

まっすぐ、あなたへ。



埼玉県信用金庫

資料3

DX支援の取組について

地域創生部

アジェンダ

1. なぜDX支援に取り組んでいるのか
2. DX支援の取組の現状と課題及び今後の方向性
3. DX支援人材として求められていると考えている点及び育成
4. 実際にDX支援を実施した個別事例
5. 今後検討会において期待すること

埼玉県信用金庫プロフィール

本部	埼玉県熊谷市 久下4丁目141番地
設立	1948年2月1日
出資金	221億円
会員数	179,211名
預積金残高	3兆1,566億円
貸出金残高	1兆8,429億円
店舗数	96店舗（店舗内店舗を 除く実店舗80か所）
常勤役職員数	1,538名(除く嘱託)

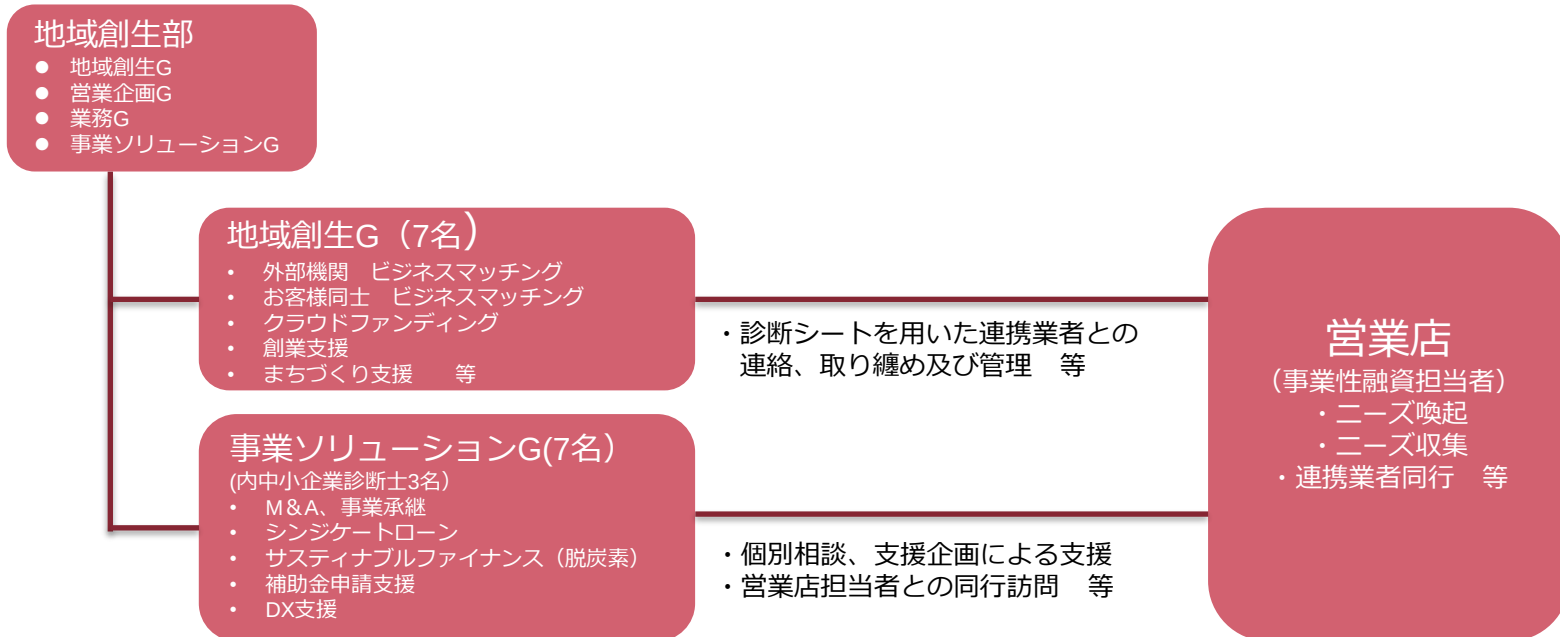
2023年3月31日現在



まっすぐ、あなたへ。
 埼玉県信用金庫

1. DX支援に取り組む理由

DX支援組織体制



DX支援背景

- 2020年度 お客様の事務効率化に対する連携業者とのビジネスマッチング開始
 - 2021年度 キャッシュレスの推進、コロナ禍における非対面チャネルの必要性の高まり等、お客様のデジタル化支援を地域創生部事業ソリューションGで本格的に検討開始。
- ～営業店担当者へのセミナー形式の勉強会、通信講座斡旋を開始。リコージャパン(株)様との連携開始。埼玉県DX推進支援ネットワークへの参加開始 等

コロナ禍、国・県のDX支援の予算編成、インボイス等法改正、中小企業の人材不足等、デジタル化支援の必要性が急速に拡大し、弊金庫も支援体制を整えてお客様の支援を開始しております。

1. DX支援に取り組む理由

地域金融機関として地域の持続可能性を支えていくことを使命としております。また、お客様の事業で生じる課題解決支援を行うことは中長期的に地域活性化につながるものと考えております。近年お客様が抱えている顕在的な課題に対し、**DX・デジタル化は各課題に共通する解決に向けた手段**として有効です。

事業先お客様の顕在課題TOP 3

販路拡大

- 支援内容：
- ✓ ビジネスマッチング
 - ✓ クラウドファンディング等

人材確保

- 支援内容：
- ✓ 人材紹介業者と連携
 - ✓ 有料職業紹介事業 等

事業承継

- 支援内容：
- ✓ M&A支援
 - ✓ 後継者育成支援 等

DX・デジタル化支援

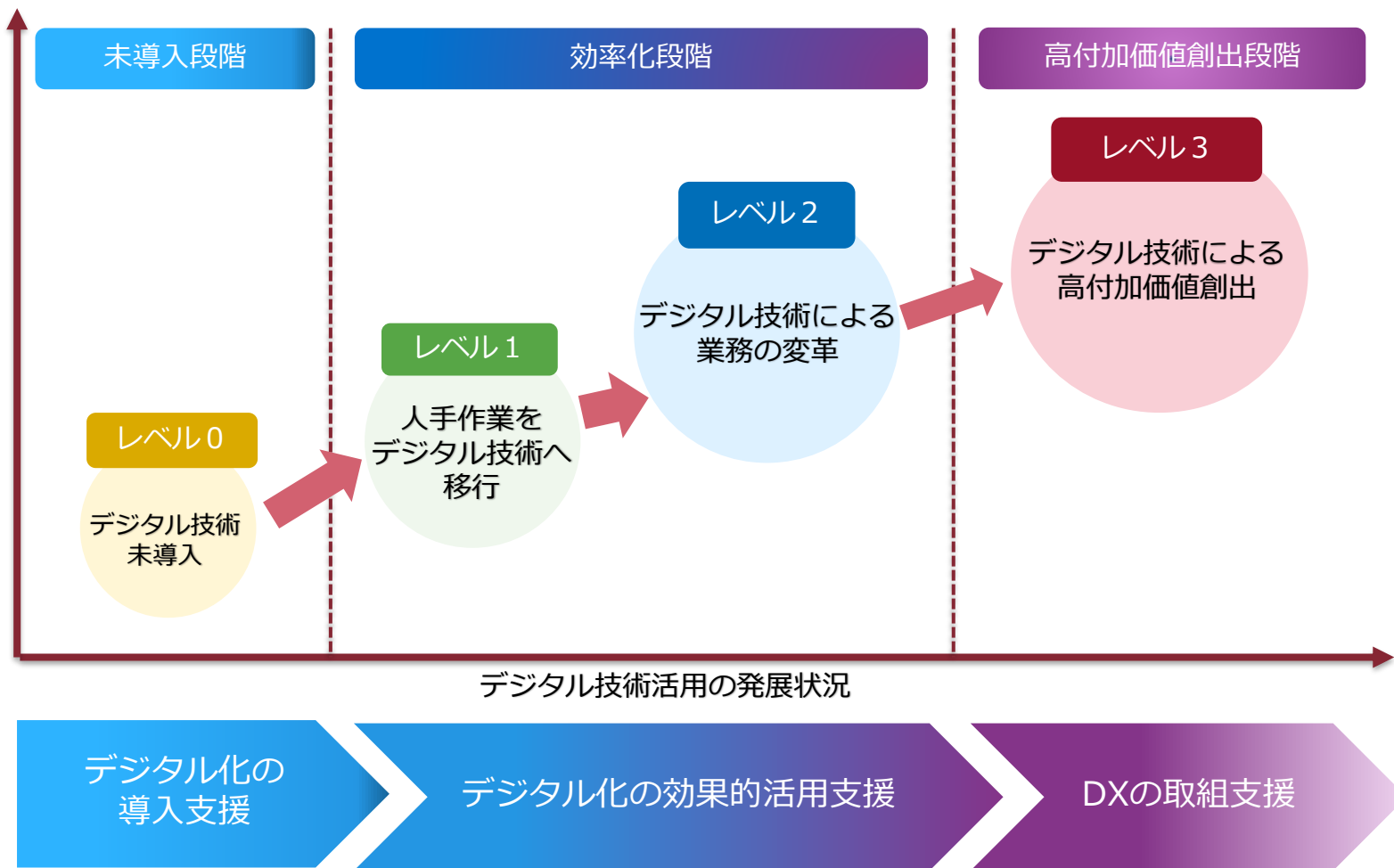
- ✓ ECサイト構築等販路拡大
- ✓ ウェブサイトの最適化
- ✓ デジタル化による人員の再配置で営業強化 等

- ✓ ICT化で負荷削減
- ✓ 早期人材育成
- ✓ 属人化解消
- ✓ 企業価値向上 等

- ✓ 引継ぎの簡略化
- ✓ 代表者負担軽減
- ✓ 組織変革
- ✓ 企業価値向上 等

2. DX支援の取組の現状と課題及び今後の方向性

DX概念図



※「埼玉県DX推進支援ネットワーク」ホームページを基に作成

2-1. DX支援の取組の現状

DX概念図



※「埼玉県DX推進支援ネットワーク」ホームページを基に作成

2-1. DX支援の取組の現状

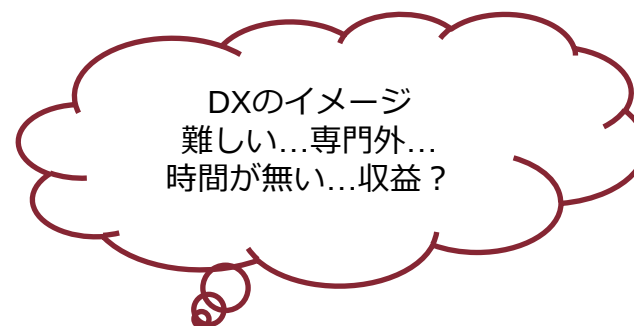
支援機関としてお客様へどのような支援が実行できるか。理想と現実を理解した上で調整された仕組みづくりが必要。幅広いお客様へデジタル化による業務改善を行う必要性を知っていただくことがファーストステップとして重要だと考えます。

支援にあたっての金庫の弱み

- ✓ 職員全体のDX及びITリテラシーが低い
- ✓ 支援を専担する人的資源が不足

支援にあたっての金庫の強み

- ✓ 地域のお客様との深い取引関係
- ✓ 訪問型営業でのお客様との接点
- ✓ お客様の課題が把握できる関係性
- ✓ 自治体、各支援機関やベンダー様とのつながり



当金庫職員とお客様のDXに対するイメージはけっこう近い？

機会は急速に広がる

- ・テクノロジーの進歩、ベンダー増加、世代交代、人員不足、キャッシュレス、ペーパーレス、法改正（インボイス等） 等々

2-1. DX支援の取組の現状

スピード感ある支援のためには、当金庫の強みを最大限活かすことが大切。当金庫の役割を「お客様のニーズをヒアリングし専門家や連携事業者様へつなぐこと」と捉え、その仕組みを考えました。

DXを難しく考えない

1step 簡単なデジタル化による業務の効率化

2step 業務変革による企業価値の向上

先ずはお客様の悩みを聞き、簡単なデジタル化から始めてはどうか？

代表者様にデジタル化の良さを知っていただく機会が必要なのではないか？

DX診断シートの活用

DX体験会の開催

2-1. DX支援の取組の現状

DX診断シートの活用

営業担当者の声で多かった
「何をどうヒアリングすればよいかわからない」

お客様の声で多かった
「何をどのように始めてよいかわからない」

を参考に考案。

✓ 営業担当者がアプローチしやすい

✓ お客様の興味を引く項目の導入

の2点を考慮し、事業ソリューションG担当者が、お客様の事業で多い課題6項目選定。各項目の切り口を調査し

「DX診断シート」を作成。

営業店担当者がお客様のニーズを簡単に把握できるよう、項目を細分化しチェックをいただくだけの**簡単な書式**とした

各営業店担当者は、お客様にチェックいただいた項目に基づき、外部連携機関先をお客様に紹介し伴走支援を行います。

DX診断シート 作成日 2023/12/5

細分化チェック項目

②お客様のDXに対する検討事項について

1.販路拡大	2.人材管理	3.顧客・取引先管理
☐ ①集客力の強化	☐ ①社内環境や組織の現状把握	☐ ①受注から納品の効率化
☐ ②販売促進ツール	☐ ②従業員の能力と業務に合わせた人材育成	☐ ②請求管理や入金管理の効率化
☐ ③ECサイト構築	☐ ③労務手続きの効率化	☐ ③マーケティングツールの導入
☐ ④ホームページ構築	☐ ④勤怠管理業務の支援	☐ ④営業支援ツールの導入(SFA)
☐ ⑤訪日外国人への対応	☐ ⑤採用活動の効率化	☐ ⑤オンライン会議システム

4.生産性向上	5.インフラの構築	6.その他
☐ ①業務プロセスの自動化(RPA)	☐ ①IP電話ツールの導入	☐ ①セキュリティ対策
☐ ②ヒト・モノ・カネ・情報の一元管理(ERP)	☐ ②通信環境・サーバーツールの導入	☐ ②電子帳簿保存法への対策
☐ ③各種ワークフローツールの導入	☐ ③グループウェアの導入	☐ ③インボイス制度への対策
☐ ④帳簿・決算書のデータ管理	☐ ④キャッシュレス対応	☐ ④BCP対策
☐ ⑤テレワークの導入	☐ ⑤インターネットバンキング	☐ ⑤働き方改革

その他

※上記の他に検討事項があればここに記載ください

2-1. DX支援の取組の現状

DX体験会の開催

リコージャパン株式会社様と連携し、埼玉県内の自治体、商工団体、工業団体等、地域の皆様に主催、共催、後援で協力していただき県内各地で開催。

取引先の社長様や従業員様に実際のデジタル化を体感していただき、興味を持っていただききっかけを創出しております。



2023年11月迄に埼玉県内29会場で開催し1,800社、2,400名以上のご来場をいただいております！

当金庫の担当者も同席し一緒に体感。連携事業者様との同行訪問や事後のフォローを実施し担当者のスキルアップも図る。

2-2. 課題及び今後の方向性

- ・ デジタイゼーション・デジタライゼーションのステップについて各連携事業者様や専門家につないだ後の検証が難しい。金庫内に専門知識が乏しいことが課題。
- ・ DX（新たな高付加価値の創出）の支援はできていない。

- 現在
- ✓ 幅広い方へスピード感を持ちデジタル化を支援
 - ✓ つなぐことで、デジタル化が進んでいないお客様の支援として一定の成果がでた

- 今後の方向性
- ✓ お客様のインサイトを喚起、アドバイスを行う
 - ✓ 営業担当者が解決する為にどのような専門家や連携事業者へつなげばよいか判断できる
 - ✓ つないだ後の検証ができる

- 中長期方向性
- ✓ デジタライゼーション⇒DXの支援体制の構築
 - ✓ 各支援機関、連携事業者とのネットワークを強化し、間口の広い相談機関の存在となる

DX（新たな高付加価値の創出）の自庫での支援はとてもハードルが高い認識

- ・ 金庫内にDX支援コンサルの専門知識を持った人材がいない
- ・ DX支援を行う専担者を設置する人的資源に余裕がない
- ・ 多数のお客様の対応ができない（狭い深い対応となる）

⇒現状は外部専門家へつなぐことが最善と考えます

マネタイズについても、外部連携業者へ紹介する紹介手数料のみとし、お客様の本業支援としての位置づけを維持していくことが妥当と考えます

3. DX支援人材として求められていると考えている点及び育成

支援人材として求められるものは、お客様のDXに向けた進捗状況により大きく変わってきます。支援の裾野を広げるためには、**現場の営業店職員の「意識と知識」の向上**が欠かせません。専門外の分野という障壁を下げ、「自分で解決」ではなく、「**どこにつなげば解決する？**」の**発想**が支援人材に求められております。

職員向けの育成施策

フロント業務で必要となる「意識と知識」の向上を目的とし通信講座・資格試験を金庫負担で実施。
通信講座は2年間で490名受講

- ✓ 通信講座（指名）
「金融DXがよくわかる講座」（きんざい）
- ✓ 資格試験（希望者）
ITパスポート

埼玉県DX推進支援ネットワークへの参画

当金庫も構成機関として参画させていただいております。本部職員が構成機関会議やセミナーで、国、県、自治体、その他構成機関、専門家や連携事業者の方々の情報提供や各成功事例の共有により、本部人材の知識向上を図っております。また得た情報を施策や営業店へのフィードバックに活用しております。

4. 実際にDX支援を実施したことにより、DXを推進した事例

建設業のお客様に対し、営業店担当者が事業の課題を下記ヒアリングからつかみ、デジタル化での解決ができないか検討。連携先の外部事業者につないだことによりデジタル化ツールを導入。お客様のデジタル化の意識が変わった事例。

お客様 A社
(準メイン)

業 種：建設業

売上高：約9億円

従業員：約30名

営業担当者が訪問中の会話からヒアリングした経営課題

- ・現場ごとの進捗に差があり、**工程の遅延を無くしたい**
- ・**従業員のスキルの違い**で完工の出来やスピードが左右される
- ・若手社員の**施工技術の底上げ**を図りたい

連携するベンダーへつないだことにより導入したシステム

・遠隔作業支援ツール

スマートグラスとLive Onで現場映像をリアルタイム共有。遠隔支援ツールの活用で、現場作業の効率的な支援を実現。また現場作業員のスキル向上と現場監督の負担軽減を実現。

今回事例による成果

お客様

- 現場でのシステム導入がきっかけとなり、バックオフィスのデジタル化も着手。**会社全体でデジタル化に前向き**に取り組むようになった

当金庫

- 本件デジタル化支援含めた継続的な関係性深耕により従前純メイン取引BKからメインBKとなり**個社別収益性向上**につながった

5. 今後検討会において期待すること

- 全国の中小企業、小規模事業者のDX化、及び支援機関の関り方の事例共有
⇒ 企業を規模別（売上、従業員数等）、業種別等にカテゴリーを細分化させた成功事例を提供いただけると、中小企業と支援機関双方のDX化の大きなヒントにつながると思います。
- 中小企業を規模別、業種に細分化したDX化に向けた各段階を詳細に定義
⇒ 現状把握から目指すゴールが明確化しやすい
- 支援機関（地域金融機関）がDXのコンサル業務として行うべき手順を明示して欲しい
- DXコンサル支援に必須となる公的資格等を明確にいただけるとスキル向上に対し目標を定めることができる