

特集

短期継続融資に 取り組む!

資金繰り上のメリットと 提案先の見極め方

Q&A 短期継続融資の基本と活用メリットを理解しよう	9
分割返済との比較で検証! 短期継続融資がもたらす資金繰り改善効果を理解する	14
企業の経常運転資金はこのように算出・チェックする	18
ケーススタディ こんな企業に短期継続融資をどう提案していくか	22
一括返済期限が到来したら企業のココを検証しよう	30
日本政策金融公庫が取り扱う資本性ローンも活用しよう	34
特別インタビュー	
老舗企業に聞く 長寿経営の強みとお客様の信頼を得るための取組み 【後編】株式会社榮太樓總本舗 細田眞・代表取締役社長	57
特別企画	
こうすれはうまくいく! 「転職者」との店内コミュニケーション	72
取材企画	
営業店トップマネジメント 瀧野川信用金庫五反野支店 太田幸雄支店長	40

連載

キンダイ営業推進シリーズ

営業店で取り組む 事業性評価のキホン 財務諸表で 押さえるポイントは?②	44
投資信託セールス よろず相談室 低コストを第一に考える お客様への説明方法は?	46
生涯取引につなげる! 住宅ローン営業のススメ 住宅業者との関係構築	48
法人融資 推進に欠かせない心得 決算書を受け取ったら 経営者にどのような 質問をすればいい?	50
成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座 チームのメンバー同士を どう有効に競わせるか	52
マンガ	
厚手のリテール営業 プラスワンテクニク 商品提案を焦るあまり ヒアリングを忘れていませんか?	86



市場を読み解く! 数字のキーワード 6.7人民元 中国人民銀行の想定介入水準	3
金融界最新インフォ(法改正対応編) 改正民法による成人年齢引下げで 影響を受ける金融機関の業務	4
ファイナンシャルボイス 各行が公表する共通KPIが 顧客が金融事業者を選択する 基準となるには時間を要する	38
トラブルを未然に防止! お客様への資産管理アドバイス(相続・管理編) 借金があった兄が亡くなり その影響を心配するお客様	54
もう悩まない! 職域セールスの進め方 セミナーでお客様に 理解してもらえたか不安… どうしたらいいの?	64
ユーモアコンサルタントが伝授! 笑いで拓く 個人渉外の極意 初めて会ったお客様との話の盛り上げ方	66
業績は支店長の腕次第! =支店経営5原則を学ぶ 第2原則 「正々堂々として王道に行く」その④	68
強みを見抜く! 製造業の観察ノウハウ 工場の「在庫」の確認ポイント	70
決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット 経常外収支の分析	76
事例でわかる「事業承継・M&A」支援の勘所 廃業を考えている取引先	79
金融機関行職員のための キャリアのお悩みホットライン 法人営業をやりたい! でも希望が通らない…	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 リスクオフでもなぜ 円安になることがあるの?	84