金融機関と協業 規制注意

フィンテック開発、事業会社と提携広がる

金融とＩＴ（情報技術）を融合した「フィンテック」サービスの開発・提供に向け、ＩＴ関連企業と提携する金融機関が増えている。厳しい規制を課せられている金融機関とのビジネスは、事業会社同士の協業とは異なる対応が求められる。金融機関とフィンテック分野で提携するときの注意点を、家計簿アプリ開発のマネーフォワード（東京・港）の調査・分析組織、Ｆｉｎｔｅｃｈ研究所の滝俊雄所長に聞いた。

フィンテック分野で事業会社と連携・提携する金融機関が増えている

公表時期	事業会社（主なサービス）	金融機関
2015年６月	ＧＭＯインターネット（インターネット関連サービス）	あおぞら銀行
８月	マネーフォワード（家計簿アプリ）	静岡銀行
12月	ゼネリックソリューション（ビッグデータ分析）	千葉銀行
	ｆｒｅｅｅ（クラウド会計）	三菱東京ＵＦＪ銀行など11金融機関
	リキッド（指紋認証）	イオン銀行
16年２月	マネーツリー（資産管理アプリ）	みずほ銀行

Ｆｉｎｔｅｃｈ研究所所長
滝 俊雄氏

ビジネスQ&A

――フィンテック分野の金融機関と事業会社の提携が目立ちます。

「ベンチャーを中心とする事業会社が便利な金融関連サービスを次々と生みだしている。顧客を奪われないかと危機感を募らせている金融機関は少なくない。例えば、フィンテックの普及によって、莫大なコストをかけて整備したＡＴＭが不要になる可能性もあるからだ。独力で取り組んでいたら資金と時間がかかる。先行するサービスを持つ事業会社と提携する金融機関が増えている」

「欧米では金融機関がベンチャーに出資するなど、フィンテック分野で提携が相次いでいる。スペインの銀行大手ＢＢＶＡは2014年、金融取引アプリのシンプルを買収した。ベンチャーにとって信用力や認知度の低さが、事業を展開するうえでの弱みとなる。銀行など金融機関と組むことで弱点をカバーし、自社のサービスをより大きく育てられる可能性が高まる」

取引先企業にも影響及ぶ可能性

――金融機関とビジネスをするときの注意点はありますか。

「まず、金融機関は規制業種であると踏まえる。金融機関の背後には金融庁という規制官庁が控え、取引などの活動について監督や指導を受ける。取引先企業にも影響が及ぶケースもある。例えば、銀行から業務を受託するときは、銀行と同水準のコンプライアンス（法令順守）の徹底や管理体制を求められる。コンプライアンスの専門部署の設置などが必要になる可能性もある」

「マネーフォワードも山口フィナンシャルグループ（ＦＧ）と資本・業務提携を結んでおり、同社の顧客向けに家計簿アプリを提供・運営している。ただ、顧客はアプリを山口ＦＧではなく、マネーフォワードの独自サービスとして利用している。仮に山口ＦＧの委託を受けて提供・運営すると、前述したようなルールが適用されるかもしれないからだ。決済を含めたシステムを連携させると、銀行業務の一部ととらえられる場合もあるとみている」

ビジョン共有し競争力を高める

――事業会社にも規制が導入される可能性はありますか。

「欧州ではフィンテック分野のサービスを提供する事業会社を、利用者と金融機関の間に立つ『中間的業者』と位置づけ、登録制にするなどの新ルールの整備が進んでいる。フィンテックがビジネスや生活に浸透しつつあるため、利用者と金融機関の橋渡し役にもルールをつくるべきだという考えが背景にある。金融機関も最低限の基準をクリアしたパートナーであれば安心できるだろう」

「日本では銀行のために預金を受け入れたり、住宅ローンを扱ったりできる『銀行代理店』という制度がある。ただ、銀行代理店となっている企業は主に金融機関で、事業会社は少ない。フィンテック分野のサービスを提供する企業も銀行代理店制度を活用するのか、それとも新しいルールを策定するのか、政府や全国銀行協会で議論が進むとみられる」



ＳＢＩホールディングスはマネーフォワードと資本・業務提携した（2015年８月）

――金融機関の風土や文化は事業会社と違うと言われます。

「一般にベンチャーは失敗への許容度が高い。金融機関はお金を扱う業務だけに対照的で、協業であっても慎重に検討することが多い。それでも金融機関が提携の意思決定をしてくれると、信頼関係をスムーズに構築できた事例もある。仕事の進め方など異なる部分を互いに理解しあえるよう、丁寧なコミュニケーションが欠かせない。対話するなかで自社にあったパートナーなのかどうかを見極めたい」

「銀行に買収されたあと、もともと在籍していた人材が流出した海外企業もある。金融機関との提携が株式売却益などを狙った『出口戦略』になってしまうと、開発者らの意欲が低下し、競争力の高いサービスを提供できなくなる恐れがある。金融機関と事業会社がビジョンを共有しなければ成功しない。事業会社と連携・提携するための専門部署を設けた金融機関であれば、しっかりコミュニケーションできるだろう」

（聞き手は名古屋和希）



たき・としお　2004年慶大経卒、野村証券入社。野村資本市場研究所で家計行動や年金制度などの研究に従事。米スタンフォード大経営大学院、野村ホールディングスの企画部門を経て、12年のマネーフォワード設立に参画。15年から現職。

Business English
日経Bizアカデミー
http://bizacademy.nikkei.co.jp/

ビジネス場面で学ぶ表現 ⑩

前回の続きです。

プラスαの表現です。

音楽にかかわるイディオムもネーティブにとってなじみ深いものです。She marches to the beat of her own drum, but her input is invaluable.「彼女は他者と同調しないが、情報は貴重だ」のmarch to one's own drumは「自分自身のドラムの音に合わせて行進する」。つまり「他者と同調しない／我が道を行く」の意味。a different drumでもＯＫです。第２バイオリンを示すsecond fiddleは２番目のポジション／脇役のこと。I'm tired of playing second fiddle to him.は「彼の脇役を務めるのは飽き飽きです」となります。

引き続き次の文を読んでみましょう。

① John has been working at this company for about five years, but he's never been in line for a promotion.

② I think it's because he doesn't take initiative on any project, and he's content to play second fiddle to his colleagues.

③ But this is the big leagues and I think he really needs to get his head in the game.

①ジョンはこの会社で５年ほど働いていますが、昇進リストに入ったことは１度もありません。

・in line for：～の順番を待って

②彼はどんなプロジェクトでも率先してやらず、同僚の脇役を演じることに満足しているからだと思います。

・take initiative on：率先して～をする

③でも、これはとても重要な舞台です。彼はプロジェクトに自分から参加する必要があると思います。

・get one's head in the game：積極的に参加する／集中する

＝デイビッド・セイン氏寄稿

レクチャー　ＴＰＰをどう活用すべきか ⑤

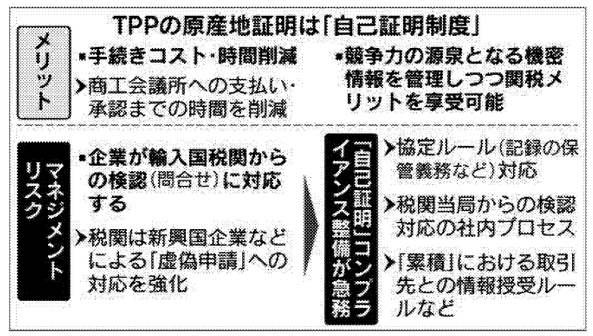
自己証明 法令順守、万全に

デロイトトーマツ
コンサルティング執行役員
羽生田 慶介氏

環太平洋経済連携協定（ＴＰＰ）を含む自由貿易協定（ＦＴＡ）を利用して関税の減免を受けるには、協定で定められた原産地規則を満たす貨物であると輸入国当局に証明しなければならない。

ＴＰＰでは「原産地証明」に必要な書類を政府や関連機関が発給するのではなく、企業が自己責任で対応する。この「自己証明制度」によるコスト削減やリードタイム圧縮のメリットを享受しようとするなら、万全なコンプライアンス（法令順守）対応が前提となる。

日本が締結してきたＦＴＡの多くは「第三者証明」と呼ばれる原産地証明方式を採用している。輸出入する企業ではない「第三者」、日本からの輸出であれば日本商工会議所が原産地証明書を発給する仕組みだ。企業は１件につき2500円以上の手数料を支払い、発給までの数日を待つというコストが発生した。ただ、商工会議所の指示に応じて原産地証明作業を進めればよいため、企業に手続き面のリスクはなかった。



ＴＰＰでは生産者や輸出者、輸入者が自ら原産性を確認し、証明書を作成する。企業の原産地証明にかかるコストの削減や輸出入手続きの迅速化が期待される。一方、コンプライアンス対応に万全を期す必要がある。協定に記載された関税コード別のＴＰＰ原産地規則を理解し、必要な書類を正しく作成・保管するプロセスの構築が欠かせない。

自己証明制度を悪用すれば、輸出条件がＴＰＰ原産地規則を満たしていないにもかかわらず、証明書を作成して申告できてしまう。不正を防止するため、輸入国の税関は虚偽申告がないか「検認」する割合が増えると見込まれる。税関から企業への直接の検認は、第三者証明方式では経験しなかった新たなリスクである。

企業は原産性を自己証明するときに、付加価値計算の過程などで資本関係のない取引先に機密情報を求めるケースが生じうる。顧客への情報提供やサプライヤーからの情報受領にかかわる社内プロセスの整備がＴＰＰ活用の前提となる。たとえ商品競争力があっても、不備により「ＴＰＰ活用にたえられない企業」とみなされてしまうと、急速に顧客を喪失する可能性すらある。

掲載日　2016年03月30日　日経産業新聞　030ページ

(C)日本経済新聞社　無断複製転載を禁じます。