

最近のフィンテックの動向について

2016年10月27日

FinTechとは？

“Old” FinTech と “New” FinTech

- そもそも“FinTech”とは？
→ “Finance(金融)”と“Technology(技術)”を組み合わせた造語
- 実は“FinTech”という言葉自体は10年以上前から存在していた → “Old” FinTech
- PayPalやSquareなどの金融サービスのスタートアップが注目された2013年頃から、これらのスタートアップが“FinTech”企業と呼ばれるようになり、新たな意味が生じた → “New” FinTech

“Old” FinTechの企業例

1	Tata Consultancy Services
2	FIS
3	Thomson Reuters
4	Fiserve, Inc
5	Cognizant
6	NTT DATA
7	Infosys Limited
8	NCR
9	TSYS
10	野村総合研究所

“New” FinTechの企業例

(破壊的スタートアップ50社のうち金融セグメントに該当する11社)

8	Transfer Wise	個人間海外送金
17	Oscar	ウェアラブル×健康保険
18	Personal Capital	投資アドバイザー
23	Motif Investing	テーマ別投資支援
25	SoFi	学生ローン借り換え
26	ZenPayroll	中小企業向け給与支払い支援
31	Coinbase	ビットコイン決済
34	WealthFront	投資アドバイザー
36	Betterment	投資アドバイザー
39	Hearsay Social	金融アドバイザーのマーケティング
40	Square	クレジットカード決済

出所) American Banker “TOP 100 COMPANIES IN FINTECH” 2016

出所) CNBC “CNBC Disrupter 50”

FinTechの領域(森・濱田松本法律事務所 増嶋弁護士による分類)

	決済		送金	交換	融資	投資	保険	不動産
情報 サービス レイヤー	収納代行	プリペイド カード 電子マネー (前払)	送金 デビット カード	外国通貨	クラウドファンディング		延長保険	賃貸
	決済代行 立替払	クレジット カード 電子マネー (後払)	電子マネー P2P送金	仮想通貨	ソーシャル レンディング	ソーシャル インベストメ ント	P2P保険	売買
	ポイント	仮想通貨		ポイント	商流 ファイナンス	ロボアド バイザー	非保険化	シェアリング
	個人資産管理(PFM)							
	企業会計/クラウド会計				経営情報	業務支援		
	インフラ サービス レイヤー	認証			セキュリティ	不正検知		
ユーザ(個人・企業)								

FinTechを巡る状況と今後の展望

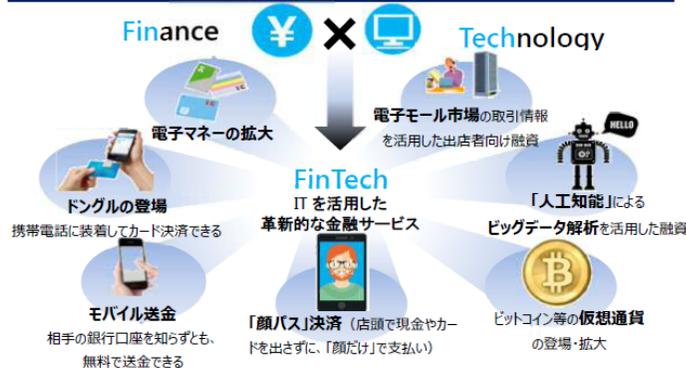
～金融庁 平成27事務年度金融レポート(平成28年9月)(抜粋)～

■ FinTechの進展と課題

- FinTech に代表される金融・IT 融合の動きが世界的規模で進展し、金融業・市場に変革をもたらしつつある。FinTech は、従来見られなかったIT関連技術の取込みを通じて、金融の将来的な姿を大きく変えていく可能性。
- 金融サービスのイノベーションを通じて、国民にとってよりサービスの提供が図られることが重要であり、FinTech の動きを、利用者利便や生産性の向上、コスト削減など、我が国金融・経済の発展につなげていくことが求められる。
- 金融機関側において機動的な対応が図られなければ、金融ビジネスにおける競争力の顕著な低下を招くおそれ。
- 既存の金融機関においては、顧客への付加価値を向上させる観点に立ち、ITの進展を戦略的に取り込んでいくことが重要な課題となっている。

図表Ⅱ-4-(1)-1 FinTech(フィンテック)に代表される金融・IT 融合の動き

「フィンテック」とは、金融（ファイナンス）と技術（テクノロジー）の融合のことであり、ITを活用した革新的な金融サービス事業を指して用いられることが多い。

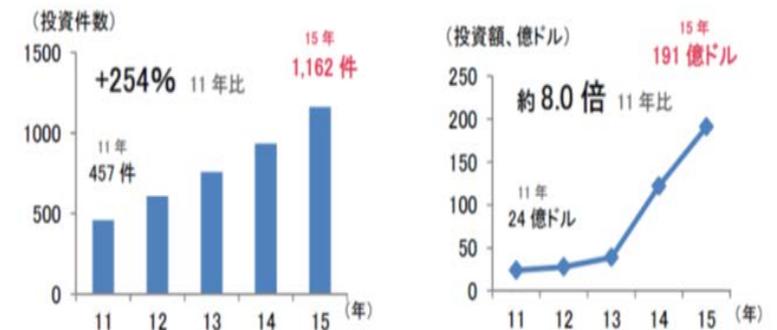


(資料)金融庁

■ 海外の動向と我が国の課題

- 海外、特に欧米では、FinTech 企業に対する投資が拡大している。アジアの主要新興国等でも、活発な展開。
- 仮想通貨等、ブロックチェーン技術等の新たな金融技術を活用した金融サービスも登場している。
- 一方、我が国において、世界を視野に入れた先進的なFinTechベンチャー企業が続々と登場している状況にはなっていない。
- FinTechを通じた新しい金融サービスの多くが、革新に挑戦する数多くの試行錯誤から生み出されることを踏まえ、このような取組みが活かされていくような環境の整備も重要な課題。
- 海外では、外部との連携によりイノベーションを進める動きが加速。
- 我が国においても、金融機関とIT企業等との協働(オープン・イノベーション)を推進する等、技術革新が金融業・市場にもたらす構造的変化に対応していく必要がある。

図表Ⅱ-4-(1)-2 FinTech 企業への投資件数・投資額(グローバルベース)

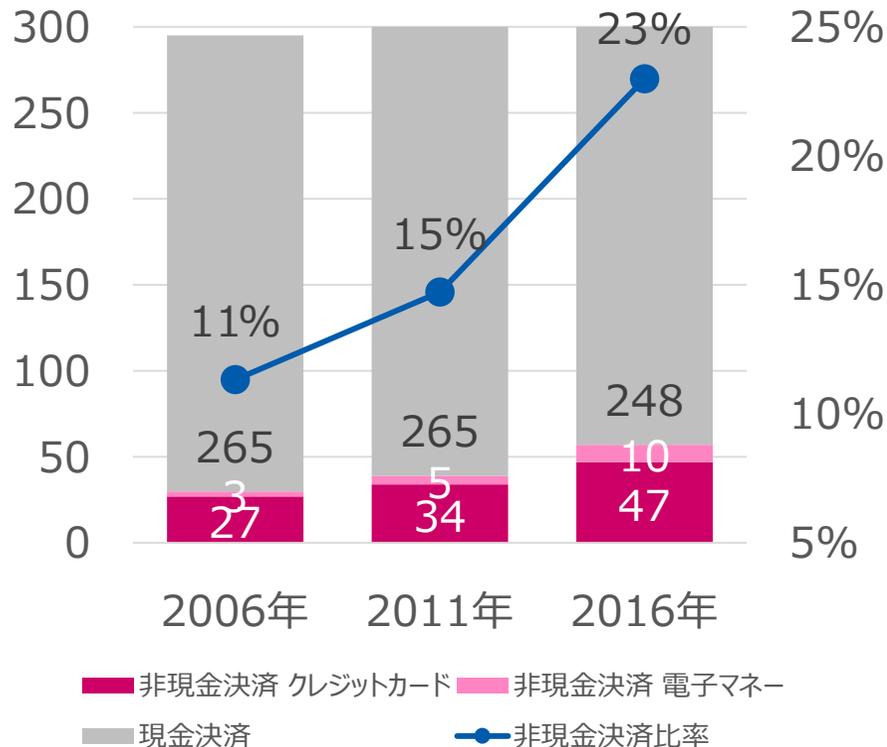


(資料)CB Insightsより、金融庁作成。

「お金」のデジタル化：決済のデジタル化、通貨のデジタル化

- 日本でも非現金決済の比率は今後上昇する(特に2020年東京オリンピックが追い風)

日本の個人消費における非現金決済シェア



- また、法定通貨の裏付けを持たない「仮想通貨」の存在感も増大

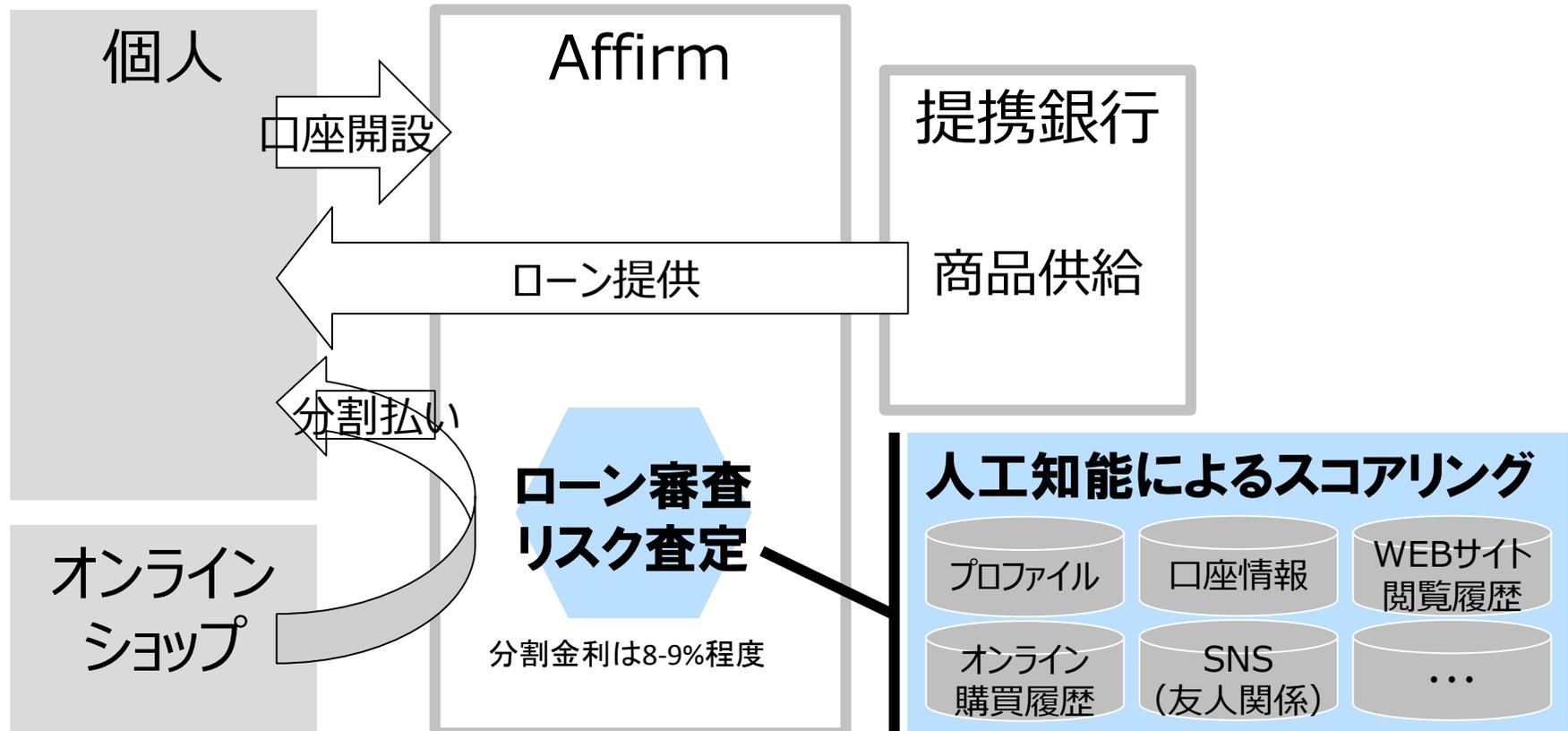
仮想通貨時価総額Top10

#	Name	Market Cap	Price
1	Bitcoin	¥987,130,048,176	¥62,229
2	Ethereum	¥100,372,852,696	¥1,197
3	Ripple	¥21,173,390,546	¥0.599516
4	Litecoin	¥18,737,815,152	¥394.32
5	Monero	¥13,369,029,530	¥1,038
6	Ethereum Cla...	¥11,553,161,418	¥137.78
7	Steem	¥9,147,483,077	¥65.05
8	Dash	¥7,768,165,641	¥1,154
9	NEM	¥5,261,993,964	¥0.584666
10	MaidSafeCoin	¥4,696,705,311	¥10.38

出所) Crypto-Currency Market Capitalizations 2016/9/12現在

情報のデジタル化: Affirm:様々なデジタル情報で独自与信サービスを提供

- クレジットカードを持ってない若年層(学生など)に対して、eコマース上で分割払いを提供するサービス
- クレジット履歴以外の情報を、人工知能で分析し独自のスコアリングを行う



出所) <http://itpro.nikkeibp.co.jp/atcl/column/14/466140/070300046/?ST=print>

チャンネルのデジタル化:スマホが代替する金融チャンネル

■ 様々な金融チャンネルがスマートフォン上で実現されている

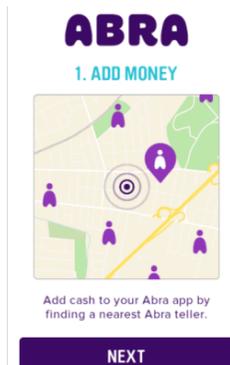
バンキング



決済



ATM網

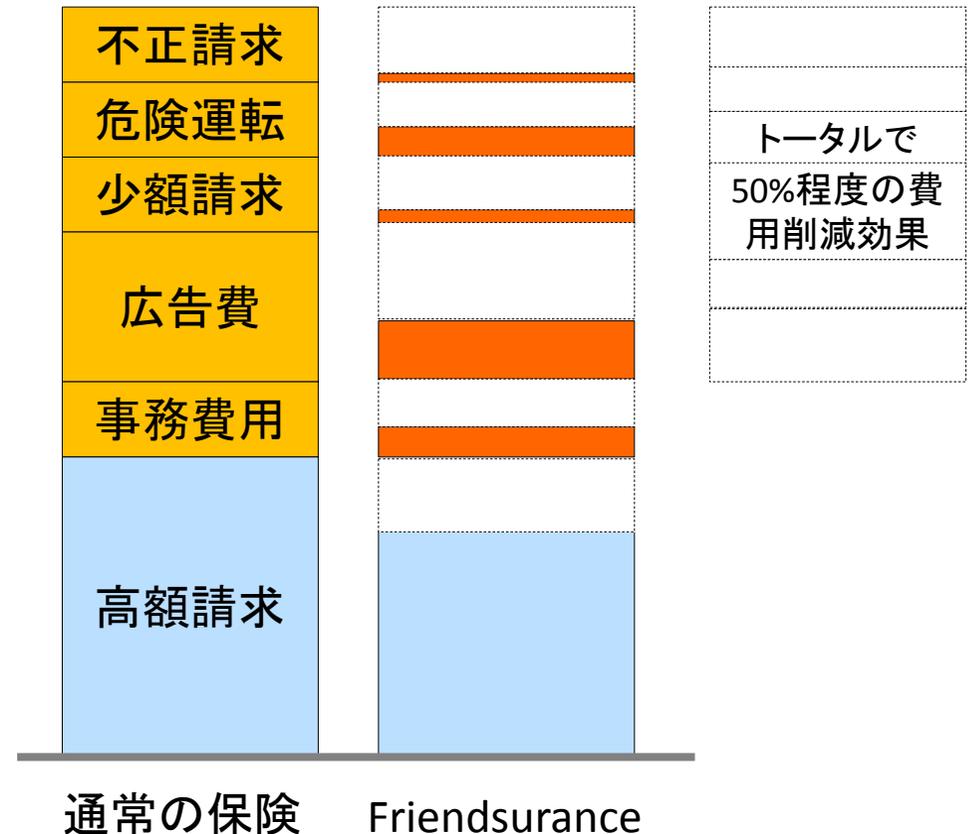


出所) 各社HP

人とのつながりのデジタル化:P2Pによる新たな金融サービスの登場

P2Pを活用した自動車保険を提供する Friendsurance(ドイツ)

- 例えば家族や職場の仲間同士といった加入者同士でグループを形成し、支払う保険料金の一部をプールする仕組み
 - 仮に少額の保険請求があった場合には、このプールした保険料から支払われる(おおよそ50ユーロ以下の支払いの場合)。高額な保険請求が生じた場合は保険契約に従い保険会社から支払が行われる
- 仮に保険請求が一年間なかった場合は、翌年の保険料が大幅にディスカウントされる(10人のグループの場合、最大で50%の保険料ディスカウントが適用される)
- グループのメンバーが全員保険請求を行わなければ大幅なディスカウントが得られる
 - メンバー間でリスク回避的な運転を行なうインセンティブが高まる。
 - また、メンバー間の信頼関係を壊すような不正な保険請求も抑制される
- ロコミで拡大するため、一般の保険商品と異なりマーケティング費用が削減される

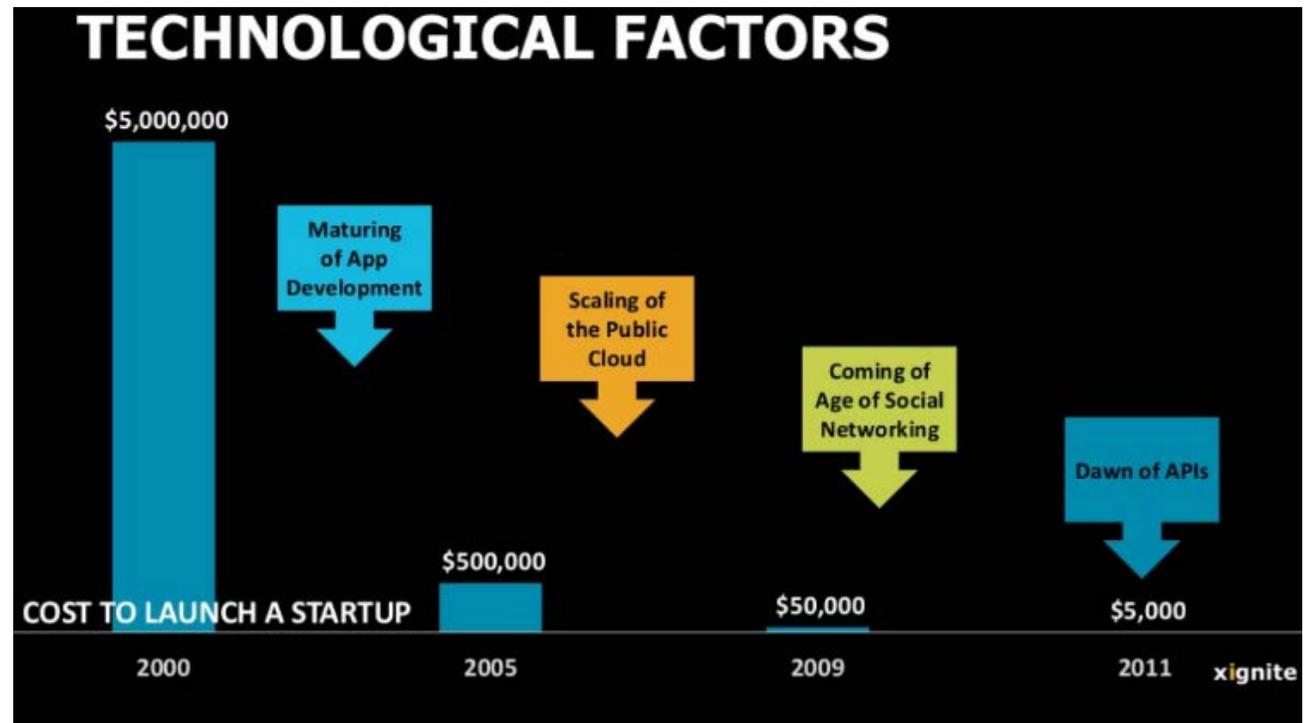


価格破壊:スタートアップ立ち上げのコストは劇的に低下

- コスト低下のドライバーは順に
「アプリケーションディベロッパーの成熟」
「パブリッククラウドのスケールリング」
「SNS時代の到来」
「APIの夜明け」

- クラウドサービスの充実と、APIエコノミーの拡大によってビジネスアイデアを試すコストは劇的に低下している

- 既存の金融機関やベンダーとは全く異なるスピードで試行錯誤が行われている



出所) How APIs Are Reshaping The Future Financial Services

<http://resources.xignite.com/h/i/97794132-how-apis-are-reshaping-the-future-financial-services>

価格破壊： 資産運用サービスにおける価格破壊

■ ロボアドバイザーの登場は分散投資の世界に価格破壊を引き起こしている

企業名	管理手数料	取引手数料	最低投資額	特徴
ACORNS	5,000ドル未満：月1ドル それ以上は年0.25%	0.05-0.20%	5ドル	銀行口座にリンクし、ユーザーが選択したリスクの許容限度から自動的に導き出したポートフォリオに投資
Betterment	1万ドル未満：年0.35% 10万ドル未満：年0.25%	0.09-0.17%	なし	ロボ・アドバイザー分野での老舗
Hedgeable	10万ドル未満：年0.75% 年1,000万ドル超：0.30%	0.15%	なし	通常の株式や投資信託以外にも、金やビットコインなどでの運用も取り扱っている
Schwab Intelligent portfolios	なし	0.18-0.26%	5,000ドル	既存の金融サービス会社としては最初にロボアドバイザーに参入した。最初の3か月で26億ドルの資産を集めている
SigFig	1万ドル超：年0.25%	0.07-0.15%	2,000ドル	株の配当や高利回り債券への投資で4%の配当を目標としたポートフォリオを推奨
Wealthfront	1万ドル超：年0.25%	0.12%	5,000ドル	高額所得者の税金対策に特長。ITエリートをターゲットにして、業界最大の預かり資産を誇る
参考) ダイワファンドラップ	投資顧問料：0.324% (5,000万円以下部分)	1.188% (取引等管理手数料)	300万円以上	ファンドラップ・フィーの他に信託報酬が必要。純資産総額合計に対して料率は、概算で0.77%～1.41%(年率・税込)程度

金融機能のアンバンドリング： 既存の銀行機能のほとんどが提供可能に

- Wells Fargo (アメリカのリテール銀行大手)のトップページの各種金融サービスがスタートアップで提供可能



出所) Disrupting Banking: The FinTech Startups That Are Unbundling Wells Fargo, Citi and Bank of America

<https://www.cbinsights.com/blog/disrupting-banking-fintech-startups/>

プラットフォーム化：強いところがますます強くなる

- Amazonペイメントは、Amazonの住所情報、クレジットカード決済機能を他のECサイトが活用できるサービス
 - 顧客に自サイトにユーザー名、商品送付先、支払手段などの情報を改めて入力させる必要なし
 - ユーザーはサイトごとにパスワードやIDを管理する煩わしさを避けられる
 - 支払い手続きが簡素化、高速化される
- Amazonによれば、同サービスは「2015年に取引高は150%アップし、約8400万ドルとなった。マーチャントの数も200%増大した」と発表している

ご購入のステップ

通常のご購入の場合	amazon payments をご利用の場合
1. ショッピングカート	1. ショッピングカート
2. 新規会員登録	2. amazonアカウントでログイン
3. お客様情報入力	3. 連携（当店の会員である場合に限りませ） ※会員でない方は「ログインせずに購入」を押します
4. 会員登録完了	
5. ログイン	4. ご注文画面で注文完了 ※amazonアカウントのクレジット決済情報が登録されてない場合は、クレジット情報の入力が必要となります。
6. 商品カートへ	
7. 決済情報入力（クレジット決済の場合）	
8. 注文完了	

ショッピングカート

カートの中身

ご注文内容			
商品名	単価(税込)	数量	小計
ブルーベリー&ひこうき (バス)	¥4,320	1	¥4,320
合計金額再計算			カートを空にする
		数量	1
		商品合計	¥4,320

このサイトでお支払いされる場合はこちら
(Amazon.co.jpにご登録のお支払い方法以外を選択できます。)

[このサイトでお支払い](#)

または

Amazon.co.jpにご登録の住所・クレジットカード情報を利用してご注文いただけます。
ご利用になるには Amazon.co.jpアカウントが必要です。

Amazonアカウントでお支払い

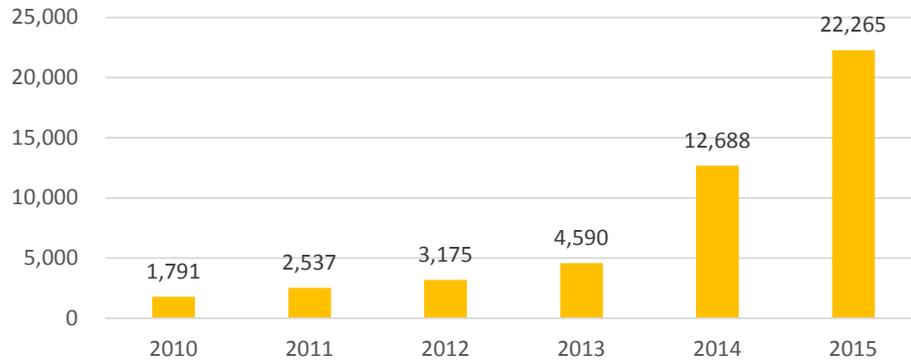
↑こちらのボタンを押します

[買い物続ける](#)

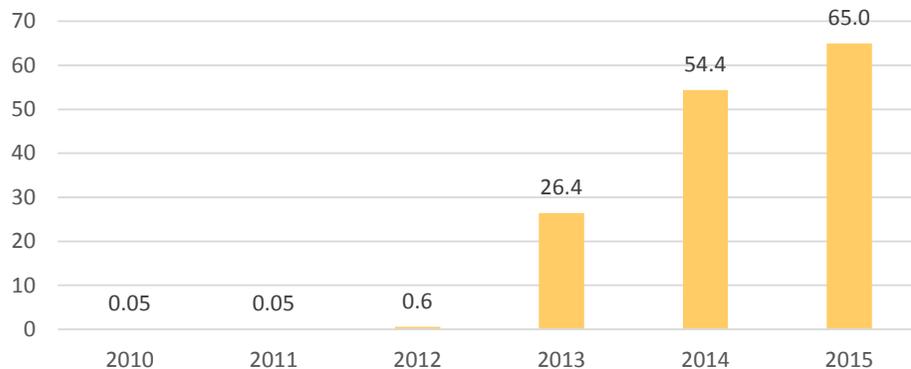
日本のFinTechスタートアップへの投資額はまだ低い

■ 2015年のグローバルのFinTechスタートアップへの投資額は約227億ドルに達したが、日本では65百万ドルに過ぎない。アジア地域内でも低い水準にとどまっている

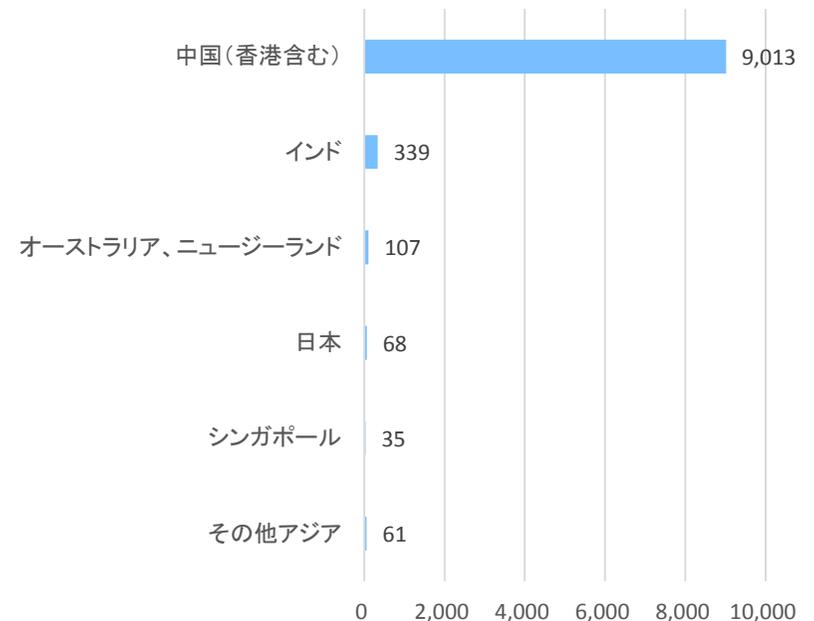
グローバルの投資額(百万ドル)



日本の投資額(百万ドル)



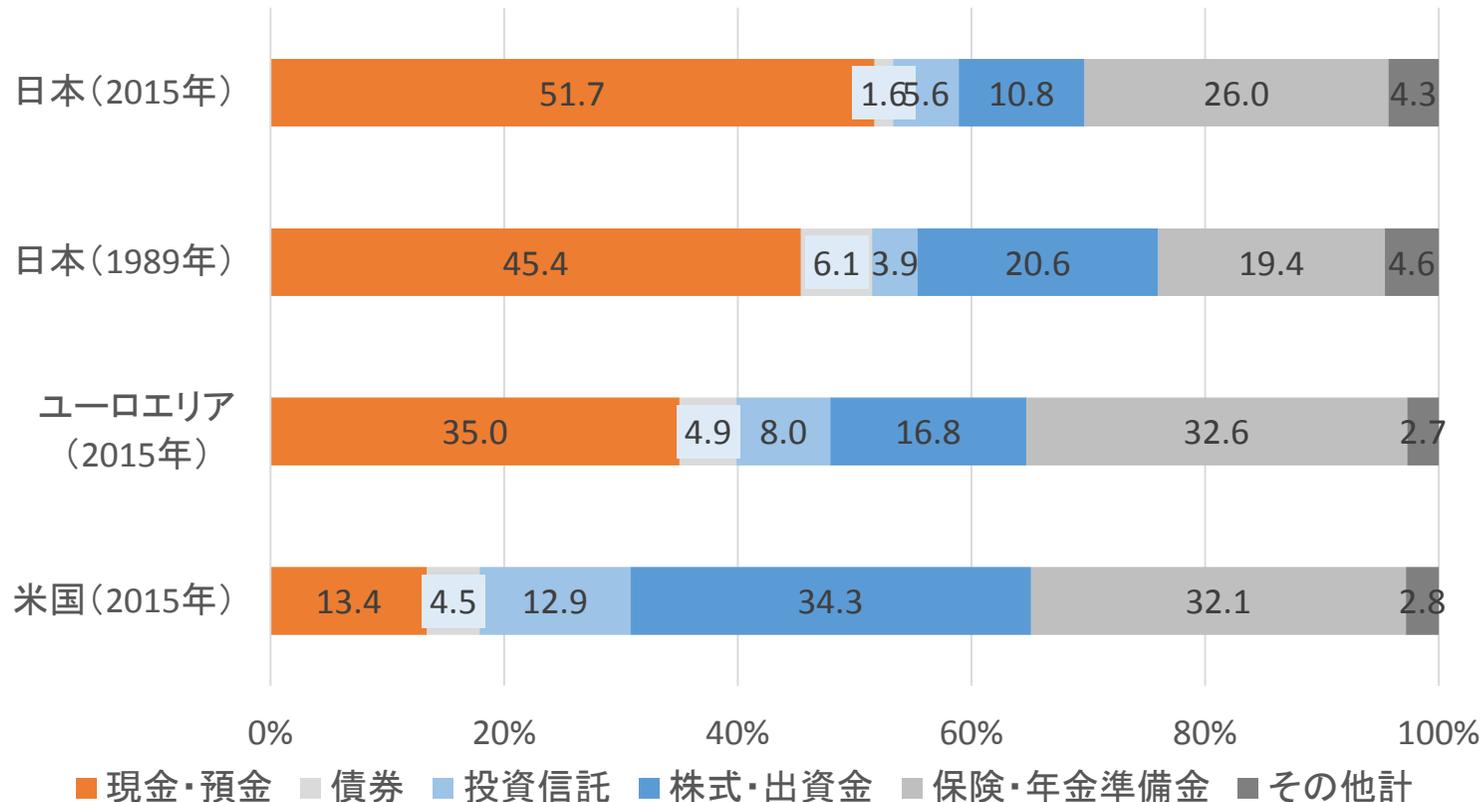
アジア地域FinTech関連投資額
(百万ドル)



A)家計の金融資産に占める現金・預金比率が高い

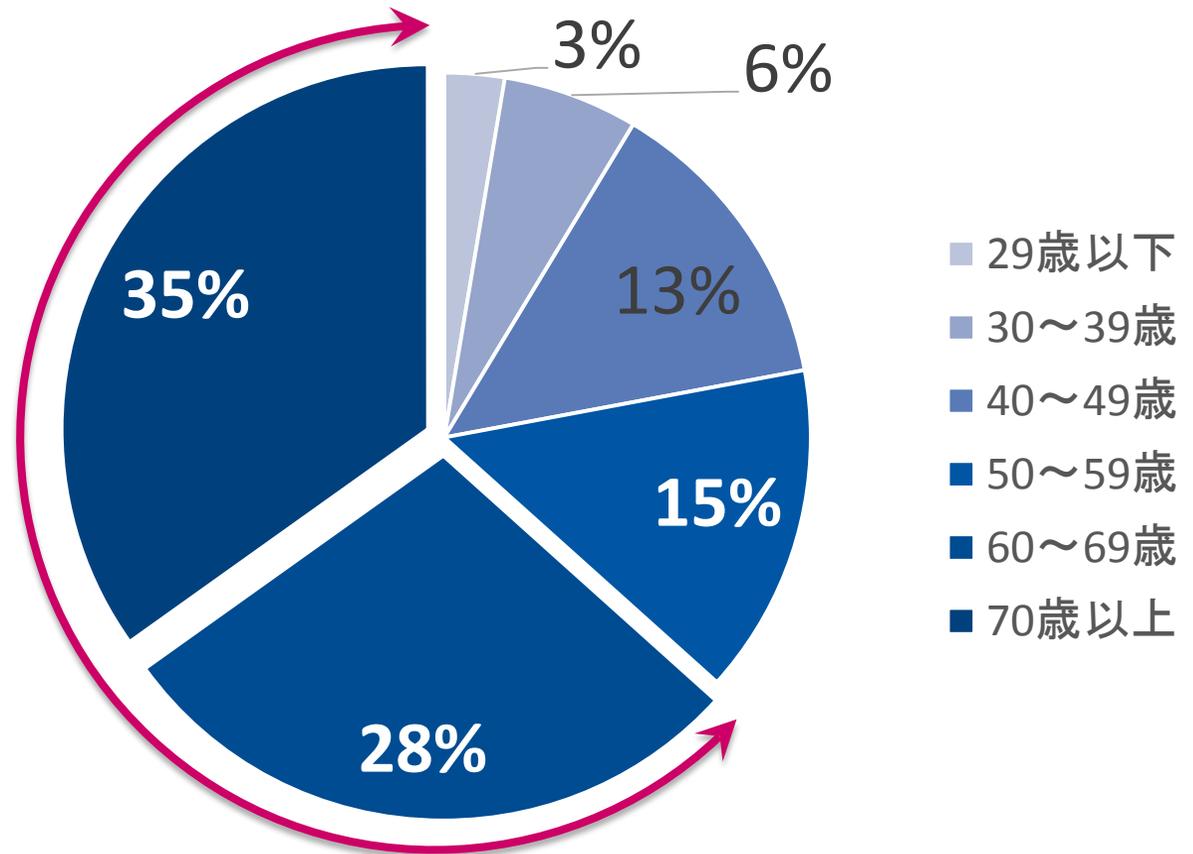
■ 日本の家計の金融資産の現金・預金比率は51.7%と諸外国と比較しても高い水準(2015年)

- ただし、バブル景気の時期(1989年)では、この比率は若干低下しており(45.4%)、一方で株式・出資金の比率が高くなっていた



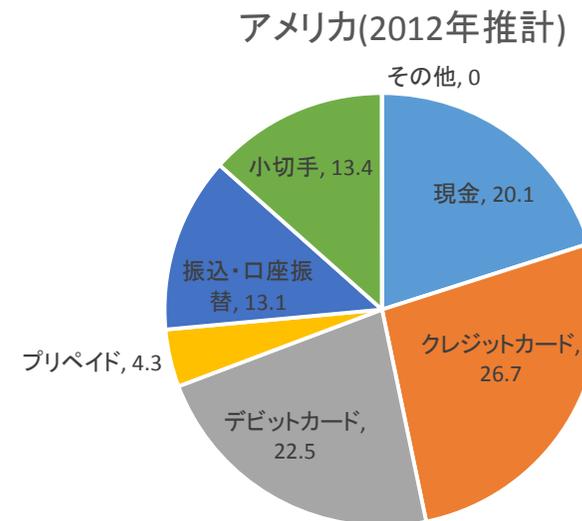
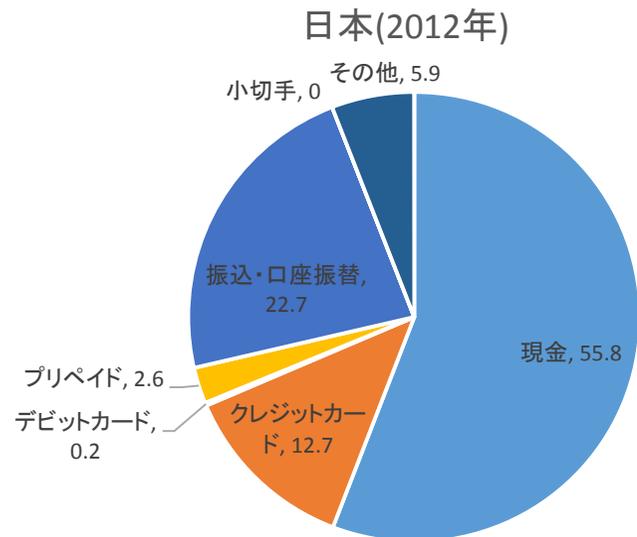
B)高齢者に資産が偏っている

- 日本の家計の金融資産を世帯主の年齢別に見ると、60歳代が28%、70歳以上が35%となっており、60歳以上の世帯で、家計の金融資産の6割強を占めている
- 現在の30歳から50歳は資産形成期にあたる期間の長引くデフレの影響で資産形成が進んでいない



C) 決済手段として現金が最も多く利用されている

- 日本の決済手段は、現金が55.8%を占めている
 - 一方、アメリカでは現金は決済手段の20%程度
- FinTechの分野で活用が進む「PFM(Personal Financial Manegement)サービス」では、金融機関の口座情報とともに、支出データの電子的な活用が必須だが、日本では現金での決済が多いため、PFM導入のハードルが高く普及が進みにくいと言われている



米大手金融機関に見るFinTech関連の戦略・施策の概観

- 米大手金融機関は単体で行う活動のみに依存するのではなく、外部の力を活用したオープン・イノベーションに類する戦略・施策を積極的に活用している

戦略・施策		戦略・施策の概要	金融機関の例
1	<u>理解する</u> : リサーチ・センターの設置	<ul style="list-style-type: none"> シリコン・バレー等にオフィスを設立し、現地のベンチャー動向等の情報を収集等を行う 	<ul style="list-style-type: none"> Citigroup (UX Research)
2	<u>適応する</u> : イノベーション組織の設置	<ul style="list-style-type: none"> 全社横断的な組織を設立し、最新テクノロジーの活用やビジネス・モデルの導入を推進する 	<ul style="list-style-type: none"> Citigroup (Innovation Lab) Wells Fargo (Innovation Group)
3	<u>取り込む</u> : APIの活用	<ul style="list-style-type: none"> APIを活用して自社のコードを外部の開発者に開放することで、イノベーションを促進する 	<ul style="list-style-type: none"> Citigroup Capital One
4	<u>交流・育成する</u> : アクセラレーター・プログラムの設置	<ul style="list-style-type: none"> 事業のプレゼンを行ったスタートアップを選別し、資金や金融ビジネスの知見を提供することで、相互理解の促進と事業育成の支援を行う 	<ul style="list-style-type: none"> Citigroup (Plug & Play社と提携) Wells Fargo Startup Accelerator
5	<u>出資する</u> : マイノリティ出資	<ul style="list-style-type: none"> CVC等を通じてスタートアップに対してマイノリティ出資を行うことで、事業特性やテクノロジーに対する知見を獲得する 	<ul style="list-style-type: none"> Citigroup (Citi Ventures) BBVA Compass (BBVA Ventures)
6	<u>買収する</u> : マジョリティ出資	<ul style="list-style-type: none"> 銀行本体を通じてスタートアップを買収することで、テクノロジーや事業の独占的な取り込みを図る 	<ul style="list-style-type: none"> BBVA Compass (Simple社の買収)
7	<u>対抗する</u> : 競合する事業の立ち上げ	<ul style="list-style-type: none"> フィンテック企業が立ち上げたプラットフォームや事業に直接競合するビジネスを立ち上げる 	<ul style="list-style-type: none"> Goldman Sachs (P2Pレンディング事業への参入)

出所) 各種報道資料を元にNRI作成

日本の金融機関の出資事例

- 国内では、銀行とIT(情報技術)企業の連携を目指す改正銀行法が本年5月25日可決、成立した。従来の銀行法は、銀行から一般企業に対する出資を5%(持ち株会社は15%)までに制限していたため、FinTech企業への投資が難しかったが、この法改正を受けて今後加速することが予想される。
- 現状では、金融機関は傘下のベンチャーキャピタルや系列外のベンチャーキャピタルが設立したファンドを通じての出資がほとんどである。

■ 主なファンド事例

- SBIホールディングス子会社のSBIインベストメントによる「FinTechファンド」(2015年12月設立):総額300億円予定
→ 地銀やメガバンクなどもこのファンドに出資している
- 楽天「Rakuten FinTech Fund(ラクテン フィンテック ファンド)」(2015年11月運用開始):総額1億ドル予定
- ベンチャーキャピタル(VC)大手ジャフコ「SV5」(2016年11月下旬運用開始予定):総額650億円予定 など

イノベーションを促進する政策対応:Regulatory Sandbox

- 政府主導のもと官民が連携してイノベーションを後押しする取り組みとして、革新的な金融商品・サービスの提供に向け、事業者に対し現行法を即時適用することなく、安全な実験環境を提供するRegulatory sandboxが注目されている
- 英国FCA(金融行為監督機構)では、規制の不確実性によるデメリットを軽減するためにRegulatory Sandboxを導入しFinTechビジネスの促進を図っている
- FCAによるRegulatory Sandboxの効果
 1. 市場投入までの時間の短縮と潜在的コストの削減
→ 他の業種の事例によれば、規制の不確実性は市場化までの時間を約3割遅延させ、商品のコストを生涯収益の8%程度増加させるとの推計がある
 2. 資金調達のアクセス改善
→ 他の業種の事例では、規制の不確実性によって企業価値が約15%程度低下すると推計がある
 3. 革新的な商品の市場化促進
→ 規制の不確実性は、初期段階のイノベーションを阻害する。Regulatory Sandboxによって、実験段階において規制のリスクがコントロールされることによりイノベーションが促進される効果が認められる

NRI

未来創発

Dream up the future.