

IT戦略の基盤づくり

滋賀銀行のIT戦略の基本方針

IT（情報通信技術）が急速に進展するなか、当行ではITを単に事務の効率化に活用するだけでなく、経営の意思決定の迅速化や情報の共有化、さらにお客さまのライフスタイルの変化に伴う多様なニーズに的確に、かつタイムリーにお応えするなど、銀行経営を強力にサポートするツールと位置づけ、IT活用の積極的な取り組みを進めています。

平成18年12月には、システム機能の中核としての役割を担う「新事務棟」が完成しました。新事務棟の設計コンセプトは、「自分の城は自分で守る」という自己責任原則のもと、大規模災害にも耐えられるシステムインフラ設備を構築し、システム基盤を強化することで地域金融機関としての社会的責任を全うするところにあります。

平成20年1月には、「新基幹系システム」を稼動しました。ITに求める価値を情報処理から情報活用へと発展させることを目的に、銀行業務の根幹となる勘定系システムを20年振りに更新するとともに、これまで積極的に築き上げてまいりました情報系システムを、最新技術を駆使して再構築したものです。

「戦略的で柔軟性を持った経営情報を支援するシステム」

それぞれの業務を適切なシステム基盤で運営し、基幹系システムへ経営に必要なデータを幅広く集約する仕組みを整備することで、将来の経営環境の変化にスピーディかつ柔軟に対応し、戦略的な経営施策の実行を支援しています。

「高度な金融サービス（知恵と親切）」の提供

当行の保有する情報とお取引先企業の公開情報を活用して、企業間の取引関係や資金の流れをタイムリーに把握する仕組みであるビジネス情報ナビゲーションシステムを稼動しました。これにより、今まで以上にお客さまを熟知し、お客さまにとってより付加価値あるサービス（知恵と親切）を提供していく営業活動を支援します。

「利便性（商品・チャンネル）」の提供

コンビニATM・J-Debit・モバイルバンキング・インターネットバンキングの24時間オンラインサービスの開始と、キャッシュカードや通帳の24時間紛失受付を開始しました。

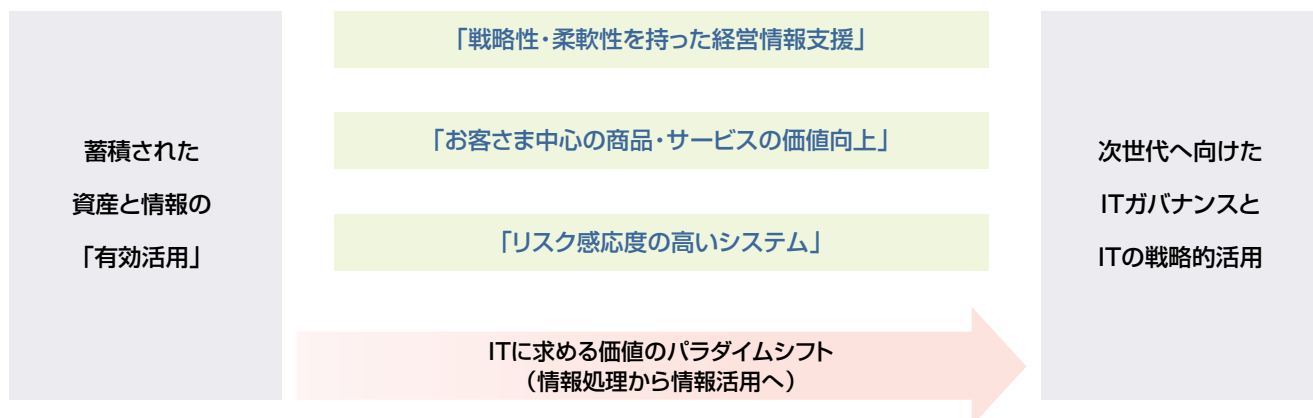
また、休日におけるATMでの定期預金のお預入れ・通帳記帳の取り扱いを開始するなど、利便性をより一層、高めております。

「リスク感応度の高いシステム」

日々の事務で発生するデータを取りまとめ、処理が適切であるかをモニタリングする業務モニタリング機能を導入して、法令違反を防止するとともに事務の堅確性を高めました。

さらに、新基幹系システム構築にあわせ、開発プロセスの手順化・文書化を行うとともに、業務として利用するシステムの洗い出しを行い、システム全体を可視化することで、IT統制の高度化を進めています。

IT（情報通信技術）活用の方針



滋賀銀行のIT基盤について

ファシリティ基盤

「新事務棟」は、18年12月に竣工した基礎免震構造の地上9階建て（建築面積567㎡、延床面積4,678㎡）で、大規模地震にも耐えられる県内でも例を見ないビルです。

建物・電力・空調などのインフラ設備やシステムの更改により、多くの課題を解決し、システムの安定稼働をめざすとともに、システムの24時間、365日連続運転など業務の多様化をサポートすることが可能となりました。

また、入退室管理システムを導入し、セキュリティ面でも万全を期すとともに、建物内は速やかな初期消火を可能にするなど、FISC（金融情報システムセンター）の安全対策基準にも十分適合しています。

環境面では、リデュース（廃棄物の発生が少ない）、リユース（再利用可）、リサイクル（再生利用可）の3Rの建築資材を使用するとともに、発電能力約5kWの太陽光発電設備により、年間約1.4トンのCO₂の排出を削減しています。

システム基盤

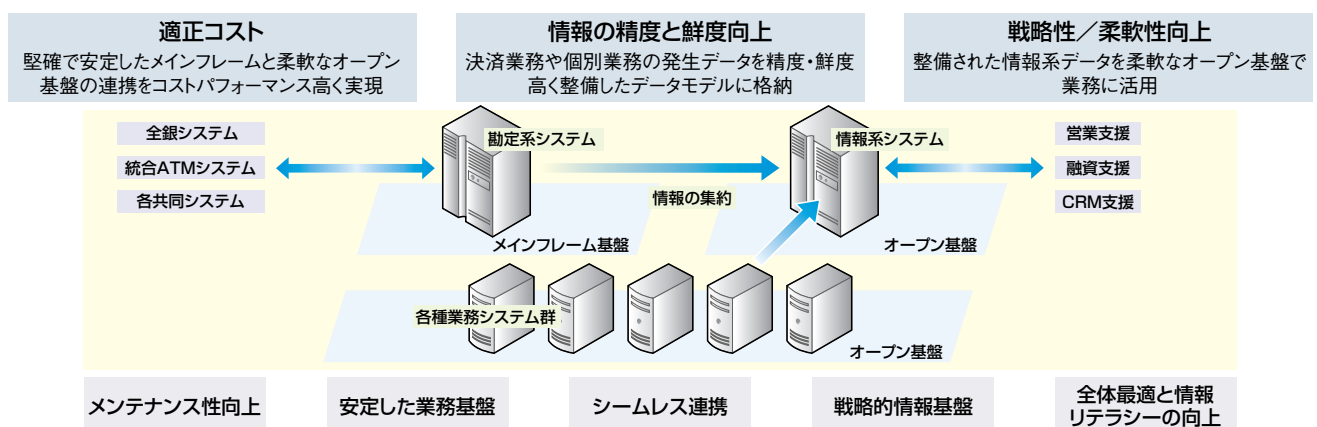
堅牢なメインフレームで構築した勘定系システムで、お客さまのご預金やご融資などの勘定を管理する機能や、全銀システムや日銀ネットと接続して為替業務を管理する機能、ATMやインターネットでのお客さまの取引を管理する機能を提供しています。

勘定処理された情報はオープンな基盤で構築した情報系システムへ素早く送信され、営業活動の中で発生するさまざまなデータ（顧客情報、口座・契約情報、トランザクション情報、交渉記録等）を統合し、一元管理することで、営業活動の効率化や、お客さまの視点での情報提供のほか、営業活動のリスクコントロールにも、情報を最大限に有効活用しています。

行内のネットワーク基盤

ネットワーク社会の進展を先取りし、「∞（夢現）ネット」という名称で行内ネットワークを整備し、現在では、約2,500台のパソコンを接続し、さまざまな業務を支援しています。全行員がITリテラシー（教養）のレベルアップを図り、情報を活用する人材育成の大きな要素となっています。

基幹系システムのコンセプト



IT戦略の基盤づくり

お客さまにサービスを提供するシステム

「しがぎんダイレクト」・「しがぎんBizダイレクト」

インターネットバンキングとテレホンバンキングを一体化した事業者向け「しがぎんBizダイレクト」と、さらにモバイルバンキングもプラスした個人向け「しがぎんダイレクト」を、安全かつ便利にご利用いただけます。

「ATM」

ATMは県内の営業店舗内に426台、お客さまのご利用の多いスーパーや駅などの店舗外に直営として197台を設置（平成21年3月末時点）し、8時～21時まで年中無休で、ご利用いただけます。

さらに提携先のセブン銀行のATMでは、24時間365日、ご利用いただけます。

営業店を支援するシステム

「営業店システム（CRM支援システム）」

「営業店システム」は、営業店窓口を「“事務の場” から“営業の場”へ」を目的に開発・導入し、①店頭営業力の強化、②オペレーショナル・リスクの軽減、③営業店事務の合理化・効率化、④チャネル連携の取り組みを進めています。

①店頭営業力の強化

インターネットの技術（Web）を勘定処理端末に融合させ、一線の窓口にした情報を提供し、お客さまとのコミュニケーションを支援する仕組みです。

また、セールスのナビゲーション機能の新設で、お客さまの金融資産に応じたポートフォリオの作成が可能となりました。家計簿診断サービスや、お客さまのライフプランに応じたシミュレーションも瞬時に提供できます。

②オペレーショナル・リスクの軽減

従来は、金額入力や印鑑照合、勘定処理などは担当者が行い、別の人間がチェックする体制でしたが「営業店システム」の導入で、機械が読み取り、担当者が入力するダブルチェック体制となり、事務の堅確性が格段に高まりました。

③営業店事務の合理化・効率化

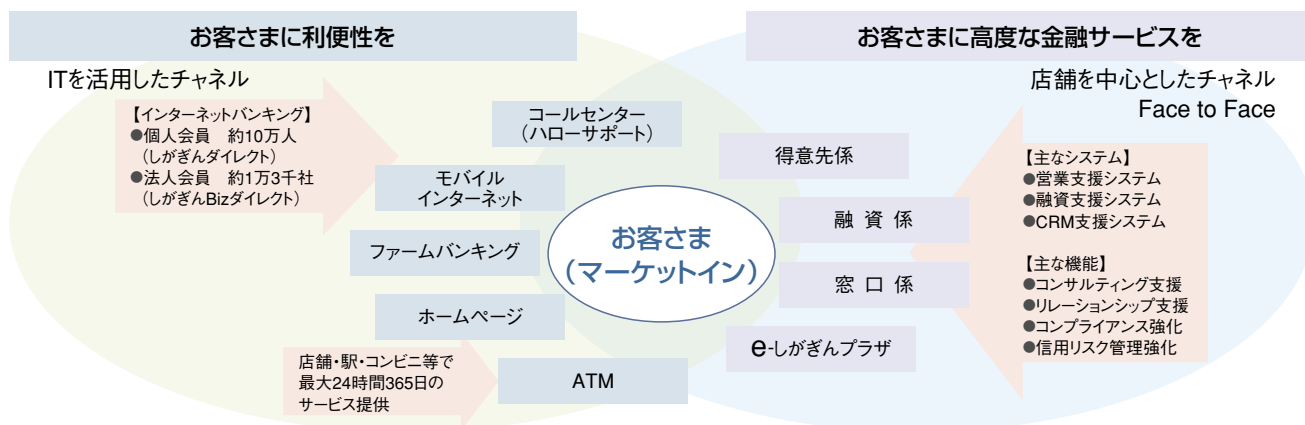
イメージOCRの活用で振込や住所変更などの営業店事務はすべて本部（事務集中部）で集中処理され、後方事務の大半が営業店システムに吸収されています。

④チャネル連携

テレホンバンキング、インターネットバンキングとのチャネル連携も図れ、どのチャネルの利用者にもタイムリーなセールスや提案が可能となりました。

また、各チャネルで収集された情報は全店で共有でき、担当者が代わってもお客さまに均一で質の高いサービスを提供できるなど、「CRM」（お客さまとの取引関係）の向上を実践し、営業推進を強力に支援しています。

お客さまに満足を提供する各種チャネル



「営業（渉外）支援システム」

情報系システムに蓄積した情報の営業店での機能的活用を目的に開発したもので、主に営業店渉外担当者のビジネスツールとして機能拡充に努めています。

①効率的営業を展開

このシステムは、営業店それぞれの営業方針に沿った戦略の策定を可能にし、効率的な営業を支援する「検索機能」、収益情報などを確認できる「計数情報」など多彩な機能を装備しています。

とくに、営業店の窓口や渉外担当、コールセンター、本部FP活動などで日々蓄積している「交渉記録」では、お客さまとの取引情報、交渉状況、成果情報を適宜取り出すことができます。また、お客さまのニーズの科学的な分析が可能になり、新サービス・新商品の開発・提供に結びついています。

②「営業店システム」と連携して営業支援

「営業支援システム」は「営業店システム」（P30参照）とも密接に連携し、営業店窓口での積極的な店頭営業を支援、強化する“力強い味方”となっています。

「融資支援システム」

当行独自の「融資支援システム」は、①与信判断の高度化、②クイックレスポンスによる顧客満足の上昇、③格付コミュニケーションサービスへの展開、などを目的とするものです。

具体的には、パソコンによる「融資稟議書の作成支援」のほか、審査の入口から出口までの全工程を電子化した「ワークフロー」の導入により、案件進捗状況をリアルタイムで把握しています。また、「審査権限の自動判定」機能により、当該案件が支店長決裁か、審査部稟議の決裁か、などもデータの打ち込みで瞬時に判明します。

①与信判断の高度化（融資情報の統合管理とローンレビュー）

企業審査と案件審査の情報をシステム内で統合させ、格付自己査定へ連携させる高度な信用リスク管理の業務を支援し、FIRBの業務運営を支える基盤システムです。

システムによるローンレビューを随時実施できる体制となり、お客さまの最新の状況を反映した格付に随時見直すことでより精度の高い与信判断が可能となっています。

②クイックレスポンスによる顧客満足の上昇

システムの導入に伴い、融資権限を支店長へ大幅に委譲して融資判断をスピードアップし、審査に要する期間を「3営業日以内」にまで短縮しました。

③格付コミュニケーションサービスへの展開

長年蓄積したお取引先企業の情報を活用して、格付コミュニケーションサービスへデータを提供。お客さまとの良き財務相談ツールとしてご好評いただいております。

新営業店システム全体図（ハード構成）

