

# BTPN～“Do Good and Do Well”～

2013年5月、SMBCはインドネシアのPT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk(以下、BTPN)の株式を取得しました。2014年3月には、追加出資を行い、SMBCとBTPNとの本格的な協働に向けた体制を整えました。その具体的な協働の取組と同社が目指す企業像について、BTPN頭取のJerry Ng氏にインタビューした内容をご紹介します。



PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk

**Jerry Ng**  
頭取

## Snapshot of BTPN

設立	総資産
<b>1958年</b>	<b>7,131億円</b>
従業員数	拠点数
<b>27,247人</b>	<b>1,317ヵ所</b>
SMBC出資比率	
<b>40%</b>	(2015年12月末現在)

1958年に退役軍人の年金取扱銀行として設立され、現在はマス層向けリテールビジネスを中心に幅広い金融サービスを提供する。インドネシア証券取引所に上場。

bank  
**btpn**



### Q インドネシアの市場動向とBTPNの事業戦略について、お聞かせください。

インドネシアは、若い労働力と世界有数の人口を有し、今後10～15年の間も高い成長ポテンシャルが認められる国です。マーケットは一般的に、「十分な金融サービスを受けられていないマス層」と「伸びゆく中間層」の2つに分けられます。前者についていえば、インドネシアでは成人の6割が銀行口座を持っていないと推測されています。金融サービスの浸透は低く、依然としてマス層向けのビジネスチャンスは大きいと見ています。一方で、中間層はさらに生活水準が向上していき、新しいデジタル社会になじんでいくことが予想されます。

このようなマーケット環境を見据え、BTPNでは、マス層向けビジネスに強みを持つ銀行として、「BTPN Wow!」というモバイルバンキングのサービスを開始しました。これにより、引き続きマス層向けのマーケットを牽引していきます。「BTPN Wow!」は、銀行口座を持っていない多くの人々に、安価で安全・容易な金融サービスを提供するまったく新しい

取組です。2015年から、銀行の代理店となるエーเจントのネットワークの構築に着手しており、マス層のお客さまへのアクセスを拡大しています。また、成長著しい中間層向けには、現在新しいデジタルバンキングのサービスを開発しているところです。私たちは、この2つの新しいサービスにより、インドネシアのマーケットを広くカバーするユニークな事業基盤を創造できると考えています。

### Q BTPNの目指す姿について、ご説明ください。

BTPNは、インドネシアにおける先進的な銀行のひとつとして知られています。私たちは常に新しいテクノロジーを採用し、イノベティブなビジネスモデルを作り上げていかなければなりません。これまでも、私たちはお客さまの役に立つような新しいサービスをいくつも創り出してきました。たとえば、銀行取引をしたことのないマス層向けのイスラム小口金融では、心理学に基づくデータ活用を導入しました。また、年金ビジネス向けの支店をコミュニティセンターとしての機能



### 年金ビジネス

公務員年金の受給者および受給予定者に対して、事業ローンや多目的ローンを提供。

### 事業性個人向けビジネス

地元の市場や都市部で事業を営む個人および中小企業に対して、事業資金を貸出。

### イスラム小口金融

農村部に暮らす銀行口座を持たないようなマス層に対して、イスラム金融の仕組みを使った金融サービスを提供。

を持つように作り変え、早朝営業や健康相談を行っているほか、個人事業主や中小企業の経営者向けには、金融サービスとともにビジネス講座を提供する等、お客さまに新しい付加価値を提供することを常に考えてきました。

私たちの経営哲学の核となるのは、お客さまやコミュニティと共に成長する“Do Good and Do Well”という考え方です。BTPNはインドネシア最大の銀行ではありませんが、新しいテクノロジーと高い付加価値をお客さまに提供する、社会的意義が高くエッジの効いた銀行として、インドネシアでのプレゼンスを高めていきたいと考えています。

## Q 戦略的パートナーとしての協働について教えてください。

SMBCは、多くの強みを持ち、リソースも豊富なグローバルに展開する銀行です。SMBCが主要株主となり、私たちの戦略的パートナーとなったことが評価され、BTPNの格付\*がAA-からAAAに格上げされました。

\* Fitch Ratingsのインドネシア国内格付

## SMBCのBTPNとの協働の狙い

- 新興国に根差し、その国の経済、企業、国民と共に成長する「第二のSMBC」を創造する。
- 規模、競争環境、発展可能性から、まずインドネシアから取り組み、「アジアをマザーマーケットとするグローバルバンク」への転換の足がかりとする。
- 当面は資金調達と技術面での支援を行い、中長期的にフルラインの商業銀行を目指す。

SMBCという、長期の安定した資金調達先を得たことで、調達源を多様化することが可能になります。さらに、先般取得した外為ライセンスについても、SMBCの支援を受けることにより、一層活用していけるものと考えています。

また、将来の成長への布石として、新たなデジタルバンキングのプラットフォームの構築をSMBCと協働で進めています。

将来的には、ASEAN統合を視野に、SMBCと域内での事業の横展開を見据えた取組を進めていきます。SMBC / SMFGのネットワークとリソース、BTPNの先進性と新規事業を立ち上げるスピード。この最高の組み合わせを活かすことができれば、インドネシアだけでなく同じ特徴を持つほかのマーケットでもビジネスチャンスが十分にあると私たちは考えています。