



動きだしたインドのフィンテック

国際社会経済研究所
(NECグループ)主幹研究員

大平 公一郎



融資は大手優先

インドでは、銀行が大手企業への融資を優先していることなどを背景に、中小企業の資金需要に対して既存の金融機関が満足に資金を提供できていない。個人向けも似たような状況にあり、借り入れをする場合、友人や親戚などに頼る人が相当

な割合に上る。こうした中、オンラインレンディングを中心とし、融資分野のフィンテック(金融とITの融合)サービスも徐々に導入され始めてい

ンディングサービスでは、一定程度の教育を受け、プラットフォームの仕組みを理解できる人や企業が主な顧客となっている。パートナー仲介

パートナー仲介

一方、融資の約束はオンラインプラットフォーム上で成立させるが、実際の資金のやり取りでは借り手と貸し手の間にパートナー企業が介して仲介するモデルも存在する。小企業や低所得者が主な顧客層であり、パートナ

安さ・速さ・普及のカギ



政府はオンラインレンディングが中小企業や個人の融資調達機会を増やすと考

え、サポートする姿勢を打ち出す一方、事業の資金を求めている。登録事業者の乱立に歯止めをかける。登録事

潜在需要大きい

インドにおける金融サービスの利用は、既存金融機関によるサー

インドにおける金融サービスの普及が重要なカギとなりそうだと

(金曜日に掲載)