



Contents

■特集

取引先の 人材育成支援の手引き

人材の階層に応じた提案力を磨く



6 人材の階層ごとに業務の棚卸を行い
経営課題や成果が見える化しよう

8 【図解】
階層別に考える人材育成のポイント

12 人材育成支援の前さばきは
このように進めよう

- 第1段階 取引先の人材に関する課題の類推と動機付け
- 第2段階 業務の3領域をベースにした現状把握と経営課題の仮説・検証&分析
- 第3段階 業務の棚卸を進めるヒアリング例と人材育成方針の検討&設定



18 各階層の人材育成は
このように支援しよう

- ①若手層の人材育成支援
- ②管理職層の人材育成支援
- ③後継者層の人材育成支援

■特集関連 レポート

30 中小企業大学校東京校が
取り組む経営後継者研修



■取材企画

36 敏腕支店長の
営業店マネジメント



北陸銀行東大通支店 兼 金沢駅前支店
荒木俊輔支店長

連載

■巻頭コラム

3 ここに注目！
マーケット・トレンド

■営業推進&金融業務

40 半導体産業が
やさしくわかる講座

42 金融機関の担当者必見！
DX案件への関わり方と
導入サポート

44 事業再生のプロが解説
事業性評価のスキルアップ

46 製造業支援のための知ったく
工場見学の注意ポイント

48 苦手意識を克服する！
不動産の見方と
担保評価のキホン

50 若手の離職を防止
エンゲージメントの実践法

52 OJT担当者に贈る
いまだきの若手担当者の指導法

54 業態別
飲食店支援のバイブル

56 現場担当者へのワンポイントアドバイス
預かり資産営業の
お悩み解決Q&A

58 事業承継劇場
～事例で学ぶ事業承継の円滑な進め方

61 財務分析からはじめる
取引先の実態把握&経営支援

■レポート&提言

74 ニュースの深層

76 Bizの好事例に学ぶ！
事業者の強みを見出すノウハウ

78 ファイナンシャル・ボイス

80 オピニオン

■連載マンガ

64 こんな一言がきっかけに！
法人渉外の面談スキル向上計画

