

営業の概況

営業の経過

当社は、開業2期目にあたる当期も、インターネット専門銀行のファーストムーバーとしての優位性を活かし、顧客基盤の拡大、ネット決済機能の拡充、ローンをはじめとする運用資産の多様化による収益力の向上を図りました。特に、ネット決済機能の拡充により、内国為替取引の大幅な増加につながりました。

顧客基盤の拡大

国内最大のポータルであるYahoo! JAPANとの提携を強化し、Yahoo! BB、Yahoo! リサーチ、Yahoo! ゆうパックについて口座振替をスタートいたしました。ネットトレードとの決済提携は本年4月までに合計8社となりました。「ezp@y」「リンク決済」「ネットデビット」といった当社のネット決済の提携先は「ぶららパラダイスfor you」「Shopping@nifty」「キュリオシティ」「楽天」「ユニクロ」といった有力サイトを中心に約500サイトに拡大いたしました。昨年4月にはコンビニATMを運営するイーネットと、本年5月からは郵貯ATMと提携することによりキャッシュポイントは計約37,300台に拡大いたしました。また、口座維持手数料につきましては開業以来の無料キャンペーンは本年3月末をもって終了いたしました。免除基準拡大と手数料自体の引下げにより、引き続き当社に口座をお持ちいただくことが容易になりました。上記により、顧客数は48万7千人に達しました。

運用資産の多様化

個人向けローンにつきましては、口座保有者に対するカードローンのプロモーションを継続的に実施することに加え、提携ローンを通じて顧客層の拡大に努めております。さらに、本年4月には目的型ローンの取り扱いも開始し、多様な資金ニーズに対応できることとしました。

開業から一定期間が経過し、預金動向や為替による資金移動の傾向を十分に把握できるようになったことから、流動性を重視した国債中心の運用方針を堅持しつつ、一部、信用力とリスク分散を重視した買入金銭債権等の購入を開始し、ポートフォリオ全体の投資効果を上げております。