

FinTech 研究会 第 8 回発言メモ

1. 日時:平成 28 年 1 月 20 日(水) 16 時 00 分~18 時 00 分

2. 場所:経済産業省本館 17 階 国際会議室

3. 討議テーマ:

- ① FinTech ビジネスを取り巻く環境における日本と海外の違いは何か?
- ② 日本の FinTech 産業を国際市場で競争力あるものにしていくために日本政府・日本企業は何をすべきか?

4. 主な発言内容

○今回の研究会は、2 度目のグローバルセッションとして、内外より有識者を招いている。最初に中山審議官より挨拶頂く。

○FinTech は昨今高い注目を集めており、経済産業としても、FinTech はどのような分野でどのような影響を与えるか、政府は何をすべきか、について検討している。本日も有識者の方々から直接意見を伺い、今後の検討に役立てていきたい。

○本研究会では、FinTech の現状および課題について、幅広く議論頂きたいと考えている。本研究会の議論は産業構造審議会での検討にも反映させる予定である。参加者は固定せず、テーマも柔軟に設定したい。

初めに、Omise 長谷川様、Fenox Venture Capital ウツザマン様からプレゼンテーションを頂きたい。

○当社はペイメントゲートウェイ事業をアジアで展開している。タイで創業し、今後、シンガポール、インドネシア、日本、マレーシア、ベトナム、香港に展開する予定である。

2013 年 6 月に創業した当初は EC プラットフォームを提供する予定であった。その際、適切な決済手段が確保できなかったため自社で決済手段を開発した。その後、決済サービスにフォーカスし、2 か月後にベータ版をローンチした。

当社は“Online Payment for Everyone”とのミッションステートメントを掲げ、誰もが自由に決済サービスを利用できる状態の実現を目指している。この目標のため、①APAC 各国でサービスを展開すること、②SME から大企業までをカバーできるプロダクトポートフォリオを構成すること、③ブロックチェーンを活用したインフラを築くこと、に注力している。

業績は順調に拡大しており、オンラインニュースサイト Tech in Asia において「東南アジアで大型資金調達した FinTech スタートアップ 15 社」にも選出されている。

アジアにおける FinTech で重要な構成要素は、ライセンスを与える政府、インフラを提供する金融機関、テクノロジーの 3 つである。例を挙げると、タイの中央銀行からライセンスを取得しようとした時、金融サービスをクラウドで提供することへの理解を得るのに非常に苦労した。この時は、アマゾンウェブサービスの担当者を北米から招聘し安全性を説明させることで、漸くライセンスを取得することができ、政府の理解を得ることが極めて重要であるとの教訓を得た。

東南アジアの金融サービス市場は、高い成長率が予想されているが、低い銀行口座保有率・クレジットカード普及率、厳格な規制、不安定なインフラ、等が課題である。

今後成長が見込まれる FinTech サービスは、保険、会計、モバイル決済の分野であると考えている。

将来的な決済サービスの姿を展望すると、カードブランド、カード加盟店、消費者、銀行が単一のネットワークに接続され、AI により制御されることで不正取引が排除されたシステムが実現するのではないかと考えている。

○日本の貨幣の歴史は、物々交換に始まり、やがて貝が価値交換手段として用いられ、明治時代に造幣局が設立され現在に至っている。一方北米では、20 世紀に Diners Club が現金払いでなくツケで食事をするための仕組みを創設し、後のクレジットカードの先駆けとなった。その後、オンライン決済手段が発達し Square のようなベンチャー企業が多数登場した後、仮想通貨、P2P レンディングが登場した。

北米の FinTech 市場の動きをみると、2014 年に FinTech 企業への投資額が 5 年前の 6 倍に達したことが注目に値する。ここで特徴的なことは、大手銀行が FinTech スタートアップへの投資を増加させていること

である。

活発に成長している分野の一つは、投資分野である。たとえば、アメリカのスタートアップ Kensho は、音声認識や AI 技術を用いたアナリスト・トレーダー向けの情報提供サービス会社であり、急速に業容を拡大している。

また、P2P レンディング分野も成長が著しい。この領域の事業者は、学費の調達が困難な学生向け融資の増加を背景にビジネスを拡大している。アメリカのスタートアップ Sofi 等が代表的企業である。

決済の分野では、アメリカのスタートアップ Walla.by が注目に値する。この企業は、登録したクレジットカードの中から最も有利な特典(ポイント等)を獲得できるカードを決済の都度自動で選択し決済する、というサービスを提供している。

ポテンシャルが高い分野として保険が挙げられる。実際、保険関連のスタートアップの資金調達額は 2015 年に前年比 10 倍の 1.2 兆円に達すると見込まれている。保険の対象をモニタリングする技術が向上することで新たなサービスが生まれており、アメリカのスタートアップ Oscar は個人の運動量をトラッキングし、運動量に応じて保険料を設定する仕組みを提供している。

当社はアジアの FinTech 企業の成長性を評価しており、積極的に投資している。一例では、バングラディッシュの送金サービス事業者 bKash は一日の取扱金額が 48 億円に達している。日本では、金融メディアの ZUU、家計管理・経理サービスの Money Forward に投資している。

FinTech 産業におけるスタートアップ企業の成長には、パートナーシップの活用が重要である。そこで当社は、投資のみならず、ベンチャー企業の海外展開のため現地政府や IT 企業の紹介を行っている。

○本日は 2 つのテーマについて議論したい。一つは、日本の FinTech 企業への投資は米国の 1/100 に留まっているが、その本源的な理由は何か。もう一つは、日本が行うべきことはなにか、教育や規制も含め議論したい。

○米国では、FinTech に対する期待がピークアウトしているという実感がある。

金融サービスのアンバンドリング化により FinTech 企業が成長しているが、これは他業界でも同様の傾向であり、金融サービス業界に固有の事象ではない。

FinTech 産業でも、業容拡大が著しいのは、融資および経理支援の分野に限られ、その他の分野では苦戦している企業も多い。

米国における FinTech 投資額は日本の 100 倍あるが、そもそもベンチャー投資の規模自体が 100 倍程度の差があり、日本の FinTech だけが出遅れているわけではない。

また、米国の FinTech 投資についても、1971 年創業の First Data による巨額の調達が含まれている等の特殊要因もあるため、実態としてはそれほど急速に投資額が増加しているわけではない。

融資系ベンチャーは、事業は順調に拡大しているが株価はピーク時の 1/3 程度まで下落している。資産運用系ベンチャーはすでに合従連衡が進行しており、ベンチャー企業が全て成功するような簡単な状況ではない。

米国において融資系ベンチャーが拡大している背景には、学費を学生が自ら払うことが一般的であり、大卒者でも学費の返済が困難な経済状態のため、低利の学生ローンへのニーズが極めて強いという事情がある。親が学費を支払うことが多い日本において、同様のビジネスが根付くとは考えにくく、日本の事情に合わせたビジネスを展開する必要がある。

米国では巨大なローン市場に占める FinTech 企業のシェアはごくわずかであり、市場機会が大きいと見なされている。しかし、日本で FinTech 企業に同様のニーズがあるとは限らず、日本の市場の特徴をよく吟味したうえで参入することが重要である。

○国ごとに置かれた環境は異なるため、国民のニーズを深く考察するべきである。これは即座にできることではなく、時間をかけて理解を深めていくしかない。一方で、金融サービス企業がグローバルプレーヤーになるには、金融機関のサービスをアンバンドル化し、特定の分野にフォーカスして改善することにより、世界共通のニーズを捉えることが求められる。

シンガポールでは、規制当局である金融管理局と業界が共同してイノベーション創出に取り組んでいる。日本でも、政府による関与という意味で参考にするべき点があると考えられる。

○Lending Club の顧客は、クレジットカードローンの借り換え目的が主である。これは、借り換えの場合、即時性は重要ではないため、融資実行まで時間がかかるが低利な P2P レンディングの仕組みと親和性が高いことが背景にある。一方日本では、ローンに求められるのは低金利ではなく、第一に融資までの即時性、第二に与信枠の大きさである。すなわち、実在するニーズを充足することが極めて重要である。

このような考えに基づき、当社の決済サービス Paidy は即時性を第一に考えており、プライシングでの優位性はそれに劣後して考えている。

○2009年以來、当社は延べ650のスタートアップ企業と銀行を仲介するプログラムを実行してきた。それらのスタートアップは、既存の金融サービスをアンバンドル化し特定領域にフォーカスしている。多くの企業は顧客接点の改良につながるフロントエンドのサービスを提供しており、インターバンク取引等銀行の中核的システムに関する企業はほとんど存在しない。これは規制等による参入障壁の高さが影響していると考えられる。

スタートアップ企業の動向で重要なポイントは3つある。

第一は、ブロックチェーンへの期待が高まっているという点である。

ブロックチェーンは銀行間取引の中心的技術になる可能性があり、高い成長性を有していると考えている。

第二は、顧客体験向上の重要性である。

技術自体の先進性も重要だが、より重要なのは技術を用いてどのようなサービスが提供できるか、という点である。

第三は、コラボレーションの重要性である。

銀行間あるいは銀行とベンチャー企業のコラボレーションにより顧客体験の向上等シナジーを創出している例は多く、協業の有効性を認識する必要がある。

○日本では、海外事例を模倣しようとする傾向が強いが日本のコンテキストを十分に考えることが重要である。例えば、米国では個人向け小切手が多く流通する一方、日本ではATMが普及しているため銀行は個人の資金流に深く関与していない、等の違いがある。

日本では数年前から、スチュワードシップコードの制定や、JPX400の開始等の資本市場改革が進められてきた。これは、企業のバランスシート調整が一段落した状況下、企業の成長力回復のため個人のリスクマネーをいかに呼び込むかという問題意識が根底にあり、経営者が過大なリスクを取らないようにガバナンス改革に注力している欧米とは正反対の動きである。

このような違いを踏まえると、米国では苦戦も報じられているWealthfrontのような資産運用系の新サービスが日本においては成長余力が大きい、という可能性も考えられる。

日本についてもう一点指摘されるべきは、ITの捉え方である。米国ではITがビジネスと表裏一体のものとしてとらえられている一方で、日本では両者は別個のものとして捉えられており、この点はカルチャーを変えていく必要がある。

○当社が創業する際、日本の消費者のニーズを探るため、ヒアリングやサーベイを数多く行い、その上でサービスを設計した。その経験で直面した課題は次の2点である。

第一は、認可取得の困難さに起因する参入障壁の高さである。

他業界のウェブサービスでは、ベータ版を速やかにローンチし、随時改良していくことが通常だが、金融サービスでは、認可取得に時間を要するためベータ版を公開するまで時間がかかる。これによりキャッシュフローの予測、資金調達も困難になる傾向がある。

第二は、チーム作りの困難さである。

これは、ウェブサービスに精通したエンジニア、金融システムに精通したエンジニア、金融機関出身者ではそれぞれ考え方が異なり、コミュニケーションのギャップが頻繁に発生することが大きな要因である。

このような非効率さのため、消費者のニーズを探ることに労力を割けないケースが多数みられる。一つの解決策は、人材の流動性を高め、異なるカルチャーに触れる機会を増やすことではないか。

○日本市場や日本の顧客ニーズの特徴はどのような点か。

○グローバルで事業を拡大しようとする場合、どの国でも共通するニーズを充足することに加え、特にアジアでは国ごとに異なるニーズに合わせてサービスをカスタマイズすることが不可欠である。当社の日本における事業の例では、海外に展開したいEC事業者にはフォーカスしてサービスを開発している。

○当社は銀行のバックエンドシステムに注目し、ブロックチェーンを用いて決済サービスを提供している。ブロックチェーンの特徴は、ダウンタイムがないこと、データが消失しないこと、改ざんが不可能なことである。ソフトウェアが複雑な反面、安価なハードウェアを利用することができるため、システムのコストが非常に低い。課題としては、取引の確定までに時間がかかることである。

各国の銀行と会話し実感したことは、日本の銀行はブロックチェーンに対する意識が非常に高いという点であり、世界をリードできる可能性もあると考えている。

当社が開発したNEMと呼ばれるブロックチェーンのプロダクトは、高い安全性に加え、イベントドリブンの決済(イベントの発生時に自動的に決済が行われる仕組み)やプライベートチェーンの構成も可能となっている。

当社は銀行間送金のシステムを開発している。東南アジアでは年間 7.2 兆円が国際送金されているほか、手数料が 8%と高く、魅力的な市場である。途上国を対象とする場合、フィーチャーフォンへの対応は必須である。

○日本が行うべきことは、今後一層人口が減る中で、若年層を取込むことである。このためには、若年層の金融リテラシーを上げることが必要であり、具体的には、学校で財務の教育を行うことや、確定申告を強制し収入や資産への意識を高めることも考えるべきではないか。

また、初歩的な金融サービスを充実されることにも取り組むべきである。例えば、訪日外国人誘致に注力する一方、海外のキャッシュカードで現金引き出しができる ATM が少ないなど、基本的な金融サービスにおいても改善すべき点が多くみられる。

加えて、中小企業の経理はペーパーレスが進行しておらず、クラウド化の余地が大きい。

このような基本的な金融サービス基盤が整備された後に、海外展開や新たなビジネスモデルの考案などが議論されるべきではないか。

○日本市場への参入を検討する海外の FinTech 企業から規制に関する問い合わせを受けている経験から、日本の規制を海外の事業者にとってより透明性の高いものにするべきであると痛感している。例えば、規制の緩和や英国の Sand box のような試行環境の提供、認可のスピードを上げる、等が必要である。反対に、日本企業の海外展開を支援するため、日本の各種ライセンスが海外でも有効となるよう日本政府が海外当局に働きかけることも有効ではないか。

○日本の FinTech 産業効率化のためには、当局の認可までのタイムラインの明確化が必要である。さらにリスクマネーの呼び込むため大手企業によるベンチャー企業の買収事例を増やすことが求められる。

○日本は海外からの投資を呼び込めていない。その理由はイノベーションが少ないことである。これは大手企業、ベンチャー企業双方に共通している。イノベーション促進には、アライアンスの活性化と海外展開による国際的視点の獲得(ガラパゴス化の回避)が重要と考えている。

○銀行がイノベーションを創出した事例は多くあり、日本企業にもそのポテンシャルはあると考えている。

○引き続き課題や論点の指摘を頂きたい。議論の内容は今後ウェブサイトに掲載する。

以上