

# 主 な 内 容

## 【士】

### 人間の世に立つには、武士的精神が必要

銀行はこうして企業情報を入手する  
融資先を格付し今後の取引方針決定  
決算書「見る」と「読む」では大違い  
社会的責任理解できない残念な経営者  
連帯保証債務はまぎれなき「借金」  
連帯保証債務は「民法上の相続財産」  
訪問先業種の特性を把握する  
小売業の特徴と生保販売  
目立つ原価管理にいい加減な会社  
過当競争に頭痛める運送業者  
東京圏の建設業はオリンピック景気の恩恵目立つ  
設備投資過多の目立つ「製造業」  
IT業界、実態は労働集約型産業  
派手、豪快な社長はすぐ消える？不動産業界  
悪いイメージ先行の産業廃棄物業界  
慢性的な人手不足に悩まされる介護業界

## 【魂】

### 偉人の意思を継ぎ、奥義を伝える

決算書から必要保障額を計算していませんか？  
決算書の内容が「順調先」とはどんな状態  
「普通の先」の会社への事業保障保険の提案  
決算書の状態が悪い会社の特徴はこれだ  
貸借対照表から見る生保のネタ探し  
役員借入金はプラスの相続財産  
決算書には3つの顔がある  
会社にもライフサイクルがある  
運転資金の借入口数と証券枚数の相関関係  
承継される「連帯保証債務」  
連帯保証債務をどう解除する  
経営者の自宅不動産の担保解除  
不動産担保を解除するための決算書作り

NG！メインバンク口座からの保険料引落とし  
簿記を身に付ければ会社の姿が見えてくる

## 【商】

### お金の流れは美しくなければならない

勘定科目が理解できれば会社の状況が深く分かる  
「売上高」と「売掛金」を理解する  
事業継続に不可欠な資金繰り表  
決算書がなくても会社の実態は分かる  
新規銀行と融資取引をするコツとは  
銀行のメイン化は融資先にとっては地獄の第一歩  
決算書を見るだけでは契約は生まれない  
銀行員は決算書のここを見る  
運転資金を長期借入金で利用し多重債務に  
銀行からの「お付き合い」、どう対応する  
コロナ融資で事業保障保険を提案する  
DDSの融資が中小企業を救う  
金融機関が減少、どうなる中小企業

## 【才】

### 武士の精神と商人の才を兼ね備える

経営者の連帯保証を解除する  
差別化で保証人解除提案する金融機関も  
どうするの、コロナ融資で膨れ上がった融資残高  
コロナ融資で一時払終身契約、こんなのあり？  
融資の相談したが返事がない？ 1か月たって  
もなしのついで…  
7割経済で中小企業は大打撃  
2026年度、手形、小切手がなくなってしまう  
なぜ掛け捨ての保障保険が売れないのか  
融資先の50%が実は債務超過  
利益の繰延べ、国が全力挙げ叩き潰す  
どうする、契約者からの解約申し出がいよいよ始  
まった  
借金太りで夢の中、その借金返せますか