

【Focus】日本に求められる FinTech の進化

【要約】

- FinTech の拡大は世界中に波及し、Financial Inclusion と金融サービスの Personalization が進展するとともに異業種を含む多くの関係者の注目を集めている。しかし、2014 年に上場した Lending Club や OnDeck の株価低迷等に表れているように、今後 FinTech に対する非常に高い期待と現実とのギャップが顕現化する可能性がある。
- 日本においても、関係省庁等の後押しを背景に FinTech が拡大していくことが想定されるが、既存金融サービスによるニーズの充足度が相対的に高い日本では、FinTech の広がり方は欧米諸国とは異なり、当面はベンチャー企業と十分な顧客基盤及び様々なデータを抱えている大手事業者の連携が中心になる。
- 日本の金融機関は、これまで充実した支店・ATM 網を構築し、その高度に発展した金融インフラをベースとした金融サービスを、比較的安価に提供することで顧客ニーズに应运ってきたが、少子高齢化・人口減少、銀行に対する規制強化やキャッシュレス化の進展等によって収益力が低下する中、その維持が困難となり、場合によっては基本的な金融サービスを利用することが困難な Financial Exclusion が生じる可能性がある。
- 日本の金融機関にとっては、既存金融インフラが充実しているが故、その活用を前提としたプロセスの開発や金融サービスの向上が短期的には合理的な選択肢となるが、それは将来的には、根幹である金融インフラの陳腐化に伴い金融サービスそのものの利便性が大きく低下してしまうというリスクを孕んでいる。日本の金融機関及び FinTech ベンチャー企業には、中長期的な視座を持ち、既存金融インフラが急速に競争優位性を失うことで起こる金融サービスの満足度の低下や Financial Exclusion を未然に防ぐような金融サービスの創出が求められ、それが日本に求められる FinTech の進化の方向性である。

I. 欧米を中心とした FinTech 拡大の潮流

FinTech は金融業界で大きなうねりに

近年、利便性が高く安価な金融サービスである FinTech の拡大が、欧米を始めとして世界中に波及している。IT 技術の進展やスマートフォン等モバイル端末の普及等を背景に金融サービスへの参入障壁が大幅に低下したことから、新しい技術を活用した金融サービスを提供する FinTech ベンチャー企業が多数登場した。そして、リーマンショックに伴う財務体力低下等により欧米を中心とした既存金融機関がサービス水準を低下させる中、旧態依然とした金融業界に変革を起こすかもしれないという期待感から、安く便利な金融サービスを提供するそれらベンチャー企業への投資が急拡大した。現在では金融機関を中心とした大手事業者も FinTech に参入し、金融業界で大きなうねりとなっている。

FinTech の一つの側面は Financial Inclusion

FinTech には、大きく二つの側面があると考えられる。一つ目は、より多くの人々が金融サービスにアクセスすることを可能にする Financial Inclusion である。Financial Inclusion の事例として、アフリカのケニアにおけるモバイル送金サービスとして拡大する「M-PESA」が挙げられる。ケニアでは銀行による金融サー

ビスが普及しておらず、従来多くの人は銀行口座を持つことも難しかった。その一方で、中古端末の普及等を背景に携帯電話の普及率は 70%を超えられている。そこに登場した「M-PESA」は、現地の通信会社サファリコムによって提供され、携帯電話さえ持っていれば、お金を送りたい人にショートメッセージを送ることで送金を可能とする、利便性の高い金融サービスであることから、多くの人に受け入れられた。

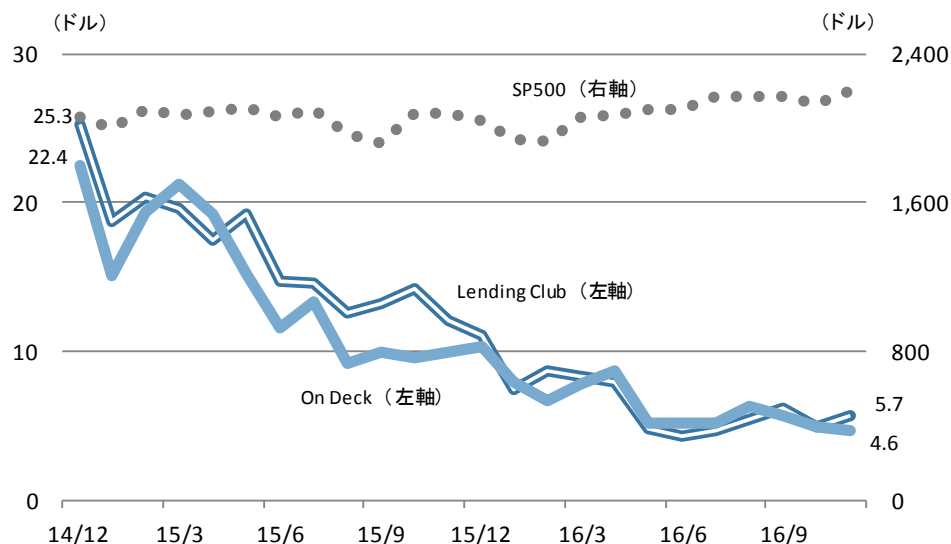
二つ目の側面は金融サービスの Personalization

二つ目は、日本や米国のような先進国を中心に、金融サービスは提供されているものの、高い手数料や利用に手間がかかるといった不満を抱えている顧客に対して、よりその顧客に適した金融サービスを提供する金融サービスの Personalization である。米国の P2P レンディング大手である Lending Club は、お金を借りたい人と貸したい人をインターネット上で仲介するプラットフォームを運営している。手続きの簡素化や自動化によりコストを抑えることで、借り手には銀行等従来の借入先以外から安く資金調達が可能なる手段として、貸し手には一定の収益性が見込める新しい投資の手段として普及した。

今後 FinTech は現実とのギャップが顕現化する可能性あり

しかし、現在大きな期待を寄せられている FinTech は、今後現実とのギャップが顕現化する可能性がある。実際、上場を果たした FinTech ベンチャー企業のうち、Lending Club と OnDeck のように株価が低迷している企業もある。前者については、2016 年 5 月にローン債権の販売において権利の乱用があったこと等不祥事の影響があるとは言え、足下の株価は上場時の五分の一まで低下している（【図表 25-1】）。オンライン上で中小企業向けの融資を行う後者も業績不振を主因として株価の低迷が継続している。また、米国における FinTech 起業数は 2012 年をピークに、金融や決済に関連する特許申請数は 2013 年をピークに減少に転じている模様¹である。

【図表 25-1】 FinTech ベンチャー企業の株価推移



(出所)ロイター社データよりみずほ銀行産業調査部作成

¹ FinTech 起業数は米国において先端技術やサービスの新興企業を調査する Venture Scanner、特許申請数は特許関連に特化する法律事務所 Envision IP による調査。

規制次第で競争
優位性を失う
FinTech 事業者も

規制動向にも注視する必要がある。現在金融事業を拡大させている FinTech 事業者の中には、金融機関としての規制を受けていないため、コスト面で競争優位性を発揮出来ているケースもある。もし今後、健全性や利用者保護の観点等を目的に法改正が実施され、そのような FinTech 事業者にも一定の規制が課せられた場合、当該 FinTech 事業者は規制対応コストの増加により従来通り安価に金融サービスを提供することが困難になり、競争優位性を失う可能性もある。

FinTech をハイブ
サイクルに当て
はめると「過度な
期待のピーク期」

IT 分野の代表的な調査機関であるガートナーは、IT 関連の様々な技術に対して成熟度と採用状況、潜在的な能力等を時系列で表す手段としてハイブサイクル²を提唱している。足下ガートナーは、現在の AI やブロックチェーン技術はハイブサイクルの「過度な期待のピーク期」にあると発表しており、それらの技術が FinTech 発展の大きな要因になっていることを踏まえると、FinTech も、「過度な期待のピーク期」にあると考えることもできる。その場合、今後は FinTech の淘汰が進む「幻滅期」が訪れることも想定される。

II. 日本における足下の FinTech

FinTech は日本
でも拡大する兆し

アクセンチュアの分析によると、2015 年の FinTech の投資額は世界全体で 200 億ドルを超えた。日本国内における投資額は 65 百万ドルと極めて低い水準ではあるものの、FinTech は日本でも拡大する兆しがある。モバイル端末を利用した家計簿管理サービスや手軽に投資を行うことを可能にするロボアドバイザー、法人向けではクラウド会計サービスや EC 決済導入を容易にする決済代行サービス等を提供するベンチャー企業が登場し、注目を集めている。金融機関においても、専門部署を立ち上げ、FinTech ベンチャー企業が持つ IT 技術やアイデアを取り入れて商品開発を行うオープン・イノベーションを強化し、自社サービスの強化や業務の効率化に取り組む動きが相次いで発表されている。またブロックチェーンの活用においては、金融機関だけでなく、IT ベンダーを含めた多業種の事業者によってコンソーシアムが形成され、実用化に向けて実証実験が行われている。

関係省庁等の後
押しもあり、徐々
に法改正も進む

更に国内外における FinTech の隆盛を受け、日本の関係省庁や日本銀行も FinTech ベンチャー企業や大手金融機関等と日本版 FinTech のあり方について議論する場を設ける等、FinTech 拡大を後押しする動きを積極化させている（【図表 25-2】）。法改正についても、例えば欧米で拡大した P2P レンディングは、貸し手個人が借り手個人に直接お金を貸すスキームであることから、日本では貸金業法上、貸し手個人が貸金業者としての登録を受ける必要がある等、法制上の課題は残っているものの、FinTech の成長に必要と判断される法改正も徐々に進んできている（【図表 25-3】）。また、現在金融審議会でも議論されているように、利用者と金融機関の間に立ってサービスを行う中間的業者の法的位置付けが明確化される等、FinTech 事業者にとって法的な不安要素が解消されていくことで新規事業者が参入しやすくなることも考えられる。今後も法整備が進むことで FinTech 拡大の土壌は整っていく可能性が高い。

² ハイブサイクルは、技術のライフサイクルを①黎明期、②「過度な期待」のピーク期、③幻滅期、④啓蒙活動期、⑤生産性の安定期の五つのフェーズに分けて分析している。

【図表 25-2】 FinTech に関連する当局の主な動き

当局	時期	主な動き
金融庁	2015年5月～12月	金融審議会「金融グループを巡る制度のあり方に関するワーキング・グループ」開催
	2015年7月～12月	金融審議会「決済業務等の高度化に関するワーキング・グループ」開催
	2015年12月	FinTechサポートデスク設置
	2016年5月～	「フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議」設置
	2016年6月～	「決済高度化官民推進会議」設置
	2016年7月～	フィンテックの法整備へ向けた金融審議会「金融制度ワーキング・グループ」開催
	2016年9月	日本経済新聞社と共催で「フィンテックサミット」開催
日本銀行	2016年4月	FinTechセンター設立
	2016年8月～	FinTechフォーラム開催
経済産業省	2015年10月～ 2016年4月	産業・金融・IT融合に関する研究会 (FinTech研究会) 開催
	2016年7月～	FinTechの課題と今後の方向性に関する検討会合 (FinTech検討会合) 開催

(出所) 各局、日本銀行ホームページよりみずほ銀行産業調査部作成

【図表 25-3】 FinTech に関連する法令改正

法令	改正時期	FinTechに関連する主な改正内容
金融商品取引法	2014年5月	「投資型」クラウドファンディング市場の活性化に向けた参入要件の緩和と投資者保護のルール整備
銀行法	2016年5月	銀行や銀行持株会社によるIT企業等への出資規制を緩和
資金決済法	2016年5月	仮想通貨の定義明確化、仮想通貨交換業の登録制導入
電子帳簿保存法	2016年8月	スキャナ保存要件の一部が緩和され、スマートフォンやデジカメでの保存も可能に
割賦販売法	2016年12月	カード決済代行業者の任意登録制導入
銀行法施行規則	検討中	デビットカードの「キャッシュアウト」サービスを「預金の払出し」として外部委託可能に
消費税法	検討中	仮想通貨の非課税化
租税特別措置法	検討中	研究開発減税の対象に人工知能、ビッグデータ等を活用したサービス開発も追加

(出所) 各種公開情報よりみずほ銀行産業調査部作成

日本では既に多くの利便性の高い金融サービスが普及

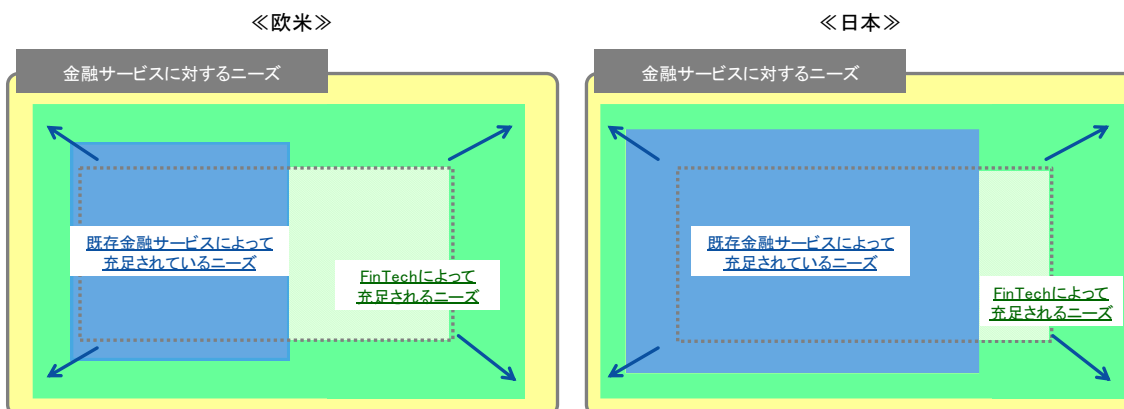
しかし、日本における FinTech が欧米や新興国と同様に、ベンチャー企業主導で拡大する可能性は低い。日本では比較的容易に銀行預金口座やクレジットカードを持つことが可能であることから、FinTech の主戦場である個人向けでは基本的な金融サービスが既に幅広い人々に普及している。そして口座維持手数料が求められることが一般的な欧米諸国と異なり、日本では口座保有そのものや口座振替が無料で提供されていること等から、相対的に安く金融サービスを利用することが可能となっている。また、金融機関以外の事業者が

提供する非接触型電子マネーの発行枚数も累計 3 億枚を超えており、定期券としてだけでなく、コンビニ等で利便性の高い少額決済ツールとして都市部に住む人々を中心に定着している。その他にも、安心して利用できる日本独自のきめ細やかな金融サービスが存在していることから、金融サービスに全くアクセスできない人や日常的に大きな不便を感じている人は、欧米諸国と比べても相対的に少ないと考えられる。法人顧客に対しても、メガバンクや地域金融機関が激しい競争環境の下、幅広い業種・規模の顧客を相手に様々な金融サービスを提供しており、口座開設すら難しい中小・零細企業が多く存在する欧米と比較して円滑な金融取引が実現できていると考えられる。

日本では、既に Financial Inclusion が相当程度進展

つまり日本では、安全性・信頼性が確立された既存金融サービスによって、Financial Inclusion が既に相当程度進展しており、残された Personalization のニーズも海外と比較するとあまり大きくないと考えられる（【図表 25-4】）。その残された小さなマーケットに、金融サービスの Personalization を一部進展させる FinTech が多く登場した。そして、足下ではクラウド会計サービスを提供する代表的ベンチャー企業である free とマネーフォワードの間で、特許権侵害に関する訴訟問題が発生していることから分かるように、日本の FinTech 業界は激しい競争状態に陥っている可能性がある。

【図表 25-4】 欧米と日本における FinTech 展開余地の違い



(出所) みずほ銀行産業調査部作成

(注) 点線内: Finance Inclusion に対するニーズ、実線内: Finance Inclusion 及び金融サービスの Personalization に対するニーズ

日本では、ベンチャー企業と大手事業者の連携によって FinTech が推進

このような状況下、FinTech ベンチャー企業が単独で事業を展開していくことは容易ではない。ベンチャー企業が既存金融サービスに大きな不便を感じていない顧客を奪い、自前で顧客基盤を構築していくには相応の時間と膨大なコストを要する可能性が高い。自らの事業を収益化し、企業として存続していくためには早期に信用を獲得し、十分な顧客基盤を構築する必要がある。そのため、足下では FinTech ベンチャー企業が金融機関等大きな顧客基盤及び様々なデータを抱える事業者と協業して新たなサービスを開発する動きが見られる（【図表 25-5】）。このように日本における FinTech は、当面はベンチャー企業と大手事業者の連携によって拡大していく可能性が高い。

【図表 25-5】主な FinTech ベンチャー企業と大手事業者の連携事例

時期	ベンチャー企業	大手事業者	主な提携内容
2015年3月	Stripe (米)	三井住友カード	日本におけるEC決済サービスの導入をサポート
2015年11月	GMOペイメント ゲートウェイ	三井住友銀行	合併でネット決済代行会社を設立
2015年12月～	freee	みずほ銀行 三菱東京UFJ銀行 地銀各行	freeeユーザーである中小企業、個人事業主の会計データから、新しい金融サービスの開発を検討
2016年1月	お金のデザイン	GMOクリック証券	GMOクリック証券の顧客により利便性の高い資産運用サービスを提供
2016年10月	マネーフォワード	みずほ銀行	既存のサービス連携に加え、新サービスの共同開発によるユーザー利便性等の更なる向上等を目指す
		三越伊勢丹G	伊勢丹Gの顧客に対する新たな付加価値提供に向けた具体的な業務提携の検討を開始

(出所) 各社プレスリリース等よりみずほ銀行産業調査部作成

III. 日本の金融サービスにおける支店・ATM 網の重要性

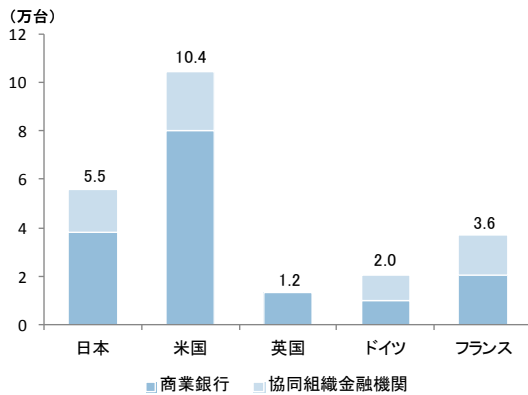
金融機関は日本の
FinTech 推進
を担う

当初、ベンチャー企業主導で拡大した米国の FinTech 業界においても、JPMorgan Chase が OnDeck と、Goldman Sachs が人工知能を用いた資産価格等の分析ツールを開発する Kensho Technologies と戦略的提携を発表する等、現在では大手金融機関がベンチャー企業を買収・提携する動きも見られる。同様に、日本の FinTech 拡大においても、大きな顧客基盤を抱える事業者の一つとして金融機関がその役割を担っていくことが想定される。

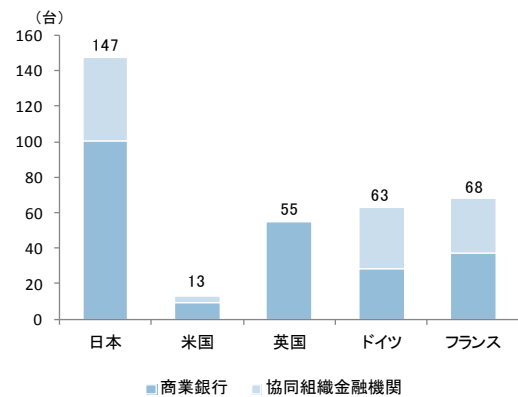
日本の支店・
ATM 網は充実度
が高い

銀行を中心とした日本の金融機関は、これまで長い時間と膨大なコストをかけて主要都市を中心に広範な支店網を構築し、その支店を補完する機能として国内の至る所に ATM を設置してきた。【図表 25-6～9】からも明らかのように、その数は国土の広さを考慮すると、欧米諸国と比較しても多く、日本の支店・ATM 網は充実度が高いと言えるだろう。

【図表 25-6】 銀行等金融機関店舗数



【図表 25-7】 1,000 km²あたり店舗数



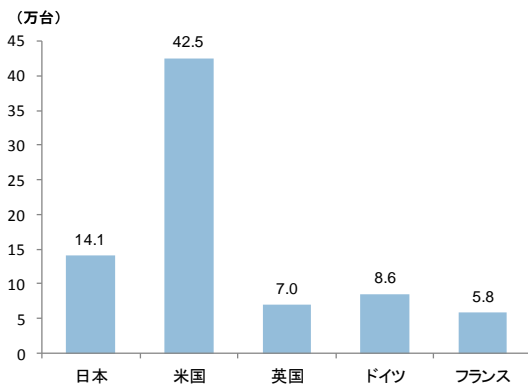
(出所)【図表 25-6、7】とも、IMF, *Financial Access Survey* 等よりみずほ銀行産業調査部作成

(注) 日本の商業銀行店舗数にはゆうちょ銀行代理店としての郵便局を含む

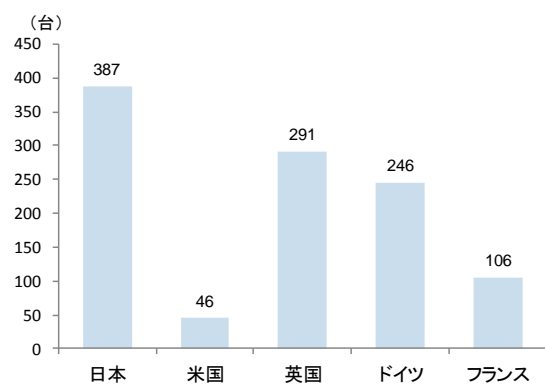
欧米諸国には、商業銀行、協同組織金融機関に含まれない金融機関も存在

日本の支店数は 2016 年時点、英国は 2013 年時点、その他は 2015 年時点

【図表 25-8】 ATM 数



【図表 25-9】 1,000 km²あたり ATM 数



(出所)【図表 25-8、9】とも、IMF, *Financial Access Survey* よりみずほ銀行産業調査部作成

(注) 米国の ATM 数は 2009 年時点、その他は 2015 年時点

現在の金融サービスにおいて支店・ATM 網が果たす役割は大きい

この支店網を接点として、日本の金融機関は個人・法人問わず広くあまねく顧客を獲得し、対面営業を前提として預金、貸出、決済等の幅広い金融サービスを提供してきた。また預金口座からの引き出しや振込等の主要な金融取引を ATM で行うことを可能とし、現金社会を前提とした利便性の高い金融サービスを比較的低い手数料で提供してきた。金融広報中央委員会による金融機関の選択基準に関するアンケートによると、近くに支店や ATM があることが、個人が取引金融機関を選ぶ際の重要な要因となっている。以上のことから、日本の金融サービスに対するニーズが諸外国と比べて満たされている要因として、全国に張り巡らせた金融インフラである支店・ATM 網が果たしている役割は大きいと考えられる。

金融サービスを「金融インフラ」と「プロセス」に分けて整理

このことから、本稿では主要な金融サービスを提供するために顧客との接点となる支店・ATM 網やインターネット等を「金融インフラ」と呼ぶこととし、申込や本人確認書類の提出、現金の引き出し等顧客に求められる手続きや、本人確認や与信判断等金融事業者において必要となる各種工程を「プロセス」と呼ぶこととする。つまり、金融サービスは、複数のプロセスと金融インフラで構成されていると考える。

例えば、個人向け貸出は次のように整理する。

日本の貸出は、支店・ATM 網と従来のプロセスで構成

銀行のカードローンを中心とした日本の個人向け貸出は、金融機関が持つ金融インフラである支店・ATM 網と、顧客による免許証等本人確認書類の提出や ATM での現金引き出し、金融機関による与信判断等のプロセスで構成されていると考えることができる。近年ではインターネットを用いた簡便な申込が可能になる等、部分的にインターネットを金融インフラとして活用しているケースもあるが、現金社会の日本においては、現金を引き出す場所である金融インフラとしての支店や ATM の重要性はまだ大きい。また、本人確認や与信判断の所要時間も相当程度短縮されてきているものの、その判断に用いられているデータは、顧客から提供された情報や金融機関、信用情報機関が持っている情報に限定されており、プロセスに革新的な要素はほとんどない。

アリババ G の貸出は、インターネットと利便性高いプロセスで構成

一方、中国の EC 市場で大きなシェアを持つアリババ G³において、金融サービスを提供している Ant Financial Services Group は、「借呗」という個人向け貸出サービスを提供している。「借呗」は、インターネットを金融インフラとして活用し、スマートフォンのアプリで完結する利便性の高いプロセスと、同社が提供する個人情報サービスである「芝麻信用」の信用スコアによる与信判断等のプロセスによって構成されている。この芝麻信用の信用スコアも、会員の登録情報や商品の購入履歴等アリババの EC プラットフォームで蓄積されたデータに加え、公共料金の支払履歴や SNS 上の交友関係等幅広いビッグデータを活用して即時に算出されるものであることから、新しい技術を用いたプロセスであると言える。「借呗」で借りたお金はアプリ上に入金され、インターネットショッピングの決済時も、リアル店舗における QR コード決済⁴時も銀行の金融インフラを活用せず使うことが可能であり、銀行の ATM を活用するのは現金を引き出す時のみである。

送金においても、日本では ATM の利用が中心、米国ではインターネットを活用

個人間の送金においては、日本では全国に張り巡らされた金融インフラである支店・ATM 網が活用されており、その利便性は十分に高い。そのため KPMG と UBS の共同調査結果である「Mobile Banking 2015」等で指摘されている通り、日本におけるスマートフォンを通じたモバイルバンキングの浸透率は 16%と低水準⁵に留まっており、また、新しい金融インフラとプロセスを用いて利便性の向上が図られた個人間送金サービス⁶も提供され始めているものの、まだまだ普及していない。多くの人は ATM まで足をのばし、送金相手の口座番号や送金金額を入力する等旧来のプロセスを経て送金している。一方

³ アリババ G が運営する「Tmall(天猫)」の中国 EC 市場(BtoC)に占めるシェアは 2015 年時点で約 60%。

⁴ QR コード決済とは、利用者のスマートフォン上に QR コードを表示し、店頭のレジで QR コードを読み取ることで決済を行う、もしくは店頭で表示された QR コードを利用者のスマートフォンで読み取り、アプリ内で決済を行うもの。

⁵ 各国のモバイルバンキングの浸透率は、中国約 60%、米国 30%超、英国約 30%、グローバル平均 40%。

⁶ 日本における個人間送金の例としては、LINE Pay、ちょコム送金、AnyPay 等が挙げられる。

米国では、現在 PayPal 傘下の個人間送金サービス「Venmo」が普及している。「Venmo」はインターネットを金融インフラとして活用し、送金相手と金額をアプリ上に入力するだけで相手の口座番号を知らなくても送金可能という、非常に簡単なプロセスで完結するように設計されている。

日本の金融サービスは、支店・ATM 網という金融インフラと旧来のプロセスで構成

このように、日本の金融機関は、現金社会を前提とした支店・ATM 網という、全国に張り巡らせた安全性・信頼性の高い金融インフラによって高い利便性を確立するとともに、その金融インフラと旧来のプロセスによって構成される金融サービスを比較的安く提供することで、顧客の金融ニーズに答えてきた。一方で海外の FinTech は、金融機関のインフラの空白地帯を埋める形でインターネットを金融インフラとして活用し、スマートフォンのアプリや新しい分析技術等を用いた利便性の高いプロセスで提供されているものが中心である。

IV. 金融インフラ維持に対して厳しさを増す外部環境

様々な要因を背景として、金融機関のビジネスモデルは揺らぐ可能性あり

しかし、物理的な金融インフラである金融機関の支店・ATM 網を、現在のようないくつかの範囲で維持し、かつ金融サービスの価格を抑えて提供し続けることができるとは限らない。銀行に対するグローバルな規制強化の流れと、日本特有の社会的課題である長期的な経済成長の鈍化、既に現実化しつつある少子高齢化や地方で先行する人口減少等は、従来の日本の金融機関のビジネスモデルを大きく揺るがす可能性がある。

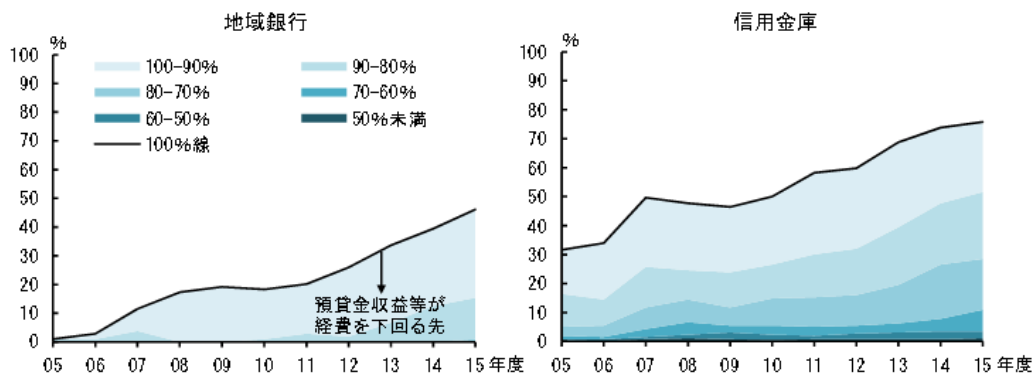
バーゼルⅢの導入により銀行の規制対応コストは増加

バーゼル銀行監督委員会が主導し、2019 年までに完全導入が予定されているバーゼルⅢは、金融危機の再発を防ぎ、国際金融システムのリスク耐性を高めることを目的として、国際統一基準行に対しより多くの資本と豊富な流動性、保守的なリスクテイクを求めている。また、金融庁も国際基準を踏まえ、日本国内のみで営業する国内基準行に対しても規制強化の枠組みを発表し、2014 年以降段階的に導入を進めている。これらの規制強化に伴い、銀行は自己資本の積み増し等の規制対応コストの増加は避けられないことが見込まれ、金融インフラ等のコストを低減し収益性の向上を図ることが必要不可欠な状況である。

地域金融機関の収益は既に圧迫されている

また、2016 年 10 月に公表された日本銀行の「金融システムレポート」では、人口成長率や預貸率の低下が地域金融機関の収益を圧迫していることが明らかにされている。既に預貸金収益と役務取引等利益では経費を賄えない金融機関の割合がかなり高くなっており（【図表 25-10】）、景気後退等何らかのイベントが発生した際には信用コストが上昇し、多くの地方銀行が赤字に転落する可能性も指摘されている。加えてマイナス金利導入による利鞘の縮小も、地域金融機関の収益を引き下げる要因となっており、日本経済の低迷、地方の人口減少や少子高齢化が継続した場合、地域金融機関の収益は更に厳しい状況に置かれることになる。

【図表 25-10】 預貸金収益等が経費を下回る先の割合及び経費に対する比率の分布



(出所) 日本銀行「金融システムレポート」よりみずほ銀行産業調査部作成

(注) 経費に対する比率 = (貸出金利息 + 預け金利息 + 役務取引等利益 - 預金利息) / 経費

支店・ATM 網の採算性は一層悪化することが想定される

上記の状況を踏まえると、実態把握は難しいものの、現在でも多くの地域金融機関において支店・ATM網は採算が取れていない可能性がある。例えば、足下の日本の人口と全国に設置された ATM 台数から、ATM 一台当たりの人口を推定すると全国平均で 900 人程度となる。内閣府による人口推計を踏まえると、その全国平均は 2030 年には 826 人まで低下することが見込まれる。支店一店舗あたりの人口も同様に影響を受けると考えられ、特に秋田県、青森県、高知県⁷等の急激な人口減少が想定される地域においては、支店・ATM 網の採算性は一層悪化することが想定される。

オンラインバンキングの普及も支店・ATM 網の採算性に影響

更に、オランダ発祥の代表的な総合金融機関である ING や米国の Bank of America 等、欧米の大手金融機関が大規模な支店削減の理由として、低金利や規制強化だけでなくオンラインバンキングの普及も挙げていることから明らかのように、現在は低水準に留まっている日本のモバイルバンキングの浸透率及び利用率が高まった場合には、特定の地域に限らず、広く支店・ATM 網の採算性に影響を及ぼす可能性を否定できない。

金融インフラを維持し、金融サービスを現在の価格で提供することが困難に

つまり、今後規制が強化される中で日本の金融機関の収益力は低下し、従来の広範囲な金融インフラを維持して金融サービスを現在の価格で提供することが困難になる懸念がある。

V. 日本に求められる FinTech の進化

日本の金融機関にとっては、「持続的イノベーション」を進めることが合理的な選択肢

これまで見てきたように、支店・ATM 網という充実した金融インフラを構築し、その高度化やその利用を前提とした金融サービスの開発・改良を重ねることで、日本の金融機関は消費者の高い要求を満たしてきた。この状況は、クリステンセン⁸が提唱する「イノベーションのジレンマ」の構図に当てはまる懸念がある。つまり、高度に発展した金融インフラを有しているため、金融機関にとってはその利用を前提とした「持続的イノベーション」、金融サービスの

⁷ 秋田県、青森県、高知県の 3 県では 2030 年までに 15% 以上の人口減少が想定されている。

⁸ ハーバード・ビジネス・スクールの教授。破壊的イノベーションの理論を打ち立てた、企業のイノベーションに関する研究の第一人者。

Personalization を進展させる投資が、短期的には合理的な選択肢となる。

しかし、Financial Exclusion 可能性も

しかし、前述したように、日本の金融機関は現在の支店・ATM 網と、それを活用した比較的安価な金融サービスの提供を両立させることが困難になる可能性がある。そうなれば、支店・ATM 網の縮小や顧客に求める手数料・金利の引き上げに踏み込まざるを得なくなるだろう。また、2020 年の東京オリンピックに向けてキャッシュレス化が推し進められた結果⁹として、オンラインバンキングの浸透やキャッシュレス社会が早期に実現した場合、現金社会を前提とした現在の金融インフラの利点は大きく低下することも考えられる。それらの懸念が現実のものとなった場合、日本には競争優位性を失った金融インフラとその利用を前提とした旧来のプロセスから構成された金融サービスだけが残ることとなる。その結果生じるのは、金融サービスに対する満足度の低下だけでなく、物理的に金融サービスにアクセスすることが困難な状況に陥る人が発生する Financial Exclusion である。

海外ではインターネットを活用した FinTech が発展

一方海外においては、Financial Inclusion を進展・維持させる手段としてインターネットをインフラとして活用した先進的な FinTech が発展・普及している状況である。

エストニアでは政府による ICT の整備によりキャッシュレスが進展

例えば、ICT 国家として知られるエストニアでは、この 10 年間で現金の引き出しが約 35% 減少し、キャッシュレス化が相当進展したと言われている。その背景には、エストニア政府が推進した電子証明書が格納された「eID カード」や、スマートフォンで本人認証を行える仕組みである「モバイル ID」、ICT 共通基盤の整備等がある。ソ連からの独立後、国土の広さの割に人口が少なく¹⁰全国に点在する国民に対して、エストニア政府が平等に公共サービスを提供するために行ったこの施策は、金融インフラとしてのインターネットと簡便なプロセスから構成される金融サービスを実現させることにも繋がっていると考えられ、今後 Financial Exclusion が社会的課題となる可能性がある日本に大きな示唆となる事例である。

米国銀行では、店舗の機能を見直す動き

また、米国大手銀行では店舗の機能を見直す動きが進んでいる。従来店舗は、小切手の現金化等顧客とのトランザクションを行う金融インフラとしての機能が中心であった。しかしモバイルキャプチャの導入¹¹を契機としたリモートチャネルの発展、近年のオンラインバンキングの利用拡大や高機能な ATM の登場に伴い、足下ではブランド戦略における広告塔としての役割や、相談やアドバイスが必要な複雑な取引を行う場等としての色合いを強めつつある。要するに米国においては、国土の広さゆえに支店網が脆弱であったことを背景に、オンラインバンキングやキャッシュレス化が進展し、加えて規制強化に伴うコスト削減の必要に迫られていることから、銀行が店舗の役割を進化させている状況である。既存の金融インフラを可能な限り維持するために主体的に店舗の役割を変えるという試みも、日本の金融機関にとって参考になる事例である。

⁹ 2014 年 6 月に閣議決定された『日本再興戦略』（改訂 2014）」に基づき、2014 年 12 月に「キャッシュレス化に向けた方策」が公表されている。

¹⁰ エストニアの国土は九州とほぼ同じ広さであり、人口は 2016 年時点で約 131 万人で日本の約 1/100 程度。

¹¹ モバイルキャプチャの導入によって小切手をスキャンしたイメージがあれば物理的なドキュメントの取り扱いが不要となり、顧客は小切手の原本を銀行に持ち込まずに口座に入金することが可能となった。

スウェーデンでは
大手銀行が共同
してキャッシュレ
ス社会を支える

世界一のキャッシュレス大国と言われるスウェーデンでは、一部の飲食店や公共交通機関において現金の利用が不可となっているだけでなく、銀行の半数以上の店舗においても現金の取扱が停止され、ATM 設置台数も急速に減少していると言われている。スウェーデンの主要六銀行¹²が 2012 年に共同設立した Swish は、人口の過半数が現金代わりに利用しているモバイル決済・送金サービスである。Swish は、国内銀行から形成されるコンソーシアムが発行する認証サービスである Mobile Bank ID と連携することで、店舗における支払時や個人間での送金時に高いセキュリティのもと決済を行うことを可能にしている。この事例は、キャッシュレス社会を支える利便性の高い金融サービスが、現金管理コストや ATM 維持コストの削減を推進したいと考える銀行間の協力によって実現した事例として捉えることができる。

日本では、金融
インフラの存在に
よって金融サー
ビスの革新が緩
慢になる

新しい技術・アイデアを用いる FinTech 企業は、既存の金融機関に対する Disrupter¹³として語られることが多い。しかし、日本においては、その影響は欧米と比べて相対的に大きな脅威とはならない可能性が高い。日本にとって重大な問題は、現金社会を前提とした高度に発展した金融インフラの存在によって、金融サービスの革新が緩慢になり、その結果として FinTech 後進国となる可能性があることである。かかる状況下、金融機関には、中長期的な視座を持ち従来の金融インフラの役割を変えていくことが求められるだけでなく、FinTech ベンチャー企業との協業等を通じて新たな金融サービスを開発し、そのレベルを維持・向上させていくことが必要となる。一方、FinTech ベンチャー企業は、金融インフラの陳腐化に伴って生じる可能性がある新たなニーズを捕捉していくことができれば、それは従来困難であった単独での事業展開のチャンスとなる。つまり、金融機関・FinTech ベンチャー企業の双方に、現在の日本の金融サービスレベルを維持・向上させ、これから生じるであろう Financial Exclusion を未然に防ぐような金融サービスの創出が期待される。そしてそれこそが、日本において求められる FinTech の進化の方向性ではないだろうか。

(事業金融開発チーム 堀 加奈子)
kanako.b.hori@mizuho-bk.co.jp

【主要参考文献】

1. レポート・刊行物等

アクセンチュア「フィンテック、発展する市場環境：日本市場への示唆」(2016)

一般社団法人 全国銀行協会「平成 27 年版決済統計年報」

金融広報中央委員会「家計の金融資産に関する世論調査」(2010)

KPMG, *Mobile Banking 2015*

日本銀行「金融システムレポート」(2016 年 10 月)

¹² Danske Bank、Handelsbanken、Lansforsakringar Bank、Nordea、Swedbank、SEB

¹³ 既存の業界構造を変革し、新たなビジネスモデルで価値を提供する企業を指す。

内閣府「平成 28 年版高齢社会白書(全体版)」

国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」(平成 25(2013)年 3 月推計)

ラウル アリイヴィ／前田 陽二「未来型国家エストニアの挑戦」(2016) 株式会社インプレス R&D

みずほ銀行「みずほ産業調査 Vol.54 特集:世界の潮流と日本産業の将来像ーグローバル社会の
パラダイムシフトと日本の針路」(2016)

2. Web サイト

一般社団法人 全国銀行協会 (<http://www.zenginkyo.or.jp/>)

信金中金 地域・中小企業研究所 (<http://www.scbri.jp/>)

全国信用協同組合連合会 (<http://www.zenshinkumiren.jp/>)

労働金庫連合会 (<http://www.rokinren.com/>)

JA バンク (<http://www.jabank.org/>)

IMF, *Financial Access Survey* (<http://data.imf.org/FAS>)

©2016 株式会社みずほ銀行

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、弊行が信頼に足り且つ正確であると判断した情報に基づき作成されておりますが、弊行はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、貴社ご自身の判断にてなされますよう、また必要な場合は、弁護士、会計士、税理士等にご相談のうえお取扱い下さいますようお願い申し上げます。

本資料の一部または全部を、①複写、写真複写、あるいはその他如何なる手段において複製すること、②弊行の書面による許可なくして再配布することを禁じます。