

ワイド特集

成果を上げるノウハウ満載！ 取引先の本業支援に強くなる

新たな課題を踏まえたサポートのポイント

経営環境・経営課題の変化を踏まえて適切なサポートを行おう	7
代表品目の動向を展望 原材料・エネルギー価格高騰は2024年以降どうなる!?	10
社長タイプ別 こんなコミュニケーションで課題やニーズを聞き出そう	18
タイプ1 職人気質で自分の技術に絶対の自信を持つA社長	
タイプ2 事業成長意欲の強い新興企業の若手B社長	
タイプ3 雑談にも乗らず口数の少ない老舗企業のC社長	
タイプ4 とにかく営業力がありバイタリティ豊かなD社長	
皆さんの悩みを解決 本業支援でのこんなときどうする!?	26
悩み1 経営課題について詳しい内容まで教えてもらえない	
悩み2 人材不足のため募集しても応募がないと言われた	
悩み3 とても自信ある製商品だが売れないのが悩ましい	
悩み4 社長が高齢だが後継者が決まっていない様子	
悩み5 原材料高の影響が取引先にどれだけあるか分からない	
悩み6 複数の支援機関の中でどこを紹介すればいいか分からない	
悩み7 紹介した支援機関の提案がニーズに合っていない様子	
悩み8 以前商談会に参加したが成果はなかったと言われた	
いま喫緊の経営課題！ 中小・下請け企業の価格交渉をサポートする	34

取材企画

敏腕支店長の営業店マネジメント

平塚信用金庫本店営業部 市川雅範常勤理事・本店営業部長38

連載

市場を読み解く！数字のキーワード 100倍 定期預金金利の引上げ倍率	3
成果が上がる！ 住宅ローン営業の進め方 住宅ローンの頭金の金額を 決める際のポイント	42
マンガで理解！営業店行職員のための コンプライアンス養成講座 インサイダー取引の防止対策	44
事例で確認 FP6分野別 お客様のお悩み解消アドバイス おひとり様の終活（相続）	46
段取りで説得力を高める！ 通る融資稟議の作り方 毎年決まった時期に 資金需要が発生する取引先	48
社長のやる気と知恵を引き出す コーチング術 目標と現状とのギャップ要因を見出す ～「もしも」の質問の効力	52
経営者保証改革プログラム・改正監督指針に対応！ 担保・保証の基礎実務 ABL（動産・債権担保融資）	54
着眼点はココ！決算書から見抜く 中小企業の業況悪化シグナル システム開発業H社の決算書	57
全国の財務局からレポート！ 「事業者支援態勢構築プロジェクト」 沖縄総合事務局財務部	70

ニュースの深層

総合経済対策により
潜在成長率1%は達成するか 72

全国のBiz発信！ 取引先の売上アップ好事例

KoCo-Biz
学生とコラボしブランドづくり 74

ファイナンシャル・ボイス

若手行職員の早期戦力化には
上司が講師役を務める
営業店内勉強会が有効だ 78

オピニオン

数値化できない根っこが
共感を呼び込み
ビジネスの木を育む 80

連載マンガ

気づきで築く！ リテール営業のアプローチ

行動の変化から
お客様の変化に気づこう 60

