

## 特集

# 相談が絶えない！ 人材紹介の提案法

## マッチング&継続雇用につながるサポート

先進金融機関にみる人材紹介ビジネスの最前線	6
Q&Aで理解する！人材紹介業の基礎知識	10
適切なマッチングの実現に不可欠！ 人材紹介前に実践したい経営課題のヒアリング方法	14
営業店担当者の必須事項 人材紹介を提案する心構え&求人ヒアリング	18
依頼を受けたら人材紹介はこのように進めよう	20
定着支援で信頼獲得！アフターフォローの効果的な進め方	28

## 取材企画

優績店の立役者！渉外リーダーここにあり 富山銀行金沢営業部コンサルティングプラザ・松井健弥さん	34
--	----

## 特別企画

制度改正を味方につける！ 生涯取引につながる最新版iDeCoの提案ノウハウ	59
--	----

## 特別インタビュー

JFRカード・二之部守代表取締役社長 「カード会社の金融戦略と地域活性化に向けた 金融機関との協業」	64
--	----

## 短期集中連載

金融業界の「SDGs・脱炭素」好事例を追う！ 紀陽銀行のSDGsに関する取り組み	80
---	----

## 連載

## 巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 5.8% EU域外貿易に占めるロシアのシェア	3
---	---

## 営業活動ベーシック編

資金繰り表の作成支援や未来予測につなげる！ 資金繰りの基本&分析ノウハウ 資金繰り表に関して 押さえておくべきこと	38
提案の流れがわかる！ 属性別・預かり資産営業の進め方 60代で資産を多く持つお客様	40
住宅ローンアドバイスに必須の知識！ 「公的住宅支援策」活用のススメ 住宅取得に関する 22年度税制改正大綱の要点	42
社内外で活躍できる人材を育てる！ OJTお悩み相談室 自分のOJTが後輩の 成長につながったのか不安	44

## ソリューション提案編

中小企業の経営問題を解決 取引先の生産性向上サポート 与信管理が甘く 代金未回収が起こる会社	46
企業情報を有効活用！ 業況悪化シグナルのつかみ方 変化しないことこそ 業況悪化の兆候	49
頼れるリテール担当者になる！ お金の不安解消アドバイス 財政赤字拡大に伴う 日本の将来に対する不安	52
MBAの知識を活用した 本業支援の基礎講義 SECIモデルの活用	54

## 業界トレンド編

地域・組織を超えて共有したい 事業者支援の知見・ノウハウ はくさん信用金庫の取組み——取引先に 伴走し一緒に課題解決策を検討	83
ニュースの深層 ①4月開始の東証新市場区分 株主対策が問われる上場地銀 ②フィデアHDと東北銀行が 経営統合の合意解除を発表 ③深刻化する企業の過剰債務問題 支援当事者の協調・連携が不可欠に	86
ちょっと言わせて！ ダメ職場 ブラック職場の声 公私の区別はきちんとつけてよ 能力が伴わない女性の管理職登用	92
ファイナンシャル・ボイス ファンドの投資先を知り お客様に合わせて提案すべきだ	94
オピニオン 専門家ではない 金融機関の担当者でも 行えるIT支援のコツ	96

## 連載マンガ

ツトムにお任せ コロナ下の企業支援努力日記 売り手企業のM & A支援【後編】	68
---	----

前号3月1日号を総特集号とさせていただいたため、本号では前号掲載予定であった1日号連載を掲載しています