

3. Special Issue



特集

P.52 Special Issue 若手課長鼎談



Special Issue 若手課長鼎談

アイティフォーの未来は、地域のお客様と共にある。
私たちが地域の課題解決のためにできること

アイティフォーの若手課長たちから見た日本の課題とは？

1 「人口減少、地域経済の停滞」
「大きく変わった働き方」

山崎: アイティフォーの軸である金融機関のお客様を各エリアで担当する私たちが、今回の鼎談メンバーに選ばれたわけですが、今の日本の状況や課題について、皆さんの担当エリアはいかがですか？

高木: 私は西日本事業所に所属し、関西エリアを中心に担当していますが、地方のお客様のところに通っていると、地方と都市部の格差が確実に大きくなってきていると感じます。若者が減り、町に活力がなくなり、地方経済が停滞する、というのは一つの大きな課題ですね。その一方で、例えば北陸地方では、新幹線の開通で駅周辺が様変わりするなど、各県の努力

で町を盛り上げていく動きも最近になって増えた気がします。

落合: 私が担当している九州も、二極化しているイメージです。元気なところはどんどん元気になっていきますし、停滞している地域もあります。九州事業所は再開発が進む博多駅に近いので活気がありますが、少し離れた大きめの駅周辺はそれほど活気があるとはいえないですね。

山崎: 私も東日本エリアで十数年通い続けている地域がありますが、人口減少や経済力が落ちていることは見て感じます。

落合: 今年4月に「人口戦略会議」から消滅可能性自治体が発表されましたが、挙がっていた地名は意外で、自分の印象とはギャップがありました。

高木: 同感です。ただ、地方で働きたいという人は私たちが入社した頃より増えているように思います。アイティフォーも地域限定や、転勤なしという制度を作りましたし。

山崎: 確かに、地域限定勤務に手を挙げた人は予想よりかなり多かった

印象があります。十数年前に比べると世の中がかなりワーク・ライフ・バランスを重視するようになり、家族の都合などで転勤は避けたいと言える雰囲気になってきたのでしょうか。

高木: コロナ禍でテレワークが増え、プライベートな時間も重視するようになりまして、働き方は世の中全体で大きく変わりましたね。昔はウェブ会議なんてまったくありませんでしたが、いまや地方銀行のお客様もテレワークとウェブ会議ができるようになっています。

山崎: ただ若手の中にはテレワークだと気軽に相談ができないため辛い、という意見も耳にしました。やはり、顔を合わせて仕事をしたい気持ちもあるのだと思います。

落合: 九州事業所はコロナ禍後、飲み会が復活しました。社長発案の「定時を過ぎたらリフレッシュしよう」というハッピーアワー制度を、私たちは積極的に活用しています。もちろん飲み会以外のコミュニケーションも活発です。

山崎: 東京本社は、若い人が集まって結構、仲良く話しています。そこに、普段はあまり話す機会がない役員の方が声をかけてきて、肩書きや年次は関係なく皆がテーブルを囲んでいるのを見ると、ハッピーアワーってすごいアイデアだと感じます。

高木: 社内の働き方を変えて、残業を減らしながらも会社が成長しないといけないわけですから、いろいろな場面で育まれるチームワークは大事ですね。

地域の課題解決に向けた地域金融機関のお客様の挑戦とは？

2 「DXで人手不足の課題を解決」
「地域の魅力を活かしたニュービジネスが活発」

山崎: 私の担当は首都圏、東北地方と北海道の大きく3つですので、エリアによってお客様の課題が違います。首都圏では慢性的な人手不足。地域金融機関は競争が激しく、例えば千葉県は3つの地方銀行がありますので、システム化でどんどん効率化、高度化していきたいというのがメインのニーズです。一方、東京都から少し離れた、例えば山梨県や、千葉県でも房総の地域などは、東京に進学してそのまま戻ってこない若者が多いということから、人口減少が見られるようです。

ただ先日、茨城県の銀行のお客様に、「人口減少が厳しいのでは？」とお尋ねしたところ、「それほど厳しくもないよ」という意外な回答がありました。例えば茨城県は関東の北海道のような場所で、農産物や食べ物に



フィナンシャルシステム
事業部
営業2部第4グループ
課長

落合 徹

フィナンシャルシステム
事業部
営業1部第2グループ
課長

山崎 優介



特色がありますし、東京都から近いので、地域の人口が多少減ったとしてもその優位性は無くならないと自信を持っていらっしゃる。つまり、大きな消費地に近い県は他県とは少し違っているのだなと。

高木: 私が担当するエリアのお客様も、システム化の強い流れがあります。働き手が減り、少ない人数で成果を上げないといけない状況ですから。業務のノウハウを下の世代に伝えるなど、人材育成にも結構、苦労されていますので、自動化、効率化に関する情報収集はかなり積極的です。とにかく、どんな業務にもシステムが絡んでくる時代ですので、「ITサポートは必ず取りましょう」など、行内でITリテラシーを上げる努力をされています。

落合: 私の課は山口県と九州7県、そして沖縄県が営業エリアですが、やはりそれぞれ課題は違いますね。九州地区は、熊本県に外資系企業の半導体工場ができたので、雇用を求めて九州各地から人が集まっています。第2工場の建設も決まっていますが、周辺の交通インフラ整備は遅れているので、現時点でも東京並みの通勤ラッシュが起きている状態です。地元で地方銀行でも、住宅建設ラッシュで住宅ローンがすごく伸びているのに、人手が足りないためこれ以上伸ばせない、そんな悩みも伺いました。
山崎: メディアでもそのあたりの情報を目にしますが、実際にそういう状況なのですね。

落合: はい。九州は今、特別なスポットが当たっている状況ですので、がんばりどきだと皆さんがおっしゃっています。

高木: 地域の課題というと、やはり県の魅力をどう発信したら良いかが一番の課題です。地域商社などを設立して皆さんがビジネスのチャンスを探っていますよね。

山崎: そうですね。銀行業高度化等会社の案件では、例えば千葉県のある金融機関様の取り組みが非常に面白そうです。千葉県にミラクルを起こすということで、農園事業、コンサルティング事業、商社事業で地域活性化するという目的でこの4月に立ち上がりました。

やはり自県の特色を発信する金融機関の動きは非常に活発で、山梨県では観光業を始めているところもあります。山梨県は富士山をはじめ、富士五湖やお城もあって、最近、外国人旅行客が急増していますので、地方銀行が自ら観光業に乗り出されたわけです。オーバーツーリズムなどといわれますが、地域経済にとっては必要な部分もありますよね。

高木: 富山県も黒部ダムや合掌造りの集落など名所がいろいろあるので、欧米の観光客が増えていますね。最近、知ったのは、富山県のいろいろな課題、例えば地域経済の停滞や災害対策、農業の担い手減少、地元企業の後継ぎ探しなどに対して、富山県と地方銀行がタイアップして解

決を目指す取り組みが始まったとのこと。銀行の皆様もこれまで以上に、お金を貸すだけでなく、皆様自身も参加して地域の課題を解決することに目を向けていらっしゃるのだと思います。

落合:九州でも地方銀行が従来のファイナンスだけではなく、非金融のビジネスに取り組もうとされています。例えば、アグリビジネスに力を入れていらっしゃる地方銀行もあります。最初にその取り組みを知ったときは非常に驚きましたが、今ではおもしろい取り組みとして当社も活用させていただくとともに、参考にもさせていただいています。

近年はESG経営も地方の課題で、事業者が出すCO₂の排出量の計算システムを地方銀行が提供しているという事例もあります。もちろん、収益の面でどうかというまだ課題はあるようですが、異業種とのコラボレーションや多角化など、さまざまな挑戦をされています。お二人の話聞いていても、地域商社という言葉は珍しくなくなりましたね。

地域のお客様の挑戦に、アイティフォーができることは？

3

「地域の課題にもっと正面から向き合うこと」
「お客様の『困った』にお応えするのがIT企業の役目」

高木:今、私たちが実現できていることは、住宅ローン手続きのシステム化です。地方銀行の人手不足は深刻で、効率化が必須ですので、私たちがぜひご支援すべきだと思っています。あとは、地方にキャッシュレスを浸透させること、これも積極的に展開していますね。

ただここで留まるのではなく、やはり地域の課題を解決するところに踏み込まないといけないと強く思います。先ほどもお話した富山県では、アイティフォーも地域のベンダーの方たちと一緒に、課題解決の提案や実証実験などの一部に関らせていただいています。

お客様がいろいろな挑戦をするための支援として、私たちはシステムをご提供していますが、ただ事務や決済を楽にしようというだけでは十分ではありません。他にもできることにはぜひ挑戦したいですし、付加価値を提供していきたいです。私たちが経験を積ませてもらえれば、他県の他の課題解決にも横展開ができ、会社の新たな事業として創出できるかもしれません。そういう新しい道を生み出せればと、最近考えていますね。

山崎:アイティフォーは、これまではパッケージ製品に力を注いできて、それをしっかりとお客様の環境に合わせてご提案していくことに価値を置いてきました。でも最近は、パッケージ以外のところに進出しようという新たな方向性もあり、社内ベンチャー組織の設立や他社との協業も始まって、資格を取る人も増えてきました。お客様のお役に立てる範囲はますます広がると思います。さらに、経営理念にもありますが、直接のお客様である金融機関だけでなく、当社のシステムを利用される地域の人々に常に寄り添い、日々変わっていくニーズにお応えするための提案が求められると考えています。

そういえば、全国で最初にアカウントセールスのトライアルを始めた九州事業所は、自治体や百貨店にも訪問を開始したということですが、実際始めてみていかがですか？

フィナンシャルシステム
事業部
営業2部第1グループ
課長

高木 恵輔



落合:はい。徐々に始めていますが、フィナンシャルシステム事業部の私たちが金融機関以外のお客様の話を伺うことは、とても重要ですし価値が高いと実感しています。

アイティフォーはこの20年程、独自のパッケージ製品の開発を強みとしてきましたが、諸先輩方の話を聞いていますと、昔はパッケージも無かったわけです。よく社長からは、お客様から「こういうことをやりたいのですが、できますか?」と聞かれ、「できますよ」と答え、それまで存在しなかったシステムやツールを新たに開発し提供する、その繰り返しだったと聞きます。今、アカウントセールスを始めた私たちは、そういうマインドを持たないといけないのかなと。今は自社製品で数字が挙げられますが、山崎さん、高木さんの話からも、お客様の課題に正面から向き合わないと、アイティフォーも先がないと思います。

高木:そうですね。それには、地域で何が課題なのかと深掘りして、もっとも情報を集めて、何かITや通信の技術でできることがないか、しっかり課題に真剣に向き合って、それを自社の事業に落とし込んでいくことが次の展開ですし、私たちの役目なのかなと思います。

山崎:アイティフォーの強みは、何より銀行の方々とは直接会話して、提案や試行錯誤ができることです。例えば、A銀行と一緒に挑戦して進めたことで、うまくいったことと、いかなかったことを確かめることができますよね。一方で、B銀行も同じようにすれば正解できるのか、あるいは、違う方法にした方が良いのかという判断が可能になります。私たちは、そういうご支援ができるという強みがあると思います。

パッケージの型にはまらない提案をお客様にしていけることは、やはりIT企業としての醍醐味でもありますし、なにより現場の私たち営業担当にとって、やりがいは非常に大きくなると思います。

落合:単にお客様がやりたいというを提供するだけでなく、お客様と並走し、価値を共創していきたいと思っています。アカウントセールスが目指すところはそこだと考えています。

高木:まさにそうですね。それぞれ勤務地も担当エリアも離れていますが、時々はこちらやって顔を突き合わせて話すことも面白いです。

落合:担当エリアの特色や、それに対する独自の取り組みを共有することで、より良い活動が生まれそうですね。

山崎:日本全国、各地域の活性化に向けて、私たちにはまだ多くの可能性が広がっています。会社の未来、そして地域の未来を共に築くために、力を合わせて頑張りましょう。