

組込型金融の今から、その未来を考える 金サ5年見直しに向けた現場報告

2025年7月15日



GMOあおぞらネット銀行 執行役員 小野沢 宏晋 (おのざわ ひろくに)

外資系ITベンダーで金融機関担当として、
営業・サービス提供に従事

2019年夏より、“テクノロジーバンク”を謳う
GMOあおぞらネット銀行にJoin

「ITを提供する立場」から、
「ITを使って事業を行う立場」へ転身

2023年 一般社団法人Fintech協会 理事
2024年 一般社団法人電子決済等代行事業者協会理事

銀行とITの融合



あおぞら銀行

AOZORA

あおぞら銀行の
「銀行経営ノウハウ」

GMO
INTERNET GROUP

GMOインターネットグループが持つ
「テクノロジー」

すべてはお客様のために。

No.1

テクノロジーバンクを目指して

All for our customers. Strive to be the No.1 Tech Bank.

法人のお客さまにフォーカス

為替

デビットカード

ビジネスローン

最新銀行システム + 銀行API + 内製開発

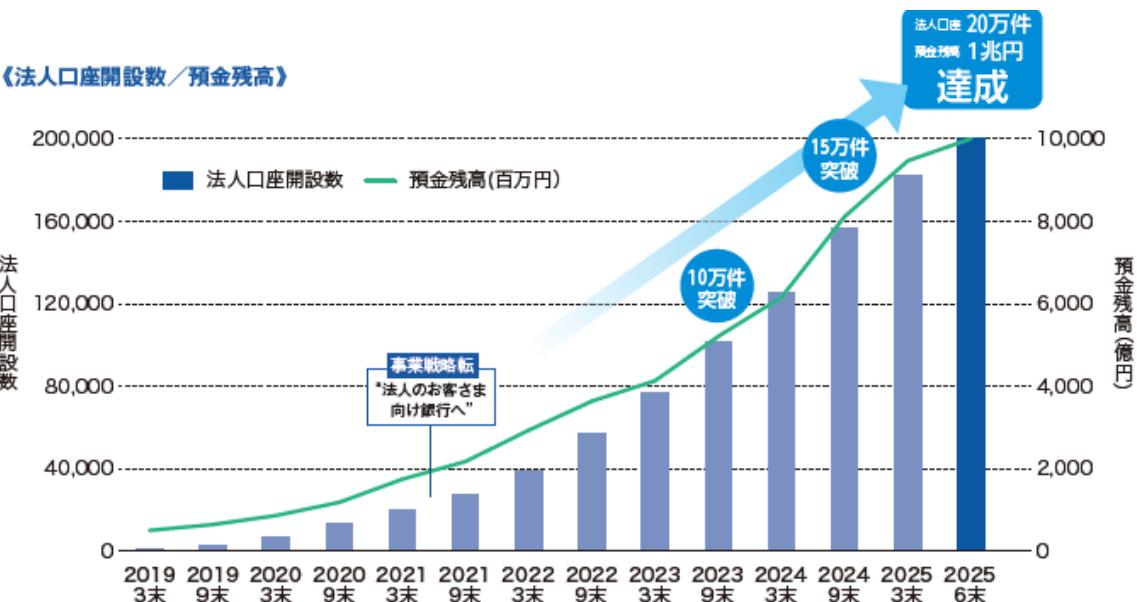
BaaS byGMOあおぞら

利用事業者の皆さま・そのお客様への価値

多くのお客様にご利用いただいております！

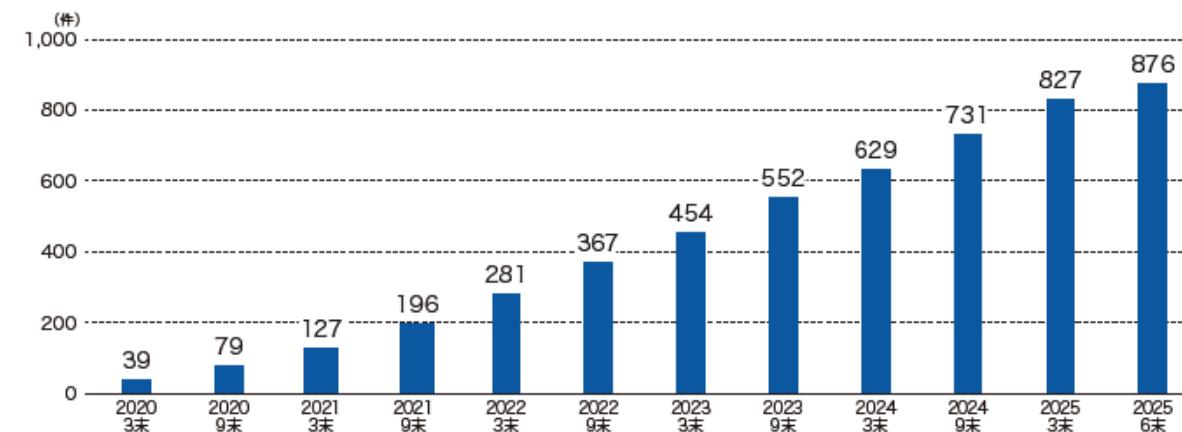
法人口座数20万&
預金残高1兆円

《法人口座開設数／預金残高》



API 全35種の豊富なラインアップ
金融・非金融と問わず
BaaS導入実績多数

《BaaS byGMOあおぞら サービス契約数累計 (API接続契約サービス数累計含む)》



これからも法人のお客さまの声を生かした
新サービスの開発に取り組んでまいります

法人のお客さまにフォーカス

① 法人特化型銀行

為替

デビットカード

ビジネスローン

最新銀行システム + 銀行API + 内製開発

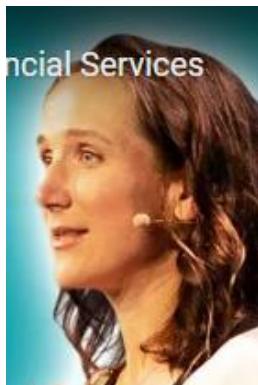
BaaS byGMOあおぞら

② 金融DXのプロバイダー

利用事業者の皆さま・そのお客様への価値



画像はWikipediaから、
当時はもっとお若かったでしょうね。。



*Banking is necessary
- banks are not*

銀行の機能は必要だが、
銀行は必要か？

1994年のビル ゲイツさんの発言 =
Fintechを語る際に必ず出てくるフレーズ

すべての企業が
Fintech企業になる

2019/11 アンドリーセンホロウィッツ主催a16zより
こちらも、Fintechを語る際によく出てくるフレーズです

<https://thebridge.jp/2020/02/every-company-will-be-a-fintech-company-pickupnews>

未来の銀行を
具現化する

↓
銀行機能を
サービスとして提供

↓
BaaS
組込型金融

「組込型金融」 = より「お客さまに近づく」こと

今までの銀行



ネット銀行



組込型金融



ビジネスにおいて金融は
必須だが、多くの場合
それは**主役(目的)ではない**

真ん中の「B」のサービスに
フリクションなく
金融機能が提供されること
が肝要



組込型金融は、
真ん中の「B」
が鍵を握る

組込型金融の世界は、「B2B2C/B2B2B」のビジネスモデル

組込型金融型 ビジネスの 基礎要素

1. エンドユーザーにとっての価値
2. 非金融事業者にとっての「部品」
3. 金融事業者が提供する「部品」

- ①顧客体験
- ②金融収益
- ③事業機会

金融事業者
「B」
金融サービス
基盤を保有

非金融事業者
「B」
盤石な顧客基盤
を保有

お客様
個人「C」
一般法人「B」

IT領域のSaaSと同様、テクノロジーが可能にした新たなビジネスモデル
金融サービス仲介という新たな選択肢が提供された意義は大きい

金融サービス仲介の2つのユースケース

1.「横断型」金融商品紹介



ワンストップ型
アドバイザー

2.金融サービスの
新「体験」の実現手段



組込型金融
エンベデッド
ファイナンス

GMOあおぞら
での
取り組み経験

成功の
ポイント

課題
将来展望
議論・視点

組込型金融の未来とは？

その発展に必要なものとは？

当社の取り組みから

銀行代理業

- 株式会社あおぞら銀行
- GMOクリック証券株式会社
- GMOインターネットグループ株式会社
- Quants株式会社（旧H.I.F.）
- 岡三証券株式会社

金融サービス仲介業

- 株式会社Habitto
- BlueBank株式会社
- フリー株式会社

今まで

金融事業者による
集客

口座開設

金融サービス
利用稼働

代理

代理事業者による
集客

口座開設

金融サービス
利用稼働

組込型金融

非金融事業者がもつ
既存
顧客基盤

口座開設

金融サービス
利用稼働

仲介

仲介事業者による
集客

比較・検討・助言

口座開設

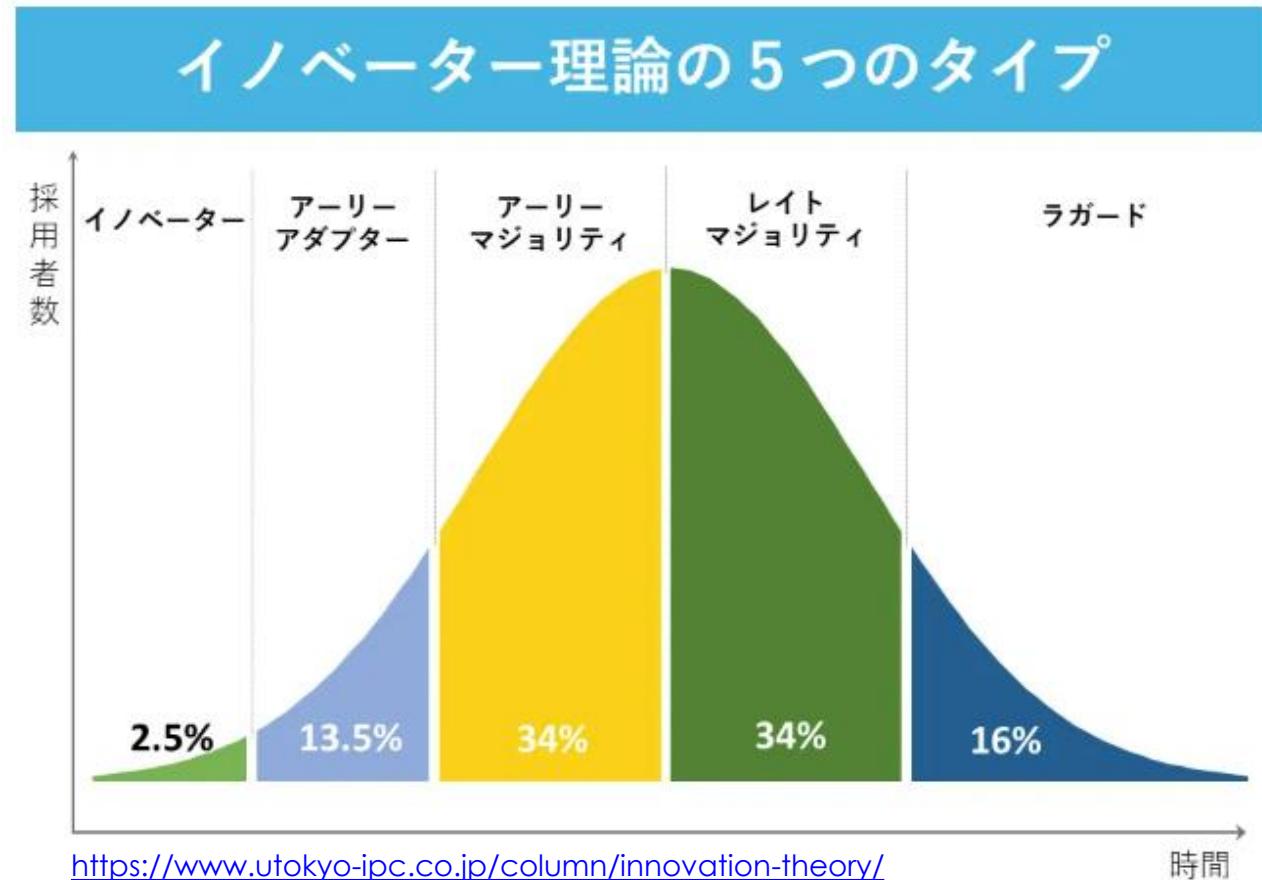
金融サービス
利用稼働

金融サービス提供形態の広がりに、
柔軟に対応できる制度設計が必要

ネオバンクモデル（代理モデル）から
BaaS（Banking as a Service）型へ

金融機関と取り巻く状況は変化
主従逆転し、
金融は「目的」でなく、「部品」化が進む

- 近くにある vs.
「餅は餅屋」の戦い
- 「総合力」で選ばれ、
使うのは単品
- 金融商品の
ライフサイクルの「深み」
- まだまだ発展途上
ユースケースの積み上げ中



ネットで口座開設
起業検討層の81%が
ネット銀行での
口座開設を検討して

→ 組込型金融？

組込型金融におけるキーサクセスファクターと課題

BaaS利用事業者メリット

1. **自社で金融機能を開発する必要なく金融サービス提供可**
2. **UX向上**
顧客ニーズに合わせたシームレスな金融サービス提供により
①顧客エンゲージメント強化
②利便性の高いサービス提供による顧客満足度向上
3. **事業機会の拡大**

提携金融機関側メリット

1. **新たな顧客基盤の獲得**
2. **オープンイノベーションによる新たな機能実装機会獲得**
3. **データ活用の促進**
4. **API化促進による業務効率化**

顧客獲得 のための 強力なお客さま インセンティブ

一般的な銀行サービスはコモディティ。差別化は難しい
非金融事業者側の強力なインセンティブがお客さまを誘引する
例) 提携クレカやポイントサービス

顧客新体験 + フリクション・レス

金融サービスの申込時要件や、認証要件は非金融事業者のそれよりも一般的に大
申込時の入力負担、作業負担が、そのままコンバージョン低下にヒットする

非金融事業者 にとっての 事業収益機会 (事業者インセンティブ)

非金融事業者には「金融は利益になる」という期待が大
「プロフィット・シェア」、「レベニュー・シェア」といった
ストック型収益モデルへの期待は強い



(写真提供／JR東日本)

**顧客基盤 = JR東日本
銀行機能 = 楽天銀行**

口ケットスタートを切れたのは、
鉄道料金が4割引きになるといった破格
の特典を付けたためだ。

同社が当面の目標に掲げていた
100万件の開設は、
「24年度内に達成したい」としている。

<https://xtrend.nikkei.com/atcl/contents/18/01021/00005/> より抜粋

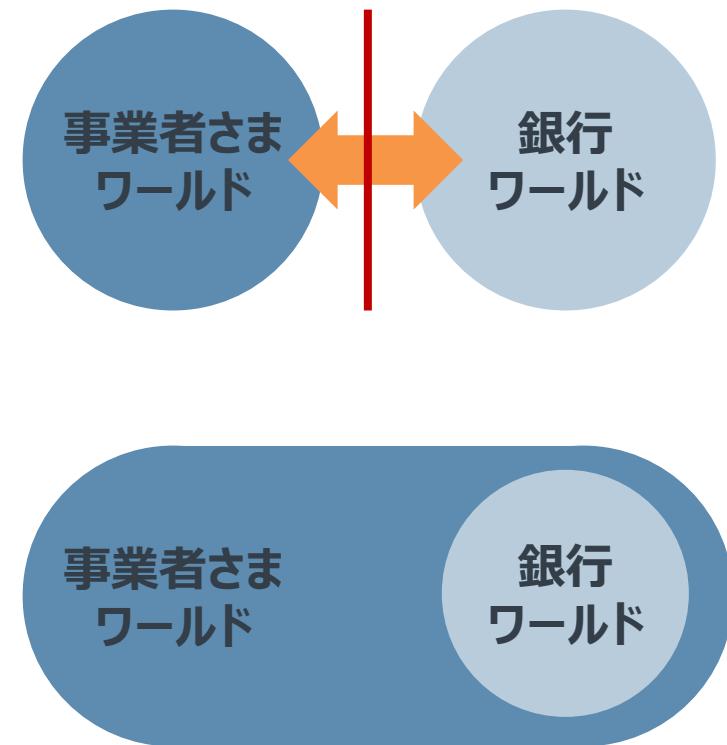
事業者側が提供できる「強力なインセンティブ」パワー

新たな
顧客体験

顧客保護
セキュリティ
現行法制

顧客体験と、顧客保護のバランスこそが「武器」

- ・ 事業者さまの世界感（UI/UX）との統一
- ・ チェックマークでの同時サービス申込
- ・ 申込時のKYCプロセスの一元化・共有化、個別の銀行API認証・認可の省略
- ・ シングルサインオン、セキュリティポリシーの統一
- ・ お客さまへの商品説明義務の運用緩和
- ・ 金融サービス手数料の特別優遇



**組込型金融において、金融サービスは「部品」
「成功のスイッチ」は、「フリクション・レス」**

金融サービス仲介業として「銀行」、「保険」、「投信」のサービスを提供
その中で**「ハブ口座」**として、当社銀行口座を活用
サービス申込導線や、**柔軟な金利設定ができる預金口座**を個別提供



利用機能例

- ◆専用支店
- ◆専用カード
- ◆振込API
- ◆残高照会API
- ◆入出金明細API
- ◆承認省略API
- ◆金利変更サービス
- ◆入出金通知Webhook

ユーザーさまのフリクション削減のための共同開発実施

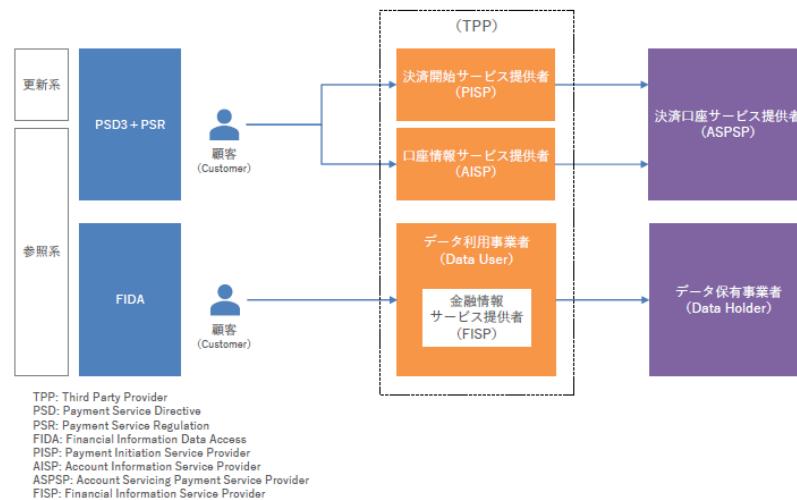
【参考】海外におけるオープンAPI「高度化」の流れ

一般社団法人電子決済等代行事業者協会
API高度化に向けた取り組み 23.12.13 より転載

(欧州) PSD3の構造

22

PSD3、PSR、FIDAの事業者構造は以下のとおり



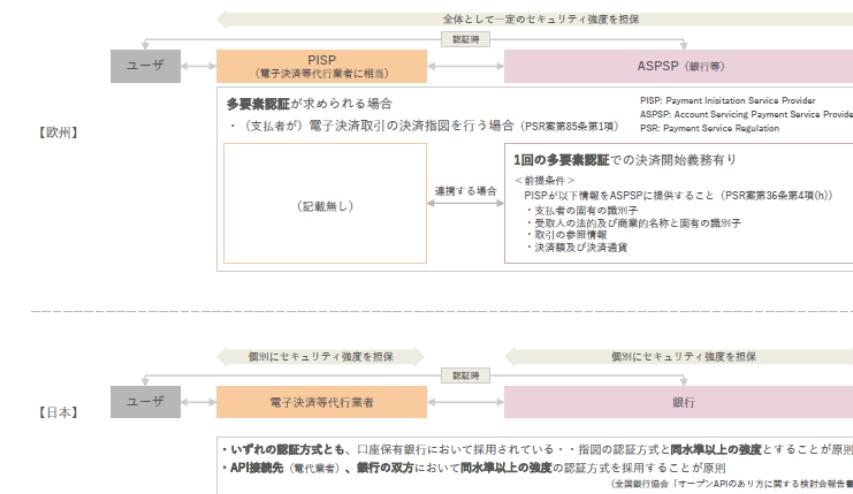
(出典) 当協会作成

- ブランド（金融機関）とイネイブラー、それぞれの位置づけ・その責任を明確化

(欧州) 決済時認証に関する日本との原則の違い

27

欧州では電代側と金融機関側での、一定の役割分担が前提



- 事業者横断の場合における決済時認証に関し、顧客認証分担と責任を明確化

**金融事業者と、非金融事業者の役割分担を明確化
顧客体験全体でお客さまの保護を実現**

テクノロジー

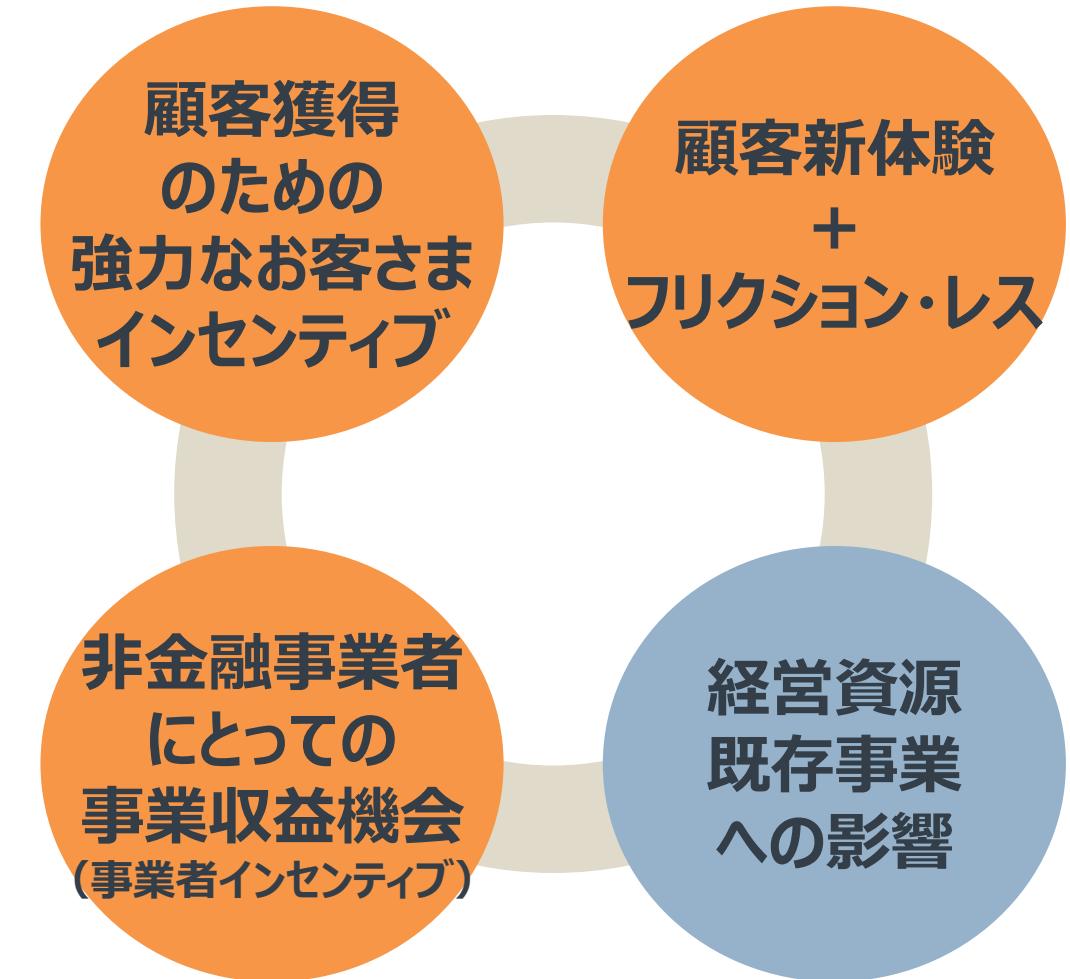
×

商品サービスへのアクセシビリティ

×

リスクベース・アプローチ

1. 顧客体験への自由度
2. 手数料表示への抵抗感
3. 商品のマネタイズ力
4. 審査プロセス・審査期間
5. 「登録制」への不安
6. 金融機関のサポート有無 + 関係性



まとめ + 展望

ITがオンプレからクラウドへ
多くの**SaaS**を生み出した



+ AI
ブースト

金融サービスでも同様の動きを期待

BaaSの広がり、**新たなサービス**の出現

メガプラットフォーマー
による「囲い込み」

SaaSプレイヤーの「領域拡大」

+

金利が付く世の中
メガバンクによる「囲い込み」

「新体験」をValueにした
イノベーション・チャレンジャー
の更なる増加

金融サービスにおけるイノベーションを促進

金融サービスの提供形態はさまざまなパターンが存在する → 柔軟性
「成功のポイント」の実現をサポート → 利用者のみならず、事業者メリット両立

- ① 所属制 or 登録制
- ② 既存金融業法との関係
- ③ 犯収法との関係
- ④ リスクベース・アプローチ
- ⑤ 商品供給サイドのモチベーションとアクセシビリティ

「すべてはお客様のために。
No.1テクノロジーバンクを目指して」

GMOあおぞらネット銀行