

急速に脚光浴びる「フィンテック」②

－金融サービス利用者のすそ野拡大に挑戦するフィンテック企業－

信金中央金庫 地域・中小企業研究所主任研究員

藁品 和寿

(キーワード) 日本再興戦略2016、フィンテック、家計簿、ロボアドバイザー、スマートフォン、
オンライン投資

(視 点)

わが国での「フィンテック」は、先行する米国とは異なり、既存の金融機関に対する利用者の不満が高まったことを背景に注目を浴びたわけではない。2015年9月に公表された「平成27事務年度金融行政方針」の文言で推測すると、わが国でのフィンテックの推進は、欧米に優位性を奪われて劣後するのではないかとの危機感から派生しているものといえる。

そのため、現在、わが国で普及しつつあるフィンテックサービスは、既存の金融業務を代替する「オンライン融資」などではなく、家計簿アプリに代表される個人資産管理、クラウド会計などの会計支援あるいはロボアドバイザーを活用した資産運用支援など、既存の金融機関の業務・サービス面を支援するサービスが主流となっている。

そこで本稿では、これらサービスを支援するフィンテック企業3社（(株) マネーフォワード、(株) お金のデザイン、(株) One Tap BUY）の事例を取り上げる。

(要 旨)

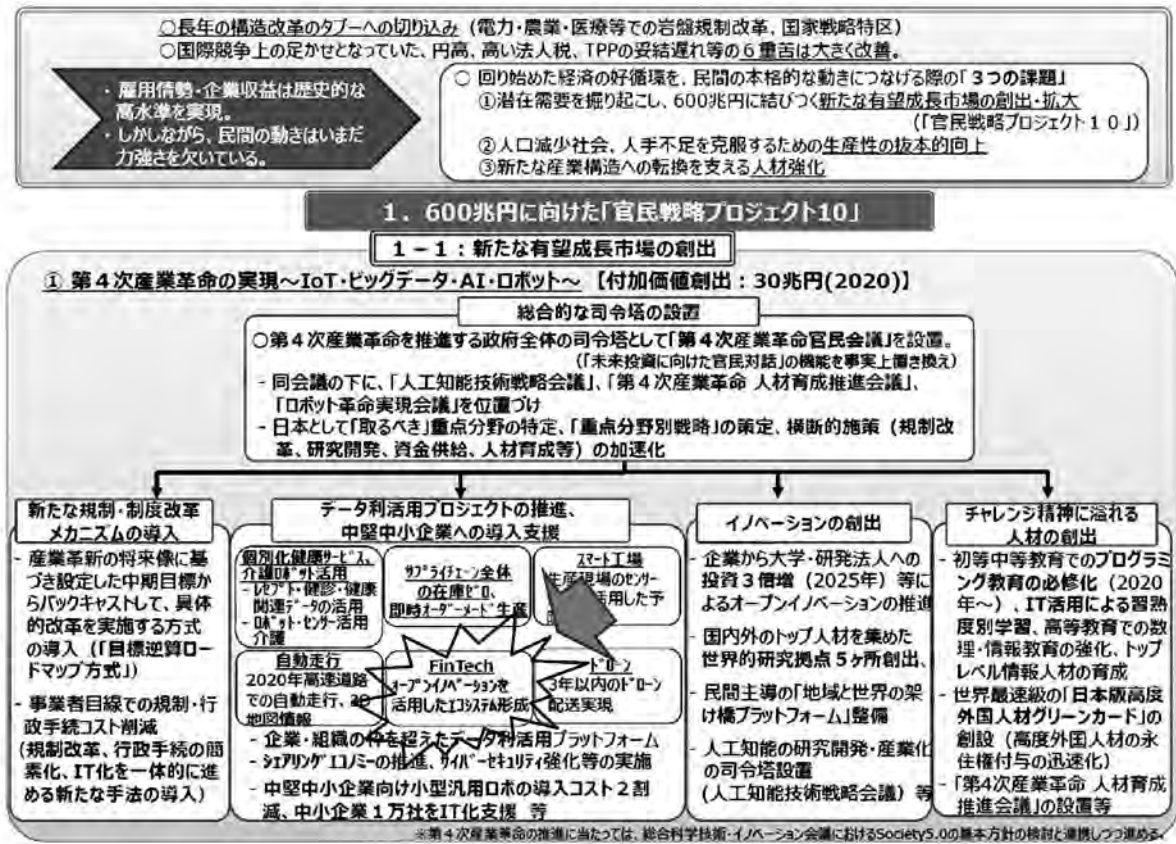
- 2016年6月2日に閣議決定された「日本再興戦略2016－第4次産業革命に向けて－」では、鍵となる施策の一つとして、「フィンテックの推進」が掲げられている。このなかで、フィンテック企業が成長していくための環境（FinTechエコシステム）の形成等を進めるため、「速やかに、フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議において検討を開始する」と明記されている。
- 本稿で取り上げた事例をみると、フィンテック企業のビジネスモデルとして、「IT技術を活用した利用者利便の向上を通じて潜在顧客を誘引する」、「初期コストを可能な限り低減させる」、「利用者の負担する手数料を可能な限り低めに設定」、さらに「失敗したら早めに見切りをつける」などが挙げられよう。
- 改正銀行法の成立にともない、今後、銀行等には、フィンテック企業との協働のあり方に選択肢の幅が広がった。こうしたなか、信用金庫においても、めまぐるしく移り変わる「フィンテック」を巡る外部環境の変化にできる限りキャッチアップしたうえで、利用者の利便を高めて潜在的な利用者の掘り起こしをする観点から、「フィンテック」への具体的な対応策を検討することが求められるだろう。

1. 「日本再興戦略2016」で明記された「フィンテックの推進」

2016年6月2日に、「日本再興戦略2016—第4次産業革命に向けて—」が閣議決定された^(注1)。このうち、「Ⅱ. 日本再興戦略2016における鍵となる施策」の「2. 生産性革命を実現する規制・制度改革」の「(3) 未来投資に向けた制度改革 イ) 活力ある金融・資本市場の実現を通じた成長資金の円滑な供給」の中で、「FinTechについては、利用者保護や不正の防止等の観点も踏まえつつ、ITの進展を金融分野に取り込むこと等により、金融

サービスの高度化を図り、利用者利便の向上や我が国経済の成長力強化につなげるため、制度面の課題について検討するほか、FinTech企業が成長していくための環境（FinTechエコシステム）の形成を進める。世界をリードする海外展開も視野に入れた日本発のFinTechベンチャーを創出し、利用者目線に立った金融サービスの革新を目指す。」と示され、重要な施策の一つとして「フィンテックの推進」が掲げられている（図表1）。また、この「FinTechエコシステム」の形成等を進めるため、「速やかに、フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議において検討

図表1 「日本再興戦略2016」のなかでの「フィンテック」



（備考）『日本再興戦略2016』の概要より引用（一部加工）

(注) 1. http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html#c21参照

を開始する」と明記されている。

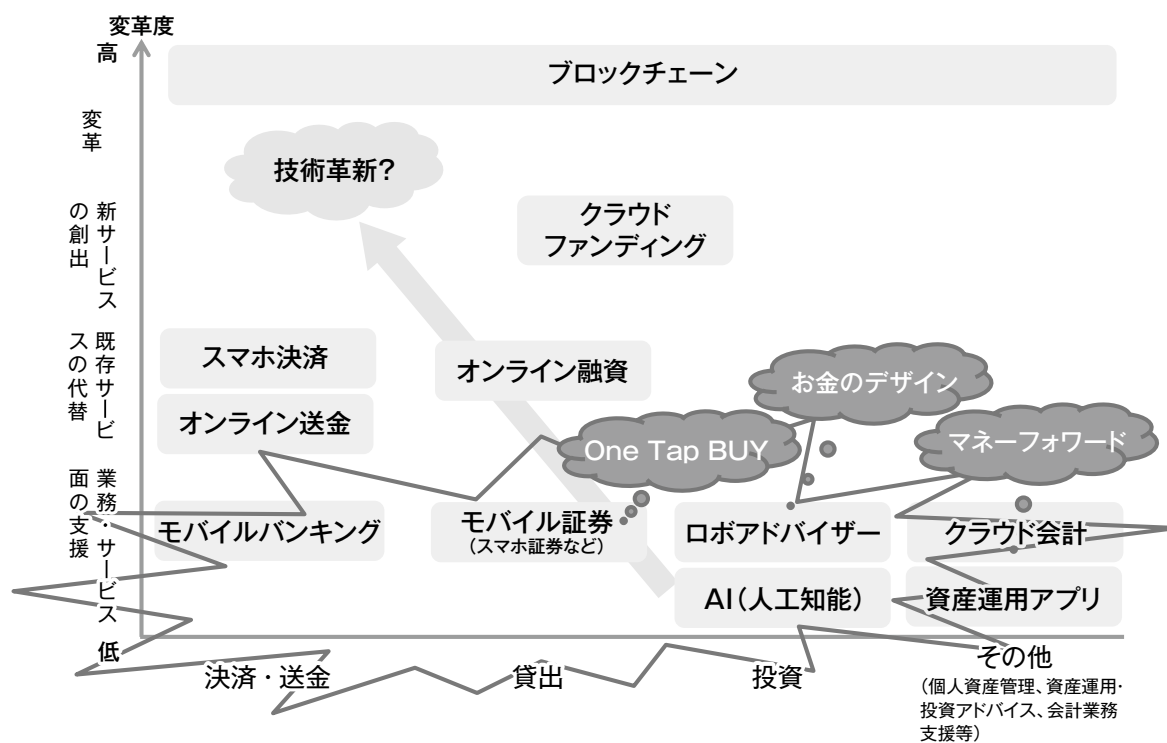
わが国の「フィンテック」は、フィンテックで先行する米国とは異なり、既存の金融機関に対する利用者の不満が高まったことを背景に注目を浴びたわけではない。2015年9月に公表された「平成27事務年度金融行政方針^(注2)」のうち「4. IT技術の進展による金融業・市場の変革への戦略的な対応」の中の具体的重点施策「(1) FinTechへの対応」という項目に、「…翻って現状を見ると、こうした構造変化の動きを敏感に捉え、ITベンチャー等のノンバンク・プレーヤーと金融機関との連携・協働等の動きが見られている欧米の状況に比べ、我が国ではこのような有機的な対応が遅れている。…」と指摘されてい

るのをみると、わが国でのフィンテックの推進は、欧米に優位性を奪われて劣後するのではないかとの危機感から派生しているものといえよう。

そのため、現在、わが国で普及しつつあるフィンテックサービスは、既存の金融業務を代替する「オンライン融資」などではなく、資産運用アプリに代表される個人資産管理、クラウド会計（クラウドコンピューティング技術を導入した会計ソフト）などの会計支援あるいはロボアドバイザー（人工知能を活用した資産管理サービス）を活用した資産運用など、既存の金融機関の業務・サービス面を支援するサービスが主流となっている（図表2）。

そこで本稿では、これらサービスの代表的

図表2 主なフィンテックサービスと金融サービス変革に与えそうな影響度合い



(備考) 各種取材等をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(注)2. <http://www.fsa.go.jp/news/27/20150918-1/01.pdf>参照

なフィンテック企業として、家計簿アプリやクラウド会計サービスで知名度を上げている(株)マネーフォワード、ロボアドバイザーを活用した資産運用サービスで実績を上げている(株)お金のデザイン、スマートフォンを活用したオンライン証券サービスで活躍する(株)One Tap BUYの取組み事例を取り上げる。

2. フィンテック企業の挑戦

(1) (株) マネーフォワード (東京都港区)

— 家計簿アプリの提供 —

イ. 会社の概要

同社は、2012年5月に設立されたクラウド金融サービス事業者であり、代表的なフィンテック企業の1社である(図表3)。2012年12月には、マネックスグループ(株)^(注3)の100%子会社であるマネックス・ビジネス・インキュベーション(株)^(注4)(現・マネックスベンチャーズ(株))から増資を受けて、個

図表3 株式会社マネーフォワードの概要



同社の概要	
法人名	株式会社マネーフォワード
代表	辻 庸介
本部所在地	東京都港区芝
設立	2012年5月
事業内容	クラウド金融サービス

(備考) 1. 写真は取材に応じていただいた瀧 俊雄取締役・Fintech研究所長
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

人向けの“お金のプラットフォーム”の構築(図表4)に努めている。現在、社員は約160名であり、サービス開発とともに連携先への対面営業も行っている。

同社の経営理念は、「お金を前へ。人生

図表4 株式会社マネーフォワードの概要



(備考) 同社提供資料より引用 (一部加工)

(注)3. 2004年8月に、東京都千代田区を本社に設立された金融持ち株会社であり、代表取締役会長兼社長CEOは松本大氏である。
(<http://www.monexgroup.jp/>)

4. http://www.monexgroup.jp/jp/group/group_companies/mbi参照

をもっと前へ。」であり、IT技術を駆使することで、社会全体に広がる個人等のお金に関する悩みや不安を解消することを目指している。

また、同社は、2015年7月、金融機関とIT企業等との協業を促進する目的で、「マネーフォワードFintech研究所」を設立した^(注5)。代表には取材に応じていただいた瀧 俊雄取締役が就任し、週刊金融財政事情研究会編集部との共催で「FinTech研究会」を隔月開催したり、公式ブログなどで積極的に情報発信を行っている。

ロ. 事業の概要

同社の事業の柱は、個人向け全自動家計簿・資産管理サービス「マネーフォワード」と中小企業向けクラウド会計サービス「MFクラウド」である。

「マネーフォワード」(図表5)は、口座連

携では2,500社以上の金融機関に対応するなど対応数では国内屈指であり、利用者が登録した口座から自動でデータを取得し、それを分類、グラフ化できる。また、レシートや領収書をスマートフォンで撮影するだけで支出の内容をデータ反映することができる。セキュリティ面では、(一社)日本プライバシー認証機構^(注6)の認定やISO27001(情報セキュリティマネジメントシステム)認証を受けるなど、利用者から預かるデータ管理は徹底している。こうした、「マネーフォワード」の特長や高いセキュリティ機能が評価されるとともに、金融機関ユーザーは専用マーケティングプラットフォーム(オリジナル家計簿アプリ)として活用が可能であることから、現在、銀行業では、住信SBIネット銀行(株)(東京都港区)、(株)静岡銀行(静岡県静岡市)、(株)山口フィナンシャルグループ(山口県下関市)と協働している^(注7)。

図表5 全自動家計簿・資産管理サービス「Money Forward」



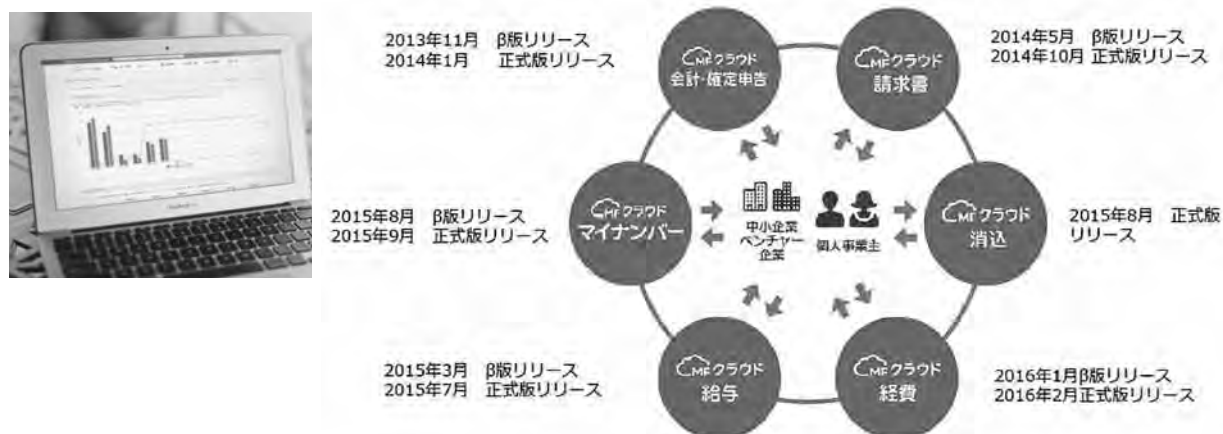
(備考) 同社提供

(注)5. https://moneyforward.com/mf_blog/category/fintech/参照

6. <https://www.truste.or.jp/>参照

7. このうち、住信SBIネット銀行との協働では、API(アプリケーション・プログラミング・インターフェース)接続を用いており、世界的にみても先進的な取組みの一つとなっている。

図表6 中小企業向けクラウド会計サービス「MFクラウド」



(備考) 同社提供

「MFクラウド」(図表6)は、「マネーフォワード」の利用者のなかに財務会計ソフトとして代用で利用しているケースが散見されたことをきっかけに、開発に至ったクラウド会計サービスである。本サービスでは、クラウドの特長を活かし、容易なデータ共有、低コスト、迅速なサービスアップデートを実現し、全国1,900以上の会計事務所で導入実績がある。最大のメリットは、利用者がSuicaやクレジットカード等を前もって登録しておけば自動で経費計算が可能になる機能である。そのため、本サービスを利用したことにより、導入した利用者におけるクレジットカード利用率が従来の1.5倍以上に増えるなど、クレジットカード会社にとってもメリットが出ている。

ハ. 今後の展望

同社設立時からの事業の柱である「マネーフォワード」の利用者は、現在、350万人ほどであり、35歳前後の既婚サラ

リーマン男性を中心に利用されている。今後、同社は“裏方”となって銀行や信用金庫などと協働しながら、将来的には利用者1,000万人を達成したいとしている。

また、2016年夏を目処に、銀行等における審査手続きの簡素化を目的に、日次ベースの財務データ、入出金データ、請求データなどを活用した新たな審査モデル「MFクラウドファイナンス」を開発、提供する予定である。本サービスでは、「マネーフォワード」で既に提携している(株)静岡銀行、(株)山口フィナンシャルグループ、住信SBIネット銀行(株)のほか、(株)東邦銀行(福島県福島市)、(株)群馬銀行(群馬県前橋市)、(株)滋賀銀行(滋賀県大津市)、(株)みずほ銀行(東京都千代田区)などとも提携する予定である。

今後とも、同社の強みの一つである「中立性」を損なうことのないよう、株式上場も視野に入れながら事業拡大を図っていく方針である。

(2) (株) お金のデザイン (東京都港区)

— 独自開発ロボアドバイザーの活用 —

イ. 会社の概要

同社は、2013年8月に設立した、個人向け資産運用サービスを提供する代表的なフィンテック企業の一つである (図表7)。

取締役会長の谷家衛氏は、ライフネット生命 (株) やマネックス証券 (株) などインターネット金融サービス事業者の立上げに精通する第一人者である。2014年5月には、同社役員に対する信頼・信用に加えて同社の事業コンセプトに賛同した (株) 東京大学エッジキャピタル、イーストベンチャー

ズ (株)、みやこキャピタル (株) などから出資を受け、同年10月に営業を開始した。2015年12月に、第一種金融商品取引業^(注8)の登録を得て、一般の証券会社と同様に利用者の特定口座を保有できるようになったことをきっかけに、翌16年2月から、小口 (10万円から) で始められるグローバル資産運用サービス「THEO (テオ)」を提供するに至った。現在、社員は30名強であり、IT技術開発・保守だけでなくIT関連企業や金融機関に対する対面営業も行っている。

同社の理念 (想い) は、「One life, Enjoy the quest of realizing yourself. (一度きりの人生で、自己実現の探求を楽しみましょう)」である。同社では、個人の資産が円預金 (普通預金・定期預金) に偏っている背景には、個人一人ひとりにおける“お金に対する不安”があるだろうと考えている。そのため、同社では、金融工学とIT技術を駆使してロボアドバイザーを独自に開発し、あらゆる個人にグローバル資産運用を提供することで、この“(お金に対する) 不安”を“希望”に変えていきたいという熱い想いを抱いている。

図表7 株式会社お金のデザインの概要

同社の概要	
法人名	株式会社お金のデザイン
代表	谷家 衛 (取締役会長)
本部所在地	東京都港区西新橋
設立	2013年8月
事業内容	金融商品取引業者 (第一種金融商品取引業)

- (備考) 1. 第一種金融商品取引業の登録は2015年12月
2. 写真 (左) は (株) お金のデザインのエンタランス、写真 (右) は取材に応じていただいた中村仁 営業部統括兼営業企画室長
3. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

ロ. 事業の概要

同社の事業の柱は、2016年2月から提供する資産運用サービス「THEO (テオ)」

(注) 8. 金融商品取引業者とは、金融商品取引業を行うことについて、内閣総理大臣から金融商品取引法第29条の規定により、登録を受けた業者である。そのうち、第一種金融商品取引業とは、証券会社や金融先物取引業者に代表される業者で、流動性の高い有価証券 (債券や株式等) の売買、その媒介・取次・代理、募集・売出し・私募の取扱い、有価証券の引受け、店頭デリバティブ取引を行うことのできる業務をできる。

図表8 資産運用サービス「THEO（テオ）」



(備考) 同社提供

(図表8) である。「投資の基本は“売買”ではなく“長期保有」という考えから、投資一任によるストック型ビジネスモデルを志向し、ETF（上場投資信託：Exchange Traded Funds）を用いた国際分散投資の提案力を武器に、利用者との長期的なリレーションシップを築いていく。また、テクノロジーによる他社との差別化を強く意識し、ロボアドバイザーを独自開発することで、利用者が負担する運用報酬（固定報酬）を分かりやすくするとともに適正水準を実現している^(注9)。

本サービスでは、利用者が、オンライン上で、「年齢」、「退職年齢」、「インフレ懸念」、「リスク性向」など9つの簡単な質問に回答すると、その回答結果に基づいてア

ルゴリズム^(注10)で解析し、その解析結果に基づいて230以上におよぶ組み合わせから利用者一人ひとりの運用方針に応じた提案結果が表示される。この9つの質問については、利用者の利便性を勘案して複雑化しないことを前提に、社内で毎週議論を繰り返しながらアルゴリズムの改善を続け、よりよい投資提案ができるよう努めている。無料診断を体験した後、実際に「THEO（テオ）」を申し込んだ利用者に対しては、同社独自のアルゴリズムにより利用者の投資方針に合わせて投資ポートフォリオを構築して提案、実行する^(注11)。なお、同社では、「“儲かる”運用ではなく“守る”運用（利用者の金融資産価値（購買力）を保全する）」ことをモットーにしているため、パッシブ運用^(注12)のみに徹する。

なお、16年2月から100日後の「THEO（テオ）」の利用実績をみると、無料診断体験をした約7万名のうち1割弱にあたる5,500名強が「THEO（テオ）」の申込みに至っている。その利用者の8割以上がほぼ投資未経験であり、年齢別には30歳代以下が58%、運用額別には投資額20万円以下も過半数に上る。すなわち、今まで投資を経験したことのない若年層を中心に小口投資ニーズを掘り起こしたといえる。ただし、地域別には、利用者の7割近くが1都3

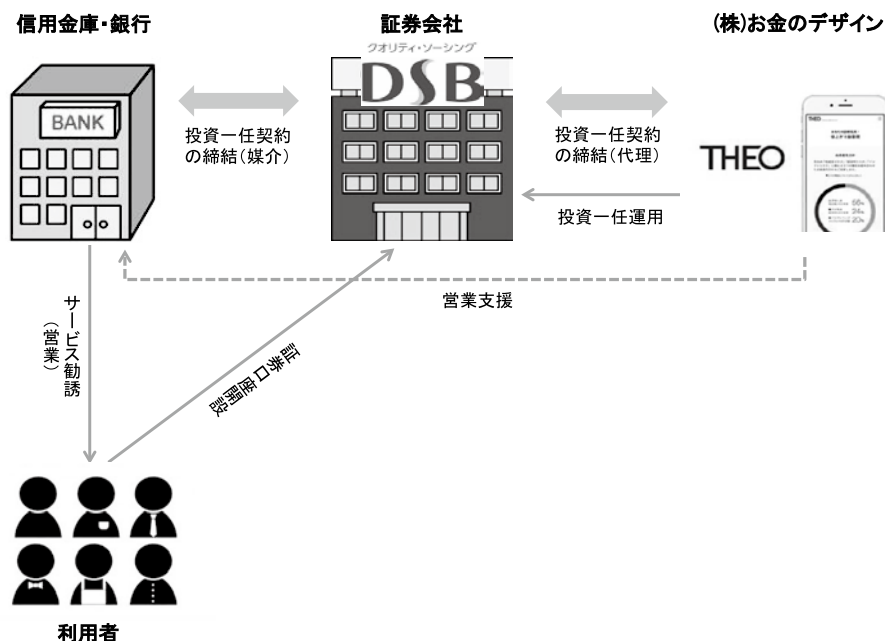
(注)9. リバランスにかかる手数料（ポートフォリオ組替えにともなう投資信託の売買コスト）や為替手数料は同社負担（利用者負担ではない。）となっている。

10. ある特定の問題を解く手順を単純な計算や操作の組み合わせとして定義した計算方法のこと。

11. 同社のアルゴリズムによって構築した投資ポートフォリオを米国インタラクティブ・ブローカーズ証券（<https://www.interactivebrokers.co.jp/jp/home.php>）に注文する仕組みである。

12. 定められたベンチマークから乖離しない運用成績を目指す運用のこと。一方、定められたベンチマークを上回る運用実績を目指す運用をアクティブ運用という。

図表9 同社が想定する金融機関との協業スキーム



(備考) 受領資料をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

県など首都圏に集中していることから、社会全体への広がりは今後の課題である。

ハ. 今後の展望

同社は、フィンテック企業として、「新たなインパクトを残す（イノベティブなサービスを提供する。）」、「トランスフォーマーの役割を担う（金融機関と協働しながら金融機関の姿を変革する。）」ことを志向している。“フィンテック”といえは“ディスラプター（破壊者）”といわれることがあるが、同社では「インターネットだけでビジネスは完結しない」ことを念頭に、金融機関（信用金庫・銀行）との協働を積極的に進めていく方針である^(注13)。

こうしたなか、2016年4月、野村総合研究所子会社の（株）だいこう証券ビジネス（以下、「DSB」という。）^(注14)と業務提携をした。今後、信用金庫や銀行が同社と協働する場合、スキームとしては、信用金庫や銀行は利用者との投資一任契約の締結の媒介をする役割となり、同社は信用金庫や銀行を営業支援する“黒子役”の位置づけとなる^(注15)（図表9）。一方、本スキームでは、利用者からみて信用金庫・銀行がサービス提供者となるため、信用金庫・銀行に対して相談や苦情が直接寄せられる懸念がある。その懸念に応えるため、同社では現在、協働する信用金庫・銀行専用のコールセンターを設置する検討も視野に入っているとす。

(注) 13. 同社の提供する資産運用サービスは、決済サービスとは異なり、利用者にメリットを大きく感じてもらわないといけないため、同社としては、協働する金融機関との間で“同社の想い（理念）”を共有したいと願っている。

14. <https://www.daiko-sb.co.jp/>を参照。主に証券バックオフィス（証券事務など）を支援することを事業とする。

15. 例えば、同社の「THEO（テオ）」を信用金庫が利用者に提供する場合、「〇〇しんきんロボアドバイザー」（仮称）などのサービス名とすることができる。

(3) (株) One Tap BUY (東京都港区)

ーオンライン投資ー

イ. 会社の概要

同社は、2016年3月28日に開業したばかりのわが国で初めてとなる証券取引アプリ「One Tap BUY」を提供するオンライン証券会社である(図表10)。現在、社員は約40名であり、事業の自由度等を確保するため、スマートフォン向けシステムの開発部門は子会社化している。

同社の林和人代表取締役CEO(以下、「林代表」という。)は、2001年12月に設立されたユナイテッドワールド証券(現・エイト証券^(注16))で代表取締役社長となり、02年、わが国で初めてとなる中国株

(香港株) 専門のインターネット証券スキーム(個人投資家がオンラインで直接中国株を注文できるスキーム)を確立するなど、常に「個人投資家に株式投資をもっと身近に」をモットーに事業に取り組んできた。08年のリーマンショックで業績低迷に苦しんだものの、ユナイテッドワールド証券をエイト証券に事業譲渡した売却益で、同社を立ち上げた。同社の事業にも、ユナイテッドワールド証券で培ったモットーが活かされている。また、取材に応じていただいた三好美佐子取締役マーケティング部長は、投資信託の商品開発・マーケティングやネット証券会社での経験が豊富であり、かつ林代表とモットーを同じくすることから、林代表に誘われ共同経営者として同社の運営に関わっている。

図表10 株式会社One Tap BUYの概要



同社の概要	
法人名	株式会社One Tap BUY
代表	林 和夫
本部所在地	東京都港区六本木
設立	2013年10月
事業内容	オンライン証券

- (備考) 1. 写真(左)は取材に応じていただいた三好美佐子取締役マーケティング部長
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

ロ. 事業の概要

同社は、2013年10月に(株)マイバンカーとして設立し、翌14年8月から、まずは自動家計簿アプリ「マイバンカー(My Banker)」をサービス提供した^(注17)。この自動家計簿アプリを通じたマーケティングノウハウの蓄積が奏功し、2015年1月に、現在の社名である(株)One Tap BUYに名称変更するとともに同年12月には、金融庁から第一種金融商品取引業の登録を得ることができた^(注18)。

(注) 16. <https://www.8securities.co.jp/index.html>

17. 現在はサービスを停止している。

18. 2016年1月、日本証券業協会に加入している。

これを受けて、2016年3月28日から、スマホアプリ「One Tap BUY」を提供している（図表11）。林代表は、利用者に迷惑をかけたくないという強い思いから、とりわけシステムトラブルに配慮しており、段階を踏みながら利用者層を広げている。具体的には、提供開始時は社員およびその家族のみ、同年4月25日からは一般公募した1,000人のモニターでの利用を開始した。これら実績を踏まえ、6月1日から、一般利用者に提供を開始している。

本サービスは、“株を売り買いで気軽に楽しんでもらいたい”ことをテーマに、日本人の9割ともいわれる投資未経験層をターゲットとしている。そのため、本サービスの主な特長として、証券専門用語を知らなくても、誰でも簡単にスマホを3タップ（①銘柄選択、②金額入力、③購入）で売買が可能であること、口座開設の申込みもスマ

ホで完結でき、翌々営業日には利用が可能になること、24時間365日いつでも、1万円から取引が可能であることなどが挙げられる。すわなち、“難しいことを抜きに気軽に株式投資”をコンセプトにしている。投資できる株式銘柄は、米国株30銘柄である^(注19)。その30銘柄は、個人投資家が銘柄選択で悩まないよう、コカコーラ、アマゾン、フェイスブック、ボーイングなど、日本人の大半が知っているわかりやすい銘柄のみに限った。また、少額から株式投資を楽しんでもらいたいとの思いから、投資対象企業の沿革をマンガでストーリー化することで、利用者の“共感”を誘いながら信頼した投資先に投資できるよう促している。

本サービスのすべてに、林代表の前職から培ってきた「個人投資家に株式投資をもっと身近に」という強い思いが具現化している。

図表11 スマホアプリ「One Tap BUY」のイメージ



(備考) 同社提供

(注) 19. 日本株は商慣習等から制約があるため、現在は取り扱っていない。

ハ. 今後の展望

同社のスマホアプリ「One Tap BUY」は、2015年11月19日に、「Tech Crunch Tokyo2015 スタートアップバトル」において審査員特別賞とAWS（アマゾン・ウェブ・サービス）賞を受賞するなど注目され、同年12月24日にはテレビ東京の「ワールドビジネスサテライト」でマスコミに取り上げられるなど脚光を浴びた。

今後、同社サービスの根幹であるスマホ技術にさらに磨きをかけ、同社のモットーである「個人投資家に株式投資をもっと身近に」を実現しながら、将来的には上場したい意向をもっている。

おわりに —金融サービス利用者のすそ野拡大に向けて—

本稿で取り上げた3社の事例をみると、フィンテック企業のビジネスモデルとして、「IT技術を活用した利用者利便の向上を通じて潜在顧客を誘引する」、「初期コストを可能な限り低減させる」、「利用者の負担する手数料を可能な限り低めに設定」、さらに「失敗したら早めに見切りをつける（“トライ・アンド・エラー”の繰返し）」などが挙げられよう。フィンテック企業の事業の成功のポイントとして、利用者の利便の向上を至上目標と

して、「“いかに安く”、“いかに早く”サービスを提供できるか」、そして「お客様にサービスの“新鮮さ”をどのように与えるか」、「誰と提携するか」などが挙げられるのではなかろうか。

ある取材先で、「面倒くさがりのプログラマーほど優秀だ」という話を聞いた。おそらく、「なぜワンストップで証券取引ができないのか」、「なぜ総合的な口座管理ができないのか」、「なぜ銀行での店頭取引のたびに印鑑を持ち歩かなければならないのか」など「なぜ」という疑問を取り除こうというインセンティブが彼らプログラマーのモチベーションにつながっているのだろう。

改正銀行法の成立にともない、今後、銀行等には、フィンテック企業との協働において、100%出資や過半数出資、あるいは買収とはいかないまでも業務提携に加えて共同開発・開発委託や合弁事業など、選択肢の幅が広がった。こうしたなか、信用金庫においても、めまぐるしく移り変わる「フィンテック」を巡る外部環境の変化にできる限りキャッチアップしたうえで、利用者の利便を高めて潜在的な利用者を掘り起す観点から、「フィンテック」への具体的な対応策を検討することが求められるだろう。

〈参考文献等〉

- ・金融庁『平成27事務年度 金融行政方針』（2015年9月18日）
- ・首相官邸『日本再興戦略2016 —第4次産業革命に向けて—』（2016年6月2日）