



営業力の強さは、  
カバンの「軽さ」と比例する



カバンの重さ

📁 5kg 以上 → 📁 約 580g

資料の準備作業にかかる時間

🕒 マイナス 5万 時間/年  
(合計 300 人の延べ時間)

資料の印刷代や事前準備の人的費

💰 マイナス約 8,000 万円/年

(岩手銀行調べ)

カバンの重さは5キロ以上。紙資料の説明だけでは  
理解しにくい金融商品も増えていました。

Case  
3

岩手銀行様

外回りの営業職に重いカバンは必要か？  
その答えは決まっている——  
重要なのは「重さ」ではなく「中身」だと。  
1台のタブレットが、膨大な資料とノウハウを  
“重力”から解放した。

使用しているサービス&ソリューション

ARROWS Tab F-05E

ビジネス  
moperaアクセスプレミアム  
X1 512GB

スマートフォン  
遠隔制御サービス

いま日本では金利上昇を伴わない物価上昇が続  
き、預金の実質的価値は年々目減りする傾向にあ  
る。そこで「資産を健全な形で守るためにさまざ  
まな運用方法があること、その商品価値や特長をわ  
かりやすく提案したいと考えていました」と話す  
のは、盛岡市に本店を構える岩手銀行のプライベ  
ートバンキング室室長代理の岩間信之氏。

外回りの渉外担当者は従来、訪問先に合わせて  
数十種類もの資料を準備して持ち歩く必要があっ  
た。カバンは膨らみ、重さは5キロ以上。しかも紙資  
料の説明だけでは理解しにくい商品も増えていた。  
「そこで各支店の渉外担当者300名の負担をやわら  
げながら、よりわかりやすくタイムリーな提案活動

を行うツールとして『ARROWS Tab F-05E』を採  
用しました」と、同室調査役の千葉浩行氏は言う。

現在、資料はすべてPDF化され、情報集配信サー  
ビス「SmartManual\*1」で毎朝一斉に最新版をダウ  
ンロードできる。多種多様な資料を事前に用意す  
る手間が省け、重い資料を持ち運ぶ必要もなくな  
った。投信販売用の「QUICK FN タブレット\*2」  
やローンシミュレーション、ライフプラン設計用ア  
プリなども搭載され、視覚的にもわかりやすい提  
案環境が整ったのだ。

現場でのタブレット活用が進むなかで「住宅ロー  
ンの見直しで浮いた資金を保険に回しましょうと  
いった、一歩踏み込んだ提案も行いやすくなりま





タブレットなら視覚的にわかりやすく、  
お客様の納得感も高まったと好評です。

した」と千葉氏は喜ぶ。

またドコモは、会議資料の閲覧にもタブレット活用を提案し、渉外用タブレットと同様、閉域網<sup>\*3</sup>で厳格な個人認証を行う「ビジネスmoperaアクセスプレミアムXiタイプ」と、紛失時に遠隔ロックなどが行える「スマートフォン遠隔制御サービス」を付けた。「紙で資料を配付していた頃は、万一の際の情報漏えいが大きな不安材料でしたが、そうしたリスクを極小化することができました」と岩間氏は評価する。

導入にあたっては「複数のキャリアからご提案をいただきましたが、通信エリアの広さ、トータルコスト、搭載するアプリの選定やセキュリティの強度

まで、すべてにおいてドコモの提案が優れていました」と岩間氏は言う。

タブレットを導入し、営業力と業務効率、セキュリティをともに向上させた岩手銀行。今後は行内システムとも連携し、顧客の満足度をさらに向上させるための機能を強化していくという。顧客のもとへ向かう担当者が重いカバンを持って歩く姿は、もはや過去のものになりつつある。

\*1 SmartManual：NTTコムウェア株式会社が提供する情報集配信サービス。

\*2 QUICK FNタブレット：株式会社QUICKが提供する金融機関向けのタブレット用投信販売支援サービス。

\*3 閉域網：インターネットから隔離されたネットワーク。

「大きな不安材料だった情報漏えいのリスク  
——これを極小化できました」

営業統括部  
プライベートバンキング室  
調査役 千葉 浩行氏

営業統括部  
プライベートバンキング室  
室長代理 岩間 信之氏

岩手銀行様 岩手県盛岡市中央通1-2-3