

通信×銀行×信託が変える金融の未来



後藤 駿介

株式会社NTTドコモ
コンシューマサービスカンパニー
ウォレットサービス部
戦略・アライアンス担当

本阿弥 里奈

三井住友信託銀行株式会社
個人企画部
NTTドコモ提携推進室
調査役

宮川 哲正

住信SBIネット銀行株式会社※
デジタルイノベーション部
事業・サービス企画グループ
グループマネージャー

※住信SBIネット銀行株式会社は2026年8月3日より
「株式会社ドコモSMTBネット銀行」に商号変更する予定です。

提携の推進を担う各社のメンバーが、強みを掛け合わせて生まれる 新たな顧客価値と、今後の協業拡大に向けた展望を語り合いました

——3社で目指す「くらしと金融の境目のない未来」

本阿弥 2025年12月に3社で「くらしと金融の境目のない未来」を目指すと発表しました。利便性と専門性の高い金融サービスをくらしの中に溶け込ませることで創っていく未来は、業態や強みが異なる3社だからこそ目指しうるものです。三井住友信託銀行にとってもNTTドコモ（以下、「ドコモ」）や住信SBIネット銀行の日常サービスの中で、信託の力で人々の役に立つことは大きなチャレンジです。より多くの方にとって、「人生100年時代のベストパートナー」となることを目指します。

後藤 当社はお客さまのくらしに寄り添い、新たなライフスタイルを届けることを目指しています。私自身も今は金融の奥深さ、難しさを感じていますが、ドコモが金融サービスを手掛けることで、そのメリットを日々のくらしの中で自然に受けられる未来を創るというのはまさに実現したいことです。

宮川 当社は本邦初のフルバンキングBaaS※や優れたUI/UXにより、これまでも「くらしと金融の境目」を取り

去ろうとしてきました。これがドコモとの連携でよりくらしに近づき、三井住友信託銀行との連携で専門的なサービスまでシームレスに提供できることで、これまでとは違うスケールで物事を考えられるようになってきました。

本阿弥 それぞれの目線で、同じ未来を目指せしていると実感しています。新たな顧客価値提供への期待と同時に挑戦の難しさも感じていますが、ドコモ、住信SBIネット銀行の方々が前向きに取り組んでいるからこそ、苦勞があってもやりがいを持って協業を推進できています。

※提携パートナーに預金・融資・決済を含むフルバンキングサービスを提供し、企業のウェブサイトやアプリを通じてその顧客に対しそのサービスを提供する仕組み

●3社で目指す提供価値



後藤 三井住友信託銀行には当初、堅いイメージがありましたが、今では新しいことに挑戦しようという会社の雰囲気を感じます。住信SBIネット銀行はスピード感がとにかく速く驚かされることもあります。皆さんには親近感を持っています。

宮川 2026年8月に「ドコモSMTBネット銀行」へ商号変更し、ドコモとの本格協業も開始予定です。準備も大変ですが目指す未来への第一歩であり、当社としては10年後には口座数を現在の915万から飛躍的に成長させ、メガバンクに匹敵する口座数を目指しています。三社一丸となって各種取り組みを進めていきたいと思っています。

——テクノロジーを活用した先進的取り組みの加速

後藤 最先端のテクノロジーを有する住信SBIネット銀行との提携は、大きな機会と捉えています。当社が有する顧客基盤やデータと掛け合わせることで、お客さま一人ひとりに最適化された金融体験を実現していきたいと考えています。また、それらをくらしに溶け込んだ「便利さ」としてお客さまに届け、自然に選ばれる状態まで実装しきることにこだわりたいです。

宮川 当社は「NEOBANK ai」エージェントのベータテストを開始しました。これは生成AIとの対話を通じて利用者の目的を理解し、最適な画面をその場で自動生成するジェネレーティブUIを採用したAIエージェントサービスです。例えば「本阿弥さんに1万円送りたい」など、会話する感覚で音声入力するだけで、振込操作ができます。

本阿弥 テスター募集は大反響だったと伺っており、サービス導入が待ち遠しいですね。世の中が便利になる中で、お客さまに選ばれるためにテクノロジーの活用は不可避と考えています。例えば遺言など現在では紙のプロセスが残る領域も将来はペーパーレス化していくと思いますし、ドコモと住信SBIネット銀行のノウハウも活用しながら新たなデジタルサービスを協業の中で作っていききたいです。2026年1月に当社の資産管理アプリ「スマートライフデザイナー」でのdポイントとの連携を公表しましたが、日次ユーザー流入数が約1.5倍となり、手応えを感じています。

宮川 実は「NEOBANK ai」は20代の若手社員が発案・開発したもので、迅速・柔軟な意思決定や挑戦・モノづくりへの好奇心が当社の強みです。ドコモや三井住友信託銀行の強みと連携し、新しいサービスをどんどん世に出したいと思っています。

——三井住友信託銀行が提供する価値

宮川 ネットで伝えられる情報には制約もあり、対面の価値はなくならないと思っています。当社はテクノロジーを活用し人の手を極力介さずに利便性の高いサービスを提供しながら、専門的で個別対応を要する領域は三井住友信託銀行のサービスを活用することで、グループとしてお客さまと長く深い関係を築いていきたいです。

本阿弥 2026年3月に、住信SBIネット銀行のお客さま向けに当グループのファンドラップ、不動産サービスの紹介を開始し、早速実績も上がっています。ネットでの運用経験が豊富なお客さまでも、まとまった資金運用については対面を通じた信頼・安心に価値を感じていただけることを改めて実感しました。一方で、これまで当社が磨いてきた対面コンサルティングの提供価値をネットの世界でどのようにお伝えしていくか、試行錯誤の連続です。

後藤 三井住友信託銀行とは相続領域で協業の検討を進めています。複雑な相続手続きのサポートを通じて円滑な資産承継を実現することで、長年ドコモのサービスをご利用いただいたお客さまとの関係を次世代の方にもつなぎ、通信や金融などのサービスを継続してご利用いただくことを目指しています。専門的な領域のため自前でのサービス提供は難しく、三井住友信託銀行との提携ならではの取り組みと考えています。

本阿弥 大相続時代が到来し、お客さまの大切な資産をしっかりと世代循環させることは当社の役割と考えています。また、循環という点では、NTTグループが有する資産も活用した新たな金融商品の開発も実現していきたいです。個人のお客さまに対して新たな投資機会を提供し、社会に役立つ資金として活用することで、資金・資産・資本の好循環を目指します。信託銀行らしい高付加価値を発揮し、3社で目指す未来の実現に貢献してまいりますので、引き続きよろしくお願いいたします。

