

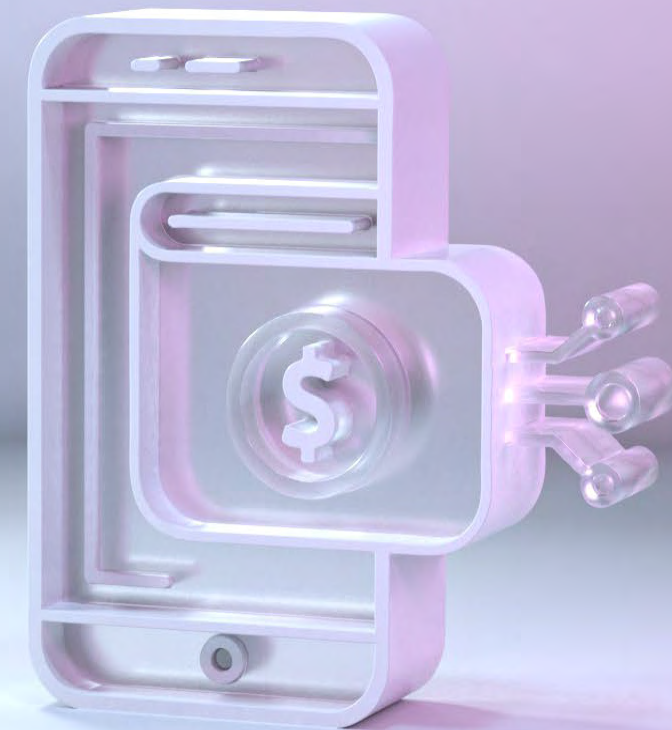
# デジタルウォレット

## 従来型の銀行業務を根本から覆す

リサーチ担当者: Max Friedrich (ARKアナリスト)、Nishita Jain (ARKリサーチアソシエート)

現在、VenmoやCash Appをはじめとする世界のデジタルウォレットは、優れたユーザー体験と著しく低い顧客獲得コストを追い風に、証券投資や融資など従来の金融サービスにも進出しつつあります。

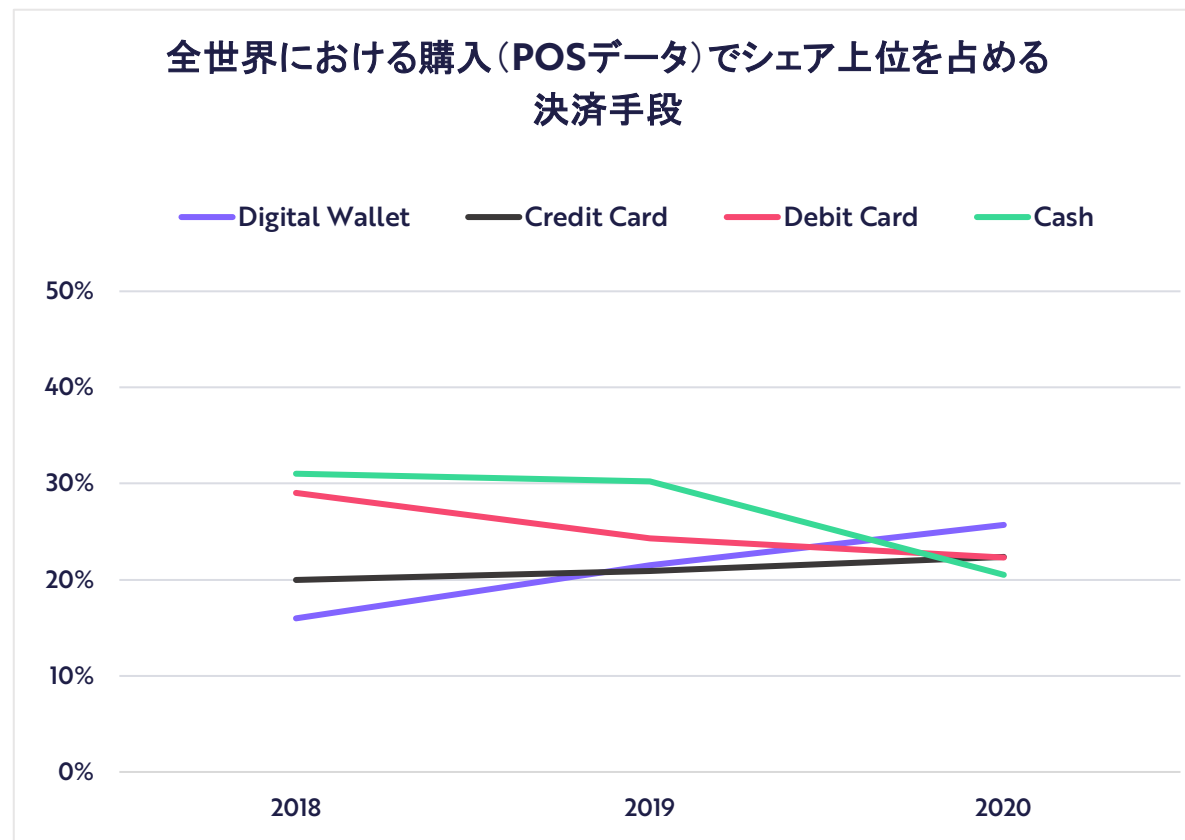
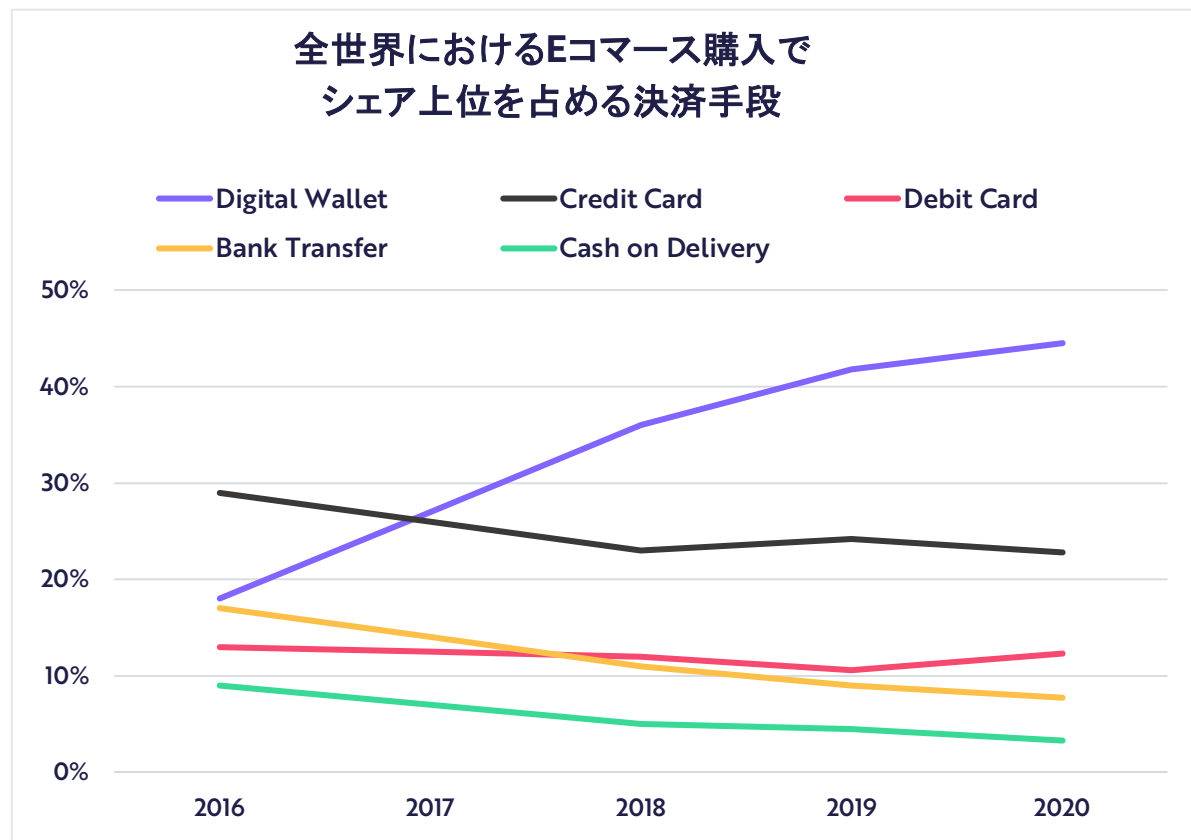
ARKでは、今後5年間で米国のデジタルウォレット企業の時価総額は4,000億米ドル超から5.7兆米ドルへと年率69%のペースで拡大し、世界全体では1.1兆米ドルから20兆米ドルへと年率78%のペースで拡大するものと予想しています。





# デジタルウォレットはオフラインとオンラインを合わせた場合でも最大の決済手段

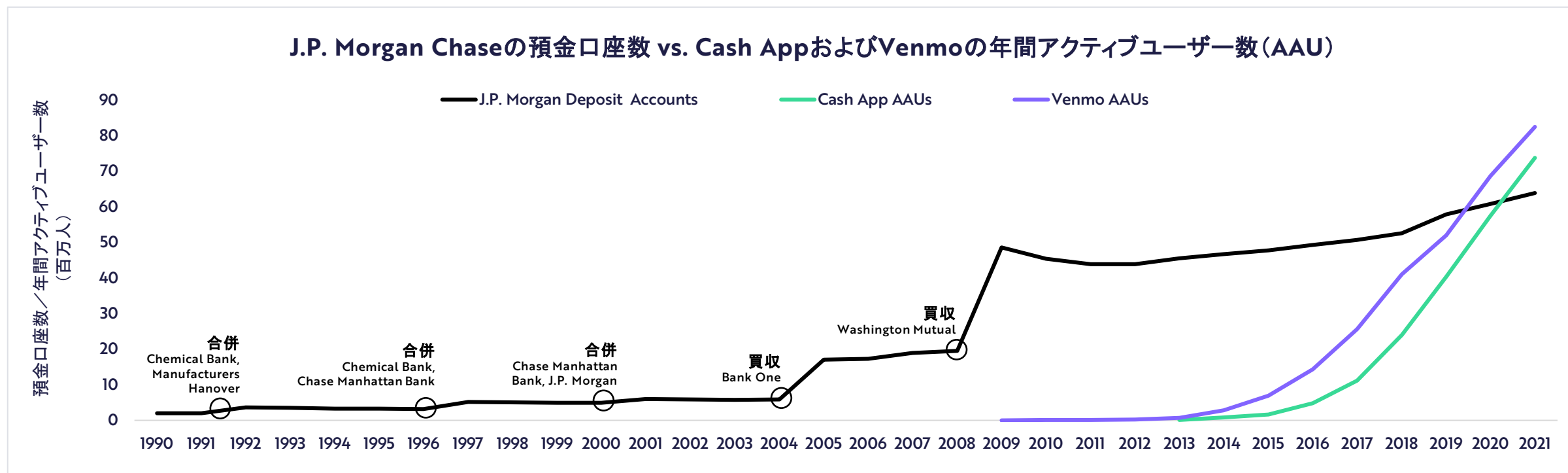
2017年以降、デジタルウォレットはEコマース決済で圧倒的なシェアとなっており、去年はPOS(販売時点情報管理)決済額で現金を上回りました。これは、新型コロナウイルス感染症のパンデミックで人々の決済に対する考え方が変化したことによるものと考えられます。





## デジタルウォレット利用者数は、米大手金融機関の預金口座保有者数を超えた

公開されているデータによると、デジタルウォレットの年間アクティブユーザー数(AAU)は、SquareのCash App (8年前にサービスを開始)が7,400万人、PayPalのVenmo (11年前にサービスを開始)が8,200万人にのぼります。一方、J.P. Morgan Chaseは、預金口座保有者数が6,000万人を突破するまでに5回の買収を経て、30年以上かかっています<sup>1</sup>。



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。

[1] 報告制度の改正により、2010年以前は10万米ドル未満の預金口座数、2010年以降は25万米ドル未満の預金口座数です。

出所: ARK Investment Management LLC, 2021 | Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) Statistics on Depository Institutions (SDI) and RIS.



## 顧客獲得戦略によって異なるデジタルウォレット企業

顧客獲得	ピア・ツー・ピア (個人間;「P2P」)	ランド・アンド・ エクスパンド	金融サービスへの垂直統合	マーチャント・ファースト
市場構造	P2P決済や国境を越えた決済の手段に苦勞している先進国と発展途上国	金融サービスにおいて単一のユースケース(利用者があるシステムを用いて特定の目的を達する)を最適化する機会がある先進国と発展途上国	金融サービスの普及率が低い発展途上国	金融サービスが既に確立されていて、P2P決済が顧客獲得戦略として魅力的でない多くの先進国
戦略	P2Pネットワークは有機的に成長しているが、ブランドやインフルエンサーとのパートナーシップによって成長が加速する可能性がある	顧客の信頼関係を活かした、他商品のクロスセル	金融サービスへの展開。景品や特典を提供することも多い	既存加盟店との関係を利用し、主にキャッシュバック・キャンペーンでリテール顧客を獲得
企業例	   	   	   	 

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, 2021



## 顧客獲得戦略の差別化により、顧客獲得コストを削減

米国における従来型の金融機関が新規顧客獲得に要する純費用は、マーケティングコストが約750米ドルで、支店賃料などを含めた合計コストは約2,500米ドルとなっています。

ネットワーク効果、バイラルマーケティング(急激に広がるマーケティング)、非常に優れたバリュー・プロポジション(顧客に提供する価値の組み合わせ)のおかげで、デジタルウォレットプロバイダーの新規顧客獲得のコストはわずか1米ドル程度です。このため、余裕資金を投資に回すことにより、市場シェアを拡大する余地が生まれます。



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, 2021, Company information and ARK Estimates





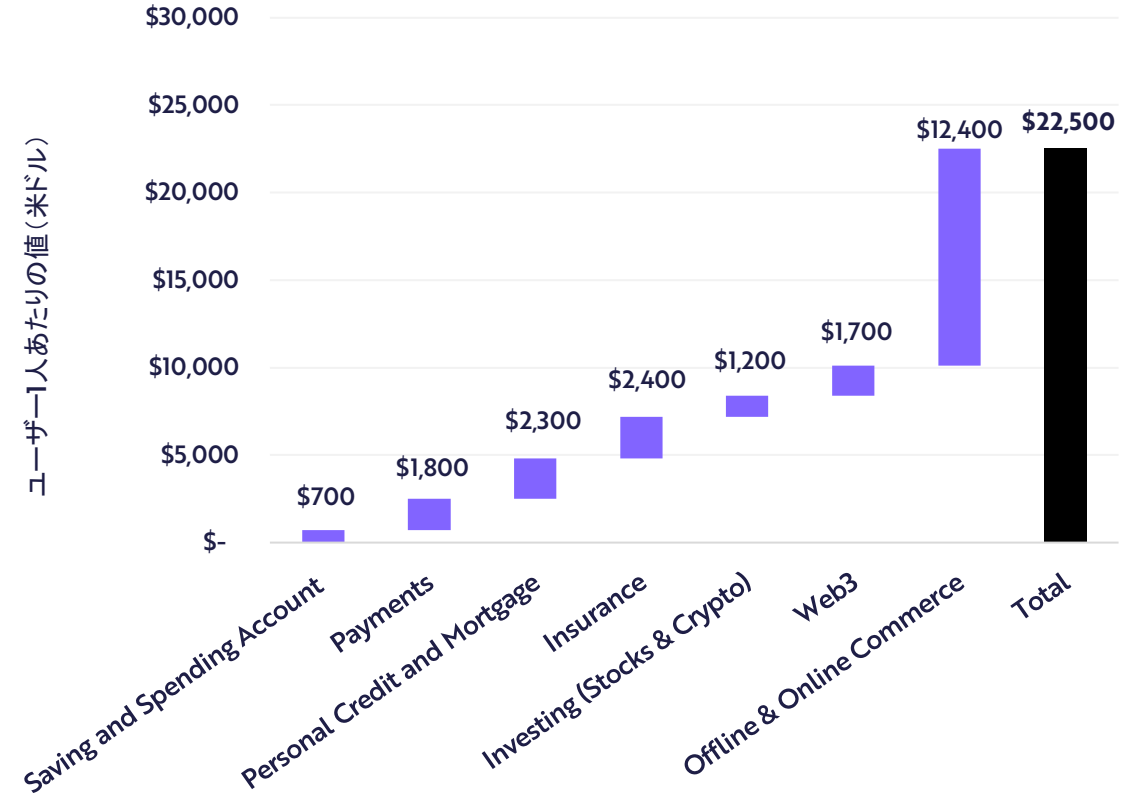
# 米国のデジタルウォレットユーザーの 1人当たりの顧客生涯価値は 22,500米ドルに上る可能性

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、当該の金融サービス売上高の正味現在価値は、米国の平均的利用者1人当たり10,000米ドル程度にな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商取引で潜在顧客を獲得できるプラットフォームとなり、利用者の正味現在価値を12,000米ドル以上押し上げる可能性があります。

デジタルウォレットはまた、非代替性トークン(NFT)などのWeb3資産への入り口としても機能する可能性があります。ARKでは、Web3のマネタイゼーション(収益化)が進むに伴い、ユーザー1人当たりの正味現在価値がさらに1,700米ドル増加すると試算しています。

米国における平均的なデジタルウォレットユーザー  
1人あたりの潜在価値



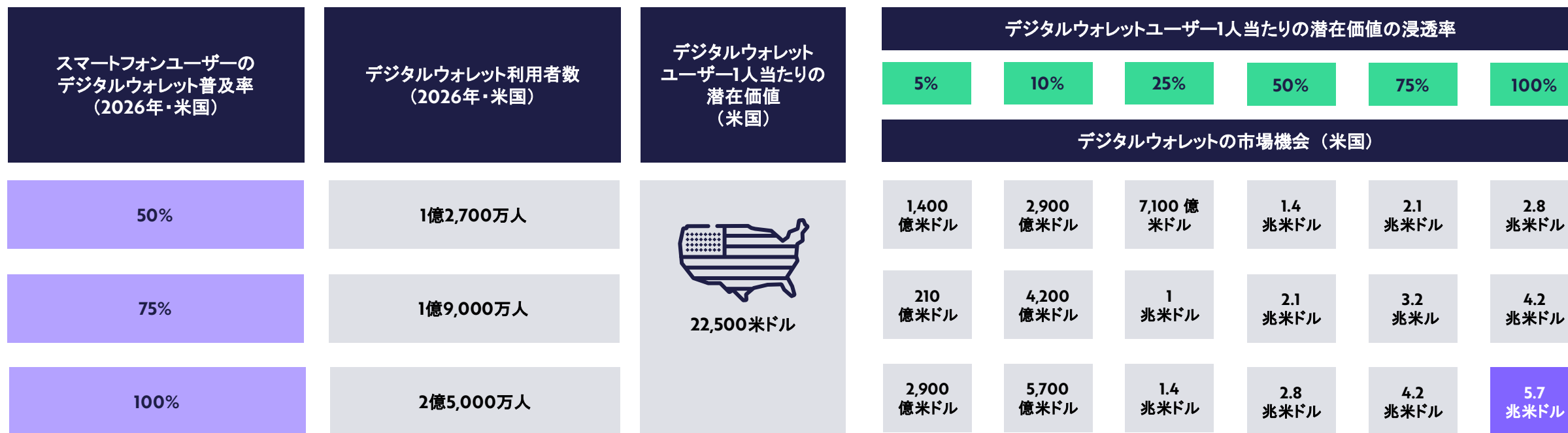
上記の予測は、限定的なものであり、その信頼性を保証するものではありません。投資助言を提供するものでも、特定の銘柄の売買や保有を推奨するものでもなく、説明のみを目的としたものです。

出所: ARK Investment Management LLC, 2021.

Web3を除き、すべての正味現在価値は2020年または2021年を基準としています。「オフラインおよびオンライン商取引」では、オフラインおよびオンライン販売における米国の平均的消費者の総支出額について、デジタルウォレットが顧客獲得手数料を得るものと想定しています。「保険」では、米国消費者1人当たりの平均保険料において、デジタルウォレットが顧客獲得手数料を得るものと想定しています。「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、または純利息収入において顧客獲得手数料を得るものと想定しています。「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販売における米国の平均的消費者の総支出額に対して、デジタルウォレットが手数料を得るものと想定しています。「個人向け融資」と「住宅ローン」では、デジタルウォレットが米国消費者の個人向け融資平均残高からの利子収入の金利と無リスク金利とのスプレッドを得る、または純金利収入に対して顧客獲得手数料を得るものと想定しています。「投資」では、デジタルウォレットが証券会社および暗号通貨取引所を利用する米国の平均的消費者からの収益(売買委託手数料を除く)を得ると想定しています。「Web3」では、ARKが予測した2026年のWeb3流通取引総額(GMV)について、デジタルウォレットが顧客獲得手数料またはファーストパーティマーケットプレース手数料を得ると想定しています。



# 米国のデジタルウォレットの市場機会は年率69%のペースで拡大し、2021年の4,000億米ドル超から、2026年には5.7兆米ドルに達する可能性

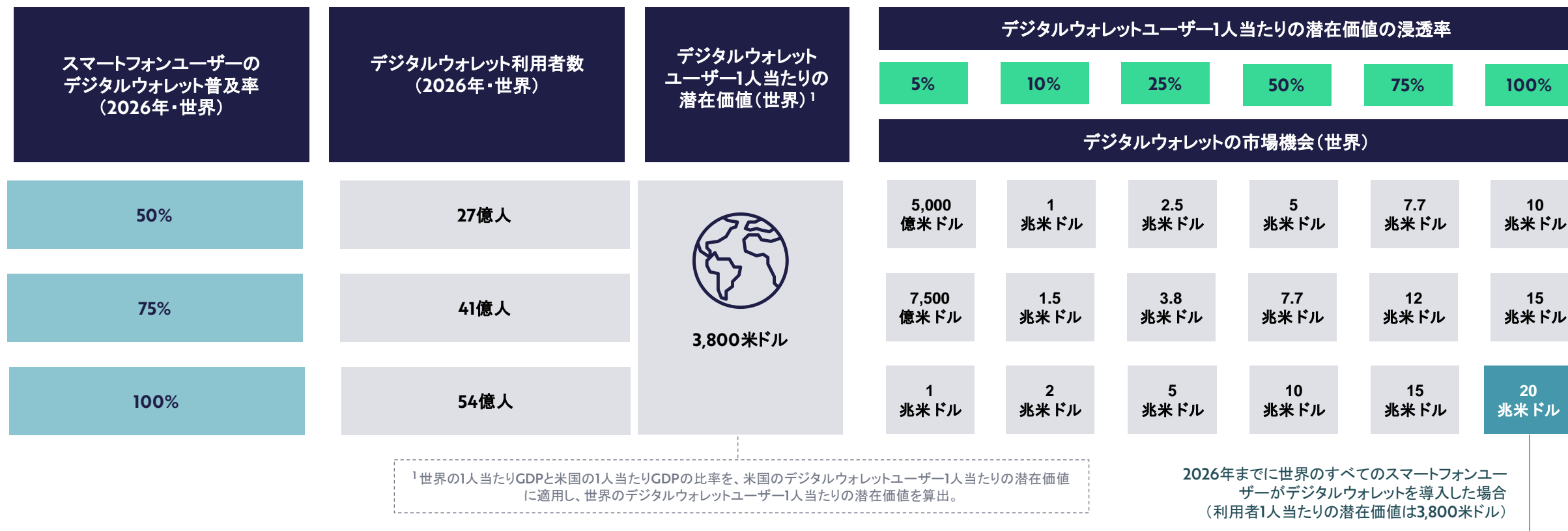


2026年までに米国のすべてのスマートフォンユーザーがデジタルウォレットを導入した場合 (利用者1人当たりの潜在価値は22,500米ドル)

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, 2021.



# 世界のデジタルウォレットの市場機会は年率78%のペースで拡大し 現在の1.1兆米ドルから、2026年には20兆米ドルに達する可能性



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, 2021.