

「ストロング・リレーション活動」

地域密着型金融の強化への取り組み

- ◆ 金融庁から公表された、二次にわたる「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」に基づき、平成15年4月以降、地域密着型金融を推進してまいりました。
- ◆ それらの取り組み実績が着実に進捗してきた経緯もふまえ、今後は、不良債権問題などへの緊急時対応として始まったアクションプログラムという時限的な枠組みではなく、各金融機関の経営計画などへ取り込んだ恒久的な枠組みで、地域密着型金融を推進すべきであるとの考え方が金融監督当局より示されました。
- ◆ 当行の新しい地域密着型金融(リレーションシップバンキング)推進計画は、当行経営理念である「地域密着・地域貢献」を基本姿勢とし、平成21年4月よりスタートさせている中期経営計画の一環として策定しております。
- ◆ お客さまと当行の、地域経済に根ざした長く強い信頼関係の構築により、お客さまと当行の相互の利益向上を目指した行動計画、ストロング・リレーション(SR)活動として展開してまいります。

<地域密着型金融とは…>

顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル

沖縄銀行の行動計画

【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

【お客さまの利益】

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

【沖縄銀行の利益】

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. さらなるビジネスチャンスの拡大(新規紹介)

強い信頼関係構築とあわせたビジネス機会の創出

平成20年度の具体的な取り組み実績

指Ⅰ 針 ライフサイクルに応じた取引先企業の支援の一層の強化

※企業のライフサイクルに応じた支援＝(創業・新事業支援、経営改善支援、事業再生、事業承継、等々…)

当行の取り組み

1. 経営改善支援(法人融資部と営業店の連携による取り組み)
→ 債務者区分のランクアップ 30先
→ 債務者区分の劣化防止先 207先
2. TKCとの連携による中小企業施策の活用(県信保活用による創業・新事業支援)
→ 創業者支援資金 5件・94百万円
→ TKC顧問事業者融資制度資金 28件・838百万円

指Ⅱ 針 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

当行の取り組み

1. 医療福祉業界への注力
→ 医療福祉支援チームの取扱実績 44件

指Ⅲ 針 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

当行の取り組み

1. 民間主導の都市再開発事業への取り組み
→ モノレール旭橋駅周辺地区市街地再開発事業への取り組み
2. 第3回全国高校生金融経済クイズ選手権エコノミクス甲子園(地域社会への金融知識の普及)
→ 平成20年11月30日に当行5階大ホールにて沖縄県大会を共催
3. 地域力連携拠点事業への取り組み
→ 経営相談事業 72社
→ 情報提供事業・セミナー開催 27回