

2025 年 9 月 25 日

メディア関係者 各位

鹿児島銀行、営業研修をリンカーズと実施 渉外担当者の課題起点型営業力を外部研修で強化

リンカーズ株式会社（本社：東京都文京区、代表取締役社長：前田 佳宏）は、株式会社鹿児島銀行（本店：鹿児島市金生町、代表取締役頭取：郡山 明久）にて、渉外担当者向けの営業コンサルティングスキル研修を実施しました。本研修は、渉外担当者の育成・教育を目的として、2025 年 8 月 13 日・15 日の 2 日間にわたり開催され、117 人が参加しました。

■ 研修実施の背景と目的

本研修は、鹿児島銀行が目指す営業コンサルティングスキルの向上を支援するため、当社の強みであるビジネスマッチングのノウハウをはじめとした専門的な知見を、体系的に提供する内容となっています。お客様を取り巻く環境が日々変化し、抱える課題が高度化・複雑化する中で、銀行の営業コンサルティング力強化が喫緊の課題となっている背景を踏まえ、当社が研修を実施させていただく運びとなりました。

鹿児島銀行は、第 9 次中期経営計画（2024 年度～2026 年度）において「挑戦」と「幸せ」をキーワードに掲げ、顧客、地域社会、そして行員一人ひとりの幸せと成長を共に実現するという上位目標を設定しています。当社の提供する研修プログラムは、このビジョンの達成に向けた営業コンサルティングスキルの向上という、鹿児島銀行の取り組みを後押しするものと確信しております。

■ 研修内容

研修は 3 部構成で実施され、営業コンサルティングスキルの習得を目的としました。

【第一部 | ビジネスマッチングの重要性】

・顧客の真の課題を解決する手段としての BM（ビジネスマッチング）の意義、目的、トレンドを共有しました。

【第二部 | 課題の想定・ヒアリング・深掘り手法】

・顧客課題の抽出から提案に至るまでのプロセスを、フレームワークを用いて体系的に学習しました。

【第三部 | グループディスカッション】

・第一部・第二部の座学に基づき、実践形式で課題の想起・整理、および提案ソリューションの考察を行いました。

・さらに、第二部の座学を基にしたリンカーズによるロールプレイングも実施しました。

■ 成果・効果

全体としては、満足度 98.3%。第一部、第二部、第三部それぞれ満足度 99.1%と高い評価を得られました。参加者からも、「実践的な営業スキルを学び、今後の業務に活かせられそう」などの感想がありました。

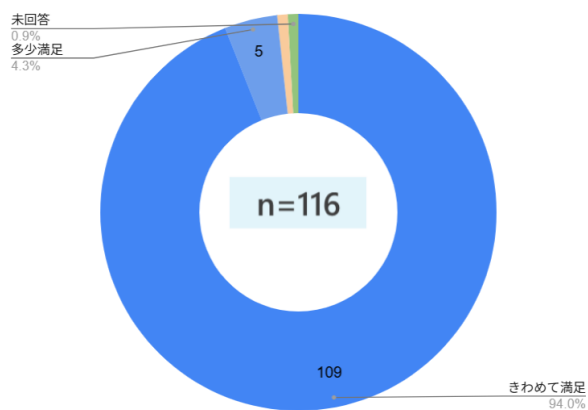
本件に関する

リンカーズ株式会社 広報 関

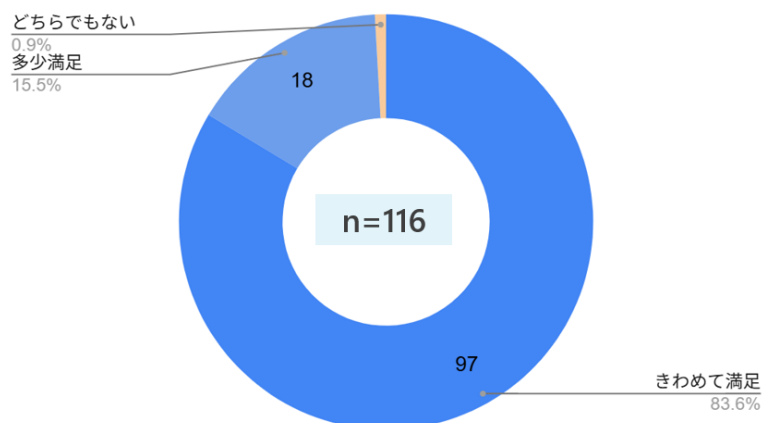
お問い合わせ先

TEL：080-5945-5661 E-mail：pr@linkers.net

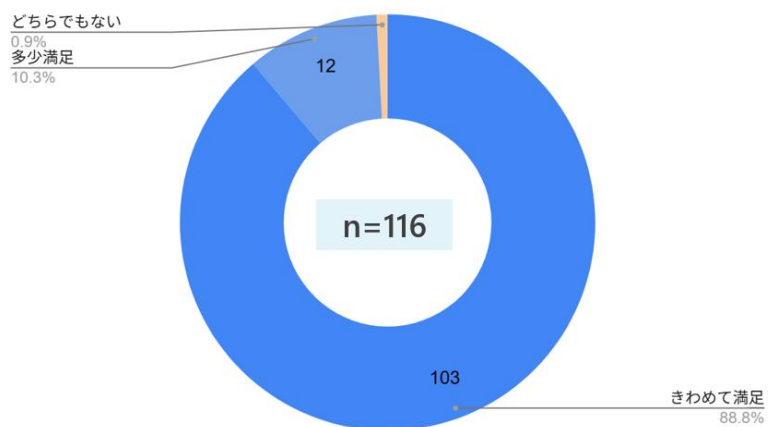
【営業コンサルティングスキル研修の内容全体についての満足度】



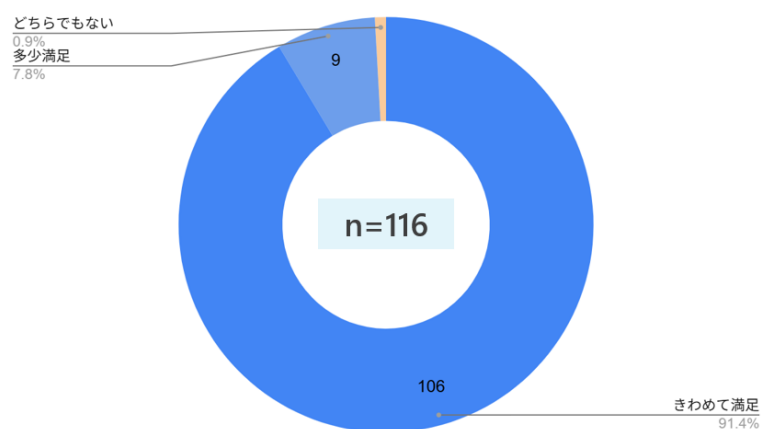
【第一部 | ビジスマッチングの重要性についての満足度】



【第二部 | 課題の想定・ヒアリング・深掘り手法についての満足度】



【第三部 | グループディスカッションについての満足度】



■鹿児島銀行のコメント

<本部のコメント>

当行は、2023 年 10 月よりリンカーズが提供する金融機関向けビジネスマッチングシステム「Linkers for BANK/Business (LFB)」の利用を開始し、ビジネスマッチング業務を推進しております。

ビジネスマッチングを起点に、様々なソリューション提案につながる営業コンサルティングスキルの習得を目的として研修を依頼させていただきました。

実際の営業現場をイメージした研修、グループワークであり、受講した行員にとっても新たな気づきや、すぐに実践できるスキルの習得につながる研修にすることができました。

<参加者のコメント>

- ・どんな企業にも悩み事があり、それを解決する手助けをすることの重要性を知ることができた。
- ・課題に対して、上司と相談したり解決方法を考えたりしていたが、お客様と一緒に考え作り上げていくことが大事だと学んだ。
- ・一つの視点だけでなく、さまざまな視点から問題点、提案等を考察することが大事であることを学ぶことができた。
- ・事前準備の大切さを学べた。ヒアリングだけでなく問題解決の手段まで提案できるようになりたいと感じた。
- ・グループワークで、実際に営業を経験されている方と一緒に考えることで新たな着目点に気付くことができた。

※一部抜粋

■現状の課題分析と「Linkers for BANK/Business」(以下、LFB)の今後の展望

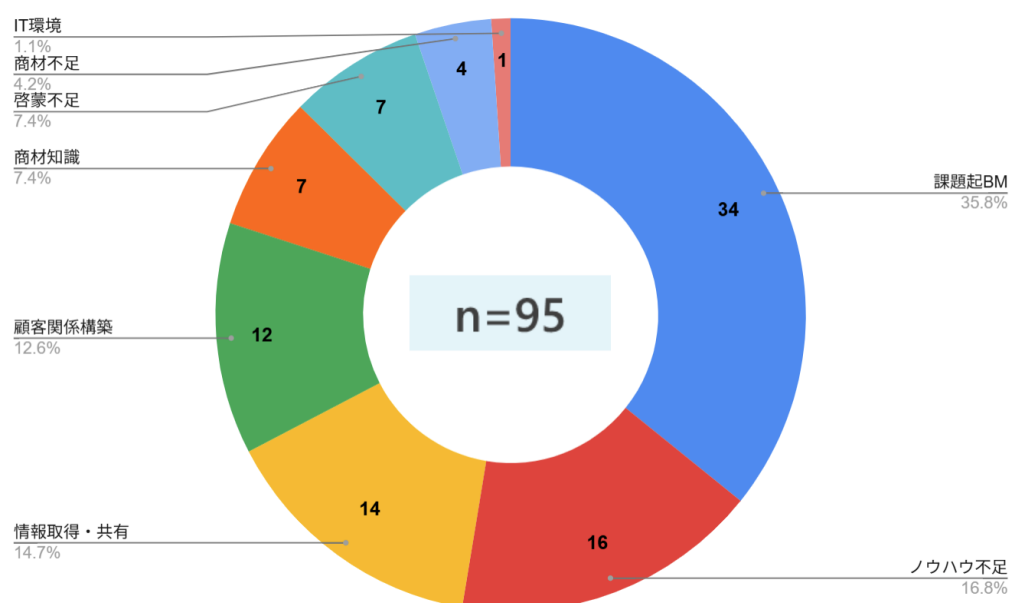
昨今、金融機関や事業会社では、渉外・営業担当者の課題起点の営業活動やスキルの平準化に課題を抱えるケースが増加しています。(*1)

リンカーズでは、2018 年より「Linkers for BANK」、2021 年より「Linkers for Business」の提供を通じて蓄積したノウハウを活用し、ビジネスマッチング研修や営業同行支援を通じて、各機関の人材育成を強化しています。

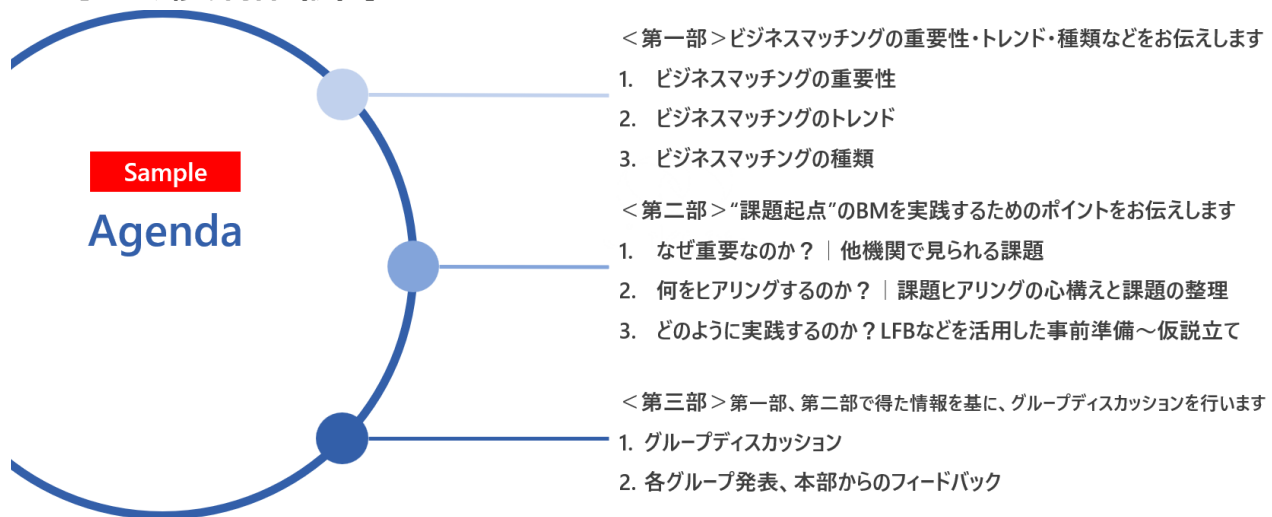
これまでに 12 件以上の研修、155 社以上の営業同行を実施し、営業同行では同行前後で 2.1 倍の課題顕在化を支援してまいりました。

今後も、LFB のご提供のみならず、渉外・営業担当者の研修・教育支援を通じて、地域金融機関や地域に根差す事業会社の収益機会拡大と地域経済の活性化に貢献してまいります。(*2,3)

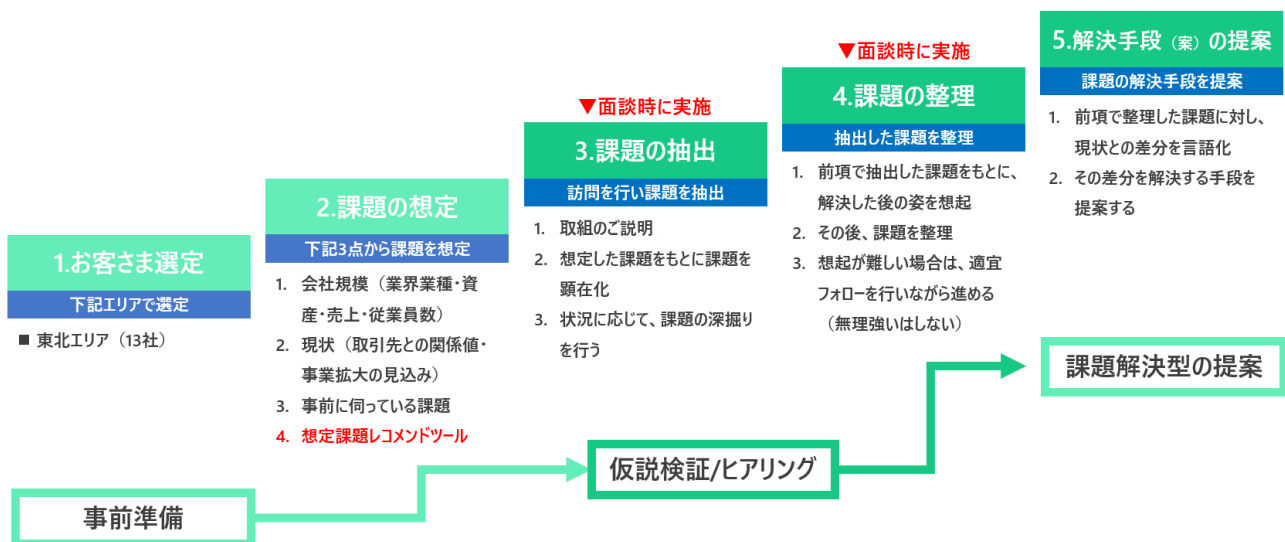
*1 【LFB 導入機関の課題】



*2 【BM 研修の内容（例）】



*3 【営業同行の内容（例）】



【サービスに関するお問い合わせ先】

リンカーズ株式会社 マッチングプラットフォーム事業本部 | 川嶋 (lb-sales@linkers.net)

【会社概要】

会社名 : リンカーズ株式会社
 URL : <https://corp.linkers.net/>
 所在地 : 〒112-0004 東京都文京区後楽 2-3-21 住友不動産飯田橋ビル 6 階
 代表者 : 前田 佳宏
 設立 : 2011 年 9 月
 上場市場 : 東京証券取引所 グロース市場（証券コード 5131）
 事業内容 : ビジネスマッチング事業、リサーチ事業、他