



Lendico (ING-DiBa傘下) ・ フィンテック / P2Pレンディング ・ ドイツ、オランダ、スイス、ブラジル ・ 現在も活用中

4市場で同時ローンチしたP2Pレンディングプラットフォーム - Gradionが構築した技術が評価され、ING-DiBaが買収。

Fully online

融資申請と承認

100%

オンライン融資実行

クライアントの背景

Lendicoは、従来の銀行仲介を排除し、借り手と貸し手を直接結びつけるP2Pレンディングマーケットプレイスとして事業を開始しました。このモデルでは、完全なデジタル融資実行プロセスが不可欠でした。借り手は、支店訪問や紙の書類なしに、申請、審査、承認のすべてをオンラインで完結させる必要がありました。当初からLendicoは、単一市場でモデルを検証し、順次拡大するのではなく、複数の地域で同時にローンチする計画でした。

ターゲットとしたドイツ、オランダ、スイス、ブラジルの4市場は、それぞれ異なる規制環境、信用評価フレームワーク、消費者ニーズを有していました。これら4市場すべてにローンチ時から対応できる単一プラットフォームの構築には、初日から法域の柔軟性を考慮したアーキテクチャ設計が求められました。

ドイツ第3位の銀行であるING-DiBaによる買収は、このプラットフォームの戦略的価値を直接的に証明しました。買収当時、アクセンチュア・ストラテジーのマネージングディレクターであるニルス・バイアー氏は、「銀行は顧客基盤を持つ企業を買収したのではなく、迅速に組み込み、業務上のギャップを埋めることができる技術を買収したのだ」と述べています。

課題

P2Pレンディングプラットフォームは、一般的なフィンテック製品よりも技術的・規制的に要求される範囲が広範です。融資実行ワークフローでは、本人確認、信用スコアリング、リスク評価、投資家マッチング、契約書生成、規制報告といったプロセスを、すべてオンラインで、かつ信頼性高く、プラットフォームが運営される各法域の規則に準拠して処理する必要があります。これらの機能のいずれか一つを正確に構築するだけでも、大きなエンジニアリング上の課題です。異なる法的枠組みを持つ4つの市場向けに、これらすべてを同時に構築することは、桁違いに困難な挑戦でした。

多市場同時ローンチという要件は、ある市場での展開を先行させて次の市場への教訓とすることができないことを意味しました。ドイツ向けに下されたアーキテクチャの決定は、ブラジル向けにも正しくなければなりません。スイスのコンプライアンス要件は、オランダでの稼働開始前に予測しておく必要がありました。ソフトローンチによる段階的な導入の余地はありませんでした。

アプローチ

Gradionは、借り手の初期申請から信用評価、投資家マッチング、契約書生成、返済管理に至るまで、融資ライフサイクル全体をカバーするP2Pレンディングプラットフォームを構築しました。申請および承認ワークフローは完全にオンラインで完結するよう設計

され、いかなる段階においても手作業、支店介入、紙の書類は不要でした。

プラットフォームのアーキテクチャは、多法域での運用を前提としてゼロから構築されました。規制コンプライアンスロジック、信用評価ルール、製品設定は、共有コアの上に法域固有のレイヤーとして実装されました。これにより、Lendicoはドイツ、オランダ、スイス、ブラジルで4つの異なるコードベースを維持することなく、一貫した運用が可能になりました。この構造的な決定は極めて重要でした。プラットフォームをポータブルかつ統合可能にし、まさに業務上のギャップを埋めたい銀行にとって魅力的な品質を提供したのです。

4市場同時ローンは、段階的な展開なしに実行されました。すべての市場が同一のプラットフォーム、同一の基盤インフラストラクチャ、そして各法域の特定の要件に合わせて調整された同一のコンプライアンス処理基準で稼働を開始しました。

成果

4市場
同時ローンチ

100%
オンライン融資実行

4市場同時ローンチ - ドイツ、オランダ、スイス、ブラジルの4カ国で単一プラットフォームによる同時展開を実現。

100%オンライン融資実行 - 支店訪問や紙の書類なしで、申請、審査、承認の全ワークフローを完結。

ING-DiBaによる買収 - ドイツ第3位の銀行ING-DiBaが、その技術プラットフォームを目的としてLendicoを買収。

買収後もプラットフォームは稼働継続 - ING-DiBaは買収後もGradionが構築したシステムを運用し、プラットフォームの運用品質と統合準備が整っていることを証明。

アクセンチュア・ストラテジーによる買収評価: 「銀行は顧客基盤を持つ企業を買収したのではなく、迅速に組み込み、業務のギャップを埋めることができるテクノロジーを購入したのです。」 - ニルス・バイアー氏、アクセンチュア・ストラテジーマネージングディレクター

提供サービス

- グリーンフィールドP2P融資プラットフォーム開発
- オンライン融資実行ワークフロー（申請、審査、承認）
- 複数法域対応アーキテクチャ設計
- 信用評価およびリスクロジック統合
- 4市場における法規制対応
- 投資家・借り手マッチングエンジン
- 契約書生成および返済管理

技術スタック

- カスタムWebプラットフォーム（フルスタック）
- オンライン本人確認および与信スコアリング統合
- クロスボーダーコンプライアンスレイヤー
- ローン自動化ワークフローエンジン

同様の課題についてご相談しませんか？

Gradionは、DACH、東南アジア、アフリカのソフトウェア企業、フィンテック、産業オペレーターと協業しています。ISO 27001認証取得。規制環境および高成長環境での23年の実績。

sales@gradion.com