

第5回

FinTechの状況(その1)

今回は、金融機関がAPI (Application Programming Interface) を活用し、FinTech企業と連携することによる、新たな金融サービスの可能性について説明した。現在の日本で展開されている主要なFinTech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。今後、カテゴリー別にみたFinTechの状況について、解説していく。今回は、そのうちの決済・送金および暗号資産(仮想通貨)について取り上げる。

山口 省蔵

1 決済・送金

今回は、次頁図表の「FinTechカオスマップ」を基に解説したい。

乱立状態にある〇〇ペイ等のキャッシュレス決済サービスについては、今後の普及の見通しが気になるところである。多くの消費者に利用される決済手段であれば、小売等の事業者としても導入しておきたい。キャッシュレス決済の導入を検討する事業者からの金融機関への相談もあると思う。

日本におけるキャッシュレス決済の今後を占えば、当初は、「QRコード決済の導入コストの低さによる加盟店の拡大」と「ポイント還元等による消費者の誘導」をきっかけに、キャッシュレス決済未経験層(事業者、消費者とも)での活用が進むと思われる。しかし、長期的にみて、利

用が定着するかどうかは、消費者ユーザーからみた「現金対比の利便性」によって決まると予想している。そうした観点からは、「非接触型決済」と「個人間送金」への対応が重要になる。

(1) ポイント還元等

PayPay(ソフトバンクグループ)は、100億円キャンペーンで一気に利用者が増えた。

LINE Payや楽天ペイを含め、ネット大手系のスマホ決済は、10%~20%程度のポイント還元キャンペーンを展開している。同じ買い物をして、実質大幅割引になるのであれば、「使ってみるか」という人は増えている。

ネット大手系のスマホ決済が採算度外視のキャンペーンを行っているのは、スマホ決済データと自社のこれまでのサービスのデータを連携させ、

さらなるサービスの拡大に役立てようとしており、決済単独で採算を考えていないからだ。

小売等の事業者から見ると、QRコード決済であれば、端末の導入が不要で、QRコードだけを用意すればいいので、導入コストが殆どかからない。

ネット大手系のスマホ決済では、加盟店手数料を現状無料にしている先もある。しかも、決済事業者側の負担で、実質2割引といった誘導キャンペーンが行われている。また、今後のことを考えても、スマホ決済対応によって、加盟店自らがポイント還元や割引クーポンの配布等を行うことによる自店への誘導が可能になる。さらに、アリペイやウィチャットペイと連携しているスマホ決済を活用すれば、中国人観光客の捕捉などにもプラスに働く(ただし、中国以外の国も含めた観光客の捕

図表 FinTechカオスマップ



(資料) MAStand

捉のためには、クレジットカード決済対応が必要)。

事業者においては、コストがほとんどかからずに、メリットだけがみえる状態にある。スマホ決済の導入が進むはずである。

さらに、2019年10月から、消費税引上げに伴いキャッシュレス決済事業者を通じてポイント還元が予定されている。国を挙げてのイベントになるため、時期が近づくにつれ、マスコミの取り上げ方も大きくなるだろう。スマホ決済の普及はかなり進展すると思われる。

(2) 非接触型決済とQRコード決済

現状の日本における対消費者決済の汎用的な手段が現金である以上、「現金対比の利便性」が小口決済サービスの普及にとって重要になる。Suicaのように「ピッとタッチするだけでいい非接触型決済の利便性は高い。「現金で支払うよりも便利」と感じる人が多いであろう(なお、接触型、非接触型というのは、ICカードにおける分類である。接触型というのは、クレジットカードなど端末に「ザック」と差して使うICカードのことである)。

一方、導入が進みつつあるQRコード決済について、現金による支払いより簡単だと感じている日本の消費者は少ないと考えられる。

中国において、アリペイやウィチャットペイによるQRコード決済が急速に普及したのは、偽札が多く、現金の信頼性と利便性が低い、といった環境によるところが大きい。

一方、わが国の環境は全く異なる。偽札が少なく、ATMが数多く普及しているわが国では現金の信頼性や利便性が高いため、QRコード決済

に「現金対比の利便性」は乏しい。

従って、当面の盛り上がり
の予想とは裏腹に、長期的に
みれば、日本においてQRコ
ード決済がメジャーなキャッ
シュレス決済になることはな
く、「非接触型決済機能を併
せ持つサービスでなければ利
用の定着は難しい」とみてい
る。

(3) 個人間送金

日本でも、現金による決済
が不便なケースというのはい
る。一つは、比較的高額な決
済である。物理的な媒体であ
る現金は、紛失等のリスクが
あるので多額の現金は持ち歩
きたくない。この点では、ク
レジットカードが解決策とし
て定着している。

もう一つは、個人間決済で
ある。消費者における資金決
済は主に「支払い」なので、「受
取り」を想定した準備がされ

ていない。店舗への現金支払
いは、店舗側が釣銭を用意し
ておいてくれるので、問題は
生じない。

しかし、友人同士で食事
に行った際の割り勘等の局面で、
釣銭を用意していない個人同
士の現金決済は、途端に面倒
なものになる。

このように、「個人間決済
においては現金には課題があ
る」ため、キャッシュレス決
済の活用ニーズは高い。従っ
て、〇〇ペイが個人間送金に
対応しているサービスかどう
かは、「現金対比の利便性」
の面で重要である。

この個人間送金機能ととも
に、当面の間、必要と思われ
るのは、出金（電子マネーか
ら銀行口座に戻せる）機能で
ある。

利用機会が十分にはない普
及途上の電子マネーに関して
は、個人にとつての「受取り」
は早期には利用できない残高

の発生に繋がる。従って、出
金機能は、普及途上の段階で
は重要な機能となる。

スマホ決済については、個
人間送金のデファクトスタン
ダード（事実上の標準）を取
れた先が勝者になるだろう。
友人どうしで食事に行った後、
みんなが「それでは、〇〇ペ
イで割り勘ね」となるかどう
かで、勝敗は決まる。

(4) 今後有望なキャッシュレス決済

S u i c a 等の交通系カー
ドや楽天E d y 等の流通系カ
ード等は、加盟店側の端末導
入コストの問題はあるとはい
え、非接触型決済の使い易さ
の点から、なお優位なポジシ
ョンにある。また、同様の観
点から、V I S A P a y W
a v e 等のクレジットカード
でのタッチ決済の拡大が、今
後注目される。

ただし、スマホがICカー

ドに代わる媒体として活用可
能になったため、非接触型決
済にとつて、ICカードの発
行は必須ではなくなった。ネ
ット大手系のスマホ決済の中
では、L I N E P a y や楽
天ペイは、個人間送金機能に
加え、非接触型決済機能を備
えている（ただし、両者とも
A n d r o i d のみに対応）。
特に、L I N E P a y は、
S N S としてのL I N E 自体
にある点も強みである。

(5) 金融機関によるスマホ決済

金融機関によるスマホ決
済については、一部地方銀行
と全国の信用金庫がO r i g
a m i 社と連携し、O r i g
a m i P a y を導入してい
る。

また、G M O ペイメントゲ
ートウェイのシステムを使っ
た銀行P a y を導入する先

(横浜銀行のはまPay、おほかFGのYOKA!Pay等)もみられている。金融機関が主体となったものとしては、JicooinPayが19年3月に開始されたほか、金融界全体で取組むBank Payが19年10月に開始される予定となっている。

しかし、これらの金融機関系のスマホ決済は、QRコード決済のみで、非接触型決済機能を持つものはない。個人間送金が可能なのは、Jicooin Payのみとなっている。ネット大手系のような大幅なポイント還元もみられない。先行投資によってシェアを取らなければ見返りがないインフラビジネスへ参入するに於いては、思い切りのなさを感ずる。

2 暗号資産（仮想通貨）

(1) 資産としての特徴と規制

の強化

暗号資産については、決済手段としての活用が意識された時期もあったが、投資対象となつていくケースが殆どである。

資産と言っても、株式や債券のように配当や利息を生むものではないので、FXや商品先物と同じ類の金融商品と考えるべきである。

暗号資産の普及途上においては、社会的な認知が拡がるにつれ、資金が流入し、大幅な価格上昇が見られ、初期の投資家がキャピタルゲインを享受していた。しかし、長い目でみればゼロサム的な資産である。

また、「国家を背景にしていない通貨」との認識から、国際情勢の不安に伴い価格が上昇するということもあるが、この点は、金などの商品でも同様である。

管理体制が不十分であるこ

とによる暗号資産交換所におけるハッキング事件の発生や破綻、ICO (Initial Coin Offering) 暗号資産の発行による資金調達)等に絡む詐欺の多発等もみられていたが、近年、規制を整えつつある。

SNSは個人間送金との親和性が高い。これまでの銀行振込の課題に、「相手に届いたのかどうか分りにくい」という点があるのに対し、SNSをベースにすれば、送金時にコミュニケーションが取れる。

(2) Facebookの参入

Facebookがブロックチェーンを使った仮想通貨であるLibraの構想を発表した。

Libraでは、通貨バスケット方式(ドル、ユーロ、円といった主要通貨の加重平均に連動して為替レートを定める方式)による価値の安定を図ろうとしており、「通貨」としての活用が意識されてい

また、世界的なプラットフォームになっていくFacebookが手がけるのであれば、コストが高い海外送金の課題解決につながる可能性がある。

すなわち、「Facebookが仮想通貨を発行するのであれば、利便性の高さがすぐに想像できる」ということである。このため、「個別企業が世界の決済を支配するかも知れない不安」が課題として生じることになる。

(株式会社金融経営研究所 代表取締役 所長)