

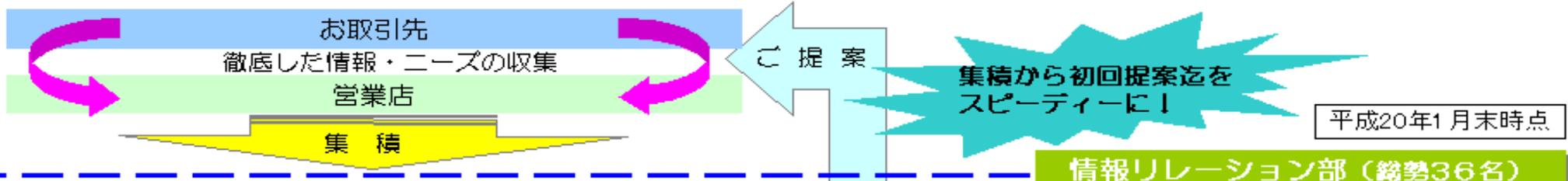
I. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援

情報リレーション(情報集積・提案型営業)活動について

(金融機関名)近畿大阪銀行

<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>◆平成19年3月、地域密着型金融の恒久的な取組みと情報リレーション(情報集積・提案型営業)活動への営業スタイルの抜本的転換を図るためにプロジェクトを立ち上げ、同年6月に情報リレーション部を組成した。</p> <p>◆『お取引先のお役に立つ関西一の金融機関になりたい』という想いから立ち上げたプロジェクトで、当社の持てる力をフルに発揮し、取引先の課題について一緒に考え行動していくことによって、『近畿大阪銀行と取引してよかった/情報に強い銀行だ』と評価をしてもらい、これまで以上に信頼され、取引先の事業の発展に貢献(ひいては関西経済の発展に間接的に貢献)することで、最終的には当社の存立・収益基盤の拡充を図っていくことを目的としている。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>情報リレーション活動の概要は以下の通り。これまでの当社における地域密着型金融推進を恒久的な取組みへ転換する試み。</p> <p>◆組織:情報リレーション部を設置し、部内に3つのグループと5つの専門チームを配置</p> <p>(1) 情報トレーディンググループ〔情報・ニーズの分類・分析・データ化とデイトレーディング〕</p> <p>(2) コーディネートグループ〔提案態様の検討、案件組成〕 ※取引先企業のライフスタイルに応じて支援できる5つの専門チームから構成</p> <p>(3) 情報統括グループ〔営業情報の企画立案〕</p> <p>◆コンセプト</p> <p>➢取引先の経営上のニーズから経営者の個人的なニーズまで徹底的に収集(営業店総動員)</p> <p>➢支店・地域単位の情報・ニーズの集積から全社単位の組織的な集積への転換とデータ化</p> <p>➢情報・ニーズのデイトレード(トレーディングの概念を情報・ニーズへ発展)</p> <p>➢渉外担当者の知識・経験に依存した属人的でバラツキのある提案から本部主導によるオーダーメイドで継続性のある課題解決策の提案への転換</p> <p>➢「どんなニーズに対しても!」「なんどでも!」「スピーディーに!」をモットーに活動</p> <p>➢りそなグループや地元大阪に密着した公的機関の協力を得て、質の高い課題解決策を提案</p> <p>➢情報リレーション部を、営業セクションでありながら目先の収益目標に縛られない非収益部門として位置付け、営業店における取引深耕による収益向上へ寄与</p> <p>➢取引先の第2営業セクション、第2総務・人事セクションならびに情報収集セクションとして、取引先のネットワーク力、情報収集力、フットワーク力などを補完</p>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>◆情報リレーション活動は、当社の収益向上に直結する即効性のある活動(融資・預金量の伸びに即反映される活動)ではなく、取引先のキャッシュフロー増強の手伝いをする息の長い地道な活動(単なる資金仲介業から付加価値のある金融サービス業へ転換)である。</p> <p>◆平成19年下期の4ヶ月間(平成20年1月末迄)で、営業協力にかかるビジネスマッチング(販売先や外注・仕入先の紹介など)の商談セッティング件数は376件(このうち商談成立に至った件数は29件)となっており、これまでの実績を大幅に上回る成果が徐々に現れている。</p> <p>〔商談セッティング数〕 18年下期:59件、19年上期:141件</p>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>◆地域密着型金融推進計画(H19/10~H21/3、昨年12月公表)における目標指標を柱に、具体的な成果の積み上げを図っていくことで、取引先から支持される活動を展開していく。</p> <p>〔目標指標〕</p> <p>①ビジネスマッチングセッティング 2,000件</p> <p>②事業承継対策ニーズへの各種提案 500件</p> <p>③全融資・渉外担当者への目利き等の研修</p> <p>◆特に、取引先の関心の高いビジネスマッチングについては、営業協力コーディネーターの増員を図り、業種別に配置するなど、フェアへの参画やポータル機能の提供に留まらないFace to Faceの商談セッティングを更に進めていくことに加え、環境に特化したビジネスマッチングも進めていく。</p>

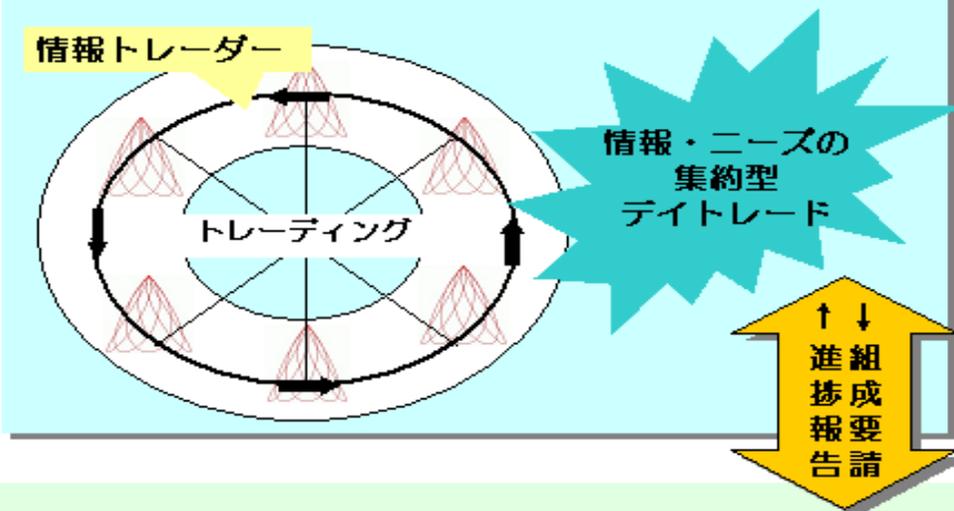
〔資料〕情報リレーション体制の概要図



情報トレーディングGr 情報トレーダー6名
データ加工4名（スタッフ）

主な業務内容

- ☑ お取引先の情報・ニーズの把握と分類・分析
- ☑ データ入力とトレーディング



コンシェルジュチーム（2名）

→ 型にはまらないさまざまなニーズへのご提案

コーディネートGr

主な業務内容

- ☑ 追加情報・ニーズの収集
- ☑ ご提案態様の検討
※ ご提案の最終形をイメージし、内容・時期・方法等を検討
- ☑ 案件組成と営業店へのフィードバック
※ 案件によっては、チームを跨りアメンバー編成

事業承継・資産運用提案チーム（8名：スタッフ含む）

→ 事業承継対策、相続対策、資産運用等のご提案
信託代理（遺言信託・遺産整理）業務のご案内

経営・財務改善支援チーム（9名：スタッフ含む）

→ ビジネスマッチング、M&A、企業年金、リース・コンサルタント等のご紹介

創業・新事業支援チーム（1名）

→ ベンチャー、株式公開（IPO）等のご支援

事業再生支援チーム（4名）

→ 事業再生（EXITファイナンス等の組成）に関するご支援

（注）情報リレーション部は情報トレーディングGrとコーディネートGr以外に営業情報の企画立案を担う情報統括Grから構成されています（Gr：グループ）