

デジタルストラテジー

2021年7月



(東証1部 証券コード：8370)

I. デジタルストラテジーの概要		II. 取組事例	
➤ デジタルストラテジービジョン	4	➤ 銀行業の高度化：金融サービス・行内業務のデジタル化	11
➤ デジタルストラテジー推進体制	5	➤ 地域のDX推進：ITコンサルティング	12
➤ 紀陽情報システムの銀行業高度化等会社移行について	6	➤ 地域のDX推進：ITコンサルティング事例①	13
➤ DX推進による価値共創：銀行業の高度化	7	➤ 地域のDX推進：ITコンサルティング事例②	14
➤ DX推進による価値共創：地方DXの推進	8	➤ 地域のDX推進：地方創生の取り組み	15
➤ DX推進による価値共創：高度化人材の育成・確保・展開	9		

1. デジタルストラテジーの概要

紀陽フィナンシャルグループを取り巻く外部環境

少子高齢化・人口減少
事業所減少

新型コロナウイルスによる
社会構造変化

銀行法等の規制緩和

デジタルイノベーション（DX）の進展

気候変動による台風上陸数増加
南海トラフ地震発生確率の上昇

紀陽フィナンシャルグループの目指す姿（コンセプト）

中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの追求により
グループ一体で地元企業のバリューチェーンのすべての領域に関わり
価値共創する総合金融グループ

第6次中期経営計画（基本方針）

地域における圧倒的な存在感の発揮とグループ機能の最大化



紀陽情報システムの「銀行業高度化等会社認可取得」による業務領域拡大

取引先向け
システム開発・構築

地公体向け
システム開発・構築

他金融機関向け
システム導入支援 等

外部環境への対応



目指す姿の達成



経営戦略の達成



D X推進による価値共創の実現

銀行業の高度化

基幹系システム
の高度化



- 基幹系システムクラウド化
- 更なる高度化によるインフラコスト削減

他金融機関への
展開



- 基幹系システムのパッケージ提供、導入支援、制度エンハンス対応

金融サービスの
デジタル化



- スマートアプリの機能拡充
- インターネットバンキング機能拡充 等

行内業務の
デジタル化



- 窓口業務受付システム展開
- Microsoft365の活用

地域のDX推進

地元企業



- ITコンサルティングでの本業支援
- 地域IT企業とのアライアンス

地公体



- 行政デジタル改革との連動
- 2025年自治体システム標準化

地方創生



- 地域、民間企業との共同研究による地方創生の取り組み

高度化人材の育成・確保・展開

高度化人材育成



- 地方発信のDX推進による高度化人材の育成

外部からの確保



- 銀行業高度化等会社認可取得によるIT人材への訴求

地域への展開



- 高度化人材の取引先への派遣等

紀陽銀行 取締役会

監督 ↓ ↑ 報告

IT戦略委員会

- 委員長 頭取
- 事務局 経営企画部 IT戦略室
- 目的 経営戦略と合致する中長期的なIT戦略計画を策定し、当該戦略に基づいた案件の決定やモニタリングを実施。

経営企画部 IT戦略室

- IT戦略に関する基本方針決定や経営戦略に基づくIT投資計画の策定・管理を行う。
- 当行グループ全体のIT戦略を統率することで、経営管理機能を強化。

紀陽情報システム株式会社

➢ 会社概要

所在地 和歌山県和歌山市中之島2240番地（紀陽銀行向芝オフィス内）
 設立 1985年2月1日
 資本金 80,000,000円
 株主 株式会社紀陽銀行 80% 日本ユニシス株式会社 20%
 売上高 3,073百万円（2021年3月期）
 従業員 261名（2021年3月末時点）



➢ 主な事業内容

- ①地公体向け総合行政システムの開発、運用サポート
- ②保健所向け生活衛生情報管理システムの開発、運用サポート
- ③リース業種向けトータルシステムの開発、受託
- ④金融機関向け各種システムの開発
- ⑤システム導入に関するコンサルティング



紀陽銀行向芝オフィス

銀行の各セクションと連携

営業支援部 ITコンサルティングデスク

- 地元企業の「IT」に関する経営課題解決に資する活動を展開。
- 紀陽情報システムと連携し、大企業向け、地元優良企業向けのITコンサルティングを積極的に展開。

地方創生推進室

- 地公体との接点強化により、地公体のデジタル化にかかる情報を取りまとめ。
- 紀陽情報システムと連携し、地公体向けのシステム開発を推進。

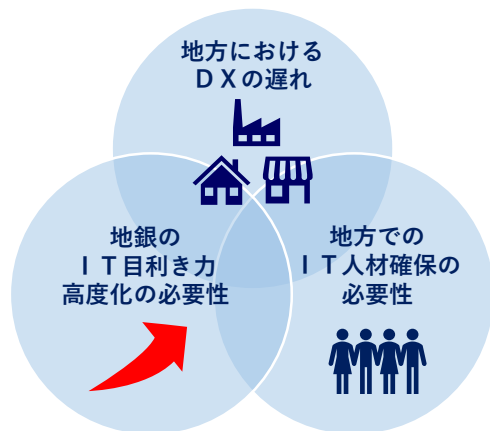
営業統括部

- スマートフォンアプリ「キヨスマ！」の開発・推進やインターネットバンキングの機能向上等、お客さまの利便性向上に資する企画・立案を行う。

事務システム部

- 銀行グループのIT化を推進。
- Microsoft365の積極展開による行員間の利便性向上や業務効率化を推進。
- RPA等のツール拡充やAIの活用による更なる業務効率化を検討。

取り巻く環境変化と問題意識



<p>地銀の IT目利き力 高度化の必要性</p>	<ul style="list-style-type: none"> 共同化システム以降IT目利き力が低下 大手S I e r (※) 依存のシステム体制 銀行自身による更なるDX推進の必要性の高まり <p>(※) S I e r = System Integrator (システム構築の際に企画・運用サポート等を全て請け負う業者)</p>
<p>地方における DXの遅れ</p>	<ul style="list-style-type: none"> 労働力人口が減るなかでのDX推進による生産性向上の必要性 地方企業におけるIT装備率の低さ・「2025年の崖」での対応の遅れ 地元へのDX推進の遅れ <p>⇒ 地方経済力の衰退 = 当行取引先の本業力低下に直結</p>
<p>地方での IT人材確保の 必要性</p>	<ul style="list-style-type: none"> 逼迫するIT人材市場 DX推進に向けて地方でのIT人材の確保と育成が必須 地元の優秀な人材を惹きつける地元IT企業の必要性

地方発信・地方創生の総合S I e r = 「銀行業高度化等会社としての可能性拡大」の必要性の高まり

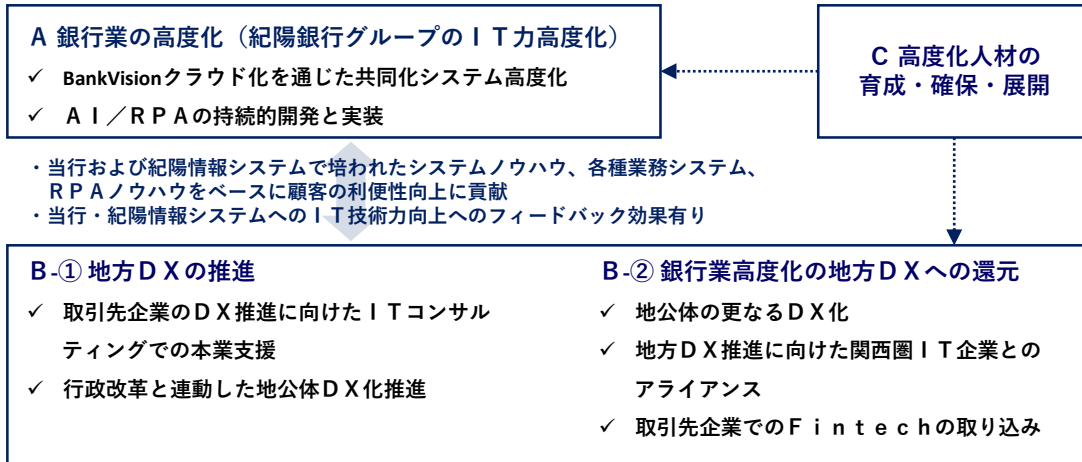
銀行業高度化等会社移行の目的

取り巻く環境変化を社会的課題と捉え、地域を背負う地方銀行として課題解決に資する活動を行うことが使命

地方発信・地方創生の総合S I e rとして銀行業の高度化と地域活性化の実現を目指す

- 自行のIT力向上
- ITコンサルティングやFintech関西圏IT企業とのアライアンス
- DXによる地方創生事業

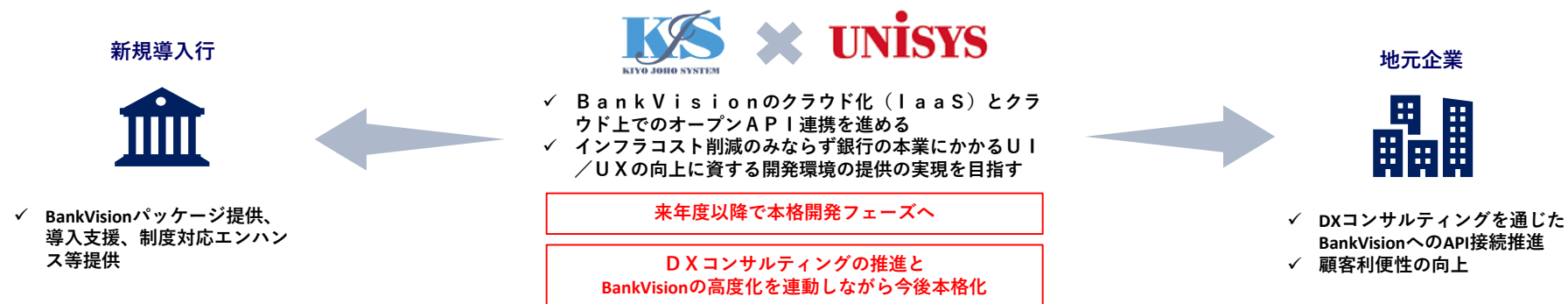
銀行業の高度化概要



基幹系システムクラウド化を通じた共同システム高度化と F i n t e c h の取り組み

- 日本ユニシスと連携し、当行基幹系システム（Bank Vision）をパッケージとして、新規導入行への Bank Vision 導入支援、業務手続等の支援を実施。地方銀行では唯一、自行システムを内製化し、パッケージ提供、導入支援、制度対応エンハンス提供まで実施している。
- 今後は基幹系クラウド化（IaaS）とクラウド上でのオープンAPI連携を進めるとともに、PaaSまで視野に入れることで、インフラコスト削減のみならず、銀行の本業（預金・為替・貸出金）にかかるUI/UX（※）向上に資する開発環境の提供の実現を目指す。
- 取引先へのDXコンサルティングを通じたBank VisionへのAPI接続を推進し、銀行業の高度化と顧客利便性向上の両立を目指す。

（※）UI = User Interface（ユーザーの視覚に触れる全ての情報：Webサイトデザイン、フォント、PC外観等）
 UX = User Experience（ユーザーが製品やサービスを通して得られる体験や経験）



AI/RPAの持続的開発と実装

- 預金・為替系トランザクションデータをベースにしたAI導入を推進。
- RPAについても本部業務は今後も継続的に実装を推進するとともに、地元パブリックセンターでのDX推進に向けて、地公体RPAの実験・検証からの実装を目指す。

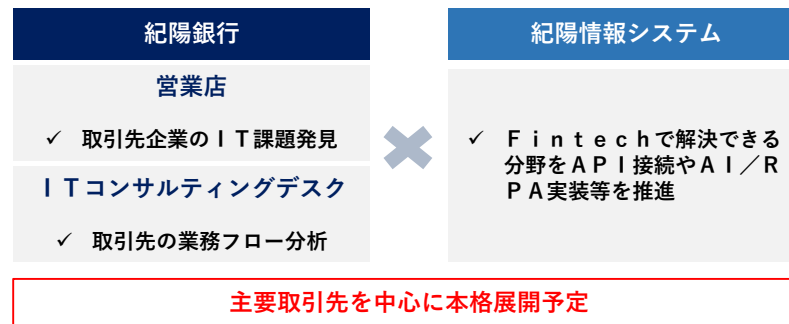
紀陽フィナンシャルグループ本部業務では部分的に実装済み

今後のRPA高度化を見据えながら本格的に取り組み

■ D X 推進による価値共創：地域の D X 推進

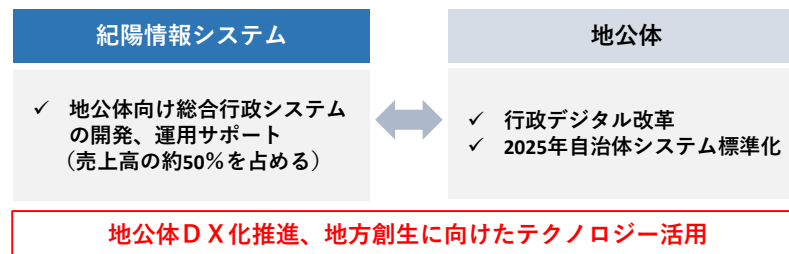
取引先企業の D X 推進に向けた I T コンサルティングでの本業支援と F i n t e c h の取り込み

- 当行コンサルティング営業室の活動における取引先企業の課題発見と紀陽情報システムのシステム開発能力を組み合わせ、財務× I T コンサルティングによる本業支援を推進。
- さらに I T コンサルティングデスクでの取引先の業務フロー分析を通じて、F i n t e c h で解決できる分野を A P I 接続や A I / R P A 実装等を推進し、顧客の業務効率化と本業力両面での向上を目指す。



行政デジタル改革と連動した地公体 D X 化推進

- 従来からの強みである地元地公体向けの活動についても、行政デジタル改革と連動した地公体 D X 化推進を行っていく。
- さらに地方創生に向けたテクノロジーの活用を積極的に推進。
- 行政全体のデジタル化要請の進展を見据えながらさらなる拡大を目指す。



地方 D X 推進に向けた関西圏 I T 企業とのアライアンス

- 地方 D X に向けては、地元和歌山および関西圏 I T 企業との各種アライアンスを通じた取引先の D X ニーズに積極的に対応できるネットワーク形成が必要。
- 今後の D X コンサルティングのすそ野拡大に応じて、I T 企業とのアライアンスを検討していく。



地方発信でのD X 推進に向けた高度化人材の採用・育成

- 採用面において、「銀行業高度化等会社」としての魅力のアピールし、理系人材の確保を推進。
- 銀行と紀陽情報システムの人事交流やダブルハット（兼務）制度をベースに「紀陽銀行の高度化×取引先の本業支援×魅力的な開発案件」の経験を通じて銀行業高度化人材を育成。
- 和歌山大学との連携によるIT人材の育成。

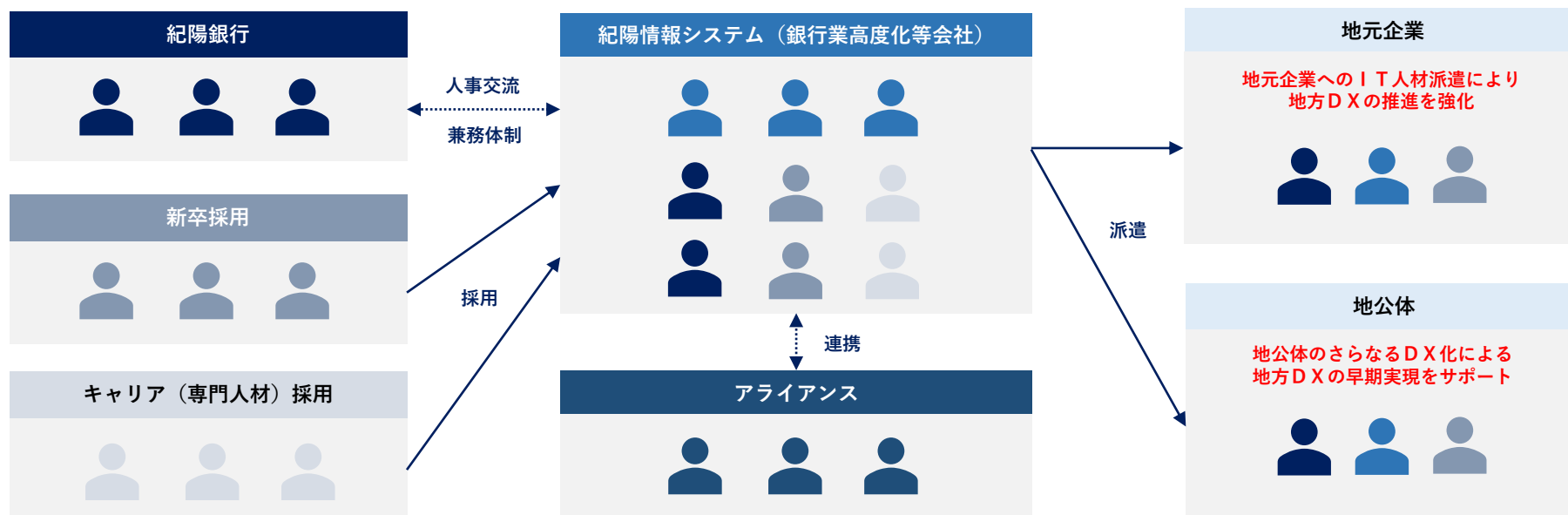
外部からの高度化人材の確保

- 「銀行業高度化等会社」としての成長余地の広がりやバックボーンに、基幹系・F i n t e c h ・事業法人向けITコンサルティング等、幅広い業務領域と高い開発力でIT人材に訴求。
- 地元へのUターン組への「銀行業高度化等会社」としてのアピール。
- IT企業とアライアンスを通じた持続可能な開発体制整備を推進し、「銀行業高度化等会社」としての取引先のDXニーズへの面的・質的対応力を向上。

高度化人材の地域企業等への展開

- 地元企業のDX推進において「IT人材の不足」が最大のネック。
- 当行および紀陽情報システムで培われた技術・ノウハウをバックボーンとした高度化人材を取引先に派遣し、地域に根差したDX推進を実現。

<体制イメージ>



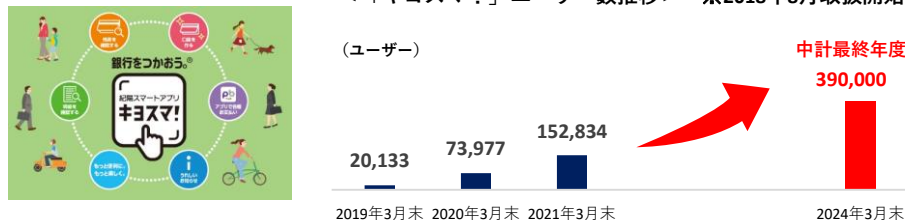
II. 取組事例

金融サービスのデジタル化

スマートアプリ「キヨスマ！」の機能拡充

- 紀陽銀行公式アプリ「紀陽スマートアプリ（キヨスマ!）」では、ご来店いただくことなくスマートフォンで口座開設や税金・公共料金等の決済が可能。
- 「キヨスマ!」の機能拡充などIT技術を活用・推進し、利便性向上に向けたサービスのご提供に取り組むとともに、店舗に代わる新たなインフラとして確立すべく、ユーザー数の増強を図る。

<「キヨスマ!」ユーザー数推移> ※2018年8月取扱開始



インターネットバンキング機能拡充

- 2021年1月より、個人向けインターネットバンキングサービスの機能を拡充。
- 「紀陽ダイレクト」では、振込（振替）、投資信託、定期預金、住宅ローンの一部繰上返済、各種料金のお支払い（Pay-easy）といった幅広いサービスの利用が可能。
- Webからの申込みもできるため、来店せずに、より便利に銀行取引を行えるようになった。

行内業務のデジタル化

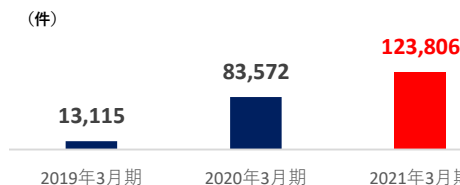
窓口業務受付システム「まどのとて」

- 2018年10月より窓口業務受付システム「まどのとて」を活用し、伝票の記入や印鑑の押印を可能な限り省略することで、省資源による環境負荷の軽減に努めている。（2019年12月に全店配置完了）
- 2020年10月には、新築移転した「宮北支店（和歌山市内）」にて、お客さまがロビーで直接タブレット端末を操作することで伝票を作成できる「セルフまどのとて」を導入し、お客さまの満足度および利便性の向上と営業店の事務効率化を図っている。

<セルフまどのとて>



<まどのとて受付件数（実績）>



Microsoft365の活用

- 2019年度に導入した「Microsoft 365」を活用し、「Teams」を使用したテレビ会議を随時開催。離れた場所からでもスムーズなコミュニケーションを取ることが可能となり、新型コロナウイルス感染症拡大下、その使用頻度は大幅に増加。
- 在宅勤務制度の利用による新型コロナウイルスの感染拡大防止を図るとともに、本ツールの使用による効率的な働き方を徹底。
- 在宅勤務の利用者数は2019年度の20名から、2020年度は2,283名と大幅に拡大（※）。

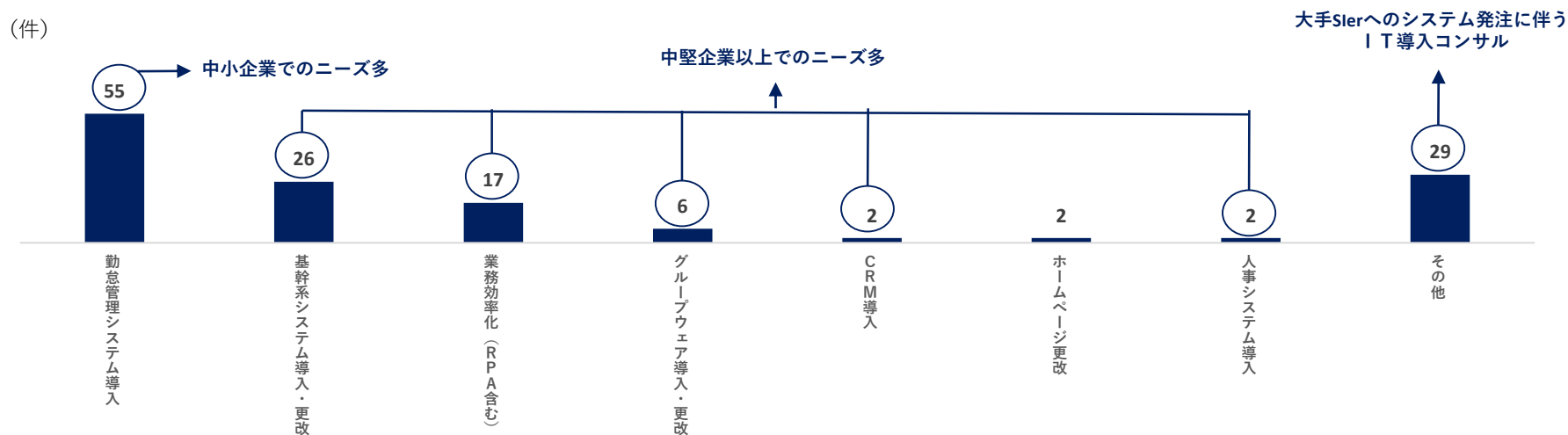


（※）利用者数は延べ人数

取引先に対するITコンサルティングの実施

- システムに課題を抱えている取引先に対し、当行および紀陽情報システムに蓄積されたノウハウを最大限に活用し、ITに関する経営課題解決のサポートに取り組んでいる。
- 紀陽情報システムの銀行業高度化等会社の認可取得により、取引先のシステム開発・構築に携わることで、地元企業のDX化に一層貢献する。

< 当行取引先におけるDX化ニーズ（当行独自調べ） >



< ITコンサルティング実績 >



カテゴリー	事例
大口取引先（上場企業、売上100億円以上）コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 大手ホームセンターの基幹系システム更改支援 ✓ 大手不動産会社の基幹系システム更改支援 ✓ 大手小売業の老朽化システムの更改支援
地元優良企業向けコンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 地元優良企業のホームページ更改支援 ✓ 勤怠管理システム導入支援 ✓ 地元優良企業の基幹系システム更改支援
ITツール導入支援	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 地元企業向け勤怠管理システム導入支援 ✓ 各種ITツールの導入支援

提案件数	成約件数
63件	17件

(2021年3月期実績)

フジ住宅株式会社

ITコンサルティングメニュー

構想・計画フェーズ

基本構想策定

- 経営戦略・IT戦略の理解
- 改革の方向性
- 現状分析（経営層ニーズ）
- 環境分析（顧客ニーズ）
- 課題分析
- 実現方法の検討
- システム化計画策定

ソリューション選定

- 機能要件検討（新業務モデル定義）
- 機能配置検討（現状確認と機能配置案作成）
- 提案依頼書作成
- ベンダー・パッケージ選定

システム構築フェーズ（プロジェクトサポート）

要件定義

- 業務フロー・業務要件の調査
- 要件定義書の作成



設計・開発・テスト・移行

- 要件に基づく各種設計
- 展開計画の策定
- テスト方針策定
- データ移行計画の作成
- システムマニュアルの作成

本格稼働

- 変更・障害・問い合わせ対応
- 典型的な問い合わせ・障害の形式知化



紀陽銀行×紀陽情報システムによるITコンサルティング

フジ住宅株式会社様の取組状況

お取引先さまの課題

データ管理・利活用が十分にできていない

テレワーク等業務の妨げとなる紙・押印が多い

基幹系システムの保守・期限の到来

当行グループのご提案

データ一元化・利活用（コア情報の一元化、AI活用等）

業務のIT化（ペーパーレス化、ワークフロー化等）

基幹系システムのダウンサイジング・クラウド化等検討



<今後の展開>

- ・要件定義
 - 業務フローの精査、要件定義書の作成フォロー
 - システム開発会社の選定 等
- ・開発・設計・テスト・移行
 - 開発・設計・テスト内容の精査・フォロー
 - システム開発にかかる費用等の精査
 - データ移行までの進捗管理 等



社内の全体最適化を目指したシステム構築の実現

データ一元化・利活用によるデータ最新化・業務効率化

全社的に一気通貫した工程管理システム構築による情報の可視化

次世代基幹情報システムの構築によるAI・デジタル時代への適合

お客さまの声

紀陽銀行のITコンサルティングについて知るきっかけとなったのは、弊社社長と紀陽銀行松岡頭取さま、岸和田支店長さまとの面談がきっかけでした。弊社では以前より「ITは会社を強くし、戦略的な事業展開が可能となる」と考えていましたが、IT改革になかなか取り組みできていませんでした。ITコンサルティングデスクのご担当者さまは、弊社の課題についてしっかりと耳を傾けていただき、誠実かつ熱意があふれるご提案をいただいております。根本的な課題解決に結びつくのではと強く感じております。また、ご提案内容を一方的に押し付けるのではなく「一緒に考えて、一緒に答えを導き出す」伴走型のIT支援を徹底されており、弊社担当部門からの信頼はとても厚く、何事もご相談させていただいております。今後も、紀陽銀行さまには弊社について更にご理解を深めていただき、末永くご支援いただきたいと思いますと考えております。



フジ住宅株式会社
取締役 石本 賢一 様 (左)
システム室長 杉本 洋介 様 (右)



	新基幹システム構築支援	周辺システム更改支援	DXによる経営課題解決サポート
	新基幹システム・業務プロセス改革		DX戦略による成長基盤構築
コーナン商事株式会社様 における課題・対応	<ul style="list-style-type: none"> 「お客様の利便性」および「業務の効率化」の観点から新基幹システム構想を策定 事業変革によるお客さまへの提供価値の向上および既存事業の業務改善（省力化、業務効率化、利便性向上、コスト削減）を目指す姿と設定 	<ul style="list-style-type: none"> 「IT改革」を起点とした売上高拡大および生産性向上に着手 将来に向けたデジタル戦略に着手 	<ul style="list-style-type: none"> 以下の実現を目指して成長基盤を強化 「お客さまの新たな価値の創出」 「新規のお客さまの開拓」 「社内業務のあり方の変革」 「新規ビジネスの創出」
紀陽銀行による サポート	<ul style="list-style-type: none"> 新基幹システムプロジェクト支援 <ul style="list-style-type: none"> 現状の課題、課題に対する対応を整理 課題解決に向けた計画策定を支援 計画に基づくプロジェクト遂行をサポート 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代POS構築プロジェクト支援 EC拡大に向けた提案支援 	<ul style="list-style-type: none"> コーナン商事株式会社様の経営計画に基づくデジタル戦略プロジェクト支援（店舗デジタル化戦略、店舗業務効率化戦略等） 人事改革支援（採用効率化への提案）

<コーナン商事株式会社様の目指す姿>

第1次中期経営計画 2017年度（実績）	第2次中期経営計画 2020年度（実績）	第3次中期経営計画 2025年度（目標）	目指す姿
売上高 3,022億円 純利益 100億円	売上高 4,271億円 純利益 186億円	売上高 5,000億円 純利益 195億円	売上高1兆円、100年後も 愛され続けるコーナンへ

※コーナン商事株式会社 第3次中期経営計画より抜粋

あなたにぴったり



お客さまの声

弊社では以前より基幹システムにおける業務効率性、利便性等に問題意識を持っており、業務プロセス改善とIT改革を同時に進めていくことが喫緊の課題でした。そのなかで、従来より接点が高い紀陽銀行さまよりITコンサルティングについてご紹介いただいたことから、コンサルティングをお受けすることいたしました。

紀陽銀行さまのサポートは、コンサルティングというよりも、弊社内の各プロジェクトのメンバーにご参加いただいたり、システムベンダー等との打ち合わせにご同席いただき、客観的な視点での発言や案件を精査いただく等、弊社と一緒にプロジェクトを進めていただき、大変心強く感じております。

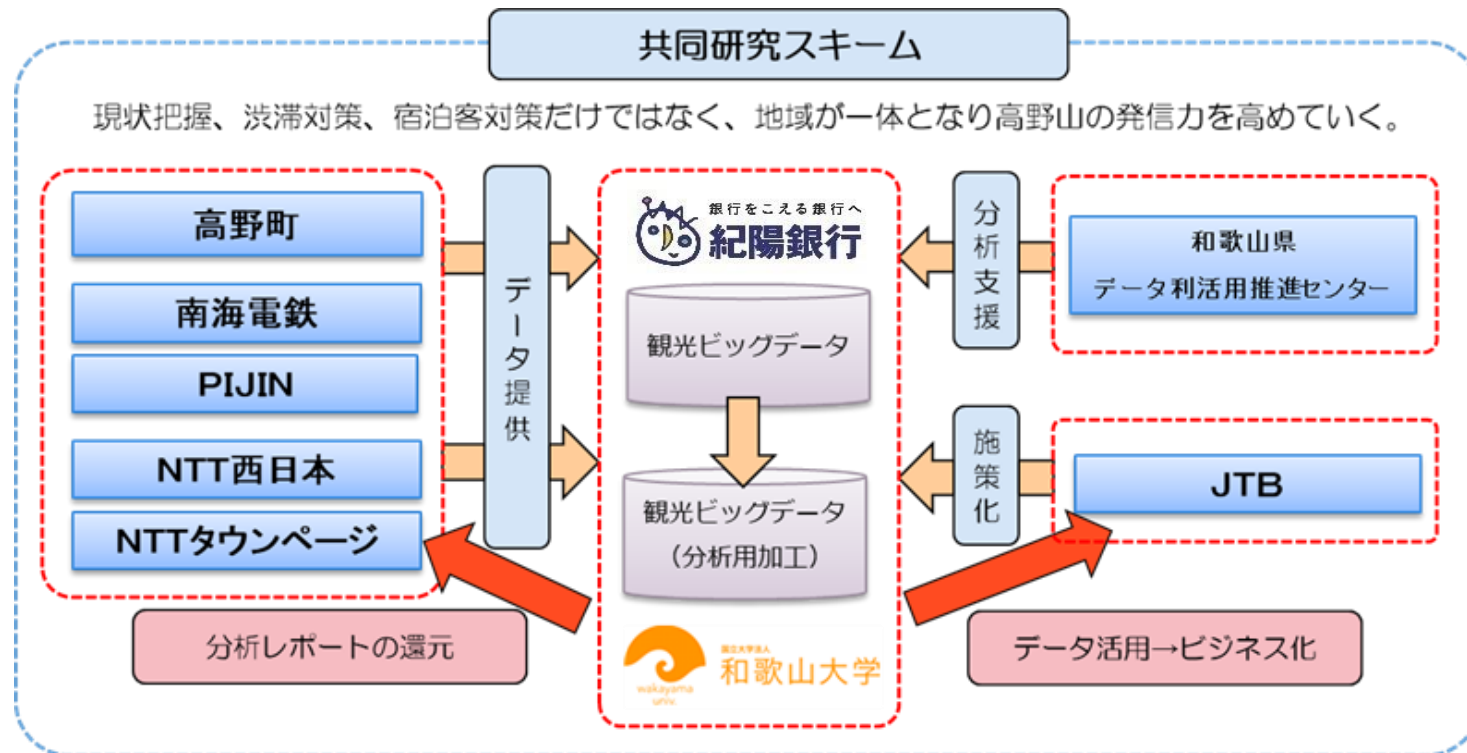
今後も紀陽銀行さまには各プロジェクトに深く関与していただき、弊社の目指す姿の達成に向けてサポートいただきたいと思いますと考えております。



コーナン商事株式会社
執行役員 木村昌広様（左）
システム企画部長 前川宏明様（右）

産官学連携による高野山観光ビッグデータを活用した共同研究

- 高野山は欧米を中心としたインバウンド観光客が増加する一方で、国内からの来訪者が減少している状況にある。加えて、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、インバウンド観光客が激減するという事態が発生。
- 当行および高野町、国立大学法人和歌山大学、南海電気鉄道株式会社、西日本電信電話株式会社和歌山支店、NTTタウンページ株式会社、株式会社JTBと連携し、高野山の持続可能な観光および宗教都市としてのあるべき姿をより明確化するため、高野山の観光データを活用した共同研究を開始。
- 当行は各団体から提供・分析された観光データ全体をとりまとめ、和歌山大学が分析したのち、高野町と株式会社JTBが新たな観光モデルの構築を目指す。
- なお、2021年6月に観光庁からの補助金20百万円の交付が決定。



- 本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。
- 本資料に記述された事項の全部または一部は、予告なく修正または変更されることがあります。
- 本資料には将来の業績にかかる記述が含まれておりますが、こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等に伴い異なる可能性があることにご留意ください。
- なお、本資料の全部または一部を当社の承諾なしに転写・複製し、または第三者に伝達することはできませんのでご注意ください。

【本件に関する照会先】

株式会社紀陽銀行 経営企画部 広報・SDGs推進室

TEL : 073-426-7133

E-mail : koho@kiyobank.co.jp

HP : <https://www.kiyobank.co.jp>