

特集

課題把握が出发点！ IT支援基礎のキソ

売上向上・経営管理につながるアドバイス

的確な支援を行うため課題とITレベルを把握しよう	7
よくある失敗例から学ぶ！ 金融機関が行うIT支援の注意点	10
どんなサポートが必要か把握する 取引先のITに関する課題はどのように引き出そう！	14
本業支援にもつながる 「売上」に関する課題にはこんなIT支援を行おう	18
生産性向上や働き方改革を実現！ 「経営管理」に関する課題にはこんなIT支援を行おう	24
交渉もスムーズに！ 専門家をマッチングする際の留意点	28
【特集関連企画】 ITの導入・支援を後押しする中小機構のITプラットフォーム	32

取材企画

営業店トップマネジメント 興能信用金庫本店営業部 坂本哲宏部長	36
------------------------------------	----

特別企画

中小企業に案内したい！ 令和4年度税制改正大綱	64
----------------------------	----

短期集中連載

金融業界の「SDGs・脱炭素」好事例を追う！ 「インパクト志向金融宣言」	84
---	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 3兆ドル——米アップル社が 一時的に付けた時価総額	3
--	---

営業活動ベーシック編

融資の「お悩み・課題」 突破マニュアル 決算書を見ても何を聞くべきか 分からない	40
不動産業者との関係構築ノウハウ 不動産業者との 関係構築後の取組み	42
担当エリア別 個人渉外開拓法 繁華街から離れた郊外で 住宅が点在しているエリア	44
NG事例で学ぶ 投資と相場の基礎知識 「長期分散投資なら大丈夫」と 思っていないですか？	46
業績は支店長の腕次第！ マネジメント力と リーダーシップ力	48

ソリューション提案編

徹底マスター 法人税申告書別表 取引先企業が持つ有価証券の 情報が分かる別表はあるの？	50
企業の課題を起点とする 「デジタル化」支援の着眼点 自社ホームページのアクセス管理が できていない企業	52
経営者の信頼を得る コミュニケーション強化術 単純接触効果などを 活用できていますか？	54

取引先の人材支援AtoZ

人材支援の必要性和 本業支援との関係	56
怪しい会社と粉飾決算の見抜き方 利益を計上している割に 法人税等が少ない企業	58
「事業再生支援」成功への道しるべ 「原理原則経営」を 経営者が実現できるまで 寄り添うことが不可欠	60
飲食店経営支援メソッド ウィズコロナ時代の経営支援	62

業界トレンド編

全国のBiz発信！ 取引先の売上アップ好事例 KoCo—Biz 町工場のDtoCを支援	88
ニュースの深層 ①マネロン対策システム共同化が進む ②東京都信用組合協会が事業者支援を議論 ③事業復活支援金に反応冷ややか ④自社株買いは市場にどう影響するか	90
ファイナンシャル・ボイス 男性優位の考え方を改め 適材適所を心がけるべきだ	94
オピニオン 事業継続力強化計画を きっかけとして取引先に BCP策定を促すべき	96

連載マンガ

日向葵のお客様にとっての オンリーワン担当者への軌跡！ 異動時の引継ぎを きちんと行えていますか？	70
--	----