

じもとグループの 本業支援とは

「チームきらやか」でお客様の販路拡大を支援！

山形県南部に位置する飯豊町で米農家を営む有限会社銀波様は、お米の生産から販売まで一貫して行っています。新野社長は飯豊ブランド米の販路拡大を考えていました。

長井支店ではアクティブリスニングを行い、社長の経営課題をお聴きし販路を広げようと本業支援を展開しました。店内連携はもとより、他の店舗との連携や本業支援推進部、仙台法人営業部などの本部も絡めた積極的な本業支援を行いました。

『根本にあるのは「お客さまに喜んでもらいたい」という気持ち。お客さまのために何かできることがないか考えています。』（長井支店 寺岡主任）



自然豊かな飯豊町の田園風景

本業支援内容 有限会社 銀波

- ・「きらやか横丁」出展及び当日支援
- ・「両行合同食の商談会」参加
- ・販売業者の紹介
- ・ネット販売紹介
- ・仙台への販路拡大支援
- ・仙台の業者からの商品提案

お客さまに様々な
角度からの
本業支援を展開

お客様の言葉

きらやかさんの担当者には本当に感謝しています。昔からの付き合いだけでも、家族のような信頼関係で結ばれていますよ。

有限会社銀波
代表取締役 新野 純一様



お客様の言葉

今後の販売戦略を考えるうえで大変参考になりました。仙台銀行に専門家を紹介いただいたおかげです。本当にありがとうございます。

有限会社趙さんの味
代表取締役 宮本 里四様



販路拡大へ外部専門家とサポート

多賀城市でキムチ等の食品製造を営む有限会社趙さんの味様は、東日本大震災による津波で本社工場が損壊。その後、補助金並びに当行などからの融資により、工場を再建し事業を再開しました。

再開後、経営上の悩みを伺ったところ、「工場は再開したが、もっと当社の商品を知ってもらうため、販路拡大に努めたい」というニーズをお聴きました。

そこで当行は、中小企業庁の専門家派遣事業を紹介し、専門家を交えて今後の販売戦略を相談しました。専門家から、「韓国料理の知識に詳しい従業員を活用し、対面販売などを強化してはどうか」などのアドバイスをもらい、その後、数社の新規取引が成約となり、同社から大変喜ばれました。

本業支援内容 有限会社 趙さんの味

- ・販売戦略策定のための専門家の紹介
- ・スーパーとのビジネスマッチング実施



お客様の抱えている 課題

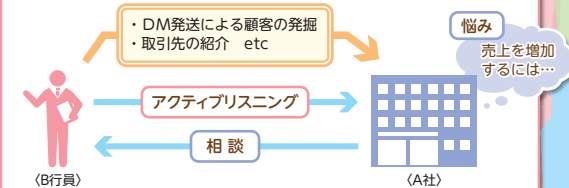
新たな発想でお客さまをサポート!!

お客さまは、業歴が長く、地域の「顔」でもある、まさに職人氣質の社長様です。そんな社長様は売上増加の方法について悩んでおられました。その悩みを、取引金融機関ではない当行の担当者へ相談してくださいました。

当行の担当者は、社長様のお話を聴くことで事業内容を把握し、売上増加に向けて社長様とともに課題の洗い出しを行いました。担当者は、DM発送による潜在的顧客の発掘の提案と、新たな取引先として当行取引先である不動産業者をご紹介しました。社長様には当行の「本業支援」に大変好感をもっていただき、取引をしていただくことになりました。

本業支援内容 内装工事業

- ・顧客データの管理と分析
- ・不動産業者の紹介



お客様の言葉

今回の提携を機に、オーナー様へより良いサービスを提供できるよう努力してまいります。

株式会社平和住宅情報センター
代表取締役 奥山 俊一様



オーナー紹介で賃貸管理ビジネスを支援

仙台市で賃貸住宅管理業を営む株式会社平和住宅情報センター様は、40年近い業歴の中で、入居者の募集や管理に関する様々なノウハウを蓄積しております。

当行は、同社が保有する物件管理面のノウハウを、当行取引先の賃貸住宅オーナー向けに広く活用することが可能と考え、同社との顧客紹介スキームを提案し、提携することになりました。

この提携により、同社は当行からの紹介による管理棟数、戸数の増加が見込まれます。また、賃貸住宅オーナーは、空室率減少やコスト削減などの効果が見込まれることから、紹介によって両者がともに発展していくことが期待されます。

本業支援内容 株式会社 平和住宅情報センター

- ・顧客紹介スキームの提案
- ・取引先紹介に係る業務提携契約の締結

