



出席者

NTTデータ経営研究所理事・伊東眞幸氏

金融庁総務企画局信用制度参事官・井上俊剛氏

日本銀行決済機構局FinTechセンター長・河合祐子氏

コーディネーター

琴平綜合法律事務所パートナー弁護士・北川展子氏

●地域金融機関に求められるビジネス展開

北川「地域金融機関はマイナス金利、少子高齢化という厳しい環境に置かれているが、この環境下で、今後も伝統的な金融ビジネスを展開できるのかという点に関心が高い。まずこの点について意見を伺いたい」

井上「信用制度参事官として主にフィンテックに関する企画等を担っており、地域金融機関に関するコメントについては私見ということで、まずご理解いただきたい。そのうえで申し上げると、やはり地域金融機関は構造的な問題、すなわち人口減少・高齢化・金利低下・イールドカーブのフラット化というものに直面していると考えている。この環境の下で、従来のような担保・保証に依存した信用リスクを極力取らない形式の貸出の収

益性は低下を続けている。生産年齢人口は減少しており、今後資金需要が伸びるということは期待しづらいわけで、一般的な地銀が量的拡大モデルに依拠するのは難しくなっているのが現状ではないか」

ている。そして、ファンドやスポンサーは当然『フィンテックベンチャーが提供するサービスがユーザーにとり価値があるのかどうか。果たしてユーザーに喜んで使ってもらえるのかどうか』をベースに投資判断を行うことから、フィンテックベンチャーの意識は当然そこに向い、顧客ニーズのリサーチは徹底している。フィンテックの深化は確実に進んでいると考えるが、その背景には『顧客が何を求めているか』の徹底的な追求があったということだ。この点はきちんと認識したほうがよいと思う。

伊東「顧客ニーズを踏まえたビジネス展開ということが、当然求められるわけだが、これまで、金融機関が行ってきた顧客ニーズのリサーチは果たして十分であったかどうか、改めて考える必要があるだろう。」

すなわち、フィンテックにより引き起こされる金融イノベーションの本質とは、新しく提供される金融サービス決定のイニシアチブが金融機関から顧客に移るということ、言い換えれば、『プロダクトアウト』から、『マーケット

フィンテックベンチャーの話をしよう。

彼らは、IPOや事業売却などのエグジットを、常に考えながら行動しており、資金の出し手であるファンドやスポンサーの目線を強く意識し

座談会

～地域金融機関の ビジネスモデルとフィンテック～

ITが社会に浸透する中、顧客ニーズを踏まえた金融ビジネスモデル構築にフィンテックは欠かせない要素となりそう。では、地域金融機関はフィンテックとどう対峙していくべきなのか。地域金融機関の実情とフィンテックのビジネスモデルをよく知る方々がお集まりになり、意見交換していただいた。

イン』ヘレジウムチェンジすることなのだ」

●フィンテック発金融イノベーションとは

北川「フィンテックによる金融イノベーションを地域金融機関はどう捉えるべきなのだろうか」

河合「金融革新の例として、先般訪問した中国の話をしてい。

中国では徹底したキャッシュレス化が進んでいる。購買、個人間送金すべてがモバイル決済になっている。モバイル決済口座（電子ウォレット）に銀行口座が紐づいているが、ウォレット同士の送金・決済には銀行が介在する必要はなく、すべての手続きはモバイル端末で完結する。

こうした金融革新が起きた背景として、『現金入手が不自由』『紙幣の信用度が低い』という指摘があるが、私の実

感としてはそれが主たる理由ではない。『生活の不便さ』を解消するためにモバイル・テクノロジーを利用した通販やタクシー予約などの生活サービスが発達し、その一部として金融の情報技術利用が起きたということではないか。つまり、金融革新は主役ではなく、大きな生活全般の革新の一部にすぎない。

この発展は、本邦の地域金融機関に示唆することがあると思う。

地域の顧客（個人、事業会社）が『何が不自由か』という観点に立って考えてはどうだろうか。地域では、人口減少で様々なサービスへのアクセスが悪くなるという問題は既に起きており、また、事業会社において専門的な知識を持つ人材が不足していることから経理、財務事務の負担が重い。財務情報が未整備である、企業の戦略構築や資金

繰りも難しくなる。こうした課題を洗い出し、これらを解決するために情報技術を利用することこそ、地域金融機関にとってのフィンテックではないだろうか」

伊東「フィンテックサービスを提供する以上、相応のコストがかかるということを認識しなければならぬ。マイナス金利の影響もあり、地域金融機関のトップラインは対前年比で大きく減少しているが、正直言って、まだ、底は見えない。この状況で今後とも増加することが予想されるフィンテックのコストをまかなえるのか。

地域金融機関のビジネスモデルの基本が『地元顧客が必要とする金融サービスをタイムリーに提供する』ということにあるのは何ら変わることではない。そのサービス水準を維持しながら一方で顧客が望むフィンテックサービスをタ

イムリーに提供していくためには、コストの削減を思い切って行っていくしかないだろう。すなわち人件費、物件費を共にゼロベースで徹底して見直していくということである。来店客が大きく減少する中、これまで同様の店舗ネットワークをそのまま維持していくのか。そうした中でIT関連コストも決して聖域ではないだろう。

フィンテック時代を地域金融機関が勝ち残っていくためには、顧客が必要とするフィンテックサービスをしっかりと提供していくという『マーケティング面』とフィンテック企業と戦えるだけのコスト構造に作りかえていくという『財務面』の対応が同時に求められる」

●既存金融機関はどうすべきか

井上「フィンテックは、金融

機関のビジネスに機会を提供しているが、金融機関を取り巻く構造問題を一朝一夕に解決するようなものではないと理解すべきだろう。また、フィンテック専門の事業者の登場は、既存の金融機関にとって脅威にもなりうるという認識を持つべきだ。

5月に森金融庁長官がコロナびア大学ビジネススクール日本経済経営研究所の東京コンファレンスで、『フィンテックは共通価値を創造できるか』という講演を行った(注)。そこで提示した一つの論点は、フィンテックの進展により、『供給側の論理によるマス定型商品の提供』というBtoC型のビジネスモデルから、『顧客情報に根ざす共通価値の創造』というCtoBビジネスモデルへの移行が進み始めたのではないかと、というものだった。これから、供給側の金融機関の論理



井上俊剛 (いのうえ としたけ) 氏
金融庁総務企画局信用制度参事官。91年東京大学法学部卒、大蔵省入省。13年総務企画局企画課調査室長、14年監督局証券課長、15年監督局保険課長、16年から現職。

で作られていた商品をベースとしたビジネスではなく、顧客情報を蓄積し、その個別データに基づき、顧客と金融機関に共通する価値を提供していくビジネスに転換していくのではないかと、という示唆だが、その背景には、情報収集・蓄積・分析という面でのテクノロジーの高度化に金融サービスを融合させるといふ、フィンテックがあるということだ。

また、この講演では、これまで金融機関は、一等地に展

開する店舗網、取引を処理するための巨大なITシステム、巨大なバランスシートやそれを支えるための自己資本が競争上の力の源泉となっていたが、テクノロジーの進展により、既存金融機関の力の源泉だったメカニズムが土管化、レガシアセット化すれば、新たな付加価値形成がなければ既存のビジネスモデルは成り立たなくなるとも指摘している。

決済サービスを例にすると、先ほど河合さんが示された中



北川展子（きたがわ のぶこ）氏
琴平総合法律事務所パートナー、高知銀行
社外取締役、日本証券業協会法務参事。
97年弁護士登録。03年金融庁監督局課長
補佐。

国の事例のように、モバイル端末のみで決済が完了するようになると、金融機関が運営する決済システムは差額のみをやり取りする土管になってしまふのではないかということだ」

北川「既存の金融機関にとって力の源泉であったものが、いわゆるレガシーアセットになる可能性があるということだが、その前提に立つと、金融機関はどうすべきか」

井上「既存金融機関が新たなプレーヤーになれるかどうか

が問題だ。技術の進展が早い以上、金融機関は自前にこだわる必要はないだろう。技術を持った外部事業者と連携・協働してイノベーションを進めていくことが考えられる。

今般の銀行法改正もこのオープン・イノベーションという考えに則っており、銀行とフィンテックをつなぐオープンAPIを可能にしたのもそのためだ。

一方で、フィンテック事業者に比べた金融機関の強みは強く意識すべきだ。それはや

はり、人と人とのコミュニケーションという面である。顧客へのコンサルティングは当面機械では代替できないだろう。こう考えると、既存の金融機関はフィンテックの活用により業務の効率化を図り、コミュニケーションをベースとした顧客との共通価値の創造というビジネスモデルへの転換というのがひとつのあり方ではないだろうか。

金融庁としては、フィンテックがもたらす環境変化に対し、各金融機関がポジティブに変わる試みを後押ししていきたいと考えている」

伊東「すごいスピードで世の中は変わっている、そして、これまでのような対応スピードでは地域金融機関はそうした変化に十分ついていけないということも認識しなければならぬ。

これまで、地域金融機関はフェイストゥフェイスのコミ

ュニケーションに強みがあったのは確かだが、有人店舗への来店客は減少し続けており、今後もその傾向が続く見通しだ。

たしかに、特定の法人、富裕層はフェイストゥフェイスのしつかりとしたコンサルティングサービスを必要とすると思われるが、その割合は徐々に低下するのではないかと考えている。

また、今の若者はスマホで銀行取引を完結させる割合が高く、かつ、少しでも操作に不便なところがあれば、すぐにクイットし別のサービスに乗り換えることに躊躇しない。したがって、ユーザーインターフェイス（UI）、ユーザーエクスペリエンス（UX）にも十分配慮しなければならぬ。

したがって、フェイストゥフェイスの重要性は認識しつつも、時代の変化とともに、

顧客が必要とするようになった様々なニーズにも十分応えられるような体制を早急に作り上げることが重要だと思う。

そして、フィンテックが深化していく時代を勝ち残っていくためには、金融機関は自分たちの価値観・知識・ノウハウだけでは十分ではないということ認識し、様々な価値観を持つ人の知恵を取り込んでいく、いわゆるオープン・イノベーションを進めていくべきということだろう」

●既存金融機関に優位性はあるか

北川「フィンテックを念頭に置いた場合、地域金融機関の優位性というのではないのだろうか」

河合「金融機関は、金融サービスの『プラットフォーム』となれるのではないか。金融機関の強みは、『属性把握が済んだ顧客のプール』『低コ

ストの資金調達』である。こうした優位性のあるプラットフォームに情報技術を融合することで、顧客にとってより良いサービスを提供できるようになる。

プラットフォーム構築にあたっては、『川上から川下まで自分のブランド』という考え方を捨て、オープン・イノベーションで考えたほうがよいだろう。また、情報技術を採用する際には、『顧客の需要』を第一に考えるべきであり、『金融機関の課題を解決するため』という発想ではないのは、これまでに議論してきたとおりだ」

伊東「ローコストで資金調達できることが今後とも『強み』であり続けるのかどうか、よくよく考える必要がある。クラウドファンディングやソーシャルレンディングが今以上に広がる世界を想定すると、金融機関はローコストで資金



伊東眞幸（いとう まさき）氏
株式会社NTTデータ経営研究所理事。横浜銀行入行、同行代表取締役、浜銀総合研究所社長を経て、17年7月より現職。一橋大学経済学部、ミシガン大学経営大学院（MBA）卒。16年より神戸大学経済経営研究所リサーチフェロー。地銀関連著書等多数。

を調達しても意味がなくなってしまう可能性すらある。『当初はクラウドファンディングで資金調達していた企業も、やがては銀行で借りるようになるのではないか？』という意見もあるが、その裏には金融機関が『融資』として資金を提供するビジネスモデルに優位性があるという前提があるはずだ。この前提が崩れたらどうなるだろうか、といったようなことも考える必要があるかもしれない。

たかさんの顧客とその情報を持つている、という強みも

同じだ。確かに『今』は、強みかもしれないが、今後、金融機関が顧客が望むフィンテックサービスを十分に提供できないということでは、そうした顧客が大きく減少していくという可能性があることも真剣に考えなければならぬ。

こうしたことを考えると残された時間は短いということだ。この短い時間で、金融機関としてどのような方向性を打ち出せるか。そこが生き残りのカギだろう」

河合「クラウドファンディングやソーシャルレンディング



河合祐子（かわい ゆうこ）氏
日本銀行決済機構局FinTechセンター長。日香外資系銀行、金融シンクタンクを経て、日本銀行入行。金融市場局、金融機構局、香港事務所長、高知支店長などを経て、17年3月より現職。京都大学法学部、ペンシルバニア大学ウォートン校（MBA）卒。

は小口貸出に限定されるのではないか。こうした手法が発達している中国でも、対象は小口貸出であり、事業者は『大企業向け貸出は考えていない』とのこと。理由は、分散が効かず、データ分析では測れないリスクが大きすぎるということのようなのだ。また、業者自身が貸し手となる場合でも、資金調達コストは銀行預金にくらべ、高いという不利がある。

伊東「大企業は昔ほど銀行借入に依存していないのは事実であり、今後、銀行借入に対する需要がさらに低下する蓋然性は高いという認識は持つべきだ。また、外国ではソーシャルレンディングの資金の出し手として、大手のファン

ドが参入しているという話もあり、これまで見向きもしなかった『小口』先に対して、メジャーな大口資金が動き出している。とにかく状況は、常時変わっているのであって、今までの常識に固執すべきではないと思う」

●フィנטック活用のイメージとは

北川「既存の金融機関は、社会の変化と顧客ニーズを捉えたサービス展開を模索することが必要で、そこにどんなテクノロジを融合させていくかということだと思う。顧客ニーズとして、先ほど河合さんは、キャッシュのコストの問題を挙げておられたが、具体的にどのような点にテクノロジーが生かせるのかについて、ご意見を聞かせてほしい」

伊東「キャッシュのコスト、という面で言うと、私は『近い将来、現金は必要でなくなるのではないか』と真剣に考

えるようになった。今日も支払いには全て『Suica』で済ませている。私くらいの年齢の人間でこのようなことから、若い世代ではそういう考えはより顕著ではないかと思う。

また、東京を金融のグローバルセンターにする、という議論があるが、そういう状況ではグローバルスタンダードで物事が進んでいくことが前提となるだろう。すなわち北欧や他の諸国で見られるようにキャッシュレスの方向に世の中は進んでいくと見るべきで、金融機関も、顧客ニーズを踏まえたうえで、その方向性を真剣に考えなければならぬだろう。

ところで、金融機関にとってもキャッシュ機能を持つということとは正直に言って非常にコストがかかる。先ほど金融機関はフィנטック導入に際し、徹底したコスト削減が必要だと述べたが、キャッシュレスもそういう意味でコス

ト削減の一対象となるのかも
しれない」

井上「金融機関に限らず、中
小企業全体の財務・会計事務
のデジタル化というのももつ
と進めていかなければならな
いと考えている。昨年末、全
銀システムのXML電文への
移行が決定されたが、それを
使うことによって企業の財
務・会計事務の電子化を進め
ていけば、日本の中小企業の
生産性や効率性は十分アップ
するものとみている。」

しかし、中小企業のクラウ
ド化率が低い、電子メールも
使っていない経営者が多い、
スマートフォンを活用やイン
ターネットバンキングの利用
が十分でないなど、その環境
が整っていない。この点は非
常に大きな課題と捉えており、
経済産業省や中小企業庁と連
携して環境整備を進めてい
く」

河合「フィントックを使った
事業会社の財務事務の効率化

の結果、財務データが電子化
されるが、これは金融機関に
とって大きな価値を持つ。決
算書が年一回ではなく毎月ア
ップデートされれば、中小企
業金融の世界は大きく変わる
ことになるだろう」

●今後の金融機関の担い手 に向けて

北川「最後に、読者の金融機
関職員個人に向けたメッセー
ジをお願いしたい」

伊東「銀行業という殻に閉じ
こらなくてもいい。我々の
時代は、上司・先輩から引
き継いだ銀行員の価値観・知
識・ノウハウをそのまま持ち
続けていればよかったが、今
は違う。今日話題の中心にな
ったフィントックについて語
れる上司・先輩はそう多くは
いないはずだ。だから、他の
産業の人たちと積極的に話を
するなどしてオープン・イノ
ベーションを自ら実践してい
たい。時代の流れに遅れない

ようなオープンマインドの銀
行員になってほしいというこ
とだ。

金融機関といえば、これま
で『安泰な職業』の最右翼で
あったが、今後はそうとは限
らなくなる可能性すらある。
個人のレベルでも、目を大き
く開いて、世の中が、どう動
いているのか、また顧客がど
う考えているのか肌身で確認
しそれに対応できるような人
間になつてほしい」

河合「自分が顧客になったつ
もりで、自分の金融機関を再
評価してみてもどうだろうか。
ネットや実店舗における物や
サービスの購入などと比べて、
自身の金融機関のサービスに
どれほど利便性があるのかを
感じてもらいたい。フィンテ
ック事業者は顧客満足度（U
X）を最優先して顧客支持を
集めているということを強く
意識してほしい」

井上「顧客本位というのがや
はりキーワードになる。AI

が発展するとなくなる職業と
して『銀行員』があげられる
が、そうはならないだろう。
やはり、顧客との接点で優位
性があるのは機械よりも、当
然人間だ。したがって、単純
な事務はAIやフィントック
を活用して省力化し、それ
によって生まれた時間をより顧
客に向けて使っていくという
のが、当面の答えだと感じる。
顧客本位のビジネスモデル
の構築というのは、顧客のた
め、金融機関の収益のためだ
けではなく、働く従業員のや
りがいいに通じるものだと思
う」

北川「本日はありがとうございました」

（注）

[http://www.fsago.jp/common/
conference/danwa/20170525/
02.pdf](http://www.fsago.jp/common/conference/danwa/20170525/02.pdf)

（構成・本誌編集長 中山哲）