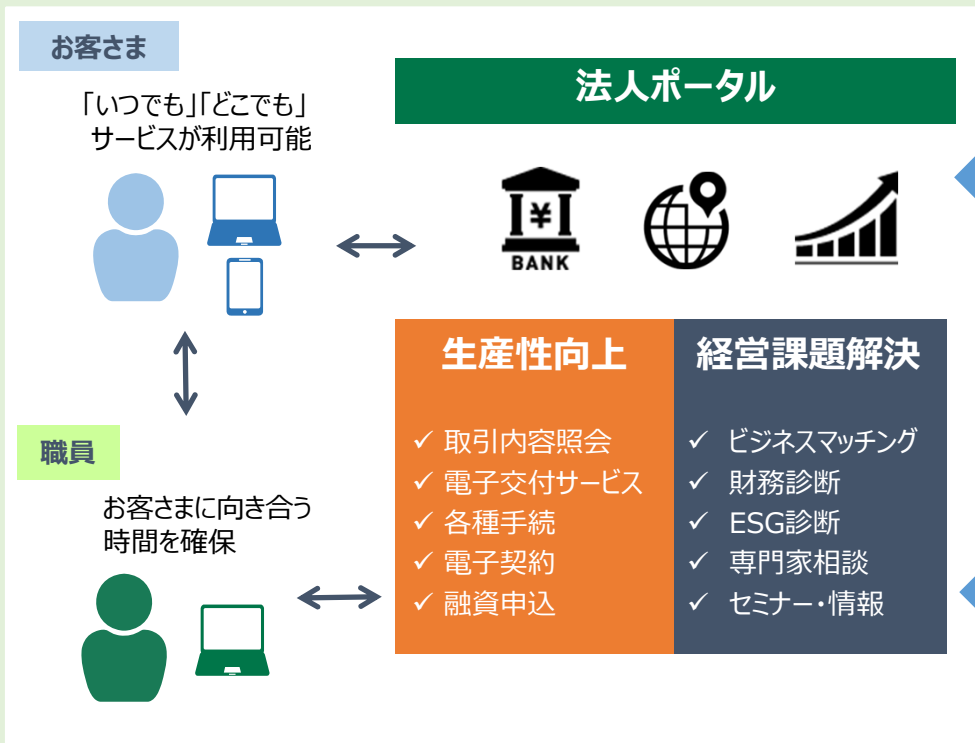


デジタルトランスフォーメーション

- 中小企業の成長に不可欠なパートナーとして在り続けるため、3つのプロジェクトを起点にDXを推進し、カスタマーエクスペリエンス改革を実現する。

①顧客接点・体験改革

- オンラインでの顧客接点「法人ポータル」を新規導入
- 多くの顧客に場所や時間の制約無く、企業価値向上に資するサービスを効率的、効果的に提供する



②渉外活動改革

- 環境変化への迅速・柔軟な対応、組織の力を共有することで、渉外活動の質・量を向上
- 営業支援システム（CRM）の刷新、渉外活動に関する業務の抜本的見直しを行う

- ファイナンス中心から、多様化する顧客ニーズを起点とするマーケットインの営業に変革する
- 激しい環境変化に迅速・柔軟な対応を支えるアジリティの高いエンジンを入手する
- 情報、データを共有し、顧客の経営課題に組織を挙げて向き合う



③データの高度利活用

- 貴重な経営資源であるデータを十分に活用するための基盤・体制を整備し、ビジネスバリュー創出につながるデータの高度利活用を目指す

初動対応：PoC等を通じ、必要な基盤/スキル/ノウハウを着実に整備する

データ利活用に向けた初期ステップ



ビジネスバリューを創出

VALUE

- A) 蓄積すべきデータの峻別、データの重要性浸透
- B) 営業店にとって有益なデータ・情報提供、経営とのコミュニケーション
- C) 見える化データの高度化、BIツール試行導入、地図情報データ試行導入

収支管理
の高度化

より実態に即した算出の実現