

## 日本の金融規制から見た 銀行業界の課題と将来像

森・濱田松本法律事務所  
パートナー 増島 雅和

(ますじま まさかず) 東京大学法学部、コロンビア大学ロースクール卒。弁護士(日本法およびニューヨーク州法)。金融ビジネスのM&Aと資金調達法務のアドバイザリー、オープンイノベーションと新規事業開発のコンサルティングを専門とする。シリコンバレーの法律事務所にて勤務後、金融庁にて銀行および保険会社の監督業務に従事する傍らで、シンクタンクにおけるフェローとして政策提言に携わる。民間復帰後は、金融コンプライアンス、スタートアップ企業の資金調達と事業支援、ベンチャーファンド創設、大企業のオープンイノベーションの支援を主に手掛ける。Fintech協会アドバイザリー、日本ブロックチェーン協会アドバイザリー、日本ベンチャーキャピタル協会顧問など、規制改革推進会議専門員、デジタル市場競争会議WG委員、革新的事業活動評価委員会委員などを歴任

### CONTENTS

1. Society5.0 戦略と金融規制  
—正しい課題設定のための視点
2. 日本の金融行政のスタンスとその成果
3. 未解決の課題
4. まとめ

## 1. Society5.0 戦略と金融規制 —正しい課題設定のための視点

### 1.1 Society5.0 戦略に伴う規制改革の流れ

わが国における次世代の社会・産業戦略の根幹に据えられている Society5.0 は、フィジカル空間とサイバー空間を一体的に運用することにより、フィジカル空間におけるセンサーを通じてデータ化されたヒト・モノ・カネの状態や動きを、サイバー空間において高度な情報処理技術により知識化し、付加価値を付けた状態で個人や事業者へ提供するという事業フォーマットを、全産業・社会に横展開するというものである。量や多様性によって価値が高まるといわれているビッグデータの特性からして、センサーによりデジタル化されて自動収集されるデータは、産業をまたげばまたぐほど潜在的な価値が高まり、また公的部門を典型とする非産業部門との連携が図られればさらに価値が高まる。

単に産業戦略として顧客に対して提供するサービスのデジタル化を指向するのみならず、社会課題の解決をも目標とする Society5.0 戦略は、個人や企業・官公庁といった組織内部の活動もデータ化して分析、効率化の対象とするデジタルトランスフォーメーションもそのスコープに入っている。したがって、これらを実

現するために、社会のインフラであるルールも、フィジカル空間における活動を主としてサイバー空間がこれを補完するという社会構造を前提として建て増しを重ねてきた従来のルール体系を、いかに多様な分野におけるフィジカル空間のデータを処理しやすい形で収集して、サイバー空間で行った分析結果をフィジカル空間に還元して価値を生むか、という観点から作り直しが迫られているというのが、いま日本が置かれた状況である。デジタル規制改革やデジタルプラットフォーム規制、さらには統治主体としての国家の役割や統治ツールの見直しの可能性にまで踏み込んだガバナンス・イノベーション<sup>1</sup>と称される一連の政府のイニシアチブは、こうした文脈のもとに統一的に説明することができる。

### 1.2 デジタル社会における金融規制の課題を特定する視点

ヒトやモノと異なり、銀行業が取り扱う「カネ」や「信用」は、コンテンツと同様もともと情報にすぎない(そして、

<sup>1</sup> ガバナンス・イノベーションは、デジタル時代における早すぎるビジネスの進展に対して、自然言語によるアナログなルールをベースとした伝統的な規制体系では、国民の負託に応える形で国家統治をすることが難しいとの認識のもと、政府自身がデジタル技術を駆使したルールメイク手法を取り入れ、公益的な非政府団体と協働して、法規とソフトウェアコードを組み合わせた統治手法を採用することをめざしたイニシアチブである。その詳細は、<https://www.meti.go.jp/press/2019/12/20191226001/20191226001.html>を参照。

この点は証券業が取り扱う「金融商品」や、保険業が取り扱う「実体リスク」についても同じである)。銀行業におけるデジタルトランスフォーメーションは、この「カネ」や「信用」に関する情報を、Society5.0の事業フレームワークのもとで獲得されるヒトやモノの行動データにひも付けた形で分析することができれば、さまざまな購買やこれに必要な決済・与信といったサービスにつなげることができるはずであるとの仮説のもとに、そのような事業モデルが可能となるように、サービス開発や提供の方法、そしてそれを支える組織の行動様式を変容させるための一連の戦略の遂行ということができる。

社会のデジタル化との関係で、銀行業界の課題を日本の金融規制面から語るとすれば、以上のような国家戦略シナリオを実現するに当たり、銀行業界が日本社会に対して果たすべき役割を果たす際に障害となる規制は何なのか、という視点からの問いに答えることに尽きる。社会が必要としているのはバンキングという「機能」であり、現存する個々の銀行自体の存続を欲しているわけでもなければ、ましてや銀行業界という業界の存続を欲しているわけでもない。こうしたものを欲するのは、それぞれの銀行グループの当事者や業界から利益を得ている関係者であり、これらの関係者の生き残りにフォーカスを当てた金融規制に関する議論は、金融規制の議論の形をとったレントシーキング活動と言われても仕方がないだろう。

他方で、金融データが生み出す付加価値をマネタイズする事業モデルは、重い金融規制が課された銀行グループよりも、情報技術の活用<sup>た</sup>に長けた事業会社グループ、とりわけデジタルな顧客接点を既に非金融事業で獲得している巨大デジタルプラットフォームの方が、競争上優位な地位にあるという面は否定できない。公正な競争条件の維持が消費者により良いサービスを提供するための核心であるという競争法の枠組みからすると、伝統的な銀行グループが、金融規制によって、そうで

はない事業会社グループに比して不合理な形で不利な条件に置かれているのであれば、これは解決すべき金融規制の課題として取り上げることが許されるだろう。

## 2. 日本の金融行政のスタンスとその成果

### 2.1 金融審議会における論点提起

金融庁はこれまで、社会の血液であり利用者利便に奉仕すべき金融サービスにおいて重要なのは、その機能であり、個々の金融業者や業界ではないという姿勢を貫いてきている。その結果、日本の金融規制を巡る政策は、まさに上述のような視点から立案・執行されている。この点で、金融行政は、既存業界のロビイング圧力に屈して利用者利便のために本来行うべきことができていない省庁のそれとは、一線を画している。

実際、金融庁を事務局として日本の金融制度のあり方を議論する金融審議会は、2014年以降継続的に、主として決済サービスの高度化という観点から、情報技術を活用した新たな決済サービスの担い手の新規参入を促すルールメイクとともに、伝統的な金融機関グループが情報技術を活用した事業モデルに転換するために必要な規制上の課題を解決するための提言を行ってきた(図表1参照)。

図表1 銀行業界のデジタルトランスフォーメーションに関連する金融審議会報告書

|             |  |
|-------------|--|
| 2015年4月28日  | 決済業務等の高度化に関するスタディ・グループ中間報告                               |
| 2015年12月22日 | 金融グループを巡る制度のあり方に関するワーキング・グループ報告「金融グループを巡る制度のあり方について」     |
| 2015年12月22日 | 決済業務等の高度化に関するワーキング・グループ報告「決済高度化に向けた戦略的取組み」               |
| 2016年12月27日 | 金融制度ワーキング・グループ報告「オープン・イノベーションに向けた制度整備について」               |
| 2018年6月19日  | 金融制度スタディ・グループ中間報告「機能別・横断的な金融規制体系に向けて」                    |
| 2019年1月16日  | 金融制度スタディ・グループ「金融機関による情報の利活用に係る制度整備についての報告」               |
| 2019年7月26日  | 金融制度スタディ・グループ「[決済]法制及び金融サービス仲介法制に係る制度整備についての報告<基本的な考え方>」 |
| 2019年12月20日 | 決済法制及び金融サービス仲介法制に関するワーキング・グループ報告                         |

資料：著者作成

その背景には、10年後の金融サービスの姿として、第一に、特にリテール分野において、データ分析を駆使して多様な利用者ニーズに沿った金融サービスを提供する事業者の出現により、銀行や預金サービスの相対的な重要性が低下していくとともに、金融サービスと非金融サービスの一体化が進んでいくだろうとの予測、第二に、金融システムのネットワーク構造が、①従来の利用者が金融機関を介してサービスにアクセスする仕組み（金融機関ハブ型）から、②インターフェース企業（図ではインターフェイス企業）が間に入って金融機関がその背後で商品・サービスを提供する仕組み（インターフェース企業中心型）、③利用者が直接取引所に参加する仕組み（取引所型）、④利用者同士が直接取引を行う仕組み（分散型）などに移行していくだろうとの予測がある<sup>2</sup>（図表2参照）。

金融庁は、前者の新たな決済サービスの担い手による新規参入の促進との関係では、2016年銀行法改正

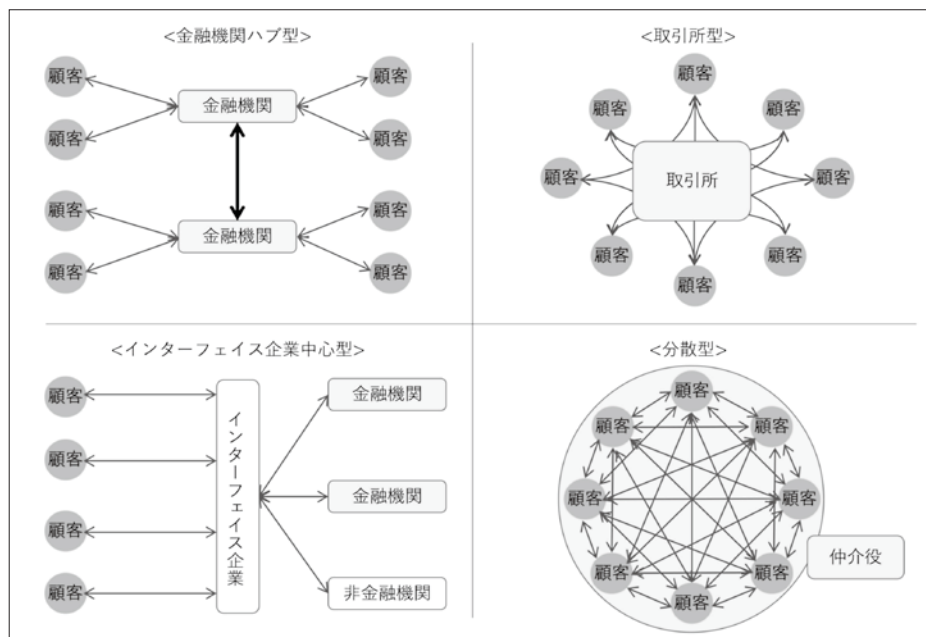
により電子決済等代行業制度を導入し、2020年には資金移動業の規制柔構造化（高額為替取引が可能な第一種資金移動業、少額為替サービスの提供が可能な登録要件が緩和された第三種資金移動業の導入など）のための資金決済法の改正案を提出している。

そして、後者の金融システムのネットワークの変貌との関係では、インターフェース企業中心型のモデルをまずは念頭に、2016年改正銀行法において、銀行に対する預金口座データに対するオープンAPI設置を義務付け、2020年には、口座開設、銀行ローン、ノンバンク貸付、金融商品販売そして保険商品販売をワンライセンスで提供することができる金融商品仲介業を新たに導入するべく、金融商品の販売に関する法律を全面改正した金融商品の提供に関する法律の制定案を国会に提出している<sup>3</sup>。

<sup>3</sup> なお、金融庁は、最終的に銀行口座にひも付く中央集権型の金融サービスモデルと並行して、法定通貨に必ずしも依拠しない分散型の金融サービスモデルについても規制を措置している。分散型の金融サービスモデルが今後どのような進展を見せるかはいまだ未知数ではあるが、本論考の目的である銀行規制とは異なる世界線の話であり、本論考では基本的には言及しない。

<sup>2</sup> 金融審議会 金融制度スタディ・グループ「中間整理—機能別・横断的な金融規制体系に向けて—」（2018年6月19日）34頁参照

図表2 金融システムのネットワーク構造のバリエーション



注：日立総研にて、資料の文字を拡大、併せて図の体裁を整理。内容は変更なし（原文ママ）

資料：2017年5月25日森信親前金融庁長官による講演「フィンテックは共通価値を創造できるか」資料に日立総研加筆

## 2.2 As a Service モデルの展開

銀行口座システムのデータにアクセス可能な API の設置を義務付け、そのデータの参照と更新が可能なツールを提供する事業者のためのライセンス制度を設けたことにより、決済ビジネスは、API を通じたインターフェース企業が顧客体験の向上を担当し、銀行は口座残高帳簿を適切に管理して資本の健全性を確保する、というフラットな役割分担が成立する構造を採用することができる素地が整った。

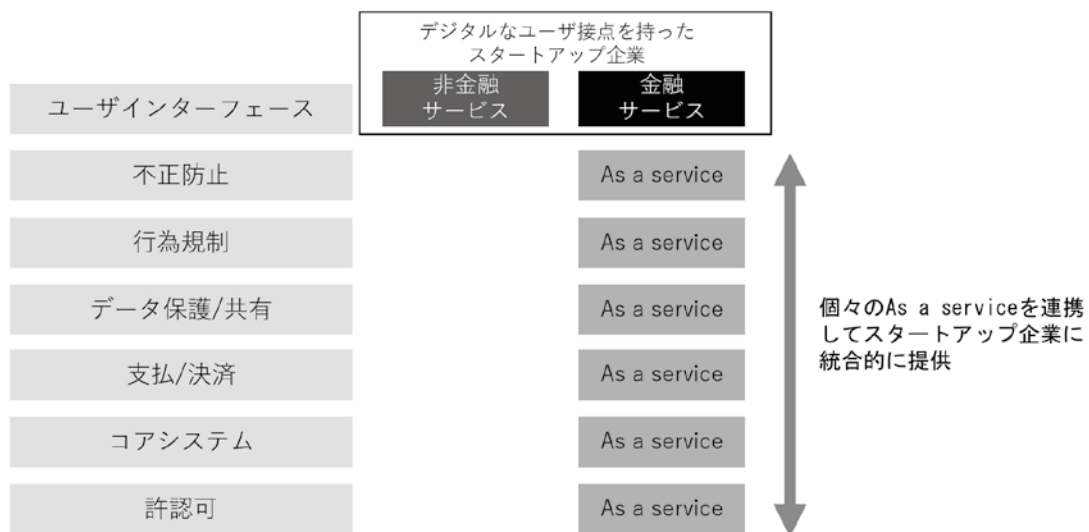
そのうえで、今般の金融商品仲介業制度の導入は、このモデルを単に銀行口座へのアクセスのみでなく、口座開設や銀行ローンといった銀行の他のサービスにも拡張するとともに、同様のモデルを保険会社、証券会社、資産運用業者、貸金業者にも拡張することを後押しするものといえる。確かに、銀行と異なり他の金融業者には API の設置義務は課されていない。しかし、多数のユーザを抱えたインターフェース企業が自社サイト・アプリで金融サービスの提供を完結させることで高品質の顧客体験を提供することができるのであれば、競合他社との間で商品の販売競争にさらされている金融業者としては、インターフェース企業による API アクセスを許可する流れとならざるを得ないと思われる。

るを得ないと思われる。

ただし、実務における事業モデルの進展としては、多数の金融業者のデータベースとの連携に必要な技術基盤やそのために必要な運営体制、規制コンプライアンスのための仕組みなどは、それに専念する As a Service 事業者が提供し、ユーザ接点を持つ大小さまざまな事業者は、As a Service 事業者を通じて金融業者が提供する金融サービスにアクセスするという構図になる可能性があるように思われる。アマゾンウェブサービス (AWS) がコストのかかるサーバ資産とその運用を従量制のサービスとしたことによって、多数の IT 事業者がエンドユーザにさまざまなサービスを安価で提供することができるようになったのと同じ構図である。

その結果、将来的には、①金融業者は、自己資本規制をはじめとする財務規制を順守することにより信頼性を保った金融商品を組成し、②インターフェース企業はユーザ体験を高めるべくサービスとインターフェースを磨き、③ As a Service 事業者は、両者の間に入ってインターフェース企業が多様な金融業者のサービスやネットワークに簡単にアクセスすることができる基盤を提供する、という形での役割分担が進むのではないかと予想される (図表 3 参照)。

図表 3 Bank As a Service モデルにおけるレイヤーの考え方の例とスタートアップ企業によるフィンテック領域への進出



資料：Angela Strange (Andreessen Horowitz ジェネラルパートナー) による講演「Any Company Can Offer Financial Services」資料を基に著者作成



現に、先般 Visa 社に買収された米国 Plaid 社は、このような形で金融機関とフィンテック企業をつなぐことで、フィンテック企業のユーザが簡単に自身の情報にアクセスすることができるサービスを展開しているし、同じく米国 Green dot 社は、プリペイド・デビットカードの発行につき金融機関とフィンテック企業をつなぐモデルを確立している。日本においても Kyash 社が Green dot 社のモデルに類似した Kyash Direct をローンチし、経費精算アプリを提供するクラウドキャスト社は事業者ユーザに対して簡易に法人 Visa カードを発行することができるスキームを開発している。金融商品仲介法制の制定を契機に、日本でもこうした事業モデルが金融サービス全般に広がっていく可能性がある。

### 3. 未解決の課題

#### 3.1 問題の所在

既説のとおり、日本の金融行政がありうる将来像として予測している 10 年後の金融サービスは、利用者ニーズを起点として、金融サービスのアンバンドリング・リバンドリングが進展し、金融サービスと非金融サービスが複数組み合わせられて利用者に提供されるという姿である。

こうした姿は、既に一部の先進的な IT 事業者グループが取り組みをめぐしている。例えば楽天グループは、EC モール事業に従事する事業会社である楽天社を親会社として、楽天銀行、楽天証券、楽天生命、楽天損保を子会社に擁して、楽天ポイントや他の決済サービスなどと組み合わせながら、統一 ID によって利用者のサービス利用に関するデータを獲得し、これを効率的にマーケティングに活用することによって、高い利用者利便の向上と、複数の事業のシナジー効果を発揮している。

では競争の観点から、伝統的な金融機関グループが同様の戦略を採用することができるだろうか。

冒頭に説明したとおり、Society5.0 のパラダイムの

中では、金融とは直接関係ないヒトやモノの移動や興味関心といった多様なデータと金融データの組み合わせによって価値を生み出していくという事業モデルが想定されている。この点を踏まえ、グループの中に金融・非金融の多様な事業を抱え、データの力でこれらを自由に組み合わせるシナジーを追求するという戦略を金融機関グループが採用することが、現行金融規制において許されているかという問題意識である<sup>4</sup>。

#### 3.2 銀行グループにおける検証

銀行法上、銀行および銀行持株会社を頂点とする銀行グループには、子会社や兄弟会社を含めて、銀行業やこれとリスクの性質が類似している金融関連の事業しか行うことができないという業務範囲規制が課されている。これに対して、事業会社を頂点としてグループ内に銀行を保有する異業種グループについては、頂点の事業会社は銀行持株会社の定義に該当しないことが通常であり、主要株主として簡易な規制が課されるのみにとどまる。

また、銀行には、自社または金融業を行うグループ会社による取引について、利益相反管理体制の整備が求められている。これに対して、異業種グループにおいては、同様に利益相反は生じ得るものの、事業会社を頂点とする異業種グループ自体にはこのような義務は課されない。その結果、顧客の情報の利用が可能な範囲について、両者にはおのずと差異が生ずることになる。

このように、銀行や銀行持株会社を頂点とする銀行グループには、特異な規制群が存在する。特異な規制群が存在する根拠の重要な一つとして、銀行には預金保険機構という公的資金によるサポートを受け得るセーフティーネットが存在しているということがあ

<sup>4</sup> もしこれが許されていないのであれば、それは業界のレントシーキングのためにポジシヨンの掲げる課題というよりは、公正な競争の観点から何らかの策を講じるべきという議論をすることが正当化される課題であると評価することができるだろう。

せた信用創造の仕組みや、他の銀行と構築している決済ネットワークは、社会にとってクリティカルな機能であり、機能停止することによって金融システム全体に大きな被害が及ぶことから、セーフティーネットを通じて機能を保護する必要があるとの考えによる。また銀行は、負債につき公的資金を背景にしたセーフティーネットが存在することにも関連して、これを発動させないよう、自己資本規制をはじめとする強固な財務規制が課されるほか、異質な事業リスクをとらないよう業務範囲規制が課されている。

### 3.3 業務範囲規制

銀行および銀行グループに業務範囲規制が課されているのは、①銀行ビジネスの犠牲のもとに他業に従事することにより発生する利益相反状態の発生を未然に防ぐ必要があること、②信用供与者はおのずと顧客に対する優越的な地位に立つことから、これを濫用して他業の推進を図る行動を未然に防ぐ必要があること、③範囲の経済の追求を制限することにより本業に専念させ、本業の効率的な機能発揮を達成する必要があること、④異質な事業リスクを持つ他業をグループ内に取り込むことで本業の存続を危うくする事態を防止する必要があること、がその理由であるとされている。

同様の規制は米国にも見られる。すなわち米国において、銀行やその子会社に認められている業務は、原則として預金受け入れや貸し付けなどに限定されており、コマースその他の事業会社などの株式の取得は原則として禁止されている。また、銀行持株会社に認められる業務も、原則として銀行の業務およびこれと密接に関係する業務に限定されており、また事業会社などへの出資は、5%以下の議決権保有に限り認められている。ただし、銀行持株会社のうち、自己資本が充実しているなど一定の要件を満たすものについては、金融持株会社への移行が認められ、金融持株会社グループには、銀行持株会社グループよりも幅広い金融関連業務を行うことが認められている。また、連邦準備制度理事会（FRB）の個別認可を受けたいうで、金融業

務を補完する業務を行うことも可能とされている。

これに比して欧州における業務範囲規制はもう少し緩やかである。すなわち、欧州指令・欧州規則では、信用機関（credit institution）に認められる業務は、預金受け入れや貸し付けの他、証券業務などが含まれるとされている（ユニバーサルバンク）。また信用機関グループの業務範囲について特段の制限は課されていない。もっとも、事業会社などに対する議決権10%以上の出資については、その額が銀行の自己資本の15%超を占める場合などにおいては、自己資本比率の計算上、超過部分に対して高率のリスクウェートを適用するなどの措置が講じられている。

このように、銀行グループに課されている業務範囲規制は、銀行が社会に求められる機能を発揮させるために、これを脅かす恐れのある業務をそもそも銀行グループには行わせないという形で規制する、バンキングという機能を守るための制度的保障としての側面を持つ。確かに、銀行が持つ信用創造機能が侵されたときに金融システムに与えるネガティブなインパクトは大きく、これを未然に防止するためにグループが行うことができる事業に一定の制限を課すことはやむを得ない面もある。しかし、金融ビジネスと非金融ビジネスの境界が融解し、金融ビジネスと非金融ビジネスのデータを組み合わせることによって付加価値を生む Society5.0 のパラダイムにおいて、そもそもグループ内に非金融ビジネスを持つてはならないという規制は、銀行グループのビジネスの発展を過度に制約するものとなっているのではないと思われる。

このような問題意識のもと、2016年改正銀行法では、銀行または銀行持株会社が認可を受けて、情報通信技術やその他の技術を活用した銀行業の高度化や利用者利便の向上に資する業務を営む会社（銀行業高度化等会社）を子会社として持つことができることとした。改正法に基づき、北國銀行が地域産品を販売するECモール「COREZO」を運営する子会社を設立した例、セブン銀行がIT事業者である電通国際情報サービスと合弁で不正検知プラットフォームを運営する事

業会社を設立した例などが生まれてきている。しかしながら、あくまでも業務範囲規制という原則を維持したうえで、その例外として、業務範囲規制が定められた趣旨を害しない形態のビジネスに限定して、認可により許容されるという規制体系であるため、その認可の運用は相応に重いものとなっている。

確かに、銀行グループという組織や人材が、果たして非金融ビジネスをうまく成し得るのかという企業文化にまつわる問題があることは否定できず、銀行グループが持つべき企業文化を持つグループ会社は、むやみに非金融ビジネスに手を出すべきではないという見解は、歴史的な経緯を踏まえた深い含蓄のあるものとして受け止められなければならない。しかし、決済規制の緩和により、多くのノンバンク主体が決済サービスに参入できるようになった結果、銀行業務の中核の一つである預金の重要性は長期的に相対的に低下することになるだろうことは金融庁自身も認めているところである。金融と非金融の境界が融解し、銀行グループ自身も収益性を維持するためにはその企業文化の変革を遂げなければならない中で、銀行グループは非金融ビジネスを持つてはならないという基本原則は、銀行業の持続的発展を期するという観点から、根本から見直されるべき時期が近く到来するかもしれない。

なお、業務範囲規制が比較的厳格な米国では、この点をデジタルプラットフォーマーとの協業という形で乗り越えようとする試みが始まっている。例えばゴールドマン・サックスは、Apple社と連携してアップル・カードビジネスの立ち上げに成功しており、2020年2月には、Amazon社との中小事業者向け融資分野での提携が発表されている。スピルオーバー効果が大きいデジタル産業においては、あえてデジタルビジネスをグループ内に取り込まなくても、対等なパートナーシップにより十分その恩恵を受けることができる可能性があり、業務範囲規制とデジタル時代への対応を両立させる一つのモデルとなるかもしれない。日本でも、MUFGグループは、Grab社との連携により、同社の構築したエコシステムにおける金融ニーズを取り込む戦略を2020年2月に公

表しており、これもゴールドマン・サックスと同様の系譜に属する戦略といえるだろう。

### 3.4 情報の利活用

既述のとおり、銀行グループは利益相反防止のための体制を整備することが義務付けられる。その具体的な方法として、金融ビジネスから得られた顧客情報の他部門との共有を制限する措置を講ずることがしばしば見られる。

また、銀行はその取引に関して得た情報について、信義則に基づき守秘義務が課されていると言われている。銀行が業務の遂行に伴い生産する情報に守秘義務が課されていることが、銀行グループの情報利活用に一定のネガティブな影響を与えている。

さらに、金融分野における個人情報保護に関するガイドラインにより、金融分野における個人情報取扱事業者は、個人情報保護法に定められる要配慮個人情報の他、労働組合への加盟、門地、本籍地、保健医療および性生活に関する情報が機微情報として指定されており、原則としてこれらの情報を取り扱ってはならないとされている。業務範囲規制の問題もあいまって、銀行グループは、グループ全体として取り扱うことができる個人データの範囲がおのずと狭くなってしまいう課題がある。

この点に関し、2019年改正銀行法は、銀行の業務範囲規制を改正し、銀行がいわゆる情報銀行業務を行うことを解禁した。これにより、銀行および子会社は、顧客情報を顧客同意のもとで第三者に提供したり、その他にも銀行の保有する情報を第三者に提供するビジネスを行うことができるようになった。しかしながら、事業会社を頂点とするグループが、銀行子会社（とその子会社）の範囲でのみ取り扱うことができる情報が限定されるのに対し、銀行持株会社を頂点とする銀行グループは、業務範囲規制により金融分野における個人情報保護に関するガイドラインが全面的に課される結果、グループとして取り扱うことができる情報が限定されてしまうという構造的な問題を改善するものではない。



金融審議会に設置されたスタディ・グループでは、情報に関連するルールのあり方について具体的な検討を進めることは、自らの役割を超えることになるとして、この問題への対処策を正面から検討することを回避している。しかしながら、銀行グループにおける情報の利活用の限界に関する課題は、事業会社を頂点とするグループにおける情報の利活用との間にイコールフットINGがないという範囲では、これは紛れもなく金融規制の課題であり、個人情報保護法の所管であるとして論点回避することは許されないはずである。

規制の不均衡なギャップは、大胆な規制アービトラージを誘発する。例えばメガ・準メガのデジタルプラットフォームフォーマーが、自社には金融分野における個人情報保護ガイドラインが課されないことを良いことに、収集した要配慮情報や機微情報の分析から得られたインサイト（非個人情報）を、グループの金融サービス子会社の商品開発に用いるといったことは、明示的には禁じられていない。こうした活動が事業会社を頂点とするデジタルプラットフォームに許容される結果、その傘下にある金融事業者が、金融商品やサービスレベルで、金融機関グループ傘下の金融事業者が太刀打ちできない競争上の優位性を獲得してしまうことにつながってしまう。これは事業者間の公正な競争を通じた利用者利便の向上の追求という競争法の理念からは、看過しがたい規制ギャップであるといえる。

繰り返し述べたとおり、Society5.0のパラダイム下では、ビジネスモデルの創造にとってデータの利活用がクリティカルに重要である。同パラダイムに適応し、銀行グループが正しいデジタルトランスフォーメーションを達成することを制度的に支援するためにも、金融機関グループの個人データの取り扱いに関する非金融事業会社グループとのギャップを埋めるための政策側の努力を怠ってはならないだろう。

#### 4. まとめ

以上、日本の銀行業におけるデジタルトランス

フォーメーションの未来を占うための一助として、金融規制の課題について、既存業界にありがちなレントシーキングの議論に堕しないよう注意しながら、金融審議会とそれに続く規制改正によって手が届いているものと、いまだ道半ばのものを整理して解説した。

情報技術を活用した新たな金融サービスの担い手の出現を後押しする一連の金融規制緩和は、金融システムのネットワーク構造を変革させる効果をもたらす。これにより、将来の金融サービスは、それが提供されるインターネットのアーキテクチャに沿った形で、さまざまなレイヤーのプレーヤーが役割分担することで、より顧客利便性の高いサービスに進化していくことになるはずである。従来は単体で垂直的にサービスを提供してきた金融機関は、マージンを他のプレーヤーと分け合うことになるが、デジタル技術を活用し、特異な領域にフォーカスすることで、業務の効率性を高めることで業界構造の変化に対処することになる。パートナーシップによる顧客リーチの拡大や顧客利便性の向上によるスピルオーバー効果は、信頼性が高いサービスや魅力ある商品を開発できた金融機関がその恩恵にあずかることができる。その意味で、金融機関のデジタルトランスフォーメーションは、Society5.0のパラダイムに適応した企業体となれるかどうかの生存戦略そのものである。

他方、銀行グループと非銀行グループの間の規制ギャップは、銀行グループの業務範囲規制と情報利活用の制限の両面において、規制改革が不十分と言わざるを得ない。規制構造に由来する、非金融のデジタルプラットフォームフォーマーをデータ利活用の面で競争上有利に取り扱う法制は、これを放置すると、中長期的に銀行グループの収益性の低下を招き、銀行の信用創造機能、ひいては安定的な金融システムの運営を脅かすことになりかねない。銀行グループのデジタルトランスフォーメーションを制度的に支援する観点からも、データ利活用の面での非銀行グループとの間の規制ギャップを埋める努力は、継続して行う必要がある。