

お客様の喜びが自分の喜びに

私にとって本業支援は「具体的に何をすればいいのか」というところからのスタートでした。銀行がお客さまにできるサービスを考えた時に、型にはまったものでは喜んで頂けない。それであれば、喜んで頂く事をしていこうと考えました。

私は本業支援を行うにあたって、お客さまの会社の従業員になったつもりで支援・提案する事を意識しています。それを実践することで、お客さまの喜びが自分の喜びになることを実感しております。

当行の本業支援は、販路の拡大や事業継続の悩み、財務の改善等多岐に渡ってサービスを提供できます。今後もお客さまから喜んで頂く事を目指して本業支援に取り組んでまいります。



きらやか横丁にて



プロフィール

きらやか銀行 流通センター支店
岩井 健一郎 主任
法人兼個人渉外担当

趣味はスノーボードとラーメン屋巡り！山形はおいしいラーメン屋がたくさんあり、地区によってもいろいろな味を楽しめます。



取組み事例

株式会社志鎌園様は県内でも有数の老舗お茶メーカーとして事業を行っております。地元顧客がメインですが、もっと多くの方に同社のお茶を味わって頂きたいとの考えから、当行が積極的に商談会参加を提案し、結果多くのお客さまと取引を開始されました。



株式会社 志鎌園
代表取締役
志鎌 秀人 様

VOICE 喜びの声

弊社は地元山形に根づいて100年以上も地域の皆様にご愛顧頂き共に歩んでまいりました。今の山形にはまさに「地産地消」の考えが必要であり、弊社も地元山形の企業としてこの考えを持って事業を展開して参りたいと考えております。

その中できらやか銀行は、弊社への支援はもとより地元企業に対して想いを持って支援や課題解決に取り組んで頂いております。担当の岩井さんは、身近な存在として弊社の考えや理念を十分理解して頂き、今までの銀行対応とは違った観点から積極的に支援、提案をして頂いている良きパートナーです。

今後も積極的な支援を頂き、弊社及び山形県内企業発展の力となって頂きたいと考えております。

新事業展開を本業支援で全面サポート

株式会社フレッシュおの様は、東日本大震災からの復興、東北の農業発展や地元生産者の活性化のため、次世代スーパーコールドチェーン並びに衛生管理システムを備えた工場建設を計画しました。

計画を進めていく中で、当行では計画達成の一助となるよう、地元企業応援部と連携し、行内のネットワークをフル活用し、情報提供などの本業支援に取り組みました。

本業支援で様々な提案を行うことができたのは、同社と何でも情報交換ができる信頼関係を構築していたことが大きかったと考えております。

今年新工場が完成し、同社の新たな事業展開がいよいよ本格化します。今後、様々な課題が出てくると思いますが、当行は本業支援を通じて、同社の経営発展をサポートし、より強い信頼関係を築いていきたいと考えております。



プロフィール

仙台銀行 原町支店
佐藤 勤一郎 次長
渉外担当

趣味はドライブ。行きたい場所を当日に家族会議で決めて、各地を巡っています。



取組み事例

仙台市宮城野区で野菜卸売業を行っている株式会社フレッシュおの様は、カット野菜の需要が増加したことから、新工場建設を計画。当行は、土地取得や工場建設資金に関する相談対応をはじめ、ISO取得支援、工場建設業者の紹介、商品販売先の紹介など、当社新事業展開の様々な課題に対して、営業店が関連部署と連携し、全行を挙げて本業支援を行いました。



株式会社フレッシュおの
代表取締役
小野 一夫 様

VOICE 喜びの声

弊社は、「消費者と生産者を結ぶ橋渡し役として、日本農業を守り、おいしく栄養価の高い野菜をより多くの消費者に届ける」を経営理念として業務にあたっております。この度の新工場建設により、新鮮な野菜をより安全に消費者の皆様へ供給することを目指しています。

工場建設用地の相談をしてから工場完成まで約4年にわたり、仙台銀行には様々な提案をしていただき、大変お世話になりました。特に、工場建設に際し、仙台銀行から関連業者の紹介をいただいたことで、スムーズに計画を進めることができました。

これからも、仙台銀行には「最も親身になってくれる銀行」として、弊社の経営課題の解決に協力いただきたいと思います。

じもとグループ全体でお客さまをサポート

両行での取組み事例

きらやか銀行と仙台銀行では両行のお客さまの課題やニーズを聴き（アクティブリスニング）、ビジネスマッチングでつなぐ、という本業支援を展開しています。

仙台銀行のお取引先で水産物卸業者の株式会社カネキ水産様は、国産加工用ワサビが不足しているという情報を得て、ホタテなどの水産物とワサビとの関連性に着目。今後のビジネス拡大につなげられないかと考え、仙台銀行へワサビ栽培業者がないか相談いただきました。

仙台銀行は、きらやか銀行にワサビ栽培業者の紹介を依頼。きらやか銀行はワサビの安定した販路拡大を課題としていた大富農産有限会社様を紹介し、両社の取引が始まりました。

きらやか銀行取引先



大富農産 有限会社（山形県東根市）
代表取締役 櫻井 清晴 様

VOICE 喜びの声

弊社製品のワサビは、市場出荷の割合が高く市況に左右されやすいため、安定した販路の確保が長年の課題でした。

きらやか銀行には、弊社経営へのアドバイスとともに取引先を紹介いただいたことで安定した販路を確保することができ、事業の幅を広げることができました。

今後も地元金融機関として、弊社や地域経済発展のため、情報提供や取引先の紹介など様々な協力をしていただきたいと思っております。

仙台銀行取引先



株式会社 カネキ水産（宮城県石巻市）
代表取締役 佐藤 喜慶 様
専務取締役 佐藤 慶浩 様

VOICE 喜びの声

志津川支店には、弊社からの依頼にいち早く対応してもらい、弊社独自では得ることのできない情報を提供していただいたことで、取引を始めることができました。

銀行からの紹介ということもあり、お互いに信頼して取引を行うことができ、新たなビジネスチャンスにつなげることができました。

今後も、本業支援というじもとグループ独自の方法で様々なサポートを続けていただきたいと思っております。

ビジネスマッチング