

2019年5月31日

各位

株式会社新生銀行
株式会社アプラスフィナンシャル**「ネオバンク・プラットフォーム」の提供を開始**

～金融・決済機能を求めるパートナー企業に対して必要な機能をカスタマイズして提供～

新生銀行グループは、金融・決済事業への参入を検討しているパートナー企業に対して、「ネオバンク^{※1}・プラットフォーム(以下、本プラットフォーム)」の提供を2019年度中に開始します。

本プラットフォームは、資金移動業の登録がある当行グループの株式会社アプラス(東京本部:東京都千代田区、代表取締役社長 渡部晃)が中心となり、当行グループが有する決済、為替および与信機能などの金融サービスに加え、FinTech企業などのサービスと協調することにより、カフェテリア形式^{※2}でパートナー企業に提供するものです。当行グループは、本プラットフォームの提供を通じて、パートナー企業各社における顧客基盤の強化や従業員向けサービスの向上、さらにはエコシステムの構築に向けた取り組みをサポートします。

その一例として、小売業を営むパートナー企業では、会員向けのアプリに本プラットフォーム上の金融・決済機能を付加することにより、後払い・借入れなどのサービスを通じて会員の商品購入資金をサポートします。また、大規模な会員を抱えるパートナー企業については、会員間の送金や資金決済機能の提供のみならず、本プラットフォームのコミュニケーションツールを通じたコミュニティの形成も可能になります。さらに、従業員の経費精算などにもご利用いただくことで、経費精算コストの削減につなげることなども可能です。

これらのサービスを通じて、パートナー企業は送金・決済コストを削減できるだけでなく、与信・マーケティングによる販売促進や、お客さまの金融・決済利用実績などビッグデータの蓄積も可能になるとともに、自らが形成するエコシステムの参加者であるお客さまや従業員に対して、安価で利便性の高いサービスを提供することが可能となり、営業基盤や経営基盤の強化につながります。

従来、非金融事業者が新たに金融・決済機能を提供するためには、資金移動業の登録や膨大なシステム投資が必要であり、サービスの立ち上げまでに長期間を要しましたが、本プラットフォームを利用することで、安価かつ短期間での金融・決済サービスの提供を実現します。

当行グループは、中期経営戦略において、「価値共創による成長追求」を基本戦略の一つとしています。外部のビジネスパートナーとデータやノウハウを共有・融合することにより、商品・サービスを高度化し、お客さまに提供する新たな価値を創出することを目指しています。本件は、この基本戦略に基づく施策の一つであり、B to C事業を展開される非銀行業のお客さまのネオバンク参入をサポートしていきます。

※1 ネオバンクとは、非銀行の業種でありながら、既存銀行との提携を通じて金融サービスを提供する企業を指します。海外では事例が多くあり、今後日本においても多くのネオバンクが誕生することが予想されます。企業にとっては、既存の自社の商品・サービスの提供のみでなく、決済・資金調達などが自社のアプリなどでお客さまに提供できるようになることで、自社ブランドの中での経済圏を構築することが可能となります。

※2 カフェテリア形式とは、お客さま自身が自らの嗜好に合わせて好きなサービスを選択できるようにした形式のサービスです。

■「ネオバンク・プラットフォーム」のご利用については、以下のフォームよりお問い合わせください。

https://webform.shinseibank.com/webapp/form/14666_csv_474/index.do

【ネオバンク・プラットフォーム イメージ図】



※3 SDK (Software Development Kit)とは、パートナー企業でのソフトウェア開発の際に必要なプログラムなどのツールをひとまとめにしたものです。

※4 API (Application Programming Interface)とは、パートナー企業のシステムやアプリケーションから、ネオバンク・プラットフォームの機能呼び出し、利用するための仕組みです。

※5 イメージ図のサービスは一例です。今後、提供するサービスの変更や新たなサービスの追加を行う可能性があります。

以上