

# Investor Presentation

2026年3月期 第2四半期 スモールMT



株式会社CCIグループ  
2025年11月6日

## 株式会社 CCI グループ 機関投資家向けスモールミーティング

「決算概要・全体戦略について」

説明者：株式会社 CCI グループ 代表取締役社長 杖村 修司

「コーポレートガバナンスについて」

説明者：株式会社 CCI グループ 社外取締役 取締役会議長 宇田 左近

「システム戦略について」

説明者：株式会社 CCI グループ 代表取締役 常務執行役員 システム統括部長 井川 武

## 2026年3月期 第2四半期決算・各ビジネスの進捗



2025年11月6日  
株式会社CCIグループ  
代表取締役社長  
杖村 修司

皆さま、こんにちは。オンラインでご参加の方も含め、日頃より大変お世話になっております。本日はご多忙の中お集まりいただき、誠にありがとうございます。日頃から 1on1 でも大変お世話になっております。

今回、私には 30 分の時間をいただいております。所用のため 30 分後に退席いたしますが、「Governance to Value」というテーマで宇田議長より説明を行い、システムに関しては井川より説明を行います。忌憚のないご意見、率直なご質問を多数いただけますと幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

資料はすでにご覧いただいているかと思しますので、細かい説明は省略し、CEO として今回の決算に対する所感とポイントを簡潔にご説明いたします。ご質問は後ほどお願いいたします。

## エグゼクティブサマリ



リブランディング		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2025年10月「CCIグループ」へ社名変更。</li> </ul>
第2四半期	決算概要 資本戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 貸出残高増加・金利上昇や市場運用の収益改善により経常収益537億円。（前期比+87億円）</li> <li>● 中間純利益81億円。（前期比+24億円）</li> <li>● 2025年10月1日に株式分割（1株→10株）を実施、今期の自己株式取得終了。（約10億円）</li> <li>● 通期の当期純利益を130億円（ROE5.9%）、配当を23円に上方修正。（2025年10月24日公表）</li> </ul>
	銀行事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 政策金利は1%程度まで上昇するメインシナリオの下で、事業性貸出は増加し利回りも上昇。</li> <li>● 預金残高は2025/3末比で減少したものの、震災関連の一時的な増加分の剥落が主因であり、個人・法人決済の取り込みによる粘着性預金は増加傾向。</li> </ul>
	新事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コンサルティング業務は契約件数・金額は計画を上回って推移。下期の収益計上を踏まえ、通期では計画通りで着地見込。</li> <li>● キャッシュレス業務は加盟店数は横ばいで推移。決済額は増加しており、新サービスの推進やキャンペーンなどで計画達成予定。</li> <li>● 8月に当社システムの外販を発表。ニーズ・価値観を重視した対話を開始。</li> <li>● 資産運用立国の実現に向けた資産運用ビジネスの更なる進化に向けた議論・体制構築を検討。</li> </ul>

4

© CCI Group, inc.

まず、10月1日に社名をCCIグループに変更いたしました。これにより事業戦略が大きく変わるわけではありません。相当の決意をもって新たな戦略を展開するにあたり、ブランディング戦略と内外の皆さまに対するメンタリティが重要になります。銀行のDNAに根差したメンタリティは大切な部分もありますが、新事業においてはメンタリティを変えなければいけない部分も多くあるので、思い切って社名変更を行いました。浸透には時間がかかることを承知しておりますが、今後はきめ細かなブランディング戦略を推進してまいります。

## 2026年3月期 通期業績予想

■ 2026年3月期の業績予想、配当予想の修正を10月24日に公表いたしました。

### 【連結】

(単位：百万円)

(通期)	2025年度 修正通期予想	(中間期)	2025年度 当初中間期予想	2025年度中間期 実績	2025年度 当初通期予想
経常利益	21,000	経常利益	9,000	12,345	18,000
当期純利益*1	13,000	中間純利益*1	5,500	8,105	11,000

\*1：親会社株主に帰属する当期（中間）純利益

### 【北國銀行 単体】

(通期)	2025年度 修正通期予想	(中間期)	2025年度 当初中間期予想	2025年度中間期 実績	2025年度 当初通期予想
経常利益	19,000	経常利益	7,500	11,388	16,000
当期純利益	11,500	中間純利益	4,500	7,423	10,000
コア業務純益	14,500	コア業務純益	5,000	6,793	13,000

### 一株当たり配当金

	2021年度*2	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度*3	(当初) 2025年度
年間配当	80円	100円	110円	120円	23円	20円
うち中間配当	30円	50円	55円	60円	11円	10円
うち期末配当	50円	50円	55円	60円	12円	10円

\*2：2021年度中間配当までは、株式会社北國銀行で実施

\*3：2025年10月1日に1：10で分割実施、株式分割後で記載

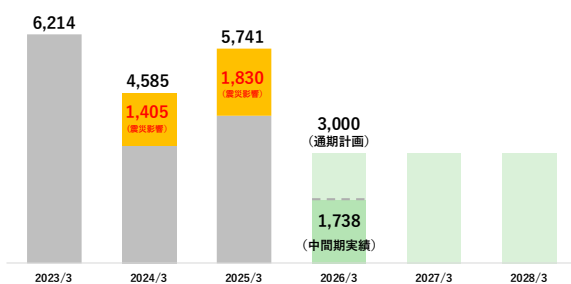
© CCI Group, inc.

次に決算についてですが、銀行セクター全体に共通する状況かと思います。今回の上方修正は、金利上昇を2回と想定していたところ1回だけであり当社の預貸率の低さにより預金利息の増加が抑えられたこと、そして市場運用が好調であったことが主因です。これにより、配当性向40%という方針に基づいて、配当は23円に上方修正いたしました。

## 与信コスト実績と今後の見込み

- 与信コストは想定通りで推移。今後も低水準を維持し、2026/3期は計画通り30億円での着地見込み。

与信コストの推移（百万円）



< 保全状況 >	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2025/9
金融再生法開示債権 (億円)	758	734	683	755	773
保全額 (億円)	659	706	645	715	718
保全率 (%)	86.9	96.2	94.4	94.6	92.9

北國銀行に関しては、以前から問題点は2つありました。

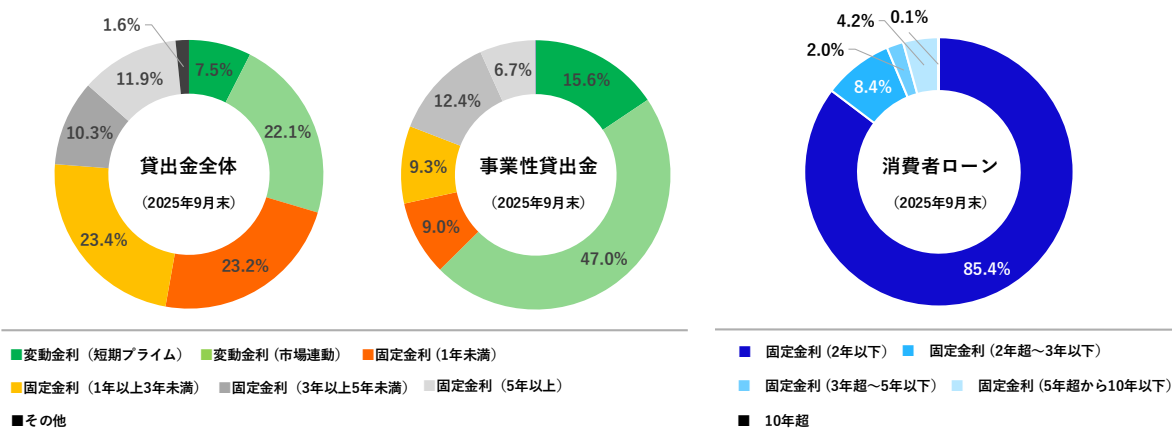
一つ目は不良債権です。過去、大きな不良債権処理を継続して行っておりました。現在は20億～30億円の範囲に収束しつつあり、地震の影響も解消され、安定したフェーズに入ってきたと考えております。

二つ目はシステム投資です。北國銀行の勘定で行ってきたシステム投資に関しては、次のフェーズへの移行準備が整っており、戦略的に成功したと評価しております。これにより、北國銀行に関する懸念材料はほぼ解消されたと認識しております。

## 金利シナリオによる影響 金利構成

- 短期貸出は市場連動型の金利体系シフトの交渉が概ね完了。長期貸出の新規実行も市場連動の割合の高まりにより、事業性貸出全体の金利構成は市場連動体系が約5割。
- 政策金利0.1%の上昇で約9億円/年の収益増加となる予定。

貸出金の金利構成



14

© CCI Group, inc.

貸出金の金利感応度についても、短プラから市場連動への切り替えが進み、最終局面に入っております。住宅ローンについても、固定金利が多いとの指摘がありましたが、2年以内の契約が多く、金利更改が進むことで懸念は少ないと考えております。

## エグゼクティブサマリ



リブランディング		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2025年10月「CCIグループ」へ社名変更。</li> </ul>
第2四半期	決算概要 資本戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 貸出残高増加・金利上昇や市場運用の収益改善により経常収益537億円。（前期比＋87億円）</li> <li>● 中間純利益81億円。（前期比＋24億円）</li> <li>● 2025年10月1日に株式分割（1株→10株）を実施、今期の自己株式取得終了。（約10億円）</li> <li>● 通期の当期純利益を130億円（ROE5.9%）、配当を23円に上方修正。（2025年10月24日公表）</li> </ul>
	銀行事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 政策金利は1%程度まで上昇するメインシナリオの下で、事業性貸出は増加し利回りも上昇。</li> <li>● 預金残高は2025/3末比で減少したものの、震災関連の一時的な増加分の剥落が主因であり、個人・法人決済の取り込みによる粘着性預金は増加傾向。</li> </ul>
	新事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コンサルティング業務は契約件数・金額は計画を上回って推移。下期の収益計上を踏まえ、通期では計画通りで着地見込。</li> <li>● キャッシュレス業務は加盟店数は横ばいで推移。決済額は増加しており、新サービスの推進やキャンペーンなどで計画達成予定。</li> <li>● 8月に当社システムの外販を発表。ニーズ・価値観を重視した対話を開始。</li> <li>● 資産運用立国の実現に向けた資産運用ビジネスの更なる進化に向けた議論・体制構築を検討。</li> </ul>

4

© CCI Group, inc.

新規事業については、コンサルティング、キャッシュレス、投資運用の3分野に注力しております。

コンサルティングは通期で予定通りの着地を見込んでおります。今後は追加戦略、枠組みの展開するところであり、下期、来期以降に大きく成長する可能性を秘めています。

キャッシュレス分野では、決済額は増加していると記載がある通り、順調に着地することを見込んでいます。ただしこのペースでは10年後、あまり期待はできません。そこで成長のための柱が2つあります。一つ目の柱はステーブルコインです。昨今JPYCで盛り上がっておりますが、当社は昨年4月からステーブルコイン（正確にはトークナイズドデポジット）を実装し、3万人近くが稼働中です。できる限り早く10万人規模への拡大を目指し、さまざまな形で広めていきます。二つ目の柱は完全なデジタルデビットカードのローンチを行い、北陸地域の展開に加え、先日上場されたインフィュリオン社との協業によるリセールも他業態含めて進めてまいります。

投資運用については、残高目標を達成し、今後はエグジットによる収益化が進む見込みです。来春には具体的な案件と成果をお示しできるようにしたいと思います。今年度の着地は予定通り3億から5億円前後程度です。来年度以降はエグジットで収益を計上できる状況になっていると確信しております。

昨今金融庁による再編を伴わないシステム共同化支援の報道もございました。その点については、後ほど井川より詳しい説明をさせていただきますが、我々はまず自分たちが開発したシステムを、CCイノベーションというコンサルティング会社がアセットを保有し、北國銀行で活用する形態を採用しています。そのシステムは勘定系だけでなく、サブシステムも含めた包括的なシステムです。それらのリセール戦略を展開します。ある程度戦略が一致する金融機関との対話を進めてまいります。ステーブルコインとシステム戦略は、現在の注目トピックであり、CCIグループとして銀行セクターの成長に加え、新分野の拡大にも注力し、2032年には事業構成を50：50にすることを目指しております。

CEOとして、全子会社のガバナンス責任を担いながら、特に新分野のビジネス拡大に力を入れてまいります。簡単ではございますが、私からのコメントとさせていただきます。ありがとうございます。

## CCIグループにおけるガバナンスについて



2025年11月6日  
株式会社CCIグループ  
社外取締役  
取締役会議長 宇田 左近

皆さま、こんにちは。初めましての方も多いかと思います。CCI グループ社外取締役、取締役議長の宇田と申します。

なぜ私が議長を務めているのかという点について、ご質問があるかもしれません。社外取締役として議長を務めることは、ガバナンス上非常に重要であると考えております。私は以前、荏原製作所にて約 11 年間取締役議長を務めており、同社は大きな変化を遂げた企業の一つです。その経験から、議長の役割がガバナンスにおいて極めて重要であると認識しています。

CCI グループに社外取締役として参画してから約 2 年が経過し、議長を務めることとなりました。これはガバナンスの中核を担う役割であり、真摯に取り組むべき課題と捉えています。

多くの企業では、取締役会は執行の上位機関だと捉えられており、執行で決定された事項を追認する場と捉えられがちです。社外取締役も形式的に配置されているケースが多く、長期的な視点や大きな戦略的方向性など、本来議論されるべき実質的な議論が行われていないこともあります。しかし、社外取締役が議長を務めることで、取締役会の構成員（代表取締役、社内取締役、社外取締役）がフラットな関係となり、健全な緊張感が生まれます。私は忸度せず、率直に意見を求めるため、社内取締役も真剣に議論に参加するようになります。

このような体制により、取締役会本来の役割が果たされるようになり、形式的なガバナンスから脱却することが可能となります。コーポレートガバナンス・コードに何が記載されていようと、その遵守をチェックリスト的に行うだけでは、真のガバナンスは実現できません。投資家の皆さまにも、こうした点を見極めていただきたいと考えております。

## Governance to Valueの実現に向けて：2024-2025



### 就任初期の組織文化認識（統合報告書2024）

- ・ 先進的な事業モデル
- ・ フラット、オープンな組織文化
- ・ システム・人材育成・人的投資に関する圧倒的な強み

### 取締役会としての課題認識：

- ・ これらの組織文化をさらに発展させそれを企業価値創造に結びつけるためには取締役会は何をすべきか？
- ・ 正しいアジェンダの設定
- ・ 執行と取締役の間の健全な緊張感の醸成
- ・ 取締役会の役割に関する組織内での理解の浸透
- ・ 取締役会実効性評価をベースとしたPDCAの実現
- ・ 執行の後押しの結果としての企業価値の向上

### 2025における進捗状況（統合報告書2025）

- ・ 中長期的に経営にインパクトを与えるアジェンダに注力
- ・ 社内幹部に対するガバナンス研修の実施、および取締役会における社内・外取締役の議論の活性化
- ・ 外部サポートによる実効性評価の実施と結果についての取締役会討議、取締役会のPDCAの実現
- ・ 収益目標とのギャップの縮小、イノベーション文化の発展に対する取締役会の後押し

### 特に今期以降の注力事項として掲げた3つのテーマ

- ・ 事業ポートフォリオと2ブランド戦略の成果のフォロー
- ・ 企業の継続性シナリオ・指名報酬委員会の役割・機能強化とサクセッションプランの準備・開始
- ・ 組織の実行力強化の後押し：
  - ー取締役会協議・決定施策のフォローアップ
  - ー中長期的視点での人材育成サポート、次世代リーダー育成の筋道
  - ーAI環境とイノベーション推進人材のサポート

昨年より統合報告書に議長としてのメッセージを掲載しており、今年も継続して掲載いたしました。2024年の報告書では、CCIグループが持つイノベティブな組織文化について言及しました。地方銀行としては稀有な組織文化であり、新しいものを生み出す姿勢が非常に貪欲であると感じています。机の上に紙がない、社長とすれ違ってもニコニコと畏まらずにフラットに挨拶しているなど、ITベンチャー企業のような雰囲気です。この文化はとても大事だと思いました。

この文化を中長期的に維持し、持続可能なものとするためにどうすべきかを記載しております。

執行と取締役の間の健全な緊張関係の醸成については、先ほど申し上げた通り、社内中心ではなかなか生まれません。

取締役会の役割に関する組織内での理解の浸透については、議長になればフラットに皆さんの意見を求めることになります。

実効性評価も真摯に取り組んでおり、3ヶ月程かけてアンケートや個別面談を実施しております。次年度の取締役会運営のヒントがすべて詰まっており、活かしています。

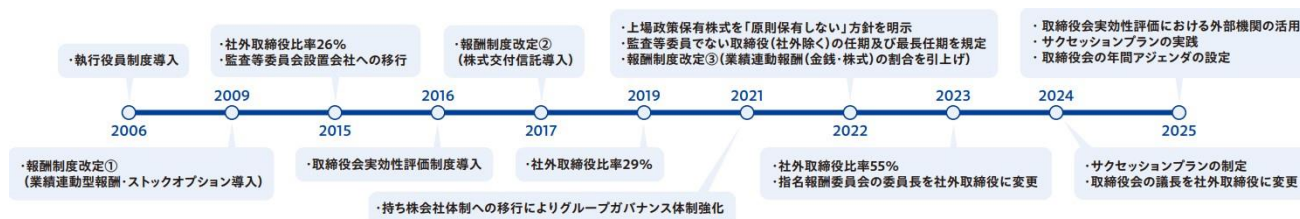
最終的には執行の後押しをしながら、サステナブルに継続的に企業価値を向上させていくためにはどうすればよいかが、社外取締役の役割、議長の役割です。それらが進んでいることを進捗状況として記載しております。

2025年の報告書では以下の3つに注力していくことに言及しております。

1. ツーブランド戦略の成果への結びつけ
2. 企業の継続性としてのサクセッションプランの策定と次世代リーダーの育成
3. 組織の実行力強化

## これまでの取り組み

### ■ ガバナンスに関する取り組み



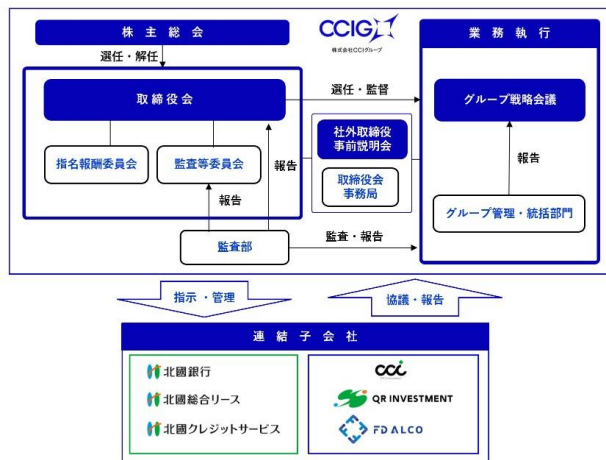
### ■ 企業文化変革に関する取り組み

- ①システム — 経営の中核として位置づけ、戦略的投資でインターネットバンキングなど内製化
- ②持株会社化 — 全社員が一度退職し、持株会社の社員に。オープンな組織文化の醸成
- ③人材投資 — プロフェッショナル人材の育成、リカレント教育の推進
- ④子会社展開 — CCイノベーション (コンサルティング会社) の設立  
デジタルバリュー (システム開発会社) の設立  
QRインベストメント (投資事業会社) の設立

これまでもガバナンスに関してもさまざまに取り組んできましたが、これらの取り組みを通じて、執行をバックアップし企業価値の向上を目指してまいります。

## 現状の体制（2025年10月時点）

### ■ 体制図



### ■ 構成の変化

2022年7月

	取締役会	監査等委員会	指名報酬委員会
議長 (委員長)	社長	社外取締役	社長
構成	10名	6名	8名
社外取締役 比率	50%	83%	62.00%

2025年7月

	取締役会	監査等委員会	指名報酬委員会
議長 (委員長)	社外取締役	社外取締役	社外取締役
構成	9名	4名	3名
社外取締役 比率	55%	75%	66.60%

杖村 修司



井川 武



菊澤 智彦



横越 亜紀



宇田 左近



芳賀 文彦



原田 喜美枝



北原 道夫



小宮山 榮



通常は執行の上位に取締役会を図示することが一般的だが、取締役会は執行機関の上位ではないということで敢えてこのような図表としました。

## アジェンダ設定



### ■ 取締役会の年間アジェンダ設定方針

- ・ 当社グループの優先課題を踏まえた重要議題をより建設的な議論や意見の反映を適切に行うことを目的として、年間を通したスケジュールを事前に設定。

取締役会議長（社外）が取締役会の数日前に執行（経営企画）とアジェンダの確認の打ち合わせを行う。

アジェンダの選定責任はあくまでも議長が負うという前提。

### ■ 中長期的な課題でどのような議論をしたのか？

#### ■ ガバナンス

- ・ 【協議】 取締役会実効性評価
- ・ 【決議】 サクセッションプラン

#### ■ 経営戦略

- ・ 【協議】 中長期経営戦略
- ・ 【決議】 2ブランド体制（理念、商号の変更）
- ・ 【協議】 事業ポートフォリオ
- ・ 【報告】 システム戦略
- ・ 【決議】 次期コアバンキング

#### ■ 人財育成

- ・ 【報告】 人的資本戦略

取締役会の中身としては、アジェンダ設定が非常に大切です。アジェンダ設定、つまり取締役会で議論する内容にも責任を持つということです。事前にどのような議論を行うかを執行の方と確認し、取締役会に臨んでいます。ガバナンスや経営戦略については、特に時間をかけて、場合によってはオフラインで議論を進めています。

## サクセッションプラン

〈人材要件および対象ポスト〉

対象ポスト ① 取締役社長 ② 社内取締役 ③ 子会社の北國銀行取締役頭取

人材要件 ① インテグリティ ② リカレント&リスキリングマインド ③ コミュニケーション能力 ④ 構想力

〈選定フロー〉



### 候補者プール

人材データに基づいたプロファイリング  
今後必要となる人材要件との対比

### 人材育成

必要な人材要件とのギャップを埋める挑戦機会の設定  
リカレントプログラム 経営者との1on1 外部研修

### 状況確認

指名報酬委員会 取締役会で適宜洗い直し  
交代時期・要否の協議

### 取締役会実効性評価

取締役に必要な要件と対比した自己評価  
取締役会のPDCAとして継続的に実効性向上を図る

CCI グループのイノベーション、新しいことに対するチャレンジ、因習にとらわれない文化を継続的な価値として他に提供していくことが、取締役会の重要なミッションであると考えています。ガバナンス改革を価値創造に結びつける「Governance to Value (G to V)」の実現に向けて、今後も注力してまいります。

最後に、ガバナンス改革はパフォーマンス向上や不祥事防止において、最も効果的な手段であると確信しています。トップが健全に機能することが、組織全体の健全性を保つ鍵となります。皆さまとのコミュニケーションも、価値創造において非常に重要な要素であると考えております。

以上、ガバナンスに関する説明とさせていただきます。ご質問がございましたら、どうぞよろしくお願いいたします。

# システム戦略

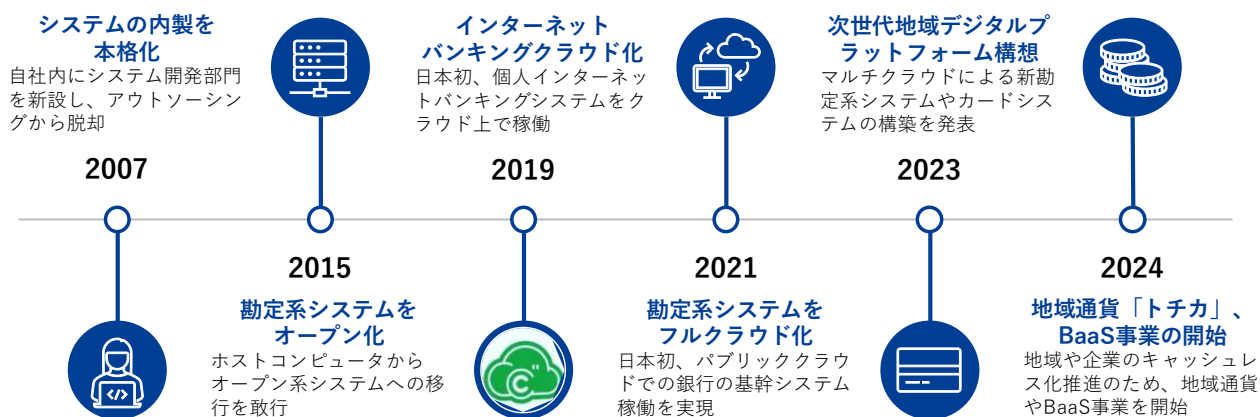


2025年11月6日  
株式会社CCIグループ  
代表取締役 常務執行役員  
システム統括部長 井川 武

皆様、こんにちは。CCI グループの井川と申します、よろしくお願いいたします。本日は、当社のシステム戦略および今後の計画、特にシステム外販の展望についてご説明いたします。

## 主要システムのモダナイズ

### ▶ モダナイズのタイムライン



まず、当社のこれまでの取組みについて簡単にご説明します。

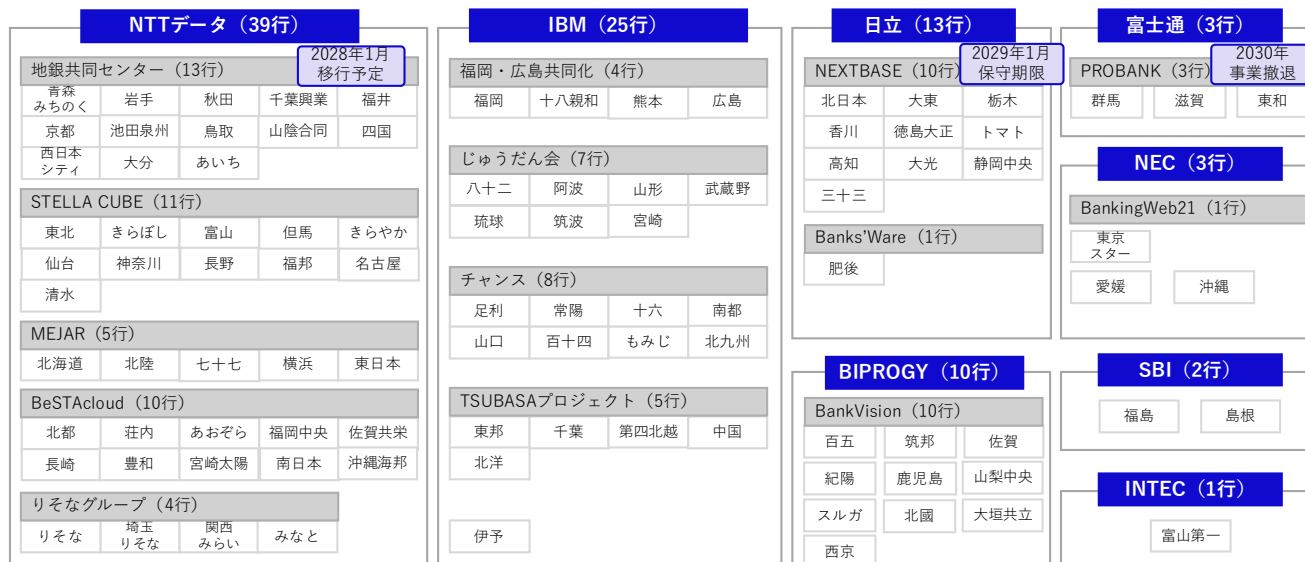
当社は持続可能な成長と競争力の強化を目指し、約 20 年前からシステムの内製化に着手しました。2000 年代初頭には業務効率化や生産性向上を目的に取組み、その後 2007 年頃からシステム開発の内製化を本格化させ、デジタル技術を活用し DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進してきました。

2015 年には勘定系システムをオープン化に移行し、クラウドファーストの方針を掲げ、システムの高度化を継続しています。

2019 年にはグループ会社としてシステム開発会社を新設し、内製化体制を強化してグループ全体のシナジーを最大化する仕組みを構築しております。

これまで内製化したシステムには、法人・個人向けインターネットバンキング、ATM、カード事業の発行・加盟店業務のシステムがあります。また、デジタル地域通貨サービス（地域型ステーブルコイン）をパートナー企業と構築しました。現在は、銀行の基幹系である勘定系システム刷新プロジェクトを進めています。

## 勘定系システム共同化の概観

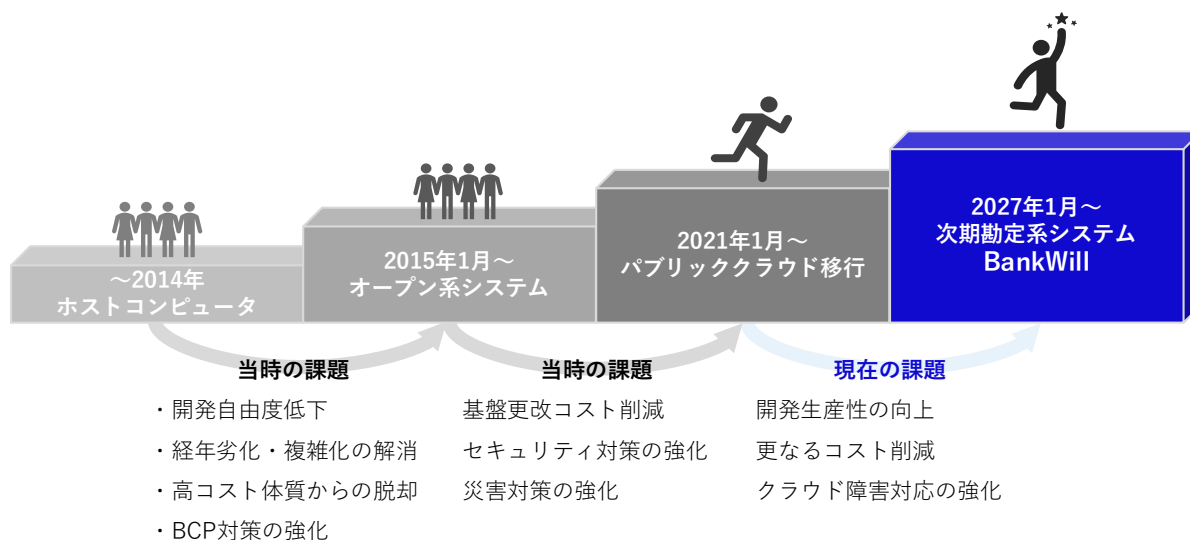


本日は、この勘定系システムを核とした外販ビジネスについて説明します。

まず、地方銀行の勘定系システムの現状について簡単にご説明します。多くの地方銀行は NTT データ、日本 IBM、日立など大手 IT ベンダーが提供するパッケージを採用し、共同利用や開発、運用をアウトソーシングしている現状です。富士通は 2030 年に地銀のシステムビジネスからの撤退を発表しました。他の IT ベンダーの間でも、合併や統合により他陣営に乗り換えるという状況が顕著になってきています。

## 勘定系システムのモダナイズ

- ▶ 経営戦略の実行に、システムがスピーディーに対応する状態を目指す



31

© CCI Group, inc.

しかし、このような IT ベンダー依存型の体制では開発の自由度が低く、COBOL という古い開発言語で構築されたシステムのため、最新の AI 技術の活用が難しく、IT ベンダーへのコストも高止まりする課題があると考えています。

当社もかつては同様の課題に直面し、これを打破するために内製化、システムのモダナイズを進めてきました。

## システム外販の理由

### 他金融機関からのニーズ

⇒価値観を共有する金融機関からの要請「以前から同じ戦略を考えていた。時間を買いたい、コストも抑えたい、競合地域でないから、、、」

### 勘定系はノンカスタマイズが大前提

⇒カスタマイズはバグとシステムトラブルの元凶という概念を共有できることが重要

⇒サブシステムはニーズに応じてある程度柔軟に対応。大規模なサブシステムはセットで導入がコスト品質ともに向上するため推奨。

### 価値観を共有できる金融機関に可能な限り低コストで提供

⇒ソフトウェアの一時費用、その後のバージョンアップ費用は無料

自主独立路線への戦略変更等についても制限はなく、自主独立をサポートしていく

では、こうした状況下でシステム外販の市場はあるのかという点ですが、当社は十分にあると考えています。現在開発中の勘定系システムは、当初は自社利用を目的としていましたが、他の金融機関から「モダナイズされ、可用性が高く、安価で利用できるなら導入を検討したい」という声をいただいています。このため、自社利用を目的とした自社開発システムでしたが、当社がこれらを販売し収益を計上するという新たなビジネスモデルを構築し、展開していく方針に至りました。

## 内製開発から外販へ

### ▶ CCIグループの戦略を支えるシステムをスピーディに自由度高く開発したい

#### 銀行勘定系システムの課題

- COBOL技術者の高齢化・人材不足
- ブラックボックス化による保守困難
- コスト構造の硬直化・柔軟性の欠如

#### BankWill の特長

- COBOLからJavaにモダナイズ
- クラウドネイティブ・マルチクラウド
- API連携による外部接続性・拡張性



## 内製開発化システム → 外販へ（価値観が同じ金融機関）

33

© CCI Group, inc.

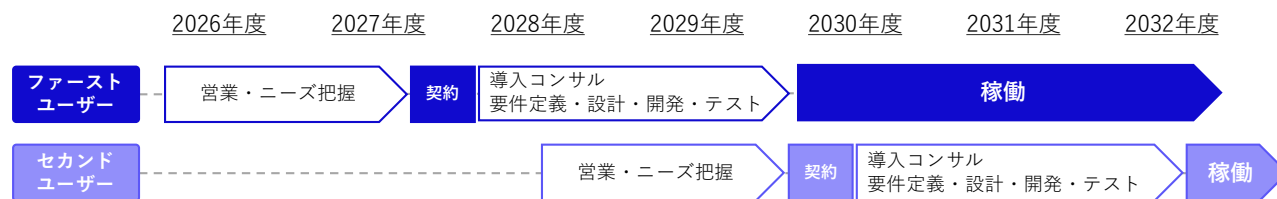
ITベンダーと同じコンセプトでは競争力はありません。当社の強みは、経営戦略に基づき自ら利用するシステムを開発している点です。価値観を共有する金融機関に販売できる点、内製開発したサブシステムを戦略に応じて組み合わせて提供できる点が大手ITベンダーとの差別化のポイントです。ただし、すべての金融機関に営業するのではなく、同じ価値観を持つ、またはそれを目指す金融機関をターゲットとします。それらの金融機関にとってはシステム更改の選択肢として当社のシステムが選択肢に入ると考えています。

8月にはCCIグループから本システムの提供について、初期費用・利用料を含め6億円からという形でリリースしました。課題解決ができ、コスト削減可能な点を評価いただき、複数の金融機関から問い合わせを受けています。さらに、先月開催された金融機関向けイベント（ニッキン主催のFIT展）で杖村が講演し、ブースも設け紹介したところ、追加で数行の金融機関からの問い合わせをいただいています。他の金融機関にも評価され、導入にむけたお話もいただいていることから蓋然性が高まっていると考えています。

金融庁も今年度策定する「地域金融力強化プラン」で、中小企業の金融機関にシステム統合を促すため、補助金制度を新たに設ける発表がありました。従来は経営統合や合併が前提でしたが、再編なしでも補助金対象とする方針が公表され、当社の戦略の追い風になっていると考えています。

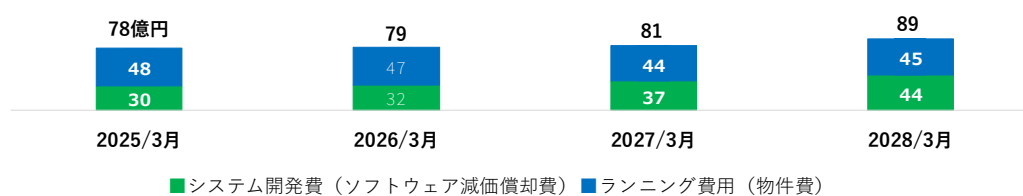
## 今後の展望

### ▶ 今後の販売計画



### ▶ システムコストの見通し

2027年1月の **BankWill** リリースに向けて 2029年3月期まで集中投資を予定



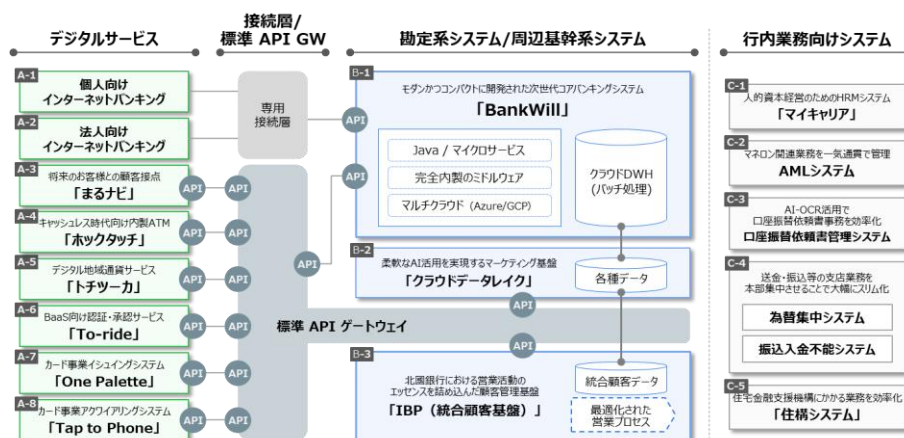
今後のスケジュールですが、勘定系システムの刷新プロジェクトは計画通り進行中で、2027年1月にオンライン領域、2028年1月にバッチ領域のカットオーバーを予定しています。まずは北國銀行で安定稼働させた後、他行向け販売を本格化します。初期導入行は2029年以降を目途に、カスタマイズを抑えた形で導入コンサルもあわせて実施します。セカンド、サードユーザー行も同様のスケジュールで展開予定です。

システムコスト面では、年度当初に公表した計画から大きな変更はありません。2029年3月までは集中投資を実施し、大型案件完了後（2029年度以降）はクラウドとAI活用により開発要員を100名以上削減し、コスト削減を実現できると考えています。

## CCIグループの内製システム群

### ▶ 価値観を共有する金融機関は複数あり、外販のニーズはある

#### CCIグループの戦略を支える内製システム群



### システム外販・導入コンサルで収益化

35

© CCI Group, inc.

新しい勘定系システムは「Bank Will」と命名しておりますが、これを中心に内製化したシステムを組み合わせ、戦略に応じて販売します。当社のシステム戦略は単なる効率化やコスト削減ではなく、経営戦略の迅速な実行、競争力強化、新規ビジネス創出のための成長エンジンです。当社のシステムモダナイズ化とコスト削減を継続しつつ、外販による新たな収益モデルを構築し、グループの強みを最大限に活かして成長を目指します。

以上、当社のシステム戦略とシステム外販ビジネスについてご説明しました。持続的な競争優位と成長、システム戦略を実現するため、さらに進化・拡大してまいります。引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます、ありがとうございます。