

2018年8月1日

勢いづくミャンマーのモバイル金融サービス

開始から数年でキャッシュレス化が進展

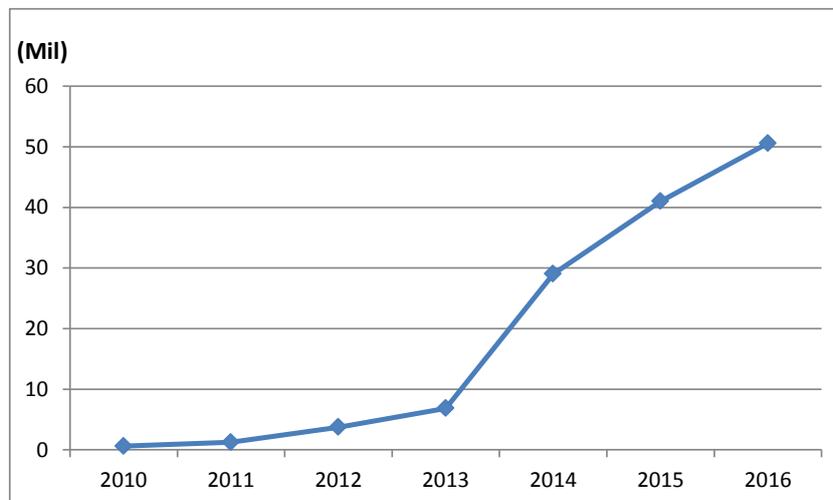
アジア事業開発グループ
シニアコンサルタント 清水 充郎

昨今、発展途上国においてモバイル金融サービス導入などキャッシュレス化の進展を巡る報道が喧しい。中には、国家主導で公的年金の支給をモバイルサービスで実施するところも始めているようだが、こうしたサービス拡大の大きな理由に途上国では社会的に銀行口座の開設が一般化していない事情等が指摘できる。東南アジアのラストフロンティアと呼ばれるミャンマーも例に漏れず、同様のサービス拡大の胎動があり急速に利用者を増やしている。

モバイル通信の急速な普及と低迷する銀行口座開設率

軍政から民主政へ転換したミャンマーでは、短期間に携帯電話が普及したことが社会生活面における変化の象徴的な出来事と言えるだろう。2010年にわずか60万台しか普及していなかった携帯電話台数は、2016年には約100倍近い5,000万台を超えるまでに普及した。急速な普及は、2013年の通信市場自由化を契機とした外資企業の参入、格安SIMカードの販売開始、携帯電話購入に係るマイクロファイナンスの普及など複合的な理由によるが、これに伴い2016年にはモバイル金融サービスの提供も開始され、サービス利用者数も拡大の一途を辿っている。

図表1 ミャンマーにおける携帯電話普及状況



出所：ITU 2017年統計データより大和総研作成

以上に対して、世界銀行の「グローバル・フィンデックス・データベース」によると、カンボジア、ラオス、ミャンマー3か国における2017年の銀行口座開設率は、依然として3年前の2014年のデータからほぼ横ばい状況の30%未満に止まっている（図表2参照）。要するに、広く急速に浸透するモバイル通信と比較して、銀行口座保有の普及がほとんど進んでいない対照的な状況が見られる。こうした状況から、今後のミャンマー社会における金融深化を考察すると、モバイル金融サービスが日常生活に浸透していくことがトリガーとなり、数年後には銀行口座開設の普及に繋がることが予想される。

図表2 銀行口座開設率の各国比較

CLMV 諸国	2014年	2017年	他の ASEAN 諸国	2014年	2017年
カンボジア	22%	22%	タイ	78%	82%
ラオス	-	29%	フィリピン	31%	34%
ミャンマー	23%	26%	マレーシア	81%	85%
ベトナム	31%	31%	インドネシア	36%	49%
			シンガポール	96%	98%

出所：世界銀行「グローバル・フィンデックス・データベース 2014、2017」より大和総研作成

具体的なキャッシュレス化の動き

ミャンマーにおけるキャッシュレス・サービスは MPU (Myanmar Payment Union、以降、MPU と表記) 設立がその始まりだ。MPU は 2011 年にミャンマー中央銀行と現地の銀行 17 行によって設立されたコンソーシアム的な企業である。設立の目的は、加盟銀行間の電子金融ネットワークを利用して金融の近代化を図り、APN (Asian Payment Network) のような国際金融システムと連携した取引実施により、ミャンマーを現金社会からキャッシュレス社会へシフトさせることにあった。

MPU がデビットカードを発行したのは民主政移管後の早い段階の 2012 年。その後 2015 年に MPU はパブリック・カンパニーとなり加盟銀行の数は 23 にまで増加、また同年に MPU による e-コマース業者の登録認可制をスタートさせている。さらに 2016 年には、中国の UPI (ユニオン・ペイ・インターナショナル) の「銀聯カード」、日本の「JCB カード」と提携しクレジットカードのサービスを開始している。MPU 設立の結果、現地銀行はこれまで 400 万以上の MPU プリペイドカード、そして 70,000 以上の MPU クレジットカードを発行するに至り、ミャンマーのキャッシュレス推進に対して貢献している¹。

一方、ミャンマーのモバイル金融サービスは、2016 年 10 月から通信キャリアの Telnor が Yoma Bank と提携して「WaveMoney」なるサービスを開始したのを嚆矢とする。翌年 6 月には、金融関

¹ 「Myanmar Times 2017 年 12 月 19 日」ならびに MPU HP による

連サービス会社の Internet Wallet Myanmar Ltd. が「OK\$ (OK Dollar)」を、続いて同 10 月には通信キャリアの Ooredoo が CB Bank と「M-Pitesan」という名のサービスを開始している。

これら 3 サービスはほぼ同様のもので、主に物品購入時の支払いや個人間の送金に利用できる内容となっている。物品購入時に利用できる店舗は日々増加しており、インターネットからも利用可能店舗の検索が可能だ。店舗側ではデータを読み取る POS 端末が必要になるが、「OK\$」では QR コードに対応することも可能となっている。全般的に後発組である「OK\$」と「M-Pitesan」は、先発サービスの「Wave Money」との差別化を意識したビジネスを展開しようとの意欲がうかがえ、今後も利便性を向上させる新サービスの追加が期待されているようだ。

各サービス間の競争は現在もまだ続いているが、各モバイル金融サービスの主要ポイントについて紹介すると以下の通りとなる。

[認可手続き]

モバイル金融サービスを行う場合、ミャンマー中央銀行へ申請書を提出し、認可を受ける必要がある（上述 3 サービスは認可済み）。MFS (Mobile Financial Service) 規約の順守がサービス提供会社に求められる。規約には、個人利用時の 1 日に送金できる上限金額、受け取れる上限金額などが定められている。

[提携銀行]

「Wave Money (Telenor)」は Yoma Bank と、「M-Pitesan (Ooredoo)」は CB Bank と個別に業務提携したサービス展開をしているのに対して、「OK\$ (Internet Wallet Myanmar Ltd.)」は複数の銀行と業務提携しているのが特徴だ（OK\$によれば、CB Bank、Aya Bank、KBZ Bank、UAB などの主だった銀行の多くと提携している由）。

[送金手段と手数料]

主な送金方法と手数料は以下のとおり。

- ① アプリを利用せずにサービス提供会社が運営する店舗で送金（送金額に応じ、約 1~4%）
- ② アプリ利用による自社サービスから他社サービスへの送金（送金額に応じ、約 1~6%）
- ③ アプリ利用による自社サービス間の送金（送金額に応じ、約 0.1%~2%）

注 1: 「M-Pitesan」は提携銀行（CB Bank）の口座を利用した送金も可能（手数料は無料）。

注 2: 送金側での手数料に加え、受け取り側でも手数料（約 1~4%）が発生するケースがある。

注 3: 受け取り側への通知は、SMS などの Push 型のメッセージで行われる。

[送金時の必要な情報]

送金元と送金先の双方でサービス利用時に NRS (National Registration Card)、パスポート、免許証等のうち何れか一つの登録が必要。

[利用者数]

2018年2月における「WaveMoney」のユーザ数は自社発表で25万人(別メディアでは、45万人)、「OK\$」も自社発表では10万人とされている。「M-Pitesan」は後発のため、獲得ユーザ数の目標を2017年末で10万人としていた。

以上に加えて、2017年にタイのTrue Moneyがミャンマー向けに事業展開を始め、タイへの出稼ぎミャンマー人を中心に送金サービスの利用が広がっている。但し、True Moneyはモバイル金融サービス外の扱いのためミャンマー中央銀行の認可を受けておらず、AGD Bankと業務提携した送金サービスのみを提供するに止まる。また、通信キャリア最大手のMPTも同様のモバイル金融サービスを開始(仮称: Mobile Money) 予定であり、サービス開始に向けた最終テスト中であるとされている。

なお、民間銀行最大手のKBZ Bankに関しては、自行のインターネット・バンキングに注力している模様で、モバイル金融サービスの展開には静観の構えを崩していないようだ。ただし、昨年、中国のIT大手のHuaweiと業務提携するなどの動きも活発化しており、今後は様々なサービス提供が考えられ、その動向には要注目である。

(参考) モバイル金融サービスのメリット/デメリット

ミャンマーのモバイル金融サービスはまだ産声をあげて間もないが、サービスの態様ごとにメリット/デメリットを纏めると以下の通りとなる。今後、どのように利用が拡大し、ミャンマーの社会生活に浸透していくか、しばらくは目が離せない状況が続いていこう。

対象分野	メリット○、デメリット▲
P2P 個人間	○出稼ぎで地方から都市部へ出てきている人が、送金手段として利用。 ○個人間の物品売買や中古車の個人取引の金融手段として用いることが可能。 ○住居に現金で保管していた紙幣等が、スマートフォンで簡単に持ち出せる。 ○現金使用時と比較し、盗難/遺失リスクが軽減される。 ○将来的に、このサービスをトリガーに銀行口座開設率の向上が予想される。 ▲使用できる店舗/サービスが限定されてしまう。 ▲システム障害時、取引不能の状況が発生する。
G2P 政府 ↔ 個人	○年金等の振込が容易にできる。 ○公共料金/税金の支払いが容易になる。 ▲管理システムの初期導入と運用コストが発生する。
B2P 企業 → 個人	○店舗/企業等の現金管理コストの低減 ○会計ミスの減少 ○購入履歴データ利用による販促活動が見込まれる。(ビッグデータ解析/ポイント制等の販促活動)

	<ul style="list-style-type: none">○使用履歴による個人の与信判断○販売価格への人件費の上乗せ額の減少▲個人情報の漏えい▲導入コストや手数料の発生▲管理システムの導入、システム運用コストが必要
--	--

注：P2P/Person To Person、G2P/Government To Person（双方向）、B2P/Business To Person

－以上－