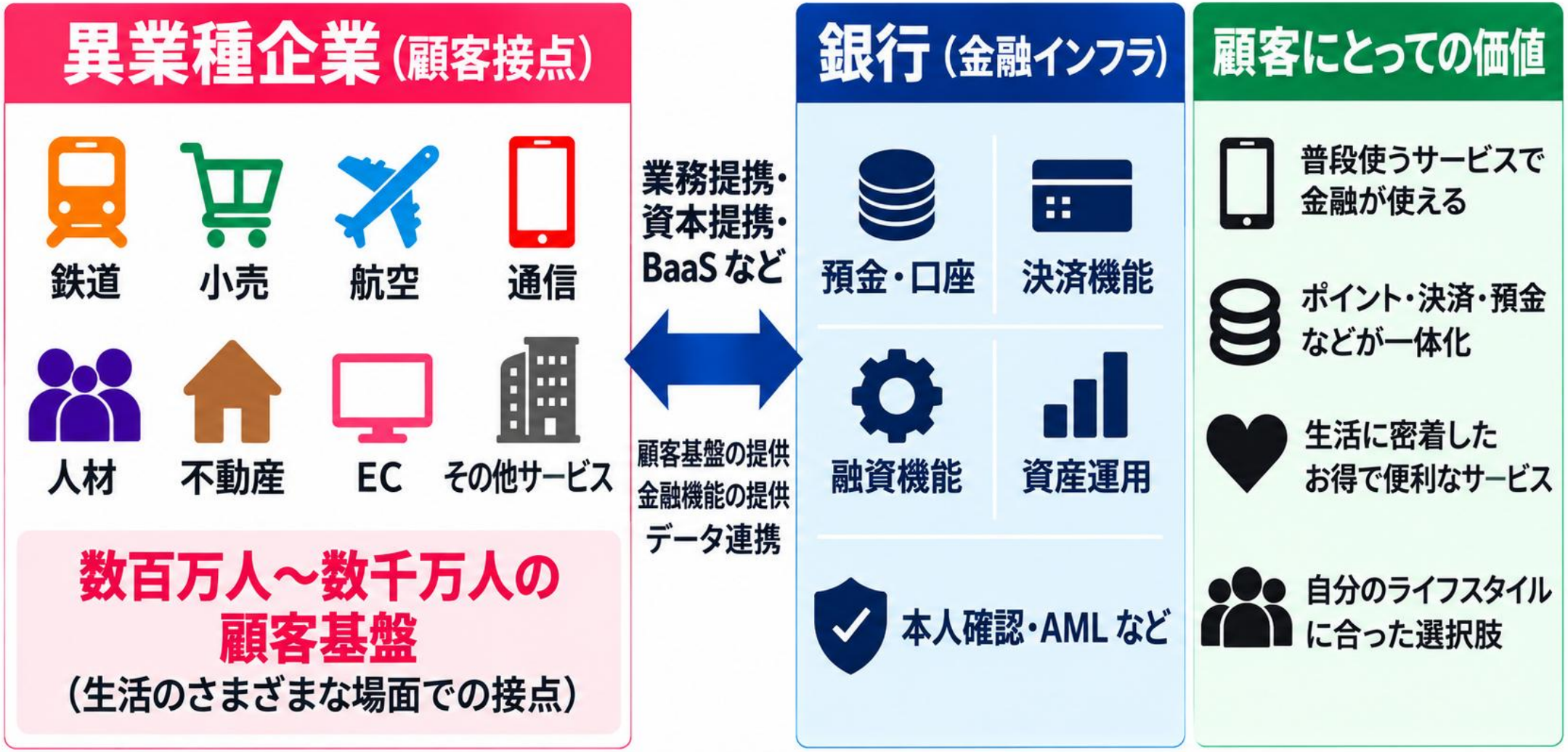
新たな銀行業界の流れ


異業種企業（顧客接点）
鉄道
小売
航空
通信
人材
不動産
EC
その他サービス
数百万人～数千万人の
顧客基盤
（生活のさまざまな場面での接点）
業務提携・
資本提携・
BaaS など
顧客基盤の提供
金融機能の提供
データ連携
銀行（金融インフラ）
預金・口座
決済機能
融資機能
資産運用
本人確認・AML など
顧客にとっての価値
普段使うサービスで
金融が使える
ポイント・決済・預金
などが一体化
生活に密着した
お得で便利なサービス
自分のライフスタイル
に合った選択肢

新たな銀行業界の組み合わせ

1 BaaS（銀行機能の提供）

銀行の機能を他社に提供し、他社ブランドの金融サービスを実現。



主な事例

- JAL × ドコモSMTBネット銀行
- 高島屋 × ドコモSMTBネット銀行

※BaaS＝Banking as a Service（バンキング・アズ・ア・サービス）

2 経済圏の構築（サービス連携）

銀行・証券・カードと他サービスを組み合わせ、顧客を囲い込む。



主な事例

- 三井住友FG × ソフトバンク（Olive × PayPay）
- セブン＆アイ × 三井住友カード

3 資本提携（顧客基盤の共有）

銀行が事業会社と資本提携し、顧客基盤を共有して金融サービスを展開。



主な事例

- JR西日本 × りそなHD
- 伊藤忠商事 × セブン銀行

4 デジタル通貨・Web3（新たな決済インフラ）

ステーブルコインやブロックチェーン技術で、新しい決済インフラを構築。



主な事例

- 3メガバンク（共同ステーブルコイン）
- SBI × Startale（JPYSC）