中期経営戦略の前倒しアップデート

顧客起点の経営と「さあ、協創社会へ。」の実装に向けた2030経営構想

2026年10月30日
株式会社CCIグループ

目次

1. エグゼクティブサマリ

中期経営戦略のアップデートと三つの経営変革について 4

2. 中期経営戦略2026 Plus

なぜ中間決算で前倒しするのか 6

今回のアップデートで変わらないもの 7

今回のアップデートで変えるもの 8

2030年度に目指すグループ体制 9

2027年3月期～2030年3月期 中期経営戦略アップデート 10

経営の今後の持続性：今後4年弱のCEOミッション 11

3. 両利きの経営と三つの経営変革

価値提供を高めるための両利きの経営と三つの経営変革 13

4. 第一の柱　AIネイティブ経営

地域社会・お客さまへ価値提供を高めるAIネイティブ経営 15

当社がAIネイティブ経営を実践できる理由 16

当社の強み① AIネイティブ経営を支える人とAIの協働 17

当社の強み② AIガバナンス：高リスクAIを安全に使い続ける 18

5. 第二の柱　協創プラットフォーム

「さあ、協創社会へ。」を実装する協創プラットフォーム 20

協創プラットフォームにて提供するCCIグループの強みと機能 21

協創プラットフォームの基本原則 22

地域実装型プラットフォームを構成する三つの事業モデル 23

6. 第三の柱　統治OS

統治OS（ガバナンス進化）の全体像 25

CEOサクセッションプランの制度化 26

取締役会の機能強化 27

グループガバナンスと利益相反 28

監査・第三者評価・当局対話の設計 29

7. 4年間の実行ロードマップ

実行ロードマップ　年度別施策と目指す成果 31

© CCI Group, inc.

1. エグゼクティブサマリ

© CCI Group, inc.

エグゼクティブサマリ

中期経営戦略を半年前倒しでアップデートし、「AIネイティブ経営」、「協創プラットフォーム」、「統治OS」の三つの経営変革を推進する

中期経営戦略のアップデート	■ 通常は3月期決算発表のタイミングで行う中期経営戦略の見直しを、半年前倒しで実施する ■ 環境変化のスピードに合わせ、計画の前提と重点施策を早期に更新する
AIネイティブ経営	■ AIを前提とした事業・業務モデルへの転換を加速する ■ 地域社会・お客さまへの価値提供を高めるため、AIネイティブ経営へシフト
協創プラットフォーム	■ 他の金融機関・地域企業との協創プラットフォームを成長の柱に位置づける ■ 展開方針と収益目標を計画に反映する
統治OS	■ 持株会社グループとしてのガバナンスを強化 ■ 変革のスピードとリスク管理・投資規律の両立を計画上で明確にする

© CCI Group, inc.

2. 中期経営戦略2026 Plus

© CCI Group, inc.

なぜ中間決算で前倒しするのか

重要な前提条件の変化により、年次更新を待たない戦略更新が求められる。
外部環境の変化を成長機会と捉え、さらなる変革を目指す

中期経営戦略アップデートの前倒しの背景	
1 **AIの急速な進展**	業務効率化の手段から、経営モデル全体を変える基盤へと進化
2 **金利上昇の加速**	国内外における金利上昇の加速（インフレ進行を含む）
3 **システム販売事業の精緻化**	金融システム販売事業における事業機会の精緻化
4 **与信コスト推移の安定化**	保守的に見込んでいた与信コストの安定的な推移
5 **タイムリーな情報と対話頻度**	長期ビジョン・戦略の陳腐化が加速する中、ステークホルダーとの対話の重要性が増大
6 **経営の持続性・再現性の説明**	経営・組織力の持続性・再現性に関する説明の拡充

© CCI Group, inc.

今回のアップデートで変わらないもの

顧客起点を原点とする経営思想、価値提供と持続的な成長の両立など、実現したいものは変わらない

変わらないもの

顧客起点
経営の原点

目指すグループ体制
ステークホルダーの
皆さまに、さまざまな
価値をお届けする

「さあ、協創社会へ。」
多様なパートナーとともに
価値を生み出す経営思想

銀行の重要性
信頼・顧客基盤・知見は
引き続きグループの基盤

価値提供と収益の両立
適正な対価で
継続収益を得て
次の価値提供へ再投資

© CCI Group, inc.

今回のアップデートで変えるもの

実現したいものを実現するため、
変化への対応力を高めるための戦略の進め方をアップデートする

変えるもの

項目	従来		今後
戦略発表の頻度	原則として年1回、4月に更新	➤	**年次更新を基本に、重要な前提変化時は適時ローリング更新**
AIの位置づけ	DX・効率化・システム高度化の一施策	➤	**顧客接点からガバナンスまでを再設計する企業OS**
協創の意味	提携・導入先の拡大	➤	**多様なパートナーが知見・技術・資本・データを持ち寄る経営モデル**
統治機能の役割	不備防止・規制対応・事後チェック	➤	**適切なリスクテイクとリスクを早期に検知し、停止・復旧・説明できる成長基盤**
ROEの位置づけ	達成年度を置いた財務目標	➤	**価値提供と未来投資の継続に必要な経営の基本線**

© CCI Group, inc.

2030年度に目指すグループ体制

顧客起点で課題を捉え、多様なパートナーと協創し、
人とAIの力で、金融・非金融の枠を越えた価値をお届けする

最上位の目標　**地域社会・お客さまをはじめとするステークホルダーの皆さまに、さまざまな価値をお届けできるグループ体制**



Sustainability 持続性	複線的な収益源と継続的な投資能力を持ち、さまざまな価値を継続してお届けできる
Resilience 耐性	信用・市場・システム・サイバー・AI等のリスクを早期に検知し、停止・復旧・説明できる
Flexibility 適応力	環境変化を捉え、戦略・事業・組織・人材・資源配分を速やかに更新できる

顧客起点で課題を捉える → 多様なパートナーと協創 → 人とAIで価値をお届け → 信頼・収益 知見・人材 → 次の価値提供へ再投資

© CCI Group, inc.

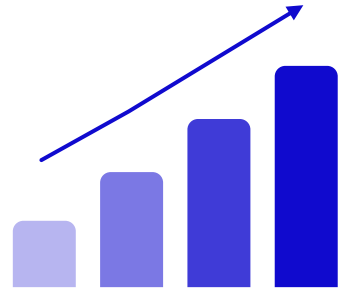
2027年3月期～2030年3月期　中期経営戦略アップデート

金利上昇の追い風は確実に取り込むが、それだけに依存しない。
環境変化に左右されない企業構造で、持続的な企業価値向上につなげる

（単位：億円）

項目	2026/3 実績	2026/3 達成率	2027/3 半年後	2028/3 1.5年後	2029/3 2.5年後	2030/3 3.5年後
収益・コストへの影響要因と年度別の影響額 ご参考：BankWill 償却について 期間は2032/3期まで、償却額は40億円/年			①AI進展 ②金利上昇＊1 ③システム販売計画精緻化 ④与信コスト安定化 ⑤ BankWill償却期間5年に短縮			
			＋20	＋30	＋35	＋70
経常利益（連結）	198	110.0%	265	285	310	410
当期純利益（連結）	126	114.5%	190	190	200	270
ＲＯＥ＊2	5.9%	＋0.8pt	8.3%	8.0%	8.0%	10.0%
ＯＨＲ＊3	66%	―	60%	55～60%		

2032年度以降



ROE 10.0%以上

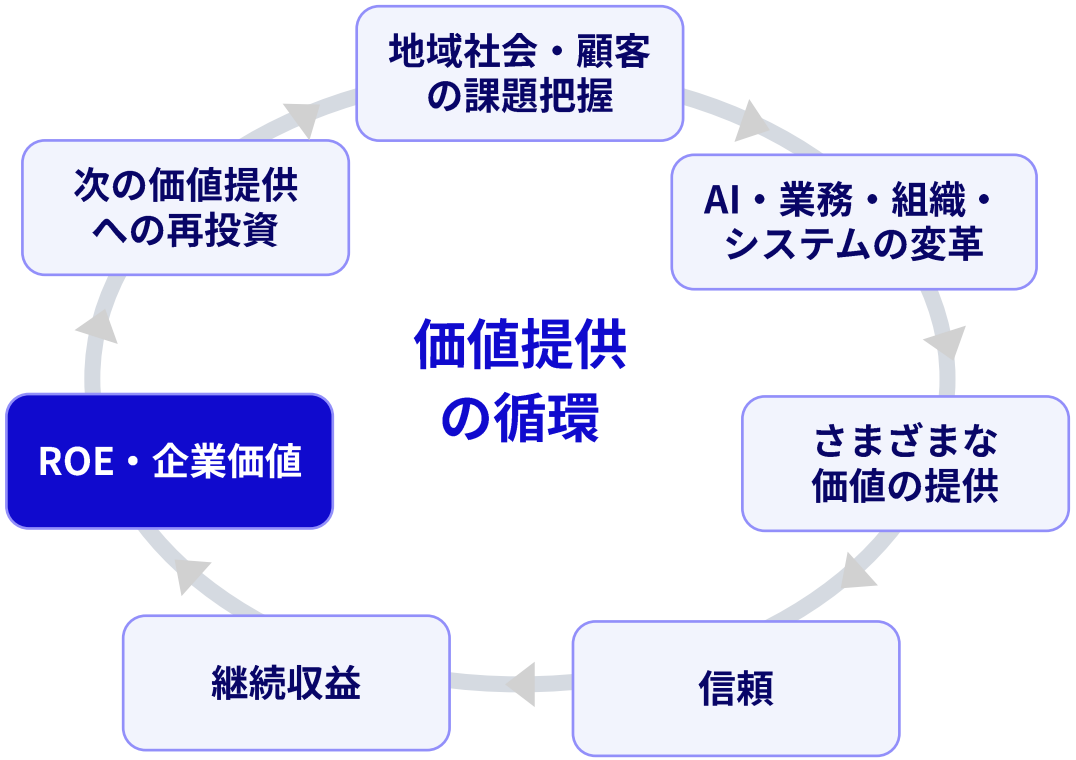
今後は ROE8.0% 以上を新たな経営の基本線とし、2032年度以降は ROE10.0% 以上の経営体制へ

＊1　金利シナリオは、短期（政策金利）：1.50%（2027/3期）～1.75%（2028/3期以降）、長期（10年国債）：3.00%（2027/3期以降）
＊2　ROEは、国内基準行ベースのバーゼル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
＊3　OHRは、コア業務粗利益ベース

© CCI Group, inc.

経営の今後の持続性：今後4年弱のCEOミッション

次世代の経営陣でも進化し続け、価値提供の循環が続く仕組みを完成させ、進化し続けるグループ体制を構築



4年後の完成状態

顧客起点 顧客起点が日常の意思決定として定着している	**AI** 顧客接点、業務、意思決定、開発運用、経営管理にAIが組み込まれている	**協創** 単発の提携ではなく継続的な価値提供・事業へ発展している	**統治** 挑戦と成長を支える機能として統合されている
ROE・投資 ROE8%以上を維持しながら、未来投資を継続できている	**事業判断** 投資、育成、維持、再設計、縮小・撤退を判断する仕組みが定着している	**次世代経営陣** 10年後も見据えたサクセッションに取り組み、継続性・再現性を高めていく	**組織知** 知識・判断基準・ノウハウが組織知として蓄積されている

© CCI Group, inc.

3．両利きの経営と三つの経営変革

© CCI Group, inc.

価値提供を高めるための両利きの経営と三つの経営変革

両利きの経営と三つの経営変革により、最上位目標であるグループ体制を実現する

最上位の目標　ステークホルダーの皆さまに、さまざまな価値をお届けできるグループ体制

CCIグループ 多様な事業

BPO / AI / 資産運用 / 都市開発・不動産 / 自治体協創
コンサルティング / システム販売 / セキュリティ / 投資 / スポーツ・エンタメ / GX

北國銀行 金融事業

北國銀行　**協創ネットワークのアンカー銀行**
グループの機能と地域・パートナーをつなぐ価値提供の起点

第一の柱	第二の柱	第三の柱
AIネイティブ経営	**協創プラットフォーム**	**統治OS（ガバナンス進化）**
地域社会・お客さまへの価値提供を高める	「さあ、協創社会へ。」を実装する	信頼と健全な挑戦を支える経営基盤

①価値提供をすべての起点とする
②資本・人材・時間を価値提供へ再配分
③事業ポートフォリオを継続的に見直す
④実装規律と撤退規律を持つ
⑤次世代へ継承

経営の原点：顧客起点

© CCI Group, inc.

4. 第一の柱　AIネイティブ経営

© CCI Group, inc.

地域社会・お客さまへの価値提供を高めるAIネイティブ経営

顧客接点、業務、意思決定、開発・運用、組織、人材を顧客起点で再設計し、お客さま・地域にお届けする価値の質・幅・速度を高める

目指す状態　ーお客さま・地域・経営・組織の変化ー

❶	**課題把握**	地域社会やお客さまの課題を、より早く、深く把握する
❷	**時間短縮**	お客さまが目的を達成するまでの時間を短縮する
❸	**手間の削減**	手続き、待ち時間、再入力、再照会、手戻りを削減する
❹	**対話時間の創出**	お客さまとの対話や課題解決に振り向けられる役職員の時間を増やす
❺	**金融×非金融**	金融・非金融機能をお客さまの課題に応じて、組み合わせる
❻	**経営判断**	AIとデータを活用し、経営判断の速度と制度を高める
❼	**組織知の蓄積**	業務知識、判断基準、例外、失敗、改善履歴を蓄積する
❽	**利用と統制**	AIを利用する能力と、安全に統制する能力を同時に高める

© CCI Group, inc.

当社がAIネイティブ経営を実践できる理由

北國銀行でのDX、モダナイゼーション、組織改革の蓄積が、AIネイティブ経営への進化を可能にする

2000年	2010年	2020年	2030年
昭和モデルの銀行	戦略的コスト削減	DX	モダナイゼーション	AX
店舗・人員中心の労働集約型モデル	店舗・人員の構造改革	デジタル接点の拡大	システム基盤の刷新	AIネイティブ経営へ

コスト構造の改革（実績）

経費	拠点数	社員数
～2000	～2000年	～2000年
360億円	154店舗	3,000人
現在	現在	現在
280億円	66拠点	1,350人
−22%	−68%	約1/2

収益力・規模の拡大（実績）

一人当たり純利益（短時間労働者含）	経常利益	預金	総資産
～2000年	～2000年	～2000年	～2000年
150 万円	50億円	2.6兆円	2.9兆円
現在	現在	現在	現在
660万円	200億円	5兆円	6.5兆円
約4.4倍	4倍	約1.9倍	約2.2倍

デジタル接点の拡大（実績）

個人ネットバンキング	法人ネットバンキング
～2000年	～2000年
未導入	未導入
現在	現在
45万人	3万先
稼働率7割	稼働率9割

© CCI Group, inc.

当社の強み① AIネイティブ経営を支える人とAIの協働

AIと人の役割を明確化し、組織の知（CONTEXT）と働かせる仕組み（HARNESS）で安全に価値へ変換する

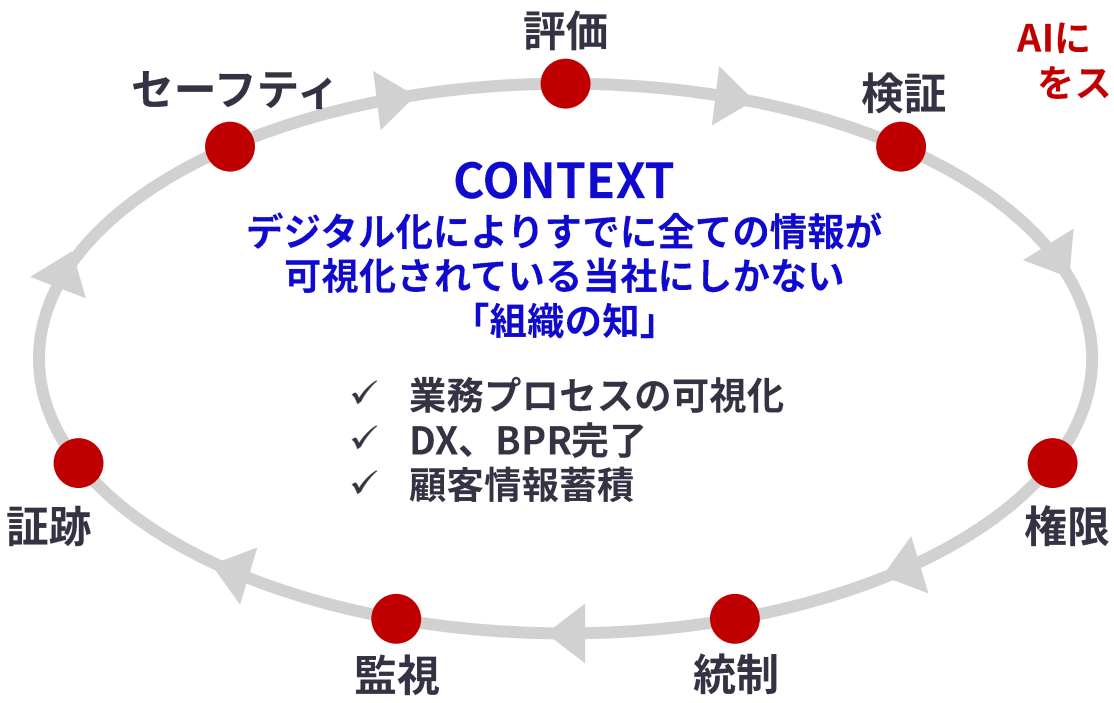
人とAIの協働　AIツールを配ることではなく、「組織の知」とAIに「働かせる仕組み」を経営インフラとして整える
AIと人の役割を分け、CONTEXT×HARNESSで安全に価値へ変換する

AIが担う

分析	生成
検索	予測
推薦	監視
異常検知等	

人が担う

目的設定	重要判断
原則の決定	承認
異議申立て	倫理
説明責任	停止



HARNESS

AIに「働かせる仕組み」をスピーディーに実装

- ✓評価
- ✓検証
- ✓権限
- ✓統制
- ✓監視
- ✓証跡
- ✓セーフティ

© CCI Group, inc.

当社の強み② AIガバナンス：高リスクAIを安全に使い続ける

AIを「使える」だけでなく、「コントロールできる・説明できる」体制を構築し、第三者による検証を行う

高リスクAIをコントロールできるか

評価

導入前に

精度・影響・リスクを評価し、使ってよいかを判断

監視

稼働中に

出力や挙動を継続的にモニタリングし、異常を検知

停止

異常時に

人の判断で即座にAIを止められる

切戻し

停止後に

旧版や人手の運用へ安全に戻し、業務を継続

「守り」と「説明」が確保されているか

データ

品質・利用権限を管理し、正しいデータでAIを動かす

プライバシー

機密情報・顧客情報を、目的に沿って適正に取り扱う

セキュリティ

情報漏えいや不正アクセス、AIを狙う攻撃に備える

説明責任

判断の根拠・責任者・記録（証跡）を残し、説明できる

使い方を統制し、第三者が確かめる

利用方法の統制

誰が・どの業務で・どこまでAIを使えるかを定める

内部監査

利用ルールや証跡に沿って運用されているかを定期点検

外部レビュー（第三者）

第三者の専門家が独立した立場で検証・助言する

© CCI Group, inc.

5. 第二の柱　協創プラットフォーム

© CCI Group, inc.

「さあ、協創社会へ。」を実装する協創プラットフォーム

多様なパートナーとともに、それぞれの強みを持ちより、単独では提供できない価値を創りあげる仕組み

協創プラットフォーム　一社だけでは提供できない価値を、多様なパートナーとともに創り、お届けする

多様なパートナー

- 地域社会
- お客さま
- 地域企業 中堅中小企業
- 地域金融機関
- 自治体・公共団体
- 大学・研究機関
- スタートアップ
- テクノロジー企業
- 投資家・資産運用会社
- 国内外の専門家・事業者

それぞれの強み

- 知見
- 技術
- 人材
- 資本
- データ
- 顧客接点
- 地域性

創り上げる価値

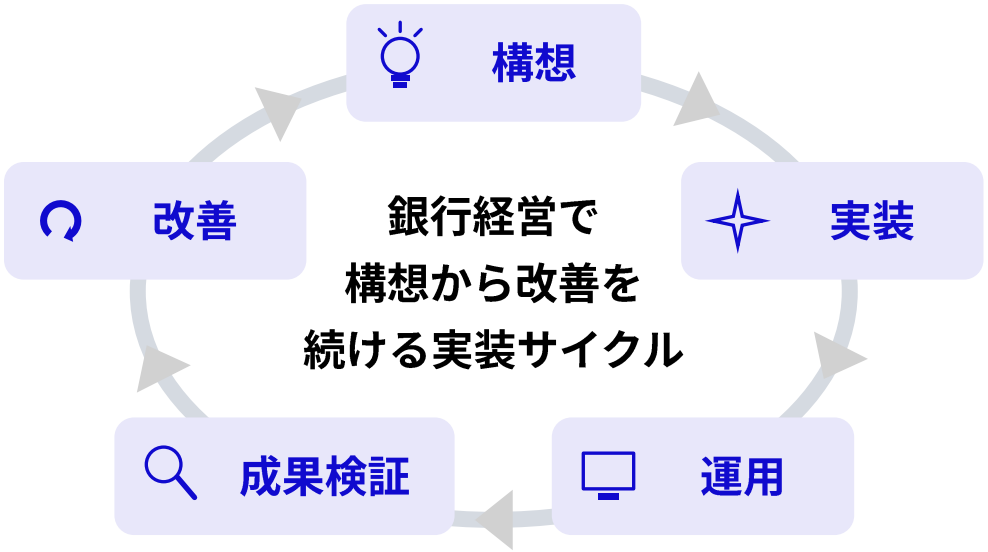
さあ、協創社会へ。

© CCI Group, inc.

協創プラットフォームにて提供するCCIグループの強みと機能

提供するのは、共同システムや共通サービスにとどまらない、銀行経営で培ってきた「実装知」

北國銀行 ❯ CCIG ❯ パートナーへ展開



グループ全体の標準機能と
したものをさらに高度化する

- 標準化
- 高度化

提供する主な機能

- 課題の発見と構造化
- 将来構想・事業設計
- 金融・非金融の組み合わせ
- コンサルティング・BPO
- セキュリティ・リスク管理
- システム・AI・データ
- 投資・資産運用

➡ 北國銀行での実装サイクルの実績、CCIグループでの標準化・高度化の例として、スライド16をご参照

© CCI Group, inc.

協創プラットフォームの基本原則

価値観をともにし、それぞれの自立性、地域性、独自性を尊重するための協創の基本原則

協創の基本原則		
① Purpose （共通目的）	■ 地域社会・お客さまへの価値提供を共通目的に ■ 規模やパートナー数を目的化しない	
② Autonomy （自立性）	■ パートナーの自立性・地域性・独自性を尊重 ■ 共通化と独自性維持の領域を明確化	■ 事業戦略・顧客接点に合わせた個別対応が可能 ■ 共通で使える機能は、パッケージへ取り込む ■ 共通化 ≠ 画一化
③ Governance & Sustainability （ガバナンスと持続可能性）	■ 費用・投資・成果・リスク・責任を事前整理 ■ 参加・継続・再設計・退出の条件を明確化 ■ データ・知財・セキュリティ・利益相反を管理	■ 短期間の契約にも対応 ■ 違約金なしで他ベンダーへの移行も支援 ■ 各行が将来の選択肢を持てる関係へ
④ Co-Creation （共同実装）	■ 構想から実装・運用・成果検証まで共同で実施	■ SaaS導入後の開発・運用の内製化を支援
⑤ Platform Growth （成長循環）	■ パートナーが人材・資金・知見・技術等を主体的に提供 ■ 「実装知」をプラットフォームへ還流	

© CCI Group, inc.

地域実装型プラットフォームを構成する三つの事業モデル

金融機関向けサービス提供と金融機関以外への事業展開の本格化で地域実装型プラットフォームを構築する

事業モデル	主な対象	パートナーの改革推進にとっての価値
標準サービス型	金融機関等	■ 必要な機能を短期間に獲得 ■ 先進的なシステムを安価に導入・運用負担を軽減 ■ 人材やスキルの獲得
共同事業型	地域企業・自治体 観光・GX等	■ 知見・技術を持ちより、構想を事業化 ■ リスクを分担し、単独では困難な地域・社会課題を解決
資本協創型	事業会社等	■ 資本・ノウハウの共有による経営基盤の安定化 ■ 経営基盤の安定化により継続的な改革の実行力を強化 ■ 企業価値向上に向けた投資力の強化

© CCI Group, inc.

6. 第三の柱　統治OS

© CCI Group, inc.

統治OS（ガバナンス進化）の全体像

より大きな挑戦を支える統治機能として、多くの取組みをすでに推進
これまでの取組みを基盤に、実効性をさらに高める

取締役会の機能強化	■ 報告・承認中心から、将来シナリオ、資本配賦、事業ポートフォリオ、CEOサクセッション、重大リスクを議論する場へ移行
CEOサクセッションプランの制度化	■ CEOに必要な能力と経験を定義 ■ 候補者の育成、評価、比較、選定、移行を継続的に行う取締役会プロセス（指名・報酬委員会と独立社外取締役を中心に）
グループガバナンスと利益相反	■ 事業の多様化が進むほど、持株会社と子会社の権限分界、情報管理、顧客保護、利益相反管理の実効性を高める
監査・第三者評価・対話の設計	■ 取締役会・監査等委員会に独立して報告し、統治OS全体の設計・運用を検証 ■ 監査法人および外部専門機関が、取締役会実効性、IT・AI・サイバー、内部統制を客観評価 ■ 金融庁・日本銀行によるモニタリング、投資家との対話から得た示唆を取締役会の改善へ反映

© CCI Group, inc.

CEOサクセッションプランの制度化

CEO交代後も戦略と価値提供の循環が進化し続ける統治体制を完成させる

制度設計の7要素	
責任主体	■ 取締役会が最終責任を負い、指名・報酬委員会が継続審議 ■ 現CEOは育成・情報提供を担い、選定を単独で支配しない
✓ CEO要件	■ 2030年以降の戦略を踏まえ、必要能力を定義 ■ 銀行経営、AI・システム、資本配賦、リスク、組織・人材、地域・協創を反映
候補者	■ 緊急時、2〜3年以内、中長期の三層で管理 ■ 社内育成を基本とし、必要に応じて外部候補も比較
評価・育成	■ 事業責任、資本配賦、リスク判断、危機対応、人材登用を実務で評価 ■ 取締役会との対話、ステークホルダーへの説明も確認
権限移行	■ 戦略・資本・事業・リスクに関する重要判断を段階的に候補者へ移行 ■ 現CEO不在でも意思決定できる状態を確認
緊急時承継	■ CEO・主要役員が突然職務を継続できない場合に備え、代行順位、権限、対外説明、当局報告を規定
移行後検証	■ 交代後の役割分担、前CEOの関与範囲を明確化 ■ 取締役会が意思決定の独立性と経営継続性を検証

© CCI Group, inc.

取締役会の機能強化

取締役会を、報告・承認中心から、戦略・資本配賦・事業ポートフォリオ・CEOサクセッション・重大リスクを議論する場へ移行する

最重要アジェンダ

- 中長期戦略と重要な前提変化
- 資本コスト、ROE、PBR、株主還元、成長投資
- 事業ポートフォリオの加速・育成・維持・再設計・縮小撤退
- CEO・経営陣の選解任、報酬、サクセッション
- 預金・流動性、信用、市場、システム、サイバー、AI、委託先の複合リスク
- BankWill・共同基盤の集中・波及・退出リスク
- 金融・非金融、融資・投資、顧客データ利用等の利益相反
- 内部監査、監査法人、外部評価による指摘と是正状況

取締役会基盤

独立社外取締役
質・構成・情報アクセスを強化

スキルマトリックス
銀行、AI、クラウド、サイバー、SaaS、資本市場、地域事業を踏まえて再設計

コーポレートセクレタリー
取締役会議長と独立社外取締役を支える機能を強化

情報の非対称性を縮小
事前説明、現場訪問、執行会議の傍聴、社外取締役会等を通じて情報共有

重要議案の判断材料
目的、代替案、資本負担、リスク、顧客影響、撤退基準、反対意見を含める

© CCI Group, inc.

グループガバナンスと利益相反

事業の多様化に対応し、持株会社・銀行・各子会社の権限と責任を明確にする。情報管理と利益相反管理を徹底し、顧客保護と企業価値向上を両立する

論点	明確化するルール・対応
権限分界	持株会社・銀行・各子会社の専決・付議・報告事項、拒否権、上位への報告・判断の引上げ手順を定める
利益相反	融資と投資、顧客紹介、資産運用、グループ内取引、顧客データ利用を独立した立場で審査する
情報管理	情報遮断・アクセス権・目的外利用防止のルールを整備し、AI学習用データの利用と監査証跡を管理する
親子会社取引	価格・契約・責任・サービス水準を明確にし、少数株主と顧客の利益を保護する
重大事案	顧客・財務・風評・規制への影響に応じて、即時報告と対策本部設置の基準を定める
退出・再設計	共同事業・委託・投資・サービスからの退出条件と、退出時の顧客保護策を定める

© CCI Group, inc.

監査・第三者評価・当局対話の設計

三線管理・外部評価・当局対話を組み合わせ、統治ＯＳの改善と定着を確認する

アシュアランスマップ

社内	第1線	事業・営業・システム部門	日常業務に統制を組み込み、自己点検を行い、証跡を残す
社内	第2線	リスク・コンプライアンス・セキュリティ・AI・データ統制	基準設定、モニタリング、異議申立て・停止
社内	第3線	内部監査	取締役会・監査等委員会へ独立して報告し、統治OS全体の設計・運用を検証
社外	外部保証・助言	監査法人・外部専門機関	会計監査との独立性に配慮し、取締役会実効性、IT・AI・サイバー、内部統制等を客観評価
社外	監督と対話	金融庁・日本銀行	監督・考査・モニタリング・対話の示唆を、取締役会の改善に反映

第三者評価の実施方針

2027年3月期	**現状診断**｜取締役会実効性、サクセッション体制
2028年3月期	**改善状況のフォローアップ**
2029年3月期	**テーマ評価**｜グループ統治、CEO承継、BankWill・AI統治等
2030年3月期	**総合評価**｜CEO交代後の経営継続性、統治OS評価

第三者評価機関の選定条件

- 金融機関・上場会社のガバナンス知見
- CEO承継・指名報酬委員会の評価経験
- 資本市場・機関投資家の視点
- IT・AI・サイバー・共同基盤の専門性
- 取締役・執行役員へのインタビュー設計力
- アンケート集計にとどまらず、改善計画・定着確認まで対応
- 会計監査人との独立性、利益相反・情報管理への配慮

© CCI Group, inc.

7．4年間の実行ロードマップ

© CCI Group, inc.

実行ロードマップ　年度別施策と目指す成果

4年間で、価値提供の循環を実証から自律化・継承まで段階的に進める。
KPIの目標値は、2026年度中間実績を基準に設定する

	2027年3月期 課題の可視化と価値の実証	2028年3月期 横展開と協創の事業化	2029年3月期 協創拡大と予測型経営	2030年3月期 自律化と次世代への継承
第一の柱 **AIネイティブ経営**	■ 全体設計 ■ 重点業務のAI組込み型BPR	■ 実証モデルの横展開 ■ 顧客ジャーニー単位の再設計	■ AI・業務・システム・組織の学習ループ確立	■ AIネイティブ経営の通常運営化
第二の柱 **協創プラットフォーム**	■ 参加・運営原則の策定 ■ 候補先との共同設計	■ 協創案件の商用化 ■ 継続収益への転換	■ プラットフォームの拡張 ■ 外部サービスの継続収益化	■ 協創プラットフォームの共同運営化
第三の柱 **統治OS**	■ 基本設計 ■ AI・データ・サイバーリスクの管理設計	■ リスク予兆検知 ■ 継続的監査	■ 管理・リスク・監査データの統合 ■ 停止・切戻し・復旧訓練	■ 実効性に関する独立評価
目指す成果	■ 価値の定義 ■ 協創条件の明確化 ■ 撤退基準の設定	■ 協創の事業化 ■ ストック型収益の形成	■ 先回りする資源配分 ■ 外部サービスの成長事業化	■ ROE8%以上と未来投資の両立 ■ 次世代経営体制

© CCI Group, inc.

事前に株式会社CCIグループの許可を得ることなく、本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。本資料は情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料に記載された事項の全部又は一部は予告なく修正又は変更されることがあります。本資料には将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、目標対比で異なる可能性があることにご留意下さい。

本資料に関するお問い合わせ先
株式会社CCIグループ
経営企画部 広報IRグループ
E-mail : cyosa@hokkokubank.co.jp

© CCI Group, inc.

さあ、協創社会へ。

CCIG

株式会社CCIグループ

https://www.ccig.co.jp/