



2025年9月19日

株式会社あいちフィナンシャルグループ

あいちフィナンシャルグループDX推進計画**～あいちフィナンシャルグループにおけるDXビジョンと戦略2025～の策定について**

株式会社あいちフィナンシャルグループ（代表取締役社長 伊藤 行記）は、「あいちフィナンシャルグループDX推進計画 ～あいちフィナンシャルグループにおけるDXビジョンと戦略2025～」を策定しましたのでお知らせいたします。

従来からの人や店舗を中心とした「リアル」サービスに加え、お客さまが必要とする「デジタル」サービスを積極的に提供することで、今後とも地域に貢献し地域に信頼される金融グループであり続けることを目指してまいります。

記**1. 経緯**

当社および当社グループ企業の業務プロセスの改善や新たなビジネスモデルを創出し、競争優位性を確保することを目的として、2023年にDX推進計画を策定して取組みを進めております。

今回、全社的なDX推進体制の整備等を行ったことに伴い、DX推進計画の内容を更新しました。

2. 概要

当社グループではDXの実現に必要な「デジタル基盤の整備」、「意思決定に有効なデータ整備と分析能力の向上」、「デジタル人財の育成・確保」等を段階的に進めていくことで、着実にDX企業への変革を目指します。

グループDX・業務改革統括部が中心となり、グループ各社が協力・連携していくことで、あいちFG第2次中期経営計画の基本戦略の一つである「DX戦略の加速化」を実現いたします。

DX推進計画の詳細については、添付資料をご覧ください。

以 上

あいちフィナンシャルグループDX推進計画

あいちフィナンシャルグループにおける
DXビジョンと戦略 2025

DIGITAL ×



基本方針	I DXトップビジョン	P3
	II DX推進の基本方針	P4
DX推進 について	III DX推進体制	P5
	IV DX・デジタルを活用したビジネスの変革(1／2)	P6
	IV DX・デジタルを活用したビジネスの変革(2／2)	P7
	V デジタル化による生産性向上とデータドリブン組織への変革	P8
	VI IT・デジタル人財の育成と確保	P9
	VII グループ会社とのDX連携	P10
Appendix	VIII 対談 DX推進担当役員 × 社外取締役	P11



当社グループは、2025年4月に開始した第2次中期経営計画において、「DX戦略の加速化」を基本戦略の一つとし、「銀行業を超えたトータルサポートグループ」の実現を目指しています。

ここでは、当社が考える「DX」ビジョンおよび現在具体的に検討を進めている施策と将来的な展望について説明させていただきます。

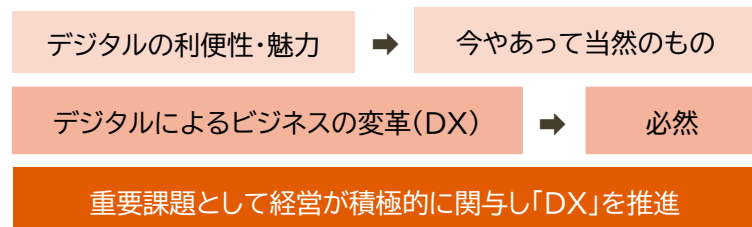
1. 当社グループにおける「DX」の定義

「DX」には3つの発展段階があり、当社グループでは次のように定義します。

第1段階	デジタイゼーション	デジタル化・電子化の推進 (アナログ→デジタル)
第2段階	デジタライゼーション	デジタル化による業務やビジネスの 効率化・合理化推進
第3段階	デジタルトランス フォーメーション(DX)	デジタルによる新たなビジネスモデルの 創出やビジネスの改革

「DX」の実現にはその前段階である「デジタイゼーション」「デジタライゼーション」が確実に進んでいることが重要と考えています。

経営が積極的にリーダーシップを発揮し、DXの実現に必要な「デジタル基盤の整備」「意思決定に有効なデータ整備と分析能力の向上」「デジタル人材の育成・確保」等を段階的に進めていくことで、着実にDX企業への変革を進めていく方針です。



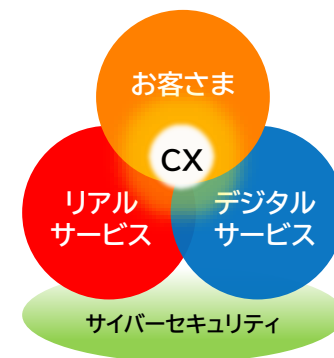
2. DX・デジタル化推進の取組み

デジタル化が進んだ現在でも、地域金融機関である当社グループの持つ「強み」は渉外担当者や営業店舗を起点とした丁寧なサービスと信頼感の提供です。

「強み」である「リアル」サービスに加え、お客さまが必要とする「デジタル」サービスを積極的に提供していくことで、地域に貢献し、地域に信頼される金融グループであり続けることを目指します。

従来からの人や店舗を中心とした「リアル」サービスと、インターネットやスマートフォンといった「デジタル」サービスをシームレスに融合させるとともに、あいち銀行が持つスキルを掛け合わせることでDXを強力に推進し、「高品質」「便利」「安心」な金融サービスと、新たな「顧客体験(CX)」を提供していきます。

併せて、サイバーセキュリティの強化も実施していくことで「安全なDX」を提供します。



3. 「デジタル」×「銀行」による化学反応

銀行業界は、これまでフィンテック企業やデジタルプラットフォーマーといった金融ディスrupter(破壊者)に攻められる立場にありましたが、今後、銀行として生き残っていくために、銀行自身が自ら「DX」に取り組み、企業変革を図る必要があります。

「デジタル」と「銀行」を組み合わせ(掛け算)することで、どんな化学反応が起きるのか。それによりどんな新しいサービス＝「DX」を提供することができるのか。

この困難な課題に対し、あいちFG全体の力を結集し取り組んでいきます。



1. DX推進の背景と基本方針

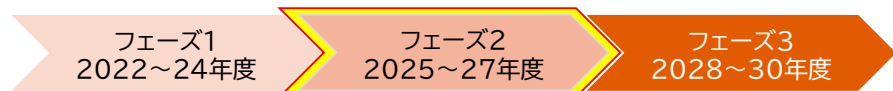
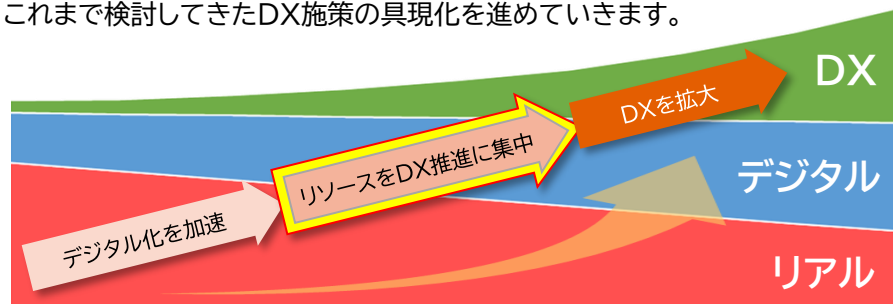
インターネット・スマートフォンの爆発的な普及や、AI・クラウドといったデジタル技術の進展などにより、社会生活に「デジタル」は欠かすことができない存在となっています。

また、フィンテックやデジタルプラットフォーマー等の「金融ディストラクター」の出現により、金融機関が独占的に提供していたサービスや顧客が奪われる恐れが現実味を帯びてきています。



デジタルによるサービス向上や効率化の推進、デジタル技術を活用した新たなビジネスモデルの創出は急務であり、重要課題として対応します。

いきなりDXを進めるのではなく足元のデジタル化から進め、3段階のフェーズにより確実にDX企業への変革を目指します。現在はフェーズ2であり、これまで検討してきたDX施策の具現化を進めていきます。



フェーズ1	デジタル基盤確立期	DX-Ready企業としてデジタル活用の基盤を確立
フェーズ2	DX企業への変革期	デジタルを活用した新たなビジネスモデルの創出を進める
フェーズ3	DX推進期	新たなビジネスモデルによりサービスの拡大や収益構造の変革を図る

2. 推進方針



『プラス・デジタル』コンセプト……主にお客さま

- ・現行の「リアル」中心のサービスに「デジタル」をプラス
- ・「デジタル」による利便性向上と新たな顧客体験(CX)を追加



『デジタル・シフト』コンセプト……主に社内

- ・現行の「リアル」で構成された業務を「デジタル」に移行
- ・業務効率化 + データ活用、DX推進の基盤を整備

- ▶ 上記コンセプトに則り、以下の4分野でDX・デジタル化を推進
- ▶ 各分野の連携によるシナジー効果により効果的な推進を実現



① 非対面チャネル強化



- ・お客さまが銀行と「いつでも」「何処でも」「簡単に」繋がることのできるサービス基盤を提供。
- ・各種手続きをスマートフォンやパソコンからペーパーレスで行うことができるしくみを構築し、利便性の向上と省力化を推進。

③ 業務改革・店舗改革



- ・書面や手作業を中心とした行内業務をデジタル化、自動化することで、省力化・スピード化を推進。
- ・省力化によって創出されたリソースをDX・デジタルの推進や営業活動等の生産性の高い分野に充当。

シナジー

② 顧客支援・地域社会支援



- ・お客さまや地域社会のITやデジタル、DXに関する課題について、課題の抽出から解決までを支援できる体制を構築。
- ・IT・デジタル人材の育成と、IT・DX関連企業等との協業により、課題解決に必要な体制やソリューションを整備。

④ IT・システム基盤整備



- ・現行のシステム環境を、インターネットやクラウド等、デジタル化との親和性が高い環境に移行し、DXに必要なIT・システム基盤として整備。
- ・情報系システムの再構築や、AI活用基盤の構築により、データドリブン組織への変革を推進。

1. DX推進組織と役割

【Ⅱ DX推進の基本方針】のデジタル・シフト、プラス・デジタルを実現させるべく、2025年4月1日付であいちフィナンシャルグループに「グループDX・業務改革統括部」を設置しました。

同部傘下のDX業務改革グループがデジタル・シフトを担当し、DX営業企画グループがプラス・デジタルを担当することでそれぞれ連携しつつ推進していきます。また、DX推進にかかる事務局機能を果たすとともに、子銀行各部・グループ会社間の横串を通す役割を担うことで、全社的なDX推進の整合性を確保します。

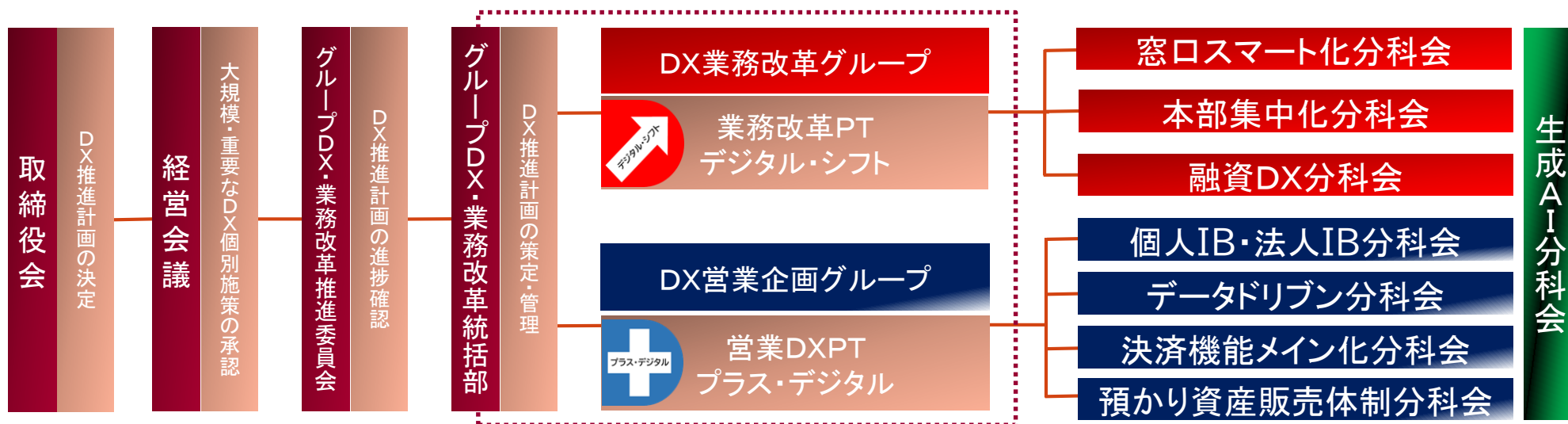
2. DX推進体制

経営の強力なリーダーシップの下、グループ全体が協力・連携することで、DXを強力に推進します。

2025年7月1日、DXおよびDXによる業務の改革に関するグループ全体での計画策定とその推進について協議する「グループDX・業務改革推進委員会」を設置しました。

また、同委員会の傘下に「業務改革プロジェクトチーム」および「営業DXプロジェクトチーム」を設置し、各分科会を運営する体制を構築しています。

<あいちFG DX推進体制>



1. 非対面チャネルの充実

(1) 銀行アプリの機能拡充

お客さまのライフスタイルに応じて、「何時でも、何処でも」お手続きいただけるよう、銀行アプリの機能充実を図っています。

銀行アプリは、2025年3月末時点で約21万5千件のご利用登録をいただき、2025年3月末までのKPI20万件に対して、達成率107.7%と目標を達成しました。

あいぎんアプリの各種機能

・eKYC口座開設機能

eKYC(オンラインによる本人確認)による口座開設手続きにより、最短で申込の翌営業日にお客さまのEメール宛に口座番号が通知され、利便性の向上を図っています。

本人確認資料として、運転免許証に加え、マイナンバーカードの選択も増えたことで、15歳以上のお客さまからご利用いただくことが可能となりました。

・諸届機能

住所変更や通帳・キャッシュカードの紛失・盗難届、発見届、再発行は、アプリ内の手続きにより完結することが可能となり、来店や本人確認書類の提示は不要となりました。

・ペーパーレスで環境にやさしいスマート通帳機能

従来の紙の通帳から、アプリ内の「スマート通帳」に切り替えることで、ATMでの通帳記帳や繰り越しを行うことなく口座の管理が可能です。

入出金明細を最大1,000明細確認することができ、期間を指定して明細をファイル保存・印刷することも可能です。

スマート通帳は、2025年3月末時点で約6万8千件のご利用をいただき、2025年3月末までのKPI4万5千件に対して、達成率152.1%と目標を大きく上回りました。



(2) SNSを活用したサポート

あいち銀行では、公式ホームページやYouTube公式チャンネルで各種サービスや、商品、手続き方法について動画を配信しています。動画を見ながら操作を進めることができ、手続き方法が不明なお客さまに広くご利用いただいています。

今後もSNSを活用した各種紹介動画の拡充を図り、分かりやすい情報提供に努めるとともに、各種サービスの利便性向上を図ります。



(3) あいぎんビジネスポータル

デジタル化に向けた取組みとして、2023年11月に東海3県に本店を置く地方銀行として初めて法人および個人事業主向けポータルサイト「あいぎんビジネスポータル」の提供を開始しました。あいぎんビジネスポータルでは、残高照会や入出金明細を確認できるほか、各種セミナーや補助金などのコンテンツを掲載し、お客さまの経営のヒントとなる情報を発信しています。

また、これまでお客さまへ紙面で郵送していたご案内を、あいぎんビジネスポータル・あいぎんビジネスダイレクト(法人IB)の画面上で閲覧・保存・印刷が可能な「電子交付サービス」の運用を開始し、ペーパーレスの取組みを進めています。

金融サービス	非金融サービス
・振込、振替 ・総合振込、給与振り込み ・残高照会、入出金明細照会 ・帳票電子交付 など	・ビジネスマッチング ・経営支援サービス「ビジネスアイ」 ・会員サービス「あいぎんビジネスクラブ」 など

2. お客さま向けDX推進

当社グループでは、お取引先企業のデジタル化やDXに関する支援を地域金融機関としての重要な役割の一つと捉え、システム導入の提案やDX推進に向けた相談・助言を行っています。

(1)「デジタル化診断サービス」

2024年8月より、法人のお客さま向けにバックオフィス業務の課題整理とデジタル化による対策をサポートする「デジタル化診断サービス」の取扱いを開始しました。

バックオフィスの業務効率化を目指すお客さまのために90を超えるヒアリング項目から現状の課題の洗い出しを行い、デジタル化の優先順位を決定し、対策案をご提案します。本サービスを通じて顕在化したお客さまのバックオフィス業務の課題を当社グループの専門スタッフと提携事業者がサポートする体制を整えています。

企業の業務効率化の現状を客観的に分析・診断できることから、ご利用いただいたお取引先企業からは、「自社の課題を知る良い機会になる」とのお声をいただいています。また、本サービスを通じて、バックオフィス業務の課題が顕在化したお客さまからは、改善に向けた実行支援のご要望を受け、提携先専門家をご紹介します。

(2) AASTグループとの連携

2024年4月、愛知県を中心に高品質なシステムサービスを提供する独立系システム開発企業であるAASTグループ4社をM&Aによりグループ子会社としました。AASTグループが保有するデジタル分野の技術力や知見を活用し、お客さまへのデジタル分野における高度なソリューション提供やコンサルティングを行っています。

また、あいち銀行とAASTグループの1社であるエイエエスティは、内閣府が所管する「令和6年度地域デジタル化支援促進事業」の採択事業者として、デジタルソリューションを継続的に提供する体制を構築し、お客さまに寄り添った多面的なコンサルティングや具体的なシステム導入支援を行っています。

(3)「お客さま向け個別相談会、セミナー」開催

当社グループでは、お取引先企業の業務デジタル化やDX支援を目的として「バックオフィスBPRコンサルティング個別相談会」やバックオフィス業務の効率化、DX推進支援に関するWebセミナーを定期的に開催しています。

本相談会、セミナーではデジタル化による管理業務の効率化、クラウドシステムの導入、各種法改正に伴う対応などお客さまの抱える課題に向き合い、システムの導入提案やDX推進に向けた相談や助言を行っています。

業務のデジタル化・DX推進に関心のあるお客さまの第一歩を後押しするため、当社グループでは引き続きお客さまのニーズに合った個別相談会、セミナーの開催に取り組んでまいります。



3. 変革に向けたKPI(重要業績評価指標)設定

指標項目	2025年3月末実績	2028年3月末目標
銀行アプリ登録数	21万5千件	34万5千件
スマート通帳登録数	6万8千件	15万8千件
法人ポータル登録数	1万2千件	1万6千件
でんさい新規契約数	592件	1,400件

V デジタル化による生産性向上とデータドリブン組織への変革

1. デジタル化による生産性向上

お客さまサービスおよび社内業務のデジタル化、自動化を進めることで、サービスの向上と業務効率化による生産性向上を図ります。

また、デジタル化の推進と同時にRPAによる定型的な業務のロボット化を進め、年間3,965時間の業務時間を削減しています。



(1) 窓口業務のIT化・DX化

新規口座開設や現金のハンドリング等の高頻度・低難度の手続きはセルフ化を目指し窓口業務の負担を軽減します。また、窓口タブレットの導入、アプリやATM等の機能強化、印鑑レス取引の開始・拡充、各種書類のペーパーレス化等の導入で環境を整えます。

今後は口座開設、融資申し込み、でんさいや外為などのweb受付を検討していきます。

(2) 融資取引のDX化

融資における稟議書作成プロセスの自動化と債権書類準備の自動化により、融資事務を効率化し業務負担を軽減致します。

トランザクションモデルの導入により管理業務の効率化、事業性融資契約の電子化に必要な環境に整備し、書類の授受・保管業務における負担の軽減を目指します。

(3) AIの活用

本部業務、営業店向けとして「ChatGPT」に代表される生成AI活用の検討を開始いたしました。

営業店業務では業務マニュアルの確認や行内向け資料作成の支援、本部業務では企画や要点整理、資料作成支援による効率化を進めます。

2. データドリブン組織への変革

意思決定や与信判断等、業務やサービスの高度化、スピード化の実現にはデータ活用が必要不可欠です。

「勘」と「経験」による意思決定から、データを活用した意思決定を行う「データドリブン組織」への変革に向けシステム環境の整備と人材育成の両面で対応を進めていきます。



(1) データ活用基盤の構築

当社グループ内で保有するさまざまなデータを集約し、マーケティングを中心とした様々な分析や意思決定にデータを活用するためのシステム基盤となる「データ活用基盤」を構築し、運用を開始しました。

「データ活用基盤」はアジャイル思考により自社開発しており、利用者の意見や外部の知見を参考に、日々、保有データの拡張や機能の改善を進め、多くの社員が業務にデータを活用できる環境の提供を目指します。

(2) データ分析の高度化

データ分析の高度化にはAIの活用が必要不可欠です。

AIの活用範囲の拡大や内容の強化を進めることで、データ分析の高度化により有効なレコメンドデータの作成を進め、営業力の強化を目指します。

また、BIツール※等の操作やデータ分析のスキルが低い社員に対しても、生成AIの活用により、データ活用のハードルを下げる取組みも進めます。

※「BIツール」とは企業が持つ大量のデータを収集・分析し、可視化することで、経営戦略や業務改善に役立てるためのソフトウェアです

(3) データサイエンス人材の育成

DXによりビジネスを変革するためのプロジェクトを組成し、その中にデータドリブンを専門的に検討・推進する分科会を設置しました。

この活動の中から、データサイエンスを理解し、データを活用した業務改革や新規ビジネスを実現できる人材の育成を進めていきます。

1. デジタル人財育成・確保プラン

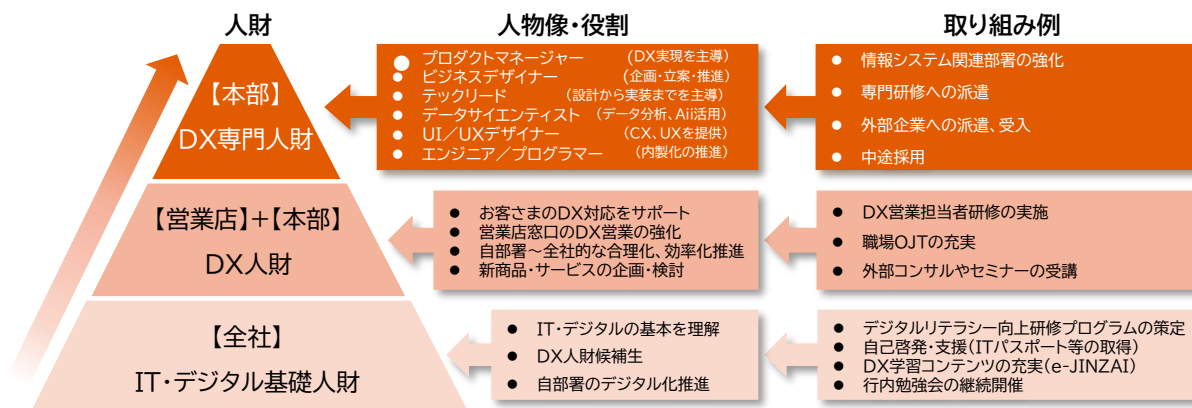
グループ内部での人財育成に加え、外部専門人財の登用、システムベンダーやテック系企業との連携・提携によりDX企業への変革に必要なIT・デジタルスキルの確保を、段階的に進めていきます。

KPI(2025年3月末目標)の結果

ITパスポートまたは金融業務検定3級・DXコース資格取得者を「IT・デジタル基礎人財」と定義し、推進してきました。

結果として、2025年3月末までに1,146名(前期比+189名)を創出しました。

指標項目	2025年 3月末目標	結果
ITパスポート+金融業務 3級・DXコース取得者数	1,000名	1,146名



2. IT・デジタル基礎人財の育成に向けたKPI(重要業績評価指標)設定

DX推進における現在のフェーズ「DX企業への変革期」はもちろん、フェーズ3「DX推進期」に向けて準備が必要となるIT・デジタル人財の育成面(研修体制)にフォーカスを当てた目標設定をして進めていきます。

業務現場で実践ができるよう実務レベルのスキル向上を目指していきます。

研修項目	2026年 3月末目標	2027年 3月末目標	2028年 3月末目標
DXベース人財研修	年1回開催	年1回開催	年1回開催
AASTグループ(※)によるDX研修	年3回、60名参加	年3回、60名参加	年3回、60名参加
AASTグループ(※)への出向・トレーニー派遣	年2名	年2名	年2名

2026-2027年度を対象とした「あいちFG 新・デジタル人財育成計画(仮称)」の策定を検討しています。

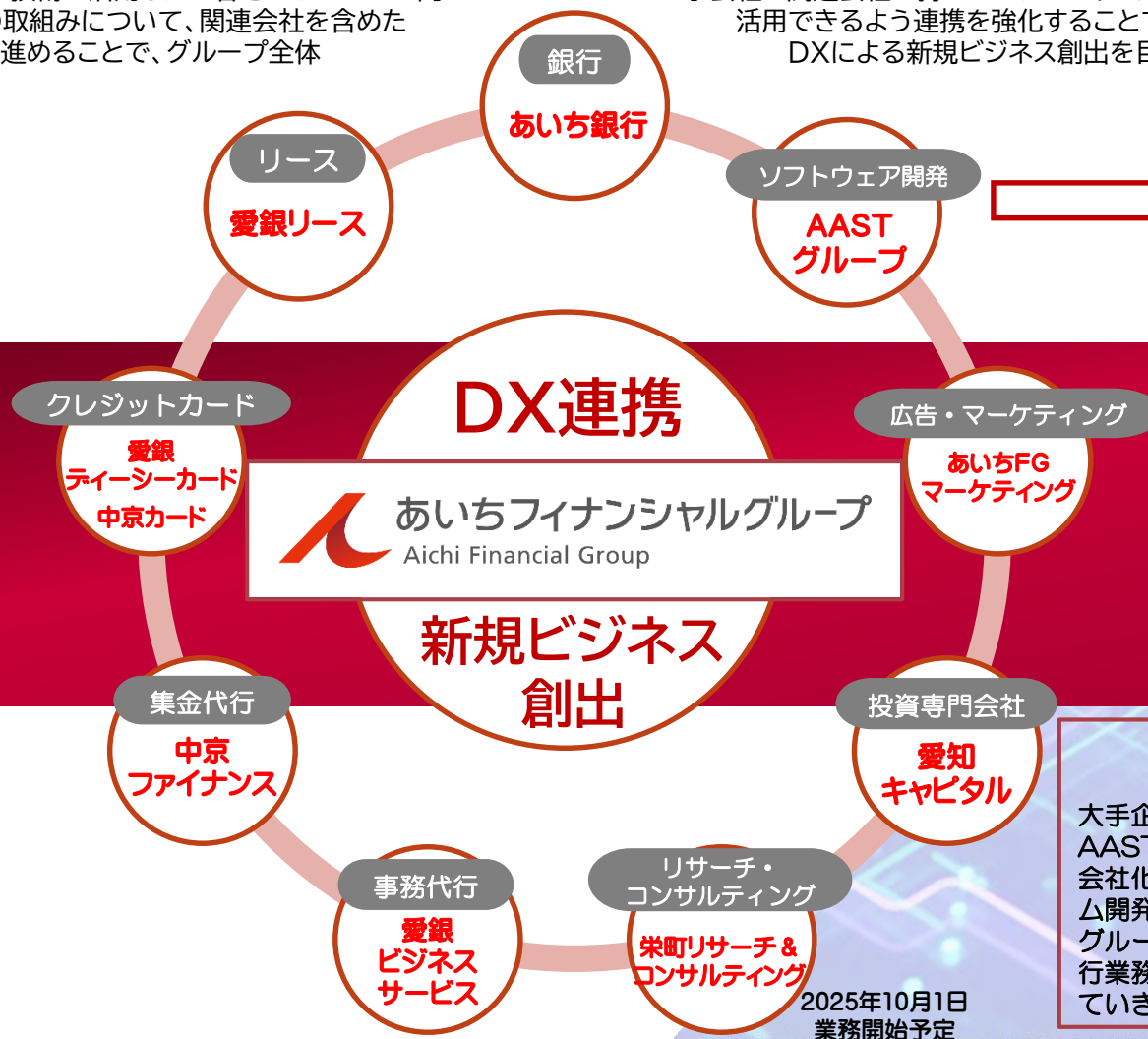
※AASTグループはあいちフィナンシャルグループ傘下のソフトウェア開発会社

1. デジタル化による生産性向上への連携

子会社が先行して進める、デジタル技術を活用したお客さまサービスの向上および社内業務の合理化、自動化の取組みについて、関連会社を含めた共通化もしくは支援といった連携を進めることで、グループ全体での生産性向上を進めます。

2. DXを活用した新規ビジネス創出への連携

子会社と関連会社が持つDXやビジネスに関するそれぞれの知見を最大限活用できるよう連携を強化することで生まれるシナジーの発揮により、DXによる新規ビジネス創出を目指します。



AASTグループ

大手企業のシステム開発で実績のあるAASTグループを2024年4月2日に子会社化しました。お客さま向けのシステム開発はもちろん、あいち銀行とAASTグループの間で人財交流することで、銀行業務とITの両方に長けた人財を育成していきます。



DX推進で切り拓く地域の未来 新しい金融グループとしての第一歩

あいちフィナンシャルグループ
代表取締役常務執行役員

吉川 浩明



あいちフィナンシャルグループ
社外取締役(監査等委員)

我妻 巧

あいち銀行の誕生に向けた準備と同時に、DX推進計画の策定、AASグループの子会社化などDX推進の準備を進めてきたあいちフィナンシャルグループ。

今年度からスタートした第2次中期経営計画では「DX戦略の加速化」を基本戦略の1つに掲げています。

DX推進の現状と課題、未来展望などについて2人の取締役役に伺いました。



吉川常務執行役員：

デジタル技術の発展により、産業の枠を超えた競争が始まっていることや、お客様のニーズの多様化・高度化に対応すべく、デジタルを活用したさまざまな金融サービスの開発・機能向上が求められていることは言うまでもありません。

また、顧客基盤を拡大し、収益向上を図るためにも、ソリューションビジネスの強化が必須です。特に当社グループの主要なお客さまである中小企業のデジタル化・DX化ニーズは顕在化している以上にはるかに多く、十分に収益機会となり得ると考えています。

我妻社外取締役：

つまりはDXによって、当社グループも、お客さまも企業変革がなされないといけないということです。新しい柱としてコンサルティングなどのお客さま向け伴走型サービスへ移行するには、DX支援は必要不可欠であり、避けては通れません。新しい金融グループとしてDXに取り組まないことは経営として最大のリスクであると考えていますので、「DX戦略の加速化」は特に重要な戦略だと思います。

吉川常務執行役員：

DX支援を通じて、お客さまの経営課題を解決することでリレーションを深め、メイン化を推進するきっかけになると思います。DX支援を入り口として、ファイナンスを含めた総合的な取引拡大につなげることが大切です。また、社内の業務効率化等により捻出できた人的リソースをコンサルティング業務にシフトすることにより、収益機会の拡大につながります。

我妻社外取締役：

DX推進だけでは、「愛知県No.1の地域金融グループ」にはなれませんが、DX推進、IT高度化を進めた結果として、地域でいちばん信頼でき、安心して付き合えることができる金融グループとして評価されるのだと思います。

吉川常務執行役員：

「営業店舗」と「渉外担当者」というネット銀行にはない「リアル」の強みも活かしながら、お客さまが必要とするデジタルサービスを、迅速かつ積極的に提供することにより、「この地域でいちばんに相談できて、いちばん頼りになるパートナー」を目指してまいります。どうぞご期待ください。

