

家庭の銀行



- 代表者 代表取締役会長 杉本康雄
代表取締役頭取 高田邦洋
 - 設立 1921(大正10)年10月27日
 - 本店所在地 青森市勝田一丁目3番1号
 - 店舗数 本支店98 出張所2
 - 資本金 341億67百万円(2014年3月31日現在)
 - 従業員数 1,276名(2014年3月31日現在)
- http://www.michinokubank.co.jp/



みちぎん行員も毎年大勢参加する「青森ねぶた祭り」

家庭の銀行「みちぎん」

「大衆と俱に永久に栄えん」という創業の精神を礎に、青森県を中心に発展してきたみちのく銀行。地域に密着した金融サービスを提供し、「家庭の銀行」として信頼されている。「みちのく銀行」という名称は1976年に県民から公募したものである。当時は馴染みの薄かったひらがな表記だが、今では「みちぎん」の愛称で県民に広く親しまれている。

リテール分野の地域トップバンクを目指す

みちのく銀行は2012年、第三次中期経営計画「地域密着型金融の実践(コンサルティング機能の強化)」を全員営業態勢の確立(3カ年)を策定した。同行がインテックのF³(エフキューブ)CRMシステムを採用し、中期経営計画の三大業務革新のひとつ「個人営業強化」に取り組み始めたのも同じ時期である。「リテール分野での地域トップバンク」を目指し、個人営業業務の革新を狙った同行は、まず現行業務の課題の明確化に着手した。

業務課題を明確化
ニーズ抽出にインテックの経験値

その支援としてインテックは、全店舗へのアンケート実施に加え、県内支店行員へのインタビューに同行

株式会社 みちのく銀行

営業活動の効率化を目指しCRMシステムを導入

リテール分野で地域トップバンクを目指す、みちのく銀行。個人向けの営業活動を効率化するため、2012年にインテックのF³(エフキューブ)CRMシステムを導入した。営業活動に必要な情報の一元管理や営業状況の「見える化」を実現、全員営業態勢を確立し、地域に密着した質の高い金融サービスの提供に取り組んでいる。

のインフラとして必要不可欠のものとなった。

顧客管理から販売ツールへ

みちのく銀行はすでに、モバイル端末から個人営業支援システムを利用する基盤を確立しており、一層の業務効率化を図っている。

今後は「リテール分野での地域トップバンク」を目指す次のステップとして、営業活動と預り資産販売事務の一体化や個人ローン商品の勧誘ツールとしての活用を検討している。これまでに蓄積した顧客情報とモバイル端末を活用し、「対話しながら」適切な商品提案を行い販売につなげるのが狙いだ。「家庭の銀行」を体現するため、「みちぎん」はこれからもインテックと共に地域の皆さまに密着したサービス提供に取り組んでいく。

お客さまの声



営業戦略部 上席担当 小山 博昭氏
営業戦略部 担当 小笠原 健氏(左)

システム統括部 次長 川原田 勝幸氏(左)
システム統括部 主任 佐藤 英貴氏

インテックのプロジェクト管理は徹底していました。期日や承認プロセスは厳守しつつ、我々の要望に対して必ず応えるという強いポリシーを感じました。そのおかげで半年強という短い期間でのシステム稼働に至ったと大変感謝しています。また、システム稼働後の支援として他行との情報交換の場を提供していただけており、継続的なシステム改善施策に非常に役立っています。今後は、コスト削減という観点からインテックのクラウドサービス事業に強い期待を寄せています。

リテール分野：一般個人向け CRMシステム：顧客管理システム