

近未来金融システム創造プログラム第14回講義レポート

2019年最後となる第14回は、これまでとは形式を変えてフィンテック実務家によるパネル、日本のフィンテックを牽引するリーダーたちが現状をどう捉え、これから何を仕掛けようとしているか、展望と課題認識を語ってもらう恒例のセッション。タイトルは「FinTechはまやかしか?」。通年の近未来金融システム創造プログラムに真剣に参加してきた受講生だからこそ、その行間を深読みできる趣向で、年明けの「総括討議」課題に向けて、自分の考え方を整理し、座学と実務の間を繋ぐ「考えながら受講する」セッションということもできる。

Finatext

Finatextは「金融を『サービス』として再発明する」を理念として、ユーザーの金融に対するネガティブなイメージを払しょくするような金融サービスを事業者とともに提供することを目指している。Brokerage as a service(BaaS)としてバックエンドのインフラを提供することで、非金融事業者の金融事業参入コストを抑えることができる。一般的に第1種金融商品取引業（証券業）の免許を取得しようとする、準備期間やシステム費などを含む10億円以上のコストが発生し、一から金融事業を立ち上げようとする、実際の事業開始まで2年ほどかかってしまう。それが潜在的顧客を持つ非金融分野のプレーヤーによる金融進出の大きなハードルになる。FinatextのBaaSはそのハードルを乗り越えて、顧客のニーズを開拓し、良質な金融サービスを提供する新たなプレーヤーの誕生を手助けしている。

TAOTAO

TAOTAOは仮想通貨の買値と売値を提示して、取引をしてもらう仮想通貨取引サービス。仮想通貨ではスワップが顧客にとって非常に大きいコストになってしまうのが日本では一般的だが、そこを無料にして顧客に負担を強くない設計になっている。立ち上げ期は、資金が潤沢ではないためマーケティング手法を研究した。その結果、広告バナーのようなものでなく、口コミやSNSを通じて顧客が流入してくるケースが多いことが判明した。

また、仮想通貨への不透明なイメージの払しょくのために正しい情報提供をしたり、内部の情報を開示している会社がないのであえて開示したりしている。顧客のリテラシー向上に取り組み、情報を提供することで、顧客が適切な判断ができるようになり、TAOTAOとしては情報を提供することで顧客が増えるような、マーケティングの仕掛けを確立した。建玉の情報を開示することで投資家が価格予想をする際のヒントになるので、そういったこ

とを通じて仮想通貨に興味を持ってもらうなどの試みをしている。月間のアクティブユーザー数（MAU）も公表して透明度を高めている。

ロードスターキャピタル

ロードスターキャピタルは伝統的な不動産ビジネスで利益を得つつ、そこから得た資金の一部をクラウドファンディングサービスに投資をして、運用している。“OwnersBook”は2014年に日本で初めての不動産特化型クラウドファンディングサービスとしてローンチされた。累計投資額は150億円ほどで、現状マージンは薄いものの、今後成長を期待している不動産の投資型クラウドファンディングの分野でスマートフォンを中心にプラットフォームを展開している企業はほとんどないので、そこに注力している。OwnersBookの登録会員数は順調に増加し3万人を超えている。基本的に不動産を担保としたデット案件がほとんどであり、クラウドで集めた資金をオフィスビルなどに融資している。多くの案件はコーポレートローンであり、ストラクチャ上、投資をした人は有限責任である。これまでの個人による不動産投資ではマンション投資かREITの投資口購入に投資するのが選択肢であったが、これまで個人投資家がアクセスできなかった不動産投資案件へのアクセスを提供しクラウドファンディングによる不動産投資の第3の選択肢として提供している。

カンム

カンムは2011年に設立された会社で、アプリをインストールするとVISAカードを発行できるサービスを提供している。今日のキャッシュレスの流れはキャリア企業とEC企業との戦いであり、資金が多い企業がシェアを取っていく構図になっている。日本の金融においてはキャッシュレスなどの金融サービスを利用する人が非常に少なく、その原因として心理的な面倒くささや不安感などの「心理的 unbanked」を解消するサービスを提供することを目的としている。VISA加盟店は継続的に増えており、今後決済ポイントが増えていくことが予想される。日本においてカードの保有率や利用料は伸びていない。その原因として必要性を感じていなかったり、使い過ぎに対する不安など、心理的 unbanked が存在する。カンムの提供するアプリでは1分でVISAカードを作ることが可能であり、クレジットカードの本人確認書類を持っていない人がカードを作れない中で、生年月日とメールアドレスの入力で作成することを可能にした。インストール数も順調に増加しており、3000%ほどの売り上げ成長率を達成した。

近未来 discussion point

・2020年のFintechのテーマは何か？

八巻氏（以下敬称略）

確実に来る未来は労働基準法改正によって給料を電子的に振り込めるようになるペイロールによって大きな市場変化が起こる。世界でペイロールは80兆円規模であり、日本でも3兆円のお金が一気に動くので、誰がそのお金を取っていくのかに注目している。

林氏（以下敬称略）

預金とは何か、銀行においてはデットであり、貸し付けている。現在は貸し付けても利益にならないので意味のないものになっている。銀行が預金を持っていることの意味合いはペイロールのデジタル化が進んでいくと垣根がなくなっていくと思う。KYC（Know Your Customer）で規制緩和は進んでいくと思うが、例えばロードスターキャピタルでも適格投資家の資格を取らなければならないのか。

成田氏（以下敬称略）

ロードスターキャピタルでもKYCは証券会社と同じフロー。マイナンバーについてだが、証券口座等とは違い、ファンド投資は必ずしもマイナンバーを登録しなくてもよい。不動産投資型クラウドファンディングはお金をしばらく寝かせなければいけないので、短期間に資金を動かす必要のあるマネロンルートとしては難しいのではないかと。

・国内の決済市場は、2020年どのような環境になるのか？

林

国内の決済市場において、QRコードは厳しくなるのではないかと。

八巻

決済のデータのデバイスが何なのか、そしてウォレットはどこになるのかの2段階が重要になる。QRコードはポイント付与が終わるタイミングで加盟店側の手数料が戻るときに加盟店が手数料を払ってまで使うかどうかは境目になる。コンビニぐらいでしか使われておらず、中小加盟店で使われていない。QRコードならではの機能が広がっていくかどうか重要で、今は金のばら撒きになってしまっているがためにソリューションがない。

林

不動産など高額商品の決済周りは今後どうなるのか。

成田

金額が大きくなればなるほど伝統的なものを使いたくなるのが人情ではないかと。当面は現金での決済が続くが、家賃払いはカード払いや家賃引き落としにも対応してくるようになってきた。また家賃保証会社が仲介するとイノベティブな別の資金フローを開拓してくれるのではないかと。

林

海外送金において100万円以上の送金はどう変わっていくのか。

八巻

高額、中額、少額の送金業者に分かれるという意味では高額送金のベースは海外送金になっていくのではないかと。国内において法人間の送金は銀行一択になっている状況なので、法人を狙っていくのはだいぶ世界が違ってくるのではないかと。今後個人や中小加盟店の送金はpaypay間で行えるようになるのではないかと。

・STOは国内でどのように利用されるか？社債や不動産業界で使われそうだが

林

STOは今後どのように利用されるのか、そもそも利用されえるのか。

荒川氏（以下敬称略）

STOは楽しみであるが、現状の法整備や業界の方向性上IPOと同じものになってしまいそう。

成田

STO規制の在り方として、譲渡させる流通させるコインと譲渡制限をかける流通させないコインで許認可が必要になると考えられ、流通させるコインには規制コストがかかってしまう。上場REITにはいらぬが、私募REITに関しては個人向けにSTOを使っていけばいいのではないかと。譲渡禁止STOに関しては、不動産の共有持ち分に譲渡禁止STOに乗せるのもありかもしれないが、富裕層はSTOでなくても紙で対応してしまうと予想される。

荒川

ブロックチェーン上に記載されていることが権利者を保護することになるのかということも気になる点で、それが第三者への対抗要件として成立するかといったような法制面や解釈も確立していく必要があるように思う。

Q&A

Q.自分の会社に投資する物件と顧客から資金調達をして投資する物件の境目はなにか。

A.（成田）案件があつて、自社で買うか顧客が買うかの利益相反の点は、ファンドビジネスでよく起こる問題だが、ロードスターキャピタルの場合はOwnersBookで扱えるかどうかを基準にしている。それは同サービスを成長させたいという気持ちがあるからであり、基本的に株主と意見も一致していると思つている。一方で規模が大きくなつた時にどうするかということに関しては、先例に習うときじ加減でどうにかできないものを考えていかなければならなくなつてくると思う。

Q.suicaだと銀行に提携していない理由は。

A.（八巻）交通系ICカードをコンビニとか日常決済に使つているのは1兆円以下で、nanacoなどの半分にしかならない。それはオンラインで使われていないからであり、設計思想が改札に人間を何人送るかで作られている。まず改札ありきの設計になっているのがオンライ

ンにつなげることを難しくしている。スマホにセンサーを入れて通すシステムになれば JR 東日本のウォレットが一番強くなる。

Q.海外携帯を考えたときにプリペイドカードを搭載していないからはじかれる現象に対応するのが QR コードなのではないか。

A. (八巻) 中小加盟店は QR、大手は非接触端末になるのではないかと。新興国は QR コードで先進国は非接触対応をしているので両方対応するのが望ましい。今後 Suica ではなくて VISA の非接触端末が搭載されて電車に乗れるようになるのではないかと。

Q.銀行の機能は必要だがなくなるだろうとして、銀行が持っている機能で何がなくなっていくのか。

A. (林) 銀行の機能で残っていくのはホールセールではないかと。法人の資金調達など、法人向けのサービスはテクノロジーだけでは対応しきれないと思っている。一方で、リテール向けのシェアは奪われていくと思う。非成型なデータはデジタルアセットにして自動化できるが、それを定型化できるかどうか求められる。

(荒川) 銀行の本来業務は資金の融通なのでその部分は残るのではないかと。地銀が苦しい状況にあるので、地方の地場産業に対してどう資金を融通するかに期待している。

(八巻) リテール部分は変わりやすいが、そのビジネスモデルをどうマネタイズに持っていくのか。大手向けに融資できているところは重要だが、ホールセール部分を直接金融にすることができれば別の切り口もあるかもしれない。

(成田) 銀行で特に不動産関連の融資は残る。融資の機能はそう簡単に模倣することができない。メザニン案件をやっているところも思うが、期待リターンで銀行融資とでは勝負にならない。それが大きく覆るには銀行の持つ預金機能をどこかが持っていくくらいしないといけない。

追加推薦図書

BANK4.0 未来の銀行,ブレット・キング著,東洋経済新報社

ブレット・キング『BANK4.0 未来の銀行』東京経済新報社 2019年