

# 「ストロング・リレーション活動」

## 基本方針と到達目標

### おきぎんの地域密着型金融推進計画

## 【STRONG・RELATION】活動

強い信頼関係構築・強い絆構築・たくましい営業活動展開

反復継続訪問の実施により訪問頻度を高め、個社別のリレーション強化を図ります

お客さま

- ① タイムリーでスピーディーな資金供給
- ② いつでも与信相談できる態勢
- ③ 企業経営への有用な情報提供
- ④ ニーズに即した提案型セールスによる企業の業績拡大

- ① お客さまのニーズ(情報)キャッチ
- ② ニーズへの提案(商品・サービスの採用)
- ③ 個社別の取引シェアアップ(取引拡大)
- ④ 更なるビジネスチャンスの拡大(新規紹介)

沖縄銀行

強い信頼関係構築とあわせたビジネス機会の創出

## コンサルティング機能の発揮

I

お客さま企業の課題解決に向けた取り組み

ライフサイクルに応じた取引先企業支援の一層の強化

創業・新規事業への融資支援のほか、経営改善・事業再生における改善計画の策定支援を図るとともに、事業承継やM&A手法の活用など、お客さま企業の課題解決に向けた取り組みを強化する。

II

成長分野への取り組み

事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

成長分野である医療・介護・福祉業界に対し、当行にしかない経営診断サービスの提供やセミナーによる情報提供など積極的に取り組む。また、お客さま企業の事業価値を見極める「目利き力」のある人材を育成し、ABLの活用など多様化する資金ニーズに対応していく。

III

ビジネスマッチング  
美ら島商談会  
観光・物流・IT産業

地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

上記の事業に積極的に関与し、ビジネスマッチングや海外展開などのノウハウを蓄積していき、この事業を担う人材の育成とお客さま企業のビジネスチャンス拡大につなげていく。