

特集

医療の基本から解説！
開業医の経営支援

知識ゼロでも始められる取引深耕のポイント

コロナ禍を機に苦境にある開業医の経営を支援しよう	7
Q&Aで理解する！医療・開業医の基礎知識	8
診療所の経営状態と医師の人脈はこのように押さえよう	14
新型コロナで苦境にある診療所にはこのような支援に取り組もう	20
診療所で必要となる設備資金を融資する際のポイント	28
【特集関連レポート】 きらぼし銀行SF部 医療・福祉事業グループの支援活動	32

特別対談

金融庁銀行第二課長

共同通信社編集委員

新発田龍史氏 × 橋本卓典氏

「地域金融機関のリレバンを考える」

【前編】 いまのリレバンの問題点と 地域金融機関が取り組むべきこと	62
--------------------------------------	----

緊急企画

コロナショック！金融機関の対応を考える

〈最終回〉家賃減免に悩むオーナーの支援	82
---------------------	----

インタビュー

コロナに負けない！挑戦する経営者

株式会社ふらここ 原英洋代表取締役	84
-------------------	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 32.7% 『半沢直樹』の最終回平均視聴率	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 業況悪化先が行う 新規事業への融資	36
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 水災補償はつけるべきか	38
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング 顧客本位の実現方法——③声かけ	40
お客様の気持ちに寄り添う！ 「相続・遺言」アドバイスの処方箋 不動産の相続税評価額の考え方	42
スキルと心で実になる！ リテール新規開拓の進め方 最初の「導入部分」で 関心を高めるトーク	44

ソリューション提案編

本業支援のきっかけをつかむ！ 取引先の「経営課題」の見つけ方〈定性面編〉 総務・経理担当者の動向	46
トレンドを押さえた 職域セールス推進の極意 クレジットカードを フックとしたアプローチ	48
取引先の資金調達方法 見直しメソッド 借入れが複数ある 取引先への借換え・ 一本化提案のポイント	50

中小企業の「困った！」に応える
お手軽経営アドバイス

信頼関係が崩れ 雰囲気の良い会社	52
営業推進にそのまま使える！ 不動産の見方・調べ方 不動産会社の 担当者との付き合い方	55
人生100年時代！ 資産寿命を延ばすアドバイス 老後資金準備の必要性	58
一番に相談される渉外担当者になるための 12のヒント 社長との「雑談」は必須ではない まずはメリットをもたらす提案を	60

業界トレンド編

ニュースの深層 ①スムーズな給付施策実現に向け 預金口座への付番検討が本格化 ②口座振替の仕組みを悪用 ドコモ口座の不正利用のからくり	90
フォーカス 成長企業の経営戦略 製品市場マトリクス	92
ファイナンシャル・ボイス 他行庫に追随することなく 独自の目線で審査を行うべきだ	94
オピニオン 中小企業支援の現場から 金融機関としてできること—— コロナ下のいま経営者と もっと会話をしてほしい	96

連載マンガ

信美の「事業承継トラブル」 親身に応えます！ 事業承継税制の活用と急な相続	68
---	----