

## 特集

# 営業店で取り組む 「創業支援」

## 創業者へのアプローチ& 課題解決のための支援

営業店で創業支援に取り組むための四つの心得	9
創業者の見つけ方とアプローチのポイント	12
創業計画書の作成を支援しスムーズな創業につなげよう	18
ケーススタディ 創業期によく見られる経営課題への対応ポイント	26
【レポート】福井信用金庫が取り組む営業店を中心とした創業支援	32

## 特別企画

よくわかる! AI融資	58
AI融資が目される理由と普及に向けた課題とは	59
【先進事例レポート】	
①J. Score AIスコア・レンディング	62
②ALTOA アルトア オンライン融資サービス	65

## 取材企画

営業店トップマネジメント	
青い森信用金庫廿三日町支店 月舘智輝支店長	38

## 金融界トピックス

船井総研が開催する「しんきん経営研究会」	84
----------------------	----

## 連載

## キンダイ営業推進シリーズ

営業店で取り組む 事業性評価のキホン	
短期継続融資はなぜ重要?	42
投資信託セールス よろず相談室	
分配型ファンドはむやみに 提案しないほうがよいの?	44
渉外取引につなげる! 住宅ローン営業のススメ	
資金相談への対応ポイント	46
法人融資 推進に欠かせない心得	
見込先との会話の中で 年商や業況などは どうつかめばいいの?	48
成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座	
実務知識を どう修得してもらうか	50

## マンガ

正射必中! ソリューション提案奮闘記	
新商品発売にあたり行った 身近な産学連携	86



市場を読み解く! 数字のキーワード	
38,915円 日経平均株価の史上最高値	3
金融界最新インフォ(業界動向編)	
TPPに伴う政府のEC推進で 金融機関に求められる取引先支援	4
ファイナンシャルボイス	
地方経済の鏡ともいえる ショッピングモールの動向を 金融機関も参考にすべきだ	36
トラブルを未然に防止! お客様への資産管理アドバイス(信託編)	
賃貸物件と自宅の 不動産相続に悩むお客様(その2)	52
決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット	
経費と資金繰りの関係①	55
資産形成の強い味方! 「積立」の魅力はこうして伝える	
資産形成における積立の有用性	68
すぐに効く! 事業所新規開拓 「困った」への処方箋	
面談者別の話題①	70
営業成果が変わる! ワンランク上の「企業情報」活用術	
法人EBMの実践①	72
マンガで理解! お客様との雑談の進め方	
雑談を交わすきっかけ③	74
本業支援につながる! 会社の見どころ、聞きどころ	
板金加工製造業	76
取引先にも大きく影響! 民法改正のインパクト	
個人の根保証契約に関する改正	78
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方	
媒体ごとにマーケットの 見方が異なるようだが...	82