

# USインサイト

2019年12月号

12月になるとニューヨークはクリスマス一色となり、ツリーやリースなどの飾り付けが目立ちます。25日を過ぎるとあっという間に年越しムードへと切り替わりますが、華やかなイルミネーションや建物のライトアップは年明けまで楽しむことができます。

光に彩られたニューヨークの街を歩くと、至る所に銀行の店舗があります。ニューヨーク市内だけでも4,800を超える銀行店舗があり、中でもJPM チェース銀行はニューヨーク市内に700を超える店舗を持っているとのことです。

米国では、このJPM チェース（当時はケミカル銀行）が初めてATMを導入したのが1968年と言われており、ATMが導入されてから50年以上もの年月が経っています。

さて、今月は以下のテーマでお送りいたします。

フィンテックは銀行の「脅威」か「機会」か

千葉銀行ニューヨーク支店

## 1. はじめに

ATM やオンラインバンキングなど、IT 化と共に発展を遂げてきた銀行業界ですが、近年ではベンチャー企業が「P2P 融資（インターネットを通じて貸手が借手に比較的小規模の融資を行うもの）」など革新的なアイデアや技術を持って銀行業務に参入しており、既存銀行の競合となる可能性も示唆されています。「AI により銀行員の仕事がなくなる」、「フィンテックによる省人化によりメガバンクが今後 10 年間で約 3 万人を削減する計画」といった記事が話題になったように、フィンテック企業の台頭や IT 技術の進展により既存金融機関や人間の仕事がなくなる可能性について多くの人が関心を寄せています。

約 50 年前に米国で ATM が導入された際にも、「ATM の登場により人間のテラーの仕事はなくなる」といった論調の記事が出され、実際に導入以降、銀行業界では現金出納事務に必要な人手は減りました。一方、導入により人件費が減少し、支店の損益分岐点も下がりました。そして収益的に出店が難しかった場所にも店舗を設置するなど、銀行の店舗数は増加しました。その結果、人員は減少するどころか増加したとも言われています。

現在の日本と同様、数年前の米国では「新たな技術を用いたサービスを迅速に提供できるフィンテック企業の台頭により、銀行業界は大きな打撃を受ける」といった論調が目立ちましたが、2018 年初めごろからは、そのような論調にも変化がみられます。

## 2. 台頭するフィンテック企業

フィンテックとは金融（Finance）とテクノロジー（Technology）を掛け合わせた用語であり、世界経済フォーラムでは IT と革新的なビジネスモデルを融合させた新しい金融サービスと定義されています。決済や融資など、銀行の主要業務でも、フィンテック企業が新たなサービスを開発しています。中でも米国内で多くの支持を集めているサービスの一例を紹介します。

### (1) Venmo（ベンモ）

米 Paypal 社の子会社である Venmo は、現在 4,000 万件以上（米国内の大手銀行に匹敵する規模）のアクティブアカウントをもつ P2P 金融サービスです。日本でも馴染みのある「Line Pay」と似た、個人間の送金を手軽に行えるアプリで、米国の銀行口座と電話番号さえ保有していれば無料で利用することができます。「金銭の授受や支払いなどのやりとり（金額は非表示）」が Twitter のようにタイムラインで

流れてくるなど、ソーシャルネットワークの一面も持ち合わせており、友人とのコミュニケーションツールにもなっています。米国内では「Venmo me (Venmoで払って)」というように、日本でいう「ググる (Googleで検索する)」と同じように動詞として使用されるなど、若者の間で大人気のアプリになっています。

## (2) Lending Club

2006年に設立されたLending ClubはP2P融資の世界最大手であり、2019年9月末までに実行された融資は537億ドルを超えています。借手はクレジットリスク提供会社のデータから算出される信用力によって分類され、貸手は25ドル単位で融資する相手を選ぶことができるマーケットプレイス型のP2P融資となっています。

融資の申込から実行までをインターネットで完結できる利便性に加え、借手は従来の資金調達手段よりも低利での調達が可能であることや、貸手は銀行預金や債券の購入等と比較して高い利回り（平均利回りは1年:4.15%、3年:4.73%、5年:5.87%）が期待できることから利用者が急増しました。

2014年12月にはニューヨーク証券取引所に上場を果たし、時価総額も100億ドル規模となったことで話題を集めました。その後、CEOの不祥事による辞任や主な貸付先である消費者ローンの貸倒れ率上昇など

から、現在の時価総額は11.5億ドル程度（米国時間12月16日時点）まで縮小しました。株価低迷が続いているものの、成長するP2P融資市場の中でシェアを拡大するなど変わらぬ存在感を示しています。



## 3. 米国銀行の動向

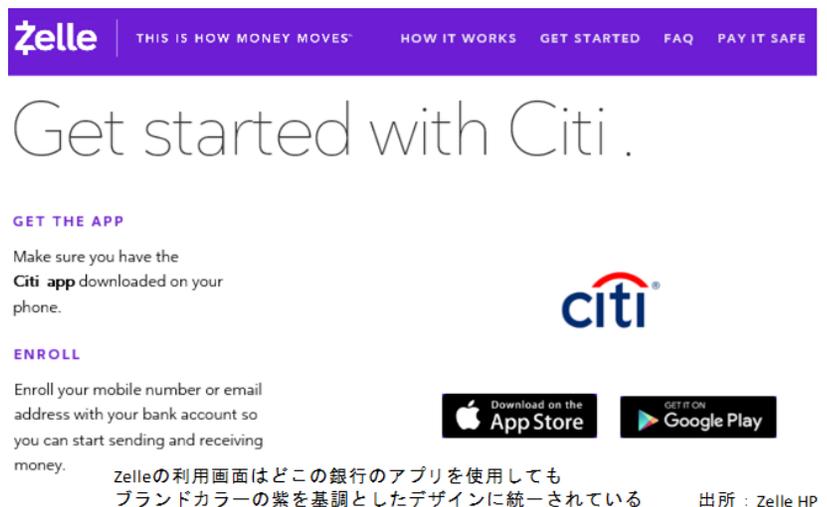
### (1) フィンテック事情

キャッシュレス先進国と言われる米国ですが、今でも法人・個人を問わず小切手での決済が広く普及しています。一方、口座振込や自動振替などの決済方法はあまり一般的ではありません。在米日系企業の経費についても小切手で支払われているように、公共料金やクレジットカードの支払など、様々な場面で小切手が使われています。

この理由の一つに、日本の全銀システムと類似した ACH (Automated Clearing House) を介した送金に多くの時間を要することが挙げられます。ACH 送金は非常に安価（無償～数セント）ですが、銀行で情報を取り纏めて 1 度別の組織を経由するため、送金には 1～2 営業日の時間がかかります。電信送金 (Wire Transfer) も利用可能ですが、米銀の振込手数料は邦銀と比べても高い (1 件 1,000 円以上) ため、Venmo のようなサービスの利用者が増加しました。今日では大手米銀がそのようなサービスに対抗して新たに提供を始めました。

### ①Zelle (ゼル)

米国の P2P 送金サービスでは Venmo が覇権を握っていましたが、2017 年に提供が開始された Zelle は送金額においてその Venmo を抜くなど、幅広い年齢層から支持されています。Zelle は Venmo や Paypal といった競合サービスと同様、相手の電話番号やメールアドレスを知っていれば、簡単・迅速かつ無料で送金することができます。



zelle | THIS IS HOW MONEY MOVES | HOW IT WORKS | GET STARTED | FAQ | PAY IT SAFE

## Get started with Citi.

**GET THE APP**  
Make sure you have the Citi app downloaded on your phone.

**ENROLL**  
Enroll your mobile number or email address with your bank account so you can start sending and receiving money.

**Download on the App Store** | **GET IT ON Google Play**

Zelleの利用画面はこの銀行のアプリを使用してもブランドカラーの業を基調としたデザインに統一されている 出所: Zelle HP

Zelle が爆発的に流行した理由の一つとして、同サービスが Bank of America、Wells Fargo、JPM チェースの協力により開発され、2011 年から運用を始めた「clearXchange」という決済サービスを基盤としていることが挙げられます。clearXchange 時代から銀行間で様々な調整が図られていましたが、銀行間でのパートナー拡大には時間を要していました。

しかし、Zelle というブランドイメージや各行での機能を統一したことにより、現在では 200 社以上の金融機関でサービスの利用が可能となりました。既存の銀行が提供するサービスには「安心」や「信頼」といったイメージを持つ利用者も多く、信頼できる提供元が利用方法の統一された「使いやすい」サービスを提供することができれば、革新的なアイデアや技術を持ったベンチャー企業に対抗することも十分に可能であることを示す良い例です。

## ② 「Chase・Pay (チェース・ペイ) 」

一方、注目されながら、IT 企業が提供する金融サービスの後塵を拝する結果となったケースもあります。Chase・Pay は、米 JPM チェースが 2015 年に発表したアプリで、大手銀行が iPhone で決済が可能な「Apple Pay」への対抗策として発表したサービスが注目されました。

これは、日本でもおなじみの QR コードを利用する方式の決済サービスであり、Bank of America、Wells Fargo、Citi Bank 等の大手銀行間であればリアルタイムに無料で送金可能です。利用者のスマホに表示される QR コードは取引の都度変わる安全性の高いサービスであり、一定数の利用者を確保しています。もっとも、2020 年以降は店頭での決済サービスを終了すると発表されており、Apple が店頭決済サービスを拡大 (Apple Card というクレジットカードの提供を開始) しているのは対照的な結果となりました。

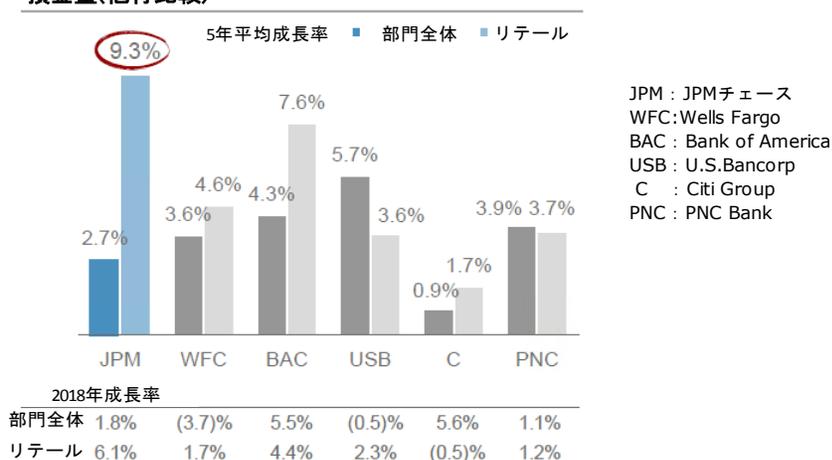
## (2) 店舗事情

近年では、銀行店舗の存在意義について多くの議論がされており、邦銀各行が日本国内の店舗網を縮小する動きを見せるなか、米国では JPM チェースが店舗拡大の意向を示しています。同行は、米国 23 州に 5,130 もの支店 (2018 年 1 月時点) を保有していますが、2018 年の 1 月には個人・中小企業に対する支援体制の更なる拡大のため「今後 5 年間で最大 400 の支店を開設する」という計画を発表しました。

同行の顧客 1 人あたりの平均窓口取引数は、2014 年から 41% 減少していますが、今日においても、顧客取引のきっかけとなる当座預金の開設については店舗で行われるものが大部分を占めており、「自宅の近くに店舗がある」という理由で口座を開設するケースも多くあります。

実際に同行の過去 5 年間の預金量の伸び率は他の大手行を大きく上回っています。店舗網を拡大と同時期に、同行は単純な取引であれば顧客が自身で完結できるよう高機能 ATM を増設したことに加え、より快適なコンサルティング機会を提供するためにプライベートな会議室やラウンジを設置しました。

預金量(他行比較)



出所：JPMorgan Chase& CO Firm Overview

また、テラー取引を専門に行う人数を減らし、コンサルティング専門の職員を増やすなど職員の配置換えも行っています。店舗の役割が単なる決済取引の場所からコンサルティングやセールスの場所へと変わってきていることが確認できる事例といえます。

## 4. おわりに

フィンテックは銀行業界の脅威として扱われることも多く、Chase・Pay の例のように銀行が提供するサービスが当初の想定ほど支持を集められないケースもあります。しかし、銀行業界はこれまでに多くの先端技術を活用しながら発展を遂げており、この時代に銀行が競争力を高めていくためには、Zelle の例のように顧客ニーズをいち早く捉えながら、サービスの拡充や強化を同時並行で進めることが不可欠であると考えられます。

各銀行がこれまでに積み上げてきた「信頼」や「お客様のデータ」は大きな財産であり、今後、ビッグデータを有効活用することで、キャンペーンのターゲティング精度が向上する等、潜在的な取引機会を創造することも期待されています。地方銀行の課題として挙げられることの多い「相続等による顧客の世代交代や支店担当者の交代に際する顧客離れ」等に対しても、ICT（Information and Communication Technology：情報通信技術）等の活用により顧客のデータをしっかりと管理することで、従前と同様のサービスを継続して提供することがそのような課題の解決策になり得ると考えられています。

また、米国においては、銀行店舗の存在意義はまだまだ大きいと考えられているように、日本国内においても人や実店舗と ICT の組み合わせにより、お客様にとって身近な店舗でニーズにあった高度なサービスを提供することでできれば、より多くの支持を集めることができるのではないのでしょうか。

フィンテックには、この他に規制の在り方やセキュリティ・個人情報保護の問題など、検討・解決しなければいけない課題も多くあります。今後も米国のフィンテック動向に注目していきます。

【参照ウェブサイト】

- All New York Banks  
(<https://www.usbanklocations.com/> )
- レファレンス協同データベース  
(<https://crd.ndl.go.jp/reference/>)
- TechCrunch  
(<https://jp.techcrunch.com/>)
- ASCII.jp  
(<https://ascii.jp/>)
- Lending Club HP  
(<https://www.lendingclub.com/>)
- ビジネス+IT (SBクリエイティブ株式会社)  
(<https://www.sbbit.jp/> )
- transferwise.com  
(<https://transferwise.com/jp>)
- Zelle HP  
(<https://www.zellepay.com>)
- CNBC  
(<https://www.cnbc.com/>)
- Reuters  
(<https://jp.reuters.com/>)
- JPMorgan Chase  
(<https://www.jpmorganchase.com/>)

以 上

※ ここに掲載されているデータや資料は、情報提供のみを目的としたもので、投資勧誘等を目的としたものではありません。投資等の最終決定は、ご自身の判断でなされるようお願いいたします。また、弊行は、かかる情報の正確性や妥当性については、責任を負うものではありません。

※ 本レポートに関するお問い合わせは、市場営業部海外支店統括グループまでご連絡下さい。  
(tel:03-3231-1285 email: kaigai\_tokatsu@chibabank.co.jp)