

Nisshin Shinkin Bank Digital Transformation Initiative

日新信用金庫の

【DX基本戦略】に基づく取り組みについて

2026年 9月17日



はじめに

IT技術・通信技術の進展により、信用金庫を取り巻く経営環境も加速度的に変化しています。また、労働力人口の減少や人材の流動化の面からも、人の確保や育成で生じる問題点を解消するためには、デジタル技術の活用、DX（デジタルトランスフォーメーション）の促進などが重要な経営課題となっています。

そこで日新信用金庫では、2024年4月に経営戦略室という新たな部署を立ち上げ、金庫全体でDXの取り組みを推進するべく【にっしんDX基本戦略】を策定しました。まずは既存の業務プロセスを見つめ直し、改善すべき点や優先して取り組むべき課題の棚卸から開始し、ソフトウェアの導入・更改、通信インフラの整備、パソコン・タブレット端末の入れ替えなどを行っています。

DX推進により職員がお客さまと向き合う時間を増加し、当金庫が得意としてきた Face to Face の価値に磨きをかけていきます。

理事長 山本 良一

【DX基本戦略】に基づく取り組みについて

01

にしんDX基本戦略

- DX推進の背景
- 経営の方向性

02

経営課題と具体的施策

- 経営課題に対する対応方針
- 具体的なDX施策

03

DX施策の評価指標

- あるべき姿
- 指標（KPI）

04

DX推進体制

- 体系図
- 主な稼働システム

05

サイバーセキュリティ

- ポリシー
- 取り組み

06

これからの展望

- DX基本戦略2.0に向けて
- 地域・お客さまへの貢献に向けて

DX推進の背景と経営の方向性

1

働きやすい職場を目指して

Face to Face を大切にしている信用金庫として【アナログ】であることにも意味はありますが、デジタル技術で効率化・省力化できる業務については【システム化】を図ることが、金庫の働きやすさを高め、お客さまに向き合うための時間を創り出すことになるため「にっしんDX基本戦略」を制定しました。（2024年5月制定）

2

相談しやすい金融機関を目指して

お客さまが相談しやすい金庫となるためには、職員がゆとりをもってお客さまに対面する時間、お客さまから相談された課題に真剣に向き合い提案に向けてじっくりと検討する時間の確保が重要です。デジタル技術を活用し業務プロセスを短縮することで創り出した時間をお客さまの「相談しやすい」につなげていきます。

3

Face to Face を進化させるための【DX（デジタル トランスフォーメーション）】

対面で顔を合わせて相談したいニーズ、来店不要で簡潔に済ませたい手続きなど用件によってお客さまのニーズは異なります。どちらのニーズにも応えるためには、DX推進によって業務の流れ、時間の使い方を見直し、これまで大切にしてきた Face to Face の機会を「お客さまにとって価値ある時間」にできるように進化させていきます。

経営課題に対する対応方針

1 業務プロセスの再構築

これまで紙の資料・帳簿等を使用する業務、各営業店と本部の間で報告や集計を伴う業務が多く、アナログな業務プロセスが多く残っていました。今後はペーパーレス、情報の一元化などを進めることによって、スマートな業務プロセスに再構築していきます。

2 DX人財の育成

DX推進をするにあたり、システムやデータ活用が得意な人財の育成が重要です。特定の部署・特定の職員だけをシステムに強くするのではなく、各部署にDX人財を育成し、全職員にとって使いやすい・わかりやすいシステム・データ活用を目指します。

具体的なDX施策

1 各種ソフトウェアの新規導入・更改

金庫内ネットワークの無線化、グループウェア・窓口支援・CRM/渉外支援・ペーパーレス会議・電子契約・RPA・アプリバンキング・労務管理等、様々な業務領域でソフトウェアの新規導入や更改を進めています。これらを業務に浸透させることで金庫全体の業務改革を進めます。

2 営業店体制の見直し

システム運用を進めていくことで、業務プロセスの短縮化をしたり、これまで営業店でしかできなかった事務を本部集中化したりできるようになります。営業店の事務を軽量化することで、お客さまに振り向けるための時間を増やしながら店内・渉外のセールス2課体制を実現します。

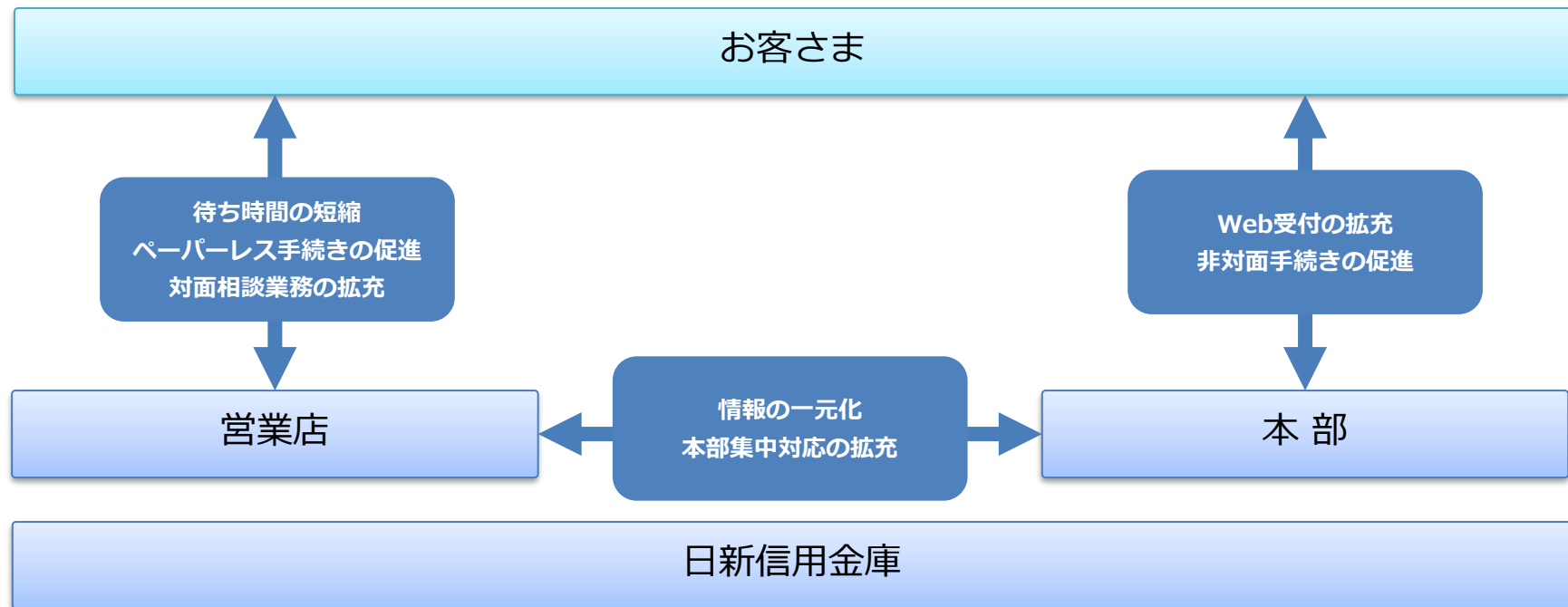
あるべき姿

デジタルで解決できる問題はシステム・データを活用し、
職員は「ヒトにしかできない価値づくり」を目指して業務全般を変革する。
金融・非金融の両面から【地域になくてはならない信用金庫】を目指してDXに取り組みます。

指標（KPI）

業務効率化	グループウェアのメニュー数（業務アプリ数）
顧客接点	融資契約（証書貸付）の電子契約率
	WEB口座開設数
	WEBローン申込数
	アプリバンキング（Myにっしん）ダウンロード数
	SNSフォロワー数（LINE、Instagram）
DX人財	IT関連資格取得者数（情報処理技術者試験の合格者数）

体系図



営業店では、窓口支援システム、渉外支援システム等の活用により、待ち時間の短縮・ペーパーレス手続きの促進・対面相談業務の拡充を図ります。本部では、アプリバンキングの活用により、Web受付の拡充・非対面手続きの促進を図ります。営業店と本部の間では、グループウェアを活用し業務関連情報の一元化、CRMを活用し顧客情報の一元化を図り、円滑な本部集中業務（バックオフィス機能）の拡充を図ります。

DX人財の育成施策

IT関連資格推奨

ITパスポートや情報技術者試験（基本情報技術者、応用情報技術者、各高度区分）などのIT関連資格の取得を推奨しています。金庫推奨試験のなかに列挙し、合格試験によって昇格に必要なポイントの付与や公的資格手当の支給をしています。

ノーコードツールの活用

グループウェアのアプリ作成やRPA等は、ノーコードでプログラムを作成できるソフトウェアを導入することにより、非システム人材であっても【DX施策の推進】に貢献できる環境を整備しています。

主な稼働システム（にっしんDX基本戦略に基づき新規導入・更改したシステムを一部抜粋）

グループウェア	業務にかかる情報や申請等のプロセスの一元化を目指しています。スケジュール、タスク管理、金庫内メール、掲示板、ノーコードで作成した業務アプリなどを稼働しています。
窓口支援システム	伝票レス、窓口端末のオペレーションレスを目指しています。紙への手書きやオペレーションと検証を伴う業務プロセスを見直し、待ち時間の削減を実現しています。
CRM・渉外支援システム	お客さまにかかる情報の一元化を目指しています。お客さまに寄り添った営業活動を実現するため、お客さまごとのライフステージやニーズに対する情報を蓄積し顧客理解を深めています。
ペーパーレス会議システム	各種会議体（理事会、ALM委員会、コンプライアンス委員会等）のペーパーレスな運営を目指しています。会議の準備段階から、進行、事後の資料管理まで業務効率を改善しています。
電子契約システム	融資契約（証書貸付）のペーパーレス化を目指しています。お客さまにも喜んでいただいております。金庫の業務効率も改善するWin-Winな取り組みとなっています。
アプリバンキング	非対面のお客さま接点を整備し利便性向上を目指しています。独自アプリ「Myにっしん」をリリースし、個人の口座開設や残高照会、定期預金の新約、住所変更等を非対面で実現しています。

セキュリティポリシー

金融業務を継続的・安定的に行うために、金庫の情報資産に対し適切な安全対策を実施するための基本方針を制定し、金庫内に周知しています。システム・ベンダー選定時には、セキュリティ関連項目の厳格なチェックを実施しています。

主な取り組み



ITリテラシー教育

各種システム導入・更改時には説明会や研修等を通じて、職員のITリテラシー向上に資する取り組みを実施しています。また、IT関連資格の資格取得も推奨しています。



事例の共有

金庫内外の情報を問わず、セキュリティ関連の事例を共有し、組織全体でセキュリティ対策の強化に向けた意識づくりを実施しています。事例はグループウェア内に常時掲載しています。



ネットワーク監視・訓練

金庫内の情報資産を厳守すべく、ネットワークの監視や職員向けの訓練を行い、未然にリスクを防ぐための態勢づくりに取り組んでいます。監視情報・訓練結果は金庫内に周知しています。

DX基本戦略 2.0 に向けて

2024年度に制定した「にっしんDX基本戦略」に基づいて、各種システム・通信インフラ・デバイス等の見直しを実施してきました。これからの展望としては、これらのシステムを軸にさらなる業務改革を推進し、生産性の向上、お客さまに提供するための価値づくり、営業店2課体制による顧客接点の拡大の取り組みを進化させていきます。

人財育成の強化

当金庫がDX推進の先に目指している姿は「Face to Face」による価値を高めることです。そのため、金融実務、FP技能、経営支援などを実践していくために必要な能力（知識・ノウハウ）の獲得と磨き上げをするために、人財育成の取り組みを強化していきます。

生成AIの活用

これまでの施策で情報を一元化するための仕組み（グループウェア・CRM）を構築してきました。次の展開としては、蓄積したデータ・情報資産を学習し、大幅な業務効率の改善、データ分析に基づく経営戦略の立案につなげるために生成AIを活用していきます。

「ヒト」が魅力の信用金庫

にっしんは「ヒト」で勝負します。そのためには、人財育成に取り組み、顧客に提供できるサービス・コンテンツを充実させ、それを求めるお客さまに適切なタイミングで提案、提供することが重要です。デジタル技術はそのための手段として積極的に活用していきます。

地域・お客さまへの貢献に向けて

日新信用金庫は、これからも【にっしんDX基本戦略】に基づいて金庫内の業務改革を進めることで3つの価値をお客さまに提供します。

地域にとってなくてはならない金融機関とは、Face to Face により安心・安全に取引ができる存在であること・事務処理などの待ち時間は少なく対話する時間が充実していること・アプリやポータルサイトを通じて便利にご利用いただけることが大切であると考えています。

対面で相談できる信頼

お客さまとの Face to Face の関係が何よりも大切であると考え、必要なときに必要なだけ対面で向き合うことができるビジネスモデルづくりに努めています。何か相談したいときに一番最初に選んでいただける信用金庫を目指します。

待ち時間の削減

事務処理はDX推進により所要時間を短縮していきます。ご来店時の待ち時間を削減することで、お客さま自身に時間を有効活用していただいたり、対面の相談に充てていただいたりすることでお取引いただける価値を高めてまいります。

便利に利用できる

バンキングアプリ（Myにっしん）やポータルサイトなどお客さまとのデジタル接点の整備にも力を入れることにより、お取引いただきたいときに便利にご利用いただける価値づくりに取り組んでまいります。