

Investor Presentation

2026年3月期 スモールMT



株式会社CCIグループ
2026年5月7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

「北國銀行の事業性貸出を中心とした取組について」

説明者：株式会社北國銀行 代表取締役社長 米谷 治彦

「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 井川 武

決算概要・全体戦略について



2026年5月7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。

お忙しいところ、お集まりいただきましてありがとうございます。株式市場も活況を呈している中、私どものスモールミーティングにご参加いただき誠にありがとうございます。

私からは CCI グループの決算の概要についてお話いたします。

1. エグゼクティブサマリ

2025年度 決算	<ul style="list-style-type: none"> ● 経常収益 1,671億円（前期比+775億円）、経常利益 197億円（前期比+74億円）、当期純利益 126億円（前期比+45億円）。 政策金利引き上げによる各種金利引き上げや預貸金残高増加により、利息収入と費用が共に増加。有価証券ポートフォリオの大規模入替を実施した結果、前期比で増収増益・過去最高益となる。 ● ROE（コア資本ベース）5.9%（東証基準5.5%）、中期経営戦略目標の5.1%を上回る。
2026年度 業績予想	<ul style="list-style-type: none"> ● 当期純利益は170億円（+34%増）の計画。 貸出金増加、金利上昇、アセットアロケーション見直しなどが主要因。 ● 計画策定にあたって各事業の蓋然性を3段階で評価。 蓋然性が低い事業は収益を保守的に見込む一方、費用は不確実性を考慮した水準で設定。 ● ROE（コア資本ベース）7.7%（東証基準7.5%）の水準で計画。
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> ● 資産運用立国実現のため、投資一任の検討など資産運用業としての機能を強化し、販売だけでなく運用・伴走で支えるグループ体制の構築。 ● 金利ある世界への対応として、アセットアロケーションの見直しを行い、資金利益の増加によるROE向上を図る。 ● 次世代コアバンキングシステムを2027年1月に稼働し、システムアセットをグループ会社に移行。システムリセール事業では、10行程度からの問い合わせ。ニーズに合わせて販売形態も多様化。

5

© CCI Group, inc.

2025年度決算について、ほぼ予想通りの着地となりました。有価証券のポートフォリオを大規模に入れ替えた結果、目標に若干届かなかったのですが、予定通りの着地にはなったと思っています。詳細は後ほど申し上げます。ROEは5%を超えた結果となりました。

他の金融機関に比べて貸倒引当金は厚く計上しました。大口の破綻があったわけではありませんが、イラン情勢も鑑みて、細かい引当を多く積んだ形です。2026年度につきましても、20~30億円の予想から、不良債権コストを50億円として計画しました。保守的過ぎたと振り返っていますが、余裕のある業績予想だと捉えていただけたらと思っています。したがって今期は、ROEが8%を超える可能性は高いと考えております。

金利上昇につきましても、北國銀行の米谷社長よりお話をさせていただきますが、以前より申し上げている通り、預貸率が高くないので、当社にとってはゆっくり上昇の方がよいです。今期は政策金利の上昇を2回と想定して計画策定しておりますが、当社のBS/PLでは、金利上昇、あるいは、上昇しなかったことで決算が大きく振れることはないご理解いただければと思います。

トピックスとしては、次期コアバンキングシステムの動向がCCIグループの今後を占うと考えています。アンカーである北國銀行の収益でROE8%は維持できますが、ROEを二桁にしていくには、次期コアバンキングシステムを中心としたシステムコンサルの横展開のスピードがROE向上に向けた我々の施策です。今年度中に北國銀行以外で数行が正式に採用していただくことを目標として注力していきたいと考えております。

2026年3月期 決算の概要



CCIグループ 連結

(単位：百万円)

	2025/3	2026/3	増減	増減率
経常収益	89,576	167,102	+77,526	+86.5%
経常利益	12,298	19,756	+7,458	+60.6%
当期純利益	8,120	12,632	+4,512	+55.5%

北國銀行 単体

(単位：百万円)

	2025/3	2026/3	増減	増減率
経常収益	72,862	147,024	+74,162	+101.7%
経常利益	11,511	17,670	+6,159	+53.5%
当期純利益	8,323	12,769	+4,446	+53.4%
コア業務純益	11,325	20,744	+9,419	+83.1%

自己資本比率

	2024/3	2025/3	2026/3
連結自己資本比率	10.37%	9.85%	9.10%

■総括

CCIグループ連結

前期比で増収増益

(2期ぶりの増収増益・過去最高益)

北國銀行単体

前期比で増収増益(4期ぶりの増収増益)

コア業務純益は2年連続の増益

■概要

- 政策金利引き上げによる利回り上昇や貸出金残高増加によりコア業務純益が増加。
- 有価証券ポートフォリオを大きく入替し、株式売却益を643億円計上する一方で債券売却損を601億円計上。
- Hirooka Terrace新築により経費は増加したが、コア業務純益増加により経常利益は前期を上回る。

7

© CCI Group, inc.

CCIグループの連結、北國銀行の単体は記載の通りであり繰り返しの説明は省かせていただきます。自己資本比率についても事前に質問をいただいておりますので後ほど回答させていただきます。

2027年3月期の業績予想



CCIグループ 連結

(単位：百万円)

	2026/3 実績	2027/3 業績予想	2026/3 比	増減率
経常利益	19,756	26,500	+6,744	+34.1%
当期純利益	12,632	17,000	+4,368	+34.5%
ROE	5.9%	7.7%	+1.8pt	

計画策定の考え方

①事業毎の不確定要素や将来見通しの違いを踏まえ、蓋然性を3段階で評価し収益・費用に反映。蓋然性が低い事業では、収益を保守的に見込む一方、費用は不確実性を考慮した水準で設定。

高い	← 蓋然性 →	低い
A	B	C
不確定要素が少なく業績変動性が低い	不確定要素・変動性ともに中程度	不確定要素が多く業績変動性が高い
(例) ファイナンス事業 市場運用 等	(例) コンサルティング事業 キャッシュレス事業	(例) ファンド事業 与信コスト

②不確定要素の大きい事業については保守的な前提で計画を検討しており、その結果、全体計画は達成確度の高い水準。

- 金利シナリオ (2027年3月末)
 - ・短期：政策金利 1.25%
 - ・長期：10年債利回り 2.50%

- 預貸金利息
 - ・貸出金利息 481億円 (26/3比+121億円)
 - ・預金利息 (△) 145億円 (26/3比+66億円)

- 役務取引等利益
 - ・コンサルティング 30億円 (26/3比+4億円)
 - ・キャッシュレス 19億円 (26/3比+2億円)

- 市場部門損益
 - ・インカム収益等 244億円 (26/3比+33億円)
 - ・キャピタル収益 6億円 (26/3比△30億円)

- 経費
 - ・人件費 181億円 (26/3比+26億円)
 - ・物件費 241億円 (26/3比△12億円)

金利シナリオについては、右上記載の通り予想しておりますが、冒頭に申し上げた通り、予想がぶれたことによって、PLが大きく変わることはないと思っております。

役務取引等利益については、コンサルティング、キャッシュレスも前期は伸びてはいますが、まだまだエンジン不足、出力不足であるという認識です。今期も伸びる予定ではありますが、まだまだ伸ばしていく必要があると認識しております。

左下に、計画策定の考え方を記載しております。投資家の皆様と1on1を実施する際に、事業予想の蓋然性が低いのではないかとのご意見やご質問もよくいただいておりますので、今回計画を策定するにあたって事業毎にABCにわけて計画策定したものを合算しております。例えば、ファイナンス事業や市場運用（債券の割合が高くなっている）は蓋然性が高い計画（A）となります。一方で、ファンド事業は、トラックレコードが出てないということもあり蓋然性もそんなに高くないコンソバティブな計画を立てています（C）。与信コストにつきましても、今期50億円、来期50億円で引当を積んでおりますが、保守的な計画としております（C）。

中期経営戦略2026



- 事業戦略の状況や市場環境を踏まえて、毎年アジャイルに中長期目線で戦略と目標数値を更新
<メイン金利シナリオ>
政策金利が2026年6月末、12月末、および2027年6月末にそれぞれ0.25%ずつ上昇し1.5%に到達する想定
- 2028年3月期以降はROE8%超を目指す

項目	2026/3		2027/3	2028/3	2029/3
	実績	達成率	1年後	2年後	3年後
銀行事業収益	606億円	125.4%	729億円	834億円	875億円
新事業収益	143億円	67.4%	153億円	185億円	209億円
経常利益 (連結)	198億円	110.0%	265億円	285億円	320億円
当期純利益 (連結)	126億円	114.5%	170億円	185億円	210億円
ROE※	5.9%	+0.8pt	7.7%	8.0%以上	

10

※1 ROEは、国内基準行ベースのパーゼルIIIコア資本に対する親会社株主に帰属する当期純利益額により算出

© CCI Group, inc.

中期経営計画は3年まで公表し、それをブラッシュアップしていく形に変えております。当期純利益はできるだけ早いうちに200億を超え、ROEは2029年あるいは2030年までに二桁に近づける、あるいは、超えたいと考えています。2027年3月でROEが8%を超える可能性も十分にあるということです。ただし、繰り返しになりますが、今挙げている施策だけでは力不足なので、プラスアルファの施策がここ2~3年で必要になると考えています。

1. ROE 8%達成時期を2028/3月期に変更

- ・「金利のある世界」へ対応、金利収益事業を最適化するためアセットアロケーションの見直しを実施
- ・事業性貸出における市場金利との連動性が高い金利構成の更なる進展
- ・金利環境の変化を持続的に収益に反映し、ROE8%達成時期を2030/3月期から2028/3月期へ

2. アセットアロケーションの見直し

- ・株式、外債、マルチアセット等の保有を見直し、プライベートアセットへの投資を拡大
- ・株式等の売却により得られた売却益を活用し、円債の入替を実施

3. 新事業領域（デジタル・システム、地域活性化等）における収益を反映

- ・次世代コアバンキングシステム「BankWill」の他金融機関への提供
- ・スポーツ・エンタテインメント事業への取り組み

4. 各事業領域のビジネスモデルや経験の蓄積を踏まえ、事業の蓋然性について表示

- ・事業毎の不確定要素や将来見通しの違いを踏まえ、蓋然性を3段階で評価し収益・費用に反映

アップデートのポイントについてです。

一つは銀行セクターである北國銀行の伸びが非常に大きいです。

二つはアセットアロケーションの入れ替えをした点です。純投資株の保有比率が大きい点について珍しいというお声をいただいておりますが、もともとアベノミクスが始まる時にシンジケートローンをと落として純投資の株を積み上げておりました。2030年のBIS規制に向けて落としていく予定でしたが、本来2～3年前に実施するつもりでしたが、能登半島地震により若干遅れていたところ、今回実施しました。株式相場が上昇したことも奏功したということです。

次に、新規事業の特にデジタルシステムについては後ほど井川常務からお話があると思いますが、今のところ順調にきています。テストの最終段階で順調に進んでおります。プログラム自体は出来上がって、最終結合テストを実施しており、9月末までには余裕をもってテストを終了させ、来年の1月のローンチを待つだけになる想定です。出来上がってから横展開するわけではなく、すでにリセールの活動をしており、10行くらいからお問い合わせをいただき、4～5行は見込みがあります。先ほど申し上げたように、できれば今期中に2～3行くらい正式なりリリースができればと考えています。

資本政策・株主還元



項目	2026/3 実績	2027/3	2028/3	2029/3
配当性向	41.0%	39.3%	40%程度 持続的な利益成長に基づいた配当と 機動的な自己株式取得を実施	
配当総額	52億円	66億円		
自己株式取得額	40億円	100億円		

資本コスト	7~9%程度			
ROE	5.9%	7.7%	8.0%以上	
コア資本	2,149億円	2,210億円	2,310億円	2,480億円
リスクアセット	2兆3,604億円	2兆3,850億円	2兆5,000億円	2兆6,550億円
自己資本比率	9.1%	9.3%	9%前後	

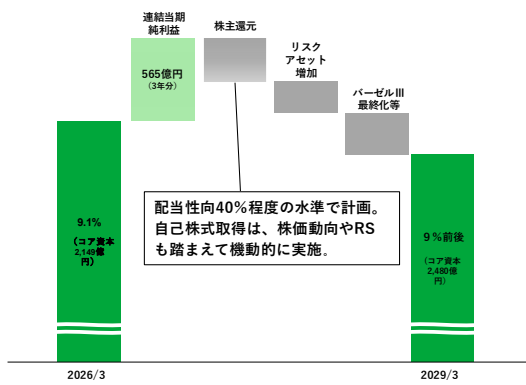
資本政策・株主還元の考え方ですが、ここは変更ありません。

以前から申し上げておりますように、配当性向 40%、今期は自社株買いを積極的に実施しておりますが、これからも機動的な自社株買い取得を実施していく点は変わりありません。

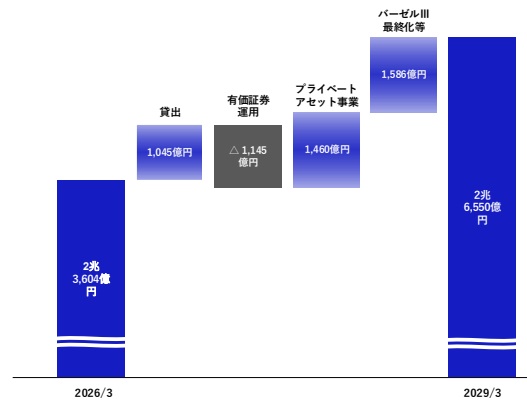
リスクアセットコントロール

- 自己資本比率の目安は9%前後
- 貸出は都市部での融資強化によりリスクアセット増加、有価証券リスクアセットの減少分を、プライベートアセット事業で積み増し

自己資本比率の増減



リスクアセット計画

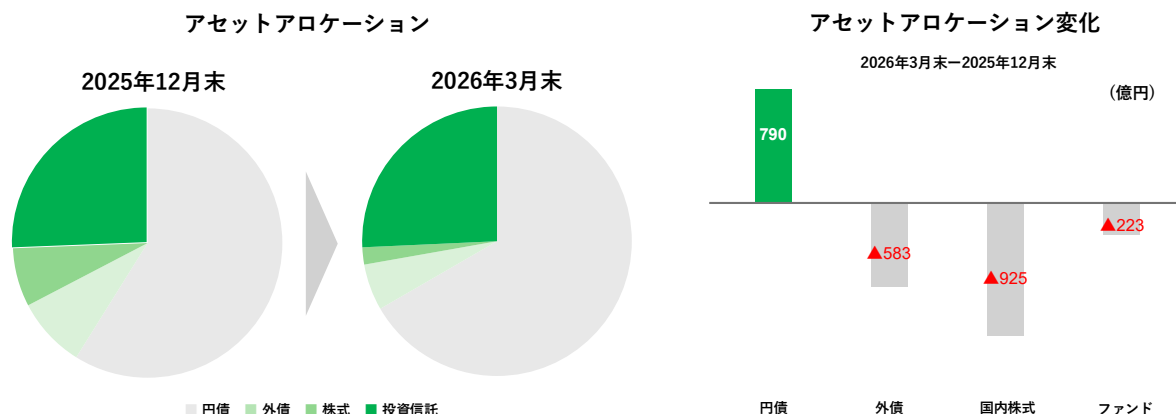


リスクアセットのところは、かなり株が落ちたので余裕が出てきたというところが一番ポイントになります。

北國銀行の市場運用における新しいアセットアロケーション



- 金利ある世界への対応として有価証券ポートフォリオを大幅に変更
- 日本株（純投資）を概ね売却すると共に低収益の外国債券を売却
- 株式売却益により日本国債の含み損を概ね一掃し円債ポートフォリオの機動性を確保すると共に残高積み上げによりキャリー収益を向上



アロケーションの考え方について、右のグラフが一番わかりやすいと思いますが、円債を増やして、外債、国内株式、ファンドをかなり売却したという形になります。

簡単ですが、10分ちょっとで私からのご説明を終わらせていただきます。

北國銀行の事業性貸出を中心とした取組みについて



2026年5月7日

株式会社北國銀行 代表取締役社長

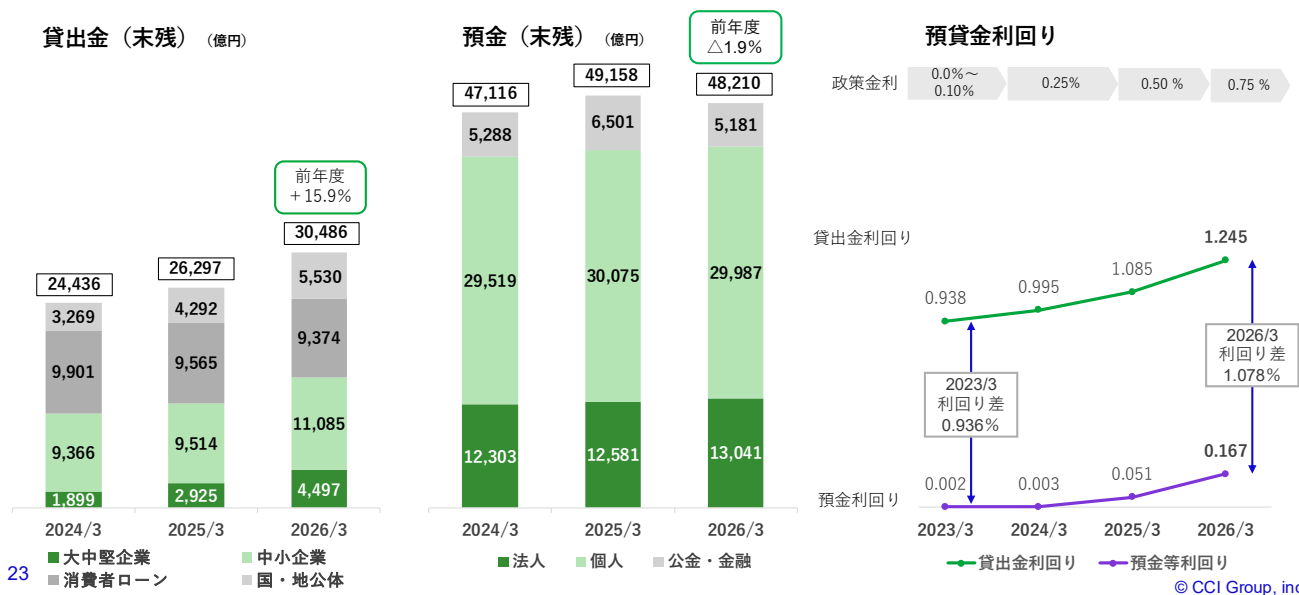
米谷 治彦

昨年3月に北國銀行の社長に就任しました、米谷と申します。どうぞよろしくお願い致します。

私からは、貸出関係、特に事業性貸出を中心にお話させていただきます。

1. 預貸金の状況

■ 都市部・大企業向けの貸出金が増加。利回りは概ね計画通りで推移。



貸出金については、結果として、一年間で残高を相当伸ばすことができました。

要因としては、マイナス金利でほとんど金利の無い時代に、シンジケートローンや大企業向けの貸出は償還期間が到来すると返済いただいておりますが、金利がある世界になり少しずつ大企業向けの貸出を戻してきておりました。25年3月期の後半あたりから、残高を積み上げ始め、昨年一年間で大きく積み上げた感じです。事業性貸出以外の地公体関係の融資は能登復興の資金が必要になってきており、地公体からの資金需要が旺盛になっているというイメージです。

都市部といっても特に東京ですけれど、足元の金利も高くなっておりまして、東京都市部だけの金利は1.8%程度あります。ですので、それが非常に貢献していると思いますし、実はスタートアップ向けの融資も残高350億円程、金利は平均4.2%で、こちらも貢献していると思います。北陸地域も事業性貸出で平均1.8%ですので、都市部と北陸地域の金利は同水準になっております。

業種別で言うと、地公体以外はサービス業や不動産リース関係、そして金融の方で残高が伸びているイメージです。

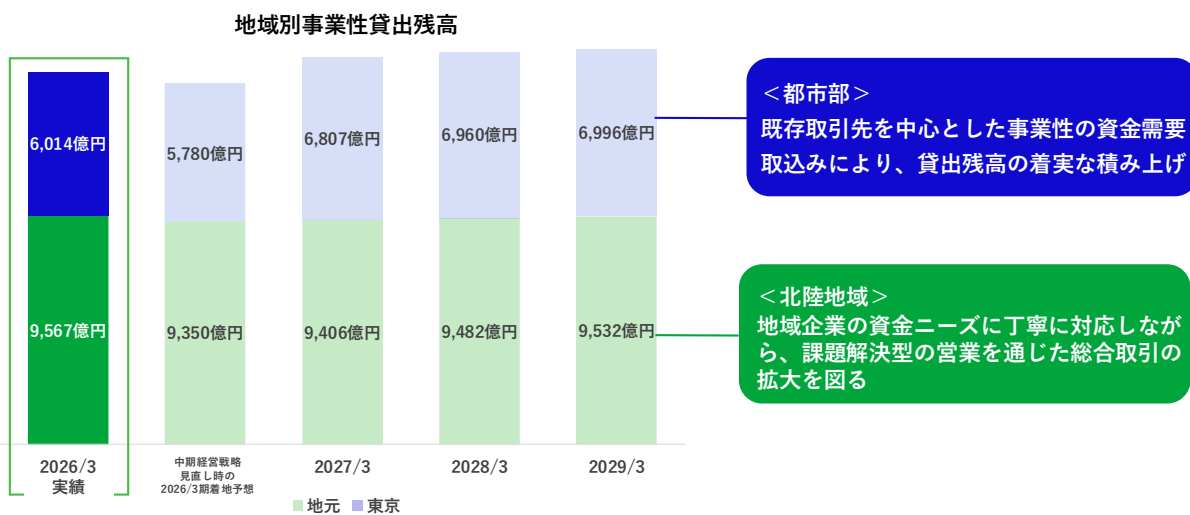
一方で預金は、全体としては若干マイナスです。前期に溜まっていた地公体の預金が、復興資金需要でどんどん流出しているイメージで、それが理由で大きく下がりました。法人預金については堅調に推移しておりますし、個人預金はほぼフラットです。個人預金の伸びは今までずっと堅調でしたが、近年は一部ネット銀行に流出している側面もあると思います。我々は給与振込が毎月どのくらい流入

しているかを指標として注視しております。給与振込は少しずつ増えておりますので、この先個人預金が大きく流出することはないのではないかと考えております。

利回りについて、貸出利回りは順調に上がっております。貸出金利回りは、今期 2027 年 3 月期 1.245%、翌期 1.540%、翌々期 1.760%、1.860%というイメージで上昇していくことを見込んでいます。一方で預金金利も上昇しますので、預金利回りは今期 27 年 3 月期 0.30%、翌期 0.48%、翌々期 0.55%と上がっていくことを想定しています。直近 27 年 3 月期ですと、仮に金利がこの先変動しなくても、預金支払利息が計画値より減る額と貸出金利息が増加しない額はニアイコールでしょうか。28 年 3 月期に金利が上昇しなかったら、貸出金利息収入は（現在の計画値から）65～70 億円程度減ることになります。一方で預金の支払利息も（現在の計画値から）90～95 億円程度減りますので、結果的には 20 億円程度支払が少ないかと考えております。それ以外に政策金利の変動がない場合に PL 上の要素があるとすると、有価証券利回りが特に 2 年弱の国債 6,000 億円くらい保有しておりますが、こちらが 28 年 3 月期、29 年 3 月期に少し影響出てくるかなというイメージでおります。

2. 北國銀行の事業性貸出の方針

- 都市部における資金ニーズを取り込み、全体の貸出残高の持続的な成長を実現
- 市場金利や競争環境も踏まえ、柔軟なプライシングで採算性を確保した取り込みを継続



24

© CCI Group, inc.

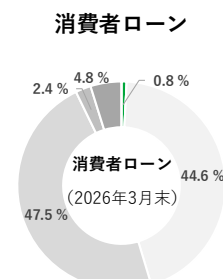
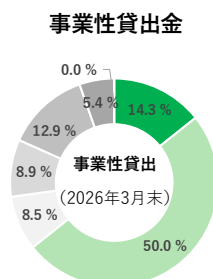
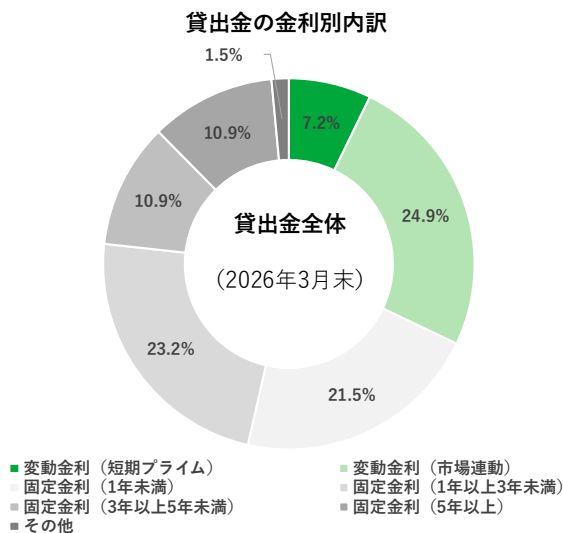
北陸地域の残高が9350億円だった昨年12月に、中期経営戦略を策定したため、資料が見にくくなっております。

北陸地域の経済成長率は▲1%～+1%程度の経済成長率なので、その経済成長率を逸脱するような貸出の伸びは、基本的には計画していないので、北陸地域については緩やかな伸びを想定しています。足元は9,400億円を下回るくらいの残高ですので、北陸地域については少しずつ伸びればよいというイメージです。

都市部につきましては、今期中に1,000億円くらい積んでいけるかなと考えております。ただ都市部の融資につきましては、基本的には一社当たりの与信限度額を決めております。どんなに優良企業でも与信限度額以上の融資はしません。これまで相対取引での融資先について少しずつ残高を増やしておりますが、この先さらに残高を伸ばしていくには、新しい相対取引先を開拓していく必要があるという意味で言うと、今期は少し伸びますけど、そこから先は緩やかに伸ばしていく計画にさせていただいております。

3. 貸出金の金利構成

- 貸出金の変動金利割合は30%超、約25%が市場金利との連動性が高い
- 事業性貸出金においては変動金利割合は60%超、市場連動体系が50%



新規実行時の金利構成

	2025/3	2026/3
固定金利	49.8%	40.5%
スプレッド	48.0%	59.2%
短プラ	2.2%	0.3%
合計	100%	100%

25

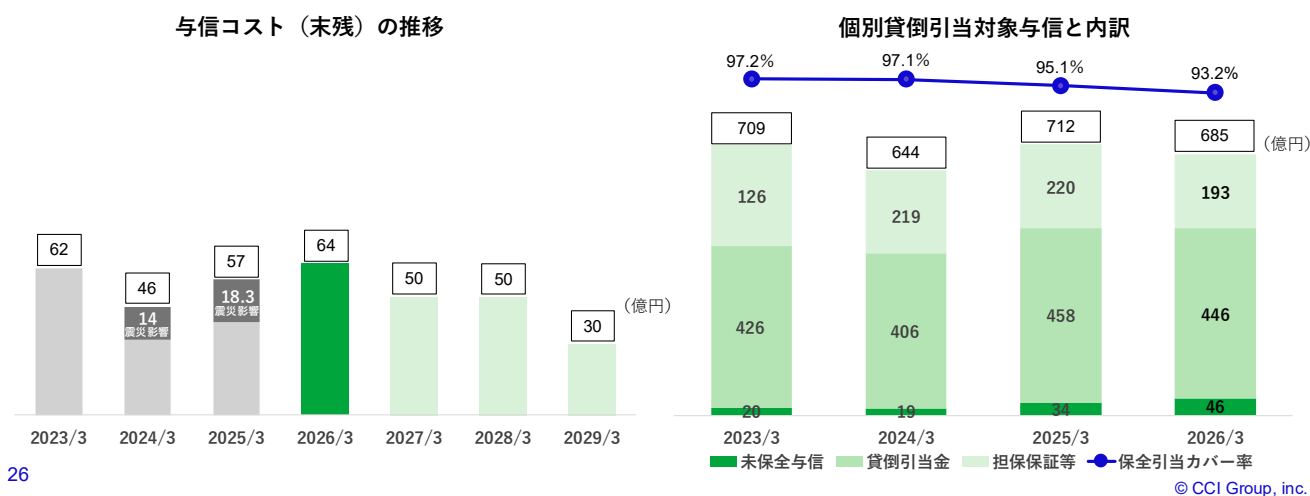
© CCI Group, inc.

これは金利の構成です。

事業性貸出は変動金利を中心に貸出しております。固定金利のものは少し見合わせているという感じ
です。消費者ローンはほぼ100%近くが固定金利ですが、2年、3年の固定金利が多いので、金利はロ
ールを迎えるたびに少しずつ金利が上昇していくと思っています。

4. 与信コストと不良債権への保全・引当の状況

- 震災影響による一時的な追加引当は終了も、国内外の経済・金融情勢を踏まえ与信コストは増加
- 2027/3期以降は、通常計画として30億円を見込む一方、上記前提で50億円程度で計画（蓋然性評価：C）
- 個別貸倒引当対象与信に対する保全および引当によるカバー率は高い水準で推移



先ほど、引当についてコンサバに見ているとありました。私もよく信用保証協会とも対話しますが、倒産件数は小口ではありますが増えています。中東情勢がこのまま長引くと、おそらく倒産件数はさらに増えてくると思います。

もちろん、金利上昇や、人手不足など、さまざまな要因はあります。今年の春もお取引先さまが計画通りに新卒採用ができた企業はほとんどないほど、地方は採用が難しい状況になってきています。中途採用もなかなか厳しい状況です。人材確保ができないことが要因で、事業がうまくできず、やむなく廃業していく倒産事例も非常に増えてきています。信用保証協会との対話でも、今までであれば「返済を止めてください。」「条件変更1回してください」という段階があってから倒産するが、最近はそれすらもなく、いきなり倒産するというケースが増えているようで、様々なケースを想定して少し保守的に見積りました。今期も来期も引当金は50億円ですけど、私も含めて銀行の考え方とすると、事業性貸出については、10~15bpsの不良債権費用、つまり20~30億円程度で抑えないといけないと考えている。消費者ローンも含めると、30億円が妥当な数字だと思います。今期と翌期に限っては少し多めにしておりますが、社内では基本的に30億円で抑えられるような活動はしていきたいと考えております。不良債権に対しての引当は、非常に高く、引当の仕方は監査法人とも対話しながら考えてまいります。現状は基本的に破綻懸念になった際、未保全部分は全部積んでいるという現状でございます。

私から貸出金中心にお話しさせていただきました。

システム戦略について



2026年5月7日

株式会社CCIグループ 代表取締役常務執行役員
井川 武

皆さん、こんにちは。CCIグループの井川と申します。

私からは、当社のシステム戦略、及び、今後の計画、それから、システムの外販ビジネスの展望についてご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

1. 業界環境

■ CCIグループのシステム戦略は 業界構造の変化に対して競争力と持続性を維持するための経営判断

Politics 政治的要因

金融当局の要請：

- 地域金融力強化プランを背景としたシステムの合理化
- システムの安定性、サイバーレジリエンス強化
- 外部委託・クラウド利用のガバナンス強化

→ システムは「効率化の対象」から「**事業継続の中核基盤**」へ

Economics 経済的要因

ROEを意識したIT投資への要求：

- 金利環境変化と投資効率（ROE）への注目
- レガシー環境維持コストが成長投資を圧迫
- IT人材単価・システム利用コストの構造的上昇

→ IT投資は守りのコストから、「**将来収益と効率性を支える手段**」へ

Society 社会的要因

顧客の行動変容に適応できる社内人材の育成：

- デジタル化、キャッシュレス化の進展
- IT・デジタル人材の慢性的不足
- システム障害がブランド価値、信頼に直結

→ システムは「安定稼働」と「変化への適応」の両立が求められ、**IT人材の育成と適正配置**が重要に

Technology 技術的要因

AIを前提とした技術進化への追従：

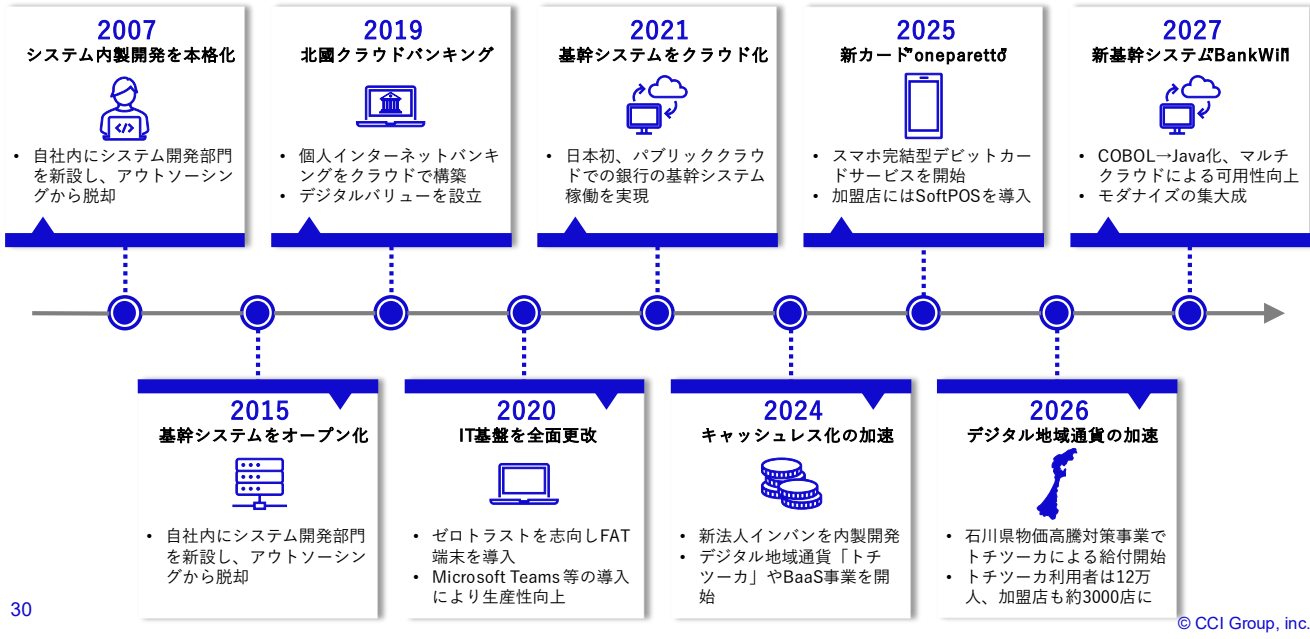
- AI、クラウド、APIの急速な進展
- サイバー攻撃の高度化、自動化
- モダンイズ未着手＝競争力・事業継続性の低下

→ **技術進化に「追従できる構造」自体が競争力の源泉**となり、計画的なモダンイズが重要に

まず、金融業界はご多聞にも漏れずまあ、金利環境やお客様の行動の変化によって、いわゆる商品やサービスを、柔軟に提供し続けるということが非常に重要になってきております。

また規制やセキュリティ、それからオペレーショナルリスクなどは年々高度化しており、これらのシステムの信頼性というのが、経営の前提条件になっております。このような環境下において私どもはシステムの老朽化や属人化を放置しておく、今後大きな経営リスクになるという考えのもとで、システムを守りにとどめずに、成長への経営基盤として定義いたしまして、経営の施策をスピーディーに展開できるように内製開発を進めております。

2. 北國銀行／CCIグループ モダナイズのタイムライン



こちらは、私どもが経営戦略の一環としてこれまで取り組んできました主なシステムを、タイムラインでまとめてみました。

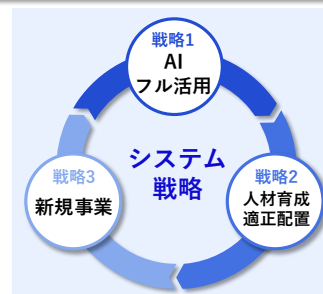
システムの内製開発に着手したのは2007年で、今から19年前です。以降20年間、システムのモダナイズを掲げ、クラウドを積極的に活用し、法人と個人のインターネットバンキング、それからキャッシュレス推進に向けた基盤、それから右上に記載がありますが、新しい勘定系システム、こちらの開発を進めております。

3. システム戦略の位置づけ

■システムは「コスト」ではなく「競争力の源泉」

CCIグループのシステム戦略

戦略1	AIフル活用	<ul style="list-style-type: none"> システム開発の各プロセスを自動化 AIを組み込み社内業務プロセスを標準化
戦略2	人材育成 人材適正配置	<ul style="list-style-type: none"> システム領域へのキャリアチェンジを支援 多様なエンジニアを即戦力として積極採用
戦略3	新規事業	<ul style="list-style-type: none"> 勘定系/サブシステムを他の金融機関に販売 海外ネットワーク活用・スタートアップ連携



■システムを中長期の収益力と経営の柔軟性を支える「基盤」に

両利きの経営 伝統的銀行業と新ビジネスの「2ブランド体制」をシステムで支える

31

© CCI Group, inc.

経営戦略の一環として取り組んできたシステム戦略ですが、まず前提として単なるコストではなく、競争力の源泉、中長期の収益力と経営の柔軟性を支える重要な基盤というふう位置付けております。

この基盤を構築するために、当社のシステム戦略を大きく三つの柱で今回整理しております。

まず一点目ですが、これはAIの活用です。AIを活用しまして、経営のスピードをシステムから支えていくということをまず前提に置いております。今進めております勘定系のシステムですが、こちらにもAIの活用をいたしまして、だいたい600万ステップ程ある製造工程を、約4カ月半で終了させました。人と手作業が入っていないため、品質の向上にも寄与しています。勘定系システム以外でも、AIを活用した開発を積極的に活用してございまして、ビジネス環境に合わせて商品や業務プロセスを素早く変えられる仕組み、そういう状態を作り、商品や業務改善のサイクルを短くするというのをAIの活用で狙っております。

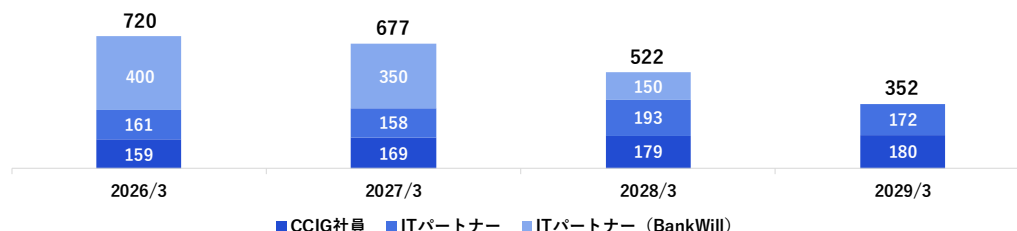
二点目は、大変重要ですが、システム人材の育成です。現在はまだパートナー企業の比率が高いのですが、グループのプロパー社員の比率を高めていくために、新卒採用、キャリア採用、（営業部門からシステム部門への配置転換も含めた）社員の配置転換について、現在積極的に取り組んでおります。これらを実現することで、固定費の削減を抑え、内部開発の体制を強化し、システム部門をグループの経営方針に合わせて最適化できる形に変えていきたいと考えております。

三点目は新規事業の創出です。こちらはコンサルティングやシステムの拡販・販売に加え、グループのいくつかある海外拠点やシリコンバレーを活用し新規事業の創出に取り組んでいきたいと考えております。金融機関として、最も大切な信頼性、安全性、規制対応力、これらを兼ね備えたシステムをコンサルティングとセットで展開していこうと考えております。

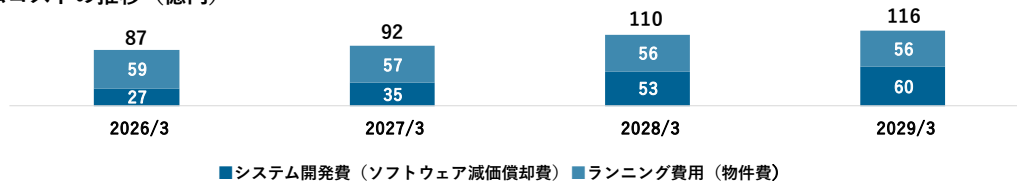
4. システム部門の体制とシステムコスト

- 2027年1月 BankWillリリース以降、減価償却費を主な要因としてシステムコストは増加
- 「AI活用・システムモダナイズによる生産性向上」と「オフショア開発の活用」によりコスト削減策を継続

システム部門人員の推移（人）



システムコストの推移（億円）



32

※ システムコストは事務機器・ATM機器の金額を含めず計算

© CCI Group, inc.

続いて要因とコストの計画です。現在、勘定系システムのプロジェクトを進めておりますので、その要員が一時的に増加しておりますが、2027年以降、プロジェクトのファーストのローンチが終わった後は、一応セカンドフェーズに入りますので、開発の人員もそれに応じて落としていきたいというふうに考えていますので、適正人員になっていくのかなというふうに思っております

システムコストの見通しですが、今後三年間は勘定系のシステムを含めて大規模開発が続きますので増加傾向にありますけれども、この開発が終了する2029年をピークに減少を見込んでおります。

物件費につきましても、新しい勘定系のシステムのカットオーバーに合わせて、現行の勘定系システムの支払がなくなりますので、こちらも同じく2029年以降は減少できるのではないかと考えております。

5. 次期コアバンキングシステム「BankWill」の外販

■ 2027年1月稼働開始 可用性・開発生産性・システム品質の向上に加え コスト構造を改革

BankWillの特長

可用性向上	<ul style="list-style-type: none"> Microsoft AzureとGoogle Cloudを併用した日本初のマルチクラウド構成 いずれかのクラウドに障害が発生しても即時切替が可能に
開発生産性と品質の向上	<ul style="list-style-type: none"> LLM（生成AI）を活用したプログラミング支援・テスト自動化を全面展開 開発工程の自動化・効率化により、品質向上とリードタイム短縮を実現
コスト構造改革	<ul style="list-style-type: none"> COBOL廃止・Javaへの統合により開発スキルを共通化し、開発人員を削減 ベンダーフリーの構成により、ベンダーロックイン・コスト高止まりを回避

スケジュール



33

© CCI Group, inc.

続きまして、昨年リリースいたしました、新勘定系システムの現在の開発状況と外販の現状につきましてご説明いたします。前回私が説明した時にはまだネーミングがなかったのですが、今回新しくネーミングが決まりまして、「BankWill」と命名いたしました。バンキングのバンクと、未来意思を示すウィルを合わせたものです。2024年の4月からプロジェクトをスタートいたしましたが、現在遅延なくスケジュール通り進捗しております。

先ほど杖村から説明がありましたが、現在はシステムテスト（完成したシステムが要件通りに動くかどうか、運用面も含めて検証するテスト）を実施しており、各業務の機能につきましてはロックアウトファクターというものも特になく、ソフトウェアの品質やマルチクラウドのレスポンスにつきましても問題なくテストを消化しております。一応予定通り2027年の1月にオンライン利用を稼働させるように現在準備を進めております。

5. 次期コアバンキングシステムシステム「BankWill」の外販



■ CCイノベーションがBankWillに関心を寄せる複数行と対話を継続

SaaS型提供 & システム移行コンサルティング

News Release



各位

2025年8月1日

株式会社CCイノベーション

SaaS型での次世代コアバンキングシステム並びに各種サブシステムの提供とシステム移行支援コンサルティングの取り扱い開始について

株式会社北國フィナンシャルホールディングス（代表取締役社長：杖村 修司）グループの株式会社CCイノベーション（代表取締役社長：菊澤 智彦）は、2028年1月より株式会社北國銀行向けに開発中の次世代コアバンキングシステム（勘定系システム）並びに自社グループで内製開発・利用している各種サブシステムをグループ外の地域金融機関様向けに販売することいたしました。併せて、既存システムからの移行支援コンサルティングの提供を開始いたします。

当社では今後も価値観を共有する皆さまとともに、価値を分かち合い、高め合いながら、それぞれの地域での社会課題の解決と利益の創出の両立を目指してまいります。

<https://www.ccig.co.jp/news/20250801-2/>

マルチクラウド対応で2027年1月の稼働開始を決定

News Release

さあ、協創社会へ、

2026年2月2日

各位

株式会社CCIグループ

国内初のマルチクラウド化により可用性向上次期コアバンキングシステム「BankWill」の稼働開始について

株式会社CCIグループ（代表取締役社長：杖村 修司）は、2023年より推進している次期コアバンキングシステム開発プロジェクトについて、システムテストフェーズへと移行し、2027年1月3日に勘定系システムの稼働開始を決定いたしましたのでお知らせいたします。

また、この新たなコアバンキングシステムの名称を「BankWill（バンクウィル）」と正式に決定いたしました。BankWillは、経営戦略とシステム戦略を強固に連動させ、地域金融機関を取り巻く環境変化に迅速かつ柔軟に対応しながら、経営モデルそのものの変革を可能にする“プラットフォーム再構築”の中核として位置付けられています。

次世代の銀行業務を支える基盤として、お客さまと地域により良い価値を提供していくための役割を担います。

さらに、情報系システムに関しては2028年1月の稼働を目標に、新たなプロジェクトとして立ち上げを開始いたしました。

今後もシステム基盤の進化を通じて、銀行業務の生産性向上や新たな価値創出に取り組む、地域金融の発展に寄与してまいります。

<https://www.ccig.co.jp/news/20260202/>

34

© CCI Group, inc.

昨年8月に新しい勘定系システムの販売についてリリースいたしました。資料左側です。以降、各種セミナーやメディアで、我々の取り組みとシステムの概要についてお伝えしてきたところ、10行以上からお問い合わせいただきまして、中でも3~4行の金融機関さまとはかなり確度の高いディスカッションを行っております。ファーストユーザー行につきましては、できれば2029年以降を目途に、極力カスタマイズを行わないような形でグループのCCイノベーションというコンサルティング会社を通じて、導入支援のコンサルも同時に実施しながら、プロジェクトを進行させていければいいかなと考えています。2nd行あるいは3rd行につきましても、それぞれ金融機関さまのシステム更改のスケジュールに合わせて展開していければよいと考えております。

また、資料右側ですけれども、現在我々はMicrosoftとGoogle Cloudの二つでマルチクラウドを予定しておりますが、それに加えAWSのクラウド上での実装も対応しますというリリースを、3月にさせていただきました。8月のリリース後に、やはりAWSさんでの実装は検討していないのかというお問い合わせをかなりの金融機関さまからいただき、それ以降AWSさんと対話しまして、検討の末合意いたしました。こちらについても、さまざまな金融機関さまから、かなり好意的に受け取っていただきまして、今後さらに踏み込んだ対話を行っていければよいと思っております。

5. 次期コアバンキングシステムシステム「BankWill」の外販

■マルチクラウドの稼働環境としてアマゾン ウェブ サービス (AWS) を追加

- Microsoft Azure、Google Cloud、AWSの3メガクラウド対応のマルチクラウド構成が可能
- 可用性・拡張性・レジリエンスが向上
- 各金融機関のクラウド活用方針や既存システムとの親和性を踏まえた柔軟な選択を実現



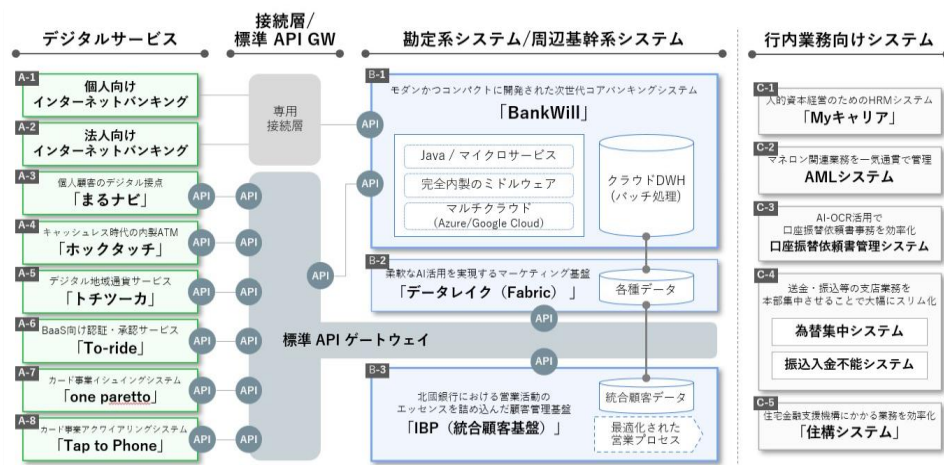
現在開発している新勘定系システムですが、今申し上げた通り、着実にユーザー行さんからの認知と評価をいただいておりますので、かなり蓋然性は高まっているというふうに、我々は考えております。

余談ですけども、金融庁が昨年の12月に地域金融力強化プランというもので、地域経済の活性化に向けた取組みを行うことを前提に、補助金の交付の枠組みを整備されました。従来は合併、あるいは経営統合が前提でしたけども、今回再編なしでも補助金の対象とすると公表されましたので、こういった点も我々としては外販ビジネスの追い風になっていると考えております。

5. 次期コアバンキングシステムシステム「BankWill」の外販

■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

37

© CCI Group, inc.

このスライドは勘定系システムを中心としました内製開発システム群です。詳細は割愛させていただきますが、いわゆる勘定系システムを中心として、お客様向けのデジタルサービス、それから行内向けのシステム、これらを連携した形で一貫したシステム構築というものを展開していければよいと考えております。

6. まとめ

■CCIグループにとっての「システム」とは

- ▶ 成長を止めず、加速し続けるための経営基盤
- ▶ 経営戦略との一体性
- ▶ 地域金融グループとしての差別化

CCIグループのシステム戦略は、短期的ではなく、10年先、20年先の収益力と信頼性を支える経営基盤の投資と位置づけています。我々としましては経営のスピードを上げて、グループの経営戦略をデジタルで早期に実現することを目指し、さらに我々のグループの強みでもあるグループ全体の力を最大限生かしていくということを同時に進めていければよいと考えております。新しい変化にも柔軟に対応しながら、持続的な企業価値向上に繋げていきたいと考えております。

以上、我々のシステム戦略、それから外販のビジネスの概要につきまして、ご説明いたしました。

今後、システム戦略、それから拡大に積極的に取り組んでいきたいと考えております。引き続きご支援賜りますよう、よろしくお願いいたします。