

しましん D X 戦略 2025

～ デジタルの力でいつも寄り添う未来の信用金庫へ ～

2025.5.30



あなたの隣に、いつもしましん

しまね信用金庫

私たちの想い

当金庫は、今後も持続的な成長を遂げ、地域社会により良いサービスを提供し続けるため、「しましんDX戦略」を策定しました。この戦略は、単なるデジタル化ではなく、“デジタルの力であなたの隣にいつも寄り添う未来の信用金庫”という明確なビジョンのもと、お客様と地域社会のための変革を目指すものです。

私たちが目指すDXとは、デジタル技術を活用しながらも、信用金庫の真髄である「Face to Face」の関係性を大切にして、効率化と温かみのある顧客体験を両立させるものです。

私たちが忘れてはならないのは、**DXの本質は「人」にあるということです。**デジタル技術はあくまでも手段であり、目的は地域の皆様との信頼関係をさらに深め、お客様一人ひとりに寄り添った価値提供を実現することにあります。私たちは、デジタルの力を活用しながらも、対面での温かみのあるサービスも大切にし、デジタル格差によって取り残される方を生まない金融機関を目指します。

役職員一同、変化を恐れず、この変革に一丸となって取り組むことで、次の100年も地域社会に必要とされる信用金庫であり続けることを誓います。今後とも、しまね信用金庫への変わらぬご支援とご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

理事長 藤原 俊樹

変革の必要性

人口減少や高齢化の進行、政策金利や物価の上昇等により、当金庫・当地域を取り巻く環境は大きな転換期を迎えています。

当金庫は、創立100周年を機に本年3月に制定した新経営理念において、DXに傾注することにより、時代の変化に対応しながら合理化を徹底し、サービス基盤を維持しつつ、持続可能な成長を遂げることを経営戦略としました。

当金庫は、変化を恐れず、DXを通じて旧来の業務プロセスを改善し、お客様サービスの向上と経営の効率化を両立させ、地域の皆様にこれまで以上の最良のサービスを提供することを宣言します。

しまね信用金庫経営理念

1. パーパス（存在意義）

「あなたの隣に、いつも“しましん”」 ～大好きなこの街と人びとの想いをかなえるベストパートナー～

2. ミッション（不動の経営理念）

- ・ お客様に常に寄り添い、想いをかなえる最適なパートナーとなります。
- ・ 業務の合理化を徹底しつつ、安定的かつ着実に収益力を成長させます。
- ・ 仕事と生活の調和を実現して、質の高い金融サービスを提供します。

3. ビジョン（5～10年後に目指す姿）

- ・ 大好きなこの街と人びとのお役に立ち、共に支え合える持続可能な未来を創ります。
- ・ 時代の変化に対応しながら、安定した収益力と健全な財務基盤を確保します。
- ・ 働きやすい環境と職員の成長機会を充実させ、行動力ある金融パーソンを育成します。

4. マテリアリティ（当金庫が取り組むべき重要な社会課題）と経営戦略

マテリアリティ	経営戦略
・ 地縁・人縁を通じた結びつきの継承 相互扶助…相互の助け合い・交流、自治的な活動、社会的弱者の支援等 文化継承…伝統行事、歴史・風土を紡ぐ担い手の継承支援等	【戦略1 地域社会支援】 まちづくり支援の深化、当金庫のプレゼンスの向上
・ 地域経済の持続力の確保 基盤維持…地元企業や商店の活性化、中山間部を含む地域の金融インフラ確保等 経営支援…後継者不足、労働力不足、売上減少、デジタル化への対応等	【戦略2 事業者支援】 金融仲介機能の発揮、取引先の持続性向上サポート、事業承継M&A支援の強化
・ 住みやすい地域づくり 職住充実…高齢化・人口減でも誰もが暮らしやすい街、安心安全の確保等 社会教育…環境負荷軽減の啓発、社会・環境・金融リテラシー教育等	【戦略3 個人支援】 資産形成、生涯生活設計支援の強化
【戦略4 S D G s】 暮らしやすい地域社会の実現、地域経済の持続的繁栄、子どもたちの健全育成、環境問題への取り組み	
【戦略5 収益基盤の構築】 上記を支える当金庫の収入増強・リスク管理、費用削減・DX・合理化徹底、人材育成・内部管理構築	

5. バリュー（行動指針）

～私たちのコミットメント（約束）とクレド（行動規範）～

私たちは生まれ育った地域の未来を信じて、持続的な発展に貢献できる信用金庫となるよう責任を持って課題解決に取り組み続けます。

Cheer（応援） …私たちは“チームしましん”として、地域のみなさまの住みよい暮らしづくりを応援します。

- ・ 想いやりをもって、地域、お客様、職員を愛して、皆を笑顔にします。
- ・ “私”も “あなた”もお互いを尊重し、認め合い、チームワークを大切にします。

Challenge（挑戦） …私たちは地域のみなさまの挑戦をサポートし、自らも変化を恐れずに挑戦し続けます。

- ・ 前例にとらわれず、常に変化・成長し続け、社会の変化に対応します。
- ・ 待つのではなく、自ら考えて、素早く行動し、リクエストに応えます。
- ・ 情熱をもって、地域のこと、お客様のことを考え、新たな価値を創造します。

Connect（連携） …私たちは人と人のネットワークをつなげ今と未来をつなげる取り組みを続けていきます。

- ・ 人と人との繋がりを大切に、いつも隣にいる“ベストパートナー”を目指します。
- ・ 誠実に行動し、安心してお付き合いできる信頼関係を築きます。
- ・ 協力し、調和を保ち、支え合い、夢を叶えることが私たちの目標です。

(2025.3.18 策定)

DX（デジタルトランスフォーメーション）とは

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

しましんDXビジョン（目指すべきゴール）

「デジタルの力で あなたの隣に いつも寄り添う 未来の信用金庫」

私たちは、「あなたの隣に、いつも“しましん”」の実現に向けて、以下の3つのポイントに注力します。

ポイント1



徹底した効率化と、誠実で温かみのある顧客体験を両立させる。

ポイント2



デジタル技術を活用しながら、地域とのFace to Faceのつながりを大切にする。

ポイント3



人を基軸とし、デジタル格差によって取り残されるお客様や職員を生まない。

しましんDX戦略の3本柱（ゴールへのアクションプラン）

業務プロセスのデジタル化

対面営業や顧客接点を補完・強化するため、オンラインサービス、新型端末などのデジタルチャネルを拡充します。これにより、お客様の利便性と満足度を高めます。

DXを通じた従来の業務プロセスの廃止・合理化・ペーパーレス化等による省人化により、作業効率を向上させ、付加価値の高い業務に専念できる環境を整えます。

データ活用の強化

金庫内のデータの利活用を促進し、お客様の取引データや市場動向などのデータを一元的に管理するためのデータ基盤を構築します。

データ分析に基づく営業戦略の立案や提案営業を推進し、顧客ニーズに合った精度の高いサービスを提供するとともに、リスク管理、合理化等にかかる経営の意思決定を的確に迅速化します。

人材育成と組織風土の変革

役職員のデジタルリテラシー・デジタルスキルを向上させるための人材育成プログラムを導入します。

新しい技術や発想をもって変革や挑戦を起こす取り組みを積極的に推奨し、新たなサービスや商品開発のイノベーションを促進します。

DX推進体制

DX委員会の設置

DXを集中審議する委員会を新設し、経営陣・各部門長が参加し、現場からの改善意見も吸い上げつつ、組織横断・ボトムアップ・トップダウンを織り交ぜて、DXを円滑かつ着実に実現します。

委員会には、金庫内の高位の意思決定機関である常勤理事会に準じた権能を付与し、DX取組計画を適切かつ強力で推進します。

DX推進部の設置

従前、事務・システム面を所管していた事務部をDX施策の主要推進部門として「DX推進部」に改編します。

これにより旧来の業務プロセスの改善、効果的なシステム投資の促進、デジタル新技術の研究・導入、後方支援の充実を加速します。

DX戦略担当部長職の設置

経営計画、資源配分、総合調整等を担う経営企画部にDX戦略の責任者・事務局となる特命部長職を新設し、経営陣・本部・営業店が一丸となった全体最適なDXの戦略的取組みを統括します。

しましんDX戦略の具体的な施策

アクションプラン	具体的な施策
業務プロセスのデジタル化	<ul style="list-style-type: none">・ 各種稟議書・申請様式・報告書等の全社内手続の電子化・ 各種規程・事務要領・通達等の全社内文書の再整備・電子化・ 各種会議・研修等の全社内会合の電子化・リモート化・ 契約関連書類のイメージ処理化・本部集中化および電子契約の導入・ 渉外タブレット端末を活用した渉外営業のデジタル化・ 窓口タブレット端末を活用した窓口営業のデジタル化・ リニューアル店舗におけるセルフ入出金機の導入・ WEB完結型個人ローンの導入・ RPA導入による定型業務の自動化 等
データ活用の強化	<ul style="list-style-type: none">・ 顧客情報を統合管理するデータウェアハウスの整備・充実・ 顧客情報の一元的なセグメンテーション分析による営業最適化・ しんきんDB（業界データベース）を活用したEBMの導入・強化・ 各種セグメント別業績データの可視化およびPDCAサイクルの確立・ 取引フィルタリング、モニタリングによる不正取引検知の強化・ 金融市場情報、保有有価証券データのモニタリング管理の自動化・ SNS等を活用したダイレクトマーケティングの強化・ 本部業務におけるAIツールの活用・ 金庫内（サードパーティ含む）の情報資産管理の強化 等
人材育成と組織風土の变革	<ul style="list-style-type: none">・ 人材育成関連計画へのデジタルスキル育成項目の反映・ 全役職員の通信講座、デジタル基礎研修の定期受講によるデジタルリテラシー底上げ・ デジタル資格取得の奨励充実、昇格要件化・ DX中核人材の重点育成、同人材を通じた全社的意識啓発・ 各部署におけるDXアンバサダーの任命、同人材を通じた組織内教育の強化・ 外部デジタル専門人材の登用、関係機関との連携強化、アドバイザリーボードの設置・ しんきんdirect（コミュニケーションツール）導入によるオープンイノベーション促進

DX成果目標（2027年度までの3年間）

業務効率指標 …ムリ・ムダ・ムラの排除

- 稟議・申請・報告など全ての社内手続の電子化 ……………100%
- 規程・要領・通達など全ての社内文書の再整備・電子化 ……100%
- 会議・研修など全ての社内会合の電子化・リモート化……………100%

顧客サービス指標 …顧客接点の強化

- 渉外/窓口タブレット導入・運用…100%
- 主要取引先との定期面談率……………100%
- 営業提案件数 ……………200%以上増加（2024年度比）

経営効率指標 …中計・経営目標への寄与

- 1人当たり預金量（平残） ……10%向上
- 1人当たり融資量（平残） ……10%向上
- OHR（経費／コア業務純益） …75%以下

※定期的に進捗状況を公表予定