



デジタルウォレット

ポケットサイズながら4.6兆米ドルの市場機会をもたらす デジタルウォレット

- VenmoやCash App、ベンチャーファンドから資金提供を受けているスタートアップ企業は、携帯電話を活用することで従来型の銀行を根本的に覆す可能性があります。デジタルウォレットはユーザーのポケットやハンドバッグのなかにある銀行の支店です。
- 現在、デジタルウォレットは証券仲介や融資など、従来の金融サービス市場全般に進出し始めています。デジタルウォレットは金融商品にとどまらず、商業活動の潜在顧客を獲得するプラットフォームとして機能する可能性があります。
- ARKの研究によると、デジタルウォレット利用者1人当たりのバリュエーションは現在250～1,900米ドルで評価されていますが、2025年には20,000米ドルまで上昇し、米国での市場機会が4.6兆米ドルにのぼる可能性があります。

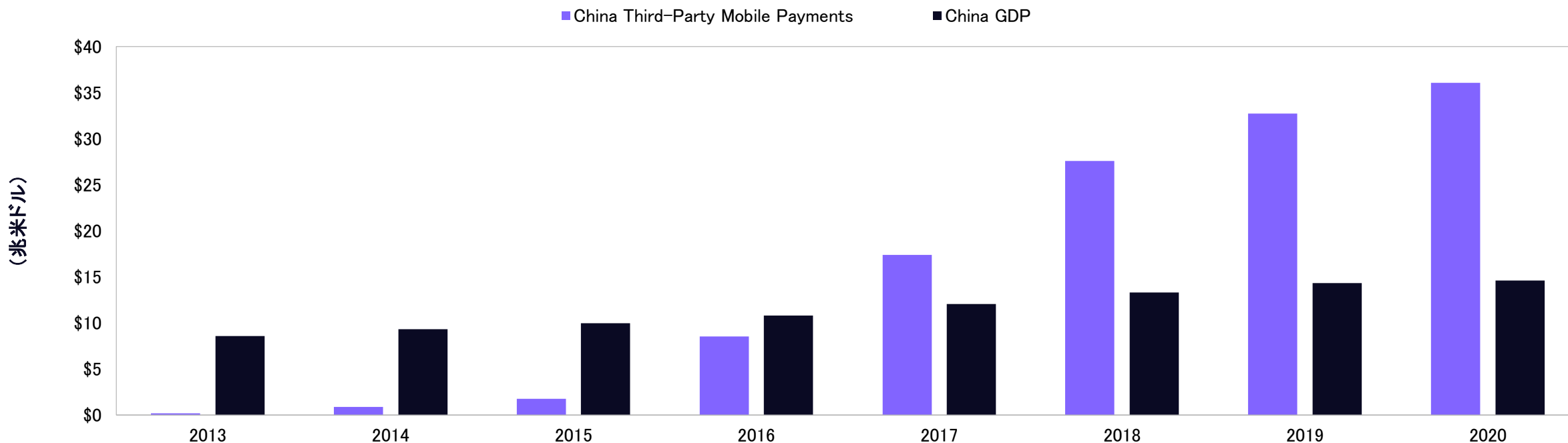
04



中国で拡大するモバイル決済額は同国のGDP規模の2.5倍

中国では、モバイル決済額が2015年の約2兆米ドルからわずか5年間で15倍超の推定36兆米ドルへと急拡大しており、2020年にはGDP規模の3倍に近づきました。

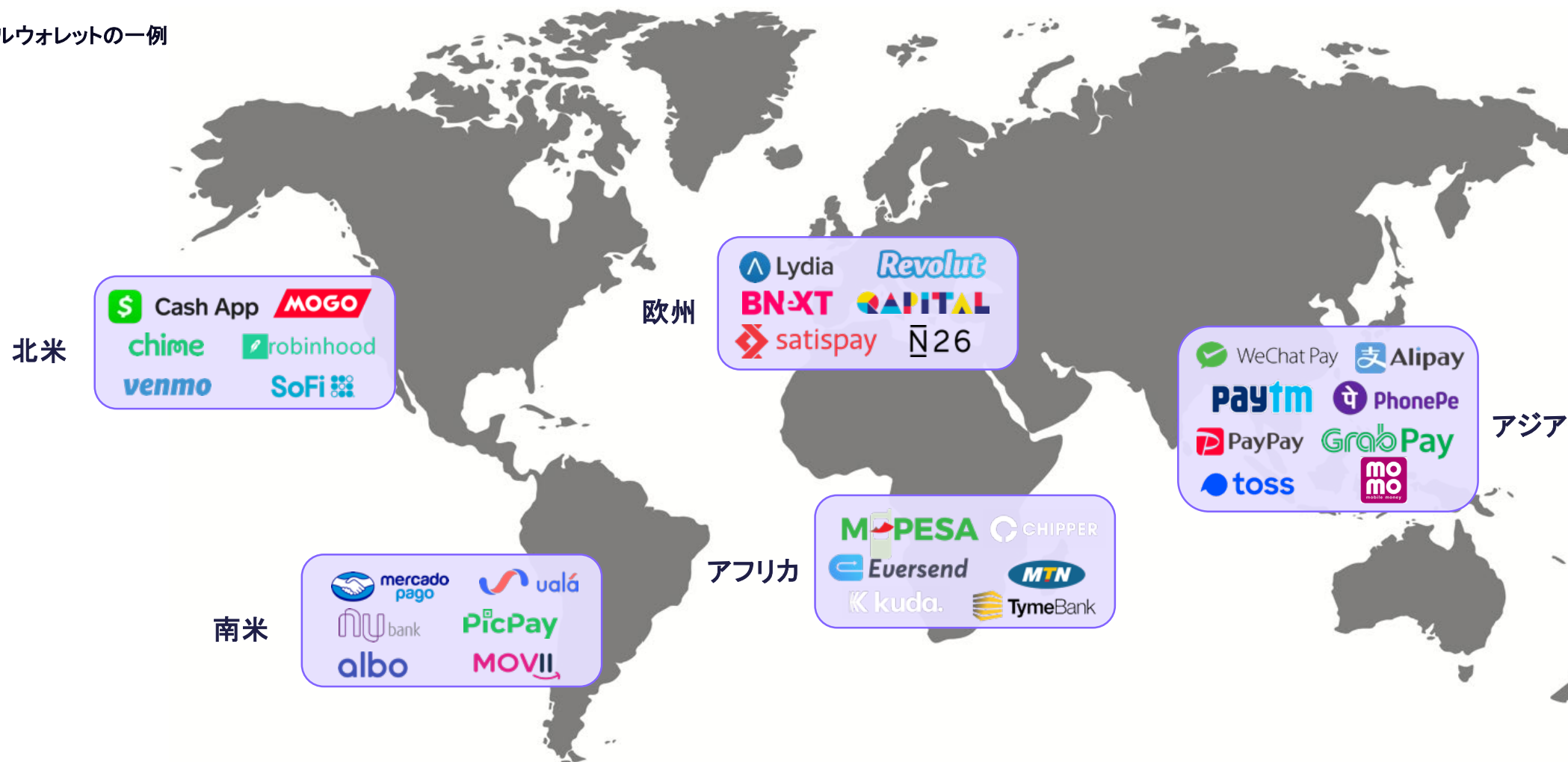
中国のモバイル決済取引額 vs.中国のGDP





世界中を席捲しているデジタルウォレット

世界のデジタルウォレットの一例

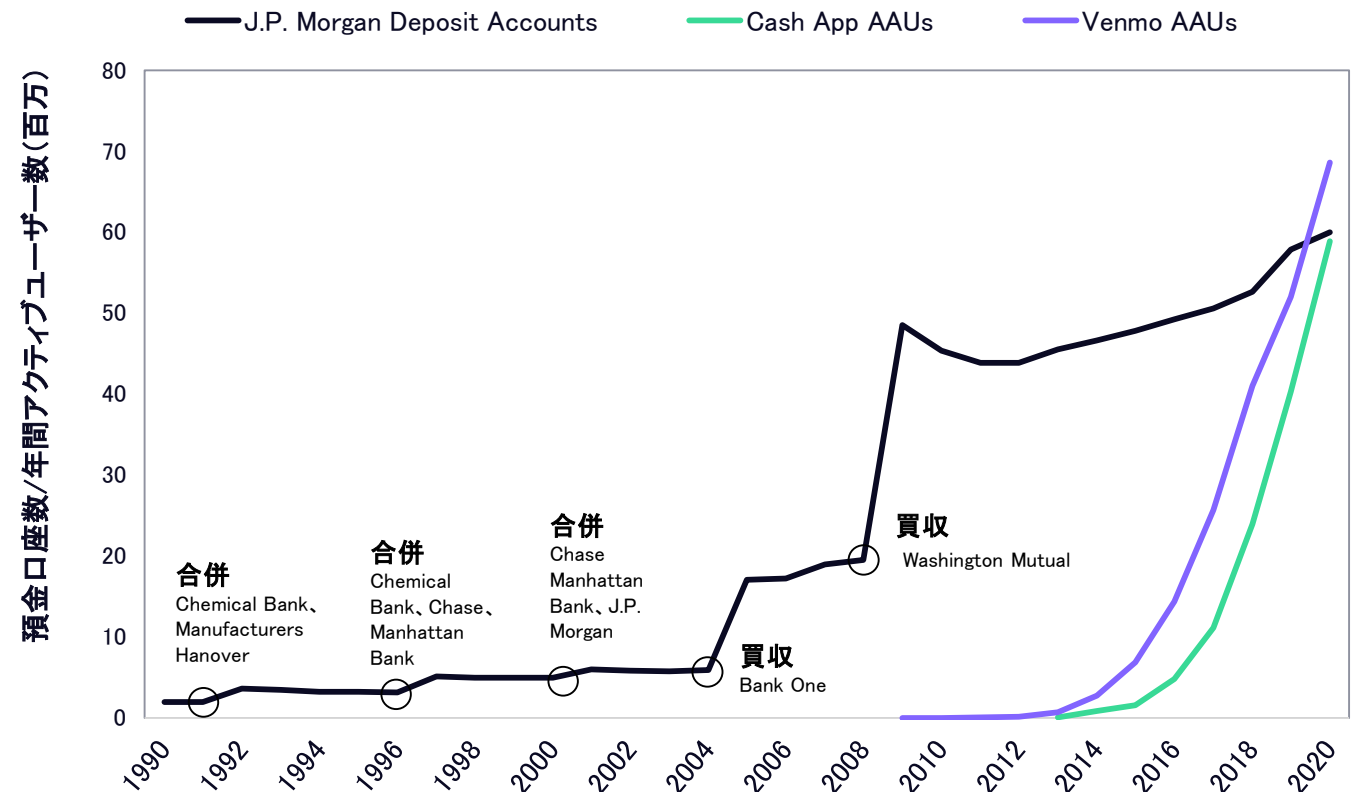




米国では、デジタルウォレットの利用者数が大手金融機関の預金口座保有者数を超えつつある

- SquareのCash Appや PayPalのVenmoは、過去7~10年のあいだにそれぞれ単独で約6,000万人のアクティブユーザーを獲得しています。これはJ.P. Morganが5社の買収などを経て、30年超かけて到達した数です。
- 2020年末現在において、J.P. Morgan Chaseの預金口座保有者数は合計約6,000万人¹である一方、Cash AppやVenmoの年間アクティブユーザー数(AAUs)はそれぞれ5,900万人、6,900万人まで増加しました。

J.P. Morgan Chaseの預金口座数 vs. Cash AppおよびVenmoの年間アクティブユーザー数(AAUs)



投資助言を提供するものでも、特定の銘柄の売買や保有を推奨するものでもなく、説明のみを目的としたものです。

[1] J.P. Morgan Chaseの預金口座数は、報告規則の変更により2010年より以前は残高100,000ドル未満の口座数を、2010年以降は残高250,000ドル未満の口座数を参照しています。

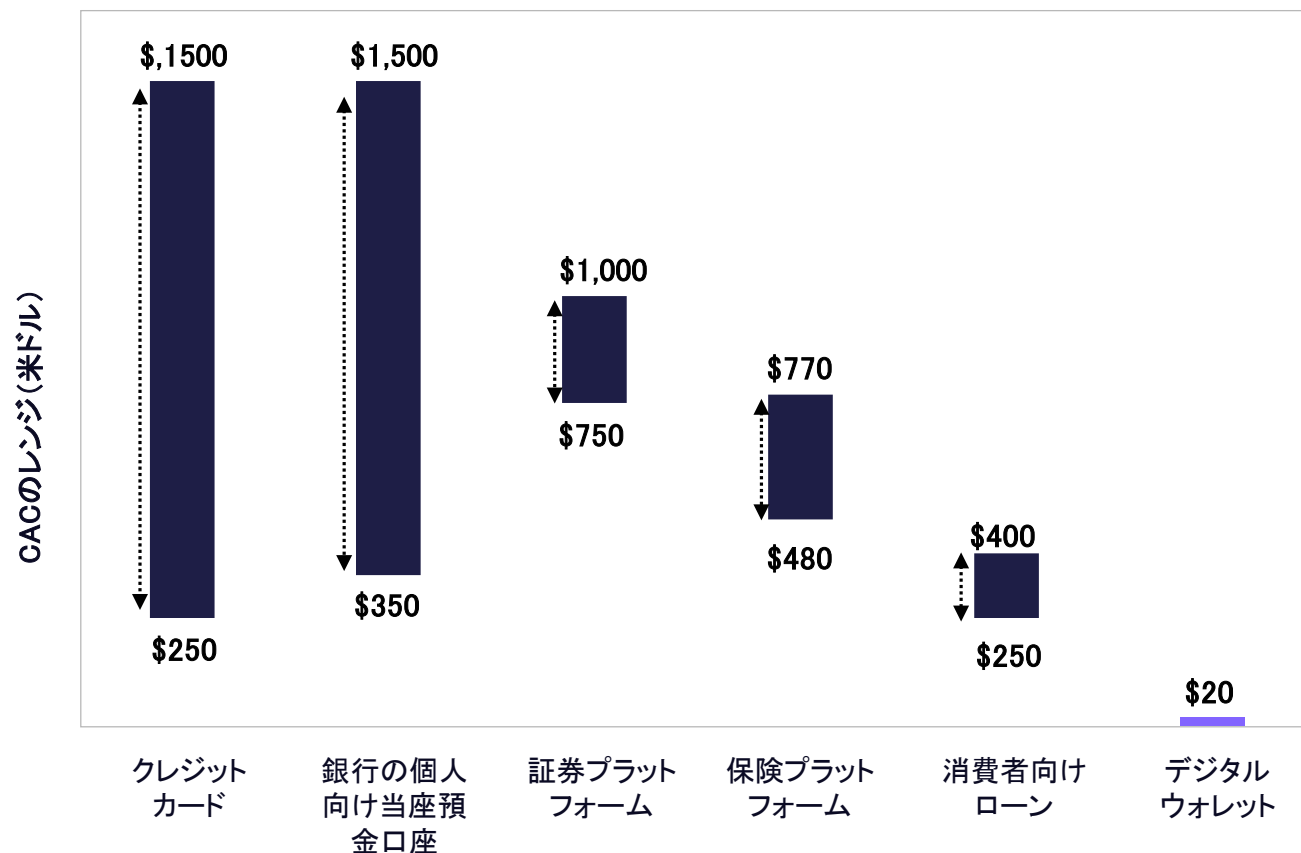
出所: ARK Investment Management LLC, 2020 | Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) Statistics on Depository Institutions (SDI) and RIS



デジタルウォレットは銀行の顧客獲得コストの数十分の1程度のコストで顧客を獲得することが可能

- デジタルウォレットの爆発的成長の主な原動力は、他よりも低い顧客獲得コストです。
- ARKの研究によると、従来の金融機関が新規に預金口座を開設する顧客を1人獲得するのに約1,000米ドルかかるのに対して、デジタルウォレットはバイラル効果(利用者が急激に広がる効果)を発揮するピアツーピア決済エコシステム、抜け目のないマーケティング戦略、大幅に低水準なコスト構造のおかげで、たった20ドルの投資で済みます。¹

金融商品ごとの顧客獲得コスト(CAC)



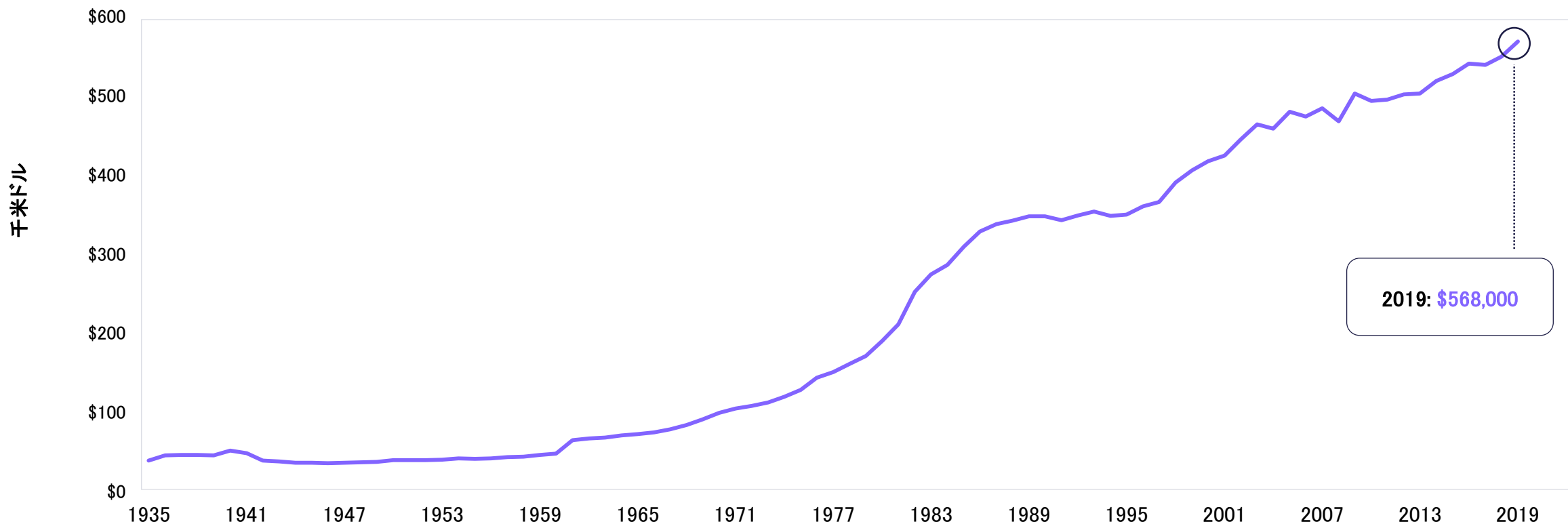
[1] "Cash App vs. Venmo: Research White Paper by ARK Invest." ARK Invest, 4 May 2020, ark-invest.com/white-papers/cash-app-vs-venmo/
出所: ARK Investment Management LLC, 2020



銀行支店は運営コストの上昇と有用性の低下に直面

消費者が銀行店舗の利用をやめてモバイルバンキングを好むようになってきているなか、銀行支店の設備費は増加しており、2019年には過去最高の568,000米ドルに達しました。

米国における1銀行支店当たりの設備費

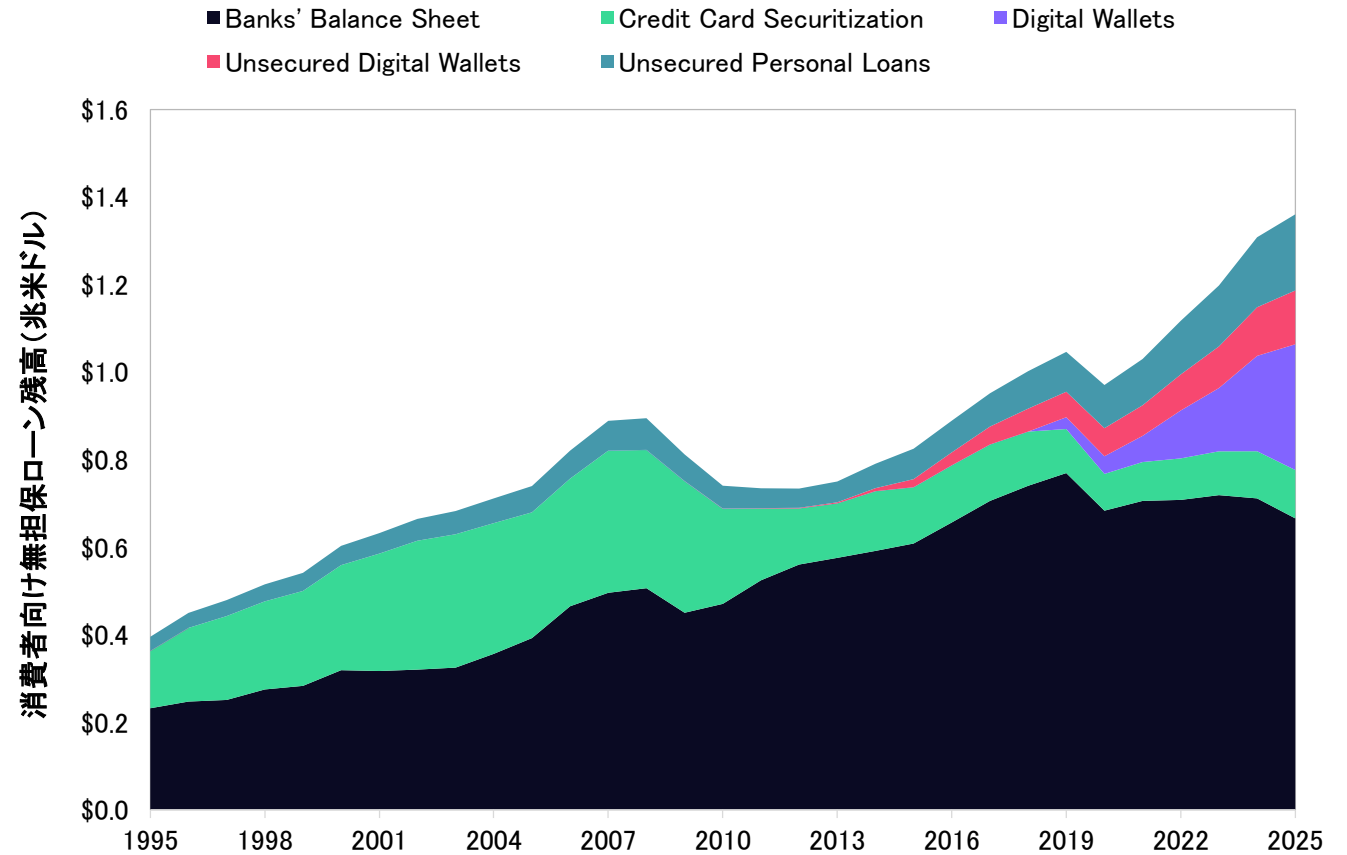




従来型銀行は大きなリスクに直面している可能性も

- デジタルウォレットが無担保ローン市場に参入してきていることから、従来型銀行の貸出残高は2019年のピーク水準にまで回復する見込みが薄いと示唆されます。
- ARKの試算によると、銀行のクレジットカード金利収入は2019年時点で1,300億米ドルでしたが、2020年に10%超(約160億米ドル)減少し、2025年にはさらに25%超減少して950億米ドルになる見通しです。
- デジタル上で融資サービスを展開するSquare、PayPal、Affirm、Klarna、LendingClubなどは、従来型銀行からシェアを奪うとみられます。

米国の消費者向け無担保ローン残高総額



上記の予測は、限定的なものであり、その信頼性を保証するものではありません。

投資助言を提供するものでも、特定の銘柄の売買や保有を推奨するものでもなく、説明のみを目的としたものです。

出所: ARK Investment Management LLC, 2020 | "US ABS Issuance and Outstanding." Securities Industry and Financial Markets Association, 6 Nov. 2020, <https://www.sifma.org/resources/research/us-abs-issuance-and-outstanding/> | "Board of Governors of the Federal Reserve System." The Fed - Consumer Credit - G.19, https://www.federalreserve.gov/releases/g19/hist/cc_hist_sa_levels.html | "Consumer Credit Market Withstands Challenges as Accounts in Financial Hardship Begin to Decrease."

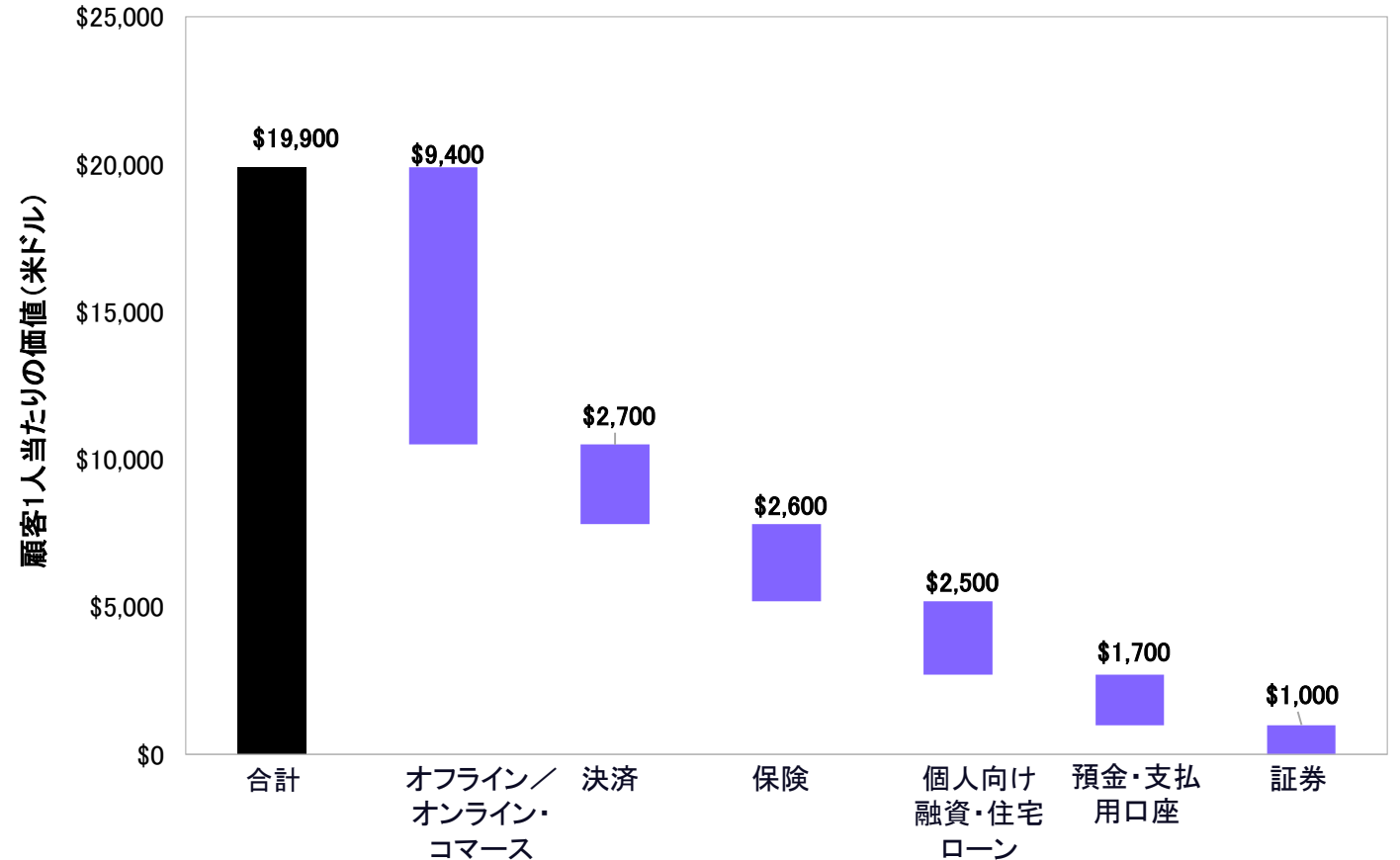
Transunion.Com, 20 Aug. 2020, newsroom.transunion.com/consumer-credit-market-withstands-challenges-as-accounts-in-financial-hardship-begin-to-decrease



デジタルウォレット利用者1人当たりの顧客生涯価値は約2万米ドルにのぼる可能性も

- ARKでは、デジタルウォレットが消費者向け金融サービスのダッシュボード的存在となる場合、その金融サービス売上高による正味現在価値は、米国の平均的利用者1人当たり10,000米ドルを超えると予測しています。
- 金融サービスの他にも、デジタルウォレットは、オフラインおよびオンライン・コマースの潜在顧客を獲得するためのプラットフォームとなり、それによって売上高の正味現在価値が9,000～10,000米ドル増加する可能性もあります。

米国の平均的デジタルウォレット顧客1人当たりの潜在価値
コマースおよび金融商品別内訳



上記の予測は、限定的なものであり、その信頼性を保証するものではありません。

出所: ARK Investment Management LLC, 2020 | 「オフライン／オンライン・コマース」では、デジタルウォレットが得る潜在顧客獲得手数料を、オフラインおよびオンライン小売における米国の平均的消費者の総支出額の5%と想定しています。「保険」では、デジタルウォレットが得る潜在顧客獲得手数料を、米国消費者1人当たりの平均保険売上高の10%と想定しています。「預金・支払用口座」では、米国連邦準備制度理事会の定義による米国の決済性預金の平均残高において、デジタルウォレットが預金金利と無リスク金利のスプレッドを得ると想定しています。「オフラインおよびオンライン決済」では、オフラインおよびオンライン小売における米国の平均的消費者の総支出額に対してデビットカード・インターチェンジフィー収益(当該フィーに関する基準の適用免除)を得るものと想定しています。「個人向け融資」では、米国消費者の個人向け融資平均残高に対して6%の運用利回りを得ると想定しています。「住宅ローン」では、米国の平均的消費者1人当たりの住宅ローン1契約当たり平均売上高に対して10%の潜在顧客獲得手数料を得ると想定しています。「証券」では、証券サービスを利用する米国の平均的消費者から得られる収益のうち、デジタルウォレットが純金利収入および手数料(売買委託手数料を除く)収入を得ると想定しています。



投資機会の規模

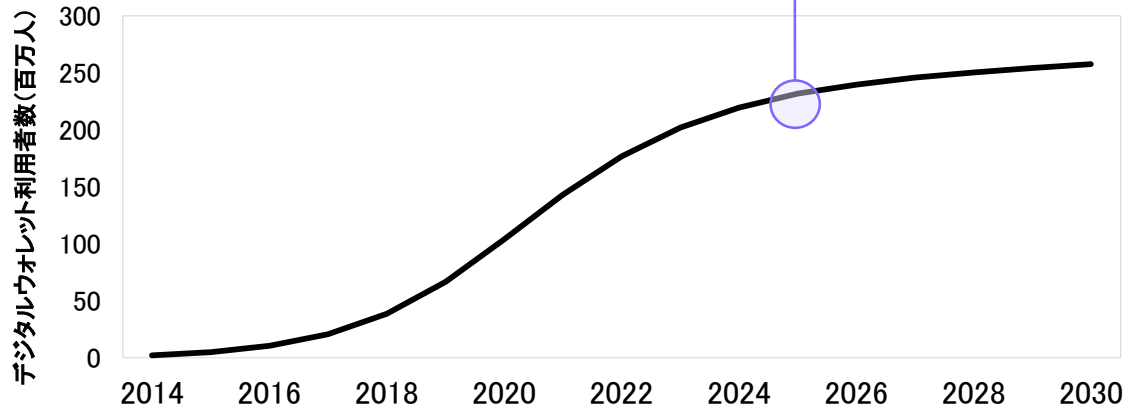
ARKのリーサーチによると、2025年には2.3億人にのぼると予測される米国のデジタルウォレット利用者の1人あたり価値を19,900米ドルとすれば、米国におけるデジタルウォレットの市場機会は4.6兆米ドルに

2025年にはデジタルウォレット利用者が2.3億人へ

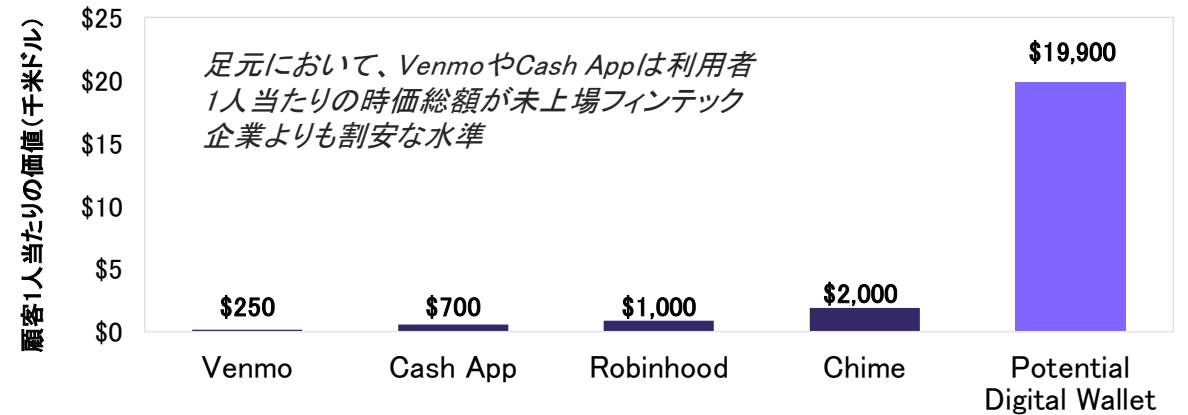
x

顧客1人当たりの潜在価値は\$19,900

米国のデジタルウォレット利用者数の推移



顧客1人当たりの現在価値と潜在価値



上記の予測は、限定的なものであり、その信頼性を保証するものではありません。

投資助言を提供するものでも、特定の銘柄の売買や保有を推奨するものでもなく、説明のみを目的としたものです。

出所: ARK Investment Management LLC, 2020 | ARKによるPayPalおよびSquareの時価総額予測は、VenmoおよびCash Appそれぞれの月間アクティブユーザー数の予測値に基づいています。ARKによるRobinhoodおよびChimeの最新のポストマネーバリュエーション(新規資金調達を反映した時価総額)予測は、RobinhoodおよびChimeそれぞれの月間アクティブユーザー数の予測値に基づいています。デジタルウォレット利用者の顧客1人当たり19,900米ドルの潜在価値については、前ページの出所を参照。