

Contents

■特集

財務で切り込む 取引先の 業況悪化シグナル 仮説の投げかけと粉飾への早期対応がカギ



6 財務分析を基に仮説を立てて
現場での実態把握に活かそう

8 【図解】
企業の業況悪化の背景と
金融機関担当者の動き方

12 取引先訪問の前さばき!
財務分析から
業況悪化の兆候を読み解こう

16 財務分析の結果から仮説を立てて
経営者に投げかけよう

20 数字上では見破れない
こんな社長の言動が
業況悪化のサイン

24 【マンガ】
「粉飾かも?」と思ったら
このような対応を心がけよう

■取材企画

30 エース渉外の活動日誌

青い森信用金庫 本店営業部
木村 昂太さん



■特別 インタビュー

58 金融庁・伊藤豊長官 地域金融力強化プランの 重点施策



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つトク
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
いまど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&A

52 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

