

## 2021年8月24日 記者会見 質疑応答

発表内容：株式会社京葉銀行との戦略的な業務提携について

日時：2021年8月24日（火）16時30分～17時15分

場所：野村コンファレンスプラザ日本橋

発表者：京葉銀行取締役頭取 熊谷 俊行、りそな HD 取締役兼代表執行役社長 南昌宏

### 【質疑応答】

Q.1 京葉銀行でりそなグループアプリを導入することだが、京葉銀行の既存アプリはどのようなのか。またりそなグループアプリの導入時期はいつ頃か

A.1 《京葉銀行 熊谷頭取》

我々が現在提供しているアプリをご利用頂いているお客さまもいらっしゃいますので、しばらくは並行して提供することが現実的と考えています。りそなグループアプリの導入時期は、決定次第公表いたします。

Q.2 京葉銀行の既存アプリと並行してでもりそなグループアプリを導入する理由は何か

A.2 《京葉銀行 熊谷頭取》

りそなグループアプリは使いやすさとともに、安全・安心で、お客さまから高い支持を得られていることは周知の事実です。我々も地域金融機関として、サービス向上に努めてきましたが、大きな環境変化のなかで、さらにお客さまにご支持いただけるようなコンテンツを提供したいと考えています。またアプリ自体の話ではありませんが、南社長のリテールやDXに対する考え方に非常に共鳴をすることが多く、総合的な観点から今回の提携に至りました。

Q.3 資本提携はないのか、今後の可能性は

A.3 《京葉銀行 熊谷頭取》

資本提携は考えていません。将来的なことを全否定するつもりはありませんが、今のところ全く考えていません。

《りそな HD 南社長》

地域金融機関の提携というと、これまで資本提携やシステム統合が中心でしたが、テクノロジーが進化し、APIの活用などを含め選択肢は広がっているものと考えています。今回もAPIを活用したデジタル分野での提携を中核としつつ、さらに、千葉・東京及び埼玉など地続きでの情報をリアルサイドでいかにして収益化していくのか。ネットとリアルの融合という点で、新しいチャレンジだと考えています。京葉銀行と共に新しい提携のあり方について、しっかりと形を作っていきたいと思います。

Q.4 他行の提携やアライアンスとの違いは

A.4 《京葉銀行 熊谷頭取》

他行の連携について申し上げることはありません。我々のお客さま、地域の皆さまに対し、より良いサービスを提供するために、今回の提携が必要と判断しています。

《りそな HD 南社長》

我々の提携における基本的な考え方は、オープンでwin-winであることがベースです。また、提携する地域金融機関はもとより、その先にいらっしゃるお客さまに対して、いかに新しい価値を提供できるかという点を重視しながら、今後の提携を考えていきたいと思っています。

Q. 5 提携は、いつ頃から話し合いを進めてきたか。

A. 5 《京葉銀行 熊谷頭取》

きっかけは数年前、私が第二地銀協会の会長をしている時にりそなHDの東会長と同席する機会があり、南社長をご紹介いただきました。南社長と色々な情報交換をする中で、強いシンパシーを感じたことが、提携の経緯です。

《りそな HD 南社長》

具体的には、今年の1月くらいから協議を進めてきました。

Q. 6 アプリの提供でりそなが得るメリットは何か、またソリューション分野での提携とは具体的に何か

A. 6 《りそな HD 南社長》

現状、りそなグループアプリのダウンロード数は410万DLとなっていますが、デジタル化時代に、プラットフォームビジネスの価値をさらに高めていくためには、まず、より多くのお客さまにご利用いただける環境を早期に整えていくことが戦略上重要であると考えています。今回の提携は、こうした基本的考え方に基づくものです。

次にソリューション分野ですが、具体的にはM&Aやビジネスマッチングなど、首都圏という肥沃なマーケットにおいて、両行が持つ質の高い情報を相互に活用しながら、お客さまに従来以上の価値を提供するとともに、両行の収益機会のさらなる拡大を目指すものです。

《京葉銀行 熊谷頭取》

DXを考えていくうえでのツールの一つとして、アプリがありますが、お客さまのUIUXは非常に大きなファクターであると考えています。お客さまの体験、経験がこれからのビジネスにおいて大きなテーマの一つになってきますが、アプリが今後、銀行業務の中に占める割合はますます高くなっていくと考えています。次にソリューション分野ですが、全国の中でも人口が増えている首都圏において、お客さま同士の情報交換やビジネスマッチング等、お互いの持っている基盤を活用することで、お客さまのビジネス拡大への貢献が可能と考えています。

Q. 7 りそなHDは横浜銀行にファンドラップを提供しているが、京葉銀行にも金融商品を提供するのか

A. 7 《京葉銀行 熊谷頭取》

ニュースリリースに記入されていませんが、金融商品についても協議していきたいと考えます。その金融商品の一つとして、ファンドラップも協議していきたいと考えます。

《りそな HD 南社長》

年金運用などで培ってきた安定運用をベースとするファンドラップについては、銀行のお客さまにとって、非常に価値ある商品であると考えています。こうした価値をご理解いただいたうえで、是非導入いただければと考えています。

Q. 8 データ分析は、例えば京葉銀行のお客さんのアプリ利用状況をりそなHDで分析するとか、あるいはその逆の連携があるのか。またそのデータ分析を通じて、具体的にどんなことができるのか

A. 8 《りそな HD 南社長》

データの利活用については、個人情報保護法に基づいて丁寧に対応する必要があります。ただ、ビッグデータとしても、大きな価値や魅力があるものと考えています。我々は2018年2月からりそなグループアプリをお客さまに提供していますが、デジタルデータは広範囲・高頻度・リアルタイムという点で、リアルサイドの情報とは異なるタイプの情報です。こうした情報を活用す

ることで、少しずつですが、お客さまの実像に近づいているものと考えています。今後は、予測精度の向上を通じて、お客さまに価値あるご提案を行うとともに、セールス力のさらなる向上に繋げていきたいと考えています。例えば、今までは誰が住宅ローンを検討しているかは非常に分かりにくく、不動産会社等からの情報を通じて融資するのが基本的な流れでしたが、今ではデータを分析することで住宅ローンを検討しているのではないかとというお客さまがはっきりと分かってきています。これはビジネスの変化を生み出すことができ、ネットとリアルとの融合に繋がっていきます。お客さまの顧客体験を変えて、新しい価値の提供に繋がっていくものと考えています。

《京葉銀行 熊谷頭取》

我々もお客さまの金融行動分析を通じて、ニーズにしっかりとフィットしていくことを目指しています。お客さまの金融ニーズは非常に高度化・複雑化していますので、その分析というのは従来にも増して困難になっています。金融行動の分析を通じて、お客さまとの取引が少しでも厚くなっていくように努力していきたいと考えています。

Q. 9 今回の提携におけるりそなHDのメリットは何か。

A. 9 《りそな HD 南社長》

千葉県内における京葉銀行のシェアやお客さま基盤などは、とても魅力的だと考えています。デジタル分野では、アプリを通じて京葉銀行のお客さまと接点を持つことができること、ソリューション分野では、千葉・東京・埼玉・神奈川など県境を超えて質の高い情報をやりとりできることに大きな価値を感じています。Face to Face とデジタルの融合の中で、こうした質の高い情報をいかに収益化していくかが重要なポイントであると考えています。

Q. 10 京葉銀行はりそなグループアプリの導入で、ダウンロード数についてどのくらいの増加を見込んでいるのか

A. 10 《京葉銀行 熊谷頭取》

取引頂いているお客さまは約 180 万人で、そのうちアプリをご利用頂いているお客さまは現状約 10%。現時点で明確な目標数字を言うことはできませんが、約 20%などに伸ばしていきたいと考えています。

Q. 11 りそなHDは今後も他の金融機関と提携を行うのか

A. 11 《りそな HD 南社長》

他社との提携についての考え方は、オープンで win-win であることが基本です。我々の考えにご理解を頂ける金融機関があれば、色々なお話をさせていただきたいと考えています。

Q. 12 店舗の共同利用は行うのか

A. 12 《りそな HD 南社長》

店舗の共同利用が大きな効果を生むためには、事務・システムの共通化がポイントになると思います。今回の提携では、事務・システム統合を想定していないことから、店舗の共同利用については、現時点では想定していません。

Q. 13 提携後、注力したい分野を順位付けしてほしい

A. 13 《京葉銀行 熊谷頭取》

順位付けは困難ですが、シンジケートローンなどを一緒に取り組みながら両社 5 年累計で 100 億

円程度を目指していきたいと考えております。

《りそな HD 南社長》

デジタル分野については、コストダウン効果も相当程度あります。具体的なことを言うには早いと考えますが、本格的な提携が開始されて以降、両社 5 年累計で 100 億円程度を目指していきたいと考えています。

Q.14 キャッシュレスについて、何か実施することはないか

A.14 《りそな HD 南社長》

我々はりそなキャッシュレス・プラットフォームやデビットカード等の提供を通じて、これまでキャッシュレス分野に注力してきました。具体的な話はまだしておりませんが、今後しっかりと協議していきたいと考えています。

Q.15 りそなも千葉県内に支店があるが、顧客がバッティングした時はどうするのか

A.15 《りそな HD 南社長》

我々も一生懸命頑張っていますが、千葉県内におけるシェアはあまり大きくありません。千葉県は広大なマーケットが広がっていると理解していますので、京葉銀行の力も借りて相乗効果を出したいと考えております。

Q.16 千葉県を基盤とする京葉銀行が、東京や埼玉に強みのあるりそなを生かす考えはあるか

A.16 《京葉銀行 熊谷頭取》

千葉県は非常に産業構造が豊かで、農業、商業、漁業、それぞれのバランスもよくポテンシャルの高い県だと認識しています。千葉県のお客さまの中には、東京、埼玉に限らず、商圏の拡大を図りたいというお考えの方もたくさんおられます。そういう方々に対し、しっかりとメリットを感じて頂けるよう今回の提携を活かしたいと考えています。そして、今後も取引をしていきたいと感じていただけるような銀行にしていきたいと考えています。

Q.17 1 月から協議をしていたとのことだが、その中で資本提携という選択肢は全くなかったのか。資本を入れずに、業務提携という形をとった理由は何か

A.17 《京葉銀行 熊谷頭取》

資本提携をするという考えは全く持っていません。現在は、資本提携やシステム統合を考えない新しい形での金融機関同士の連携が、お客さまへのサービス展開を考えた上で十分あり得ると考えています。我々は今後もその前提の中で、協議を進めていきたいと考えています。

《りそな HD 南社長》

変化の激しい時代で、スピードを重視するということも大きなメリットだと考えています。オープンで、しかも win-win という形でしっかりとした提携が組めるものと確信していますので、今回こういう発表に至っています。

Q.18 今回の業務提携を包括的ではなく、戦略的な業務提携とした意図は何か

A.18 《京葉銀行 熊谷頭取》

今回は、具体的に 3 つの分野での提携施策を掲げています。我々は、従来から地元千葉県の他の地域銀行と同じエリアだからこそできる業務連携をしています。これはそれぞれのテーマごとに提携をした方が、お客さまや地域のためになると考えているからです。そういう意味で、「包括的」ではなく「戦略的」との表題で提携をいたしました。

《りそな HD 南社長》

地域金融機関によって、こまごごとや強み・弱みは違うと考えています。包括的にすべてを提供するということではなく、どういう形の提携が、双方にとって最も提携効果を発揮できるかを確認しながら、多面的に提携していくモデルケースになると考えています。従って、今回はあえて「包括的」という言葉を使わずに、「戦略的」という言葉を使用しました。

Q.19 千葉銀行と武蔵野銀行、また千葉銀行と横浜銀行の連携など、首都圏で連合する動きが加速している中で、新しい連合が生まれたように見えるが、今後、他行も巻き込みながら連合を拡大して行くのか。

A.19 《りそな HD 南社長》

我々は提携にあたり、オープンでしかも win-win という前提を崩すことなくやっていきたいと考えています。先月公表した金融デジタルプラットフォームは、ご利用いただく金融機関の皆さまはもとより、機能提供をいただく銀行や異業種の方々ともしっかりと手を携えて、大きなネットワーク効果を生み出せるよう努力していきたいと考えています。そういう意味で、幅広く色々な方々とお話をさせて頂ければと考えています。

以 上