

ワイド特集

コロナショック！ 求められる企業支援

長期化を見据えていま実践したい相談対応

〈覆面座談会〉 コロナ禍の企業支援の現状と担当者に求められる心構え	6
〈過去のショックとの比較から今やるべきことを確認！〉 リーマンや東日本大震災とコロナショックはここが違う	10
〈赤字資金融資となるだけに慎重なチェックを！〉 いま企業に融資を行う際にはどんな情報を確認すべきか	14
〈よく聞かれる相談への対応法をマスターする〉 コロナの影響を受ける企業へのアドバイス&支援	20
〈サービス業が行っている取組みを紹介〉 【マンガ】危機をしのぐための工夫をこのように情報提供しよう	28
〈コロナショックが長引くと増えるおそれが…〉 融資を受けた企業からの二度目の支援要請にどう応えるか	32
〈有識者メッセージ〉新型コロナ禍のいま 金融機関・企業が取り組むべきこととは…	38

特別企画

融資5原則で臨む！ 不動産融資再点検のススメ	70
---------------------------	----

取材企画

煌めく！リテール営業の一等星 東京スター銀行藤沢支店 出蔵友貴さん	42
--------------------------------------	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 7兆ドル コロナショックで失われた 米ダウの時価総額	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 クイックレスポンスを実現する工夫	46
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 返済方法の決め方	48
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング 仕事における 自分の存在価値を考える	50
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 お客様に興味を持ってもらえる 声かけ・提案とは	52
もう悩まない！成果が上がる 法人新規開拓の進め方 金融機関が持つ情報を活用すると どのようなアプローチができる？①	54
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②	56

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) 月次の売上が大きく変動する先	58
若手のお悩みを解決する—— 本業支援・事業性評価の指南書 本業支援といっても ビジネスマッチングしか着手できない	60

アドバイスに役立つ 「会社」のしくみ&ルール 中小企業の株主総会には どのような役割があり どんなことに注意してもらおうの？	62
「人材不足」に悩む企業の サポートテクニック 人材採用が必要な 企業の特徴とは	64
社長の懐に入るひと工夫 社長に「伝わる」話し方	66
高齢者のお悩み解消& 取引深耕ノウハウ 将来の病気やケガが不安なお客様	68

業界トレンド編

ニュースの深層 地域金融の強みに期待がかかる 先導的人材マッチング事業	90
先読み！伸びる投資のワンテマ コロナ禍中の応援消費	92
ファイナンシャル・ボイス 自庫のルールを守っているか 窓口対応を見直してみるべきだ	94
オピニオン 中小企業支援の現場から 年1回でもいい… 取引先の事業や決算書を よく見よう	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2回 失敗をプラスに考える	76
--	----