

銀行アプリ利用者の56%が「AIにお金を任せたい」と回答 2026年版 銀行アプリ実態調査

銀行アプリ利用率が約8割に到達、地方銀行アプリの月1回以上利用者が前年比10pt増と躍進

店舗集客や販促を目的とした企業のOMOアプリ開発やマーケティング支援、ソリューション導入において300以上の実績を持つ株式会社アイリッジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田 健太郎、東京証券取引所グロース：3917、以下「アイリッジ」）は、全国の20～69歳の男女を対象に「銀行アプリに関するアンケート」を実施し、調査結果をまとめましたのでお知らせします。

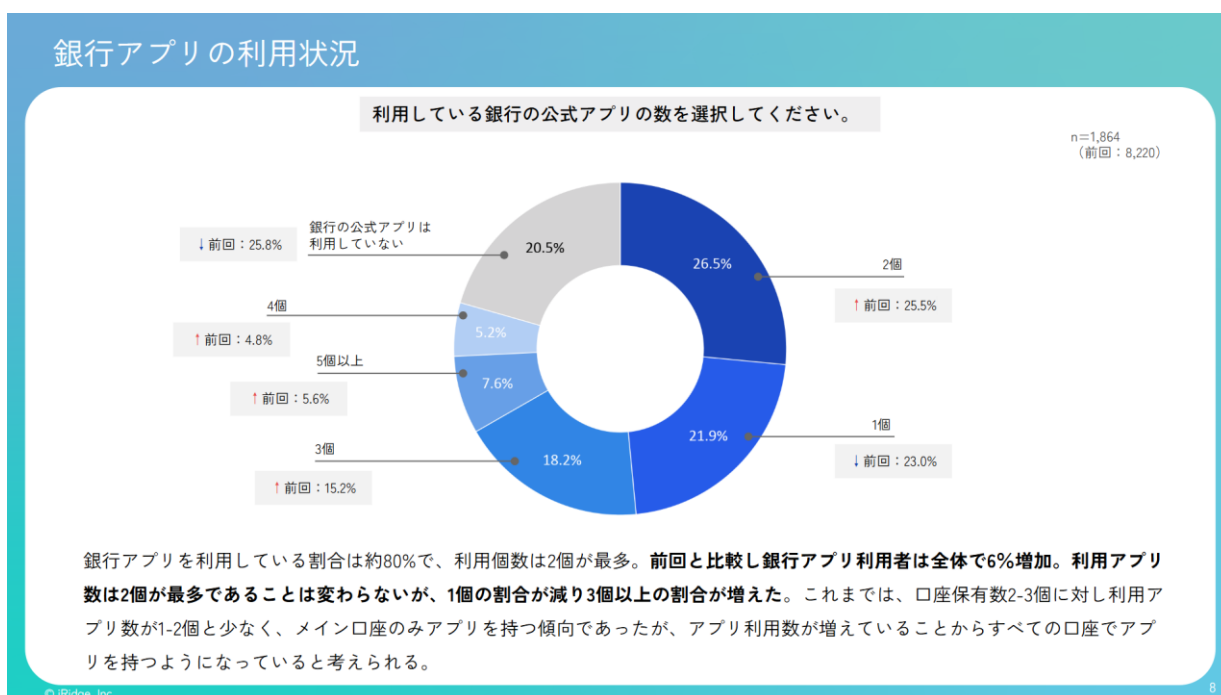
保有口座数の最多が初めて「3口座」に移行し、銀行アプリ利用率は約80%に達するなど、生活者の金融行動に変化が起きています。また、AIへの相談・代行ニーズや地方銀行アプリの急伸など、今年ならではの注目トピックも浮かび上がりました。

・ホワイトペーパー：https://iridge.jp/content/report_usage-bank-app-2026/

■ 調査結果ダイジェスト

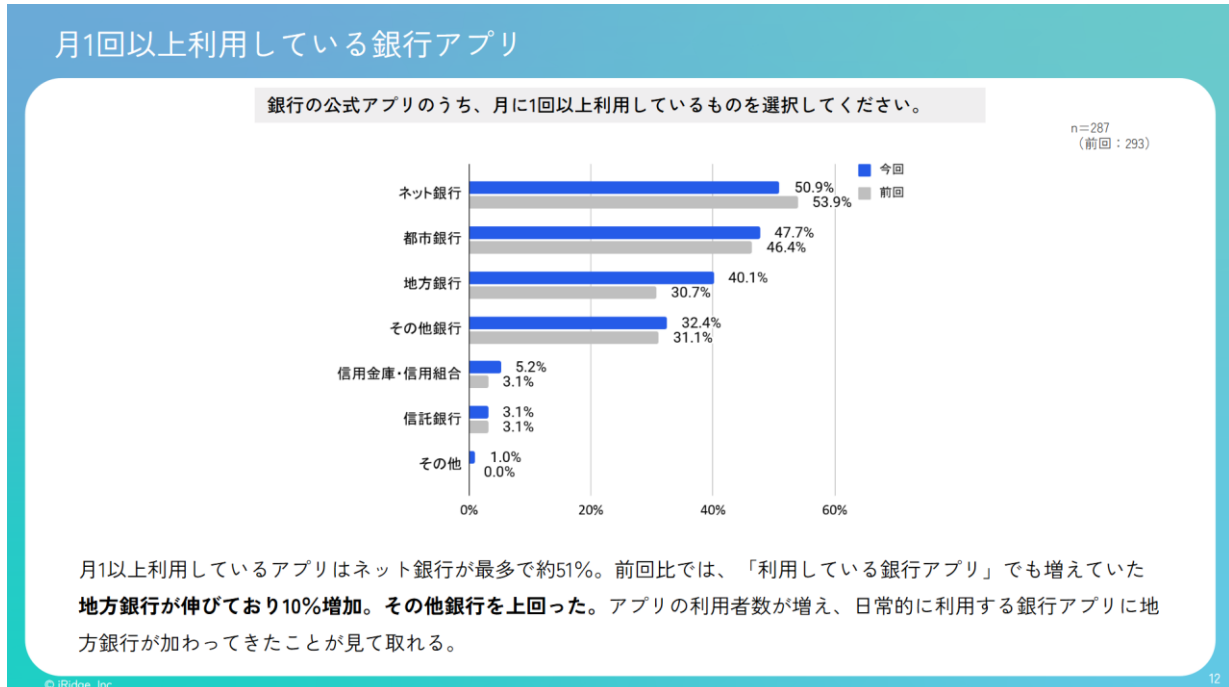
- ・保有口座の最多が初めて「3口座」に、アプリ利用率も6pt増の約80%へ
- ・地方銀行アプリの月1回以上利用者が前年比10pt増と躍進。新規口座開設でも存在感
- ・直近3か月で新たに使った機能は「投資」がトップ。新NISAと金利上昇が後押し
- ・銀行アプリでのAI活用、過半数が「使ってみたい」。相談だけでなく「代行」まで期待

■ 保有口座の最多が初めて「3口座」に、アプリ利用率も6pt増の約80%へ



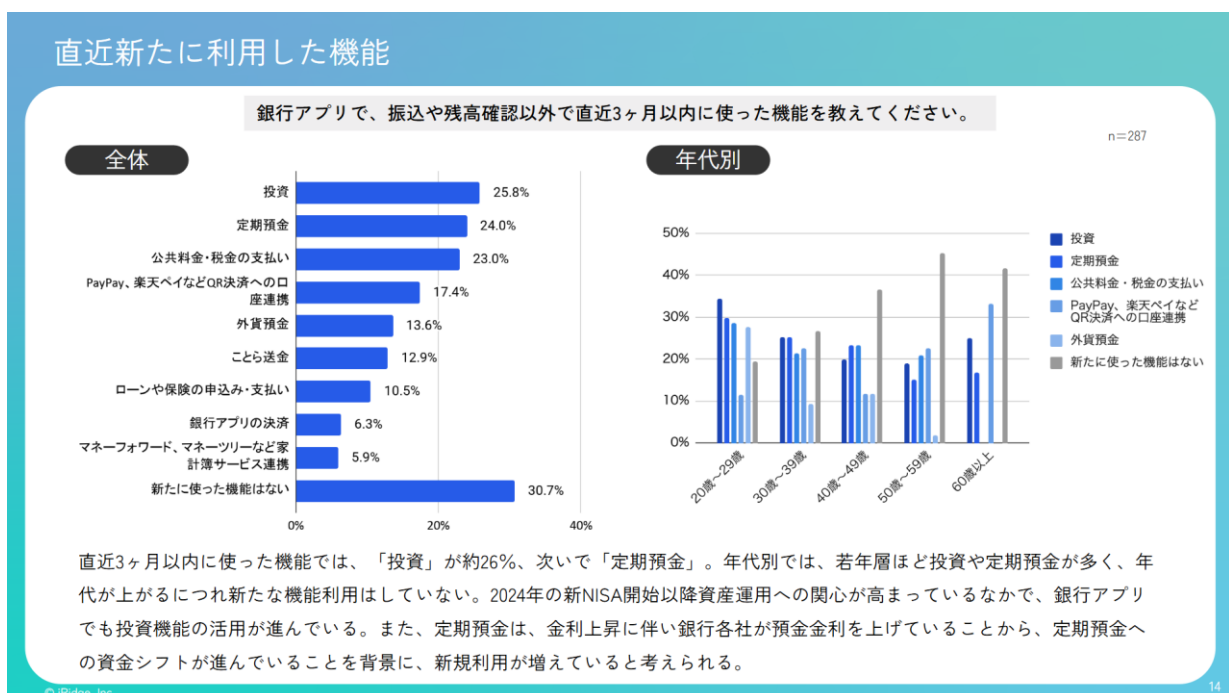
保有口座数は前回調査まで最多だった「2 口座」を「3 口座」（28%）が初めて逆転しました。アプリ利用率は約 80%で、前回比 6pt 増。利用アプリ数も「1 個」が減り「3 個以上」が増えており、メイン口座のみアプリを持つスタイルから、保有するすべての口座でアプリを活用するスタイルへのシフトが見られます。

■ 地方銀行アプリの月 1 回以上利用者が前年比 10pt 増と躍進。新規口座開設でも存在感



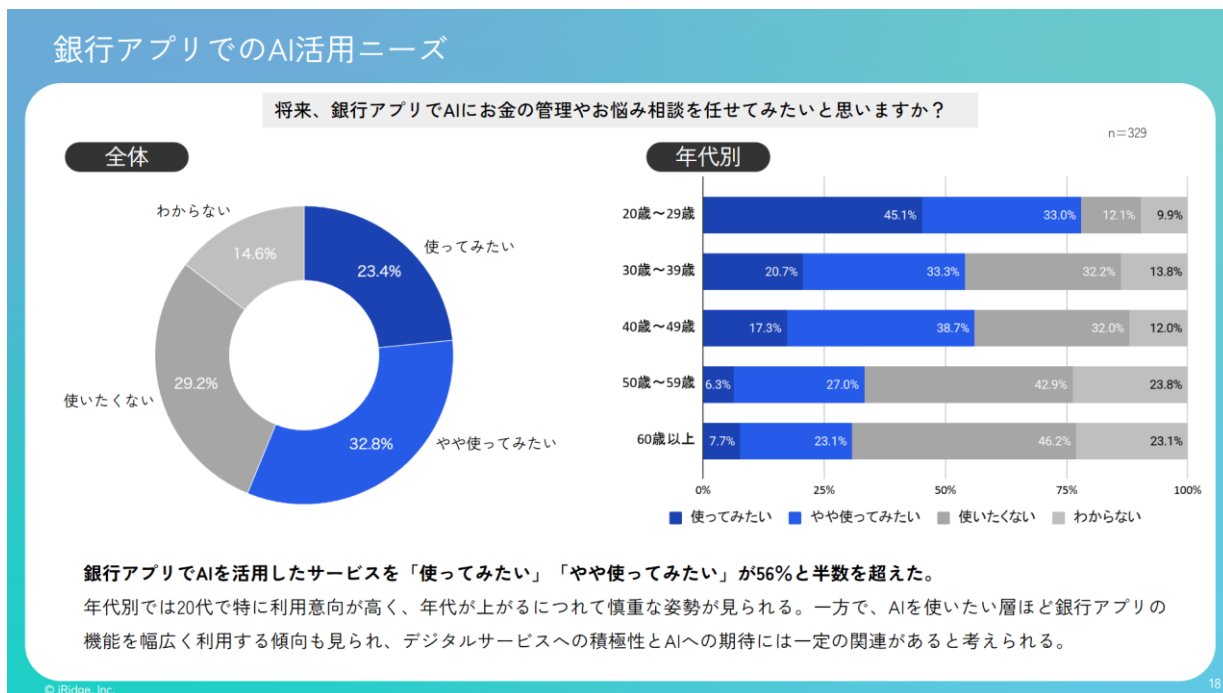
月 1 回以上利用している銀行アプリとして「地方銀行」を挙げた回答者が前年比 10pt 増となり、「その他銀行」を上回りました。直近 1 年での新規口座開設先でも地方銀行が上位に入っており、開設理由として「ライフスタイルの変化」が他行より多く、約 30%を占めています。転居・転職・結婚など生活の節目に地域の金融機関を選ぶ動きは根強く、かつアプリ利用まで定着しつつあることがうかがえます。

■ 直近 3 か月で新たに使った機能は「投資」がトップ。新 NISA と金利上昇が後押し

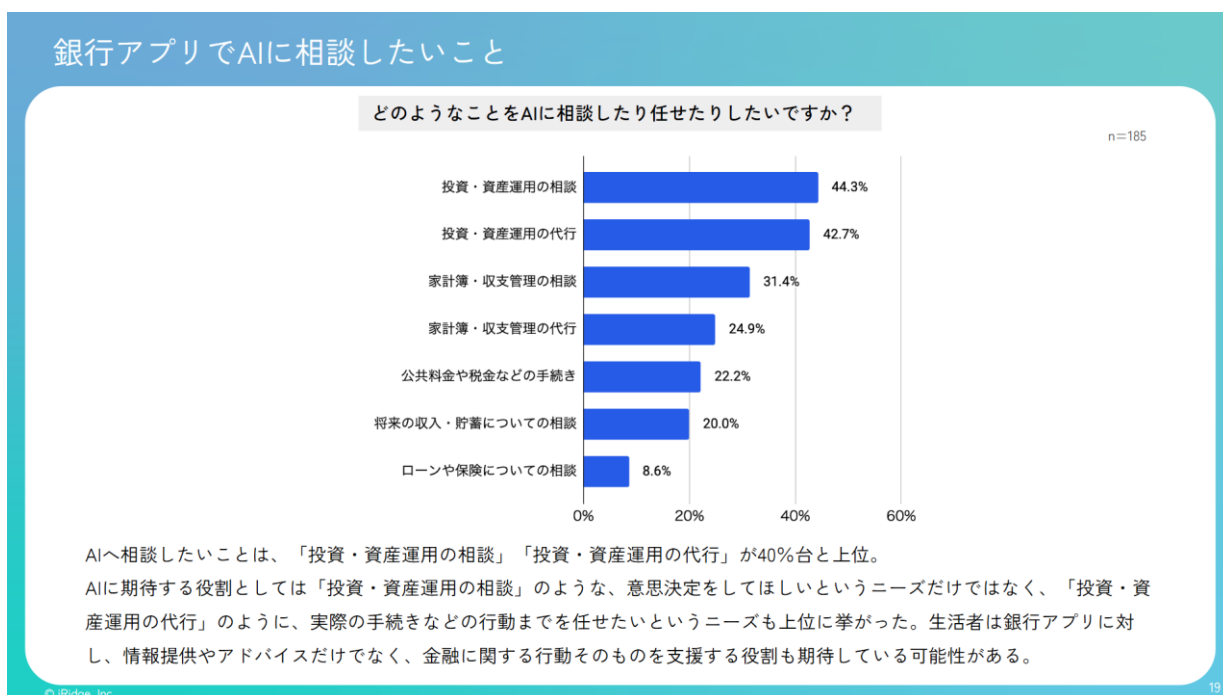


振込・残高確認以外で直近 3 か月以内に使った機能を聞いたところ、「投資」が約 26%で最多、次いで「定期預金」となりました。2024 年の新 NISA 開始以降、資産運用への関心が高まるなかで銀行アプリでの投資機能利用が進み、金利上昇に伴う定期預金シフトも新規利用動向に表れています。若年層ほどこれらの機能を使う傾向があり、銀行アプリが「手続き窓口」から「資産形成の入口」へと機能転換しつつある実態が示されました。

■ 銀行アプリでの AI 活用、過半数が「使ってみたい」。相談だけでなく「代行」まで期待



銀行アプリ内で AI にお金の管理やお悩み相談を任せることへの意向を尋ねたところ、「使ってみたい」「やや使ってみたい」の合計が 56%と過半数を超えました。年代別では 20 代での利用意向が極めて高く、デジタルサービスへの積極性と AI 活用への期待に一定の相関が見られます。



銀行アプリで AI に相談したいこととしては「投資・資産運用の相談」「投資・資産運用の代行」がいずれも 40%台で上位を占め、アドバイスの受け取りにとどまらず、実際の手続きや運用行動そのものを AI に委ねたいという期待が浮き彫りになりました。

■ コメント

今回の調査では、銀行アプリの役割が「残高確認や振込手続きをするツール」から、生活者の「お金に関する意思決定を支えるプラットフォーム」へと着実に変化していることがわかりました。口座保有数の最多が初めて 3 口座となり、利用アプリ数も増加していることから、生活者が複数の金融機関を目的別に使い分ける時代に入ったことが見て取れます。

AI への期待については、相談にとどまらず運用まで任せたいというニーズが上位に挙がった一方、使いたくない理由の最多は「相談したいことがない」でした。AI そのものへの拒否感よりも、価値を実感できる利用シーンをいかに設計できるかが普及の鍵になると考えられます。

また、地方銀行アプリの月 1 回以上利用者が前年比 10pt 増という結果は、銀行アプリ利用の裾野が地方銀行にまで広がり、デジタルチャネルとしての利用が定着しつつある表れではないでしょうか。

アイリッジでは今後も、アプリを通じた最適な顧客コミュニケーションを実現する「APPBOX」や UIUX 支援を通じて、企業の課題解決とビジネス成長に貢献してまいります。

■ 調査項目

- ・ 所有している銀行口座数
- ・ 銀行アプリの利用状況
- ・ 利用している銀行アプリ
- ・ 銀行アプリを利用しない理由
- ・ 銀行アプリの利用頻度
- ・ 月 1 回以上利用している銀行アプリ
- ・ 銀行アプリでよく利用する機能・メリットを感じる点
- ・ 直近新たに利用した機能
- ・ 直近 1 年の銀行口座開設状況
- ・ 銀行口座を開設した理由（全体）
- ・ 銀行口座を開設した理由（銀行別開設理由）
- ・ 銀行アプリでの AI 活用ニーズ
- ・ 銀行アプリで AI に相談したいこと
- ・ AI を使いたくない理由
- ・ 銀行口座（BaaS）の利用状況

■ 調査概要

調査名	銀行アプリに関するアンケート（計 2 回実施） ①銀行アプリの状況調査 ②詳細の銀行アプリ利用実態
調査対象	①20 歳～69 歳の男女 ②直近 1 年間に銀行アプリを利用した 20 歳～69 歳の男女
サンプル数	①1,965 名 ②329 名
調査期間	①2026/6/5～6/9 ②2026/6/9～6/10
調査方法	インターネットリサーチ

APPBOX（アップボックス）について (<https://iridge.jp/service/appbox/>)

「APPBOX」は、外部システムや各種他社ツールとの連携を前提とした設計思想を持つ、拡張性に優れたアプリビジネスプラットフォームです。必要なモジュール（SDK）を組み合わせて使うことができ、「標準機能で素早いアプリ立ち上げ」「工数/工期を抑えたカスタマイズ」「ベンダーフリーで内製化も妨げな

い機能拡張」「高速 PDCA を可能にするマーケティング支援機能」「『APPBOX コネクト』をはじめとする柔軟な他社連携・カスタマイズ」の5つの価値を提供します。

アイリッジのアプリ成長支援サービスについて (https://iridge.jp/service/app_growth/)

アプリマーケティングやアプリの体験価値向上を目的として、データに基づいた戦略策定から実行支援、UX 改善までをワンストップで提供します。行動データと定量・定性データ分析を組み合わせることで、最適なユーザー体験を設計し効果的なマーケティング施策でアプリの成長を加速させるご支援サービスを提供しています。

■主なご支援内容

・アプリマーケティング伴走支援

アプリの立ち上げやリニューアルを含む戦略支援から、リリース後のマーケティング戦略及びコミュニケーション設計・マーケティング運用の伴走支援など、スポットからトータルまで、アプリの成長を幅広くサポートします。

・UX リサーチ、UX コンサルティング

ユーザー調査やアプリの UIUX に特化したエキスパートレビュー、ユーザー行動データ分析などから課題を可視化し、最適なユーザー体験設計をサポート。UX リサーチや UIUX 改善、アプリ利用体験向上のためのコンサルティングを行います。

株式会社アイリッジ 概要 (<https://iridge.jp/>)

株式会社アイリッジは、スマートフォンアプリを活用した企業の OMO (Online Merges with Offline) 支援を軸に、リテールテック、フィンテック、MaaS 等の DX を推進しています。アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」をはじめ月間アクティブユーザー数1億超のプロダクトを提供するとともに、グループ会社の Qoil と連携したビジネスプロデュースにより、戦略立案から開発、マーケティング施策までを一気通貫で支援します。

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社アイリッジ 広報担当 Email : pr@iridge.jp TEL : 03-6441-2325