

## 米中ビッグテックをもたらす 新しい金融サービスの変化

李 立栄

### 一、はじめに

近年、米国や中国の巨大IT企業、すなわち

ビッグテック（以下、Big Tech）が運営するプラットフォームにおいて提供されるサービスが多様化しており、金融サービスについてもその例外ではない。例えば米国では、GAF A（グーグル、アマゾン、フェイスブック（メタ）、アップル）が、決済ビジネスを中心に大手金融機関と提携し、BNPL（後払いサービス）を提供する一

方、中国では、アリババやテンセントが独自のインターネット決済プラットフォームを活用して幅広い金融商品を販売し、あたかも総合金融サービス業のような様相を呈している。

本稿では、Big Techの金融機関化について概観しながら両国を比較するとともに、その特徴・性質を明らかにしたうえで、先進事例を紹介する。

## 二、米中ビッグテックの金融サービスとその比較

### (1) 米国

米国では、金融市場が発達している中、G A F Aを代表とするBig Techは主に既存の金融機関との協業により金融事業への参入を果たしている。Google等、市場で大きな顧客基盤を獲得しているプラットフォームのサービス上で銀行口座が開設できる。

検索大手Googleは二〇一一年に既存銀行との連携によりオンライン決済サービスであるGoogle Payを世界四〇カ国以上で提供している。特にインドでは六、七〇〇万人のユーザーを獲得し、米国の二、五〇〇万人を凌ぐほど人気を博している<sup>(5)</sup>。Google Pay、二〇一九年一月、大手銀

行のシテイグループやスタンフォード大学連邦信用組合(SFCU)など一一行と提携し、利用者にオンラインによるGoogleの口座開設のほか、Google Pay 決済や個人間の送金などを提供する「Plex」の開発プロジェクトを立ち上げた。しかし、米国政府のBig Techの事業独占に対する監視強化や金融機関の反発に対する懸念並びにプロジェクトの主要メンバーの離職などにより、二〇二一年一〇月に同プロジェクトは頓挫に追い込まれた。これ以降、Googleは前面に立って金融サービスを提供するより既存金融機関へのデジタル化支援に注力していく方針を示した。

AmazonはG A F A四社の中で最も活発に金融サービスを展開している。電子商取引をコア事業とするAmazonは既存の金融機関との提携により、支払決済サービスのほか、自社プラットフォーム上でオンラインショップを開設する中小

企業向けの融資サービス、一般消費者向けのクレジットサービス、保険会社との提携による保険商品販売などにも積極的に乗り出している。

二〇二四年八月の時価総額が世界一位の Apple も Amazon と同様に、既存の金融機関との事業提携により、金融事業への参入を加速させている。Apple は自社のスマートフォンユーザー向けにかぎずだけで決済できるアップルペイ、iMessage 経由での個人間送金やクレジットカードサービスを提供している。

二〇二三年四月、金融大手のゴールドマンサックス (GS) と手を組み、クレジットカード「Apple Card」の保有者向けに年四・一五%の利率で預金サービス「Apple Card Savings」をも提供開始した。<sup>(2)</sup> 四・一五%の利回りは、〇・三%台にとどまる全米普通預金の平均利率の一〇倍以上もあることから、サービス提供して四カ月も経たないう

ちに集めた預金が一〇〇億ドルを突破した。<sup>(3)</sup>

G A F A 一角の SNS 大手の Facebook (現 Meta) はほか三社より金融事業への参入が出遅れている。二〇一九年一月、Facebook は初めて独自のオンライン決済サービス「Facebook Pay」を提供開始した。Facebook は二〇一九年六月、独自の暗号資産 (仮想通貨) リブラ (Libra) の発行に着手していることを公表したが、<sup>(4)</sup> その構想が発表された直後から米国をはじめ各国の中央銀行から猛烈な反発を受けることとなり、二〇二二年一月、Facebook はリブラ (二〇二〇年にディエムに改名) の事業継続を断念し、リブラに関連する知的財産を含めてベンチャー企業に当該事業を売却した。<sup>(5)</sup>

## (2) 中国

中国では金融サービスへのアクセスが必ずしも

十分とは言えない環境のもと、BATを代表とする中国のBig Techが既存の金融機関を補完する形で市場に参入し、様々な金融ビジネスを展開している(図表1)。アリババグループの金融サービスを担うアントグループ(ANT)は、「支付宝」(アリペイ)を中核プラットフォームとして、傘下の企業を通じてデータ駆動型金融の多様な金融サービスを提供している。世界最大の第三者決済であるアリペイは一〇億人以上のユーザー(実名登録ベース)<sup>(6)</sup>を擁し、金融サービスのプラットフォームとなっている。ここではMMFの販売も行われ、銀行預金より有利で利回りが高いことから利用が急増した。また、独自の信用スコア<sup>(7)</sup>を基に、中小企業向けや個人向けのきめ細かなサービスを提供し、中国のBig Techによる金融サービスをリードしている。

このような急成長の背景に、ビッグデータを活

用して、迅速、安価に信用リスク評価を行うことが可能になったことが指摘できる(李、二〇二一)。同社が豊富なデータ活用が可能なのは、アリババの電子商取引とそのプラットフォームにおいて膨大なビッグデータを収集・連携していることが大きく寄与している。

テンセントは、中国でソーシャルネットワークサービス(SNS)の最大手であり、香港証券取引所に上場している。同社の代表的なSNSサービスである微信(WeChat)の月間個人利用者数は、二〇二四年六月時点で一二億人を超え、国民の生活にとって不可欠なコミュニケーションツールとなっている。テンセントはSNSの顧客基盤を基軸に、オンラインゲーム、デジタル広告、コンテンツ配信、金融サービスなど幅広い事業を展開している。

ANTのアリペイがアリババの電子商取引のエ

米中ビッグテックをもたらす新しい金融サービスの変化

図表1 BATの金融サービス

親会社	アリババ/Alibaba	テンセント/Tencent (注1)	バイドゥ(百度)/Baidu
設立年	1999年	1998年	2000年
時価総額(注2)	1,971億ドル	3,589億ドル	415億ドル
コア事業	Eコマース、流通・物流、クラウド	ソーシャルメディア、デジタルコンテンツ	検索エンジン、広告、自動運転システム
金融グループ会社	螞蟻集団/Ant Group (2014年設立)	—	度小満金融/Duxiaoman (2018年設立)
オンライン第三者決済	<p>サービス名: 支付宝(アリペイ) 開始時期: 2004年12月 事業モデル: 既存金融機関200社超と事業提携 特徴: 世界最大の第三者決済。中国国内トップのシェアを誇る。提携金融機関数は200社超。中国国内の利用者数は10億人超、中小零細企業は8000万社超が利用。日本、東南アジアを中心に、海外での加盟店開拓にも注力。</p>	<p>サービス名: 微信支付(Wechat Pay) 開始時期: 2013年8月 事業モデル: 既存金融機関と事業提携 特徴: 後発で市場参入したが、SNSの強みを活かしてアリペイを凌ぐ利用者(8億人)を獲得。モバイル決済ではアリペイと市場を二分。海外の加盟店開拓にも注力。</p>	<p>サービス名: 度小満支付(バイドゥ錢包) 開始時期: 2019年1月 事業モデル: 既存金融機関と事業提携 特徴: 後発組として第三者決済市場に参入。アリペイとWechatpayの牙城を崩せず、市場シェアが低迷(1%未満)。</p>
オンライン理財(ウェルスマネジメント)	<p>サービス名: 余额宝 開始時期: 2013年6月 事業モデル: グループ傘下の「天弘基金」より提供 特徴: MMF商品。銀行の定期預金よりも利回りが高く、即時換金も可。2022年12月末の利用者は7.43億人、預かり資産残高は6,892億元(中国最大のMMF)。</p>	<p>サービス名: 騰選理財通 開始時期: 2014年1月 事業モデル: 既存金融機関と事業提携 特徴: SNSのアプリ(Wechat)をベースに開発した理財商品のプラットフォーム。理財商品の情報提供から販売まで一気通貫したサービスを提供。</p>	<p>サービス名: 度小満理財(百度理財) 開始時期: 2013年10月 事業モデル: 既存金融機関と事業提携 特徴: 百度が提供するウェルスマネジメントのプラットフォームを通じて、ファンドや銀行預金、保険などの商品の情報提供から購入までワンストップサービスを提供。</p>
ネット専門銀行(ネット小口融資)	<p>サービス名: 網商貸 事業モデル: 2015年6月に設立したネット専門民営銀行・浙江網商銀行(Ant Group30%出資)よりサービス提供 特徴: 主に中小企業や創業者向けに融資。1件あたりの融資上限は200万元(4000万円相当)。</p>	<p>サービス名: 微粒貸 事業モデル: 2014年12月に設立したネット専門民営銀行・深圳前海微衆銀行(Tencentが同行に30%出資)を通じてサービス提供 特徴: 1件あたりの融資上限は500万元。2022年末時点、中小企業を中心に、累計340万社以上に融資を提供。</p>	<p>サービス名: 百興貸 事業モデル: 2015年に設立したネット専門銀行・百信銀行(百度が30%、中信集団が70%それぞれ出資)を通じてサービス提供 特徴: 主に中小企業を対象に無担保融資を提供。貸出上限は、500万元/件。</p>
オンライン・コンシューマー・ファイナンス	<p>サービス名: 花呗・信用購(借呗) 開始時期: 2013年4月 事業モデル: 花呗は傘下の「重慶螞蟻消费金融公司」、信用購(借呗)は既存の金融機関と連携してサービス提供 特徴: 花呗は後払いサービス(米国のBNPL相当)。信用購(借呗)は提携銀行が提供する消費者ローン。若者を中心に両サービスの利用者は1億人超。</p>	<p>サービス名: 微粒貸 開始時期: 2015年9月 事業モデル: 傘下の「深圳前海微衆銀行」よりサービス提供 特徴: 無担保のため、若者の利用が多い。学歴大卒以下の利用者は全体の80%を占める。2021年末時点、一人あたりの借入額は約8000元。</p>	<p>サービス名: 好金花 開始時期: 2015年11月 事業モデル: 傘下の百信銀行よりサービス提供 特徴: 主に新社会人を対象にした無担保ローンサービス。審査から融資実施まで最短1分で対応可能。貸出上限は20万元/件。</p>
信用格付け	<p>サービス名: 芝麻信用(セサミクレジット) 開始時期: 2015年1月 事業モデル: アリババのECデータを活用し、独自開発した信用スコアリングモデル。グループの与信審査や消費者信用などで本領発揮。</p>	<p>サービス名: 微信支付分 開始時期: 2020年6月 事業モデル: 独自開発した信用スコアリングモデル。 特徴: SNSのデータをもとに、ユーザーの個人情報、支払情報、活動状況などからスコアを算出。優良ユーザーはシェア傘、ホテル宿泊のデポジットの免除などの特典を享受できる。</p>	<p>サービス名: 盤石小満分 開始時期: 2019年4月(実証中) 事業モデル: 独自開発した信用スコアリングモデル。 特徴: ユーザーの個人情報や活動などのデータをベースに信用スコアを算出。スコアの高いユーザーが百度のサービスを購入する時は特典を享受できる。</p>
ネット専門保険	<p>サービス名: 衆安在線財産保険 事業モデル: 2013年11月に保険大手と共同設立したネット専門保険会社・衆安在線財産保険(Ant Groupが19.9%出資)を通じてサービス提供。 特徴: ビッグデータを活用して、ネットショッピングの返品送料損失保険、自動車保険、医療保険など、多種多様な保険サービスを提供。利用者数は累計5億人超。</p>	<p>サービス名: 衆安在線財産保険 事業モデル: 2013年11月に保険大手と共同設立したネット専門保険会社・衆安在線財産(Tencentが15%出資)を通じてサービス提供。 特徴: ビッグデータを活用して、ネットショッピングの返品送料損失保険、自動車保険、医療保険など、多種多様な保険サービスを提供。利用者数は累計5億人超。</p>	<p>サービス名: 度小満保険經紀 事業モデル: 2005年に創業した傘下の保険ブローカー「度小満保険經紀」を駆逐してサービス提供。商品販売は既存保険会社と協業。 特徴: 保険商品のほか、コンサルティングサービスも提供。近年、ビッグデータや人工知能(AI)を活用したロボアドバイザーの開発にも注力している。</p>

(注1) テンセントは、アリババとバイドゥと異なり、金融事業を統括する金融グループ会社を設立せずに親会社が直接金融事業の企画・運営を担当。

(注2) 時価総額は2023年12月末時点。

[出所] 各社の公開情報より筆者作成

コシステムの中核的基盤として発展してきたのは対照的に、同社が手掛ける第三者モバイル決済サービス、微信支付（WeChat Pay）は、SNSのQQ&WeChatの顧客基盤を活用し、紅包（お年玉）など個人間送金サービスの開発を契機として、後発ながら第三者モバイル決済の市場シェアを拡大した。中国の調査会社iResearchのデータによれば、二〇二四年四～六月期の中国の第三者モバイル決済市場のシェアは、ANTのアリペイの五五・六%に次いで、テンセントのWeChat Payが三八・八%と、ほぼ両社により市場は二分されている。

その他、テンセントもウェルスマネジメント、ネット專業銀行・ネット小口融資、オンライン・コンシューマー・ファイナンス、ネット專業保険などを提供している。規模やサービスの面で、先行しているANTに大きな差をつけられているも

の、今後は同社の膨大な顧客基盤と潤沢な資金力を活かし、ANTの競合相手として大きく成長していくことが期待される。

バイドゥグループは、後発でありながら検索エンジン最大手の開発力を梃子にして、金融事業への参入を果たしている。バイドゥは、音声アシスタントやドライバレスカー（自動運転）の開発など、人工知能（AI）という新たな分野での成長を加速させている。金融分野では、同社は二〇一三年に第三者決済市場に参入し、二〇一八年に度小満金融グループを立ち上げ、傘下にあった金融関連事業を同金融グループに移管した。<sup>(8)</sup>

度小満金融グループは、第三者決済、投資ファンドのオンライン理財、ネット小口融資、オンライン・コンシューマー・ファイナンス、独自の信用格付け、ネット専用保険など幅広い金融サービスを提供している。

同社のオンライン小口融資においては、金融機関との協業等を通じて、二〇二三年末までに四、〇〇〇万以上の利用者に対して累計二兆元超の融資<sup>9)</sup>を実施したほか、ファンドや証券会社、保険会社などと連携して、一、二〇〇万以上の個人ユーザー向けに投資商品やロボアドバイザーなどのサービスを提供し、中国の金融包摂の普及に一翼を担っている。

近年、度小満金融グループは特に注力しているのが、AIを用いた金融技術の開発である。競合他社との差別化を図るため、同グループはバイドゥのビッグデータやクラウドコンピューティング、AIなどの技術を基盤としたオープンプラットフォーム「度小満盤石」を構築し、本人確認や不正検知、信用格付け、リスク監視、貸出後の回収など貸出に係る一連のサービスをワンストップで金融機関に提供している。現在、度小満盤石の

サービスを導入したのが、中国農業銀行をはじめ五〇〇以上の中小金融機関に及ぶ。

Big Techによる金融サービスの展開を比較してみると、中国は米国など先進国と異なる部分が多い(図表2)。中国では、伝統的な金融機関とは独立した決済プラットフォームをもとに、既存の金融サービスを補完・代替するようなサービスとして位置づけられる。また、金融包摂の手段としても近年注目されている。加えて、中国当局の規制が比較的緩やかなことから先進的な実験が可能であったことも指摘できる。一方、GAF Aを代表とする米国のBig Techは、厳しい規制の下、金融サービスを展開するにあたり、自社コア事業を補完する一環として主に既存の金融機関との協業(連携・提携)を選ぶ。例えば、アップルはクレジットカード(Apple Card)を提供するにあたり、カード事業の運営管理を金融大手の

図表2 中国のビッグテックの発展モデルと米国など先進国型の比較

比較項目	従来の金融機関のフィンテック	中国のビッグテック	米国など先進国型のビッグテック
担い手	金融機関 (銀行、証券、保険等)	インターネット企業など異業種が金融サービス提供	主に非金融系スタートアップ企業
プラットフォーム	金融機関 (銀行、証券、保険等)	世界最大の電子商取引市場・第三者決済をプラットフォームとして多様な金融サービスを展開 (金融コングロマリット)	スマートフォンなどパーソナルなチャンネルを活用した新たな金融サービスの提供 (単発な商品・金融サービスの提供が多い)
スケール	小 (既存金融サービスのオンライン化)	大 (世界最大の顧客基盤)	中 (各国内のユーザー向け金融サービスの提供)
既存の金融機関との関係	金融機関 (銀行、証券、保険等)	独立した決済プラットフォーム (一部の金融商品において金融機関と連携・提携)	依存 (金融機関と連携・提携)
規制監督のスタンス	規制強化 (一部緩和)	・規制緩い、当局黙認のスタンス (「穏健で寛容な規制政策」を導入し、イギリスの Regulation Sandbox の手法にも通じる規制の実験を行う (2015年まで)。 ・2015年以降、規制監督を強化する方向性 (問題が生じた時当局介入の姿勢が強化) ・安全なデータ利用のための法整備 (2017年「中国サイバーセキュリティ法」、2021年「中国データセキュリティ法」、同年「中国個人情報保護法」の「中国のデータ三法」を施行)	・米国が厳しい、金融監督機関も分かれている (イギリスの Sandbox ない) ・欧州が厳しい。2018年「一般データ保護規則」(GDPR)、2023年 BigTech 対象の「デジタル市場法 (DMA)」を導入 ・イギリスでは、規制と緩和のバランスを取りながら、BigTech の発展を支援 (イギリス、シンガポールなど国では Regulation Sandbox の導入、日本もトライアル特例の議論があるものの、Regulation Sandbox の導入を明示せず)
ビッグデータ・AI の活用環境	厳格な規制下で不利 (活用していない)	緩い規制下で有利な環境・巨大なエコシステムの形成可能 (巨大ユーザー数・巨大プラットフォームが存在し、様々な分野のデータを組み合わせることが容易)	厳格な規制下で一部活用
発展の目的・意義	コスト削減・利便性・競争激化中の差別化	既存の金融サービスの補充・代替する新たな金融サービスの提供。 中小企業の資金調達を可能にするための金融包摂の促進も	既存金融サービスとの併用を前提に利用者の利便性向上を狙った付加価値型のサービスが多い

〔出所〕 筆者作成

ゴールドマンサックスに委託している。

### 三、今後の展望―新しい金融サービスの姿

顧客を起点にサービスの仕組みを根本的に見直す「デジタルトランスフォーメーション (DX)」への取り組みが世界的に広がっており、米中 Big Tech のような非金融企業が既存のサービスに金融サービスを組み込んで提供することは「埋込型金融 (Embedded Finance)」<sup>11)</sup>と呼ばれる。銀行が担ってきたサービスの多くが、非金融企業によって提供されるようになると、今から三〇年前の一九九四年にマイクロソフトのビル・ゲイツ氏が語った「銀行サービスは必要だが銀行はそうではない」(Banking is necessary, banks are not) ことが実現されたとも言えよう。

このような埋込型金融は、Baas (Bank as a Service) を含むあらゆる形態で、最終的にユビキタスなものになると予想される。実際、埋込型金融は、e コマースを次のレベルに引き上げ、顧客体験 (UX) をサードパーティに完全に統合し、銀行のウェブに移行する必要がなくなる。

Big Tech の発展においてより重要なのは、既存の金融サービスを発展させるという方向性ではなく、あらゆる生活シーンにおいて、いかにフィンテックを活用して人々に良い顧客体験 (UX) を提供するかということである。

今後、「金融」と「非金融」の融合がさらに加速するなかで、追求されるのはユーザーの使い勝手、UX である。こうしたなか、顧客の視点からみれば、「誰」がではなく、「どのような」金融サービスを提供しているかが、選択の基準となると思われる。その意味で、金融とITの融合にと

どまっていたフィンテック (FinTech) は、消費者の生活に密着したサービスに埋め込まれるもの (Embedded Finance) へと変化していくであろう。

(注)

(1) “The Most Interesting Google Pay Statistics in 2023”, May 28, 2024.

(<https://techreport.com/statistics/google-pay-statistics/>) (二〇二四年九月一四日閲覧)

(2) 二〇二三年一月、Apple がGSに対し、クレジットカードと預金サービスの提携解消を打診した。クレジットカードと貯蓄口座の提供を含む金融事業が対象という。

(3) “Apple Card’s Savings account by Goldman Sachs reaches over \$10 billion in deposits”, August 2, 2023 (<https://www.apple.com/newsroom/2023/08/apple-cards-savings-account-by-goldman-sachs-sees-over-10-billion-usd-in-deposits/>) 二〇二四年九月一四日閲覧

(4) “Libra: The path forward”, June 18, 2019 (<https://www.diem.com/en-us/blog/the-path-forward/>) 二〇二四年九月一五日閲覧

- (5) “Statement by Diem CEO Stuart Levey on the Sale of the Diem Group’s Assets to Silvergate”. January 31, 2022. (<https://www.diem.com/en-us/updates/stuart-levey-statement-diem-asset-sale/>) 二〇二四年九月一五日閲覧
- (6) アリババの公開資料による。
- (7) 芝麻信用スコアは、三五〇点から九五〇点まで五段階(三五〇～五五〇は不良、五五〇～六〇〇は一般、六〇〇～六五〇は良好、六五〇～七〇〇は優秀、七〇〇～九五〇は最優秀)に分類され、六〇〇点以上は信用良好とされる。
- (8) 度小満金融グループはTPGキャピタルやカーライルなどのファンドから一九億ドルの出資(出資比率約五八%)を受け入れ、「度小満」という新しい事業ブランドの下でバイドウからの独立運営を図るとともに金融商品の開発や新規市場の開拓を加速させた。
- (9) 度小満信貸 (<https://xindai.duxiaoman.com/>) 二〇二四年九月一六日閲覧
- (10) 度小満理財 (<https://8duxiaoman.com/>) 二〇二四年九月一六日閲覧
- (11) 埋込型金融 (Embedded Finance) とは、顧客が日常生活の中で利用するサービスに金融機能を埋め込むことで、シームレスな形で金融サービスを提供するもの。

(参考文献)

- 李立栄 (二〇二二) 「中国におけるデータ駆動型金融に関する研究」証券経営研究会編『現代金融資本市場の総合的分析』の第三章、日本証券経済研究所、二月、pp.44-86。
- (り) りつえい・**亜細亜大学都市創造学部、大学院アジア・国際経営戦略研究科 教授、当研究所客員研究員**