

mizuho global news

みずほグローバルニュース

762.77



92.1738

2024
8月
vol.125

デジタル銀行による金融包摂 ～フィリピン民間第1号デジタル銀行より～

Tonik Digital Bank

Head of Structured Finance and Special Projects 加藤 浩

(みずほ銀行グローバルコマーシャルバンキング事業部付 Tonik 出向)

ともに挑む。ともに実る。

MIZUHO

みずほ銀行

デジタル銀行による金融包摂 ～フィリピン民間第1号デジタル銀行より～

Tonik Digital Bank

Head of Structured Finance and Special Projects 加藤 浩

(みずほ銀行グローバルコマーシャルバンキング事業部付Tonik出向)



金融包摂（Financial Inclusion）とは、「すべての人々が決済、貯蓄、借入、保険等のニーズに合う金融商品やサービスにアクセスでき、又はそれを利用できる状況」と定義されている*1。みずほは2021年12月にベトナムのMoMoへの出資に続き、2022年2月にTonik Financial（以下、TF）グループに出資した。その中核会社であるTonik Digital Bank（以下、TDB）は2021年にフィリピン民間第1号のデジタル銀行として営業を開始し、フィリピン初の独立系デジタル銀行としてフィリピンの金融包摂に貢献している。

フィリピンにおける金融包摂の状況

フィリピン中央銀行の発表によると口座保有率は年々上昇し、2019年29%に対し、2021年56%と大きく上昇した（種別別では電子マネー口座と銀行口座の保有率が上昇）。スマホ普及率は80%を超え、1日のスマホ使用時間が平均で約9時間あることから、デジタルバンキングがさらに普及する素地は十分にあると考えられる。

デジタル銀行のトップランナーとしてのTonik

TDBは2021年の営業開始時から預金口座を提供し、2023年6月には累計100万口座に到達した。民間企業として初のデジタル銀行ライセンスの認可を取得した銀行として、預金金利は最高6%（現在は取引状況に応じて5-6%）に設定し、デジタル銀行における預金金利のメルクマールとして他のデジタル銀行も同様の金利設定をしている。

フィリピン人の消費者ローン総額は2010年から2022年にかけて年平均14%の成長率で増加*2しており、同時期の名目GDP成長率7%を大幅に超える勢いである。一方でGDPに占める、銀行による消費者ローンの割合*3は10%と、シンガポール（47%）やタイ（75%）に比べて低く、主な借入先は、家族・親族・知人（友人や会社同僚等）が最も多く、銀行からの借入は浸透していない。

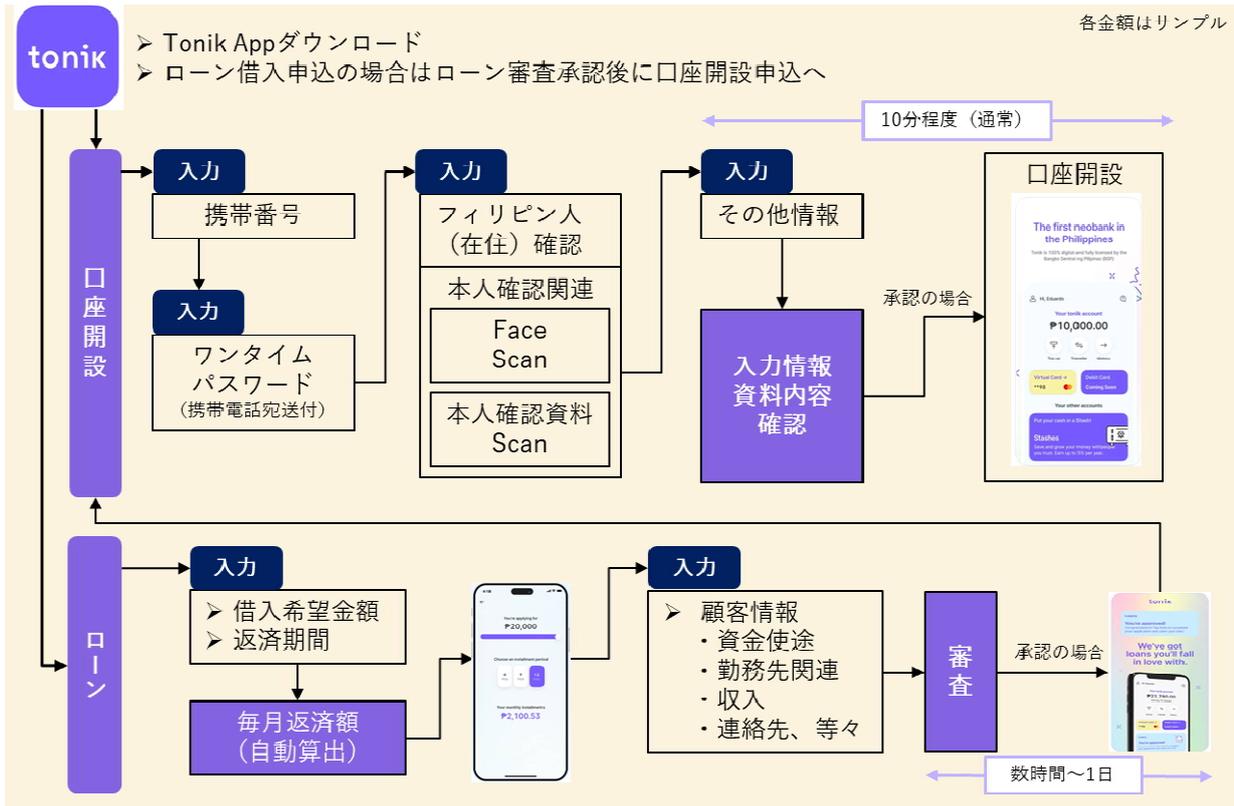
その理由としては、心理面（承認されるか不安）、低利便性（提出書類が多い・足りない、時間がかかる、店舗窓口まで行くのが面倒）等の、いわゆる、ペインポイントが多いことが原因の一つである。

Tonikはインドにあるシステム子会社を通じてTDBのシステム全般をカバー。すべての銀行取引をデジタルで完結させ、ペインポイントを減らし、顧客満足度を上げることに成功している。

図表1：Tonik預金商品およびローン商品、Tendo（TF100%子会社）商品の紹介図



図表2：TonikのCustomer Journey図：ローン申込から承認まで



デジタルレンダーとしてのTonik

TDBでは、ローンに関してはいわゆる中間所得層がメインターゲットである。従来の伝統的銀行の顧客層やクレジットカード保有可能層とは異なっており、借入申込に必要な収入証明の提出ができない場合でも（顧客属性データに加え顧客行動データ等も活用した）Tonik独自の審査モデルにより貸出の可否を見極めている。当該顧客層に対するTonikグループのローン商品の柱は大きく3つ、①Credit Builder Loan、②Shop Installment Loan、③Salary Deduction Loan（給与天引きローン：Tendo）がある。Tendoは2022年12月に買収し、現在はTF100%子会社として企業の従業員向け福利厚生サービス（前述③）を提供している。

① Credit Builder Loan

無担保無保証ローン。顧客信用状況（例：収入証明の提出等）等により、借入可能な金額・期間が異なる商品。Tonik Appにてローン申込を行う（ローン承認後に口座開設）。顧客にとって将来に向けてより信用力を高めるgood credit history構築につなげる商品としての位置づけ。

② Shop Installment Loan (SIL)

主に家電量販店にてTV・エアコン・冷蔵庫や携帯電話購入時のファイナンスとしてのローン（借入時に返済保険の同時購入も可能）。Buy Now Pay Later (BNPL) に類似しているがローン金利は借入人が負担。顧客は家電量販店にてTonik Appにアクセスしてローンを申し込む。家電量販店のコード入力等も行い不正対策もを行っている。ローン実行金は家電量販店宛に直接振り込まれる。

③ Salary Deduction Loan (Tendo)

Tendoのローン商品。企業の従業員福利厚生メニューの一つとして、企業が従業員給与から天引きして返済するローンで、借入人はあくまで従業員個人である。企業が給与支払い日に各従業員の返済額を天引きして給与支払い。企業はサービサー（回収代行）として天引き給与総額をTendoに送金。導入企業は社内インセンティブ付与としてTendoポイント（仮称）を従業員に付与することや、ローン借入した従業員は無料で事故保険を付けることが可能である。

TDBでは顧客獲得方法として、独自のデジタルマーケティング展開、エコシステムの構築（小売等の個人顧客を保有している企業との提携）、既存顧客（返済完了済の顧客含む）へのクロスセルを実施し、金融包摂を担うデジタル銀行の一つとして、銀行サービスである預金口座開設をする一方で、民間銀行として収益を上げるべくデジタルレンディングに注力している。

今後の展望

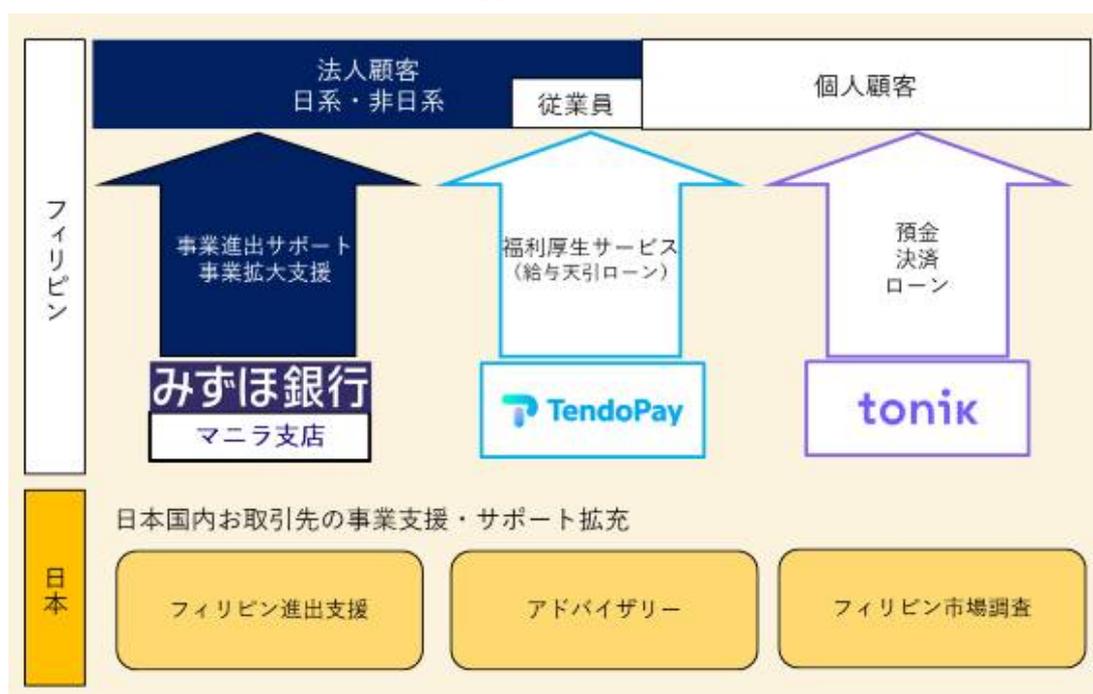
2023年はフィリピンでインフレが進み、それを受けた生活費の上昇等がローン返済に影響を与え、Tonikの業績も厳しい年となった。このような環境変化の中でTonikでは当該環境変化をいち早く察知し、審査の厳格化やローン金額上限の引下等の施策を素早く実施。アジャイルな経営で対応したことで今後の飛躍に向けた準備を順調に行っている。

デジタル銀行は現在6行だが、様々な金融機関がサービスを競うようになってきており、若年人口も豊富で引き続き5%を超える成長率が見込まれるフィリピンにおいて、Tonik社内ではCEOを筆頭にスタートアップ精神を発揮して“Growth Manifesto”を制定するとともに、「準備はできている。成長させるときが来た。」と明るい未来に向かって突き進んでいる。

TDBでは独立取締役役に元銀行協会会長や元SECコミッショナーを招くなど、金融当局等との関係構築にも取り組んでおり、今後にかけて顧客認知度をさらに向上させてTonikブランドを確立できれば、デジタル銀行の歴史に名を残せる銀行になれる可能性を大いに秘めている。

みずほ銀行では、図表3のようにビジネス領域を分けてサービスを提供しており、特に日系顧客企業に向けたTendoの従業員向け福利厚生サービス（従業員向け給与天引きローン等）の紹介を中心に連携している。

図表3：フィリピンにおけるみずほのサービス提供イメージ



*1 世界銀行（The World Bank）による定義。

*2 フィリピン中央銀行の発表より試算。

*3 IMF、各国中央銀行の発表より試算。

加藤 浩 プロフィール

1994年みずほ銀行入行。約20年間にわたり、銀行及び証券にて投資銀行業務（主にストラクチャードファイナンス）に従事。住宅ローン債権・船舶担保付債権・リース料債権・顧客売掛債権等の主に金銭債権の流動化・証券化業務に携わる。海外駐在経験はタイに続き2回目、2022年からTonik出向（フィリピン赴任は2023年より）し、2024年8月帰国予定。

【ご注意】

1. 法律上、会計上、税務上の助言：みずほグローバルニュース（以下、「本誌」）記載の情報は、法律上、会計上、税務上の助言を含むものではありません。法律上、会計上、税務上の助言を必要とされる場合は、それぞれの専門家にご相談ください。
2. 著作権：本誌記載の情報の著作権は原則としてみずほ銀行に帰属します。いかなる目的であれ本誌の一部または全部について無断で、いかなる方法においても複製、複製、引用、転載、翻訳、貸与等を行うことを禁止します。
3. 免責：本誌記載の情報は、みずほ銀行が信頼できると考える各方面から取得しておりますが、その内容の正確性、信頼性、完全性を保証するものではありません。みずほ銀行は当該情報に起因して発生した損害については、その内容いかににかかわらず一切責任を負いませんのでご了承ください。

作成：みずほ銀行 国際戦略情報部

お問い合わせ先

みずほ銀行 国際戦略情報部

e-mail: globalnews.mizuho@mizuho-bk.co.jp

(2024年8月19日現在)