

組み込み型金融の最前線

【連載】第4回

革新余地の大きい 組み込み型貸付



デロイトトーマツグループ
パートナー
赤星 弘樹

独自データの活用で 魅力的な金利提示も

組み込み型貸付は、銀行ライセンズを持たない事業者が金融機関の融資機能を自社サービスに組み込むことで、その利用者が融資を受けることができるサービスを目指す。①法人顧客を対象とした「B to B型」、②個人顧客を対象とした「B to C型」の2類型に大別される。

いずれの類型においても、利用者である個人・企業は日常的に使い慣れたアプリやウェブサイトで上で資金調達を完結できる。加えて、ウェブサービスやECマーケットプレイスが独自に保



シニアマネジャー
横田 一生

非金融事業者だからこそ 柔軟なサービス設計が可能

有するデータを活用することで、利用者は従来型の貸付サービスに比べて魅力的な金利のオフアーを受けられる場合もある。このうちB to C型の例として、家計管理を起点に小口の融資と信用構築を行う米Petal（プラットフォーム）を紹介する。

米国の銀行口座では一定の口座残高を維持する必要がある、口座維持手数料もかかる。それに加えて、給与の入金と固定費の引き落としのタイミングがずれて一時的な残高不足となると、高額な当座貸越手数料が課され、



社会問題にもなっている。プラットフォームはこの一時的な残高不足を事前に検知し、不払いを未然に防ぐことを目指している。

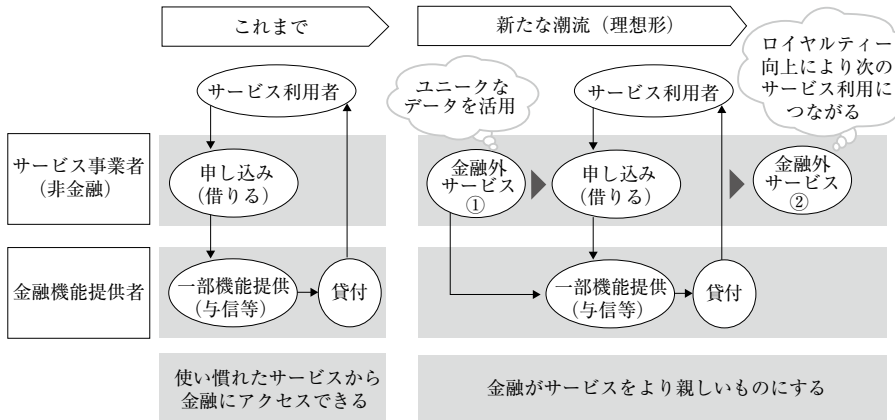
同社のサービスは大きく四つ。
①銀行口座と連携して入出金や固定費を可視化し、将来の残高推移を予測する家計管理機能、
②残高不足が見込まれる場合に事前通知を行うアラート機能、
③それでも残高不足が避けられない場合にのみ、小口資金を前倒して提供する機能、④少額の分割型のクレジット取引を通じて支払い実績を信用情報機関に報告し、クレジットスコアの改善を支援する機能——である。なかでもデータ分析力に基づ

くアラート機能と、クレジットスコアの改善支援機能が特徴的であるが、特筆すべきは、これらが単体ではなく複合的に設計されている点である。まず、予測と通知により「借りさせない」ことを目指し、それでも必要な場合に限って最小限の資金を供給する。さらに、中長期的には信用履歴を構築することで、将来的に高コストな小口資金に依存しなくて済む状態へと顧客を導く。貸付はあくまで「最後のとりで」であり、中核には行動データに基づく予測と制御を据える。実際の貸付はパートナーとなる銀行が行うため、プラットフォームはUX（ユーザーエクスペリエンス）の設計やデータ分析に専念している。

さらに、プラットフォームを技術的に支えているのが、金融データ基盤を提供する米Petal（プラットフォーム）である。プラットフォーム（アプリケーション・プログラミング・インターフェース）接続サービスを手掛けるフィンテック企業として知られるが、果たしている役割はそれにとどまらない。全米の多数の金

〔図表〕

組み込み型貸付のスキーム



〔出所〕 筆者作成

融機関に分散する口座データを安全に接続するだけでなく、取引履歴や残高、給与入金、定期支出といった情報を横断的に正

規化する。これにより、プライベートは銀行ごとのデータの差異を意識することなく、給与入金周期の検知や固定費の抽出を行ってデータを解析し、

予測や与信判断を
実行できている。
プライトの事例
が示唆するのは、
組み込み型貸付が
必ずしも「貸して
終わり」ではなく、
付加価値を創出し
得るといことだ
ろう。家計の分析
から改善までシー
ムレスにプロダク
トに組み込むこと
で、サービスを持
続可能なものとし
ている。

また、非金融事
業者だからこそ、
LTV（顧客生涯
価値）の向上を目
的としたサービス
設計ができる点も
見逃せない。つま
り、プライベートは、

キャッシュフロー
が長く続いたため、伝統的な貸
付を行う事業者も低い調達コス
トを武器に、広告への資金投下
や店舗への投資によって既存顧
客を囲い込むことができていた。
今後、ユーザーは非金融事業者
のサービスであっても、金融の
基本機能である「貯める」「支
払う」ことへの心理的ハードル
が下がっていくだろう。こうし
た環境下では、心理的ハードル
が高いとされてきた貸出機能に
も新興事業者が進出し始める。

実際に、一部の消費者金融事
業者が組み込み型金融に参入し
ているのも、この流れの表れと
いえる。従来の与信で用いられ
てこなかったデータをAI（人
工知能）で分析することで、顧
客に魅力的な金利条件を提示す
ることには大きな意義がある

金融機関に求められる
事業者の総合的な支援

さらに、与信判断にとどまら
ない革新も生じ得る。プライト
の事例で示した信用情報の改善
に向けたアドバイスの提供のほ
か、富裕層向けでも一時的な資
金ニーズが生じた際の「資産担
保型融資」など、事業者の創意
工夫の余地は多い。

これまでまったく金融機能を
持たなかった非金融事業者の活
躍も見込まれる。例えば、比較
的高額な商材を扱う事業者や、
旅行などの体験を提供する事業
者などが候補となり得る。こう
した事業者が持続的に価値を発
揮するためには、パートナーと
なる金融機関の役割も重要にな
る。一部機能のシステム提供に
とどまるのではなく、ビジネス
モデルの設計やコンプライアンス
体制の構築まで含めた総合的
な支援が期待される。

よこた かずき
国内金融機関を経て現職。金融機
関の新会社設立に係る支援や成長
戦略の立案支援、新規プロダクト
開発支援など多様なプロジェクト
に従事。

日本においてはゼロ金利環境
が長く続いたため、伝統的な貸
付を行う事業者も低い調達コス
トを武器に、広告への資金投下
や店舗への投資によって既存顧
客を囲い込むことができていた。
今後、ユーザーは非金融事業者
のサービスであっても、金融の
基本機能である「貯める」「支
払う」ことへの心理的ハードル
が下がっていくだろう。こうし
た環境下では、心理的ハードル
が高いとされてきた貸出機能に
も新興事業者が進出し始める。

実際に、一部の消費者金融事
業者が組み込み型金融に参入し
ているのも、この流れの表れと
いえる。従来の与信で用いられ
てこなかったデータをAI（人
工知能）で分析することで、顧
客に魅力的な金利条件を提示す
ることには大きな意義がある

金融機関に求められる
事業者の総合的な支援

さらに、与信判断にとどまら
ない革新も生じ得る。プライト
の事例で示した信用情報の改善
に向けたアドバイスの提供のほ
か、富裕層向けでも一時的な資
金ニーズが生じた際の「資産担
保型融資」など、事業者の創意
工夫の余地は多い。

これまでまったく金融機能を
持たなかった非金融事業者の活
躍も見込まれる。例えば、比較
的高額な商材を扱う事業者や、
旅行などの体験を提供する事業
者などが候補となり得る。こう
した事業者が持続的に価値を発
揮するためには、パートナーと
なる金融機関の役割も重要にな
る。一部機能のシステム提供に
とどまるのではなく、ビジネス
モデルの設計やコンプライアンス
体制の構築まで含めた総合的
な支援が期待される。

さらに、与信判断にとどまら
ない革新も生じ得る。プライト
の事例で示した信用情報の改善
に向けたアドバイスの提供のほ
か、富裕層向けでも一時的な資
金ニーズが生じた際の「資産担
保型融資」など、事業者の創意
工夫の余地は多い。