



この挑戦が、未来となる。

ちゅうぎんフィナンシャルグループ

ちゅうぎんフィナンシャルグループの BPOの取組みについて

2026年10月14日

ちゅうぎんフィナンシャルグループ
イノベーション推進部

本資料では以下の略称を使用しております。
FG：ちゅうぎんフィナンシャルグループ
BK：中国銀行



DX戦略と地域BPOの位置づけ

自社グループでの実践と検証

地域BPOサービスの展開

ちゅうぎんグループの概要

●会社概要

名称	株式会社ちゅうぎんフィナンシャルグループ
設立	2022年10月3日
本店所在地	岡山県岡山市北区丸の内一丁目15番20号
BK預金量※	8.5兆円

※預金+NCD、2025年9月末時点



●ちゅうぎんグループ

ちゅうぎんフィナンシャルグループ

グループ全体をまとめ
各社の連携を促す

中国銀行

中銀証券

中銀リース

中銀カード

中銀アセット
マネジメント

各社と連携し
お客さまにサービスを
直接お届けする会社

せとのわ

ちゅうぎん
キャピタル
パートナーズ

ちゅうぎん
ヒューマン
イノベーションズ

Cキューブ・
コンサルティング

ちゅうぎん
エナジー

中銀保証

中銀事務
センター

CBS

グループ各社の業務を
支える会社

ちゅうぎんDX戦略について

- ・ 2024年5月に策定し、公表しました。



ちゅうぎんDX戦略

想いをつなぐDX

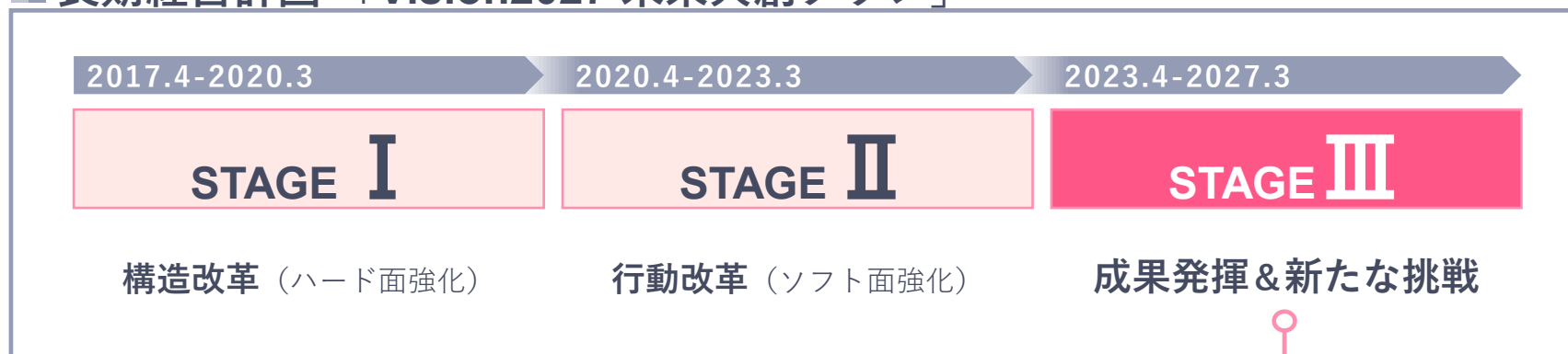
2024年5月

株式会社ちゅうぎんフィナンシャルグループ

ちゅうぎんDX戦略の位置づけ

- ・ 長期経営計画のステージⅠ/ⅡによりDX推進の土台を整備しました。
- ・ 成果発揮と次なる成長に向け、DXの更なる加速をするため「ちゅうぎんDX戦略」を策定しました。

■ 長期経営計画 「Vision2027 未来共創プラン」



■ 本戦略の位置づけ

ステージⅠ・Ⅱの成果を発揮し、
長期経営計画の達成、および次の成長に向けて
DXの更なる加速が必要

▶ **ちゅうぎんDX戦略の策定**

CONCEPT

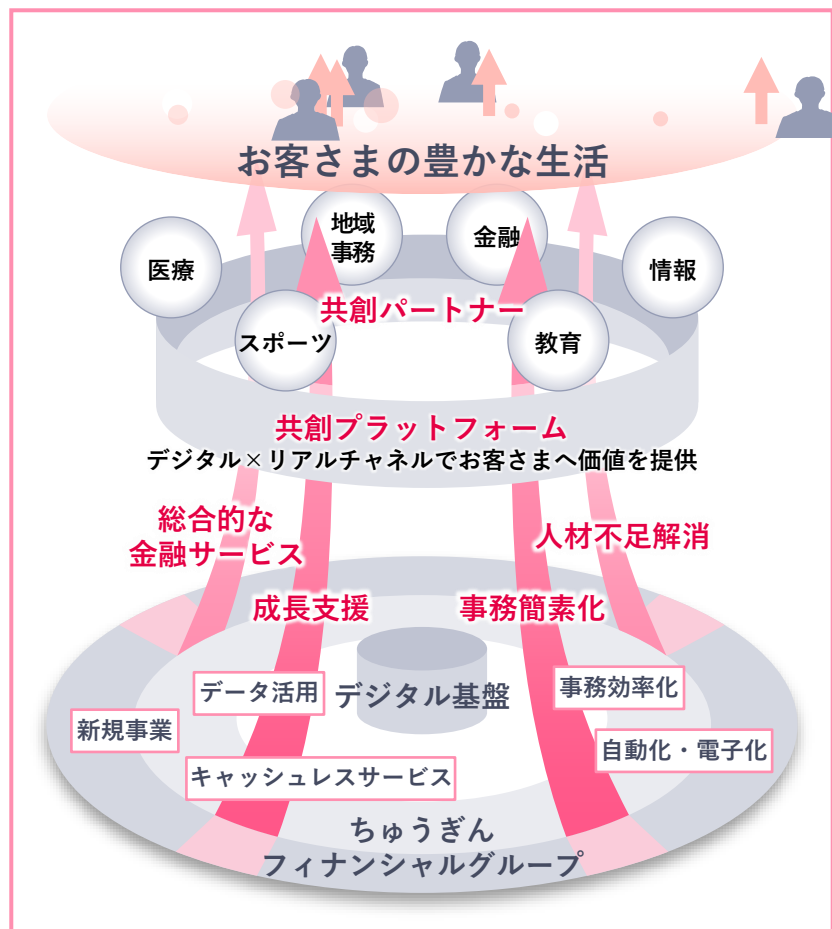
「想いをつなぐDX」

自らDX企業になり、
お客さまをリード・サポートし、
地域社会と一緒にデジタルでデザインする

ビジョンとシナリオ

- DXのビジョンは「お客さまと豊かな未来を“共創”」することです。
- 基盤を整え、「まず自らがDX企業へ」転換します。

未来像（DXビジョン）の実現



シナリオ



フェーズ1 | 自らがDX企業へ

- デジタルによる業務効率化に取り組み、ビジネスを変革していくことで、お客さま体験の向上と地域エコシステム構築を実現します。

■ 業務のトランスフォーメーション

業務の効率化・意思決定のデータ活用

業務工数の捻出 バックからフロントへ

1 | 業務の効率化



非対面
取引拡充



AI活用



事務自動化



属人化
業務排除

2 | 経営の意思決定のデータ活用



経営高度化



マーケティング
高度化

■ ビジネスのトランスフォーメーション

お客さま体験の向上・地域エコシステム構築

成長分野での活躍 リスキリングで適材適所

3 | お客さま体験の向上

お客さま目線に立って
ビジネスプロセスを再設計

4 | 地域エコシステム構築

地域と好循環を生む
新たな事業領域へ拡大

フェーズ2 | お客様のDXサポート

- ・ 自社ノウハウの外部提供や自前主義に拘らないオープンイノベーションの取り組みでお客様の生活に寄り添ったビジネスを展開し、地域のDXをサポートします。

■ ノウハウの外部提供

金融業を超えたサービスを展開し、お客様のDXを伴走支援

非金融業に特化した機能会社（専門家集団）



Cキューブ・コンサルティング



ちゅうぎんヒューマンイノベーションズ



せとのわ



ちゅうぎんエナジー

ノウハウを提供し
お客様のDXを
サポート

■ 多様なチャネル強化

多様なチャネルを通じて、利便性の高いサービスを提供

ちゅうぎんFG



非対面



コンタクト
センター



対面
(訪問・店舗)

多様なチャネルでご支援



フェーズ3 | お客さまと未来を“共創”

- 非金融業への進出や異業種連携による共創プラットフォームを構築することで、地域のお客さまと一緒にDXで豊かな未来を共に創ります。

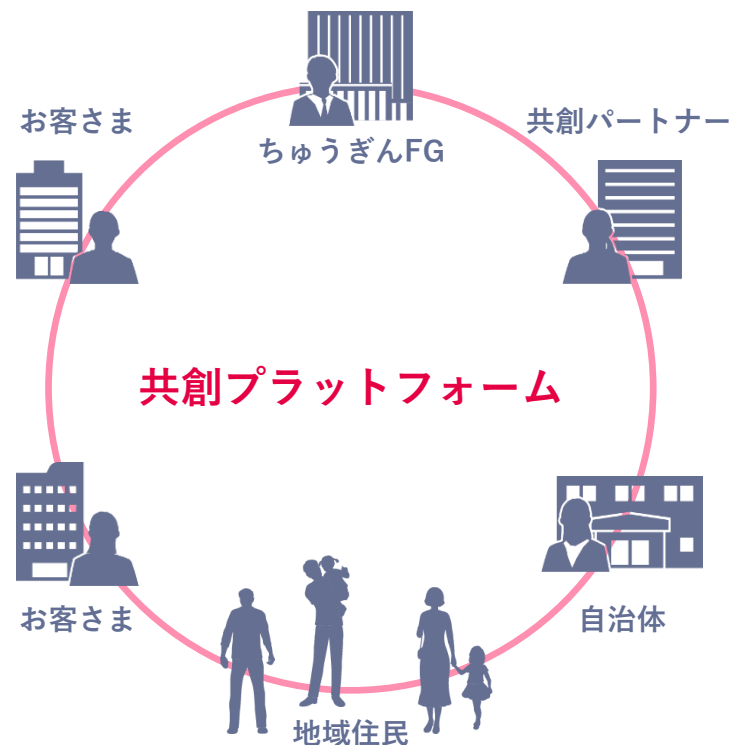
新事業の展開

金融業を超えたサービスを展開することで
地域と共にDXを推進



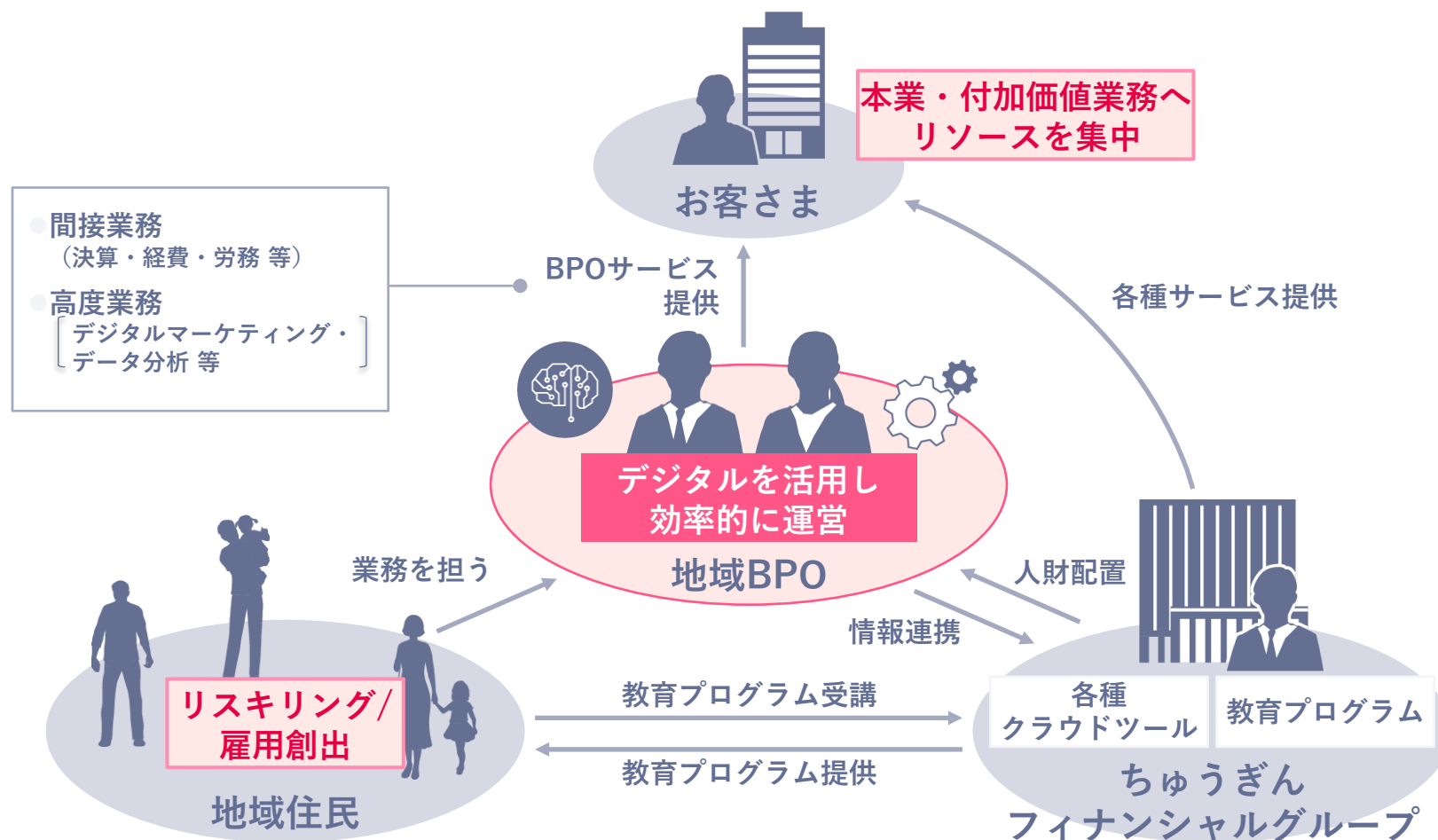
異業種連携

共創プラットフォーム構築により
地域課題を解決



フェーズ3 | 新規事業の展開（地域BPOサービス）

- 地域のお客さまの経理などの間接業務を受託し、本業に注力できる環境を構築します。
- また域外の企業からの業務受託を行うことで地域での雇用創出を実現します。



※BPO：業務を外部委託すること

新規事業 | 地域BPOの位置付け

- 地域BPOは、「まず自らがDX企業へ」で培った業務改革の経験知を、地域企業の支援につなげる新規事業として位置付けています。

地域BPOサービスのポイント

地域企業の間接業務を受託し
本業に注力できる環境を構築

域外の企業から業務受託を行い
地域の雇用創出を実現



デジタルを活用し、効率的に業務運用

取組みのステップ

「まず自らがDX企業へ」

STEP 1

銀行本部業務の事務集約
(本部業務のBPO)

業務量と手順を可視化し、事務を集約

STEP 2

グループ会社の間接業務集約
(シェアードサービスセンター化)

標準化した業務をグループ共通で
受託、運営

STEP 3

地域BPOとして地域企業へ展開

培った実践知を地域企業の支援へ

「お客さまと豊かな未来を“共創”」



DX戦略と地域BPOの位置づけ

自社グループでの実践と検証

地域BPOサービスの展開

地域展開の前に、自社グループ内で実現性を検証

- 本部業務のBPOとSSCを段階的に実践し、業務集約・標準化・担い手変更が可能であることを確認しました。
- 2つの試行を通じて事業化の可能性を確認し、2027年4月の事業開始を目指します。

2025年4月～

本部業務のBPO
本部業務を集約・再設計

住宅ローン
事務

遺言信託
事務

その他業務

事務受託チーム

試行内容

- 本部業務を事務受託チームへ集約
- 業務プロセスを可視化
- 業務改善と担い手変更を実施

結果

- 8業務領域のマニュアルを作成し業務の可視化・標準化を実現
- 受託運営のノウハウを社内に蓄積

2025年10月～

SSC（シェアードサービス）
グループ共通業務を集約

経理

SSC

試行内容

- 経理などのバックオフィス業務を受託
- スタッフ職中心の運営体制を構築
- SaaSを使用した業務運営

結果

- グループ会社12社分の経理業務を集約
- 地域企業の経理業務受託の実現可能性を確認

検証できたこと

1. オペレーション

- 業務を集約して運営できる
- スタッフ職中心の体制を構築できる
- 一定の品質を保って業務を遂行できる

2. 事業化

- バックオフィス業務を受託できる
- 地域企業向けBPOへ応用できる
- 運営ノウハウと人財育成が必要

構想だけでなく、自ら業務を受託・運営することで実現性を確認

実践から得た3つの気づき

- BPOの成否を分けるのは、業務を「移す」ことではなく、移す前に「可視化・整理・標準化」することにあります。
- 本部業務のBPO・SSCの試行を通じて確認した、どの組織にも共通する実践上の示唆を得られました。

整理せずに移すと、ムダな作業や例外処理まで一緒に移ってしまう



業務移管の前に業務を整理する

- 現行業務と業務量を可視化
- 不要な業務や重複作業を見直す
- 委託元と受託側の役割を明確化
- 例外処理を可能な限り削減

やり方が人ごとに違うままでは、集約しても品質とコストが揃わない



標準化してから集約する

- 担当者ごとのやり方を統一
- 手順書・チェックリストを整備
- 品質基準と承認フローを明確化
- 特定の担当者に依存しない体制を構築

移管して終わりでは効果が定着せず、業務は元のやり方に戻る



移管後も継続的に改善する

- 移管後の課題を定期的に確認
- 処理量・品質・進捗を管理
- デジタルによる自動化を検討
- 教育と改善を継続して定着させる

気づき

業務可視化

業務改善・標準化

担い手変更

継続改善

単純な事務移管ではなく、業務改革の一環として取り組む



DX戦略と地域BPOの位置づけ

自社グループでの実践と検証

地域BPOサービスの展開

地域BPOで目指す姿

- ・ 経理・人事労務・給与などの間接業務をまとめて受託し、「業務改善×AI×経営支援」を掛け合わせた地域のバックオフィス・プラットフォームとして、地域企業の持続性確保と雇用創出につなげます。



「事務の受け皿」で終わらず、地域企業の経営を支えるプラットフォームへ

freee会計を活用した経理BPOを開始

- ・ 自社グループで培った業務改善・標準化・運営ノウハウを生かし、地域企業の経理業務をデジタルと業務受託の両面から支援します。

2027年4月より経理BPOサービスの提供開始

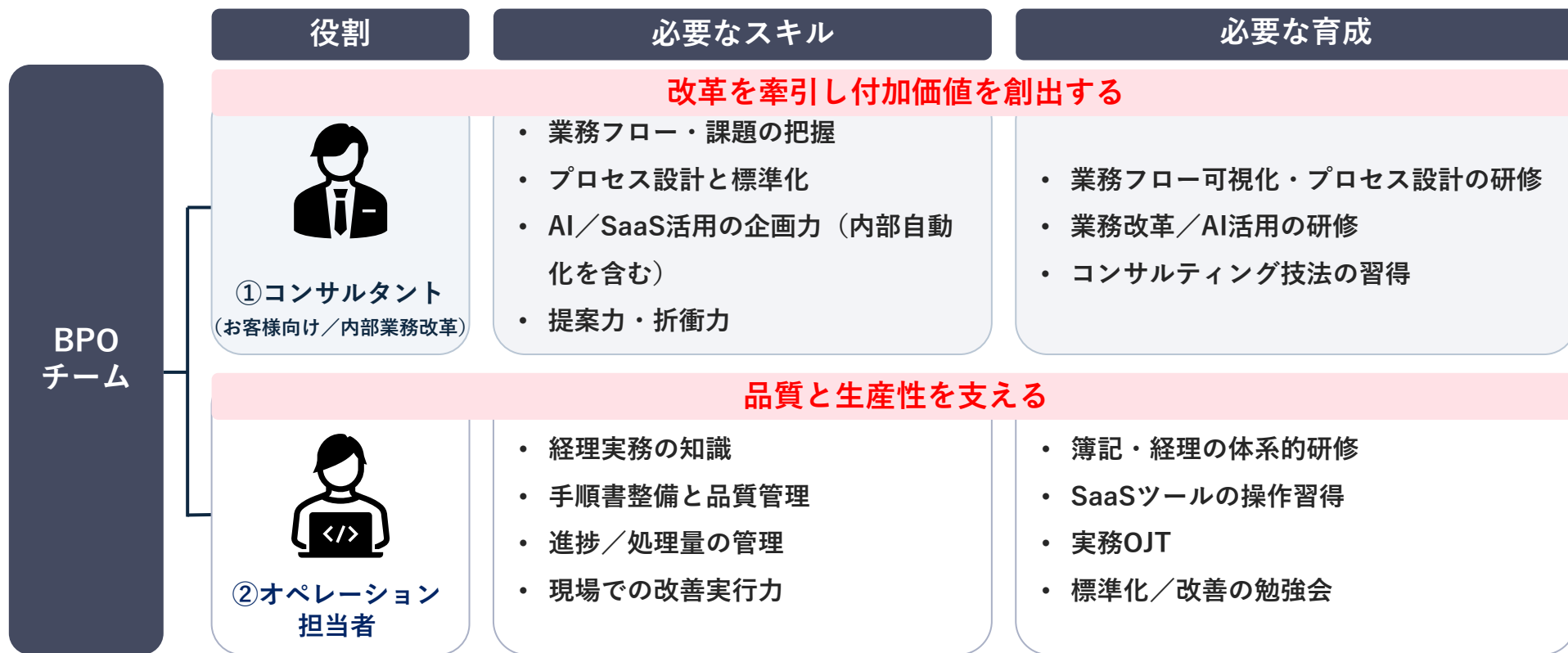
弊社のBPOサービスの特徴



銀行の信頼とノウハウで、貴社の成長を支えるパートナーに。

地域BPOサービスにおける人財育成

- 単なる事務代行に留まらないサービスとするため、
 - ①お客様の業務改革とBPO内部のAI活用を設計する「コンサルタント人財」
 - ②標準化された業務を高品質に回し改善につなげる「オペレーション人財」を育成します。



①設計・改善をリードする人財と②運営から改善へ進化する人財の育成がBPO事業の基盤

今後の展開

- 経理BPOでのサービス開始を起点に、freee人事労務を活用した給与業務、さらに各種SaaSを活用したバックオフィス業務へとサービス領域を段階的に広げていきます。



① 経理業務 (freee会計)

記帳・仕訳入力／請求・支払データ処理／月次決算のサポート／経費精算等

② 給与・人事労務 (freee人事労務)

給与計算と明細発行／勤怠データ集計／入退社・社会保険手続き／年末調整等

③ その他SaaSを活用した展開

経費精算・請求書発行／電子契約・契約管理／データ管理・帳票作成／経営管理レポート等

経理のBPOサービスから小さく始め、ノウハウを蓄積しながらバックオフィス業務全体へサービスを広げる

まとめ

- ・ 自社グループでの業務改革と実証を通じて実現性を確認し、経理業務を起点に地域企業の間接業務を支える「地域BPO」を段階的に事業化していきます。

1 位置づけ | DX戦略の新規事業

「まず自らがDX企業へ」で培った業務改革の実践知を、地域企業のデジタル化支援へ還元する。

2 実証 | 自社グループで実現性を確認

本部業務のBPO・SSCの2つの試行で、業務集約／標準化／担い手変更が可能であることを確認。

3 示唆 | 成否は「移す前の整理」

業務可視化 → 業務改善・標準化 → 担い手変更 → 継続改善。単純な事務移管ではなく業務改革として進める。

4 展開 | 経理から段階的に拡大

freee会計での経理BPOを起点に、ノウハウを蓄積しながらバックオフィス業務全体へサービスを広げる。

「自社の効率化」で終わらず、地域企業の経営を支えるサービスを目指します



この挑戦が、未来となる。

ちゅうぎんフィナンシャルグループ