

DX支援における課題への対応

2025/10/03

株式会社 常陽銀行 コンサルティング営業部

川村 淳

1. コンサルティング営業部概要

- コンサルティング営業部は2020年の6月に「地域とともに成長するビジネスモデルの構築」ならびに組織力強化の一環として、新たに発足した部署です。

コンサルティング営業部

リサーチ&コンサルティンググループ

- 計画策定
- 組織診断
- ビジネスマッチング
- スタートアップ
- 産学官連携
- 企業誘致, ブリッジ営業
- 医療・福祉
- アグリ・フード
- ものづくり
- 公的支援制度活用
- IT・デジタル
- 人材紹介
- SDG s , ESG

アドバイザーグループ

- 事業承継
- M&A
- 資産承継
- 不動産有効活用

ファイナンスグループ

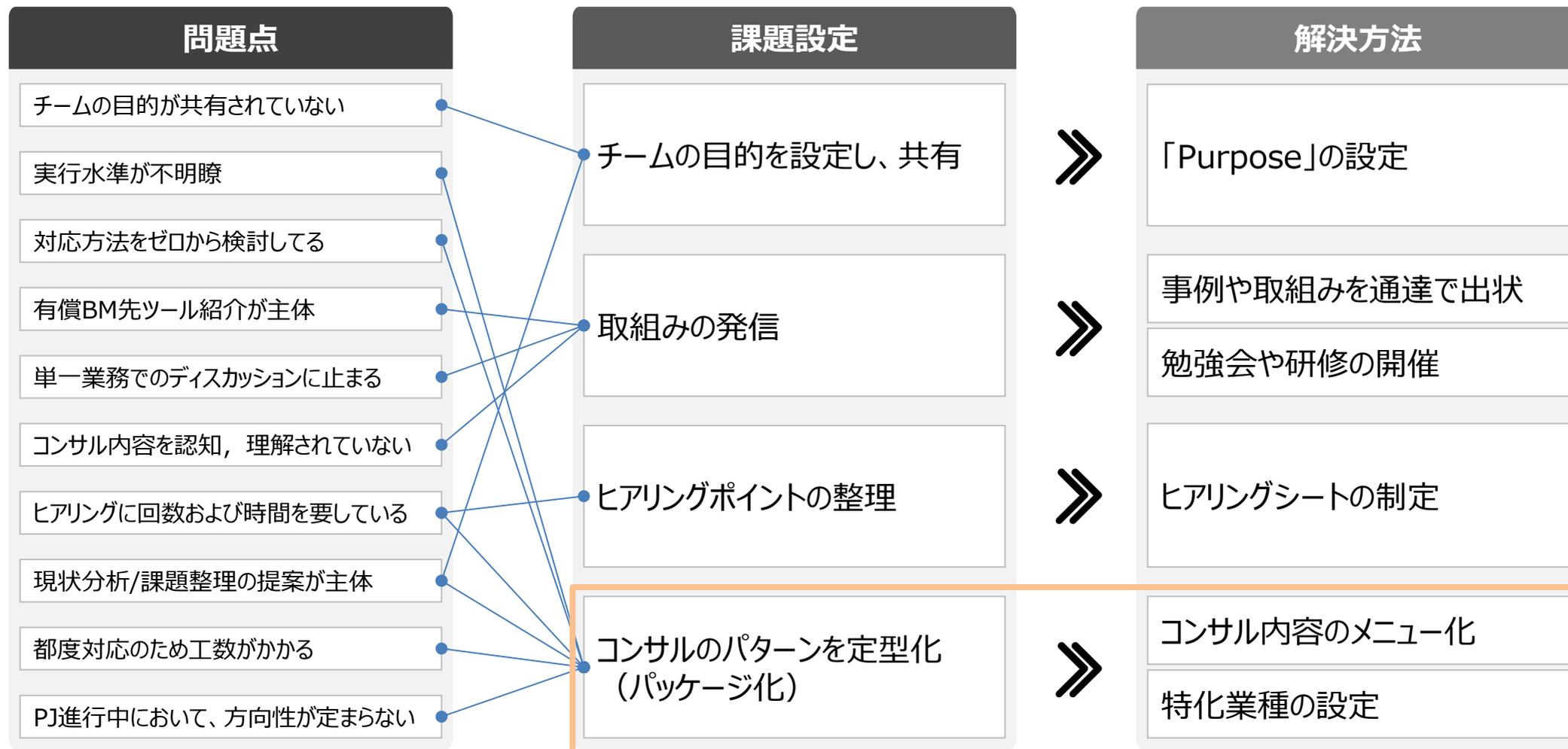
- 私募債
- シンジケートローン
- デリバティブ
- ESGファイナンス

公務室

- 公務企画
- 公務RM
- 公金運用
- 自治体コンサルティング

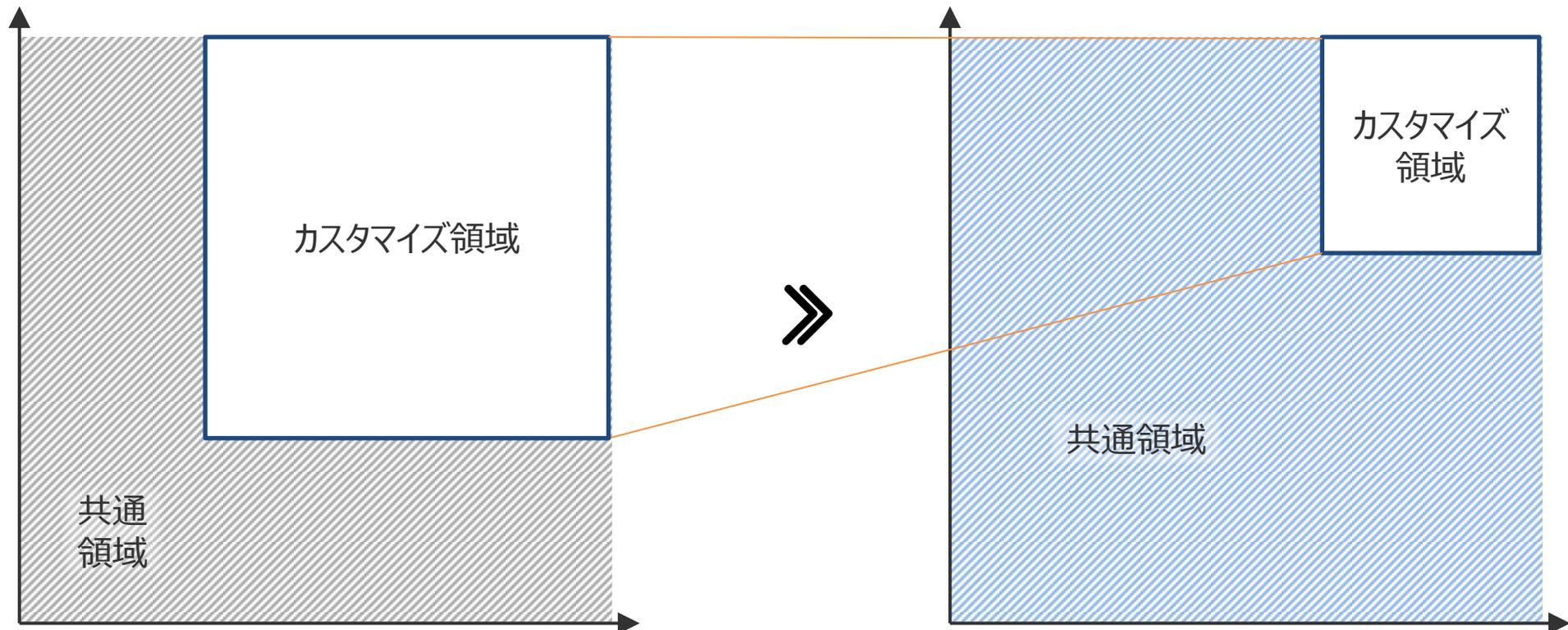
2. 直面した問題と対応方向性

- 取組み開始から2年を経て、現状を振り返りのうえ、今後の方向性について検討しました。



3. コンサル内容のメニュー化 | 考え方

- 共通領域を拡大させることで、マスカスタマイゼーションを進める。これにより、個別オーダーメイドのメリットを残しつつ、パターン化を実現させます。



3. コンサル内容のメニュー化 | ジャーニーマップ

■ 中小企業（ペルソナ）のジャーニーマップから、提供価値を以下のとおり検討しました。

ステージ	準備	DX企画			システム導入			運用	
顧客行動	DXの進め方について調べる 繋がりのある同業他社などに聞く	自社に置き換えて進め方を検討する	社員にヒアリングする 社員からアンケートを取る	取組みテーマを決定する PJ推進体制を決定する	テーマを深掘りする	システムについて調査する 展示会、セミナーに参加する	導入するシステムを決定する ベンダーとの打合せを繰り返す	業務フローを見直す 新システムの利用を開始する	導入効果を確認する 運用定着を進める
顧客接点	インターネット 口コミ	インターネット			インターネット				
感情変化	何をどう進めればいいのか、	みんな好き勝手言い過ぎ、	これでDX化に向けて少し前進した	このまま進めて上手くいくのだろうか	どのシステムがいいのか分らない	やっとシステムを決定できた！	PJ業務の負担が重い、 業務変更に対する社員の反発が、	やっとシステム稼働まで辿り着けた！！	ちゃんと運用できるように定着させなきゃ
対応策	IT診断	デジタル化戦略策定			システム選定	PMO支援	業務改革支援	カイゼン活動支援	

3. コンサル内容のメニュー化 | コンサルメニュー①

■ 前述のジャーニーマップを基に、以下のサービスをメニューとして設定しました。

01 IT診断サービス
「システム」「業務」「体制」の状況（As-Is）を評価して、
問題点をレポート

02 デジタル化戦略策定
課題をベースに優先順位をつけたデジタル化方針を定め、
経営方針を踏まえた計画を策定

03 システム選定支援
要求事項を整理し、目指す姿を実現するためのシステムを
選定

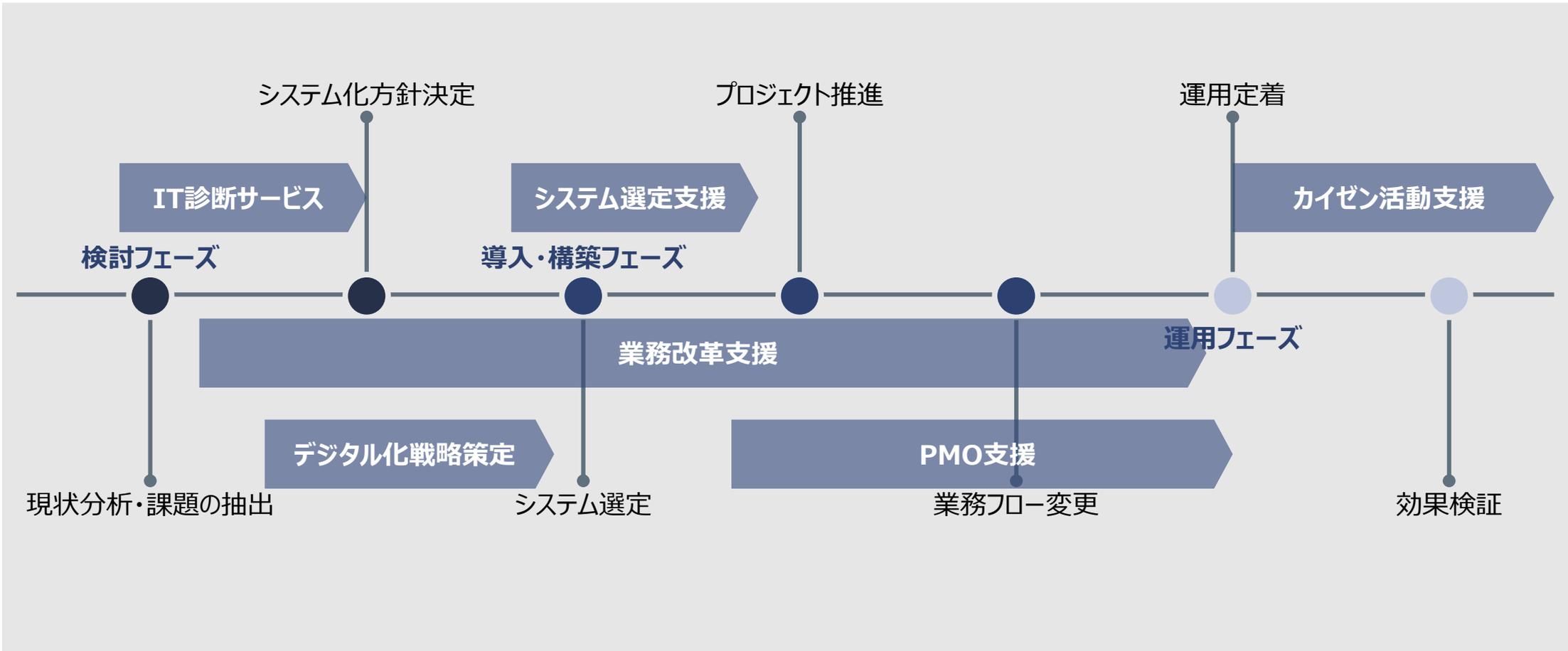
04 PMO支援
システム導入プロジェクトが円滑に進められるように、各種マ
ネジメントを伴走支援

05 業務改革支援
業務のスリム化、効率化に向けた改革（業務フロー見直し
、システム化、業務削減等）

06 カイゼン活動支援
システム導入後の体制・社内ルール整備支援、更なる課題
発掘やグロースに向けた支援

3. コンサル内容のメニュー化 | コンサルメニュー②

- 各メニューは、企業のITライフサイクルに対応しており、いずれのフェーズにおいても支援が可能です。



4. 特化業種の設定 | 選定業種

- 茨城県の産業構造などを踏まえ、以下の4業種を特化業種として検討しました。

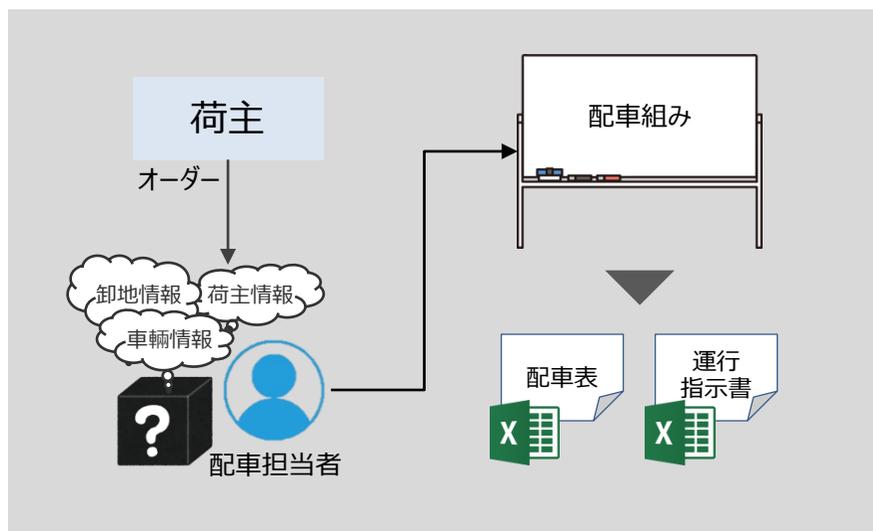
候補業種	横展開の可能性
製造業	<ul style="list-style-type: none">• 製品により、生産形態が大量生産/一品ものなど様々である• 生産管理領域は、業務改善やデジタル化の難易度が高い• 「技術の伝承」「生産状況の可視化」など
運送業	<ul style="list-style-type: none">• 同業種内で比較的業務内容の差異が少なく、汎用的に対応できる可能性が高い• 2024年問題を抱えており、喫緊の課題は共通的となっている• 「配車業務の脱属人化」「原価管理」など
建設業	<ul style="list-style-type: none">• 事業規模のバラツキが大きい• 職人不足などのヒトに関わる問題を他のアプローチで対応できるかがポイント• 「工事採算管理」「現場情報の共有」など
食品関連業	<ul style="list-style-type: none">• 「食品」カテゴリー内でも卸、小売、製造等が存在しており、パッケージ対応が困難と想定される• パッケージ対応を進めるのであれば、対象を絞ったうえでの検討が必要

4. 特化業種の設定 | 運送業事例

■ 以下は、運送業における配車業務の効率化事例になります。

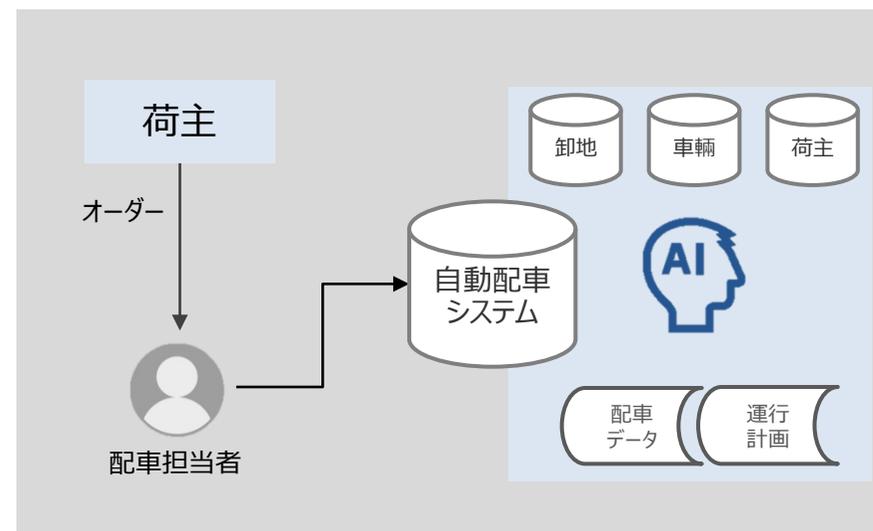
業種：運送業 従業員：50名 年商：20億

導入前の課題



- 配車組みに必要な情報が暗黙知となっており、配車業務が属人化。
- 紙での管理が主体で、データの蓄積が進んでいない。

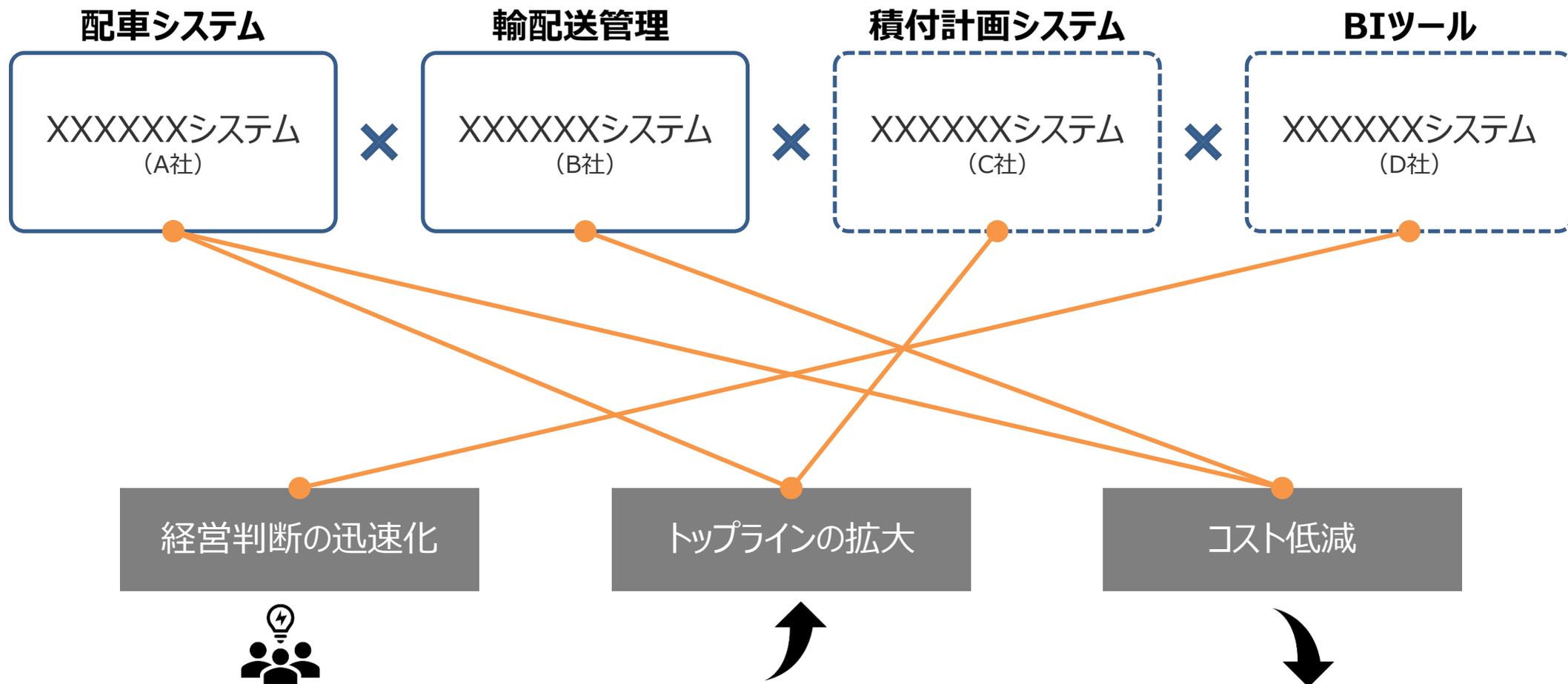
支援内容



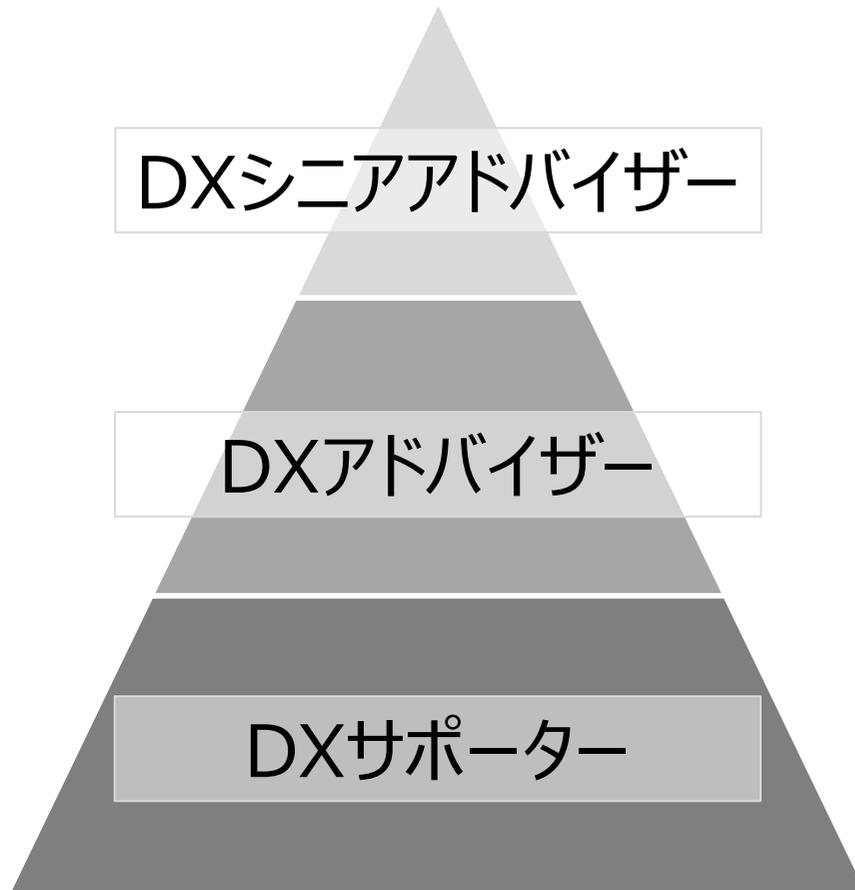
- AIによる自動配車に必要な制約条件項目を洗い出し、情報整理および業務フロー構築を支援。
- データ利活用に向けた体制を整備。

4. 特化業種の設定 | 運送業向けソリューション

- 事業規模ごとに候補となるソリューションを検討し、パッケージ化を加速化させました。



- ITデジタル人材の育成に向けて資格制度を新設しました。



階層毎に身につける能力とお客さまへの提供価値

高度なIT・デジタル化にかかるコンサルティングノウハウを有し、お客さまのDX推進にかかる総合的な提案を行います

DXに関する実践経験をもとに、お客さまの課題解決に繋がる最適なソリューション商材のご案内や活用方法を提供します

DXに関わる基礎的知識を備え、インターネットを用いた各種資金決済サービスや課題解決に繋がるDX商材をご案内します