

2024年2月7日 記者会見 説明内容

発表内容：十六フィナンシャルグループとりそなホールディングスのリテール分野における戦略的業務提携について

日 時：2024年2月7日（水）15時20分～16時00分

場 所：十六銀行名古屋ビル

発表者：十六フィナンシャルグループ 代表取締役社長 池田 直樹

りそなホールディングス 取締役兼代表執行役社長兼グループCEO 南 昌宏

1. 十六フィナンシャルグループ 説明内容

皆さん、本日はお忙しい中、お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。本日、株式会社りそなホールディングス（以下、「HD」）と業務提携に関する協定書を締結しました。業務提携の経緯、目的、内容につきまして、ご説明させていただきます。

まず、十六フィナンシャルグループ（以下、「十六FG」）は2023年4月より長期ビジョン「16Vision-10」をスタートし、お客さま・地域の成長と豊かさの実現というパーパスを原動力として、サステナブル社会的価値の創出とグロース経済的価値の創出を実現し、地域社会のフロントランナーとして一歩先を行き、いつも地域の力になる地域総合金融サービスグループを目指しています。本年4月にスタートした第二次中期経営計画は、長期ビジョンの前半5カ年を計画期間としてファーストステージと位置付けています。

十年後のなりたい姿からバックキャストで描いたトランスフォーメーション戦略、ヒューマンイノベーション戦略、マーケットインアプローチ戦略、地域プロデュース戦略の四つの基本戦略を全社的な取り組みとして推進していくことで、長期ビジョンの実現を目指しています。

十六FGはこれまで独自の成長戦略としてご覧のような異業種の皆様との協業・合弁により事業領域の拡大を目指してきました。地域のお客さまが抱える課題解決に向け、業界各分野のトップクラスの会社とパートナーとして協業することで、迅速かつ質の高いサービスを提供できる体制を構築しています。

今回りそなグループとの新たな協業より、これまで取り組んできた事業領域の拡大に加え、銀行のコアビジネスの深化に一層取り組むことで、お客さま、地域の成長と豊かさの実現を目指していきます。

本提携の経緯は、十六FGがりそなグループの長期ビジョンの「リテール No.1」の取り組みに共感し私が回を重ねて南社長とお話をする中で、お互い有益かつ強力なパートナーになり得ると考えたからでございます。特に銀行のリテール分野において優れたソリューションを保有するりそなグループから、商品・サービスの提供を受け、十六FGの営業エリアである岐阜県、愛知県のお客さまに、これまで当地域にはなかった商品・サービスを、十六FGを通じて提供することは、りそなグループと十六FGの2社のWin-Winにとどまらず、当地域のお客さまを含めた、いわゆる三方良しになるものと考えています。また、今後金利のある世界へと環境が変化していくことを踏まえ、十六FGの中核である十六銀行のコアビジネスの深化にも一層取り組んでいくことが重要であり、本提携を十六銀行のリテール戦略の柱として推し進めていきます。

次に提携の内容のうち、現在具体的に準備を進めているバンキングアプリとファンドラップについてお話をいたします。りそなグループアプリと同じ機能のバンキングアプリを、来年2025年の春のリリースを目指して準備を進めています。りそなグループアプリは、サービスインから約5年で900万ダウンロード(グループ外含む)を突破するほど多くのお客さまから指示されており、導入以降、安定的に稼働しておられます。十六銀行は、基幹システムを共同化しているめぶきFGや百十四銀行においても導入実績もあることから、スピーディーに当地域のお客さまにも提供できるものと考えています。ファンドラップにつきましては、りそなファンドラップを本年2024年秋にリリースする予定であります。お客さまの資産形成サポートへの取り組み

を充実することを目的に十六銀行を通じて当地域に幅広く提供したいと考えています。

最後になりますが、今後もりそなグループの得意分野であるデジタル領域や各種ソリューション等、様々な分野でスピード感を持って協調して行く予定です。対等なビジネスパートナーとして提携効果を高め、両者の企業価値の向上に取り組んでいきます。

2. りそなホールディングス 説明内容

十六FGに続いて、りそなHDからも本業務提携についてご説明をさせていただきます。

まず、金融を取り巻く事業環境は大きな転換点を迎えています。こうした中、りそなグループは昨年5月、新中期経営計画を公表し、その中で「金融+で、未来をプラスに。」というパーパスのもと、これまでの金融サービスの枠組みに留まらない新たな価値創造の追求を目指しています。

そして、長期ビジョンとして掲げている「リテール No. 1」の実現をより確かなものとするために、大きく二つの柱（二つのエンジン）が不可欠だと認識しています。一つは自らの構造改革。コーポレートトランスフォーメーションを通じたりそなグループのオーガニックな成長。それからもう一つは、インオーガニックな成長ですが、具体的には地域金融機関の皆さまや異業種の方々との戦略的な提携、それから様々な繋がりを通じた新たな成長機会の追求を加速させていきたいと考えています。

今回の提携につきましては、このインオーガニック戦略の一環でありまして首都圏、それから関西圏をマザーマーケットとするりそなグループと、中京圏最大の地域金融機関である十六FGが、リアルとデジタル両面で幅広い提携関係を構築できることに高い戦略性と大きな可能性を感じています。これがまさに本提携の意義でもあると考えています。

提携の戦略については、以前から申し上げている通りではありますが、Win-Win の関係が前提であると考えています。こうした思いを池田社長はじめ、十六FGの皆さんとしっかり共有しながら、スピード感を持って競争力のある提携関係に発展させていきたいと考えています。十六FGとりそなグループの双方の顧客基盤、をベースに、競争力のある商品・サービス機能、ソリューション、情報、そこにリアルとデジタルの融合を掛け合わせることで、より多くのお客さまに新たな顧客体験とこれまでにない価値の提供を目指していきます。

本提携は具体的に三つの主要分野で構成されています。1つ目は「デジタル分野」、2つ目は「リアルを中心とする法人個人の分野」、それから3つ目は「人財育成の分野」です。

まず、デジタル分野につきましては、すでに900万ダウンロードを突破したバンキングアプリを中心とする非対面ビジネスの強化、それからデジタルマーケティング、データの利活用に加えて、業務プロセスの効率化等も見据えた、いわゆるDX分野で提携していきたいと考えています。

2つ目は、リアルを中心とする法人・個人分野での幅広い連携です。中京圏を中心に地続きのメリットを最大限に活かしていきたいと考えています。具体的には、事業承継やM&A、シンジケートローンの組成における連携、それからビジネスマッチング分野や我々が得意としている信託・不動産関連業務、さらには資産運用業務など幅広い分野を視野に入れているところです。

3つ目は人財面での連携ということで、DX分野はもとより、法人・個人営業、それからプライベートバンキング、信託ソリューション分野など幅広い人財交流を検討していきたいと考えています。

最後になりますが、本提携の理念に沿って、幅広い分野で協議を進めていきたいと考えています。十六FGとりそなHDは、今後もそれぞれ独立した金融機関として業務を展開しつつ、共同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共に両者の企業価値の更なる向上を目指していきたいと考えています。

以上