

みんなの銀行の事業戦略

各種計数の進捗状況と今後の戦略

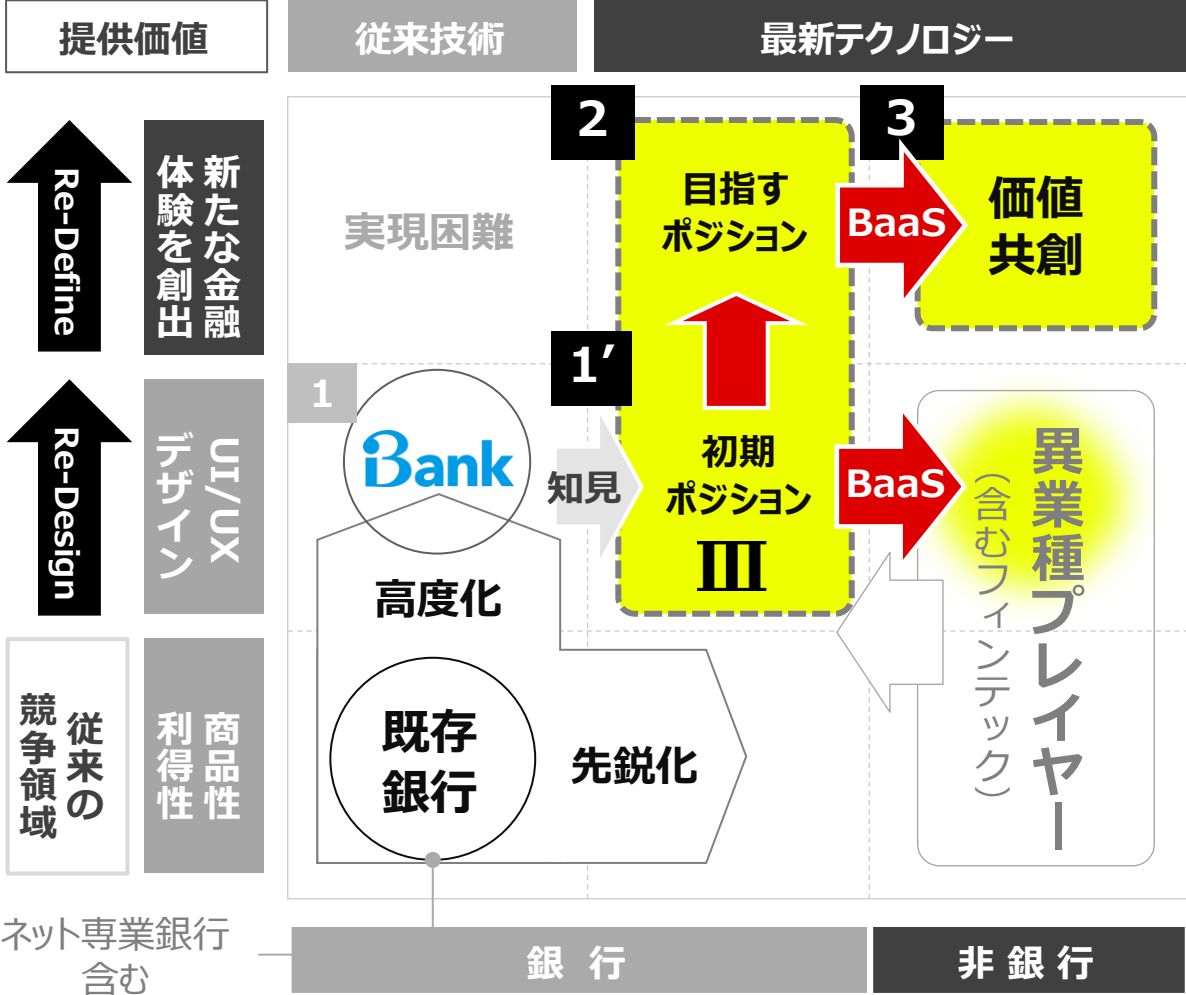
III Minna no Ginko

2025.09.08



一歩先に行く発想で、
地域に真のゆたかさを。

はじめに | みんなの銀行の競争戦略（ポジショニング）



1 FFGでは既存銀行の高度化を目的にiBank事業を展開

国内初の“ネオバンク”として、顧客起点のUI/UXで業界をリード

1' UI/UX × 最新テクノロジーによる“金融のRe-Design”

- 顧客の声を反映したフリクションレスな金融体験の磨き上げ
- 必要機能を**APIで外部開放しBaaS事業を展開**

2 新たな金融機能の提供による“金融のRe-Define”

- 顧客行動変容に即したユニークなサービスを展開
- デジタルネイティブ顧客（個人）「以外」の顧客セグメントの開拓

3 他社・他行にない機能の提供による“BaaSの飛躍的拡大”

- B2B2X……パートナー企業を通じた新しい金融体験の提供
- Web3、ステーブルコインのソリューション提供



各種計数の進捗状況

Progress status of various figures

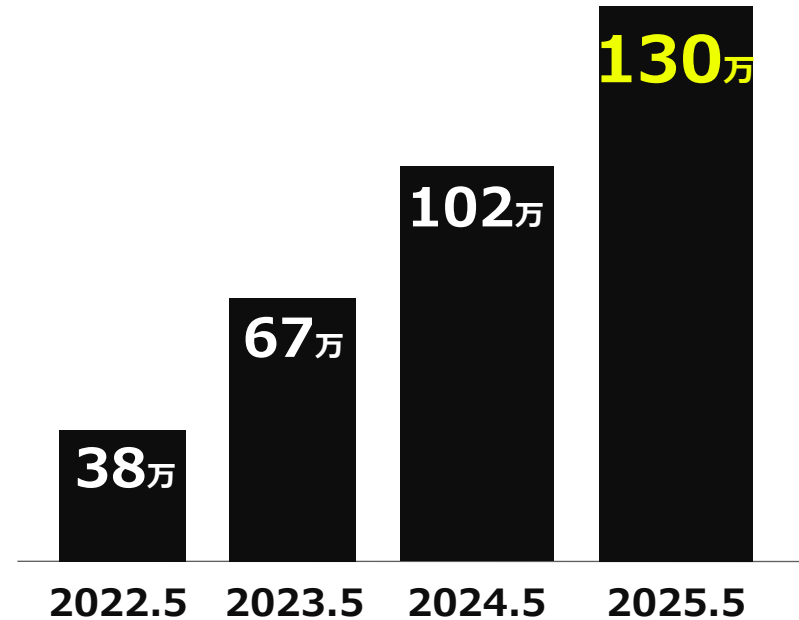
ユーザーの状況

口座開設数

Number of accounts opened

2021.05のサービス開始時から

130万口座以上の拡がり

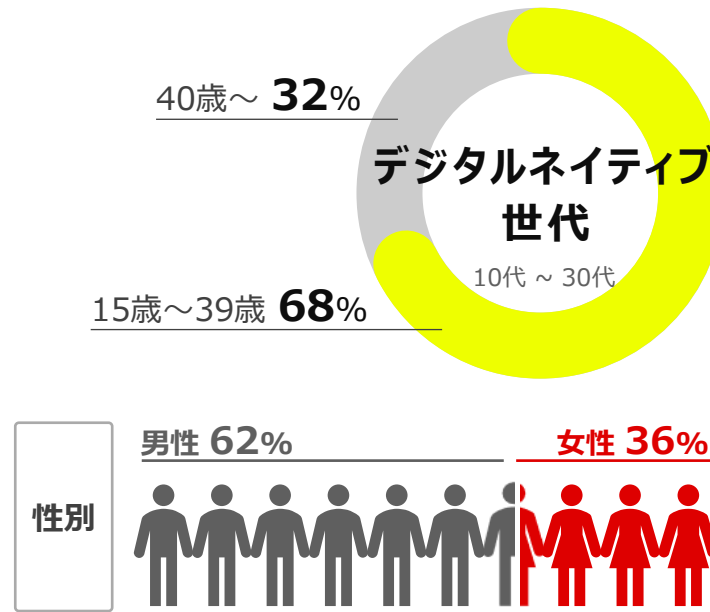


ユーザー属性

User attributes

ユーザーはデジタルネイティブ世代が

約 **70**%

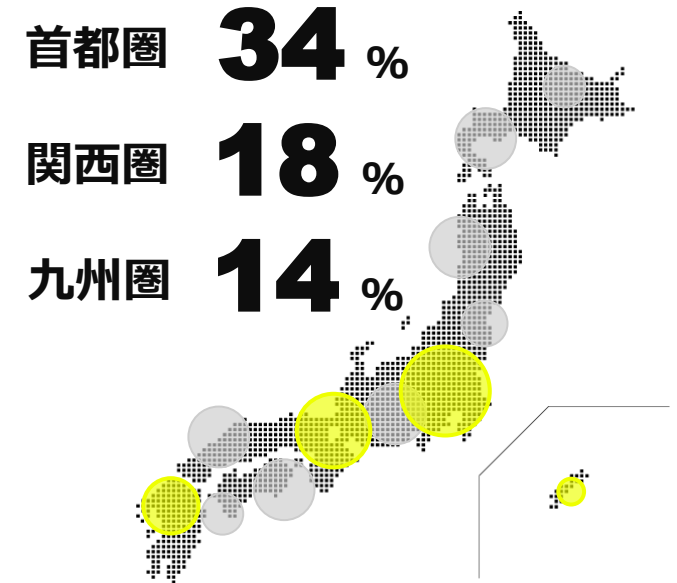


ユーザー分布

User distribution

ユーザーは首都圏を中心に

人口動態どおり全国に。

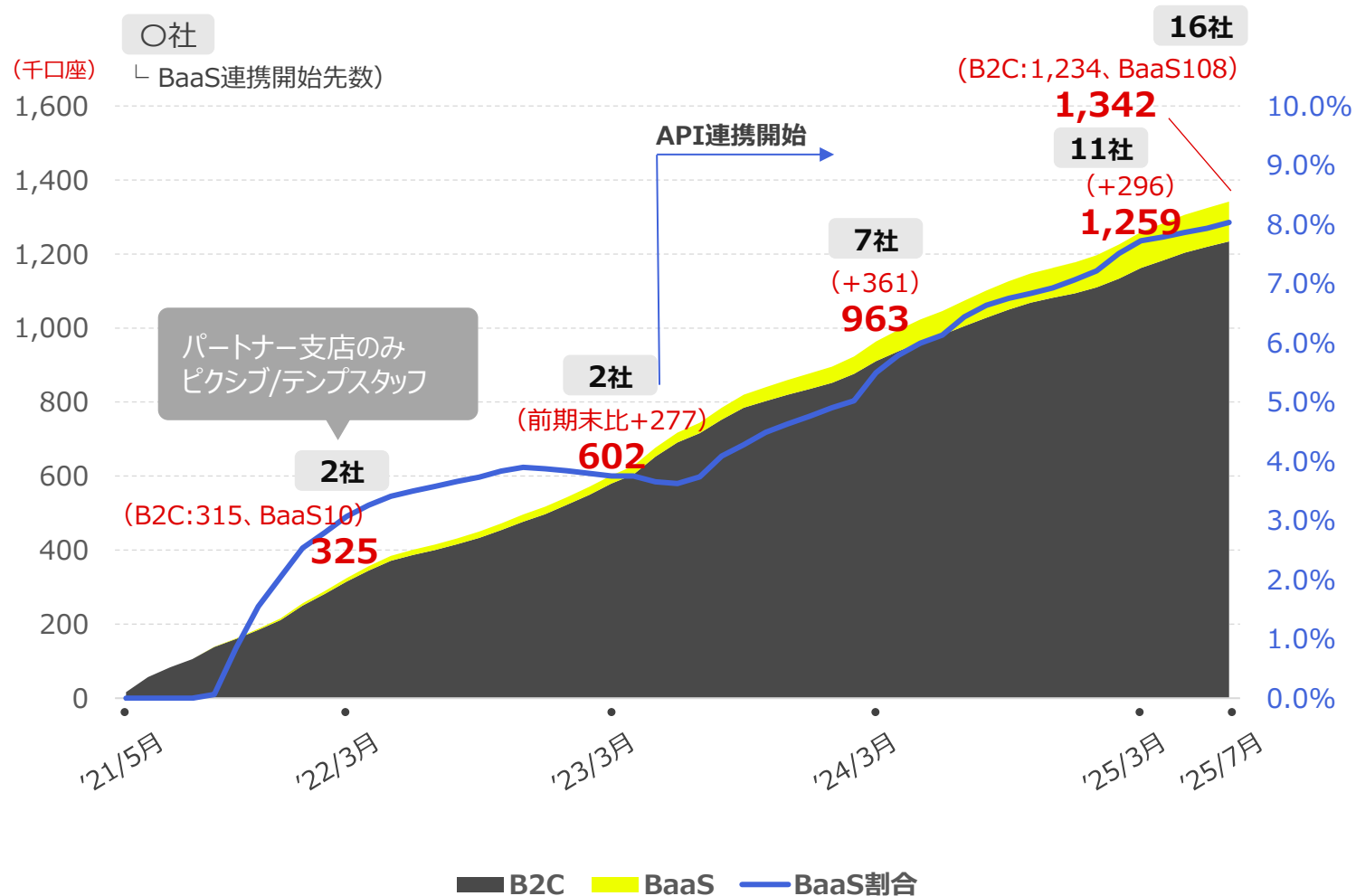


ユーザー属性&分布は2025年3月末時点

口座開設数のトラックレコード

口座数等は開業後一貫して増加トレンド。直近はBaaSパートナーの増加により、BaaS口座比率が上昇。

口座数（解約済除く）



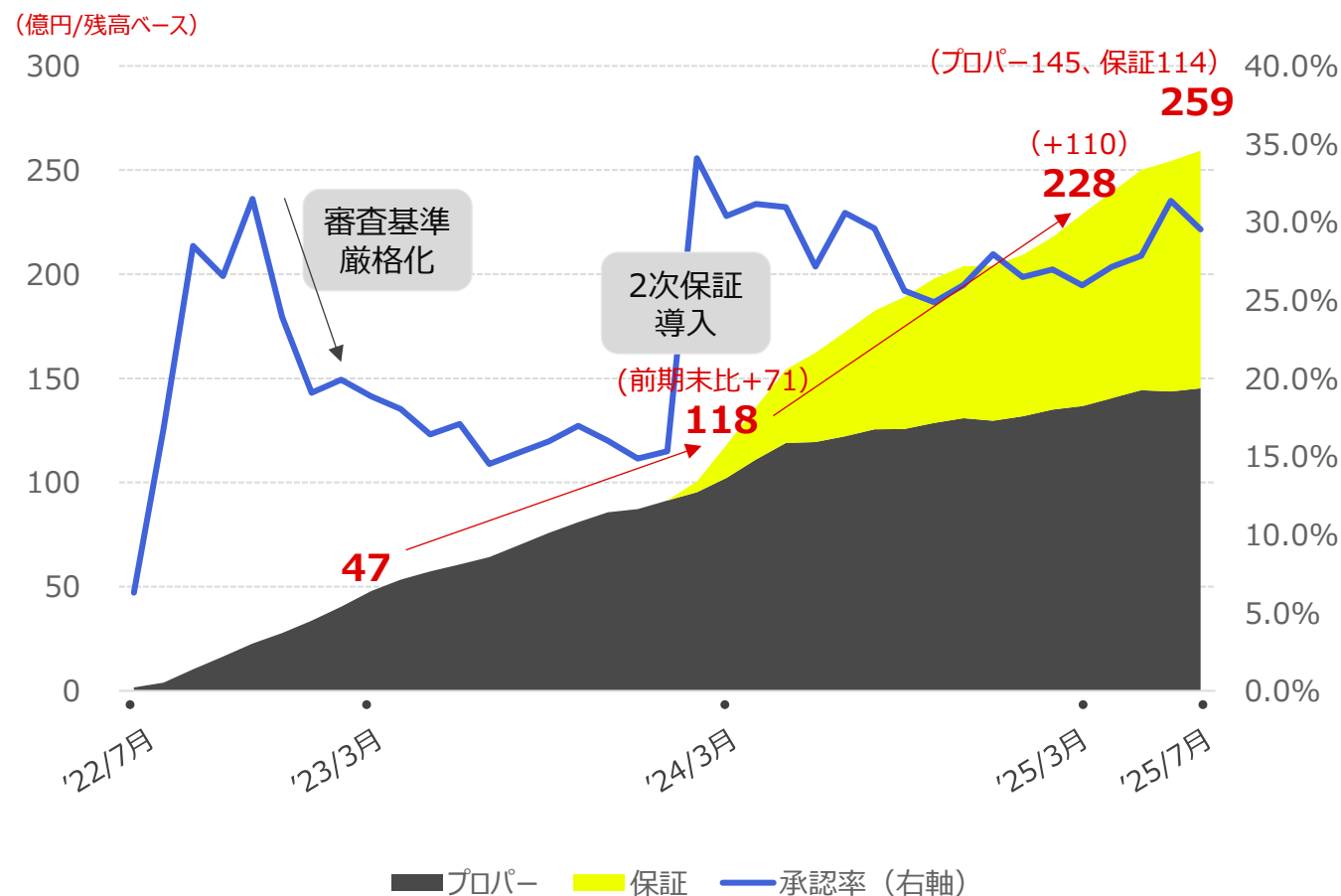
ポイント

- ✓ BaaS事業としての連携は、ピクシブ、テンプスタッフとのパートナー支店からスタート
 - ✓ 2023年より順次API連携を開始。足元では、全体の口座数に占めるBaaS口座数は**1割程度まで上昇**
 - ✓ 既存のBaaSパートナー経由で継続的な口座獲得を進めながら、メルカリをはじめとした大口顧客基盤を有するBaaSパートナーを増やすことで、飛躍的な口座獲得を目指す。
- ⇒ FY27時点では、B2C : BaaSの口座割合を逆転

Loan | 各種計数のトラックレコード

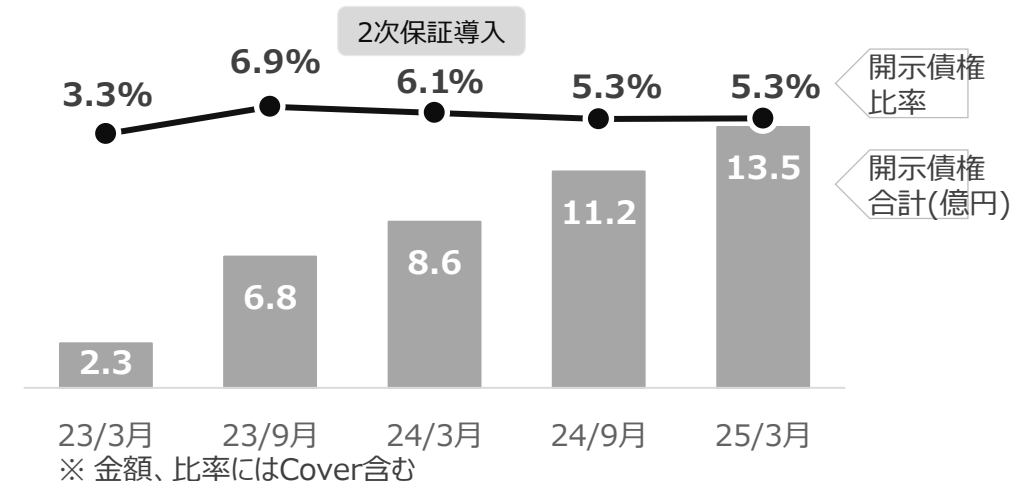
Loan残高は、サービス提供開始から継続して増加トレンド。2次保証導入後は増加トレンドが加速し、承認率も大幅改善。

Loan残高推移



参考Data

金融再生法開示債権



足許の取組ポイント

Loan
残高

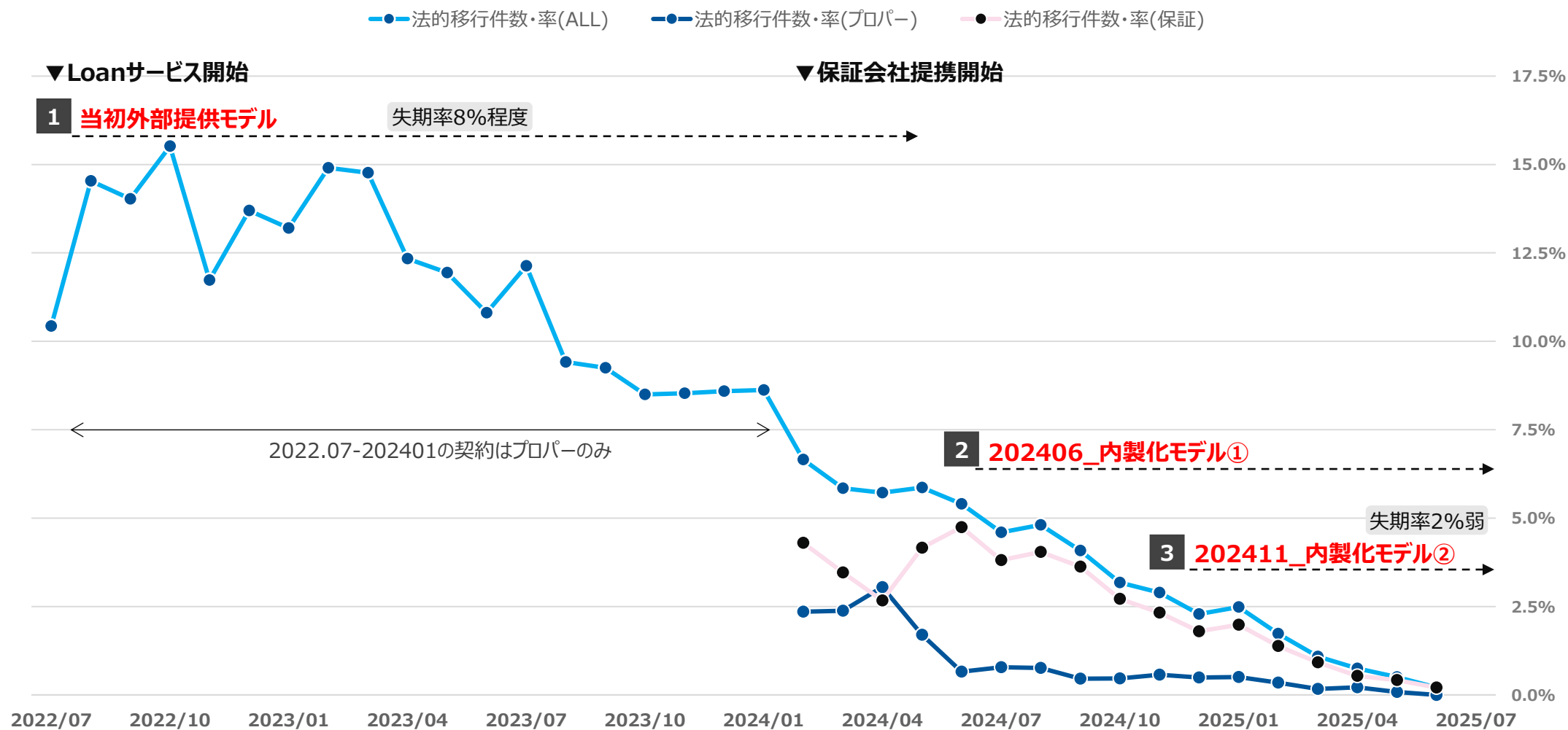
$$= \text{口座数} \times \text{申込率} \times \text{承認率} \times \text{契約率} \times \text{単価}$$

これからBaaS経由で飛躍的に増加させることで残高寄与

モデル高度化および2次保証導入により改善

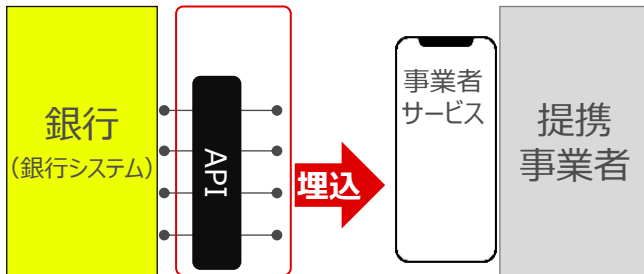
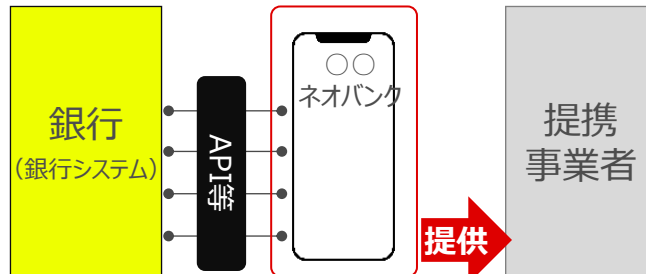
Loan | 審査モデルの高度化

審査モデルを自行データに基づき内製化・高度化させることで、不良債権を抑制。



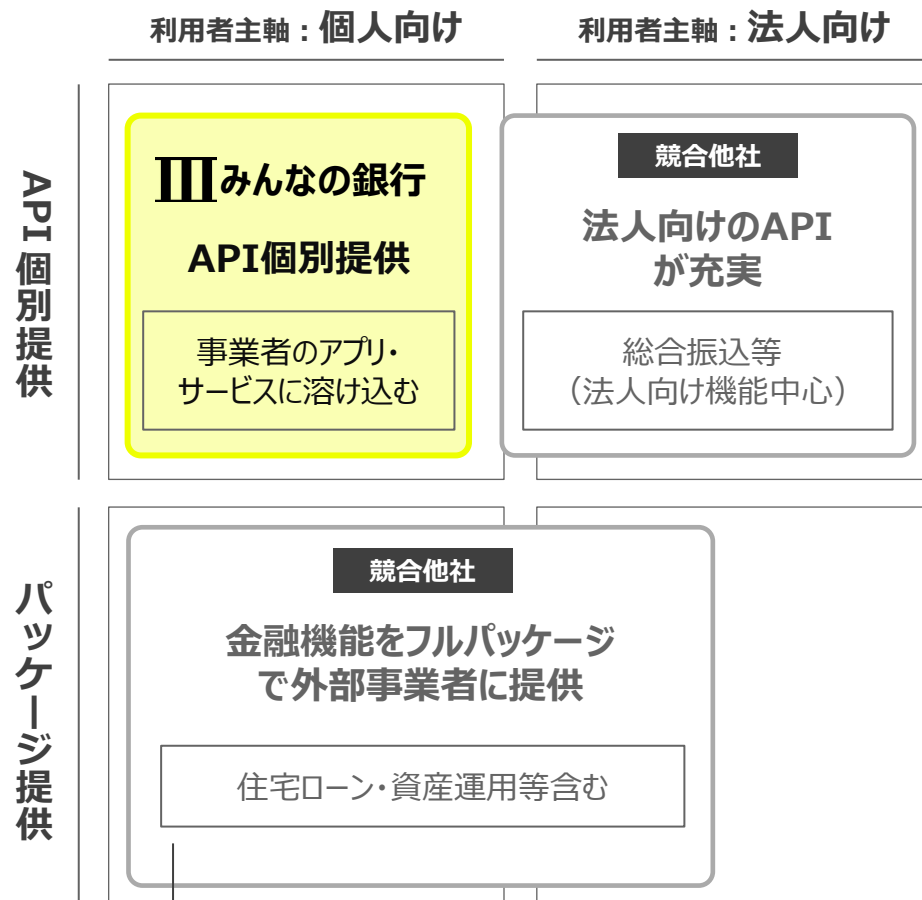
※ 月次法的失期契約数÷ローン契約者数 (ストック)

BaaS | 3つのサービス提供モデル

モデル	「パートナー支店」モデル		API連携	
提携イメージ	- みんなの銀行アプリでパートナー企業の世界観を表現するデジタル支店 - 自社サービスとのセット利用により、マーケティング面での相乗効果を実現 	and or	- みんなの銀行の金融APIで実現するフリクションレスなユーザー体験 - パートナー企業の既存チャンネルに金融機能を柔軟に組み込むことが可能 	- 銀行口座パッケージを提供 (APIが接続されたアプリ or Web一式) - パートナー企業が自由に企業・サービス名を冠して顧客に提供 
	提供機能	みんなの銀行アプリにおける提供機能に準ずる	LTV向上	顧客体験向上 コスト削減
導入負担	金融ライセンスの取得は原則不要 パートナー企業でのシステム開発が原則不要		金融ライセンスの取得が必要な場合あり 双方でAPI連携に係るシステム開発が必要	原則として「銀行代理業」のライセンスが必要 チャンネル毎にサービスを導入

BaaS | “みんなのBaaS”の強み

各社の業界特性・商取引に応じて、必要な金融機能をAPIベースで柔軟に開発・提供できることが強み。
主にエンドユーザーが個人である事業者のサービス・アプリに溶け込むことで、新たな顧客体験を共創。



原則、銀行代理業が必要
また、ユーザーはサービス事業者のアプリに加え、銀行アプリを別々で使用

現在地における強み

“金融ライセンス不要”でも利用可能

A2A決済、本人確認API、etc.

“内製開発力”でニーズに対応

顧客ニーズに応じたAPIの開発・提供力

“デジタルネイティブ世代（個人）”への価値提供

デジタルを前提としたUI・UX体験

若年層顧客の開拓・獲得

主にエンドユーザーが

「個人（非事業性）」を対象とする事業者のサービスに溶け込むことで、フリクションレスな非金融「+金融」を通じた新たな顧客体験を共創



主要計数（損益）

経費の多くは、新機能の開発、既存機能の保守・運用にかかる費用。ネット銀行の営業経費と同じ構造。

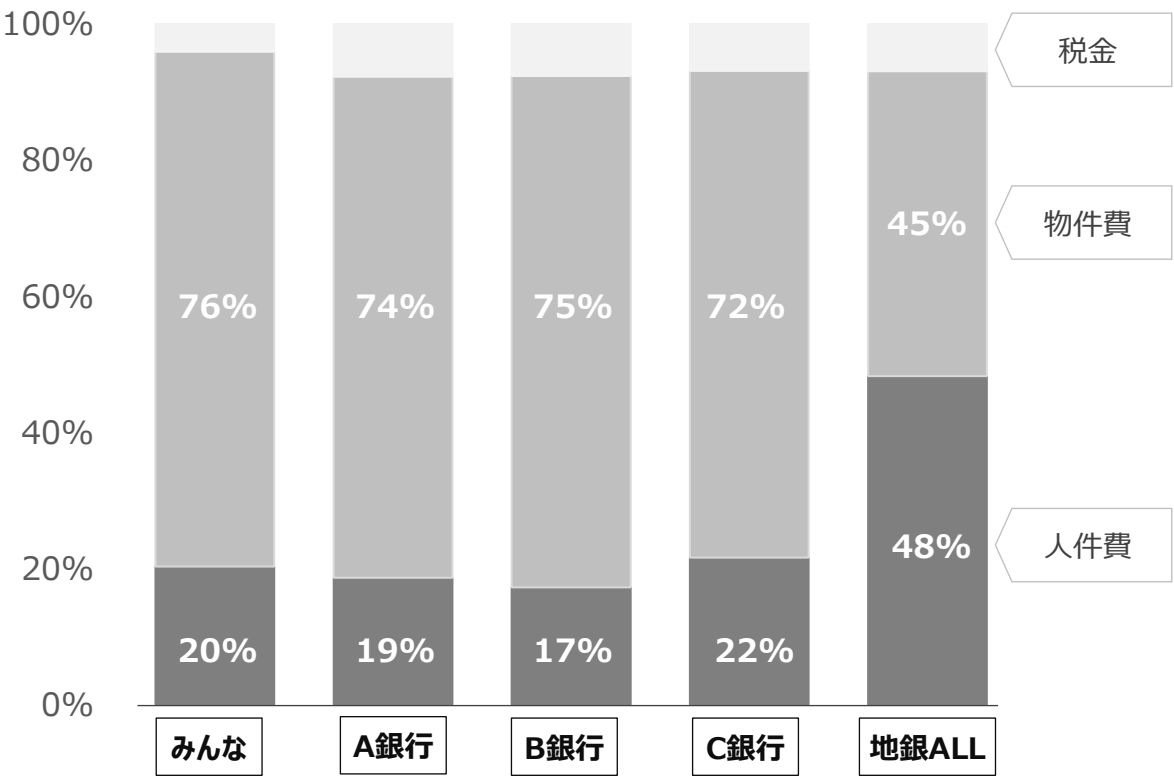
みんなの銀行・ゼロバンクデザインファクトリーの損益

2024年度	実績	前年比
業務粗利益	19	+13
資金利益	22	+14
非資金利益	▲3	▲4
経費	▲123	▲6
コア業務純利益	▲104	+3
当期純利益	▲88	+5

経費構造

人件費 ▲25	ビジネス	65%
	エンジニア	35%
物件費 ▲93	システム費用	60%
	マーケティング	25%
	業務委託費	15%

参考：他ネット銀行等と比較した営業経費の構成（開示資料より当社調べ）



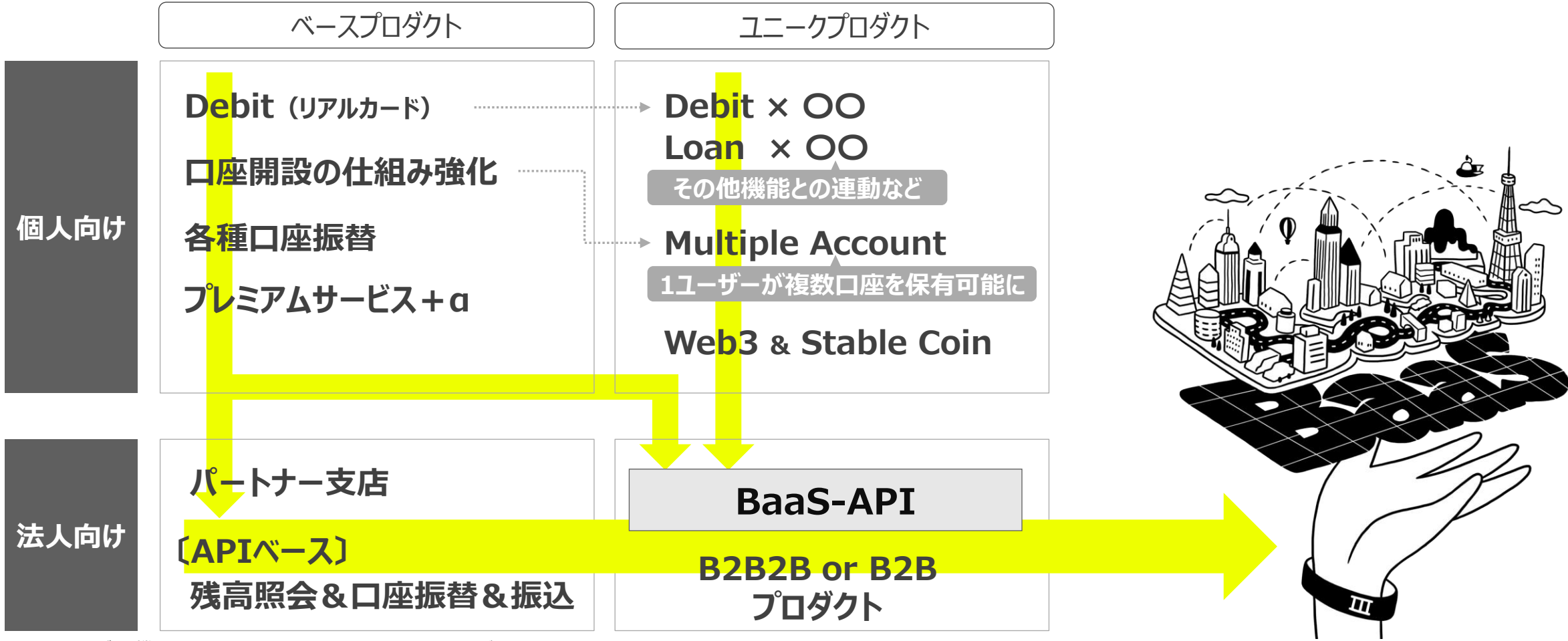


今後の取組みと戦略

Future initiatives and strategies

「みんなの声」に基づくプロダクト・体験の提供

“みんなの声”は個人ユーザーだけではなく、法人ユーザーも「みんな」の対象。
個人向けに構築したサービス（とその仕組み）を法人向けにもAPI化して提供の幅を拡充。

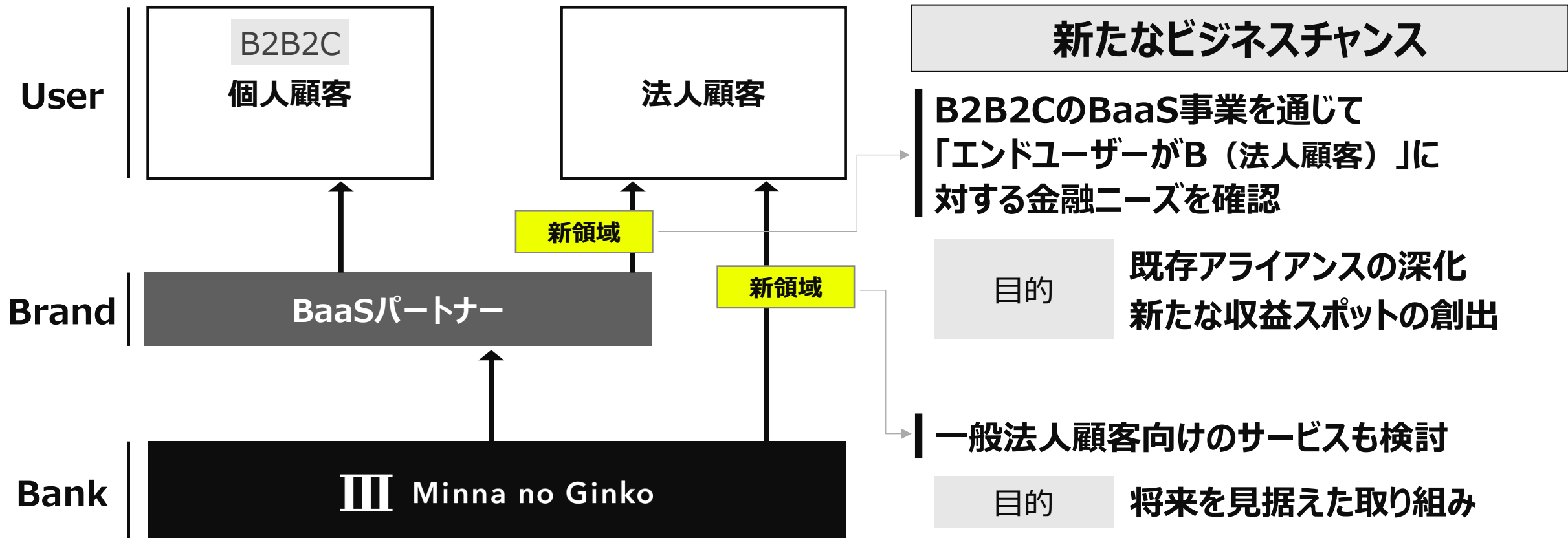


※新たなサービス・機能提供に必要な関係当局の許認可等の取得が前提

B2B2X → B2B2Bへのチャレンジ

既存のBaaSパートナーや事業者とのアライアンスを検討していく中で、事業性の組み込み型金融に対するニーズを確認。新しい事業領域としてチャレンジ。

BaaS商流の流れ

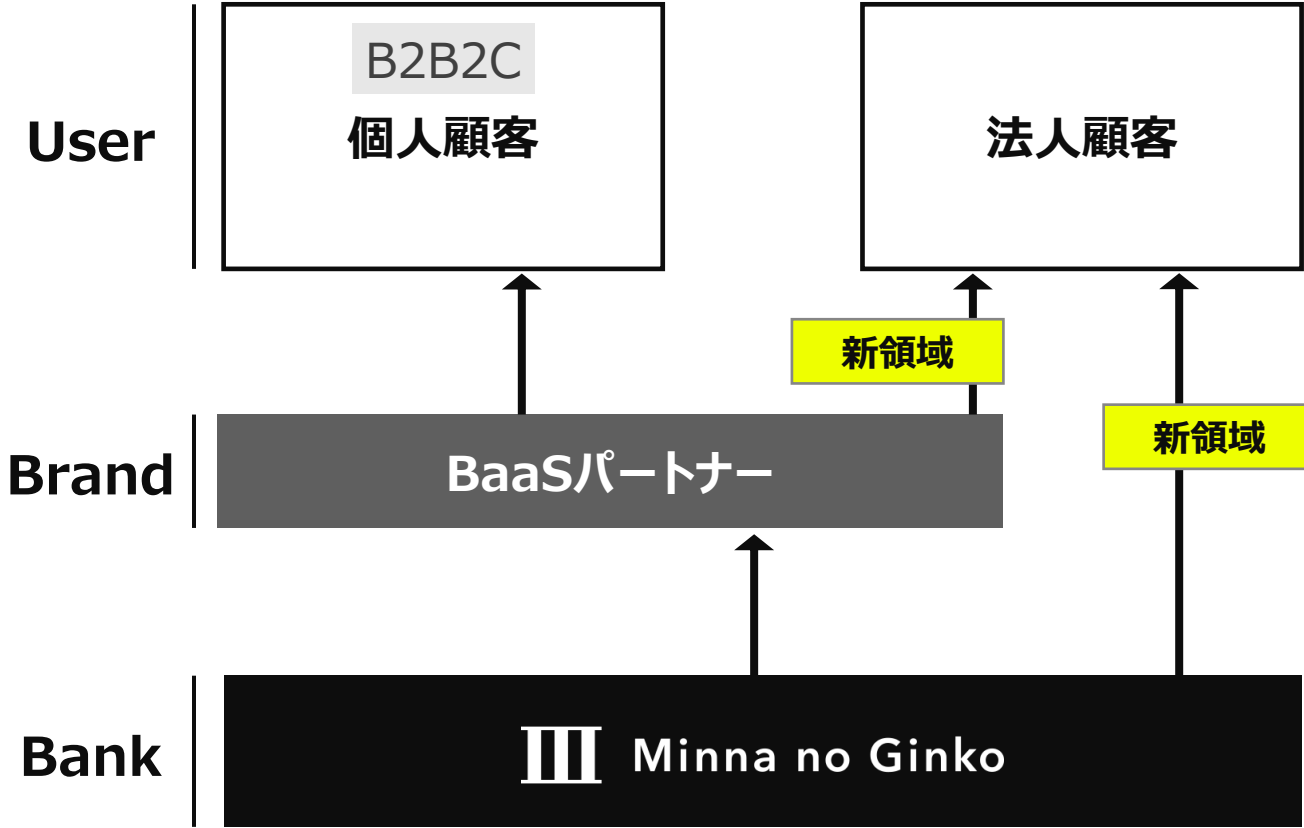


※新たなサービス・機能提供に必要な関係当局の許認可等の取得が前提

B2B2X → B2B2Bへのチャレンジ

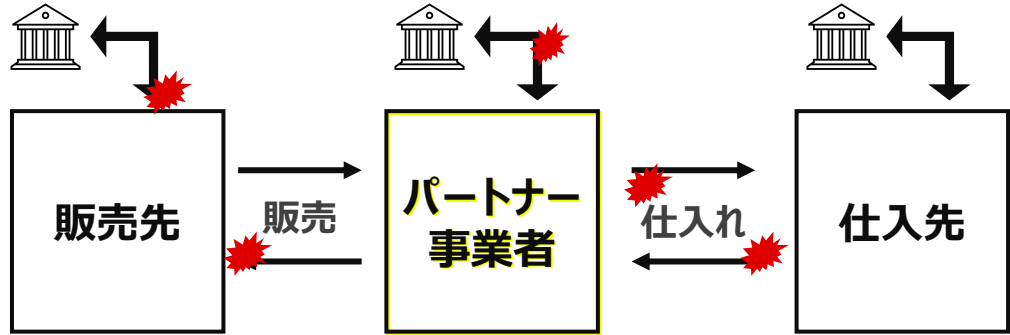
既存のBaaSパートナーや事業者とのアライアンスを検討していく中で、事業性の組み込み型金融に対するニーズを確認。新しい事業領域としてチャレンジ。

BaaS商流の流れ

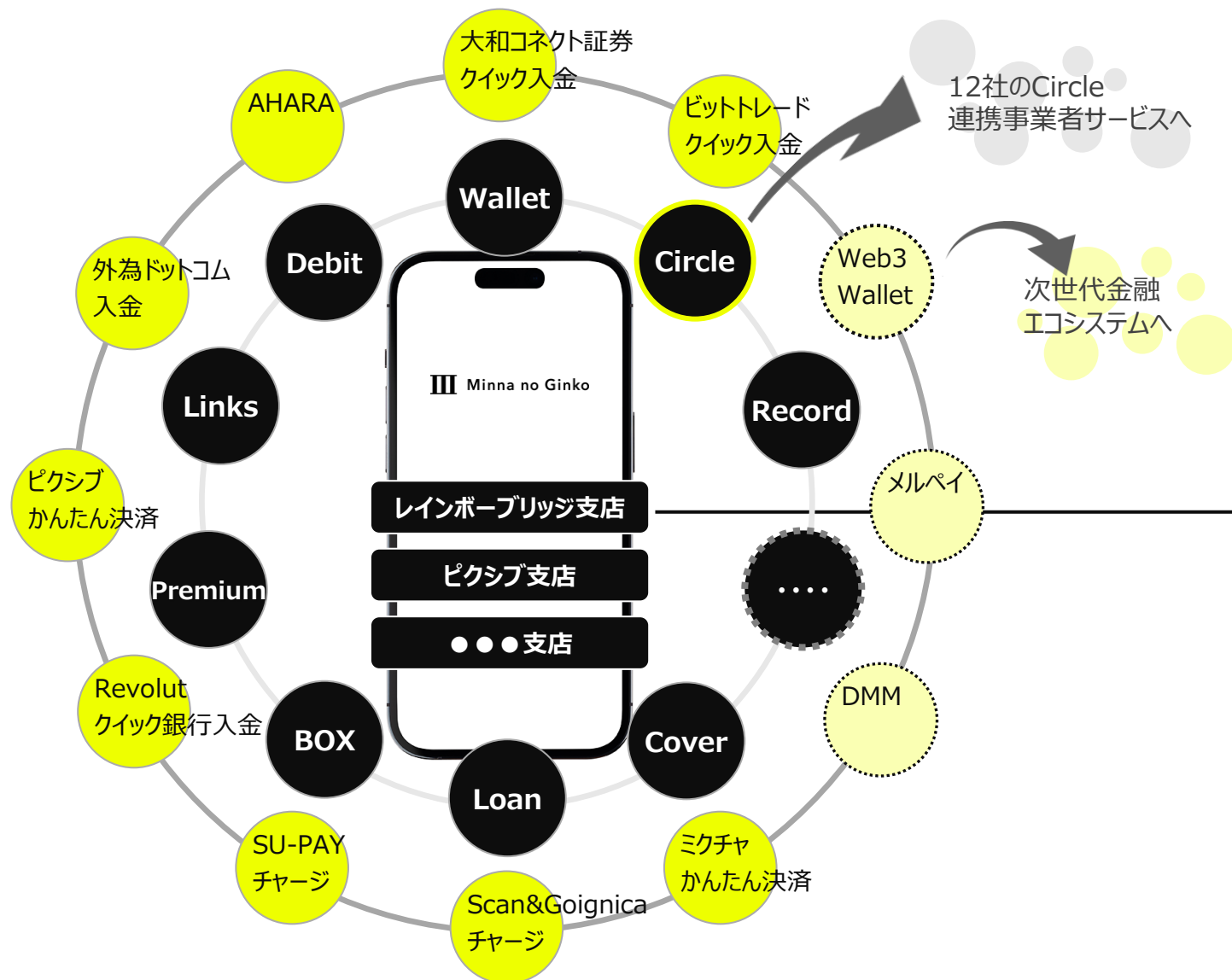


事業者にとっての金融に関する「不/負」の一例

- 企業間の資金精算における為替コストが嵩む
- 振込等による精算業務が煩わしい
- 支払い手段等の制約で資金調達が必要
- そもそも法人口座の開設手続きが不便



BaaSアライアンス2.0 | APIエコノミーによる基盤の拡張



事業者 I/Fによる金融サービス利用の加速

事業者のニーズに合わせた設計と提供サービスの
ラインナップを拡大



バンキング機能の拡大
とAPIの単一利用



複数のサービスを組み込む
Wallet型

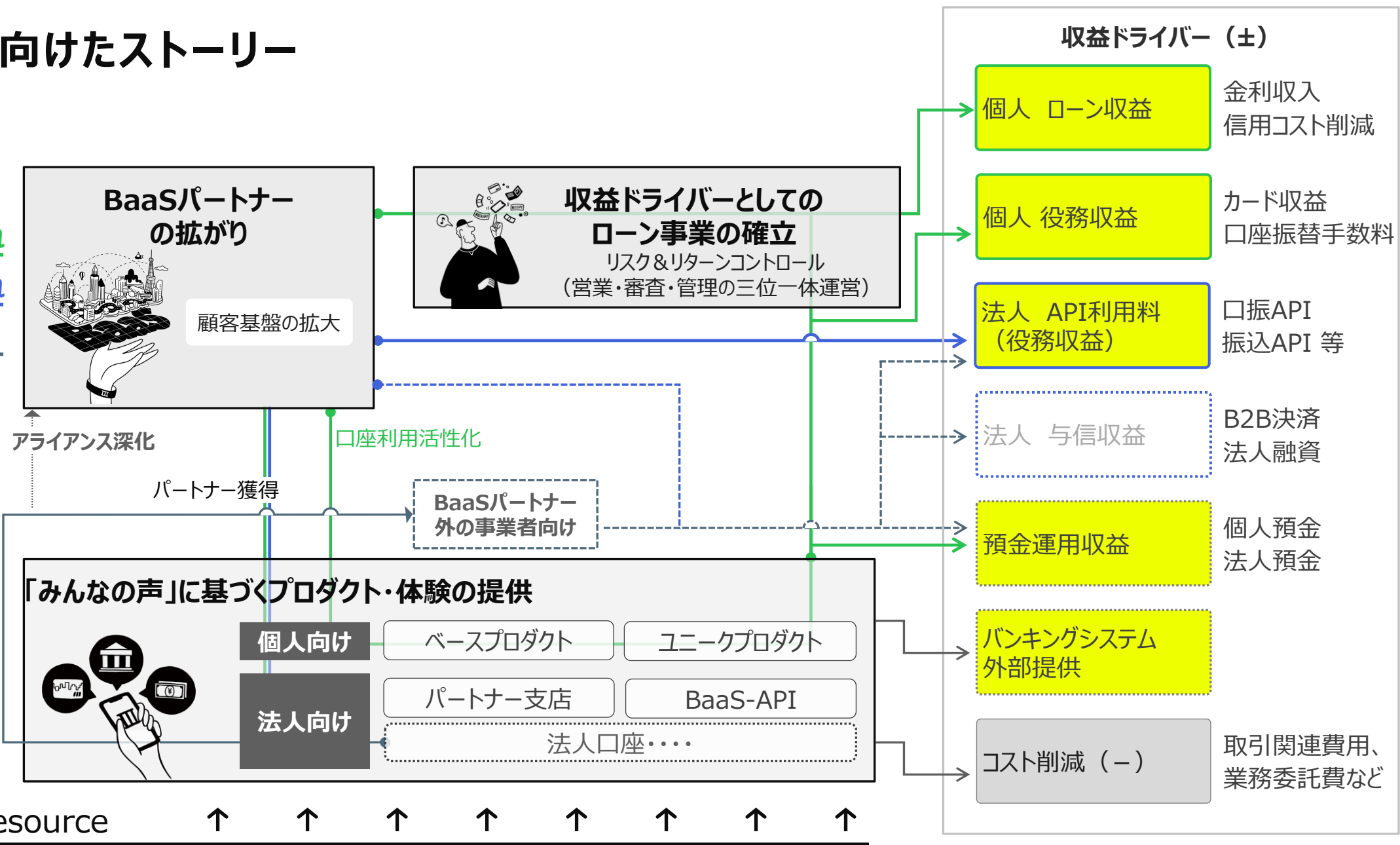
収益化に向けたストーリー

- 凡例
- 個人収益の流れ
- 法人収益の流れ
- 新事業の流れ

Marketing

System

Human resource



“FFGグループの”みんなの銀行”としての役割・活用

FFGのマザーマーケットである「九州」でも、グループのミッションとして “BaaS” “預金” を伸ばしていく。

九州でも顕在化するBaaS関連ニーズへの対応

**FFGのマザーマーケットである北部九州の事業者に対して、
グループ横断のBaaS推進チームを組成
ニーズが顕在化したタイミングでグループ全体で対応**

▼現在コンタクト中の事業者イメージ

九州北部	企業イメージ
連携済	地場大手小売り事業者
基本合意 調整中	HR
	交通系
継続 コンタクト中	小売り/通販
	インフラ系
	交通系
	通信/デジタル
	小売り

他行への預金流出の「受け皿」として、みんなの銀行をグループ銀行（営業店）でも活用

ふくおかフィナンシャルグループ傘下のデジタルバンク

貯蓄預金金利 年0.57%^(*) | 自由に入し入れできて高金利

※1 プレミアムサービスで特別の高金利。新築資金に限りは住宅ローン優遇金利よりさらに優遇された高金利が適用されます。ただし、この高金利はあくまで「特約期間」であり、その後は標準的な金利に引き上げられます。

定期預金商品 まるわかりガイド

金利ある時代に、賢く選ぶ預金
あなたにぴったりの預金が見つかる！
目的・期間・金利を簡単比較

2025.09.01より、FFGグループ内の振込手数料を無償化

定期預金商品ラインナップ

▼福岡銀行で取り扱い中のお得な定期預金商品

※店舗預金金利は掲載されています。最新の金利は、ホームページでご確認ください。また、お申込み条件や必要書類は商品により異なりますので、詳しくは各商品のチラシをご覧ください。

商品名	スーパー定期 スーパー定期300 (無利付)	パスポート 定期預金	NISA 定期預金	退職金 専用定期	夢いっぱい 定期預金	相続 定期預金
対象者	●法人および個人の方	●個人の方	●新しく当行またはFFG証券でNISA口座を開いたお客さま (年1歳以上)	●下記3つの条件を満たす個人の方 ①退職金を取り戻し、2年以上②ライフプランに資するご相談をされた方 ③2025年末以降初めて、本定期預金を利用される方 (年1歳以上)	●当行に公的年金受取口座をお持ちの方 ●新しく当行で公的年金の受取を開始される方 ●新築上公的年金をお受けになられたり65歳以上の在日外国籍の方	●当行または他行等で相続手続き完了後1年以上の個人の方 (相続人または被相続人に限らず)
利率	<1年の場合> 年0.275% (引付後0.219%)^(注) その他格入期間の利率は窓口でお知らせいたします。	<預入額時> 定期預金(普通)と同等 6万円以上10万円未満の場合 年0.295% (引付後0.235%)^(注) 超過金額(超過部分)は10万円未満と同様に 年0.245% (引付後0.195%)^(注)	●新しく当行またはFFG証券でNISA口座を開いたお客さま (年1歳以上) 年5% (引付後3.984%)^(注)	●退職金専用定期 定期コース：年2% (引付後1.593%)^(注) 運用コース：年5% (引付後3.984%)^(注)	●当行に公的年金受取口座をお持ちの方 ●新しく当行で公的年金の受取を開始される方 ●新築上公的年金をお受けになられたり65歳以上の在日外国籍の方 年0.375% (引付後0.298%)^(注)	●当行または他行等で相続手続き完了後1年以上の個人の方 (相続人または被相続人に限らず) 年1% (引付後0.796%)^(注)
格入期間	1か月～10年	1年	3か月	3か月	1年	1年
格入額	●上限なし ※ただし、1口あたりの格入額は、以下の通りです。 ○スーパー定期…1円から300万円未満 ○スーパー定期300…300万円以上1000万円未満	●上限なし ※ただし、1口あたり1万円以上1000万円未満(1口座単位)	●最大360万円(〇4口) ①成長投資枠の購入範囲内：240万円まで ②少額多次元投資枠で積立申込：120万円まで	●定期コース：100万円以上、運用金受取まで ●運用コース：1万円以上、返金満期金額が退職金受取まで	●上限なし ※ただし、1口あたり1万円以上1,000万円未満(1口座単位)	●1万円以上、 [ご相続により取得された資金]の範囲内 ※ご相続により取得した資金のうち、死亡保険金、不動産等形式的贈与の資金は除きます。

(注) 上記の格入条件を満たし、提携金融機関へ付いた20.31%の税金が差し引かれた利率であり、小数点第4位以下を切り捨てて表示しております。

▼みんなの銀行^(※)で取り扱い中の預金商品

(※) みんなの銀行は、ふくおかフィナンシャルグループ傘下のデジタルバンクです。

	普通預金	貯蓄預金
銀行名	福岡銀行	みんなの銀行
利率	年0.200%	年0.300%
		年0.370%
		[プレミアム会員の方] 年0.570%

※サービス利用料毎月60円が必要です。

定期預金と違って、いつでも出し入れ自由
デジタルバンクならではの高金利

2025年6月現在