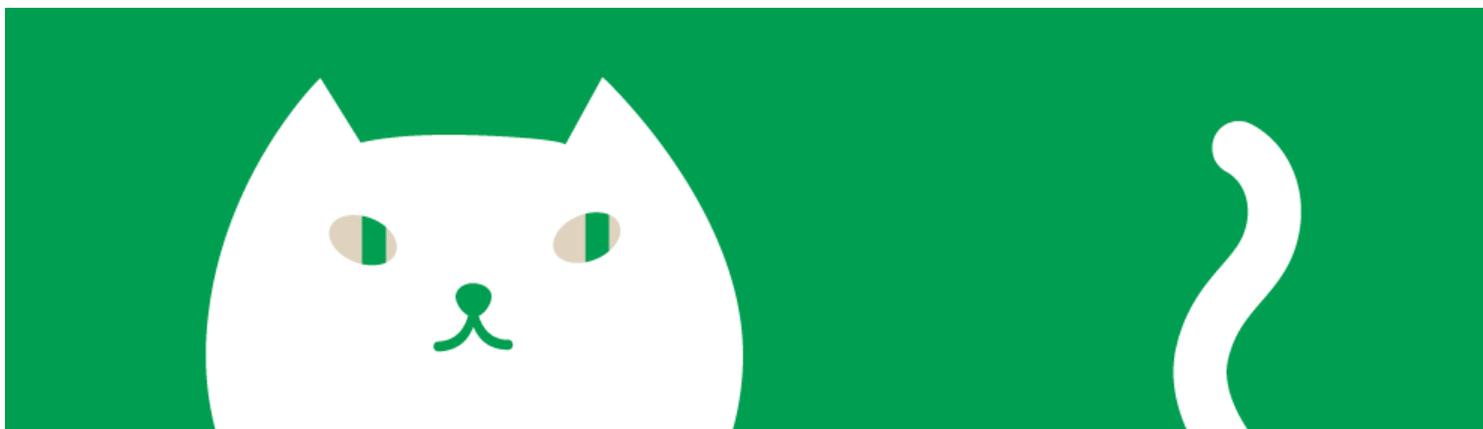


---

<テーマ別IR説明資料②>

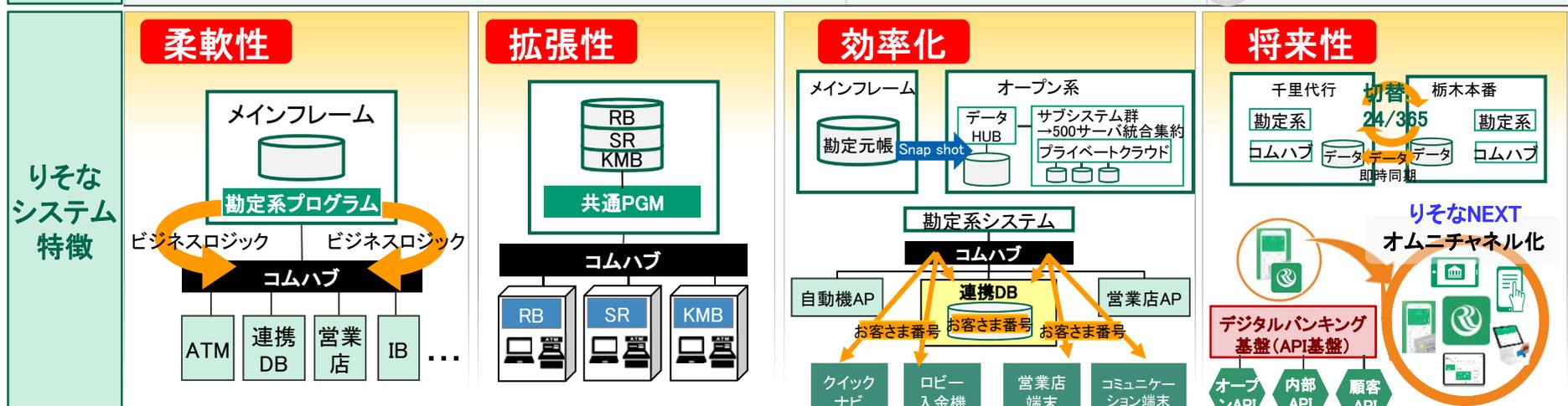
# 『りそなのシステム・ オープンプラットフォーム戦略』



2022年2月  
りそなホールディングス  
グループ戦略部

# I. りそなシステムの特徴と変遷

	2000年	2003年	2008年	2015年	2021年
イベント		▼'03 りそな銀行・埼玉りそな設立 ▼'05 りそな銀行システム統合	▼'08 近畿大阪事務システム更改	▼'18 グループアプリ ▼'19 関西みらい合併・統合	▼'20 オープンプラットフォーム
技術動向	インターネット登場、接続の広がり Eコマース登場(eBay、Amazon、アリババ)		スマートフォン(iOS、Android)(2007~) SNS(Facebook、Twitter他)		IoT、AI、ロボット
りそなシステム変遷	<b>1</b> ハブ&スポーク 勘定系スリム化	<b>2</b> 論理分割 (マルチバンク)	<b>3</b> オペレーション改革 情報系オープン化	<b>24H365インフラ オムニチャネル</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 高い柔軟性と拡張性</li> <li>◆ ビジネスロジックをAP層に切出し新サービス、戦略アライアンスを早期実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 銀行識別子により、グループ内取引を単一システムで完結</li> <li>◆ 銀行を意識することないサービス・取引を実現(グループ間取引の実現)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 連携DB、クイックナビ導入17時まで営業を実現</li> <li><b>4</b> 情報系MFオープン化</li> <li>◆ 東西2メインセンタ化</li> <li>◆ プライベートクラウド基盤導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 24時間365日稼働</li> <li>◆ 関西みらい銀行事務システム統合</li> <li>◆ オープンプラットフォーム(API)</li> <li>◆ アジャイル開発開始</li> </ul>	<b>5</b> りそなNEXT

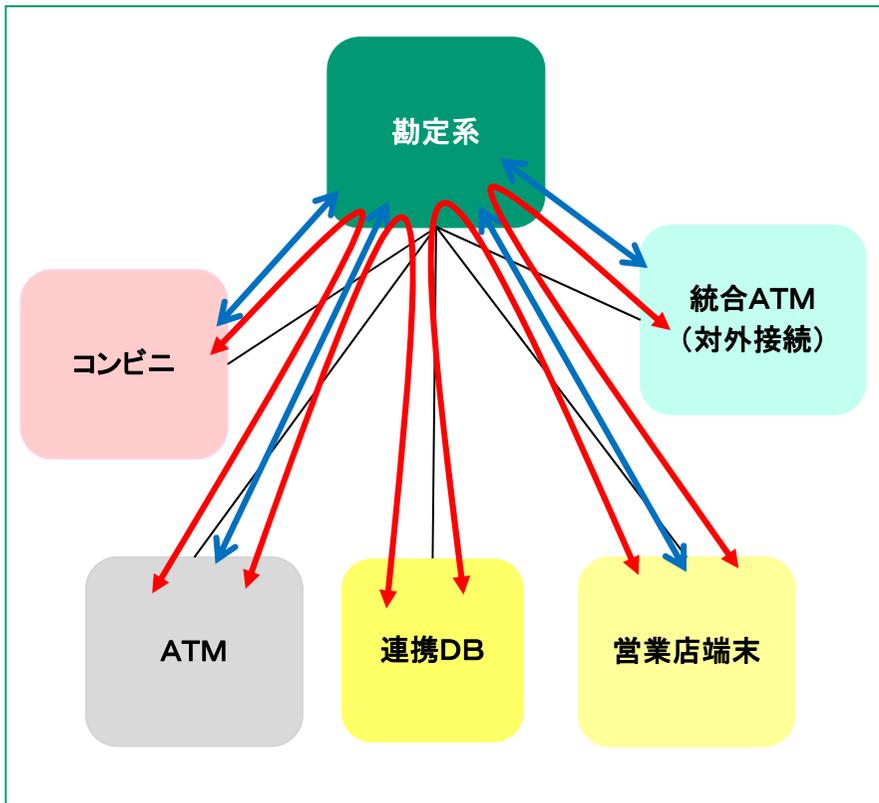


りそなシステム特徴

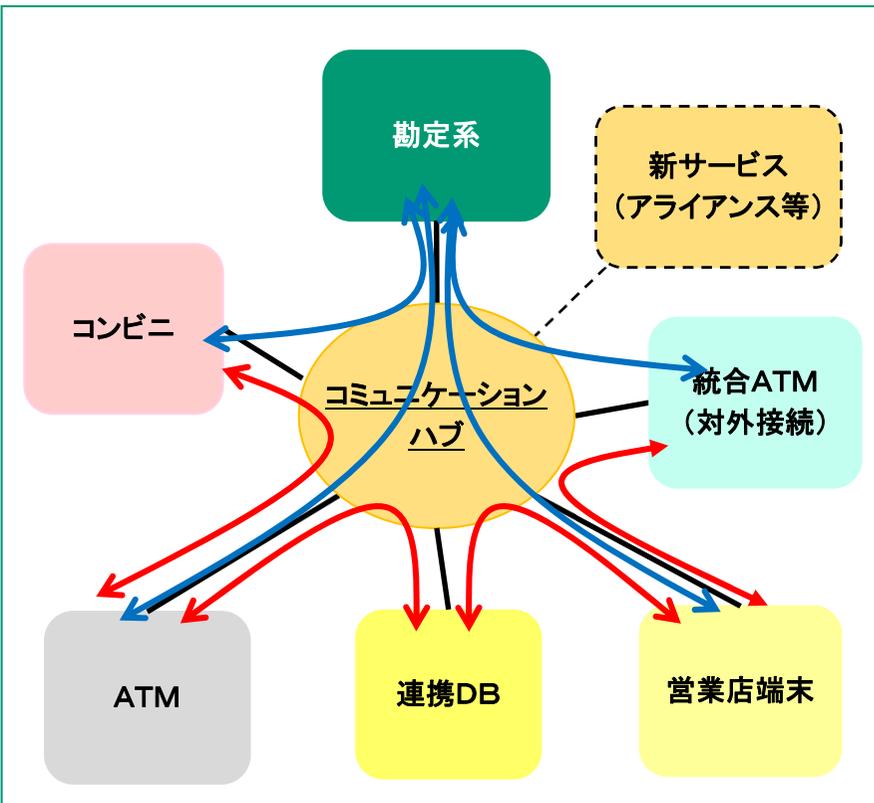
# I. ① ハブ&スポーク型

ハブ&スポーク型アーキテクチャの採用により高い柔軟性と拡張性を実現  
お客さまへの新サービスの提供、戦略的なアライアンスを早期に実現可能

地銀の勘定系システムは直結



ハブ&スポーク型

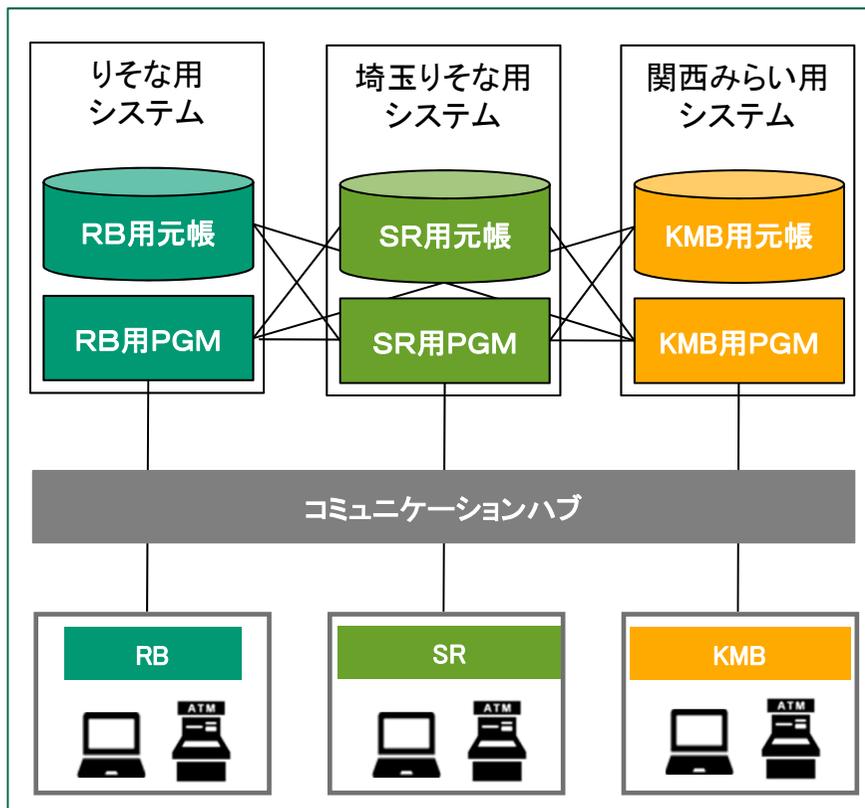


※ 統合ATM ATM他行キャッシュカード連携サービス(外部)各金融機関のATMの相互利用取引電文を中継する

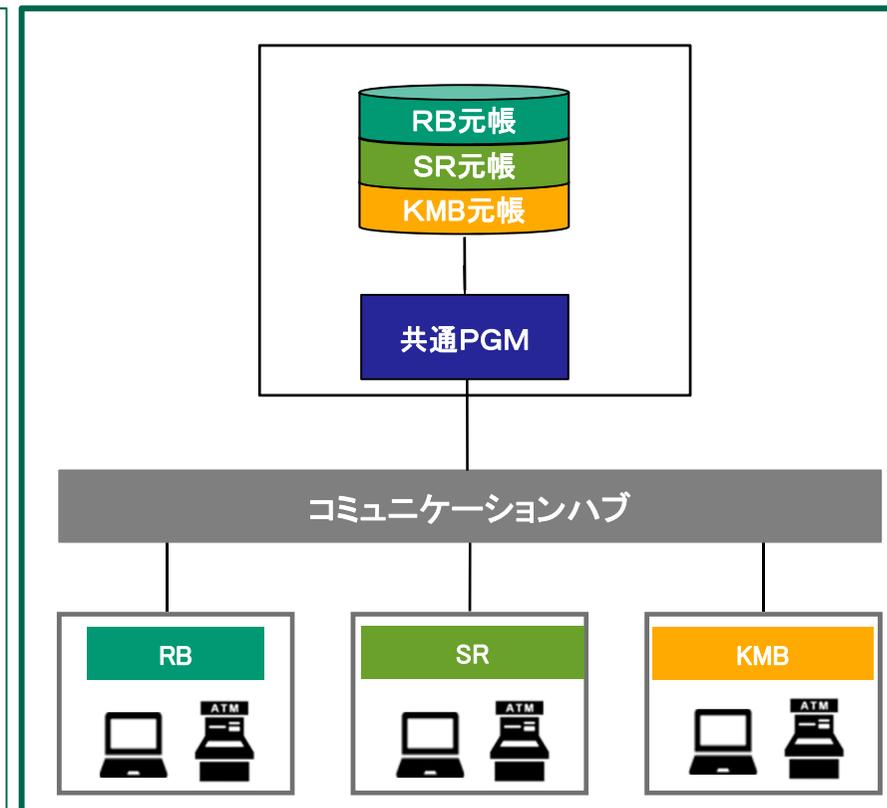
## I. ② 論理分割方式

銀行識別子を保有し、グループ内の取引を単一システム内で完結  
銀行を意識することのないサービス・取引を実現し、お客さまへ利便性の高いサービスを提供

物理分割方式(地銀共同の仕組)



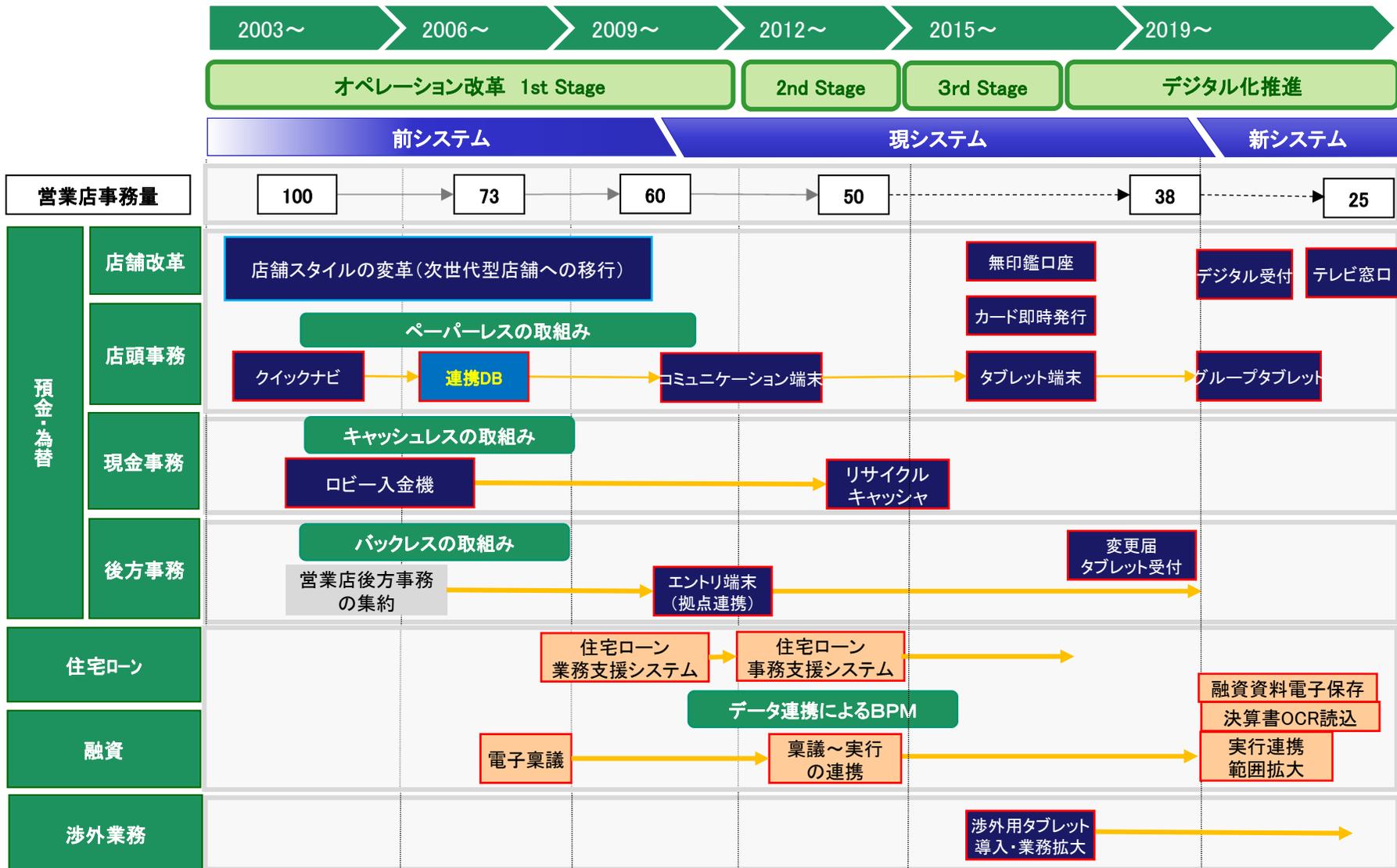
論理分割方式



※銀行識別子 同一プログラムの中でどの銀行の取引であるかを認識、特定するのに用いられる

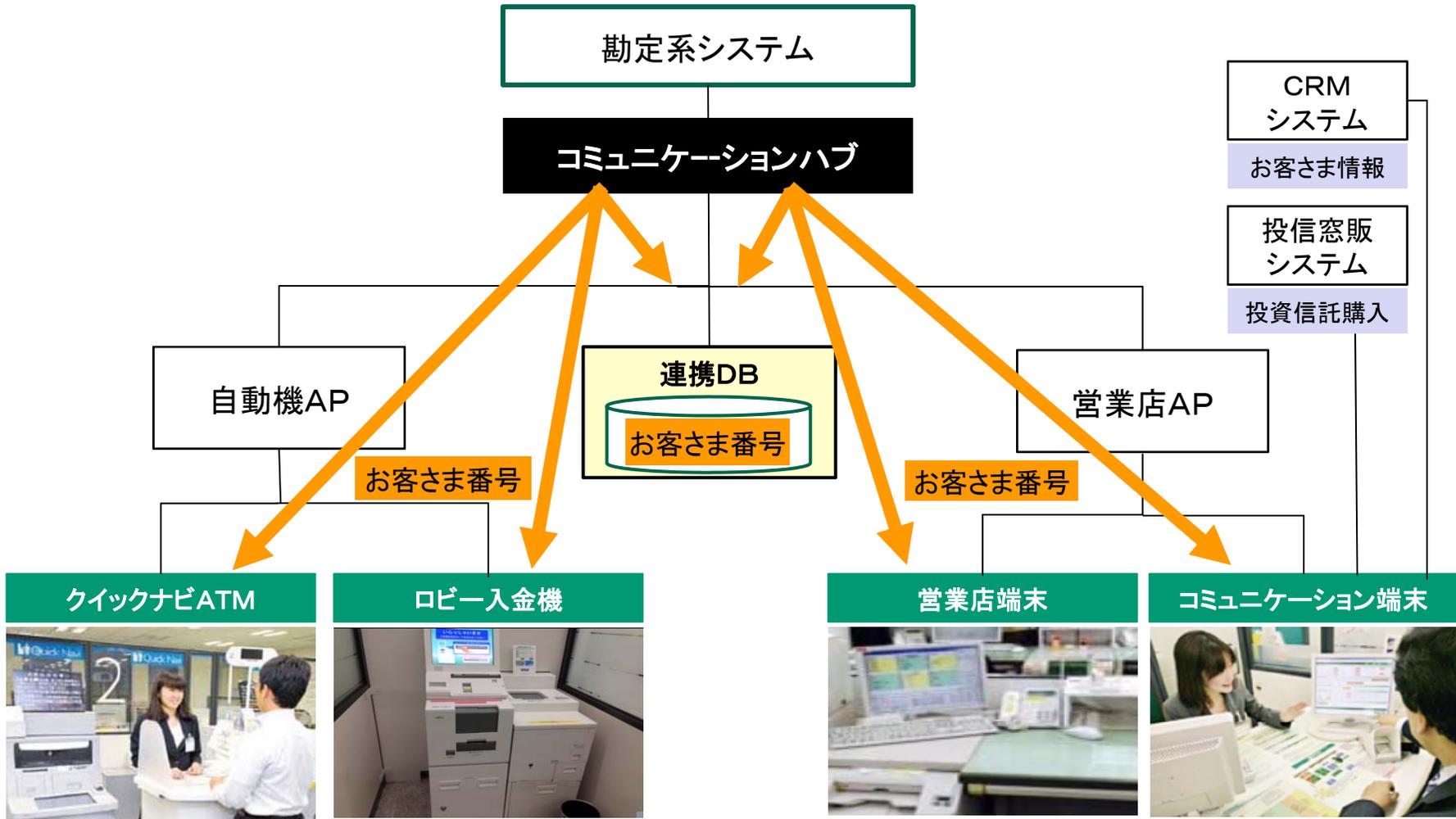
# I. ③ オペレーション改革

営業店を事務からセールスの場へ変革、デジタル活用によるさらなる店頭改革を推進中



# I. ③ オペレーション改革(連携DB)

連携DBによりチャネル間を有機的に結合し、お客さまの取引を一元管理



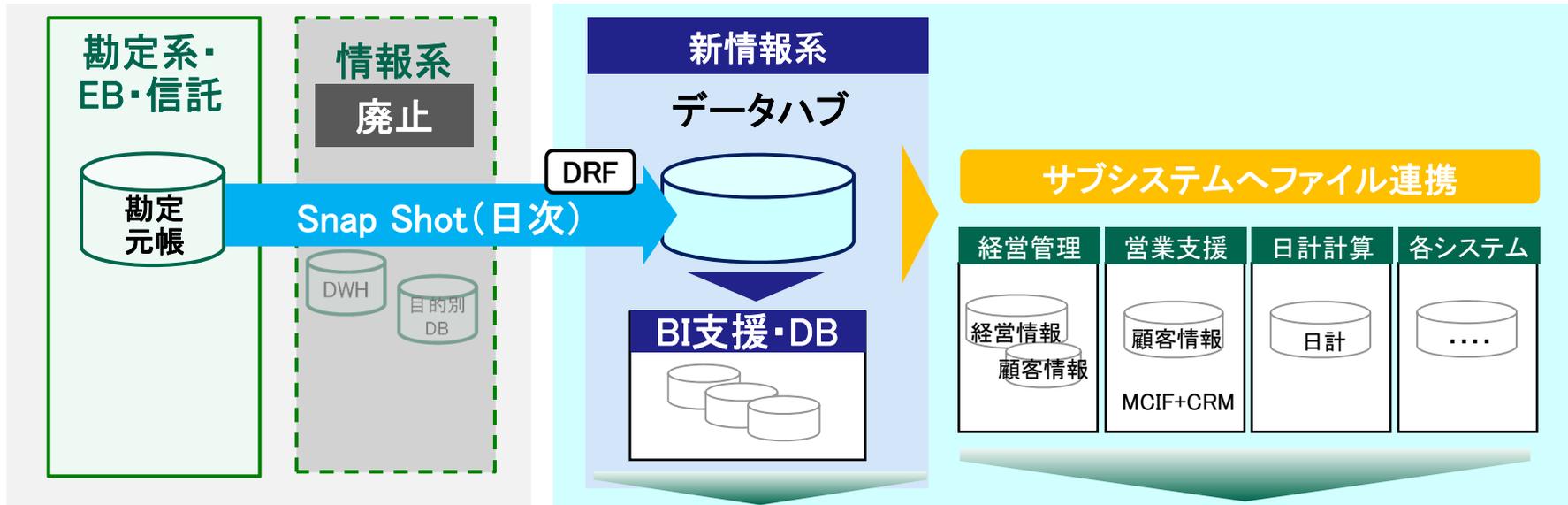
# I . ④ 情報系メインフレームオープン化

「ホスト他のデータ提供元」のデータを共通的なハブ(データハブ)に最適化・集約・保管  
 「データハブ」から各業務システムに直接データを受渡できる環境を提供

- | メインフレームの廃止  | 低利用IT資産の統廃合 | 情報の最適配置 |
|---|-------------|---------|
| ✓ 情報系基盤のオープン化、メインフレーム運用コスト削減<br>✓ 陳腐化した情報資産の削減(44%) |             |         |

メインフレーム 9台→7台

オープン系基盤



R II 端末

マーケティング分析 社内情報利用 渉外社員利用 営業店

# I. ⑤ りそなNEXT(システム構造改革)

## テクノロジーの進化を見据えたシステム構造改革

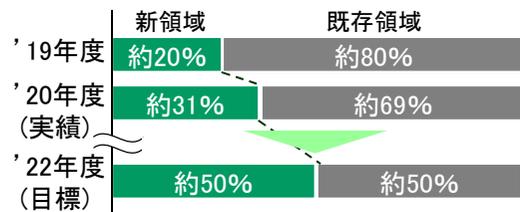
### ■ システム構造改革

- システム断捨離、ローコード開発、アジャイル体制拡充により戦略投資へ傾注
- API基盤を利用し、システム統合せずにりそな商品・サービスを早期に地銀提供
- オープンAPI、デジタル基盤を通じ、FINTECH企業や異業種と連携

システム開発スピードの加速  
オープンプラットフォーム化加速

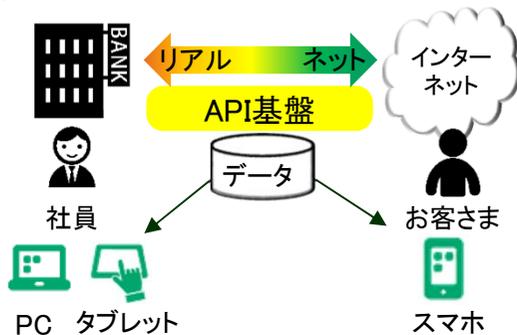
### 【システム関連コストのイメージ】

✓ システム構造改革により、DX投資にシフト

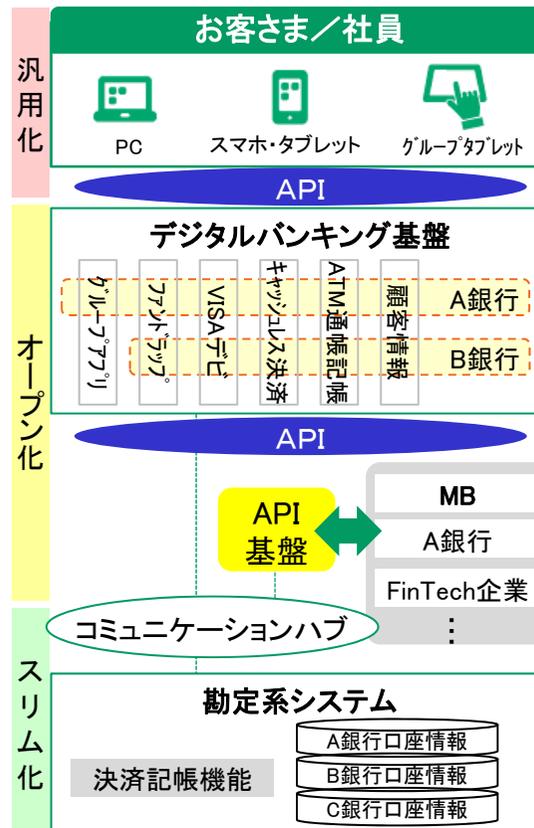


### 【リアルとネットの融合】

✓ 勘定取引API拡充によりオムニチャネル化を実現



### 【目指す姿】



### 【現状】

#### 金融専用端末からの脱却

勘定取引API 500API(参照・更新)構築済

金融専用端末の半減  
汎用PCからの勘定取引実現、全店展開 ('20/10月~'21/12月)

#### オープンプラットフォーム化

グループアプリ 常陽銀行・足利銀行('21/3月) MB('22/2月)

ファンクラブ MB('20/10月) 横浜銀行('21/4月)

VISAデビ・RCP\*1 MB('22/2月)

ATM通帳記帳共同化\*2 MB('22/2月予定)

#### レガシーシステムからオープンシステムへの構造変革

システム断捨離 勘定系中心に既存システムのスリム化取組開始

\*1. りそなキャッシュレス・プラットフォーム

\*2. りそなATMでMB通帳記帳

## II. りそなのDX戦略

DX(デジタル変革)を通じた「お客さまへの新たな価値提供」と「当社の基盤の再構築加速」

### ■ DXを活用しりそなが目指す姿

- ✓ お客さまの顧客体験を変える
- ✓ お客さまに新たな価値を提供する
- ✓ 我々のコスト構造そのものを変える

✓ “銀行業で唯一”、2年連続選定



✓ 銀行業で初認定

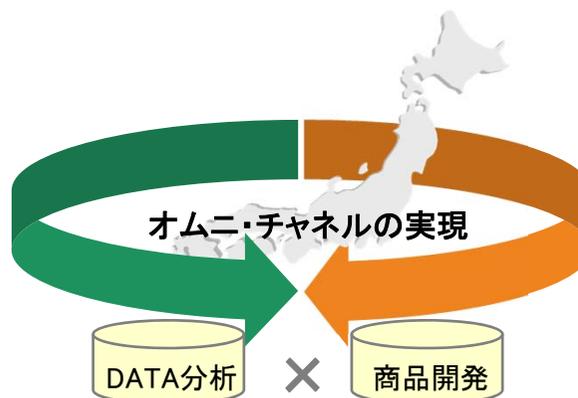


### ■ リアルとデジタルの融合

「いつでも」「どこでも」最適なソリューション

**デジタルチャンネル**

- アプリ 464万DL\*1  
⇒ りそなGr目標 500万DLへ
- アプリが最大のお取引チャンネル
- アプリ経由の関連収益が拡大
- 徹底したユーザー視点が高評価



**リアルチャンネル**

- 国内最大級のお客さま接点  
⇒ 有人店舗数 817店舗\*2
- 新たな営業スタイルによるCX向上
- デジタル活用によるローコスト運営
- Grチャンネル最適化

外部との幅広いつながりによる共創

**オープンプラットフォーム**

- 金融デジタルプラットフォーム
- 地域金融機関、異業種等を繋ぐエコシステムの構築

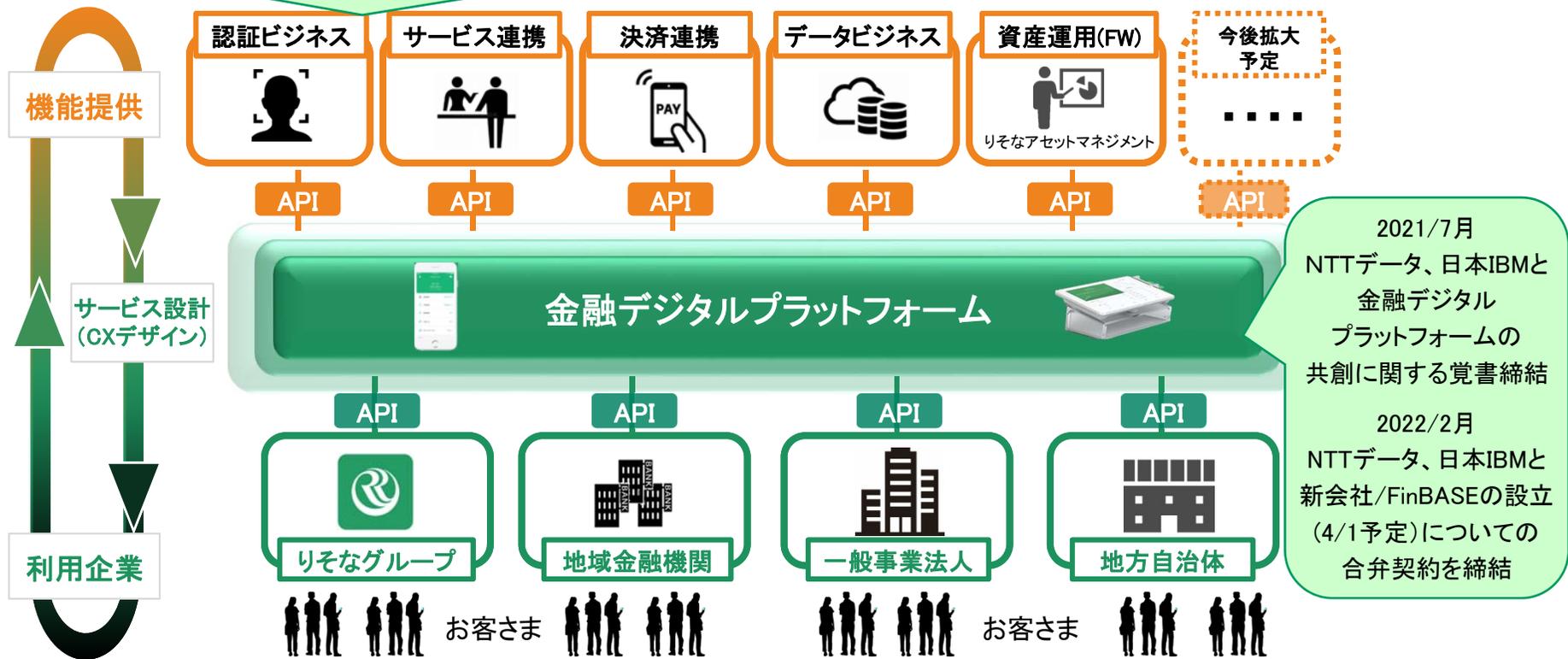
\*1. '21/12末 \*2. '21/9末

## II. 金融デジタルプラットフォーム

### 従来の枠組みにとられない外部との幅広い共創

- 地域金融機関、異業種企業、地公体を繋ぐプラットフォームを構築
- 新たなテクノロジーの活用により、提供機能の拡充・高度化を図り、エコシステムの拡大を目指す

2021年8月 ジェーシービー、大日本印刷、パナソニック システムソリューションズ ジャパンと「顔認証マルチチャネルプラットフォーム」事業化検討開始  
 2021年12月 生体認証を活用した業界横断型プラットフォームの実現に向けたコンソーシアムの設立



# 【ご参考】合併会社「FinBASE株式会社」の設立について

## 金融デジタルプラットフォームの提供を加速

株式会社りそなホールディングス、株式会社NTTデータおよび日本IBM株式会社は、金融デジタルプラットフォームの提供を加速するための新会社の設立について、2022年2月7日付で合併契約を締結。

### 1. 経緯

2021年7月14日付ニュースリリースでご案内の通り、金融業界において多くの金融機関と異業種等外部企業を繋ぐ金融デジタルプラットフォームの提供(以下、「本事業」)のため、同日立ち上げた検討委員会において3社で具体的な協議・検討を行ってきました。その結果、本事業を引き続き3社で協力して推進していくために必要な合併会社の設立に向け、合併契約を締結。

### 2. 合併会社の概要

会社名	FinBASE株式会社(英文「FinBASE Co., Ltd.」)
本社所在地	東京都江東区木場1丁目5番25号 深川ギャザリアタワーS棟11階
資本金	1億円
株主	りそなHD80%、NTTデータ10%、日本IBM10%
設立予定日	2022年4月1日
事業内容	プラットフォーム参加者の開拓、情報収集および市場調査等
社名の由来	多種多様な参加者を繋ぐハブとなる「デジタルバンキング基盤」を提供するプラットフォームであるとともに、このプラットフォームから革新的なサービスが連続的に生み出される基盤・基礎になることをイメージしています。

### 3. 本事業の概要

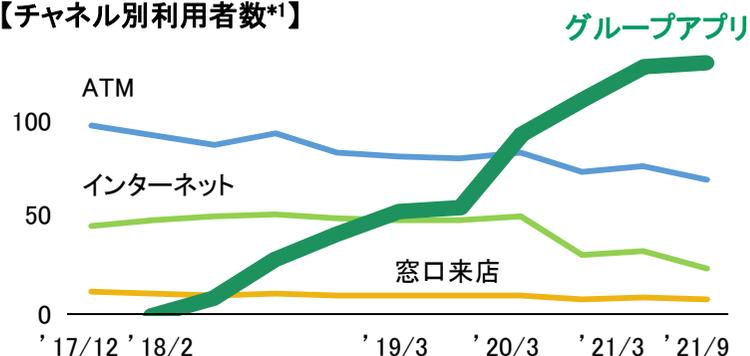
本事業は、従来の枠組みにとらわれず、様々な企業にご利用頂けるオープンなプラットフォームの提供を目指すものです。地域金融機関や一般事業法人等の利用企業は、金融デジタルプラットフォームを活用することで、革新的なテクノロジーを有する企業が持つ多種多様なサービスを容易に利用することが可能になります。また、機能提供を行うフィンテック企業等にとっては、自社の機能・サービスを地域金融機関等の幅広い参加者を通じて日本全国へお届けすることが可能になります。

## II. デジタルチャネル

「いつでも」「どこでも」最適なソリューションを提供

### ■ アプリが最もご利用されるチャネルへ

【チャネル別利用者数\*1】

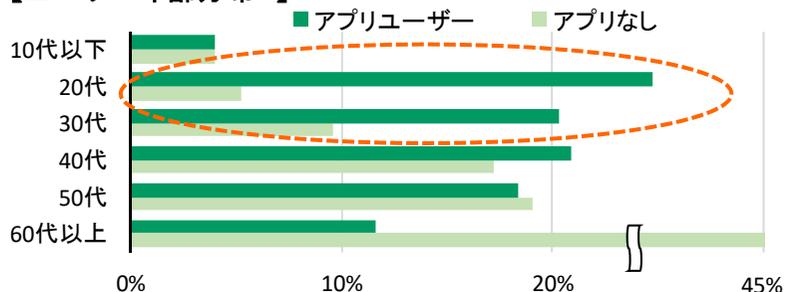


### ■ お客さまとの接点拡大

アプリDL数\*2 464万

- Gr内(MB)、Gr外(めぶきFG等)への展開
- より幅広い年齢層のお客さまとの接点

【ユーザー年齢分布\*3】



\*1. '17/12月のATM利用者を100として指数化(@1日RB)

\*2. '21/12月時点

\*3. 年齢別アプリ利用者比率('21/9月時点)

\*4. '21/9月時点

### ■ アプリ経由の関連収益が拡大

- アプリご利用者数が増加するなか、関連収益も増加



- 高いお取引頻度



- アプリ実装商品の拡充

- 口座明細の表示期間永久化 ('21/1月)
- 取扱投信ファンド追加 米国株 ('21/3月) 等
- アプリ完結型住宅ローン ('21/4月)

### ■ 「ながく」ご利用いただけるアプリへ

- アジャイル体制によるスピーディーな改善



- 高い外部評価



App Store評価 4.6



## II. 地域金融機関等に向けたりそなの商品・サービスの展開

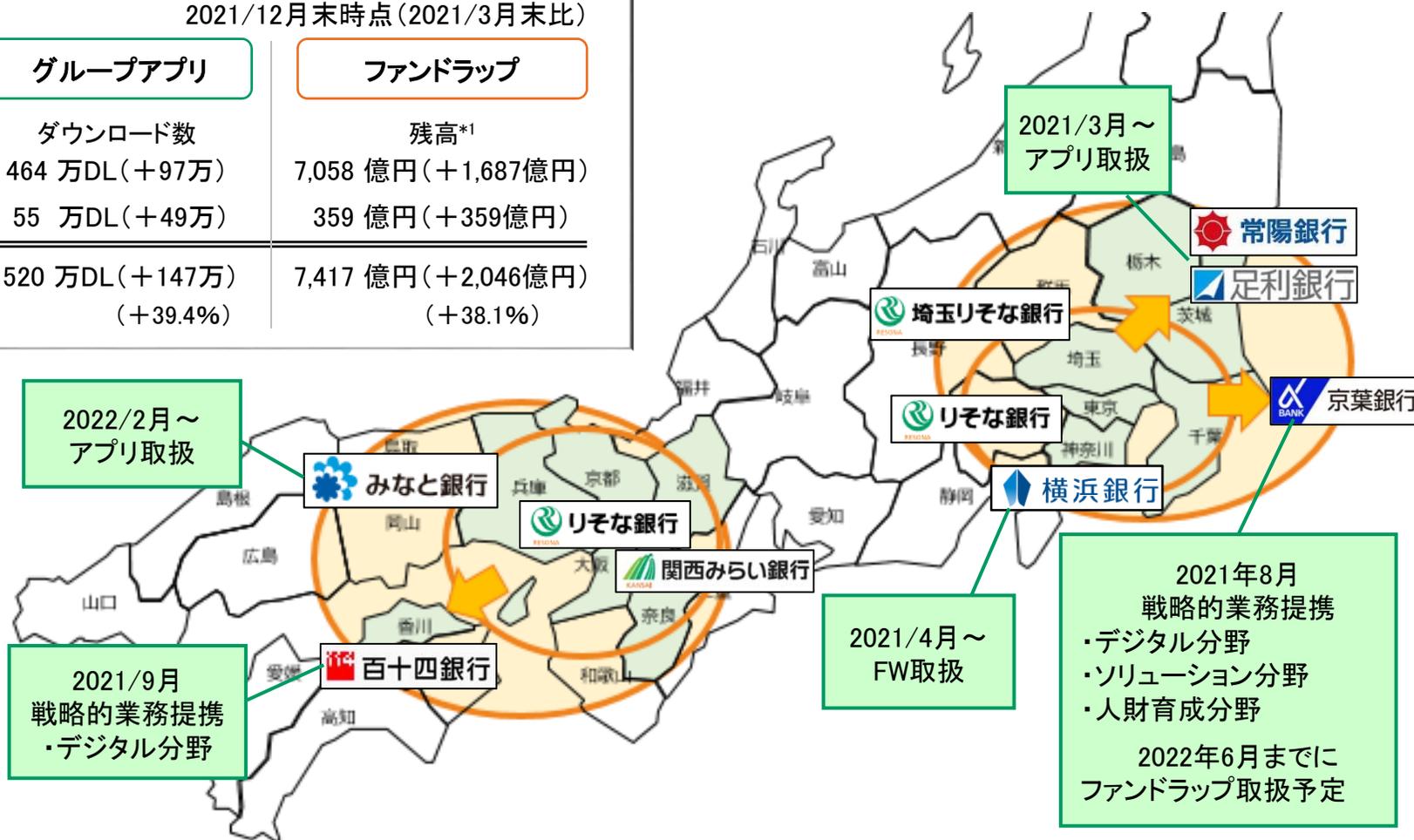
資本関係にとられない幅広い連携を通じ WIN-WIN の関係を構築

- りそなの独自商品・サービスをより多くのお客さまへ提供
- API基盤の活用等を通じて、システム統合せずにスピーディーに展開

2021/12月末時点(2021/3月末比)

	グループアプリ	ファンドラップ
	ダウンロード数	残高*1
Gr内	464 万DL(+97万)	7,058 億円(+1,687億円)
Gr外	55 万DL(+49万)	359 億円(+359億円)
合計	520 万DL(+147万) (+39.4%)	7,417 億円(+2,046億円) (+38.1%)

<商品・サービス展開の一例>



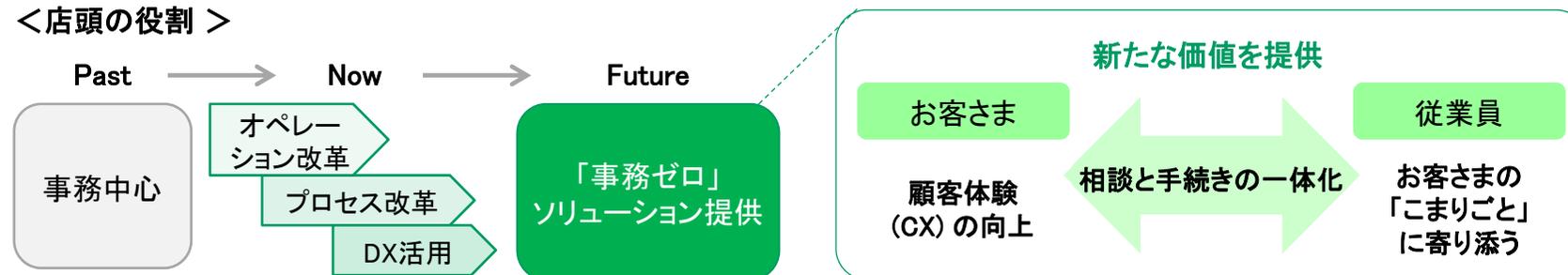
\*1. 時価ベース残高、法人込

## II. リアルチャネル

対面ならではの付加価値を提供

### ■ 店頭を事務からソリューション提供の場へ

<店頭の役割>



### ■ お客さまの利便性向上と銀行コスト削減を追求



- 上記を支える「新営業店システム\*3」をRB・SR全店へ導入完了('21/12月)、KMBへも前倒しで来年度導入予定

\*1. '21年度下期以降、全店へ本格展開(RB・SR)

\*2. デジタルサービスオフィス

\*3. 勘定系システム、端末更改・機能改善等実施



- 
- 本資料における表記の定義は下記の通りです。

[HD] リそなホールディングス、[RB] リそな銀行、[SR] 埼玉りそな銀行、  
[KMFG] 関西みらいフィナンシャルグループ、[KMB] 関西みらい銀行※、[MB] みなと銀行

※[KU] 関西アーバン銀行 と [KO] 近畿大阪銀行 が2019年4月1日に合併

本資料中の、将来に関する記述(将来情報)は、次のような要因により重要な変動を受ける可能性があります。具体的には、本邦における株価水準の変動、政府や中央銀行の方針、法令、実務慣行および解釈に係る変更、新たな企業倒産の発生、日本および海外の経済環境の変動、並びにりそなグループのコントロールの及ばない要因などです。本資料に記載された将来情報は、将来の業績その他の動向について保証するものではなく、また実際の結果と比べて違いが生じる可能性があることにご留意下さい。