

トップインタビュー



新事業の提案を行い、
取引先の事業成長と
地域経済の活性化を目指す

徳島銀行

代表取締役頭取

吉岡 宏美

スペシャルインタビュー

挑戦そして実現！ — 引き出せ、広島県の底力。

広島県知事 湯崎 英彦



クローズアップ

金融機関の働き方を改革する
「規程・マニュアル管理システム」と導入事例

株式会社システムディ

新事業の提案を行い、 取引先の事業成長と地域経済の 活性化を目指す

Top Interview



吉岡 宏美（よしおか ひろみ）

昭和 51 年 4 月
徳島銀行入行
平成 12 年 4 月
同行営業企画部長
平成 13 年 6 月
同行取締役営業企画部長
平成 15 年 6 月
同行常務取締役総合企画本部長兼企画部長
平成 18 年 6 月
同行取締役専務総合企画本部長兼企画部長
平成 22 年 2 月
同行取締役専務
平成 22 年 4 月
トモニホールディングス取締役（現職）
平成 23 年 6 月
徳島銀行代表取締役頭取（現職）

今回は、平成 30 年 3 月 3 日に創業 100 周年を迎えられ、事業性評価を通じた取引先への新事業の提案や、女性活躍推進に向けた働き方改革、地域の子どもの教育など、地域金融機関として様々な取組みに積極的に取り組まれている徳島銀行の吉岡頭取にインタビューを実施しました。

聞き手：リッキービジネスソリューション株式会社 代表取締役 澁谷 耕一

徳島銀行

代表取締役頭取 **吉岡 宏美 氏**

奉仕する銀行 創造する銀行 錬成する銀行

澁谷：徳島銀行の経営理念「奉仕する銀行」「創造する銀行」「錬成する銀行」についてお聞かせください。

吉岡頭取：「奉仕」とは、お客さまにサービスを提供することであり、「創造」とは、時代に合うサービスを自らが創り出すことです。そして、「錬成」とは、お客さまに対してサービスを提供する上で、お客さまが何を求めているのかをしっかりと理解するために、提案力やお客さまのニーズを聞き出す力、専門知識の習得など、職員一人ひとりのレベルを高めることです。「お客さまにとって本当に必要なサービスを創造し、提供するために、勉強してください」という想いを込めて、当行は「奉仕する銀行」「創造する銀行」「錬成する銀行」という経営理念を掲げています。

事業性評価を通して、取引先へ新事業を提案

澁谷：事業性評価に対する取組みについてお聞かせください。

吉岡頭取：事業性評価シートを策定し、それに基づいて貸出業務を行っています。当行が最も意識して取り組んでいることは、事業性評価を行い、お客さまに対して「このような新たな事業を始めませんか」という提案をすることです。単に、事業性評価に基づいて貸出条件を出し、資金面の支援をするのではなく、お客さまの既存事業の中から、何か新しい事業を生み出し、事業の幅を広げていく提案をしたいと考えています。いつまでも同じ事業を続けているだけでは、時代とともに環境が変われば、その事業はいずれ衰退してしまうでしょう。当行では、そうなる前にお客さまに対して、新しい事業を始めていきましようという提案をしています。

このような当行の取組みは、金融庁が求めているものとは少し異なるかもしれませんが、銀行が企業体力や事業の成長性などを見極め、必要があればいつでも融資をしますというだけでは、お客さまのさらなる成長や地域経済の活性化には繋がっていかないと思います。事業性評価を通して、新しい事業を生み出し、それが雇用の創出に繋がりを、お客さまの売上や利益の源泉になるような提案ができればと考えています。

また、当行では、要注意先に対する事業性評価にも力を入れて取り組んでいます。お客さまがなぜ要注意先の状態にあるのか、どのような改善策に取り組みれば正常先に格上

げできるのかをお客さまと一緒に考えています。お客さまに経営課題を提案するだけでなく、どのようにして売上や利益を上げていくのか、或いはコストを抑えるのかをお客さまと一緒に考え、事業計画書の策定から実行に至るまで、金融支援も含めた総合的な取引先支援に取り組んでいます。業績の良い成長企業に対して様々な提案をすることは、他の金融機関でも取り組まれていると思いますが、当行では要注意先など業績の厳しい企業に対しても、正常先と同様に事業性評価を行い、支援するよう取り組んでいます。事業性評価を行うにあたり、正常先であっても要注意先であっても同じ対応をすることが、銀行として一番大切なことだと考えています。

澁谷：事業性評価を通して、取引先に対して新事業の提案をするというのは、銀行の担当者にとってもチャレンジな取組みですね。また、新事業の提案ができるようになるためには、職員の方々にも相応の専門スキルが求められると思いますが、銀行として職員のスキルアップにも取り組まれているのでしょうか。

吉岡頭取：例えば、医療の専門部署では、医療に関する指導などができる資格を保有した職員がいます。また、REVICに職員を派遣して企業再生の勉強をさせるなど、専門スキルの習得に向けた外部機関への職員派遣にも積極的に取り組んでいます。お客さまに対して様々な提案を行うためには、当然知識や経験に長けた人材が必要になると考えていますので、職員に勉強する機会を与え、専門資格の取得などを促しています。

創業支援に関しては、補助金申請の手続き支援などをはじめ、他の金融機関と比較しても積極的に取り組んでいると思いますが、既存のお客さまに対する新事業の提案にもっと注力していく必要があると考えています。事業性評価を行ってビジネスプランを策定し、新たに事業分野を開拓していくことは簡単なことではないので、外部機関のサポートなども受けながら、取り組んでいきたいです。

取引先が独り立ちできるまで徹底的にサポート

澁谷：地方創生への取組みについてお聞かせください

吉岡頭取：最近、よく「地方創生とは地域経済の活性化」と言われますが、地域で様々なイベントを開催したり、物産展を開いてバイヤーを集めるだけでは、本当の意味での地域経済の活性化には繋がらないと思います。例えば、お客さまが県外への販路開拓を求めた場合、銀行が商談会やビジネスマッチングの機会を提供するだけではなく、それらに直接関わり、お客さまとともに取り組んでいくという

姿勢でいなければなりません。最終的には、お客さま自身で県外に販売できるようになっていただく必要がありますが、入口の段階では、銀行がビジネスマッチングの機会を提供し、お客さまを主体的にサポートすべきだと思います。

澁谷：商談会の案内をするだけでなく、お客さまが立ち回りできるよう、銀行が一歩踏み込んだサポートをすることが大切ということですね。

吉岡頭取：商談会の案内だけであれば、誰でもできますし、商談会に参加して頑張ってくださいだけでは、成果はあまり期待できないと思います。また、商談会に出れば、販路が開拓できるというほど、世の中は甘くありません。商談会に出ることで何件かの成約はできるかもしれませんが、そこから大きな成果を上げようと思えば、銀行と一緒に取り組んでいかなければなりません。また、商談会後は、お客さま自らの力でもっと大きなレベルの話に繋がっていくことができるよう、銀行がフォローしていくことが大切だと考えています。

事業性評価を通して新事業の提案を行うというお話にも関連しますが、当行では、そのほかにも「徳島新鮮なっとく市」の開設支援や「木質バイオマス発電事業」への取組支援など、地方創生に繋がる様々な取引先支援を行っています。



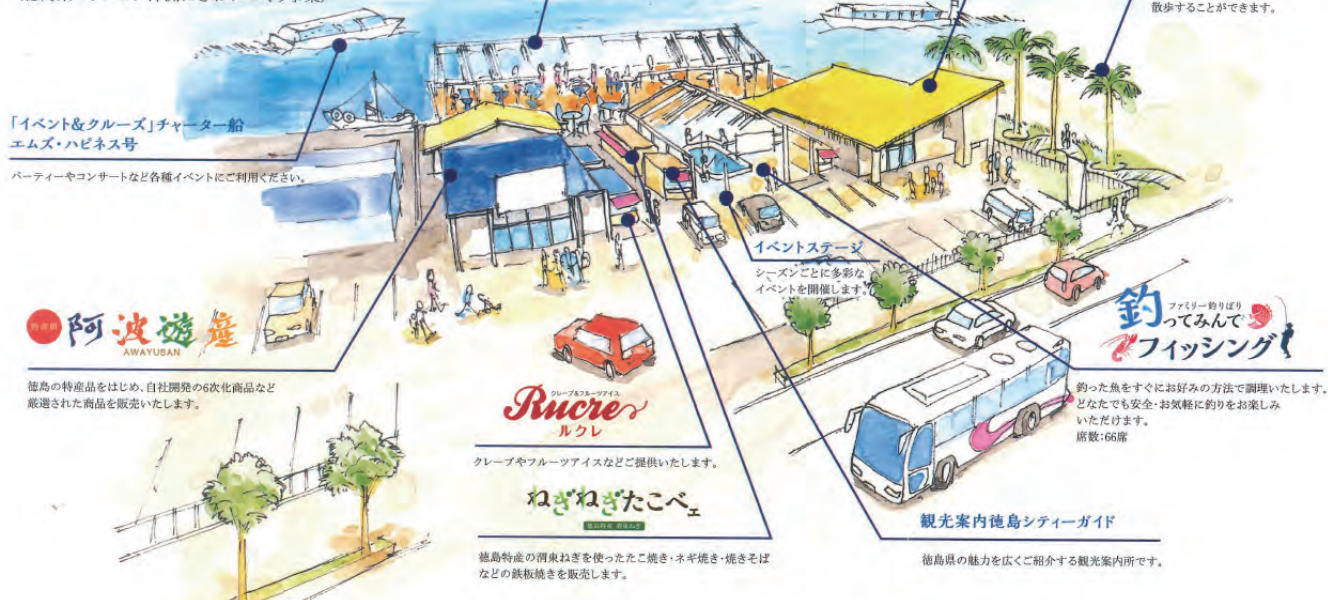
澁谷：「徳島新鮮なっとく市」とは、どのような施設なのでしょう。

吉岡頭取：徳島県の新たなランドマークとなる、観光食堂や物産館、観光案内所等の複合施設です。施設では、浜焼きバーベキューが楽しめたり、釣り堀で釣った魚をそのま

●「徳島新鮮なっとく市」のイメージ

徳島の東玄関マリニピア沖洲に 新名所誕生!

「徳島新鮮なっとく市」は新町川河口から紀伊水道を望む、眺望豊かなマリニピア沖洲に新設される、地産地消にこだわったレストラン、手ぶらで楽しめる浜焼きバーベキュー、釣った魚をそのまま調理して食べられる釣り堀、厳選商品の物産館や観光案内所など、今までにない『食』を中心とした総合施設です。
(徳島県マリニピア沖洲にぎわいづくり事業)





ま調理して食べることができたり、様々な形で「食」を楽しむことができます。

元々は、徳島県内で相応の知名度を誇り、地元徳島県産の旬の野菜や魚介類等（＝地域資源）を使用した弁当・給食等の製造販売を営む企業が、ランドマークとなる観光施設が少ない徳島市内において、観光食堂や物産館等を設置した複合施設を設けて、地域経済の活性化、延いては自社の新たな事業の開発を行いたいということが発端でした。

当行は、お客さまとの対話の中で同社のそのようなニーズを捉え、徳島県の「マリンピア沖州にぎわいづくり事業」への公募開始に伴い、公募申請書類の作成や官公庁関係機関との連絡等、一貫した支援を行いました。その結果、平

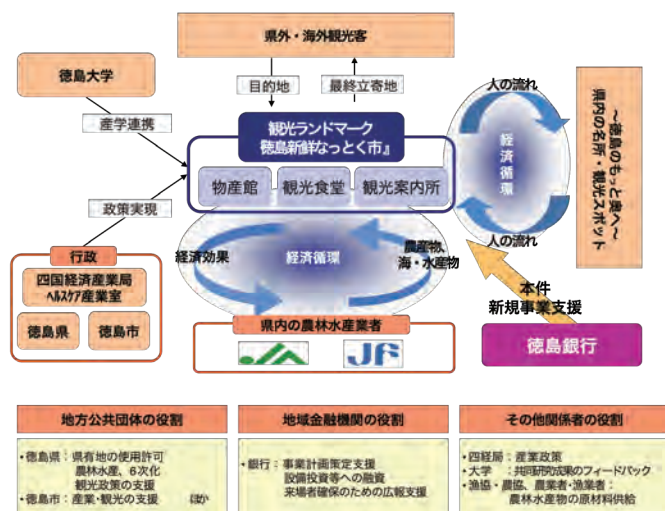
成 29 年 3 月に、同社は同事業の実施者に選定されました。また、施設設置に係る設備資金等に関しても、当行からの資金調達に加えて、「地域経済循環創造事業交付金（総務省）」を活用するよう同社に提案し、当行がそれらの公募申請書作成等もサポートした結果、平成 29 年 9 月に採択されました（交付金の支給は平成 30 年 4 月を予定）。

「徳島新鮮なとく市」開設支援の取組みは、徳島県の豊かな農産・水産資源を活用し、観光客誘致や経済循環の実現を目指した地方創生にも繋がる案件であり、取組意義の大きい成功事例だと思います。

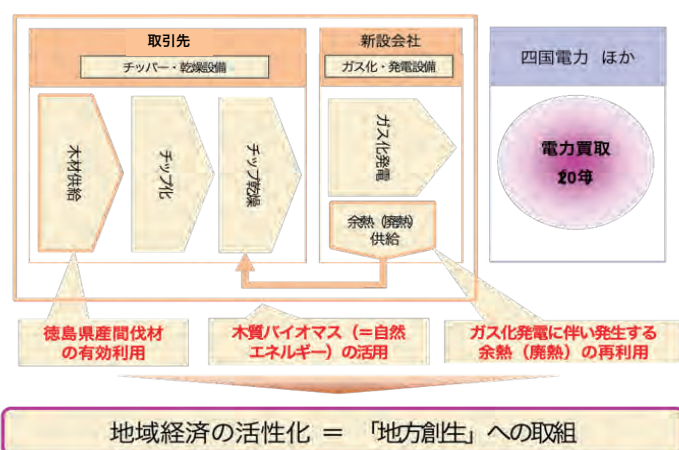
澁谷：「木質バイオマス発電事業」への取組支援とは、どのような支援だったのでしょうか。

吉岡頭取：昭和 31 年に徳島県下の主要林業経営者が中心となって設立した老舗企業に対する支援ですが、同社は木材需要の低迷や外材との価格競争の激化によって、取り巻く環境が厳しい状況にありました。一方で、同社は相応の資産を有し、「遊休不動産の活用」と「間伐材の有効活用（無から有の創造）」を経営課題として抱えていたため、当行が新たに「木質バイオマス発電事業」を提案しました。新工場建設や木質バイオマス発電設備導入にあたり、当行は事業計画（収支計画）の策定支援に留まらず、関連事業者や協調融資予定金融機関（日本政策金融公庫）との協議にも同席するなど、当行主導で事業実現に向けた取組支援を行いました。同社の遊休不動産を有効活用するとともに、市場性の低い間伐材をチップ化し、発電に繋げることで新たな利益を生むビジネスモデルに転換できた成功事例です。これも、徳島県産材の有効活用、県内林業者の活性化、自然エネルギーの供給等、地方創生に繋がる案件として、非常に取組意義は大きかったと思います。

●「徳島新鮮なとく市」の取組構造



●木質バイオマス発電事業に係るビジネスモデル



金融教育の集大成としてキッズタウンを開催

澁谷：平成30年3月3日に創業100周年を迎えるそうですが、創業100周年記念事業の取組みについてお聞かせください。

吉岡頭取：創業100周年記念事業として、子どもに対する教育に取り組んでいます。子どもたちを対象にした野球・サッカー・卓球のスポーツ教室を開催したり、銀行やお金のことを知ってもらうための金融教育を行っています。平成30年3月から4月にかけては、徳島新聞と当行が連携して、小学生を対象にしたキッズタウンのイベントを開催する予定です。キッズタウン内では、子どもたちが買い手と売り手になってもらい、何を売るのかも子どもたち自身で考えてもらいます。当然、銀行も設ける予定です。そして、キッズタウンで使用するコインとして、徳島銀行の「とくぎんコイン」を準備し、子どもたちには自分たちで商売をして幾ら利益が上がったのかなどを経験してもらいます。当行は、これまで子どもたちに対して、銀行に来てもらい、実際にお金に触れてもらう機会を提供するなど、十数年間子どもたちへの金融教育に取り組んできましたが、キッズタウンの開催はその集大成的なイベントになると考えています。

澁谷：キッズタウンは、面白そうな取組みですね。

●「キッズタウンとくしま」の仕組み



女性が活躍できる金融機関を目指して

澁谷：吉岡頭取の働き方に関するお考えをお聞かせください。

吉岡頭取：当行は、「トモニン」「プラチナくるみん」「えるぼし」という厚生労働省の認定マークを取得しています。「トモニン」とは、仕事と介護を両立できる職場環境の整備促進のためのシンボルマークで、「プラチナくるみん」とは、子育てサポート企業の認定マーク「くるみん」を取得した企業の中でも、特に高い水準でその取組みを継続している企業が受ける認定マークです。そして、「えるぼし」というのが、女性が活躍している企業が認定される、女性活躍推進法に基づく認定マークです。

当行は、女性が活躍できる企業を目指し、育休や産休の取得などの環境整備を行い、女性のリーダーや管理職を増やそうと取り組んできた結果、この3つの認定マークを同時に取得することができました。当行の男性と女性の平均勤続年数は同じであり、これは女性がいかに退職せず、継続して働いているかという結果だと思います。現在も女性の管理職の人数は順調に増えています。

また、当行は職員の定年を60歳とし、65歳までの延長を認めないようにしています。職員には、60歳で退職金を受け取ってもらい、それから改めて自分の人生を考えてほしいと思っています。定年の延長を認めてしまうと、65歳まで働くのが当然ようになって、65歳まで仕事を辞められない職員が出てきますので、そうならないように60歳で一度退職してもらうようにしています。ただし、

退職してもまだ働きたいという職員には、退職後に継続雇用をします。60歳で一度退職はしてもらいますが、元気でまだまだ仕事をしたいという職員には、ずっと働いてもらえるような環境を整えているのです。

60歳で退職金を受け取ってもらい、改めて自分の仕事や給料を選択してもらい、再雇用しますので、退職した3年後に63歳で再び支店長に復帰した職員もいます。再雇用するのは役席者だけではなく、一般職（事務職）の方もいますし、退職前と同じ役職で再雇用している職員もいます。

澁谷：それは非常に珍しい取り組みですね。また男性と女性の平均勤続年数が同じということにも大変驚きました。

吉岡頭取：金融機関で、男性と女性の平均勤続年数が同じというのは非常に珍しいと思いますが、女性の管理職比率も上昇しています。目標は男性と女性の管理職比率を同レベルにすることです。当行では、出産や親の介護などで働けない時期は、原則休暇制度を適用できるようにしています。職員には、休暇制度を有効的に活用してもらい、復帰できるようにすれば、復帰していただきたいと考えています。

澁谷：男性と女性の管理職の比率を同レベルにするというのも凄いですね。

吉岡頭取：女性比率を上げようという計画を立てて積極的に取り組んでいきたいと考えています。ただし、女性でも早く帰って家事をしたいという職員には帰っていただきますし、もっと働いて上を目指したいという職員には、そのフィールドを用意し、チャレンジしていただくようにしています。

澁谷：そのような取り組みの結果、もっと働きたいという女性職員は増えてきているのでしょうか。

吉岡頭取：当然増えてきています。当初は、女性職員に支店長を目指すよう勧めても、女性職員から「無理です」といった言葉が返ってきましたが、最近は女性の支店長も珍しくはありません。「管理職になりたい」という女性職員

が増え、支店長だけではなく、女性の部長クラスもいます。女性の場合、子育てに一段落がつき、余裕ができて、さらに女性の先輩ができたりすると、私も上を目指してみようかなという職員が出てくるようです。

趣味を大切にしてほしい

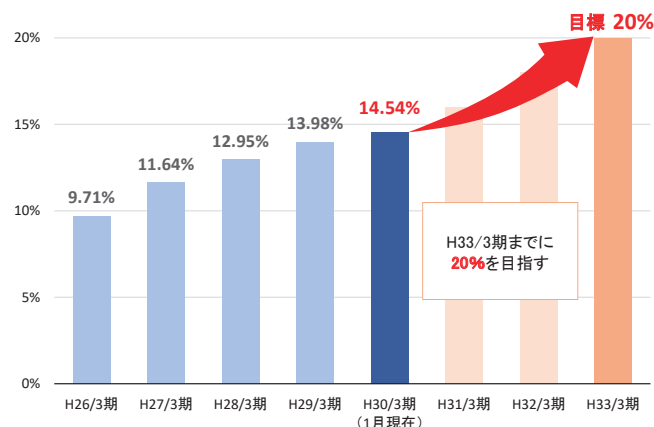
澁谷：吉岡頭取は多趣味で、行内に写真倶楽部を創るなど、趣味を持つことも大切にされているとお伺いしました。最後に、趣味についてお聞かせください。

吉岡頭取：職員や子どもたちには、出来る限り趣味を持ってほしいという想いがあり、写真倶楽部やパソコンクラブを創ったり、子どもたちに木工を教えたりしています。さらに、平成30年の3月3日、4日には、創業100周年に合わせて、当行の研修会館で文化展の開催を予定しています。当行のクラブのメンバーやOBの方々が制作した作品を展示したり、皆さまが持ち寄ったものでバザーを開催する予定です。私が制作した木工と、あるお客さまが描いた絵をジョイントしたブースを設けて展示することも考えています。また、現在何名かのOBが陶芸教室に通っていますので、文化展には皆さまの作品も何点が展示する予定で、将来的には陶芸倶楽部も創りたいと考えています。

● とくぎん親子ふれあい木工教室の様子



● 管理職級(支店長代理職)以上に占める女性の割合





挑戦そして実現！

～引き出せ、広島県の底力。～



広島県知事 湯崎 英彦氏

聞き手：

リッキービジネスソリューション株式会社
代表取締役社長 澁谷 耕一

● 湯崎 英彦（ゆざき ひでひこ）

広島県知事。昭和40年生まれ、広島市佐伯区出身。
東京大学法学部卒業。平成2年 通産省（現経済産業省）入省。
平成7年スタンフォード大学経営学修士を取得。平成12年通
産省を退官。株式会社アッカ・ネットワークスを設立、代表取
締役副社長に就任。平成20年3月同社を退任、平成21年11
月より現職。平成22年10月第3子誕生を受け、全国の都道
府県知事として初の育児休暇を取得、元祖イクメン知事として
知られる。

日本の魅力そのものを 感じることができる県

澁谷：広島県の魅力についてお聞かせください。

湯崎知事：広島県は日本の縮図のような県です。都市もあれば、田舎もあり、伝統文化もあります。ありのままの日本というべきでしょうか、日本の魅力をそのまま感じていただける県が広島県だと思います。中国山地や瀬戸内海のある地形から、山の幸、海の幸にも恵まれ、非常に美味しい食材がたくさん集まっています。あらゆるものが多様で、宮島の厳島神社や原爆ドームなどの世界遺産もあれば、そのほかにもたくさんの観光資産に恵まれています。

このようなことから、広島県は日本の縮図のような県だと思います。「日本ってどんなところだろう」と思ったときに広島県に来ていただければ、日本のことがよくわかるはずです。これが、広島県の大きな魅力です。

現代和牛のルーツは広島にあり

澁谷：広島県自慢の県産品についてお聞かせください。

湯崎知事：近年、広島県のイメージとして非常に伸びてきているのがレモンです。すでに、広島県のイメージを代表する県産品の一つになってきています。広島県のレモンは、生産量及びシェアで全国1位であり、国産レモンの代表となっていますが、皮を含めて丸々すべてを楽しんでいただけるのが特徴です。レモンというのは、実は皮の部分の香りが一番強いと言われています。「瀬戸内 広島レモン」であれば、皮を削って料理に使用したり、リキュールとして使用する場合にも、安心して味わっていただけます。

この時期(12月上旬)に、ちょうど皮の色が緑色から黄色に変わります。広島県では、夏過ぎから秋の始めまで「グリーンレモン」という名前で出荷していますが、グリーンレモンは

フレッシュでさわやかなレモンになっています。そこから季節が進んでいくと、今度は真っ黄色のまろやかなレモンが出来上がります。レモンは本来5月頃に花が咲くため、夏には収穫されない果物とされていますが、広島県では保存が効くように個包装するなどの工夫をして、夏でも出荷できるようにしています。

最近では、広島駅や空港に行っていただくと一目でわかると思いますが、レモンコーナーのスペースが非常に大きくなっていて、もみじ饅頭と同じくらいのスペースを占めるようになっていました。その光景を目にすると、すでに広島県を代表する県産品になったと感じます。

続いて、牡蠣も広島県を代表する県産品ですが、古くは室町時代から養殖が始められている、非常に伝統のある県産品です。レモン同様、本来夏には出荷されないものですが、今では夏にも出荷できるよう工夫をしています。牡蠣は6～8月に産卵時期を迎え、産卵によって身が痩せてしまいますので、夏には出回らない食材でしたが、今では「かき小町」（広島市）や「ひとつぶくん」（江田島市）など、一年中食べられる牡蠣があります。それらは産卵しない牡蠣であるため、夏でも非常に美味しくいただけます。

また、生食用の牡蠣として、フランス方式で、塩田跡地で作っている「グリーンオイスター」という牡蠣があります。これは、身の一部が緑色になるのですが、フランスでもとても貴重で、高級な牡蠣とされています。

さらに、牡蠣のなかでも「身入り」「鮮度」「こだわり」の優れた牡蠣を厳選して「プレミアムトップかき」としています。本日展示している「^{げんき}厳蠣」も、プレミアムトップかきです。厳蠣は宮島の鳥居周辺で採取される、身がたっぷりに入った牡蠣ですが、仕上げ段階でかごに入れて干潟で干出操作を行い鍛えることで、うま味を濃縮させます。牡蠣は元々岩に張り付いて鍛えられ、身がしまる生き物ですので、そのようにかごに入れられて生き延びようとする牡蠣は生命力が強く、非常に美味しくなります。県としては、今まさに色々な特徴

をもった牡蠣を育てているところです。

そして、知られざる広島県の県産品が和牛です。実は、広島県はかつて日本三大牛馬市の一つとして知られ、久井町（現三原市）に「杭の牛市」という市場がありました。そこから江戸時代の後期に和牛の国内生産が本格的に進められるわけですが、その現代和牛のルーツの一つが「広島血統」です。広島和牛は、全国和牛能力共進会でも二連覇の実績をもつ和牛でしたが、県内の畜産の衰退とともに、次第に頭数が減少していきました。今日それを復活させようとして誕生したのが、由緒正しい広島血統を受け継いだ広島和牛「元就」です。「元就」は、共進会でも非常に高い評価を受けていますが、血統だけではなく、オレイン酸の含有比率が高い、非常に美味しい和牛とされています。

澁谷：サシが非常に綺麗に入っていて、本当に美味しそうですね。ちなみにですが、東京でも「元就」を食べられるところはあるのでしょうか。

湯崎知事：「元就」は、ぜひ皆さんに召し上がっていただきたいところですが、頭数が少なく、なかなか食べることができないのもポイントです。ほとんどが広島県内で消費され、東京だと毎月29日の「ニクの日」に、広島県のアンテナショップ「^{たう}TAU」で販売されるだけの代物ですので、広島県にお越しの際にぜひご賞味ください。

自立可能な農業を目指して、新規就農者を全面的に支援

澁谷：「2020 広島県農林水産業チャレンジプラン」など、農林水産業に対する県の取組みについてお聞かせください。

湯崎知事：「2020 広島県農林水産業チャレンジプラン」は平成23年度からスタートし、27年度から29年度にかけてはチャレンジプランアクションプログラムという形で、産業として自立可能な農業を目指して、農業従事者一人当たりの所得500万円を目標に取り組んでいます。



瀬戸内 広島レモン
広島県果実農業協同組合連合会



安芸の一粒「厳蠣」／有限会社島田水産



広島和牛「元就」
全国農業協同組合連合会 広島県本部



現在、広島県の農業従事者の平均年齢は全国で第3位と高く、一経営体当たりの平均耕地面積も他の都府県と比較して約6割しかないなど、農業は非常に厳しい状況にあります。しかし、農業を行う環境として気象条件には非常に恵まれています。例えば、瀬戸内周辺は温暖で、県北部の中国山地周辺は非常に寒くなることから県内の寒暖差が大きく、バラエティに溢れた食材の生産が可能です。また、良質な水があることも、美味しい農産物を生産できる条件だと思います。

環境として恵まれている部分を活かしながら、今後は専業農家の方々がしっかりと収益計上できるモデルを作っていくことが県としての課題だと認識しています。農業法人などの組織経営体は、直近10年間で518経営体から780経営体と約1.5倍に増加しています。県としては、このような専業農家や農業法人などの担い手に向けて、トマトやホウレン草、キャベツなどの重点品目を定め、それらの生産量が増えるように、農地集約や担い手育成の計画を策定し、技術は当然のこと収益計上できるモデルづくりに取り組んでいきます。

新規就農者の支援については、単に研修を行ったりするだけではなく、一人の農業従事者として将来的に独立できるのかを考えて支援します。例えば、新たに農業を始めようとするれば、初期投資としてかなりのコストがかかりますが、リースによってコスト負担を抑えるようにしたり、一定のリスクは県やJA

がとることで新規就農者を支援します。また、「インキュベーション法人」という表現をしています。新規就農者が研修を受けてすぐに独立することは難しいと考えていますので、農業法人を立ち上げ、そこで技術面に加え、経営能力を含めて、十分な経験を積ませてから独立させる仕組みを構築しています。
澁谷：確かに、農産物の栽培技術だけではなく、経営能力を育成することも非常に重要です。

湯崎知事：例えば、シェフを目指している方が、調理学校を卒業してすぐに自分の店をオープンさせることは減多にないはずです。5年や10年の年月をかけて調理技術に加えて、仕入や会計、顧客への宣伝、内装設備に関することなど、あらゆることを学んでから独立していくと思います。農業の場合も考え方は同じだと思いますので、そのような道筋を県がつくり、サポートしていきたいと考えています。

付加価値の高い「しごと」を増やし、「ひと」を増やす

澁谷：地方創生への取り組みについてお聞かせください。

湯崎知事：県の政策として「ひろしま未来チャレンジビジョン」を掲げ、「人づくり（人）」「新たな経済成長（経済）」「安心な暮らしづくり（暮らし）」「豊かな地域づくり（地域）」という4つの政策分野を設けていますが、これはいわゆる「まち・ひ

と・しごと」の考え方と同じです。「まち」の部分が「暮らし」と「地域」の2つに分かれています。県としては早いタイミングから「まち・ひと・しごと」に着手してきました。特に「しごと」がなければ、「ひと」は定着しませんので、まずは「しごと」とそのすべてを支える「ひと」の2つを起動力に政策を進めてきました。

新たな産業・基幹産業の育成・発展、アジア市場への積極的な参入を目指す取組みを「イノベーション立県」と表現していますが、そのようにして県内外で新しい付加価値を生んでいくとする取組みを進めてきた結果、直近の統計では県内総生産や一人当たりの県民所得の伸び率で全国1位になっています。今後は、東京一極集中という問題にどのように対応していくかもありますが、県内人口が社会増に転じるなど、政策の成果がはっきりと出てきていると思います。

澁谷: 経済の成長が県内人口の社会増に繋がっているんですね。

湯崎知事: 「しごと」が増えることで、そこに仕事を求めて「ひと」が集まってきます。そして、県がこれから取り組んでいくべきことは、付加価値の高い仕事をつくっていくことです。足元の有効求人倍率は1.9倍まで上がり、県内にはたくさんの仕事がありますが、これからはいかにして付加価値の高い仕事をつくっていくかが重要だと考えています。また、外国人が非常に増えており、外国人を県内人口に加えると、広島県は近年、社会増が続いています。付加価値の高い仕事を増やし、さらなる人口増加に繋げていきたいと思っています。

仕事も暮らしも欲張りな ライフスタイルを目指す

澁谷: 都道府県知事として初めて「イクボス宣言」をされ、実際に育児休暇も取得された湯崎知事の「働き方」に関するお考えをお聞かせください。

湯崎知事: 「仕事も暮らしも欲張りなライフスタイル」と表現していますが、県としては仕事と暮らしのどちらかを諦めるのではなく、ともに自分の希望が叶うようなライフスタイルの実現を目指していこうと取り組んでいます。これが、新しい時代の日本人のライフスタイルではないでしょうか。戦後の高度成長期では、欧米に追いつき追い越せを目標に、あらゆるものを犠牲にして働き、所得を伸ばしてきたわけですが、今や日本はあらゆる面で最先端にいます。これからは自分たちでモデルをつくっていく必要があり、そのためにはクリエイティビティが求められます。従来のような働き方では新しいものは生まれてこない時代となってきています。

また、日本は人口減少という問題にも直面しています。これらを克服していくためには、女性や高齢者など多様な働き手が社会に参画する必要があります。皆が従来のように長時間働く

方が評価されるのでは、社会が回らなくなります。「誰が介護をするのか」「誰が子育てをするのか」「誰が地域の課題に取り組むのか」といった問題にも発展します。全員が職場以外での時間を有意義に使えるような状態にならなければなりません。それは個人の視点から考えれば、しっかりと働くことができる一方で、しっかりと個人のための時間を持つことができる、或いは地域社会のために時間を使うこともできるということです。介護、子育て、地域活動、趣味などに有意義に時間を使うことは豊かな人生だと思いますし、それがクリエイティビティにも繋がり、良い循環になっていくと思います。仕事も暮らしも両立できるライフスタイルは、21世紀の日本人の新しいライフスタイルであり、それを広島県で実現していきたい。そのための働き方改革であり、ストレスが高いから時短勤務にしましょうという話ではなく、もっと積極的な意味で「欲張りに」仕事と暮らしの両立ができればと思います。



ひろしま酒香スイーツ

広島県菓子工業組合と広島県立総合技術研究所食品工業技術センターが連携して開発した、酒どころ広島の酒・酒粕を使ったスイーツ。2017年4月に三重県伊勢市で開催された「お伊勢さん菓子博 2017」でデビュー。芳醇で、個性豊かな絶品スイーツとして、インタビュー前に県庁職員の方よりご紹介いただきました。

(インタビュー日: 2017年12月5日)

地域金融機関の活躍によって 地方創生の促進を期待したい



内閣官房

まち・ひと・しごと創生本部事務局地方創生総括官

唐澤 剛

● 唐澤 剛（からさわ たけし）

昭和 31 年長野県堀金村生まれ。早稲田大学政治経済学部卒業。昭和 55 年厚生省に入省、平成 9 年介護保険制度準備室次長に就任。16 年保険局国民健康保険課長、18 年保険局総務課長、20 年大臣官房人事課長、21 年大臣官房審議官（医療保険・医政・医療介護連携担当）、24 年 9 月政策統括官（社会保障担当）、26 年 7 月厚生労働省保険局長を経て、28 年 6 月 21 日より現職。29 年 7 月内閣官房社会保障改革担当室室長兼務。

はじめに

日本は世界に先駆けて「人口減少・超高齢社会」を迎えています。まち・ひと・しごと創生本部は、我が国が直面する人口減少克服・地方創生という構造的な問題に正面から取り組むため、平成 26 年 9 月に設置されました。国は総合戦略を策定し、意欲と熱意のある地域の取組みを、情報、人材、財政の三つの側面から支援（「地方創生版・三本の矢」）しています。また、平成 29 年度は総合戦略の中間年ということで、KPI の総点検を行いました。その結果を踏まえ、総合戦略の改訂を行い、今後も引き続き、地方・東京圏の転出入均衡という基本目標をはじめとする各基本目標の達成を目指して、ライフステージに応じた地方創生の充実・強化に取り組むこととしています。

各地域で地方創生の取組みを推進するに当たっては、行政による支援だけではなく、多様な関係者が協力・連携しながら取り組むことが重要であり、既にそのような取組みが各地で行われています。

本稿では、地方創生に資する金融機関の取組事例、企業版ふるさと納税の取組みを紹介します。少しでも皆様に興味・関心を持っていただき、今後の地方創生の取組みのきっかけになることを期待します。

地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例

前段に記載のとおり、各地域で地方創生の取組みを推進するに当たっては、多様な関係者、具体的には産官学金労言士が連携して取り組むことが重要です。とりわけ、地方公共団体や地域企業とのネットワークを通じ、各地域の事情に精通している地域金融機関には、官民が共同で実施する事業の収益力や継続可能性等の有益なアドバイスを行うほか、融資による資金供給やファンド等を活用したリスク性資金の供給を通じて、地方創生の推進に寄与することが期待されています。

こうした観点から、内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局では、地方創生に関する金融機関等の取組状況の調査を行っています。具体的には、銀行、協同組織金融機

関から、政府系金融機関、保険会社に至るまで、地方創生のための取組事例を幅広く聴取し、これを、①地域への効果（平均所得の向上等）、②自立性、③主体性、④新規性、⑤官民協働、⑥地域間連携、⑦金融機能の高度化の 7 項目で評価した上で、他の金融機関の参考になるような優れた取組みを、「地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例」として選定、地方創生担当大臣より表彰しています。

平成 28 年度は、①観光地域づくりに向け、地域資源のブランディング化のため、巨大な吊り橋建設に係る融資や県域を超えての連携を実施している事例（静岡銀行）、②延べ 2,000 超の地方圏の事業者・地方公共団体が、商店街の空き店舗に出店し、テストマーケティングを行うネッ

トワークを構築した事例（大阪シティ信用金庫）、③“秋田どじょう”のブランディング・養殖方法・販路開拓を主体的に支援した事例（秋田県信用組合）など、34事例（43機関）を選定しました。

また、特徴的な取組事例は、当事務局のHP¹⁾で資料を公表するほか、多くの皆様により一層理解を深めていただくために、動画コンテンツも作成しています。動画は、地方創生に資する人材の育成のために必要なカリキュラムをeラーニングで提供する「地方創生カレッジ」²⁾の一講座として公開しており、具体的な取組内容はもちろん、取組みを始めるに至った動機や経緯、苦労した点、取組みによる成果などを、実際に取組みに携わった金融機関等の方が、現場の様子を交えて解り易く説明しています。

上記の「地方創生カレッジ」は、「地方創生版・三本の矢」の一つ、人材支援の中核的な施策に位置づけられています。今回ご紹介した特徴的な取組事例講座以外にも、各分野の第一人者等が講師となって、各種データの分析手法、財務分析・マネジメント、官民連携の在り方といった基礎知識

から、地方創生を戦略的に推進する地域の総合プロデューサーの視点、観光振興の戦略策定、農林水産業の6次産業化に向けた様々な商品開発等のポイントといった専門的知識まで、地方創生について幅広く学べる講座を取り揃えています。これらの講座は、インターネットに接続できる環境であれば、パソコンはもちろんタブレット端末、スマートフォンで、全国津々浦々で時間の制約なく受講できます（当面は無料で受講可能）。組織内の地方創生人材育成に向けた研修等で積極的に活用していただきたいと思います。なお、今年度（平成29年度）の特徴的な取組事例は、2月13日に公表されたところであり、昨年度に比べ、事業性評価に基づく融資や支援、事業承継のサポート等といった、金融機関の本来の業務に近い取組みが多く見られ、取組内容のレベルも高まっていると感じています。金融機関の皆様の地方創生に向けた取組みに改めて感謝を申し上げるとともに、皆様のお力で、地方創生の動きがさらに加速することを期待しています。

「地域資源ブランディングと地域連携による観光振興施策」（静岡銀行）

【地元での魅力づくりへの貢献】…地域の観光活性化

日本最長・三島スカイウォーク



全長:400m
事業費:約40億円
利用実績:開業10ヶ月で100万人達成
波及効果:H27年度伊豆地域の観光交流客数前年度比4.7%増

【県域を越えた観光振興策】…神奈川県との連携

横浜銀行との「富士・箱根・伊豆地域の観光振興に係る連携協定」締結(H28年6月)

伊豆を中心とした観光ルートを開発
【当行】富士山静岡空港⇒伊豆⇒箱根
【横浜銀行】羽田空港⇒箱根⇒伊豆



県内での連携

・静岡県での観光振興策等の拡充のため、神奈川県との連携を強化。
・行政間の連携にも発展。

【銀行主体のインバウンド対策】…受入体制の整備

指すだけ会話ナビ



・4タイプ(宿泊施設、飲食店、タクシー、販売店)
・3か国(英・中・韓国語)

インバウンド対策セミナー



・伊豆等の観光関連事業者に中国出身行員が対応ポイント、初歩的な中国語を指導

【地元連携への貢献】…地元団体への協賛

「あいさつ運動」

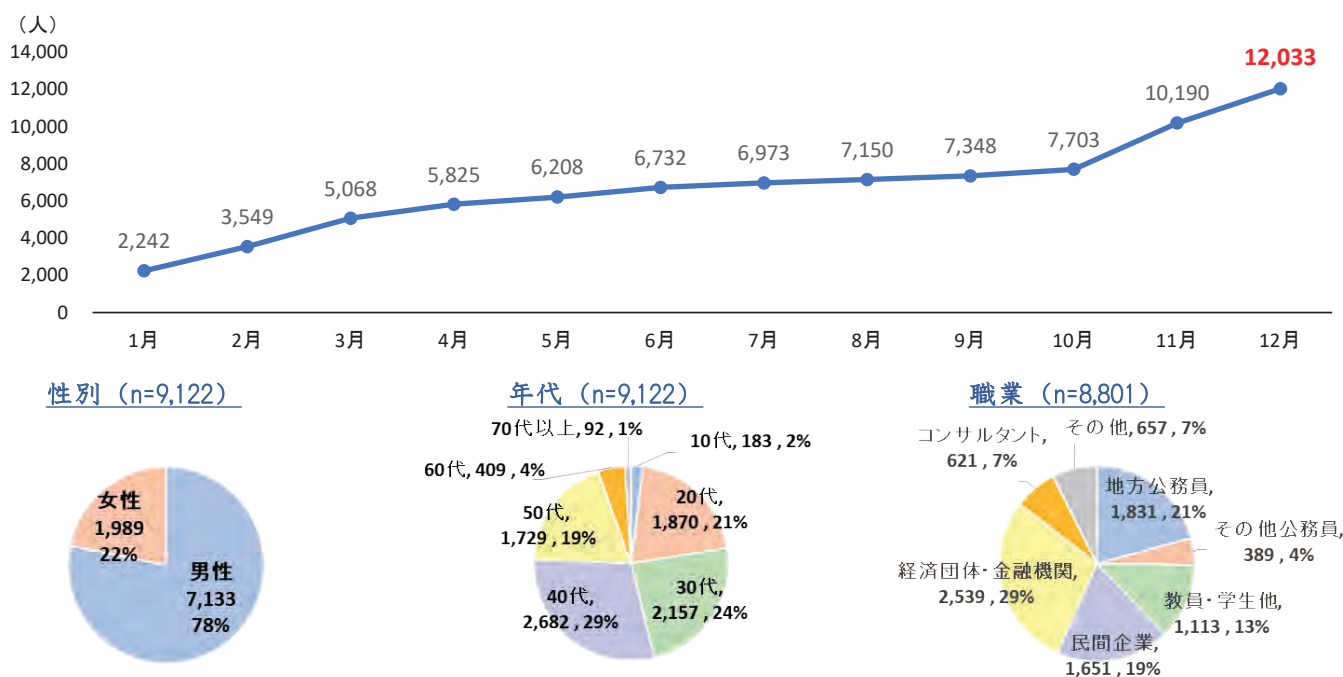


・観光客の多い駅前等で、「おもてなしの心」を地域住民とともに啓発

・「伊豆をひとつに、世界から称賛される地域を目指して」をスローガンにした、「美しい伊豆創造センター」と共同し、あいさつ運動を展開。

1) 地方創生への取組状況に係るモニタリング調査結果 ～地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」～
<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/sousei/meeting/index.html#an15>

● 地方創生カレッジ受講者数の推移と内訳（平成29年1月～12月）



2) 地方創生カレッジホームページ <http://chihousei-college.jp/>

企業版ふるさと納税の取組み.....

「地方創生版・三本の矢」のうちの財政支援の一つとして平成28年度にスタートしたのが、企業版ふるさと納税です。“個人版”ふるさと納税は近年すっかり定着しましたが、今春3年目を迎える企業版ふるさと納税についても、各地で活用が広まりつつあります。

企業版ふるさと納税は、納税と銘打っていますが、実際には、企業から地方公共団体への寄附に対して講じられる税制措置です。具体的には、国が認定した地方創生プロジェクトに対し企業が寄附を行った場合に、寄附額の3割を当該企業の法人関係税から控除します。これにより、従来からの損金算入による税の軽減効果（寄附額の約3割）と合わせて、寄附額の約6割が軽減されることになります。

この制度は、寄附を通じて企業が地方公共団体を支援しやすい環境を整えることで、「民」から「官」への新たな資金の流れを作り出すこと、また、民間資金を得て地方創生プロジェクトを実行していくことにより、地方創生の更なる深化が図られることを目的としています。

いくつか留意点もあります。多くの場合に返礼品がもらえる個人版ふるさと納税とは異なり、企業版ふるさと納税では経済的な利益を受け取ることができません。たとえば、寄附をしたことの見返りとして、補助金を受け取ったり、有利な利率で貸付をしてもらったりというような行為は禁止されています。また、本社のある地方公共団体や、東京

都や東京23区などの首都圏にある地方交付税の不交付団体への寄附などは制度の対象外となっています。

現在、この制度は幅広い分野の地方創生プロジェクトに活用されています。たとえば、基幹産業である農業の衰退が深刻になっていた島根県奥出雲町は、機能性食品として注目され、食用油の原料ともなるエゴマの栽培に乗り出し、現在では全国トップの産地へと成長しています。地域ブランドの確立と6次産業化を目指し、年々需要が増しているエゴマの生産を安定させ、販売を促進するため、企業版ふるさと納税を活用してエゴマ専用の収穫機などの導入や新規の商品開発・販売促進に取り組むこととしました。このプロジェクトに対し、油を販売する専門商社のカネダ㈱が寄附を決定しています。

また、能登半島の中央に位置し、世界農業遺産にも登録されている石川県穴水町では、古くから、米、カボチャ、栗などの栽培や、カキの養殖、ナマコ漁などが基幹産業として盛んに行われていました。しかしながら、近年、過疎化と担い手不足により、これらの産業の衰退が深刻な課題となったことを受け、からし菜、わさび菜などの伝統野菜の生産振興を基軸とする事業を立案し、栽培面積の拡大や栽培品目の拡充、加工品開発などに取り組むこととしました。このプロジェクトに対し、きのこやベビーリーフといった農産物の生産販売のほか、農産加工品などの製造品

を手掛ける㈱ミスズライフが寄附を決定しています。企業版ふるさと納税による資金面の支援にとどまらず、町と㈱ミスズライフのコラボレーションにより、従来、漬物などの加工品に使われることが多かった伝統野菜が、サラダ用ベビーリーフなど生食用野菜として販売されるなど、新たな取組みが生まれています。

このように、自社の展開する事業分野の振興につながるような、自社事業に関連する地方創生プロジェクトに寄附を行う事例のほか、「会社の創業の地である」「支店や工場を構えている」といった地方公共団体との「縁」をきっかけに寄附を行う事例もあります。例えば、漢方製剤などの製造販売を行っている医薬品メーカーの㈱ツムラが、子会社が市内に所在する縁から、夕張メロンのハウス新設・更新、薬木の植栽などを内容とする夕張市のプロジェクトに対し、寄附を決定しています。

寄附を行う企業にとっては、税の軽減効果がこれまでの2倍、寄附額の約6割になることから、実質的な企業負担が約4割まで圧縮されることに加え、近時注目されて

いるCSR活動の一環として行うことにより、「社会貢献に積極的に取り組む企業」としてのPR効果が期待できるといったメリットがあります。例えば、清涼飲料水のメーカーが、水源地の自然を生かした自然体験ツアーを実施するプロジェクトに寄附することにより、自然を守り、環境意識の向上に資する社会貢献を行っている企業としてのイメージアップが図られます。また、寄附をきっかけに、地方公共団体との新たなパートナーシップの構築にもつながります。

現在、地域産業振興、人材育成・確保、観光振興をはじめとして、バラエティに富んだ387もの地方創生プロジェクトが認定されており、内閣府の「企業版ふるさと納税ポータルサイト」³⁾において、事業分野別、地域別に対象事業を公開しています。10万円という小口の寄附からチャレンジしていただくことが可能ですので、志ある企業の皆様におかれては、ぜひ制度を活用して地方創生の取組みをご支援いただくとともに、金融機関の皆様におかれても、制度普及のための一層の取組みを切にお願いします。

地方創生応援税制（「企業版ふるさと納税」）

制度のポイント

○志のある企業が地方創生を応援する税制

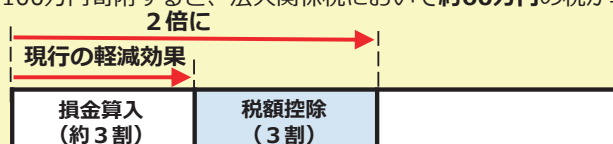
⇒地方公共団体が行う地方創生の取組みに対する企業の寄附について、**税額控除**の優遇措置

○企業が寄附しやすいように

- ・税負担軽減のインセンティブを2倍に
- ・寄附額の下限は10万円と低めに設定

○寄附企業への経済的な見返りは禁止

例）100万円寄附すると、法人関係税において約60万円の税が軽減



制度活用の流れ

①地方公共団体が 地方版総合戦略を策定

〇〇市
総合戦略

- ・〇〇事業
- ・△△事業
- ・◇◇事業

②地方公共団体^{※1}が 地域再生計画を作成

地方創生を推進
する上で効果の
高い事業



④寄附^{※2}

企業



⑤税額控除

企業が所在する自治体
(法人住民税・法人事業税)



※1 不交付団体である東京都、不交付団体で三大都市圏の既成市街地等に所在する市区町村は対象外。

※2 本社が所在する地方公共団体への寄附は対象外。

認定事業（平成29年11月現在） 387事業 総事業費1,067億円
第1回は4月、第2回は9月、第3回は1月に申請受付

3) 企業版ふるさと納税ポータルサイト

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/tiiki/tiikisaisei/kigyous_furusato.html

金融機関の働き方を改革する 「規程・マニュアル管理システム」と 導入事例

株式会社システムディ
ソフトウェアエンジニアリング事業部

特定業種に特化したソフトウェアのパイオニア

システムディは、創業以来 30 年以上にわたり業種特化型のパッケージソフトの開発を行っており、民間企業、公共団体、教育機関、健康増進施設、薬局など幅広い業種へソフトウェアを提供しています。当社のソフトウェアは日本中で多くのユーザーから高い評価・信頼を得て、業界内でも高いシェアを誇っており、現在では全国 4,000 以上のユーザーによって活用され、利用者は数百万人を越えています。

様々な業種に特化した当社の製品ラインナップの中でも、唯一業務に特化し、業界・規模を問わず幅広い業種で利用されているのが、ソフトウェアエンジニアリング事業部が提供する総合文書管理ソリューションのソフトウェアです。

推進される業務の IT 化

近年、文書類を取り扱う現場において、特に推進されてきているのが「ペーパーレス化」です。膨大な資料の保管スペースや情報漏えいリスク、印刷コスト、情報の検索性といった課題に大きく貢献すると期待されています。さらに、2016 年の法改正による「電子帳簿保存法」の緩和や「マイナンバー制度」の導入も、ペーパーレス化の動きをさらに加速させる背景となっています。

システムディの総合文書管理ソリューションでは、業務の中で発生する文書の作成－修正－改定－管理－公開－共有－廃棄といったそれぞれの特性と、業務分野で求められる専門的な要件を満たす文書専用システムを提供しています。業務の IT 化が進む時代のニーズにも柔軟に対応し、組織のパフォーマンス改善を後押しするシステムをご紹介します。

ガバナンスを支援するソリューション

昨年スタートした「働き方改革」における長時間労働問題への取組に多くの企業が注目し始める中、従業員の労働時間の管理監督を強化していくためにも、コンプライアンスの整備・強化が改めて重要視されてきています。そこで近年、総合文書管理ソリューションラインナップの中でも特に注目されてきているのが、コンプライアンスやコーポレートガバナンスを支援する「規程・マニュアル管理システム」です。

組織の規程・規則や、金融機関における事務取扱要領・マニュアル・手順書などの作成・編集・改定・管理・公開等をサポートし、業務効率化を支えるシステムです。これまでに金融機関や有名企業、大学、医療機関等、様々な業界に導入されてきました。



金融機関に見られる導入パターン

ここで、金融機関での規程関連のシステム導入例を 3 パターンご紹介します。

まずは、『一般的な文書管理システムを利用している』パターンです。PDF などの文書データをシステム上で保管し、タグ付け情報を元に検索性が向上する等の利便性に富んだメリットがあります。ただし、汎用性がある分、文

書の編集や改定といった専門機能が搭載されていない場合が多くみられます。

二つ目は、『規程専門のシステム（システムディ以外）を利用している』パターンです。規程の編集や管理に特化した機能を搭載していますが、規程文書を管理している Word 原本をそのままシステム上に登録し、文書の一括書換えや文書比較機能が不十分なケースもあります。

三つ目は、『規程類の管理サービスを受けている』パターンです。組織内の規程を見直し・アドバイスを受けられるサービス等がありますが、担当者によるタイムリーな公開が難しく、自由度がかなり制限されてしまう面もあります。

これらのパターンにおける課題を全て解決してくれるのが、これまで多くのユーザーからの要望や、導入実績に基づく開発ノウハウで改良を続けてきた規程専門の「規程・マニュアル管理システム」です。文書管理系システムにおける検索性だけでなく、編集エディタでの文書の細かい調整や、全文書を対象にした一括置換機能、ワンクリックで新旧比較表を自動作成する機能、タイマー式公開機能等が搭載され、規程における業務サイクルをワンストップで行える、他にはないオンリーワンシステムです。

北陸銀行の導入事例

2017 年、北陸銀行と北海道銀行（敬称略）が共同で行内システムを、システムディの「規程・マニュアル管理システム」に移行しました。その導入に携わっていただいた北陸銀行の小山美香様にお話を伺いました。

一導入の背景

旧システムの更改がきっかけで、システムディの「規程・マニュアル管理システム」を導入することになりました。更改にあたって、旧システムのベンダーへ改善要望も伝えたものの、バージョンアップの予定もなく、カスタマイズも限定的なものであったため、より使い勝手の良いシステムを探していました。

一導入の決め手になったものは？

決め手となったのは、旧システムにはない充実した機能面です。当行では特に組織名称の変更が多く、これまで Word ファイル毎に修正が必要で、非常に面倒な作業でしたが、新システムでは文字列の一括置換機能があり、これまでにかかっていた作業時間の大きな削減が期待できます。他にも、新旧比較表の自動作成や条項番号の自動付番といった機能にメリットを感じました。また、文書の見映えの良さという面もあります。これまでのシステムは

Word で直接編集しやすいという反面、担当者毎にルールを守らずに作成してしまうと文書を HTML へ変換した際に体裁が崩れ、読みづらい文書になってしまうケースがありました。XML 形式で編集できるタイプのシステムをいくつか比較検討していましたが、統一性を保て、かつわかりやすい操作性だったのが「規程・マニュアル管理システム」でした。

コスト面においても、パッケージ・保守費用が他社よりも比較的安価で、コストパフォーマンスに優れていると感じ、北海道銀行と共同でシステム移行しました。

一今後、システムディに期待することは？

こちらのニーズにできる限り応えようとする姿勢を感じられました。今後も継続的にユーザーの要望を取り入れて、パッケージのバージョンアップを続けてほしいと思います。



北陸銀行 本店ビル

国をあげて「働き方改革」が推し進められる中、システムディの「規程・マニュアル管理システム」は、業務効率化とコンプライアンス整備の両面でユーザーを支援していくと共に、これからも社会に大きく貢献していきます。

会社情報

会社名：株式会社システムディ（2006 年 JASDAQ 上場）

創 業：1984 年 8 月 14 日

代 表：[会長] 堂山 道生 [社長] 井口 準

資本金：4 億 8426 万円

所在地：[本社] 京都市中京区烏丸通り三条上る

[東京支社] 東京都港区芝大門 2-10-12

KDX 芝大門ビル 6 階

URL：<https://www.systemd.co.jp/>

事務センターのスリム化・効率化をお手伝い

アテナのフルフィルメント機能や AI・RPA などの最新デジタルテクノロジーを活用した効率的なアウトソーシングサービスをご提供

株式会社アテナ 営業本部 事業開発部 マーケティング室

室長代理 櫻木 隆太

アテナについて

深刻化する人材不足の解決策、また働き方改革の一環として BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)が以前に増して注目されています。アテナは、DMサービスから物流、フルフィルメントまで幅広く提供し、『BPO とマーケティングの支援』を行う創業 50 周年をむかえる会社です。バックオフィス業務の BPO サービスに関するノウハウと実績を有したアテナでは、デジタルテクノロジーを活用した BPO を提案しています。

BPO の需要は増加傾向

BPO の市場は慢性的な人手不足の影響で、堅調な成長を続けていく見込みとされています。また、近年では多くの企業が「働き方改革」をテーマに様々な取り組みを行い、その一環で BPO を検討する企業が増えてきています。



社内業務を外委託していく中で重要なことは、業務の見直し、再設計のプロセスです。例えば、Aさんしかできない業務は「コア業務」、だれでもできる業務は「ルーティン業務」として業務の切り分けを行い、ルーティン業務の外部委託を検討していきます。ルーティン業務は標準化（業務改善）を行い、より効率的な業務構築を目指します。

このような取り組みは BPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）と呼ばれ業務プロセスの改善／改革を目的としています。アテナは 50 年間 BPO 業務に携わってきたノウハウをもって、業務の見直し、再設計のご提案を行い、実運用までをトータルでサポートしています。

トータルアウトソーシングできるインフラが強み

アテナの強みは、BPO にあたりトータルでサポートできるインフラやサービスを備えていることです。コール／入力センター、データ編集・システム開発、印刷・印字作業、封入発送作業という情報の入口からモノの



出口までを一貫してトータルサポートできるインフラとノウハウを揃えています。それにより、セキュリティ面／コスト面でお客様メリットを創出致します。

デジタルテクノロジーを活用した効率化を目指す

アテナのBPOサービスは、人の手を極力介さない、効率的で証跡の残るシステム構築・運用設計を目指しています。また、近年のデジタルテクノロジーの進化により、AIやRPAといった技術がBPOにも活用され始めています。例えば以下のような活用です。

- 手書き文字のOCR読み取りにAIを活用し、精度の高い識字率により、生産性を向上。
- 定型事務処理にRPAを導入し、生産性を向上。

アテナは、デジタルテクノロジーを活用したBPOサービスの検証・実証をはじめ、より効率的なBPOをご提供していきます。

リアルとデジタルのマーケティング支援も

従来DM等の販促支援のサポートをしてきたことから、BPOに加え、マーケティング支援も行っています。紙DMというリアルマーケティング支援から、MA（マーケティングオートメーション）を活用したデジタルマーケティング支援までハイブリッドなマーケティングサービスが強みです。

BPOとマーケティング両方をご支援し、お客様のビジネス拡大に貢献します！ ぜひご相談ください！！



書類電子化サポート

- ・口座振替依頼書
- ・投資信託契約書類
- ・相続関係書類
- ・破綻先資料 など



マイナンバー収集サポート

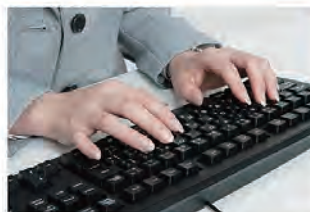
- ・書面によるマイナンバー収集
- ・本人確認業務 など

事務センターのスリム化・効率化をお手伝い

アテナのフルフィルメント機能やOCR・AI・RPAなどIT技術を活用し、貴行の事務センター業務運営をサポートいたします

人手不足とコストダウン、相反する課題の解決策として、事務センターで実施している**定型業務のアウトソース**をご検討しませんか？

アテナのフルフィルメント機能とIT技術を活用し、貴行の課題解決をサポートいたします。



審査業務サポート

- ・相続
- ・贈与
- ・各種ローン
- ・投資信託
- ・印影照合関連 など



お客様から「アテナに頼んでよかった」といっていただいたために、
私たちは、挑戦し続けます。

株式会社アテナ

東京都江戸川区臨海町 5-2-2

お問い合わせ先

TEL : 03-3689-6231

事業開発部

WEB <http://www.atena.co.jp/>

アテナ HP に「特設お客様事例サイト」を掲載中！！



取締役会長 川俣喜昭

代表取締役社長 下村哲朗

私たちは日本とアジアをつなぐ投資会社として
少子高齢化が進む社会に安心・安全で質と生産性の高い未来を創ります。



福島猪苗代太陽光発電所



バイオマスパワーテクノロジーズ
松阪木質バイオマス発電所



野間池ソーラー発電所

日本アジア投資株式会社(JAIC)は1981年に経済同友会を母体として設立されました。

今日、日本を始めとするアジア諸国では急速に少子高齢化が進み、社会や経済のパラダイムが大きく変わる重要な局面を迎えています。この問題を乗り越えるためには、イノベーションにより、新しい技術やサービス等の価値創造や既存事業の再活性を行い、また、成長著しいアジアとの交流や連携を強化し、インバウンド需要等の外生的な成長を取り込むことが重要だと、私たちは考えています。

そのために、私たちは、日本とアジアで投資活動を行い、安心・安全で質と生産性の高い持続的な成長を維持できる社会を構築すべく貢献して参ります。