

デジタルストラテジー2.0

2024年7月



(東証プライム市場 8370)

I. デジタルストラテジー1.0の取組成果		IV. 銀行業の高度化	
➤ デジタルストラテジー1.0の取組成果	3	➤ ①基幹系システムの高度化	12
II. デジタルストラテジー2.0について		➤ ②デジタルバンキング戦略の実現	13
➤ ①デジタルストラテジー2.0 ビジョン	5	➤ ③行内DXおよび生産性向上	15
➤ ②デジタルストラテジー2.0 推進体制	6	V. DX人材の育成・確保・展開	
III. 地域のDX推進		➤ ①DX人材の育成・確保	17
➤ ①地元企業に対するITコンサルティングの拡充	8	➤ ②DX人材の展開	18
➤ ②自治体等へのDX支援	9		
➤ ③地元地域の創業・スタートアップ支援	10		

I. デジタルストラテジー1.0の取組成果

I : デジタルストラテジー1.0の取組成果

デジタルストラテジー1.0(2021年7月～2024年6月)

DX推進による価値共創の実現		取組成果
銀行業の高度化	基幹系システムの高度化	■2022年10月、勘定系システムのクラウド化を実現
	金融サービスのデジタル化	■スマートフォンアプリ及びインターネットバンキング等の機能拡充 (2024年3月現在 キヨスマ!:30万ユーザー、通帳レス(スマ通帳。):10万口座) ■2023年8月、事業性顧客向け非対面チャネルの提供開始
	行内業務のデジタル化	■窓口業務受付システム「まどので」の全店展開および機能拡充 ■Microsoft365の活用による行内業務の効率化 ■2024年1月、生成AI(ChatGPT)の試行を開始
地域のDX推進	地元企業	■2021年7月、紀陽情報システム株式会社が「銀行業高度化等会社」の認可を取得 ■ITコンサルティングによる地元企業のデジタル化支援 ■和歌山県公募事業「デジタル経営診断」「DXチャレンジサポートプログラム」、堺市公募事業「堺DX診断」を受託し、行政と連携した地元企業のデジタル化支援を展開
	自治体関連	■自治体システムの標準化対応 ■行政デジタル改革支援・自治体関連DX支援(業務効率化提案)
	地方創生	■和歌山大学・地元企業とのAI共同研究 ■和歌山大学でのデータマイニング講座の実施
高度化人材の育成・確保・展開	高度化人材育成	■IT・デジタル分野の専門人材育成を目指すスペシャリストコースの新卒採用を開始 (2023年4月:4名入行、2024年4月:4名入行) ■DX人材の定義・育成体系を策定し、育成施策を展開 ■和歌山大学との連携によるデータサイエンス人材育成の取組を実施
	外部からの確保	■中途採用による専門人材を受入強化
	地域への展開	■ITコンサルティング先へのDX人材の派遣
その他		■2022年5月、経済産業省「DX認定」の認定取得 ■2024年5月、経済産業省「DX認定」の認定更新

Ⅱ. デジタルストラテジー2.0について

Ⅱ-①: デジタルストラテジー2.0 ビジョン

2022年8月策定

お客さまとの価値共創と企業変革への挑戦を続け、人が未来を創造する地域金融グループとなる

第6次
中期
経営計画

第7次
中期
経営計画

第8次
中期
経営計画

第9次
中期
経営計画

長期
ビジョン

デジタルストラテジー “ビジョン”

DXによる価値共創

～デジタルの力で地域・地元企業・自治体と共創し、持続的な地域活性化に貢献～

デジタルストラテジー1.0(2021年7月)

デジタルストラテジー2.0(2024年7月)

新たなお客さま体験の創出

より質の高いソリューションの提供

基盤構築・体制整備

付加価値向上・成長加速

取組成果

取組方針

地域のDX推進

地域のDX推進

- 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
- DX支援サービス・ツールの拡充 等

- 地元企業に対するITコンサルティングの拡充
- 自治体等へのDX支援
- 地元地域の創業・スタートアップ支援

銀行業の高度化

銀行業の高度化

- 勘定系システムのクラウド化
- 非対面チャネルの拡充 等

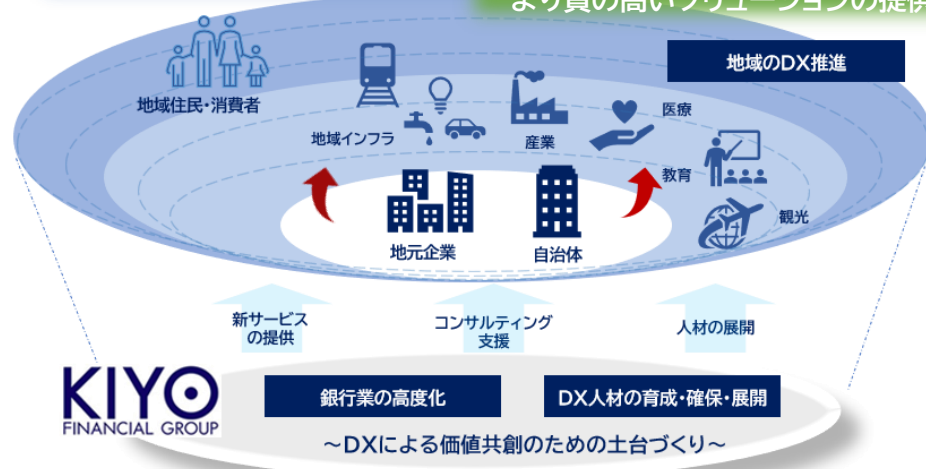
- 基幹系システムの高度化
- デジタルバンキング戦略の実現
- 行内DXおよび生産性向上

高度化人材の育成・確保・展開

DX人材の育成・確保・展開

- DX人材の定義・育成体系を策定
- 専門人材を目指すスペシャリストコースの新卒採用を開始 等

- DX人材の育成・確保
- DX人材の展開



第7次中期経営計画 “基本方針”

地域の金融リーディンググループとしての機能発揮による地元地域との価値共創

営業戦略

グループ戦略

デジタルバンキング戦略

サステナビリティ戦略

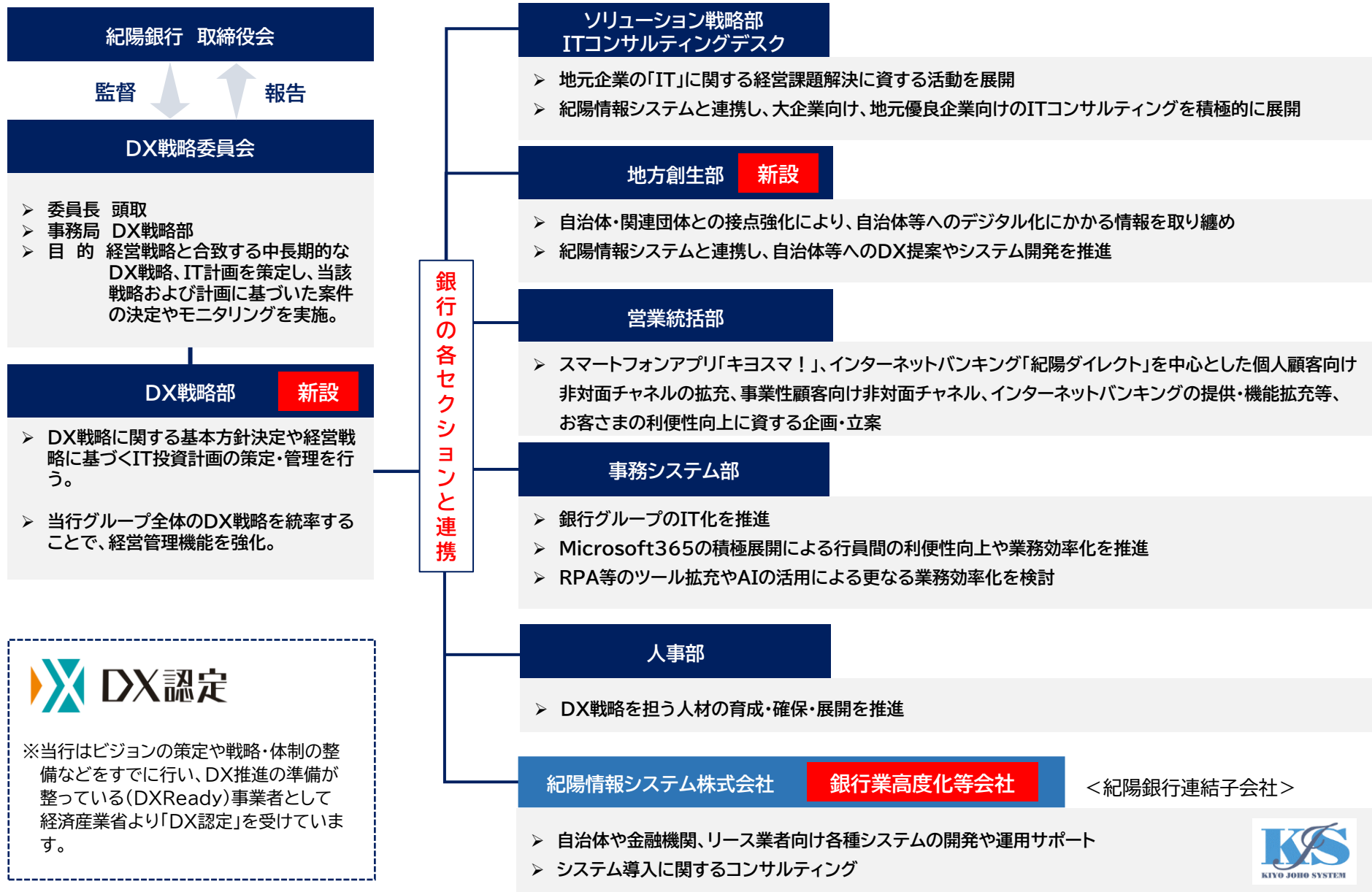
営業体制の最適化

成長分野への戦略的投資

地域DXの推進

地域未来の創造

Ⅱ-②: デジタルストラテジー2.0 推進体制



Ⅲ. 地域のDX推進

Ⅲ-①:地元企業に対するITコンサルティングの拡充

■当行および当行子会社である紀陽情報システム株式会社が連携し、
当行グループが有するITノウハウ、システム開発力を地元地域に還元
することで、地域のDX推進に貢献する。

■企業のセグメントやニーズに応じた推進体制を整備し、ITコンサル
ティングの拡充を図る。

●大企業:当行および紀陽情報システムによるオーダーメイド型コンサルティングを展開

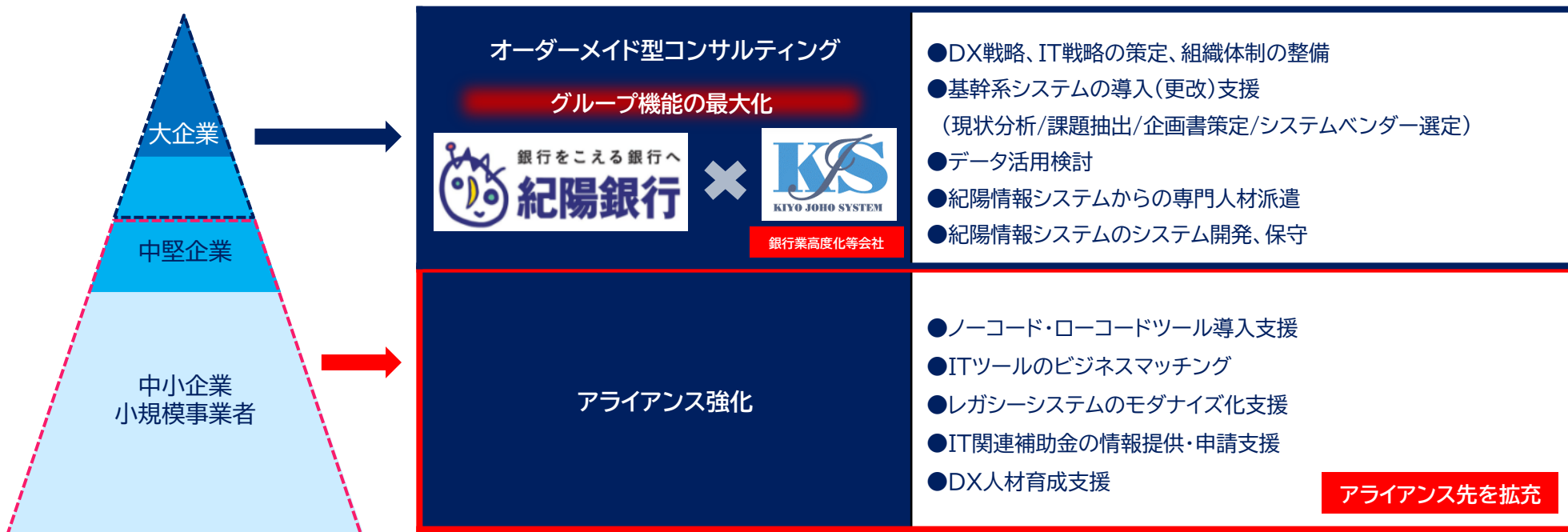
●中堅、中小企業・小規模事業者:地元取引先による自社のデジタル化の現状把握を目的とした「デジタル経営診断※2」の実施
自治体や外部ベンダー等とのアライアンスを強化し、デジタル化支援を展開

※2 当行が紀陽情報システムと連携し、自治体が実施する事業の運営、および環境構築業務等を受託するもの。

(地元企業向け)DX関連事業の受託件数

2023年度実績	達成指標
19件	100件※1

※1 2024年度～2026年度の累計



Ⅲ-②:自治体等へのDX支援

- 当行および当行子会社である紀陽情報システム株式会社が連携し、自治体の生産性向上(業務効率化)を実現する様々なソリューションの展開や取り組みを行うことで、地域住民・消費者の利便性向上を図る。

生産性向上(業務効率化)ソリューションの展開



総合行政システム(「自治名人」) (全国25団体に導入済)

行政サービス高度化を目的とした電子自治体対応Web版システム



生活衛生情報管理システム (全国17団体に導入済)

営業許可業務、公衆衛生許可業務等の保健所業務を総合的に管理可能なシステム



紀陽スマート口振

(和歌山県下:12団体、大阪府下:1団体、奈良県下:1団体に導入済)

税金等の口座振替申込者と口座振替の収納委託者である自治体との口座振替手続きをWeb上で完結可能とするサービス

(自治体向け)DX関連事業の受託件数

2023年度実績

2件

達成指標

12件※

※2024年度～2026年度の累計



観光DXへの取り組み

● 高野町

- 聖地高野山の交通渋滞の緩和や持続的な参拝観光地の創出に向けた取り組み
- 行政機関、地域事業者、住民関係者と定期的に協議を行い、ICTを活用した駐車場の満空状態の見える化、車両誘導システムの構築等、より良い交通体系のあり方を模索

● 田辺市(一般社団法人田辺市熊野ツーリズムビューロー)

- 世界遺産熊野古道への観光客平準化による持続可能な観光推進事業
- 旅行予約システムと人流把握システムを導入し、適切な顧客管理を行うとともに、需要の平準化のための施策を検討

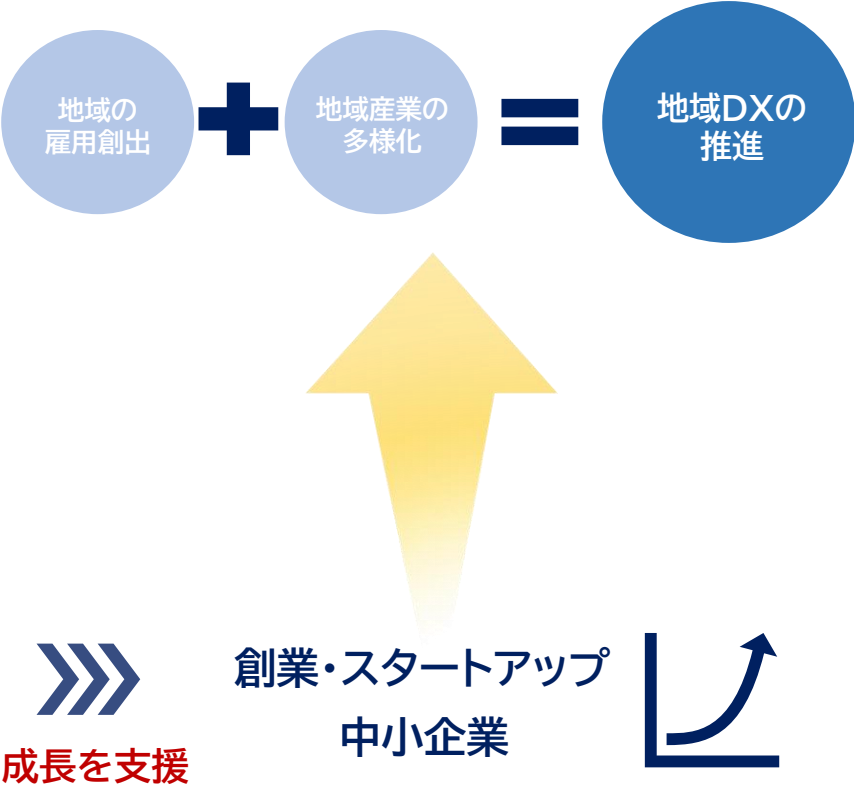
Ⅲ-③:地元地域の創業・スタートアップ支援

- 地元地域の創業・スタートアップの支援拠点とし、旧宮北ビルのインキュベーション施設化を検討中。
- 当行が中心となって創業・スタートアップ企業を誘致し、成長を支援することで、地域DXの推進に貢献する。

創業支援相談先数	
2023年度実績	達成指標
95件	370件※

※2024年度～2026年度の累計

【インキュベーション施設(予定)】



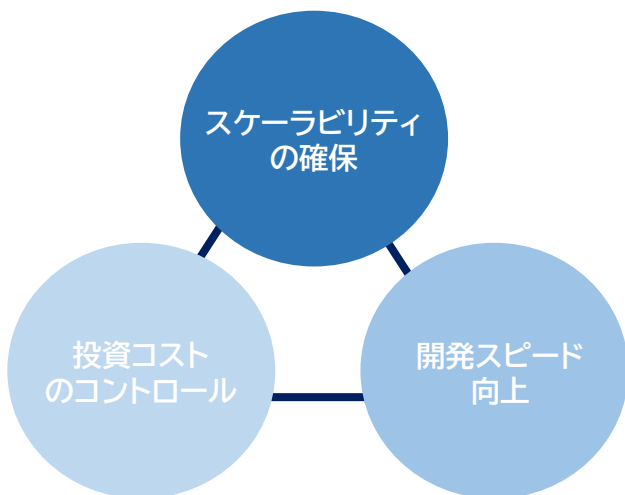
IV. 銀行業の高度化

IV-①: 基幹系システムの高度化

- 基幹系システムの高度化を通じ、デジタルバンキング戦略の実現と、行内DXおよび生産性の向上を図る。
- 行内の生産性を高めることで、「新たなお客さま体験の創出」、「より質の高いソリューション(付加価値)の提供」を目指す。



基幹系システムを
高度化することで実現



新たなお客さま体験の創出

より質の高いソリューションの提供 が可能に

デジタルバンキング戦略の実現

- ✓ 顧客接点強化
- ✓ 金融×非金融
- ✓ 非対面チャネルの機能拡充

行内DXおよび生産性向上

- ✓ プロセス改革
- ✓ 人とデジタルの融合化
- ✓ 営業支援システムの高度化

個人向け

一人ひとりのお客さまの価値観により沿うサービスの提供へ

■“お客さまから生涯選ばれ続ける銀行”を目指し、お客さま起点の商品・サービス設計を徹底追及する。

顧客接点強化



✓ 高度な パーソナルサービス・コミュニケーション

- ・お客さまが必要なタイミングに、最適なチャネルで、価値ある情報を提供
- ・マーケティングオペレーションの省力化・自動化
- ・蓄積したデータの分析
- ・分析結果の可視化、各部門での共有
- ・データ利活用基盤を構築し、各システムのデータを蓄積・連携
- ・アプリやHP等の利用・行動データ等の非金融情報も含めた蓄積情報の拡大

金融 × 非金融

✓ エンデッドファイナンスへの取組検討

お客さまが普段利用している様々なサービスから、シームレスに金融サービスを利用可能とし、顧客ロイヤルティの向上を図る。

BaaS (Banking as a Service)



API

非金融企業

必要な金融機能を
自社サービスに取り込み

提供



非対面チャネルの機能拡充

✓ デジタルバンキング

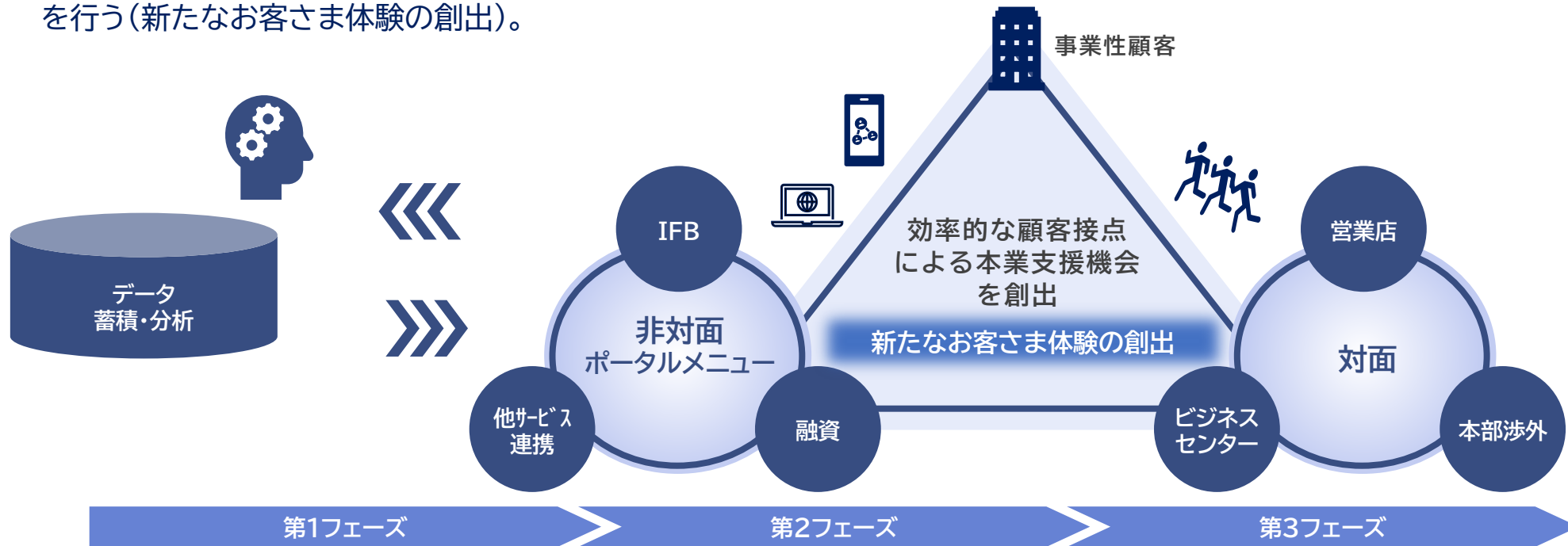
- ・お客さまの利用・行動データを蓄積し、分析することで、真のニーズ把握および行動を理解し、“お客さま起点” “伴走支援型” のサービスを創出。
- ・店頭と同等のサービスを非対面チャネルで提供すべく、アプリを起点に各チャネルの機能拡充、UI/UXの向上を図る。



事業性顧客向け

ニューノーマル・デジタル時代のエンゲージメント構築へ

- 事業性顧客向けチャネルにおける非対面接点の増強および受付可能な取引を拡充することで、営業活動の効率化およびお客さまの利便性向上を図る。
- データ利活用によって、お客さまのゲインポイント・ニーズをスピーディーにキャッチアップし、より価値のあるアプローチを行う（新たなお客さま体験の創出）。



主な取り組み	第1フェーズ	第2フェーズ	第3フェーズ
	・インターネットバンキング契約者との非対面接点強化 ・口座の一括管理機能の提供	・事業性顧客向けポータルサイト無償提供によるインフラ整備 ・保証協会への保証申込の電子化やオンライン面談ツール導入による顧客接点の強化 ・事業性顧客向けチャネル間（電子交付サービス等）の連携構築	・非対面での提供商品の拡充 ・デジタルマーケティングを通じた顧客接点の強化
契約先数	14,000先※	20,000先	26,000先
達成目標			

※2024年3月末現在:12,300先

■デジタルを活用し業務プロセスを改善することで、当行行員がより働きやすい環境づくりに努めるとともに、「新たなお客さま体験の創出」、「より質の高いソリューション(付加価値)の提供」を行うための基盤を構築する。

プロセス改革

✓ 営業店事務の改革

- 個人、事業性顧客向けともに、非対面で受付可能な取引を拡充し、店頭を「新たなお客さま体験」・「より質の高いソリューション(付加価値)」に届ける場へと変革
- 積極的にデジタルツールを活用し、お客さまおよび当行行員が感じている既存業務の煩雑さを解消
(オンライン相談窓口の導入、印鑑レス・ペーパーレス取引の推進 等)



✓ 本部事務の改革

- 生成AIやRPAの業務への組込を加速させ、業務時間の削減および属人化業務を排除
- 全行員へデジタルデバイスを配布し、従来のワークスタイルを変革
(Microsoft 365の徹底活用、業務におけるスマホファースト推進、在宅勤務の加速 等)



行内DXおよび生産性向上により創出された人的資源を再配置

新たなお客さま体験を
創出する人材を育成



本部専門人材



より質の高い
ソリューションを
提供する人材を育成



ソリューション
営業人材



人とデジタルの融合

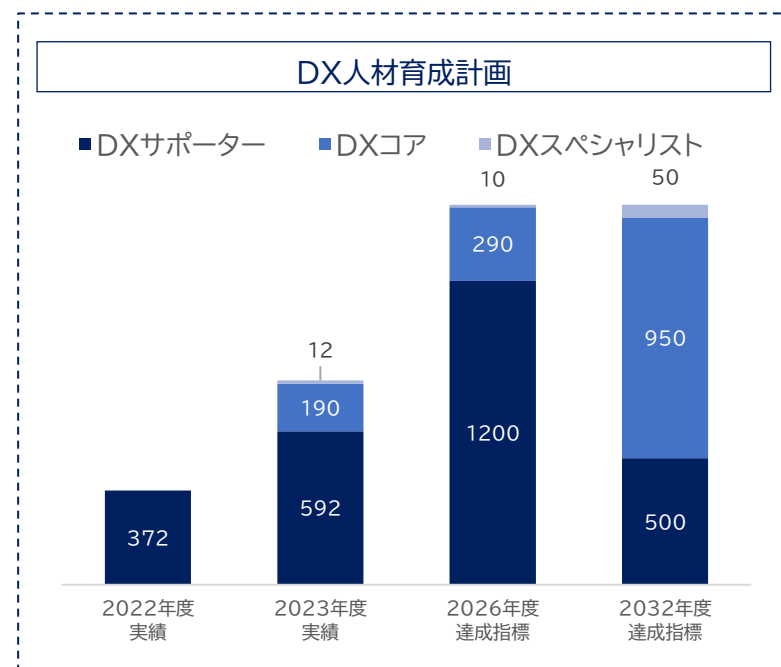
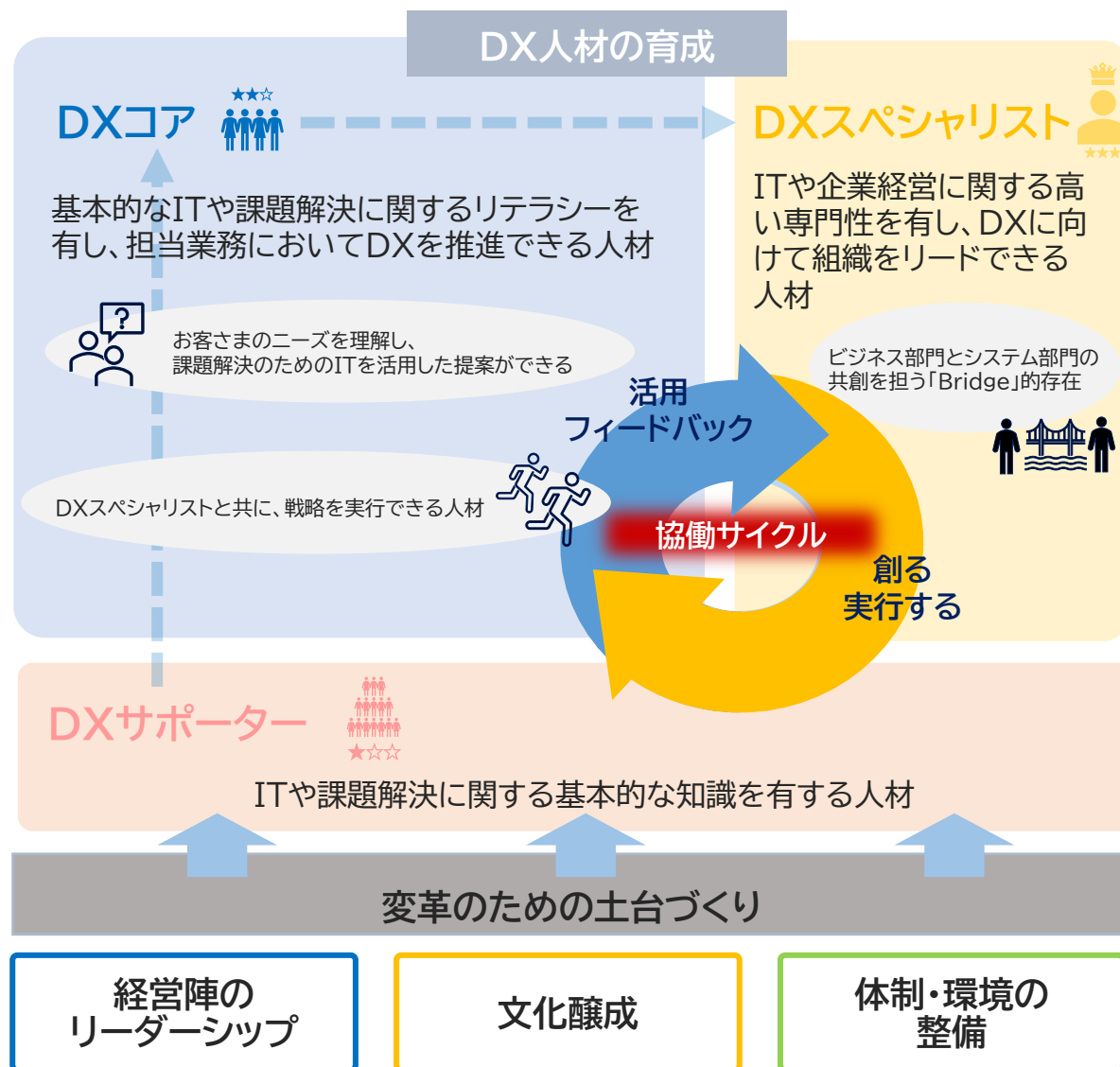
営業支援システムの高度化

- ・過去の営業ノウハウをデジタルツールに集約
- ・営業担当者の活動をサポート

対面営業にもデジタルを積極的に活用し、
コンサルティング能力を効果的に発揮

V. DX人材の育成・確保・展開

■変革のための土台づくりを進めるとともに、研修およびOJTによって“DXに向けて組織をリードできる人材”を創出する。



DX人材の確保

スペシャリストコースの新卒/中途採用強化

地元教育機関との人材育成取組



全行員が変革に向けて能動的に行動し、行動を評価する文化の醸成



変革に向けた挑戦をサポートできる体制・環境の整備

■地域を背負う地方銀行として、地方を取り巻く社会的課題の解決に向け、積極的に当行人材を展開する。

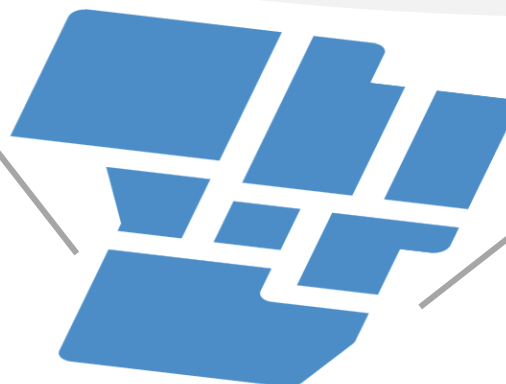
社会的課題



地方におけるDXの遅れ

- 労働人口減少が進む中、地域DX推進による生産性の向上が必要
- 地方企業におけるIT装備率の低さ
- 「2025年の崖」の克服

地方経済の衰退 = 当行取引先の本業力低下に直結



IT人材不足

- ひっ迫するIT人材市場
- 地方におけるDX推進にむけて、IT人材の確保と育成が必須
- 優秀な人材を引き付ける地元IT企業が必要



経営課題解決の伴走支援



DX人材の派遣

地域のお客さまの経営課題に対し、
当行のグループ総合力・ノウハウを活用し、課題解決に向けた伴走型の
支援・人材の派遣を行う。

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。



紀陽銀行公式キャラクター
キヨー坊や®

【本件に関する照会先】

株式会社紀陽銀行 経営企画部 広報・IR室

T E L : 073-426-7133

E-mail : koho@kiyobank.co.jp

H P : <https://www.kiyobank.co.jp>