

# e金融サービスにおけるサービスモデル

長谷部 忍

近年、インターネット利用の拡大に伴い、金融サービスのネットワーク（以下、単にネット）化が急速に進んでいる。インターネットバンキングを代表とする窓口サービスや、BtoC（企業—個人）・BtoB（企業—企業）・CtoC（個人—個人）取引に連動した決済サービスなど、さまざまなサービスが提供されている。

本稿では、まず、e金融サービスを取り巻く環境と市場ニーズ、これらをサービスとして届けるためのe金融サービスのモデルについて示した後、e金融サービスの動向についてサービス例を示す。また最後に、沖電気のe金融サービスに対する取り組みについて示す。

## e金融サービスを取り巻く環境と市場ニーズ

情報通信白書（平成13年版）の推計によると、平成12年末のインターネット利用者数は、4,700万人を越えた。また、xDSL（各種デジタル加入者線）によるブロードバンド・アクセス・ネットワークの普及は、平成13年3月末で78万加入に達し、さらに急速な拡大を見せている。近い将来、多くの家庭から、インターネットに低価格で高速に常時接続できる環境が整うことになる。また、企業のインターネットの普及率は、従業員300人以上の企業で95.8%に達し、企業にとってもネットはビジネスを支える、なくてはならないインフラとなった。

ネット環境の充実に伴い、企業、個人のe金融サービスに対する期待が高まってきている。

e金融サービスに対する企業、個人のニーズとして、大きく次の2つがある。1つは、バンキングサービスなど金融機関の持つ既存機能を、企業や家庭から利用できることである。ネットを利用すれば、金融機関に直接行かなくても、各種サービスを受けられる。もう1つは、最小限のリスクでネット取引を行えることである。金融機関の持つ相手方の与信情報などを利用すれば、非対面、さらにはグローバルな環境で、相手との取引を安全に行うことができるようになる。

## e金融サービスモデル

e金融サービスを提供するサービスモデルには、以下の3種類がある。それぞれ、ダイレクトサービスモデル、モデレータ（調整者）サービスモデル、および、アグリゲータ（集成者）サービスモデルと呼ぶ。

ダイレクトサービスモデルは、金融機関の提供しているサービスをネット化したものである（図1）。このモデルでは、金融機関は、サービスを利用する個人（企業）と直接取引する。代表的な例として、インターネットバンキング、金融商品のネット販売などがある。

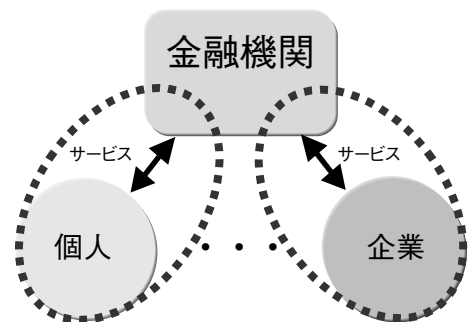


図1 ダイレクトサービスモデル

モデレータサービスモデルは、金融機関の持つリソース（口座にある資金、顧客情報など）を利用して、BtoB、BtoC、CtoCなどの各種取引を円滑に行える環境を提供するサービスモデルである（図2）。このモデルでは、商品の販

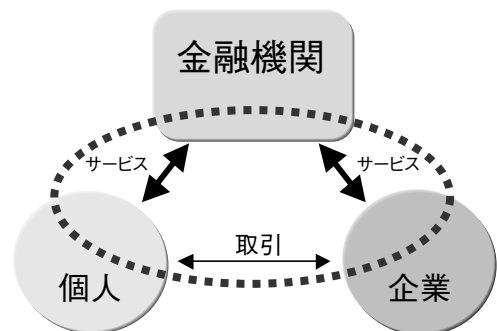


図2 モデレータサービスモデル

売など実際の取引は、個人—個人、個人—企業、企業—企業の間で行い、金融機関は、取引のリスクを低減するための機能や、取引後に発生する料金の支払い機能をサービスとして提供する。代表的な例として、ネット決済がある。

アグリゲータサービスモデルは、最近注目を集めているサービスモデルである。他のeサービス（e金融サービスも含む）を、仲介・集成して、提供するモデルである（図3）。代表的な例として、個人に対して、一つのWebページから、銀行、証券、クレジットなどの各種サービスを閲覧できるアカウントアグリゲーションサービスがある。

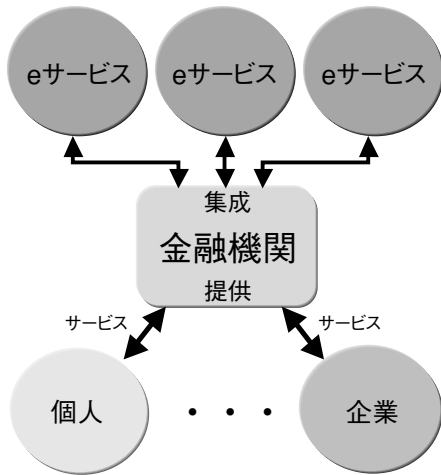


図3 アグリゲータサービスモデル

### e金融サービスの例と動向

前節各モデルに従い、さまざまなサービスが提供されている。

ダイレクトサービスモデルのe金融サービスとしては、取引情報の電子的な交付（高セキュア電子メールによる送信）など、規制緩和の動きに対応して顧客サポートコストを低減する新サービスの創出や、XMLやWebサービスなどの技術を使用した、企業側業務システムとの連動などが始まっている。

モデレータサービスモデルのe金融サービスとしては、現在、国際的な企業間取引をネットで行う場合の相手企業の与信を銀行が行うサービスのパイロットプロジェクトが進められており、近い将来、商用のサービスが開始されるものと予想される。

アグリゲータサービスでは、特に金融機関が行う必要はないが、日本では、サービスの向上、系列のグループ全体としてワンストップのサービスを提供することによ

る顧客囲い込みを狙い、金融機関がサービスを行っている例が多い。

各モデルのe金融サービスの例とサービスを提供する金融機関の狙いを表1にまとめる。

表1 e金融サービスの例とその狙い

モデル	e金融サービスの例	金融機関の狙い
ダイレクトサービス	インターネット・Webフォームバンキング、ショッピング連動振込み、金融商品のネット販売、電子書面交付	個人（企業）向けサービスの向上、サポートの低コスト化、新フィービジネスの創出
モデレータサービス	ネット決済、エスクロー、国際間取引企業与信（パイロット）	新フィービジネスの創出、商取引の場の提供
アグリゲータサービス	アカウントアグリゲーション、サービスの相互乗り入れ（相互認証乗り入れ、シングルサインオン）	個人（企業）向けサービスの向上、顧客囲い込み

### 沖電気の取り組み

沖電気は、現在、各モデルのe金融サービスを提供するためのソリューションを金融機関に、利用するためのソリューションを企業に提供している。

ネット決済<sup>1)</sup>では、世界最高クラスのセキュリティを誇るノンストップソリューションを提供している。また、電子書面交付サービスでは、規制緩和などをキャッチアップしたソリューションをタイムリーに提供している。これらは高いセキュリティが重要となるネット証券など、先行するe金融サービス事業者での導入が進んでいる。

### まとめ

e金融サービスについて、そのサービスモデルを示し、そのモデルにより分類した各サービスの動向を示した。

今後、沖電気は、セキュリティ、トランザクションにおける技術、運用ノウハウをコアとし、e金融サービスと接続する周辺業務ソリューション、ブロードバンド（常時接続）での商取引に対応したソリューションを提供していく予定である。◆◆

### 参考文献

1) 長谷部：沖テクニカルレビュー186号“ネット決済サービス”，Vol.68 No.2, pp.4-7, 2001年4月

### ● 筆者紹介

長谷部 忍：Shinobu Hasebe. ネットビジネスソリューションカンパニー 戦略企画室 担当部長