

「Fintech における課題および政策の方向性 ～Game Changer としての FinTech～」

■開催：2018 年 12 月

■講師：SBI Ripple Asia 代表取締役/SBI 大学院大学教授 沖田貴史氏

○インターネットと「パワーシフト」

アルビン・トフラーが 1990 年に、財力ではなく知識や情報力などを持つ人が社会の支配者になっていくとして「パワーシフト」(Power Shift) という概念を提唱したが、これはまさにインターネットの本質をついている。

テレビの時代はテレビ局が情報を独占・配信し、われわれは情報の受信者でしかなかった。しかし現在では、誰でも SNS 等を通じてテキストだけでなく映像すらリアルタイムに世界へ発信できる。インターネットによって情報の民主化が進んだのである。その結果として、情報の非対称性が相当程度消失した。情報以外の分野にもインターネットは広がり、IoT (Internet of things) はモノの世界を大きく変えている。e コマースは急拡大し、小売業界やメディア業界は大きく変容した。

しかし、金融業界は旧態依然としたままである。20 年前と比較すれば、インターネットバンキングやモバイルバンキングが登場したものの、他の産業と比較して、変化は極めて小さい。いまだに人々は ATM を使って銀行からおカネを引き出している。銀行の合併再編は進んだが、銀行業界は大きく様変わりしていない。

いまや金融業界は、この 20 年間のツケを一気に支払わなければならない時代がやってきた。フィンテック (FinTech) の到来であり、パワーシフトの波が金融に押し寄せているのである

そもそも金融はインターネットと相性がいい。金融は、モノではなく情報(「数字」)が動くだけだからである。実は、パワーシフトの荒波をかぶっている金融分野もある。証券である。かつては、会社情報のディスクロージャーは証券会社あるいはプロの機関投資家に向けて行われ、ほとんどすべての人は証券営業マンを通じて株式情報を入手し、株式売買を行っていた。しかし現在は、インターネット上で同じ時間に公平に企業情報などが提供され、個人もインターネットを通じて株式の売買を行っている。証券のリテール部門においては、ネット証券が 75%以上のシェアを占めるほどだ。

○イノベーションのジレンマ

JP モルガン・チェースのジェームズ・ダイモンは 2015 年に株主への手紙の中で「Silicon Valley is coming」と書いた。インターネット企業群が金融分野にも進出し、伝統的金融機関に脅威を与えているという意味である。2016 年にはアリババグループ会長の馬雲 (Jack Ma) が「Tech Fin」という表現を使った。金融機関がテクノロジーを活用することに対して、テクノロジー企業が金融に参入することを Tech Fin と呼んだのである。ハーバード・ビジネス・スクール (HBS) のクレイトン・クリステンセン教授は 1997 年に、『イノベーションのジレンマ』で巨大企業が新興企業の前に力を失う理由を説明したが、テクノロジー企業による金融への参入はまさに「破壊的イノベーション」である。

現在の世界の潮流は、ビル・ゲイツが 1994 年に言った言葉で端的に表現できる。すなわち、「銀行の機能は必要だが、銀行は必要か？」(Banking is Necessary, Banks are Not) であり、伝統的金融機関だけが金融サービスを提供する時代は終わった。

○民間主導の中国の金融自由化

ここで中国の金融自由化について簡単に紹介したい。

中国では、インターネット企業が中国の金融自由化を事実上先導したと言ってもよいだろう。例えば、決済サービス最大手のアリペイ (Alipay) は、アリババグループの金融部門を担当するアント・フィナンシャルにより運営されている。中国ではインターネットで買物をして、商品が届かないことや、品物は送ったがお金が支払われないことが度々あった。そこで、アリペイがいったん商品購入者からの支払いを受け取り、品物が届いたことを確認してから販売者にカネを払うというオンライン決済の業務を行うようになった。エスクローという仕組みであり、これによって中国でも安全安心にインターネット購入が行えるようになった。アリババの子会社タオバオはインターネット通販の圧倒的なシェアを占めており、使い勝手の良いアリペイは多くの支持を得ている。

実は、アリペイはかなり早い段階から事業者側への貸し出しも行っている。インターネット通販の勃興期は、物を仕入れることができれば必ず売れる。物を仕入れるためには資金が必要だが、中小零細業者には資金調達という壁が立ちはだかっていた。信用がないと銀行は融資を渋るからである。しかし、アリペイには事業者の日々の売り上げという「情報」が蓄積されている。そこで、例えば毎月の売り上げが 500 万円の会社に 1000 万円融資して、月々 100 万円の返済を 12 か月間受けるという条件で貸し出しを行う。年利約 20% の高金利だが、事業者は 1000 万円の借り入れで仕入れができ、商品はすぐに売れるので十分に採算が取れるということで、双方 win-win の関係が成立している。

さらに、アリペイには「余额宝」(ユオバオ) という事実上の預金と呼べる仕組みもある。

余额宝は、MMF に相当する投資商品だが、最低投資 1 元で、いつでも解約できる。1 日単位で普通定額預金の約 3 倍の金利が付くため、利用者にとっては、高金利の普通預金に近い。一般に金融の三大機能は、「為替・貸出・預金」といわれるが、アリペイはそのすべてを行っている。その意味で中国は民間が金融自由化を推進していったといえる。

現在、アリペイのサービス領域はインターネットにとどまらず、QR コードなどを活用し、リアルの世界でもキャッシュレスを大きく推進している。

○アリペイによる「スコアリング」

さらに興味深いことに、アリペイは「スコアリング」も行っている。アメリカで行われている金融スコアは個人の信用力を点数化するもので、スコアが高いほど多額の融資を安い金利で受けることができる。一方、中国でアリペイが行っているのは、金融取引の実績だけではなく社会活動すべての「スコアリング」である。ネットでモノを買って不要なクレームをつけるとスコアが下がる。個人間の売り買いで、注文を受けたのに発送しなければスコアが下がり、逆に、きちんとした対応を行えばスコアが上がる。レストランを予約して時間どおり行かなければスコアが下がり、時間通りにいけばスコアが上がる、という具合である。

要するに、いいことをするとスコアが上がり、悪いことをすると下がるということで、端的に言えば、社会スコアであり、高スコアによって得られるメリットも、より社会的なものである。中国は日本と違って海外に出るにはビザを取る必要があるが、例えば、スコアが 700 点以上であればビザなしでシンガポールに行くことができる。社会スコアが一定水準以上の人は、安全で快適なホテルに宿泊できる。

以上紹介したように、決済から始まったアリペイのサービスは金融全体に及び、さらに金融を超えた社会サービスに発展している。

[ディスカッション]

モデレーター パソナ総合研究所所長 竹中平蔵

○通信の世界と金融の世界

竹中 アメリカでも様々な Fintech イノベーションが起きていますが、最後の決済はほとんど銀行で行われています。ということは、最後の決済手段としての銀行は残ると考えていいのですか。

沖田 確かにアメリカでは、最後の資金精算は銀行で行っています。ペイパル (PayPal) が良い例で、銀行からプリペイドでペイパルに入れ、最後に現金に戻すときは銀行で行います。そういう意味では銀行は残るといえるかもしれません。

金融という観点から少し離れて通信業界を見ると、インターネットにより LINE のような新たな通信サービスが生まれてきています。利用者に接するアプリケーション層では熾烈な自由競争が展開されていますが、モバイルキャリアもしくは Wi-Fi がないとアプリケーションは動きません。通信キャリアは「土管」の役割を果たしていると言えます。

かつて通信キャリアはすべて垂直統合でした。例えば、iモードがあって、電話機能とともにメッセージ機能も提供していました。しかし、最近では、iモードのメールが LINE に代わり、通話も LINE に代わり、さらに LINE がキャリアに入ろうとしています。

また、流通業でいうと、上位レイヤーはセブン-イレブンなどの川下であり、川上のメーカーがモノを作っていました。しかし、現在は川下の流通業者がプライベートブランドの形で製造に参入している。川下から川上のほうへは行きやすいのです。

竹中 パーティカルインテグレーションが逆になったということですね。

沖田 おっしゃるとおりです。かつて情報の非対称性があって、川上の製造業の力が強く、川下（流通業）に供給してあげるといった意識が強かったのですが、いまやまったく逆転しています。提供サイドではなく、利用する側のほうが圧倒的に強い力関係を持つようになっています。金融庁が好きな表現でいうと、「アンバンドリング」で、すべて同一プレーヤーが提供していた業務をアンバンドリングして離すということです。これが正しい構図であり、金融を含めたすべての産業に言えることです。ただ、残念ながら、金融ではいまだに提供する側が強い構図になっています。

竹中 なるほど。

沖田 実は、日本の法制度でいうと、規制緩和の結果「為替・貸出・預金」は為替における「資金移動業者」のように、各機能に特化した事業者が認められており、3つの業務を行うと、結果として銀行と同じようなことも可能です。ただ、法律間の不一致もあるので、それを見直していこうという議論がすでに始まっています。金融庁はこれを「横断的法整備」と表現しています。

○無謬性の世界ではイノベーションは起きない

竹中 金融関係の法律には、貸金業法があり、資金決済法があり、包括的な銀行業法があり、証券業法があるわけですが、それぞれの法律をどのような方向で見直すことができますか。

沖田 金融庁は FinTech のイノベーションの前段階として銀行法の緩和を行っています。つまり、インターネット企業が金融に参入しやすいようにする一方で、銀行が EC モールなどを運営できるようにして公平性を確保しました。ただ、銀行がそれらの事業を展開しても利用者へのメリットは薄いだらうと思われるので、非金融業やベンチャー企業の銀行業への新規参入を促す方が、利用者にとって効果的なイノベーションを起こせると考えます。

竹中 そうですね。

沖田 そのように考えていくと、邦銀に代表される伝統的金融機関が能動的に変化をするのは難しいかもしれません。

竹中 世界中の国々に行っているいろいろな業種を見ても、ネットが実物に入ってくるのと実物がネットに行くのを比較すると、圧倒的に前者のほうが優れています。また、銀行はおそらく絶対と言っていいほど変わらないので、ネット関連企業が銀行的なことをやろうとした時に障害になるような法律を積極的に変えていくことが重要だと思いますが、そのポイントは何かですか。

沖田 やはり無謬性を変えていくことだと思います。無謬性とは、「失敗してはいけない」ということです。中国でもさまざまな問題は起きているし、新しいサービスには必ず悪意の人たちが一定数入ってくるものです。つまり、ある新しい金融活動を展開してある問題が起きたときに、その問題行動を起こした人を罰するのか、それとも新しいことすべてに蓋をしてしまうかということ、感覚的に言うと、残念ながら日本は後者のケースが多いように思います。もちろん、大事なお金を預かっている金融機関は大きな失敗は許されないので、大きな失敗した場合の罰則や未然に防ぐ方法を検討することは必要だと思いますが、一つたりともミスをしてはいけないというなかでは、絶対にイノベーションは起きないと思います。

竹中 まったく同感で、そうであるならば、銀行では今後なかなかイノベーションが出てこないということになりますね。銀行に関する法律も徐々に変わっていて、例えば、今は軽微なトラブルの報告はしなくてもいいようになっていますが、結論的には銀行の中で隠しているケースも少なくないと思います。

沖田 そうかもしれませんね。

竹中 それは、たぶん不良債権を隠した時に厳しい報告を求められ、問題が生じた場合は業務改善命令が出されたという悪夢が残っていて、その反動かもしれません。

○QR コードか NFC（非接触式）か？

竹中 最後にお伺いしたいのは、テクノロジーについてです。もちろん、ベースとしてのインターネットがあり、特にキャッシュレス化というのが極めて重要になっていて、キャッシュレス化することによってビッグデータが集まり、ビッグデータが集まるとさまざまなことが可能になり、それが経済の活性化につながっていくということになるはずですが、その入り口としてのキャッシュレス化を進める際のテクノロジーも重要で、例えば決済システムとして QR コードの他にも、Visa Touch に代表されるような非接触型 IC (NFC) があり、QR コードのほうが簡便なので普及しそうに思いますが、一方で技術的な正確性や速さにおいては NFC のほうが優れているといわれています。実際のところ、QR コードと NFC のどちらが主流になるとお考えですか。

沖田 私は、その点についてはかなりシンプルに考えていて、二項対立ではなく、順番だと思っています。つまり、QR コードが過渡期的にあって、その次に非接触が出てくるということです。それぞれの良さが違って、QR コードは、竹中さんがおっしゃったように、数多くのお店に導入していくという意味では優れています。したがって、まだ現金しか扱っていない店舗が多い日本においては、QR コードは有用だと思います。QR コードの普及が進むと、中国や他の国々も起き始めていますが、利用者にとって、さらに使い勝手の良い NFC 等に進化するはずですが。

竹中 そうですか。

沖田 マーケットプレイスで大事なものは、「供給を先にすること」といわれていますが、決済についても、店が大事かそれとも利用者が大事かということであるという、おそらくはキャッシュレス・サービスを供給する店をまず一定量確保することで、店が増えればその利用者も増えるはずですが。

決済システムのキャッシュレス化についての日本の問題点は二つあって、一つは中小零細企業がほとんど使っていないことです。これについてはたぶん QR コードでかなり改善できると思います。二つ目の問題は、どう使わせるかということです。例えば、コンビニはカードや各種電子マネーが使えるにもかかわらず、キャッシュレス決済は半分もなく、まだ現金が一番人気です。QR コード決済ができる店がさらに増えれば、キャッシュレス化はさらに進むと思います。

竹中 日本でもまずは QR コードを先行させ、次の段階では Visa Touch などの非接触式になるということですね。

沖田 そうです。中国でも大手事業者が非接触や顔認証での決済を始めています。実は、アリペイは 2010 年ころから自販機での決済を超音波式で行うという試みが行われましたが、あまりうまくいかず、現在はすべて QR コードに落ち着いたという経緯があります。

竹中 なるほど。それはおもしろい話ですね。どうもありがとうございました。