

# 組み込み型金融の最前線

【連載】第②回

## 決済機能で新市場を開拓



デロイトトーマツグループ  
パートナー  
赤星 弘樹



マネジャー  
重松 徹哉



### 決済機能の提供に加え 業界固有の慣習にも対応

日本の流通・小売業界には、古くから百貨店などが発行する提携クレジットカードや自社ポイントカードが根付いており、「組み込み型決済」を受容する土壌があった。この上で、コンビニエンスストアや総合スーパー、ドラッグストアといった大手リテール企業が自社アプリに独自の「Pay」機能を組み込むモデルが一般化した。

日本の囲い込みである。リテール企業の会員システムやPOSシステムと、決済手段を提供する外部事業者との間で分断される購買データを一元管理し、顧客理解の解像度を高め、精緻なマーケティングや商品開発につなげている。

第三に、ポイントカード機能の一体化によるレジでの会計時間短縮といった顧客体験の向上も挙げられる。

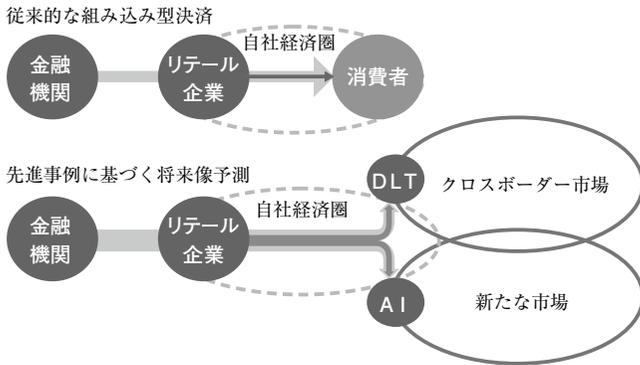
組み込み型決済は業界固有の決済慣習にも対応している。顧客ニーズに応じて多様化してきた商慣習や金融サービスを、自社アプリを通じた購買行動に一元化することで顧客エンゲージメントを最大化している点が特徴だ。

例えば、高島屋は、住信SBIネット銀行を所属銀行とする銀行代理業の許可を得て、銀行機能の提供を受けている。同社の「高島屋のスコイ積立（スコ積み）」（高島屋友の会が提供）

### 世界の市場に目を向け 潜在顧客を開拓

海外では、組み込み型決済を新たな市場や顧客層にアプローチするための「戦略的ツール」として活用する事例が出てきている。代表例として、AI（人

〔図表〕 従来と将来の組み込み型決済



(出所) 筆者作成

工智能)やグローバル市場との接続が挙げられる(図表)。自社サービスに決済機能を組み込むだけでなく、外部の巨大なエコシステムや新たな市場と接続している点に特徴がある。

AIとの接続では、米決済代行業者ストライプは2025年9月、AIエージェント向けの決済機能組み込みソリューションを発表した。ECサイト事

業者は既存の対外的なAPI(アプリケーション・プログラムミング・インターフェース)を活用した最小限の開発で、AIチャット内で商品販売でき、チャット利用者はチャット内でシームレスかつ安全に購入できる。すでに米オープンAIの「チャットGPT」や米マイクロソフトの「コパイロット」に採用されている。

これは単にAIチャット上での決済を可能にする技術ではない。巨大AIプラットフォームを新たな販売チャネルと捉え、そこに商品・サービスを接続するための「標準規格」を提示する試みだ。商品販売者が自社のECサイトで来客を待つのではなく、AIを介して潜在顧客と接点を創出する「攻めの戦略」といえる。

グローバル市場との接続は、ECサイトのプラットフォームを提供するカナダのショッピングファイが先行する。ショッピングファイは25年6月から、自社サービスを利用するEC事業者に対し

て、大規模なシステム開発や決済フローの変更を必要とせず、手軽にステープルコイン決済を導入できるようにしている。

これも単なる新しい決済手段の追加ではない。クロスボーダー決済に伴う高額なコストや煩雑さを障壁と感じていた世界中の潜在顧客を、自社プラットフォームへといざなうためのインフラを整備した点に意義がある。地理的な制約を超えて新たな消費者にアプローチし、事業のグローバルな成長につなげている。

国内においても、新たな市場との接続による新規顧客獲得戦略へと移行することが、今後の組み込み型決済における成功のカギとなるだろう。

**イネーブラーから昇華し 戦略的パートナーとなれ**

非金融機関は、自社のサービスが進出し得る市場を見極めなければならぬ。それは、AIで言語の壁を、ステープルコインで通貨の壁を乗り越え、これまでリーチできなかったグローバル市場の顧客にアプローチすることかもしれない。あるいは、

AIエージェントとの連携を通じて、顧客が自覚する前の潜在的なニーズを先回りして捉え、新たな需要を創出することも可能ではない。

この潮流は金融機関や決済事業者にとつて、自らの役割を再定義する好機となる。単に決済インフラを提供するライセンスホルダー(金融関連免許を持つ金融機関)やイネーブラー(金融機関と非金融機関をつなぐベ

ンダー)にとどまるのではなく、事業者を新たな市場へと導くための「戦略的パートナー」へと進化できるかが重要だ。いかにして組み込み型決済を「新市場進出」の足掛かりとし、事業者の差別化と成長に貢献できるか。その構想力こそが、次世代の金融サービスにおいて伴走者として選ばれ続けるためには不可欠といえよう。

しげまつ てつや  
フィンテック専門コンサルティング会社を経て現職。キャッシュレス・ペイメント領域の新規事業開発に従事。CBCDCやステープルコインのグローバル動向分析も担当。