

成岡マネジメントオフィスからのメッセージ①

最近話題の「フィンテック」とは

最近、新聞や雑誌でよく見かける「フィンテック (FinTech)」という言葉。未だによく意味がわかっていないという方も多いのではないだろうか？今回は、その意味や今後のビジネスに与える影響に関して、いろいろな情報を整理してみた。

■ フィンテックとはどういう意味か

「フィンテック (FinTech)」とは、金融を意味するファイナンス (Finance) と、技術の意味するテクノロジー (Technology) の2つの言葉を併せた造語。日本語では「金融IT」とか「金融テクノロジー」と略されることもある。日本で作られた和製英語ではないので、海外の人と英語で会話をするときにも使える。「フィンテック」という言葉は、アメリカで5年くらい前から盛んに使われている単語。しかし日本では、2014年に日経新聞に「フィンテック」という言葉が初めて出てきた程度なので、まだ歴史としては2年ちょっとくらいしかない。



●さまざまな金融分野へ拡大する

■ フィンテックが進歩すると世の中はどうか

(1) スマートフォンでカード決済

フィンテックとして一番有名なのがモバイル決済。iPhoneやAndroid携帯などに小さな器具を取り付けるだけでクレジットカード決済が出来る。Squareや楽天スマートペイなどが有名。従来はクレジットカード決済端末という大きな機械を購入し、それを電話回線などにつなぐことでクレジットカード決済は行われていた。しかし、フィンテックを活用したモバイル決済では携帯電波で決済が出来るので、最小限の器具のみでクレジットカード決済が出来るようになった。



●簡単なデバイスをつけるとスマホが変身

(2) 自動で家計簿が作れるクラウド家計簿

手書きで家計簿をつけなくても、自動で家計簿をつくる事が出来るクラウド家計簿も、フィンテックとして有名なサービスになった。従来、家計簿を付けるためには銀行通帳やレシートとにらめっこをしながら1つ1つ、手書きでつけていく手間があったが、現在ではクレジットカードのネット明細や電子マネーの利用履歴などをひとまとめにし、自動で家計簿を付けてくれる仕組みが出てきた。クラウド家計簿分野の有名企業だとマネーフォワードやfreeeなどがある。これらのサービスを使うと銀行口座残高、月収、食費や交際費などの支出などが一目瞭然とわかるようになる。

(3) 会社の経費管理も出来る

個人事業主の方や中小企業経営者の方は、会社の経費についても自動的に記帳することが出来るようになるので、経理コストを大幅に削減することも可能。取引先の数や支出が少ない企業であれば、わざわざ経理担当を雇わなくても社長さんがひと月数時間程度の作業で完了させることだって夢ではない。

(4) 複数のクレジットカードを1枚に

財布の中にクレジットカードやキャッシュカードがたくさんあって邪魔だと思っている人に対しては、複数のクレジットカードやキャッシュカードを1枚にまとめることが出来る電子カードが登場した。StratosやCoin、Plastcなどが有名だ。ある薄型の電子カードは磁気ストライプを使ったカード決済も、4桁の暗証番号を入力したカード決済にも対応できるので、今までと同じ使い方のままで、財布の中身だけを軽くすることが可能になった。

(5) 決済&送金サービス

金融機関の口座番号を使うのではなく、SNSのIDやモバイルアプリなどを使って個人間でお金のやりとりをすることができる。「LINE Pay」や「フェイスブックで送金」などがこれにあたる。スマートフォンやタブレット端末をクレジットカードの決済端末として活用する「グーグルウォレット」「アップルペイ」なども普及する可能性が高い。

(6) 投資&融資

金融機関を介さずにインターネットを通じて個人や企業がお金を集めたり、貸し出したりできるサービスが既に登場している。ネット上で不特定多数の人から資金を集める「クラウドファンディング」や、お金を借りたい人や企業と貸したい人や企業を結び付ける「ソーシャルレンディング」などの仕組みが既に運営されている。

(7) 仮想通貨

国や中央銀行が管理する通貨ではなく、オンラインサービス上で貨幣価値を持つ電子通貨サービスが有名だ。ネット上の取引所で自国の通貨と交換・購入し、データでお金をやりとりするため、国際送金時などの手数料が安い世界中で日常的に使えることを目指した仮想通貨「ビットコイン」が注目を集めた。トラブルもあるがその普及には加速度がついている。



●仮想通貨が普及する

■ 日本国内の動きは

金融業界の「産業革命」と称されるフィンテックだが、その普及が進むと既存の金融機関が手掛けるビジネスを侵食する可能性がある。国内大手3行は近年、フィンテックをサービスに生かすための取り組みを本格化させた。三菱東京UFJ銀行は2013年に米シリコンバレーにイノベーションセンターを設置し、社員を常駐させている。三井住友銀行も15年10月、フィンテックの開発を手掛ける専門部署を立ち上げた。みずほ銀行は同年10月から、コンピューターが資産運用の助言を行う「ロボ・アドバイザー」を使ったサービスを、メガバンクで初めて提供している。地銀でも、静岡銀行はSBIホールディングスと共に、家計簿や会計ソフトのITベンチャーと提携したり、千葉銀行もビッグデータ分析を手掛ける企業と初めて協業したりと、従来のビジネスモデルを打破しフィンテックに活路を見出す動きが活発化している。

※WEBでの情報を筆者改編

成岡マネジメントオフィスからのメッセージ②

最近注目のシェアリングビジネス

最近「シェアリング・エコノミー」や「シェアリングビジネス」といった言葉をよく聞くようになった。ここ数年で急激に増え続け、いろいろな形の新しいビジネスモデルが出現してきて、百花繚乱の様相を呈している。今後このようなビジネスは、さらに発展し、新しいビジネスモデルがどんどん出現すると思われる。今回は、話題の特徴的なシェアリングビジネスをいくつか紹介する。

■ そもそも「シェアリングビジネス」とは

「シェアリングビジネス」とは欧米を中心に拡がりつつある新しい概念で、ソーシャルメディアの発達により可能になったモノ、お金、サービス等の交換・共有により成り立つ経済の仕組み、ビジネスモデルのことを指す。空いた遊休資産、部屋、車、時間などを必要とする人に有効に活用してもらい、対価としておカネを受け取る



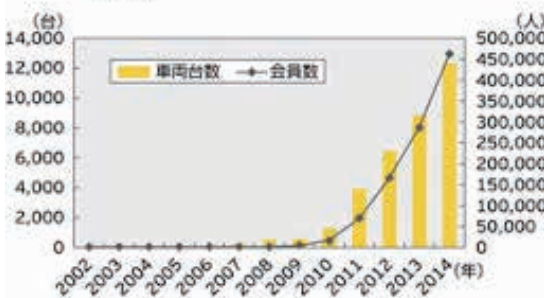
●シェアリングビジネスのイメージ

新しいビジネスの方式を指す。インターネットを通じた借り手と貸し手のマッチングが可能になり、近年急速に拡大している。このビジネスでは、「マッチング」という概念がキーワードになる。

■ 最近目立つシェアリングビジネス

①**カーシェアリング**：成岡がよく利用するサービス。法人で登録し、カードを発行してもらおう。ネットで利用したいステーションと駐車しているレンタカーの空き時間を検索し、利用する場合はネットで利用日時をエントリーする。空いていれば予約時刻の10分前から利用可能で、15分でガソリン代、保険料込みで200円。特に都心部には多くのステーションがあり、たいがい希望の時間帯にはどこかの近隣の車は利用可能。延長の場合も、車内のナビから延長依頼ができる。非常に合理的でコスト的にも安価。

▶ 図1 わが国のカーシェアリング車両台数と会員数の推移



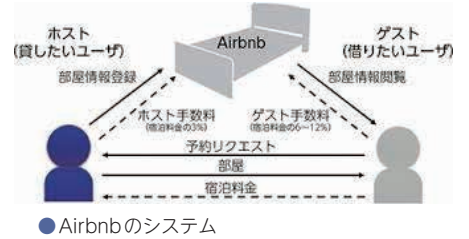
出典：交通エコロジー・モビリティ財団

●カーシェアリングの成長

②**荷物配送サービス**：荷物配送サービスの「ハコベル」。運送会社の非稼働時間を利用するもので、ネットで簡単にドライバーを探し、集荷配送してくれる。もちろん料金もシェアリングサービスなのでお得。現在は関東と福岡でサービス展開しているが、これからエリア拡大していきそう。

③**相乗りサービス**：「ライドシェア」(相乗り)なら「notteco」。誰を乗せるか、誰に乗せられるのかちょっと怖いところもあるが、料金は安価。公共交通機関の予約前に一度チェックしてもいい。欧米では非常に人気がある。

④**宿泊系**：宿泊系のシェアリングビジネスと言えばもっとも有名なのは「民宿予約サイト Airbnb(エアビーアンドビー)」。最近の地方創生の流れ



●Airbnbのシステム

もあって、空き家とも相性のよいサービスとなっている。自分の余っている部屋を貸し出すサービス。民泊で楽しむ田舎体験なら「とまりーな」がある。さしずめ日本版のAirbnb。宿泊先で「おまけに」「ならでは」の体験ができるところがメリット。特に地方での田舎体験的なものが好調。

⑤**駐車場予約**：1日500円からの空き駐車場の掲載事例が多数ある「akippa」。つまりは、駐車場のシェアリングサービス。駐車場が少ない都心部では効果を発揮しよう。利用料も1日500円の案件が豊富。うまくやれば貸主も月数万円程度の収入を得ることができ

⑥**物々交換系**：子供服交換サービスの「THREDUP」。子供の成長は早く、兄弟がいればお下がりとして着回せるが、意外と別家庭へのシェアはやりにくいもの。子育て中のお母さん達に大人気。ファッションアイテムに特化したシェアリングサービスなら「XChange」。急な土砂降りの雨のときに威力を発揮する「SHIBUKASA」。シブカサならすぐに傘を借りられて、提携店であればどこに返却してもよし。返却するとポイントももらえる。物々交換ができるサイトなら「Neighbor Goods」。稼働率の低い大きな買い物はあまりしたくない。ありがたいサービス。

⑦**人材系**：「TIME TICHET」は、自分の時間を内容や時間や値段を決めて提供できるサイト。利用者としてもあらゆるジャンルのエキスパートから知見を得ることができる。ピアノがうまくなりたいうなら相談できるし、起業したいならそのアドバイスも受けることができる。メディアにも取り上げられていて注目度の増すサービス。変わったところでは、「おっさんレンタル」。人生経験豊富？なおじさんをレンタルしてお話できるお話できるサービス。愚痴や人生相談などを依頼されることが多いとメディアでは放送されている。

■ 今後の動きはどうか

経済産業省と業界団体が「シェアリングエコノミー協会」を、有識者が官民協議会をそれぞれ立ち上げ、共通の基準づくりを開始する。年内を目途に素案をまとめる予定。EUの欧州委員会では加盟各国の規制の相違を調整するためのガイダンスを公表した。民間企業の自主性を尊重して、今後これらのビジネスを認める方針を決定した。日本国内ではまだ始まったばかりだが、国は詳細な統一ルールを作成するのは難しいと判断し、事業者が最低限守るべき業界団体の共通基準をつくることにした。サービスの透明性の担保と安全性の確保を重点に検討する。利用者がケガをした場合に備え、保険などへの加入を義務付ける。

■ どのような基準になるのか

このビジネスでは見知らぬ人同士を取り持つことが多くなる。所有者と利用者とのトラブルを回避するために、マイナンバーや運転免許証を使った本人確認を徹底する。所有者と利用者が互いを評価する仕組みを仲介業者が用意し、評価結果を公表する。相談窓口や苦情への誠実な対応も事業者に求める。基準をきちんと守る事業者には協会が有料事業者の認定を与えることも検討される。利用者が質の高いサービスを選別することで、悪質事業者を締め出すことが可能にする。

※WEBでの情報を筆者改編

注目企業のご紹介

株式会社上野旭昇堂 様

もともとは滋賀県で団扇（うちわ）の製造販売を手掛けていたのが、この企業の発祥だ。しかし、時代の変化と共に団扇の利用シーンが少なくなり、現在では企業やお店の販売促進用のツールとして生き残っている。商店街でのイベントや高校野球の応援、お祭りや売り出しなど、なぜか日本の風景にはこの団扇というものが欠かせない。だが、団扇は主に夏場

しか需要がない。そこで、この企業は裏シーズン対策として、年末向いて需要が見込める販促用カレンダーのネーム入れ事業に進出した。おかげで夏場と冬場にふたつのビジネスの山を作り出すことに成功した。今後は、現代のビジネスに合致した販促物の提案をどんどんクライアント企業にしていきたいと思っている。



上野社長執務風景

◀ 本社全景

販促カレンダー ▶
「ナイトシーン」小丸うちわ彫紙園祭・巡回
38cm×22cm中判うちわ総影桔梗・緑
41cm×28cm豆うちわ 新美人・桜
18.5cm×11.5cm

企業データ

社 名：株式会社上野旭昇堂
代表取締役：上野 真義
創 業：昭和8年 / 設 立：昭和28年11月
本 社：〒605-0981 京都市東山区本町18丁目369
TEL 075-541-6367 / FAX 075-541-0287
竹田工場：〒612-8411 京都市伏見区竹田久保町12-25
TEL 075-643-4885 / FAX 075-643-6798
資 本 金：1000万円
事 業 内 容：販売促進用の団扇製造販売・カレンダー製造販売
E-Mail (社長)：m-ueno@uk-kyoto.co.jp
U R L：http://uk-kyoto.co.jp/



ベンチャーキャピタリストから

起業家へのアドバイス

木村美都

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社
(JASDAQ 上場 コード 8462)

その3 | 自己紹介その3

(一部先月号と重複)

かつての融資担当先のベンチャー企業と東証一部上場の大企業がジョイントベンチャーを始めるのでその経営者にならないかという話が舞い込んできた。親から100万円の借金をして出資し、資本金70万円の会社がスタートしました。金融機関出身の素人がいきなりファクトリーオートメーションの先端技術を持つ会社のスタートアップを任されたのです。ときに、32才でした。

「最高の品質は最良の人間関係から生まれる。」

創業時に作ったスローガンです。ベンチャー企業が開発した試作品はありました。これを量産する体制整備が最初の仕事となりました。当時はQCサークル活動の全盛期で、5SやQCの7つ道具、PDCAサイクルなどの概念や方法論はもうたくさん出回っていました。しかし、品質の本質は何だろうと問いかけたとき、思いついた言葉でした。自分と上司、部下、同僚、前工程、次工程、さらに自社と購買先、外注先、そして顧客、ユーザー、その間にどんな信頼関係が結ばれているかは最も重要なことであり、企業

活動の根本だと思います。最高の品質から最良の人間関係が生まれることも確かでしょう。

人を信頼すること、されることは一朝一夕でできることではありません。しかし、信頼関係を確立することを目標として努力することはできます。また、信頼関係が確立されたときスピードが生まれます。

創業の理念、企業理念、企業の使命、多くの企業が掲げています。私はこれらを創業前の時間のあるときに考え抜くことを勧めしています。そもそも何を指したのかをできる限り明確にしておく、本質を突き詰めるのです。実際商売が始まるとその折々でどんどん状況は変わります。短期的にはその時その時でする事、する相手の優先順位が違ってきます。その時の風にどんどん流されることもあります。流されてよいものか……。そんな時、また二者択一の選択を迫られ時も、道に迷った時も、自分の判断の基準となるのです。

そして、商売相手の事を考え、社員の事を考え、株主や社会の事を考えて、自分が目指すものを決めるのです。会社の存在は、ステークホルダーとの関係に帰するからです。

7月度・8月度勉強会のご案内

[いずれも参加費1,000円]

NMO 勉強会 京都例会 <http://www.nmo.ne.jp/business/it-kyt.html>

第175回
日 時：07月14日(木) 19:00~21:00…第2木曜日です
 ※当日は祇園祭宵山の2日前で交通規制が始まっています
会 場：COCON 烏丸4階シティラボ内セミナールーム
<http://www.citylabo-ino.com/>
 (市営地下鉄烏丸線「四条駅」下車 / 阪急京都線「烏丸駅」下車
 車すぐ「地下鉄02番出口」より1階正面玄関へ)
講 師：青野 友親
 (サイエンス・サポーター株式会社 代表取締役)
<http://science-supporter.com/>
テーマ：大学の研究シーズを活用する
 ~大学と民間とのマッチング事業の現状と展望~

第176回
日 時：08月11日(木) 19:00~21:00…第2木曜日です
 ※当日は新しい祭日の「山の日」ですが例会を開催します
会 場：COCON 烏丸4階シティラボ内セミナールーム
<http://www.citylabo-ino.com/>
 (市営地下鉄烏丸線「四条駅」下車 / 阪急京都線「烏丸駅」下車
 車すぐ「地下鉄02番出口」より1階正面玄関へ)
講 師：成岡 秀夫
 (株式会社成岡マネジメントオフィス 代表取締役)
テーマ：新しい評価手法「ローカルベンチマーク」
 ~金融機関と企業との新しい対話の基準~

NMO 勉強会 大阪例会 <http://www.nmo.ne.jp/business/it-osk.html>

第136回
第3回神戸&大阪合同例会(第3回こうべ燦々会)
日 時：07月19日(火) 18:30~20:30…第3火曜日です
会 場：神戸勤労会館(各交通機関の三宮駅から東へ徒歩5分)
<http://www.kobe-kinrou.jp/>
講 師：福島 繁
 (中小企業診断士 株式会社ベスト経営研究所 代表取締役)
<http://www.bestconsulting.jp/>
テーマ：(仮題)「地方創生」を施策から運動へ
 ~事例に学ぶ「地方創生」実践論~

第137回
日 時：08月23日(木) 19:00~21:00…第4火曜日です
 ※通常の例会は08/16(木)になりますがお盆休みのため
 第4火曜日に変更します
会 場：大阪産業創造館6階D室
 (地下鉄堺筋線「堺筋本町」徒歩3分)
講 師：成岡 秀夫
 (株式会社成岡マネジメントオフィス 代表取締役)
テーマ：新しい評価手法「ローカルベンチマーク」
 ~金融機関と企業との新しい対話の基準~

成岡秀夫経営塾 第19期(2016年度前期) マネジメント基本講座シリーズ

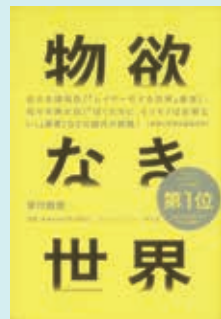
時間 13:30~17:00
場所 京都市下京区烏丸四条 COCON 烏丸ビル
 4階シティラボ内 セミナールームにて
形式 成岡からの講義形式/毎回自由参加
費用 毎回5,000円(テキスト代金・諸費用込み)
定員 10名で先着順/申込後のキャンセルはできません
申込 ホームページ、Eメール、FAX、電話にてお申込みください

スケジュールと内容

講座番号	開講日	曜日	課 題
19-4	7月10日	日曜日	設備投資の判断基準を知る ~投資判断基準~
19-5	8月 7日	日曜日	資金調達と資金繰りの基本を知る ~現実の資金繰り方法~
19-6	9月11日	日曜日	経営計画を作成する ~中期計画を作成する際のポイント~

今月の 推薦図書

物欲なき世界……………



書名：物欲なき世界
 発行：平凡社
 著者：菅付 雅信
 発行日：2015年11月02日発行
 定価：1,400円+税
 ページ数：254ページ
 版 型：A5版

目次	まえがき	第3章
第1章	欲しいものがない世界の時代精神を探して	モノとの新しい関係
第2章	「生き方」が最後の商品となった	共有を前提とした社会の到来
第3章	ふたつの超大国の物欲の行方	幸福はお金で買えるか?
第4章		資本主義の先にある幸福へ
第5章		あとがき：経済の問題が終わった後に

今回の推薦図書はいつもと異なりビジネス書ではなく、どちらかというと哲学的な内容の書籍だが、今の時流に合った内容で非常に示唆に富んでいる。著者はいくつかの雑誌の編集者を経て、現在はフリーのライターだ。多くの人が商品やサービスが飽和した世界に生きる中で、「もう欲しいモノは特別にない」という実感を持っている。食べ物に関する以外、モノはもっと少なく感じていて人は多い。この「物欲レス」時代になると、従来の価値観が大きく変わってくる。そのような時代環境において、過去の成功体験だけの信じてビジネスはできない。本書は具体的なビジネスのハウトゥ本ではないが、これからのビジネスを展開していくうえで、「欲しいモノがない」時代に、いかに新しい価値観を提供することが大事なのかを、非常にわかりやすく世界中の実例を解説してくれる。いまず役に立つものではないが、3年先、5年先、10年先を考えるとときに、ヒントをくれる内容だ。



編集後記 消費税増税先送りの意思決定から約1か月が過ぎたが、その他の事件や事故、東京都知事の公費問題などのスキャンダルなどがラッシュして、一番大事な議論が消滅してしまった。このまま増税を先送りすると、痛みの先送りになり、いつかは国家財政が破綻する。未来の子供たちにツケを回さないために、いまの大人の決断が必要だったのだが。どうも日本という国は、課題の先送りが好きな国のようだ。(な)