

特集

広がる組込み型金融

アプラス

さまざまな事業者との協業を続ける 「BANKIT」

ホワイトラベル型と組込み型で、事業者の多様なニーズに対応

アプラスが事業主体となって、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「BANKIT」（以下、バンキット）の導入事例が相次いでいる。後述するように、アプリケーションをパートナー企業のブランドで開発するホワイトラベル型も含め、組込み型金融の提携数では、消費者信用業界でもトップクラスの実績を上げている。さまざまな事業者との提携事例を見ながら、バンキットの強さの秘密を探ってみよう。

パートナー企業の強みを生かし 新しい価値を共創するのが狙い

SBI新生銀行とアプラスがバンキットの事業構想を発表したのは2019年5月31日だった。金融・決済事業への参入を検討しているパートナー企業に

対して、「ネオバンク・プラットフォームの提供」を19年度中に開始すると宣言したのだ。

アプラスのカード推進本部長 本部長で、BANKIT事業部長の福永耕一氏は、バンキットの狙いは「SBI新生銀行グループの金融のケイパビリティを生

かし、アプラスの分割払い、立替払い、貸付けなどの機能をパートナー企業に提供し、パートナー企業の有する強みと融合させることによって、新しい価値を共創する」とにあるという。

SBI新生銀行は19年5月に、中期経営戦略「金融リ・デ

ザイン」（21年度まで）をスタートしたが、その中で、「価値共創による成長追求」と「ケイパビリティ（組織的能力）強化・活用」という二つの基本戦略を掲げていた。バンキットとはまさに、これらの基本戦略を実践するための新事業だったわけだ。

決済・金融サービスの提供を 困難にするさまざまな障壁

B to Cのビジネスを営んでいる事業者が、今まで以上に便利

な支払手段を提供したり、購入資金を円滑に手当てできるようにサポートしたりできれば、顧客体験を向上させられるだろう。商品やサービスの持つ価値だけでなく、経済的な価値を提供することもできるからだ。事業者にとつても、後払いや借入れといった金融サービスには、機会損失を防止できるメリットがある。販売促進上欠かせないツールといえるだろう。

だが、事業者が自前で決済手段や後払いや借入れなどの与信サービスを提供するのは難しい。まず、事業のライセンスが必要になる。

それぞれの法律が定める参入規制や行為規制等に対応しなければならぬので、事業者の負荷は大きい。第三者型発行者や資金移動業者の場合は、顧客から預かった資産の保全義務が課せられるので、供託金等の資金負担も発生する。

当然、決済や金融サービスを

運営するにはシステム基盤が必要になるので、かなりのシステム投資を強いられる。

このほか、顧客対応のためのコールセンター機能の整備などにも必要になる。決済や金融サービスに対する知見のない事業者が新規に事業を立ち上げるのは、かなりハードルが高いといわざるを得ない。

事業者の障壁を 解消するソリューション

バンキッドは、こうした事業者にとつてのハードルを全て解消するソリューションといえる。まず、事業ライセンスにつ

いては、SBI新生銀行グループには銀行業の免許を持つSBI新生銀行、資金移動業、前払式支払手段発行業、信用購入あっせん業、貸金業等のライセンスを有するアプラス、貸金業者である新生フィナンシャルが、事業者に代わって決済や金融サービスを提供するので、パート

ナー企業がライセンスを取得する必要はなくなる（パートナー企業がライセンスを取得するケースもある）。

SBI新生銀行グループが決済・金融サービスの提供主体となるので、グループ各社のシステム基盤をそのまま活用できる。コールセンターでの顧客対応も専用の電話番号を設けることで、SBI新生銀行グループが対応する。

パートナー企業が決済・金融サービスの事業主体となるケースもあるが、プロセシングや顧客対応はアプラス等に業務委託すればよい。

福永部長は「パートナー企業が、決済・金融サービスに必要な各種ライセンス取得や供託金等のキャッシュの準備、オペレーション体制の構築や運営、大規模なシステム開発投資を行わなくても、顧客にサービスを提供できるようにするのが、バンキッドが提供する最大の価値」

であると強調する。

パートナー企業は決済や金融サービスの提供主体ではないが（例外もある）、自社の顧客に決済や金融機能を提供することができるので、顧客体験の向上や長期的なリレーションシップの構築といった目的は達成することが可能だ。

決済や金融サービスによる手数料等の収入は得られないが、サービスを提供することで、顧客体験の向上、機会損失の防止などにより本業の事業の成長を実現できれば、収益力を高めることが可能だ。決済や金融サービスには不正利用や貸倒れなどのリスクが存在するが、そうしたリスクを負わずに、顧客体験の向上や機会損失の防止が図れる点が、パートナー企業にとつては大きなメリットといえるだろう。

バンキッドが提供する
標準の機能・サービス

では、バンキッとはパートナー企業にどのような決済・金融サービス機能を提供できるのだろうか。パートナー企業のニーズに合わせてカスタマイズする

ケースもあるが、ここでは標準の機能・サービスを見てみよう。

バンキットはパートナー企業の顧客向けスマートフォンアプリケーション（以下、アプリ）の中に、決済機能やその他のミニアプリ機能などを盛り込んだウォレットを設定するのが基本的な形だ。

そのウォレット上で提供する決済機能の一つ目は、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する方法。

発番されたカード番号等を利用してVisaの非対面加盟店で決済することもできれば、Apple PayやGoogle Payに登録して、QUICPayまたはVisaのタッチ決済で非接触決済す

ることも可能だ。

二つ目はQRコード決済機能。

ウォレット残高を入金して、自家発行型の前払式支払手段として決済するもので、基本はパートナー企業の店頭だけで使えるハウス型だ。一つ目のバーチャルプリペイドカード番号とQRコード決済を紐付けることで、QRコード決済のインターフェースでカード決済することも可能だ。

また、現金やキャッシングで入金された残高をATMで引き出したり、他のアカウントに送金できたりすることもできる。ATM出金ではセブン銀行と連携しており、同行の「スマホATM」を利用する。ウォレット上に表示されたQRコードをATMに読み取らせてアカウントを特定し、出金する仕組みだ。また、パートナー企業の顧客同士が送金する「フレンド間送金」機能も提供できる。

Visaプリペイドへの入金方法は六つ

ウォレットにある前払式支払手段（コード決済やVisaプリペイドカード。送金機能を装備している場合は資金移動業アカウント）に残高を入金できるようにする必要があるが、バンキットは六つの入金チャネルを用意している。

まず、銀行口座からの入金には二つの方法がある、一つ目は、全国の金融機関からSBI新生銀行の仮想口座に振り込むことでウォレットに入金する方法。二つ目の方法として、銀行口座から即時に口座振替を行うこともできるが、その場合は対象銀行と個別に契約を行う必要がある。同じ銀行口座からの入金でも、二つの方法があるわけだ。

第三の方法として、セブン銀行のATMで、現金で入金する方法もある。セブン銀行のATM

Mで画面に表示されたQRコードをアプリで読み取り、アプリに表示された企業番号をATMに入力し、現金を投入すれば、入金が可能だ。

第四の方法として、クレジットカード決済して入金することもできる。ただし、入金できるのは原則としてアプラスカードだけになる。

第五の方法は「おたすけチャージ+（プラス）」と呼ばれる、アプラスが独自に開発し、21年8月に実装した分割後払いだ。入金した金額を支払日に銀行口座から残高を引き落とすことで後払いする仕組みである。ショッピングとして利用すると、キャッシングとして利用する形態と2種類がある。アプリから専用のクレジットカード契約（カードは発行しない）を結ぶ必要があるが、ショッピングの場合は、翌月末払いと分割払いを選択し、毎月27日に指定した銀行口座から引き落とす仕組み

みだ。初期与信枠は最大で50万円。ただし、ショッピングで入金した残高はATM出金や送金に使うことはできない。ショッピング枠の現金化になってしま

うからだ。
従って、出金や送金がしたければ、キャッシングを利用すればよい。キャッシングは1回払いかりボルピング払いかを選択でき、毎月27日にウォレットの残高を引き落とすことで返済する。上限額は最大10万円だ。

ショッピングもキャッシングもクレジットカードに入会するのが前提だから、当然本人確認の手続が必要になる。そこでアプラスは、おたすけチャージ+のリリースと同時に、オンラインでAI（顔認証等）を活用して本人確認する「LIQUID eKYC」をバンキットに追加した。

なお、「おたすけチャージ」という、信用情報機関を利用しない審査を行う後払いサービスもあり、こちらは30000円か

60000円を入金し、翌月末までに顧客が設定した日にウォレット残高から一括返済する仕組みだ。利用者は1回当たり300円の手数料を支払う。バンキット版BNPLとでもいえる、簡便な後払いサービスだ。

第六の方法として、基準残高を下回った際に自動入金できるオートチャージ機能も設定できる。

入金チャネルは銀行口座かクレジットカードが基本となる。

パートナー企業にアプリも提供する方式も

このほか、バンキットにはウォレットにミニアプリを組み込む機能もある。21年12月にはジャパンベストレスキューシステムが提供する生活トラブルを解決する「生活救急車」、ADVA SAが提供する給与相当額随時払いサービス「FUKUPE」のミニアプリをウォレット内で提供できるようにした。また、23

年5月には地方のバスや路面電車の乗降時に利用する「顔認証決済」のミニアプリを、23年8月には給与前払いサービス「前給（まえきゅう）」のミニアプリを、23年10月にはあいおいニッセイ同和損保のリアルタイム被害予想ウェブサイト「cmap」を利用できるミニアプリを実装し、今後はSBI損保の海外旅行保険に加入できるミニアプリも実装する予定だという。

これらの機能はパートナー企業にカフェテリア方式で提供する。つまり、パートナー企業が求める機能を選択して自社アプリに組み込むことができるわけだ。このエンベデット・プランでは、パートナー企業はバンキットが提供するSDK（ソフトウェア開発キット）を利用して、自社アプリに決済・金融サービスを実装することができる。

ただ、パートナー企業に自社アプリがなく、開発する負担が

大きいと考える場合は、バンキットがパートナー企業のブランドでアプリを開発する場合もある。バンキットが開発したひな型ともいえるアプリをカスタマイズして、自社ブランドアプリとして顧客に提供できるので、パートナー企業は短期間、低コストで決済・金融機能が付加されたアプリを立ち上げることが可能だ。

なお、バンキットはインフキエリオン・グループのウォレットステーションを通じて、認証や決済処理等を管理するAPI基盤をパートナー企業に提供している。

また、アプリやSDK開発については、別のITベンダーと協業しているという。

さまざまなパートナー企業と相次いで提携を実現

アプラスがバンキットの提供を開始したのは、計画通り20年3月だった。3月26日にはパー

トナー企業へのシステム提供を開始すると発表。導入企業として、カルチュア・コンビニエンスクラブの子会社でTポイント（現：青と黄色のVポイント）を軸とするマーケティングプラットフォーム事業を展開するCCCマーケティング（現CCCホールディングス）と、スマートフォンメディア事業を営むセレスの名を挙げた。

ファーストユーザーとなったCCCMKホールディングスとの提携では、22年2月に、Tポイントがたまる後払い型決済アプリ「Tポイント×QUICPay」の提供を開始し、同年5月には、たまったTポイントを使って「Tポイント×QUICPay」へ1ポイント＝1円分として入金できる「Tポイントチャージ」機能を追加した。

続いて、20年10月に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（以下、サンプラッツ）と提携し、

サンプラッツが自社アプリ「Choy-San」（以下、チョイサン）の提供を開始した。ハワイトラベル方式を採用した最初のユースケースでもある。

チョイサンはアプリ上にVisaブランドのバーチャルプリペイドカードを発行することで、オンライン決済と非接触決済を可能にしたもので、送金機能も装備している。入金チャネルは銀行振込、セブン銀行ATM、おたすけチャージ、おたすけチャージ+、クレジットカードを用意した。

22年3月には、家賃保証など、在日外国人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（以下、GTN）との提携を発表。24年4月にGTNのアプリ「JAPAN Pay」に決済機能を提供した。アプリ内のウォレットにVisaのバーチャルプリペイドカードを発行し、オンライン決済や非接触決済ができるようにした

もので、入金チャネルとしてはクレジットカードとセブン銀行ATMの二つを用意した。また、セブン銀行ATMからの出金とウォレット間送金も可能だ。在日外国人の出身国・地域はさまざまなので、日・英・中（簡・繁）・韓・ベトナムの6言語に対応している点も特色だ。福永部長は「今後は給与前払いや海外送金、小口融資の機能を提供することも検討している」という。

GTNとの提携で特筆されるのは、「GTNは家賃保証事業を通じて独自のスコアリングノウハウを有しており、GTNとアプリの知見を融合させることで、金融包摂に向けた取組を強化できる可能性がある」（福永部長）点だ。在日外国人が多い多くの金融サービスにアクセスできるようになることは、SDGsの観点からも望ましいことであり、「パートナー企業の有する強みと融合させることに

よって、新しい価値を共創する」というバンキツト事業の目的に合致する取組といえるだろう。福永部長は「本来やりたいて考えていたことが実現できたプロジェクトの一つ」とこの提携を評価する。

さらば「テック」と提携推進で協働

23年8月にはさらばし銀行などを擁するさらば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さらばしテックに、ハワイトラベル方式で「ララPayプラス」（以下、ララペイ）を提供した（画像1）。ウォレット上にVisaアプリペイドカードを発行し、オンライン決済、非接触決済ができるようにしたほか、フレンド間送金、セブンATM出金機能も装備した。ミニアプリとして、前給機能も追加した。ユニークなのは入金方法にセブン銀行ATM、銀行振込のほか、前

給から受け取った資金も入金できるようにした点だ。

23年11月には、ポイントサイト「モッピー」を運営するセレスに対し、エンベデッド方式で「モッピーPay」を提供した（画像2）。これもウォレット上にバーチャルなVisaプリペイドカードを発行し、オンライン決済、非接触決済、送金ができるようにしたものだ。入金経路は二つで、おたすけチャージに加えて、モッピーでためたポイントをチャージできるようにした点が注目される。オンライン決済すると、決済代金の0・5%分をモッピーポイントで

還元するというモッピーらしい特典も付与している点特徴だ。

バンキットのユースケースを見てみると、給与前払いやポイントとの親和性の高さが感じられる。国際ブランドのペイメントシステムを活用することで、受け取った資金やポイントの利便性を高めることができるからだ。

この4月30日にはヤクルト球団（東京ヤクルトスワローズ）とさらばしテックが提携し、東京ヤクルトスワローズ（以下、スワローズ）のファンクラブ向け公式アプリ上に、「Swallows

Pay」（以下、スワローズペイ）の提供を開始した。さらばしテックがアプラスのバンキットプラットフォームを活用し、スワ

ローズに独自の決済機能を提供した形で、これはエンベデッド方式での提供だ。ウォレットにバーチャルプリペイドカードを発行し、オンライン決済と非接触決済ができるほか、セブン銀行ATMからの出金も可能だ。

チャージ方法はセブン銀行ATM、銀行振込とおたすけチャージの三つ。東京さらばしフィナンシャルグループはスワローズのビジネスパートナーを務めており、き

らばしテックはそうした関係性を生かしてスワローズとの提携を実現させたという。

さらばしテックとアプラスはバンキットを活用した外部企業との提携の推進で協働しており、パートナー企業はさらに拡大しそうだ。

福永部長は「想定していなかった業種の企業からも引き合いがあり、その対応に追われている状態。すでに数十社の事業者と、バンキットのプラットフォームの活用について基本合意契約を締結しており、パートナー企業はかなりのスピードで拡大していく」と胸を張る。



▶LalaPayプラス。（画像2）



▶モッピーPay。（画像3）

バンキットがアプラスのカード・ペイメント事業の成長をけん引する存在になっていくことは間違いなさそうだ。