

2021年1月14日

株式会社みんなの銀行の事業方針について ～ 国内初のデジタルバンクを目指す 新しい銀行のカタチ ～



株式会社ふくおかフィナンシャルグループ（取締役会長兼社長 柴戸 隆成、以下「FFG」）の子会社である株式会社みんなの銀行（取締役頭取 横田 浩二、以下「みんなの銀行」）は、2020年12月22日に銀行業の営業免許を取得し、2021年1月4日には『国内初のデジタルバンク』として銀行システムの稼働を開始しました。この度、お客さまへのサービス提供開始（5月下旬予定）に向けて、事業方針を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 設立の背景・目的

幼少期よりインターネットやスマートフォン、SNSに慣れ親しんだ「デジタルネイティブ世代」（「Z世代」と「Y世代（ミレニアル世代）」の総称と定義）にとって、近年の銀行窓口来店客数の著しい減少が表すように、対面での銀行取引は従来と比べ縁遠い存在になりつつあります。更に、新型コロナウイルス感染症による行動様式の変化により、その傾向は一段と加速しています。また、様々な業界でデジタルの特性を活かした新しいサービスが次々に誕生する中で、金融業界は依然として対面取引をベースとした画一的なサービスの提供に留まっており、金融サービスの提供水準とお客さまのニーズ・期待水準の間には大きなギャップが生じつつあります。

こうした中で、2015年時点で日本の生産年齢人口に占める割合が33.7%のデジタルネイティブ世代は、2030年には61.9%を占める中核世代になると推計されており（*1）、金融機関が今後も持続的に成長・発展していくためには、これらの世代にマッチしたサービスプロバイダーとしてのアップデートが必要となります。

様々な利用シーンにおけるフリクション（摩擦・障害）を取り除き、お客さま一人ひとりにパーソナライズされた金融サービスを提供するためには、「従来の」銀行の延長線上にあるシステムや業務プロセスの制約に縛られることなく、組織・企業カルチャーの変革もダイナミックに行う必要があると判断し、今般、「みんなの銀行」を設立して、これまでにない新しい銀行のカタチを目指すことにいたしました。

*1：「統計局人口推計DB」より1981年以降生まれを算出

2. みんなの銀行の経営理念 参考①

みんなの銀行は、デジタル起点で発想し、ゼロベースで設計された次世代のデジタルバンクです。口座開設からATM入出金、振込など、全てのサービスがスマートフォン上で完結できる新しい銀行として、私たちは、お金との関係をもっと自分らしくシンプルに、そしてフレンドリーにするために、新しい銀行のカタチを「みんな」で創りたいと考えています。

（1）みんなの銀行のミッション（私たちの使命）

みんなに価値あるつながりを。

みんなの銀行が目指すのは、人や企業、様々なコミュニティにとって真に『価値』あるモノを仲介することができるプラットフォームになること。

従来の「お金のマッチング（金融仲介）」から、『価値のコネクティビティ（価値仲介）』を高めるサービス業として、新しい銀行のカタチを目指します。

(2) みんなの銀行のビジョン（私たちの将来像）

世の中のヒト、モノ、オカネ、情報を「つなぐ」存在として、銀行というビジネスドメインの先にある「新しい金融機能」の提供を通じた新たな価値を創造する。

上記（1）のミッションを実現するための、私たちのビジョンです。尚、みんなの銀行が考える「新しい金融機能」は、次の3つです。

① 価値仲介（Value）

全ての資産を取引可能なものに分解・流動化し、法定通貨に限らない資産（価値）の取引を仲介する

② 信頼創造（Trust）

過去の実績や支払能力に留まらず、対象者の将来における信頼性（誠実さ、行動等）を評価・可視化する

③ 決裁（Decision）

法定通貨に限らない資産（価値）を、自らの意思を反映（選択・判断）して移動させる

(3) みんなの銀行のバリュー（私たちが共通して持つ価値観）

①「銀行らしさ」からの脱却 ②「ユニーク」へのこだわり ③「信じて、頼られる」

上記（2）のビジョンを実現するための、私たちのバリューです。

3. デジタルネイティブな次世代バンキングシステム 参考②

みんなの銀行では、FFG傘下のシステム開発子会社であるゼロバンク・デザインファクトリー株式会社（代表取締役 横田 浩二、以下「ZDF」）が構築した次世代バンキングシステム「Zerobank Core Solution」（以下「同システム」）を利活用した事業運営を行います。同システムは、アクセンチュア株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：江川 昌史）を開発パートナーとして、国内の金融機関としては初めて Google Cloud™ が提供する Google Cloud Platform（以下「GCP™」）を勘定系システムの構築基盤として採用する等、最新テクノロジーの活用を通じて構築されており、クラウドネイティブに適した造りとなっています。

同システムの利活用により、システム運用コストの最適化が図られると共に、柔軟かつ迅速な商品サービスの開発・提供や、高度なセキュリティの下で様々なエコシステムとの柔軟な連携を進めることが可能となり、ミッションとして掲げる「みんなに価値あるつながりを。」もたらす新たな価値提供を実現してまいります。

4. サービスコンセプトと事業ドメイン 参考③

みんなの銀行では、デジタルネイティブ世代が抱える課題・ニーズを解決するために3つのサービスコンセプトを掲げ、個人向け金融サービスの提供（B2C事業）を軸とした3つの事業ドメインを段階的に展開してまいります。各事業の詳細は、今後の提供開始等のタイミングに合わせて改めてお知らせいたします。

(1) みんなの銀行のサービスコンセプト

① みんなの『声』がカタチになる

お客さまの行動変容に即した新しい金融サービスを提供する

② みんなの『いちばん』を届ける

それぞれのお客さまへの深い理解に基づく総合金融コンシェルジュを目指す

③ みんなの『暮らし』に溶け込む

暮らしと隣接した様々な消費・購買と金融機能がシームレスに結び付いたサービス体験を提供する

(2) 事業ドメイン

① B2C事業

全国のデジタルネイティブ世代をターゲットに、スマートフォンで完結する金融サービスを提供

② B2B2X事業

みんなの銀行の金融機能・サービスを、APIを介して事業パートナー（主に法人）に提供

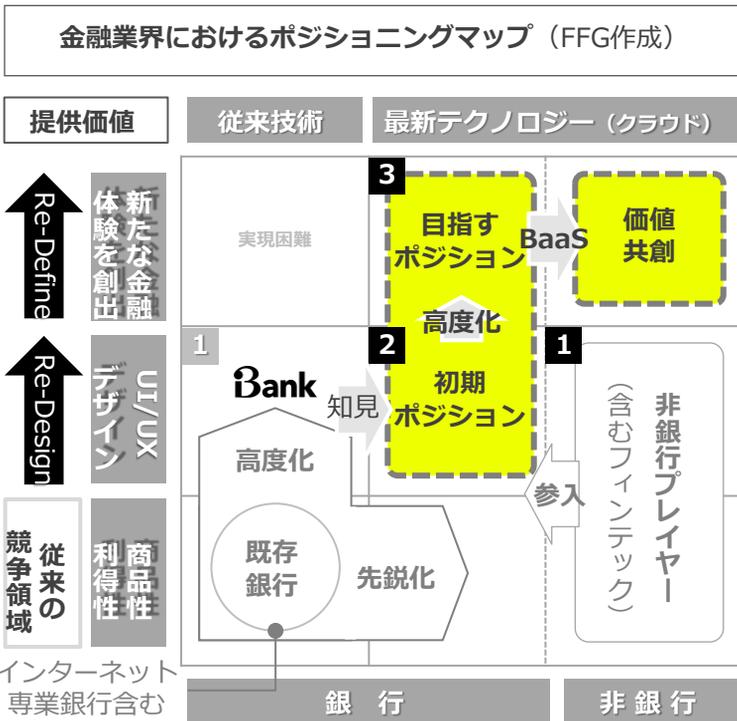
③ バンキングシステム提供事業

システム開発/運用業務の内製化を進め、システム・機能自体を提供/販売

5. 事業戦略 参考 ④⑤⑥

FFGでは、第6次中期経営計画（2019年度～2021年度）の基本戦略の1つに「デジタルトランスフォーメーション（以下「DX」）の推進」を掲げ、様々な施策を展開しています。その中でも、FFG傘下のiBankマーケティング株式会社（代表取締役 内田 一博、以下「iBank社」）が提供するスマートフォン向け銀行公式アプリ「Wallet+」は、提供開始から4年間で130万ダウンロードを突破し、9つの地域金融機関とのアライアンスを実現する等、DXの加速・実現に向けたノウハウ・知見の蓄積が進んでいます。

これらの経験を元に、みんなの銀行ではシンプルかつデジタルで「銀行」そのものを「Re-Design（再デザイン）」、「Re-Define（再定義）」することで、国内初のデジタルバンク（チャレンジャーバンク）としてのポジションの確立を目指すと共に、BaaS（Banking as a Service）による事業パートナーとのエコシステム連携を通じて、「銀行」の枠組みを超えた新たな価値共創を目指してまいります。



金融業界における新たな動き

1 ネオバンク（銀行代理業）

- ・デジタルで銀行商品を代理提供
- ・金融×非金融のサービスイノベーション
- ※FFGでは、2016年4月にiBank社を設立

2 チャレンジャーバンク（銀行業）

- ・デジタルで「銀行」を再デザイン
- ・優れたUI/UXで商品・サービスを向上
- ※みんなの銀行が目指すポジション

3 デジタルバンク（銀行業）

- ・デジタルで「銀行」を再定義
- ・デジタルネイティブなアプローチで銀行としての新たな機能を創造
- ※みんなの銀行が目指すポジション

【計数計画】

尚、中期的な目標（計数計画）として、上記の戦略に沿って3つの事業ドメインを着実に成長させることで、開業3年目での単年度黒字化を目指します。併せて、左記の目標値を設定し、事業基盤の構築を進めてまいります。

**開業3年目
における
目標値**

顧客数（B2C事業）	120万口座
預金残高	2,200億円
ローン残高	800億円

6. 【参考】コミュニケーション

お客さまへのサービス提供開始に先立ち、下記サイトをコミュニケーションの場として運営してまいります。

#	項目	URL	
1	コーポレートサイト	https://corporate.minna-no-ginko.com	
2	サービスサイト	https://www.minna-no-ginko.com	
3	公式SNS	Twitter	https://twitter.com/minnano_ginko
		Instagram	https://www.instagram.com/minnano_ginko_official
		Facebook	https://www.facebook.com/minnanoginko
		YouTube	https://www.youtube.com/channel/UCE8SvIeRpCHFDOu9WNTW03g
4	公式note	https://note.minna-no-ginko.com	

みんなの銀行の“志”

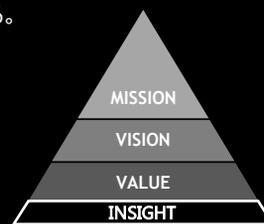
MISSION, VISION & VALUE

MISSION みんなに価値あるつながりを。

VISION 世の中のヒト、モノ、オカネ、情報を「つなぐ」存在として、
銀行というビジネスドメインの先にある
「新しい金融機能」の提供を通じた新たな価値を創造する。

VALUE 「銀行らしさ」からの脱却
「ユニーク」へのこだわり
「信じて、頼られる」

INSIGHT INSIGHT（7つの行動指針）



MISSION, VISION & VALUE

ミッション：私たちの使命

MISSION

みんなに価値あるつながりを。

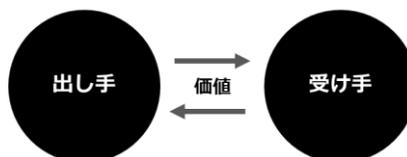
これまでの銀行



お金のマッチングサービス

- 既存の銀行は、法定通貨である「円」を仲介＝マッチングする「金融仲介業」が生業

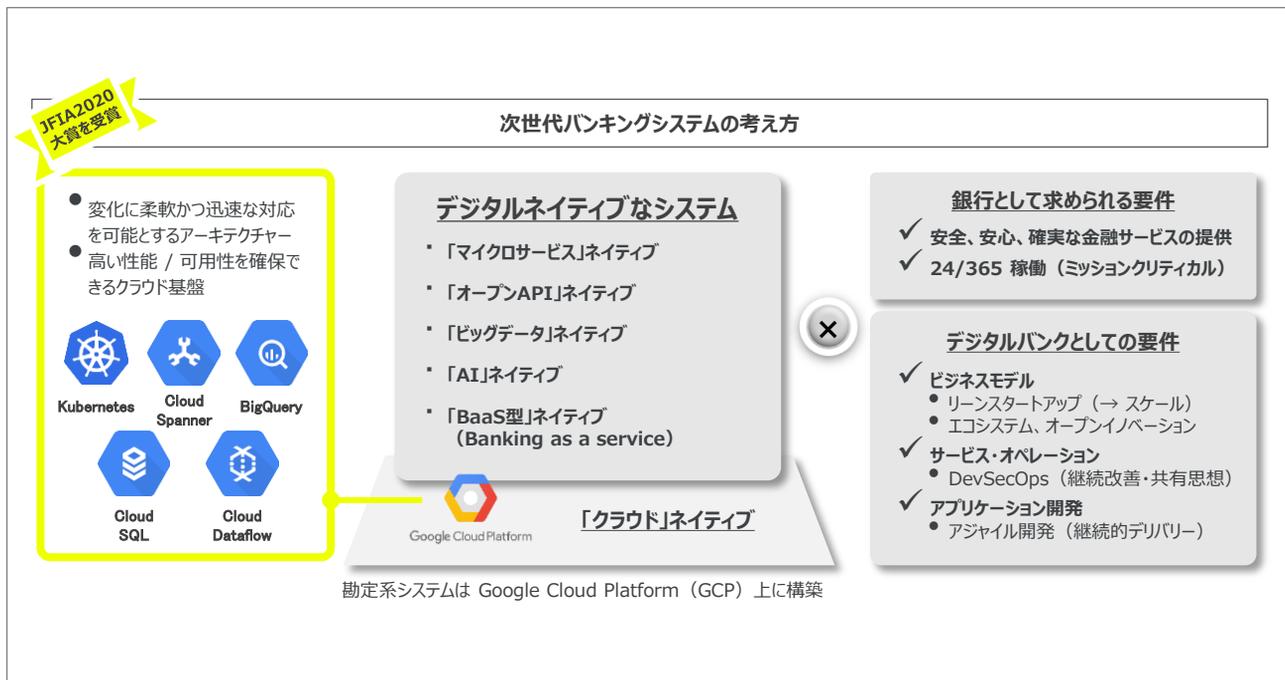
III Minna no Ginko



価値のコネクティビティサービス

- みんなの銀行が目指すのは、人や企業、様々なコミュニティにとって真に『価値』あるモノを仲介することができるプラットフォームになること。
- 従来の「お金のマッチング（金融仲介）」から、『価値のコネクティビティ*（価値仲介）』を高めるサービス業へ

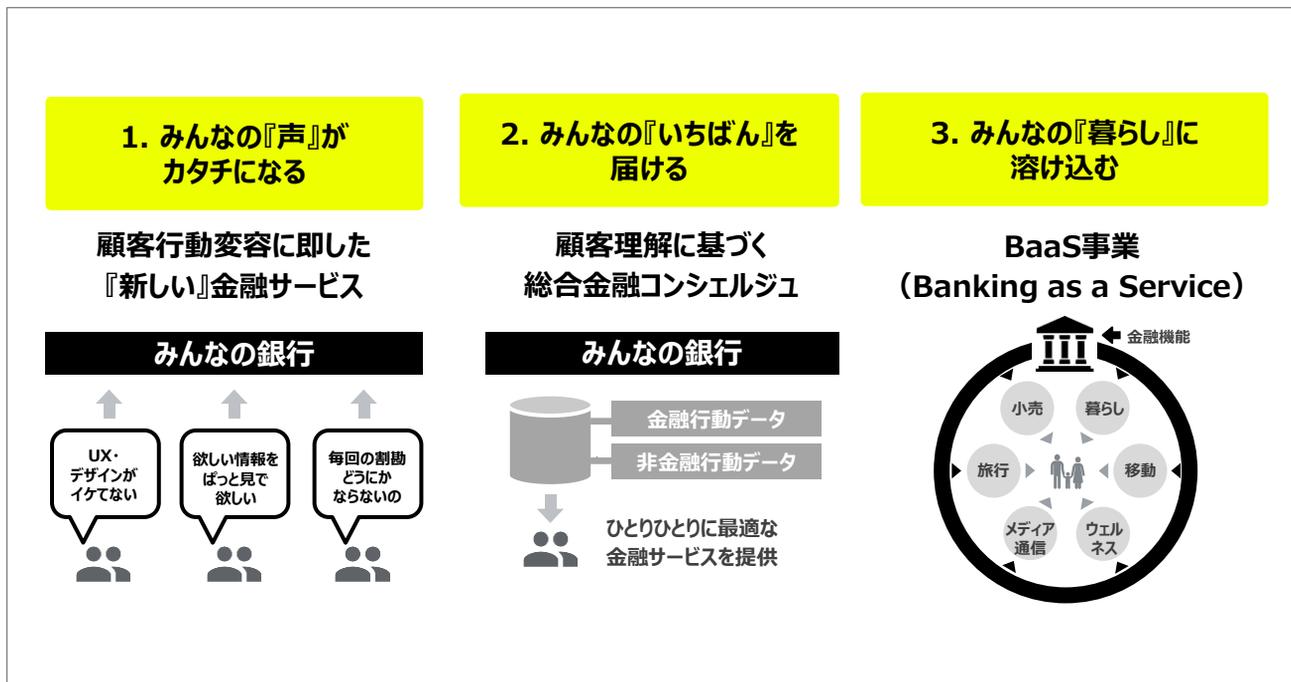
* コネクティビティ …
デバイスやシステムとの接続の簡易さや、ネットワークへの接続のしやすさなど、複数のものを連結する際の簡易性を表す言葉



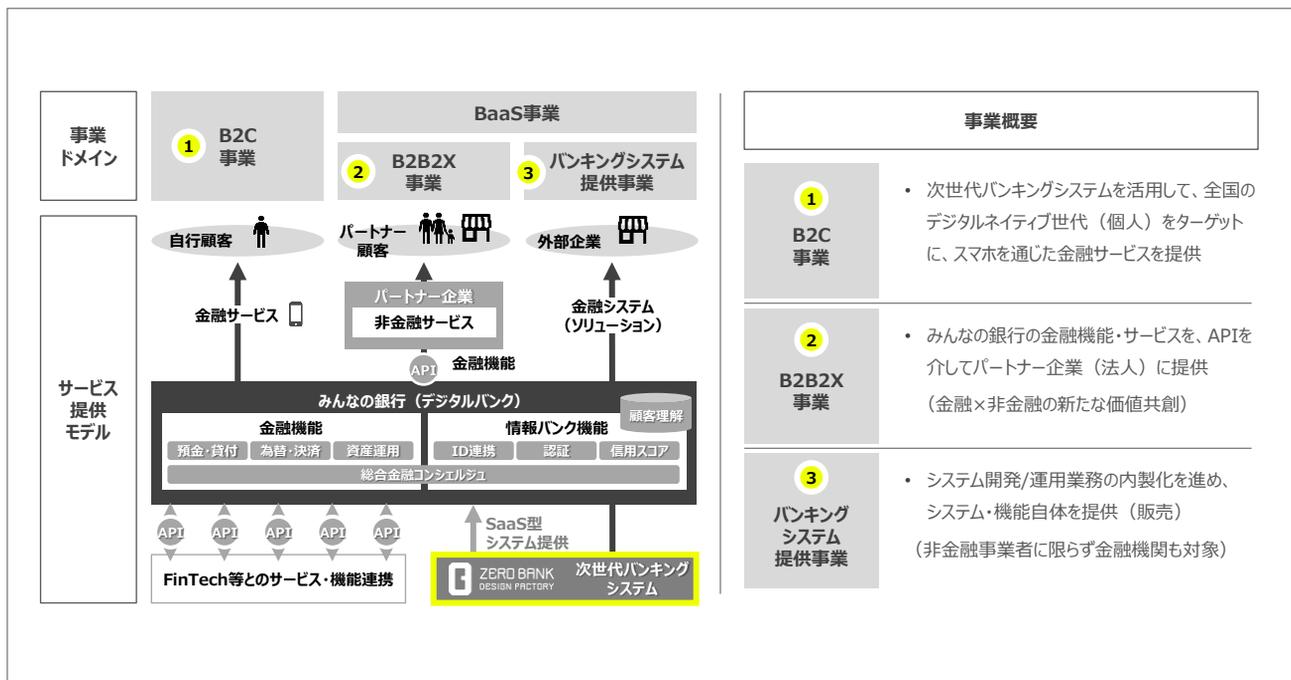
- デジタルネイティブな思想で最新のテクノロジーを活用することで、従来の銀行システムでは実現できない軽量かつ柔軟な次世代バンキングシステムを構築しました。



- 次世代バンキングシステムはフルスクラッチで構築され、従来型のバンキングシステムとは一線を画す6つの特徴を具備しています。
- これらの特徴を具備した同システムは、B2C事業のみならず、B2B2X事業（BaaS事業）の実現にも最適なソリューションです。

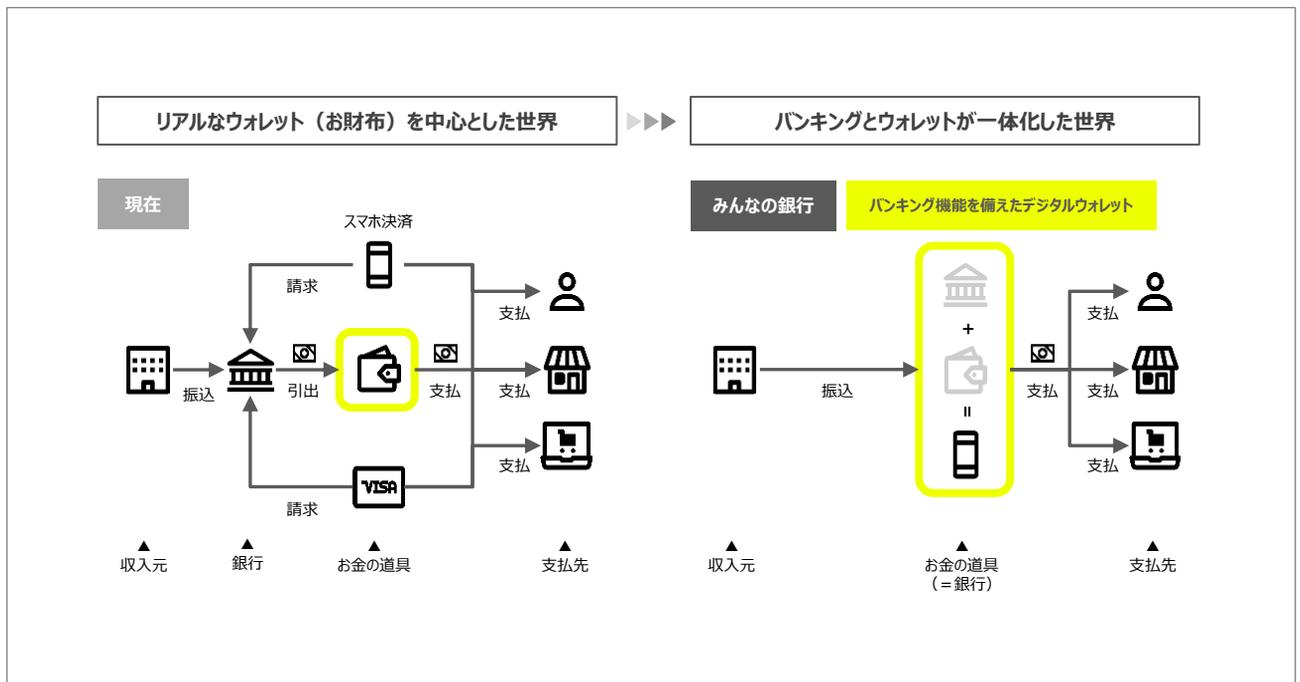


- みんなの銀行では、デジタルネイティブ世代が抱える課題・ニーズを解決するための、3つのサービスコンセプトの実現を目指します。



- ZDFが構築した次世代バンキングシステムを活用し、個人向け金融サービスの提供（B2C事業）を軸に3つの事業ドメインで段階的に展開いたします。
- お客さま（個人・法人）のニーズを満たすためには、自行サービスのみならず、FinTech企業等とのサービス・機能連携も検討してまいります。

参考④ みんなの銀行の事業戦略（B2C事業）



- みんなの銀行では下記のような金融サービスを搭載し、従来より銀行が提供してきた「バンキング機能」に加え、日常のお金のやり取りや管理をスマホで手軽にできる「デジタルウォレット」に一体化させた新しいモバイル専門銀行を目指します。

**サービスの
特徴
(抜粋)**

- 来店不要、24時間365日いつでもスマホ完結の口座開設。印鑑レス・郵送レス・カードレスで、アプリがお財布代わりに。
- 普段使いのWallet（普通預金）とBox（貯蓄預金）のペア使い。Box機能の活用であなたのお金を直感的に整理・整頓。取引明細へのメモ機能でお金の動きもしっかり記録。
- アカウントアグリゲーションでは、他行口座やカード情報等を登録することで、お金の廻りの情報を一元管理。
- バーチャルデビットカードでチャージレスで口座直結のお買物体験。

Wallet
(普通預金)

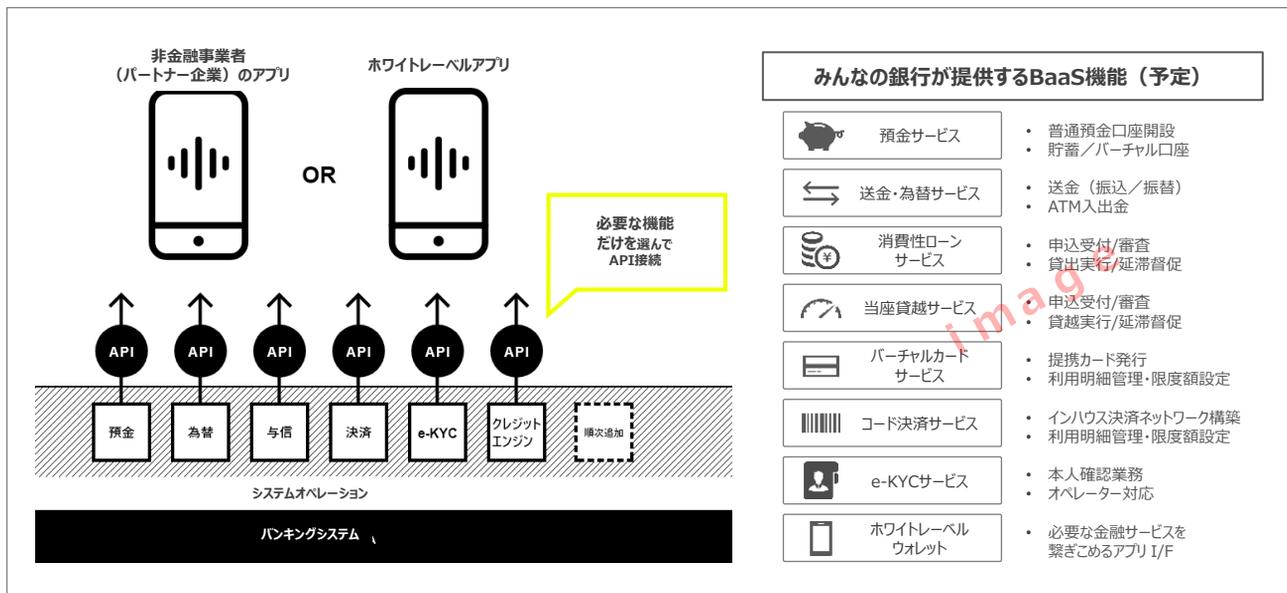
Box
(貯蓄預金)

Record
(アカウントアグリゲーション)

Debit Card
バーチャルデビット

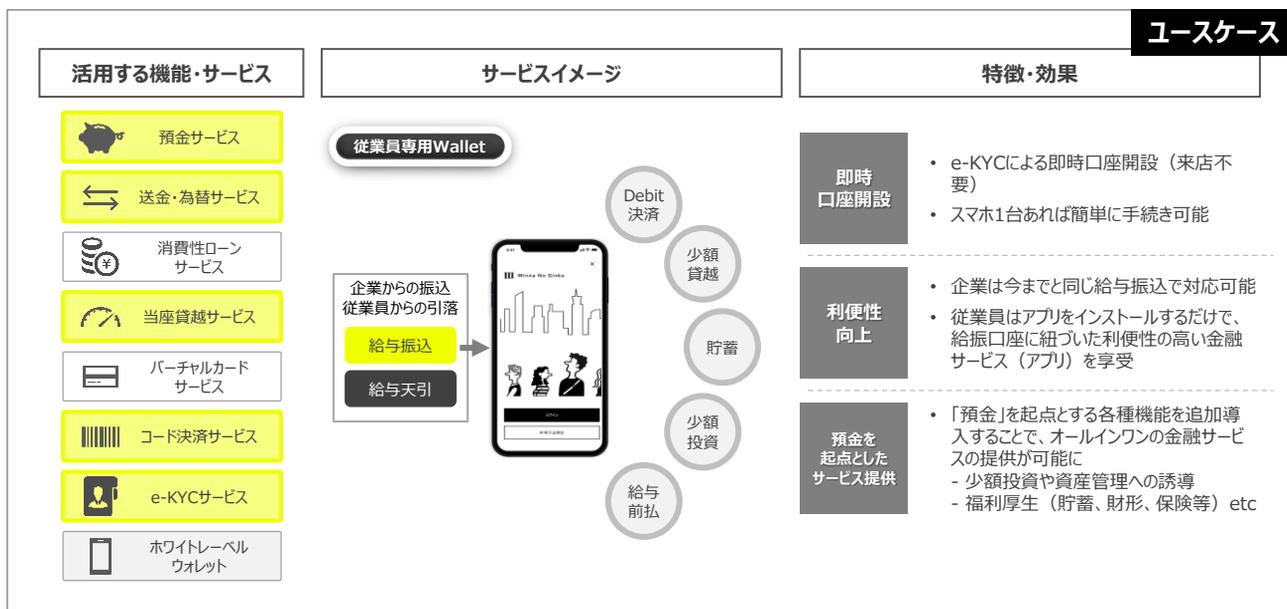
※ サービス提供は開始しておりません。またデザインは現時点のものであり変更の可能性があります。

参考⑤ みんなの銀行の事業戦略（BaaS事業）



- “BaaS”とは、金融機能・サービスをAPIを通じて提供することで、事業パートナーの金融事業への参入を容易にし、事業パートナーが保有するチャネル等を通じて、金融機能・サービスをオンデマンド型で提供することを可能にする仕組みです。

※上記のサービスラインナップは現時点での想定を記載しており、提供を約束するものではありません



- 例えば、企業の従業員向けに金融サービスを搭載した「Wallet」の提供が可能となります。
- 各業種/各企業が抱える課題・ニーズに合わせたサービス連携により、事業パートナー企業は「① 顧客体験の向上」「② 収集したデータの利活用」「③ 金融サービス提供による新たな収益源の獲得」の、大きく3つのメリット（ベネフィット）を享受することが可能になります。

以上

《 本件に関するお問合せ先 》
 (株)ふくおかフィナンシャルグループ ビジネス開発部 担当：吉富・中原・今村
 TEL 092 - 791 - 9231 (株式会社みんなの銀行 取次)