

フィンテックは共通価値を創造できるか

金融庁長官 森信親

平成 29 年 5 月 25 日
コロンビア大学ビジネススクール日本経済経営研究所
東京コンファレンスにおける講演の仮訳

はじめに

ワインシュタイン副所長、ご紹介ありがとうございます。皆様、こんにちは。日本経済経営研究所の東京コンファレンスでお話しする機会をいただき光栄です。

本日議論したい6つの問題

1. 何が起きているのか？
2. どんな新たな価値を創造しうるのか？
3. 誰が担い手になるのか？
4. 新しいネットワークの姿は？
5. 金融規制はどう変わるべきか？
6. 当局はどのような考え方で臨むべきか？

本日は、フィンテックに関する以下の6つの問題について考えてみたいと思います。第1に、現在何が起きているのでしょうか。起きている変化は構造的なものでしょうか、それともそれほど根本的なものではないのでしょうか。第2に、フィンテックにより可能となるビジネスモデルとは具体的にはどのようなものでしょうか。それによってどのような新たな価値が創造されうるのでしょうか。第3に、誰が新しい金融の担い手になるのでしょうか。金融機関でし

ようか、フィンテック企業でしょうか、それとも顧客との接点や顧客情報を有する別の主体でしょうか。第4に、顧客や金融機関が形成するネットワークはどのような構造のものになっていくのでしょうか。第5に、金融規制はどのように変わっていくべきなのでしょうか。第6に、当局はどのような原則に基づいて対応すべきでしょうか。

いずれの点も未来の予測にかかわるので、自信をもって答えることは容易ではありません。現在、多くの人々がフィンテックに注目しているのは、現在見通せている事柄が理由というよりも、予め予測できないような不連続な破壊的イノベーションが起こる蓋然性が高まっているのではないか、現時点では想像できない新しいビジネスモデルやサービスモデルが登場して、それが国境を越えて世界を席卷してゲームのルールを根こそぎ変えてしまうこともあり得るのではないか、という予感に基づく面が大きいのではないのでしょうか。しかし、現時点ではこの予感が正しいかどうかを見通すことすら容易ではありません。金融安定理事会のカーニー議長は、最近の講演で「日の下に新しきものありや？」と問いかけています。¹

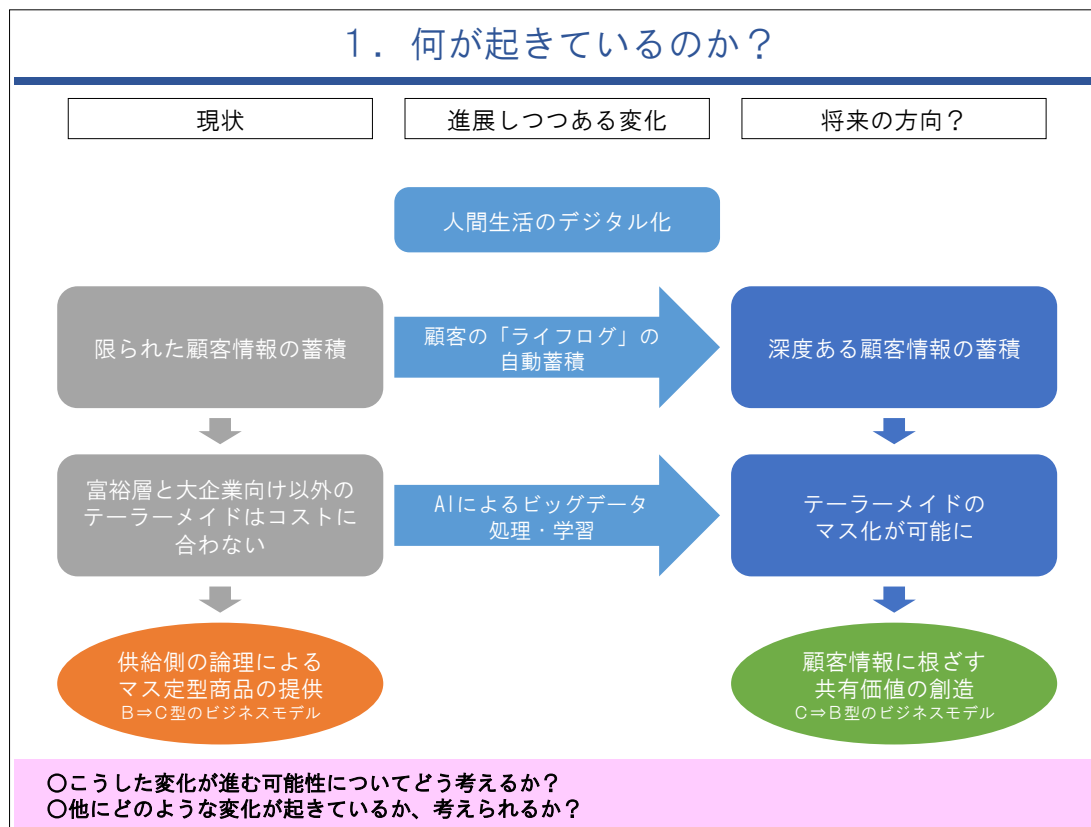
しかし、1990年代以降のインターネットとモバイルの融合によるデジタル変革期を日本が必ずしも十全に生かすことができなかつたことについては忘れてはならないだろうと思います。金融庁としては、フィンテックによる一大金融変革期がおとずれる可能性について十分考慮した上で、経済や金融システムの安定・発展に資する環境の整備を考えていかなければならないだろうと思います。

哲学者ウィットゲンシュタインは、「語りえないことについては人は沈黙せねばならない」と述べました。予め予測できないような不連続な破壊的イノベーションについて語ろうとするのは、語りえないことについて語ろうとするのに近いかもしれません。皆様にも、答よりは質問を沢山お持ち帰りいただくことになってしまうかもしれません。ただ、それぞれの問題について私なりの仮説を提示するよう努め、金融ビジネスの将来について、今後皆様と議論を深める出発点にできればと考えています。

1. 何が起きているのか

第1の問題は、「フィンテックの進展により現在何が起きているのか。金融ビジネスを巡る基本的な構造に何か変化は起きているのか」です。

¹ Mark Carney, “The Promise of FinTech – Something New Under the Sun?” January 25, 2017



インターネットとモバイルの融合によるデジタル変革期に生じたのは、顧客が情報の受け手から出し手へと変わり、顧客のイニシアティブが拡大することでした。フィンテックによる変革についても、最終的にはP2PないしC2C中心の金融システムに至る可能性も考えられるでしょう。しかし、一足飛びに金融機関が視界から消えた風景を思い描く前に、ここではまず金融機関と顧客との関係の変化について考えてみたいと思います。

この点に関する私の仮説は、現在起こっているのは、「供給側の論理によるマス定型商品の提供」というB2C型のビジネスモデルから、「顧客情報に根ざす共有価値の創造」というC2B型ビジネスモデルへと移行するための環境が整いつつある過程なのではないか、というものです。なお、ここでC2B型と申し上げたのは、顧客が企業に何かを売る、という意味ではなく、主導権がそれぞれの顧客にあるという意味です。

金融機関は、現状では来店時の面談や、往訪、書類の提出、口座の資金の出入りなど、ごく限られた窓から把握した最低限の顧客情報しか蓄積していません。追加の情報を取得したり、蓄積した顧客情報を分析してテーラーメイドのサービスを提供したりしようとする、大きなコストがかかります。

このため、家族の詳細な事情までを把握しテーラーメイドで幅広いアドバイスを提供するプライベート・バンキングは、超富裕層向けに限られています。企業の状況に応じた商品・サービスをデザインするインベストメント・バンキングも大企業向けが中心です。

すなわち、情報の蓄積と処理の限界の面から、これまでは B2C 型のビジネスモデルが中心とならざるをえなかったと考えられます。

他方、以下の 3 つの変化により、顧客情報の蓄積と処理の面での制約は急速に解消されつつあるように思われます。第 1 の変化は、人間生活のデジタル化が進んでいることです。第 2 の変化は、顧客のライフログの自動蓄積が進行していることです。第 3 の変化は、AI によるビッグデータの処理・深層学習が進みつつあることです。この 3 つの変化について若干触れてみたいと思います。

第 1 は、人間生活のデジタル化です。現在、個人についても企業についても、活動内容自体のデジタル化が進行しています。

個人についていえば、米国で 2005～2012 年に結婚したカップルの 1/3 はオンラインで出会った、という研究²もあります。しかも、オンライン出会い組の方がオフライン出会い組よりも別居や離婚に至る可能性がわずかながら低く、わずかながらより高い結婚満足度を示しているとすらいます。街を歩きながら現実の景色ではなくポケモン GO の仮想現実を見ている人もいます。リアル世界での食事も旅行も SNS に投稿してはじめて価値が実感されるような傾向があります。

企業の活動についても、モノの付加価値の主要な部分は、デザインや、搭載ソフトウェアなどになり、物理的な素材の比重は低下しています。いわゆるインダストリー 4.0 により、生産工程のデジタル化がさらに進むと見込まれます。

第 2 に、顧客のライフログの自動蓄積です。

高名なエンジニアのゴードン・ベル氏は、1998 年以來、生活の全てをデジタル化して記録する取組み、「ライフログ」を続けています。読んだ本や雑誌の記事の切抜き、走り書きしたメモ、請求書やレシートなどあらゆる紙媒体の情報をスキャンして保存するほか、首からぶらさげるカメラが数十秒ごとにシャッターを切り、氏の見ている光景を写真として記録するといえます。

しかし、今日の社会では、ベル氏のように労力を割くことなく、場合によっては本人が意識することさえなく、ライフログが積み上がっていきます。書籍や明細表は最初から電子化・電子交付され、デジタル情報を生産する端末は、スマホ・PC や交通系 IC カード、IoT 家電から街中の監視カメラまで多様化しています。

企業においても、契約・発注・受注・資金決済はもちろん、物流・生産工程・在庫管理も IoT により全て電子的に記録されるようになっていきます。

² Cachioppo, Gonzaga, Ogburn, and VanderWeele, “Marital satisfaction and break-ups differ across on-line and off-line meeting venues,” *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol.110, no.25, June 18, 2013

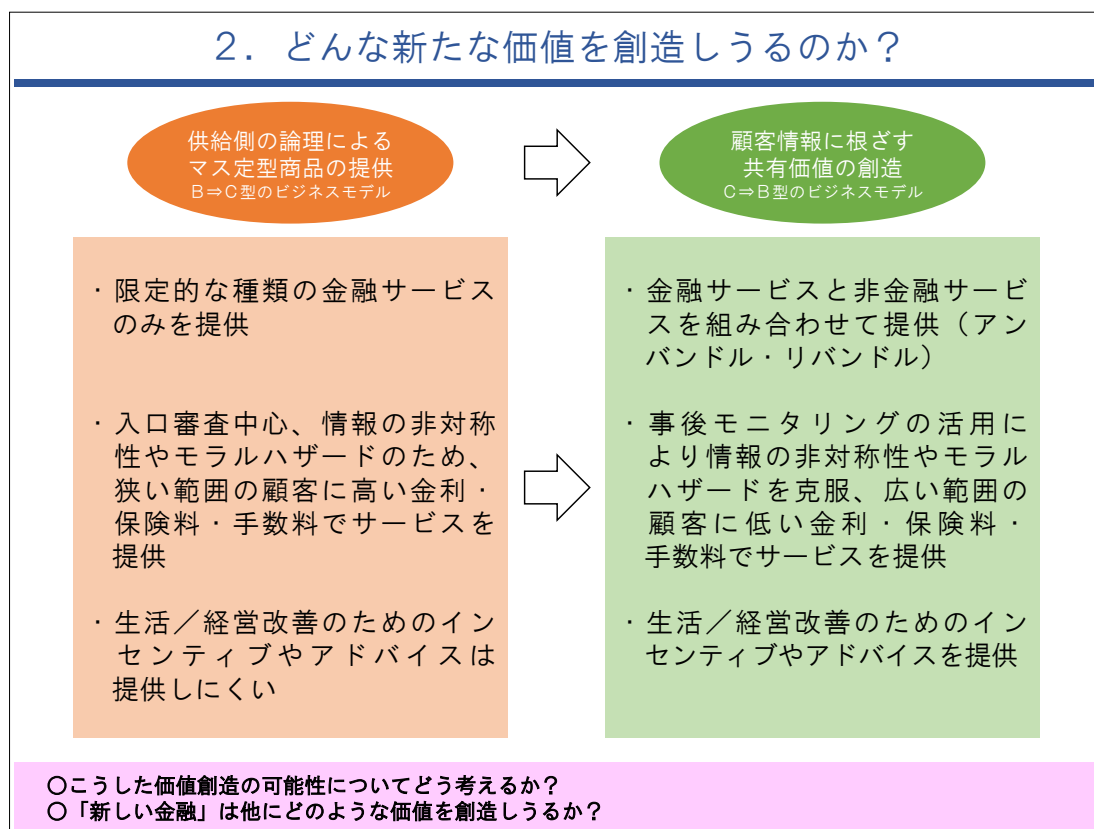
第3に、AIによるビッグデータの処理・深層学習の進歩です。大量の情報は保有しているのみでは意味がなく、処理・活用するための技術があってはじめてテーラーメイドのサービスに繋げることができます。AIがデータのクレンジングの仕方も深層学習するようになっていきます。ペタバイト単位のデータを構造化データとして扱うことも可能になっています。

これら3つの変化によって、テーラーメイド商品のマス化が可能になるのではないかと考えられます。こうした変化が、「供給側の論理によるマス定型商品の提供」というB2C型のビジネスモデルから「顧客情報に根ざす共有価値の創造」というC2B型のビジネスモデルへの転換を押し進めていくことになるのではないかと、というのが私の仮説です。

皆様は、こうした変化が進む可能性についてどうお考えになるのでしょうか。このほかに、どのような変化が起きているのでしょうか、また、今後起きると見込まれるのでしょうか。これが、皆様のご意見を伺いたい第1の点です。

2. どんな新たな価値を創造しうるのか

では、具体的にはどんな姿のビジネスモデルが可能になるのでしょうか。それにより、どんな新たな価値を創造しうるのでしょうか。



マイケル・ポーターとマーク・クラマーは、2011年の論文「共通価値の創造」で、企業は、本業を通じて顧客・地域・社会と共通の価値を創造することにより、新しい市場と競争上の優位性を形成できる、と論じました³。企業が顧客の真のニーズに応じた良質な商品・サービスを提供し、顧客の成長に貢献することは、その企業の安定した経営基盤の構築、ひいては企業価値の向上につながると思います。これは金融業にも十分あてはまる考え方だと思います。

では、仮にフィンテックにより新たな共通価値が創造されうるとしたら、どのような例が考えられるのでしょうか。

消費者金融であれば、現在は、勤め先・年収・信用履歴などの限られた情報をもとに、狭い範囲の与信先に高い金利で融資するしかありません。しかし、ライフログの蓄積を用いて、家計簿を作成し、家計管理のアドバイスも行うサービスを工夫すれば、より広い与信先に低い金利で融資することが可能になるかもしれません。

中小企業向けの融資でも、多くの銀行は口座の資金の出入りや財務諸表や担保や保証をベースに審査を行い、狭い与信先に高い金利で融資をしていますが、契約や物流に関するデータを用いて決算書作成・監査・経営アドバイスなどのサービスを提供すれば、経営改善につながるとともに、広い与信先に低い金利で融資することが可能になるかもしれません。

すなわち、預金口座、融資などの金融サービスと、家計簿作成、決算、監査、アドバイスなどの非金融サービスをリバンドルして提供することにより、顧客モニタリングの精度を向上させ、情報の非対称性やモラルハザードを解消し、入口審査重点の狭いビジネスから継続モニタリング重点の広いビジネスへの転換を図り、併せて金融による生活／経営改善インセンティブの提供を行い、顧客とwin-winの関係を築けるようになるのではないかと、というのが私の仮説です。同様のことは、銀行業だけではなく、保険業や資産運用業についても成り立ちうると思います。

皆様は、こうした価値創造の可能性についてどうお考えになるのでしょうか。新しい金融は他にどのような価値を創造しうるのでしょうか。これが、皆様のご意見を伺いたい第2の点です。

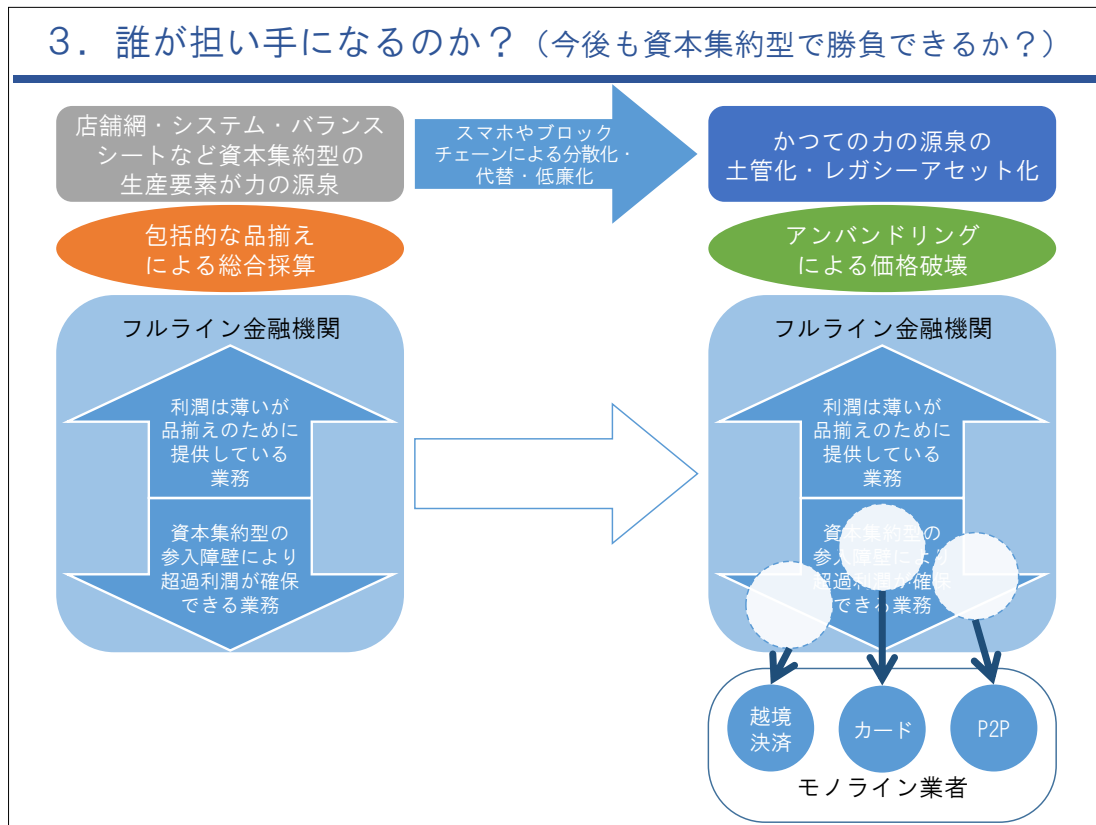
3. 誰が担い手になるのか

では、顧客情報の蓄積を用い、既存の金融サービスと非金融サービスをアンバンドル・リバンドルし、顧客と共有される価値を創造できるようなビジネスを主導するのは、いったい誰になるのでしょうか。金融機関でしょうか、フ

³ Michael Porter and Mark Kramer, "Creating Shared Value," *Harvard Business Review*, January-February 2011.

インテック企業でしょうか、それとも顧客との接点や顧客の情報を有する別の主体でしょうか。新しい金融ビジネスの鍵となる成功要因は何で、それを握るのは誰なのでしょう。これが第3の質問です。

この点に関し、まず、既存の金融機関が有する力の源泉が彼らが新しい金融の中心的な担い手でもあることを保証してくれるかどうかについて考えてみたいと思います。



現状、既存の金融機関にとっては、一等地に展開される店舗網、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ます。そうした力が、「供給側の論理によるマス定型商品の提供」という、いわば B2C 型のビジネスモデルを成り立たせる基盤となっています。また、資本集約型の膨大な生産要素を確保する固定費を、資本集約型の参入障壁により超過利潤が確保できる業務と、利潤は薄いが品揃えのために提供している業務の全体で負担して、フルライン型のビジネスモデルを成り立たせている状況にあると考えられます。

しかし、現在進展しつつある変化は、こうした条件を変えつつあるのではないのでしょうか。すなわち、スマートフォンの普及や分散型台帳技術の発達は、これまで金融機関の本部と店舗に集中していた機能を、分散化し、代替し、低廉化することを可能にします。現在既存金融機関が超過利潤を確保している業

務だけを行うモノラインの金融機関を立ち上げて、アンバンドリングによる価格破壊を実現することも可能になるでしょう。

例えば、決済ビジネスでは、スマートフォンベースの日常生活に深く結びついた決済は銀行から離れていき、銀行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」としての性格を強めていく、といった姿も考えられるかもしれません。

この方向の変化が進めば、将来は、これまで力の源泉だった巨大なメカニズムがジェネリックな導管と化し、レガシーアセット化してしまうことも考えられるでしょう。そうなれば、導管を握っていることに基盤を置くビジネスモデルは成り立たなくなってしまうでしょう。

金融庁のアドバイザーの方々とお話していて、情報通信革命で、デバイスやアプリ等の付加価値の高い部分は分離して発展し、通信キャリアにはネットワークだけが残っていわば土管化した、というお話を伺ったことがあります。金融技術革命も似たような現象を惹き起こさるのではないのでしょうか。

既存金融機関の力の源泉が土管化・レガシーアセット化すれば、これまでとは別の付加価値形成を行わなければビジネスモデルは成り立たなくなります。では、そうした新しい金融の担い手となるための成功要因は何でしょうか。誰がそれを握っているのでしょうか。

3. 誰が担い手になるのか？（資本に代わる成功要因は？）

新しい金融の強みの源泉は？		誰が持っているのか？ 今後の役割は？
資本	店舗網・システム・バランスシート	資本集約型の生産要素は現在は既存金融機関の力の源泉だが、土管化・レガシーアセット化も？
知識	顧客情報の蓄積	流通業は生活の詳細に関する情報を集められるが、銀行は1か月分合計の引き落とし額しか知らない。
	技術	自前？買収？連携？
利便	顧客との接点	銀行はフィンテック・ベンチャーよりは接点が多いが流通業よりも少ない
	品揃え	単一主体で顧客のニーズに合わせた金融・非金融サービスの組合せを提供することは難しい
信頼	顧客の信頼	金融業・非金融業を問わず、顧客本位のビジネスモデル、顧客との関係の構築、能力の水準が信頼を得る要か？

- 新しい金融の担い手になるために鍵となる要件は何か？
- どのような主体が新しい金融の中心的な担い手となるのか？
- 金融機関は土管役にとどまるのか、それとも他の主体と連携して付加価値形成の核になるのか？

しばしば言われるのは、「産業の中心は資本集約型から知識集約型へと移行しつつある」ということです。これを金融業に当てはめるとどうなるでしょう。新しい金融の決め手となる知識は、顧客情報と、情報技術だと考えられます。

このうち、顧客情報の蓄積についていえば、アマゾンのコンピューターは私が昨晚Kindleでどの本のどの行にラインを引いたかまで知りうる立場にありますし、楽天は私の幅広い買い物傾向を知っているはずですが、銀行はクレジットカードの1か月分合計の引落とし額しか知りません。この点では、既存の金融機関は現在の姿のままでは流通業者等に比べかなりの劣位にあるのではないのでしょうか。

また、技術についていえば、自前での開発、ベンチャー企業の買収、技術を有する者との提携など、様々な試みが進んでいます。その結果について現時点で予断をもつことは難しいように思われます。

また、知識に加え、顧客との接点や、品揃えなど、顧客利便にかかわる他の要素も考えられます。顧客との接点についていえば、銀行はフィンテック・ベンチャーよりは接点が多いようですが、流通業よりも少ないと考えられます。品揃えについていえば、金融機関であれ、非金融機関であれ、単一主体で顧客のニーズをカバーできるような幅広い金融・非金融サービスの組み合わせを提供できる主体は現在はまだ存在しないように思われます。

先日、ノーベル賞を受賞した著名な経済学者から話を聞く機会がありました。お話によれば、例えば医療において患者は、最先端の医療技術の内容を理解することは難しいため、医者への信頼に基づいて自身が受ける処置を選択しており、同じことが金融でも起こるのではないかということでした。私はこのお話を、フィンテックの進化により金融が高度化する中において、顧客がテクノロジー自体を評価することは難しいので、人や企業への信頼に基づいてサービスを選択していくのではないか、という意味に理解いたしました。

私はここ数年間、顧客本位の業務運営の重要性を金融機関に対して申し上げ続けてきました。金融機関であれ、非金融業の主体であれ、顧客本位のビジネスモデルを築き、人と人の関係に基づく信頼感を形成している企業が、その基盤の上に立ってテクノロジーを活用した高い competence を示してこそ、顧客に選ばれていくのではないのでしょうか。

誰が主体になるかについては予断を持つべきではないと考えますが、以下のようなことは言えるのではないのでしょうか。

この点に関する私の第1の仮説は、技術革新のスピードが速く、新しいビジネスモデルが次々と生まれる環境下では、金融機関が自前主義のサービス提供にとらわれず、外部との連携によりイノベーション（オープン・イノベーション）を進めていくことが、これまで以上に重要になってくるのではないかと、いうものです。今国会で審議頂いている銀行法改正案も、APIを用いたオープン・イノベーションを容易にすることを目指しています。

第2の仮説は、店舗網やシステムやバランスシートの規模など、これまでの力の源泉が重要性を失っていく一方、顧客に関する情報の蓄積や、情報技術や、顧客との接点や、品揃えや、信頼など、新たな要素の重要性が高まっていくとすれば、時代の流れの中で、捨てるべきものはタイムリーに捨て、手に入れるべきものはタイムリーに手に入れる経営力とガバナンスを有する企業が新しい金融の主体となっていくのではないかと、いうものです。

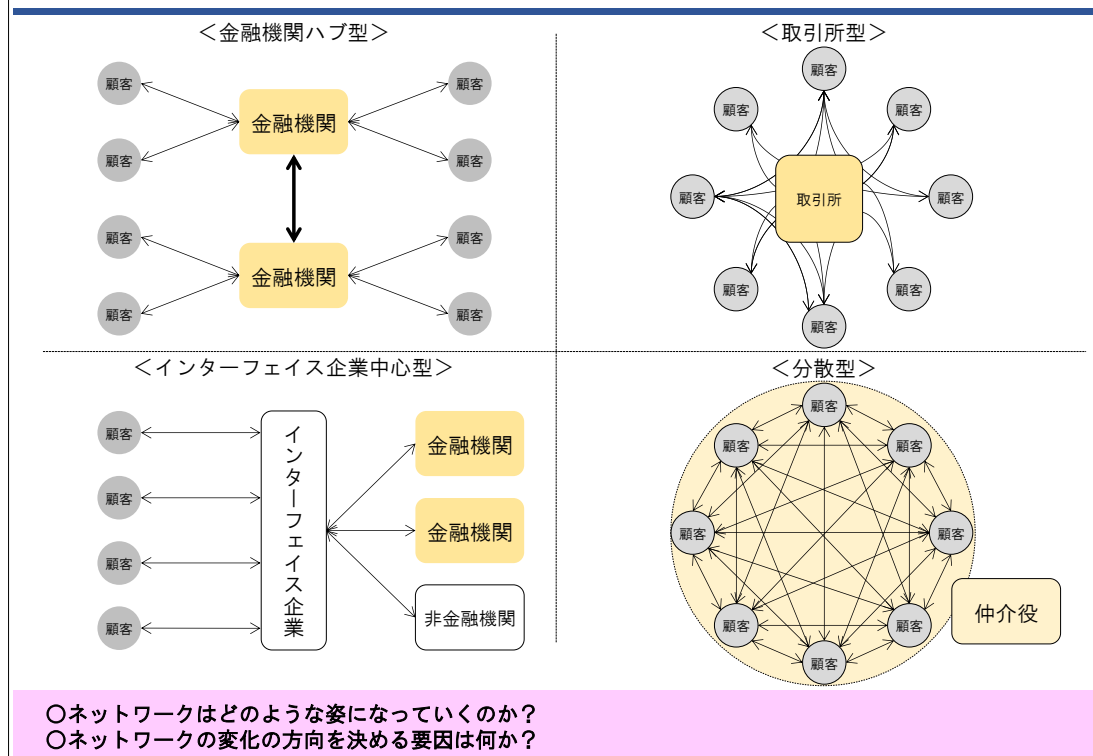
第3の仮説は、フィンテックが進展する中であっても、企業が展開しようとする事業の将来性を見きわめ、ファイナンスやアドバイスを提供していく役割などは、少なからず金融機関に残るのではないかと、いうものです。AIの活用可能性が広がっていくことなども考えられますが、新しい事業がどれだけ伸びていくか、伸ばすためにはどのような工夫が必要かなど、過去のデータの活用だけでは難しい分野の判断は、当面、人間に優位性が残るようにも思われます。見方を変えれば、このような分野で、顧客の信頼に応える付加価値ある金融サービスを提供していくか否かが、各金融機関の競争力を左右する大きな要因の一つとなっていく可能性があります。

新しい金融の担い手になるために鍵となる要件は何でしょうか。どのような主体が新しい金融の中心的な担い手となるのでしょうか。金融機関は土管役にとどまるのでしょうか、それとも他の主体と連携して付加価値形成の核になるのでしょうか。付加価値のある金融サービスを提供し、競争力を高めていく上で金融機関が注力すべき点は何でしょうか。こうした点についても、ぜひ皆様のお考えをお伺いしたいと思います。

4. 新しいネットワークの姿は

第4に、規制当局にとって特に関心があるのは、顧客や金融機関が形成するネットワークはどのような構造のものになっていくのか、という問題です。

4. 新しいネットワークの姿は？



現在の金融市場は、銀行や保険会社がハブとなって自らのバランスシートを通じて多くの顧客の間を仲介する左上のような姿が中心です。資本市場においては、仲介者がバランスシートを提供するわけではありませんが、顧客同士が直接取引したり、顧客が直接取引所の会員となったりすることはなく、証券会社が仲介のハブとなっています。

新しい金融ビジネスでは、顧客に提供するサービスは金融サービスと非金融サービスの組み合わせになります。単一の企業グループがその全てについて最善のサービスを提供することは困難だとすると、顧客とのインターフェースをつかさどる企業が、外部から最も顧客の利益に沿うと考えられる各種サービスを調達して顧客に提供する、という姿、図の左下のような「インターフェース企業中心型」の姿の方が合理性が高いかもしれません。その場合、新しい付加価値の大半はインターフェース企業に帰属し、金融機関はジェネリック供給者の役割にとどまる可能性があります。他方、金融機関がインターフェース企業の役割を果たし、他の金融機関や非金融サービス提供者と連携する姿もありうると考えられます。

また、ブロックチェーン技術による分散処理が進めば、右上のように、顧客が直接取引所に参加するような姿、更には、ルール設定などを担う仲介役のもとで、顧客同士が多角的に直接取引を行う右下のような姿への発展も考えられると思います。

現時点での私の仮説は、金融機関ハブ型のネットワークを残しつつ、サービスの特性によって、多様なネットワークの姿が棲み分け・共存する金融システムへと移行していくのではないかと、いうものです。その結果、金融システム全体で見れば、現在の銀行システムのような特性の比重が薄まり、現在の資本市場の持つような特性の比重が高まっていくのではないのでしょうか。

今後の金融ネットワークの姿についてどうお考えでしょうか。ネットワークの変化の方向は、どのような要因によって定まっていくのでしょうか。これが皆様のお考えを伺いたい第4の点です。

5. 金融規制はどう変わるべきか

以上のように、新しい技術が活用され、様々なサービスのアンバンドル・リバンドルが進み、新しいビジネスモデルや担い手が登場することで、金融分野での競争が促進され、創意工夫が生まれ、顧客と共有される価値が創造されやすくなっていく可能性があると考えられます。こうした可能性を引き出すためには、金融規制はどう対応していったらいいのでしょうか。これが5つ目の質問です。

5. 金融規制はどう変わるべきか？

・ 機能のアンバンドリング・リバンドリングを可能にするにはどうしたらいいか？

⇒エンティティ単位の規制から、機能別の規制へ重点を移すべきではないか

- 規制で守るべき機能は何か。預金？ 決済？ 信用創造？
- 多様な形態の間の競争条件の公平をどう確保するのか。
- グループ内の利益相反をどう防ぐのか
- 規制しない機能から守るべき機能へのリスク遮断をどう確保するのか
- 顧客情報の適切な管理をどう確保するのか

・ 金融仲介がハブ型から分散ネットワーク型になることにどう対応すべきか？

⇒市場規制的な視点の比重が高まるのではないか

・ イノベーションと利用者保護を両立させるにはどうしたらいいか？

⇒レギュラトリー・サンドボックスとインフォームド・コンセント

○こうした視点についてどう考えるか？

○他にどのような視点が考えられるか？

この点についての私の第1の仮説は、機能のアンバンドリング・リバンドリングを可能とするためには、エンティティ単位の規制から機能別の規制に重点を移す必要が高まるのではないかと、いうことです。エンティティ単位の規制

とは、ある業態のエンティティに守るべき機能を集約して、そこに厳しい規制をかけるアプローチを指します。他方、機能別の規制とは、多様な主体に多様な機能を果たすことを認めつつ、守るべき機能については過不足のない規制を設計する、というものです。

前者から後者への移行を実現するためには何が必要でしょうか。

まず、エンティティ単位の規制の背後にある様々な理由を一つひとつ整理していかなければなりません。例えば、我々が銀行を規制しているのは、預金により国民に一定の確実な価値貯蔵手段を提供するためでしょうか、決済機能を確保するためでしょうか、信用創造機能の源泉とするためでしょうか、取付けを防ぎ金融システムを安定させるためでしょうか。こうした点を改めて考えてみなければなりません。

また、多様な形態の間の競争条件の公平をどう確保していったらいいのかについても考えていく必要があります。例えば、アリババのように、銀行の諸機能をグループ内の複数法人で分有する者に対しては、どのような対応が望ましいのでしょうか。グループ内の利益相反をどう防ぐのか。規制しない機能から守るべき機能へのリスク遮断をどう確保するのか。大量に生産・取得される顧客情報の管理等に伴う課題にどう対処するのか。こうした点についても考えを深めていかなければなりません。

規制のあり方に関する私の第2の仮説は、金融ネットワークの姿がハブ型から分散型になっていくとすると、規制も、現在の銀行規制のような色彩が薄まり、市場規制的な視点の比重が高まるのではないかと、いうものです。開示、不公正取引の防止、適合性の原則などに係わるルールを、取引の特性に応じた、できるだけ負担の少ない形で設計していくことが必要になるのではないのでしょうか。

更に、イノベーションと利用者保護をどう両立させるのかも重要な問題です。国民に新しいサービスの便益が実感される前に規制を設計して予め全てのリスクに対処しようとするれば、過剰規制に陥ってイノベーションを窒息させかねません。

この問題に対し、イギリスやシンガポールなどの当局は、法令上の位置づけが明確でない段階でも、あらかじめ同意を与えた顧客を対象にするなど、顧客保護を確保した上で、当局と相談しながら、一定の範囲で実験を行うことを許容し、その結果を踏まえて法令上の位置づけを考えるという、いわゆるレギュラトリー・サンドボックスの試みにより対応しようとしています。

イノベーションを進める上で、新しいサービスを実験的に行っていくことは、有益なツールになると思われます。一方、利用者保護を両立させる必要もあります。こうした観点からは、「インフォームドコンセント」が、キーワードのひとつとなるのではないのでしょうか。つまり、顧客に対し、実験しようとする

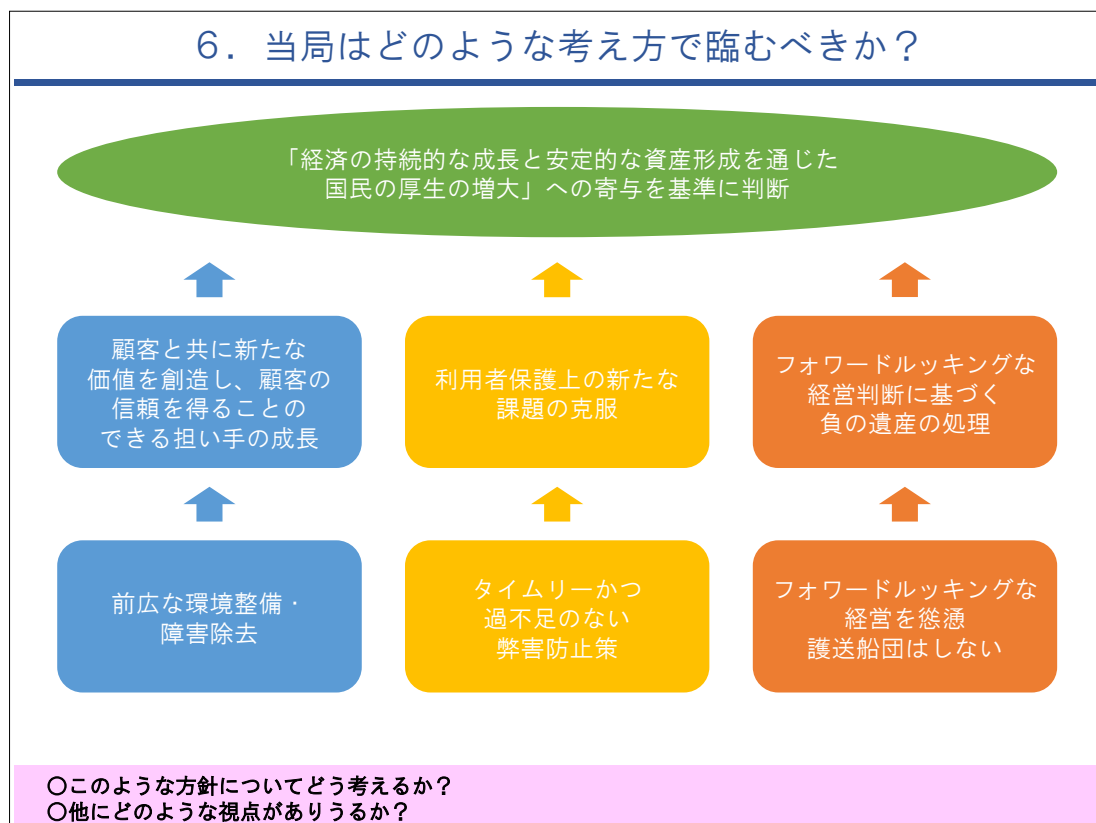
新しいサービスの内容とリスクを説明した上で、実験に参加することの同意を確認していく、こうしたプロセスを適切に行っていくことが重要であると考えます。利用者保護を図りつつ、実験を通じて得られたイノベーションの成果を、生産性や利用者利便の向上に活用していくことは、金融はもとより、医療やIoTなど様々な分野でも期待され、社会の将来を大きく変革する要因となり得るものです。このような広い視点に立って、対応を進めていくことが求められているのではないのでしょうか。

金融規制の将来を考える上で、皆様はこうした視点についてどのようにお考えになるのでしょうか。他にはどのような視点が重要でしょうか。これが皆様のお考えを伺ってみたい第5の点です。

6. 当局はどのような考え方で臨むべきか

「人間生活のデジタル化」と「金融とITの融合」の2つのトレンドが合流する中で、当局は様々な新しい課題に直面していくことになるでしょう。1つひとつの課題に場当たり的に対応していくならば、全体として整合性のある適切な規制体系への移行は難しくなります。様々な課題への対応に際して当局として一貫して依拠すべき基本原則のようなものは考えられないのでしょうか。これが本日考えてみたい最後の問題です。

現時点での私のとりあえずの考え方は以下のようなものです。



第1に、当局としてどのような政策をとるかについては、どのような政策が「経済の持続的な成長と安定的な資産形成を通じた国民の厚生増大」という金融行政の究極的な目標に最もよく寄与できるかを基準に判断すべきだと思います。これが全ての基本であると考えます。

第2に、当局は、顧客と共に新たな価値を創造し、顧客の信頼を得ることのできる担い手が成長できるよう、必要な環境整備や障害除去をフォワードルッキングに行っていくべきです。

第3に、当局は、利用者保護などの上で生ずる新たな課題に対処する際に、手遅れになって被害を拡大させることがあってはなりません。他方、先走って過剰規制になってもいけません。過不足のない弊害防止策を適時にとるよう目指すべきです。

第4に、イノベーションの進展に伴い、支店網やシステムなどが既存金融機関にとっては負の遺産となっていく可能性があります。この問題について、当局は金融機関に対しフォワードルッキングな経営を奨励することによって対応すべきであり、護送船団行政に戻るようなことはあってはならないと考えます。

皆様はこうした考え方についてどう思われますか。この他にも様々な視点があるだろうと思います。例えば、対外競争力の確保やデファクトスタンダードの確立・獲得といった産業政策的な視点についてはどのように考えたらいいでしょうか。また、当局としては、どのような体制整備を行い、どのようにして必要な能力形成を進めていったらいいのでしょうか。最先端の民間プレーヤーとのネットワークを築き、遅れずに伴走できるようにするにはどうしたらいいでしょうか。これらが、本日皆様のご意見を伺いたい最後の点です。

おわりに

金融ビジネスにオープン・イノベーションが必要になっていく中、私ども金融庁としても規制上のオープン・イノベーションを工夫していかなければならないのではないかと思います。当局も幅広いステークホルダーとフォワードルッキングな対話を行う工夫をしていかなければなりません。本日は金融庁として模索段階にあるような問題について、様々な仮説を提示いたしました。我々は非連続的な変化が起こりうる時代に生きており、対話を始めなければならないのですから、ウィットゲンシュタインの原則にも関わらず、まだ話せな

いような段階のことについても話し始めなければならないのではないかと考えたのです。

ですから、私が期待するのは、皆様にこれらの仮説について賛成と言っただけではなく、コメントや批判や提言をいただくことです。本日を継続的な対話のきっかけとさせていただければ幸いです。

ご静聴ありがとうございました。

以上