

銀行対 FinTech —競争の構図

淵田 康之

■ 要 約 ■

1. FinTech と銀行の提携や協業の事例が増えていることもあり、銀行にとって FinTech が脅威であるといった議論は沈静化しているように思われる。
2. しかし FinTech 系とも言うべき銀行が台頭しつつある点、また決済や融資などの分野において、FinTech が銀行よりも優位にサービスを展開しているケースがある点に留意すべきである。
3. FinTech 系銀行としては、モバイル専門銀行など IT を武器として新たに設立された銀行の他、昨今では、決済や融資などの分野の FinTech が銀行免許を取得し、銀行業に参入する動きも見られる。
4. 決済分野では、モバイル P2P 送金サービスなど、銀行よりも FinTech が支持される事例が確認できる。また融資分野では、既存の銀行とは異なる融資先や融資手法を開拓することで、実績をあげつつある FinTech がある。決済も融資も、本来は、預金口座を提供できる銀行の方が、競争上優位に立てるはずの分野であり、銀行はなぜ顧客が FinTech のサービスを支持するのか、学ぶ必要がある。
5. 競争相手として、あるいは協業相手として、いずれにしても、既存の銀行にとって FinTech を無視することはできない時代となっている。FinTech と提携するにしても、それにより銀行にとって FinTech の脅威が無くなるわけではない。顧客はやがて、銀行よりも、提携先の FinTech のサービスの方に、より付加価値を見出すようになっていくかもしれない。また FinTech とうまく提携できる銀行と、そうでない銀行との格差が広がっていく形で、FinTech の脅威が間接的に顕在化していく可能性もある。

I はじめに

FinTech に大きな注目が集まるようになってから、2 年以上が経過した。当初は、「FinTech が銀行にとって代わる」、「FinTech は銀行にとって脅威」といった論調も目に付いた。しかしその後、Simple や LendingClub など、著名 FinTech の一部においてその

評価が見直される状況が生じたことや¹、銀行が API (Application Programming Interface、あるアプリケーションの機能や管理するデータ等を他のアプリケーションから呼び出して利用するための接続仕様等) を通じて FinTech と協業するといった動きも活発化していることから、単純な FinTech 脅威論はあまり聞かれなくなっている。

では将来的に、銀行と FinTech の関係をどのように考えたら良いのであろうか。本稿では、以下の3点を指摘したい。

第一は、FinTech 系ともいえるべき銀行が台頭する動きがあることである。FinTech 系銀行には、モバイル専門銀行など IT を武器として新たに設立された銀行の他、昨今では、決済や融資分野の FinTech が銀行免許を取得し、銀行業に参入するケースもある。

第二は、銀行業全般ではなく、決済や融資など、銀行が担ってきた機能の一部では、FinTech が銀行よりも優位にサービスを展開しているケースがあることである。

第三は、以上のような動きを踏まえ、従来型の銀行にとって FinTech への対応は不可欠となっていることである。

II 従来型銀行 vs. FinTech 系銀行

1. FinTech 会社は銀行を駆逐しない

初期の FinTech の議論では、大手米銀のホームページを表示し、そこに掲載されている様々なサービスのメニューと同様なサービスを提供する各種の FinTech が台頭していることを示す図が、しばしば引用された。銀行が FinTech によって代替されてしまいかねない状況が生じている、という主張であり、既存銀行の経営者に警鐘を鳴らす上では格好の素材となっていた。

しかし冷静に考えれば、FinTech が FinTech のままで銀行業にとって代わるのは不可能なことは明白である。FinTech が仮に、預金を受け入れようとするなら、銀行免許を取得する必要性が生じ、その時点で FinTech は FinTech というよりも銀行となるからである。FinTech が FinTech のままで、銀行業を駆逐することはありえない。預金というサービスに対する人々のニーズが無くなったり、FinTech が預金と同等の商品を提供できたりするなら別であるが、各種の制度的バックアップの下で、元利保証を約束する「預金」という金融商品に代替しうる商品は IT を駆使しても創出不能であろう。仮に同様の機能を持つ商品を作れば、それは「預金」と定義され、それを提供することは銀行業となろう。

以上に加え、少なくとも米国においては、銀行と商業の分離の原則が徹底されているた

¹ Simple (正式名称は Simple Finance Technology Corp) は、米国のモバイル・バンキング・アプリ企業であり、デラウェア州の Bancorp Bank との提携を通じて使い勝手の良い銀行サービスを提供していたが、2014年2月、スペインを本拠とする大手銀行グループである BBVA に買収されることが発表された。この買収に伴い、顧客の銀行口座も Bancorp Bank から BBVA に移管されていった。しかし Simple のサービスの収益化は難航し、BBVA はこれまでに Simple 関連で 8950 万ドルの減損処理を余儀なくされている。このうち 5990 万ドルは、2016 年第 4 四半期に Simple ユニットののれん価値をゼロと評価したことによる (BBVA の米国子会社、BBVA Compass Bancshares, Inc. の 2016 年 Form 10-K 参照)。LendingClub の問題については、本文で後述。

め、FinTech が銀行免許を取得したり、銀行を傘下に置こうとしたりする場合、金融以外の事業は継続不能となる²。従って、Apple、Google、Amazon、Facebook などが銀行業に進出し、既存の銀行を駆逐するようなことも現実には生じえない³。

2. IT を駆使する FinTech 系銀行

では既存の銀行にとって、FinTech の脅威は杞憂かという点、もちろんそうではない。一つは、FinTech を使いこなす FinTech 系銀行とも呼ぶべき銀行と、従来型の銀行との間の競争が活発化していくからである。もう一つは決済や融資など、銀行の主要業務の一部が、FinTech に侵食される動きがあるからである。まず前者について確認しよう。

米国における FinTech 系銀行の事例としては、CBW Bank がある。同行はもともと Citizens Bank of Weir というカンザス州の小さな町の破たんし瀕した零細銀行であったが、グーグル出身のエンジニアが買収し、IT を駆使した銀行に変身した。米銀として初めて API を公開した銀行となり、銀行アプリとして有名な Moven という FinTech を通じた銀行サービスを提供しているのが同行である。

英国では、大手銀行の寡占問題への対策として、銀行の新規参入奨励策が導入されており、近年、チャレンジャー・バンクとも呼ばれる新銀行の設立が相次いでいる⁴。これら銀行の多くは、モバイル・チャネルやオープン API を活用した FinTech 系銀行ともいうべき銀行である。このうち 2015 年 6 月に限定的な銀行免許を取得し、2016 年 4 月に正式免許を取得したのが、英国初のモバイル専門銀行、Atom Bank である。その他、Starling Bank、MONZO などがある。

大陸欧州では、ドイツの Fidor Bank や N26、オランダの Bunq やポーランドの mBank なども、モバイル・ファーストの FinTech 系銀行として有名である。

一方、中国は、2014 年初めに、民営銀行の設立を促す試験的なプログラムをスタートさせた。これを受け、2015 年 1 月に、第 1 号として設立されたのが、テンセントを最大

² 1956 年銀行持株会社法におき、銀行をコントロールする立場にある会社は銀行持株会社の定義に該当する。銀行持株会社は、金融分野以外の会社をコントロールすることはできない。同法における「銀行」の定義は、かつて、預金を受け入れ、商業貸付を合わせ行う米国人とされていたことから、事業会社が、預金を受け入れと商業貸付を同時には行わない「ノンバンクバンク」を設立することで、銀行類似の業務に進出する動きが活発化した経緯がある。そこで 1987 年金融機関競争衡平法（Competitive Equality Banking Act of 1987、略称 CEBA）におき、連邦預金保険加盟銀行は、全て銀行持株会社法上の銀行とみなされることとなった。

³ 後述するように、銀行持株会社法の例外規定を通じ、事業会社が銀行業に進出する余地は残されている。しかし、銀行業界や議会からの批判を背景に、過去 10 年以上、この手法は封印されている。またグローバル金融危機を教訓とし、今日では、ノンバンクであっても、金融システムに重大な影響を及ぼす可能性があれば、ノンバンク SIFI（Systemically Important Financial Institution）として厳格な規制の対象となるため、巨大大業会社が銀行持株会社の例外規定を通じて銀行業務に進出しようとする場合、結局、銀行持株会社に対するのと同様の厳格な規制を課される可能性がある。なお金融事業しか行っていない会社であれば、上記の例外規定を使わず、銀行持株会社の規制を受けることを選択し、銀行を保有することは不可能ではない。後述する Green Dot Corporation の場合は、本業がプリペイドカード・ビジネスであり、銀行も担うことが可能な業務であったことから、FRB の認可の下、2011 年に銀行を買収し、銀行持株会社（かつ金融持株会社）となった。

⁴ 神山哲也、飛岡尚作「大手英銀の牙城に挑むチャレンジャー・バンクと FinTech」『野村資本市場クォーターリー』2015 年夏号、『NCB Report』2017 年 7 月号参照。

株主とする WeBank である。テンセントは人気 SNS サービスである WeChat や QQ を運営しており、これらのメディア上で WeBank のローンなどのプロモーションを行っている。

これに続き、2015 年 6 月には、決済関連 FinTech である Alipay を運営する Ant Financial (Alibaba の関連会社) を最大株主として、MYbank というネット専業銀行が設立されている。同行は、ビッグデータを用いて与信判断を行っているとされる。

さらに 2015 年 11 月には、検索サービス大手の Baidu の出資により、Baixin Bank の設立が発表された⁵ (2017 年 1 月に免許取得)。同行の場合は、既存の銀行である CITIC Bank が 51% を出資している。同行は、ユーザーの行動分析に基づいた与信や金融商品提供を行うとされる。

中国の場合、本人確認制度が厳格であるため、これらのネット専業銀行は、リアル店舗を持つ銀行に対して競争上、不利な立場にあるとされる⁶。そうしたなかでも、最近の報道によれば、これまでに WeBank は 2000 億元 (約 290 億ドル)、MYbank は 1150 億元 (約 170 億ドル) の融資を実行しているという⁷。

3. 有力 FinTech による銀行進出の動き

このように最新の IT を駆使し、既存の銀行より良いサービスを提供することを目指して設立された FinTech 系銀行の他に、決済や融資などの分野で有力な FinTech が、新たに銀行免許を取得する動きもある。

電子商取引のサイトで、購入者に後払い決済での商品購入を可能とする FinTech として有名なスウェーデンの Klarna は、2017 年 6 月に銀行免許を取得した⁸。同社のサービスは、オンラインショップのサイト上で、利用者が事前登録などすることなく、メールアドレスと配送先住所入力だけで商品を購入できるというものである。カード番号や暗証番号の入力などが不要となることで、閲覧者が商品購入に至る率が高まるとされる。

Klarna は、過去の購入履歴など各種のデータを元に、即座に利用者の信用リスクを判断し、顧客に後払いを認める場合は、商店に立替払いをすぐに実行する。北欧諸国の他、ドイツ、オーストリアなどクレジットカードがあまり普及していない諸国で広く利用されており、利用者は 6000 万人、加盟マーチャント数は 7 万店舗に上る。

同社の企業価値は 22 億 5000 万ドルとされており、今回の銀行免許取得により、同社は欧州最大の FinTech 系銀行となり、欧州域内全体で銀行サービスを提供できるようになる。名称も Klarna Bank に変更する予定である。銀行免許の取得により、銀行間決済システムを利用できるようになる他、クレジットカードの発行、預金口座の提供、及び P2P (Person to Person、個人間) 送金などの業務に進出することが検討されている模様である。

⁵ これら中国の FinTech 系銀行については、宋良也「中国のネット専業銀行への取組みー「百信銀行」について」『野村資本市場クォーターリー Web 版』2016 年春号参照。

⁶ ネット専業銀行に可能な業務は、限定されている。詳細は前掲、宋 (2016) 参照。

⁷ <http://www.chinaeconomicreview.com>、2017 年 6 月 8 日付記事より。

⁸ “The Swedish fintech chief licensed to chill banking,” *Financial Times*, June 23, 2017 参照。

米国ではオンライン・レンディング最大手の SoFi⁹が、ユタ州に SoFi Bank という Industrial Bank を設立することを目指し、州当局に対して免許、及び FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation、連邦預金保険公社) に連邦預金保険への加盟を申請中である¹⁰。Industrial Bank による連邦預金保険加盟は、Walmart などによる銀行業参入に反対する政治的な動きを背景に、FDIC は過去 10 年以上判断を保留してきた経緯があり、今回、FDIC が加盟を認めるかどうか注目される¹¹。これが実現すれば、米国において FinTech が、銀行を子会社とする初のケースともなる¹²。

SoFi は、銀行アプリ会社の Zenbanx を 2017 年 2 月に買収している。Zenbanx は、2015 年以降、デラウェア州のコミュニティバンクである WSFS Bank (正式名称は、Wilmington Savings Fund Society、WSFS Financial Corp.の子会社) を通じた銀行サービスを提供し、多通貨預金や国際送金の利便性に特徴がある¹³。SoFi 自身が銀行免許を取得すれば、Zenbanx の既存顧客や IT を活用しながら、直接、銀行サービスを提供できることとなる¹⁴。

英国ではマーケットプレース・レンディングの草分け的存在である Zopa が、2016 年 11 月、銀行を設立することを発表した。目的は、マーケットプレース・レンディングを機能

⁹ 宮本佐知子「米国のオンライン金融サービスモデルに関する一考察—シリコンバレーから大手銀行に挑戦する SoFi」『野村資本市場クォーターリー』2016 年春号参照。

¹⁰ 注 2 で示したように、CEBA により事業会社による銀行保有は困難となった。ただし Industrial Loan Company (ILC)、クレジットカード専門銀行、トラストバンク、クレジットユニオンなどは、この例外とされた。ILC は、ユタ州など一部の州において歴史的に認められた特別な銀行のステータスであり、連邦預金保険の対象となり、通常の銀行と同様の融資が行える。ただし総資産が 1 億ドル以上の場合、要求払い預金の受入れは認められない (ユタ州の場合)。ユタ州は、2004 年に ILC を Industrial Bank と改称した。銀行にはコミュニティへの貢献が求められるため、ユタ州には法人税や雇用以外にも恩恵がある。一方、事業会社にとっては、規模によっては要求払い預金の受入れはできないものの、NOW 勘定 (Negotiable order of withdrawal、譲渡可能戻戻し指図書。小切手振り出し可能な貯蓄性預金) などの形態で決済性の預金も扱え、クレジットカードも発行できるため、銀行業への進出手段として活用されるケースがある。クレジットカードの発行だけであれば、クレジットカード専門銀行を傘下に置くという選択肢もあるが、ILC の方が規制が寛容であり、ILC が選択される場合が多い。

¹¹ ILC などの例外的扱いに対しては、銀行業界の批判の対象となり、また FRB など当局者の一部も銀行と商業の分離の立場から、批判的な姿勢を示してきた。Walmart は 1999 年、2002 年、2005 年に銀行進出を試み、失敗してきた経緯がある。2005 年の場合、7 月に Industrial Bank の設立をユタ州に申請し、その連邦預金保険加盟を FDIC に申請したが、銀行界のみならず、有力な議員からも強硬な反対論が巻き起こった。2006 年 5 月には、ホームデポがユタ州の Industrial Bank の買収を求めてユタ州及び FDIC に申請するという動きも生じた。こうしたなか、FDIC は 2006 年 7 月から 2008 年にかけて、ILC の預金保険加盟申請を受付けない方針 (モラトリアム) を打ち出した。結局、Walmart は 2007 年 3 月に申請を取り下げている。その後、ドッド・フランク法 613 条において、FDIC は 2013 年 7 月まで、ILC、クレジットカード専門銀行、トラストバンクからの連邦預金保険の加盟申請を承認できないことが規定された。またドッド・フランク法は、GAO (Government Accountability Office、会計検査院) がこの銀行持株会社法上の免除規定を廃止すべきかどうか調査研究を行うべきとした。この GAO の調査結果は、2012 年 1 月に発表されたが、その内容は両論併記であり、明確な廃止提言はされなかった。SoFi の申請が認められれば、この 2006 年以降の FDIC のモラトリアムが、2013 年 7 月に法律上終了してから初めての Industrial Bank の設立となる。

¹² 注 3 でも触れたように、Green Dot Corporation は銀行を買収し、銀行持株会社 (かつ金融持株会社) となったが、これは FinTech が FinTech のままで銀行を傘下に置いたのではなく、FinTech が銀行に転換した事例と言える。またこの買収が実現した 2011 年当時、FinTech という呼称も一般的ではなかったという意味でも、この買収事例を、FinTech による銀行買収とはみなしにくい。

¹³ WSFS バンクは、FDIC 加盟の連邦貯蓄金融機関。1832 年設立のコミュニティバンクであるが、米国で最初にデビットカードを発行した金融機関とされる。

¹⁴ 申請が認められると、預金保険付き預金で資金を調達できるようになるため、従来よりも資金調達コストを削減できる。また各州の金利上限規制などの適用を受けずに全米で融資業務を展開可能となる。

面で補完することとしている。2017年6月には、銀行設立のためのインフラ構築に充てるべく、3200万ポンドの資金調達を発表している。

インドでも電子マネー・ビジネス大手の Paytm が、2017年5月に銀行業に進出した¹⁵。Paytm の親会社、One97 Communications には、Alibaba やソフトバンクが出資している。

なお中国の FinTech 系銀行として、Ant Financial が設立した MYbank を含めて紹介したが、同行の事例も有力 FinTech による銀行進出の動きの一つと位置づけても良いであろう。テンセントも WeChat Payment など有力 FinTech を擁しているため、WeBank もシステム会社による新設の FinTech 系銀行であると同時に、既存の FinTech と密接なつながりを持つ銀行と位置づけられる。

III 決済、融資分野における FinTech の台頭

FinTech は以上のように、正式の銀行として既存の銀行と競合する動きがあるが、決済や融資など、銀行が担ってきた一部の業務分野において、銀行免許を取得せずに既存の銀行と競争を展開する動きもある。

1. 決済分野の動き

電子マネーの発行や送金ビジネスは、欧州においては電子マネー機関や Payment Institution という位置づけ、米国においては各州の送金業者という位置づけで、銀行以外の業者が、それぞれの免許を取得することで担うことが可能である。

近年、とりわけモバイル P2P 送金や店舗でのモバイル決済、あるいは電子商取引決済など、特にリテール決済分野で、FinTech の台頭が目立つようになっている。

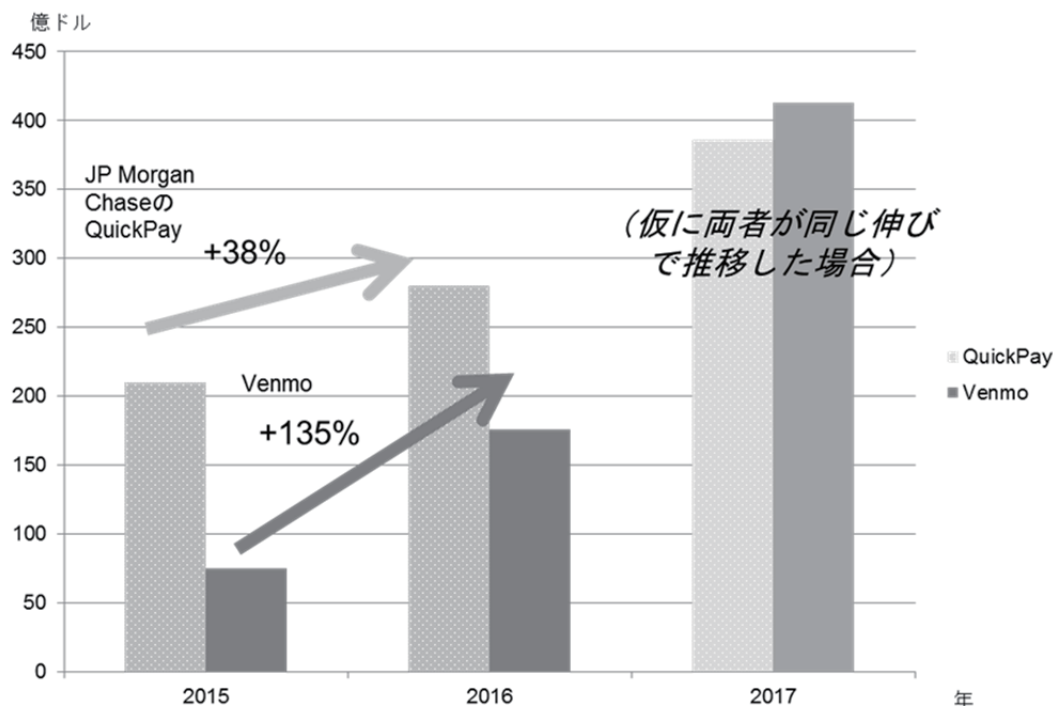
例えば米国の PayPal 傘下の Venmo の P2P 送金サービスは、図表 1 に示す通り、米国最大手銀行である JP Morgan Chase の P2P 送金サービス、QuickPay を凌駕しかねない勢いで成長している。相手の電話番号のみでモバイル送金が可能な点は両者は同じであるが、Venmo は送金指示と一緒に、相手に簡単にコメントや絵文字などを送付できるという SNS 的機能を提供することで、特に若者の支持を集めている。

Venmo は同サービスを無料で提供しているため、銀行もモバイル P2P 送金サービスを無料で提供せざるをえなくなっている。Venmo は電子商取引決済やインスタ決済に同サービスを展開しつつあり、そこで加盟店から手数料を得ることで、マネタイズを目指している。

実店舗決済における Venmo の業務展開はこれからであるが、この分野では、リテール業者の独自の取組みも注目される。特に先端的な取組みを展開しているのが、Starbucks と Walmart である。

¹⁵ 銀行口座を持たない人々が多い状況に対応するため 2014 年に導入された、ペイメントバンクという決済専門銀行の免許を取得。

図表 1 P2P 送金サービス年間送金額



(出所) JP Morgan Chase 及び PayPal の決算発表資料より野村資本市場研究所作成

Starbucks は、2009 年、同社のギフトカード（プリペイドカード）をモバイルに登録し、モバイルに表示したバーコードにより、レジでのモバイル決済が可能な仕組みを自社開発した。その後、決済関連 FinTech である Square と提携するなど、決済機能の高度化を進め¹⁶、2014 年には Mobile Order & Pay というアプリでの事前注文、決済の仕組みを導入した。アプリ上で、近くの店舗を確認し、パーソナライズされたおすすめメニューなども参考にしながら注文し、さらにアプリ上で事前に決済も完了することで、店頭で行列に並ばずとも商品をピックアップできるという仕組みである。決済には、同社のギフトカードの他、各種のクレジットカード、デビットカード、電子マネーに登録できる。

同社は今後、Mobile Order & Pay に Chatbot を導入し、メニューをスクロールしなくても複雑なカスタマイズ注文を可能とする他、個々の顧客の購買履歴や、天候、その他の第三者データなどを活用したメニュー提案やリワード提供の仕組みを強化し、注文から決済に至る Customer Experience の向上、顧客単価の引き上げにつなげようとしている¹⁷。

Walmart も 2015 年 12 月に Walmart Pay というモバイル決済の仕組みを導入した。これも同社のプリペイドカードや他社のカードに登録することで、Walmart でのモバイル決済が可能となる仕組みである。Walmart のモバイル・アプリには、Walmart Pay の他、Savings Catcher や Reorder Now などの各種の機能がある。Savings Catcher は、近隣のライバル店舗で顧客が購入した商品がより安く販売されていれば、差額をキャッシュバックす

¹⁶ Square との提携関係は、2017 年 2 月に終了している。

¹⁷ 2016 年 12 月発表の同社の Strategic Plan による。

る仕組みである。また Reorder Now は、頻繁に購入する商品が画像とともにリスト化され、そこから簡単に注文・決済し、指定された日時以降に店舗に行けば、待たずにピックアップできる仕組みである。

米国のリテール店舗にとっては、Amazon など電子商取引が台頭するなか、このようなモバイル上の仕組みを充実させることにより、いわゆるオムニチャネル戦略を強化することが重要となっている。店舗アプリに、決済機能を導入することにより、実店舗と電子商取引チャネルを一体化した決済サービスを提供できるだけでなく、顧客の購買履歴などのデータを活用できるようになり、上記のようなパーソナライズされたサービスやリワードも円滑に提供できるようになるのである。さらに顧客が大手カードブランドではなく、自社の独自の決済手段をより利用するようになれば、クレジットカード関連の手数料を削減することもできる。

ドラッグストアチェーンの CVS や百貨店チェーンの Kohl's も、既に独自のモバイルペイメントを導入している。スーパーマーケット・チェーンの Target も、本年、導入を予定している。

なお Walmart のプリペイドカードは、Green Dot Corporation というプリペイドカード会社が運営している。Green Dot Corporation は 2011 年にユタ州の Bonneville Bank を買収して Green Dot Bank とし、自らは銀行持株会社（かつ金融持株会社）に転換した¹⁸。Walmart は、現在、自ら銀行免許の取得を目指すのではなく、顧客向けに Green Dot Bank の GoBank というモバイルバンキング・サービスを提供している。

モバイル決済サービスの普及という点では、中国が世界一であろう。中国のモバイル決済サービスは、Alipay と WeChat Payment が二大サービスとなっている。これに対して、銀行業界が運営する銀聯も、QuickPass というモバイル決済サービスを導入したが、まだ普及途上である¹⁹。

2016 年における決済金額は、Alipay が 1.7 兆ドル、WeChat Payment が 1.2 兆ドルに達する。この金額は、過去 4 年でそれぞれ 23 倍、85 倍となっている。2015 年における PayPal を通じた決済金額が推定 5000 億ドルとされることから、この金額がいかに大きいかが理解できよう²⁰。

¹⁸ 注 3 参照。Industrial Bank を傘下に置くなど、一部の例外を除けば、銀行持株会社法の規定により、事業会社は銀行持株会社となる場合、銀行業以外の事業を行えなくなる。しかし、プリペイドカード事業は銀行も担うことができる業務であるため、プリペイドカード会社である Green Dot Corporation は、既存事業を維持したまま銀行を傘下に置き、銀行持株会社となることを認められた。ただし Walmart 向けのカード事業が経営の大きな柱となっており、Walmart の事業リスクの影響を傘下の銀行が大きく受けることへの懸念から、FRB による買収認可文書には理事の一人が反対意見を付している。また Green Dot Bank は買収後 5 年間、Tier 1 自己資本比率を 15% 以上に保つこと、買収後 3 年間、配当支払いが禁じられること、さらに預金保険対象預金と同額の現金ないし現金同等物を、銀行ないしは持株会社のレベルで保有し続けることを条件に買収が認可された。

¹⁹ Alipay、WeChat Pay は QR コードを用いた決済であるが、QuickPass は IC チップによるモバイル決済の導入を先行させたため、独自の読取り端末の普及が不可欠であった。2017 年 5 月に、Quick Pass も QR コード決済を導入した（サービス名称は Cloud QuickPass）。

²⁰ Zennon Kapron and Michelle Meertens, "Social Networks, e-Commerce Platforms, and the Growth of Digital Payment Ecosystems in China: What It Means for Other Countries," Better Than Cash Alliance, April 2017.

2. 融資分野の動き

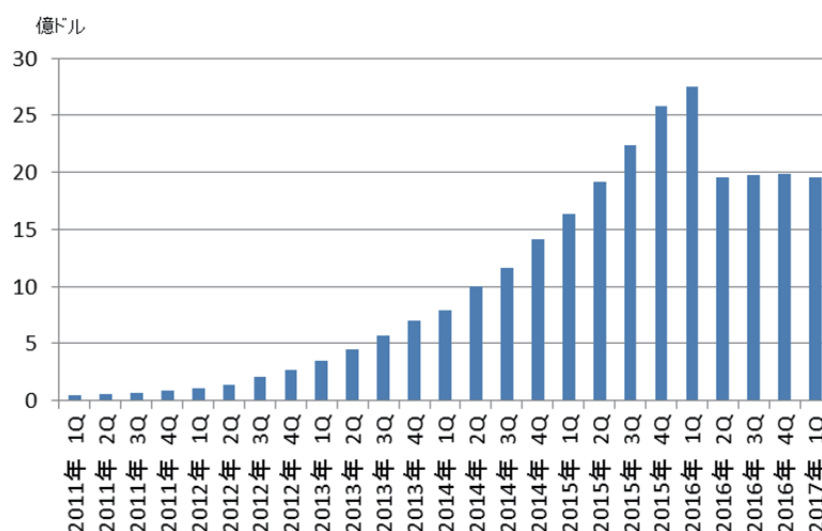
ドイツのように、金銭の貸付を業とする者は、基本的に預金取扱い金融機関の位置づけとされる国もあるが、他の多くの国では、ノンバンクも融資ビジネスを担っている。この場合、特に消費者向けの融資ビジネスについては、消費者保護の観点から各種の規制が適用される。EUの場合、2008年に欧州消費者信用指令（European Consumer Credit Directive）が採択され、2010年5月を期限に加盟各国において国内法化が実行された。同指令においては、契約前の情報提供や説明、支払能力の無い者への貸付の禁止、消費者の繰上返済権などが規定されている。この他、各国の国内法におき、上限金利規制が課されている。

米国においては、貸金業は州の規制・監督下にあり、貸金業者は州の免許を取得する必要がある他、金利上限規制などの規制が課されている。消費者金融のみならず、事業者向け融資も州規制の対象となる。消費者金融については、連邦の規制もあり、CFPB（Consumer Financial Protection Board、金融消費者保護局）による規制・監督も加わる。

以上のような枠組みの下、多くの国でFinTechによる融資ビジネスが活発化している。英国のようにFinTechの融資業者をオルタナティブ・レンダーと呼び、既存の銀行による融資を補完する勢力として、国として支援しているケースもある。一方、米国にはこうした支援がないものの、LendingClubのように急拡大し、上場を果たした企業もある²¹。

ただし、超緩和の金融政策が終了し、貸し倒れ率も上昇傾向にあることから、FinTechの融資モデルの妥当性が試される時期に入っている。こうした中で2016年5月には、LendingClubが不正なローン販売を行っていたことが発覚し、銀行などからの資金供給が急減する事態が生じた（図表2）。

図表2 LendingClubの融資オリジネーション金額（毎四半期）



（出所）同社決算資料より野村資本市場研究所作成

²¹ 淵田康之「FinTechの中核を占めるマーケットプレイス・レンディング」『野村資本市場クォーターリー』2015年夏号参照。

もつとも LendingClub の融資は下げ止まり、毎四半期 20 億ドル程度と、他の融資関連 FinTech の融資規模と比較しても格段に大きい新規貸付けが実行され続けている（図表 3）。銀行からの資金供給も復活基調にある。LendingClub は銀行を介さず、資金の出し手と借り手を結ぶというマーケットプレース・レンディング業者であり、銀行と競争する面もあるが、銀行にとっては、その融資プラットフォームを活用することで融資を拡大できる。

LendingClub は、実質的に高金利の借入れであることを自覚せず、しばしばクレジットカードのリボルビングやカードローンを利用してきた米国の一般大衆に対し、借入残高をより低利でリファイナンスすることのメリットを訴えて成長した経緯がある。従って、銀行が LendingClub を通じて融資を拡大することは、カード業界に奪われていた個人向けローンを取り戻すことができるという面もある。Avant という個人向けローンの FinTech のように、中堅地銀の Regions Bank と提携し、銀行の融資業務の拡大の一翼を積極的に担っている業者もいる。

以下に見るように、銀行が取りこぼしていた融資分野や融資手法は他にもあり、そこに強みを持つ融資関連 FinTech が多数登場している。

例えば、大学生や大学卒業後間もない層は、学費ローンを抱えている場合が多く、そのリファイナンス・ニーズが大きい。また彼らは信用履歴が不十分であるが、高学歴で比較的高い所得が期待できる場合が多い。そこで、伝統的な個人信用格付けに依存しない新たな与信判断手法を導入し、業績を拡大させたのが SoFi である。図表 3 に見るように、累計融資総額では、同社は米国の融資関連 FinTech のなかで、LendingClub に次ぐ存在となっている。

図表 3 米国の主要な融資関連 FinTech

名称	累積融資額	事業開始	本社所在地	特徴
LendingClub	260億ドル	2006年	サンフランシスコ	マーケットプレース・レンダー。NYSE上場。
SoFi	200億ドル	2011年	サンフランシスコ	学生ローンのリファイナンス。個人ローン、住宅ローンにも展開。
Prosper	90億ドル	2006年	サンフランシスコ	マーケットプレース・レンダー。
OnDeck	60億ドル	2007年	ニューヨーク	スモールビジネス向け。マーケットプレースも運営。NYSE上場。
Elevate Credit	40億ドル	2014年	フォートワース	ノンプライム個人向けローン。NYSE上場。
Avant	35億ドル	2012年	シカゴ	個人向けローン。マーケットプレースも運営。Regions Bankと提携。
Kabbage	30億ドル	2009年	アトランタ	各種データを勝たうしたスモールビジネス向けローン。
Best Egg	30億ドル	2013年	ウィルミントン	個人向けローン。
Amazon Lending	30億ドル	2012年	シアトル	アマゾンに出店するスモールビジネス向けローン。
Square Capital	15億ドル	2014年	サンフランシスコ	決済関連FinTech、Squareの子会社。決済データを活用した店舗向け融資。
LendUp	10億ドル	2012年	サンフランシスコ	ノンプライム個人向けローン。PayPalが出資。
Earnest	10億ドル	2013年	サンフランシスコ	学生ローンのリファイナンス。
Upstart	7.5億ドル	2012年	サンカルロス	個人向けローン。
Credibly	4.6億ドル	2010年	トロイ	スモールビジネス向けローン。
Affirm	数億ドル	2013年	サンフランシスコ	カードを持たない人でも、商品購入時に分割払いを選択可能に。
LendingPoint	1.9億ドル	2015年	ケネソー	個人向けローン。
FundingCircle USA	N.A	2013年	サンフランシスコ	マーケットプレース・レンダー。スモールビジネス向け。
CommonBond	N.A	2012年	ニューヨーク	学生ローンのリファイナンス。

(注) 累積融資額の出所は以下の通り。LendingClub、OnDeck、Elevate Credit、Square Capital は、各社決算発表資料。Amazon Lending の数値は、2017年6月の同社プレスリリース。Earnest は2016年11月時点、LendingPoint は2017年3月時点の報道。それ以外は各社ホームページに掲載された数字を記載（2017年7月12日閲覧）。例えば「これまでに累計30億ドルを融資」とある場合、30億ドルとした。

(出所) 野村資本市場研究所作成

一方、銀行の融資対象とならないノンプライム個人に、きちんと返済を実行すれば、その実績に応じて金利を下げていく仕組みや、金融教育などを組み合わせた融資の仕組みを導入しているのが、2017年4月に上場を果たした Elevate Credit や、2017年7月に PayPal と提携した LendUp である。

スモールビジネス分野では、ビッグデータを活用した融資を実施する OnDeck、Kabbage が有名である。OnDeck の場合、自らのバランスシートで融資を行う他、JP Morgan Chase など他の金融機関や融資業者に対し与信判断プログラムを提供している²²。

Amazon がマーケットプレースの出店者向けに行っている Amazon Lending や、決済関連 FinTech の Square の融資子会社 Square Capital も好調が伝えられる。

Amazon Lending は 2011 年にスタートしたが、先日のプレスリリースによると、これまでに米国、英国、及び日本などにおいて、累計 30 億ドル以上の資金を、2 万以上のマーチャントに融資したという²³。過去 1 年間だけでも 10 億ドルの融資実績があるという。

Amazon は、電子商取引のプラットフォームの立場を生かし、マーチャントの販売実績や顧客評価、返品率などのデータを活用した与信判断を行い、1 件 1000 ドルから 75 万ドルまで、最長 1 年の融資を行っている。売上代金も Amazon の決済システムで管理されているため、ここから元利返済金が差し引かれた上で、マーチャントに入金される。また返済リスクが生じた場合、Amazon の倉庫に保管されているマーチャントの在庫品を差し押さえることも可能となる。

スマホやタブレットにデバイスを装着することで、クレジットカードなどの決済端末として利用できるサービスで有名な Square は、2014 年 5 月に Square Capital を設立し、決済データを活用したマーチャントへの融資を行っている。2017 年 3 月末までの融資金額は、累計 15 億ドル以上となっている²⁴。

2017 年 6 月、同社は消費者向け融資にも乗り出した。Square を利用しているマーチャントを利用する消費者は、支払いを 3 か月、6 か月、12 か月の分割払いとすることを選択できるようになる²⁵。

この Square の消費者向け融資のように、クレジットカードを持たない層に対し、支払時に後払いや分割払いを可能とするサービスは、PayPal の PayPal Credit や Affirm などが先行してきた分野である。ここも本来、銀行が融資サービスの提供を工夫していてもおかしくない分野だったと言える。

²² 同社はこの他、適格投資家向けのマーケットプレースを運営し、オンライン上で貸出案件への投資を募っている。ただしマーケットプレース経由の調達金額は、全調達金額の 5% に満たない。

²³ 同社プレスリリース、“Amazon loans more than \$3 billion to over 20,000 small business,” June 8, 2017 参照。

²⁴ 2017 年 5 月 16 日の同社 Investor Day 資料より。

²⁵ 以上、“Jack Dorsey’s Square Inc. may soon loan you money,” *Wall Street Journal*, June 28, 2017 参照。

IV 既存銀行の FinTech への対応

1. FinTech 系銀行への対応

英国のチャレンジャー・バンクなど、FinTech 系銀行として新たに設立された銀行は、新興であるが故に、顧客数が限定されており、まだ真の意味で既存銀行の脅威とはなっていない。しかし既存の銀行の中でも先進的な銀行は、自ら FinTech 関連投資を拡大することにより、将来、競争が本格化する局面に備えつつある。

そうした先進的な銀行の代表とも言えるのが、BBVA であろう。同行は Simple を買収した他、英国のチャレンジャー・バンクである Atom Bank のストラテジック・インベスターとなっている²⁶。また 2017 年 5 月には、API の本格的な開放をスタートさせている²⁷。

このような FinTech への積極的な取り組みは、米国や英国の大手銀行グループでも当然となっている。また大手行は、モバイル顧客を増大させており、FinTech 系銀行としては、単にモバイル専業業者として、アプリの使い勝手を訴える程度では差別化は困難かもしれない。

例えば大手米銀の、モバイル・バンキングのアクティブ・ユーザー数をみると、JP Morgan Chase は 2726 万人、Bank of America は 2222 万人、Wells Fargo は 2030 万人（いずれも 2017 年 3 月末時点）となっている。増勢はやや鈍化したものの、依然、前年比 10% 台の伸びが続いている。これに対してインターネット・バンキングなど、モバイル以外のデジタル・ユーザー数は、JP Morgan Chase の場合は 1821 万人、Bank of America は 1043 万人、Wells Fargo では 780 万人と、モバイル・ユーザー数を下回っている²⁸。

英国の人口は、米国の 2 割強であるが、同国の Barclays Bank の場合、モバイル・バンキングのアクティブ・ユーザー数が 490 万人となっている。モバイル以外のデジタル・チャンネルのユーザー数もほぼ同数であるが、モバイル・バンキングのユーザーが前年比 17% の伸びを示しているのに対し、モバイル以外のユーザー数は若干減少している²⁹。

前記のように Atom Bank が BBVA の大口の出資を受けている他、ドイツの FinTech 系銀行、Fidor Bank がフランスの銀行グループ、BPCE に買収されたことも、FinTech 系銀行のスタートアップにとって単独での成長が容易ではないことを示していると言えよう³⁰。こうしたなかで、Klarna や SoFi、Zopa など、既に決済や融資分野で多くの顧客を獲得した上で銀行分野にも進出しようという FinTech が、既存の銀行にどの程度の脅威となりうるか注目されよう。

²⁶ 出資比率は 3 割弱となっている。英国では、30%以上の議決権に係る株式取得を目指す場合は、他の全ての株主に対して公開買い付けのオファーをする義務が生じる。

²⁷ 2017 年 5 月 24 日付け同社プレスリリース、及び神山哲也、富永悠「欧州で進展するオープンバンキング」『野村資本市場クォーターリー』2017 年夏号参照。

²⁸ 2017 年第 1 四半期決算資料より。

²⁹ 同上。

³⁰ なお注 1 に示したように Simple も BBVA に買収されているが、Simple 自体はシステム会社であり、FinTech 系銀行ではない。

2. 決済分野の取り組み

決済分野の FinTech に比べ、銀行は預金口座を顧客に提供できるという強みがある。Venmo など FinTech の送金サービスの場合、入金や出金の際に銀行口座、あるいはカードを介する必要がある。しかし銀行の場合、口座間で直接の送金（振込みや引落とし）が可能であり、そのような手間は無い。重要なことは、それにも拘わらず米国では Venmo、中国では Alipay や WeChat Payment が人気を博しているということである。

銀行も FinTech がなぜ支持されているかを学び、決済サービスの Customer Experience の向上を図っていくことにより、失った顧客を取り戻すことができる可能性がある。

実際、北欧諸国や英国では、FinTech ではなく、銀行主導で導入された P2P 送金サービスが、広く国民に普及している³¹。これらの国では、多数の銀行が共通のシステムインフラを構築・採用したことで、特定の FinTech 会社ではなく銀行のサービスがデファクト・スタンダードとなった。

米国の場合は、多数かつ多様な銀行が存在することもあり、業界全体がまとまった形で、P2P 送金のイノベーションを導入することが困難であった。また中国の場合は、電子商取引や SNS サービスで大きなシェアを持つ企業が決済サービスに進出する動きに対し、銀行界は迅速に対抗策を打ち出せなかった。

米国の銀行は、遅れを取り戻すべく、大手 3 行が主導して新たなシステムの構築に取り組み、本年 6 月には、Zelle という共通名称で P2P 送金サービスが本格的にスタートしたところである³²。

また店舗での決済では、JP Morgan Chase が、VISA や MasterCard といった既存のカードブランドのネットワークに依存しない、独自のネットワークを用いた ChasePay というモバイル決済の仕組みを 2016 年に本格導入した。

実店舗決済の分野では Apple Pay のような IC チップを用いた非接触決済の仕組みや、Square などの提供する簡易なカード読取りの仕組みなど、IT 大手や FinTech のイノベーションもあるが、ChasePay は QR コードを用いることで、専用端末を介さずモバイル決済を可能としている。Starbucks の Mobile Order & Pay と同様、モバイルで事前注文を受け付け、店頭で行列に並ばなくても商品を受け取ることでできる仕組みも、ChasePay を通じて加盟店が消費者に提供することが可能となっている。

一方、米国の他の多くの銀行においては、このような先端的な決済サービスを提供する準備がないのが実態である。Zelle に既に参加しているのは 9 行であり、今後、参加予定となっているのは 25 行に過ぎない³³。また ChasePay のような独自の決済サービス・ネッ

³¹ 英国の場合は、正確には銀行主導というよりも政府主導であった。淵田康之「送金・決済のイノベーションに向けた英米の取組み」『野村資本市場クォーターリー』2016年夏号参照。

³² これまでの経緯については、前注の文献参照。なお Zelle を共通ブランドとして採用することになったため、JP Morgan Chase が先行して導入した P2P 送金サービス、QuickPay も、現在は、“Chase QuickPay with Zelle” という呼称となっている。

³³ Zelle のホームページより（2017年7月12日時点）。ただし主要な大手・中堅銀行が参加しているため、金額面では、米国のリテール送金需要の相当な割合はカバーされているとみられる。

トワークを構築した銀行は他に無い。

2017年6月、米国銀行協会は「ペイメント戦略サーベイ」の結果を発表したが、回答した219の銀行のうち、87%が決済分野に関する正式な戦略を持ち合わせていないという状況であった。また決済データを活用し、顧客の行動に関する分析を行っていると答えた銀行は、29%に留まった³⁴。

3. 融資分野の取り組み

米国の場合、連邦預金保険の対象となる預金口座を提供している銀行は、各州の貸金業規制の適用除外の扱いを受けるという点で、融資関連 FinTech より有利な立場にある。また米国に限らず、銀行は銀行預金という相対的に低コストかつ安定的な手段による資金調達を認められており、この資金を用いた融資が可能という点で、本来、ノンバンクよりも融資業務を優位に展開できる立場にある。

それにも拘わらず、様々な融資関連 FinTech が、独自の分野を開拓する、あるいは独自の手法を活用することを通じ、融資業務を拡大させていることも、銀行にとっては教訓とすべき状況といえる。

既に触れたように一部の銀行は、融資関連 FinTech の融資プラットフォームを活用し、自らの貸出しの拡大を図っているが、これはある意味で銀行が融資という本来業務の果実を100%手中にできなくなっていることを意味する。

そこで、自ら融資プラットフォームを構築し、融資関連 FinTech に対抗しようという銀行も現れている。例えば、米国東海岸を地盤とする中堅の Citizens Bank が、そうした試みを強化している³⁵。

融資関連 FinTech については、2014年に上場した LendingClub や OnDeck の株価が低迷していること³⁶、また今後、金融緩和の修正が進みつつあるなかで、与信判断モデルの妥当性も試されていくことが予想されることなどから、その先行きは必ずしも楽観できないという観測も成り立つ。

しかし LendingClub への銀行の資金提供が回復傾向にあること、Elevate Credit のように今年に入り新規上場を果たした業者も存在すること、PayPal や Square が個人向け融資業務を強化しつつあること、Amazon Lending の順調な拡大が伝えられることなどを踏まえると、融資関連 FinTech は、銀行としては無視できない存在であり続けよう。

³⁴ “2017 Payments Strategy Survey,” Capital Performance Group and American Bankers Association, June 22, 2017.

³⁵ 同行は、かつて英国 RBS 傘下であったが、RBS の国有化後にスピンオフし、2014年9月にニューヨーク証券取引所に上場を果たした

³⁶ 両社は2014年12月に上場し、同月末時点では株価は共に20ドル台であったが、2017年7月中旬時点の株価は当時の4分の1程度となっている。

V おわりに

以上見てきたように、銀行免許を取得し、FinTech系銀行として、既存の銀行に正面から競争を挑むFinTechもあれば、決済や融資など銀行の主要業務分野で存在感を高めているFinTechもある。既存の銀行にとって、FinTechにどう対応するか戦略策定が不可欠な局面となっていると言える。

既存の銀行の一部は、これらFinTechの台頭に対し、自らもITを駆使して競争する、あるいはFinTechを活用していくといった戦略を採用しつつある。しかし全ての金融機関が、そのような対応に成功するとは限らない。

既存の銀行がFinTechと提携する事例もしばしば報じられるが、これにより銀行にとってFinTechの脅威が無くなるわけではない。「提携」とは言うものの、本来、銀行が、預金業務を認められているという特権的立場を生かしつつ、自ら担ってもおかしくなかった分野を、FinTechに依存せざるをえなくなっているとも言えるからである³⁷。

「提携」は過渡期の姿に過ぎず、今後、FinTechがよりエンドユーザーに寄り添ったサービスを拡大していけば、顧客はやがて、銀行よりも、提携先のFinTechのサービスの方に、より付加価値を見出すようになっていくかもしれない。既に一部で生じているように、銀行免許を取得し、既存銀行と対峙する関係となって、フルラインの金融サービスの提供を目指すFinTechも増えていくかもしれない。

またFinTechと適切な提携体制を整えるにも、既存の銀行としてはITや人材への投資が不可欠である。FinTechをうまく活用できる銀行と、そうでない銀行の格差が拡大するという形で、間接的にFinTechの脅威に晒される銀行も、増えていくこととなろう。

³⁷ わが国の場合、銀行は預金業務のみならず、為替業務もほぼ独占する立場にある。資金移動業者が担える業務は、限定されている。国民への決済サービスの高度化という観点でこのような状況が妥当なのかどうか、今後、問われていく必要がある。詳細は、淵田康之『キャッシュフリー経済』日本経済新聞出版社、2017年参照。