

平成 24 年 9 月 14 日

各 位

株式会社宮崎銀行

ビジネスマッチング支援の取り組み強化について
～ 平成 23 年度は 1,216 件のマッチングニーズがありました ～

株式会社宮崎銀行（頭取 小池 光一）は、行内イントラネットを積極的に活用し、営業店間の情報交換を通じたビジネスマッチング支援に取り組んでおります。

平成 23 年度は、お取引先からお受けした 1,216 件のニーズに対し、販路開拓やビジネスパートナーの発掘等、お取引先同士のさまざまなマッチング（B to B₁）に貢献いたしました。

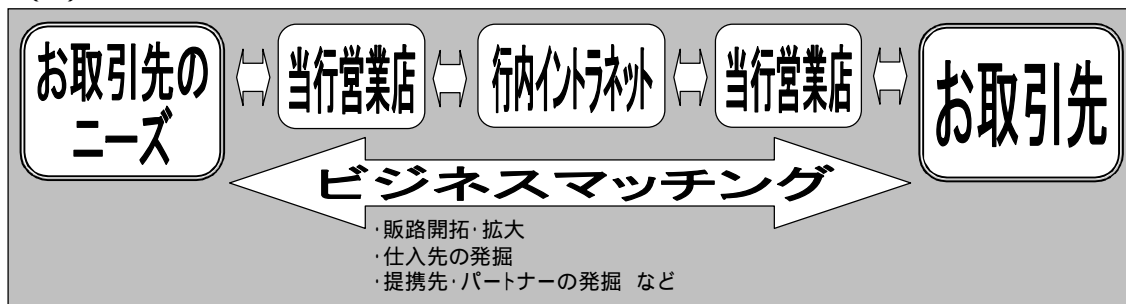
また、新たに 7 月より、金融機関では全国的にもあまり例のない消費者ニーズとお取引先とのマッチング（C to B₂）支援を目的とした専用ツールを行内イントラネット内で稼働させ、お取引先の売上増加や知名度向上に確実につなげていく取り組みを強化しております。

当行は引き続き、お取引先の満足度向上に寄与する多様なマッチング支援を全行一丸となって推進してまいります。

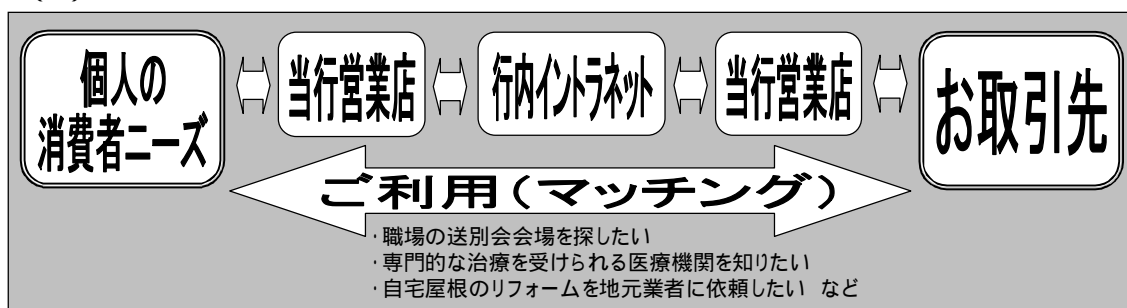
1. B to B・・・Business to Business（企業 企業）
2. C to B・・・Consumer to Business（消費者 企業）

■行内イントラネットを活用したビジネスマッチング支援のフロー図

（1）B to B



（2）C to B



以 上

本件に関するお問い合わせ先
株式会社宮崎銀行 営業統括部
担当：志田 TEL：0985-32-8223