

FinTechが中小企業金融にもたらす影響

静岡大学情報学部教授

遠藤正之

要旨

わが国の金融業では、2015年頃から、FinTech企業と呼ばれるスタートアップ企業の活躍が目立つようになり、金融機関、ITベンダー、監督官庁も巻き込む形で、FinTechがブームとなっている。中小企業金融に関しても、資金調達、会計、決済の3分野で、新しいサービスが成長してきている。

資金調達では、ソーシャルレンディングや、クラウドファンディング、オンラインレンディング、トランザクションレンディングといった金融機関以外が提供する調達手段が拡大している。会計分野では、FinTech企業のクラウド会計が急成長しており、今後はクラウド上の会計データを金融機関に提供することで、融資審査の迅速化を図ることも可能になると考えられる。決済分野では、キャッシュレス決済手段の拡大やXML電文移行による決済の高度化が進みつつある。資金調達、会計、決済の3分野以外にも、API公開によるサービスや、仮想通貨を利用したサービスも、中小企業での活用可能性がある。

一方、金融機関は、低金利と人口減少の厳しい経営環境の中で、FinTechに活路を見出そうとして、FinTech企業との連携を図っているが、その取り組みには濃淡がある。利用者は、取引金融機関やサービスを選択する際、提供サービスに差が生じてきていることを意識する必要がある。例えば先進的な銀行では有料でコンサルティングが提供されている。また、ソーシャルレンディングや、企業間後払い決済サービスのように、金融機関では提供できない金融サービスを提供する企業も成長している。

FinTechは、金融の利用者である中小企業に変化を起こすフェーズに入ってきており、今後、中小企業の経営者も、FinTechの潮流に注意を払うことが必要である。

1 はじめに

昨今、わが国の金融業においては、金融サービスのイノベーションの動きであるFinTechが活発になっている。FinTechとは、FinanceとTechnologyを組み合わせた造語である。金融のイノベーションの動きを指すこともあれば、生み出された新しいサービス群を指すこともある。明確な定義は統一されていないが、本稿では、その両方の意味で用いる。

本稿では、FinTechブームの背景を説明したうえで、FinTechによる中小企業金融への影響に関して、資金調達、会計、決済の各分野に焦点をあてて紹介する。次に金融機関についても、メガバンク3行と地方銀行の対応をまとめる。最後に具体的な金融サービス事例として、銀行のコンサルティング、ソーシャルレンディング、企業間後払い決済について紹介する。

2 昨今のFinTechブーム

FinTechが大きく採り上げられるようになったのは、2015年頃にFinTech企業と呼ばれるスタートアップ企業の活躍が目立つようになってからである。そこに各種雑誌の特集や、監督官庁等が開催する公的検討会合、民間のシンポジウム開催等が加わり、金融界では一大FinTechブームが発生している。本節では、それらを振り返ることとする。

(1) 雑誌特集

FinTechが金融専門誌である「週刊金融財政事情」の特集で採り上げられたのが、2015年2月2日号であった（「フィンテックを取り込め」）。この

後、「日経コンピュータ」では2015年8月6日号（「FinTech 金融を変えるのは銀行ではない」）で特集が組まれた。さらに経済マネジメント誌である「週刊エコノミスト」や「週刊ダイヤモンド」でも特集が組まれた（詳細は表-1）。2015年が日本における「FinTech元年」であり、2016年が、FinTechの一分野である「ブロックチェーン元年」といわれることもある。

(2) 公的検討会合

金融庁の金融審議会や経済産業省等での取り組みとして、FinTech関連の公的検討会合もこの頃から活発化した。まず2014年10月から計12回の「決済業務等の高度化に関するスタディ・グループ」を皮切りに金融審議会での検討が進展した（詳細は表-2）。

2015年12月のワーキング・グループの報告を基に、2016年5月に銀行法と資金決済法の改正が成された。この改正では、銀行法における銀行の出資規制の弾力化と、資金決済法における仮想通貨の認知がポイントである。

2016年12月のワーキング・グループ報告を基に2017年5月にも銀行法が改正された。改正の主眼は、金融機関システムに接続する企業（電子決済等代行業者）の登録制と金融機関のAPI¹公開努力義務である。それを受けて、全国銀行協会や金融情報システムセンターのような業界団体の具体的な検討も進んできている。

(3) 各種シンポジウム

FinTech関連のシンポジウムやピッチコンテスト等も2016年から多数行われるようになった。筆者が参加した主な大規模イベントをまとめたのが表-3である。日本経済新聞社、日経BP社、東洋経済新報社等のマスコミや出版社、電通国際情

¹ Application programming interfaceの略、4節で詳述する。

表－1 FinTech関連の雑誌特集

| 雑誌名 | 出版社 | 掲載号 | 特集名 |
|------------|---------|--------------|--------------------------|
| 金融財政事情 | きんざい | 2015年2月2日号 | 「フィンテックを取り込め」 |
| 金融財政事情 | きんざい | 2015年6月1日号 | 「暗号通貨2.0」 |
| 日経コンピュータ | 日経BP社 | 2015年8月6日号 | 「FinTech金融を変えるのは銀行ではない」 |
| 日経ビジネス | 日経BP社 | 2015年12月14日号 | 「知らぬと損するフィンテック」 |
| エコノミスト | 毎日新聞社 | 2015年12月15日号 | 「銀行の破壊者フィンテック」 |
| 金融財政事情 | きんざい | 2016年1月18日号 | 「ブロックチェーン」 |
| ダイヤモンド | ダイヤモンド社 | 2016年3月12日号 | 「FinTechの正体」 |
| 金融財政事情 | きんざい | 2016年5月2-9日号 | 「フィンテックみえてきた金融革命の実像」 |
| エコノミスト | 毎日新聞社 | 2016年7月5日号 | 「FinTech最前線」 |
| 日経コンピュータ | 日経BP社 | 2016年7月7日号 | 「ブロックチェーン過熱」 |
| 東洋経済 | 東洋経済新報社 | 2017年3月25日号 | 「銀行マンの運命 第3章敵か味方かフィンテック」 |
| 金融財政事情 | きんざい | 2017年6月5日号 | 「オープンAPIで描く新たな金融」 |
| エコノミスト | 毎日新聞社 | 2017年6月6日号 | 「お金が増えるフィンテック」 |
| 日経エレクトロニクス | 日経BP社 | 2017年8月号 | 「ブロックチェーン、IoTの革命児」 |
| 東洋経済 | 東洋経済新報社 | 2017年8月5日号 | 「金融淘汰 第3章進化するフィンテック」 |

資料：著者作成（以下、表－3まで同じ）

表－2 FinTech関連の公的検討会合

| 検討の会合 | 開催時期 | 成果物 |
|---|---------------------------|-------------------|
| 金融審議会「決済業務等の高度化に関するスタディ・グループ」(金融庁) | 2014年10月～2015年4月(12回) | 中間報告(2015年4月) |
| 金融審議会「決済業務等の高度化に関するワーキング・グループ」(金融庁) | 2015年7月～2015年12月(7回) | 報告(2015年12月) |
| 金融審議会「金融グループを巡る制度のあり方に関するワーキング・グループ」(金融庁) | 2015年5月～2015年12月(9回) | 報告(2015年12月) |
| 産業・金融・IT融合に関する研究会(FinTech研究会)(経済産業省) | 2015年10月～2016年4月(11回) | 論点整理(2016年4月) |
| フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議(金融庁) | 2016年5月、6月、10月に開催 | なし(2017年9月時点) |
| 決済高度化官民推進会議(金融庁) | 2016年6月、2017年1月、6月(半期に1回) | アクションプランの実施状況フォロー |
| FinTechの課題と今後の方向性に関する検討会合(FinTech検討会合)(経済産業省) | 2016年7月～2017年3月(6回) | 報告書(2017年5月) |
| 金融審議会「金融制度ワーキング・グループ」(金融庁) | 2016年7月～12月 | 報告(2016年12月) |
| ブロックチェーン技術の活用可能性と課題に関する検討会(全国銀行協会) | 2016年8月～2017年3月(6回) | 報告書(2017年3月) |
| オープンAPIのあり方に関する検討会(全国銀行協会) | 2016年11月～2017年6月(10回) | 報告書(2017年7月) |
| 金融機関におけるFinTechに関する有識者検討会(金融情報システムセンター) | 2016年10月～2017年6月(6回) | 報告書(2017年6月) |

報サービスのよう大手ITベンダー、楽天のようなIT企業、東京大学、金融庁、Fintech協会²まで、さまざまな企業や団体が主催をしており、その多様性にFinTechへの各界の期待がうかがえる。

ただ参加者は、金融機関、ITベンダー、IT企業が中心である。一般企業の関心は、IoT(Internet of Things:モノのインターネット)やAI(Artificial Intelligence:人工知能)に対する関心ほどには高まっていないのも現実である。ただ、

² 2017年7月18日以降「FinTech協会」は、表記を「Fintech協会」に変更した。造語だった「FinTech」の認知・普及により、TechのTを小文字にした一単語としての「Fintech」の記述が一般化してきたとの趣旨である。ただ本稿では「FinTech」で統一する。

表-3 FinTech関連のシンポジウム例

| シンポジウム | 開催日 | 場 所 |
|---|----------------|--------------------|
| 電通国際情報サービス 「金融イノベーションビジネスカンファレンスFIBC2016」 | 2016年2月25日 | 丸ビルホール |
| 東京大学金融教育研究センター・フィンテック研究フォーラム「フィンテックとこれからの金融システムのあり方」 | 2016年3月10日 | 東京大学本郷キャンパス伊藤謝恩ホール |
| 東洋経済新報社「FinTech Day」 | 2016年5月20日 | 虎ノ門ヒルズフォーラム |
| 日本経済新聞社「金融×IT融合 新ステージへ～他業種連携で経済を動かす最新フィンテック!～」 | 2016年6月16日 | 日経カンファレンスルーム |
| 日経FinTech (日経BP社) 「Nikkei FinTech Conference 2016」 | 2016年6月24日 | バルサール秋葉原 |
| 日経ビジネス経営シンポジウム第4回「過熱するFinTech」 | 2016年8月26日 | ソラシティホール |
| 日本経済新聞社/金融庁 「FinSum フィンテック・サミット」 | 2016年9月20日～21日 | 丸ビルホール他 |
| 楽天「Rakuten FinTech CONFERENCE2016」 | 2016年9月28日 | ホテルニューオータニ |
| 日経FinTech (日経BP社) 「Nikkei FinTech Conference 2016 # 2」 | 2017年10月13日 | バルサール神田 |
| FinTech協会「FinTech Japan 2016」 | 2016年12月1日～2日 | バルサール渋谷ファースト |
| 日経FinTech (日経BP社) 「Nikkei FinTech Conference 2017」 | 2017年2月28日 | バルサール神田 |
| 電通国際情報サービス 「金融イノベーションビジネスカンファレンスFIBC2017」 | 2017年3月3日 | 丸ビルホール |
| 東京大学金融教育研究センター・フィンテック研究フォーラム「貨幣・決済の未来とブロックチェーンの進展」 | 2017年3月21日 | 東京大学本郷キャンパス伊藤謝恩ホール |
| 日経FinTech (日経BP社) 「Nikkei FinTech Conference 2017 # 2」 | 2017年6月23日 | バルサール神田 |
| 金融庁、日本経済新聞社、Fintech協会「FIN/SUM Week」 | 2017年9月19日～22日 | 丸ビルホール他 |
| 楽天「Rakuten FinTech CONFERENCE2017」 | 2017年9月27日 | ホテルニューオータニ |

金融の変化は、実はユーザーである中小企業に大きな変化や影響をもたらしており、3節から5節では、資金調達、会計、決済の3分野を中心にその影響を説明する。

3 中小企業の資金調達への影響

企業にとって、必要なタイミングでの資金調達は極めて重要である。大企業は、市場からの調達等も可能で、資金調達の多様化を実現している。一方、中小企業の資金調達手段は、銀行を中心とした金融機関からの融資が中心であった。金融機関における融資の審査は、過去の決算業績を中心に、担保等の引き当ても加味して行われてきた。

したがって、起業から1年以内で決算を経っていない事業者が、担保物件もない場合、融資を受け

ることは困難である。中小企業庁(2017)でも、すでに起業に向けて具体的な準備を行っている起業準備者が実際には起業できない理由として、第一に挙げているのが、「資金調達ができていない」ということである(表-4)。

この現状に対して、FinTechでさまざまな資金調達手段が登場し、中小企業の資金調達手段の多様化が図られつつある。ここでは、ソーシャルレンディング、クラウドファンディング、オンラインレンディング、トランザクションレンディングについて採り上げる。

(1) ソーシャルレンディング

金融機関を通さない資金調達の代表的なものが、ソーシャルレンディングである。それは、貸し手と借り手をインターネットのWebサイト上で

表-4 男女別年代別にみた起業準備者が起業できていない理由

| | | 第1位 | 第2位 | 第3位 | 第4位 | 第5位 |
|-----|-------------------|--------------------|-------------------------------------|--|--|---------------------------------|
| 男 性 | 34歳以下 (n=166) | 資金調達できていない (31.9%) | 事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (16.9%) | 周囲 (家族・親戚、友人・知人、起業家・経営者等) に反対されている (16.3%) | 起業への不安 (収入の減少、失敗時のリスク等) (13.9%) | 量的な労働力が確保できていない (12.7%) |
| | 35～59歳 (n=259) | 資金調達できていない (34.7%) | 事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (16.6%) | 起業への不安 (収入の減少、失敗時のリスク等) (15.1%) | 質の高い人材 (経理、営業、技術等) が確保できていない (12.7%) | 販路開拓・マーケティングができていない (12.4%) |
| | 60歳以上 (n=88) | 資金調達できていない (31.8%) | 事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (21.6%) | 起業への不安 (収入の減少、失敗時のリスク等) (18.2%) | 周囲 (家族・親戚、友人・知人、起業家・経営者等) に反対されている (12.5%) | 具体的な事業化の方法が分からない (11.4%) |
| 女 性 | 34歳以下 (n=169) | 資金調達できていない (31.9%) | 事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (21.6%) | 家庭環境の変化 (結婚・出産・介護等) (17.8%) | 起業への不安 (収入の減少、失敗時のリスク等) (17.2%) | 事業に必要な免許・資格が取得できていない (16.6%) |
| | 35～59歳 (n=228) | 資金調達できていない (30.3%) | 起業への不安 (収入の減少、失敗時のリスク等) (19.7%) | 事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (19.3%) | 家庭環境の変化 (結婚・出産・介護等) (12.7%) | 製品・商品・サービス等の開発ができていない (11.4%) |
| | 60歳以上 (n=49) | 資金調達できていない (26.5%) | 販路開拓・マーケティングができていない (26.5%) | 事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (20.4%) | 健康・体調面の不安 (18.4%) | 起業への不安 (収入の減少、失敗時のリスク等) (16.3%) |

出所：中小企業庁 (2017)

マッチングするサービスである。P2Pレンディングといわれることもある。ソーシャルレンディングは、マッチングサイトのプラットフォーム上で運営されており、代表的な運営企業としては、アメリカでは「レンディングクラブ」、日本では「maneo」が挙げられる。日本での市場規模は、矢野経済研究所の調査によると新規プロジェクト支援額ベースで、2016年が322億円、2017年が673億円と急拡大している (矢野経済研究所、2016；矢野経済研究所、2017)。

そこには、二つの特徴と三つの留意点がある。その特徴は以下の2点である。

第一に、貸し手は個人の投資家であり、金融運用商品として提供される。金利は他の金融商品より高く、5～8%の利回りが提供される (クラウドポート編集部、2016)。貸し手は、さほど高くないリスクで、通常の金融商品より高い金利を受け取ることが可能である。リスクがさほど高くない

いは、マッチングサイト運営企業が、サイトの信用を保持するため、相応の案件審査をしているからである。ただ、予想がはずれ、貸し倒れが発生したときは、貸し手の資金が毀損することになる。

第二に、国内の借り手は中小企業の事業者が多い。資金使途の例としては、1年以内に開発して売却するような開発用不動産購入資金や、飲食店の開業資金等がある。これらは、成功すれば高収益となるものが多いが、中には民間の金融機関からの資金調達に適さないものもあり、その場合、貸付金利は、銀行融資より高い9%～15%程度であることが多い。また、銀行の支援は受けるものの、担保評価の関係で銀行融資額が必要金額に満たない場合、不足分の資金調達先として用いられることもある。この場合も、案件成立にはソーシャルレンディングの資金が不可欠であり、銀行融資の金利より高い金利が受け入れられる。

一方で留意点は、以下の三つである。

第一の留意点は、金融商品取引法によるものである。金融商品取引法の制約により、日本では、厳密な「1対1のソーシャルレンディング」は認められていない。ソーシャルレンディング事業者は、匿名組合への出資をしてもらう形で投資を募っている。また各ファンド組成時に、借り手を複数としている。実際には、その構成比までは定められていないため、99%が1社に提供されるようなファンドも組成されている。

第二の留意点は貸金業法の制約により、借り手の情報開示が完全ではないことである。貸金業法では、多重債務者を保護する観点から借り手を特定できないようにしなければならない。ソーシャルレンディングは、事業性でありながら、同様に貸金業法の適用がされるため、借り手が特定できるような情報開示ができず、貸し手は借り手を明確には把握できない。借り手が特定できないため、貸し手にとっては、マッチングサイト運営企業の信用力が重要となる。先に述べたように、運営企業は、マッチングサイトの信用を保つため、案件を審査したうえで、掲載することになる。そのため、運営企業の審査能力で対応できる案件しか提供できないともいえる。

第三の留意点は、貸し手には、低いとはいえ、貸し倒れのリスクがあることである。貸し手は、貸し倒れが発生すると損失を受けることになる。

以上の留意点があるため、ソーシャルレンディングのマーケットは、まださほど大きくないが、規制の見直し等も議論されており、今後発展する可能性が高い。

(2) クラウドファンディング

クラウドファンディングは、インターネットのWebサイトで、資金供給者と資金需要者をマッチングして、資金調達を可能とするもので、寄付型、事前購入型、融資型、投資型、株式型の5類

型がある。融資型は、前項で説明したソーシャルレンディング(P2Pレンディング)であり、日本のクラウドファンディング市場規模の9割を占めている。本項では、それ以外の寄付型、事前購入型、投資型、株式型の4類型について説明する。

市場規模は、矢野経済研究所によると、新規プロジェクト支援額ベースで、寄付型が5億円、事前購入型が62億円、投資型が3億円、株式型が0.4億円となっている。投資型はやや減少気味であるが、他は大きく増加している(矢野経済研究所、2016; 矢野経済研究所、2017)。

第一の寄付型は、公益的な事業を行おうとする団体や個人に、寄付の形で資金を供給するものであり、資金供給者には、金銭や物品の見返りはない。日本における代表的なマッチングサイトとしては、「JAPANGIVING」や「ふるさとチョイス」がある。具体例としては、ノーベル賞受賞者である京都大学の山中伸弥教授が、iPS関連プロジェクトの資金調達をJAPANGIVINGで行ったことが知られている。

第二の事前購入型は、新商品や新サービスをこれから開発する事業者が、そのアイデアに対して、資金調達を図るものである。資金供給者は、資金の見返りとして、商品やサービスが完成した暁にそれらを受け取ることになる。資金供給者が集まるかどうかは、構想とそれをいかに説明するかにかかっている。目標金額を期限内に集めることができた場合、資金需要者は、資金を受け取り、新商品や新サービスの開発を行うことができる。一方、仮に目標金額に到達しない場合は、資金は資金供給者に返金される仕組みがほとんどである。このことから、商品やサービスを支持する顧客を、開発前に集客できるので、広告宣伝を兼ねた市場調査ができる機能ともいえる。日本における代表的なマッチングサイトには、「Readyfor」、「Makuake」、「CAMPFIRE」がある。

第三の投資型は、ファンド型とも呼ばれ、資金

供給者は、融資型より長期的に資金調達者にコミットする形式である。事例としては、地元で根強いファンをもつ喫茶店運営企業が、第二号店を開業する資金の調達案件で使われている。一部を寄付に振り向け、残金の分配も2年先に行う等、分配方法の設計自由度も高い。日本の代表的なマッチングサイトには、「セキュリテ」がある。

第四の株式型は、ベンチャー企業の非公開株式への出資金を、個人投資家から募集するものである。日本では2015年に解禁された。日本での第一号サイトとして、(株)日本クラウドキャピタルが運営する「FUNDINNO」が2017年4月から開始されている。制度上の制約としては、1社あたりの資金調達上限は1億円未満で、投資家の投資額上限は50万円未満となっている。

融資型(ソーシャルレンディング)とは異なり、投資先企業の情報が投資家に開示されている。ベンチャー企業にとっては新しい資金調達手段となるものである。投資家にとっては、ベンチャー企業の未上場株式なのでハイリスクであり、売買できる流動性も低い。ただ、その企業が将来株式公開をするような成功を収めた場合は、大きな収益を得ることになる。

(3) オンラインレンディング

従来型の融資のように過去の決算書に依存せず、直近の決済状況や発注状況等のビッグデータを基に審査を行い、融資を行うサービスである。実際の商取引に着目する点が特徴であり、銀行融資と比較し、機動力ある運転資金を供給できる。具体的には、楽天やAmazonのように、EC(electronic commerce: 電子商取引)事業を運営する企業が、自身が運営するECサイト内で、販売を行う事業者に対して行っているのが、典型例である。優良な販売事業者に対しては、運営企業から融資枠が提示され、利用が促進されることもある。

また、クラウド会計のデータを提供することで、与信枠を設定し、融資を行うFinTech企業も登場した。クレジットエンジン社の「LENDY」は、事業で利用しているPOSレジ、会計ソフト、決済サービス等のオンラインサービスとのデータ連携を条件として、借入可能枠を5分程度で提示し、実際に融資を受けることができるサービスで、対象は小規模な法人と個人事業主である。決算書の提出は不要であり、オンラインレンディングのサービスの一つである。

(4) トランザクションレンディング

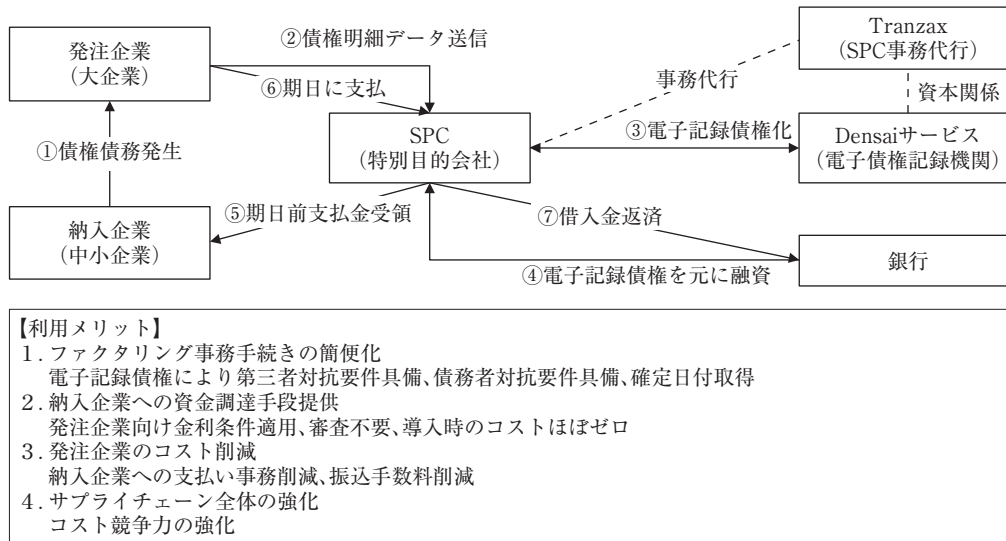
企業間取引の信用で融資を行うトランザクションレンディングの分野でも、新たなサービスが生まれている。

従来から、大企業の下請けを行う中小企業は、部品や原材料の代金を1ヶ月から3ヶ月先の支払期限の手形で受け取る慣行がある。その手形を発行する大企業の信用力を担保に、中小企業が手形期日の前に、銀行に持ち込み、現金化するのが手形割引であり、中小企業の運転資金調達で利用されてきた。ただし、銀行融資では、中小企業の信用力により金利が決まるのが通常であり、大企業並みの金利での借り入れはできなかった。

手形債権を電子化したのが、電子記録債権である。2008年12月施行の電子記録債権法により創設され、電子債権記録機関がその債権を記録することが必要である。2009年から2010年にかけて、3メガバンクが相次いで電子債権記録機関を設立した。2013年には、全国銀行協会が「全銀電子債権ネットワーク(でんさいネット)」を設立した。しかし、各社の相互互換性がなく利便性が高くない等、中小企業にとってのメリットが少なく、利用は伸び悩んでいる。

そのような中で、電子記録債権とファクタリング(債権買取り)を組み合わせた、トランザクションレンディングのサービスが開始された。2016年

図-1 電子記録債権サプライチェーンファイナンスの仕組み



資料：(株)Densaiサービスのホームページを基に筆者作成

7月にFinTech企業であるTranzaxが、100%出資の電子債権記録機関であるDensaiサービス³を設立した(浅川、2016)。Tranzaxが電子記録債権を用いて実現した「サプライチェーンファイナンス」と呼ばれるサービスは、発注企業、納入企業の両者にメリットがある。第一に、大企業である発注企業の事務処理効率化と、第二に、中小企業の納入企業向けの低金利融資の実現である。これは、電子記録債権とファクタリング(債権買取り)を組み合わせたことによる(図-1)。

第一に、発注企業にとっては、納入企業の売掛債権を一括して特定目的会社(SPC)が買取して、電子記録債権化することで、その後の振込の事務負担や振込手数料の負担を削減することができる。

第二の中小企業向けの低金利融資の実現は、大手の発注企業の信用力を背景に、中小企業向けの金利を引き下げるスキームである。納入企業は、登録手数料700円以外の手数料やインターネット

バンキングへの加入が不要で、審査なしでの換金が2日目以降可能となり、金利も大手発注企業並みの金利が適用となる。これによって、サプライチェーン全体のコストも大きく抑えることができる点もメリットである。

本スキームは、大手不動産会社のレオパレス21がファーストユーザーとなっている(岡部、2017)。さらに発注段階で電子記録債権を作成し、換金可能となる「PO(パーチェスオーダー)ファイナンス」の仕組みも準備中である。これが実現されると、納入企業は、発注を受けた段階での資金需要にも対応することができ、さらなる資金繰りの円滑化を図ることができる。

4 中小企業の会計への影響

中小企業や個人事業主向けに、クラウドで会計や給与計算等のサービスを提供するサービスが、成長している。中小企業や個人事業主は、会計や

³ 2017年10月に社名をTranzax電子債権(株)に変更。

給与計算に関して、表計算等を利用する程度で、システム化が必ずしも進んでいない会社も多いのが現状である。原因として、システム導入費用が高いことやシステムスキルのある人材の不足が考えられる。それらの解決策として、導入しやすく費用も安価で、データ管理やソフトのバージョンアップ等の手間も省けるのが、クラウド型のソフト群である。本節では、クラウド会計、クラウドでの金融関連サービス、会計情報の金融機関への連携について、採り上げる。

(1) クラウド会計と金融機関情報収集の課題

従来、中小企業や個人事業主で、会計ソフトを利用する場合、自社のPCにインストールするタイプのソフトが使われてきた。これは、会計情報という秘匿情報の取り扱いによることも大きな要因であった。

しかしながら、昨今クラウド技術の発展によるセキュリティへの信頼感が増したこと、ユーザーインターフェースが良く安価な新サービスが登場したこともあり、クラウド上の会計ソフト（以下クラウド会計）の利用が急速に拡大している。

デジタルインファクト社の調査によると、2014年11月には、会計ソフトの中でのクラウド会計のシェアは、4.8%であったが、2015年12月には11.1%、2016年7月には13%にまで拡大している（株デジタルインファクト、2014,2016a,2016b）。

同じ調査によると、2016年7月のクラウド会計内のシェアは、freeeが40.9%、弥生会計が25.5%、マネーフォワードのMFクラウド会計が13%となっている。このうち、弥生会計はインストール型会計ソフトの大手であり、インストール型利用者の乗り換えが多いものと考えられる。一方、freeeとマネーフォワードは、ともに2012年創業のFinTechスタートアップ企業である。スモールビジネスに焦点を絞るfreee、個人の家計簿アプリ等で浸透してきたマネーフォワードと、ビジネ

スモデルや戦略は異なるが、急成長している。このうち、マネーフォワードは、2017年9月29日に東証マザーズに上場した。

なお、マネーフォワードは独自のアカウントアグリゲーション機能（複数の金融機関の口座情報を集約する機能）で、銀行の口座残高や取引明細を取得している。一方、弥生やTKCのような会計サービスからクラウドに参入した企業は、アカウントアグリゲーション機能を独自で開発せずに、アウトソースしているケースが多い。

代表的なアウトソース先としては、マネーリー社が提供するMT LINKがある。同社は、個人向けの家計簿アプリサービスを提供していて、銀行の勘定系システムで保有が困難な、過去の取引明細をすべてもつことのできる「一生通帳」機能で優位性がある。そこで、法人向けのサービスを提供することはせずに、会計ソフト企業や銀行等の金融機関にMT LINKを提供することで、情報取得インフラとしてのシェアを高める戦略を採っている。

さて、クラウド会計について、今後さらなるサービスの発展に向けた課題としては、クラウド上にデータを預けるということへの抵抗感の払拭がある。特に複数の金融機関口座の情報を収集する機能が含まれており、金融機関口座の情報をクラウド会計上で取り込むことができるが、現状は、API接続できる一部の金融機関への連携を除き、サービス提供者に、ユーザーIDとパスワードを預ける必要がある。

アカウントアグリゲーション機能で、預かったユーザーIDとパスワードを利用して情報を取得する方式をWebスクレイピング方式（またはスクリーンスクレイピング方式）と呼ぶ。

この方式には、三つの弱点がある。第一にユーザーIDとパスワードを預かるため、セキュリティ上の懸念があること、第二に金融機関のインターネットバンキングの改修への対応が遅れること、

第三に、ユーザーの照会に備えて、絶えずアカウントアグリゲーションソフトが金融機関に照会をかけるため、通信負荷が掛かる点である。

そこで現在、金融機関にアカウントアグリゲーションサービス企業との間のインターフェースの窓口であるAPIを設け、ユーザーがアカウントアグリゲーションサービス企業に代理利用を許可することで、これら三つの弱点を回避する動きが進んでいる。2017年5月には、金融機関側がAPIを開放する努力義務が、法制度化された。これにより、金融機関のAPI開放の動きが促進されるものと考えることができ、クラウド会計ソフトのさらなる進展が見込まれる。

しかしながら、API開放は、各金融機関が個々に連携企業と協議して制定されるものであり、双方のシステムの都合や、戦略によって、制定する項目や、開放するデータが異なる可能性がある。この結果、金融機関N社と連携企業M社のN×Mの仕様に細分化されてしまう懸念がある。これは当然のことながら、社会全体にとっては非効率であり、仕様に関して一定の共通的な標準を定めることが望まれる。

これに対し、全国銀行協会が事務局となっている「オープンAPIのあり方に関する検討会」では、2017年7月の報告書で、以下を提言している（全国銀行協会、2017）。開発原則として、利用者目線でのシンプルな設計・記述とすることや国際標準規格との整合性の意識等が提言されている。開発標準としては、アーキテクチャ・スタイルにREST (Representational State Transfer)、通信プロトコルにHTTPS、データ表現形式としてJSON (JavaScript Object Notation)、認可プロトコルとしてOAuth2.0を推奨している。電文仕様標準についても、預金の残高照会、入出金明細照会、振込みについて策定することとしている。

2017年9月には、コンピュータソフトウェア協会とFinTech協会とが協働で、APIを利用する各

社の意見を集約して、金融機関と利用企業がAPIの利用に関する契約を締結するときに用いる契約ひな形案をとりまとめている。これもN対Mの契約の煩雑さを緩和する動きである。

(2) クラウドでの金融関連サービス

クラウド会計が脚光を浴びる一方で、中小企業では、本業の進展に伴う、販売管理、給与計算、請求書作成サービス等の事務処理の負担を軽減するニーズも高く、これに対応するクラウドソフトも伸張している。

例えば、大手企業ほどシステムコストをかけられない中小企業向けに、クラウド型ERP (Enterprise Resources Planning: 統合業務) ソフトが提供されており、その中には、会計機能や給与計算、請求書作成サービスが含まれている。

例えばスマイルワークス社の「ClearWorks (クリアワークス)」では、販売管理、給与計算が会計ソフトと連動する形で提供されている。

また、請求書作成サービスに特化した企業事例として、Misocaの請求書作成サービスがある。このサービスは取引先を登録のうえ、支払期日・品名・金額等の必要項目を入力すると、クラウド上で請求書を自動作成し、必要に応じて発送も請負うサービスである。請求書のみでなく、それに先立つ見積書や、納品書の作成サービスもある。さらに請求先の支払いが遅れた場合に、回収を保証するMisoca回収保証サービスもオプションで追加できる等、単なる事務合理化だけではなく、金融的なサービスも手掛けている。

データ連動に関しても、同社は弥生(株)と資本関係があるが、弥生だけでなく、freeeやマネーフォワードのMFクラウドとも連動できるようにしている。

(3) 会計情報の金融機関への連携

クラウド系の会計ソフトや金融関連ソフトの利

用が進むことで、中小企業や個人事業主の会計データが、クラウド上に蓄積されるようになった。これらデータはその企業に加えて、その企業の会計を担当する税理士や公認会計士が共有することで、従来以上に業績変化を早く捉えることも可能になる。さらに、これらデータを金融機関も共有できれば、金融機関にとっても、取引先企業の支援につながるビジネスチャンスが生まれる。従来は、決算月から数ヶ月遅れて、貸借対照表や損益計算書等の財務諸表が作成された段階で、ようやく、金融機関は企業の財務状態を把握することができた。そこでは、急な業績変化に対応することは困難で、どちらかという、保守的な融資運営が成されていた。また、金融機関が、財務諸表だけでは、適切なアドバイスをできるとはいえず、実際に面談等で情報を補う必要があった。だが、会計データをより頻繁に共有することで、より企業と同じタイミングでのアドバイスが行いやすくなった。ただ、金融機関側にも、企業と同じ目線でタイムリーにアドバイスを行うスキルをもつ人材の育成が必要になったともいえる。

金融機関への会計データの連携としては、TKCが先行している。2016年7月～8月にかけて、一斉に金融機関宛の説明会を実施し、2017年9月29日現在234金融機関が、企業の会計データを、企業の合意を前提に受領できる仕組みであるTKCモニタリング情報サービスに対応している。準備中も38件ある。

一方、TKCほどではないが、freee やマネーフォワードのようなFinTech企業も提携金融機関を徐々に増やしている。例えば、freeeは、2016年12月に横浜銀行との間で、同行の法人向け融資商品である「〈はまぎん〉スーパービジネスローン」において、「クラウド会計ソフト freee」上の会計データを提供する仕組みを発表した。インターネット専門のジャパンネット銀行もfreeeと連携し、AIを利用し企業の業績や資金データ等を瞬

時に把握・分析し、与信審査を行い、申し込み後数日で融資実行を可能とする仕組みを2017年8月時点で作っている。

5 中小企業の決済への影響

決済に関しては、小売業を中心にしたキャッシュレス決済手段の拡大と、決済の高度化、決済手段の多様化を挙げることができる。

(1) キャッシュレス決済手段の拡大

日本においては、個人消費に占める現金決済の割合が高い。(株)クレディセゾン(2017)によると2015年度は、現金での決済が49.5%、振込口座振替が19.9%、クレジットカードが16.0%となっている。一方アメリカでは、クレジットカードが30.7%、デビットカードが25.3%、現金は15.8%となっている。

(株)クレディセゾン(2013)によると、4年前の2011年には、日本は、現金での決済が56.0%、振込口座振替が24.0%、クレジットカードが12.1%であった。アメリカでは、クレジットカードが25.6%、デビットカードが21.9%、現金が19.6%であった。日米とも現金決済の比率は下がっているが、いまだ日本の現金決済比率が高いことがうかがえる。

新たなサービスとして、三つの流れがある。第一に安価なクレジットカードリーダーによる導入コスト削減である。第二に大手IT企業やSNSアプリによる決済機能提供である。第三に安価なPOSレジの登場である。

第一の、安価なクレジットカードリーダーによる導入コスト削減に関しては、スマホに装着できる小さな接続機器(dongle)でクレジットカードの決済ができるサービスが、2013年に日本で米スクウェアによって提供された。スクウェアは、小規模店舗でも決済利用手数料を3.25%とした。

これは、従来一般的だった小規模店舗向けの5～8%の手数料を考えると、大きな価格破壊であった。これにより、小規模店でも高価なクレジットカードリーダーの初期投資をすることなく、クレジットカード決済の導入が可能となった。また移動店舗等での利用も可能となった。国内で同様に、安価なクレジットカードリーダーでのサービスを提供していたコイニーや楽天スマートペイも手数料を引き下げて追随した。

第二が、大手IT企業やSNSサービスによる決済機能提供である。2014年12月には、LINE Payがサービス開始され、2016年10月には、iPhone 7から利用可能なApple Payがサービス開始された。これは、プラスチックカードすらもちたくないという新世代のニーズにマッチするものであり、スマートフォンのみで決済が可能になるサービスである。

第三の、安価なPOSレジとしては、タブレットやスマートフォンのアプリを利用したものが登場している。このようなPOSレジは、PCを利用したPOSレジに比較して、アプリのダウンロードのみで導入でき、低コストで省スペースなので、小規模な店舗でも導入しやすい。ポータブルな利用も可能であり、イベントでの店舗での活用も可能である。また、クレジットカードや電子マネーとの連携機能があり、売上実績のクラウド会計との連動や、分析機能がある等、従来のPCタイプを上回る利便性をも備えている。代表的なサービスとしては、リクルートが展開しているAirレジがある。このサービスは無料で導入できる点をアピールしており、小規模店舗での利用が広がっている。

(2) 決済の高度化

2015年末の「決済業務等の高度化に関するワーキング・グループ」ではさまざまな決済高度化のアイデアが検討されたが、その中に、XML電文

への移行による金融EDI実現が盛り込まれている。これは、送金電文に商流情報を搭載するものであり、受発注の商流情報と、決済を連携させるものである。これにより、従来企業で手作業が発生し、事務負担の高かった入金消し込み作業が、合理化されることになる。

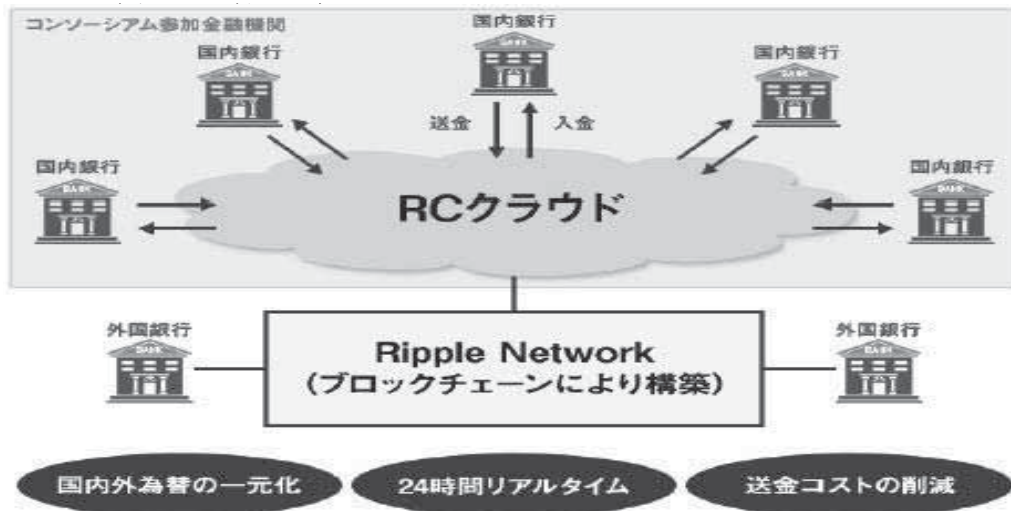
今後、2018年までにXMLの新システムを稼働させ、2020年までに企業間の銀行送金電文を国際標準であるXML電文に全面移行することが計画されている（金融庁、2017）。将来は、XMLの新システムでデータが蓄積されることで、融資審査や税務対応への適用が期待されている。

(3) 決済手段の多様化

金融機関が連合して、従来の全銀システムでの送金インフラと異なる仕組みを構築しようという動きも生じている。その代表例が、SBIホールディングスとSBI Ripple Asiaが2016年10月に地域金融機関やインターネット専業銀行42行で立ち上げた「ブロックチェーン技術等を活用した国内外為替一元化検討に関するコンソーシアム（内外為替一元化コンソーシアム）」である。これは、ブロックチェーンや分散型台帳技術（DLT：Distributed Ledger Technology）等の新技術を活用し、内国為替と外国為替を一元化し、24時間リアルタイムでの送金インフラ構築を目指すものである（図-2）。当初、メガバンクはみずほフィナンシャルグループのみであったが、2017年4月には三菱東京UFJ銀行、7月には三井住友銀行、ゆうちょ銀行も参画し、参加行は61行までの一大勢力となっている。

仮にこのインフラが実現すると、Ripple Solutionでは、金融機関同士が相対する形で送金するため、当該金融機関との送金契約が締結されている場合、特に数日の時間が掛かっていた外国送金が国内送金同様のスピードで実現でき、手数料も大幅に引き下げることができる。

図-2 国内外為替一元化のイメージ



出所：SBIホールディングス㈱2016年8月19日付プレスリリース「ブロックチェーン技術等を活用した国内外為替一元化検討に関するコンソーシアムの発足について」

6 その他FinTechサービスの概要

3節から5節で論じてきた中小企業に直接関係するFinTechサービス以外に、個人向けや、金融インフラ関連のサービスがあり、中小企業にも関係する。そこで本節では、個人資産管理、個人投資支援、ブロックチェーンについて、注目すべきポイントに絞って説明する。

(1) 個人資産管理

個人財務管理サービス（PFM：Personal Financial Management）と呼ばれるサービスで、複数の金融機関口座の入出金や、クレジットカードの決済情報をまとめて、一元的な家計管理をサポートするサービスである。法人化していない個人事業主や小規模な法人でも活用される。代表的なサービス提供企業としては、マネーフォワード、Zaim、マネーツリーがある。特に、マネーツリーは法人口座プランも用意しており、簡単な経費精算機能も提供している。

このサービスの一般的機能は、第一に、取引金

融機関のデータを取得するアカウントアグリゲーション機能、第二に、撮影した紙のレシートをデータに変換する機能、第三に、データを分類して見やすく集計する機能である。

第一のアカウントアグリゲーション機能は、4節で述べたクラウド会計同様に、異なる金融機関やクレジットカード会社の口座情報や取引情報を、収集する機能である。現在の収集方式は、ユーザーからIDとパスワードを預かって、それを当該金融機関のインターネットバンキングのページに入力して、データを取り込むWEBスクレイピング方式が中心である。

第二の撮影した紙のレシートをデータに変換する機能は、個人の現金支払いへの対応を意識したものであるが、法人の小口現金支払いでも利用可能である。マネーフォワード、Zaimでは無料であるが、マネーツリーでは有料である。

第三のデータを分類して見やすく集計する機能については、各社趣向を凝らしており、家計簿のように毎月の収支や節約ポイントを把握しやすくなっている。

(2) 個人投資支援

個人の資産状況やリスク選好に応じて、AIを含むプログラムを利用して、ETF（上場投資信託：Exchange Traded Fund）等を組み合わせた投資ポートフォリオを提案するロボアドバイザーのサービスで、オンライン証券各社やFinTech企業等で、個人投資家向けに提供されている。

代表的なサービス提供企業としては、ウェルスナビ、お金のデザインという専門のスタートアップ企業と、楽天証券、みずほ銀行、松井証券等の金融機関提供のものがある。専門のスタートアップ企業は、単独での顧客拡大に難があるため、オンライン証券や地方銀行等の金融機関との提携により顧客の増加を図っている。現状では個人投資家向けであるが、同様のノウハウを利用して、今後、中小法人向けのサービス提供の可能性もある。

(3) ブロックチェーン（分散型台帳）

仮想通貨ビットコインの中核技術であり、分散型台帳とも呼ばれる。さまざまな形態が模索されている。ブロックチェーン（分散型台帳）の基本的特徴は、二つあり、それは台帳の分散共有と、取引ブロックによる改ざん防止である。第一の台帳の分散共有は、各サーバが同じ記録を保有することで、中央集権的な機関がなくても、記録の正当性を担保できる点である。第二の取引ブロックのチェーン化は、複数のデータがブロックとしてまとめられることで、改ざんができないようにする点である。

ただ、ビットコイン型のブロックチェーンには、ブロックの分岐が生じる可能性がある点、取引が確定（ファイナライズ）するまでに時間が掛かる点、全取引の網羅性の保証がない点等のリスク、課題が残されている。

そこで、金融取引では許可された主体のみが参加できるコンソーシアム型や一金融機関内に閉じ

たプライベート型の分散型台帳の仕組みにより、取引性能の向上や、ファイナリティの高速化を図ろうとしている。

なお、ビットコイン取引の増加に伴い、2017年7月から8月にかけて、ビットコインのブロックサイズ問題への対応で混乱があったが、データサイズを抑える「Segwit」の採用が確定し、「ビットコインキャッシュ」が分裂したものの「ビットコイン」も通常の形に戻ってきている。

また2017年になって、独自の仮想通貨を発行することで、ベンチャー企業が資金調達をするICO（新規仮想通貨公開：Initial coin offering）が注目されている。投資家保護の観点での懸念が取り沙汰されているが、中小企業の資金調達的手段として、クラウドファンディングとともに今後も活用されていく可能性がある。

7 銀行のFinTechへの対応状況

銀行は、中小企業金融の担い手として大きな役割を担っている。2015年にFinTechが大きく採り上げられた時期には、FinTechは銀行をdisruptする（破壊する）と言われていたが、2017年になって、むしろ銀行とFinTech企業が協業することで、より高度で便利なサービスを提供することができるといった認識が広がりつつある。一方で、マイナス金利に象徴される低金利の長期化や、人口減少等の環境変化により、既存のビジネスモデルでの収益基盤が揺らいでおり、FinTechに代表されるイノベーションにより新しい収益源を見出そうとする動きも生じている。ただ、その取り組みには濃淡がある。そこで本節では、銀行のFinTechに対する動きを概観する。

(1) メガバンク

2015年以降、特に大きな動きを見せて、業界をリードしているのが、メガバンク3行である。

2017年4月以降、銀行法改正により出資規制が緩和されたことがあり、FinTech関連の子会社新設や、地方銀行を巻き込んだ合従連衡の動きも生じている。

① 三菱UFJフィナンシャルグループ

FinTech推進組織として、2015年5月にデジタルイノベーション推進部を発足し、体制を整えた(2017年2月時点約50人体制)。2016年1月には、さらにオープンイノベーションを進めるために、イノベーションラボを銀行本部とは別の場所に設置した(2017年2月時点で約10人体制)。2017年5月には、デジタルイノベーション推進部をデジタル企画部に改組し、CDTO(Chief Digital Transformation Officer)を任命し、新たにDigital Transformation委員会を新設した。2017年7月には、イノベーションラボを母体に、三菱UFJフィナンシャルグループ100%出資で、新会社Japan Digital Designを設立し、地銀32行と協業して新しい銀行サービスの研究開発販売を手掛けることを発表した。

関連する活動としては、オープンイノベーションの推進として、「FinTech Challenge」と呼ばれるオープンコンテストを2015年と2016年に開催した。2016年3月から8月にかけて「MUFG FinTechアクセラレータプログラム」というベンチャー選定5社との5ヶ月にわたるサポートプログラムを行った。さらに2017年3月から7月にもアクセラレータプログラムの第2期を実施した。

新サービス構想として、2016年6月には日本円と連動する仮想通貨である「MUFGコイン」構想を打ち出している。FinTech企業やIT企業との協業も力を入れており、英のP2P送金企業であるTransferWise社との協業や米の仮想通貨取引所大手Coinbase社への出資、シンガポールでの日立製作所との協業による小切手電子化の実証実験を行ってきている。

既存のレガシーシステムの改善にも取り組み、2017年1月に情報システムのクラウド化方針を打ち出した点も注目される。

② 三井住友フィナンシャルグループ

FinTech推進組織として、2015年10月にITネットビジネス戦略CFTとシステム統括部新技術ラボを統合して、ITイノベーション推進部を組成した(2017年2月時点専任約35人体制)。2017年4月には、担当役員である太田副社長をCDIO(Chief Digital Innovation Officer)に選任した。2017年5月には、生体認証を提供する銀行系のフィンテック企業であるポラリファイを、NTTデータ等とともに設立した。2017年8月には、三井住友フィナンシャルグループ(SMFG)、ヤフーとの業務提携を発表した。合弁会社をヤフーが51%、SMFGが49%の出資比率で設立する。ビッグデータでの解析によるビジネスチャンスを狙う。さらに2017年9月には、渋谷に「hoops link tokyo」というオープンイノベーション拠点を設立した。

金融分野はもちろんのこと、非金融分野での事業化実用化を幅広く狙っているのが特徴である。主として取り扱っているのは、AI、IoT、ブロックチェーン、API、生体認証等である。

生体認証については、新会社ポラリファイが提供するPolarifyサービスで、複数の生体情報を活用した本人認証プラットフォームを核として、ユーザーと事業者をシームレスに繋ぐとしている。指、顔、声等の生体認証を非可逆的な数列に置き換え、スマホ端末内のセキュアな領域に保存管理するものである。これにより、パスワードが不要となり、よりセキュリティを高めることができるとしている。

三井住友フィナンシャルグループは、店頭での購買体験から決済を改善することに着目している。2016年8月にはNECとの共同出資のブリー

スコーポレーションにおいて、スマートフォンによる、新たなコンビニ収納サービスを検討開始した。2017年9月からは、「PAYSLE」という名称で、サービス提供を開始した。これは、公共料金や通信販売の代金等の支払帳票をスマートフォンで受け取り、スマートフォンの画面上のバーコードだけで、コンビニ決済ができるというサービスであり、支払帳票のペーパーレスを実現するものである。

③ みずほフィナンシャルグループ

FinTech推進組織として、2015年7月にインキュベーションPTを発足させ、2016年10月には、FinTechベンチャー企業向けのインキュベーション施設であるFINOLABO内にラボ施設を設置した。2017年4月に、インキュベーションPTはデジタルイノベーション部へ昇格した(2017年9月時点約30人体制)。同時にFinTechを専任で担当するCDIOを選任した。2017年6月には、WiLグループと組んで、IT関連新規事業を行う合弁会社Blue Labを設立し、CDIOである山田大介常務を、本体の役員のまま兼任で社長とした。この合弁会社の出資者には、WiL以外に、みずほ銀行、伊藤忠商事、損害保険ジャパン日本興亜、第一生命保険、農林中央金庫、丸紅、三井住友信託銀行が名を連ねている。

商品への取り組みは早く、2014年12月には、「LINE Pay」向けのチャージ機能や出金機能を提供し、さらに2015年10月には「LINEでかんたん残高照会サービス」の提供を開始した。またロボアドバイザー分野でも2015年10月から「SMART FOLIO」と呼ばれる独自サービスを提供している。2016年2月にはマネーツリー社のMT LINKとの提携により、一生通帳機能の提供を開始した。当初はみずほ銀行の口座のみが対象であったが、2016年11月からは他金融機関の登録も可能なようにレベルアップしている。

また、2016年12月には、日本IBMと組んで、日本円と連動するデジタルマネー「みずほマネー」の開発を開始した。2017年9月にはこれを発展させた「Jコイン」構想を発表し、すでにゆうちょ銀行や横浜銀行、静岡銀行、福岡銀行等の地方銀行70行を集めた準備会合を行っており、東京オリンピックが開催される2020年までの実現を目指している。

オープンイノベーションの推進についても、ブロックチェーン分野での海外証券取引等の複数の実証実験の実施を行っている。また、2016年9月にはソフトバンクと合弁会社を設立し、2017年9月からAIを利用して最短30分で審査ができる個人向け融資サービスを提供する。2016年10月にはメタップス、WiLと協業を開始し、2017年4月には、ビッグデータを活用した新たな決済ウォレットアプリ事業として、具体的に会社設立する旨を発表している。

(2) 地域金融機関

地域金融機関の動きは、メガバンクと比較すると、限定的なものである。先進的な地方銀行は、積極的に取り組んでいるが、その一方で、情報収集中心の金融機関も多い。ここでは、FinTech萌芽期の地域金融機関の経営戦略を類型化する。それは、ITイノベーション対抗型、ITインフラ利用地域創成型、インフラ構築協賛型、非IT戦略先行型、M&A型の五つである(遠藤、2017)。

① ITイノベーション対抗型

FinTech企業に対抗して、ITイノベーションを図るのが、ITイノベーション対抗型である。自社開発型ともいえる。地域金融機関の事例としては、地域での市場シェアが高いことを利用したインフラ構築を図る戦略がある。

具体的に先行しているのが、ふくおかフィナンシャルグループ(地銀3位の福岡銀行が中心)が

図-3 「Wallet+」の機能



出所：(株)ふくおかフィナンシャルグループ会社説明会資料（2016年5月18日）

設立した銀行系FinTech企業であるiBANKマーケティング(株)による「iBANK」と呼ばれるスマートフォンアプリを利用した金融サービスプラットフォームである。このプラットフォーム上で、福岡銀行の口座との連携を前提とし、残高照会、収支管理、ワンタップ貯蓄機能、目的預金、情報配信、クーポン提供を組み合わせたサービス「Wallet+」が、2016年7月にリリースされた（図-3）。10月からは、デビット機能「Debit+」が追加された。

さらに2017年10月からは、マルチバンク機能が追加され、手始めに系列の地銀である熊本銀行、親和銀行ユーザーへの提供を実施することとなる。

② ITインフラ利用地域創成型

ITインフラにより地域創成を図る動きもある。事例として、地域独自通貨の試みが挙げられる。

例えば、岐阜県の飛騨高山地区の信用組合である飛騨信用組合が、「さるぼほ倶楽部コイン」と呼ばれる仮想通貨の地域通貨の実験を行っている。これは、アイリッジ社との協働での実験であり、スマホアプリにチャージすると、地域の加盟

店でもQRコードで決済可能となる仕組みであり、2017年後半の本格導入を目指している（図-4）。地域経済の活性化に加え、クレジットカードが使えない外国人観光客の不満解消も果たし、インバウンド消費を増やす狙いもある。

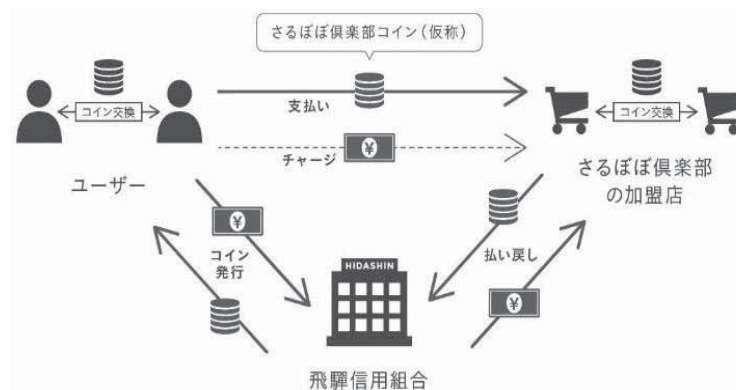
同様な事例として、山陰合同銀行とブロックチェーン基盤を提供するFinTech企業であるOrbが、QRコードで決済できる地域通貨について、2016年11月に実証実験を行っている。

③ インフラ構築協賛型

多くの金融機関が利用するインフラ構築を図る動きもある。メガバンクでは、独自のデジタルマネーを発行する等の事例があり、貿易金融等のブロックチェーンでの取り組みもあるが、地域金融機関では、横浜銀行が積極的である。2016年8月に、SBIホールディングスとSBI Ripple Asiaが立ち上げた「ブロックチェーン技術等を活用した国内外為替一元化検討に関するコンソーシアム」に、発足の中心メンバーとして名前を連ねた。

横浜銀行は、FinTech企業との連携も多彩である。2017年3月には、マネーツリー社と協働して、マネーツリー社のアカウントアグリゲーション機

図-4 「さるぼぼ倶楽部コイン (仮称)」の利用イメージ



出所：飛驒信用組合ホームページ

図-5 横浜銀行の一生通帳 by Moneytreeのイメージ



出所：横浜銀行2017年3月27日付プレスリリース「マネーツリーと連携した「横浜銀行残高照会アプリ」の機能拡張について」

能であるMT LINKを用いた「一生通帳 by Moneytree」のサービスを開始した(図-5)。このサービスは、横浜銀行の口座のみでなく、他金融機関やクレジットカード会社の登録が可能であり、情報を集約して顧客に提供できる点に大きな特徴がある。先述の福岡銀行が独自サービスを提供しているのに対し、横浜銀行がマネーツリー社のMT LINKと連携している背景には、横浜銀行が首都圏に近い地盤をもつ銀行で、神奈川県でのシェアが20%程度であり、自行の情報提供だけでは、顧客の利用を促進できないという背景がある。仮に、このサービスの利便性をユーザーが感

じて、他金融機関の口座も登録すると、横浜銀行としては、それら他行情報も含めた提案をできるようになる含みもある。

④ 非IT戦略先行型

従来、金融機関では、本部が計数目標を各支店に割り振る営業目標により、中央集権的に営業推進を管理するスタイルが取られてきた。しかしながら、これが短期的な収益志向に傾きがちになるという反省から、最近、計数での営業目標を廃する動きが生じてきている。

その代表的な事例が、北國銀行である。2000年

頃から当時の頭取の指示で、人口減少に対する変革の検討が行われ、「地域版次世代CRM (Customer Relationship Management)」を経営手法の根幹に据えた。そして、短期的な目標を追求しないコンサルタント人材約80人を育成した。その流れの中で、議論を重ねた上で、2015年4月から営業目標を撤廃した。数字ではなく、顧客のためにどう行動したかというプロセスを重視する業績評価に変えた。この動きに大分銀行や、浜松信用金庫等も続き、新たな流れになろうとしている。

なお、北國銀行は、2015年12月から、取引先にFinTech企業であるfreeeを紹介し、取引先の会計事務の合理化を図り、freeeのソフトでの経営支援情報を基に、融資判断を行う仕組みにも取り組んでいる。さらに2016年2月には、GMOペイメントゲートウェイとの業務提携により、デビット機能を利用できるスマホアプリ「北國おサイフアプリ」の提供を始める等、ITの活用や、FinTech企業との連携にも積極的である。

また、中小の地域金融機関である信用金庫の中には、FinTech投資よりも、顧客との対面での関係を強めることでビジネスを拡大することが可能と考えるところもある。例えば東京東信用金庫の理事長は、FinTech時代こそ信用金庫が得意とする「face to face」が武器になると考えている(丸山、2016)。技術以前に、顧客のニーズであるデータを蓄積することが重要との趣旨である。

⑤ M&A型

最後に、非IT戦略の最たるものとして、地域金融機関の2014年以降M&Aの動きを概観する(遠藤・高野、2014；遠藤、2016)。

2014年11月4日には、横浜銀行と東日本銀行の統合が発表され、2016年4月にコンコルディア・フィナンシャルグループが発足した。

2014年11月7日には、肥後銀行と鹿児島銀行と

いう隣接県のトップ地銀同士の統合が発表され、2015年10月に九州フィナンシャルグループができた。

2015年10月27日には、常陽銀行と足利HD(足利銀行の持株会社)の統合が発表され、2016年10月にめぶきフィナンシャルグループが発足した。

2016年2月26日には、ふくおかFGと十八銀行の統合が報道された。ふくおかFGの場合、長崎県第1位の十八銀行と第2位の親和銀行の合併によるもので、長崎県内の地銀が1行に統合し、県内での競争がなくなる点でも、地方銀行再編の新たな方向性を示すものである。ただ、2017年9月時点では公正取引委員会の審査が終わらず、合併時期は確定していない。

2017年2月28日には、三重県の三重銀行と第三銀行の統合が発表され、2018年4月に「三十三フィナンシャルグループ」となる予定である。三重銀行は、三重県の二番手地銀であり、三番手の第三銀行との統合により、三重県のトップ地銀である百五銀行に対抗するものである。

2017年3月3日には、関西3地銀(りそな傘下の近畿大阪銀行と三井住友傘下の関西アーバン銀行、みなと銀行)の統合が発表され、2018年4月に「関西みらいフィナンシャルグループ」となる。2019年4月には、3行のうち近畿大阪銀行と関西アーバン銀行の2行は合併を予定している。

2017年4月には、新潟県の第四銀行と北越銀行が2018年4月をめぐりに「第四北越フィナンシャルグループ」として統合することが発表された。2020年には合併もする予定である。ただ新潟県内の融資シェアが5割を超えるため、公正取引委員会の審査が必要な状況である。

M&A型は非IT戦略とはいえ、銀行間のシステムの統合という課題をクリアする必要があり、利用者にも影響が発生する。

コンコルディア・フィナンシャルグループの場合、東日本銀行が2019年1月に横浜銀行と同じ共

同化システム「MEJAR」に変更する。

九州フィナンシャルグループの場合、2016年10月から11月にかけて、ユニシス製の市場系システムを共同でリリースしたが、システム全体の統合の方向は未定である。

めぶきフィナンシャルグループの場合、常陽銀行が利用する共同化システム「Chance」に2020年1月に統合する方針である。

三十三フィナンシャルグループの場合、2017年9月の最終契約書で、システム統合を目指すとしている。ただ三重銀行と第三銀行の利用システムは異なっているものの、どちらにするかの明記はない。

関西みらいフィナンシャルグループの場合、りそなHDのシステムに2段階で統合する方針である。まず2019年に関西アーバン銀行と近畿大阪銀行のシステム統合を行い、2020年にはみなと銀行のシステムも統合することを計画している。

第四北越フィナンシャルグループの場合も、第四銀行と北越銀行の利用システムは異なるが、第四銀行のシステムが2017年1月にリリースしたばかりの最新のシステムであることが、大きな判断要素になると考える。

8 中小企業金融サービス事例

本節では、中小企業金融に関する先進的なサービス事例として、筆者が直接企業の担当者にヒアリングした三つの事例を紹介する。それは、銀行のコンサルティング(北國銀行)、ソーシャルレンディング (maneo)、企業間後払い決済 (MF KESSAI) である。

(1) 銀行のコンサルティング

事例：北國銀行

(2017年4月12日杖村専務にヒアリング)

7節の非IT戦略先行型でも採り上げた北國銀行は、いくつかの点で大変先進的な取り組みをしている(原、2016)。第一に顧客視点の徹底、第二にIT活用、第三にペーパーレス化である。

第一の顧客視点の徹底については、顧客の経営課題を解決するためにどうすれば良いかを検討した。そして、10年間で、店舗の3分の1近い51店舗を閉店することで、本部のコンサルティング要員(現状80人)を捻出した。コンサルティングは、目先の利益ではなく、顧客と対話するためと考えており、地域企業の活性化を旨とするものである。ただ、リーズナブルな料金ながら、打合せや資料作成時間に応じた時間単価での有償サービスとしている。銀行がコンサルティング料をもらうことへの抵抗感はあるが、最近では本社をショールーム代わりに見学してもらい、北國銀行自体の生産性の高さを見せることで、納得を得やすくなった。そのような中で、FinTech企業であるfreeeとの提携についても、顧客視点の中で、freeeを紹介し顧客の生産性向上の提案を行うようになったのである。ただ、FinTech専門部署をつくとその組織に頼ってしまう弊害があると考えており、専門部署は作らずに、銀行全体でオープンにFinTechにも取り組む方針とのことである。

第二のIT活用については、オープン系の勘定系システムである日本ユニシスのBankVisionでの更改を2012年に公表し、2015年1月に稼働させた。開発に当たって、グランドデザインの下、シンプルなシステムにすることを心掛け、業務内容もBankVisionに極力合わせるようにした。その結果、スムーズに移行ができ、安定稼動につながっている。システム更改を経験したこともあり、システム部行員が利用部署に対して、対等な立場で意見をいえるようになったことや、新しいことにトライしやすくなっていることが、システム部行員のモチベーションアップにつながっている。

freeeとの提携を利用して、創業間もない会社

にfreeeの会計ソフトを導入することをコンサルテーションし、会計データを銀行に提供してもらうことを条件に、融資をすることもできるようになった。IT活用により、ベンチャーキャピタルの機能を銀行融資で果たすことになる。

第三のペーパーレス化は、IT活用と、顧客へのコンサルテーションに力を入れるために、いかに生産性を高めるか工夫した結果であるが、結果的に生産性を高めるだけでなく、ペーパーレスのオフィス事例として、本社の生産性の高さを訴求することで、取引を深める効果が発揮できている。

(2) ソーシャルレンディング

事例：maneo

(2017年7月14日安達取締役役にヒアリング)

maneoは、2017年9月現在の累計成立融資総額が約850億円、ユーザー登録数約55,000人、2017年7月現在の融資残高が約170億円、アクティブユーザー約8,000人で、国内市場で50%のシェアを誇る日本最大のソーシャルレンディング事業者である。

設立は、2007年4月、サービス開始は2008年10月で、当初は個人向け融資中心のビジネスモデルであったが、2割近い貸し倒れが発生する等、運用が安定しなかった。東日本大震災後の2011年4月に不動産投資の事業再生を専門に扱っていたUBI株の出資を仰ぎ、中小企業向け融資のビジネスモデルで現在に至っている。

中小企業向け融資に特化してからは、過去3年間貸し倒れは発生していないのが強みである。延滞については、発生しているが、Webサイト上に状況を掲載している。

具体的な案件であるが、銀行融資では、担保面や採算面で採り上げられないような1年以内の小規模な不動産開発資金や、飲食店の開業資金等のプロジェクトファイナンスを得意としており、最

悪延滞しても、債権保全できる案件が中心とのことである。借り手は、金利の高さより審査のスピードを重視しているケースが多いので、金利へのこだわりは少ないとのことである。当社担当が精通した地域や業種で、目利き能力を生かした審査のスピードと債権保全ノウハウにより、銀行融資への競争力があるとのことである。

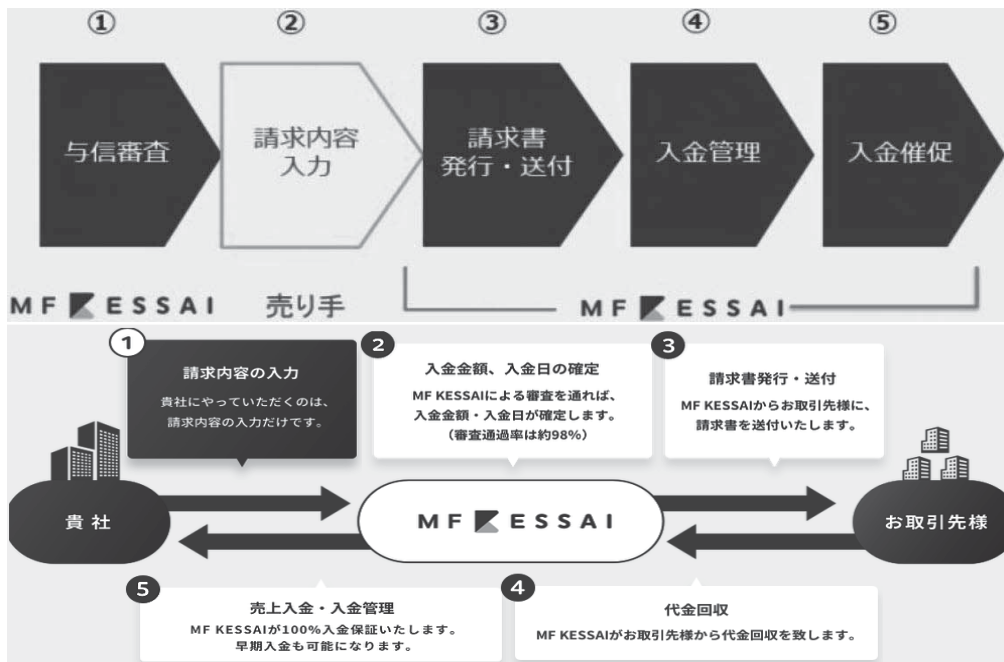
また、銀行との協業により銀行融資の担保掛目の関係で融資できない部分を支援することもある。開発により物件の価値が上がるが見込まれるので、実質的には担保価値が上昇して保全ができるという考え方である。銀行融資ができる案件は、同社としても安心できるし、逆に当社が融資をすることで、銀行融資の判断材料となることもあり、協業は推進したいと考えている。

他社との提携にも積極的に取り組んでいる。

第一に、業界最大の案件数を取り扱っている当社サイトの強みを活かし、他ソーシャルレンディング事業者の案件をサイトに掲載する提携を行っている。提携先は、商業施設担保ローンのLCレンディング、再生可能エネルギーグリーンインフラレンディング、リースファクタリングのクラウドリース、米国不動産担保ローンのガイアファンディング、米国リノベーション不動産担保ローンのアメリカンファンディング、地方都市不動産のさくらソーシャルレンディング、オペレーショナルアセット不動産のキャッシュフローファンディング、不動産担保のアップルレンディング、海外消費者金融のスマートレンドの9社である。募集件数では提携先分が上回る状況で、投資家に対しさまざまな選択肢を提供し、マッチングサイトの魅力をさらに増すものである。

第二に、サイトへの入口として、GMOクリックホールディングスと提携して、GMOクリック証券のサイトに運用商品の一つとして掲載されるようにしている。

図-6 企業間後払い決済『MF KESSAI』の業務フロー



出所：MF KESSAI株のホームページ

(3) 企業間後払い決済

事例：MF KESSAI

(2017年7月28日富山社長にヒアリング)

MF KESSAIは、企業間後払い決済サービス「MF KESSAI」を提供する会社で、2017年6月20日からサービスを開始した。マネーフォワード社の100%子会社である。

MF KESSAIは、マネーフォワード社がクラウド会計等で蓄積したビッグデータを用いて、販売先（主として中小法人）の与信審査、請求書発行送付、入金管理、入金督促を行うサービスである（図-6）。

その特徴は、業務効率化、与信管理軽減そして資金繰り改善である。

第一の業務効率化は、取引データを入力するだけで与信審査、請求業務、入金管理が自動で行われる。請求に関する一連の業務をMF KESSAIが代行するので、請求や入金管理の事務負担とコスト

削減が可能となる。

第二の与信管理軽減については、審査通過率も約98%と高く、一旦審査を通過すると『MF KESSAI』に債権が譲渡され、利用者には100%入金が保証される。

第三の資金繰り改善は、2017年中に開始予定の早期入金サービスにより、回収サイクルの短縮化が実現される。

このサービスに適した対象企業例を二つ紹介する。第一は、新規法人先への販売がある業種、第二にスピードが価値となる商品を提供する企業である。

第一の新規法人先への販売であるが、相手先の信用が営業推進と同時に重要である。販売先が個人の場合はクレジットカード決済にすることで解決するが、販売先が法人の場合、クレジットカード利用は少ないため、債権を買い取ることで、実質的にクレジットカードと同様のサービスとなるものである。サービスの料率も1.5%から3.5%とクレジットカードを意識した低料率である。

第二に、スピードが価値となる商品については、前払い条件とすると、与信管理上は安心だが、入金確認後に商品発送となるため、スピード感の低下により競争力が低下するような商品である。

具体的には、多様な顧客を開拓する必要があるスピード印刷を得意とする会社や、商品鮮度が要求される生鮮食料品農家や漁業事業者が、都会のレストラン等との取引を行う場合が想定されている。

9 おわりに

2015年から金融業界の一大トレンドとなっているFinTechは、金融の利用者である中小企業の業務への変化を起こすフェーズに入ってきている。特に融資、会計、決済分野では、ビジネス拡大や生産性向上に寄与するサービスの実用化が進んで

いる。この傾向は、今後も続くと思込まれる。また、融資、会計、決済の分野以外にもAPI公開や仮想通貨関連で、新しいサービスが誕生する可能性もある。

一方で金融機関のFinTechに関わる競争も激化しており、メガバンクや先進的地域金融機関は、FinTech企業と提携することで、より競争力を高めようとしており、今後さまざまなイノベティブで利用者本位のサービスが登場してくると思われる。利用者は、取引金融機関やサービスによって、提供サービスに差が生じてきていることを意識する必要がある。

一般の企業経営においても、新しい金融サービスを理解し適切に取り入れることで、生産性を高め、事業の競争力強化に寄与することが可能になる。今後は、中小企業経営者も、従来以上にFinTechの潮流に十分注意を払うべきと考える。

<参考文献>

- 浅川直輝（2016）「中小向け金融に革新、低利融資」日経BP社『日経FinTech 2016年8月号』、pp.12-13
- 遠藤正之（2016）『金融情報システムのリスクマネジメント 大規模開発からFinTechまで6観点（CORE-OQ）の戦略的適用』日科技連出版社
- （2017）「FinTech 萌芽期における地域金融機関の経営戦略について」『経営情報学会2017年春季全国研究発表大会』、pp.221-224.
- 遠藤正之、高野研一（2014）「地域金融機関における情報システム共同化に関する考察」『日本情報経営学会第69回大会予稿集』、pp.191-194.
- 岡部一詩（2017）「電子記録債権で代金受領を早期化、資金繰り改善支援で工務店との関係強化」『日経FinTech2017年5月号』、pp.16-17.
- 金融庁（2017）「決済高度化官民推進会議」
 (http://www.fsa.go.jp/singi/kessai_kanmin/index.html) 参照日: 2017年9月23日
- クラウドポート編集部（2016）「ソーシャルレンディングの利回り（年金利）が高いのはなぜ？平均利回り・利率も解説！」(<https://www.crowdport.jp/news/1452/>) 参照日: 2017年9月17日
- 株クレディセゾン（2013）「2012年度決算説明会資料」
 (http://corporate.saisoncard.co.jp/wr_html/ir/data/jp/2013/20130515_Presentation.pdf) 参照日:2017年10月20日
- （2017）「2016年度決算説明会資料」
 (http://corporate.saisoncard.co.jp/wr_html/ir/data/jp/avmqks0000009dqs-att/avmqks0000009dspd.pdf) 参照日:2017年10月20日
- 全国銀行協会（2017）「オープンAPIのあり方に関する検討会報告書」
 (https://www.zenginkyo.or.jp/fileadmin/res/news/news290713_1.pdf) 参照日: 2017年9月23日
- 中小企業庁（2017）『2017年版中小企業白書』日経印刷

辻庸介・瀧俊雄 (2016) 『Fintech入門』 日経BP社

(株)デジタルインファクト (2014) 「クラウド型会計ソフトの利用動向調査」

(<https://digitalinfact.com/press141210/>) 参照日: 2017年9月21日

———— (2016a) 「第三回 クラウド型会計ソフトの利用動向調査を実施しました」

(<https://digitalinfact.com/press160203/>) 参照日: 2017年9月21日

———— (2016b) 「第四回 クラウド型会計ソフトの利用動向調査を実施しました」

(<https://digitalinfact.com/press160804/>) 参照日: 2017年9月21日

日経FinTech (2017) 『FinTech世界年鑑2017-2018』 日経BP社

原隆 (2016) 「ペーパーレスで生産性を倍増させる繰り返す改善、改革と呼ばず」 日経BP社 『日経情報ストラテジー 2016年11月号』、pp.18-21.

丸山隆平 (2016) 『まるわかりFinTechの教科書』 プレジデント社

矢野経済研究所 (2016) 「国内クラウドファンディング市場の調査を実施 (2016年)」

(<https://www.yano.co.jp/press/pdf/1573.pdf>) 参照日: 2017年9月18日

———— (2017) 「国内クラウドファンディング市場の調査を実施 (2017年)」

(<https://www.yano.co.jp/press/pdf/1730.pdf>) 参照日: 2017年9月18日

矢野経済研究所ICT・金融ユニット (2017) 『FinTech市場の実態と展望2017』 矢野経済研究所