

金融サービスを拡大するスーパーアプリのゴジェックとグラブ

武井 悠輔、北野 陽平

■ 要 約 ■

1. 東南アジア域内では近年、大手配車アプリ運営企業が「スーパーアプリ」運営企業へと変貌を遂げるとともに、金融サービス事業を拡大し始めている。こうしたスーパーアプリの代表企業として、インドネシアを本拠とするゴジェックとシンガポールを本拠とするグラブが挙げられる。両社は、フードデリバリーやホテル予約等へ事業領域を拡大する中、電子決済サービスを拡充するとともに、他の金融サービスの提供を開始してきた。
2. ゴジェックとグラブは、例えばフードデリバリーにおいて決済サービスを提供する中で、加盟店であるレストランや屋台を運営する零細・中小企業の膨大な決済データ等を蓄積することにより、既存の金融機関とは異なる独自の信用評価モデルを構築し、融資業を提供している。また、両社は、運転手や乗客向けの自動車保険で保険事業を開始したが、近年ではアプリ利用者向けに安価な海外旅行保険を提供する等、保険商品の拡充を図っている。さらに、ゴジェックはアプリ利用者等向けに投資商品や資産運用サービスを低コストで提供しており、グラブも今後提供を開始する予定である。
3. ゴジェックとグラブは、提供するサービスの拡充に伴い、運転手、加盟店、アプリ利用者を含む顧客基盤を大幅に拡大してきた。ゴジェックのアプリのダウンロード数は2020年1月初旬時点で1.3億回、グラブのアプリのダウンロード数は2019年10月時点で1.66億回に達した。
4. 東南アジア域内では、金融サービスに十分にアクセスできていない個人や零細・中小企業が数多くいる。そうした中、ゴジェックとグラブが巨大な顧客基盤を生かして、中長期的に既存の金融機関を補完する重要な役割を担うことで、金融包摂の促進や金融サービスの大衆化の一翼を担う存在になるか、注目されよう。

野村資本市場研究所 関連論文等

- ・北野陽平「ASEANにおける中小企業金融の現状と今後の展望」『野村資本市場クォーターリー』2016年冬号。
- ・北野陽平「インドネシアにおけるP2Pレンディングの発展と金融包摂」『野村資本市場クォーターリー』2019年夏号。
- ・武井悠輔、北野陽平「新たな販売チャネルが注目されるインドネシアの投資信託市場」『野村資本市場クォーターリー』2020年冬号（ウェブサイト版）。

I 金融サービス事業を拡大するスーパーアプリ運営企業

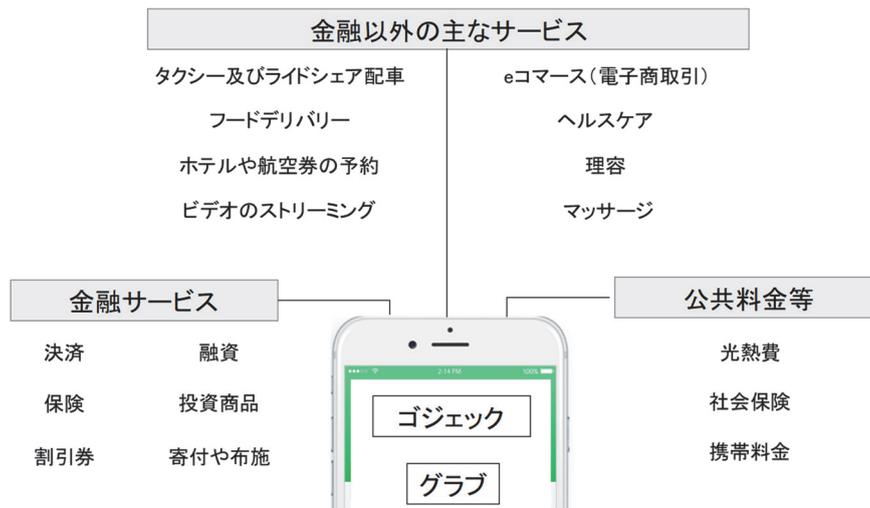
東南アジア域内では近年、大手配車アプリ運営企業が「スーパーアプリ」運営企業へと変貌を遂げるとともに、金融サービス事業を拡大し始めている。スーパーアプリとは、スマホから様々なミニアプリを起動し、モノやサービス・機能を手配・決済できるプラットフォームを指す。

巨大な顧客基盤を有するスーパーアプリを運営する代表的な企業として、インドネシアを本拠とするゴジェック（Gojek）¹とシンガポールを本拠とするGrabが（Grab）挙げられる。両社は設立当初、東南アジア域内での交通を円滑化させることを目的として、タクシー及びバイクタクシー（バイクで乗客を運ぶ個人事業主）の配車に特化したアプリを運営していた。その後、両社は、乗客の利便性向上を目指すとともに、運転手の所得増加等に着眼して、フードデリバリー、ホテル予約、チケット購入等の様々な領域へと事業を拡大させてきた（図表1）。

ゴジェックとGrabは、事業領域を拡大する中、アプリ利用者の電子決済を効率化することを目的として、電子決済サービスを拡充してきた。また、東南アジア域内では、銀行等の金融機関のサービスに十分アクセスができていない個人や零細・中小企業が数多くいる中、両社は電子決済以外の金融サービスも提供することにより、域内における国民の金融アクセス向上を促進することを目指している。

本稿では、まずインドネシアを重点国とするゴジェックを、続いて東南アジア域内で幅広く事業を展開するGrabを紹介した後、両社が提供する金融サービスの今後の展望について考察する。

図表1 スーパーアプリのイメージ図



(出所) ゴジェック、Grabより野村資本市場研究所作成

¹ ゴジェックの正式な社名はPT Aplikasi Karya Anak Bangsaであるが、一般的にゴジェックという名称で知られているため、本稿ではゴジェックを社名と見なして表記する。

II ゴジェックの概要と金融サービス事業の動向

1. ゴジェックの事業概要と電子決済サービス

1) 創業の背景及び事業拡大の経緯

ゴジェックは、インドネシア最大手の配車アプリ運営企業である。同社は 2010 年、共同創業者兼最高経営責任者（当時）の Nadiem Makarim 氏等によりジャカルタで設立され、インドネシアの経済や社会を改善するという企業理念を掲げてきた²。同氏は、新卒で米大手コンサルティング会社のマッキンゼー・アンド・カンパニーに入社し、米ハーバード大学経営大学院に在学中にゴジェックを設立した。

ゴジェックが設立された主な目的として、発展途上国に見られる経済活動において公式に記録されない、いわゆるインフォーマルセクターで働いているバイクタクシーの運転手（インドネシア語で *ojek*）の生活を改善することが挙げられている。インドネシアでは、バイクタクシーがインフォーマルセクターの代表例となっており、こうしたバイクタクシーは政府により規制されていない一方で、交通渋滞が多いジャカルタ等の都市部ではモビリティの解決策の一つと認識されるとともに、雇用創出につながると見られてきた³。バイクが車より安価ということもあり、バイクタクシーは渋滞を回避するための交通手段として国内では一般的に利用されている。バイクタクシー運転手の数はインドネシア全土で 200 万人（総人口の約 1.5% に相当）、ジャカルタだけで 20~30 万人と言われている⁴。

ゴジェックは当初、バイクタクシーの運転手が乗客を乗せるための待ち時間を短縮させるため、20 人のバイクタクシーの運転手と乗客をマッチングするコールセンターを運営していた。当初、電話でのマッチングが行われていたが、運転手数の増加に伴ってオペレーションが煩雑になったため、自動化に向けたシステム開発が進められた。同社は 2015 年 1 月、バイクタクシーの配車予約機能であるゴーライド（GoRide）を搭載するアプリを導入した（現在のアプリ名は Gojek）⁵。

ゴジェックは、同アプリを導入したことで、より多くの配車マッチングが可能となり、提携するバイクタクシー運転手を増やした。そうした中、同社は 2015 年 4 月、バイクタクシー等でレストランや屋台の料理を配達するフードデリバリーのサービスであるゴーフード（GoFood）を導入した⁶。アプリ利用者は、ゴーフードにより、レストランや屋台の料理を簡単に注文することが可能となった。ゴジェックは、ゴー

² Nadiem Makarim 氏は、2019 年 10 月に教育文化大臣に任命されたことに伴い、最高経営責任者を退任した。

³ “Ojek Ride-Sharing in Indonesia: A New Urban Mobility,” *The Protocity.com*, 18 January 2016.

⁴ “Gojek: Delivery workers struggle in Indonesia,” *libcom.org*, 28 June 2019.

⁵ ゴジェックは 2016 年、一般の人が運転する四輪車で、アプリ利用者を目的地に運ぶライドシェア・サービスであるゴーカー（GoCar）を導入した。但し、配車サービスでは、ほとんどバイクタクシーが利用されているため、本稿ではバイクタクシー中心に記述する。

⁶ “GO-JEK Luncurkan Layanan Delivery Makanan GO-FOOD,” *Tech in Asia*, 1 April 2015.

フードの利用拡大に伴い、レストランや屋台を運営する零細・中小企業及び個人事業主の加盟店を増加させてきた。

2) 電子決済サービスの開始

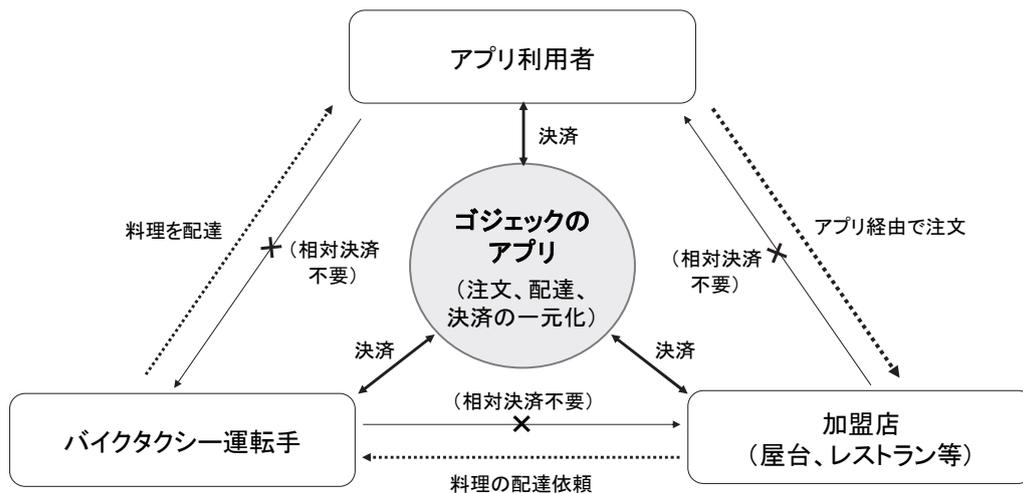
ゴジェックは 2016 年 4 月、アプリ上でのキャッシュレス決済を可能にするため、ゴーペイ (GoPay) と呼ばれる電子マネーを導入した⁷。背景には、ゴーフードの導入当初、料理を配達するバイクタクシー運転手がアプリ利用者と加盟店との間で各々現金決済を行う必要があり、効率が悪かったことがある。ゴーペイの導入により電子決済が可能になったことで、バイクタクシー運転手はアプリ利用者と加盟店との間で現金の受け渡しが不要となり、料理の配達が効率化された (図表 2)。

ゴーペイは、ゴーライドやゴーフードの決済手段として以外にも利用されている。例えば、アプリ利用者は、クレジットカードの加盟店に類似したゴーペイ加盟店となっているレストランや小売店等で、QR コード決済が可能である。また、アプリ利用者は、ゴジェックが提携する e コマース・プラットフォーム上で、ゴーペイで決済することができる。さらに、アプリ利用者間でゴーペイを用いた送金も可能である。

ゴーペイは、アプリ内の電子ウォレットで保管される。電子ウォレットへの入金方法は多岐にわたり、例えば、ゴジェックが提携する銀行の口座、国内の ATM、コンビニエンスストアでの入金が可能である。また、アプリ利用者は、ゴーライドやゴーフード等の利用時に運転手に現金を渡すという入金方法もある。

ゴジェックは 2017 年 1 月、ゴーペイの利用を促進する目的で、ゴーポイント (GoPoint) と呼ばれる利用者特典プログラムを導入した⁸。アプリ利用者は、ゴーペ

図表 2 ゴジェックのエコシステム (ゴーフードの例)



(出所) ゴジェックより野村資本市場研究所作成

⁷ “Indonesian Ride-Hailing Unicorn Go-Jek Accelerates Digital Payments,” *eMarketer*, 17 January 2017.

⁸ “How Indonesian unicorn Go-Jek went from 20 bikes to US\$2.5 billion and an e-money revolution,” *South China Morning Post*, 22 October 2017.

イを利用した様々な取引の度にゴーポイントを貯めることができ、ゴーライドやゴーフード等で利用可能な割引券等と交換することができる。ゴーポイントの効果もあり、ゴジェックが提供するサービスの決済の約 50~60%はゴーペイを利用して行われている⁹。

また、ゴジェックは 2017 年 12 月、電子決済関連の国内 FinTech 企業 3 社を買収した¹⁰。1 社目は、オフライン決済処理を行うカルトック (Kartuku) である。カルトックは、国内の売上高上位 100 社の小売企業向けに、販売時点情報管理 (POS) デバイスや QR コード等の決済ゲートウェイを提供する。2 社目は、国内最大規模のオンライン決済ゲートウェイを提供するミッドトランス (Midtrans) である。ミッドトランスは、3,000 超のオンライン加盟店を抱えており、ビザやマスターカード等のクレジットカード決済や電子マネー決済を含む 18 種類のオンライン決済を処理する。3 社目は、金融機関がない地域コミュニティで預金、融資、決済のサービスを提供するマパン (Mapan) である。マパンは、農村部を中心に 100 万世帯の顧客を抱えており、頼母子講¹¹のような相互扶助 (アリサン) をオンライン化したサービスを提供している。

ゴジェックは、当該 FinTech 企業 3 社を買収したことにより、零細・中小企業や銀行口座を保有していない個人に電子決済サービスを提供することが可能になった。ゴジェックの 2017 年時点の年間決済処理金額は、合計で約 50 億米ドルに達した¹²。電子決済サービスを強化するゴジェックの取り組みは、2014 年にインドネシアの政府と中央銀行等の連携により開始された国家非現金運動 (National Non-Cash Movement) 等のキャッシュレス化推進の動きに沿っている。

ゴジェックの重点国はインドネシアであるが、他の東南アジア諸国における事業展開も見られる。例えば、ベトナムでは Go-Viet というアプリが導入され、配車、フードデリバリー、電子決済等のサービスが提供されている。また、同社は 2019 年 1 月、フィリピンの FinTech 企業であるコインズ (Coins.ph) を買収したことを発表した¹³。コインズは設立当初、仮想通貨 (暗号資産) の交換を主な事業としていたが、現在では請求書や公共交通機関の決済に利用される電子ウォレットを提供しており、フィリピン国内で 500 万人の利用者を抱えている。ゴジェックは、コインズの買収を足掛かりとして、今後フィリピンで配車サービスを提供する計画である。

⁹ “We Are Banking On Our Digital Wallet Go-Pay For The Foreseeable Future – Go-Jek CTO, Ajey Gore,” *Inc42*, 11 July 2017.

¹⁰ “Go-Jek buys 3 fintech firms to conquer Indonesia payments,” *Tech in Asia*, 15 December 2017.

¹¹ 頼母子講とは、無尽とも呼ばれ、一定の期日に構成員が掛け金を出し、くじや入札で決めた当選者に一定の金額を給付し、全構成員に行き渡ったとき解散する金銭の融通を目的とした民間互助組織を指す。

¹² 前掲脚注 10 参照。

¹³ “Go-Jek buys fintech startup Coins.ph for \$72M ahead of Philippines expansion,” *Verizon Media*, 18 January 2019.

2. 電子決済以外の金融サービスの提供

ゴジェックは、電子決済を主な金融サービスとして提供しているが、近年では他の金融サービスの拡充も図っている。背景として、提携する運転手、加盟店、アプリ利用者が増加する中、既存の金融機関から十分なサービスが提供されていない個人や零細・中小企業が数多くいることが挙げられる。ゴジェックは、そうした人々の金融アクセスの向上及び生活の質の改善を目的として、融資、保険、資産運用に関する商品・サービスを提供している。

1) 融資

ゴジェックは 2017 年 3 月、インドネシアの地場商業銀行であるバンク・タブンガン・ネガラ (Bank Tabungan Negara, BTN) との間で、同社が提携する運転手向けのマイクロ・ファイナンス (小口融資) に関する覚書に署名した¹⁴。BTN は、当該覚書に基づいて、助成金付き住宅ローンや小口住宅ローンの提供を開始した。助成金付き住宅ローンは当初、融資期間 10 年、頭金割合 1%、年利 5%という条件で、最大 1.4 億ルピア¹⁵まで融資された。小口住宅ローンについては当初、融資期間 10 年、年利 5.7%という条件で、最大 1 億ルピアまで融資された。ゴジェックは、BTN と提携して融資サービスを提供することにより、運転手の生活支援及び金融アクセス向上を図ってきた¹⁶。

また、ゴジェックは 2018 年 3 月、地場商業銀行のバンク・ネガラ・インドネシア (Bank Negara Indonesia, BNI) と提携し、ゴーフード加盟店向けに事業融資を提供すると発表した。ゴジェックは、アプリを通じた加盟店への注文履歴やゴーペイでの決済履歴等、既存の金融機関が把握していない加盟店のデータ・情報を保有している。同社は、こうした強みを生かして、零細・中小企業が中心の加盟店向けに、1 社当たり最大 2,500 万ルピアの融資を提供している。

さらに、ゴジェックは 2018 年 8 月、国内で P2P レンディングのプラットフォームであるフィンダヤ (Findaya)、ダナ・シータ (Dana Cita)、アクティバク (Aktivaku) との提携を発表した¹⁷。P2P レンディングは、一般的には銀行を介さない個人間での融資を指すが、インドネシアでは国内外の個人及び法人が貸手として参加し、国内の個人や零細・中小企業が借手となっている¹⁸。フィンダヤは、ゴジェックのアプリ利用者向けに、支払いを月末まで繰り越す PayLater と呼ばれるサービスを提供するとともに、ゴーフードの加盟店等向けに事業融資やインボイス・ファイナンス (売掛債権

¹⁴ “Banks offer micro finance to Gojek drivers,” *The Jakarta Post*, 10 May 2017.

¹⁵ 2020 年 4 月 16 日時点の為替レートは 1 ルピア=0.0069 円。

¹⁶ “Indonesia banks offers Gojek drivers micro financing,” *International Business Times*, 11 May 2017.

¹⁷ “GO-JEK Partners with Findaya, Dana Cita, and Aktivaku,” *DailySocial*, 3 September 2018.

¹⁸ P2P レンディングの詳細は、北野陽平「インドネシアにおける P2P レンディングの発展と金融包摂」『野村資本市場クォーターリー』2019 年夏号参照。

担保融資)を提供している。ダナ・シータは主に教育ローンを、アクティバクは不動産ローンを提供している。ゴジェックは、P2P レンディングのプラットフォームとの提携により、銀行口座を保有しない人々に対しても融資サービスの提供が可能になった¹⁹。

以上の通り、ゴジェックは、既存の金融機関や P2P レンディング業者との提携により、運転手向けの住宅ローンから加盟店向けの事業融資まで幅広い種類の融資を提供している。

2) 保険

ゴジェックは、提携する運転手向けの保険を皮切りとして、保険商品の提供を開始した。運転手は、ゴジェックの従業員と同じように位置付けられている。同社は、運転手の労災及び死亡補償を目的として、労働者社会保障制度の運営機関である BPJS Ketenagakerjaan と提携している。背景には、一般的に運転手は、こうした社会保険等に拠出していないことがある。ゴジェックは、BPJS Ketenagakerjaan との提携により、運転手が受け取る予定の乗車料金から保険料を自動的に控除することを可能にした。

ゴジェックは、ゴーライドの乗客の安心を確保することを目的として、独アリアンツとの提携により乗客用保険も提供している。同保険では、保険料はゴジェックにより負担されており、事故時の補償だけでなく、荷物の盗難・紛失もカバーされている。

また、ゴジェックは 2019 年 2 月、シンガポールのインシュアテック企業であるギガカバー (Gigacover) と提携し、運転手向けに所得補償保険の提供を開始した。運転手は、保険料を毎月支払うことで、1 日当たり 80 シンガポールドル²⁰の給与が補償される。ゴジェックは、四半期毎に最も多くの乗客を乗せた上位運転手を対象として、当該運転手の保険料を負担する制度も採用している。

さらに、ゴジェックは 2019 年 9 月、アプリ利用者、加盟店、運転手向けに生命保険及び健康保険を販売することを目的として、香港の大手保険会社 AIG グループのインドネシア現地法人である AIA フィナンシャル (AIA Financial) と提携した。最近では、ゴジェックは 2020 年 2 月、国内インシュアテック企業のパサーポリス (PasarPolis) と共同で、ゴージュア (GoSure) と呼ばれる保険販売機能をアプリ上で追加した²¹。ゴージュアでは、旅行保険、自動車保険、モバイル機器保険が提供されている。

以上の通り、ゴジェックは提携する運転手向けに保険の提供を開始し、対象をアプリ利用者や加盟店へと広げるとともに、保険商品の種類を拡充してきた (図表 3)。

¹⁹ “Why Go-Jek Got Its Eye (and Business) on Peer-To-Peer Lending in Indonesia,” *Fintechnews.sg*, 6 September 2018.

²⁰ 2020 年 4 月 16 日時点の為替レートは 1 シンガポールドル=75.6 円。

²¹ “Gojek rolls out insurance service GoSure with PasarPolis,” *Tech in Asia*, 5 February 2020.

図表3 ゴジェックが提供する主な保険商品の概要

保険の種類	乗客向け	運転手向け(シンガポール)	
	乗客用保険	所得補償保険	所得補償保険 (優秀運転手向け)
契約者	ゴジェック	運転手	ゴジェック
被保険者	配車サービスを利用する乗客	契約者自身	四半期毎に最も多くの乗客を乗せた運転手
保険対象期間	乗車から降車まで		保険料の払込期間中(月払)
補償内容	<ul style="list-style-type: none"> ・事故によるケガの医療費(最大500万ルピア) ・後遺障害補償(最大5,000万ルピア) ・死亡補償(最大5,000万ルピア及び葬儀費用として最大100万ルピア) ・乗車中の荷物の盗難や紛失(最大100万ルピア) 		1日当たり80シンガポールドルの所得補償(最大84日)
備考	アリアーツと提携		ギガカバーと提携
一般消費者向け			
<ul style="list-style-type: none"> ・AIAフィナンシャルと提携し、インドネシアのアプリ利用者、運転手、加盟店向けに、生命保険及び健康保険を提供するとともに、健康管理プランを提案。 ・パサーポリスと提携し、ゴーシュアと呼ばれる保険販売機能をアプリ上で追加。 ・ゴーシュアでは、旅行保険、自動車保険、モバイル機器保険を提供。 			

(出所) ゴジェック、各種報道より野村資本市場研究所作成

3) 資産運用

ゴジェックは、アプリ利用者及び運転手向けに、投資信託を提供している。背景には、インドネシアの金融規制当局が国内投資家数の拡大を目指して、オンラインでの投資信託の販売を促進するための規制緩和を実施してきたことがある²²。具体的には、銀行と証券会社以外のサードパーティ・サービス・プロバイダーが、投資信託販売代理業者（APERD）と提携して投資信託の販売を行うことが2016年に認可された。それを受けて、ゴジェックは2018年2月、オンライン投資信託販売プラットフォームのインビジー（Invisce）と提携し、アプリ利用者及び運転手向けに投資信託の提供を開始した。アプリ利用者及び運転手は、ゴーポイントを投資信託と交換することができる。

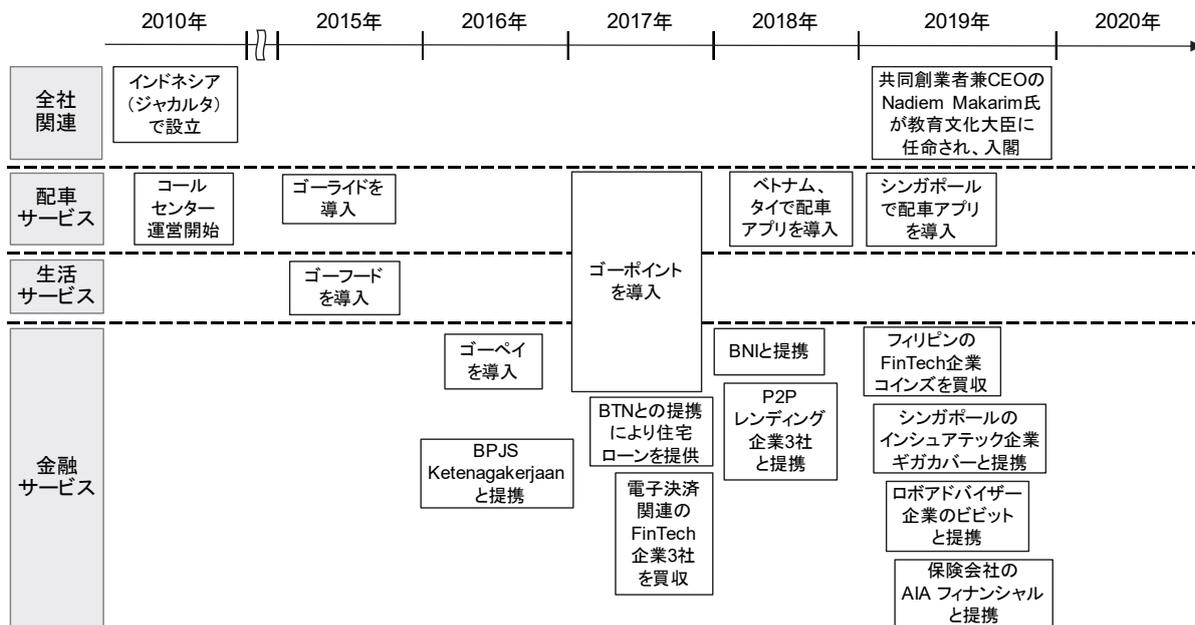
また、ゴジェックは2019年4月、ロボアドバイザー・プラットフォームを運営するビビット（Bibit）と提携した²³。アプリ利用者は、ビビットのプラットフォーム上で、キャッシュフロー、年齢、市場環境に応じて、適切な投資ポートフォリオを構築することができる。投資信託への最低投資額は1万ルピアである。アプリ利用者は、ゴーペイを利用した投資が可能であり、振込手数料がかからない。ゴジェックは、ビビットのサービスの利便性と自社の巨大な顧客基盤を生かして、国内における個人投資家層の裾野拡大を目指している。

以上の通り、ゴジェックはインドネシア国内の社会及び経済のニーズに合致する形で、運転手向けの融資及び保険の提供からゴーフード加盟店向けの融資へと対象先を拡大し、その後アプリ利用者向けの保険及び資産運用サービスを提供する等、金融サービス事業を着々と拡大させてきた（図表4）。

²² 詳細は、武井悠輔、北野陽平「新たな販売チャネルが注目されるインドネシアの投資信託市場」『野村資本市場クォーターリー』2020年冬号（ウェブサイト版）。

²³ “Beli Reksa Dana di Bibit.id Bisa Pakai Go-Pay,” *Bisnis.com*, 25 April, 2019.

図表4 ゴジエックの事業展開の推移



(出所) ゴジエック、各種報道より野村資本市場研究所作成

III グラブの概要と金融サービス事業の動向

1. グラブの事業概要と電子決済サービス

1) 創業の背景及び事業拡大の経緯

グラブは2011年7月、タクシー業界の変革を目的として、共同創業者兼最高経営責任者の Anthony Tan 氏と共同創業者兼最高執行責任者の Tan Hooi Ling 氏により、マレーシアで設立された。Anthony Tan 氏は元々、マレーシアで父が経営する日産自動車等の自動車販売を行うタンチョン・モーターのマーケティング担当責任者で、Tan Hooi Ling 氏はマッキンゼー・アンド・カンパニーに勤務していた。両氏はその後、ハーバード大学経営大学院に在学中、2011年に実施されたビジネスプラン・コンテストで優勝し、同大学から出資を受ける形で起業した。設立当初の社名はマイ・テクシー (My Teksi) であったが、その後、現在のグラブへと改称された。グラブは、後述するように事業展開を東南アジア域内で拡大する中、2014年にスタートアップ企業の資金調達環境が域内で最も整備されているシンガポールに本社を移転し、効率的かつ効果的に資金調達を行ってきた。

グラブが設立された背景には、①タクシー乗客の安全確保、②タクシー運転手の生活の質向上、という2つの社会的使命がある。マレーシアでは以前は、タクシーの乗客が、正確に目的地に辿り着くことができないことや、運転手から不当に高額な運賃を請求されることがある等、安心してタクシーに乗ることができない状況があった。

観光客等がタクシーを快適に利用できるよう、タクシー運転手のマナー改善と行為の適正化に向けた意識改革が求められていた。そうした中、Grabは、タクシー運転手向けの研修実施等を経て、2012年6月にタクシーと利用者をマッチングするアプリを導入した。同アプリは、マレーシアではアプリ名はマイ・テクシー（My Teksi）と呼ばれたが、他の国ではGrabタクシー（GrabTaxi）として知られていた。

Grabは、配車アプリの利用者を増加させていた一方、ピークの時間帯に利用者がタクシーとマッチングしにくいという問題を抱えていた²⁴。同社は、そうした問題に対応するべく、2014年7月にGrabカー（GrabCar）という新たなサービスを導入した。Grabカーとは、アプリ利用者と一般の人が運転する自動車をマッチングさせ、従来のタクシーと同様に利用者を目的地まで運ぶ、いわゆるライドシェア・サービスである。

東南アジア域内では、Grabがこうしたライドシェア・サービスを導入する以前から、米国に本拠を置くウーバー（Uber）により同様のサービスが提供されていた。但し、ウーバーのライドシェア・サービスは、決済方法がクレジットカードに限定されていた²⁵。Grabは、Grabカーの導入に当たり、ウーバーとの差別化を図るため、利用者が現金決済を含む決済方法を柔軟に選択できるようにした。

Grabは2013年以降、事業展開国を他の東南アジア諸国に広げるとともに、事業を拡大してきた（図表5）。例えば、同社は、2013年にフィリピン、タイ、シンガポールで、2014年にベトナム、インドネシアでGrabタクシーの提供を開始した。また、同社は、バイクタクシーの配車を行うGrabバイク（GrabBike）をベトナムとインドネシアで導入した。2016年5月には、レストランや屋台等の料理を配達するフードデリバリーのサービスであるGrabフード（GrabFood）がインドネシアで導入された。Grabは2018年3月、ウーバーの東南アジア部門を買収し、域内における事業基盤を拡大した。

図表5 Grabの東南アジア域内での国別進出状況

	シンガポール	インドネシア	マレーシア	タイ	フィリピン	ベトナム	ミャンマー	カンボジア
配車	タクシー、 一般車	タクシー、 一般車、 バイク	タクシー、 一般車	タクシー、 一般車、 バイク	タクシー、 一般車	タクシー、 一般車、 バイク	タクシー、 三輪自動車	タクシー、 一般車、 バイク等
フードデリバリー	○	○	○	○	○	○	○	×
Grabペイ (決済)	○	○ (オポと提携)	○	○	○	○ (モカと提携)	×	×

(出所) Grabより野村資本市場研究所作成

²⁴ “Uber rival GrabTaxi launches a limo service for Southeast Asia, starting in Malaysia,” *The Next Web*, 16 May 2014.

²⁵ 前掲脚注24参照。

2) 電子決済サービスの開始

Grabは2016年1月、GrabPayと呼ばれる電子決済サービスの提供を開始した。背景には、Grabカーの利用者や提携する運転手が増加する中、決済の効率化に対する需要が拡大したことがある。電子決済サービスは、域内各国の規制に基づいて順次導入されてきた。

アプリ利用者は、GrabPayで決済する場合、クレジットカード、デビットカード、ペイパル、電子ウォレットの中から決済方法を選択することができる。また、アプリ利用者は、GrabPay・ウォレット (GrabPay Wallet) と呼ばれる電子ウォレット内の資金を、タクシー、Grabカー、Grabフード等の利用時に使用できるだけでなく、GrabPay・ウォレット間で他のアプリ利用者に送金することも可能である。

Grabは、レストランや屋台等のGrabフード加盟店等を中心に、クレジットカード加盟店と同じようにGrabPay加盟店を募り、加盟店数を増加させてきた。そうした中、アプリ利用者は、より多くのGrabPay加盟店において、GrabPay・ウォレットを活用したQRコード決済を行うことが可能になった。

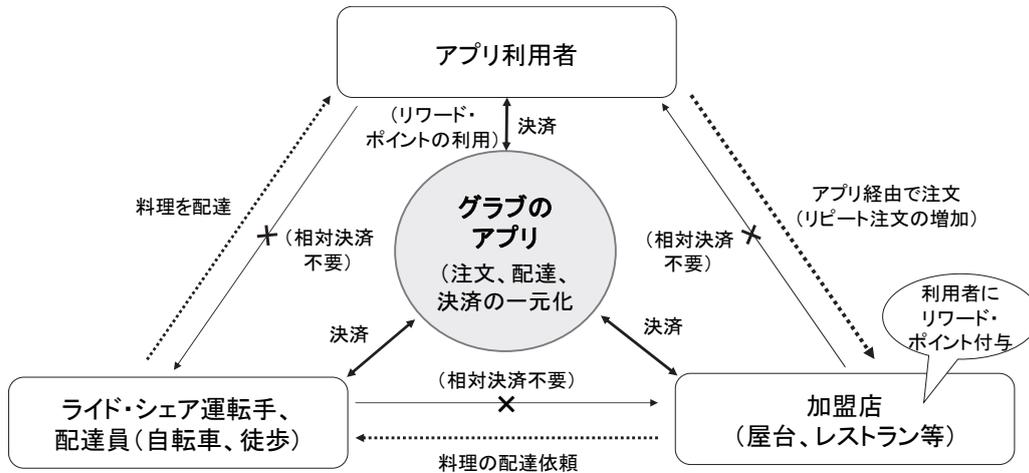
GrabPay加盟店にとっては、カードリーダーの導入費用や加盟店手数料が掛からないため、導入時のコストが低いことに加えて、決済取引毎の手数料も低いことが魅力的である。こうしたことから、Grabはレストラン等の加盟店を比較的獲得しやすいと考えられる。

Grabは2016年12月、アプリ利用者向けのサービス向上を目的として、アプリ内で使用可能なGrab・リワード・ポイント (Grab Rewards Point) を付与する特典制度を導入した。アプリ利用者は、タクシー乗車時にGrabPayで決済した場合のGrab・リワード・ポイントを獲得が優遇されている。例えば、マレーシアでは、電子決済を行った場合にポイントが付与される一方、現金で決済した場合のポイント付与は停止された。また、アプリ利用者は、Grab・リワード・ポイントを貯めることで、①配車サービス利用時の運賃割引、②Grabフード利用時の代金割引、③提携する小売店やレストラン等での割引、等を受けることができる。

Grabは、Grab・リワード・ポイントを利用可能な加盟店数の増加に伴うリワードの利用拡大は、GrabPayの発展に向けた重要なステップであるとの見方を示している²⁶。加盟店数が増加し、リワード・ポイントの付与が拡大することで、アプリ利用者のリピート注文が増加するという好循環が生まれている (図表6)。

²⁶ “Grab launches the new GrabRewards, claims SEA’s largest loyalty programme,” *Fintechnews.sg*, 22 August, 2017.

図表 6 グラブのエコシステム（Grabフードの例）



(出所) グラブより野村資本市場研究所作成

2. 電子決済以外の金融サービスの提供

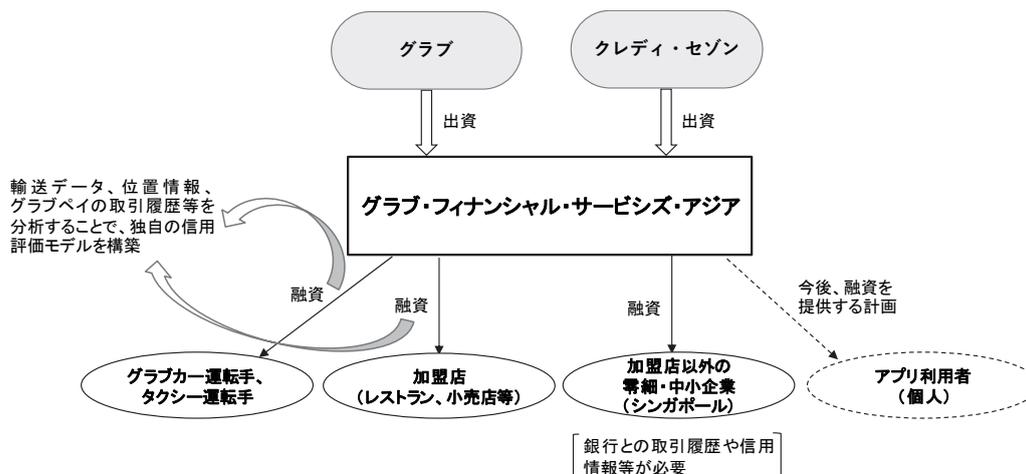
Grabは、顧客基盤の拡大とともに電子決済サービスを強化してきたが、近年では電子決済以外の金融サービスも拡充している。同社は、金融サービス事業を行うGrab・フィナンシャルという部門を立ち上げ、①決済（GrabPay）、②融資（GrabFinance）、③保険（GrabInsure）、④リワード及びロイヤリティ・プログラム（GrabRewards）という4分野の金融サービスを提供している。

1) 融資

Grabは当初、タクシー及びGrabカーの運転手を支援することを目的として、融資サービスの提供を開始した。背景には、運賃支払い時にGrabペイでの決済が選好されるようになり、現金で支払われないケースが多くなったことで、給与を即日受け取ることができない運転手が増加したことがある。Grabは、生活資金の確保が必要な運転手を支援するため、給与の先渡しという形で短期の融資プログラム（Upfront Cash Programme）を提供している。また、同社は、運転手がスマートフォン等を購入するための資金の融資も行っている。

Grabは、運転手以外にも融資を提供している。そのきっかけとなったのは、2018年3月に、日本の消費者金融大手クレディ・セゾンと提携し、融資専門の合弁会社を設立したことである。当該合弁会社は、Grab・フィナンシャル・サービスズ・アジアと呼ばれる。Grab・フィナンシャル・サービスズ・アジアは、Grabカーの運転手、Grabが提携するタクシー会社及びタクシー運転手に加えて、GrabフードやGrabペイの加盟店向けにも融資を提供している（図表7）。

図表7 グラブ・フィナンシャル・サービス・アジアの融資事業



(出所) グラブより野村資本市場研究所作成

Grabの融資事業の強みとして、同社のアプリを利用して収入を得ている運転手や加盟店の取引履歴等、既存の金融機関が把握していない情報・データを保有していることが挙げられる。Grab・フィナンシャル・サービス・アジアは、輸送データ、位置情報、Grabペイの取引履歴等の年間10億回超の膨大なアプリ操作履歴と取引データを分析することで、既存の金融機関の信用評価モデルとは異なるアプローチにより、従来金融機関から資金調達を行うことができなかった層への融資も可能となった。

また、シンガポールでは、Grabの加盟店以外の零細・中小企業向けの事業融資の提供も開始された。融資条件は、運転資金用の短期融資で、融資額は最大10万シンガポールドル、融資期間が最長12か月、月利は最低0.7%である。借入企業の要件は、①有限責任会社 (limited liability company) であること、②シンガポール国民または永住権保有者の出資比率が30%以上であること、③従業員が200名以下であること、④6か月以上の事業実績を有すること、である。審査は融資申請から最長でも5日以内に行われ、審査通過から数日以内に融資が実行される。2019年11月時点で、借入企業の多くは、創業5年以内や売上高が100万シンガポールドル未満の企業であり、1社当たり融資額は基本的に3万シンガポールドル以下であった²⁷。

Grabは、Credit Saisonとの合弁事業を通じて培った融資のノウハウを生かして、2019年3月にはシンガポールの零細・中小企業向けに、Pay Laterと呼ばれる新たな融資サービスの提供を開始した。当該サービスを利用する企業は、ゼロコスト（金利）で代金の後払い及び割賦払いが可能となった。こうしたサービスが導入された狙いとして、多くの零細・中小企業にGrabのサービスのリピーター顧客となってもらうことが挙げられている。また、Grabは、アプリを利用する個人向けに融資を行うことも視野に入れている。

²⁷ “Grab, Singtel make it to digibank altar after hectic speed-dating,” *The Business Times*, 31 December 2019.

Grabは今後、他の ASEAN 諸国でも、零細・中小企業向けの融資を提供する方針である。同社は2019年11月、フィリピンとタイの運転手及び数百社の中小企業向けに試験的に融資を行うことを明らかにした²⁸。タイでは、2019年第4四半期から2020年2月に2万人（社）超の加盟店向けに計5億バーツ²⁹の融資が実行され、2020年末までに10万人（店舗・社）の運転手及び加盟店を対象として、計30億バーツの融資目標が掲げられている³⁰。Grabは、運転手及び加盟店の行動・活動を把握するため、約1,000個のデータセットを分析している。運転手及び加盟店は、3か月以上Grabと提携しており、かつ信用力評価で良好な結果を得ることができれば、書面申請なしで融資を受けることが可能である。

以上の通り、Grabの融資事業では、融資対象先や事業展開国の広がりが見られるとともに、提供される融資の種類も拡充されてきた。

2) 保険

Grabは、提携する運転手及びアプリ利用者の安心を確保することを目的として、保険の提供を開始した。

Grabは2016年3月、交通事故対応を目的として、運転手と乗客向けの保険の提供を開始した。同保険は、団体傷害保険であり、乗客がアプリで配車予約をしてから降車するまでの期間を対象として、乗客及びGrabカー運転手向けに死亡補償、障害補償、医療費補償が含まれる事故補償を提供している。保険料は、Grabにより負担される。

また、運転手が保険料を支払う傷害保険もあり、運転手自身とその配偶者が被保険者となっており、就業中かどうかに関係なく保険が適用される。さらに、運転手向けに長期医療休暇保険も提供されており、通院や入院の際の所得補償がある。優秀な運転手は、保険料がGrabにより負担される。他にも、自動車事故修理保険や重病に対する保険等が運転手向けに提供されている。

Grabは2020年1月、スイスに本拠を置く損害保険会社のチャブとの提携により、シンガポールの一般消費者向けの保険販売を開始した。同保険は、トラベル・カバー（Travel Cover）と呼ばれる海外旅行保険である。アプリ利用者は、煩雑な手続きを経ることなく簡単な操作で申し込むことができる。保険料は、ASEAN 域内の海外旅行の場合、1日当たり2.5シンガポールドルと安価に抑えられている。今後、シンガポール以外の東南アジア諸国でもトラベル・カバーが導入される計画である。

足下では、アプリ利用者が自身で保険料を負担し、配車サービス利用時に事故が発生した際の補償を充実させることができるライド・カバー（Ride Cover）と呼ばれる保険も導入された。保険料は、1回当たり0.3シンガポールドルである。

以上の通り、Grabは、提携する運転手及びアプリ利用者数の増加に伴い、保険

²⁸ 前掲脚注27参照。

²⁹ 2020年4月16日の為替レートは1バーツ=3.3円。

³⁰ “Grab targets lending of B3bn to drivers, partners,” *Bangkok Post*, 21 February 2020.

図表 8 グラブが提供する保険商品の概要

保険の種類	運転手向け						一般消費者向け	
	団体傷害保険 (Group Personal Accident)	傷害保険プラス (Personal Accident Plus)	長期医療休暇保険 (Prolonged Medical Leave)	長期医療休暇保険 プラス (Prolonged Medical Leave Plus)	自動車事故 修理保険 (Auto Excess)	重大疾病保険 (Critical Illness)	トラベル・カバー (Travel Cover)	ライド・カバー (Ride Cover)
契約者	グラブ	グラブカー運転手	グラブ	グラブカー運転手	グラブカー運転手	グラブカー運転手	アプリ利用者	アプリ利用者
被保険者	・グラブカー運転手 ・乗客	契約者及びその 配偶者	優秀なグラブカー 運転手	契約者	契約者	契約者	アプリ利用者	アプリ利用者
保険対象 期間	配車予約完了時から 乗客が降車するまで	就業中及び就業 時間以外	就業中及び就業時間 以外	就業中及び就業時間 以外	就業中	就業中及び就業 時間以外	保険料支払い期間	配車予約完了時 から降車するまで
補償内容	・死亡補償 ・長期障害補償 ・医療費補償	・死亡補償 ・長期障害補償 ・医療費補償	・通院休暇中の所得 補償(最大14日間) ・入院休暇中の所得 補償(最大60日間) ・補償額は所得の50 ~85%(過去90日間 の平均所得基準)	・通院休暇中の所得 補償 ・入院休暇中の所得 補償 ・補償額は年齢層と 月額保険料に基づ	自動車修理費用 の補償(最大5,000 シンガポールドル)	37の重大な疾患 に対応(最大20 万シンガポールドル)	・事故傷害補償 (最大20万シンガ ポールドル) ・海外医療費補償 (最大15万シンガ ポールドル) ・旅行中の物損や 旅行のキャンセル 等にも対応	・死亡補償、長期 障害補償(最大10万 シンガポールドル) ・自動車の到着が 予定時刻よりも10分 遅れた場合、5 シンガポールドルの リワード・ポイントの 付与
備考		複数のプランから 選択可能	・被保険者は四半期 毎に見直し ・優秀運転手には3 区分あり、上位区分 ほど優遇される			契約者は運転 終了時毎に任意 の保険料を払い 込み	保険料は1日当たり 最低2.5シンガポールドル	保険料は1回当たり 0.3シンガポールドル

(出所) グラブより野村資本市場研究所作成

ニーズが多様化する中、保険商品の種類を拡充させてきた(図表 8)。同社は今後、一般消費者の多様なニーズを捕捉し、保険料が安価な様々な保険商品を提供することにより、東南アジア域内で保険事業の拡大を図っていく方針である。

3) 資産運用

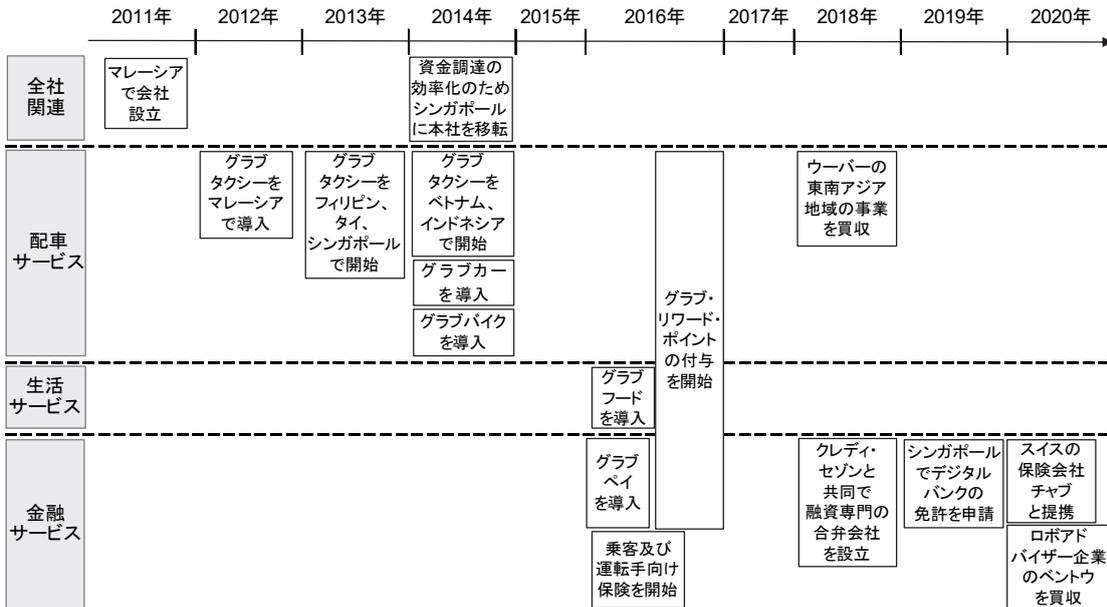
グラブは、本稿執筆時点では資産運用サービスを提供していないが、2019年11月に、低コストの投資商品を提供することで、東南アジア域内における1兆米ドル規模の資産運用市場を開拓する計画を明らかにした³¹。今後、伝統的な金融機関よりも安価に投資商品を提供する方針が示されている。グラブは、資産運用会社や銀行との提携により、2020年上期中にマネー・マーケット・ファンド(MMF)等の短期金融商品の提供を開始した後、より複雑な金融商品を提供する予定である。

グラブは、上場投資信託(ETF)にビジネス機会があると見ている。そうした中、同社は2020年2月、シンガポールを本拠として金融機関等向けにロボアドバイザーのソリューションを提供するベントウ(Bento)を買収したことを発表した。グラブは、ベントウのノウハウを活用することにより、アプリ利用者、提携する運転手、加盟店向けに資産運用サービス及び投資商品を提供することが可能となる。

グラブは、買収したベントウをグラブインベスト(GrabInvest)に改称した。グラブインベストは、シンガポール金融管理局(MAS)の資本市場サービス(CMS)ライセンスに基づいて運営される。同社は、2020年上期中にシンガポールで投資商品の提供を開始する予定であり、その後、他の東南アジア諸国で事業展開を計画している。

³¹ 前掲脚注 27 参照。

図表 9 グラブの事業展開の推移



(出所) グラブ、各種報道より野村資本市場研究所作成

以上の通り、グラブはこれまで、提携する運転手、グラブフードやグラブペイの加盟店、アプリ利用者向けの融資サービスや保険商品を拡充するとともに、資産運用サービスの提供に向けた準備を進めてきた（図表 9）。同社は今後、これまで築いてきた事業基盤及び顧客基盤を活用して、東南アジア域内で金融サービス事業を拡大させていく可能性がある。

IV ゴジェックとグラブの金融サービス事業の成長性

1. 拡大余地が大きいゴジェックとグラブの金融サービス

これまで見てきた通り、ゴジェック及びグラブは各々設立された国が異なることに加えて、ゴジェックはバイクタクシーに注力し、グラブは自動車の配車から事業を始めたものの、提供するサービスを同じような形で拡充してきたと言える（図表 10）。

ゴジェックは、2020年1月初旬時点で、アプリのダウンロード数が1.3億回、運転手が約200万人、ゴーフードの加盟店が約40万店となった³²。グラブは、2019年10月時点で、東南アジア主要6か国（シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン、ベトナム）におけるアプリのダウンロード数が1.66億回超、運転手や加盟店の数が900万人（店）超となった（図表 11）。

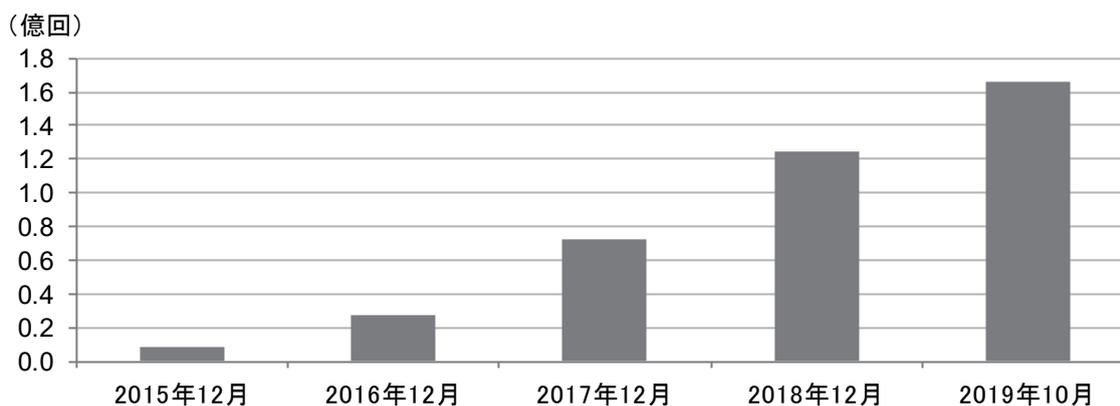
³² “Indonesian Ride-hailing Firm Go-Jek Closes A Series F Round At \$9.5B Valuation,” *MobileAppDaily*, 17 March 2020.

図表 10 ゴジェックとグラブの比較

	ゴジェック	グラブ
配車	バイク中心、 インドネシア、ベトナム、タイで事業展開 (フィリピン計画中)	四輪車を中心、 ASEAN主要6か国、ミャンマー、カンボジア で事業展開
フードデリバリー	インドネシア、ベトナム、タイで事業展開	ASEAN主要6か国、ミャンマー、カンボジア で事業展開
電子決済	インドネシア、ベトナム、タイで提供	ASEAN主要6か国で免許保有
融資	P2Pレンディング業者と提携	融資専門の合併会社の下で事業展開
保険	乗客及び運転手向けやアプリ利用者向けの 保険商品を提供	乗客及び運転手向けやアプリ利用者向けの 保険商品を提供
資産運用	投資信託販売プラットフォーム との提携により提供	シンガポールのロボアドバイザー企業 を買収し、今後提供を開始

(出所) ゴジェック、グラブより野村資本市場研究所作成

図表 11 グラブのアプリ・ダウンロード数の推移



(出所) グラブより野村資本市場研究所作成

両社は、顧客基盤を拡大する中、電子決済サービスを拡充するだけでなく、近年では融資、保険、資産運用といった新たな金融サービスを提供し始めた点も共通しており、中長期的に金融サービス事業を拡大させていく余地は大きいと考えられる。その理由として、東南アジア域内では、既存の金融機関のサービスに十分にアクセスできていない個人や零細・中小企業が数多くいることが挙げられる。

2. 個人の金融アクセスの向上

東南アジア域内では、未だ個人の多くが銀行をはじめとする金融機関の口座を保有していない。米グーグル、シンガポール政府系ファンドのテマセク、米コンサルティング会社のベイン・アンド・カンパニーの共同レポートによると、東南アジア主要6か国における

約4億人の成人のうち、約5割に相当する1.98億人は銀行口座を保有していない³³。こうした理由の一つとして、金融機関が支店等の物理的な店舗を設置する費用が高く、店舗等のインフラが多く地域において不十分なことがある。また、別の問題として、公的な住民票等の登録情報や本人確認を行うためのシステムの不備もある。

他方、東南アジア域内では、銀行口座を保有していないが電子ウォレットは保有している人々が増加しており、電子ウォレットが銀行口座の代用として使用される事例も見られている。東南アジア域内における2019年の消費者決済額は1.4兆米ドルで、うち電子決済額は6,000億米ドル（消費者決済額に占める割合は42.9%）であり、電子ウォレット利用額はそのうちの220億米ドル（同1.6%）と推計されている。配車サービスやeコマースの利用拡大を背景として、2025年に消費者決済額は2.3兆米ドル、うち電子決済額は1.1兆米ドル（同47.8%）、電子ウォレット利用額は1,140億米ドル（同5.0%）へと増加するとも予測されている。こうした中、電子決済サービスの分野で既に大きなシェアを有するゴジェックとGrabは、域内においてさらに存在感を高める可能性がある。

また、東南アジア主要6か国の約4億人の成人のうち金融機関口座を保有する2.02億人について見ても約5割に相当する約9,800万人は、融資サービス、保険商品、投資商品にアクセスできていない。その理由の一つとして、信用情報等の不備が挙げられている。ゴジェックとGrabは、配車、フードデリバリー、電子決済のサービスによって既存の銀行が得ることができない消費に係るキャッシュフロー等を把握することができる。また、両社はテクノロジー面の強みがあり、こうしたデータを活用して独自の方法で顧客の信用力等を分析することにより、既存の金融機関が与信を行うことができなかった層に対して融資等の金融サービスを提供できる可能性がある。

そうした中、シンガポールでは、国内銀行セクターの自由化の一環として、銀行以外の企業がオンラインサービスのみを提供するデジタル・バンクの免許導入に向けた準備が進められている。MASは2019年8月、デジタル・バンクの免許を最大5社（グループ）に付与する方針を示し、同年末までデジタル・バンクの免許申請を受け付けることを発表した。そのうち2社（グループ）は、リテール顧客向け預金サービスを含む幅広い金融サービスの提供が可能なデジタル・フルバンクである。デジタル・バンク免許を申請する企業は、事業実績や最低自己資本等の一定の要件を満たす必要がある。

MASによると、2019年末までにeコマース企業、テクノロジー企業、通信会社を含む国内外の企業から21件の応募があった。Grabは2019年12月、国内最大手の通信会社であるシングテル（Singtel）と提携し、デジタル・フルバンクの免許を申請したことを明らかにした。MASによると、各デジタル・バンクの免許が付与される企業は、2020年下期に公表される予定である。現時点では、Grabがデジタル・フルバンクの免許を取得できるかどうかは不透明であるものの、同社はデジタル・バンクの免許を取得した場合、資産運用サービスを提供するGrabインベストとの相乗効果を期待している³⁴。

³³ Google, Temasek, Bain & Company, *e-Conomy SEA 2019*, 3 October 2019.

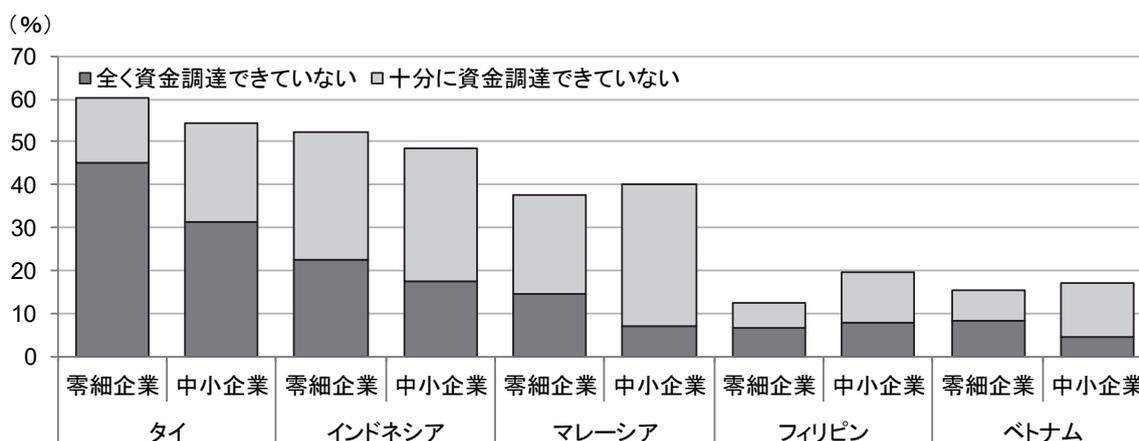
³⁴ “Grab ventures into retail wealth management with Bento buy,” *The Business Times*, 5 February 2020.

3. 零細・中小企業の金融アクセスの向上

東南アジア域内における多くの零細・中小企業も、金融サービスへのアクセスが不十分である。国際金融公社が運営する SME ファイナンス・フォーラム (SME Finance Forum) によると、タイとインドネシアの 5 割超、マレーシアの約 4 割の零細・中小企業は、金融機関から全くまたは十分に資金調達を行うことができていない (図表 12)。零細・中小企業による金融機関からの資金調達を妨げる主な要因は、貸手側と借手側の双方にある。貸手側の要因として、費用対効果の低さや経験・ノウハウの不足が、借手側の要因として、財務状況の不透明さや金融リテラシーの低さ等が挙げられる³⁵。

そうした中、前述のデジタル・バンクは、零細・中小企業向け融資を促進する重要な役割を担うと考えられる。昨今、デジタル・バンクの免許を導入する動きは、シンガポール以外の他の ASEAN 主要国にも広がっている。具体的には、マレーシアにおいては、2019 年 12 月にデジタル・バンク免許の枠組み案が中央銀行により公表され、意見募集が開始された。Grab は、マレーシアのデジタル・バンクの免許に関心を示していると思われる³⁶。マレーシア中央銀行は、最大 5 件のデジタル・バンク免許を付与する方針である。また、フィリピンにおいては、2020 年 1 月にバーチャル・バンキング法案が国会に提出された。さらに、タイにおいても、タイ中央銀行は現在、デジタル・バンクの免許導入を検討している³⁷。これらのデジタル・バンクを巡る各国の進展と、Grab やゴジェックに代表される新規参入企業の動向が注目されよう。

図表 12 東南アジア主要国における零細・中小企業の金融アクセス状況



(出所) SME ファイナンス・フォーラムより野村資本市場研究所作成

³⁵ 詳細は、北野陽平「ASEAN における中小企業金融の現状と今後の展望」『野村資本市場クォーターリー』2016 年冬号参照。

³⁶ “Exclusive: Grab, Razer, AirAsia exploring bids for Malaysia digital bank licence: sources,” *Reuters*, 22 January 2020.

³⁷ “Bank of Thailand considering licences for digital-only banks,” *Bangkok Post*, 27 January 2020.

V 結びにかえて

ゴジェックは、インドネシア大学の調査によると、2018年におけるインドネシア経済への貢献度が44.2兆ルピアと推計された³⁸。ゴーフード等の加盟店の93%が取引件数を、同55%が収入を増加させた。また、ゴジェックは東南アジア域内において、社会的な影響力も見せ始めている。ゴーライフの加盟店の従業員のうち70%は女性で、90%は最終学歴が高卒であり、5%は障害を持つ人々である。ゴジェックはこのように、女性の雇用を支援するとともに、学歴が高くない人々や障害を持つ人々に雇用の機会を提供している。

Grabは、2018年4月から2019年3月の1年間で、東南アジア域内の経済に計58億米ドルの貢献をした³⁹。例えば、Grabフードの加盟店は、当該1年間で売上高を倍増させた。また、域内の900万社超の零細・中小企業は、Grabと提携することで収入を得ている。

東南アジア域内では、金融サービスに十分にアクセスできていない個人や零細・中小企業が数多くいる中、ゴジェックとGrabによる金融サービス事業の拡大は、課題解消に資する動きと捉えられる。前述の通り、両社は既存の金融機関がリーチできていない巨大な顧客基盤を抱えており、幅広い層に対して金融サービスを提供できる可能性がある。足下では、三菱UFJフィナンシャル・グループは2020年2月、Grabとの資本・業務提携を発表した。2月25日付プレスリリースによると、同グループは、Grabが有する顧客基盤やデータ活用のノウハウを活用し、東南アジア域内のパートナーバンク⁴⁰との協働を通じて、デジタル金融サービスの提供を強化する方針である。Grabやゴジェックの潜在的可能性に着目した提携等の動きは、今後も続く可能性があると考えられる。

東南アジア域内では昨今、eコマース企業、テクノロジー企業、通信会社等の非金融機関が金融サービスの提供を開始する事例が増加している。そうした中、ゴジェックとGrabは、提携する運転手、加盟店、アプリ利用者の膨大な取引データ・情報を活用することにより、金融サービスを提供する新規参入企業の中でも存在感を高めていく可能性がある。両社が、中長期的に既存の金融機関を補完する重要な役割を担うことで、金融包摂の促進や金融サービスの大衆化の一翼を担う存在になるか、注目されよう。

³⁸ Demographic Institute, Faculty of Economics and Business, University of Indonesia, “GOJEK’s Impact on the Indonesian Economy in 2018”, March 2019.

³⁹ Grab, *Grab for Good: Social Impact Report 2018 - 2019*, 24 September 2019.

⁴⁰ パートナーバンクは、タイのアユタヤ銀行、インドネシアのダナモン銀行、フィリピンのセキュリティバンク、ベトナムのヴィエティンバンクを指す。