

基本戦略 04 デジタルトランスフォーメーション

デジタルトランスフォーメーションを通じた持続的な価値創造へ



DXとは何か、そしてなぜ今、地方銀行に求められるのか

取締役専務執行役員
加藤 徹也

DXを通じた持続的な価値創造に向けて

2019年、創立150周年に向けた10年間の長期ビジョンをスタートしました。リアル（対面営業、コンサル、店舗）とデジタル（非対面チャンネル）の取り組みを融合し、お客さま、そして地域とともに、社会の変化に適合し、共通価値の創造を図ることで、持続的かつ安定的に成長していくことを「将来のめざすべき姿」としています。

地方を取り巻く環境の変化

近年、社会や経済の構造変化、少子高齢化や人口減少などにより、地方を取り巻く環境、地方銀行における経営環境にも大きな変化が生じています。激しい環境変化に対応するためには、単なる業務効率化にとどまらず、経営の持続可能性を確保し、新たな競争優位性を築くための変革が不可欠であると考えています。

持続可能な地域社会の構築

DXとは、単にITを活用して業務効率を高めることにとどまらず、デジタル技術を起点に、ビジネスモデルや組織文化、人々の働き方を抜本的に変革し、持続的な企業価値の向上を実現する取り組みです。地域の中核的な金融機関である地方銀行がその役割を果たし続けるためには、従来の延長線上の取組みにとどまらず、自らの在り方を見直し、変化を先取りした新たな価値創造に挑戦することが重要となります。

特に、地場の中小企業や個人事業主を多く取引先にもつ地方銀行にとって、デジタル技術は地域経済の活力を維持・向上させるための有力な手段であり、同時に自らの競争力強化の源泉でもあります。すなわち、DXは地方銀行にとって「選択肢の一つ」ではなく、「地域とともに生きる」ための戦略的必然なのです。

当行では、不退転の覚悟でDXに取り組み、業務・事務のペーパーレス化・省人化を通じて、柔軟な店舗戦略・百五銀行グループの働き方改革を実現します。百五銀行グループは、お客さまとの対話を通じて経営課題を的確に把握し、グループ全体の総力を結集して最適なソリューションを提供することで、「頼りにされる銀行」としての価値を高めてまいります。DXの推進により、未来志向の経営を支援し、持続可能な地域社会の実現に貢献していきます。

DXへの取組みの変遷



- スマホバンキング稼働
- 業務用スマホ導入
- データ分析基盤の導入
- RPA*1導入
- ICTコンサル開始
- スマホバンキング機能拡大
- DX認定*2取得
- 電子契約開始
- クラウド活用
- デジタル人材の育成
- ペーパーレス取引の拡大
- 非対面取引の拡大
- 営業店窓口改革
- 取引先DX支援の拡大
- データ利活用の高度化

※1 RPA (Robotic Process Automation)
ソフトウェアロボットを使って、人間が行う繰り返しのルーチンワークを自動化する技術です

※2 DX認定
経済産業省が定めた「デジタルガバナンス・コード」にもとづき、デジタル技術を活用したビジネス変革 (DX) の推進準備が整った事業者を国が認定する制度です

基本戦略 04 デジタルトランスフォーメーション

デジタルとデータを活用した「業務と思考の変革」に向けて

経済価値と社会価値の双方を創出し、企業価値の向上と持続可能なビジネスモデルの確立をめざす中期経営計画を実現するためには、デジタルやデータを活用し、業務改革による生産性の向上、店舗・チャネル改革によるお客さまサービスの向上、ITデジタルサービスの拡大による地域支援・地域DXなどに取り組んでいくことが必要不可欠となります。実現に向けては、システム・ネットワークインフラ、データ活用基盤のあり方、デジタル人材の育成なども踏まえ中長期を見据えたロードマップを策定し進めていく方針です。

AIなどの技術革新も加速度的な進化を見せており、業務のそのものや、組織、プロセス、企業文化・風土、思考などを変革し、不回転のDXを推進します。

業務改革による生産性の向上に向けて

企業価値の向上と持続可能なビジネスモデルを確立するためには、当行単体にとどまるものではなく、百五銀行グループ全体でDXを推進し、グループ全体での最適化を図っていく必要があると考えています。

当行で業務改革を進めていくノウハウをグループ会社にも運用拡大していくとともに、システム・ネットワークインフラの再整備・共有化などを行っていく方針です。

百五銀行グループ全体のDXで蓄積されるノウハウは、他社との連携を通じて、地域DX支援という形で地域やお客さまへ還元していきます。

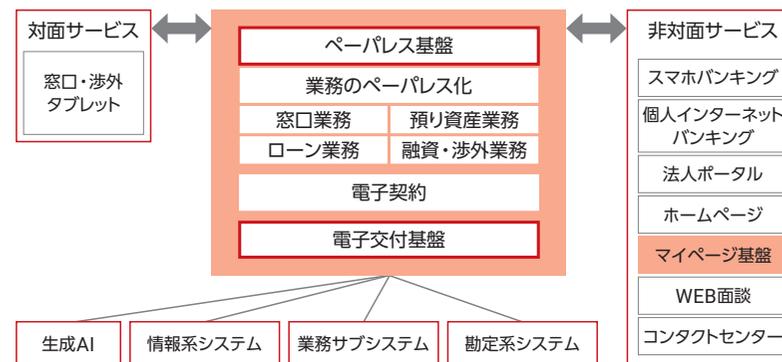
チャネル改革によるお客さまサービスの向上に向けて

行内のさまざまなシステムやデータと連携することで、業務の効率化と対面・非対面サービスを融合し、お客さま目線でいつでもどこでも百五銀行につながるサービスの実現を検討しています。本年度においては、それらの実現に向けたインフラ基盤として、「ペーパーレス基盤*1」「マイページ基盤*2」「電子交付基盤*3」を構築し運用拡大を図っていく方針です。

※1 ペーパーレス基盤 …… お客さまから記入レス・印鑑レスで受付できる業務・サービスの拡大

※2 マイページ基盤 …… 来店不要で担当者とはスムーズにやりとりができる仕組み

※3 電子交付基盤 …… お客さまへお渡しする書類のデジタル化（郵送書類や手交書類の削減）

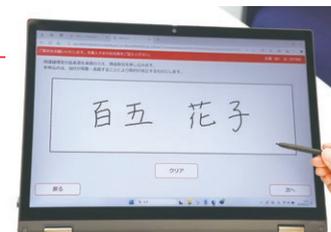


TOPICS

店舗外でもペーパーレスで普通預金の口座開設が可能となりました

2025年4月1日から、個人のお客さまの普通預金口座開設等のお取扱いを開始しました。

これまでタブレット型端末を使用した口座開設は「店頭のみ」でのお取扱いでしたが、今回から「店外（渉外先）」でもお取扱いが可能となりました。今後も、デジタル技術の活用により「百五銀行をより身近な存在に」感じていただける環境整備を行ってまいります。



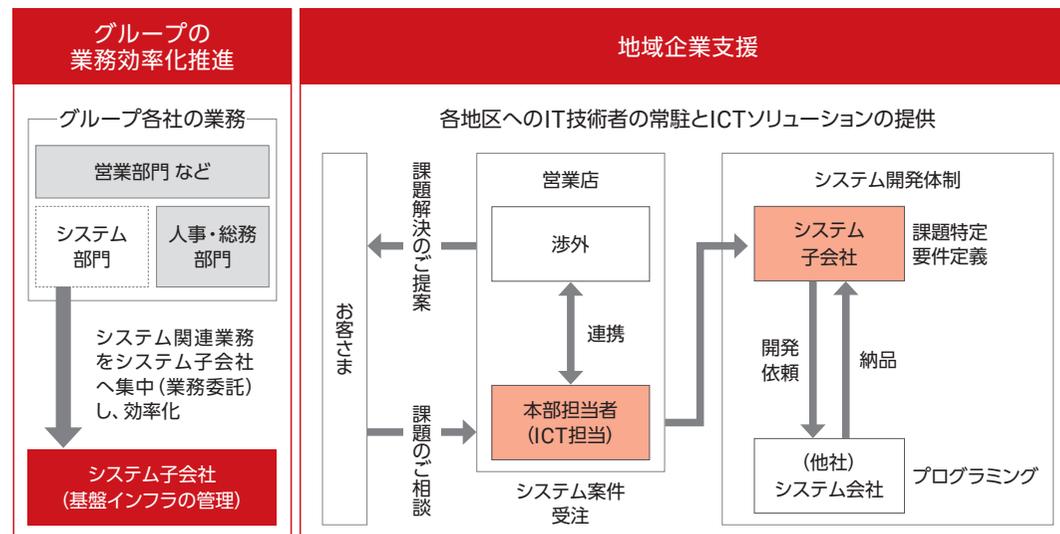
基本戦略 04 デジタルトランスフォーメーション

地域・取引先とともに進めるDX

当行のDX戦略において、最も重要な柱の一つが「地域と取引先のDX支援」です。デジタル化の波は地域企業にも急速に押し寄せており、生産性向上、人手不足対策、新たな販路開拓など、多様な経営課題の解決に向けてデジタルの活用は避けて通れません。

そこで当行では、地域企業のデジタル導入支援に積極的に取り組んでいます。具体的には、ITベンダーとの連携によるマッチング支援やシステム構築支援をはじめ、セミナー・相談会の開催など、多面的な支援メニューを展開しています。さらに、地方自治体や商工団体、地域の大学などとの連携も視野に地域DX推進ネットワークを構築し、地域全体でのデジタル人材育成やDXの裾野拡大をめざします。

また、デジタル技術を活用した新たな金融サービスの提供など、金融を起点とした地域DXのハブとしての役割を果たしていきます。



公募人材を活用したDX推進 ～申込者の声～

行内DXを進めていくなかで、今までの考え方にとらわれない変革を図っていくため、経営企画部DX推進室ではDX人材を公募し、行内・グループ横断的な取組みを進めています。

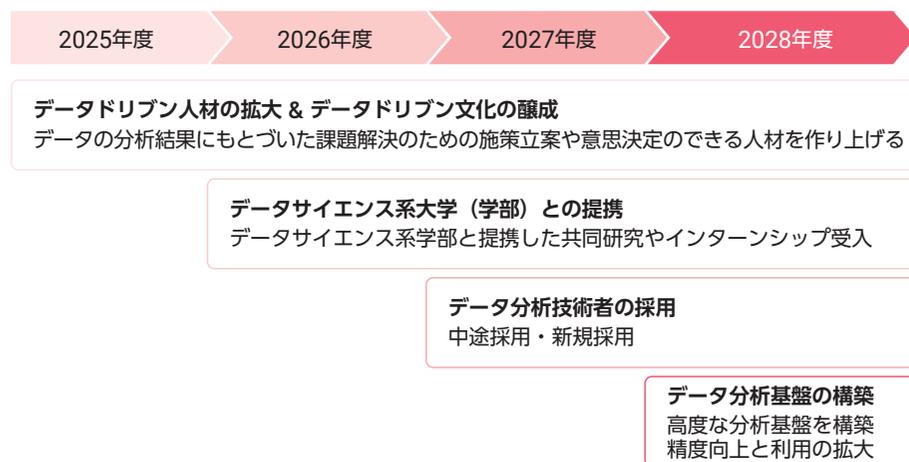


これまでの担当業務	DX推進室での担当業務	ひとこと
住宅ローン営業 法人営業	半年間IT企業に出向 データ利活用	法人営業および出向先での経験を活かし、若手行員の営業現場を支える仕組みづくりに取り組みます。
窓口営業 預り資産営業	預り資産営業における ペーパーレスシステム導入	今までの営業経験を活かしつつ、お客さまや営業現場の声を聞き入れながらより良い銀行運営ができるよう活動していきます。
窓口営業 預り資産営業	非対面サービスの向上	さまざまな面でDXによる業務効率化を図り、行員のモチベーション維持・向上やお客さまサービスの向上に役立てるよう努力していきます。

基本戦略 04 デジタルトランスフォーメーション

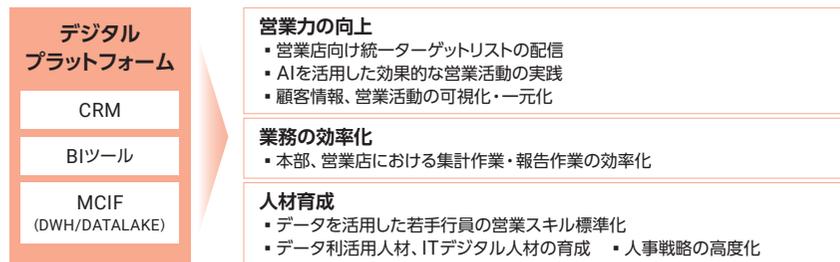
データ利活用の取組み

行内・グループDXの進捗により、さまざまなデータが蓄積され、データ利活用の高度化が期待されます。グループ内のデータ利活用促進を通じて、「データドリブン」な組織づくりを強化し、各種業務の効率化・営業の高度化をめざします。データ活用基盤の高度化やデータ利活用人材の育成を通じて「データにもとづいた意思決定を行う体制」と「データを活用した営業体制」の強化を図ります。



TOPICS デジタルプラットフォームの活用

百五銀行の「デジタルプラットフォーム」は、CRMシステム（営業支援システム）とBIツール（データ分析・可視化ツール）、およびMCIFシステム（マーケティング用データベース）を一体的に運営管理・利用ができるよう構築したものです。構築にあたっては、「誰もが」「いつでも」「簡単に」活用できるプラットフォームをめざしており、営業力の向上や業務の効率化などさまざまな用途に役立っています。



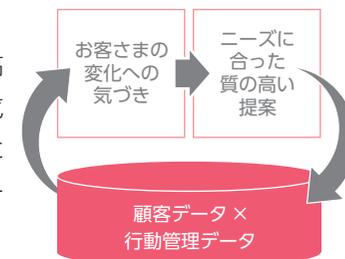
データ利活用にもとづく施策の展開

▶ デジタルマーケティングの実践（非対面営業）

個人向けのスマホバンキングや、企業向けの百五法人ダイレクトを接点としたデジタルマーケティングを強化し、お客さまごとに最適なチャネル（スマホ・メール・電話など）により、最適なタイミングで提案ができる体制を構築していきます。

▶ 営業現場でのデータ利活用強化（対面営業）

CRM/SFA（営業支援システム）の刷新やBIツールの高度化により、お客さまの変化を見える化し、営業担当者に「気づき」を与え、ニーズに合った質の高い提案をタイムリーに実現します。営業担当者の活動内容はデータ化され、フィードバックすることで、さらなる精度向上につなげています。



▶ データ利活用人材の育成

「価値あるデータを創るヒト」<データサイエンティスト>と、「データを活かすヒト」<データストラテジスト>両方の育成をめざし、参加者のレベル・興味・業務内容に応じたさまざまなデータサイエンス系研修を提供することで、専門人材の育成と、組織内での分析リテラシーの向上を図ります。



■ 金融データ活用チャレンジ研修

外部と連携し高度なデータ分析スキルを養成

■ 本部向けデータ分析研究会

本部分行員向けにデータ分析担当者を養成

■ データ利活用トレーニー

営業店担当者向けに
データ利活用スキル・リテラシーを向上