



会社概要

F-Roadはテクノロジーソリューションを提供する会社です。同社は、金融機関が中国の地方顧客にモバイルバンキングや付加価値サービスを提供するためには欠かせないインフラ、銀行プラットフォームを提供しています。このニュートラルなプラットフォームはどんな金融機関も利用可能であり、様々な携帯電話に適合します。

BOP層へのインパクト

1,100以上の金融機関と提携し、430万人の地方顧客にサービスを提供

課題	戦略	成果	IFCの役割
<ul style="list-style-type: none"> 中国の地方に住む人々は金融機関へのアクセスが限られる 地方に銀行の支店を建てて規模を拡大する方法は費用効果が低い 地方の市場にサービスを提供する金融機関は、独自に携帯端末向け金融サービスを開発できるほどの十分な技術を持たない 地方の人々の金融サービスへの理解が低く、使用頻度も少ない 	<ul style="list-style-type: none"> 地方に顧客を多く持ち、携帯端末技術を用いてさらなる規模の拡大を目指す金融機関をターゲットにする 顧客がどの携帯端末ネットワークを用いても機能し、金融機関が携帯端末向け金融サービスと付加価値サービスを提供できるプラットフォームを構築する どの低価格携帯電話との 互換性を可能にするSIMカードオーバーレイ(追加情報が組み込まれた付着シート)の技術を確認する SMS(テキストメッセージ)を利用して地方の人々の金融サービスへの理解を深め、使用頻度を高める 	<ul style="list-style-type: none"> 1,100以上の金融機関と提携し、430万人の顧客にサービスを提供 中国31省のうち27の省で顧客にサービスを提供 中国にある中国農村信用社のうち50%と提携 毎月3,200万件以上の取引が携帯端末で行われる 	<ul style="list-style-type: none"> 2012年に275万ドルの資本参加 他の取引先や利害関係者との経験を元に、グローバルのペイメントセクターの知見と専門性を共有 IFCの国際基準に基づき、コーポレート・ガバナンスを強化



F-Roadのインクルーシブ・ビジネスモデル

F-Roadは、同社の顧客である金融機関にサービスを提供することで、金融機関がその個人顧客に提供するサービスを向上するという、B2B2Cのビジネスモデルを採用しています。同社のテクノロジープラットフォームを利用することで、主に地方クレジット組合や地方商業銀行などの金融機関は、地方の顧客に安全で容易に利用できる便利なモバイルバンキングと付加価値サービスを提供できるようになります。つまり、銀行は独自に技術開発する必要も、携帯端末ネットワーク会社と提携する必要もなくなります。F-Roadはプラットフォームや技術システムを無償提供する代わりに、稼動顧客数を元にした月額料金を金融機関に請求し、収益を得ます。

F-Roadのプラットフォームを通じて提供される携帯端末向け金融サービスは、各金融機関向けにカスタマイズされており、銀行内および銀行間の口座振替、請求書の支払い、携帯電話の通話時間の追加、残高照会などが行えます。個人顧客や中小企業も、融資の支払いと返済にこのプラットフォームを利用できます。中小企業は従業員への給料、サプライヤーや小売店から仕入れた商品への支払いに利用することも可能です。

F-Roadは中国でスマートフォンを利用する人口が地方では5%にしか過ぎないため、低価格の携帯電話との互換性を可能にするテクノロジーソリューションを独自に開発しました。顧客は使い慣れたSMS(テキストメッセージ)を用いて取引を行い、データプランを利用する必要がありません。F-RoadのSIMカードオーバーレイは、金融機関を通じて最終顧客に提供され、これを携帯電話に挿入することでSMSを暗号化できます。このF-Roadのテクノロジーはスマートフォンを含め、中国の市場に出回る携帯電話のうち95%で使用することが可能です。詳しくはwww.f-road.com/cnをご参照ください。