

地域のデジタル推進の取組について

北海道銀行デジタル戦略部
DX推進チーム
佐藤 哲郎

アジェンダ

1. 北海道銀行のご紹介
2. 北海道銀行の考えるDXとは？
3. 道内の支援事例
4. 北海道銀行内の取り組みのご紹介

アジェンダ

1. 北海道銀行のご紹介
2. 北海道銀行の考えるDXとは？
3. 道内の支援事例
4. 北海道銀行内の取り組みのご紹介

北海道銀行について



北海道銀行 企業概要

設立	昭和26年3月
本店所在地	札幌市中央区大通西4丁目1番地
店舗数	144(本支店136・出張所8) 海外駐在員事務所3ヶ所
従業員数	2,118人
総資産	7兆652億円
預金	5兆6,964億円
貸出金	4兆1,495億円
資本金	935億円

※基準日：2022年3月末現在、店舗数は2022年6月末現在

経営理念

地域共栄	社会的使命を実践し、地域社会とお客さまとともに発展します。
公正堅実	公正かつ堅実な経営による健全な企業活動をめざし、信頼に応えます。
進取創造	創造と革新を追求し、活力ある職場から魅力あるサービスを提供します。

自己紹介

氏名

佐藤 哲郎

所属

北海道銀行
デジタル戦略部 調査役

年齢
出身

36歳 札幌出身

趣味
特技

- ・お酒
- ・学生時代はバレーボール、最近はランニングをちよこっと
- ・TV、映画など鑑賞

現
業務

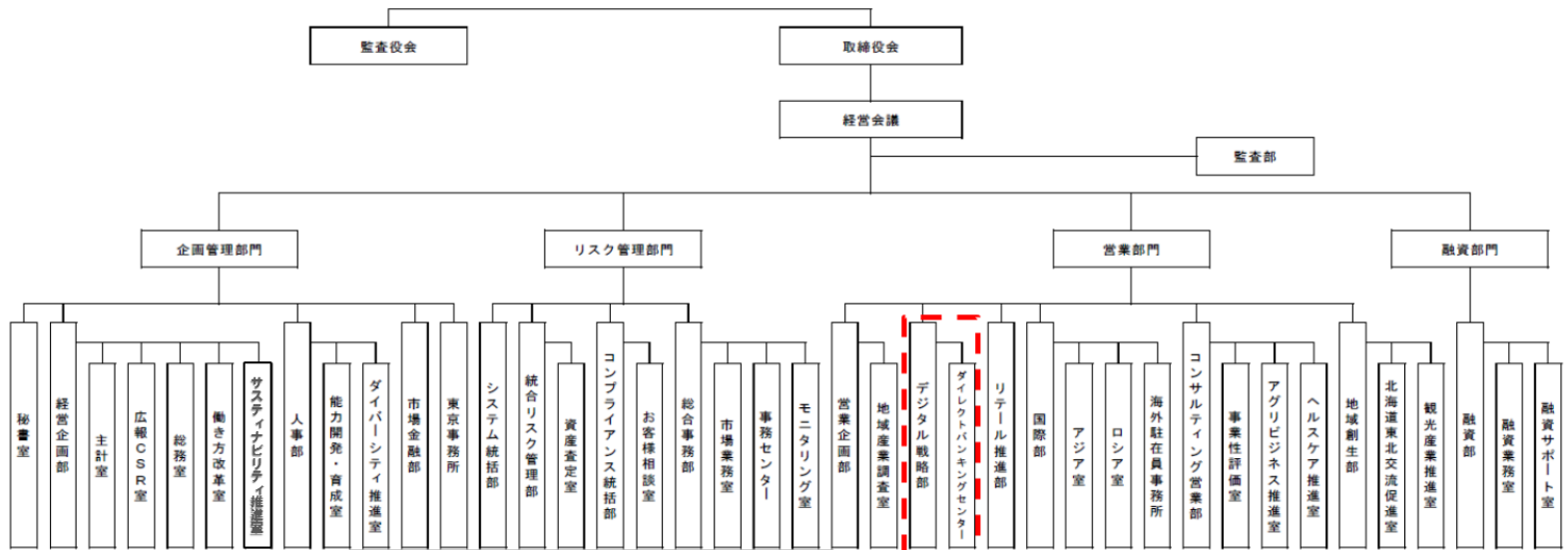
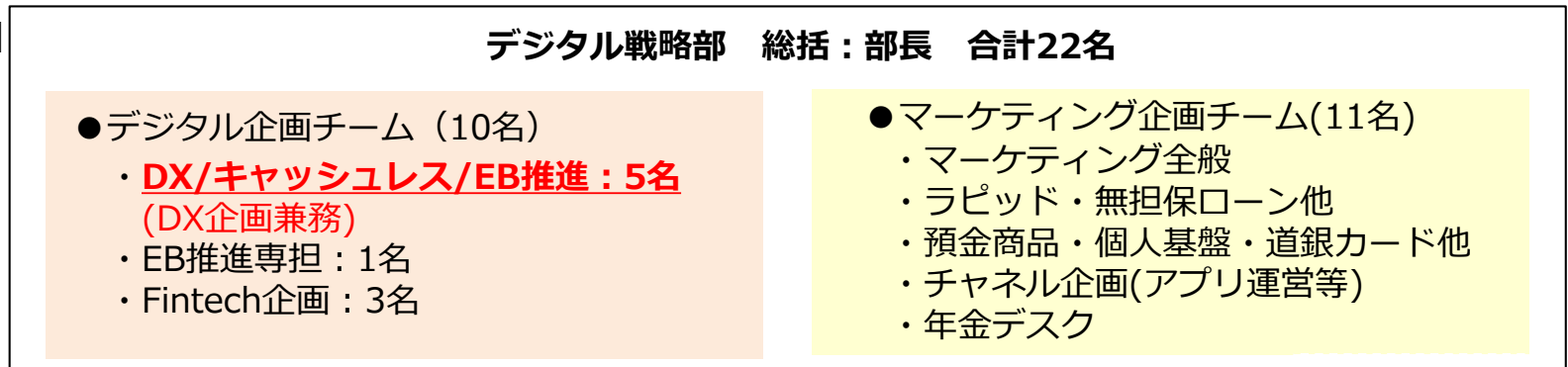
- ・法人のお客様向けのDX推進/企画業務
- ・キャッシュレス推進業務



デジタル戦略部DX推進チームについて

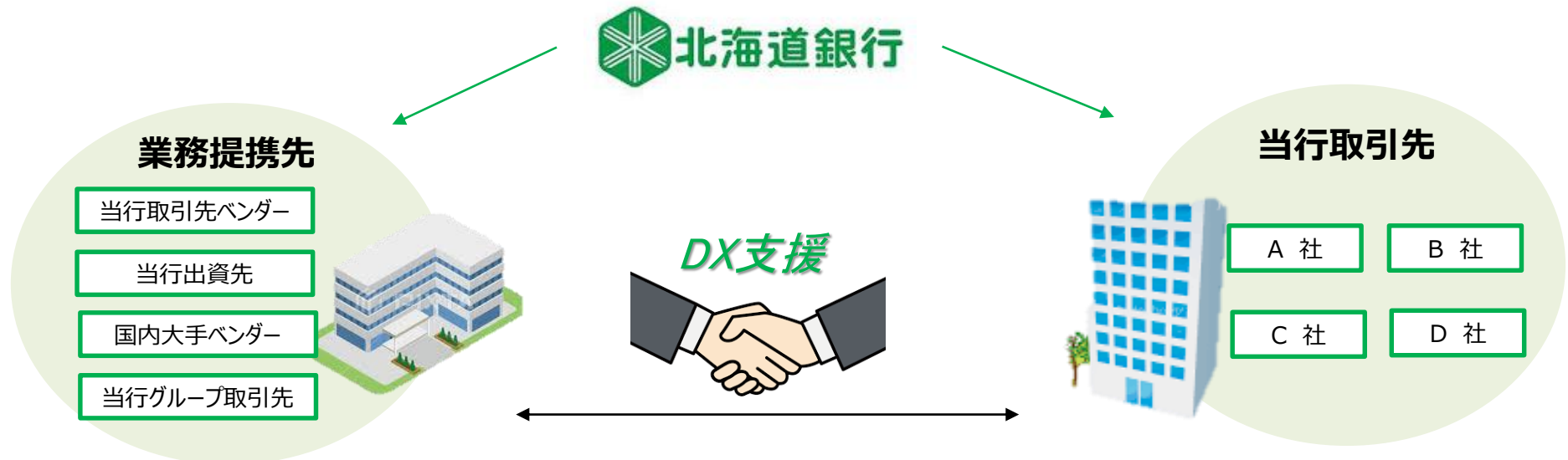
- 当初、QRコード決済の加盟店開拓チームとして発足したメンバーが、2021年10月より「お取引先さまのIT導入支援」を目的としたDX推進業務を開始しました。
- 現在、2名の出向者を受入し、計5名で全道各地の法人先を支援しています。
- 面談社数は、9月末時点(開始1年)でおおよそ800社にのぼります。

[デジタル戦略部組織図]



北海道銀行のDXに関する取組

北海道銀行では、お客さまのITに関する取組内容やニーズに応じて、適切なサービス・事業者をご紹介し、「デジタルシフト」およびその先の「DX」にむけたお手伝いをさせて頂いております。



<当行でご対応可能な提案業務>

弊行で提携するITツールのご紹介

弊行で提携するコンサルティング会社のご紹介

弊行で提携するシステムベンダーのご紹介
(受託開発など)

導入済のITツールのサポート業務を行う
事業者のご紹介

提携サービス一例

どれ選べばいいの？にお答えします！

ソリューションマップ



ERP・会計・給与計算

- 奉行シリーズ** (電) (協定奉行等)
 ㈩オービックビジネスコンサルタント
- MJSLINK等** (電) (大特シリーズ)
 ㈩ミロク情報サービス
- MFクラウド会計** (電)
 ㈩マネーフォワード
- MFクラウド給与**
 ㈩マネーフォワード
- ジョブカン会計** (電)
 ㈩DONUTS
- ジョブカン給与計算**
 ㈩DONUTS
- PROCESS**
 ㈩内田洋行ITソリューションズ

人事労務

- SmartHR**
 ㈩SmartHR
- MFクラウド社会保険クラウドマイナンバー**
 ㈩マネーフォワード
- ジョブカン労務HR**
 ㈩DONUTS

勤怠管理

- 就業役者**
 ㈩システムサポート
- MFクラウド勤怠**
 ㈩マネーフォワード
- ジョブカン勤怠管理**
 ㈩DONUTS
- 使えるくらうど勤怠管理**
 アサクラソフト㈩※㈩HDC経由
- クロノスパフォーマンス**
 Xronos㈩

経費精算

- 楽楽精算** (電)
 ㈩ラクス
- 経費Bank II** (電)
 SBIビジネスソリューションズ㈩
- TOKIUM経費精算** (電)
 ㈩TOKIUM
- MFクラウド経費** (電)
 ㈩マネーフォワード
- ジョブカン経費精算** (電)
 ㈩DONUTS

請求書処理

- BtoB[®]プラットフォーム請求書** (電) (イ)
 ㈩インフォーマット
- TOKIUMインボイス** (電) (イ)
 ㈩TOKIUM
- MFクラウド請求書** (電) (イ)
 ㈩マネーフォワード
- 楽楽明細** (電) (イ)
 ㈩ラクス※㈩HDC経由
- inbox受取請求書** (電) (イ)
 ㈩Deepwork

受発注

- BtoB[®]プラットフォームTRADE**
 ㈩インフォーマット
- クロスオーダー**
 クロスマーケット㈩
- PieceWorks**
 ㈩サンクレエ

電子契約

- freeeサイン** (電)
 ㈩サイトビジット
- クラウドサイン** (電)
 ㈩建士ドットコム㈩※㈩HDC経由

入金消込/代金回収

- マッチングレポート**
 ㈩北海道銀行
- V-ONEクラウド**
 ㈩R&AC
- ワイドネットサービス**
 ㈩HDC
- コンビニ収納サービス**
 ㈩北海道銀行
- 電子請求サービス**
 ウェルネット㈩
- StarPayオーター**
 ㈩リージョナルマーケティング

営業支援

- Kintone**
 サイボウズ㈩※㈩HDC経由
- Cyzen(サイゼン)**
 レッドフォックス㈩

ワークフロー

- 承認Time**
 SBIビジネスソリューションズ㈩
- シャチハタクラウド**
 シャチハタ㈩

グループウェア

- desknet's**
 ㈩HDC
- サイボウズOffice**
 サイボウズ㈩※㈩HDC経由
- NI Collabo 360**
 ㈩HDC

ビジネスdxストア：㈩NTTドコモ (NTTコミュニケーションズ)

- ・dx オンライン営業
- ・dx リモートデスクトップ
- ・dx 福利厚生
- ・dx 勤怠・労務管理 (電)
- ・dx 助成金申請
- ・dx 商談・名刺管理
- ・dx 電子請求書発行 (電) (イ)
- ・dx 電子契約 (電)
- ・dx ホームページ
- ・dx 電子カタログ
- ・まるごとビジネスサポート

RPA

- Automation Anywhere**
 ディーコーブ㈩
- WinActor**
 ㈩NTTデータ北海道
- SynchRoad**
 東洋㈩

通信

- 携帯回線等**
 ㈩NTTドコモ (㈩NTTコミュニケーションズ)

コミュニケーション

- Chatworks**
 ChatWork㈩
- オフィスリンク**
 ㈩NTTドコモ (㈩NTTコミュニケーションズ)
- カイクラ**
 ㈩シンカ
- カミナシ**
 ㈩カミナシ

セキュリティ

- DDH BOX**
 デジタルデータソリューション㈩

教育

- Teachme Biz**
 ㈩スタディスト
- DX学校**
 ㈩ディグナ

マーケティング

- LINE公式アカウント運用**
 ㈩イースト・デ일리
- Moribus**
 AIQ㈩
- HP作成**
 キグナスインターネット㈩
- 楽天市場**
 楽天グループ㈩
- Helpfeel**
 Nota㈩
- グーグルマイビジネス一括管理サービス**
 ㈩Canly(カンリー)

導入支援/アウトソーシング

- ㈩ディグナ**
- ㈩BN Smart Back Office**
- HDC給与サービス**
 ㈩HDC
- 経理業務全般**
 天啓総合リース㈩

介護

- カイボク**
 ㈩エス・エム・エス

電帳法特化

- freeeサイン文書保管プラン** (電)
 ㈩サイトビジット
- inbox電子帳簿保存法** (電)
 ㈩Deepwork
- スキャニングサービス** (電)
 シティコンピュータ㈩

建設・土木・不動産

- ALTA**
 ㈩コンピュータシステム研究所
- ATLUS**
 ㈩コンピュータシステム研究所
- すこいよ山下くん**
 ㈩フューチャーリンク
- アンドパッド**
 ㈩アンドパッド
- 使えるくらうど工事台帳**
 アサクラソフト㈩※㈩HDC経由
- 使えるくらうど配車管理**
 アサクラソフト㈩※㈩HDC経由
- ESいい物件One**
 ㈩いい生活

受託開発

- ㈩HDC**
- テクノフェイス**
- サンクレエ**
- SEC**
- アイパス**

その他

- おまとめ請求、ピリングONE**
 NTTファイナンス㈩
- アラームボックス**
 アラームボックス㈩
- Timee**
 ㈩タイムー
- VACAN(バカン)**
 ㈩バカン
- 会計ツール導入支援**
 ・税理士法人マッチポイント
 ・税理士法人小島会計



電：電子帳簿保存法対応

イ：インボイス制度対応

D X 推進事例集

当行でご支援した事例を多数まとめています
後ほどいくつかご支援事例をご案内します。

2. 北海道銀行の提案事例 THE HOKKAIDO BANK,LTD

提案事例 会計システムの導入

会社規模	新聞小売、売上10億円超、従業員30人超
現状	<ul style="list-style-type: none"> コロナにより、主要売上げであった折込チラシ収入激減。経費削減含む業務の効率化を図るためIT導入を決断。
ニーズ/提案	<ul style="list-style-type: none"> 提携の会計事務所が指定する会計ソフトを利用していたが、新聞関連の基幹システムと連携とれず、労力多大。 MoneyForwardクラウドは「会計」、「給与」、「勤怠」、「請求書」、「経費精算」などを一括管理し、他社サービスとの連携実績も多いことから検討を実施。導入後はバックオフィスの業務効率化とペー
導入サービス	<ul style="list-style-type: none"> MoneyForwardクラウド(会計を軸としたERPサービス)



「会計」は、企業の基幹であり、効率化に伴う効果大きい業務
まずはこの見直しから検討していきましょう！



2. 北海道銀行の提案事例 THE HOKKAIDO BANK,LTD

提案事例 RPAの活用

会社規模	飲食業、売上10~20億円、従業員300人程度
現状	<ul style="list-style-type: none"> ホールディングス体制をとっており、親子間の決算仕訳が発生。 POSレジと会計システムが連携しておらず、経理担当者の業務が煩雑。 社内外でITまわりの相談相手がおらず、困っていた状況。
ニーズ/提案	<ul style="list-style-type: none"> POSレジや会計システムの変更等、様々な案内を行ったが、システムが現状のままを進めることで決定。よってPOSレジの情報を会計システムに取り込むためRPAを導入することで前向き検討。親子間の決算仕訳にもRPAを活用したい意向。 「Automation Anywhere」は、サブスク型での導入につき、初期費用を抑えた導入となるため、実務担当者まじえ、現在運用検討段階。
導入サービス(検討中)	<ul style="list-style-type: none"> Automation Anywhere(RPA)

<導入イメージ>



各システムが連動しておらず、手入力を行っている事業者は多いです。
RPAは様々な業務に対応できるため、一度ご相談ください。



アジェンダ

1. 北海道銀行のご紹介
- 2. 北海道銀行の考えるDXとは？**
3. 道内の支援事例
4. 北海道銀行内の取り組みのご紹介

DXとは・・・

DX (Digital Transformation/デジタルトランスフォーメーション)

「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、業務そのものや、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」

出典 経済産業省「DXガイドライン」

要約すると・・・

最新のITやデジタル技術を駆使し、

手段

デジタル化時代に対応する企業に変革し、
ビジネスモデルを変化させること

目的

まずは「デジタル・シフト」から始めてみましょう

- 世の中、「DX」という言葉が独り歩きしていますが、多くのお客様が「何からしていいか」という状況です。
- まずは、ITを活用して業務を効率化したり、働き方を多様化させる「デジタル・シフト」を検討することが重要です。
- 「デジタルシフト」で効率化した時間で新たな業務に着手したり、自社で構築したシステム運用を他社に横展開して販売したり・・・。「DX」は「デジタルシフト」から始まります。

<DXまでの道のり>

<デジタルイゼーション>

アナログで行ってきた業務を
デジタル化

- 紙書類の電子化
- WEB会議などの導入

<デジタルイゼーション>

ワークフロー全体をデジタル化

- IoT、ロボットの活用による業務全体のオンライン化
- RPAを用いた定型業務の自動化

<デジタル・ トランスフォーメーション(DX)>

新たなビジネスモデルの構築

デジタル・シフト

デジタル・トランスフォーメーション

「デジタル・シフト」により業務が変わります

(例) 勤怠管理の場合

導入前

タイムカード
で打刻

上司のチェック

人事部でとりま
とめ経理部で給与
計算、明細、支
払データ作成銀行振込みor
給与手渡し経理部でシステ
ムに手入力

導入後

スマホやICカー
ドで打刻

上司クリック

経理部での給与計算、明細、支払データ
作成は**自動でシステム取込み可能**

銀行振込み

たとえば、従来3人で行っていた業務が1人で対応できるようになります。

ここが重要！

一見すると、2名分の業務が削減されて業務効率化が成功したように見えますが、そのまま終わるのは勿体ない話です。

この2名に何をさせるか、これがDXにつながり、社長の腕の見せ所です。

DXの実現方法の一つは、デジタルシフトの先に
結果として達成されているものです。

アジェンダ

1. 北海道銀行のご紹介
2. 北海道銀行の考えるDXとは？
3. 道内の支援事例
4. 北海道銀行内の取り組みのご紹介

道内における中小企業の現状

- 北海道銀行では2021年10月から1年間で、およそ800社の中小企業とDXに係るディスカッションをしました。
- 以下のとおり、**道内中小企業の多くはITに係る相談相手がいない**ことがわかり、現在当行で支援している状況です。

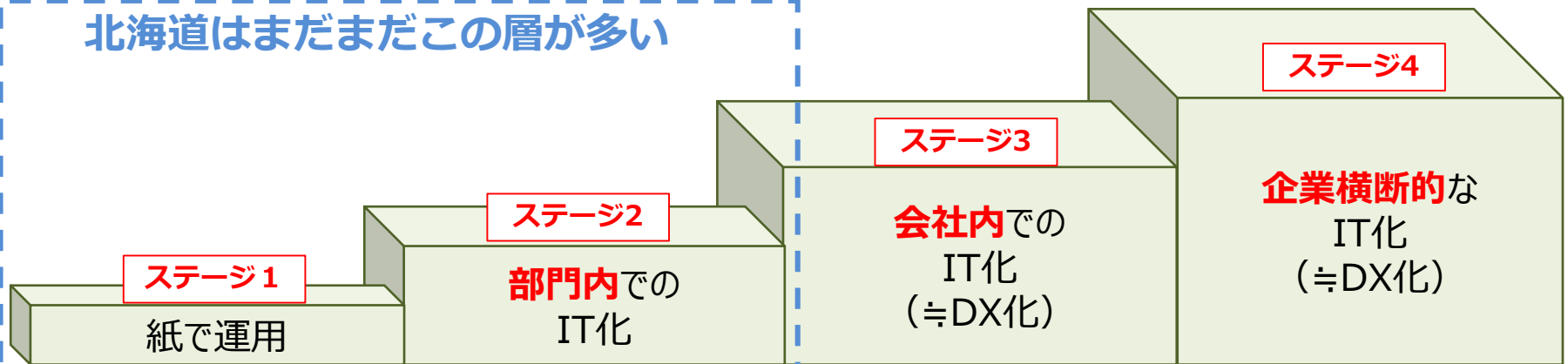
- 社長がDXセミナーに参加し、感化されて「うちもDX化だ！」と指示が飛んできた。何をやればいいんだ？
- 「電帳法」とか、「インボイス制度」って、何をすればいいの？
- ITツールの種類が多すぎて、何を選んだらいいかわからない。
- うちの懐事情も知らず、数千万円のシステムを提案された。
- システムベンダーも言われたことしかやってくれないし、そもそも何を言っているのかわからない時が多い。
- セキュリティ？なんもしてないけど・・・必要？



北海道内中小企業のIT推進状況



北海道はまだまだこの層が多い



- 業務管理は全て紙と人の目
- 何からIT化すればいいかわからない

- IT化のステップを踏んだ企業
- 部門毎で判断しIT導入しているため、部門連携なし

- 各部門毎のシステムがしっかりと連携しており、「経営見える化」ができています

- 取引先を巻きこみ、電子契約・電子受発注を実施
- 業務を最大限効率化

担当・部門に関わるITツールの導入

- 基幹システムの導入 (会計・人事給与・販売・在庫管理など)
- サブシステムの導入 (経費精算・勤怠管理・顧客管理・営業支援など)
- 業務効率化ツールの導入 (RPA・AI-OCR・電子ワークフローなど)

部門を超え社内全域のIT化、他社を巻き込んだ業務効率化

- 社内コミュニティツール、スケジューラーの導入 (ビジネスチャット・社内スケジュール管理ツールなど)
- 電子契約、電子受発注システムの導入
- 全業務の効率化、新技術の活用 (マーケティングツール、AIなどの利活用)
- 各システムのAPI接続

提案事例 電子ワークフローの導入

会社概要	社会福祉法人、売上5～10億円、従業員100人程度
現状	<ul style="list-style-type: none"> 「紙」での稟議申請業務が多く、担当者の負担大。 拠点が複数あり、郵送でやり取りし、かつ最終決裁者である理事長も各拠点を回っておりなかなか決裁を見れず、稟議承認までに時間を要している。
ニーズ/提案	<ul style="list-style-type: none"> 「紙」での管理は誤廃棄・紛失のリスク高く、また過去の稟議書を確認することも多く、<u>該当の稟議書を確認するのに時間を要していた。</u> コロナにより、<u>テレワークの導入も検討したく、電子ワークフローシステム「承認Time」の提案し導入。</u> 経費申請も同様にできるように同社が提供する「経費Bank II」も検討中。
導入サービス	<ul style="list-style-type: none"> 承認Time(電子ワークフローシステム)

<「紙」運用の場合>



<電子ワークフローの場合>



- パソコン上で稟議を申請し、承認者はスマホで承認することができるという仕組みです。
- どこにいても承認作業ができるようになり、承認までのリードタイムがなくなり、業務効率が上がった事例です。
- **スモールスタートで目先の課題をITツールを使って改善し、さらなる効率化で次の検討に進んでいる事例です。**
- クラウドサービスなので、場所を問わず利用可能で、テレワークにも親和性が高いです。



提案事例 食品製造業のコンサルティングおよび受発注システム導入

会社規模	食品製造業、売上5~10億円、従業員30人程度
現状	<ul style="list-style-type: none"> 社長自身がITなど、新しいものに興味があり自分で調べるも、「何から手を付ければいいか」といった状況。
ニーズ/提案	<ul style="list-style-type: none"> 社長、担当役員、事務担当者を交え、ディスカッションを実施。社長自身は「サービスも調べすぎて、何から行えば・・・」といった状況。 一方、実務担当者からは「取引先からの受発注が電話/FAXだけで、受注漏れや多くの時間・人員を擁している課題が判明。あわせて受取する請求書も多く、一部アウトソーシングを行いたい意向判明。 受発注・請求書受取効率化ツールを提案しながら、コストのかからない国の補助制度を活用したコンサルスキームをご紹介。
導入サービス	<ul style="list-style-type: none"> クロスオーダー(受発注効率化) TOKIUMインボイス(請求書効率化、検討中) 北海道経産局補助事業(コンサル、採択)

<短期的な課題>

- 受発注の効率化
- 請求書受取の効率化

実務担当の声

<中・長期的な課題>

- 効率化する業務の順位づけ
⇒コストをかけずに業務や課題を洗い出し

社長の声

➤ 本件は、当初コンサルティングを実施し、時間をかけてIT化を進める予定であった案件が、**同席した実務担当者の声で短期的課題が発掘**できた事例です。

➤ 短期的な課題に着手しながら、中・長期的な課題について、コストをかけないかたちで現在コンサルティング実施中です。



提案事例 機械卸売業の輸入管理システム構築 + バックオフィス効率化

会社規模	機械卸売業、売上5~10億円、従業員20人程度
現状	<ul style="list-style-type: none"> 業容拡大している中、社内承継を実施。また、これまで属人化していた輸入管理の担当が退社することが決定。ITを活用した社内効率化を検討。
ニーズ/提案	<ul style="list-style-type: none"> 輸入管理のシステムはパッケージで複数探すも高額であることが発覚。よって道内システムベンダーの中で、輸出入業務に知見を持つベンダーをご紹介、ご契約。 道外事務所開設を契機に、社内稟議のワークフロー化、経費精算のシステム化、勤怠管理に着手。 現在はインボイス制度対応の相談を受け、運用検討中。
導入サービス	<ul style="list-style-type: none"> 輸入タスク管理システムの受託開発(道内ベンダーご紹介) 楽楽精算(クラウド経費精算サービス)、J-Coin Biz(アプリ送金システム) 就業役者(勤怠管理システム)

優先順位をつけてご提案

社内状況によっては検討をステイ

①	輸入システム開発	⇒	道内ベンダー
②	バックオフィス効率化	⇒	楽楽精算 等
③	インボイス対応	⇒	選定中



- 輸入の管理については、これまで一人の担当者の熟練の技で管理をしていましたが、退職に伴いシステム化に着手。
- 本件により、業務の見える化や、データベース管理が可能となりました。
- 道外進出を機に、経費精算や勤怠管理の電子化にも着手。ペーパーレス化を推進。
- **先代社長と後継者、両名と対話を重ねたことでスムーズにデジタル化が進んでいる事例。**



提案事例 運送業 システム会社の紹介+ I Tよろず相談

会社規模	運送業、売上15～20億円、従業員60人程度
現状	<ul style="list-style-type: none"> 属人化していた経理担当者が引継ぎなく急きよ退職し、当行にSOSがきた状況。
ニーズ/提案	<ul style="list-style-type: none"> 当初経理のアウトソーシング会社ご紹介で提案していたが、運よく知り合いの運送会社から経理担当者が転籍してくれたため、課題はいったん解決。 上記をスピーディーに対応したことから信頼を得、システムやネットワークをすべて任せている会社から、年々保守料を引上げされており、大変不満といった内容をヒアリング。システム状況、保守内容をヒアリングし、適切なベンダーをご紹介。 当行ご紹介のベンダーと契約。また、社内は多くの面でシステム未導入であることから、銀行本体のコンサルおよびトータル提案をご希望。
導入サービス	<ul style="list-style-type: none"> 既存システムおよびネットワークの保守事業者(道内システムベンダー) 銀行本体のコンサルおよびトータル提案を検討中

日頃会っている銀行さんに
システム相談できて助かる！

会計士よりも早く訪問して
くれた！



道銀さんには、お金だけ
じゃなくて、これからはなん
でも相談するね！

- 手塩にかけて育てた経理担当が急きよ退職し、会社存亡の危機にさらされた事例です。
- 今回は、運よく後継者を採用できましたが、今後はシステム化による属人化解消にむけ着手する予定です。
- 「お客様が困ったとき、だれよりも早く駆けつける」、これは地方銀行だから対応できるIT支援であると実感した事例です。



その他の事例

SNSをうまく活用できなくて・・・。

当社から「紙」の業務をすべてなくしたい。なんかいい方法ある？

AIを活用して、需要予測を試してみたい！



たくさんITサービスの提案を受けたんだけど、何を選んだらいいのかな？



これらのご相談についても、当行で対応しています！

アジェンダ

1. 北海道銀行のご紹介
2. 北海道銀行の考えるDXとは？
3. 道内の支援事例
4. 北海道銀行内の取り組みのご紹介

当行のデジタルシフトも道半ばです。。。

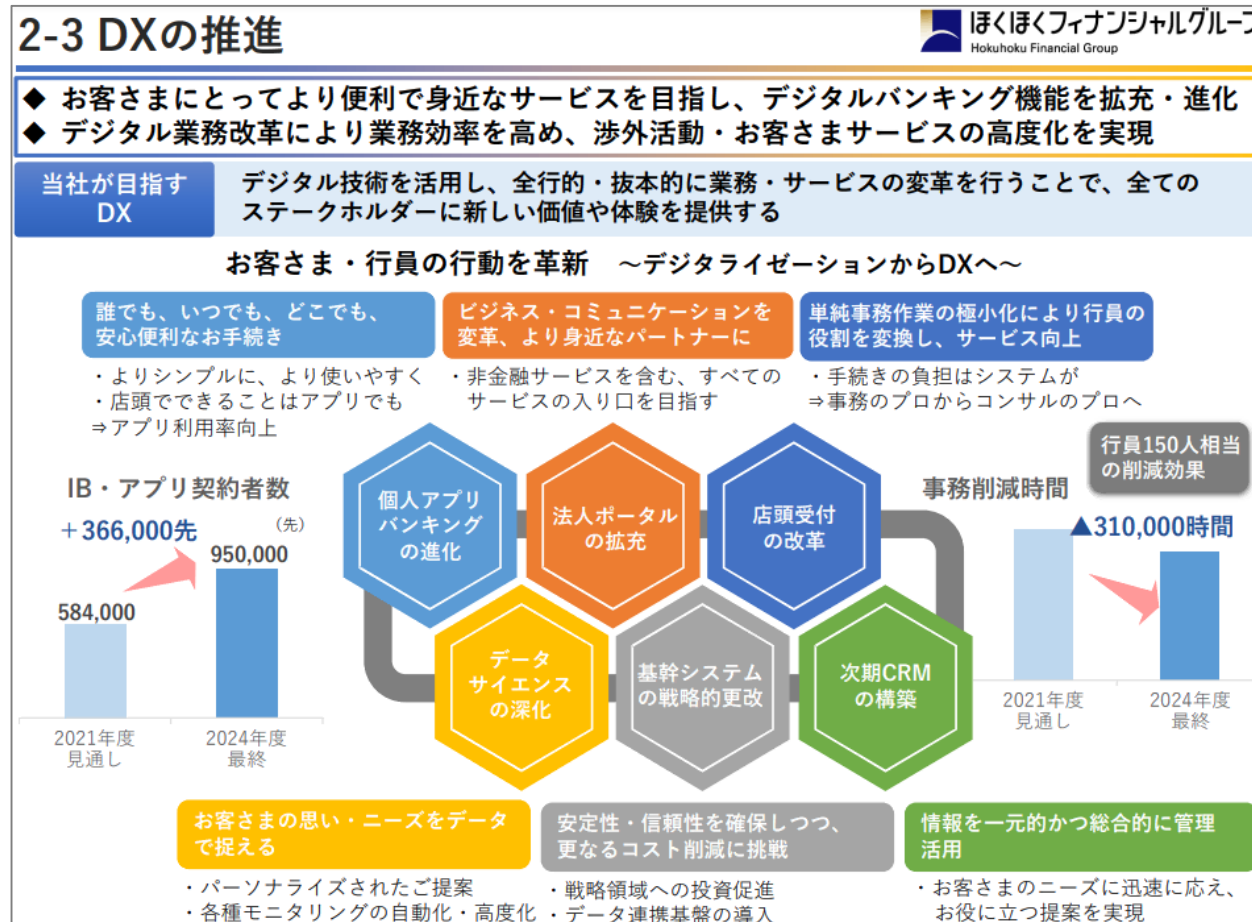
- 携帯電話 → アンドロイド端末(NTTドコモ) : 全店向けに2年前に導入
※利用用途は電話がメイン
- テレワーク環境 → タブレットPC(HP) : 5年前くらいに導入
- Web会議 → 「LIVE ON」、「Zoom」
- スケジューラ → desknet's
- 経費申請/精算 → desknet's/領収書で振込
- 勤怠管理 → 勤怠管理システム
- ワークフロー → desknet's : 3年前くらいに利用開始
- 顧客管理 → 営業支援システム
- 経理 → 経費管理システム
- 業務特化 → 各種個別システム (融資、ローン審査 等)
- RPA → WinActor : 2年前に導入

当行も時間をかけてここまで整えてきましたが、まだまだ効率化が必要です。



直近の取り組み

- 第5次中期経営計画『Go forward with Our Region』より抜粋
https://www.hokuhoku-fg.co.jp/news/20220325_a.pdf



ベースラインを上げるため、行員のスキルアップに取り組んでいます。



法人のお客様担当者向けにeラーニング中です。

DX学校

- ITパスポート
 - ➡システム構築・IT関連用語の知識習得がメイン
- DX学校
 - ➡「クラウドの活用」「最近時のIT導入トレンド」
提案に必要な「実践ノウハウ」がメイン

当チームメンバーが受講して「いいね！」となりました。



アジェンダ

1. 北海道銀行のご紹介
2. 北海道銀行の考えるDXとは？
3. 道内の支援事例
4. 北海道銀行内の取り組みのご紹介

さいごに・・・

- 今回、「地域のデジタル推進の取組について」ということでお時間を頂戴し、誠にありがとうございました。
- 現状、道内の中小企業の多くが、「ITの相談相手がいない」という状況です。また、バックオフィス業務の効率化に着手する企業は少なく、業務の属人化が進んでいるという現状です。
- 道内は人口減少も顕著であることから、ITを活用した円滑な事業継続ならびに業務効率化を支援していく所存です。
- 今後も北海道銀行をご愛顧のほど、よろしくお願いいたします。



End of Document
Thank You!

〈本件についてのお問い合わせ先〉

北海道銀行 デジタル戦略部 担当：佐藤(哲)

電話：011 - 233 - 1418

E-Mail：H121030@hokkaidobank.co.jp