

2021年8月24日 記者会見 説明内容

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

1. りそな HD 説明内容

りそなグループの基本戦略

金融を取り巻く環境ですが、大きな転換点を迎えていると考えています。コロナ禍で少し見えにくくなっていますが、社会や産業構造が変化し、テクノロジーの進化を背景に、お客さまの金融行動そのものも大きく変化している状況にあります。また同時に見失ってはいけない2つの大きな流れがあると考えています。1つはDX、もう1つはSX（サステナビリティトランスフォーメーション）の大きな流れです。こうした中で、お客さまから支持していただくためには、世の中の変化にしっかりと適応しながら、我々自身が従来の発想にとらわれることなく、ビジネスの在り方を常に見直して行く必要があると考えています。既に中期経営計画の中でも公表しておりますが、今後の戦略の1つの柱として、共創型のプラットフォームの構築を掲げております。これはグループ内に閉じるのではなく、外に開き、地域金融機関の皆さんや異業種の方々が持つ、様々な知見やノウハウ、顧客基盤と繋がることで、新たな化学反応をおこしていこうという取り組みですが、こうした我々の考えにご賛同を頂き、京葉銀行と共に、デジタル分野を中心とする、より幅広い分野での提携という新しいチャレンジをスタートさせたいと考えています。

京葉銀行との戦略的業務提携

業務提携についての基本的な考え方ですが、提携は互いに win-win でなければ、中長期的な成功はないと考えています。この想いを京葉銀行と共有しながら、良い提携関係に発展させていきたいと考えています。次に提携の狙いですが、りそなグループはご案内の通り、首都圏・関西圏という2つのマザーマーケットを持つ金融グループです。一方、京葉銀行は、国内有数の経済規模を誇る千葉県において、非常に強固なリテール基盤を保持しており、今回の提携については、3つの効果が期待できると考えています。1つ目は、リアルとデジタルの融合を前提とする提携効果が期待できること。2つ目は、首都圏という肥沃なマーケットにおいて、千葉・東京・埼玉・神奈川という地続きのメリットを活かせること。そして3つ目が、両社が持つ顧客基盤、知見・ノウハウ・機能等の相互活用を通じて、お客さまに新たな価値を提供することが可能になるものと考えています。りそなホールディングスは、これまでも、デジタル分野での提携やファンドラップの提供など、さまざまな形態での連携を実施していますが、先ほど申し上げたとおり、今回の提携は、一つの限定した分野ではなく、複数の分野でのより広範な業務提携という点で、我々にとっても新しいモデルケースになると考えています。

三つの主要分野

本提携は、三つの主要分野で構成をされています。

1つ目がデジタル分野、2つ目がソリューション分野、そして3つ目が人財育成分野になっています。まずデジタル分野では、バンキングアプリを中心とする非対面ビジネスの強化やデジタルマーケティング、データ分析、データビジネスのほか、業務面での効率化等も見据えた、いわゆるDX分野での提携です。2018年2月からりそなグループで提供を開始したりりそなグループアプリは、足元で410万のダウンロードを突破し、顧客接点としては、ATMを超え、現在、最も利用頻度が高いチャンネルに成長しております。本件については、近日中にも、両行で導入に向けた共同研究会を立ち上げる予定としております。2つ目のソリューション分野では、①事業承継、②M&Aの相互紹介、③シンジケートローン組成における連携、④ビジネスマッチング分野での相互紹介、⑤信託・不動産関連業務、⑥資産運用業務での連携など、法人・個人を問わず、様々なソリューション連携を視野に入れております。こうしたリアル側での連携は、冒頭申し上げた通りSXへの取り組みにも繋がるものと考えています。例えば、製造業のお客さまが、これまでよりも環境負荷が低い工場に建て替える際に発生する設備資金ニーズに対して、共同でシンジケートローンを組成してお応えするといったようなケースも想定しております。そして3つ目は人財面ですが、変化の時代に最も重要なのはやはり人財だと考えています。人財育成分野では、①両社社員のスキルやモチベーションアップに向けた連携、②連携施策の推進に向けた人財交流のほか、DX、法人ソリューション、プライベートバンキング、信託ソリューション分野での幅広い人財交流なども協調して取り組んでいきたいと思っております。

最後になりますが、今後も、本提携の理念に沿った取り組みについては、引き続き幅広い分野で協議を重ねていきたいと思っております。京葉銀行とりそなグループは、今後もそれぞれが独立した金融機関として業務を展開しつつ、協働分野における緊密な連携を通じて、お客さまに新しい価値を提供するとともに、両社の企業価値の更なる向上を目指して行きたいと考えています。

2. 京葉銀行 説明内容

経緯・目的

現在の社会構造の変化やデジタル化の進展などを背景に、金融に対するお客さまのニーズや行動様式は多様化・高度化しており、こうした課題にいかに対応していくかということが、今回の提携の根底にあります。同時にこうした課題の対応については、全ての取り組みを自前で対応するのではなく、お客さまや社会のニーズの高まりとサービス提供のタイミング、クオリティのバランスを的確に捉えて分野ごとの外部連携を積極的に活用することが当行にとって重要であると考えています。その中でも2つのテーマで、他行や異業種とのオープンイノベーションによって連携していく必要性を強く認識しております。1つ目は安心・安全で利便性の高いお客さまサービスの拡充と業務の効率化による生産性の向上を図るため、デジタルを活用したDXの推進に取り組むことでもあります。そしてもう一つはESGやSDGsへの関心の高まりを踏まえた持続可能な地域社会・経済を実現するため、お客さまに寄り添い課題解決に向けたソリューションの提供と実行支援に取り組むことでもあります。

りそなホールディングスとの戦略的業務提携

先ほど南社長の説明でも触れられていましたが、デジタルとサステナビリティは、京葉銀行が現在推進中の中期経営計画においても大変重要なテーマであり、地域金融機関として大変共感しております。こうした経緯とご縁があって、りそなホールディングスと協力してデジタル分野を中心に情報と

ノウハウを相互に活用し、両社が得意とするリテール業務を展開していくことが地域の皆様の期待に応え、引いては両社の持続的な成長に資するとの考えで一致し、今般業務提携について合意致しました。両社ともに地域密着のリテール業務を得意とする金融機関であり、中小企業融資比率や住宅ローン比率といった貸出金ポートフォリオに類似性があることから顧客サービスの面で双方のお客さまにメリットがあるものと考えています。また、隣接する営業基盤を生かして地域のお客さまの課題とともに取り組める意義も大変大きいと認識しています。

提携内容

具体的な提携内容は、デジタル分野、ソリューション分野、それらを支える人財育成分野の3点であり、それぞれ提携施策を掲げております。デジタル分野につきましては当行がりそなグループアプリのプラットフォームを当行アプリの基盤として導入すべく、今回協議を開始します。お客さまの利便性向上に向け、新たなデジタルバンキングサービスの提供など多様なサービス展開に結び付けていきたいと考えております。このほか、デジタルマーケティング、データ分析、データビジネス、そして業務効率化などのテーマで提携施策を展開して行く予定でおります。ソリューション分野については社会の課題やお客さまの個別の課題に対して両社のリソースとノウハウを連携して活用します。M&Aや事業承継案件の相互紹介、シンジケートローン案件の共同組成、ビジネスマッチングなどを想定しております。両社の主要マーケットである千葉・東京・埼玉は環状道路の発展などに、より一層のつながりを見せており、従来の地域を超えた首都圏地域連合ならではの事業展開など地域のお客さまの課題に共に取り組んでいきたいと考えています。そしてこれらと同時にデジタル、ソリューション分野を中心とした人財交流を行ない、人財育成に繋げていきます。例えばですが、地方創生をテーマに両社の独自性ある取り組みを紹介しあうこともお互いに得るものがあるのではないかと考えています。

結びになりますが、今後もそれぞれが独立した金融機関として業務を展開しつつ、りそなホールディングスと京葉銀行双方のお客さまにとってメリットのある提携になるよう、内容の充実を図ってまいります。同時に本日申し上げた提携施策以外にも両社がお客さま起点で考えることを通じて、より良いサービスの提供を目指してまいりますと考えています。