



Contents

■特集

緊急課題！
価格転嫁交渉の
アドバイス

成功に導く支援ノウハウと留意点

7 価格転嫁のスムーズな実現を
サポートしよう8 基礎から理解する！
価格転嫁交渉を
成功に導くポイント

- ①商品別・取引先別の採算の把握
- ②経営者・従業員が交渉に臨む動機付け
- ③値上げする根拠を数値で示す
- ④価格転嫁要請は代表取締役の押印文書で通知

12 決算書の
こんな点に着目して
価格転嫁の状況を推察しよう16 価格転嫁の支援では
こんな資料を活用しよう22 マンガで学ぶ！
取引先の価格交渉支援は
このように行う28 価格転嫁交渉にも関わる！
下請法の改正ポイントを
押さえておこう

■取材企画

30 敏腕支店長の
営業店マネジメント埼玉縣信用金庫大宮支店
田中 宏幸支店長

■特別企画

59 人手不足解消の一手！
取引先の外国人雇用を
サポートする

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

34 半導体産業が
やさしくわかる講座36 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38 事業再生のプロが解説
事業性評価のスキルアップ40 製造業支援のための知ったク
工場見学の注意ポイント42 苦手意識を克服する！
不動産の見方と
担保評価のキホン44 若手の離職を防止
エンゲージメントの実践法46 OJT担当者に贈る
いまだきの若手担当者の指導法48 業態別
飲食店支援のバイブル50 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&A52 事業承継劇場
～事例で学ぶ事業承継の円滑な進め方55 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