

特集

# 金融機関の急務! ミドルリスク先の 本業支援

## 対象先の見極めと 経営改善のノウハウ

既存のフィルターを外して課題解決支援に取り組みブルーオーシャンを開拓しよう	8
アプローチの前に押さえておきたい ミドルリスク先の定義と支援対象先を見極めるポイント	10
実例で学ぶ! 取引先の課題に合わせた本業支援・経営改善の事例集	12
外部機関とこのように連携し 本業支援の効果を高めよう	28
社長の声に即応える! ワンポイント経営改善アドバイス	32

シリーズ連載

<b>フィンテック・金融機関の最前線</b> 第2回 多様化する投資・運用サービス	55
--	----

取材企画

<b>営業店トップマネジメント</b> 城南信用金庫 碑衾支店 重田健二支店長・等々力支店 渡辺真美支店長	38
---	----

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 「向き合う、観察する、語り合う」は どう実践するの?②	42
投資信託セールス よろず相談室 「若年層はリスクをとれる」と いうけど本当に正しいの?	44
生涯取引につなげる! 住宅ローン営業のススメ 家計取引の拡大②	46
法人融資 推進に欠かせない心得 企業に資金需要が ない時期でも切り出せる 次につながる話材はないの?	48
成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座 苦情やトラブルを どう活かしていくか	50

マンガ

正射必中! ソリューション提案奮闘記 補助金・助成金情報との 「合わせ技」による支援	84
---	----



市場を読み解く! 数字のキーワード 70%超 アルゼンチンの政策金利	3
金融界最新インフォ(業界動向編) 中小企業の事業承継が課題になる中 地域金融機関の支援に期待が高まる	4
ファイナンシャルボイス マネロン・テロ資金供与対策が 自行車の特性に合った 取組みになっているか再確認を	36
トラブルを未然に防止! お客様への資産管理アドバイス(信託編) 賃貸物件の建替えて連帯保証人の確保と 相続時の取扱いについて悩むお客様	52
決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット 業種別に見る在庫と資金繰りの関係	65
資産形成の強い味方! 「積立」の魅力はこうして伝える ドルコスト平均法の効果	68
すぐに効く! 事業所新規開拓 「困った」への処方箋 資金需要を探る質問②	70
営業成果が変わる! ワンランク上の「企業情報」活用術 商業登記の見方	72
マンガで理解! お客様との雑談の進め方 お客様の变化に言及する際の注意	74
本業支援につながる! 会社の見どころ、聞きどころ 自動車板金・塗装業	76
取引先にも大きく影響! 民法改正のインパクト 消滅時効に関する改正	78
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 市場の行方を見る際に 参考にすべきデータとは?	82