

特集

知識ゼロから始める！ 中小企業のデジタル化支援

売上アップや業務効率化につながるアドバイス

＜中小企業DX推進研究会・山口高志代表に聞く！＞ 中小企業のDXの現状と課題解決に必要な支援	7
主な業界でみられるデジタルの導入事例	10
取引先のデジタル化ニーズはこんな声かけでキャッチしよう	12
改革のカギを握る「社内調整」の上手な進め方	16
取引先の営業・販売活動のデジタル化はこう支援する	18
社内の業務効率化を図るデジタル化の支援方法	24
デジタル化にかかる設備資金や人材マッチングの支援ポイント	28
DX推進先に実践したいアフターフォローのポイント	33

短期集中連載

トップに聞く コロナ禍の企業支援 第5回 南都銀行 橋本隆史頭取	68
-------------------------------------	----

取材企画

営業店トップマネジメント 京葉銀行五井支店 有賀誠支店長	36
---------------------------------	----

連載マンガ

信美の「事業承継トラブル」 親身に応えます！ 事業承継における遺言の重要性	72
---	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 3万ドル NYダウ平均が初めて突破した水準	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質な活動術 仮説をもとにした経営課題の発掘	40
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 優遇金利の適用条件	42
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 ——商品を知る①	44
お客様の気持ちに寄り添う！ 「相続・遺言」アドバイスの処方箋 お客様の財産管理と 成年後見制度のアドバイス	46
スキルと心で実になる！ リテール新規開拓の進め方 成約の可能性を高める話法	48

ソリューション提案編

本業支援のきっかけをつかむ！ 取引先の「経営課題」の見つけ方〈定性面編〉 空きスペースの状況	50
トレンドを押さえた 職域セールス推進の極意 金融リテラシーを高める セミナーを開催するメリット	52
営業推進にそのまま使える！ 不動産の見方・調べ方 物件概要書の見方と注意点	55

取引先の資金調達方法
見直しメソッド

短期継続融資の効果と 提案するときの留意点	58
--------------------------	----

人生100年時代！
資産寿命を延ばすアドバイス

資産運用におけるリバランスの重要性	60
一番に相談される渉外担当者になるための 12のヒント	

先代と新社長の板挟みとなったら 双方の意図を噛み砕いて伝えよう	62
------------------------------------	----

中小企業の「困った！」に
お手軽経営アドバイス

社員との約束を守らない経営者	64
----------------	----

業界トレンド編

ニュースの深層

①日銀が異例の政策で地銀再編促す 迫られるビジネスモデルの転換	84
②議論が進む包括担保だが 法制化への課題は広く重い	86
③「廃校」マッチングバスツアーを 京都銀行が開催し地方創生を支援	88

地域・組織を超えて共有したい
事業者支援の知見・ノウハウ

栃木県信用保証協会の取組み	89
---------------	----

フォーカス
成長企業の経営戦略

インターナルマーケティング	92
---------------	----

ファイナンシャル・ボイス

女性の役員登用を進め 多様な価値観を経営に活かせ	94
-----------------------------	----

オピニオン
中小企業支援の現場から

経営者と対話を行うことが 事業承継支援となる	96
---------------------------	----