

GeNiE

Growth
Network
Empowerment



Agenda

1. GeNiE株式会社の事業概要
2. 当社顧客層に関する考察
3. パートナー企業との提携スキーム
4. 金サ業の領域拡大による体験性の向上

Agenda

1. GeNiE株式会社の事業概要
2. 当社顧客層に関する考察
3. パートナー企業との提携スキーム
4. 金サ業の領域拡大による体験性の向上

会社概要

会社名

GeNiE株式会社

主要事業

エンベデッド・ファイナンス

所在地

東京都中央区八丁堀4丁目3番5号京橋宝町PREX

代表者

代表取締役 齊藤 雄一郎

設立日

2022年4月1日

資本金

5億円(資本準備金含む)

株主

アコム株式会社(出資割合100%)

貸金業者登録番号

東京都知事 第31922号

加盟団体

日本貸金業協会

一般社団法人日本資金決済業協会

一般社団法人Fintech協会



<アコムグループにおけるポジショニング>



エンベデット・ファイナンスを通じて、
新たな“信用のカタチ”をデザインする。

人々の夢や願いを叶える存在に

「アラジンと魔法のランプ」に登場する“ランプの精（Magic of Lamp）”のように、人々の夢や願いを叶える存在になりたいという想いを込めている。



GeNiE
Growth Network Empowerment

身近なエンベデッド・ファイナンス



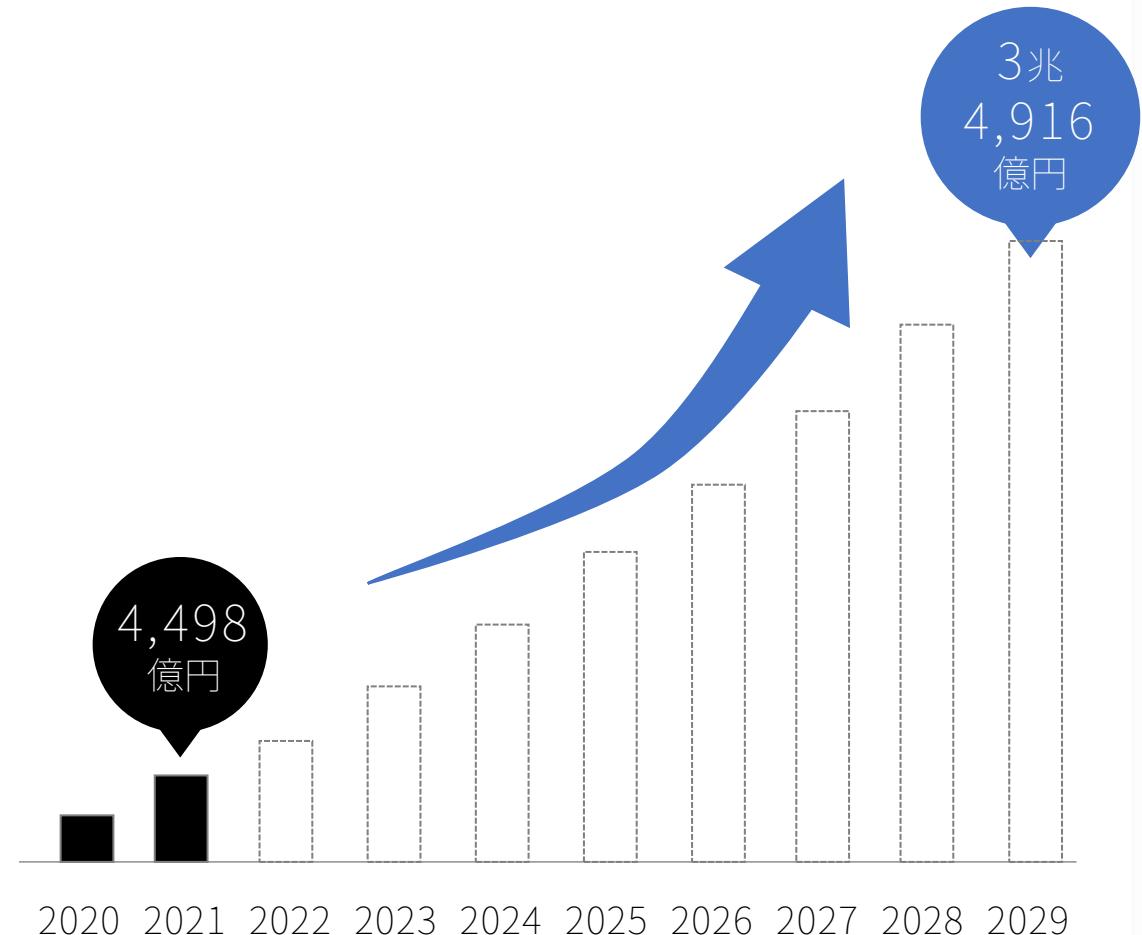
普段使っているWEBサイト・アプリに
金融機能を“組み込む”サービス



エンベデッド・ファイナンスとは、「事業会社が、自社のサービスに金融サービスを組み込んで提供することです。消費者が「急に資金が必要になった」などのタイミングに合わせて金融サービスを提案できるので、今までより1歩踏み込んだ「ワンストップ」の顧客体験を提供することができます。

市場規模

多くの企業がエンベデッド・ファイナンスに注目



金融サービス	金融機関	事業会社	提供サービス
BaaS	住信SBIネット銀行	日本航空	JAL NEOBANK
		ヤマダHD	ヤマダ NEOBANK
		CCC	V NEOBANK
		京王電鉄	京王 NEOBANK
	GMOあおぞらネット銀行	ホワイトカード	BaaS by GMOあおぞら
	三井住友銀行	UNIQLO	UNIQLO Pay
	三菱UFJ銀行	NTTドコモ	dスマートバンク
		リクルート	シフトボード
	みずほ銀行	ヤマト運輸	にゃんPay
	楽天銀行	JR東日本	JRE BANK
保険	三井住友海上	PayPay保険サービス	PayPayほけん・あんしん修理
	東京海上日動	ANA	そらもよう
	Mysurance	PayPay保険サービス	PayPayほけんフライト遅延
	損害保険ジャパン	Shopify	ストア運営リスク保険

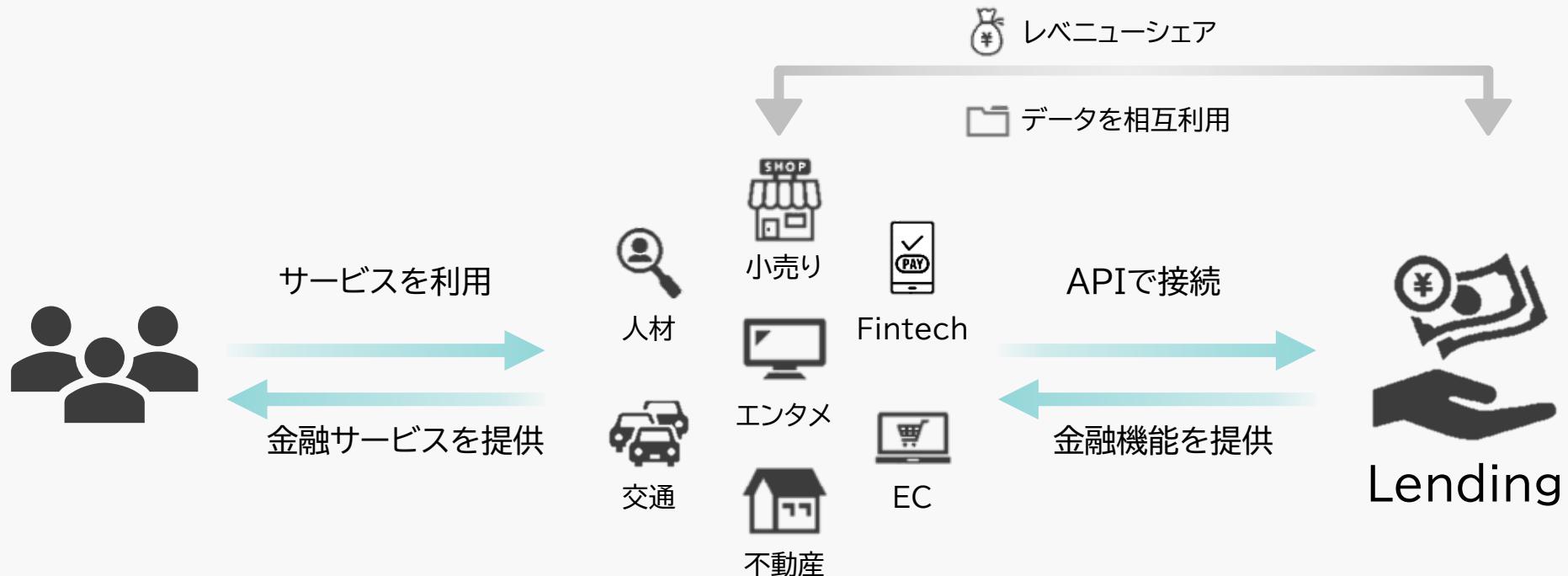
参考：PayNT360 「japan Embedded Finance Market Opportunities Databook 2022」

サービスの基本スキーム

エンドユーザー

提携パートナー

GeNiE



使い慣れたサービスを利用しながら
金融サービスが受けられる

ライセンスを取得することなく、
自社ブランドを活用した
金融サービスを提供可能

アコムのノウハウとユーザビリティに
優れたシステムにより、
シームレスな顧客体験を提供

マニーのランプは
あなたの「ねがい」を
その場でかなえる。



提携パートナーのメリット

- 従来の決済サービスではリーチできないユーザーの獲得
- 既存事業とは異なる収益源の獲得

エンドユーザーのメリット

- 資金ニーズが発生した際、シームレスに金融サービスを受けられる
- 金融サービスを選ぶ必要がない







スピード 2ヶ月

金融ライセンスがなくても
最短2ヶ月で導入できます



コスト 0円

提携に際して
初期/運営費用はいただきません※



クオリティ No.1

業界No1のアコムで培ったノウハウで
レンディング事業をおこないます

マネーのランプの特長



自由に選べる商品性

ブランドの統一感を 重視した体験性

柔軟な カスタマイズ性

本業サービスに溶け込む機能設計

提携先にフィットした 与信設計

マネーのランプの特長



自由に選べる商品性

GeNIE

極度額の範囲内で繰り返し利用のできるリボリングローンを提供できます

商品名	お支払い方法
融資額	1万円~800万円の範囲で設定可能
貸付利率	実質年率 3%~17% (審査結果によります)
貸付方法	口座振込み
返済方法	口座引き落とし、口座振込み
担保・連帯保証人	不要

自由に選べる
商品性

申込~融資までネットで完結

自由に選べる 商品性

ブランドの統一感を 重視した体験性

柔軟なカスタマイズ性

迅速性
Rapidity

- サービス提供を迅速に実施
(目標2ヵ月)
- トラブルや問題に迅速且つ適切に対応する
仕組み・態勢を構築

柔軟性
Flexibility

- 貴社のニーズに柔軟に対応し、機能やサービスの追加・転売が容易に可能

拡張性
Scalability

導入計画 → デザイン → 認証実施 → 調査・開発 → 外部検査テスト → リリース

柔軟な カスタマイズ性

The diagram illustrates various business collaboration models (スキーム) for financial services, centered around KYC (本人確認) and payment methods (支払い・返済). The models include:

- 広告スキーム: To increase sales volume by introducing products.
- 送客スキーム: To introduce products to the market through a partner's distribution network.
- 代理店スキーム: To provide services to customers through a partner's distribution network.
- 販売スキーム: To sell products directly to customers.

Collaboration partners (提携先) include:

- レンダー
- 貴社業務部
- ライセンス
- 商品ブランド
- デジタルマーケティング
- 接客
- 本人確認
- 支払い・返済
- 顧客接点

Specific features (機能) include:

- eKYCの審査が可能
- Pay対応・返済機能
- Push通知機能

The central theme is "金融事業の深度に応じた提携スキーム" (Business collaboration models corresponding to the depth of financial services).

金融事業の深度に 応じた提携スキーム

本業サービスに溶け込む機能設計

本業サービスに 溶け込む機能設計

提携先にフィットした 与信設計

提携先にフィットした 与信設計

極度額の範囲内で繰り返し利用のできるリボリングローンを提供できます

商品名	お好きな商品名を設定可能
融資額	1万円～800万円の範囲で設定可能
貸付利率	実質年率 3%～18%の範囲で設定可能
貸付方法	口座振込み
返済方法	口座引き落とし、口座振込み
担保・連帯保証人	不要

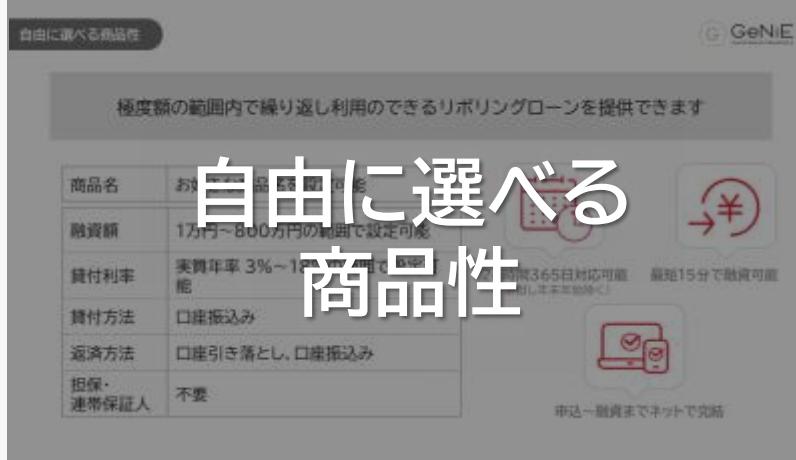


24時間365日対応可能
(※但し年末年始除く)



申込～融資までネットで完結

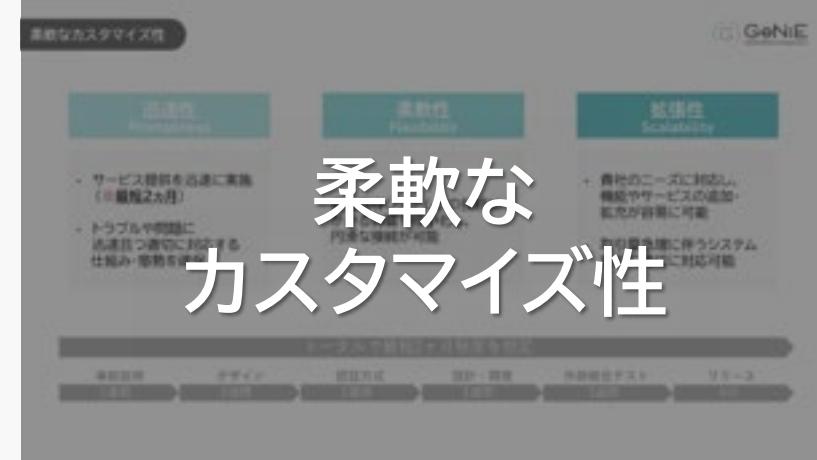
自由に選べる 商品性



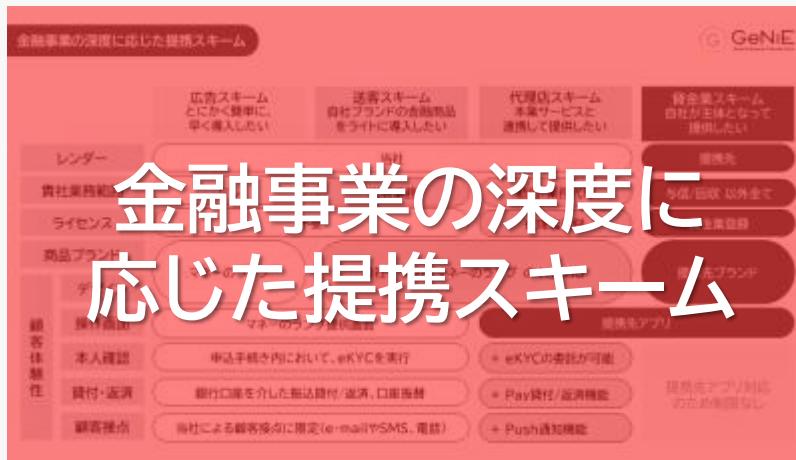
ブランドの統一感を 重視した体験性



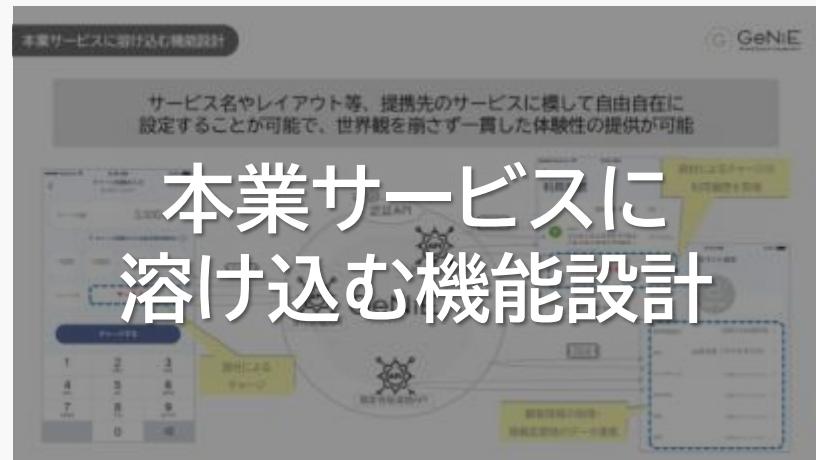
柔軟な カスタマイズ性



金融事業の深度に 応じた提携スキーム

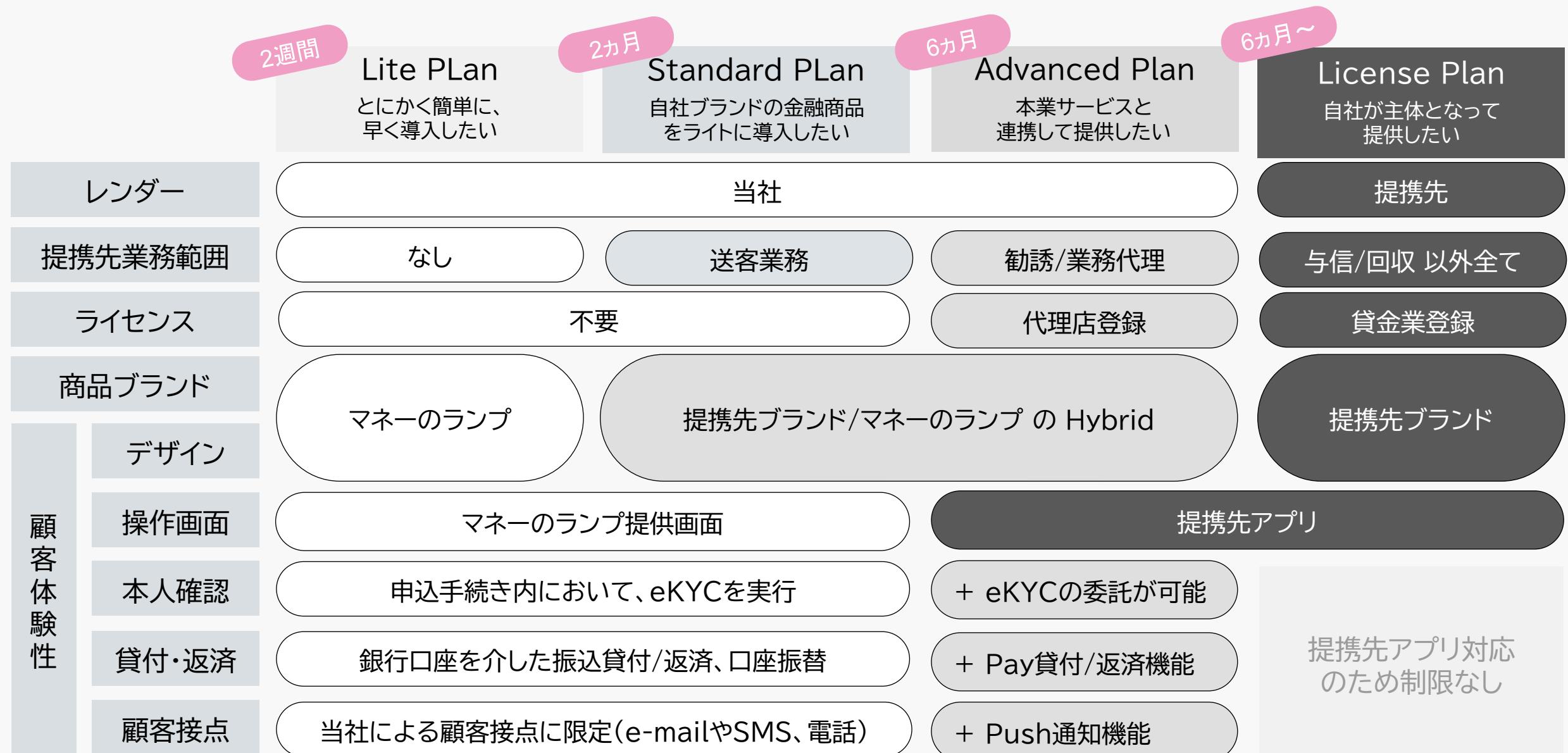


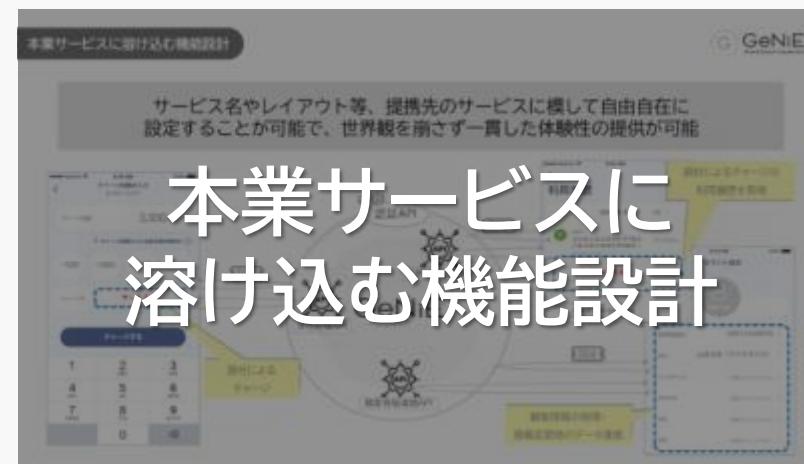
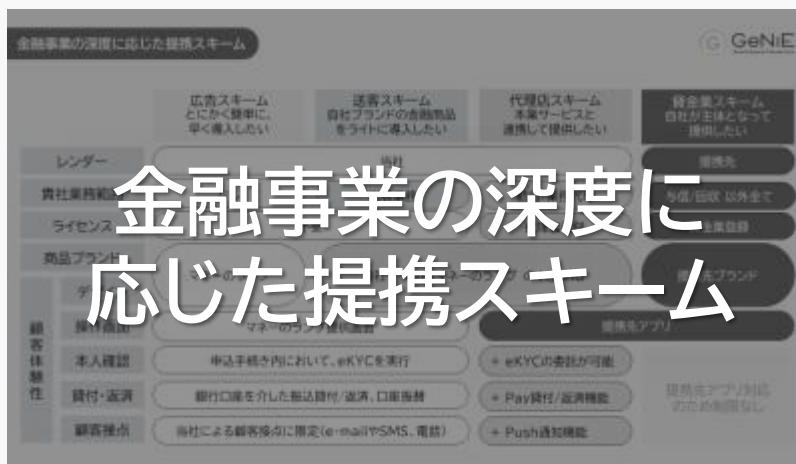
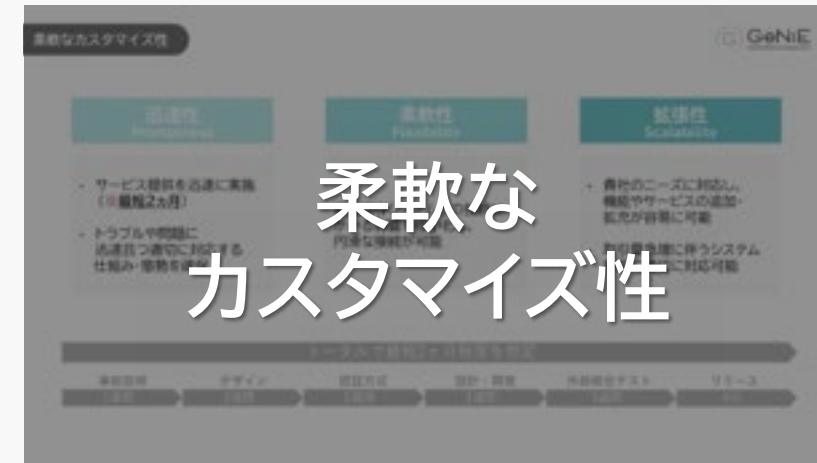
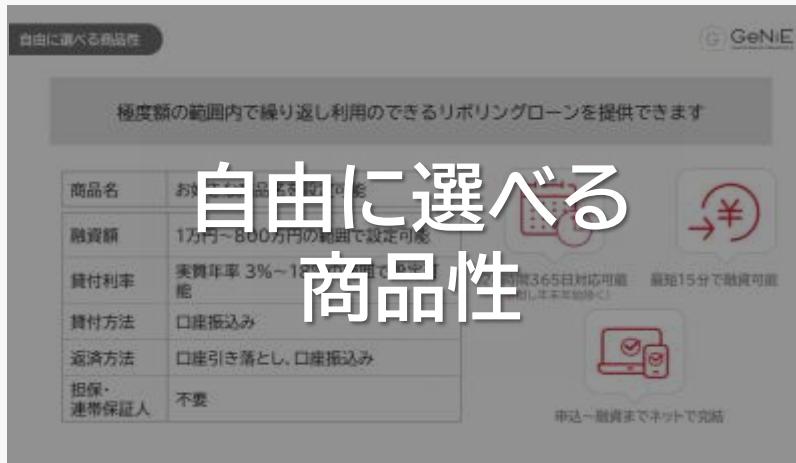
本業サービスに溶け込む機能設計



提携先にフィットした 与信設計







提携パートナーのブランドに合わせたデザイン

Kyash様



アダストリア様



ガレージバンク様

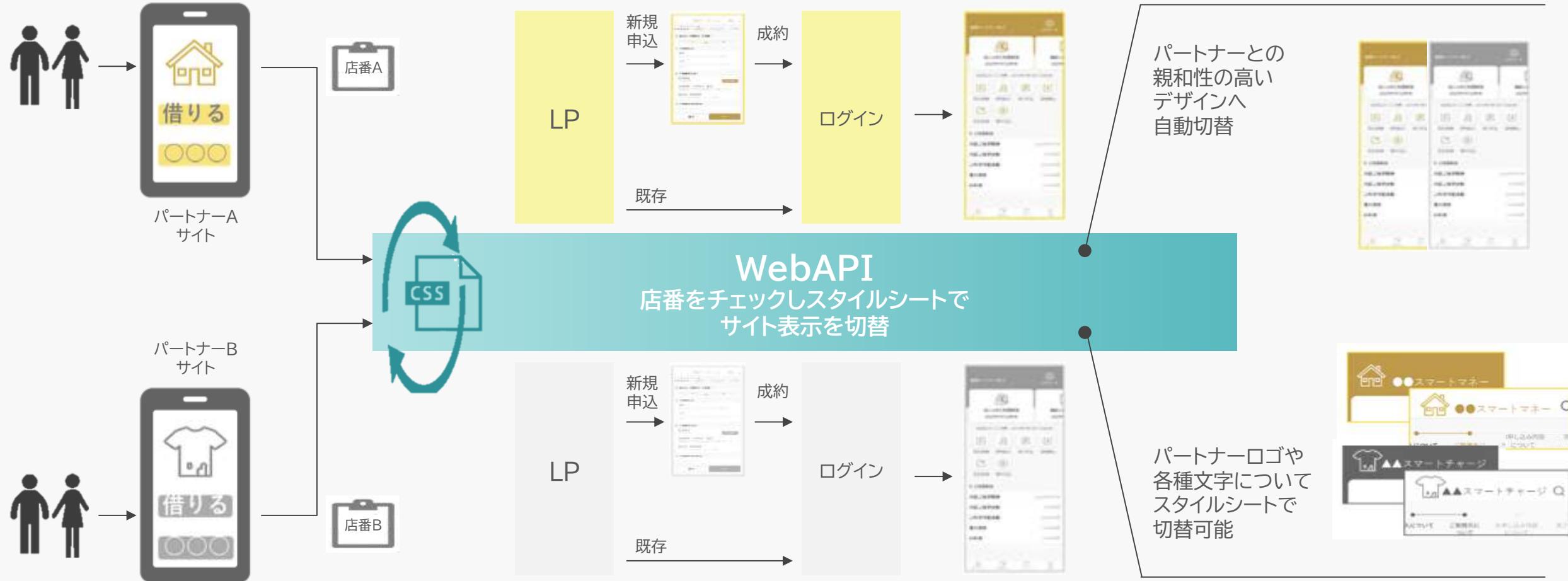


スタイルシートを活用し、提携パートナー様の世界観を崩さない体験性を提供

顧客

パートナー

GeNiE



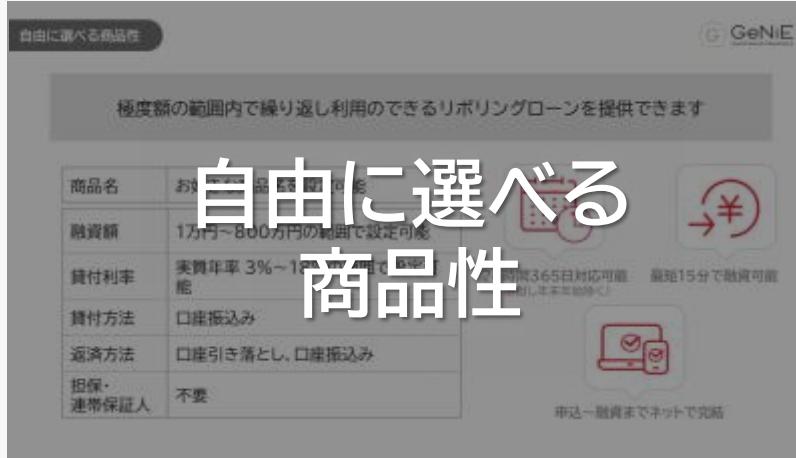
マネーのランプの特長

自由に選べる商品性

極度額の範囲内で繰り返し利用のできるリボリングローンを提供できます

商品名	お支払い用ローン
融資額	1万円~800万円の範囲で設定可能
貸付利率	実質年率 3%~15% (年利換算) 最短365日対応可能 最短15分で融資可能
貸付方法	口座振込み
返済方法	口座引き落とし、口座振込み
担保・連帯保証人	不要

申込→融資までネットで完結



ブランドの統一感を重視した体験性

スタイルシートを活用し、提携パートナー様の世界観を崩さない体験性を提供

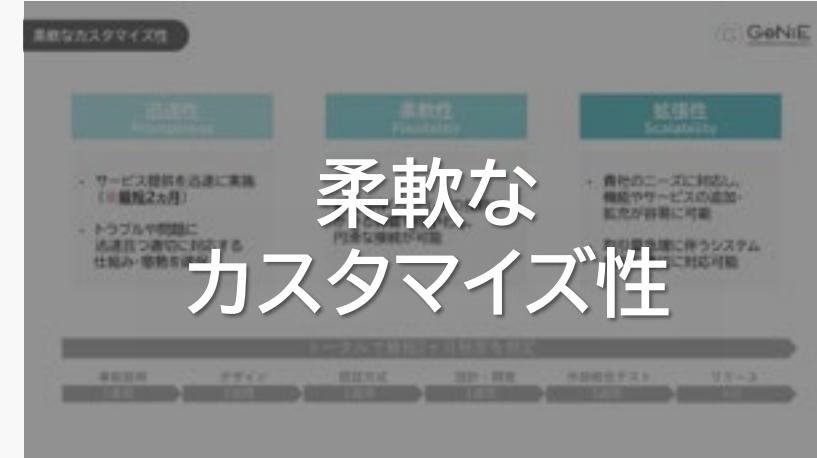


柔軟なカスタマイズ性

柔軟なカスタマイズ性

- 迅速性 Instantaneity
- 柔軟性 Flexibility
- 拡張性 Scalability

- サービス提供を迅速に実現 (目標2ヶ月)
- トラブルや問題に迅速かつ適切に対応する仕組み・態勢を構築
- 複数のニーズに対応し、機能やサービスの追加・拡大が容易に可
- 内部環境が整備され、外部連携が容易
- 自社開発基盤に伴うシステム構築・導入費用削減

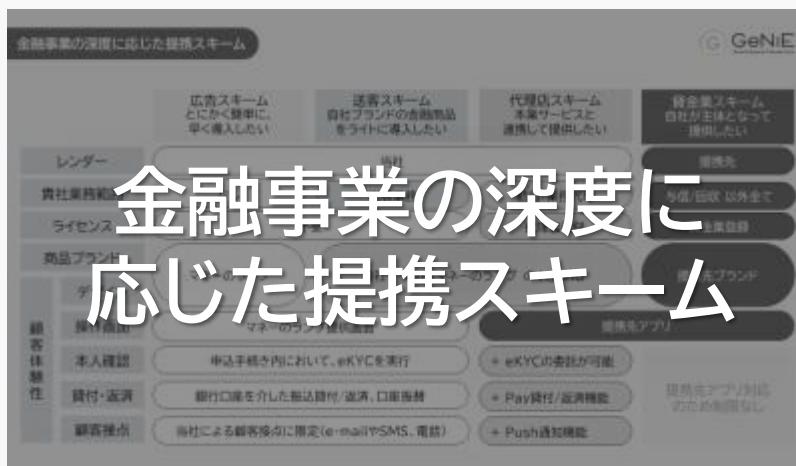


金融事業の深度に応じた提携スキーム

金融事業の深度に応じた提携スキーム

広告スキーム とにかく簡単に、早く導入したい	送客スキーム 販賣ブランドの販路拡張 をサイトに導入したい	代理店スキーム 本業サービスと連携して提供したい	販業者スキーム 自社が主導となって運営したい
レンダー	貴社業務範囲	ライセンス	本業
商品プロダクト	マネーのランプ	接客機能	マネーのランプ
顧客体験性	マネーのランプ	接客機能	マネーのランプ

金融事業の深度に応じた提携スキーム



本業サービスに溶け込む機能設計

サービス名やレイアウト等、提携先のサービスに接して自由自在に設定することが可能で、世界観を崩さず一貫した体験性の提供が可能



提携先にフィットした与信設計

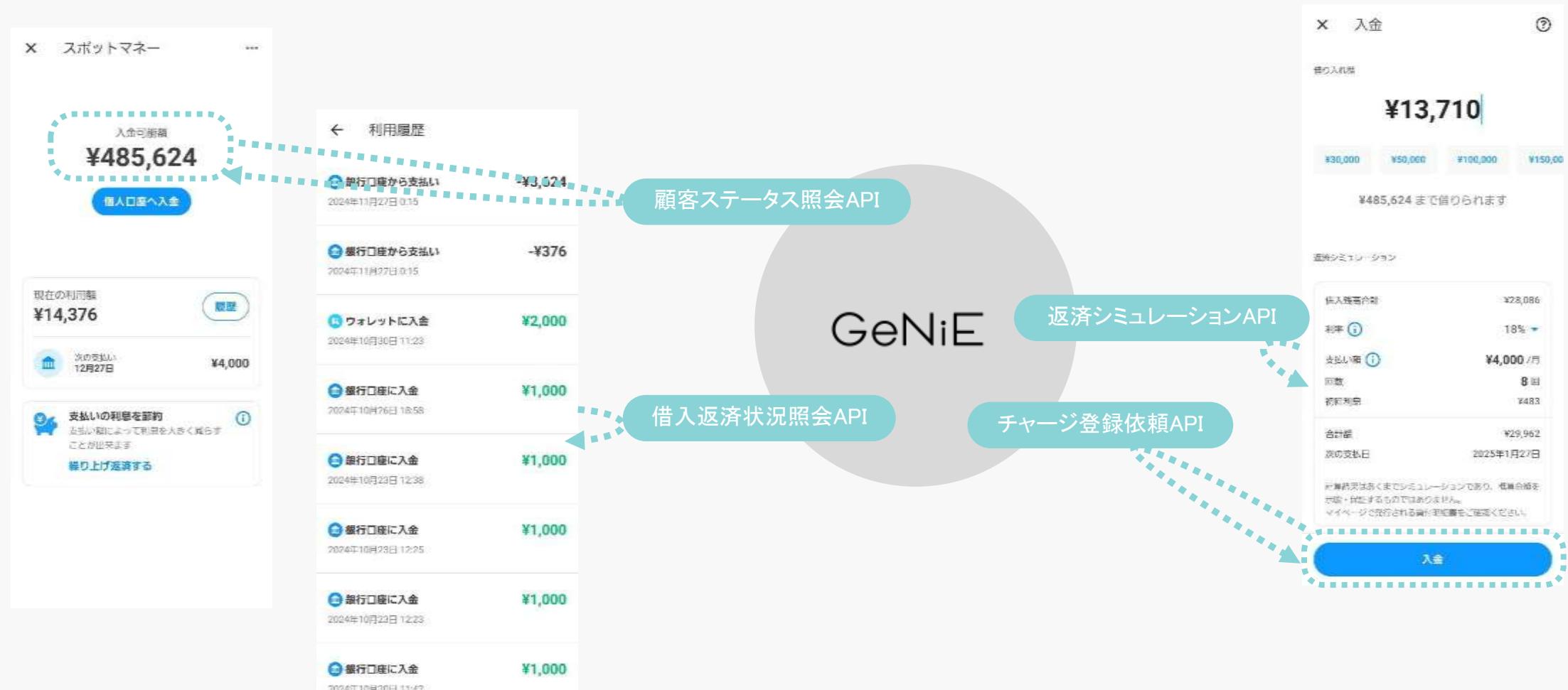
提携先にフィットした与信設計

提携パートナーごとに与信基準を設定

提出200万人を超える回答データを基に信用スコアを算出
各提携先ごとに、提携先の特性を分析し
与信基準を設定



サービス名やレイアウト等、提携先様のサービスに模して自由自在に設定することが可能で、世界観を崩さず一貫した体験性の提供が可能



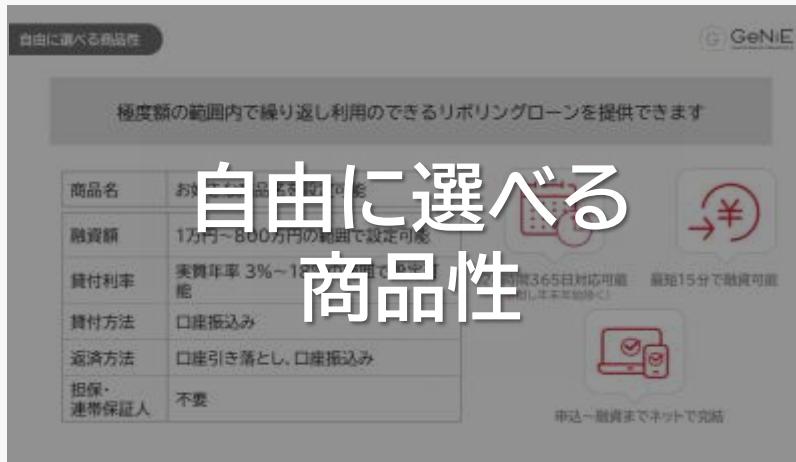
マネーのランプの特長

自由に選べる商品性

極度額の範囲内で繰り返し利用のできるリボリングローンを提供できます

商品名	お支払い手数料
融資額	1万円～800万円の範囲で設定可能
貸付利率	実質年率 3%～15%（最短365日対応可能、最短15分で融資可能）
貸付方法	口座振込み
返済方法	口座引き落とし、口座振込み
担保・連帯保証人	不要

申込～融資までネットで完結



ブランドの統一感を重視した体験性

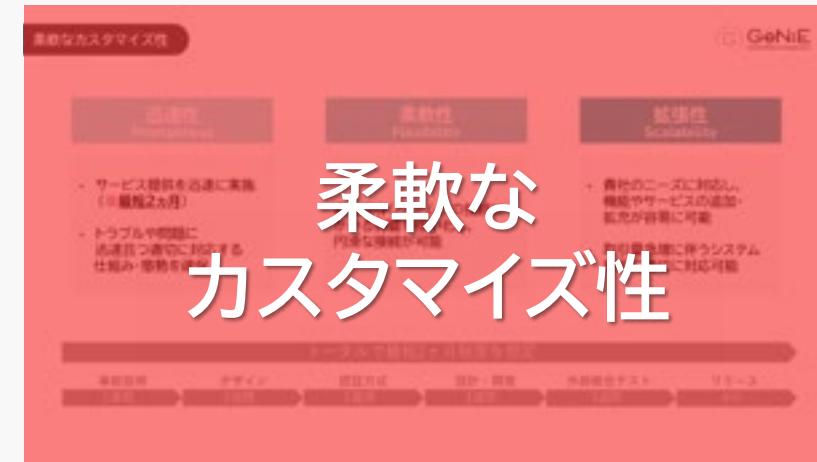
スタイルシートを活用し、提携パートナー様の世界観を崩さない体験性を提供



柔軟なカスタマイズ性

迅速性
Flexibility
柔軟性
Flexibility
拡張性
Scalability

- サービス提供を迅速に実施（1ヶ月程2ヶ月）
- トラブルや問題に迅速且つ適切に対応する仕組み・体制を構築



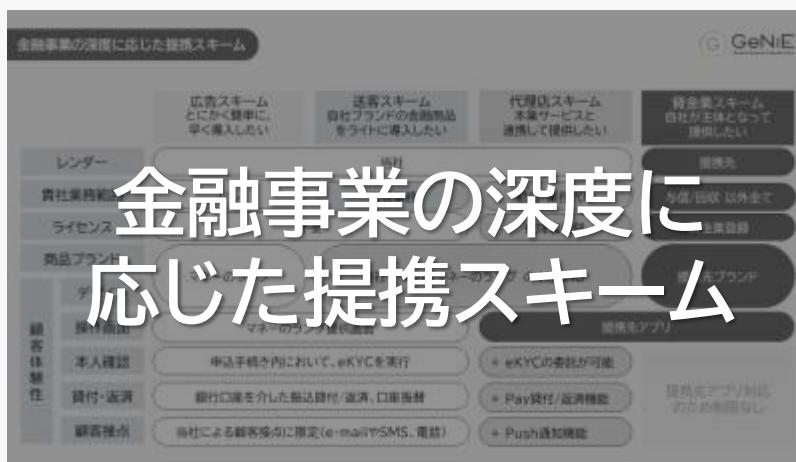
金融事業の深度に応じた提携スキーム

金融事業の深度に応じた提携スキーム

広告スキーム とにかく簡単に、早く導入したい	送客スキーム 販社ブランドの販路拡大を サイトに導入したい	代理店スキーム 本業サービスと連携して提供したい	販企画スキーム 自社が主導となって運営したい
---------------------------	-------------------------------------	-----------------------------	---------------------------

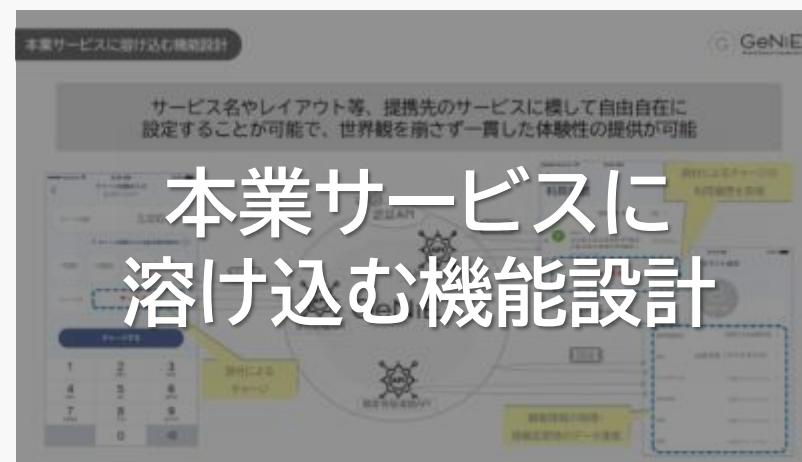
レンダー
貴社業務範囲
ライセンス
商品プロダクト
データ連携
本人確認
貸付・返済
銀行口座を介した新規登録・返済、口座振替
顧客接点
当社による顧客接点に指定(e-mailやSMS、電話)

マネーのランプの特長
提携先API



本業サービスに溶け込む機能設計

本業サービスに溶け込む機能設計



提携先にフィットした与信設計

提携先にフィットした与信設計

提携パートナーごとに与信基準を設定

原則 200万人を超える
顧客データを基に信用スコアを算出
各提携先ごとに
顧客属性、会員属性等の特性を分析し
与信基準を設定



迅速性 Promptness

- サービス提供を迅速に実施
(最短2ヶ月)
※ スタンダードプランの場合
- トラブルや問題に
迅速且つ適切に対応する
仕組み・態勢を確保

柔軟性 Flexibility

提携先の既存システムとの
接続にかかる影響を極小化し、
円滑な接続が可能

拡張性 Scalability

- 機能やサービスの追加・拡充
は、提携先のニーズに合わせ
容易に可能
- 取引量急増に伴うシステム
負荷に適切に対応可能

トータルで最短2ヶ月程度を想定

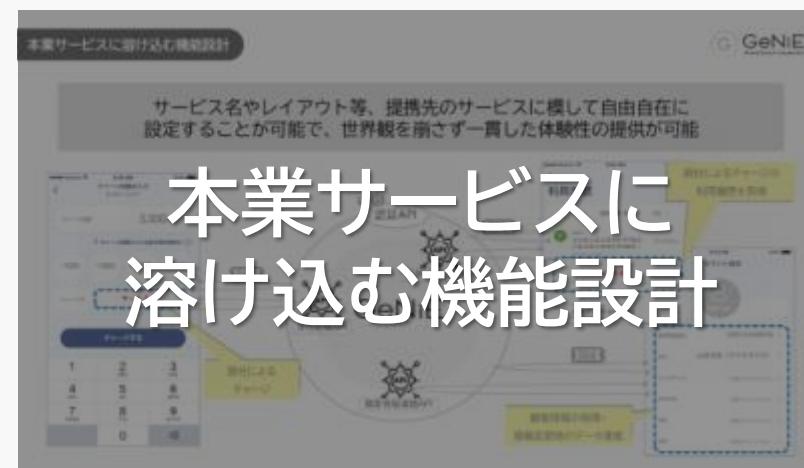
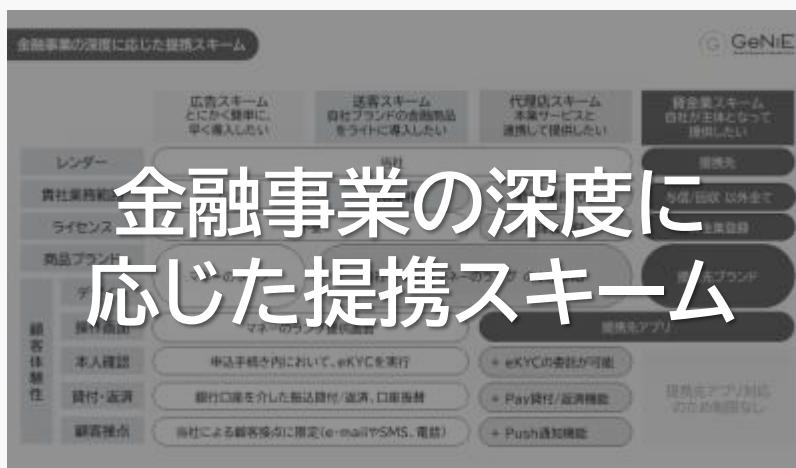
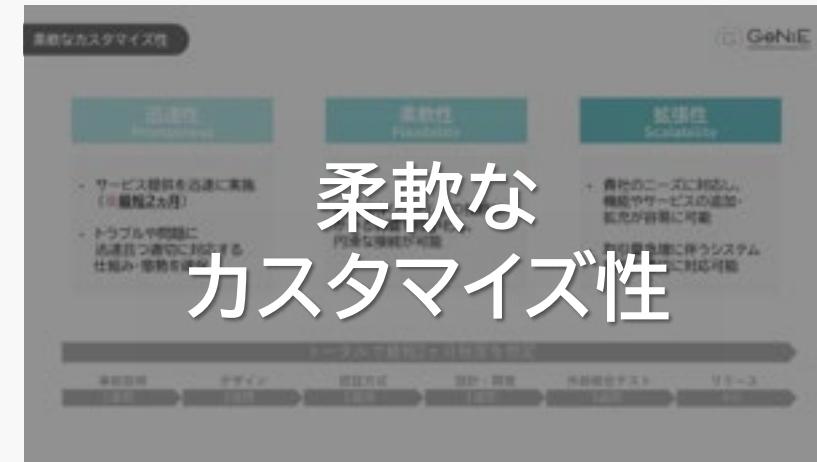
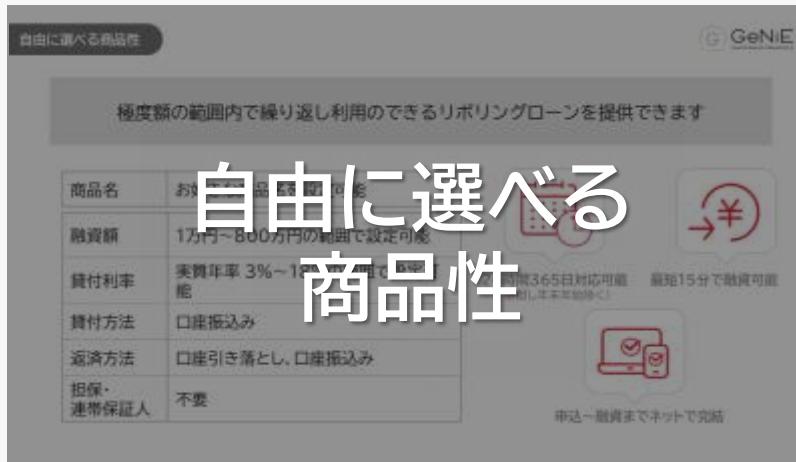


商談開始から最短2ヶ月で事業スタートが可能

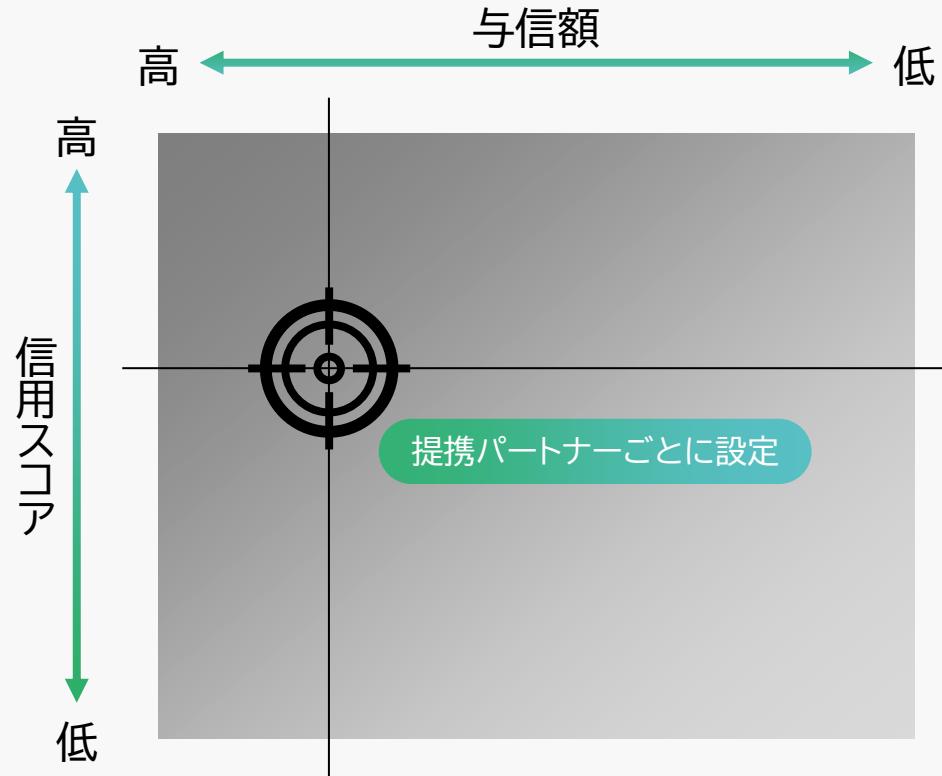
※スタンダードプランの場合

トータルで最短2ヶ月程度を想定

	事前説明 1週間	デザイン 2週間	認証方式 1週間	設計・開発 1週間	外部結合テスト 3週間	リリース X日
GeNiE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 導入方法の説明 ✓ 接続仕様の説明 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ WEBデザイン案策定 <ul style="list-style-type: none"> └ カラーパターン └ 固定文言等 ✓ デザイン部材受領 ✓ 顧客向け通知内容確定 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ アクセスURL提供 ✓ パートナー識別ID発行 ✓ (Basic認証) 暗号化KEY発行 ✓ (Bearer認証) トークン連携仕様確認 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 提携先マスタ登録 ✓ 提携金利契約枠の設定 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ インフラ設定(テスト用) ✓ 疎通確認 ✓ シナリオテスト素案提供 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ インフラ設定(本番用) ✓ データ登録 ✓ 画像ファイルUpload ✓ 疎通確認
提携先	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 導入方法確認 ✓ 接続仕様確認 ✓ 開発スコープ策定開始 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ WEBデザイン要望提示 <ul style="list-style-type: none"> └ カラーパターン └ 固定文言等) ✓ デザイン部材提供 <ul style="list-style-type: none"> └ Logo提供 └ 背景画像等提供 ✓ 顧客向け通知内容策定 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ (Basic認証) 暗号化KEY取込仕様確認 ✓ (Bearer認証) トークン連携仕様の すり合わせ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ アプリ等リンク埋込 ✓ 当社API呼出対応 ✓ 単体テスト(自社内) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ インフラ関連設定 ✓ 疎通確認 ✓ シナリオテスト作成 ・実施 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ インフラ関連設定 ✓ アプリリリース ✓ 疎通確認



大手金融機関（貸金業法に基づく厳格与信）に加え、
提携パートナーごとに与信基準を設定する柔軟性をプラス



- 累計1,200万人を超えるアコムの取引データを基に信用スコアを算出
- 提携パートナーごとにエンドユーザーの特性を分析し、与信基準を設定
- パートナー情報を活用することで、既存金融機関のスコアリングに付加価値をプラス

FinTech



人材派遣業



アパレル事業



不動産業



カーライフ事業



ブライダル事業

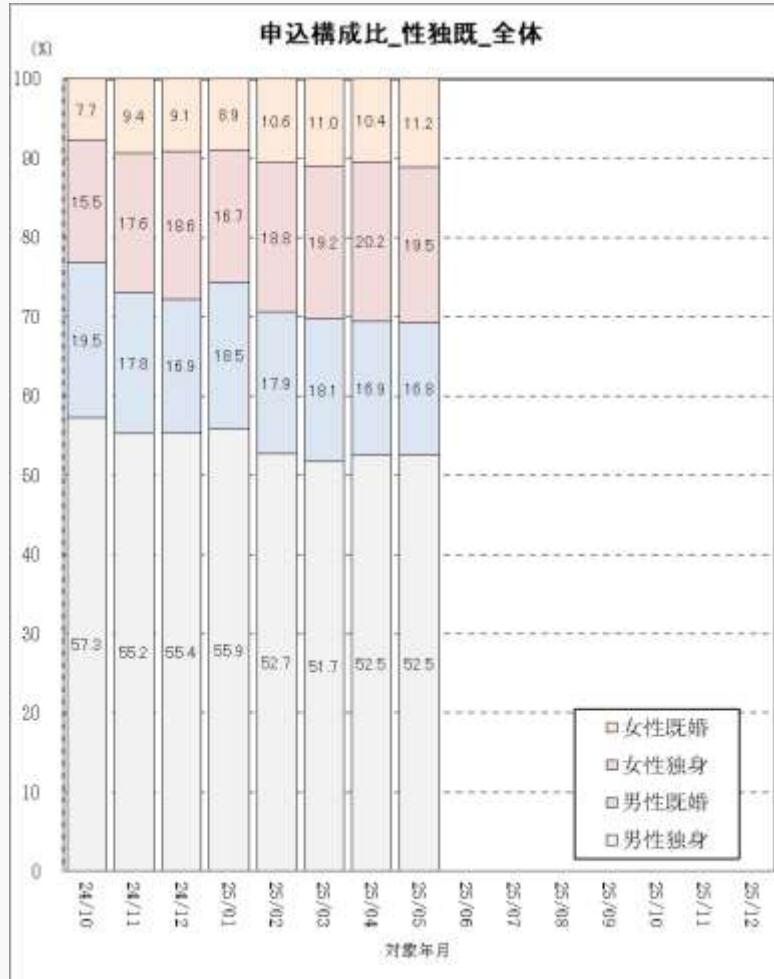


Agenda

1. GeNiE株式会社の事業概要
2. 当社顧客層に関する考察
3. パートナー企業との提携スキーム
4. 金サ業の領域拡大による体験性の向上

当社顧客層に関する考察

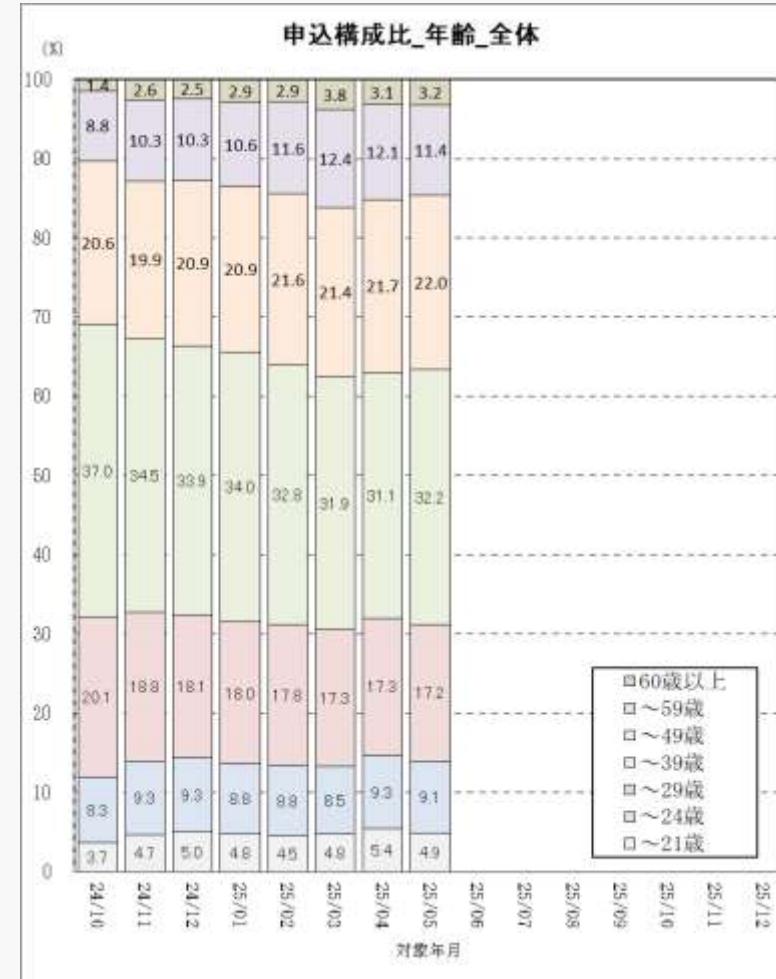
全体傾向



男性比率：約70%

独身比率：約70%

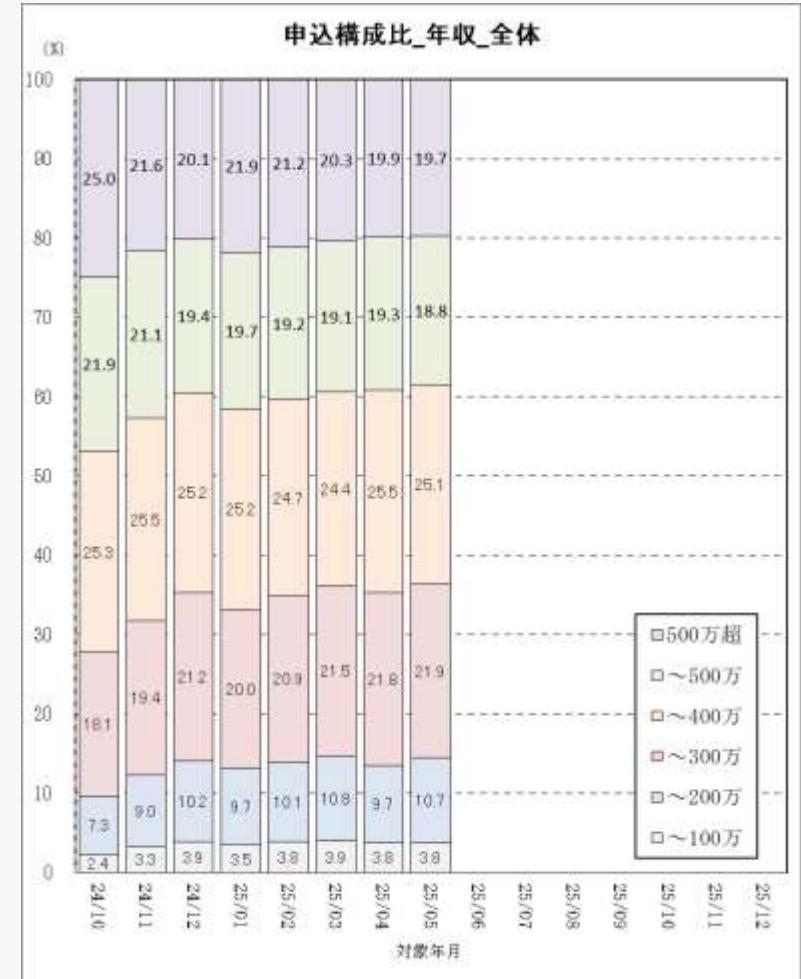
大きな特徴は見られない（アコム比較）



20代比率：約30%

30代比率：約30%

若年が少なく、30～40代が多い傾向（アコム比較）



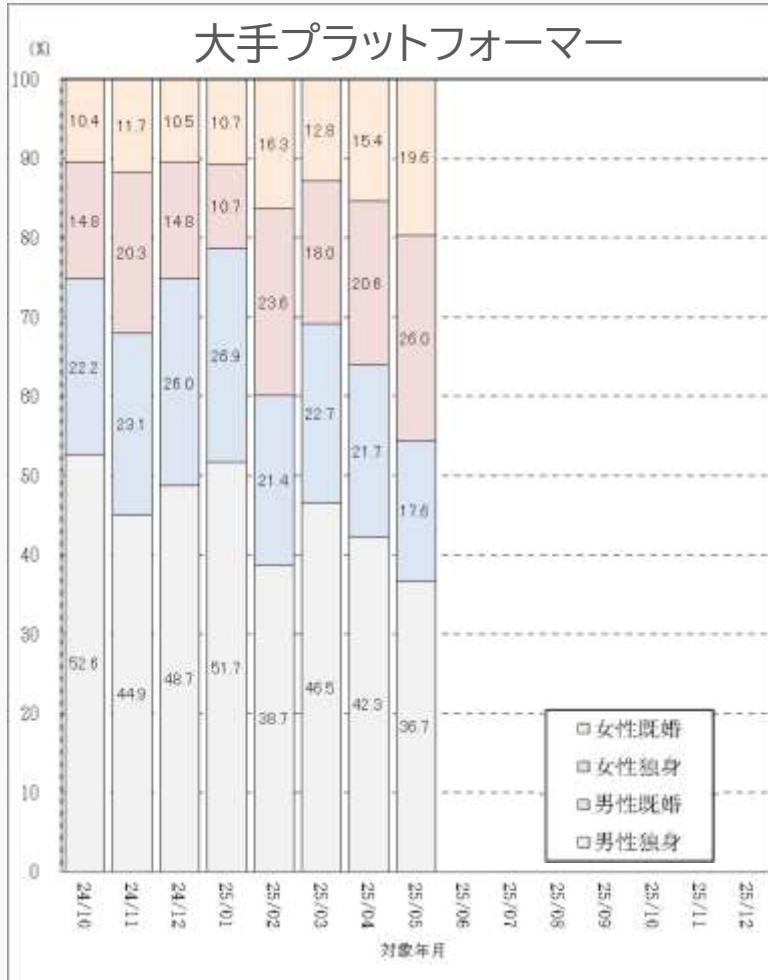
~400万円：約60%

400万円超：約40%

比較的、高年収の割合が高い（アコム比較）

当社顧客層に関する考察

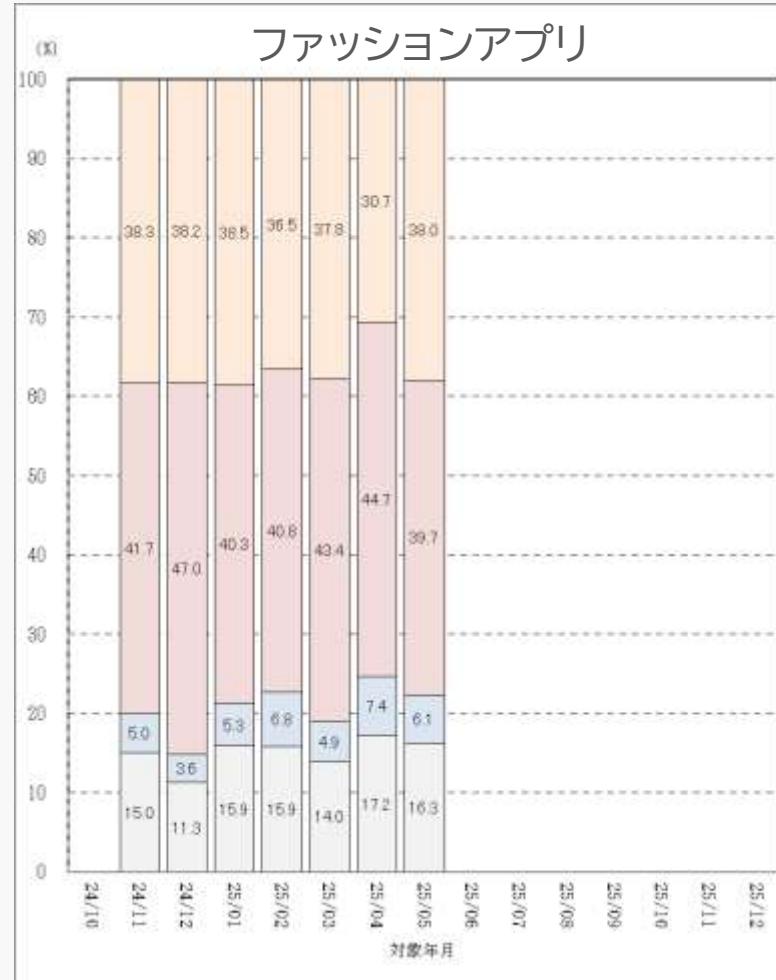
例：性独既の個別傾向



男性比率：約60%

独身比率：約60%

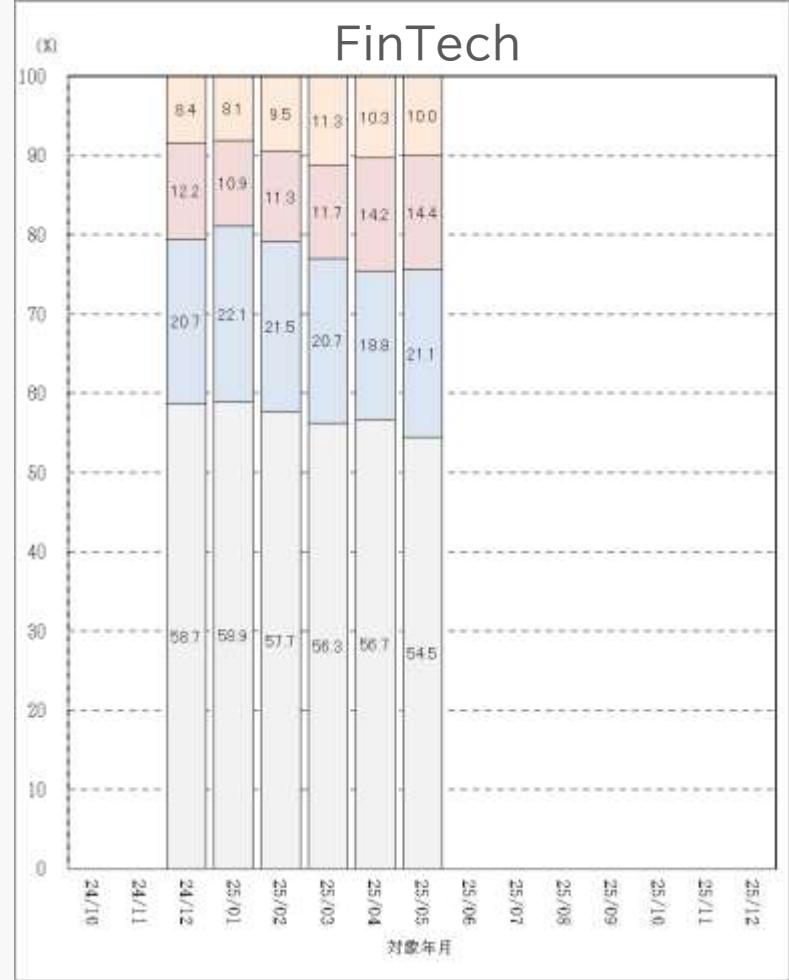
比較的、女性・既婚比率が高い（全体比較）



男性比率：約20%

独身比率：約60%

女性比率が**非常に**高い（全体比較）



男性比率：約75%

独身比率：約70%

男性比率が高い（全体比較）

大手プラットフォーマーA

- 男性 既婚 33歳
- 会社員 年収 620万円
- 給料日前に、遊興費としてローン申込
- 18時以降に2-3万円毎借入



ファッションアプリB

- 女性 独身 28歳
- 会社員 年収 450万円
- ファッションアイテム購入目的で申込
- セール時期や限定商品購入に利用



FinTech企業C

- 男性 独身 25歳
- 会社員 年収 360万円
- 後払い商品購入時の支払い目的で申込
- 毎月、月末に5万円程度の借入発生



人材企業D

- 女性 既婚 40歳
- フリーランス 年収 540万円
- 報酬/給与受取までのリードタイムで申込
- 生活費の補填で利用



Agenda

1. GeNiE株式会社の事業概要
2. 当社顧客層に関する考察
- 3. パートナー企業との提携スキーム**
4. 金サ業の領域拡大による体験性の向上

2週間

Lite PPlan

とにかく簡単に、早く導入したい

2ヶ月

Standard PPlan

自社ブランドの金融商品をライトに導入したい

6ヶ月

Advanced Plan

本業サービスと連携して提供したい

6ヶ月～

License Plan

自社が主体となって提供したい

レンダー

当社

提携先

提携先業務範囲

なし

送客業務

勧誘/業務代理

与信/回収 以外全て

ライセンス

不要

代理店登録

貸金業登録

商品ブランド

マネーのランプ

提携先ブランド/マネーのランプ の Hybrid

提携先ブランド

デザイン

顧客体験性

操作画面

マネーのランプ提供画面

提携先アプリ

本人確認

申込手続き内において、eKYCを実行

+ eKYCの委託が可能

貸付・返済

銀行口座を介した振込貸付/返済、口座振替

+ Pay貸付/返済機能

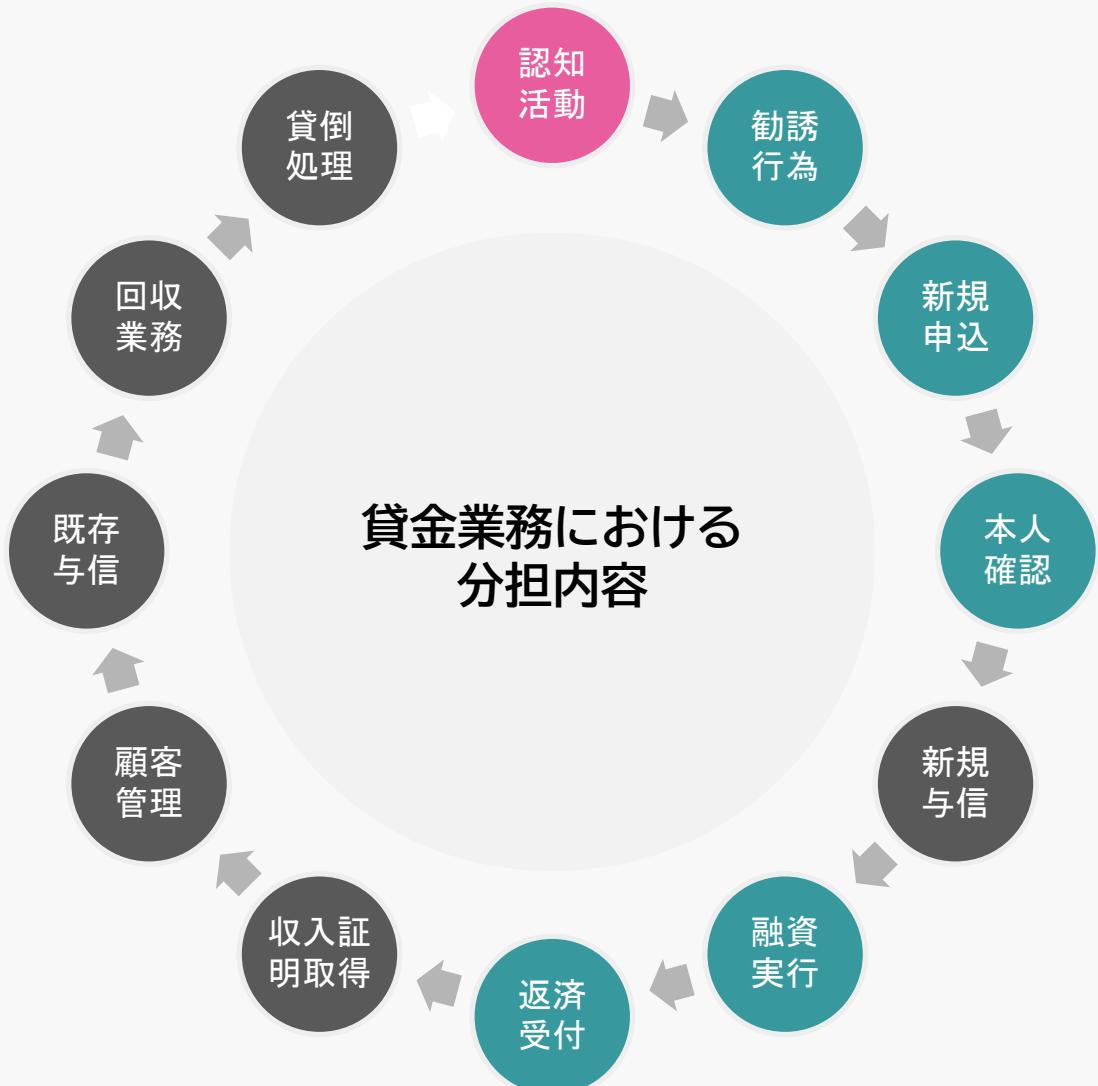
顧客接点

当社による顧客接点に限定(e-mailやSMS、電話)

+ Push通知機能

提携先アプリ対応のため制限なし

提携スキームにおける業務分担



Plan名	可能業務
①License Plan	業務全体
②Advanced Plan <small>代理店</small>	金銭の貸借の媒介
③Standard PLan	SSO+データ連携
④Lite PLan	なし

ライセンス取得や代理店登録により、
パートナー対応業務を増加させることで、
サービスの一貫性や体験性が格段にアップし、
ユーザーからの申込や満足度向上に繋がっていく

金融庁における一般的な法令解釈に係る書面照会手続（回答書）

平成27年12月1日

（照会者名） 殿

金融庁監督局総務課金融会社室長

平成27年10月28日付をもって当庁に照会のあった、一般的な法令解釈に係る書面照会について、下記のとおり回答します。

本照会手続に基づく回答は、あくまでも照会時点における照会対象法令に関する一般的な解釈を示すものであり、個別事案に関する法令適用の有無を回答するものではありません。なお、関係法令が変更される場合などには、考え方が異なるものとなることもあります。

また、もとより、捜査機関の判断や罰則の適用を含めた司法判断を拘束しうるものではありません。

記

1 論点その1について

金銭の貸借を内容とする契約に係る以下の①から③の各行為は、原則として、貸金業法第2条第1項に規定する「金銭の貸借の媒介」（以下「金銭の貸借の媒介」という。）に該当する。

- ① 契約の締結の勧誘
- ② 契約の勧誘を目的とした商品説明
- ③ 契約の締結に向けた条件交渉

2 論点その2について

- (1) 金銭の貸借に関して以下の①から③の各行為の事務処理の一部のみを行うに過ぎない場合は、金銭の貸借の媒介に至らない行為といえる場合もある。
 - ① 商品案内チラシ・パンフレット・契約申込書等（以下「契約申込書等」という。）の単なる配布・交付
 - ② 契約申込書及びその添付書類等の受領・回収
 - ③ 住宅ローン等の説明会における一般的な住宅ローン商品の仕組み・活用法等についての説明
- (2) 上記(1)①の行為について、契約申込書等の単なる配布又は交付を超えて、配布又は交付する契約申込書等の記載方法等の説明まで行う場合には金銭の貸借の媒介に当たることがあり得る。
- (3) 上記(1)②の行為について、契約申込書の単なる受領・回収又は契約申込書の誤記・記載漏れ・必要書類の添付漏れの指摘を超えて、契約申込書の記載内容の確認等まで行う場合には、金銭の貸借の媒介に当たることがあり得る。

3 論点その3について

資金の融通を受けたい者と資金の融資を行いたい者との間に立って金銭消費貸借契約の成立に尽力する行為は、資金の融通を受けたい者又は資金の融資を行いたい者のどちらのために行われているかを問わず、金銭の貸借の媒介に該当する。

なお、金銭の貸借の媒介に該当するか否かは、金銭の貸借を内容とする契約の成立に向けた一連の行為における当該行為の位置付けを踏まえた上で総合的に判断されるものであり、一連の行為の一部のみを取り出して、直ちに金銭の貸借の媒介に該当しないと判断することは適切でない。

資金業法における代理店とは

資金業法第1条4項

「代理店」とは、資金業者の委任を受けて、当該資金業者のために貸付けに関する業務の全部又は一部を代理した者が、当該業務を営む施設又は設備をいう。

代理店とは、以下の内容を記した契約が必要

- 資金業の規制に関する法令等を遵守する旨の文言
- 代理業務の範囲に関する事項
- 代理店手数料の決定および支払に関する事項
- 代理業務の取扱いに必要な経費の分担に関する事項

代理店が資金業者の業務の全部または一部を代行する際には、以下の事項を遵守する必要あり

- 資金業社名と代理店名の表示
- 資金業登録票の掲示
- 貸付条件の掲示
- その代理店業務に関する帳簿の備え付け
 - イ. 交渉の相手方（債務者、保証人等の別）
 - ロ. 交渉日時、場所及び手法
 - ハ. 交渉担当者（同席者等を含む）
 - ニ. 交渉内容（催告書等の書面の内容を含む）

	代理店が資金業者	代理店が資金業者以外
営業所の登録	要	要
主任者の設置	兼務可	常勤者で設置 ※兼務不可

※貸付業務に**1年以上従事したことのある**社員の常勤が必要

Agenda

1. GeNiE株式会社の事業概要
2. 当社顧客層に関する考察
3. パートナー企業との提携スキーム
4. 金サ業の領域拡大による体験性の向上

FinTech



人材派遣業



アパレル事業



不動産業



カーライフ事業



ブライダル事業



FinTech

人材派遣業

アパレル事業

不動産業

カーライフ事業

ブライダル業

スーパー
ドラッグストア

引っ越し事業

割賦販売業

PFM事業

コンビニエンス
ストア

メディア事業

後払い事業

適格請求書発行業

ディスカウント
ストア

動画配信事業

銀行業

仮想通貨交換業

物流事業

ゲーム配信事業

保険業

ファクタリング

リユース事業

旅行業

 マネーのランプ プラン一覧

	NEW Lite Plan	Standard Plan	Advanced Plan
初期費用	無料	無料	無料
接続方法	ハイバーリンク	API	API
導入期間 (※1)	2週間	2ヶ月	6ヶ月
提携パートナー様の開発負担	小	小～中	大
ライセンス	不要	不要	不要 (※2)
UIデザイン	共通パッケージ	個別対応	個別対応
商品カスタマイズ (※3)	不可	可	可
データ連携 (※4)	不可	可	可
上位プランへの変更	可 (※5)	可	—
主な機能	<ul style="list-style-type: none"> • 商品紹介ページ • 申込ページ • 会員専用ページ 	<ul style="list-style-type: none"> • 商品紹介ページ • 申込ページ • 会員専用ページ • シングルサインオン 	<ul style="list-style-type: none"> • 商品紹介ページ • 申込ページ • 会員専用ページ • シングルサインオン • 業務API <p>(権限状況問合、導入、履歴照会等)</p>

※1 当社が規定する最短の導入期間です。当社における作業のほかに、提携パートナー様による開発が伴います。

※2 当社の代理店として当局に届出が必要です。届出に必要な手続きは当社がサポートいたします。

※3 レンディングサービスの商品名や、順度額・金利などの商品設計を個別に変更することを指します。

※4 当社が保有するユーザーデータを提携パートナー様に提供すること。提供パートナー様が保有するユーザーデータを当社が受領することの双方を指します。

※5 上位プランへ変更する際、Lite Planにて獲得したユーザーと上位プランにて獲得したユーザーは個別に管理いたします。ユーザーを移管することはできません。

<既存提携先の強化>

