

NEWS RELEASE

令和3年4月26日

お客様へ

株式会社 栃木銀行
取締役頭取 黒本 淳之介

「F³（エフキューブ）法人向けソリューション営業支援サービス」の導入について ～インテックが提供する新サービスを全国の金融機関で初採用～

株式会社 栃木銀行（取締役頭取 黒本 淳之介）は、株式会社 インテック（本社：富山県富山市、代表取締役社長 北岡 隆之）が提供するシステム「F³（エフキューブ）法人向けソリューション営業支援サービス」を導入します。（令和3年9月、本格稼働予定）尚、「F³（エフキューブ）法人向けソリューション営業支援サービス」は、全国の金融機関で初採用となります。

本サービスは、当行が令和2年度4月よりスタートした「第十次中期経営計画」における重点テーマ「コンサルティング機能を活かしたお客様への提供価値の充実」を図るため、課題解決型の営業モデル実現に向けて導入するものです。

記

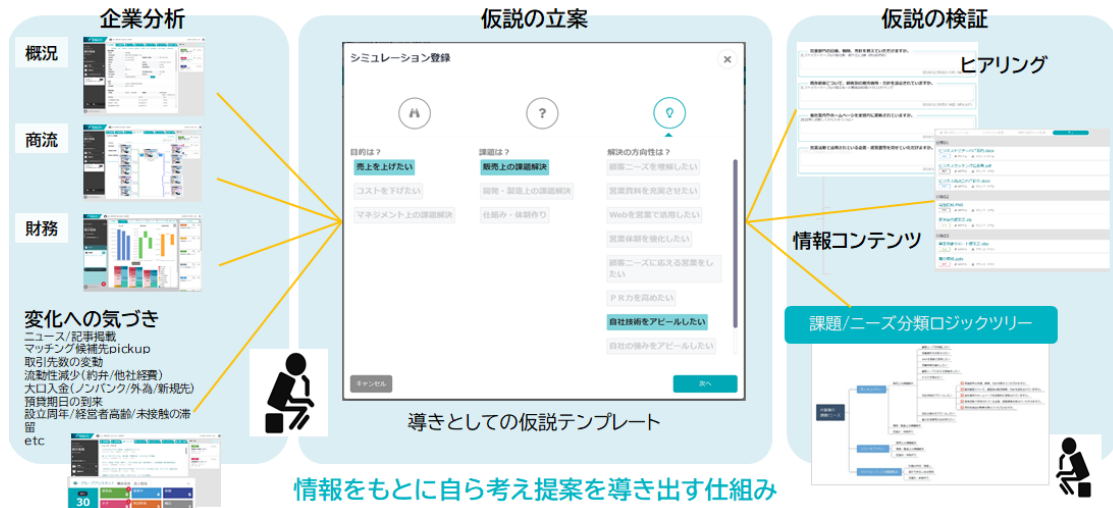
【サービスの特長】

本サービスは、当行が目指す課題解決型営業を、デジタル化により実現し、営業力とCX（顧客体験価値）の向上を支援するサービスです。お客様からヒアリングした課題・ニーズを体系的に管理し、企業概況表や財務情報などと合わせて一元的にデジタル化するなど営業活動のDXを推進することで、組織横断での営業情報共有と一元管理が可能となり、情報を活用したソリューション営業への転換を実現します。

① 課題解決に向けた仮説検証型のソリューション営業モデルを実践

お客様の現状から課題・ニーズの可能性を模索し、課題解決に向けた仮説を立案します。課題の仮説立案シミュレーションを行ったうえでお客様と対話を行うことで、行員各自がお客様の抱える課題の把握・解決案を考える習慣を身につけることができます。

NEWS RELEASE



② 案件の発掘から結末までを一元化/組織横断での提案をサポート

組織全体で案件の起点から進捗を継続して情報共有できるような情報管理モデルを構築します。案件情報を情報資産として蓄積し、再活用できる仕組みを構築することで、営業職のマネジメントモデルを変革し、営業レベル向上の効果を得ることができます。



③ 提案力の強化/ペーパーレス化

企業概況や財務情報、お客様への提案書等の提示資料を電子化することで、お客様への提案時に必要な情報を即時に確認可能とするとともに、ペーパーレス化を実現します。

当行は、これからも地域で選ばれ続ける銀行になるため、一人でも多くのお客様と顔の見える関係を築き、お客様と一心同体となり、課題や困りごとを解決する「課題解決に強い銀行」に進化することで地域社会の発展や成長に貢献して参ります。

以上