



太陽グラントソントン

エグゼクティブ・ニュース

テーマ：日本における Fintech エコシステムの拡大と今後の課題

執筆者：株式会社マネーフォワード 執行役員 神田潤一氏

要旨（以下の要旨は3分20秒でお読みいただけます。）

世界的な新型コロナウイルスの流行で今月(20年4月)には政府の緊急事態宣言が発令され、外出自粛などから経済活動も落ち込んでいます。Fintech はインターネットによる商取引や決済・送金の処理などで、かかる危機にも有効に対処可能です。

今回は、2015年9月に設立された Fintech 協会の立ち上げに深く関与され、現在は Fintech の利用拡大(エコシステム)に携わる(株)マネーフォワードの執行役員としてご活躍の神田潤一氏に、その経緯や現状と課題を解説して頂きます。

Fintech という言葉は、2000年代の早い時期に大手金融 IT サービス事業者を指して使われるようになった。その後、リーマンショック時(2008年)に収益性が低いとして解雇された欧米金融機関・個人事業部門のスタッフが IT 技術を使って先進的な金融サービスを提供したのが新 Fintech の始まりと言われている。Fintech はスマートフォンの普及と相まって、2015年頃には金融機関向けから個人向けのサービスにも広がっていった。

日本で Fintech が政府の公式文書として初めて使われたのは、2015年春の金融庁「決済業務等の高度化に関するスタディ・グループ」報告書の中であろう。金融庁では、中国等の金融サービス高度化に危機感を覚え仮想通貨の制度化などに取り組み、同時期には経済産業省もキャッシュレスに焦点を当てた施策を開始した。昨年のキャッシュレス・ポイント還元事業もこの一環である。

Fintech 推進のキーワードは、様々な関係者が専門性や資金を持って集まり優れたアイデアでビジネスを拡大して行く(自然界「生態系」類似の)「エコシステム」と考える。日本銀行から金融庁に出向していた私(筆者)は、2015年9月の Fintech 協会創立総会で祝辞を述べる機会があり、その時に広い人脈を得た。こうしたことから2016年9月には、第1回 Fintech Summit (FIN/SUM) を日経新聞サポートの下、麻生副総理・金融担当大臣ご出席で開催に漕ぎ着けた。これは規模を拡大しつつ継続しており、我が国の Fintech エコシステム拡大のための重要なイベントとなっている。

日本の Fintech エコシステムに肝要なのは、オープン銀行 API (システム間機能・データの安全利用接続方式) で、これは金融機関の口座情報守秘と Fintech 事業者の ID 管理負担の課題を解決し、金融機関と Fintech 事業者とをセキュリティの高い形で結びつけるものである。オープン API では先行する欧州の取り組みを眺め、銀行法改正でユーザーに代わって銀行口座情報などを取得・提供する電子決済等代行業者制度を新設した。

Fintech 推進の今後の課題として、第1に安価で使い勝手の良いサービスへの移行がある。しかし、これには銀行システムの刷新が絡み、システム更改に手間が掛かる問題がある。第2は、成功率が必ずしも高くない Fintech に新たに参入する起業家や資金提供者の出現だ。第3には政府のイニシアチブにより、民間事業者が協調する階層と競争する階層とに分けて整備していくという工夫である。

Fintech はインターネットを通じ、革新的で様々なサービスを提供できる。少子高齢化、過疎化などの我が国の重い課題を解決する重要部分の提供が可能だ。金融機関と Fintech 企業とユーザーの三者が「win-win-win」の関係を築くことが Fintech の本質であり、新時代の金融サービスのあり方であろう。

「太陽グラントソントン エグゼクティブ・ニュース」バックナンバーはこちら⇒<http://www.grantthornton.jp/library/newsletter/>
本ニュースレターに関するご意見・ご要望をお待ちしております。Tel: 03-6438-9395 e-mail: mc@jp.gt.com
太陽グラントソントン マーケティングコミュニケーションズ 担当 藤澤清江

テーマ：日本における Fintech エコシステムの拡大と今後の課題

株式会社マネーフォワード 執行役員 神田潤一

1. はじめに：グローバルな Fintech 拡大の背景

(1) Fintech とは

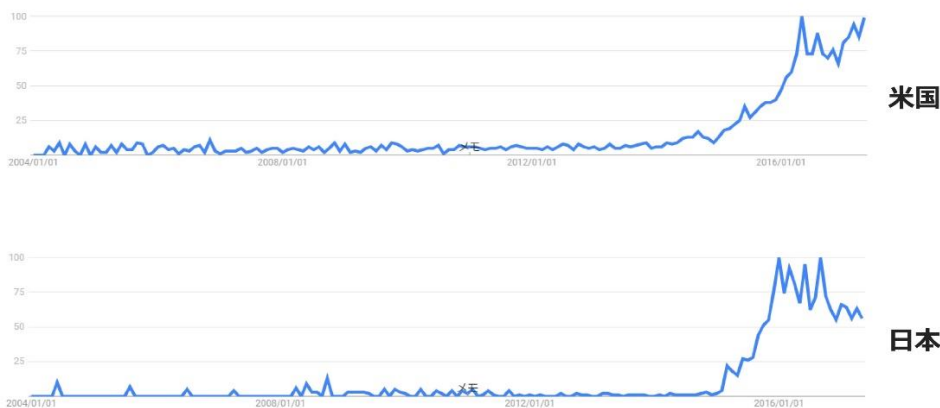
Fintech という言葉が日本で使われるようになったのは 2015 年頃からであろう。もともとは、金融 (Finance) と技術 (Technology) の融合した言葉であることは、今では広く理解されているのではないか。

Fintech の範囲には厳密な定義があるわけではない。キャッシュレス決済やスマートフォンによる個人間送金、資産運用のロボットアドバイザー、個人間のソーシャルレンディング、クラウドファンディング、家計簿・資産管理、クラウド会計、仮想通貨 (暗号資産) などなど、今では「Fintech」という言葉は幅広い分野の総称として使われている。

一方で、FinTech という言葉は、実は 2000 年代の早い時期から使われていた。Financial Technology の略語の「FinTech」(T は大文字で表記されることが多かった) は、Google の検索記録で既に 2004 年頃から細々と検索されてきていることがわかる。その検索件数が大幅に増加し始めたのが、米国では 2013 年以降、日本では 2015 年のことになる。実はこの頃、「Fintech」の持つイメージが大きく変わり始めたのではないか。

私はちょうど 2015 年の夏に、当時勤めていた日本銀行から金融庁に出向し、まさに日本における Fintech の黎明期に制度企画や業界調整に携わった。出向するまではほとんど聞くことがなかった Fintech という言葉が、翌年には金融分野のキーワードの一つになった。そうした大きな変化が起こったのが、まさに 2015 年頃であった。

(図表 1) 「Fintech」の検索数の推移



(出所) Google トレンド

「アメリカンバンカー」誌が公表している 2015 年の「Fintech Rankings」をみると、1 位がインドの Tata Consultancy Services Limited で年商 150 億ドル、2 位が Fidelity National Information Services (FIS) で同 64 億ドル、日本勢では 9 位に野村総合研究所 (NRI) がランクインしている。いずれも、金融機関のシステム開発の受託やバックオフィスシステムを提供している大手の金融 IT サービス事業者であるが、現在のいわゆる「Fintech 企業」とはイメージが異なるのではないか。一般的な「Fintech 企業」といえば、スマートフォンやカード決済の Square、Peer to Peer レンディング

の Lending Club、個人間クロスボーダー送金の TransferWise など、個人向けのスタートアップ企業の方がイメージされるのではないかと。

Fintech が、金融機関向けから個人向けサービスへ転換し、拡大しつつあったのがまさに 2013～2015 年頃のことであり、Fintech の持つ意義や社会的なインパクトもこの時期に大きく変わったといえるのではないかと。

(2) Fintech の拡大の背景

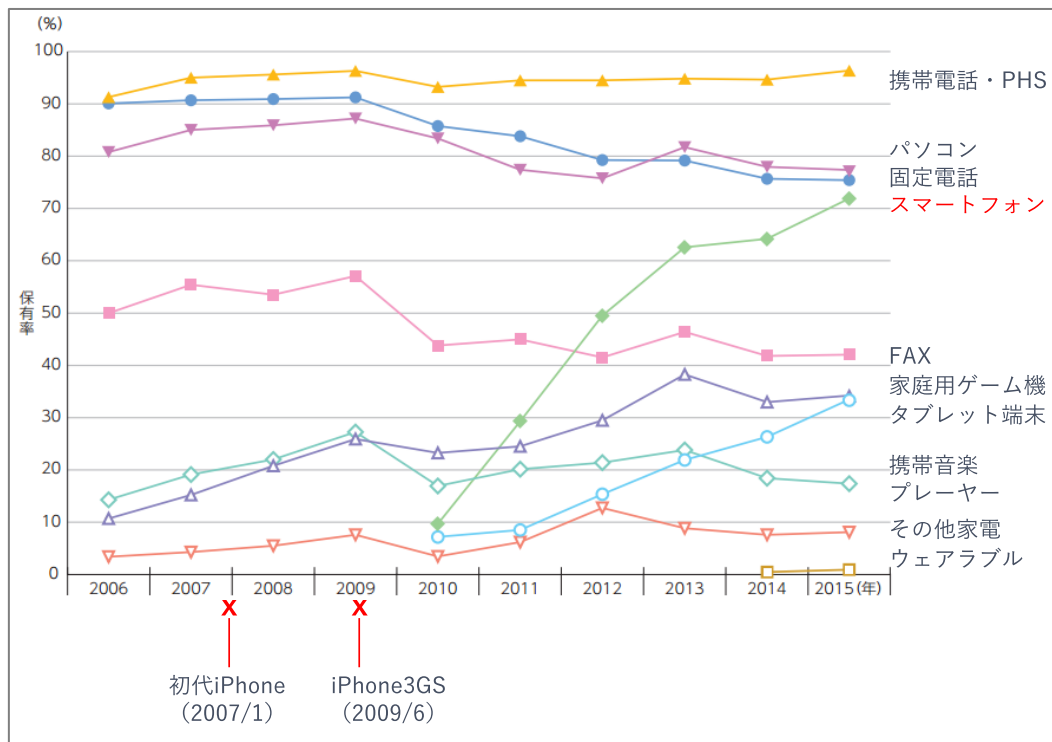
「新しい Fintech」への転換の背景には、リーマンショックがあると言われている。リーマンショックによって巨額の損失を記録した欧米の金融機関は、収益性の低かった個人向け事業を切り捨てることで経営再建を図った。支店を集約し、窓口を減らし、リテール部門のサービスを縮小し、関連部門のスタッフを削減した。そうして解雇されたリテール部門のスタッフが、IT 技術を用いて先進的な金融サービスを提供し始めたのが新しい Fintech の源流になったといわれている。

特にこうした傾向が強かったのが、大手金融機関による寡占を背景としてリーマンショック後のリテールサービスの劣化が激しかったといわれる英国である。こうした経緯を踏まえると、Fintech が既存の金融サービスの「Disruption (破壊)」を進めるものとして登場し、英国が Fintech の初期の中心地となったことも頷ける。

一方で、リーマンショックの 2008 年から Fintech が認知される 2013 年頃まではタイムラグがあるように感じられる。これは、Fintech の本格的な拡大には、スマートフォンの普及を待たなければならなかったためであろう。

スマートフォンの代表格である初代 iPhone が登場したのが 2007 年であるが、日本で普及し始めたのが 2010 年頃、それから 3 年間で 6 割を超える普及率へと一気に拡大するのがこの時期である。

(図表 2) 日本における通信端末の普及カーブ



(出所) 日本情報通信白書 (平成 28 年度版)

スマートフォンは単なる携帯電話ではない。むしろ掌の上にパソコンを持ち歩いている意識に近いのではないか。情報入力、通信、検索ができ、アプリ（スマートフォンなどで作動するプログラム）によっていろいろなサービスを利用できる。そこで入力した情報が、インターネットを通じてクラウド上に蓄積され、AIによって分析され、顧客の属性や嗜好に合わせた最適なアウトプットがインターネットを通じてスマートフォンに返ってくる。

スマートフォンだけでなく、Wi-Fiなどのインターネット環境、クラウドによるデータの蓄積、AIなどのデータ分析環境など、これらのインフラが揃い、迅速かつ安価に利用できるようになったことで初めて、金融サービスがスマートフォンを通じてセキュリティの高い環境で提供できるようになったのである。スマートフォンを取り巻くこうしたIT環境が整備されたことで、金融サービスは初めて個人のニーズに合わせてカスタマイズされて提供されるようになった。

多様な個人の属性やニーズに合わせてきめ細かなサービスを提供していくことは、Eコマースやエンターテインメント、ゲーム業界などでは既に当たり前になっていたが、Fintechの登場によって初めて金融サービスにも適用され始めたといえる。そうした変化が起こったのが2013年頃だったと考えている。

Fintechの台頭と拡大には、このような技術革新に根差した本質的な変化が背景にある。こうしたことを勘案すると、現在起こっている事象は、不可逆的で大規模な変化と捉えるべきであり、これからもさらに拡大して進行していくと考えている。

2. 日本における Fintech の取組みの経緯と方向性

(1) 金融庁における Fintech の取組み

2015年の春に、金融庁では、金融審議会から「決済業務等の高度化に関するスタディ・グループ」の報告書を公表した。この報告書の中で、政府の公式文書としては初めて「FinTech」という言葉が使われたと言われている。さらに、この年の12月に公表された「同ワーキング・グループ」の報告書で、現在の取組みにもつながる幾つかの提言がなされた。

この時の提言には、企業間送金をXML電文化して金融EDI情報をやり取りできるようにすることや、電子記録債権の利便性向上のほか、後述するオープン銀行API（「3. (4)」参照）の取組みや政府としてのブロックチェーン技術の活用、仮想通貨（現在の暗号資産）の制度化、業務横断的な法体系の整備などの意欲的なテーマが盛り込まれた。

この一連の決済高度化やFintech推進の背景には、日本における金融サービスの停滞の一方で、海外でのFintechを始めとする金融サービスの高度化、とりわけ中国のアリババやテンセントなどの急速な拡大などを眺めて、これらがインターネットを通じて一気に日本に流入してきた場合に国内の金融サービスが海外事業者に席卷されてしまう、という危機感があったように思われる。

また、民間からのFintechという新しい動きを積極的に政府がサポートするという英国やシンガポールの取組みを眺めて、我が国においては、政府・金融庁の旗振りのもとで業界全体のテーマとして変革を進めていくことが「日本流のFintech推進」のあり方であるとの認識もあったのではないかと。

(2) キャッシュレスの推進

金融庁のこうした取組みに呼応するように、経済産業省では「キャッシュレス」に焦点を当てた施策が進められた。

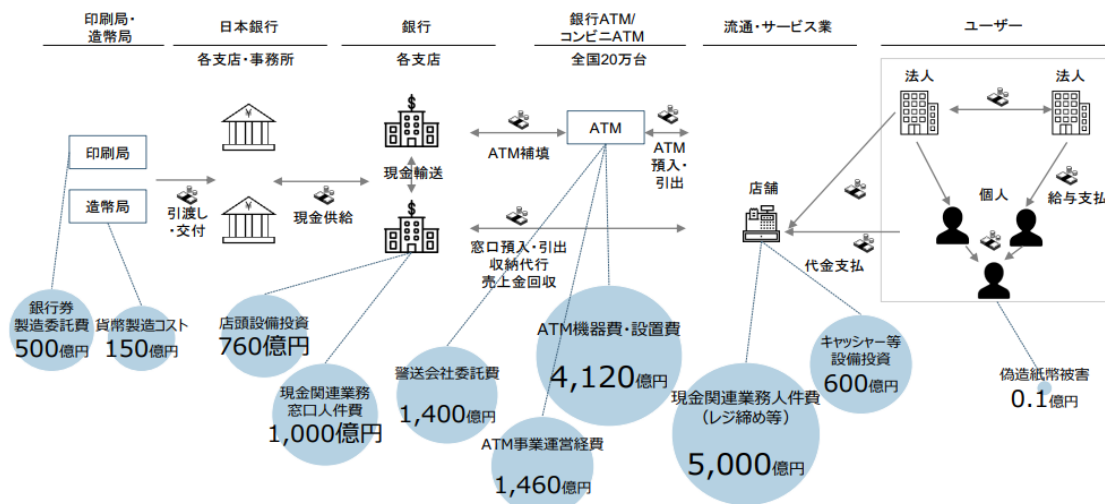
現金決済インフラには、銀行券の印刷、銀行での現金授受の窓口業務、ATM機器の設置・運営、民間店舗におけるレジ締めのための人件費など、年間で1.5兆円ものコスト

がかかっている。一方で、中国や韓国、欧州などで急速にキャッシュレスが進む中で、日本のキャッシュレス比率は先進国でも最下位レベルに止まっている。こうした分析がなされた上で、消費税増税のタイミングで、大規模なキャッシュレス・ポイント還元事業が導入されることになり、PayPay、LINE Pay、メルペイといった事業者の参入が相次いだことは記憶に新しい。

やや事業者が乱立し、サービス間の相互運用性（interoperability）に乏しいなどの課題も見受けられるが、キャッシュレス決済は一度使い始めると便利なのでなかなか元に戻れないという声も多く、今後、日本のキャッシュレス比率も着実に上昇していくのではないだろうか。

(図表3) キャッシュレスの狙い・効果

現金決済インフラの直接的な社会コスト(年間)



(出所) 経済産業省キャッシュレス検討会第9回(野村総合研究所による発表資料)より引用

3. Fintech エコシステムとオープン API

(1) Fintech エコシステム

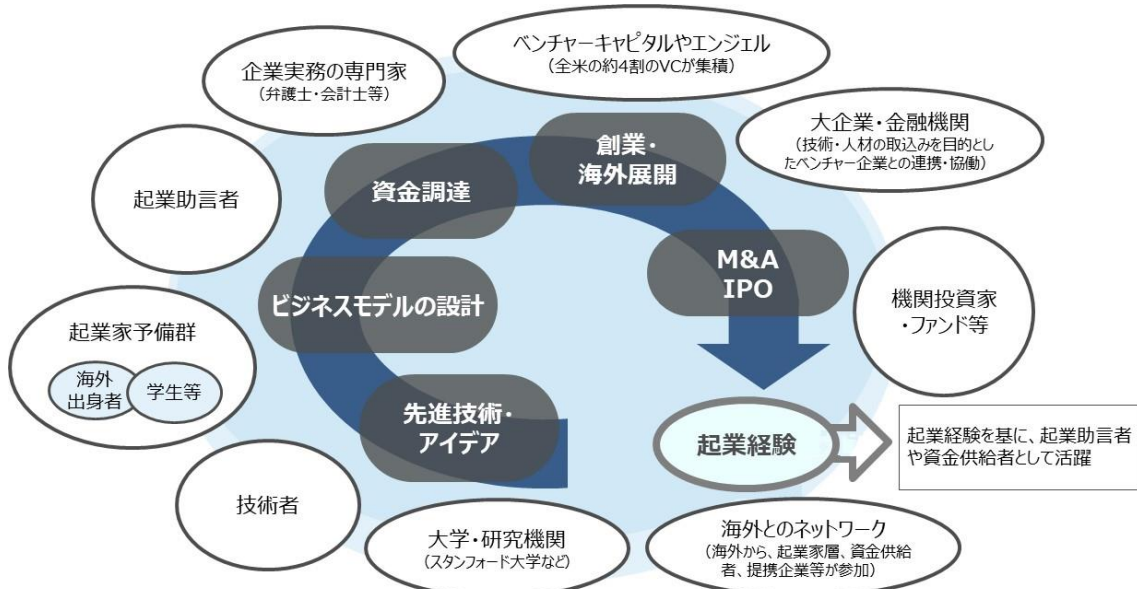
日本における Fintech 推進の取り組みを進めていく上でのキーワードは、「エコシステム」だと考えている。

エコシステムは日本語の「生態系」にあたり、通常は、様々な生物が環境との働きかけの中で発生し、繁栄していく一連の循環系を表すが、IT や Fintech では、米国西海岸のシリコンバレーのエコシステムがその代表例として挙げられることが多い。

すなわち、スタンフォード大学や UC バークレーなどの著名大学の学生や関連の研究者・技術者が先端的なアイデアを持ち寄って起業家予備軍となる。そこに起業経験者が助言者（メンター）となり、弁護士や会計士などの専門家とともに、資金調達やチームビルディング、ビジネスモデル作りをサポートする。エンジェルやベンチャーキャピタルといったアリーステージの投資家が資金を提供し、ビジネスが大きくなったところで大企業や金融機関がビジネスのパートナーとなって事業を拡大し、最終的に IPO や M&A でエグジットしていくことになるのだが、それで終わりではなく、そこで大金を手にした起業家は、次の起業家の卵のメンターとなって資金や助言を提供し、次のエコシステムが回り始める。

このシリコンバレーのエコシステムのように、様々な関係者が集まり、それぞれの専門性や資金を持ち寄って、優れたアイデアをサービスにし、ビジネスとして拡大していく。当初金融庁では、このようなエコシステムを、日本の Fintech でも作りたいと考えた。

(図表 4) シリコンバレーのエコシステム



(出所) 金融庁講演資料

(2) 日本におけるエコシステムづくり

担当者である私は、手始めとして、呼ばれたイベントにはできるだけ登壇することにした。イベントでは、金融庁が Fintech の推進に本腰を入れていること、Fintech によって日本の金融サービスが変わっていくことを発信していくことを心がけた。

イベントに登壇すると、次のイベントの登壇依頼が来る。情報発信が次の情報発信を生むというポジティブな連鎖が回り始めた。

そうしているうちに、2015年9月末に、Fintech 協会が設立されることになり、その設立総会で金融庁の担当者として祝辞を述べることになった。祝辞では、金融庁がいかに Fintech に期待し、Fintech の取り組みをサポートしようとしているかを私なりに熱く語り、最後にお祝いとして、オペラ「椿姫」の〈乾杯〉をイタリア語で歌った。

設立総会の後、さらに登壇依頼や懇親会への参加依頼が増え、Fintech 業界の人脈が一気に広がった。Fintech 業界の関係者は、IT 企業出身者やエンジニアなど、通常は金融庁がアクセスしないカテゴリーに属しているため、こうした「柔らかい」アプローチがなければ、なかなか Fintech 業界の人脈は広がらなかつただろう。

(3) FIN/SUM の開催

エコシステムづくりの中でもう一つ重要なイベントは、Fintech Summit (FIN/SUM) の開催であろう。

英国やシンガポールなど、海外に調査出張すると、起業家や金融機関、IT ベンダー、当局者などが一同に会して、ピッチコンテストやパネルディスカッション、新サービスの発表などを行う大規模なイベントが行われていた。まさに、エコシステムを構築し、広げていくための重要なツールとして機能していた。

私は、日本でも Fintech に関する大規模なイベントを開催したいと考えたが、金融庁にはノウハウも資金量もスタッフもない。そこでパートナーとして選んだのが日本経済新聞社である。日経新聞であれば、情報発信するメディアとして申し分ない。


大規模な国際会議を民間と共催することは、金融庁には前例がなく、庁内調整が難航したが、日経新聞側のサポートもあってなんとか庁内の決裁を取り、開催にこぎつけた。

2016年9月の第1回 FIN/SUM は、麻生副総理・金融担当大臣と日経新聞の岡田社長の挨拶に始まり、ルクセンブルクの財務大臣、英国やシンガポールの Fintech 担当幹部、日本銀行の山岡決済機構局長や岩下 Fintech センター長、みずほ銀行の佐藤 CEO を始めとする3メガバンクの幹部などが登壇し、最後に金融庁の森長官が閉会の挨拶をするという密度の濃いイベントになった。

この FIN/SUM を開催したことで、日本が Fintech に注力していることを国内外に大きく発信し、金融機関やスタートアップの取り組みを加速させることに一役買ったのではないかと自負している。

FIN/SUM は、翌年以降も、規模を拡大しながら継続しており、2019年の9月には第4回を数えるまでになった。まさに、日本における Fintech エコシステムのための重要なイベントとなっている。

(図表5) 第1回 FIN/SUM の様子

<p>【1日目の主なプログラム】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ピッチ・ラン(フィンテック企業のビジネスコンテスト) ・アイデア・キャンプ(学生によるフィンテック・アイデアコンテスト) ・レセプション・ディナー(根本匠自民党金融調査会会長によるスピーチ 等) <p>【2日目の主なプログラム】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・開会挨拶 麻生太郎(副総理・財務大臣・金融担当大臣)、岡田直敏(日経新聞社社長) ・アジアの金融とフィンテック ソブネンデュー・モバンティ(シンガポール MAS FTIG 長)、ファリダ・ペランジナン(インドネシア中央銀行 決済システム制度課長)、谷崎勝教(三井住友FG取締役)、田中正直(PwC インターナショナル シニア グローバルアドバイザー/モデレーター) ・ブロックチェーン時代の夜明け 松尾真一郎(MITメディア・ラボ研究員)、リカルド・コレイア(R3 APAC Products and Lab 代表)、ダイア ナ・ピックス(Proof of Purpose CEO)、村林聡(三菱UFJFG 専務執行役員)、山岡浩巳(日本銀行決済機構局長/モデレーター) ・伝統的金融機関の戦略 アンジュ・ジェイン(前ドイツ銀行共同CEO、SoFi顧問)、佐藤康博(みずほFG CEO)、岩下直行(日本銀行 Fintech センター長)、トム・プライスワイト(FT社/モデレーター) ・公的セクターの役割と今後の課題 ショール・デイビッド(英国国際通商省)、ピエール・グラメーニャ(ルクセンブルク財務大臣/ビデオレター出演)、森下哲朗(上智大学法科大学院教授)、松尾元信(金融庁総務企画局参事官)、翁百合(日本総合研究所副理事長/モデレーター) ・閉会挨拶 森信親(金融庁長官) 	
--	---

(出所) 金融庁講演資料を基にマネーフォワード が作成

(4) オープン銀行 API

日本における Fintech エコシステムのための重要な取組みがオープン銀行 API である。

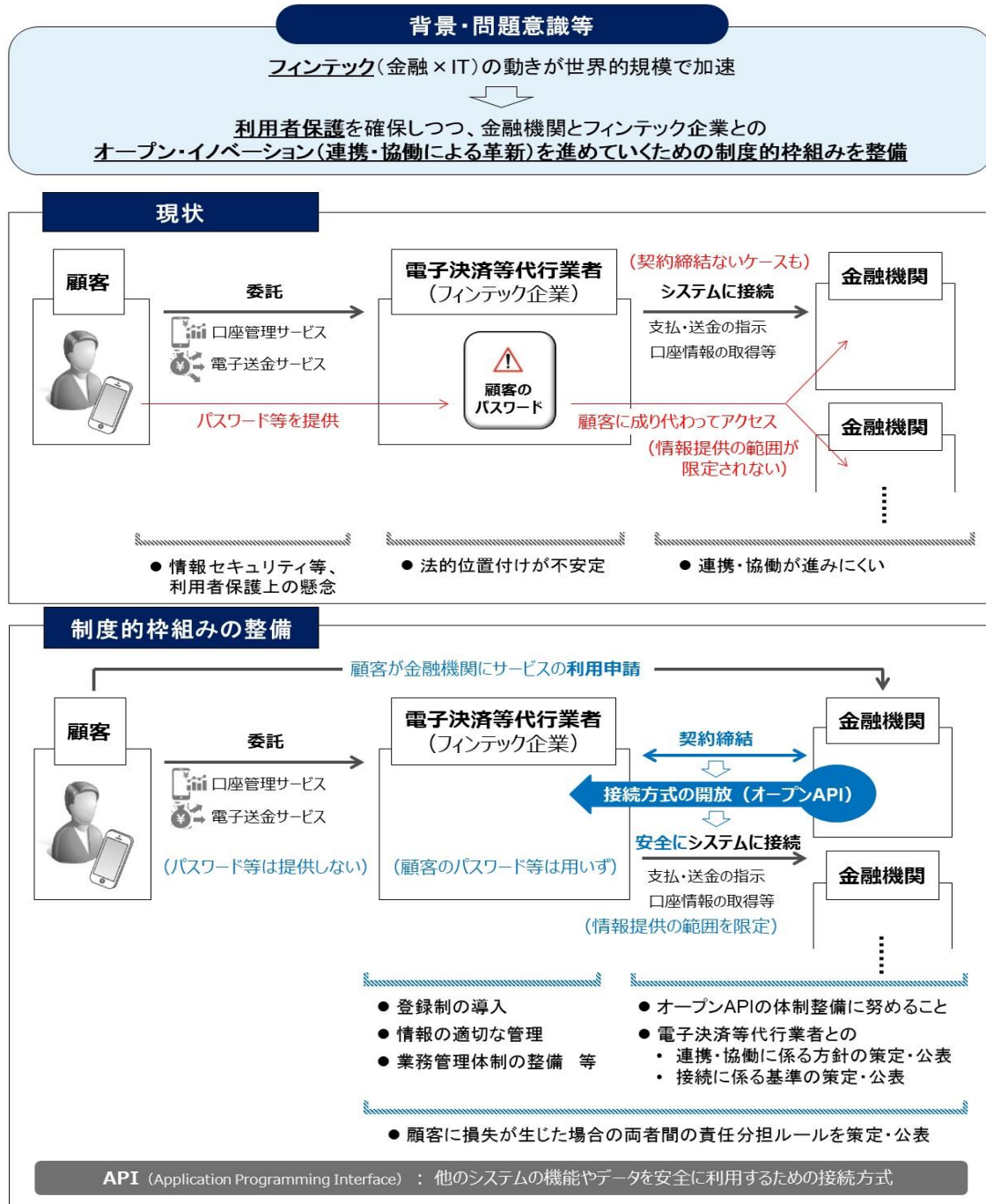
Application Programming Interface の略である API は、システム間の機能やデータを安全に利用するための接続方式のことで、Fintech では、銀行の口座情報や支払・送金データを Fintech 事業者のサービス上で利用できるように、銀行が API を Fintech 事業者に開放することを「オープン銀行 API」(以下、オープン API)と呼んでいる。

もともと Fintech 事業者は、銀行の口座情報や支払・送金データを、スクリーン・スクレイピングという技術を使って取得していた。その際、ユーザーの同意のもとで、ユーザーのインターネット・バンキングの ID やパスワードを使ってアクセスし、情報を取得することになる。もっとも、この方式では、ユーザーによっては Fintech 事業者に自らの ID やパスワードの情報を提供して大丈夫なのか躊躇することになる。銀行としても、ユーザーの ID やパスワードを使って同じ IP アドレスから頻繁に大量のアクセス

があることから、システム負荷の管理が難しいほか、セキュリティ上の懸念も大きい。Fintech 事業者にとっても、ID やパスワードの管理負担が大きいほか、ユーザーがパスワードの提供を躊躇するためサービスが拡大していく障害となってしまう。

こうした課題を解決し、Fintech 事業者と金融機関とをセキュリティの高い形で結びつけていくのがオープン API である。

(図表 6) オープン API の概要



(出所) 金融庁講演資料

オープン API に関しては、欧州の取組みが先行していた。

EU の第二次支払サービス指令 (Payment Service Directive II=PSD2) では、2015 年 12 月に公表された報告書の中で、直接決済に参加する既存の銀行や電子マネー事業者以外に、ユーザーの決済口座に決済指図を送る事業者 (Payment Information Service Provider=PISP) や、口座残高などの情報を取得・提供する事業者 (Account Information Service Provider=AISP) に対しても、利用者本人からのアクセスと同様に処理し、金融サービスの提供を可能にすることが求められ、EU 各国では 2018 年 1 月までに各国の国内法に規定することが求められた。これは実質的に、セキュリティの高い情報提供方式である API を金融機関が Fintech 事業者に開放する「オープン API」の実施を求めたものと捉えることができる。

英国では、この PSD2 からさらに踏み込んだ国内法を策定した。つまり、PISP や AISP のサービス範囲を拡大し、複数の口座情報を統合提示するサービスや、価格や金利を比較するサービス、データを基に財務診断や信用格付を提供するサービスなどの事業者に対しても適用可能とした。さらに、PSD2 = オープン API を競争政策と位置づけ、寡占状態で不十分なサービスしか提供されていない英国のリテール金融について、ユーザーの同意に基づく第三者へのデータ提供を半ば義務化し、そのための仕様の標準化やオープン API の実施主体の設立・運営も大手金融機関に求めることとした。さらに、こうした施策の推進機関としては、我が国の公正取引委員会にあたる CMA (Competition & Markets Authority) が担当し、強力な推進力のもとでオープン API が進められることとなった。

日本では、こうした海外の動きを眺め、Fintech エコシステムを推進していくための一丁目一番地としてオープン API が制度化されることになる。すなわち、銀行法を改正し、銀行の口座情報や送金・決済情報をユーザーに代わって取得・提供する事業者を電子決済等代行業者として新設、金融庁の登録制にし、2020 年 5 月末までに、電子決済等代行業者は契約を結んだ上で銀行等と API 接続し、それまでのサービスを継続することが求められた (主要な電子決済等代行業者では、今がその対応の真っ最中である)。

日本のオープン API 制度には、欧州との主な違いが 2 つあると考えている。一つは契約をベースにしたことであり、もう一つは接続コストである。

欧州、特に英国では、ユーザーが接続を希望する Fintech 事業者に対しては、原則として義務的に接続することが求められた。また、そのコストも原則としては無償 (銀行側が負担) とされた。この背景として、リーマンショック後にリテールサービスの質・量が低下し、不満が燻っていた欧州では、スタートアップと比較してコスト負担能力の相対的に高い既存の銀行側にコストを負担させ、Fintech 事業者をサポートしようとする理念のほか、そもそもユーザーの決済データや口座情報はユーザーのものであり、自由に利用することができるという「データ利用権」の考え方や、それをさらに進めた「データポータビリティ」、すなわちユーザーが金融機関や金融サービスを変更する際にもそれまでの口座情報や取引履歴を保持・移行することができるという考え方が根底にあったと考えられる。

それに対して日本では、リーマンショック後も金融機関のリテールサービスの質・量は大きく低下することはなかった中で、金融機関に対するユーザーの信頼度・信用度が引き続き高く、銀行口座やクレジットカードの作成・利用にもさほどの困難はなく、横並びで提供されている金融サービスに対しても大きな不満のない状況のもとで、欧州・英国ほどの強いロジックで推進される必然性に乏しかったといえる。こうした背景のもとで、日本では、金融機関と Fintech 事業者との契約をベースにし、金融機関が納得する事業者に対して API を提供することを基本的なスタンスとした。また、接続コストについても、強力に競争を促進する必然性に乏しい日本では、接続コストなどの水準には

踏み込まず、あくまでも金融機関と電子決済等代行業者との個別折衝に任せることとした。

こうした推進方法は、大きなハレーションを生まずに短期間で両者が同意でき、オープン API が推進される原動力となった。このため日本では、銀行 API の提供数や利用ユーザー数として、欧州や英国に引けを取らない水準で推進されていると評価できる。

オープン API は、既存の金融機関と新興の Fintech 企業とが新しいサービスを生み出すパートナーとなるべく、まずは系統的に接続するよう促すことで、我が国なりの Fintech エコシステムを推進していく大きなモメンタムとなっているといえるのではないか。

4. Fintech 推進における今後の課題

上記の通り推進されてきた Fintech ではあるが、いくつか今後の拡大に向けた課題もみられている。

(1) 安価で使い勝手の良いインフラへの移行

これまでのところ Fintech サービスは、既存の金融サービスと結びついて広がっている。それは概念的にも物理的にも、である。すなわち、Fintech サービスの利便性は、ある程度、既存サービスの依拠する既存のインフラの利便性に制約を受けるということである。

例えば、キャッシュレス決済では基本的に、銀行口座からチャージしたり、銀行口座を使って送金・決済したりするため、銀行口座の決済手数料を課されることになる。また、API の利用料も、銀行がシステム構築・運用を任せている大手 IT ベンダーの API 構築コストやネットワーク利用料などに依存することになる。

そうすると、インターネットを使ってほとんど無償で提供できるはずのキャッシュレス決済機能に手数料が課されることになったり、ATM であれば無償で残高確認できるところが家計簿・資産管理アプリで残高を参照すると手数料がかかったりという、ユーザーにとって利便性が低下することが頻繁に起こることになる。

このため、これまではスクリーン・スクレイピングにより無償で提供されていた口座情報の参照機能などは、API 接続後の近い将来、有償とならざるを得ない。これは、API によってセキュリティが高まったりパスワードの提供が不要になったりしたとはいえ、ユーザーの使い勝手はほとんど向上していないのにコストだけが上がるという、ユーザーには全く理解されない状況となってしまう。

こうした状況については銀行側も認識しており、なんとか銀行側のシステムを刷新して、新しい時代のサービスに相応しいシステムを早急に構築したいと考えているものと思われるものの、大規模なシステム更改は 7~8 年に一度で、それについても他の共同システム参加行との重い調整が発生してしまう、というのが現状なのである。

もともと我が国の金融機関は、セキュリティの高い決済ネットワークシステムをいち早く構築したり、経費削減を目的に複数の地銀と共同システムセンターを構築・運営したりといった取り組みを進め、一定の成果を上げてきた。そうした過去の局面では合理的で効果的だった対応が、変化の早い Fintech 時代のサービスの提供にとっては足枷になっている面があるのである。

こうした点は我が国の公正取引委員会でも問題視しており、この 4 月 21 日に公表された報告書「フィンテックを活用した金融サービスの向上に向けた競争政策上の課題について」において極めて精緻かつ的確に指摘し、改善を促している。

(2) 起業家やスタートアップの拡大

上記の通り、我が国でも Fintech が市民権を得て、起業家やスタートアップに対する資金提供も順調に拡大してきたように見受けられる。もっとも、そうした状況下での課

題としては、金融サービスを刷新するような新たなサービスやスタートアップ、それを立ち上げる起業家がやや少ないという点である。

そもそもスタートアップが成功する確率は「センミツ」（千に3つ=0.3%程度）とされているが、それだけ成功確率が低いということは、どんどん新しい起業家が現れ、アイデアを事業化し、ユーザーに受け入れられるかどうか試行するような環境が必要である。もっとも日本では、ゼロから新しいアイデアを試すために事業を立ち上げる人がまだ多くないように思われる。

それはリスクテイクをしない国民性なのか、大企業を良しとする社会的な風潮なのか、お金儲けを善としない教育なのか、成功事例の少なさのせいなのか、よく分からないものの、こうした状況下で起業していく人材の登場をサポートしていく教育・制度を整備したり、社会的な雰囲気や醸成したりといった取り組みが求められるのではないか。

（3）政府のイニシアティブ

上記のキャッシュレスやオープンAPIに関して述べた通り、日本では欧米やアジアの主要国に比べて、詳細な条件や交渉をあくまでも民間の取り組みに任せることが多いように思われる。

例えばキャッシュレス決済については、スウェーデンのSWISH（スマートフォンの決済システム）はスウェーデン国立銀行と大手銀行の協力のもとで作られたサービスであり、シンガポールでは政府の主導により e-Payment 政策が進められ決済インフラであるFAST（Fast and Secure Transfers）というモバイル決済インフラが整備され、インドでは高額紙幣を廃止するという政府の突然の強力な施策によりキャッシュレスが急激に進んだ経緯がある。

日本では、政府の旗振りのもとで消費税増税のタイミングに合わせてキャッシュレス・ポイント還元キャンペーンが行われたが、この施策によっていくつか大手決済事業者が並立する状況が出来た。つまり、それぞれの事業者は、自社のユーザーのロイヤリティを高めるためのいわば「囲い込み」の手段としてキャッシュレス・サービスを提供し、ポイント還元キャンペーンを運営している側面が強い。これによりユーザーの利便性が高まった面もあるが、決済サービスが多すぎる、もう少し集約して欲しい、できれば相互運用性を確保して欲しい、といった声が多く聞かれている。

決済は、決してそれだけで儲かるサービスではない。特に決済インフラの手数料などの運営コストが高い場合には、どうしても周辺のサービスの利用料などで収益を補完するモデルになってしまい、囲い込みのインセンティブが強まることになる。このため、サービスの根本を支えるインフラについては、水道や電気のようにある程度公的な位置付けを与えることなどにより、政府が整備するレイヤー（階層別の役割分担）、民間が整備するが基準を統一するなどの協調レイヤー、民間が様々なサービスの差別化によって競争するレイヤー、などにわけて整備し、協調や競争を促していくことがより望ましいのではないか。

5. おわりに

現在、世界各国では新型コロナウイルス感染症対策として、外出禁止や自粛が行われ、生産や物流・消費の停滞により経済活動が大幅に落ち込んでいる状況にある。

こうした状況の中で、Fintech は、インターネットを通じて契約や商取引を推進し、決済・送金を処理し、クラウド（インターネットを通じて提供されるサービス）上のデータの利用により在宅での経理処理をサポートすることができる。会計や銀行口座の取引データを基に、迅速にオンライン融資を実行することもできる。

さらに Fintech は、少子高齢化や過疎化、中小企業の生産性の向上などの地方の課題、すなわち日本が解決していかなければならないもっとも重い課題に対する解決策の重要な部分を提供できると考えている。

新しい技術を活用し、ユーザーのニーズに沿った革新的なサービスを提供していくことについては、既存の金融機関も新興の Fintech 企業も目指すところは同じであろう。お互いの良い点、得意な分野を持ち寄り、補い合って、既存の金融機関と Fintech 企業とユーザーの三者が「win-win-win」の関係を築いていくことこそが、Fintech の本質であり、新しい時代の金融サービスのあり方なのではないだろうか。

以 上

執筆者紹介

神田 潤一(かんだ じゅんいち) 1970年 青森県生まれ
株式会社 マネーフォワード 執行役員

<学歴・職歴>

1994年 東京大学経済学部卒業
1994年 日本銀行入行
2000年 米イェール大学修士号取得
2011年 日本生命(出向)運用リスク管理担当
2014年 日本銀行 金融機構局 審査運営課市場・流動性リスク審査グループ長
2015年 金融庁(出向)総務企画局 企画課 信用制度参事官室 企画官
2017年 株式会社マネーフォワード 執行役員
2017年 一般社団法人 Fintech 協会 理事