



Contents

■ 創刊70周年
記念企画4 座談会
生成AIで金融業界は
どう変わるか!?

AI時代の担当者には主体性や越境力が求められる

■ 特集

関係構築が決め手!
成果をあげる
新規開拓の進め方

事業所訪問の事前準備とアプローチのコツ

16 訪問前の準備に万全を尽くし
経営者の心をつかもう

18 新規開拓先はこのように選定しよう

20 社長との会話に必須!
主要業種の特性・課題と最新トレンド

26 対面でのアプローチはこのように行おう

30 関係構築の第一歩!
経営者のタイプを踏まえた
面談トークの進め方36 原材料価格高騰の話題から
新規開拓先との対話を深めよう

■ 取材企画

40 敏腕支店長の
営業店マネジメント筑波銀行神栖支店
小林 英将支店長

■ 短期集中連載

64 全東信破綻のインパクト

前編・全東信の光と影
～破綻に至った背景とその影響■ 金融界
トピックス63 しんきん地域創生
フォーラム2026開催

連載

■ 営業推進&金融業務

44 これならできる!
中小企業への
IT・デジタル化サポート46 マーケティング視点で取り組む!
取引先企業の売上拡大支援48 不安を打破する
新任管理者のお悩み相談室50 地域金融力強化を目指す!
本業支援の
スキルアップ講座52 顧客本位の相続提案
知識より大切な
「お客様を知る力」54 基礎から学ぶ
できる渉外担当者になるための
融資提案スキル56 お客様の疑問を解決!
投資信託の説明で使える
キラートーク58 取引先への
サイバーセキュリティ対策
アドバイス60 失敗事例から考える
M&Aトラブル予防策

■ レポート&提言

78 ニュースの深層

80 オピニオン

■ 連載マンガ

68 お客様に感動を与える
リテール営業の極意