

2025 年 4 月 7 日 記者会見 説明内容

発表内容：「じゅうろくアプリ」のサービス提供開始について

日 時：2025 年 4 月 7 日（月）11 時 00 分～12 時 00 分

場 所：十六銀行本店

発 表 者：十六銀行	取締役専務執行役員	所 孝一
りそなホールディングス	執行役兼グループ CIO	川邊 秀文

十六銀行	常務執行役員 DX 部長	浅井 裕貴
十六銀行	リテール営業部長	後藤 武史

F i n B A S E	代表取締役社長	新槇 祐輔
F i n B A S E	戦略営業部長	松谷 隆臣

1. 十六銀行 挨拶（取締役専務執行役員 所 孝一）

本日は大変お忙しい中、「じゅうろくアプリ」リリース記者会見に、お集まりいただきまして誠にありがとうございます。また日頃は、報道関係の皆さまには、私ども、十六フィナンシャルグループ（以下、十六 FG）を大変お引き立て賜りありがとうございます。重ねて御礼を申し上げます。そして本日は「じゅうろくアプリ」のリリースにあたり、りそなホールディングス以下、りそな HD）から川邊執行役を初め関係者の皆さま方にも東京よりお越しいただきまして、どうもありがとうございます。

はじめに、本日よりりそな HD とともに会見をさせていただいている理由からお話をさせていただきます。昨年の 2 月 7 日に、私ども、十六 FG とりそな HD とでリテール分野における戦略的業務提携を締結させていただきました。「リテール No. 1」を長期ビジョンに掲げる、りそな HD の経営理念やビジョンに共感しており、リアル・デジタルの両面で情報やノウハウを相互に活用してお客さまや地域に貢献すること、また持続的な成長を目指すことを目的に提携しました。業務提携では様々なワーキンググループが立ち上がっており、例えば広域のビジネスマッチングやシンジケートローン、不動産ビジネス等では既に多くの施策に取り組んでいます。

昨年 11 月 18 日に協業の第 1 弾として、「十六銀行ファンドラップ」をリリースさせていただきました。証券会社で提供されるファンドラップとは異なりまして、銀行が提供するファンドラップは、投資経験が少ないお客さまにとっても比較的始めやすく、りそな銀行のお客さまにも大変好評だという様々なデータをいただきました。それに基づいて私どももリリースをさせていただきましたところ、お客さまからは大変ご好評いただき、11 月 18 日の販売開始後、3 ヶ月で 150 億円を超える販売実績となりました。10 年後に残高目標 1000 億円を掲げており、今年度も引き続きファンドラップに注力し、お客さまにご案内していきたいと考えています。

本日の「じゅうろくアプリ」は、りそな HD との協業第 2 弾の取り組みとなります。お客さまの生活スタイルの多様化に合わせ、金融機関のチャネルも変化させていかなければなりません。私が入行した昭和 61 年頃は、キャッシュディスプレイからちょうど ATM に切り替わる時代でした。その後インターネットバンキングが登場し、現在はスマホアプリが隆盛を極める時代となり、ご利用いただくチャネルをお客さまが選択する時代です。従来のリアル店舗に加えて、「じゅうろくアプリ」を活用いただくことで、いつでもどこでも簡単に繋がり、便利で快適にお使いいただける新しい価値の提供や、お客さまごとに最適なご提案をお届けする環境作りが可能となり、お客さまから選んでいただける銀行となることができると思っています。ストアの評価が 4.6 と、国内銀行アプリで最も高い評価を得ている、りそなグループアプリをベースに、十六銀行仕様として開発を進め、本日のリリースに至りました。

CM では女優の福地桃子さんとマスコットキャラクターのアプリスが登場し、キャッチコピーを「ポケットにいつも銀行を。」としています。今回のアプリはいつでもどこでも簡単・便利にお手持ちのスマートフォンで、振込や残高照会、また定期預金や外貨預金の申込等をはじめ、将来的には銀行の窓口のほとんどの取引ができるようになるということで、便利なデジタルでの金融サービスを提供します。この「じゅうろくアプリ」によるコミュニケーションを通じまして、時間や場所にとらわれない快適な銀行取引を行っていただく一方で、今のリアル店舗におきましては対面でライフプランや、相続または贈与といった、より深いコンサルティングを落ち着いてご提供できるということになります。後ほど弊社常務の浅井より機能についてご説明させていただきますが、金利ある世界になり、現在のネットバンクがそうでありますように、使い勝手が良くて快適で便利な環境の提供ができると、お客さまの利用回数が増えていき、ひいては資金が集まり、安定した預金の調達にも繋がっていくと考えています。これらを踏まえまして、当行では初年度 50 万ユーザーの獲得、5 年間で 100 万ユーザーの獲得を目指し、対面・非対面の両面の施策に取り組んでいきたいと考えています。

今後も、りそな HD との連携を通じてリテール戦略を強化し、お客さま・地域の成長と豊かさの実現を目指し、十六銀行は、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の中核企業として、お客さまへのサービス向上と事業競争力の強化に努めていきますので、引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

2. りそなホールディングス 挨拶（執行役兼グループ CD10 川邊 秀文）

りそな HD の川邊でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。ご多用のところ、ご参集いただきまして誠にありがとうございます。十六 FG とは昨年 2 月 7 日に締結しましたリテール分野における戦略的業務提携に基づいて、幅広い取り組みを進めています。同年 11 月 18 日、十六銀行が弊社の信託代理店としてりそな銀行のファンドラップを取り扱う形で十六銀行ファンドラップの提供を開始しました。

今回は、共同で開発を進めてきました「じゅうろくアプリ」を協業第 2 弾として本日リリースさせていただきました。「じゅうろくアプリ」につきましては、りそなグループが 2018 年 2 月にリリースしたりそなグループアプリがベースになっております。現在ご利用いただいているお客さまから高く評価いただいておりますので、そこで実現している、いわゆる UI・UX、お客さまのユーザーインターフェースを最大限に生かしつつ、十六銀行の熱い思いをしっかりと載せて開発をここまで進めてきました。この結果として、十六銀行のお客さまに簡単・便利にご利用いただけるアプリとして自信を持ってリリースできるものとなっています。

弊社のりそなグループアプリは、足元では 900 万ダウンロードを突破しており、ますます多くのお客さまに選ばれるアプリとして成長を続けています。このアプリのリリース当初からの考え方として三つ掲げています。一つ目は銀行といつでもどこでも簡単に繋がる点、二つ目は気づきや発見などお客さまに新しい価値を提供するという点、三つ目はお客さまごとに最適なご提案をパーソナライズしてお届けする点、この三つを、バンキングアプリの提供価値としてお届けしています。今回リリースした「じゅうろくアプリ」についても、これまでのりそなグループアプリと同様に、我々が考えるアプリの基本的価値をしっかりと重視しながら、本日以降ご利用いただくお客さまの数の拡大に合わせて、機能追加・改善を順次実施していくことを通じて、十六銀行のお客さまへの提供価値を高めていきたいと考えています。

デジタルサービスの進化が個人の暮らし・生活の利便性に直結する現在においては、金融サービスをご利用いただくお客さまにとって、我々の提供するアプリケーションは必需品だと考えています。そのような観点からも、十六銀行さまのお客さまに日常的にご利用いただけるアプリケーションを目指して、今後も品質向上に向けた取り組みを我々としても力強く行っていきたいと考えています。

本日の「じゅうろくアプリ」リリース以降も引き続き、リテール分野における戦略的業務提携

の拡大に向けて、両社の取り組みを加速していきたいと考えています。今後ともどうぞよろしくお願いします。

3. 商品説明

担当部署による商品説明の会見録は省略させていただきます。

以 上