

## 特集

# 商流から攻める！ 新規開拓

## 着目すべき仕入先・販売先と切り込みノウハウ

融資先の商流を把握することが確度の高いアプローチにつながる	6
融資先の商流に着目した「仕入先・販売先」の見つけ方	8
取引先を紹介してもらうための既存融資先への声かけ	12
新規先訪問前に行いたい「下準備」のポイント	16
〈ケース別〉融資先からの紹介の有無に合わせて 新規先にはこうアプローチしよう	20
〈マンガ〉商流を踏まえたこんな情報提供が新規先の信頼につながる	26
こんな言動していませんか!?新規開拓のNGアプローチ	32

## 緊急企画

コロナショック拡大！ いま金融機関は何をすべきか	80
-----------------------------	----

## 短期集中連載

金融機関が取り組むべきSDGsのポイント 第2回 有識者に聞く・地域金融機関はSDGsにどう取り組むか 日本政策投資銀行 竹ヶ原啓介執行役員	63
--	----

## 取材企画

営業店トップマネジメント 静岡銀行山下支店 松下英人支店長	34
----------------------------------	----

## 連載

## 巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 98万人 直近7年間に増えた外国人労働者数	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質な活動術 訪問前の下準備のポイント	38
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 変動金利型のリスク説明	40
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング 「お客様満足」と「お客様本位」の 違いとは？	42
商品の上質なアドバイス方法を伝授！ 「保険提案」の道しるべ 金融機関で自信を持って 保険提案を行うためには…	44
もう悩まない！成果が上がる 法人新規開拓の進め方 新規開拓で既存の取引先に企業を 紹介してもらうにはどうすればいいの？	46
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①	48

## 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) 決算書上は黒字の会社	50
若手のお悩みを解決する—— 本業支援・事業性評価の指南書 忙しくて本業支援にまで 手が回らない…	52

## アドバイスに役立つ

「会社」のしくみ&ルール 取引先が個人事業主から法人に変更する場合 どんなことに注意してもらうべき？	54
「人材不足」に悩む企業の サポートテクニック なぜ金融機関が 人材採用を支援するのか	56
社長の懐に入るひと工夫 社長との接点の作り方	58
高齢者のお悩み解消& 取引深耕ノウハウ 将来について 改めて考え始めたお客様	60

## 業界トレンド編

ニュースの深層 ① コロナショックでリスクオフ 次の懸念はデフレ・米国か ② 東証改革で改めて問われる 地銀上場の意義	88
先読み！伸びる投資のワンテーマ 新通信規格5Gの本質	90
ファイナンシャル・ボイス 改めて事業の見極めが問われる 金融機関の不動産融資	94
オピニオン 中小企業支援の現場から 新型コロナの危機にあるいま 事業者の商流再構築に動き出そう	96

## 連載マンガ

前向き営業のための セルフマネジメント 第1回 ノルマと目標の違い	68
---	----