

2025年6月20日

JAバンク全国約6,000店舗で新営業店システムを稼働し、 事務効率化と顧客利便性の向上を目指す

～営業店システム「BANK_FIT-NE」と営業店業務支援システム「SmileBranch」を提供～

BIPROGYは、JAバンクに営業店システム「BANK_FIT-NE（バンクフィットエヌイー）」^(注1)と営業店業務支援システム「SmileBranch（スマイルブランチ）」^(注2)を提供し、JAバンクの新営業店システムを構築しました。

BIPROGYは、農林中央金庫および農中情報システムと共に、JAバンクの事務効率化と顧客利便性向上に向けた新営業店システムの開発を進めてきました。2025年5月までにJAバンク全国約6,000店舗で全機器の移行が完了し、約20,000台の窓口端末で利用されています。

今後もBIPROGYは、金融機関の顧客接点強化やエンゲージメント向上の実現に向けて取り組んでいきます。

【JAバンクの新営業店システム開発背景】

デジタル化が急速に進展する中、JAバンクにおける組合員・利用者のニーズも多様化し、リアルだけではなく、時間や場所を選ばないデジタルでの取り引きや相談のニーズも高まっています。そのため、JAバンクは、リアルとデジタルチャネルを組み合わせた組合員・利用者との接点構築およびその実現に向けたデジタルインフラの開発に取り組んでいます。

その中で、BIPROGYは農林中央金庫および農中情報システムと共に、JAバンクの事務効率化と顧客利便性向上に向けた新営業店システムの開発を進めてきました。

【JAバンクの新営業店システム概要】

本システムは、JAバンクの事務効率化と顧客利便性の向上を目指し、BIPROGYが提供する、次世代営業店システム「BANK_FIT-NE」と営業店業務支援システム「SmileBranch」をベースとして構築しています。

店舗ごとに順次稼働し2025年5月に全店で窓口端末での利用を開始しており、全国のJAバンク約6,000店舗、約20,000台で利用されています。なお、端末機器や周辺機器などはマルチベンダーの複数機種*に対応しています。

* 窓口端末機4ベンダー2機種、現金処理機2ベンダー7機種、オープン出納機3ベンダーの製品ラインアップから選択 など

主な機能

- ・ オープン出納機のオンライン化による現金管理の効率化・堅確化
- ・ 生体認証の導入（オペレーターカードの廃止）による職員認証の厳格化
- ・ 営業店タブレットによる顧客利便性向上・職員の入力負荷軽減

店舗事務効率化により確保した時間を活用して、これまで以上に組合員・利用者寄り添うことで、相談や提案業務のさらなる充実が可能となります。

【今後の展開】

BIPROGYは、農林中央金庫および農中情報システムと共に、JAバンクの営業店システムの段階的な機能拡充を行っていきます。

また、BIPROGYは、金融機関の顧客接点強化やエンゲージメント向上の実現に向けて、今後も営業店ソリューションの機能追加や他の金融機関への展開を進めていきます。

以上

■JAバンクについて

「JAバンク」とは、全国に民間最大級の店舗網を展開している、JA（農協）・JA 信農連・農林中央金庫（JAバンク会員）により構成された、実質的にひとつの金融機関として機能するグループの名称です。JAバンク会員数（信用事業を行う専門農協を含む）は、2025年4月1日現在、JA（農協）496、JA 信農連 32、農林中央金庫の合計 529 となっています。

<https://www.jabank.org/>

注1：次世代営業店システム「BANK_FIT-NE」

顧客フロントラインの強化と営業店業務の抜本的な BPR を推進するための営業店ソリューションです。金融機関全体の事務コスト、人件費の削減、GRC（ガバナンス、リスク管理、コンプライアンス）の強化、営業店事務の厳正化・省力化、顧客サービスの向上、汎用パソコンや汎用キーボードの採用による投資抑制効果など、利用金融機関で多くの実績を上げています。

<https://www.biprogy.com/solution/service/bankfit.html>

注2：営業店業務支援システム「SmileBranch」

お客さまの利便性を向上させ、対話型接客を行うことで、お客さまと職員を「笑顔」にする仕組みです。タブレットを活用して、来店されたお客さまの伝票をなくすことで、窓口職員の事務処理をなくし、役席者による検証を不要にすることを目指しています。

これまで事務作業に費やしてきた時間は、お客さまとの対話や提案を行うための時間となり、窓口職員は、本業である金融サービスの提供に専念することができます。

<https://www.biprogy.com/solution/service/smilebranch.html>

※BANK_FIT-NE と SmileBranch は、BIPROGY の登録商標です。

※その他記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

※掲載の情報は、発表日現在のものです。その後予告なしに変更される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

<本ニュースリリースに関するお問い合わせ>

https://www.biprogy.com/newsrelease_contact/

BIPROGYグループの「経営方針（2024-2026）」

「持続性のある事業ポートフォリオ確立による企業価値の向上」、「経営資源配分の最適化」、「グループ経営基盤の強化」の3つの基本方針を基軸に、「コア事業」と「成長事業」の両輪で事業拡大を図ります。

コア事業	成長事業
<p style="text-align: center;">集中と選択により強みのある領域を確立し 提供価値と収益性を高める</p> <ul style="list-style-type: none">・注力領域の明確化により強みある領域の確立・開発生産性・安定性の向上・サービス型ビジネスの拡大 <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;">ファイナンシャルリテールエネルギー</div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;">モビリティOTインフラ</div>	<p style="text-align: center;">積極的な投資により提供価値を高め 新たな収益基盤を確立する</p> <ul style="list-style-type: none">・新たなサービス領域の獲得と成長市場におけるシェア獲得・社会課題を解決する社会DX事業の共創・展開の加速・ASEAN主要国でのビジネス展開 <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;">市場開発事業開発</div> <div style="display: flex; justify-content: center; margin-top: 10px;">グローバル</div>

【コア事業での取り組み】

BIPROGY グループが経営方針（2024-2026）で掲げるコア事業戦略として、五つの注力領域を定め、経営資源の集中により高い価値提供を目指します。本ニュースリリースの事業は、「ファイナンシャル領域」における取り組みと位置付けています。

BIPROGY グループは、多くのステークホルダーとの共創を通じて、地域経済の活性化を支援し、持続可能な社会の実現を目指します。

※BIPROGY グループ経営方針（2024-2026）

<https://www.biprogy.com/pdf/com/managementpolicy2024-26.pdf>