

欧米の事例から考えるわが国の「FinTech」

株式会社野村総合研究所
IT 基盤イノベーション本部 デジタルビジネス開発部
グループマネージャー 上級研究員
城田 真琴 氏



■ FinTech とは何か？なぜ今なのか？

FinTech とは「Finance」と「Technology」を組み合わせた造語であり、言葉としては10年以上前から使われている。新しい金融サービスを指すこともあればそれらを提供する企業を指すこともあり、明確な定義はまだない。

FinTech とは具体的には、海外送金や決済といった金融業に P2P、スマートフォン、ビッグデータ等の新旧 IT を掛け合わせ、低コストの海外送金、スマホ決済、ビッグデータ融資などを行うことを指す。

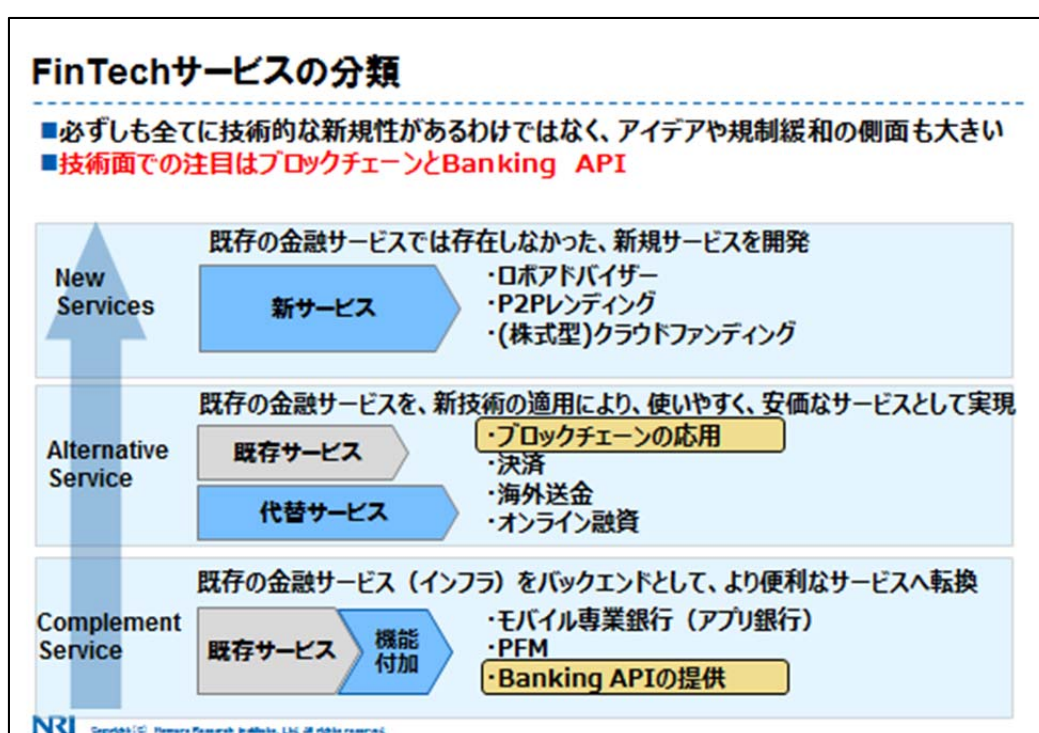
このように、言葉も利用技術も以前からありながら何故今「FinTech」が注目されているかということ、従来の FinTech 企業は金融サービスを提供する大手 IT ベンダーを指していたが、最近ではベンチャー企業を意味することが多いこと、従来の FinTech は金融機関にとってパートナーであったが現在はディスラプターになったこと、開発対象も従来のバックエンド中心からフロントエンドにシフトしているという革新に依るところが大きいだろう。また、欧米ではリーマン・ショック以降の金融機関に対する不信感の広がりや、銀行へのアクセスチャンネルが店舗からモバイルバンキングへと移り、モバイル専門銀行が 2011 年頃から相次いで誕生してきていることも FinTech 普及の重要な背景である。

■ 台頭する FinTech ベンチャー

FinTech サービスは 1. ロボ・アドバイザーや P2P レンディング（マーケットプレイスレンディング）、クラウドファンディングといった、既存の金融サービスでは存在しなかった、新規サービス開発（New Services）、2. 決済や海外送金等の従来からあった金融サービスにブロックチェーン技術を応用するような、既存の金融サービスを新技術の適用により、使いやすく、安価なサービスとして実現するもの（Alternative Service）、3. PFM（Personal Financial Management：個人財務管理）など既存の金融サービス（インフラ）をバックエンドとして、より便利なサービスへ転換するもの（Complement Service）に大別できる。

New Services の代表例として、Nutmeg が提供するロボ・アドバイザーは資産運用業務をソフトウェアが自動で行うことにより従来の資産運用会社に比べ安価な手数料を実現するもので、LendingClub が提供するサービスは徹底的なデータ活用を行い、独自のアルゴリズムで借り手の信用力を算出し、信用力の高い順にランク付けを行うことによって費用

比率を低く抑え、低金利（借り手）、高利回り（貸し手）を実現している。Alternative Serviceの代表例である TransferWise は海外送金版 Skype ともいうもので、同一国内の送金者と受け手をマッチングすることで、銀行を介する場合に比べ送金手数料の大幅な引き下げを実現している。FinTech ベンチャーの特徴は、個人向けの資産運用や融資、決済などフロントエンドシステム中心に特定領域に絞り、新技術を駆使したユーザーフレンドリーで付加価値の高いサービスを提供している点である。こうした1つのサービスに特化した FinTech ベンチャーの台頭によって、大手銀行が従来提供してきた預金、送金といった金融の諸機能の一体的な提供は、機能毎のモジュール提供へと変化していくだろう。



■既存金融機関の対応策

海外金融機関の FinTech 対応策は 1.買収、2.提携、3.コーポレートベンチャーキャピタルといったベンチャーファンドの設立、4.ベンチャー育成のためのアクセラレータプログラムの提供、5.自社内に FinTech 部門を立ち上げる、といった方策に分けられる。

アクセラレータプログラムとは、金融機関が解決したい具体的な課題解決に向けたものなど革新的なアイデアを持つ起業家やスタートアップに対し、コ・ワーキングスペースやメンターシップ等を提供し、支援することを目的としている。

コーポレートベンチャーキャピタルは主に銀行が行っているが、Amex（カード）や AXA（保険）なども行っている。さらに、ベンチャーと同等のサービスを始めた既存金融機関もみられ、これらは高い信用力と確固たる基盤を生かして急激にシェアを拡大している。

■日本における FinTech の方向性

日本の金融機関の多くが専門組織を立ち上げ本格的に FinTech に参入しつつあるが、欧米との違いに注意することが必要だ。

米国はミレニアル世代（1980年～2000年生まれ）が40%を占めており、モバイルバンキングの普及も日本よりも進んでいる。さらに日本における個人のリスク性資産の保有割合は依然低水準で、欧米に比べて銀行に対する信頼が厚い。ロボ・アドバイザーのようなサービスが日本市場でどの程度受け入れられるのか疑問の余地がある。とはいえ、日本国内では FinTech を巡る規制緩和は着実に進んでおり、2016年度中にはオープン API のあり方に関する報告もまとめられる見込みであり、金融市場にとって看過できない動向であることは間違いない。また、英国政府はキャメロン首相の肝いりで国策として FinTech を推進するほか、シンガポールやオーストラリアも国際的な金融センターの位置を狙っている。今後ますます FinTech の動向を注視する必要があるだろう。

まとめ

- ミレニアル世代の（既存）銀行離れや“シャドウ・バンキング”に対する脅威、銀行チャネルの変化（店舗からモバイルへシフト）が、現在の（欧米の）FinTechブームの背景
- 低コストでユーザーフレンドリーなサービスを提供するFinTechベンチャーの台頭により、従来の金融機関の利点である“ワンストップショップ”が無効化する恐れ
- 金融機関が従来提供してきた金融の諸機能は、一体提供から、機能毎のモジュール提供へと変化する可能性

Next Action

- ✓規制緩和の検討状況の継続ウオッチと、提供する金融機能に応じた、適切な打ち手の検討（協業やFinTech部門の設置、アクセラレータプログラム等）
- ✓技術面ではブロックチェーンに注目。海外送金に留まらず、幅広い適用可能性を模索
- ✓金融機能の“アンバンドリング”を想定した、戦略の検討（外部へのAPIの提供等）
- ✓ただし、海外と日本の違い（人口構成、金融リテラシ、モバイルバンキングの普及状況等）には、注意が必要