

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&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