



大分銀行における DX・デジタル化支援の取組について

大分銀行 法人営業支援部 足立 伸也



あだち しんや

足立 伸也

大分銀行法人営業支援部
コンサルティンググループ 推進役

経歴

1998年 (株)大分銀行入行
キャリア全般で営業店の法人営業を担当
2019年6月 大分銀行蒲江支店に勤務



「業務改善・ICTコンサルチーム」の立ち上げ

2022年4月より「digital camp」に派遣。
2022年8月より「業務改善・ICTコンサル」チーム・サービスの立ち上げに関わり、同年11月よりサービスイン。
約1年間、ICTコンサルチームとして県内の中堅・中小企業約200社を訪問し、現状や課題を目の当たりにする。

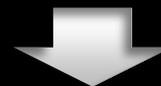


DX

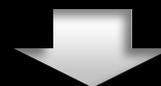
Digital Transformation

「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面で
より良い方向に変化させること」

エリック・ストールターマン氏(スウェーデン)

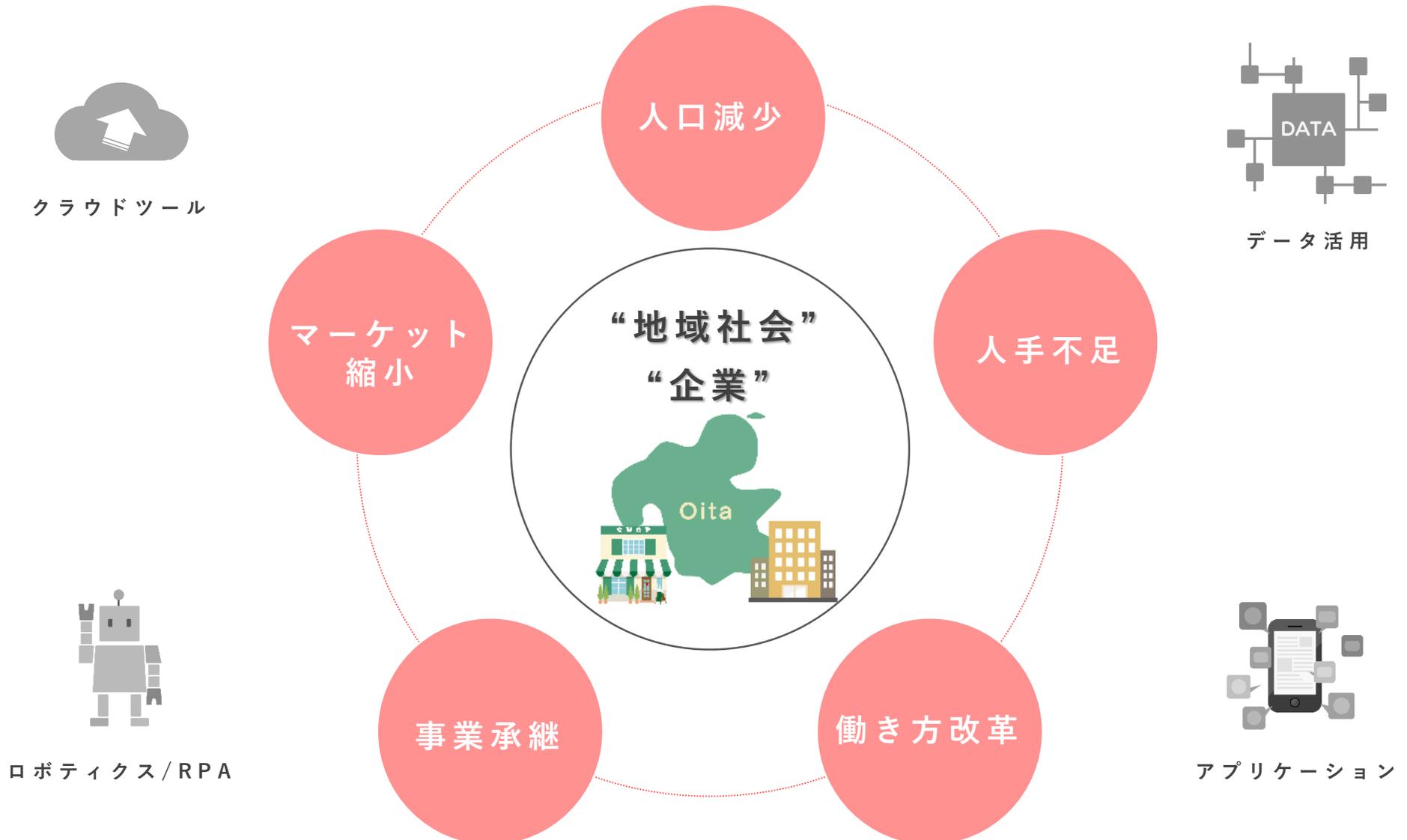


企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、
データとデジタル技術を活用して、顧客や
社会のニーズを基に、製品やサービス、
ビジネスモデルを変革するとともに、業務や、
組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、
競争上の優位性を確立すること (経済産業省)



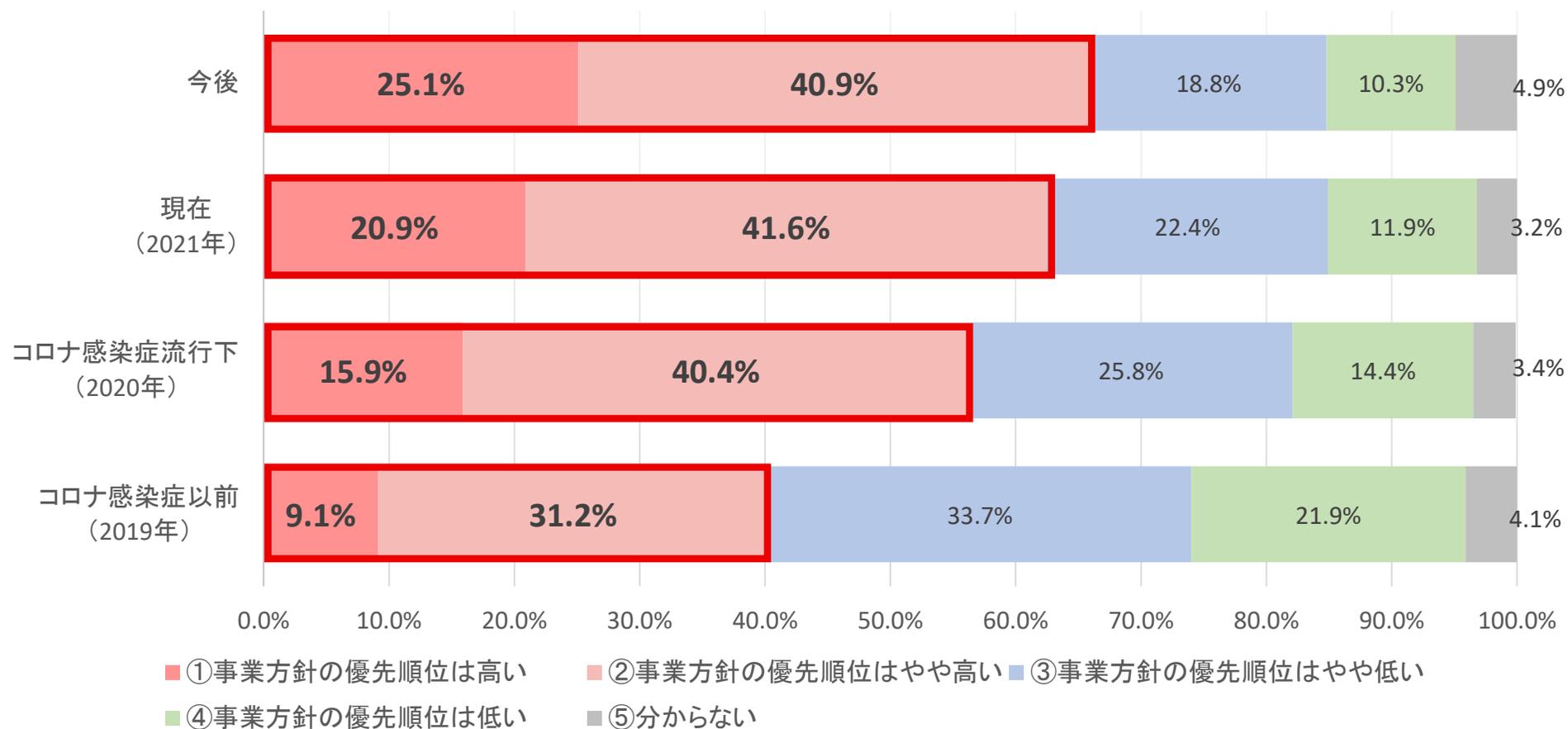
新しい価値の創造

なぜDX、デジタル化・業務改善が必要なのか？



デジタル化の優先順位が「高い」「やや高い」と答えた企業は**6割以上**となっており、**デジタル化への意識は高まっている**。

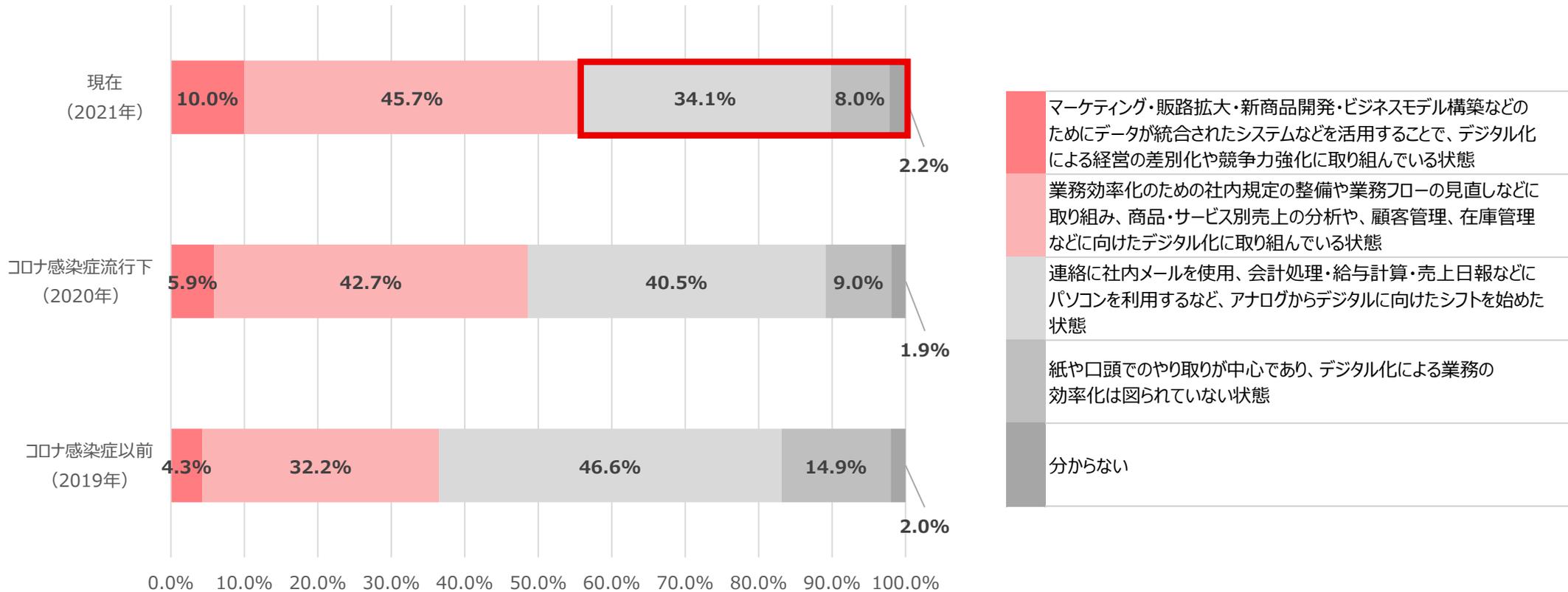
デジタル化に対する考え方



出典：(株)東京商工リサーチ「中小企業のデジタル化と情報資産の活用に関するアンケート」

中小企業のデジタル化への意識は年々高まっている一方で、実際にDXに取り組んでいるという企業は1割程度。
 実態は4割以上の企業はデジタイゼーション以下の段階に留まっている。

デジタル化の取組状況

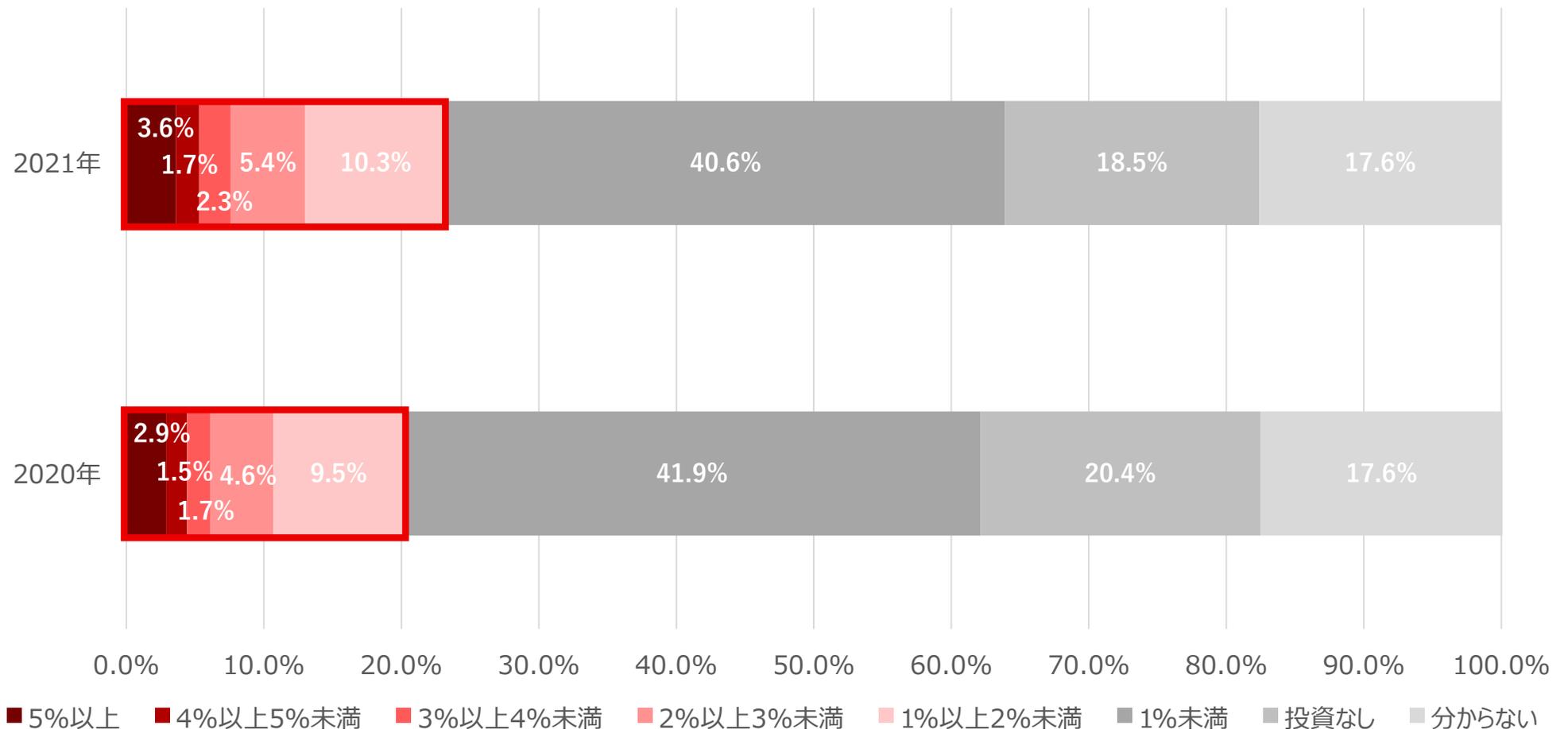


- マーケティング・販路拡大・新商品開発・ビジネスモデル構築などのためにデータが統合されたシステムなどを活用することで、デジタル化による経営の差別化や競争力強化に取り組んでいる状態
- 業務効率化のための社内規定の整備や業務フローの見直しなどに取り組み、商品・サービス別売上の分析や、顧客管理、在庫管理などに向けたデジタル化に取り組んでいる状態
- 連絡に社内メールを使用、会計処理・給与計算・売上日報などにパソコンを利用するなど、アナログからデジタルに向けたシフトを始めた状態
- 紙や口頭でのやり取りが中心であり、デジタル化による業務の効率化は図られていない状態
- 分からない

出典：(株)東京商工リサーチ「中小企業のデジタル化と情報資産の活用に関するアンケート」

企業のIT投資額は売上高の1%は必要と言われていますが、投資額1%以上の企業は約2割にとどまっている。投資額と「デジタル化の優先順位」とのギャップ^oを感じる結果となっている。

デジタル化に向けた投資費用（売上高に占めるIT投資割合）





誰かがやらないと… 銀行は物（商品）が売れないが…
なにかできることはあるはず。



自社で経験したDX、デジタル化のノウハウを活用できないか

弊行で導入している
システムの一例

DX認定取得（IT・DXグランドデザイン）

タブレット端末 スマートフォン全行員支給

グループウェア、ワークフローシステム

WEB会議、ペーパーレス会議システム

電子契約、WEB予約、申込

営業支援システム（SFA、CRM）

タレントマネジメントシステム（人事システム）

RPA、OCR、チャットボックス

接客タブレット、生成AI

etc



2022年11月 ICTコンサルサービス開始

IT/DX相談の拠点として**ビジカム**を開設

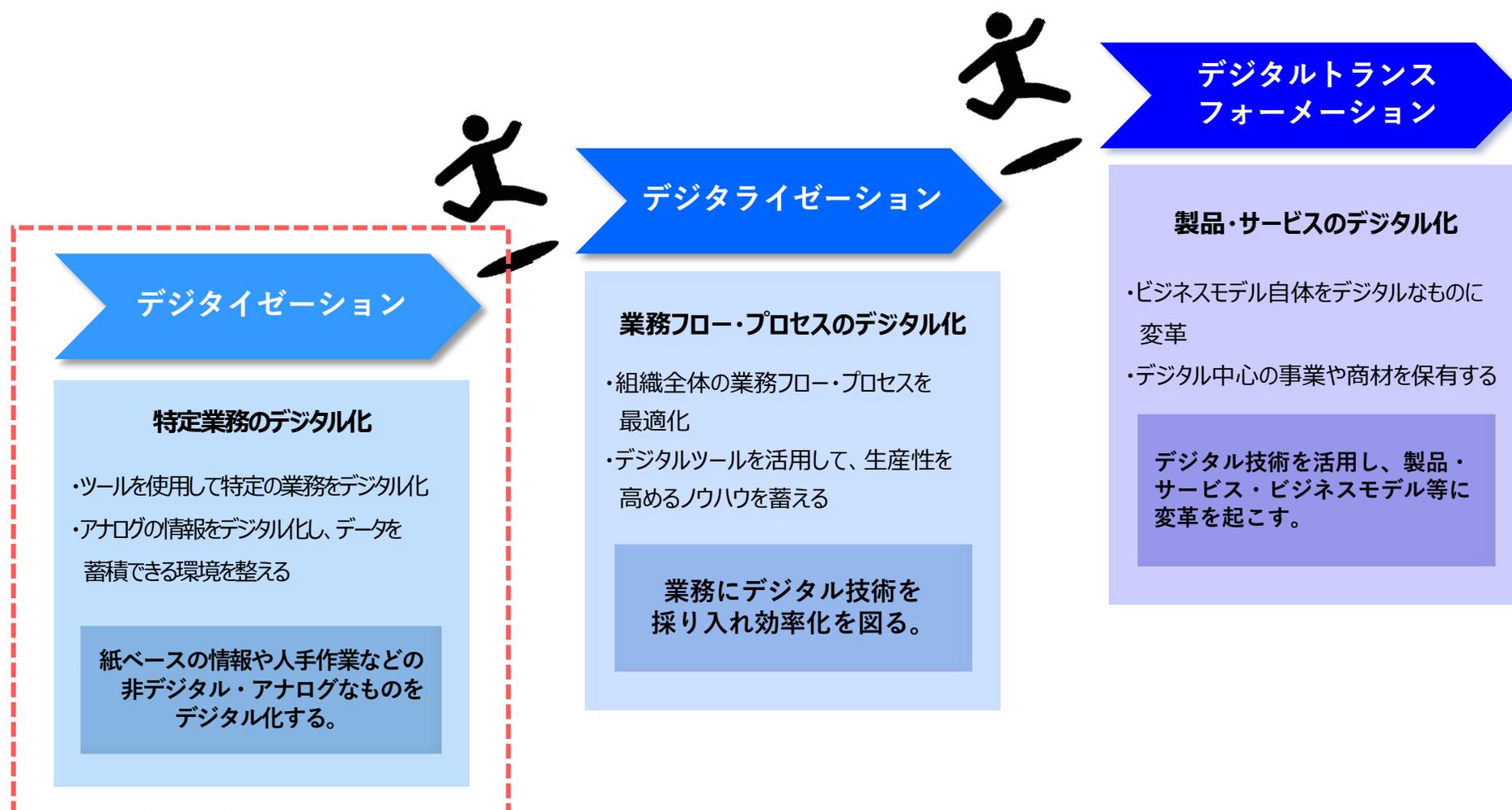
OEC様もビジカム内に事務所を構え常駐



訪問件数は**約1年で200件を突破**

約200社を訪問して感じたこと

デジタルイゼーションのステージの企業が多い



約200社を訪問して感じたこと

いくつかの壁が存在

1

無関心の壁

2

思い込みの壁

3

保留の壁

4

現状維持の壁

5

コストの壁

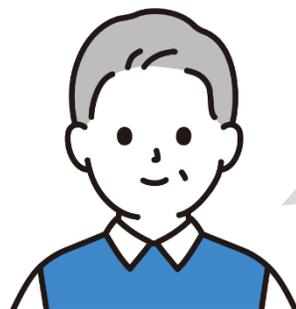
壁を乗り越えて進化し続けなければ…

選ばれない企業になってしまう可能性



デジタル化、DXを押し進めるためには

**経営(社長)の
強いコミットや想いが必須**



会社が進化するために
DXに全力で取り組むぞ！

進化するためのステップ

Step1

ビジョンを明確
する

STEP2

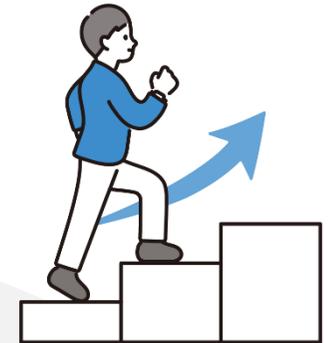
組織・業務の
課題・問題点
を洗い出す

STEP3

解決すべき
課題を決める

STEP4

スモールスタート
で始める



スモールスタートで開始し、
小さな成功体験を積み重ねていく

そのうえで

Step1~4のサイクルを繰り返していく



DX、デジタル担当者の気持ち

DXって言われたけど、
何から取り組めば
よいのか…

他の仕事があって
本当は忙しいんだけど、
片手間では…



いろんな人から
厳しい意見を言われて
苦しい、孤独だ

難しい
面倒くさい
煩わしい

このようなお悩みを私たち大分銀行がサポートいたします。

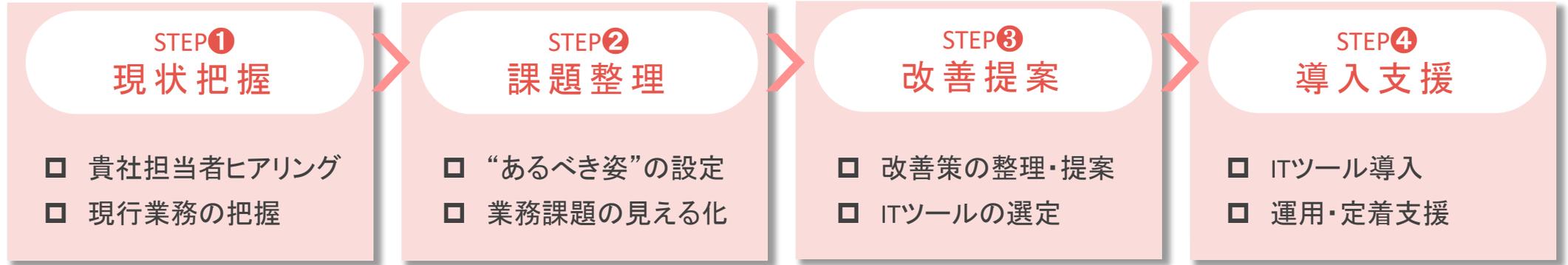
活用しませんか

伴走型支援



BPR*コンサル

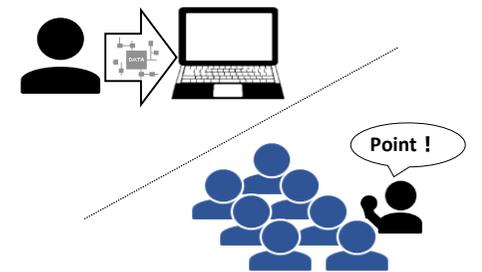
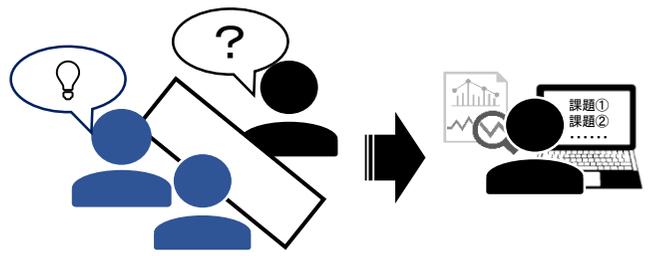
導入コンサル





- ・ ヒアリング 対応
- ・ “あるべき(ありがたい)姿” のブレスト

- ・ 改善策の受入れご判断





- ・ 業務の見える化・課題分析
- ・ 解決策検討

- ・ あるべき姿と照らして改善策を策定 (ITツール選定)

貴社の“業務改善プロジェクト”として、上記フローのコンサルティングを提供します。
 漠然とした課題感が整理でき、業務改善に向けた道筋を立てることができます。

*BPR: Business Process Reengineering = 業務プロセスの再設計

【組織運営の概念図】

ポリシー

- ・ 経営/事業運営の方針・計画

理念
ビジョン
戦略・計画

経営管理

- ・ ビジネスモデル
- ・ 規程・制度 等

統制

プロセス

- ・ 価値/収益の創出

ex)

営業管理
人事労務
経理財務 など

業務管理 **対応領域**

- ・ 効率化・生産性向上
- ・ 業務プロセス改善
- ・ 業務課題見える化 等

統制

投入

リソース

- ・ 経営資源

ヒト

モノ

カネ

情報

資源管理

- ・ 資金支援
- ・ 人材育成・確保支援 等

本コンサルは、“プロセス＝業務管理領域”のバックオフィス改善に特化したサービスを提供します。
業務プロセス分析・見える化、業務課題整理、ITツールの導入・活用を支援する、伴走型支援を行います。

感動を、シェアしたい。

夢を共に分かち合う。厳しさを共に実感する。長い時間を共に過ごし、考え抜き、とことん話し合う。

それも、ひとりの行員とお客さまという関係を超え、何としてもお役に立ちたいという、執念に近い情熱。

アイデアにあふれ、期待に応える提案。また、ひとりの人間としての信頼。そこで、はじめて、強い絆が生まれる。

やりきること。挑戦すること。諦めないこと。

そして、地域の皆さまやお客さまと、その発展・成功を共に喜び、「大分銀行で良かった」と感動して頂くこと。

それが私たちの、感動です。



感動を、シェアしたい。

大分銀行

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、不確実性を内包するものです。
将来の業績は、経営環境の変化等により変動する可能性があることにご留意ください。

© THE OITA BANK, LTD. All rights reserved.