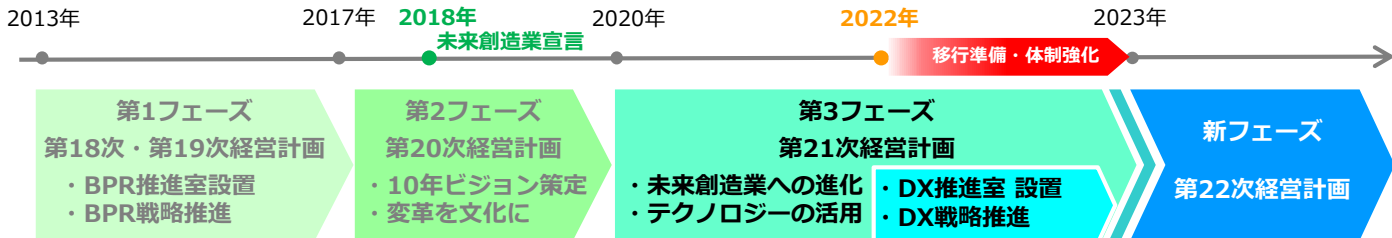


# DX戦略

当行は、未来創造業の体現に向け、デジタルチャネルを推進・強化し、伴走型支援等のコンサルティングを重視したリアルチャネルとの融合によるビジネスモデルの改革を進めることで中長期的な成長を目指すとともに、地域社会の発展に貢献してまいります。

## 1.フェーズ



## 2.戦略の柱

### <デジタルコネクト>

#### 非対面チャネルの強化

「名古屋銀行アプリ」の導入やWEB完結商品の拡充などデジタルチャネルを強化しています。非対面サービスの充実により、お客さまとの接点拡大・利便性向上を図ります。

### <業務効率化>

#### 経営資源の営業シフト

RPA活用やペーパーレス化を積極的に進めています。業務自動化・本部集中化により、営業店の事務ゼロ化と人員配置の最適化を図ります。

銀行サービスのDX化

業務・事務のDX化

お客さまのDX化支援

### <人材育成・環境整備>

#### デジタル人材育成

デジタルリテラシーの向上を図り、お客さまのDX化への対応をサポートするため、営業行員に国家資格である「ITパスポート」の取得を推奨しています。

#### お客さまへのICT支援のための外部連携

静岡銀行との「静岡・名古屋アライアンス」やシステム開発事業会社（株式会社ナイス）の連結子会社化、NTT西日本グループ社員の受け入れ、スタートアップ企業との提携など外部連携を強化しています。

## 目指す姿

### 「未来創造業 × DX」



### 未来創造業宣言

私たちは『未来創造業』です。

私たちは、法人のお客さまと会社の発展につながる未来を創ります。個人のお客さまと家族の幸せにつながる未来を創ります。そして、私たちはお客さまと自分の未来のために一生懸命に仕事をします。

銀行業から未来創造業へ 私たちは歩み続けます



## 3.デジタルKPI

指標項目	2022年8月末現在	2024年度
ITパスポート取得者数	37名	600名
名古屋銀行アプリ登録数	37千件	180千件
スマート通帳口座数	7千件	35千件
非対面チャネルでの諸届受付率	0%	30%
法人EB契約数	19千件	22千件

2025年度以降  
さらに拡大予定