

金融機関のFinTech への対応



野村総合研究所
執行役員 金融ソリューション事業本部 副本部長
兼 銀行ソリューション事業一部長

くぼ なみき
久保 並城

野村総合研究所（NRI）は長い間、バックオフィスシステムの構築、共同利用型サービスの提供、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービスの提供など、金融機関をお客さまとするさまざまな取り組みを続けている（本誌2015年2月号参照）。

最近、スマートフォンなどを活用した、金融に関係した斬新なサービスやアプリケーションが、FinTech（FinanceとTechnologyを組み合わせた造語）というキーワードとして取り上げられる機会が多いが、NRIの事業は金融と技術（IT）の融合という観点からすればFinTechそのものである。実際にNRIは、米国のIDC Financial Insightsによる「FinTech Rankings」、米国のAmerican Banker（金融関連メディア）とBAI（金融関連の情報サービス機関）による「FinTech Forward Rankings」のいずれでも2015年まで6年連続でトップ10に入っている（世界の金融ITサービス企業が対象）。

最近よく話題にされるFinTechは、このようなランキングに登場する企業とは別種のものとして語られることが多い。従来の金融ITサービス企業が金融機関のパートナーであったのに対し、現在のFinTech企業は金融分野のディスラプター（破壊者）といえる。

開発するアプリケーションも、対象をバックエンドからフロントエンド（顧客接点）にシフトさせている。既存の金融機関のインフラを活用しつつ、スマートフォンアプリなどを使った斬新で魅力的なフロントエンドのサービスを提供したり、または全く新しい金融サービスを提供したりすることにより、利用者への課金や手数料の形で収入を得るのが彼らのビジネスモデルとなっている。

欧米を中心に新しいFinTechが盛んになっている背景には、金融機関のサービス提供チャネルをめぐる環境変化がある。英国銀行協会のニュースリリースによると、2010年から2015年までの5年間で、消費者が銀行の支店を利用する回数は約14%減少する一方、モバイルチャネルを利用する回数は約10倍に増えたという。またモバイルチャネルの利用回数は、2015年にはPCと支店の合計を上回るとしている。

こうした状況の中で、欧米では実店舗を持たないモバイル専門銀行が2011年ごろから相次いで誕生している。口座開設が数分でできる、ほぼ全てのサービスの手数料がゼロといった点が共通の特徴である。

もう1つの背景は規制緩和の流れである。それがさまざまな新しいサービスを可能にし

ているという面も見逃せない。

FinTechにはさまざまなものがあるが、既存サービスとの関係や技術面に注目すると以下の3つのタイプがあることが分かる。

1つ目は、既存の金融サービスを、新しいフロントエンドのアプリケーションによって使いやすくするもので、上述のモバイル専門銀行などがこれに当たる。

2つ目は、既存の金融サービスを、新しい技術によって使いやすく安価に提供するものである。米国のKabbage社は小規模ネット事業者向けのオンラインのローン会社で、一般の金融機関が与信の調査に何日もかけるところを、借り手に関するさまざまなデータを分析して数分で済ませるといふ。サービスの水準という点では既存の金融機関より上である。また、仮想通貨を支える技術的な仕組みであるブロックチェーンを使うと、決済事業者を介さずに安全に異国間の決済を行えるようになる。新しい技術を使って既存の金融サービスの透明性を高めコストを削減するFinTechの一例である。

3つ目は、これまでは存在しなかった金融サービスを提供するもので、その1つにソーシャルレンディングまたはP2P（ピアツーピア）レンディングと呼ばれるものがある。2014年12月にニューヨーク証券取引所に上場した米国Lending Club社は、借り手のクレジットヒストリー（利用履歴）から独自のアルゴリズムによって貸付金額の上限や金利を決める一方、個人投資家からの出資を募る。「ロボ・アドバイザー」と呼ばれるサービスもこうした新しい金融サービスの1つで、

利用者がスマートフォンなどでいくつかの質問に答えるだけで最適な資産運用方法のアドバイスを受けられるというものである。

では金融機関の側がFinTechにどう対応しようとしているかということ、次の4つのアプローチに整理できそうである。

- ① FinTech企業の取り組みと同じことを自社で行う。
- ② FinTech企業に出資（資本参加）する。
- ③ 自社にとって有意義な成果を取り込むためにアクセラレータープログラム（オフィスの一部を使わせたり、資金の一部を援助したりすること）を提供する。
- ④ 有望または実績のあるFinTech企業と提携またはそれを買収する。

金融機関にとって、コストがあまり掛からずリスクも少ない方法は③であろう。欧米で最も多いのがこのアプローチである。今後、日本の金融機関でもFinTechへの取り組みが進んでいくと思われるが、特に大手金融機関では欧米と同様に③のアプローチが中心になる可能性が高いと思われる。

金融機関が自社のサービスに役立つFinTechを見極めて取り入れるためには、自社が取り組むべき方向性を自ら定めると同時に、多種多様なFinTechを技術的に正しく評価しなければならない。この技術評価の部分こそ、金融機関のパートナーとしてのNRIに求められる大きな役割の1つである。まずはこの部分で金融機関とFinTechをつなぐことに力を入れながら、信頼性やセキュリティといったNRIの強みも生かしていきたいと考えている。 ■