

特集

取引先の
「良いところ」を見つける!

強みに気づき支援につなげるための着眼点

事業性評価の第一歩! 何気なく「良いな」と感じた部分を掘り下げて「強み」に昇華させよう	8
当たり前すぎて見逃していることも!? このようなヒアリングを行い良いところを引き出そう	10
企業の現場を訪れたときどこを見ればいいのか!? 取引先を訪問した際にはこんなところに着目しよう	14
決算書やHPなどからも取引先の強みがわかる! 公開資料・情報に着目した良いところの見つけ方	24
〈ケーススタディ〉業績が低迷している取引先の 良いところを活かした支援のポイント	30

特別対談

金融庁長官

f-Bizセンター長

遠藤俊英氏×小出宗昭氏

地域金融機関に期待する中小企業支援・役割(後編) 46

特別レポート

東京ベイ信用金庫が3者連携で進める
「創業先モニタリング」の取組み

66

特別企画

押さえておきたい!

企業の「倒産傾向」と今後の見通し 76

連載

キンダイ営業推進シリーズ

次の一手がわかる! 法人融資の効果的なススメ方 企業を訪問して実態を把握するのが 苦手なんだけど どうすればいいの? 36
お客様・業者の信頼をつかむ! 住宅ローンプラスワン対応 提携ローンを借りるため公務員の お客様が来店したらどうするの? 38
顧客本位を実現する 投資信託の提案・アドバイス 積立型投資信託の メリットの説明方法 40
業績アップに欠かせない チームの団結力向上講座(融資増強編) 注意や意見ができないチームの 改善策 42

毎号連載

市場を読み解く! 数字のキーワード 2.5% 2017年度の日本の家計貯蓄率 3
金融界最新インフォ(業界動向編) 金融業界も注目する企業の 地方移転を促す交付金制度の創設 4
ファイナンシャルボイス 中小企業への本業支援は いまだ不十分であることを自覚し 経営者と真摯に向き合うべきだ 34
業種別に見る 商流の動向把握! 電気めつき業(後編) 44
業務カイゼンにつながる! 営業店の「生産性向上」ゼミナール 渉外担当者への電話取次の短縮 82
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 国内株価の変化は円相場に どのように影響するのか? 84

1日号連載

取引深耕につながる 高齢者あるあるへの対応法 保有資産の管理に 関心がないようだ② 53
中小企業の社長に伝えたい! これだけやるべき企業運営(店舗編) 商品が整理整頓されていない店舗 56
営業成果が変わる! ワンランク上の「企業情報」活用術 企業情報データベースの活用法② 59
金融機関の未来が変わる! 資産形成層との取引推進ノウハウ ネットバンキングを活用している お客様とどう取引深耕を図るか 62
経験者が語る「事業承継」ここをサポート! 能力不足の後継者に引き継ぐために 何が必要なのか 64
部下・後輩の成長に差がつく できるマネージャーの心得 期末に向けた営業推進の心得 70
改正相続法なるほどセミナー 遺産の一部分割と 分割前財産処分の明確化 72
印象がガラッと変わる! 電話対応のお作法 会話シミュレーションで 行動を促そう 74

マンガ

正射必中! ソリューション提案奮闘記 手元情報からの仮説に 基づくソリューション提案 86
--

