アプラスが資金移動業として初めて「ことら」に加盟

「BANKIT」のパートナー企業が「ことら送金」を実装可能に

アプラスは8月8日、携帯電話番号等による少額送金サービスのプラットフォームを運用する「ことら」に加盟したと発表した。今後、ことらのプラットフォームとアプラスのBANKIT（以下、バンキット）のプラットフォームをAPI接続するためのシステム開発を行い、2025年春ごろに、バンキットに「ことら送金サービス」（以下、ことら送金）機能を実装する予定だ。これにより、バンキットのパートナー企業は自社のアプリに、携帯電話番号や口座番号等で相手先を指定し、10万円以下の少額送金サービスを実装できるようになる。アプラスがことらに加盟した狙いと、具体的なユースケースをまとめてみた。

多頻度小口の資金決済の利便性を高める「ことら」

ことらは、みずほ、三菱UFJ、三井住友、りそな、埼玉りそなの都銀5行が21年7月に設立した会社だ。社名は「Cooperative Transfer」に由来しており、銀行と資金移動業が共同で運営する送金サービスといった意味合いが込められている。

ことらの設立には、「多頻度小口の資金決済における利便性向上に向け、新たな決済インフラを構築する」という狙いが込められていた。銀行は以前から、全銀ネットを活用した銀行振込サービスを提供してきたが、個人間送金だけでなく企業間の高額送金にも使われる全銀ネットは、高い安全性や耐用性を確保する必要があり、多額の保守・運営費を投入せざるを得ない。このため、個人の利用者は比較的高い振込手数料を負担する必要がある。インターネットバンキングの普及により振込手続は簡便になったが、それでも送金先の銀行名・口座番号・口座名義を指定する必要があり、比較的煩雑な手続が求められる。

だが、個人が少額の送金を繰り返し行うというユースケースを想定すると、その利便性を高めるには、より低廉な手数料で、より簡便なユーザーインターフェース（ＵＩ）で利用できる送金サービスが求められる。全銀ネットとは別に、低コストで柔軟性の高い新しい決済システムが必要と考えた銀行界は、その新たな送金インフラを築くために、ことらのプロジェクトに取り組み始めたわけだ。当時はPayPayなど、無料で利用できる送金機能も備えたコード決済サービスが台頭してきており、銀行界は銀行の送金サービスの競争力を維持する上でも、新たな送金システムを築く必要があった。

政府が20年7月に閣議決定した「成長戦略フォローアップ」で、「多頻度小口決済を想定した低コストの新しい資金決済システムの構築を検討する」方針を掲げたことも、ことらプロジェクトの背中を押したといってよい。成長戦略には、加えて「多数の事業者が乱立する少額決済サービスについて、銀行系スマホ決済などの事業者間の相互運用性の確保を進める」方針も示されていた。これに先立つ20年4月には、公正取引委員会がコード決済に関する実態調査報告書を公表し、全銀ネットが資金移動業へ門戸を開放するよう迫っていた。こうした政府の動きを踏まえ、ことらは銀行などの預金取扱金融機関だけでなく、資金移動業も加盟できる資金決済システムとして構築されることになった。

さまざまなパートナー企業に決済機能を提供するバンキット

一方、アプラスは本誌24年8月号の特集で詳しく紹介したように、ＳＢＩ新生銀行グループの決済、為替及び与信などの金融機能をパートナー企業に提供する金融プラットフォームであるバンキットを築き、さまざまな事業者に金融サービスを提供している。

パートナー企業は、在日外国人向けに金融・サービスの提供を行っている3PLATZ（サンプラッツ）、在日外国人向けに家賃保証などの生活総合支援サービスを提供するグローバルトラストネットワークス（ＧＴＮ）、きらぼしグループのフィンテック企業で「前給」サービスを提供しているきらぼしテック、ポイントサイト「モッピー」を運営するセレスなど多岐にわたるが、パートナー企業のアプリにウォレットを設定し、ウォレット上にＶｉｓａブランドのバーチャルプリペイドカードを発行し、オンライン決済できるようにする、あるいはApple PayやGoogle Payに登録することで、実店舗でQUICPay（クイックペイ）またはＶｉｓａのタッチ決済で非接触決済できるようにするのが基本モデルだ。ウォレットの残高でハウス型のコード決済を提供することも可能だが、パートナー企業の多くがバーチャルプリペイドカード方式を採用している。

銀行口座から手数料なしでウォレットへの入金が可能に

アプラスは現在、数十社の事業者とバンキットのプラットフォームの活用につき、基本合意契約を締結しているというから、今後もいろいろなパートナー企業でバンキットをベースにした決済機能等の導入が進むと思われるが、アプラスのカード推進本部副本部長でBANKIT事業部長の福永耕一部長は、「さまざまな事業者・金融機関と交渉している過程で、送金サービスを利用できるようにしてほしいという要望が寄せられていたことが、ことらに加盟する理由」だという。

バンキットでことら送金を利用する場合、利用者はまず、送

金先の携帯電話番号かEメールアドレス、もしくは銀行名・口座番号を入力する。すると送金先の氏名（口座名義名）が表示されるので、送金先が正しければ、送金金額を入力し、送金ボタンを押せば送金できる。

携帯電話番号やEメールアドレスで送金先を指定する場合は、送金相手がことら送金でそれらを登録していることが条件になるが、非常に簡便なUIで送金ができるメリットがある。スマホで送金が完結するという点でも、デジタル時代に適合したUIともいえるだろう。

利用者にとっては、10万円以下（銀行や資金移動業者によって上限金額は異なる）の送金が、手数料なしで行える点が最大の魅力だ。

では、どのようなパートナー企業が、ことら送金を自社アプリに実装しようとするのだろうか。バンキットのパートナー企業の中には、ポイントサービスや給与前払いサービスを提供している事業者がいるが、「ポイントや給与前払いサービスはバンキットとの親和性が高いサービス」（福永部長）だという。利用者が受け取ったポイントや資金の使い道を大きく広げることができるからだ。

アプリに発行されるバーチャルプリペイドにポイントを原資として入金（チャージ）する、あるいは受け取った前払い給与を入金すれば、ネットショッピングの支払に使ったり、実店舗で非接触決済したりできるようになる。バンキットにはセブン銀行のATMで、キャッシュカードがなくても現金を引き出せる「スマホATM」機能も備わっているので、セブン銀行のATMで出金することも可能だ。

こうした使い道に、ことら送金が加われば、ウォレットにためられた資金の使途がさらに広がる。飲食代を割り勘にするために、ためたポイントを原資にして友人に送金したり、アルバイトで稼いだお金を前払いしてもらい家族に仕送りしたりすることが可能になるからだ。

ポイントや給与前払いサービス以外の事業者でも、自社アプリに送金機能を追加して利便性を高めれば、顧客のロイヤルティーを高めることができるので、ことら送金を導入するメリットは大きいと考えられる。

何よりも、銀行口座からことら送金を利用して、ウォレットに資金を無料で入金できるので、自社アプリの利便性を格段に高めることができる。

ちなみに、キャッシュレス推進協議会の「コード決済利用動向調査」によると、主要コード決済の23年の送金金額は1兆237億円で、前年比56・8％増と大きく伸長している。

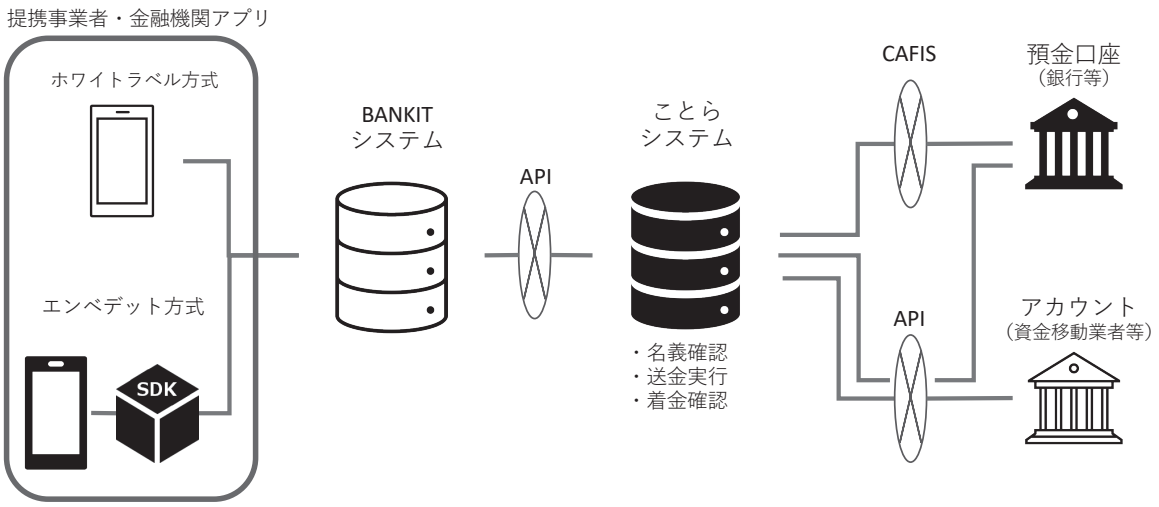
金融機関も有力なパートナー企業

アプラスは「地銀などの地域金融機関も、ことら送金を利用するパートナー企業の有力候補だと考えている」（福永部長）という。

だが、ことらにはすでに293の金融機関（アプラスを含む）が加盟している（8月22日現在）。地域金融機関が何もバンキットを活用して、ことら送金を実装する必要性はないように思える。

実は、ことらに加盟することで、送金資金の受取ができるようになっている金融機関は多いのだが、自行アプリで顧客にことら送金を提供している金融機関は意外に少ない。ことらのホームページにはことら送金が利用できるアプリが掲載されているが18種類に止まっている。その一つにBANK Pay（以下、バンクペイ）があるように、バンクペイのアプリでことら送金を利用できる方法もあり、そちらを利用する金融機関は多数あるが、自行アプリにことら送金を

［図表］ システム概念図



実装できている銀行はＳＢＩ新生銀行、住信ＳＢＩネット銀行、京都銀行、広島銀行、北海道銀行、西日本シティ銀行、横浜銀行、三井住友銀行、ゆうちょ銀行など、十数行に限られているのが実情だ。

では、ことらに加盟しながらも、自社アプリにことら送金機能を実装できないのはなぜか。それは、それを実現するには、自行のアプリサーバーとことらシステムをＡＰＩ接続する必要があるからだ。だが、照会系のＡＰＩ接続に比べて、勘定処理を伴う更新系のＡＰＩ接続をするためのシステム開発は、要求されるセキュリティレベルが高いこともあり、コストがかさむ。このため、「単独ではことらシステムとＡＰＩ接続にちゅうちょしている地域金融機関が多いのが実情」（福永部長）だ。

その点、バンキットを活用すれば、バンキットのシステムがことらシステムと更新系ＡＰＩ接続するので、金融機関側はバンキットが提供するＳＤＫ（ソフトウエア開発キット）を利用して自行アプリとバンキットとの連携を図りさえすれば、自行アプリにことら送金機能を実装することが可能だ（図表）。「自前で更新系ＡＰＩ接続するよりも、開発コストをかなり抑えることができる」（福永部長）という。

顧客にバンクペイアプリを利用してもらうという選択肢もあるが、自行ブランドを前面に押し出せず、顧客とのタッチポイントを強化しにくいことを考えると、バンキットを活用するという選択肢ができたことは、地域金融機関にとっては朗報だろう。

アプラスは今後ＡＰＩ接続のためのシステム開発を進め、来春にはことら送金を実装できるようにする予定だ。資金精算については、すでにことらに加盟しているＳＢＩ新生銀行のリソースを活用できるため、アプラスは少ないコストと労力で、ことらに加盟できるメリットがあった。

ことらに加盟する初の資金移動業者になったことで、バンキットはパートナー企業に新たな価値を提供できるようになった。

バンキットという組込み型金融事業のさらなる発展が期待できるだろう。

◈