

2025 年 4 月 7 日 記者会見 質疑応答

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 CDIO 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

【質疑応答】

Q 1. 金利のある世界において預金獲得の重要性が高まる中、後発でのアプリ導入についてどう考えるか。ネット銀行との競争を意識しているのか。

A 1. （十六銀行 所専務）従来はインターネットバンキング「じゅうろくダイレクト」を提供していた。リニューアルを考える中でりそなグループのアプリの導入に至った。金利のある世界において預金獲得は重要。アプリを導入することで預金量が増えるというデータがある。快適・便利な環境を提供し、使い勝手の良いサービス・料金設定により振込件数も増えていく。アプリに期待を抱いており、ユーザーを増やしていきたい。

Q 2. 初年度 50 万 DL、5 年間で 100 万 DL を目指す上で、県外への取り組みを考えているか。

A 2. （十六銀行 所専務）岐阜県の人口は 200 万人弱。普通預金のお客さまは岐阜・愛知で約 200 万人。その半分の方にはアプリを利用いただきたいと考えている。りそなグループも普通預金を利用されているお客さまの半数程度の方に利用されている。

Q 3. 提携の第 2 弾としてアプリを選ばれた理由は。

A 3. （十六銀行 所専務）業務提携を締結した時にりそなグループのサービスの中で、ファンドラップ・アプリを導入したいと考えていた。システム開発等の時間軸を調整する中で、第 1 弾・第 2 弾という形になった。

（十六銀行 浅井常務）ファンドラップについては従来、商品を持ち合わせていなかったもので導入した。第 2 弾としてアプリを導入したことについて、りそなグループはリテール分野において様々な知見・企画力を持っている。他の地銀でも使われており、高い評価を受けている。アプリを導入することで預かり資産の取引や振込の件数が増える。これはりそなグループだけでなく、導入している他の地銀でも実証されている。優れたアプリと認識し、導入に至った。

Q 4. りそなグループのメリットは。

A 4. （りそなホールディングス 川邊執行役）共創型の経営戦略を掲げており、「金融デジタルプラットフォーム」を通じて他の金融機関にもアプリを提供している。アプリの開発は 1 社で行うよりユーザーを増やすことが肝と考えている。大きく商圈が重ならない十六フィナンシャルグループのお客さまの特性をアプリの UI/UX に活かすことができる。

Q 5. 今後更なる連携の実践をどのように考えているか。

A 5. (りそなホールディングス 川邊執行役) リアル、デジタル、人材交流の3つを提携分野と考えている。M&A やビジネスマッチング等は連携を進めている。人材交流に関しては、データサイエンス部門に十六銀行の人材を受け入れて、一緒にデータ分析を行っている。今後もメリットがある分野については、積極的に提携を広げていきたい。

Q 6. アプリとインターネットバンキングの振込手数料の違いは。

A 6. (十六銀行 所専務) 窓口・ATM 含めた手数料改定は検討中。まず、りそなグループの手数料体系に合わせて設定した。安価に設定することでお客さまにアプリを利用していただき、利便性を感じてもらいたい。

Q 7. 窓口の大半の手続きがアプリでできるようになるとは、いつどのような手続きができるようになるということか。

A 7. (十六銀行 所専務) 各手続きについて順次検討中。

(十六銀行 浅井常務) 本日のリリース段階では基本的な銀行取引ができるようになっている。変更手続きは夏に追加予定。投資信託は現在、残高照会のみだが、売買は秋ごろに追加予定。りそなグループがアプリで実装されている機能については、1 年程度で追いつきたい。十六銀行のコアなお客さまが満足していただけるような機能も追加していきたい。りそなグループのアプリは常に進化し続けている。「じゅうろくアプリ」についても常に進化させていけるような、アジャイル開発で必要なものをスピーディに導入していく体制を構築しようとしている。

Q 8. アプリの開発にあたり、若手社員を中心としたワークショップの声が活かされているか。

A 8. (十六銀行 浅井常務) 若手社員がプロジェクトに多数参加している。「どういう機能から追加していくべきか。」等を考えている。営業推進でも、若手社員の声が取り入れられている。ATM に来られたお客さまに丁寧に説明し、初めてアクティブユーザーになる。全店、案内を行う場所を既に確保できている、また、各拠点で若手社員のアンバサダーを設定し、キャンペーンや案内方法を考えてもらった。

Q 9. 店舗ごとの獲得目標は設けているか。

A 9. (十六銀行 所専務) 1 年目 50 万 DL に向けて、各店目標を設定している。

Q 10. 「じゅうろくアプリ」の独自機能はあるか。

A 10. (十六銀行 浅井常務) りそなグループアプリの良い機能から取り入れており、独自のものはない。

Q 1 1. どのようにユーザーを獲得していくのか。

A 1 1. (十六銀行 所専務)お客さまとの接点を重視。日頃の接点において案内していく。
ご来店の 80%が ATM 利用の目的であり、そのお客さまにもアプリを案内する。現在インターネットバンキング等を利用いただいているお客さまもアプリにシフトしてもらう。

以 上