

FinTech 検討会合 第2回議事録

1. 日時:平成 28 年 7 月 28 日(木) 13 時 00 分～15 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 が経済、社会、企業経営等に与えるインパクトをどう認識しているか。特に着目すべき変化は何か。
 - ② そうした環境変化の中、企業(金融機関及び FinTech 企業等)として、どのようなことを経営課題として捉えているか。
 - ③ 今後の環境変化に対応するために、必要な環境整備や政策は何か。
4. 主な発言内容

○検討テーマは、前回同様、1つ目は、FinTechが経済・社会に与えるインパクトをどう理解すべきかについてグローバルに、日本の文脈と国際比較を視野に入れながらご議論いただきたい。2つ目は、経済・産業の発展につなげるために何をすべきかという課題についてご議論いただきたい。3つ目は、課題克服のために必要な官民での取り組みはどうあるべきかについてご議論いただきたい。

これからのスケジュールのイメージについて、省内で議論をしたところ、もう少し時間をかけて議論しないといけないが、既に研究レベルでの議論はいたるところで行われているので、余り時間をかけず、初秋に報告書をまとめられるようなペースで日程調整をさせていただいている。

○日本の関係者の方は、欧米を初めとした海外の動向は常に気になる場所ではないかと思ひ、本日は、どういふ FinTech企業がシリコンバレーの我々のオフィスに来るか、現場ではどういふ議論がなされているかといった話をさせていただきたい。

初めのページは、去年までの振り返りで、アメリカでもFinTechがブームであり、2010年からの5年間をみても、右肩上がり投資額は増えており、流行りの分野にも融資・決済といった日本でも流行っている分野が投資の人氣エリアであるという特徴がある。

次のページは、FinTechベンチャーへの投資額である。北米だけのものであるが、去年がピークで、かなり大きかった。今年の第1Qをみると、今年も去年と同じようなペースで投資が進んでいるが、去年と比べると、新規の会社よりも、この2～3年で投資された会社の中で伸びている会社へのかなり大型の追加投資が増えているというのが直近の特徴である。

次のページは、繰り返しになるが、FinTechブームがある程度調整に入って、FinTechベンチャー1社あたりの調達額について、だめな会社が当然に淘汰されていく中で、強い会社により投資が集まることで、FinTech全般に対しての投資額も今のところ右肩上がりが増えていくという状況を示している。

次のページは、では、投資が集まるFinTech企業は実際どういふ会社なのかをみることとする。「あれ？」というような印象を持つかもしれないが、ジャンル別でユニコーンと言われる時価総額が日本円で1,000億を超える企業価値で増資したベンチャーのリストである。知らない会社から聞いたことがあるような会社、色々あるかもしれないが、ここには19社あり、大半が融資系のベンチャーと決済のベンチャーで、一部、保険とか業務効率改善といった分野もある。

どういふ会社かというのは次のページになるが、融資系ということで当然貸し出しをしないといけないので、銀行からの借入れも含めてかなり大型の資金調達を行い、去年の資金調達額でも上位で目立っていたのである。もう1つ目立っているのが、中国の会社である。実は、今、中国でFinTechがすごくブームになっており、融資系の会社の大規模な増資というのは中国系の企業が多いのである。前のページにあったLu.comも中国の会社で、中国でもベンチャーの方で金融業が進んでいるというのが非常に特徴的かもしれない。足元では、インド等も追従して、いわゆるトラディショナルなバンキングではなく、インターネットを使った金融サービスというのが、非常にスピードが速いのである。当然、インフラが弱い国であればあるほど、新しいものを導入しやすいわけなので、日本やアメリカなどが意外と時間がかかっているうちに、そういった国の方が余程気の利いたことができてしまうという皮肉な現象を我々は目の当たりにしている。

次のページは、これも同じく去年までのレビューであるが、2015年のアメリカのFinTech大型調達は、繰り返しになるが、融資系が多いということ。加えて、金融と言えば今までニューヨークが強かったわけだが、ご覧いただくと、シリコンバレー本社の会社が多くなっており、金融業の概念が、いわゆるトラディショナルな金融から、ITを使った新しい貨幣の概念、新しい金融サービスの概念というのが非常に強くなってきている。つまり、物をやりとりする際の決済手段は、インターネットという新しいインフラでいかに構築し得るということで、まさに金融業の定義自体を見直すようなベンチャーがシリコンバレーには非常に多いというのが特徴である。

次のページからは、今年に入ってからの状況である。これも上位の会社は相変わらず融資系が多いが、特に中国の金融系のベンチャーがすごく元気だというのが、今年前半の特徴である。加えて、FinTech全般のジャンルのトレンドで申し上げますと、去年までは融資と決済が圧倒的に強かったわけだが、そこはある程度一段落して、最近では、ビットコインではなく、ブロックチェーンという仕組みを使ったサービスと、あとは保険が目ざされている。保険

は、かなり手数料が大きい産業なので、そこをディスラプトするために、ベンチャーの数がかなり増えてきている。実際、弊社のオフィスをみても、最近訪れるベンチャーは保険系のベンチャーが非常に多く、世の中の流行りの変化は早いことを痛感している。

次のページに移り、Q1の特徴をみると、ニューヨークのベンチャーが比較的元気にお金を集めていることが分かる。資産運用系から、ブロックチェーン系まで、多岐にわたって西と東で色々なベンチャーが出て、競っている。我々は、今は西海岸ベースに仕事をしているが、東海岸の動きもなかなか活発なので、どこが本当に次のメガベンチャーになるかというのは、色々なジャンルを幅広くみていないと分からないというのが率直なところである。

次のページは、日本でも非常に話題のビットコイン、ブロックチェーンへの投資について少し深掘りしてみたもの。ご案内のとおり、特にビットコインは、一時期700ドルを超えて、投資、或いは投機対象としての資産としての魅力が出たことで、かなりトランザクションが増えて、個人投資家を中心に注目を浴びた仮想通貨だが、その後、もっと有効利用をということで、そのベースの技術であるブロックチェーンを使った新しい金融的なサービスに対する投資が足元でも非常に増えている。純粋にビットコインを取り扱って、いわゆる取引所や、金融ツールをつくるような会社というのは、今は人気が無くなっており、ビットコインの根幹の技術をベースとした新しい金融システムという概念で、色々なベンチャーが出てきているというのが特徴的である。横の方に細かい字でどういった会社が出資を受けているかは書かせていただいている。

次のページに移ると、私もこの1ヵ月間でも何件か確認しているが、保険関連への投資が、この棒グラフにあるように、目に見えて増えている。ここにも書いているように、医療保険は非常に大きな市場で、その価格破壊という形で始めているベンチャーが多かったが、ここ最近では、損害保険や自動車保険等、色々な保険サービス——今までなかった保険、ペット保険のように余り市場規模の大きくなかった保険も出てきており、大きな流れとしては既存の損害保険のような巨大な市場に対して、もっと安く効率的にサービスを提供するためのベンチャーがかなり出てきており、相当関心を集めているというのが足元の状況である。

次のページは、さりながら、FinTech全般に対して、今日のようにベンチャーキャピタル業界、もしくは現場の人たちが見ているかという、これまでの流行りの融資系の代表格であったLending Club、OnDeck、決済系のSquareという会社は、去年、一昨年上場しているものの、その株価とインデックスを比べると、非常に不振な状況で株価も低迷しているのが明らかである。当然、かなり期待されて上場したので良い株価をつけたわけだが、その後を見ると、売上も利益も公表通りにヒットして、必ずしも大幅に下方修正したといったわけではないのだが、期待と現実のギャップが大きく、株価は振るわず、これが投資家心理に非常に影響して、融資系のベンチャーに対しての出資がかなりシビアになっているのが足元の現状である。

あとは、金融系では、ベンチャーの方が色々トライして、通常の大企業ではなかなか考えつかないような面白いアイデアが出てくる一方で、やはりコンプラ違反であるとかレギュレーションをちゃんと分かっていないような人間がFinTechベンチャーを興しているケースが非常に多く、ある意味ルールが度外視されているケースで、ある程度の規模になると当局に刺されるというような不祥事も出てきている。こういうことが起きる度に、我々としても、ベンチャーの機動性とアイデアは買いたいものの、規制産業の中でベンチャーを興すには、それなりの注意と、やはり大人の経営者がある程度ないと、なかなか安心して育てることは難しいと思う。金融業界では、金融ベンチャーとのコラボレーション等は、規制面でもかなりやりやすくなっているが、本当に良い組み方をしないと、すなわち、金融のコンプラ、ルールを含めてちゃんと分かった人がいる健全なベンチャー企業とでないといけないというのが率直な印象である。

次のページは文字が多いので、資料を見ていただきたい。申し上げたように、今、融資系ベンチャーは、苦戦しており、そもそも世界的にゼロ金利なので、手数料を下げれば下げるほど、当然ベンチャー側はそもそも貸出金利も低いので、ビジネスモデルとして苦しい局面を迎えているというのが今の状況である。また、流行りであった資産運用、ロボアドバイザーについて。人間の資産運用よりもロボットの方が余程うまくできるだろうということであるが、確かにロジカルとしては正しく、人間以上に色々な分析ができるのは確かなのだが、AUM、運用額がなかなか増えず、大手の金融機関に買収されているケースも多く、小規模な会社はほとんど倒産しており、既にブームは去って、淘汰が始まっているというのが資産運用系の状況である。

14ページであるが、総括すると、FinTechブームとは、FinTechは面白いものが作れるかもしれない、思いもつかないようなアイデアは出てくるのだが、今回のブームで非常に勉強になったのは、そもそも金融機関のコスト構造が少しおかしかったことが明らかになったことではないかと思う。

ここで書いてあるように、業務効率化が重要なキーになる。日本のメガバンクでいうと、非金利収益を上げましょうといわれるが、これはそう簡単には上がらない。ベースにある、いわゆる金利収益、貸出の預貸のスプレッドで得る収益に対して、固定費が異常に高いのが日本の銀行の特徴である。この10年で比較すると、金利収益に対する固定費の割合が、7割から、大体今は9割以上へとすごい勢いで膨れ上がっており、これは人件費が増えているというよりは金利収益が減っているという問題も当然あるが、このまま借換えがどんどん進めば進むほど、当然貸出金利が下がってくるので、銀行がベースの収益でコストを賄えない構造になりかねない状況が迫っているというのが、今のFinTechブームで改めて金融業界を俯瞰すると見えてくる問題ではないかと思う。

その観点から、今回のテーマかもしれないが、新しいものは当然色々やらなければいけないが、やはり金融機関はかなり重いコスト構造——特に人件費と店舗費とシステム費、この3つが大きいわけであるが、これらをどんどん下げることを考えないと、根本的になかなか競争力のある産業にはならないというのが私見である。

あと、少し細かいことになるが、今週色々なニュースを見ていて気になったのだが、日本はモバイルが進んでいると言われているのだが、モバイルバンキングの浸透率と利用者数が異常に低い。中国が、圧倒的にモバイルバンキングが進んでいるのだが、日本がこんなに低いというのは、正直驚きで、モバイルバンキングが流行れば、先ほ

どの固定費削減には当然利いてくるので、まだまだ改善の余地がある領域だと思う。

アメリカと比較してみると、バンク・オブ・アメリカの事例ではあるが、年々、支店の数は減っている。日本でこの話をする、日本の場合は雇用を守らなければいけないから人を切れない、これはどうするのかという議論になってしまうので、店舗の数を減らした結果、職場が無くなる人に対してどういう仕事を作れば良いか、もしくは見つけるかということセットで議論しないと、単純にアメリカ式に人を減らせば収益構造が上がるという議論にはならないのが、難しいポイントであると感じる。

最後のスライドだが、治外法権を認める、いわゆるレギュラトリー・サンドボックスという概念について、これは端的に言えば、規制を無視して自由に新しいサービスを実験できる環境を作るということで、イギリスやアブダビ等の色々な国で幾つか始められているが、まさに我々の会社は、これをメーカーとか製造業の中で、なかなか日本の国内ではやりにくいものをアメリカの規制が比較的緩やかなところで色々な実験を自由にやっているわけであるが、それと同じような事を金融でもできるとすると、非常に効果が高いと感じている。

通常、アメリカでベンチャーの新しいプロダクトを作るときは、初めの1,000人が非常に大事になる。例えば、1,000人募集して、1,000人限定で6か月間、新しい金融サービスをトライして、フィードバックをもらいながら本番に——ちゃんと規制の枠にはまるサービスを考える。そうしたことをどこの銀行が先んじてできると面白いと思うが、多分そうしたことを行うためには、関係省庁の合意を得た上で行わないと、色々なトラブルの元になってしまうので、慎重な対応は必要である。サンドボックスの概念は、今話題のIoTも含め、ここだったら自由に行っても良いが、その代わりに、そこに参加する人は免責事項にサインするべきというジャンルは幾つか思いつくが、その中のうちの1つがFinTechではないかと思う。

○新経済連盟のFinTechプロジェクトの推進チームとして、会員の皆様から色々なご要望等をいただき、まとめた資料について、簡単にご報告させていただきたい。

目次をご覧ください。まず、提言の趣旨・目的について、2番がFinTech推進施策の基本的な考え方について、3つのミッションと、ミッション実現に向けた2つのポイント、制度づくりの視点をお話しさせていただきたい。3番として、FinTechとあるが、どういう具体的なサービスがあり、どういうユーザーの生活を変えていき、どういう社会になっていくのかを書いている。4番の推進施策について、新経済連盟ではKPIを置いて施策を進めているので、そのKPIの一覧と施策内容の基本的な方向性を書いている。5番、6番に関しては、体制であるとか関連資料集について書いている。

まず、提案の趣旨については3ページで、今回の政策提言は第一弾と考えており、各会員の皆様から具体的な要望等を多くいただいている。具体的にこの法律のこの制度がこうならないか、こうするとよりFinTechサービスがやりやすい等、色々な声をいただいているので、それを第二弾として秋頃に政策提言としてまとめる予定である。

2番として、FinTech推進施策の基本的な考え方について、主に3点、3つのミッションを置いている。少し片仮名が多くなるが、「スマート金融立国によるイノベーション創出」として、金融立国に日本はなっていこう。それによるイノベーションを創出していこうということ、1番が、前回の議論でもあったように、FinTechによりコストが先ず下がるということで、低コストで、かつセキュアなユーザー本意のサービスを実現するための準備をしていこうということ。2番目として、マイナス金利、ゼロ金利の流れもあるので、経済成長を後押しするような新しいお金の流れを実現していこうということ。3番目は、全ての人にとって使いやすい金利インフラ・行政を実現していこうということ。この3つをミッションとして掲げている。

次のページに移ると、ミッション実現に向けた2つのポイントということ、上の方がいわゆるFinTech1.0といわれる、色々なものが紙ベースであるので、まずデータ化しようということ。お金の流れが円滑に行われる社会の実現のために、キャッシュレス化、ペーパーレス化、取引をさらに簡素化・高速化していこうというのがポイントである。あとは、個人金融資産をいかに活用していくかということ。また、本人確認について、金融取引において必須だが、スムーズな本人確認、低コストの行政手続を可能にすることを挙げている。

2番目として、FinTech2.0と言われるところだが、基本的なインフラが整っていることを前提にイノベーションが起りやすい制度を作って、日本からアジアにそうした制度インフラを輸出できる国にしていこうということ。詳細に関しては、EDIによる自動処理、API、クラウド化等のインターネット社会において繋がっていく社会を作っていこう、よりスマートで低コストの金融インフラを作っていこうとポイントを挙げている。

また、制度づくりの視点について、3つほど書いている。FinTech振興のための制度的な支援が必要であるということ。もう既に経産省、金融庁で進めていただいているが、さらに監督官庁による成長促進・支援の要素を継続していく等、先ほど伊佐山さんからお話があったサンドボックスの活用のようなこと。それから、規制の見直し、FinTech事業の制度的な位置づけについて。これは中間的業者の話についてだが、そうした新たなプレーヤーに対してのルール作りをしっかりやっていく必要があるのではないか、という点を記載している。続いて、次のページで、FinTechがもたらす将来社会像ということで、FinTechと言うと非常に広い分野を指し、先ほど決済、融資、保険という話があったが、更にインフラレイヤー、情報レイヤーもあるので、それぞれについてできることが色々あるのではないかと、という各種の細かい提言になっている。この中で、効果をどう試算するかについて、色々な考え方があるので、一概にこれが全てとは言えないが、例えばとして次のページをご覧ください。キャッシュレス化による可視化・分析の高度化として、通貨からキャッシュレスになることで取引が迅速化・効率化していく。Suica等を使うと分かると思うが、何かを買いたいと思うとすぐ買えると、取引が一層膨らんでいくであろうということ。また、納税手続の自動化・簡素化、行政手続のコスト削減等が期待されるかと思う。あとは、データに残ることで、地下経済の縮小、課税のフェアネスの実現ができる。データ化により、データを元にした金融政策の正確性も高まっていくのではないかと考えられる。それから、先ほどあったブロックチェーンの効果的な利用、個人が利用できる横断的なプ

プラットフォームの形成が必要ではないかと考えている。それから、個人の金融資産が投資に向かうということ。これは長年、貯蓄から投資へということがうたわれているが、なかなか動いていない。これらを大きく前進させることが、今回のスマートフォンであるとかFinTechといったテクノロジーの進化に期待ができるのではないと思う。最後はセキュアな金融取引について、何より大事なセキュアが担保される取引が行われる世界を作ることである。次のページに定量的に書いているが、キャッシュレス化による消費促進——これはBtoC、BtoB、両方書いているが、先ほど伊佐山さんからあった、店舗への往復の時間削減についてインターネットバンキングを促進することで生産性が上がるとか、投資人口が増加するという。ロボアドバイザー、401k、色々なものが必要になってくると思うが、投資人口を増やしていこうということ。BtoBに関しては、アメリカでは既にLending Clubのようなトランザクションレンディングという融資サービスが拡大しているが、日本はまだ始まったばかりの段階であるので、これを拡大していくことで、銀行融資が太いパイプとして既にあるが、それにプラスしたオルタナティブな融資サービスとして、ユーザーにオルタナティブな手段を与えるのではないかと考えている。中小企業であるとか個人事業主の生産性向上については、IT活用による日本の生産性向上が非常に大きなテーマであるが、この点については大きな効果を生むのではないかと考えている。

3番目のFinTechな生活とは、どんな生活かということ、通勤編、職場編と書いているが、お時間のある際にご覧いただきたい。

次に、18ページをご覧いただきたい。4番目の推進施策について、KPIと具体的な方向性について書いている。2020年を1つのターゲットにして、各種KPIを設定している。各種KPIの責任者を明確に定めて推進していくのが良いのではないかと考えている。また、先ほど説明したFinTech1.0をまずITの徹底活用で実現し、さらにFinTech2.0、3.0という世界を目指していくべきではないかと考えている。19ページをご覧いただきたい。KPIの目標値について書いているが、先ほどのミッションのところ、一番上の低コストでセキュアなユーザー本意の実現について、キャッシュレスの推進、IT活用による生産性向上について、例えば、キャッシュレスについては、キャッシュレスの決済対応の比率を上げていこうとか、対名目GDP比率で日本が硬貨、紙幣の流通残高が非常に高く20%ほどであるが、これを減らしていこうとか、IT利活用については、オンラインバンキングの利用率、クラウド化率、法人のクレジットカードの利用率、納税の電子申告率等をうまく上げることで、労働生産性のランキングが現在21位であるが、これを10位以内にできるのではないかと考えている。2番目の経済成長を後押しする新しいお金の流れの実現ということで、投資人口の拡大はもちろんだが、こうしたインフラを整えることにより開業率を向上していくことができるのではないかと。これは、国の目標にもあるとおり、2020年に10%を目指していきたいと考えている。シェアリングエコノミーの実現に関しては、民泊、ライドシェアとあるが、全体的に非常に大きなマーケットになっていくことが予想されるので、しっかりバランスをとりながら進めていくことが大事ではないかと考えている。

20ページについて、全ての人にとって使いやすい金融インフラ・行政の実現ということで、利用頻度の高い行政手続のオンライン利用率が現在46.2%程度であるが、これを70%にしていこうとか、電子申告率を上げていこうとか。また、イノベーションが起りやすい制度づくりということで、対面とネットのリスク・リターンをしっかりと考えて対応する仕組みを作ること、所要の銀行機能のAPI開放や、対面原則、書面交付原則、押印原則の撤廃等によってイノベーションが進むのではないと思う。また、2020年までにFinTechに関するマーケットを大きくして、日本の経済活動を押し上げていこうと、それぞれの調達額とか市場規模を目標値として書いている。

最後に、21ページをご覧いただきたい。基本的な方向性ということで、オンライン化、自動化、キャッシュレス化ということで、ここに記載しているようなそれぞれの施策を進めていくことができるのではないかと。新しいサービスに向けた法環境のあり方の検討ということで、特に融資について、商流トランザクションデータ、クラウドソーシングのデータを活用した新しい与信や、インターネットの世界は産業構造が縦構造から横構造に変わっていくということで、ワンストップ型の金融サービスに対応した法環境の議論と検討。あとはビットコインの非課税化が考えられるのではないと思う。

○それでは、自由討議ということで、ご意見なり、あるいは今発表いただいた方々への質問なりコメントなりご自由にお願ひいただきたい。

○お二方からのご発言の中で、アメリカ等と比べてモバイルバンキング利用率が低い、キャッシュレス化が進んでいないというお話があったように、以前、経産省の研究会にFinTech協会がまさに同じようなデータを出したように、世界と比べて日本のFinTechは、キャッシュレス、モバイルバンキングが当たり前のようになっていっているところに乗せていく産業よりも、どちらかというと、海外に比べてまだ土俵が整っていないところをFinTechサービスで変えにいこうとする状態かと思う。

逆に言うと、これは世界に追いつこうとしている状態にしか見えないとも言えるが、この遅れを日本特有の技術、サービスによって変えて、日本が世界の一步先に行くという観点で議論するのが日本におけるFinTechの文脈であると思う。

そんな中で、今、新経連様から発表いただいたKPIは、非常にチャレンジングと言うか、世界にも類を見ないようなものかと思っており、KPIそのものの妥当性は今後の議論かと思うが、前回の議論で少しお話しさせていただいた、各業界共通での理想的なゴールといったものを作るという意味では、例えばキャッシュレスでも良いだろうし、融資額は、既存の業界、FinTech業界での共通のKPIとなるかもしれない。目標値とした際に、それをどう達成するのか。例えば、既存のインフラでは実現が難しいので、新たなインフラを既存のインフラと並行して走らせながらゴールに向かう等を含めて、あくまでも既存のインフラだけではなく、ゴールに向けて各業界横断的に、既存の金融機関もFinTech企業も含めて、日本が世界に勝つというゴールに向けて何をやるかということについて、経営判

断をしたり、協議をしたり、といったことについて議論させていただきたい。

○制度の観点から、本日いただいたもの、特に新経連さんからいただいたものを踏まえて少しコメントをさせていただきたい。

まず、我が国が金融産業をどう位置づけているかについて申し上げる。多分、麻生大臣を含めて今の政権の人や、経産省が出している色々なペーパーもそうだが、金融産業を前面に出して、金融立国として打ち出す国と、物づくり等の実物の産業があって、その産業の1つに金融があり、或いはその下を支えるのが金融業であると構える国と、両方がある。麻生大臣の言い方を借りると、シンガポール等の他の産業資源の無い国、小さい国では金融しかないのが、金融業で押していくということである。日本は、実物の産業がしっかりある国という認識のもとで金融業をどう位置づけることにするか、国として金融業にどこまで軸足を置いて、その上でFinTechの話をするかというのは、大きな方向性になるというのが1点目である。

もう一点は、FinTechの話をするときに、日本国の金融制度に対する大きな理解を1つ共有しておいた方が良いと思う。それは、ペイメントが典型だと思うが、後ろに現物取引の存在を前提とするリスクやお金のやり取りと、必ずしも現物取引を前提としなくても良い金融取引の話があるということ。

現物取引を前提とするリスクやお金のやり取りは、クレジットカードのような仕組みで、日本では典型的には経産省が所管している。必ずしも現物取引を前提としなくても良い形で資金を移動させる仕組み等が、金融庁が所管しているものである。

FinTechという活動は、例えば、経産省の領域でいう決済代行業者という形、或いは金融庁の領域であれば中間的業者という形で、2つの類型がお互いに近くなってきて邂逅しつつあるところに存在する。ペイメントであれば、決済代行業者の任意登録制度と、中間的業者と呼ばれる事業者による資金移動につき現在検討されている規制制度と、どちらの領域に属するのかというのが、大きく見たときの現状だと思う。

これに少し関連しているが、特に今回経産省でまとめていただいたペーパーにある「インフラ」という概念との関係で一言申し上げたい。新経連さんからあったマッピングの中で、支払いとか決済がサービスのところにマッピングされていることと、経産省のペーパーで「インフラ」と言っていることの意味について、すなわちペイメントというのはサービスではなく「インフラ」なのではないかと言われることがあり、こうした問いが何故出てくるのかということを考えるのが、「インフラ」とはどういう意味を持っているのかということを端的に示すことになると思う。

この点、事業を作るスタートアップの考え方からすると、初めから、私はプラットフォームになるとか、私はインフラになると言っていてインフラになるわけではない。

例えば、LINEを見ていただくと、彼らはメッセージアプリとしてスタートして、要するにサービスレイヤーから入っているわけであるが、これを大衆が使い始めて、一定の数に達すると、彼らの持つ機能を開放して、そこに事業者が乗っかり、宣伝できるというふうになってくるとプラットフォームという話になってきて、更にもっと進んで、災害のときにどうするかという話になると、インフラという世界に入る。このように、スタートアップの発想からすると、初めからプラットフォームだインフラだと言っても仕方がなくて、最初はサービスすなわちアプリケーションのレイヤーにいると自らを位置づけてスタートし、これがスケールしてくるとプラットフォームやインフラとしての役割を担うことができるようになるということである。

ところで、色々な意味が込められているが、恐らく、誰にも分かりやすく言うと、FinTechの文脈で「インフラ」と言っているのは、要するに水道みたいなものである。これは松下幸之助の水道哲学ではないが、要するに、余り意識をしなくてもその恩恵に預かれるような存在だということであり、ITの世界ではまさにAWSによるクラウド環境のようなものがだんだんインフラ化しているということがある。決済、家計アドバイス、投資アドバイス、こうした金融サービスについて、何か取引をするときに全然気にしなくても良いレベルまでもっていけるかどうか。或いは、インターネットの上であれば既に結構できるのではないかとこのアジェンダが、FinTechが「インフラ」となるべきだと言うことの実相ではないかと思う。

○増島先生がインフラの前に制度についてアプローチをされたことに関連して、先ほど伊佐山さんのお話の中で、サンドボックスを作って検証していくという非常に具体的なご提言で、1,000人程度という具体例も示して分かりやすくご提示いただいたが、これはFinTech等が新しい技術を導入していく中では不可欠な作業だと思う。その一方で、サンドボックスで作ったものを既存の規制に逆に当てはめていって、実は要らない規制が多くあるのではないかと戻していかないと、FinTechだけの特別なルールをさらに作っていくと、ルールが輻輳化して、かえって面倒なことになるだけだと思う。具体的に申し上げますと、各種ノンバンク関係に対して消費者保護のために規制を導入する際に、問題が起きたから、Aの規制もBの規制もCの規制もと導入するようなこと。例えば、貸金業法でいうと、利息も高い、貸し過ぎもある、取り立ても厳しいと、色々な形で規制を入れたところ、それらが全部効果を生んだという政策評価はあるが、果たして全てが必要な規制であったのか、或いは目標を達成するためにはそのうちの1つ、あるいは2つだけでも足りたのではないかとこの検証はやや弱いように思う。

そういう観点で、今ある規制について、全て意味が無いということを上げるつもりはないが、過剰な規制があるのではないかとこの検証をするためにも、サンドボックスを活用していただくというのが今後の発展のために良いかと思う。

○前回の議論でも、サンドボックスとか、小さく始めるというのは具体的に何だろうかという話があり、先ほど伊佐山さんからは1,000人ぐらいでという話があったが、もう少し具体的な事例、例えばこういう始め方とか、もしアイデアがあればいただきたい。

○例えば、今モバイルアプリを開発しているベンチャーだと、初めにいかに熱狂的な1,000人を作るかで成功するかどうかが決まるという意味で、初めの1,000人が非常に重要だというのが今のソフトウェア業界のやり方だが、私がイメージしていたのは、仮にどこかの銀行の1,000人に手を挙げてもらってやるとすると、送金手数料が即座に無償でできるとどういった利便性があるか、ピア・ツー・ピアのレンディングとして、今貯金が100万円あって、借りたいと言う人がいて、それを少なくとも定期預金よりは良い利率で貸せるというようなことが簡単にインターネットでできたら、その人はどのような心理状態になるのか、借りた人は返すときにどういった気持ちになるのか、といったようにやってみないと分からないものが余りにもあり過ぎると思う。

我々は幸いアメリカにいますので、資産運用等、色々なサービスを当社の社員に使わせて、どういった気持ちになったか、何が使い勝手良かったかという細かい実体験をベースとしたフィードバックを小さいグループの中でやっているが、それを本格的なサービスにする時は、やはり1,000人規模での実験と言うか、サンドボックスの中の実験のようなものは不可欠だと思っており、こればかりはやってみなければ分からないので、とにかく場を作って、すごくシンプルに、瞬時に割り勘できるとか、今無いものをやってみるということ。中国では、WeChatとかLINEが、実験ができるポジションにあるかもしれないが、とりあえず彼らがやるような実験的にできるようなことをやってみると、人の行動形態にどれほどのインパクトがあるかがよく分かると思う。

これはIoT等も同じ議論だと思う。IoTと金融——先ほど増島先生から、金融は独立したバーティカルで見べきかであったように、そもそも金融の定義が変わっているのに、IoTもそうだが、正直使ってみないと分からないものが多過ぎるが、使うことすらできない環境はいかかなものかというのが、多分サンドボックス議論を支持する人の気持ちではないかと思う。

私は、色々実験したいものは、ネタとしては沢山あるが、日本で行くと怒られそうで当然できないので、身近にいるエンジニアを使って、100人だけで実験しようかと、たまに冗談で言うが、半分本気でもあり、そういうことができたなら、色々試してみて、これは思ったほどではないので、違うことを試してみようというようなことをもっと機動的に色々な技術のジャンルでできると、日本のベンチャー業界にとっても追い風になり、こういう変化が起きているときに日本も機動的に対応できているという雰囲気が出せるのではないかと思う。

○前回の焦点の議論でもあったので、もう少し伺いたい。最初のお話の中で、コンプライアンスも分かり経営も分かる、大人の経営が分かる人が必要だという部分と、今の話のやんちゃな部分のバランスについてどのように見られているか。アメリカとは比較して、日本は異なる部分があるのか無いのか、ご存じの範囲でいただきたい。その後で、金融が変わってきているという部分については、今、金融のど真ん中におられる方々にも、どう見ているかを伺いたい。

○これについては多分皆さんの方が——私はITのソフトウェア目線で議論してしまうので、もと金融にいたのだが、少し危うく見えるかもしれないが、金融機関が一生懸命FinTechに取り組むと、どうしてもコンプライアンスやルールの方が先に出てしまうので、スピードは絶対落ちると思う。

だから、理想を申し上げると、基本的にはベンチャーがプロジェクトを先導して、そこに金融機関のプロが、これ以上いくとまずいというような歯止めとして、パッシブに見てもらおうという体制が組めると良いと思う。メガバンクの人が主でベンチャーが支援という体制は余り良くないと思っており、ベンチャーが主で、メガバンクの人はまずい時に羽交い締めで止めるような、そういう役割を期待——それは金融庁の人かもしれないし、経産省の人かもしれないが、とにかくそうした体制で出来れば良いと思う。一番良くないのは、日本にありがちな、みんなフェアなオーナーシップで行うタイプである。日本の大好きなジョイント・ベンチャーで、みんな均等割で、結局何も起きないというパターンで、これは色々な産業で見た話なので、今回、変化を起こさなければいけない産業に関しては、誰に主導権を握らせるかということだけは明確にして、それをサポートする既存の産業の人たちも、歯止めとしてしっかりとワークする体制が組めれば、何か面白いことが起きるのではないかと思うが、もしかしたらプロの方から見るとナイーブな意見かもしれないので、ご意見をいただきたい。

○先ほどのサンドボックスでどのぐらいの規模で行うかという点について、金融サービスについて、私も金融機関に長年勤めていたので、すごく思うところは、消費者保護が何より大事であるということである。消費者保護は大事だが、消費者と言っても色々な方がおり、いくつかに分けられると思うが、まずは、金融リテラシーとITリテラシーが違うところである。ただ、消費者保護ということで、金融サービスは間違いを起こしてはいけないものなので、残念ながら両方のリテラシーが低い方でも間違いが起きないようにサービスであるとかシステムを作るというのが現在の金融の仕組みであり、そういう意味ではどうしてもコストもかかり、コンプライアンスも重くなるということで、消費者保護の中でも、比較的ユーザーが理解している点等について先に規約等をきちんと握っておけば、リスクも理解した上で、ではこういうサービスを利用するということができるのではないかと思う。

例えば、P2Pレンディング、トランザクションレンディング、資産運用や、資金決済法の上限の金額等、個別に色々あるので、一回試してみて、色々な問題点が当然出てくると思うので、それを潰していくというのがサンドボックスの有効的な使い方ではないかと思う。

○幾つか既にアイデアがあるのだろうか。

○アイデアはたくさんあるが、なかなか大人ではないので、まだまだ時間がかかる。

○サンドボックスに関して、私もこれはぜひ日本でも進めていく価値のある試みだと思っている。制度を改正するための法律改正に非常に時間がかかるが、FinTechの技術革新のスピードが非常に早く、どういう方向に進むかが必ずしも事前には予測できず、色々な試みを試しながら新しいことが可能になる世界だと思う。

そういった中で、FinTechについてはグローバルにも色々な競争が激化している中で、できるだけスピーディーにこうしたものにどう取り組んでいくかということ、サンドボックスのような試みによって、時間のかかるものをまず試してみて、最終的に、必要な制度改正に結びつけていくというプロセスが必要ではないかと思う。

FinTech自体が色々な技術革新であり、新しいビジネスモデルもどんどん出てくると思うが、一方で、規制当局もダイナミックに対応できる準備が必要だと思うし、セキュリティについても、今までのようなアナログの世界のセキュリティから、色々なデータ分析等によって可能になるセキュリティのように、こちらについてもイノベーションとして、うまく取り込んで色々な規制の設計も必要だと思う。そういう意味で、こうしたサンドボックスのようなものは、非常に価値のある試みではないかと思う。

○最初の議論で、FinTechといっても色々あるということが問題提起されたが、今の議論の中で辻様、伊佐山様からもこんな分野であると幾つか示された。

その軸として消費者保護としてどれくらい消費者のリテラシーを前提とすべきかによって変わってくるという話があったので、ビジネスサイドとして、銀行の側面がプレゼンテーションの中でも多かったのも、太田様から少しご意見をいただき、その後、檜崎様からいただきたい。

○「大人の経営」という話が出たのでその意味で申し上げると、メガバンクにいるものの、私は決して大人ではないタイプだと思うが、お話にあったように、どうしてもコンプライアンス、セキュリティを外して考えられないという意味では、少し大人なのかもしれない。

イノベーションを起こすためには、ある程度の仕組みが必要だと考えている。当社ではイノベーションを担う専担部署としてITイノベーション推進部を設置したが、コンセプトとしては社内外の様々な意見や人材を受け入れるオープンな場としての位置付け。そこには、もちろんプロパーの銀行員もいるが、中途採用として色々な会社から来ていただいたほとんど銀行業務になじみのない方や、あるいは外部のコンサルの方、ベンダーの方、外部の企業の方といった様々な方々にも集まっていたり、そこで色々な議論をしながら、将来の可能性を探っていくという。何かビジネスの芽になりそうなことが出てきたら、そこでPoC(プルーフ・オブ・コンセプト)を行い、自ら事業化して、あたかも社内ベンチャーのような形で立ち上げていき、本当にうまくいくのであれば、企業にしてしまい、銀行としてお金を出し、人を送り、顧客基盤を提供し、そこでビジネスをするような取組みをしたいと思っている。その過程で、先ほどお話に出たサンドボックスのようなことがもしできるのであれば、非常に利用価値の高いものになるし、PoCからサンドボックスへという流れを作っていければ、今後色々なチャンスが出てくると思う。

伊佐山さんの資料の中に、既存金融機関は今後業務の効率化と非金利収益の増大が必要だとあったが、そのとおりで、当社では実は今、中期経営計画を立てているが、その中でもまさに重要な点。業務効率化の流れで申し上げますと、例えば、銀行のネットワークというのはこれまでどおりでなくても良いのではないかと思う。つまり、モバイルができ、インターネットができ、或いは、お客様のニーズによって色々なサービスを組み合わせるという中で、画一的な支店ネットワークがある必要はないと考えており、それを見直すことが業務効率化に繋がっていくということである。さきほどモバイルバンキングについてのご指摘があったが、日本ではもともと利便性の高い金融サービスが提供できていた部分もあったため、たとえモバイルでなくても、大体の資金のやりとりは銀行ネットワークで済んでしまったので、それほどモバイルバンキングが進んでこなかった側面がある。ただ、これからは消費者の皆様はさらなる利便性を求められるので、こうしたサービスはさらなる進化を図っていきたくて考えている。一方で新興国では、銀行サービスを受けられない人が大半であるため、そうした地域にまずモバイルバンキングを持って行くと、大変な広がりを見せる。例えば、当行ではインドネシアに現地法人があり、数カ月前にモバイルバンキングを始めたところ、この数カ月の間に、あっという間に70万口座集まるというように大変な勢いで伸びている。それほど必要とされるサービスだったにもかかわらず、それに対応するものがなかったため、こうしたサービスはこれから更に広げていけると考えている。そして、そうした経験を他の新興国にも移植していくことで、前回申し上げた日本から金融インフラというサービスを輸出していくことにつながればと思う。

それから、非金利収益についてはご指摘のあったとおりだが、この根底には利便性の提供があり、それに対する対価としていかに適正な非金利収益をいただけるかという発想が必要だと思う。日本の銀行の場合は、ベースのコストが大変高く、人件費やシステム等に対するフィーが得られていない。例えば、銀行口座の維持は大きなコストがかかるものの、日本では口座維持手数料を通常受け取っていないので、逆にATMの手数料が高かったり、振込手数料が高かったりと、批判を浴びているわけだが、このあたりもトータルで考えて、どのようにコストを削減して、結果として色々なフィーをもう一度見直ししながら、全体としてのレベルを下げていく努力が必要だと考えている。

○インドネシアの70万口座というのは、今まで口座を御行で持っていなかった全く新しい顧客がモバイルなので初めて作ったのか、或いは口座を持っていた顧客がモバイルなので新たに作ったのか。

○全く口座を持っていなかった方が、モバイルを通じて私どもの現地銀行に口座を作ったということである。実際、支店のネットワークはなく、支店に行って口座を作るのではなく、モバイルの中で仮想口座を作り、それがオンラインで支店とつながっているという形である。実際のサービス提供は、銀行代理店の免許をもったいわゆるエージェンと呼ばれる方々が担っており、具体的には地方のパパママショップである。

○決済用ということだろうか。

○決済が主である。もともと口座をお持ちでなかった顧客なので、決して金額は大きくないが、そうしたサービスを通じて、徐々に金融に触れていくスタートラインになると思う。

○あと2点うかがいたい。先ず、先ほどの中期計画について、先ほどの伊佐山さんからあった支店とかITとか、これまでの人員も含めた部分にかなり見直しが必要になってくるだろうという話で、計画を作る方向性として、どれくらいインパクトを持った話になりそうかがいたいというのが1点。もう1点は、社内ベンチャー的な話で、伊佐山さんの話にもあったが、やんちゃな部分と大人の部分というのはどのように中で分けられており、ここは大人で対応しないといけないという部分が業務なり範囲であるのか。或いは、とにかく何でも出てくればやってみるということなのかうかがいたい。

○大変難しいご質問だが、中期経営計画のベーシックな考え方を申し上げると、日本国内でも、グローバルに見ても、色々な制約要因があるため、これからもおそらくトップラインの収益を伸ばしていくのは大変難しいだろうということ。そうなってくると、資本、資産、経費等の効率をより良くするという方向に持っていかなざるを得ないと思う。例えば、効率を良くする文脈で、先ほど申し上げたITというのは決して避けて通れないので、そのITを使ってどのように効率化を図っていくかというのは非常に重要なところ。ちなみに、先ほど伊佐山さんからあった資金利益について申し上げますと、銀行の資金利益がグループの収益に占める比率は、今は18%しかないで、そこが小さくなって、決して銀行は潰れないので、ご安心いただきたい。

もう1つ、やり方の問題でやんちゃか大人かという話があったが、やんちゃ心を持った大人が必要だと思う。もう出来上がった——私も多分それに近くなっていると思うが——頭の固い大人では身動きがとれなくなってくる時代がやってくると思う。おそらく、自分たちの持っているフレームワーク、或いは発想では対応できないので、やんちゃな若い人たちに思う存分に暴れ回ってもらような場を作ることが大事だと思う。ただし、余りあちこちいかれても困るので、そこは、さっき申し上げたコンプラやセキュリティといった大人の部分で“羽交い締め”、つまりきちんと守るべきことは守るということが大事だと思う。

○“羽交い締め”にするのは、どのタイミングになるのか、やんちゃはどこまでいくとやんちゃなのか。コンプライアンスは特にそうだが、グレーだったらまあ良いとか、どういう風に今見ておられるか。どのぐらい我慢されているか等、もしあればうかがいたい。

○少なくとも社内で色々試している分には思いっきり暴れてもらって良いと思う。例えば、現在、当社では、生体認証の一つとして、顔認証ができないかを研究しているが、顔認証を使って実証実験を行うときに、社内食堂で顔認証を使うことは自分たちの中のリスクでできるので、そこは思う存分やらしてもらえれば良いが、これが対お客さま、対社会ということになると、銀行としての責任がある。外に出ていくかどうか1つの垣根であると思う。

そうした意味では、先ほどから話に出ているサンドボックスは、一定の条件の下で1つのトライアルを行い、どのようなメリット・デメリットがあるかを検証できるという意味では、外に出ていく前の1つのステップとして大変有益だと思う。

○サンドボックスとは、もともとはソフトウェアのタームで、砂箱の中で行うと他に飛び散らなくて良いというロジックから、実際のメインのシステムにつけずに、外で少し行ってみようというものである。ソフトウェア的に言うと、もう少し手前で、プルーフ・オブ・コンセプト(PoC)という言葉があり、今の文脈だとほぼ同義だと思うが、要するに、コンセプトを実証する、実証実験と日本語で訳すと、これかなと思う。だとすると、ソフトウェア的に敢えて見ると、サンドボックスは非常に大事で、やることも大事だが、先ほど伊佐山さんからあったとおり、最初のファーストサウザンドという、そのレベルが非常に大事だと思うが、同時に、ソフトウェアであれば、完璧なソフトウェアは絶対ない、或いは完璧なアプリケーションは絶対ないので、途中で直さなければいけない。アップデートをかけなければいけないことがたくさんあるので、やりながら手直しをすることになる。少し危険だと思うのは、金融業界自体がウオーターフォール型の物事の進め方が多いので、最終的にサンドボックスについても、成功だ、失敗だ、では次にいこうとなってしまう恐れがあることである。だから、アジャイル、或いはイテレートして、どんどんサンドボックスを試しながら、このあたりを少し修正してみる、法制的に少し問題があるかもしれないというように何度も試しながら進めていくことを行政やサポートインフラ側がしっかりと分かった上でやるのであれば、サンドボックスはぜひやるべきであると思った。

それから、2つ目、もう少し俯瞰的な話だが、改めて金融業界の一角に少し関わって思ったことは、日本にはお金がすごくあるということ。社会インフラとしての金融の占める位置が非常に大きいということ。先ほどの1,700兆円の個人金融資産があるということ。では、最終的に金融機関、あるいは国が金融機関、金融業界に期待するものは何か考えると、2つしかないと思う。

1つは、先ほど新経連の辻さんからあったように、1,700兆円をいかにうまく良い意味で回していくかということ。投資等のよりエクイティ・ドリブンなものに回して行って、それを産業の血にしていくかということ。もう1つは、少子高齢化で残念ながらシュリンクしていく国なので、先ほどのシンガポールの例でもあったが、やはりグローバル化する金融の上に乗っかって、MA、或いは、もっと違う形かもしれないが、外の産業に出ていくということ。この2つし

かないと思う。

そう考えると、FinTech、InsurTechといった話があるが、非常に危機感を感じているのは、前回に、我々のCEOが少し申し上げたと思うが、デジタル・ディスラプション、すなわち破壊が起こっているということである。金融業界は、他のレガシーな業界と同じで、間違いなく今、破壊されつつあると思う。ただ、残念ながら色々な意味で規制の上に成り立っている産業で、かつインカンベントなので、自分を殺すことはできないので、破壊は自己から起こらずに必ず他者から起こるということ。シリコンバレー歴が長いので、グーグル等の知り合いに話を聞くと、やはり怖くなる。彼らはルール無用で、我々のような柔道のような日本武道的、或いは茶道的なきちんとしたしきりもお作法もないところにどんどん入ってくるのに対して、規制という非関税障壁で防ごうとしても、インターネット時代なので無理である。

何を申し上げたいかという、基本的に破壊はもう起きているということで、それに対して最近デジタル・レジリエンス、デジタル回復力が言われているということ。つまり、破壊という病魔に侵されるというのはもう分かっているので、いかに抵抗力をつけて病気から回復するかというのが焦点である。破壊されるかされないかといった、イフ・オア・ノットという世界ではないので、自らの破壊から回復して、相手の領土まで攻め込んでいくということである。例えば、今まだ眠っている1,700兆なり、保険のマーケットも、生保・損保合わせてせいぜい40兆、50兆ぐらいだが、これが100兆のマーケットになると思っており、それをどういう形で100兆にしていくかということ。皆がハッピーで、かつ保険会社なり金融機関が儲かるビジネスモデルがどうあるべきかを考える上でFinTechを活用することになると思う。金融機関は非常に恵まれていると思うが、逆に言うと、ぼんやりしてられないというのが、この3カ月間の感想である。

○主語をどこにおいて話すべきか少し迷っていた。つまり、会社の戦略を語るべきか、或いは、比較的オープンな場なので、日本のFinTechをどのようにもっていくべきかという視点の置き方が大事だと思っており、まずは日本のFinTechをどうするかということについて申し上げたい。

今までの金融では、できるだけリスクはフリーでなければいけない、それに対するゼロ・トレランスが働くという仕組み、スピードよりも安全が重視されていたと思うが、世界の潮流等を見ていると、できるだけスピードを速くして、かつ、自社だけでは全くそのスピードについていけないので、できるだけオープンな環境にしていかなければならず、失敗に対しても寛容で、失敗を糧に次に進んでいくというベンチャーキャピタルのような行動様式をベースにFinTechの成長があると思う。振り返って、現状の業務等を見てみると、ミスは犯してはいけない、もちろんリスクはとりながらではあるが、トラブルは起こせないという、お客様に対して安心・安全なサービスを提供するというのが大前提であるから、若干板挟みのような状況にあると思う。そうした中で、皆さんからあるような、できるだけ小さな実験場を作って、その中であれば、手を挙げて入ってきた人に対してはプロ市場ということで、ある程度緩いルールの中で色々な戦いができるような実験場のようなものを日本のFinTechの次のジャンピングボードというような仕組みを考えていくのが次の発展につながると思う。

○金融の全般論ではなく、銀行と保険とカードという分野で、アメリカで起きている競争等について、もし示唆があれば、いただきたい。

○アメリカというよりは、シリコンバレーらしいと思うのは、ディスラプティブな形で、金融で何かやろうという起業家のビジネスモデルは、合理的に投資目線、ビジネス目線で見ると全然儲からないものが結構多いのであるということ。この人たちは何を目的にしているのだろうかというのがまず質問としてあるが、彼らは、要は手数料が高過ぎるという不満を1つのエネルギーにしているのである。だから、課金していないので儲かっていない。「これ、どうやって儲けるんですか？」と尋ねると、「それは後で考えます。」という、日本のビジネスの常識では全く理解できないような発想で新しい技術をどんどん開発しているわけだが、これを聞いたときに、グーグルに2001年に会ったときに、全く同じような印象を持ったことを思い出す。グーグルって何のためになるのかと尋ねると、面白いからやっているというのが2001年のときの回答で、グーグルが課金するビジネスを思いついたのは2003年で、上場直前になってからである。日本の場合は、お金にもならないことをやっても意味がないと、無視されてしまうのが、アメリカの場合は、世の中の不便を改善しようという思いで動いている起業家が物すごく多いのである。その力を侮ってはいけないのではないかとすごく思う。

つい最近会った面白い会社について、今、マーケットプレイスでeBay、Amazonとか、日本だとメルカリのような会社があり、当然、場を提供して、10%とかの手数料を抜くのだが、これに対してビットコインのブロックチェーンを使った分散型のP2Pのマーケットプレイスをつくって、手数料をとらない。要は、100円で買うのであれば、100円かかるということで、一体何のメリットがあるのだろうか、だめ出しは幾らでもできるが、こういうところにベンチャーキャピタルがどんどん投資をして、お金儲けについては後で考えようというもの。とにかく消費者と、この場合では売り手と買い手の利便性を考えたインフラを作って、簡単に取引ができるようにして、ある程度流行ったらビジネスモデルを考えるという順番で実験できる人が集まっているのが、シリコンバレーという特殊な地域の現象で、ではこの地域とどうやって日本のFinTechは戦うべきか、まねするべきか、日本の中での教訓とすべきかについては、色々考えなければいけないと思う。

どうしても我々は、何のメリットがあるかとか、特にFinTechが難しいのは、金融機関にとって収益をどんどん下げ方向に働くので、なかなか銀行が、やろうとしても思い切りやりにくいという特徴があるので、だからと言ってスタートアップを応援しようとしても、応援すればするほど本体収益が危なくなるという非常にポリティカルにも難しいテーマなので、経産省、或いは国としてどのように考えるかが重要である。利便性がまずベースで、銀行は頑張っ

他のところで収益を見つけてくれとなるのか、みんなが何となくハッピーになるような調和を求めるのかは、国とその地域によって物すごく特徴が違っており、シリコンバレーに比べると、お金ファーストよりは、とにかく便利になることファーストという意識が強過ぎて、それはそれで面白いが、恐らく、お金を集められないスタートアップはだんだん潰れていくということになるので、そういった違いがあるということは1つ共有できることだと思う。

○そこから出てきた人は、ディスラプトしているのか。

○やっぱり既存の金融機関にとっては脅威である。当然、AmazonとかeBayにとっては、いきなり彼らの本丸を潰されるわけであるから困る。だから、そういう意味では、非常に健全な意味で大企業のイノベーションにプレッシャーをかけていると見れば、社会全体としてはプラスで、個別現象で見ると、ただ単純にやんちゃな人がやんちゃをやっているということになるかもしれない、どこの立場で見るかによって全然違うが、私はネットプラスだと思う。なぜなら、こういうプレッシャーが豊富にあるからこそ大企業がうかうかしてられないというのがシリコンバレーの面白さを作っている根本的な理由だからである。

○1つまさに欠けている視点、すなわち、前回は議論があったユーザー目線に立つと、金融機関サイドからの逆の発想がどうしても残ってしまう。金融機関でどんどん良いサービスを作っても、複数の金融機関がいることによって、どうしても立場ができてしまうので、そういう意味では、先ほどのデジタルレジリエンスの話にもあったが、競争関係という立場は事実として存在している。FinTech企業は、やはりそういう点から入ってくるのが非常に大きいと思うが、これがディスラプトするかしらないかという点、先ほどの伊佐山様の話にあったとおり、実は潰れていくようなものもあつたりしている。スタートの時点で金融機関のカード会社等と一緒にPoCを行うことも非常に重要ではあるが、少し歩引いていただき、違う立場のものが存在してしまうので、これを阻害せずに、ある意味泳がせて、うまくいったら取り込むことを考える。例えば、金融機関にとって、横断的なビジネスレイヤーを自分で行うのは非常に難しいが、アメリカではよくあるように、横断的なビジネスレイヤーが育ったら買収するといったことも銀行法の改正で起こり得るので、そういう観点で、金融機関目線ではユーザーサイドの横断的な目線についてはどうしてもギャップが生じてしまうが、ディスラプトするかどうかというよりも、違う目線が存在することを理解した上で、成功したサービスを後から取り込むことでFinTechを捉えて育てていくことができると、どちらが勝つかではなく、最終的な日本の産業全体が大きくなるのではないかと思う。

○どのぐらい泳がせて取り込むと、一番良いか。

○サービスによって異なると思うが、例えば、ユーザー数で何人だとか、よく色々な議論があるものの、収益が開始するか開始しないかが1つのベンチマークであり、黒字化を迎えるか迎えないかぐらいが1つの指標になるかと思う。というのは、言った者詐欺みたいなものがあって、ユーザーは存在するけれども黒字化しないではないか、これはただのコストで本当に意味があるのかという点が単体、単月等で見えてくるあたりが大きなラインかと思う。これをスケールさせる、世の中にもっと広めるという意味で大きな資本が入るとか、大きな企業と組んでいくような世界というのがわかりやすいポイントの1つかと思う。

○今のポイントも含めて、恐らく日本のベンチャーがシリコンバレーとは違うところに置かれているという話で、収益性とそうした社会的な部分と、どのぐらい泳いで、どのぐらいの期間があるのかというのは、辻様は恐らくご自身も含めて色々な経験をされていると思うので、ぜひ後でうかがいたい。

○ユーザー目線が必要だという点はそのとおりで、自分たちの新しいサービスがお仕着せにならないように、——お仕着せのサービスはもう既に受け入れられない時代になっているので——ぜひユーザー目線を持った方々と一緒にやっていきたいと思う。

それから、先ほど伊佐山さんからあったシリコンバレーではマネタイズの仕組みを後回しにして話がどんどん進んでいるというのは、私も思い当たるところがあり、実は私の部下が上げてくる案件はカネにならないような話ばかりである。実は私はいつもカネのにおいがしないと怒っているのだが、本日の話を聞いて、そういうものかと、改めて感じたところである。

では、そうした新しい動きが既存の金融機関にとって脅威になるかという点、必ずしもそうではないと思っている。例えば、決済を例にとると、今、日本のBtoB決済は年間1,000兆円、BtoCが300兆円程度と言われているが、もちろん日本の経済全体が伸びないと決済量自体はボリュームとして伸びないのだが、何が起きているかという点、決済の方法やルートが変わることで、古い決済方法が新しい決済方法に変わっていく形で、代替需要が新規需要として生まれている。私は、これは車によく似ていると思っており、車も、日本全体の台数はそれほど伸びていないが、モデルチェンジをして、あるいは燃料を変えて、どんどん進化していくことで、古い車が新しい車に代わっていく需要が生まれている。恐らく、金融サービスにも同じことが言えて、古い金融サービスから新しい金融サービスにとって代わることで、古い金融サービスを提供しているところにとってはディスラプトタイプかもしれないが、新しいことができることにとっては新規需要に恵まれるというわけである。そういう意味で、既存の金融機関も、需要を自ら発掘していく、開拓していくという動きが必要であり、国全体としては、必ずしも攻めか守かではなく、全体として新しい需要を喚起していくという動きが大事だと思う。

○伊佐山さんのプレゼンテーションの中で、ブロックチェーンは結構出てきているという話があったが、これについてシリコンバレーではどう見て、どういうことになっているのか等うかがいたい。

○色々あるが、個人的に注目して、日本にもすごく関連性が高いと思っているのは、ビットコインは少額課金ができる数少ないツールだということ。オンラインの決済はクレジットカード、もしくは口座振替になってしまうが、取引単位が0.0001円という単位でクレジットカードが切れるかという点、多分現実的にできない。ただ、ビットコインでは、1 satoshi、2satoshiという非常に小さな通貨単位が使えるので、それを使うことによって何ができるかという点、マシン・ツー・マシンの時代、いわゆるIoT全盛時代になったときに、必ず通信に対して課金するというニーズが出てくるに際してである。例えば、何か情報をやりとりするときに、今は繋げば情報は無料で流れてしまうが、課金しないとこの情報はとれないとか、課金しないとこの人にはメールは送れないというようなパラダイムをもう一回作るときには、必ず何らかの対価が必要になる。今、対価はお金でやりとりしているが、今の通貨ではそれができないわけである。そうすると、ビットコインのような1つの取引通貨として作り直すということが、M2MとかIoTの時代では必ず必要になるので、そうした際にビットコインを使うというのが有効利用だと思う。

単純にビットコインのビッド・アスクで、取引で儲かった、儲からないということについては全然興味がなくて、ただの投機だが、ビットコインを今の貨幣のインフラではできないような取引に応用できるというのは非常に面白いトレンドで、まさにIoT×製造業で重機を無線でつなぐと何ができるか、今はつないでデータをとるだけだが、この先に絶対待っているのは、今はできないデータを取引するときの課金についてである。ここに対して、ビットコインに非常に大きなポテンシャルを感じており、日本は製造業が強い国なので、誰かがしっかりとフォローした方が良いトレンドであると思う。

それ以外には、ビットコインは何となく日本に向いているもの、向いていないものもいっぱいあるので、個人的にも面白いと思う程度のもので多いが、今色々見ている中で、敢えて1つ挙げるとすると、M2M、IoT時代の1つのインフラになる可能性がビットコインにはあると思う。

○ブロックチェーンはどうだろうか。

○ブロックチェーンの方は、P2Pによって正しいかどうかをモニタリングするという仕組みは、色々なドキュメントが本物であることを証明しなければいけないというのはいっぱいあると思うが、それについても、今はまずは余り支障のないところから色々なベンチャーが特定のニッチに絞って始めているのがアメリカで、従来の保管コスト、セキュリティコストを下げられるということで始まっているので、これは今日本でも、色々なSIerが一番興味をもって取り組んでいるところなので、そんなに差があるとは思えないが、先ほどのビットコインの使い方については、日本では余り耳にしないので、個人的には少し注目しても良いのではないかなと思う。

○既存と新規という話で、実際に起こっていることで申し上げると、例えば、Lending Clubというのがピア・ツー・ピアというコミュニティファイナンスを行っており、こうした細かい個人貸付の領域で彼らがシェアを既存金融サービス業者からもって持っているなかで、起きていることは何か。彼らも結局貸付のためのお金が要るので、そのお金はどう調達しているかという点、既存の金融機関から調達している。結局、彼らのコストの安い、細々した人々を相手にする仕事は、金融機関の既存のコスト構造ではできないことから、彼らがニーズをすくい出して、テクノロジーを駆使した信用格付けと回収技術でもって、安いコストで融資サービスを提供する。金融機関はその上で彼らにカネを出すという構造になっている。

同じことは、ピア・ツー・ピア・インシュアランスでも多分言えることで、実際、保険の世界にはもともと元受保険・再保険という仕組みがあり、小さいところをやるサービスが出てくれば、その上でももとの保険屋さんがそれをまとめた保険を提供する、業界用語では裏受けなどと呼んでいるが、これは経済的には再保険ということであって、こうした形で既存の保険会社は生き残る。

金融というのはリスク移転の技術であり、リスクはどう切ってもなくなるわけではなく、誰かがこれを引き受けなければならぬ。このような構造になっている中で、果たしてFinTechで新しいプレイヤーが出てきました、小口の案件をどんどん取っていきます、といっても、これによって既存のプレイヤーの役割がなくなるということではなく、それに応じて別のところでリスク裁定の機会を見つけて取引に入るものであり、日本も似たようなことになるのではないかな。

もう1つ、レギュラトリー・サンドボックスの話は、皆様、総論で非常に賛同をいただいております、これは去年の6月ぐらいにシンガポールで構想が出て、日本でもこういうのはいかがかというような議論から始まり、皆さんで議論をさせていただいたが、大体、総論賛成である。金融庁も含めて総論は賛成していただいていると理解しているが、実装がすごく難しいということで、これは既存の制度から全く外れて全然違うフィロソフィーでやるというのは、その制度の接続性の観点から難しいので、なかなか実装に至らないだろうと感じている。

この総論賛成の後に来る、具体的に考えるとなかなか難しいという話を前に進めるためにどうしたら良いかということ、1年色々考えたが、例えばこのように考えてはどうか。レギュレーションが厳しい分野におけるイノベーションでは、金融と、もう1つ、創薬という分野がある。創薬の分野ではいわゆる治験をやるわけで、フェーズを1、2、3と分けていって、これをぐり抜けると市場に出す、このようなコンセプトをとっていて、初めは動物から、健康な人に少しやって、実際に病気の人にやってみて、このような形でそのサービス、すなわち薬効をみていって、承認するというプロセスをとっているのである。

言いたいのは、既存の日本の仕組みの中でも、そうやって実験をしていって物を世の中に出していくという仕組み

みは既に存在をしているということが1つ。ただ、金融と創業の話と同じようにみて良いのかというと、若干ベースとなっているコンセプトが違う部分があるということ。キーワード的に申し上げると、創業の世界は、基本的にインフォームドコンセントというようなワードで代表されるように、説明をして、うんと言ってもらえれば、やって良いというコンセプトがある。金融の世界も似たようなものがあるようにも見えるが、金融の世界で気をつけなければいけないのは、フィデューシャリー・デューティーという考えである。今、金融庁の市場ワーキングで検討いただいているが、金融のような高度なものについて、同意をとったと言っても、その同意が一体どういう意味をもった同意なのかというのは、本当に理解をしてその同意をとれているのか、こういう疑問というかアジェンダが金融の世界にはある。サービスプロバイダーサイドが利用者ファースト、ユーザーファーストで色々なことを考えて、規律をもってサービスを提供しなければいけないというコンセプトが金融にはあるということ。このコンセプトのもとでのサンドボックスを考えると、インフォームドコンセントの世界で完結をしているかもしれない創業の世界とは少し姿が違うのかもしれない、例えば、英国FCA等で出ているペーパーは、インフォームドコンセントでは必ずしもうまくいかないということをベースに、レギュラトリー・サンドボックスをデザインして、実装している。本当にインフォームドコンセント的な形で入れることができないかどうかというのもまたよく分からなくて、初めの1,000人ぐらいであれば、そのような世界でも良いじゃないか、この方が実装は早そうという感じもするが、大きく構図的というと、そのような構図で整理をすると、頭の中の整理としては良いかと思っている。

○次回、その設計が出てくるのではないかと期待している。

○伊佐山様、檜崎様からあったように、結局、ビジョン、ミッションといった、ゴールをどこに置かかというのが、一番初めにやらないといけない一番必要なものだと思います、新経済連盟ではスマート金融立国と置かせていただいているが、このあたりについて、ぜひ皆様に色々なご意見をいただきたい。

新経済連という立場と違って、マネーフォワードという会社を創業しているが、伊佐山様からあったように、最近、中国ですさまじい勢いでFinTechが伸びており、Alipay、テンセントとかが伸びている。アメリカ、中国の完全な2強状態になっており、日本は投資金額だと1%とか2%にすぎないので、圧倒的に負けている現実がある。FinTechベンチャーを仕切っている人間として、なぜと思うが、FinTechベンチャーの経営者の力不足が痛切にあるが、一方で、もちろんそれも前提でありながら、中国だと、P2Pの会社が3,000社以上立ち上がっており、中にはひどいプラットフォームもたくさんあり、消費者も痛い目を見ている。ただ、それが良いことでは決していないが、ある程度競争を激化させて、生き残って、最後まで残っていくというのが現状ある。

過去、日本のメーカーが、例えばソニーとかトヨタとか、グローバルで勝っているわけだが、ソフトウェアは、グーグル等の会社は日本では出ていない。中国だと、グーグルには中国でサービスを開始することをなかなか許さなかった。一部しか許さないことによって、グーグルに対抗するような企業を恐らく国策として作った。日本という国が戦略としてどのようにやっていくのかということも、本当に考えていかないと、2強の中でアジアのマーケットは日本のサービスが届きにくいといったことになりかねない。

そういう意味で、太田様からあったようなインドネシアの金融サービスに日本の金融機関が進出するというのは非常に大きな話だと思うので、そういう取り組みがどうすれば推進できるのかというのを、アメリカと中国と比べて、レベルが違うところになっているので、ある程度スピードを上げて、ビジョンを掲げないと、今の巡航速度だと間に合わないと思う。

○雑駁な感想を1つだけ。アメリカのベンチャー企業などでも、マネタイズする前はかなり注力をしていると思うが、これからはビジネスの中で情報をどれだけつか、情報の流れをどれだけ押さえるかというのが相当重要なポイントになるかと思う。そのための先行投資という側面も相当あるかと認識しており、そういう意味で、既にもう既存の金融機関等は相当な情報を持っているはずで、それをどのようにFinTechの技術的な活用の中で経営に生かし、或いはビジネスに展開していくかが着眼点としては重要である。

○レギュラトリー・サンドボックスについて、色々なご意見をいただいたので申し上げる。最初に断っておくと、金融庁として必ずしもレギュラトリー・サンドボックスに現時点で何らかのスタンスがあって、それを皆さんに公表できるというものではないため、これから述べることは、私の個人的な考えからくるものということで発言させていただきたい。まずは、サンドボックスとレギュラトリー・サンドボックスを分けて考えていただきたいというのが1つである。サンドボックスとは、規制の世界に出てこない、皆さんの家の庭にある砂場で好きなことを試してみてくださいということであり、一銀行の中の行員の方で試してみるとか、そうした取り組みは比較的自由にやっていただいて良いと思う。ただ、外に出て一般ユーザーが関与してくると、規制にかかってくるということでレギュラトリー・サンドボックスという話になる。また、レギュラトリー・サンドボックスについては、よくイギリスやシンガポールの事例が言われるが、国によって若干環境が違う点にも留意が必要。先ほどからも出ていたように、金融で立国をしていく、金融が非常に大事な産業だということで推し進めている国、或いは既存の金融機関のシェアが非常に大きくて、なかなか競争的な状況にならない国、そうした中で、リーマンショック後にユーザーの利便性が大きく損なわれてしまったことを反省し、金融をもう一度FinTechで立て直していこうという考え方のもとで、レギュラトリー・サンドボックスがアナウンスメントされて導入されているというのがこれらの国だと理解している。大事なのは、アナウンスメントをするかどうか、アナウンスメントが必要かどうかという点も1つあるかと思う。アナウンスメントをして、そこに耳目を集めて、色々な人を集めるという戦略もあるかもしれないが、日本にそれだけのニーズがあるのか、或いは日本にそれだけの準備があるのかという点で比較すると、これらの国とは環境が違うと考えている。ただ、示唆があるとすれば、イ

ギリスなどでは現在、レギュラトリー・サンドボックスで取り上げる案件を募集しているが、真に革新的な案件かどうか、あるいは真にユーザーの利便性の向上に資するかどうかというのが審査の条件である。また、何か損失が発生した場合、障害が発生した場合に、どれだけその障害や損失の範囲を限定し、閉じ込められるかといった工夫をきちんと導入しているか、というのも、もう1つの審査の観点になっている。これらが満たされたものをレギュラトリー・サンドボックスとして規制を少し緩和する、或いは一時的に適用しないこととすると理解している。

一方で、金融庁のFinTechにおける対応の目的は、金融サービスの向上とそれによって利用者の利便性を高めていくこととともに、金融システムの健全性・安定性をしっかりと確保することである。レギュラトリー・サンドボックスでイギリスやシンガポールが目指していること、或いは審査の条件にしていることと、金融庁の目的とは、全く同一であると理解している。

こうした点を踏まえると、もし日本で真に革新的で、真にユーザーのニーズを満たすもので、しかもセキュリティをきちんと確保した上で、これを試したいというものがあれば、金融庁の目的に照らしてそれを拒否する理由は全くない。大事なことは、アナウンスメントすることではなく、こういう案件があるが、これは規制にひっかかっているものの、真にユーザーの利便性を高めるものであり、革新的なものなので、こういう工夫でセキュリティを確保した上で試したいという案件を見出すこと。そうした案件を持ってきていただければ、金融庁は喜んで取り組むことになると思う。

それでもやっぱりアナウンスメントが必要だという方もいるかもしれないが、私は今のところ自分の中ではそのように整理している。

○本日は大変力強いアナウンスメントをいただきありがたいものの、やはり、前回提起されたように、多分行政官とか監査官、検察官のレベルを超えてしまうということが課題である。新しさ、セキュアかどうかを事前に評価できるのか。それが事前にわかったら、その人がビジネスをやるわけなので、そういう難しさがある。それから、神田さんからあったサンドボックスとレギュラトリー・サンドボックスを分けるというのは大変大事で、ただ、サンドボックス的なものがしやすいような環境づくりは、別にレギュラトリー・サンドボックスと名前をつけなくても、大きな課題だと思うので、そういう視点で進めれば良いと思うし、また、実はグレーゾーン解消制度、企業実証特例制度、特区制度とか、制度としては今でも活用可能なものはあるので、その点で、金融庁からもあったように、何かしたいと思っているときに、少し不安なところはどこかが特定されてくると分かりやすいということ、太田さんのように、やんちゃは社内ですぐやらせてみると、不安なところがますます見えやすくなると思う。

それから、辻さんから、5ページ目で、「スマート金融立国」におけるミッションを3つ示していただいている。政府としても考えないといけないが、これらのメッセージが皆さんにとってぴんとくるメッセージなのかどうかを伺いたい。これとは違うという視点があれば、ぜひいただきたい。また、12ページ目で、「経済社会効果」とあり、これはゴールを設定する際に、何を指すか、それを達成することでどういう効果があるのかを目に見える形で示していただいている重要な部分であるので、ぜひ皆様のご知見をいただきながら更に固めていきたい。

以上