



マネーのランプ
MoneyLamp

サービス紹介資料





あなたのサービスが 金融サービスの入り口になる

金融サービス導入にあたって

お客様の「ほしい」瞬間、逃していませんか？

「UX向上・売上アップ・金融事業で新たな収益の獲得」すべてマネーのランプが実現します。



よくあるお悩み

小売・通信・サービス・ITなどすべての事業会社が抱える課題

課題 1



カゴ落ちに対する
新しい施策が欲しい

課題 2



リテンション戦略が
不足していると感じる

課題 3



新たな収益源の開拓として
金融サービスに興味がある



マネーのランプなら解決できます

マネーのランプならあなたのサービスに金融サービスを組み込むことができます。

今までにないユーザー体験を提供し、購入者やリピーターを増やす新しい手段です。



資金ニーズを逃さない
シームレスで新しい金融サービス



ワンストップなユーザー体験で
ロイヤルティ向上



従来の決済サービスでは
リーチできないお客様を獲得



既存事業とは異なる収益源の獲得



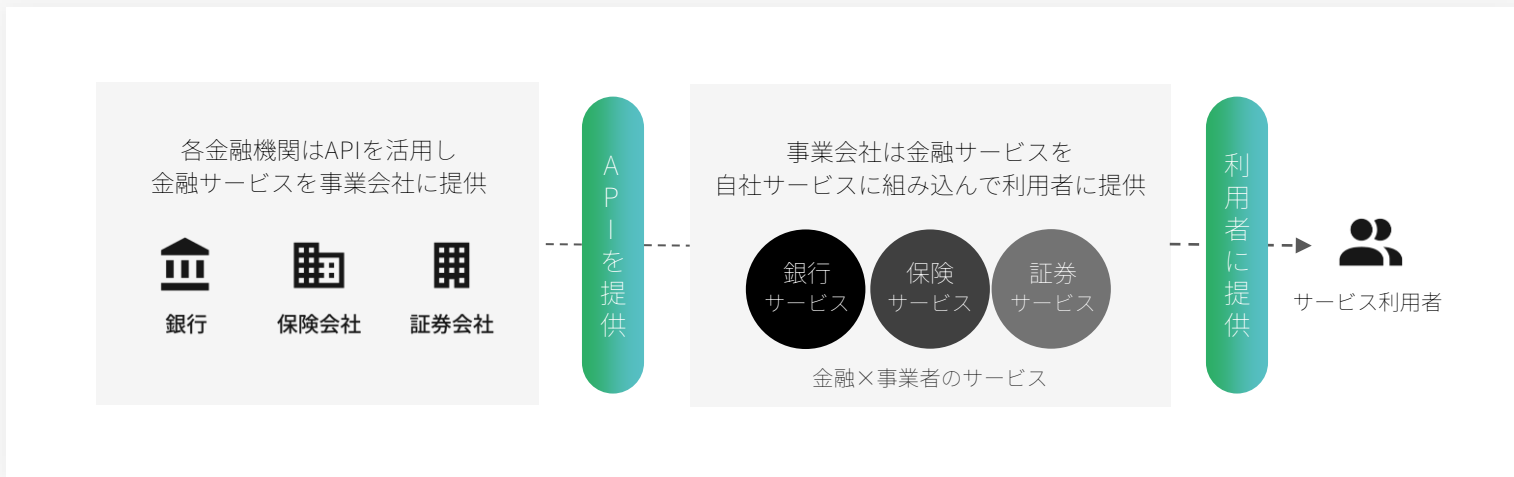
エンベデッド・ファイナンスとは



あなたの事業に金融をプラス

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。

消費者が金融サービスを必要とするベストタイミングでさまざまな商品や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。

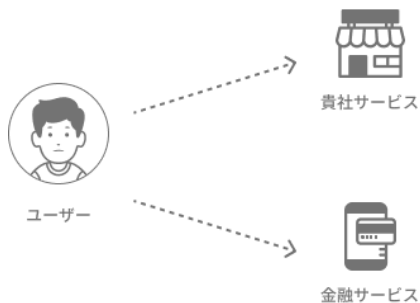




エンベデッド・ファイナンスがもたらす新たなユーザー体験

エンベデッド・ファイナンスは、ユーザーが利用しているアプリやサービス内で直接金融サービスにアクセスすることで、シームレスなユーザー体験を提供します。

従来のEコマース体験



消費者自身が金融サービスにアクセスする必要があるため、一貫したユーザー体験が提供できない。



欲しい商品があるけどお金がない…
金融機関で借りるのは面倒だな…

エンベデッド・ファイナンスを利用すると



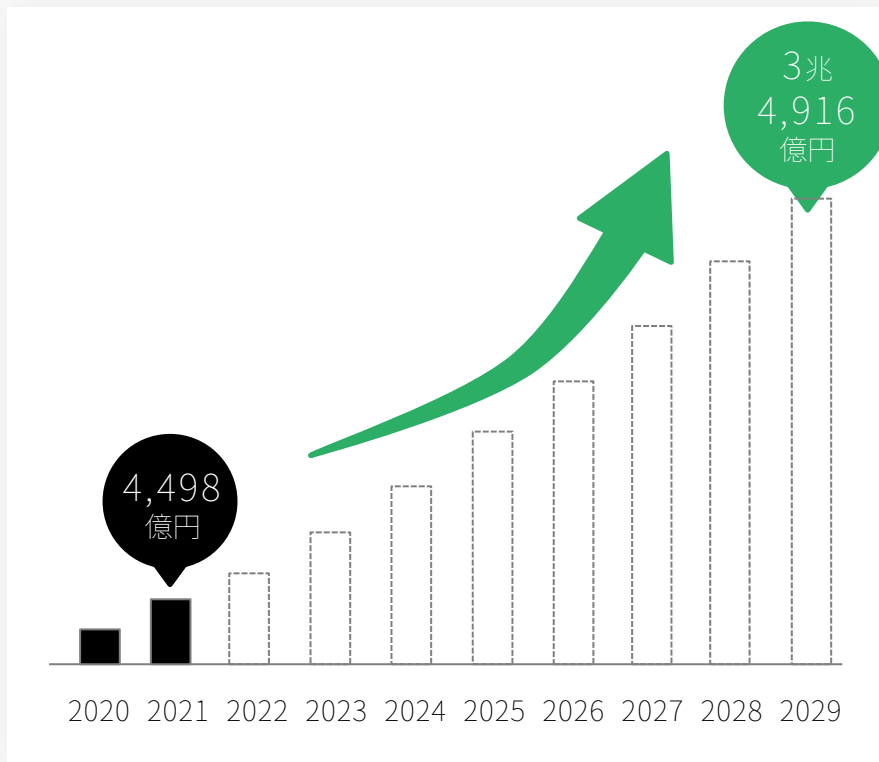
普段から利用しているサービス内で金融サービスが利用可能に。一貫したユーザー体験が提供できる



ワンストップで購入できて便利だね！



多くの企業がエンベデッド・ファイナンスに注目しています

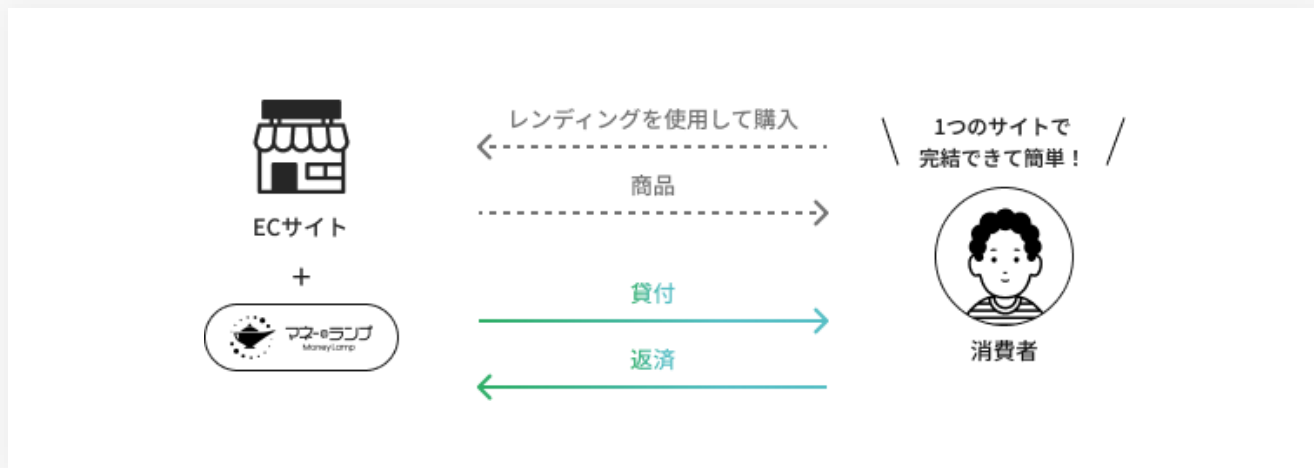


金融サービス	金融機関	事業会社	提供サービス
BaaS	住信SBIネット銀行	日本航空	JAL NEOBANK
		ヤマダHD	ヤマダ NEOBANK
		CCC	V NEOBANK
		京王電鉄	京王 NEOBANK
	GMOあおぞらネット銀行	ホワイトカード	BaaS by GMOあおぞら
	三井住友銀行	UNIQLO	UNIQLO Pay
	三菱UFJ銀行	NTTドコモ	dスマートバンク
		リクルート	シフトボード
	みずほ銀行	ヤマト運輸	にゃんPay
保険	楽天銀行	JR東日本	JRE BANK
	三井住友海上	PayPay保険サービス	PayPayほけん・あんしん修理
		ANA	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



ECサイトでの活用例

エンベデッドファイナンスを導入することで、資金がなく購入を断念していたユーザーがレンディングを使用して商品を購入できるように。消費者が欲しい瞬間に借り入れできるので、購入意欲を逃しません。



欲しい瞬間に借り入れできるので購入意欲を逃さない



ギグワークサービス・クラウドソーシングプラットフォームでの活用例

エンベデッドファイナンスを導入することで、ワーカーが前払いで給与を受け取ることができるように。
前払いによってワーカーの満足度も上がり、他サービスへの流出が防げます。

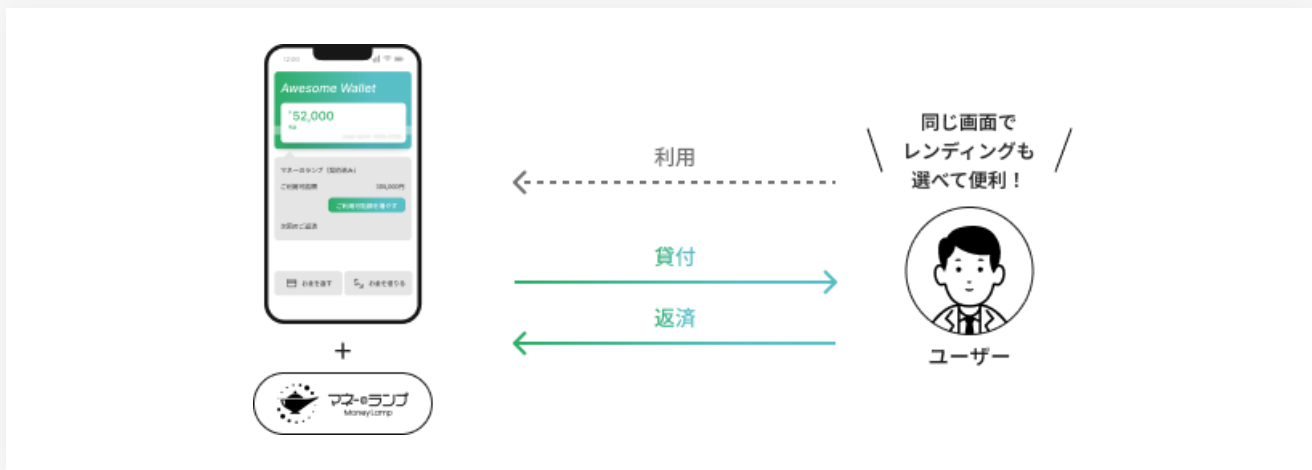


働く前に手元に現金を受け取ることができるので、他サービスに流れない





金融業者、レンディング未導入先での活用例

エンベデッドファイナンスを導入することで、支払いの選択肢としてレンディングが選べるように。
ユーザーの利用シーンが増加します。



支払いの選択肢としてレンディングが選べるようになり、ユーザーの利用シーンが増える



エンベデッド・ファイナンスのメリット



貴社が得られる3つのメリット

メリット1

ユーザー体験の向上、
および新規ユーザーの獲得

メリット2

マーケティングや
新サービス開発の役に立つ
顧客データの取得

メリット3

新たな収入源の確保



メリット1

ユーザー体験の向上、および新規ユーザーの獲得

既存の事業に金融サービスをプラスすることで、新規ユーザーの獲得、LTVの改善が可能となります。

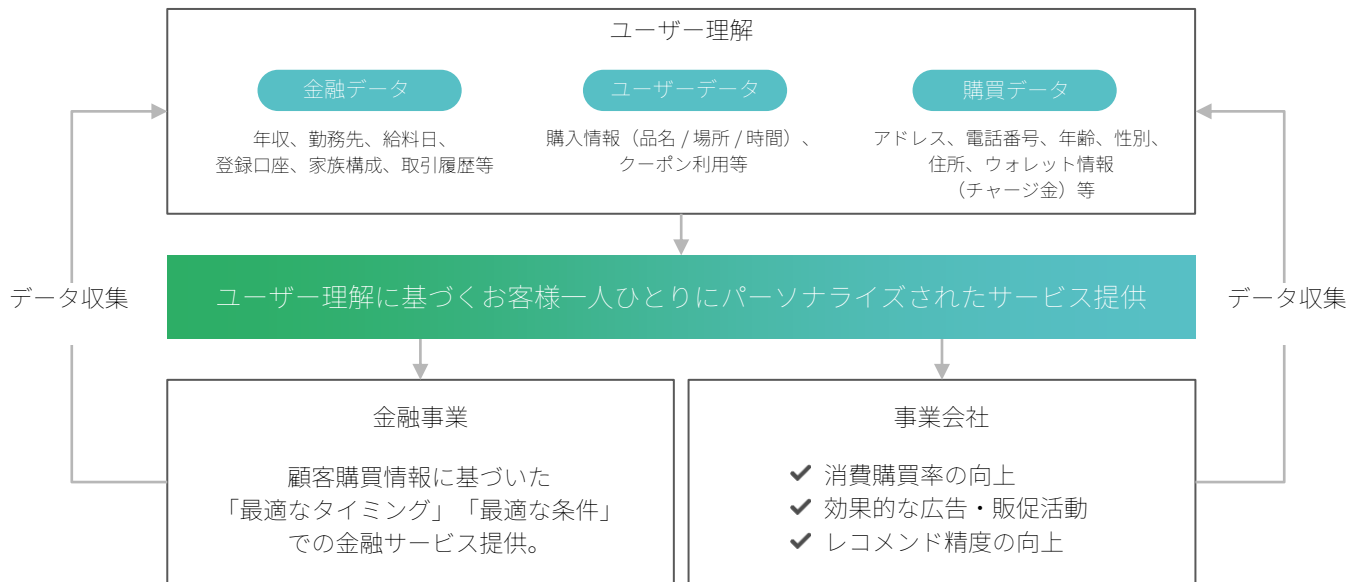




メリット2

マーケティングや新サービス開発の役に立つ顧客データの取得

顧客データの収集によりユーザー解像度が高まることは、金融サービスに限らず、各企業のサービス開発やマーケティング施策にもプラスに作用します。

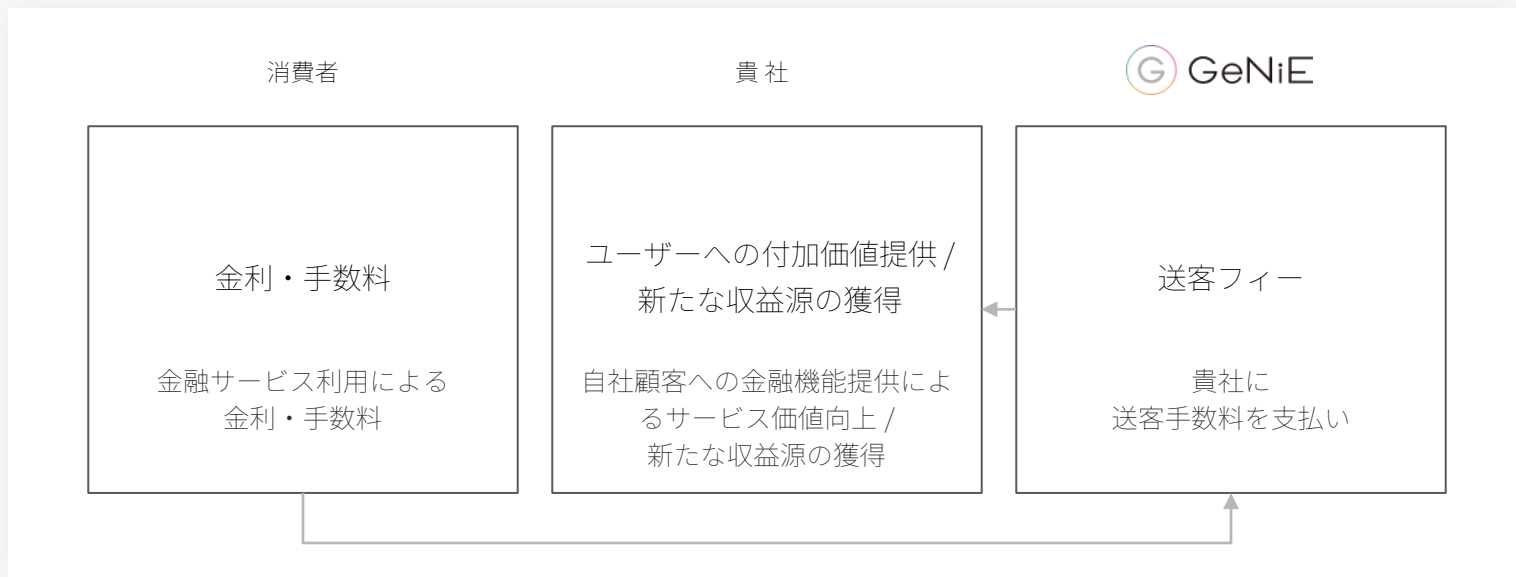




メリット3

新たな収入源の確保

マネーのランプから貴社へ送客フィーをお支払い。新たな収益源となります。





マネーのランプについて



マネーのランプが選ばれる3つの理由



早期収益化の実現

初期費用、貸金業のライセンス、金融システムの構築が不要で、早期収益化が見込めます。



迅速性・柔軟性・拡張性に
富んだシステム

最短2ヶ月でサービスの提供ができ、
さらに機能やサービスの追加・拡充も可能です。



アコムで培った高精度の与信システム

アコムで培った高精度の与信システムを活用し、
幅広い消費者に金融サービスを提供できます。



提供サービス



レンディング

様々なニーズに合わせた貸付サービスの組み込みが可能です。



BNPL (Buy Now Pay Later)

順次導入予定

商品やサービスの購入時、便利な後払い決済を導入します。



WALLET

順次導入予定

企業独自にユーザーのクレジットを定めることが可能となります。



コンサルティング

専門知識を活かしたコンサルティングサービスを提供します。



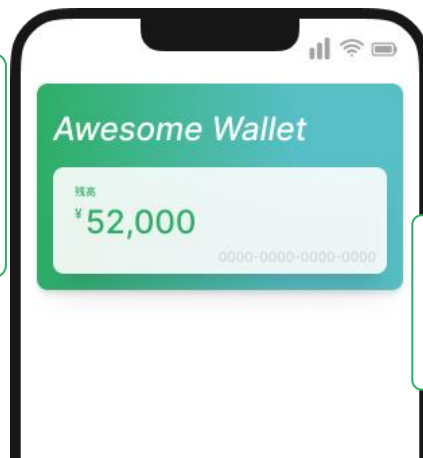
レンディング

貴社ブランドイメージにカスタマイズ可能

貴社ブランド名にてサービス展開可能なため、一貫した世界観の中でサービス提供が可能。
導線は、貴社の要望に合わせて選択可能です。

✓ 自由にブランド名を設定可能

(例) ● ○ ○ Lending
● ○ ○ ローン
● ○ ○ マネー



✓ 貴社ブランド、イメージに
合わせたデザインで提供可能



レンディング

提携スキーム

	01 送客スキーム	02 代理店スキーム	03 貸金業スキーム
貴社	マーケティング（ブランド提供・販促）		レンダー（貸付主体）
事業	貴社が弊社にユーザーの送客を行う	貴社が弊社の貸金業者の代理店として、 媒介行為等を行う	貴社が貸金業ライセンスを取得し、 貸金業務を行う
ライセンス	必要なし	必要なし	貸金業
必要人員	必要なし	貸金業主任者 (貸付業務経験1年)	貸金業主任者 常勤取締役 (貸付業務経験3年)
資本金	特になし	特になし	5,000万円
弊社	レンダー（貸付主体）		ギャランティー（保証）
特徴	媒介行為を回避するレベルでの送客 しか行えない（一様に「お金を借りる ボタンを設置する手法」）	01よりもマーケティングの強化が 見込めるが、代理店管理を伴うスキーム	弊社は与信・回収を 担うスキーム



レンディング

本導入までのステップ

最短2ヶ月で導入可能です





レンディング

利益試算表（サマリー版）

※あくまで簡易シミュレーションであり、実際の収益配分は 精緻な事業計画策定後に確定いたします。

MAU数	想定利用者（年間）	5年累計貴社配分	10年累計貴社配分
30万人	3,300人	100百万円	350百万円
50万人	5,500人	160百万円	640百万円
100万人	11,000人	420百万円	1,700百万円
300万人	33,000人	1,600百万円	6,700百万円



コンサルティング

提供サービス

専門知識を活かしたコンサルティングサービスを提供します。

1

マーケティング

UI/UX、広告宣伝、与信分析による市場調査
ユーザーの顧客特性を分析し、効果の高い新規ユーザーの
獲得に向けたマーケティング支援を実施します

2

ユーザー対応

カウンセリング・督促/販促
アコムグループで培ったノウハウや経験を活かして、
ユーザーに寄り添ったユーザー対応を実現します

3

体制構築

オペレーション体制構築/ システム導入支援
提携パートナー様が抱える問題解決に向け、トータルな体制
構築支援として、ソフト・ハードの両面によりサポートします

4

ルール整備

規程・マニュアル類の整備
法律に基づいたコンプライアンス対応、規程・マニュアル類
の整備を支援します

5

オペレーション

新規・既存契約事務/収入証明書所得事務
新規契約から既存管理に至るまでの多種多様なバック
オフィスを手助けします

6

与信

モデル作成/基準策定/与信運用
国内随一の個人与信データをもとに最適化された与信モデル
を提供します



よくあるご質問

Q 導入コストはどれくらいかかりますか？

A 初期費用無料で始められます。

Q 導入までにどれくらいの期間がかかりますか？

A 最短の場合2か月で導入が可能です。

Q ユーザー対応は誰が担当のでしょうか？

A すべて当社で担当いたします。

Q 金融ライセンスは必要でしょうか？

A 金融ライセンス不要で開始可能です。



エンベッド・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

会社名 GeNiE株式会社

主要事業 エンベッド・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

会社HP <https://genie-ml.com/>

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

Webサイト



よくあるご質問





マネーのランプ
MoneyLamp