

新刊情報 11月下旬取次搬入予定。ぜひご注文ください！

事業性評価と融資の進め方

～取引先の強みを伸ばし資金需要を発掘する～

吉田浩二・著

A5判 212頁 定価1,800円＋税

本書は企業の見方や経営改善に向けたアドバイスの内容を、金融機関の職員や事業者向けに分かりやすく解説しています。5つの業種のビジネスモデルを理解することで強みを見出し、伸ばすための支援方法や融資につなげる発想やアドバイスを示しています。

〈本書の主な内容〉

第1章●事業性評価を理解する

事業性評価とは何か／事業性評価が求められる理由
金融機関を取り巻く環境の理解／他

第2章●企業の全体像を把握する

異なる金融機関と経営者の視点／事前調査を行ってみよう
実態把握の流れを理解しよう／他

第3章●企業の事業内容を確認する

取引先企業のここを見よう／財務データからつかもう／他
製商品・サービスのここを見よう／販売先・仕入先をつかもう

第4章●企業の強みを伸ばす支援をする

金融機関にできることは何だろう／企業の強みを伸ばす支援をしよう
視点を変えるアドバイスをしよう／取引先の強みをつかもう／他

第5章●事業性評価に基づき融資を実行する

運送業のケース／食品製造業のケース／飲食業のケース
建設業のケース／自動車部品製造業のケース



注文FAX 03-3366-2706

(株)近代セールス社

番線印・書店名	発注日	注文数	ISBN978-4-7650-2051-0
	月 日		事業性評価と融資の進め方 ●取引先の強みを伸ばし資金需要を発掘する 吉田浩二・著 定価1,800円＋税
	発注者		
	様	冊	

*了解返品承ります

お問合せ:(株)近代セールス社 TEL03-3366-5701