

# IOT時代の金融革命

「IoT」(Internet of Things)によって、ヒトやモノの動向が正確かつ手軽に把握できるようになった。新しいサービスの登場によって、われわれの生活は大きく変わる可能性がある。金融分野でのIoT活用はまだスタートを切ったばかりだが、活用事例の芽が出てきた。IoTによって得られるデータをどうビジネスに生かし、付加価値を生み出していくか。国内外で動き出した取組みを紹介する。

## 日本でも動き出した金融×IoT

### 車のリースや銀行店舗のロボットなど、多彩な活用事例が登場

#### 車を遠隔制御する独自デバイス

##### 低所得者層でも車を

##### 利用できる世界を目指す

1月24日、SBIソーシヤルレンディングが組成・運用を開始したローンファンドが投資の募集開始から2分で予定額に到達した。『SBISLテレマテイクスローンファンド1号』（募集総額2600万円）——モビリティIoT分野のベンチ

マー企業であるGlobal Mobility Service (GMS) が開発したIoT端末「MCCS」(写真1)を活用し、新興国における貧困・環境問題の解決支援をテーマとしたローンファンドだ。

ソーシヤルレンディングで投資家から資金を募り、フィリピンでMCCSを取り付けたトライシクル(三輪タクシー)の割賦販売事業者の事業資金に対応す

る融資を行う。GMSのビジネスモデルはどういったものなのだろうか。

GMSは2013年設立。創業者の中島徳至社長はもともとゼロスポーツという電気自動車開発の会社を経営していた。その後、「EV日本コンソーシアム」のリーダーとしてフィリピンに渡り、多くの人々が車を買えない現実におち当たる。車のローンやリースの与信審査に通らないのだ。

「フィリピンではBOP (Bage

of the Pyramid) 層が全体の8割を占める。電気自動車の普及によって、深刻な社会問題となっている大気汚染の問題を解決しようと思っても、車を買うための金融手段や土壌がなければうまくいくはずがない」(中島社長)。そこで、新しい自動車金融を目指して立ち上げたのがGMSだ。

「世界を見渡すと自動車台数11億台に対し、20億人がローンの審査に通らない現状がある。支払能力があっても与信審査が通

# 出直しとなった みずほ銀のクレジットカード戦略

みずほ銀行、クレディセゾン、ユーシーカード（UC）との間で締結していた包括的業務提携の見直しが発表（1月26日）されてから1カ月。業界関係者の間で、この見直し内容が話題になっている。みずほ銀行とクレディセゾンの提携関係は続くものの、その関係性が希薄になるであろうことは容易に想像がつく。みずほ銀行はクレディセゾン株式の大半をすでに売却しており、常々ささやかれていた「クレディセゾンのみずほ傘下入り」の可能性は絶たれたといえよう。

## 迷走する戦略

みずほ銀行とクレディセゾン、UCが包括的業務提携を結んだのは2004年。この提携によってクレディセゾンは、みずほ銀行のキャッシュカードにクレジットカードカード機能を付加した「みずほマイレージクラブカード（MMC）」を発行してきた。会員数は約250万人。年間およそ25万人もの新規会員を獲得している。

MMCは当初、みずほグループ傘下のUCが発行していた。しかし、提携を通じてクレジットカード事業の大再編を敢行。MMCの発行をクレディセゾンに切り替えたばかりか、UCはクレジットカード会社の主柱ともいえるイシユア業務（カード会員業務）をクレディセゾンに移管して、アクワイアリング業務（加盟店管理業務）など

に特化することになった。「クレディセゾンのみずほグループに迎え入れるための布石」――。当時、業界内ではこんな見方が支配的だった。

ところが今回、時計の針を提携前に戻すかのような見直しが発表された。クレディセゾンがふたたびアクワイアリング業務を行い、UCもふたたびイシユア業務を開始するという内容。クレディセゾンに移管したUCカード会員は、そのままクレディセゾンに残るため、UCはまさにゼロからクレジットカード会員を募ることになる。4月11日には、三井住友トラスト・カードからUCカード会員事業を吸収分割によって承継するが、その会員数は約3万人。メガバンク傘下のクレジットカード会社としては、ささやかな数といえよう。

みずほ銀行が提携以降に買い増してきたクレディセゾン株式も、その大半は15年12

月に売却済み。一時は、持ち株比率13・47%の筆頭株主だったが、現在は2・86%で6位に転じている。保有株式の売却と今回の提携見直しは、みずほ銀行がクレディセゾンの取込みをあきらめたことを象徴しているといえ、「クレジットカード戦略が迷走している」（みずほ銀行幹部）との声も聞こえてくる。

## オリコを軸に再構築

他方で、クレディセゾンは250万人ものMMC会員を抱えていることもあり、みずほ銀行との「友好的なパートナー関係」のもと、MMCのイシユア業務は引き続き行っていく。ただし、みずほ銀行の顧客基盤をクレディセゾンに活用させる意義が薄らいだことをふまえれば、その関係性が段階的に弱まっていくのは必然といえよう。

対照的に、みずほ銀行のクレジットカード戦略において存在感を増しているのがオリコ（オリココーポレーション（オリコ））だ。

みずほ銀行は今回の提携見直しを発表した翌日に、これまでクレディセゾンのみが発行してきたMMCに、オリコ発行のカードも加えた。オリコが発行するMMCの特徴の一つが、高いポイント還元率。クレディセゾンが発行するMMCのポイント還元率が一般的な0・5%にとどまるのに対し、オリコ発行のMMCは1%となっている。さらに、「入会后6カ月間はポイント2

# 東京証券取引所における 決算短信等の開示自由度の向上

## 「金融審議会ディスクロージャーWG」報告をふまえ、 速報性に重点をおく

東京証券取引所（以下、「東証」）では、決算短信・四半期決算短信（以下、「決算短信等」）の見直しを行い、2017年2月10日に有価証券上場規程の改正と改訂版の決算短信等の作成要領を公表した。この見直しは、16年4月18日に公表された「ディスクロージャーキング・グループ報告―建設的な対話の促進に向けて―」をふまえて行ったものである。本稿では、決算短信等の見直しの背景・経緯や具体的な見直しの概要等について説明する。

東京証券取引所 上場部企画グループ  
調査役／公認会計士 桑原 一敬

### 見直しの背景・経緯

「日本再興戦略」改訂2015」において、持続的に企業価値を向上させるための企業と投資家の建設的な対話を促進する観点から、「企業が投資家に対して必要な情報を効率的かつ効果的に提供するため、会社法、金融商品取引法、証券取引所上場規則それぞれが定める情報開示ルールを見直し、統合的な

示のあり方を検討」することが明記された。これを受け、金融審議会「ディスクロージャーキング・グループ」（座長・学習院大学大学院法務研究科神田秀樹教授）が設置され、15年11月から計5回の議論を経て、16年4月18日に、「ディスクロージャーワーキング・グループ報告―建設的な対話の促進に向けて―」が公表された。

この報告では、会社法、金融商品取引法、上場規則に基づく三つの制度開示の内容について、全体として、より適時に、より効果的かつ効率的な開示が行われるように、開示に係る自由度を向上させることが提言された。決算短信等については、投資者の投資判断に重要な情報を迅速かつ公平に提供するものであるとの目的により即し、より効果的・効率的な開示が行われるように整理・合理化を行うことが提起された。具体的には、「監査及び四半期レビューが不要で

あることの明確化」「速報性に着目した記載内容の削減による合理化」「要請事項の限定等による自由度の向上」に取り組みことが適当とされた。こうした提言を受け、東証では、決算短信等の開示の自由度を高めるとともに、速報としての役割に特化するための見直しを行った。

### 具体的な見直しのポイント（概要）

東証では、16年10月28日に