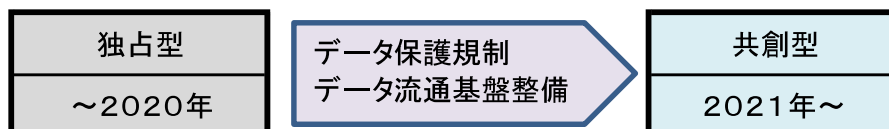


こんにちは、RJI 塚田です。テーマ3「データ収益化のための処方箋」の第4回は、「データ収益化の処方箋例」に関してレポートします。ご意見、ご感想は次のメールアドレスまでお願いします。

メールアドレス: RJI\_support@rji-jpn.org

第2回で紹介したプラットフォームによる無料サービスを介したデータ収集と独占の時代は終わりを迎えつつあります。2020年代は情報流通基盤を活用した共創型データ活用ビジネスが主流となります。第3回で紹介した「情報銀行制度」は個人データを適正に流通させるための基盤です。(図表1)

図表 1 データビジネスは独占型から共創型へ 出所: 筆者作成



富士キメラ総研の推計によるとデータ流通関連売上高規模推移は2023年度には 5,983 億円となり 2018 年度 18 億円を基準とすると年平均成長率 219.4%としています。(図表2)

単位: 百万円

分類	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
情報銀行	300	1,100	6,300	26,100	101,500	365,000
データ取引所	300	600	2,500	7,800	21,100	52,700
その他	200	600	2,800	10,800	38,800	124,200
データ流通ビジネス小計	800	2,300	11,600	44,700	161,400	541,900
構築ビジネス	600	1,200	6,000	9,200	12,600	15,100
サービスビジネス	400	600	2,500	6,300	17,100	41,300
データ流通プラットフォーム 開発・構築ビジネス小計	1,000	1,800	8,500	15,500	29,700	56,400
合計	1,800	4,100	20,100	60,200	191,100	598,300

出所: (富士キメラ総研「データ流通市場(情報銀行/PDS/データ取引所)の発展に向けた最新動向および将来展望」)

この推計によれば 2022 年度には 1,900 億円、2023 年度には 6,000 億円規模に市場が拡大するとされています。この中で最も売上高比率の高いのが個人データを流通させる仕組みである情報銀行であり 2022 年度には 1,000 億円、2023 年度には 3,650 億円になるとされています。

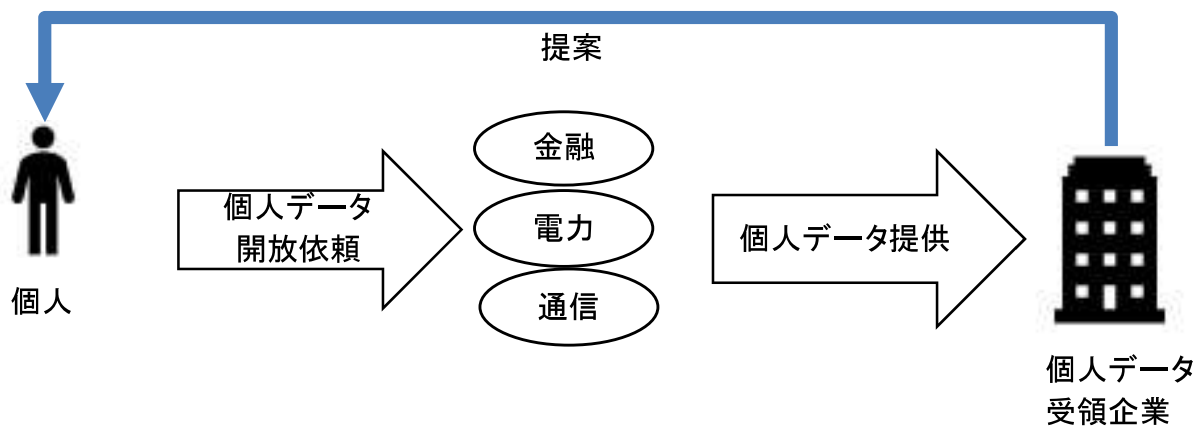
この流れに乗るためには 2020 年度~2022 年度にかけて準備をする必要があります。まさに今準備をすべき時期なのです。

またデジタル庁創設に伴い公的データの活用も 2025 年度頃には本格化する見込みです。官民のデータが適切に交流することであらたな市場が生まれることが期待されます。

海外ではすでにデータ活用の官民交流が始まっています。

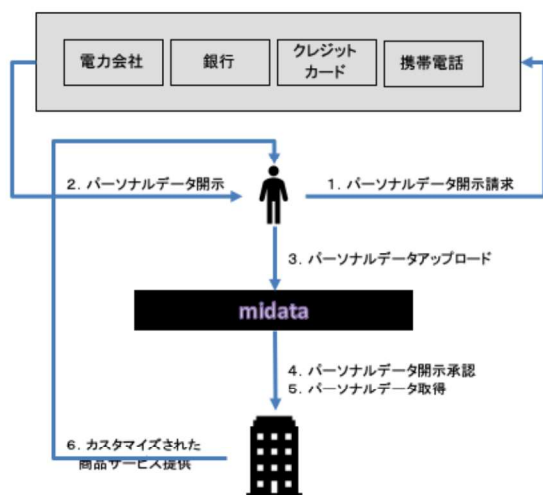
オーストラリアでは 2020 年よりオープンバンキングとして、顧客の要望に基づき銀行が口座情報を第 3 者に開放し多くの選択肢から消費者が自分にあった金融サービスを選択できるようにしています(図表 2)。対象データは、クレジットカード、デビットカード、預金口座、取引口座、住宅ローンです。またデータ開放範囲は電力、通信など様々な業界が対象です。消費者は、自身の消費行動データを、分析・比較ツールを提供する第三者へ提供することで、より自分に合ったサービスを選択することが可能となります。また、データへのアクセスが向上することによって、新規事業者の参入障壁を減らすとともに、支出行動分析などのデータを活用した新しいサービスの提供、財務管理や会計ソフトウェアなどの既存サービスの改善が期待されています。

図表 2 オーストラリアオープンバンキングイメージ 出所:筆者作成



英国では、2011 年より midata プロジェクトが開始されています。midata は、消費者に関するデータを保有している企業に対して、電子的な形式で、消費者本人にデータを還元するプロジェクトです。エネルギー、銀行、クレジットカード、通信分野において、消費者の求めに応じ、特定の形式で取引データを提供することを企業に義務付けています。消費者は midata プラットフォームを介して企業に自分自身の個人データを提供しカスタマイズされた商品やサービスの提供を受けることが可能となります。(図表3)

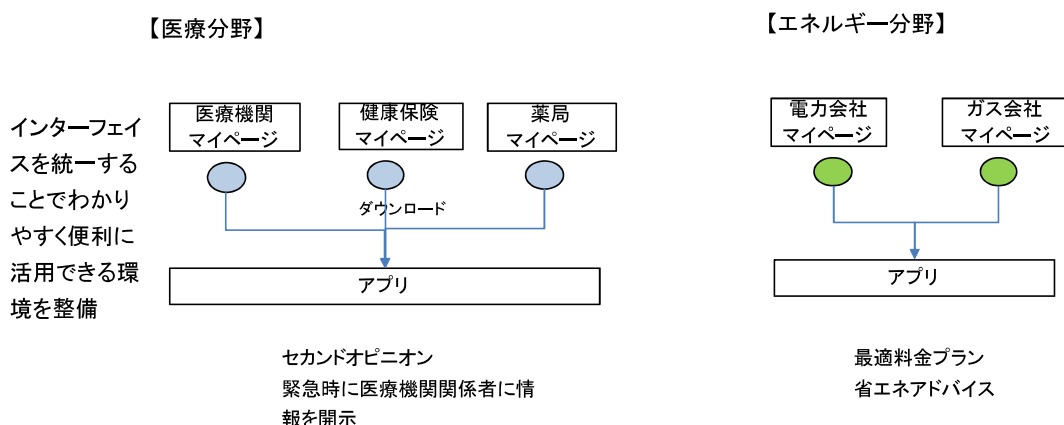
図表 3 英国 MIDATA プロジェクトイメージ 出所:筆者作成



テーマ3: データ収益化のための処方箋

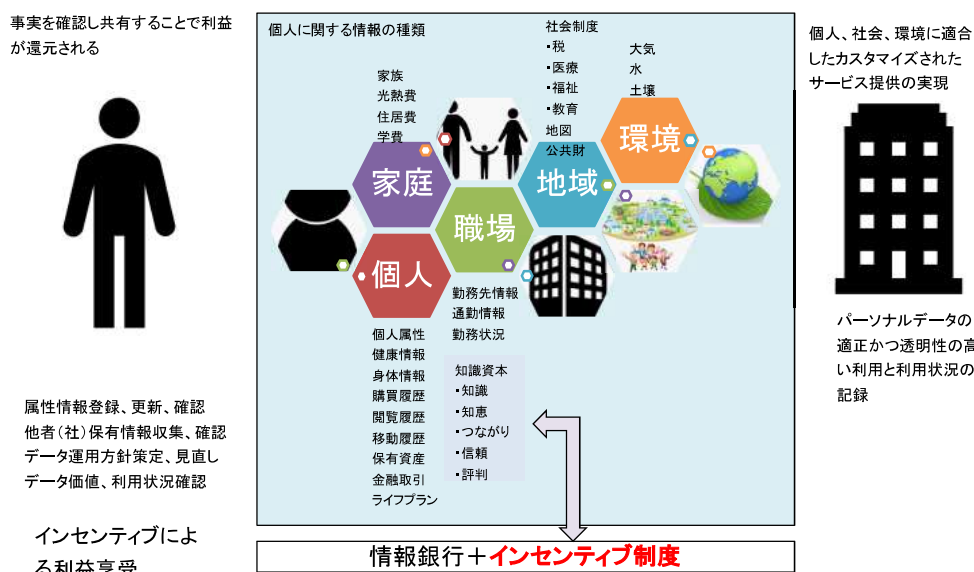
米国では、2011年に国家科学技術諮問委員会のもと、Smart Disclosure タスクフォースを立ち上げデータ流通基盤を整備し、個人が自分自身のデータを簡単に取り寄せ活用できることが可能となっています。医療機関、電力・ガス会社に対して個人がデータをダウンロードするためのインターフェイスを統一し、そのボタンをクリックすれば所定フォーマットのデータをダウンロードすることができます。このデータを第三者に提供し、セカンドオピニオンやより自分に適した電力供給プランの提案を求めることができるようになっています。(図表4)

図表 4 データ流通米国における取り組みイメージ 出所: 筆者作成



このように海外では既に、個人にとって意味のあるデータ流通サービスが提供されています。日本においてもデジタル庁創設に伴い急速に官民デジタル交流が進展していく見込みです。この流れにおいて自社保有データの強みと弱みを認識しデータビジネスを構築する時期が先程述べたように2020年度～2022年度なのです。

個人データには様々な種類があります。個人属性情報、家庭情報、職場情報、地域情報、環境情報などです。自社事業にとって有益な情報は何か、他社にとって有益な情報は何かを考え構築することが今求められています。そして個人に対してデータ提供を促す適切なインセンティブの設定が重要となります(図表5)。



### テーマ3: データ収益化のための処方箋

インセンティブは、金銭、ポイント、サービス提供による還元が考えられます。データ提供者のデータ価値を計測して適切な対価を提供することが必須となります。

#### 【筆者プロフィール】

塚田 秀俊（つかだ ひでとし）

中央大学法学部卒業後、東洋信託銀行（現：三菱 UFJ 信託銀行）入社

現在、野村総合研究所に在籍し、当研究所副理事を兼務

（専門）

金融にかかる法制度研究（データ保護制度、IFRS、情報銀行制度など）

金融機関向け IT ソリューション研究（銀行基幹システム、人工知能活用）

ESG 地域金融研究

（執筆、メディア出演等）

メディア出演：TBS、BS TBS、読売テレビ、日経 CNBC、NHK ラジオ第1放送等

寄稿：日本経済新聞、月刊銀行実務、ニッキンレポート、金融ジャーナル、税務弘報等

セミナー：セミナーインフォ、きんざい、日本経済団体連合会、日本百貨店協会、日本チェーンストア協会等