

特集

これでスッキリ！
若手のお悩み33の解消法

現場のリアルな声と前向きになれるアドバイス

悩みを共有し解消することでチーム力向上につなげよう	7
お客様との面談や提案の悩みと解決アドバイス	8
店舗内業務や人間関係の悩みと解決方法	14
「コロナ禍」を要因とするお悩み・相談と乗り越え方	24
納得いかない!? 金融業界への「愚痴・不満」と処方箋	30
若手行職員が抱えがち…「OJTのお悩み」と上手な解決法	32

取材企画

ZoomUP! 新型店

京都銀行 京銀デジタルコネクト左京	34
-------------------	----

特別レポート

① デジタル化でお客様との接点を強化する 岩手銀行「DX Lab」の取り組み	57
② コロナ1年で期待高まる 地域金融機関の医療機関支援	60

短期集中連載

銀行員が押さえておきたい・製造業の「観察・分析」スキル 第3回 公的施策の活用で付加価値を高める!	76
--	----

インタビュー

コロナに負けない! 挑戦する経営者 株式会社オーエックスエンジニアリング 石井勝之代表取締役社長	84
--	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く! 数字のキーワード 1.34 2020年の日本の出生率	3
---	---

営業活動ベーシック編

資金繰り表の作成支援や未来予測につなげる! 資金繰りの基本&分析ノウハウ 月次資金繰り予定表の作り方① ～経常収入計画のポイント	36
提案の流れがわかる! 属性別・預かり資産営業の進め方 中学生・高校生の子どもを持つ 40代のお客様	38
住宅ローンアドバイスに必須の知識! 「公的住宅支援策」活用のススメ 「住宅借入金等特別控除」の 概要と案内時の注意点	40
社内外で活躍できる人材を育てる! OJTお悩み相談室 意欲がない部下に対して 指導する気が起きない…	42

ソリューション提案編

中小企業の経営問題を解決 取引先の生産性向上サポート 不良品が発生しても 原因を追究しない会社	44
企業情報を有効活用! 業況悪化シグナルのつかみ方 「ヒト」に着目した 決算書から読み取れる兆候	47
頼れるリテール担当者になる! お金の不安解消アドバイス 暗号資産への投資に関する不安	50
MBAの知識を活用した 本業支援の基礎講義 衰退業界の競争地位別戦略	52

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 茨城県信用組合の取組み—— 「信用組合らしさ」を具現化し 事業者支援	81
ニュースの深層 ① つまづくSBI・ノジマ… 強まる「官製」地銀統合の気運	88
② 苦小牧信金の結婚相談所が 内閣官房から2度目の表彰	89
③ 緩和の議論が進むFW規制だが 顧客情報の扱いに課題も残る	90
ちょっと言わせて! ダメ職場 ブラック職場の声 逃げ隠れる代理 年上部下に暴言	92
ファイナンシャル・ボイス 顧客本位は顧客の言いなりとは まったくの別物だ	94
オピニオン 経営者に「危機意識」をもって もらうことも事業性評価の一環だ	96

連載マンガ

ツトムにお任せ コロナ下の企業支援努力日記 取引先にコロナ対策を 案内するポイント	64
--	----

