

## 組込型金融と決済領域における新たな動向

(Buy Now, Pay Later・クレジットカード発行)

主任研究員 廣岡 知

近年、金融サービスの提供方法や主体が大きく変化してきている。アンバンドル化された金融サービスがシームレスにまとめて提供され、組込型金融と呼ばれている。組込型金融により決済領域が大きく拡大すると見られており、米国では BNPL やクレジットカード発行プラットフォームなど注目される動きが出現している。金融機関にとってみると、GAFA 等巨大 IT 企業の金融サービス参入に続き、Fintech とどう向き合うかということと言える。Fintech との提携に積極的な銀行もあり、収益力が増すというデータもある。否定的な面だけではなく、新たな可能性とも捉えることができ、ますます注目される。

### 1. はじめに

Fintech の勃興、クラウドや API の活用により、近年、金融サービスの提供方法や主体が大きく変化してきている。2019 年には、GAFA 等の巨大 IT 企業が大手金融機関と提携する形で、相次いで金融サービスに参入した<sup>1</sup>。ここで起きていることは、銀行機能のアンバンドル化であり、Fintech や巨大 IT 企業といった既に顧客接点を持っているプレイヤーが銀行機能を BaaS (Banking as a Service) として提供することである。ユーザーにとってみると、あたかもアンバンドルされた金融サービスがシームレスに、まとめて提供されることから、Embedded Finance (組込型金融) と呼ばれるようになってきた。

Embedded Finance により、金融サービスの中でも決済関連の市場が大きく拡大すると予測されている。本稿では、決済関連で注目する動向として、ユーザー向け (BtoC) のサービスの中から BNPL を、事業者向け (BtoB) のサービスの中からクレジットカード発行プラットフォームを紹介する。

特に BNPL に関しては、直近、米国における Amazon と Affirm の提携、Square の Afterpay 買収、日本における PayPal の Paidy 買収と立て続けに大きな動きがあり、注目を集めている。併せて、こうした動きをどのように見ればいいのかをまとめる。

### 2. BNPL

#### (1) BNPL とは、広がる背景

BNPL とは Buy Now, Pay Later の略称で、後払い決済のことを指す。主に EC を中心に活用されている新たな支払い手法で、ここ数年、欧米を中心に市場が拡大してきた。グローバルには 2020 年で 910 億ドル、2030 年には 3.98 兆ドルに拡大すると予測されている<sup>2</sup>。コロナ禍でのオンライン、EC 拡大が大きく寄与している。

米国では、BNPL は若年層の利用をきっかけに注目を集めており、若年層のトレンド・嗜好が背景にある。若年層の多くは学生ローンを抱え、十分な信用力がないため、3 割しかクレジットカードを持っていない。また、若年層は米国で一般的なリボ払いによる手数料を支払いたくないと考えている<sup>3</sup>。このほか、若年層は銀行を信頼しておらず、幼い頃から様々なウェブサービスを利用し優れた顧客体験に慣れており、従来型の金融機関のサービスを敬遠していることも挙げられる。

若年層を中心に広がったが、ミレニアル世代4にも広がりを見せており、また、後払いという特性上、低所得者層を中心に利用されている（図表 1）。

## （2）利用方法、クレジットカードとの違い

ユーザーは EC 等での決済時に、外部事業者（BNPL 事業者）が提供する BNPL を支払い方法として選択する（支払い画面で、BNPL 事業者のサービスが組み込まれている）。一般的な BNPL は 4 回払いであり、初回は購入時に、以降の残回数は等間隔で、ID と紐づけられた銀行口座やデビットカードから決済される。

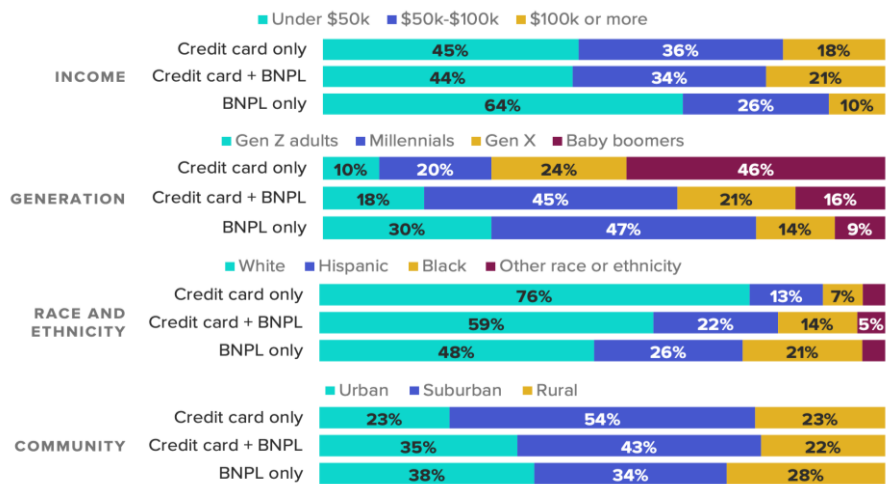
クレジットカードとの違いは、BNPL では原則としてユーザーに利息や手数料等（支払い遅延の手数料を除く）が課されない点にある（図表 2）。与信審査もクレジットカードほど厳しくなく、信用力が低くとも、少額からの利用が可能となっている。従来のクレジットカードは、ユーザーの勤務先や年齢、性別、年収、居住地等の情報を元に、信用力を測り、FICO スコアと呼ばれるクレジットスコアで過去の支払い状況、遅延の有無に関するデータから、金利を提示してきた。BNPL の場合、こうしたデータではなく、現在の利用状況や購買情報から判断し、最初は少額ではあるが徐々に利用可能額を引き上げていく。

一方、事業者にとってみると、BNPL の手数料は 3~6% とクレジットカード（2.5% 程度）よりも高く設定されている<sup>5</sup>。高い手数料率を払ってまで導入する理由として、ユーザーからの支持以外に、ユーザーが新規顧客の場合、クレジットカード情報の入力と比べ、BNPL は入力項目が少なく離脱防止、成約率が上がることが挙げられる。また、BNPL 事業者は膨大な顧客データ、トランザクションデータを蓄積しており、どの顧客がどの商品を購入しているかを把握、こうしたデータを小売業者に提供している<sup>6</sup>。小売業者は、BNPL によって収集されたデータを、在庫管理やマーケティングに使える点が魅力的とも推測される。

## （3）主なプレイヤー、金融機関の動向

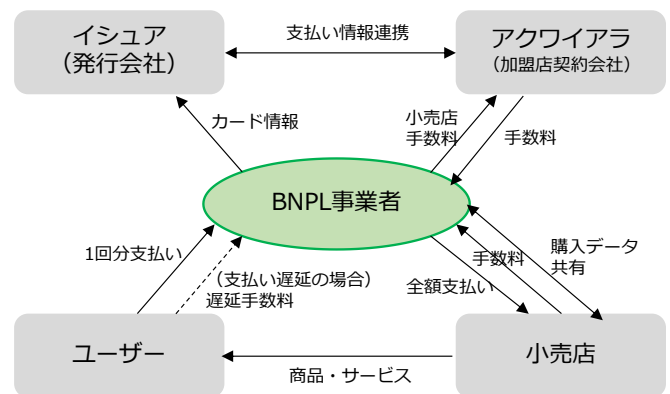
米国における主なプレイヤーは、BNPL 専門の Affirm、Afterpay、Klarna で、2021 年第 1Q のアプリダウンロード数ではこの 3 社で約 8 割を占める。上記以外にも様々な新興事業者が出現しているほか、VISA や MasterCard といったクレジットカード、PayPal、Citi や J.P. Morgan、Barclays といった大手金融機関も相次いで参入しており、競争が激化している。大手金融機関は、発行するクレジットカードに BNPL の機能を追加したり、BNPL 事業者と提携したりと提供手法はまちまちであるが、決済全体に占めるボリューム

《図表 1》米国における BNPL のユーザー層



（出典）Morning Consult, “How ‘Buy Now, Pay Later’ Consumers Differ From Credit Card Users”

《図表 2》BNPL の仕組み（カード利用）



（出典）オーストラリア準備銀行を元に SOMPO 未来研作成

が2%に過ぎない BNPL を脅威と認識しているというよりも、ユーザー獲得・タッチポイント収集の新たな手段として魅力的に感じている<sup>7</sup>。

### <BOX>ユーザー・市場への影響

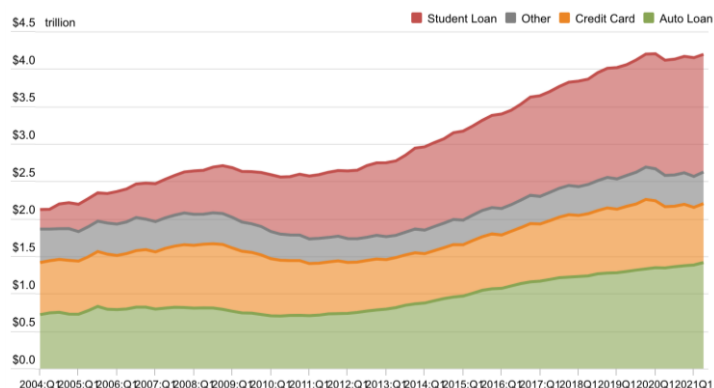
こうしたユーザーの増加、市場の拡大に警鐘を鳴らす専門家もいる<sup>8</sup>。ユーザーは自身の借入れを気にすることなく、利用し続け、定期的な返済を行う余裕がないことに気づき、クレジットカードや他の高金利の手段により、BNPL 債務を返済するという悪循環に陥るケースもありうる。米国における家計債務は、ここ10年超で大きく増加してきており、クレジットカード債務も直近では170億ドル増加している(図表)。BNPLの債務がクレジットカードの債務に波及する可能性が指摘されている。

BNPL 事業者においても、BNPLの債務はしっかりと管理、確認されているわけではなく、各BNPL事業者の信用調査機関への報告・連携が統一されておらず、ユーザーの利用額を報告する事業者もいれば、報告しない事業者もいる。このため、ユーザーがBNPLを利用することでクレジットスコアが下がるケース、BNPLの支払いを遅延することでクレジットスコアが下がるケースとまちまちである<sup>9</sup>。BNPL事業者の支払い遅延手数料の取扱いが異なる点もより複雑にしていると言える。Affirm等の一部事業者は、ユーザーに対して支払い遅延手数料を請求していない。こうした事業者は、債権を証券化し、機関投資家に販売することで、信用リスクを回避するとともに収益化している。

当局もBNPL事業者への規制を検討しているが、こうした状況に追いついていない。英国では金融行動規制機構(Financial Conduct Authority (FCA))が、2021年2月にBNPLに関連する一連の消費者への影響を特定し、セクターへの規制を推奨するWoolard Reviewを公開した。FCAは懸念を示しており、信用契約に関する規制に含めるよう政府に対して要求しているところであり、近々、提案内容が発表される<sup>10</sup>。

一方、米国においては、金融サービスは連邦レベルと州レベルで規制されているため、より状況は複雑であり、BNPL事業者への対応は難しい状況にある<sup>11</sup>。

「図表」米国における家計債務(住宅除く)



(出典) Federal Reserve Bank of New York

## 3. クレジットカード発行プラットフォーム

### (1) サービス概要、仕組み

クレジットカードの発行に関するサービスを提供する事業者(発行プラットフォーム)も出現してきている。従来は、イシューと呼ばれる銀行等の発行事業者が介在し、会員の募集、カードの発行、利用額の引き落とし及び利用状況管理、不正利用監視等を行っていた。企業がクレジットカードを発行するには、こうしたイシューに委託する必要があった。

プラットフォームとしてMarqetaがあり、クレジットカード発行の民主化を謳い、企業が容易かつシンプルにクレジットカードを発行できることを目指している<sup>12</sup>。MarqetaはAPIにより、提携企業のシステムに組み込む形で、カード発行・利用管理・決済機能をパッケージ化したサービスを提供している(図表3)。クレジットカードは物理・バーチャルの双方に対応しており、提携企業は自社ユーザー向けに、ニーズに合

≪図表 3≫クレジットカード発行プラットフォームの仕組み



(出典) Marqeta S-1 に SOMPO 未来研加筆

ったクレジットカードを発行できる。VISA と MasterCard 等のクレジットカードネットワーク<sup>13</sup>とも連携しており、ユーザーの利用額を引き落とす。2021年3月末時点で、Marqeta は 3.2 億枚のクレジットカード発行を支援してきている。

主な提携企業としては、Uber や Square が挙げられる。例えば、Uber はユーザー向けとドライバー向けのそれぞれにクレジットカードを発行している。ユーザーは、発行されたカードでライドシェアの代金を支払い、また、Uber は発行したカードを通してドライバーにライドシェアの報酬を支払う。Uber は一連の決済における金額の一部を手数料として Marqeta に支払う。Marqeta の収益は、決済金額による従量課金であり、トランザクションが増えるほど、収益が増す。

## (2) マーケット等への影響

Marqeta は BNPL 事業者の Affirm とも提携<sup>14</sup>しており、BNPL 拡大の一助となっている。

発行プラットフォームとしては、Marqeta 以外には事業者はおらず、まだまだ途上の動きと言える。理由としては、クレジットカードネットワーク及び銀行等のイシューとの提携・関係性構築が重要であり、プレイヤーが限られることも一つ挙げられる。

決済の裏方における動向であり、今後どのような影響があるかは未知数と言える。

## 4. 金融サービスのあり方の更なる変化

巨大 IT 企業の金融サービス参入では、銀行と提携することで金融インフラを活用、銀行側としてもプラットフォームの有効性に着目していた。上述の動きは、Fintech が新しい・顧客のニーズにあったサービスや機能を開発し、支持を集め、顧客接点を有するプレイヤー及び銀行と提携、両者の間にたち、新たな機能をシステムとして媒介する役割といえる(図表 4)。顧客接点を有するプレイヤーはシステムを開発する必要がなく、様々な金融サービスを自社のサービスに組み込み、あたかも一体として一連のサービス体験が提供可能となる。Amazon と Affirm の提携に見られるように、巨大 IT でもこうした機能は自前ではなく、各分野で特化している Fintech を活用する必要がある。

米国では、異業種への銀行機能提供に活路を見出す銀行も増えてきている。Fintech 等との提携銀行は、2017 年の 13 行から、2020 年には 30 行超にのぼっている<sup>15</sup>。Green dot（1999 年設立）はいち早く、銀行機能のみの提供を開始してきた。支店網を持たず、約 9 万の小売店とのネットワークを構築し、プリペイドカードの発行や口座管理サービスの提供していた。Walmart との提携をきっかけに、顧客接点を持つプラットフォームへの決済アプリケーションの基盤構築を行っている。このほか、Cross River Bank

（2008 年設立、BNPL で上述の Affirm が提携）は、2010 年よりパートナーシップ路線を進んでおり、15 のオンライン融資事業者と提携を行っている。

こうした銀行においても、網羅的に金融インフラのサービスを提供するわけではなく、様々な特徴があり、商業銀行に強みのある銀行もあれば、融資業務に強みのある銀行もある<sup>16</sup>。また、こうした銀行の収益力は、通常の銀行の 2~3 倍と高いというデータもある<sup>17</sup>。銀行の生き残り策として、大きな可能性を秘めている。

## 5. さいごに

金融サービスを取り巻く状況は、ここ数年で激変している。今後も Fintech は次々に勃興し、新たなサービスが提供され続けていく一方で、銀行はライセンスが必要であり、次々と勃興するわけではなく、事業者の数も限られる。競争環境という意味で異なると言え、銀行に求められる機能も、Fintech のように移り変わりがあるものではなく、金融インフラの堅牢性・セキュリティ・迅速性等の根幹は変化しない。

銀行にとってみると、プラットフォームまたは Fintech と提携する、プラットフォームと Fintech の双方と提携する等、様々な選択肢があり得る。そのためには、API を構築・開放し、クラウドを含めたデジタル化の取組が前提であり、その上で最終ユーザーを意識しながら、提携先に合致したサービス・機能を提供できるかがカギとなり、柔軟な対応が求められる。戦略次第で、銀行には収益力向上の余地があり、また、各行の勝ち残りをかけた動きが見られる。

金融サービスにおいて、どのようなサービス・機能が、どのようなプレイヤーに提供されていくのか、また、それに対して銀行はどのように提携、機能提供していくのか、ますます目が離せない。

《図表 4》提供機能とプレイヤー



(出典) 各種資料を元に SOMPO 未来研作成

<sup>1</sup> SOMPO 未来研トピックス 2020 Vol.7 「巨大 IT 企業参入で加速する銀行業務のアンバンドル化」  
(<http://www.sompo-ri.co.jp/issue/topics/data/t202007.pdf>)

<sup>2</sup> Allied Market Research, “Buy Now Pay Later Market Outlook – 2030”

<sup>3</sup> 2021 年 3 月の米国 18 歳以上の消費者 2,000 人を対象とした調査では、BNPL を使う理由として、「予算以上の買い物ができる」(45%)、「クレジットカードのように金利が発生しない」(36.9%)、「審査なしで利用できる」(24.7%) となっている。

<sup>4</sup> 1980 年から 1995 年の間に生まれた世代

<sup>5</sup> “How Banks Can Ride the BNPL Trend”, Aug 24, 2021

<sup>6</sup> Afterpay は AfterpayIQ と呼ばれる新しい分析プラットフォームを立ち上げている。AI を活用し、人口統計・チャネル・実店舗の場所・その他のパラメータによって小売事業者の業務を分析し、売り上げと収益性の向上に向けた具体的な洞察を生み出すことを目的としている。

<sup>7</sup> “Why financial institutions want their share of Buy Now, Pay Later transactions”, Feb 1, 2021

<sup>8</sup> “The ‘buy now, pay later’ trend could be the next hidden source of consumer debt, analysts warn”, Aug 10, 2021

<sup>9</sup> “72% of Americans saw their credit scores drop after missing a ‘buy now, pay later’ payment, survey finds”, Feb 8,

---

2021

ある調査によれば、支払い遅延したユーザーの72%がクレジットスコアが下がったとの結果となっている。

<sup>10</sup> *“Buy Now Pay Later regulation imminent: ‘FCA very keen to be on front foot’* , Oct 20, 2021

<sup>11</sup> *“Nascent BNPL Sector Faces Old Challenges”* , Apr 28, 2021

<sup>12</sup> Marqeta S-1

<sup>13</sup> VISA と MasterCard が同社に出資している。

<sup>14</sup> Affirm は BNPL 専用のカードを発行しており、利用額の管理や引き落とし等の一連の業務を Marqeta が担っている。

<sup>15</sup> Andreessen Horowitz, *“The Partner Bank Boom”*

<sup>16</sup> 同上

<sup>17</sup> 同上