

特集

コロナ下で問われる 「非メイン行」の融資支援

必要な情報収集と条件変更対応のポイント

Q&Aで改めて押さえる！ メイン行・非メイン行の定義と支援のポイント	7
スピーディで的確な情報収集実現のために！ 非メイン行のこんなハンデをどう克服するか	12
他行の方針を把握するにはこうヒアリングしよう	16
コロナ下でよく見られる支援依頼に非メイン行としてどう対応するか	20
条件変更の申し出に非メイン行はこう対応する	26
消極的な支援姿勢を取る上司や本部をどう説得するか	30
非メイン行は日頃からこんな取組みを行っておこう	32

特別レポート

東日本大震災から10年 震災後の歩みと経験から得たモノ

① 被災地金融機関の10年とこれからの課題	73
② 被災地企業はどのように震災を乗り越えてきたのか	76

特別企画

リレーションシップバンキングの実践法

【後編】「正しい条件での運転資金融資」と 「本業支援」でリレバンを実現	82
--	----

連載マンガ

信美の「事業承継トラブル」 親身に応えます！

事業承継で最も大切なこと	60
--------------	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 49,698件 2020年で休廃業・解散した企業	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 取引深耕につながる書類の見方	34
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 新年度の住宅制度改正	36
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング お客様の資産形成を 成功させるためには	38
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 お客様から相続相談を 持ちかけてもらうポイント	40
スキルと心で実になる！ リテール新規開拓の進め方 営業担当者として 自己成長を続ける方法	42

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) 定性面からの決算の推定	44
トレンドを押さえた 職域セールス推進の極意 テレワーク中の従業員や 経営者へのアプローチ	46
取引先の資金調達方法 見直しメソッド コロナ下における融資支援も 資金使途の確認から始まる	48

人生100年時代！

資産寿命を延ばすアドバイス 過去の実績や人気に 捉われない運用提案	50
中小企業の「困った！」に応える お手軽経営アドバイス スタッフがすぐに辞めてしまう店	52
営業推進にそのまま使える！ 不動産の見方・調べ方 売買契約書と 重要事項説明書の読み方	55
一番に相談される渉外担当者になるための 12のヒント 融資の提案に固執することなく 解決策を提案する力を磨こう	58

業界トレンド編

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 北門信用金庫企業支援室の取組み	87
ニュースの深層 通信大手との提携に変化 岐路に立つメガのリテール戦略	90
フォーカス 成長企業の経営戦略 ドメインの再定義	92
ファイナンシャル・ボイス 企業支援に唯一絶対の解はない 閉鎖的な同調圧力に気を付ける	94
オピニオン 中小企業支援の現場から 外部専門家を活用し 事業者のビジネスモデル 変革を支援したい	96