

地域金融機関は FinTech を チャンスにせよ

神戸大学経済経営研究所教授 神戸大学社会システムイノベーションセンター副センター長 家森信善

フィンテック (FinTech) という言葉は専門家の間では以前から使われていたようであるが、一般に目につくようになったのは昨年ぐらいからである。現在はフィンテックの黎明期であり、未知なるものに対する不安が大きく膨らんでいる時期である。JPモルガン・チェースのダイモン社長が2015年4月の「株主への手紙」で、警戒すべき競争者として、シリコンバレーの新興企業をあげたように、世界的な大銀行ですら、貸出や決済などのコア銀行業務におけるフィンテック企業の台頭を大きな脅威と感じているのである。

地域金融機関の経営者や職員の間でも、フィンテックが潜在的に持つ破壊的な効果について多くの議論が行われている。地域金融機関にとって従来の仕事のやり方が通用しなくなる可能性が高く、フィンテックの台頭が地域金融機関にとって大きな脅威だと認識するのは正しいし、それに早くから備えておくことの重要性はどんなに強調しても、強調しすぎることはない。

しかし、「心配だ、心配だ」と経営者が不安がっている業界には、将来を担う人材は入ってこなくなる。現在の職員も将来への希望がなくなってしまえば、働くモチベーションが大きく下がってしまう。そこで、本稿では、フィンテックが地域金融機関にとって大きなチャンスであるという立場で議論してみたい。

言うまでもなく、地域金融機関が果たしている役割は、地域の企業や生活者への金融サービスの提供である。しかし、企業や消費者にとって、金融サービスの利用は「目的」ではなく「手段」にすぎないという重要な事実を忘れてはならない。たとえば、遠隔地の農家から欲しい果物を買うために、送金する必要があるから、銀行を利用しているのである。企業がお金を借り

るのも、何もお金を借りることが楽しいからではない。事業を発展させるために設備投資が必要だからそうするのである。

言い換えると、生活者や企業の「目的」実現に、地域金融機関の提供する金融サービスが貢献してきたので、地域金融機関は発展してこられたのである。したがって、生活者や企業の「目的」を満たすのに、現在提供されているような金融サービスを使う必要がなくなったなら、状況は大きく変わってしまう。確かに、地域金融機関が今のままで生き残れると考えるのは無理がある。

しかし、人が人であり、企業が企業である以上、美味しいものを食べたいとか、事業を発展させたいといった本来の目的がなくなることはない。これからも変わらないのは、地域金融機関が生き残れるかどうかは、生活者や企業の目的実現に貢献できるか次第だという点である。その観点で、フィンテックを眺めると、地域金融機関が生活者や企業の「目的」を実現することに貢献できる様々なツールが生まれてきたととらえることができる。

たとえば、遠隔地から果物を買うための送金を考えると、一昔前なら、窓口の開いている時間に銀行店舗に行って振込の手続きを行ってもすぐには相手の口座にお金が届かなかった。それが、オンラインバンキングの発達(これも、フィンテックの一つであると考えられる)によって、自宅に居ながらにして即座に振込が可能になった。このようなサービスの実現によって、買い手にとっては欲しいときに素早く入手できるようになったし、売り手にとっても入金待ちで在庫を遊ばせておく機会損失が減った。金融機関にとってはシステム対応などのコストがかかるが、間違いなくこの

フィンテックの発展は顧客にとって「良いこと」であった。これを金融機関が適切に提供してきたから、企業や生活者が決済で金融機関を使い続けてきたのである。

これからどんなことが生まれてくるかは誰にもわからないが、今既に起こっていることを少し延長するだけでも、いろいろな可能性を思い浮かべることができる。ここでは、個人の決済と中小企業貸出についてそれぞれ考えてみよう。

フィンテックによる決済分野の発展で、今まではなかったような新しいサービスが生まれてくるかもしれない。従来の狭い意味での「決済」の手数料は減ってしまうであろうが、「決済」に派生する新しいサービスによって、顧客の目的実現を手助けして、生き残っていくということが考えられる。

たとえば、デビットカードの利用が普及するとともに、デビットカードの利用とレストランやスーパーマーケットのレジが連動して、その情報を金融機関が入手できるようになったとしよう。そうすると、その人や家族の食生活の状況を把握することが可能になる。栄養素が偏っていることがわかれば、健康状態のチェックを促すようなアラートを送ったり、保険会社と提携して、良い食生活の習慣を続けていれば、医療保険の保険料率を下げるような新しい保険を提供することだって考えられる。

プライバシーの問題は別途考える必要があるが、フィンテックのおかげで、地域金融機関は、顧客が健康に長生きできるように貢献できるかもしれない。なんとすばらしいことだろうか。

中小企業貸出の分野でもすばらしいことが起こりそうである。すでにアマゾン、アマゾンの電子モールに出店している企業に対して運転資金を貸し出すサービスを提供しているそうである。電子モール上での販売履歴を握っているので、当該店舗の商品がいくらで幾つ売れているか、誰が買っているのかなどを詳細に把握できる。せいぜい月次の決算情報を把握しているだけの金融機関よりもはるかに細かくかつ即時に企業の業績を把握することが可能である。ま

た、モール内で提示される顧客からのクレームの内容や数、口コミの評価、閲覧数なども、当該会社の事業性を判断する上での貴重な材料となっている。中小企業にとっていえば、今まで審査の材料とならなかった情報が収集され活用されることで、自社の信用力が客観的に評価されるようになり、(真に実力があるのなら)より有利な条件で資金が調達できるようになる。

たしかに、電子モール出店企業に関しては、地域金融機関がアマゾンに勝つのは難しいであろう。しかし、地元の企業は、リアルな店舗で営業しているところがほとんどである。そこで、たとえば、お客が当該商店で買い物をしたときに、直ちに売上げの詳細が記帳され、その内容が金融機関に共有されるクラウド会計の仕組みができあがれば、アマゾンと同じようなことが地域金融機関と地元企業の間でもできるかもしれない。そうすれば、顧客企業への融資だけではなく、顧客の事業を発展させるための助言の質を向上させることもできるであろう。

中小企業金融の課題は、「育てる金融」の実践だと筆者は思っているが、特に規模の小さな企業について金融機関が日常的に寄り添うことはコスト的に難しくなっている。そのために、病状が相当悪化するまで金融機関が気づかないことが多く、対応が手遅れになりがちである。

しかし、フィンテックの発達で、クラウド会計を使って売上げや支払の状況を銀行が常時把握することができ、さらに人工知能によってアラートが発せられるようになれば、企業の業績の悪化の兆候を見逃さずに、適時のタイミングで経営支援に入ることが可能となる。

フィンテックの発達で、空想に過ぎなかった顧客サービスや支援が可能になっていく。フィンテックが、地域金融機関の伝統的なビジネスモデルをぶちこわす可能性を秘めているのは確かであるが、お客様に貢献できる道具が格段に増えるというプラスの面を忘れてはならない。新しい道具をどう使えば、お客様に貢献できるかを自由に考えられる発想力豊かな金融機関にとっては、チャンスが大きく広がったのである。