

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

| | |
|---|----|
| 厚子のリテール営業 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 |