

【バリーサービス】

Q バリーサービスの最終的なゴールは何なのか。カード収益で+40億円とあるが、仮に目標会員数64万人に1万円還元すると64億円の費用がかかってしまって、収益を上回ってしまうようにも見えるし、預金の獲得が目標だとしても、410億円の預金目標は目標会員数64万人で割ると6万円にしかならず、意欲的な目標に見えない。最終的にどのように収益化させていくのか。

A 預金の目標額が小さく見えるかもしれないが、これはあくまで完全に紐づいて計算できる部分だけの数字であって、口座のメイン化や新規の口座開設が進むといった要素は含んでいない。そこまで含めれば、効果はもっと大きいと考えている。ポイントプログラムの仕組みとして、例えば住宅ローンのご利用や、資産運用の残高によって還元率が高くなるようになっており、クロスセルによりリテールの営業の幅が広がると考えている。今回のプレゼンではカード収益に紐づけてお話ししたが、最終的には中計で掲げている個人収益を高めていくための重要なファンクションの一つになると思っている。ポイントの原資については、mybank+で使用していたポイント費用を充当する想定で、仮に想定以上にご利用いただいて、還元が高くなった場合には、コストコントロールを考えていきたい。

Q バリーサービスについて、費用が先行する可能性はあるか。

A システム投資の償却負担が5年間発生するが、お示ししているカード収益はそれを考慮しても、利益面でプラスに働く想定。償却が終わればさらに上積みされる。

【預金】

Q 今後も金利は上がっていくだろうから、マスリテール部門においては、預金収益が圧倒的になっていくと思うが、要は預金を集めるための施策を行うのだ、ということにはならないのか。投信の手数料等より預金収益の方が安定的な収益となる世界になり、超低金利下のビジネスモデルが根本的に変わってしまう可能性があると思う。

A そうはならないと思う。そういう一面もあるかもしれないが、獲得した預金を滞留させることも必要。金利競争になっていく中で、粘着性の高い預金を獲得するためには、投信や資産運用といった取引を含めて、他の様々な機能をご提供する仕掛けが必要だと思っている。また、銀行としてはお客さまに適切な資産運用のアドバイスをしていくことも大切ではないかと考える。

Q 預金を滞留させる仕組みということであれば納得性は高いが、そうであれば必ずしも手数料をとる仕組みである必要はないかと思う。

A 営業現場では、預金獲得が一番難しい。預金だけ取りに行こうと思うと、金利条件によって簡単に他行に移ってしまう可能性が高くなり、どうしても競争が短期的且つ表層的になってしまう。お客さまとの関係性についても、条件次第で変わるような不安定なものになってしまう。先日投信の残高が 1.6 兆円を超えたというニュースリリースをさせていただいたが、これとバリーは別のもではなく、粘着性の高い取引と粘着性の高い預金を獲得するという意味では同じものだと認識している。そのほか、住宅ローンやオートローンといった様々なメニューがあるからこそ、その金融機関と取引をする意義も出てくるし、我々もお客さまの資産全体を知らないといひご提案ができない。そのような複合的な狙いで取り組みを行っている。

【みんなの銀行】

Q みんなの銀行とメルペイ社との提携によって、みんなの銀行の損益分岐点となる口座数やローン残高に変化はあるか。また、ローンや預金の獲得状況はどうか。

A 中計における数値計画の前提となる口座獲得数は 2027 年度 440 万口座で、2025 年 9 月末時点では約 140 万口座であったので、残り 300 万口座を獲得していくことになるが、そのうち本提携で 3 割くらいは獲得できればと考えている。もちろんそれ以上に獲得できれば黒字化に向けたアップサイドとなるが、数値として織り込んでいるベースとしては、そのような計画だ。ローンや預金については、リリースしてまだ一か月なので、すぐにつながるものではなく、これからだと思っているが、既存ユーザーがアクティブ化していることは確認できているし、メルペイ残高が口座に移されて、ある程度の額が預金として滞留することも確認できている。このあたりのデータを見ながら、計画の蓋然性については今後説明させていただきたい。なお、休眠口座がこの提携を機に数千件単位でアクティブ化している点については、これまでの提携と明らかに違う傾向であることを補足しておく。

Q メルペイ社との提携について、メルペイ残高は自動的にみんなの銀行口座の残高になるのか。また、預金が増えればそれを日銀当座預金に置けば収益となる、という理解でよいか。

A メルペイ残高をみんなの銀行口座に移すためには、タッチ操作が必要。口座に入れば普通預金金利 0.5%がつくので、それを仮に日銀当座預金に置けば 25bps の利鞘が獲得できることになる。

Q みんなの銀行とリアル銀行の連携に際しては、何かハードルはあるか。

A 大きく二つあると思っている。一つは両者のシステムは全く違うのでどうシステム連携させるかという点。不可能ではないが、特にリアル銀行側でどれくらいコストがかかるかが論点。もう一つは、みんなの銀行の「シンプルなサービスをアプリで完結できるというコンセプト」をどう変えていけるかという点。ローンの提供を行うとしても、リアル銀行側の事務手続き等を考慮すると、本当に即日アプリ上で完結できるのかという問題が出てくるので、どこまで割り切るかという判断が必要。

以上

- 本資料に記述された将来の業績等に関する記述につきましては、経営環境の変化に伴い、予想あるいは目標に対して、変化し得ることにご留意ください。
- なお、本資料の全部又は一部を当社の承諾なしに転写・複製し、又は第三者に伝達することはできませんのでご注意ください。
- 本資料の内容について、メディア掲載等を希望される場合には、別途取材をお願いしております。下記担当までご連絡ください。

〈本資料に関する問い合わせ先〉

株式会社ふくおかフィナンシャルグループ経営企画部経営企画グループ

TEL : 092-723-2255 E-Mail : ffg-ir@fukuoka-fg.com