

■ビジネスレポート一覧

テーマ

起業・開業	新規事業・事業計画	営業
経営・経営企画	法律	人事・労務
広報・広告	財務・経理・ファイナンス・税金	フランチャイズ
業種別／サービス業	業種別／IT関連業	業種別／環境
業種別／小売業	業種別／その他	自己啓発・一般ビジネス
金融機関渉外マン	朝礼／会議前3分スピーチ	

ジャンル	タイトル	概要	対象
金融機関渉外マン	いま求められる融資先の再チェック	中小企業の倒産が増えるなど、ここに来て景気は曲がり角を迎えている そうした中において、金融機関としてはよりいっそう取引先の管理を徹底し、企業の業況が悪化する前にいち早くその兆候をつかむことが必要 そこで本特集では、取引先のどんな点に着目すべきかなど、取引先の管理のポイントを解説	金融機関/支店 (渉外担当者)
金融機関渉外マン	取引先の変化で、具体的にどの勘定科目変化に注意すべきか	勘定科目毎にその決算調整の手口を紹介 しかし、キャッシュは嘘をつかない	金融機関/支店 (渉外担当者)
金融機関渉外マン	3分で決算書を読み、経営者に今期実績の確認と来期見直しを行う	現場で決算書に目を通し、今期の実績で過去との変化について内容の確認を行う 決算書を提出されて「では、支店に戻ってご連絡します」では、決して信頼されない 経営者は決算が良ければ自慢したく、悪ければなぜ？と聞いてもらいたい 時点主義である決算結果は非常に重要であるが、今後の企業方針や課題を掴むチャンスと理解する	金融機関/支店 (渉外担当者)
金融機関渉外マン	経済指標、金利指標から取引先企業を予測	内閣府などから出ているマクロ経済指標、金融庁の金利動向などから、今後の景気や経済を自分なりに予測し、取引先企業と対話のできる状況へ(御社の業種では* *からすると今後、この時点で上向きが予測されますねなどの投げかけから、セールスへ結びつける) 更には、景気ウォッチャ調査(現状判断DI)、消費者物価、国内企業物価、マネーサプライ(通貨供給量)などPoint指標の説明と、どこで数値を探せばよいか?どう自分自身で整理すれば良いか?などのPointも説明	金融機関/支店 (渉外担当者)
金融機関渉外マン	ベンチャー企業への支援をどう進めるか?	担保となる資産の乏しいベンチャー企業。特許権や著作権などの知的財産の活用も徐々に進んでいるが、十分とはいえない しかし、かつての物づくりからインターネットサービス、システム開発と対象業種の変化も見逃せない ベンチャー企業、特にインターネットサービス、システム開発サービスのビジネスを理解し、その企業レベルに合わせてどう取引すべきかを解説	金融機関/支店 (渉外担当者)
金融機関渉外マン	ベンチャー企業の決算書の留意点	ベンチャー企業では、企業成長し続けることが最大の使命 やもすると、無理な利益計上も考えられる システム開発企業を例に、資産計上、仕掛品での利益底上げなど、ベンチャー企業の決算書に留意点を解説 なぜ公開企業でも決算予測で利益が何億も狂う?なども例に	金融機関/支店 (渉外担当者)
金融機関渉外マン	定量分析、定性分析のスキルアップ	日々見る定量分析、定性分析。その内容について、どこに主眼を置いてみるべきか?また事例を踏まえ、定量分析では判明しなかった危ない兆候を定量分析で見出したもの、実際に定量分析で行うべきインタビューPointを解説 中小企業向けビジネスローンは、効率性追求。如何に早く、そして的確に。。。しかし、型どおりの定量分析では融資実行後に問題がでて不良債権化するケースもある そこで、定量分析でも、どこを着目するか?という点も解説	金融機関/支店 (渉外担当者)
金融機関渉外マン	もう一段、定性分析スキルをアップする	ビジネスローンに慣れてくると、定性分析を軽視しがち 効率化の問題はあるが、最低ことごとく定性分析のポイントを抑えておかないと後で痛い目に合う スキルが低下していると言われる定性分析の目利きについて解説する	金融機関/支店 (渉外担当者)
金融機関渉外マン	キャッシュフロー分析と資金繰り改善	キャッシュフロー計算書から読みとる資金状況、今後の予測を見出し、資金繰り改善のアドバイスを行う 当然、運転資金の提案を入れ込み、資金繰り長期安定化を図る よく裏書でみる「長期資金繰り安定」の文句があるが、本当にいくらを入れ、どうすれば資金繰り安定となるのか?を事例を踏まえ解説 自分の担当先の資金繰りが、どう予測されるか?どの程度の売上下ブレでどの時点で不足となるか? 事前にライバルより早く提案することで信頼を勝ち取る	金融機関/支店 (渉外担当者)
金融機関渉外マン	決算書は情報の宝庫、決算書から融資提案、新規取引を探る	決算書から提案できる融資提案について解説 (例) 正味運転資金とキャッシュフローから、必要運転資金額を算出し提案 給与賞与金額支払状況から、賞与資金の提案 売上の伸びや仕入、外注費の状況から納税資金の提案 固定資産の減損価格から設備資金の提案 販売仕入先から紹介案件の依頼 など ベンチャー企業は、「人の紹介」で仕入生産という内部的なことを最も重視し回すので、紹介チャンスも大いにある	金融機関/支店 (渉外担当者)

■ビジネスレポート一覧

テーマ

起業・開業	新規事業・事業計画	営業
経営・経営企画	法律	人事・労務
広報・広告	財務・経理・ファイナンス・税金	フランチャイズ
業種別／サービス業	業種別／IT関連業	業種別／環境
業種別／小売業	業種別／その他	自己啓発・一般ビジネス
金融機関渉外マン	朝礼／会議前3分スピーチ	

ジャンル	タイトル	概要	対象
金融機関渉外マン	肩代わり融資で新規開拓、既存シェア拡大を	肩代り融資の考え方と資金ニーズのキャッチ方法、肩代り融資における推進ポイントと留意点、顧客への提案方法、他行リアクション対策について解説 その際に重要なことは、支援リスクとメリットの分析とともに、経営者判断、商売の今後の成長性の判断である	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	運転資金、設備資金のニーズ発掘とチェックポイント	既存取引先でも、まだまだニーズはあるはず、ニーズをウオッチにできていないだけで決算書からのアプローチもおも当然であるが、訪問活動の中で情報を収集してニーズを発掘すべきである (例)売上増加減少に伴う運転資金 当然、新規開拓についても同様のアプローチが使える 販売仕入の支払条件変更に伴う運転資金 人員増加や赤字補填のための運転資金 新規事業や新規出店に伴う投資資金 事務在庫管理合理化に伴うシステム投資資金 上記を訪問した中で、どう尋ねる？どう投げかけるか？(システム化、合理化には助成金などの知識も)	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	中小企業庁の経営革新支援法の活用を提案	提案営業の1つに信用保証協会の特別枠(融資枠が倍)などの利点を利用し、他行保証協会の切換えや、低利固定融資の活用を提案が可能に承認を受けるために、中期事業計画を作成するため中期的な計画や方針も同時に分かる	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	不動産担保設定の実務と注意点	特許、知的所有権など無形固定資産を保全とすることが進んでいるが、まだまだ一番確実なもの不動産担保 実際の不動産登記簿の見るPoint、不動産担保調査手順、融資実行と不動産担保持込登記の実務について解説	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	取引先のあぶない兆候をつかむ	決算書から5分で見抜く危ない兆候と訪問しながら分かる危ない兆候のPointを説明 (例)資金繰りが苦しいのは一発で分かる 売上から嗅ぐ 売掛金と買掛金をよく見ると 短期借入金と長期借入金の関係	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	まだまだ古い手も使われている！粉飾・融手の見抜き方	粉飾もかわりつつある/バブル以降、いかに銀行から融資を受けやすい決算書という意識になっている 黒字決算を続けても、突然倒産なんてこともある 決算書はうそをつけるが、キャッシュはうそをつけない	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	リスケジュールの対応Point	取引先の返済延滞時点の対応がある意味分かれ目 返済は期日に必ず履行させることをキチンと行う 実際に延滞が始まった場合においては、上司とも相談し、アクションPlanを確定しておくことが重要だ 更に、債権管理回収に対する必要知識について、以下の整理をしておく	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	事業承継の相談対応の実務とPoint	中小事業の実に40%は後継者がいない 中小企業の事業承継については、相続の問題も含め、従業員、取引先にも影響のある問題だ。 取引先から事業承継の相談があった場合の説明Point、聞いておく点を整理する なかなか人に言えない問題であるので、キチンと対応し親身に相談すると、セールスチャンスに当然繋がる	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	M&A、譲渡の相談対応の実務とPoint	今、中小企業のM&Aセミナーは大流行である 事業承継問題ともリンクし、以前より前向きにM&Aや事業の譲渡を考える経営者は多い そこで、M&A、事業譲渡の問題について、相談があった場合に説明するPoint、聞いておく点を整理して、その後ははしかるべき本部部署へエスカレーションすることが重要だ	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	IPOの相談対応の実務とPoint	IPOは、会社信用力、資金調達などの手段。中小企業だから関係ないということではない 最近IPOを果たす企業は23年ですさまじいスピードで公開している そうした「今後の優良企業」のメインバンクとなっておくことは、非常に重要だ 新興市場のIPOの基準や、それまでの手順、実務上よくある問題、金融機関としてのフォローについて解説する	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	融資渉外には、最低どのような知識がどの程度必要か？	今後どこまでレベルアップすべきか？ (心構え、決算書、不動産、対応話法)	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	あれもこれもやらなければ…より効率的に活動することを考える	訪問活動、稟議書の書き方のPOINT、案件ごとの必要書類、効率的な営業のための営業係数を意識する、問題意識を持つ…	金融機関/支店(渉外担当者)

■ビジネスレポート一覧

テーマ

起業・開業	新規事業・事業計画	営業
経営・経営企画	法律	人事・労務
広報・広告	財務・経理・ファイナンス・税金	フランチャイズ
業種別／サービス業	業種別／IT関連業	業種別／環境
業種別／小売業	業種別／その他	自己啓発・一般ビジネス
金融機関渉外マン	朝礼／会議前3分スピーチ	

ジャンル	タイトル	概要	対象
金融機関渉外マン	ミスなく仕事をするには	少し慣れてくると、決算書分析の計算ミス、情報収集モレ、書類徴求モレをなくすには	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	訪問先からより多くの情報を得るには	借りてください、資金は不足しませんか？他行はどうですか？という直接的な質問は必要だが、毎回その質問ではいけない 相手の企業商品サービスに興味関心を持って自分が社長だったらというつもりで訪問すると様々な気になる点が出てくるはず	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	融資の相談時の注意点	できると言っではいけない、必要な時期をキチンと確認、できない場合ほど早めに連絡する、担保保証人等の融資条件は先に必要となる可能性を伝えるトラブルにならないようにする、エスカレーション	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	業種別、融資の相談時の注意点	設備のある企業、ゲーム機輸入商品販売など棚卸の減損を勘案しなければいけない企業、ソフトウェア業種毎の決算書を見るポイントや相談時のポイント	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	最新ファイナンス情報が欲しいと言われた	このところ、様々なファイナンスがある どう勉強しよう情報提供したらよいか？まずは、中小企業で関連のありそうな新しい保証協会保証【売掛金債権担保保証、流動資産担保保証制度、特定社債保証】など政府系やデットファイナンス【私募債】あたりが良い 勉強のための勉強は意味がない 顧客に「信頼されるための知識能力をつけるための自己啓発をすべき例えば、定期的不動産取引があれば宅建、資産運用、保険の相談ではFP いずれにしても、どの場面でどう役に立つかをイメージして、取引先との会話から「情報をキャッチ」できる知識をつける	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	渉外として少しレベルアップするための情報提供・付加価値提案	日々の仕事を通じて、渉外マンとして人間性を高めることが重要 そのためには、自己啓発した成果を出す、日々のNews、情報からより付加価値のある提案をするそこから信頼を得てより多くの情報を引き出す	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	日々の融資金延滞先	返済日に返済をいつもしないで月中には返済する先や、12ヶ月延滞してきている先をどう解消すれば良いのか？延滞先の危険性、催促の仕方、段階的な催促、必ず現場を確認する	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	担当地域でどう新規開拓をしたらよいか？どうとっかかりを作るか？	ターゲットの選定、アプローチ方法、こんな断り文句はどんな意味？いらぬ、他行と付き合っている	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	既存先訪問から資金ニーズ(資金不足先)	資金不足の企業から相談を受ける場合のヒヤリングPoint、最初は保証協会プロパーのビジネスローンなど	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	既存先訪問から資金ニーズ(攻めの融資提案)	資金不足の運転資金、設備購入、決算書から、ライバル他行移行など決算書やヒヤリングから提案する	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	従業員取引の深耕を図る	せっかく訪問している先に従業員がいるのに、個人口座がない、あっても大した取引ではないボーナス、住宅ローンなど	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	預金取引があり、そこそこ平残、未残もある。融資取引を推進したいが	現在、預金だけ取引、まったく取引なし業種、入金先から資金ニーズを想定する	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	取引推進を図ろうとしたら、こんなことを言われた(断り文句への対応)	断り文句で単純に帰ってくるのか？他行とつき合っているからどうしたら突破口が開けるか？忙しい中、どう見通しをつけ、どういふスパンで継続的なアプローチを続けるか？それとも止めるか？	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	トラブル、こんなときの対応編	融資実行時期の遅れ、交渉していた金利より高かった、融資期間が短くなった、追加保証人、取引先主力販売先の倒産、従業員が同業種の事業を始めた、取引先の実態把握と金利交渉(実効金利ベースでの交渉も)、新規事業をしたいがお金もスポンサーもない(企業の将来価値評価)	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	不動産に強くなる／不動産におけるアドバイス	不動産情報に強くなることは渉外担当者にとって必須のスキル、不動産情報から融資等銀行取引に発展させていくためには、他行に先駆けたスピーディーな取組みで、顧客ニーズに適した提案を行う必要がある 顧客の多様性にニーズに対応したアドバイスを行うためには、日頃から不動産情報をどのように観察していけばいいのか	金融機関/支店(渉外担当者)

■ビジネスレポート一覧

テーマ

起業・開業	新規事業・事業計画	営業
経営・経営企画	法律	人事・労務
広報・広告	財務・経理・ファイナンス・税金	フランチャイズ
業種別／サービス業	業種別／IT関連業	業種別／環境
業種別／小売業	業種別／その他	自己啓発・一般ビジネス
金融機関渉外マン	朝礼／会議前3分スピーチ	

ジャンル	タイトル	概要	対象
金融機関渉外マン	不動産の種類別に見る情報の押さえ方	有効活用されていない事業用不動産(在庫置き場、駐車スペース、空き倉庫など) 空室の目立つ賃貸アパートマンション 最近建物が取り壊されてできた空き地更地 コインパーキング テナントの入れ替わりの激しい賃貸オフィスビル等	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	登記所調査のポイントと情報管理の方法を押さえる	不動産登記簿の調査方法と各種書類の見方、それら情報の活用方法を押さえる 法務局での調査方法(登記簿、公図、地積測量図、建物図面) 登記簿の見方(表題部、甲区欄、乙区欄)	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	アプローチの前に押さえておきたい担当エリアの不動産情報とは	区域区分の確認…市街化区域、市街化調整区域 地域地区の確認…用途地域(住居系、商業系、工業系) 地区計画の確認…(沿道地区、集落地区、防災街区整備地区ほか) 物件ごとの建ぺい率や容積率、高さ制限等の確認 都市計画事業や市街地開発事業による制限との確認 開発許可の要否の確認 不動産業者等からの生の情報(物件の動き、不動産価格ほか) 物件の瑕疵	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	不動産広告の見方と有益情報のキャッチのしかた	電信柱や看板等で見られる不動産広告 新聞等の折り込み不動産広告 不動産業者の店頭で見られる不動産広告 インターネットで確認できる不動産広告	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	不動産オーナーにはどんな話題でアプローチすればよいか	賃貸物件を保有するオーナーへのアプローチ 固定資産(不動産)を多く保有する企業経営者へのアプローチ 相続対策を検討している(すでに始めている)富裕層顧客へのアプローチ	金融機関/支店(渉外担当者)
金融機関渉外マン	動き出した「事業承継ファンド」とその可能性	事業承継ファンドとは 事業承継におけるファンドキャピタルの役割 事業承継ファンドと金融機関の関係が活発化 事業承継ファンドについて学ぶには 事業承継ファンドの今後について	金融機関/支店(渉外担当者)