

2023年6月1日

各 位

株式会社福井銀行

「営業活動の見える化」の取組みについて

株式会社福井銀行（頭取 長谷川 英一）は、営業担当者の営業活動をデータ化、分析し、営業活動の量と質を向上させる取組みを開始しましたのでお知らせいたします。

本件は、担当者の“勤と経験と度胸”に頼ってきた営業活動をデータ化（記録）、分析することで、PDCA サイクルを機能し、お客さまと向き合う量と質を向上していく「営業活動の見える化」の取組みであり、これを長年実践している株式会社キーエンス（代表取締役社長 中田 有）のデータ分析ソフトウェア「KI」を使用し、同社のサポートを受けることで、取組みのスピードや実効性を高めていきます。

福井銀行は、今後も「地域産業の育成・発展と地域に暮らす人々の豊かな生活の実現」のために、デジタル/データを活用したサービス向上に努めてまいります。

記

1. 「営業活動の見える化」の取組みの概要

取組内容	①営業活動をデータ化（記録） ②データ分析ソフトウェア「KI」で分析 ③営業活動のPDCA サイクルを機能し、お客さまと向き合う時間や質を向上
指標(KPI)例	量：接触頻度、接触時間 質：接触時間帯、接触チャネル、接触目的 など
取組店舗	本店営業部、福井中央支店、花月支店、松本支店、木田支店、神明支店、武生支店、敦賀支店、金沢支店 ※今後、拡大予定
開始日	2023年6月1日（木）
備考	2023年1月より先行して神明支店、武生支店、敦賀支店で本件に取組んできましたが、お客さまとの接触回数・接触時間の増加、お客さまへのアプローチ数・提案数の増加、営業活動の効率化など営業活動の量と質が向上したことから、今般取組店舗の拡大へと至るものです。 本件は、福井銀行の営業活動における「お客さまと向き合う時間」を増やすことを目的とした取組み”ミッション「ごじゅぱ」”（勤務時間中、お客さまと向き合う時間を50%以上に高める）の一環です。 また、福井銀行の行内データを収集・分析し、収益管理やリスク管理、時間管理等に活用することで、意思決定の迅速化を図るデータ利活用部会の取組みの一環です。

2. データ分析ソフトウェア「KI」画面例

◆所属部署名	○ 2022年度 ○ 4Q			○ 2023年度 ○ 1Q
	1月	2月	3月	4月
接触回	45.6回/人	42.0回/人	51.3回/人	62.0回/人
接触時	23.1h/人	24.9h/人	30.3h/人	30.0h/人
接触時/接触回	30m/回	36m/回	35m/回	29m/回
接触回/勤務日	2.6回/日人	2.5回/日人	2.5回/日人	3.3回/日人
接触時/勤務日	1.3h/日人	1.5h/日人	1.5h/日人	1.6h/日人
目的/接触回	1.1個/回	1.1個/回	1.2個/回	1.3個/回
アプローチ	10.9件/人	15.6件/人	21.1件/人	27.0件/人
提案	3.0件/人	2.9件/人	5.1件/人	5.0件/人

◆所属部署名	○ 2022年度 ○ 4Q			○ 2023年度 ○ 1Q
	1月	2月	3月	4月
接触時	23.1h/人	24.9h/人	30.3h/人	30.0h/人
率:9時台	12%	9%	10%	11%
率:10時台	24%	22%	26%	27%
率:11時台	18%	18%	16%	13%
率:12時台	2%	3%	3%	3%
率:13時台	15%	16%	15%	16%
率:14時台	18%	18%	18%	14%
率:15時台	6%	8%	7%	9%
率:16時台	2%	4%	4%	4%
率:17時台	1%	1%	0%	1%

3. 該当するSDGsの目標



【Fプロジェクト サステナビリティ方針】

Fプロジェクトは、持続可能な地域社会の実現に向け、気候変動等の環境問題など地域を取り巻くさまざまな課題解決に誠実かつ公正に取り組み、社会価値・経済価値・企業価値の向上を目指してまいります。

※Fプロジェクト:福井銀行グループと福邦銀行グループの総称

以 上