

2026年5月1日 記者会見 質疑応答

発表内容：JR西日本とりそなグループによる資本業務提携について

日 時：2026年5月1日(金) 14時30分～15時30分

場 所：大阪ステーションホテル

発表者：西日本旅客鉄道株式会社 代表取締役社長 倉坂 昇治
株式会社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
株式会社関西みらい銀行 代表取締役社長 原藤 省吾

質疑応答

Q1. 2028年度を目途に立ち上げる合併会社について、出資比率はどのようになる予定か。

A1. (JR西日本 倉坂社長)

現時点の予定ですが、JR西日本が80%、りそなHDが20%という出資比率を想定しております。

Q2. 「おさいふWESTER」は、すでにあるWESTERアプリや既存の決済アプリと統合されるのか。

A2. (JR西日本 倉坂社長)

具体的な仕様については今後詰めてまいります。基本的には一体的にお使いいただける形を目指しています。現在、複数のアプリが存在しており、「使いにくい」「複雑だ」というご意見もいただいています。それらを統合し、りそなグループさまの優れたUI/UXの知見もお借りしながら、利便性の高い形へ進化させていきたいと考えています。

Q3. 中計における非鉄道事業の拡大やポートフォリオ変革の中での金融事業、決済事業の位置付けは。また、非鉄道事業の営業利益1,350億円の目標に対し、どれくらいの貢献を見込んでいるのか。

A3. (JR西日本 倉坂社長)

生活サービスおよびインフラソリューション領域の比率を現在の約4割から6割程度へ引き上げる考えの中で、本提携は非常に重要な取り組みと位置付けています。具体的な数値目標については、今後さらに協業内容を詰めていく必要があるため、現時点で定量的に申し上げることは控えさせていただきますが、個々の施策が具体化するにつれて、その内容の解像度を高めてまいります。

Q4. 業務提携だけでなく資本提携まで踏み込んだ経緯や背景は。

A4. (JR西日本 倉坂社長)

資本業務提携とした背景には、りそなHDさまの大きな決断がありました。単なる業務連携ではなく、強固な関係を築く覚悟を双方で確認した結果だと考えています。検討の経緯についてですが、以前より、りそなグループさまには業務面で長くお世話になっており、その関係性の中で「より深い連携ができないか」という議論が始まりました。具体的な検討に入ったのは昨年からになります。

Q5. 地方銀行業界では再編が進んでいるが、今回は業種の異なる鉄道会社と資本業務提携を結んだ狙いや背景について教えてほしい。

A5. (りそな HD 南社長)

これまで我々は、地域金融機関との資本も絡めた連携や、金融デジタルプラットフォームを通じた連携に取り組んできました。一方で、テクノロジーの進化により、お客さまの金融行動・生活行動は大きく変化しています。金融グループ単体の知見だけでは、満たしきれないニーズが広がっていると認識しています。そうした中で、関西地区で圧倒的な顧客基盤を有する JR 西日本グループさまが持つアセットやコンテンツ、データは非常に魅力的であり、一般事業法人と金融サービスの融合により、これまで提供できなかった新たな価値や顧客体験を創出できると考えています。

本提携は、りそなグループにとって地域戦略強化の一環であり、関西において新たなビジネスモデルを展開することで、お客さまに新しい価値をご提供できるものと確信しています。

Q6. 合併会社の出資比率が20%は「りそなHD」と「関西みらい銀行」のどちらか。

A6. (りそな HD 南社長)

本件については、りそな HD として対応させていただきたいと考えております。決済事業においては、イシューング、アクワイアリングの双方において大きな可能性があるかと認識しており、JR 西日本さまが有するコンテンツは非常に魅力的です。これらとともに支えながら、連携を深めていきたいと考えております。

Q7. 新会社設立時期の見込みは。

A7. (りそな HD 南社長)

現時点では、システムの詳細や、JR 西日本さまが構築される枠組みにも影響する部分がございますので、引き続き精査を進めてまいります。その上で、適切なタイミングで正式に公表させていただきたいと考えております。

Q8. 20%という出資比率の意味合いについて。

A8. (JR 西日本 倉坂社長)

持分法適用会社とさせていただきますが、JR 西日本自身は銀行業の経験を有しておらず、りそなさまの銀行業務そのものに関与する考えはございません。今回の提携領域において、ご知見やノウハウを活用させていただくことを前提に、強固な関係を構築していくものです。責任ある関与と関西みらい銀行さまの自立性・健全性の両立を踏まえ、20%という出資比率で合意しております。

(りそな HD 南社長)

本提携は、りそなグループのコミットメントを示す取り組みの一つであり、将来にわたり相応の収益インパクトがあるものと考えています。また、本件はりそなグループにおける資本アロケーションの一環と位置づけており、今回の売却によって得られる資本やキャッシュを活用し、さらなる成長に向けた投資に充てていきたいと考えています。

Q 9. 関西みらい銀行は、りそなHDの100%子会社だったが、今回20%出資されることで両者の関係性に何か変化があるか。

A 9. (りそなHD 南社長)

バンキングビジネスおよびグループのコーポレートストラクチャーの観点においては、支配関係に変更はなく、これまで進めてきた「ワンプラットフォーム・マルチリージョナル」戦略の方向性にも一切の変化はありません。

関西みらい銀行についても、引き続きりそなグループの一員としてグループ機能をしっかり果たしていきます。そのうえで、今回JR西日本さまとの連携により、新たな価値を創出していくことは大きな意義があると考えています。両グループが有するコンテンツやデータ、アセットを相互に活用することで、今後の成長に向けた重要な基盤になるものと確信しています。

(関西みらい銀行 原藤社長)

関西みらい銀行は引き続き、りそなグループの一員としてグループ機能を最大限活用してまいります。今回、BaaS事業に取り組むにあたって、りそなHDのデジタル・DX機能や信託・不動産などの強みを引き続き活用してまいります。そのうえで、新たな価値創造に取り組むとともに、株主が2社となることを踏まえ、これまで以上に健全で透明性の高い経営を実現してまいります。

Q 10. 今回の新しい取り組みについて、改めて現時点でのお気持ちは。

A 10. (JR西日本 倉坂社長)

率直な気持ち、大変嬉しいです。このような新しい価値提供で地域を元気にしていくような、そういう新しい取り組みができるということについて、感謝しておりますし、私自身もワクワクいたしております。

(関西みらい銀行 原藤社長)

倉坂社長と同じく、率直に申し上げて「ワクワクしている」というのが率直な思いです。関西みらい銀行では、この4月からの中期経営計画で「主体性と挑戦」を企業風土として全社で掲げており、りそなHDを含めた経営としても、その実践に取り組んでいきます。そうした意味でも、今回の取り組みを非常に楽しみにしています。

Q 11. 今回の提携において、データ活用についてはどのような方向性を考えているのか。

A 11. (りそなHD 南社長)

テクノロジーの進化、特に生成AIの活用がビジネスに大きな変革をもたらす中で、その前提となるのはデータと人財であると認識しています。りそなグループ単独では得られない、移動や暮らしに関するデータや、JR西日本さまが有するコンテンツから生まれるデータを活用できる点は、本提携の大きな価値の一つだと考えています。

また、まちづくりの観点では、JR西日本さまが沿線に持つ強力なアセットに加え、旅行やホテル、コンビニといった事業との組み合わせは、金融サービスにとっても大きな可能性があります。りそな銀行としても、信託や不動産、さらにはSTOなどの新たな取り組みを進めており、こうした領域はデジタル化の進展とともにさらに広がっていくと見ています。こうした中で、JR西日本グループさまとの提携は、リアルとデジタルの融合を実現するうえで大きな意義があり、単

なるアプリ展開にとどまらない、より大きな相乗効果を生み出す可能性を有していると考えています。

Q12. 先行事例との差別化は。

A12. (りそな HD 南社長)

これまでの BaaS はデジタル領域での連携が中心でしたが、りそなグループは元々リアルサイドに強みがあり、グループ全体で 800 を超えるリアルチャネルを有しています。りそなグループが目指しているのはリアルとデジタルの融合であり、その文脈の中で JR 西日本グループさまとしっかりと連携していきたいと考えています。

また、地域密着という点もりそなグループの重要な特徴であり、JR 西日本グループさまとも共通する考え方です。西日本において新たなサービスや価値を創出していく点で、これまでの各社の取り組みとは異なるものになると考えています。

(JR 西日本 倉坂社長)

全く同じ思いでございます。JR 西日本の「私たちの志」というパーパスにおいてもリアルとデジタル双方の活用を掲げておりますが、今回の BaaS を含めた連携においては、先行事例も参考にしつつ、関西みらい銀行のリアル店舗による、ご相談機能や安心感が大きな差別化要素になると考えています。また、まちづくりや不動産分野におけるりそな HD さまの知見は非常に大きく、JR 西日本にとって強力なパートナーになっていただけるものと確信しています。

Q13. 今回の提携でどのような課題が克服されるのか。

A13. (JR 西日本 倉坂社長)

生活サービスの充実を図るうえで、金融は暮らしと非常に密接な関係にあると認識しています。JR 西日本は、これまで WESTER を通じたデジタル顧客基盤を構築しており、加えて日々約 500 万人のお客さまにリアルでもご利用いただいています。こうしたお客さまとの接点に金融サービスを組み合わせることで、暮らしにより深く寄り添うことが可能となり、JR 西日本グループが目指す姿に近づくものと考えています。

(りそな HD 南社長)

お客さまの価値観やニーズは多様化・高度化・複雑化しており、従来の銀行グループの知見やノウハウだけでは、タイムリーかつ適切に対応しきれない領域が広がっていると認識しています。そのため、どのようにお客さまのニーズを満たすかという観点で、りそなグループに不足する機能については、異業種との連携により補完していくことが重要であると考えています。その中で、JR 西日本グループさまが持つアセットやコンテンツ、データは非常に魅力的であり、本提携を通じて新たな価値を提供できるものと考えています。また、中期経営計画においても掲げている通り、金融の枠を超え、従来の常識にとらわれない新しい金融サービスの創出に取り組んでまいります。

Q14. 関西みらい銀行の営業として期待することは。

A14. (関西みらい銀行 原藤社長)

関西みらい銀行は複数の地域金融機関が統合して誕生した銀行であり、長年にわたりご利用いただいているお客さまや、厳しい時期を支えてきた従業員が大きな強みです。一方で、2019年に設立された比較的新しい銀行であることから、マスリテール領域におけるブランド浸透には課題があると認識しています。こうした中で、今回、JR西日本さまという非常に強力なブランドと連携することで、そのブランド力を活かし関西全域で営業展開を進めていきたいと考えています。

Q15. 合併会社の具体的な事業内容と会社形態は。

A15. (JR西日本 倉坂社長)

決済サービスを担う会社とする予定です。出資額やスキームの詳細については、今後詰めてまいります。現在 JR西日本が展開している決済サービスも含め、段階的に本合併会社へ機能を担わせていく方向で検討しています。

Q16. デジタルバンクで対面が重要な理由と店舗でどのようなサポート期待しているのか。

A16. (JR西日本 倉坂社長)

リアル店舗の安心感という点は、JR西日本としても重要な魅力であると認識しています。決済や預金、支払いといった多くのサービスがデジタルで完結する時代となってきていますが、住宅ローンをはじめ、お客さまがさまざまなご相談ができるリアル店舗の価値は引き続き大きいと考えています。こうした対面ならではの安心感は、引き続き重要な要素であると捉えています。

Q17. Wesmo!では資金移動業で地域経済を回していくという大きな絵を描いていたが、今回提携に至ったのは、資金移動業では足りない点があったからか。

A17. (JR西日本 倉坂社長)

JR西日本はこれまで、資金移動業の免許を取得し、決済を中心にサービスを展開する中で、お支払いの場面を支えながらデータを蓄積し、サービスの高度化につなげてまいりました。一方で、資金の循環を通じて地域経済の活性化につなげていくというビジョンの実現には、金融機能そのものの力がより必要であると認識しています。そのため、銀行代理業の免許取得なども含め、金融機能を拡張することで、これまで目指してきたビジョンの実現を図っていききたいと判断しました。

Q18. 他のBaaSサービスを展開する銀行との比較や検討はしたのか。

A18. (JR西日本 倉坂社長)

これまで複数の金融機関と、BaaSの取り組みについては意見交換を重ねてまいりましたが、今回のように資本業務提携まで踏み込んでご相談させていただけたのがりそなグループさまです。そのうえで、強固なパートナーシップのもと、事業をともに推進していくことについて相互に確認いたしました。

以上