



Cash App vs. Venmo

米国で最も人気の個人向け金融サービス
アプリを考察

発行日: 2020年4月30日

著者: Maximilian Friedrich, ARK Invest アナリスト



目次

I.	はじめに：Venmoのアプリケーション・プログラミング・インターフェース(API)	3
II.	VenmoのAPIの分析	5
	利用者および取引件数の伸び	5
	コホート分析	7
III.	Cash Appの台頭	11
IV.	米国デジタルウォレット市場：8,000億ドルの市場機会	14
	チャレンジャーバンクの台頭	17
	デジタルウォレットの投資機会規模の評価	19

要旨:

デジタルウォレットは、中国ですでに広く浸透しており、現在では世界中で普及しつつあります。数千万人もの利用者を集めているPayPalのVenmoおよびSquareのCash App¹は、ピアツーピア(個人間)決済アプリの枠を超え、現在の銀行よりもアクセスしやすい形で、多数の個人向け金融サービス商品を低い手数料で提供する多角的なプラットフォームへと進化を遂げつつあります。

この白書では、VenmoとCash Appに関するARK独自のリサーチを紹介します。リサーチにおいては、Venmoの公開APIデータが重要な役割を果たしています。2024年には、米国のデジタルウォレット利用者数が2.2億人を超えると予想され、現在の銀行の顧客生涯価値と同等の価値をもたらすとすると、米国株式市場において8,000億ドルの投資機会をもたらす可能性があります。

デジタルウォレットとは？

ARKでは、デジタルウォレットを、スマートフォンによって実現された金融エコシステムであり、資産運用、保険、即時決済、暗号資産を含む様々なサービスへのアクセスを提供するものと定義しています。

¹ 本白書の発行時点において、ARK Investment Management LLCの一部の顧客ポートフォリオにおいて当該企業の株式を保有しています。個別銘柄について言及していますが、当該銘柄の売買や保有を推奨するものでも、いかなる保証を提供するものでもなく、説明のみを目的としたものです。末尾の「ディスクロージャー」をご参照ください。



I. はじめに：VenmoのAPI

Venmoについて

Venmoは、米国最大のピアツーピア（個人間）決済アプリおよびデジタルウォレットです²。誕生したのは2009年で、当時ペンシルバニア大学でルームメイトだったIqram Magdon-IsmailとAndrew Kortinaの2人によるブレインストーミング・セッションがきっかけでした。週末に2人でニューヨーク市へ旅行に出かけた際、Iqramがフィラデルフィアに自分の財布を忘れてしまい、AndrewはIqramの費用も払ってあげなければなりません。2人は、とあるバーでそれぞれ携帯電話のブラックベリーを手に座り、小切手に250ドルと書いて郵送するよりも簡単にAndrewにお金を返せる方法を作れないかと考えを巡らせていました。2人とも携帯電話は持っていました。誰でも携帯電話を持っていました。では、お金をSMS（ショートメッセージサービス）で送ってはどうか。

このトピックについて考えを巡らせていたのは、Venmoの創業者となったIqramとAndrewだけではありませんでした。それよりも10年前、PayPalは同じ問題について考え、利用者間でのeメール送金を可能にするという答えを出していました³。そして、Venmoは携帯電話時代において同様のサービスを提供するアプリを思い描いたのです。2009年10月に出されたVenmoの事業概要書には、「モバイル決済へのシフトには、日々のお金のやり取りにかかわるちょっとしたジェスチャーを捉えたサービスが必要となる。Venmoは、モバイル端末を持つ人なら誰でも、テキストメッセージで決済を行い、買い手と売り手⁴の間の対話を生み出すことを可能にする」と書かれています。Venmoは当初より、「決済を行うことができるとともに、社会的なニュアンスを維持すること」や「お金のやり取りからストレスを取り除くこと」によってIOU（お金を借りること）から気まずさを取り払いたいと考えていました。また、Venmoの創業者は、Venmoが生み出すことになるネットワーク効果についても見越しており、「誰もが持っている携帯電話にVenmoの魔法がプラスされることで、他に追従を許さない強力なネットワーク効果が生み出され、Venmoはあらゆるものの支払い方法として選ばれるようになる」と記していました。Venmoが2012年に初のスマートフォン用アプリを投入した際には、「支払いも割り勘も。人とつながる、無料で送金、どの銀行口座へも翌日着金」というキャッチコピーを打ち出し、アプリの社会的な側面を再度強調しました。

その後すぐに資金面の現実と直面します。エンジェル投資家からの資金調達およびシリーズAラウンドでの500万ドルの資金調達を実施したのち、Venmoはアプリの展開拡大にどれほどの資金調達が必要かを痛感しました。2012年8月には実行可能な収益化の選択肢がほぼ見当たらないなか、Venmoは、共同創業者のIqram Magdon-Ismail⁵の言葉によると「あと2週間で倒産するというタイミング」で、同じくベンチャーキャピタル会社Accelの支援を受けていた会社Braintreeに事業を売却しました。2014年9月、AccelはPayPalによるBraintreeの取得によって両社の保有株式を現金化しました。

2 "Big Ideas 2020." ARK Investment Management LLC, ark-invest.com/big-ideas-2020. (Pages 67 - 73).

3 Cochrane, Matthew. "The Complete PayPal Stock History." *The Motley Fool, The Motley Fool*, 29 Apr. 2019, www.fool.com/investing/complete-paypal-stock-history.aspx.

4 "Origins of Venmo." Kortina.nyc, kortina.nyc/essays/origins-of-venmo/.

5 Magdon-Ismail, Iqram, co-Founder Venmo. "Columbia Entrepreneurship, Innovation, and Design. 17, May 2016, <https://www.youtube.com/watch?v=flpfXld90Oo&t=1s>.



それ以来、Venmoは利用者数が数千万人へと拡大し、商品ラインナップもピアツーピア(個人間)決済から、特典プログラム付きデビットカード⁶、Venmo Pay⁷による小規模事業者(店舗)向け商品、ブランド・パートナーシップ⁸、近日中に提供開始予定のクレジットカード⁹へと拡充してきており、また、QRコード決済¹⁰も導入される可能性があります。Venmoは現在、初期の事業紹介資料の1つのなかで掲げた「誰でもいつでも何でも決済を可能にする」という「グランド・ビジョン」の実現に近づきつつあります¹¹。

Venmoの公開API

Venmoは、ソーシャル機能に関するミッション・ステートメントを忠実に実現するべく、支払いのやり取りに関する情報を表示するフィード機能を追加しました。Venmoアプリでは、利用者が友人や他人の間でのお金のやり取りをみることができます。同機能の適用を自ら解除しない限り、利用者は自分のお金のやり取りを公開することになります。そうしたフィードは、Venmoアプリ内だけでなく、公開APIでも閲覧可能です。

Venmoの「デフォルトで公開」設定や公開APIは、プログラマーだけでなく市民権団体や規制当局の注目も集めています¹²。2018年、Mozilla財団のメディア・フェローが、2017年のVenmo上の活動に関するレポート「Public By Default(デフォルトで公開)」を発表しました¹³。同プロジェクトは決済取引活動を概観するもので、利用者6名の決済取引の詳細情報を取り上げ、それによって居住地域や食料品購入場所などの利用者の私生活に関する情報を得られることを明らかにしました。2019年にも、同様のプロジェクト¹⁴をきっかけとして、Venmoのプラットフォームで上ではプライバシーがないとされることについてメディアによる非難¹⁵が強まりました。

Venmoは幾分、板挟みのような状況に置かれています。市民権団体の主張を認めることは、同社にとって最も価値のある資産、つまりユーザーエンゲージメント(ユーザーによる積極的な利用)によって生み出されたデータを放棄することを意味する可能性があるからです。フィードがなければ、利用者は友人にお金を返すのを忘れてしまうかもしれません。とは言え、「デフォルトで公開」の設定には今後もメディアから厳しい目が向けられ、Venmoのユーザー基盤を揺るがす可能性があります。今までしばらくの間スポットライトが当てられてきていますが、Venmoの公開APIについてメディアが注目しているのはプライバシーという点です。

この白書では、データ分析の観点からVenmoのAPIに焦点を当てたのち、Cash Appの成長について分析していきます。

- 6 Team Venmo April 21. "Venmo Rewards." Venmo, help.venmo.com/hc/en-us/articles/360034178134-Venmo-Rewards.
- 7 "Venmo in 2020: Using the Pay With Venmo Button." The BigCommerce Blog, 21 Feb. 2020, www.bigcommerce.com/blog/venmo/.
- 8 Fingas, Jon. "Pepsi's Loyalty Program Puts Cash in Your Venmo Account." Engadget, 18 Feb. 2020, www.engadget.com/2019/09/12/pepsi-pepcoin-paypal-venmo-program.
- 9 Rooney, Kate. "PayPal Is Launching a Venmo Credit Card to Help Monetize the Payment App." CNBC, CNBC, 17 Oct. 2019, www.cnbc.com/2019/10/17/paypals-venmo-is-launching-a-credit-card.html.
- 10 Friedrich, Maximilian. "Venmo Is Likely to Launch QR Code Payments at Merchants' If You Look inside Your PayPal App or Your Venmo App, You Will See Prominently Displayed a Scan Capability or the Ability to Show Your Own QR Code to Be Scanned by Merchants.' Hinted at in 2019: <https://t.co/kV0hEV9iz5>." Twitter, Twitter, 30 Jan. 2020, twitter.com/mfriedrichARK/status/1222880065463164928.
- 11 "Origins of Venmo." Kortina.nyc, kortina.nyc/essays/origins-of-venmo/.
- 12 FairFeb, Lesley. "Venmo Settlement Addresses Availability of Funds, Privacy Practices, and GLB." Federal Trade Commission, 11 Mar. 2019, www.ftc.gov/news-events/blogs/business-blog/2018/02/venmo-settlement-addresses-availability-funds-privacy.
- 13 "Public By Default." Venmo Stories of 2017, publiclydefault.fyi/#about.
- 14 Whittaker, Zack. "Millions of Venmo Transactions Scraped in Warning over Privacy Settings." TechCrunch, TechCrunch, 16 June 2019, techcrunch.com/2019/06/16/millions-venmo-transactions-scraped/.
- 15 Cole, Samantha. "Venmo Is Still Exposing Your Connections to Everyone You Know." Vice, 28 Aug. 2019, www.vice.com/en_us/article/evjqxa/venmo-letter-eff-mozilla-public-by-default-settings.



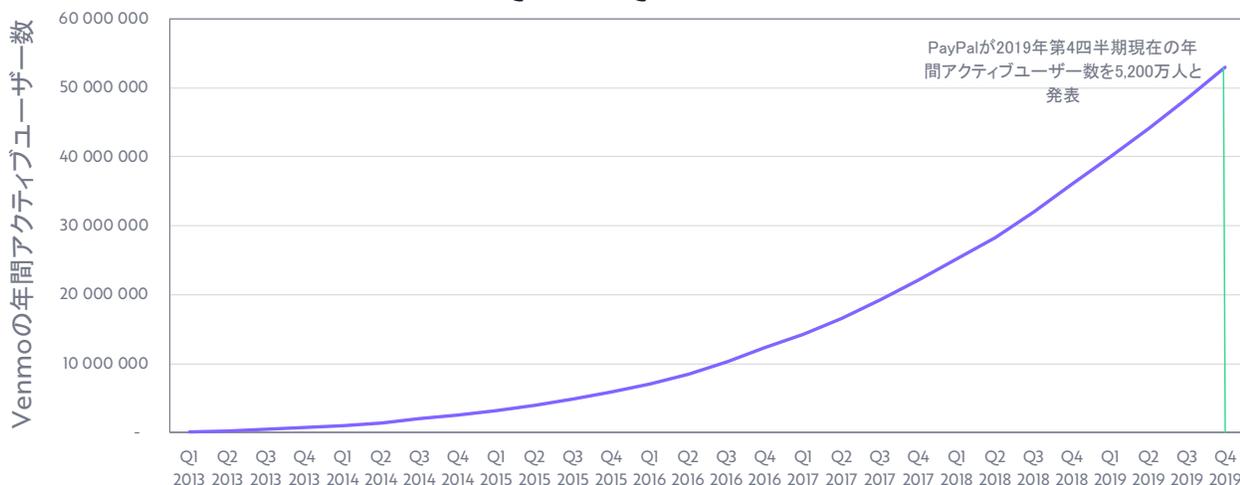
II. VenmoのAPIの分析

利用者および取引件数の伸び

免責事項: 以下の分析は、第三者であるVenmoのAPIデータを用いています。ARKでは、当該データ元を信頼できると考えています。しかし、ARKは、いかなる第三者から取得したいかなる情報の正確性または完全性も保証するものではありません。

VenmoのAPIを分析すると、2009年に誕生し2012年に大々的に展開されて以来、7,300万人超(18歳超の米国人口の4分の1よりも多い)がVenmoのアカウント登録を行っています¹⁶。Venmoの年間アクティブユーザー数は2019年末現在で5,200万人を上回っており¹⁷、PayPalが同年3月に行った前回発表では4,000万人だったことから、それ以降9か月間で1,200万人超(30%)増加したことになります¹⁸。

チャート1: Venmoの年間アクティブユーザー数
(Q1 2013 - Q4 2019)



出所: VenmoのAPIに基づいてARK Investment Management LLCが試算

VenmoのAPIデータを見ると、昨年夏には大学の新学年度スタートに伴って登録数が増加したことが分かります(下チャート参照)。Venmoの新規利用者の約20%は8月および9月に登録しています。おそらく、大学1年生は、食事代や水道・光熱費などを割り勘にしたり、場合によっては月々の仕送りを送ってもらうために親にVenmoを紹介して登録してもらったりと、周囲がみなそうしているからとVenmoアプリをダウンロードしているのでしょう。Venmoは、大学生世代の新規利用者に5%キャッシュバック特典が付いたデビットカードを売り込むことで、こうしたネットワーク効果を有利に活かしています。

¹⁶ "U.S. Census Bureau QuickFacts: United States." Census Bureau QuickFacts, www.census.gov/quickfacts/fact/table/US/PST045218.

¹⁷ "PayPal Reports Fourth Quarter and Full Year 2019 Results." PayPal, Inc., investor.paypal-corp.com/news-releases/news-release-details/paypal-reports-fourth-quarter-and-full-year-2019-results.

¹⁸ "U.S. Census Bureau QuickFacts: United States." Census Bureau QuickFacts, www.census.gov/quickfacts/fact/table/US/PST045218.



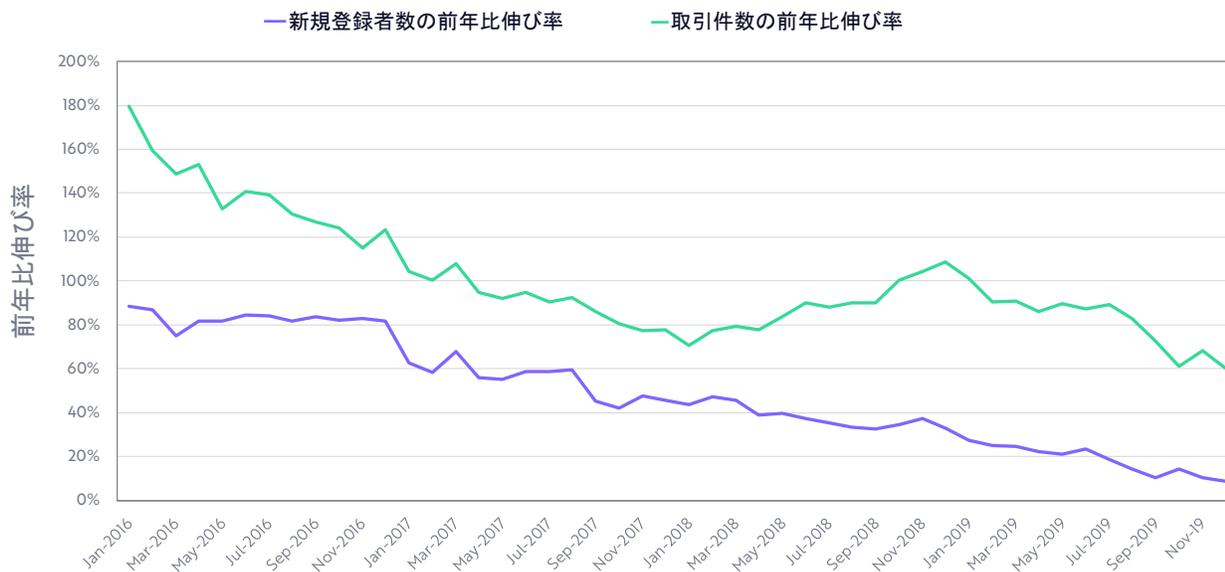
チャート2：Venmoの1日の新規登録者数の推移(30日移動平均)
(1/1/15 - 12/31/19)



出所：VenmoのAPIに基づいてARK Investment Management LLCが試算

一方で、2016年末から2019年末までの3年間に於いて、Venmo利用者数の前年比伸び率は80%超から10%未満へと失速しています(下チャート参照)。この白書では、こうした伸び率の急減速について分析し、その要因を説明していきます。

チャート3：Venmoの新規登録者数と取引件数の前年比伸び率



出所：VenmoのAPIに基づいてARK Investment Management LLCが試算

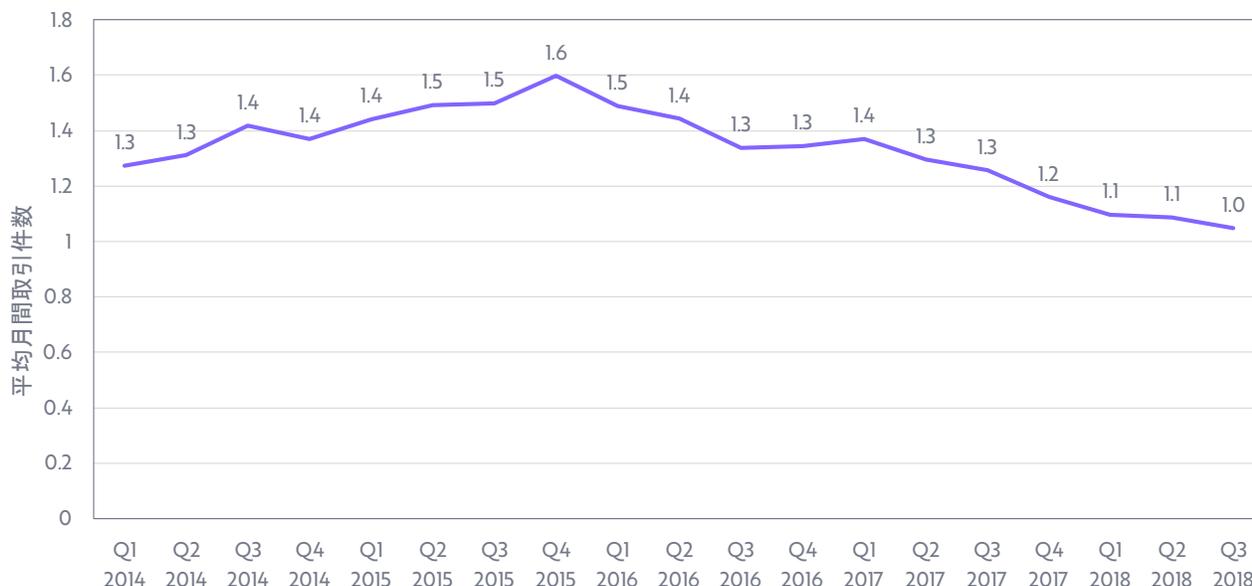


利用者数の伸びは失速しているものの、Venmoのピアツーピア(個人間)決済件数は2016年以降大幅に増加しています。月間取引件数は2016年12月までの1年間で1,000万件から2,300万件へと2倍超の増加をみせたのち、2019年12月には1.4億件に達しました。この3年の間、取引件数の前年比伸び率(上チャート参照)は80%~100%で推移したのち、2019年12月には過去最低の60%へと減速しました。

コホート分析

こうした動向を理解するために、2009年8月から2019年10月の間に新規登録したVenmo利用者4,713人の取引履歴データを抽出し、その40万件強の取引を四半期毎のコホート(利用者群)に分類しました。下のチャートは、各コホートの当初12か月間の平均月間取引件数を他のコホートと比較したものです。同データによると、2015年第4四半期中にVenmoに新規登録した利用者は、当初12か月間の平均月間取引件数が2018年第3四半期中に新規登録した利用者に比べて60%多いことが分かります。2015年を過ぎると取引活動が減少傾向を示していることは、同期間においてVenmoの利用者数の伸びが低迷していることを映し出しています。

チャート4:コホート全体による新規登録後12か月間の平均月間取引件数
(四半期別コホート、4四半期移動平均)



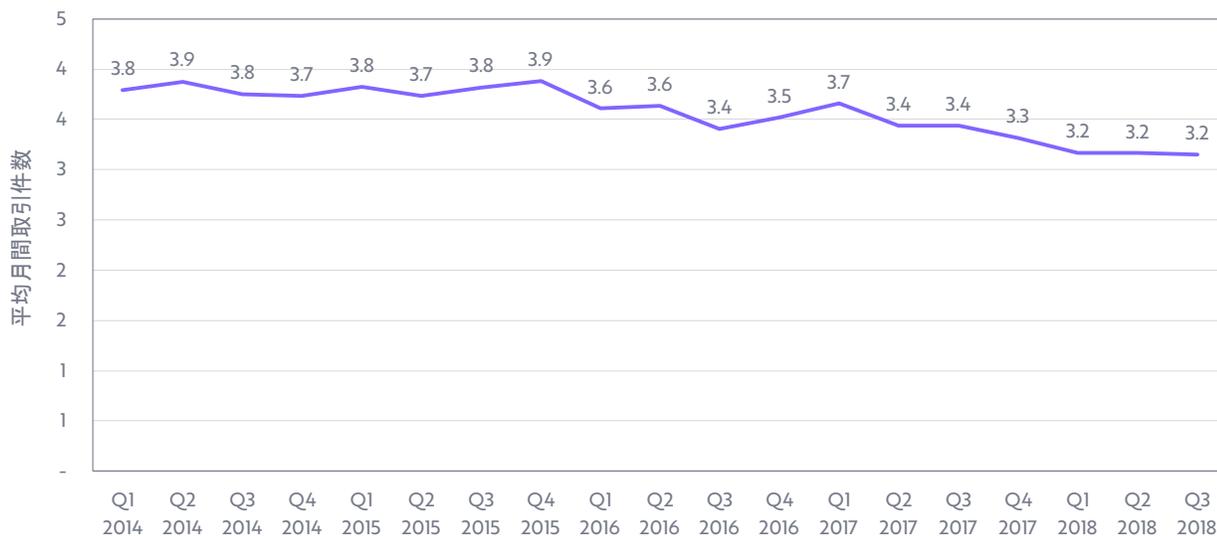
出所: VenmoのAPIに基づいてARK Investment Management LLCが試算

こうした低迷によるVenmoの売上高成長への影響を和らげているのが、各コホート内の「アクティブ」なユーザー数です。2018年第3四半期コホートの月間取引頻度を2015年第4四半期コホートと比較した場合、Venmoプラットフォームの利用を止めたユーザーを含むコホート・サンプル全体では60%低いものの、月間1回以上の取引実績のあるユーザー(「アクティブユーザー群」)では21%低いだけにとどまっています(下チャート参照)。



つまり、平均月間取引件数の減少は、利用者数の伸び鈍化よりも、2015年および2016年より後における利用者の離脱動向との関連性がより強いように見受けられます。

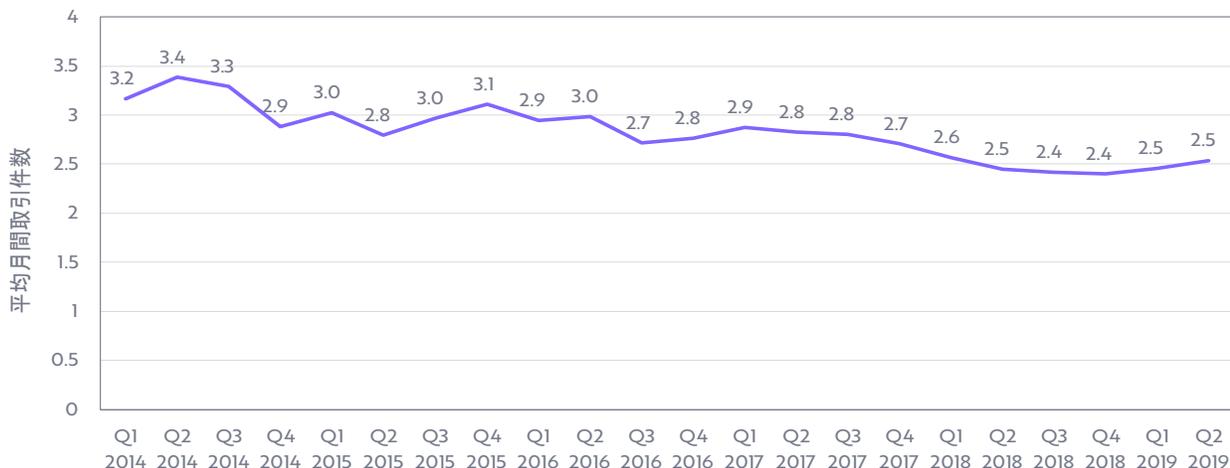
チャート5: アクティブユーザー群による新規登録後12か月間の平均月間取引件数
(四半期別コホート、4四半期移動平均)



出所: VenmoのAPIに基づいてARK Investment Management LLCが試算

より短い時間軸(3か月移動平均)でみると、2018年第3四半期より後のコホートは月間取引件数がより多いという結果になります。季節要因が作用している可能性もありますが、そうした「季節性」は2017年や2018年には存在しないことから、2018年および2019年のコホートではユーザーエンゲージメントが高まっている可能性があるとして唆されます。

チャート6: アクティブユーザー群による新規登録後3か月間の平均月間取引件数
(四半期別コホート、4四半期移動平均)

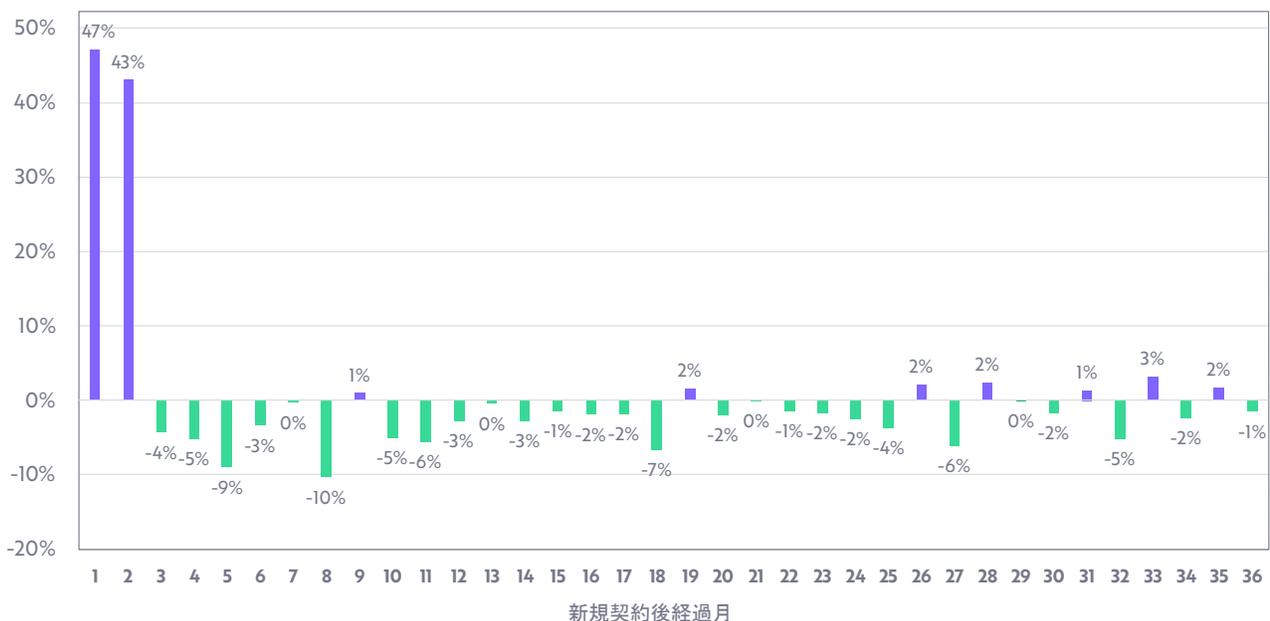


出所: VenmoのAPIに基づいてARK Investment Management LLCが試算



興味深いことに、離脱率をみてみると、Venmo利用者は数カ月あるいは数年休眠状態であっても利用を再開する傾向にあることが分かります。以下のチャートは、36カ月にわたって、コホート内で各月に取引を行った利用者の数と、前月に取引を行っていた利用者の数を比較したものです。月間に取引を行った利用者が前月よりも少ない場合には利用者が離脱したことになります。下のチャートが示すように、最初の1カ月目で利用者の47%、2カ月目で43%が離脱しましたが、平均すると2013年第1四半期～2016年第3四半期のコホートは36カ月中28カ月、すなわち75%超の期間で再び利用しています。定着率や取引率が低い最近のコホートでさえ、Venmoに新規登録して最初の12カ月間は定期的に利用しています。

チャート7: Venmo利用者の前月比離脱率
(2012年第1四半期～2016年第3四半期の四半期別コホートを対象)



出所: VenmoのAPIに基づいてARK Investment Management LLCが試算

一度離れた利用者が再び戻ってくる(リエンゲージメント)傾向が強いことは、Venmoのピアツーピア(個人間)決済ネットワークが強力であることを示唆しています。何ヵ月間またはもっと長い間使っていなかったものの、ソーシャルエンゲージメントのために他の利用者が送金をリクエストしたことがきっかけでアプリを利用する人もいます。こうしたソーシャルエンゲージメントは、後述するSquareのCash Appを除き、他の個人向け金融サービス商品に対するVenmoの主な競争優位性となっています。例えば、家計管理アプリであれば一度開いたのちに再び使用されることがほぼない傾向にあり、クレジットカードアプリであれば自動課金を登録すれば再びアプリを開かなくなります。しかし、ピアツーピア(個人間)決済アプリでは、取引が未払いのままになってしまうと、社会生活における立場が悪くなり気まずい思いをすることになります。

こうしたことから、下のチャートから確認されるように、離脱率は2015年を過ぎてから上昇し、2018年第4四半期から最近までは低下しています。大学生が8月と9月にキャンパスに戻ってくるため、毎年第3四半期のコホートは他よりも良好に推移するかもしれません。



チャート8: 推定月間離脱率 (3か月移動平均)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2																
	2014	2014	2014	2014	2015	2015	2015	2015	2016	2016	2016	2016	2017	2017	2017	2017	2018	2018	2018	2018	2019	2019
1	41%	47%	33%	42%	40%	44%	36%	40%	37%	43%	35%	39%	41%	40%	36%	44%	40%	41%	41%	34%	35%	35%
2	34%	42%	27%	36%	31%	35%	28%	34%	33%	38%	28%	33%	36%	33%	34%	36%	37%	40%	37%	30%	33%	
3	27%	33%	21%	26%	23%	24%	21%	24%	24%	28%	23%	24%	27%	25%	25%	28%	28%	32%	27%	23%	25%	
4	23%	23%	17%	22%	19%	19%	17%	17%	19%	21%	18%	19%	22%	21%	21%	23%	22%	25%	21%	18%	20%	
5	20%	18%	13%	18%	17%	16%	14%	14%	17%	17%	15%	15%	19%	17%	16%	19%	18%	19%	17%	15%		
6	16%	15%	11%	15%	14%	14%	12%	12%	15%	15%	12%	13%	16%	15%	14%	16%	15%	15%	15%	13%		
7	14%	14%	9%	13%	11%	12%	10%	10%	13%	13%	11%	12%	13%	14%	11%	14%	13%	13%	13%	12%		
8	11%	12%	8%	11%	10%	10%	9%	9%	11%	12%	9%	11%	10%	13%	10%	12%	12%	12%	11%			
9	10%	10%	7%	10%	9%	8%	8%	8%	9%	10%	8%	9%	9%	12%	9%	11%	11%	11%	10%			
10	8%	9%	6%	8%	8%	7%	7%	7%	8%	9%	7%	7%	9%	10%	8%	9%	10%	10%	9%			
11	8%	8%	6%	8%	7%	6%	6%	6%	7%	8%	6%	7%	8%	9%	7%	7%	9%	8%				
12	7%	7%	5%	7%	7%	6%	5%	6%	6%	8%	5%	7%	7%	8%	6%	7%	8%	8%				
13	6%	6%	5%	6%	6%	5%	5%	6%	6%	7%	5%	6%	6%	7%	6%	7%	7%	7%				
14	6%	6%	4%	6%	5%	5%	4%	5%	5%	6%	5%	6%	6%	6%	6%	7%	7%					
15	5%	6%	4%	6%	5%	5%	4%	5%	5%	6%	5%	5%	6%	6%	5%	6%	7%					
16	4%	5%	3%	5%	4%	4%	4%	4%	4%	5%	5%	5%	6%	5%	5%	6%	6%					
17	4%	5%	3%	5%	4%	4%	3%	4%	4%	4%	4%	5%	6%	5%	4%	5%	5%					
18	4%	4%	3%	4%	4%	4%	3%	4%	4%	4%	4%	5%	5%	5%	4%	4%	4%					
19	4%	4%	3%	4%	4%	4%	3%	3%	4%	5%	4%	4%	5%	4%	4%	4%	5%					
20	3%	4%	3%	4%	4%	3%	3%	3%	3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%					
21	3%	4%	2%	4%	3%	3%	2%	3%	3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%					
22	3%	4%	2%	3%	3%	3%	2%	3%	3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%					
23	3%	3%	2%	3%	3%	3%	2%	3%	3%	4%	3%	4%	3%	4%	3%	4%	4%					
24	3%	3%	2%	3%	3%	3%	2%	3%	3%	3%	3%	4%	3%	3%	4%	3%	3%					
25	3%	3%	2%	3%	2%	2%	2%	3%	3%	4%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%					
26	2%	3%	2%	3%	2%	2%	2%	3%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%					
27	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%					
28	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%					
29	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%					
30	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%					
31	2%	2%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%	3%	3%	2%	3%	3%	3%					
32	2%	2%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%	2%	3%	2%	2%	2%	2%					
33	2%	2%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%	2%	3%	2%	2%	2%	2%					
34	2%	2%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%	2%	3%	2%	2%	2%	2%					
35	2%	2%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%	2%	3%	2%	2%	2%	2%					
36	2%	2%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%	2%	3%	2%	2%	2%	2%					

出所: VenmoのAPIに基づいてARK Investment Management LLCが試算

設立から10年を迎えたVenmoは、強力なピアツーピア(個人間)決済ネットワークとなっているように見受けられ、少なくとも今のところは2017年と2018年のコホートによる離脱率上昇と取引頻度低下を克服しつつあるように思われます。

とは言え、なぜ2017年と2018年のコホートにおいてこれほど苦戦しているのでしょうか。ARKのリーサーによると、その裏にはVenmoの主要競合相手であるSquareのCash Appの存在があります。



III. Cash Appの台頭

Cash Appは、米国で第2位の規模を誇るピアツーピア(個人間)決済アプリおよびデジタルウォレットです。元々はSquareが主催した「ハッカソン」(hackathon:hack(ソフトウェアエンジニアリング)とmarathon(マラソン)の合成語でソフトウェア開発を競い合うイベントのこと)から生まれた二次的なプロジェクトでしたが、今やCash AppはSquareの最も重要な資産の1つとなっており、同社売上高の約12.5%を占めています¹⁹。Cash Appは、スタートアップ企業のように運営され独自の文化を持ちつつ、Squareのグローバルな事業規模のメリットを享受しています。

Squareは、2つの決済エコシステムを運営しているという点で他とは一線を画す立場にあります。それは、数百万の小規模事業者が利用するPOS(販売時点情報管理)ハードウェアおよびソフトウェア、そして数千万人の消費者が利用するCash Appです。Squareは両方のネットワークの規模を拡大してきていますが、おそらく両ネットワークを合体させて、相乗効果による付加価値をCash Appの利用者とSquareの利用者の両方に提供する計画なのかもしれません。戦術的な相乗効果には、SquareのPOSとキャッシュバックプログラム「Cash App Boost」の間の相互運用が可能になることなどが挙げられます。戦略的な動きとして、Squareは究極の決済システムをめざしているのかもしれませんが、それは、クローズドループ型(電子マネーが利用者間で転々と譲渡されるオープンループ型と異なり、電子マネーの利用を一取引に限定し取引の都度発行体に還流させる仕組み)で、仲介者を排除した決済システムであり、Squareはより大きな経済的シェアを獲得できるとともに、より従来型の決済エコシステムに伴うフリクション(煩雑な手間)なしに、消費者と小規模事業者との間でのサービスのクロスセル(あるサービスの販売に合わせて他のサービスも販売することが可能となります)。

チャート9：SquareのCash Appのプロダクトストーリー



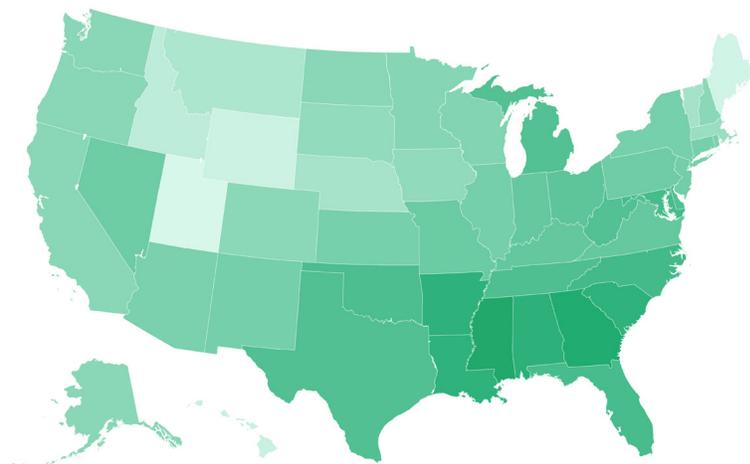
出所: ARK Investment Management LLC, 2020

¹⁹ https://s2l.q4cdn.com/114365585/files/doc_financials/2019/Q3/2019-Q3-Securityholder-Letter-Square.pdf (ビットコイン関連売上を除く)



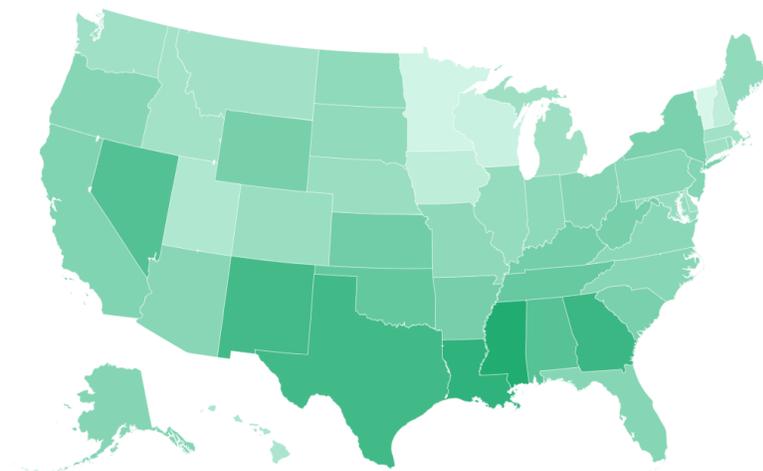
早い段階でVenmoやZelle(複数の銀行が出資するピアツーピア(個人間)決済チャンネル)の利用が広がったロサンゼルスとニューヨークでは、SquareのCash Appの普及が初期段階にあります。Cash Appの普及は米国の南部地域に集中しています。2018年には、銀行口座非保有率が高いアトランタなどの都市の低所得者層の間で、SquareのCash Appが特に人気を博していることに注目した報道が複数みられました²⁰。同社CEOのJack Dorsey氏は、その理由について「人々は[Cash Appを]メインの銀行口座として使っており、一部のケースでは、それしか銀行口座を持っていないという人もいます。」と説明しており、ARKのリサーチも同氏の見解を裏付けています。米国連邦預金保険公社(FDIC)の調査による銀行口座非保有世帯比率とSquare Cash AppのGoogle検索トレンドを比較すると、非保有比率の高い地域と検索件数の多い地域が重なっているのが印象的です(下図参照)。Cash Appは、銀行口座の非保有率が特に高い米国南部の州において優位を占めています。

チャート10：Googleトレンドによる“Cash App”の州別検索件数(2019年8月現在)



出所：ARK Investment Management LLC、Googleトレンド、FDIC(2017年)

チャート11：FDICによる各州の銀行口座非保有世帯または銀行サービスを十分受けられない世帯の比率(2017年現在)



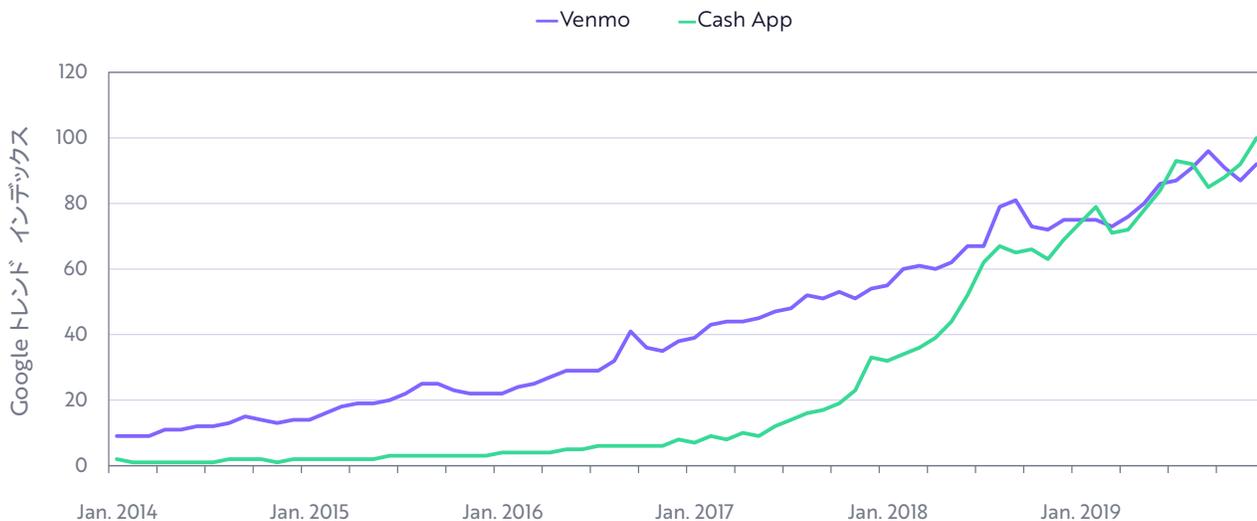
出所：ARK Investment Management LLC、Googleトレンド、FDIC(2017年)

20 Rooney, Kate. "Square Stumbles into the Banking Business." CNBC, CNBC, 18 May 2018, www.cnbc.com/2018/05/18/square-stumbles-into-the-banking-business.html.



Cash Appが最初に成功を収めたのは南部地域でしたが、足元では利用者層を広げており、Venmoと比較して注目度を増してきています(下チャート参照)。様々な利用者層や地域に照準を合わせ、Artificial Intelligence with Lex Fridman²¹、Joe Rogan Experience²²、さらにはeスポーツ・チーム などによるポッドキャストのスポンサーを務めています²³。

チャート12：GoogleトレンドによるCash AppとVenmoの検索件数比較
(1/1/14 - 12/31/19)



出所：ARK Investment Management LLC、Googleトレンド

バイラルマーケティング戦略によってユーザーエンゲージメントが高まってきたおかげで、上のチャートが示すように、Cash Appは2017年から2018年の序盤にかけて爆発的な成長を遂げました。2017年にはATMでの現金引き出しを可能にするCash Cardの提供を開始したほか、ビットコイン取引サービスを導入し、また、マーケティングキャンペーンの#CashAppFridayをスタートしました。#CashAppFridayが行われる度、ユーザーはツイッターやインスタグラムで自分の\$Cashtag(Cash Appでのユーザー名)を入力することで、Cash Appチームからの現金プレゼントに応募することができます。

#CashAppFridayキャンペーンは、インスタグラムとツイッターでのコメントが合計100万件に迫ることもあります²⁴。

21 Strang, Gilbert. "Linear Algebra, Deep Learning, Teaching, and MIT OpenCourseWare, AI Podcast." 25, Nov. 2019. <https://www.youtube.com/watch?v=IEZPfmGCEk0&t=716s>.

22 "Joe Rogan Experience Podcast Sponsors & Promo Codes." JRE Library, 17 Apr. 2020, jrelibrary.com/articles/joe-rogan-experience-podcast-sponsors-promo-codes/.

23 Keefer, John. "100 Thieves Reveals Content House Sponsor Cash App, Adds Influencer CouRage." The Esports Observer - Home of Essential Esports Business News and Insights, 29 May 2019, esportsover.com/100-thieves-sponsor-cash-app/.

24 Person, and ProfilePage. "Cash App on Instagram: 'It's #SuperCashAppFriday and We're Giving Away \$50,000 in Cash and Bitcoin. To Enter, Repost This Video and Tag Us, Then Leave a Comment...'" Instagram, www.instagram.com/p/BOYtsGnAFyv/; App, Cash. "It's #SuperCashAppFriday, We're Giving Away \$50K in Cash and BTC. RT with Your \$Cashtag to Enter. You Could Win \$100, \$500, or Even 1 Whole Bitcoin. For Luck, Tag a Bitcoin Believer. Follow @CashApp to Qualify. No Purc Nec. Void Where Proh. Rules: <https://t.co/P3knshma0s> Pic. twitter.com/STEB5kmukl." Twitter, Twitter, 26 July 2019, twitter.com/CashApp/status/1154786105318883333.



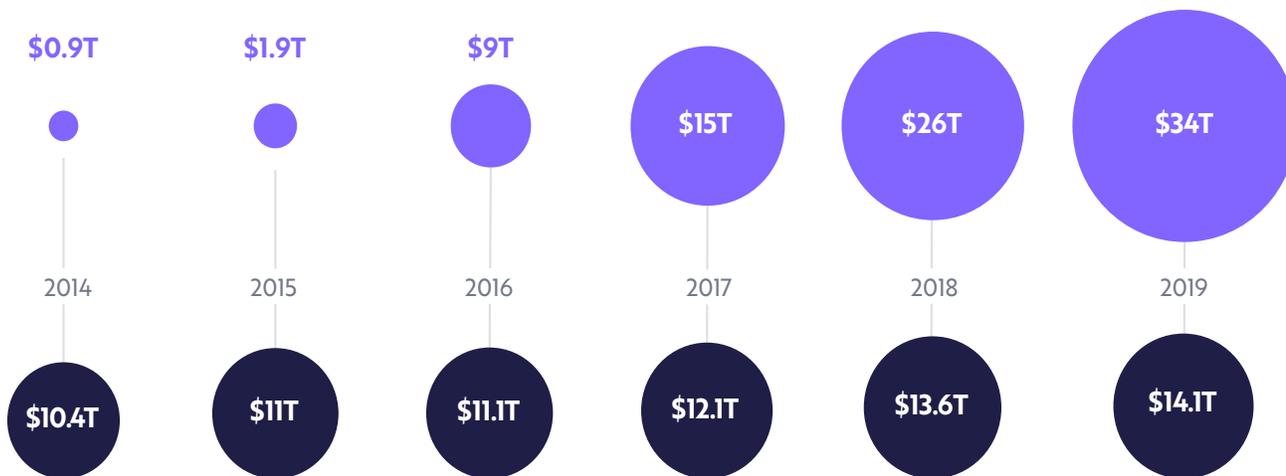
Cash Appのマーケティング戦略のより詳細な分析については、ARKの過去のブログで取り上げていますので是非ご覧ください²⁵。こうしたCash Appキャンペーンの成功は、Venmoの2016年、2017年および2018年のコホートの低迷の大きな理由となっているかもしれません。Cash Appはマーケティングキャンペーンの強化や新商品の投入を通じて利用者層を拡大していったのです。

IV. 米国デジタルウォレット市場：8,000億ドルの市場機会

中国では、デジタルウォレットが至る所で利用されています。AlipayとWeChat Payを合わせると、中国のサードパーティー・モバイル決済市場の約95%を占めています。過去7年間に於いて、Alipayだけをとりも利用者数は9億人超へと拡大しています^{26, 27}。両者ともピアツーピア(個人間)決済やQRコード決済だけにとどまらず、投資商品や融資、金融以外の各種サービスも提供しています。さらに、Wechatは、アプリのユーザーインターフェースにおいて金融サービス関連が占める割合は半分だけであり、残りの半分はタクシー配車サービスやeコマースなどの金融以外の各種サービスが占めています²⁸。

下のチャートが示すように、中国のモバイル決済額は2014年に約1兆ドルで対GDP比10%未満でしたが、2019年には中国のGDP規模の3倍近くに相当する推定34兆ドルとなり、わずか5年で30倍強の爆発的な増加をみせています。

チャート13：中国のモバイル決済取引額 vs. 中国のGDP



出所：ARK Investment Management LLC、世界銀行、iResearch

25 Friedrich, Max. "Square's Cash App Twitter Marketing Strategy Attracts Customers." ARK Investment Management, Max Friedrich, ARK Analyst https://ark-invest.com/Wp-Content/Uploads/2020/01/ARK-Invest_Logo.Png, 27 June 2019, ark-invest.com/research/squares-cash-app-twitter.

26 Hongru. China's Third-Party Mobile Payment Transactions Rose 22.6% in Q2 2019, www.iresearchchina.com/content/details7_58033.html.

27 "2019 Investor Day." Alibaba Group, www.alibabagroup.com/en/ir/investorday.

28 "Big Ideas 2019." ARK Investment Management LLC, ark-invest.com/big-ideas-2019.

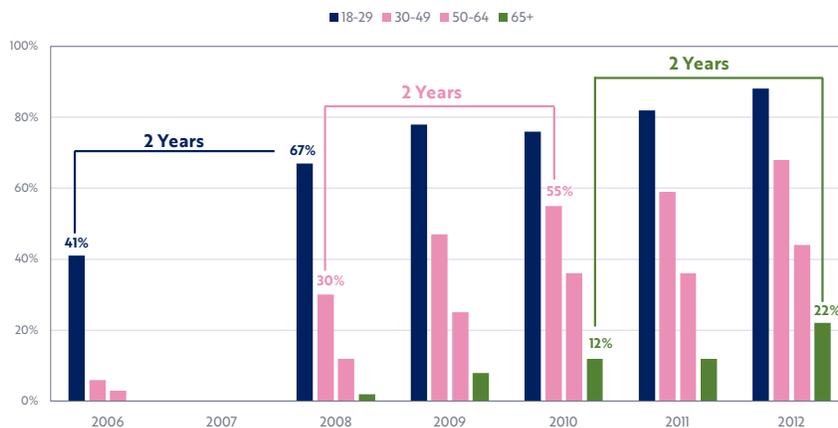


現在、デジタルウォレットは世界中に広がっています。日本のLINE PayやPayPay、東南アジアのGrab Pay、南米のMercadoPago、米国のVenmoやCash App、その他多くのデジタルウォレットが利用されています。実際、米国やおそらくその他の地域においても、デジタルウォレットは強力なネットワーク効果のおかげで初期のソーシャルメディアよりも速いペースで拡大してきています(下チャート参照)。モバイル・ピアツーピア(個人間)決済は10年前にソーシャルメディアが要した半分の時間で米国の様々な年齢層に浸透しています。ソーシャルメディアおよびピアツーピア(個人間)決済アプリはともに、そのネットワークを利用する人の合計数に連動してネットワークの有用性が指数関数的に高まります²⁹。なお、ピアツーピア(個人間)決済の場合はこうしたネットワーク効果がソーシャルメディアよりも強い可能性があります。VenmoやCash Appのユーザーには、自分が利用するプラットフォームに親、さらには祖父母を招待する金銭的なインセンティブがありますが、一方で親や祖父母に自分のインスタグラム・アカウントをフォローするように促すことは多分ないでしょう。

チャート14：米国でのモバイル・ピアツーピア(個人間)決済サービスの普及
(2017 - 2018)



チャート15：米国でのソーシャルメディアの普及
(2006 - 2012)



出所：ARK Investment Management LLC、TYSS、Pew Research

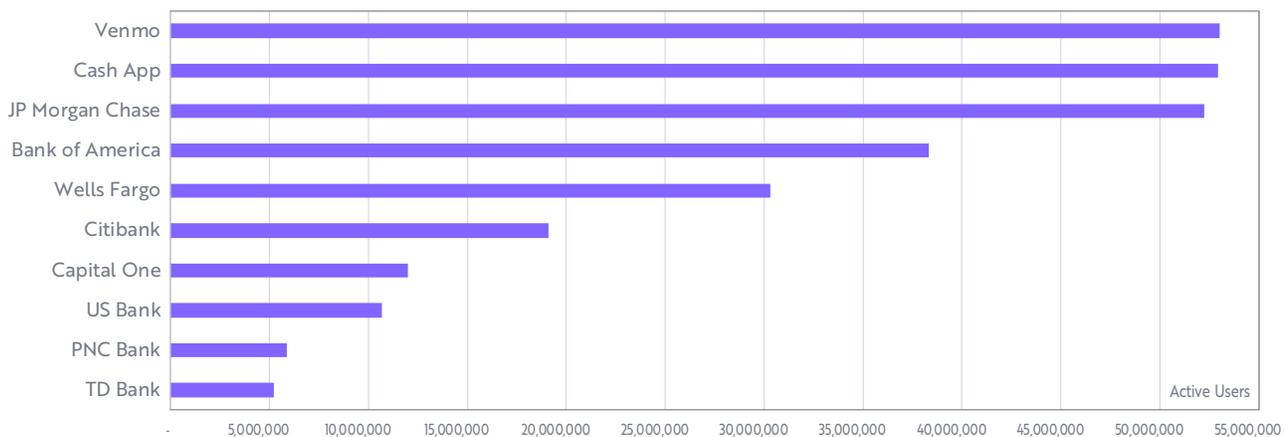
²⁹ Metcalfe's law states that the utility of a communications networks scales proportionally to the square of the number of nodes.



自然な流れとして、デジタルウォレットは消費者と小規模事業者双方の間で利用者が大幅に増加してきており、他の決済方法からシェアを奪っています。Bank of Americaが発行した「Small Business Payments Spotlight 2019(小規模事業者の決済動向調査 2019年版)」によると、2017年から2019年の間においてデジタルウォレット決済は年平均41%増加した一方、クレジットカード決済は同13%増加、デビットカード、現金および小切手による決済は減少しています³⁰。

事実、ARKの研究によると、アクティブ・デジタルユーザー数でみた場合、VenmoおよびCash Appは米国で最大の金融機関の2つとなっています。成功を遂げているデジタルウォレットと従来型銀行の間で特に大きく違う点は、顧客獲得コスト(CAC)です。過去の研究でも紹介したように、銀行は、ピアツーピア(個人間)決済にとっては根本的な要素であるネットワーク効果がないことなどから、新規顧客獲得に最大1,500ドルを費やしており、これはデジタルウォレットが費やしている20ドルの7倍超にのぼります³¹。顧客獲得コストは顧客1人当たりがもたらす生涯価値に大きな影響を及ぼします。重要なポイントとして、デジタルウォレットは顧客獲得コストの低さにより、従来型銀行にとって通常は採算が取れず魅力的でない銀行口座非保有層に銀行サービスを提供することが可能となっています³²。

チャート16：米国でアクティブユーザー数上位10位の消費者向け金融サービス・モバイルアプリ(2019年)



出所: Venmo、Bank of America、Cash App、Citibank、Capital One、US Bank、PNC Bank、TD Bankは年間アクティブユーザー数の推定値、JPMorgan Chase、Wells Fargoは四半期アクティブユーザー数の推定値。個別銘柄について言及していますが、当該銘柄の売買や保有を推奨するものでも、いかなる保証を提供するものでもなく、説明のみを目的としたものです。出所: ARK Investment Management LLC, 2020 | 各企業情報およびARKによる推定値

30 "Adapt to Changes in Customer Payment Behavior." Bank of America Merchant Services, merch.bankofamerica.com/small-business/resources/small-business-payments-spotlight/.

31 Yarasuri, Bhavana. "Digital Wallets Are Taking Share From Traditional Bank Branches." ARK Investment Management, Bhavana Yarasuri, ARK Analyst https://ark-invest.com/Wp-Content/Uploads/2020/01/ARK-Invest_Logo.Png, 18 Apr. 2019, ark-invest.com/research/digital-wallets.

32 Friedrich, Max. "Digital Wallet Companies Can Bank the Unbanked, Traditional Banks Can't." ARK Investment Management, Max Friedrich, ARK Analyst https://ark-invest.com/Wp-Content/Uploads/2020/01/ARK-Invest_Logo.Png, 6 June 2019, ark-invest.com/research/digital-wallet-companies.



チャレンジャーバンクの台頭

チャレンジャーバンクは、バンキング分野で新たに台頭してきているもう一つのビジネスモデルです。これらのスタートアップ企業は数十社存在し、欧州や米国で当座預金口座やデビットカードを提供しています。米国では、ダービン修正条項の導入を受けて、FDICの保険対象となっている小規模都市の銀行、およびSynapseFIやGalileo Financial Technologiesなどのインフラ・プロバイダーと提携して事業を立ち上げるチャレンジャーバンクが登場しました。世界金融危機後にドット・フランク法(米国金融規制改革法)の一部として可決されたダービン修正条項は、資産規模が100億ドル未満の小規模銀行を対象として、デビットカード取引においてより規模が大きい銀行よりも高いインターチェンジ・フィー(手数料)を課すことが認められました。同手数料はデビットカードを発行する銀行、インフラ・プロバイダーおよびチャレンジャーバンクの間で分けられ、多くの場合チャレンジャーバンクは取引1件当たり1%分もの手数料を得ています。

過去数年間においてチャレンジャーバンクには数十億ドルもの投資資金が集まっています³³。そうした投資家は次に挙げる複数の点について投資魅力を見出しているようです。第1に、トランプ政権がドット・フランク法を激しく非難しているもののダービン修正条項はそのまま存続するとみられること、第2に、チャレンジャーバンクは、融資などの収益性がより高いサービスへ事業を多角化していくとみられること、第3に、ベンチャーキャピタルの出資を受け、より低価格のサービスを提供する競合他社が増えているなかでも高い顧客ロイヤリティ(忠誠心)が発揮されるとみられることです。また、業界関係者によると、チャレンジャーバンクは有機的成長のペースに応じて顧客獲得コストが50ドル~500ドル程度となっています(デジタルウォレットの20ドルは上回ります)。しかし、顧客獲得コストがかなり低水準であるものの、チャレンジャーバンクは利用者の維持が難しい「チャレンジ」となっているようです。これらのスタートアップ企業に投資する個人投資家との会話で分かったことですが、月に1回以上サービスを利用するアクティブユーザーの割合は20%~40%にとどまっており、それによると、ベンチャーキャピタルファンドは、一部のチャレンジャーバンクのアクティブユーザー1人当たりのバリュエーションを2,000ドル超と評価しています。

チャート17: 未上場フィンテック・スタートアップ企業と上場デジタルウォレット企業:
アクティブユーザー1人当たりのバリュエーション(米ドル)



出所: ARK Investment Management LLC, 2020 | 各企業情報、ARKによる試算。Cash AppとVenmoについては、SquareとPayPalの株価売上高倍率(PSR)をCash AppとVenmoの予想売上高に適用し、ARKによる予想MAU(月間アクティブユーザー)で除したものを。未上場のフィンテック企業については、直近の評価額をMAUで除したものを。| 典型的なリテール銀行: JP Morgan Chase、Wells Fargo、US Bank、PNC Bank、Bank of Americaの2018年の年次報告書に基づいてARKが試算。個別銘柄について言及していますが、当該銘柄の売買や保有を推奨するものでも、いかなる保証を提供するものでもなく、説明のみを目的としたものです。

33 "Global Fintech Report Q3 2019." CB Insights Research, www.cbinsights.com/research/report/fintech-trends-q3-2019/.



株式市場では、月間アクティブユーザー1人当たりのバリュエーションはCash Appが150ドル、Venmoが55ドルと評価されているようです(SquareおよびPayPalの株価売上高倍率、およびARKによる予想月間アクティブユーザー数(2019年12月現在でCash Appが2,900万人、Venmoが2,600万人)に基づきます)。つまり、投資家は、Cash Appの利用者1人当たりがもたらす予想キャッシュフローをMonzo³⁴の10分の1未満と評価しているのです。一部の投資家は、Monzoや他のチャレンジャーバンクは預金やデビットカードといった中核的なバンキング商品を提供する一方、Cash AppやVenmoはピアツーピア(個人間)決済プラットフォームであり、バリュエーションのアプローチも異なるべきと主張しています。ARKでは、そうとは考えていません。第1に、Cash AppはFDICの預金保険が適用される銀行と提携し、米国のチャレンジャーバンクとほぼ同様に口座振込やデビットカードを提供しています³⁵。さらに、Cash Appは利用者の銀行口座との間の即時出入金による手数料が売上高の大きな割合を占めています。

Cash Cardのインターチェンジ・フィーによる売上は、すでにCash Appにとって2番目に大きな収益源になっているとみられます。事実、Cash Appには7つの収益源がありますが³⁶、一方で、一部の機能についてはユーザーエンゲージメントの原動力とするために少なくとも現段階では収益化せず無料で提供されています。大半のチャレンジャーバンクはインターチェンジ・フィーが唯一の収益源となっており、インターチェンジ・フィーの料率に上限が設定されている欧州では、それとメンバーシップフィーによる収益のみを頼りとしています。

ARKでは、収益源がより分散されていることに加え、VenmoとCash Appはチャレンジャーバンクに対してもう1つの重要な優位性を持っていると考えています。それはネットワーク効果です。ピアツーピア(個人間)・ネットワークであるVenmoとCash Appは、前述したユーザーのエンゲージメントおよびリエンゲージメントの分析で説明した通り、それぞれのプラットフォームに対して高いロイヤリティを持つ利用者が集まっています。その理由は面倒なやり取りを避けたいというものだけかもしれませんが、夜に一緒に街に出かけた際に建て替えてもらったお金を支払うように友人や家族から頼まれたことをきっかけとして、数カ月や数年間利用していなくてもこれらのプラットフォームに再び戻ってくる可能性があるのです。

チャレンジャーバンクの場合はこうはいきません。チャレンジャーバンクの利用者の大半は従来の銀行口座³⁷を持っており、チャレンジャーバンクをメインの預金口座として使っていないかもしれません。例えば米国では、チャレンジャーバンク最大手のChimeは2019年12月末までの3カ月間で新規利用者を150万人増やしましたが³⁸、11月末までの3カ月間において口座振込の利用者数は45万人しか増えていません。つまり、新規利用者³⁹のうち30%しか口座振替用口座を開設していません。

34 Monzoは英国のチャレンジャーバンク。

35 PayPalが示しているVenmoのプロダクトロードマップ(商品展開計画)は、SquareによるCashAppののロードマップほどアグレッシブではありません。PayPalがそうしている理由は、規制当局や金融サービスプロバイダーとの関係を保ちたい一方でVenmoの価値を認識しているからであると考えられます。最近の商品投入や発表(Venmo Payouts, Venmo Card rewards, Venmo Credit Card, Venmo QR-code payments network)は、PayPalがVenmoについてデジタルウォレットとしての戦略的方向性を打ち出していることを示しています。

36 Transcripts, SA. "Square, Inc. (SQ) CEO Jack Dorsey on Q4 2019 Results - Earnings Call Transcript." Seeking Alpha, Seeking Alpha, 27 Feb. 2020, seekingalpha.com/article/4327582-square-inc-sq-ceo-jack-dorsey-on-q4-2019-results-earnings-call-transcript.

37 FT Alphaville, ftalphaville.ft.com/2019/12/18/1576674529000/Fintech-users-just-can-t-get-enough-of-traditional-banks/.

38 Chimeは、2019年9月上旬に500万ユーザー到達、2019年12月上旬に650万ユーザー到達を発表。

Son, Hugh. "Digital Bank Chime Quadruples Valuation in Less than a Year to \$5.8 Billion as It Takes on Megabanks." CNBC, CNBC, 6 Dec. 2019, www.cnbc.com/2019/12/05/chime-quadruples-valuation-to-5point8-billion-as-it-raises-500-million.html. Dillet, Romain. "Chime Now Has 5 Million Customers and Introduces Overdraft Alternative." TechCrunch, TechCrunch, 4 Sept. 2019, techcrunch.com/2019/09/04/chime-now-has-5-million-customers-and-introduces-overdraft-alternative/.

39 hugh_son. "Digital Bank Chime Quadruples Valuation in Less than a Year to \$5.8 Billion as It Takes on Megabanks." CNBC, CNBC, 6 Dec. 2019, www.cnbc.com/2019/12/05/chime-quadruples-valuation-to-5point8-billion-as-it-raises-500-million.html.

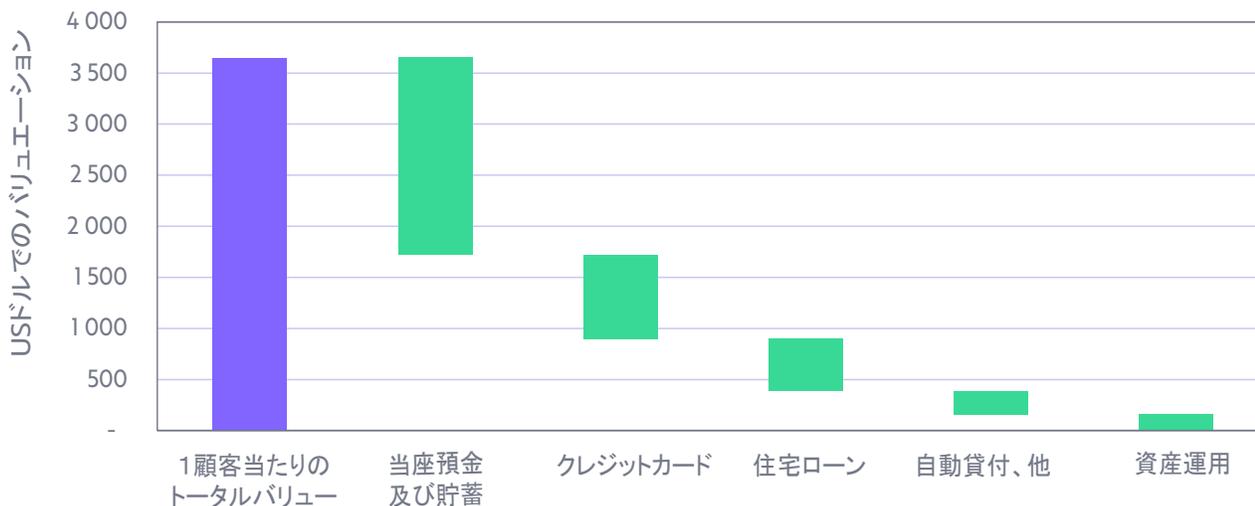


ちなみに、Cash Appはその6倍のペースでダウンロードされており、12月だけでダウンロード数が300万を超えました⁴⁰。

デジタルウォレットの投資機会規模の評価

投資家は、リテール銀行のアクティブな顧客1人当たりのバリュエーションを約3,600ドルと評価しています(下チャート参照)。注目すべき重要なポイントは、従来型のリテール銀行には複数の収入源があり、そのなかで最も価値が高いのは当座・貯蓄口座での金利収入です。ARKの見解では、デジタルウォレット企業が商品展開計画を実行できれば、店舗でサービスを提供する従来型の銀行に比べて顧客獲得コストが相対的に低く、マージンがより高いことから、利用者1人当たりのバリュエーションが現在の銀行顧客と同等の水準か、場合によってはより高い水準へと上昇する可能性があります。

チャート18：各セグメントの1顧客当たりのバリュエーション
(米ドル):米国の大手リテール銀行



出典: ARK Investment Management LLC, 2019.

大手リテール銀行: ARK が JP Morgan Chase, Wells Fargo, US Bank, PNC Bank, Bank of America 2018 アニュアルレポートを基に算出

ARKの研究によると、固有のネットワーク効果や優れた提供価値により、米国のデジタルウォレット市場は拡大し、2024年にはアクティブユーザー数が2.2億人に迫るとみられます。銀行は方向転換して参入しようと試みてきていますが、デジタルサービスを軌道に乗せることに苦戦しています^{41, 42}。その主な理由は、銀行は銀行支店を開設することが事業の軸、いわば「DNA」であり中枢をなしてきたことにあります⁴³。

40 Emory, Sean D. "Cash App December: \$SQOver 3M Downloads in the Month: Highest EVER Monthly Downloads: 31% Higher y/y: 26% Higher than Prior High: 14M Downloads the Last 6 Months..." Twitter, Twitter, 3 Jan. 2020, twitter.com/_SeanDavid/status/1212903336334254081.

41 Jason, et al. "RBS Fintech Venture Attempts Reboot after IIFS Fallout." Sifted, 27 Jan. 2020, sifted.eu/articles/mettle-rbs-iffs-natwest-bank/

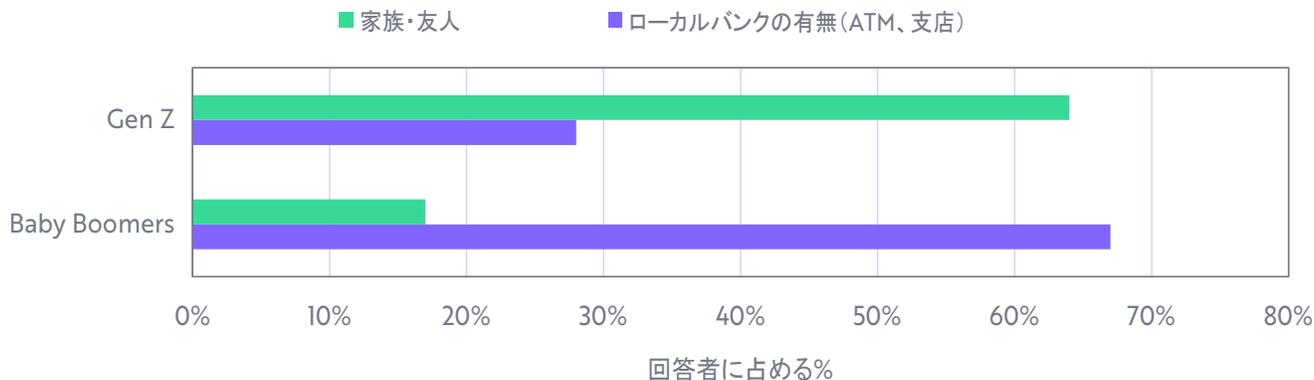
42 Benoit, David, and Peter Rudegeair. "JPMorgan Scraps New App Service for Young People." The Wall Street Journal, Dow Jones & Company, 6 June 2019, www.wsj.com/articles/jpmorgan-closing-down-finn-digital-bank-a-year-after-nationwide-launch-11559819232.

43 "Chase Announces Major Branch Expansion in 2019." Link to Chase Media Center, media.chase.com/news/chase-announces-major-branch-expansion-in-2019.



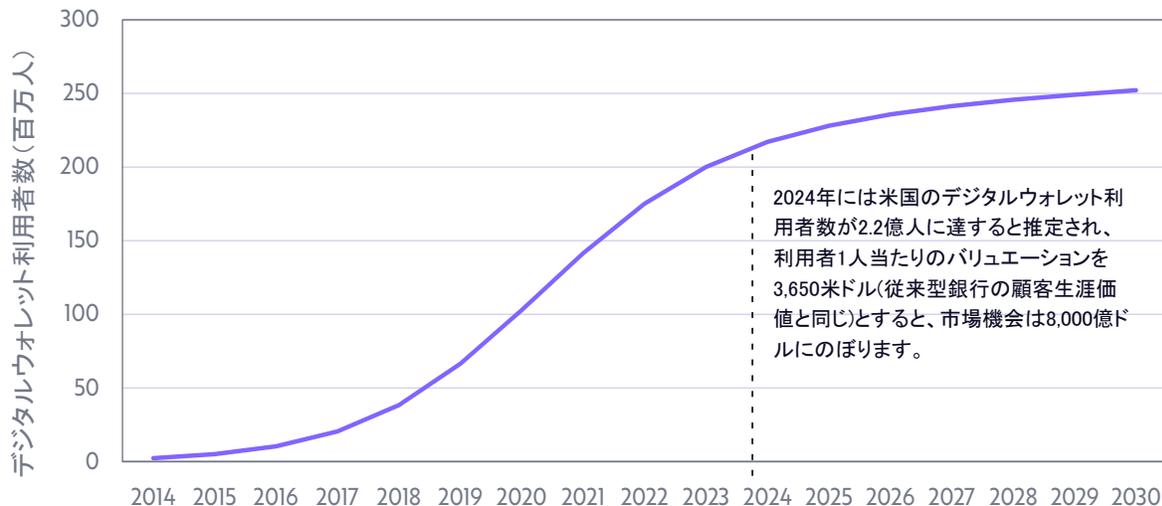
興味深いことに、米国では、銀行は競争が増すなかで顧客獲得コストが増加したことを受けて営業費用の削減を余儀なくされてきていることなどから、銀行支店の数が減少傾向にあります⁴⁴。メインの銀行口座を開設しようとする際、Z世代(1990年代後半以降に生まれた世代)の消費者がより大きな影響を受けるのは、近所に銀行支店やATMがあること(28%)よりも、家族や友人からの勧め(64%)である一方、ベビーブーマー世代は依然として家族や友人からの勧め(17%)よりも、近所に銀行支店があること(67%)の方を重視する傾向にあります(下チャート参照)⁴⁵。Cash Appはこうしたトレンドを捉え、新規利用者を1人紹介する毎に5ドルの紹介ボーナスを提供し、ソーシャルメディア・プラットフォーム上でマーケティングを展開することでつながりの強いコミュニティをターゲットにしています⁴⁶。

チャート19：メインの銀行口座を開設する際に影響を及ぼす要素



出所：PwC 2019 Digital Banking Consumer Survey

チャート20：米国のデジタルウォレット利用者数の推移(百万人)



出所：ARK Investment Management LLC, 2020 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。

44 "Number of Bank Branches for United States." FRED, 21 Oct. 2019, fred.stlouisfed.org/series/DDAI02USA643NWDB.

45 "2019 Consumer Digital Banking Survey." PwC Digital Consumer Research. June 2019. <https://www.pwc.com/us/en/industries/financial-services/library/pdf/pwc-consumer-digital-banking-survey-2019.pdf>

46 Ousley, Parkes. "League of Legends: An Exclusive Look inside the New 100 Thieves Cash App Compound." InvenGlobal, 27 Feb. 2020, www.invenglobal.com/articles/10243/an-exclusive-look-inside-the-new-100-thieves-cash-app-compound.



ARKでは、消費者は、ポケットに入る銀行支店と言えるデジタルウォレットを通じてパーソナルファイナンスを管理する傾向がますます強まるとみています。デジタルウォレットは、決済や個人向け融資だけでなく、証券取引や保険、住宅ローンなどのサービスに対応するようになるでしょう。これらの多くは、デジタル時代となっている今日において従来型銀行が十分に提供できていないサービスです。

米国のデジタルウォレット利用者数がARKの予想通りに増加し、従来型銀行の顧客生涯価値と同等のバリュエーションで評価される場合、デジタルウォレット市場の株式時価総額は、現在の約300億ドルから年平均93%の成長を遂げて2024年には8,000億ドルに拡大することになります。Apple PayやVenmo、Cash App、ベンチャーキャピタルが出資するスタートアップ企業は、ユーザーのポケットやハンドバッグのなかにある携帯電話を銀行支店化することで、従来の銀行モデルを根底から覆すとみられます。



著者の紹介



Maximilian Friedrich
ARK Invest アナリスト

 @mfriedrichARK

2018年12月、フィンテック分野のアナリストとしてARK入社。それ以前は、ベルリンのベンチャーキャピタル会社Redstoneで約2年間勤務。また、欧州経済研究センターのリサーチアシスタントを務め、ベンチャーキャピタリストのシンジケーション行動およびそれを受けた投資先企業への影響について研究。ドイツのハイデルベルク大学経済学部卒業。

※本レポートは、英語による2020年4月発行「Cash App vs. Venmo: A Look Inside America's Most Popular Consumer Finance Applications」の日本語訳です。内容については英語による原本が日本語版に優先します。

©2020, ARK Investment Management LLC. No part of this material may be reproduced in any form, or referred to in any other publication, without the express written permission of ARK Investment Management LLC ("ARK"). The information provided is for informational purposes only and is subject to change without notice. This report does not constitute, either explicitly or implicitly, any provision of services or products by ARK, and investors should determine for themselves whether a particular investment management service is suitable for their investment needs. All statements made regarding companies or securities are strictly beliefs and points of view held by ARK and are not endorsements by ARK of any company or security or recommendations by ARK to buy, sell or hold any security. Historical results are not indications of future results.

Certain of the statements contained in this presentation may be statements of future expectations and other forward-looking statements that are based on ARK's current views and assumptions and involve known and unknown risks and uncertainties that could cause actual results, performance or events to differ materially from those expressed or implied in such statements. The matters discussed in this presentation may also involve risks and uncertainties described from time to time in ARK's filings with the U.S. Securities and Exchange Commission. ARK assumes no obligation to update any forward-looking information contained in this presentation.

ARK and its clients as well as its related persons may (but do not necessarily) have financial interests in securities or issuers that are discussed. Certain information was obtained from sources that ARK believes to be reliable; however, ARK does not guarantee the accuracy or completeness of any information obtained from any third party.

ARK Invest Management LLC
3 East 28th Street, 7th Floor
New York, NY 10016

info@ark-invest.com
www.ark-invest.com

 Join the conversation on Twitter @ARKinvest