

# 広がる FinTech ビジネスの地平

## 主要分野の事例からみる FinTech の最新動向

ニューヨーク事務所主任エコノミスト  
 服部直樹  
 +1-212-282-3532  
 naoki.hattori@mizuhocbus.com

- FinTechの主要分野のうち、本稿では、①金融機関業務支援、②セキュリティ、③資産運用、④住宅金融、⑤融資、の5つに注目し、具体的な事例をもとに最新動向を紹介する。
- 各分野において、①ソーシャル・データ分析、②ユニバーサル・デジタルID、③ロボ・アドバイザー2.0、④MortgageTech・住宅資産投資、⑤アンバンクト向け融資、などに注目が集まっている。
- FinTechビジネスでは既存の大手金融機関による参入が急速に進んでおり、今後は、有望なスタートアップ企業に対する提携や買収の動きが加速する可能性がある。

金融サービスと高度なIT技術が融合したFinTechでは、スタートアップ企業を中心に新たなプロダクトが次々と開発され、ビジネスがますます広がりを見せている。本稿では、FinTechの主要な分野のうち、①金融機関業務支援、②セキュリティ、③資産運用、④住宅金融、⑤融資の5分野について、それぞれ具体的な事例をもとに最新動向や注目点を紹介したい（図表1）。

図表1 本稿で紹介する FinTech ビジネスの分野と内容

分野	内容
①金融機関業務支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ソーシャル・ネットワーキング・サービス(SNS)の情報や、金融機関が保有する顧客取引データに基づく人的つながりの情報を分析し、与信判断やプロモーションに活用。</li> </ul>
②セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 生体認証： オンラインや電話などで本人確認を行う際の生体認証方法を改善・高精度化し、成りすましを効率的に防止。</li> <li>・ ユニバーサル・デジタル ID： 現実の身分証明書を紐付けしたデジタル IDを作成し、一つのデジタル IDを用いて、様々なウェブサイトで厳格な本人確認を伴うログインを可能に。</li> </ul>
③資産運用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ロボ・アドバイザー2.0： 人工知能を活用し、個人投資家の複雑な質問や取引の指示に対応するほか、人間のフィナンシャル・アドバイザー同様の高度なアドバイスを提供。</li> <li>・ ソーシャル化： 他人と協力しながら資産運用を行うプラットフォームを提供し、資産運用の経験が乏しい若年層の個人投資家のサービス利用を促す。</li> </ul>
④住宅金融	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ MortgageTech： これまで電子メールなどを用いて行ってきた住宅ローンの借り手・貸し手間の書類のやりとりや連絡をウェブサイトで一元的に実行できるようにし、住宅ローン申請を簡便化。</li> <li>・ 住宅資産投資： 個人の住宅資産の一部に出資し、将来の住宅値上がり益の一定割合を得るビジネスモデル。出資を受ける個人の側には、将来の住宅値上がり益の一部を犠牲にする代わりに、住宅ローン負担を抑えつつ高価な住宅を購入できるなどのメリットがある。</li> </ul>
⑤融資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 既存の銀行サービスを受けられないアンバンクト層に携帯電話の割賦販売や短期少額融資を提供。借り手の返済インセンティブを高める仕組みを導入し、貸し倒れを防止。</li> </ul>

(資料)みずほ総合研究所作成

## 1. 金融機関業務支援：ソーシャル・データ分析の台頭

金融機関業務支援は、既存の金融機関に対し、与信判断やプロモーションといった特定の業務を効率化するプロダクトを提供する分野である。FinTechビジネスにおいて、既存の大手金融機関の存在感が増すにつれ、そうした金融機関にプロダクトを提供するBtoBタイプのスタートアップ企業に対する注目度も高まっている（服部（2017））。とりわけ、足元で関心が集まっているのは、顧客のソーシャル・ネットワーク・サービス（SNS）の情報や、顧客取引データに基づく人的つながりの情報といったソーシャル・データを分析し、その結果を金融機関の与信判断やプロモーションに活用する動きである。

例えば、米国カリフォルニア州を拠点とするスタートアップ企業のNeener Analyticsは、SNSの情報をもとに個人向け与信判断を行うプロダクトを開発した<sup>1</sup>。顧客がオンラインでローンやクレジットカードなどの申請を行う際に、SNSのアカウントを用いてログインすると、同社のシステムが顧客のSNSアカウントから公開プロフィール、友人リスト、過去の投稿などの情報を取得し、消費者の「正直さ」といった性格を自動的に分析する。そうして、顧客の信用度を推計し、ローンやクレジットカードなどの申請可否を判断する仕組みである。

なお、SNSの情報を用いて与信判断を行うアイデアは数年前から存在し、実際に中小企業向け融資ではそうした情報が積極的に活用されてきた<sup>2</sup>。一方、米国で個人向け与信判断にそうした情報を用いるにあたっては、顧客の人種・性別・年齢といった属性による差別を禁止する信用機会平等法（Equal Opportunity Credit Act、EOCA）などの各種規制に対応する必要があり、米国においてSNSの情報を活用した個人向け与信判断は下火となっていた<sup>3</sup>。Neener Analyticsは、同社のソーシャル・データ分析アルゴリズムを用いた与信判断が人種・性別・年齢に依存していないことを統計的に示しており<sup>4</sup>、こうした規制のもとでSNS情報を個人向け与信判断に活用することを可能とした。

一方、米国カリフォルニア州で2015年に設立されたAlpharankは、SNSの情報ではなく、金融機関が保有する過去の顧客取引データから顧客間の人的つながりを分析するプロダクトを開発した。同社は、過去2～3年分のクレジット・デビットカードの取引データ（顧客番号、利用店舗番号、利用額、利用時間）などをもとに、顧客間の人的つながりを推計するとしている。顧客間の人的つながりは、三次元空間の点と線の図（ソーシャル・グラフと呼ばれる）として可視化され、どの顧客が多くの人々のつながりをもつかが一目瞭然となる。こうした分析結果をもとに、他者への影響度が大きい顧客に対し集中的にプロモーションを行い、顧客獲得業務の効率化を図る仕組みである。

## 2. セキュリティ：生体認証からユニバーサル・デジタル ID へ

### （1）生体認証

セキュリティ分野では、目下、オンラインなどで本人確認を行う際の生体認証方法を改善することで、成りすましを効率的に防止するプロダクトの開発が盛んである。

例えば、米国カリフォルニア州を拠点とするJumioのプロダクトは、運転免許証などの写真付き身分証明書を用いたオンラインの本人確認で、スマートフォンのカメラを使用した顔認証を行う。その際、他人の顔写真などを不正に用いた成りすましを防止するため、数秒間の動画撮影により眼球の動きや

瞬きを検知し、実際の顔を撮影しているかどうかを判別する。

また、ロシアのSpeechProは、コールセンター向けに顧客の声をを用いた本人確認を行うプロダクトを開発した。金融機関などで電話による取引を行う際、顧客が電話で10秒以上話すと、事前に登録した音声データと照合し、オペレーターの端末に顧客が本人かどうかを表示する仕組みである。同社の声認証システムは言語ではなく音声で判別するため、様々な言語に対応可能である点が特色である。

## **(2) ユニバーサル・デジタルID**

今後についてみると、セキュリティ分野ではユニバーサル・デジタルIDが主要なテーマになるとの見方がある。ユニバーサル・デジタルIDとは、運転免許証やパスポートといった現実の身分証明書を紐付けしたデジタルIDを作成し、それを政府機関や金融機関をはじめとする様々なウェブサイトにおいて本人確認に使用できるようにする技術である。近年、GoogleやFacebookなどのアカウントを使用して様々な第三者のウェブサイトにログインすることが可能になっているが、ユニバーサル・デジタルIDはそれに現実の身分証明書を紐付けし、厳格な本人確認に耐えうる点が特徴である。

ユニバーサル・デジタルIDに関連するスタートアップ企業の一つに、米国ヴァージニア州のID.meがある。同社は、金融機関、民間企業、政府機関などを対象に、ウェブサイトにおける顧客のアカウント作成とログインを代行するサービスを提供している<sup>5</sup>。顧客が上記のウェブサイトを利用するためにアカウントを作成しようとする時、ID.meのウェブサイトに誘導される。そこで必要事項の入力や身分証明書のアップロードを行い、ID.meのアカウントを作成すると、もとのウェブサイトに再度リダイレクトされ、ID.meのアカウントを使用してログインする仕組みである。

顧客にとっては、一度ID.meのアカウントを作成すると、提携する様々なウェブサイトにスムーズにログインすることが可能となる。また、ID.meのアカウントを作成した時に、顧客の本人確認（いわゆるKnow Your Customer、KYC）や不正利用履歴のチェックも行われるため、提携する企業などにとっては、そうしたコストを削減できるというメリットもある。

米国では、こうしたスタートアップ企業だけでなく、既存の大手金融機関もユニバーサル・デジタルIDの構築に積極的に取り組んでいる。例えば、米国大手銀行のCapital Oneは、同行の顧客情報をデジタル化し、企業向けビジネスとして商業化する計画を明らかにした<sup>6</sup>。具体的には、Capital Oneの顧客が、本人確認を必要とする企業のサービスにオンラインで利用申請を行う際、同行から企業に顧客情報を提供するケースが想定されている。顧客がCapital Oneのアカウント情報を用いて企業のウェブサイトにアクセスすると、アプリケーション・プログラミング・インターフェイス（API）<sup>7</sup>を通じて、顧客のデジタルID情報が同行から企業に直接送信される仕組みである<sup>8</sup>。顧客にとっては、企業ごとに身分証明書や社会保障番号などの情報を送信する手間が省け、また企業にとっては本人確認の煩雑な事務作業が不要になるメリットがある。

## **3. 資産運用：ロボ・アドバイザー2.0とソーシャル化**

資産運用分野では、対象とする顧客層の違いから大きく2つのトレンドがある。一つは、相応の運用可能資産を保有し、資産運用の経験がある個人投資家向けに、ロボ・アドバイザーの利便性を高めるアプローチである。もう一つは、運用可能資産が少なく、資産運用の経験が乏しい若年層向けに、資産運用サービスの利用開始や継続的な利用を促すアプローチである。

## **(1) ロボ・アドバイザーの利便性向上：ロボ・アドバイザー2.0**

ロボ・アドバイザーとは、投資家のリスク選好に基づいてアルゴリズムが自動的にポートフォリオの構築や管理を行う、資産運用の提供手段である（服部（2016））。ロボ・アドバイザーは、ベンチャー系資産運用会社のBettermentやWealthfrontによって2010年前後に開発され、資産運用部門におけるFinTechの代名詞として注目を集めてきた。しかし、米国では2015年頃から既存の大手資産運用企業によるロボ・アドバイザーへの参入が相次ぎ、目新しさは薄れつつある。

そうしたなか、足元では、人工知能（Artificial Intelligence、AI）を活用した、ロボ・アドバイザー2.0ともいうべき新たな動きが現れている。これまでのように、投資家に対し一方的にポートフォリオの提案を行うのではなく、人間のフィナンシャル・アドバイザーと同様に、投資家と対話しながら様々な資産運用アドバイスを提供する点が特徴である。

その一例として、米国ニューヨーク州を拠点とするHedgeable AI Labがある。同社が開発したAIは、音声認識を用いてユーザーである個人投資家の複雑な質問に回答するだけでなく、ユーザーの指示を受けて資産運用口座への入金や株式の購入といった実際の金融取引を代行することができる。また、クレジットカードの利用履歴を分析し、節約して運用可能資産を捻出する方法を提案するほか、投資家の非合理的な指示（例えば、長期投資を行う投資家が、足元の市況悪化を理由に全ての株式を売却しようとした場合）に対して、シミュレーション結果をもとに反対意見を述べるなど、人間のフィナンシャル・アドバイザーと同様の高度なアドバイスを提供することが可能である。

個人投資家を対象とした調査によれば、ロボ・アドバイザーを利用する個人投資家の多くが、人間のフィナンシャル・アドバイザーと併用する利用形態をとっている（A. T. Kearney（2016））。しかし、こうしたAI搭載型のロボ・アドバイザー2.0の登場により、今後は人間のフィナンシャル・アドバイザーの役割がますます縮小し、ロボ・アドバイザー単独の利用形態が主流となることも十分考えられよう。

## **(2) 若年層向け資産運用：ソーシャル化**

一方で、若年層を対象としたアプローチで注目されるのは、資産運用のソーシャル化である。一般的に、若年層が資産運用サービスを利用する際のハードルとして、資金・知識・時間の不足や、資産運用への不安感が指摘される。ソーシャル化は、自分一人だけではなく、他人と協力しながら資産運用を行うことで、若年層が資産運用サービスを利用する際のハードルを下げることを狙うアプローチである。

そうしたソーシャル化の具体例に、カナダのVoleoがある。Voleoでは、家族や友人など3~100人のユーザーで、「クラブ」と呼ばれる一種の共同投資ファンドを作る。クラブごとに定めた規約に基づいて各ユーザーが運用資金を出資し、クラブでの議論や投票を通じて資産運用方針を決定する。例えば、あるユーザーが魅力的な株式を発見した場合、そのユーザーは価格や株数などの購入条件を設定し、クラブの他のユーザーに対して提案を行う。提案を受け取ったユーザーは、メッセージング・アプリケーションに似たオンラインのディスカッション・ルームで購入条件などについて議論し、そのクラブで当該株式を購入するかどうか投票を行う。購入手数料はクラブ全体で負担するため、一人当たりの手数料はクラブに所属する人数が多いほど安くなる。このように、他のユーザーと協力することで、資産運用経験の乏しい若年層でも無理なく継続的にサービスを利用できるよう工夫されている。

## 4. 住宅金融：2017年はFinTech本格化の年に

金融サービスの様々な領域でFinTechによる革新的な動きが生じるなか、住宅金融は、これまでそうした変化が相対的に乏しい分野であった。しかし、足元では住宅ローン申請の効率化などを中心に、当分野にもFinTechの波が押し寄せている。

### (1) 住宅ローン (MortgageTech)

米国で住宅ローンを借り入れる際、銀行に直接申請するか、もしくは住宅ローン仲介業者を通じて申請手続きを行うことが一般的だが、何れも様々な書類を電子メールなどでやり取りする必要があり、借り手・貸し手双方にとって事務作業が大きな負担となっていた。

そこで登場したのが、住宅ローン申請に関する煩雑な手続きをウェブサイトで一元的に実行可能とするプロダクトである。米国カリフォルニア州のRoostifyは、納税申告サービスや銀行口座に接続し、所得証明や資産証明を自動的に入手するほか、必要書類への電子署名、ローン担当者とのメッセージングサービス、住宅販売業者との情報共有といった機能を備えている。2017年2月には、米国大手銀行のJPMorgan Chaseが同社と提携し、JPMorgan Chaseの顧客が同社のシステムを通じてオンラインで住宅ローンを申請できるようにすると発表した<sup>9</sup>。同様に、住宅ローンのオンライン申請を手がける企業は、BeSmartee、Capsilon、Ellie Mae、Finicityなど多数あり、これらはMortgageTech (Mortgageは英語で住宅ローンを意味する) と総称されている。

### (2) 住宅資産投資

一方、こうしたMortgageTechとは全く別のアプローチで、住宅金融分野に切り込んでいるFinTech企業がある。それが、米国カリフォルニア州を拠点とするUnisonである。

Unisonが手がけるのは、住宅購入者の資金ニーズと、住宅資産への長期投資を検討する機関投資家の運用ニーズを結びつけるプロダクトである。同社は、機関投資家から調達した資金を、住宅購入者が購入する物件に投資する。具体的には、住宅購入者が準備した頭金と同じ金額を同社が出資し、将来の住宅売却時に、出資額に加えて住宅資産価値の上昇による利益の一定割合<sup>10</sup>を同社が得る仕組みである<sup>11</sup>。逆に、住宅資産価値が下落した場合は、損失の一定割合が同社から補填される。

Unisonのサービスを利用することで、住宅購入者は、将来の住宅値上がり益の一部を犠牲にする代わりに、少ない負担で高価な住宅を購入することができる。とりわけ、クレジットスコアが低いなどの理由で、住宅ローンの借り入れ限度額が低く設定されている住宅購入者にとっては、購入できる住宅の選択肢を広げることが可能である。

また、住宅購入者だけでなく、既に住宅を所有している人も、Unisonのサービスの対象となる。その基本的な仕組みは住宅購入の場合と同様だが、住宅所有者が利用する場合、Unisonは住宅資産価値の最大20%まで出資する。住宅所有者にとって、Unisonは将来の住宅売却金額の一部を現金化する手段となる。住宅資産価値を現金化する手段としては、住宅を担保に借入を行うホーム・エクイティ・ローン (Home Equity Line of Credit、HELOC) があるが、Unisonはその有力な代替手段となる可能性があるだろう。

## 5. 融資：アンバンクト向け少額融資を通じた信用データ収集が鍵

融資分野では、既存の銀行サービスの枠外にあるアンバンクト（Unbanked）層に対して融資を行うFinTech企業が注目を集めている。アンバンクトとは、口座維持資金の不足などにより銀行口座をもたず、銀行による金融サービスが利用できない人を意味する。米連邦預金保険公社（Federal Deposit Insurance Corporation、FDIC）の調査によれば、米国では、低所得層や移民を中心に、全世帯の一割弱がアンバンクトの状態にあるという（FDIC（2016））。本稿では、アンバンクト向け融資事業を手がける企業の例として、米国カリフォルニア州に拠点をおくPayJoyとLendUpを紹介しよう。

2015年に創業したPayJoyは、アンバンクト層を対象にスマートフォンの割賦販売を手がける企業である。同社の割賦販売を利用するには、返済が滞るとスマートフォンをロックするアプリケーションをインストールすることが条件となっており<sup>12</sup>、スマートフォンの「使用权」を担保として活用することで借り手の返済インセンティブを高める仕組みである<sup>13</sup>。一般的に、アンバンクト層は過去の金融サービスの利用によって構築される信用情報（いわゆるクレジット・スコア）を十分保有しておらず、貸し倒れリスクを把握するのが困難とされるが、同社はこうした仕組みを採用することでアンバンクト層にも割賦販売を行うことを可能にした。2016年末には、メキシコ最大手の携帯電話事業者であるTelcelと提携し、メキシコでも事業を開始するなど、米国以外にもその事業の幅を広げている<sup>14</sup>。

一方、LendUpは、Payday Loan（給料日ローン）と呼ばれる無担保の短期少額融資を手がけている。Payday Loanは、その名の通り、給料日になって現金が手元に入れば返済するというローンであり、貯蓄のない低所得層が急な出費などで利用するケースが多いとされる。一般的に、融資限度額は数百ドル程度、融資期間は1週間～1カ月程度である。クレジットカードローンなどに比べ金利は非常に高く、米消費者金融保護局（Consumer Financial Protection Bureau、CFPB）によれば、Payday Loanの業界平均金利は、手数料などを考慮したAPR（Annual Percentage Rate）ベースで300%を超えるという（CFPB（2013））。

LendUpの特徴は、返済実績を積み重ねたり、同社が作成した金融教育ビデオを視聴したりすることで、借り手にポイントが付与され、ポイント獲得量に応じて融資条件が優遇される点にある。例えば、初回融資時の金利はAPRで200～800%と非常に高いが、ポイントを獲得しステータスが上昇すると、最終的に金利はAPRで30%台まで低下する。また、融資限度額の引き上げや、一括返済だけでなく分割返済が利用できるようになるといった優遇措置も用意されている。こうした仕組みは、資産運用などで用いられるゲーミフィケーション<sup>15</sup>の要素を融資に導入したものであり、借り手の返済インセンティブを高め、貸し倒れ率の低下につながっていると考えられる。

アンバンクト層を対象とするFinTech企業の強みは、既存の信用情報が整備されていないアンバンクト層において、割賦販売や少額融資などを通じ信用情報の代替データを収集できる点にある。将来的に、そうして収集したデータに基づいて、より幅広い金融商品を低いデフォルト率でアンバンクト層に提供することも可能となろう。また、このようなアンバンクト層を対象とするビジネスモデルは、米国以外でも通用する（実際、前述したようにPayJoyはメキシコで事業を展開している）。世界銀行によれば、アンバンクト層は途上国を中心に約20億人いるとされ（Demirgüç-Kunt, et al.（2015））、潜在的な市場規模は大きいとみられる。

## 6. 今後の展望

このように、FinTechビジネスでは、スタートアップ企業が中心となり、各分野において日々新たなプロダクトが生み出されている。ただ、FinTechビジネスでは既存の大手金融機関による参入がここ1～2年で急速に進んでいる。それに伴って、スタートアップ企業が大手金融機関のITベンダー化する動きがある。

本稿で紹介したFinTechの各分野のうち、金融機関業務支援、セキュリティ分野の生体認証、住宅金融分野のMortgageTechを手がけるスタートアップ企業は、もとより大手金融機関に対する機能提供を主眼とするBtoBタイプの戦略をとっている。一方で、セキュリティ分野のユニバーサル・デジタルID、資産運用、住宅金融分野の住宅資産投資、融資の分野では、今のところスタートアップ企業が顧客に直接サービスを提供するBtoCタイプの戦略が多い。

今後は、これらBtoCタイプの企業に対しても、大手金融機関による技術や市場の獲得を目的とした提携や買収が活発化する可能性が高い。有望なスタートアップ企業に対する提携や買収を行うにあたっては、これまで以上にスピード感のある意思決定が求められることとなる。

### 【参考文献】

- A. T. Kearney (2016), “2016 Future of Advisor Study, Why Investing Will Never Be the Same”, June  
Consumer Financial Protection Bureau (2013), “Payday Loans and Deposit Advance Products”,  
April 24
- Demirgüç-Kunt, Asli, Leora F. Klapper, Dorothe Singer, and Peter Van Oudheusden (2015) “The Global  
Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion Around the World”, *World Bank Policy  
Research Working Paper*, No. 7255, April 15
- Federal Deposit Insurance Corporation (2016), “2015 FDIC National Survey of Unbanked and  
Underbanked Households”, October 20
- 圓佛孝史・新形敦 (2003) 「米国における金融プライバシーを巡る最近の動向」みずほ総合研究所『み  
ずほレポート』12月30日
- 服部直樹 (2016) 「変革が進む米国資産運用ビジネス」みずほ総合研究所『みずほインサイト』9月1日
- 服部直樹 (2017) 「変化するFinTechビジネス」みずほ総合研究所『みずほインサイト』1月24日
- みずほ総合研究所 (2016) 『要点解説&図解 60分で分かるフィンテック』近代セールス社

---

1 Neener Analytics は、2017年4月に米国カリフォルニア州のサンノゼで開催された Finovate Spring (FinTech 企  
業のビジネス・プレゼンテーション・イベント) において、登壇した約 60 社のなかから聴衆の投票によって選出さ  
れる Best of Show に入選した。なお、後述する Alpharank、SpeechPro、Hedgeable AI Lab、Unison も同様である。

2 中田敦 (2016) 「担保の有無でなく SNS 情報を元に審査し融資」日経ビジネス、1月6日

3 Demos, Telis and Deepa Seetharaman (2016), “Facebook Isn’t So Good at Judging Your Credit After All”,  
*The Wall Street Journal*, February 24

4 詳細は、同社ウェブサイトに掲載されている Fair Lending Analysis を参照されたい。  
(<http://www.neeneranalytics.com/fair-lending-analysis--white-paper.html>)

5 例えば、同社ウェブサイトでは、米国退役軍人省と提携し、退役軍人向けに各種サービスを提供するウェブサイト  
Vets.gov のログインを代行しているケースが紹介されている。

---

- 
- 6 Hochstein, Marc, Bryan Yurcan, and Lalita Clozel (2017), “Capital One Forays into Digital ID, Aiming to Leverage KYC Know-How”, *American Banker*, May 15
  - 7 API は、あるソフトウェアから別のソフトウェアの機能呼び出しして利用するための接続様式を意味する。詳細はみずほ総合研究所 (2016) を参照されたい。
  - 8 金融機関が関連会社ではない第三者企業と顧客の個人情報を共有する際、グラム・リーチ・ブライリー法に基づき、金融機関は顧客がオプト・アウト（個人情報提供の拒否）を行う機会を提供する必要がある。Capital One の例では、顧客が API を通じて同行アカウントにログインする際、Capital One は個人情報の共有に関する明確な顧客同意を得ることとしており、それによって同法に対応していると考えられる。なお、米国における金融プライバシーの詳細については、圓佛・新形 (2003) を参照されたい。
  - 9 Passy, Jacob (2017), “JPM Terms with FinTech to Deliver Digital Mortgage Platform”, *American Banker*, February 16
  - 10 Unison が住宅購入額の 10% を出資する場合、値上がり益に対する Unison の取り分は 35% となる。Unison の出資比率が 12.5% の場合、Unison の取り分は 43.75% となる。住宅資産価値が下落した際の損失額の補填割合も、同様にそれぞれ 35%、43.75% となる。
  - 11 したがって、Unison のサービスを利用した人は、将来的に住宅を売却して Unison に出資金と値上がり益の一部を支払い、Unison との契約を清算する必要がある。Unison は、出資から清算までの期間を 3~30 年と設定している。売却を望まない場合は、同期間中に Unison に対し出資金と値上がりによる含み益の一部を支払い、Unison の所有権をバイアウトする。
  - 12 中田敦 (2016) 「低所得者がスマホを買わないのはなぜ？ そんな疑問から生まれた FinTech 企業」ITpro、6 月 6 日
  - 13 Popescu, George (2016), “Thanks to Technology Innovation, PayJoy Raises \$18.2 Mil for Mixed Use”, *Lending Times*, July 21 によれば、PayJoy はアンドロイドを搭載したスマートフォンにファームウェアのレベルでロック機能をインストールしている。したがって、スマートフォンの初期化などによりロックを解除することは困難と考えられる。こうした強固なロック機能を備えることで、PayJoy はスマートフォンの持ち逃げや転売などによる貸し倒れを効果的に防止することが可能になったとみられる。
  - 14 Koren, James R. (2016), “Got No Credit? PayJoy Will Finance Your Phone - But Turn It into a Brick If You Don't Pay”, *Los Angeles Times*, December 2
  - 15 ゲーミフィケーション (Gamification) とは、レベルやミッションといったゲームの要素をサービスに導入し、顧客に自発的かつ継続的なサービス利用を促すことをいう。

●当レポートは情報提供のみを目的として作成されたものであり、商品の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、当社が信頼できると判断した各種データに基づき作成されておりますが、その正確性、確実性を保証するものではありません。また、本資料に記載された内容は予告なしに変更されることもあります。