令和５年度　商取引・サービス環境の適正化に係る事業
（クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査及び加盟店負担低減・B2Bキャッシュレス取引拡大に向けた調査事業）

調査報告書

株式会社野村総合研究所

2024年 1月19日

Envision the value,
Empower the change

目次

1. 調査概要 ・・・

1. 調査概要

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

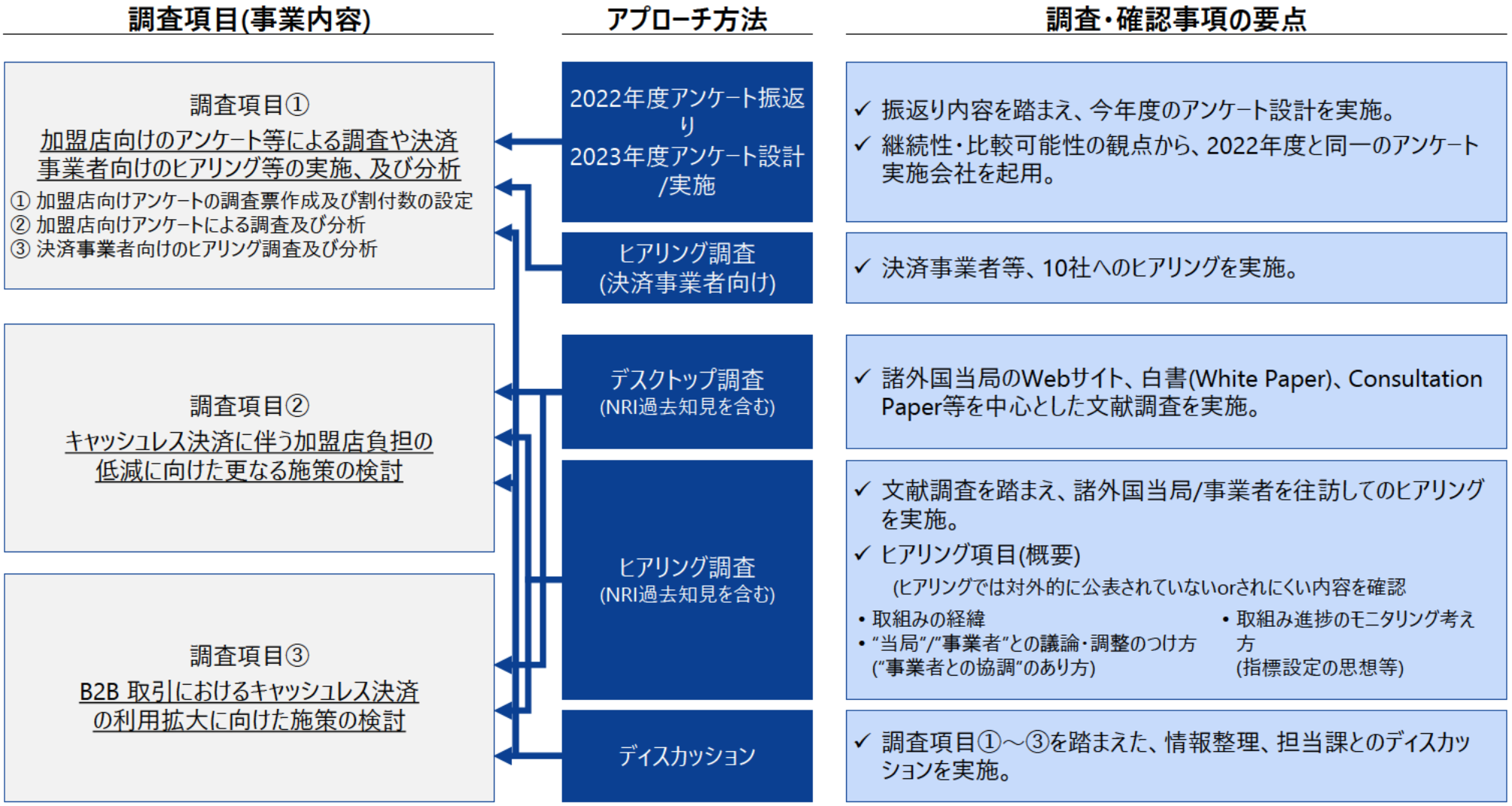
本調査事業の背景と目的は以下の通り

- キャッシュレス決済の推進は、消費者の利便性向上、店舗の効率化・売上拡大、データ利活用の促進に資する重要な取組みであり、政府は、成長戦略フォローアップにおいて、「2025年6月までに、キャッシュレス決済比率を倍増し、4 割程度とすることを目指す」こととしている。
  - 2022年3月に公表した「キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会」のとりまとめにて、「インターチェンジフィー公開に向けた取組を進めるべき」との方針とともに、公開後の影響調査の重要性、ルール整備を含めた更なる対応の検討の必要性が示されたところ。
  - 令和4年度商取引・サービス環境の適正化等に係る事業（民間主導による企業の会計業務におけるクレジットカード決済データ流通の促進に係る調査事業）事業報告書にて、B2B取引の領域においてもキャッシュレス決済の推進によって業務効率化、取引機会の拡大、資金繰り改善等の効果が見込まれるところ、キャッシュレス化が進んでいない状況であることが確認された。
- 本事業では、2022年11月末のインターチェンジフィーの標準料率公開および2023年6月の加盟店手数料の配分率公開を受け、加盟店向けのアンケート等による調査や決済事業者向けのヒアリング等を行い、公開後の影響調査を行った。また、キャッシュレス決済に伴う加盟店負担低減およびB2B取引におけるキャッシュレス決済の活用拡大に向けた更なる施策の検討に向けて、海外諸国で実施されている取組の背景及び内容、効果・影響について調査を実施し、日本の取組との比較・検証や各取組の日本への適合性について検討した。
  - 具体的には以下の3項目を実施した：
    （１）加盟店向けのアンケート等による調査や決済事業者向けのヒアリング等の実施、及び分析
    （２）キャッシュレス決済に伴う加盟店負担の低減に向けた更なる施策の検討
    （３）B2B 取引におけるキャッシュレス決済の利用拡大に向けた施策の検討

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

調査手法

各調査項目に対して、以下のアプローチ方法を通じた調査・検討を行った。



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

2. インターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

本調査の背景と目的

インターチェンジフィーの標準料率および加盟店手数料の配分率公開後の状況を調査。

- 公正取引委員会は、2022年4月8日に、「クレジットカードの取引に関する実態調査報告書」を公表し、経済産業省は、同年3月22日に、2020年度及び2021年度に実施した「キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会」のとりまとめを公表した。
  これらの中では、『クレジットカードや他の決済方法の加盟店管理市場において、加盟店・アクワイアラ間の加盟店手数料の交渉や、アクワイアラ間の競争を促進する観点から、自らがカード発行や加盟店管理を行わない国際ブランドにあっては、我が国においても、インターチェンジフィーの標準料率を公開することが適当である』という考え方が示された。

- その後、2022年11月に、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））のインターチェンジフィーの標準料率が公開され、2023年6月には、クレジットカード（JCB）の加盟店手数料の配分率が公開された。

- 本事業では、上記の標準料率・配分率の公開後、加盟店手数料設計への影響や、交渉の活発化状況、現状の課題を認識するために、加盟店向けのアンケート調査、ならびに決済事業者向けのヒアリングを行った。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

2-1. 加盟店へのアンケート調査

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

モニタリング調査の概要

インターチェンジフィーおよび加盟店手数料配分の公開に関する認知状況や、公開後の影響をモニタリングするため、下記のアンケート調査を実施した。

調査実施時期	2023年11月
回答形式	webアンケート調査
調査対象 (本調査回答条件)	• 指定業種 • 役職クラス：経営者層／部長層／課長層／店長クラス • 従業員規模：中小企業(サービス業は100人未満、小売業は50人未満) • 取引形態：BtoCが中心である • 決済導入状況：クレジットカード決済導入済み企業である。
サンプルサイズ	1500ss 業種別回収数は以下の通り

食品スーパー・食品専門店	専門店（食品以外）	宿泊業	飲食店	理美容室	娯楽業	病院・診療所	クリーニング・浴場業
76	411	128	411	275	77	105	17

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

モニタリング調査結果サマリ

1．加盟店手数料率の動向

加盟店手数料率の現状

- クレジットカード加盟店手数料率平均値は2.65%。業種別の平均値は1.9%～2.9%であった。（p.11）
- 同一の企業規模内でも、**決済事業者と直接契約している場合ほど、手数料率が低い傾向**にあった。低料率での契約ができる決済事業者と、契約の一本化等のメリットがある決済代行事業者が使い分けをされている状況にあるとみられる。（p.12）
- **加盟店手数料率が3.3%以上**であるという回答も、2割～3割程度みられ、導入時期が過去になる(2016年以前)ほど、その割合は高い傾向がみられる。（p.13）

加盟店手数料率の変化

- 業種・売上規模にかかわらず、「**直近1年間での手数料率は変わらない**」という回答が8割以上であり、昨年度調査からも傾向の変化は見られなかった。「手数料率が上がった」という回答も10%と、昨年調査(13%) 同様の水準。一部決済手段のキャンペーン終了に伴う影響の可能性が考えられる。（p.14）

価格感応度分析(PSM分析)の結果

- 「加盟店が受容可能な手数料率帯」を明らかにするため、価格感応度分析（PSM分析）を実施した。（p.15）
  一般的に、公共性の高いサービスや差別化の難しいサービスの場合、価格感度分析における「受容可能な価格水準」は低く出る傾向があり、本調査の対象である加盟店手数料率においても同様の性質が当てはまることには留意。（P.16）
- 「**受容可能な加盟店手数料率帯**」は、**おおむね「1.5%以上～2.2%未満**」と確認された。（p.17）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

モニタリング調査結果サマリ

2．インターチェンジフィー・配分率の公開前後での手数料率水準や手数料率交渉の変化

Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)の標準料率公開前後での動向

- 2022年11月に行われたクレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））のインターチェンジフィーの**標準料率公開前後で、加盟店手数料率に関する交渉を行った企業の割合は大きく変化しておらず、8割以上の企業は加盟店手数料率の交渉を行っていない。**（p.18）
  - 82%の回答者が、標準料率が公開されていることを認知していない。（p.19）
  - 手数料率交渉を実施していない理由は、「加盟店手数料率に関する交渉などができることを知らなかったため」という回答が最も多く、約半数を占める。（p.20）

JCBの配分率公開前後での動向

- 2023年6月に行われたクレジットカード（JCB）の加盟店手数料の**配分率公開前後で、加盟店手数料率に関する交渉を行った企業の割合は大きく変化しておらず、8割以上の企業は加盟店手数料率の交渉を行っていない。**（p.21）
  - 80%の回答者が、配分率が公開されていることを認知していない。（p.22）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店手数料率

クレジットカード加盟店手数料率の平均値は2.65%。業種別の平均値は1.9%～2.9%であった。

■ 現在の加盟店手数料率についての回答結果は以下の通り。

クレジットカード加盟店手数料率の平均値（業種別）

		全体	食品スーパー・食品専門店	専門店（食品以外）	宿泊業	飲食店	理美容室	娯楽業	病院・診療所	クリーニング・浴場業
クレジットカード	**2023年調査**	**2.65%**	**2.7%**	**2.8%**	**2.5%**	**2.6%**	**2.9%**	**2.1%**	**1.9%**	*2.9%*
	（参考）2023年調査（病院・診療所を除く）	2.69%	-	-	-	-	-	-	-	-
	(参考）2022年調査	2.68%	2.3%	2.8%	2.4%	2.9%	2.8%	2.3%	-	*2.5%*

サンプルサイズ（延べ回答数）

	全体	食品スーパー・食品専門店	専門店（食品以外）	宿泊業	飲食店	理美容室	娯楽業	病院・診療所	クリーニング・浴場業
2023年調査	3230	161	872	283	898	628	153	203	32
2022年調査	2208	76	677	115	663	364	148	-	21

※ サンプルサイズが50未満のセグメントの数値は、参考値として薄色および斜体で「*0.0%*」のように記載。
※ 参考として昨年調査における加盟店手数料率を掲載。業種別の回答数構成比が昨年と今年で異なっているため、全体値については昨年との比較はできない旨に留意。
※ 2022年調査時の「食品スーパー・食品専門店」の加盟店手数料率が2.3%と2023年調査結果より低い点については、昨年調査時のサンプルサイズがn=76と比較的小さかった点が影響しているものと考えられる。

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店手数料率（契約形態別×売上規模別）

同一の企業規模内でも、決済事業者と直接契約している場合ほど、手数料率が低い傾向にあった。

■ 低料率での契約ができる決済事業者と、契約の一本化等のメリットがある決済代行事業者が使い分けをされている状況にあるとみられる。

クレジットカード加盟店手数料率の平均値（契約形態別×売上規模別）

		全体	小規模（1,000万円未満）	中規模（1,000万円以上～1億円未満）	大規模（1億円以上）
クレジットカード	決済事業者のみ契約	2.35%	2.4%	2.4%	2.2%
		∧	∧	∧	∧
	決済代行事業者のみ契約	2.89%	3.0%	2.8%	2.6%
	双方と契約	2.72%	3.1%	2.7%	2.5%

サンプルサイズ（延べ回答数）

	全体	小規模（1,000万円未満）	中規模（1,000万円以上～1億円未満）	大規模（1億円以上）
決済事業者のみ契約	1036	183	423	430
決済代行事業者のみ契約	1162	551	401	210
双方と契約	469	112	208	149

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

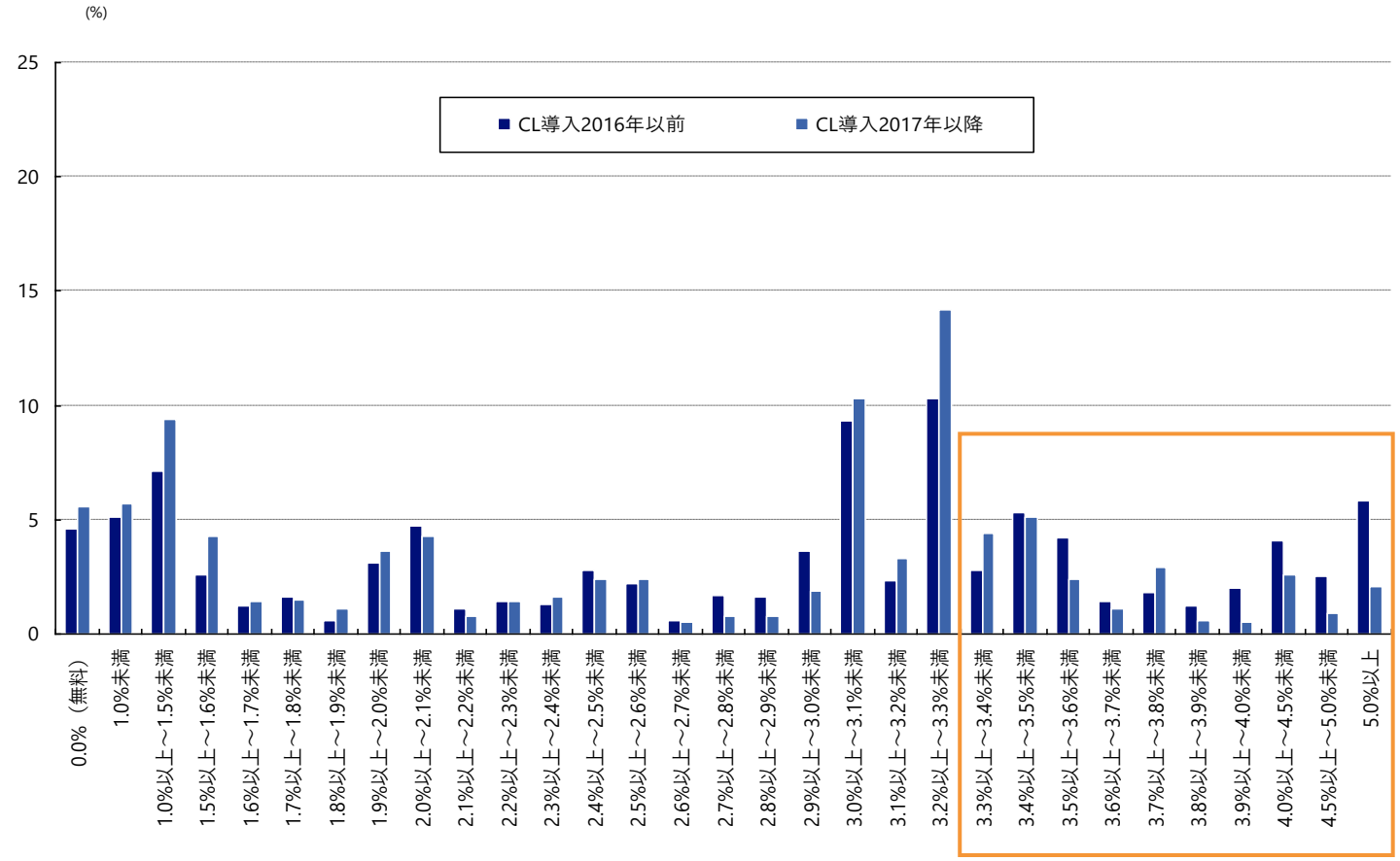
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店手数料率

加盟店手数料率が3.3%以上※であるという回答も、2割～3割程度みられ、導入時期が過去になる(2016年以前)ほど、その割合は高い傾向がみられる。

※3.3%以上＝決済代行事業者の一般的な加盟店手数料率(3.24%)を上回る手数料率

クレジットカード加盟店手数料率の分布（導入時期別）　　n=3,230（延べ回答数）



(参考)
手数料率3.3%以上の割合

	キャッシュレス決済 導入が2016年以前	31.2%
	キャッシュレス決済 導入が2017年以降	22.7%

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

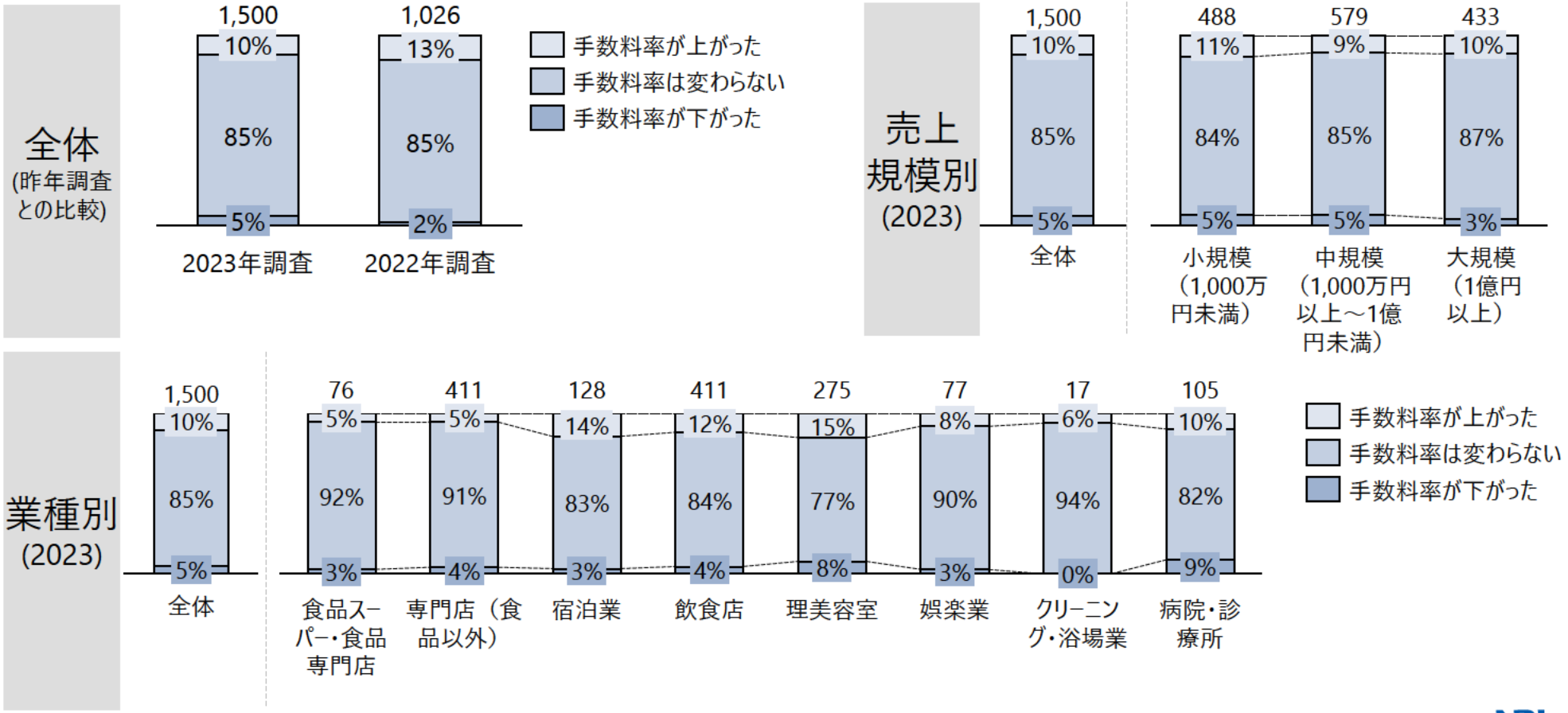
キャッシュレス（CL）決済の加盟店手数料率の直近1年間での変化

業種・売上規模にかかわらず、「直近1年間での手数料率は変わらない」という回答が8割以上であり、昨年度調査からも傾向の変化は見られなかった。

■「手数料が上がった」という回答も10%と、昨年調査(13%) 同様の水準。一部決済手段のキャンペーン終了に伴う影響の可能性が考えられる。

あなたがお勤めまたは経営している店舗で、導入している（していた）キャッシュレス決済の加盟店手数料率は直近1年間で変化がありましたか。

（注）本設問の回答対象は「キャッシュレス決済」全体であるため、クレジットカード以外の決済手段も対象とした変化についての回答となっている。



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

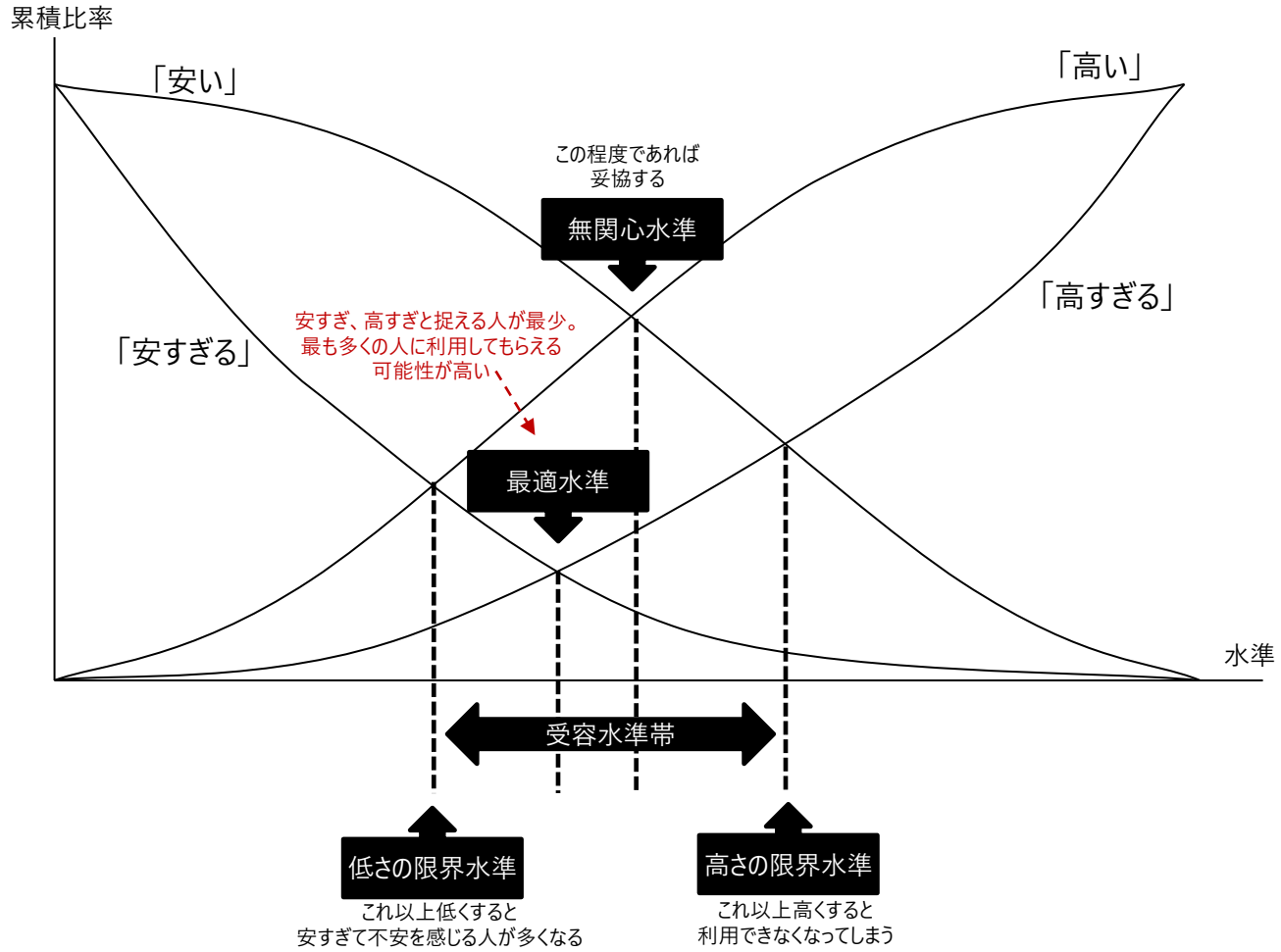
加盟店手数料率の水準に対する評価【PSM分析】

「加盟店が受容可能な手数料率帯」を明らかにするため、価格感応度分析（PSM分析）を実施した。

価格感応度分析（PSM：Price Sensitivity Measurement）の概要

質問は４問
- ✓「高すぎる」と感じる水準
- ✓「高い」と感じる水準
- ✓「安い」と感じる水準
- ✓「安すぎる」と感じる水準

どの程度の水準設定をする必要があるのか？
いくらまでなら受容されるのか？



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

（参考）価格感応度（PSM）分析結果の傾向について

一般的に、公共性の高いサービスや差別化の難しいサービスの場合、価格感度分析における「受容可能な価格水準」は低く出る傾向があり、本調査の対象である加盟店手数料率においても同様の性質が当てはまることには留意。

PSM分析の元々の考え方

✓　市場に導入されていない新商品・新サービスの"Price"をいくらに設定すればよいのか？という疑問に答えるもの。
→　4問（高すぎ～安すぎ）を質問するのみ、という負担感の少なさもあって、一般的なフレームワークとして普及。
※市場に導入されていないことを前提としていたため、"安すぎて品質に不安を感じる"、"高すぎて買えない"、という表現を用いていた。

一般的に普及している手法ではあるものの、PSM分析の特性として以下の点に留意する必要がある

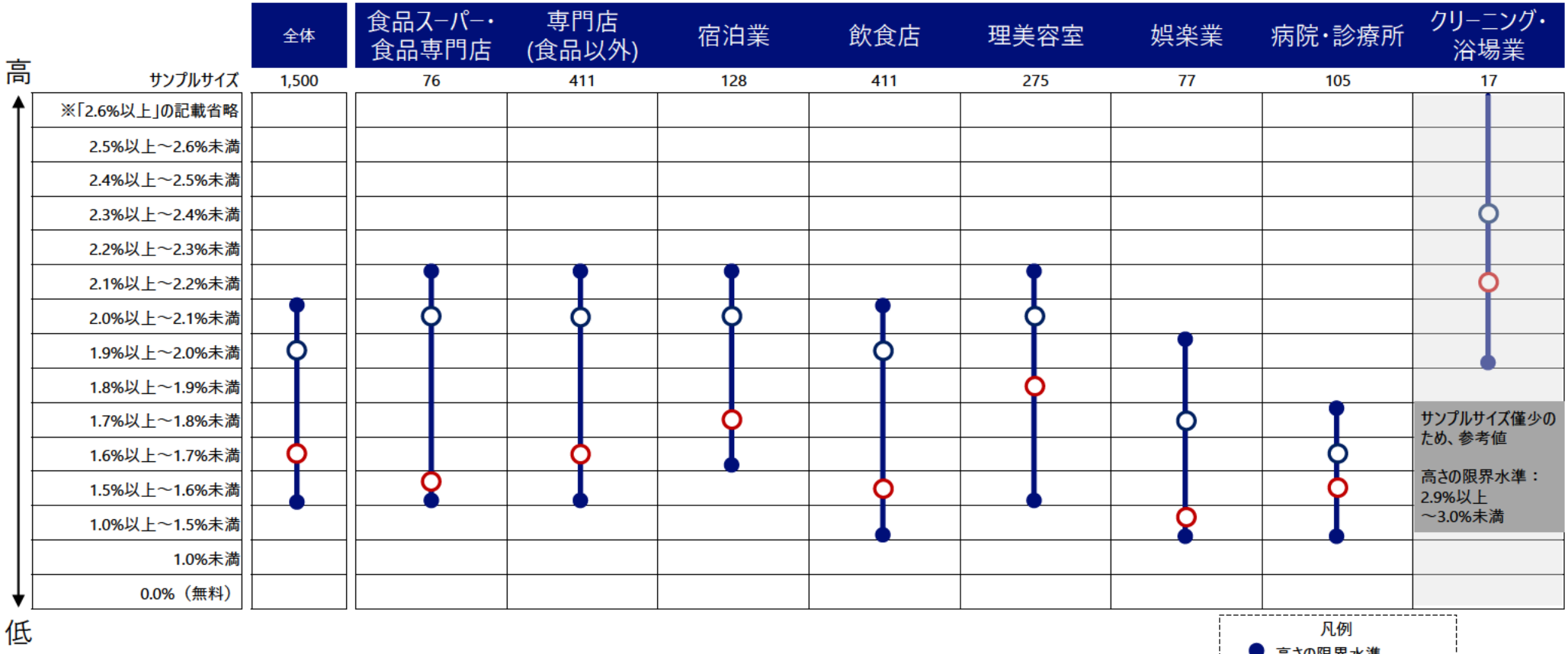
1．相場感が定まっている財・サービスでは低めの分析結果となる傾向あり	2．必需品（公共料金、社会インフラ系、等）では低めの分析結果となる傾向あり
・すでに類似の財・サービスが市場にあり、かつ、差別化要素が少ないために、相場感が定まっているもの。 -極めて魅力度の高い要素がない限り、PSM分析の結果は既存品程度、あるいはやや下回る程度になる傾向。 ・具体例： 飲料（ソフトドリンク、ビール、缶チューハイ、等） 日用品（歯ブラシ、マスク、等） ※サービス系では、LCC運賃や高速バス運賃等。	・公共性の高い財・サービスであり、安ければ安いほどよい（さらに、ほぼ同じ品質が担保されている）もの。 ・具体例： 電気料金、水道料金、携帯電話料金、等 ガソリン（レギュラー）価格、等

加盟店手数料率には、上記2つの性質があてはまり、**PSM分析の結果が低く出やすいもの**と推察される

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店手数料率の水準に対する評価　【PSM分析】

「受容可能な加盟店手数料率帯」は、おおむね「1.5%以上～2.2%未満」と確認された。



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

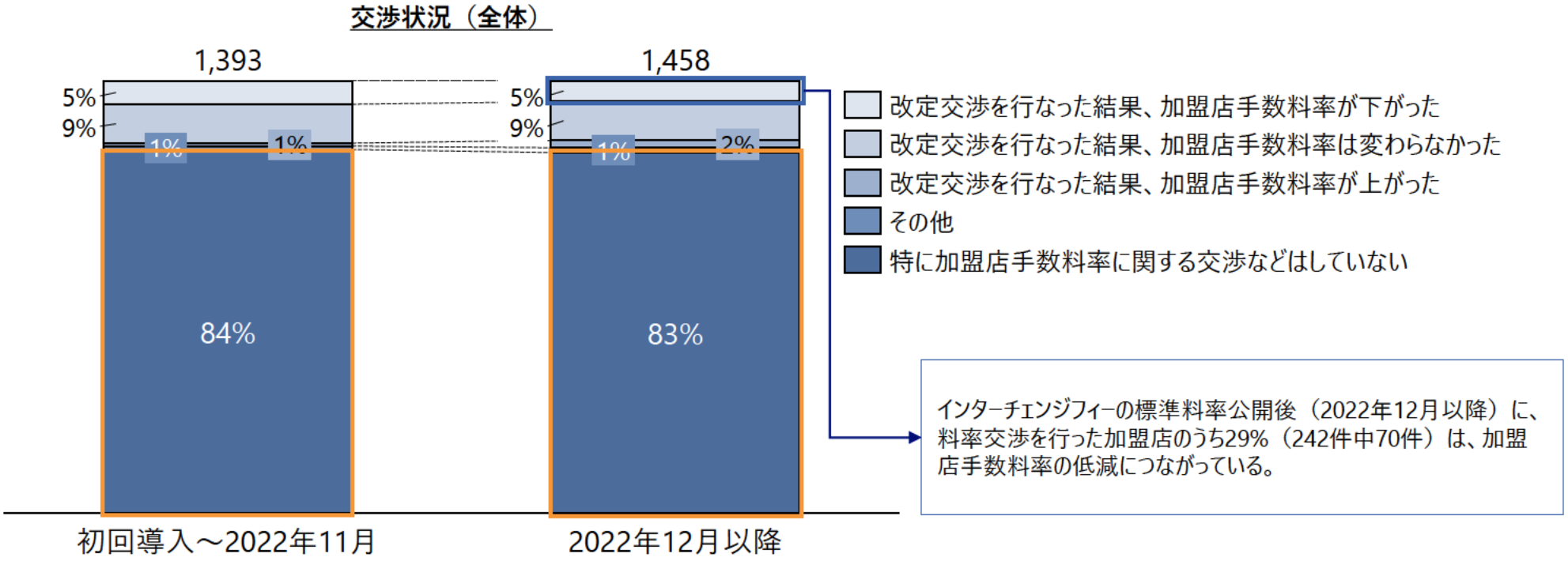
Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　加盟店手数料率を下げるための交渉状況

2022年11月に行われたクレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））のインターチェンジフィーの標準料率公開前後で、加盟店手数料率に関する交渉を行った企業の割合は大きく変化しておらず、8割以上の企業は加盟店手数料率の交渉を行っていない。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））決済を導入・利用し始めてから、令和4年11月末までの間に、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、令和4年12月以降、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

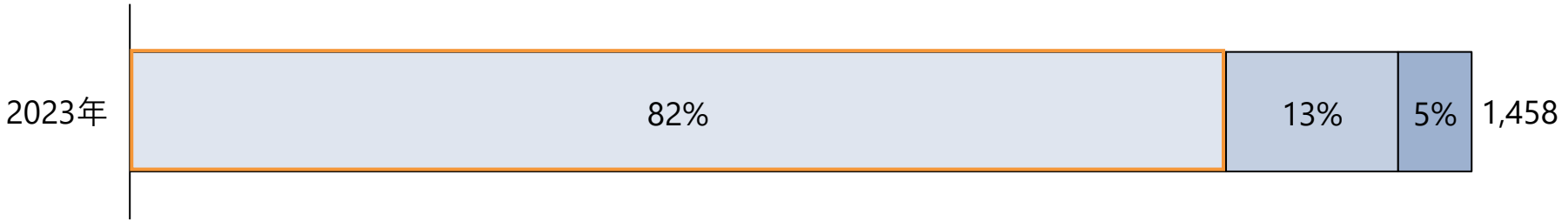
[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　標準料率公開の認知と料金体系説明の実施状況

82%の回答者が、インターチェンジフィーの標準料率が公開されていることを認知していない。

令和4年11月にクレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））のインターチェンジフィー*の標準料率が公開されました。
参考URL：https://www.meti.go.jp/press/2022/11/20221130005/20221130005.html
*インターチェンジフィー：加盟店手数料を原資としてアクワイアラがイシュアに支払う手数料のこと。
インターチェンジフィーは国際ブランド（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯）等）が設定するものの、国際ブランドではなくイシュアが得る分です。
なお、イシュアとは、クレジットカードを会員に発行したカード会社を、アクワイアラとは、加盟店と加盟店契約を締結したカード会社を、それぞれ指しています。

あなたは、インターチェンジフィーの標準料率の公開についてご存じですか。また、令和4年12月以降、あなたがお勤めまたは経営している店舗では、手数料料金体系について決済事業者から説明を受けたことがありますか。最も当てはまるものをお知らせください。

公開認知・説明状況（全体）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　加盟店手数料率を下げる交渉の未実施理由（2022年12月以降）

手数料率交渉を実施していない理由は、「加盟店手数料率に関する交渉などができることを知らなかったため」という回答が最も多く、約半数を占める。

令和4年12月以降、「特に加盟店手数料率に関する交渉などはしていない」と回答した方にお伺いします。
その理由として当てはまるものをすべてお知らせください。

交渉未実施理由（業種別）

	全体	食品スーパー・食品専門店	専門店（食品以外）	宿泊業	飲食店	理美容室	娯楽業	病院・診療所	クリーニング・浴場業
度数	1172	60	337	96	325	219	63	59	13
現状の加盟店手数料率に満足しているため	13.4%	11.7%	15.7%	12.5%	14.5%	6.4%	17.5%	16.9%	23.1%
加盟店手数料率に関する交渉などができることを知らなかったため	44.5%	41.7%	45.7%	28.1%	42.2%	56.6%	34.9%	44.1%	46.2%
加盟店手数料率が下がると期待できないため	27.5%	26.7%	28.5%	42.7%	25.8%	26.9%	22.2%	15.3%	23.1%
加盟店手数料率に関する交渉の手間がかかるため	15.6%	10.0%	17.2%	16.7%	15.4%	17.8%	7.9%	13.6%	7.7%
過去に交渉したことがあったが、加盟店手数料率が下がらなかったため	9.6%	18.3%	5.6%	10.4%	11.4%	6.8%	17.5%	15.3%	7.7%
その他	3.1%	1.7%	3.6%	2.1%	2.5%	2.7%	4.8%	6.8%	0.0%

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

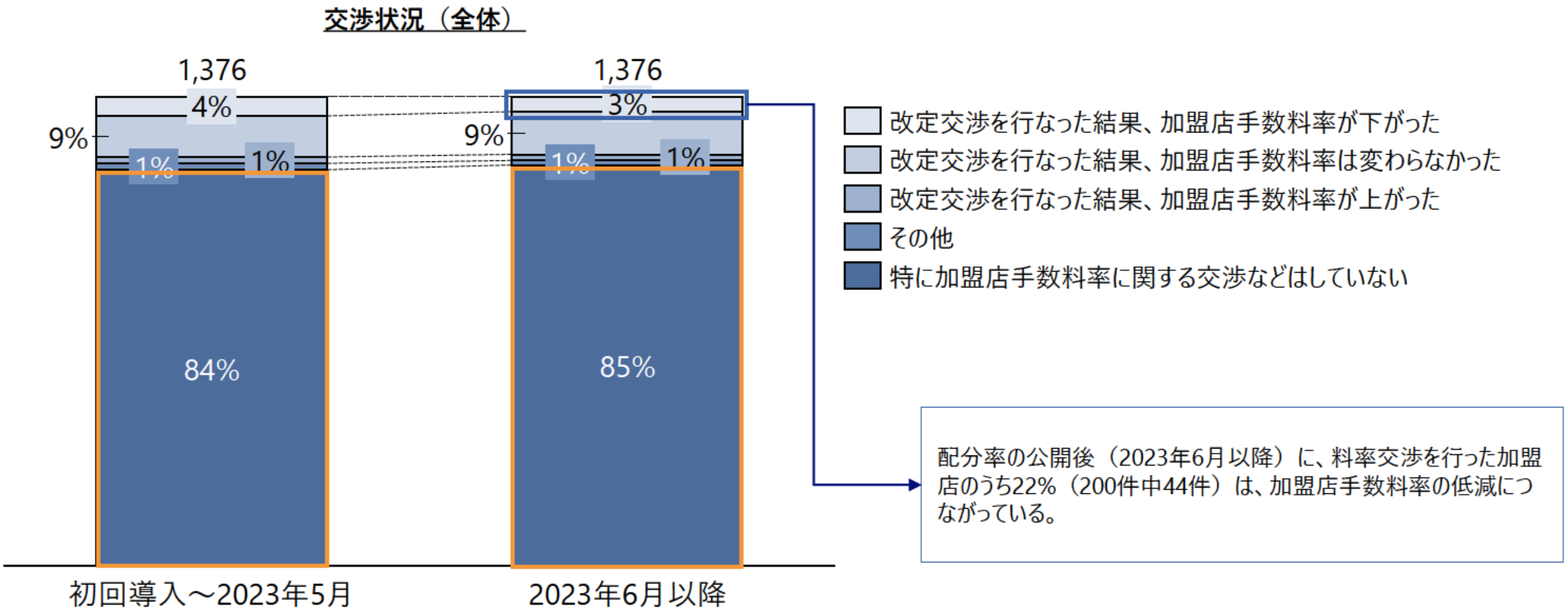
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[JCB] 加盟店手数料率を下げるための交渉状況

2023年6月に行われたクレジットカード（JCB）の加盟店手数料の配分率公開前後で、加盟店手数料率に関する交渉を行った企業の割合は大きく変化しておらず、8割以上の企業は加盟店手数料率の交渉を行っていない。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、クレジットカード決済（JCB）を導入・利用し始めてから、令和5年5月末までの間に、クレジットカード（JCB）の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、令和5年6月以降、クレジットカード（JCB）の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

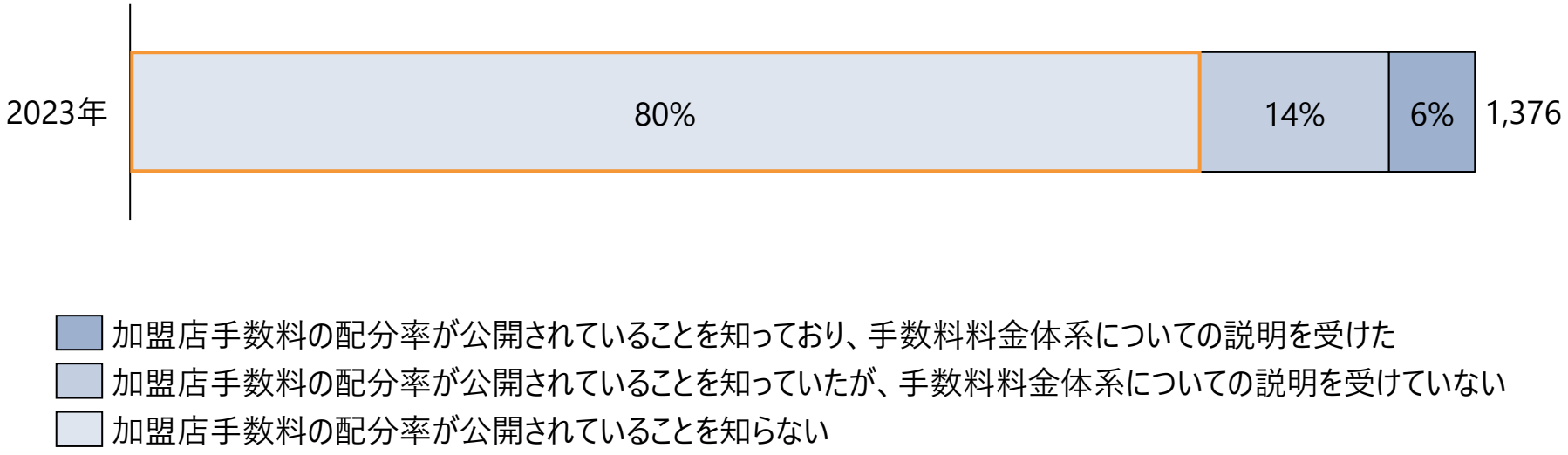
[JCB] 配分率公開の認知と料金体系説明の実施状況

80%の回答者が、加盟店手数料の配分率が公開されていることを認知していない。

令和5年6月にクレジットカード（JCB）の加盟店手数料の配分率*が公開されました。
参考URL：https://www.meti.go.jp/press/2023/06/20230601002/20230601002.html
*イシュアとアクワイアラの間での加盟店手数料の配分率のこと。
なお、イシュアとは、クレジットカードを会員に発行したカード会社を、アクワイアラとは、加盟店と加盟店契約を締結したカード会社を、それぞれ指しています。

あなたは、加盟店手数料の配分率の公開についてご存じですか。また、令和5年6月以降、あなたがお勤めまたは経営している店舗では、手数料料金体系について決済事業者から説明を受けたことがありますか。最も当てはまるものをお知らせください。

公開認知・説明状況（全体）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

2-2. 決済事業者等へのヒアリング調査

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済事業者等へのインターチェンジフィー標準料率・加盟店手数料の配分率公表の現状の影響をモニタリングするため、ヒアリングを実施。

- クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率及び加盟店手数料の配分率公開の影響についてモニタリングするため、カード会社や決済代行会社10社にヒアリングを実施した。
- 現状のところ、公開が直接的に加盟店手数料率の交渉や低下に繋がっているような顕著な影響は見られない。
- 公開に際し、加盟店向けの説明や質疑に向けた準備を行い、一部の加盟店から内容の照会等が、一部事業者で発生している。
- 各社のイシュイングに対する影響も確認できなかった。

影響発生有無の確認内容	ヒアリングによる確認結果
加盟店手数料率に係る影響	✓ 直接的な影響は確認できなかった。
加盟店とのコミュニケーションや交渉への影響	✓ 加盟店からの問い合わせ等に備え、各事業者で対応内容を事前に検討する等の準備が複数の事業者で実施された。 ✓ 一部の加盟店からインターチェンジフィーとはどのようなものか等について問い合わせがあったものの、件数は少数に留まったという事業者が太宗であった。 ✓ 問い合わせ加盟店の規模や業界等で傾向は見られない。
加盟店契約数・解約数への影響	✓ 影響は確認されなかった。
イシュイングへの影響	✓ 影響は確認されなかった。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済事業者等へのインターチェンジフィー標準料率・加盟店手数料の配分率公表の将来的な影響に関するヒアリング結果

- インターチェンジフィー標準料率・加盟店手数料の配分率公表の影響が見られないことについて、加盟店の認知や理解率は低い現状であること、加盟店は加盟店手数料率にのみ興味があり、その内訳に対する興味が低いことが要因ではないかとの意見が事業者ヒアリングにおいて聞かれた。
- インターチェンジフィー標準料率・加盟店手数料の配分率公表について、加盟店の認知が高まれば、交渉等も増えると考えられるので、認知度向上策も検討したら良いのではないかとの発言があった。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

インターチェンジフィー標準料率・加盟店手数料の配分率公表の影響と将来変化

■ また、その他、ヒアリング時に以下のような意見を聴取している。

インターチェンジフィー標準料率・加盟店手数料の配分率公表の影響以外に発言があった主な内容
✓インターチェンジフィー標準料率・加盟店手数料の配分率の公開に関わらず、加盟店手数料率は競争によって低下傾向にある。 ✓セキュリティ対策等のコストについては各社とも特に重要な経営課題となっており、既存のスキームとは異なる商品やインフラ等によるコスト削減の必要性も検討すべき。 ✓業界関係者はその事業内容や規模が多様で、「国際ブランドと各カード会社」や「カード会社間（イシュア・アクワイアラ）等」での利害の対立や対等な交渉が難しい場面もある。業界全体での取組に限らず、有志でシステムや業務の共同化を図る等の柔軟かつ現実的な形での取組も望ましい。 ✓加盟店のインターチェンジフィー等に対する認知状況の調査も検討すべき。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

2-3. 今後の方策

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策

インターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査結果のまとめ

■インターチェンジフィーの標準料率の公開による影響状況は、以下の通り。

- 加盟店アンケートによれば、業種・売上規模にかかわらず、「直近1年間での手数料率は変わらない」という回答が8割以上であり、現時点では加盟店手数料率の水準に大きな変化は確認できない。決済事業者側も顕著な変化は認識していない。
- インターチェンジフィーの標準料率公開後、料率交渉を行った加盟店の29%は、加盟店手数料率の低減につながっている。
- 一方で、加盟店手数料率に関する交渉を行った企業の割合は大きく変化しておらず、8割以上の企業は加盟店手数料率の交渉を行っていない。決済事業者側も交渉の件数等に顕著な変化は認識していない。
- 加盟店手数料率に関する交渉を行っていない加盟店のうち、約半数は手数料率交渉ができることを知っている一方で、インターチェンジフィーの標準料率が公開されていることを認知していない加盟店が82%と多数である。

■上記を踏まえると、1年程度でインターチェンジフィーの標準料率等の公開の影響を確認することは出来ず、継続的に状況を注視していくことが必要であると考えられる。
また、料率交渉を行いたい企業が公開を認知していない可能性があると考えられるため、認知度を向上する方策を検討することが望ましいのではないか。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

3. 加盟店負担低減に向けた調査

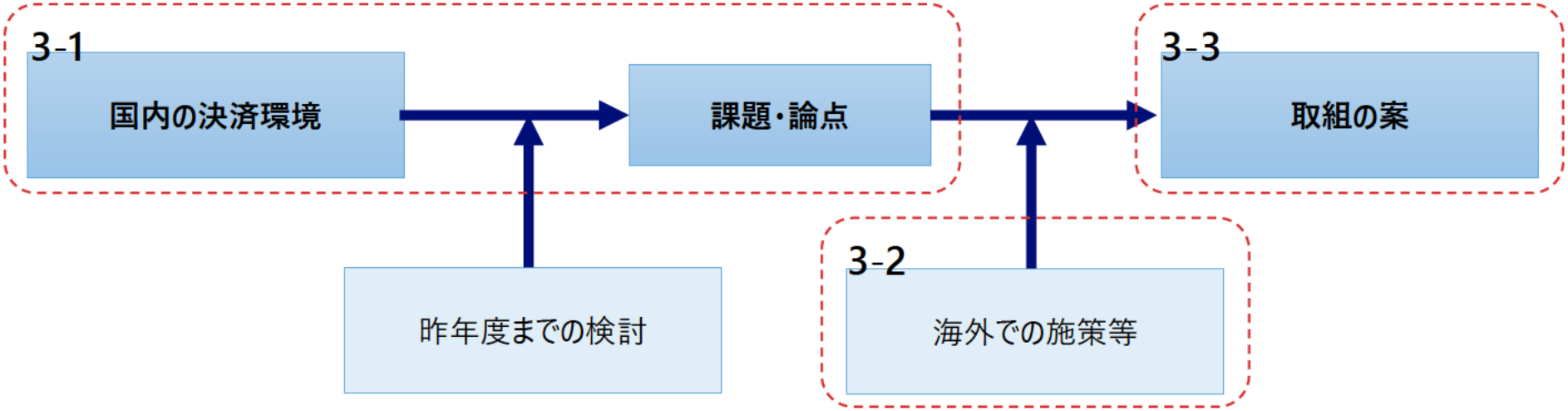
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店負担低減に向けた調査

本調査の背景と目的

- キャッシュレス導入に係る加盟店負担のうち、加盟店手数料については、「キャッシュレス・ビジョン」での指摘を受け、2020年度及び2021年度の「キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会」を経てインターチェンジフィーの標準料率および加盟店手数料の配分率の公開等の対応を行ってきているが、他にも多くの負担がある。
- これらの負担に対する方策を検討する上では、日本の決済環境の特徴を把握したうえで、様々な決済手段を横断的、かつ構造的に幅広くとらえる必要がある。
- そこで、我が国で主要な決済手段となっている、クレジットカードを主眼におきつつ、デビットカード、電子マネー、コード決済についても、日本の市場の特徴を踏まえたうえで、加盟店負担軽減に向けた課題・論点について、海外の先進事例も参考にしつつ、取りうる方向性について検討を行う。

検討のフロー



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

3-1. 国内のキャッシュレス化の状況と加盟店負担軽減に向けた論点

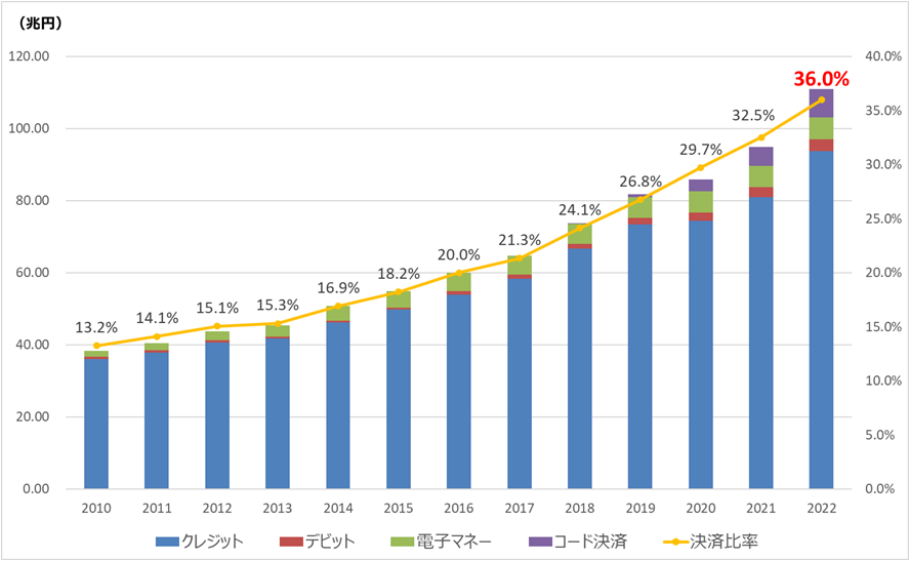
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

国内のキャッシュレス化の状況

日本の2022年のキャッシュレス決済比率は36.0%で、クレジットカードがけん引している。

- 日本の2022年のキャッシュレス決済比率は36.0%となった。
- 2021年からの成長率がもっとも大きいのはコード決済で、電子マネーの規模を上回った。
- 一方、2021年からの伸びがもっとも大きいのはクレジットカードであり、2.7ポイント成長している。

キャッシュレス支払額及び決済比率の推移



キャッシュレス決済比率の内訳の推移

（兆円）	暦年	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
①クレジット	決済額	53.9	58.4	66.7	73.4	74.5	81.0	**93.8**
	比率	18.0%	19.2%	21.9%	24.0%	25.8%	27.7%	**30.4%**
②デビット	決済額	0.9	1.1	1.3	1.7	2.2	2.7	**3.2**
	比率	0.3%	0.4%	0.4%	0.6%	0.8%	0.9%	**1.0%**
③電子マネー	決済額	5.1	5.2	5.5	5.8	6.0	6.0	**6.1**
	比率	1.7%	1.7%	1.8%	1.9%	2.1%	2.0%	**2.0%**
④コード決済	決済額	-	-	0.2	1.0	3.2	5.3	**7.9**
	比率	-	-	0.1%	0.3%	1.1%	1.8%	**2.6%**
キャッシュレス合計（①+②+③+④）	決済額	60.0	64.7	73.5	81.9	85.8	95.0	**111.0**
	比率	20.0%	21.3%	24.1%	26.8%	29.7%	32.5%	**36.0%**
民間最終消費支出	額	299.9	303.3	305.2	305.8	288.6	292.0	**308.5**

$$\text{キャッシュレス決済比率} = \frac{\text{クレジットカード支払額}^{※1} + \text{デビットカード支払額}^{※2} + \text{電子マネー支払額}^{※3} + \text{コード決済支払額}^{※4}}{\text{民間最終消費支出}^{※5}}$$

※1 （一社）日本クレジット協会調査（注）2012年までは加盟クレジット会社へのアンケート調査結果を基にした推計値、
2013年以降は指定信用情報機関に登録されている実数値を使用。
※2 日本デビットカード推進協議会(～2015年)、2016年以降は日本銀行「決済システムレポート」・「決済動向」
※3 日本銀行「決済動向」
※4 （一社）キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査」
※5 内閣府「国民経済計算」（名目）

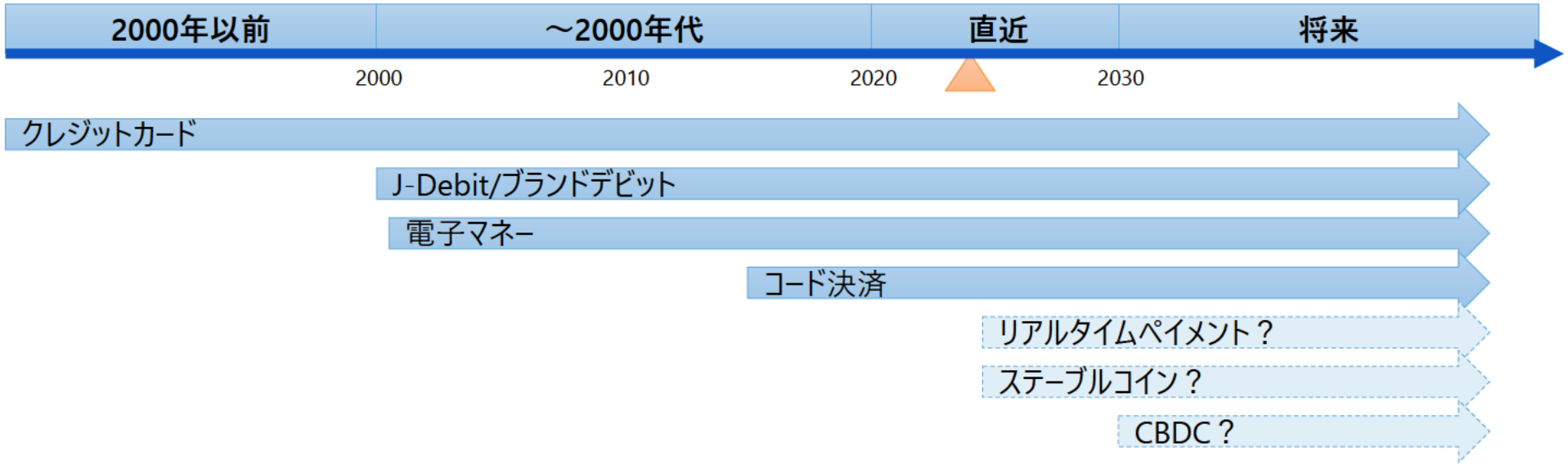
出所）経済産業省「2022年のキャッシュレス決済比率を算出しました」（https://www.meti.go.jp/press/2023/04/20230406002/20230406002.html）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

国内のキャッシュレス化の状況

我が国では、様々なキャッシュレス決済サービスが提供されてきた。

- 2000年ごろまでは、クレジットカードがキャッシュレスの中心であり、主に高額なショッピングから利用が進んだ。ほかには商品券やプリペイドカード等が利用されていた。
- 2000年代に入り、銀行がJ-Debitやブランドデビットを提供し、流通事業者や交通事業者等が電子マネーの提供を開始した。電子マネーは、コンビニエンスストア、スーパー、駅構内の店舗等、比較的少額での利用が進んだ。
- 2015年ごろから、コード決済が提供され始め、2020年前後に利用が拡大した。それまでキャッシュレスが利用されていなかった個人経営の店舗やスーパー等を中心に導入が進んでいる。
- 2022年に、資金決済法が改正され、いわゆるステーブルコインの発行が規定された。また、財務省、日本銀行等で、中央銀行デジタル通貨（CBDC：Central Bank Digital Currency）の検討が進められている。



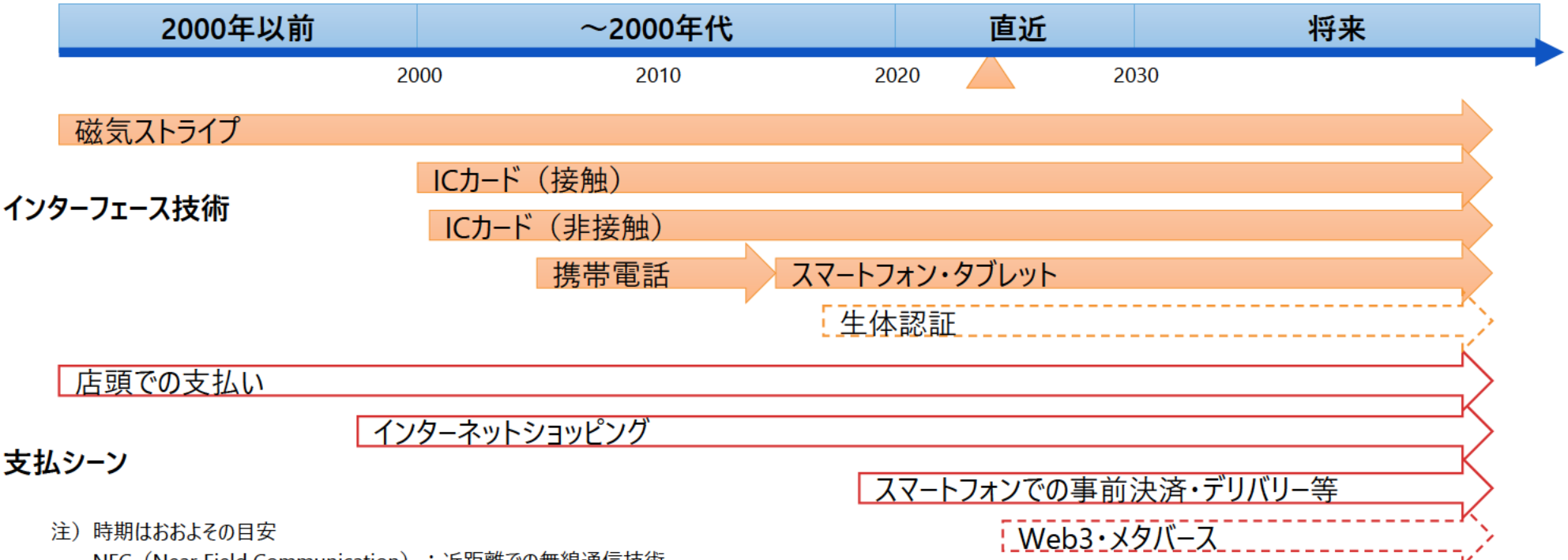
注）時期はおおよその目安

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

国内のキャッシュレス化の状況

技術の発展を取り込んできているが、結果としてサービスが複雑化している。

- 決済インターフェースは、プラスチックカードのエンボス加工や磁気ストライプから、ICカード（接触・非接触）、携帯電話/スマートフォン（NFC、QRコード/バーコード）、各種生体認証等へと発展している。
- インターネットの利用拡大、スマートフォンの普及等に伴い、インターネットショッピングだけでなく、店頭での購入・支払方法も多様化が進んでいる。
- 我が国の決済手段は上記の技術に個別に依存したものも多く、技術の進展に伴って新たな決済サービスが提供されてきた結果、市場の構造が複雑になっている。
- 今後は、ブロックチェーンやCBDC等の新たな技術・決済インフラへの対応も検討が必要となる。



注）時期はおおよその目安
NFC（Near Field Communication）：近距離での無線通信技術
「QRコード」は株式会社デンソーウェーブの登録商標

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

主要な決済手段の事業構造（サマリー）

様々な出自の決済が、インフラを一部共有しつつも独自に発展しており、複雑に入り組んだ事業構造となっている。

■ 以下のページでは、それぞれの決済手段について、事業構造の特徴を整理する。

	クレジット/デビットカード	電子マネー	コード決済(送金機能付き)
主なプレイヤー	銀行系カード会社、信販系カード会社、その他事業会社等がクレジットカードを発行	流通事業者、交通事業者、通信事業者等が発行	通信事業者や流通事業者等がコード決済と送金サービスを提供
業界構造	諸外国と異なり、キャッシュレス決済においてはノンバンクが中心となり、銀行子会社も含め多くの事業者が参入。 他業種からも、流通事業者、交通事業者、通信事業者等が参入。また、近年はコード決済が拡大し、個人間送金機能も具備。 一方で、消費者や加盟店と決済事業者の間の精算（チャージ含む）には、銀行やほかの決済事業者を介する必要がある。		
決済インフラ	国内独自のインフラとしてCAFISやCARDNETが存在する一方、国際ブランドのネットワークへの接続も求められる。	基本的に各社独自のインフラを構築しているが、CAFISやCARDNET等の既存のインフラも利用している。	基本的に各社独自のインフラを構築しているが、CAFISやCARDNET等の既存のインフラも利用している。
	決済端末は決済手段ごとに仕様が異なるが、共同端末化が図られている。日本独自の仕様も多く、コスト高の要因となっている。 サービスオペレーション、ネットワーク、決済端末等で標準化が進んでいない。		
消費者の選好	多くのカードの中から利便性や利得性(特定企業群のなかでの利用やリワード)を基準に選択している。		利得性の提供に加え、キャッシュレス非対応だった加盟店のアクワイアリングが進んだこと、送金機能も合わせた利便性から選好。
加盟店の選好	業界構造、インフラと消費者選好に起因し、他の決済に比べ加盟店手数料率が高い水準。	電子マネーの加盟店手数料率はクレジット/デビットカードより低い。	加盟店手数料率は低い。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

主要な決済手段の事業構造と論点

クレジットカードの業界構造

■ プレイヤー

- ノンバンク中心。出自は銀行子会社、信販会社、流通事業者、通信事業者、交通事業者、FinTech企業等多岐にわたる。
- イシュアとアクワイアラを両方営む企業、イシュア専業の企業が共存している。アクワイアラ専業はほとんどいない。
- 中小店舗やECのアクワイアリングにおいては、PSPが関与することも多い。

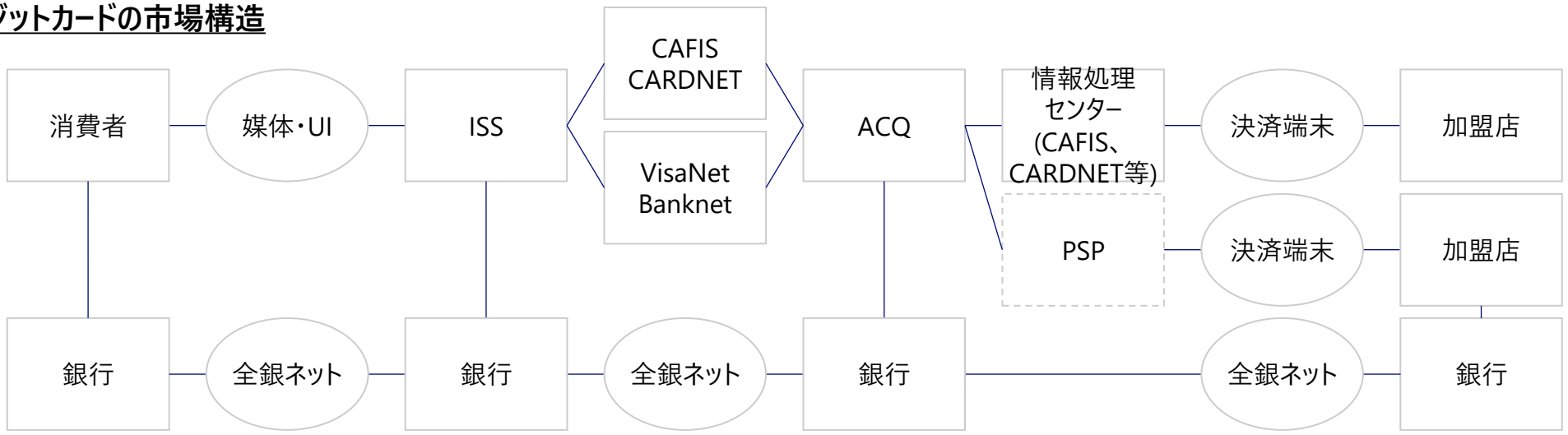
■ 訴求点

- 消費者：利便性、特定企業グループ内での優遇（ポイント、割引等）等の利得性、共通ポイントによる利得性等。
- 加盟店：手持ちの現金以上のショッピングができる機会の提供。

■ インフラ

- CAFIS、CARDNET等の決済ネットワークを介してイシュアとアクワイアラがデータ交換を行っている。国際ブランドで精算がされる。
- 国際ブランドの精算のためにVisaNet等にも接続している。
- 決済端末は情報処理センターへの依存度が強い。また、海外の決済端末に比べ、日本独自の機能が多い。
  - POSシステムとの接続には、システム改修が発生することが多い。
- アクワイアリングでは、一つの加盟店が複数のアクワイアラと契約するマルチアクワイアリングが存在する。
- プラスチックカード（ICカード）を利用するのが基本だが、NFCやコード決済にも対応している。

クレジットカードの市場構造



※ISS（Issuer）：カード発行会社、イシュア　ACQ（Acquirer）：加盟店契約会社、アクワイアラ　PSP（Payment Service Provider）：決済代行事業者

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

主要な決済手段の事業構造と論点

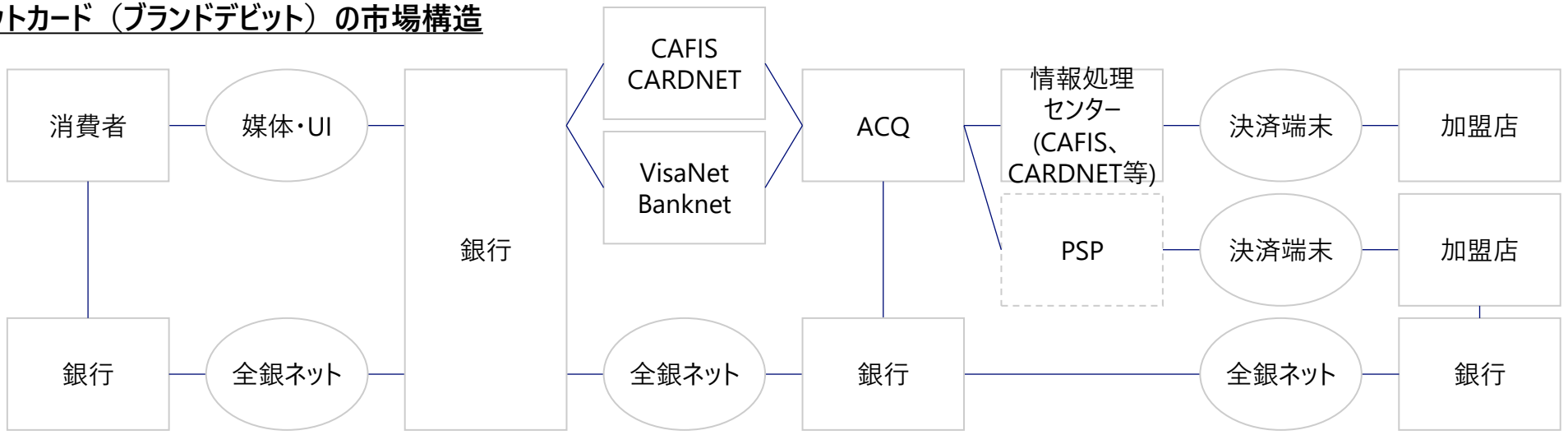
デビットカードの業界構造

■ プレイヤー
- 基本的に銀行が提供するサービス。
- 国際ブランドのインフラを利用するブランドデビットと、独自のインフラを利用するJ-Debitとがある。

■ 訴求点
- 消費者：口座の残高の範囲で利用できる利便性・安心感。
- 加盟店：J-Debitの場合、一般的にクレジットカードよりも手数料率が低い。

■ インフラ
- J-Debitは独自のインフラと決済端末を必要とするが、ブランドデビットは基本的にクレジットカードと同じインフラを利用する。

デビットカード（ブランドデビット）の市場構造



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

主要な決済手段の事業構造と論点

クレジットカード・デビットカードの業界構造

■ クレジットカード・デビットカード（ブランドデビット）加盟店の負担に関連する市場の特徴は以下の通り。

主要な事業者		● 銀行及びそのグループ会社、流通事業者、通信事業者、交通事業者等。
加盟店		● 対面（店頭）のほか、インターネットショッピングや定期支払等で利用可能。
イニシャル	初期導入費用	● 端末はACQ/PSPに依存することが多いが、スマートフォンを活用する等、汎用性の高い方法も登場している。 ● **POSレジと接続・連携するためには、個別の開発が必要となることが多い。**
ランニング	決済手数料	
	インターチェンジ	● **2022年11月にインターチェンジフィーの標準料率、2023年6月に加盟店手数料の配分率が公開された。**
	海外	● 海外発行カードが国内利用された際に、国際ブランドからアクワイアラに対し別途手数料が加算される。
	端末	● 端末はACQ/PSPに依存することが多い。 ● 接続される決済センターごとに通信仕様が異なっている。 ● 日本独自の機能（JIS2、FeliCa、オートカッター等）が搭載されているため単価が高いとされる。
	アクワイアリング・プロセシング	● **Visa、Mastercardではオンアスを含むマルチアクワイアリングが存在。大手加盟店は手数料率が下がりやすいが、資金精算が複数化するため煩雑になる。** ● 各社が独自にシステム構築しており、会員や加盟店管理、データの取り扱い等の方式がバラバラなため、情報の共有がしにくい。 ● セキュリティ対策の負担が増加している。
	非対面（オンライン）決済	● PSPを介して接続するのが一般的。
	振込	● 一般的に月2回程度の振込頻度となっている。 ● グループの銀行口座へは翌日に入金されたり、手数料を支払うことで請求払いしたりできるサービスも提供されている。
	ネットワーク	● CAFIS、CARDNETを中心として多くのカード会社が接続されている。 ● 国際ブランドのネットワークにも接続が求められている。 ● グローバル水準のセキュリティレベルが求められるため、負担が大きい。
フロント	顧客案内	● **基本的に支払の方法は統一されているが、一部決済端末に依存する。** ● **POS連動していない場合、紙の控えが１～３枚印刷され、手交と管理の手間が発生している。**
バック	導入手続き	● **PSPを介する場合にも、複数のアクワイアラとの契約が別途必要になるのが一般的（包括代理契約）。**
	回収サイト・会計	● **振込日はアクワイアラやPSPによって異なるため、経理処理が煩雑化しやすい。**
	システム	● **社内システムとの接続方法がアクワイアラ・PSP/ネットワークごとに異なるため、都度改修が必要。**
	セキュリティ	● **必要に応じ、グローバルで規格化されたセキュリティに対応する必要がある。**

※プロセシング：カード決済の業務処理を行うこと

太字：加盟店の負担に直接影響すると考えられるもの

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

主要な決済手段の事業構造と論点

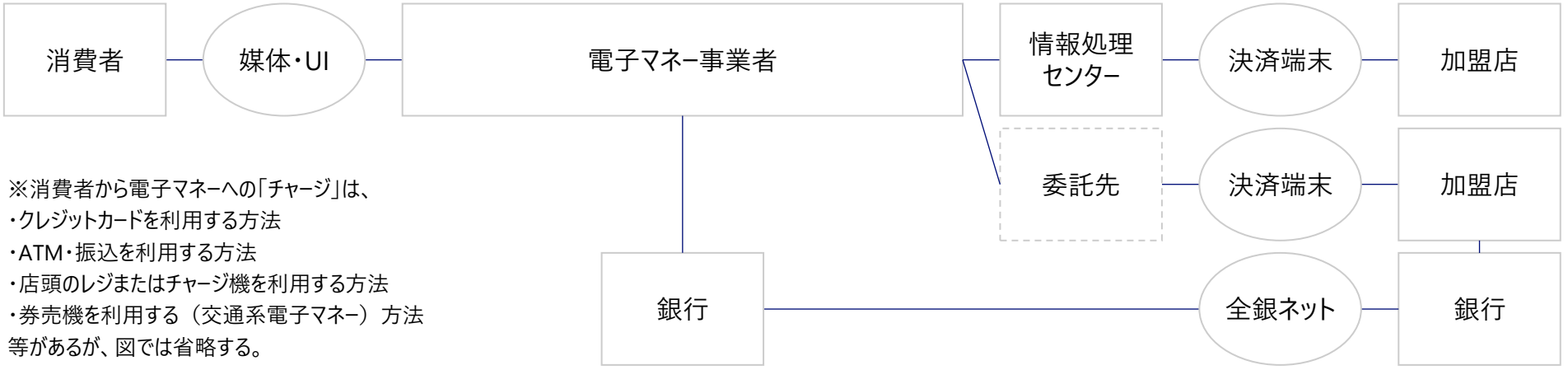
電子マネーの業界構造

■ プレイヤー
- 流通事業者、交通事業者等、様々な業態の企業が参入している。

■ 訴求点
- 消費者：特定のサービスの利用時の支払いのスムーズさ、利得性。
- 加盟店：特定サービスの利用者の送客、クレジットカードと比べて低い手数料率。

■ インフラ
- 基本的に各サービスが独自にインフラを構築。
- 鉄道事業者はシステムを共同化、共同利用している。
- 加盟店とのインフラはクレジットカードと共有している場合が多い。
- 残高をチャージするために、クレジットカード等が利用されるが、手数料が事業者の負担となっている。

電子マネーの市場構造



※消費者から電子マネーへの「チャージ」は、
・クレジットカードを利用する方法
・ATM・振込を利用する方法
・店頭のレジまたはチャージ機を利用する方法
・券売機を利用する（交通系電子マネー）方法
等があるが、図では省略する。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

主要な決済手段の事業構造と論点

電子マネーの業界構造

■ 電子マネー加盟店の負担に関連する市場の特徴は以下の通り。

主要な事業者			● 流通事業者、交通事業者等。
加盟店			● 主に対面（店頭）で利用される。
イニシャル	初期導入費用		● サービスごとに専用の端末が必要。 ● 最近はクレジットと共用または接続可能な端末が多い。
ランニング	決済手数料		
		インターチェンジ	● －
		海外	● 基本的に海外での利用はできない。
		端末	● FeliCaに対応した端末が必要。 ● 基本的に決済サービスごとに仕様が異なるが、共用可能な端末も多い。
		アクワイアリング・プロセシング	● 基本的に各決済サービスごとにアクワイアリングを行っているが、一部をカード会社等に委託している。 ● システムは各社が独自に構築している。
		非対面（オンライン）決済	● 実例は少なく、個別対応が必要。
		振込	● **一般的に月2回程度の振込頻度となっている。** ● グループの銀行口座へは翌日に入金されたり、手数料を支払うことで請求払いしたりできるサービスも提供されている。
		ネットワーク	● 基本的に各社独自のインフラが構築されている。 ● グループ外の加盟店等には、CAFISやCARDNETを利用して接続していることも多い。
フロント	顧客案内		● **支払の方法はサービスごとに多少異なるが、決済端末やPOSレジで吸収していることも多い。**
バック	導入手続き		● **各サービスと個別に契約する必要がある。**
	回収サイト・会計		● **一般的に月2回程度の振込頻度となっている。** ● **振込日はPSPや決済事業者によって異なるため、経理処理が煩雑化しやすい。**
	システム		● **社内システムとの接続方法がアクワイアラ・PSP/ネットワーク/決済サービスごとに異なるため、都度改修が必要。**
	セキュリティ		● **統一的な基準はないが、昨今の不正利用の増加を受け、要求水準は高まっている。**

太字：加盟店の負担に直接影響すると考えられるもの

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

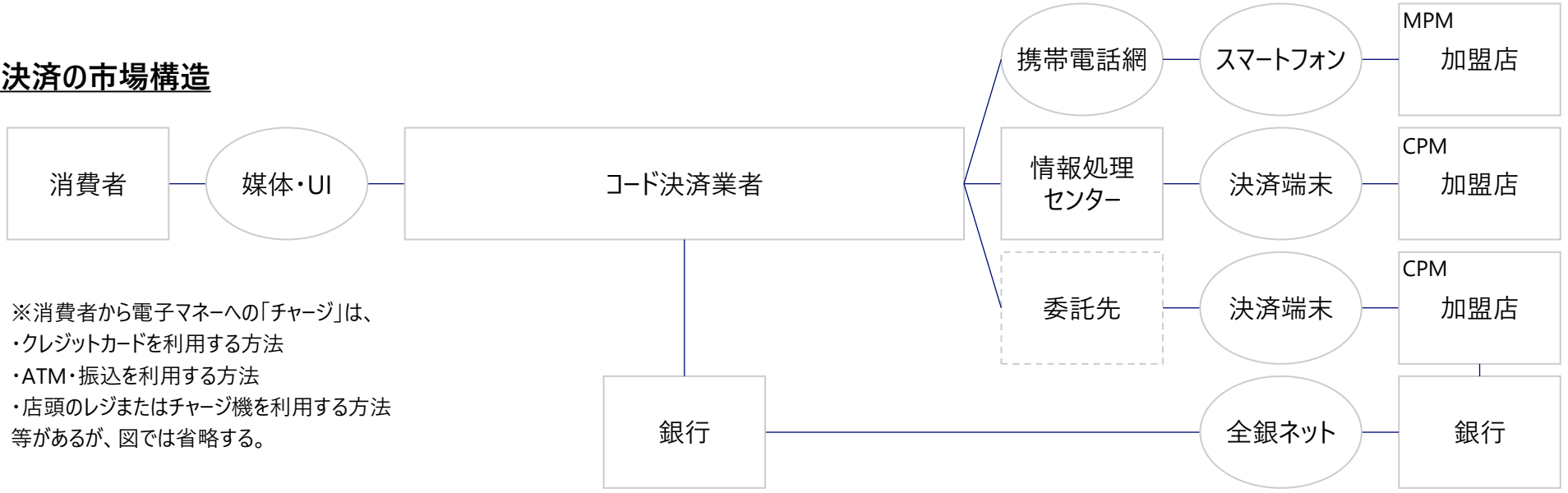
コード決済の業界構造

■ プレイヤー
- 銀行、通信事業者等のほか、様々な業態の企業が参入している。
- 自治体等と連携したサービスも提供されている。

■ 訴求点
- 消費者：スマートフォンを利用できる利便性、利得性
- 加盟店：ほかの決済サービスと比べて低い手数料率、利得性をきっかけにした利用者の送客

■ インフラ
- 基本的に各サービスが独自にインフラを構築。
- 加盟店とのインフラはクレジットカードと共有している場合が多いが、独自に構築している場合もある。
- JPQRにより、店頭に掲示するQRコードの共通化が図られている。
- 残高をチャージする場合には、銀行振込やクレジットカード等が利用されるが、手数料が事業者の負担となっている。

コード決済の市場構造



※消費者から電子マネーへの「チャージ」は、
・クレジットカードを利用する方法
・ATM・振込を利用する方法
・店頭のレジまたはチャージ機を利用する方法
等があるが、図では省略する。

※MPM（Merchant Presented Mode）加盟店がコードを提示する　CPM（Consumer Presented Mode）：消費者がコードを提示する

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

主要な決済手段の事業構造と論点

コード決済の業界構造

■ コード決済加盟店の負担に関連する市場の特徴は以下の通り。

主要な事業者			● 銀行、通信事業者等。
加盟店			● 対面（店頭）のほか、インターネットショッピング等でも利用可能。一部定期支払への対応が始まっている。
イニシャル	初期導入費用		● MPMの場合、顧客のスマートフォンを利用するため、店舗側の設備は基本的に不要。 ● CPMの場合、POSレジのバーコードリーダーを流用する場合が多いが、専用端末も提供されている。
ランニング	決済手数料		
		インターチェンジ	● －
		海外	● 基本的に海外での利用はできない。 ● 個別サービス間で、QRコードを共有する検討が進んでいる。
		端末	● CPMの場合、QRコードまたはバーコードを読み取れる端末が必要。 ● QRコード、バーコードの仕様は決済サービスごとに異なるが、JPQRや決済センターで判別しているため、端末への依存はほとんどない。（セキュリティの高いQRコードを使用している場合は専用の端末が必要）
		アクワイアリング・プロセシング	● 基本的に各決済サービスごとにアクワイアリングを行っている。 ● 一部をカード会社等に委託している。 ● システムは各社が独自に構築している。
		非対面（オンライン）決済	● 個別対応していることが多い。
		振込	● **一般的に月2回程度の振込頻度となっている。** ● グループの銀行口座へは翌日に入金されたり、手数料を支払うことで請求払いしたりできるサービスも提供されている。
		ネットワーク	● 基本的に各社独自のインフラが構築されている。 ● グループ外の加盟店等には、CAFISやCARDNETを含む中継システムを利用して接続していることも多い。
フロント	顧客案内		● **支払の方法はサービスごとに多少異なるが、決済端末やPOSレジで吸収していることも多い。**
バック	導入手続き		● **各サービスと個別に契約する必要がある。**
	回収サイト・会計		● **一般的に月2回程度の振込頻度となっている。** ● **振込日はPSPや決済事業者によって異なるため、経理処理が煩雑化しやすい。**
	システム		● **社内システムとの接続方法がアクワイアラ・PSP/ネットワーク/決済サービスごとに異なるため、都度改修が必要。**
	セキュリティ		● **統一的な基準はないが、昨今の不正利用の増加を受け、要求水準は高まっている。**

太字：加盟店の負担に直接影響すると考えられるもの

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

複数の決済サービス方式に対応するために想定される論点と課題

各決済手段の特徴をふまえると、加盟店が複数の決済サービスに対応する際、下記のような論点や課題が生じていると想定される。

主要な事業者		
イニシャル	初期導入費用	● 全体として、非常の多くのプレイヤーが存在する。 ● **POSとの接続において決済サービスごとに開発が必要になる。**
ランニング	決済手数料	–
	インターチェンジ	● （クレジットカード、デビットカードのみで論点となる）
	海外	● （クレジットカード、デビットカードのみで論点となる）
	端末	● 複数の仕様に対応した端末（または複数の端末の設置）が必要となり、コストが高くなる。
	アクワイアリング・プロセシング	● **決済サービスごとに契約が必要となり、管理が煩雑。** ● **決済サービスごとにデータの形式が異なるため、活用しにくい。**
	非対面（オンライン）決済	● **PSPを介さない場合、決済サービスごとに開発が必要になる。**
	振込	● マルチアクワイアリングのため、各アクワイアラが加盟店に振り込む金額が小さくなり、振込手数料の負担が大きくなる。
	ネットワーク	● 決済事業者間、決済事業者と加盟店間等で、複数のネットワークが存在し、レガシーシステムも含めて複雑な構造になっている。またその結果として、ネットワーク利用料が多重に発生している。
フロント	顧客案内	● **サービスごとにオペレーションが異なるため、店員の学習コストが発生したり、操作ミスを誘発しやすい。**
バック	導入手続き	● **各サービスとの契約が必要になるため、契約の総数が多くなる。**
	回収サイト・会計	● **複数のアクワイアラやPSPから振り込まれるため、振込のタイミングがバラバラになる。**
	システム	● **社内システムとの接続方法がアクワイアラ・PSP/ネットワーク/決済サービスごとに異なるため、都度改修が必要。**
	セキュリティ	● **横断的な基準はなく、昨今の不正利用の増加を受け、要求水準は高まっている。**

太字：加盟店の負担に直接影響すると考えられるもの

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

過去の検討において指摘された論点

「キャッシュレスビジョン」以降の議論において指摘された論点を再整理。

- 2018年に取りまとめた「キャッシュレス・ビジョン」及びそれに至る議論と、その後の議論（下記）において、我が国のキャッシュレス決済の環境について、様々な論点や課題が指摘されてきた。
  - 2018年度　「キャッシュレス・ビジョン」
  - 2020年度、2021年度　「キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会」
  - 2022年度　「キャッシュレスの将来像に関する検討会」
- p.45以降にそれぞれで指摘されている内容について示す。
- また、これらの指摘をp.43の内容と併せて整理したものをp.54およびp.55に示す。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

過去の検討において指摘された論点

キャッシュレス・ビジョンにおいて指摘された論点・課題

■「キャッシュレス・ビジョン」において、今後の方策として、下記が挙げられている。

■これらのうち、★で示したものについては、実際に政策として実行されたほか、◆で示した周知は様々な取組がなされている。

図表 52　具体的な方策（案）一覧

大分類	小分類	方策（案）	
実店舗等におけるキャッシュレス支払導入にかかるボトルネック解消	①キャッシュレス支払の導入を促進させるための環境整備	●キャッシュレス支払の受入推奨・義務化	
	②支払手数料改善のための環境整備	●「軽い」仕組みの構築 ●低額支払に関する仕組みの整備	
	③生産性向上のための環境整備	●証票の電子化促進 ●キャッシュレス専用レーン等の推進	
	④キャッシュレス支払受入の動機付け	●キャッシュレス支払導入・運用に関する補助金の付与 ●キャッシュレス支払導入に伴う税制面の優遇措置	★1
	⑤キャッシュレスの意義、効果に関する事業者理解の増進	●国・地方自治体等による周知	◆
	⑥サービスの統一規格や標準化等の整備	●キャッシュレス支払に関する技術的仕様や支払データの標準化等 ●既存インフラの改善	
消費者に対する利便性向上と試す機会の拡大	①キャッシュレス支払に対する真の消費者ニーズの把握	●消費者インサイト分析の実施	★2
	②キャッシュレスの利便性や安心感の向上	●デファクトスタンダードサービスの整備 ●消費者の抱く不安感の除去 ●消費者への周知と教育	◆
	③キャッシュレス支払利用の動機付け	●キャッシュレス支払の優遇措置	★3
支払サービス事業者のビジネスモデル変革を後押しする環境整備	①ビジネスモデル変革のための環境整備	●支払手数料のあり方の検討 ●共通の本人確認/認証に関する仕組みの整備	
産官学によるキャッシュレス推進の強化	①より野心的な目標設定、ドラスティックな（思い切った）方策の実施、キャッシュレス推進にかかるフォローアップ	●大阪・関西万博を目標とした支払い方改革宣言 ●キャッシュレス推進協議会（仮称）の設立 ●キャッシュレス状況のフォローアップ	★4 ★5
	②各種調査・発信	●現金コスト定量分析やキャッシュレスの経済効果等の調査・発信 ●キャッシュレス支払を導入する加盟店メリットを訴求する発信	★6
	③政府や自治体自らが積極的にキャッシュレスを利用	●行政機関におけるキャッシュレスの促進	★7
新産業の創造	①商流・物流・金流の連動を促進	●データ利活用によるビジネスモデルの促進	
	②データ利活用の円滑化に着目した産業育成	●実証実験のサポート	
	③制度的課題への対応		

1. キャッシュレス・ポイント還元事業や中小企業庁での支援事業等で実施。
2. 2021年度に実施。またキャッシュレス推進協議会にて2019年より毎年実施。
3. キャッシュレス・ポイント還元事業等で実施。
4. 2018年に一般社団法人キャッシュレス推進協議会が設立された。
5. キャッシュレス決済比率を毎年集計、公表。
6. 2021年度に実施。
7. 2019年度に「公共施設・自治体窓口におけるキャッシュレス決済導入手順書」を策定し、その後適時改訂している。

出所）経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」2018年4月

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

過去の検討において指摘された論点

キャッシュレス・ビジョンにおいて指摘された論点・課題 [1/3]

■ 2018年4月にとりまとめた「キャッシュレス・ビジョン」において、社会情勢・実店舗等・消費者・支払サービス事業者のそれぞれの観点でのキャッシュレスが普及しにくい背景と、コスト構造の問題が指摘されている。

【社会情勢】キャッシュレス支払が普及しにくい背景

(1)盗難の少なさや、現金を落としても返ってくると言われる「治安の良さ」
(2)きれいな紙幣と偽札の流通が少なく、「現金に対する高い信頼」
(3)店舗等の「POS（レジ）の処理が高速かつ正確」であり、店頭での現金取り扱いの煩雑さが少ない
(4)ATMの利便性が高く「現金の入手が容易」

【実店舗等】キャッシュレス支払が普及しにくい背景

【導入】
＜端末導入コスト＞
- 一般的に支払手段で分かれる「支払端末」の導入にコストが発生
- 端末設置のスペースコストや回線引込の負担も発生

【運用・維持】
＜現金と比較した場合のコストの高さ＞
- 現金支払では発生しないキャッシュレス支払手段利用にかかるコストが、実店舗側に発生
- 実店舗等からすると、これらコストのうち、支払サービス事業者に支払う手数料は、当該事業者（イシュア）が消費者に付与するポイントやマイル原資の一部に見えるが、当該ポイントやマイルの恩恵を十分に受けられていないと感じる実店舗の存在

＜オペレーション負担＞
- 現金支払では発生しない紙の売上票（利用控え）等を手交するためのオペレーション負担が発生

【資金繰り】
＜支払後の資金化までのタイムラグ＞
- 現金支払では即時に資金化できるが、一般的にクレジットカード支払では、資金化までに半月～1ヶ月程度のタイムラグが発生

出所）経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」2018年4月

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

過去の検討において指摘された論点

キャッシュレス・ビジョンにおいて指摘された論点・課題 [2/3]

■ 2018年4月にとりまとめた「キャッシュレス・ビジョン」において、社会情勢・実店舗等・消費者・支払サービス事業者のそれぞれの観点でのキャッシュレスが普及しにくい背景と、コスト構造の問題が指摘されている。

【消費者】キャッシュレス支払が普及しにくい背景

（1）キャッシュレス支払に対応していない実店舗等の存在が、キャッシュレス支払への移行を躊躇させている

- 現金支払にしか対応していない実店舗等が存在し続けると、消費者は、現金を常に携帯した行動から変化しようとしないと考えられる。
- 利便性の非常に高いサービスが提供されているとしても、これらを経験できる機会が限られているのであれば、消費者にキャッシュレスの利便性を感じてもらったり、安心であることの認識を高めたりすることは困難である。
- キャッシュレス支払に対し、実店舗において、良い顔をされなかったという経験をする人もあり、このような経験が消費者にとって次からキャッシュレス支払を躊躇する一因になっている可能性もある。
- キャッシュレス支払環境は整っているものの、キャッシュレス支払に対し一定金額以下はお断りであったり、昼食時はお断りだったりすることで、現金を持ち歩く必要性があることも一因と考えられる。

（2）キャッシュレス支払にまつわる各種不安

- 使いすぎの不安
- セキュリティに対する不安
- 自己決定権、知られない権利を侵害されることの不安
- 年配層の不安

出所）経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」2018年4月

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

過去の検討において指摘された論点

キャッシュレス・ビジョンにおいて指摘された論点・課題 [3/3]

■ 2018年4月にとりまとめた「キャッシュレス・ビジョン」において、社会情勢・実店舗等・消費者・支払サービス事業者のそれぞれの観点でのキャッシュレスが普及しにくい背景と、コスト構造の問題が指摘されている。

【支払サービス事業者】キャッシュレス支払が普及しにくい背景

（1）現状の支払サービス事業者（クレジットカード会社、銀行、電子マネー事業会社等）におけるコスト負担

- 「ポイント、マイレージサービス」に関する費用、クレジットカードの発行においては貸倒費用、入会・請求・延滞管理等の事務処理にかかる基幹系システムの構築・運用・維持にかかる費用、加盟店の拡大においては加盟店営業（契約）や加盟店管理にかかる費用等、多額のコストが発生している。
- セキュリティ強化の観点から、加盟店開拓者であるクレジットカード会社（アクワイアラには加盟店を管理・監督する義務が課せられる等、割賦販売法上の負担も増えている。

（2）世界的にも稀有なマルチアクワイアリング環境

- 我が国においては、商慣習上、一つの加盟店に対して複数のアクワイアラが存在する「マルチアクワイアリング方式」が存在している。
- 加盟店に対して排他的な契約締結を実現できない当該方式は、市場の競争原理によって、アクワイアラにとって取引規模が見込める大規模事業者向けほどアクワイアラ間の競争原理が働くこととなり、加盟店手数料は安くなる。他方、取引規模が見込めない中小・零細事業者向けの加盟店手数料は相対的に高止まりする傾向にある。
- 取引量が多いが加盟店手数料が低廉な大規模事業者と、加盟店手数料は高いものの取引量の少ない中小・零細事業者が顧客となり、総計では収益性が低い事業となる。

コスト構造の問題

- 競争激化、ITその他諸費用（各種システムコスト、ネットワーク接続料、ブランドライセンスフィー等）の上昇、さらには利用者向けインセンティブコスト、加盟店開拓コスト等、多様なコスト負担も増加しており、キャッシュレス進行に伴うメリットを享受できていないのではないかとの見解もある。
- 加盟店手数料を原資とするビジネスモデルでは費用対効果に見合わない状況となっているとも見ることもでき、ビジネスモデルの抜本的な改革が必要との意見も出された。

出所）経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」2018年4月

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

過去の検討において指摘された論点

「キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会」において指摘・検討された論点・課題

- 2020年度および2021年度に開催された「キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会」においては、下記の議論がなされた。
- そのうち、インターチェンジフィーの標準料率および加盟店手数料の配分率については、2022年11月および2023年6月に公開された。

2020年度の検討会での検討事項及び指摘内容

検討内容	検討結果・実施事項	指摘・提言
決済事業者の中小店舗向け開示ガイドライン	●キャッシュレス決済事業者が中小店舗向け情報の開示・公表を継続・充実させていくべき旨まとめたガイドラインを2020年6月23日に策定。 ●2020年7月1日より、キャッシュレス推進協議会のホームページに決済事業者の中小店舗向け手数料や入金サイクル等の情報が開示・公表。	●策定されたガイドラインを参考に、業界において自主的かつ継続的にその開示・公表内容や手法について不断の検討がなされていくことが望ましい。 ●手数料等の実態について、今後、把握・検証が必要。
決済手数料の引下げに向けたコスト構造分析	●クレジットカード、電子マネー、コード決済のそれぞれについて、コスト構造全体を可視化した上で、各コストの適切性を検証。 ●コスト構造に占める割合が大きい、インターチェンジフィー、ネットワーク利用料、決済専用端末について、論点を整理。	【インターチェンジフィー】 ●インターチェンジフィーの公開を一段階として視野に入れ、合わせて、公開が市場に対してより有効に機能するような環境を整備するための論点を整理していくことが必要。 【ネットワーク利用料】 ●ネットワーク利用料について、今後も、多頻度小口決済の増加等のキャッシュレス決済の利用状況に即した価格体系の継続的な見直しが望まれる。 【決済専用端末費用】 ●中小店舗向けに機能・オペレーションを限定した端末が十分なロット台数で生産され普及することは、端末の低価格化へ向けて特に重要となる。 ●様々な主体が協同で接続仕様やオペレーションの共通化を整理し、コスト低減に向けて協力することは有用である。 ●加えて、各加盟店が自社に適した機能・品質の端末の選択を推奨する、加盟店向けの啓蒙も必要である。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

過去の検討において指摘された論点

「キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会」において指摘・検討された論点・課題

2020年度の検討会での検討事項及び指摘内容

検討内容	検討結果・実施事項	指摘・提言
店舗における現金取扱いコスト	●店舗における現金取扱いコストを試算。 ●現金決済に係る主要なコストとしては、「①現金関連業務」「②レジ接客時間」「③逸失利益」「④その他（キャッシャー等設備投資、警送会社委託費、両替手数料）」。	●現金取扱いコストについては、キャッシュレス決済によるメリットとともに、官民一体となって広く周知・広報し、店舗や消費者に広く認識してもらうことで、キャッシュレス決済導入の意義を更に浸透させていく環境を整備することが必要。
ペーパーレス化に向けた今後の取組	●キャッシュレス決済に係るコストの削減に向けては、売上票のペーパレス化が重要。	●ペーパーレス化推進に向けて、「ロードマップの策定」「ガイドラインの策定」「店舗実証」を実施していくことが必要。
キャッシュレス決済のメリットの定量的な見える化		●キャッシュレス決済の更なる推進に向けては、キャッシュレス決済のコストの低減とともに、キャッシュレス決済を導入することによるメリットを可視化し、店舗等が導入を前向きに検討できる環境を整備することが重要。
キャッシュレス推進施策の方向性		●アフターコロナ時代の「新しい生活様式」の定着においては、非接触・デジタル化の推進が必要であり、社会活動の基本的なインフラである決済分野においても、ツールとしてキャッシュレス決済の普及を推進していくことが重要。 ●キャッシュレス決済の裾野の更なる拡大に向けてコスト構造等の分析・見直し。 ●各事業者・店舗に最適なキャッシュレス決済の導入事例の創出、横展開。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

過去の検討において指摘された論点

「キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会」において指摘・検討された論点・課題

2021年度の検討会での検討事項及び指摘内容

検討内容	検討結果・実施事項	指摘・提言
キャッシュレス決済のコスト構造	●クレジットカードのオンアス取引、及びイシュイングコストの分析。 ●電子マネー、コード決済のコストの分析。 ●インターチェンジフィー公開の意義の検討。 ●協調領域の検討。	●業界協調によるコスト削減について、加盟店の価格交渉等に活用できる情報を増やすことにより、キャッシュレス利用拡大に伴い上昇する加盟店負担の軽減、アクセプタンスの拡大、及びコスト負担の在り方等に関する議論の活発化を図る。 ●ネットワーク・端末費用やセキュリティ/不正検知に関しては、業界各主体による業界協調の取組が継続しており、コスト削減にも資する。今後、それ以外のシステム・運営におけるコモディティ部分についても、新たな業界協調に向けて、フィージビリティを含め検討すべき。
キャッシュレス決済の政策的意義	●キャッシュレス化の進展により想定される社会全体としての効果・影響に関して、経済効果・コスト削減・キャッシュレス決済コストの3点から推計を行った。 ●キャッシュレス決済比率の新たな指標の候補として3案を提示。 ●消費者への周知・広報に関して、ナッジを活用したメッセージは、キャッシュレス決済のリスクや不安感の解消に統計的に有意な効果を示した。	●「金額比率の調整」「決済回数」に関しては、指標に算入するキャッシュレス決済の範囲を踏まえ、追加で集計すべき内容と方法の整理を行う。B2Bの扱いは精査したうえで各決済で平仄を合わせる。 ●「アクセプタンスの拡大・消費者の利用拡大」に関しては、情報の有用性が確認された一方、算出方法に課題があり、実現に向けて更なる検討が必要。 ●キャッシュレス決済低頻度利用者に関しては、既存のパス等を活用して民間でのアプローチが有効。 ●キャッシュレス決済未利用者に関しては、メッセージの有効性等も加味し、官民双方において適切なアプローチ方法を検討する。
キャッシュレス決済加盟店舗等の状況	●店舗に対して、アンケート・ヒアリング・計測調査を実施。 ●売上票のペーパーレスに向けて、消費者控と店舗控について検討。	●消費者控については、消費者のニーズや商慣習も踏まえつつ、ペーパーレス化によるコスト削減の意義も考慮し、その在り方については引き検討。 ●店舗控については、業界団体において、紙の店舗控の発行をオプション化しようという動きがあり、店舗のニーズに応じて柔軟に対応していくことが望まれる。
キャッシュレス推進施策の方向性		●店舗における更なるキャッシュレス導入拡大に向け、加盟店手数料の低減に向けて取り組む。 ●店舗のキャッシュレス決済導入メリット等について、来年度以降、コンテンツを作成した上で、周知・広報を行い、普及を図る。 ●店舗側がコストとメリット双方を勘案して、自店舗に最適なキャッシュレス決済を店舗が納得して選択できる環境整備を目指す。 ●消費者側についても、無駄遣いやセキュリティ等に対する不安から利用をためらっている層の不安を解消するための取組みを進めていく。

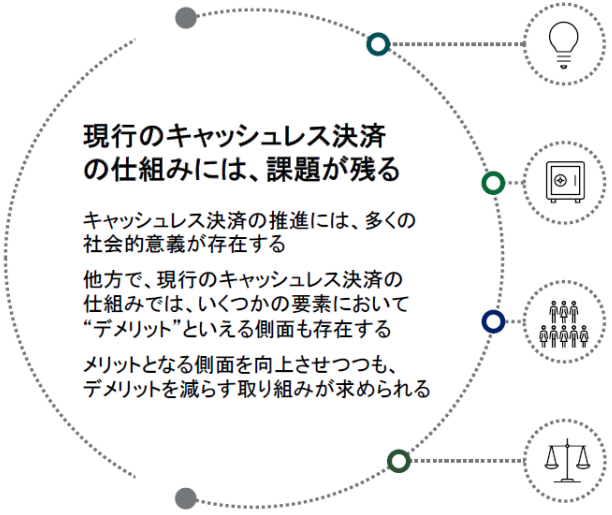
過去の検討において指摘された論点

「キャッシュレスの将来像に関する検討会」において指摘された論点・課題

■「キャッシュレス化における社会的課題」として、「ユーザビリティ」、「インフラコスト」、「業務工数」、「不正利用」の4点について指摘されている。

キャッシュレス化における社会的な課題

- CL化推進は、多様な社会的意義を有する取り組みである一方で、現行のCLの仕組みには課題も残るため、官民双方による改善が必要である



キャッシュレス決済の「ユーザビリティ」

現行のCL決済には、現金に比して「災害時には利用できないリスクがある」側面や、「一定のデジタルリテラシーや登録の手間が必要となる」側面がある。“誰もが・いつでも使えるCL”の実現が求められる

キャッシュレス決済に係る「インフラコスト」

現行のCL決済には、決済システム・端末・書類の印刷/郵便/カードの発行など、多くのインフラコストが必要とされる。より安価なインフラの構築が求められる

キャッシュレス化に伴う「業務工数」

現行のCL決済には、「CL決済特有のシステム操作」や、「現金売上・CL売上の集計業務」など、CL化に伴い追加的な業務工数が発生している。より簡単に導入・運用できる仕組みの実現が求められる

キャッシュレス手段の「不正利用」

現行のCL決済では、詐欺やスキミングなどによる不正利用の被害額が年々増加する傾向にある。“誰もが・安全に安心して使えるCL”の実現が求められる

40

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店負担を検討する上での整理軸

- 加盟店においてキャッシュレス伴う負担について、コスト面での負担と業務面での負担とが考えられる。
- それぞれ、過去の検討会の議論も踏まえ、下記のように細分化したうえで論点を整理した。
- いずれも、加盟店の負担に直接的に影響するものと、間接的に影響するもの（アクワイアラやPSPのコストに影響するもの）とがある点に留意が必要。

イニシャル	導入初期費用	コスト面での負担
ランニング	加盟店手数料	
	インターチェンジフィー	
	海外フィー	
	端末費用	
	アクワイアリング・プロセシング費用	
	振込手数料	
	ネットワーク利用料、データ保管料等	
フロント	顧客案内	業務面での負担
バック	導入手続き	
	回収サイト	
	会計処理・業務	
	社内システムとの接続	
	セキュリティ対策	
全般		

【 表の凡例 】

加盟店負担に直結する論点・課題

加盟店負担に間接的に寄与する論点・課題

本検討で新たに示した論点・課題

対応がなされた論点・課題

※ビジョン：「キャッシュレス・ビジョン」
将来像：「キャッシュレスの将来像に関する検討会」
現状整理：本調査における現状整理
中小店舗20、21：それぞれ2020年度、2021年度の「キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会」

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店負担軽減に向けた論点

※表の凡例はp.53を参照

決済手段の事業構造と、過去の議論を踏まえた以下の課題について、海外の状況を調査。

加盟店負担			論点・課題	指摘 ※
イニシャル	導入初期費用		契約の形態によっては、加盟店に端末設置費用がかかる。	中小店舗20、将来像
			POSとの接続において、個別にシステム開発する必要がある。	ビジョン、**現状整理**、将来像
ランニング	加盟店手数料		加盟店手数料への負担感がある。	ビジョン、中小店舗20、21
			決済サービスが付与するポイント・マイルの費用に対する負担感がある。	ビジョン
			PSPによっては、業種に拠らず一律の加盟店手数料率となっている。	中小店舗20
		インターチェンジフィー	インターチェンジフィーが開示されていない。	ビジョン
			ブランドフィー等、加盟店から見えない・わかりにくいコスト構造。	ビジョン、中小店舗20
		海外フィー	海外発行カードの利用では追加のフィーが発生するが、加盟店手数料に反映できていない/加盟店に不透明。	今年度ヒアリング
		端末費用	複数の仕様に対応した端末（または複数の端末の設置）が必要となり、コストが高くなる。	**現状整理**、将来像
			接続仕様やオペレーションの共通化が不十分なため、業務が煩雑化。	中小店舗20、21
			ペーパーレスが不十分で、ロール紙やオートカッターのコストがかかっていたり、利用控等の管理コストが発生。	中小店舗20、21、将来像
			端末費用をACQ/PSPや端末メーカーが実質的に負担している。	中小店舗20
		アクワイアリング・プロセシング費用	決済サービスごとに契約が必要となり、管理が煩雑。	現状整理
			決済サービスごとにデータの形式が異なるため、活用しにくい。	現状整理
			複数の決済手段が存在し、端末規格が複線化しているため、スイッチングコストが高い。	中小店舗20
			アクワイアラが複数存在し、マルチアクワイアリングとなっているため、業界全体での効率化が図られ切れていない。	ビジョン
			セキュリティ対策が複雑化・高度化しており、共同化の必要性も含めて検討が必要。	ビジョン
			個社でシステム開発・セキュリティ対策することによる複数社での重複投資となっている。	ビジョン、中小店舗20、将来像
			低額支払いに関する軽量化されたシステムの必要性。	ビジョン

Copyright (c) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店負担軽減に向けた論点

※表の凡例はp.53を参照

決済手段の事業構造と、過去の議論を踏まえた以下の課題について、海外の状況を調査。

加盟店負担		論点・課題	指摘 ※
ランニング	加盟店手数料 振込手数料	決済事業者との精算において必ず銀行が介在する仕組みとなっており、振り込みのコストが高い。	中小店舗20、21
	加盟店手数料 ネットワーク利用料、データ保管料等	ネットワークフィーのさらなる低減。	ビジョン、中小店舗20、21
		セキュリティ対策の高度化に伴う、本人認証の共通化の必要性。	ビジョン
フロント	複雑な顧客案内	サービスごとにオペレーションが異なるため、店員の学習コストが発生したり、操作ミスを誘発しやすい。	**現状整理**
		紙のコストやオペレーション効率化のため、紙の利用控えの原則廃止（電子化）が必要。	ビジョン、中小店舗20
バック	煩雑な導入手続き	複数決済が乱立し、マルチアクワイアリングとなっているため、キャッシュレス決済の契約が複線化・複雑化。	ビジョン、中小店舗20、**現状整理**
	長い回収サイト	決済事業者との精算は口座振込となっており、特に中小店舗にとって回収サイトの長さがネックになる。	ビジョン
	会計処理・業務の煩雑さ	マルチアクワイアリングのため、加盟店への入金が一本化されず、確認の手間等が発生。	中小店舗20、**現状整理**
		複数決済が乱立しているため、顧客案内及び会計業務に時間・工数を要する。	ビジョン、将来像
	社内システムとの接続	POS等の社内システムと接続する必要があり、コストがかかるだけでなくオペレーションも煩雑化。	ビジョン、中小店舗20、**現状整理**、将来像
	セキュリティ対策	個社への負担が大きくなりつつあるため、セキュリティ対策の共同化の検討が必要。	中小店舗21
全般		わかりやすく、便利なスタンダード サービスが存在することは、その利便性を訴求する点でも有効。	ビジョン
		仕様の標準化、API対応により、データ利活用が期待される。	ビジョン
		消費者のカード平均保有枚数/利用サービス数が多い。	ビジョン
		加盟店手数料を原資とするビジネスモデルの根本的な改革が必要。	ビジョン

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

3-2. 諸外国における対応状況

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

調査対象国の選定

各国における決済環境や業界構造・取組み及び規制という観点で、我が国との類似性や参考となる状況が見られる米国、フランス、韓国、シンガポール、インドを対象国として選定。

項目	米国	フランス	韓国	シンガポール	インド	参考）日本
観点① 決済環境	クレジットカード・デビットカード中心で、現金利用少ない。	デビットカード・デビットカード中心で現金利用少ない。	クレジットカード中心で現金は利用少ない。**コード決済**あり。	クレジットカード利用が多いが、**現金利用**も一定あり。**コード決済**あり。	**現金利用が**多く、クレジットカード・デビットカードは浸透せず。**コード決済**あり。	現金利用が多く、キャッシュレス決済手段はクレジットカードを中心にコード決済や電子マネーも利用されている。
観点② 業界構造・取組み	銀行がアクワイアリングやイシュイングを担い、国際ブランドの多くが本社を置く。	銀行がアクワイアリングやイシュイングを担っている。 EUでは**域内の決済インフラを整備する動き**が見られる。	**銀行とは別にクレジットカード会社が存在する。** 90年代以降、クレジットカード利用の増加が拡大し、キャッシュレス化が進んだ。	銀行がアクワイアリングやイシュイングを担っている。 80年代以降、カード決済の利用が拡大し、キャッシュレス化が進んだ。	銀行がアクワイアリングやイシュイングを担っている。 近年、急速なキャッシュレス化が進んでいる。	クレジットカード会社やコード決済事業者等が銀行とは別に存在する。
観点③ 規制	**インターチェンジフィー上限規制あり**	**インターチェンジフィー上限規制あり（EUにおける規制）**	**加盟店手数料率上限規制あり。**	手数料率上限規制なし。	**加盟店手数料率上限規制あり。**	手数料率上限規制なし。
選定理由	• **クレジットカード・デビットカードを中心としたキャッシュレス先進国の状況**を深掘りする。 • 国際**ブランドに対する規制動向**をカバーする。	• **欧州全体・EUにおける取組みや規制**の動向を深掘りする。	• カード会社が存在するため、我が国と**類似した業界構造ながらキャッシュレス化が進展した背景**等を深掘りする。 • **カード会社に対する規制動向**をカバーする。	• コード決済利用がある等、我が国と**類似する決済環境ながらキャッシュレス化が進展した背景**等を深掘りする。	• 近年**コード決済を中心に急速にキャッシュレス化が進展**しており、その背景等を深掘りする。	–

※欧州の英国、北欧諸国等はキャッシュレス先進国であるが、フランスと業界構造・取組みや規制内容が類似するため、調査対象外とした。
※豪州はキャッシュレス先進国の一つだが、キャッシュレス化が進展した時期や、取組み・規制の実施時期が早期であり、現在の我が国の状況と大きく乖離するため、調査対象外とした。
※東南アジア諸国ではシンガポール類似の政策等が見られるものの、社会・経済状況の類似性からシンガポールを選定した。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

各国で異なる決済概況と業界構造を受け、官民双方が加盟店負担軽減に繋がる取組みを行っていることが判明。特に韓国やシンガポールは我が国との類似性を踏まえ重点的に調査。

重点調査対象国

項目	米国	フランス	韓国	シンガポール	インド
キャッシュレス決済概況	クレジットカード中心で、現金利用が少ない。クレジットカード利用ではリボ払いも多い。	デビットカード中心で現金利用が少ない。カード決済普及前より小切手が浸透しており、現金支払いの意向が高くない。	クレジットカード中心で現金利用が少ない。**コード決済**あり。政府主導のインセンティブ策やカード会社によるリワード等、利得性志向が比較的強い。	クレジットカード利用が多いが、**現金利用**も一定あり。**コード決済**あり。カード会社によるリワードプログラムが多く、利得性志向が強い。	**現金利用**が多く、クレジットカード・デビットカードが浸透せず。**コード決済**あり。スマートフォン保有率や口座保有率が未だ低い。
業界構造	**銀行がイシュア/アクワイアラ**を担っており、イシュイング関連では**リボ払い等による金利収入**が多い。各銀行の**プロセシング業務を集約して代行**するプロセッサーが存在する。	銀行がイシュア/アクワイアラを担っており、イシュイング関連ではリボ払い等による金利収入が多い。国内スキームのデビットカード決済を有する。	アクワイアリングを代行するVAN事業者※は、決済ネットワークの提供だけでなく、端末の設置やPOSとの接続等も実施しており、**加盟店関連の業務を集約**化。	銀行がイシュア/アクワイアラを担っている。国内スキームのデビットカード決済を有する。	銀行がイシュア/アクワイアラを担っている。国内スキームのデビットカード決済を有する。
政府・業界による取組	なし	**欧州域内送金スキーム（SEPA）の標準化**が進む。 また、EU主導で**セキュリティ対策の標準化**にも直近で取組む。	**脱税防止を目的とした所得税控除により、カード決済利用が伸長し**、現在も所得税控除制度を継続中。	現金中心の加盟店におけるキャッシュレス利用拡大を狙い、**加盟店への啓蒙や、補助金支給、QRコードや決済端末の規格統一**化を図る。	リアルタイムかつ低コストの**送金基盤であるUPIを政府主導で整備**し、カード決済やモバイル決済においても利用。
直接規制	インターチェンジフィー**上限規制あり**。	インターチェンジフィー**上限規制あり**。過去サーチャージ規制を導入。	加盟店手数料率**上限規制あり**。	手数料率上限規制なし。	加盟店手数料率**上限規制あり**。

※VAN(Value Added Network)事業者：加盟店開拓・管理の代行や決済ネットワークの管理を手掛ける事業者

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

各国の政府や業界プレーヤーによって加盟店負担軽減に資する取組みが見られる。

各国における取組み

施策	地域	主体	概要	影響・効果
域内・国内スキームの設置・標準化 ⇒p128~131	欧州	民間団体、政府	• 欧州ではSEPA（単一ユーロ決済圏）と呼ばれる送金スキームを整備しており、各国の銀行等の決済事業者がSEPAを用いて口座振込や口座振替等の決済・送金を、インターオペラビリティを持って行うために、その規格や基準の標準化を行っている。	• 欧州域内での決済や送金は、伝統的な外国送金の仕組みであるSWIFT等の活用や、クレジットカード等の国際ブランドが提供する決済サービスに依存せざるを得なかったものの、スキーム自体の整備、またその標準化によって**域内事業者が共通して利用できるインフラ**としての位置づけを確立している。
	欧州、シンガポール等	民間銀行	• フランスやシンガポールでは国内のみで利用が可能なデビットカード及び決済スキームが存在する。両国とも国内カード決済において国内スキームは一定のシェアを有しており、存在感がある。	• シンガポールでは国内スキームが存在することから、**国際ブランドとの間で競争原理が働き、加盟店手数料率が適正水準**に抑えられているという判断の下、手数料率規制を導入していない。
中小加盟店向け啓蒙 ⇒p132	シンガポール	政府	• シンガポールでは個人事業主が多く、現金決済が残る業種においてデジタル化を促進しており、その一環として加盟店向けにデジタル決済に関するトレーニングを実施。 • また、決済端末代金やレンタル料に補助金を投じ、加盟店のキャッシュレス化対応を促進する。	• 政府が特定業種を対象に加盟店開拓を一任するマスターアクワイアラを任命し、**徐々に現金からキャッシュレス決済への移行**に向けた動きが見られるものの、直近開始された取組みであり、その成否は明らかでない。 • 他方、対象となる業態は個人経営を中心とした飲食屋台店舗であるHawker Centreであり、全土でおよそ13,000店舗と**規模は大きくないため、政府による支出の規模も限定的**と推察される。
インフラ標準化 ⇒p133,134	シンガポール	政府、民間団体	• シンガポールでは複数サービスが乱立していたQRコード規格の統一化を政府主導で進め、SGQRと呼ばれる統一規格を設定。加盟店店頭で掲示するQRコードが一本化された。 • また、POSと接続し、共通端末となるUPOS（統一POS端末）を政府主導で導入した。なお、その開発・運営は国内民間行が共同運営する国内スキームNETSを活用して行っている。	• シンガポールの取組みは直近始まったものであるが、**QR規格統一については加盟店の業務負担軽減**に繋がっているという声あり。 • さらに、UPOS導入によって例えば加盟店契約を切り替える場合でも端末の切り替えは不要となり、POSとの接続も不要になる等、**オペレーションの標準化が一定程度実現**。
即時送金スキームの活用 ⇒p135~138	インド、シンガポール	政府、民間団体	• インドでは即時送金ネットワークであるUPIを、国産カード決済ブランドであるRuPayや各種モバイルウォレットのセトルメントでも利用。 • シンガポールでも政府が整備した銀行間即時送金ネットワークであるPayNowをノンバンクにも開放し、決済ユースケースの普及を今後狙う。	• インドでは経済水準等に鑑みて低コストを前提とした決済手段の普及が必要である中、政府主導で構築した**送金ネットワークであるUPIを送金にも活用し、手数料削減に繋げている**と考えられる。
セキュリティ対策の標準化 ⇒p139	欧州	政府	• PSD（欧州決済指令）2において、より強固な本人確認（SCA）を義務付けており、域内において遵守すべきセキュリティ要件を規定することで、各国における決済事業者のセキュリティ対策を標準化。	• 各国毎あるいは事業者毎に個別にセキュリティ対策を行うのではなく、**標準化された規格に沿ったセキュリティ対策**が進んでいる。
税優遇 ⇒p140~142	韓国	政府	• 韓国ではクレジットカード利用額に応じた所得控除の仕組みを導入。 • 脱税対策（捕捉率向上）を主目的とするが、アジア通貨危機対策としての消費活性化も目的としていた。	• 個人事業主を中心として所得把握率が向上し、脱税・虚偽申告等に対する抑制効果が一定あったと評価されており、**副次的にクレジットカードの利用が大きく増加した**。 • 一方、所得控除の利用者数や控除額は増加傾向であり、2018年には一度制度の終了を発表したものの、延長となり、**税負担の急増を考慮して制度終了が難しくなっている可能性**がある。

Copyright (C) [redacted] All rights reserved.

諸外国における対応状況

各国では決済手数料関連の規制に加え、現金利用制限やペーパーレス化の規制が見られる。

各国における規制状況

規制	地域	主体	概要	影響・効果
手数料規制・サーチャージ解禁 ⇒p143~146	欧州、米国	政府	• 欧米では国際ブランドの寡占を懸念する競争法上の観点からインターチェンジフィー規制が導入されている。 • 欧州では地域間インターチェンジフィーに対する上限規制も導入し、クロスボーダー決済におけるフィー水準にも介入。	• **米国や欧州におけるフィー水準は低減**したものの、銀行等の決済事業者はリボ払い等のイシュイングサイドからの収入により収益性を維持。ただし、米国ではデビットカードのリワード廃止等、一定の影響があった。
	韓国、インド	政府	• 韓国やインドでは加盟店負担軽減を目的として加盟店手数料率規制を導入。	• 韓国における**加盟店手数料率は低減**したが、韓国でも欧米同様にクレジットカード会社はリボ払い等で収入を確保し、カード決済単体収支は損益分岐点付近とされる。
	欧州	政府	• 欧州ではサーチャージを一度解禁したものの、インターチェンジフィー規制によって加盟店負担の適正化が図られているとして再び禁止。	• 決済手段間の公平性担保の観点から欧州で導入されたサーチャージだが、決済コスト額以上の金額を請求する事業者が増え、**消費者の不利益に繋がっていると判断したことで、廃止が決定**された。
	シンガポール	政府	• シンガポールはフィー規制を導入せず。	• シンガポールでは**国内スキームを有していたことから、フィー水準が元々低く抑えられて**おり、フィー規制を行っていない。
ペーパーレス化の促進 ⇒p147	フランス	政府	• フランスでは2023年より環境対策を目的として紙レシートの発行を原則として禁止している。消費者の要望がある場合は紙での発行は可能であり、紙レシートに代わる電子レシート発行は任意扱い。	• 直近開始された規制であるが、**主目的は環境対策**となっている。副次的にキャッシュレス決済の利用促進に繋がる可能性がある。
現金利用の制限 ⇒p148	インド	政府	• インドでは不正蓄財や偽札対策、犯罪抑制を目的として高額紙幣を2016年に回収した。回収時に銀行を介在させることによって、預金口座を開設させ、金融包摂に繋げる狙いもあったと見られる。	• 主目的は偽札や犯罪対策ではあるが、結果的にインドでは国民の口座保有率が上昇し、同時期に展開された個人番号制度と合わせてUPIを導入し、**急速にキャッシュレス化が進展**した。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

我が国とは異なる業界環境であり、それが加盟店負担の大小に影響する場合がある。

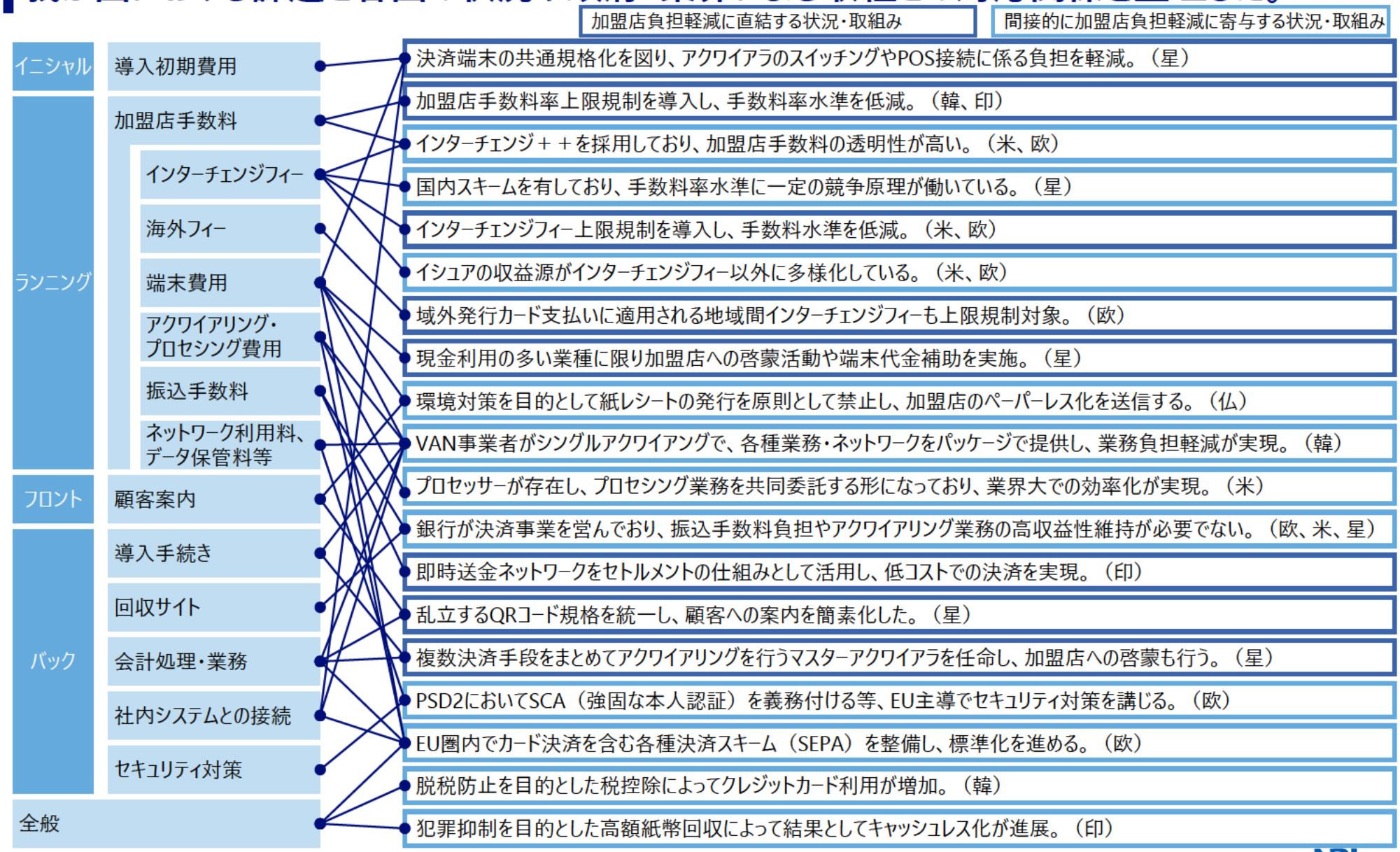
各国の業界状況

状況	地域	主体	概要	影響・効果
銀行が決済事業の主体 ⇒p149,150	米国、欧州、韓国、インド	銀行(民間)	• 今回の調査対象国の韓国以外の各国では銀行がイシュア/アクワイアラとしてカード決済業務を営んでいる。 • また、米国や欧州の銀行ではインターチェンジフィー以外の収益源（カードローンやリボ払いに伴う金利収入や年会費収入）が存在する。	• **振込手数料を内部コストとして処理**できるだけでなく、融資等の他収益も存在するため、例えば米国の大手行では大企業向けの**アクワイアリング業務はほぼ損益分岐点相当の収支となるケース**もあり、加盟店手数料の低減に一定の影響があると考えられる。 • また、米国ではデビットカードに、欧州ではクレジット・デビットカードにインターチェンジフィー上限規制が導入されたが、**イシュアの収益に対する影響は限定的**。ただし、**リワードの削減等の形でコスト削減**の取組みは行われており、一定程度影響を受けている。
アクワイアリング業務の垂直統合 ⇒p151,152	韓国	VAN事業者(民間)	• 韓国ではVAN事業者と呼ばれる事業者が存在しており、アクワイアラの代わりに対面決済における加盟店開拓を担っている。 • VAN事業者は加盟店開拓、契約や管理を代行するだけでなく、決済ネットワークの提供、決済端末やPOSシステムを加盟店に販売し、アクワイアリングに関する各種業務・システムを幅広く提供している。	• 加盟店の目線からすると、社内システムとの接続や決済端末の設置、アクワイアラとの契約等の**事務・手続きを全てVAN事業者が引き受ける**形となり、業務負荷低減に繋がっている。 • VAN事業者間では単なるPSPのような役割を超えた決済端末やPOSシステム等で差別化を図っている。 • また、VAN事業者1社によって、国内の全カード会社と契約を締結することになっているため、**シングルアクワイアリング**であることも加盟店の負荷軽減に貢献。
プロセシングの共同化 ⇒p153	米国	プロセッサー(民間)	• 米国ではプロセッサーと呼ばれる、プロセシング業務を代行する事業者が存在している。これらのプロセッサーはJPモルガン等大手銀行あるいはその子会社が担う場合もあるが、FIS等独立系プロセッサも存在し、大手プロセッサーで全体の処理件数の7割程度を占める等、集約が進む。	• プロセシング業務は労働集約的であるため、**規模の経済**が働き、かつ業界の競争環境に鑑みても**一定の競争原理が働く状況**であるため、結果としてプロセシング費用の低減に繋がっている可能性がある。
加盟店手数料の透明化 ⇒p154	グローバル	PSP	• 海外のPSP等では、インターチェンジフィーにブランドフィーとアクワイアラフィーを加算した額を加盟店に提示する、「インターチェンジ＋＋」という方式を採用している。	• 加盟店に対して**手数料の内訳が明確になり**、納得性が高まっているとされる。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

我が国における課題と各国の状況や政府・業界による取組との対応関係を整理した。

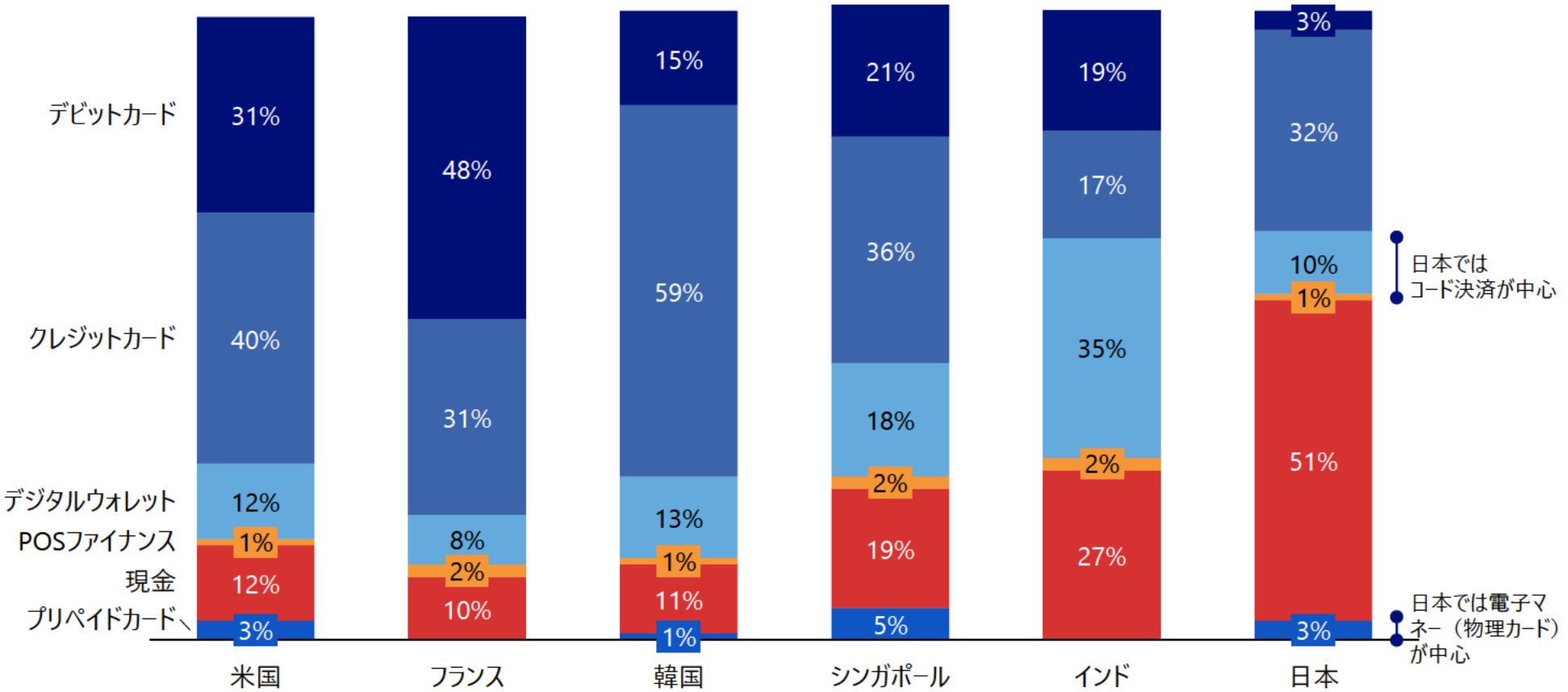


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における概況

米国・フランスではデビットカードを中心に、韓国ではクレジットカードを中心にカード決済が多い。インドは日本同様現金利用が残り、シンガポールは欧米と日本の中間のような利用状況。

各国のPOS取引における推定取引額シェア（決済手段別）



※デジタルウォレット：モバイルアプリによって対面／非対面問わず決済する決済手段を指す
※POSファイナンス：BNPL等決済時から後払いとなる決済手段を指す

※小数点の関係で各決済手段の合計が100%ではない場合がある

出所）FIS The Global Payments Report 2023より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における概況

各国において整備・活用されている決済スキームは異なる。カード決済は各国共通で存在するが、多くの国で国内スキームのカード決済が存在する。P2P送金は一部国で萌芽事例あり。

各国における決済スキームの概況

	米国	フランス	韓国	シンガポール	インド	参考）日本
カード決済	**銀行がイシュア及びアクワイアラ**を担い、銀行間の決済システムを用いて資金精算を行う		**クレジットカード会社がイシュア及びアクワイアラ**を担い、銀行間決済システムを用いて資金精算を行う	**銀行がイシュア及びアクワイアラ**を担い、銀行間の決済システムを用いて資金精算を行う		クレジットカード会社がイシュア及びアクワイアラを担い、銀行を介し資金精算を行う
カード決済（国内専用スキーム）		国内銀行カード(デビットカード)であるCartes Bancairesを銀行が提供する	国内デビットカードであるチェックカードをクレジットカード会社が提供する	国内デビットカードであるNETSカードを国内行子会社であるNETSが提供する	国内カードであるRuPayを公的機関であるNPCI（決済公社）が提供する	
コード決済			GrabPay（星）、Kakao Pay（韓）やPaytm（印）といった民間決済事業者（ノンバンク含む）がコード決済を提供するが、基本的にはオンアス取引			民間決済事業者がコード決済及びP2P送金サービスを提供する。
P2P送金※	民間のP2P送金サービスであるVenmo等を決済に用いる場面が見られる			政府主導で整備されたP2P送金の仕組みであるPayNowを決済で活用する場面が見られる		

※P2P送金：P2PはPeer to Peerの略称であり、個人の端末間で直接通信し、個人間送金するサービスを指す

出所）各種公開情報より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における概況

諸外国では韓国を除き銀行がカード決済におけるアクワイアリングとイシュイングを担う。シンガポール、フランス、米国等では国内主要行の存在感が大きく、比較的集約されている。

各国の業界構造概況

			シンガポール	フランス	韓国	米国	インド	日本
アクワイアリングサイド	主要プレイヤー		国内銀行・外資銀行	国内銀行	カード会社、VAN事業者(PSP)	国内銀行、PSP	国内銀行・外資銀行	カード会社、PSP
	競争環境	主な決済手段	• NETS（国内専用カード決済） • クレジットカード • デビットカード • コード決済	• Cartes Bancaires（CB、国内専用カード決済） • クレジットカード	• クレジットカード • チェックカード（国内専用カード決済） • コード決済	• クレジットカード • デビットカード	• モバイル決済 • RuPay（国内専用カード決済）	• クレジットカード・デビットカード • コード決済 • 電子マネー • プリペイドカード
		カード決済	• 国内大手銀行がカード決済において中心的な役割を果たしている。 • 外資系銀行も一部アクワイアリング業務を担っている。	• アクワイアリング業務においては、大手銀行が高いシェアを有する。 • ただし、CBには多数の金融機関が参加している。	• アクワイアリングを一部代行する大手VAN事業者がシェアを寡占。	• アクワイアリング業務の大半は国内銀行と上位の大規模PSPによって行われている。	• カード決済の利用率が低く、モバイル決済を中心にアクワイアリングが進められていると想定される。	• カード決済の利用率は増加傾向だが、現金利用も多い。 • カード会社やコード決済を提供する事業者がアクワイアリングを行う。
イシュイングサイド	主要プレイヤー		国内銀行・外資銀行・一部国際ブランド	国内銀行・一部国際ブランド	カード会社・一部国際ブランド	国内銀行・一部国際ブランド	国内銀行・外資銀行・一部国際ブランド	カード会社 コード決済事業者 電子マネー事業者

出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における概況

シンガポールや韓国、米国では決済に伴うリワードが多く用意されており、利得性志向が強い。フランスでは利得性に加え決済の安全性を重視する消費者が一定数存在する。

各国の消費者特性概況

		シンガポール	韓国	米国	フランス	インド
決済手段利用状況	決済サービス全体	• クレジット/デビットカード決済が主要な決済手段 • コード決済も普及しており、カード決済への対応が困難な業種・業態では特に利用率が高い	• クレジットカードが最も利用される支払い手段 • オンライン決済を中心にモバイル決済の利用も拡大している	• クレジットカードが最も利用される支払い手段 • オンライン取引においてはBNPLが台頭	• 国内デビットであるCBが国内取引では圧倒的なシェアを誇る • モバイル決済、BNPLも普及しつつある	• UPIにより各種モバイル決済が最も一般的な決済手段として普及 • オンライン取引においてはBNPLが台頭
	カード決済	• クレジットカードは取引金額が多いが、取引件数では国内ネットワークNETSを用いたデビットカード決済が主流である	• 国内デビットとしてチェックカードが普及しており、取引額において一定のシェアを有する	• クレジットカード決済の支払方式といてはリボルビング払いが一般的	• CBには基本的に国際ブランドが付帯しているため国内取引と海外取引でネットワークを使い分けることが可能	• デビットカード決済においては"Rupay"ブランドが支配的 • クレジットカード決済における"Rupay"ブランドは発展途上
利用選好	主な選択要因	• クレジットカード決済の主な選択要因はクレジットスコアの蓄積とキャッシュバック・リワードの獲得	• クレジットカード決済の最大の選択要因は手続きの簡便さと迅速さ • モバイル決済については安全性が主な選択要因	• クレジットカード決済の主な選択要因はキャッシュバックとリワードの獲得 • モバイル決済については安全性が主な選択要因	• 他国よりも安全性やプライバシー保護を重視される • 小切手が決済手段として浸透していたため、現金自体を好まな層が一定数存在	• 支払いの利便性が支払手段の選択に最も影響を与える
	利得性に対する意向	• ポイントプログラム、航空機・ホテル等の特典が一般的に好まれる	• キャッシュバック等の金銭的還元が一般的に好まれる • カード会社独自のサービスを好む層一定数存在	• キャッシュバック、航空機・ホテル等の特典が一般的に好まれる	• キャッシュバック等の金銭的還元が一般的に好まれる	• クレジットカードの利用が少なく、特典にアクセスできる消費者は限定的

※BNPL：Buy Now Pay Laterの略で後払い決済手段を指す

出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

3-3. さらなる方策

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の状況をふまえ、我が国でも類似の取組を行う場合の期待効果と課題を整理。

- 前項で見た海外での各種方策をふまえ、我が国で類似の取組を行うとしたらどのようなものとなるかを検討し、期待効果と課題を評価。
- 期待効果については、「加盟店負担の直接的な低減効果」と「その他の期待効果」に分けて整理。
- 課題については「国内環境起因の課題・論点」について整理し、また、我が国と海外との市場環境の違いから、海外で実施されている施策をそのまま日本へ持ち込んだとしても、必ずしも同様の成果を得られるとは限らないと考えられるため、「海外での実施結果につき留意する点」についても記載。
- 期待効果、課題のいずれも定性的かつ暫定的な評価であることに留意が必要。
- 取組の実施主体については、下記の通り分類。
  - 行政：法改正等、行政の関与が必須と考えられるもの
  - 民間および行政：実質的な取組は民間主体に行うが、行政が検討体等を用意する等の後押しをする必要があると考えられるもの
  - 民間：民間による取組で十分効果が得られると想定されるもの

■ 海外での実例
- 国
- 概要
- 成果

■ 我が国で実施した場合
- どのような取組となるか
- 想定される実施主体
- 期待される加盟店負担の直接的な低減効果
- その他の期待効果
- 国内起因の課題・論点
- 海外と国内の環境の違い等によって留意する点

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：域内・国内スキームの設置・標準化 [1/2]

域内・国内スキームの設置・標準化 ：欧州

取組の概要	影響・効果
• 欧州ではSEPAと呼ばれる送金スキーム（口座振込、口座振替等が可能）を欧州決済協議会という民間団体で整備しており、EUが法制化によるSEPA義務化等でそれをサポート。 • 各国の銀行等の決済事業者がSEPAを用いた決済や送金を、インターオペラビリティを持って行うために、規格や基準の標準化を行っている。	• 欧州域内での決済や送金は、伝統的にはSWIFT等のクロスボーダー送金や、国際ブランドによる決済に依存せざるを得なかったものの、スキーム自体の整備、またその標準化によって**域内事業者が共通して利用できるインフラ**としての位置づけを確立している。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
国内決済スキームの検討 • 日本国内のすべての決済事業者が共通に利用できるキャッシュレス決済インフラを構築する。	• 民間および行政	• 全体の事業コストが軽減されれば、その分が加盟店手数料に反映され、手数料率が下がる。	• 決済インフラの費用負担が削減。 • 最新技術を用いて効率的なインフラを構築。	• 新たなインフラの設計と構築に多大な時間とコストがかかる可能性。 • 多くの仕様や業務について標準化が必要。 • 既存決済事業者等のシステム開発や移行に時間がかかる可能性。	• 複数の国での共通化を図った欧州に対し、我が国単独でどこまで標準化の効果を得られるか。 • 新スキームを義務化するべきかの検討が必要。
全銀ネットへの接続 • 一定の要件を満たすクレジットカード会社が、全銀ネットへ参加することを認める。 • 新規に共通インフラを作るのではなく、既存のインフラを共有する。	• 民間	• カード会社が全銀ネットの利用料で振り込めるようになり、振込コストが減少する分が手数料の削減につながる可能性がある。	• カード会社間や加盟店との精算のコストを削減。 • 加盟店への振込サイクルの短期化、高頻度化。	• 全銀ネットへ接続するためのシステム接続や費用負担が振込コストの削減分と見合うかが課題となる。	• 欧米では銀行がキャッシュレスを提供するのが基本であり、本論点が生じていない点に留意が必要。

（次ページへ続く）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

海外の事例を踏まえた国内での取組案：域内・国内スキームの設置・標準化 [2/2]

域内・国内スキームの設置・標準化 ：欧州

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
加盟店インターフェースの標準化 • 国際標準に準拠（日本独自仕様を排除）。 • POSレジやPOSシステムとの接続仕様を標準化。 • 印刷は外部化（POSorプリンタ）。 • ACQ/PSPやネットワークへの依存を排除（独自機能があってもよいが、標準機能だけで使いまわせるようにする）。 • JPQR相互運用スキームへの参加を通じたアウトバウンド対応。	• 民間および行政	• 端末にかかるコストが削減されることにより、加盟店手数料が低下することが見込まれる。	• 端末調達コストの低減。 • 端末導入（システム接続）コストの低減。 • POS連動の端末依存をなくす。 • ACQ/PSP変更のハードルを低下（端末の使いまわしを可能にする）。 • 相互運用スキームにより、日本人の海外利用、訪日外国人の国内利用増が見込める。	• 調整に多大な時間とコストがかかる可能性。 • 既存決済事業者等のシステム開発や移行に時間がかかる可能性。	• 複数の国での共通化を図った欧州に対し、我が国単独でどこまで標準化の効果を得られるか。 • 決済事業者が標準化及び標準に従うための一定の強制力が必要。
オペレーション標準化 • サービス横断で、支払いプロセスのオペレーションを統一する（返金時の手続き等も含む）。 • 上記に伴い、決済端末の操作方法等も統一する。		• 店頭オペレーションの効率化。 • 店員の学習コストの低下。	• 各種業務の効率化。 • 新サービスを受け入れやすくなる。		
データ連携仕様の標準化 • 決済データを加盟店等が利用しやすいように、データ連携仕様を標準化。		• 会計データ等との連携を効率化。 • 決済事業者の新たな収益減となれば、それに伴って加盟店手数料が低下することが期待される。	• データを活用したビジネスの拡大。		

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：中小加盟店向け啓蒙

中小加盟店向け啓蒙：シンガポール

取組の概要	影響・効果
• シンガポールでは個人事業主が多く、現金決済が残る業種において複数の政府機関が合同でデジタル化を促進しており、その一環として加盟店向けにデジタル決済に関するトレーニングを実施。	• 政府が特定業種を対象に加盟店開拓を一任するマスターアクワイアラを任命し、**徐々に現金からキャッシュレス決済への移行**に向けた動きが見られるものの、直近開始された取組みであり、その成否は明らかでない。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
加盟店向け啓蒙 • インターチェンジフィー標準料率公開や交渉による手数料率減の可能性について情報発信を実施。 • 決済事業者等関係者による加盟店手数料のコスト構造の説明を引き続き推進。 • 開業時からキャッシュレスを導入することを推進。	• 行政 • 民間	• 料率交渉の活性化による加盟店手数料率の低減。 • 利用される決済手段に見合った手数料負担。	• 加盟店手数料のコスト構造の理解により、加盟店手数料を必要なコストと認識。	• 交渉の結果、手数料率が上がる可能性もある。 • どのような対象者にどのようなメッセージを伝えていくかの検討が必要。	• シンガポールにおいても方策の結果は現時点で明確でない。
消費者向け啓蒙 • セキュリティ対応（3D Secure）等について、個社から消費者への案内等を行っていることを、業界共同で実施。		• –	• 個社対応から業界全体で対応することによる費用の削減。 • キャッシュレス利用の増加。	• どのような対象者にどのようなメッセージを伝えていくかの検討が必要。	

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：インフラ標準化

インフラ標準化：シンガポール

取組の概要	影響・効果
• シンガポールでは複数サービスが乱立していたQRコード規格の統一化を政府主導で進め、SGQRと呼ばれる統一規格を設定。加盟店店頭では掲示するQRコードが一本化（MPM時）。 • シンガポールではPOSと接続し、共通端末となるUPOSを政府主導で開発（実際の開発等は民間行で共同運営する国内スキームNETSを活用）。	• シンガポールの取組みは直近始まったものであるが、**QR規格統一については加盟店の業務負担軽減**に繋がっているという声あり。 • UPOS導入によって例えば加盟店契約を切り替える場合でも端末の切り替えは不要となり、POSとの接続も不要になる等、**オペレーションの標準化が一定程度実現**。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
加盟店インターフェースの標準化 • 国際標準に準拠（日本独自仕様を排除）。 • POSレジやPOSシステムとの接続仕様を標準化。 • 印刷は外部化（POSorプリンタ）。 • ACQ/PSPやネットワークへの依存を排除（独自機能があってもよいが、標準機能だけで使いまわせるようにする）。 • JPQR相互運用スキームへの参加を通じたアウトバウンド対応。	• 民間および行政	• 端末にかかるコストが削減されることにより、加盟店手数料が低下することが見込まれる。	• 端末調達コストの低減。 • 端末導入（システム接続）コストの低減。 • POS連動の端末依存をなくす。 • ACQ/PSP変更のハードルを低下（端末の使いまわしを可能にする）。 • 相互運用スキームにより、日本人の海外利用、訪日外国人の国内利用増が見込める。	• 決済サービス間での現状の差異の吸収が必要。 • 我が国独自の仕様であるJIS2やFeliCaの取り扱いの検討が必要。 • 端末ベンダーの収益減少が懸念される。 • 海外製端末の流入増による国内ベンダーへの影響が懸念される。	• シンガポールでは主要な決済事業者の数が多くないため、調整が進めやすかったと想定される。
オペレーション標準化 • サービス横断で、支払いプロセスのオペレーションを統一する（返金時の手続き等も含む）。 • 上記に伴い、決済端末の操作方法等も統一する。		• 店頭オペレーションの効率化。 • 店員の学習コストの低下。	• 各種業務の効率化。 • 新サービスを受け入れやすくなる。		

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：即時送金スキームの活用

即時送金スキームの活用：シンガポール

取組の概要	影響・効果
• インドでは即時送金ネットワークであるUPIを政府決済公社が開発し、カード決済であるRuPayや各種モバイルウォレットのセトルメントにおいて利用。シンガポールでも政府主導で開発し、民間銀行団体であるABSが運営する即時送金ネットワークのPayNowをノンバンクにも開放し、決済ユースケースの普及を今後狙う。	• インドでは経済水準等に鑑みて低コストを前提とした決済手段の普及が必要である中、政府主導で構築した**送金ネットワークであるUPIを送金にも活用し、手数料削減に繋げている**と考えられる。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
国内決済スキームの検討 • 日本国内のすべての決済事業者が共通に利用できるキャッシュレス決済インフラを構築する。	• 民間および行政	• 全体の事業コストが軽減されれば、その分が加盟店手数料に反映され、手数料率が下がる。	• 決済インフラの費用負担が削減。 • 最新技術を用いて効率的なインフラを構築。	• 新たなインフラの設計と構築に多大な時間とコストがかかる可能性。 • 多くの仕様や業務について標準化が必要。 • 既存決済事業者等のシステム開発や移行に時間がかかる可能性。	• B2Bでの即時送金のインフラを全銀ネットの外に作る必要性があるかは検討が必要。
全銀ネットへの接続 • 一定の要件を満たすクレジットカード会社が、全銀ネットへ参加することを認める。 • 新規に共通インフラを作るのではなく、既存のインフラを共有する。	• 民間	• 振込コストが減少する分が手数料の削減につながる可能性がある。	• カード会社間や加盟店との精算のコストを削減。 • 加盟店への振込サイクルの短期化、高頻度化。	• 全銀ネットへ接続するためのシステム接続や費用負担が課題となる。	• 欧米では銀行がキャッシュレスを提供するのが基本であり、本論点が生じていない点に留意が必要。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：セキュリティ対策の標準化

セキュリティ対策の標準化：欧州

取組の概要	影響・効果
• EUが制定したPSD（欧州決済指令）2において、より強固な本人確認（SCA）を義務付けており、域内において遵守すべきセキュリティ要件を規定することで、各国における決済事業者のセキュリティ対策を標準化。	• 各国毎あるいは事業者毎に個別にセキュリティ対策を行うのではなく、**標準化された規格に沿ったセキュリティ対策**が進んでいる。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
セキュリティ対策の共同化 • 複数の決済事業者がセキュリティ対策のためのインフラを共同化。	• 民間	• 共同化により決済事業者の事業コストが変化すれば、その分が加盟店手数料に反映され、手数料率が下がる可能性がある。	• セキュリティ水準の底上げ。 • セキュリティ対策コストの低減。	• 共同化されたインフラへの接続するためのシステム開発等に時間がかかる可能性。	• 複数の国での共通化を図った欧州に対し、標準化の範囲等の検討が必要。 • 欧州では世界的に見ても高い水準のセキュリティを求めているが、我が国としてどの程度の水準を求めていくか。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：税優遇

税優遇：韓国

取組の概要	影響・効果
• 韓国政府はクレジットカード利用額に応じた所得控除の仕組みを導入。脱税対策（捕捉率向上）を主目的とするが、アジア通貨危機対策としての消費活性化も目的としていた。	• 個人事業主を中心として所得把握率が向上し、脱税・虚偽申告等に対する抑制効果が一定あったと評価されており、**副次的にクレジットカードの利用が大きく増加した**。 • 一方、所得控除の利用者数や控除額は増加傾向であり、2018年には一度制度の終了を発表したものの、延長となり、**税負担の急増を考慮して制度終了が難しくなっている可能性**がある。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
減税（消費者向け） • キャッシュレス利用に応じて、所得税等を減免する。	• 行政	• －	• キャッシュレスの利用を促す。 • 税の捕捉率の増加。 • 消費者の税負担が減少。	• 税の捕捉の増分と減税額との差分によってはトータルの税収が減少する。 • 所得の多い世帯、売り上げの多い加盟店ほど有利になりがち。 • キャッシュレス普及等を目的にキャッシュレスポイント還元事業を実施済みであり、現普及状況を踏まえればキャッシュレスを目的とした減税の妥当性の説明が困難。	• 税の捕捉率の向上が主目的で、キャッシュレス利用の拡大は付随的な効果として得られたものであるが、我が国においては税の捕捉率は高いとされている。 • 本取組の終了は実質的な増税になることから、終了しづらい取組であるといえる。
減税（加盟店向け） • キャッシュレス利用に応じて、法人税等を減免する。		• 加盟店の税負担が減少。	• キャッシュレスの利用を促す。 • 税の捕捉率の増加。		

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：手数料規制・サーチャージ解禁

手数料規制・サーチャージ解禁：米国、欧州、韓国、インド

取組の概要	影響・効果
• 欧米では国際ブランドの寡占を懸念する競争法上の観点からインターチェンジフィー規制が導入されている。また、韓国やインドでは加盟店負担軽減を目的として加盟店手数料規制を導入。シンガポールはフィー規制なし。 • 欧州では地域間インターチェンジフィーに対する上限規制も導入し、クロスボーダー決済におけるフィー水準にも介入。	• **米国や欧州におけるフィー水準は低減**したものの、欧米や韓国ではリボ払い等により収益性を維持しており、特に韓国ではカード決済単体収支は損益分岐点付近とされる。ただし、米国ではデビットカードのリワード廃止等、一定の影響があった。なおシンガポールでは国内スキームを有していたことから、フィー水準が元々低く抑えられており、フィー規制を行っていない。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
インターチェンジフィー規制 • インターチェンジフィー（および配分率）を法令で規制する。	• 行政	• 加盟店手数料率の低減と、それに伴う加盟店負担の低減。 • 規制によりインターチェンジフィーが下がれば、その分加盟店手数料も下がると想定される。	• －	• 決済事業者の収益を圧迫する可能性がある。 • クレジットカード以外の加盟店手数料についても同様な規制をかけるかは要検討。 • 適切なインターチェンジフィーや加盟店手数料の水準を算出する方法について、その実現可能性も含め検討が必要。	• 欧米の決済事業者は加盟店手数料以外の収益（金利、その他の事業）が大きい一方、我が国の決済事業者は収益の太宗が加盟店手数料であることに留意が必要。
加盟店手数料率規制 • 加盟店手数料率を法令で規制する。	• 行政	• 加盟店手数料率の低減に伴う加盟店負担の低減。	• クレジットカード以外の決済サービスについても規制。	• 決済事業者の収益を圧迫する可能性がある。 • 適切なインターチェンジフィーや加盟店手数料率の水準を算出する方法について、その実現可能性も含め検討が必要。	
サーチャージの導入 • 一部の支払いについて、手数料を利用者負担とすることを認める。 • 海外カード利用を想定。	• 民間	• 利用者が負担する分、加盟店の手数料負担は減少する。	• アクワイアラの負担軽減。	• サーチャージについては、利用者の抵抗感およびそれに伴うキャッシュレス利用や消費そのものの減少が懸念される。 • 既存の決済端末やインフラでの対応可能性について検討が必要。	

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：ペーパーレス化の促進

ペーパーレス化の促進：フランス

取組の概要	影響・効果
• フランスでは2023年より環境対策を目的として紙レシートの発行を原則として禁止している。消費者の要望がある場合は紙での発行は可能であり、紙レシートに代わる電子レシート発行は任意扱い。	• 直近開始された規制であるが、**主目的は環境対策**となっている。副次的にキャッシュレス決済の利用促進に繋がる可能性がある。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
紙の利用控の電子化 • キャッシュレス業務に伴う紙の利用控えの電子化を促進する。	• 民間	• 完全に電子化できれば、決済端末からプリンターが不要になり、端末コストがさがるため、決済手数料が下がる可能性がある。	• 環境への貢献。 • 紙の減少にともなうコスト削減、オペレーション効率化。	• 電子化には各社におけるシステム開発が必要となる。 • レシートへの情報連携及び記載の方法や、レシートの電子化も併せて検討が必要。 • 紙を必要とする利用者、店舗への対応は引き続き必要。	• 主目的は環境対策であるが、我が国でも同様の目的は採用しうる。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：現金利用の制限

現金利用の制限：インド

取組の概要	影響・効果
• インドでは不正蓄財や偽札対策、犯罪抑制を目的として高額紙幣を2016年に回収した。回収時に銀行を介在させることによって、預金口座を開設させ、金融包摂に繋げる狙いもあったと見られる。	• 主目的は偽札や犯罪対策ではあるが、結果的にインドでは国民の口座保有率が上昇し、同時期に展開された個人番号制度と合わせてUPIを導入し、**急速にキャッシュレス化が進展**した。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
現金の利用制限 • 主に高額の支払いについて、現金の利用を制限することで、キャッシュレス利用を促す。	• 行政	• 現金の取り扱いに係るコストが削減される。	• キャッシュレス利用の増加。 • 高額の現金を持ち歩くことが減ることによる犯罪被害の減少。 • マネーロンダリングの抑止。	• デジタル対応できない消費者への対応が必要になる可能性。 • 現金は法定通貨であり、「日本銀行法」や「通貨の単位及び貨幣の発行等に関する法律」等法令との関係での整理が必要。	• 実施済みの国においては、マネーロンダリング対策が主目的だが、我が国においては、主要な解決策とは認識されていない。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：銀行が決済事業の主体

銀行が決済事業の主体：米国、欧州、インド、シンガポール

取組の概要	影響・効果
• 今回の調査対象国の韓国以外の各国では銀行がイシュアやアクワイアラとしてカード決済業務を営んでいるのが一般的。 • 米国や欧州ではインターチェンジフィー以外の収益源（カードローンやリボ払いに伴う金利収入や年会費収入）が存在する。	• **振込手数料を内部コストとして処理**できるだけでなく、融資等の他収益も存在するため、例えば米国の大手行では大企業向けの**アクワイアリング業務はほぼ損益分岐点相当の収支となるケース**もあり、加盟店手数料の低減に一定の影響があると考えられる。 • 米国ではデビットカードに、欧州ではクレジット・デビットカードにインターチェンジフィー上限規制が導入されたが、**イシュアの収益に対する影響は限定的**。ただし、**リワードの削減等の形でコスト削減**の取組みは行われており、一定程度影響を受けている。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
全銀ネットへの接続 • 一定の要件を満たすクレジットカード会社が、全銀ネットへ参加することを認める。 • 新規に共通インフラを作るのではなく、既存のインフラを共有する。	• 民間	• 振込コストが減少する分が手数料の削減につながる可能性がある。	• カード会社間や加盟店との精算のコストを削減。 • 加盟店への振込サイクルの短期化、高頻度化。	• 全銀ネットへ接続するためのシステム接続や費用負担が課題となる。	• 我が国ではすでに多くのノンバンクが決済手段を提供していることから、今から銀行に集約することは難しい。 • ノンバンクと銀行とのギャップを埋めていくことを検討。
データ連携仕様の標準化 • 決済データを加盟店等が利用しやすいように、データ連携仕様を標準化したうえで開放する。	• 民間および行政	• データ活用の効率化。 • 決済事業者の新たな収益源となれば、それに伴って加盟店手数料が低下することが期待される。	• データを活用したビジネスの拡大。	• 業種コード等、データの標準化も併せて行う必要がある。 • 開発コストの回収が難しい可能性。	

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：アクワイアリング業務の垂直統合

アクワイアリング業務の垂直統合：韓国

取組の概要	影響・効果
• 韓国ではVAN事業者と呼ばれる事業者が存在しており、加盟店開拓を担っている。VAN事業者は加盟店開拓、契約や管理を代行するだけでなく、決済ネットワークの提供、決済端末やPOSシステムを加盟店に販売し、アクワイアリングに関する各種業務・システムを幅広く提供している。	• 加盟店の目線からすると、社内システムとの接続や決済端末の設置、アクワイアラとの契約等の**事務・手続きを全てVAN事業者が引き受ける**形となり、業務負荷低減に繋がっている。 • VAN事業者間では単なるPSPのような役割を超えた決済端末やPOSシステム等での差別化を測っている。 • また、VAN事業者1社によって、国内の全カード会社と契約を締結することになっているため、**シングルアクワイアリング**であることも加盟店の負荷軽減に貢献。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
シングルアクワイアリング化 • 1加盟店 1 ACQ/PSPに限定する。 • 加盟店はひとつのアクワイアラまたはPSPと契約すれば、すべての決済データや資金のやり取りはそのACQ/PSPとだけすればよいようにする。	• 民間および行政	• 資金精算の効率化。 • アクワイアラ/PSPの事業コストが軽減されれば、その分が加盟店手数料に反映され、手数料率が下がる。	• 加盟店管理の効率化。 • 入金コストの低減にともなうサービス向上（入金頻度の増加等）	• オンアス取引が減少するため、短期的に手数料負担が増える可能性。 • 現状の加盟店契約を変更する必要がある。 • ACQ/PSPは、広範な決済サービスを提供できなければ競争できなくなる可能性がある。 • PSPでの加盟店管理の重要度が増すため、一定の規律が必要となる可能性。	• 現状複数ある契約をどのように集約するかは検討が必要。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：プロセシングの共同化

プロセシングの共同化：米国

取組の概要	影響・効果
• 米国ではプロセッサーと呼ばれる、プロセシング業務を代行する事業者が存在している。これらのプロセッサーはJPモルガン等大手銀行あるいはその子会社が担う場合もあるが、FIS等の独立系事業者も存在し、大手プロセッサーで全体の処理件数の7割程度を占める等、集約が進む。	• プロセシング業務は労働集約的であるため、**規模の経済**が働き、かつ業界の競争環境に鑑みても**一定の競争原理が働く状況**であるため、結果としてプロセシング費用の低減に繋がっている可能性がある。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
共同プロセッサー • 業務まで提供可能なプロセッサーの設立。	• 民間	• 共同化により決済事業者の事業コストが軽減されれば、その分が加盟店手数料率に反映され、手数料が下がる。	• システムやオペレーションの集約による事業効率化。	• 新たなシステムの設計と構築に時間とコストがかかる可能性。 • 既存決済事業者の移行に時間がかかる可能性。	• 我が国においては、大手カード会社がプロセシングを提供している場合もあり、それらと適切な競争ができることが必要。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：加盟店手数料の透明化

加盟店手数料の透明化：米国

取組の概要	影響・効果
• 海外のPSP等では、インターチェンジフィーにブランドフィーとアクワイアラフィーを加算した額を加盟店に提示する、「インターチェンジ＋＋」という方式を採用している。	• 加盟店に対して**手数料の内訳が明確になり**、納得性が高まっているとされる。

我が国における取組の案	想定される実施主体	加盟店負担の直接的な低減効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
加盟店契約におけるインターチェンジ＋＋対応 • 加盟店契約において、加盟店手数料率についてトランザクションごとに料率が変わりうる契約とすることを推進。	• 民間	• ※必ずしも手数料率が下がるとは限らない	• 加盟店手数料の透明化。 • 加盟店手数料の理解促進。	• 既存の加盟店契約を更改するには時間とコストがかかる。 • アクワイアラ/PSPでのシステム対応が必要。 • サーチャージの解禁と併せて検討されるべきか。 • 国際ブランドとの調整が必要。	• 利用されるカードの種別等によっては、手数料率が通常より高くなる場合があることの周知が併せて必要。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

加盟店の負担軽減に直接・間接に広範な影響を及ぼしうる方策について、実現難易度を踏まえつつ、より詳細な検討が望まれる。

- p82までの整理に基づき、p84および85に、それぞれの方策により期待される効果と、実施する上での課題について一覧表として整理。
- それぞれの効果や課題の項目の程度については厳密な横比較は難しいものの、「加盟店負担の直接的な低減効果」、および「その他の期待効果」の双方について、広範に効果が期待されるものについては詳細な検討を進めるべき。
- 他方、広範に効果が期待される方策については、実現難易度の観点には留意が必要。
- そのうえで、「国内環境起因の課題・論点」を解決するため、必要に応じ民間の取組への行政の後押し等を検討する必要がある。

- 表に関する注記
  - ※1　サーチャージの導入により利用者も手数料を負担することになるため、キャッシュレス利用や消費そのものが低減する可能性がある。
  - ※2　加盟店手数料の透明化にはつながるが、必ずしも加盟店手数料が低減されるわけではない。
  - △　　啓蒙の目的・内容に依存する。
  - 文字が灰色となっている行は、それより上の行に同じ方策が存在する（評価は同一）。

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

それぞれの方策で想定される影響をふまえながら、必要な検討が行われることが望まれる。

方策の案	想定される影響	加盟店負担の直接的な低減効果					その他の期待効果												
							決済事業者の負担の減少・効率化									社会負担の減少・効率化			
		加盟店手数料の低減	料率交渉の活性化	適正な手数料率の認識向上	振込の効率化	加盟店業務の効率化	業界で足並みをそろえることによるコスト削減	決済事業者の負担軽減	インフラの費用負担低減	最新技術の採用	加盟店管理の効率化	精算業務の効率化	決済事業者業務の効率化	犯罪被害の減少	新たなビジネス機会	キャッシュレスの利用促進	税の捕捉率の増加	マネーロンダリングの抑止	環境への貢献
域内・国内スキームの設置・標準化	国内決済インフラ						○	○	○	○			○						
	全銀ネットへの接続				○			○				○							
	加盟店インターフェースの標準化					○	○	○	○	○			○		○	○			
	オペレーション標準化					○	○	○			○	○	○						
	データ連携仕様の標準化					○	○			○			○		○				
啓蒙活動	加盟店向け啓蒙	△	△	△			△							△		○			
	消費者向け啓蒙						△							△		○			
インフラ標準化	加盟店インターフェースの標準化					○	○	○	○	○			○		○	○			
	オペレーション標準化					○	○	○			○	○	○						
即時送金スキームの活用	国内決済インフラ						○	○	○	○			○						
	全銀ネットへの接続				○			○				○							
セキュリティ対策の標準化	セキュリティ共同化						○	○	○	○			○	○					
税優遇	減税（消費者）															○	○		
	減税（加盟店）															○	○		
手数料規制・サーチャージ解禁	インターチェンジフィー規制	○																	
	加盟店手数料率規制	○		○															
	サーチャージの導入	○						○								※1			
ペーパーレス化	紙の利用控の電子化					○	○	○					○						○
現金の利用制限	現金の利用制限													○		○		○	
銀行が決済事業を運営	全銀ネットへの接続				○			○				○							
	データ連携仕様の標準化					○	○			○			○		○				
アクワイアリング業務の垂直統合	シングルアクワイアリング化	○	○	○	○	○		○			○	○	○		○				
プロセシングの共同化	共同プロセッサー						○	○	○	○			○						
加盟店手数料の透明化	インターチェンジ＋＋	※2	○	○															

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

さらなる方策の検討

方策の実現にあたって、乗り越えるべきハードル（実現難易度）について熟慮が必要。

方策の案	実現難易度	国内環境起因の課題・論点						
		規制	業界			決済事業者		消費者
		法改正等が必要	業界横断での合意形成が必要	標準化作業が必要（システムや業務の変更も伴う）	共同システムの構築が必要	各社で大きなシステム対応が見込まれる	手数料収益を圧迫	消費者への説明やデジタル弱者対応が必要
域内・国内スキームの設置・標準化	国内決済インフラ		○		○	○		
	全銀ネットへの接続		○			○		
	加盟店インターフェースの標準化		○	○		○		
	オペレーション標準化		○	○				
	データ連携仕様の標準化		○	○		○		
啓蒙活動	加盟店向け啓蒙							
	消費者向け啓蒙							○
インフラ標準化	加盟店インターフェースの標準化		○	○		○		
	オペレーション標準化		○	○				
即時送金スキームの活用	国内決済インフラ		○		○	○		
	全銀ネットへの接続		○			○		
セキュリティ対策の標準化	セキュリティ共同化				○	○		
税優遇	減税（消費者）	○						○
	減税（加盟店）	○						
手数料規制・サーチャージ解禁	インターチェンジフィー規制	○					○	
	加盟店手数料率規制	○					○	
	サーチャージの導入		○					○
ペーパーレス化	紙の利用控の電子化		○	○		○		○
現金の利用制限	現金の利用制限	○						○
銀行が決済事業を運営	全銀ネットへの接続		○			○		
	データ連携仕様の標準化		○	○		○		
アクワイアリング業務の垂直統合	シングルアクワイアリング化		○	○				
プロセシングの共同化	共同プロセッサー				○	○		
加盟店手数料の透明化	インターチェンジ＋＋					○		

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【参考】加盟店負担軽減に向けた論点と、各方策の対応

※表の凡例はp.53を参照

加盟店負担			論点・課題	方策	
イニシャル	導入初期費用		契約の形態によっては、加盟店に端末設置費用がかかる。	域内・国内スキームの設置・標準化	国内決済インフラ
			POSとの接続において、個別にシステム開発する必要がある。		全銀ネットへの接続
ランニング	加盟店手数料		加盟店手数料への負担感がある。		加盟店インターフェースの標準化
			決済サービスが付与するポイント・マイルの費用に対する負担感がある。		オペレーション標準化
			PSPによっては、業種に拠らず一律の加盟店手数料率となっている。		データ連携仕様の標準化
		インターチェンジフィー	インターチェンジフィーが開示されていない。	啓蒙活動	加盟店向け啓蒙
			ブランドフィー等、加盟店から見えない・わかりにくいコスト構造。		消費者向け啓蒙
		海外フィー	海外発行カードの利用では追加のフィーが発生するが、加盟店手数料に反映できていない/加盟店に不透明。	インフラ標準化	加盟店インターフェースの標準化
		端末費用	複数の仕様に対応した端末（または複数の端末の設置）が必要となり、コストが高くなる。		オペレーション標準化
			接続仕様やオペレーションの共通化が不十分なため、業務が煩雑化。	即時送金スキームの活用	国内決済インフラ
			ペーパーレスが不十分で、ロール紙やオートカッターのコストがかかっていたり、利用控等の管理コストが発生。		全銀ネットへの接続
			端末費用をACQ/PSPや端末メーカーが実質的に負担している。	セキュリティ対策の標準化	セキュリティ共同化
		アクワイアリング・プロセシング費用	決済サービスごとに契約が必要となり、管理が煩雑。	税優遇	減税（消費者）
			決済サービスごとにデータの形式が異なるため、活用しにくい。		減税（加盟店）
			複数の決済手段が存在し、端末規格が複線化しているため、スイッチングコストが高い。	手数料規制・サーチャージ解禁	インターチェンジフィー規制
			アクワイアラが複数存在し、マルチアクワイアリングとなっているため、業界全体での効率化が図られ切れていない。		加盟店手数料率規制
			セキュリティ対策が複雑化・高度化しており、共同化の必要性も含めて検討が必要。		サーチャージの導入
			個社でシステム開発・セキュリティ対策することによる複数社での重複投資となっている。	ペーパーレス化	紙の利用控の電子化
			低額支払いに関する軽量化されたシステムの必要性。	現金の利用制限	現金の利用制限
				銀行が決済事業を運営	全銀ネットへの接続
					データ連携仕様の標準化
				アクワイアリング業務の垂直統合	シングルアクワイアリング化
				プロセシングの共同化	共同プロセッサー
				加盟店手数料の透明化	インターチェンジ＋＋

さらなる方策の検討

※表の凡例はp.53を参照

【参考】加盟店負担軽減に向けた論点と、各方策の対応

加盟店負担			論点・課題		
ランニング	加盟店手数料	振込手数料	決済事業者との精算において必ず銀行が介在する仕組みとなっており、振り込みのコストが高い。	域内・国内スキームの設置・標準化	国内決済インフラ
					全銀ネットへの接続
					加盟店インターフェースの標準化
					オペレーション標準化
					データ連携仕様の標準化
		ネットワーク利用料、データ保管料等	ネットワークフィーのさらなる低減。		
			セキュリティ対策の高度化に伴う、本人認証の共通化の必要性。	啓蒙活動	加盟店向け啓蒙
					消費者向け啓蒙
フロント	複雑な顧客案内		サービスごとにオペレーションが異なるため、店員の学習コストが発生したり、操作ミスを誘発しやすい。	インフラ標準化	加盟店インターフェースの標準化
					オペレーション標準化
			紙のコストやオペレーション効率化のため、紙の利用控えの原則廃止（電子化）が必要。	即時送金スキームの活用	国内決済インフラ
					全銀ネットへの接続
バック	煩雑な導入手続き		複数決済が乱立し、マルチアクワイアリングとなっているため、キャッシュレス決済の契約が複線化・複雑化。	セキュリティ対策の標準化	セキュリティ共同化
	長い回収サイト		決済事業者との精算は口座振込となっており、特に中小店舗にとって回収サイトの長さがネックになる。	税優遇	減税（消費者）
					減税（加盟店）
	会計処理・業務の煩雑さ		マルチアクワイアリングのため、加盟店への入金が一本化されず、確認の手間等が発生。	手数料規制・サーチャージ解禁	インターチェンジフィー規制
			複数決済が乱立しているため、顧客案内及び会計業務に時間・工数を要する。		加盟店手数料率規制
					サーチャージの導入
	社内システムとの接続		POS等の社内システムと接続する必要があり、コストがかかるだけでなくオペレーションも煩雑化。	ペーパーレス化	紙の利用控の電子化
	セキュリティ対策		個社への負担が大きくなりつつあるため、セキュリティ対策の共同化の検討が必要。	現金の利用制限	現金の利用制限
全般			わかりやすく、便利なスタンダード サービスが存在することは、その利便性を訴求する点でも有効。	銀行が決済事業を運営	全銀ネットへの接続
			仕様の標準化、API対応により、データ利活用が期待される。		データ連携仕様の標準化
			消費者のカード平均保有枚数/利用サービス数が多い。	アクワイアリング業務の垂直統合	シングルアクワイアリング化
			加盟店手数料を原資とするビジネスモデルの根本的な改革が必要。	プロセシングの共同化	共同プロセッサー
				加盟店手数料の透明化	インターチェンジ＋＋

4. B2Bキャッシュレス取引拡大に向けた調査

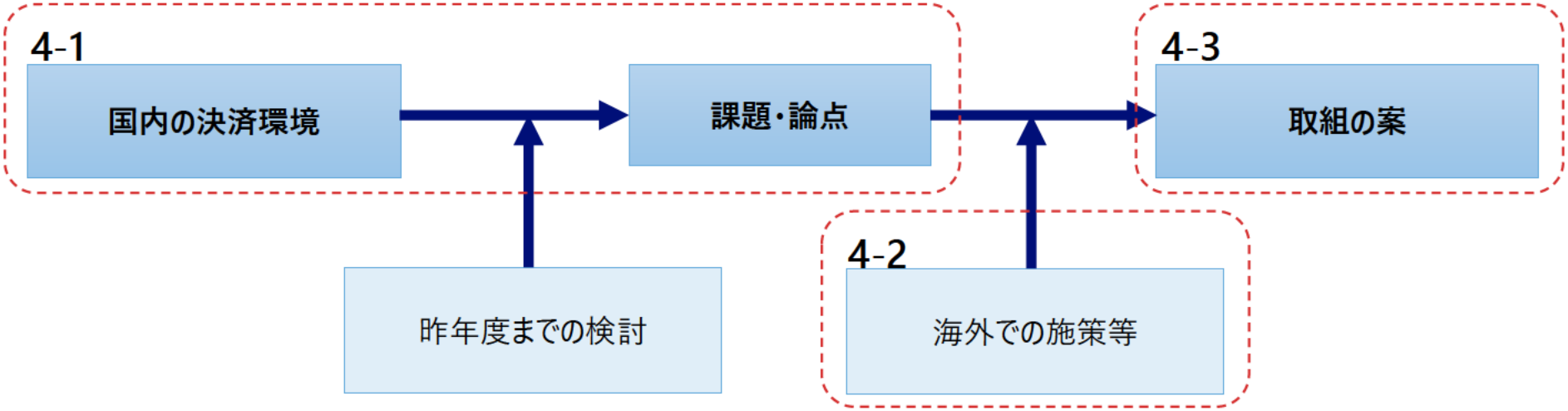
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

本調査の背景と目的

- B2B取引においても、カード支払※は、バイヤ（利用者）側には振込業務の削減等による業務効率化、クレジットカードの場合は支払いの繰延等の経済的メリットが生じ、サプライヤ（加盟店）側にも請求書発行等の業務を削減し、新規顧客取込のメリットがあるものと考えられる。
- 一方で、B2B取引におけるカードの利用率は、現金や小切手・手形等と比較しても低い水準にある。
- バイヤ側がカード決済を行わない理由として、サプライヤ側がカード決済を受付けていないという要因が多いと考えられるため、特にサプライヤ側を主眼におき、日本独特の決済環境等や諸外国の状況・取組を把握し、将来あるべき施策を検討する。

※クレジット、デビット、プリペイド、カードレスを含む

検討のフロー



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

4-1. 国内のB2Bキャッシュレス化の状況と論点

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B取引におけるキャッシュレス決済の状況

日本におけるB2B決済（企業間決済）は約1,110兆円と推定される。

業種別B2B決済（支払）額（2022年）

業種	法人間決済(兆円)
建設・不動産	154
食品	42
繊維・日用品・化学	90
鉄・非鉄金属	65
産業関連機器・精密	49
電気・情報関連機器	68
輸送用機械	77
情報通信	82
運輸	64
卸売	323
金融	67
サービス	28
合計	1,110

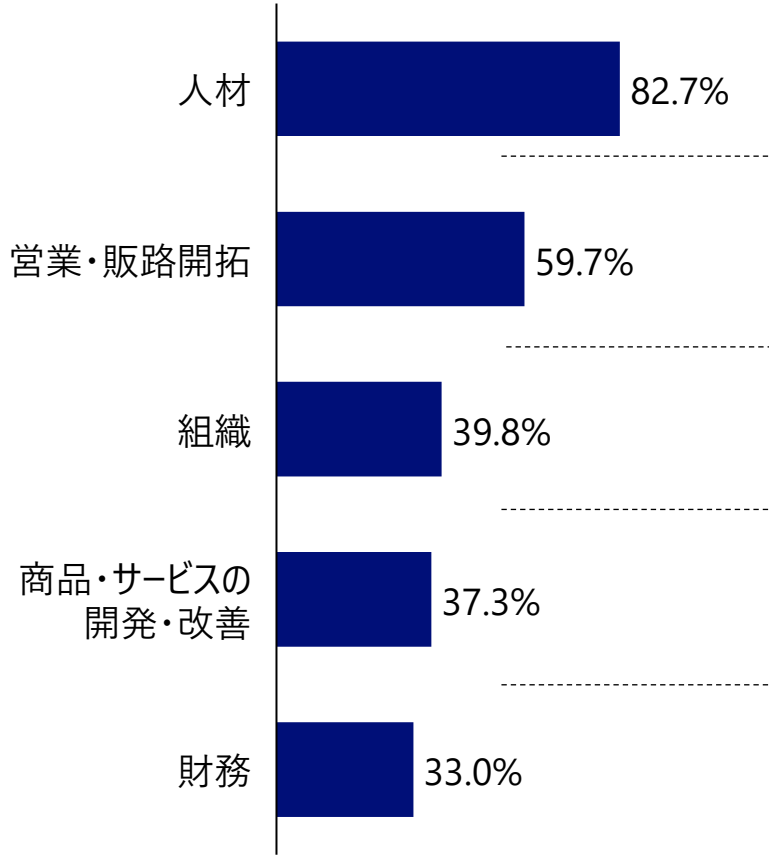
出所）経済産業省「令和4年度電子商取引に関する市場調査」（2023）よりNRI作成
報告書記載のEC市場規模とEC化率より逆算して法人間決済市場を算出

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済のキャッシュレス化は、日本の中小企業の様々な経営課題を解決する方策となる。

■ キャッシュレス化は、業務効率化・省人化に加え、販売可能先の拡大やデータ活用の促進等にも貢献する。

中小企業が重視する経営課題（上位５つ）



現金取引による主な経営課題発生点	キャッシュレスによる主な経営課題解決
✓ 入出金や計数確認、その結果入力等を行う工数分の人員が必要 ✓ 警備等に係る人員も必要	✓ 決済データ活用による業務効率化 ➢ 入出金業務での省人化 ➢ 経理・会計業務での省人化
✓ 取引相手先の現金・預金が不足している場合に取引不可、または与信によるリスクが発生	✓ 決済事業者による与信等 ➢ 与信・請求業務の効率化 ➢ 自社で与信付与できない対象への販路拡大 ✓ 非現金決済を望む取引先の開拓
✓ 盗難や横領等を防ぐための現金管理の体制が必要 ✓ 人員増による組織拡大、非効率	✓ 現金取扱減や決済データ活用による業務効率化 ➢ 省人化による組織規模の最適化 ➢ 現金管理に伴う内部統制や警備の簡略化
✓ 取引先ごとの決済情報の入力に手間や時間がかかり、同情報を活用した分析等が困難	✓ 決済データ活用によるマーケティング分析
✓ 現金・預金額により企業活動が制約	✓ 後払いによる支払時の資金繰り改善 ✓ 決済事業者による与信等で、支払受付側の未回収リスクを低減し、資金繰り改善

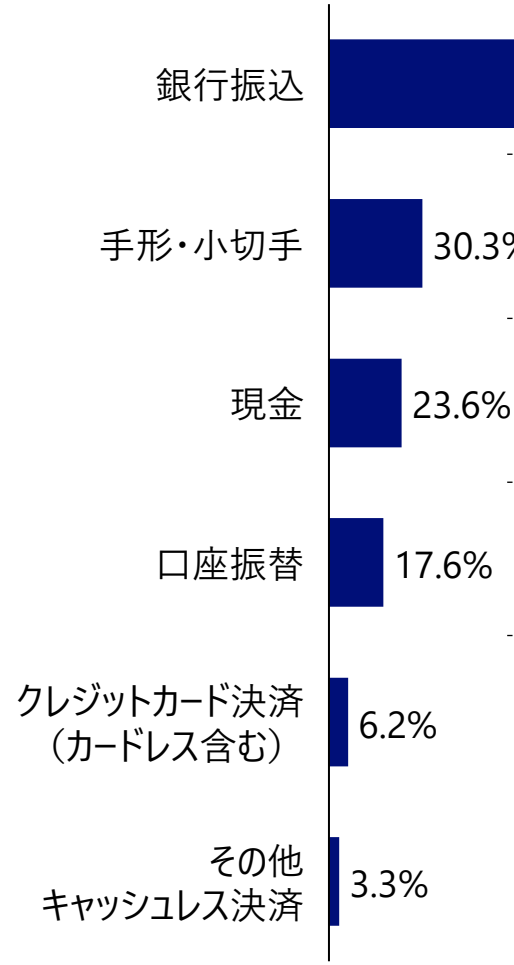
出所）帝国データバンク「令和 3 年度中小企業実態調査委託費 中小企業の経営力及び組織に 関する調査研究 報告書 」よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B取引におけるキャッシュレス決済の状況

カード決済は他の決済手段と比較して、データ活用可能性が高い他、決済を受けるサプライヤには未払いリスクの低減や海外販路拡大等のメリットがある。

中小企業が顧客に請求し支払いを受ける際の決済方法



	各決済手段のメリット	各決済手段のデメリット
銀行振込	✓ 国内で広く普及 ✓ 口座情報連携で一定の業務効率化が可能	✓ 支払側は原資の資金繰りが必要 ✓ 手作業での処理時の工数やミスの発生
手形・小切手	✓ 支払いサイトの長さから受取側は資金繰り改善	✓ 支払いサイトの長さから受取側は資金繰りに不利 ✓ 手作業での処理時の工数やミスの発生
現金	✓ 汎用性が最も高い	✓ 取扱や管理に係る工数や人員が必要等（前述）
口座振替	✓ 定期的な支払において特に高い業務効率化	✓ 定期的な支払以外ではメリットを発揮させにくい
クレジットカード・デビットカード等	**✓ 決済事業者への後払いによるバイヤの資金繰り改善** **✓ 決済事業者の与信保証による資金繰り改善、与信・請求業務効率化** **✓ 海外事業者への販路拡大** **✓ 他手段と比べても高い決済データ連携での業務効率化の可能性（後述）**	**✓ 決済手数料の発生**
クレジットカード		

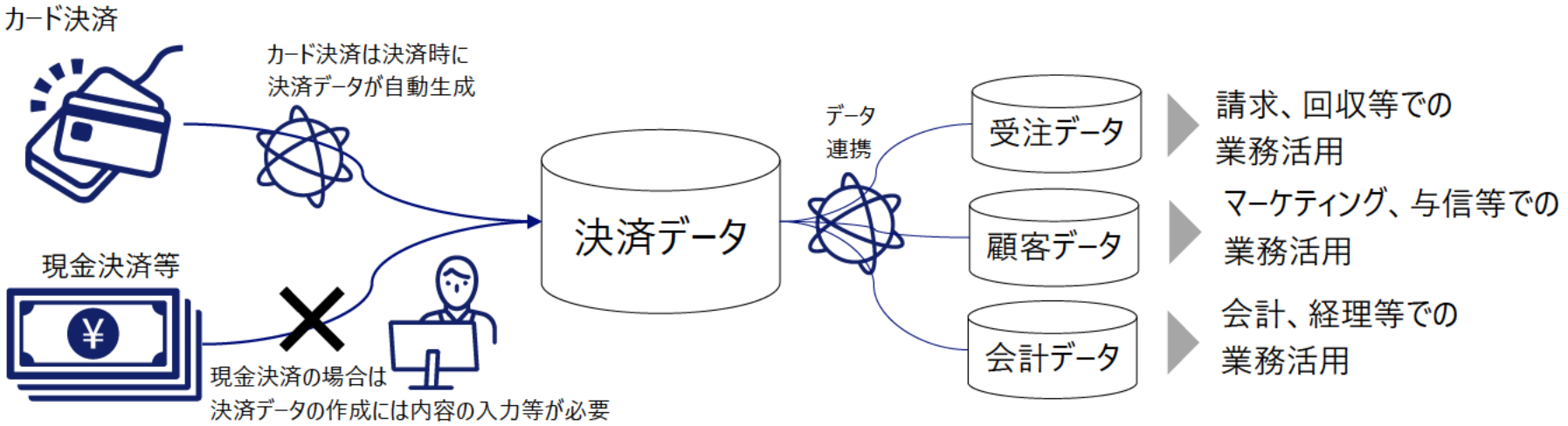
出所）アメリカン・エキスプレス・インターナショナル, Inc.『2022年度 中小企業の企業間決済に関する調査』

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

データ活用との親和性が高いB2B取引でのカード決済をさらに発展・普及することで我が国企業の発展をさらに後押しすることを目指す。

- 決済データを活用して、取引の発生に合わせた請求や請求受領時の支払処理等を電子化・省力化する、また、決済データを分析して販路開拓等に活用できる状態とすることで、「決済」を起点にした企業の生産性の向上が可能。
- 同様の取組は、全銀EDIによる銀行振込等の取引方法でも実装可能であるが、そうした取引の社会実装は途上であり、現段階ではカード決済の活用が最も現実的。
  - 現時点では、中小企業の48.5%*しかEDIを利用してない。　*出所）中小企業庁「令和３年度取引条件改善状況調査結果概要」
  - 独立行政法人情報処理推進機構デジタルアーキテクチャ・デザインセンター（IPA-DADC）では、取引のデジタル完結を実現する仮想的な次世代取引基盤の実装アーキテクチャを構築しているが、実装は今後進んでいくという段階。

キャッシュレス決済を起点とした決済データ活用のイメージ



※EDI（Electronic Data Interchange）：定められた仕様に基づいて、企業間で伝票や文書等のデータを電子データで自動的に交換すること
全銀EDI：企業間の振込時に、支払番号や請求書番号等可変長の種々のデータを振込データに付与するEDI仕様

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

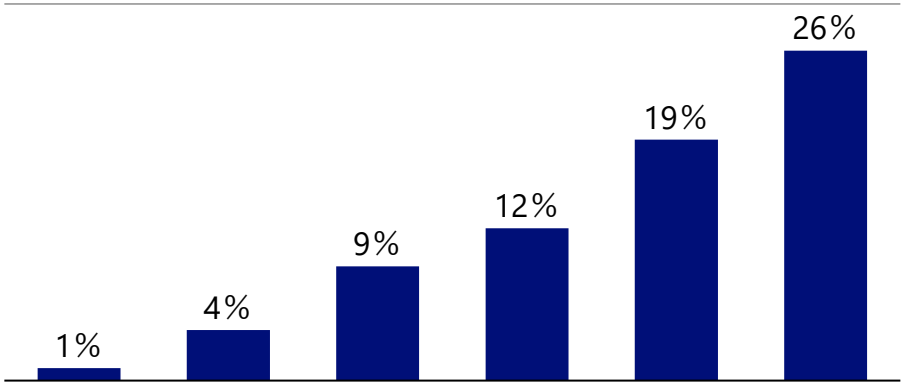
一方で、現段階のB2B決済におけるカード決済の利用率は、現金や銀行振込等に比べ利用率が低く、国際的に見ても中小企業の決済でカード決済が普及していない。

■ 我が国において、諸外国と比較して企業間のカード決済が普及していなかった理由としては、

- 取引先の支払遅延や未払いが少ない傾向にある為、与信管理をカード会社に移転できるカード決済を活用するインセンティブに乏しかったこと
- 銀行がアクワイアラの役割を持ち、融資等の銀行サービスと同時にカード加盟店化を訴求していた諸外国と違い、カード会社やPSPがアクワイアラがカード決済単体での訴求を行ってきた国内では、十分に営業アプローチやメリットの伝達ができてこなかったこと

等が要因となったと考えられる（p.110にて海外の状況を後述）

中小企業の事業用決済金額における
カード決済が占める比率の国際比較（2018年*）



*:2020年時点も日本の数値は1%で変わらなかったとの記述有

出所）ビザ・ワールドワイド・ジャパン
「中小企業の事業間決済における キャッシュレス化・デジタル化の推進」

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

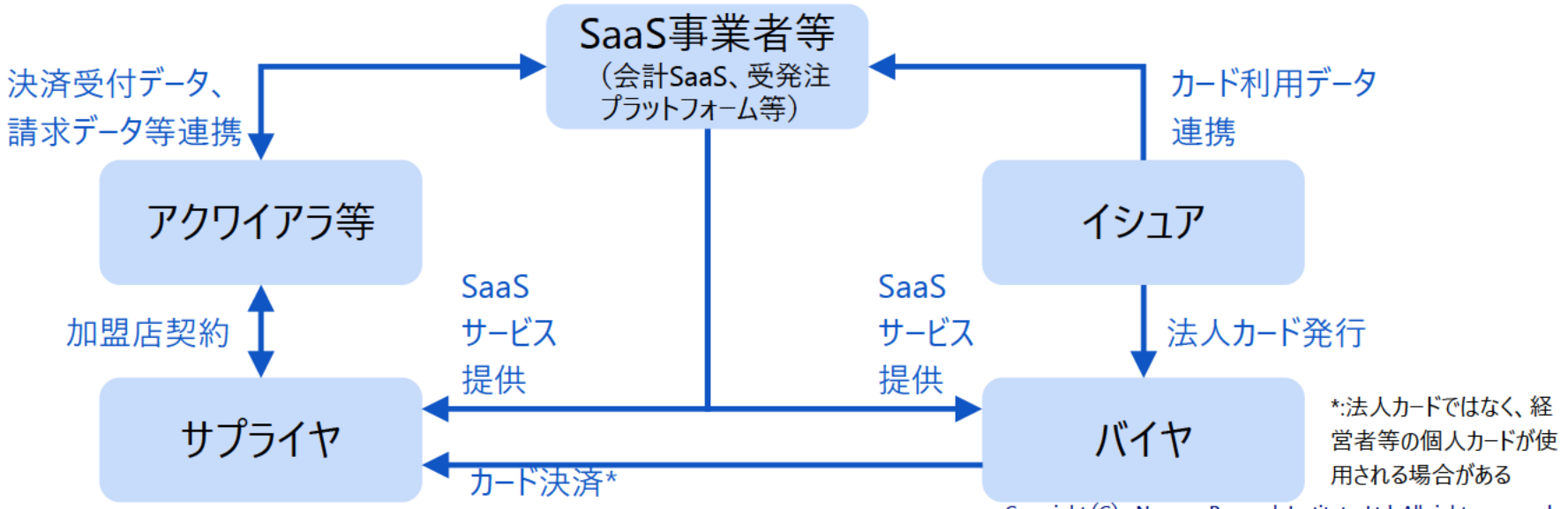
B2Bでのカード決済を行い、そのデータを活用した生産性向上を図る際には、サプライヤ・バイヤ・アクワイアラ等・イシュア・SaaS事業者等が主要な関係主体となる。

■ B2Bのカード決済及びそのデータ活用を行う上で、以下のような多様な役割を持った主体が関係する。

- サプライヤ：バイヤに対し商品・サービスを販売し、その対価として支払いを受け付ける
- バイヤ：サプライヤから商品・サービスを購入し、その対価として支払いを行う
- アクワイアラ等：サプライヤのカード決済導入に向けた契約やその管理を行う。アクワイアラとサプライヤの間では直接の契約の他、PSPが仲介する場合もある
- イシュア：バイヤと契約し、カードを発行・提供する
- SaaS事業者等：企業のデータを収集・管理し、会計や受発注業務を支援するシステムを提供する

■ B2B取引におけるカード決済の普及に向けては、各主体及び各主体間での普及の阻害要因の解消が必要となる。

B2Bカード決済とその決済データ活用時に関係する主体間の構造

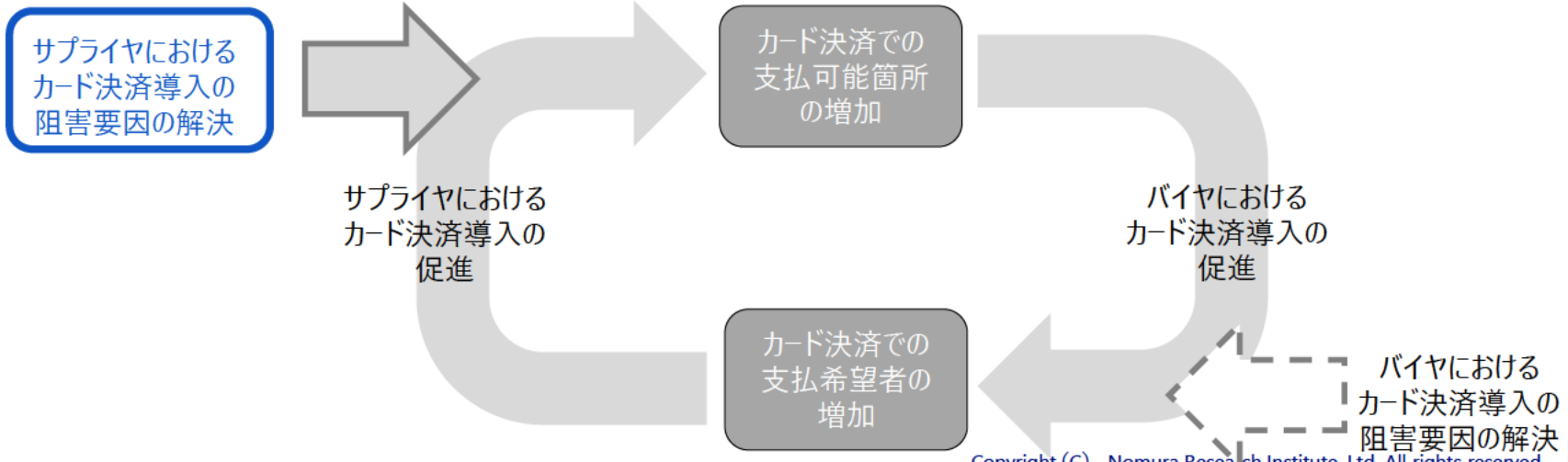


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

当調査においては、特にサプライヤでのカード決済の受入にかかる阻害要因の分析を行う。

- カード決済の普及に向けては、バイヤ及びサプライヤ双方でのカード決済への対応が必要となる。
- バイヤに対しては、既に、イシュアから様々なニーズに合わせたカード商品が積極的に展開されている他、これまでの個人資産管理サービス等において一般カードで行われていたデータ連携のスキームを横展開し、データ連携が活用された会計SaaS等のサービスも多数提供されている。
- 一方で、バイヤが法人カード決済を行わない理由として、「カード払いを利用できる支払先が限られている」ことが最大の要因となっており、42％のバイヤがそのように感じているとの調査*がある。 *出所）ビザ・ワールドワイド・ジャパン 「中小企業の事業間決済における キャッシュレス化・デジタル化の推進」
- その為、バイヤ側の導入促進の観点も鑑み、以降の分析ではサプライヤにおけるカード決済の促進に対する阻害要因に着目して課題・論点を議論する。

サプライヤとバイヤの相互作用によるB2Bカード決済普及への影響

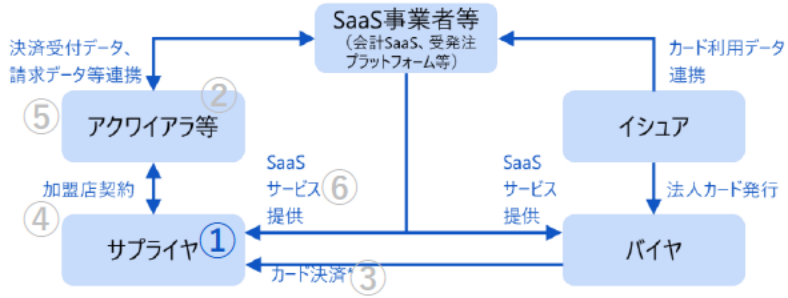


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B取引におけるキャッシュレス決済における課題・論点

サプライヤにおいては、導入前のメリット理解の不足や、導入時の業務フロー変更、また導入後にも手作業が多く残ると業務負荷が低減しないことがカード決済導入を阻害する。

■ アクワイアラ等との間では導入費用や決済手数料の負担も発生する（後述）

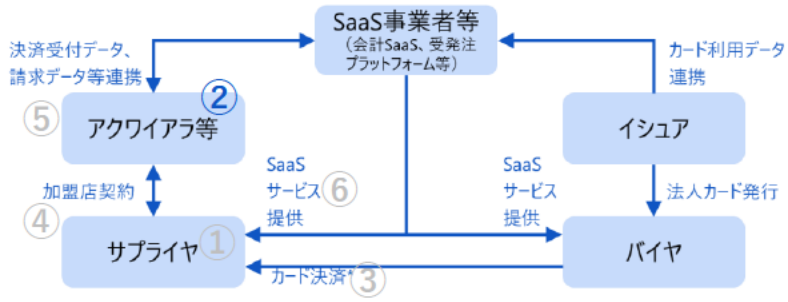


サプライヤのB2B取引時のカード決済の活用を阻害する要因（サプライヤ）

#	課題の原因主体	サプライヤにおけるカード決済促進に向けた課題の具体的内容		
		業界環境（導入前の前提条件）	導入意思決定～導入時	導入後
①	サプライヤ	✓ 社会的に企業間取引における法人カード払いのメリットが十分認知されていないため、サプライヤが導入効果や導入方法の情報を理解しにくい。 ✓ サプライヤには既存の決済の仕組みが導入されているため、効率化やデジタル化の相談をする発想がない。 ✓ 決済関連は経理担当の所轄となっており、データ活用や売上増等に繋げる発想に至りにくい等のため、決済に関するDX・デジタル化に対する課題意識が低い。	✓ 決済情報の入力内容等が変更になる等のため、導入にあたりサプライヤが業務フローを変更する必要がある。	✓ カード決済に係る事務処理に手作業が多く残っている等のため、サプライヤの入金確認・管理や会計処理の負荷軽減に繋がらない。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

アクワイアラにおいては、カード決済導入前のサプライヤへの営業について、体制やチャネル、提案難易度が、サプライヤのカード決済加盟店化の障害となりうる。



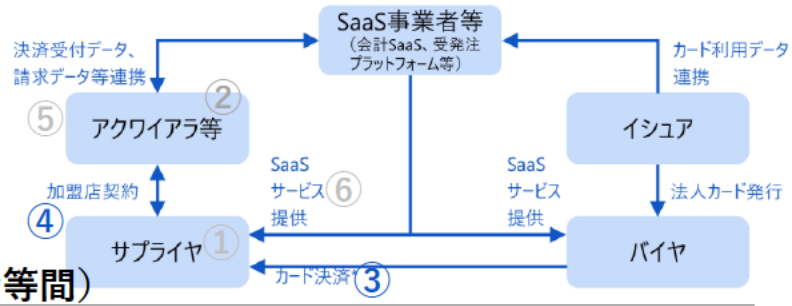
サプライヤのB2B取引時のカード決済の活用を阻害する要因（アクワイアラ等）

#	課題の原因主体	サプライヤにおけるカード決済促進に向けた課題の具体的内容		
		業界環境（導入前の前提条件）	導入意思決定～導入時	導入後
②	アクワイアラ等	✓ アクワイアラ等は、これまでB2C企業向けのサービスを中心に提供していたため、サプライヤへの営業チャネルや体制が十分でない。 ✓ B2Bビジネスを展開している企業の事業内容は、B2C企業と比較して外部から分かりにくく、アクワイアラ等が効果的な提案を行う難易度が高い。		

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

サプライヤとアクワイアラ間では取引先への説明や初期費用や決済手数料が負担となる他、バイヤ側の利用が低調であると、業務効率化等の効果が出にくい。

■ バイヤの利用が伸びない理由として、業界や地方の特性によるバイヤ側のキャッシュレス化のカード決済の支払上限の制限等が考えられる。



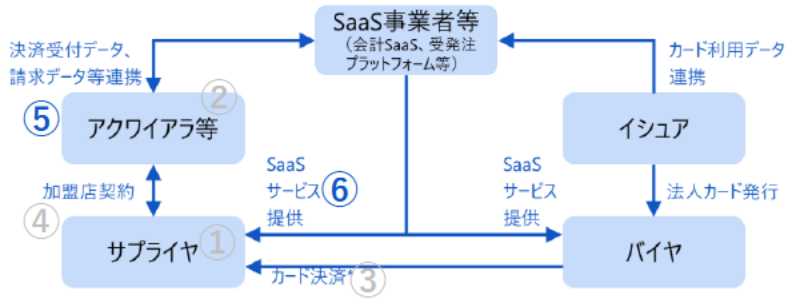
サプライヤのB2B取引時のカード決済の活用を阻害する要因（サプライヤ・バイヤ、サプライヤ・アクワイアラ等間）

#	課題の原因主体	サプライヤにおけるカード決済促進に向けた課題の具体的内容		
		業界環境（導入前の前提条件）	導入意思決定～導入時	導入後
③	サプライヤ・バイヤ間	✓ 取引先が多い等のため、取引先への説明や運用の変更を依頼する負荷が大きい。	✓ カード限度額が低いため、サプライヤがバイヤから支払いを受け付けられない。 ✓ 取引当たりの支払可能上限額が低いため、サプライヤがバイヤから支払いを受け付けられない。	✓ カード決済を希望するバイヤとのマッチングが不十分等のため、サプライヤの新規顧客の増加に繋がらない。 ✓ 地方部等でバイヤのキャッシュレス化が遅い等のため、バイヤの単価増・購入頻度増に繋がらない。 ✓ カード決済を利用する取引先が少ない等のため、サプライヤの与信管理負荷軽減や早期入金化に繋がらない。
④	サプライヤ・アクワイアラ等間		✓ サプライヤがアクワイアラ等に支払う初期費用がかかる。 ✓ 加盟店契約申請手続きが、サプライヤにとって煩雑である。	✓ サプライヤがアクワイアラ等から入金を受けるサイクルが現金に比べて長い。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B取引におけるキャッシュレス決済における課題・論点

アクワイアラ等とデータ連携して請求等を行うSaaS事業者等のサービス提供が限定的なことや、サプライヤが既存システム等とデータ連携を行う対応負荷も、阻害要因となる。



サプライヤのB2B取引時のカード決済の活用を阻害する要因（アクワイアラ等・SaaS事業者等、サプライヤ・SaaS事業者等間）

#	課題の原因主体	サプライヤにおけるカード決済促進に向けた課題の具体的内容		
		業界環境（導入前の前提条件）	導入意思決定～導入時	導入後
⑤	アクワイアラ等・SaaS事業者等間			✓ カード決済情報連携ができる受発注システムが少ない等のため、サプライヤの請求業務負荷軽減に繋がらない。
⑥	サプライヤ・SaaS事業者等間		✓ 決済データを連携する等のため、サプライヤがシステムの改修や設定変更の必要がある。	

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

サプライヤのカード加盟店化を促すには、導入メリットの拡大やデメリットの解消、認知拡大といった課題解決が必要となる。

■ これまで記載したサプライヤのB2B取引時のカード決済の活用促進に向けた課題は、以下のように整理される。

課題の整理		課題の具体的内容
サプライヤにとって導入によるメリットが小さい	バイヤのサプライヤからの購入に繋がらない	✓ カード限度額が低いため、サプライヤがバイヤから支払いを受け付けられない ✓ 取引当たりの支払可能上限額が低いため、サプライヤがバイヤから支払いを受け付けられない ✓ カード決済を希望するバイヤとのマッチングが不十分等のため、サプライヤの新規顧客の増加に繋がらない ✓ 地方部等でバイヤのキャッシュレス化が遅い等のため、バイヤの単価増・購入頻度増に繋がらない
	SaaS等の活用不十分でサプライヤの業務負荷削減に繋がらない	✓ カード決済情報連携ができる受発注システムが少ない等のため、サプライヤの請求業務負荷軽減に繋がらない ✓ カード決済を利用する取引先が少ない等のため、サプライヤの与信管理負荷軽減や早期入金化に繋がらない ✓ 会計・経理のシステムや業務と決済情報の連携が不十分で手作業が残っている等のため、サプライヤの入金確認・管理や会計処理の負荷軽減に繋がらない
サプライヤにとって導入によるデメリットが存在する	サプライヤに決済にかかる直接的な金銭負担がある	✓ サプライヤがアクワイアラ等に支払う初期費用がかかる ✓ サプライヤがアクワイアラ等に支払う決済手数料がかかる ✓ サプライヤがアクワイアラ等から入金を受けるサイクルが現金に比べて長い
	サプライヤに直接的な金銭負担以外の負担がある	✓ 加盟店契約申請手続きが、サプライヤにとって煩雑である ✓ 決済情報の入力内容等が変更になる等のため、導入にあたりサプライヤが業務フローを変更する必要がある ✓ 決済データを連携する等のため、サプライヤがシステムの改修や設定変更の必要がある ✓ 取引先が多い等のため、取引先への説明や運用の変更を依頼する負荷が大きい
サプライヤに認知されていない	アクワイアラ等からのサプライヤへのからの営業が不足している	✓ アクワイアラ等は、これまでB2C企業向けのサービスを中心に提供していたため、サプライヤへの営業チャネルや体制が十分でない ✓ B2Bビジネスを展開している企業の事業内容は、B2C企業と比較して外部から分かりにくく、アクワイアラ等が効果的な提案を行う難易度が高い
	サプライヤからアクワイアラ等への引き合いが発生しない	✓ 社会的に企業間取引における法人カード払いのメリットが十分認知されていないため、サプライヤが導入効果や導入方法の情報を理解しにくい ✓ サプライヤには既存の決済の仕組みが導入されているため、効率化やデジタル化の相談をする発想がない ✓ 決済関連は経理担当の所轄となっており、データ活用や売上増等に繋げる発想に至りにくい等のため、決済に関するDX・デジタル化に対する課題意識が低い

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

4-2. 諸外国における対応状況

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

カード利用率には差が見られるが、各地域において決済事業者は支払サイト短縮や業務負荷軽減等のメリットを打ち出し、受発注ソリューションにカード取引を組み込んで利用を拡大。

	米国	欧州	韓国・シンガポール・インド	参考）日本
B2B決済概況	• 銀行間送金（含むACH）による送金に加え、他地域と比べるとカード決済が多く利用されている。 • 一方、小切手利用も一部では残存し、3割程度の企業が支払・受取双方で利用している。	• 口座振込や口座振替等の銀行間送金による決済が多く、カード決済の利用は多くないと推察される。 • ただし、域内送金においてはSWIFTだけでなく欧州域内スキームであるSEPAを有しており、複数の送金手段が存在。 • 小切手利用は残るがそのボリュームは多くない。	• 口座振込や口座振替等の銀行間送金が主要な決済手段となっており、カード決済の利用は多くないと推察される。 • また、即時送金ネットワークによる小口決済は一定程度利用が進み、特にインドではUPIをベースにしたB2B決済手段のユースケースが見られる。	• 銀行振込は、89.4%の中小事業者が受付けている。大半の事業者にて利用可能であり、主要決済手段となっている。 • 手形・小切手は30.4%、現金は23.4%の中小事業者が支払いを受け付けており、この2つも一定のボリュームを占める。
B2B取引の特性	• 近年のインフレ継続に伴う物価高も影響し、キャッシュフロー確保のため、決済にスピードを求める傾向が見られる。 • 支払いサイトは短縮傾向だが、依然として決済スピードに対するニーズは大きい。	• 北米同様に物価高に直面しており、同様に決済のスピードを求める傾向が見られる。また、域内取引も多いことからコスト面の感度が高い。	• シンガポールでは中小企業が少ないこともあり、銀行等従来の事業者から提供される決済手段を選び続ける傾向がある。 • 一方、インドでは紙ベースの決済手段が多かったため、業務負荷軽減の観点からキャッシュレス決済手段へのニーズが強い。	• 諸外国と比べても、期日までに支払が行われる構成が高く、与信や回収リスクが低い。 • 2026年度末までの全国の手形交換所における手形・小切手の交換終了予定に向け、代替手段への移行や、支払いサイトの短縮に向けた動きがある。
B2B決済におけるカード決済の位置付け	• B2B決済においてもカード利用が多く、米国では6割の企業がB2B決済におけるカード決済によって決済を受け入れている。	• 現状、カードによる決済利用は多くないと考えられる。	• 国によって差はあるが、C2Bにおいてもカード決済の比率は低く、カード利用は多くないと考えられる。	• カード決済を受け付けているのは、中小企業の6.2%。取引量は諸外国と比べてもかなり少ないものと推察される。
B2B決済のキャッシュレス化拡大に向けた課題及び取組み	• 未だに残る小切手の利用をキャッシュレス化する動きが見られ、連邦準備銀行主導で請求書や決済情報をやり取りするネットワークを立ち上げる等、デジタル化を進める。 • 他方、連邦準備銀行は傘下に有するACHをベースにしているため、国際ブランド中心にクロスボーダー決済や受発注に絡む決済ソリューションを提供。	• 支払期間の短縮化を狙い、域内送金スキームの整備を進めており、SEPA Direct Debit B2Bを用意。 • また、EU/ECBが主導し、決済インフラ及び請求の標準化を進める。 • 民間では大手行がFinTech企業等とパートナリングし、B2B決済ソリューションの提供を進める。	• 小切手の代替として即時送金の仕組み（印UPIや星PayNow）をB2Bに適用し、低コストかつスピードを持ったソリューションを整備。 • 欧米同様、大手行がFinTech企業等とパートナリングし、B2B決済ソリューションの提供を進める。	• 課題：4-1節を参照 • 取組案：4-3節を参照

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

決済事業者・国際ブランドにおいてB2B決済のカード利用拡大に向けた取組みが見られる。

諸外国における取組み

施策	地域	主体	概要	影響・効果
業務システムとの一体提供 ⇒p156~162	米国	国際ブランド	【サプライヤ向け】米国では国際ブランドを中心にサプライヤにおける業務システム（受発注システムや会計システム等）と決済手段を接続し、受注データや支払データ等を自動的に連携し、請求業務や処理業務を自動化・省力化するようなソリューションを提供している。	これまで決済手段として口座送金、カード、小切手等いずれを利用していても自社の受注データや会計データとの突合や消込を行う業務が発生していたが、**主要な業務基幹システム(ERPシステム)との接続**や、中小企業向けにはFinTech企業が提供する**簡易的な請求書処理ソリューションを提供し、業務の自動化・省力化**を図っている。
	米国、欧州、シンガポール等	SaaS企業等	【バイヤ向け】決済事業者やSaaS企業の提供するソリューションではバイヤ側の発注業務も合わせて自動化・省力化している。例えばSGeBIZというシンガポールの決済手段だけでなくマーケットプレイスも用意し、バイヤとサプライヤのプラットフォームとなることを狙う。	バイヤでは利得性（還元等）を好みカード決済を利用することが多いが、**業務負担軽減によって利便性面でのメリットも明確化し、バイヤに訴求**している。
	米国、欧州、シンガポール等	国際ブランド、銀行	【手段としてのパートナリング】従来、銀行等のアクワイアラや国際ブランドが中心となって提供してきた決済手段を近年ではB2B取引のソリューションに組み込み提供している。MastercardはOracleと提携、OracleのERPにバーチャルカード機能を埋め込み、請求書払いをバーチャルカードで自動対応可能としている。また、DBS銀行はSGeBIZと連携し、DBS顧客を紹介していると見られる。	従来のようなPSPやFISやFiserv等の決済処理を担う事業者との連携は行いつつ、直接的にはカード決済と関係のなかったOracle等の**B2Bソリューションを提供するIT企業、Billtrust等のFinTech企業と連携**することで幅広いプレーヤーから様々な価値を訴求し、アクセプタンス拡大に取組む。
事業者向けの啓蒙 ⇒p163	米国等	銀行、PSP	取引時に発生する与信確認等の業務を削減できることや、キャッシュフローサイクルが改善することはカード決済ならではのメリットであり、各国の銀行等の決済事業者は、中小企業を中心にカード決済の与信リスクを低減できるというメリットを訴求している。	海外では支払遅延も多く、物価も高騰する中で、中小企業では与信確認に手間もコストもかかり、手元キャッシュも少ないことが課題。そこで、決済事業者やPSP等は**与信リスク低減やキャッシュフローサイクル改善といったメリットを打ち出してアクワイアリング**を進めている。手数料負担が重くなることを懸念する声があるが、与信費用や債権回収負担の軽減を謳い文句とし、徐々にアクセプタンスを拡大する狙い。
域内・国内スキームの設置・標準化 ⇒p164~166	欧州	民間団体、政府	欧州では域内送金のスキームであるSEPAを整備しており、B2Bの口座振替のための専用スキーム（SEPA direct debit B2B）を設け、従来のクロスボーダー送金よりも安価に送金が可能。参加する事業者に対してはAPI連携やセキュリティ対策において一定の要件を定め、標準化も図る。	域内取引における**安価な決済手段としてSEPA direct debit B2Bは一定の利用拡大**が進む。欧州域内の主要行（BNPパリバ、クレディスイス、ドイツ銀行、Satander等）が参画し、標準インフラとしての地位を確立しつつある。
	インド、シンガポール		インドやシンガポールでは、C2C/C2Bにも用いられる即時送金スキームをB2B決済でも活用し、小切手等の紙ベースでの決済手段からの置換を図っている。	インドやシンガポールでは、中小企業を中心に小切手の代替として**即時送金スキームによるB2B決済を行うユースケースが確立されつつある**。
料率設定の最適化 ⇒p167	インド	決済事業者	インドでは政府が送金スキームであるUPIを整備したことで、民間事業者におけるB2B決済の料率設定が複線化。UPIを経由した決済手段は料率0%とされており、クレジットカードの料率も低く設定。	国際ブランドのクレジットカード利用と、国内スキームのクレジットカード利用が同率に設定されている等、**決済手段間の適切な競争環境が整備されることで、加盟店手数料率の低下に繋がっている可能性**がある。
税優遇 ⇒p168,169	韓国	政府	韓国では個人事業主のクレジットカード利用額に応じた所得控除の仕組みを導入。	脱税対策（捕捉率向上）を主目的としているが、**副次的に法人カードの利用増にも繋がった**と考えられる。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

業界環境や規制においてB2B決済のカード利用拡大に資する取組みや状況が見られる。

諸外国における状況・規制（B2Cと共通する状況・規制）

状況・規制	地域	主体	概要	影響・効果
手数料規制・サーチャージ解禁 ⇒p143~146	欧州、米国	政府	• 欧米では国際ブランドの寡占を懸念する競争法上の観点からインターチェンジフィー規制が導入されている。 • 欧州では地域間インターチェンジフィーに対する上限規制も導入し、クロスボーダー決済におけるフィー水準にも介入。	• **米国や欧州におけるフィー水準は低減**したものの、銀行等の決済事業者はリボ払い等のイシュイングサイドからの収入により収益性を維持。ただし、米国ではデビットカードのリワード廃止等、一定の影響があった。
	韓国、インド	政府	• 韓国やインドでは加盟店負担軽減を目的として加盟店手数料率規制を導入。	• 韓国における**加盟店手数料率は低減**したが、韓国でも欧米同様にクレジットカード会社はリボ払い等で収入を確保し、カード決済単体収支は損益分岐点付近とされる。
	欧州	政府	• 欧州ではサーチャージを一度解禁したものの、インターチェンジフィー規制によって加盟店負担の適正化が図られているとして再び禁止。	• 決済手段間の公平性担保の観点から欧州で導入されたサーチャージだが、決済コスト額以上の金額を請求する事業者が増え、**消費者の不利益に繋がっていると判断したことで、廃止が決定**された。
	シンガポール	政府	• シンガポールはフィー規制を導入せず。	• シンガポールでは**国内スキームであるNETSを有していたことから、フィー水準が元々低く抑えられて**おり、フィー規制を行っていない。
プロセシングの共同化 ⇒p153	米国	プロセッサー(民間)	• 米国ではプロセッサーと呼ばれる、プロセシング業務を代行する事業者が存在している。これらのプロセッサーはJPモルガン等大手銀行あるいはその子会社が担う場合もあるが、FIS等の独立系事業者も存在し、大手プロセッサーで全体の処理件数の7割程度を占める等、集約が進む。	• プロセシング業務は労働集約的であるため、**規模の経済**が働き、かつ業界の競争環境に鑑みても**一定の競争原理が働く状況**であるため、結果としてプロセシング費用の低減に繋がっている可能性がある。
加盟店手数料の透明化 ⇒p154	米国、欧州等	PSP	• 海外のPSP等では、インターチェンジフィーにブランドフィーとアクワイアラフィーを加算した額を加盟店に提示する、「インターチェンジ＋＋」という方式を採用している。	• 加盟店に対して**手数料の内訳が明確になり**、納得性が高まっているとされる。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

我が国における課題に対する、主な海外の状況や取組みは以下の通り。

サプライヤのカード加盟店化に直結する状況・取組み　　間接的にサプライヤのカード加盟店化に寄与する状況・取組み

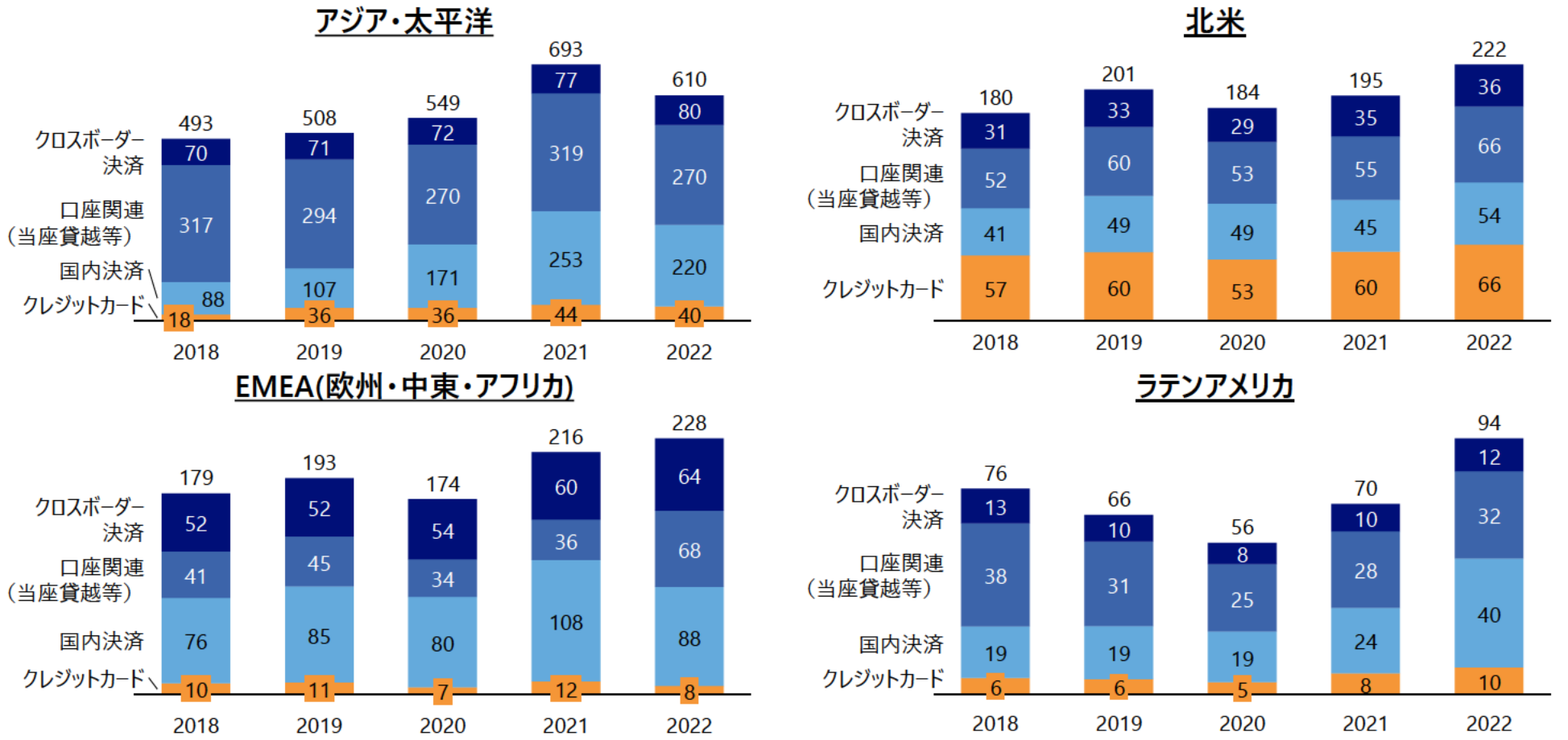
我が国の課題		海外の状況・取組み
サプライヤにとって導入によるメリットが小さい	バイヤのサプライヤからの購入に繋がらない	決済ソリューションにおいてバイヤサイドの発注業務負担の軽減も可能にし、カード決済のメリットを訴求している。（米、欧、星等）
	SaaS等の活用不十分でサプライヤの業務負荷削減に繋がらない	業務システム（受発注システム、会計システム等）と接続し、受発注データや支払データ等を連携することで、請求・支払業務（消込業務等）を自動化・省力化するソリューションを銀行や国際ブランドが提供している。（米） 銀行等の決済事業者や国際ブランドは単独でソリューション提供するのではなく、PSPやSaaS企業とパートナーシップを組み、決済以外の付加価値も訴求して認知拡大を図っている。（米、欧、星等） 欧州の域内送金スキームSEPAにおいては、API連携の規格を定めており、インターオペラビリティを確保している。（欧）
サプライヤにとって導入によるデメリットが存在する	サプライヤに決済にかかる直接的な金銭負担がある	米国や欧州ではインターチェンジフィー規制を、韓国やインドでは加盟店手数料率規制を設け、加盟店手数料の低減を図っている。（米、欧、韓、印） 欧州では過去サーチャージを容認し、加盟店手数料負担の消費者への転嫁を認め、負担軽減を狙った。（欧） 欧州ではB2Bの口座振替（direct debit）用の域内共通送金スキームを設けており、従来より低コストでの送金を可能としている。（欧）
	サプライヤに直接的な金銭負担以外の負担がある	低コストの決済手段を導入し、複数の決済手段間で異なる手数料が設定されているため、競争原理が働き加盟店手数料低減に繋がっている。（印） 米国や欧州ではインターチェンジ＋＋を採用しており、加盟店手数料の透明性が高い。（米、欧等） インドやシンガポールでは、C2C/C2Bにも用いられる即時送金スキームをB2B決済でも活用し、小切手等の紙ベースでの決済手段からの置換を図っている。（印、星）
サプライヤに認知されていない	アクワイアラ等からのサプライヤへのからの営業が不足している	プロセッサーが存在し、プロセシング業務を共同委託する形になっており、業界大での効率化が実現。（米） 国際ブランドは既存のERP等と接続するような決済ソリューションを提供する。（米）
	サプライヤからアクワイアラ等への引き合いが発生しない	与信確認が不要であったり、クレジットリスクを低減したりできるというメリットを、銀行や国際ブランド等が提供するソリューションでは打ち出しており、カード決済ならではのメリットを訴求している。（米等） 韓国では脱税防止（税捕捉率向上）を目的として個人事業主のクレジットカード利用に税控除を設けており、クレジットカードの利用拡大や、税控除による事業者の金銭的な負担感の軽減に繋がっている。（韓）

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

B2B決済による銀行等の収入額ベースでは、口座振込・振替等やクロスボーダーが大きく、カードによる収入は少ない。ただし、北米ではカード決済の割合が大きいことが特徴的。

地域別の決済収入のシェア（B2Bのみ）　単位：十億ドル



クロスボーダー決済：国外への送金による収益（一部B2Cを含む）、口座関連：口座貸越等に伴う純金利収入、
国内決済：クレジットカードを除く国内での送金（口座振込、口座振替等）や口座維持に伴う手数料収入、
クレジットカード：クレジットカード利用に伴う収入

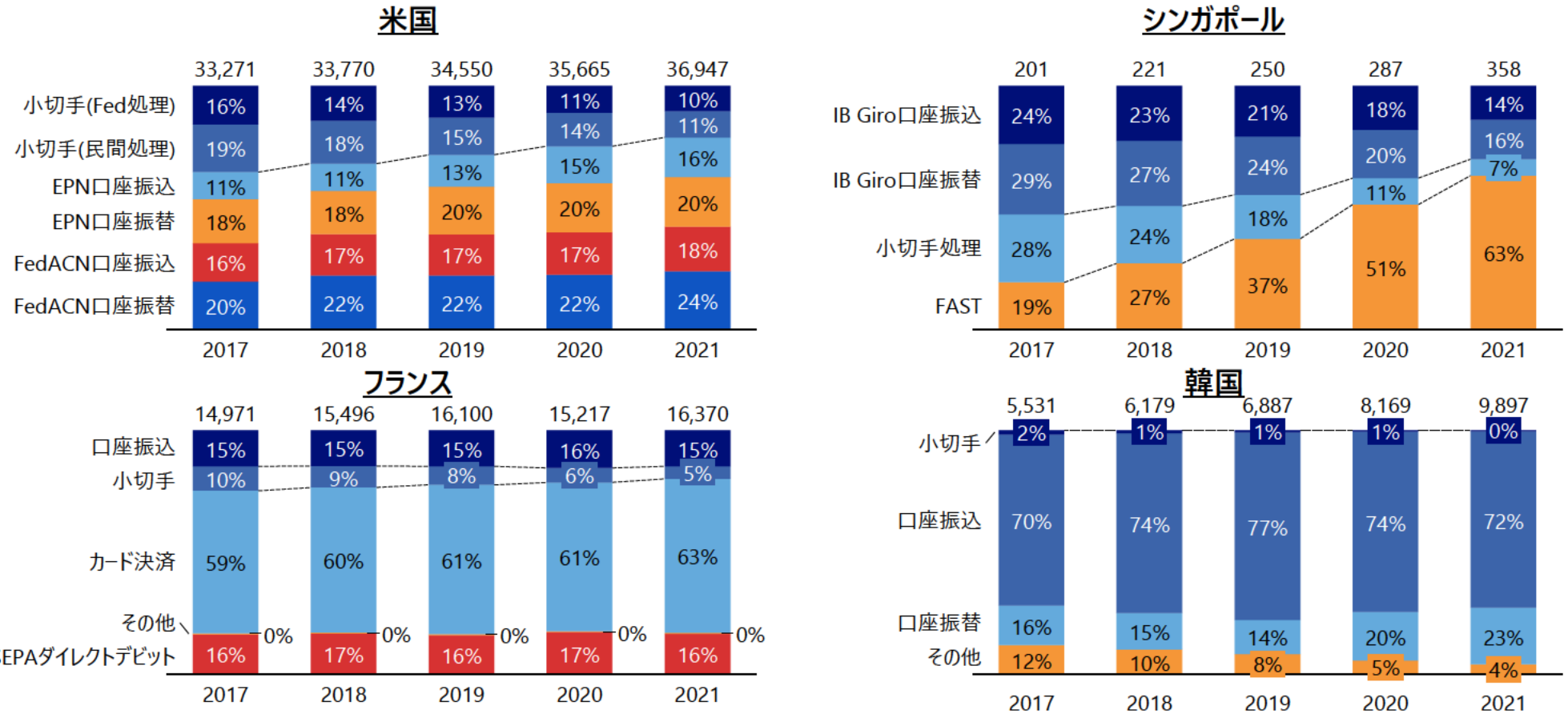
出所）McKinsey Global Payments Reportより作成

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

決済ネットワークにおけるシェアを見ると、各国ともに小切手が減少し、インターバンク・リアルタイムによるセトルメントが進みつつある。

各国の決済ネットワークのシェア（※B2C決済も含まれる、総計であることに留意）



出所）BIS Payment Statisticsより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

諸外国では銀行等が有する、決済以外のサービス提供による接点をアクワイアリング時にも活用する。また、支払の遅延が多いこともカード普及率が高い背景の一つと考えられる。

各国におけるアクワイアリング業務の担い手

米国	フランス	韓国	シンガポール	インド
銀行やPSPがアクワイアリングを行う。		アクワイアラはカード会社だが、VAN事業者と呼ばれる代行事業者が担う。	銀行やPSPがアクワイアリングを行う。	

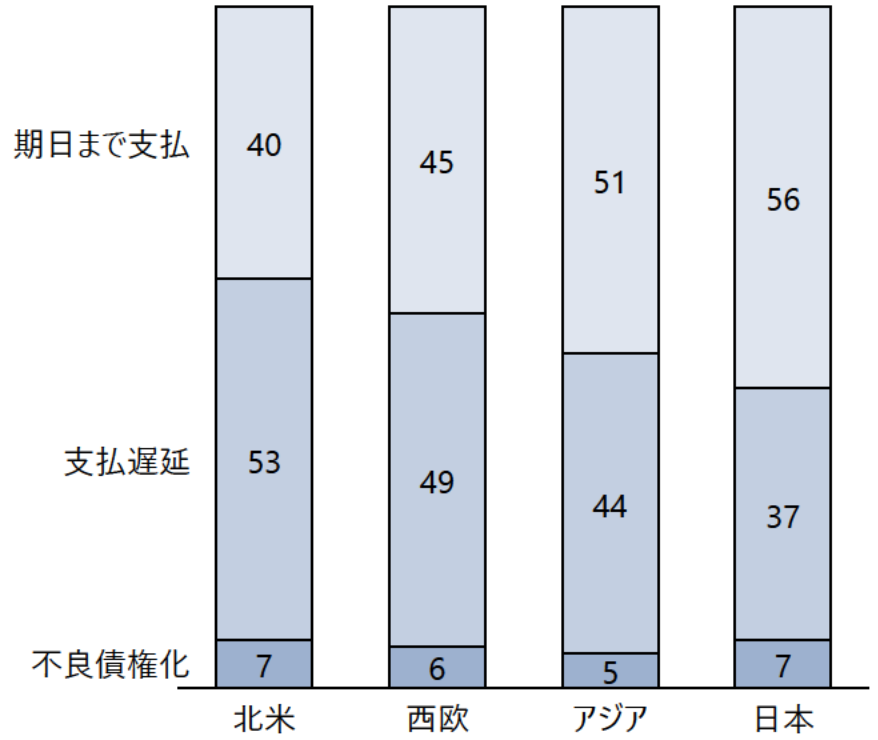
銀行は銀行口座開設や融資等、決済以外のサービスで顧客との接点を有しており、アクワイアリングの際は既存接点を活用する。ただし、中小企業やEコマースの事業者に対しては接点がないことも多く、PSPやSaaS事業者と提携してアクワイアリングを進める。

–米国業界関係者

韓国ではカード会社ではなくアクワイアリングはVAN事業者が代行する。VAN事業者は社内システム等を提供しており、近年は事業者のDXを支援する方向に事業の舵を切りつつある。

–韓国業界関係者

各地域における支払遅延の状況（2023年）



北米：米国、カナダ、メキシコ
西欧：オーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、ギリシャ、アイルランド、イタリア、オランダ、スペイン、スウェーデン、スイス、英国
アジア：中国、香港、台湾、シンガポール、インド、インドネシア、ベトナム、日本

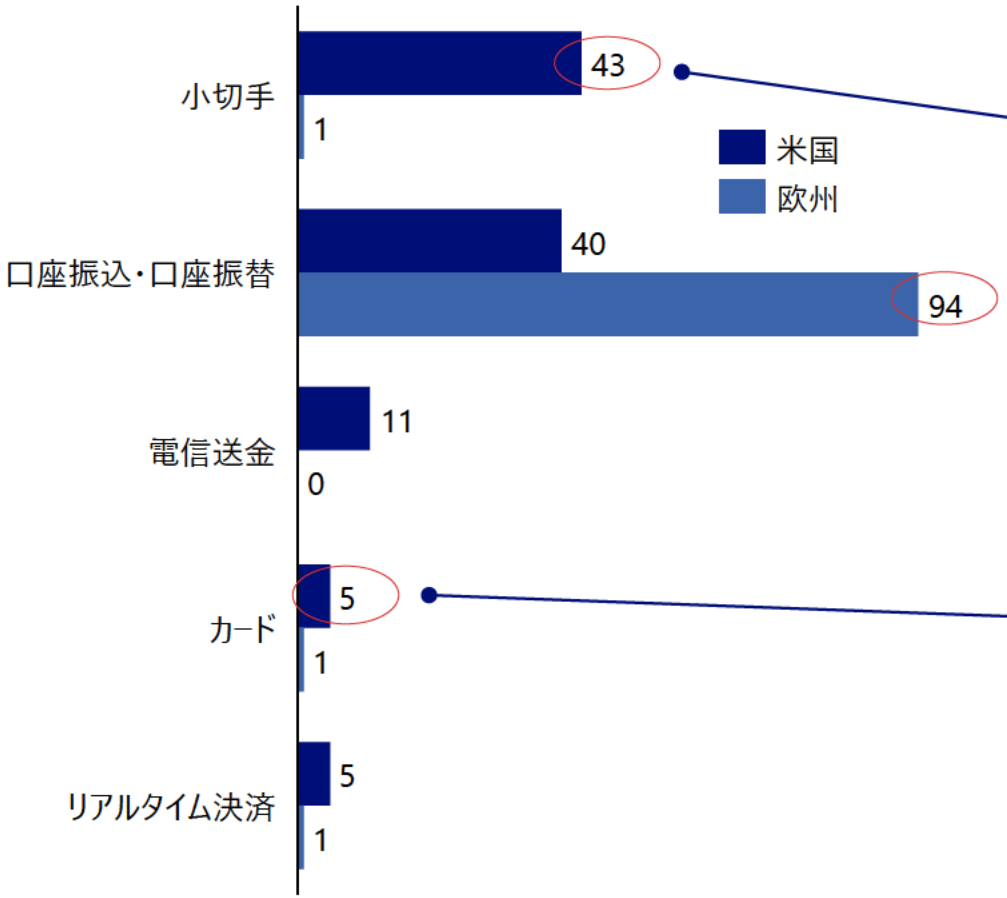
出所）Atradius Payment Practices Barometer、ヒアリングより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国における対応状況

米国では口座送金の使いづらさによって小切手が残存するが、一方でカード決済のスピードや管理のしやすさが好まれており、欧州よりカード決済の利用率が高いと考えられる。

B2B決済件数シェア（米国vs欧州）　単位：%



背景・要因（Flagship Advisory Partners分析に基づく）

米国では口座間送金システムであるACHが存在するが、リアルタイム性がないことやデータ連携不足が課題となっており、紙の小切手や請求書を使い続けている。

欧州では銀行間の決済インフラが米国と比較してリアルタイム性やデータの豊富さに優れているため、大半のB2B決済において利用されている。

米国では小切手やACHの使いづらさを解決するように、スピードや管理のしやすさ、データの豊富さを打ち出して法人カードやバーチャルカードの利用が増えている。

※全て2022年時点のシェア。Flagship Advisory Partnersによる推計値。
米国の口座振込・口座振替にはACHを含む。カード決済はクレジット・デビットカードとバーチャルカードの利用も含む。欧州のリアルタイム決済はSEPA Inst. CTを指す。

出所）Flagship Advisory Partnersより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

4-3. 今後の方策

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

海外の状況をふまえ、我が国でも類似の取組を行う場合の期待効果と課題を整理。

- 前項で見た海外での各種方策をふまえ、我が国で類似の取組を行うとしたらどのようなものとなるかを検討し、期待効果と課題を評価。
- 期待効果については、「サプライヤにおける利用促進効果」と「その他の期待効果」に分けて整理。
- 課題については「国内環境起因の課題・論点」について整理し、また、我が国と海外との市場環境の違いから、海外で実施されている施策をそのまま日本へ持ち込んだとしても、必ずしも同様の成果を得られるとは限らないと考えられるため、「海外での実施結果につき留意する点」についても記載。
- 期待効果、課題のいずれも定性的かつ暫定的な評価であることに留意が必要。
- 取組の実施主体については、下記の通り分類。
  - 行政：法改正等、行政の関与が必須と考えられるもの
  - 民間および行政：実質的な取組は民間主体に行うが、行政が検討体等を用意する等の後押しをする必要があると考えられるもの
  - 民間：民間による取組で十分効果が得られると想定されるもの

■ 海外での実例
- 国
- 概要
- 成果

■ 我が国で実施した場合
- どのような取組となるか
- 想定される実施主体
- サプライヤにおける利用促進効果
- その他の期待効果
- 国内起因の課題・論点
- 海外と国内の環境の違い等によって留意する点

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：業務支援システムとの一体提供

業務支援システムとの一体提供：米国等多数

取組の概要	影響・効果
• [サプライヤ向け]米国では国際ブランドを中心にサプライヤにおける業務システム（受発注システムや会計システム等）と決済手段を接続し、受注データや支払データ等を自動的に連携し、請求業務や処理業務を自動化・省力化するようなソリューションを提供している。	• これまで決済手段として口座送金、カード、小切手等いずれを利用していても自社の受注データや会計データとの突合や消込を行う業務が発生していたが、**主要な業務基幹システム(ERPシステム)との接続**や、中小企業向けにはFinTech企業が提供する**簡易的な請求書処理ソリューションを提供し、業務の自動化・省力化**を図っている。
• [バイヤ向け]決済事業者やFinTech企業の提供するソリューションではバイヤ側の発注業務も合わせて自動化・省力化している。例えばSGeBIZというシンガポールの決済手段だけでなくマーケットプレイスも用意し、バイヤとサプライヤのプラットフォームとなることを狙う。	• バイヤでは利得性（還元等）を好みカード決済を利用することが多いが、**業務負担軽減によって利便性面でのメリットも明確化し、バイヤに訴求**している。
• [手段としてのパートナリング]従来、銀行等のアクワイアラや国際ブランドが中心となって提供してきた決済手段を近年ではB2B取引のソリューションに組み込み提供している。MastercardはOracleと提携、OracleのERPにバーチャルカード機能を埋め込み、請求書払いをバーチャルカードで自動対応可能としている。また、DBS銀行はSGeBIZと連携し、DBS顧客を紹介していると見られる。	• 従来のようなPSPやFISやFiserv等の決済処理を担う事業者との連携は行いつつ、直接的にはカード決済と関係のなかったOracle等の**B2Bソリューションを提供するIT企業、Billtrust等のFinTech企業と連携**することで幅広いプレーヤーから様々な価値を訴求し、アクセプタンス拡大に取組む。

我が国における取組の案	想定される実施主体	サプライヤにおける直接的な利用促進効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
請求関連等のシステム/SaaSとの一体でのキャッシュレスソリューションの提供 • 請求や会計等のシステム/SaaSとセットで決済機能を提供し、事後的・個別に導入・接続をする必要をなくす。 • ソリューションの提供主体としては、決済事業者自身/パートナー事業者の両方が考えられる。	• 民間	• 特にサプライヤが導入する際の負荷を軽減。 • システムと一体的に提供することで業務負荷軽減の効果を最大化。	• サプライヤの業務のDX化も併せて進展。	• 中小企業においては業務支援システムそのものの導入も促進していく必要がある。	• 決済事業者とパートナーとの協業を促進する上では、データ連携仕様標準化が有効。
データ連携仕様の標準化 • 請求や会計等のシステム/SaaSと決済データを連携して決済するためのAPI等の仕組みを標準化した上で開放する • IPA DADC等で検討される将来標準との整合性も担保	• 民間および行政	• 決済事業者とパートナーのデータ連携の容易化による、業務支援システム/SaaSとの一体提供の促進	• データを活用したビジネスの拡大	• 既に存在する業界標準等との整合性。 • 受益者負担に基づいた費用負担の在り方の策定。	• SEPAは欧州全体での標準化 • 我が国においても、クロスボーダー取引を鑑み、海外仕様との連携も視野

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：事業者向けの啓蒙

事業者向けの啓蒙：シンガポール

取組の概要	影響・効果
• 取引時に発生する与信確認等の業務を削減できることや、キャッシュフローサイクルが改善することはカード決済ならではのメリットであり、各国の銀行等の決済事業者は、中小企業を中心にカード決済の与信リスクを低減できるというメリットを訴求している。	• シンガポールの取組みは最近開始された取組みであり、その成否は明らかでない。 • 海外では支払遅延も多く、物価も高騰する中で、中小企業では与信確認に手間もコストもかかり、手元キャッシュも少ないことが課題。そこで、決済事業者やPSP等は**与信リスク低減やキャッシュフローサイクル改善といったメリットを打ち出してアクワイアリング**を進めている。手数料負担が重くなることを懸念する声があるが、与信費用や債権回収負担の軽減を謳い文句とし、徐々にアクセプタンスを拡大する狙い。

我が国における取組の案	想定される実施主体	サプライヤにおける直接的な利用促進効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
利用者候補への啓蒙 • 仕組みや活用意義について、啓蒙活動を実施 • サポート体制等も組み合わせる	• 民間 • 行政	• 認知及び利用の拡大	• 業務のデジタル化の促進	• 利用者候補との接点を持つチャネル（業界団体や士業事業者等）も含めて啓蒙が必要。	• 利用者候補との接点がある主体からの情報伝達が重要。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：域内・国内スキームの設置・標準化

域内・国内スキームの設置・標準化 ：欧州

取組の概要	影響・効果
欧州では域内送金のスキームであるSEPAを整備しており、B2Bの口座振替のための専用スキーム（SEPA direct debit B2B）を設け、従来のクロスボーダー送金よりも安価に送金が可能。参加する事業者に対してはAPI連携やセキュリティ対策において一定の要件を定め、標準化も図る。	域内取引における**安価な決済手段としてSEPA direct debit B2Bは一定の利用拡大**が進む。欧州域内の主要行（BNPパリバ、クレディスイス、ドイツ銀行、Satander等）が参画し、標準インフラとしての地位を確立しつつある。

我が国における取組の案	想定される実施主体	サプライヤにおける直接的な利用促進効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
国内決済スキームの検討 • 日本国内のすべての決済事業者が共通に利用できるキャッシュレス決済インフラを構築する。 ※B2C・B2B共通インフラとして構築する。	• 民間および行政	• 全体の事業コストが軽減されれば、その分が加盟店手数料に反映され、手数料率が下がる。	• 決済インフラの費用負担が削減。 • 最新技術を用いて効率的なインフラを構築。	• インフラ構築に多大な時間とコストがかかる可能性。 • 仕様や業務について標準化も必要。 • 既存決済事業者等の移行に時間がかかる可能性。	• 複数の国での共通化を図った欧州に対し、我が国単独でどこまで標準化の効果を得られるか。 • 新スキームを義務化するべきかの検討が必要。
全銀ネットへの接続 • 一定の要件を満たすクレジットカード会社が、全銀ネットへ参加することを認める。 • 新規に共通インフラを作るのではなく、既存インフラを共有する。	• 民間	• 振込コストが減少する分が手数料の削減につながる可能性がある。	• カード会社間や加盟店との精算のコストを削減。 • 加盟店への振込サイクルの短期化、高頻度化。	• 全銀ネットへの接続や費用負担が課題となる。	• 欧米では銀行がキャッシュレスを提供するのが基本であり、本論点が生じていない点に留意が必要。
データ連携仕様の標準化 • 請求や会計等のシステム/SaaSと決済データを連携して決済するためのAPI等の仕組みを標準化した上で開放する • IPA DADC等で検討される将来標準との整合性も担保	• 民間および行政	• 決済事業者とパートナーのデータ連携の容易化による、業務支援システム/SaaSとの一体提供の促進	• データを活用したビジネスの拡大	• 既に存在する業界標準等との整合性。 • 受益者負担に基づいた費用負担の在り方の策定。	• SEPAは欧州全体での標準化 • 我が国においても、クロスボーダー取引を鑑み、海外仕様との連携も視野

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：料率設定の最適化

B2B決済時の料率設定の最適化：インド

取組の概要	影響・効果
• インドでは政府が送金スキームであるUPIを整備したことで、民間事業者におけるB2B決済の料率設定が複線化。UPIを経由した決済手段は料率0%とされており、クレジットカードの料率も低く設定。	• 国際ブランドのクレジットカード利用と、国内スキームのクレジットカード利用が同率に設定されている等、**決済手段間の適切な競争環境が整備されることで、加盟店手数料率の低下に繋がっている可能性**がある。

我が国における取組の案	想定される実施主体	サプライヤにおける直接的な利用促進効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
B2B決済に係る手数料体系の見直し • B2B決済の性質に応じた適切な料率水準の設定 • バイヤ・サプライヤ間の費用負担比率等の柔軟な設定の可能化	• 民間	• サプライヤの費用負担低減による導入促進。		• 関係主体も多岐に渡り、実態に基づいた水準の設定には一定の困難。 • 銀行振込等の送金手段が既に存在しており、低料率以外に、業務支援システム/SaaSとの一体提供等の付加価値を訴求することも必要。	• コストの実態に基づいた水準の設定が求められる • 諸外国における規制ではB2B取引のみを対象とする事例はなく、実現可能性の検証が必要。
サーチャージの導入 • 一部の支払いについて、手数料を利用者負担とすることを認める。 • B2B利用が対象と想定。	• 民間	• 利用者が負担する分、加盟店の手数料負担は減少する。	• アクワイアラの負担軽減。	• 既存のインフラでの対応可能性について検討が必要。	

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

海外の事例を踏まえた国内での取組案：税優遇

税優遇：韓国

取組の概要	影響・効果
• 韓国では個人事業主のクレジットカード利用額に応じた所得控除の仕組みを導入。	• 脱税対策（捕捉率向上）を主目的としているが、**副次的に法人カードの利用増にも繋がった**と考えられる。

我が国における取組の案	想定される実施主体	サプライヤにおける直接的な利用促進効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
減税 • キャッシュレス利用に応じて、法人税等を減免する	• 行政		• キャッシュレスの利用を促す • 税の捕捉率の増加	• 税の捕捉の増分と減税額との差分によってはトータルの税収が減少する。 • 売上の多い加盟店ほど有利になりがち。	• 税の捕捉率の向上が主目的で、キャッシュレス利用の拡大は付随的な効果として得られたものであるが、我が国においては税の捕捉率は高いとされている。 • 本取組の終了は実質的な増税になることから、終了しづらい取組であるといえる。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：手数料規制・サーチャージ解禁

手数料規制・サーチャージ解禁：米国、欧州、韓国、インド

取組の概要	影響・効果
• 欧米では国際ブランドの寡占を懸念する競争法上の観点からインターチェンジフィー規制が導入されている。 • 欧州では地域間インターチェンジフィーに対する上限規制も導入し、クロスボーダー決済におけるフィー水準にも介入。 • また、欧州ではサーチャージを一度解禁したものの、再び禁止。 • 韓国やインドでは加盟店負担軽減を目的として加盟店手数料率規制を導入。 • シンガポールはフィー規制を導入せず。	• **米国や欧州、韓国におけるフィー水準は低減**したものの、欧米や韓国ではリボ払い等により収益性を維持しており、特に韓国ではカード決済単体収支は損益分岐点付近とされる。ただし、米国ではデビットカードのリワード廃止等、一定の影響があった。 • なおシンガポールでは国内スキームを有していたことから、フィー水準が元々低く抑えられており、フィー規制を行っていない。 • 決済手段間の公平性担保の観点から欧州で導入されたサーチャージだが、決済コスト額以上の金額を請求する事業者が増え、**消費者の不利益に繋がっていると判断したことで、廃止が決定**された。

我が国における取組の案	想定される実施主体	サプライヤにおける直接的な利用促進効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
インターチェンジフィー規制 • インターチェンジフィー（および配分率）を法令で規制する。 • B2B利用が対象と想定。	• 行政	• 加盟店手数料率の低減と、それに伴う加盟店負担の低減。 • 規制によりインターチェンジフィーが下がれば、その分加盟店手数料率も下がると想定される。	• －	• インターチェンジフィーおよび加盟店手数料率規制は、決済事業者の収益を圧迫する可能性がある。 • クレジットカード以外の加盟店手数料率についても規制をかけるかは要検討。	• 諸外国における規制ではB2B取引のみを対象とする事例はなく、実現可能性の検証が必要。
加盟店手数料規制 • 加盟店手数料率を法令で規制する。		• 加盟店手数料率の低減に伴う加盟店負担の低減。	• クレジットカード以外の決済サービスについても規制。	• 適切なインターチェンジフィーや加盟店手数料率の水準を算出する方法について、その実現可能性も含め検討が必要。	
サーチャージの導入 • 一部の支払いについて、手数料を利用者負担とすることを認める。 • B2B利用が対象と想定。	• 民間	• 利用者が負担する分、加盟店の手数料負担は減少する。	• アクワイアラの負担軽減。	• サーチャージについては、利用者の抵抗感およびそれに伴うキャッシュレス利用や消費そのものの減少が懸念される。また、既存の決済端末やインフラでの対応可能性について検討が必要。	

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：プロセシングの共同化

プロセシングの共同化：米国

取組の概要	影響・効果
• 米国ではプロセッサーと呼ばれる、プロセシング業務を代行する事業者が存在している。これらのプロセッサーはJPモルガン等大手銀行あるいはその子会社が担う場合もあるが、FIS等の独立系事業者も存在し、大手プロセッサーで全体の処理件数の7割程度を占める等、集約が進む。	• プロセシング業務は労働集約的であるため、**規模の経済**が働き、かつ業界の競争環境に鑑みても**一定の競争原理が働く状況**であるため、結果としてプロセシング費用の低減に繋がっている可能性がある。

我が国における取組の案	想定される実施主体	サプライヤにおける直接的な利用促進効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
共同プロセッサー • 業務まで提供可能なプロセッサーの設立。 ※B2CとB2B共通の取組み。	• 民間	• 共同化により決済事業者の事業コストが軽減されれば、その分が加盟店手数料に反映され、手数料率が下がる。	• システムやオペレーションの集約による事業効率化。	• 既存決済事業者のシステム開発や移行に時間がかかる可能性。	• 我が国においては、大手カード会社がプロセシングを提供している場合もあり、それらと適切な競争ができることが必要

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

海外の事例を踏まえた国内での取組案：加盟店手数料の透明化

加盟店手数料の透明化：米国

取組の概要	影響・効果
• 海外のPSP等では、インターチェンジフィーにブランドフィーとアクワイアラフィーを加算した額を加盟店に提示する、「インターチェンジ＋＋」という方式を採用している。	• 加盟店に対して**手数料の内訳が明確になり**、納得性が高まっているとされる。

我が国における取組の案	想定される実施主体	サプライヤにおける直接的な利用促進効果	その他の期待効果	国内環境起因の課題・論点	海外での実施結果につき留意する点
加盟店契約におけるインターチェンジ＋＋対応 • 加盟店契約において、加盟店手数料率についてトランザクションごとに料率が変わりうる契約とすることを推進。	• 民間	• ※必ずしも手数料率が下がるとは限らない	• 加盟店手数料の透明化。 • 加盟店手数料の理解促進。	• 既存の加盟店契約を更改するには時間とコストがかかる。 • アクワイアラ/PSPでのシステム対応が必要。 • サーチャージの解禁と併せて検討されるべきか。 • 国際ブランドとの調整が必要。	• 利用されるカードの種別等によっては、手数料率が通常より高くなる場合があることの周知が併せて必要。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

B2B決済でのカード利用拡大に直接・間接に広範な影響を及ぼしうる方策について、実現難易度を踏まえつつ、より詳細な検討が望まれる。

- p121までの整理に基づき、p123および124に、それぞれの方策により期待される効果と、実施する上での課題について一覧表として整理。
- それぞれの効果や課題の項目の程度については厳密な横比較は難しいものの、「サプライヤにおける利用促進効果」、および「その他の期待効果」の双方について、広範に効果が期待されるものについては詳細な検討を進めるべき。
- 他方、広範に効果が期待される方策については、実現難易度の観点には留意が必要。
- そのうえで、「国内環境起因の課題・論点」を解決するため、必要に応じ民間の取組への行政の後押し等を検討する必要がある。

■ 表に関する注記

- ※1　サーチャージの導入によりバイヤも手数料を負担することになるため、キャッシュレス利用が低減する可能性がある。
- ※2　加盟店手数料の透明化にはつながるが、必ずしも加盟店手数料が低減されるわけではない。
- △　　啓蒙の目的・内容に依存する。
- 文字が灰色となっている行は、それより上の行に同じ方策が存在する（評価は同一）。

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

それぞれの方策で想定される影響をふまえながら、必要な検討が行われることが望まれる。

方策の案	想定される影響	サプライヤにおける利用促進効果						その他の期待効果								
		加盟店手数料の低減	料率交渉の活性化	適正な手数料率の認識向上	振込の効率化	加盟店業務の効率化	サプライヤ業務のデジタル化によるコスト削減	業界で足並みをそろえることに決済事業者の負担軽減	インフラの費用負担低減	最新技術の採用	精算業務の効率化	決済事業者業務の効率化	新たなビジネス機会	キャッシュレスの利用促進	税の捕捉率の増加
業務支援システムとの一体提供	請求関連等のシステム/SaaSとの一体でのキャッシュレスソリューションの提供	○				○	○		○							
	データ連携仕様の標準化					○	○	○			○		○	○		
事業者向けの啓蒙	利用者候補への啓蒙	△	△	△				△							○	
域内・国内スキームの設置・標準化	国内決済スキームの検討							○	○	○	○		○			
	全銀ネットへの接続				○				○			○				
	データ連携仕様の標準化					○	○	○			○		○	○		
料率設定の最適化	B2B決済に係る手数料体系の見直し	○														
	サーチャージの導入	○							○						※1	
税優遇	減税（法人）														○	○
手数料規制・サーチャージ解禁	インターチェンジフィー規制	○														
	加盟店手数料率規制	○		○												
	サーチャージの導入	○							○						※1	
プロセシングの共同化	共同プロセッサー							○	○	○	○		○			
加盟店手数料の透明化	インターチェンジ＋＋	※2	○	○												

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

方策の実現にあたって、乗り越えるべきハードル（実現難易度）について熟慮が必要。

方策の案		実現難易度	国内環境起因の課題・論点							
			規制		業界		決済事業者		サプライヤ	
			法改正等が必要	業界での同意が必要	標準化作業を伴う	共同システムの構築が必要	各社におけるシステム改修を伴う	手数料収益を圧迫	システム導入を促す必要がある	情報提供のチャネルが不足
業務支援システムとの一体提供	請求関連等のシステム/SaaSとの一体でのキャッシュレスソリューションの提供						○		○	
	データ連携仕様の標準化			○	○		○			
事業者向けの啓蒙	利用者候補への啓蒙									○
域内・国内スキームの設置・標準化	国内決済スキームの検討			○		○	○			
	全銀ネットへの接続			○			○			
	データ連携仕様の標準化			○	○		○			
料率設定の最適化	B2B決済に係る手数料体系の見直し						○			
	サーチャージの導入			○			○			
税優遇	減税（法人）		○							
手数料規制・サーチャージ解禁	インターチェンジフィー規制		○					○		
	加盟店手数料率規制		○					○		
	サーチャージの導入			○			○			
プロセシングの共同化	共同プロセッサー					○	○			
加盟店手数料の透明化	インターチェンジ＋＋						○			

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今後の方策の検討

【参考】B2B決済でのカード利用拡大に向けた論点と、各方策の対応

課題の整理		課題の具体的内容		
サプライヤにとって導入によるメリットが小さい	バイヤのサプライヤからの購入に繋がらない	✓カード限度額が低いため、サプライヤがバイヤから支払いを受け付けられない ✓取引当たりの支払可能上限額が低いため、サプライヤがバイヤから支払いを受け付けられない ✓カード決済を希望するバイヤとのマッチングが不十分等のため、サプライヤの新規顧客の増加に繋がらない ✓地方部等でバイヤのキャッシュレス化が遅い等のため、バイヤの単価増・購入頻度増に繋がらない	業務支援システムとの一体提供	請求関連等のシステム/SaaSとの一体でのキャッシュレスソリューションの提供 データ連携仕様の標準化
	SaaS等の活用不十分でサプライヤの業務負荷削減に繋がらない	✓カード決済情報連携ができる受発注システムが少ない等のため、サプライヤの請求業務負荷軽減に繋がらない ✓カード決済を利用する取引先が少ない等のため、サプライヤの与信管理負荷軽減や早期入金化に繋がらない ✓会計・経理のシステムや業務と決済情報の連携が不十分で手作業が残っている等のため、サプライヤの入金確認・管理や会計処理の負荷軽減に繋がらない	事業者向けの啓蒙	利用者候補への啓蒙
サプライヤにとって導入によるデメリットが存在する	サプライヤに決済にかかる直接的な金銭負担がある	✓サプライヤがアクワイアラ等に支払う初期費用がかかる ✓サプライヤがアクワイアラ等に支払う決済手数料がかかる ✓サプライヤがアクワイアラ等から入金を受けるサイクルが現金に比べて長い	域内・国内スキームの設置・標準化	国内決済スキームの検討 全銀ネットへの接続 データ連携仕様の標準化
	サプライヤに直接的な金銭負担以外の負担がある	✓加盟店契約申請手続きが、サプライヤにとって煩雑である ✓決済情報の入力内容等が変更になる等のため、導入にあたりサプライヤが業務フローを変更する必要がある ✓決済データを連携する等のため、サプライヤがシステムの改修や設定変更の必要がある ✓取引先が多い等のため、取引先への説明や運用の変更を依頼する負荷が大きい	料率設定の最適化	B2B決済に係る手数料体系の見直し サーチャージの導入
			税優遇	減税（法人）
			手数料規制・サーチャージ解禁	インターチェンジフィー規制 加盟店手数料率規制 サーチャージの導入
			プロセシングの共同化	共同プロセッサー
			加盟店手数料の透明化	インターチェンジ＋＋

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【参考】B2B決済でのカード利用拡大に向けた論点と、各方策の対応

課題の整理		課題の具体的内容		
サプライヤに認知されていない	アクワイアラ等からのサプライヤへのからの営業が不足している	✓アクワイアラ等は、これまでB2C企業向けのサービスを中心に提供していたため、サプライヤへの営業チャネルや体制が十分でない ✓B2Bビジネスを展開している企業の事業内容は、B2C企業と比較して外部から分かりにくく、アクワイアラ等が効果的な提案を行う難易度が高い	業務支援システムとの一体提供	請求関連等のシステム/SaaSとの一体でのキャッシュレスソリューションの提供 データ連携仕様の標準化
			事業者向けの啓蒙	利用者候補への啓蒙
	サプライヤからアクワイアラ等への引き合いが発生しない	✓社会的に企業間取引における法人カード払いのメリットが十分認知されていないため、サプライヤが導入効果や導入方法の情報を理解しにくい ✓サプライヤには既存の決済の仕組みが導入されているため、効率化やデジタル化の相談をする発想がない ✓決済関連は経理担当の所轄となっており、データ活用や売上増等に繋げる発想に至りにくい等のため、決済に関するDX・デジタル化に対する課題意識が低い	域内・国内スキームの設置・標準化	国内決済スキームの検討 全銀ネットへの接続 データ連携仕様の標準化
			料率設定の最適化	B2B決済に係る手数料体系の見直し サーチャージの導入
			税優遇	減税（法人）
			手数料規制・サーチャージ解禁	インターチェンジフィー規制 加盟店手数料率規制 サーチャージの導入
			プロセシングの共同化	共同プロセッサー
			加盟店手数料の透明化	インターチェンジ＋＋

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

Appendix 諸外国における対応状況詳細（抜粋）
3．加盟店負担低減に向けた調査　関連

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

域内・国内スキームの設置・標準化

欧州域内の送金スキームであるSEPAでは、各国の銀行等の決済事業者がインターオペラビリティを持ってSEPAを利用するために、規格や基準の標準化を行っている。

SEPAの導入経緯

1997年
クロスボーダー振込指令（Directive 97/5）によって民間銀行にクロスボーダー決済の効率化を求める。

2001年
クロスボーダー決済規則（Regulation 2001/2560）によってクロスボーダー手数料を国内決済同水準に設定するよう求める。

銀行が独占するサービスであり、高い手数料を維持

2003年
EU内の銀行が欧州決済協議会（EPC）を結成し、効率的な単一スキームでリテール決済を行うSEPAの創設を目指す。

手数料を引き下げたものの高コストであり銀行の収益に影響

2008年-2009年
SEPA振込、SEPA引き落しの導入を開始。

2012年
SEPA規則（Regulation 260/2012）を制定し、2014年までにユーロ圏、2016年までに全加盟国でSEPA移行を義務付け。

民間主導の自主規制だったため、SEPA移行は停滞

SEPAにおける標準化

適用通貨	ユーロのみ
識別番号	IBAN※ + BIC※
通信メッセージ	ISO20022準拠XMLベース
入金ルール	最長でも1営業日以内

※IBAN：International Bank Account Number、銀行の所在国、支店、口座番号を指定する番号
※BIC：Bank Identifier Code：海外送金の一つであるSWIFTにおいて銀行を特定するコード

欧州連合が常に「外圧」を民間銀行にかけ続ける形でSEPAが欧州域内で普及した。SEPAにおいては各種規格やルールが標準化されており、クロスボーダー決済の低コスト化や決済ネットワークのインターオペラビリティ・効率性向上及び国際標準化をECBも効果として認識する。

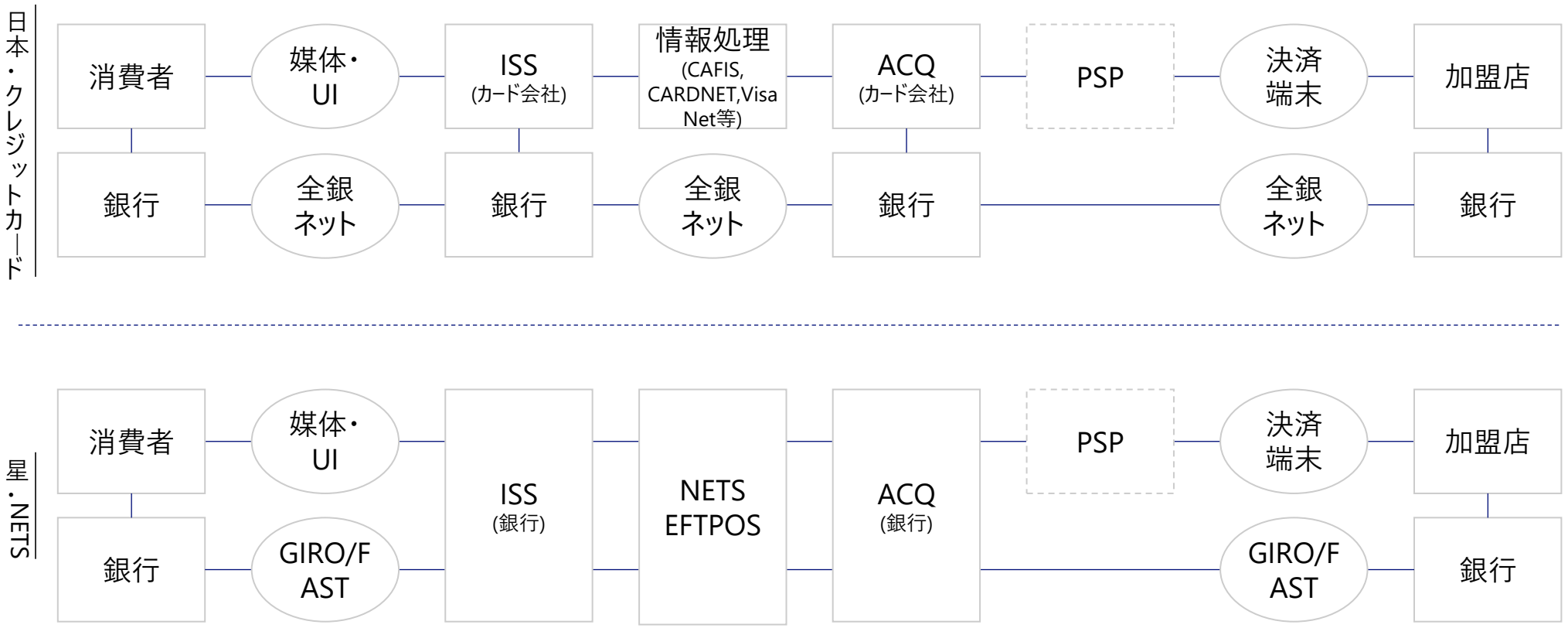
出所）日本EU学会年報「EUリテール決済市場統合の進展と課題」、金融庁金融審議会資料、ECB「SEPA Migration Impact Assessment」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

域内・国内スキームの設置・標準化

シンガポールの国内のみ利用可能なデビットカード及び決済スキームであるNETSは高いシェアを有しており、決済手段間で競争原理が働く可能性がある。

国内スキームの特徴（シンガポールのNETSの場合）



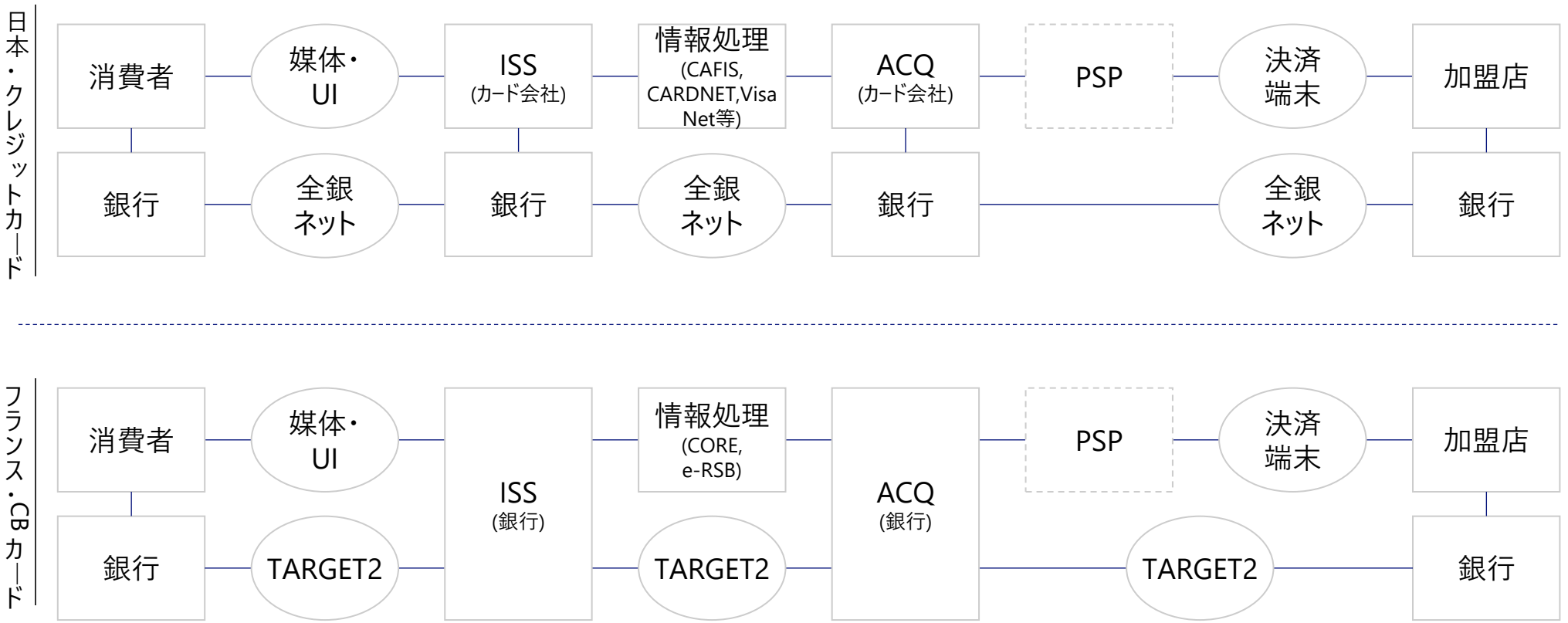
※NETSが国内カード決済に占めるシェアは51%程度（2021年）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

域内・国内スキームの設置・標準化

フランスにおいても国内のみ利用が可能なCB（Cartes Bancaires）カードが存在する。

国内スキームの特徴（フランスのCarte Bancairesの場合）



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

域内・国内スキームの設置・標準化

両国の国内スキーム整備は1980年代であるが、結果として国際ブランドと競合するスキームとなった。シンガポールではカード決済に限らないネットワークの運営主体としても活用される。

NETSスキーム整備の歴史

1985年

NETS（Network for Electronic Transfers）はシンガポール国内の電子決済ネットワークとして誕生した。ネットワークを運営するNETSは国内主要5行（DBS、OCBC、OUB、UOB、POSB）のコンソーシアムとして設立された。
B2C決済用のデビットカードを提供するだけでなく、国内インターバンク送金の仕組みであるGIRO（1984年導入）の運営も行う。

1996年

NETS Cashcardを導入し、ETCのような仕組みであるERP(電子道路課金制度)への支払がNETS経由で可能になる。

2016年～

国内カード決済の提供に留まらず、シンガポール政府主導の下近年整備されたFAST（即時銀行間送金システム）、PayNow（P2P送金システム）等の運営も担う。

CBスキーム整備の歴史

1967年

フランス国内の6行が協力し、銀行間の決済ネットワークを整備。Carte Bleuesと呼ばれる決済カードを提供し、国内専用のデビットカードとして普及。

1984年

銀行間のネットワークを統合する形で国内主要銀行によって設立された。従来、BNPやソシエテ・ジェネラル等の主要行が参加するbanques bleuesとクレディ・アグリコルやクレディ・ミュチュエルが参加するbanques vertesの2ネットワークが存在していたが、CBの設立により1つに統合された。

2004年

EMV規格への移行

両国とも国内スキームの導入は約40年前だが、結果的に国際ブランドネットワークとの競争もあり、業界全体の効率化が進んだ可能性がある。シンガポールの場合、足元でコード決済やP2P送金も含めてキャッシュレス化が進む中、政府が主導して提供するソリューションの運営主体となっており、業界の標準化や効率化に資する取組みの担い手としての役割を果たしていると考えられる。

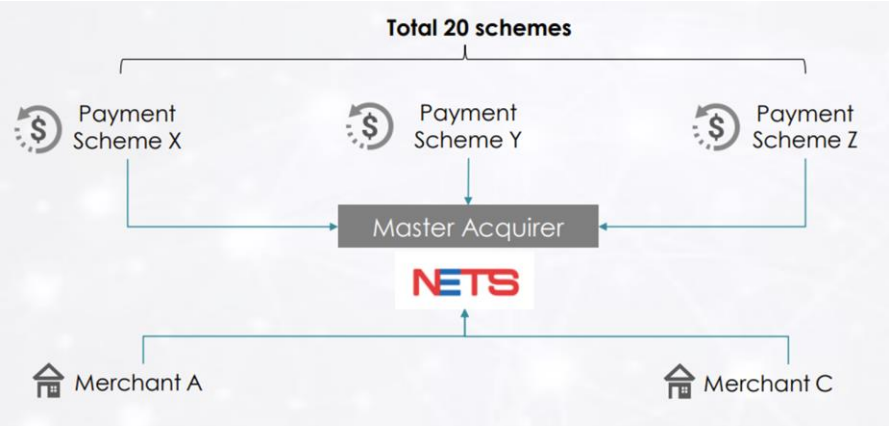
出所）NETS、GCBウェブサイト、「我が国におけるＦｉｎＴｅｃｈのデータ利活用に関する調査検討」より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

中小加盟店向け支援・啓蒙

Hawker Centreの決済スキームを束ねるマスターアクワイアラとして、入札を経てNETSを任命。シンガポール企業庁等の政府機関が連携し、Hawker Centreのデジタル化を支援している。

マスターアクワイアラの仕組み



- 国際ブランドカード、NETS FlashpayやEZ-Link、コード決済等、**<u>複数の支払手段を一括したアクワイアリング業務</u>**をNETSが手掛ける。
- 加盟店手数料率は**<u>0.5%</u>**と低く抑えられ、早期に申し込んだ加盟店は0%（政府負担による軽減）。
- UPOS端末の**<u>レンタル料金</u>**は利用開始後3年間NETSの負担として吸収されるため、**<u>加盟店負担はゼロ。</u>**
- 2023年時点でNETSはVisa、Mastercardをはじめとして、AMEX、Diners、Discover、JCB、銀聯等の国際ブランドとの提携契約を締結し、NETS加盟店における低い加盟店手数料での国際ブランドのカード決済を実現している。

出所）World Bank、Straight Times、IMDAウェブサイトより引用・作成

関連して実施されたCL促進施策

デジタル化の進展が遅れている業態に対して、デジタル化のソリューション提供（含むキャッシュレス決済手段の提供）だけでなく、啓蒙活動や補助金を提供することで総合的な支援を行っている。

- Hawker Centreはシンガポールにおける食シーンの40%近くを占めるとされており、国民の生活に密着した食サービスである。
- 他方、個人経営・中小店舗が極めて多く、デジタル化の遅れが見られていたため、複数の政府機関（シンガポール企業庁、情報通信メディア開発庁が主導し、住宅開発庁、国家環境庁、JTCコーポレーションと連携）によってデジタル化に向けた施策が取られた。
- 具体的にはデジタル化に向けたトレーニング等を行い、デジタルやキャッシュレス決済に慣れていない層のオンボーディングを支援した。
- その中でe-paymentの促進は重要施策であり、NETSのマスターアクワイアラへの任命時に、左記のように初期的な負担を軽減するための端末レンタル料金の免除と、継続負担として加盟店手数料の低減が実施された。
- また、導入当初はボーナスキャシュバックとして合計1,500シンガポールドルのキャッシュバックが全ての申込者・企業に与えられた。
- 継続のために、10回のNETS取引毎に3シンガポールドルのキャッシュバックを行うインセンティブも提供している。
- なお、Hawker Centreに限らず、中小企業向けにも複数のe-payment事業者を政府が任命し、低い加盟店手数料でサービス提供。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

インフラ標準化

乱立していたコード決済の規格をSGQRとして統一することで、低コストなコード決済を複数サービス導入するための業務負荷が軽減された。

- ✓ シンガポールでは30以上のコード決済サービスが乱立し、各サービスのQRコードがレジスペースを圧迫していた。
- ✓ 2018年、シンガポール金融管理局（MAS）が主導し、約20の中央省庁や銀行メインとサービスプロバイダー、業界団体からなる決済評議会（Payment Council）が統一QRコード規格「SGQR」を開発。
- ✓ 現在では30以上のアクワイアラーがSGQRに参加し、主に少額決済において用いられている。

シンガポール国内の主なコード決済手段

カテゴリ	サービス名称
銀行系	DBS PayLah!
	UOB Mighty
	OCBC Pay Anyone
	NETS Pay
非銀行系	Singtel Dash
	Grab pay
	KRIS PAY
	Alipay
	WeChat Pay
	Fave Pay
	You Trip
	Revolut

SGQRのイメージ

対応するサービスであれば、各サービスのアプリで直接読取が可能

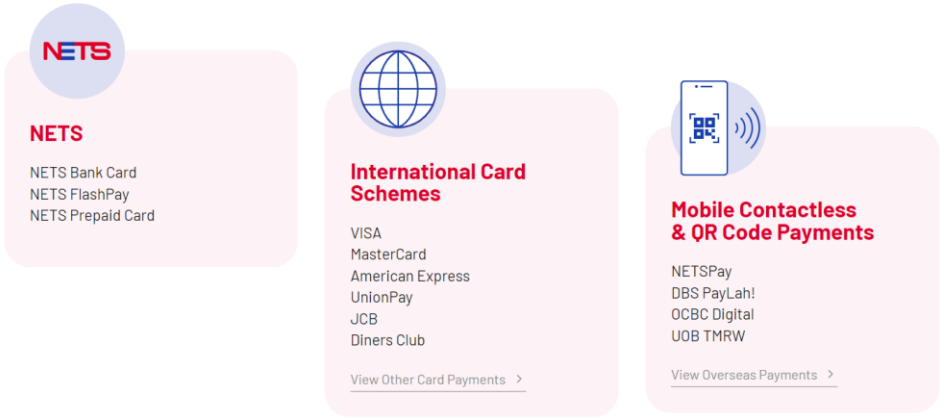
出所）シンガポール金融管理局（MAS）ウェブサイトより引用・作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

シンガポールではUPOSという共通端末を導入することで、アクワイアラの切替時の端末切替が不要になる等、オペレーションの標準化にも効果のある取組を実施している。

- ✓ QRコード同様、シンガポールではクレジットカード、デビットカード、プリペイドカード等の決済手段も乱立しており、小売店は複数の決済端末を設置する必要があった。
- ✓ 2017年にシンガポール金融管理局（MAS）の主導の下、各種カードやコンタクトレス決済に対応した統一決済端末（Unified Point-of-Sale Terminal、UPOS）が開発され、以降約1年間で10,000以上のUPOS端末が小売店に導入されている。
- ✓ UPOSではソフトウェアとハードウェアの分離が図られており、既存の決済端末でもソフトウェアの更新だけでUPOSが利用可能となるケースがある。
- ✓ UPOSではSGQRよりも高額の支払いを扱う傾向にあるが、最近ではSGQRを表示可能なUPOSも登場している。

UPOSの対応する決済スキーム



UPOS端末であれば銀行を切り替えても端末の切り替えは不要であり、NETSに電話するだけで切り替えが完了する。
また、POS端末との再接続も不要である。
–シンガポール業界関係者

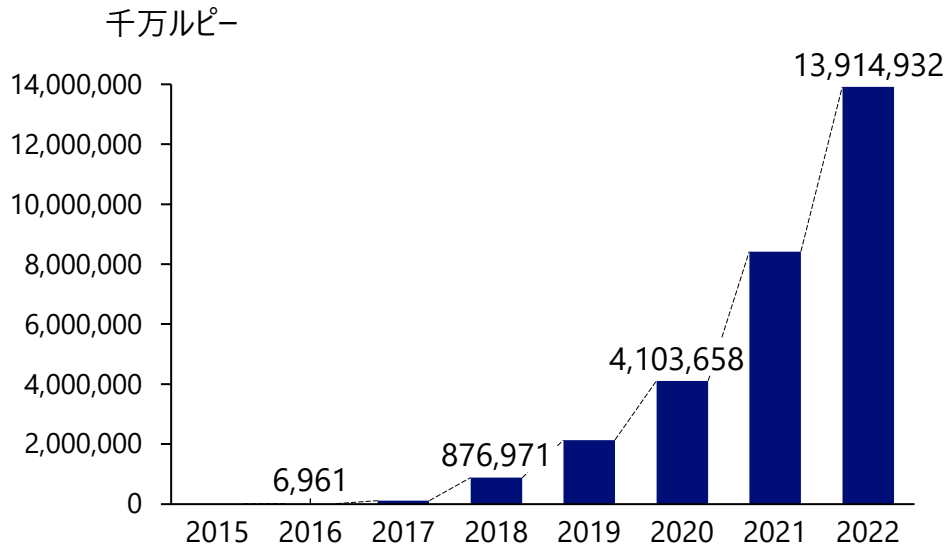
出所）シンガポール金融管理局（MAS）ウェブサイト、NETSウェブサイトより引用・作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

UPIはNPCI（インド決済公社）によって開発された即時決済システムであり、コード決済や国内カード（RuPay）が利用しており、低コストな決済手段の提供を可能にしている。

- ✓ Unified Payments Interface (UPI)は、**複数の銀行口座を単一のモバイル アプリケーションに統合し、様々な銀行の機能、シームレスな資金ルーティング、加盟店への支払い等を統合するシステム**である。
- ✓ **24時間365日即時送金**を行えること、複数の銀行口座にアクセスできること、QRコードを利用した支払い等に特徴がある。
- ✓ 決済システムの統一により規制・事務処理の簡易化やカスタマーエクスペリエンス向上を狙いとして開発された。
- ✓ 2016年4月パイロットプログラムが開始され、2016年の8月から多くの銀行がUPIを使用できるネットバンキングアプリをGoogle Play Storeにアップロードしている。
- ✓ **2019年、政府はUPI取引の手数料を撤廃することを発表。**2020年には取引手数料が0となった。

UPI取引額の推移



出所）NPCIウェブサイトより作成

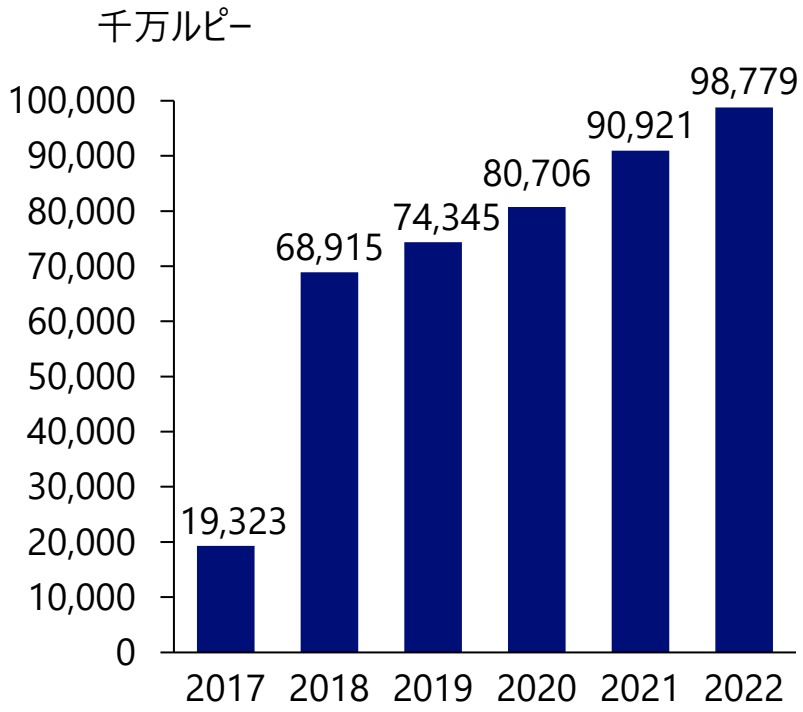
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

即時送金スキームの活用

BHIMはNPCIが提供する、UPIを用いたモバイル決済アプリであり、民間だけではなく官製の決済手段も導入することでUPI利用の契機醸成を図っている。

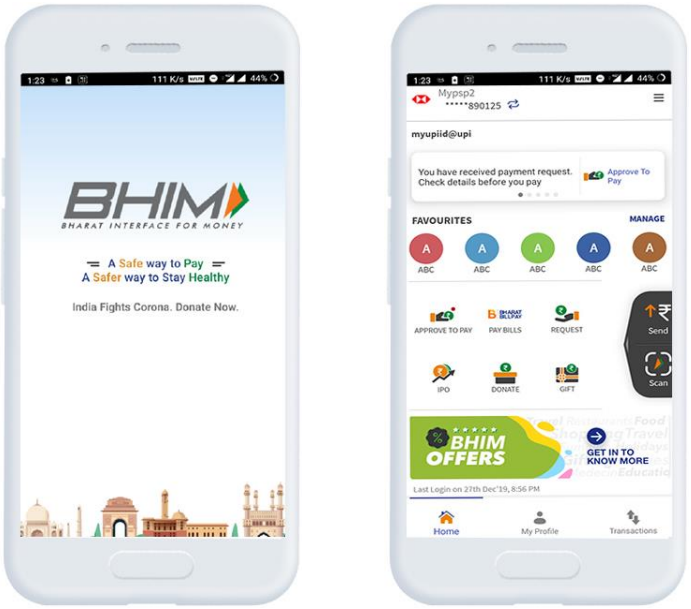
- ✓ 送金、請求、QRコード読み取りによる決済等ができる
- ✓ 口座間送金を即時に行える他、支払いや受け取りを携帯電話番号UPI IDのみで行える
- ✓ 複数の銀行口座との紐づけが可能であり、どの口座を利用して取引を行うか選択できる

BHIM利用金額推移



出所）NPCIウェブサイト、BHIMウェブサイトより作成

BHIMアプリ画面

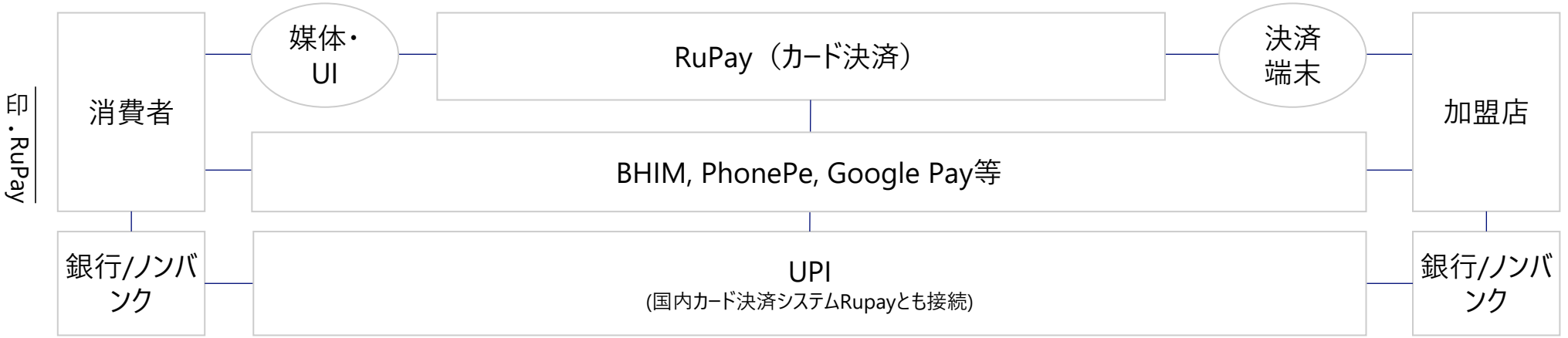


Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

即時送金スキームの活用

UPIはインドにおける決済手段の共通基盤としての地位を確立し、政府による手数料撤廃も相まって加盟店負担軽減を推進。また、近年では海外ネットワークとの接続も推進する。

UPIのスキーム



UPIの効果

各決済手段の共通基盤化	低コスト化による負担軽減	海外ネットワークとの接続
これまで複数種類存在した銀行間送金システムから移行する形で、UPIを整備し、APIやシステムアーキテクチャを統一化。 コード決済だけでなく、決済公社（NPCI）が提供するカード決済であるRuPayにも活用されることで、共通の決済基盤としての地位を確立。	また、2019年にインド政府がUPIの手数料を0とし、銀行や決済事業者に対してもUPI取引の手数料を請求しないよう指示を出している。そのため、UPIを用いた決済手段における加盟店の手数料負担軽減が進行したと考えられる。	シンガポールのPayNow等、類似するリアルタイム性の高い送金システムと連携することでクロスボーダーでの送金も可能となっている。印僑が各地に在住し、海外送金のニーズが高いことも一因となって、取組が進んでいるものと考えられる。

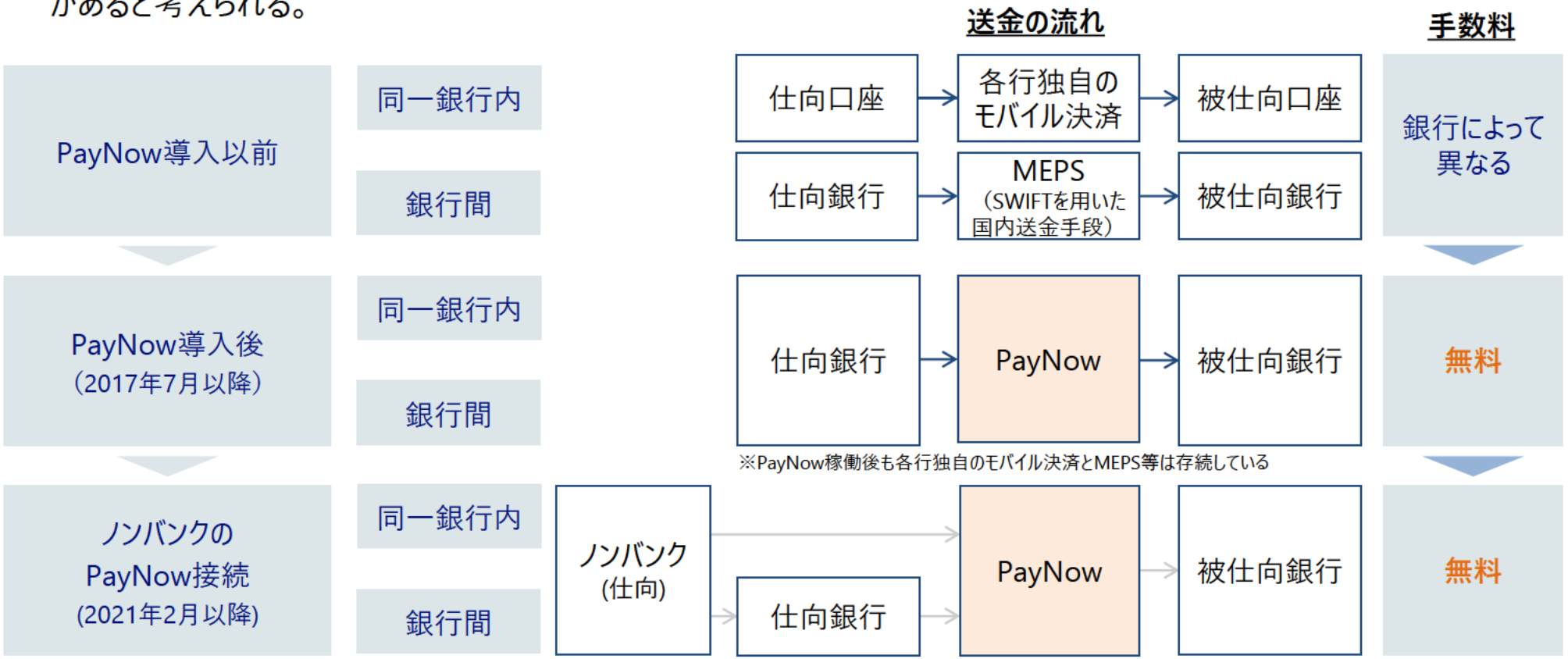
出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

即時送金スキームの活用

シンガポールで2017年に稼働を開始したPayNowでは手数料の無料化を実現し、2021年にノンバンクにも開放され、今後決済ユースケースでの利用を狙っている。

- 現在、Grab、Liquid、Singtel's Dash等のノンバンクがネットワークに参加している。
- 手数料無料化の背景には、①シンガポール銀行協会が共同で利用することによる規模の経済の活用、②電話番号や個人IDを用いた手続きの簡略化、③電子決済のインフラ整備と利用推進を掲げるシンガポール政府による後押しがあると考えられる。



出所）各種資料よりNRI作成.

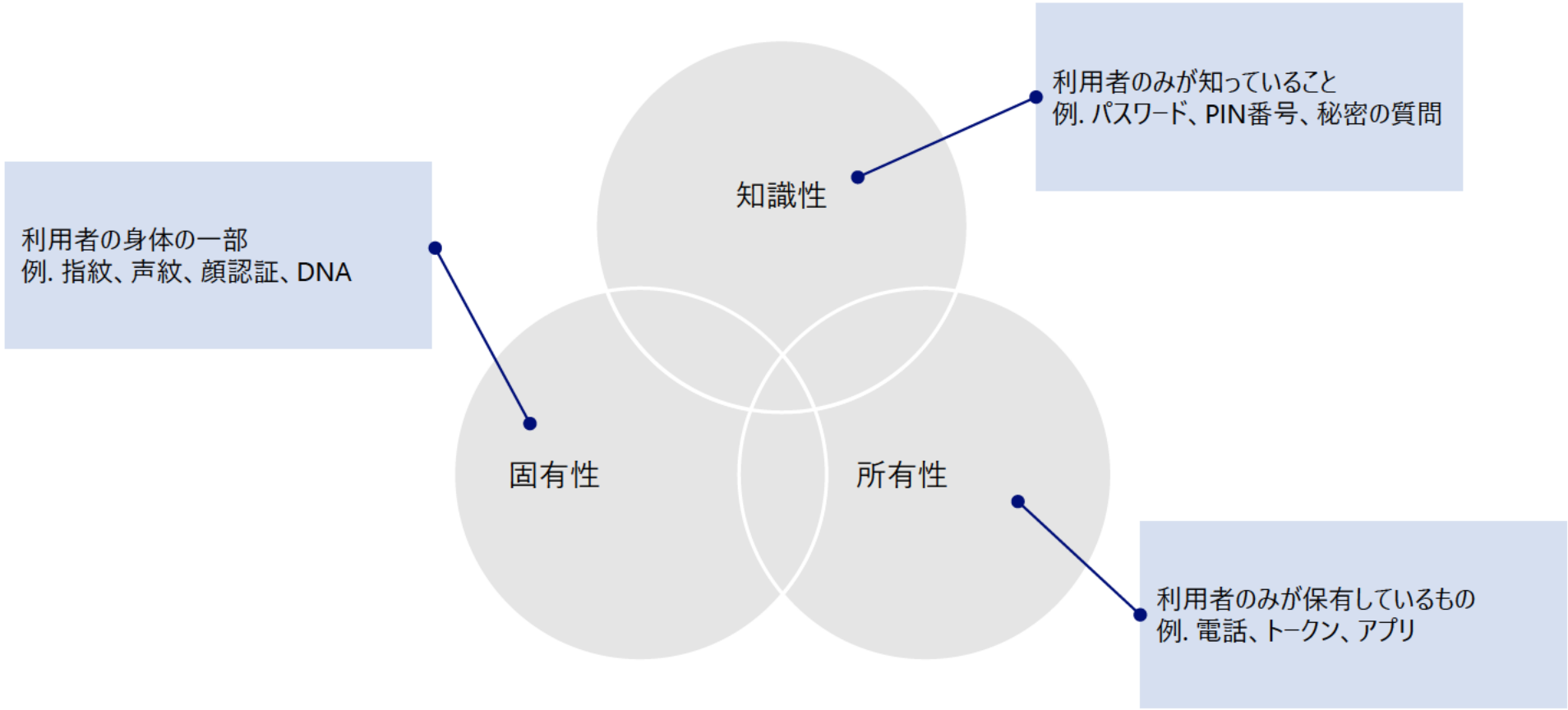
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

セキュリティ対策の標準化

欧州ではPSD（欧州決済指令）2において、より強固な本人確認（SCA）を義務付け、域内において遵守すべきセキュリティ要件の標準を規定している。

SCAの概要

■ SCAでは知識性、所有性、固有性の3つの基準のうち2つを組み合わせた本人認証を行うことが求められる。



出所）DNBC「DNBC's security system is ready for PSD2 SCA requirements」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

税優遇

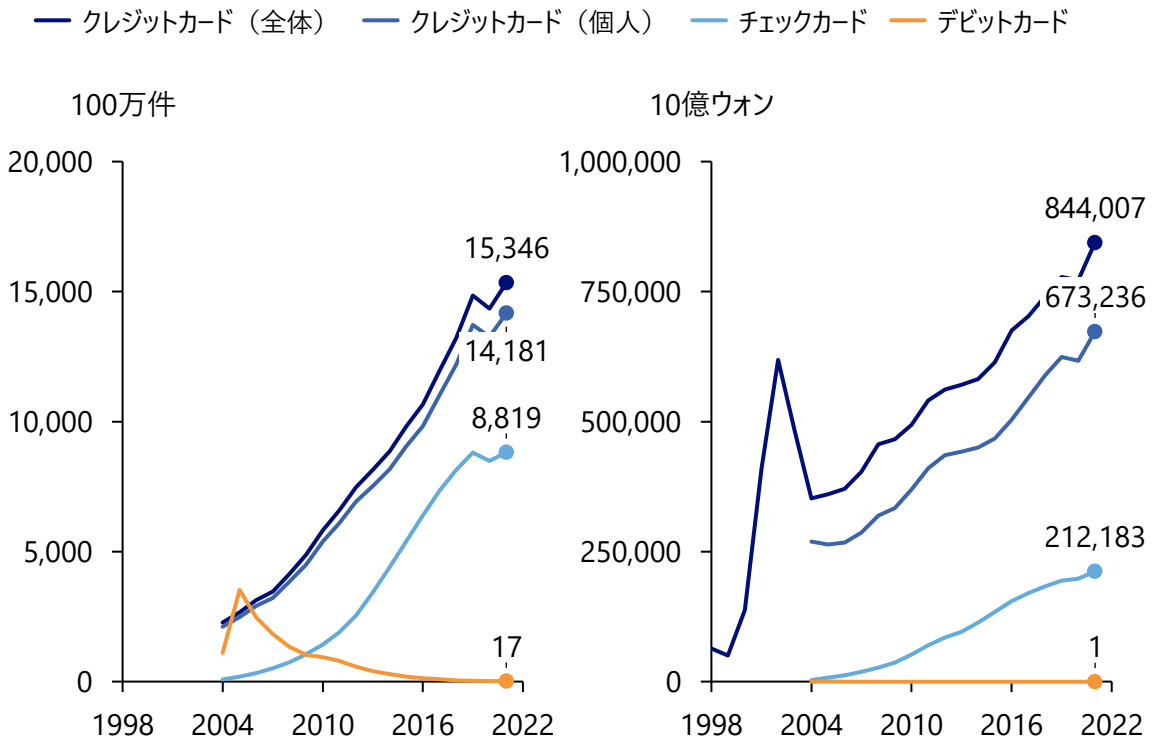
韓国では、脱税対策を目的として1999年よりクレジットカード等の利用金額に応じた所得控除が導入され、結果的にクレジットカードおよびチェックカードが急速に普及する契機となった。

クレジットカード等の所得控除政策（1999-）

- 勤労所得者(会社員)及びその扶養家族が対象。
- 年間給与額の25%を超えるクレジットカード等使用金額に対し、一定の控除率を乗じた金額を所得控除。
- デビットカード・チェックカード・プリペイドカード、現金領収書等の使用金額も対象。

利用決済手段	• クレジットカード • デビットカード • チェックカード • プリペイドカード • 現金（電子領収書の場合）
控除率	• 15%（クレジットカード） • 30%（その他）
控除限度	• 330万ウォン（給与総額7千万ウォン以下） • 280万ウォン（同7千万～1.2億ウォン） • 230万ウォン（同1.2億ウォン超）
控除条件	決済総額が給与総額の25%以上

カードの利用実績（左：件数、右：金額）



出所）韓国開発研究院/韓国企画財政部「In-Depth Assessment of the 2022 Tax Cuts and Jobs Act(1) Deductions for credit card purchases and tax credits for credit card purchases」（2022-09-01)、韓国銀行経済統計システム、韓国租税財政研究院(KIPF)「2018 조세특례 심층평가(Ⅰ) 신용카드 등 사용금액에 대한 소득공제 및 세액공제」よりNRI作成.

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

税優遇

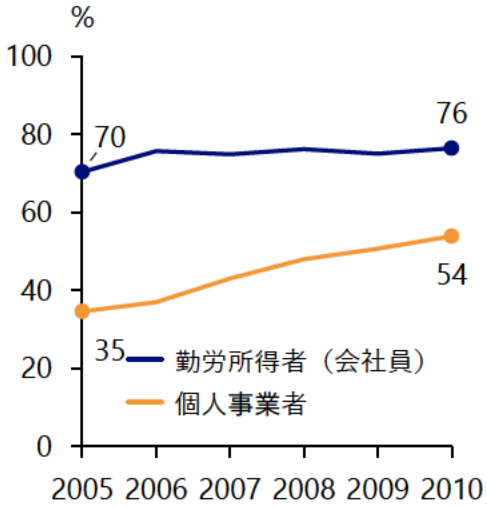
所得控除導入の背景には、個人事業者の所得把握という課題があり、所得控除導入以降個人事業者の所得把握率および納税者数が増加した。

所得把握率の推移（推計値）

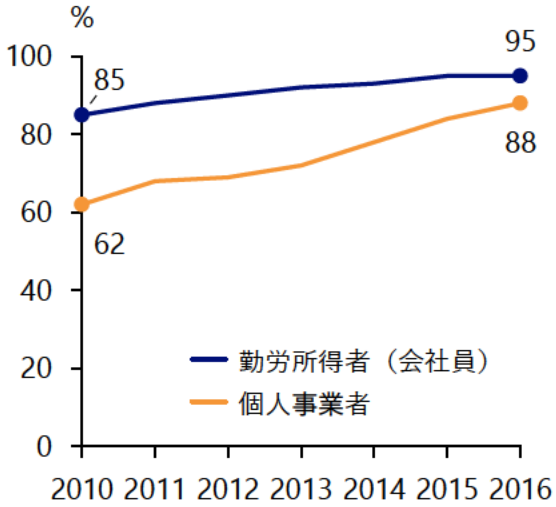
1990年代 [出所1]

勤労所得者(会社員)	比較的高い
個人事業者	約30-50%

2005年-2010年 [出所1]

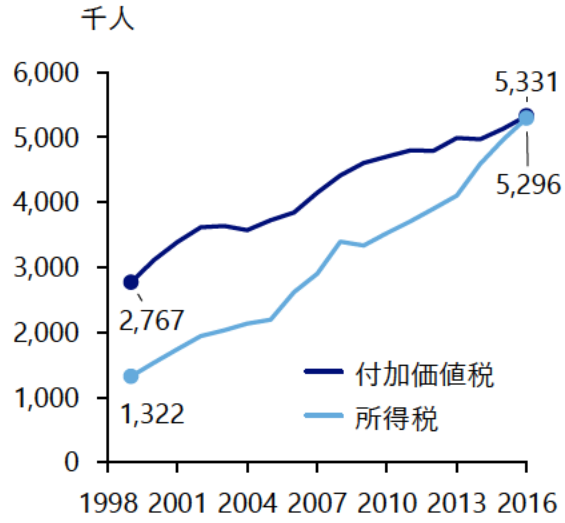


2010年-2016年 [出所2]



※左グラフと右グラフは異なる推計結果に基づいており、2010年時点での推計値が異なる点に留意

納税者数推移（個人事業主）



出所）[1] 韓国租税財政研究院(KIPF)「세원투명성 정도를 측정할 수 있는 지표개발 연구」、
[2] 韓国租税財政研究院(KIPF)「2018 조세특례 심층평가(Ⅰ) 신용카드 등 사용금액에 대한 소득공제 및 세액공제」よりNRI作成.

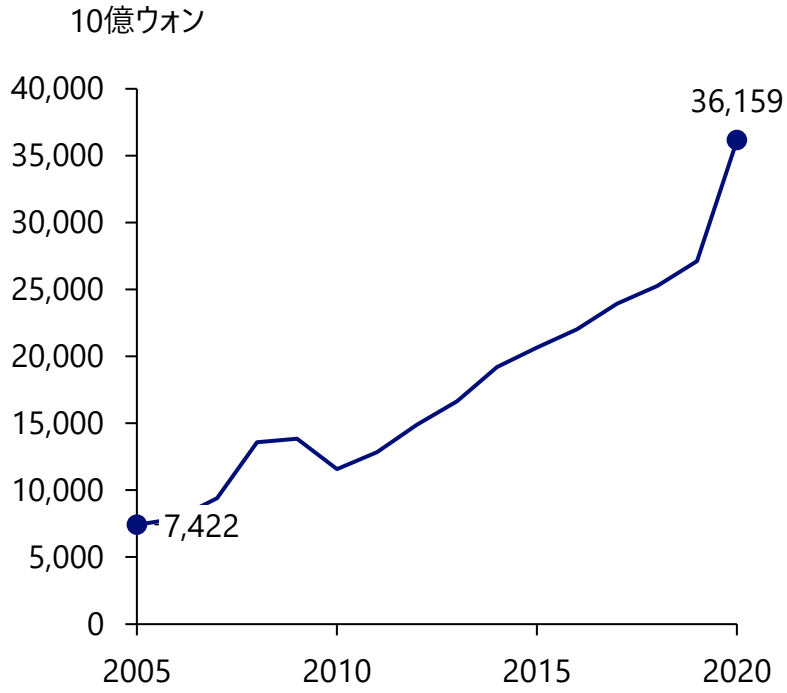
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

税優遇

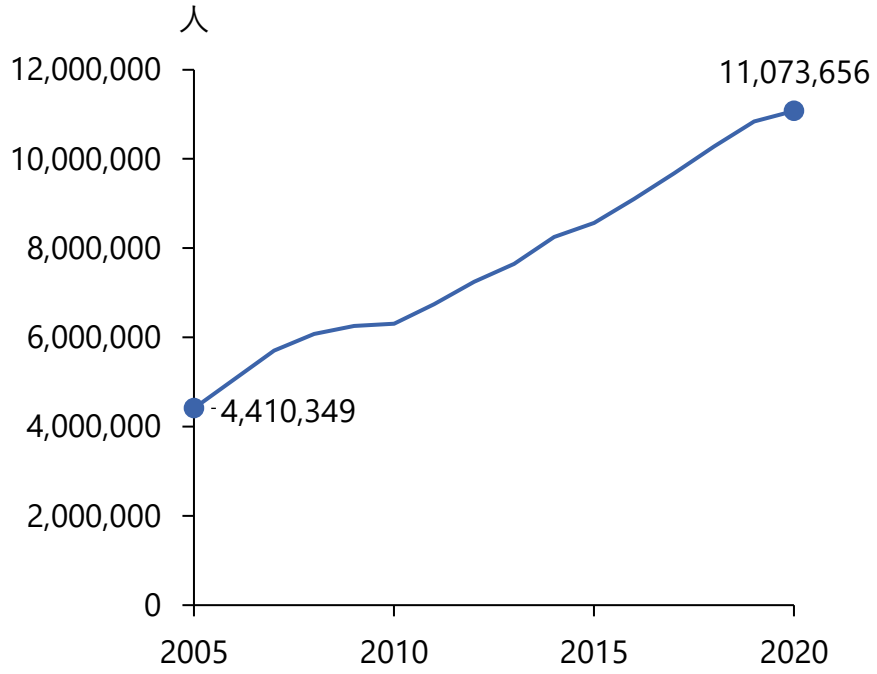
所得控除による税負担増加が懸念され、2024年現在も所得控除制度は終了されていない。

- ✓ 所得控除の利用者及び控除額は一貫して増加傾向にある。
- ✓ 2018年、カード普及の役割は終了したこと、控除額が税収増を上回っていることから制度の終了を目指した。
- ✓ しかし、翌年2019年には税負担軽減のため3年の延長が発表され、2023年現在も存続している。

所得控除総額推移



所得控除利用人数推移



出所）韓国開発研究院、韓国企画財政部「In-Depth Assessment of the 2022 Tax Cuts and Jobs Act(1) Deductions for credit card purchases and tax credits for credit card purchases」（2022-09-01）、財務省 「デジタル時代のイノベーションに関する研究会 第９章 韓国の動き」 より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

手数料規制・サーチャージ解禁

それぞれの国で異なった思惑で規制が行われており、アメリカや欧州ではインターチェンジフィー規制を、韓国やインドでは加盟店手数料に規制を設けている。

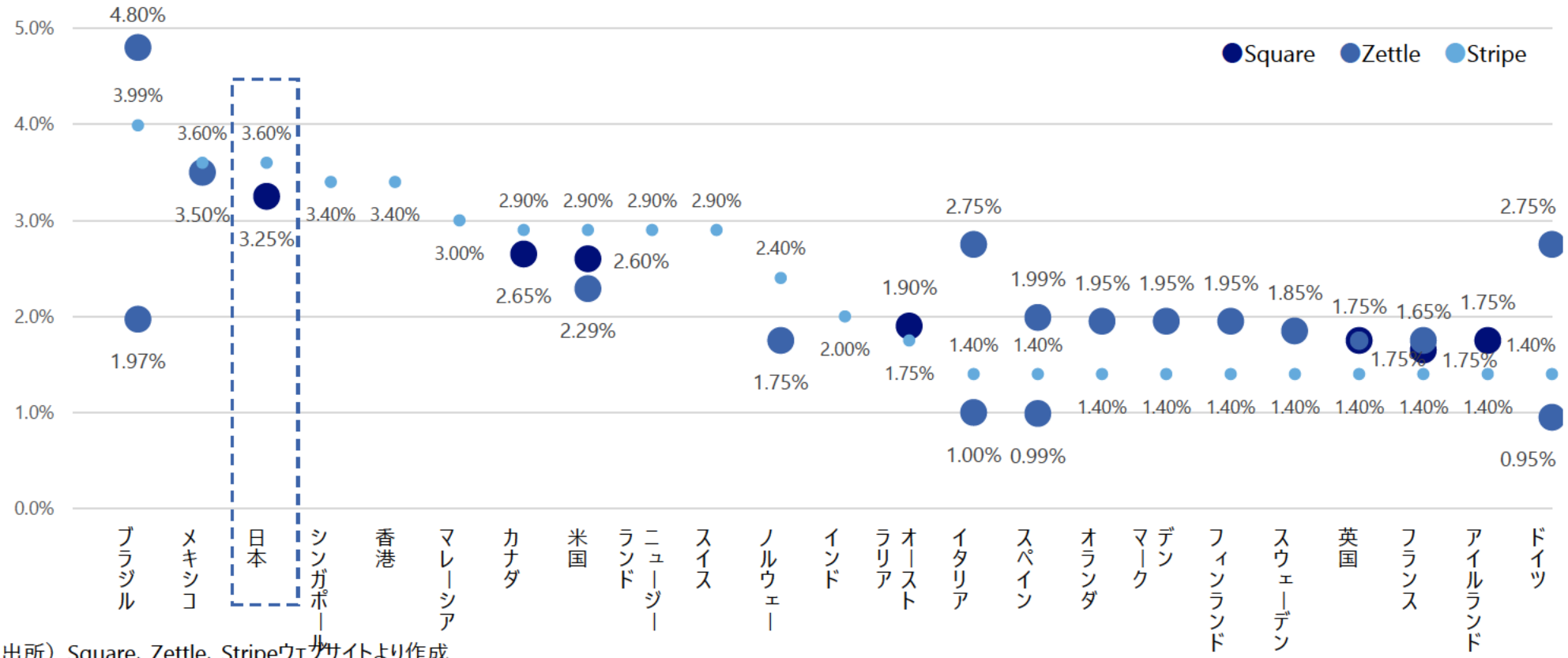
加盟店手数料関連の規制状況

	米国	欧州	韓国	シンガポール	インド
規制有無・内容	デビットカードに対してインターチェンジフィー上限規制を設ける。 ※並行して国際ブランドとの訴訟あり	クレジットカード、デビットカードに対してインターチェンジフィー上限規制を設ける。また、地域間インターチェンジフィーについても上限規制あり。サーチャージは一度導入した後に撤廃した。	加盟店手数料率に対して上限規制を設ける。	規制なし	クレジットカード及びデビットカードに対して加盟店手数料率規制を設ける。
目的	消費者保護	公正な競争確保	加盟店負担軽減	–	国民の金融包摂
効果・備考	デビットカードのインターチェンジフィーが低減し、イシュアにコスト削減圧力がかかり、リワード等が一部廃止。	インターチェンジフィーが低減し、イシュアはリボ払い等による金利収入をベースにイシュイング側で収益確保を図る。	カード会社はコスト削減圧力を受け、イシュイング側で収益確保を図る。アクワイアリングを代行するVAN事業者は加盟店の店舗システム提供等で収益を確保。	国内スキームが存在し、インターチェンジフィーに関しては競争原理が働いているとして規制導入せず。	現金決済や口座未保有者が残っており、国民の金融包摂を進めるためにコード決済を中心としたキャッシュレス化を推進している。カード決済利用も増加傾向にある。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

複数国で同サービスを展開しているPSP（Square、Zettle、Stripe）の手数料を比較すると、欧州はおおむね2%未満、米国が2%台後半に対し、日本は3%超。

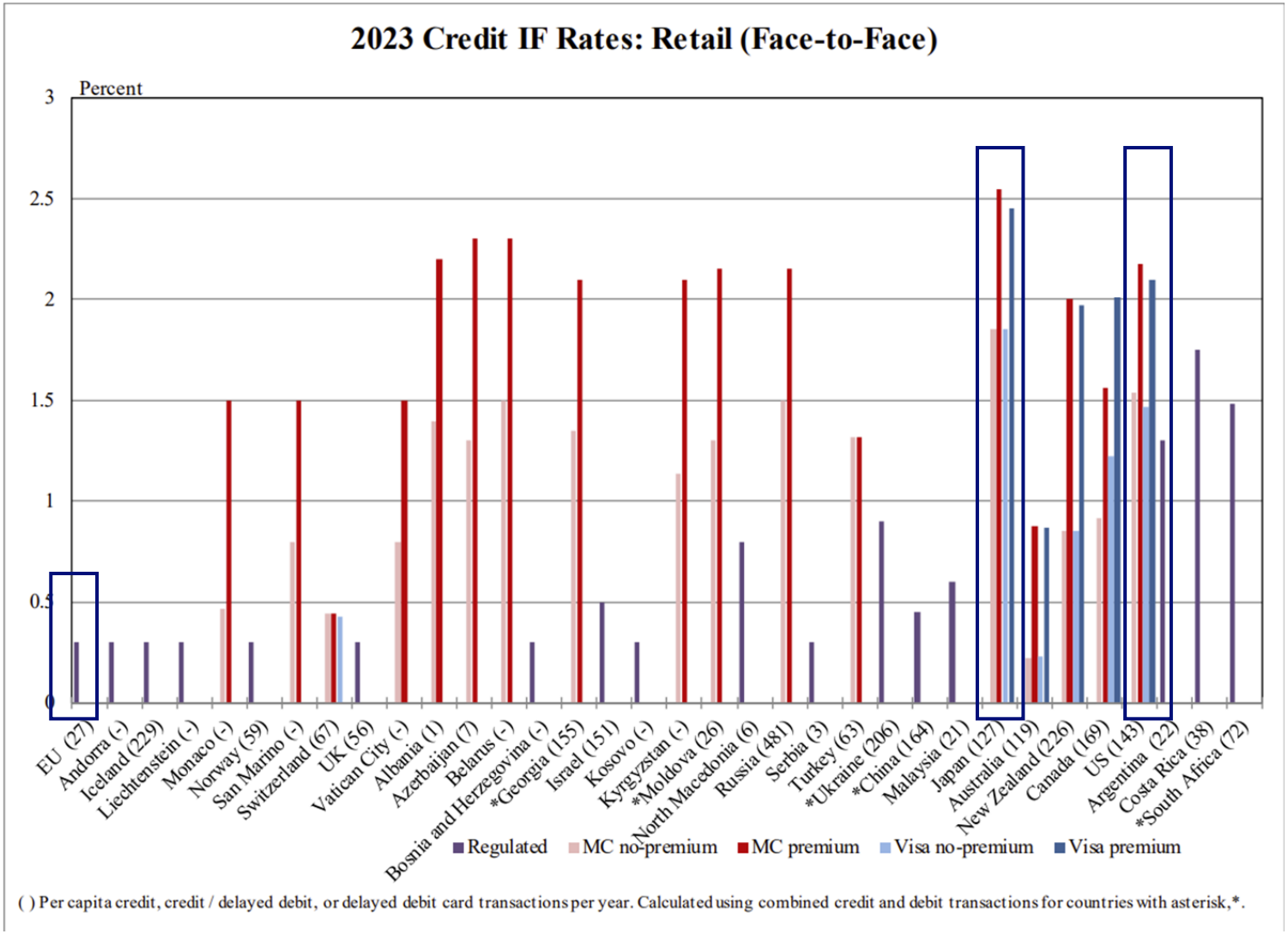
複数国に展開するPSPの各国における加盟店手数料率



出所）Square、Zettle、Stripeウェブサイトより作成
Squareについて、米国では上記＋0.1ドル/件が加算される。カナダでのInteracは10セント/件。
Zettleについて、米国では上記＋0.09ドル・件が加算される。ブラジルはクレジットカード4.80%、デビットカード1.97%、ドイツはクレジットカード2.75%、Girocard0.95%、イタリアとスペインはカード種によらず加盟店により、それぞれ1.00%~2.75%、0.99%～1.99%の幅が設定されている。
Stripeはオンライン決済の手数料率のため参考値。日本とインドを除き、上記＋0.25ユーロ/件程度の額が加算される。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

また、インターチェンジフィーの水準は規制を有する欧州と比べると高い水準にある。米国はクレジットカードには上限規制がないが、日本のほうがやや高い水準。



出所）「Credit and Debit Card Interchange Fees in Various Countries]より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

手数料規制・サーチャージ解禁

当初EUは決済手段間のコストの差を埋める目的でサーチャージを容認したが、後に消費者に不利益を与え、競争を阻害する要因となるとして、廃止を決定している。

- EUでは2007年のEU決済サービス指令において、クレジットカード決済を従来の銀行口座間送金や電子マネー決済と同等の決済手段と位置づけ、決済手段間の公平性確保の観点から加盟店が決済サービス利用料を消費者に転嫁することを原則として容認した。
- しかしながら、決済コスト以上の金額をサーチャージとして請求する事業者が出現し、さらにEU加盟国間でのサーチャージ政策の差異が消費者の不利益と事業者の公正な競争を阻害するとされたことから、インターチェンジフィー規制の成立を受けて、2018年制定のEU決済サービス指令２においてサーチャージは不要であるとして廃止することがEU加盟国に義務づけられた。

EUにおけるサーチャージ関連の規制動向

時期	法令	制定の背景	目的	インターチェンジフィー・サーチャージに関する規定
2007年	EU決済サービス指令（PSD）	ユーロ導入後も大口決済に比べてリテール決済では市場統合の水準が低く、決済サービスを規定する法律も決済手段ごとに乱立している状況であったことから包括的な法的枠組みの必要性が認識されていた。	EU各国の決済サービス市場を統合し、規模の経済と競争によって決済サービスの効率化を推進し、統一されたEU決済サービス市場において決済コストを削減する。	加盟店が消費者に対して、所定の支払手段を利用するための手数料を請求したり、減額を提案することを容認原則容認。 サーチャージに関する規制は加盟各国の国内法で規定することとされた。
2018年	EU決済サービス指令２（PSD2）	PSD策定時からの情報通信技術の革新、フィンテック等の新たな決済サービスの台頭を受けて、PSDの後継となる包括的な法的枠組みを整備することが必要となった。	主目的を競争とイノベーションの促進による決済サービスの効率化としつつ、適用範囲の地理的な拡大（取引当事者の一方がEU域内に所在する場合にも適用）とオープン・バンキングの推進と情報セキュリティの強化を図る。	特にEU内で国境を越えるオンライン取引が拡大する中で、**サーチャージの処理を巡る異なる国内実務があることが、消費者の不利益と加盟店不公正を助長し、EUの決済市場に混乱を招いていると認定**。 先行して成立していた**インターチェンジフィー規制により加盟店の決済手段利用コストは許容水準内に抑制されたとして、サーチャージの撤廃を加盟各国に義務づけ**る。

出所）ECB「OCCASIONAL PAPER SERIES　No.131」、金融庁「欧米の決済サービスに関する法制度及びインフラ等について」2015年3月よりNRI作成

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

ペーパーレス化の促進

フランスでは環境対策の一環としてレシートのペーパーレス施策が実施されている。

- ✓ フランスでは2020年2月より循環経済法が施行され、使い捨てプラスチックをはじめとする廃棄物の削減や差異性材料・再生可能資源の利用促進が図られており、その一環として2023年8月から紙レシートの原則廃止が施行されている。
- ✓ 消費者トラブル対策として、消費者の要望に応じたレシートの発行は継続するほか、支払後のサービスを享受する際の証明書としてのレシートは例外となっている。
- ✓ 紙レシートに代わる電子レシートの発行は任意となっている。

紙レシートの発行禁止政策の概要

政策導入の背景

- 紙の廃棄物削減と、有害化学物質に対する暴露のリスク削減を目的
- フランス国内の推定発行紙レシート枚数は年間300億枚
- 発行紙レシートの90%以上に有害物質であるビスフェノールAが含有されている
- 消費者の73%が紙レシートの領収書廃止を支持、69%が紙レシートのカード利用控えの廃止を支持

発行が原則停止となるレシート	発行が継続されるレシート
• 領収書 • カード利用控え • ATMの利用明細・その他レシート • レシート形式のバウチャーや割引券 ※消費者から要望がある場合は、引き続き紙で発行することが認められる。	• 家電製品等の製品保証期間が記載されたレシート • 生鮮食品等を量り売りした場合のレシート • 取引のキャンセルに伴って発行されるレシート • 製品やサービスを享受するために保持が必要なレシート

出所）JETRO「8月から紙のレシート発行を原則禁止」よりNRI作成

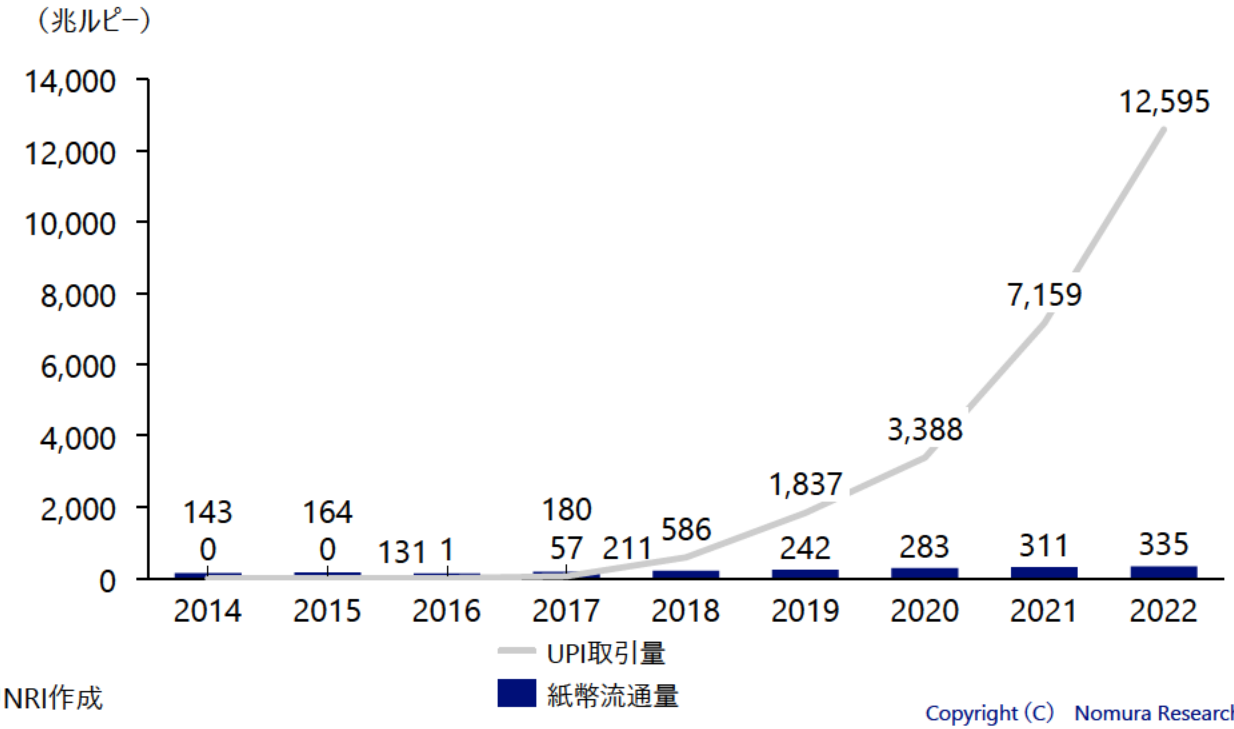
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

現金利用の制限

インドでは犯罪対策を目的とした現金利用制限を導入し、UPIの導入と相まって副次的にキャッシュレス化が進展した。

- ✓ 2016年11月に不正な所得や蓄財への対策としてインド政府は、1,000ルピー紙幣と500ルピー紙幣が法定通貨としての効力を失うと宣言し、同時に新紙幣への交換条件として銀行への預け入れを義務づけた。
- ✓ 宣言から施行までの期間が非常に短く、新紙幣の準備不足であったため、インド社会全体で一時的に現金不足状態に陥った。
- ✓ 現金不足の中で取引を行うため、キャッシュレス化が急速に進行し、2016年4月から導入されていたUPIを用いたモバイル決済を中心にキャッシュレス決済が現金決済を急速に置き換えている。

紙幣流通量とUPIを介した取引量の推移



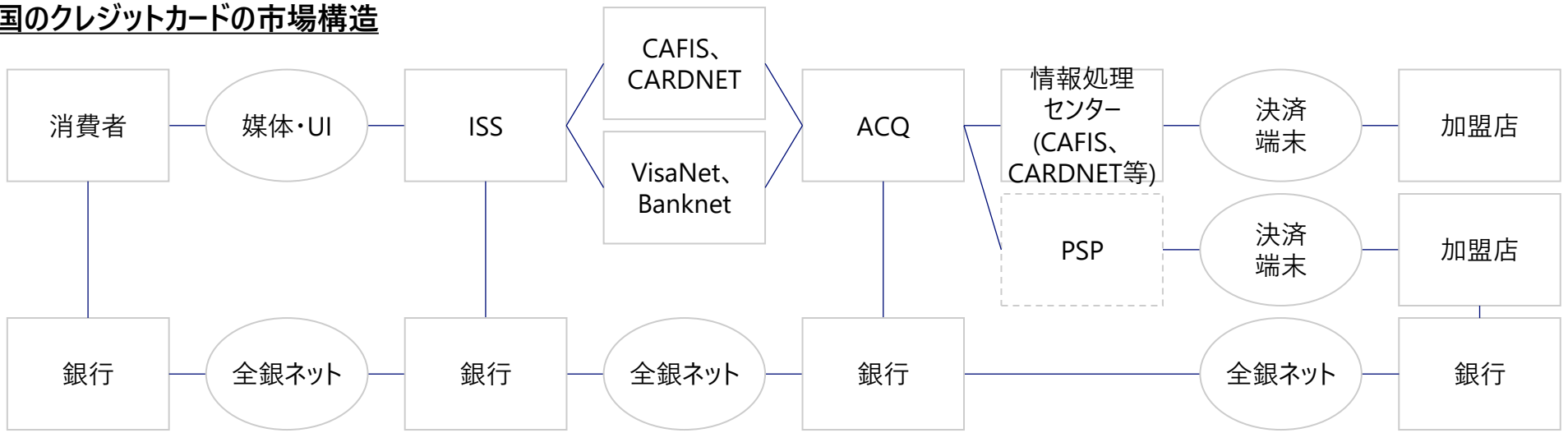
出所）NPCI、RBI統計よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

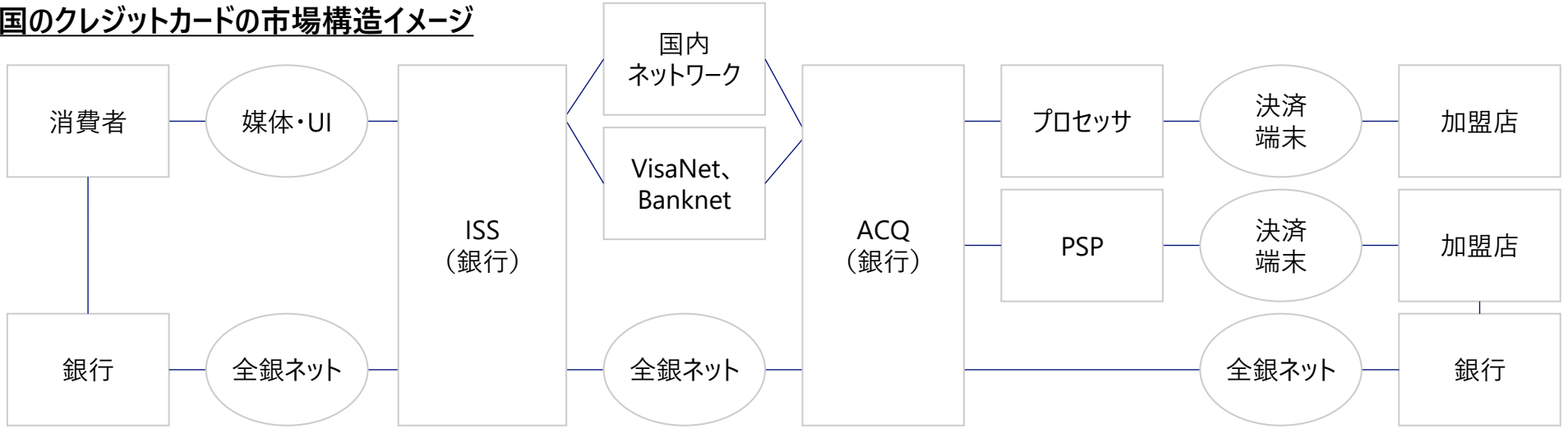
銀行が決済事業の主体

アメリカ、欧州やシンガポール等ではイシュア・アクワイアラ共に銀行が手掛けている。

我が国のクレジットカードの市場構造



諸外国のクレジットカードの市場構造イメージ



出所）各種公開情報より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

銀行が決済事業の主体

米国や欧州におけるイシュアの収益源はインターチェンジフィーよりも、カードローンやリボ払いに伴う金利収入や年会費収入となっており、インターチェンジフィーに対する依存度が低い。

イシュイングに係る収益構造の国際比較

%は取扱高比率。

	日本	米国	欧州
インターチェンジフィー収入	1.6%	1.7%	0.3%
金利収入	1.4%	2.0%	3.2%
年会費	0.3%	0.4%	1.9%
その他	0.2%	0.6%	0.3%

※その他の収益はマーケティング収入等を指す

米国では消費者が借金を厭わないため、クレジットカードローンやリボルビング払いの利用が多い。
銀行がカード事業を担っているため、資金の調達コストが安く、このような収益はスプレッドも大きい。そのため、イシュアである銀行の収益源の一つとなっている。
−米国業界関係者

一方、インターチェンジフィー規制はイシュアの収益構造に一定の影響を与えたことも事実である。米国ではデビットカードでの取引に対して上限規制が導入されたが、それまで提供していたデビットカード向けのロイヤルティプログラムを廃止する等、コスト削減が行われた。
−米国業界関係者

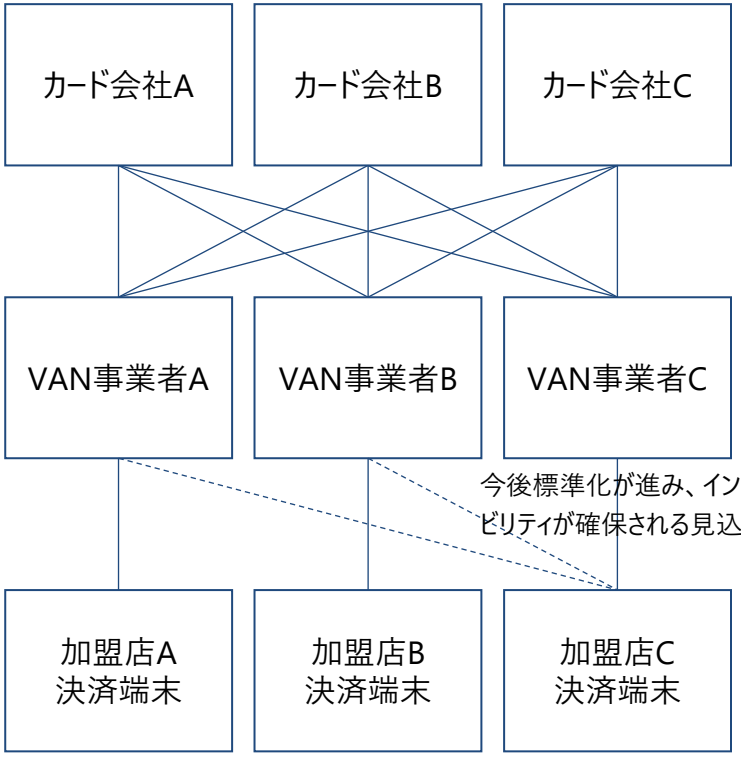
出所）
日本は事業者へのヒアリング値。
米国はR.K. Hammer　“Card Knowledge Factory”、
欧州はEdgar, Dunn &. Company”Interchange Fee Regulation Impact Assessment Study”

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

アクワイアリング業務の垂直統合

現状、韓国ではVAN事業者1社が全てのカード会社と接続しており、シングルアクワイアリングが実現。今後、VAN事業者間のインターオペラビリティも確保される見通しである。

決済ネットワーク接続状況の概念図



※VAN事業者：Value Added Network事業者、加盟店開拓・管理の代行や決済ネットワークの管理を手掛ける事業者

決済ネットワーク接続状況の詳細

	動向	効果
カード会社・VAN事業者間の接続	• 各VAN事業者が保有する決済ネットワークは全てのカード会社と接続されている。	• 加盟店は一つのVAN事業者経由で全てのカード会社との契約が可能。
VAN事業者・加盟店端末間の接続	• 現状、加盟店の決済端末はVAN事業者ネットワークに依存し、他のVAN事業者のネットワークに接続できない場合が多い。 • ただし、2023年6月に政府と主要VAN4社がPOS・決済端末の標準化方針を定めたため、各社ネットワークとのインターオペラビリティが確保される見通し。	• 加盟店がVAN事業者を変更する際、現状は決済端末を取り換える必要がある。 • 今後、POS・決済端末が標準化されれば、加盟店がVAN事業者を乗り換えやすく、VAN事業者間の競争が加速し、VAN手数料、加盟店手数料の低減に寄与しうる。

出所）各種公開情報よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

ご参考）韓国ではVAN事業者がアクワイアリング業務の多くを代行しており、ネットワーク運用まで担っている。

日韓のアクワイアリングの比較（対面取引）

		日本	韓国
加盟店開拓	募集	アクワイアラ	VAN事業者
	審査		アクワイアラ
	契約		
	管理		VAN事業者
決済取次	端末設置	アクワイアラ	VAN事業者
	NW運用	NTTデータ/JCN	
	決済承認	アクワイアラ	
	精算		アクワイアラ

JCN：日本カードネットワーク

韓国におけるアクワイアリングの統合状況

	動向	効果
垂直統合	• VAN事業者はカード会社のアクワイアリング業務の要所を代行している。具体的には、加盟店募集・管理、加盟店への決済端末設置、カード会社と加盟店を繋ぐ決済ネットワークの運用、決済承認等を行う。 • VAN事業以外にもPG(PSP)事業やその他インターネット事業を行う会社も存在する。	• 一つのVAN事業者がアクワイアリング業務の各所を担うためバリューチェーンが効率的。 • VAN事業者のアクワイアリング事業が薄利であったとしても、多方面の事業展開で収益を確保できる。
水平統合	• 日本のクレジットカード取引高のうちオンアス取引は55%程度であるのに対し、韓国ではオンアス取引は98%以上であり、取引の大部分を占めている。	• オンアス取引ではイシュアとアクワイアラを同じ会社が担うため、インターチェンジフィーおよび加盟店手数料の低減に繋がる。

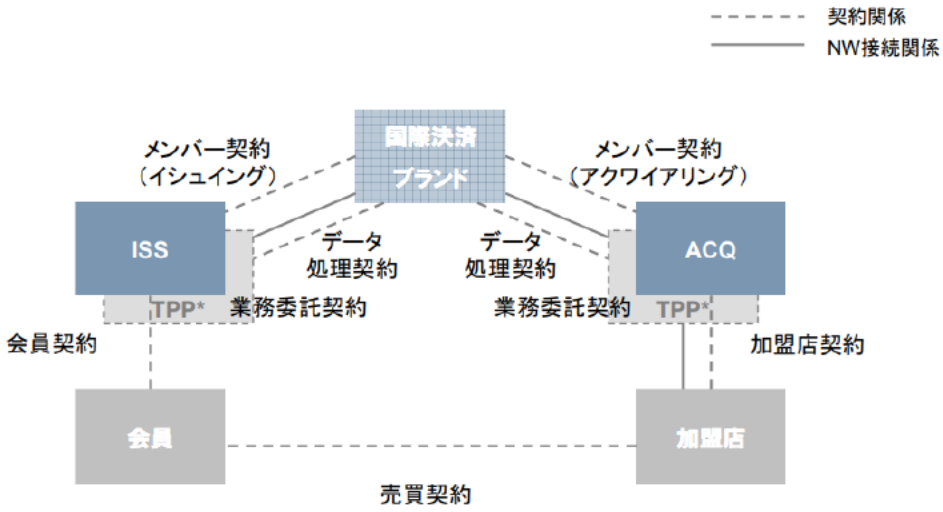
出所）各種公開情報よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

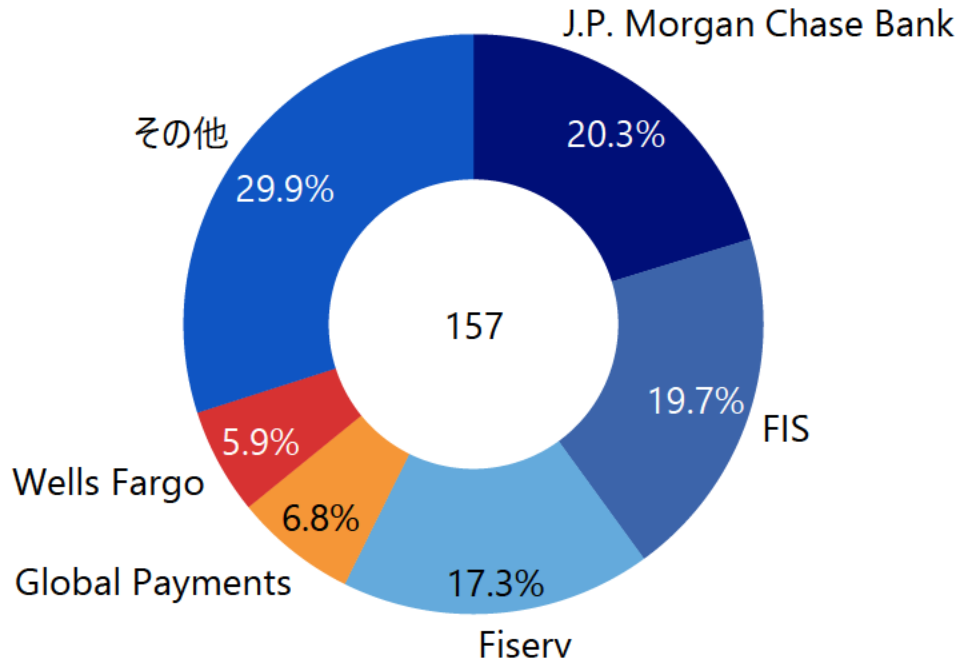
プロセシングの共同化

米国ではプロセシング業務を中心に委託を受けるプロセッサーが存在する。主要銀行の子会社や、大手プロセッサーによる処理件数の割合が高く、競争原理が働いているのではないか。

米国の決済業界におけるプロセッサーの位置付け



米国におけるプロセッサーの取り扱い件数シェア（十億件、2021年）



2019年にはFISとWorldpay、FiservとFirst Data、Global PaymentsとTSYS等、プロセッサー間での巨大合併が行われ、業界として集約化が進んだと見られる。

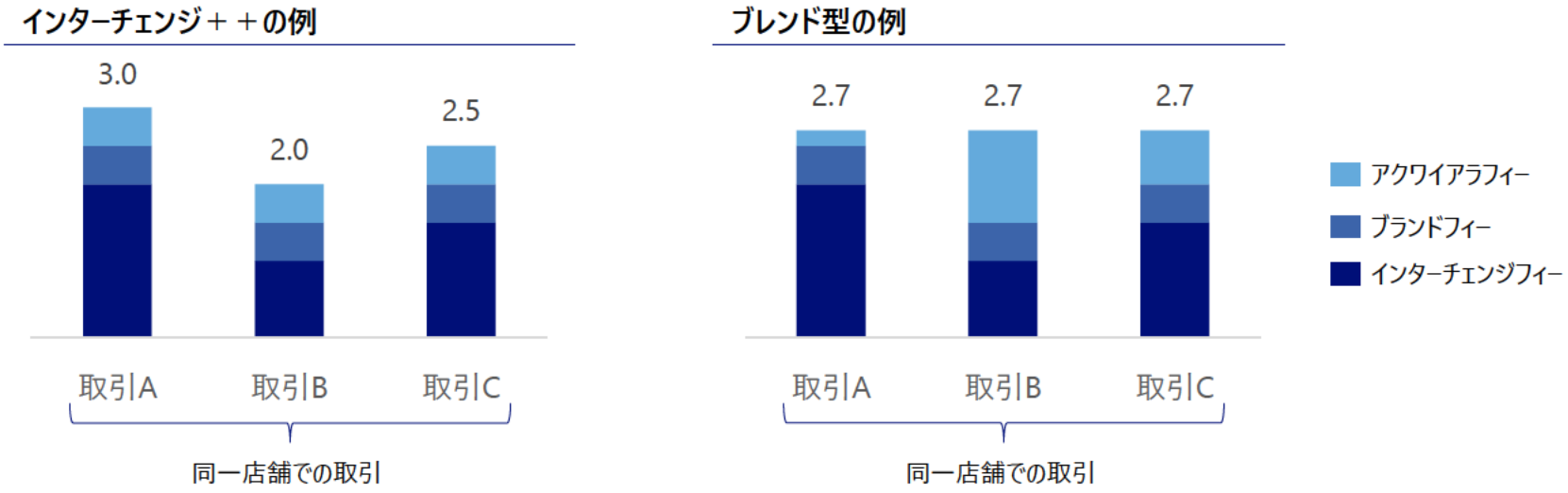
出所「諸外国のクレジットカード等の決済ネットワークに関する調査研究」連邦準備銀行、Business.orgより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店手数料の透明化

インターチェンジ＋＋の採用で、加盟店手数料の透明性が上がる。

- 加盟店手数料を加盟店に提示するにあたり、大きく2つの方法がとられている。
- インターチェンジ++（インターチェンジプラスプラス）
  - 取引ごとにインターチェンジフィー、ブランドフィー、アクワイアラフィーを積み上げて手数料率を提示する。
  - 加盟店手数料のうち、インターチェンジフィーはイシュアの取り分となる。
  - インターチェンジフィーは加盟店業種やカード発行国、カード種別などによっても異なり、利用の実績に基づいてイシュアとアクワイアラの間で精算される。
- ブレンド型
  - 平均的な決済処理コストにアクワイアラフィーを加算した額を提示する。
  - アクワイアラが当該加盟店でのインバウンド比率や利用されるカード種の比率などを勘案して手数料を設定する。
  - 加盟店の業種や利用されるカード種別に依らず同じ手数料が提示される。
- インターチェンジ＋＋のほうが加盟店手数料率の透明性は高い。



出所）Adyenのウェブサイト等をもとに作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

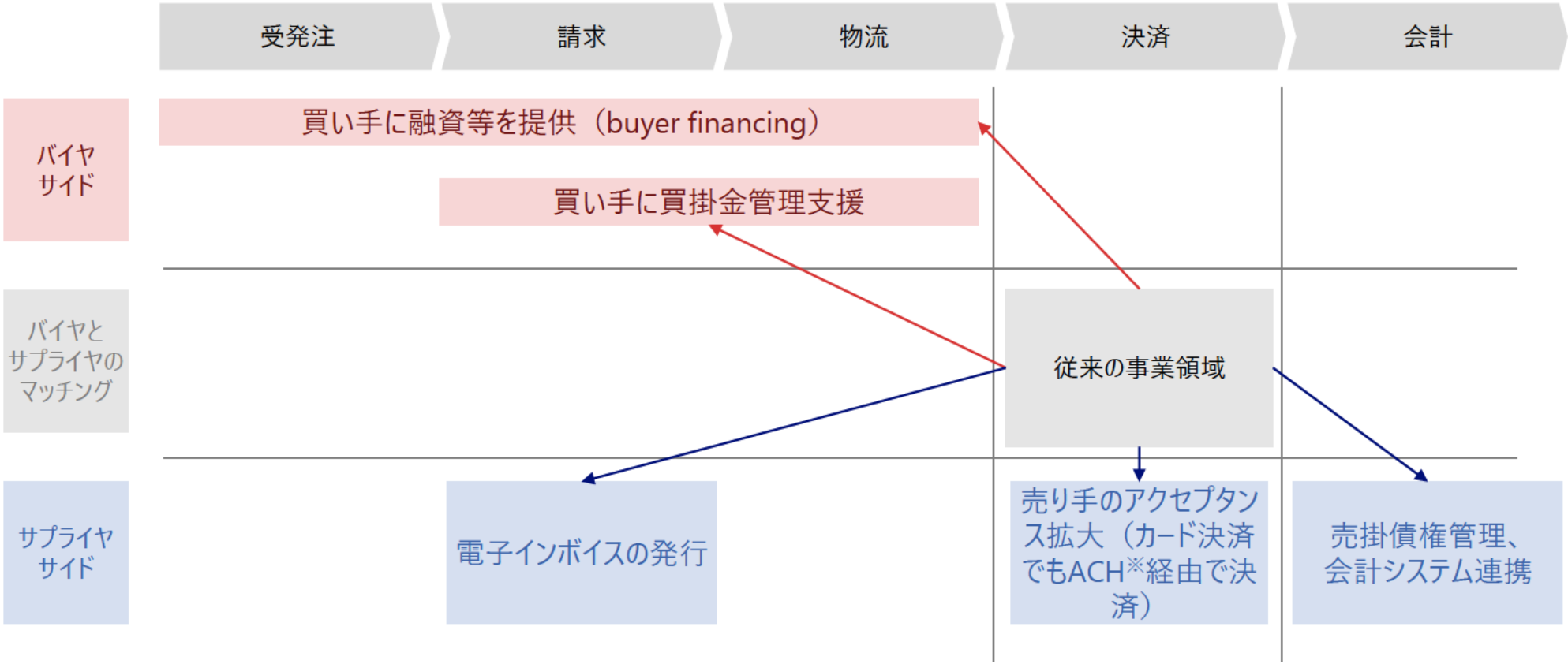
Appendix 諸外国における対応状況詳細（抜粋）
4. B2Bキャッシュレス取引拡大に向けた調査　関連

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

業務システムとの一体提供__サプライヤ向け・バイヤ向け

Visaは伝統的な事業領域である法人カード決済からのはみ出しを図り、サプライヤ・バイヤ双方における決済前後の業務プロセス（受発注等）におけるソリューション提供を行う。

国際ブランドによる事業領域の拡大イメージ



※Automated Clearing Houseの略であり、連邦準備銀行や民間銀行の団体が運営する米国内の送金ネットワークを指す

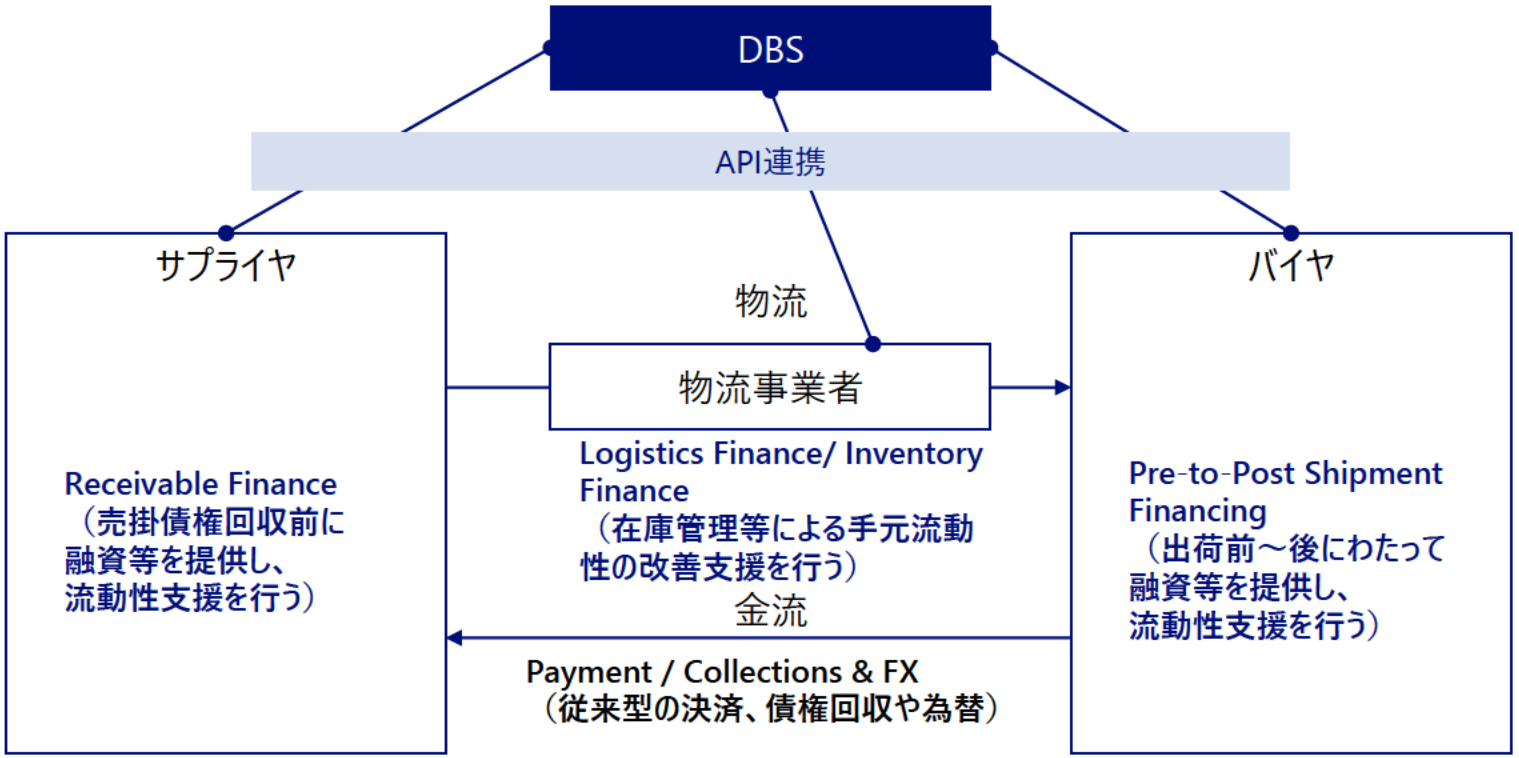
出所）Visa Inc 2020 Investor Day Presentationより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

業務システムとの一体提供__サプライヤ向け・バイヤ向け

シンガポールの銀行であるDBSはB2B決済領域におけるサービス提供(例. 決済、債権回収、FX等)に留まらず、サプライチェーン上の各社の運転資本ファイナンスやファクタリング等を提供。

DBSによるサプライチェーンファイナンスの取組み



※加えて、輸出サービスとして、L/C（信用状）の供与等も実施

※加えて、輸入サービスとして、L/Cやバイヤズクレジット（バイヤへの貸付）、保証の供与等も実施

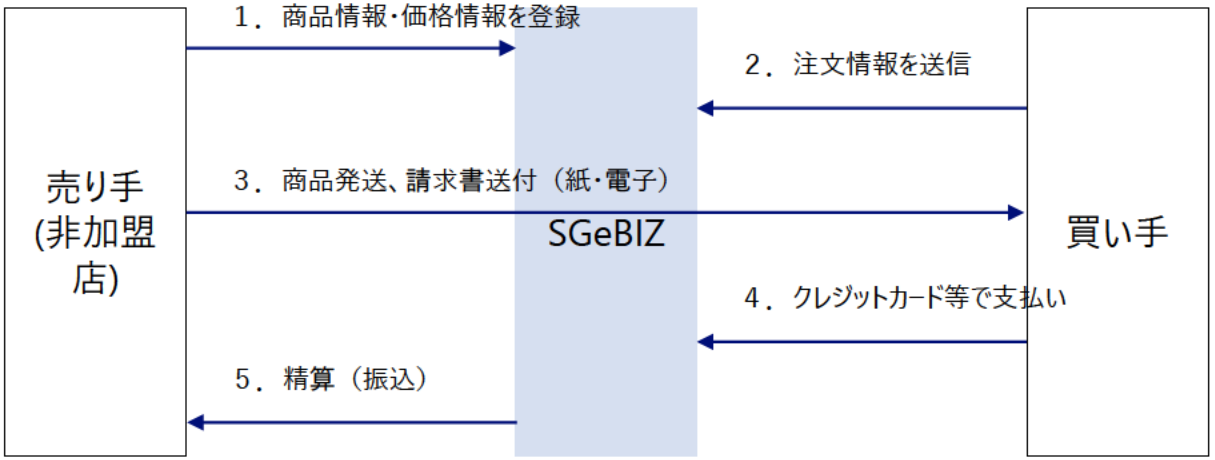
出所）DBS Investors Day 2023「Global Transaction Services」、DBSウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

業務システムとの一体提供__サプライヤ向け・バイヤ向け

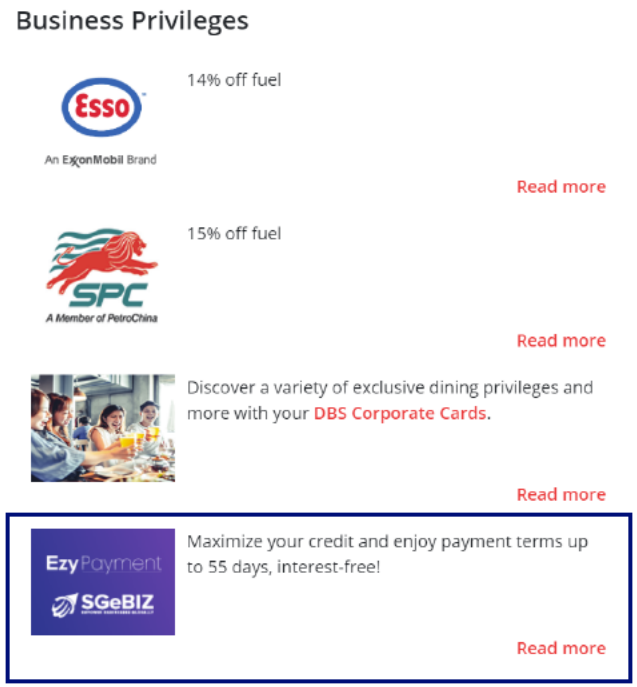
シンガポールのSGeBIZは、DBS銀行等と連携し、クレジットカード加盟店ではない事業者からの購買を円滑にするため、選定・調達・決済が完結する受発注プラットフォームを提供する。

SGeBIZの概要



選定	✓ サプライヤ選定のためのマーケットプレイスを提供
調達	✓ バイヤの基幹システムや会計システムと統合し、シンプルかつ自動化された調達プロセスを実現
決済	✓ サプライヤに対しては早期支払いをしつつ、バイヤには最大60日間の無利子後払いを実現

DBS法人カードの特典



自社の法人カードへの追加ソリューションとして SGeBIZの紹介を掲示

出所）SGeBIZ、DBSウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

業務システムとの一体提供__バイヤ向け

SGeBIZはバイヤにとって利便性の高い決済機能だけでなく、発注管理や在庫管理の仕組みも提供し、バイヤの業務効率化を図ることでソリューションの販売拡大を狙う。

バイヤが提供する決済機能

複数カード	✓ 同一プラットフォーム上で複数のカードを使い分けすることが可能である。
即日決済	✓ 請求書支払において即日支払い（追加料金あり）を選択できる。
予約決済	✓ 決済日を事前に予約することができる。
まとめ決済	✓ 複数の請求書をcsvファイル等でインポートし、まとめて決済することが可能である。
取引サマリ	✓ 簡単に確認できる取引レポートを提供する。
ダッシュボード機能	✓ 全ての支出のトラックが可能なダッシュボードを提供する。

バイヤに提供する決済以外の機能

発注管理	✓ バックエンドにおいてサプライヤとバイヤを接続することで、バイヤの調達業務の70%をデジタル化すると謳う。
在庫管理	✓ リアルタイムで在庫をトラック・モニタリングし、デジタルな在庫管理システムを導入する。
レシピ管理	✓ 飲食店向けのサービスであり、レシピの標準化と管理を行うソフトウェアを提供する。
BNPL	✓ 最大15万ドルの信用枠を供与し、キャッシュフローを改善（サプライヤには事前支払）。

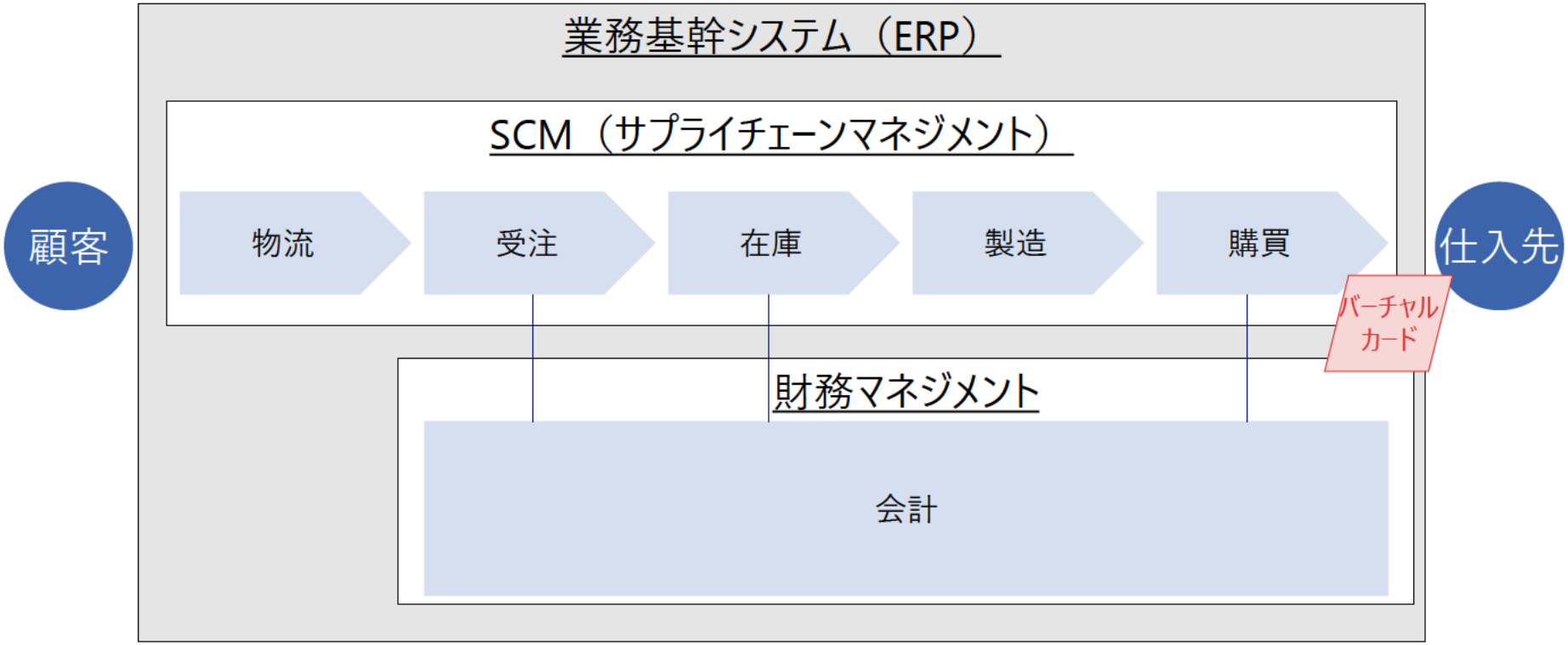
出所）SGeBIZウェブサイトより作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

業務システムとの一体提供__バイヤ向け

Mastercardはバーチャルカードを発行し、支払いを早期化することで事業者の運転資本確保を支援。オラクルが提供するEPRにバーチャルカード機能を埋め込み、請求書払いに自動対応。

MastercardとOracleの提携事例



通常の経費精算においてバーチャルカード※を用いることで不正防止等の効果も訴求するが、
請求書払いにおいて決済し、突合し、送金するという一連の業務の流れを自動化することを訴求している。

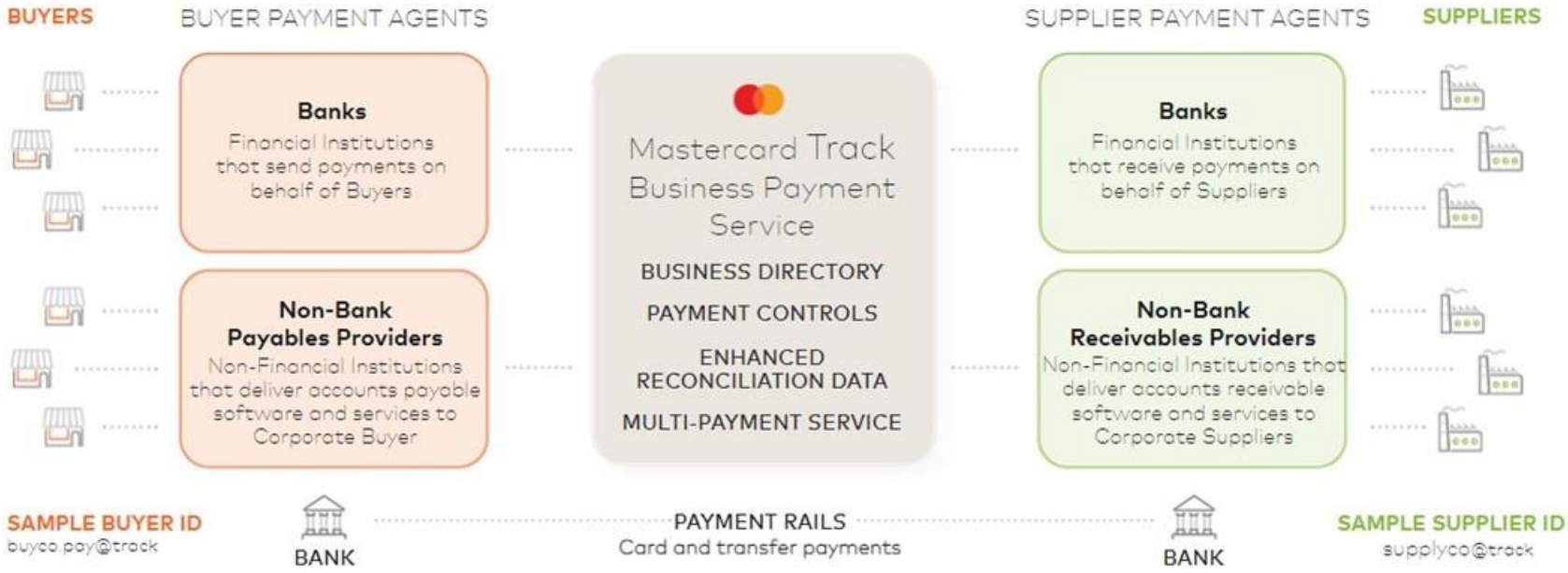
※バーチャルカードとは、物理カードではなくバーチャルでカードを発行し、1回限りのカード番号を発行したり、上限金額や利用可能日数等を制限したりと、企業による経費コントロール等を可能にして決済を行うカードの総称。

出所）Mastercard、Oracleウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

また、Mastercardは中小企業対象にバックオフィスにおける決済関連のソリューションを提供する企業とパートナリングを進め、アクセプタンス拡大並びにソリューション提供を狙う。

- Mastercardは多くのパートナーと協働しており、Mastercardの有する決済ネットワークをレバレッジしてもらうことでソリューションの提供拡大機会を提供している。
- 例えば、Bill.comの有する請求書処理プラットフォームにMastercardが提供するバーチャルカードを統合し、プラットフォーム内で請求書支払を完結。
- また、B2Bの受発注ソフトウェアを有するbilltrustと提携し、Mastercard自身のソリューションとしてサプライヤに対してバーチャルカード支払いを自動処理するためのサービス「Mastercard Receivables Manager」を発表した。



出所）Mastercardウェブサイト、PYMNTSより作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

業務システムとの一体提供

バーチャルカードは従来のカードと異なり、使いやすさやセキュリティでメリットがある決済手段だが、それでもデータ連携や業務削減に繋がらないことが原因で導入が進んでいない。

バーチャルカードのメリット

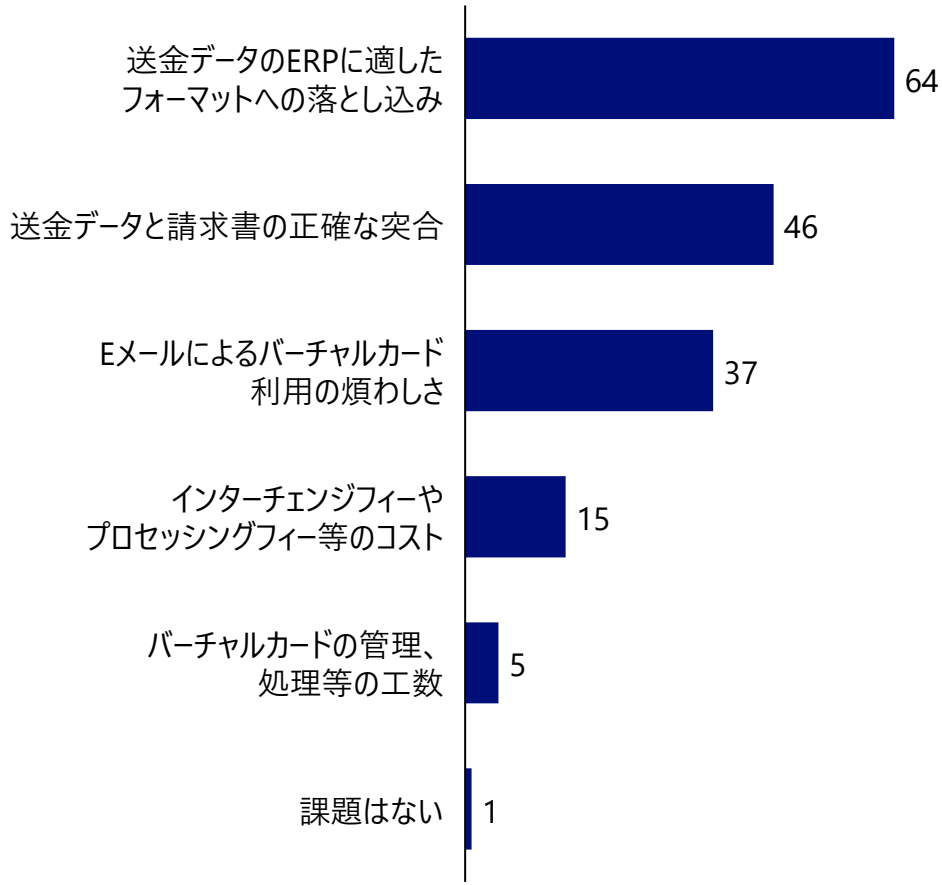
バーチャルカードは売り手との関係性構築において良いインパクトを有している。
－不動産

バーチャルカードは買い手にとって支出のコントロールの良い手段となっている。
－不動産

バーチャルカードはB2B取引の業務プロセスを合理化してくれる。
－不動産

バーチャルカードによって、決済はより安全に、より簡単になる。
－金融

バーチャルカード導入に向けた課題



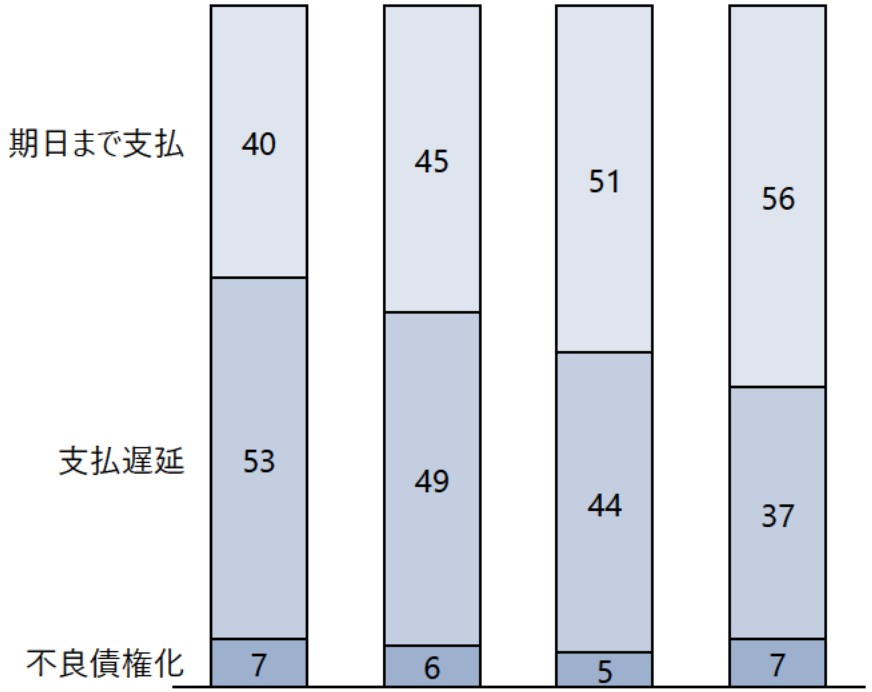
出所）versapay「The State of Virtual Credit Card Adoption Among Financial Leaders」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

事業者向け啓蒙

海外では支払遅延が多く、近年は物価高騰の影響もあり支払期間の長期化が見られる。アクワイアリングでは与信リスク低減やキャッシュフロー改善等のメリットを打ち出す。

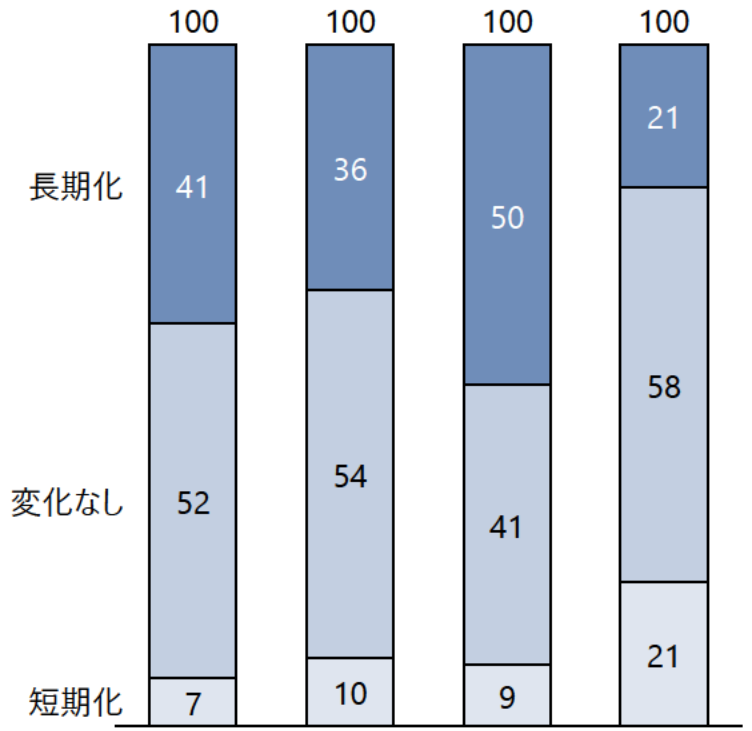
各地域における支払遅延の状況（2023年）



北米：米国、カナダ、メキシコ
西欧：オーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、ギリシャ、アイルランド、イタリア、オランダ、スペイン、スウェーデン、スイス、英国
アジア：中国、香港、台湾、シンガポール、インド、インドネシア、ベトナム、日本

出所）Atradius Payment Practices Barometer、ヒアリングより作成

各地域における支払期間の変化（2022年から2023年）



サプライヤにとってクレジットカードを受け入れるメリットは与信管理や支払が遅れているバイヤに対して催促をする必要がなくなることである。アクワイアラは手数料というコストを上回る、このようなメリットがあることを伝えている。

－米国業界関係者

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

欧州域内の送金スキームであるSEPAはB2B決済用のスキームを有し、各国の銀行等の決済事業者が共通して利用できるように規格や基準の標準化を行っている。

SEPAの導入経緯

1997年
クロスボーダー振込指令（Directive 97/5）によって民間銀行にクロスボーダー決済の効率化を求める。

2001年
クロスボーダー決済規則（Regulation 2001/2560）によってクロスボーダー手数料を国内決済同水準に設定するよう求める。

銀行が独占するサービスであり、高い手数料を維持

2003年
EU内の銀行が欧州決済協議会（EPC）を結成し、効率的な単一スキームでリテール決済を行うSEPAの創設を目指す。

手数料を引き下げたものの高コストであり銀行の収益に影響

2008年-2009年
SEPA振込、SEPA引き落しの導入を開始。

2012年
SEPA規則（Regulation 260/2012）を制定し、2014年までにユーロ圏、2016年までに全加盟国でSEPA移行を義務付け。

民間主導の自主規制だったため、SEPA移行は停滞

SEPAにおける標準化

適用通貨	ユーロのみ
識別番号	IBAN※ + BIC※
通信メッセージ	ISO20022準拠XMLベース
入金ルール	最長でも1営業日以内

※IBAN：International Bank Account Number、銀行の所在国、支店、口座番号を指定する番号
※BIC：Bank Identifier Code：海外送金の一つであるSWIFTにおいて銀行を特定するコード

SEPAでは口座振込（SEPA Credit Transfer）、自動引き落とし（SEPA Direct Debit）及びカード決済（SEPA Card Payments）の3つの種類の取引をカバーしており、そのうち自動引き落としにはB2B専用のスキーム（SEPA Direct Debit B2B）が存在する。B2B専用スキームでは支払銀行に対する事前承認や支払者の意思を確認することが要件となる等、B2B取引の特性を踏まえた規格となっている。

出所）日本EU学会年報「EUリテール決済市場統合の進展と課題」、金融庁金融審議会資料より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

SEPAの整備を受け、フランスでは欧州規格の電子請求書普及や、政府調達におけるペーパレス化の取組みを進める。

フランス中央銀行キャッシュレス推進委員会（CNPS）によるB2B決済の現状認識

- サイバー攻撃に対する電子決済手段の安全性確保に関する課題がある等、フランスで提供される決済手段の近代化は未だ道半ば。
- SEPA(＝単一ユーロ決済圏) 即時送金の導入は、標準化されたITシステムと低い利用者コストを通じて広範な技術的調和を保証し、欧州決済市場の基盤の強化に資する。
- B2B取引においては未だに多くの場面で小切手が利用されている。
- 送金に時間を要することで、中小企業の資金繰りに不安が生じている。

B2B取引の電子化推進に向けたCNPSの戦略とアクションプラン

取組	概要	具体的なアクションプラン
SEPA決済手段の浸透	• 様々な状況に適応できる効率的な欧州決済手段を中期的に開発・発展させるための基礎としてSEPAの全面的な導入を成功に導く。	• 銀行レベルでのSEPA即時送金の実施に向けた作業を引き続き監視する。
企業向け電子決済の推進	• 小切手の使用を減らすために、企業が電子的な代替手段、特にSEPAに基づく手段を採用することを支援する。 • 決済の上流工程に当たる請求書発行及び下流工程に当たる領収書発行等、決済に隣接する工程に対しても電子ソリューションの導入を支援する。	• 企業によるB2CおよびB2Bのあらゆる取引においてSEPA即時送金の採用を支援する。 • 欧州共通規格の電子請求書を普及させる。 • 請求書の電子化だけでなく、他の段階の電子化も検討する。
政府調達におけるペーパーレス化の推進	• 政府が利用する支払い手段に関する決定・規則は、市民の間にイノベーションを浸透させるうえで重要な役割を果たすとの観点に基づき、公共団体が行う支払の近代化のための行動を支援し、電子的支払手段の利用を定着させるために、国が主導的立場に立つことを支援する。	• 自治体向けオンライン決済サービス（Payfip）の展開を支援する。 • SEPAを通じた送金依頼システムの開発を支援し、その普及において公共団体が果たしうる役割を研究する。 • 公的機関における最新の電子決済手段の導入を奨励する。

出所）Banque de France「Stratégie nationale des moyens de paiements scripturaux 2019-2024」より作成

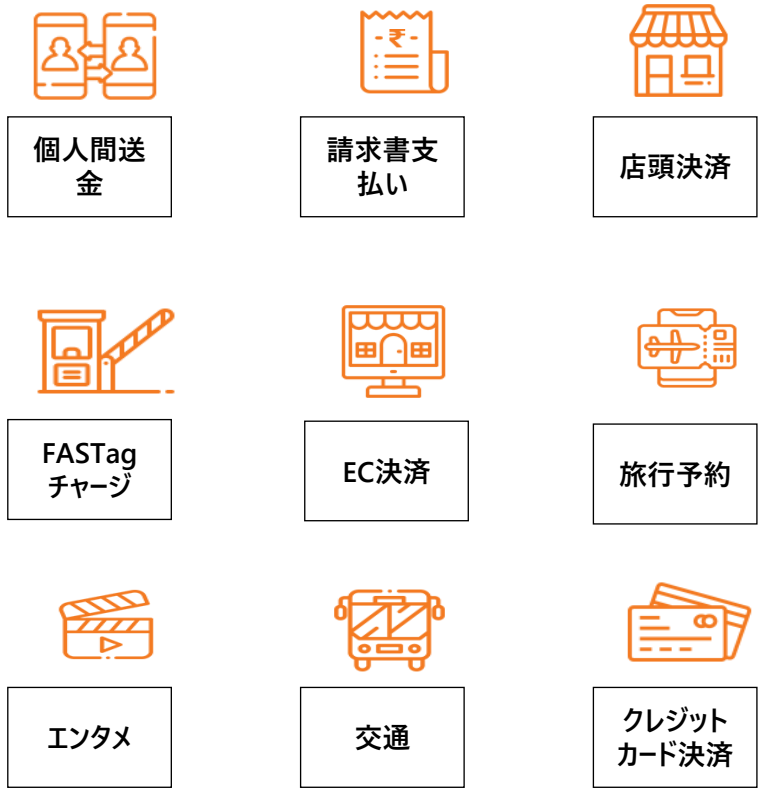
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

UPIは口座と口座を結ぶ送金スキームであるが、決済・送金における利便性とセキュリティを担保し、B2Bを含む様々なユースケースにおいて用いられている。

UPIの有する主な特徴

利便性	モバイルアプリから複数の銀行口座に接続可能。
	請求書支払いや送金、コード決済に対応している。
	24/7,365日稼働で資金の即時移動が可能。
セキュリティ	2段階認証を導入している。
	顧客毎にバーチャルアドレスを設定しているため、カード番号や口座番号を入力することなく取引が完了する。

UPIのユースケース



大企業では内部統制やセキュリティの観点でまだ少ないが、中小企業ではUPIをベースにした送金によってB2B決済を行うこともある。
–インド企業

出所）NPCIウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

料率設定の最適化

低コストかつリアルタイム性に優れたUPIを決済ネットワークとして提供し、他決済手段と競合させることで全体としての加盟店手数料引き下げにも一定の効果があるものと見られる。

Paytmによる決済手段毎の価格設定

UPI	0%
Paytm Bank Wallet, Paytm Postpaid	1.99%
Rupay（デビットカード）	0%
デビットカード （Visa/Mastercard）	0.4%(Rs.2000以下) 0.9%(Rs.2000超過)
クレジットカード （Visa/Mastercard/Rupay）	1.99%
その他カード（Amex等）	2.99%
インターネットバンキング	1.99%
EMI（定額分割払い）	2.99%

NPCI（インド政府決済公社）が運営するUPIやRupay（デビットカード）は手数料が無料に設定されている。
これは現金利用が多いインドにおいて金融包摂を進めるべくキャッシュレス化を推進する観点からの措置。

デビットカードには加盟店手数料規制がかかっている。

paytm独自スキームやインドの伝統的な銀行間送金を利用する場合は1.99%と、クレジットカードと同様に設定。
(Rupayクレジットカードの平均的手数料水準である2%に合わせているものと推察。)

大きなクレジットリスクを負うEMIや一部のクレジットカードについては上記を上回る手数料水準を設定している。

出所）Paytmウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

税優遇

韓国政府はB2B取引において、脱税防止を目的とした個人事業者のクレジットカード利用を促進するため、クレジットカード収入額に応じた所得控除を実施。

税の虚偽申告に対する政府の対応

	税の計算方法	考えうる虚偽申告	取引	政府の対応
所得税	所得=**売上**－**経費** 所得税=(所得－所得控除)×税率	**売上**を 過少申告	B2C	**クレジットカード等の使用金額に対する所得控除**（1999年－） • 勤労所得者(会社員)及びその扶養家族が対象。 • 年間給与額の25%を超えるクレジットカード等使用金額に対し、一定の控除率を乗じた金額を所得控除。デビット・チェック・プリペイドカード、現金領収書等の使用金額も対象。
		経費を 過大申告	B2B	**収入金額の増加等に対する所得控除**（1996年－2011年） • 個人事業者の所得税の誠実申告とクレジットカード使用を促進するため、クレジットカードによる収入金額よって計算した金額を所得控除。 **誠実申告確認制度**（2011年－） • 個人事業者の所得税の誠実申告を促進するため、収入金額が業種別に一定以上の事業者が所得税を申告する際、税理士等による帳簿記帳内容の正確性の確認を義務化。
付加価値税	納付税額=**売上税額**－**仕入税額**	**売上税額**を 過少申告	B2C	**クレジットカード売上伝票等の発行に対する税額控除**（1994年－） • 売上が一定以下の個人事業者および簡易課税者が対象。 • 付加価値税が課税される商品またはサービスを供給し、クレジットカード販売伝票、現金領収書等を発行する場合に付加価値税額控除。
				電子税計算書の発行義務化（2011年－） • 紙の計算書を使った虚偽申告の防止や電子提出による税取引透明性の向上を目的として、法人および売上が一定以上の個人事業者に対して、電子税計算書の発行を義務化。
		仕入税額を 過大申告	B2B	**仕入税額控除における義務** • 売上税額から仕入税額を控除する際、税金計算書を提出しなければならない。 • 税金計算書がない場合は、クレジットカードの売上伝票、現金領収書、デビットカードの領収書等の代替手段による証明も可能。

出所）韓国国税庁ウェブサイト、韓国租税財政研究院(KIPF)「2018 조세특례 심층평가(Ⅰ) 신용카드 등 사용금액에 대한 소득공제 및 세액공제」、内閣府「政府税制調査会海外調査報告（韓国）」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

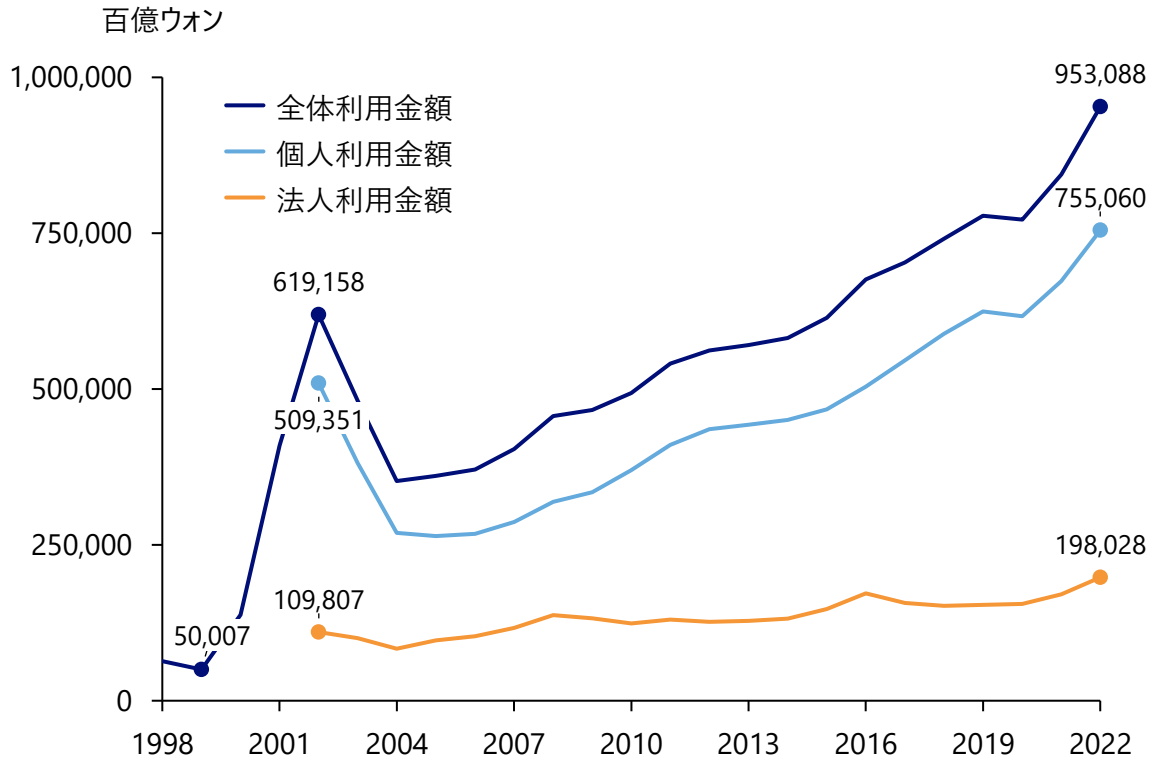
税優遇

韓国では個人事業者の税の虚偽申告防止を目的としたクレジットカード所得控除によって、法人のカード利用金額は増加している。

収入金額の増加等に対する所得控除

目的	収入金額が増加した個人事業者に対し、所得税の誠実申告の促進、クレジットカード等による取引促進およびこれによる税負担増加額の一定額を軽減するため本制度を導入。
内容	クレジットカード加盟店事業者を対象に、クレジットカードによる収入金額等がある場合は、その使用金額よって計算した金額を当該課税年度の所得税から控除する。
実施時期	1996年－2011年 ※2011年、クレジットカード等による取引が一般化し正常な不動産取引申告が定着した状況を踏まえ、税制を正常化するために本制度を廃止。また、所得税の誠実申告維持のため、新たに誠実申告確認制度が導入された。

クレジットカードの利用額推移



出所）韓国銀行経済統計システム、韓国租税財政研究院(KIPF)「2018 조세특례 심층평가(Ⅰ) 신용카드 등 사용금액에 대한 소득공제 및 세액공제」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

Envision the value,
Empower the change

二次利用未承諾リスト

令和５年度　商取引・サービス環境の適正化に係る
事業　（クレジットカードのインターチェンジフィ
の標準料率公開に伴うモニタリング調査及び加盟店
負担低減・B2Bキャッシュレス取引拡大に向けた調
事業）　調査報告書

委託事業名：令和５年度　商取引・サービス環境の
適正化に係る事業
（クレジットカードのインターチェンジフィーの標
準料率公開に伴うモニタリング調査及び加盟店負担
低減・B2Bキャッシュレス取引拡大に向けた調査事
業）

受注事業者名：株式会社野村総合研究所

頁	図表番号	タイトル
-	-	該当なし

令和５年度　商取引・サービス環境の適正化に係る事業
（クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査及び加盟店負担低減・B2Bキャッシュレス取引拡大に向けた調査事業）

別紙1.　アンケート調査結果

株式会社野村総合研究所

2024年 1月19日

Envision the value,
Empower the change

モニタリング調査の概要

インターチェンジフィーおよび加盟店手数料配分の公開に関する認知状況や、公開後の影響をモニタリングするため、下記のアンケート調査を実施した。

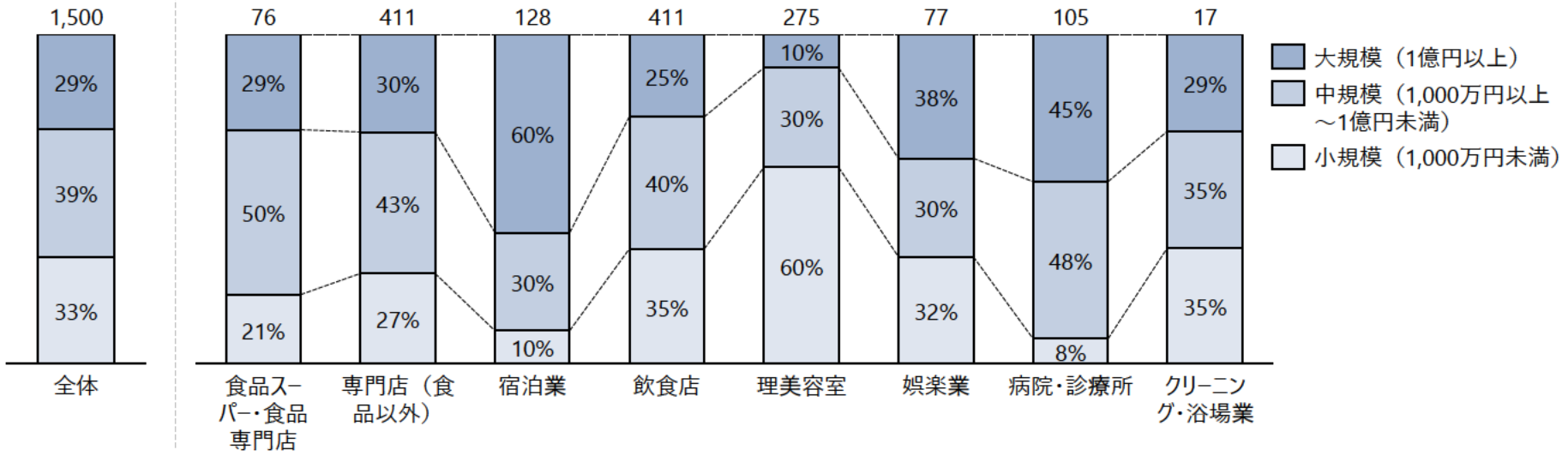
<table>
<tr><td>調査実施時期</td><td>2023年11月</td></tr>
<tr><td>回答形式</td><td>webアンケート調査</td></tr>
<tr><td>調査対象
(本調査回答条件)</td><td>• 指定業種
• 役職クラス：経営者層／部長層／課長層／店長クラス
• 従業員規模：中小企業(サービス業は100人未満、小売業は50人未満)
• 取引形態：BtoCが中心である
• 決済導入状況：クレジットカード決済導入済み企業である。</td></tr>
<tr><td>サンプルサイズ</td><td>1500ss
業種別回収数は以下の通り
<table><tr><th>食品スーパー・食品専門店</th><th>専門店（食品以外）</th><th>宿泊業</th><th>飲食店</th><th>理美容室</th><th>娯楽業</th><th>病院・診療所</th><th>クリーニング・浴場業</th></tr><tr><td>76</td><td>411</td><td>128</td><td>411</td><td>275</td><td>77</td><td>105</td><td>17</td></tr></table></td></tr>
</table>

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

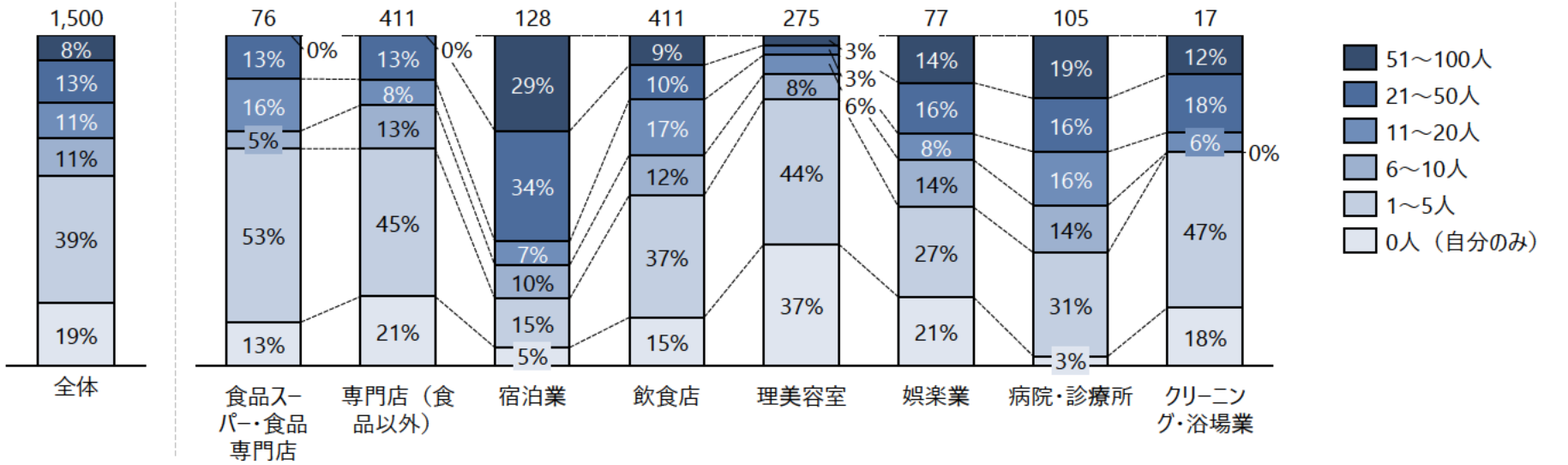
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

回答企業の年間売上規模および従業員規模は以下である。

年間売上規模



従業員規模

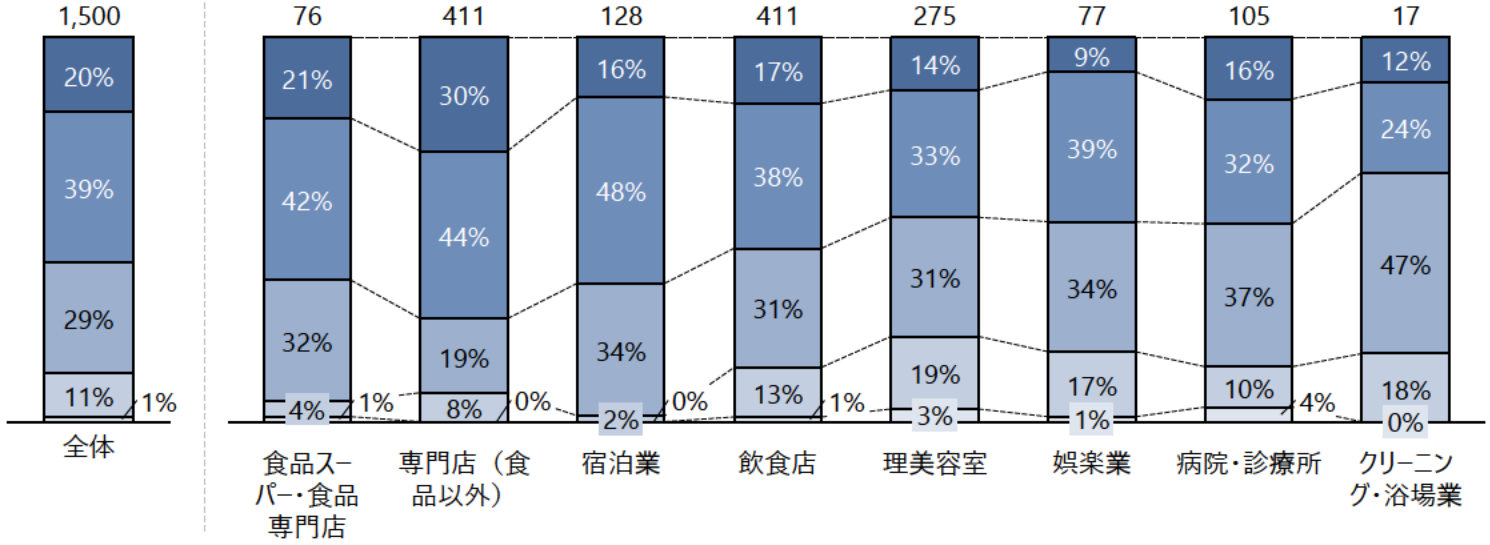


出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

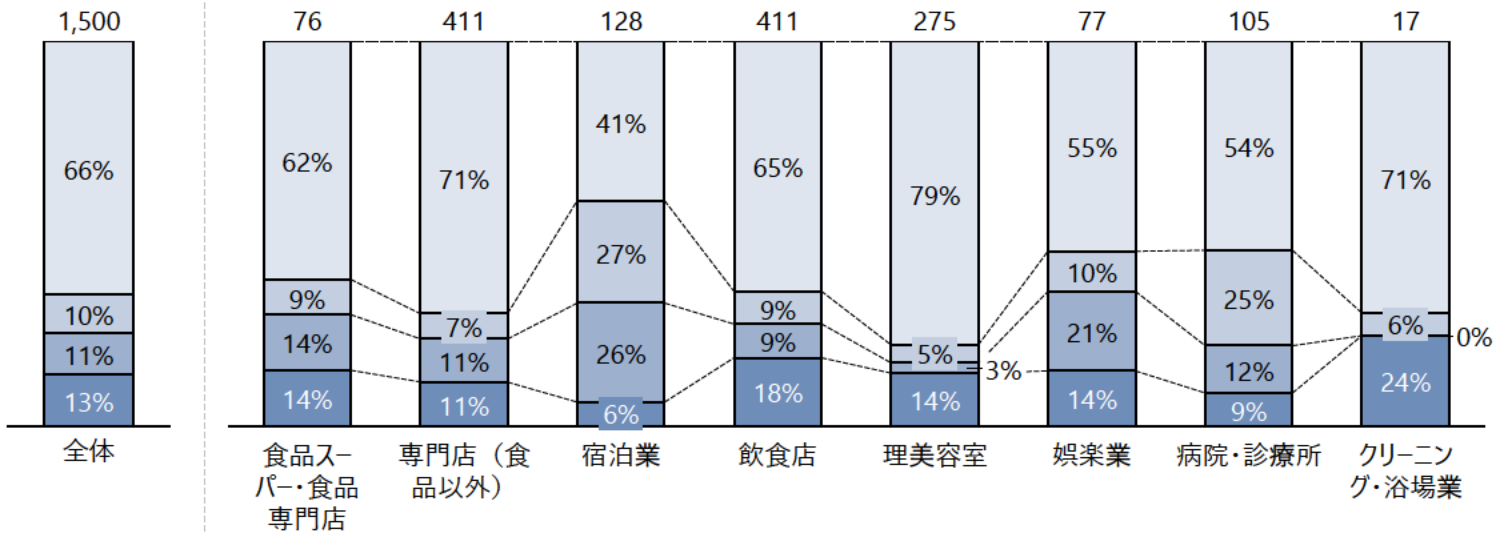
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

回答者の年齢および役職は以下である。

年齢



役職



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

モニタリング調査結果サマリ

1．加盟店手数料率の動向

加盟店手数料率の現状

- クレジットカード加盟店手数料率平均値は2.65%。業種別の平均値は1.9%～2.9%であった。（p.8）
- 同一の企業規模内でも、**決済事業者と直接契約している場合ほど、手数料率が低い傾向**にあった。低料率での契約ができる決済事業者と、契約の一本化等のメリットがある決済代行事業者が使い分けをされている状況にあるとみられる。（p.9）
- **加盟店手数料率が3.3%以上**であるという回答も、2割～3割程度みられ、導入時期が過去になる(2016年以前)ほど、その割合は高い傾向がみられる。（p.11）

加盟店手数料率の変化

- 業種・売上規模にかかわらず、「**直近1年間での手数料率は変わらない**」という回答が8割以上であり、昨年度調査からも傾向の変化は見られなかった。「手数料率が上がった」という回答も10%と、昨年調査(13%) 同様の水準。一部決済手段のキャンペーン終了に伴う影響の可能性が考えられる。（p.12）

価格感応度分析(PSM分析)の結果

- 「加盟店が受容可能な手数料率帯」を明らかにするため、価格感応度分析（PSM分析）を実施した。（p.13）
  一般的に、公共性の高いサービスや差別化の難しいサービスの場合、価格感度分析における「受容可能な価格水準」は低く出る傾向があり、本調査の対象である加盟店手数料率においても同様の性質が当てはまることには留意。（P.14）
- 「**受容可能な加盟店手数料率帯**」は、**おおむね「1.5%以上～2.2%未満**」と確認された。（p.16）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

モニタリング調査結果サマリ

2．インターチェンジフィー・配分率の公開前後での手数料率水準や手数料率交渉の変化

Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)の標準料率公開前後での動向

- 2022年11月に行われたクレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））のインターチェンジフィーの**標準料率公開前後で、加盟店手数料率に関する交渉を行った企業の割合は大きく変化しておらず、8割以上の企業は加盟店手数料率の交渉を行っていない。**（p.19）
  - 82%の回答者が、標準料率が公開されていることを認知していない。（p.20）
  - 手数料率交渉を実施していない理由は、「加盟店手数料率に関する交渉などができることを知らなかったため」という回答が最も多い。（p.29）

JCBの配分率公開前後での動向

- 2023年6月に行われたクレジットカード（JCB）の加盟店手数料の**配分率公開前後で、加盟店手数料率に関する交渉を行った企業の割合は大きく変化しておらず、8割以上の企業は加盟店手数料率の交渉を行っていない。**（p.30）
  - 80%の回答者が、配分率が公開されていることを認知していない。（p.31）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

導入しているキャッシュレス（CL）決済手段

調査対象企業の必須条件としたクレジットカード以外には、国内コード決済（63%)や交通系電子マネー（34%）などが、多くの加盟店で導入されている。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、キャッシュレス決済を導入していますか。導入している場合は、導入しているキャッシュレス決済手段をすべてお知らせください。

導入CL決済手段（業種別）

	全体	食品スーパー・食品専門店	専門店（食品以外）	宿泊業	飲食店	理美容室	娯楽業	病院・診療所	クリーニング・浴場業
度数	1500	76	411	128	411	275	77	105	17
クレジットカード	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
デビットカード（J-Debit）	23.1%	22.4%	20.7%	31.3%	25.1%	25.1%	26.0%	11.4%	0.0%
交通系電子マネー（Suica,PASMO,ICOCA,PiTaPa,nimoca,SUGOCAなど）	34.2%	48.7%	27.3%	27.3%	33.6%	51.6%	29.9%	17.1%	47.1%
交通系電子マネー以外のプリペイド式電子マネー（nanaco,WAON,楽天Edyなど）	24.9%	32.9%	21.7%	23.4%	27.0%	30.5%	16.9%	15.2%	35.3%
後払い式電子マネー（iD,QUICPayなど）	25.5%	35.5%	18.5%	25.0%	26.0%	40.7%	16.9%	10.5%	23.5%
国内系コード決済（PayPay,d払い,au PAY,楽天ペイ,メルペイ,Bank Payなど）	63.2%	67.1%	61.3%	55.5%	65.5%	78.5%	51.9%	31.4%	94.1%
海外系コード決済（AliPay,WeChatPayなど）	15.3%	13.2%	14.4%	13.3%	15.6%	22.9%	10.4%	7.6%	0.0%

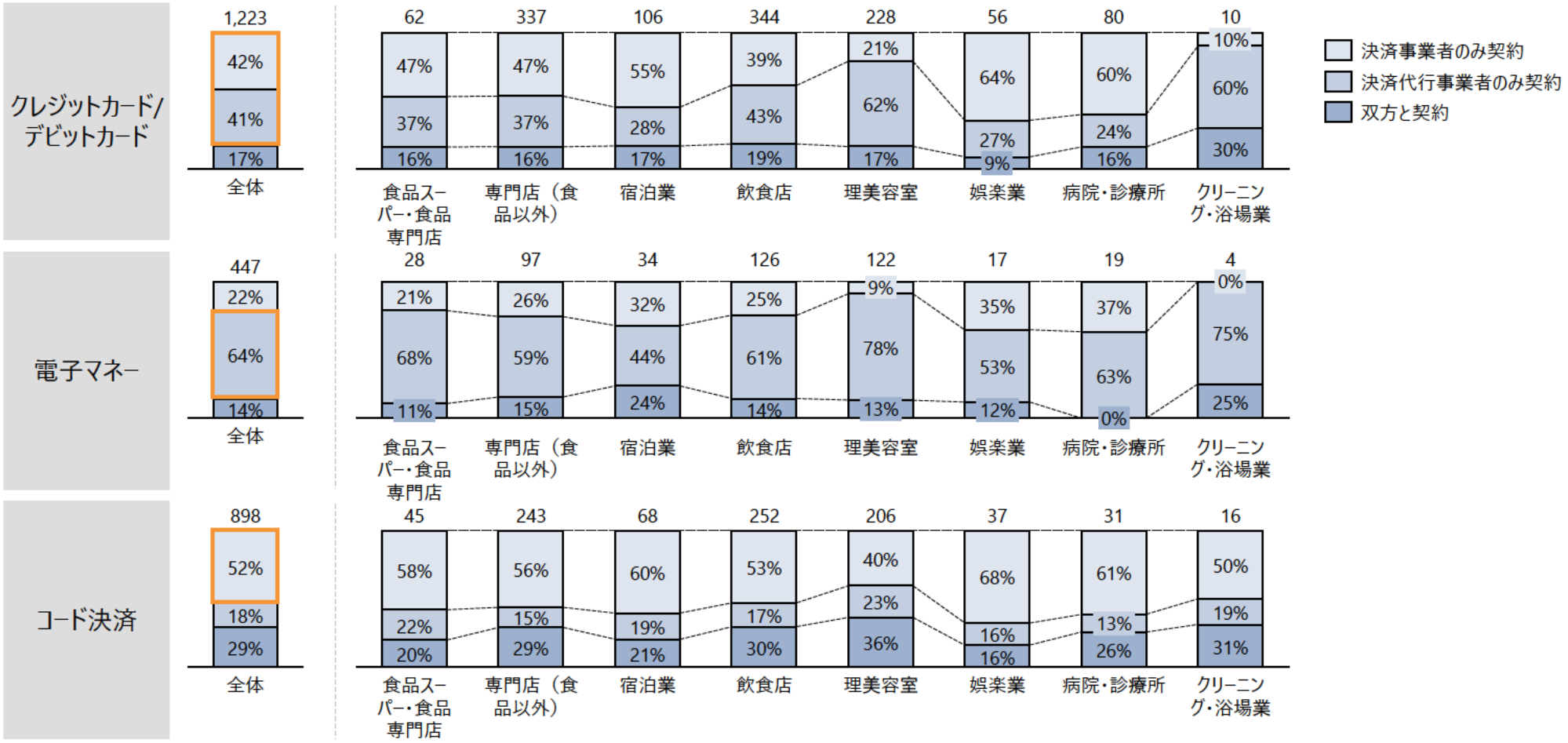
出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

契約形態

クレジットカード/デビットカードの契約では決済事業者のみと決済代行事業者のみの割合が同等。電子マネーでは決済代行事業者のみが約6割を占め、コード決済では決済事業者のみが約5割を占める。

あなたがお勤めまたは経営している企業が契約している、キャッシュレス決済導入事業者を全て教えてください。



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店手数料率

クレジットカード加盟店手数料率の平均値は2.65%。業種別の平均値は1.9%～2.9%であった。

■ 現在の加盟店手数料率についての回答結果は以下の通り。

加盟店手数料率の平均値（決済手段別×業種別）

		全体	食品スーパー・食品専門店	専門店（食品以外）	宿泊業	飲食店	理美容室	娯楽業	病院・診療所	クリーニング・浴場業
クレジットカード	**2023年調査**	**2.65%**	**2.7%**	**2.8%**	**2.5%**	**2.6%**	**2.9%**	**2.1%**	**1.9%**	*2.9%*
	(参考) 2022年調査	2.68%	2.3%	2.8%	2.4%	2.9%	2.8%	2.3%	-	*2.5%*
デビットカード（J-Debit）	**2023年調査**	**2.39%**	*2.6%*	**2.6%**	*2.0%*	**2.2%**	**2.8%**	*1.8%*	*2.2%*	-
	(参考) 2022年調査	2.42%	*1.4%*	2.7%	*2.1%*	2.6%	*2.7%*	*2.7%*	-	*2.4%*
電子マネー	**2023年調査**	**2.40%**	*2.5%*	**2.5%**	**2.1%**	**2.3%**	**2.7%**	*2.0%*	*2.1%*	*2.3%*
	(参考) 2022年調査	2.33%	*2.3%*	2.5%	*2.3%*	2.4%	2.6%	*2.0%*	-	*2.1%*
コード決済	**2023年調査**	**2.31%**	**2.3%**	**2.4%**	**2.1%**	**2.3%**	**2.5%**	*1.8%*	*1.7%*	*2.2%*
	(参考) 2022年調査	2.21%	*2.3%*	2.4%	*2.2%*	2.3%	2.3%	*2.1%*	-	*2.2%*

※ サンプルサイズが50未満のセグメントの数値は、参考値として薄色および斜体で「*0.0%*」のように記載。

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

同一の企業規模内でも、決済事業者と直接契約している場合ほど、手数料率が低い傾向にあった。

■ 低料率での契約ができる決済事業者と、契約の一本化等のメリットがある決済代行事業者が使い分けをされている状況にあるとみられる。

加盟店手数料率の平均値（決済手段別×契約形態別×売上規模別）

		全体	小規模（1,000万円未満）	中規模（1,000万円以上～1億円未満）	大規模（1億円以上）
クレジットカード	**決済事業者のみ契約**	**2.35%**	**2.4%**	**2.4%**	**2.2%**
	決済代行事業者のみ契約	2.89%	3.0%	2.8%	2.6%
	双方と契約	2.72%	3.1%	2.7%	2.5%
デビットカード（J-Debit）	**決済事業者のみ契約**	**2.05%**	*3.2%*	*1.9%*	**1.9%**
	決済代行事業者のみ契約	2.59%	2.7%	*2.6%*	*2.4%*
	双方と契約	2.49%	*3.1%*	*2.5%*	*2.0%*
電子マネー	**決済事業者のみ契約**	**2.06%**	*2.3%*	**1.9%**	**2.1%**
	決済代行事業者のみ契約	2.67%	2.9%	2.6%	*2.4%*
	双方と契約	2.23%	*2.3%*	*2.2%*	*2.3%*
コード決済	**決済事業者のみ契約**	**2.20%**	**2.4%**	**2.1%**	**2.0%**
	決済代行事業者のみ契約	2.58%	2.7%	2.5%	2.4%
	双方と契約	2.36%	*2.6%*	2.3%	*2.1%*

※ サンプルサイズが50未満のセグメントの数値は、参考値として薄色および斜体で「*0.0%*」のように記載。

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

参考：サンプルサイズ（延べ回答数）

サンプルサイズ（加盟店手数料率：決済手段別×業種別）

		全体	食品スーパー・食品専門店	専門店（食品以外）	宿泊業	飲食店	理美容室	娯楽業	病院・診療所	クリーニング・浴場業
クレジットカード	2023年調査	3230	161	872	283	898	628	153	203	32
	(参考) 2022年調査	2208	76	677	115	663	364	148	-	21
デビットカード（J-Debit）	2023年調査	346	17	85	40	103	69	20	12	0
	(参考) 2022年調査	265	3	68	18	75	45	18	-	1
電子マネー	2023年調査	606	40	128	51	172	157	25	25	8
	(参考) 2022年調査	441	20	104	22	117	89	26	-	7
コード決済	2023年調査	952	51	255	71	270	216	40	33	16
	(参考) 2022年調査	653	23	192	28	193	120	39	-	6

サンプルサイズ（加盟店手数料率：決済手段別×契約形態別×売上規模別）

		全体	小規模（1,000万円未満）	中規模（1,000万円以上～1億円未満）	大規模（1億円以上）
クレジットカード	決済事業者のみ契約	1036	183	423	430
	決済代行事業者のみ契約	1162	551	401	210
	双方と契約	469	112	208	149
デビットカード（J-Debit）	決済事業者のみ契約	102	10	41	51
	決済代行事業者のみ契約	121	50	44	27
	双方と契約	76	16	38	22
電子マネー	決済事業者のみ契約	165	30	65	70
	決済代行事業者のみ契約	250	124	83	43
	双方と契約	98	23	44	31
コード決済	決済事業者のみ契約	257	51	107	99
	決済代行事業者のみ契約	356	175	126	55
	双方と契約	164	43	72	49

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

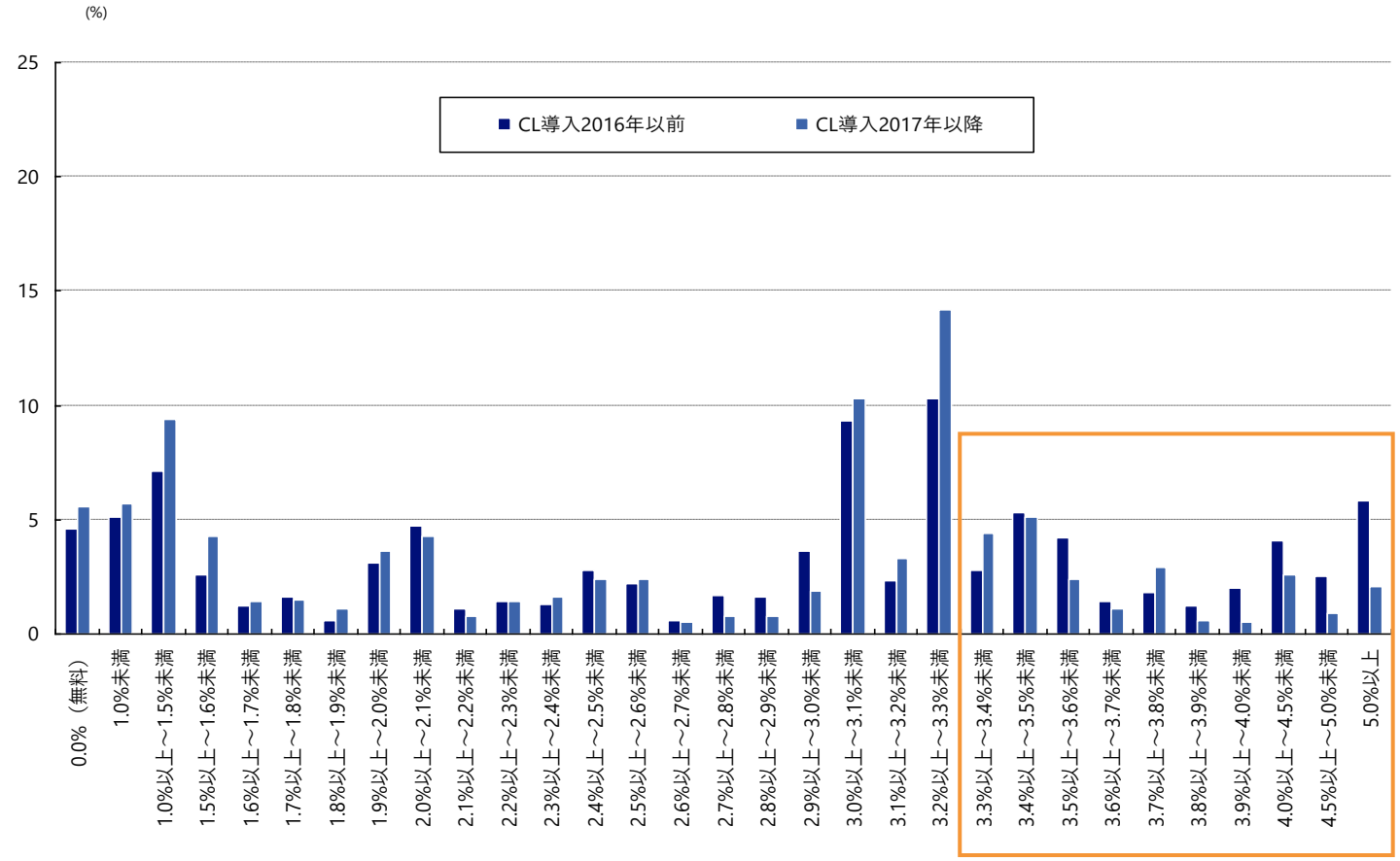
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店手数料率

加盟店手数料率が3.3%以上※であるという回答も、2割～3割程度みられ、導入時期が過去になる(2016年以前)ほど、その割合は高い傾向がみられる。

※3.3%以上＝決済代行事業者の一般的な加盟店手数料率(3.24%)を上回る手数料率

クレジットカード加盟店手数料率の分布（導入時期別）　　n=3,230（延べ回答数）



(参考)
手数料率3.3%以上の割合

	キャッシュレス決済 導入が2016年以前	31.2%
	キャッシュレス決済 導入が2017年以降	22.7%

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

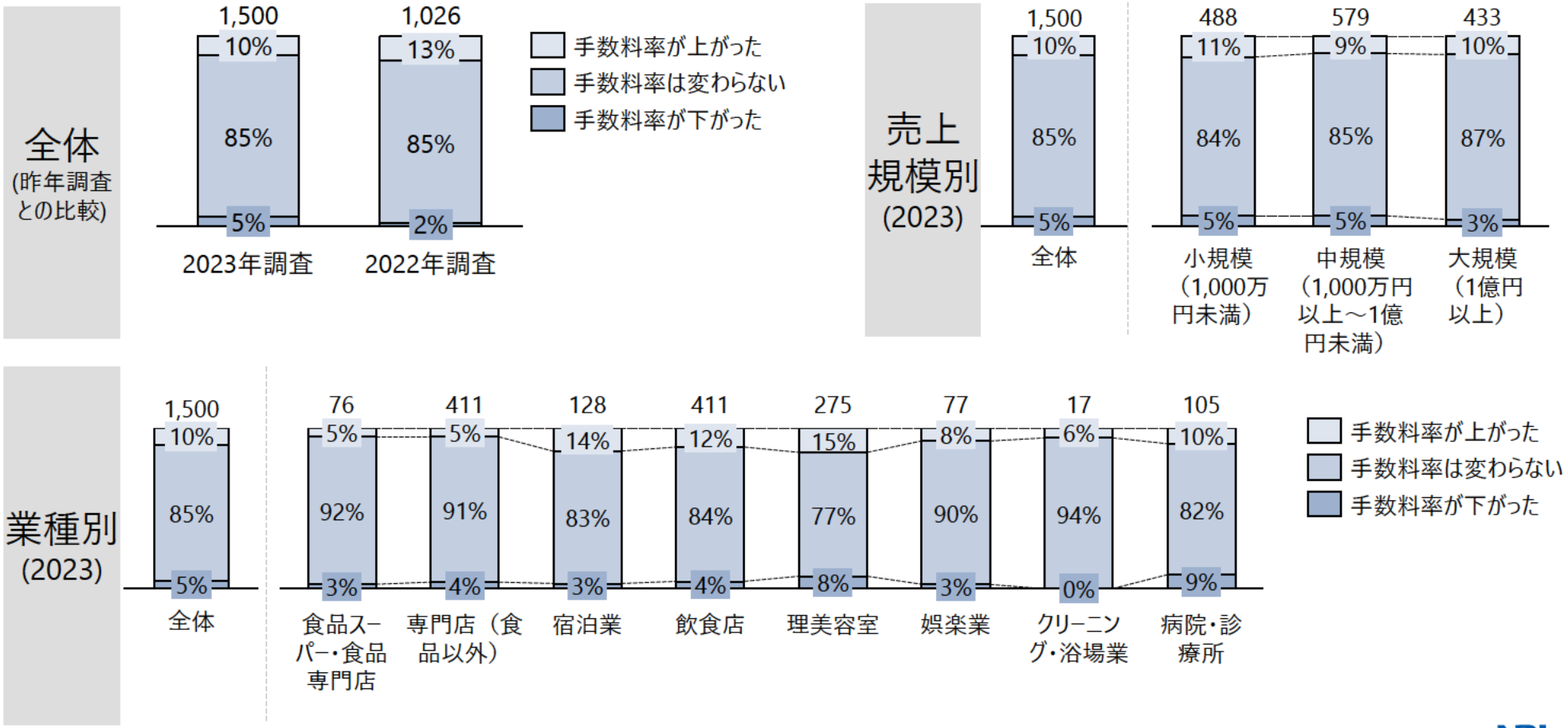
キャッシュレス（CL）決済の加盟店手数料率の直近1年間での変化

業種・売上規模にかかわらず、「直近1年間での手数料率は変わらない」という回答が8割以上であり、昨年度調査からも傾向の変化は見られなかった。

■「手数料が上がった」という回答も10%と、昨年調査(13%) 同様に高く、コード決済の有料化が影響している可能性が考えられる。

あなたがお勤めまたは経営している店舗で、導入している（していた）キャッシュレス決済の加盟店手数料率は直近1年間で変化がありましたか。

（注）本設問の回答対象は「キャッシュレス決済」全体であるため、クレジットカード以外の決済手段も対象とした変化についての回答となっている。



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

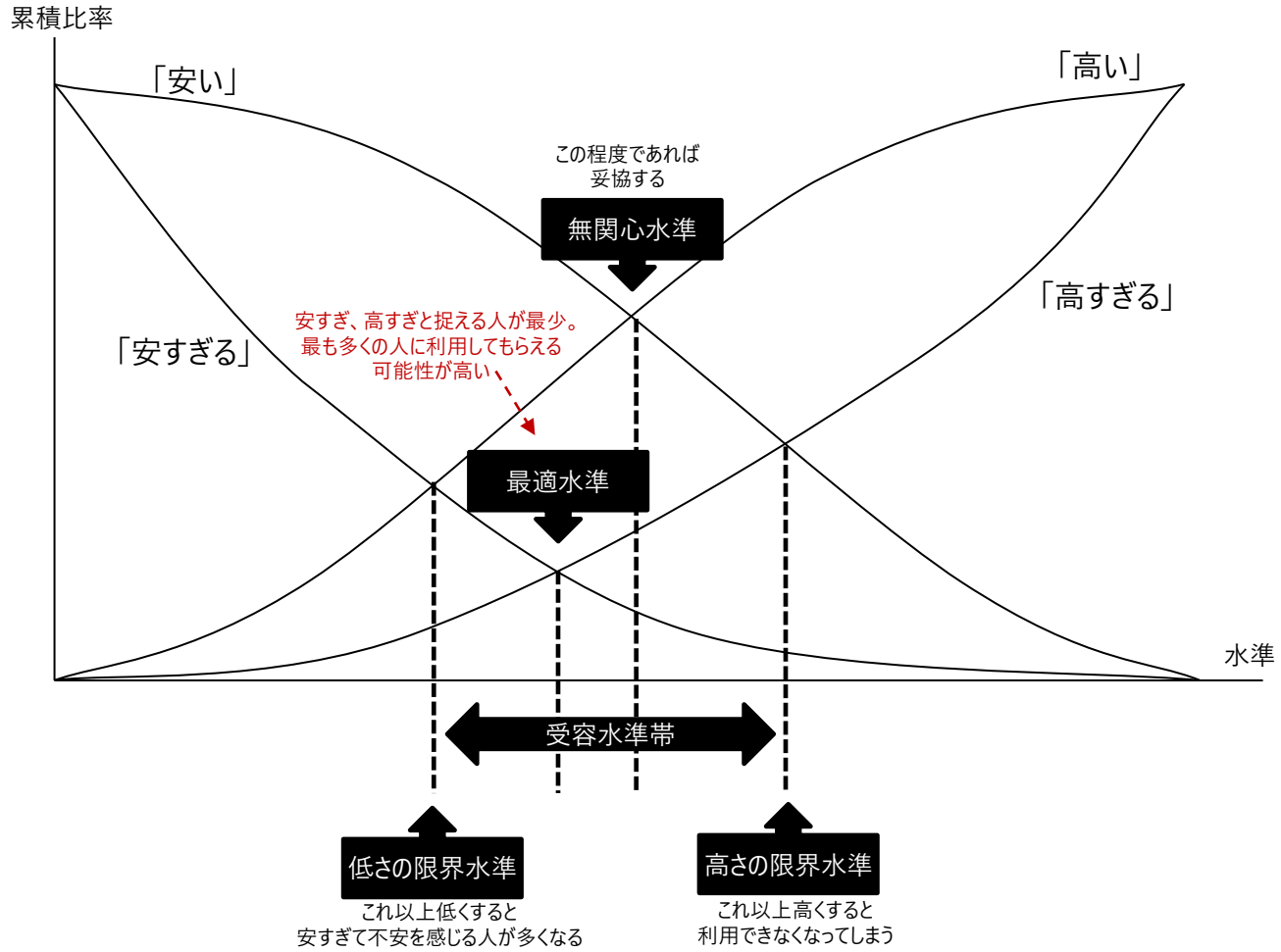
加盟店手数料率の水準に対する評価【PSM分析】

「加盟店が受容可能な手数料率帯」を明らかにするため、価格感応度分析（PSM分析）を実施した。

価格感応度分析（PSM：Price Sensitivity Measurement）の概要

質問は４問
- ✓「高すぎる」と感じる水準
- ✓「高い」と感じる水準
- ✓「安い」と感じる水準
- ✓「安すぎる」と感じる水準

どの程度の水準設定をする必要があるのか？
いくらまでなら受容されるのか？



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

（参考）価格感応度（PSM）分析結果の傾向について

一般的に、公共性の高いサービスや差別化の難しいサービスの場合、価格感度分析における「受容可能な価格水準」は低く出る傾向があり、本調査の対象である加盟店手数料率においても同様の性質が当てはまることには留意。

PSM分析の元々の考え方

✓　市場に導入されていない新商品・新サービスの"Price"をいくらに設定すればよいのか？という疑問に答えるもの。
→　4問（高すぎ～安すぎ）を質問するのみ、という負担感の少なさもあって、一般的なフレームワークとして普及。
※市場に導入されていないことを前提としていたため、"安すぎて品質に不安を感じる"、"高すぎて買えない"、という表現を用いていた。

一般的に普及している手法ではあるものの、PSM分析の特性として以下の点に留意する必要がある

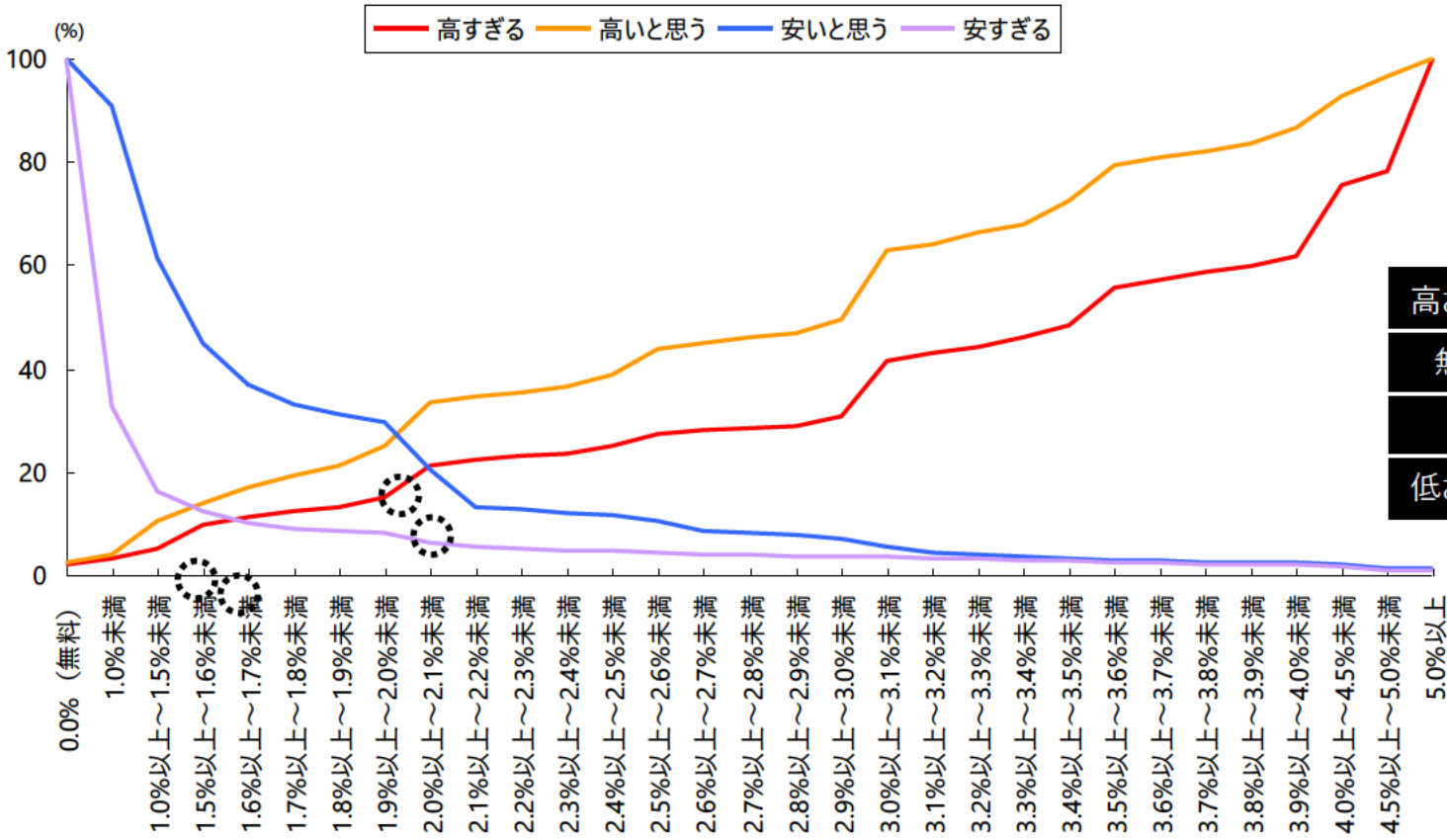
1．相場感が定まっている財・サービスでは低めの分析結果となる傾向あり	2．必需品（公共料金、社会インフラ系、等）では低めの分析結果となる傾向あり
・すでに類似の財・サービスが市場にあり、かつ、差別化要素が少ないために、相場感が定まっているもの。 -極めて魅力度の高い要素がない限り、PSM分析の結果は既存品程度、あるいはやや下回る程度になる傾向。 ・具体例： 飲料（ソフトドリンク、ビール、缶チューハイ、等） 日用品（歯ブラシ、マスク、等） ※サービス系では、LCC運賃や高速バス運賃など。	・公共性の高い財・サービスであり、安ければ安いほどよい（さらに、ほぼ同じ品質が担保されている）もの。 ・具体例： 電気料金、水道料金、携帯電話料金、等 ガソリン（レギュラー）価格、等

加盟店手数料率には、上記2つの性質があてはまり、**PSM分析の結果が低く出やすいもの**と推察される

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店手数料率の水準に対する評価【PSM分析】

本アンケート回答者の全体では、「受容可能な手数料率帯」は「1.5%以上～2.1%未満」である。



高さの限界水準	2.0%以上～2.1%未満
無関心水準	1.9%以上～2.0%未満
最適水準	1.6%以上～1.7%未満
低さの限界水準	1.5%以上～1.6%未満

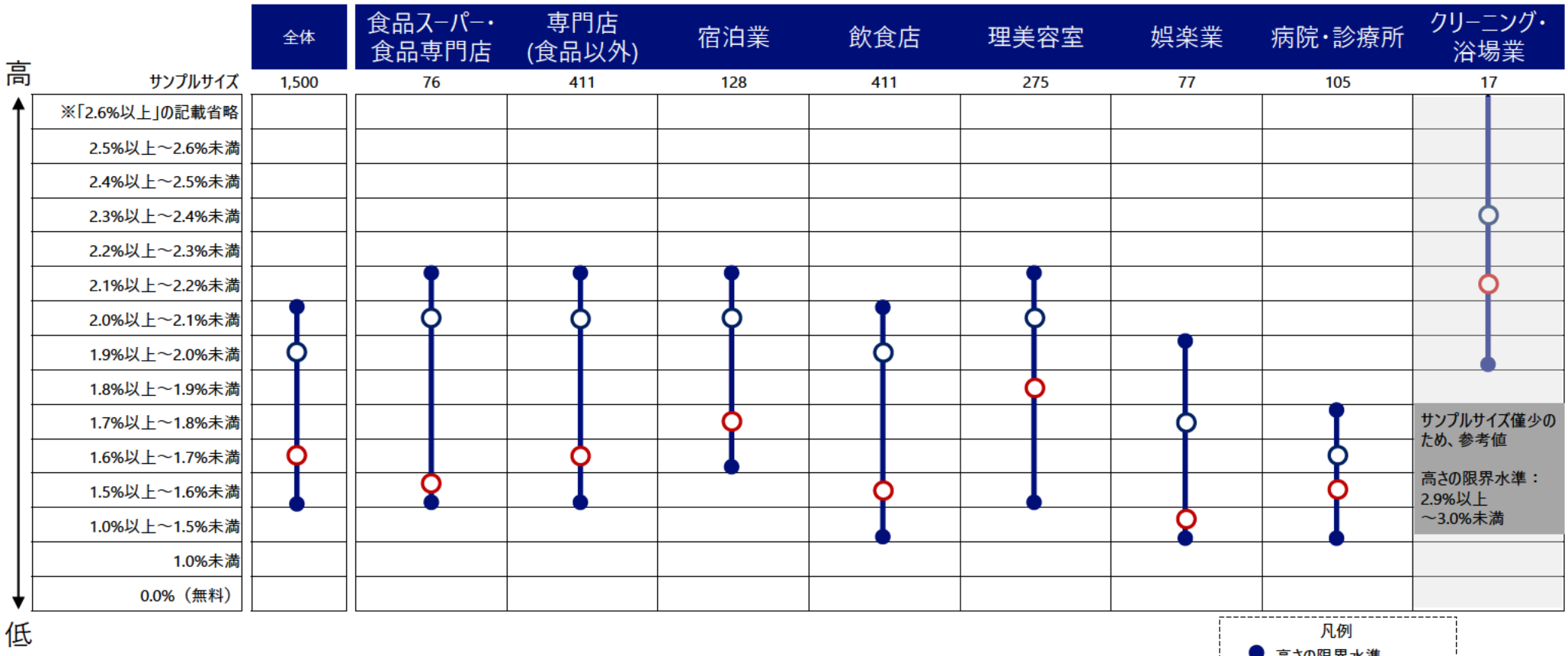
（参考）各回答の平均値	
高すぎる	3.43%
高い	2.81%
安い	1.48%
安すぎる	0.52%

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店手数料率の水準に対する評価　【PSM分析】

「受容可能な加盟店手数料率帯」は、おおむね「1.5%以上～2.2%未満」と確認された。

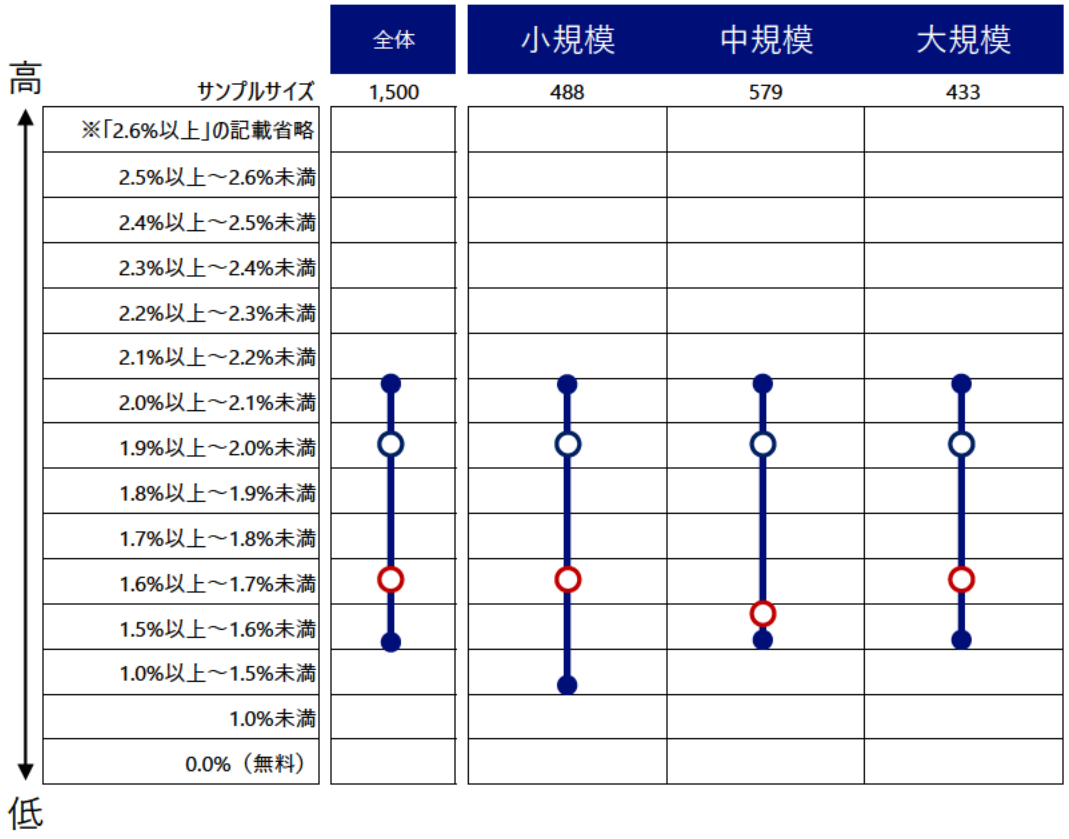


出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

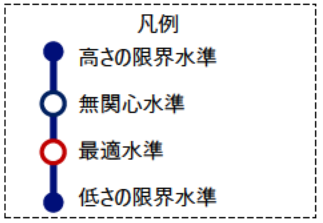
Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店手数料率の水準に対する評価【PSM分析】

売上規模別にみると、小規模事業者の「受容可能な手数料率帯」は「1.0%以上～2.1%未満」であり、「低さの限界水準」が他規模と比べて低い。



規模（年間売上高）について：
小規模：1,000万円未満
中規模：1,000万円以上～1億円未満
大規模：1億円以上～



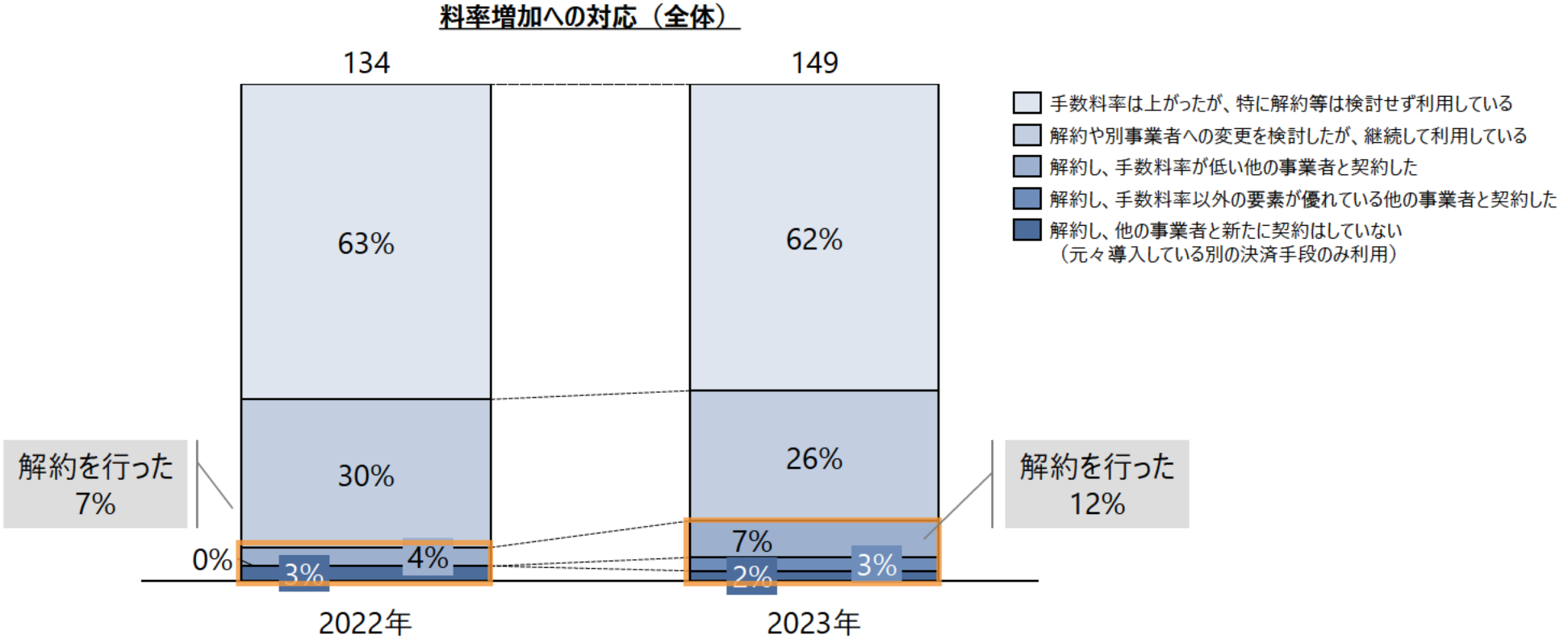
出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

CL決済の加盟店手数料率が上がったことへの対応

加盟店手数料率が上がった場合においても、「解約は検討せず利用（62%)」や「変更を検討したが継続して利用(26%)」している企業が昨年に続き多数を占める。
加盟店手数料率が上がった場合に解約を行った企業は、7%(2022年)から12%(2023年)に増加した。

ご自身がお勤めまたは経営している企業で、直近1年間のうちに導入していたキャッシュレス決済の加盟店手数料率が上がったと回答した方にお伺いします。加盟店手数料率が上がったことに対して、あなたが取った対応をお知らせください。



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

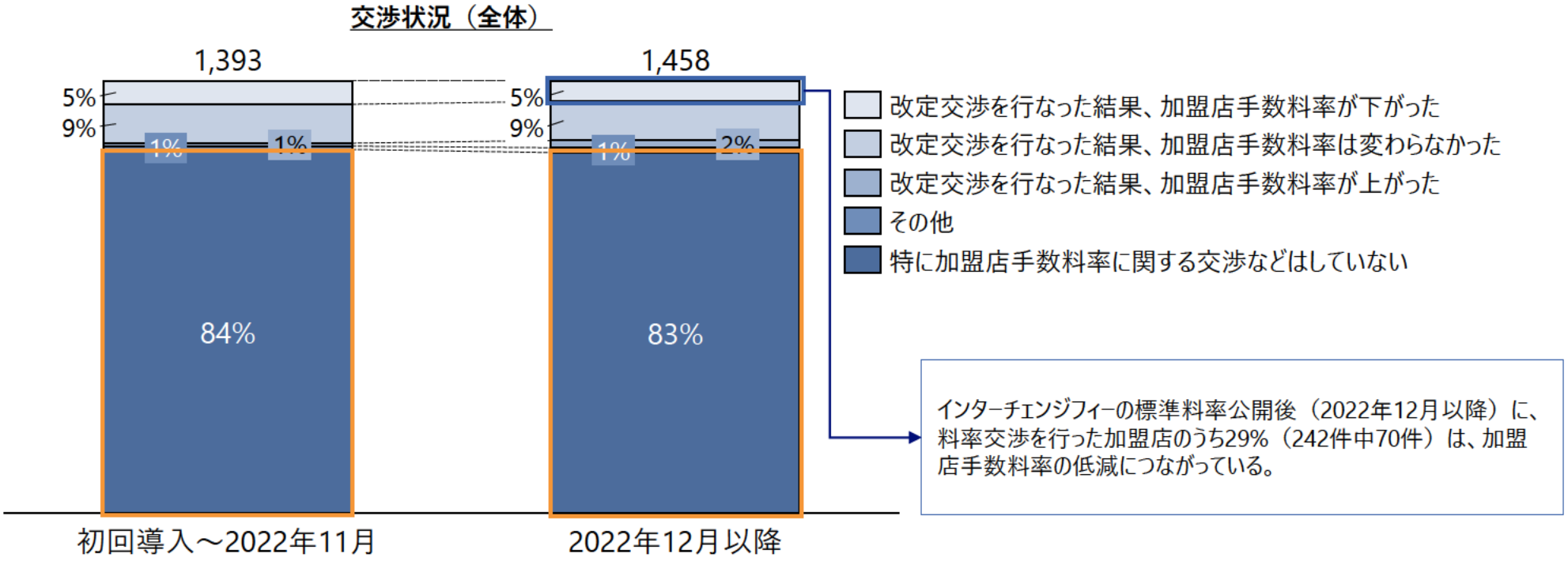
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　加盟店手数料率を下げるための交渉状況

2022年11月に行われたクレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））のインターチェンジフィーの標準料率公開前後で、加盟店手数料率に関する交渉を行った企業の割合は大きく変化しておらず、8割以上の企業は加盟店手数料率の交渉を行っていない。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））決済を導入・利用し始めてから、令和4年11月末までの間に、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、令和4年12月以降、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

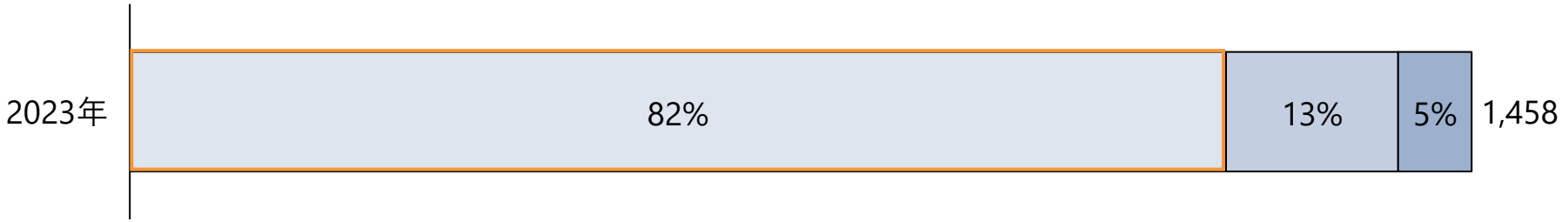
[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　標準料率公開の認知と料金体系説明の実施状況

2022年11月に行われたクレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））のインターチェンジフィーの標準料率公開について、82%の回答者が認知していない。

令和4年11月にクレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））のインターチェンジフィー*の標準料率が公開されました。
参考URL：https://www.meti.go.jp/press/2022/11/20221130005/20221130005.html
*インターチェンジフィー：加盟店手数料を原資としてアクワイアラがイシュアに支払う手数料のこと。
インターチェンジフィーは国際ブランド（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯）など）が設定するものの、国際ブランドではなくイシュアが得る分です。
なお、イシュアとは、クレジットカードを会員に発行したカード会社を、アクワイアラとは、加盟店と加盟店契約を締結したカード会社を、それぞれ指しています。

あなたは、インターチェンジフィーの標準料率の公開についてご存じですか。また、令和4年12月以降、あなたがお勤めまたは経営している店舗では、手数料料金体系について決済事業者から説明を受けたことがありますか。最も当てはまるものをお知らせください。

公開認知・説明状況（全体）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

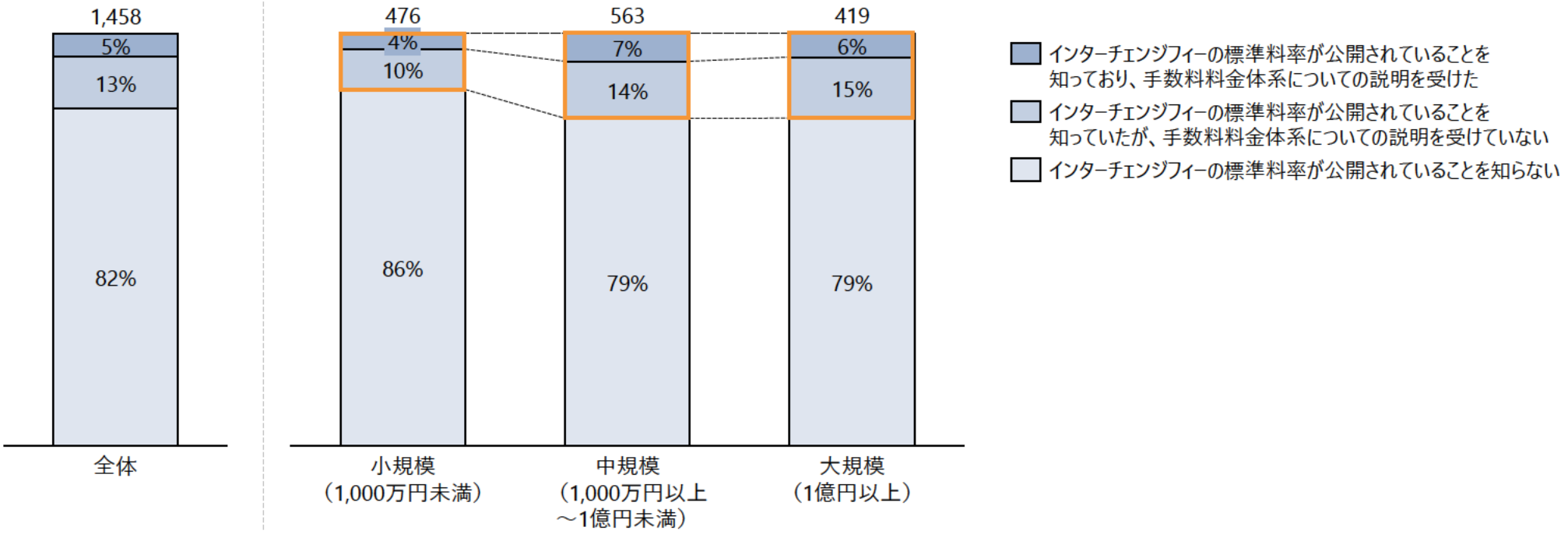
[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　標準料率公開の認知と料金体系説明の実施状況

売上規模別にみると、規模が大きいほど、標準料率の公開を認知している。

令和4年11月にクレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））のインターチェンジフィー*の標準料率が公開されました。
参考URL：https://www.meti.go.jp/press/2022/11/20221130005/20221130005.html
*インターチェンジフィー：加盟店手数料を原資としてアクワイアラがイシュアに支払う手数料のこと。
インターチェンジフィーは国際ブランド（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯）など）が設定するものの、国際ブランドではなくイシュアが得る分です。
なお、イシュアとは、クレジットカードを会員に発行したカード会社を、アクワイアラとは、加盟店と加盟店契約を締結したカード会社を、それぞれ指しています。

あなたは、インターチェンジフィーの標準料率の公開についてご存じですか。また、令和4年12月以降、あなたがお勤めまたは経営している店舗では、手数料料金体系について決済事業者から説明を受けたことがありますか。最も当てはまるものをお知らせください。

公開認知・説明状況（売上規模別）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

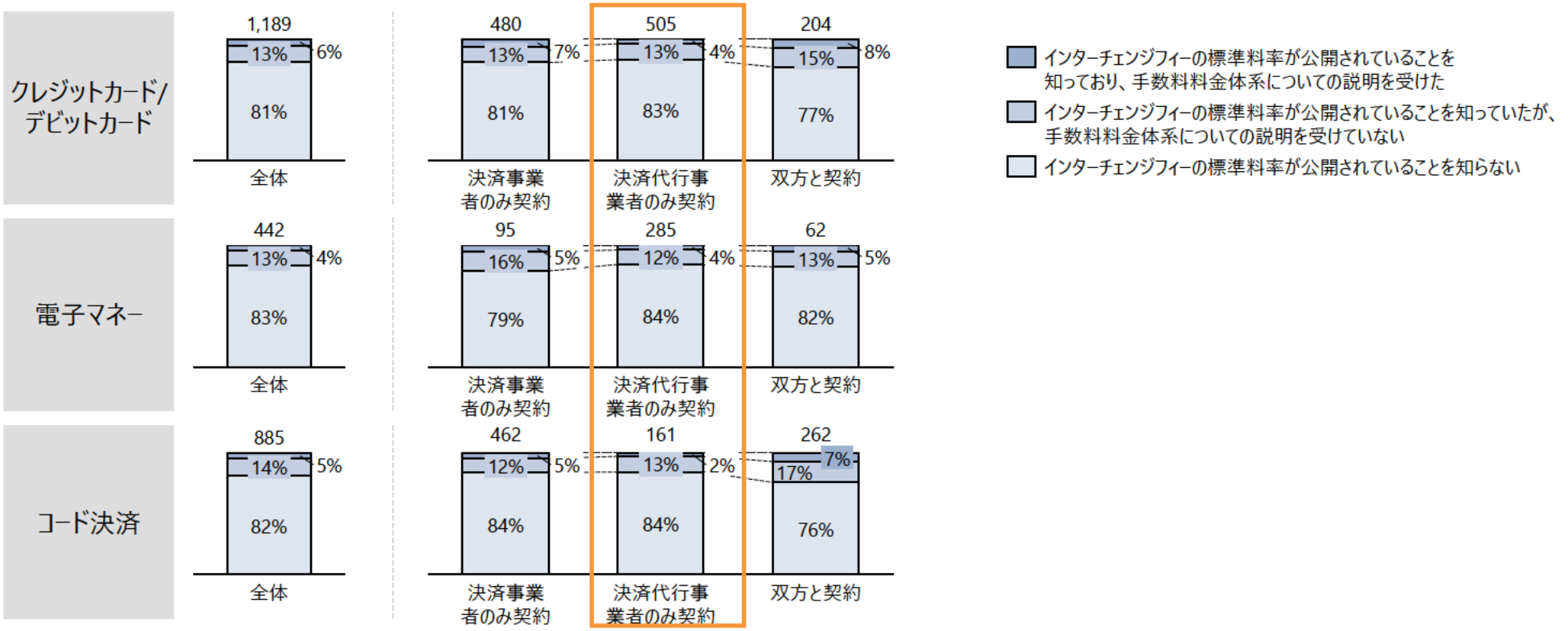
[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　標準料率公開の認知と料金体系説明の実施状況

契約形態別にみると、「決済代行事業者のみ契約」の認知率は他の契約形態よりもやや低い。

令和4年11月にクレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））のインターチェンジフィー*の標準料率が公開されました。
参考URL：https://www.meti.go.jp/press/2022/11/20221130005/20221130005.html
*インターチェンジフィー：加盟店手数料を原資としてアクワイアラがイシュアに支払う手数料のこと。
インターチェンジフィーは国際ブランド（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯）など）が設定するものの、国際ブランドではなくイシュアが得る分です。
なお、イシュアとは、クレジットカードを会員に発行したカード会社を、アクワイアラとは、加盟店と加盟店契約を締結したカード会社を、それぞれ指しています。

あなたは、インターチェンジフィーの標準料率の公開についてご存じですか。また、令和4年12月以降、あなたがお勤めまたは経営している店舗では、手数料料金体系について決済事業者から説明を受けたことがありますか。最も当てはまるものをお知らせください。

公開認知・説明状況（契約形態別）



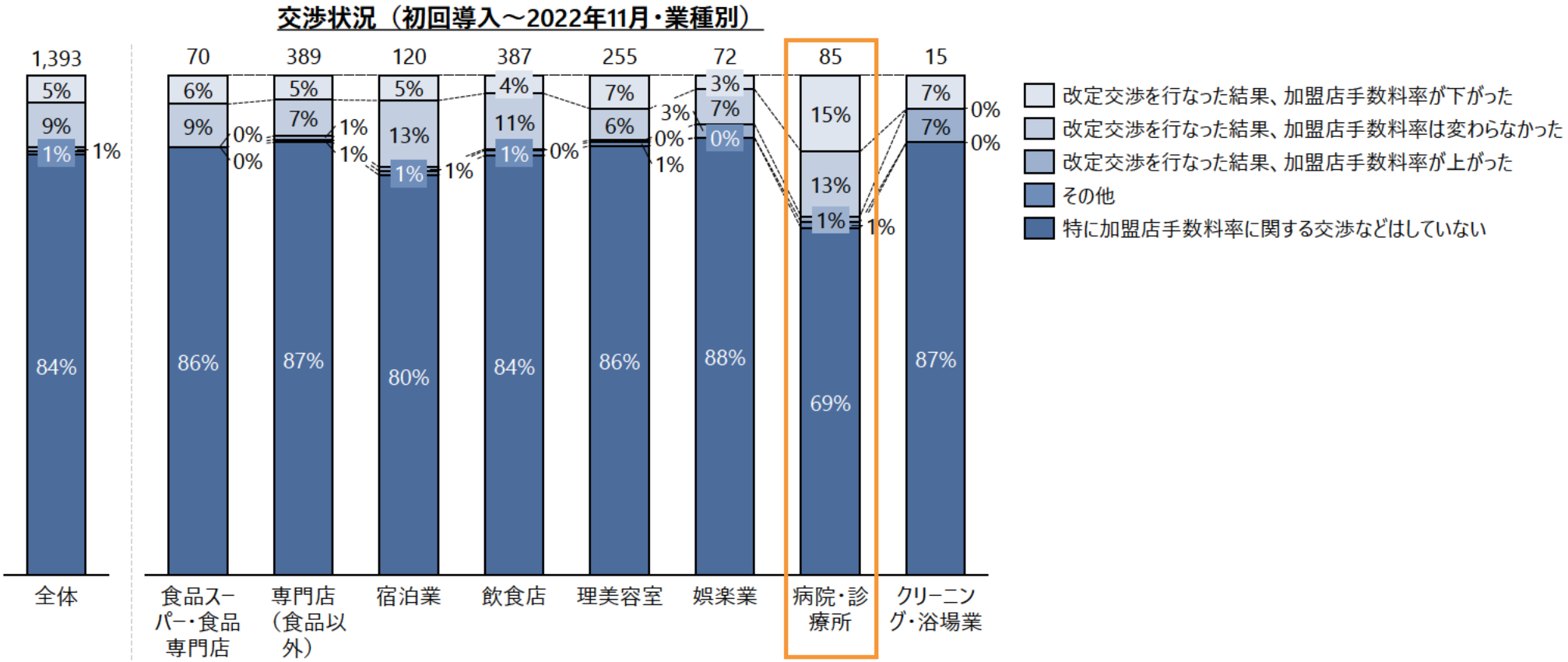
出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　加盟店手数料率を下げるための交渉状況（初回導入～2022年11月）

業種別にみると、病院・診療所では、加盟店手数料率に関する交渉の実施率が高く、交渉を実施したうち約半数は、手数料率が下がっている。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））決済を導入・利用し始めてから、令和4年11月末までの間に、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。



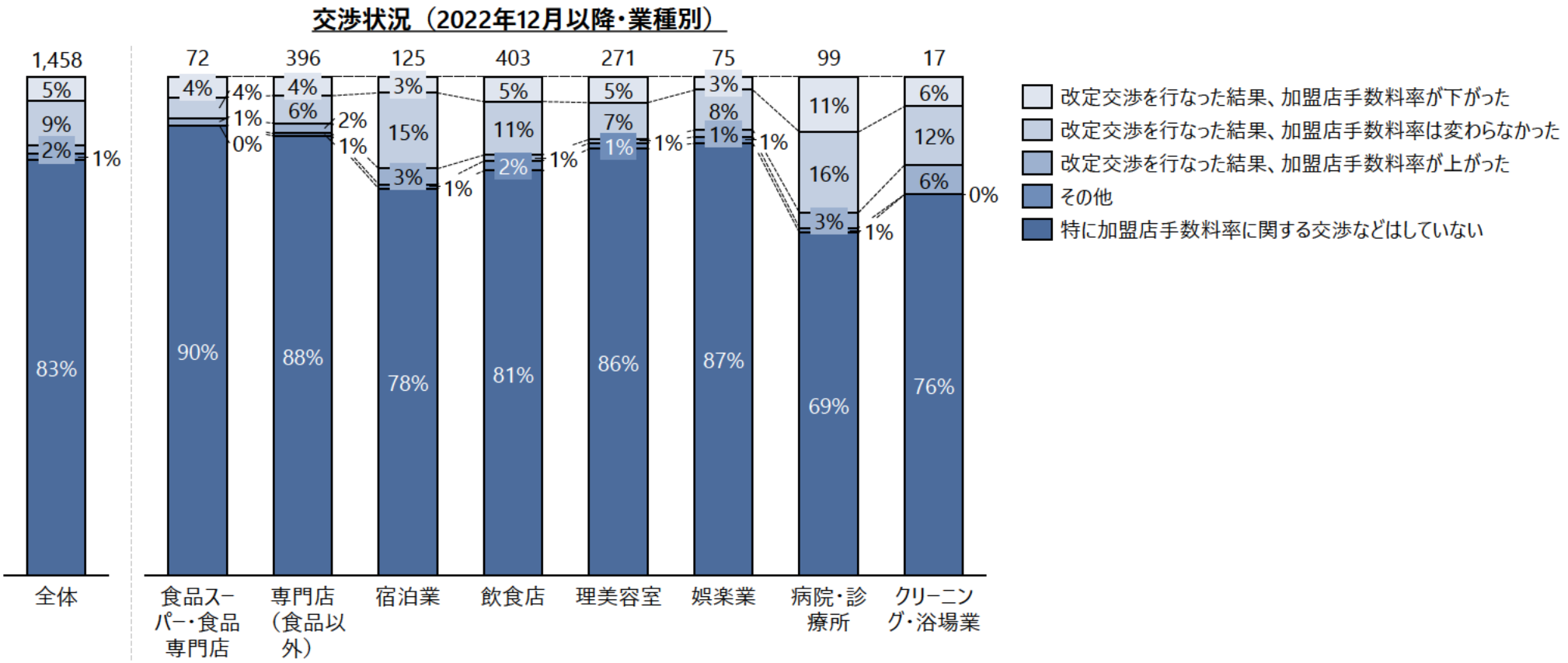
出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　加盟店手数料率を下げるための交渉状況（2022年12月以降）

業種別にみると、標準料率の公開前後で、交渉状況についての大きな変化はみられない。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、令和4年12月以降、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

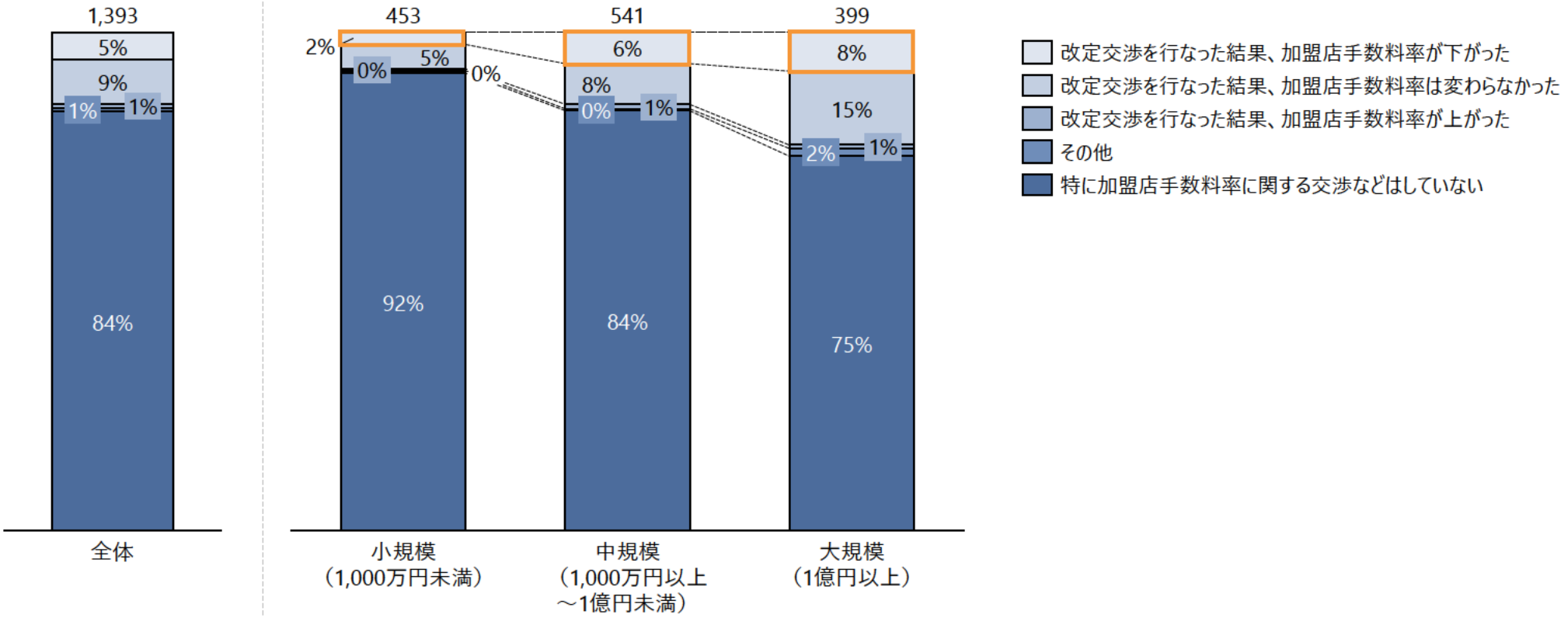
Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　加盟店手数料率を下げるための交渉状況（初回導入～2022年11月）

売上規模別にみると、規模が大きいほど、加盟店手数料率に関する交渉の実施率が高く、交渉を実施したうち中規模では４割、大規模では3割の企業の手数料率が下がっている。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））決済を導入・利用し始めてから、令和4年11月末までの間に、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

交渉状況（初回導入～2022年11月・売上規模別）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

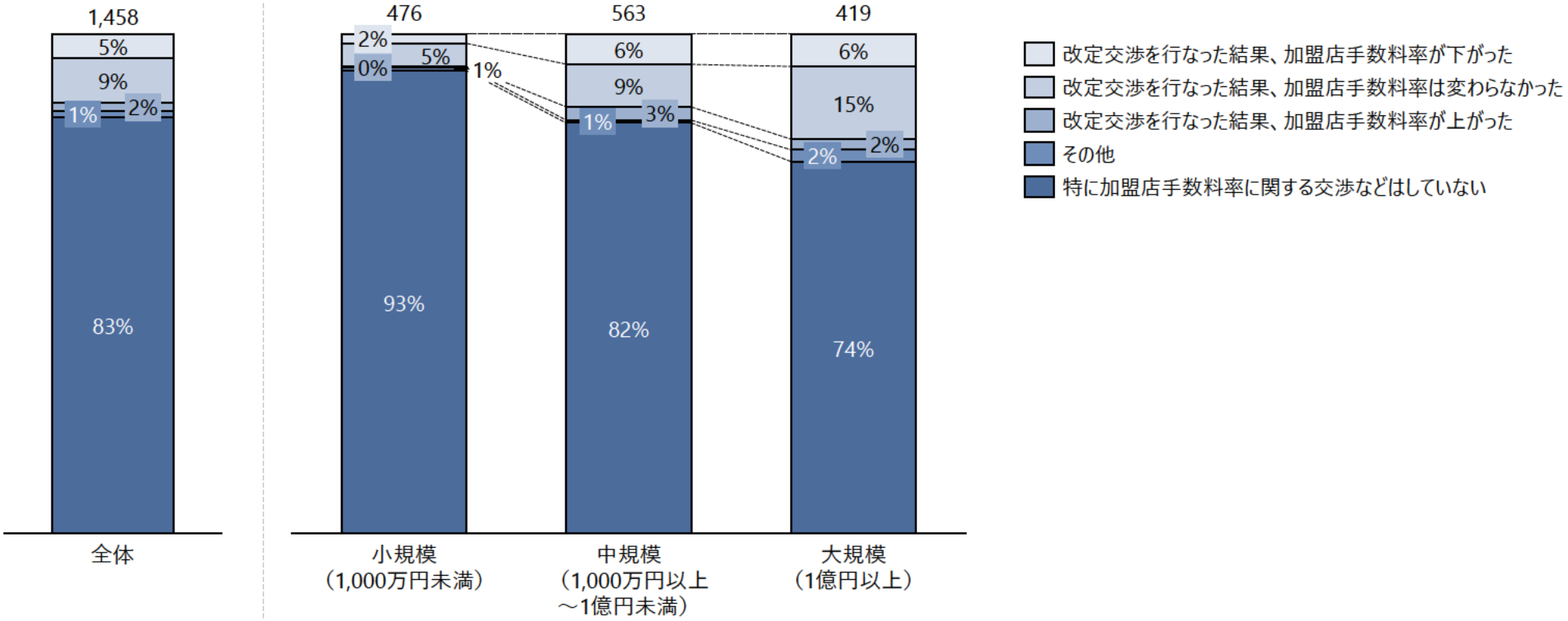
Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　加盟店手数料率を下げるための交渉状況（2022年12月以降）

売上規模別にみると、標準料率の公開前後で、交渉状況についての大きな変化はみられない。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、令和4年12月以降、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

交渉状況（2022年12月以降・売上規模別）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

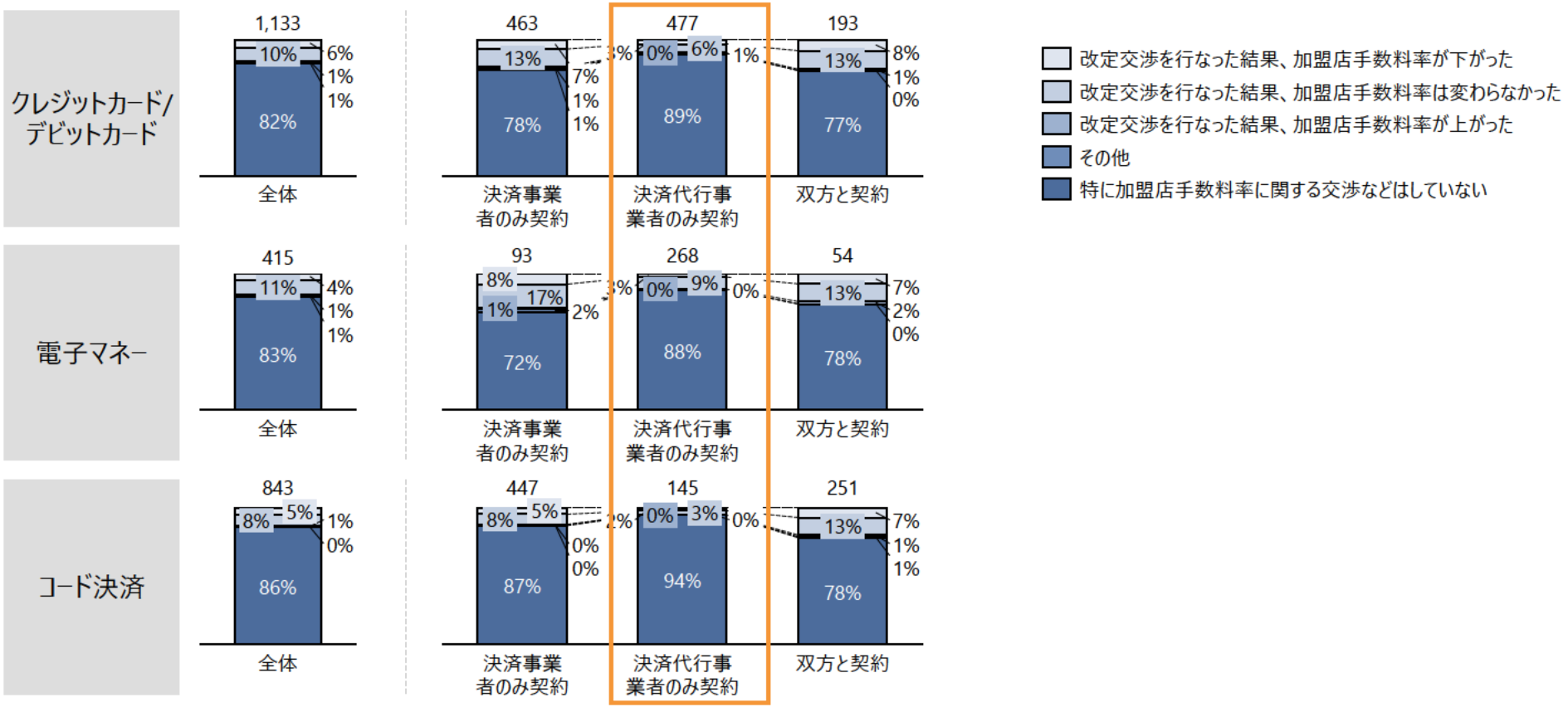
Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　加盟店手数料率を下げるための交渉状況（初回導入～2022年11月）

契約形態別にみると、「決済代行事業者のみ契約」では、いずれの決済手段においても他の契約形態に比べて交渉未実施の割合が大きい。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））決済を導入・利用し始めてから、令和4年11月末までの間に、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

交渉状況（初回導入～2022年11月・契約形態別）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

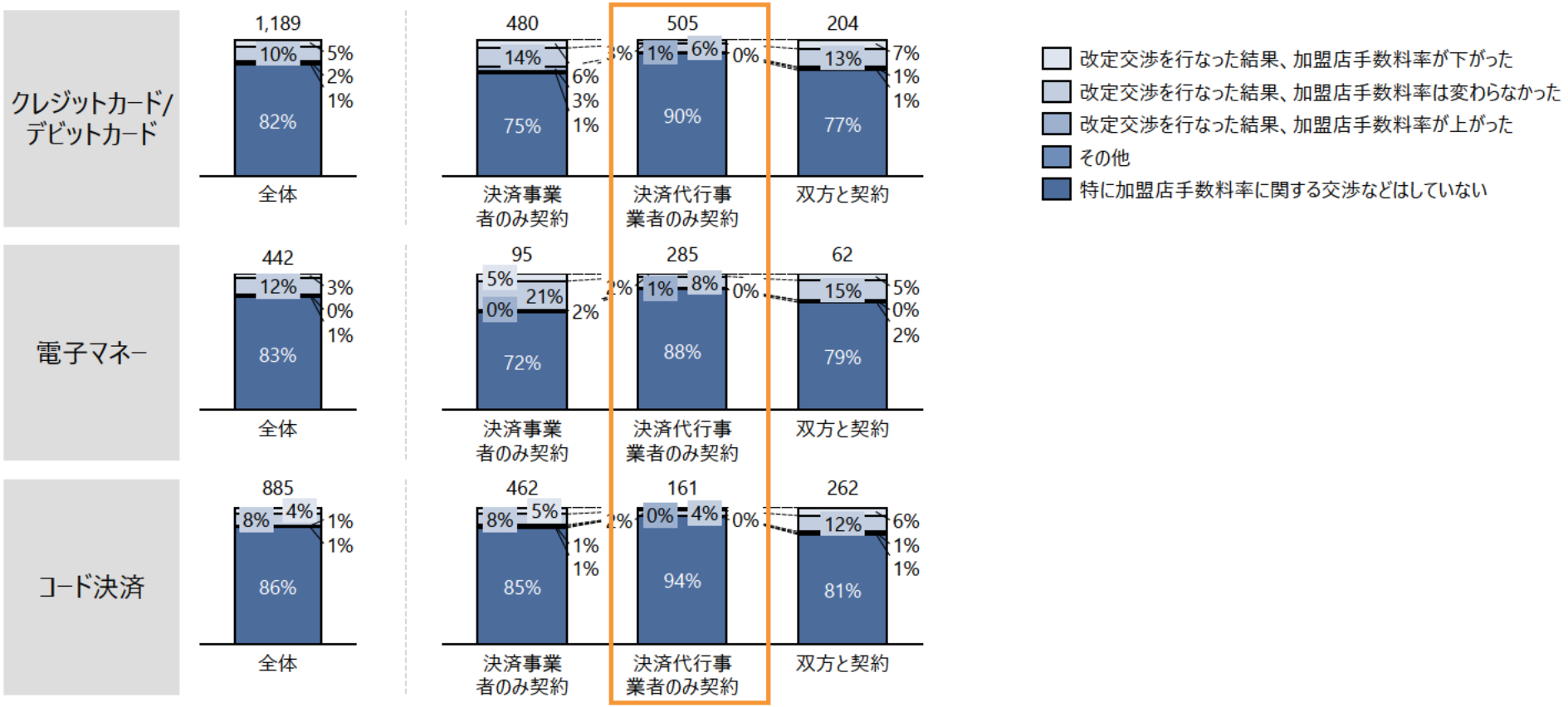
Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　加盟店手数料率を下げるための交渉状況（2022年12月以降）

契約形態別にみると、標準料率の公開前後で、交渉状況についての大きな変化はみられず、依然として「決済代行事業者のみ契約」の交渉未実施の割合が大きい。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、令和4年12月以降、クレジットカード（Visa、Mastercard、UnionPay（銀聯））の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

交渉状況（2022年12月以降・契約形態別）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[Visa、Mastercard、UnionPay(銀聯)]　加盟店手数料率を下げる交渉の未実施理由（2022年12月以降）

手数料率交渉を実施していない理由は、「加盟店手数料率に関する交渉などができることを知らなかったため」という回答が最も多い。

令和4年12月以降、「特に加盟店手数料率に関する交渉などはしていない」と回答した方にお伺いします。
その理由として当てはまるものをすべてお知らせください。

交渉未実施理由（業種別）

	全体	食品スーパー・食品専門店	専門店（食品以外）	宿泊業	飲食店	理美容室	娯楽業	病院・診療所	クリーニング・浴場業
度数	1172	60	337	96	325	219	63	59	13
現状の加盟店手数料率に満足しているため	13.4%	11.7%	15.7%	12.5%	14.5%	6.4%	17.5%	16.9%	23.1%
加盟店手数料率に関する交渉などができることを知らなかったため	44.5%	41.7%	45.7%	28.1%	42.2%	56.6%	34.9%	44.1%	46.2%
加盟店手数料率が下がると期待できないため	27.5%	26.7%	28.5%	42.7%	25.8%	26.9%	22.2%	15.3%	23.1%
加盟店手数料率に関する交渉の手間がかかるため	15.6%	10.0%	17.2%	16.7%	15.4%	17.8%	7.9%	13.6%	7.7%
過去に交渉したことがあったが、加盟店手数料率が下がらなかったため	9.6%	18.3%	5.6%	10.4%	11.4%	6.8%	17.5%	15.3%	7.7%
その他	3.1%	1.7%	3.6%	2.1%	2.5%	2.7%	4.8%	6.8%	0.0%

出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

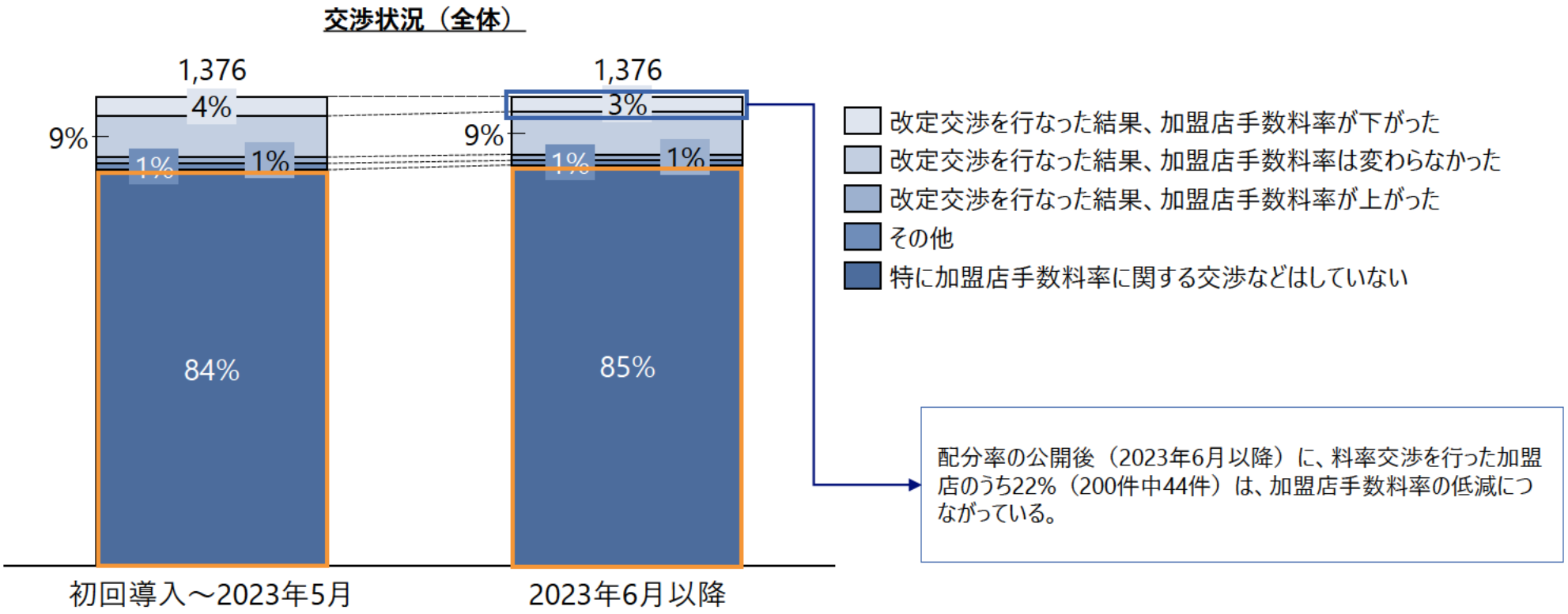
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[JCB] 加盟店手数料率を下げるための交渉状況

2023年6月に行われたクレジットカード（JCB）の加盟店手数料の配分率公開前後で、加盟店手数料率に関する交渉を行った企業の割合は大きく変化しておらず、8割以上の企業は加盟店手数料率の交渉を行っていない。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、クレジットカード決済（JCB）を導入・利用し始めてから、令和5年5月末までの間に、クレジットカード（JCB）の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、令和5年6月以降、クレジットカード（JCB）の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

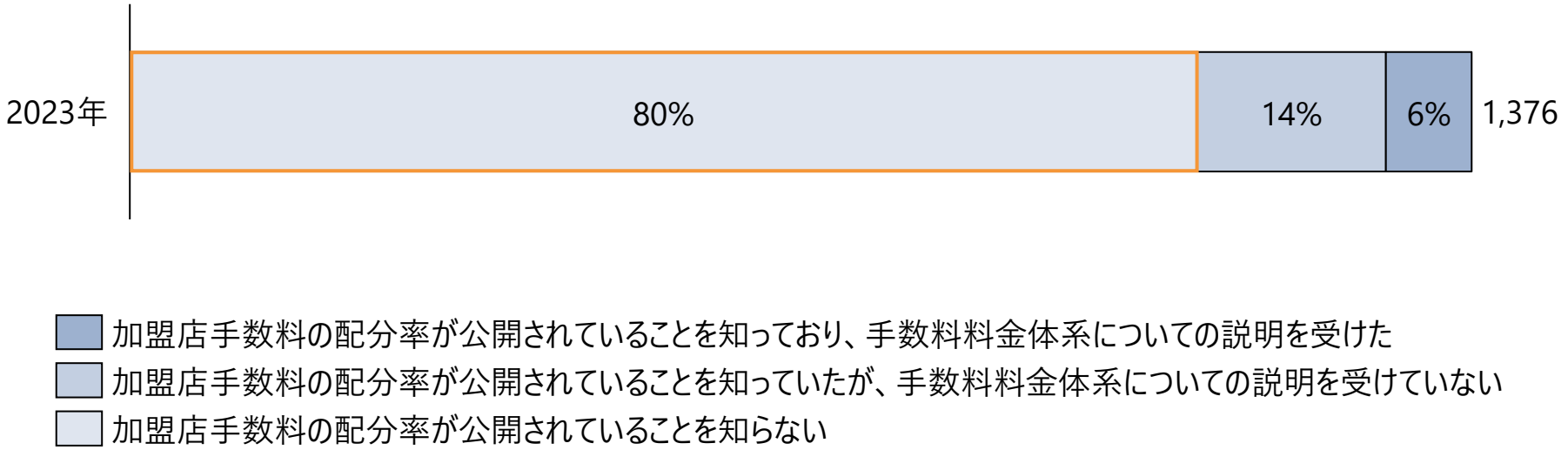
[JCB] 配分率公開の認知と料金体系説明の実施状況

2023年6月に行われたクレジットカード（JCB）の加盟店手数料の配分率の公開について、80%の回答者が認知していない。

令和5年6月にクレジットカード（JCB）の加盟店手数料の配分率*が公開されました。
参考URL：https://www.meti.go.jp/press/2023/06/20230601002/20230601002.html
*イシュアとアクワイアラの間での加盟店手数料の配分率のこと。
なお、イシュアとは、クレジットカードを会員に発行したカード会社を、アクワイアラとは、加盟店と加盟店契約を締結したカード会社を、それぞれ指しています。

あなたは、加盟店手数料の配分率の公開についてご存じですか。また、令和5年6月以降、あなたがお勤めまたは経営している店舗では、手数料料金体系について決済事業者から説明を受けたことがありますか。最も当てはまるものをお知らせください。

公開認知・説明状況（全体）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

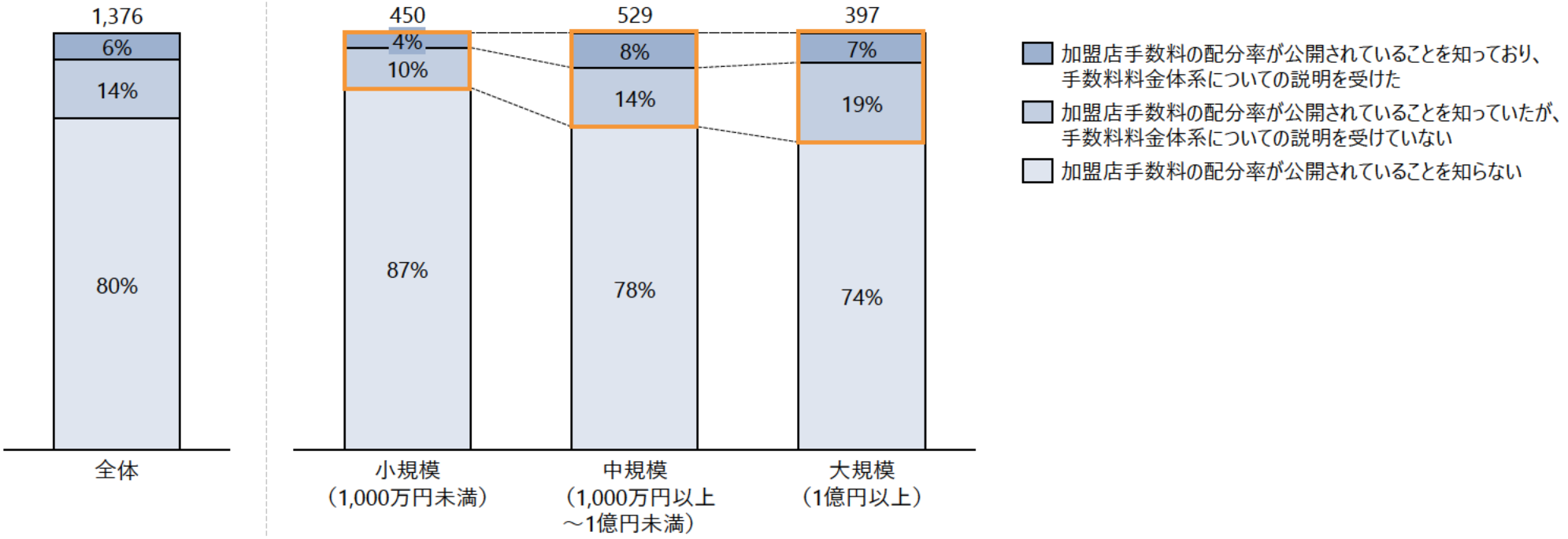
[JCB] 配分率公開の認知と料金体系説明の実施状況

売上規模別にみると、規模が大きいほど、配分率の公開を認知している。

令和5年6月にクレジットカード（JCB）の加盟店手数料の配分率*が公開されました。
参考URL：https://www.meti.go.jp/press/2023/06/20230601002/20230601002.html
*イシュアとアクワイアラの間での加盟店手数料の配分率のこと。
なお、イシュアとは、クレジットカードを会員に発行したカード会社を、アクワイアラとは、加盟店と加盟店契約を締結したカード会社を、それぞれ指しています。

あなたは、加盟店手数料の配分率の公開についてご存じですか。また、令和5年6月以降、あなたがお勤めまたは経営している店舗では、手数料料金体系について決済事業者から説明を受けたことがありますか。最も当てはまるものをお知らせください。

公開認知・説明状況（売上規模別）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

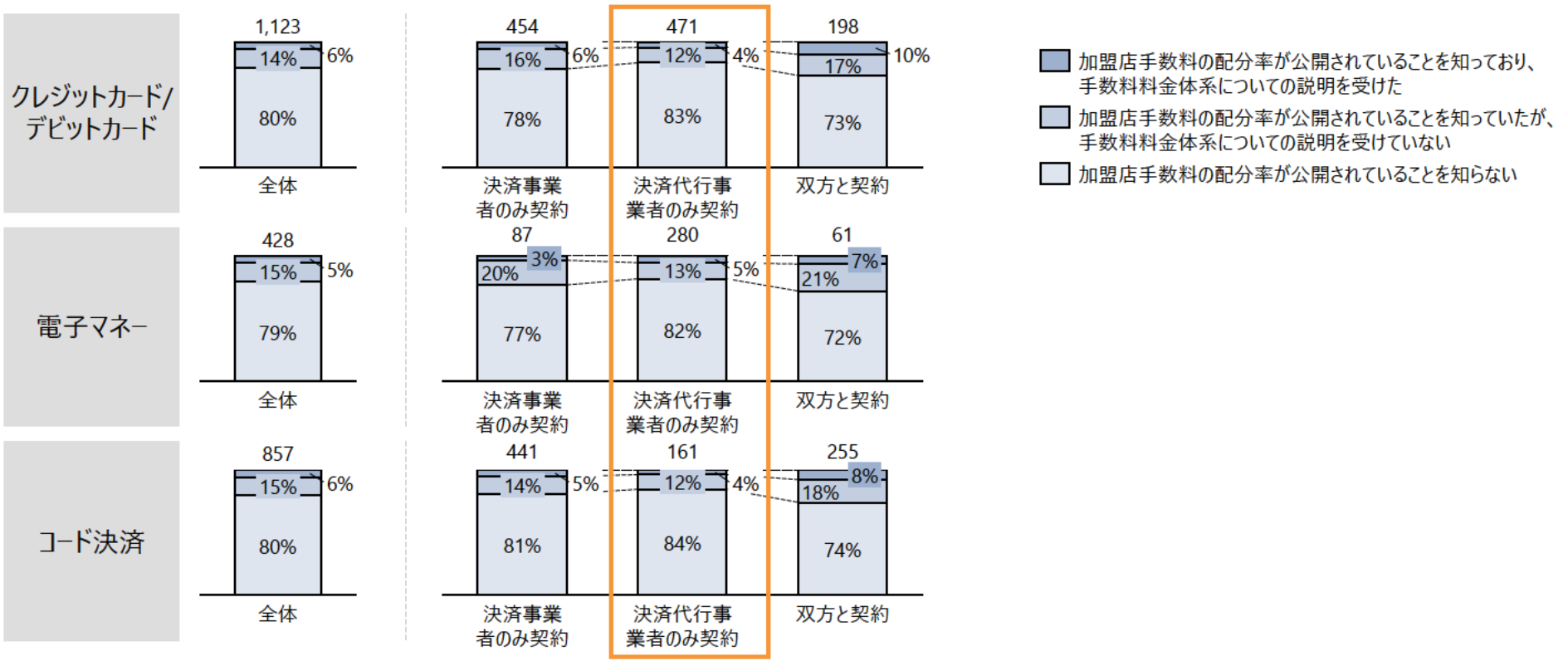
[JCB] 配分率公開の認知と料金体系説明の実施状況

契約形態別にみると、「決済代行事業者のみ契約」の認知率は他の契約形態よりもやや低い。

令和5年6月にクレジットカード（JCB）の加盟店手数料の配分率*が公開されました。
参考URL：https://www.meti.go.jp/press/2023/06/20230601002/20230601002.html
*イシュアとアクワイアラの間での加盟店手数料の配分率のこと。
なお、イシュアとは、クレジットカードを会員に発行したカード会社を、アクワイアラとは、加盟店と加盟店契約を締結したカード会社を、それぞれ指しています。

あなたは、加盟店手数料の配分率の公開についてご存じですか。また、令和5年6月以降、あなたがお勤めまたは経営している店舗では、手数料料金体系について決済事業者から説明を受けたことがありますか。最も当てはまるものをお知らせください。

公開認知・説明状況（契約形態別）



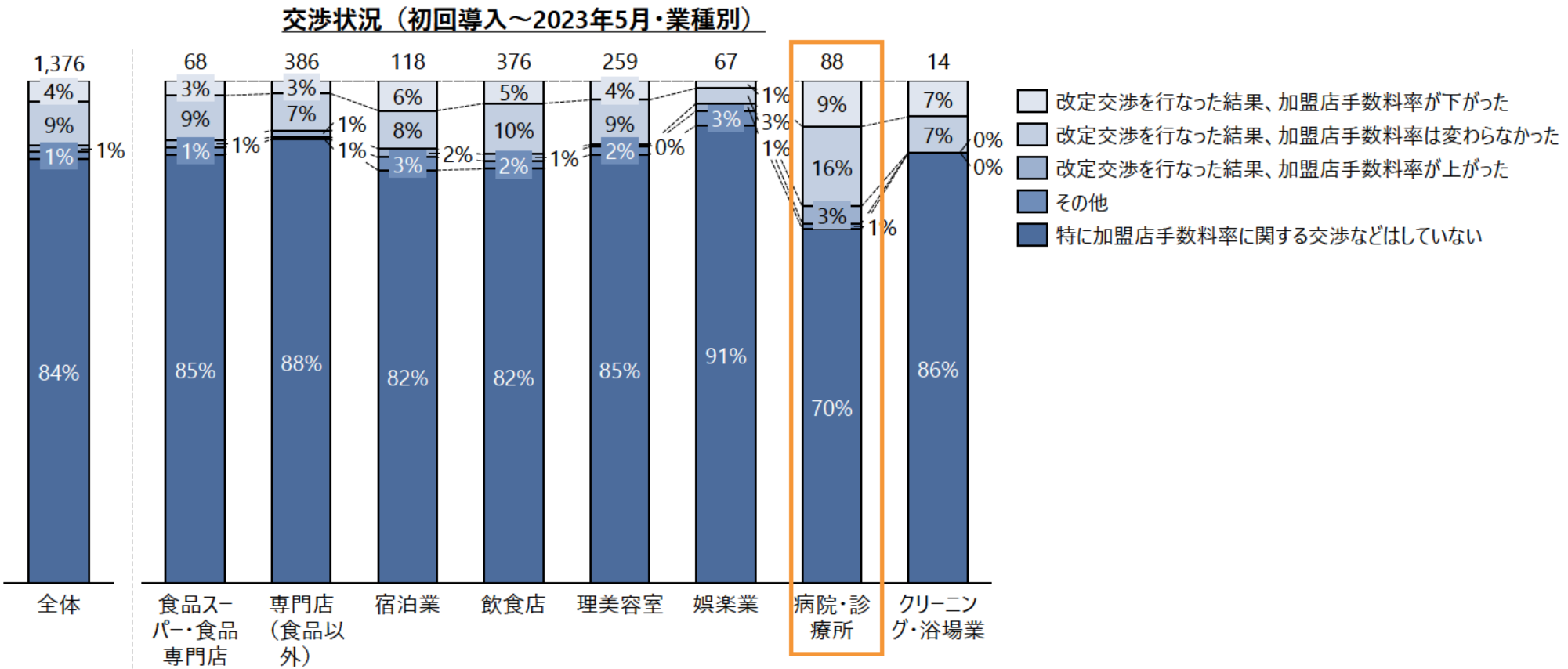
出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[JCB] 加盟店手数料率を下げるための交渉状況（初回導入～2023年5月）

業種別にみると、病院・診療所では、加盟店手数料率に関する交渉の実施率が高い。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、クレジットカード決済（JCB）を導入・利用し始めてから、令和5年5月末までの間に、クレジットカード（JCB）の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。



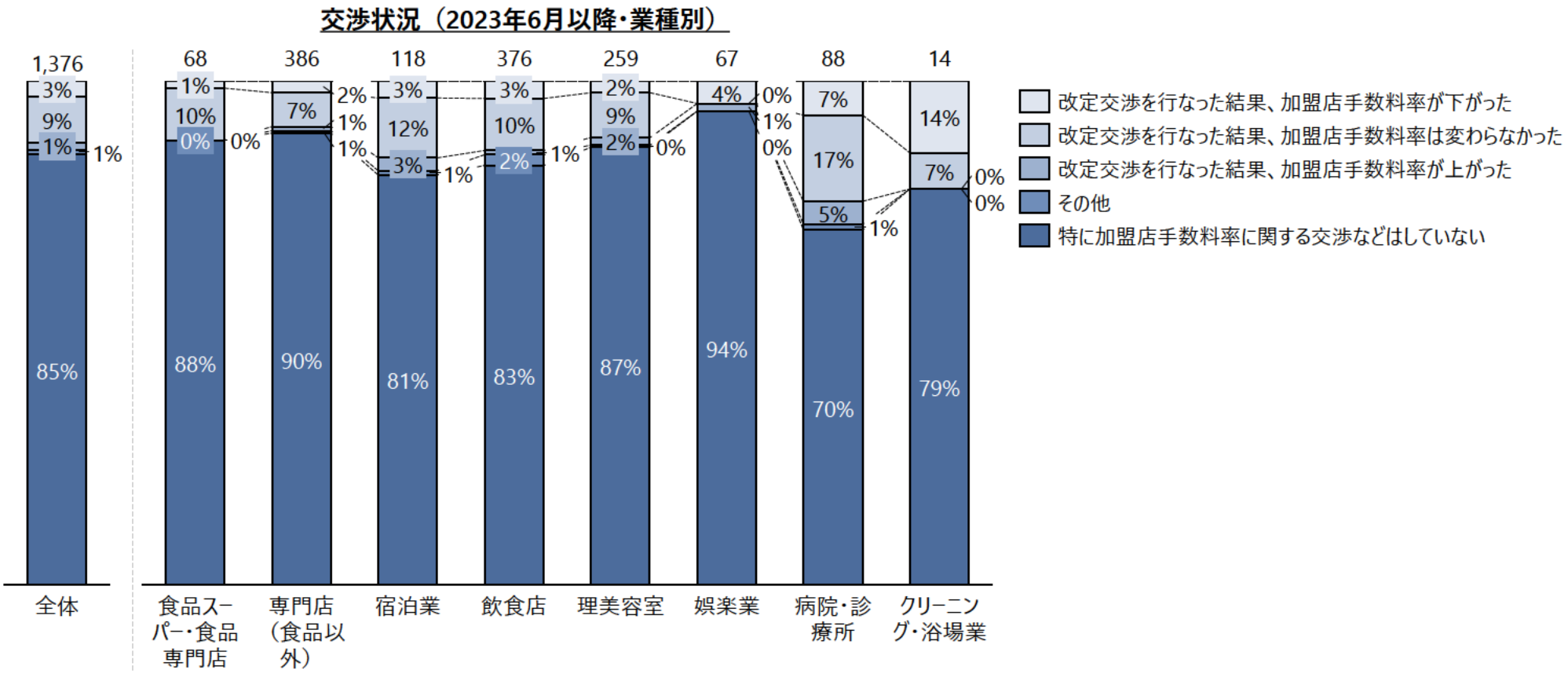
出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[JCB] 加盟店手数料率を下げるための交渉状況（2023年6月以降）

業種別にみると、配分率の公開前後で、交渉状況についての大きな変化はみられない。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、令和5年6月以降、クレジットカード（JCB）の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

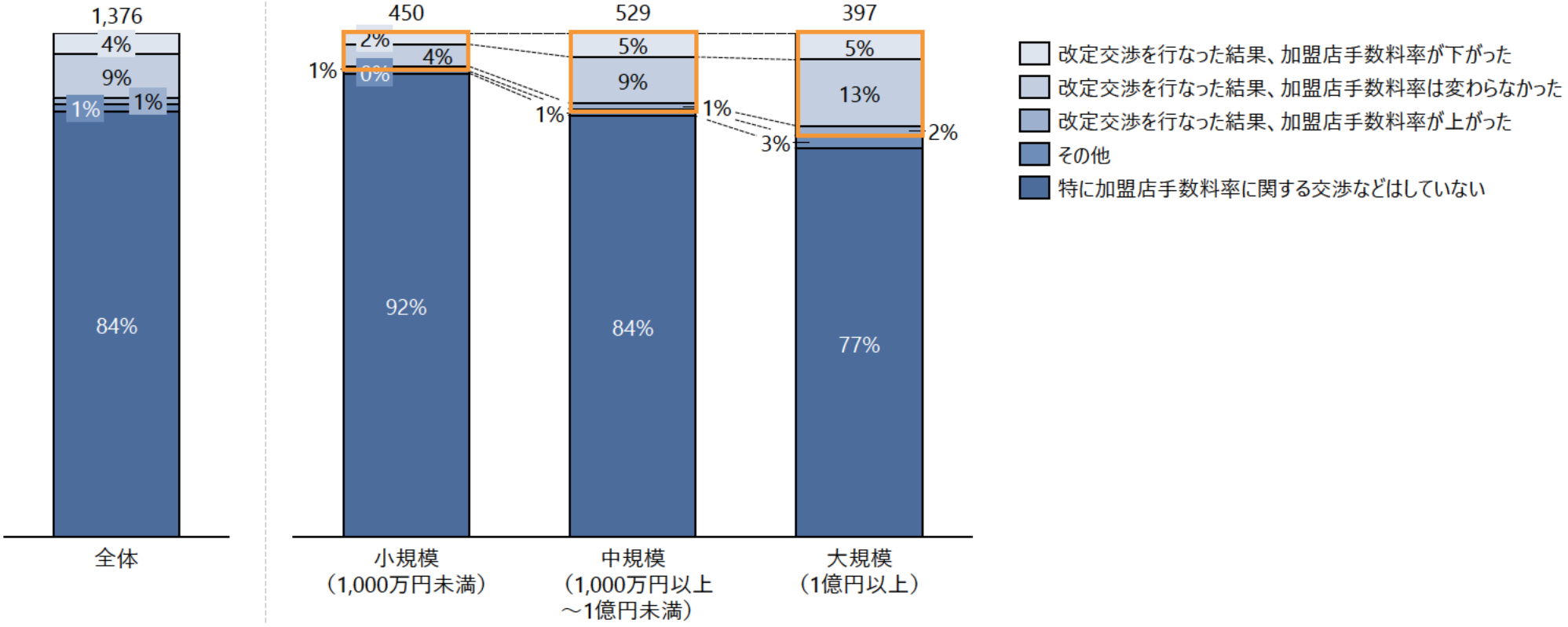
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[JCB] 加盟店手数料率を下げるための交渉状況（初回導入～2023年5月）

売上規模別にみると、規模が大きいほど、加盟店手数料率に関する交渉の実施率が高い。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、クレジットカード決済（JCB）を導入・利用し始めてから、令和5年5月末までの間に、クレジットカード（JCB）の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

交渉状況（初回導入～2023年5月・売上規模別）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

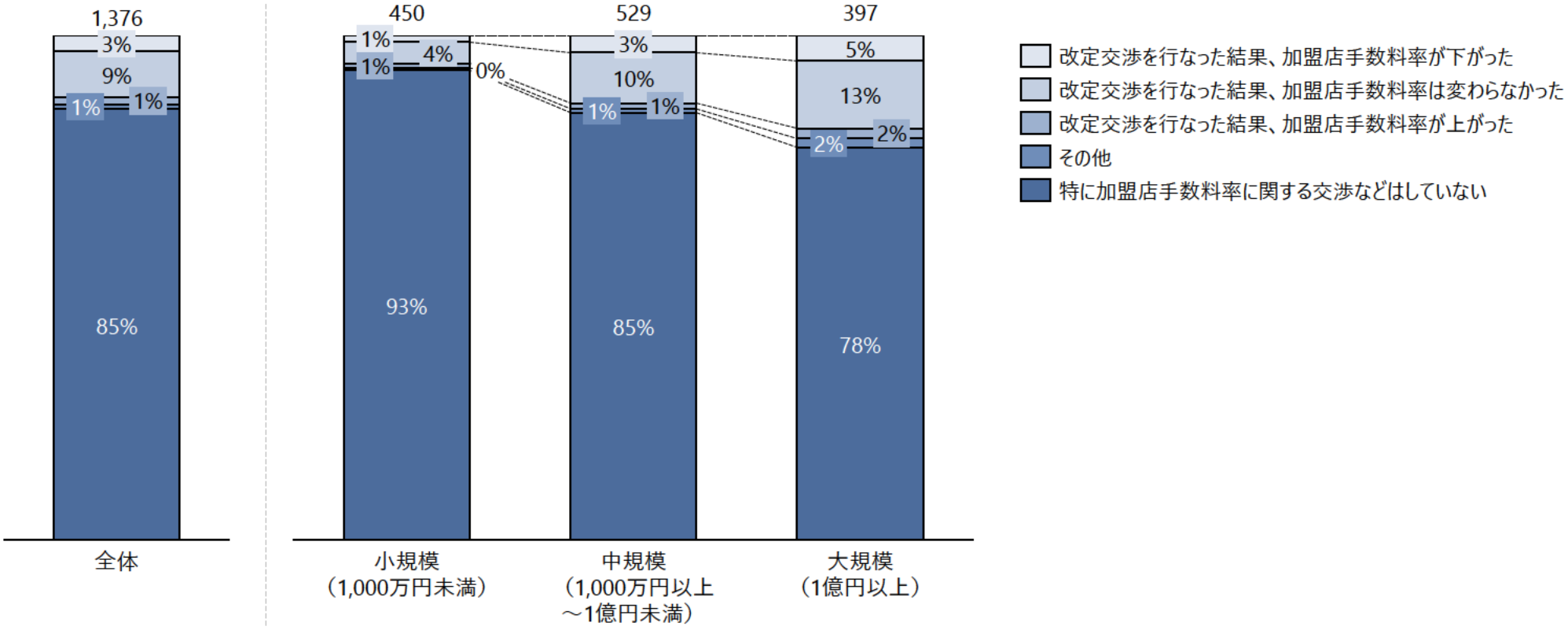
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[JCB] 加盟店手数料率を下げるための交渉状況（2023年6月以降）

売上規模別にみると、配分率の公開前後で、交渉状況についての大きな変化はみられない。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、令和5年6月以降、クレジットカード（JCB）の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

交渉状況（2023年6月以降・売上規模別）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

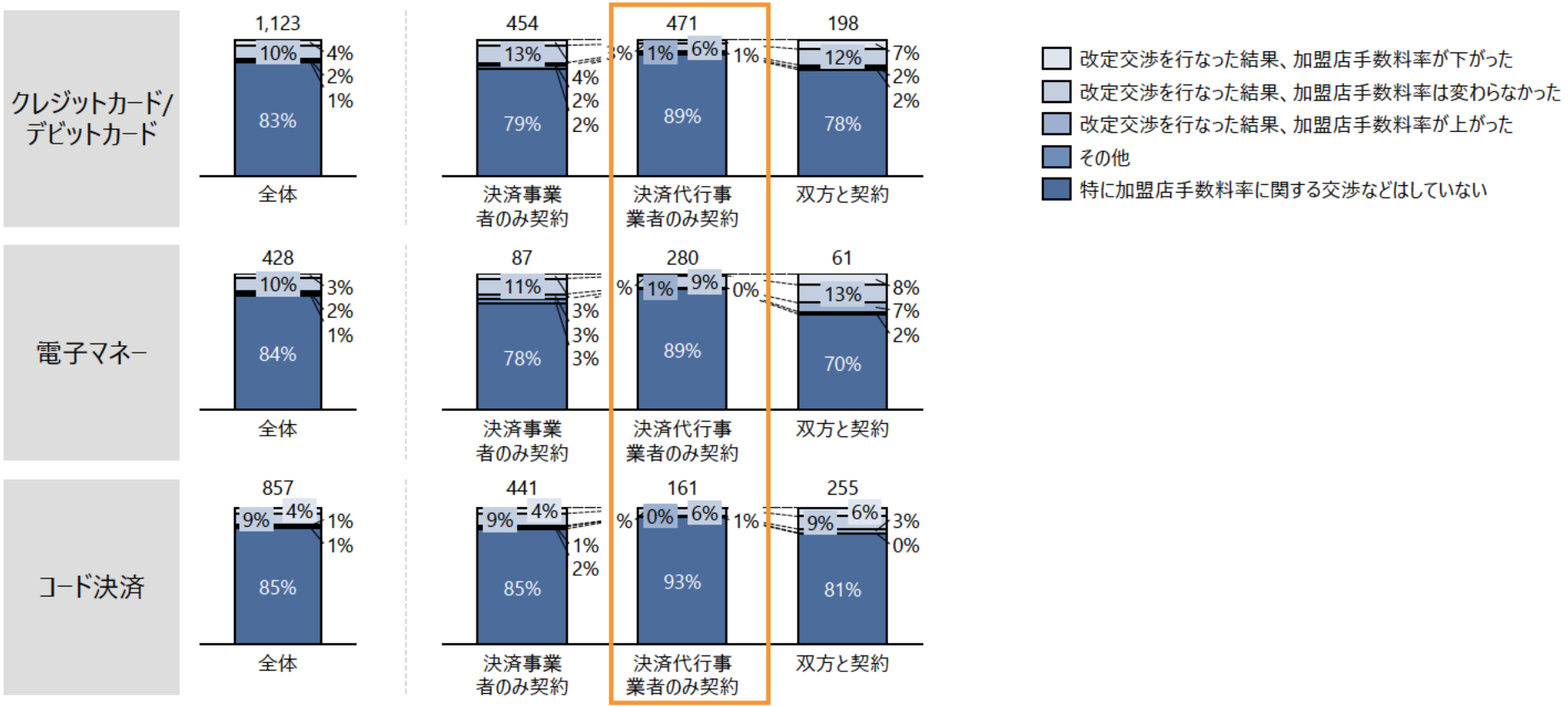
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[JCB] 加盟店手数料率を下げるための交渉状況（初回導入～2023年5月）

契約形態別にみると、「決済代行事業者のみ契約」では、いずれの決済手段においても他の契約形態に比べて交渉未実施の割合が大きい。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、クレジットカード決済（JCB）を導入・利用し始めてから、令和5年5月末までの間に、クレジットカード（JCB）の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

交渉状況（初回導入～2023年5月・契約形態別）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

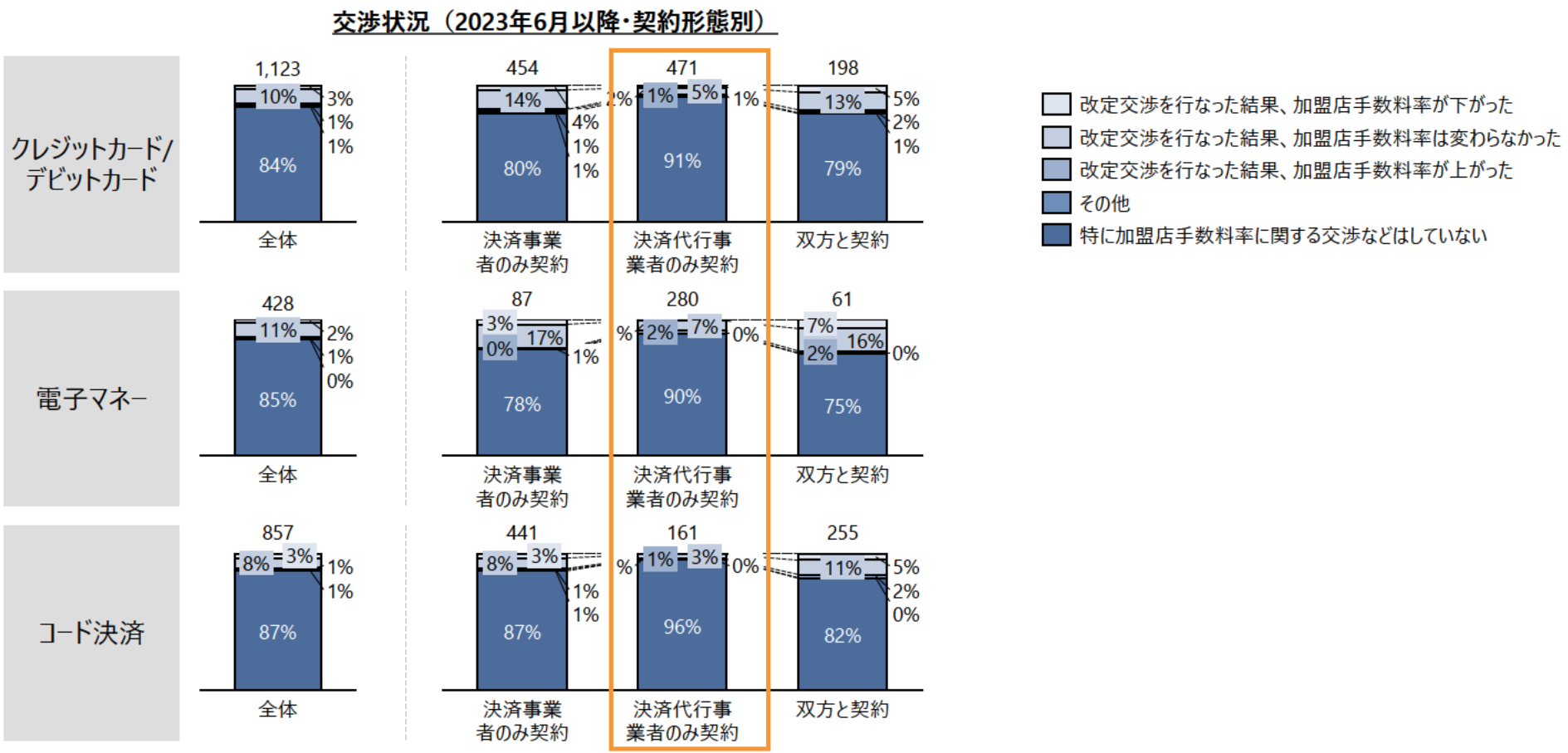
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

[JCB] 加盟店手数料率を下げるための交渉状況（2023年6月以降）

契約形態別にみると、配分率の公開前後で、交渉状況についての大きな変化はみられず、依然として「決済代行事業者のみ契約」の交渉未実施の割合が大きい。

あなたがお勤めまたは経営している店舗では、令和5年6月以降、クレジットカード（JCB）の加盟店手数料率に関する交渉などをしましたか。最も当てはまるものをお知らせください。

交渉状況（2023年6月以降・契約形態別）



出所）クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査（本調査）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

令和５年度　商取引・サービス環境の適正化に係る事業
（クレジットカードのインターチェンジフィーの標準料率公開に伴うモニタリング調査及び加盟店負担低減・B2Bキャッシュレス取引拡大に向けた調査事業）

別紙2.　海外調査結果

株式会社野村総合研究所

2024年 1月19日

NRI

Envision the value,
Empower the change

キャッシュレス決済に伴う加盟店負担の低減に向けた更なる施策の検討
海外調査結果

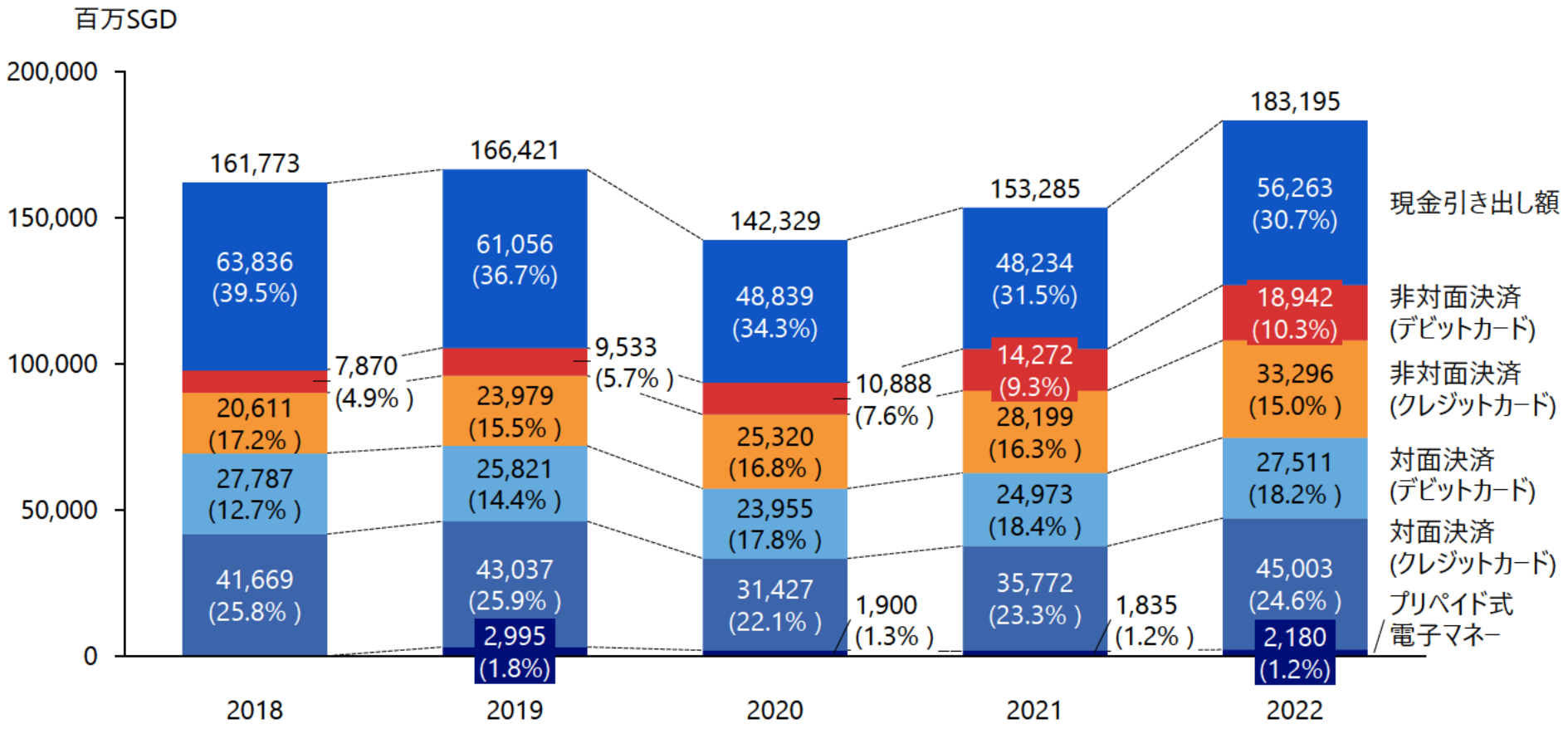
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

各国調査結果　シンガポール

決済市場概況

現金の利用比率は減少し、非対面決済のクレジットカード・デビットカードは増加している。
対面決済のクレジットカード・デビットカードは決済金額こそ増加しているものの、シェアは横ばい。

決済手段ごとのシェア推移



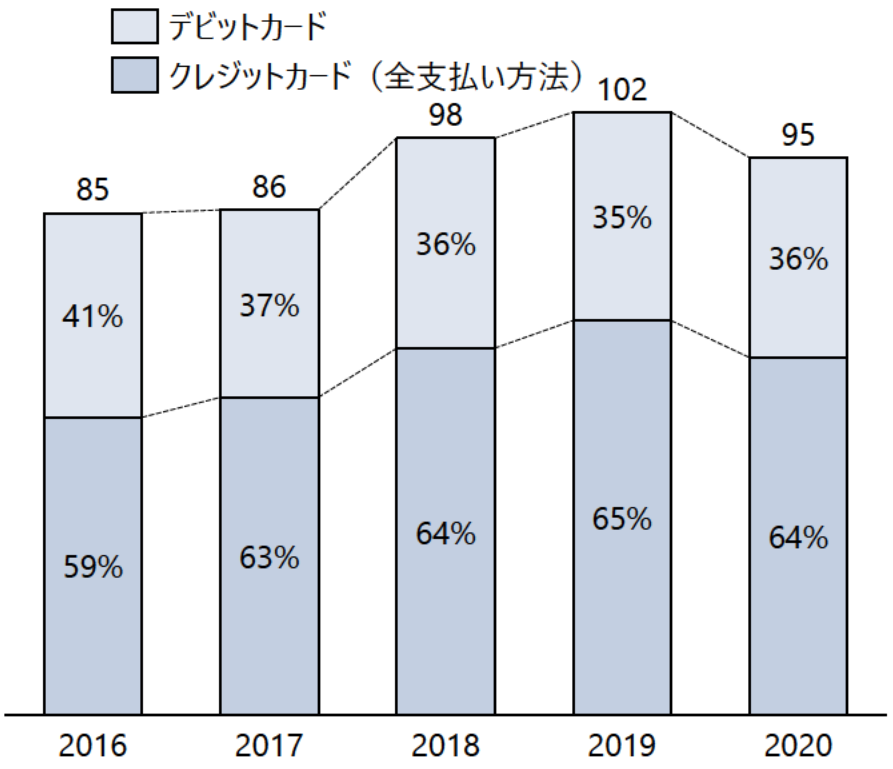
出所）シンガポール金融管理局（MAS）「Retail Payment Statistics」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

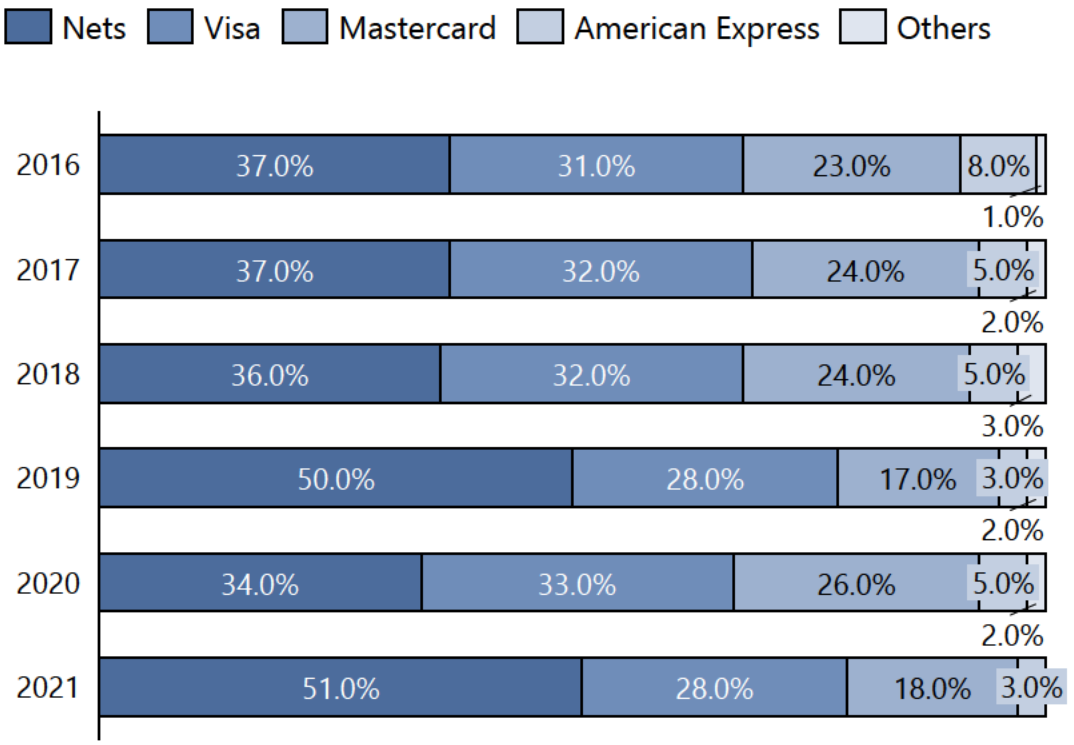
決済市場概況

クレジットカードがカード決済の64.1%を占めている。また、カード決済の中でも国内銀行によって設立された国内スキームのNETSが4~5割を占めており、存在感が大きい。

カード種類毎の取引額シェア（単位：10億ドル）



カードブランドのシェア

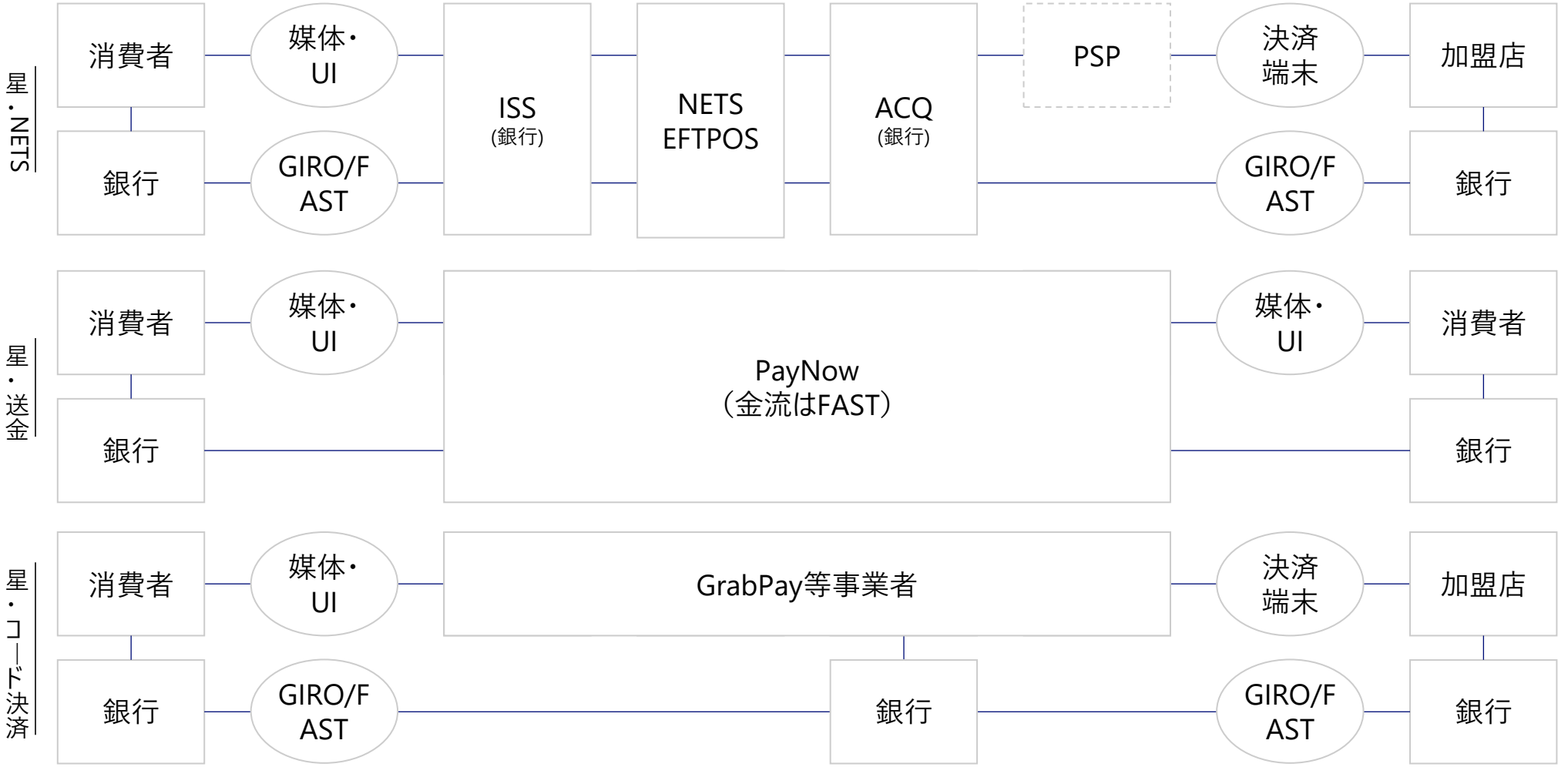


出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

NETSはシンガポールの国内決済スキームであり、NETS EFTPOSと呼ばれるネットワークを経由する。また、PayNowと呼ばれる国内送金スキーム（詳細後述）やコード決済を有する。



出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

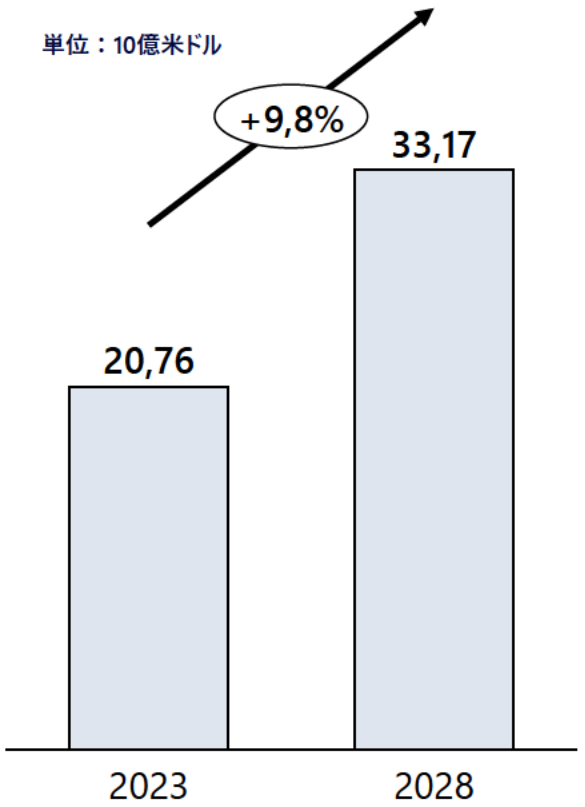
決済市場概況

シンガポールの決済市場は2028年にかけて年平均9.8%で成長すると予測されている。

決済市場動向

- シンガポールはIMDの世界デジタル競争力ランキング2023で世界3位にランクインしている。
- シンガポールの決済市場は電子商取引業界の活況に牽引されている。シンガポールの電子商取引市場は2021年に59億米ドルと評価され、2026年までに100億米ドルに上昇すると予想されている。
- 非対面取引でのクレジットカード利用額は2022年に全体の約15%のシェアを占め、デビットカードも非対面取引において約10%のシェアを占めた。POS取引では、クレジットカードは2022年の取引額全体の25%を占め、デビットカードも18%のシェアを占めた。
- シンガポール政府のキャッシュレス化への取り組みは、大規模な決済インフラの整備を伴っており、SGQRのように、政府が主導した様々なインセンティブや取り組みにより広く普及した決済方法が存在する。
- デジタルウォレットは2026年までにクレジットカードを抜いて、シンガポールの主要なオンライン決済手段になる可能性があり、デジタルウォレットの導入率は2025年までに約95%に達すると推計されている。

決済市場規模



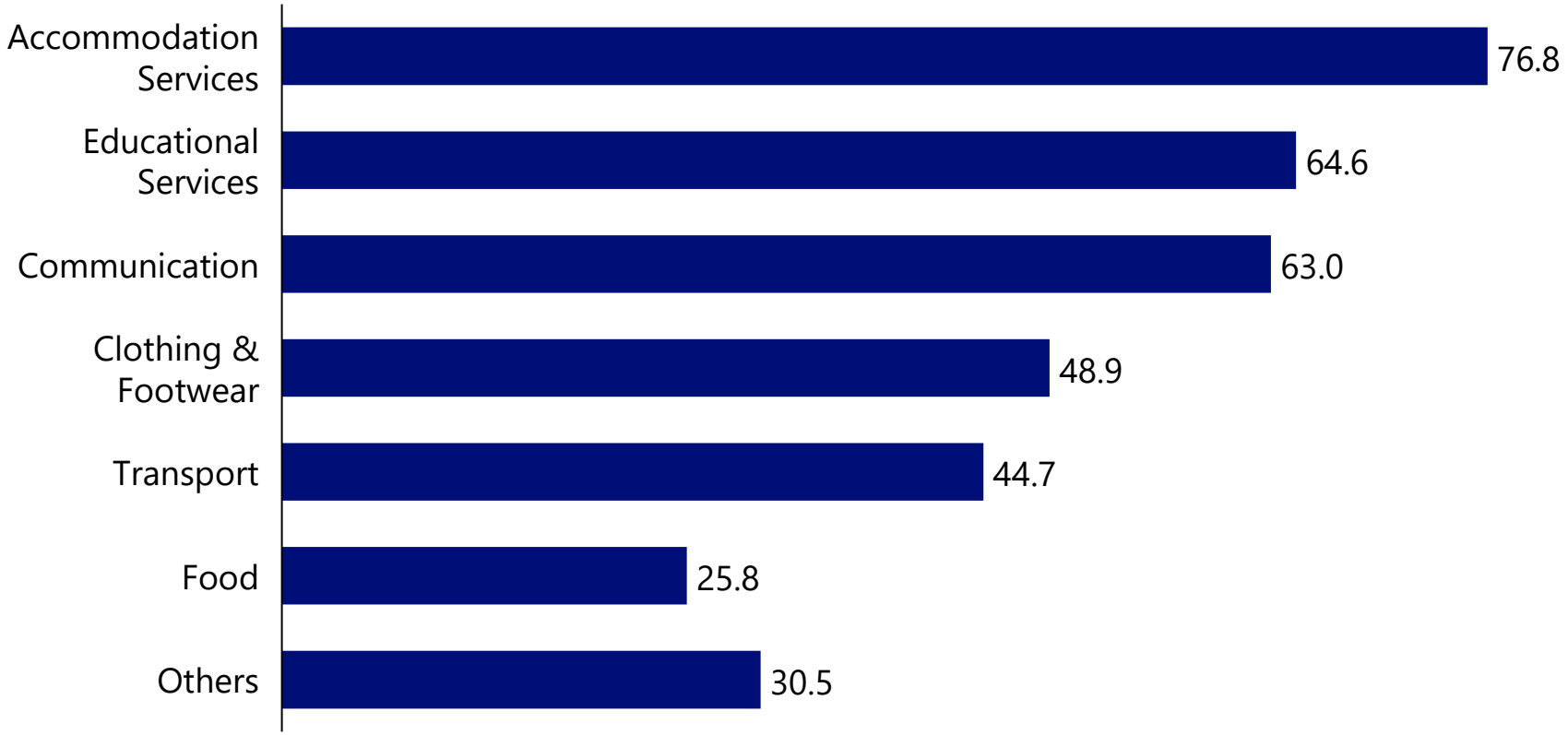
出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

費目によってキャッシュレス化の状況はまちまちであり、2017-18年頃の段階では、食品、交通や衣料品を中心にキャッシュレス決済が未浸透だった。

各費目の支出における電子決済の割合（%）, 2017-2018年



出所）Singstatより作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

カード決済、コード決済、BNPLやPayNowが主要な決済手段として用いられている。

決済手段の概要

決済手段	概況
カード決済	デビットカード、クレジットカード、プリペイドカード等のカード決済は主に銀行が提供している。非接触決済を実現するVisa payWaveやMastercardコンタクトレスカードも普及が進んでいる。 【主要プレイヤー】 DBS、OCBC、UOB、中国銀行、HSBC等
コード決済	2018年よりシンガポールでは、さまざまな決済コードを統合した統一QRコードであるSGQRが導入されている。一連の施策により、ノンバンクと銀行の双方がシンガポールの口座間即時送金システムに接続できるようになり、国のキャッシュレスエコシステムの発展が促されている。2023年時点でSGQRは広く採用されており、シンガポールの203,000以上の店舗がSGQRによる支払いを受け入れている。 【主要プレイヤー】 DBS、OCBC、GrabPay等
後払い決済サービス (BNPL)	2021年のシンガポールのBNPL取引は約4億4000万SGDであり、1030億SGD規模のカード決済と比して僅か0.5%程度の規模であったが、2022年から2028年にかけてBNPLはCAGR25%以上で拡大すると予測されている。 【主要プレイヤー】 atome、Grab、LatitiudePay等
PayNow	シンガポールでは、銀行間送金としてPayNowが個人法人を問わず利用されている。PayNowは、参加する数十の銀行と数社のノンバンク間の口座間リアルタイム送金を可能にする決済システムであり、2020年には合計1億3838万件の即時送金取引が記録され、2019年の9324万件から48%増加している。 【主要プレイヤー】 DBS、OCBC、UOB、HSBC、citibank等

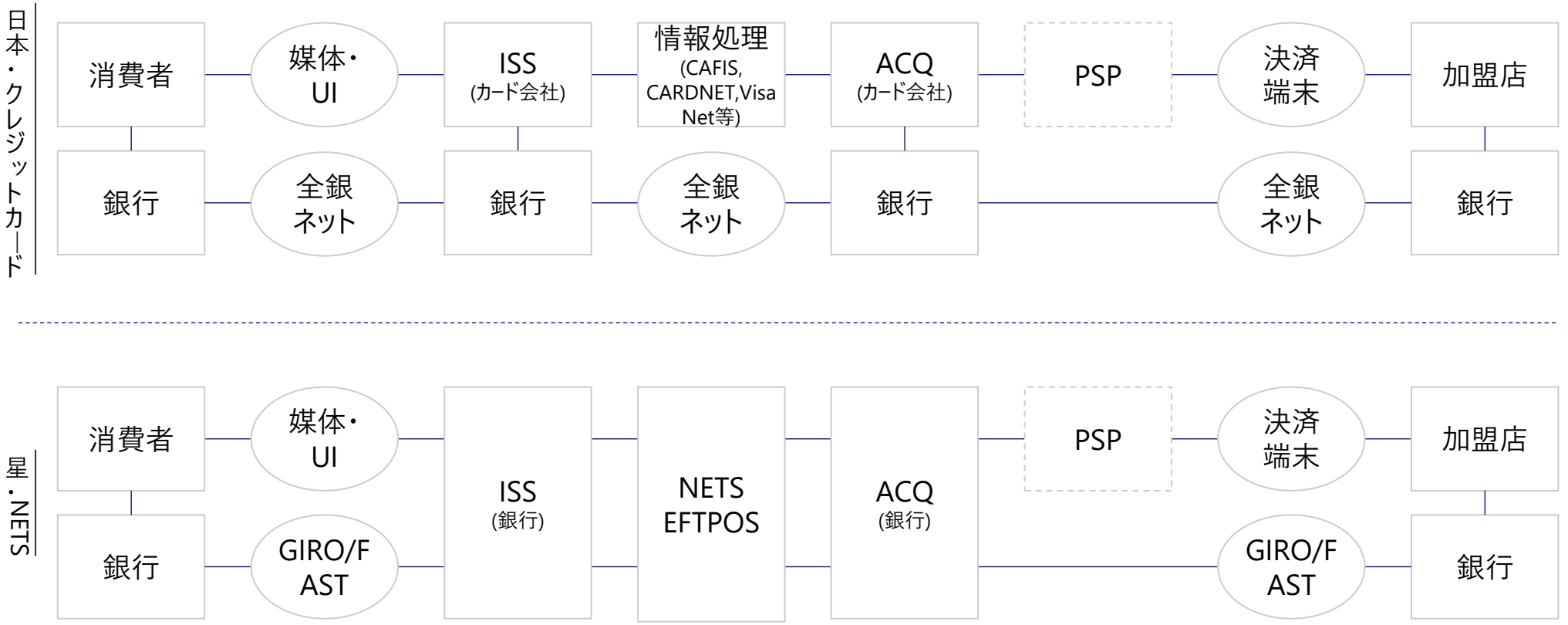
出所）各種公開情報より作成
「QRコード」は株式会社デンソーウェーブの登録商標

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

シンガポールの国内のみ利用可能なデビットカード及び決済スキームであるNETSは高いシェアを有しており、決済手段間で競争原理が働く可能性がある。

国内スキームの特徴



※NETSが国内カード決済に占めるシェアは51%程度（2021年）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

両国の国内スキーム整備は1980年代であるが、結果として国際ブランドと競合するスキームとなった。シンガポールではカード決済に限らないネットワークの運営主体としても活用される。

NETSスキーム整備の歴史

1985年

NETS（Network for Electronic Transfers）はシンガポール国内の電子決済ネットワークとして誕生した。ネットワークを運営するNETSは国内主要5行（DBS、OCBC、OUB、UOB、POSB）のコンソーシアムとして設立された。
B2C決済用のデビットカードを提供するだけでなく、国内インターバンク送金の仕組みであるGIRO（1984年導入）の運営も行う。

1996年

NETS Cashcardを導入し、ETCのような仕組みであるERP(電子道路課金制度)への支払がNETS経由で可能になる。

2016年～

国内カード決済の提供に留まらず、シンガポール政府主導の下近年整備されたFAST（即時銀行間送金システム）、PayNow（P2P送金システム）等の運営も担う。

CBスキーム整備の歴史

1967年

フランス国内の6行が協力し、銀行間の決済ネットワークを整備。Carte Bleuesと呼ばれる決済カードを提供し、国内専用のデビットカードとして普及。

1984年

銀行間のネットワークを統合する形で国内主要銀行によって設立された。従来、BNPやソシエテ・ジェネラル等の主要行が参加するbanques bleuesとクレディ・アグリコルやクレディ・ミュチュエルが参加するbanques vertesの2ネットワークが存在していたが、CBの設立により1つに統合された。

2004年

EMV規格への移行

両国とも国内スキームの導入は約40年前だが、結果的に国際ブランドネットワークとの競争もあり、業界全体の効率化が進んだ可能性がある。シンガポールの場合、足元でコード決済やP2P送金も含めてキャッシュレス化が進む中、政府が主導して提供するソリューションの運営主体となっており、業界の標準化や効率化に資する取組みの担い手としての役割を果たしていると考えられる。

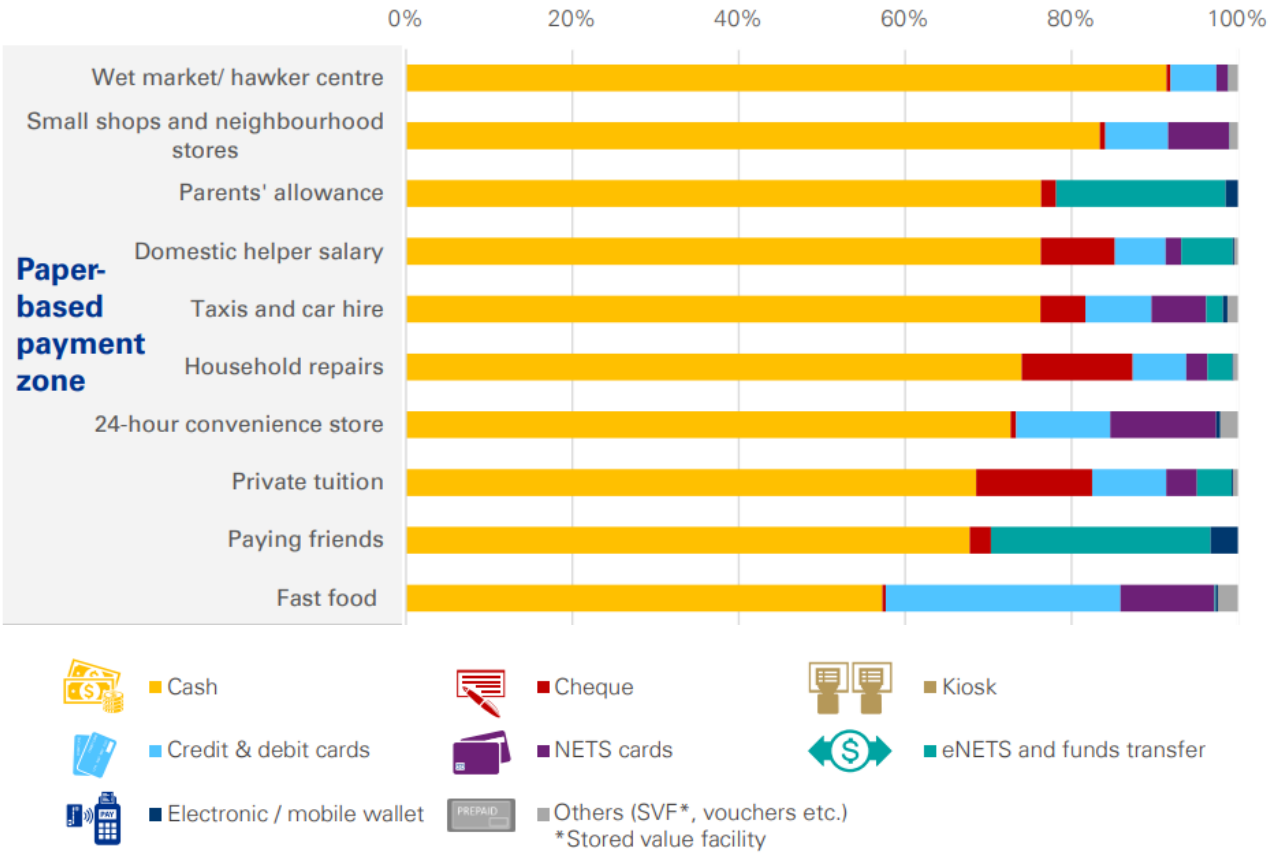
出所）NETS、GCBウェブサイト、「我が国におけるＦｉｎＴｅｃｈのデータ利活用に関する調査検討」より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

2016年時点のシンガポールでは、ホーカーセンターやタクシー等の小規模小売店や個人間送金の分野において、現金支払いの比率が高い状態となっていた。

加盟店毎の決済手段シェア（CL比率が低い分野）



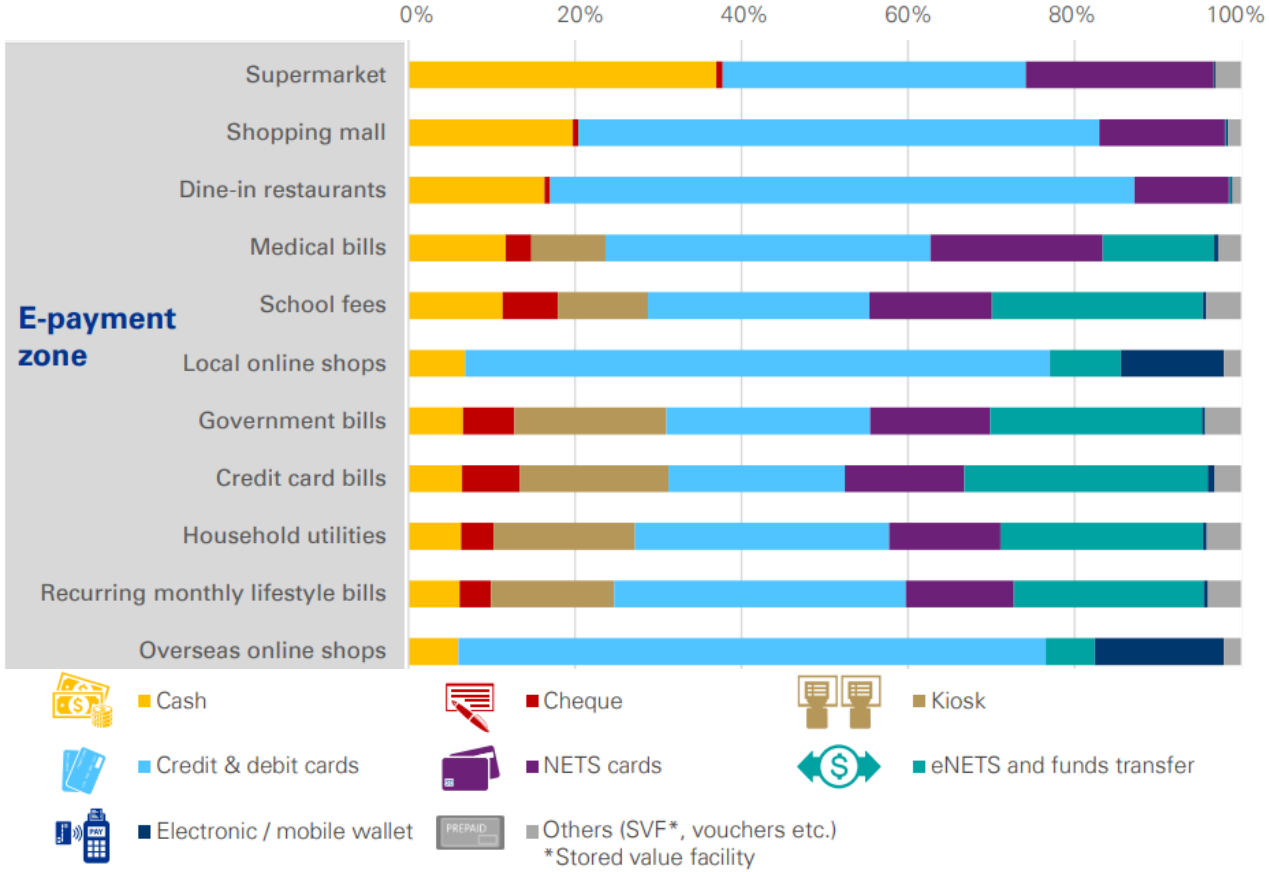
出所）KPMG・シンガポール金融管理局（MAS）「Singapore Payments Roadmap」より引用作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

スーパーマーケットやショッピングモール等の大規模小売店においては、2016年時点でもキャッシュレス化が進行しており、その比率は6割以上となっている。

加盟店毎の決済手段シェア（CL比率が高い分野）



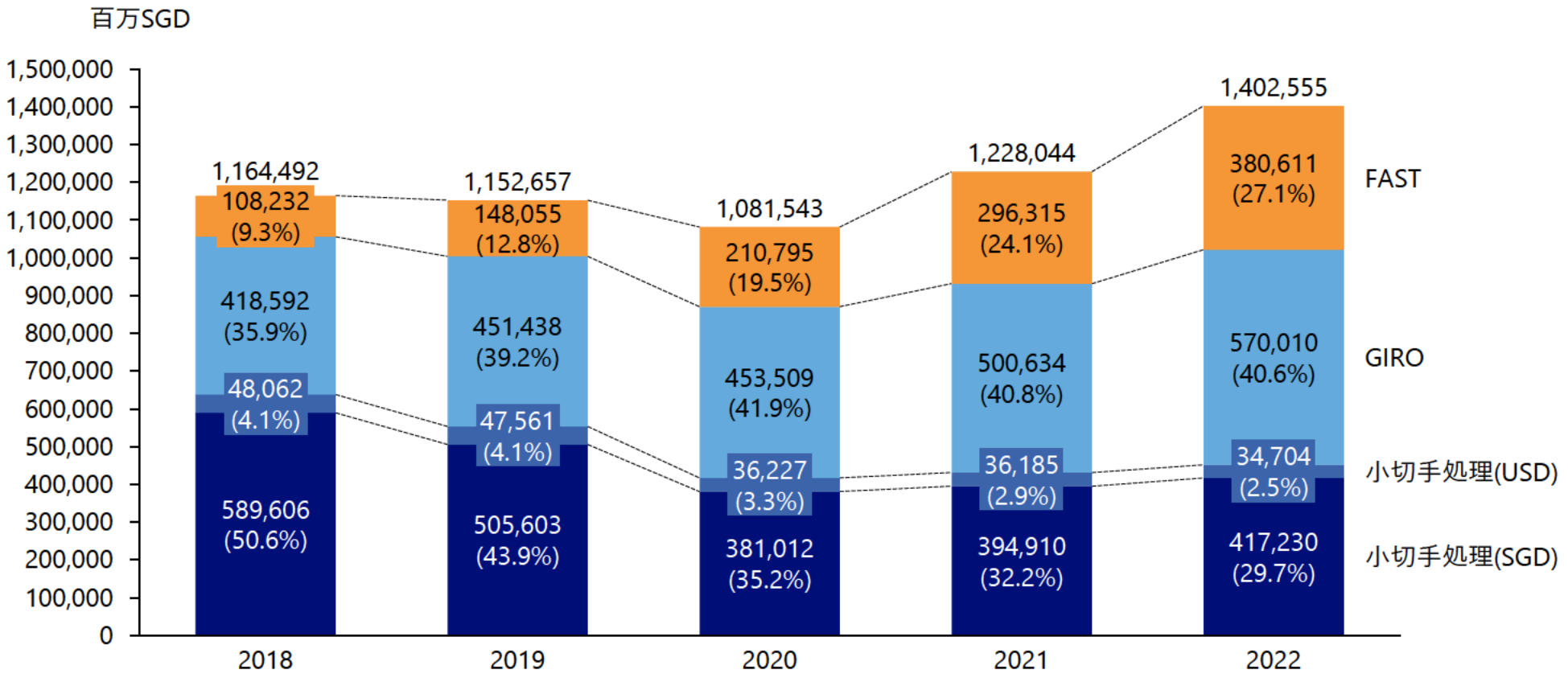
出所）KPMG・シンガポール金融管理局（MAS）「Singapore Payments Roadmap」より引用作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

決済システム別の取引額シェアを見ると、新たに整備されたFASTが増加している。従来の小切手処理の割合は低下しているものの、取引額全体の3割近くを占めている。

決済ネットワーク毎のシェア推移



出所）シンガポール金融管理局（MAS）「Retail Payment Statistics」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

クレジットカード利用に対するリワードプログラムがあり、特にキャッシュバックへのニーズが高い。経済的利得を追求するものの、日本のようにポイント偏重ではないのがシンガポールの特徴。

シンガポールにおけるクレジットカード特典に対する意向

6割近くがマイルやリワードではなく、キャッシュバックを選択しており、意向の強さがうかがえる（直近のインフレも影響？）

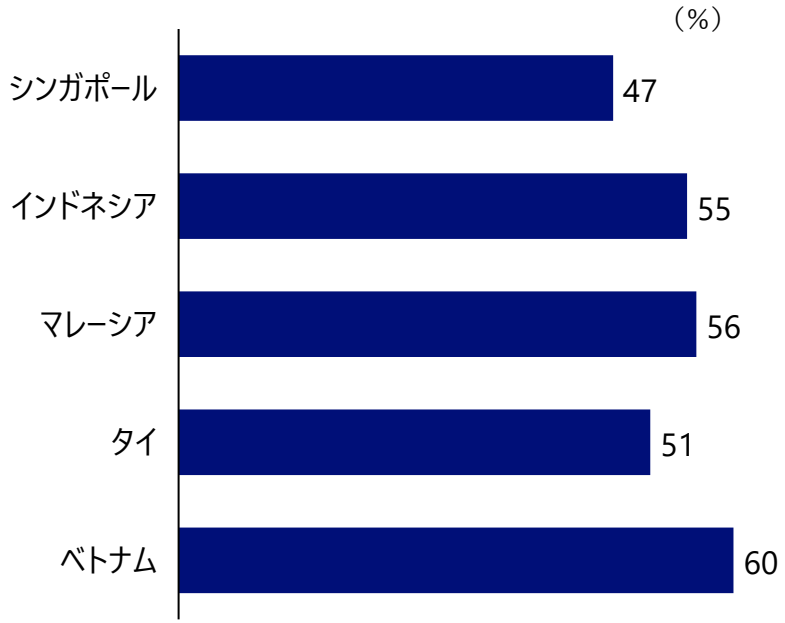
What type of credit card do you prefer?	
Cashback (Get a cash discount on your credit card bill)	61.2%
Miles (Earn points to convert for miles to redeem for flight tickets)	21.5%
Rewards (Option to choose between cashback/miles or rewards from a catalogue)	17.3%

※Seedlyによるアンケート調査結果に基づく。
シンガポール国民592人を対象にしたオンラインアンケート結果。

ASEAN諸国における利得性志向の比較

直近6-12ヶ月間で以下の金融行動を変えたか？

割引・特典を受けられる商品がないか
もっと探すようになった



出所）Seedly「Credit Card Survey 2023」、UOB「ASEAN Consumer Sentiment Study 2023 Regional Report」より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

シンガポールではキャッシュバックや割引といった利得性の観点からカード決済を好む消費者が存在する。

主な決済手段に対する消費者の意向

カード決済	• シンガポールのキャッシュレス決済市場はコロナ禍を経て成長し、現在では82%の消費者がカード決済において非接触カードを最も選好するになっている。 • 2022年時点でシンガポールの消費者の73.5%は毎月のクレジットカード残高を全額支払っているが、この割合は2020年の82%と比較すると減少している。背景には、シンガポール人の借金に対する抵抗感の希薄化と、クレジットカードの使用機会の純粋な増加が挙げられる。 • クレジットカードは、利便性が高く、クレジットスコアを蓄積し、ポイントプログラムやキャッシュバック、割引等の特典を獲得することができるため、シンガポールの消費者に特に支持されている。 • 例えば、DBS銀行はクレジットカード利用者のためのポイントプログラムを有しており、特典には、店舗/オンライン購入の支払いに使用できるDBSポイントの獲得、DBS Apple Rewardsストアへのアクセス、DBSポイントの航空マイルへの変換、ホテル予約の特別割引等が含まれている。 • クレジットカードはデビットカードよりも特典等の利点があるが、デビットカードは、クレジットカードの使用によって生じる可能性のあるクレジット債務や余分なコストの発生を警戒する消費者によって依然として広く使用されている。
デジタルウォレット	• 2018年にSGQRが誕生したことも追い風となり、デジタルウォレットはシンガポールで成長を続けている。 • 対応する決済サービスによる支払い受け入れが共通のQRコードを表示するだけで済むようになったため、消費者も加盟店も決済における負担が軽減されたとみられている。

出所）VISA「Consumer Payment Attitudes Study 2022」等各種公開情報よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

1980年代、2000年代、2010年代に、政府主導で決済ソリューション・インフラを整備。口座ベースの決済ネットワーク整備、交通中心のCL化を経て、B2C、B2B/C2Cに取組む。

シンガポール政府によるこれまでのキャッシュレス（e-payment）促進策

	1980年代 口座ベースのNW整備	2000年代 公共交通中心にB2CのCL化	2010年代～現在 消費者・事業者双方のキャッシュレス化推進
B2C		NETS Cashcard(1996) ERP(電子道路課金制度)への支払がNETS経由で可能に（ETC類似）	UPOS(2016) 国際ブランドカード及びNETSカードの支払を統合した共通端末の導入
		EZ Link(2002) MRT・バス等の公共交通において、ICカードを利用した支払が可能に	SGQR(2018) 乱立するコード決済の規格を統一し、一部のUPOS端末による読取り可能に
		NETS Flashpay(2009) NETSシステムを用いたカードで交通やコンビニ等での支払いが可能に	Hawkerﾏｽﾀｰｱｸﾜｲｱﾗ化(2018) NETSがHawker Centre(屋台村)のマスターアクワイアラとなる
B2B・C2C			FAST(2014) 消費者間・事業者間で銀行口座同士の送金が24/7対応
			PayNow(2017) 口座情報ではなくNRIC(マイナンバー)やUEN(法人番号)を用いた送金が可能に
決済インフラ	NETS(1986) 対面での電子決済システムであるEFTPOSを用い、国内デビットカードスキームを構築		FASTのノンバンク接続(2019) ノンバンク事業者がFASTと接続し、e-walletsと口座の接続を強化
	GIRO(1984) Direct debit(口座引落)の仕組みとしてGIROを整備		

出所）MAS「Singapore's e-payment Journey」より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

市民のエンパワメントや国民生活の向上、国際競争力の維持・向上を国家方針として掲げており、電子決済のインフラ整備と利用推進をそれらの一環として位置づけている。

国家方針・構想

SMART NATION SINGAPORE

- ツールやインフラのデジタル化を通じて、デジタル技術を活用して一人ひとりの市民を「エンパワメント」し、機会や創造性の最大化や生活の改善が図られた国家にする。
- 最先端のテクノロジーを駆使し、市民一人一人ひとりのニーズに合ったソリューションを生み出すことを展望する。

政策の柱

デジタル・ガバメント	デジタル・エコノミー	デジタル・ソサエティ
• インフラへの投資を続け、企業や市民が学び発展するためのオープンな共有プラットフォームを構築する。	• 企業がテクノロジーと人材に投資し、国境を越えた成長を続けることを促す。	• 個人が才能を開花させ、最新のデジタル技術を駆使して最大のインスピレーションを実現し、共により良い生活を送ることを支援する。

具体的な施策

GoBusiness	CODEX	LifeSG	National Digital Identity
E-Payments	Punggol Smart Town	Smart Nation Sensor Platform	Smart Urban Mobility

- すべての人にとって金融取引がよりシームレスで効率的なものになるよう、電子決済システムをシンプルで安全なプラットフォームとする。
- シンプル・迅速・安全・シームレスな取引を実現することで電子決済を、個人法人問わず不可欠な支払い手段とする。

出所）Smart Nation Singaporeウェブサイトより作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

Smart Nationのフレームワーク等において、電子決済への言及は概念レベルに留まる。政府主導のDigital GovernmentにおいてはKPI設定があるが、民間に対しては設定せず。

シンガポール政府の「Digital Government」におけるKPI設定

ステークホルダーの満足度	デジタルサービスに対する市民の満足度	75-80%が「非常に満足」
	デジタルサービスに対する事業者の満足度	75-80%が「非常に満足」
End-to-endのデジタルオプション	電子決済オプションが用意されているサービスの割合	100%
	政府によってデータがあらかじめ入力されているサービスの割合	100%
	デジタル手書きサインに対応しているサービスの割合	100%
End-to-endのデジタル処理	End-to-endで完全にデジタルな処理の割合	90-95%
	完全に電子決済となっている決済の割合	100%
デジタルケイパビリティ	データアナリティクスやデータサイエンスの研修を受けた職員数	20,000
	基礎的なデジタルリテラシーがある職員数	職員全員
デジタルプロジェクト	デジタル変革プロジェクトの数	30-50
AI、データ、データ分析	詳細省略	
クラウドマイグレーション		

民間に対してのKPI設定はないものの、政府の提供するサービスにおける電子決済に関してはKPIを設定

出所）Smart Nation Singaporeウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

シンガポール政府は、CL決済の浸透が遅れていたC2C・B2Cの一部(主にHawker Centre)におけるCL化及びB2Bにおける小切手の置換えを課題と捉え、2016年以降取組を強化した。

分野毎の課題認識と対応する施策

		課題認識(2016年時点)	対応する施策
C2C		流通額の7割程度は現金・小切手であり、国民のデジタル化促進の観点からシームレスなP2Pキャッシュレス化が必要。	口座間での送金(24/7対応)を可能としたFASTだけでなく、電話番号やNRIC(マイナンバー相当)を指定することで個人間のシームレスな送金を行えるPayNowを導入。国内外の主要行9行が参加し、2017年にサービスローンチ。
B2C	Hawker Centres	国家全体でデジタル化を目指す中、個人経営が中心のHawker Centreでも各種デジタル化を追求。その一つとして加盟店負担を軽減する形でのCL化が必要。	国内デビットであるNETSをマスターアクワイアラとして任命し、国際ブランドカード決済を含む20の決済スキームを一元化したアクワイアリング業務を行わせる。政府補助もあり、カード決済端末(UPOS)、SG QRラベルの付与や、3年間加盟店手数料率を0%とする施策実施。
	Retail, F&B, SCs	決済額の7割程度が電子決済であり、キャッシュレスは一定浸透済み。乱立する決済手段の統一化は消費者のQOL向上の観点から引き続き課題。	UPOSでは国際ブランドカードと国内ブランドのNETSのカード双方を処理できる統一端末導入を進める。また、乱立していたコード決済の規格をSG QRとして統一し、加盟店店頭では1つのQRラベルの表示で足りるようにする。
	Bill, Govt Payments	決済額の9割程度が電子決済であり、キャッシュレスは一定浸透済み。	–
B2B		流通額の6割程度が電子決済であるが、小切手が存在し、バイヤー・サプライヤー双方の業務負荷となっているため、小切手廃止に向けてさらなるキャッシュレス化が必要。	UEN(Unique Entity Numbers, 法人番号相当)を指定することで、それにリンクする口座からダイレクトに送金が可能となるPayNow Corporateを2018年に導入。

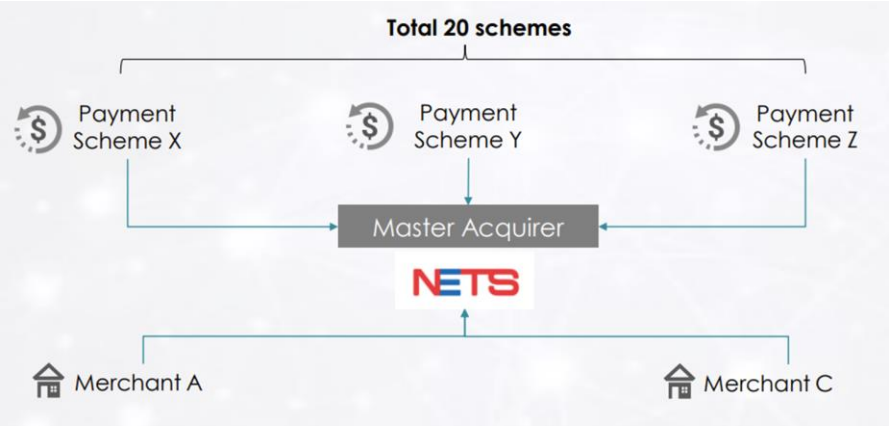
出所）MAS「Singapore's E-Payments Journey」(The World Bank Global Payment Week – Session1, 3rd Dec 2018)より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

Hawker Centreの決済スキームを束ねるマスターアクワイアラとして、入札を経てNETSを任命。シンガポール企業庁等の政府機関が連携し、Hawker Centreのデジタル化を支援している。

マスターアクワイアラの仕組み



- 国際ブランドカード、NETS FlashpayやEZ-Link、コード決済等、**複数の支払手段を一括したアクワイアリング業務**をNETSが手掛ける。
- 加盟店手数料率は**0.5%**と低く抑えられ、早期に申し込んだ加盟店は0%（政府負担による軽減）。
- UPOS端末の**レンタル料金**は利用開始後3年間NETSの負担として吸収されるため、**加盟店負担はゼロ。**
- 2023年時点でNETSはVisa、Mastercardをはじめとして、AMEX、Diners、Discover、JCB、銀聯等の国際ブランドとの提携契約を締結し、NETS加盟店における低い加盟店手数料での国際ブランドのカード決済を実現している。

出所）World Bank、Straight Times、IMDAウェブサイトより引用・作成

関連して実施されたCL促進施策

デジタル化の進展が遅れている業態に対して、デジタル化のソリューション提供（含むキャッシュレス決済手段の提供）だけでなく、啓蒙活動や補助金を提供することで総合的な支援を行っている。

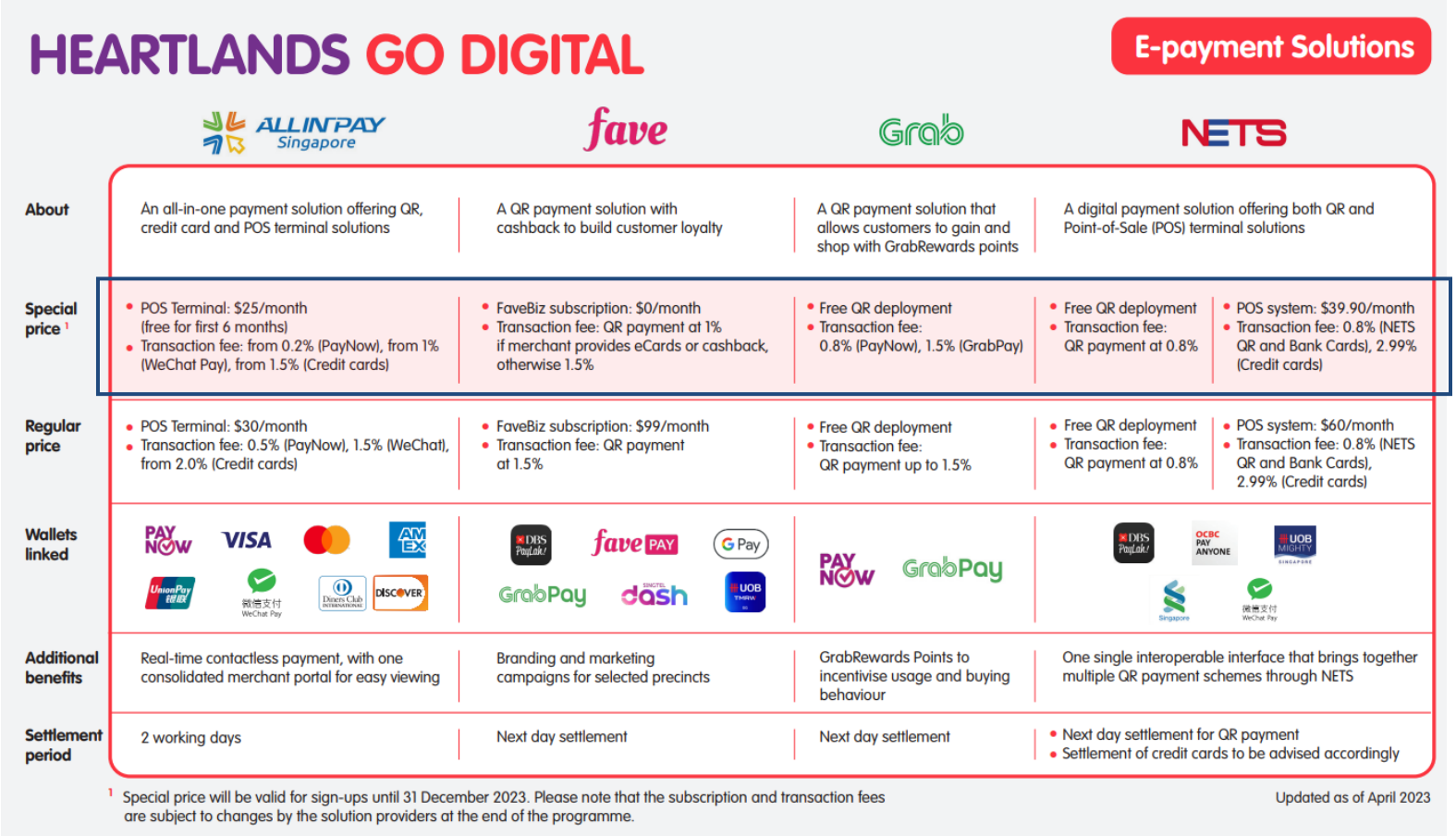
- Hawker Centreはシンガポールにおける食シーンの40%近くを占めるとされており、国民の生活に密着した食サービスである。
- 他方、個人経営・中小店舗が極めて多く、デジタル化の遅れが見られていたため、複数の政府機関（シンガポール企業庁、情報通信メディア開発庁が主導し、住宅開発庁、国家環境庁、JTCコーポレーションと連携）によってデジタル化に向けた施策が取られた。
- 具体的にはデジタル化に向けたトレーニング等を行い、デジタルやキャッシュレス決済に慣れていない層のオンボーディングを支援んした。
- その中でe-paymentの促進は重要施策であり、NETSのマスターアクワイアラへの任命時に、左記のように初期的な負担を軽減するための端末レンタル料金の免除と、継続負担として加盟店手数料の低減が実施された。
- また、導入当初はボーナスキャシュバックとして合計1,500シンガポールドルのキャッシュバックが全ての申込者・企業に与えられた。
- 継続のために、10回のNETS取引毎に3シンガポールドルのキャッシュバックを行うインセンティブも提供している。
- なお、Hawker Centreに限らず、中小企業向けにも複数のe-payment事業者を政府が任命し、低い加盟店手数料でサービス提供。

（次ページご参照）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

シンガポール企業庁のウェブサイトにおいて、heartlands go digitalとして、生活に根ざす中小企業・店舗のデジタル化を紹介し、その中で複数のe-paymentsを紹介している。



HEARTLANDS GO DIGITAL

E-payment Solutions

	ALLINPAY Singapore	fave	Grab	NETS	
About	An all-in-one payment solution offering QR, credit card and POS terminal solutions	A QR payment solution with cashback to build customer loyalty	A QR payment solution that allows customers to gain and shop with GrabRewards points	A digital payment solution offering both QR and Point-of-Sale (POS) terminal solutions	
Special price [1]	• POS Terminal: $25/month (free for first 6 months) • Transaction fee: from 0.2% (PayNow), from 1% (WeChat Pay), from 1.5% (Credit cards)	• FaveBiz subscription: $0/month • Transaction fee: QR payment at 1% if merchant provides eCards or cashback, otherwise 1.5%	• Free QR deployment • Transaction fee: 0.8% (PayNow), 1.5% (GrabPay)	• Free QR deployment • Transaction fee: QR payment at 0.8%	• POS system: $39.90/month • Transaction fee: 0.8% (NETS QR and Bank Cards), 2.99% (Credit cards)
Regular price	• POS Terminal: $30/month • Transaction fee: 0.5% (PayNow), 1.5% (WeChat), from 2.0% (Credit cards)	• FaveBiz subscription: $99/month • Transaction fee: QR payment at 1.5%	• Free QR deployment • Transaction fee: QR payment up to 1.5%	• Free QR deployment • Transaction fee: QR payment at 0.8%	• POS system: $60/month • Transaction fee: 0.8% (NETS QR and Bank Cards), 2.99% (Credit cards)
Wallets linked	PayNow, VISA, Mastercard, AMEX, UnionPay, WeChat Pay, Diners Club, Discover	DBS PayLah!, favePAY, GPay, GrabPay, dash, UOB	PayNow, GrabPay	DBS PayLah!, OCBC PAY ANYONE, UOB MIGHTY, Singapore, WeChat Pay	
Additional benefits	Real-time contactless payment, with one consolidated merchant portal for easy viewing	Branding and marketing campaigns for selected precincts	GrabRewards Points to incentivise usage and buying behaviour	One single interoperable interface that brings together multiple QR payment schemes through NETS	
Settlement period	2 working days	Next day settlement	Next day settlement	• Next day settlement for QR payment • Settlement of credit cards to be advised accordingly	

[1] Special price will be valid for sign-ups until 31 December 2023. Please note that the subscription and transaction fees are subject to changes by the solution providers at the end of the programme.

Updated as of April 2023

Transaction feeが、クレジットカードを除き、低く抑えられて提供されている点が特徴であり、Hawker Centreのキャッシュレス化推進の初期段階では政府による補助金が支給された。

出所）シンガポール企業庁ウェブサイトより引用

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

中小企業のデジタル化という文脈では、業界毎にIDP(業界デジタル化プラン)が設定されており、飲食業界における最初のステージとしてCL決済導入が位置付けられている。

出所）IMDA「Food Services Industry Digital Plan」

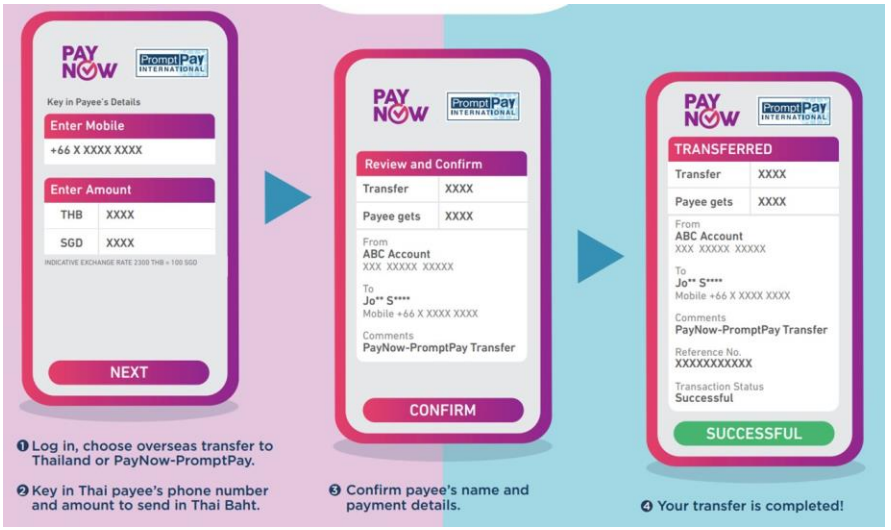
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

C2CやB2Bにおけるシームレスな送金手段として開発されたPayNowは、ローンチ以降利用を拡大し、直近ではタイのPrompt Payとの接続等、クロスボーダーでの相互運用の拡大を狙う。

- ✓ 既に整備されていたFAST（口座間送金）の仕組みを活用し、シンガポール国内の銀行口座あるいはe-walletアカウント間の送金を実現。
- ✓ FASTと異なり、送金先の個人の携帯電話番号やNRIC(National Registration Identification Card)、FIN(Foreign Identification Number)等の個人番号を指定することで、送金先の個人の口座やウォレットに関する情報をやり取りすることなく、送金が可能。
- ✓ 直近はタイのPrompt PayやインドのUPI等と接続し、クロスボーダー送金への拡大も狙っている。

タイの送金システムであるPromptPayとの連携イメージ



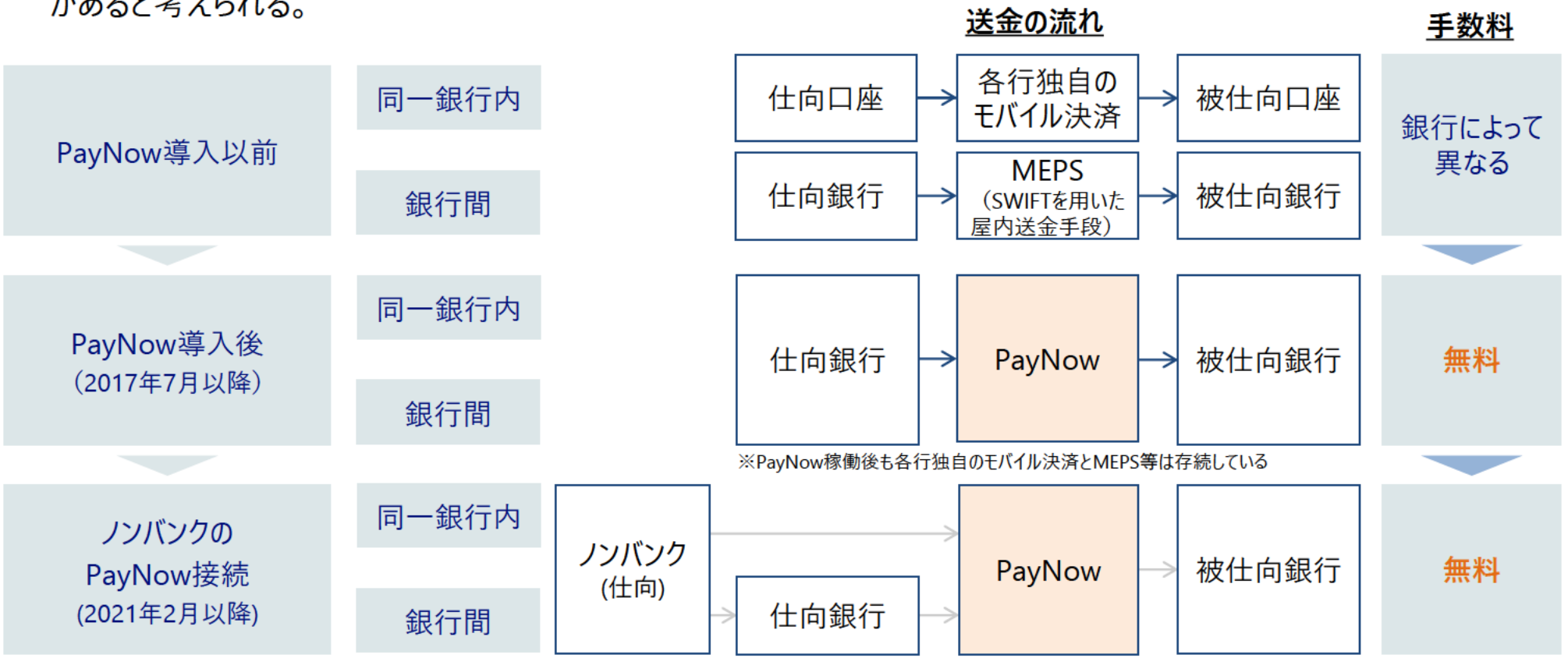
出所）ABSウェブサイトより作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

シンガポールで2017年に稼働を開始したPayNowでは手数料の無料化を実現し、2021年にノンバンクにも開放され、今後決済ユースケースでの利用を狙っている。

- 現在、Grab、Liquid、Singtel's Dash等のノンバンクがネットワークに参加している。
- 手数料無料化の背景には、①シンガポール銀行協会が共同で利用することによる規模の経済の活用、②電話番号や個人IDを用いた手続きの簡略化、③電子決済のインフラ整備と利用推進を掲げるシンガポール政府による後押しがあると考えられる。



出所）各種資料よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

乱立していたコード決済の規格をSGQRとして統一することで、低コストなコード決済を複数サービス導入するための業務負荷が軽減された。

- ✓ シンガポールでは30以上のコード決済サービスが乱立し、各サービスのQRコードがレジスペースを圧迫していた。
- ✓ 2018年、シンガポール金融管理局（MAS）が主導し、約20の中央省庁や銀行メインとサービスプロバイダー、業界団体からなる決済評議会（Payment Council）が統一QRコード規格「SGQR」を開発。
- ✓ 現在では30以上のアクワイアラーがSGQRに参加し、主に少額決済において用いられている。

シンガポール国内の主なコード決済手段

カテゴリ	サービス名称
銀行系	DBS PayLah!
	UOB Mighty
	OCBC Pay Anyone
	NETS Pay
非銀行系	Singtel Dash
	Grab pay
	KRIS PAY
	Alipay
	WeChat Pay
	Fave Pay
	You Trip
	Revolut

SGQRのイメージ

対応するサービスであれば、各サービスのアプリで直接読取が可能

出所）シンガポール金融管理局（MAS）ウェブサイトより引用・作成

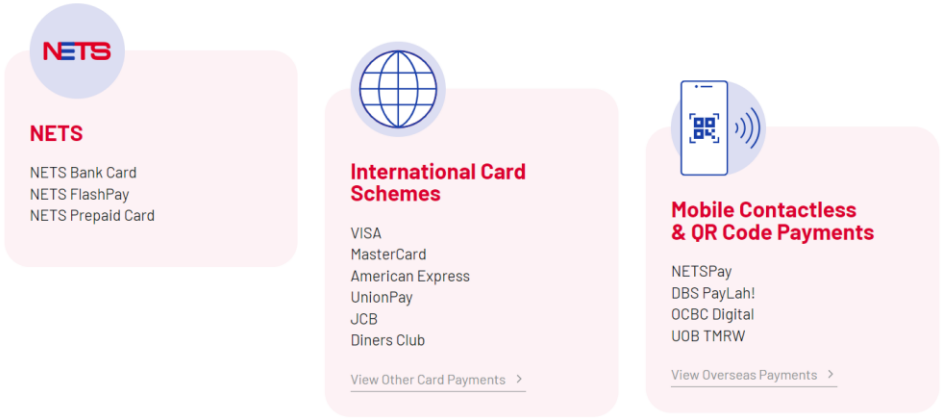
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

シンガポールではUPOSという共通端末を導入することで、アクワイアラの切替時の端末切替が不要になる等、オペレーションの標準化にも効果のある取り組みを実施している。

- ✓ QRコード同様、シンガポールではクレジットカード、デビットカード、プリペイドカード等の決済手段も乱立しており、小売店は複数の決済端末を設置する必要があった。
- ✓ 2017年にシンガポール金融管理局（MAS）の主導の下、各種カードやコンタクトレス決済に対応した統一決済端末（Unified Point-of-Sale Terminal、UPOS）が開発され、以降約1年間で10,000以上のUPOS端末が小売店に導入されている。
- ✓ UPOSではソフトウェアとハードウェアの分離が図られており、既存の決済端末でもソフトウェアの更新だけでUPOSが利用可能となるケースがある。
- ✓ UPOSではSGQRよりも高額の支払いを扱う傾向にあるが、最近ではSGQRを表示可能なUPOSも登場している。

UPOSの対応する決済スキーム



UPOS端末であれば銀行を切り替えても端末の切り替えは不要であり、NETSに電話するだけで切り替えが完了する。
また、POS端末との再接続も不要である。
–シンガポール業界関係者

出所）シンガポール金融管理局（MAS）ウェブサイト、NETSウェブサイトより引用・作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

Smart Nationの重点政策である"E-payment"の推進に向けた諮問機関として、民間の決済インフラ提供者、国際ブランド等からなる決済評議会（Payments Council）を組織。

Payments Councilの概要

背景	• 2014年に"Smart Nation"構想が発表され、具体的な施策として電子決済の推進を含む"E-payment"が国家の重要な目標として位置付けられた。 • 2016年に"Singapore Payments Roadmap"が取りまとめられ、同レポートの構想を実現するための諮問機関として、MASによってPayment councilが設立された。
目的	• シンガポールにおける電子決済社会を実現し、全国民が安全かつ簡便な電子決済を利用可能とするため、決済手段の提供者および消費者双方の公的な意見を取りまとめる。 • 決済業界内の協力を促し、電子決済ソリューション間の相互運用性を促進するための戦略を策定する。 • 決済関連の政策についてMASに助言・勧告を行う。
メンバー（設立時点）	＜**中央省庁**＞ • シンガポール金融管理局（MAS）長官 ＜**主要行**＞ • Citibank、DBS Bank、OCBC Bank、Standard Chartered Bank (Singapore)、United Overseas BankのCEOまたはAPAC責任者 ＜**決済事業者**＞ • Mastercard、Visa、NETS、PaypalのCEOまたはAPAC責任者 **<その他>** • 大規模小売業者、中小企業協会等の合計11の事業者および業界団体の代表
主な活動内容	• 国内のQRコード規格統一についてMASと情報通信メディア開発庁（IMDA）に勧告し、SGQRの技術仕様の承認を実施。（2017年） • 2025年までに法人間取引における小切手決済を全廃するためのロードマップを提案。（2023年）

出所）MAS webサイト、金融庁「アジア諸国での金融デジタル化及び電子決済サービスの動向と、我が国との国際協調の展望に関する委託調査報告書」よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

2003年から、金融管理局（MAS）主導で金融経済教育運営委員会を設置し、国家金融経済教育プログラム「Money Sense」として、デビット/クレジットカードに関する教育を実施中。

「Money Sense」が設定する金融リテラシーのコア

金融リテラシー	説明
お金を理解する	• 利用可能な選択肢のコストと利益を評価するための数値的なスキルを持つ • 経済状況がどのような影響を与えるかを理解する
自分自身を理解し、権利と責任を果たす	• 自分自身の収入、年齢、子供の数等の状況が金銭的な判断にどのような影響を与えるかを知る • 金融商品やサービスの消費者としての権利と責任を知る
日常的なお金の管理	• 予算を立て、身の丈にあった生活をし、責任を持ってクレジット機能を利用する
将来の計画	• 収入、負債、預金、投資等自分のリソースを慎重に管理するためのファイナンシャル・プランニングができる
自分に合った金融商品の選択	• **デビット/クレジットカード、ローン、保険、投資等の一般的な金融商品の目的、特徴、リスク、コスト、考慮するべき主な要素、商品を購入するかどうかを決定する前に確認するべき質問事項等を理解する。**

「Money Sense」に係る教育科目

	科目・学習内容
小学校	• Character and Citizenship Education ※道徳に相当
中学校	• Food and Consumer Education （食と消費者教育） ✓消費者としての基本的なお金の管理を習得するカリキュラムの一環として、**国内で利用可能な支払い手段を列挙し、それぞれのメリット・デメリットを説明できるようになることを学習の成果としている。** • Social Studies 等
中学校以降	• 数学 • 経済学 • その他e-ラーニング 等

出所）MASウェブサイト、塙枝里子「シンガポールの金融経済教育教育先進国から見る日本への示唆」よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

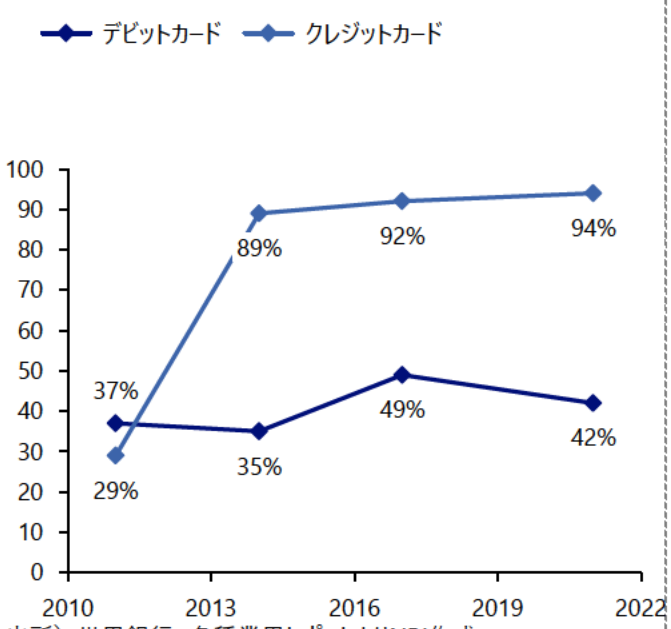
国内のマクロ情勢

カード保有率はクレジットカードで9割超、デビットでも4割程度であり、カード保有者が大半。口座利用やスマートフォンも普及しており、キャッシュレス化の基盤は形成されている。

カード決済

- クレジットカードの保有率が高い。

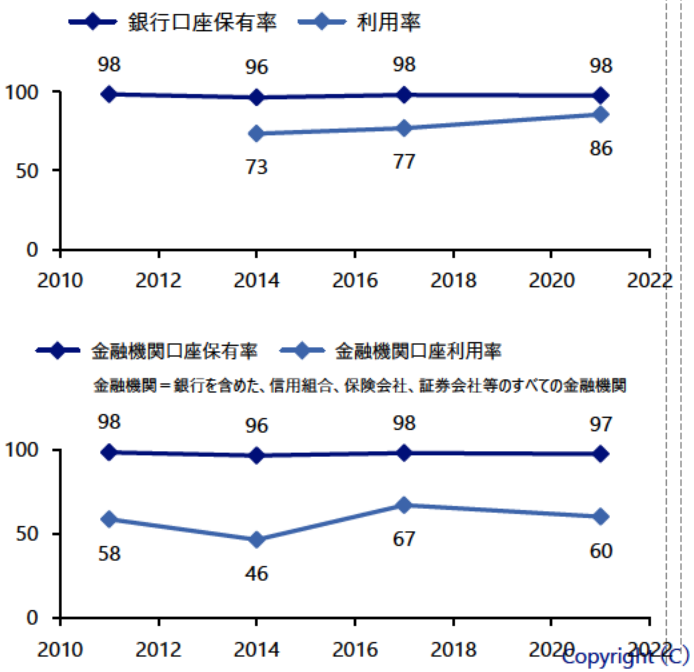
15歳以上のカード保有率（%）



貯蓄

- 高い口座利用率はキャッシュレス決済を普及させる際の前提条件。
- 銀行に加えて、保険や証券会社、信用組合等の口座に資産を持つ層が一定数存在する。

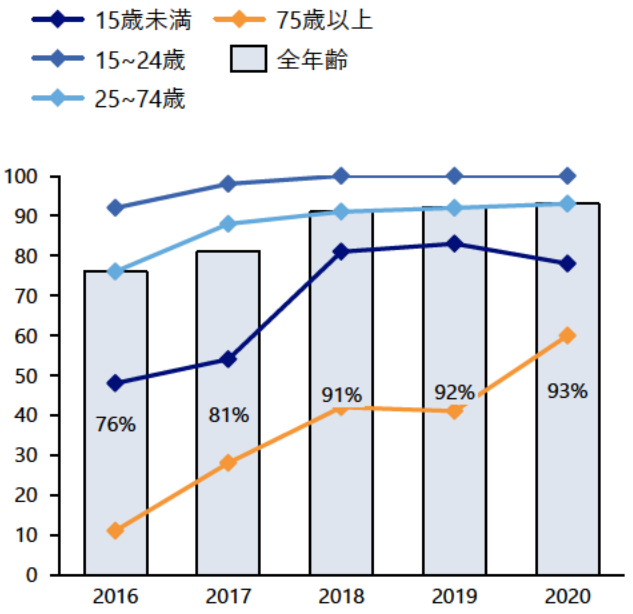
15歳以上の口座保有率・利用率（%）



スマートフォン

- 2020年には、シンガポールの15歳から24歳のほぼすべての個人がスマートフォンを所有しており、75歳以上でも保有率は約60%であった。
- 全体として、スマートフォンを使用する市民の割合は、2016年以降、すべての年齢層で増加している。

年齢層別スマートフォン利用状況（%）



出所）世界銀行、各種業界レポートよりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

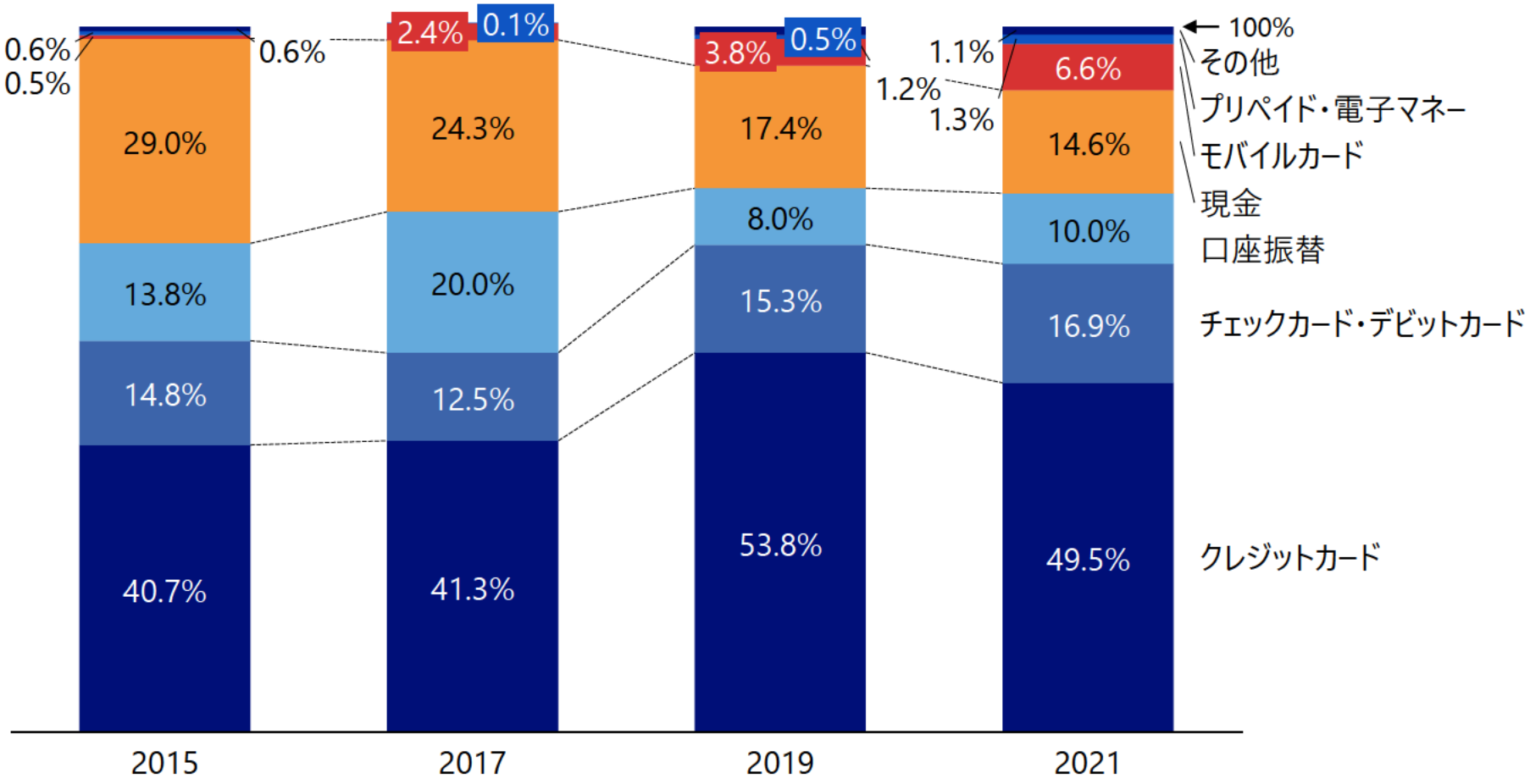
各国調査結果　韓国

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

韓国銀行実施のアンケートによると、個人の支出に占めるカードの利用額はおよそ7割。現金の割合は減少傾向にあり、2021年には全体の14.6%程度だった。

利用決済手段別割合推移（金額）



※チェックカードは銀行キャッシュカード機能を有するデビットカード

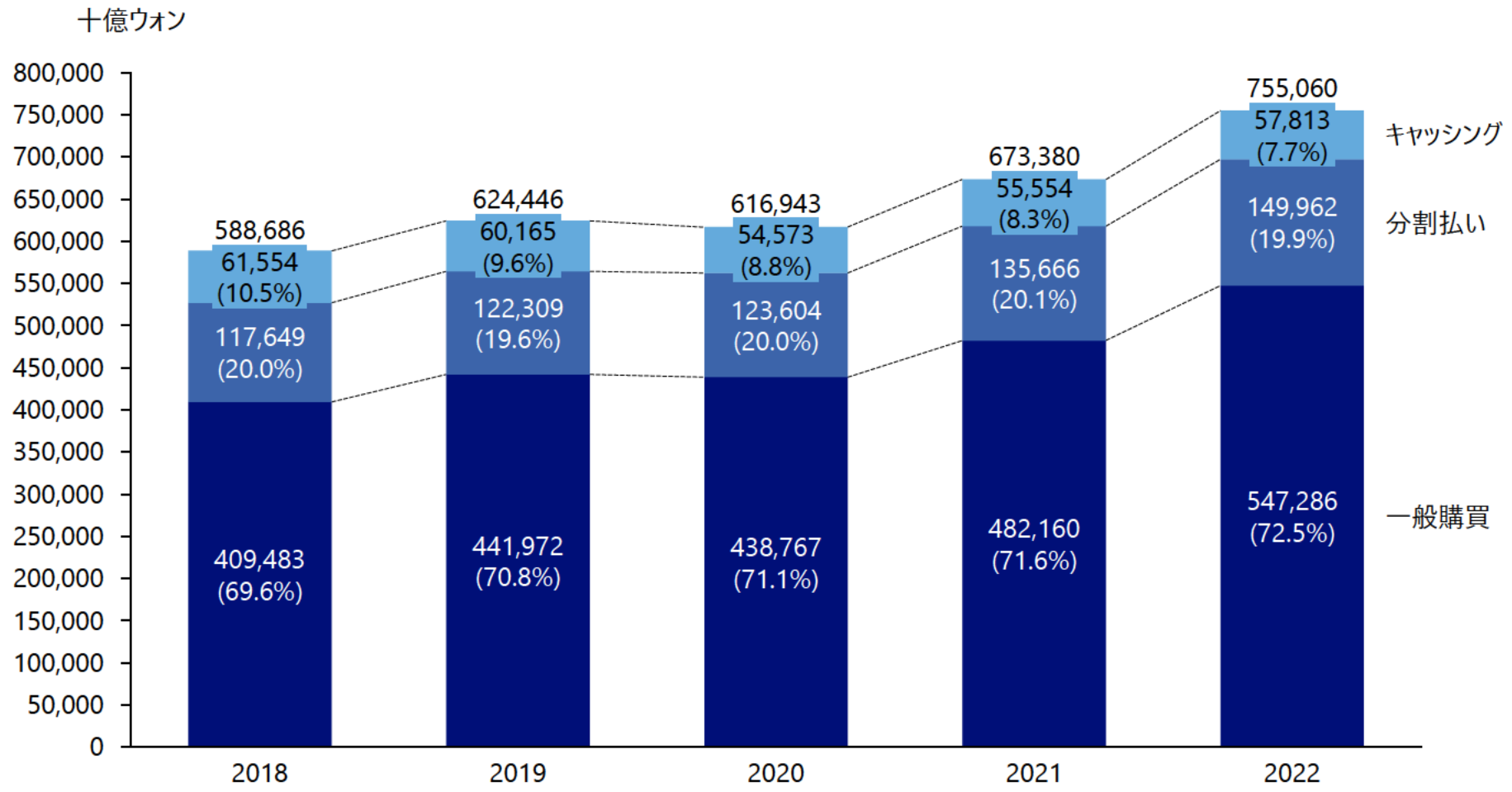
出所）韓国銀行「Results of Survey on Payment Methods and Mobile Financial Service 」、「National Accounts」各年版より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

クレジットカードの個人利用総額推移を見ると、クレジットカード利用は増加傾向にある。

クレジットカード個人利用総額推移



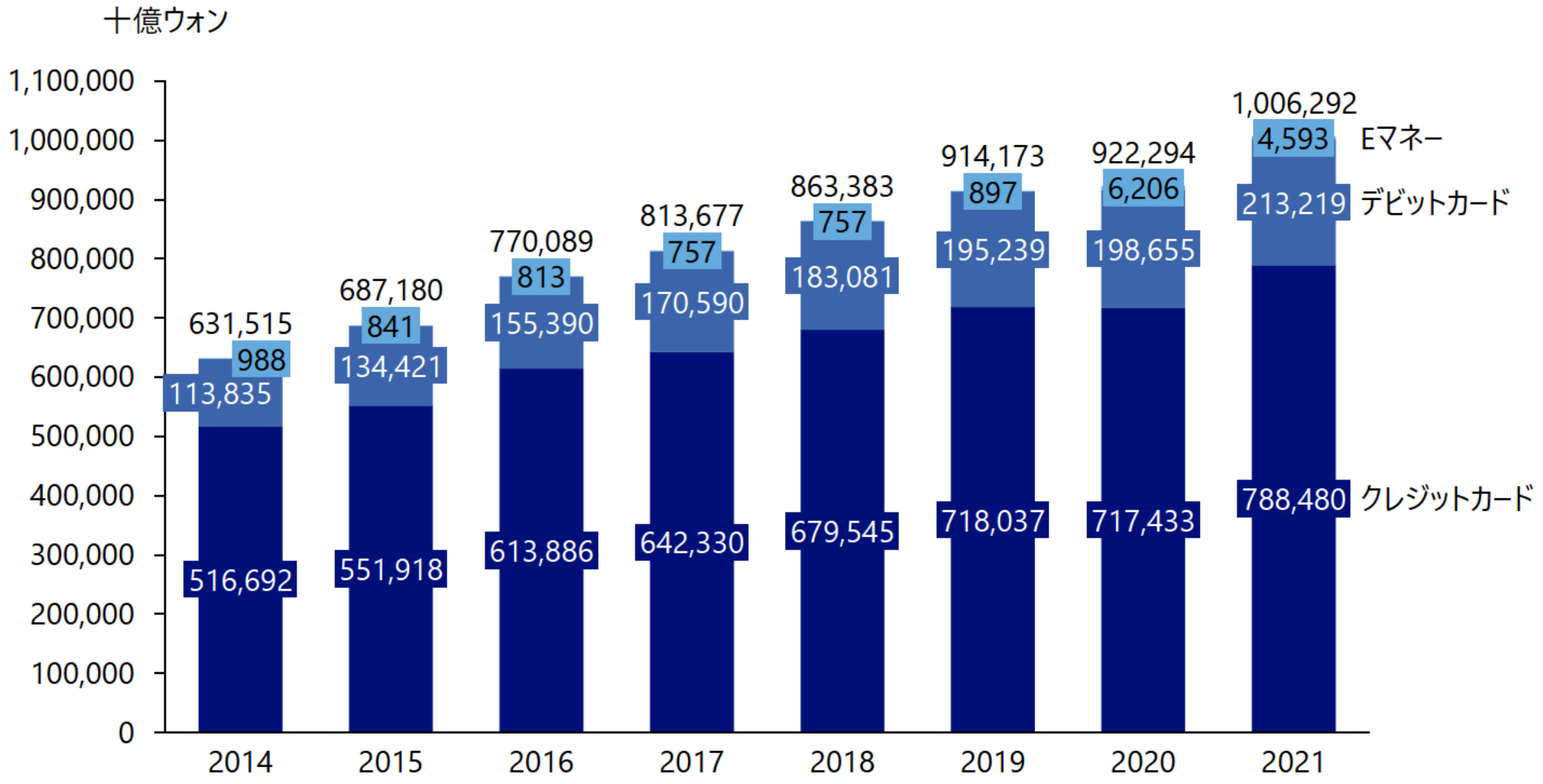
出所）韓国銀行「National Accounts」,「Payment Settlement Statistics」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

クレジットカードだけでなく、デビットカードやEマネーの利用額も増加傾向にある。

キャッシュレス決済利用総額推移（B2B含む）



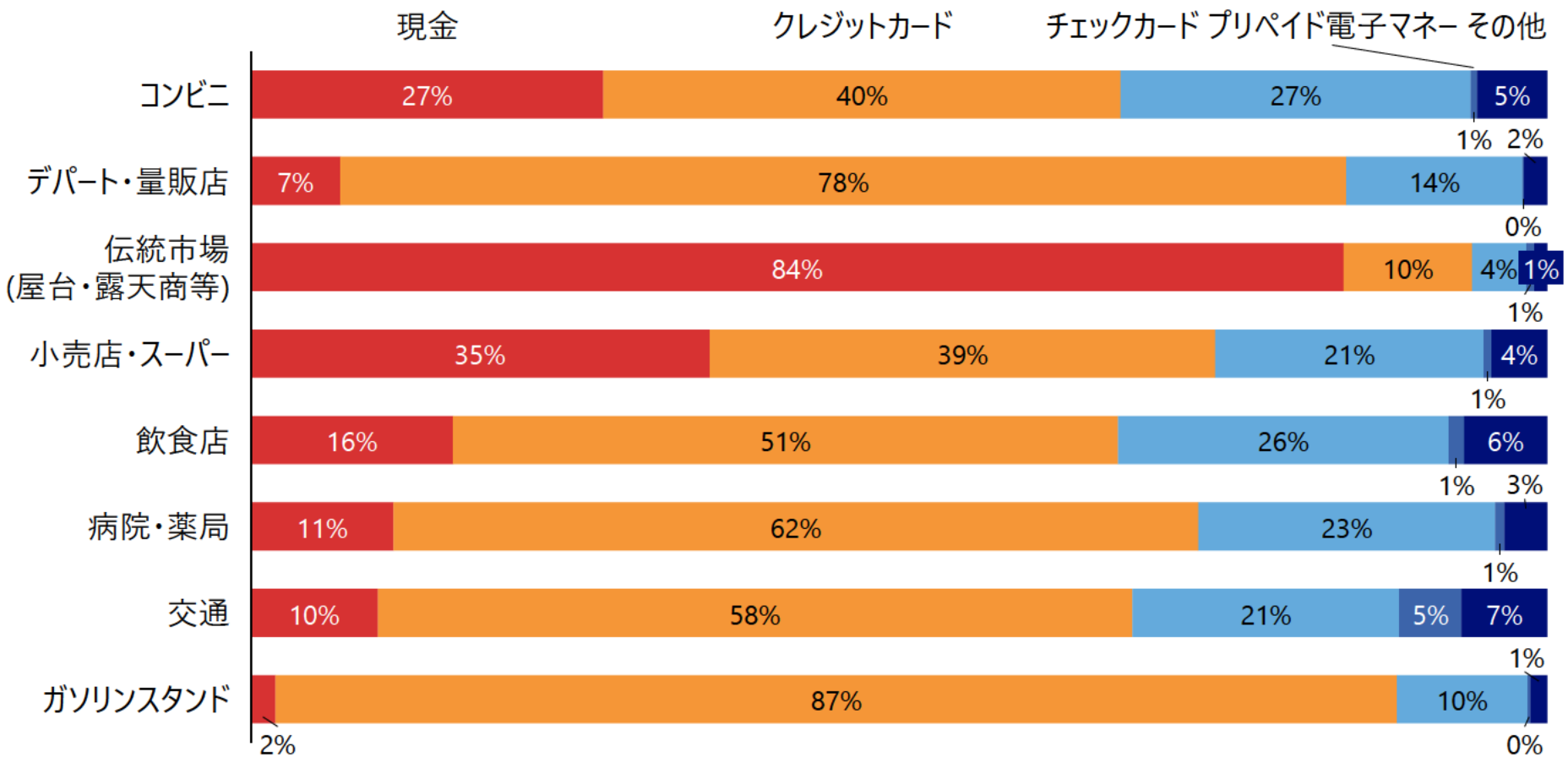
出所）JCA「日本のクレジット統計」各年版より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

伝統的な市場以外ではクレジットカード・チェックカードの割合が高く、コンビニや小売店・スーパーでは一定の現金利用があるものの大半はキャッシュレス決済が利用されている。

店舗別利用決済手段割合（件数）



出所）韓国銀行「2021 Results of Survey on Payment Methods and Mobile Financial Service」（2022年5月）より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

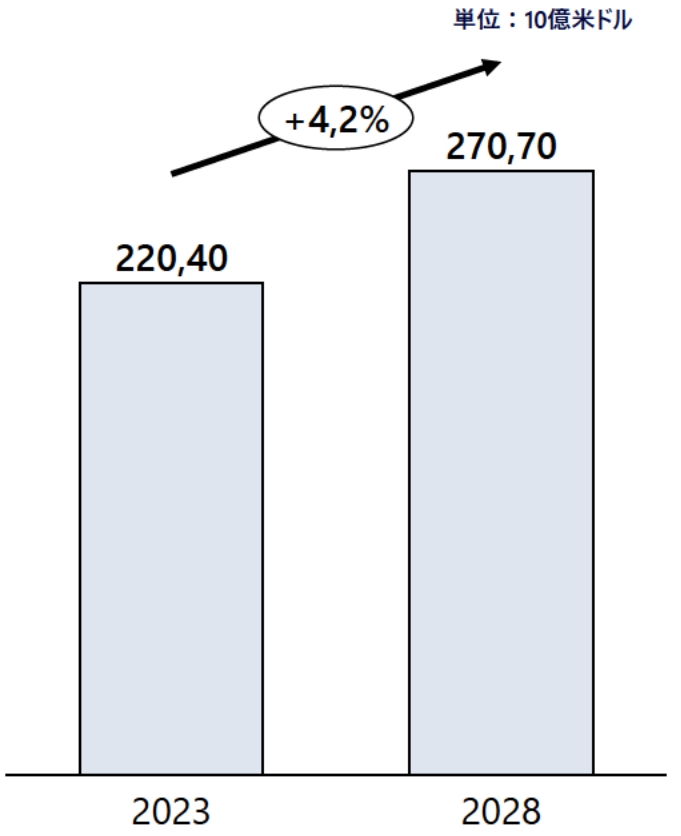
決済市場概況

韓国のデジタル決済市場は急成長を遂げており、2023年-2028年間の平均成長率は4.2%と予測されている。

決済市場動向

- デジタル決済市場は現在、電子商取引やモバイル決済の利用増加、およびコロナ禍を受けた非接触決済の需要増加によって、急成長を遂げている。
- PayPal、Venmo、Cash App等のデジタルウォレットとモバイル決済アプリは、シームレスで安全な取引を可能としており、利用者が増加している。
- フィンテックスタートアップの成長とブロックチェーン技術の決済システムへの統合が、デジタル決済市場の拡大に貢献している。
- 各種デジタル決済は、若年層を中心とする利便性と取引の迅速さを求める消費者層に支持されている。
- ビジネスのデジタル化は、効率的で費用対効果の高いデジタル決済ソリューションの需要を高めている。

決済市場規模



出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

韓国ではコード決済等の機能を有するデジタルウォレットやカード決済が主要な決済手段。

決済手段の概要

決済手段	概況
デジタルウォレット（コード決済等）	韓国には多くの決済手段が存在し、Naver PayとKakaoPayは圧倒的に普及しているデジタルウォレットで、消費者の51%がKakaoを、30%がNaverを好んで利用している。Naver Payは大規模なオンラインプラットフォームであるNaverが提供しており、KakaoPayはモバイルメッセージングアプリのKakaoが提供している。2大デジタルウォレットに次いで支持されるデジタルウォレットは、Toss (15%) とPayco (4%) である。 【主要プレイヤー】 Naver Pay, Kakao Pay等
カード決済	クレジットカードとデビットカード（チェックカード）が店頭取引の大部分を占めており、クレジットカードはデビットカードよりも遥かに多くの場面で利用される。韓国は、2021年までにアジア太平洋諸国で最もクレジットカードの普及率が高い国の一つである。 【主要プレイヤー】 BCカード、KB国民カード、サムスンカード等
キャリア決済	キャリア決済により、消費者は毎月の携帯キャリアの請求書に上乗せする形で決済が可能となる。購入に際して必要となるのは暗証番号だけであり、クレジットカードの詳細を入力する必要がないため、利便性が高い。 【主要プレイヤー】 SK telecom、KT telecom、LG telecom等
分割払いとBNPL	2023年、韓国の電子商取引では、Naver PayやKakao Pay等のプラットフォームが主導するBuy Now Pay Later (BNPL) サービスが大幅に増加している。Openullのような新興企業は、BNPLサービスへ投資するための資金調達を行っている。電子商取引の普及と消費者の嗜好の変化により、BNPLサービスの利用額は2023年には120億5880万米ドルに達している。韓国のBNPLサービス市場の参加企業には他にもCoupang等がある。 【主要プレイヤー】 kakaopay、NaverPay、FlexPay等

出所）各種公開情報より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

チェックカードはクレジットカードと同様の決済網を介しているものの、預金からの即時払いである点がクレジットカードと異なっており、加盟店手数料はクレジットカードよりも安価になっている。

クレジットカード、チェックカード、デビットカードの比較

区分		クレジットカード	チェックカード	デビットカード
加盟店視点	加盟店手数料率※	2.07	1.45	不明
	ネットワーク	各クレジットカード会社の決済網	各クレジットカード会社の決済網	銀行の決済網 (銀行共同網)
消費者視点	支払方法	クレジットカード会社に後払い	預金口座から即時払い	預金口座から即時払い
	利用可能時間	24時間	24時間	午前8時～午後11時30分
	特典・報酬	あり	あり	なし
	所得控除額	総給与額の25%を超える使用金額の15%	総給与額の25%を超える使用金額の30%	総給与額の25%を超える使用金額の30%

※ 2022年1月から2022年12月の期間の韓国のクレジットカード業界平均加盟店手数料率（23.1月末基準）
業界平均加盟店手数料率＝(全クレジットカード業者の年間クレジットカード加盟店手数料収益/全クレジットカード業者の年間クレジットカード売上額)*100

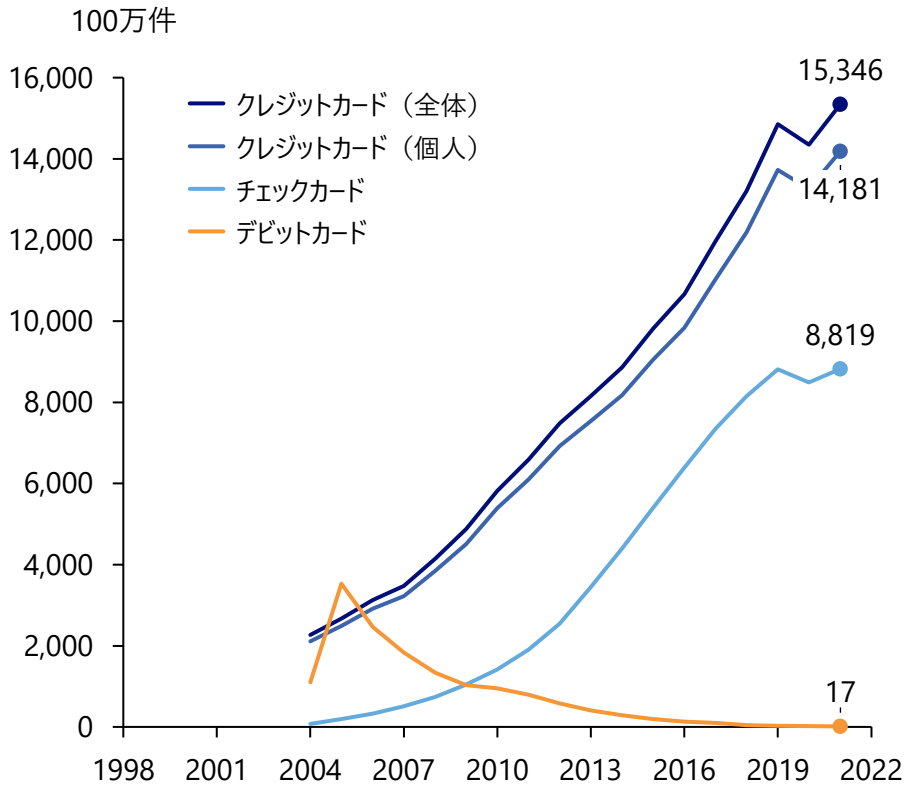
出所）新韓カードホームページ、Bccardホームページ、韓国銀行ホームページよりNRI作成.

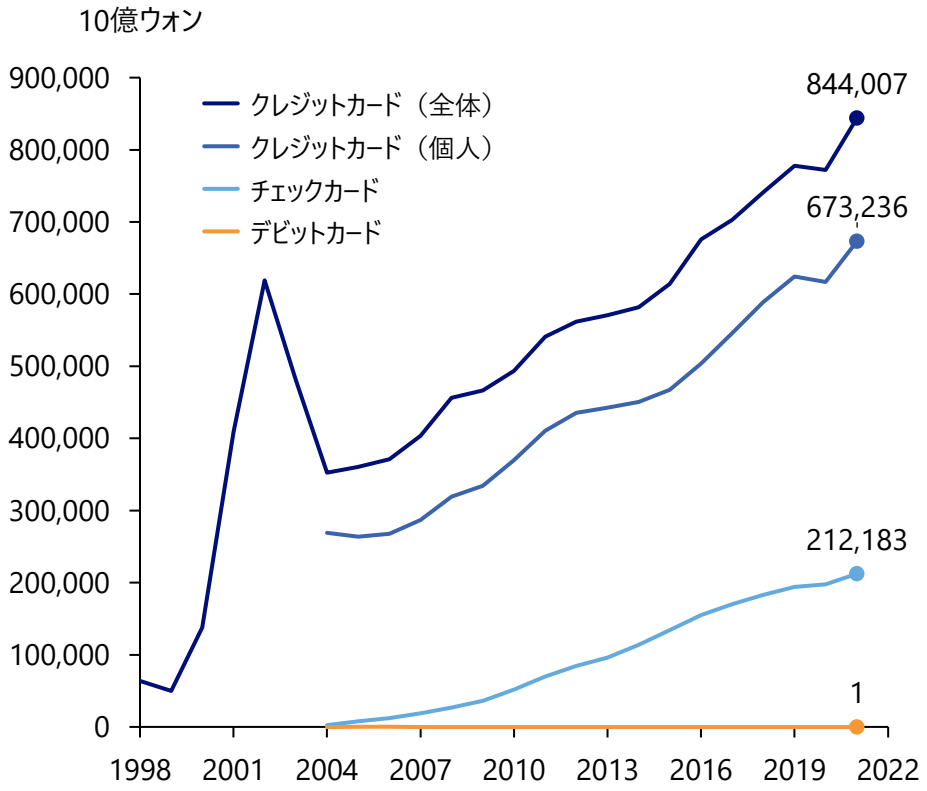
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

チェックカードの利用は年々増加し、2021年にクレジットカードの利用件数の50%を超えた。利用金額は30%程度であり、クレジットカードよりも少額の決済に使用されている。

各カードの利用実績（左：件数、右：金額）





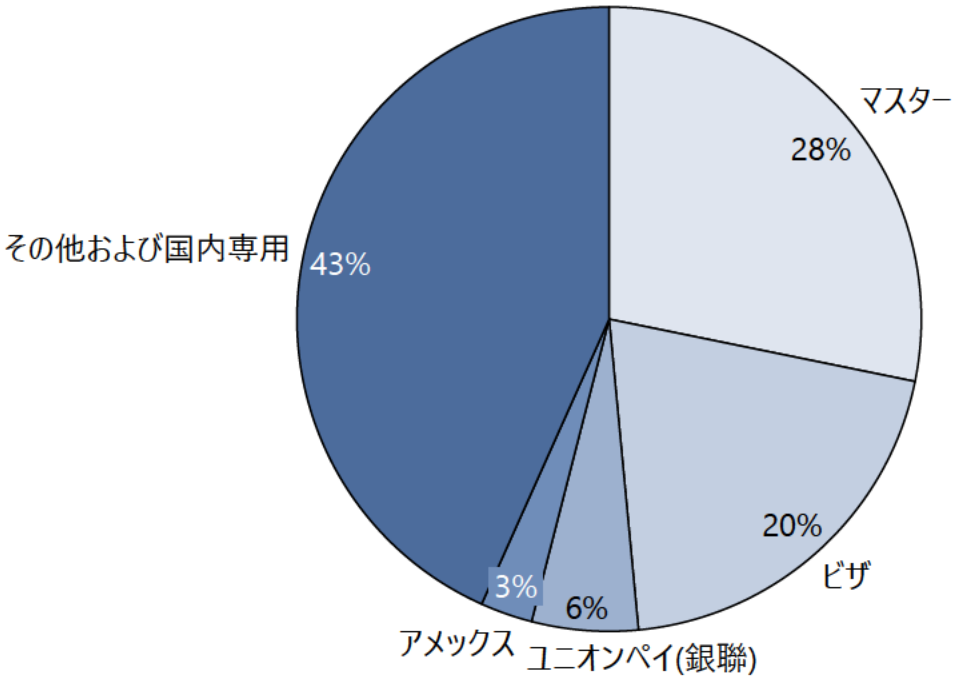
出所）韓国銀行経済統計システム、韓国租税財政研究院(KIPF)「2018 조세특례 심층평가(Ⅰ) 신용카드 등 사용금액에 대한 소득공제 및 세액공제」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

国内専用カード（ハウスカード）の発行数は、全体の4割程度を占めていると推察される。

韓国のカードブランドのシェア（発行数）



※2021年の第1四半期基準で韓国国内7つのカード会社（新韓・サムスン・KB国民・現代・ロッテ・ウリ・ハナ）が発行した個人の有効カード（最近1年内の使用実績保有）を対象。

- 韓国のカードブランドのシェアのうち、「その他および国内専用」が43%を占めている。
- このうち、図に記載の無い国際ブランド（JCB、ダイナース、ディスカバー）のシェアはそれぞれ3%未満である。
- 従って、国内専用カード（ハウスカード）のシェアは全体の34-42%程度と推測できる。

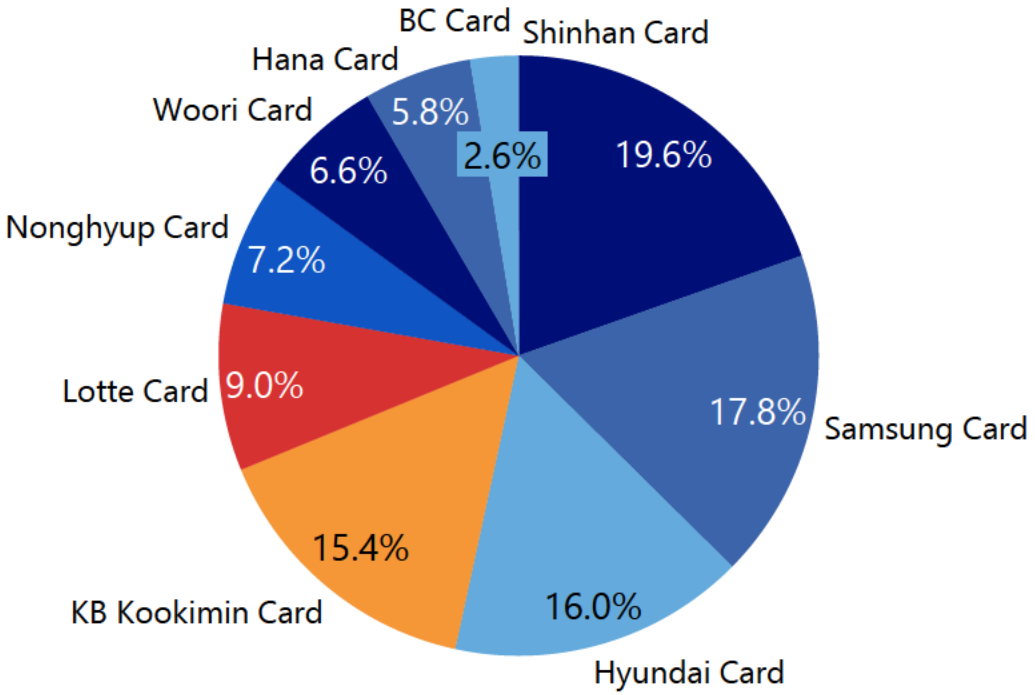
出所）韓国経済新聞「'고액 수수료' 비자카드, 한국서 점유율 '뚝뚝'」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

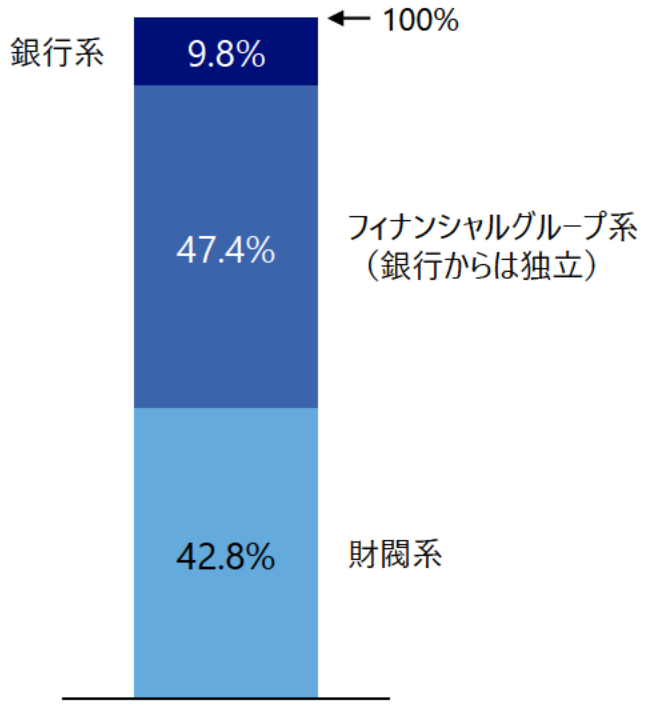
決済市場概況

銀行系カード会社やFG系がイシュアーの6割弱で、4割超が財閥系等非金融系である。業界構造は日本との類似性が高い。

カード会社シェア(2021年時点)



カード会社業態別シェア（2021年時点）



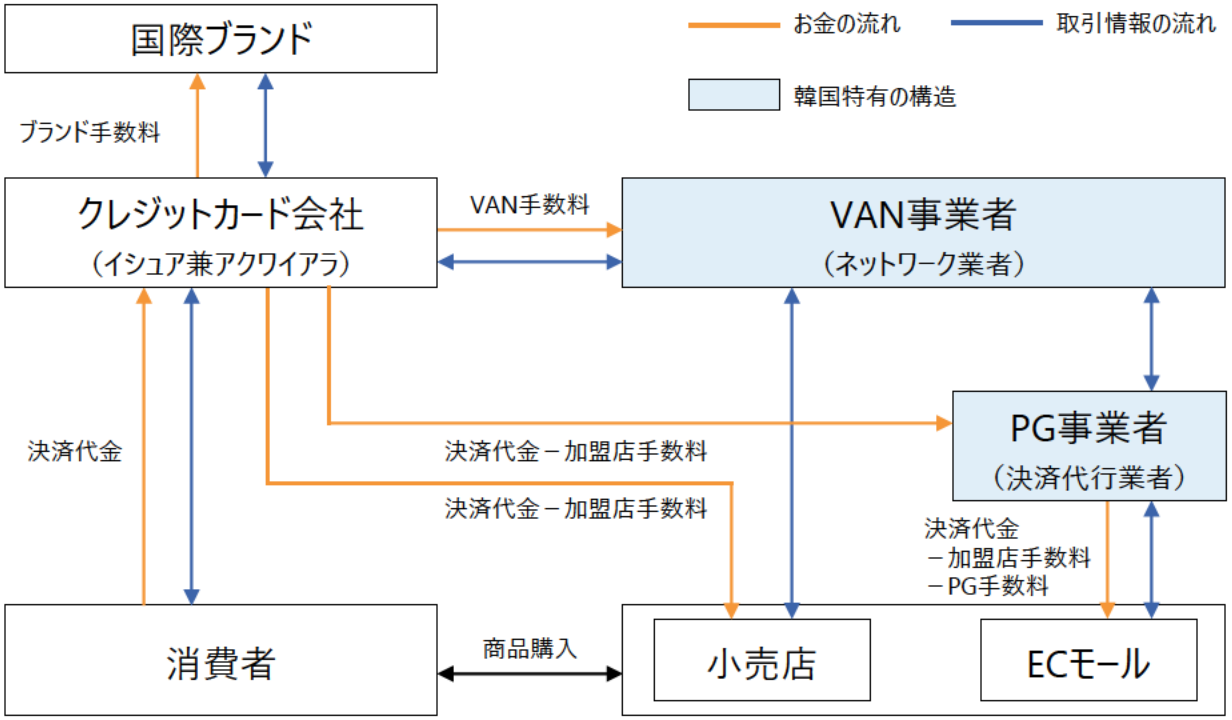
出所）　金融監督院より作成

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

オフライン取引では、VAN事業者が加盟店開拓をし、独自の情報ネットワークを展開している。オンライン取引では、PG事業者が代行加盟店として加盟店の決済を代行している。

韓国のクレジットカード業界構造



取引ごとの加盟店契約の主体

	オフライン取引	オンライン取引
カード導入主体	小売店	ECモール
カード会社との加盟店契約主体	一般加盟店(小売店)	決済代理店(PG社)
契約に係る業務の代行者	VAN事業者 ※1	決済代理店(PG社) ※2

※1）※1）小売店の契約窓口はVAN事業者1社であるが、VAN事業者を通して、複数のカード会社と契約する場合が多い。
※2）ECモール目線ではPG社1社との契約となる。

※VAN事業者：Value Added Network事業者、加盟店開拓・管理の代行や決済ネットワークの管理を手掛ける事業者
※PG事業者：Payment Gateway事業者、ECモール等オンライン取引において加盟店開拓・管理の代行を行うPSP

出所） BNK경영연구원「모바일 결제의 발전이 신용카드업에 미치는 영향」、삼정 KPMG「ISSUE MONITOR 카드산업, 새로운 패러다임을 준비하라」
野村総合研究所「平成21年度クレジット事業等環境調査報告書」、与信金融協会HP「加盟店加入手続き」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

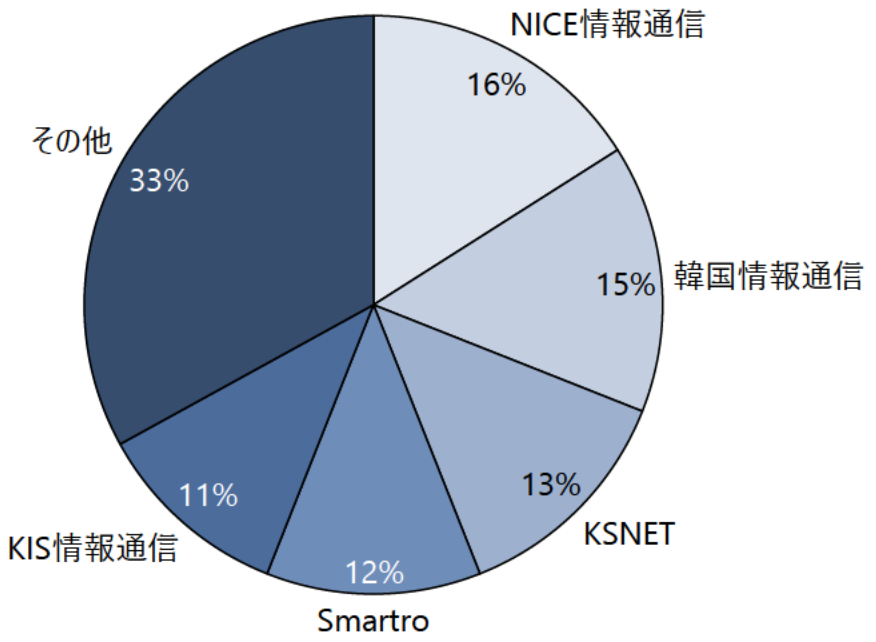
決済市場概況

銀行とカード発行会社が異なる点においては、我が国と業界構造が似ている。主要VAN事業者5社で市場シェアの2/3を占め、競争環境は既に効率化されている。

クレジットカード会社の合従連衡の歴史

現在存在しない会社	分類	背景
チャン・ウンカード (長期クレジットカード)	銀行系	1999年、親会社の韓国長期信用銀行が国民銀行（現：KB国民銀行）に合併したのと同時に、国民カード（銀行系）に合併。
東洋カード	企業系	2002年、経営難によりロッテグループが買収。現ロッテカード（企業系）。
LGカード	企業系	2008年、新韓カード（銀行系）に合併。経営難ではなく新韓カードの規模拡大だと考えられる。
外国為替カード	銀行系	2014年、ハナカード（銀行系）に合併。

VAN事業者のシェア



VAN事業者は全部で15社弱存在するが、直近20年程度新規参入もなく、業界としては成熟している。加盟店はVAN事業者を介して国内すべてのカード会社と契約を結べるため、シングルアクワイアリングが通例になっている。

–韓国業界関係者

出所）各種資料よりNRI作成

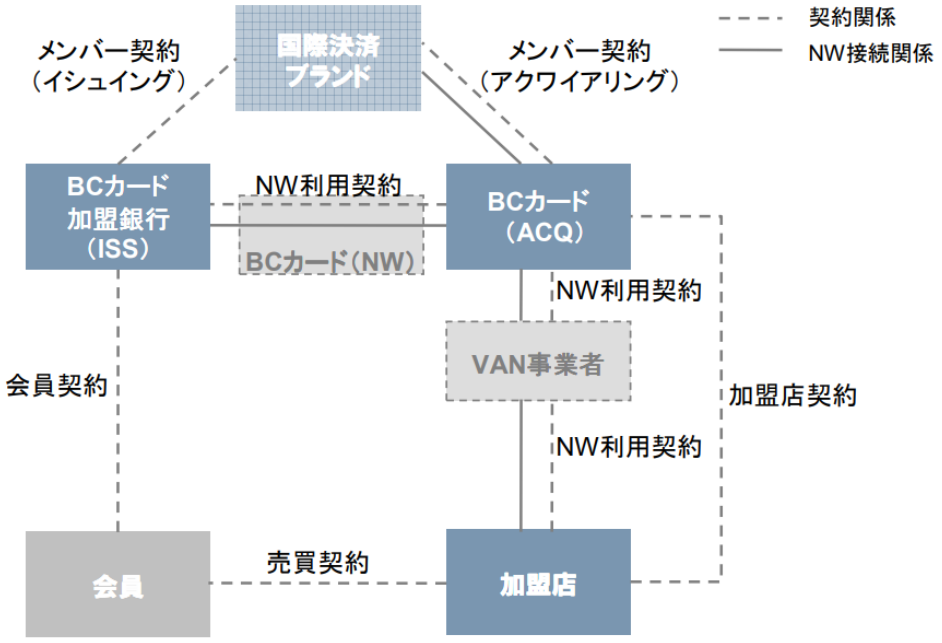
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

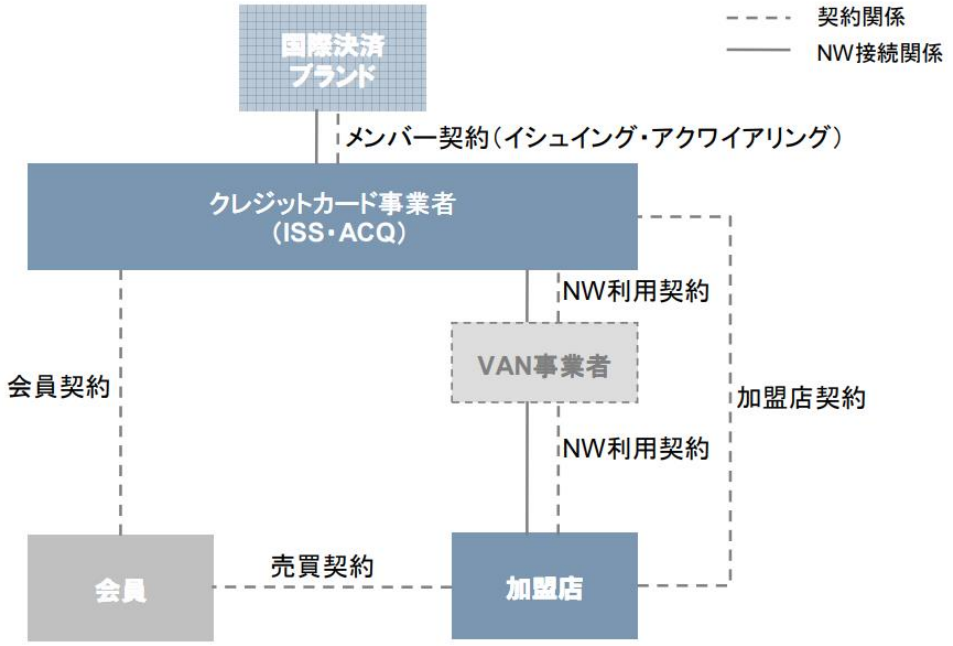
韓国ではVAN事業者が加盟店と全カード会社との加盟店契約を代行するため、オンアス取引の割合が多い。BCカードによる取引の場合は、オフアス取引が一部存在する。

■ 韓国では、BCカード（1982年に銀行各社が共同出資した組織が前身）がアクワイアラ、銀行がイシュアを担うオフアス取引と、クレジットカード会社がアクワイアラ、イシュアの両方を担うオンアス取引が存在する。現在では、後者のオンアス取引が全体の9割以上を占めている。

①BCカードがアクワイアラ、銀行がイシュアを担う場合



②カード会社がアクワイアラ、イシュアの両方を担う場合



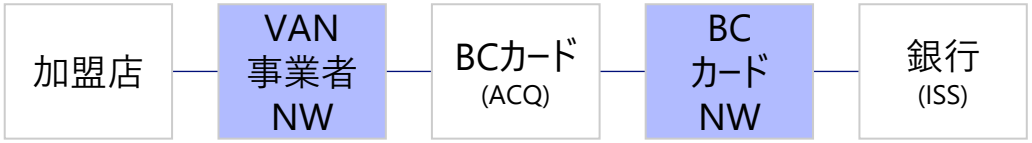
出所）野村総合研究所「平成21年度クレジット事業等環境調査,諸外国のクレジットカード等の決済ネットワークに関する調査研究報告書」より作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

BCカードは銀行各社が共同出資した組織が前身であり、BCカード加盟銀行とのネットワーク整備・運営を担う。VAN事業者はカード会社・加盟店間のネットワーク整備・運営を担う。

VAN事業者の役割

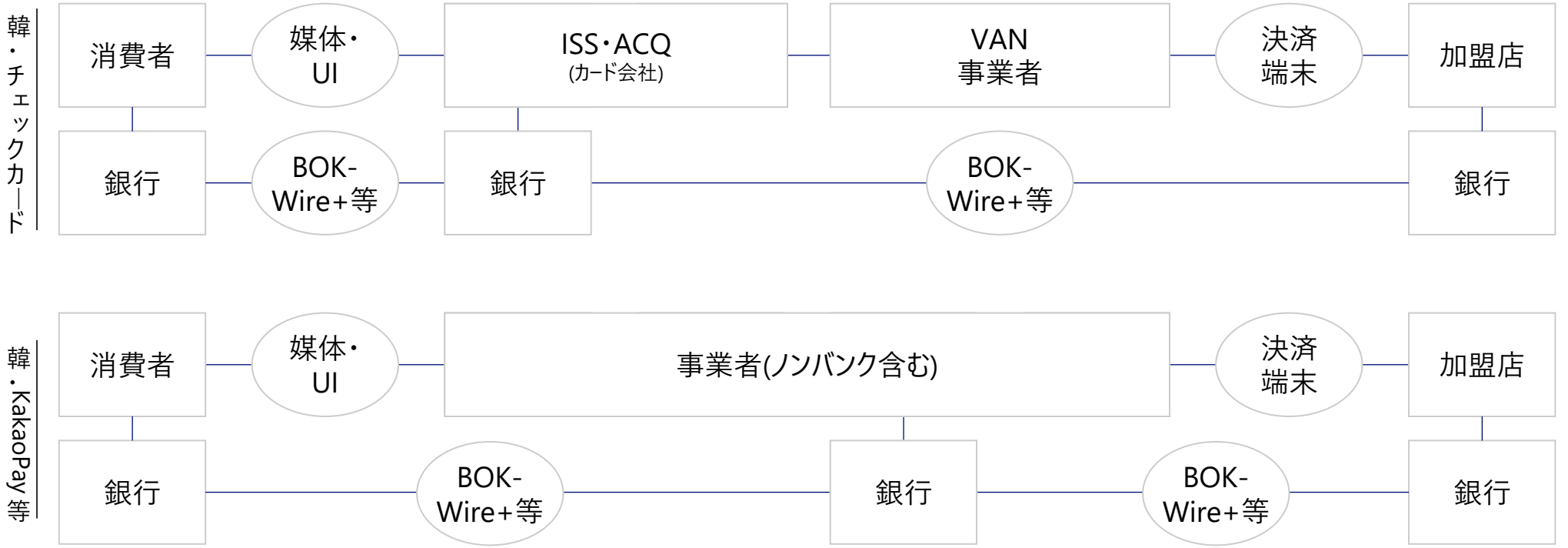
	国内スキーム概念図	現況
BCカードがACQ、銀行がISSを担う場合		• BCカードは韓国の大手クレジットカード事業者の一つであり、前身は1982年に銀行各社が共同出資した銀行クレジットカード協会。 • ISSであるBCカード加盟銀行のACQ業務のみならず、加盟銀行とBCカード間のネットワーク運営を担う。
カード会社がACQ、ISSの両方を担う場合		• カード会社（銀行以外のISS）はACQも同時に担うオンアス取引が基本。 • VAN事業者はBCカード・加盟店間、およびカード会社・加盟店間のネットワーク整備・運営を担う。

各種資料よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

韓国国内専用のデビットカードであるチェックカードは、クレジットカード同様VAN事業者のネットワークを利用。一方、KakaoPay等のデジタルウォレットは自社完結。



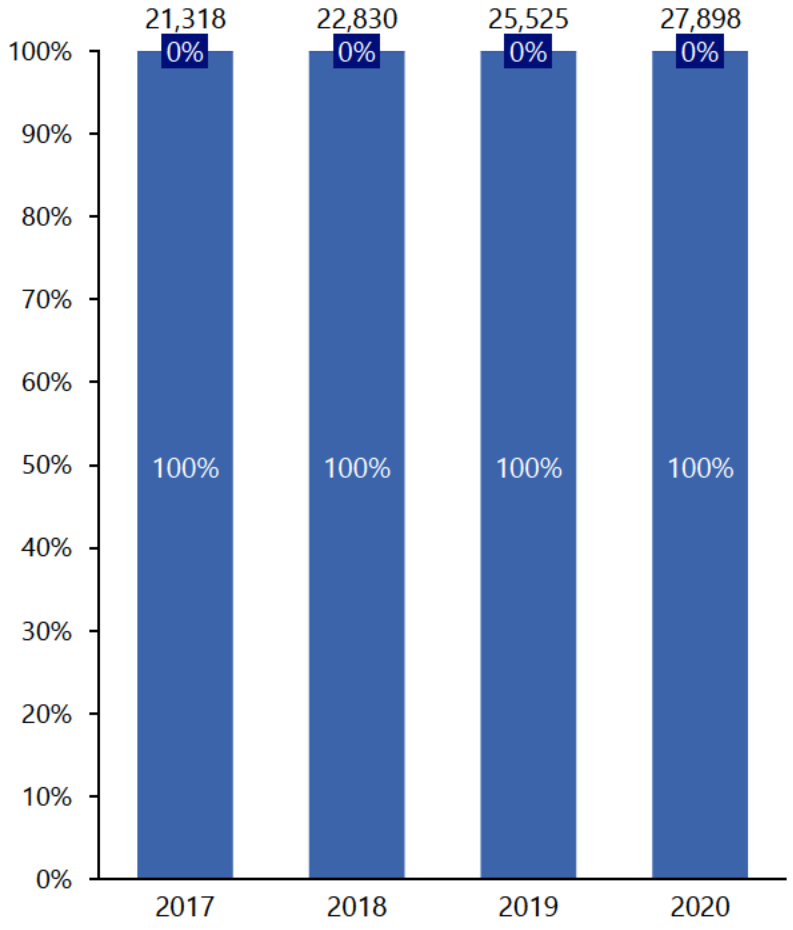
各種資料よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

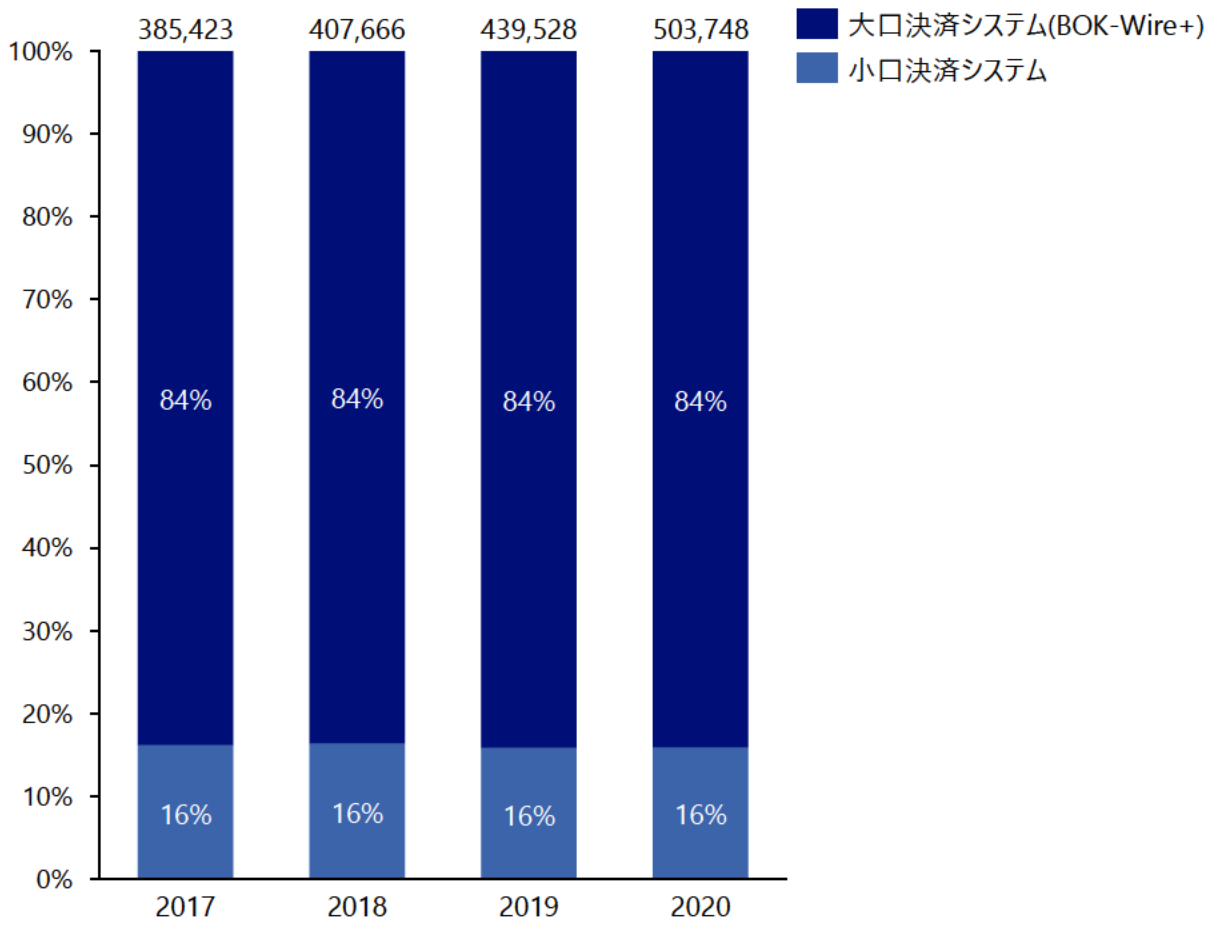
決済市場概況

決済システムは大口決済システム(BOK-Wire+)と小口決済システムが存在し、件数では小口決済が全体のほぼ10割を占めるのに対し、決済額では大口決済が全体の8割を占める。

決済件数（千件）



決済額（十億ウォン）



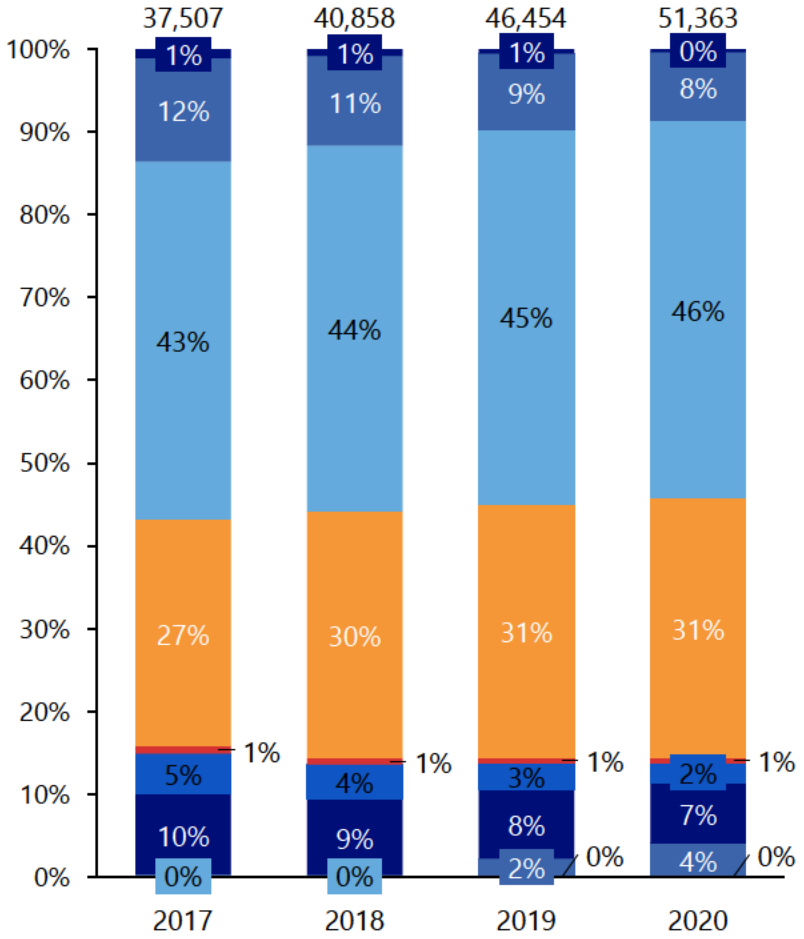
出所）韓国銀行「Payment and Settlement Systems Report 2020 」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

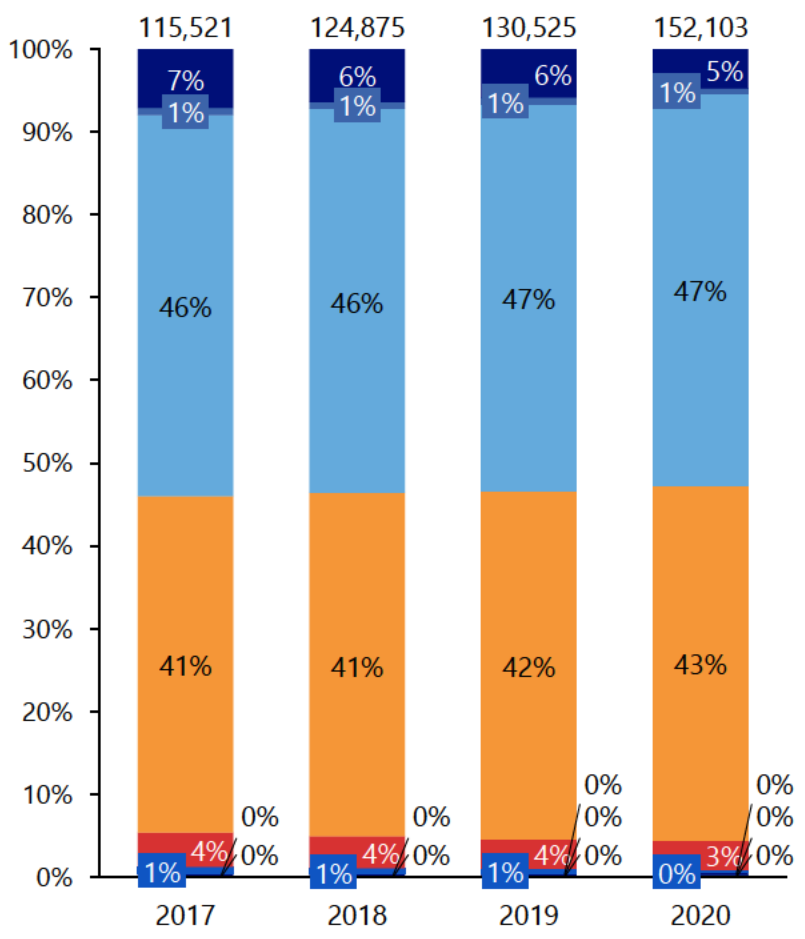
決済市場概況

ご参考）小口決済システムの内訳では、決済件数・決済額ともに、銀行間共有ネットワークおよび電子バンキングシステムが全体の7割以上を占める。

決済件数（千件）



決済額（十億ウォン）



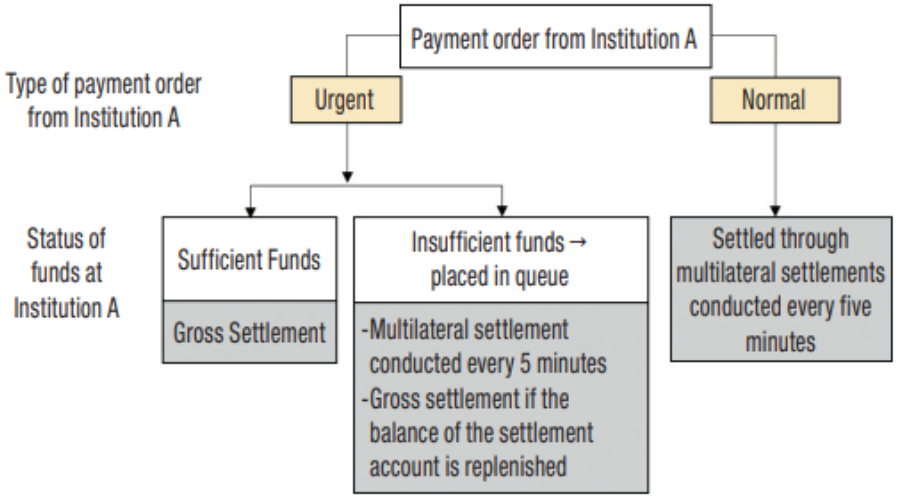
出所）韓国銀行「Payment and Settlement Systems Report 2020 」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

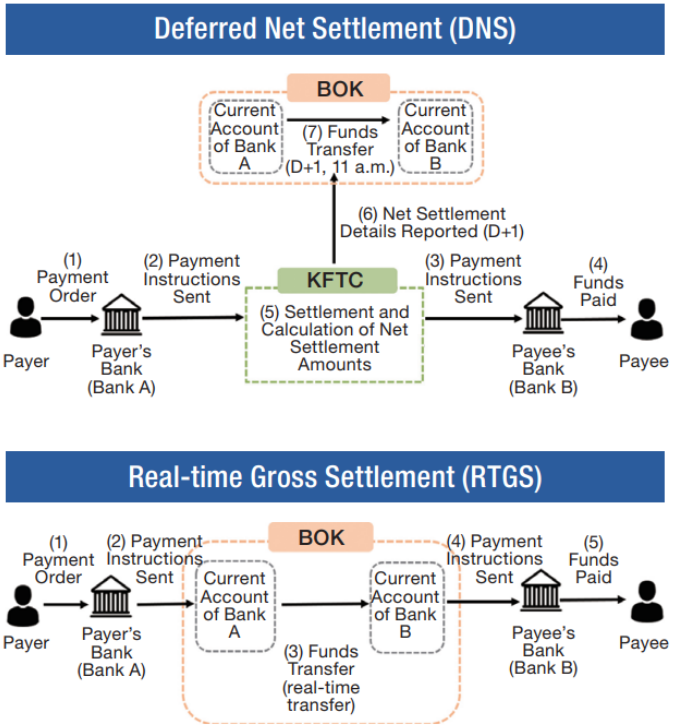
大口決済システムは、金融機関間の取引のような重要度の高い取引を主に決済している。小口決済システムは、主に企業や個人の資金振替を処理しており、決済件数が非常に多い。

大口決済システム(BOK-Wire+)の決済プロセス



Source: Bank of Korea

小口決済システムの決済プロセス



Source: Bank of Korea

出所）韓国銀行「Payment and Settlement Systems Report 2020」「Payment and Settlement Systems Report 2021」.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

韓国では消費者が利便性や利得性に基づき、多様な決済手段を使い分けている。そのため、競争が激しく、市場は細分化されている。

■ 韓国の決済市場には、Samsung Group、NaverPay、Toss Payments Co., Ltd.、Amazon.com Inc.、Apple Inc.、PayPal Inc.、MasterCard Inc.、Visa Inc.、American Express Co.等の有力な市場プレーヤーの存在しており、競争は激しく、市場は細分化されている。

主な決済手段に対する消費者の意向

カード	• 韓国は決済システムが非常に近代的であり、現金での取引はわずか20%であるのに対して、デビットカードやクレジットカードは高いシェアを占めている。 • 2017年11月時点で、消費者のの43.7%がクレジットカード決済を好むとされており、その主な理由として手続きの簡単さと迅速さを挙げられている。 • 韓国では、BCカード、サムスン（三星）カード、ヒュンデ（現代）カード、ロッテカード等の国内クレジットカードネットワークが、個別にネットワークを構築し、独自の還元やその他サービスを提供しつつ、激しい競争を繰り広げているため、国際ブランドのネットワークが用いられる機会は限定的である。 • ローカライズ戦略、モバイル決済等のサービスとのシームレスな統合、政府の支援により国内カード会社と彼らのネットワークは影響力を維持している。
デジタルウォレットとモバイル決済	• Naver Pay、Kakao Pay、ゼロペイ等のデジタルウォレットやモバイル決済システムは、特に電子商取引での採用が拡大している。デジタルウォレットやモバイル決済はクレジットカード情報や銀行番号を提供する必要がないという点において、オンライン取引の決済手段として好まれている。また、これらの決済手段は対面取引においても非接触決済機能を提供している。 • デジタルウォレットやモバイル決済は、その利便性、セキュリティ、国家の堅牢な技術インフラにより評価を獲得している。 • 電子商取引の継続的な拡大を背景に、モバイルウォレットの取引額は2023年末までに5030億ドルに達すると予測されている。 • デジタルウォレットやモバイル決済の拡大傾向は、消費者の非接触決済に対する選好の高まりと、利便性追求の姿勢を示している。

出所）各種公開情報より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

アジア通貨危機を受けてクレジットカードの促進に取り組んだ結果、利用が浸透してきた。近年加盟店手数料規制に踏み切り、一部地方では加盟店手数料率の低いゼロペイを運用。

韓国政府によるこれまでのキャッシュレス促進策

	1990年代	2000年代	2010年代～現在
	消費者・加盟店のキャッシュレス化促進		加盟店手数料軽減
対加盟店	カード推進策(1999) • アジア通貨危機を受け、課税基盤の強化と国内消費の活性化を目的として開始 • 大手小売店にCL決済加盟を義務付け • 法人税、**所得控除** • 福券（宝くじ）制度		加盟店手数料規制(2012) • 小商工業者の交渉力が弱く、手数料の設定の公平さに問題があったため開始 • 2012年から2021年までクレジットカード運用に必要なコストをもとに適正な手数料を計算し、規制している ゼロペイ (2018) • クレジットカードの加盟店手数料による負担を減らすために開始 • 韓国政府、ソウル市、地方自治体、民間金融機関、決済事業者の協力により作られた • 小商工業者に対する加盟店手数料率が0%となっている
対消費者		硬貨回収(2008) • 製造・流通コスト削減、使われず貯められることによる損失を回避するために実施	Action Plan for Coinless Society(2016) • 製造・流通コスト削減と利便性向上のために硬貨流通量を減らすが、硬貨を廃止するものではないとした • 現金支払いのおつりをプリペイドカードへ支払うパイロットプログラムを開始するとした

出所）財務省　「デジタル時代のイノベーションに関する研究会　第９章　韓国の動き」、韓国銀行「Action Plan for “Coinless Society”」、「We will reduce the burden of credit card fees on small merchants and also promote system improvements for a sustainable fee system in the future.」、税務士新聞「Put an end to the controversy over the existence of credit card deduction」、ソウル市ウェブサイト「ソウル市の新たな政策 ゼロペイ(Zero Pay)とは？」より作成

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

アジア通貨危機後、内需活性化や税金捕捉率の向上が国家的課題となり、その解決手段として採用されたクレジットカード活性化政策が、今日のキャッシュレス社会の素地となった。

背景

脱税防止に対する国税庁の関心

- 現金決済では、取引記録の確保が困難であり、個人事業者を中心に付加価値税の不正申告が多発。

税負担の不均衡是正

- サラリーマンと自営業者間の税金捕捉率の差に起因する税負担の不均衡。

政府による規制緩和と内需拡大の推進

- 90年代初頭からの輸出主導による経済成長モデルの鈍化。
- 国民およびIMFからの規制緩和圧力。
- 国民皆番号制と経済システムの結合。

中心となる政策

クレジットカード活性化政策（신용카드 활성화 정책을）（1999年）

- 不正申告を防止し、税金捕捉率を向上させる目的で韓国国税庁が提起。
- 同時に、アジア通貨危機後の経済復興に向けて、国内経済取引の拡大による内需振興策としての効果も期待された。
- 本政策に基づく具体的な施策は現在にも継承されており、韓国におけるキャッシュレス促進策の基本となっている。

具体的な施策

所得控除制度

- カード利用額が年間所得の10%（現在では25%）を超えると、超過分の15%または、300万ウォンの、どちらか小さい方が課税標準所得額から控除される。

税額免除制度

- 取引記録の把握が容易なクレジットカードの取り扱いを一定額以上の年商の店舗に対して義務化。
- カードの売上伝票の提出により納付税額の2%または一定額を免除。
- 2005年以降、現金取引においても国民番号に基づく現金領収書の発行を義務化。

福券制度

- クレジットカード取引の領収書番号から国税庁が抽選を行い、当選となった利用者と加盟店に数億ウォンの賞金を付与。
- 財源は、消費者向けが国税であり、加盟店向けがカード業界からの出資で賄われる。
- 抽選の様子をテレビ放映する等、クレジットカード利用を喚起する題材として広く扱われる。

出所）日本弁護士連合会消費者問題対策員会「韓国金利事情調査報告書」よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

クレジットカード取引、現金領収書、計算書等の情報が国税庁に集まる仕組みが存在。B2CおよびB2B取引について、税の虚偽申告防止のためにキャッシュレス化が促進されてきた。

所得控除を中心とした税の虚偽申告に対する政府の対応

	税の計算方法	考えうる虚偽申告	取引	政府の対応
所得税	所得=**売上**－**経費** 所得税=(所得－所得控除)×税率	**売上**を過少申告	B2C	**クレジットカード等の使用金額に対する所得控除**（1999年－） • 勤労所得者(会社員)及びその扶養家族が対象。 • 年間給与額の25%を超えるクレジットカード等使用金額に対し、一定の控除率を乗じた金額を所得控除。デビット・チェック・プリペイドカード、現金領収書等の使用金額も対象。
		経費を過大申告	B2B	**収入金額の増加等に対する所得控除**（1996年－2011年） • 個人事業者の所得税の誠実申告とクレジットカード使用を促進するため、クレジットカードによる収入金額よって計算した金額を所得控除。 **誠実申告確認制度**（2011年－） • 個人事業者の所得税の誠実申告を促進するため、収入金額が業種別に一定以上の事業者が所得税を申告する際、税理士等による帳簿記帳内容の正確性の確認を義務化。
付加価値税	納付税額=**売上税額**－**仕入税額**	**売上税額**を過少申告	B2C	**クレジットカード売上伝票等の発行に対する税額控除**（1994年－） • 売上が一定以下の個人事業者および簡易課税者が対象。 • 付加価値税が課税される商品またはサービスを供給し、クレジットカード販売伝票、現金領収書等を発行する場合に付加価値税額控除。
				電子税計算書の発行義務化（2011年－） • 紙の計算書を使った虚偽申告の防止や電子提出による税取引透明性の向上を目的として、法人および売上が一定以上の個人事業者に対して、電子税計算書の発行を義務化。
		仕入税額を過大申告	B2B	**仕入税額控除における義務** • 売上税額から仕入税額を控除する際、税金計算書を提出しなければならない。 • 税金計算書がない場合は、クレジットカードの売上伝票、現金領収書、デビットカードの領収書等の代替手段による証明も可能。

出所）韓国国税庁ウェブサイト、韓国租税財政研究院(KIPF)「2018 조세특례 심층평가(Ⅰ) 신용카드 등 사용금액에 대한 소득공제 및 세액공제」、内閣府「政府税制調査会海外調査報告（韓国）」よりNRI作成。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

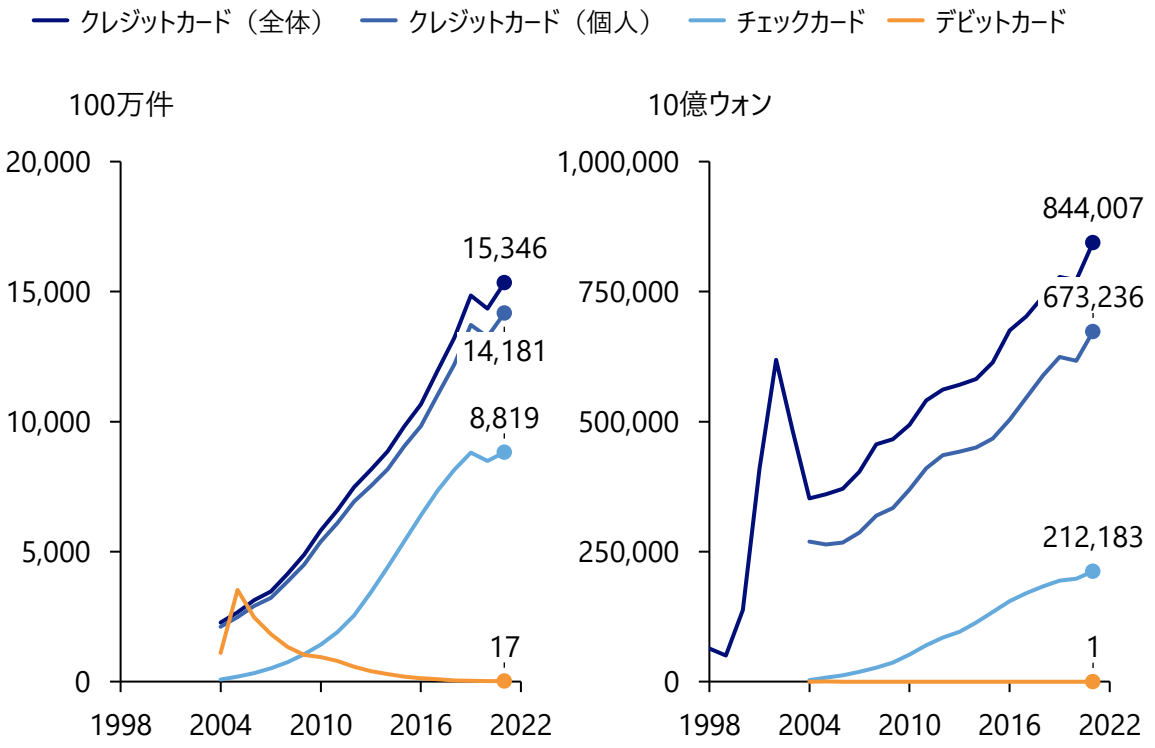
韓国では、脱税対策を目的として1999年よりクレジットカード等の利用金額に応じた所得控除が導入され、結果的にクレジットカードおよびチェックカードが急速に普及する契機となった。

クレジットカード等の所得控除政策（1999-）

- 勤労所得者(会社員)及びその扶養家族が対象。
- 年間給与額の25%を超えるクレジットカード等使用金額に対し、一定の控除率を乗じた金額を所得控除。
- デビットカード・チェックカード・プリペイドカード、現金領収書等の使用金額も対象。

利用決済手段	• クレジットカード • デビットカード • チェックカード • 現金（電子領収書の場合）
控除率	• 15%（クレジットカード） • 30%（その他）
控除限度	• 330万ウォン（給与総額7千万ウォン以下） • 280万ウォン（同7千万～1.2億ウォン） • 230万ウォン（同1.2億ウォン超）
控除条件	決済総額が給与総額の25%以上

カードの利用実績（左：件数、右：金額）



出所）韓国開発研究院/韓国企画財政部「In-Depth Assessment of the 2022 Tax Cuts and Jobs Act(1) Deductions for credit card purchases and tax credits for credit card purchases」（2022-09-01)、韓国銀行経済統計システム、韓国租税財政研究院(KIPF)「2018 조세특례 심층평가(Ⅰ) 신용카드 등 사용금액에 대한 소득공제 및 세액공제」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

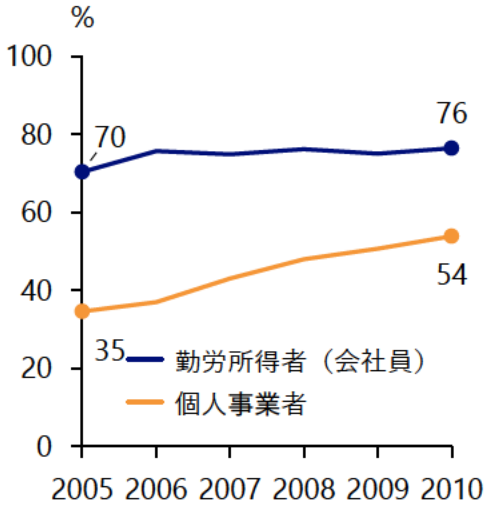
所得控除導入の背景には、個人事業者の所得把握という課題があり、所得控除導入以降個人事業者の所得把握率および納税者数が増加した。

所得把握率の推移（推計値）

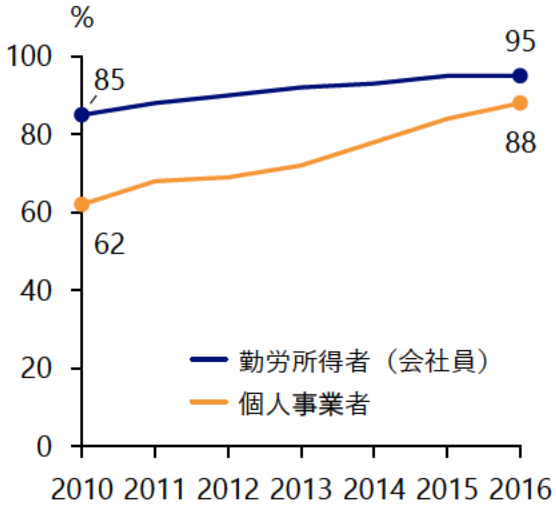
1990年代 [出所1]

勤労所得者(会社員)	比較的高い
個人事業者	約30-50%

2005年-2010年 [出所1]

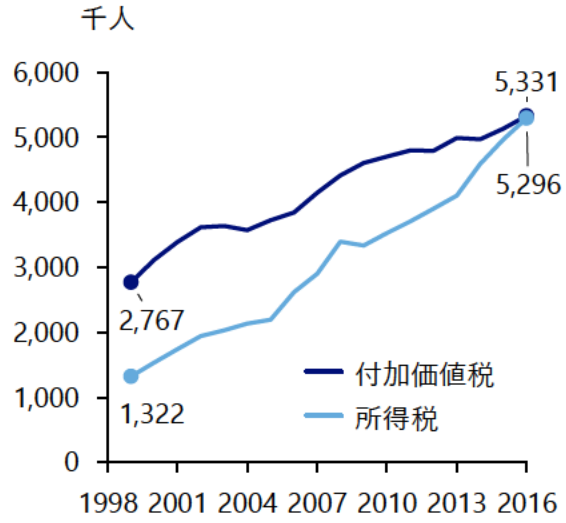


2010年-2016年 [出所2]



※左グラフと右グラフは異なる推計結果に基づいており、2010年時点での推計値が異なる点に留意

納税者数推移（個人事業主）



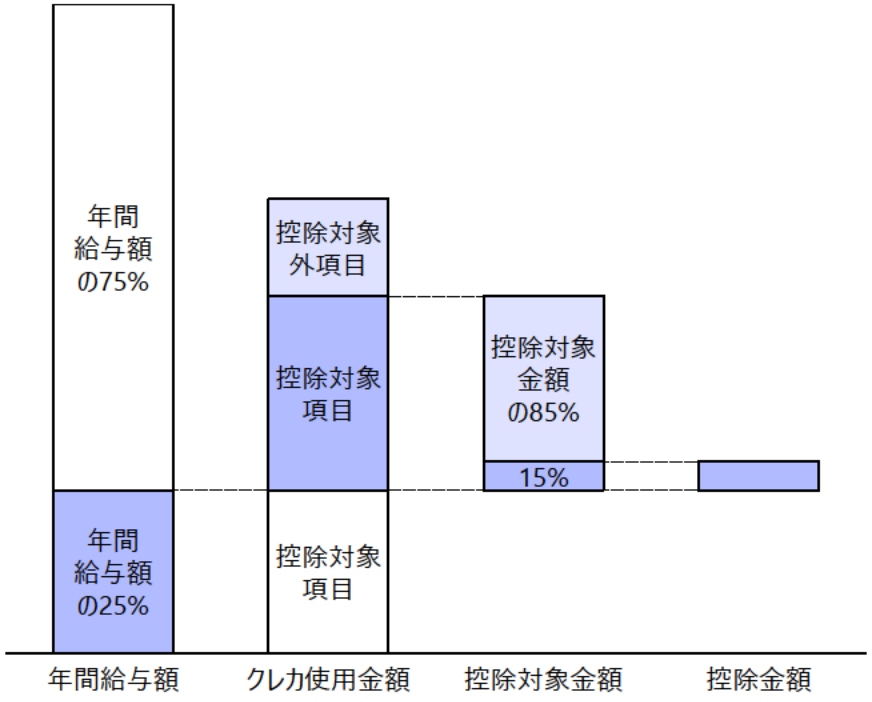
出所）[1] 韓国租税財政研究院(KIPF)「세원투명성 정도를 측정할 수 있는 지표개발 연구」、
[2] 韓国租税財政研究院(KIPF)「2018 조세특례 심층평가(Ⅰ) 신용카드 등 사용금액에 대한 소득공제 및 세액공제」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

所得控除対象は勤労所得者(会社員)とその扶養家族で、法人・個人事業者は対象外。ただし、事業関連費、教育費、税金等、控除対象にならない項目が複数設定されている。

勤労所得者のクレジットカード所得控除の計算



出所）BCcard「신용카드 소득공제란?」、여신금융협회「신용카드 이용자 가이드」よりNRI作成.

控除対象外の消費項目

1. 事業関連費用支出額
2. 異常な使用行為に該当する場合
3. 自動車購入費用（中古車の場合、クレジットカード等で購入時の中古車購入金額の10%をクレジットカード等使用金額に含める）
4. 国民健康保険料、雇用保険料、年金保険料及び保険契約の保険料又は控除料
5. 学校及び保育施設に納付した授業料、保育費等
6. 国税・地方税、電気料・水道料・ガス料・電話料（情報使用料・インターネット利用料等含む）・アパート管理費・テレビ視聴料（総合有線放送利用料含む）および道路通行料
7. 商品券等有価証券購入費
8. リース料（自動車レンタル事業の自動車レンタル料含む）
9. 取得税または登録免許税が課される財産の購入費用（中古車を除く）
10. 金融・保険サービスに係る支給額、手数料、保証料等
11. 租税特例制限法第76条により税額控除を受けた政治寄付金
12. 租税特例制限法により税額控除が適用される月額
13. 国・地方自治団体又は地方自治団体組合に支給する使用料、手数料等の対価（ただし、郵便局宅配便、不動産賃貸業、都・小売業、飲食、宿泊業、ゴルフ場、スキー場、その他運動施設運営、保健所に支給する費用はクレジットカード等使用額に含まれる）
14. 保税販売店、指定免税店、船舶及び航空機で販売する免税物品の購入費用

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

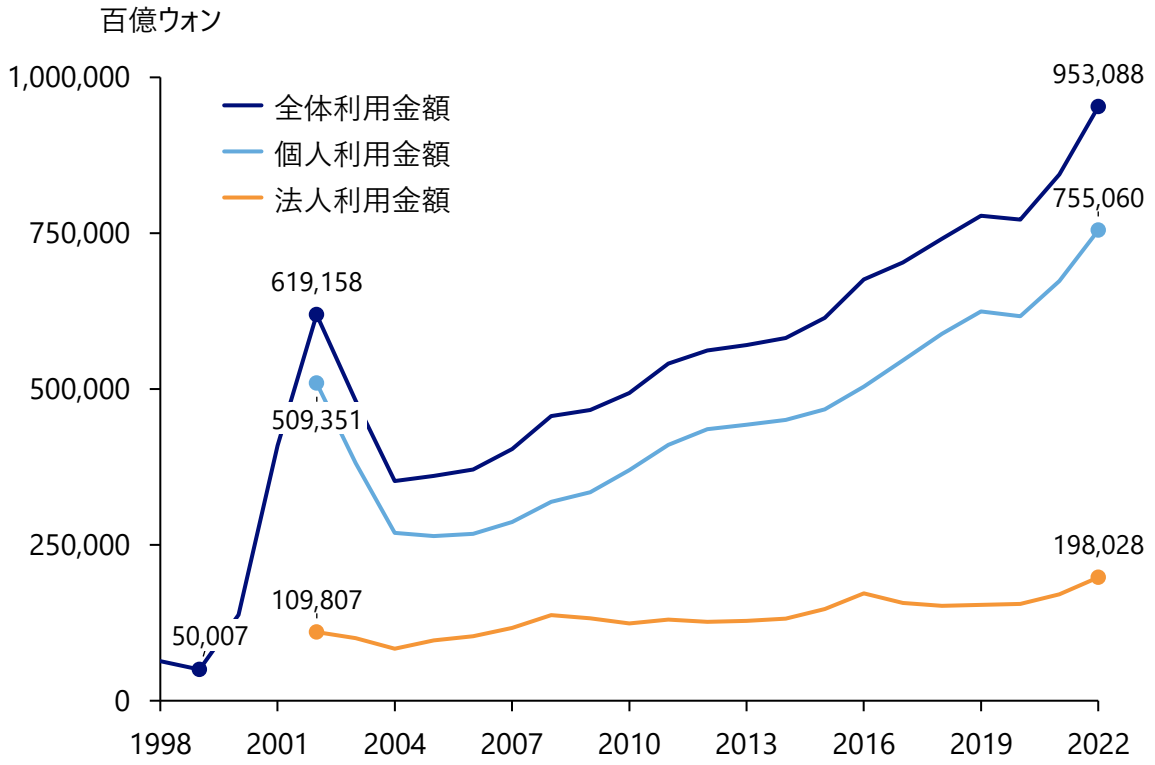
政策・取組み

個人事業者の税の虚偽申告防止を目的としたクレジットカード所得控除や、カードの利便性・利得性への需要から、法人カード利用金額も増加している。

収入金額の増加等に対する所得控除

目的	収入金額が増加した個人事業者に対し、所得税の誠実申告の促進、クレジットカード等による取引促進およびこれによる税負担増加額の一定額を軽減するため本制度を導入。
内容	クレジットカード加盟店事業者を対象に、クレジットカードによる収入金額等がある場合は、その使用金額よって計算した金額を当該課税年度の所得税から控除する。
実施時期	1996年－2011年 ※2011年、クレジットカード等による取引が一般化し正常な不動産取引申告が定着した状況を踏まえ、税制を正常化するために本制度を廃止。また、所得税の誠実申告維持のため、新たに誠実申告確認制度が導入された。

クレジットカードの利用金額の推移



出所）韓国銀行経済統計システム、韓国租税財政研究院(KIPF)「2018 조세특례 심층평가(Ⅰ) 신용카드 등 사용금액에 대한 소득공제 및 세액공제」よりNRI作成.

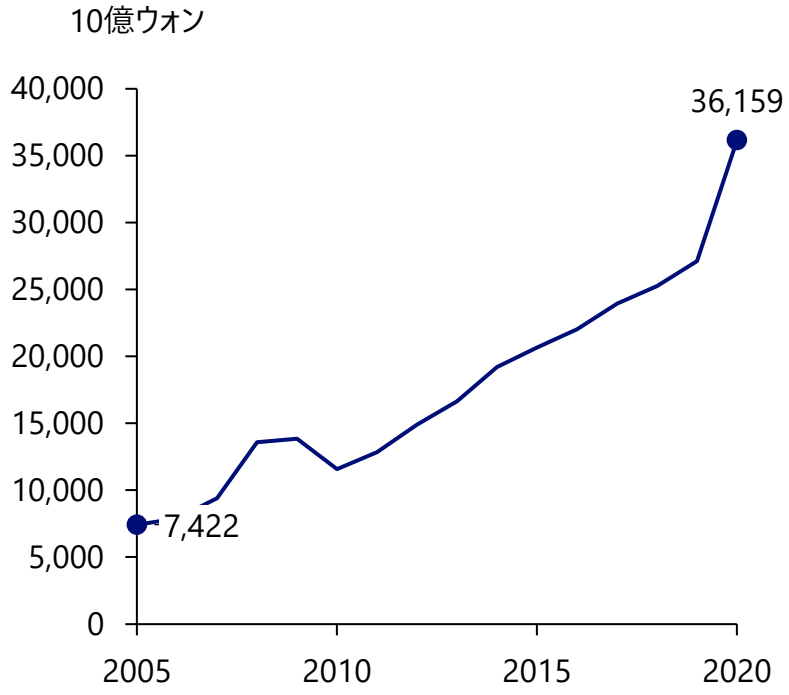
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

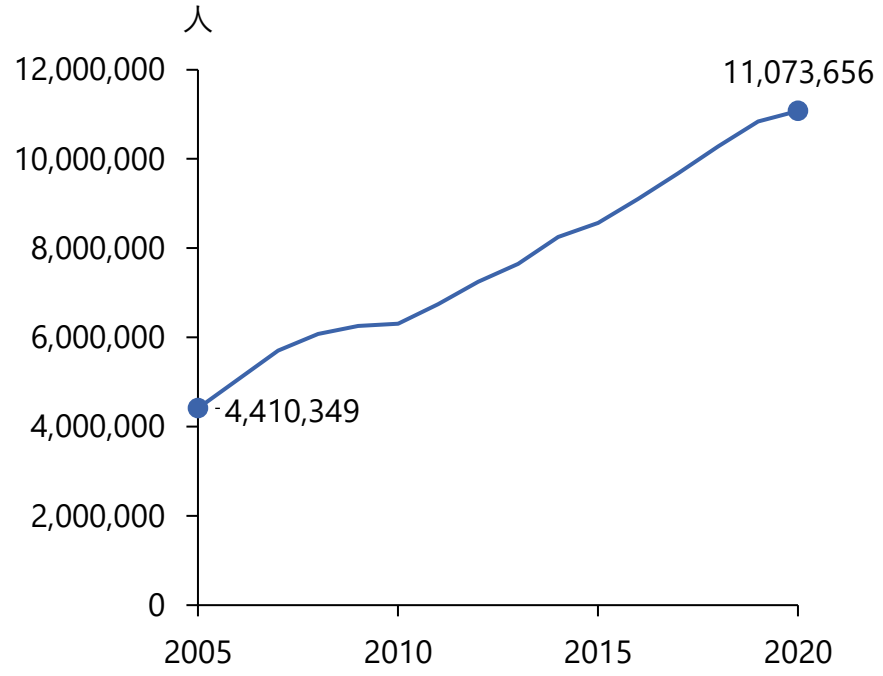
所得控除による税負担増加が懸念され、2024年現在も所得控除制度は終了されていない。

- ✓ 所得控除の利用者及び控除額は一貫して増加傾向にある。
- ✓ 2018年、カード普及の役割は終了したこと、控除額が税収増を上回っていることから制度の終了を目指した。
- ✓ しかし、翌年2019年には税負担軽減のため3年の延長が発表され、2023年現在も存続している。

所得控除総額推移



所得控除利用人数推移



出所）韓国開発研究院、韓国企画財政部「In-Depth Assessment of the 2022 Tax Cuts and Jobs Act(1) Deductions for credit card purchases and tax credits for credit card purchases」（2022-09-01）、財務省 「デジタル時代のイノベーションに関する研究会 第９章 韓国の動き」 より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

カード会社に対する交渉力の低い零細・中小小売店の負担を軽減するため、加盟店手数料規制が導入された。3年ごとに適正費用を算出し、それをもとに適正手数料を設定している。

時期	対象	規制・措置の背景	規制・措置の内容
2012年	クレジット/チェックカード加盟店手数料	零細・中小小売店はカード会社に対する手数料の交渉力が低く、政府が介入して負担を軽減する必要があった。	• 「与信専門金融業法」が改正され、適正費用に基づく手数料体系が導入。 • 2012年以降3年ごとに法的・会計的基準に照らして適正費用を算出し、それをもとに適正手数料を設定。 • 適正費用算定要素は、資金調達コスト、リスクマネジメントコスト、一般管理費用、承認・決済コスト等。 • 適正手数料の下落要因は、金利引き下げによる資金調達費用の減少、営業費用等一般管理費用の減少、オンライン決済比重の増加に伴う手数料の減少等。

加盟店手数料率の推移

クレジットカードの手数料率（カッコ内はチェックカード）

年商	2012年 改編結果	2015年 改編結果	2018年 改編結果	2021年 改編結果
2億ウォン未満	1.5%(1.0%)	0.8%(0.5%)	0.8%(0.5%)	0.5%(0.25%)
2～3億ウォン	2.12%(1.6%)	1.3%(1.0%)		
3～5億ウォン		2.09%(1.6%)	1.3%(1.0%)	1.1%(0.85%)
5~10億ウォン			1.4%(1.1%)	1.25%(1.0%)
10～30億ウォン			1.6%(1.3%)	1.5%(1.25%)
30億ウォン超			2.06%(1.47%)	
累積軽減額年間合計	約3,300億ウォン	約1兆ウォン	約2.4兆ウォン	–

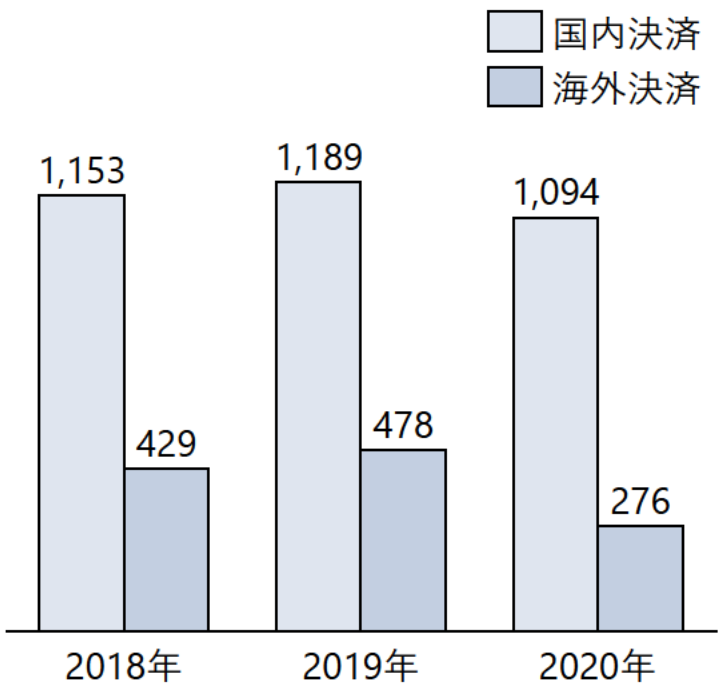
出所）韓国銀行　プレスリリース（2021-12-23）より　引用の上作成

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

国内の決済において国際ブランドに毎年1千億ウォン以上の手数料を支払うことに対する問題意識があり、加盟店手数料制限に繋がったと見られる。

国際ブランドカードの決済手数料（億ウォン）



国際ブランドに対する規制動向

	過去	現在
背景	• 国内決済で国際ブランドに支払う手数料に対して従来より問題意識がある。	• 現在、国際ブランドに支払う手数料は毎年1千億ウォン以上を計上している。
動向	• 国際ブランドのブランドフィーやインターチェンジフィーを規制しようとする動きもあったが、韓米FTA等の観点から実行には移せていない。	• ブランドフィーやインターチェンジフィーの規制は実行していないが、加盟店負担軽減のため、加盟店手数料規制を行っている。

韓米FTA交渉の際にインターチェンジフィー規制が議題となったことから、インターチェンジフィー規制ではなく加盟店手数料規制を導入した。背景には国際ブランドに対するブランドフィーの問題視があったのではないか。

–韓国業界関係者

出所）各種資料よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

加盟店手数料規制によって、カード会社およびVAN事業者の収益性に影響はあったが、カード会社はローン・キャッシング等、VAN事業者は加盟店向けハード・ソフトウェア販売で収益確保。

カード会社の損益（サムスンカード）

(単位：十億ウォン)

	FY22	FY21
Operating Revenues	**3,794.6**	**3,588.1**
Credit Card Business	3,145.9	2,898.5
Credit Purchase	2,140.7	1,914.5
Card Loan	811.4	793.1
Cash Advance	193.8	190.9
Installment & Lease Financing	241.5	278.0
Gains on Valuation of Derivatives & Foreign Exchange	177.1	177.2
Others	230.1	234.4
Operating Expenses	**2,503.4**	**2,429.2**
Interest Expense	433.3	325.5
SG&A	1,903.3	1,924.6
Losses on Valuation of Derivatives & Foreign Exchange	154.8	159.9
Others	12.0	19.2
Pre-Provision Income	**1,291.2**	**1,158.9**
Provisions for Credit Losses	442.3	409.6
Operating Income	**848.9**	**749.3**
Non-Operating Income	1.9	(2.4)
Income Before Tax	**850.8**	**746.9**
Income Tax Expense	228.5	195.8
Net Income	**622.3**	**551.1**

クレジットカードの加盟店手数料に上限規制が行われ、手数料収入による収益性は減少しているため、カード会社はイシュアとしてのカードローンやキャッシングによる収益が中心になりつつある。

–韓国業界関係者

VAN事業者の損益（NICE情報通信）

(単位：百万ウォン)
(Units：1M KRW)

	Consolidated I/S			Separated I/S		
	2022	2021	YoY(%)	2022	2021	YoY(%)
Ⅰ. Revenue	**804,861**	**670,455**	**20.0%**	**245,026**	**226,860**	**8.0%**
1. Service	**750,098**	**656,695**	**14.2%**	**226,348**	**213,358**	**6.1%**
- VAN	265,319	216,340	22.6%	226,348	213,358	6.1%
- PG	475,986	440,355	8.1%	-	-	-
- POS	8,793	-	-	-	-	-
2. Merchandise	**54,764**	**13,760**	**298.0%**	**18,679**	**13,503**	**38.3%**
Ⅱ. Cost of Goods Sold	**668,199**	**548,339**	**21.9%**	**163,095**	**131,818**	**23.7%**
Ⅲ. Selling General Administrative Expenses	**88,581**	**75,293**	**17.6%**	**42,478**	**56,519**	**-24.8%**
Ⅳ. Operating Income	**48,081**	**46,823**	**2.7%**	**39,453**	**38,523**	**2.4%**
- Operating Profit Ratio	6.0%	7.0%	-1.0%	16.1%	17.0%	-0.9%
Ⅴ. Financial Gains(Losses)	**2,868**	**1,781**	**61.0%**	**1,053**	**-600**	**-275.5%**
Ⅵ. Other Gains(Losses)	**313**	**-92**	-	**-2,935**	**346**	**-948.3%**
Ⅶ. Equity Method Losses	**54**	**2,455**	**-97.8%**	-	-	-
Ⅷ. EBIT	**51,316**	**50,967**	**0.7%**	**37,571**	**38,269**	**-1.8%**
Ⅸ. Income Tax	**11,109**	**10,731**	**3.5%**	**9,879**	**8,359**	**18.2%**
Ⅹ. Profit(loss) from Discontinued Operations	-	**-621**	-	-	-	-
Ⅺ. Net Income	**40,207**	**39,615**	**1.5%**	**27,692**	**29,910**	**-7.4%**
- Attributable to Parent	40,780	39,797	2.5%	-	-	-
- Attributable to Non-controlling interests	-572	-182	214.3%	-	-	-
- EPS(KRW)	4,090	4,245	-3.7%	2,959	3,191	-7.3%
Ⅻ. Other Comprehensive Income	**2,842**	**1,237**	**129.7%**	**958**	**255**	**275.7%**
ⅩⅢ. Comprehensive Income	**43,049**	**40,852**	**5.4%**	**28,650**	**30,165**	**-5.0%**

VAN事業者が提供するアクワイアリング代行はコモディティになっており、差別化が望めない。近年、VAN事業者は決済端末、POSシステムやキオスク端末等のハードウェアやソフトウェアの販売によって差別化、また収益確保を図っている。

–韓国業界関係者

出所）SAMSUNG CARD「FY22 Earnings Release」、
NICE I&T「IR Letter 2022 Vol.4 No.4_22.4Q」

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

加盟店手数料による負担を軽減する目的で、ゼロペイの運用が開始された。ゼロペイは、韓国政府、ソウル市、民間の協力により開発された。

- ✓ ゼロペイの機能
  - 銀行口座やキャッシュレス決済のアプリとゼロペイを連携し、QRコードを利用して支払う。
  - 各自治体がモバイル商品券を発行しており、割引を受けることができる。
  - 現金電子領収書による30%の所得控除が自動で適用される。
- ✓ 普及に課題あり
  - 現在加盟店は175万店舗以上だが、2021年の調査では加盟店の63%が「今までにゼロペイ利用経験がない」としている。
  - 政府は加盟店拡大に注力したが、ゼロペイは自治体によるモバイル商品券分配プラットフォームと化しており決済サービスとしての利用は限定的と考えられる。

ゼロペイの加盟店手数料率

年収区間	手数料率
8億ウォン以下	0%
8億ウォン～12億ウォン	0.3%
12億以上	0.5%

モバイル商品券の例

海産物割引（昌原市）

10%割引（釜山市）

出所）韓国ベンチャー企業部「Small business convenient payment system (Zero Pay)」、聯合ニュース「아는 사람만 쓰는 제로페이…수산물 판매 촉진?」（2023-09-10）The Scoop「가맹점 평균 결제액 92만원… 제로페이 초라한 성적표 [視리즈」（2023-05-18）、慶南オープン新聞「창원특례시, 수산물 전용 모바일 상품권 20억 발행한다!」（2023-09-122）釜山日報「"추석 연휴 부산서 제로페이 쓰고 10% 돌려받자"」（2023-09-28）より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

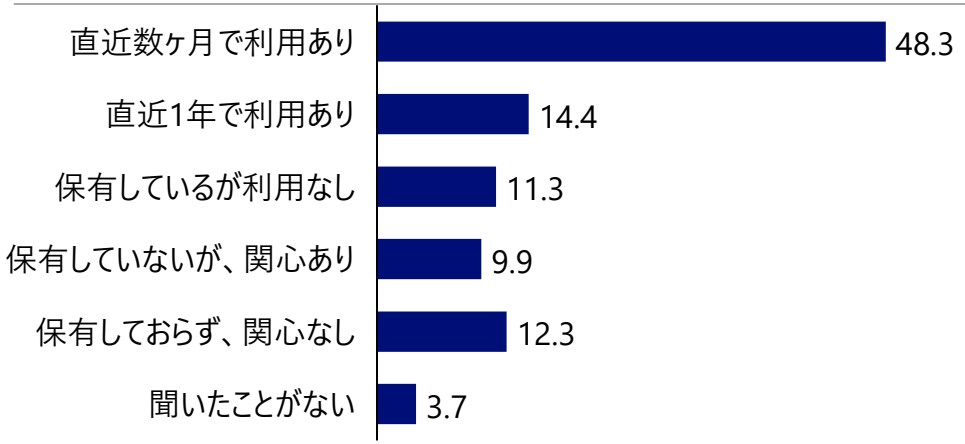
政策・取組み

ゼロペイの普及が進まない要因の一つとして、既に財閥やテックセクターが主導するスマホベースの決済手段（デジタルウォレット）が普及していたことも考えられる。

主要なモバイルウォレットサービス

企業	サービス名	開始時期
Kakao（SNS企業）	Kakao Pay	2014
SK Planet（電子商取引）	SK Pay	2015
Shinsegae（百貨店）	SSG Pay	2015
Naver（インターネット）	Naver Pay	2015
Samsung電子（電機）	Samsung Pay	2015
NHN Entertainment（IT企業）	Payco	2015

モバイルウォレットの利用有無・意向



Kakao Payの機能

Kakao Payは手軽に金融サービスを利用できる「金融スーパーアプリ」として若年層中心に人気を集める

決済	複数の口座・カードに紐づけて、対面ではコード（QR、バーコード）決済
送金	KakaoTalk（LINE相当）経由で手間なく送金可能。割り勘機能や予約送金機能あり
融資	信用スコアを確認でき、最適なローン商品を案内
投資	少額で簡単に投資を始められる
保険	簡単な手続きで保険に申し込める
PFM	家計に関する情報を集約し、レポート化
請求書払い	KakaoTalkで請求書を受け取り/QRで読み取り、手軽に支払い
会員制度	一つのバーコードで複数のブランド等のポイントや還元を受けられる
認証	KakaoTalkのパスワードを用いることで認証が可能

出所）IMF「Financial Sector Assessment Program (Republic of Korea)」、Kakao Pay Company Brief、
Global Data「Mobile wallets go mainstream in South Korea consumer payments market, observes GlobalData」より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

韓では官製のコード決済「ゼロペイ」を整備するも、現時点では利用が進んでいるとは言えない。ゼロペイの利用が進まない主な要因として、消費者の利得性・利便性の不足が考えられる。

ゼロペイの概要

✓ 導入背景
- クレジットカードの加盟店手数料負担を低減するため、韓国政府、ソウル市、地方自治体、民間金融機関、決済事業者の協力により2018年からサービス開始。
- 年間売上高8億ウォン以下の加盟店の手数料が0%となる。

✓ ゼロペイの機能
- 銀行口座やキャッシュレス決済のアプリとゼロペイを連携し、QRコードによって支払う。
- 銀行、コード決済事業者が提供するアプリから利用可能。
- 各自治体がモバイル商品券を発行しており、割引を受けることができる。
- 現金電子領収書による30%の所得控除が自動で適用される。

✓ 普及状況
- **現在加盟店は175万店舗以上だが、2021年の調査では加盟店の63%が「今までにゼロペイ利用経験がない」としている。**
- 政府は加盟店拡大に注力したが、ゼロペイは自治体によるモバイル商品券分配プラットフォームと化しており決済サービスとしての利用は限定的と考えられる。

ゼロペイの普及阻害要因

視点	普及を促進する要因	普及を阻害する要因
業界	• 民間が提供するコード決済アプリからゼロペイを利用できるため、コード決済事業者とは競合しない。（ただし、全てのコード決済アプリで利用できるわけではない。）	• クレジット/デビット/チェックカードの個人利用額は、全決済手段のうち7割近くのシェアを占めており、対抗が困難。
消費者	• 自治体によってモバイル商品券が発行される。 • 決済金額に対して、各種カードよりも高い所得控除が受けられる。	• **クレジットカード、チェックカードと比較して、特典・報酬等の利得性が不足している。** • **コード決済はカード決済よりも手間が多く、利便性が低い。**
加盟店	• 加盟店手数料率が、加盟店の年間売上高に応じて0~0.5%と安価。	• 公務員を導入した強引な加盟店開拓に対して批判が起きた。

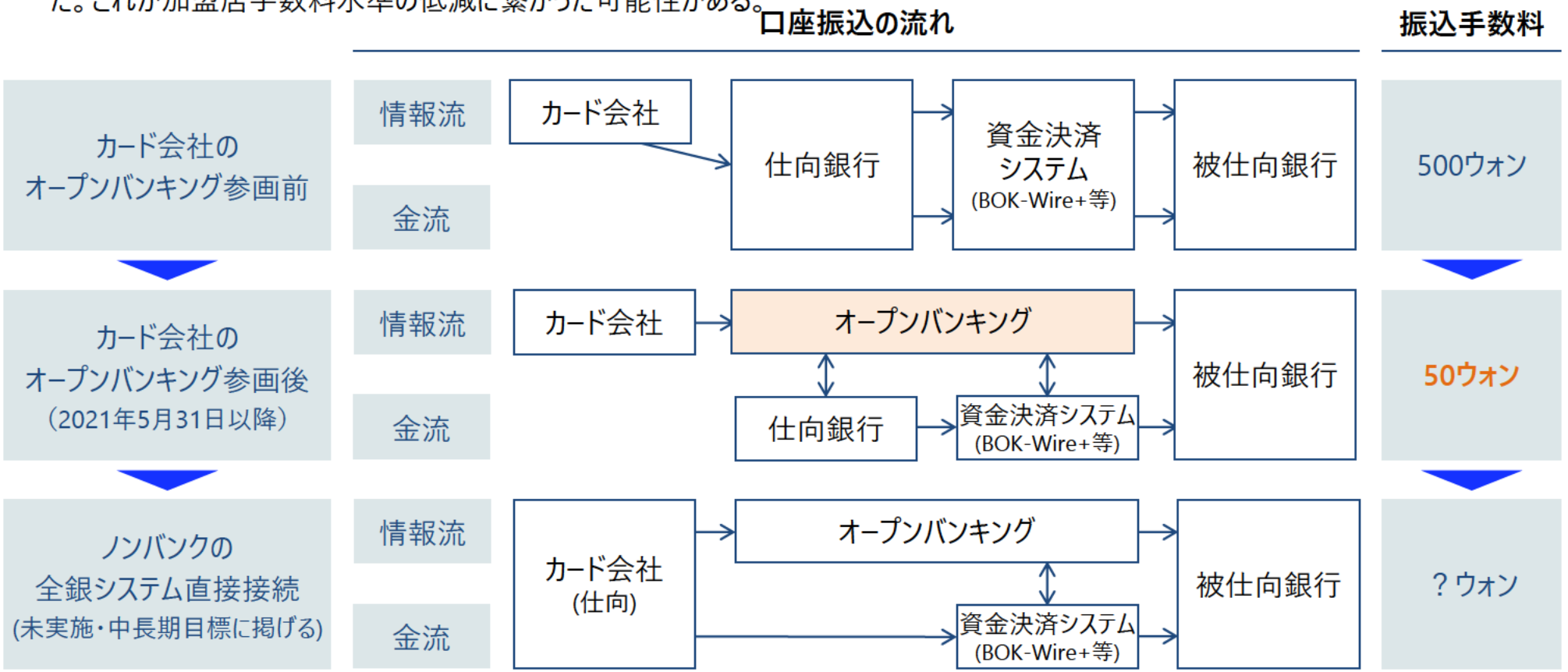
出所）各種公開情報よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

オープンバンキングは、ノンバンクの資金振替機能の利用や顧客情報の取得を可能にしており、中長期的にはノンバンクに対して銀行の送金ネットワークを直接開放する目標を掲げている。

- 韓国では2019年末にオープンバンキングを開始し、ノンバンクが個々の銀行と提携せずとも、該当銀行の振替・振込機能の利用や、顧客の金融情報の取得ができるようになった。
- これにより、カード会社は仕向銀行を経由せずに被仕向銀行への振込指示ができるようになったため、振込手数料が1/10に削減された。これが加盟店手数料水準の低減に繋がった可能性がある。



出所）韓国金融決済院資料、各種公開情報よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

1999年から始まったクレジットカード等の所得控除政策によって既にキャッシュレス決済が普及しており、状況は異なるものの、標準規格の設定等の政策的支援が存在した。

コード決済の環境整備・利用促進の動向

開始年	動向	背景
1999年	CL決済の普及開始	個人事業主の脱税対策のために、クレジットカードの使用額に応じた所得控除政策が開始された。
2014年	コード決済の普及開始	Kakaopayがサービスを開始。 翌年、NaverPay等もサービスを開始。
2018年	コード決済標準の制定	全てのコード決済に対し、汎用性・簡便性・セキュリティ性を備えるために、政府は標準規格を制定。
2018年	ゼロペイ推進	加盟店手数料を削減するために政府はゼロペイを開始。民製の決済アプリまたは銀行アプリから利用可能。利用者には所得控除のインセンティブが付与。
2019年	オープンバンキングの開始	フィンテック市場の活性化のため、金融決済網のうち情報流をノンバンクに開放。

出所）各種資料よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

初等学校、中学校、高等学校において金融教育が実施されているが、国際的に金融リテラシーが高いわけではなく、特に若者の金融理解力不足に問題意識を抱えている。

教育機関における金融教育[1]

	科目	学習内容（青字は信用関連）
初等学校	実科(家庭科)	お小遣い管理と合理的な消費生活
中学校	社会	持続可能な経済生活のための資産管理と信用管理の重要性
	技術・家庭	青少年期の合理的な消費生活の実践、消費者の権利と役割の理解に基づく責任ある消費者生活の実践、ライフサイクルの段階ごとのタスクに焦点を当てた生涯の生活設計、進路設計と自分の能力に適した進路選択等
高等学校	統合社会	金融資産の特性、資産管理の原則、ライフサイクル別の金融生活設計
	経済	金融の意義と重要性、収入、支出、預金、投資、負債、信用の意味と役割、個人資産と負債の合理的な管理方法、積金、株式、債券、ファンド、保険、年金等
	技術・家庭	経済的自立の重要性、家計管理の方法、持続可能な消費者生活の実践
	実用経済(商業科)	収入と消費、貯蓄と資産の管理、負債と信用管理、就職と起業等

金融教育の現状と課題[2]

現状	韓国の高校生の金融理解力平均点数は46.8点であり、米国金融教育機関「Jump$tart」が設定した落第点数(60点)を大きく下回った。
課題	教育機関では、金融を学ぶ教科が選択科目だったり、標準化された金融教材がない。また、金融を専門的に教える教師も少ない。
	大学入試の勉強が最優先されており、金融教育の関心が低い。
	両親による金融教育にも限界がある。

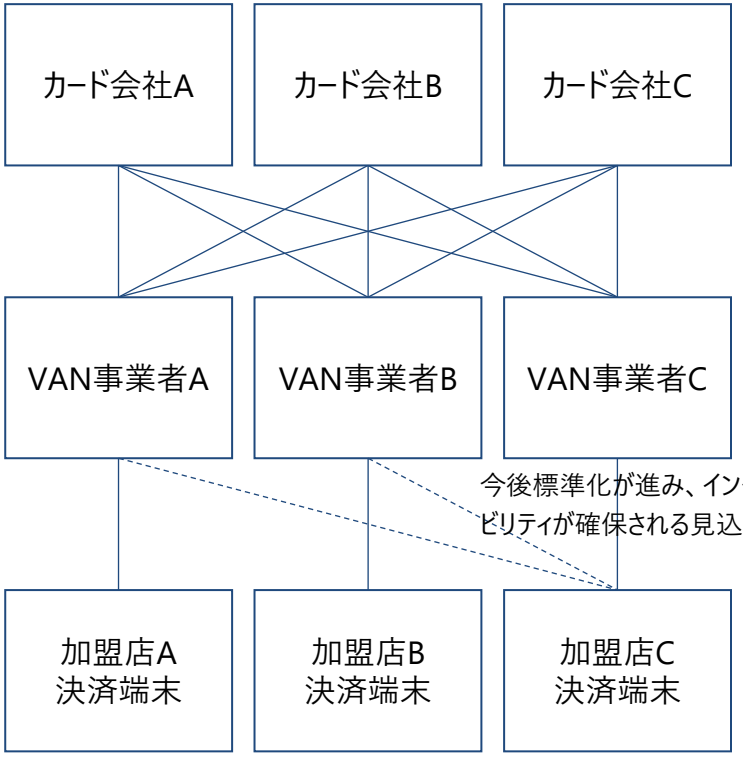
出所）[1]髙橋勝也・金龍珉「韓国の金融経済教育」、[2]이코노미스트「SNS로 급전 빌리는 10대들…'금융 문맹' 심각」よりNRI作成.

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

現状、韓国ではVAN事業者1社が全てのカード会社と接続しており、シングルアクワイアリングが実現。今後、VAN事業者間のインターオペラビリティも確保される見通しである。

決済ネットワーク接続状況の概念図



※VAN事業者：Value Added Network事業者、加盟店開拓・管理の代行や決済ネットワークの管理を手掛ける事業者

決済ネットワーク接続状況の詳細

	動向	効果
カード会社・VAN事業者間の接続	• 各VAN事業者が保有する決済ネットワークは全てのカード会社と接続されている。	• 加盟店は一つのVAN事業者経由で全てのカード会社との契約が可能。
VAN事業者・加盟店端末間の接続	• 現状、加盟店の決済端末はVAN事業者ネットワークに依存し、他のVAN事業者のネットワークに接続できない場合が多い。 • ただし、2023年6月に政府と主要VAN4社がPOS・決済端末の標準化方針を定めたため、各社ネットワークとのインターオペラビリティが確保される見通し。	• 加盟店がVAN事業者を変更する際、現状は決済端末を取り換える必要がある。 • 今後、POS・決済端末が標準化されれば、加盟店がVAN事業者を乗り換えやすく、VAN事業者間の競争が加速し、VAN手数料、加盟店手数料の低減に寄与しうる。

出所）各種公開情報よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

ご参考）韓国ではVAN事業者がアクワイアリング業務の多くを代行しており、ネットワーク運用まで担っている。

日韓のアクワイアリングの比較（対面取引）

		日本	韓国
加盟店開拓	募集	アクワイアラ	VAN事業者
	審査		アクワイアラ
	契約		
	管理		VAN事業者
決済取次	端末設置	アクワイアラ	VAN事業者
	NW運用	NTTデータ/JCN	
	決済承認	アクワイアラ	
	清算		アクワイアラ

JCN：日本カードネットワーク

韓国におけるアクワイアリングの統合状況

	動向	効果
垂直統合	• VAN事業者はカード会社のアクワイアリング業務の要所を代行している。具体的には、加盟店募集・管理、加盟店への決済端末設置、カード会社と加盟店を繋ぐ決済ネットワークの運用、決済承認等を行う。 • VAN事業以外にもPG(PSP)事業やその他インターネット事業を行う会社も存在する。	• 一つのVAN事業者がアクワイアリング業務の各所を担うためバリューチェーンが効率的。 • VAN事業者のアクワイアリング事業が薄利であったとしても、多方面の事業展開で収益を確保できる。
水平統合	• 日本のクレジットカード取引高のうちオンアス取引は55%程度であるのに対し、韓国ではオンアス取引は98%以上であり、取引の大部分を占めている。	• オンアス取引ではイシュアとアクワイアラを同じ会社が担うため、インターチェンジフィーおよび加盟店手数料の低減に繋がる。

出所）各種公開情報よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

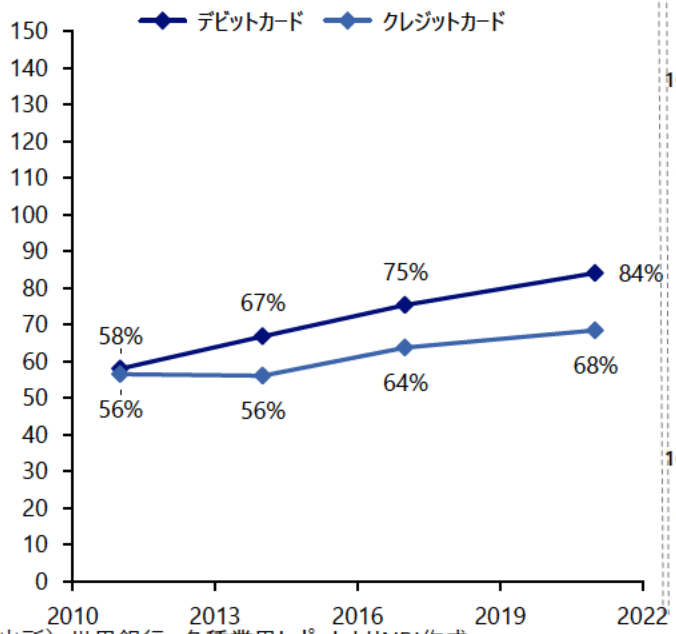
国内のマクロ情勢

当初よりカード保有率（デビット・クレジット双方）が高く、近年のスマートフォンも普及。

カード決済

- 銀行口座やデビットカードの保有率が高い。

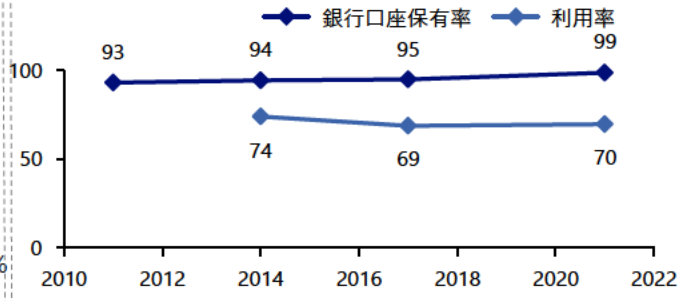
15歳以上のカード保有率（%）

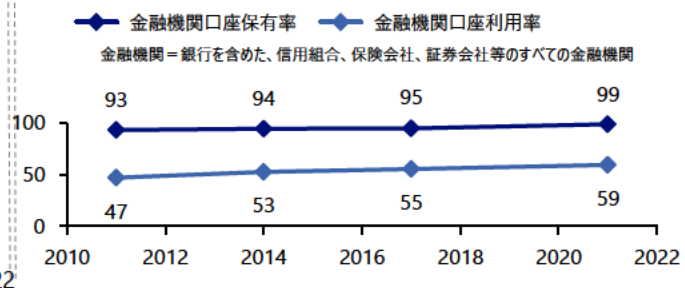


貯蓄

- 普通預金の保有率は99%である。

15歳以上の口座保有率・利用率（%）

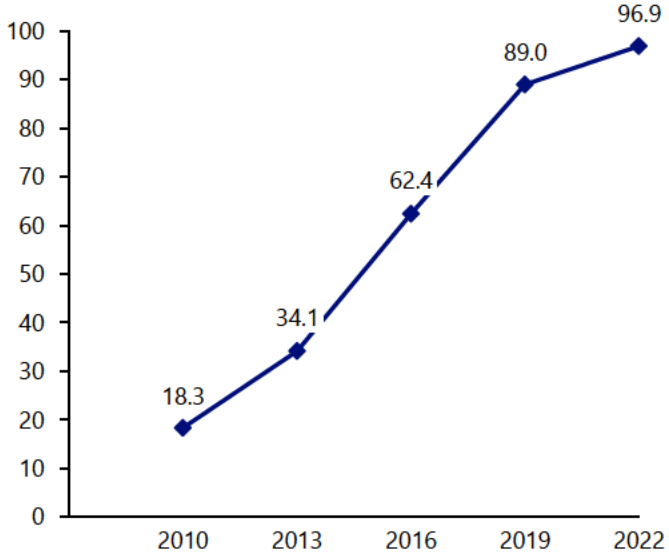




スマートフォン

- スマートフォン利用も増加している。

年齢層別スマートフォン利用状況（%）



出所）世界銀行、各種業界レポートよりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

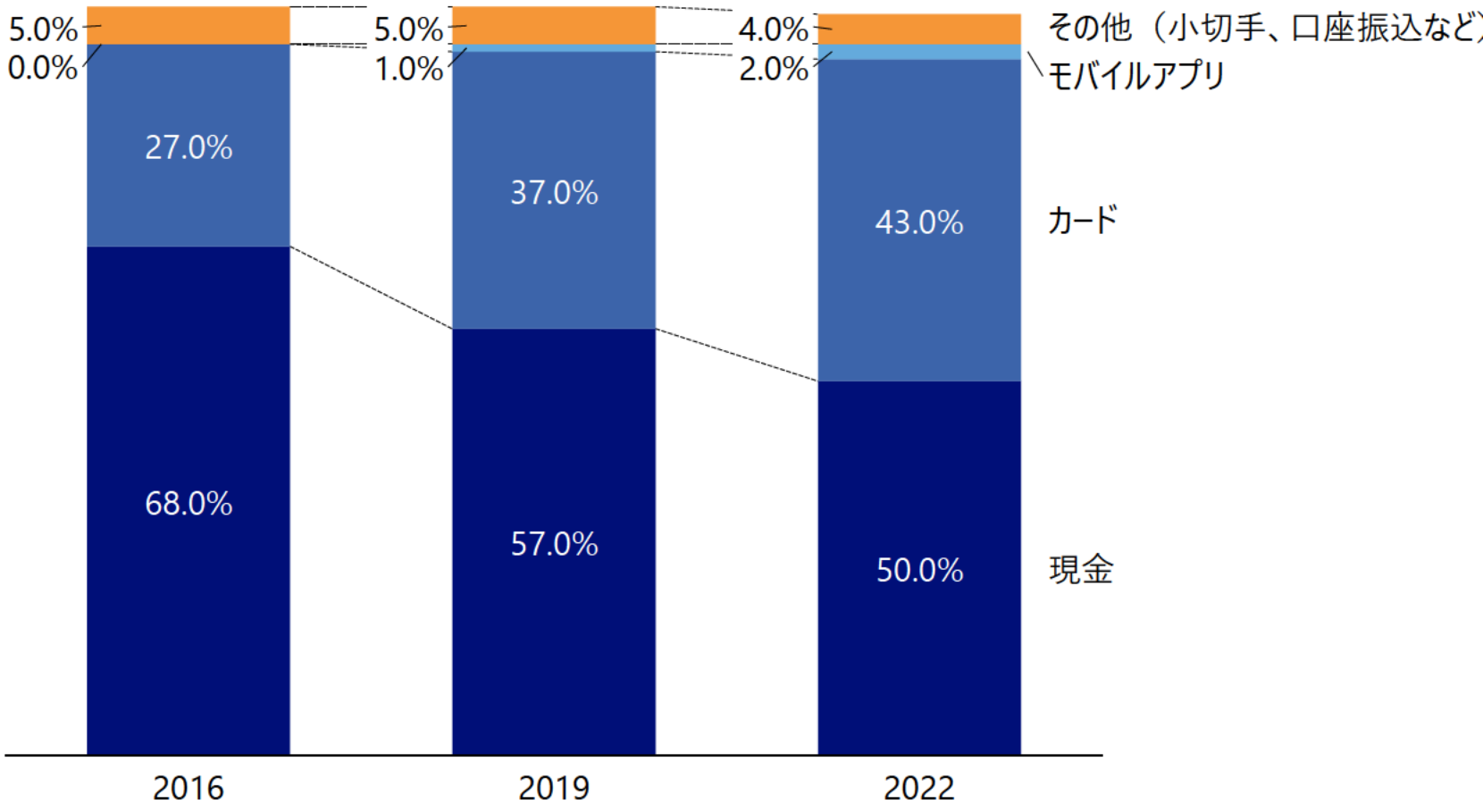
各国調査結果　フランス

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

欧州中央銀行実施のアンケート調査によると、フランスでは店頭支払において件数の50%は依然として現金利用が占めている。

店頭における利用決済手段別割合推移（件数）



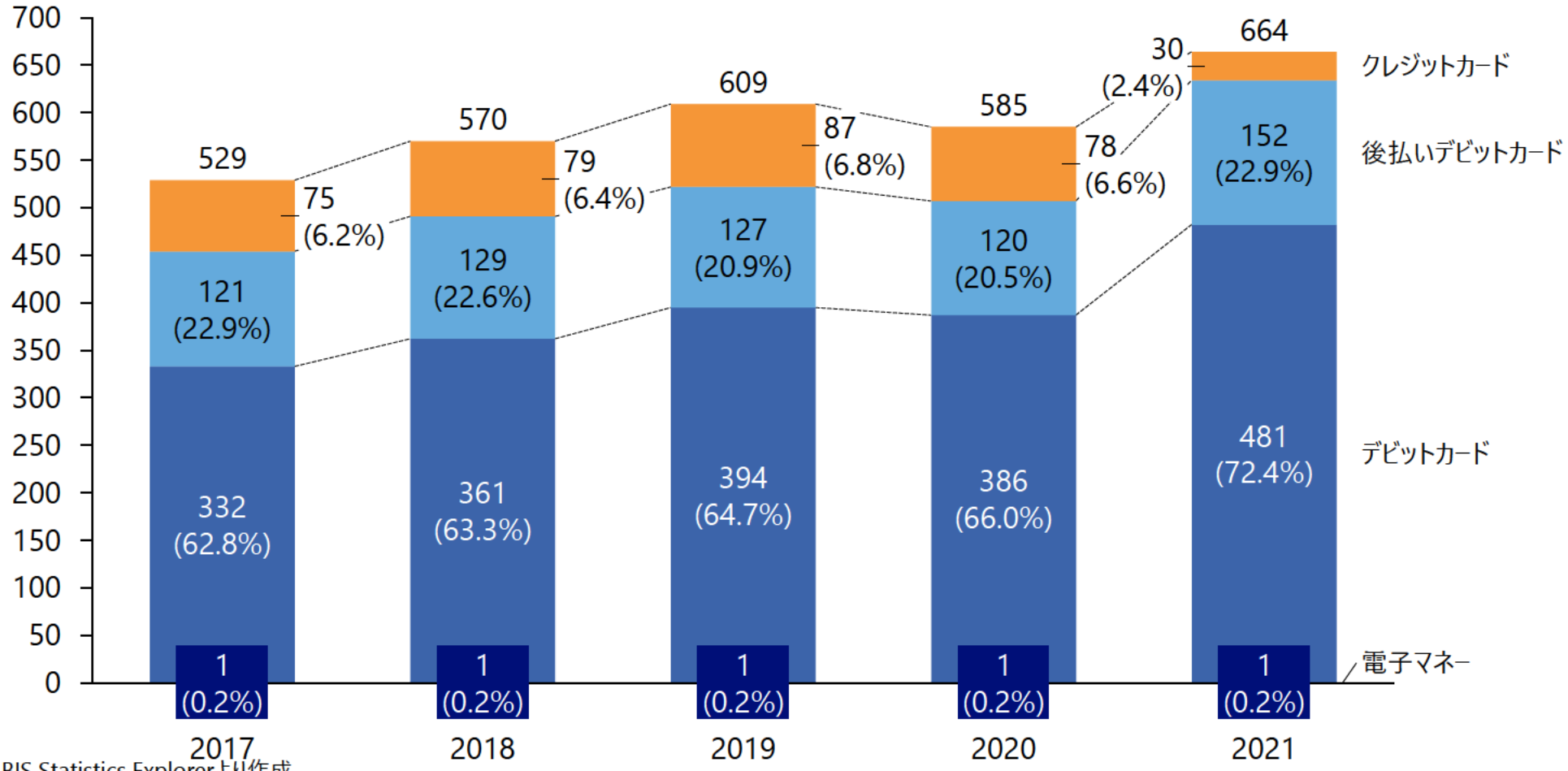
出所）フランス銀行「Bulletin de la Banque de France 245/5 - MARCH-APRIL 2023」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

カード決済の中ではデビットカードの利用が多く、決済額全体の6~7割を占める。

カード・電子マネー利用総額推移



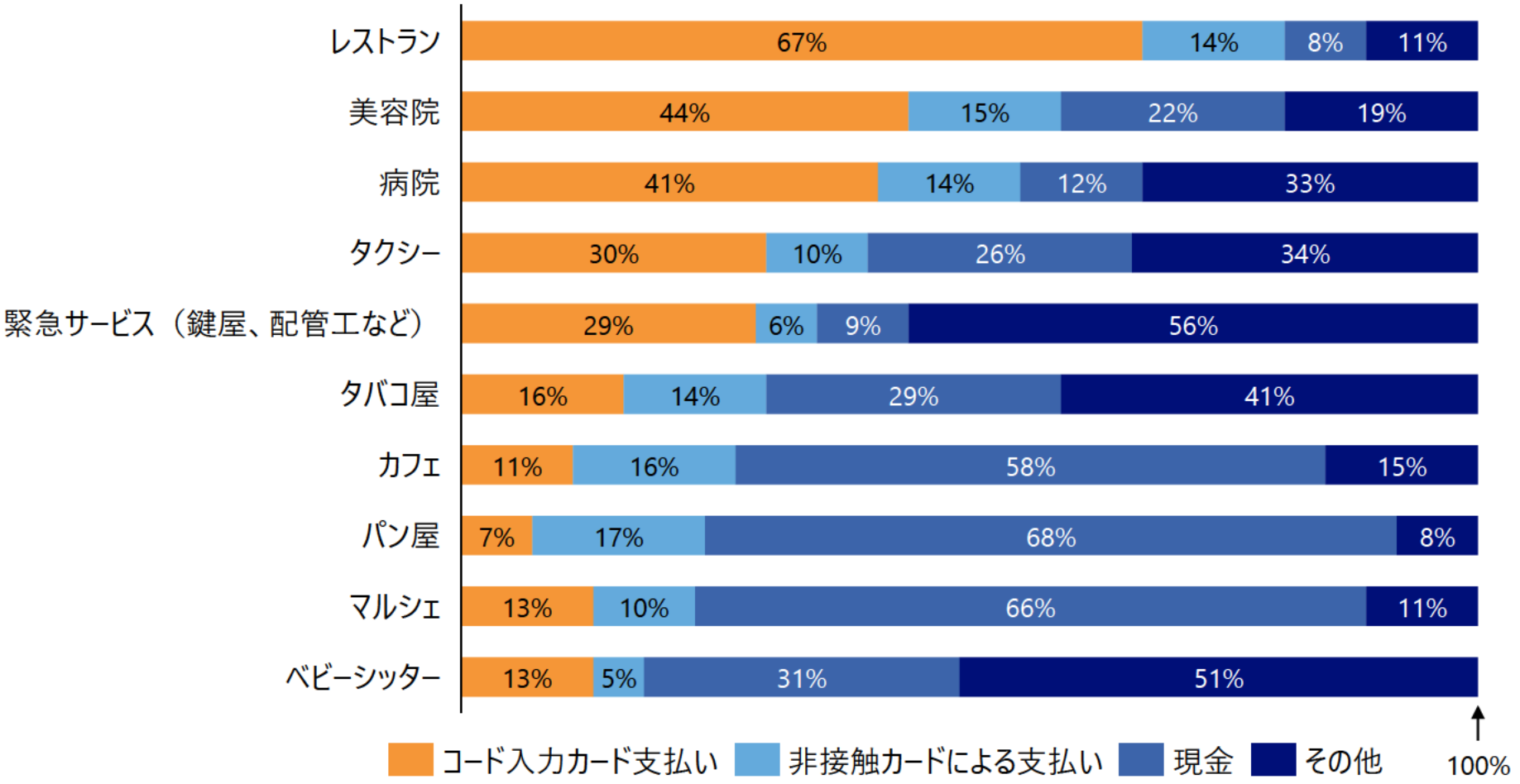
出所）BIS Statistics Explorerより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

フランスでは依然現金使用割合が高く、特にマルシェやパン屋では現金利用の割合が高い。

消費者が好む決済手段の割合



※フランスのタバコ屋はカフェや宝くじ屋との兼業で、日用品の購入や納税も行える。
出所）Sum up「Les Français et leur rapport aux espèces」より引用作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

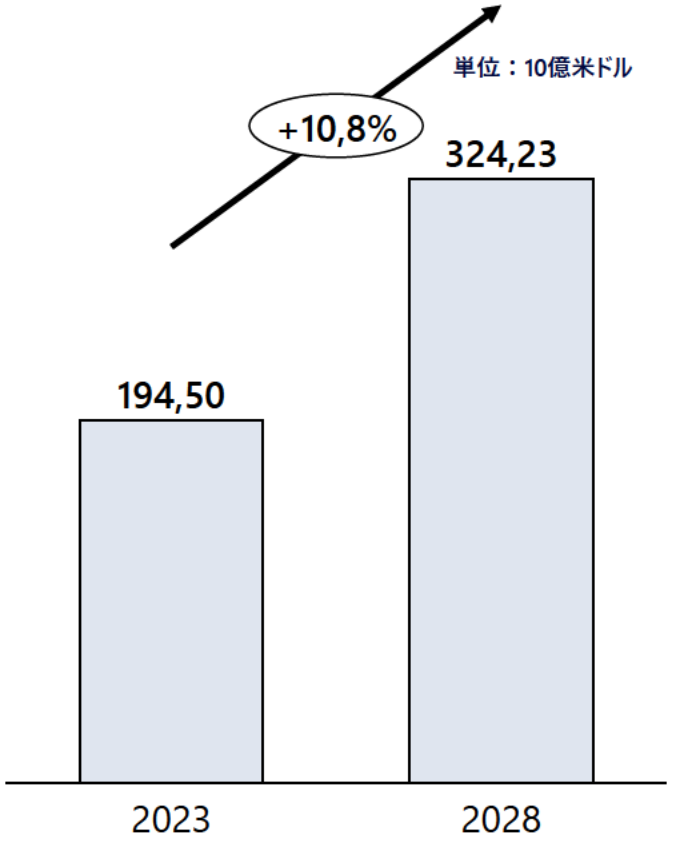
決済市場概況

フランスの決済市場規模は2023年-2028年間で年間平均成長率10.8%で拡大すると予測されている。

決済市場動向

- 欧州での決済においてはデジタルウォレットが好まれており、消費者の44%はデジタルウォレットを利用している。
- フランスでは、オンライン決済の85%において銀行口座にリンクされたデビットカードが使用されている。
- 2022年12月よりワールドライン社はFly Now Pay Later社と連携した旅行向けBuy Now Pay Later（BNPL）を開始している。

決済市場規模



出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

フランスではカード決済の利用率が最も高いが、デジタルウォレットやBNPLの利用も見られる。

決済手段の概要

決済手段	概況
デジタルウォレット	デジタルウォレットはフランスで2番目に普及している決済手段であるが、全ての取引でデジタルウォレットを利用することを希望する消費者は全体の13%に過ぎず、ほとんどの消費者はデジタルウォレットに対して慎重な姿勢を示している。 【主要プレイヤー】 Paylib、PayPal、Apple Pay等
カード決済	フランスでは、主にBNPパリバ・グループ、ソシエテ・ジェネラル、クレディ・アグリコル・グループ、BPCEといった大手銀行が発行するカードが、2022年にはオンライン取引の52％、オフライン取引の79％を占める。この優位性は、国内決済システムとして広く認知されているCartes Bancairesの発行によるものである。 【主要プレイヤー】 BNPパリバ、Crédit Mutuel、ソシエテ・ジェネラル等
BNPL	Buy Now Pay Later（BNPL）はフランスで支持を広めている。2019年には人口の19%が分割払いを利用していたのが、2021年には32%に上昇したことは、柔軟な決済手段に対する需要が高まっていることを示している。 【主要プレイヤー】 oney、PayPal、FLOA等

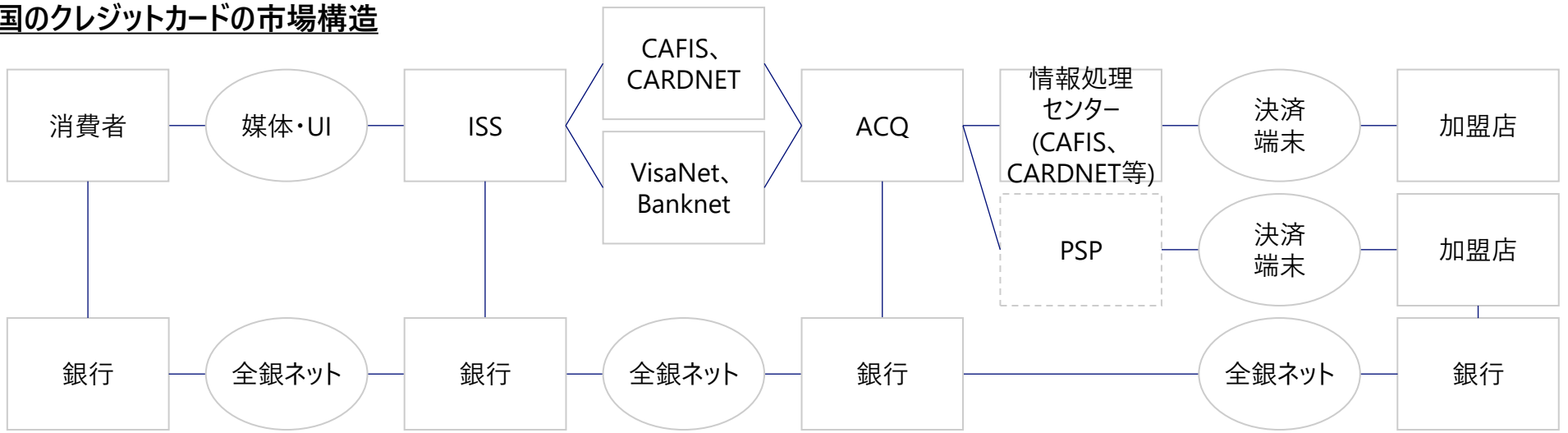
出所）各種公開情報より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

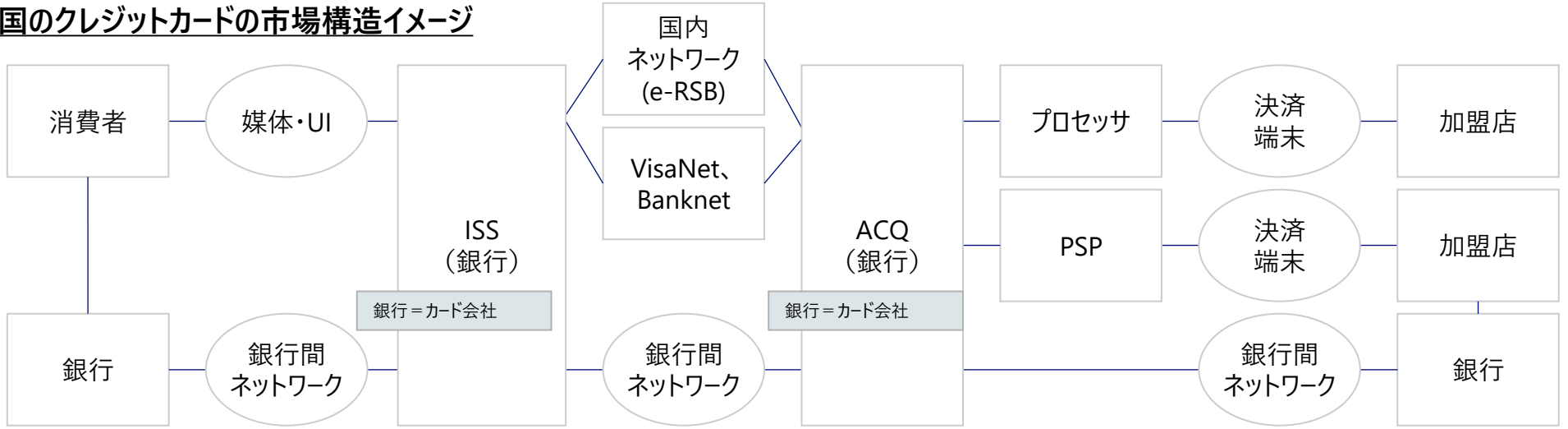
決済市場概況

フランスを含む欧州では銀行がアクワイアリングとイシュイングを担っており、日本と異なりカード会社と銀行が分立していない。

我が国のクレジットカードの市場構造



諸外国のクレジットカードの市場構造イメージ



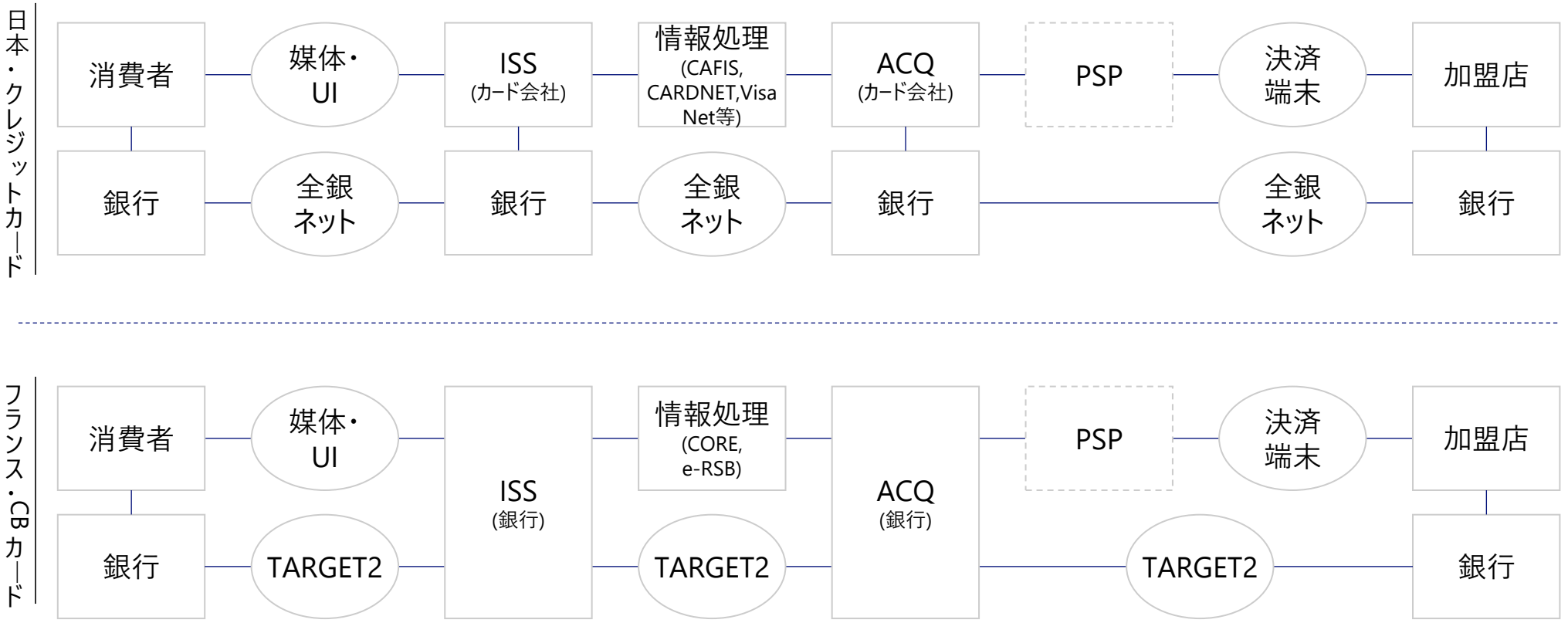
出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

フランスにおいても国内のみ利用が可能なCB（Cartes Bancaires）カードが存在する。

国内スキームの特徴（フランスのCarte Bancairesの場合）



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

両国の国内スキーム整備は1980年代であるが、結果として国際ブランドと競合するスキームとなった。シンガポールではカード決済に限らないネットワークの運営主体としても活用される。

NETSスキーム整備の歴史

1985年

NETS（Network for Electronic Transfers）はシンガポール国内の電子決済ネットワークとして誕生した。ネットワークを運営するNETSは国内主要5行（DBS、OCBC、OUB、UOB、POSB）のコンソーシアムとして設立された。
B2C決済用のデビットカードを提供するだけでなく、国内インターバンク送金の仕組みであるGIRO（1984年導入）の運営も行う。

1996年

NETS Cashcardを導入し、ETCのような仕組みであるERP(電子道路課金制度)への支払がNETS経由で可能になる。

2016年～

国内カード決済の提供に留まらず、シンガポール政府主導の下近年整備されたFAST（即時銀行間送金システム）、PayNow（P2P送金システム）等の運営も担う。

CBスキーム整備の歴史

1967年

フランス国内の6行が協力し、銀行間の決済ネットワークを整備。Carte Bleuesと呼ばれる決済カードを提供し、国内専用のデビットカードとして普及。

1984年

銀行間のネットワークを統合する形で国内主要銀行によって設立された。従来、BNPやソシエテ・ジェネラル等の主要行が参加するbanques bleuesとクレディ・アグリコルやクレディ・ミュチュエルが参加するbanques vertesの2ネットワークが存在していたが、CBの設立により1つに統合された。

2004年

EMV規格への移行

両国とも国内スキームの導入は約40年前だが、結果的に国際ブランドネットワークとの競争もあり、業界全体の効率化が進んだ可能性がある。シンガポールの場合、足元でコード決済やP2P送金も含めてキャッシュレス化が進む中、政府が主導して提供するソリューションの運営主体となっており、業界の標準化や効率化に資する取組みの担い手としての役割を果たしていると考えられる。

出所）NETS、GCBウェブサイト、「我が国におけるＦｉｎＴｅｃｈのデータ利活用に関する調査検討」より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

（再掲）欧州におけるイシュアの収益源はインターチェンジフィーよりも、カードローンやリボ払いに伴う金利収入や年会費収入となっており、インターチェンジフィーに対する依存度が低い。

イシュイングに係る収益構造の国際比較

%は取扱高比率。

	日本	米国	欧州
インターチェンジフィー収入	1.6%	1.7%	0.3%
金利収入	1.4%	2.0%	3.2%
年会費	0.3%	0.4%	1.9%
その他	0.2%	0.6%	0.3%

（出所）
日本は事業者へのヒアリング値。
米国はR.K. Hammer　“Card Knowledge Factory”、
欧州はEdgar, Dunn &. Company”Interchange Fee Regulation Impact Assessment Study”

米国では消費者が借金を厭わないため、クレジットカードローンやリボルビング払いの利用が多い。
銀行がカード事業を担っているため、資金の調達コストが安く、このような収益はスプレッドも大きい。そのため、イシュアである銀行の収益源の一つとなっている。
−米国業界関係者

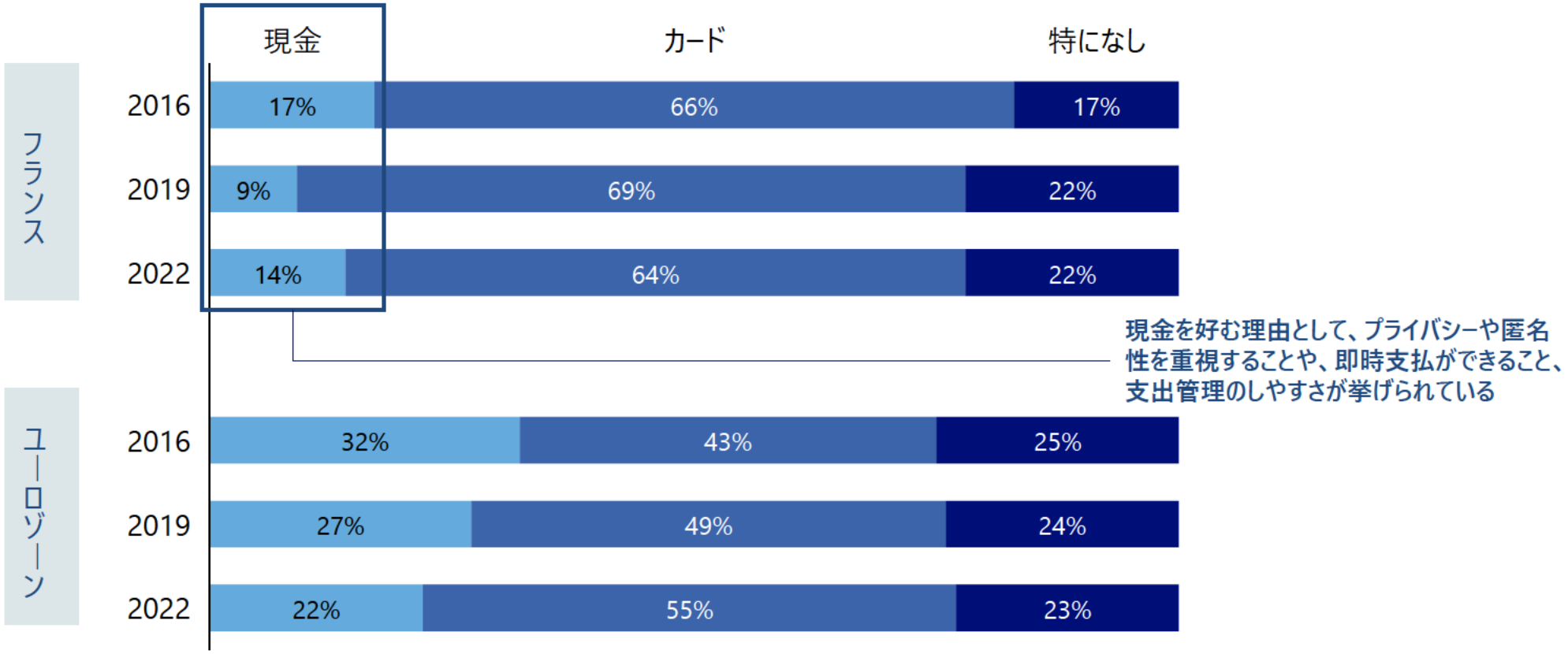
一方、インターチェンジフィー規制はイシュアの収益構造に一定の影響を与えたことも事実である。米国ではデビットカードでの取引に対して上限規制が導入されたが、それまで提供していたデビットカード向けのロイヤルティプログラムを廃止する等、コスト削減が行われた。
−米国業界関係者

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

フランスでは一定割合の消費者が現金を好んでおり、コロナ禍を受けて直近では微増。日本同様に即時支払や支出管理の容易さが要因である一方、プライバシーを求める声も多い。

店頭での決済における選好



出所）フランス銀行「Bulletin de la Banque de France 245/5 - MARCH-APRIL 2023」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

ヨーロッパの消費者は、その利便性からキャッシュレス決済を好むようになっているが、一部の消費者は安全性の観点から現金を利用し続けている。

主な決済手段に対する消費者の意向

EU

- ユーロ圏の消費者の55%はカード等のキャッシュレス決済を好む一方、22%は現金を好み、23%は特別な選好を有していない。
- キャッシュレス決済の拡大は、非接触決済の利便性向上が主要因である。
- プライバシー保護、および支出管理の観点から依然として現金を重要な支払い手段と考える消費者は多数を占める。
- 80%の消費者はデジタル決済を利用する際に起こりうる詐欺行為に懸念を示している。

フランス

- フランスの消費者は熱心に値引きを求めており、商品の購入にあたっては価格比較を入念に行い、フラッシュセールやその他のプロモーションに魅力を感じる傾向にある。
- フランスのカード決済でもキャッシュバックやポイントプログラム等の特典が提供される。
  - BNPパリバは、消費者がパートナー企業で買い物をすることでキャッシュバックを得ることができるCPayクレジットカードを導入している。
  - LaSociétéGénéraleは2018年にすべての自行発行カードを対象とするキャッシュバックサービスを開始した。
- デジタルウォレットでは、PayPalが他のオプションよりも安全であると認識されているため、フランスで広く利用されている。

出所）2c2p「Popular Payment Methods in Singapore: What Consumers Want」等各種公開情報よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

従前より現金上限規制があったこともあり、早期に国内デビットカード決済システムが誕生。ユーロ導入後は、決済インフラの統合とEUの政策決定により、決済手数料の削減に取組む。

フランスにおけるこれまでのキャッシュレス促進策

	1990年代以前	2000年代	2010年代～現在	
	口座ベースのNW整備	ユーロ圏の決済NW構築	EUとしての政策決定	
EUによるインターチェンジフィー規制			インターチェンジフィー規制(2015) EU域内のカード取引について、クレジットカードは取引額の0.3%、デビットカードは取引額の0.2%をインターチェンジフィーの上限とする	地域間手数料減額(2019) EU域外で発行されたカードをEU域内で利用する際のインターチェンジフィーにも地域内決済手数料と同等の上限規制を課すことをV.N及びMA.N等と合意
SEPA		SEPA運用開始(2008) ユーロ圏内での国際リテール決済のスキームを統一することで、手数料の削減と入金期間の短縮が可能に		SEPA Inst (2017) オンライン決済・モバイル決済の普及を受けて24/7送金に対応
現金規制	小切手に関する初の立法(1940) 5,000フラン以上の支払いには小切手または振替を用いることを義務化		現金決済の上限引き下げ(2013) 付加価値税の引上げに合わせて、現金決済の上限を1,000ユーロに設定	
決済インフラ	Carte Bleue(1967) 主要行5行によるデビットカードサービスが開始 Cartes Bancaires(1984) 銀行カード協会が成立し、国内デビットカードが統合される	TARGRT2(2008) 欧州域内の1000以上の銀行が接続する大口資金決済システム CORE(2008) フランス国内の金融機関が扱うSEPAを含む決済取引を処理する小口決済システム		

出所）ゆうちょ財団「XXII. フランス共和国(French Republic)」、経済産業省委託調査／「平成２６年度商取引適正化・製品安全に係る事業（クレジット産業の健全な発展及び安全利用等に向けた調査研究）　≪最終報告書≫」、公正取引委員会「欧州委員会は，Mastercard及びVisaによる，地域間決済手数料を減額する確約を承認したと公表【要約】」、ロイター「ＥＵ加盟国、カード手数料の上限設定で合意」、EPCホームページよりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

あらゆる決済セグメントにおいてキャッシュレス化を推進する国家戦略を策定しており、とりわけセキュリティ対策および独自のイノベーションの促進、EUとの連携を重視している。

国家方針・構想

National retail payments strategy 2019-2024

- フランスにおいて利用可能な決済手段の近代化を促進する政策。
- 決済手段に限らず、決済セグメント（B2C、B2B、P2P）やカスタマージャーニーの視点を含む包括的な社会課題への対応を企図。
- 3つの主要分野と56の行動計画によって構成される。

政策の柱

安全な電子決済への取組	イノベーションの促進	単一市場の深化
• 全ての国民が安全な電子決済手段にアクセスすることを実現するため、カード決済の利用と決済分野における技術革新の促進、さらにサーバーリスクへの対応を支援する。	• 欧州各国の決済サービスとの相互接続の促進。 • 決済分野を基盤に、人工知能、IoT、ビッグデータに関する主要国家プロジェクトとのシナジーを強化。	• 欧州の決裁ソリューションの欠陥を特定し、SEPAを推進する。 • 欧州の関係機関との相互作用を通じてフランの制度設計を発展させる。

主な施策

非現金による金融包摂の改善	欧州における イノベーションの促進	国家組織と決済市場の 目的および課題との適応
キャッシュレス関連データの セキュリティ強化	各種国家プロジェクトと デジタル決済の統合	決済における欧州の 自立性確保
決済のデジタル化の継続		

- 全ての電子決済端末において即時決済型デビットカードおよび非接触型決済を使用可能とする。
- 1ユーロ程度の少額取引においてもカード決済の取扱いを小売業者に働きかける。
- カード決済、その他電子決済手段の加盟店を拡大させる。
- B2C、B2B取引におけるSEPA即時送金の採用を促進する。
- 請求書、領収書の欧州規格での電子化を促進する。
- 公共部門の支出、交付金の支払い等において最新の電子決済手段の利用を奨励する。
- P2P決済ソリューションの開発を支援する。　等

出所）Banque de France「Stratégie nationale des moyens de paiements scripturaux 2019-2024」よりNRI作成

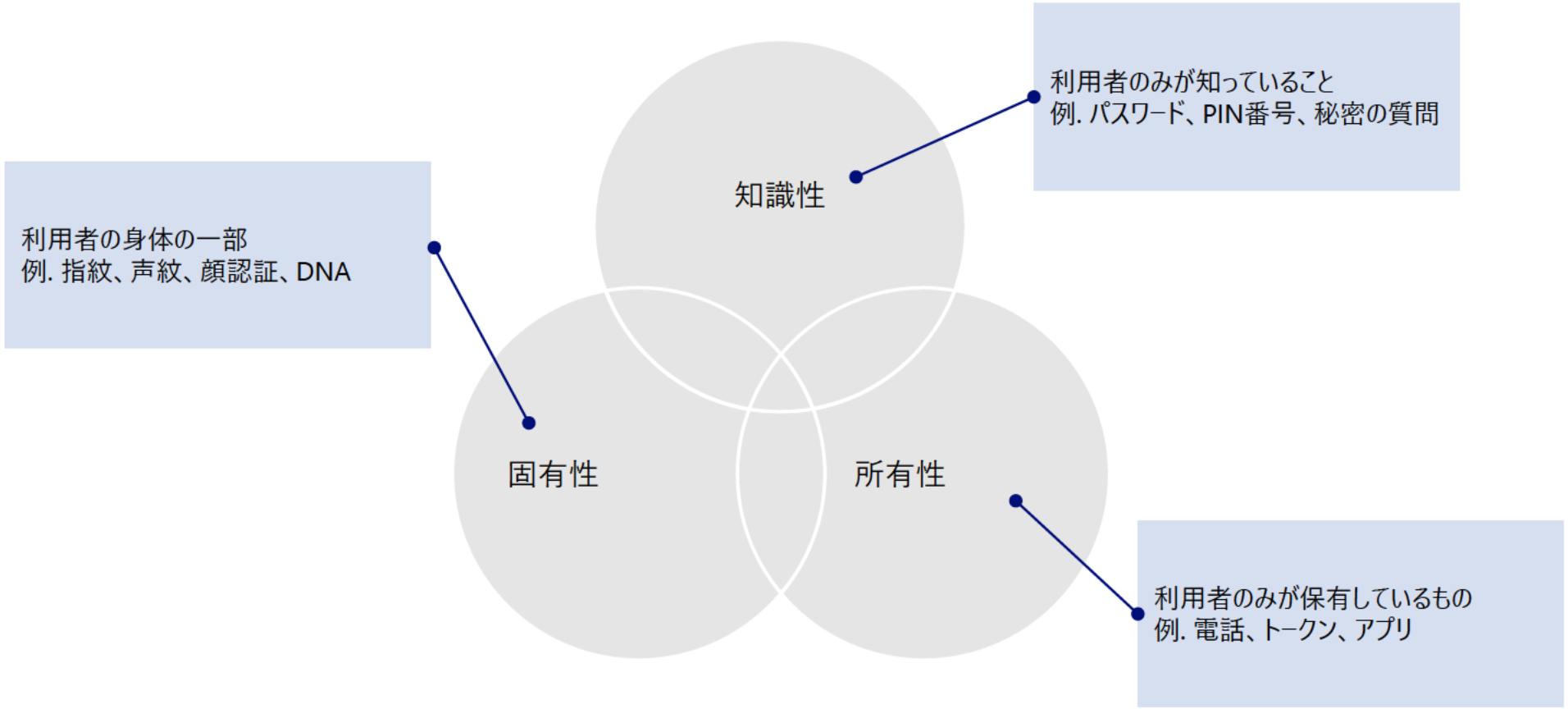
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

欧州ではPSD（欧州決済指令）2において、より強固な本人確認（SCA）を義務付け、域内において遵守すべきセキュリティ要件の標準を規定している。

SCAの概要

■ SCAでは知識性、所有性、固有性の3つの基準のうち2つを組み合わせた本人認証を行うことが求められる。



出所）DNBC「DNBC's security system is ready for PSD2 SCA requirements」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

欧州域内の送金スキームであるSEPAでは、各国の銀行等の決済事業者がインターオペラビリティを持ってSEPAを利用するために、規格や基準の標準化を行っている。

SEPAの導入経緯

1997年
クロスボーダー振込指令（Directive 97/5）によって民間銀行にクロスボーダー決済の効率化を求める。

2001年
クロスボーダー決済規則（Regulation 2001/2560）によってクロスボーダー手数料を国内決済同水準に設定するよう求める。

銀行が独占するサービスであり、高い手数料を維持

2003年
EU内の銀行が欧州決済協議会（EPC）を結成し、効率的な単一スキームでリテール決済を行うSEPAの創設を目指す。

手数料を引き下げたものの高コストであり銀行の収益に影響

2008年-2009年
SEPA振込、SEPA引き落しの導入を開始。

2012年
SEPA規則（Regulation 260/2012）を制定し、2014年までにユーロ圏、2016年までに全加盟国でSEPA移行を義務付け。

民間主導の自主規制だったため、SEPA移行は停滞

SEPAにおける標準化

適用通貨	ユーロのみ
識別番号	IBAN※ + BIC※
通信メッセージ	ISO20022準拠XMLベース
入金ルール	最長でも1営業日以内

※IBAN：International Bank Account Number、銀行の所在国、支店、口座番号を指定する番号
※BIC：Bank Identifier Code：海外送金の一つであるSWIFTにおいて銀行を特定するコード

欧州連合が常に「外圧」を民間銀行にかけ続ける形でSEPAが欧州域内で普及した。
SEPAにおいては各種規格やルールが標準化されており、簡素かつ低コストなクロスボーダー域内決済を可能にしている。

出所）日本EU学会年報「EUリテール決済市場統合の進展と課題」、金融庁金融審議会資料より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

EEA域内におけるインターチェンジフィーの引き下げを推進したのは欧州委員会であり、国際ブランドとの折衝によって、インターチェンジフィーを現在の水準にまで引き下げることに成功した。

欧州におけるインターチェンジフィー規制動向（1/3）

時期	対象	規制・措置の背景	規制・措置の内容
2002年	Visa	欧州委員会は、かねてより違法性が議論されていた国際ブランドの差別禁止条項について、実証実験等も踏まえ、EUとして合法との行政判断を下す一方で、域内の小売業者保護の措置を講ずる必要があった。	2007年までに所定の水準までインターチェンジフィーを引き下げること、及びアクワイアラーによる情報開示を妨げないこと等について合意。見返りとして、EUは2007年末までVisaをEU競争法違反として訴追しないことを確約。
2007年	Mastervard	欧州委員会はMastercardの設定するインターチェンジフィーが加盟店手数料の最低水準を画する効果を有し、結果として加盟店手数料を押し上げている可能性を指摘した。Mastercardに対して、インターチェンジフィーを上回るメリットを消費者に提供していることを示す実証データの提出を求めたものの、提出されたデータは欧州委員会を満足させるものでは無かった。	Mastercardに対して、6カ月以内にEEA域内の国際取引にかかるインターチェンジフィーを撤回するか、EU競争法に適合したインターチェンジフィーを採用するよう命じる決定を採択した。Mastercardはこの決定を不服として第一審裁判所(General court)に提訴。
2008年	Mastercard	上記2007年の決定における違法状態が解消されない場合、2006年のMastercard1日分の売上高の3.5%に相当する罰金を科すことが定められていたため、Mastercardとして罰金を回避する必要に迫られていた。	MastercardはEEA内においてクレジット/デビットカードのインターチェンジフィー賦課を暫定的に停止することを発表。
2009年	Mastercard	第一審裁判所における審議が継続するなかで、暫定的に停止してきたインターチェンジフィー支払いを再開するためにMastercardと欧州員会が歩み寄りの姿勢を見せていた。	国際取引に係るインターチェンジフィーをデビットカードについては0.2%、クレジットカードについては0.3%と設定したほか、その他の規則や慣行を修正することで両者が合意

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

2013年頃からインターチェンジフィーに対する規制がEU規則として立法化され、EEA域外で発行されたカードに対しても規制の動きが見られるようになった。

欧州におけるインターチェンジフィー規制動向（2/3）

時期	対象	規制・措置の背景	規制・措置の内容
2010年	Visa	Mastercardの訴訟と並行して、欧州委員会はVisaのインターチェンジフィーに対する調査も実施すると公表。	VisaがデビットカードのEEA内のインターチェンジフィーの上限を0.2%とすることを提案。 同年末に欧州委員会はVisaのインターチェンジフィーに対する調査の中止を発表。
2012年	Mastercard	第一審裁判所におけるMastercardの主な主張は以下の通り。 ①インターチェンジフィーが標準的な決済手続きの一部を成しており、インターチェンジフィーなしにはMastercardの決済システムが成立しないため、競争の制限には当たらないこと ②インターチェンジフィーよりも低い加盟店手数料率を設定する場合があることから、インターチェンジフィーは加盟店手数料率の最低水準を画する効果を有していないこと	Mastercardの主張に対する司法判断は以下の通り。 ①インターチェンジフィー無しに機能する決済スキームもある等とする欧州委員会の主張を認める ②インターチェンジフィーが加盟店手数料率引き下げの障害であるとする2004年の調査の有効性を認める 判決において、第一審裁判所は欧州委員会の決定を支持し、Mastercardの訴えを棄却。 Mastercardは欧州司法裁判所へ上訴。
2013年	Visa・Mastercard	欧州委員会がMastercardのEEA域外のカード会員による支払いに係るインターチェンジフィーとEEA内におけるアクワイアラーとの契約の自由を制限を問題視し、調査を開始。	欧州委員会がインターチェンジフィーをデビットカードについては0.2%、クレジットカードについては0.3%とする規制の法制化を提案。
2014年	Mastercard	–	欧州司法裁判所が第一審裁判所の判決を支持し、Mastercardの訴えを棄却する最終判決を下す。
2015年	Visa・Mastercard	欧州委員会によるインターチェンジフィー規制に関する規則案の提出。	欧州議会としてインタチェンジフィー規制に関する規則を採択。採択を受けて欧州委員会はMastercardに対してMastercardがEU規則に違反しているとの予備的見解を示す異議告知書を送付。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

2019年にはEEA域外で発行されたカードのインターチェンジフィーについても国際ブランドと法的拘束力を持つ協定を結び、インターチェンジフィーをEEA域内水準へと引き下げることで合意。

欧州におけるインターチェンジフィー規制動向（3/3）

時期	対象	規制・措置の背景	規制・措置の内容
2017年	Visa	欧州議会としてインタチェンジフィー規制に関する規則の採択。	Visaに対して地域間決済手数料に関する競争上の懸念を補足異議告知書として発布。
2018年	JCB・American Express・Diners	2015年に成立したインターチェンジフィーに関するEU規則はイシュアーを兼ねる国際ブランドは対象外としていたが、特定の条件の下ではVisaやMastercardと同様4者型スキームとみなすとしていたため、英国において規則の運用をめぐるAmexと英国財務省の裁判が発生。	欧州司法裁判所がEUのインターチェンジ規制を解釈し、コ・ブランディング・パートナーや代理店が関与する3者型カードスキームもインターチェンジフィー規制の対象となると発表。
2019年	Mastercard	欧州委員会はMastercardのEEA域外のカード会員による支払いに係るインターチェンジフィーとEEA内におけるアクワイアラーとの契約の自由を制限の問題について、2013年の調査開始時点から2015年の異議告知書の発布までの期間を違法状態と判断。	欧州委員会はMastercardが調査に協力的であったことを勘案し10%減額したうえで、Mastercardに対しEU競争法違反として約5億7000万ユーロの支払いを命令。 同時に、当該期間に不利な条件で決済手数料を支払った個人・法人はEU加盟国の裁判所において損害賠償請求の申し立てを許可。
2019年	Visa・Mastercard	欧州委員会はEEA外で発行されたカードの支払を受ける欧州小売業者の小売価格が反競争的に上昇し，それがひいては欧州経済領域内の消費財及びサービスの価格上昇につながることへの懸念を表明。	Mastercard及びVISAは，それぞれの地域間決済手数料を平均40％減額する協定を欧州委員会との間で締結。 協定には法的拘束力があり、5年半の間有効とされた。

欧州委員会（European Commission）「Antitrust: Commission welcomes Court judgment confirming that MasterCard's payment card interchange fees are anti-competitive」、「Commission welcomes European Parliament vote to cap interchange fees and improve competition for card-based payments」、「Antitrust: Commission prohibits MasterCard's intra-EEA Multilateral Interchange Fees」、REUTERS「MasterCard loses card fee challenge, Visa Europe next」、Concurrences「The EU Court of Justice clarifies the scope of the regulatory framework for three-party schemes and confirms that individual assessment is needed to determine whether fee caps apply (American Express / HM Treasury)」、Bloomberg「米マスターカードにＥＵが710億円制裁金－カード決済手数料巡り」、公正取引委員会「欧州委員会は，Mastercard及びVISAによる，地域間決済手数料を減額する確約を承認したと公表【要約】」、中崎隆、平山賢太郎「クレジットカードその他のペイメントカードと独占禁止法を巡る動向等」よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

当初EUは決済手段間のコストの差を埋める目的でサーチャージを容認したが、後に消費者に不利益を与え、競争を阻害する要因となるとして、廃止を決定している。

- EUでは2007年のEU決済サービス指令において、クレジットカード決済を従来の銀行口座間送金や電子マネー決済と同等の決済手段と位置づけ、決済手段間の公平性確保の観点から加盟店が決済サービス利用料を消費者に転嫁することを原則として容認した。
- しかしながら、決済コスト以上の金額をサーチャージとして請求する事業者が出現し、さらにEU加盟国間でのサーチャージ政策の差異が消費者の不利益と事業者の公正な競争を阻害するとされたことから、インターチェンジフィー規制の成立を受けて、2018年制定のEU決済サービス指令２においてサーチャージは不要であるとして廃止することがEU加盟国に義務づけられた。

EUにおけるサーチャージ関連の規制動向

時期	法令	制定の背景	目的	インターチェンジフィー・サーチャージに関する規定
2007年	EU決済サービス指令（PSD）	ユーロ導入後も大口決済に比べてリテール決済では市場統合の水準が低く、決済サービスを規定する法律も決済手段ごとに乱立している状況であったことから包括的な法的枠組みの必要性が認識されていた。	EU各国の決済サービス市場を統合し、規模の経済と競争によって決済サービスの効率化を推進し、統一されたEU決済サービス市場において決済コストを削減する。	加盟店が消費者に対して、所定の支払手段を利用するための手数料を請求したり、減額を提案することを容認原則容認。 サーチャージに関する規制は加盟各国の国内法で規定することとされた。
2018年	EU決済サービス指令２（PSD2）	PSD策定時からの情報通信技術の革新、フィンテック等の新たな決済サービスの台頭を受けて、PSDの後継となる包括的な法的枠組みを整備することが必要となった。	主目的を競争とイノベーションの促進による決済サービスの効率化としつつ、適用範囲の地理的な拡大（取引当事者の一方がEU域内に所在する場合にも適用）とオープン・バンキングの推進と情報セキュリティの強化を図る。	特にEU内で国境を越えるオンライン取引が拡大する中で、**サーチャージの処理を巡る異なる国内実務があることが、消費者の不利益と加盟店不公正を助長し、EUの決済市場に混乱を招いていると認定。** 先行して成立していた**インターチェンジフィー規制により加盟店の決済手段利用コストは許容水準内に抑制されたとして、サーチャージの撤廃を加盟各国に義務づけ**る。

出所）ECB「OCCASIONAL PAPER SERIES　No.131」、金融庁「欧米の決済サービスに関する法制度及びインフラ等について」平成27年3月よりNRI作成

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

それぞれの国で異なった思惑で規制が行われており、アメリカや欧州ではインターチェンジフィー規制を、韓国やインドでは加盟店手数料に規制を設けている。

加盟店手数料関連の規制状況

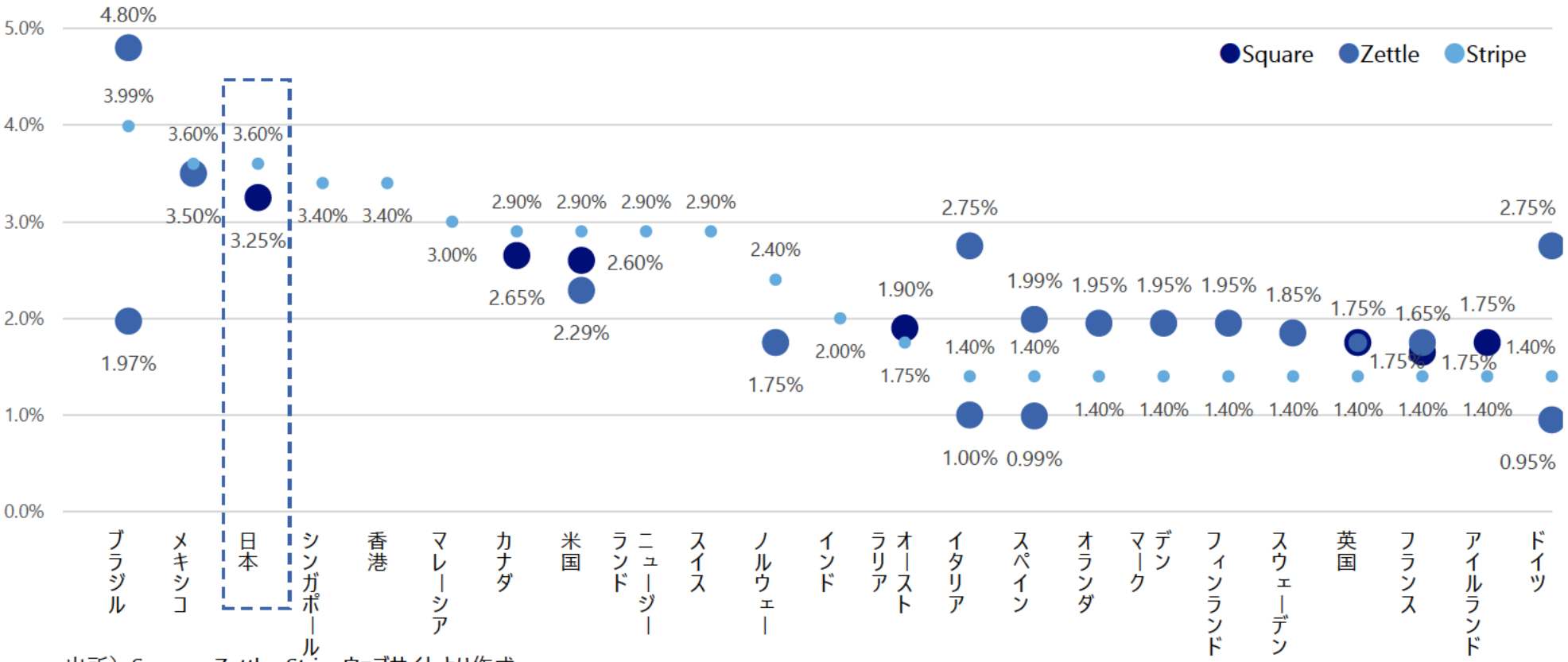
	米国	欧州	韓国	シンガポール	インド
規制有無・内容	デビットカードに対してインターチェンジフィー上限規制を設ける。 ※並行して国際ブランドとの訴訟あり	クレジットカード、デビットカードに対してインターチェンジフィー上限規制を設ける。また、地域間インターチェンジフィーについても上限規制あり。サーチャージは一度導入した後に撤廃した。	加盟店手数料に対して上限規制を設ける。	規制なし	クレジットカード及びデビットカードに対して加盟店手数料規制を設ける。
目的	消費者保護	公正な競争確保	加盟店負担軽減	－	国民の金融包摂
効果・備考	デビットカードのインターチェンジフィーが低減し、イシュアにコスト削減圧力がかかり、リワード等が一部廃止。	インターチェンジフィーが低減し、イシュアはリボ払い等による金利収入をベースにイシュイング側で収益確保を図る。	カード会社はコスト削減圧力を受け、イシュイング側で収益確保を図る。アクワイアリングを代行するVAN事業者は加盟店の店舗システム提供等で収益を確保。	国内スキームが存在し、インターチェンジフィーに関しては競争原理が働いているとして規制導入せず。	現金決済や口座未保有者が残っており、国民の金融包摂を進めるためにキャッシュレス化を推進している。カード決済利用も増加傾向にある。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

複数国で同サービスを展開しているPSP（Square、Zettle、Stripe）の手数料を比較すると、欧州はおおむね2%未満、米国が2%台後半に対し、日本は3%超。

複数国に展開するPSPの各国における加盟店手数料率



出所）Square、Zettle、Stripeウェブサイトより作成

Squareについて、米国では上記＋0.1ドル/件が加算される。カナダでのInteracは10セント/件。

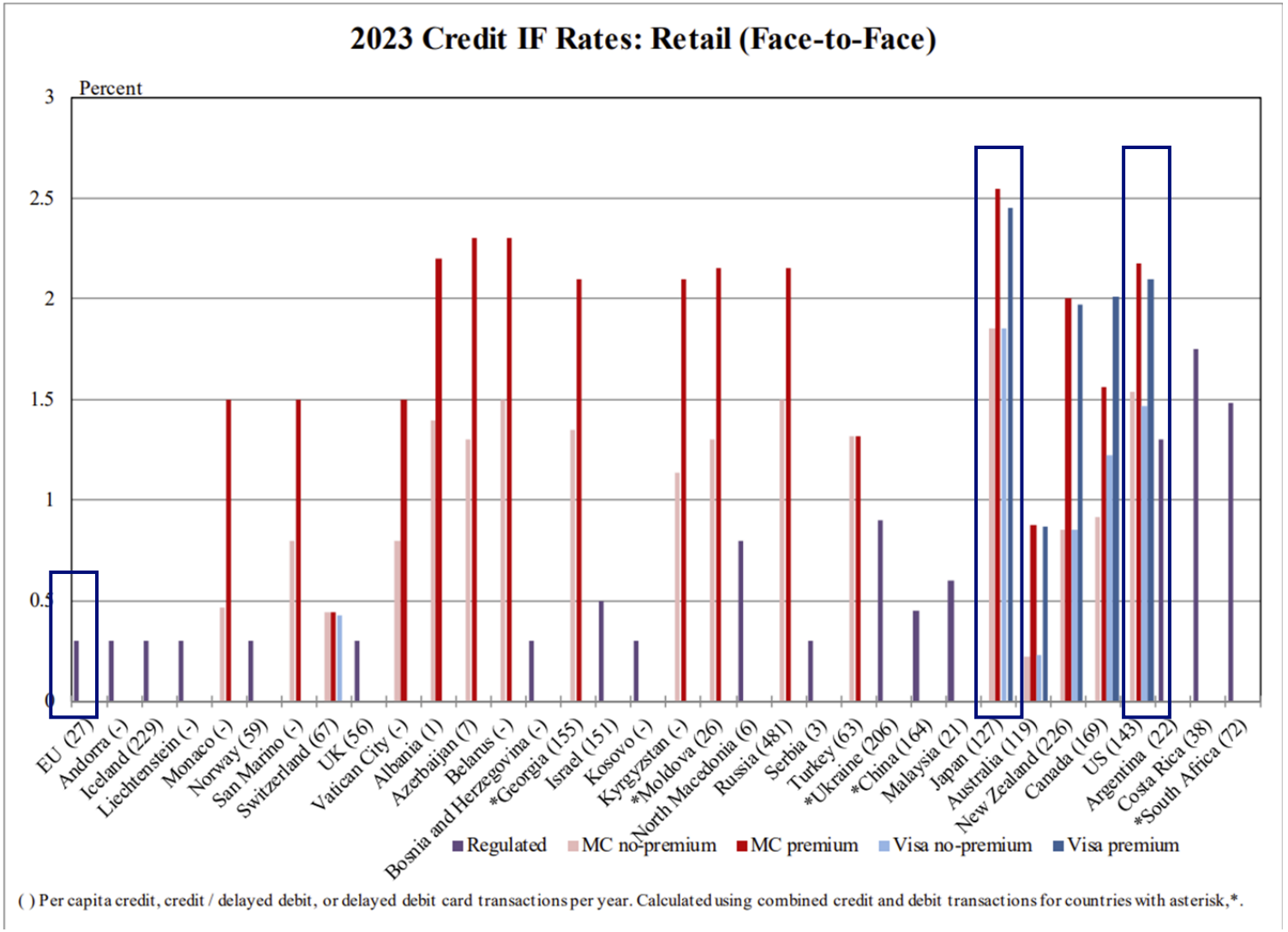
Zettleについて、米国では上記＋0.09ドル・件が加算される。ブラジルはクレジットカード4.80%、デビットカード1.97%、ドイツはクレジットカード2.75%、Girocard0.95%、イタリアとスペインはカード種によらず加盟店により、それぞれ1.00%~2.75%、0.99%～1.99%の幅が設定されている。

Stripeはオンライン決済の手数料率のため参考値。日本とインドを除き、上記＋0.25ユーロ/件程度の額が加算される。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

また、インターチェンジフィーの水準は規制を有する欧州と比べると高い水準にある。米国はクレジットカードには上限規制がないが、日本のほうがやや高い水準。



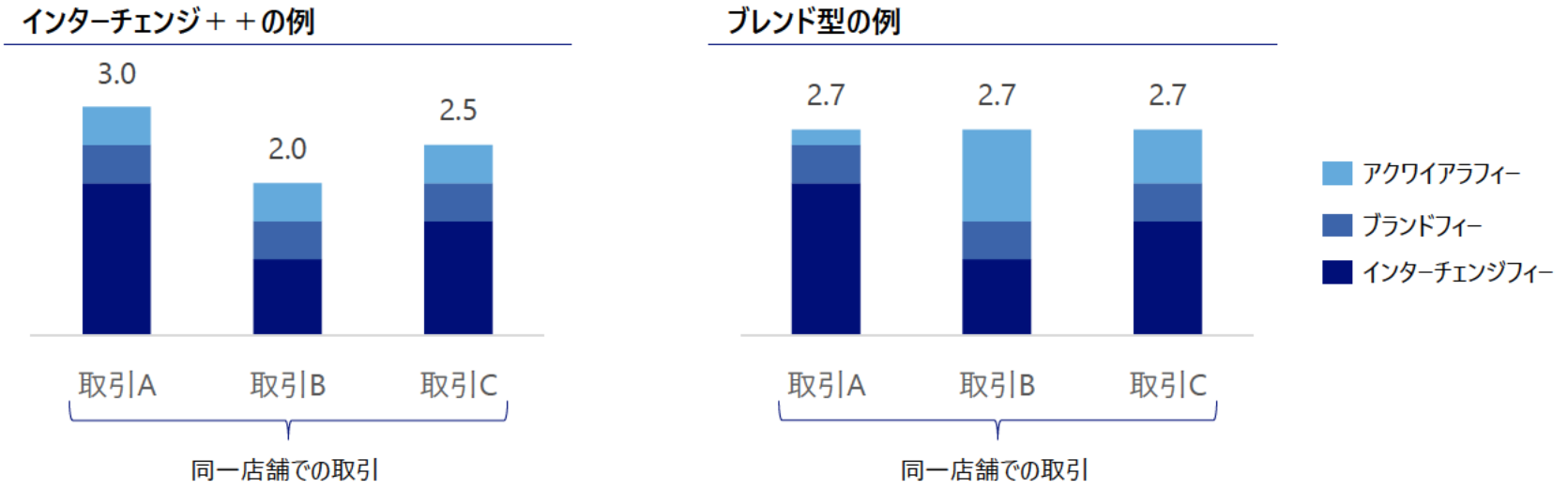
出所）「Credit and Debit Card Interchange Fees in Various Countries]より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

インターチェンジ＋＋の採用で、加盟店手数料の透明性が上がる。

- 加盟店手数料を加盟店に提示するにあたり、大きく2つの方法がとられている。
- インターチェンジ++（インターチェンジプラスプラス）
  - 取引ごとにインターチェンジフィー、ブランドフィー、アクワイアラフィーを積み上げて手数料率を提示する。
  - 加盟店手数料のうち、インターチェンジフィーはイシュアの取り分となる。
  - インターチェンジフィーは加盟店業種やカード発行国、カード種別などによっても異なり、利用の実績に基づいてイシュアとアクワイアラの間で精算される。
- ブレンド型
  - 平均的な決済処理コストにアクワイアラフィーを加算した額を提示する。
  - アクワイアラが当該加盟店でのインバウンド比率や利用されるカード種の比率などを勘案して手数料を設定する。
  - 加盟店の業種や利用されるカード種別に依らず同じ手数料が提示される。
- インターチェンジ＋＋のほうが加盟店手数料率の透明性は高い。



出所）Adyenのウェブサイト等をもとに作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

フランスでは環境対策の一環としてレシートのペーパーレス施策が実施されている。

- ✓ フランスでは2020年2月より循環経済法が施行され、使い捨てプラスチックをはじめとする廃棄物の削減や差異性材料・再生可能資源の利用促進が図られており、その一環として2023年8月から紙レシートの原則廃止が施行されている。
- ✓ 消費者トラブル対策として、消費者の要望に応じたレシートの発行は継続するほか、支払後のサービスを享受数r際の証明書としてのレシートは例外となっている。
- ✓ 紙レシートに代わる電子レシートの発行は任意となっている。

紙レシートの発行禁止政策の概要

政策導入の背景

- 紙の廃棄物削減と、有害化学物質に対する暴露のリスク削減を目的
- フランス国内の推定発行紙レシート枚数は年間300億枚
- 発行紙レシートの90%以上に有害物質であるビスフェノールAが含有されている
- 消費者の73%が紙レシートの領収書廃止を支持、69%が紙レシートのカード利用控えの廃止を支持

発行が原則停止となるレシート	発行が継続されるレシート
• 領収書 • カード利用控え • ATMの利用明細・その他レシート • レシート形式のバウチャーや割引券 ※消費者から要望がある場合は、引き続き紙で発行することが認められる。	• 家電製品等の製品保証期間が記載されたレシート • 生鮮食品等を量り売りした場合のレシート • 取引のキャンセルに伴って発行されるレシート • 製品やサービスを享受するために保持が必要なレシート

出所）JETRO「8月から紙のレシート発行を原則禁止」よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

国内のマクロ情勢

デビットカード利用が非常に多く、口座保有率は99%程度。

カード決済

- デビットカード保有率は9割近く、カード決済が浸透していることがうかがえる。

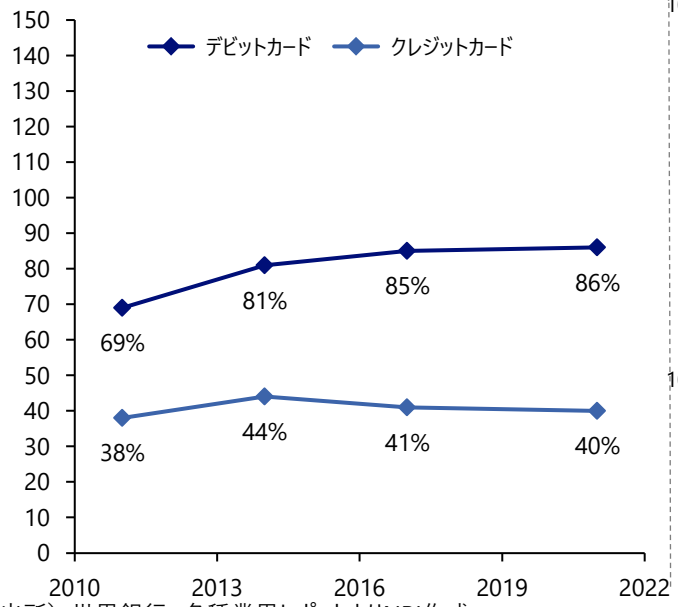
貯蓄

- 預金口座は99%の保有率となっている。

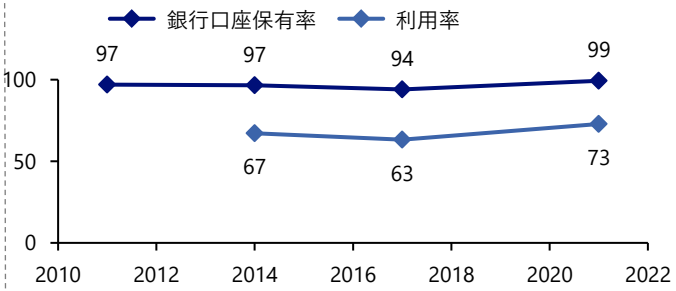
スマートフォン

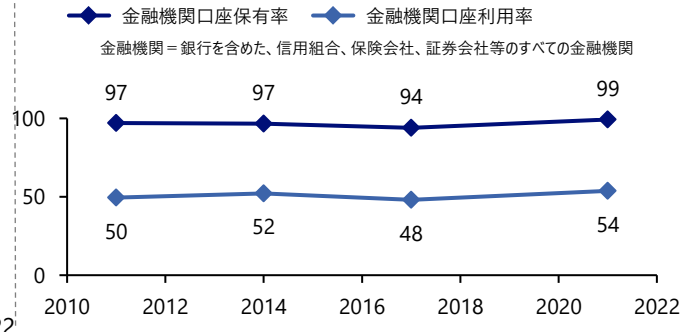
- スマートフォンの普及率は9割近い。

15歳以上のカード保有率（%）

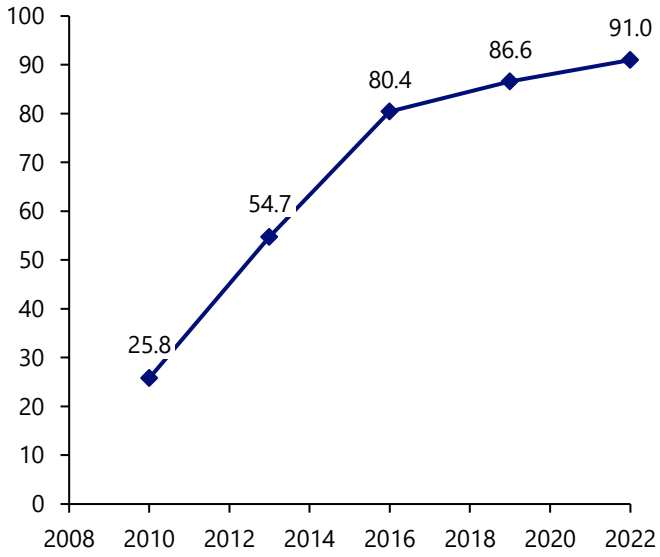


15歳以上の口座保有率・利用率（%）





年齢層別スマートフォン利用状況（%）



出所）世界銀行、各種業界レポートよりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

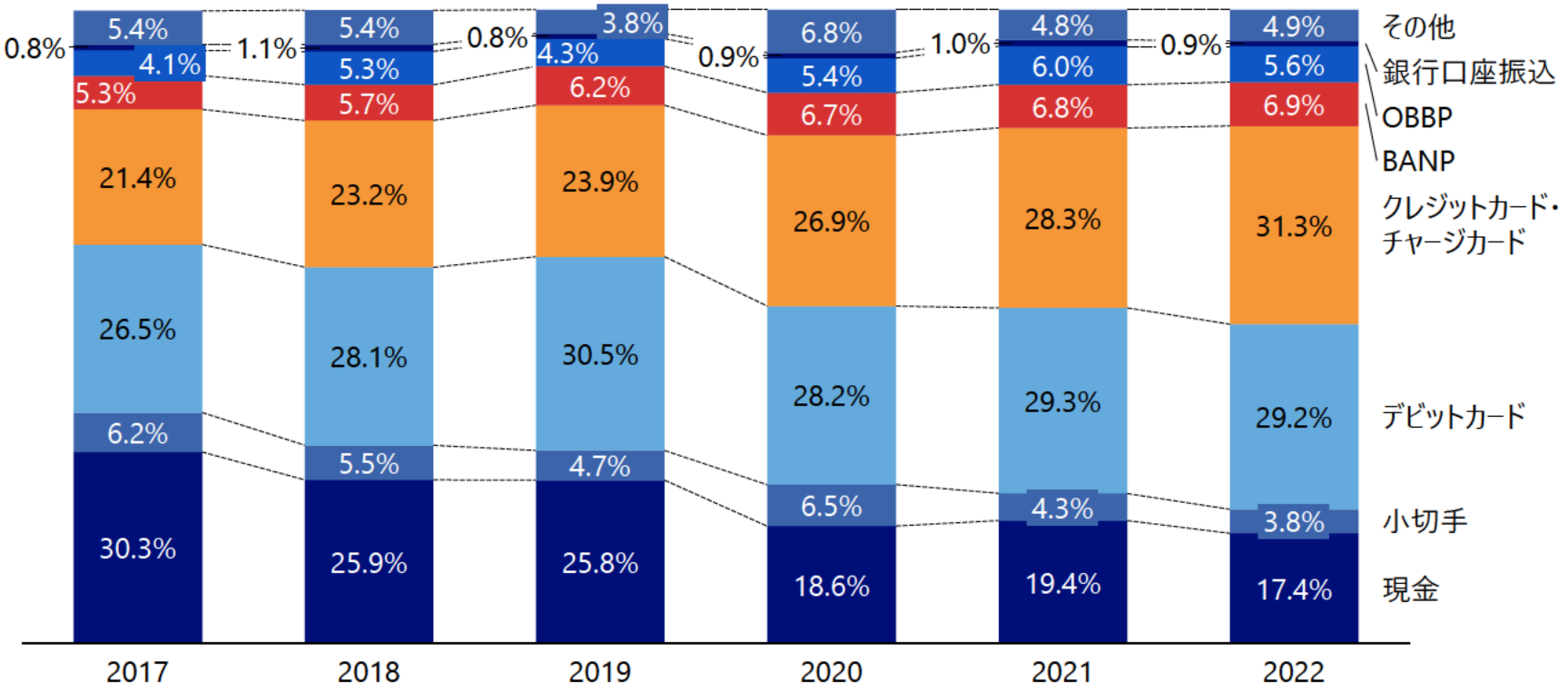
各国調査結果　アメリカ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

決済件数の割合はクレジットカードが最も多く、次いでデビットカードが多い。現金の割合は減少傾向であるが、クレジットカードの割合は増加傾向である。

消費者利用支払い手段推移（件数シェア）



注1　「その他」には小為替、プリペイドカード、モバイル決済アプリ、給与天引き、複数の決済手段を用いたもの、決済手段が報告されていないもの、カテゴリーに当てはまらないものが含まれる

注2 BANP、OBBPはいずれも口座振込の一種

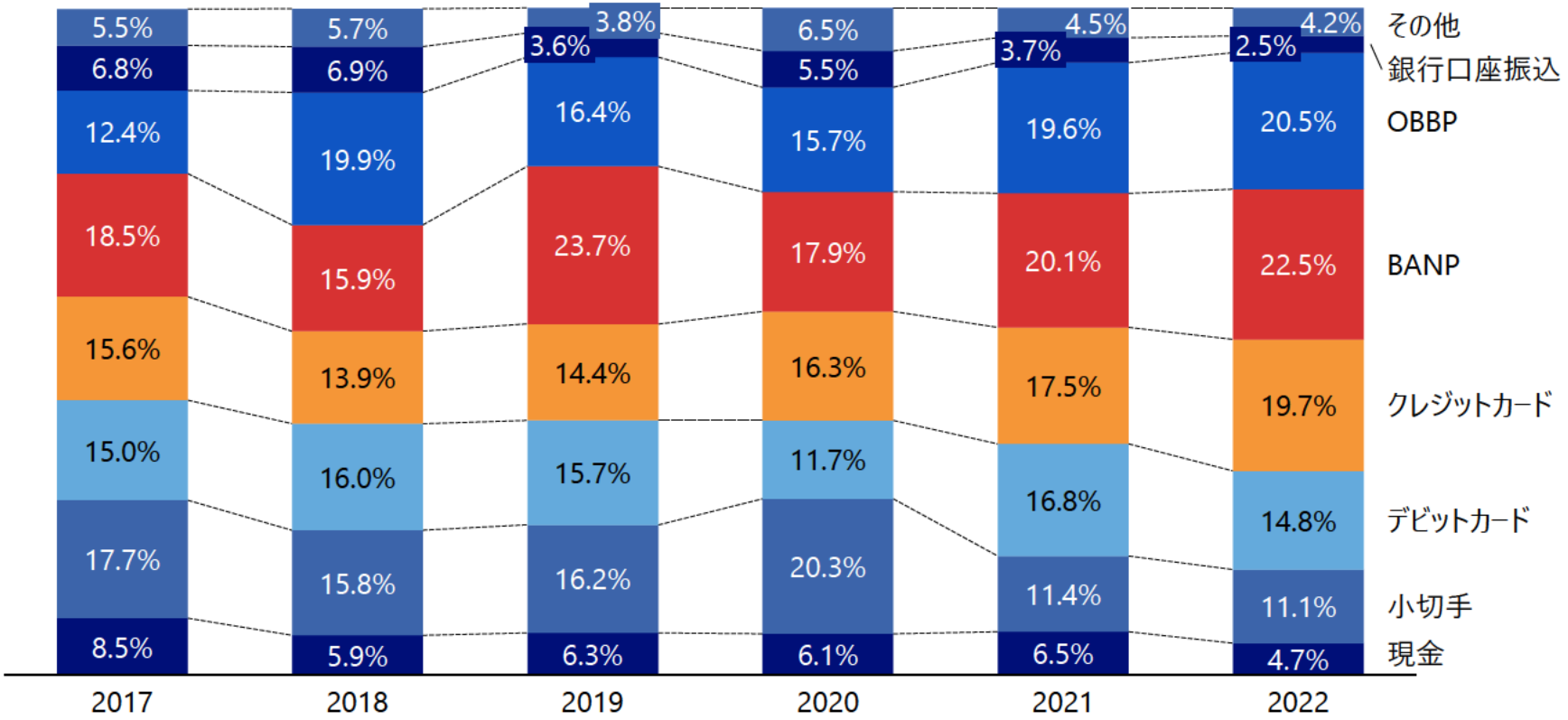
出所）アトランタ連邦準備銀行「Survey and Diary of Consumer Payment Choice」より作成

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

口座振込が4割超を占めるが、クレジットカード・デビットカードも総額の3割程度を占めており、主要な決済手段の一つ。

消費者利用支払い手段推移（金額）



注　「その他」には小為替、プリペイドカード、モバイル決済アプリ、給与天引き、複数の決済手段を用いたもの、決済手段が報告されていないもの、カテゴリーに当てはまらないものが含まれる

注2 BANP、OBBPはいずれも口座振込の一種

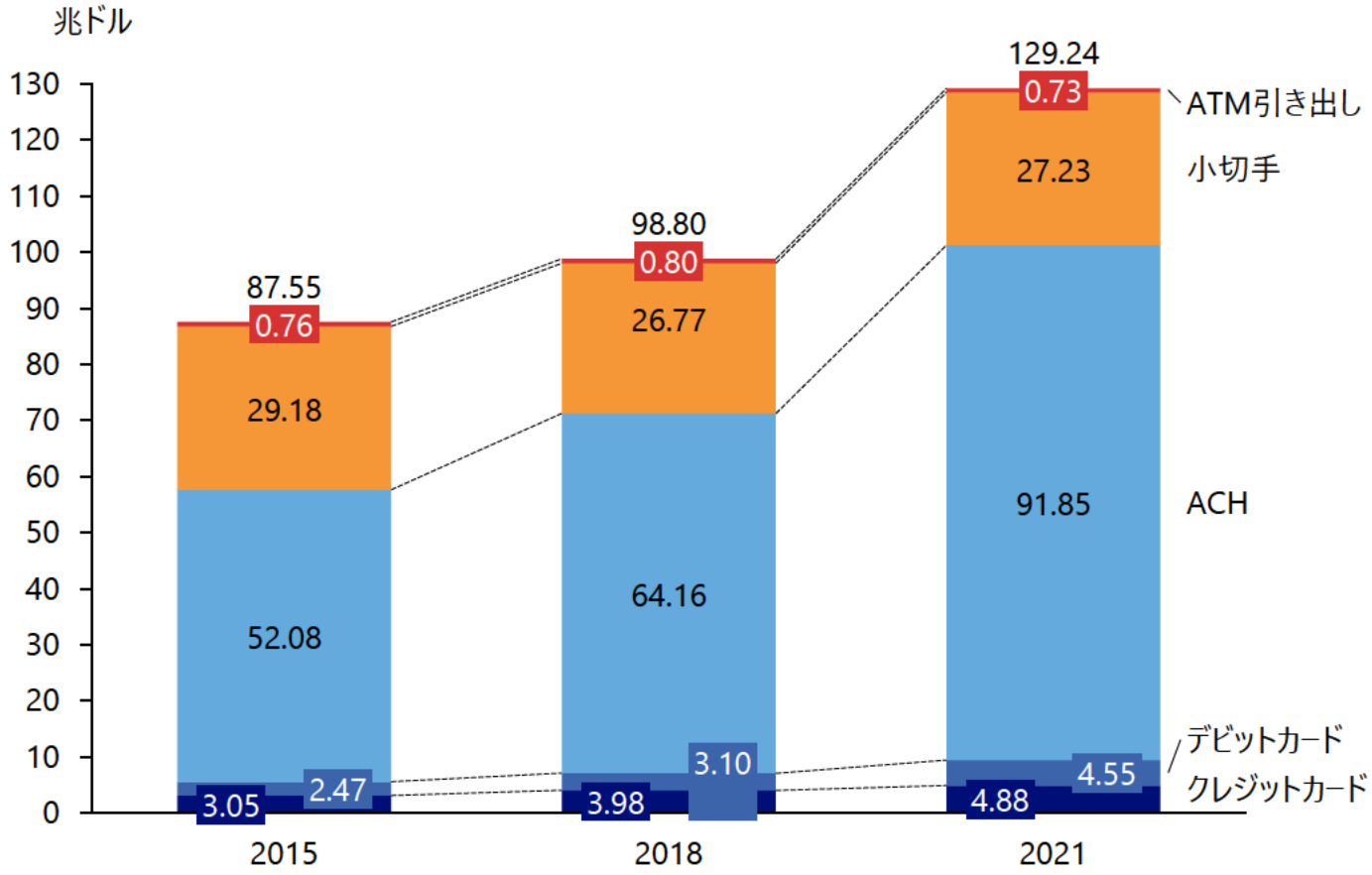
出所）アトランタ連邦準備銀行「Survey and Diary of Consumer Payment Choice」より作成

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

キャッシュレス決済の取扱高は増加傾向にあり、ACH（自動資金決済センター）経由での決済が近年伸長している。

キャッシュレス決済取引額推移



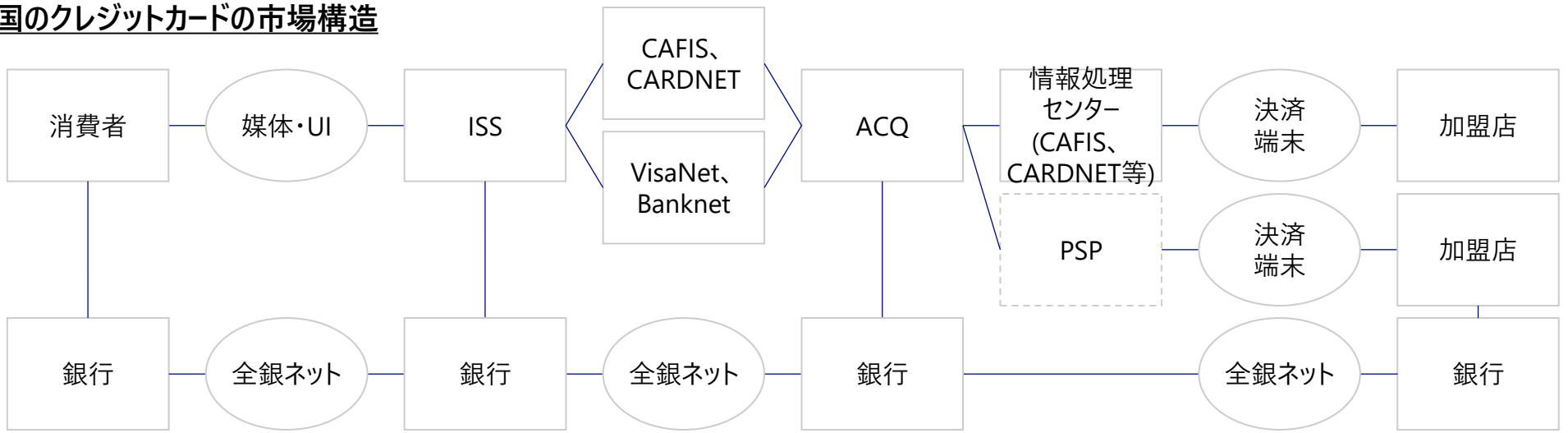
出所）連邦準備銀行「Federal Reserve Payments Study (FRPS) 」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

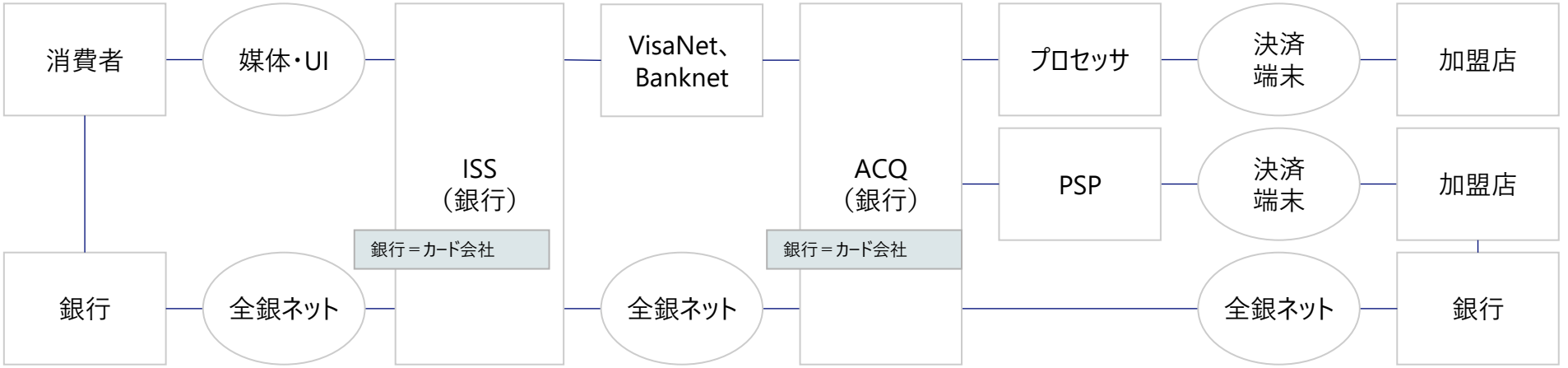
決済市場概況

（再掲）
米国においても銀行がアクワイアリングとイシュイングを担う。

我が国のクレジットカードの市場構造



諸外国のクレジットカードの市場構造イメージ



出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

（再掲）米国におけるイシュアの収益源はインターチェンジフィーよりも、カードローンやリボ払いに伴う金利収入や年会費収入となっており、インターチェンジフィーに対する依存度が低い。

イシュイングに係る収益構造の国際比較

%は取扱高比率。

	日本	米国	欧州
インターチェンジフィー収入	1.6%	1.7%	0.3%
金利収入	1.4%	2.0%	3.2%
年会費	0.3%	0.4%	1.9%
その他	0.2%	0.6%	0.3%

（出所）
日本は事業者へのヒアリング値。
米国はR.K. Hammer　“Card Knowledge Factory”、
欧州はEdgar, Dunn &. Company”Interchange Fee Regulation Impact Assessment Study”

米国では消費者が借金を厭わないため、クレジットカードローンやリボルビング払いの利用が多い。
銀行がカード事業を担っているため、資金の調達コストが安く、このような収益はスプレッドも大きい。そのため、イシュアである銀行の収益源の一つとなっている。
−米国業界関係者

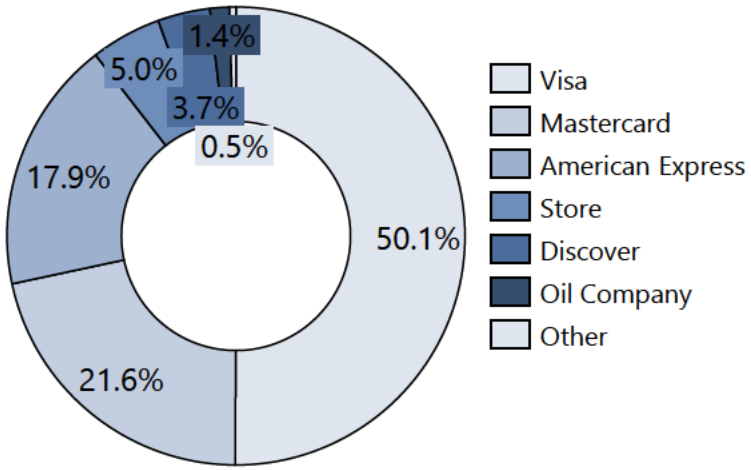
一方、インターチェンジフィー規制はイシュアの収益構造に一定の影響を与えたことも事実である。米国ではデビットカードでの取引に対して上限規制が導入されたが、それまで提供していたデビットカード向けのロイヤルティプログラムを廃止する等、コスト削減が行われた。
−米国業界関係者

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

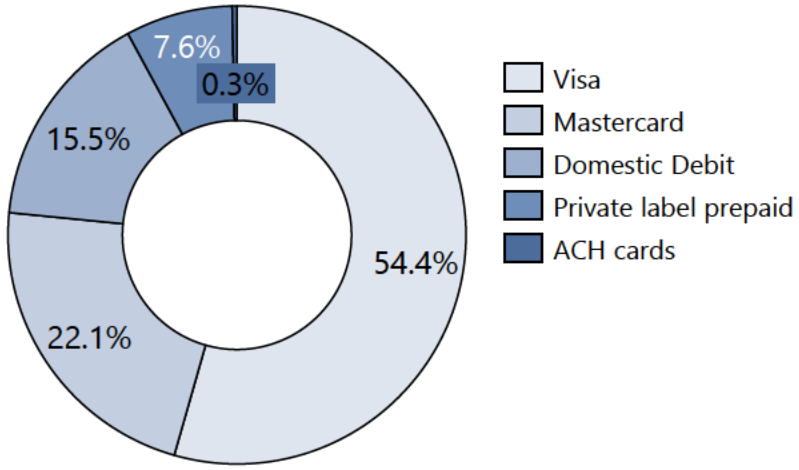
米国内ではVisaのシェアがクレジット・デビットカード双方において5割を超えており、次いでMastercardが2割前後を占めている。

ブランド別クレジットカード市場シェア（金額別、2020年）



- 2020年には、全成人の72.50%に相当する1億8730万人がクレジットカードを保有しており、2025年までに全成人の73.80%が保有すると予測されている。
- VISAは、2020年のクレジットカード購入量の半分以上を占めており、今後American Express、Discover、Mastercard、Visaは、2025年までにそれぞれ81.7%、66.5%、64.6%、57.6%の成長すると予想されている。
- 2020年末現在、米国で流通している個人向けのクレジットカードは10億8000万枚で、2019年末と比較して0.9%減少している。

ブランド別デビット・プリペイドカード市場シェア（金額別、2020年）



- 2020年には、全成人の83.14%に相当する2億1480万人がデビットカードを保有しており、2025年までに全成人の85.12%が保有すると予測されている。
- 2020年のデビットカードとプリペイドカードの購入量は、Visaカードが圧倒的に多かった。Visaのデビットカードとプリペイドカードの購入量は、2020年から2025年にかけて68.7%増加し、22億3100万ドルから37億6400万ドルに増加すると予想されている。
- 2020年末時点で、62億8000万の個人向けデビットカードが流通している。

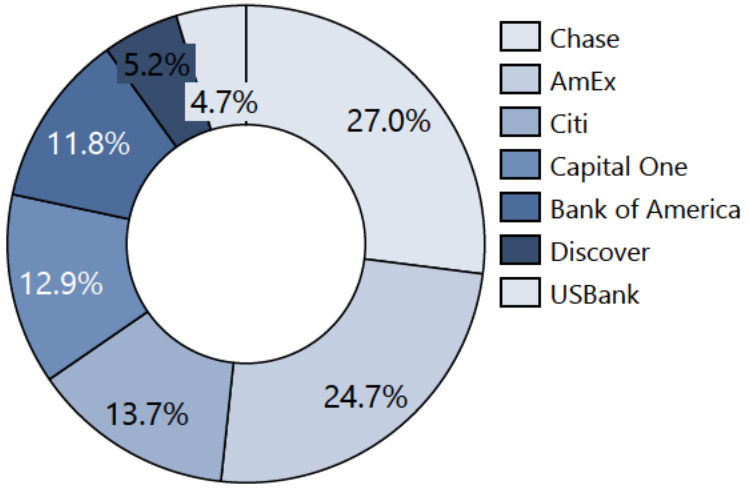
出所）the ascent「Credit and Debit Card Market Share by Network and Issue」よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

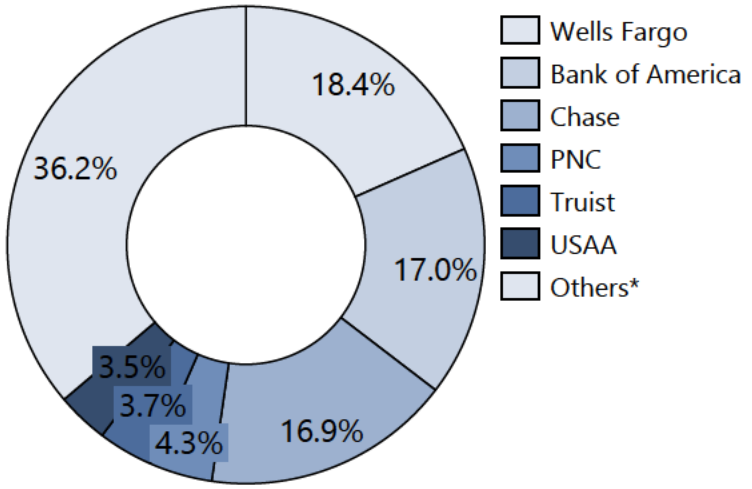
クレジットカードのイシュアとしては、大手行やAmex等の国際ブランドが大きなシェアを占める。

イシュア別クレジットカード市場シェア（金額別、2021年）



- 2021年のクレジットカードの取扱高は4兆8800億ドルであり、そのうち4兆5200億ドルが個人カードによる取引となっている。
- クレジットカード決済件数は、2021年にカード決済全体の約1/3に当たる511億件に達した。

イシュア別デビットカード市場シェア（金額別、2021年）



- 2021年のデビットカード取引高は4兆5500億ドルであり、そのうち3兆9400億ドルがプリペイドカード以外のデビットカードを用いて決済されている。
- プリペイドカード以外のデビットカード決済件数は、2021年にカード決済全体の約56%に相当する878億件に達した。

- カード決済件数は、2018年から2021年の間に259億件増加した。
- この期間の年間平均成長率は6.2%であり、2000年から2018年にかけて記録された9.9%よりも低かった。
- 2021年には1570億件の支払いがあり、カード決済は非現金決済の約77%を占めていた。

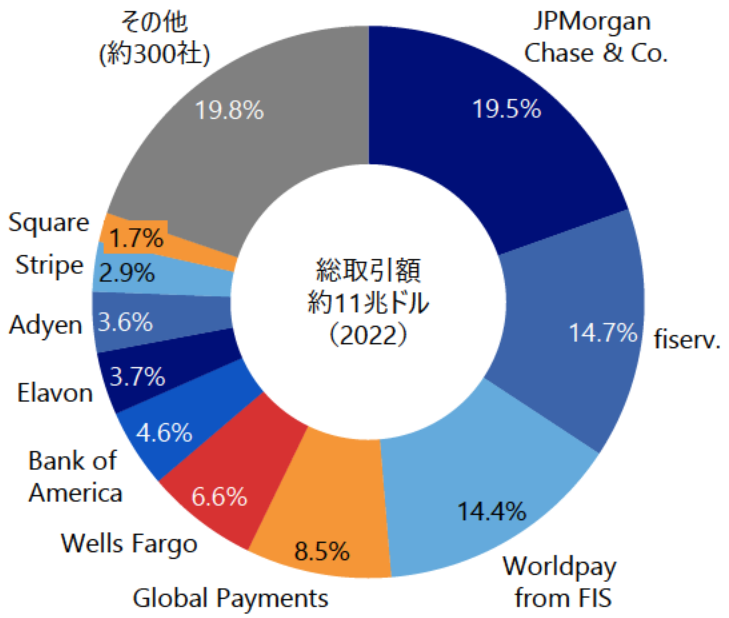
出所）Bankrate「Credit card market share statistics」等各種公開情報よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

アクワイアリングでは上位10社（銀行と大規模PSP）が市場の8割を占める市場。業界として価格競争に晒されており、手数料は低い水準になっているとされる。

米国アクワイアリング業界の主要企業のシェア



主要アクワイアラの分類

No.	事業者名	分類
#1	JPモルガンチェイス	銀行
#2	fiserv	PSP
#3	fis	PSP
#4	globalpayments	PSP
#5	ウェルズファーゴ	銀行
#6	バンク・オブ・アメリカ	銀行
#7	elavon	PSP
#8	adyen	PSP
#9	stripe	PSP
#10	square	PSP

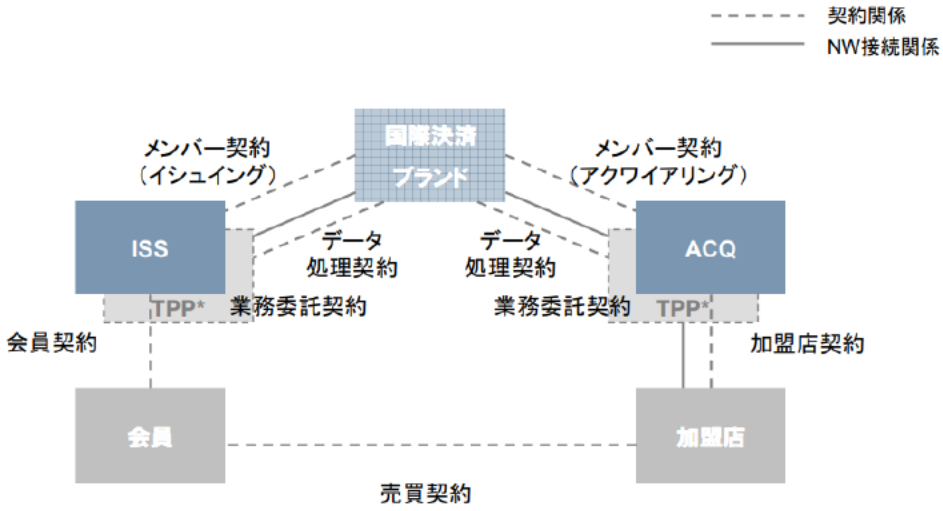
出所）Capgemini「Challenges & Opportunities for Merchant Acquirers」、The Strawhecker Group「Directory of U.S. Merchant Acquirers」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

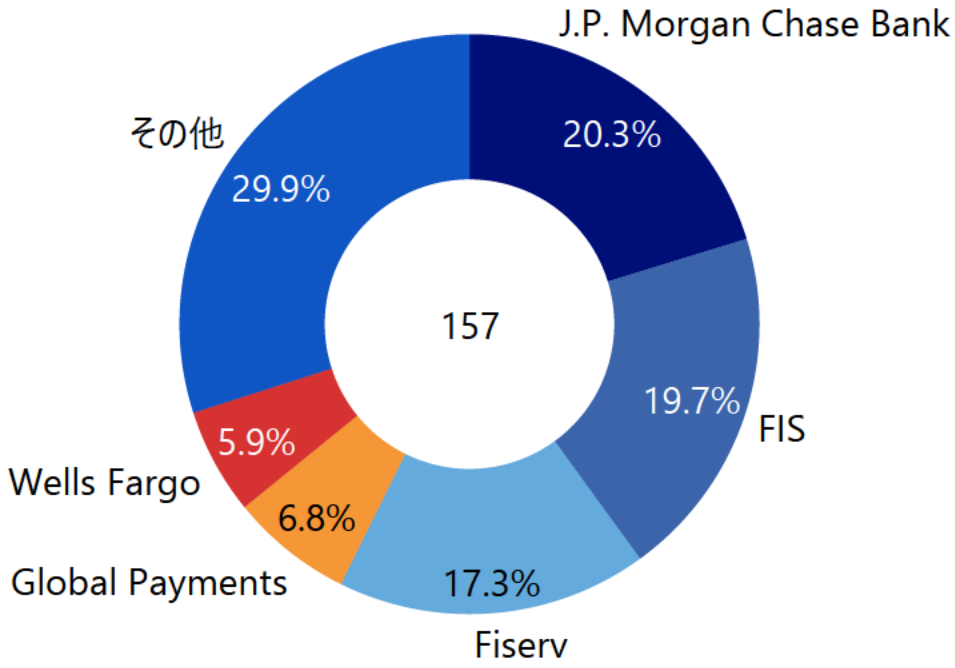
決済市場概況

米国ではプロセシング業務を中心に委託を受けるプロセッサーが存在する。主要銀行の子会社や、大手プロセッサーによる処理件数の割合が高く、競争原理が働いているのではないか。

米国の決済業界におけるプロセッサーの位置付け



米国におけるプロセッサーの取り扱い件数シェア（十億件、2021年）



2019年にはFISとWorldpay、FiservとFirst Data、Global PaymentsとTSYS等、プロセッサー間での巨大合併が行われ、業界として集約化が進んだと見られる。

出所「諸外国のクレジットカード等の決済ネットワークに関する調査研究」連邦準備銀行、Business.orgより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

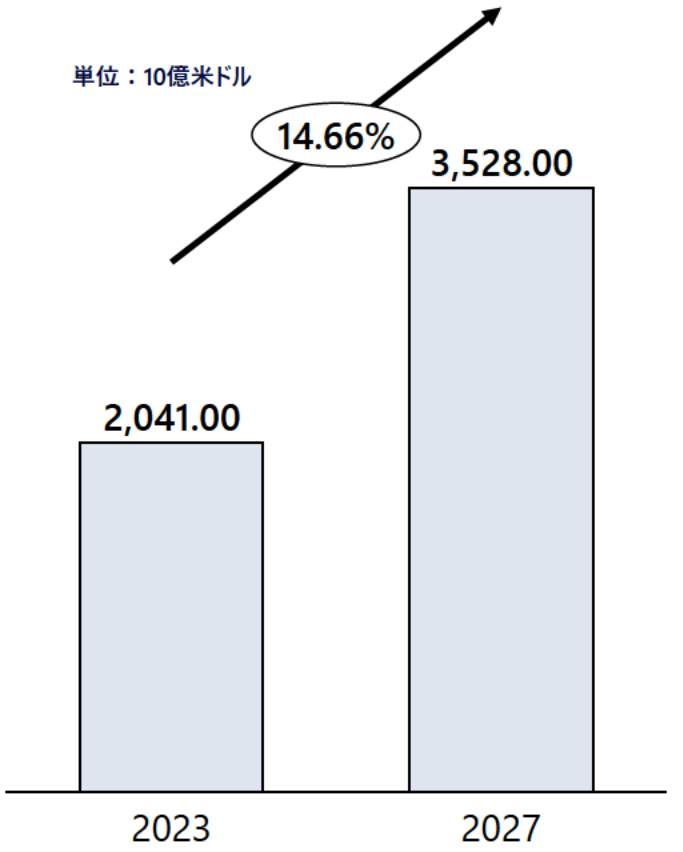
決済市場概況

デジタルペイメント市場の年平均成長率 (2023-2027) は14.66%と予測されている。最大セグメントは電子商取引で、2023年の総取引額は1兆3620億米ドルと推定される。

決済市場動向

- 米国の決済市場の発展は、オンライン取引の台頭等様々な要因の影響を受けている。
- 民間決済システムには、小切手の現金化、ATM やPOSネットワーク運用、クレジットカードやデビットカードネットワークの運用が含まれる。
- 米国の決済システムの最近の改善は、決済の迅速化、低コスト化、利便性向上、アクセス性の向上に重点が置かれており、特に即時決済は、民間および公共のイノベーションが活発な分野である。
- 連邦準備制度理事会（FRB）も、即時決済のための新しい銀行間決済サービス「FedNow Service」を構築している。
- 即時決済では、銀行が消費者や事業者に24時間365日の決済手段を提供し、受取人は送金された資金に迅速にアクセスできるようになる。

決済市場規模



出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

アメリカではカード決済に加えて、デジタルウォレットの利用が多く、近年はZelle等のリアルタイム決済やBNPLの利用も増加傾向にあると想定される。

決済手段	概況
デジタルウォレット	53%の消費者が従来の決済手段よりもデジタルウォレットを好み、47%がデジタルウォレットを最も利用額が多い決済手段として利用している。また、買い物にデジタルウォレットを用いることがある消費者は70%以上であり、旅行に用いることがある消費者は62%となっている。 【主要プレイヤー】 PayPal、Venmo、Amazon Pay等
ACH (Automated Clearing House)送金	ACHネットワークは、全国的な電子送金システムであり、取引件数、取引額ともに増加傾向にある。 【主要プレイヤー】 Nacha、PaymentCloud、GoCardless等
リアルタイム決済	金融取引の即時決済を可能にし、リアルタイムでの資金移動を可能にするシステムの利用は、2022年から2027年までにCAGR10.12%で拡大すると予測されている。 【主要プレイヤー】 Zelle、FedNow、RTP等
クレジットカード・デビットカード	カード決済件数は2018年から2021年にかけて259億件増加した。しかし、この期間の年間平均成長率は6.2%で、2000年から2018年にかけて記録された9.9%よりも低かった。 【主要プレイヤー】 Truist、Wells Fargo、Chase等
BNPL	BNPLの普及率は、2023年にデジタル決済利用者の40%を超えるとみられる。BNPLによる支出は2023年に948億7000万ドルに達すると予想されており、前年比25.5%の増加を示している。BNPL市場は2024年までに年間1000億ドルを超えると推計されている。 【主要プレイヤー】 Splitit、Four、Deferit等

出所）各種公開情報より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

クレジットカード利用が多い要因の一つとして、キャッシュバックやポイント還元等の特典を提供していることが挙げられる。

米国消費者の利得性に対する意向

- 2022年の調査では、クレジットカードの利用割合が依然として高く、デビットカードや現金よりも消費者に支持されていることが明らかになっている。
- 現金は依然として普及しているが、アメリカ人の86%は買い物にカードを使用している。クレジットカードは、その利便性、ポイントプログラム、キャッシング機能、クレジットヒストリーを構築する機会のために、高額少額双方の支出において広く使用されている。
- クレジットカード発行会社は、キャッシュバックや旅行ポイント等の特典を頻繁に提供しており、直近ではミレニアル世代の39%が主にこれらの特典のためにクレジットカードを使用していることが明らかとなった。クレジットカードは通常のポイント還元に加え、特定の旅行や食事で2倍、3倍、または5倍のポイント付与、空港ラウンジへの無料アクセス等を提供している。
- 米国のデジタルウォレットユーザーの80.6%は、取引の迅速性のためにデジタルウォレットを好んでいる。また、76.9%は、全体的な利便性のためにそれらを好む。
- デジタルウォレットへのチャージ手段として、米国消費者の33%はデビットカードを、31%はクレジットカードを、20%は銀行口座を使用している。
- 米国のリアルタイム決済市場は、2022年から2027年までの予測期間に年間平均成長率 (CAGR) 10.12%を達成すると予測されている。

出所）Lawpay「Credit Card Surcharge Laws by State Explained」等各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

VISAとMastercardは所有とガバナンスの分離が不十分だとして非難されていた。反トラスト法違反として提訴されることを避けるため、インターチェンジフィーを自主的に公開した。

米国におけるインターチェンジフィー規制動向（1/3）

時期	対象	規制・措置の背景	規制・措置の内容
1984年	Visa	Visaが設定するインターチェンジフィーが加盟店手数料を引き下げる障害となっているため、イシュアーとアクワイアラーが同一となるオンアス取引の多い金融機関との競争において不利な立場に置かれているとして、専業アクワイアラーであるNational Bancard CorpがVisaを提訴。	一審を担当するフロリダ州連邦地裁はインターチェンジフィーの一律の料率設定が競争促進的な目的に基づいて設定されており、さらに実質的に競争制限効果が認められない等として、インターチェンジフィーの料率設定を問題視せず、原告の訴えを棄却。控訴裁判所も一審の判断を是認し、裁量上告も棄却され、最終判決においてVisaが勝訴。
1998年	Visa・Mastercard	VisaおよびMastercardは双方に同時に加盟する金融機関を会員企業として多く抱えていたため、イシュアに対して他方のブランドを付したカードの発行を認めていたものの、それ以外の国際ブランドに対しては排他規則を設定し、金融機関がVisa、Mastercard以外のブランドを付したカードの発行を禁じていた。	Visa、Mastercardの排他規則を米司法省が反トラスト法違反として両社をニューヨーク南部地区地裁に提訴。裁判所は司法省の判断を支持し、排他規則の廃止及び同様の規則の設定を永久に禁止とする判決を下した。 控訴審でも第一審の判断が是認され、上告も斥けられたことで、Visa、Mastercardの敗訴が確定。
2006年	Visa・Mastercard	Visa及びMastercardはその成立経緯から同一の銀行関係者が双方の取締役を務める例があり、利益相反として非難されていた。 インターチェンジフィーについても、利益相反のあるVisa、Mastercard間でトラスト的操作が行われているとして、2006年だけで加盟店によるMastercardに対する集団訴訟が40件以上発生。	Mastercardは自社のIPOに合わせてガバナンス改革を実施し、取締役会の構成を見直し、Visaとの利益相反を解消。同時にインターチェンジフィーの設定がVisa、Mastercard間のトラストに当たるとの懸念を払拭するため、Visa、Mastercardが協調し、インターチェンジフィーを自主的に公開。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

リーマンショック後、消費者保護のために一部のデビットカードにインターチェンジフィー上限規制が導入されたが、クレジットカードに対する法的な規制は現時点で未整備である。

米国におけるインターチェンジフィー規制動向（2/3）

時期	対象	規制・措置の背景	規制・措置の内容
2010年	Visa・Mastercard・American Express	リーマンショックに伴う金融制度改革として制定された金融規制改革法（ドッド＝フランク法）の一部として、デビットカードのインターチェンジフィーの上限を規制するダービン修正条項が可決された。 ダービン修正条項は、ドッド＝フランク法の本来の趣旨である金融システムの安定には直接寄与するものではなかったが、金融機関に対する批判的な世論を背景として金融消費者保護の名目で提出された法案である。 ダービン修正条項に対しては米国コミュニティ銀行業界団体(ICBA)及び全米クレジットユニオン協会(CUNA)が反対するロビー活動を展開した一方、小売業界は法案を支持する働きかけを行った。	ダービン修正条項の可決に基づき、連邦準備制度理事会(FRB)は21セント＋取引額の0.05%の合計をインターチェンジフィーの上限として連邦規則を制定（Regulation II 235.3(b)）。 連邦規則の対象はイシュアー銀行の資産残高が100億ドル以上である場合に限られるとしたものの、大手銀行のインターチェンジフィー引き下げに連動して、規則の対象外となる中小銀行でも引き下げが行われた。
2010年	Visa・Mastercard・American Express	デビットカードのインターチェンジフィーに関するFRBの規制導入を受けて、司法省と複数の州がクレジットカードのインターチェンジフィーに関してもその料率設定プロセスにおける適法性を疑問視するようになり、2010年10月に司法省と7つの州の司法長官がVisa、Mastercard/American Expressを反トラスト法違反として提訴。	提訴と同時にVisa、Mastercardとは和解が成立し、Visa、Mastercardは加盟店に課している差別禁止条項を一部修正し、手数料が安いタイプのクレジットカードやデビットカードの利用者への割引の提供を加盟店に認めることに同意。 見返りとして、Visa、Mastercardは両社が反トラスト法に違反していないこと、及び訴状における損害賠償責任を負わないことを確認。 Visa、Mastercardと司法省との和解は2011年に連邦地裁の承認を獲得。 American Expressは自社の市場シェアが十分に小さいとして裁判を継続し、2018年に最高裁で勝訴。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

インターチェンジフィーの引き下げにおいて中心的役割を果たしたのは、加盟店によるVISAとMastercardに対する集団訴訟であった。

米国におけるインターチェンジフィー規制動向（3/3）

時期	対象	規制・措置の背景	規制・措置の内容
2012年	Visa・Mastercard	Visa、Mastercardのブランドルールにより、加盟店手数料の引き下げ交渉や代替となる決済手段の利用を消費者に勧めることが阻害されているとして、スーパーマーケットチェーンや薬局チェーン等約700の小売店がインターチェンジフィーの設定を反トラスト法違反としてVisa、Mastercardを訴えていた2005年から継続する裁判において和解が成立。	連邦地裁による承認を受けて和解案が成立。 Visa、Mastercardは、上限およびその他の消費者保護措置を条件として、2013年より加盟店がクレジットカード取引にサーチャージを課すことを許容する。併せて、和解金としてVisa、Mastercard及びイシュアーとなる金融機関が合計約60億ドルを原告側に支払うこととされた。
2016年	Visa・Mastercard	2012年の和解案について一部の原告側小売店が不服として控訴。	連邦控訴裁判所は2013年の和解と連邦地裁の承認を無効とする判決を発表。
2017年	Visa・Mastercard	ニューヨーク州では州法においてカード決済におけるサーチャージの賦課を禁じていたが、2012年の和解案を受けて、小売店が、ニューヨーク州の州法が合衆国憲法に基づく言論の自由と適正手続に対する小売業者の権利を侵害していると主張。	第一審、第二審ともに州法を支持する判決を下したが、連邦最高裁はサーチャージの禁止を定めた州法を巡る訴訟は言論の自由が論点であるとして、控訴裁判所に裁判のやり直しを命令。
2018年	Visa・Mastercard	2012年の合意が棄却されたVisa、Mastercardと小売店によるインターチェンジフィーを巡る訴訟で再度和解が成立。	連邦地裁による承認を受けて和解案が成立。 Visa、Mastercard側はインターチェンジフィーの引き下げを実施するとともに、原告側に対して最大62億ドルを支払うことをされた。和解案を不服とする控訴が行われたものの、連邦控訴裁判所は和解案を支持。

Federal Reserve Bank of Kansas City「Public Authority Involvement in Payment Card Markets: Various CountriesAugust 2023 Update」中崎隆、平山賢太郎「クレジットカードその他のペイメントカードと独占禁止法を巡る動向等」、白石忠志、中野雄介「判例米国·EU競争法」、由里宗之「ドッド＝フランク法制定過程における米国コミュニティ銀行業界団体（ICBA）の対応」、JUSTIA US Law「National Bancard Corp.(NaBanco) v. VISA USA, 596 F. Supp. 1231 (S.D. Fla. 1984)」、The Banker「Visa, Mastercard and the battle to stay ahead of the payments revolution」、The Banker「Retailers and card issuers up the stakes in battle over interchange fees」、Bloomberg「米ビザとマスター、カード手数料巡る集団訴訟で和解－62億ドル支払い」、日本経済新聞「和解金5700億円で合意　米カード大手、集団訴訟で」、The New York Times「Justices Side With Free-Speech Challenge to Credit Card Fees」、REUTERS「U.S. Supreme Court agrees to hear credit card surcharge fee fight」

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

VisaとMastercardは、独占禁止法に違反してインターチェンジフィーを釣り上げているとして度々訴訟を起こされており、総額56億ドルの和解金を支払うことで合意した例もある。

- ✓ 2005年、小売業者・業界団体がVisa、Mastercard、そのネットワーク内の銀行に対して集団訴訟を起こした
  - VisaとMastercardが単独あるいはそれぞれの加盟銀行と共同で独占禁止法に違反してインターチェンジフィーを釣り上げ、加盟店手数料を過剰に徴収していたことが申し立てられた
  - 2023年3月、控訴裁判所によって地方裁判所の命令が概ね承認され、2004年から2019年の間にVisaあるいはMastercardブランドのカードでの支払いを受け入れた個人/法人に総額56億ドルの和解金が支払われるとした
- ✓ 2023年7月、Block社がVisa/Mastercardとそのネットワーク内の銀行に対して訴訟を起こした
  - ブロック社は、各ネットワークに関与する加盟銀行が共謀して、インターチェンジフィーを競争市場で許容される水準を上回って維持したと主張している。
  - 訴状では、加盟店手数料には競争原理が働いておらず、結果として高い水準を維持しているとしている
  - 背景には、発行銀行に関係なく、VisaまたはMastercardネットワークですべてのカードを受け入れることを加盟店に義務付ける「Honor All Cards」ポリシーがあるとする。

出所）Payment Card Interchange Fee Settlement, Reuters “Visa, Mastercard reach $6.2 billion settlement over card-swipe fees”, Forbes” Block Sues Mastercard And Visa Alleging Inflated Merchant Fees”,

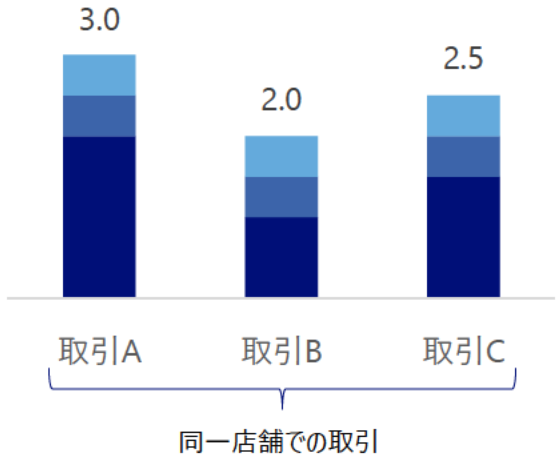
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

加盟店手数料の透明化

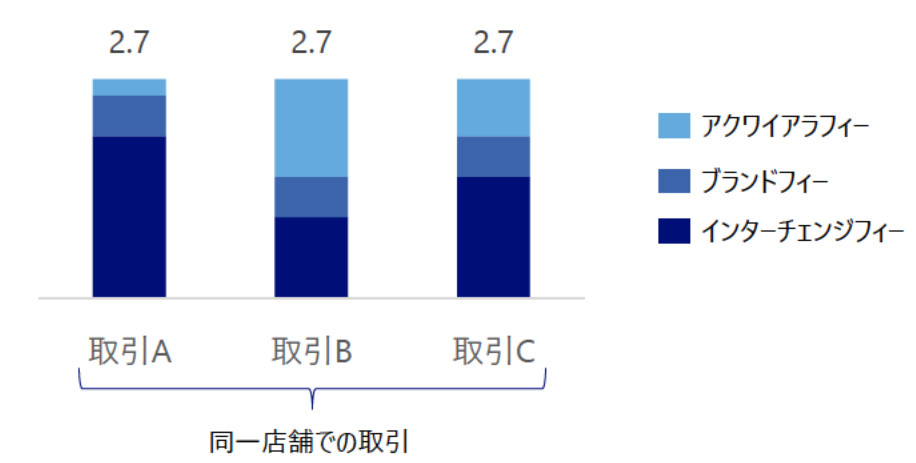
インターチェンジ＋＋の採用で、加盟店手数料の透明性が上がる。

- 加盟店手数料を加盟店に提示するにあたり、大きく2つの方法がとられている。
- インターチェンジ++（インターチェンジプラスプラス）
  - 取引ごとにインターチェンジフィー、ブランドフィー、アクワイアラフィーを積み上げて手数料率を提示する。
  - 加盟店手数料のうち、インターチェンジフィーはイシュアの取り分となる。
  - インターチェンジフィーは加盟店業種やカード発行国、カード種別などによっても異なり、利用の実績に基づいてイシュアとアクワイアラの間で精算される。
- ブレンド型
  - 平均的な決済処理コストにアクワイアラフィーを加算した額を提示する。
  - アクワイアラが当該加盟店でのインバウンド比率や利用されるカード種の比率などを勘案して手数料を設定する。
  - 加盟店の業種や利用されるカード種別に依らず同じ手数料が提示される。
- インターチェンジ＋＋のほうが加盟店手数料率の透明性は高い。

インターチェンジ＋＋の例



ブレンド型の例



出所）Adyenのウェブサイト等をもとに作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

国内のマクロ情勢

デビットカードやクレジットカードの保有率が高く、カード決済が一定程度浸透している。

カード決済

- デビットカードの保有率は83%、クレジットカード保有率は67%であり、比較的多くの消費者がクレジットカードを保有している。

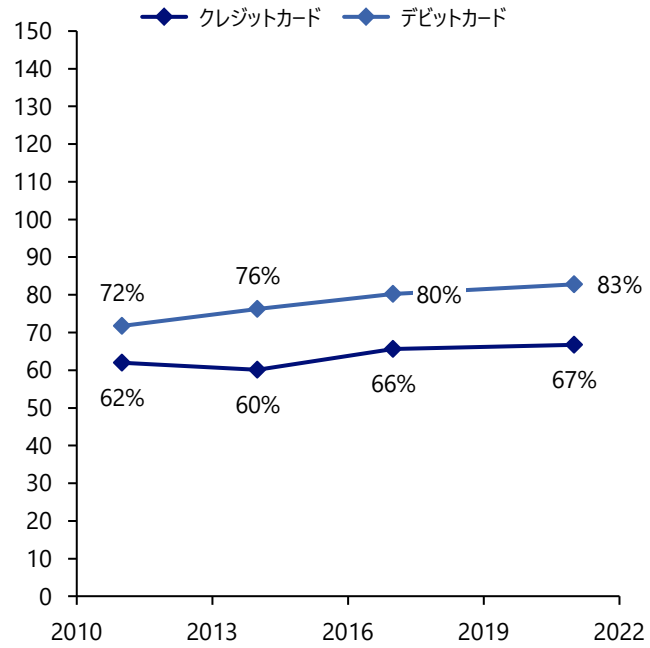
貯蓄

- 口座保有率は99%近い。

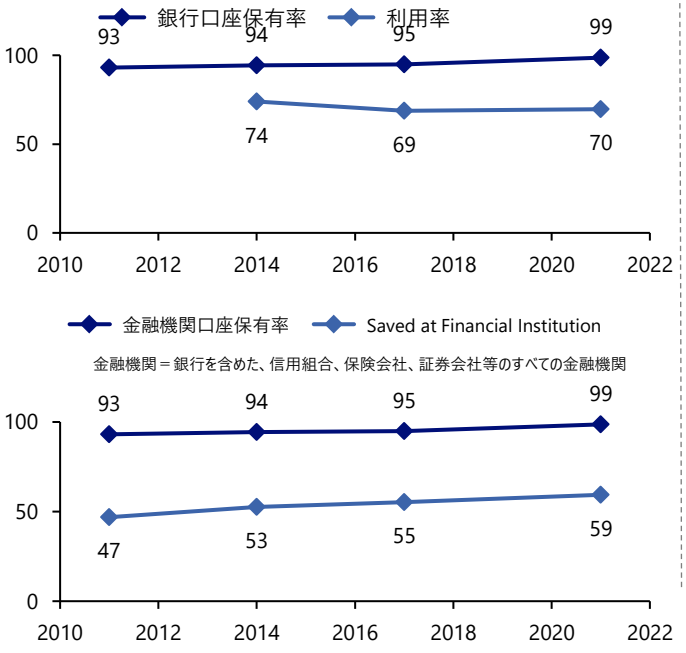
スマートフォン

- スマートフォン利用率は9割近い水準。

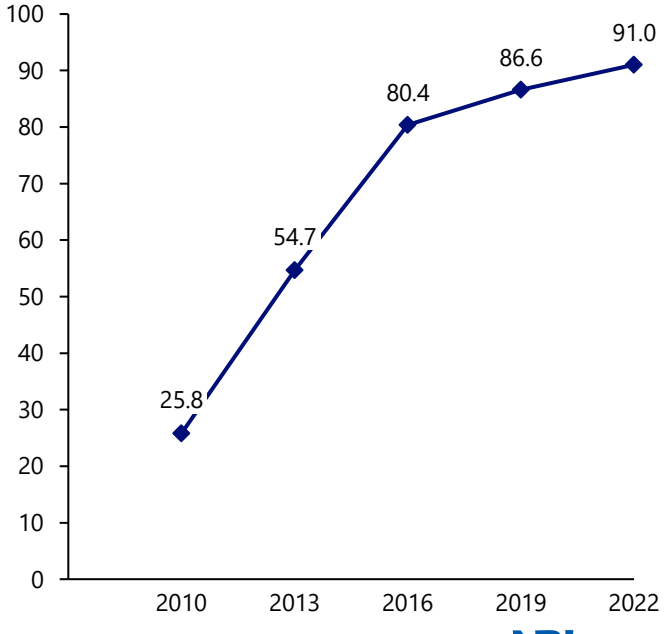
15歳以上のカード保有率（%）



15歳以上の口座保有率・利用率（%）



年齢層別スマートフォン利用状況（%）



出所）世界銀行、各種業界レポートよりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

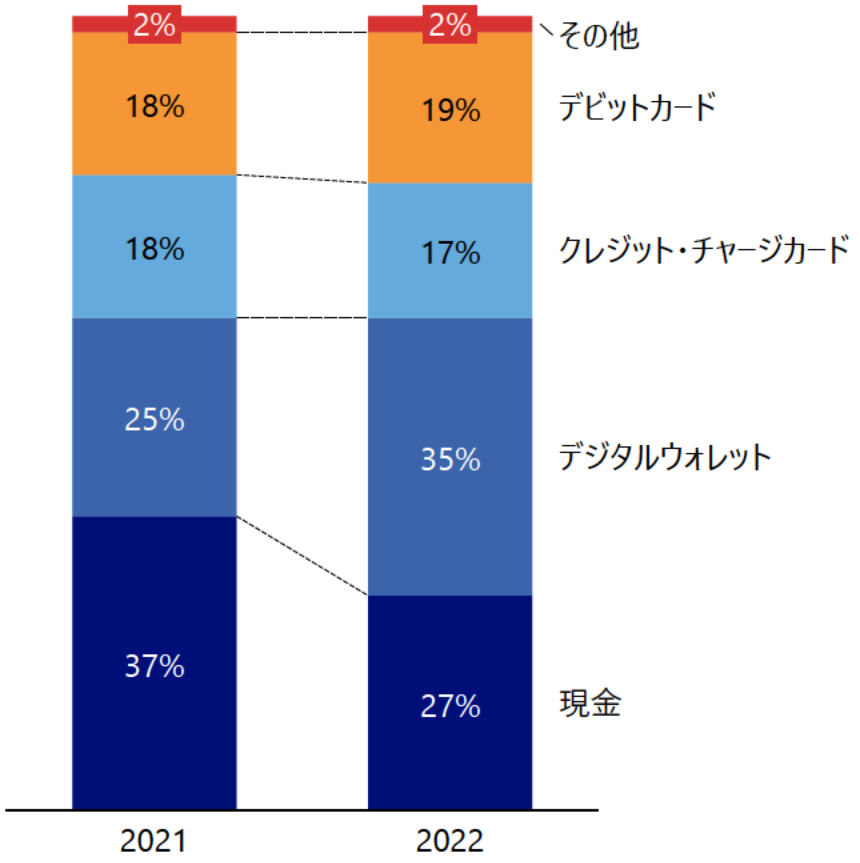
各国調査結果　インド

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

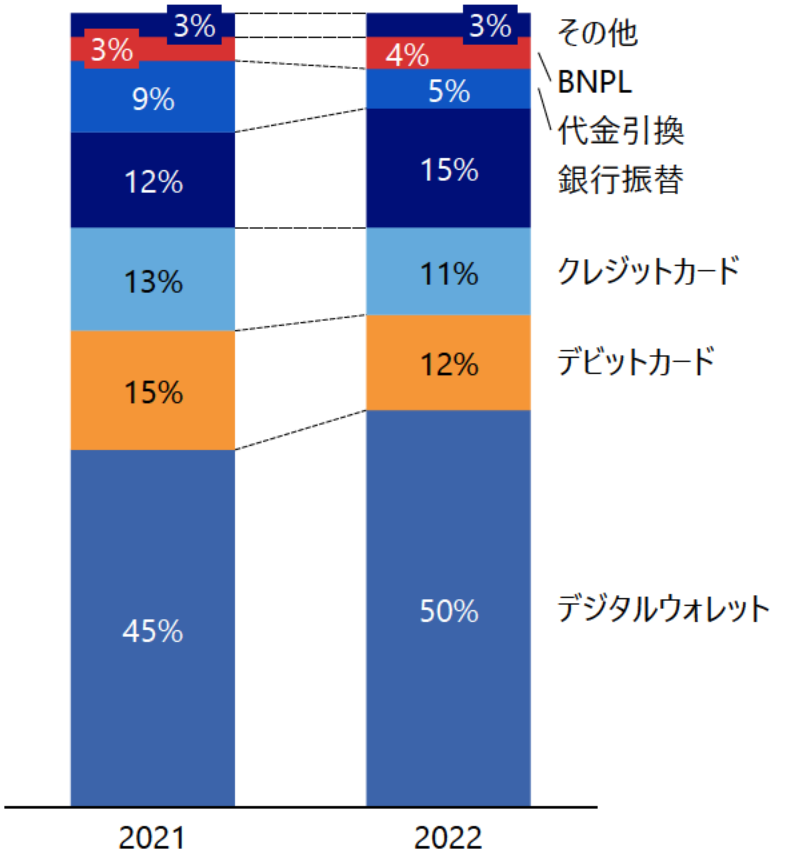
決済市場概況

店頭では依然として27%が現金による支払いである。
デジタルウォレットの割合は、店頭では35%、ECでは50%と高い。

店頭における決済手段シェア（金額ベース）



オンラインにおける決済手段シェア（金額ベース）



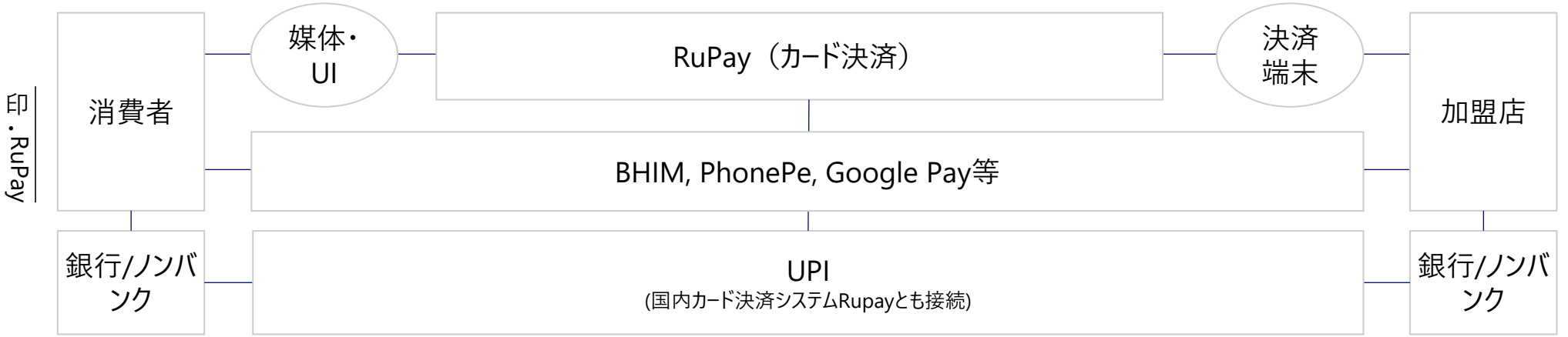
出所）FIS WorldPay “THE GLOBAL PAYMENTS REPORT” 各年版より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

UPIはインドにおける決済手段の共通基盤としての地位を確立し、政府による手数料撤廃も相まって加盟店負担軽減を推進。また、近年では海外ネットワークとの接続も推進する。

UPIのスキーム



UPIの効果

各決済手段の共通基盤化	低コスト化による負担軽減	海外ネットワークとの接続
これまで複数種類存在した銀行間送金システムから移行する形で、UPIを整備し、APIやシステムアーキテクチャを統一化。 コード決済だけでなく、決済公社（NPCI）が提供するカード決済であるRuPayにも活用されることで、共通の決済基盤としての地位を確立。	また、2019年にインド政府がUPIの手数料を0とし、銀行や決済事業者に対してもUPI取引の手数料を請求しないよう指示を出している。そのため、UPIを用いた決済手段における加盟店の手数料負担軽減が進行したと考えられる。	シンガポールのPayNow等、類似するリアルタイム性の高い送金システムと連携することでクロスボーダーでの送金も可能となっている。印僑が各地に在住し、海外送金のニーズが高いことも一因となって、取組が進んでいるものと考えられる。

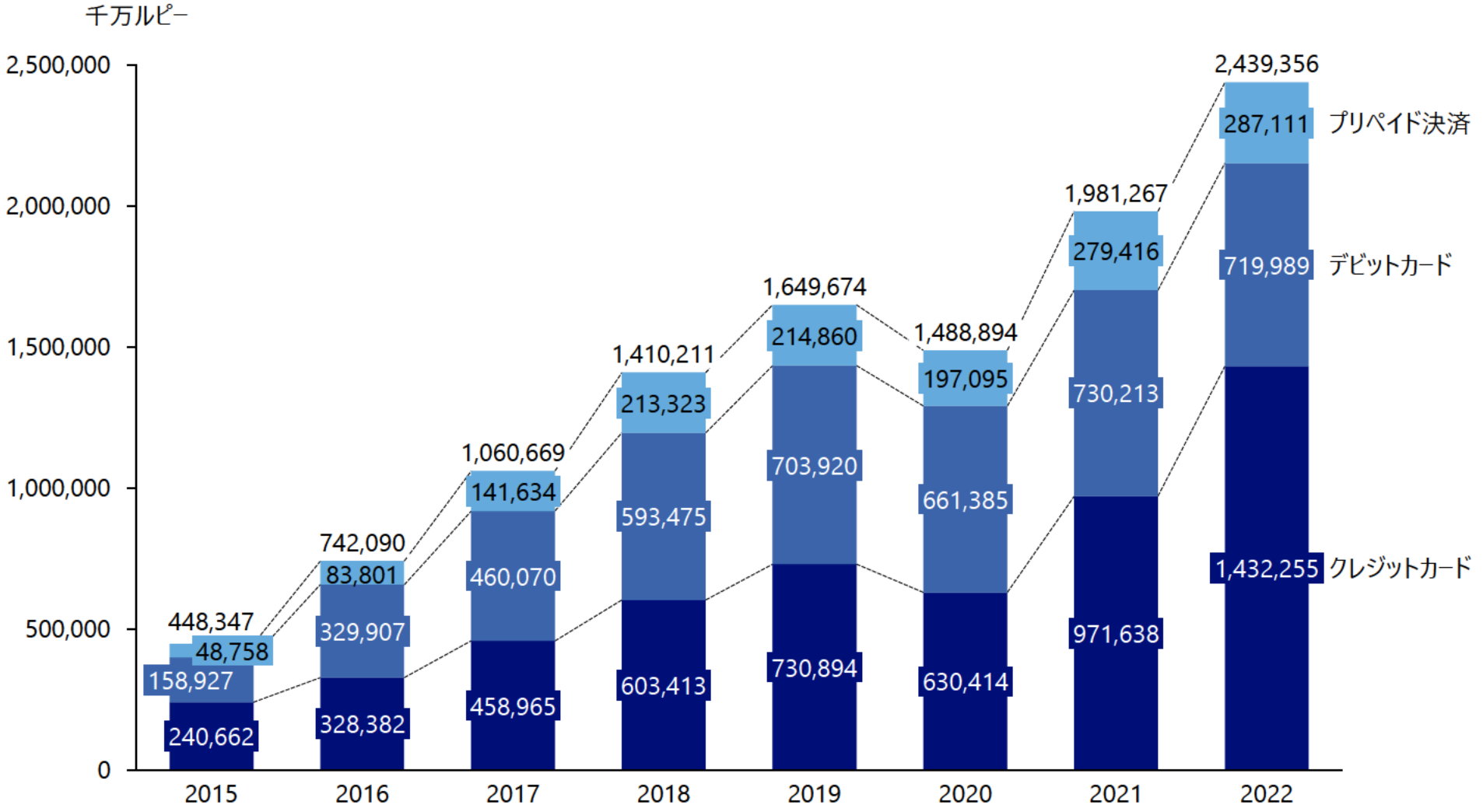
出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

インド準備銀行の統計によると、近年ではクレジットカードの利用額が増加傾向にある。

カード・プリペイド利用額推移



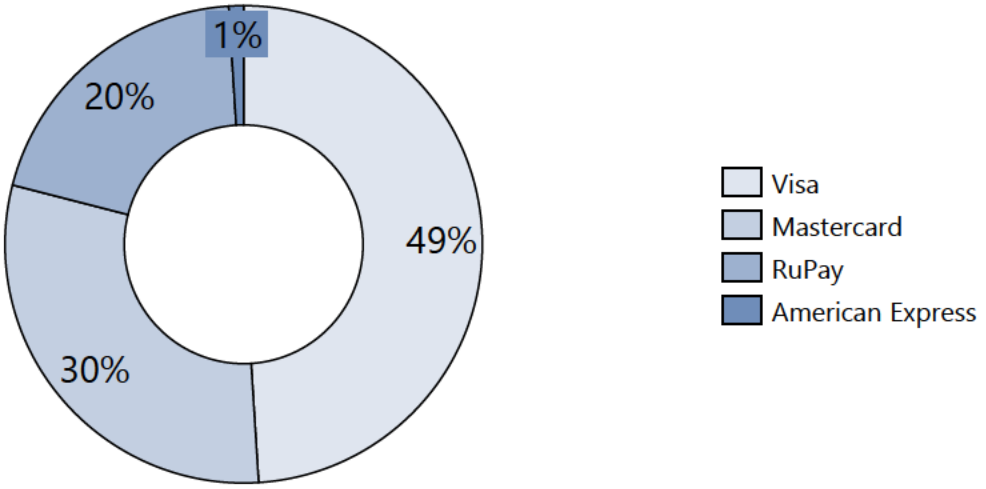
出所）インド準備銀行「Payment System Indicators」

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

国内カード決済スキームであるRuPayがカード決済においては一定の存在感を有する。

ブランド毎の決済用カード発行枚数シェア（2021年）



- カード市場の最近の動向
  - RuPayはインドで7億枚以上のカードを発行し、デビットカード市場での存在感が大きい。
  - 総3億2800万枚のRuPayデビットカードのうち、約2億8100万枚は2023年2月現在、政府主導の下で公共部門の銀行から発行されている。
  - 現在、RuPayカードはインドの1200以上の銀行で発行されている。
  - NPCIは、クレジットカード市場でRuPayのシェアを拡大するために、UPIと連携したRuPayクレジットカードを開始している。

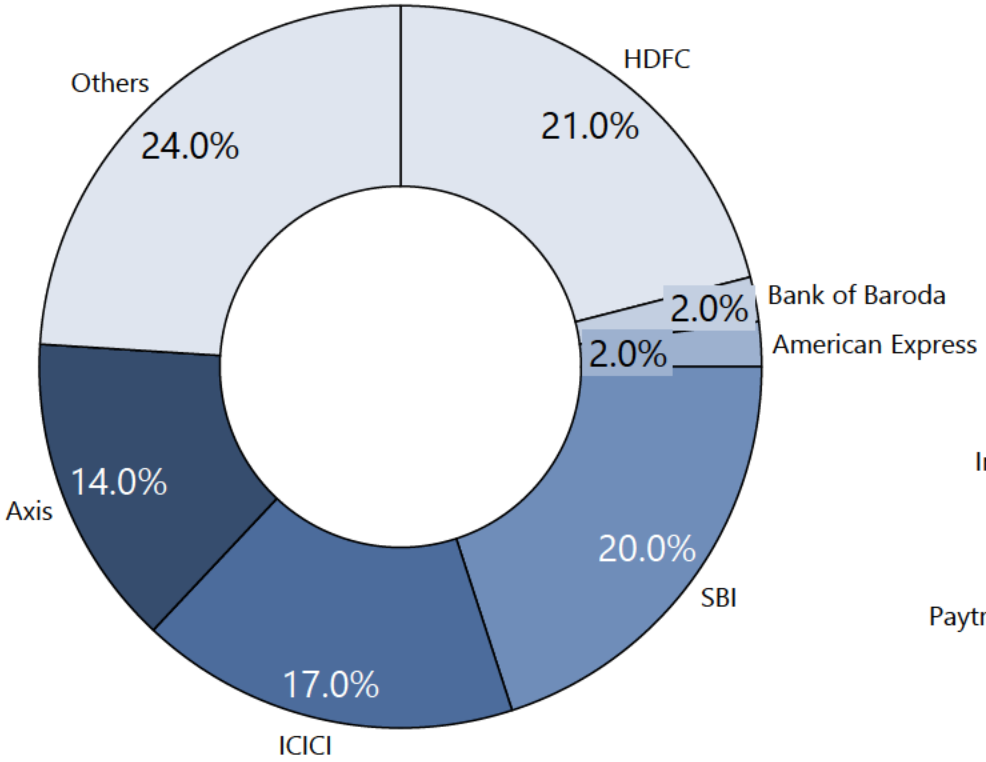
出所）NPCI「UPI Ecosystem Statistics」

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

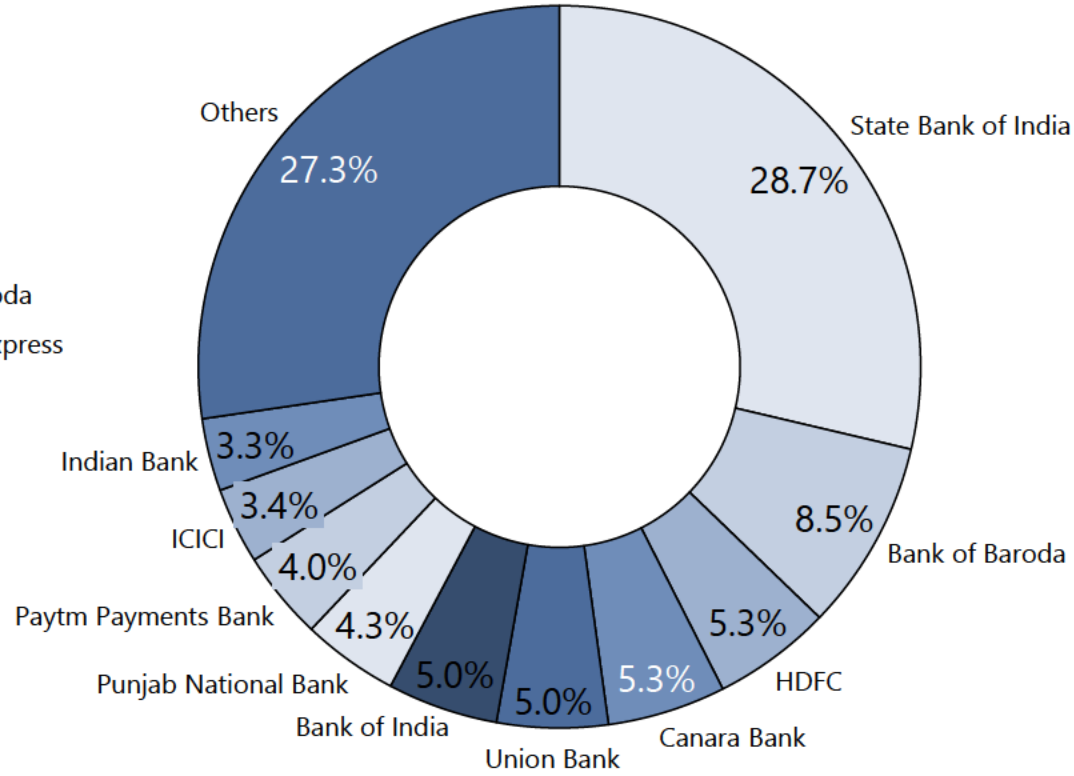
決済市場概況

クレジットカード・デビットカードのイシュアは国内銀行が大部分を占めている。

クレジットカード発行枚数シェア（2022-2023年）



デビットカード発行枚数シェア（2022-2023年）



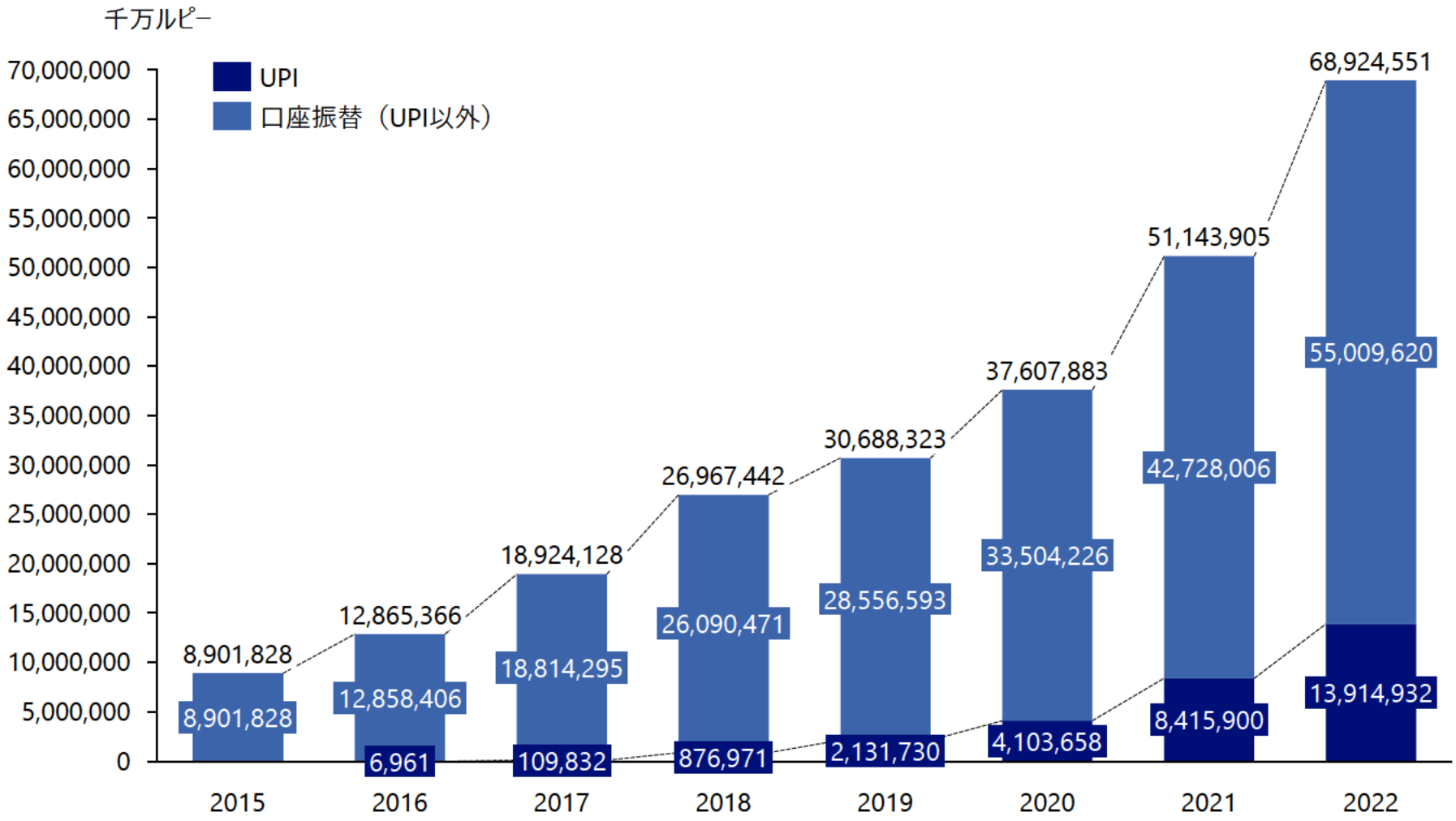
クレジットカードとデビットカードのシェアは、2022-2023年度の各銀行のカード発行枚数に基づく。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

決済市場概況

また、口座振替の額は増加傾向にあり、口座振替に占めるUPI送金の割合も増えている。

銀行口座振替額の推移



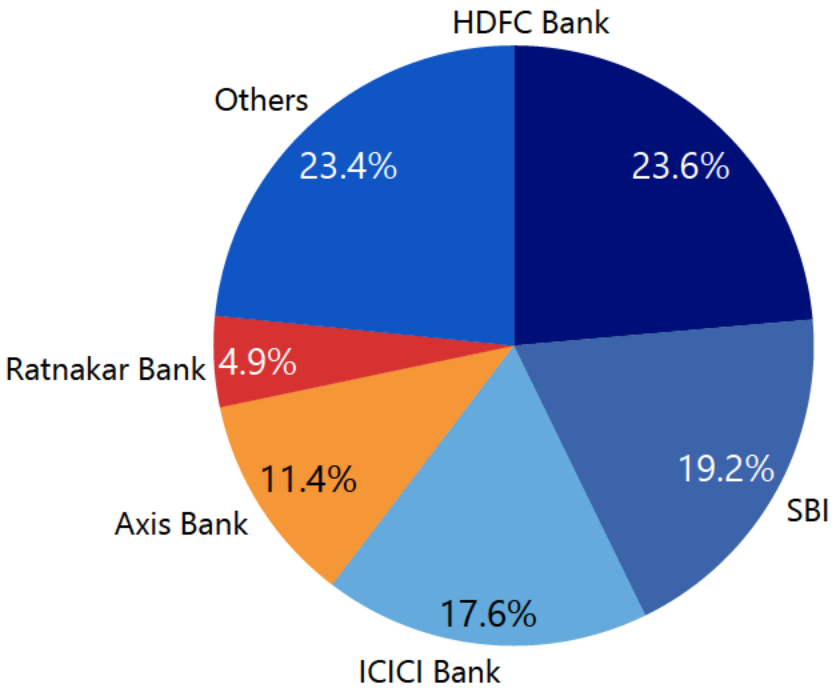
出所）インド準備銀行「Payment System Indicators」

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

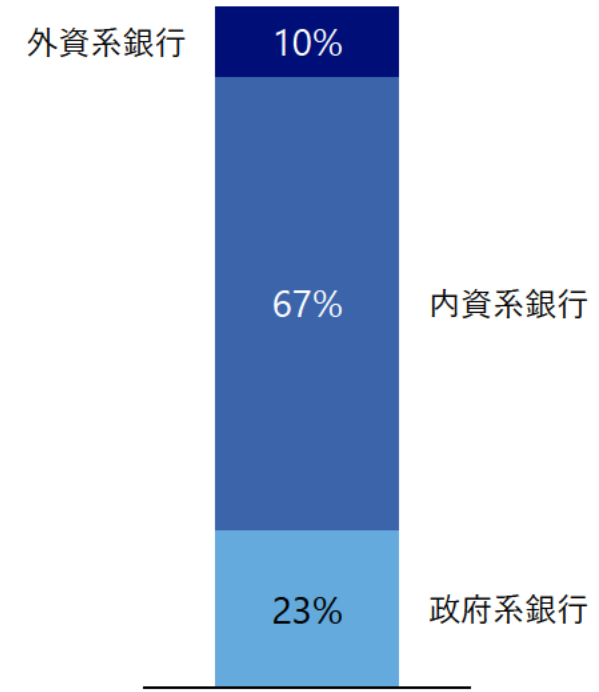
決済市場概況

インドでは銀行・非銀行金融系企業によってクレジットカードの発行が可能だが、多くが銀行によって発行されている。民営銀行のシェアが大きいが政府系銀行も23%を占めている。

イシュアのシェア(2021年時点、発行額)



イシュアの業態別シェア(2021年時点、発行額)



出所）インド準備銀行統計情報、「Master Circular - Credit Card Operations of Banks」（2008-09-39）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

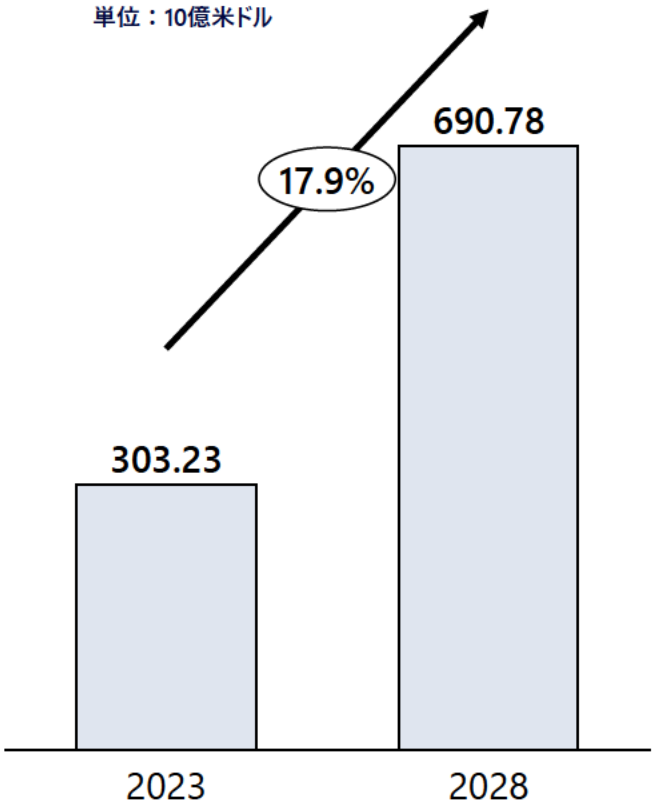
決済市場概況

インドの決済市場規模の年平均成長率は2028年にかけて17.9%になると予想されている。加盟店手数料無料化、低コストのデータ連携、Fintech企業の台頭等が急成長の要因。

決済市場動向

- インド準備銀行 (RBI) によると、様々な小売および卸売におけるデジタル取引は、2022年度に1139億件に達し、取引額は約3,300兆インドルピー (35兆ドル) を超えている。
- 銀行は現在、BHIM Axis Pay、Yono by SBI、HDFC PayzApp、Pockets By ICICI Bank等、独自のデジタル決済アプリを導入して顧客獲得を図る等、決済関する総合ソリューションサービスの提供に注力している。
- デジタル決済、特にPaytm、MobiKwik、PhonePe等の国内のデジタルウォレットは、Google PayやAmazon Pay等のグローバルプレーヤーとの競争にもかかわらず、電子商取引取引において存在感を発揮している。
- Buy Now Pay Laterオプションは、電子商取引セクターで推奨される決済手段として注目を集めている。FlipkartやAmazonのような大手企業は、Flipkart Pay LaterやAmazon Pay Later等のサービスを導入している。

決済市場規模



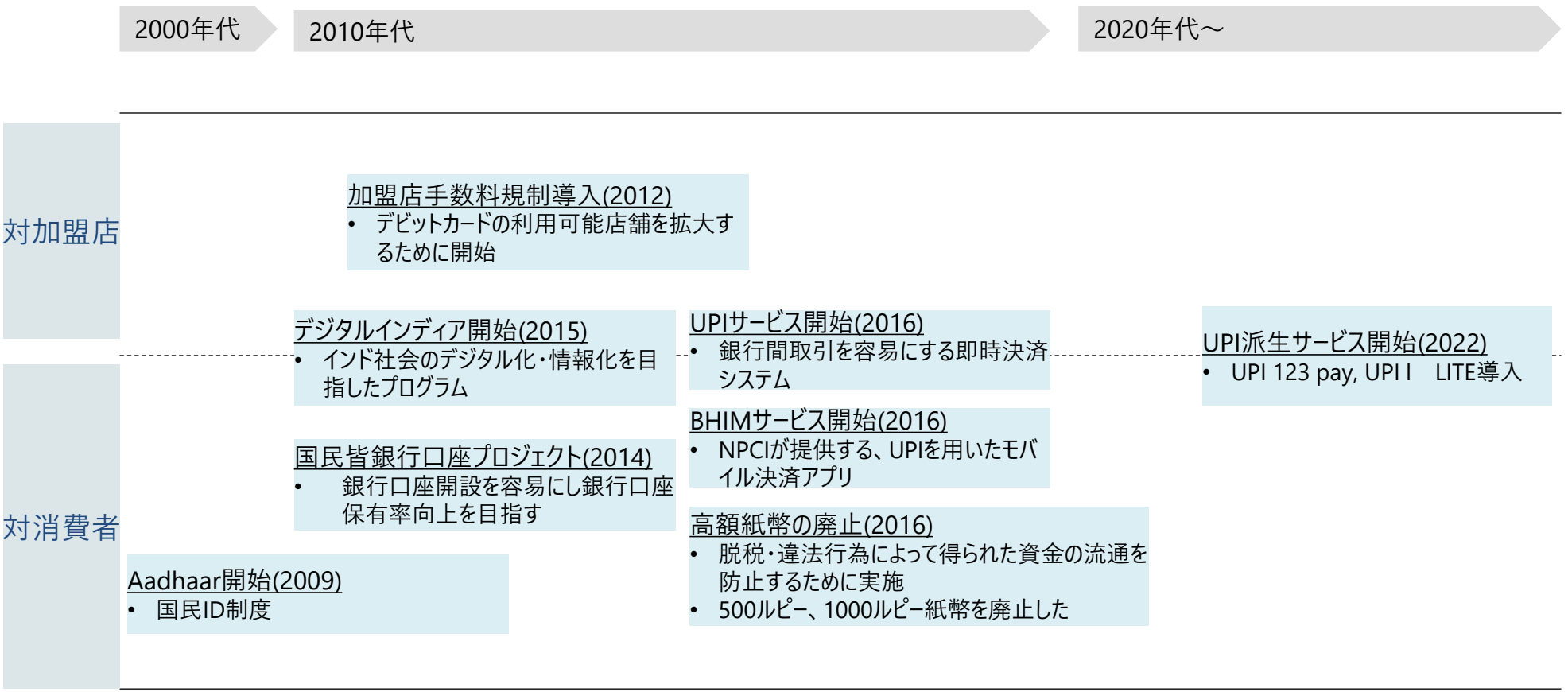
出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

インド政府は脱税防止のため国民ID制度の導入と金融包摂の取組みを開始した。UPIの導入もあり、金融包摂の一環としてキャッシュレス促進の政策が本格化した。

インド政府によるこれまでのキャッシュレス促進策



出所）The Indian EXPRESS " Six years since demonetisation, RBI withdraws Rs 2,000 currency notes: A look back at significant incidents"

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

デジタルインディア構想のもとデジタルインフラの確立/サービスの提供/国民のデジタルエンパワーメントを軸として、キャッシュレス促進はサービス提供に位置づく。

国家方針・構想	DIGITAL INDIA		
	• インド社会のデジタル化・情報化を目指したプログラム • 多様な分野を対象とした包括的取り組みであり、電子技術省よって調整され政府全体によって実施される		
政策の柱	デジタルインフラの確立	ガバナンスとサービスの提供	国民のデジタルエンパワーメント
	• 高速インターネット、携帯電話、銀行口座の普及を通してデジタル・金融へのアクセシビリティを強化する	• 各公的機関のシームレスなサービスを提供する • 金融取引を電子化・キャッシュレス化する	• デジタルリテラシーの向上 • デジタル資源をアクセス可能に • 政府文書提出の電子化
具体的な施策	Aadhaar	BHIM (Bharat Interface For Money)	AEPS (Aadhaar Enabled Payment System)
	• バイオメトリクスに基づく本人確認システム • インドに住むすべての人に固有のID(アドハー番号)が提供される	• UPIを用いた決済サービス • 携帯電話番号や住所を用いた即時銀行間送金を可能にする • スマートフォンアプリがアンドロイド・iOSで利用できる	• アドハー認証を用いて、残高照会、送金等の基本的な銀行取引を行うことを可能にする決済サービス
	BBNL (BHARAT BROADBAND NETWORK)	AGRIMARKET APP	PAYGOV INDIA
			• 中央/州/省庁共通の決済サービスプラットフォーム
	COMMON SERVICE CENTRES	BETI BACHAO BETI PADHAO	DIGIDGAN ABHIYAAN
		（他多数）	（他多数）

出所）Digital Indiaウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

インドでは2012年より、デビットカード利用可能店舗を拡大することを目的に、デビットカードの加盟店手数料率に上限を設けている。

時期	対象	規制・措置の背景	規制・措置の内容
2012年	デビットカード加盟店手数料	デビットカードの利用可能店舗を拡大するため、加盟店の負担を軽減。	• デビットカードの加盟店手数料に上限を設けた。 • 2012年の制定の際には、デビットカード手数料の実質的な引き下げの根拠として以下の2点を挙げている。 　• デビットカードはクレジットカードと違い信用リスクが伴わないため、手数料がクレジットカードと同等の水準である合理的な理由がない。 　• デビットカードは主にATMでの現金引き出しに用いられている。 • 手数料の上限は利害関係者との協議により決定されている。
2017年		高額紙幣の廃止に伴ってカード支払いのより広範な受け入れを促進するために、一時的に手数料率を改正。	
2017年		カード支払いのより広範な受け入れとビジネスの持続可能性を目的として、手数料率を再度改正。	

加盟店手数料率上限規制の概要

前年度の売上	デビットカード加盟店手数料率上限	
	Physical POS利用（オンラインを含む）	QRコード利用
200万ルピー以内	0.4%（1取引につき加盟店手数料200ルピーを上限とする）	0.3%（1取引につき加盟店手数料200ルピーを上限とする）
200万ルピー超	0.9%（1取引につき加盟店手数料1000ルピーを上限とする）	0.8%（1取引につき加盟店手数料1000ルピーを上限とする）

出所）インド準備銀行　プレスリリース（2012-1-28、2016-12-16、2017-12-6）より作成

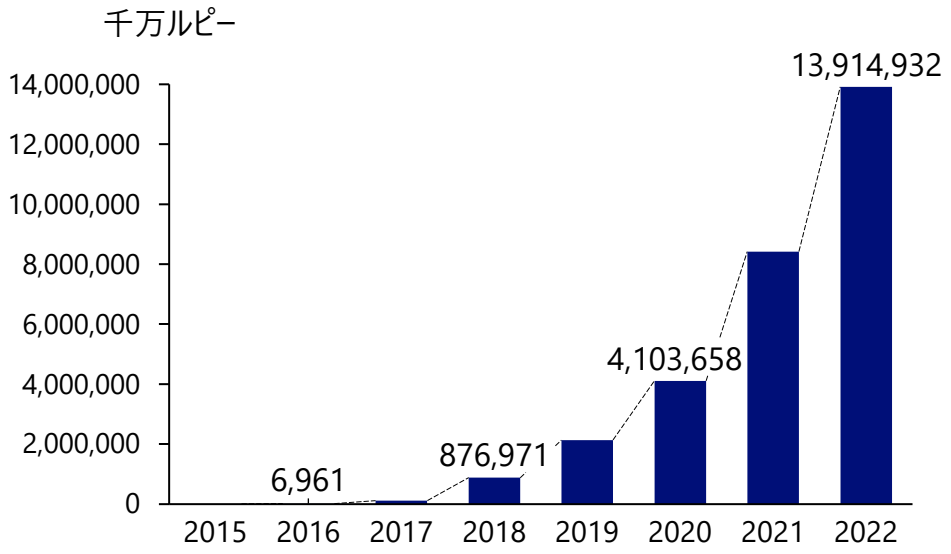
Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

UPIはNPCI（インド決済公社）によって開発された即時決済システムであり、コード決済や国内カード（RuPay）が利用しており、低コストな決済手段の提供を可能にしている。

- ✓ Unified Payments Interface (UPI)は、**複数の銀行口座を単一のモバイル アプリケーションに統合し、様々な銀行の機能、シームレスな資金ルーティング、加盟店への支払い等を統合するシステム**である。
- ✓ **24時間365日即時送金**を行えること、複数の銀行口座にアクセスできること、QRコードを利用した支払い等に特徴がある。
- ✓ 決済システムの統一により規制・事務処理の簡易化やカスタマーエクスペリエンス向上を狙いとして開発された。
- ✓ 2016年4月パイロットプログラムが開始され、2016年の8月から多くの銀行がUPIを使用できるネットバンキングアプリをGoogle Play Storeにアップロードしている。
- ✓ **2019年、加盟店手数料を撤廃することを発表。**2020年には加盟店手数料0が達成された。

UPI取引額の推移



出所）NPCIウェブサイトより作成

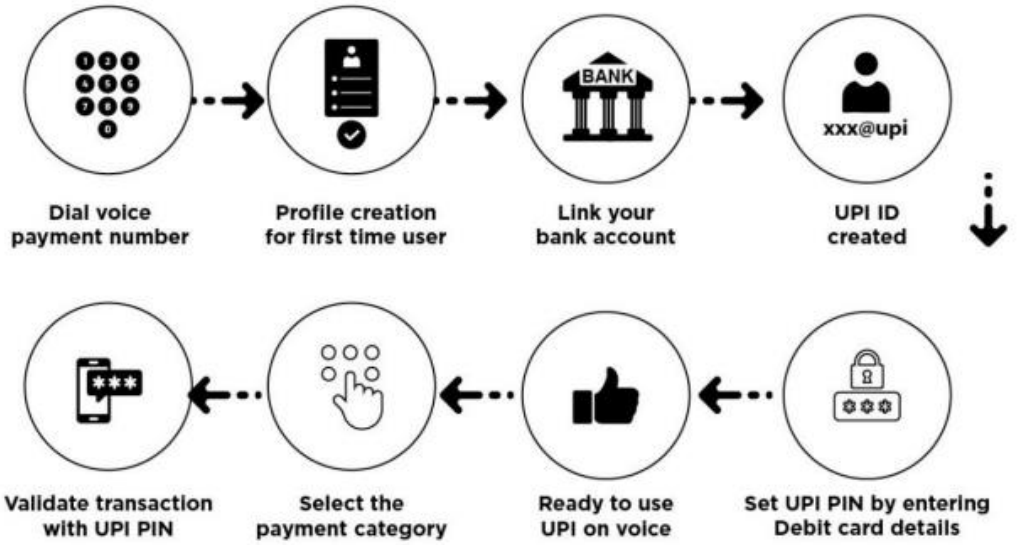
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

UPI 123PAYはスマートフォンにアクセスがない人向けのサービスであり、電話番号があればUPIの利用が可能になった。

- ✓ デジタル決済による便益をフィーチャーフォンユーザーに拡大するため、自動応答と不在着信機能を用いたサービスであるUPI 123PAYが開発された。
- ✓ 電話をかけると、自動応答システムにより送金、請求書支払、チャージ等の操作が行える。
- ✓ 資金振替や定期購入、請求書支払等のルーティン支払いを行う際、事業者の電話番号に不在着信を残すことで支払いを行える。

Voice Paymentのプロセスフロー



出所）NPCI「Empowering feature phones with innovative digital payment capabilities.」より作成

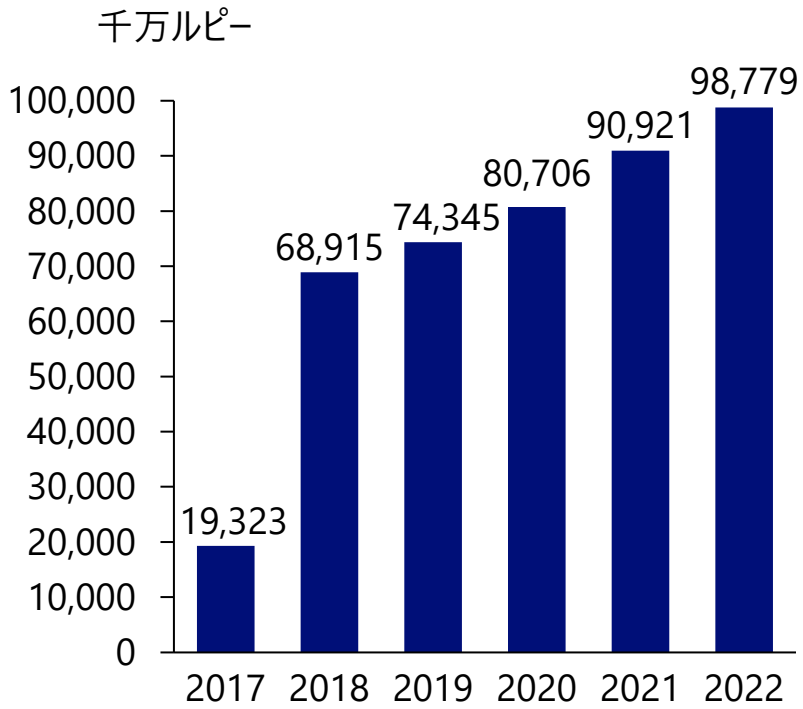
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

BHIMはNPCIが提供する、UPIを用いたモバイル決済アプリであり、民間だけではなく官製の決済手段も導入することでUPI利用の契機醸成を図っている。

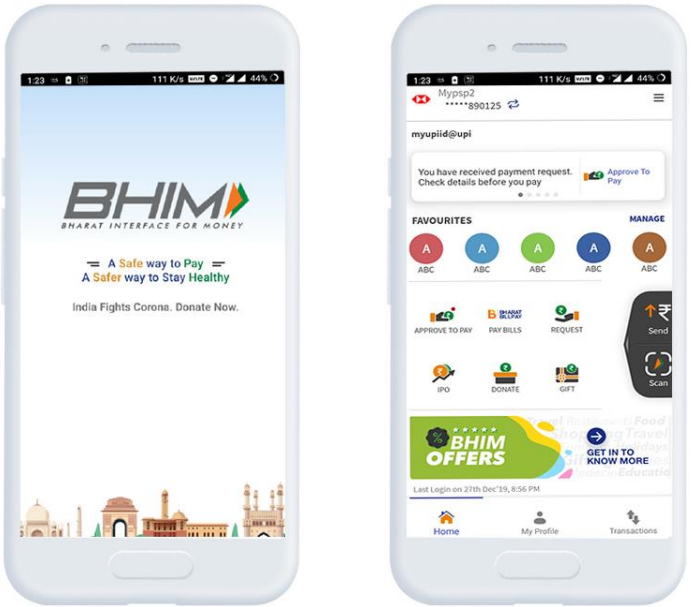
- ✓ 送金、請求、QRコード読み取りによる決済等ができる
- ✓ 口座間送金を即時に行える他、支払いや受け取りを携帯電話番号UPI IDのみで行える
- ✓ 複数の銀行口座との紐づけが可能であり、どの口座を利用して取引を行うか選択できる

BHIM利用金額推移



出所）NPCIウェブサイト、BHIMウェブサイトより作成

BHIMアプリ画面



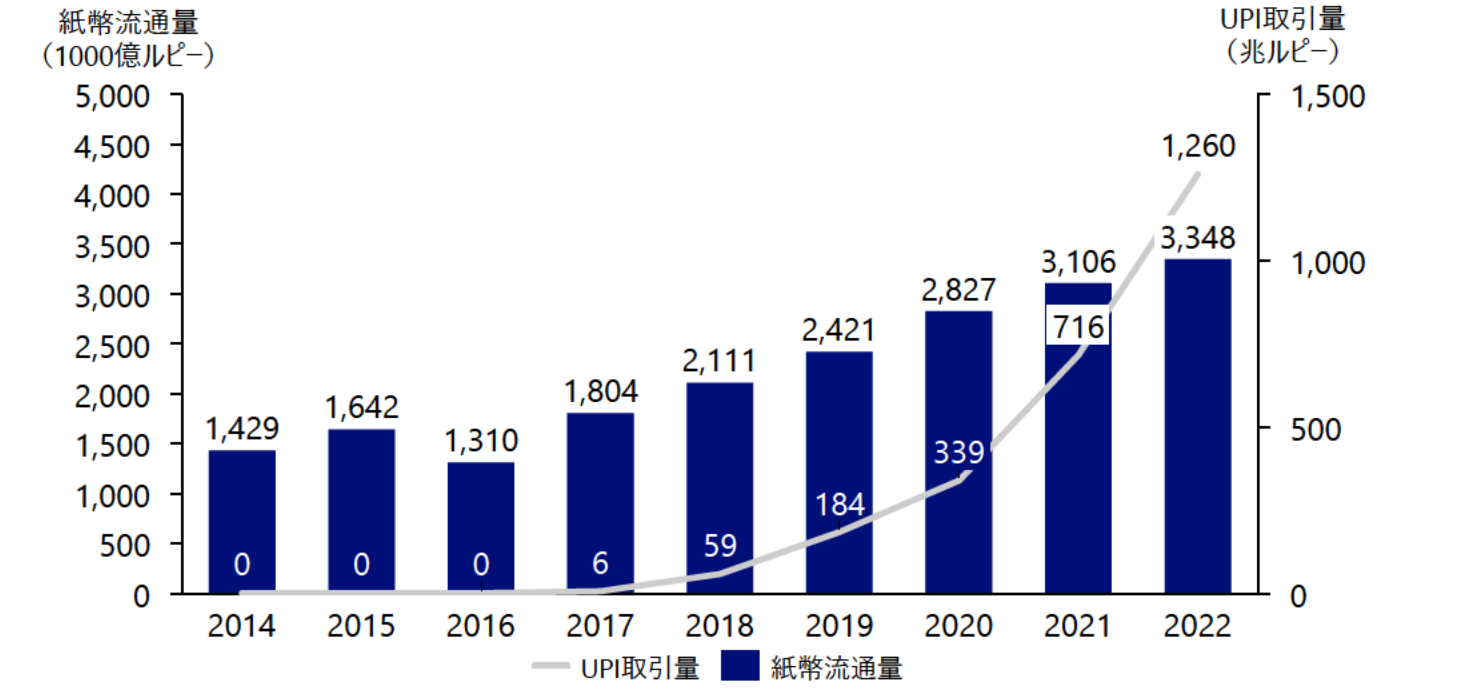
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

政策・取組み

インドでは犯罪対策を目的とした現金利用制限を導入し、UPIの導入と相まって副次的にキャッシュレス化が進展した。

- ✓ 2016年11月に不正な所得や蓄財への対策としてインド政府は、1,000ルピー紙幣と500ルピー紙幣が法定通貨としての効力を失うと宣言し、同時に新紙幣への交換条件として銀行への預け入れを義務づけた。
- ✓ 宣言から施行までの期間が非常に短く、新紙幣の準備不足であったため、インド社会全体で一時的に現金不足状態に陥った。
- ✓ 現金不足の中で取引を行うため、キャッシュレス化が急速に進行し、2016年4月から導入されていたUPIを用いたモバイル決済を中心にキャッシュレス決済が現金決済を急速に置き換えている。

紙幣流通量とUPIを介した取引量の推移



出所）NPCI、RBI統計よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

国内のマクロ情勢

デビットカード保有は3割未満、クレジットカードは5%であり、カード決済は一部にしか浸透していないと考えられる。

カード決済

- クレジットカード・デビットカード保有率は依然として低い。

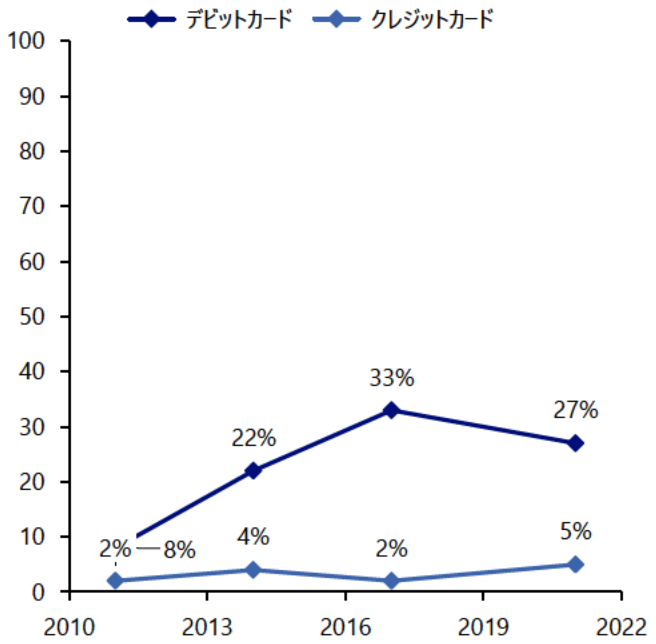
貯蓄

- インドにおいても口座保有率は8割近くにまで達している。

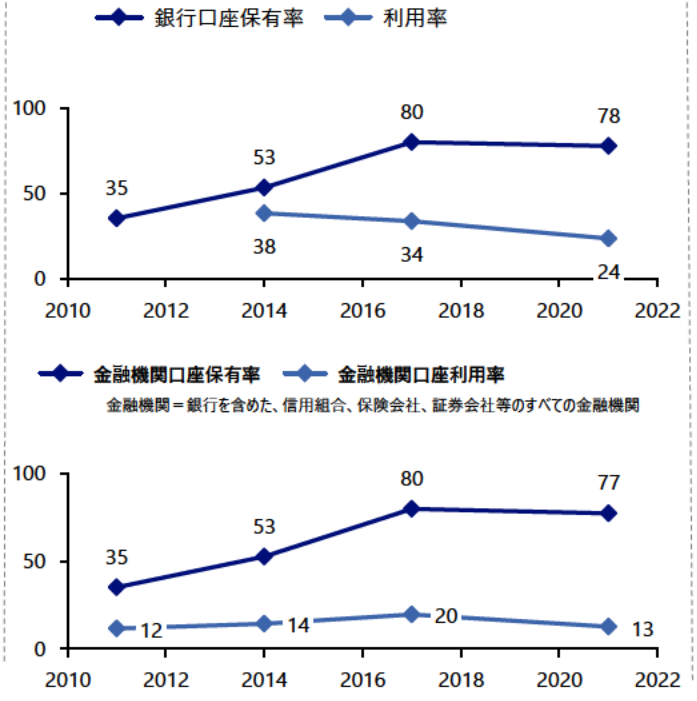
スマートフォン

- スマートフォンは急速に普及しており、足元では保有率は7割を超えている。

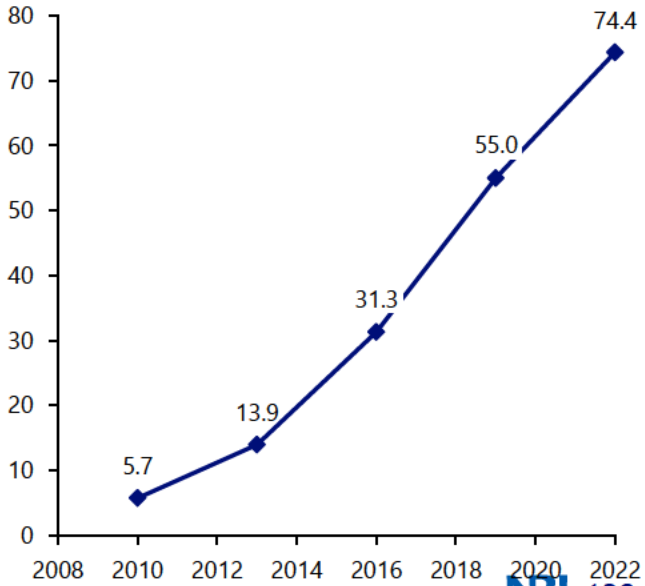
15歳以上のカード保有率（%）



15歳以上の口座保有率・利用率（%）



年齢層別スマートフォン利用状況（%）



出所）世界銀行、各種業界レポートよりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B取引におけるキャッシュレス決済の利用拡大に向けた施策の検討
海外調査結果

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

諸外国の状況

各国共に銀行が提供する口座振込・振替や、法人カードの利用が中心。小切手や現金は、中小企業のDXの文脈で廃止に向けた動きも見られ、即時送金スキームを受け皿にする流れ。

一般的なB2B決済手段

口座振込・振替	伝統的な銀行口座間の口座振込や口座振替。 インターネットバンキングの普及やCMS活用によって、各国の大企業中心に活用されていると見られる。 シンガポールのGIRO等、低コストの口座間送金スキームの整備が進むことにより、一部では決済手数料低減の動きも見られる。
即時送金スキーム	インドのUPIやシンガポールのPayNow Corporate等、即時送金のスキームの活用。 UPIは既存の小切手等の決済の代替として普及が進むものの、シンガポールでは中小企業も誤送金等を懸念してPayNow Corporateの利用拡大は限定的。基本的には中小企業における小切手等のペーパーベースの決済の代替として想定。 また米では民間によるVenmo、Zelle等の送金アプリをB2B決済で用いるシーンも見られる。
法人カード	各国共に法人クレジット/デビットカードが存在し、中小企業を中心に活用が見られる。 多くの国ではB2Cのクレジット/デビットカード同様に銀行がイシュイング、アクワイアリングを担っていることから、口座や融資といった他の銀行サービスと合わせて提供されるケースが多い。
小切手	各国共に伝統的なペーパーベースのB2B決済手段として今でも残存する。 小切手廃止については中小企業のDX等を掲げ、取組みが進む。特に積極的な取組みを進めているシンガポールでは2025年度までの完全廃止を謳い、即時送金のPayNow Corporateを代替サービスと位置付けている。

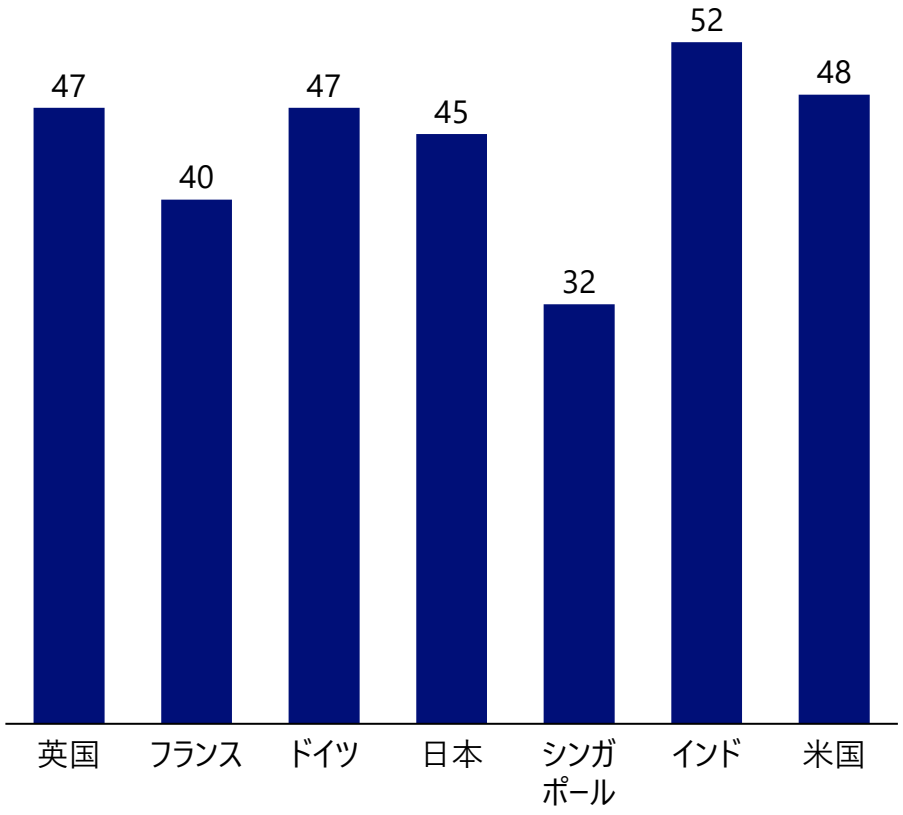
出所）DBS「Commercial Card B2B Solutions Changing Payment Landscape」より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

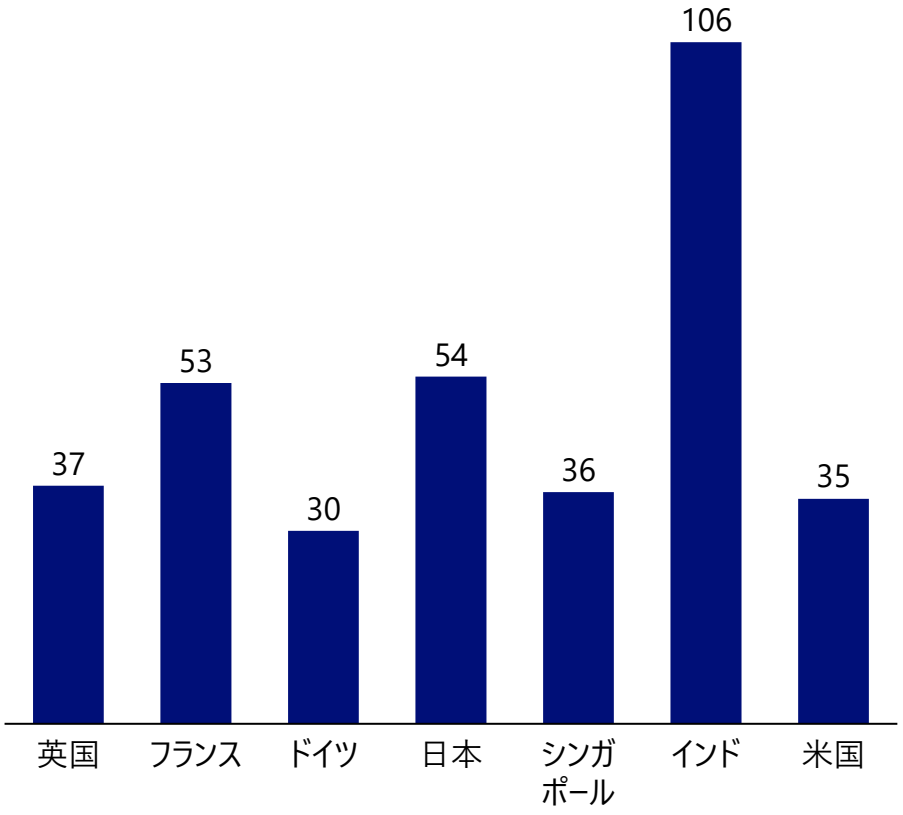
諸外国の状況

諸外国でも日本同様に掛け払いが中心であり、支払い期間が長いことが特徴だが、特に支払い期間は国によって長短に差異が見られる。

B2B決済における掛け払い率（%、2023年）



B2B決済における平均支払い期間（日数）



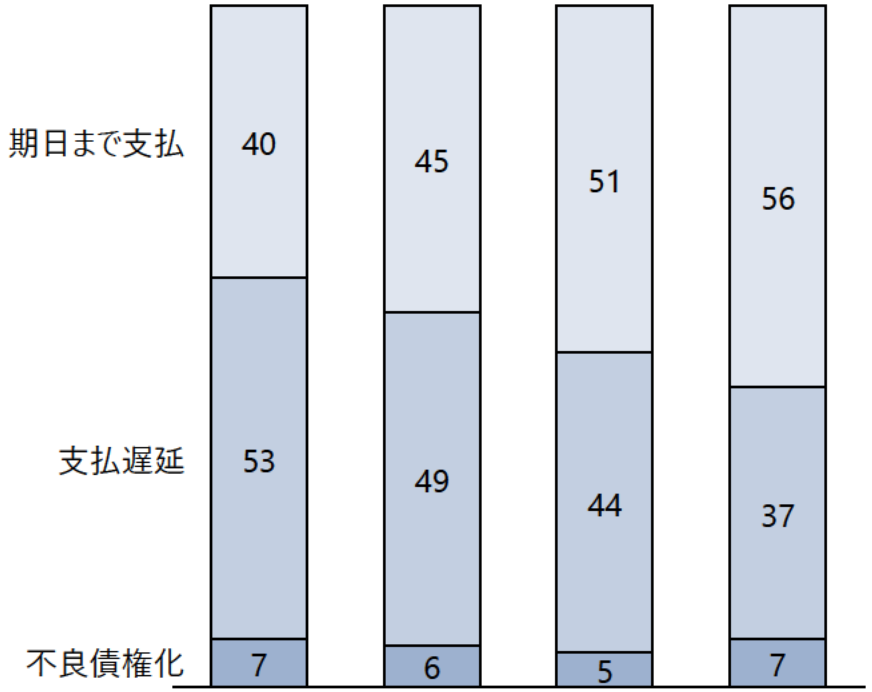
出所）Atradius Payment Practices Barometerより作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

事業者向け啓蒙

海外では支払遅延が多く、近年は物価高騰の影響もあり支払期間の長期化が見られる。アクワイアリングでは与信リスク低減やキャッシュフロー改善等のメリットを打ち出す。

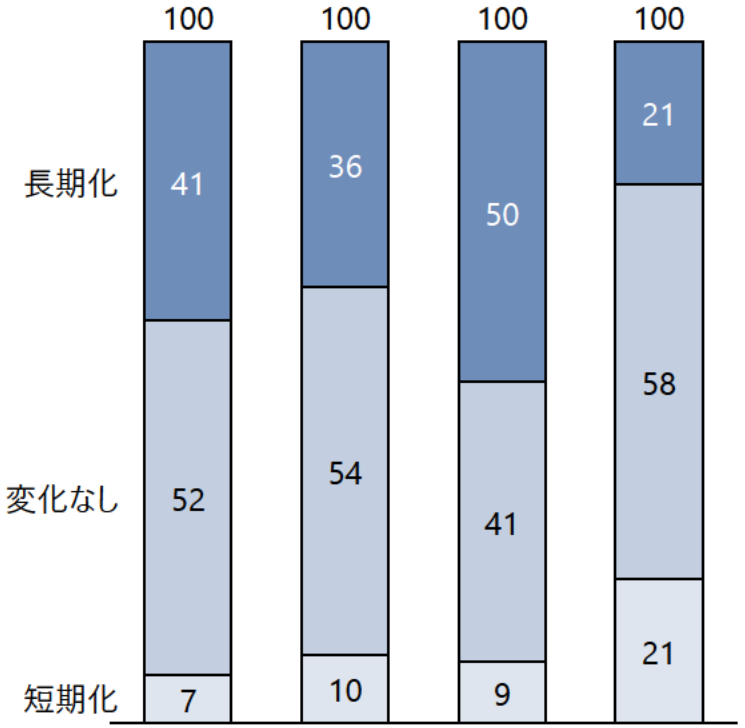
各地域における支払遅延の状況（2023年）



北米：米国、カナダ、メキシコ
西欧：オーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、ギリシャ、アイルランド、イタリア、オランダ、スペイン、スウェーデン、スイス、英国
アジア：中国、香港、台湾、シンガポール、インド、インドネシア、ベトナム、日本

出所）Atradius Payment Practices Barometer、ヒアリングより作成

各地域における支払期間の変化（2022年から2023年）



サプライヤにとってクレジットカードを受け入れるメリットは与信管理や支払が遅れているバイヤーに対して催促をする必要がなくなることである。アクワイアラは手数料というコストを上回る、このようなメリットがあることを伝えている。

－米国業界関係者

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

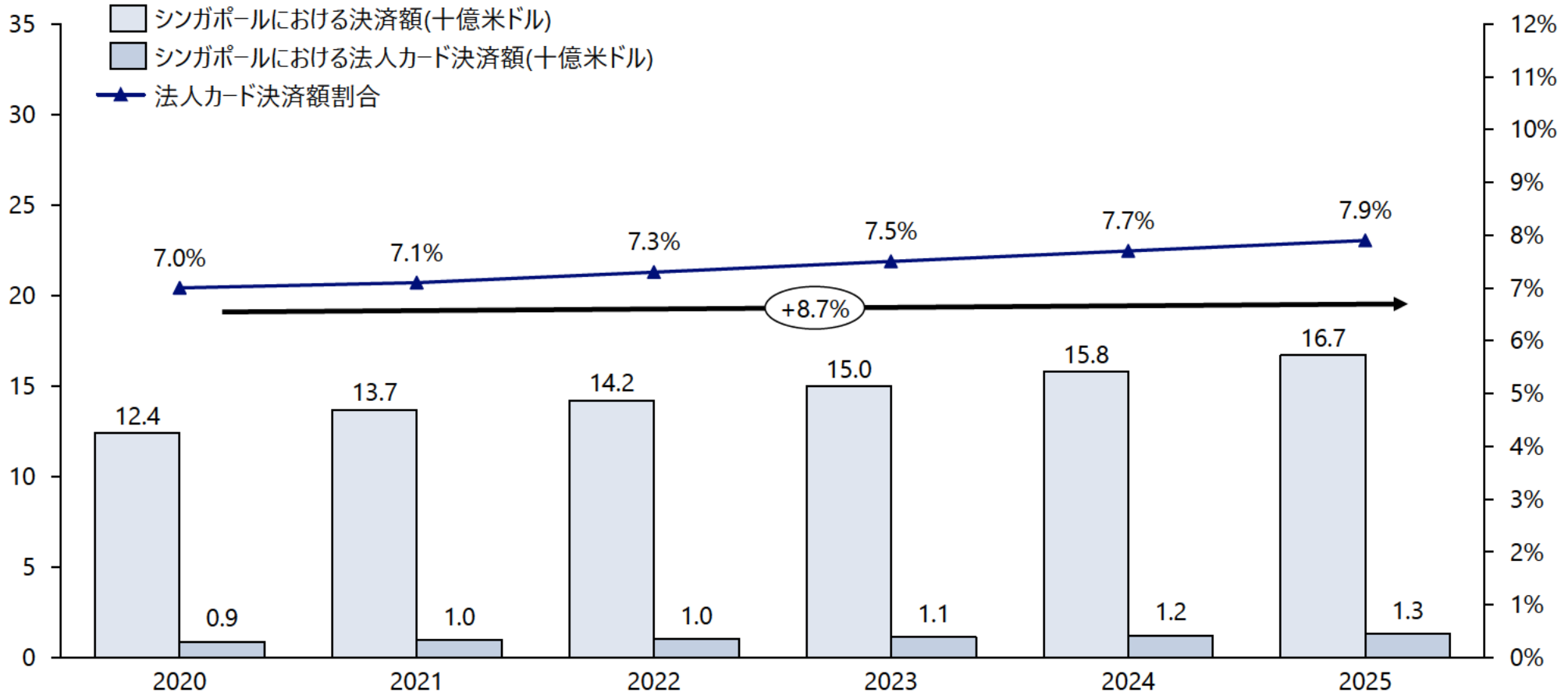
各国調査結果　シンガポール

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

シンガポールでは、決済収入の総額に占める法人カード(Commercial Credit Card)の決済収入はおよそ7%程度と推定され、収入額で10億米ドル（約1,500億円）程度。

シンガポールにおける決済収入と法人カード収入の推移



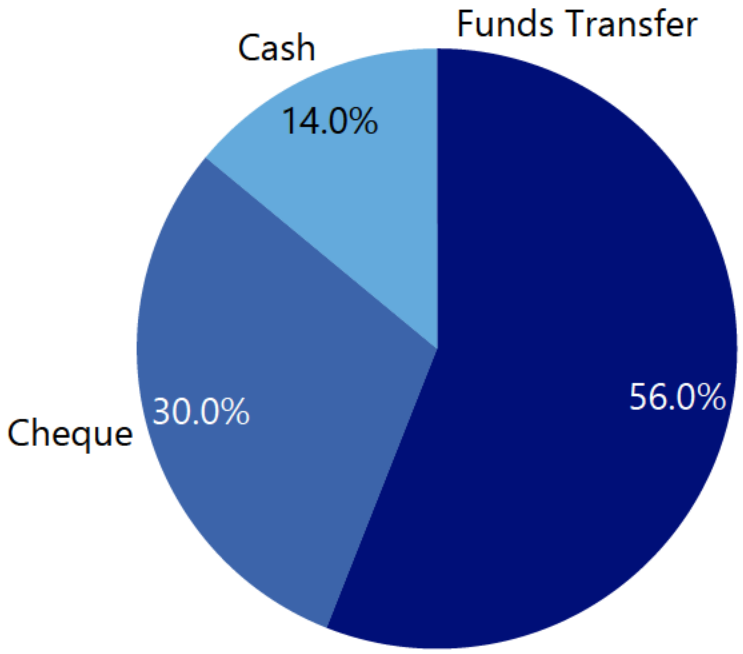
出所）DBS「Commercial Card B2B Solutions Changing Payment Landscape」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

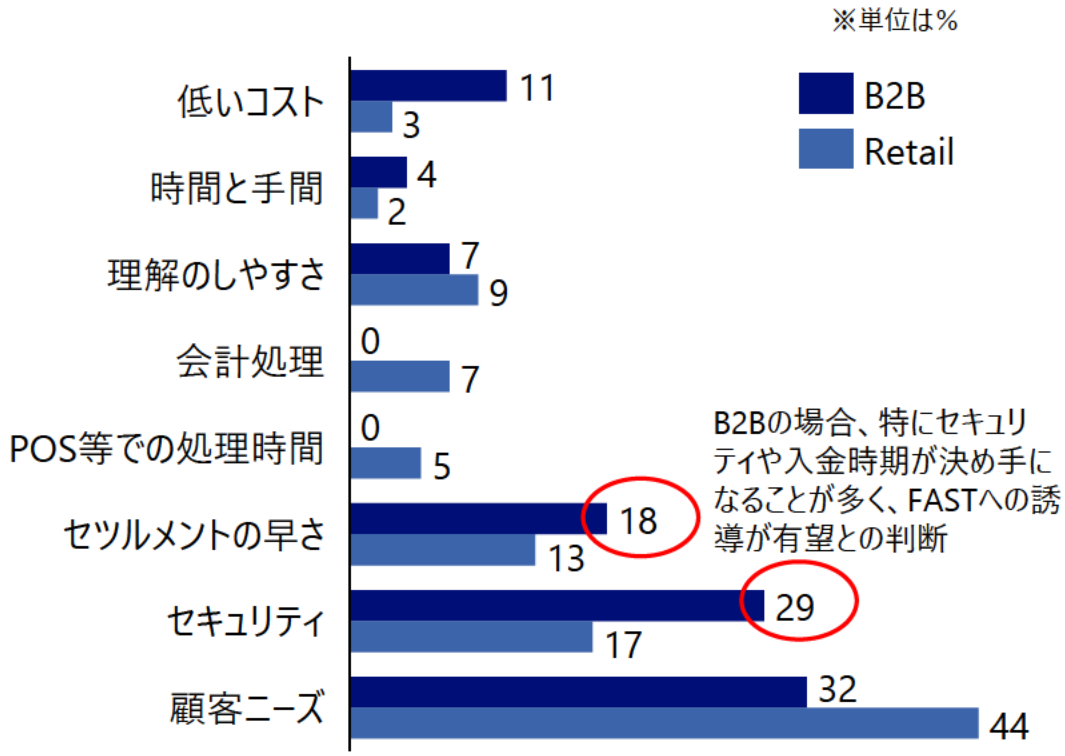
2016年時点では過半のB2B決済でFunds Transfer(口座振込が中心と想定される)が用いられており、続いて伝統的な小切手による処理が用いられていた。

B2B決済金額に占めるシェア(2016年時点)



小切手は使いやすさ、遍在性等にそのメリットがあるとされている

決済手段の選好要因



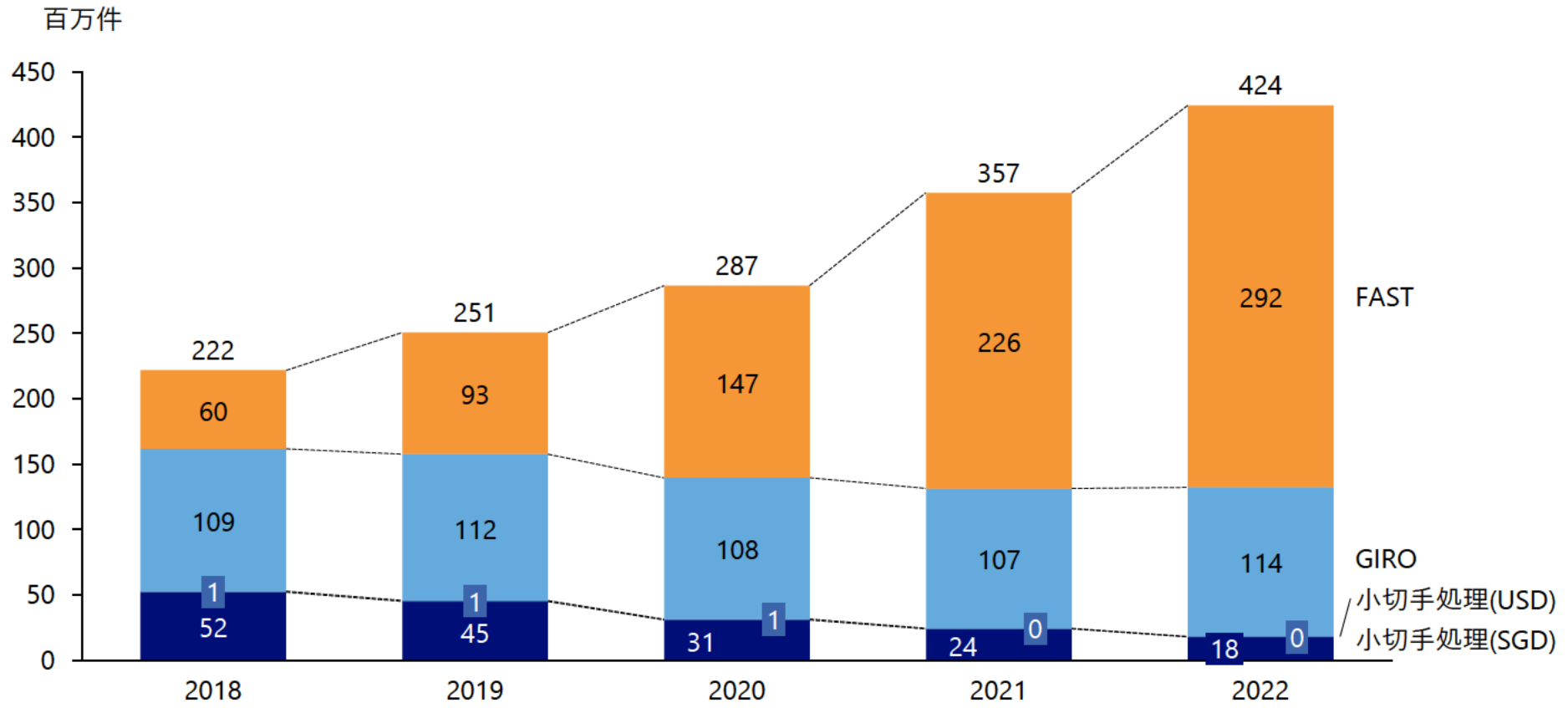
出所）KPMG・シンガポール金融管理局（MAS）「Singapore Payments Roadmap」より引用作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

決済処理件数別ではシンガポール銀行協会（ABS）が運営するFASTという即時性に優れた口座間決済のシェアが徐々に高まっており、小切手処理の件数は急速に減少している。

決済処理件数毎のシェア



出所）シンガポール金融管理局（MAS）「Retail Payment Statistics」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

シンガポールのB2B決済では銀行振込の他に法人カードやリアルタイムペイメントが代表的な決済手段として用いられている。

代表的な決済手段

決済手段	概要
銀行振込	シンガポールでは、即時銀行振込 (RTBT) 、電信送金、自動資金決済センター(ACH) に分類される決済スキームがB2B決済手段として広く利用されている。 RTBTとしては、NETSが提供するNETS instant paymentがオンラインバンキングプラットフォームとして提供されれている。 電信送金では、SWIFTネットワークが用いられ、高額送金や国際取引に主に使用される。 ACHとしてはシンガポール銀行協会（ABS）が管理するPayNow Corporateが提供され、主に小口の即時決済に用いられる。 また、ABSが提供するGeneral Interbank Recurring Order (GIRO) は定期的な引落向けに用いられている。
法人カード	法人カードはデポジットカード、デビットカード、クレジットカード、バーチャルカード等に分類され、経費識別・精算機能を備えるほか、個人カード同様のポイントプログラム等の特典も提供されている。 B2B取引において、クレジットカード決済は利便性が高く、取引を迅速に完了できる手段とみなされる。また、経費のトラッキングとリワードの獲得のための処理が容易になるという利点もある。シンガポールの法人クレジットカード決済市場は、2021~2025年にCAGRが7~8%で成長し、2025年までに13億1000万米ドルに達すると予想されている。
リアルタイムペイメント	シンガポールのデジタル決済プラットフォームには、FAST (Fast and Secure Transfers) がある。FASTを使用すると、事業者はモバイルまたはインターネットバンキングプラットフォームを介して参加銀行間で瞬時に資金を移動できる。

出所）各種公開情報より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

シンガポールにおけるB2B決済のキャッシュレス化においては社内手続きのデジタル化や、データ連携が低水準にとどまっていること、また支払の遅延が課題として挙げられる。

B2B決済における課題

デジタル化の遅れ

- B2Bの支払いサイクルにおけるデータ入力、決済承認、会計処理等の行程には依然として人間による手作業を必要となる場面が多い。これらアナログ業務は必要な業務時間が膨大であり、企業の財務担当者・部門にとって負担が大きく、ワークフローの非効率性につながっている。

可用性の欠如

- 多くの企業において、経理担当者、財務担当者、承認責任者等の決済プロセスに関与する社員が個々の請求書の決済処理のステータスをリアルタイムで把握することが困難である。加えて、ハードコピーの請求書の利用においては保管や照合に要する手間が 多く、企業の負担となっている。

支払遅延

- 膨大な処理時間とデジタル化されていない請求書の紛失の可能性がサプライヤーへの支払遅延の原因となり、バイヤーが高額な遅延損害金を負担する例がある。支払遅延はサプライヤーとバイヤーの良好な関係構築の阻害要因となる。

データ保護

- 中小企業がFintechを採用する際の主な懸念はデータ保護、サービスの品質、サービスプロバイダーの評判である。特にデータ保護に関しては半数以上の中小企業が懸念点と認識している。

出所）SFA・EY「SMEs Go FinTech Report」等より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

MASは2022年に小切手廃止に向けたコンサルテーションペーパーを発出し、認知向上の施策、強制力を伴った実行性担保の施策、受け皿となる代替手段整備の施策を発表している。

MASによる小切手廃止に向けたイニシアティブ

MASによるイニシアティブ(“Direction”)

Public Communication

- Early commencement of industry-led publicity on the elimination of corporate cheques by 2025
- Step up education to assist and encourage cheque users in switching to e-payments and other alternative payment methods

Change Management

- Cease issuance of new cheque books to corporates
- Reflect higher processing costs per cheque in the charges paid by payers and payees of cheques
- Provide appropriate incentives to switch to e-payments
- Use masked names instead of nicknames for PayNow lookups

Build New Payment Solutions

- Build EDP solution for use in place of post-dated cheques and cashier’s orders

取組みのポイント

金融業界による小切手廃止、および廃止にあたって提供される各種イニシアチブを**広く周知**	認知
様々な利用状況に合わせた**e-paymentの利用方法を中小企業向けに教育・サポート**する	認知
新たな小切手帳の**発行を停止**	強制力を伴う施策（実効性の担保）
小切手利用の**価格に小切手処理コストを転嫁**	強制力を伴う施策（実効性の担保）
代替となるe-paymentに**インセンティブ（低コストを反映）付与**	強制力を伴う施策（実効性の担保）
代替となるe-paymentの**利便性の向上**	受け皿
EDP(Electronic Deferred Payment)**/後払いソリューションの構築**	受け皿

出所）MAS “Roadmap to Terminate the SGD Cheque Truncation System – Eliminating Corporate Cheques by 2025”より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

詳細は開示されていないが、小切手の利用が多い業態・業界において、小切手が利用されるユースケースを明らかにし、対策を検討するというアプローチが採られている。

小切手利用が多い業態・業界

- 中小企業（small and medium enterprises）
- 建設（construction）
- 不動産（real estate）
- 法律サービス（legal）
- 保険（insurance）

※当該Consultation Paperでは、MASが企画したPayments Council(国内金融機関等が参画)において実態調査を行ったとされているが、詳細は明らかにされていない。上記の業態・業界についても、どの程度小切手利用率が高いのか等の詳細情報は非開示。

MAS実施の調査から得られた示唆

明確かつ適宜のコミュニケーション（Clear and timely communication）

小切手の廃止に向けた取り組み(direction)には明確なメッセージングが求められ、何か措置を講じる場合等は早期の注意喚起が必要であり、金融業界に対しては代替となる決済手段の認知向上が求められる

包括的なチェンジマネジメント（Holistic change management）

小切手の利用が必要となる既存の業界的な慣習や規制（例. 不動産譲渡手続き）は見直されるべきであり、インセンティブ付与として小切手と電子決済の間に大きな価格（手数料）差を設けるべきである

新たな電子決済の導入（Introduction of new e-payment solutions）

小切手が約束手形（promissory note）として用いられるというユースケースが一部で存在しているため、それらのユースケースをカバーする新たな手段が必要である

移行措置（Transitional arrangements）

小切手廃止後も紙ベースでの支払いを好む企業に対しては、現金等を使い続けることを認める

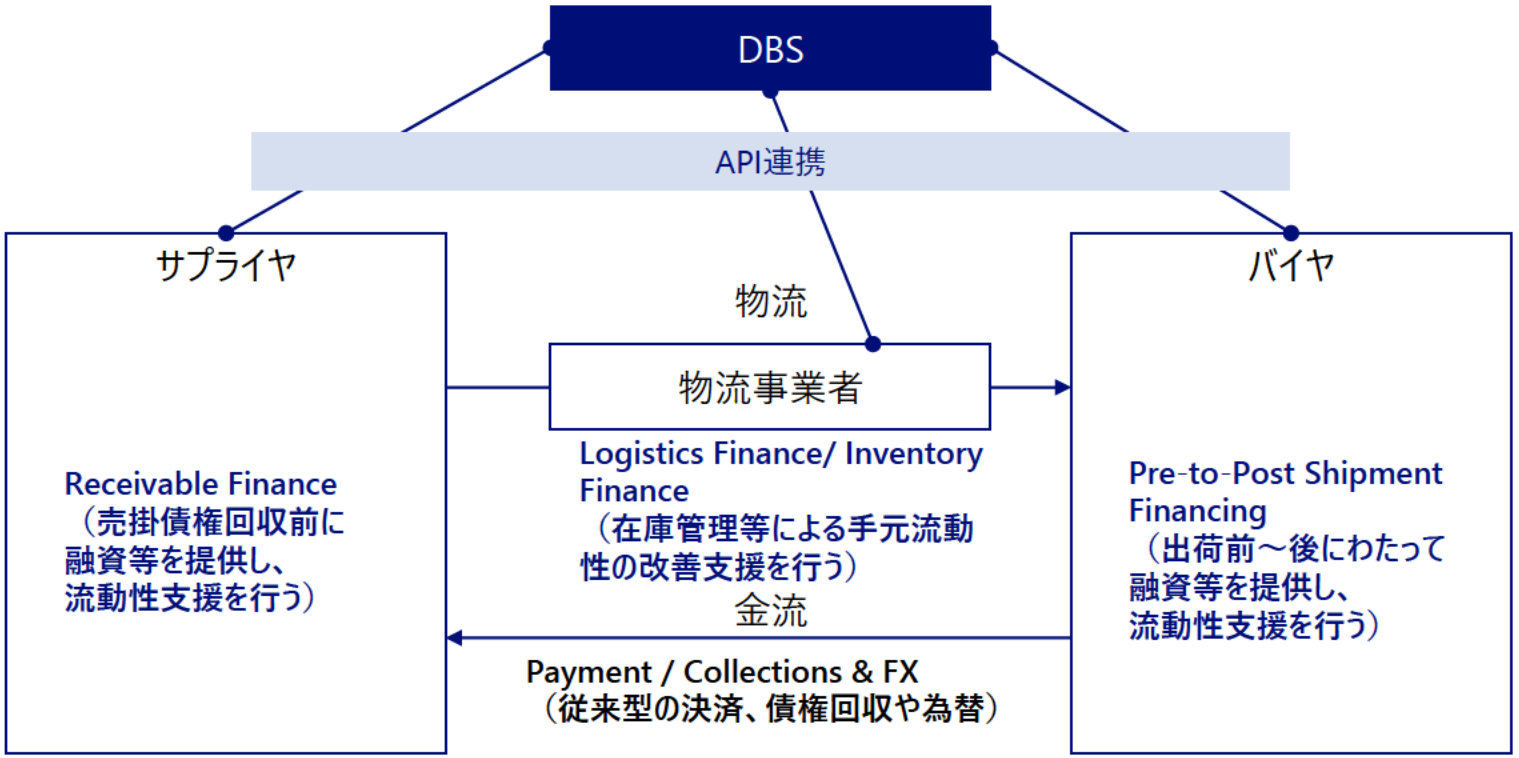
出所）MAS “Roadmap to Terminate the SGD Cheque Truncation System – Eliminating Corporate Cheques by 2025”より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

シンガポールの銀行であるDBSはB2B決済領域におけるサービス提供(例. 決済、債権回収、FX等)に留まらず、サプライチェーン上の各社の運転資本ファイナンスやファクタリング等を提供。

DBSによるサプライチェーンファイナンスの取組み



※加えて、輸出サービスとして、L/C（信用状）の供与等も実施

※加えて、輸入サービスとして、L/Cやバイヤズクレジット（バイヤへの貸付）、保証の供与等も実施

出所）DBS Investors Day 2023「Global Transaction Services」、DBSウェブサイトより作成

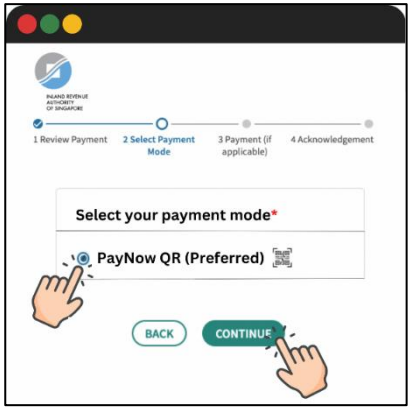
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

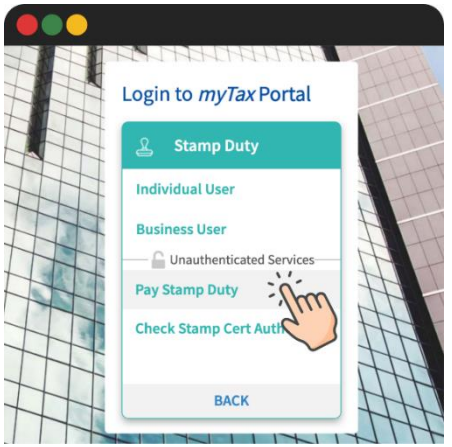
B2B決済に関する取り組み

DBS銀行は、シンガポール内国歳入庁 (IRAS) と協力し、PayNowを通じた納税・徴収のデジタル化を推進し、より多くの事業者に小切手からの移行を促すことを目指している。

DBS銀行とシンガポール内国歳入庁 (IRAS) との協力

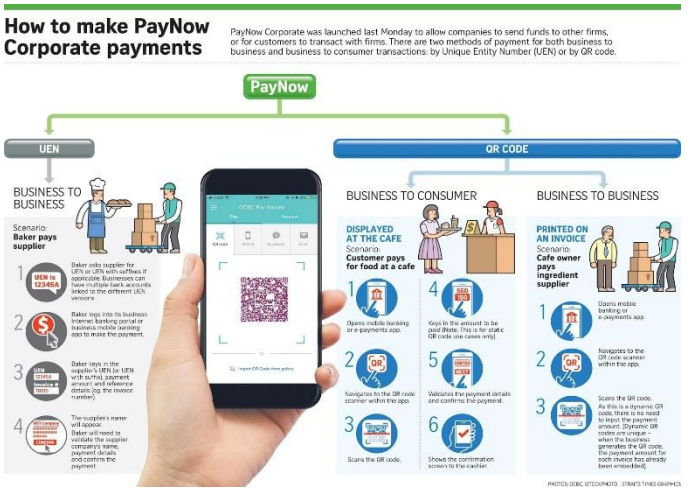
- IRASは2019年にPayNowの利用を開始し、事業者が給与補助制度である賃金クレジット制度 (WCS) に基づく補助金の受取を可能としたところ、小切手の流通量が**20%**減少した。PayNowの使用前には、WCSの対象となる事業者の約50% (多くは中小企業) が小切手で支払いを受けていた。
- 2021年には、両者が協力して印紙税の支払いにPayNow QRを導入した。DBS Direct Debit Authorization (DDA) APIを利用することで、納税者は印紙税の支払いに使用できるGIROアカウントをオンラインで開設することができるようになった。
- IRASは現在、個人所得税、法人所得税、固定資産税、物品サービス税を含むすべての主要な税の支払いオプションとしてPayNow QRを提供しており、個人と法人の納税者に利便性を提供している。





PayNow for Corporate

- 2018年に開始されたPayNow CorporateまたはPayNow for businessは、PayNowサービスを企業向けに拡張したものである。
- サプライヤーへの支払いや顧客からの支払いを受取るために利用される。
- 現在、21の参加銀行と5つの参加ノンバンク金融機関がPayNow for Corporateを提供している。



出所）IRAS「DBS Supports IRAS in Digital Payment Implementation」等公開情報よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

シンガポール政府は、企業がキャッシュレス決済を導入しやすくするためのインフラやエコシステム(InvoiceNow等) の開発において多くのイニシアティブを取っている。

National Trade Platform (NTP)

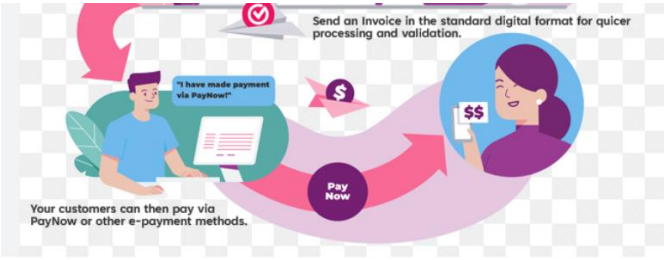
- デジタル化の取り組みを支援し、シンガポール内外の貿易バリューチェーン全体のプレーヤーをつなぐ、ワンストップの貿易および物流エコシステム
- 貿易関連サービスを提供する種々のプラットフォームと連携された貿易情報管理システムである
- 請求書類の保管、出荷の追跡、ライセンス申請等のドキュメントハブとして機能する

Productivity Solutions Grant (PSG)

- シンガポール企業がITソリューションと機器を通じて生産性を向上させ、既存のプロセスを自動化するのを支援するための補助金制度
- 国内の中小企業は、ビジネスの生産性を向上させる最大3万ドルを受け取ることができる
- 企業のPOSの導入費用を賄うためにも本補助金制度が活用される

InvoiceNow

- InvoiceNowは、事業者が効率的に請求書を処理し、ビジネスコストを削減し、支払いサイクルを短縮できるようにする全国的な電子請求ネットワークである
- 異なる財務システム間で標準的なデジタル形式の電子請求書を直接送信する。



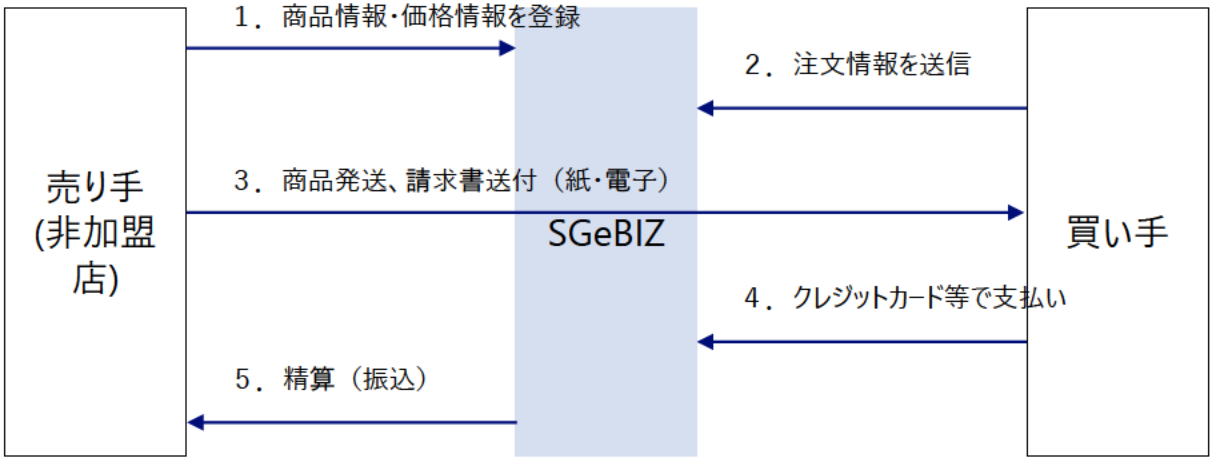
出所）シンガポール税関、シンガポール金融管理局（MAS）ウェブサイトよりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

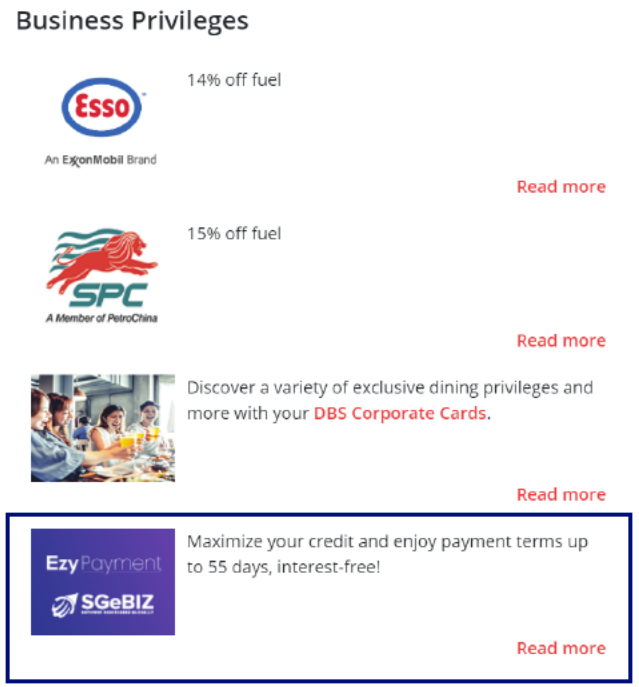
シンガポールのSGeBIZは、DBS銀行等と連携し、クレジットカード加盟店ではない事業者からの購買を円滑にするため、選定・調達・決済が完結する受発注プラットフォームを提供する。

SGeBIZの概要



選定	✓ サプライヤ選定のためのマーケットプレイスを提供
調達	✓ バイヤの基幹システムや会計システムと統合し、シンプルかつ自動化された調達プロセスを実現
決済	✓ サプライヤに対しては早期支払いをしつつ、バイヤには最大60日間の無利子後払いを実現

DBS法人カードの特典



自社の法人カードへの追加ソリューションとしてSGeBIZの紹介を掲示

出所）SGeBIZ、DBSウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

SGeBIZはバイヤーに刺さる決済機能だけでなく、発注管理や在庫管理の仕組みも提供し、バイヤーの業務効率化を図ることでソリューションの販売拡大を狙う。

バイヤー提供する決済機能

複数カード	✓ 同一プラットフォーム上で複数のカードを使い分けすることが可能である。
即日決済	✓ 請求書支払において即日支払い（追加料金あり）を選択できる。
予約決済	✓ 決済日を事前に予約することができる。
まとめ決済	✓ 複数の請求書をcsvファイル等でインポートし、まとめて決済することが可能である。
取引サマリ	✓ 簡単に確認できる取引レポートを提供する。
ダッシュボード機能	✓ 全ての支出のトラックが可能なダッシュボードを提供する。

バイヤーに提供する決済以外の機能

発注管理	✓ バックエンドにおいてサプライヤーとバイヤーを接続することで、バイヤーの調達業務の70%をデジタル化すると謳う。
在庫管理	✓ リアルタイムで在庫をトラック・モニタリングし、デジタルな在庫管理システムを導入する。
レシピ管理	✓ 飲食店向けのサービスであり、レシピの標準化と管理を行うソフトウェアを提供する。
BNPL	✓ 最大15万ドルの信用枠を供与し、キャッシュフローを改善（サプライヤーには事前支払）。

出所）SGeBIZウェブサイトより作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

各国調査結果　韓国

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

韓国政府はB2B取引において、脱税防止を目的とした個人事業者のクレジットカード利用を促進するため、クレジットカード収入額に応じた所得控除を実施。

税の虚偽申告に対する政府の対応

	税の計算方法	考えうる虚偽申告	取引	政府の対応
所得税	所得=**売上**－**経費** 所得税=(所得－所得控除)×税率	**売上**を 過少申告	B2C	**クレジットカード等の使用金額に対する所得控除**（1999年－） • 勤労所得者(会社員)及びその扶養家族が対象。 • 年間給与額の25%を超えるクレジットカード等使用金額に対し、一定の控除率を乗じた金額を所得控除。デビット・チェック・プリペイドカード、現金領収書等の使用金額も対象。
		経費を 過大申告	B2B	**収入金額の増加等に対する所得控除**（1996年－2011年） • 個人事業者の所得税の誠実申告とクレジットカード使用を促進するため、クレジットカードによる収入金額よって計算した金額を所得控除。 **誠実申告確認制度**（2011年－） • 個人事業者の所得税の誠実申告を促進するため、収入金額が業種別に一定以上の事業者が所得税を申告する際、税理士等による帳簿記帳内容の正確性の確認を義務化。
付加価値税	納付税額=**売上税額**－**仕入税額**	**売上税額**を 過少申告	B2C	**クレジットカード売上伝票等の発行に対する税額控除**（1994年－） • 売上が一定以下の個人事業者および簡易課税者が対象。 • 付加価値税が課税される商品またはサービスを供給し、クレジットカード販売伝票、現金領収書等を発行する場合に付加価値税額控除。
				電子税計算書の発行義務化（2011年－） • 紙の計算書を使った虚偽申告の防止や電子提出による税取引透明性の向上を目的として、法人および売上が一定以上の個人事業者に対して、電子税計算書の発行を義務化。
		仕入税額を 過大申告	B2B	**仕入税額控除における義務** • 売上税額から仕入税額を控除する際、税金計算書を提出しなければならない。 • 税金計算書がない場合は、クレジットカードの売上伝票、現金領収書、デビットカードの領収書等の代替手段による証明も可能。

出所）韓国国税庁ウェブサイト、韓国租税財政研究院(KIPF)「2018 조세특례 심층평가(Ⅰ) 신용카드 등 사용금액에 대한 소득공제 및 세액공제」、内閣府「政府税制調査会海外調査報告（韓国）」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

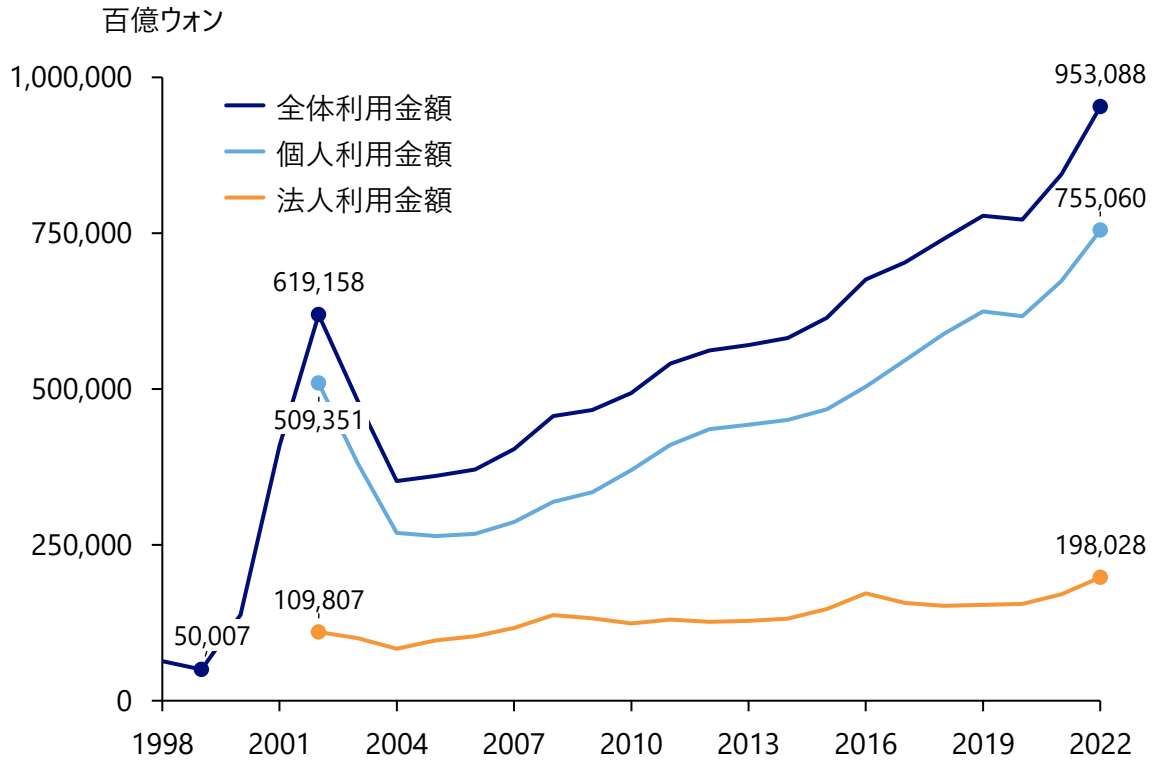
B2B決済に関する取り組み

韓国では個人事業者の税の虚偽申告防止を目的としたクレジットカード所得控除によって、法人のカード利用金額は増加している。

収入金額の増加等に対する所得控除

目的	収入金額が増加した個人事業者に対し、所得税の誠実申告の促進、クレジットカード等による取引促進およびこれによる税負担増加額の一定額を軽減するため本制度を導入。
内容	クレジットカード加盟店事業者を対象に、クレジットカードによる収入金額等がある場合は、その使用金額よって計算した金額を当該課税年度の所得税から控除する。
実施時期	1996年－2011年 ※2011年、クレジットカード等による取引が一般化し正常な不動産取引申告が定着した状況を踏まえ、税制を正常化するために本制度を廃止。また、所得税の誠実申告維持のため、新たに誠実申告確認制度が導入された。

クレジットカードの利用額推移



出所）韓国銀行経済統計システム、韓国租税財政研究院(KIPF)「2018 조세특례 심층평가(Ⅰ) 신용카드 등 사용금액에 대한 소득공제 및 세액공제」よりNRI作成.

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

韓国は、デジタル経済の枠組みの中で中小企業のデジタル化を優先的に推進しており、様々な取り組みを行っている。

韓国における中小企業のデジタル化推進施策

- 韓国政府は、中小企業のデジタル化をデジタル経済の枠組みの不可欠な部分と認識し、コロナ禍期間中より、中小企業のデジタル化を支援するために短期的及び長期的な施策をそれぞれ開始した。

중소벤처기업부
Ministry of SMEs and Startups

- デジタルサービスバウチャープログラム
  - **概要**： 中小企業・新興企業省 (MSS) は2020年にデジタルサービスバウチャープログラムを設立し、中小企業のデジタルサービスの導入を条件付き補助金で支援した。中小企業は、事前に選定されたサービスベンダーが提供する約900種のサービス（署名ツール、サイバーセキュリティソフトウェア、ビデオ会議ソリューション、オンライントレーニング等）を自己負担10%で導入するために最大400万ウォンを受け取ることができる。
  - **目的**： デジタルサービス市場を刺激し、中小企業にデジタル技術を低コストで試す機会を提供すること。
- 公共の電子商取引プラットフォーム:
  - **概要**： MSSは2020年初頭に「購入価値、共同生活」と呼ばれる中小企業向け電子商取引プラットフォームの運用を開始した。同
    プラットフォームは手数料を抑えており、国内の民間企業が5~15%の手数料を徴収するのに対し、手数料率を3%と設定している。さらに、パンデミック中にいくつかの地方自治体が地元のレストラン向けに出前アプリのサービスを開始し、民間サービスに替わる低手数料の選択肢を提供した。
  - **目的**： 中小企業に電子商取引販売を試用する機会を提供し、製品を宣伝するためのオンライン販売チャネルを提供すること。
- 中小企業情報保護サービス:
  - **概要**： 企業のサイバーセキュリティリスクのモニタリングとコンサルティング、サイバーセキュリティソリューションの導入に関するサポート、サイバーセキュリティプラクティスに関するオンサイトトレーニングを受けることができ、さらに最大800万ウォンの補助金受けることができる。また、MSSは技術漏えいの可能性がある中小企業とデジタルフォレンジックの専門家をマッチングサービスを提供し、中小企業にデジタルフォレンジック支援を提供した。
  - **目的**： 中小企業のサイバーセキュリティを強化すること

出所）OECD LibraryよりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

各国調査結果　フランス

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

欧州におけるB2B決済市場は高い成長率で伸張すると予想されている。一方、足元ではインフレ等を受けて支払期間が伸びる等、一定のブレーキがかかっている可能性がある。

決済動向

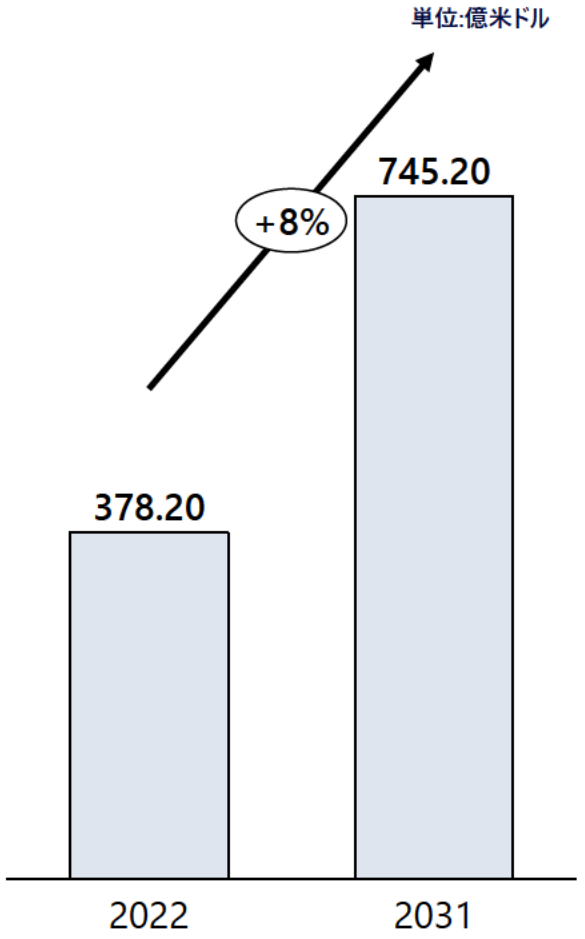
欧州-

- 欧州のB2B決済市場は、2022年に3782億米ドルの規模であったが、2023年には4355億米ドルに増加し、2031年までに7452億米ドルに達すると予測されている。
- 中小企業は欧州のGDPの約半分を占めるが、完全にデジタル化された文書および財務管理システムを採用している中小企業は1割程度である。中小企業の約半数は、非デジタルの請求書発行、処理、支払いシステムに引き続き依存している。

フランス-

- クレジット販売は現在、B2B決済全体の平均40%を占めている。
- 2023年のフランス企業のB2B決済における平均支払い期間は53日と、前年よりわずかに延長した。要因としては、金利上昇による資本コストの上昇、銀行貸出基準の厳格化による資本の流動性低下、サプライヤーからの条件緩和等が挙げられる。

決済市場規模（欧州）



出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

フランスにおけるB2B取引に関連する主なビジネス上の懸念は、支払い遅延と支払い不履行のリスクである。

課題

全体

- **売上に占める掛取引割合の低さ:**フランスのサプライヤーは、経済の不確実性に対する懸念が強く、売上に占める信用取引の割合が西欧で最も低い。
- **支払い条件の延長に消極的:**フランスのサプライヤーは、金融リスク等に対する懸念が強く、支払い期間の延長に消極的である。
- **支払い期間延長に向けた圧力:**フランスのB2B取引において期日までに未払いとなる事例は取引全体の3割程度存在し、サプライヤーサイドに支払期間の延長を求める圧力がかかっている

Atradius「businesses pessimistic about late payments」2019年10月より

中小企業

支払遅延及び処理:

- 30%の企業では支払手続きに2、3日を要している。
- 43%の企業が支払手続きの遅れのために契約を履行できなかった経験を有する。

キャッシュフロー不足:

- 46%の企業が着金の遅れによるキャッシュフローの問題に対処するために融資を受けた経験を有する。
- 60%の企業にとってキャッシュフローの遅れとその予測不能性が最大の課題となっている。

近代化の必要性:

- 60%が、企業は支払処理の近代化を緊急に必要としていると考えている。
- 68%が、今後12カ月以内にリアルタイム処理を導入する計画を有する。

欧州における共通の課題:

- フランスと欧州の中小企業の60%が資金繰りの懸念に直面している。

Censuswide　2022年6月実施アンケート調査より

防止策

全体

与信管理手法:

- フランスで一般的な与信管理手法には、信用力評価や貸倒引当金の計上がある。
- 回答者の31%は、取引信用決定の前に信用評価を行い、同様の割合で貸倒引当金を計上し、購入者の財務審査における潜在的な不正確さを相殺している。

現金支払の優先:

- フランスの企業の30%近くは、B2Bの顧客が請求書を現金または信用取引以外の手段で支払うことを希望しており、後払いに伴うリスクを懸念していることを反映している。
- フランスの企業の約22%は貸倒や支払遅延による損失に対する保険に加入していない。

リスクの軽減:

- 貸倒リスクを防ぐため、37%の企業がB2Bの顧客に現金支払いを要求する予定である。
- 35%の企業が信用力評価の厳格化する意向を示している。

中小企業 (ヨーロッパ)

- 欧州の中小企業は支払い遅延に対する保護に積極的であり、前払いの要請と信用信用力調査が最も好まれる方法である。
- 主要な方法以外にも不正防止やファクタリング等の他の手段が採用されている。

Atradius「businesses pessimistic about late payments」2019年10月より

出所）各種公開情報より作成

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

フランスにおける平均支払期間は53日であった。
また、請求書総額のうち50%のみが期日通りに支払われている。

平均支払期間2023:
- 2023年のフランスの平均支払期間は53日となり、前年よりやや長期化した。

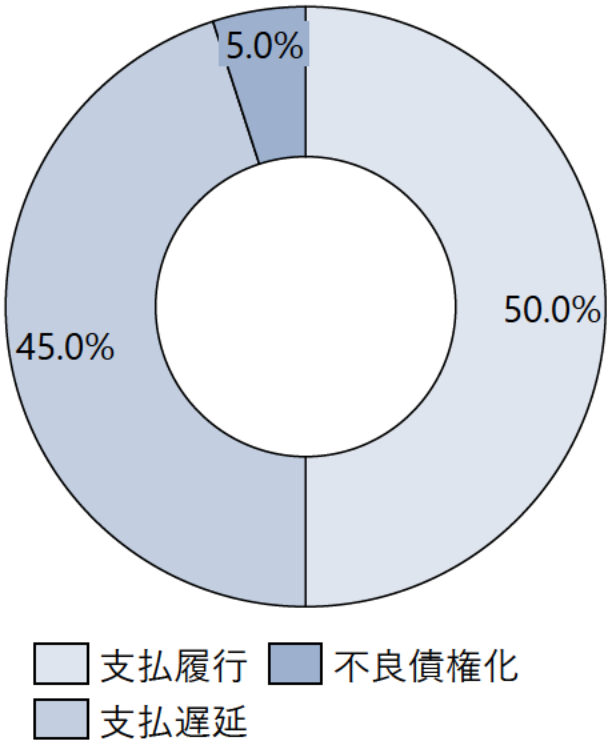
企業規模別支払条件:
- フランスの大企業は最も長い支払猶予をB2B取引に適用しており、支払期間は平均57日であった。
- 零細企業、中小企業の平均支払期間はそれぞれ24日、33日であった。

中小企業の支払慣行の改善:
- 期日までに支払われた請求書の割合は、2018年-2019年間に約8%増加した。

遅延請求書の回収時間の短縮:
- 2019年の平均支払期間は59日であり、2018年の66日から短縮している。
- 支払期間の短縮は、フランス企業がより早く請求書を回収するようになったことを示す。

残存課題:
- 支払期間が改善されたにもかかわらず、フランスの企業全体で、回収不能として償却された長期延滞請求書の割合が増加している。
- フランスの中小企業においては、貸倒引当金繰入率が2018年-2019年間に1.3%から2.2%に上昇した。
- 大企業も同様に2018年-2019年間に1.1%から1.8%に増加した。
- 零細企業において、回収不能として償却された債権の割合は1.1%で、1年前の1%未満から増加した。

請求書支払の時期



出所）Atradius「France: businesses pessimistic about late payments」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

フランスでは口座振込や口座引き落としの利用が多いと推察される。

業種	概要
口座振込	フランスでは、シンプルで効率的な銀行振込が主なB2B決済手段となっている。支払側の企業は、債権者の銀行口座証明書 (RIB) を使用して、オンラインバンキングシステムを通じて取引先の口座に資金を振り込むよう銀行に指示する。国内送金は通常無料で迅速だが、国際取引では手数料がかかる場合がある。
小切手	フランスにおける伝統的な支払い方法である小切手は、金額を数字や文字で明記し、明確な受取人の名前を提供し、認識された署名を特徴とする等のガイドラインを満たさなければならない。先日付小切手には、取引規制とセキュリティを確保するために、小切手金額の6%の罰金 (最低0.75ユーロ) を含む罰則が課される。
カード決済	銀行カードは、フランスのB2B取引で普及しており、商業活動を効率化する決済手段として機能している。クレジットおよびデビットのどちらもオンラインでの決済のために広く利用されている。3Dセキュア技術の統合は、これらのトランザクションの不正防止保護をさらに強化する。さらに、法人カードはビジネストランザクション専用に設計されており、権限のある従業員が会社に代わって支払いを行うことを可能としている。
口座引き落とし	銀行引き落としまたは口座引き落としは、フランスのビジネスパートナー間の定期的な請求書を処理するための一般的な方法である。債務者が銀行において所定の登録手続きを行うことで、事前に合意されたスケジュールに従って定期的な送金が行われる。支払い側企業は、引き落としプロセス中になんらかのアクションを実行する必要はない。
決済プラットフォーム	フランスでは、PayPal、Stripe、Skrill等の新興オンラインウォレットプラットフォームの人気が高まっている。これらのプラットフォームは、迅速な請求書送付と支払いのためのオンラインウォレットを提供し、従来の銀行取引の代替として機能している。しかし、コストは銀行取引に比して割高であり、カードまたは銀行の手数料に加えてプラットフォームの利用手数料が課されることで、合計手数料は決済金額の約2%となっている。

出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

フランスの中小企業は、スピード、簡単さ (44%) 、セキュリティ (39%) 、収益性 (44%) に基づいて決済手段を選択している。

フランス中小企業の決済手段選好要因

- 迅速性と容易性：フランス中小企業の44%は取引の迅速性と容易性に基づく支払手段を好む。
- 利得性：44%は収益性を支払手段の選択に影響を与える重要な要素と考えている。
- セキュリティとコンプライアンス：39%の企業はセキュリティが保証されている支払手段を優先する。
- 自動化：16%の企業は支払いプロセス全体を通じて紙ベースで行われていた管理タスクの自動化の実現を重視している。
- 柔軟性：フランスの中小企業の15%にとって、異なる支払プロバイダー間でより柔軟に対応できることが重要な要素となっている。
- 支払オプション：多様な支払オプションを提供する能力は、15%の中小企業にとって重要である。

定期的な支払における決済手段選好要因

- 銀行が提供する決済手段はフランスの企業において最も一般的な決済手段であり、特に銀行引き落としが最も多くの企業で利用されている。約半数の企業が定期的な請求書や定額性のサービスの支払いに銀行引き落としを使用している可能性がある。
- 分割払いについては、銀行振込が好まれる方法であり、約52%の企業が使用している可能性がある。また、請求書支払いの場合も約60%の企業がこの支払い方法を使用していると思われる。
- 法人カードが銀行引き落とし、銀行振込に次いで利用される決済手段であり、半数弱の企業が利用している。一方で約1/5の企業は法人カードの利用に消極的な姿勢を示している。
- デジタルウォレットは他の決済手段よりも利用頻度が低く、デジタルウォレットを使用する可能性がある企業は全体の3分の1以下である。特に、フランスの企業は銀行引き落としに比べてデジタルウォレットの利用にかなり消極的であり、特定のユースケースによっては、両者の差は約5倍にものぼる。

出所）GoCardless「Global payment preferences for recurring B2B purchases」、Censuswide2022年6月実施アンケート調査等公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

欧州委員会は、脱税問題に対処するため、電子請求・電子申告モデルを導入している。

2022年12月8日、欧州委員会は、EUの付加価値税（VAT）制度をデジタル化の課題に対応するために更新する「デジタル時代のVAT（ViDA）」改革を導入した。ViDAは、現行の付加価値税の枠組みをデジタル時代に合わせて近代化することを目的とした一連の規制である。

目的:

- 欧州委員会が提案したViDA政策の目的は、不正、脱税、租税回避に対処することであり、特にVATの未徴収という重大な問題に焦点を当てている。
- EUレベルで統合されたシステムによる税務処理の電子化によって当局の監視能力が強化されるとともに、企業のコンプライアンスが促進され、最終的に税務上の損失が減少し、徴税の透明性が向上することが期待されている。

要点:

- **リアルタイムレポーティングシステム：**この提案では、標準化された欧州の電子インボイスのネットワーク化と情報連携を通じて商取引や事業者の情報を常時把握することのできる仕組みの構築を目指している。加盟国に対しては、EU域内取引の効率性向上のため、電子インボイスの義務化と継続的監視（CTC）モデルの導入を促している。
- **単一VAT登録：**単一VAT登録システムは、企業の義務を簡素化し、統一されたポータルと言語を通じて、一度の登録で要件を満たすことを可能にする。この構想は、10年間で約90億ユーロのコスト削減を目指すもので、特に事務・登録コストの削減により中小企業へ恩恵をもたらす。
- **プラットフォーム事業者のためのVATルール：**この提案は、短期レンタル等のセクターのプラットフォーム事業者のVAT規則を更新し、VATの納付が必要な場合には確実に納付することを義務付ける。この措置により、年間60億ユーロのVAT回収が見込まれ、事業者間競争の公平性も促進される。

影響:

- 今後10年間で1110億ユーロの付加価値税がEUの財源に追加されると推定される。
- このイニシアティブは、間接的にキャッシュレス社会に向けた漸進的な成長にもつながる。

※継続的監視（CTC）モデル＝商取引処理およびデータ管理システムから租税当局が権限の行使に必要な納税者の活動データをリアルタイムで取得可能とする仕組み

出所）doxee「The European e-invoice, what the EU Commission's proposed package of changes has to say」より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

欧州では、地域間のシームレスな取引を促進するため、SEPAやデジタルユーロ等、B2B決済のキャッシュレス化に資する様々な取り組みが行われている。

SEPA

- SEPAは支払側と受取側の決済代行業者を相互接続するPeppolの4コーナーモデルを採用した、ユーロ圏内及び周辺国におけるユーロ取引の利便性を向上さるスキームである。
- SEPA では低コストで迅速な決済手段を提供しており、その中に自動引落であるSEPA Direct Debit (SDD) がある。SDDは更に2つの主要なバリエーションに区分される。
  - **SEPA Direct Debit Core (SDD Core) ：**SEPA Coreには、債務者から債権者への支払いを引き出すもので、事前に承認された委任状が必要である。通常、家賃や光熱費等の定期的な支払いに採用され、支払期日の2週間から2営業日前に開始される。払い戻しは実行後8週間以内に可能である。
  - **SEPA Direct Debit Business-to-Business (SDD B2B) ：**SDD Coreと同様、B2B取引では債務者のPSPへの登録が必要となり、セキュリティがさらに強化される。払い戻しには制限がある。有効な登録が存在する場合、支払者は払い戻しを行うことはできないが、特定の状況下では13カ月以内であれば払い戻しが可能である。引落の設定は支払期日の2週間前から1営業日前まで可能であり、B2B取引のプロセスを合理化を実現する。
- SDD B2Bは、企業間および税務当局との間で広く行われている。 一般的なユースケースには、ローンの返済、税金の支払い、高額決済の処理等がある。

デジタルユーロは、現金に似ているが、デジタル化された形式の電子的な支払い形態として提案されている。 誰もが無料でアクセス可能で、ユーロ圏全体で使用でき、セキュリティとプライバシーが確保されている。

- **アクセシビリティと使用方法：**デジタルユーロは普遍的にアクセス可能で、ユーロ圏全体で使用できるように設計されているため、現金と同等の柔軟性を持っており、 その安全性と匿名性は、デジタル化社会において、多様な取引の実行可能な選択肢となる。
- **目的と利点：**デジタルユーロの中核は、拠出された公金をデジタル決済に利用できるようにすることで、金融取引を簡素化し、全体的な利便性を高めることにある。この戦略的な動きは、ユーロ圏の通貨主権を強化すると同時に、欧州の決済分野における健全な競争を促進すると期待されている。
- **実装とセキュリティ：** デジタルユーロを運用するには、銀行や公的仲介機関と提携した電子ウォレットを利用する必要がある。これらの電子ウォレットはシームレスな電子取引を促進し、セキュリティとプライバシーを重要な機能として提供する。
- **現況：**導入の準備段階は2023年11月に開始される予定であり、調査段階で得られた知見に基づき、デジタル化社会のニーズに合致した強固なデジタル通貨インフラを構築することを目指している。

その他の取り組み

また、特定の加盟国では、現金に替わってカード決済が促進されている。

- ギリシャでは、政府は、市民が所定の電子決済の証明を提示した場合、収入の一定割合を上限として、市民税の減税制度が設けられている。
- イタリアでは、2020年12月にイタリア・キャッシュレス・イニシアチブが開始され、デジタル決済の支払額に対して10%の還元制度を設けることで、キャッシュレス決済を奨励している。
- ポルトガルでもキャッシュレス決済を促進する施策が実施されている。 資金洗浄・テロ資金供与対策 (AntiMoney Laundering/Combat of Financing of Terrorism) の観点から、ユーロ圏の11カ国とB2B取引およびP2B取引において一定額以上の現金の使用を制限することで、副次的ににカード決済が促進されている。

※Peppolの4コーナーモデルとは国際規格「Peppol」が定義する買い手と売り手双方の代行業者を介したデータ交換方式

出所）Euro Retail Payments Board (ERPB)「Report of the ERPB Working Group on Access and Acceptance of Cash」公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

フランス政府も脱税問題に対処するため、電子インボイスを実施している。

MINISTÈRE
DE L'ÉCONOMIE,
DES FINANCES
ET DE LA RELANCE
Liberté
Égalité
Fraternité

EU全体の方針に則り、フランスでは 2014年6月以来、公共セクターが購入する商品とサービスの全てについて電子インボイスの発行を義務づけている。

目的:

- 納税者のコンプライアンスに対する監督を強化し、VATの透明性を向上させ、より正確な徴税を実現すること。
- プロセスをより効率的にし、可能な限り高速化、自動化、透明化し、ビジネスのデジタル化を促進すること。

モデルの仕組み

フランスでは電子インボイスは政府に報告される前に認定プロバイダーが検証する仕組みを採用している。フランスが採用しているシステムは3つのコンポーネントで構成されている。

- **Platefome Publique de Factureétronique (PPF) ：**フランスの国家プラットフォームであるChorus Proは、B2Bの電子インボイスを管理するサービスを拡張する。インボイス発行サービスでは企業や専門家に直接サービスを提供する一方、税務書類の申告フローはプロバイダーが管理するプラットフォームから公共財政総局（DGFiP）のITサービスに集中させる。
- **Platforme deDématérialisationPartenaire (PDP) ：**PDPは電子請求書を他のPDPや国の請求書発行プラットフォームに送信する前に、コンプライアンスと正当性を検証する組織である。PDPとして活動するテクノロジー企業は、DGFiPに登録し、特定の要件を遵守しなければならない。
- **新しいAnnuaire：**フランス政府は、電子インボイス発行にあたって企業識別を合理化するため、集中登録機関Annuaireを導入する。これにより、民間企業と政府間のインボイス交換が容易になり、相互運用性、正確な経路情報、電子文書内の情報のセキュリティとトレーサビリティが確保される。このAnnuaireは、フランスにおける電子インボイスの効率性と透明性を高めるものである。

実装スケジュール:

新しい電子インボイスシステムの導入は、企業規模別に2026年より順次開始する。

- 2026年9月 ：すべての企業に電子インボイスの受け入れを義務付けるとともに、大企業および中堅企業には電子インボイスの発行を義務化。
- 2027年9月 ：すべての中小零細企業に電子インボイスの発行を義務化。

出所） doxee「Electronic invoicing in France, obligation postponed: here are all the new features」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

欧州域内の送金スキームであるSEPAはB2B決済用のスキームを有し、各国の銀行等の決済事業者が共通して利用できるように規格や基準の標準化を行っている。

SEPAの導入経緯

1997年
クロスボーダー振込指令（Directive 97/5）によって民間銀行にクロスボーダー決済の効率化を求める。

2001年
クロスボーダー決済規則（Regulation 2001/2560）によってクロスボーダー手数料を国内決済同水準に設定するよう求める。

銀行が独占するサービスであり、高い手数料を維持

2003年
EU内の銀行が欧州決済協議会（EPC）を結成し、効率的な単一スキームでリテール決済を行うSEPAの創設を目指す。

手数料を引き下げたものの高コストであり銀行の収益に影響

2008年-2009年
SEPA振込、SEPA引き落しの導入を開始。

2012年
SEPA規則（Regulation 260/2012）を制定し、2014年までにユーロ圏、2016年までに全加盟国でSEPA移行を義務付け。

民間主導の自主規制だったため、SEPA移行は停滞

SEPAにおける標準化

適用通貨	ユーロのみ
識別番号	IBAN※ + BIC※
通信メッセージ	ISO20022準拠XMLベース
入金ルール	最長でも1営業日以内

※IBAN：International Bank Account Number、銀行の所在国、支店、口座番号を指定する番号
※BIC：Bank Identifier Code：海外送金の一つであるSWIFTにおいて銀行を特定するコード

SEPAでは口座振込（SEPA Credit Transfer）、自動引き落とし（SEPA Direct Debit）及びカード決済（SEPA Card Payments）の3つの種類の取引をカバーしており、そのうち自動引き落としにはB2B専用のスキーム（SEPA Direct Debit B2B）が存在する。B2B専用スキームでは支払銀行に対する事前承認や支払者の意思を確認することが要件となる等、B2B取引の特性を踏まえた規格となっている。

出所）日本EU学会年報「EUリテール決済市場統合の進展と課題」、金融庁金融審議会資料より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

SEPAの整備を受け、フランスでは欧州規格の電子請求書普及や、政府調達におけるペーパレス化の取組みを進める。

フランス中央銀行キャッシュレス推進委員会（CNPS）によるB2B決済の現状認識

- サイバー攻撃に対する電子決済手段の安全性確保に関する課題がある等、フランスで提供される決済手段の近代化は未だ道半ば。
- SEPA(＝単一ユーロ決済圏) 即時送金の導入は、標準化されたITシステムと低い利用者コストを通じて広範な技術的調和を保証し、欧州決済市場の基盤の強化に資する。
- B2B取引においては未だに多くの場面で小切手が利用されている。
- 送金に時間を要することで、中小企業の資金繰りに不安が生じている。

B2B取引の電子化推進に向けたCNPSの戦略とアクションプラン

取組	概要	具体的なアクションプラン
SEPA決済手段の浸透	• 様々な状況に適応できる効率的な欧州決済手段を中期的に開発・発展させるための基礎としてSEPAの全面的な導入を成功に導く。	• 銀行レベルでのSEPA即時送金の実施に向けた作業を引き続き監視する。
企業向け電子決済の推進	• 小切手の使用を減らすために、企業が電子的な代替手段、特にSEPA手段に基づくものを採用するのを支援する。 • 決済の上流工程に当たる請求書発行及び下流工程に当たる領収書発行等、決済に隣接する工程に対しても電子ソリューションの導入を支援する。	• 企業によるB2CおよびB2Bのあらゆる取引においてSEPA即時送金の採用を支援する。 • 欧州共通規格の電子請求書を普及させる。 • 請求書の電子化だけでなく、他の段階の電子化も検討する。
政府調達におけるペーパーレス化の推進	• 政府が利用する支払い手段に関する決定・規則は、市民の間にイノベーションを浸透させるうえで重要な役割を果たすとの観点に基づき、公共団体が行う支払の近代化のための行動を支援し、電子的支払手段の利用を定着させるために、国が主導的立場に立つことを支援する。	• 自治体向けオンライン決済サービス（Payfip）の展開を支援する。 • SEPAを通じた送金依頼システムの開発を支援し、その普及において公共団体が果たしうる役割を研究する。 • 公的機関における最新の電子決済手段の導入を奨励する。

出所）Banque de France「Stratégie nationale des moyens de paiements scripturaux 2019-2024」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

各国調査結果　アメリカ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

米国でB2B取引に使用されている決済手段は、ACH送金や小切手、カード決済である。

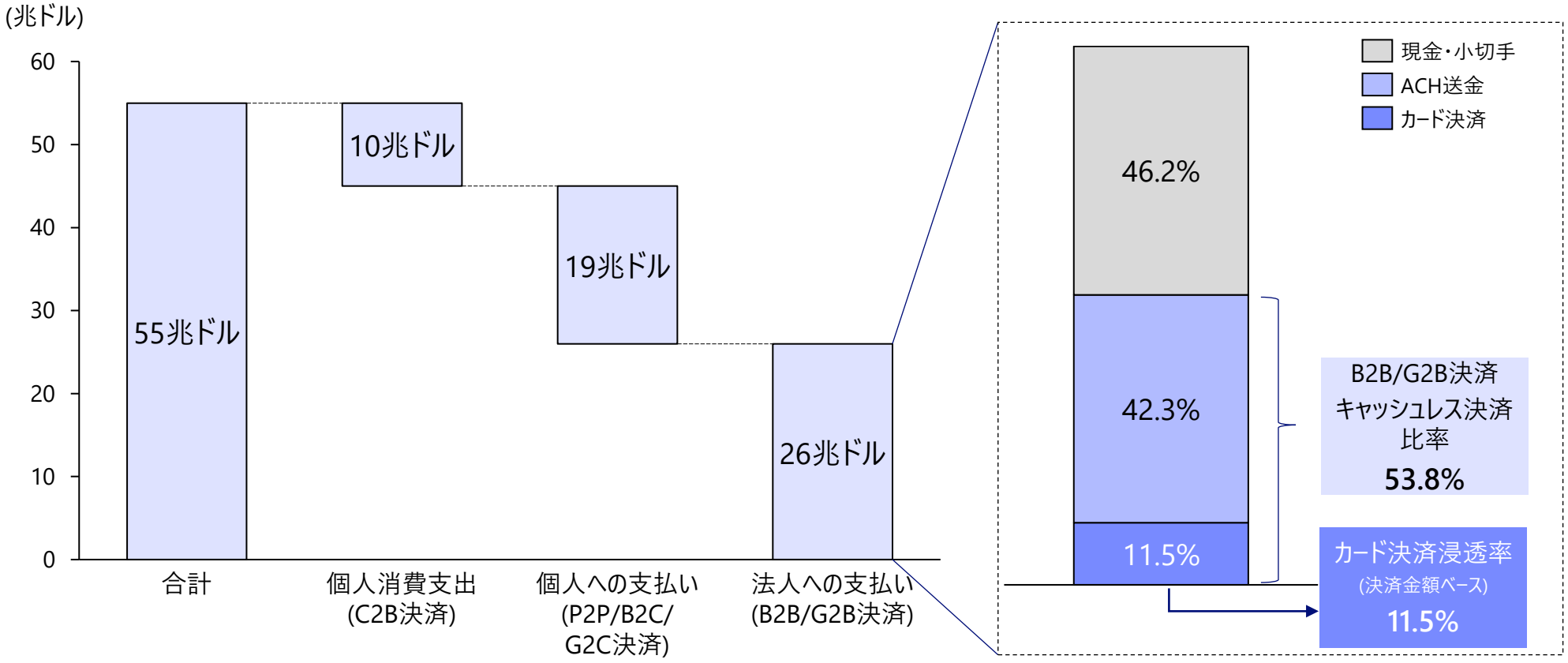
決済手段		概要
電子的送金	Automated Clearing House (ACH)	ACHは、米国の銀行口座間の送金ネットワークである。米国のすべての銀行がACHに接続されており、シームレスなデジタル決済が可能である。ACHは米国で広く採用されているB2B決済方法であり、JP Morganの調査によると、米国とカナダの企業・団体の39%が主要サプライヤーへの支払いにACH送金を選択している。ACH取引は日数を要する一方で、コストが安く、米国内では一般的な支払手段として使用されている。
	電信送金	電信送金とは、ある口座から外部の銀行にある別の口座に資金を移動させる取引である。両方の銀行が米国内にある場合、これは国内電信送金と呼ばれる。一方の銀行が米国外にある場合、これは国際電信送金と呼ばれる。電信送金は迅速であるが高価であり、緊急、高額、国際的な取引に適している。
小切手		電子小切手は、利便性と安全性を備えた支払手段であり、電子メールによって顧客に送信でき、安全が確保された状態で署名され、迅速に処理される。しかしながら、他の決済手段に比して取引速度がやや遅く、処理コストも高く、ミスの可能性がある等の欠点がある。B2B取引が電子商取引に大幅に移行しているにもかかわらず、米国ではB2B決済の40％が依然として従来の小切手で行われている。2023年の小切手による決済は12兆ドルを超えると予想されている。
カード決済		クレジット/デビットカードは、最も迅速で簡単な支払い方法の1つである。しかし、クレジットカードの不正使用や月間限度額に対する懸念から、B2B分野での採用は他の選択肢に比べて遅れている。2022年のB2B 向け電子商取引市場では、B2Bカードを通じて約30億5,000万ドルの決済が行われると推察される。
決済プラットフォーム		米国のB2B電子ウォレット決済は、PayPalやSquare Cash App等のデジタルウォレットを使用することで安全で効率的なビジネス取引を実現している。これらの電子ウォレットは決済プロセスの利便性を提供するため、B2B決済の現場で普及するようになっている。しかし、電子ウォレットによる取引は、依然として米国のB2B取引全体のごく一部に過ぎない。

出所）各種公開情報より作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

米国ではB2B決済においてキャッシュレス決済比率は5割強であり、そのうちの多くはACH。他方、法人カードは決済金額ベースで1割超と一定の普及を見せている点が特徴的。



出所）Credit Suisse、Insider Intelligence　2021年調査
※G2B（公的機関⇒法人）支払も統計対象とされている

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

米国における平均支払期間は35日であった。
また、請求書総額のうち36%のみが期日通りに支払われている。

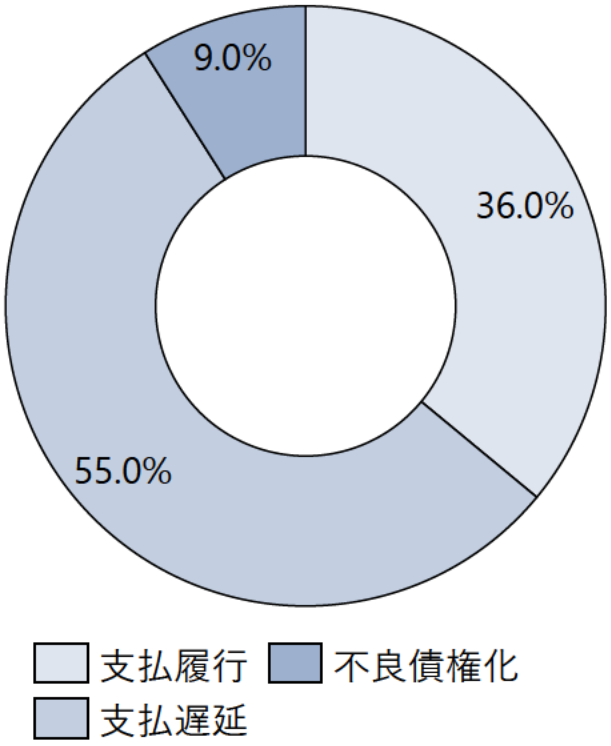
平均支払期間

- 2023年時点でB2B取引の平均支払期間は前年から一週間短縮され、請求から平均35日になった。業界別では、エレクトロニクス/ICT業界がより寛大な支払条件を提供している。

Atradius調査結果 (2022)より

- 調査を行った2022年中の各月のB2B売上高のうち、平均で54%がクレジットカードで行われており、2021年の平均52%から増加している。
- 米国企業の約30%は、主にリピート取引を促進し、B2Bの顧客ロイヤルティを高めるためにクレジット取引を行っている。
- 支払い遅延の主な原因は、顧客の支払いプロセスにおける管理上の非効率性にあり、48%の企業がこれを主な要因として挙げている。
- 40%の企業で、B2Bクレジット販売は流動性を低下させ、他の業務への資産の活用が制限されると認識している。
- 34%の企業は、自社が提示する支払い条件を利益率に基づいて設定している。
- 予防措置
    - 信用リスクに対する認識の高まりに対応して、B2B顧客に対する支払条件を厳格化
    - 早期支払い割引の提供、顧客に対するより定期的な信用調査を実施

請求書支払の時期



出所）Atradius「US: DSO worries prompt strategic credit management」等公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

米国は、デジタル通貨や電子請求等のオプションを通じて、デジタル決済インフラの開発を模索しているが、いまだに構想段階に留まる取り組みも多い。

中央銀行デジタル通貨 (CBDC)

概要

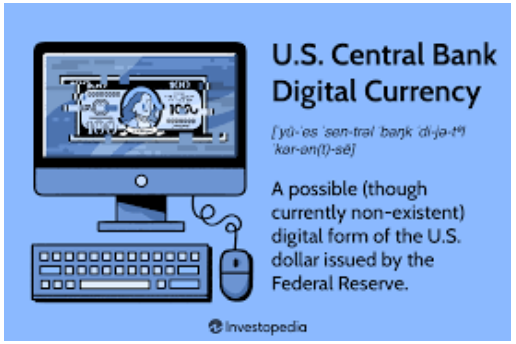
- 米国は中央銀行デジタル通貨（CBDC）のコンセプト模索段階にある。CBDCは商業銀行ではなく連邦準備制度理事会（FRB）が発行するという点が既存の民間企業が提供するデジタル通貨と異なる点である。
- FRBは、CBDCが既存の通貨形態に取って代わることを意図していないことを強調しつつ、安全な決済手段を拡大することを目指している。

目的

- 連邦準備制度理事会（FRB）の目的は、金融・財政の安定を促進し、決済システムの安全性と効率性を高め、CBDCが既存の米国内決済システムをどのように改善できるかを研究することである。

現状

- FRBは、CBDC について透明性のある公開対話を開始するためのペーパーを発表したが、CBDC の発行について明確な決定が下されたわけではなく、CBDC の発行を進めるための関連立法の成立を待っている状態である。
- FRBは、マサチューセッツ工科大学（MIT）とのハミルトン・プロジェクトや国際決済銀行と連携し、仮想的なCBDCを含むデジタル通貨の実験を積極的に実施し、CBDC技術の機会と限界に関する政策議論を前進させている。



電子インボイス

概要

- FRBは、米国の決済業界の近代化に積極的に取り組んでおり、その一環として電子インボイスを導入している。

目的

- プロトコル標準化を通じて効率性を向上させ、多様なシステム間で電子インボイスの交換を簡素化し、コストを抑制した相互運用可能なエコシステムを構築することを図る。

現状

- 電子インボイス相互運用フレームワークを策定するBusiness Payments Coalition（BPC）はFRBと協力し、実証実験を成功させている。
- BPCは、電子請求書標準監視評価作業部会を発足さており、標準監視のアプローチの要件と推奨事項を定義することを任務としている。

今後の展望

- BPCは、電子インボイスのオープンソースツールキットを開発し、市場内での実証実験を実施する予定である。最終的な目標は、電子インボイス交換フレームワークを確立し、米国における電子請求書のユビキタス実現を推進することである。

THE FEDERAL RESERVE
FedPayments Improvement

出所）連邦準備制度（FRB）ウェブサイト等公開情報より作成

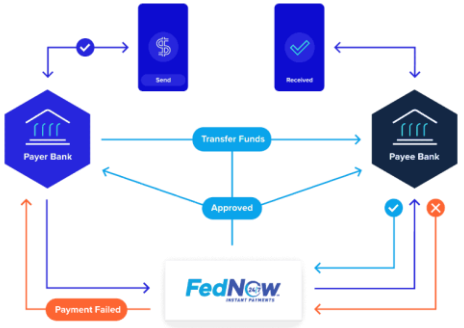
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

米国では、24時間365日利用可能で即時決済を促進する新しいRTGSシステム「FedNow」が開始された。

FedNow

- FedNowサービスは、連邦準備制度理事会（FRB）が2023年7月に発足させた即時決済インフラである
- FedNowサービスによって、個人や企業は年中無休でいつでも数秒以内に支払いを送受信できるようになり、支払いの受け手はすぐに資金を利用できるようになる。
- リアルタイムで決済を実行可能な送金ネットワークとしてはフェドワイヤー・ファンズ・サービスがあるが、利用可能時間は限られていた。それに対し、FedNow サービスは24 時間 365 日稼動する。
- FedNowサービスでは、中小銀行への即時決済技術の拡大、処理コストの削減、個人への迅速な資金アクセスの提供、企業の流動性管理の最適化、データ交換のためのISO 20022規格への準拠、業界全体の標準化によるセキュリティの強化等が期待されている。



デジタル資産に関する国の政策

- 米国政府は、デジタル資産とその基盤技術のリスクに対処し、潜在的な利益を確保するための国家政策を策定している。
- 具体的には消費者と投資家の保護、金融の安定、不正金融、グローバル金融システムにおける米国のリーダーシップと経済競争力、金融包摂、責任あるイノベーション等に注力している。

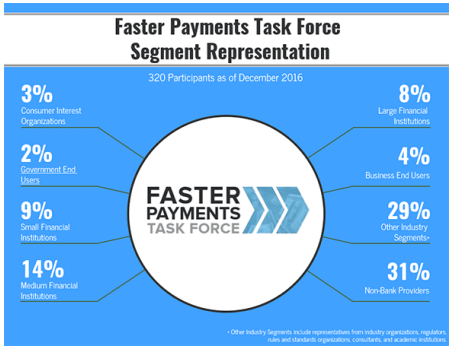
その他の取り組み

Faster Payment Task Force（FPTF）

- 米国は2015年、同国の決済システムのスピード、効率性、安全性を評価し、強化するため、FPTFを設立した。
- FPTFは、安全かつ迅速な決済取引を実現するための効果的なソリューション、慣行、基準を特定することを目的としていた。
- 2016年2月、FPTFは、提案されたソリューションを評価し、決済業界のイノベーションを導くためのベンチマークとなる、より迅速な決済のための要件と関係者のニーズを概説した「有効性基準」を発表した。

政府拠出の電子化

- 米国は、1999年1月1日から税金還付以外の連邦政府の支払いを原則電子的に行っている。



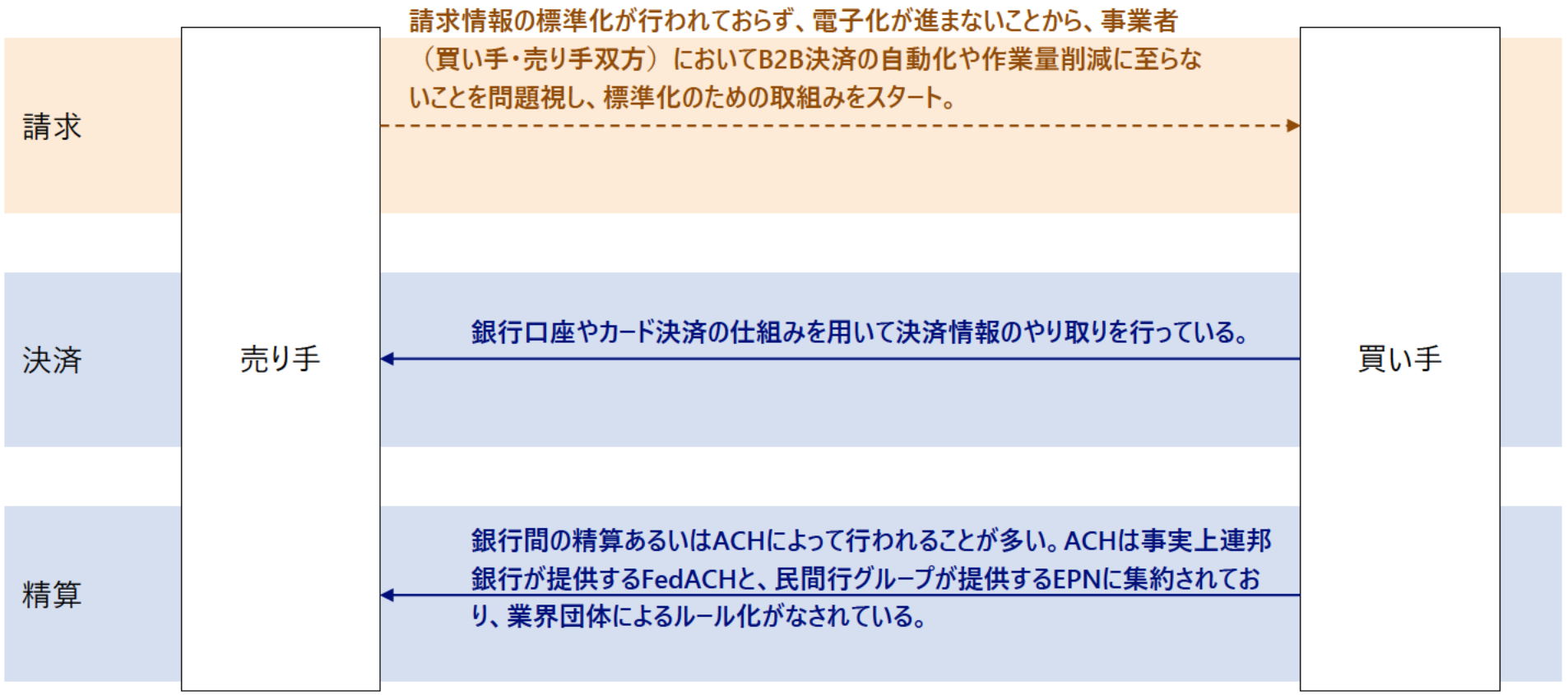
出所）ホワイトハウスウェブサイト等公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

米国では既にACHや振込の利用が見られるが、連邦準備銀行では決済の前段階である請求において標準化・電子化を進め、B2B決済におけるさらなる利用拡大を目指す。

E-invoice Exchange Frameworkの目指す姿



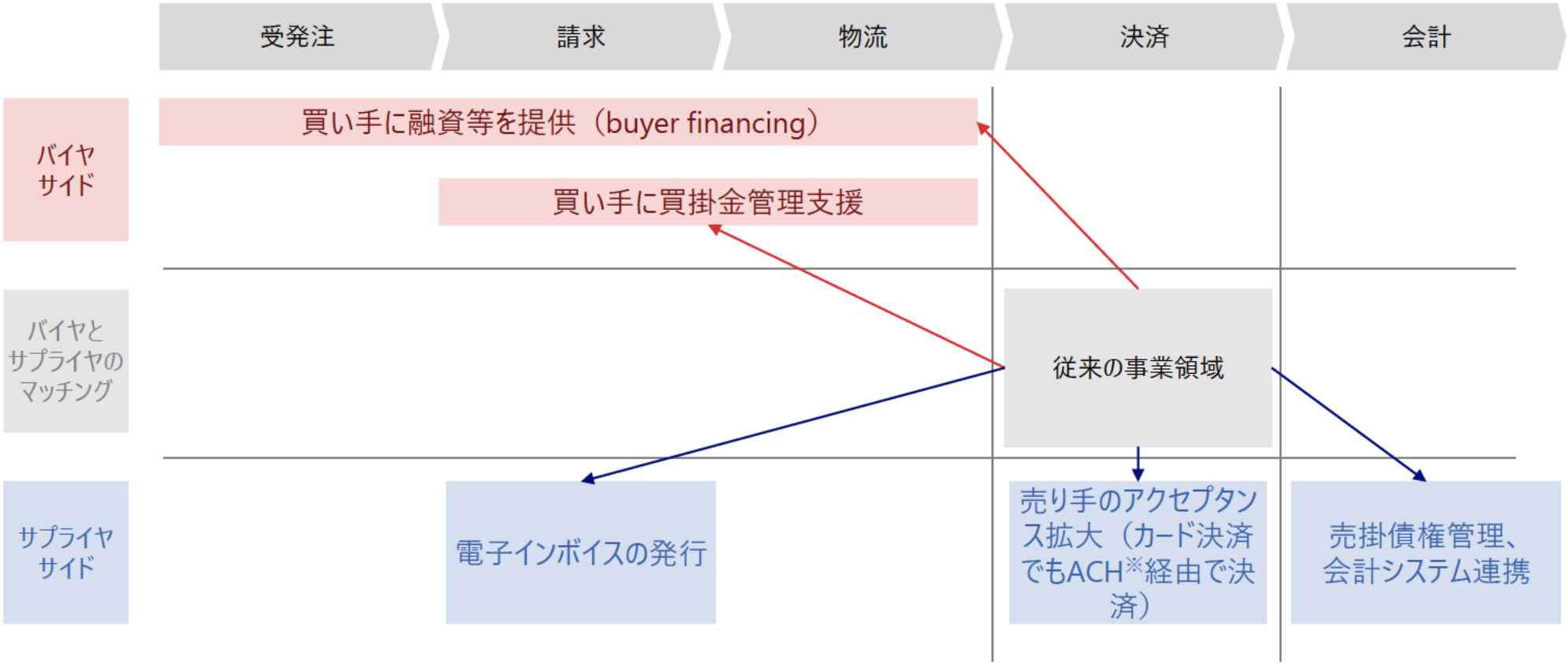
出所）米連邦準備銀行ウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

Visaは伝統的な事業領域である法人カード決済からのはみ出しを図り、サプライヤ・バイヤ双方における決済前後の業務プロセス（受発注等）におけるソリューション提供を行う。

国際ブランドによる事業領域の拡大イメージ



※Automated Clearing Houseの略であり、連邦準備銀行や民間銀行の団体が運営する米国内の送金ネットワークを指す

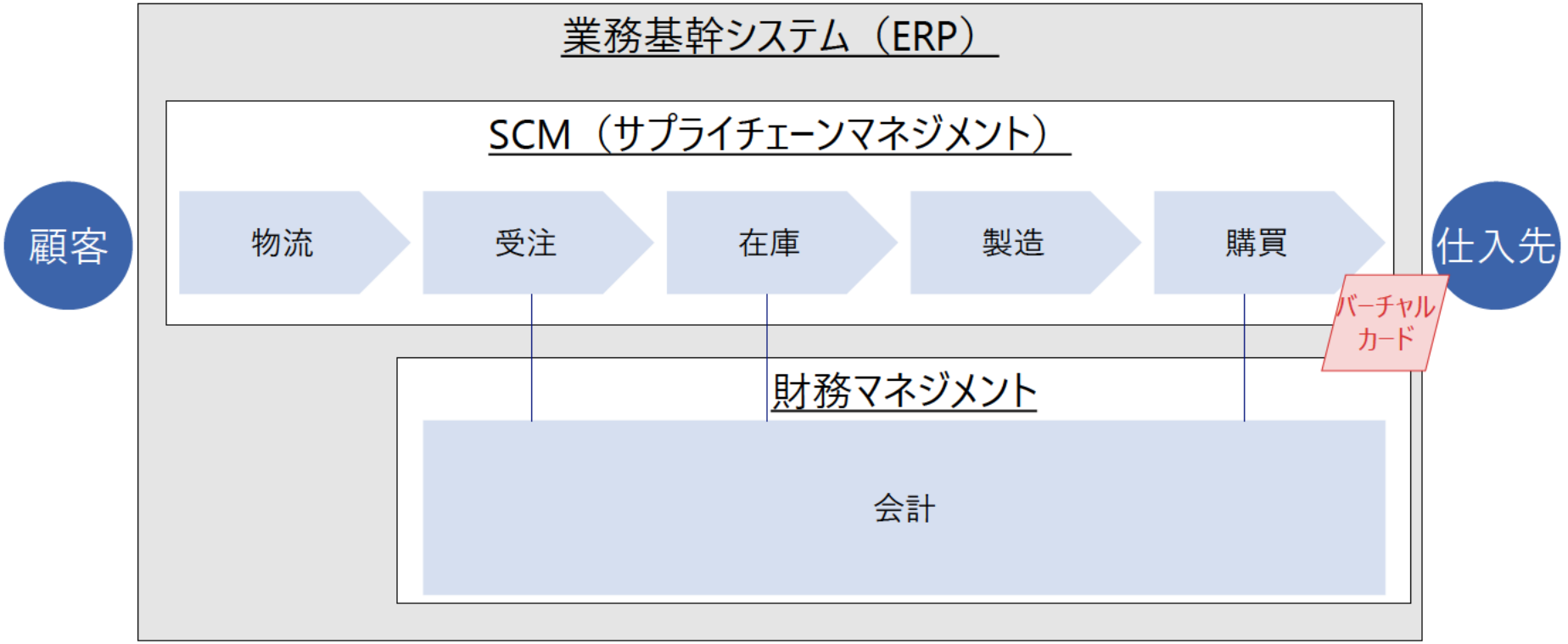
出所）Visa Inc 2020 Investor Day Presentationより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

Mastercardはバーチャルカードを発行し、支払いを早期化することで事業者の運転資本確保を支援。オラクルが提供するEPRにバーチャルカード機能を埋め込み、請求書払いに自動対応。

MastercardとOracleの提携事例



通常の経費精算においてバーチャルカード※を用いることで不正防止等の効果も訴求するが、
請求書払いにおいて決済し、突合し、送金するという一連の業務の流れを自動化することを訴求している。

※バーチャルカードとは、物理カードではなくバーチャルでカードを発行し、1回限りのカード番号を発行したり、上限金額や利用可能日数等を制限したりと、企業による経費コントロール等を可能にして決済を行うカードの総称。

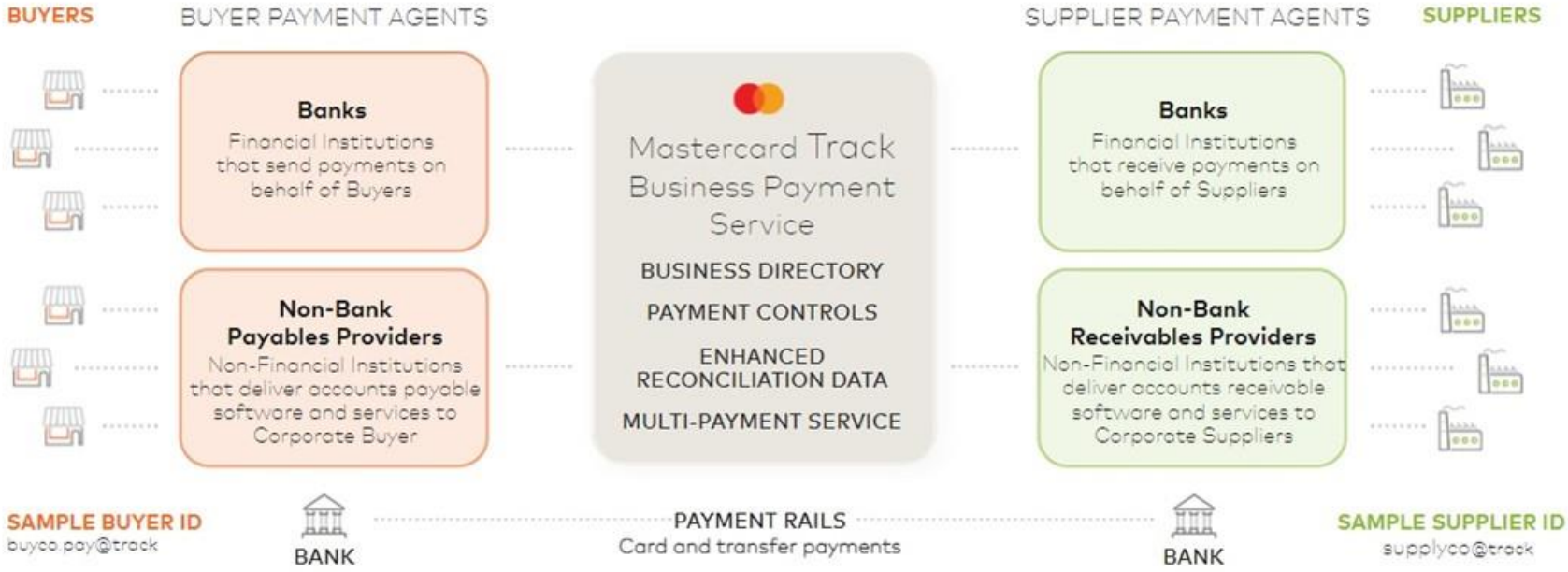
出所）Mastercard、Oracleウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

また、Mastercardは中小企業対象にバックオフィスにおける決済関連のソリューションを提供する企業とパートナリングを進め、アクセプタンス拡大並びにソリューション提供を狙う。

- Mastercardは多くのパートナーと協働しており、Mastercardの有する決済ネットワークをレバレッジしてもらうことでソリューションの提供拡大機会を提供している。
- 例えば、Bill.comの有する請求書処理プラットフォームにMastercardが提供するバーチャルカードを統合し、プラットフォーム内で請求書支払を完結。
- また、B2Bの受発注ソフトウェアを有するbilltrustと提携し、Mastercard自身のソリューションとして「Mastercard Receivables Manager」を発表し、サプライヤーに対してバーチャルカード支払いを自動処理するためのものである。



出所）Mastercardウェブサイト、PYMNTSより作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

バーチャルカードは従来のカードと異なり、使いやすさやセキュリティでメリットがある決済手段だが、それでもデータ連携や業務削減に繋がらないことが原因で導入が進んでいない。

バーチャルカードのメリット

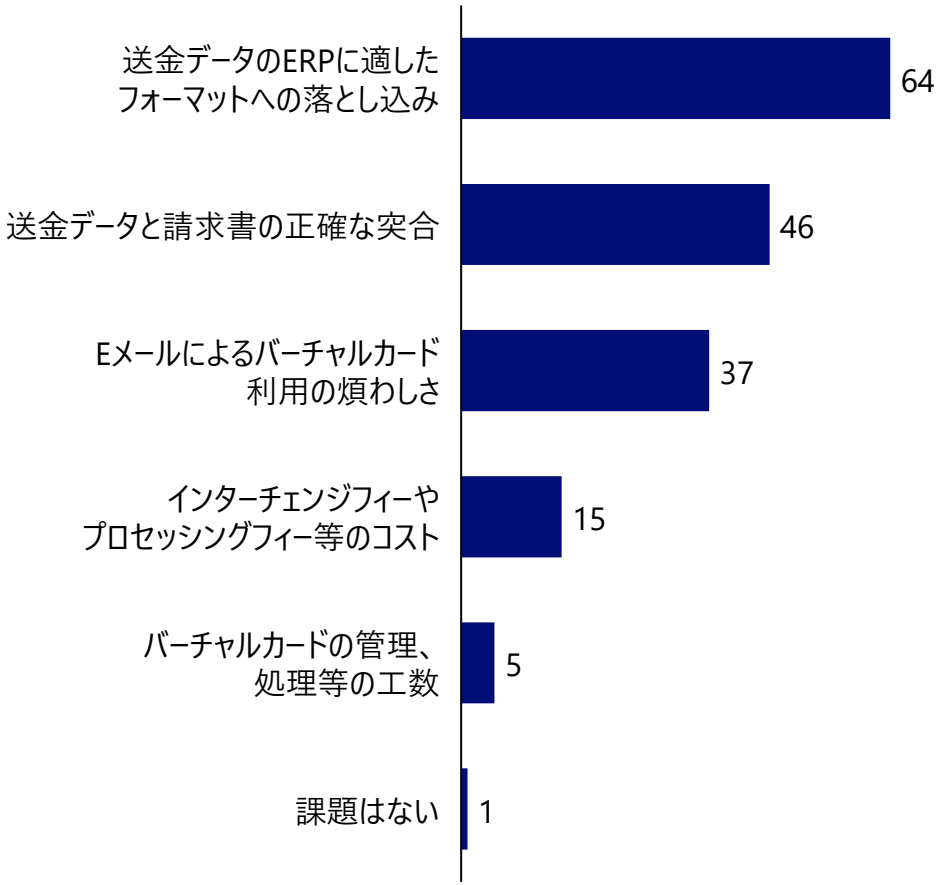
バーチャルカードは売り手との関係性構築において良いインパクトを有している。
－不動産

バーチャルカードは買い手にとって支出のコントロールの良い手段となっている。
－不動産

バーチャルカードはB2B取引の業務プロセスを合理化してくれる。
－不動産

バーチャルカードによって、決済はより安全に、より簡単になる。
－金融

バーチャルカード導入に向けた課題



出所）versapay「The State of Virtual Credit Card Adoption Among Financial Leaders」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

各国調査結果　インド

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済概況

B2B取引における決済手段はUPI、ネットバンキング、カード支払が中心である。

決済手段		概要
UPI (Unified Payments Interface)		UPIは使いやすさ、安全性やシームレスさ等からB2B取引においても利用シーンを増加させている。
デジタルウォレット		PaytmやPhonPe、Google Pay等のB2Cでも用いられるデジタルウォレットを B2Bに使うケースも見られる。
クレジットカード/デビットカード		法人クレジットカード及び法人デビットカードをB2B取引に使うケースが見られ、経費精算機能や取引管理機能と合わせて提供される。
銀行振込	ネットバンキング	口座を持つ銀行のインターネットバンクポータルから決済が可能。
	NEFT (National Electronic Funds Transfer)	NEFTはインターバンクの口座間送金のシステムであり、高額決済において用いられることが多い。
	RTGS (リアルタイム総決済)	NEFTとは異なり、リアルタイムで口座間送金を行うシステム。利用時間は銀行によって異なる。
	IMPS (即時決済サービス)	モバイルアプリ経由でリアルタイム口座間送金（UPI経由）が可能なシステム。

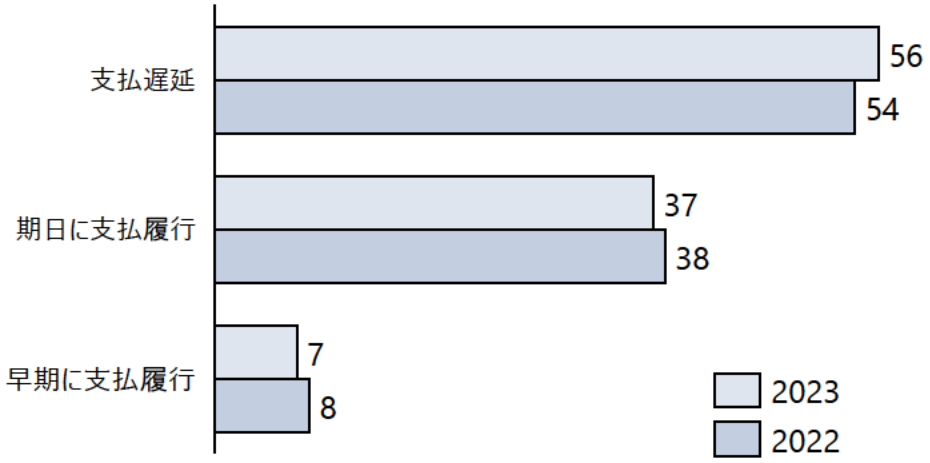
出所）各種公開情報より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

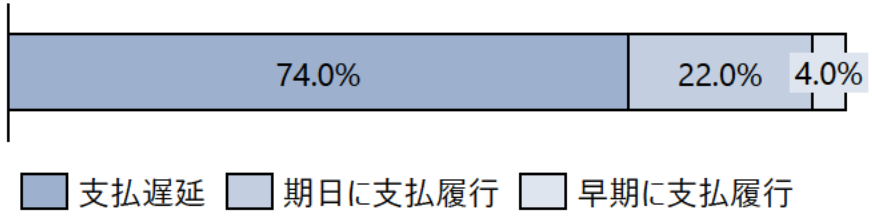
B2B決済概況

支払期間は2021年の44日から2022年には50日に増加している。
請求書の大部分が平均支払期間を超えて支払われており、遅延が常態化している。

期日通りに支払われたB2B請求書の総額、延滞および不良債権の割合



過去12ヶ月間の支払期間の変化を報告した回答者の割合



B2B顧客に対する支払期間の影響

- 支払遅延の影響は、B2B請求書による売上高の56%（前年比4%増）に達し、貸倒れの影響は7%に達している。支払遅延の主な要因は企業の流動比率が低水準にとどまっていることである。
- インド企業のクレジット売上は、2022年−2023年の1年間で6%増加し、B2B売上全体の約52%を占めた。この増加傾向と並行して、B2B顧客に対して90日を超える支払条件を提示する企業が60%増加した。
- 信用取引の拡大は売上高未払日数（DSO）に影響を与え、46%の企業がDSOの悪化または変化を指摘している。リスクを軽減するため、55%の企業が自社のサプライヤーへの支払いを遅らせている。

業界別の平均支払い期間:

- 消費者耐久性-111日
- 化学薬品-81日
- エレクトロニクス/ICT-72日

出所）Atradius「India: bad debt levels remain high」より作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

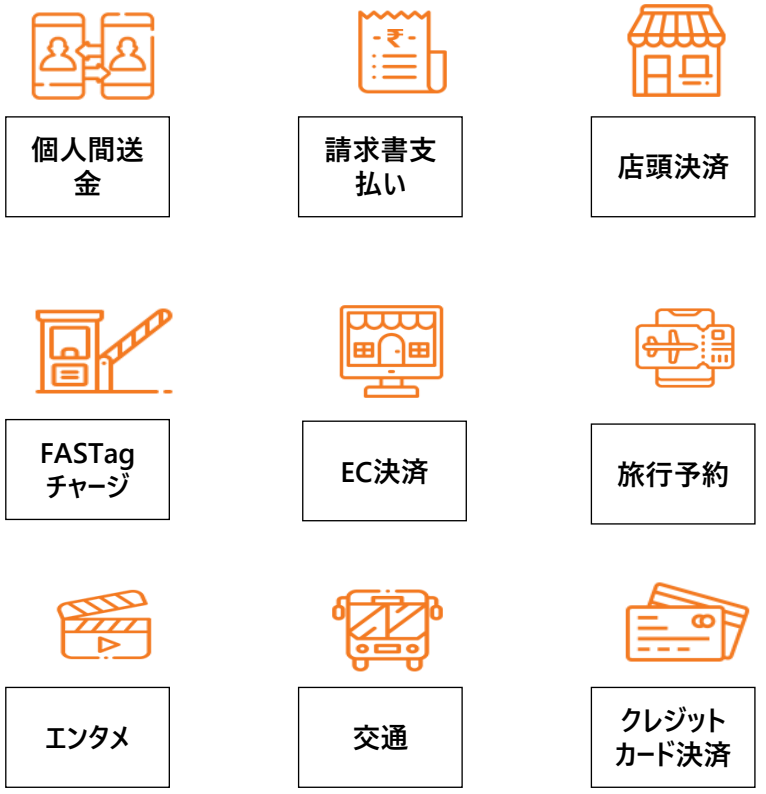
B2B決済に関する取り組み

UPIは口座と口座を結ぶ送金スキームであるが、決済・送金における利便性とセキュリティを担保し、B2Bを含む様々なユースケースにおいて用いられている。

UPIの有する主な特徴

利便性	モバイルアプリから複数の銀行口座に接続可能。
	請求書支払いや送金、コード決済に対応している。
	24/7,365日稼働で資金の即時移動が可能。
セキュリティ	2段階認証を導入している。
	顧客毎にバーチャルアドレスを設定しているため、カード番号や口座番号を入力することなく取引が完了する。

UPIのユースケース



大企業では内部統制やセキュリティの観点でまだ少ないが、中小企業ではUPIをベースにした送金によってB2B決済を行うこともある。
–インド企業

出所）NPCIウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

B2B決済に関する取り組み

低コストかつリアルタイム性に優れたUPIを決済ネットワークとして提供し、他決済手段と競合させることで全体としての加盟店手数料引き下げにも一定の効果があるものと見られる。

Paytmによる決済手段毎の価格設定

UPI	0%
Paytm Bank Wallet, Paytm Postpaid	1.99%
Rupay（デビットカード）	0%
デビットカード （Visa/Mastercard）	0.4%(Rs.2000以下) 0.9%(Rs.2000超過)
クレジットカード （Visa/Mastercard/Rupay）	1.99%
その他カード（Amex等）	2.99%
インターネットバンキング	1.99%
EMI（定額分割払い）	2.99%

NPCI（インド政府決済公社）が運営するUPIやRupay（デビットカード）は手数料が無料に設定されている。
これは現金利用が多いインドにおいて金融包摂を進めるべくキャッシュレス化を推進する観点からの措置。

デビットカードには加盟店手数料規制がかかっている。

paytm独自スキームやインドの伝統的な銀行間送金を利用する場合は1.99%と、クレジットカードと同様に設定。
(Rupayクレジットカードの平均的手数料水準である2%に合わせているものと推察。)

大きなクレジットリスクを負うEMIや一部のクレジットカードについては上記を上回る手数料水準を設定している。

出所）Paytmウェブサイトより作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.