

お客さまとの対話とご相談のプロセスを繰り返す「事業性評価」の取り組みを通じて、お客さまの成長・発展を積極的に支援します。

■ 当行の事業性評価への取り組み

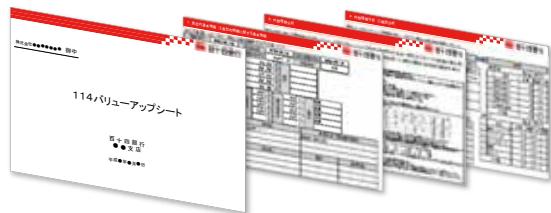
お客さまの事業内容や成長の可能性などを適切に評価するだけでなく、評価を通じて明らかとなったお客さまの経営課題やニーズに対して適切な解決策をご提案し、一緒に問題解決を継続して行うことを当行の「事業性評価」としています。

- ① お客さまとの対話を通じて、事業内容を十分に理解すること
- ② お客さまとの対話を通じて、お客さまの真の経営課題やニーズを具体的に把握すること
- ③ お客さまの経営課題やニーズに対して適切なソリューションを提供すること
- ④ 当行のネットワークやコンサルティング機能を駆使してお客さまの事業支援を実行すること

■ 事業性評価内容の開示

今まで以上にお客さまを理解し、『未来志向』の対話を継続的に実施していくためのツールとして、平成28年7月より、当行事業性評価の内容を記載した「114バリューアップシート」をお客さまへ開示する取り組みを行っています。

財務分析や市場調査などの業界分析に加え、事業性評価を実施した結果から導き出したお客さまの経営課題やニーズに対して適切なソリューションをお客さまにご提示するとともに、当行が全力を挙げて実行を支援し、お客さまの事業価値向上に繋げてまいります。



シートの概要

- **情報整理** 基本情報／製品・サービス／財務情報
- **分析** 財務分析／外部環境分析（経済環境、業界動向等）
／内部環境分析（商品・サービス、商流等）
- **ご提案** 評価結果のご説明／課題等へのご提案



お客さまのライフステージに応じた
最適な金融サービスを提供することで、
お客さまの資産形成を強力にサポートします。

■「お客さまの資産運用及び資産形成をご支援する業務の基本方針」の制定

お客さまの安定的な資産形成の実現に向けて、「お客さま本位」の取り組みを実践する指針を以下のとおり制定しました。

- 1 お客さまの最善の利益のため、お客さまの資産運用及び資産形成のご支援を、誠実・公正に行います。
- 2 お客さまのニーズをしっかりとお伺いし、お客さまの金融知識・投資経験・財産の状況及び取引の目的に照らして、適切な金融商品を提案します。
- 3 お客さまからの末永い信頼をいただくため、サービス品質の向上につとめます。
- 4 お客さま本位の姿勢を徹底するとともに、適切な提案のできるプロフェッショナル人材の育成に取り組みます。

「職場積立NISA」の取扱い 開始

少額投資非課税制度(NISA)を活用した取引先企業等の役職員さま向け積立型投資信託サービスです。お申込みいただいた役職員の皆さまへの説明会や情報サイトを通じて、ライフプランや投資に関する様々な情報を提供します。



「個人型確定拠出年金 (愛称:iDeCo)」の取扱い

無理なく老後の資金準備をはじめられるように用意された私的年金のひとつです。加入者が月々の掛金を拠出し、予め用意された金融商品で運用し、60歳以降に年金または一時金で受取る仕組みで、税制のメリットを受けられます。



各種無担保ローン、住宅ローンの取扱い

マイカーや教育などの無担保ローンや住宅ローンを各種取り扱っています。窓口、WEBはもちろん、ローンプラザでもご相談を受付けています。専門スタッフがお客さまのニーズに応じた最適な商品を提供します。

