

## 特集

# コロナに打ち勝つ! 取引先店舗の経営改善

## 来店客減少に伴い取り組みたい本業支援

〈現場の声から考える〉 新型コロナウイルスの影響を受けた実店舗の現状と今後の支援	6
〈図解〉データで見るコロナが店舗に与えた影響	10
これだけは知っておきたい! 業種・業態別の課題	12
〈データを上手に活用!〉 店舗経営者が抱える課題を把握するためのアプローチ	14
〈課題・悩み別〉 取引先店舗へのアドバイス&本業支援のポイント	18
取引先店舗の事業継続・成長につながる融資の進め方	30
〈特集関連企画〉 コロナ下で急増のお悩みに応える! ECをどう始めたらいいの?	34

## 特別企画

ビジネスマッチングの輪を広げる 発想力と実践ポイント	62
-------------------------------	----

## 緊急連載

コロナショック! 金融機関の対応を考える 第9回 急務となる若手担当者への教育	82
--	----

## インタビュー

コロナに負けない! 挑戦する経営者 石川鑄造株式会社 石川鋼逸代表取締役社長	84
---	----

## 連載

## 巻頭コラム

市場を読み解く! 数字のキーワード 71カ月 アベノミクス下での景気拡大期間	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 コロナ後を見据えた支援	36
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 団信に特約はつけるべきか	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——②推測	40
商品の上手なアドバイス方法を伝授! 「保険提案」の道しるべ 掛け捨て型か貯蓄型かに悩む お客様への提案	42
もう悩まない! 成果が上がる 法人新規開拓の進め方 地元の経営者団体を通じて 新規開拓を行うには どうしたらいいの?	44
業績は支店長の腕次第! 第4原則 「部下を活性化させ一丸とする」 その⑤	46

## ソリューション提案編

月次の分析からきっかけをつかむ! 取引先の「経営課題」の見つけ方(定量面編) 在庫の管理に問題がある先	48
若手のお悩みを解決する—— 本業支援・事業性評価の指南書 経営課題を把握するため 経営者に何を聞けばいいか……	50

アドバイスに役立つ  
「会社」のしくみ&ルール

中小企業が資本金を増やしたい場合は どのような手続きで進めるの?	52
-------------------------------------	----

「人材不足」に悩む企業の  
サポートテクニック

取引先の人材ニーズを発掘する方法	54
------------------	----

## 社長の懐に入るひと工夫

「当事者意識」を持ち 社長に認めてもらう	56
-------------------------	----

高齢者のお悩み解消&  
取引深耕ノウハウ

定年後の住宅の取扱いに悩むお客様	58
------------------	----

コロナで一変!  
金融機関の働き方改革

金融機関のテレワーク推進を阻む 仕事の構造の問題点	60
------------------------------	----

## 業界トレンド編

## ニュースの深層

①青森県で地銀統合の報道 菅政権が後押しする合併特例法	88
②将来の予測を考慮する方向へ マニュアル廃止で問われる引当	90

## 先読み! 伸びる投資のワンテーマ

量子コンピュータ	92
----------	----

## ファイナンシャル・ボイス

地域商社は販路よりも 地域の構造に目を向けるべきだ	94
------------------------------	----

## オピニオン

中小企業支援の現場から 金融機関は顧客データを 十分に活かしているか!? 綿密な分析で良質な提案を	96
--	----

## 連載マンガ

前向き営業のための  
セルフマネジメント

小さな困り事に応える	68
------------	----