

## 自己の能力を高めよ

常陽銀行が足利銀行と経営統合したのは昨年のごとくでした。人口減少による地方経済の縮小などに対応するためだそうです。来年秋に、丸井が水戸から撤退します。問題は、地方経済だけではありません。今年になってからは、3メガバンクで人員削減などの構造改革案が発表されました。旧来の窓口業務は確実に減っています。

また、シャープは台湾の鴻海精密工業に買収されました。東芝は、危機的状態と云われており、2018年3月末で、「サザエさん」のスポンサーを降板することが決まりました。シャープや東芝だけでなく、日本の大手電機メーカーが危機にあるという声もあります。

世の中が大きく変化しています。日本の企業は、世界の流れに乗れず、もがいている状況です。社会の変化によって、求められる能力も変わります。大学や入試改革が行われているのは、**世界の変化に対応**するためです。大学入試での新テストの導入は、まだ先ですが、求められる**思考力、判断力、表現力**はこれからの世の中を生きるためには必要とされています。課題を発見し、それを解決するための論理的思考、そして伝えていくコミュニケーション能力が必要とされます。**20年、30年後の幸せのために、自己の能力を高めていきましょう。**

## 経営環境は極めて厳しく、変革が必要だ

3メガバンクが人員削減など構造改革の具体策を次々に発表している。三菱UFJフィナンシャル・グループは11月21日、2023年度末までに、傘下の三菱東京UFJ銀行の従業員を約6000人減らすと表明した。低金利でもうけが出にくい状況は当面続くとみられ、コスト削減に向けた合理化が加速する事になる。

### 強い危機感

「経営環境は極めて厳しく、変革が必要だ」三菱フィナンシャル・グループの平野信行社長は11月21日の投資家向け説明会で強い危機感をにじませた。構造改革について、これまでは人工知能(AI)や情報技術(IT)の活用を進めて業務を省力化し、2023年度末までに9500人分の業務量を減らすとするとどめていた。今回、初めて人員削減に踏み込むと明言した。

みずほフィナンシャルグループも、11月20日の投資家向け説明会で人員削減の具体策を示した。約8万人いるグループ全体の従業員(臨時含む)は、2026年度まで10年程度かけて、1万9000人減らす。

三井住友フィナンシャルグループも、約4000人分の業務量削減について、達成時期を従来の2020年度末から19年度末に1年前倒しする。

「読売新聞」2017年11月22日朝刊より

## AI時代 人間が働くには

### ■ビジョンを描ける思考力

AI時代に働いていくために、我々には何が必要になるのでしょうか。AIに伴う失業は、米国ではすでに起きています。経理係や旅行代理店、コールセンターのスタッフなど事務的な仕事が減らされている。このようにAIが台頭してきても人間が仕事を続けていくのに必要なのは、**思考力**でしょう。

ただ、日本人は思考する力があまり磨けていません。アニメなど豊富なコンテンツがあることからわかるように、日本人は良い感性を持っています。でも頭の中でモデルを作り、ビジョンを描くことが苦手なのです。

＜グーグルやアップルなどが世界市場を席卷している＞ITやAIの時代は、次世代のビジョンを描き、ビジネスモデルを作った企業が勝ってしまう。何か、もやもやとした現象があったとき、重要なエッセンスだけ抜き取ったモデルを頭の中で作り、がちゃがちゃと組み替え、因果関係を複雑に考える。(モノやサービスを共有する)シェアリングエコノミーとか、新しいビジョンから生まれた仕組みは、海外から始まっていて、なかなか日本で生み出せない。

思考力を磨くには、哲学が大事です。哲学は、古代からのいろいろな人が生み出した考えの集大成です。しかし、日本では哲学が軽視されている。

思考のパターンみたいなものを頭にどんどんインストールして、自分でちゃんと考える。空手なら「形」をまず覚えましょう。そのうえで実際の戦いのときに臨機応変に自分で判断して考えないといけない。思考の「形」を作るのに哲学が必要なのです。

今、世界で思考力を備えた「頭脳」の獲得競争が起きています。労働者の頭数をそろえるだけでは利益は生み出せない。**AIの時代は、なによりも思考力が問われるのです。**

これからは感性や思考力はどうでもいいと話には全くなならない。むしろ、それこそが、ビジネスや働き手にとって付加価値の源泉になっていくでしょう。

2017年11月22日『読売新聞』朝刊「専門家の経済講座」駒沢大学准教授 井上智洋より

■皆さんは、**思考力**が身に付いていますか。人間と同じ程度の知能を持つ人工知能を「汎用AI」と呼ぶそうです。これから多くの仕事が「汎用性AI」に取って替わられます。井上氏は、汎用性AIが出てきても、①**創造性(クリエイティビティ)**、②**経営管理(マネジメント)**、③**もてなし(ホスピタリティ)**の分野の仕事はなくなりにくいと述べています。斬新な商品を企画した際、売れるかどうかは自分自身で判断するしかありません。前例のない商品は過去のデータがないので、AIには判断できません。世界に通用する思考力を身につけられるように、頭を働かせましょう。

## 模擬試験＝基幹教科(英数国)の定着、さらに理科・社会

11月の進研模試の見直しは完了しましたか。同じ問題は、二度と間違えない自信がありますか。これからの時代を生き抜くために学習に取り組みましょう。1月9日(火)・10日(水)には**第3回課題考査**が実施されます。さらに、1月13日(土)は**進研模試**です。

人口減少が深刻化していく日本。さらに進むグローバル化。人の働きに取って代わるAI。変動する世の中を逞しく生きる能力を身につけよう。

面・資金面に関わる支援などに積極的に取り組んでいただきたい」とコメントした。

2017. 11. 10 10:13更新

J R水戸駅前の丸井水戸店、来秋に撤退

J R水戸駅北口にある商業ビル「マイム」(水戸市宮町)を管理する水戸都市開発(社長・高橋靖市長)は9日、記者会見を開き、来年秋ごろに同ビルから「丸井水戸店」が撤退すると発表した。高橋市長は、丸井撤退後は別の会社と契約を結んで駅前のにぎわいの維持に努める考えを強調したが、約四半世紀にわたって営業を続けてきた丸井撤退のショックは尾を引きそう

だ。同ビルの2階から10階に出店している丸井は、来年2月26日に切れる賃貸借契約を1年間延長した上で、同年秋ごろに撤退する方針だという。丸井側は撤退の理由について「売り上げがピーク時の6分の1ぐらいまで下がり、なかなか回復の見通しが立たず、(営業継続は)採算上厳しい」と説明している。

丸井撤退後は、商業施設などを運営する「やまき」(東京都港区)が改装工事を行い、商業施設としてオープンさせる予定だが、詳細は検討中だ。水戸都市開発が管理している1階と地下1階の店舗は営業を継続する。

J R水戸駅前の丸井水戸店、来秋に撤退

丸井は平成5年のマイム完成当初から入店しており、来年2月で25周年を迎える。今年3月ごろから3社で今後の方針について協議してきたという。高橋市長は「丸井に続けてほしかったのが市民の願い。ブランド力のある会社なので、水戸から消えるのは寂しい」と語った。

水戸駅周辺では商業施設の撤退が続いており、空洞化が懸念されている。南口の商業ビル「水戸サウスタワー」では大部分のフロアで2年近く営業店舗がなかった“苦い経験”もあり、高橋市長は「うまくバトンタッチをしたいと3社で話し合い、合意形成を図ってきた。後継となる事業者がしっかり決まった中で移行できたのは大変よかった」と述べた。(上村茉由)

2017年11月17日(金)

3グループ合計で3万2000人分の業務削減

ついに大手金融機関が大幅な人員削減に動き出す。みずほフィナンシャルグループ(FG)は11月13日、傘下のみずほ銀行の支店など国内拠点の2割に当たる約100店舗を削減、2026年度末までにグループの従業員を1万9000人減らす方針を打ち出した。また、三菱UFJフィナンシャル・グループも2023年度末までに9500人分の業務量を削減、三井住友フィナンシャルグループも2019年度末までに4000人分の業務量を削減する、としている。

3メガバンクの言い方はいずれも慎重で、大手メディアも腫れ物に触るかのような扱いだ。三井住友は「業務量を削減」という表現をして、人を削減するわけではない、というニュアンスをにじませる。三菱UFJも同様に「業務量を削減」としているうえ、目標年度は東京オリンピッ

◆大手電機メーカーに試練が訪れている。かつて日本の電機メーカーは世界に誇る一大産業だった。バブル経済が崩壊するまでは、電機は自動車と並ぶ輸出の両輪。1991年には電子工業で9兆2000億円の貿易黒字を稼ぎ出していた。それがわずか四半世紀足らずの間に10兆円も悪化。貿易赤字だ。東芝の大騒動で「東芝ヤバイ」と思っている人も多いだろうが、それは違う。「日本の電機メーカーヤバイ」が正しいのだ。アジア新興国の電機メーカーにも後塵を拝する事態なのだ。

『東芝解体 電機メーカーが消える日』大西康之・著 講談社より

2016. 10. 2 07:05更新

足銀HD・常陽銀経営統合 地銀3位のめぶきFG誕生 332店舗

足利銀行(宇都宮市)の持ち株会社、足利ホールディングス(HD)と常陽銀行(水戸市)が1日、経営統合し、両行を子会社とする「めぶきフィナンシャルグループ(FG)」(東京都)が誕生した。栃木、茨城両県のリーディングバンクの統合で、総資産は単純合計で15兆円超に上り、全国3位の地銀グループとなる。人口減少による地方経済縮小などの環境変化に対応し、熾烈(しれつ)な金融機関の生き残り競争を勝ち抜く狙いがある。

統合後も、両行の名称はそのまま本社機能も宇都宮市と水戸市に残る。総資産は平成28年3月期で常陽銀が9兆2587億円、足利HDが6兆1060億円。統合から5年後の33年度までにコスト削減などで約150億円の相乗効果を見込み、15店舗ほどの新規出店も計画する。

めぶきFGは、9都府県に332店舗の広域ネットワークを持つことになり、顧客の利便性は向上する。常陽銀グループが本業以外に備えていたリース、証券、シンクタンク、ITサービス機能を有機的に組み合わせ、総合金融サービスの拡充を図ることが可能になった。

両行が地域で培ってきた顧客との関係、地域への深い理解を、統合による広域ネットワークを活用して経済交流圏の拡大追求や総合金融サービスの規模拡大などにつなげ、「地域産業の掘り起こしと地域経済の活性化、新たな市場創造に取り組む」としている。

また「地域創生の主体的な担い手」を目指すためにも、会社が適切な人員配置と業務運営の効率化で地域とともに持続的な成長を図る必要があるとしている。

福田富一知事は同日、「地域経済界との関わりを一層前進させ、中小企業・小規模企業の経営

ク・パラリンピック後の2023年度末だ。

メディアも、「リストラ」という言葉は封印し、「業務削減」「業務の効率化」といった単語を使っている。せいぜい「構造改革」ぐらいだ。「浮いた人員は都市部の支店を中心に投入し、収益力を取り戻す狙いだ」（日本経済新聞）と、あくまで人切りはしないというムードを作っている。

メガバンクは新卒学生を大量採用してきた。就職情報誌のランキングによると、2016年4月入社では、みずほFGが1920人、三井住友銀行が1800人、三菱東京UFJ銀行が1300人を採用したという。団塊世代の退職などの穴を埋めるために大量採用しているのだ。「メガバンクに就職できて、これで安泰だ」と思う新卒者も少なくなかっただろう。そんな人たちにとって、今回の「リストラ方針」は大きなショックだったに違いない。

一見、突然のように見える構造改革方針は、なぜ打ち出されたのか。

一つはマイナス金利政策などに伴う金利の低下で、銀行業務そのものが急速に儲からなくなっていることがある。日本の銀行の伝統的なビジネスモデルは、広く預金を集めて企業などにお金を貸し、その金利差で儲けるといふもの。ところが低金利によって、その金利差がほとんどなくなっている。

伝統的な商業銀行は「構造不況」

さらに、企業などの資金需要が乏しく、銀行から資金を借りるところが激減している。預金が貸し付けに回っている割合を示す「預貸率」は銀行114行の平均（2016年3月期）で68%に過ぎない。預金と貸出金の差額は何と244兆円に達している。

景気が悪くて企業の資金需要がない、というわけではない。債券発行やファンドからの投資受け入れなど、資金調達手法が多様化していることで、銀行にお金を借りに来なくなっているのだ。

つまり、構造的な変化が起きているわけで、金利が上昇し始めれば、銀行の収益力は元に戻る、というわけではないのだ。日本経済新聞の記事の中で、三菱東京UFJ銀行の三毛兼承頭取は「伝統的な商業銀行モデルはもはや構造不況化している。非連続的な変革が必要だ」と発言している。

だが、ここまでならば、世界的な低金利の中で、欧米の金融機関が直面してきた課題と変わらない。欧米では10年以上前から店舗網の縮小や窓口業務を行ってきた行員の大幅削減などを行ってきた。日本のメガバンクの構造改革方針は、10年遅れのリストラ、と見ることもできる。

問題は、銀行の経営がさらに深刻なことだ。人工知能（AI）やフィンテックと呼ばれる金融技術の進化によって、銀行業務そのものが「消える」可能性が出てきているのだ。特に資金決済など、伝統的に銀行が担ってきた業務が急速に新しい仕組みに置き換わりつつある。店舗でのATMを使った振り込みがパソコンなどを使った振り込みに変わるだけなら、銀行の役割は変わらない。ところが、今進んでいることは、銀行を介さずに携帯電話端末の間だけで決済ができてしまう新しい仕組みの進展だ。国境を越えても関係がないため、高い手数料を取ってきた銀行の外国為替業務なども減っていく。

さらに、ブロックチェーンと呼ばれるシステム上の帳簿技術やそれを使ったビットコインなど仮想通貨が広がれば、ますます伝統的な銀行業務は消えていく。その変化のスピードは10年単位という話ではなく、数年で景色が一変する可能性を秘めている。つまり、10年後に1万9000人削減といった悠長な話ではないのだ。

もちろんメガバンク自身が、ブロックチェーンを含むフィンテックを使った新しいビジネスモデルへと転換していくこともあり得る。その場合に最大の障害になるのが、従来の行員だ。紙の伝票を処理し、現金を1円の狂いもないように数える人手を大量に使う仕事は、今も銀行の内部にしぶとく残っている。顧客に窓口で順番待ちをさせ、人間が一つひとつの用件に対応していくスタイルは基本的に19世紀と変わらない。

「大リストラ時代」突入！生き残る銀行員・消える銀行員の差はココだ

ついに三菱東京UFJも六千人削減…

週刊現代講談社

かつては誰もがうらやむ安定した職だった銀行員。それが大リストラの危機に直面中だ。いま再びベストセラーになっている吉野源三郎の著書にかけて問いかけよう。銀行員の存在価値とは何なのか？

存在意義が揺らいでいる

メガバンクの一角、みずほ銀行を昨年退職した30代女性が言う。

「IT化やAIの発展が進む中で、『これからは人が要らない時代になる』と、上司から言われるようになりました。（金融とテクノロジーを融合させた）フィンテックが出てきて、これまでの銀行員の仕事はますます必要性が薄れていきます。

金融庁の森（信親）長官は、これからは金融業界も『事業の将来性を見抜く目利き力を活かせ』と号令をかけていますが、メガバンクでも融資の審査をしているのは、『目利き力』があるとは思えない人ばかり。

法人の財務データをパソコンに打ち込めば、自動的に貸し出せる限度額が出てきますから、それに従って融資をしているだけです。そういうレベルの銀行員は、AI時代に真っ先に淘汰されます。

私は『銀行の仕事に将来はない』と見切りをつけて、辞めました」

メガバンクの銀行員が人生の岐路に立たされている。かつて一流大学を卒業して大手行に就職した者は、「勝ち組エリート」と羨望の眼差しで見られた。

’90年代の不良債権問題を経て、都市銀行が3メガバンクに統合された後も、リストラをかいくぐった人たちは一生安泰と思ったことだろう。それが金融を取り巻く環境の激変で、メガバンクの行員であっても立場が危うくなってきた。

みずほ銀行の現役行員（40代）が嘆息する。

「かつてのように、給料日に多くの人が店舗に並ぶ時代ではなくなりました。公共料金はコンビニで払えるし、あらゆる決済がネットでできるようになった。ネットバンキングも普及して

います。

こうした時代に、メガバンクがかつての規模を維持していくというのは得策ではありません。AIやフィンテックの普及で店舗が減っていくのは、業界全体の流れ。店舗が一つなくなるといふことは、そこで窓口業務や事務作業に携わっていた人たちの仕事が丸々消えるということですよ」

仕事をしようにも、することがどんどんなくなっていく。テクノロジーの発展によって、銀行員は今後どう働くか、どう生きるか、自分たちの存在意義を問い直さざるを得ない状況になった。

実際、各メガバンクの経営陣はリストラの動きを加速させている。みずほは1万9000人、三菱UFJは9500人、三井住友は4000人分の業務削減と合わせて、店舗の統廃合も検討しているという。これまで銀行はすべての国民にとって必要不可欠なものだった。日々のおカネの出し入れ、預けていれば多少の金利もつく、住宅などの大きな買い物の際にはおカネも貸してくれる。事業の経営者にとっては融資をしてくれるばかりか、経営の相談にも乗ってくれた。

銀行マンも「自分たちが経済を回している」と自負し、誇りをもって仕事にあたってきた。だが、時代は大きく変わった。

経営コンサルタントの小宮一慶氏が言う。

「ボディーブローのように効いているのが、日銀のマイナス金利政策です。これまで銀行は内部資金を国債で運用できていましたが、それができなくなった。それで現場の銀行マンたちは『貸し出しで儲けろ』と言われていますが、安定的に儲けられる優良な貸出先がそうあるわけではありません。

結局、銀行間での金利競争になり、0.1%を切る低利での法人融資が行われています。これでは利ザヤを確保するのは至難の業でしょう」

仕事改革も始めたが…

金融庁も低金利を踏まえて、これからの金融機関はコンサルティング機能を磨いて手数料を稼ぐべきだと尻を叩く。

だが、「そんなものは机上の空論だ」と断じるのは、都銀や外資系金融機関などで勤務し、現在は金融コンサルティング会社「マリブジャパン」代表の高橋克英氏である。

「すでにそれぞれの分野で専門的な知識をもったコンサルタントが存在しています。銀行員が彼ら以上のコンサルティング能力を持っているとは思えません。

大企業向けがダメなら、中小企業向けはどうかという意見もありますが、ほとんどの中小企業は経営が厳しく、銀行によるコンサルティングに対して手数料を払う余裕はありません」

もちろん、銀行マンも手をこまねいているだけではない。徐々に業務を改善し始めてはいる。

三井住友銀行の法人営業（30代）が実体験を語る。

「ずっと無駄な業務だと感じていたのが、担当役員への報告書です。取引先との間で新しい案件が成立した場合、その度に内容や経緯、努力したポイントなどをまとめて、速やかに担当役員に提出しなければなりませんでした。

でも融資はスタートラインに過ぎない。お客さんとこれから先の事業について話し合うための貴重な時間を、報告書を書くために使ってしまったのです。

ところが、今年4月から高島（誠）頭取になり、役員に提出していた報告書を書かなくてもよくなりました。身内に見せるための仕事をする時間があるのなら、客のところへ行け、という方針が変わったのです。

今後は無駄な業務がますます改善されていくでしょう。そうすると、空いた時間を何に使うか、

銀行員それぞれが自分で考えなければいけませんね」

それはもう「仕事」ではない

とはいえ、効率化は始まったばかり。銀行員が口を揃えるのが、会議とそのための資料作りが煩雑すぎるといふ不満だ。

「セレモニーにすぎない会議が多すぎます。会議の前にはすでに出席者全員に内容を説明して、了解を得ておくのが当たり前なんです。

会議の出席者全員に資料を見せながら個別に1時間ほどかけて説明する。相手のアポを取ってからなので、時間がかかって仕方ありませんでした。

根回し済みなので、実際の会議では質問や意見などは出ません。銀行は官僚的な組織のためか、会議で議論をするとシコリが残るかもしれないと考えているのでしょう」（三菱東京UFJ銀行元幹部・50代）

「行員にiPadが配られ、それで資料を見るため、ペーパーレス化は進みました。しかし容量に際限がないため、逆に膨大で手の込んだ資料が作られるようになったんです。

会議で見向きもされないデータを盛り込んだり、意味もなく動画をつけたりする。無駄な資料を作るのは、自分が頑張っていることをアピールしたい人がほとんど。無意味だと思います」（みずほ銀行支店勤務・30代）

さらに少しでも関係する部署の人員すべてにメールを同時に送ることも評判が悪い。

結局、誰が責任をもってその仕事に当たるのかがあやふやになり、メールが膨大になって指揮系統が混乱する弊害が指摘されている。

メールを送るほうにしてみれば、万が一のときに報告していたという言い逃れのための材料にすぎず、受け取る側は複数の案件のメールが大量に持ち込まれ、本当に判断すべき内容が埋もれてしまう。

前出の高橋氏は、「しかも彼らは数十人のメールの送り先の順番を社内の序列順にすることに血道を上げているのだから笑えません。こういった業務を仕事と勘違いしていて、銀行員は仕事をしているふりをさせたら日本一です」と手厳しい。

もちろん、メガバンクも新しい技術を研究し、それを活用しようと努力はしている。だが、元富士銀行（現みずほ銀行）行員で『銀行員大失職』の著者、岡内幸策氏は、「スピード感が欠けている」と批判する。

「銀行の悪いクセとして、まず形から入ることが挙げられます。これからはフィンテックやブロックチェーン技術（新しいデータ共有の仕組み）が金融を変えることは誰でもわかっている。では、それらの技術を使って自分たちはどう儲けていくのかを議論すべきなのに、その前段

階として、フィンテックとは何かという理屈から入り、その可能性を論じる。

しかもその議論をするために大量の資料を作らないと気が済まない。書店で専門書を数冊買って読めばわかることなのに、多くの人手を使っていちいち資料を作らせるんです。

こうして無駄な作業ばかりしていて、実のある議論をする時間がなくなり、忙しいと文句ばかり言っている。これでは収益が上がらないのも当然です」

メガバンク各社がフィンテックなどの導入に前向きなのは事実だ。社外ベンチャーと協業するなど、新しい動きも目につくようになってきた。

絶望したままでいいのか

ただ、フィンテックの導入が進めば進むほど、これまでの銀行業務を否定しなければならない。それは、バンカーとしての自分の人生を否定することでもある。

「窓口業務や融資がITに取って代わられるだけではありません。アナリストやトレーダー、ディーラーと言ったこれまで銀行業の花形とされてきた行員さえも削減の対象になっています。投資や運用では、すでにAIのほうが人間より優れています。人間は心理的な影響で投資判断が鈍ることがありますが、機械にはそれがありません。

また、AIは参照するデータも膨大です。アナリストなどの給与は一般行員に比べても高いですから、これから人員整理の対象になるでしょう」（三菱東京UFJ銀行OB・60代）

これまでは行内で出世コースから外れた行員でも、関連会社や融資先企業などに天下りや出向ができた。ところが今後はそれも望めそうにない。

「最近ではメガバンクからの出向を拒否する取引先も増えています。ゼネコンをはじめ、建設業界が大きな受け入れ先でしたが、彼らは五輪景気もあり、今は仕事がいくらでもあります。銀行員を受け入れてまで、融資や仕事を取りに行く必要がない」（前出・岡内氏）

銀行内には仕事がないし、かつてのように出向先もあてがわれない。今回の3メガで3万2500人分の業務削減は「大リストラ時代」の幕開けにすぎないのだ。

冒頭のみずほ銀行を退職した元行員が言う。

「今回、みずほ銀行は10年かけてリストラを行う方向性を示しました。50代の人たちには、『自分がある間は大丈夫だ』と安堵した人が多いと思います。

結局、そういうところなんです、銀行は。自分の身の安全だけを考えてばかり。そんな状況に絶望して、優秀な若い人から離職していきます」

今後は不特定多数から資金を募るクラウドファンディングなど、新しい金融業が発展していく。メガバンクに残って改革を推し進めるか、外に飛び出して新しい業態にチャレンジするか。銀行員よ、君たちはどう生きるか——それがいま問われている。

「週刊現代」2017年11月18日号より

凋落する日本の家電メーカー、なぜ「中韓台」企業に食われたのか

人気記事儲ビジネス 鵜2017.09.19 628 by 大村大次郎『大村大次郎の本音で役に立つ税金情報』

日本の大手電機メーカーの衰退が止まりません。かつて高い技術力を武器に成長した勢いは見る影もありませんが、なぜ日本の大手電機メーカーはここまで落ちぶれてしまったのでしょうか？メルマガ『大村大次郎の本音で役に立つ税金情報』の著者で元国税調査官の大村さんが、台湾の鴻海精密工業によるシャープ買収を例に、電機メーカーの失墜の原因を明らかにしています。

なぜシャープは下請け会社を買収されたのか？

昨今、日本の電機メーカーの苦戦がたびたび報じられています。

つい最近も東芝が、アメリカの原子力事業で大赤字を出し、倒産寸前まで追い込まれました。去年は、あのシャープが台湾の企業を買収されてしまいました。

シャープは、2015年度（2015年4月～12月）に1000億円を超える最終赤字を計上し、3000億円を超える偶発債務を抱えていた。そのため、自力での再建を断念し、身売りしたのです。

近年のシャープは、経営が思わしくなく赤字が続いていたが、昔から高い技術力を誇り、かつては日本を代表する輸出企業でした。

高い技術力を持つシャープは、なぜ台湾企業を買収されるまでに至ったのでしょうか？

それは一言でいえば「グローバル化の失敗」となります。

シャープは、他の日本の電機メーカーと同様に、1970年代からアジア諸国に工場をつくっていました。

台湾にも、1986年に子会社と工場をつくっています。それが台湾、シンガポールなどの技術力の向上につながったのです。

当時のシャープは、よもや台湾やアジア諸国の企業が、自社と競合し、打ち負かされるなどという事は思いも及ばなかったはずですが、

が、30年後の現在、シャープは、台湾企業を買収されたのです。

シャープを買収した「鴻海精密工業」というのは、独自ブランドの製品はほとんど持たず、世界の有名メーカーの下請けをしてきた企業です。日本の企業の多くもこの「鴻海精密工業」と取引をしていました。

いわば、「鴻海精密工業」は日本の電機メーカーの下請け会社だったわけです。

シャープを買収した鴻海グループ（鴻海精密工業）は、1974年に実業家のテリー・ゴウ（郭台銘）氏によって設立されています。

鴻海精密工業は、電子機器の下請け工場として急成長を遂げ、現在ではEMS（電子機器受託製造サービス）の世界最大手となりました。世界中の様々な電子機器の製造をしており、任天堂、ソニーの製品にも携わってきました。現在は、アップルが取引額の半分を占めています。

EMSという事業形態は、これまであまり収益力がないとされてきました。しかし、鴻海精密工業は、中国の経済特区に巨大な工場を建設するなど大規模な投資により、利益率を大幅に引き上げることに成功したのです。

鴻海精密工業は、台湾の企業と言いつつも、中国本土をうまく使っているのが特徴です。

中国・深せんには、東京ドーム25個分に相当する大工場があります。これはiPhoneの製造に使用されており、その巨大さから紫禁城とも言われています。

経営者のテリー・ゴウ（郭台銘）氏は、中国の要人とも親交があります。台湾の企業というより、中華系の企業と言った方がいいかもしれません。

また日本企業との関係も深いのです。これまで任天堂、ソニーの製品にも携わってきました。日本電産とは現在も深い結びつきがあり、今でも大量のモーターを日本電産から調達しています。

つまり、鴻海精密工業は、欧米や日本の有名メーカーの技術供与を受けることで、急成長、急拡大してきた電機メーカーの典型なのです。

現在、日本の電機メーカーを苦しめている、中国、韓国、台湾の電機メーカーというのは、ほとんどが、このパターンです。

なぜ欧米の電機メーカーは好調なのか？

ところで、日本の電機メーカーは苦戦していますが、実は、欧米の電機メーカーは、日本のメーカーと違ってしっかり頑張っているのです。

2002年に10位以内に入っていた欧米の家電メーカーたち、アメリカのワールプール、スウェーデンのエレクトロラック、オランダのフィリップスは、いずれも現在も10位以内に入っています。2002年には10位以内に6社もあった日本のメーカーは、現在はパナソニック1社になってしまっているのに、です。

むしろ、日本のメーカーに席卷されていた1990年代ごろと比べれば、シェアは伸びているときえいえるのです。

アメリカのワールプールなどは、企業買収などの成果が大きいにして、2002年には8位だったものが2015年には1位になっているのです。

なぜ欧米の電機メーカーは生き残ることが出来て、日本の電機メーカーは衰退しているのでしょうか？

各メーカーの主要商品を見ればその理由は見えてきます。欧米の電機メーカーは、中国や韓国のメーカーとは、あまり競合していないのです。

アメリカのワールプールは、冷蔵庫や洗濯機などの「白モノ家電」が主要商品です。しかし、ワールプールの扱う商品は、アメリカ式の大型のものがほとんどであり、業務用の物も多いのです。

中国の家電メーカーがつくる小型白モノ家電とは、ちょっと分野が異なるのです。

またスウェーデンのエレクトロラックスも、白モノ家電が主要商品ですが、食器洗浄機、調理器具など、キッチン周りの製品が多いのです。そして、デザイン性に優れ、家電としてだけではなく「家具」として高級感のある商品が特徴となっています。

ドイツのBSH、オランダのフィリップス、フランスのSEBグループなども同様に、アジア系の電機メーカーとは、若干、主要商品が違っています。

つまり、欧米の電機メーカーは、中国や韓国のメーカーと、まともにぶつかってはいないので

す。

しかし、日本の電機メーカーの主要商品と、中国、韓国の電機メーカーの主要商品は、まともにかぶっています。白モノ家電にしる、冷蔵庫、洗濯機等は、同じくらいのサイズのものであり、その他の家電にしても、同じような商品が多いのです。

また以前は、分野だけじゃなく、商品そのものも、似ている物が多かったのです。中国や韓国の電機メーカーの製品は、明らかに日本製のコピー商品と言えるものが多々あったのです。構造だけじゃなく、デザインもそっくりなものが多く出回っていました。

つまりは、韓国や中国の電機メーカーは、日本のメーカーを手本にしてきたのです。そして彼らには安い人件費という強力な武器があります。

そのため、日本の電機メーカーは、中国、韓国に価格競争で敗北してしまっているのです。

なぜ日本と中国の電機メーカーは、主要商品がかぶっているのか？

それにしても、なぜ日本の電機メーカーは、中国や韓国の電機メーカーと主要商品がかぶっているのでしょうか？

その主な理由は次のようなものといえます。

・中国、韓国のメーカーは日本のメーカーを手本にしてきたこと

・日本のメーカーは、早くから中国、韓国に工場を建てて、技術供与をしてきたこと

つまり、日本のメーカーは、自分たちが育てた後輩にシェアを食われていったのです。

日本の家電メーカーは、1970年代ごろから急速に外国に進出し、東南アジアに工場などを建て始めました。

そして、1985年のプラザ合意以降は、その勢いが加速したのです。

プラザ合意というのは、アメリカ、日本、西ドイツ、フランス、イギリスの大蔵大臣の会議で決められた合意内容のことです。このプラザ合意により、五カ国は「為替安定のためにお互い協力する」ということになったのです。

このプラザ合意により、日本は「円高」を容認せざるを得なくなりました。当時の日本は貿易黒字が積みあがっており（特に対米黒字）、円が実勢に比べて低いレートにあるということが、問題視されていたからです。

円高になるということは、日本製品の価格競争力が損なわれるということでもあります。

これに危惧を抱いた日本の製造メーカーたちは、海外進出を一気に加速させたのです。人件費の安いアジア諸国に工場を移転し、製品の価格を抑えようということです。

日本の企業が海外に進出するということは、日本の技術が海外に流出するということになります。

企業がどれほど技術の流出防止に努めたとしても、外国に工場設備まで建ててしまえば技術流出を止められるはずがないのです。

そして進出先の国では、当然、技術力が上がります。

日本人が長年努力して作り上げてきた技術が、企業の海外進出によって簡単に外国に提供されてしまうのです。

中国、台湾などの企業が、急激に発展したのは、日本がこれらの国に進出したことと無関係ではないのです。日本がこれらの国で工場をつくり、無償で技術を提供したために、彼らは急激に技術力をつけていったのです。

現在の日本の家電企業などの停滞は、もとはと言えば日本企業が安易に海外進出したことで起こったのです。

企業としては、当面の収益を上げるためには、人件費の安い外国に進出したくなるものです。が、これは長い目で見れば、決してその企業の繁栄にはつながらないのです。進出先の国でその技術が盗まれ、安い人件費を使って、対抗してくるからです。

つまり、日本企業は、自分で自分の首を絞めているのです。

台湾の電機メーカー「鴻海精密工業」に買収されたシャープなども、その典型的な例です。

日本企業や日本政府は、この問題に本気で取り組んで欲しいものです。

日本企業が海外に移転するのを促進するのではなく、国内で頑張ることを支援する、ということです。そうしないと、今後、ますます日本企業の地盤低下は進んでいくはずですよ。

断っておきますが、筆者は、ナショナリストではありません。

日本だけが発展すればいいなどとは思っていないし、発展途上国も豊かになって欲しいと思っています。だから、日本企業が発展途上国の技術向上に寄与することは、やぶさかではありません。

日本企業が「国際貢献をしたい」「発展途上国に技術供与をしたい」という意識のもとで、海外展開を行っているのであれば、筆者はもろ手を挙げて賛同します。

が、現在の日本企業の海外進出というのは、安い人件費を求めて、目先の利益確保のために行なわれているものです。

そのために、日本の雇用や技術が失われることはまったく考慮されていないのです。つまりは、日本にいる社員や下請け会社のことはまったく考えず、収益（株主のため）のことしか考えていないのです。

日本で培われた技術は、まず日本のために生かすべきでしょう。日本の雇用を守り、日本人の生活を豊かにする、まずそこに使われるべきです。その上で、発展途上国にも寄与すればいいのです。

株主の利益を優先するばかりに、日本の雇用と技術力を失わせることは、絶対に間違っていると言えるのです。

東芝だけじゃない！ 大手電機メーカー8社後退の原因となった、裏の「本業」を暴く！

2017/6/19

『東芝解体 電機メーカーが消える日』（大西康之/講談社）

大手電機メーカーに試練が訪れている。かつて日本の電機メーカーは世界に誇る一大産業だった。バブル経済が崩壊するまでは、電機は自動車と並ぶ輸出の両輪。1991年には電子工業で9兆2000億円の貿易黒字を稼ぎ出していた。それがわずか四世紀半足らずの間に10兆円も悪化。貿易赤字だ。

東芝の大騒動で「東芝ヤバイ」と思っている人も多いだろうが、それは違う。「日本の電機メーカーヤバイ」が正しいのだ。アジア新興国の電機メーカーにも後塵を拝する事態なのだ。なぜこんなことになってしまったのだろうか。『東芝解体 電機メーカーが消える日』（大西康之/講談社）より、大手電機メーカーが次々と弱体化していった本当の理由を解き明かしたい。

■日本の電機メーカーは「半導体」が本業ではなかった

なぜ日本の電機メーカーは、半導体・家電・携帯電話で世界トップの座から転がり落ちたのか。一言で言えば、それらの事業が各社にとって、絶対に負けられない「本業」ではなかったからだ。インテルやTSMCなどの半導体大手は、この分野で負ければ倒産必至の半導体専門企業。偏執狂的な集中力で製品を開発し、投資し、競合相手を徹底的に叩き潰すことが生き残る唯一の道なのだ。一方、日本の総合電機に「偏執狂」はいなかった。半導体はいくつもある事業の1つに過ぎず、「失敗しても会社が潰れることはない」という甘えの中で経営が行われていた。いわば半導体は「副業」だったのだ。日本の電機メーカーには、副業で負けても食べていける「本業」があった。この「本業」を説明するために、大企業NTTが登場する。

1985年の通信自由化まで、日本の通信市場は日本電信電話公社による独占状態だった。現代社会で電話を使わない人などいない。つまり国民から税金を徴収するように、何兆円もの電話料金がNTTに集まる。そこから設備投資として、NTTを家長とした「電電ファミリー」であるNEC、富士通、日立製作所、東芝、沖電気工業に流れた。1990年代半ばには、その額は4兆円を超えた。NTTは絶対的な存在として通信機器メーカーの上に君臨したのだ。

■NTTドコモへの忠誠心が、“ガラパゴス化”という結果を招く

NTTによる独占状態にあれば、当然「下請け」にあたる電電ファミリーは「NTTの言う通り」に通信機器を開発する癖がつく。イノベーションに挑むより、NTTのご機嫌を取っていた方が安泰だ。その体質が日本の中だけで特異な技術進化を遂げてしまい、世界に通用しないガラパゴス化を起こしてしまう。NTTには可愛がられたが、それと引き換えに自分の頭で考え、決断する能力を失った。そのツケは携帯電話の敗北となって現れる。

NTTドコモは1999年、世界初のモバイル・インターネット・サービス「iモード」を開始した。iモードがモバイル・インターネットの世界基準になれば、ドコモ仕様の携帯電話を作っている電電ファミリーもまた、世界を制覇できるはずだった。しかし結果は惨敗。巨額の投資をしたドコモも電電ファミリーも経営を圧迫する結果に。NTTドコモへの忠誠心が裏目に出た。

日本ではドコモなどの通信会社が顧客に端末を売る。メーカーは作った端末をすべて通信会社買い取ってもらう。つまりメーカーにとって直接の顧客は通信会社であり、最終顧客である我々ではない。一方、利用者が自由に端末を選べる欧米では、メーカーが端末開発に全力を傾注し、最終顧客を奪い合う。半導体と同様、「偏執狂」だけしか生き残れない戦いが展開されていたのだ。「本業」に注力して競争力を失った日本は、外国の「偏執狂」に勝てるはずがなかった。

■電機メーカーより深刻な“病巣”とは？

だが、日本の電機産業にはこれより深刻な病巣がある。東京電力が家長として君臨し、崩壊寸前の東芝を正妻とする「電力ファミリー」だ。戦後の電力インフラは通産省（現在の経済産

業省)と電力会社が全体図を描き、東芝、日立、三菱重工業など、重電メーカーが設備を作った。巨額投資を支えたのは「電気料金」という名の「税金」。こちらもNTTの事例と同様、電気料金は設備投資という名目で電力ファミリーに流れた。

日本が着々と通信・電力インフラを整えていった高度経済成長期、そして米国とソビエト連邦が一触即発だった東西冷戦の時代において、電電ファミリーと電力ファミリーは日本の経済の柱として機能していた。米国は、日本の共産化を防ぐ意味もあり、日本企業に半導体事業などの先端技術をタダ同然で教えた。日本がテレビや自動車などを作れるようになると、それを大量に輸入した。反共防波堤である日本に早く豊かになってほしかったのだ。米国では厳しい競争政策をとっていたが、電電ファミリーや電力ファミリーによる談合には目をつむった。高い電話料金や電気料金で潤ったファミリー企業が、ダンピングまがいの値段で米国に半導体を輸出しても決して文句を言わなかった。

しかし1989年にベルリンの壁が崩れ、冷戦が終わると、状況は一変する。米国は日本を庇護の対象ではなく、対等な競争相手と見なし、日本の総合電機の力の源だった談合構造を切り崩しにかかった。それが「日本貿易摩擦」であり、「日米構造協議」だ。この日米構造協議の過程で始まったのが通信自由化と電力自由化なのだ。これにより日本の電機産業は弱体化した。

通信では新規参入した新電電グループとの価格競争が本格化したため、NTTの設備投資は2005年には2兆円にまで減った。電力ファミリーの設備投資もピークの5兆円から2兆円を割り込むまで落ち込む。こうなると電機業界はたまったものではない。NTTや東電に代わる新しい収益源を探して右往左往していた各社に追い打ちをかけるように、2008年にリーマン・ショックが起こる。液晶テレビやデジタルカメラが売れなくなってしまったのだ。そして2011年3月、東日本大震災が起こる。言わずもがな、東電は巨額の損害賠償金を背負い、国有化によってなんとか生きながらえている状態。家長を失った電力ファミリーは、電電ファミリーと同様、崩壊を始める。そして東芝は粉飾に手を染め始めた。

電電ファミリーと電力ファミリーという、戦後の日本の電機産業を支えてきた2つのピラミッドが崩壊したことが、電機全滅の最大の原因だった。ここまで説明してきた濃密な内容、なんと本書では「序章」に過ぎない。本書ではここから、パナソニック、ソニー、東芝、NEC、日立、富士通、三菱電機、シャープの8社について、失敗の本質と未来の展望を1社ごとにじっくり分析・点検をしている。ここまでの説明はあくまで電機全滅の「全体像」。ここからさらにメーカーごとの失敗に迫っているのだ。本記事では触れることができなかった、政府の黒い部分も書かれている。ぜひ手にとってほしい。

文=いのうえゆきひろ

「日本の電機全滅」はなぜ起きたか 本当の要因

これは、避けては通れない道だった

大西 康之

東芝倒産の危機をはじめ、日本の白物家電業界が絶滅の危機に追い込まれている。かつて世界市場を席卷した日本の電気産業は、なぜここまで凋落してしまったのか？ 根本的な原因を探

った時、浮かび上がるのが二つの超巨大企業の存在だった…。

記者として長年電気業界を取材し続けてきた大西康之氏が、その要因を著書『東芝解体 電気メーカーが消える日』で明かした。

凋落の原因はなにか？

名門東芝が経営破綻の危機に瀕している。

粉飾決算（東芝自身は「不適切な会計」と呼んでいる）が発覚したのが2015年の春。そこから、あれよという間に白物家電や半導体メモリー事業を売却するという、事実上の解体に追い込まれた。メディカル事業はキヤノンが、白物家電は中国の美的集団（マイディア）が買収。半導体メモリーの買い手はまだ決まっていないが外資になる見通しだ。

それでも原発事業で発生した損失を埋めきれぬ保証はない。米原発子会社のウェスチングハウス（WH）は米連邦破産法第11章（チャプターイレブン）の適用を申請して、事実上、倒産したが、それでも東芝が2006年以降に続けた無謀な原発関連投資のリスクは遮断しきれておらず、このままでは東芝本体が法的整理（事実上の倒産）に追い込まれる可能性が高い。

東芝より一足早く経営危機を迎えたのがシャープだ。液晶テレビ「アクオス」の大ヒットで世界一の「液晶帝国」となった同社は、液晶パネル工場への過剰投資が仇となり、リーマン・ショックを境に一気に坂道を転げ落ちた。2016年夏には台湾の鴻海（ホンハイ）精密工業の傘下に入った。

シャープPhoto by gettyimages

もう少し前には半導体、液晶パネルで身の丈を超えた投資をした三洋電機が経営危機に陥り、白物家電事業を中国の海爾集団（ハイアール）に売却。本体はパナソニックの傘下に入った。かつて電機産業は自動車と並ぶ日本の中核産業だった。国内で生産されるラジオ、テレビ、ビデオレコーダーや半導体は世界市場を席卷し、輸出立国の礎となった。しかしリーマン・ショックを境に二つの産業は明暗をくっきり分けた。

自動車はさらなるリストラと海外展開を加速。トヨタ自動車は一時、米ゼネラル・モーターズ（GM）を抜いて販売台数で世界一に躍り出た。マツダ、スバル（旧富士重工業）といった中堅メーカーも元気だ。

ところが電機は海外市場で韓国サムスン電子や中国メーカーに押され、スマートフォンやパソコンといったデジタル機器でも白物家電でも半導体でも、さっぱり稼げなくなってしまった。原因はどこにあるのか。個々の企業に個別の判断ミスがあったのは事実だが、ここまで連敗が続く背景には構造的な問題があるはずだ。その点を徹底して分析したのが拙著『東芝解体 電気メーカーが消える日』（講談社現代新書）である。

連合国 vs 日本軍と同じ構図

東芝、日立製作所といった日本の電機大手は「総合電機」と呼ばれる業態を採る。原子炉、ミサイルからヘアドライヤーまで、電気に関わるありとあらゆる製品を手がけるコングロマリット経営である。一つの会社の中で様々な事業を抱えるため、業績が見通しにくく、株価が上がらない状況は「コングロマリット・ディスカウント」とも呼ばれた。

しかしインターネットの普及を境にコングロマリットが維持できなくなった。デジタル技術の

革新が進み、テレビ、ビデオレコーダー、ステレオ、デジカメ、パソコン等、日本メーカーが得意としてきたデジタル家電の機能はポケットにすっぽり収まるスマホに集約された。

しかも利益の源泉はデバイス（ハードウェア）ではなく、プラットフォーム（ソフトウェア）に替わり、アップル、グーグル、フェイスブックといったプラットフォーム企業が主役になった。

だが日本からはそうしたプラットフォーム企業が登場せず、総合電機がアップル、グーグル、フェイスブックに対峙した。空母と爆撃機とレーダーを駆使した連合国に、古色蒼然の大艦巨砲で立ち向かおうとした日本軍と全く同じ構図である。

日本の構造転換を遅らせた要因は何か。

それを考えた時、筆者は一つの答えに行き当たった。東京電力とNTTである。戦後の復興期から、東電と電電公社の設備投資は国家予算に匹敵し、その恩恵に浴して電機産業が育った。

つまり日本の電機メーカーは東電とNTTの下請けであり、国民が支払う電気・電話料金で成り立つ東電・NTTとその下請けである総合電機が構成する経済は、資本主義の皮を被った社会主義だったのだ。

いま我々が目の当たりにする「電機全滅」は、冷戦崩壊から30年遅れてやってきた社会主義の崩壊なのだ。痛みは伴うが、日本が真つ当な資本主義国になるためには避けては通れない道である。

フィンテック（Fintech）とは

近年、新聞やインターネットなど各種メディアを通して「フィンテック（Fintech）」という言葉が登場する機会が増えており、金融に限らず多様な業界でフィンテックについて話題に上ることも多くなっている。「フィンテック（Fintech）」とは、金融を意味する「ファイナンス（Finance）」と、技術を意味する「テクノロジー（Technology）」を組み合わせた造語である。古くは、金融機関の保有する勘定系システムや営業店システムといった伝統的な情報システムについてフィンテックと称する例も見られたが、このところは用法に変化が認められ、概ね「ICTを駆使した革新的（innovative）、あるいは破壊的（disruptive）な金融商品・サービスの潮流」といったくらいの意味で利用されている。

グーグル（Google）、アマゾン（Amazon）、アップル（Apple）そしてフェイスブック（Facebook）は、4人組（Gang of Four）（注）とも呼ばれ、世界をリードする先進的なICT（情報通信技術）企業の集積地である米国シリコンバレーにおいて、「テクノロジー」を活用して、（金融サービスを含む）革命的な新サービスを次々と産み出している。現在、シリコンバレーを中心に世界的に広がりを見せ、金融サービスの新たな時代を作る可能性を秘めていると考えられているのが、新しい用法の意味における「フィンテック」である。「フィンテック」はこれまで金融サービスを支えてきた金融機関や伝統的な金融ICTベンダーのみならず、前述のような様々な起業家、スタートアップ、大手ICT企業が参入し、提携や出資・買収などを行いながら急速に拡大し、今や1つのエコシステムを構築するに至っている。

このような「フィンテック」の登場によって、これまで金融機関がある種独占的に提供し、変化に乏しかった金融商品・サービスを、ICTを活用することによって、利用者の目線から「安く、早く、便利」に変えていこうとする動きが活発化している。代表的なフィンテック・サービスとしては、PFM（Personal Financial Management：個人のお金に関わる情報を統合的に管理するサービス）、ロボ・アドバイザー（人工知能（AI）活用による投資助言サービス）、マーケットプレイス・レンディング（資金の貸し手と借り手を仲介するサービス）、モバイルPOS（スマートデバイスを利用してクレジットカードでの支払いを受け入れることができるサービス）などが挙げられる。詳細については後段に譲るが、このようなサービスは従来の伝統的な金融サービスとは異なる提供価値を有しており、多くの消費者に受容され、近年では個人事業主や中小企業をはじめとしたビジネスの分野でも活用が始まっている。

注釈

（注）：4人組による金融サービス参入に関する情報は、弊社レポート「“ならず者4人組”（Gang of Four）がもたらす決済ビジネスの革新」参照。

フィンテックで何が起こるか知っていますか

「口座格差」が銀行再編を引き起こす

次ページ »

泉田 良輔：テクノロジーアナリスト／GFリサーチ合同会社 代表

2017年04月11日

一覧

コメント 11

「フィンテックで何が起こるか知っていますか「口座格差」が銀行再編を引き起こす | 金融業界 - 東洋経済オンライン」をはてなブックマークに追加

メールでシェア

印刷

A

A

実は「銀行の事業モデルそのもの」を変えかねないパワーを持っているのです（写真：Graphs / PIXTA）

この4月から銀行関連の規制が緩和され、金融（ファイナンス）と技術（テクノロジー）を掛け合わせた造語である「フィンテック」の分野における企業買収や設立がやりやすくなった。さっそく、4月1日に「三井住友フィナンシャルグループが新会社を設立する」と日本経済新聞朝刊が報じた。ネット通販での決済のときに、スマートフォンで本人確認できるシステムを提供する会社だという。

今、金融を取り囲む環境は大きく変化している。ニュースを見れば、「地方銀行の再編」などの報道のほかにも、メガバンクや地方銀行の「フィンテック」の取り組みや、時価総額で2兆円を超えたと言われる仮想通貨の「ビットコイン」といった言葉が連日、飛び交っている。こうした流れの中で、三菱UFJフィナンシャル・グループ（MUFG）は2017年中に仮想通貨「MUFGコイン」を発行すると発表した。いま、金融の世界ではいったい、何が起きているのだろうか？

「預金」を元手にした銀行の商売が崩れる

日本の金融、特に銀行を取り巻く環境は、バブル期以降、異常な状態に置かれてきた。バブルのころは、銀行の利息は普通預金で2%、定期預金なら6%以上もついていた時期があり、預けているだけで資産運用ができた。その反動でバブル崩壊後から長らく続いている低金利の下では、銀行の預金口座は、多くの人にとっては資産運用の手段ではなくなっている。ほとんどのケースでは、銀行口座は単なる「決済口座」あるいは「金庫」として利用されてきたのではないだろうか。

ところが、フィンテックの登場で、銀行とわれわれの関係が変わろうとしている。「預金口座で資産を増やす」ということができない状況では、テクノロジーを活用することで「口座の使い勝手がどうよくなるか」に利用者の関心がシフトしているとも言える。

こう書くと、「銀行の預金口座の使い勝手が変わることが、そんなに重要なことなのか？」と言う人もいるかもしれないが、拙著『銀行はこれからどうなるのか』でも詳しく解説しているように、この「使い勝手」は、今後、金融業界の地図を大きく塗り替える可能性を秘めている。