

Contents

■特集

これでうまくいく！ 新規融資開拓 ガイダンス

有効な事前準備とアプローチのコツ



6 経営課題を踏まえた提案で
融資取引につなげよう

8 データをフル活用！
ターゲット企業の選定と
事前準備の進め方

12 紹介による新規アプローチは
このように進めよう

- ①取引先から仕入先・発注先を紹介してもらう方法
- ②紹介を受けた先へのファーストコンタクトのコツ
- ③次回訪問につなげるための経営課題の見つけ方

18 こんな声かけで経営者の関心を
引き寄せよう

- ①御社の技術力は地域で定評がありますね
- ②御社の経営に役立つ情報を持ってまいります
- ③経営に関するあらゆるお悩みの解決をサポートします
- ④補助金・助成金の申請を支援します
- ⑤独自のネットワークで販売先（受注先）のご紹介をします
- ⑥円滑な価格転嫁についてサポートします
- ⑦新規採用など求人面でもサポートできます
- ⑧資金面などでスピーディな対応には自信があります
- ⑨社員の皆様のライフプランのご相談もお任せください
- ⑩外部支援機関と提携しており専門的な支援もできます
- ⑪御社に最適な資金繰りの方法をご提案します

24 マンガ 新規先への資金繰り支援の提案は
このように進めよう



■取材企画 32 エース渉外の活動日誌

西日本シティ銀行東久留米支店
皆尺寺 遥平さん



■特別企画 58 顧客本位の業務運営の要！
プロダクトガバナンス
に関する補充原則とは!?



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

36 これからの業務を変える
金融ITの基礎知識 **NEW**

38 職場に「成果」と「成長」をもたらす！
ミドルマネジャーの行動学 **NEW**

40 適正融資を実現！
運転資金の
融資提案力を磨く **NEW**

42 伴走支援がカギ！
取引先の経営改善支援ガイド **NEW**

44 こんなお客様にはどう対応！？
新NISA活用提案術 **NEW**

46 融資提案のための
実態把握メソッド **NEW**

48 このフレーズから会話を広げる！
資金ニーズにつなげる
経営者との対話ノウハウ **NEW**

50 金利以外で勝負
住宅ローン提案のススメ **NEW**

52 親族内承継・親族外承継
成功への導き **NEW**

54 将来の優良先を見いだす
創業支援の進め方 **NEW**

■レポート&提言

74 ニュースの深層

76 全国の金融機関から発信！
「業種別支援の着眼点」を
活用した取組事例集

78 ファイナンシャル・ボイス

80 オピニオン

■連載マンガ

64 No.1 マネーアドバイザーへの道
NEW

