

ワイド特集

財務の基本で備える！ 二度目のコロナ融資対応

資金繰り分析の進め方&資本性ローンの活用法

基本に立ち返り融資の“第二波”に備えよう	6
〈今からでも遅くない！〉 コロナ融資先へのモニタリング	8
〈コロナ禍の影響把握に必須！〉 試算表の重要性和確認のポイントを押さえよう	12
〈徴収資料の中でも特に重要！〉 資金繰り表を基に融資の可否や必要額をこう確認しよう	17
〈ケース別〉こんな取引先からの 二度目の融資依頼にはどう対応するか	22
〈どんな企業に利用を促すか!?〉 資本性ローンの基本と提案の進め方	30
〈コロナ対応で問題が表面化！〉 若手担当者は融資の提案を通す社内調整にどう対処するか	34
取材企画	
営業店トップマネジメント 東和銀行東松山支店 加藤木誠支店長	40
特別企画	
外部で経験を積んだOB・OGを再雇用！ 金融機関に広がるアルムナイ採用	84

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード
785万戸
2020年の米国の新築・中戸住宅販売戸数…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
借換え・肩代わりを行う際のポイント…44

最新動向をふまえた
住宅ローン相談対応マニュアル
21年の住宅市場・金利動向…46

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②…48

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
変額保険の特徴と提案のポイント…50

もう悩まない！成果が上がる
法人新規開拓の進め方
農林漁業者と新規取引を行うには
どんなアプローチが求められるの？…52

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⑦…54

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)
固定費が高止まりしている先…56

若手のお悩みを解決する——
本業支援・事業性評価の指南書
本業支援を行いたいのが
適切な課題解決策が分からない…58

アドバイスに役立つ
「会社」のしくみ&ルール
事業承継の準備を進める際
株式の取扱いで気をつけるポイントは？…60

「人材不足」に悩む企業の
サポートテクニック

採用以外で人材不足を
解消する方法…62

社長の懐に入るひと工夫
共通のツールを活用し

経営状況を共有する…64

高齢者のお悩み解消&
取引深耕ノウハウ

物や資産の整理を考えるお客様…66

コロナで一変！
金融機関の働き方改革

チームの成果のカギを握る
「心理的安全性」の高め方…68

業界トレンド編

全国のBiz発信！
取引先の売上アップ好事例

らづーBiz…88

ニュースの深層

①地域金融機関で高まる
信用コスト増加の不安…90

②株高のいま理解しておきたい
「有事の金」のメカニズム…91

先読み！伸びる投資のワンテーマ

ガバナンスと株価の関係…92

ファイナンシャル・ボイス

ファイナンスの専門家として
銀行員は自信を持とう！…94

オピニオン
中小企業支援の現場から

「プライスレスの価値」の再発掘こそが
経営改善の糸口になる…96

連載マンガ

前向き営業のための
セルフマネジメント

ターゲットを理解して
アンテナを張る…70