

特集

理解と熱意がカギ！
売上アップの本業支援ビジネスマッチング&
補助金支援で成果を上げる提案方法

取引先特有の事情を理解したうえで 本業支援で経営改善を後押ししよう	7
こんな情報提供で売上改善を呼びかけよう	8
ソリューション提案前に 収集しておきたい情報とヒアリングのポイント	12
金融機関のネットワークを活かす！ ビジネスマッチングはこのように取り組もう ・ビジネスマッチングの取組事例～大垣西濃信用金庫（岐阜県）	14 20
スムーズかつ計画的な申請を促す！ 補助金の活用支援にはこのように取り組もう ・補助金申請サポートの取組事例～京都信用金庫（京都府）	22 28

トップインタビュー

福井銀行・長谷川英一頭取 Fプロジェクトを軸に地域の価値を創造し続ける	50
--	----

特別企画

①データでわかる！投資信託販売実績と傾向	54
②今さら聞けない！受任通知の基礎のキソ	60

インタビュー企画

コロナに負けない！挑戦する経営者 株式会社鈴和 鈴木英文代表取締役	78
--------------------------------------	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 3.9% 中国の7～9月のGDP増加率	3
--	---

営業活動ベーシック編

融資にも経営支援にも役立つ！ 財務分析の基礎&実践法 分析手法～長期借入金の行方	30
住宅ローン推進で大切！ 不動産業者との関係構築術 関係構築で重要な 3つのポイントと声かけ①	32
目指せ脱お願い営業！ 無理なくできる目標達成への仕事術 数字を積み上げるための 日々のスケジュール管理	34
銀行員が押さえておきたい インボイスの基本&アドバイス 経理業務のDXを加速させる 「デジタルインボイス」とは	36

ソリューション提案編

取引先の課題を捉える！ 中小企業のIT支援ノウハウ ECショップ出店が 進まない企業	38
営業店担当者も知っておきたい！ 担保不動産の評価と対処法 収益物件の評価	41
大相統時代に備える！ 家族を巻き込む預かり資産アプローチ 高齢のお客様と接点を持ち 良好な関係を築く方法	44
オンライン連動でMBA知識を学ぶ！ 取引先への経営支援スキルアップ講座 店内がにぎわっても売上が 伸びないことに悩む取引先 ～コストプラス法から段階価格法への 売価設定変更	46

業界トレンド編

ニュースの深層 ①生前贈与が使いづらくなる？ 税制改正で注目の相続・贈与	82
②住宅ローン事故続出の懸念強まる 自己資金割合など 厳格な審査も必要	84
③西中国信用金庫がHPで 自社株・事業承継を簡易診断	85
④本格化するゼロゼロ融資の返済 金融機関に求められる「出口」対応	86
地域・組織を超えて共有したい 事業者支援の知見・ノウハウ 亀有信用金庫の取組み—— 第二会社方式や新現役交流会を活用	88
業界の常識は世間の非常識！? 銀行員・経営者のホンネ ・愛想がいいのは 商品売りたいときだけですか ・転職は珍しくないのに いちいち大騒ぎしないで…	92 93
ファイナンシャル・ボイス 休める職場環境づくりが 組織の利益にもつながる	94
オピニオン コロナ後の局面では 取引先のパートナーとなる 支援姿勢が重要になる	96

連載マンガ

ツトムにお任せ コロナ下の企業支援努力日記 貸金アップにどう向き合うか	66
---	----

