

特集

取引先支援に役立つ! 事業計画の作成&分析

重要性を伝えるアプローチと受取後の対応

先行きが不透明ないまこそ具体的な行動計画が必要に	6
事業計画書の重要性・作成の必要性はこう伝える	8
実効性のある計画とするための作成支援のポイント	12
実現性に疑問がある事業計画書の改善アドバイス	18
〈ケーススタディ〉 こんな事業計画書を受け取ったらどこに注目する?	27
事業計画書作成後のモニタリングはこう行う!	31

特別対談

金融庁銀行第二課長

共同通信社編集委員

新発田龍史氏 × 橋本卓典氏 「地域金融機関のリレバンを考える」

【後編】 地域・取引先の付加価値向上のため 地域金融機関や現場に求められること	64
--	----

特別企画

融資先の変化に注意! コベナンツ条項の基本と対応法	69
------------------------------	----

取材企画

優良店の立役者! 渉外リーダーここにあり 平塚信用金庫荻野支店・妻田支店 熊谷友真さん	34
--	----

新連載

全国のBiz発信! 取引先の売上アップ好事例 第1回 ゆざわ—Biz	86
---------------------------------------	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く! 数字のキーワード 48.3% 20年上半期の輸出に占めるドル建て比率	3
---	---

営業活動ベーシック編

経営者の信頼をつかむ・支援につなげる 法人融資担当者の上手な活動術 取引先のキーマンとつながる方法	38
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル フラット35リノベの改正	40
なるほど納得! 資産形成コンサルティング 顧客本位の実現方法 ——トレーニング(前編)	42
商品の上手なアドバイス方法を伝授! 「保険提案」の道しるべ 外貨建て保険の特徴と提案の方法	44
もう悩まない! 成果が上がる 法人新規開拓の進め方 アプローチ先の受付で好印象を残して 面談率を高める方法はあるの?	46
業績は支店長の腕次第! 第4原則 「部下を活性化させ一丸とする」 その⑥	48

ソリューション提案編

月次の分析からきっかけをつかむ! 取引先の「経営課題」の見つけ方(定量面編) 期中に在庫の一部が増えている先	50
若手のお悩みを解決する—— 本業支援・事業性評価の指南書 自行だけで十分な本業支援が できないことがある	52

アドバイスに役立つ
「会社」のしくみ&ルール

会社設立時に作成する 「定款」ってどんなもの? 気を付けるべきことは?	54
---	----

「人材不足」に悩む企業の
サポートテクニック

採用後に行いたい人材活用の支援方法	56
社長の懐に入るひと工夫 円滑なクローキングを実現する方法	58
高齢者のお悩み解消& 取引深耕ノウハウ 贈与の方法に悩むお客様	60
コロナで一変! 金融機関の働き方改革 コロナ下でも後回しにしては いけない人材育成	62

業界トレンド編

ニュースの深層 ① 金融庁で議論進む銀行の規制緩和 出資拡大で事業再生支援は進むか	88
② 証券取引停止を機に押さえたい 市場のトレンドを読む指標	90
先読み! 伸びる投資のワンテーマ アナログの再評価	92
ファイナンシャル・ボイス 資金繰り問題はまだまだ終わらない 本業支援で再生に本腰を入れよ	94
オピニオン 中小企業支援の現場から 利益だけで読めない… 中小企業の実態把握では 役員報酬に着目しよう	96

連載マンガ

前向き営業のための セルフマネジメント 目先の得よりお客様の 将来の利益を大事にする	74
---	----