

埋込型金融の拡大と信用金庫への示唆

— 主導するネット専門銀行が商流のなかで競争力を高める —

ポイント

- 金融機関が提供してきた決済口座、預金、送金、融資、保険、資産運用などの機能を「部品」として取り出し、事業会社等を通じて提供する埋込型金融が拡大している。
- 埋込型金融は、利用者、事業会社等、金融機関の3者にとってメリットがある。
- 拡大期を迎える埋込型金融を主導しているのはネット専門銀行である。住信 SBI ネット銀行は、「NEO BANK」のブランドで15のパートナー企業に金融機能を提供している。
- ネット専門銀行が商流のなかでの利用者獲得でも競争力を高めていくと考えられる。

1. 埋込型金融とは

埋込型金融または組込型金融(Embedded Finance、エンベデッド・ファイナンス)とは、金融機関による各種の金融機能が、金融機関の店頭や ATM、金融機関のウェブサイトやアプリではなく、事業会社等の商品やサービスに「埋め込まれ」て提供されることを指す(図表1)。埋込型金融拡大の一因に、事業会社等が API¹によって金融機関の機能やデータに接続することで金融機能を利用者に提供する BaaS(Banking as a Service、バース)がある。

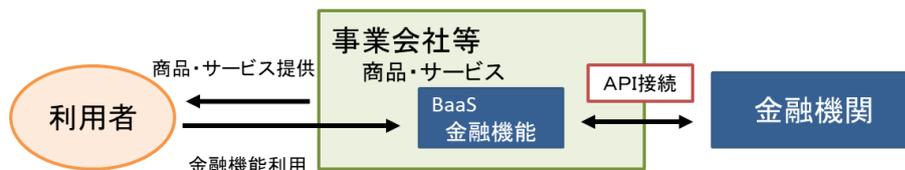
BaaS とは、金融機関が提供してきた決済口座、預金、送金、融資、保険、資産運用などの機能を「部品」として取り出し、事業会社等を通じて提供するものである。これにより、主に個人向けの様々な業種の事業会社等において、自社の商品やサービスを提供するなかで、利用者に認知された自社ブランドとして金融サービスも提供できるようになった。

(図表1) 埋込型金融の概念図

【従来】 利用者が別々に対応する必要



【埋込型金融】 事業会社等の商品・サービスのなかで金融機能も利用可能



(備考) 各種資料より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

¹ API はと、「アプリケーション・プログラミング・インターフェース(Application Programming Interface)」の略で、ソフトウェアやプログラム、Web サービスの間をつなぐための仕様を指す。2017年の改正銀行法で銀行 API の公開が努力義務化され、事業会社等が API 経由で金融機関の機能やデータを利用してビジネスを展開することが広がった。

2. 埋込型金融のメリット

埋込型金融により、例えば、家電量販店による自社ブランドの家電や家具のローン、住宅メーカーによる自社ブランドの住宅ローン、航空会社や鉄道会社のマイレージやポイントと連動した預金、などが可能となった。

埋込型金融の利用者、事業者等、金融機関の主なメリットは次のとおりである(図表2)。

利用者にとっては、面倒なことが多い金融サービス利用のための手続きをアプリ等からワンストップで済ませることができる。利用者の目的は、事業者等が提供する商品やサービスそのもの(家電、住宅、旅行など)であり、そのためのローン、預金などの金融サービスは手段に過ぎない。目的である商品・サービスに埋め込まれた形で、金融サービスの提供を受けることができれば、利用者にとって満足度の高い顧客体験となる。

事業者等にとっては、金融機能を付加することで提供する商品・サービスの価値向上や差別化につながる。また、複数の金融機関から機能提供を受けることも可能であるため、決済口座や預金だけでなく、融資、保険、資産運用など幅広い機能を自社ブランドの金融サービスとして提供することも可能となる²。さらに、利用者獲得の対価として、金融機関から金融サービスの販売手数料が得られる。

そして、金融機関にとっては、店舗や営業担当者など自らの営業チャネルを使わずに利用者を獲得できる。住宅購入のタイミングでの住宅ローンのように、金融ニーズが生じている場面で金融機能を提供するので利用者を獲得しやすい。また、家電販売店の顧客、交通機関の乗客のように、事業者等の顧客基盤に直接アプローチすることが可能となる。

(図表2) 利用者、事業者等、金融機関のメリット

利用者	事業者等	金融機関
<ul style="list-style-type: none"> ● 金融サービス利用のための手続きをワンストップで済ませることができる。 ● 目的である商品・サービスに埋め込まれた形で、金融サービスの提供を受けることができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 金融機能を付加することで、商品・サービスの価値向上や差別化につながる。 ● 様々な機能を自社ブランドの金融サービスとして提供できる。 ● 金融機関から販売手数料が得られる。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 店舗や営業担当者など自らの営業チャネルを使わずに利用者を獲得できる。 ● ニーズが生じている場面で金融機能を提供するので利用者を獲得しやすい。 ● 事業者等の顧客基盤に直接アプローチできる。

(備考) 各種資料より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

商品、サービス提供に埋め込まれた金融のあり方は、新しいものではない。例えば、信販会社と提携した加盟店での割賦販売、自動車ディーラーと提携したカー・ローン、住宅展示場に置いてある住宅ローンのパンフレットなども、商流のなかに金融機能がある。

ただし、最近の埋込型金融の特徴は、電子決済やスマートフォンの普及などを背景としたオンライン化やモバイル化を前提としている。商品やサービスの購入にいたる一連のプロセスがスマートフォンなどで完結することが多くなった状況を受けて、手段である金融サービスもオンライン、モバイルを前提とした方が利用者獲得につながり易いといえる。

² 制度的には、事業者等が銀行代理業者としての許可を受けて金融サービスを提供し、機能を提供する金融機関は所属金融機関となる。

3. 拡大期を迎える埋込型金融

オンライン、モバイルで完結する商流が拡大していることもあり、最近の埋込型金融を主導しているのは、インターネット専門銀行である(図表3)。

先行する住信 SBI ネット銀行は、「NEO BANK」(ネオバンク)のブランドで小売業、サービス業など 15 のパートナー企業に BaaS 事業として金融機能を提供している³。例えば、ヤマダデンキとの「ヤマダ NEO BANK」、高島屋との「高島屋 NEO BANK」、日本航空との「JAL NEO BANK」などである。また、楽天銀行は、JR 東日本グループのブランドでのデジタル金融サービス「JRE BANK」を 24 年春に提供予定⁴としている。このように、身近な商品やサービスのブランドをもつ事業会社等と連携して、金融サービスを BaaS 事業として提供する動きが広がっている。

(図表 3) 埋込型金融を提供する主な金融機関と提供を受ける主な事業会社等

金融機関	事業会社等
住信SBIネット銀行	日本航空(航空)、CCCマーケティングHD(データベースマーケティング)、ヤマダHD(小売)、オープンハウス(不動産)、SBI証券(証券)、高島屋(小売)、SBILIMIT(海外送金)、第一生命保険(保険)、ファイターズスポーツ&エンターテイメント(スポーツ)、GAtechnologies(不動産ITサービス)、野村不動産ソリューションズ(不動産)、MILIZE(金融ITサービス)、京王電鉄(鉄道)、三井住友信託銀行(銀行)、松井証券(証券)
楽天銀行	大垣共立銀行、西日本シティ銀行、第一生命保険、JR東日本(鉄道・予定)
GMOあおぞらネット銀行	SHOWROOM(ライブ動画サービス)、スマートバンク(家計管理)、マネーコミュニケーションズ(給与前払サービス)、Kyash(デジタルウォレット)、コインチェック(仮想通貨)、キャリア(人材派遣)等 ※「かんたん組込型金融サービス」の契約数累計は454件(2023年3月末時点)
三菱UFJ銀行	リクルート(勤務シフト管理アプリ「シフトボード」)、NTTドコモ(通信) ※ 2024年度中に中堅企業を含めた幅広い企業に汎用型BaaSの提供を予定
三井住友銀行	ユニクロ(小売)(会員証に決済機能が埋め込まれた「UNIQLO Pay」)
みんなの銀行	ピクシブ(クリエイター向けプラットフォーム「BOOTH」)

(備考) 1. 各銀行の HP 掲載資料等より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成
2. 事業会社等の金融関連子会社などが銀行代理業者となっている場合を含む。

収益面をみると、住信 SBI ネット銀行では、事業セグメントの 1 つとして BaaS 事業の損益状況を公開している。同行の BaaS 事業の経常利益は、2022 年度に黒字に転換している。一方で、対応する同事業の経費等は、前年度比でほとんど増えていない⁵。従来型の店舗や営業人員が不要な埋込型金融における主なコストは、本部・システム人員やシステム関連経費などと考えられる。このため、固定費をまかなえる収益が確保できるようになると、BaaS 事業の収益が損益分岐点を上回り、その後は連携企業や利用者の増加に伴う収益の多くが利益貢献するようになると考えられる。

従来型の金融機関とは営業手法や顧客接点が大きく異なる金融サービスが、収益、利益面でみても拡大期を迎えているといえるだろう。

³ 同行 NEOBANK 導入実績(<https://www.netbk.co.jp/contents/neobank/partnership/>)による。

⁴ JR 東日本プレスリリース(https://www.jreast.co.jp/press/2022/20221213_ho3.pdf)による。

⁵ 同行の決算短信(https://www.sbigroup.co.jp/investors/disclosure/netbank/pdf/2023_hrc.pdf)によると、BaaS 事業の経常利益が 2021 年度の 1,756 百万円の赤字から、22 年度には 1,239 百万円の黒字に転換している。対して、同行の BaaS 事業の経費等はほとんど増えていない(21 年度 3,614 百万円、22 年度 3,626 百万円)。

4. 信用金庫への示唆

信用金庫とは組織構造や事業モデルが大きく異なるネット專業銀行などによる埋込型金融の拡大を、信用金庫はどのように捉えるべきだろうか。

利用者からみれば手段に過ぎない金融サービスの選択は、目的に依存しがちである。例えば、給与振込口座の開設先、住宅ローンの借入先などは、これまでも勤務先や住宅メーカー主導で金融機関が選ばれることが少なくなかった。

埋込型金融が拡大する今後は、事業会社等との連携が利用者獲得に大きく影響するようになるだろう。金融サービスへのニーズの端緒となる商流のなかで、商流に沿った使い勝手のよい金融機能を利用するケースが増えていく。金融サービス別に事例をみると、例えば、新規の口座開設では、リクルートが提供するアルバイトの勤務シフト管理用アプリ「シフトボード」のなかに、三菱UFJ銀行の預金口座が簡単に開設できる機能がある(図表4)。こうしたサービスは、従来型のキャンペーンなどよりも若年層の口座獲得で高い効果をもつ可能性がある。

(図表4) 金融商品・サービス毎にみた埋込型金融の主な動き

金融商品・サービス	埋込型金融の主な動き
新規口座開設	勤務先で利用するアプリ内での給与振込口座などの開設、目的別の預金口座開設
決済・送金	商流に沿った決済、スマホデビット、ポイント付与など優遇、多言語対応の海外送金
預金	百貨店や航空・鉄道会社などのポイントやマイレージと連動する自社ブランド預金
住宅ローン	住宅メーカーブランドの住宅ローン、公共料金引落口座指定などによる優遇
消費性ローン	商流に対応した消費性ローン、BNPL(Buy Now Pay Later、後払いサービス)
資産運用	銀行預金口座と系列ネット証券会社の証券口座との連携、投資資金の自動入金

(備考) 各種資料より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

埋込型金融を主導するネット專業銀行については、これまで、オンライン対応など金融サービスの利便性の高さや、住宅ローン金利の低さなど価格競争力が注目されがちであった。埋込型金融が拡大期を迎える今後、ネット專業銀行が商流のなかでの利用者獲得でも競争力を高めていくと考えられる点に留意すべきであろう。

以上

<参考文献>

- ・ 城田真琴『エンベデッド・ファイナンスの衝撃 すべての企業は金融サービス企業になる』(2021年)
- ・ 毎日新聞社『週刊エコノミスト』「金融の構造を変える埋込型金融の衝撃」(2023年9月12日号)
- ・ 各金融機関のディスクロージャー資料等

本レポートは発表時点における情報提供を目的としており、文章中の意見に関する部分は執筆者個人の見解となります。したがって、投資・施策実施等についてはご自身の判断でお願いします。また、レポート掲載資料は信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、当研究所が正確性および完全性を保証するものではありません。なお、記述されている予測または執筆者の見解は予告なしに変更することがありますのでご注意ください。