

平成 29 年 8 月 30 日

各 位

株 式 会 社 北 都 銀 行

～コンサルティング営業の強化に向けた取組み～
お取引先『1 万先訪問活動』実施結果のお知らせと今後の展開について

株式会社 北都銀行(頭取 斉藤 永吉)は、お取引先企業への各種支援や新産業の創出・成長等を通じ、地域経済への貢献や地方創生に向けた取組みを強化しております。

こうした取組みの一環として、お取引先企業の事業上の課題や悩みの解決に向けた活動を継続的に行っていくことこそが地域金融機関の本来の使命であり、ひいては「後継者への事業承継」や「販路開拓」等、本県全体に共通する地域課題の解決にもつながるものと認識しております。

こうした考えのもと、弊行では改めてお客様の事業上の課題や悩みをお聞きすることを目的に、平成 28 年 12 月より事業先『1 万先訪問活動』を展開してまいりました。この活動に伴いお取引先企業を中心に事業に関するアンケートを実施いたしました。県内企業の皆さまに広く共通する課題と思われるご回答が多く寄せられたことから、今般その一部をお知らせいたします。

弊行は今後もお客様のニーズに対するコンサルティングメニューの更なる充実に取り組むとともに、お客様の事業に対する目利き力の向上に取り組んでまいります。

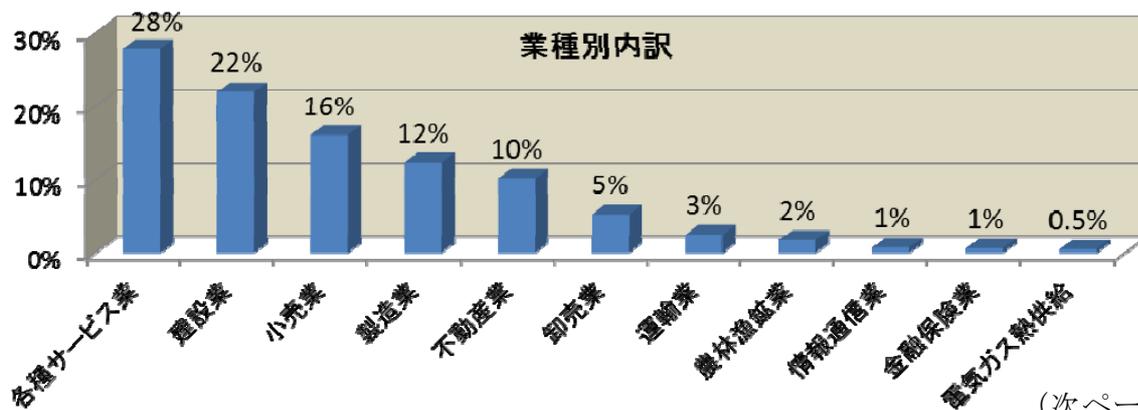
記

1. 取組み内容【1 万先訪問活動の概要】

- ✓ 弊行とお取引のある事業者様など約 1 万先を対象に、「お客さま訪問シート」を活用しながら、事業の課題等を聞き取りしました。(訪問実績 8,490 先。アンケート回答 6,621 先)
- ✓ 訪問シートの質問は全 8 項目で、弊行を評価している点や他金融機関に比べて見劣りする点、また、事業承継や販路開拓など、現在抱えている経営課題やニーズなどをヒアリングいたしました。

2. アンケート結果【一部抜粋】

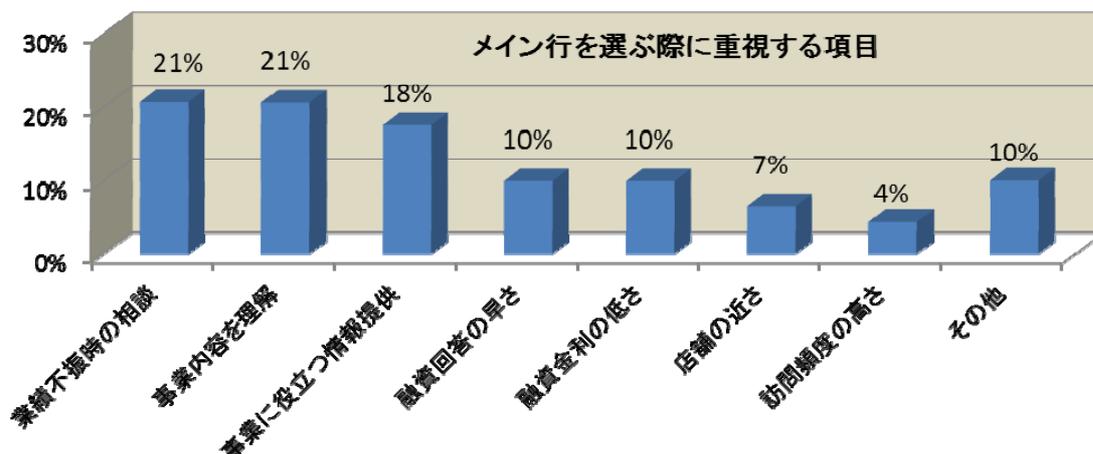
①ご協力いただいたお客さまの業種について



(次ページに続く)

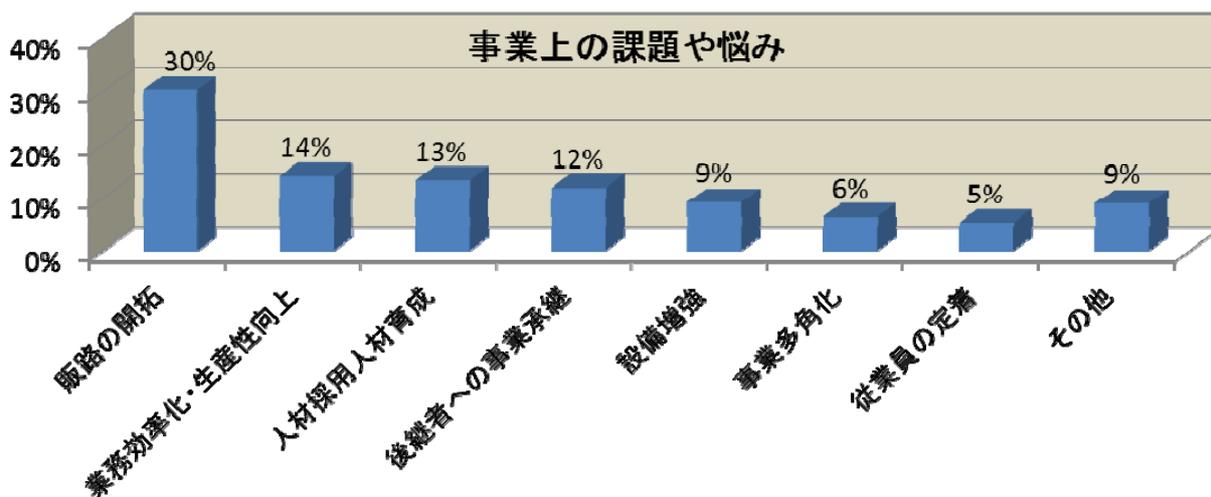
②メイン行を選ぶ際に重視していること

✓ 業績不振時や困ったときの相談姿勢、事業内容への理解等に多くの回答を頂きました。

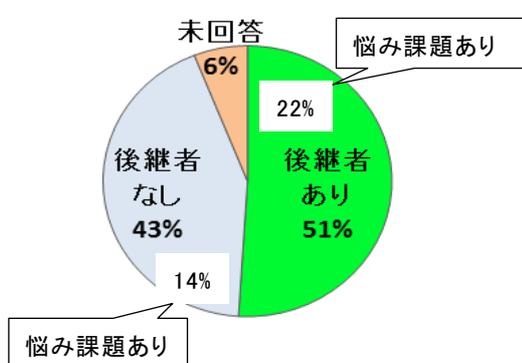


③お客さまの事業で解決したい課題や悩みについて

✓ 「販路の開拓」「業務効率化・生産性向上」等、売上や利益につながる項目が上位でした。



④後継者の有無について



- ✓ 「後継者あり」とお答えいただいたお客さまのうち、全体の22%に当たるお客様が次の質問で「後継者への事業承継」に課題や悩みがあると回答しております。
- ✓ 「後継者なし」とお答えいただいたお客さまでは、全体の14%にあたるお客さまより「後継者への事業承継」に悩み・課題があるとの回答をいただきました。

(次ページに続く)

3. 今後の展開

- ✓ 今回の「1万先訪問活動」をきっかけに、事業承継やM&A等を通じ、お客さまの事業の課題解決につながった事例なども出てきております。
- ✓ 今後も、外部専門機関等とも連携し、お客さまのニーズに沿った、オーダーメイドのソリューションをご提案してまいります。
- ✓ また、事業の継続・承継等に関するご相談に適確にお応えできるよう、本部内に専門部署（営業統括部コンサルティング・海外取引推進グループ）を設置しており、営業店とも連携しタイムリーなサポートを継続いたします。
- ✓ 行員がお客さまの事業を把握する力や目利き力を強化し、お客さま企業の経営課題の発見や課題解決に向けたコンサルティング営業を実践できる人材を育成してまいります。

以 上

《本件に関するお問い合わせ先》

営業統括部(担当:今野・畑沢)(内線 3617・3622)

経営企画部広報室(担当:市田)(内線 3811)