

金融機関および資金移動業アプリへの個人間送金実装工数を削減 NTTデータの「ことらWebViewサービス」を開発支援

ファーストユーザーとして地方銀行2行の利用が決定
 小口決済インフラ「ことら」対応サービスとして幅広い事業者へ展開

株式会社アイリッジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田 健太郎、東京証券取引所グロース：3917、以下「アイリッジ」）は、株式会社 NTT データ（本社：東京都江東区、代表取締役社長：本間 洋、以下「NTT データ」）が 2022 年 11 月 24 日より商用化予定の「ことら WebView サービス」※1 を開発支援したことを発表します。金融機関や資金移動業アプリ提供事業者は本サービスを利用することで少額送金インフラ「ことら送金」の組み込みにかかる開発工数や費用を大幅に軽減できるようになります。なお、本サービスはファーストユーザーとして地方銀行2行の利用が決定しています。

「ことら WebView サービス」提供および共同開発の背景

「ことら送金」は、株式会社ことら※2 が 2022 年 10 月 11 日に開始した、多頻度小口決済のための新たな送金インフラです。1 回あたり 10 万円以下の個人間送金が可能で、電話番号やメールアドレス等を指定した送金もおこなえます。手数料はアプリ事業者が決めることになっており、従来の銀行振込よりも送金に係る手数料が無料～少額に低減されます。その他にも、メッセージを併せて送ったり送付完了通知を受け取ったりできますが、ユーザーの利便性が大きく上がる一方で、事業者側の「ことら送金」を組み込むためのアプリ開発負担は小さくありません。

このような背景から NTT データでは、「ことら」に参加する事業者が「ことら送金」をアプリに組み込む負担を軽減し、個人間送金の普及拡大に貢献する目的で「ことら WebView サービス」の提供を開始します。

アイリッジは、地銀や信金・信組に向けたアプリバンキングサービス領域において 2015 年より NTT データと共同開発を行っており、50 以上の金融機関アプリへのソリューション提供実績があることから、本サービスにおいても開発支援およびグロースハックのパートナーに選ばれました。



利用画面イメージ

「ことら WebView サービス」について

本サービスは、金融機関や資金移動業アプリで「ことら送金」を実装する際に、送金画面及び「ことら」のインフラとの API の接続部分まで提供を行うサービスです。送金画面についてはロゴやヘッダーの色などはカスタマイズが可能です。また、セキュリティ対策用の付加機能として、1 日あたりの送金累積額上限チェックや、送金を伴わない名義照会の連続回数制限が可能となっています。

今後の展望

デジタル給与が 2023 年 4 月にも解禁する見込みとされる中、送金相手のアプリを選ばず個人間送金がおこなえる「ことら送金」の需要は大きく伸びることが予想されます。NTT データではこれらの需要を背景に、幅広い事業者への「ことら WebView サービス」導入を目指します。また、アイリッジでは、引き続き「ことら WebView サービス」の開発支援・グロースハックパートナーとして、サービス向上に努めてまいります。

※1) Web View : スマホアプリ内のブラウザで Web ページを表示する機能。アプリにコンテンツを直接組み込むのに比べ、スマートフォンの OS ごとに適したプログラミング言語を使って開発する範囲を大幅に削減できるため、開発工数とコストを抑えられるメリットがある。

※2) 株式会社みずほ銀行、株式会社三菱 UFJ 銀行、株式会社三井住友銀行、株式会社りそな銀行、株式会社埼玉りそな銀行による、多頻度小口決済のための新たな決済システムの企画・運営をおこなう合併会社。

「ことら送金」について：<https://www.cotra.ne.jp/p2pservice/>

製品・サービスに関するお問い合わせ先

株式会社NTTデータ

IT サービス・ペイメント事業本部

カード&ペイメント事業部

プラットフォーム統括部 ペイメントインフラ担当

深澤、小方、福沢

Tel : 050-5547-8588

株式会社アイリッジ

株式会社アイリッジは、「Tech Tomorrow : テクノロジーを活用して、わたしたちがつくった新しいサービスで、昨日よりも便利な生活を創る。」という理念のもと、スマートフォンアプリを活用した企業の OMO (Online Merges with Offline) 支援を軸に、リテールテック、フィンテック、MaaS、VUI (音声インターフェース)、業務支援等、幅広い領域で DX を支援しています。OMO 支援ではアプリの企画・開発における業界トップクラスの実績に加え、アプリマーケティングにも強みを持ち、データに基づく施策でユーザーを優良顧客へと育成するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」を通じて、購買促進や CX 改善の支援を行っています。

<https://iridge.jp/>

※記載されている各社の会社名、サービス名、製品名等は、各社の登録商標または商標です。