

# 組み込み型金融の最前線

【連載】第3回

## 多様化する口座提供のかたち



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



### 口座を起点に 多様な機能を提供

流通小売企業などの銀行ライセンス非保有企業が提供するサービス内に溶け込む「組み込み型口座」。個人や企業は、普段利用しているサービスのアプリを開けば、シームレスな支払い、送金、資金管理が可能となる。金融サービスを利用するために別アプリを立ち上げる必要はなく、サービス利用から金融取引までが一気通貫で行える。

「PayPal Balance」は、ウォレット口座としてEC決済や個人間（P to P）送金のハブとなっている。これらのサービスはペイパル自身ではなく、米ゴールドマン・サックスや米ウェルズ・ファアゴといった複数の銀行のライセンスに基づいて提供されている。特筆すべきは、売上金の着金口座としての役割にとどまらず、世界で42万超の中小企業に累計300億ドル以上の融資を提供してきた。ビジネスアカウントに蓄積された売上げデータを活用した与信は、中小企業の資金繰りを支える重要な金融機能とな

っている。これは、同社が組み込み型口座を通じて加盟店の成長を支える総合的な金融サービスの提供者へと進化していることの証左でもある。

また、決済事業者の米Bioock（ブロック、旧スクエア）は個人向けサービス「Cash App」において、組み込み型口座を提供している。裏側で銀行ライセンスに基づいて機能提供しているのが米国のサットンバンクだ。もともとは友人間の送金などシンプルなP to P送金アプリとして始まったが、今や多様な機能が実装されている。

例えば、アプリと連動するデビットカードや、給与を直接受

け取れる機能がある。これによりユーザーは伝統的な銀行口座を介さずに、アプリ上の口座一つで支払いから資産管理まで行うことができる。さらに、アプリ内で株式やビットコインの売買が1ドルからできる機能をシームレスに統合。金融知識が豊富でないユーザーも気軽に資産形成を始められるUX（ユーザー体験）を構築した。こうした取り組みは、多くのユーザーに金融体験の「入り口」を提供している好事例といえる。

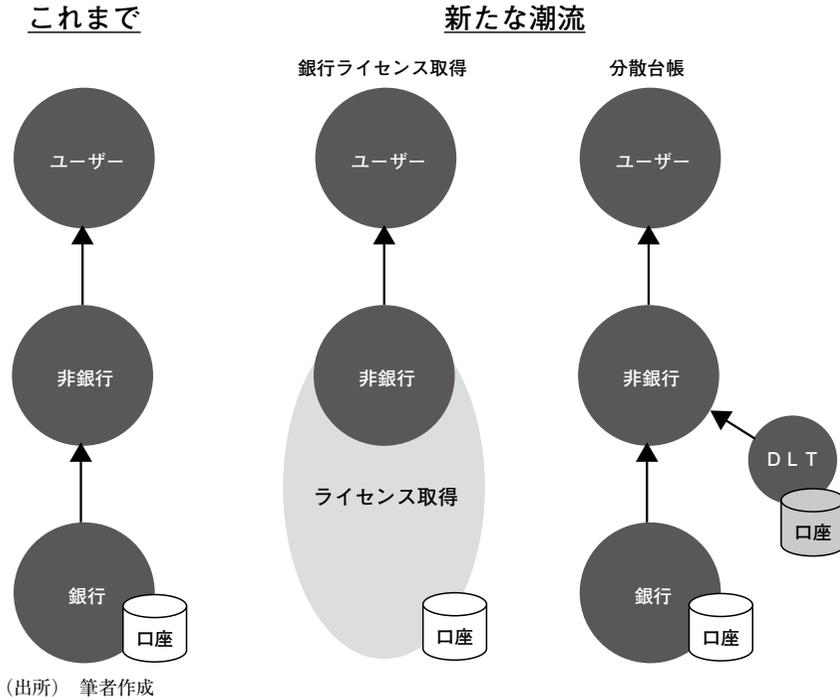
### フィンテック企業が 銀行ライセンス取得へ

組み込み型口座が普及した今、これらのフィンテック企業が次に見据えるのが、銀行ライセンスの取得である。これは、金融機能の「仲介者」から、自らが金融システムの「主体」となることを意味する（図表）。

ペイパルは2025年12月、米ユタ州で産業融資会社（ILC）「PayPal Bank」の設立を申請したと発表した。承認されれば、連邦預金保険公社（FDIC）の預金保険

〔図表〕

### 組み込み型口座の新たなトレンド



対象となる利息付き預金口座を提供できるほか、これまで第三者金融機関に依存してきた中小企業向け融資を自社で直接提供できるようになる。

②提携銀行への手数料削減と預貸ビジネスによる収益性向上、

③金融当局の監督下に入ることによる社会的信用の獲得——という三つの狙いがある。これはペイバルに限った動きではない。欧州発のフィンテック企業 Revolut (レボリユート) は英国や欧州、メキシコで銀行ライセンスを取得し、米国でも同ライセンスの申請を検討している。日本においても、通信事業者で決済サービスを手掛ける NTTドコモが昨年5月に、住信SBIネット銀行の買収を発表し(10月に連結子会社化)、銀行ライセンスを手の内に収めた。

このほか最近では、分散型台帳技術(DLT)を活用することで口座の利便性を高める動きも見られる。例えば、暗号資産発行会社の米 Ripple (リップル) は26年1月、企業向け財務管理ソリューション「リップルトレジャリー」を発表。企業は単一のシステム上で従来型資産とデジタル資産を一体的に管理し、24時間365日、グローバルな決済や余剰資金運用を行えるようになった。従来型資産の管理機能は複数銀行との提携

により提供されている。

#### 金融機関にとつても 自らを刷新する好機

金融機関にとつてこうした動きは、顧客との関係性を見直す大きな転換点となる。つまり、これまで顧客基盤を獲得するためのパートナーだったフィンテック企業やプラットフォーマーなど「非銀行」企業は、銀行ライセンスを取得することで、金融サービスを自社で提供する新たな「競争相手」となり始めている。

金融機関はこの構造変化を、むしろ自らを刷新する好機と捉えるべきである。成功のカギは二つある。柔軟な接続性と拡張性を持つプロダクト基盤を構築することと、その基盤の上で市場の変化に即応した新たな金融を絶えず開発し続けることだ。

「代替不能な」金融インフラ・プロバイダーとしての地位を確立できれば、組み込み型口座を提供する主体であり続けられるだろう。これからの時代は、プラットフォーマーたちと共に成長する姿勢が求められる。◆