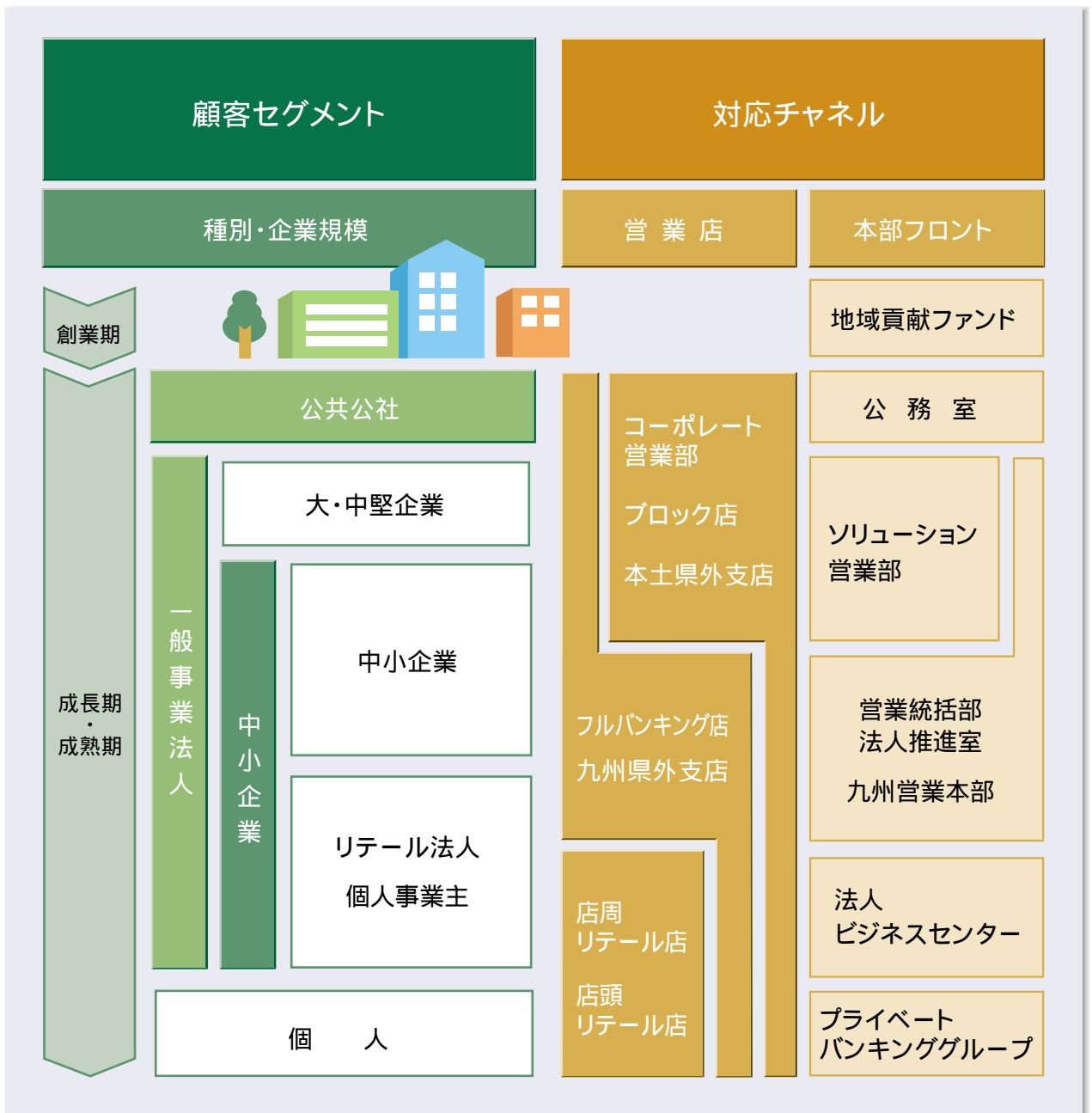


法人のお客さまとふくぎん

ふくぎんは、福岡県内の営業基盤を一層強固なものとするため、本部フロントと営業店との協業による組織的な営業体制を構築し、カバーセグメントの拡大と総合取引の推進を図ります。なかでも中小企業を最重要基盤と位置づけ、営業店による店周企業とのリレーションシップ強化、組織的な新規先開拓体制の構築、創業・新規事業への資金支援等により、中小企業等向貸出金の増強を図ります。また、九州他県の営業窓口となる「九州営業本部」を新設し、営業基盤の広域化を図ります。



フルラインアップの法人営業展開

お客さまへのコンサルティング機能を強化するため、「ソリューション営業部」を新設し、他行との差別化を図るとともに、ふくおか債権回収(サービサー)・前田証券等との協業によるサービス提供力の強化を図ります。加えて、ITを活用した中小企業向けの財務支援サービスの構築、富裕層や公共公社向けソリューションメニューの充実により、フルラインアップの法人営業を展開します。

ソリューション営業

営業環境が大きく変化する中、コンサルティングニーズは、税務・財務・営業斡旋をはじめM&A・事業承継・不動産情報など経営全般におよんでおり、こうしたニーズは今後さらに高まっていくと考えられます。

ふくぎんでは、お客さまのニーズにお応えするため、営業店と「ソリューション営業部」が協業しながら、さまざまなソリューションメニューを提供してまいります。

リテール法人営業強化

中小企業や個人事業主等のリテール法人のお客さまに対して、スコアリング商品による融資等を「法人ビジネスセンター」やインターネットを活用したチャネルの高度化により、さらにサービスを充実させてまいります。

