

DXへの取り組み



静銀経営コンサルティング株式会社

1.はじめに

現代社会は、急速なグローバル化とAI・デジタル化の進展、さらには環境意識の高まりなど、かつてない変化の波に直面しています。このような状況下で、お客様の経営課題はますます多様化・複雑化し、迅速かつ的確な対応が求められています。

当社は、これまで培ってきた経営コンサルティングの知見に、デジタルを融合させることで、お客様の企業価値向上を実現する「最適・最速・最新」なソリューションを提供してまいります。また、社内のDX化を経営の最優先課題と位置づけ、業務効率化や生産性向上、多様な働き方の実現を通じて、社員一人ひとりが最大限の力を発揮できる環境を構築します。

私たちは、これらの取り組みを通じて得た知見を、お客様のDX推進に活かし、地域社会全体の持続可能な発展に貢献していきます。変化を恐れず、柔軟かつ果敢に挑戦を続けることで、これからもお客さまとともに未来を切り拓いてまいります。

代表取締役社長 鈴木 淳史

2.DX戦略の全体像

現状分析

顧客

- サービスの多種、多様化
- 顧客チャネルの増加

競合

- DXに対する業務拡大
- 営業エリアの広域化

当社

- 従来の業務プロセスの継続
- デジタル人材不足

ビジョン

デジタル、AIを活用し、最適・最速・最新なコンサルティングを提供することで、お客さまの企業価値向上を実現する

方向性

デジタル、AIを活用し、以下を実現する

- 営業活動を高度化することで、お客さま満足度を高める
- 業務を効率化することで、生産性を向上する
- 多様な働き方を提供し、社員の能力を最大限発揮できる環境を構築する

3. デジタル技術を活用する戦略

戦略1 最適

顧客ニーズ対応型コンサルティング機能の提供

企業ライフステージ毎に発生するコンサルティングニーズへの対応

データを活用し顧客ニーズのタイミングをとらえたコミュニケーション

戦略2 最速

業務プロセス改革によるサービス提供のスピード化

無駄の削減、知の共有による行動の迅速化

デジタルを活用した働き方改革の実施

戦略3 最新

時代に対応したコンサルティングメニューの導入

AIの活用によるコンサルティング品質の向上と効率化の実現

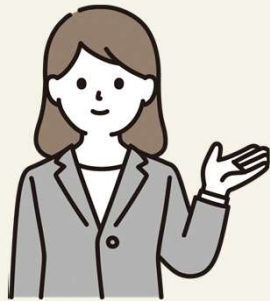
DXに関する総合的コンサルティングの提供

4.戦略を推進する具体的な方策

戦略	内容	具体的方策
顧客ニーズ対応型 コンサルティング機能 の提供	企業ライフステージ毎に発生する コンサルティングニーズへの対応	担当者間の情報を共有し、データを活用す ることで、担当業務を超えたコンサルティン グ業務を実施
	データを活用による顧客ニーズの タイミングを捉えたコミュニケーション を実施	ダイレクトチャネル(EメールやWeb)からの コンタクトを実施し、顧客ニーズの発生タイ ミングの把握
業務プロセス改革による サービス提供のスピード化	無駄の削減、知の共有による 行動の迅速化	社内情報の共有と業務効率化を実現
	デジタルを活用した働き方改革の実施	Webミーティングを活用した 時間の有効活用、作業時間の短縮
時代に対応した コンサルティングメニュー の導入	AIの活用によるコンサルティング品質 の向上と効率化の実現	生成AIを活用し、成果物の品質向上と業務 効率化を両立する
	DXに関する 総合的コンサルティングの提供	社内会議における、DXの進捗状況、 課題の共有

5.DX推進体制・人材の育成

代表取締役社長
指示のもと、
DX担当責任者を
任命しております。



DX推進体制・組織

DX担当責任者が中心となり、社内定例会議においてDXに関する戦略実行の進捗状況、課題の抽出や解決策の策定などについて議論を実施しております。

また、お客さまへのDXに関するコンサルティングに関しても、更なる提供価値向上に向け、組織として何をすべきか継続して検討しております。

今後、しずおかフィナンシャルグループの一員として、グループ全体でDXを推進するという観点においても体制を整備、構築していきます。

人材の育成・確保

DX戦略で取り組む重点分野の1つとして、「デジタル人材の育成」を掲げ、

ITリテラシー向上としてITパスポート等の推進資格を全員取得することを目指します。

6.戦略の実現に向けた環境の整備

戦略	内容	準備する環境
顧客ニーズ対応型 コンサルティング機能 の提供	担当者間の情報を共有し、データを活用することで、担当業務を超えたコンサルティング業務を実施	・営業支援システム(SFA)/顧客管理システム(CRM):Salesforce
	ダイレクトチャネル(EメールやWeb)からのコンタクトを実施し、顧客ニーズの発生タイミングの把握	・マーケティングオートメーション(MA)ツール:SATORI
業務プロセス改革による サービス提供のスピード化	社内情報の共有と業務効率化を実現	・グループウェア:Teams、Outlook
	Webミーティングを活用した時間の有効活用、作業時間の短縮	・Web会議ツール:Teams、ZOOM
時代に対応した コンサルティングメニュー の導入	生成AIを活用し、成果物の品質向上と業務効率化を両立する	・生成AI:AzureOpenAi、Copilot
	社内会議における、DXの進捗状況、課題の共有	・グループウェア:Teams、Outlook

7.重要な成果指標

1

CRMへの訪問日誌登録数

- 業務を効率化した結果、増加したお客さまとの面談数を測る指標
- 登録した面談結果を社員間で情報共有する目的もある

2

メール送付から営業社員へのトスアップ数

- マーケティングオートメーションを使用し、お客さまのニーズ発生を把握した件数を測る指標
- デジタルを活用したお客さまとの長期的リレーションシップを実施する目的もある

3

生成AI活用による業務削減時間

- 生成AI活用したことで削減された業務量を測る指標
- 品質向上については、定性的に評価する