

特集

コロナ禍こそ問われる！ プロパー融資の進め方

信用保証や制度融資に偏らない支援のポイント

【金融庁に聞く】金融機関のプロパー融資への取組みを注視する背景と意図	7
〈ケースで見る〉いま問題視されるのは「こんな対応」	10
プロパー融資で対応するため 取引先にはどんな取組みや資料作成を行ってもらおうか	18
〈マンガ〉プロパー融資で支援するにはこのように事業性を確認しよう	24
〈特集関連企画〉コロナ長期化で注目を集める 資本金借入金の基本と活用方法Q&A	30

短期集中連載

トップに聞く コロナ禍の企業支援 第2回 第一勧業信用組合 新田信行会長	68
---	----

特別企画

窓口担当者が取り組みたい 個人顧客への融資アプローチ	64
-------------------------------	----

緊急連載

コロナショック！金融機関の対応を考える 第5回 求められる伴走型コンサルティング	86
---	----

連載マンガ

信美の「事業承継トラブル」親身に応えます！ 第5回 事業承継のやり直しと事業承継計画の作成	74
--	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 136万人 20年上期に減少した就業者の数	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 販路開拓を望む 取引先の支援	36
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 借換え相談のポイント	38
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング お客様と関係性を築く コミュニケーション	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 遺言書を作成してもらう際の 手順・確認事項①	42
スキルと心で実になる！ リテール新規開拓の進め方 成果を出すための ストーリーと構成	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 職場の雰囲気	46
トレンドを押さえた 職域セールス推進の極意 職域担当者に期待されている クロスセルや営業の展開	48
取引先の資金調達方法 見直しメソッド 運転資金の種類と性質から考える 融資時に確認すべきポイント	50

中小企業の「困った！」に応える お手軽経営アドバイス 朝令暮改で方針がすぐ変わる会社	52
営業推進にそのまま使える！ 不動産の見方・調べ方 建築計画概要書の使い方と読み方	56
人生100年時代！ 資産寿命を延ばすアドバイス 退職金の受取り方	60
一番に相談される渉外担当者になるための 12のヒント 社長との信頼関係を活かして 面談相手を上げよう	62

業界トレンド編

ニュースの深層 ①解禁13年目で実現した投信併合 小規模投信再生産を ストップせよ	88
②手数料下げ要請や規制緩和… アメとムチ交錯の 自民党金融政策	90
③信用金庫の取引先と全国をつなぐ ビジネスマッチング拠点が 羽田にオープン	91
フォーカス 成長企業の経営戦略 戦略的提携	92
ファイナンシャル・ボイス 就活生が抱く暗い銀行像から 目を背けてはいけない	94
オピニオン 中小企業支援の現場から 孤独に悩む経営者の話を 傾聴すること—— そこから信頼関係が生まれる	96