

# FinTechの適用分野と成長性

～FinTech成長の牽引役は？～

経済環境調査部  
主任研究員 町井 克至

FinTechによる成長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。第2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、成長を牽引する主体は誰かを概観することとする。

## 1. FinTechの導入が見込まれる分野

FinTechが金融業に成長をもたらすには、FinTechの導入によって、既存の金融商品の高度化、既存の業務プロセスの飛躍的な効率化を実現することが必要となる。あるいは飛躍的な利便性の向上を伴う金融商品・サービスの提供も考えられる。

このようなFinTechの導入がもたらす「効能」を想定した場合、英国貿易投資総省の報告書<sup>1</sup>では、具体的に金融業の業種別に「商品」、「業務」、「顧客」のうち、FinTechの適用可能な範囲を想定し、評価している（図表1）が、結論として、その適用範囲は限定されていると言える。

まず「商品（・サービス）」については27の適用範囲の中で3つを挙げている。すなわち、「銀行のリテール商品」の①「決済」におけるFinTechを導入した決済サービス、②「貯蓄口座」と「無担保融資」という金融商品における“P2P<sup>2</sup>”貸出商品、資本市場の③「執行」サービス自体を変化させるFinTechを導入した取引プラットフォーム、の導入である。

次に「業務」では、「フロント」、「ミドル」、「バック」に分けて42の適用範囲の中で4つの業務を挙げている。フロント業務では、①「引受」業務におけるFinTech導入による「クレジットの参照」の効率化（他の参照手法への切換え）、②「顧客獲得」および「引受」業務における「アグリゲーター、参考レート提示のプラットフォーム」の提供、③「調査分析」および「取引執行」業務における「資本市場向けソフト」の提供、となっている。ミドル業務では、④「リスク管理」、「コンプライアンス」および「取引執行」業務におけるミドル・バック向けソフトの提供が挙げられている。

<sup>1</sup> UK Trade & Invest, “Landscaping UK FinTech”

<sup>2</sup> Peer to Peer。中間業者等を介さず、一対一の対等な関係で直接取引する形態を指す。

最後の「顧客」では、14の「コア顧客」の適用範囲と12の「ノンコア顧客」の適用範囲のうち、1つを挙げており、①「ノンコア顧客」の「サブプライム層」、「銀行以外の顧客層」への「電子財布、プリペイドカード」の提供のみとなっている。

このようにFinTechの適用範囲を絞り込むと、適用可能な範囲は、「商品」と「顧客」の両方に影響する「銀行のリテール」に集中している。つまり、「ノンコア顧客」に対する新たな商品提供が、FinTechの中心とも言えるが、逆にそれ以外の適用範囲は多くないと見受けられる。

図表1 金融業の業種別の商品、業務、顧客層におけるFinTechの適用範囲

業種	商品	業務			顧客			
		決済	P2P	フロント	ミドル	バック	コア	ノンコア
銀行	リテール	当座預金	決済	顧客獲得・維持 引受	リスク管理 決済 元利金徴収	担保設定 回収 融資ポート管理	就業者層 富裕層 超富裕層	サブプライム層 銀行以外の顧客層 若年層
	カード	担保融資	無担保融資					
ホールセール	流動性管理	決済	助言 引受	リスク管理 財務 決済	担保設定 企画 融資ポート管理	大企業 低信用 リスク企業	零細/新規 中小企業 専門的金融サービス	
	引受	助言						
個人向け	流動性管理	顧客獲得 引受		元利金回収 資産管理	苦情対応 リスク報告	就業者層 富裕層	リスクが高い層 若年層	
	自動車 住宅 健康							
保険	企業リスク	仲介 引受		元利金回収 資産管理	苦情対応 リスク報告	大企業 中小企業	信用危険 保険	
	特殊分野							
	大災害							
アセット・マネジメント	アクティブ	顧客獲得 調査分析		リスク管理 コンプライアンス 取引執行	報告 清算	マス富裕層 保険会社 年金基金	中規模年金 基金 低収益 リテール	
	絶対リターン	バッシュ						
	スペシャリスト	バランス						
資本市場	調査	執行	調査分析 取引執行	リスク管理 コンプライアンス クリアリングと清算	報告 カストディ	大規模 機関投資家 ヘッジファンド	年金基金 専門的金融 サービス	
	クリアリング	セキュリティ 関連サービス						

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

ただし、図表1はあくまで既存の金融サービスの視点からFinTechの適用可能性を分析したものである。実際には、金融機関が、上記のような既存の金融サービスに加えて、非金融サー

ビスの提供や、他業種との連携、オープンイノベーションなどを通じて、既存の金融の枠組みに捉われない取組みを加速させていくことで、新たな FinTech の適用範囲が開拓され、その範囲が拡大することが想定される。

金融機関の FinTech 適用の目的は、あくまでも金融機関のバリュー・チェーン全体の価値を高めることである。例えば、リテール金融において、コンプライアンス規制強化が予定されている欧州では、収益性を維持しながら、顧客に対して付加価値の高いサービス・商品を提供するために、これまでとは異なる次元でのコンプライアンスの効率的な強化が必要となる。このため FinTech を適用して、コンプライアンスの強化を図れるようなイノベティブな方法が模索されている<sup>3</sup>。さらに、収益源の拡大を追求するために、本格的に商流ファイナンス<sup>4</sup>など高度な金融商品の提供のために FinTech の活用を検討するのであれば、データ取得・処理の方法などにおいて業界全体で仕組みを見直す必要もあろう。

## 2. FinTech の成長性への期待と限界。成長の牽引役は金融機関か？

FinTech の今後の成長および市場規模について、FinTech の関連商品（ソフトウェア、データ、プラットフォーム等）別に見ると、どのように評価されているのか。前述の英国貿易投資総省の報告書では、新興モデルの想定される潜在成長力と市場規模に応じて分類、評価している（図表2）。FinTech の関連商品を提供する新興モデル企業が進出しているP2Pのプラットフォーム、オンライン決済システムなどの分野での潜在成長力における期待は高いものの、想定市場規模は「小」あるいは「中」の評価であり、今後の市場規模の拡大は限定されたものになっている。

図表2 新興モデルの想定される潜在成長力と市場規模（概念図）

潜在成長力/ 市場規模(想定)	低い成長	中程度の成長	高い成長
大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・決済:インフラ</li> <li>・ソフトウェア:金融機関向け</li> </ul>		
中		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ソフトウェア:リスク管理</li> <li>・データ:資本市場</li> <li>・ソフトウェア:決済</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・決済:オンライン</li> </ul>
小	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プラットフォーム:トレーディング</li> <li>・ソフトウェア:会計</li> <li>・プラットフォーム:アグリゲーター</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・データ:信用力参照</li> <li>・プラットフォーム:個人資産</li> <li>・データ:保険</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プラットフォーム:P2P</li> </ul>

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

<sup>3</sup> 大和総研 調査季報 2016年新春号 (Vol.21) 「[欧州の富裕層向け金融ビジネスに見るリテール金融の大きなうねり](#)」(内野逸勢、2016年1月)

<sup>4</sup> 商流情報と金融サービスの連携については、日本銀行「商流ファイナンスに関するワークショップ報告書」(2014年2月)、国連 CEFACT 日本委員会/一般社団法人サプライチェーン情報基盤研究会 (SIPS) 「SCM における金流商流情報連携 2014年度金流商流情報連携タスクフォースレポート」(2015年3月) などでも報告されている。SIPS は、ビジネス連携に不可欠な電子データ交換 (EDI) について、業界横断の標準仕様を次世代 EDI 推進協議会から継承しており、「平成24年度 金流商流情報連携タスクフォース活動報告 -PO ファイナンス企業ニーズ調査中間報告-」(2013年3月) などでも公表している。

第1回でも述べたように、サービス業の付加価値の源泉がサービス自体から「利便性の高さ」に変化しているため、金融機関のFinTech導入においても、顧客の利便性の向上が重要になるとみられる<sup>5</sup>。しかし、利便性を重視する顧客は、一般的には価格の相対的な低さに価値を見出す特性があることから、ロイヤリティが低い傾向がある。このため、上記の新興モデル企業の進出分野の成長と想定以上の市場規模の拡大は、FinTechを活用した新たな金融商品・サービスが提供する利便性の高さという価値観がコア顧客に浸透し、既存の金融サービスを代替する可能性が高まるか否かに依存していると考えられよう。

一方、FinTechの成長と市場規模の拡大をもたらす主体としては、金融機関ではなく、既に金融を含めた多様な業界を巻き込んでエコシステムを確立しているアルファベット（旧グーグル）、フェイスブック、アップル、アマゾンなどのグローバル大手IT企業であるとする意見がある<sup>6</sup>。さらに、伝統的な金融商品・サービスが浸透していない新興国では、FinTechを活用した、低コストかつ利便性が高い、新たな金融商品・サービスが浸透しやすく、それらを提供する主体が先進国に進出して、既存の金融機関を代替する可能性も指摘されている。

これらの点について、経済産業省の「産業・金融・IT融合に関する研究会（FinTech研究会）」の議論<sup>7</sup>を見ると、FinTech産業の市場拡大については、「業容拡大が著しいのは、融資および経理支援の分野に限られ、その他の分野では苦戦している」とし、その限界が指摘されている（図表3）。さらに、成長を牽引する主体については、「スタートアップがアプリレイヤーでとどまっている」とし、「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るは既存のフレームワークへの『揺さぶり』は起きない」という指摘が見られる。

図表3 経済産業省FinTech研究会での議論の一部（抜粋）

- ・FinTech産業でも、業容拡大が著しいのは、融資および経理支援の分野に限られ、その他の分野では苦戦している企業も多い。【⑧-525】
- ・現在のFinTechの議論は、ともす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るは既存のフレームワークへの「揺さぶり」は起きない。【⑨-587】
- ・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。【⑨-617】

（出所）経済産業省「産業・金融・IT融合に関する研究会（FinTech研究会） 発言集」（2016年3月28日）

FinTechは真に金融業にイノベーションをもたらすのか。次回では、FinTechの主体とともに技術的な側面を整理し、その技術的特徴と金融業務に適用する上での課題を取り上げる。

（次回予告：FinTechを牽引するテクノロジー）

以上

<sup>5</sup> 同時に、顧客からの信頼性の向上、サービス提供コストの大幅な削減、顧客の決済シェアの拡大、顧客行動／データ収集能力の向上も挙げられている。

<sup>6</sup> 9th Euromoney Saudi Arabia Conference（2014年5月6日開始）の基調講演におけるジェームズ・ダイヤモンドJPモルガン・チェース会長兼CEOの“‘We’re going to have competition from Google and Facebook’”という発言等。

<sup>7</sup> 経済産業省「産業・金融・IT融合に関する研究会（FinTech研究会） 発言集」（2016年3月28日）