

## FinTech 研究会 第 9 回発言メモ

1. 日時：平成 28 年 2 月 8 日（月） 15 時 00 分～17 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 日本市場の顧客（消費者・企業・社会等）視点でのニーズ・課題は何か。海外とのニーズ・課題の違いをどう考えるか。
  - ② FinTech は日本に何をもたらすのか。官民が取り組むべき課題は何か。
4. 主な発言内容

○本研究会の趣旨は FinTech とはそもそも何か、日本にどのような影響をもたらすのかを議論し、その可能性や課題を抽出するものである。毎回参加者は固定せず、テーマも柔軟に設定して運営している。第 9 回目の今回は、初めにマネックスグループ松本様、PayPal ナーシュ様からプレゼンテーションを頂く。

○私からは FinTech の根本の部分、すなわち、イノベーションはどのように起きて、あるいはどのように起こしていけるのかをテーマとして、マネックスグループにおける経験、日本の現状、今後のイノベーションの起こし方、の 3 点を順にお話したい。

第 1 に、マネックス含めなぜオンライン証券が成長できたのか、その要因について述べる。最大の理由はユーザに新しい「体験」を提供できたことにある。オンライン証券は「誰にも見られず」証券取引できる「体験」を提供した。このことは FinTech 企業のスタートアップに対する示唆にもなりうると考えている。また、現在個人売買の 9 割超がインターネット取引によるものであり、そのうち実に 85% を上位 5 社が占めるが、それらの会社がよいライバル関係にあり、互いに切磋琢磨して業界全体を牽引してきたことも大きい。最後に、ほぶりの存在や免許制から登録性に移行したことなどによって、オンライン証券が発足当初から単なる「アプリ屋さん」ではなく広い意味での金融機関としての機能を備えていたことも挙げられる。

第 2 に、日本の現状について述べる。資金調達が可能になったことなどにより、マネックスをスタートした時代と比べ、スタートアップの数は増加している。その反面、個々のスタートアップにおいては必ずしも特徴的でなく、均質化してしまっている印象がある。また、現在の FinTech の議論は、ともしればアプリレイヤーの話に終始しがちである。本当のイノベーションを語る際、議論が一部技術のワクにとどまっていたり既存のフレームワークへの「揺さぶり」は起きない。

第 3 に、今後のイノベーションの起こし方について述べる。まずはインセンティブに即ち工場の必要である。産学一体のスキーム等によってスタートアップへの「バラマキ」は増えているが、重要なのは軌道に乗りにかけているスタートアップを加速するための支援と考える。また、市場に一定の資金が必要で金融機関による出資が欠かせない現状においては、イノベーションの芽を早期に刈り取られることのないようにする仕組みづくりが重要となる。たとえば、スタートアップに対して部品としてアプリを提供させるのみでなく、金融サービスを提供できるフィールドを提供することが必要である。

○日本での FinTech ビジネスの普及に際して、諸外国事例との比較等を踏まえていくつかの示唆をお話したい。一点目は、規制は厳しくしすぎない方がよいということ。この分野の先行事例である米・英・デンマークなどでも限定的、事後的な規制が運用されている。二点目は、FinTech は効率性の向上をもたらすということ。三点目は、FinTech は金融サービスにおける既存のフレームワークを破壊するものではなく、フレームワークに存在する摩擦を解消するものだということ。四点目はフィンテックにより、「フィナンシャル インクルージョン（金融包摂）」の拡大、すなわち FinTech 企業が銀行等既存の金融機関と協同して、よりよい金融サービスを消費者に届けることが可能になるということである。

課題もある。FinTech ビジネスを始めるにあたり、「公平な競争の場」が必要なことはよく言われるが、なかなか上手く進められていないのが実情である。マネロン対策の方法としてのリスクベースアプローチの具体的導入と閾値の設定、あるいは、業界によるガイドラインの構築の仕方も課題と

考える。そして、フィナンシャル インクルージョン（金融包摂）の拡大に向けて、何かを破壊するのではなくどう連携するかという観点から考える必要がある。

新しいビジネスを喚起するポイントは運転資金の調達だ。中小企業向けの融資については、既存の大銀行が躊躇する中、PayPal は積極的に実行してきた。当社のような決済を提供する業者による中小企業への運転資金の供給は、日本のすぐれた中小企業がデジタル環境において成功するうえで重要である。日本でのビジネスにかかる制約も感じている。たとえば資金決済法上の取引額の上限規制である。現在まさに討議中と聞くが、中小企業におけるキャッシュマネジメントの観点からも、より高額の取引を可能とするべく要請がある。「日本の中小企業を支援する」立場からどのように障害を取り除いていくか等、検討に携わっていきたい。

○本日は日本市場の顧客のニーズおよび課題は何か、ならびに FinTech は日本に何をもたらすのか議論いただきたい。

○欧米との比較で日本市場の特性について申し上げると、高い預金口座保有率があげられる。欧米では、FinTech によって従来口座を保有していなかった層に金融アクセスを拡げるという文脈があったが、もとより保有率の高い日本においては該当しない。日本においては、金融当局が利用者の利便性を重視し、誰もがアクセス可能、かつ誰にとっても易しい金融環境を整備してきたが、反面、金融にかかる課題が浮き彫りになりづらく、結果として個人が金融リテラシーを向上させる契機を逃した側面もある。今あらためて、金融リテラシー向上の役割を担う主体がいるとしたら、それは FinTech 企業だろう。

○日本における FinTech の普及には、ユーザ体験を増やすこと、市場を拡げることの2つがカギとなる。日本と世界を比較すると、日本は口座保有率が世界一である一方、金融・IT サービスの活用度は非常に低い。この分野のニーズを刺激するにはとにかく新しいサービスに触れてもらうことが重要である。

○日本について言えば、個人の金融リテラシーは高いと考えている。たとえば、バブル期、家計はピーク時に不動産を売り越している（金融機関は買い越している）が、これはその時点におけるベストパフォーマンスに資産をシフトしたものと評価できる。このことから日本の個人の金融リテラシーは決して低くなく、むしろリテラシーが低いのはマスコミ、経団連、一部の当局と感じる。

なぜ個人が株（金融商品）を買わなかったかといえば、個人の金融リテラシーが低いからではなく日本経済がデフレだったからである。デフレ下で株などは買わない。また、日本のオンラインサービスの利便性は相対的に高い水準にある。日本の現状を冷静にとらえたうえで日本流の FinTech の在り方を検討することが肝要と考える。

○昨今のスタートアップがアプリレイヤーでとどまっている、という指摘は重要である。eコマースという市場において消費者のニーズをとらえ、スマートペイやSNSを活用した送金サービスなどを展開してきた経験から、技術が顧客ニーズに優位することは本来的ではない、常に顧客ニーズが先にある、という視点が重要である。

○具体的に、顧客ニーズはどのように抽出してきたのか。

○オーソドックスだが、A/B テストである。異なる仮説にもとづく異なるユーザ体験を用意して、結果として消費者の反応のよかったサービスを選択している。

○FinTech は日本の優れた中小企業がグローバルマーケットにチャレンジするうえで有効である点を強調したい。運転資金を十分に調達できない、クレジットカードに利用制限がある、為替取引にかかるコストが高い、等これらの障壁に対して FinTech は変革をもたらすことができる。日本の中小企業にさらなる経済活動の場を提供することが可能となる。

○スマートフォンによる決済業務を通じて感じるのだが、eコマース等金融業界以外のデータを収集することが肝要である。日本はリアル店舗において、現金取引の割合が圧倒的に高く信用取引の割合が小さい。クレジットカードの使用率が高まれば購買データを捕捉することが可能となる。

○日本はもとより小売のサービス品質が高く、そのことがかえってイノベーションを起きづらくしている面がある。日本の EC 率は5%程度だが、中国は2桁台に達している。なお、2008年の段階で

は、中国の EC 市場は日本の半分程度だったが、翌年には倍増している。同国においては既存の小売サービス（オフライン）の信用度が低く、消費者が一挙に EC サービス（オンライン）に流れたという背景がある。

これと同じことが金融の分野でも起きている。インターネットの本質はパワーシフトだが、日本においては金融サービスのレベルが低くないことから一足飛びのパワーシフトが起これづら。

○日本では一定レベルの金融サービスによって一定レベルの利便性が提供されている。一方で、海外の FinTech 事例には飛躍的なレベルのサービスが存在することも事実である。現状、確かに困っているわけではないが、まだその先に経験したことの少ないサービスがある。

○日本人はもともと現金取引を好み、オンラインサービスのニーズは少ない。しかし、ニーズがなくてもサプライが先、すなわちサプライサイドからの需要の顕在化があってもよいと考える。既存の規制やニーズに気をかけすぎているのはイノベーションは生まれにくい。たとえば FinTech 企業を集めて、経済産業省や金融庁が各社のアイデアを聞き、よきそうなアイデアについては、必要なサポートを実施していくというアプローチが有効ではないか。

シンガポールでは大臣級の Chief FinTech Officer を設置、特区を設ける等して国をあげて FinTech を推進している。周辺国との関係等もあり、現状必ずしも計画どおり進んではいないようだが、大いに参考にすべき事例である。

○国による支援のあり方等を含めて海外の取組・アプローチを紹介いただきたい。

○たとえば、米国ではそれぞれ独立したステークホルダ間の協業を重視する文脈で、英国では消費者における利便性の向上を大目標に、競争の励行、そのためのスタートアップ支援、という文脈で FinTech が語られる傾向が強い。一方、日本では「銀行をいかに支援するか」という文脈で語られる傾向が強い。全体として、スタートアップの力「も」借りて銀行が FinTech を推し進めていく、という印象である。

○たとえばインターネットを考えても、先にニーズがあったわけではない。サプライサイドから需要を喚起する、ということは十分にあり得る。これを実現するための現状の課題はスタートアップにいわゆる高度人材が不足していることである。

○アップルのスティーブ・ジョブズの例からも、消費者がまだ気づいていない部分に光を当てることは重要である。そのための環境整備が必要となるわけだが、このことは単にスタートアップだけの話ではなく、既存の金融機関にも通じる議論である。

○FinTech 企業の人材面について、実際にファンドとして投資している立場からどのように見ているか。

○当社自身はファンドとして投資をしてはいないので、実際に FinTech 企業と提携している立場で回答させていただく。

当社では API を提供しながら FinTech 企業と協同していく取組を始めたところである。私の見るところ、FinTech 企業の人材に問題があるようには感じない。環境の整備が追い付いていないということが問題である。

○FinTech 企業のスタートアップについては、まずは金融機関と協同してユーザサイド、すなわち消費者や中小企業等に一定のポジションを確保し、そのうえで段階的に金融機関と競争していくことが重要である。

○FinTech 企業が銀行等既存の金融機関に組み入れられることも悪くないのではと思う。自身の経験からも異業種の人材交流が進めばその分組織は活性化される。健全な競争は歓迎すべきで、そのためにポイントとなるのは経営トップに加え、「第二層」の経営幹部の理解である。

○銀行の内側からのイノベーションもあるが、やはりベストのイノベーションは外側からやってくるものとする。フィンテック関連の包括的、統合的なエコシステムを構築するためには、外部の風をいれることが重要である。

現金取引が主要な日本にあって、キャッシュレス化のイノベーションは日本社会に分断を引き起こすという見解もあるが、「消費者や中小企業にとって最適な環境とは何か」という観点から検討する

ことが肝要である。

○冒頭に FinTech 成功のカギは「銀行を主語に」という話があった。そのうえで銀行とスタートアップの関係については、銀行に刈り取られないための仕組みが必要という意見と、大いに協業すべきという意見があったように思う。この点について議論を深めてほしい。

○証券業の場合、ほぶりの存在や登録制度への移行などで、何とか既存の大企業とも競争することができた。一方、銀行業の場合、既存の大銀行のプラットフォームに依存せざるをえない構造にあり、スタートアップは、その技術を部品として消費されて終わってしまう可能性が高いのではないかと。部分的にでも競争できる仕組みを整備する必要がある。

○刈り取りという議論ではなくあくまで FinTech のプラットフォームをどのように構築するかという視点で考察すべきである。たとえば、米国では FinTech 企業が銀行に買収されても、起業家にはその分のマネーが入ることで起業家に損はない。そのサイクルを何度も回すことでエコシステムが構築されていく。

よい人材が FinTech 企業に入るためにはエグジット時によりよい報酬を与えることが重要であり、よい報酬とは、たとえば名だたる企業勤務よりも多くの経済的価値のことを指す。そのためにはベンチャーキャピタルや関連する弁護士等の育成も必要となる。

○エコシステムを構築するためにカギとなるのは「情報」である。「情報は誰のものか」という議論を深める必要がある。

○たとえば米国のトランザクションデータは「パブリックインフォメーション」である。日本とは根本的に違う点に注意したい。

また、大企業がエコシステムを唱えるときには若干の不安を禁じえない。銀行がスタートアップを支援するとき、そこには当然戦略や思惑がある。

さらに、自身の経験に照らせば、大企業からスタートアップに転出するとき、金銭的な意味では決して均衡するものではなかった。ではなぜ飛び出したかといえば「やりようによっては戦えるフィールドがある」という思いがあったからである。FinTech 企業を強くするポイントは、経済的な利得というより「うまくやれば既存の仕組みをひっくり返すことができる」と思える環境を整備することにある。

○構造の話が出たが、「ビットコイン」は売買やデリバティブ取引を既存の法定通貨とは別の世界に実装する試みだった。その意味でイノベーションには、既存の世界を破壊して実現するものと、既存の世界とは別に外に新しい世界を創出する、という2つのやり方があると考えられる。

○現行法規の関係で、スタートアップがチャレンジしづらい領域は「預金」の分野であるが、何らかのかたちで競争可能とすべきと考えている。

○銀行に刈り取られるか、スタートアップが自立してビジネスを続けるか、という点よりも顧客の利便性が向上するか、が重要と考えている。銀行もスタートアップも互いに利用しあうことで、顧客の利便性が高まっていけばよいと考える。

PayPal に伺いたい。御社は一時大企業に買収され、そのうえであらためて独立した経緯があるが、大企業にいたときと独立したとき、それぞれで感じたことなど、特に規制の観点を踏まえて教えていただきたい。

○大企業にあって感じたメリットは、資金が豊富なこと、多くの知見を得られることである。他方、独立後には自由度が高まったことが挙げられる。大企業である場合と中小企業である場合で、規制への要請において特段差異はない。いずれの場合も、最小限度の規制と公平な競争の場を整備してほしいということである。

○規制は最小限度であることが肝要。規制当局はよく事業者の意見を聞いてほしい。

○銀行とスタートアップ、そのどちらが勝つかではなく消費者や中小企業に便益をもたらすことが肝要であるという点に同意する。

今後 FinTech 企業に人材を呼び込むためにも大きな流れをつくる必要があると考える。すなわち、自らリスクを引き受けたスタートアップ＝リスクテイカーの梯子を外さない一貫性ある施策を打つこと、そしてリスクテイカーを称賛する社会的な仕組が必要である。これは必ずしも金銭的なイン

センチブだけを意味しない。たとえば「GDPを向上させる」「アジア地域を発展させる」等の大きな志を持ったリスクテイカーを支援する枠組の整備が重要と考える。

○本日も多くの示唆をいただいた。「やりようによっては勝てるかもしれない」と思える環境整備等々、今後も議論を深めてまいりたい。次回は保険・リスクマネジメント関連が議題だが、今回抽出した課題や論点についても整理して展開する。

以上