

山口省蔵が訊く

金融業界の課題を読み解く 熱い!! 金融対談



第64回 電子決済ビジネスを創り続ける FinTech の旗手

沖田 貴史 (ゲスト) × 山口 省蔵 (聞き手)

本連載は、金融業界における課題をテーマに、「熱い金融マン協会」を主宰する山口省蔵氏による識者との対談をお伝えするものである。

今回は、若くしてFinTech企業を上場させ、今なお新しい形のクレジットカードビジネスに挑戦するナッジ株式会社代表取締役社長の沖田貴史氏を訪ねて、電子決済ビジネスに取り組んできた熱い金融人生について対談を行った。

自分の知らない世界が 当たり前前に存在する

山口 生い立ちから教えていただけですか。

沖田 1977年生まれで、出身は石川県能美市にある根上町です。松井秀喜さんと同郷で、松井さんは私の2歳上で小中学校が一緒です。当時は背の高い方というイメージで、遊んでもらった記憶もあります。姉と同級生だった縁もあり、松井さんが少年少女野球の普及・発展のために設立したNPOのクレ

ジットカードを当社で発行させていたれています。

私は姉と両親・祖父母の6人家族でした。自分で言うのも何ですが、両親は私のことが大好きだったと思います。少なくとも子どもの私に「愛されている」と感じさせるくらい一生懸命に接してくれました。そのおかげで自分は自己肯定感が高くなつたと思います。なので私も、娘には中学生になった今でも「かわいい、かわいい」と声をかけて接しています。

山口 現在の沖田さんを形成する原体験のようなエピソードはありますか。

沖田 中学2年生の時、姉妹都市交流でシベリアへ行ったことです。ソ連崩壊の前年でしたが、共産党の子弟が集まるサマーキャンプがあり、夏休み中の2週間ほど参加しました。

国営の店には品物がほとんどありません。一方、最後に立ち寄った自由市場には山のように物があふれています。ソ連崩壊前の、建前としての「共産主義」と実態としての「自由市場」という、日本では知ることのない

世界がありました。「自分の知らない世界が当たり前前に存在する」「自分の価値観はあくまで狭い世界の中のものにすぎない」と肌で感じる出来事でした。また、遠い国の人たちであっても、2週間一緒に過ごせば、言葉が通じなくても友だちになれますし、軽い恋愛感情のようなものも芽生えます。「全く異なる環境で生きている人たちは、一見違うようでも、実は同じ人間なのだ」と理解したことも面白い体験でした。

自分の知らない環境があることに、大学生になった時にも気づきました。父も祖父も会社を経営しており、当時、根上町の辺りでは転勤族のような人もそれほど多くなく、進学した一橋大学で初めて「親の転勤で子どもが何回も引っ越す」という経験を持つ人たちに会います。また、同期の中には、「結婚したら奥さんには専業主婦になつてほしい」と言う人が結構いました。石川県では共働きが一般的だったので、私は「その発想はすごいな」と思いました。マジョリティ側にいる人は、

その環境があまりにも当たり前すぎて違和感を持たないのですが、それはあくまでそのコミュニティ内だけにすぎません。金融業界やスタートアップも同じです。きわめて画一的で一般社会から見れば相当異質ですが、中の人は、自分たちの狭い常識から外れる人間に対して「あいつはわかっていない」という感覚を持ちがちです。私は金融業界の中でもスタートアップでも、マイノリティ側にいるので、それを面白く観察しているところがあります。

大学でインターネットと出会う

山口 大学時代は何を学ばれていましたか。

沖田 大学入学の1995年は、Windows95が発売され、インターネットの商用化が進み始めた時期です。インターネットに接した時、ぼんやりと「世界はきつと変わるのだから」と思いました。そこで、ゼミ等の研究テーマにインターネットを中心とした情報産業を選びました。

当時のインターネットは、まだ電子メールができるという程度の世界でした。ただ、普及すれば通信コストが劇的に下がり、そうなれば、インターネット上で何か商売しようという話になります。最初は「教科書が売れるのではないか」、また当時は「楽譜は個人輸入で高いからビジネスチャンスになるのでは」などと考えました。

その後、「決済」に注目することになります。物流に関しては、当時から宅配便やゆうパックがあり、今ほど物流システムが高度化されていないにせよ、注文の数日後には届いていました。ところが、当時は現金社会です。画面を通じてお金を渡すわけにもいかず、これがeコマースのボトルネックでした。

「オープンなネットワークで、どのようか？」また、「新しいテクノロジを怖いと感じる人間心理に對して、いかに信用を築くか？」という問いを持つて、電子決済を研究することにしました。山口 具体的にどのような研究をされたのですか。

沖田 当時は、日本よりも英国のほうが電子マネーの実証実験が進んでいて、「Mondax」というプロジェクトを夏休みに見に行きました。仲間や先輩と手分けしてお店に行き、「使っていますか?」「どのような人が使いますか?」と聞いて回りましたね。英国から帰国後、大学4年生の時、JCBが三鷹市で電子マネーの実験を始めます。三鷹市に住んでいた私は、日本でも同じ調査を行いました。調査の結果、あまり使われていないことがわかりました。一方で、卒論には、「鉄道系電子マネー」は普及するはずと書いています。ユーザー体験が重要と感じるのは、その頃から変わりました。

サイバーキャッシュの立上げと破綻

山口 大学時代から電子決済ビジネスに関わっていたのですか。

沖田 はい。当時、米国のサイバーキャッシュという会社がソフバンクとのジョイントベンチャーで日本法人を立ち上げたばかりで、ゼミのインタビュ

でその会社を訪ねました。帰りに、立上げメンバーの一人から「食事誘ってもらい、「沖田くん、暇?」と聞かれ、大学3年生まで卒業単位は取り終えていたので、「絶対暇です」と答えたなら、「アルバイトしない?」「いいですね」「いつから来られる?」「明日からでも」と話が進み、翌日から働き始めました。

サイバーキャッシュ株式会社では、当時ソフトバンクの常務CFOだった北尾吉孝さん(現SBIホールディングス代表取締役会長兼社長)が、米国側の代表者とともに共同社長を務めていました。卒業間近に北尾さんから「うちに入った方がいいじゃないか」と声をかけていただきました。すでに他社から内定をいただいていたので、「そちらに行く予定です」とお伝えしたのですが、翌朝、オフィスでたまたま北尾さんとすれ違いま

す。会釈をして通り過ぎようとしたら、北尾さんが戻ってこられて「うちに来ることにしたか?」と聞かれました。「まだ決めてないです」と答えましたが、この環境でチャレンジする



●ネット黎明期からの電子決済ビジネスの果敢な挑戦と試行錯誤を振り返る沖田氏

のは面白いだろうなと考え、そのご縁を選択することに決めました。

山口 立上げ期のサイバークヤッシュに就職したのですね。

沖田 北尾さんのご配慮から新卒でソフトバンクに入社し、出向という形でサイバークヤッシュで働くことになりました。22歳の若造でも責任ある仕事に取り組ませてもらい、2000年からは23歳の若さで事業責任者を任せていただきました。

ところが、翌2001年、米国のサイバークヤッシュ本社が破綻します。当時の日本はまだeコマースの市場が小さく、決済も代引きが主流で電子決済は

ほとんど普及していません。幸か不幸かお客様の数も少なかったもので、北尾さんにご相談に上がり、「今サイビスを畳めば、それほどご迷惑をおかけせずに済みませう。日本側も会社を整理しましょうか」と、提案しま

した。そこで、北尾さんから2つの質問をされました。1つ目は、「eコマースの時代は本当に来るのか」ということ。「必ず来ます。5年、10年というスパンで見れば、絶対にeコマースの時代になります」と私は答えました。2つ目は、「おまえは頑張っているのか」として、「頑張っています」と即答しました。当時は家も近く、終電も気にせず真夜中過ぎまで働いていました。その答えを聞いた北尾さんは、「そうか。じゃあもうちよつと続けるか」と決断され、追加増資を行って米国側の株も買い戻し、SBIとしての独立資本に切り替えて再スタ

トすることになりました。

28歳で上場企業の社長になる

山口 それが後に上場するベリトランス（現DGフィナンシャルテクノロジ）ですね。

沖田 そうです。2002年に再スタートし、幸運なことに予想どおりにeコマースの波が来て、2003年には黒字化、2004年には上場することができました。上場当時、私は27歳でした。その時は、出資をしてもらった三井物産から出向で来ていただいた方に社長を務めてもらいます。その方が財務・管理面を担い、私は事業側の責任者でした。翌年、私が代表を引き継いだ時、上場企業では最年少の社長になります。

山口 その後、沖田さんとベリトランスはどのようななついでのか。

沖田 2015年まで代表を務め、新卒入社から17年間経っていました。その間、デジタルガレージ（DG）に買収されて、DGグループの主力事業となり

ます。途中で一度、日本での上場を廃止し、香港で上場し直すという大きな決断もしました。

山口 なぜ香港で上場したのですか。

沖田 その頃アジアのeコマース市場がどんどん伸びていました。2008年に、三井住友カードと提携し、中国向けに日本商品をeコマースでダイレクトに買えるサービスを始めます。また、インドネシアで「ベリトランス・インドネシア」を立ち上げ、インドやベトナムにも広がっていきました。そうになると、香港やシンガポールのような中立性の高い場所に持株会社を置いて、各国の決済やeコマースの会社を傘下に置くのがよいとの判断になりました。

ただ、後に、デジタルガレージが「決済事業をグループの中核に据える。そのため、株式を買い戻して、非上場化する」との方針を打ち出します。私は、方針転換には同意するものの、市場との約束を鑑み、辞任することにしました。デジタルガレージからは「続けてほしい」と言っていたいただきましたが、こ



●上場企業最年少の社長が起業に至るまでを掘り下げる山口氏

私は私としてのケジメでした。

ブロックチェーン会社の代表になる

山口 その後はどのような仕事をされるのですか。

沖田 当時、ビットコインに次ぐ規模のブロックチェーンであるRippleのアジア展開を、SBIが手掛けることになり、北尾さんから呼び戻されました。私は起業の準備をしていたのですが、「ここで断ったら後悔する。もう一度、北尾さんと仕事をしよう」と思い、Rippleとのジョイントベンチャーである「SBI Ripple Asia」の代表を引

き受けることにしました。後に、Ripple 本社の役員も務めます。

そこで初めて、私は銀行業界と深く関わることになりました。Rippleの主なユースケースは、国際送金だったのですが、「これは国内決済にも使えるはずだ」と考えました。当時の日本の銀行送金は、金曜の午後3時過ぎに振り込むと、入金は月曜の朝という遅さです。住信SBI

ネット銀行や横浜銀行などの協力のもと、国内送金にブロックチェーンを活用する実証実験を立ち上げました。当初は数行で始めるつもりが、最終的には61もの銀行が集まり、「全銀ネットに代わるネットワークをブロックチェーンで作ろう」という「内外為替一元化コンソーシアム」に発展しました。

山口 当時、日銀の金融高度化セミナーで北尾さんがその話をしていて記憶があります。その後、どうなったのですか。

沖田 Rippleを使っ

た国内送金のサービスを「マネータップ (Money Tap)」という名で法人化します。私はその新会社の代表には就かず、2019年の秋頃に退職しました。商用化も法人化も目処が立ち、北尾さんやSBIグループにも「一定のご恩返しはできた」という思いで、「次は自分で起業させてください」とお伝えしました。

クレジットカードビジネスでの起業

山口 いよいよ、現在の「ナッジ (Nudge)」を立ち上げるのですね。

沖田 はい、2020年の設立に向けて、資金調達や事業計画の策定、サービスの設計、メンバー集めに奔走しました。山口 システムはどうされたのですか。

沖田 クレジットカードのシステム構築には、大手カード会社なら1000億円かかることもあり。しかし、我々は10億円もかけていません。システムの安さ、軽さがナッジの最大の

強みです。30人の社員と、ベトナムの20名ほどのエンジニアチームをベースに、システムを内製化しています。クレジットカードのシステムは、ある意味で銀行システムよりも技術的に困難な点があります。銀行や証券のシステムは、夜間や連休中にメンテナンスで止めたりすることができませんが、クレジットカードの決済システムは一瞬たりとも止められません。ユーザーの皆さんは連休にこそ買い物をするし、夜中でも海外やeコマースの取引が行われています。止められないシステムは「技術的負債」を解消する機会がなく、パッチワークのようにレガシー化していく。だから、開発の難易度も金額も高くなります。それを我々はゼロからクラウド前提でデザインし直しました。

推し活クレカのヒットとその理由

山口 ナッジの事業内容は、どのようなものですか。

沖田 システムの柔軟性を活か

し、「ナッジカード」として「提携カードを1枚から作れる」仕組みを提供しています。ナッジカードは現在、提携先は200種類、カードの種類が300種類ほどあります。本来、企業との提携カードは、発行枚数が数十万枚規模でないとカード会社がシステムを動かしてくれませんでした。しかし、我々は1枚からでも作ることができます。その結果、「推し活クレカ」としての需要が拡大しました。

現金社会といわれてきた日本でも、今では、ほとんどのお店でキャッシュレス決済が使えます。それでも現金を使っているのは誰かといえば、意外にも若い人です。
山口 クレジットカードを持っていないからですか。

沖田 学生でも持てないわけではないですが、大学生などはまだまだカードを使いこなしていないことが多いです。この「若年層」というホワイトスペースに使いやすいアプリを提供し、「推し活」の要素を掛け合わせました。今の若い世代は好みが多様化しています。しかし、年

齢だけで「若者」と括る従来のカード業界の方法では、一人ひとりの好みに向き合えません。我々は、1枚からでも好みに応じたカードを発行でき、また、途中で「推し」が変わっても、アプリ上で簡単に切り替えられることができます。

かつてクレジットカードは「ステータス」の象徴でした。その後、「ポイント還元」の時代が続きます。しかし今は、多様性に応える「推し活クレカ」が注目されています。日経トレンディの2026年ヒット予測などでも「推し活クレカ」がとりあげられました。

例えば、俳優の菅井友香さんのカードで決済すると、アプリを通じて菅井さんからのメッセージが届きます。通知画面に出演映画のワンシーンや撮影中のオフショットが出たり、「何買ったの?」「使いすぎちゃダメだよ」などといったメッセージが添えられたりしています。インフルエンサーのしなこさんのカードでは、彼女の代名詞である「しなGO!」という通知音が決済した瞬間に鳴るように

してほしいというユーザーの声に応え、その機能を実装しました。

カード会社が「通知確認で不正利用を防ぎましょう」とメッセージを送ってもなかなか見ませんよね。でも、推しからのメッセージなら必ず見ます。それが結果として不正利用の防止にもつながっています。

山口 ナッジカードをSNSでチェックすると、このアプリの通知が載せられていますね。

沖田 ユーザーの皆さんが通知画面をスクリーンショットに撮って、自発的にX(旧Twitter)やInstagramにアップしてくれています。期間限定の推しの通知画面が登場すると、そのスクショをXなどに掲載するユーザーが増えます。また、推しからの「何買ったの?」というメッセージのスクショとともに、「パンを買ったよ」などという微笑ましい報告が投稿されています。決済会社が「使いすぎちゃダメだよ」とメッセージを送るのは不思議な気がします。買ひ物の後までちよつと楽しめる仕掛けです。

結果として、ユーザーが自ら宣伝してくれています。

もう一つの工夫は、「保存用カード」を付けていることです。ファンは、推しのカードを傷つけるのが嫌だから保存したい、飾っておきたい。でも、カードは使ってもらわないと意味がない。そこで「保存専用のカードを別にお渡しします。発行手数料もいただきません」という対応をしています。これは創業時から固有の機能です。推し活に詳しい当社社員の「ファンならカードに傷をつけたくないはずだ」という発言が発端です。当初は提携先のTOPPANさんからも「なぜ決済機能のないプラスチックカードを付けるのか」と不思議がられました。今では実績もお見せできるので、皆さん納得してください。

山口 推し活カードの収益は、タレントなどの提携先とシェアする形ですか。
沖田 タレントさんがクレジットカードのライセンスやシステムを持つわけにいきませんで、我々がライセンスとシステムを提供する形をとっています。



●多様性を取り込む「推し活×クレカ」ビジネスを仕掛ける沖田氏と熱い対談が行われた

「推し活×クレカ」ビジネスを仕掛ける沖田氏と熱い対談が行われた。多様性を取り込む「推し活×クレカ」ビジネスを仕掛ける沖田氏と熱い対談が行われた。多様性を取り込む「推し活×クレカ」ビジネスを仕掛ける沖田氏と熱い対談が行われた。

「推し活×クレカ」ビジネスを仕掛ける沖田氏と熱い対談が行われた。多様性を取り込む「推し活×クレカ」ビジネスを仕掛ける沖田氏と熱い対談が行われた。多様性を取り込む「推し活×クレカ」ビジネスを仕掛ける沖田氏と熱い対談が行われた。

「推し活×クレカ」ビジネスを仕掛ける沖田氏と熱い対談が行われた。多様性を取り込む「推し活×クレカ」ビジネスを仕掛ける沖田氏と熱い対談が行われた。多様性を取り込む「推し活×クレカ」ビジネスを仕掛ける沖田氏と熱い対談が行われた。

地銀との連携と 新たな展開

山口 地方の金融機関と組むこともあるのですか。
沖田 はい。十六フィナンシャルグループとご一緒にしています。

す。実は、提携カードというモデル自体が、30年〜40年も前からあるエンベデッド・ファイナンス（組込型金融）の先駆けです。モデルとしてはすでに確立されているものをダウンサイジングし、1枚から発行可能にしたという点が我々の発明です。

十六カードさんは、これまでのシステムでは、独自の提携カードを出すことが難しい状況でした。そこで我々がシステムを提供することになりました。岐阜県多治見市を舞台にした漫画・アニメ「やくならマグカップも」のカードを作ったところ、ユーザーの7割が岐阜県外の方でした。十六カードさんからすれば、県外の新規顧客を獲得できたことになりませう。

また、我々のシステムにあるNFTの機能を活用して、聖地巡礼のデジタルスタンプラリーも実施しました。指定のお店でQRコードを読み取るとNFTがもらえる仕組みです。通常、こうしたスタンプラリーには数億円の費用がかかることもあるようですが、我々のシステムを活用すれば実質タダのようなものです。これまでカードが使

えなかつた地元のお店も「県外からファンが来るなら」と端末を導入してくれました。十六カードさんにとっては、加盟店開拓の収入も入りますし、何より地元が活性化します。こうした取組みは、グループのベンチャーキャピタルである「NOBUNAGAキャピタルビレッジ」のナッジへの出資をきっかけに広がりました。都銀さんでも同様の検討を進めていただいております。他の地域金融機関へもこのモデルが広がっております。また、ナッジのカードにはリボ払い機能があり、その債権残高の一部を提携地銀に持つていただくことで、与信ビジネスにも貢献できます。

山口 最後に、沖田さんの今後の展望をお聞かせください。
沖田 展望の一つは、我々のシステムを他社に提供し、異業種からの金融参入を加速させる「インフラ」としての役割を担うことです。第1号案件として、ゲオグループの株式会社「SIZON」と提携し、同社専用のアプリとカードを提供しました。もう一つは、ステープルコイ

ンでの支払受付など、次世代の金融をユーザーにとって使いやすい形で提供していくことです。
山口 沖田さんたちがつくる新しい金融体験が次世代を担う若者から浸透しつつあることがよくわかりました。本日は貴重なお話をありがとうございました。

プロフィール
(ゲスト)

おきた・たかし ●一橋大学在学中に、サイバーキャッシュ株式会社(後のベリトランス、現DGフィナンシャルテクノロジー)の立上げに参加し、2015年まで代表取締役CEO。12年eortek ASA社を共同創業し、翌13年香港証券取引所に上場。16年SBTropie Asia株式会社代表取締役就任し、ブロックチェーン技術の日本・アジアでの実用化に貢献。20年ナッジ株式会社を創業。米国Robinhood社、インドネシアTokopedia社などのユニコーン企業の役員も歴任。

(聞き手)

やまぐち・しょうぞう ●1987年日本銀行入行後、金融機関の考査・モニタリング部署を中心に担当し、金融高度化センター副センター長を経て、2018年株式会社金融経営研究所を設立。金融を通じた社会の発展を目的に「熱い金融マン協会」を運営。特定非営利活動法人金融IT協会理事長。(一社) ちいきん会理事。