

FinTechは金融業の成長に繋がるか？

経済環境調査部 主任研究員 町井 克至

金融（Finance）と技術（Technology）を掛け合わせた“FinTech”が注目されている。金融業に新しい技術が導入されるとともに、これまでにない画期的な金融サービスの提供が期待されると言われている。その一方でバズワード（明確な定義のないキャッチフレーズなど）とも揶揄されている。FinTechは金融業に何をもたらすのか。第1回は、FinTechは金融業の成長に繋がるか（金融×IT＝金融業の成長？）として、FinTechが注目される背景を探る。

1. FinTechによる新たな金融サービスに対する消費者ニーズの顕在化

2015年より、テレビや新聞等の報道で“FinTech”という単語を多く見かけるようになっていく。金融庁の金融審議会の報告¹では、「FinTechとは、金融（Finance）と技術（Technology）を掛け合わせた造語であり、主に、ITを活用した革新的な金融サービス事業を指す。特に、近年は、海外を中心に、ITベンチャー企業が、IT技術を生かして、伝統的な銀行等が提供していない金融サービスを提供する動きが活発化している」とされている。さらに経済産業省の研究会²では、この背景として消費者のニーズの変化を挙げ、「IoT・ビッグデータ・人工知能といった技術革新が金融と産業のあり方を大きく変え、これまでは考えられなかったような新たな金融サービスに対するニーズが顕在化していることがある。」としている。このニーズのギャップ埋めるために、ITを活用した新たな金融サービス、すなわちFinTechが生まれてきたということであろう。

しかし、金融業はもともとITとの親和性が高い産業である。ITの活用が進んでいた既存の金融機関の提供する金融サービスと消費者のニーズとの間に、なぜギャップが生まれたのだろうか。日本銀行のワークショップ³では、この理由について「わが国の金融機関が、1980年代までに他の業界に先駆けてIT化を完成させてしまい、その後、安全性と安定性を重視する保守的なIT対応を続けた結果、世の中のITとの間にギャップが生じてしまった」と指摘された。2015

¹ 金融庁「決済業務等の高度化に関するワーキング・グループ報告～ 決済高度化に向けた戦略的取組み～」（2015年12月22日）

² 経済産業省「産業・金融・IT融合に関する研究会（FinTech研究会）について」（2015年10月6日）

³ 日本銀行「ITを活用した金融の高度化に関するワークショップ第2期第1回 資料「金融ITに求められる変革とは 金融IT高度化ワークショップ第2期の課題」（2016年1月22日）

年の同ワークショップ報告書⁴では、既存の金融機関が数十年前から脈々と築いてきたIT資産を「金融IT」と表現し、FinTechとは敢えて区別している。その背景には、「わが国の金融機関が利用する情報システム（以下、金融IT）は、安全性と安定性を重視するあまり、技術トレンドから大きく遅れてしまったのではないか、その遅れを取り戻す必要があるのではないか」という問題意識がある。これは見方を変えれば、既存の金融機関は消費者の細かいニーズや隠れたウォンツ（ニーズを満たす具体的な商品やサービスなど）に対応しようという姿勢が十分ではなかったということになる。

加えて、近年、金融業だけではなく、様々な産業で消費者側のニーズが変化している。サービス業全体では、付加価値の源泉がサービスそのものから“利便性の高さ”にシフトしつつあると考えられる⁵。スマートフォン、高速モバイル網（LTE）、クラウド、ビッグデータ分析など、ITの小型化・低コスト化や高速処理性能の向上などが実現した結果、あらゆる産業においてこれまでにない様々なITの活用が可能となり、“利便性の高さ”を追求する動きが加速している。特に海外では、シェアリング・エコノミーとオン・デマンドを競争の核とする“Uberification”（ウーバー化）などがその典型であり、前述した新たな消費者ニーズに対応している。

そのような動きが金融業にも派生し、先行する欧米を中心にFinTechという形で顕在化したものと言えよう。既に、決済、海外送金、資産管理、融資、投資助言、保険など様々な金融分野で、IT企業により、新しい金融サービスが提供されつつある。同時に、その健全な発展や消費者保護のための規制の在り方について議論や研究が進められている。日本国内でも同様の動きがあるものの、上記の問題意識のように、ニーズへの対応が少し遅れている可能性がある。

このような事象を踏まえて、FinTechは金融業に何をもたらすのであろうか。当然ながら、FinTechに期待されているのは、金融業の成長であろう。

2. 最近の金融業における成長の鈍化⁶

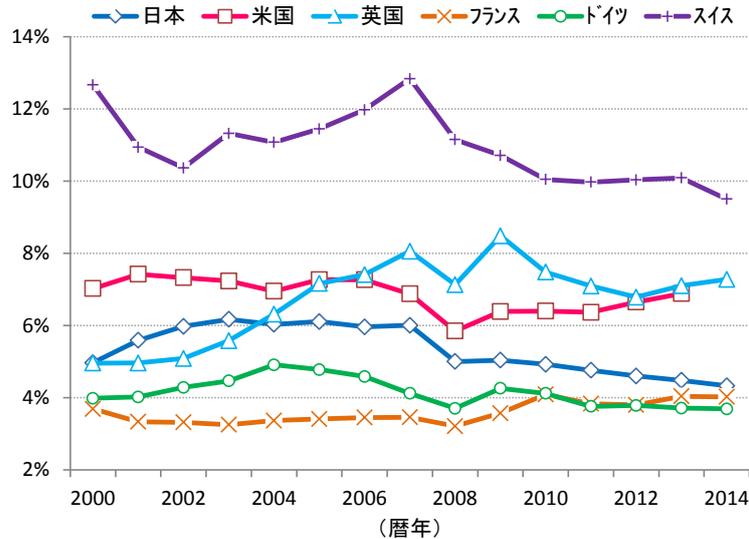
ただし、足元の日米欧主要国におけるGDPに占める金融保険業の割合の推移を見ると、近年、フランスを除く欧州をはじめ、それぞれピークの水準を下回って推移している状況にある（図表1）。欧州では、2007年に約13%を占めていたスイスでは金融危機後に低下傾向となり、直近では10%を下回っている。また、英国については、直近2年間は上昇しているものの、ピークとなった2009年時点の8.5%にはまだ到達していない。一方、日本は、金融危機後は低下傾向にあり、5%を下回って推移している。他方、米国は、金融危機後は緩やかな回復傾向にあるものの、金融危機前の水準には到達していない。このように、主要国の金融業は、対GDP比で見ると、かつての存在感が見られない状況にある。

⁴ 日本銀行「ITを活用した金融の高度化に関するワークショップ報告書」（2015年10月21日）

⁵ 大和総研「人口減少の中で求められる生産性向上 第9回 変わり始めたサービス産業の付加価値」（町井克至、2016年2月24日）

⁶ この節は、大和総研「FinTechは金融業の成長の起爆剤となるか」（内野逸勢・菅谷幸一、2016年3月25日）より引用。

図表1 (主要国) 金融保険業の対GDP比率



(注) 米国の2014年データは未公表。
 (出所) 内閣府、OECDより大和総研作成

3. “金融×IT=金融業の成長”の牽引役は？

新たな金融サービスに対するニーズの顕在化により、新興スタートアップ企業が多く出現しているのが昨今のFinTechブームの特徴と言えるが、果たして低迷する金融業の成長の牽引役となれるのであろうか。英国貿易投資総省は、既存の金融機関と新興スタートアップ企業のFinTechに対する取組みを、“伝統”と“新興”のビジネスモデルの対立として報告している(図表2)。

図表2を見ると、伝統的モデルは既存の金融ITインフラの維持・管理等に特化し、従量課金等による確立された収益モデルの採用など、安全性を重視した“守り”の側面が強い。一方、新興モデルは新たなテクノロジーによって消費者のニーズに適合したサービスや代替ソリューションを提供するなど、“利便性の高さ”を重視し低コストで攻勢をかける様子が垣間見える。

また、新興モデルには、既存の金融機関が担ってきたサービスや機能の一部を排除したり代替したりしようとする動きが見られる。このような動きについて、先の金融庁の報告(脚注1)においても「ノンバンク・プレーヤーが、従来銀行が担ってきた業務を分化させつつサービスとして提供する動きが、リテール分野の変化を主導しており、決済を中心として銀行業務の『アンバンドリング⁷化』とも言うべき基本的な構造変化が進行しつつある」とされている。加えて、銀行規制改革がグローバルに進展しており、金融機関は事業環境と規制の両面から“アンバンドリング”のプレッシャーがかかっていると見える⁸。

⁷ 複数の構成要素からなる商品やサービスを個々の要素や機能に分解すること。

⁸ 大和総研「FinTechは金融業の成長の起爆剤となるか」(内野逸勢・菅谷幸一、2016年3月25日)

図表2 伝統的モデルと新興モデル

	伝統的モデル	新興モデル
ポジショニング	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 市場参加者は、一般的にファシリテーターとして認識され、金融サービス・セクターをサポートする典型的な大規模かつ既存テクノロジーの企業である。 ◆ 例えば、Fiserv社、SunGard社、Infosys社、FirstData社等。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 市場参加者は、本質的にディスラプターかつイノベーターであり、既存の金融サービス仲介業者を排除する、あるいは新たなテクノロジーによって消費者のニーズに適合したサービスに対して、代替的ソリューションを提供する企業。 ◆ 例えば、Zopa社、Fidor Bank、Transferwise社等。
活用する金融ITインフラ（事業モデル）	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 既存の金融ITインフラの維持・管理等に特化した事業モデル。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 2つの事業モデルが台頭。第一に、安定した市場シェアを維持する既存プレーヤーの管理下にある既存インフラを活用するモデル。第二に、既存インフラを完全に置き換えるモデル。 ◆ インフラを置き換えるモデルは、高いリスクを伴う戦略であるが、成功すれば高いリターンを生む。
収益モデル	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 確立された収益モデルは、例えば1取引当りの料金、預り資産の割合に対する料金、ライセンス料を利用する傾向。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 収益の源泉は広範にわたる。様々なタイプが存在。例えば、広告収入、データ加工による収益化などが挙げられる。

（出所）UK Trade & Invest, “Landscaping UK FinTech”より大和総研訳

一方で、FinTechは既存の金融機関のビジネスモデルのイノベーションと捉える向きもある。つまり、新興モデルが金融業のプラットフォームを置き換えることが可能ならば、既存の金融業の付加価値の源泉が大きく変化する可能性があり、既存の金融機関が新たな金融サービスをうまく取り込むことができれば、持続的な成長への回帰も可能となるかもしれないという期待である。FinTechの新しい事業モデルが、ディスラプター（破壊者）として既存の金融業のバリュー・チェーンをアンバンドルするならば、金融業の主体も含めて大きな変化が見込まれる。特に、“利便性の高さ”が重視される昨今では、金融業以外の産業の事業者が金融業に参入して大きなシェアを獲得し、“金融業”の成長を促す可能性もある。

この可能性を見極めるためには、各金融サービスにおいてどの程度ITが使われる余地があるのか、成長性があるのか、細かく見ていく必要があるだろう。今回は、金融サービスを商品、業務、顧客層の観点で分類した上で、FinTechの適用範囲やその成長性がどのように評価されているかを確認することとする。

（次回予告：FinTechの適用分野と成長性）

以上