



日経ビジネスに見る「経済先読み・解説」 168号

経営コンサルタント 栗田 剛志 12.11.26

発行元：m9コンサルティング

<http://www.m9consulting.biz>

このメールマガジンは、今週発売となる日経ビジネスの中から気になった記事を選び、私なりの視点で考えたことについてお伝えするものです。会社での朝礼時のネタ、取引先との会話、同僚との間の話題づくりにお役に立てたらと思い、毎週月曜日に発信いたします。

「日経ビジネス2012年11月26日号 no.1668
『新しい金融～こんな借り方があった』」より

【金融とは】

金融とは、いったい何なのでしょう。

教科書には、「資金の余剰部門から不足部門にお金を仲介し、経済の潤滑油として存在するのが金融の姿」と記されています。

お金は大事です。大抵の人は、毎日仕事をしてお金を稼ぎ、お金を使って生活をしています。企業は、お金を使って財やサービスを生み出し、それを売ってお金を得ています。

このような社会的な活動の中で、金融は重要な役割を負っています。

ただ、私たちは今の金融にあまり期待していません。それは、これまでの金融があまりにも身勝手に、顧客を置き去りにしているからです。

日本経済が立ち直るには、今までの金融の仕組みそのままでは難しいのかもしれませんが。新しい金融が求められているのです。

事業を行うにはお金が必要です。お金の調達方法にはさまざまなものがあります。一般的な方法として、融資あるいは出資があります。

ここ最近、インターネットを通じて、融資でもなく出資でもない新しい資金調達の方法が行われています。

その方法とは、寄付です。

今年の4月、事業経験のない女性がわずか2ヶ月弱で800万円を超える資金を集めました。資金を提供したのは地元の銀行でも信用金庫でもありません。全国に散らばる800人を超える個人です。

東日本大震災による津波で壊滅状態となった岩手県陸前高田市で、被害を受けた図書館を再建しようと、図書館司書の女性が立ち上がりました。

空っぽの図書館を本で埋めるには、およそ200万円の資金が必要です。しかし、周囲は被災した人ばかりで、この図書館司書さん自身も仮設住宅に身を寄せています。

そこで活用したのが、クラウドファンディングというインターネットを活用した資金集めです。

震災から1年の今年3月11日に、「READYFOR?」というサイトにプロジェクトを掲げて寄付を募りました。すると、呼びかけに共感した個人から続々と寄付が集まり、目標としていた200万円はたった3日で集まりました。

その後も寄付は増え続け、期間である50日間で集まった金額は824万5000円になりました。862人の善意です。

クラウドファンディングとは、資金を募る案件を立ち上げてネットに掲載し、共感した個人や法人がこれに応じて寄付するものです。金額に応じて資金の提供者には見返りがあります。

この図書館の場合は、寄付が3000円ならステッカーをプレゼント、1万円なら蔵書に名前を入れる権利が得られます。また、10万円なら図書館に写真と名前が掲示されます。

貸付ではないので、利息は支払われません。元本も返済されません。これは善意に基づいた寄付です。よって、この仕組みを運営する会社は、善意を裏切らないように案件選びは慎重になります。

運営事業者のもとには、日々多くのプロジェクトが寄せられますが、そのうち審査に通るのは3割程度にすぎません。

この仕組みは今まさに黎明期で、同様のサイトが次々と誕生しています。

金融機関が仲介せずに、個人と個人を結び付ける新たな資金集めの動きが始まっています。

買い物をクレジットカードで決済する際の新しい方法が始まっています。

よくお店で目にする決済端末は必要ありません。スマートフォンを使って決済を行うものです。

スマホのイヤフォンジャックに直径3cm程度のカードリーダーを差し込み、カードをスキャンします。画面上で代金を入力すると、決済情報がカード会社に送られ、画面上に指でサインをしたら決済完了です。

このサービスを始めたのは、「コイニー」というベンチャー企業です。カード社会の米国では、既に「スクエア」や「ペイパル」といった企業が2年ほど前から同様のサービスを始めています。

「コイニー」の創業者は、「このままでは、日本の市場を米国に持っていかれる」との危機感を募らせ、起業しました。

この仕組みを使うと、お金のやり取りがとても簡単になります。

例えば、催事などのイベント、屋台、個人規模のカフェや雑貨店、パソコンや家電の出張修理など、現金決済が主流である現場はたくさんあります。

20人以下の小売・サービス業において、クレジットカードを利用しない決済は、総額7兆円とされています。現金志向が強い日本ですが、手のひらに収まるスマホ決済が狙う市場は破格の規模です。

デフレの世の中で、少額決済の新サービスは、新たな需要を産むかもしれません。

今月4日に急逝した「りそな」の細谷英二前会長は、生前にこう言っていました。

「銀行の常識は世間の非常識である。他のサービス業と比較し、金融サービスの劣位は銀行経営者として素直に認めざるを得ない。銀行はどういう情報やサービスを提供できるかが、生き残る大きなポイントとなる」

私たちが金融に対して求めているのは、生活を便利にしてくれるサービス、仕事をスムーズにしてくれるサービスです。

それに応じてくれるのは、ベンチャーなのか、それとも顧客に目を向け始めた既存の金融機関なのかはわかりません。

ただ、期待感は高まっています。