

企業の課題 年120件解決

【福岡】遠賀信用金庫（福岡県、岡部憲昭理事長）は、企業の課題解決型営業に力を入れている。また、マイナス金利下で収益源となる職域サポートローンを強化。前年比2倍の成果をあげている。

◇

同信金は2003年に定期積金などの集金業務を廃止。その分、取引先の問題解決に傾注した。14年には「ソリューション営業活動報告」制度を導入。営業店はどのように企業の課題を解決したか本部に報告し、店舗の業績評価に組み入れた。「職員も勉強するようになり、営業のレベルアップにつながった」

（徳田克彰業務推進部長）。16年度（16年12月末）は全15カ店で72件の課題を解決。3月末までに120件ほどになる見込み。

ある企業では、財務状況が厳しいなか土地



遠賀信金



取引先を訪問後すぐにタブレットに交渉した情報を入力する谷元氏（3月9日）

など有効に活用されて引先の不動産業者を紹介しない資産に着目。取介して売却を提案。債

務のスリム化や他行からの借り入れを一本化した。「我々は融資するだけではなく、取引先に永続的に事業を続けてもらうことが重要（岡部長）と語る。16年5月には営業支援システム「Bank Neo」を導入。タブレット80台を支店長と渉外職員全員に配備した。取引先の定性情報を職員全員が共有できるほか企業の経営戦略に必要なSWOT分析が可能となり、提案力が向上。ソリューション営業の大きな武器になっている。

また、取引先だけではなく、従業員と接点を持つことやマイナス金利導入を受けて、収益源となる職域サポートローンを強化。職域サポート契約を締結する企業は1660先（17年2月末）で16年4月から294先増加。同ローンは17年2月末で前年同月比約2倍の317件・4億4100万円と伸長している。空港東支店は2月末で43社から34件・6100万円を獲得し、全店をけん引。同店に在籍した業務推進部の谷元一馬氏は、「企業の朝礼で商品案内するなど一歩踏み込んだ推進を徹底している」という。（熊谷 麻世）