

FinTechは何をもたらすのか 第6回

2017年3月16日

全4頁

FinTechの適用③アセットマネジメント・資本市場

～日本の第一種金商業者、助言・運用会社等の適用状況を探る～

経済環境調査部

主任研究員 町井 克至

第6回では、日本のアセットマネジメント・資本市場へのFinTech適用について、直近約2年間における業種別（第一種、助言・運用、その他）の各金融商品取引業者の取組みを整理し、世界経済フォーラムの報告書（WEF報告書）¹で示されたFinTechの適用による将来の想定シナリオに対する進捗状況を確認する。

1. 国内金商業者におけるFinTech活用に関する近年の取組み状況

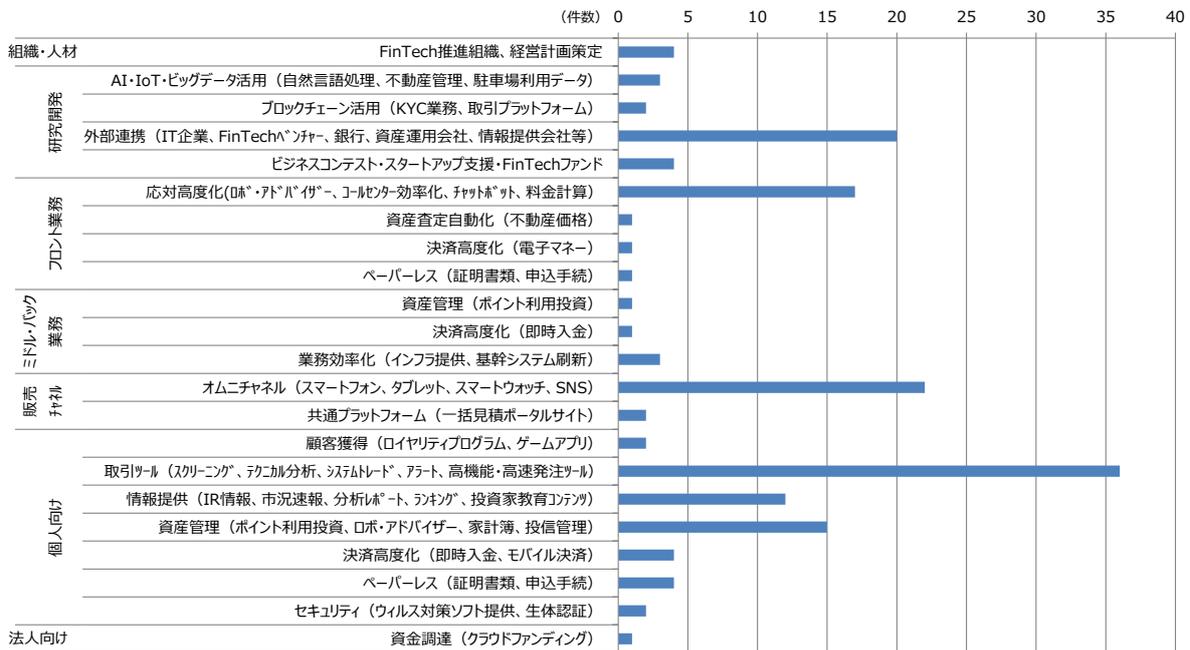
WEF報告書では、アセットマネジメント・資本市場におけるFinTechの適用について、「個人向け資産運用」「資産運用業務プロセス」「資金調達」の3分野で、将来の想定シナリオが報告されていた。同シナリオに対する現状の取組みを、[第4回銀行業](#)、[第5回保険業](#)と同様に確認した。図表1では、国内の業種別の金融商品取引業者において、2015年以降に各社がウェブサイト上で公表したFinTechに関連する情報（ニュースリリースやお知らせ等）²を収集した上で、FinTechの適用状況を金融商品取引業のサプライチェーンに基づいて大きく7つに分類し、各々の分類をさらに活用技術の種類などによって細分類（①組織・人材（1細分類）、②研究開発（同4）、③フロント業務（同4）、④ミドル・バック業務（同3）、⑤販売チャネル（同2）、⑥個人向け商品・サービス（以下「個人向け」；同7）、⑦法人向け商品・サービス（以下「法人向け」；同1））した。図表2では、業種別に同7分類の各々の比率を示した。

FinTechの適用件数は延べ158件あり、上記分類において件数の多い順に並べると、「個人向け」（75件、全件数比率47%）、「研究開発」（29件、同18%）、「販売チャネル」（24件、同15%）、「フロント業務」（20件、同13%）、「ミドル・バック業務」（5件、同3%）、「組織・人材」（4件、同3%）、「法人向け」（1件、同1%）であった。「個人向け」の細分類では、「取引ツール」が36件と最も多く、次いで「資産管理」が15件、「情報提供」が13件となった。また、「販売チャネル」の「オムニチャネル」が22件となっており、「取引ツール」と合わせて、個人向けに取引に係る利便性を向上する取組みが各社で推進されている。その他の細分類では、「研究開発」の「外部連携」が20件、「フロント業務」の「応対高度化」が17件となり、オープン・イノベーションの取組みとITを活用した業務効率化の事例が多く見受けられる。

¹ World Economic Forum, “The Future of Financial Services”

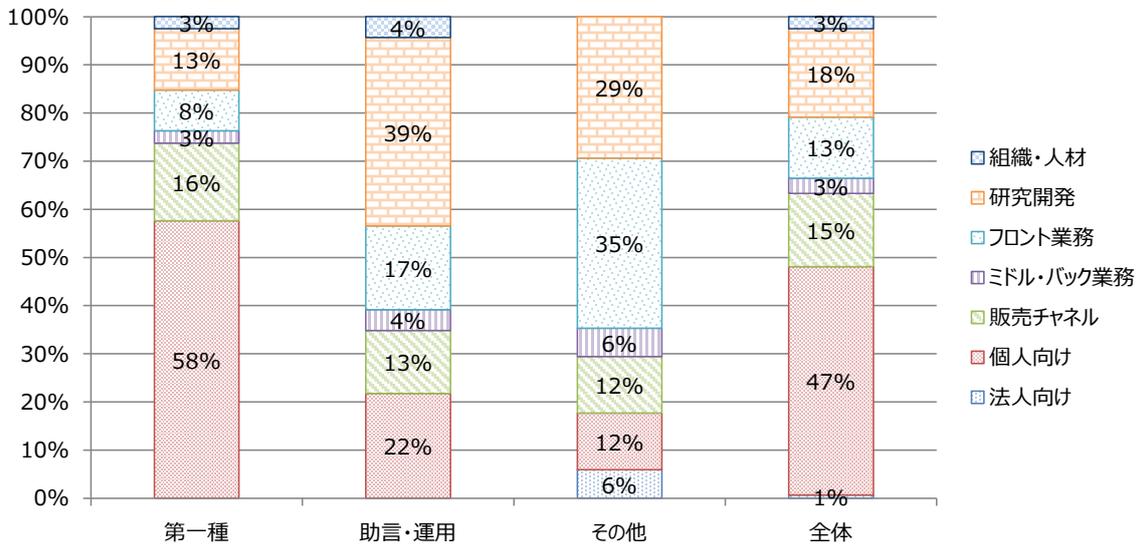
² 本稿調査ではIT活用事例であって、アセットマネジメント・資本市場に関連すると思われる事例を抽出した。

図表1 国内金商業者のFinTechに関連する公表情報の件数（2015/1/1～2016/12/31）



(注1) 調査対象の金商業者等は図表2（注1）を参照。
 (注2) 分類は筆者による。
 (出所) 各社ウェブサイトより大和総研作成

図表2 各金商業者分類のFinTech活用対象の比率（公表情報ベース、2015/1/1～2016/12/31）



(注1) 金融庁「免許・許可・登録等を受けている業者一覧」より、金融商品取引業者登録一覧のうち金融庁監理業者（平成28年11月30日現在322社）を対象とし、第一種金融商品取引業者の登録事業者（75社）を「第一種」、第一種以外のうち、投資助言・代理業および投資運用業の登録事業者（211社）を「助言・運用」、それ以外の事業者（36社）を「その他」とした。外国事業者については、国内向けの公表情報（日本語ウェブサイト）のみを国内事例として調査した。
 (注2) 端数処理の関係で合計が100%にならない場合がある。
 (注3) 分類は筆者による。
 (出所) 各社ウェブサイトより大和総研作成

(1) 第一種

第一種における FinTech の適用件数は延べ 118 件となり、全体の比率としては「個人向け」(全体の 58%) が過半数を占め、「販売チャネル」(同 16%)、「研究開発」(同 13%)、「フロント業務」(同 8%)、「組織・人材」および「ミドル・バック業務」(同 3%) の順となり、「法人向け」の事例は確認されなかった。第一種の「個人向け」では、「取引ツール」が最も多く、高度なテクニカル分析や複雑なスクリーニングを簡単な操作で行える機能、1 クリックで発注する機能、日時・価格等の動向に応じた注文を複雑に組み合わせた取引を可能とする機能など、比較的頻繁に取引を行う個人投資家を対象とした高機能なツールが多く採用されていた。また、「情報提供」では、市況情報等の即時通知のほか、独自ランキング、分析レポート等の提供が行われていた。これらの機能や情報は PC だけでなくスマートフォンやタブレットでも利用可能としている事例が多く、非対面チャネルへの FinTech 適用が各社で推進されている。なお、「個人向け」では「ロボ・アドバイザー」の取組みも多く確認された。ロボ・アドバイザーの定義は各社で様々だが、いくつかの質問に回答することで回答の内容に応じたリスクプロファイルが割り当てられ、回答者のリスク選好に応じた投資信託等の金融商品のポートフォリオが自動で生成される仕組みが一般的である。さらに、生成されたポートフォリオに従った金融商品の売買、市場の変動を観測した上での定期的なポートフォリオのリバランスまで含めた、投資一任型のロボ・アドバイザーを提供する事例も複数確認された。ロボ・アドバイザーも非対面チャネルで提供されることから、上記の施策を通じて各社は「フロント業務」の業務効率化も実現しているとみられる。また、これらの機能は、第一種の事業者が独自に開発した事例もあるが、FinTech ベンチャー、IT 企業、欧米でロボ・アドバイザー等の先進 IT 事例を既に提供する事業者等と連携して開発した事例が多く、「研究開発」における「外部連携」の件数に表れていた。

(2) 助言・運用

助言・運用における FinTech の適用事例は延べ 23 件となり、全体の比率としては「研究開発」(全体の 39%) が最も高く、「個人向け」(同 22%)、「フロント業務」(同 17%)、「販売チャネル」(同 13%)、「組織・人材」および「ミドル・バック業務」(同 4%) の順となり、「法人向け」の事例は確認されなかった。助言・運用の「研究開発」では、「外部連携」が最も多く、市況情報等の情報提供会社や欧米の助言・運用会社と提携してロボ・アドバイザーを開発する事例のほか、IoT プラットフォームを提供する IT 企業と提携して不動産の効率管理に取り組む事例、AI を活用した自動応答システムを提供するベンチャーと提携して自社ウェブサイトの利便性向上に取り組む事例などが確認された。また、「個人向け」では、「資産管理」に含まれるロボ・アドバイザーの提供のほか、ロイヤリティプログラム(ポイント)を投資元本とした独自の資産運用サービスを提供するカード会社と投資一任契約を締結し、自社が運用するファンドをポイント増減の連動対象商品として提供開始した事例が確認された。さらに、「フロント業務」では、「対応高度化」に含まれるロボ・アドバイザーの実用事例が複数確認された。

(3) その他

その他における FinTech の適用事例は延べ 17 件となり、全体の比率としては「フロント業務」(全体の 35%) が最も高く、「研究開発」(同 29%)、「販売チャネル」および「個人向け」(同 12%)、

「ミドル・バック業務」および「法人向け」（同 6%）の順となり、「組織・人材」の事例は確認されなかった。その他の「フロント業務」では、「対応高度化」に含まれるウェブサイト上の質問回答システムとしてチャットボット（入力されたテキストを解読して自動的に返答する仕組み）を採用した事例、各種 AI 技術を採用する専門業者にコールセンター業務をアウトソースした事例、ビッグデータを活用した不動産価格即時推定システムをオンラインで提供開始した事例、不動産の売却価格の見積もりを複数社に一括で依頼することができるオンラインのポータルサイトを競合他社と連携して提供開始した事例などが確認された。また、一部において、ウェブサイト上での公募であるクラウドファンディングを運営する事業者と提携して自らクラウドファンディングの運営を開始した事例、オンラインで融資を仲介するソーシャルレンディングを運営する事業者と資本業務提携して新事業の検討に着手した事例などが確認された。

2. 事例からみる想定シナリオの検証

WEF 報告書の「個人向け資産運用」の分野については、ロボ・アドバイザーや、複数の金融機関の口座情報を集約して一元的なポートフォリオの作成や収支分析を行うサービス「PFM (Personal Financial Management)」などの「市場分析・資産管理ツール」を活用したモデル、顧客（投資家）同士が直接コミュニケーションを取る「ソーシャルネットワーク」型のモデルが出現し、投資経験のある既存投資家だけでなく新規投資家も含めた広範な個人投資家に影響を及ぼすと想定されていた。本稿調査では、ソーシャルネットワーク型モデルの事例は確認されなかったものの、高機能な取引ツールやロボ・アドバイザーを採用する事例が複数確認された。ただし、現時点では各種ツールが導入されて間もないため、市場に参加する投資家層の拡大、透明性の確保、利便性の向上につながるかは未知数である。

同報告書の「資産運用業務プロセス」の分野については、資産運用のコア業務である、「データ収集」「分析」「投資戦略執行」「モニタリング」「リスク管理」「コンプライアンス」といった各プロセスに対して、ビッグデータや AI を活用した先進的な分析手法、クラウドコンピューティング、自然言語処理などの技術を活用した先進的なサービスが外部事業者から提供されることで、資産運用業務プロセスのアウトソース化が進展すると想定されていた。本稿調査では、データ収集および分析プロセスにおいて外部の情報提供会社と連携する事例や、比較的小規模な事業者がより大規模な事業者の一部の資産運用に関して投資一任契約によって運用委託する事例が確認されたものの、モニタリング、リスク管理、コンプライアンスといった内部監査業務に直結する業務プロセスに対するアウトソースの事例は確認されなかった。

同報告書の「資金調達」の分野については、クラウドファンディングをはじめとした、クラウド上のプラットフォームが世話役となってマス投資家と企業を直接結び付ける資金調達モデルが出現し、コストを低減しつつファイナンスの多様性が実現すると想定されていた。本稿調査では、第一種金事業者や助言・運用会社の事例は確認されなかったものの、その他の一部においてクラウドファンディングに取り組む事例が確認された。

(次回予告：電子決済等代行業者)