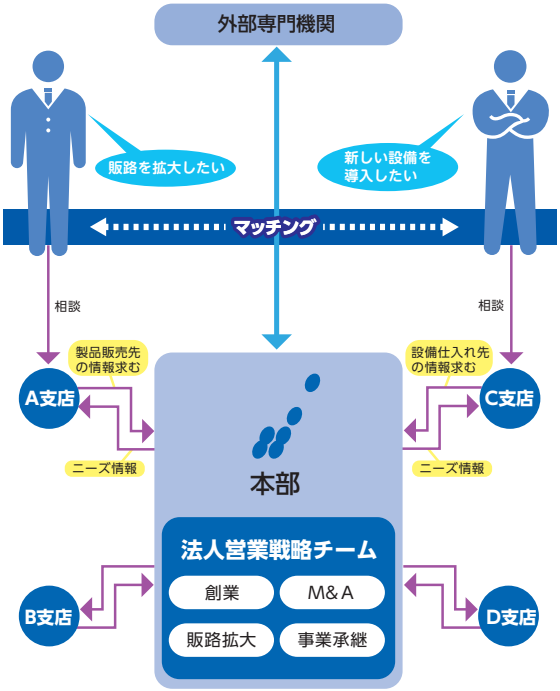
法人営業戦略チームの強化

地域金融機関として、事業者の皆さまとのネットワークを活かしたビジネスマッチングや経営課題に対するアドバイス、販路拡大、事業承継等、ニーズに応じた多様なサービスの提供を行っております。

また、昨年より本部に「法人営業戦略チーム」を設置し、お客さまのサポート体制をより一層強化いたしました。



ベンチマーク	指標		
販路開拓支援を行った先数	平成28年度	福島県	10先
		県外	10先
	平成29年度	福島県	19先
		県外	7先

（※）ビジネスマッチング、商談会・ビジネスマッチングフェア、個別紹介で成約になったお取引先数

ベンチマーク	指標	
事業承継支援先数	平成28年度	121先
	平成29年度	156先

（※）自社株評価の実施、株式承継に関する一切の対策支援（会社分割や会社新設を含む）、事業引継ぎ相談窓口等の事業承継に関する外部専門家の紹介、後継者への経営者保証に関するガイドライン活用を行ったお取引先数

商談会への参加

平成30年6月開催の「地方創生『食の魅力』発見商談会2018」には、当行のお取引先企業が出展いたしました。また、「第13回メディカルクリエーションふくしま2017」（10月開催）や「第6回ふくしま復興再生可能エネルギー産業フェア2017」（11月開催）に当行は支援機関として出展いたしました。