

第7回 FinTechの状況 (その3)

現在の日本で展開されている主要なFinTech企業については、ロゴをカテゴリー別に示すカオスマップで一覧できる。今回は、FinTechに関する説明の最後として、個人向けサービス（個人財務管理、個人資産運用、個人向け信用）について、取り上げる。

山口 省蔵

1 個人財務管理 (PFM: Personal Financial Management)

PFMは、家計簿の自動化サービスである。PFMのアプリに金融機関口座やクレジットカードの情報を登録すると、それらの入出金情報を取得して、自動的に家計簿や資産の一覧を作成してくれる。また、レシートをスマートフォンのカメラで撮影すると、自動的に品目や金額を読み取って、記帳してくれる。PFMのアプリには、デジタルデータで情報が蓄積されているので、グラフ等による分析も簡単にできる。

代表的なPFMのアプリであるMoney Forward MEの利用者数は、800万人を超えている。zaimのダウンロード数も800万だそうである。PFMに関し、日本でも利用が拡がりつつある。

将来的には、「PFMを中心に個人向けの金融サービスは展開される」と予想される。なぜなら、PFMを介して、個人の財務情報の殆どを把握できるからである。

友人に、金融資産をどのくらい持っていて、どう配分しているかを聞いてみて欲しい。それなりにセンチティブな情報なので、親しくても簡単に教えてはくれない。

個人資産運用の営業に關わっている人であれば、顧客から、金融資産の総額と配分、年収、年間で貯金に回せる額などを全て包み隠さず教えてもらえたら、「その顧客は、ほぼ困り込めた」と判断していいであろう。

その重要な情報を自動的に取得できるのが、金融サービス提供者側からみたPFMの機能である。PFMの情報を基に、資産運用の提案も可能であるし、個人の信用を評価

して、融資をすることも可能となる。すなわち、PFMは、金融サービスを展開する上で個人データのハブになるものである。また、PFMで得られた情報からは、ユーザーの支出傾向も分るので、金融だけでなく、物販ほかのセールスへも繋げられる可能性がある。

PFMの個人データに関し、自分達では2次利用をせずに、他の企業に提供することで、収益を得ているのがMoney Treeである。

例えば、Money Treeの個人ユーザーが、他のFinTech企業が提供するオンラインレンディングに申込みの際に、Money Treeの情報を活用することに同意すると、そのFinTech企業は、当該個人のデータをMoney Treeから取得し、審査に活用できるようにする。

これは、そのFinTech

図表 FinTechカオスマップ



(資料) MAStand

h企業が、審査のための情報を別途収集する手間を考えると、大幅な効率化になる。また、個人ユーザー側でも、借入を申込み際に情報を提供しなければならぬ手間を省けるので、便利である。

Money Treeは、このように、ユーザーの了解を条件にデータを提供する契約を他の企業と結び、そこに対して課金をしている（これに対し、Money Tree 以外のPFMアプリは、個人ユーザーに直接課金するか広告収入で収益を得ている）。

この個人データの企業向け仲介サービスは、MTLINKという名前で提供されている。すなわち、Money Treeは、個人向けにPFMサービスを展開しながら、BtoBでの情報仲介サービスによって収益を得ている。PFMが個人データのハブになることをうまく活かしたビジ

ネスモデルと言える。

現在、多くの金融機関がPFMを提供するFinTech企業と連携している。金融機関としても、運用商品の短期的な販売実績作りよりも、PFMを活用した資産運用相談に重点を置く方が、将来の基盤創りにプラスになるはずである。

2 個人資産運用

個人資産運用でのFinTechであるロボアドバイザーは、AI等を活用したアプリが、各個人に合った投資の診断、自動での資産運用などを提供するサービスである。

ロボアドバイザーには、投資一括型とアドバイザー型がある。投資一括型は、投資方針を最初に確認した後は、すべてロボアドバイザーが運用を行う。すべてロボアドバイザーが行ってくれるので、当初の設定をしておけば、手間がかから

ない、とのメリットがある。アドバイス型は、資産配分などを入力すると最適なポートフォリオや売買のタイミングなどをアドバイスしてくれるのだが、意思決定や実行は自分で行わなければならない。現在、中心的に使われているのは投資一括型のロボアドバイザーである。

代表的な投資一括型のロボアドバイザーであるWealthPZaseの利用状況は、口座数23万口座、預かり資産額1700億円（2019年9月時点）となっている。

同様のアプリであるTHEOでは、利用者数6・5万人、預かり資産額360億円（2019年1月時点）となっている。PFMの利用者数と比較すると、1桁から2桁少ない。

そもそも日本人の多くは、資産運用に関する興味が低い。ほとんど金利のつかない預貯

金に多くの資金を滞留させている。PFMを提供するFinTech企業が、自社でのロボアドバイザーの開発に熱心でないのも、現時点では、PFMユーザーの中に、資産運用ニーズを有する人がそれほど多くないからと思われる。

ロボアドバイザーの利用は、資産運用に興味がある層の一部が利用しているにすぎない。その場合でも、金融資産の全額をロボアドバイザーで運用する人は少ない、と思われる。WealthNavなどのアプリでは、選択するリスクリタンの種類によって、自動的に資産を配分してくれる。本来であれば、金融資産のポートフォリオ全体を配分してもらおう方が、その機能をフルに発揮することになるが、多くのユーザーは、投資信託代わりに、運用の一部をロボアドバイザーで行っているにすぎない。手数料は年率1%程度とな

っている。目立って低いわけではないが、販売側の論理により投資家の特性に合わない商品の提供が横行していた金融機関経由の投資信託と比較すると、「こちらの方がいい」という利用者も多い。

3 個人向け信用関係

(1) 信用スコア提供

みずほ銀行がソフトバンクと組んで提供しているJ.Scoreは、AIを活用して、個人の信用スコアを算出するサービスである。信用スコアに基づくレンディングのサービスが付随しているので、個人ローンの前処理のようにみえるが、貸すこと以上に、信用スコアを算出・提供することに意味がある。

中国の芝麻信用（ごましんよう）の状況を見ると、それが分かる。芝麻信用は、スマホ決済であるアリペイにひまづく信用スコアであるが、

様々な局面で利用されている。スコアが高い人は、ホテルの宿泊や、各種レンタルの際の保証金不要、レンタル品によってはレンタル料不要、ビザ取得が容易になる等、様々なメリットがある。

このほかに、結婚相手の条件や就職採用時にも使われているとの話が聞かれており、人生を左右しかねないものになっている。「芝麻信用のスコアを上げるために、中国人のマナーが改善した」と言われるほどだ。

日本において個人の信用度を活用するサービスは、中国ほどではないにしても、探せば結構ある。例えば、会員向けサービスにおける会員の審査や、賃貸住宅契約時における保証の必要性の判断などに活用できるはずだ。

そして、世間一般での信用スコアの活用が進むと、中国同様に、各個人にスコアを向

上させるインセンティブが生まれる。スコアを向上させる典型的な行動とは何か？ j scoreでスコアを算出してみればわかるが、個人に関する情報をより積極的に蓄積するほど、信用スコアは上がる。情報量が多い透明性のある相手ほど信用できるのは、不思議な話ではない。これは、信用スコアの算出機関に、個人が望んで情報を提供することに繋がる。

前述のPFMと同様に、信用スコアの算出機関には、自動的に個人データが集まるようになる。信用スコアの算出機関が、自らそのデータを活用したサービスを展開するか、他の事業者への情報提供のハブになるかは、戦略次第であるが、個人向け金融ビジネスにおいて、優位なポジションを獲得することは間違いない。

(2) 住宅ローン関連サービス

iYee1が提供する住宅ローン関係サービスは、個人向けと捉えられるが、実際は、不動産会社での事務効率化効果が大きい。不動産会社で、住宅の営業担当が住宅ローン業務に割く時間は、全業務の3〜4割と言われている。長時間対応した顧客が審査落ちしてしまう機会損失は大きい。

そこで、iYee1は、不動産会社の住宅ローン事務を受託するとともに、金融機関が提供する数多くの住宅ローン商品の中から、住宅を購入する顧客が審査に通る商品をマッチングさせる仕組みを提供している。

住宅を取得する個人にとっても、不動産会社にとっても、金融機関にとっても、審査に通らない住宅ローンの申込みに手間をかけることは無駄になるので、三方の事務効率化に貢献できる。

MOGECHECKは、

家探しの前に、住宅ローン審査に通る住宅購入予算の上限を算出するサービスを提供している。

こちらも、住宅ローン審査の無駄打ちを防ぐ効果がある。また、住宅ローンを借りている個人が登録しておく、金利変動等により借換えが望ましい状況になった際に、知らせてくれる。同時に、アプリを通じて借換え手続きも効率的に行える。

いずれのサービスも、個人に関する情報を基に、最適な住宅ローン商品を提案するものである。

4 個人向け金融サービスの今後

資産運用全般に関するアドバイスや、住宅ローンのような個人にとっては大きな借入についての相談は、ネットのみで完結するFinTechによるサービスが主流になる

可能性は低い。

通常の個人にとっては、資産運用であっても、資金調達であっても、金融サービスの専門性は高く、複雑にみえる。個人の悩みも様々で、機械的には正解を提示できない。Face to faceで相談したいというニーズの方が引き続き強いはずである。

むしろ、個人の財務データを集約するPFMや、運用資産配分、住宅ローン借換えに関するアプリを顧客とともに参照しながら、生身の人間がアドバイスするような営業スタイルが拡がっていくのではないか。そうしたサービスに対応するためにも、金融機関はFinTechとうまく連携していかなばならない。

(株式会社金融経営研究所
代表取締役 所長)