

経済産業省商務情報政策局

商務・サービスグループ キャッシュレス推進室・消費経済企画室 御中

**令和6年度商取引・サービス環境の適正化に係る事業
(キャッシュレス決済に伴う加盟店負担の軽減に向けた実現方法等の調査事業)報告書**

2024年12月20日

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所

クロスインダストリーファイナンスコンサルティングユニット

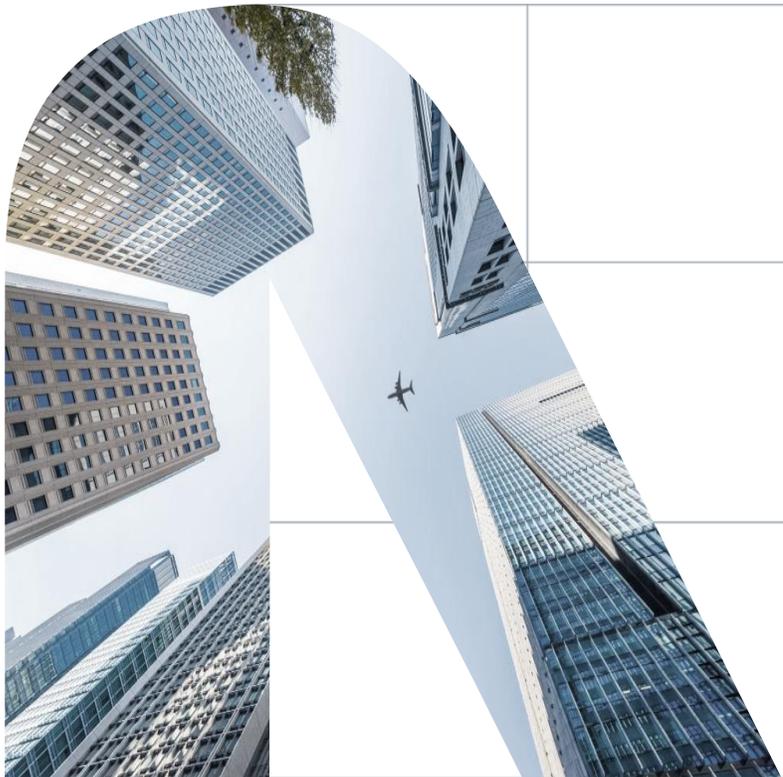
目次

1. 事業概要
 - ① 背景と目的
 - ② 実施手法(アプローチ、実施概要)
 - ③ 調査報告書の全体構造
2. 課題評価
 - ① 現在の我が国のキャッシュレス決済にかかる最新動向・環境変化
 - ② 本事業が取り組む加盟店負担低減
3. 深堀対象方策の選定・スコープの定義
 - ① サマリ
 - ② 方策の選定
 - ③ スコープの定義
4. 海外調査・我が国における加盟店負担低減方策の検討
 - ① 検討の進め方
 - ② 調査結果全体サマリ
 - ③ 国内スキームの海外調査結果と我が国における加盟店負担低減方策の検討への示唆
 - ④ 支払いスキームに関する深堀・評価
 - ⑤ 送金スキームに関する深堀・評価
 - ⑥ 手数料規制・サーチャージ解禁の海外調査結果と我が国における加盟店負担低減方策の検討への示唆
 - ⑦ 手数料規制・サーチャージ解禁に関する深堀・評価
5. インターチェンジフィーの標準料率や加盟店手数料の配分率の認知度向上に向けた取組み
6. 取りまとめ
 - ① 取りまとめ(個別方策)
 - ② 取りまとめ(全体)

Appendix 方策に関連した海外諸国における対応状況詳細

1章

事業概要



事業概要

背景と目的

- 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。
 - 令和5年度には、キャッシュレス決済に伴う加盟店負担低減に向けたさらなる方策検討に向け、「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)」を通じ、海外諸国で実施されている取組みの背景及び内容、効果・影響について調査を実施し、日本の取組みとの比較・検証や各取組みの日本への適合性について検討を行った。
- 本事業では、昨年度調査において整理したさらなる方策の案を踏まえ、キャッシュレス決済に伴う加盟店負担低減に向け優先的に取り組むべきと考えられる方策の案をピックアップし、日本において実行する場合の具体的な実現方法等について検討する。また、国際ブランドが公開したインターチェンジフィーの標準料率や加盟店手数料の配分率の認知度向上に向けた取組みも検討した。
 - 具体的には以下の3項目を実施した：
 1. 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方策の深堀のための**海外調査**
 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方策の**深堀**
 3. 国際ブランドが公開したインターチェンジフィーの標準料率や加盟店手数料の配分率の認知度向上に向けた**取組み検討**

事業概要

実施手法(アプローチ、実施概要)

各項目に対して、以下のアプローチ方法を通じた調査・検討を行った。

実施項目	アプローチ方法	実施概要	章
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方策の深堀のための 海外調査	昨年度結果振り返り	<ul style="list-style-type: none">・ 昨年度実施結果・ 本年度の深堀方針の軸出し ※全実施項目に対して実施	2章、3章
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方策の深堀	デスクトップ調査(経営研知見含む)	<ul style="list-style-type: none">・ 深堀に資する調査の軸出し・ 海外諸国当局のWebサイト、白書(White Paper)、Consultation Paper等を中心とした文献調査	4章
	ヒアリング調査(有識者向け)	<ul style="list-style-type: none">・ デスクトップ調査で確認しきれなかった事項を対象として実施	4章
国際ブランドから公開したインターチェンジフィーの標準料率や加盟店手数料の配分率の 認知度向上に向けた取り組み検討	深堀	<ul style="list-style-type: none">・ 深堀対象方策の選定・ 方策のコンセプトの具体化・ 個別論点の抽出・検討・ 深堀結果の評価	3章、4章、5章、6章
	ディスカッション	<ul style="list-style-type: none">・ 担当課とのディスカッション ※全実施項目に対して実施	-

事業概要

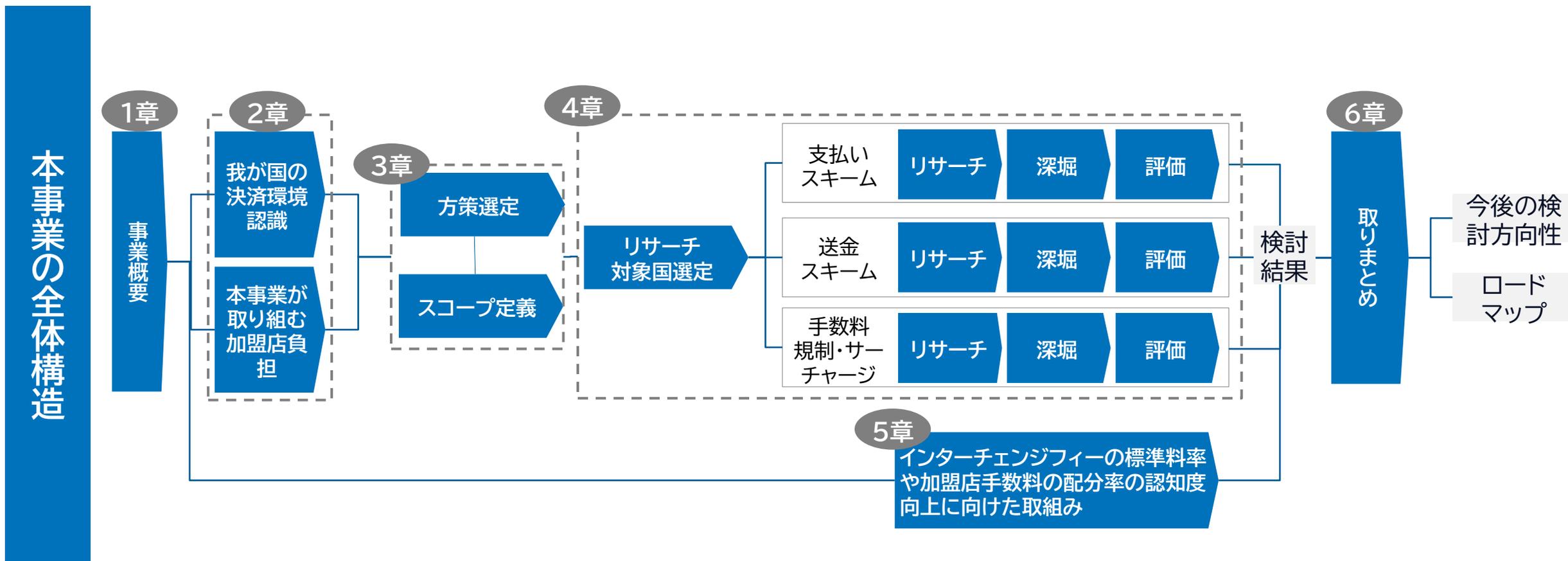
調査報告書の全体構造

本事業は、昨年度の成果から深堀を行う方策を選定し、深堀を行うものである。

<凡例>

成果物

プロセス



2章

課題評価





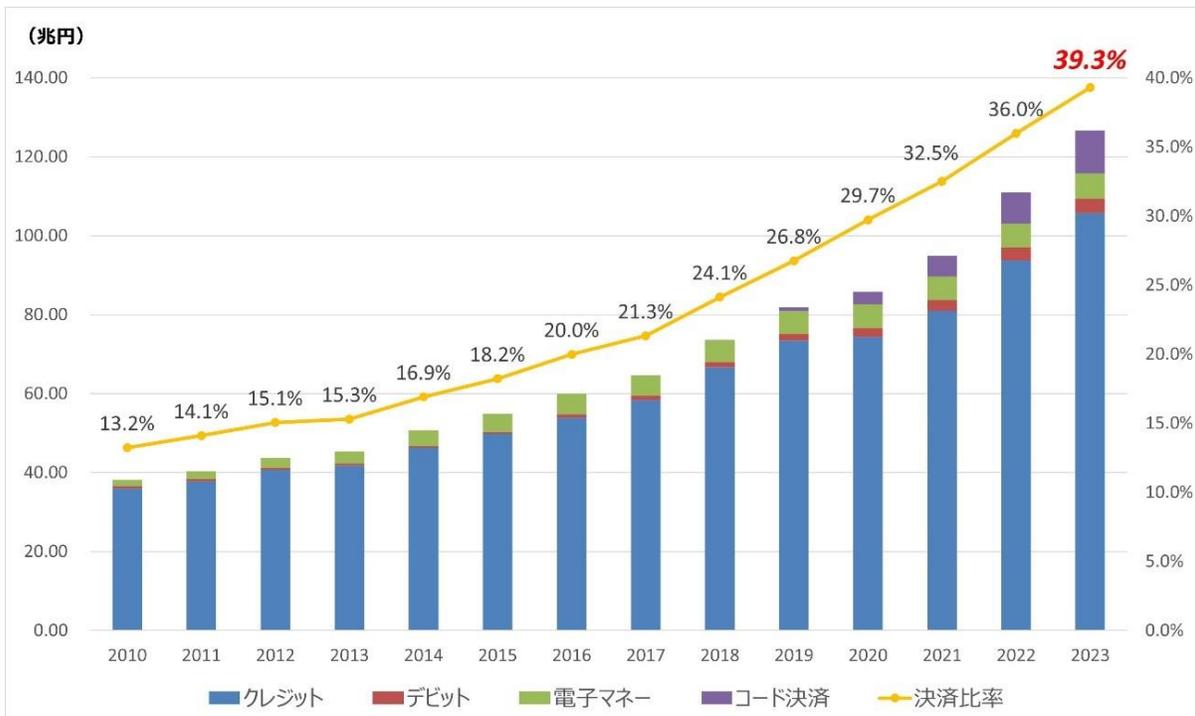
1節 現在の我が国のキャッシュレス決済にかかる 最新動向・環境変化

現在の我が国のキャッシュレス決済にかかる最新動向・環境変化

国内のキャッシュレス化の状況

我が国の2023年のキャッシュレス決済比率は39.3%となった。
コード決済が決済額におけるシェアを伸ばしているものの、引き続きクレジットが8割以上の割合を占める。

我が国のキャッシュレス決済額及び比率の推移(2023年)



キャッシュレス決済額及び比率の内訳の推移

(兆円)	暦年	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
キャッシュレス(CL)合計	決済額	64.7	73.5	81.9	85.8	95.0	111.0	126.7	
	比率	21.3%	24.1%	26.8%	29.7%	32.5%	36.0%	39.3%	
	①クレジット	決済額	58.4	66.7	73.4	74.5	81.0	93.8	105.7
		CL内割合	90.2%	90.7%	89.7%	86.8%	85.3%	84.5%	83.5%
	②デビット	決済額	1.1	1.3	1.7	2.2	2.7	3.2	3.7
		CL内割合	1.7%	1.8%	2.1%	2.5%	2.8%	2.9%	2.9%
	③電子マネー	決済額	5.2	5.5	5.8	6.0	6.0	6.1	6.4
		CL内割合	8.0%	7.5%	7.0%	7.0%	6.3%	5.5%	5.1%
④コード決済	決済額	-	0.2	1.0	3.2	5.3	7.9	10.9	
	CL内割合	-	0.2%	1.2%	3.7%	5.6%	7.1%	8.6%	
民間最終消費支出	額	303.3	305.2	305.8	288.6	292.0	308.5	322.4	

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

※1 (一社)日本クレジット協会調査。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)

現在の我が国のキャッシュレス決済にかかる最新動向・環境変化

民間による新たなサービスの提供状況

海外においては銀行送金をベースとした国内スキームが広がっている。日本においては、銀行、資金移動業を対象とした送金サービスの「ことら」が開始している(2024年8月時点で293金融機関が対応、10月時点の累計送金金額が6,000億円を超えた)。

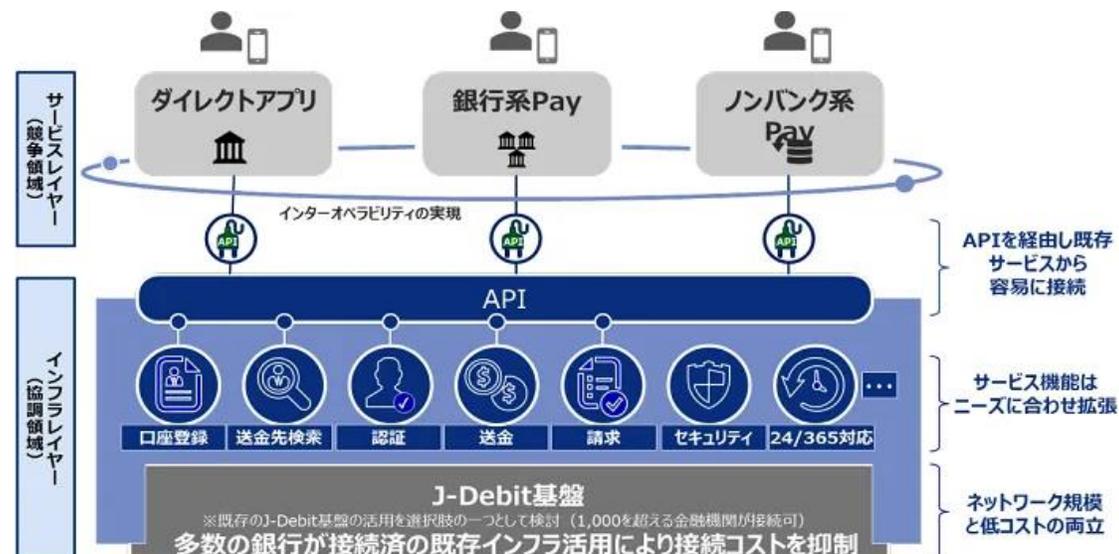
新しい送金のカタチ「ことら」



図2:「ことら」が利用可能なアプリ

「ことら」構想

「ことら」は、既存インフラのネットワーク規模の維持と、API活用を通じた拡張性・柔軟性を両立する仕組みである

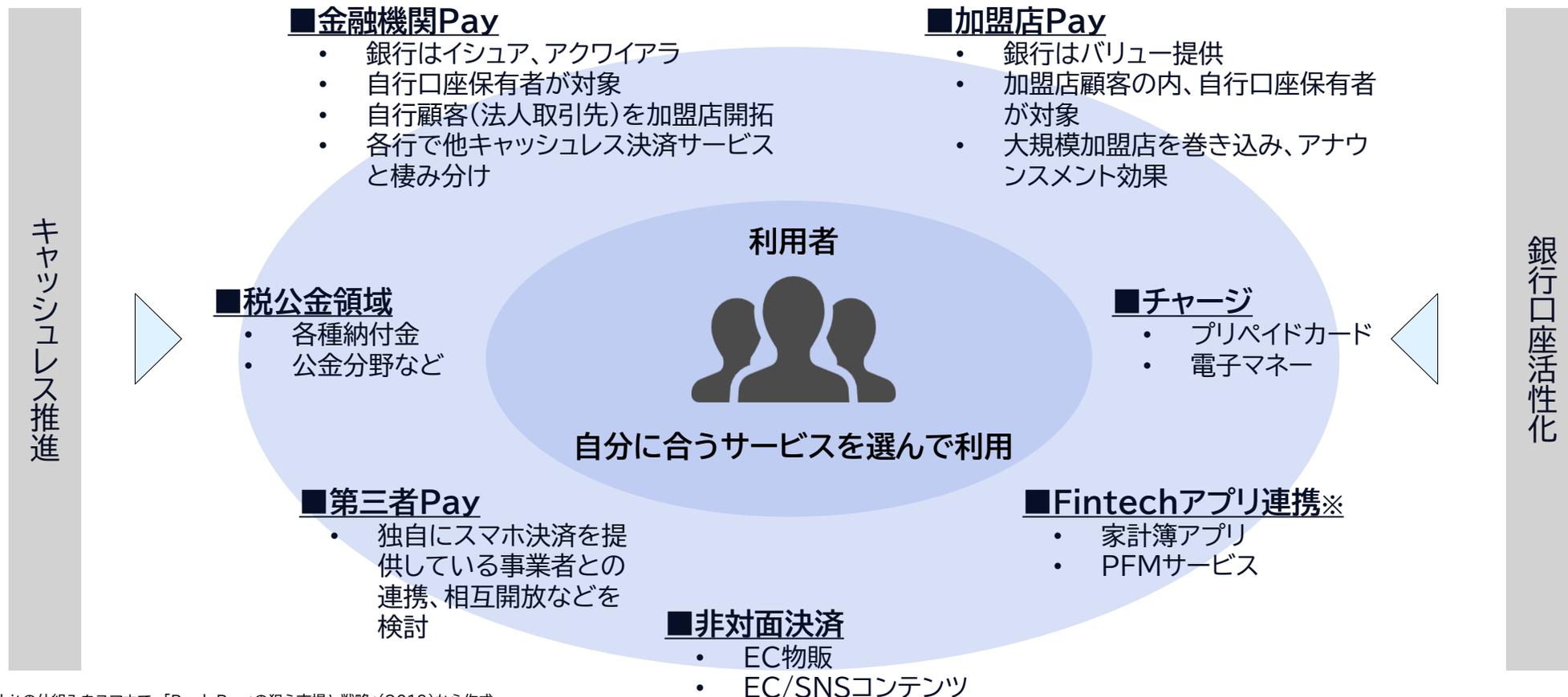


現在の我が国のキャッシュレス決済にかかる最新動向・環境変化

民間による新たなサービスの提供状況

銀行インフラを活用した国内完結のスマホ決済サービスである「Bank Pay」も稼働しており、B2Cの取引や税公金の支払い等様々なユースケースで利用されている。

Bank Pay構想



出典:IT Media「J-Debitの仕組みをスマホで「Bank Pay」の狙う市場と戦略」(2019)から作成

現在の我が国のキャッシュレス決済にかかる最新動向・環境変化

中央銀行デジタル通貨(CBDC)の検討状況

CBDCも広義の意味では国内スキームになりうるが、我が国におけるCBDCの検討は、「CBDCフォーラム」のほか、骨太方針2024を受けて「CBDCに関する有識者会議」「CBDCに関する関係府省庁・日本銀行連絡会議」にて制度設計の大枠が整理されている。

CBDCフォーラム

- 日本銀行はCBDCのパイロット実験の検討作業に民間事業者の技術・知見を反映するために「CBDCフォーラム」を設置している

CBDCフォーラム参加者一覧

株式会社イオン銀行	大日本印刷株式会社	株式会社日立ソリューションズ	株式会社ローソン
株式会社インフキュリオン	大和証券株式会社	日立チャネルソリューションズ株式会社	株式会社ローソン銀行
チャンネルベイメントサービス株式会社	株式会社大和総研	フェリカネットワークス株式会社	auベイメント株式会社
コインチェック株式会社	株式会社千葉銀行	株式会社BOOSTRY	BIPROGY株式会社
株式会社ことら	東京海上日動火災保険株式会社	株式会社Datachain	株式会社JPX総研
株式会社ジェーシービー	トヨタファイナンス株式会社	株式会社NRIセキュアテクノロジーズ株式会社	NRIセキュアテクノロジーズ株式会社
株式会社静岡銀行	株式会社トレードワルツ	株式会社三井住友銀行	株式会社NTTデータ
株式会社常陽銀行	ナッジ株式会社	三井住友海上火災保険株式会社	株式会社NTTデータ フィナンシャルテクノロジー
一般社団法人しんきん共同センター	日本電気株式会社	株式会社三井住友銀行	株式会社NTTドコモ
株式会社しんきん情報システムセンター	株式会社日本証券クリアリング機構	株式会社三菱UFJ銀行	PayPay株式会社
セコム株式会社	日本マイクロソフト株式会社	株式会社メルペイ	Ridgelinez株式会社
株式会社セブン銀行	野村證券株式会社	株式会社ゆうちょ銀行	SBI R3 Japan株式会社
一般社団法人全国銀行資金決済ネットワーク	株式会社野村総合研究所	株式会社横浜銀行	株式会社Startale Labs Japan
ソニー株式会社	パナソニック コネクト株式会社	楽天ベイメント株式会社	TIS株式会社
ソフトバンク株式会社	東日本旅客鉄道株式会社	株式会社りそなホールディングス	TOPPANエッジ株式会社
ソラミツ株式会社			

(64社：2024年10月17日現在<以下同>) 28

図4:CBDCフォーラム参加者一覧

CBDCに関する有識者会議・関係府省庁・日本銀行連絡会議

- 骨太方針2024にて、政府・日本銀行はCBDCの制度設計の大枠の整理として、主要論点の基本的な考え方や選択肢等を明らかにし、その後、発行の実現可能性や法制面の検討を進めることとされている
- 財務省は以下2つの会議体を設置している

CBDCに関する有識者会議

【委員】	
石井 夏生利	中央大学国際情報学部 教授
井上 聡	長島・大野・常松法律事務所 弁護士
井上 哲也	(株)野村総合研究所 チーフシニアリサーチャー
翁 百合〇	(株)日本総合研究所 理事長
長内 智	(株)大和総研 主任研究員
國枝 繁樹	中央大学法学部 教授
河野 康子	(一財)日本消費者協会 理事
小早川 周司	明治大学政治経済学部 教授
柳川 範之◎	東京大学大学院経済学研究科・経済学部 教授
	(注)◎は座長、〇は座長代理
【オブザーバー】	
日本銀行、金融庁	

CBDCに関する関係府省庁・日本銀行連絡会議

【議長】	財務省	理財局長
【構成員】		
内閣府	政策統括官(経済財政運営担当)	財務省 国際局長
警察庁	刑事局組織犯罪対策部長	厚生労働省 雇用環境・均等局長
金融庁	企画市場局長	農林水産省 経営局長
消費者庁	政策立案総括審議官	経済産業省 商務・サービス審議官
デジタル庁	統括官(戦略・組織担当)	日本銀行 理事
総務省	大臣官房総括審議官	【オブザーバー】
総務省	情報流通行政局郵政行政部長	公正取引委員会
法務省	民事局長	個人情報保護委員会
法務省	刑事局長	

図5:CBDCに関する有識者会議・CBDCに関する関係府省庁・日本銀行連絡会議参加者一覧

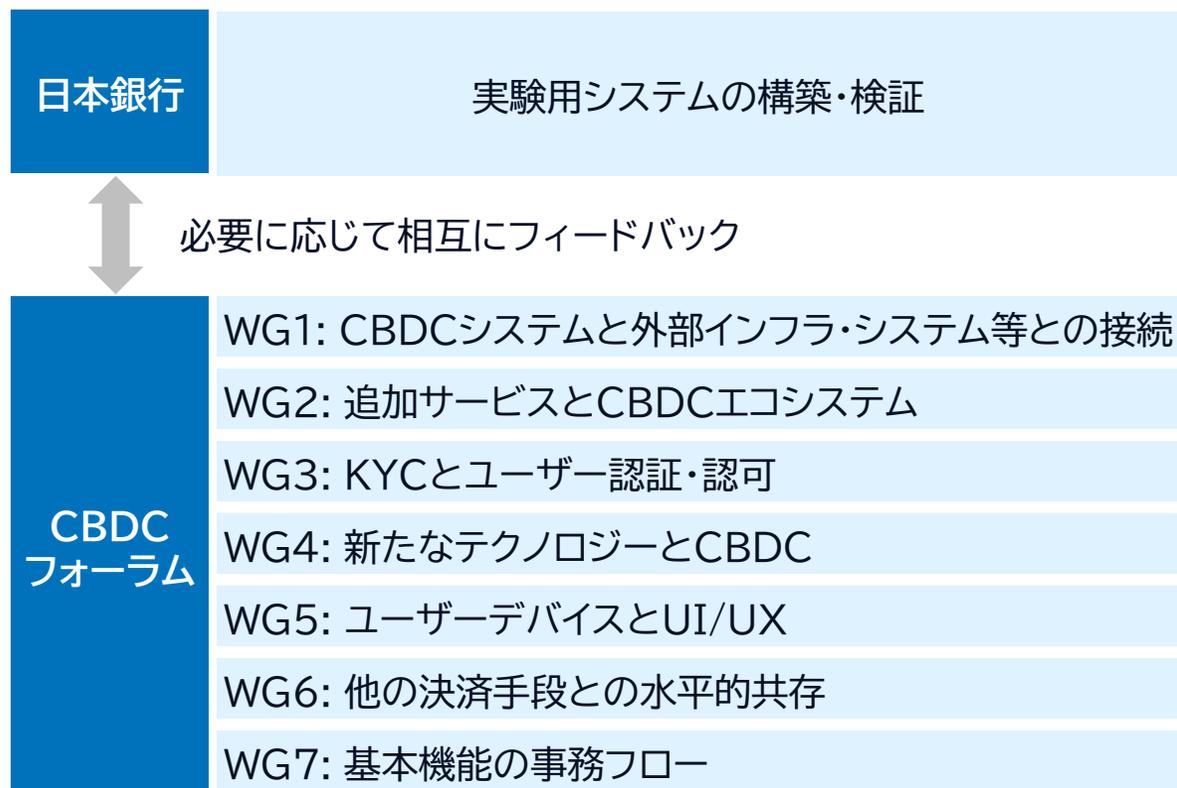
出典:日本銀行決済機構局「第3回CBDCフォーラム全体会合資料」(2024年10月)、財務省「これまでの議論について」(2024年10月3日)

現在の我が国のキャッシュレス決済にかかる最新動向・環境変化

中央銀行デジタル通貨(CBDC)の検討状況

日本銀行では、実験用システムの構築を行っているほか、CBDCフォーラムでは個別の論点が議論されている。また、CBDC関係府省庁・日本銀行連絡会議では、2024年4月に制度設計の大枠の整理に向けた考え方の中間整理が発表されている。

パイロット実験の全体像



※WG1は休止中

CBDCに関する関係府省庁・日本銀行連絡会議 中間整理

- 主要論点に関する基本的な考え方や考えられる選択肢等について(抜粋)
 - (1) 日本銀行と仲介機関の役割分担
 - 現金同様、仲介機関が日銀と利用者の上に立ち、CBDCの授受を仲立ちする「二層構造」が適当
 - (2) CBDCと他の決済手段の役割分担
 - 各種の決済手段が、その機能や役割を適切に発揮し、共存することを通じて、利用者の選択肢の確保や利便性の向上、決済システム全体としての安定性・効率性の確保を図ることが重要
 - (3) セキュリティの確保と利用者情報の取扱い
 - CBDCは、決済手段として常時機能する必要。万全のサイバーセキュリティ対策・情報セキュリティ対策を講じる必要。今後の技術面における進展等を踏まえた対応を図っていくことが重要
 - 事前の対策とともに、事後対応にも万全を期す必要
 - (4) 法令面の対応
 - 制度設計の具体化に併せて、法令面の検討を進めていく必要。その際、制度設計面・法令面・技術面の検討の足並みをそろえる必要
 - 将来の技術革新に柔軟に対応できる制度設計とし、法制度が特定の技術を前提としないようにしていくことが重要 等

現在の我が国のキャッシュレス決済にかかる最新動向・環境変化

キャッシュレス決済環境が抱える課題 (1/4)

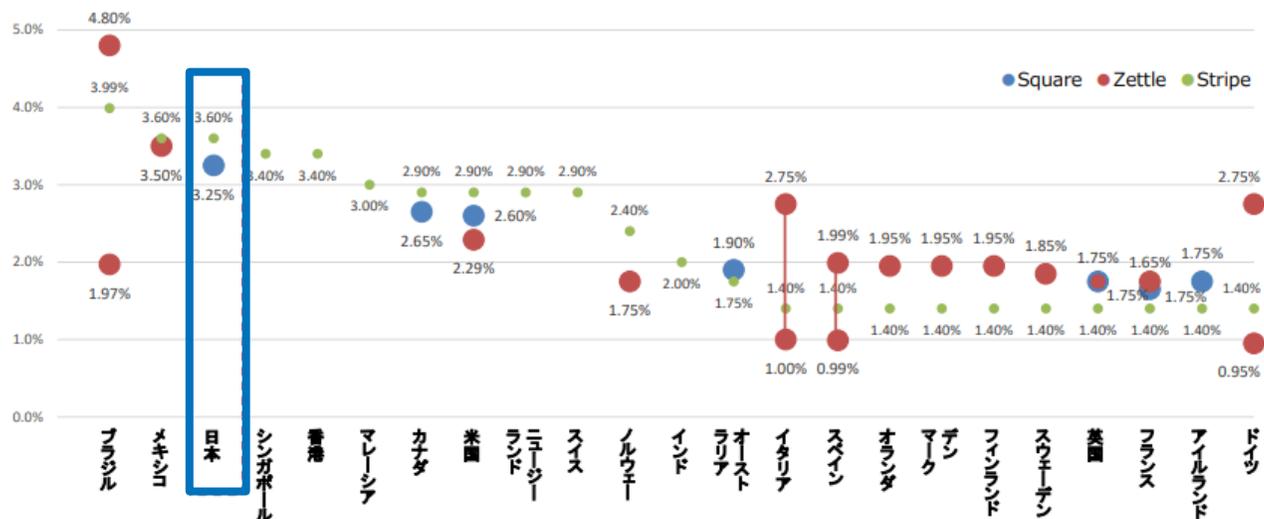
日本の中小加盟店向けの手数料率は海外よりも高い(※)が、直近日本においても低減が進みつつある。

※各国で市場構造や法規制も異なるため、単純比較が難しい面もある。

各国の中小加盟店向けの手数料率

- 複数国で同じサービスを展開している PSP (Square、Zettle、Stripe) の各国における手数料で比較

図表 16 複数国に展開する PSP の各国における加盟店手数料



(出典) Square、Zettle、Stripeウェブサイト

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。

- 2024年12月「次点での日本における加盟店手数料は以下のとおり
 Square:2.5%(対面)、Stripe:3.6%

決済事業者の加盟店手数料引き下げの動き

- 各決済事業者が中小企業の事業者に対し、クレジットカードの加盟店手数料引き下げを発表している

事業者名	引き下げ前 手数料	引き下げ後 手数料
A社	2.7%	1.98% (24年11月~)
B社	3.25%	2.5% (24年11月~)
C社	3.24%	2.48% (24年12月~)
D社	3.24%	1.98%~ (24年12月~)
E社	3.24%	2.20%~ (24年12月~)

現在の我が国のキャッシュレス決済にかかる最新動向・環境変化

キャッシュレス決済環境が抱える課題 (2/4)

海外諸国はカードローンやリボルビング払いが主流であり、イシューは①金利収入等で一定の収益を確保している。一方で我が国では一括払いが主流であるため、②他国と比較してインターチェンジフィーへの依存度が高い。

我が国と海外諸国※での収益構造の違い(イシューイングビジネス)

		EU	米国	日本
1	クレジットカードの主流な支払方法	カードローンやリボルビング払い		一括払い
	(取扱高比率) 収益構造	インターチェンジフィー	0.3%	1.7%
金利収入		3.2%	2.0%	1.4%
年会費		1.9%	0.4%	0.3%
その他		0.3%	0.6%	0.2%

※日本以外の各国はそれぞれ類似のビジネスモデルだったため、昨年度調査の内容を基にEU・米国を例示

出典: 経済産業省『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)』

現在の我が国のキャッシュレス決済にかかる最新動向・環境変化

キャッシュレス決済環境が抱える課題 (3/4)

我が国では、インターチェンジフィーの引き下げや、近年増加傾向にあるクレジットカードの不正利用対策を始め、各プレイヤーの負担増が続いている状況。

近年のクレジットカード業界での出来事		ブランド	決済事業者		加盟店
			イシュー	アクワイアラ	
インターチェンジフィーの引き下げ	<ul style="list-style-type: none"> 中小加盟店向けのインターチェンジフィーの引き下げを実施 	—	収益悪化	—	負担低減
海外発行カードの日本国内での利用に伴うアクワイアラの逆ザヤ発生	<ul style="list-style-type: none"> 国内取引の手数料率に比して高額なインバウンド取引では、アクワイアラが支払う手数料が加盟店手数料を上回る逆ザヤが深刻化 アクワイアラは逆ザヤを解消するために、インバウンド取引の多い加盟店において加盟店手数料が引き上げる動きがある 	—	インバウンド取引増加による 収益悪化	加盟店手数料引き上げによる 負担増の可能性	

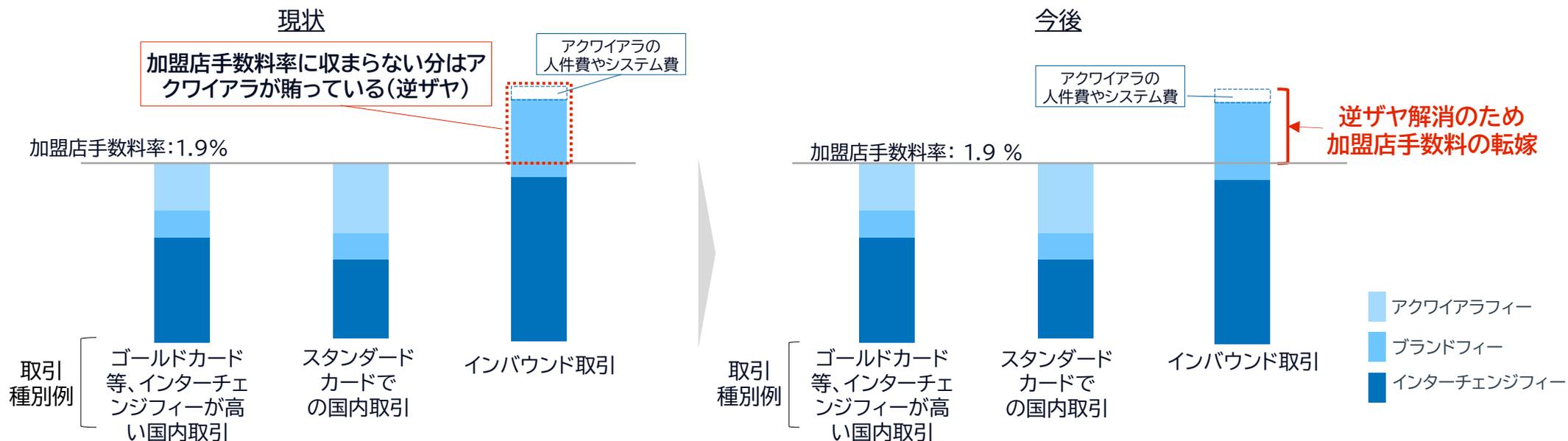
現在の我が国のキャッシュレス決済にかかる最新動向・環境変化

キャッシュレス決済環境が抱える課題 (4/4)

一部国際ブランドのインバウンド取引においては、国内取引よりもインターチェンジフィー、ブランドフィーが高く、加盟店手数料収入よりもフィーが高くなる逆ザヤが発生。アクワイアラは逆ザヤ解消のため、加盟店手数料に転嫁せざるを得ない状況になっている。

「インバウンド取引」における現状と課題

- アクワイアラは、急激なインバウンド取引増加の影響により逆ザヤによる影響が高まっている



2節 本事業が取り組む加盟店負担低減



本事業が取り組む加盟店負担低減

加盟店負担の分類

過去の実態調査から「加盟店手数料」がキャッシュレス未導入の大きな理由であり、また間接的に「導入初期費用」や「回収サイト」といった課題にも関係するため、最も重要な課題だと考える。

加盟店負担の分類

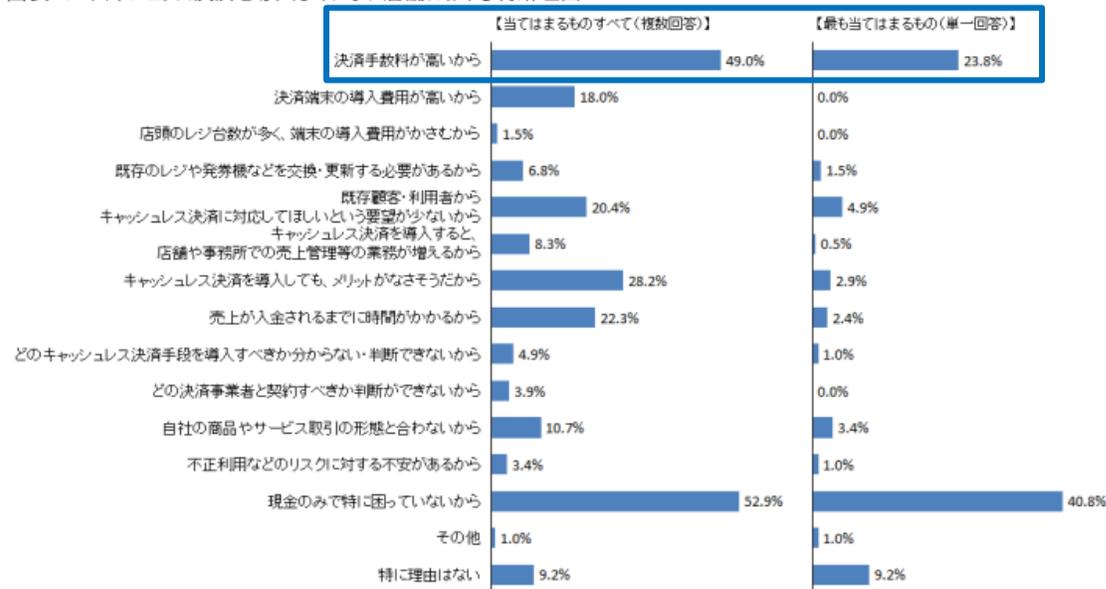
- 昨年度調査から、加盟店におけるキャッシュレスに伴う負担は「コスト面での負担」と「業務面での負担」が考えられる



課題の絞り込み

- 経済産業省が実施した実態調査によると、キャッシュレス決済を導入していない理由の1つに「決済手数料の高さ」が挙がっており、加盟店手数料が大きな課題だと考える

図表 1 キャッシュレス決済を導入していない店舗における判断理由



出典: 経済産業省「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」(2024年1月19日)、

経済産業省 商務・サービスグループ キャッシュレス推進室「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 とりまとめ」(令和4年3月)

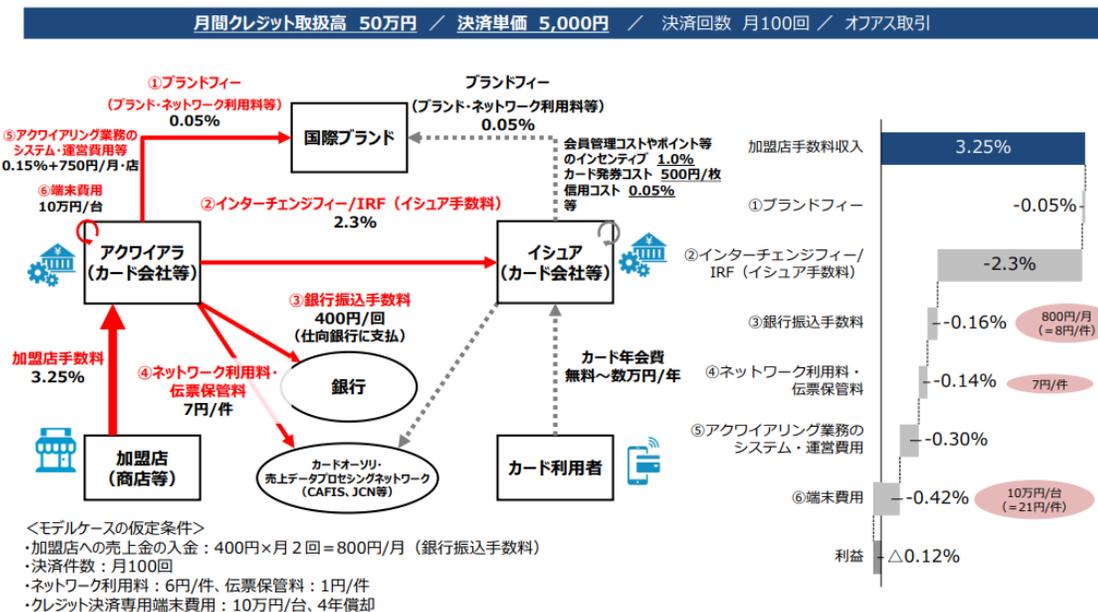
本事業が取り組む加盟店負担低減 クレジットカードコスト構造

昨今、インターチェンジフィー引き下げ等、カード会社の収益を減らすことで加盟店手数料を低減してきたが、カード会社のコスト構造も厳しいため、単なる手数料低減ではなく、適正化(コスト構造変革、負担配分の見直し等)が必要。

クレジットカードのコスト構造

- 加盟店の条件(例:取扱高)によっては、現状の加盟店手数料でも赤字になることが過去の経済産業省の検討会でも示されている

図表 10 PSP 介在なしの場合のクレジットカードのオフアス時のアクワイアリングコスト構造の全体像



出典:経済産業省 商務・サービスグループ キャッシュレス推進室「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」とりまとめ(令和4年3月)、各社決算資料

市場の利益構造

- 業界全体の利益率等からカード会社・加盟店等一部のプレイヤーに負担が偏っている可能性があるかと推察

国際ブランド

サービス提供に必要な仕様管理やインフラの整備等を実施。投資、維持コストは高額
 参考)純利益率は50.1%
 ※国際ブランド2社平均

カード会社

インターチェンジフィーの引き下げ等により加盟店手数料低減を図ってきた
 参考)純利益率は3.27%
 ※親会社株主に帰属する当期純利益率(大手カード会社3社平均)

中小加盟店

利益率と同程度、もしくはそれより高いパーセンテージの加盟店手数料を払っている
 参考)中小企業の売上高営業利益率 小売:3.5%

消費者

利便性や支払いの繰り延べといった効用を得ているが、年会費無料のカードも多く、負担をしていないケースが多い
 ポイント還元等のリワードを受け取ることもできる

本事業が取り組む加盟店負担低減 クレジットカードのコスト構造の抜本的な改革

現行のコスト構造を前提とした検討も必要であるが、インターチェンジフィーの引き下げや**一部の決済事業者による加盟店手数料の引き下げ等の動きが確認できていること**、また、現状のコスト構造では継続的な加盟店手数料の引き下げは難しいことから、**本事業では、中長期的な検討として抜本的な対策を対象とする。**

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

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が本年11月末を目途として国際ブランドから公表されることとなりました。

1. 公正取引委員会は、令和4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、令和2年度及び令和3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ました。

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

等との考え方を示したところ（注）。

（注）関連する閣議決定として、「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 ～人・技術・スタートアップへの投資の実現～」（令和4年6月7日閣議決定）において、「クレジットカード会社に対し、インターチェンジフィーの標準料率の公開を求め、競争を促進する。」と、また、「デジタル田園都市国家構想基本方針」（令和4年6月7日閣議決定）において、「加盟店手数料の約7割を占めるとされるインターチェンジフィーの標準料率の公開に向けた検討及び公開後の影響の注視等により、市場の透明性向上や加盟店による価格交渉の活性化等を進める。」と定められています。

決済事業者の加盟店手数料引き下げの動き（再掲）

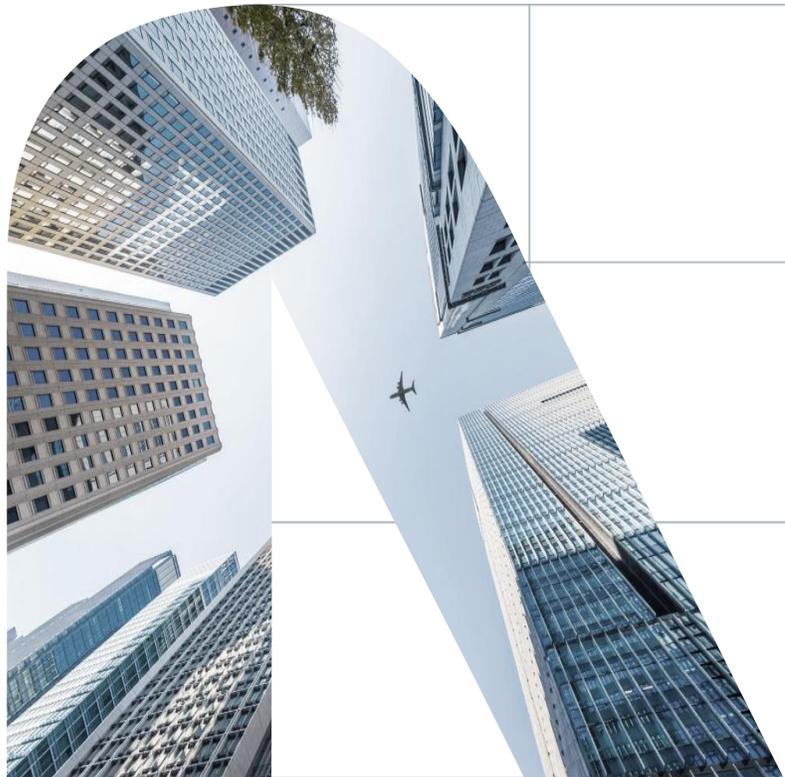
- 今年度、各決済事業者が**中小企業の加盟店に対し、クレジットカードの加盟店手数料引き下げを発表している**

事業者名	引き下げ前 手数料	引き下げ後 手数料
A社	2.7%	1.98% (24年11月～)
B社	3.25%	2.5% (24年11月～)
C社	3.24%	2.48% (24年12月～)
D社	3.24%	1.98%～ (24年12月～)
E社	3.24%	2.20%～ (24年12月～)

出典：経済産業省「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が公開されます」、「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が公開されました」、各社プレスリリース

3章

深堀対象方策の選定・ スコープの定義



1節 サマリ



深掘対象方策の選定・スコープの定義

サマリ

本章では、昨年度調査事業による方策案を元に深掘対象方策の選定を行った。
加えて、深掘を行うにあたって必要なスコープや、念頭に置く既存スキームの現状把握を行った。

第3章の内容

方策の選定

1

- **選定観点の定義**
前章での整理結果をインプットに、本事業で取り組む方策を選定するための観点を定義する

2

- **選定対象の定義**
昨年度事業で整理された方策を再掲する。その際、大義は変えずに一部記載を変更し、特徴の明確化を行う

3

- **選定結果**
本事業で優先的に取り組む方策を選定する

スコープの定義

1

- **主に検討対象とする商取引の定義**
現在行われている商取引のパターンの内、本事業で主に検討を行うパターンを定義する

2

- **スキームの現状把握(4パーティスキーム)**

3

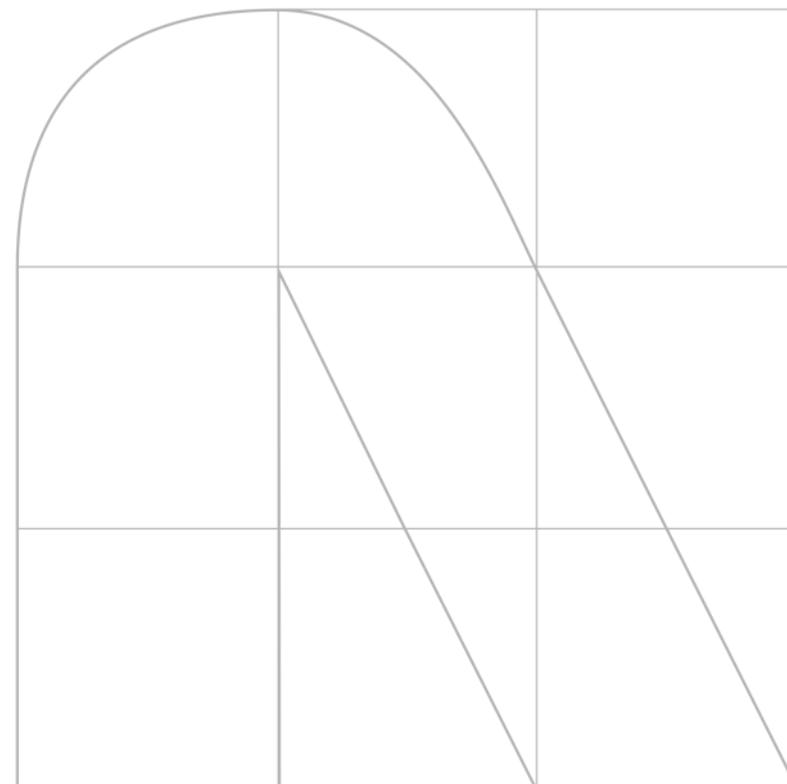
- **スキームの現状把握(送金スキーム)**

2節 方策の選定



1項

選定観点



選定観点

定義

本事業ではキャッシュレス決済に伴う加盟店負担低減の中でも加盟店手数料に着目する。また、現状のコスト構造も踏まえ、単なる加盟店手数料低減ではなく、適正化を目的とする。それを踏まえ優先的に取り組むべき方策を選定する。

本事業で取り組む方策選定に用いる観点

加盟店手数料軽減への効果

加盟店手数料軽減が見込めること

コスト・手数料適正化

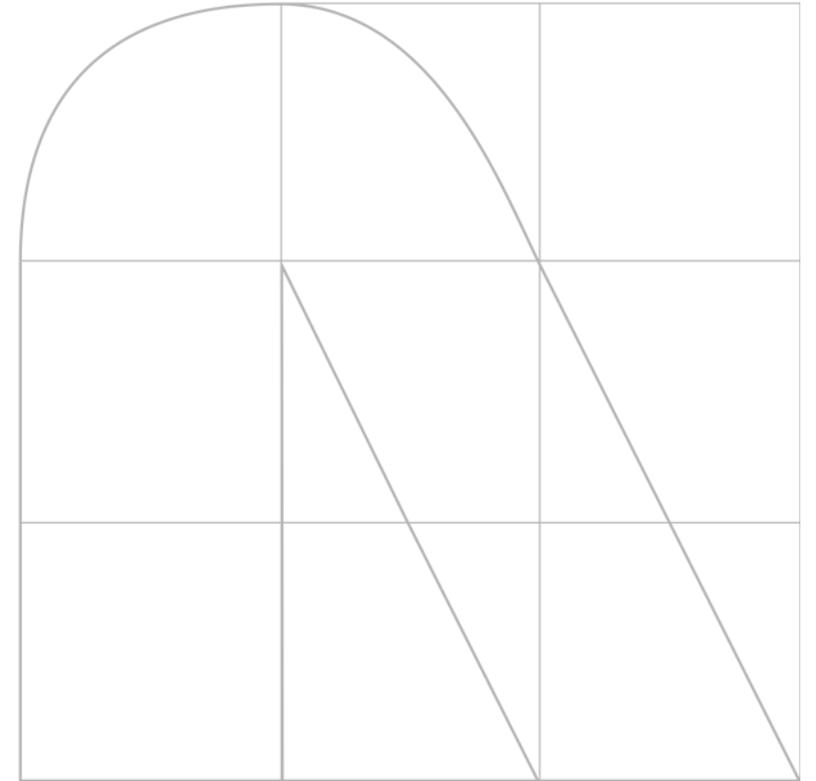
コスト構造の変革による総コストの低減や
手数料見直しによる受益者への
適正な負担配分に効果があること

行政関与の必要性

民間のみでは実現困難な
規模であること

2項

選定対象の定義



選定対象の定義

選定対象方策の定義 (1/2)

昨年度事業で整理された方策案は以下のとおり。

なお、特徴を明確化するため、方策案、取組み案ともに一部名称の変更を行った。

選定対象方策一覧

#	方策	構成要素(昨年度事業における取組み案)	方策概要
1	支払いスキームの設置 (参考:昨年度調査における 「域内・国内スキームの設置・標準化」)	国内スキーム	我が国独自の4パーティ前提の新たなスキーム(支払いスキーム)を設置し、これまで各プレイヤーが担っていた業務をこのスキームを運営するスキームに集約(協調領域化)する
		全銀ネットへの接続	
		加盟店インターフェースの標準化	
		オペレーションの標準化	
		データ連携仕様の標準化	
2	啓蒙活動	加盟店向け啓蒙	加盟店へインターチェンジフィーに関する認知度を高め、カード会社との手数料適正化のための交渉を活性化させる
		消費者向け啓蒙	
3	インフラの標準化	加盟店インターフェースの標準化	サービスごとに異なるPOSシステム、決済端末間、決済NW間の接続仕様、インターフェースを統一する
		オペレーションの標準化	
4	送金スキームの活用 (参考:昨年度調査における 「即時送金スキームの活用」)	即時送金スキーム	資金移動の構造をシンプル化することで、中間プレイヤーを減らし、スキームの総コストを低減する
		全銀ネットへの接続	
5	セキュリティ対策の標準化	セキュリティ共同化	複数のプレイヤーのセキュリティ対策に必要な機能を共同センタに集約する

選定対象の定義

選定対象方策の定義 (2/2)

昨年度事業で整理された方策案は以下のとおり。

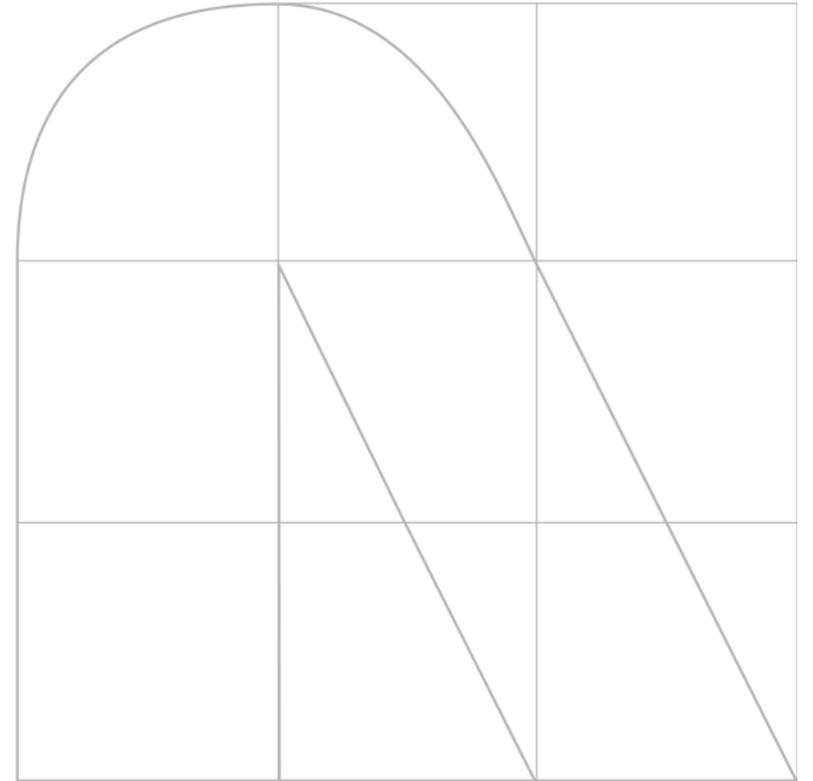
なお、特徴を明確化するため、方策案、取組み案ともに一部名称の変更を行った。

選定対象方策一覧

#	方策	構成要素(昨年度事業における取組み案)	方策概要
6	税優遇	減税(消費者)	<ul style="list-style-type: none">キャッシュレス利用に応じて、所得税等を減免するキャッシュレス利用に応じて、法人税等を減免する
		減税(加盟店)	
7	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	<ul style="list-style-type: none">インターチェンジフィーや加盟店手数料の上限を法令で規制する加盟店手数料等を消費者負担とすることを認める
8	ペーパーレス化	紙の利用控の電子化	<ul style="list-style-type: none">紙の利用控え等の電子化を促進する
9	現金の利用制限	現金の利用制限	<ul style="list-style-type: none">高額を支払いにおいて、現金の利用を制限することで、キャッシュレス化を促す
10	銀行が決済事業を運営	全銀ネットへの接続	<ul style="list-style-type: none">銀行が主体となり、決済事業(クレジットカード事業等)を運営する
		データ連携仕様の標準化	
11	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	<ul style="list-style-type: none">加盟店開拓、決済ネットワーク、決済端末、POSシステムの提供等の業務を統合する
12	プロセッシングの共同化	共同プロセッサー	<ul style="list-style-type: none">共通的に必要な各プレイヤーの業務・機能を共同センタ化する
13	加盟店手数料の透明化	加盟店契約におけるインターチェンジ++対応	<ul style="list-style-type: none">加盟店手数料率をインターチェンジフィーにアクワイアラの利益を乗せた料率で設定する

3項

選定結果



選定結果

本事業で取り組む方策の選定結果 (1/3)

方策案レベルで前述の選定観点で評価。全ての観点で期待効果が見込める「支払いスキームの設置」「送金スキームの活用」「手数料規制・サーチャージ解禁」を、本事業で優先的に取り組む方策案として選定した。

<凡例>
 ◎:非常に大きい
 ○:大きい
 △:小さい、またはなし

選定結果

#	方策	評価			選定結果 (3つの評価が◎の方策を採用する)
		加盟店手数料軽減への効果	コスト・手数料適正化	行政関与の必要性	
1	支払いスキームの設置	◎:業界全体のコストが下がる取組みであり、軽減効果は非常に大きい	◎:コスト構造の変革による総コストの低減効果がある	◎:中立的、かつ市場への影響力がある立場でないと推進が難しい	採用
2	中小加盟店向け啓蒙	△:加盟店手数料の軽減への直接的な効果はない	△:コスト構造の変革には影響しない	○:行政の関与は有効ではあるが、民間での取組みも見られる	不採用
3	インフラ標準化	△:POSや決済端末開発コストといった部分的なコスト低減であり、軽減効果は小さい	○:POSや決済端末コストといったフロント部分のコスト構造の変革に留まる	◎:中立的な立場でないと推進が難しい	不採用 ※
4	送金スキームの活用	◎:業界全体のコストが下がる取組みであり、軽減効果は非常に大きい	◎:コスト構造の変革による総コストの低減効果がある	◎:中立的、かつ市場への影響力がある立場でないと推進が難しい	採用
5	セキュリティ対策の標準化	○:カード会社コストが下がるものの一部業務に留まるため、軽減効果は方策1・4と比較すると小さい	○:セキュリティ業務のコスト構造に限定した変革に留まる	○:行政の関与は有効ではあるが、業界団体での取組みも見られる	不採用

選定結果

本事業で取り組む方策の選定結果（2/3）

方策案レベルで前述の選定観点で評価。全ての観点で期待効果が見込める「支払いスキームの設置」「送金スキームの活用」「手数料規制・サーチャージ解禁」を、本事業で優先的に取り組む方策案として選定した。

<凡例>
 ◎:非常に大きい
 ○:大きい
 △:小さい、またはなし

選定結果

#	方策	評価			選定結果 (3つの評価が◎の方策を採用する)
		加盟店手数料軽減への効果	コスト・手数料適正化	行政関与の必要性	
6	税優遇	△:加盟店手数料の低減への直接的な効果はない	△:コスト構造の変革には影響しない	◎:行政でしか検討・推進できないことである	不採用
7	手数料規制・サーチャージ解禁	◎:加盟店手数料の低減に直接的に効果がある	◎:手数料規制、サーチャージとともにコスト負担配分に直接影響する	◎:行政でしか検討・推進できないことである	採用
8	ペーパーレス化	△:印紙代という部分的なコスト低減であり、軽減効果は小さい	△:印紙代という非常に限定的なコストのみに影響し、コスト構造そのものの変革には繋がらない	△:民間事業者でも実施可能である	不採用
9	現金の利用制限	△:加盟店手数料の軽減への直接的な効果はない	△:コスト構造の変革には影響しない	◎:行政でしか検討・推進できないことである	不採用

選定結果

本事業で取り組む方策の選定結果 (3/3)

方策案レベルで前述の選定観点で評価。全ての観点で期待効果が見込める「支払いスキームの設置」「送金スキームの活用」「手数料規制・サーチャージ解禁」を、本事業で優先的に取り組む方策案として選定した。

<凡例>
 ◎:非常に大きい
 ○:大きい
 △:小さい、またはなし

選定結果

#	方策	評価			選定結果 (3つの評価が◎の方策を採用する)
		加盟店手数料軽減への効果	コスト・手数料適正化	行政関与の必要性	
10	銀行が決済事業を運営	○:銀行振込手数料のコスト減等による軽減効果がある	◎:プレイヤー削減が可能のため、総コストの低減に効果がある	△:民間事業者による判断で実行すべきものである	不採用 ※
11	アクワイアリング業務の垂直統合	○:垂直統合によるコストメリットで加盟店手数料を軽減できる可能性がある	◎:プレイヤー削減が可能のため、総コストの低減に効果がある	△:民間事業者による判断で実行すべきものである	不採用 ※
12	プロセシングの共同化	○:カード会社コストが下がるものの範囲が限定されるため、軽減効果は方策1・4と比較すると小さい	○:集約が一部業務に留まるため、コスト構造の変革も限定的なものに留まる	△:民間事業者でも実施可能である	不採用 ※
13	加盟店手数料の透明化	△:加盟店手数料の軽減への直接的な効果はない	○:受益者による適正な負担配分へ効果がある	△:民間事業者でも実施可能である	不採用

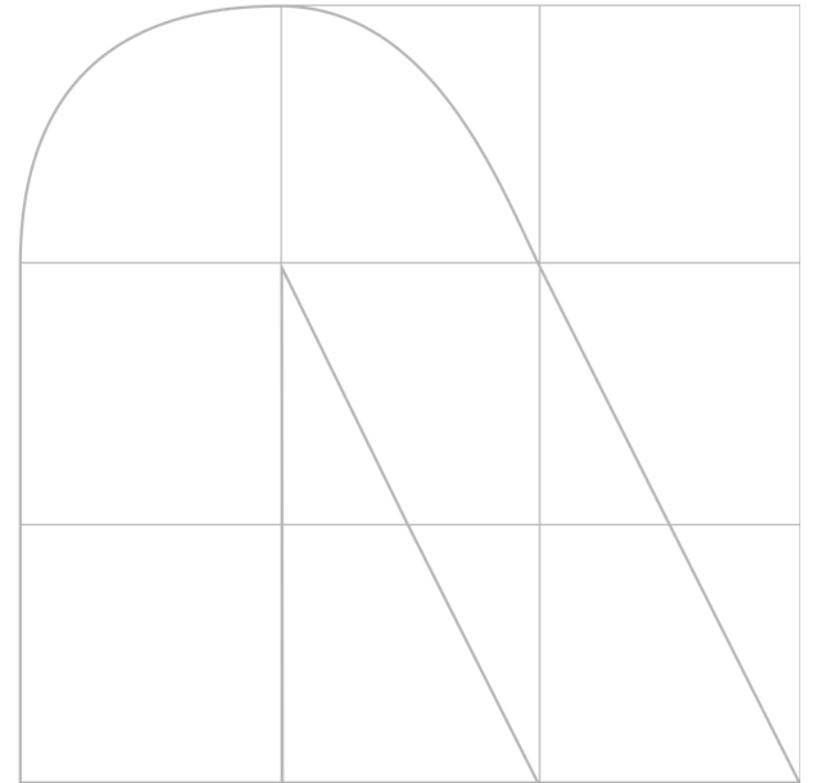
※「支払いスキームの設置」「即時送金スキームの活用」の構成要素として検討する

3節 スコープの定義と現状把握



1項

検討対象とする商取引の定義



検討対象とする商取引の定義

検討する商取引パターン

本事業では、商取引における形態の内、これまで主にキャッシュレス推進を実施してきたBtoCを対象に検討を行った。ただし、海外事例等の参考においては、BtoB、CtoCなども含めて確認。

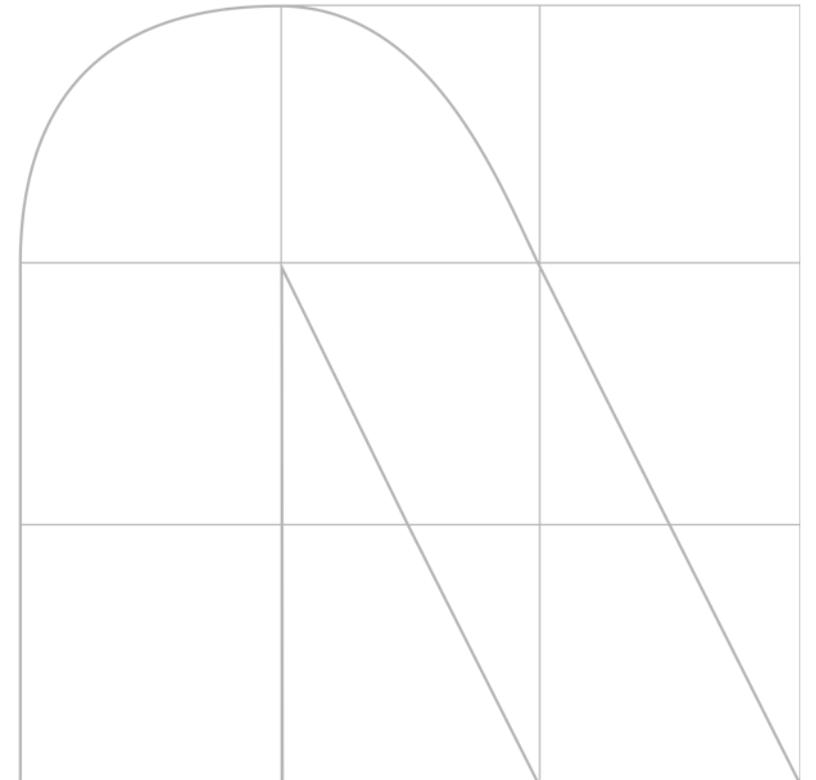
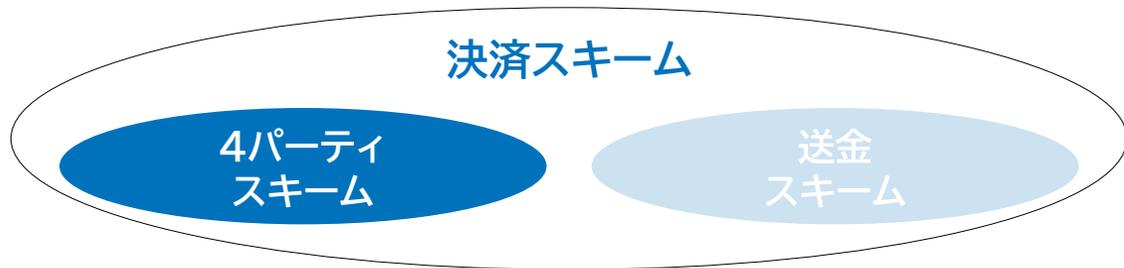
検討する商取引の範囲

	主な商取引のパターン	
検討対象	BtoC	• 企業から消費者へ行う商取引のパターン
検討対象外	BtoB	• 企業から企業へ行う商取引のパターン
	CtoC	• 消費者から消費者へ行う商取引のパターン
	GtoC	• 行政から消費者へ行う商取引のパターン

} これまでキャッシュレス推進の対象としてきたBtoCを本事業の対象とする

2項

スキームの現状把握 (4パーティスキーム)



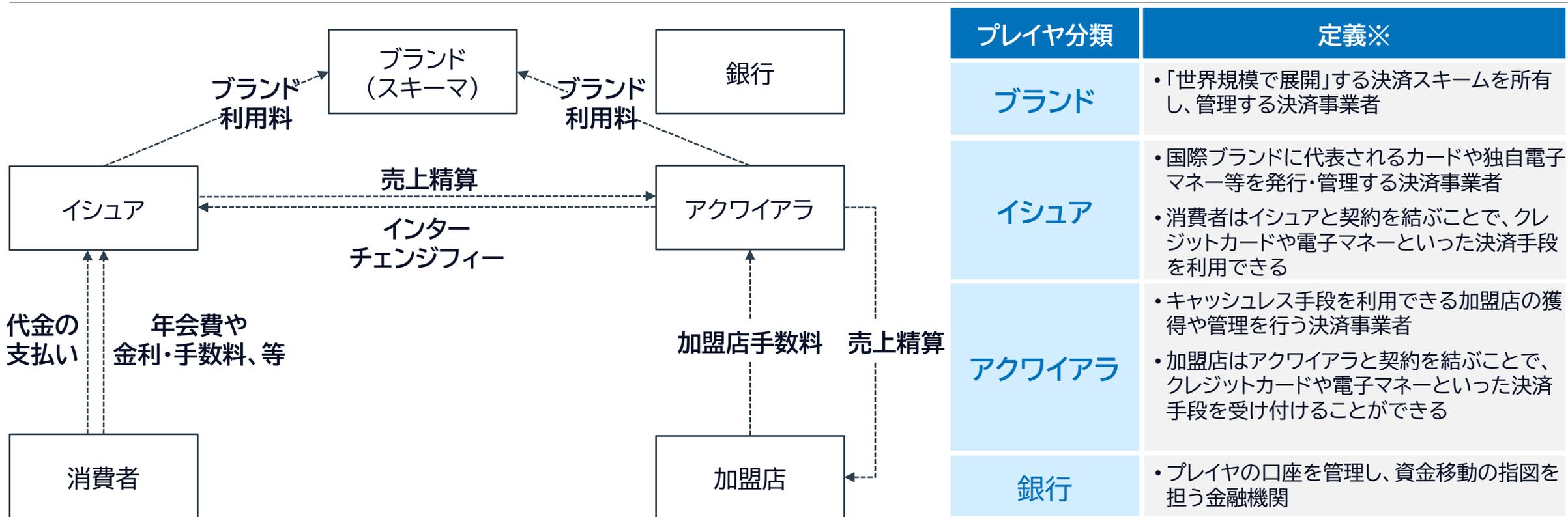
スキームの現状把握(4パーティスキーム)

現行4パーティスキームの概観

4パーティスキームとは、ブランドが定めたルールに基づき、イシュア(支払手段発行・管理者)とアクワイアラ(加盟店開拓・管理者)が、それぞれ消費者や加盟店に決済手段を提供し、その対価を3主体間(ブランド、イシュア、アクワイアラ)で分け合うスキームである。

※本事業では、まずベーシックな構造に対して深堀を行うこととし、PSPは本事業の検討対象から外した。

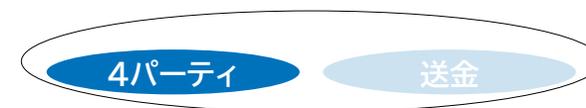
4パーティスキームの概観



※主に国際ブランドの決済スキームを基にした分類

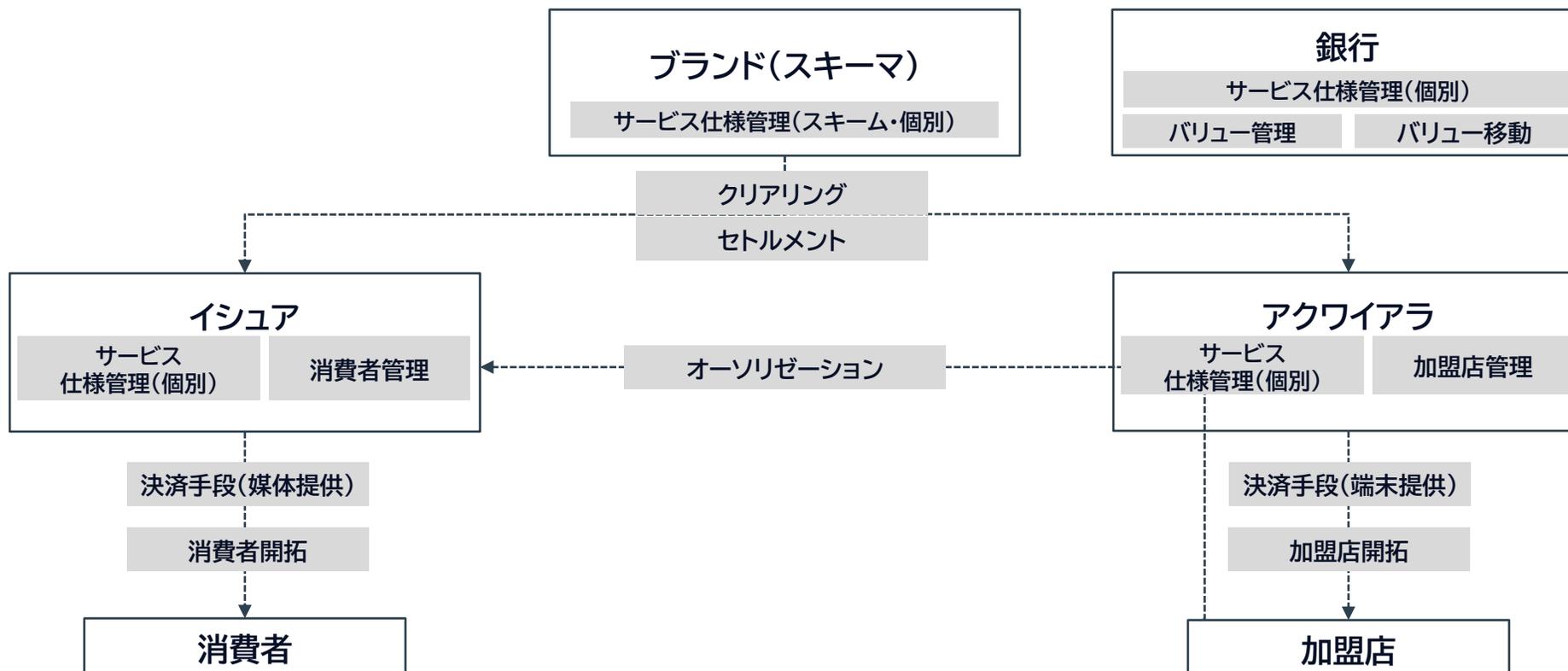
スキームの現状把握(4パーティスキーム)

現行4パーティスキームの業務レベルでの概観(1/3)



現行のクレジット決済スキーム上に存在するプレイヤが担う業務を定義した。
厳密には各業務は複数主体同士の連携により実現されているものの、まずはモデルの単純化を優先した。

4パーティスキームの概観(業務レベル)



スキームの現状把握(4パーティスキーム)

現行4パーティスキームの業務レベルでの概観(2/3)

前述の業務について3つのレイヤに分類し、整理した。

ただし、送金スキーム調査時は各業務の意味合いが異なるため、定義を一部変更していることに注意。

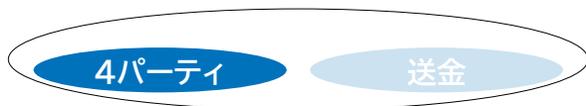
業務の定義

レイヤ	業務	説明
バック	バリュー管理	・ プレイヤ(消費者、加盟店含む)からバリュー(現金、預金等、売買で活用できるもの)を受け入れ、保全する業務
	バリュー移動	・ あるプレイヤのバリューを、別のプレイヤに移動させる業務
	オーソリゼーション(売上承認)	・ 加盟店でのカード取引について、その販売承認を取引ごとに承認、判定する業務
	クリアリング(売上精算)	・ 取引データをアクワイアラ、ブランド(スキーマ)、イシューが照合し、セトルメントに必要な金額を確定する業務
	セトルメント(決済)	・ クリアリングで確定した金額を、イシューからアクワイアラへ、アクワイアラから加盟店へ支払う業務
ミドル	サービス仕様管理(スキーム)	・ スキーム全体のサービス、システム、端末、媒体等の仕様(例:アクセプタンスの共通化・ルール設定等)を管理する業務
	サービス仕様管理(個別)	・ 個社が提供しているサービス、システム、端末、媒体等の仕様を管理する業務(例:ネットワーク不正検知AI等)
	消費者管理	・ 消費者の顧客情報(基本情報、利用情報、信用情報等)を管理する業務
	加盟店管理	・ 加盟店の顧客情報(基本情報、契約情報、売上情報等)を管理する業務。フォローアップや、不正利用対策等も実施
フロント	決済手段(媒体提供)	・ 消費者に対して、決済手段(媒体)を提供する業務(媒体は、物理カードだけでなく、バーチャルカードも想定)
	決済手段(端末提供)	・ 加盟店に対して、決済手段(端末)を提供する業務(媒体を読み取る決済端末、QRコードのスタンド等)
	消費者開拓	・ 消費者に営業し、新たな会員を獲得する活動
	加盟店開拓	・ 法人に営業し、新たな加盟店を獲得する活動

スキームの現状把握(4パーティスキーム)

現行4パーティスキームの業務レベルでの概観(3/3)

ここまでの定義を基に、各プレイヤーの業務を一覧化した。



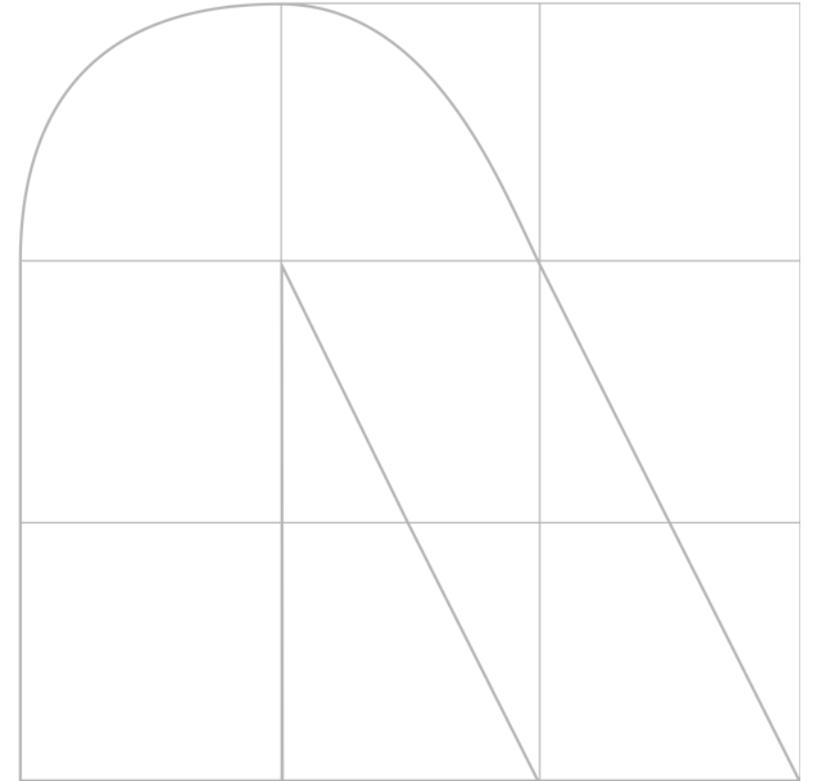
<凡例> ○:当該業務を担う主体
 -:当該業務を担わない主体

各業務を担うプレイヤー

レイヤ	業務	ブランド	イシュー	アクワイアラ	銀行
バック	バリュー管理	-	-	-	○
	バリュー移動	-	-	-	○
	オーソリゼーション(売上承認)	○	○	○	-
	クリアリング(売上精算)	○	○	○	-
	セトルメント(決済)	○	○	○	○
ミドル	サービス仕様管理(スキーム)	○	-	-	-
	サービス仕様管理(個別)	○	○	○	○
	消費者管理	-	○	-	-
	加盟店管理	-	-	○	-
フロント	決済手段(媒体提供)	-	○	-	-
	決済手段(端末提供)	-	-	○	-
	消費者開拓	-	○	-	-
	加盟店開拓	-	-	○	-

3項

スキームの現状把握 (送金スキーム)



スキームの現状把握(送金スキーム)

<凡例> プレイヤー

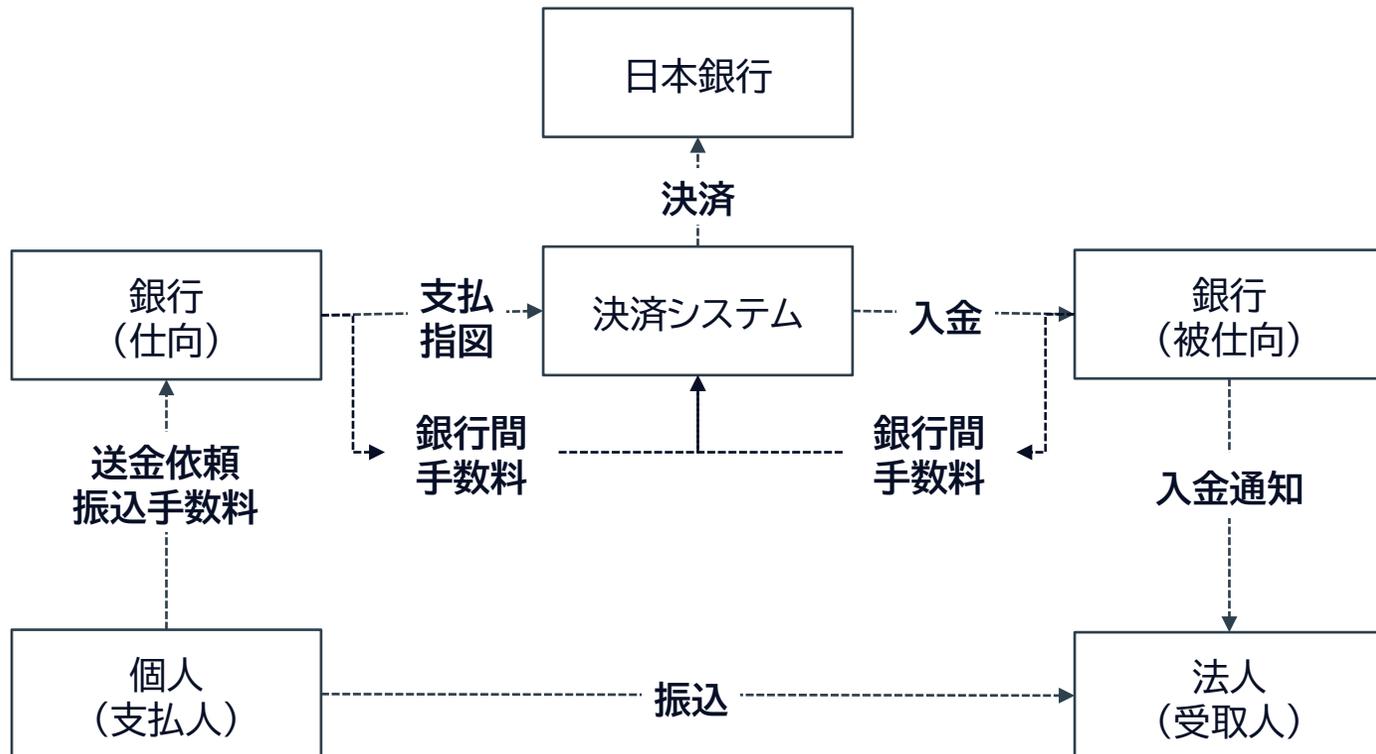
4パーティ 送金

現行送金スキームの概観

送金スキームとは、支払人の銀行が受取人の銀行に対して決済システムを介して送金指図の内容を伝え、その銀行との間で資金の受渡を行うスキームである。現状、B2Cでの利用は非対面取引の一部に限定されている。

※本事業では、まずベーシックな構造に対して深掘を行うこととし、近年全銀システムへの加盟が可能となった資金移動業者は本事業の検討対象から外した。

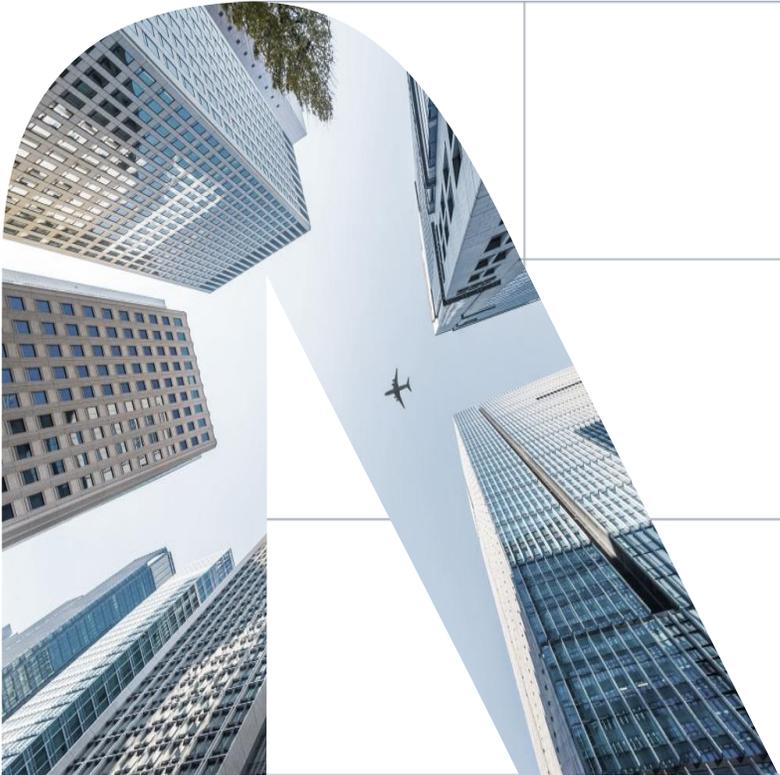
送金スキームの概観(個人を支払人、法人を受取人として図示)



プレイヤー分類	定義
日本銀行	<ul style="list-style-type: none"> 銀行間の資金決済を行う主体。具体的には、日本銀行に開設されている当座預金(日銀当預)間の資金振替により実現している
決済システム	<ul style="list-style-type: none"> 支払人の銀行が受取人の銀行に送金を行うときに介するシステム
銀行	<ul style="list-style-type: none"> 個人、法人の資金を管理し、送金指図を行う主体 ※資金移動業者は、近年全銀システムへの加盟を認められているため、本事業における送金スキーム上では、ほぼ銀行と同等に振舞うことができると考えられる

4章

海外調査・我が国における 加盟店負担低減方策の検討



1節 検討の進め方



4章 各取組み案の深堀

検討の考え方・フロー

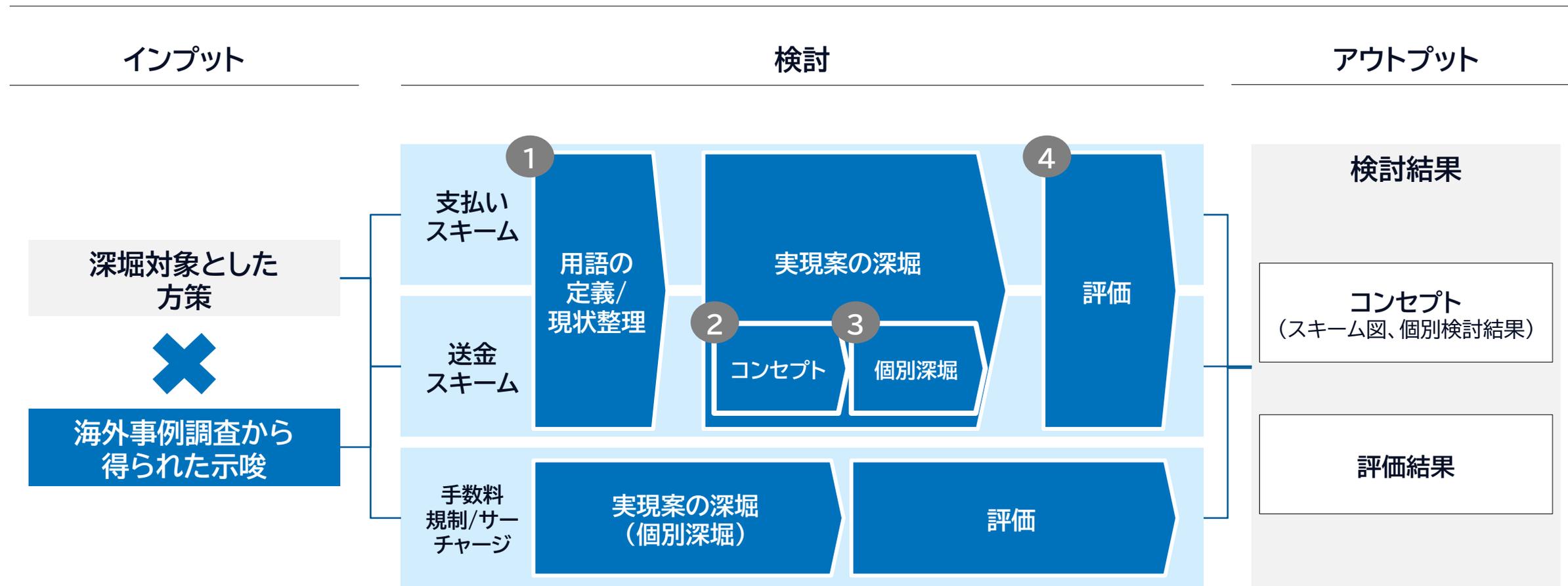
<凡例>

成果物

プロセス

海外事例調査から得られた示唆をインプットとして、各方策を深堀し、その内容を評価した。

各方策の検討フロー



海外調査対象国と選定の考え方

方策の深堀にあたり、昨年度調査の対象国に、本事業で取り組む方策に関する動きが見られる国・地域を追加し調査対象国候補として8カ国選定した。※1

	国・地域	特徴・選定理由	支払いスキームの設置	送金スキームの活用	手数料規制・サーチャージ解禁
昨年度の対象国	シンガポール	• 複数のQRコード決済が利用されている等、我が国と類似する決済環境が進展しているため(方策はシンガポール通貨金融庁が推進)	○ (NETS・UPOS)	○ (PayNow※2)	—
	フランス	• 同国送金スキームとしてブルーカードを有しており、クロスボーダー決済用に国際ブランドとのダブルネームが採用されているため 注)フランスはEUに包含して調査を実施	—	○ (Wero)	○ (インターチェンジフィー規制・サーチャージ)
	韓国	• 我が国と同様にクレジットカード決済が中心かつノンバンクのカード会社が存在するため	○ (VAN事業者モデル)	○ (ゼロペイ)	—
	米国	• カード決済の先進国であると同時に、近年RTGS(FedNow)がローンチしたため	—	○ (FedNow)	○ (インターチェンジフィー規制・サーチャージ)
	インド	• 同国のUPIは、いまやカード決済の主要なサービスを取り込んでいる他、その位置づけに外資のプラットフォーマーや国際ブランドへの規制の意味合いも含んでいるため	○ (RuPay)	○ (UPI)	○ (加盟店手数料規制)
本年度追加	EU	• EPI(European Payment Initiative)を通じて、EU横断の域内スキーム構築及び利用普及を目指しているため • 同スキームは、決済システムの自立性ととどまらず、個人データの取り扱い等に係る戦略にも関連しているため	—	○ (Wero)	○ (インターチェンジフィー規制・サーチャージ)
	ブラジル	• ブラジル中央銀行が、同国のRTGSであるPixにリカーリングや分割払い等の新機能を実装し、カード決済の主要な利点を取り込んでいっているため	—	○ (Pix)	○ (インターチェンジフィー規制)
	カナダ	• 近年RTR(Real Time Rail)というRTGS導入によって、同国の決済システムはさらに新サービスの開発、国際ブランドによる国際決済とのすみわけが推進される可能性があるため	○ (Interac)	○ (RTR)	○ (インターチェンジフィー規制・サーチャージ)

※1 調査項目によって対象国・スキームは変動する ※2 PayNowはシンガポールの国内スキームではあるものの、C2C・B2B送金をメインとしているため調査対象からは除外する

2節 調査結果全体サマリ



調査結果全体サマリ

調査結果一覧(対象7か国・地域8スキーム)

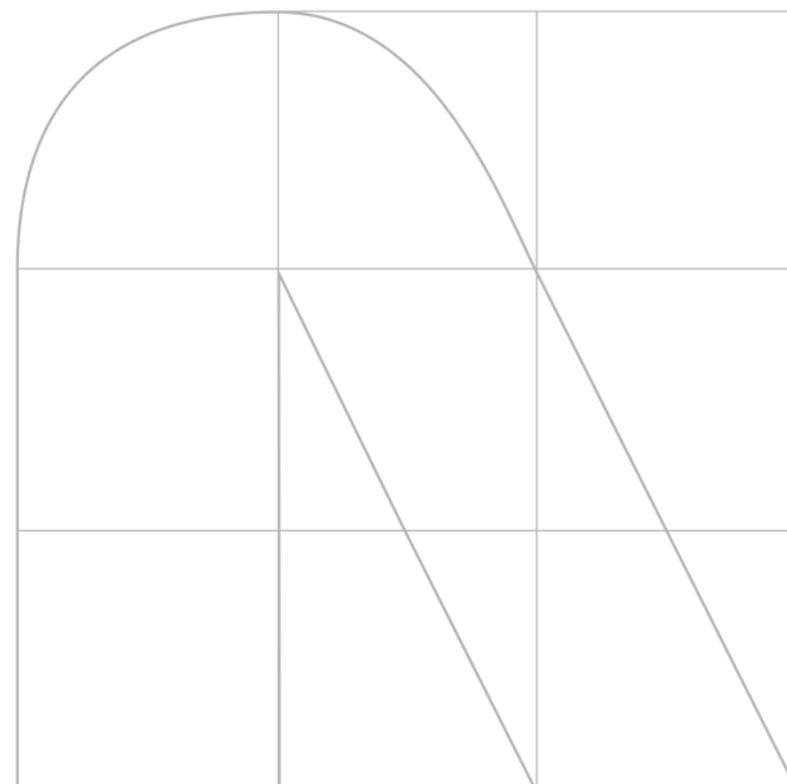
	シンガポール	EU	韓国	米国	インド		ブラジル	カナダ	
決済スキーム	国内スキーム	○	—	○	—	○	—	○	
	即時送金スキーム	—	○	○	○	—	○	○	
	代表的な取組み	NETS・UPOS(2017~)	Wero(2024~)	VAN事業者モデル・ゼロペイ(2018~)	FedNow(2023~)	RuPay(2012~)	UPI(2016~)	Pix(2020~)	RTR(未定)
	推進主体	シンガポール通貨金融庁(MAS)	欧州委員会 欧州中央銀行	韓国政府 ソウル市	連邦準備制度(Fed)	インド準備銀行(RBI) インド決済公社(NPCI)		ブラジル中央銀行(BCB)	カナダ政府 Payments Canada(民間非営利団体)
	国・地域の課題	<ul style="list-style-type: none"> 決済端末乱立 端末のUX欠如 端末に係るコスト負担 	<ul style="list-style-type: none"> EU域外への資金流出・個人情報保護に対する意識の強さ 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業の加盟店手数料負担 	<ul style="list-style-type: none"> 既存即時送金スキーム(RTP)のユビキタス性の欠如 	<ul style="list-style-type: none"> 金融包摂 デジタルデバイド層へのキャッシュレス決済普及の推進 国際ブランド依存 	<ul style="list-style-type: none"> 現金管理コストの高止まり 効率的な決済手段の欠如 	<ul style="list-style-type: none"> 即時送金スキームに対応しないことによる国際競争力の低下 	
	スキームの成果	11,000台以上の端末を設置(置き換え含む)し、端末の統一とUXの改善に貢献	2024年8月ローンチ以降1,400万人の登録ユーザーを獲得し、地域内の決済独立性を実現し始めている	ゼロペイ自体の取扱高が小さく、クレジットカード加盟店手数料削減への影響は小さい	中小行層含む1,000行が既にFedNowに参加 ※中小規模の金融機関は参加者の95%	RuPayはブランド内で2割程度のシェアを獲得しており、依存を軽減している	UPIの取扱高は約250兆円を超え、キャッシュレス決済拡大に大きく貢献している	成人人口の9割以上に利用経験があり、現金管理コストの低減に寄与している	— (未稼働)
既存スキームに対する手数料規制・サーチャージ	— (2018年の政策としてUPOS導入時に加盟店手数料(MDR)をゼロに)	インターチェンジフィー規制(2015~) サーチャージ(2007~2018)	加盟店手数料(MDR)規制(2012~)	インターチェンジフィー規制(2010~) サーチャージ(2013~)	加盟店手数料(MDR)規制(2012~)		インターチェンジフィー規制(2018~)	インターチェンジフィー規制(2015~) サーチャージ(2022~)	
海外調査から得られた示唆	業務集約スキームへの参加促進	行政の関与システムアーキテクチャ導入障壁の低減手数料規制	業務集約スキームへの参加促進	行政の関与手数料規制	行政の関与スキームへの参加促進導入障壁の低減		行政の関与システムアーキテクチャ導入障壁の低減スキームへの参加促進	システムアーキテクチャ	

3節 国内スキームの海外調査結果と我が国における加盟店負担低減方策の検討への示唆



1項

国内スキームの調査サマリ



調査内容・手法

本年度は、対象とする国・地域が構築したスキーム(以下、国内スキームとする)に対し、以下内容で調査を実施した。

国内スキームに対する調査内容	構築と行政 関与の背景	<ul style="list-style-type: none">対象国の課題認識スキームに対する行政の関与とその理由加盟店手数料適正化に対する明言の有無
	スキーム構造	<ul style="list-style-type: none">スキームに対しての行政含む各ステークホルダの役割の整理
	費用・効果	<ul style="list-style-type: none">スキームの普及度合い・課題解決への効果・加盟店の負担軽減スキーム構築の費用
	導入・推進	<ul style="list-style-type: none">スキームの導入・推進過程における、ビジネス面・システム面・規制面の特徴

- 調査はデスクトップリサーチとインタビューにて実施

国内スキーム構築と行政関与の背景

サマリ

海外諸国では、各国・地域が抱える課題を解消するため、**行政が主体的、もしくは後援**する形で国内スキームの導入を推進している。

項目	シンガポール	EU	韓国	米国	インド		ブラジル	カナダ
導入したスキーム	NETS・UPOS	Wero	VAN事業者 ゼロペイ	FedNow	RuPay	UPI	Pix	RTR
課題認識 (背景)	<ul style="list-style-type: none"> 決済端末の乱立によるレジ圧迫 決済端末のUX欠如 決済端末交換コスト負担 契約変更コスト負担 	<ul style="list-style-type: none"> EU域外への資金流出に対する意識の高さ 個人情報保護に対する意識の強さ 	<ul style="list-style-type: none"> (クレジットカード決済利用率が高いことに伴う) 中小企業の加盟店手数料負担の増大 	<ul style="list-style-type: none"> 既存の即時送金スキーム(RTP)のユビキタス性の欠如 既存の即時送金スキーム(RTP)のバックアップ欠如 	<ul style="list-style-type: none"> 紙幣依存による金融包摂促進阻害 紙幣管理コストの高止まり 国際ブランド依存による決済データ流出 海外ネットワーク接続手数料負担 	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュレス決済普及 	<ul style="list-style-type: none"> 現金管理コストの高止まり 効率的な決済手段の欠如 	<ul style="list-style-type: none"> 即時送金スキームに対応しないことによる国際競争力の低下 エンドユーザーニーズの充足性欠如
行政の関与とその理由	<ul style="list-style-type: none"> シンガポール通貨金融庁が主体的に関与 政府の国家戦略である「スマート国家」の1つに「電子決済の推進」を掲げていたため 	<ul style="list-style-type: none"> 欧州委員会、欧州中央銀行はEPI(民間の銀行イニシアチブ)を後援 EU設立当初からの歴史的背景より、個人情報のEU域外流出等への懸念が根強いいため 	<ul style="list-style-type: none"> 韓国政府・ソウル市、民間事業者が主体的に導入 政府として早急な最低賃金引き上げの必要があり、中小企業の負担の軽減が急務であったためと考えられる 	<ul style="list-style-type: none"> 連邦準備制度理事会が主体的に導入 既存の即時送金スキーム(RTP)がユニバーサル性を欠き、中央銀行として公正な金融市場を確保する役割を果たす必要があったため 	<ul style="list-style-type: none"> インド政府、インド準備銀行、インド決済公社(NPCI)が主体的に導入 (RuPay)農村部や貧困層に金融包摂が行き届いていないこと、インフォーマルセクターの規模が大きいことから十分な課税ができておらず、税収が少なかったこと等が要因として考えられる 	<ul style="list-style-type: none"> ブラジル中央銀行(BCB)が主体的に導入 民間主体の即時送金システムの検討に5年を要し、BCBが海外諸国の即時送金スキーム開始の動きに危機感を覚えたため 	<ul style="list-style-type: none"> カナダ政府・Payments Canada(民間非営利団体)が主体的に導入を検討 海外諸国の即時送金スキーム開始の動きに対し、国際競争力の低下を危惧したため 	
加盟店手数料適正化に対する明言	明言なし	明言なし	明言あり	明言なし ※意図の汲み取りは可能	明言なし	明言なし	明言あり	明言なし

スキーム構造

サマリ

各国のスキーム構造について、国内スキームが対象としているレイヤ・業務範囲を調査した。

スキーム構造の調査結果(抜粋)

項目	シンガポール	EU	韓国	米国	インド	ブラジル	カナダ		
スキーム	NETS・UPOS	Wero	VAN事業者モデル	ゼロペイ	FedNow	RuPay	UPI	Pix	RTR
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 国内のフードセンターの統一電子決済事業者として任命されたNETSが加盟店開拓・管理業務を一元的に実施 	<ul style="list-style-type: none"> EPIが提供するWeroは欧州全域での統一的なA2A支払いソリューション EUの共通プロトコルであるSCT Instスキームに基づいたリアルタイムセトルメントを実施 消費者向けにはWeroアプリ提供、また各銀行のアプリからWero機能を提供 	<ul style="list-style-type: none"> VAN事業者が加盟店に関わる業務を3レイヤに渡ってカバーしている VAN事業者が複数カード会社の業務を担うことによる業務集約やVAN事業者が複数のアクワイアラと提携による全件オンアス化が実現している 	<ul style="list-style-type: none"> ゼロペイは韓国簡便決済振興院が提供しており、消費者と加盟店間の直接的な口座振替を可能にすることで、既存のカードネットワークを介さずにトランザクションを処理する仕組みである 既存の決済事業者のアプリに組み込まれている 	<ul style="list-style-type: none"> FedNowは、米国連邦準備制度理事会(FRB)が提供する決済サービスで、リアルタイムのグロス決済機能を提供している 特に中小金融機関に対し24時間365日、即時に資金を移動できるインフラを提供することにより、中小金融機関を含む1,000行が既にFedNowに参加している 	<ul style="list-style-type: none"> インドの決済公社(NPCI)が運営するRuPayは国内ブランドと国内決済NWの機能を持ち、3つのレイヤに渡って広く機能提供している 	<ul style="list-style-type: none"> インドの決済公社(NPCI)が運営するUPIは、QRコードのスキキャンやUPI IDの入力によって直接的な資金移動を可能にする仕組み 統一規格のQRコードを採用し、各事業者がUPI上にアプリを構築している 	<ul style="list-style-type: none"> Pixはブラジル中央銀行が運営するリアルタイムセトルメントスキームである 消費者に対しては各銀行や決済GWがサービス提供を行う一方で中銀もブランディングやPRを行う 	<ul style="list-style-type: none"> Payments Canadaは24時間365日、数秒以内に即時の資金移動を可能にする仕組み(RTR)の構築を目指しているが、複数システムの統合の課題に直面しており、ローンチが延期されている

国内スキームに関する費用・効果・導入・推進

サマリ

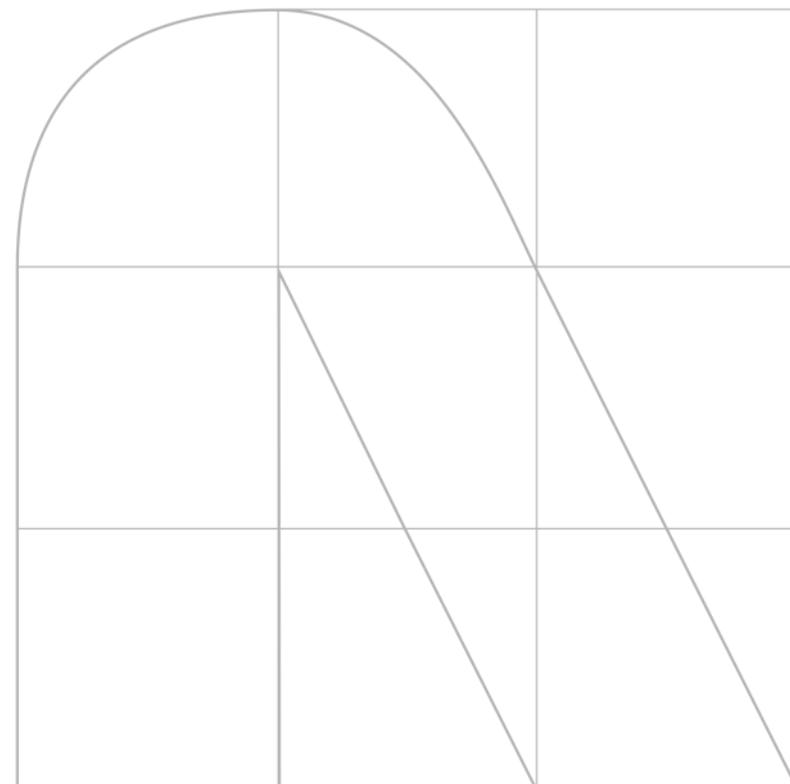
海外事例からシステム面での既存インフラの活用のほか、加盟店や消費者へのインセンティブ設計の重要性が伺える。またより多くの金融機関の参加がスキームに効果をもたらすことも確認できる。

調査対象国-スキーム						
	EU-Wero	韓国-ゼロペイ	米国-FedNow	インド-RuPay	インド-UPI	ブラジル-Pix
課題解決への効果 加盟店の負担軽減	<ul style="list-style-type: none"> 2024年8月ローンチ以降1,400万人の登録ユーザーを獲得 	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店手数料がゼロではあるが、ゼロペイ自体の取扱高が小さく、クレジットカード加盟店手数料削減への影響は小さい 	<ul style="list-style-type: none"> 既存の即時送金スキーム(RTP)に参加できていなかった中小行層含む1000行が既にFedNowに参加 ※中小規模の金融機関は参加者の95% 	<ul style="list-style-type: none"> 国際ブランドへの依存は完全に脱却していないが、2割程度のシェアで依存を軽減 	<ul style="list-style-type: none"> UPIの取扱高は約250兆円を超えキャッシュレス決済拡大に大きく貢献している 	<ul style="list-style-type: none"> 成人人口の9割以上(2024年6月)に普及し、POS決済での現金比率が47%(2019年)から22%(2023年)まで低下
システム構築費用に関する主な参考点	<ul style="list-style-type: none"> オランダのiDEALとルクセンブルクのPayconiq Internationalの買収 	—	<ul style="list-style-type: none"> 既存のFed口座や電子接続(FedLine)の活用に構築コスト削減 中小金融機関が既に接続しているシステムを活用することで、中小金融機関の接続負荷を低減 	—	—	<ul style="list-style-type: none"> 既存の電信送金システムSITRAFの活用による構築コスト削減
導入/推進に関する主な参考点	<ul style="list-style-type: none"> オランダ(iDEAL)・フランス(paylib)では既存の決済手段をWeroに拡大させることで、消費者側の煩わしさが無く利用できる 決済件数の確保を重視し、これまでの汎欧州の取組みに欠けていた欧州の主要銀行から支援を得ている 	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店や消費者への働きかけが不十分であり、普及していない 消費者にとってゼロペイの特典が従来の決済手段の特典と変わらず、利用のインセンティブが小さい 消費者にとってクレジットカードから即時送金へ支払手段を変えることにハードルがあった 	—	<ul style="list-style-type: none"> MDR規制は加盟店にとっては手数料削減効果があるものの、UPIとRuPayの取引に対するMDRがゼロであることで、金融機関が損失を被る MDR規制は政府の意向が強く、中銀や銀行はそれに従うのみとなり、コミュニケーションが不足している可能性 	<ul style="list-style-type: none"> BHIMIはマーケティング予算が限られ、消費者の認知度が低い UPI基盤のみの開発であったために外資企業が消費者カバレッジ拡大に貢献 	<ul style="list-style-type: none"> 中央銀行による金融機関への潜在的なメリットの説明(結果的にネットワーク効果によりキャッシュレス化・現金管理コスト削減) 消費者に対し、加盟店が数%のキャッシュバックや店頭での値引きを行っている

※カナダについてはRTRがローンチ前のため、別枠で調査を実施。シンガポールのUPOSについても端末のみを対象とするため、別枠で調査を実施

2項

我が国における加盟店負担低減方
策の検討への示唆(国内スキーム)



調査結果(海外調査から得られた示唆)

サマリ

海外調査事例をもとに、決済スキーム構築時に考慮が必要な観点と、我が国における検討時に有用となる示唆を導出した。

海外調査から得られた示唆の整理

観点	示唆(概要)	参考事例(国)
行政の関わり方	<ul style="list-style-type: none"> 日本においては、民間決済事業者が既に高度なインフラを保有しているため、実際に事業を運営する民間事業者の意見を反映し、決済事業者の主体的な参加を促進することができる「官民ハイブリッド型」を採用し、行政が国内スキームの要件やメリットの提示、推進組織の方針へのフィードバック、国内スキーム支援の公言等をすることでローンチの確実性を高めることができる 「行政主導型」では、スキームを行政が運営し(大きな)利益を得ないため、低廉な手数料を実現している 「官民ハイブリッド型」では、行政が「低コスト」等の要件を提示し民間の合意を得ることで、低廉な手数料を実現している 	<ul style="list-style-type: none"> Wero(EU) Pix(ブラジル) FedNow(米国) Wero(EU)
システムアーキテクチャ	<ul style="list-style-type: none"> 既存インフラの流用が望ましいが、流用元が複数となる場合は結合時のリスクを低減させるため、各インフラの設計思想や技術の違いの統合を検討することが望ましい 	<ul style="list-style-type: none"> Wero(EU) Pix(ブラジル)
業務集約	<ul style="list-style-type: none"> 特定の事業者が複数のカード会社へ接続し、加盟店管理業務を包括的に行うモデルはアクワイアリング事業者および加盟店双方の事務負担軽減に有用である 	<ul style="list-style-type: none"> VAN事業者(韓国) NETS(シンガポール)
導入障壁の低減	<ul style="list-style-type: none"> 消費者:既に利用している決済事業者のアプリ上等で提供される等、手間の少ない形が望ましい 一方で、消費者のカバレッジを獲得するには多くのアプリが活用できる方が望ましいが、海外事業者のアプリが多くのユーザを獲得すると、国益の流出を招く懸念がある 加盟店:既存の決済事業者との契約を活用し、追加の審査や手続きを最小限にすることが望ましい。また、決済端末(スタンド型のQR含む)についても、既存決済端末をそのまま利用できるもしくは法人IBからのQRダウンロード等の簡易な方法で利用開始できる形が望ましい 	<ul style="list-style-type: none"> Wero(EU) Pix(ブラジル) UPI(インド) Pix(ブラジル) UPI(インド)
参加促進	<ul style="list-style-type: none"> 日本においてはまずクレジットカードの抜本的な改革についてやスキーム全体でのメリットについて事業者へ説明を行い、メリットに納得してもらった上で、(一定規模以上の)事業者に参加を促すガイドラインの内容自体を官民で作り上げていくことが有効と考えられる 消費者と加盟店のインセンティブを両立させるために、段階的にインセンティブを変えていくことが考えられる <ul style="list-style-type: none"> 導入初期:加盟店には低い手数料を設定し、消費者には高リワードを提供する 成長期:決済事業者による消費者還元または加盟店とのプロモーションとして加盟店負担での消費者還元 	<ul style="list-style-type: none"> Wero(EU) Pix(ブラジル) ゼロペイ(韓国) RuPay・UPI(インド) Pix(ブラジル)

調査結果(海外調査から得られた示唆)

行政の関わり方

日本においては、民間決済事業者が既に高度なインフラを保有しているため、民間の意見を反映し、決済事業者の主体的な参加を促進する「官民ハイブリッド型」を採用し、行政が**国内スキームの要件やメリットの提示や推進組織の方針へのフィードバック・国内スキーム支援の公言等**をすることでローンチの確実性を高めることができると考える。

海外調査結果概要

海外事例に基づく考察

国・地域:スキーム	ブラジル:Pix	インド:RuPay	米国:FedNow	EU:Wero
行政の立場	行政主導型			官民ハイブリッド型
監督	行政自ら基本方針を策定し積極的に民間を巻き込む構築や運営にまで具体的な提言を行い、実行上も具体的な役割を担う			行政は民間の利害を調整しながら基本方針を策定構築や運営の在り方には具体的な提言を行うのみ
規制	行政(中央銀行)	行政(中央銀行)	行政(中央銀行)	行政(中央銀行)
方針策定	大手・中堅※1に参加を義務付け中央銀行は関係者へメリット説明を行う二者間協議を集中的なスケジュールで実施			
役割	民間(当初)	行政(中央銀行)・民間事業者	行政(中央銀行)・業界団体	民間主体(行政が後援)
構築				・フランス主要銀行・ECB・欧州委員会の会議で、Carte Bancaireが国際的ブランドに劣後している結論に至り、イニシアティブが発足 ・EU大手行へのアプローチ開始 ・暫定会社の立ち上げまで毎週会合を開催 ・ECBはスキームの要件(低コスト等)を提示
運営	(実現せず)			
参考)	0.22% (加盟店手数料)	クレ:2% デビ:0%※2 (加盟店手数料)	0.045ドル/件 (金融機関手数料)	-
運用関連費用				※B2Cは開始前

※1 50万以上のアクティブアカウントを持つ(Fintech含む)金融機関
 ※2 デビットカードはMDR規制によりゼロとなっている

	行政主導型	官民ハイブリッド型
メリット	<ul style="list-style-type: none"> • 短期間での実現 • 行政が原価負担したり、利益を取らないことにより、安価な手数料を設定できる可能性 • 手数料規制や周知等に行政の積極的な関与が可能 	<ul style="list-style-type: none"> • 民間側の意見を全面的に考慮し、主体的なスキームへの参加を促進することが可能
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> • 強力な推進により民間が不利益を被る可能性 	<ul style="list-style-type: none"> • 民間の利害調整に時間を要しローンチが遅延する可能性 • 民間側に強いイニシアティブがない場合、推進自体が困難になる可能性
課題	<ul style="list-style-type: none"> • 行政側が相当な議論の時間を確保する必要性 	<ul style="list-style-type: none"> • 利害関係が複雑であるために、推進主体の決定が難航する可能性(EUでは行政と一部の民間から構想を開始)
示唆	実現性	<ul style="list-style-type: none"> • ブラジル・米国の例から、政府が構築・運営まで関わらなければ、構築まで時間を要し、場合によってはローンチまで至らない可能性もある ➢ 民間は各社の事情(システム、投資サイクル、戦略)があり、個々の事情をの取り込みに時間を要するため • ブラジルのように、行政が主導する際は、基本方針の提示の他、民間との二社間協議も含めた対話の実施や技術的な側面への理解・事業者への説明実施が有効 • EUの例から、「官民ハイブリッド型」では国内スキームの要件やメリットの提示や、会議への出席・推進組織の方針へのフィードバック、年間戦略での支援の公表などで民間の構想を後押しすることがローンチ成功に向けて肝要な要素である
	費用対効果	<ul style="list-style-type: none"> • 「行政主導型」では、スキームを行政が運営し(大きな)利益を得ないため、低廉な手数料を実現している。「官民ハイブリッド型」では、行政が「低コスト」等の要件を提示し民間の合意を得ることで、低廉な手数料を実現している
	普及	<ul style="list-style-type: none"> • 新スキームの名称・ロゴ設定、メディア露出等のブランディング活動を実施 • 規制・補助に関しては、民間事業者との対話の中で長期的なメリットを感じてもらうことができれば、実施せずに普及は可能

調査結果(海外調査から得られた示唆)

システムアーキテクチャ

構築期間やコストの観点から、既存インフラを流用することが望ましい。なお、流用する既存インフラが複数になる場合は、想定外の事象回避のため、共通のフレームワークやネットワーク・ハードウェア基盤を利用することが有効であると考えられる。

システム構築時の既存インフラ流用

国・地域: スキーム	ブラジル:Pix	EU:Wero	カナダ:RTR
構築 アプ ロ ー チ	既存インフラ流用型		新規構築型
	既存インフラ(SITRAF)を流用し、新たに必要な部分を新規構築	買収した民間業者のスキームをベースに構築	主要コンポーネントごとに構築主体(民間企業)を分けて新たに開発
構築 コスト	中銀(4億2,000万円) ※金融機関や決済GWでもコスト負担あり	不明	不明
流用 単位	既存インフラ(RTGSであるSITRAF)	買収した民間企業のスキーム (決済ソリューションiDEALのウォレット管理と、決済テクノロジープロバイダーPayconiq Internationalの即時口座決済ゲートウェイを流用していると考えられる)	他既存インフラ構築時のベンダが持つ個別ノウハウ・資産
(参考) 2024年 11月 時点の状 況	約1年でリリース成功(その後数年で、世界各国で成功例として脚光を浴びるスキームへ)	買収(2023年)を経て、2024年7月にリリース成功(2024年11月時点で、登録ユーザ数1400万人突破)	2度(2019年、2023年)の延期が発生(コンポーネント結合時にシステム開発上の問題が多発)

海外事例に基づく考察

	既存インフラ流用型	新規構築型
メリット	<ul style="list-style-type: none"> 比較的短期間でリリース可能 構築コスト削減 	<ul style="list-style-type: none"> 機能実装が比較的容易(既存インフラの制約(仕様等)を受けない)
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 既存インフラの制約(設計や技術)が、新システムの機能拡張に影響を与える可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 構築コストが割高になる 開発期間の長期化(市場参入の遅延)
課題	<ul style="list-style-type: none"> 複数の流用元がある場合、それぞれの設計や技術が異なるため、結合時に予期しない問題が発生しやすくなる →EUの例のように、設計や技術を1つの流用元に統一するなど、システム全体で共通のフレームワークやネットワーク・ハードウェア基盤を利用することが効果的な可能性がある 	—
示唆	実現性	<ul style="list-style-type: none"> 既存インフラの流用が望ましいが、流用元が複数となる場合は結合時のリスクを低減させるため、各インフラの設計方針や技術仕様の共通化・標準化を検討することが望ましい

調査結果(海外調査から得られた示唆)

業務集約

特定事業者がアクワイアリング業務を集約し、またイシュアと直接接続できるスキームは、アクワイアリング事業者・加盟店ともに事務負担軽減に繋がる仕組みとして有用。

業務の集約方法

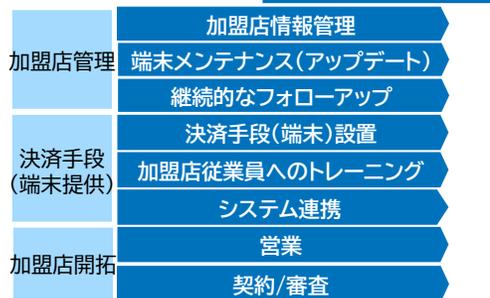
韓国のVAN事業者は店舗の電話回線接続を担っていた通信事業者等に由来し、複数のカード会社との直接接続を不要にし加盟店開拓・管理業務を集約している(VAN事業者が複数カード会社の業務を担っている)

<凡例> VAN事業者がメインで行う業務
アクワイアラがメインで行う業務

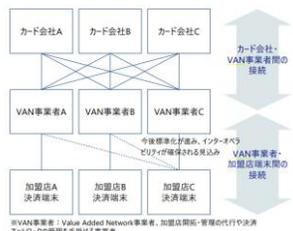


シンガポールではシンガポール通貨金融庁(MAS)が決済事業者のNETSをマスターアクワイアラに指定し一元的に端末の配布・管理を行っていることで、加盟店開拓・管理業務を集約している

<凡例> NETSが行う業務



VAN事業者1社が全てのカード会社と接続しており、VAN事業者が複数のアクワイアラと提携する状況が成立している



※韓国は銀行とカード会社が異なり、かつ多くのアクワイアラが存在する点で日本と類似した市場特性を持つ
シンガポールでは銀行と異なる事業体としてのアクワイアラの存在が日本と類似している
一方、その他の国では業務集約の事例が見られなかった。これは銀行がカード業務を一体的に運営しており、またアクワイアラ事業者数が日本と比較して少ないことが理由として考えられる

海外事例に基づく考察

業務集約	メリット	<ul style="list-style-type: none"> 決済端末の設置や運用、複数事業者との契約管理といった煩雑な業務が一元化されることで、加盟店の手間とコストが削減
	デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 民間企業の1社が行う場合は独占的になり、価格の引き下げが起こりづらい可能性 既存のアクワイアラにとって、収益源が減少する可能性
	課題	<ul style="list-style-type: none"> 業務を集約する主体の中立性を保つための監督等の仕組み 業務集約に関わる事業者や加盟店への適切なインセンティブ 異なる決済事業者やシステムを統合するための標準化 既存のアクワイアラとの調整
全件オンアス化	メリット	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店の契約管理や運用負担が減少 アクワイアラ・イシュアの精算業務が不要
	デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 全件オンアス化による、カードネットワークを経由しないトランザクションルートの変更により、イシュアのシステム負荷が増える可能性
	課題	<ul style="list-style-type: none"> 現在のネットワークプロトコルや標準フォーマットを見直す必要 アクワイアラや中間事業者の役割の再定義 全件オンアス化が市場競争を制限しない、公平性や透明性を確保するための仕組み
示唆	実現性	<ul style="list-style-type: none"> 特定の事業者が加盟店負担軽減のために複数のカード会社への接続を不要にし、加盟店管理業務を包括的に行うモデルは、日本での検討の参考となる
	費用対効果	<ul style="list-style-type: none"> アクワイアリング事業者との契約のみで全てのイシュアに接続できるスキームは、スキーム全体の運用コストが削減される可能性が高く、アクワイアリング事業者および加盟店双方の事務負担軽減に有用である

加盟店業務の集約

全件オンアス化

調査結果(海外調査から得られた示唆)

導入障壁の低減

新サービスを提供する際には、消費者・加盟店ともに既存の契約・決済手段を活かす形を実現することが望ましい。また消費者のカバレッジ確保としてはスキーマ側で提供事業者を指定する方法が考えられる。

スキーマのサービスへの関与範囲

国・地域: スキーマ	ブラジル:Pix	EU:Wero	インド:UPI
アプローチ	スキーマ主導型 スキーマが、消費者や加盟店に対しての契約・サービス提供のプロセスを管理し、全体を統制する		民間主導型 スキーマは主に仕様管理を行い、実際の運営や契約、サービス提供は民間事業者に委ねる
消費者	アカウント 契約	提供者(スキーマに参加している金融機関)との既存契約	提供者(スキーマに参加している金融機関)との既存契約 もしくは新規契約
	決済手段	提供者(スキーマに参加している金融機関)の既存アプリ	提供者(スキーマに参加している金融機関)の既存アプリ/ Weroアプリ
加盟店	アカウント 契約	金融機関との既存契約	金融機関との既存契約
	決済手段	既存の契約がある銀行のIBからQRをダウンロード	対象外 (2024年12月時点) 店舗用銀行アプリ内でQRコード生成が可能

海外事例に基づく考察

<凡例>: **個** 個人(消費者)
加 加盟店

		スキーマ主導型 (提供者に金融以外の事業者を含む)	民間主導型 (提供者に金融以外の事業者を含む)	スキーマ提供型 (スキーマが提供者となり新規アプリを開発)
メリット	個	<ul style="list-style-type: none"> 導入がスムーズ 学習コストが低い 消費者カバレッジのコントロールが可能 	<ul style="list-style-type: none"> 多くの事業者の消費者カバレッジの活用が可能 競争的に独自のサービスを提供し、利便性が向上 	<ul style="list-style-type: none"> 統一的なアプリ等が提供され、利便性が高い
	加	<ul style="list-style-type: none"> 機器導入コスト、運用変更コストが低い/ない 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな機器導入コスト、運用変更コストが低い/ない 	<ul style="list-style-type: none"> 標準的なトレーニングや対応が可能
デメリット	個	<ul style="list-style-type: none"> サービス性(UI/UX含む)が既存アプリに依存する 	<ul style="list-style-type: none"> 強制力が弱いため、既存の有力プレイヤーが参入しないリスクがある (海外事業者が手数料を取る場合)海外への手数料の流出 	<ul style="list-style-type: none"> 消費者カバレッジを1から広げる必要がある 消費者の利用障壁が高い
	加	<ul style="list-style-type: none"> 既存システムに対応する改修が必要 	<ul style="list-style-type: none"> 事業者ごとに必要な対応が異なる可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 新たに導入する手間の発生
課題		<ul style="list-style-type: none"> アプリ・端末の改修に伴う既存事業者との調整 アプリ・端末の仕様に合わせたカスタマイズが求められる 	<ul style="list-style-type: none"> 各事業者ごとのばらつき(サービス性や必要な対応)が大きくなるような仕様コントロールが必要 	<ul style="list-style-type: none"> 消費者が利用する動機を引き出せるか

示唆	普及	個	<ul style="list-style-type: none"> (ブラジル、EUの例のように)既に利用している決済事業者のアプリ上で提供される、手間の少ない形が望ましい 大きな消費者カバレッジを持つ既存プレイヤーを活用することが障壁を下げるうえでは重要である その観点ではインドのように任意参加が望ましいものの、海外事業者への収益流出は国益の流出を招く懸念があるためスキーマが事業者を指定する案も含め検討すべき
		加	<ul style="list-style-type: none"> (ブラジルのように)追加の審査なく、既存の決済事業者との契約や既存決済端末もしくは法人IBからのQRダウンロード等で利用開始できる形が望ましい

調査結果(海外調査から得られた示唆)

参加促進(1)決済事業者

日本においては、決済事業者にとっての(長期的な)コストメリットや運用的な負担の小ささを(対話等により)納得してもらい、(一定規模以上の)事業者に参加を促すガイドラインの内容自体を官民で作り上げていくことが有効と考えられる。

決済事業者の参加動機

海外事例に基づく考察

国・地域: スキーム	ブラジル: Pix	インド: RuPay	EU:Wero	米国: FedNow	行政の関与 (強制力)	強制以外の 参加動機
行政の関与 (強制力)	<ul style="list-style-type: none"> 中央銀行がスキームを運営 規制 50万以上のアクティブアカウントを持つFintech含む金融機関にPix参加を義務付け ※説得のための二者間協議を実施	<ul style="list-style-type: none"> 補助金 銀行に対し、会員獲得のための補助金や利用金額に応じた奨励金を支給した実績	<ul style="list-style-type: none"> 立ち上げと推進 Eurosystemが関与 ※ ECBとEU加盟国の中央銀行で構成	<ul style="list-style-type: none"> 連邦準備制度がスキームを運営 	<ul style="list-style-type: none"> ブラジルのように、参加を強制する仕組みはネットワーク効果を最大化し、早期普及を促進する有効な方法となる 	<ul style="list-style-type: none"> インドやEUのように行政が発案し、決済事業者が主体的に説得し参加者を増やしていくモデルは、参加者がメリットを認識しやすく、持続可能なスキーム設計につながる 米国では、小規模事業者の懸念に応える柔軟な設計が参加を促進した
強制以外の 参加動機	<ul style="list-style-type: none"> Pixに参加しないことにより、顧客が流出するリスクを防ぐため 現金管理コスト削減 	<ul style="list-style-type: none"> RuPay設立以前は国内でも国際ブランドネットワークを介しており、RuPay参加によるコスト削減を実現するため NPCIが政府や中央銀行の推進を受けながらも民間銀行中心に運営(65の銀行から出資) 	<ul style="list-style-type: none"> 国際ブランド等の決済手段に勝機能を有する汎欧州決済ソリューションを開発・提供するため ECBや主要銀行が他の主要銀行を直接説得(計16行が参加) 	<ul style="list-style-type: none"> 主要銀行が運営するRTPへ参加しないことにより、顧客が流出するリスクを防ぐため 	示唆	<ul style="list-style-type: none"> 長期的なメリットを(直接的な対話等により)納得してもらい、参加強制の規制や補助金の必要なしにカバレッジを確保しネットワーク効果を拡大させていくことが最も理想的である そのためには、以下要素が重要と考える <ul style="list-style-type: none"> (長期的な)コストメリットの実感 中央集権的な仕組み※が整備されており、参加が技術的・運用的に負担にならないこと ※ブラジルのPixや米国のFedNowにおけるリアルタイム決済ネットワークのインフラやEUのSCT Instのプロトコル等 ブラジルの例から、規制を実施する場合は、事前に業界関係者と十分に対話を行い、規制の妥当性を納得させること、一律の義務付けではなく、段階的な参加を促す規制が有効 <ul style="list-style-type: none"> 特に対話の際には、多様な幅広いステークホルダを取り込みつつ、特に影響力の大きなプレイヤーとの個別対話を深めるアプローチが効果的 行政主導で方向性を示しながらも、技術面含めステークホルダの意見を反映させる対話型のプロセスが必要 インドの例から、補助金を支給する場合は、一時的な会員獲得等に限定して提供し、運用コストには依存しない設計が望ましい 日本においてはまずスキーム全体でのメリットとその実現方法について事業者への二社間協議等で説明、議論を行いメリットに納得してもらった上で、(一定規模以上の)事業者に参加を促すガイドラインの内容自体を官民で作り上げていくことが有効と考えられる

調査結果(海外調査から得られた示唆)

参加促進(2)消費者・加盟店・プロモーション

消費者については、加盟店負担でのプロモーション(手数料引き下げ分の一部から捻出)等、持続可能なインセンティブ設計が必要。加盟店については、低廉な加盟店手数料の実現により、追加のインセンティブが必要ない場合も考えられる。

各ステークホルダにとってのインセンティブ設計

		<凡例>	一時的なインセンティブ	恒常的なインセンティブ
消費者	リワード	ブラジル (Pix)	<ul style="list-style-type: none"> スキーム開始時の中央銀行・金融機関によるキャッシュバック提供 加盟店負担によるPix利用時の割引特典(数%以上) 	
		韓国 (ゼロペイ)	<ul style="list-style-type: none"> 所得控除 公共サービスの割引特典 	
加盟店	規制	インド (UPI)	年間売上高が600万米ドルを超える加盟店にUPI受け入れを義務付け	
	補助	シンガポール (UPOS)	利用開始後3年間端末料金免除	
		インド (UPI)	政府によるキャッシュバックキャンペーンの実施(2018年) ※サービス開始年:2016年	
	手数料	ブラジル (Pix)	低廉な手数料	
		インド (UPI)		
入金スピード	韓国 (ゼロペイ)	即時の入金		
プロモーション	ブラジル (Pix)	スキーム開始時にSNSやメディア等でのPixブランドの宣伝		

海外事例に基づく考察

各項目に対して求められる要素

加盟店	<ul style="list-style-type: none"> 低廉な手数料と入金サイクルの改善
消費者	<ul style="list-style-type: none"> リワードの提供
プロモーション	<ul style="list-style-type: none"> サービスやリワードの内容についての消費者・加盟店への周知

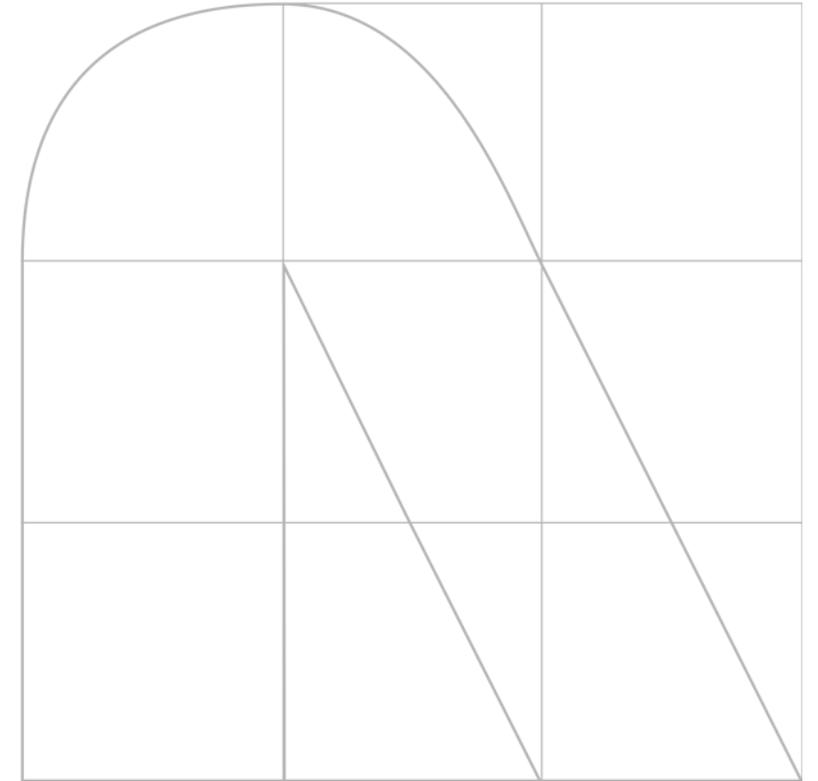
示唆	<ul style="list-style-type: none"> 消費者と加盟店のインセンティブを両立させるために、段階的にインセンティブを変えていくことが考えられる
	<ul style="list-style-type: none"> 導入初期 <ul style="list-style-type: none"> 加盟店にはゼロまたは極低の手数料を設定し、消費者には高リワードを提供する(※加盟店手数料については、クレジットカードよりも下回る手数料体系であれば、導入初期のキャンペーンはマストではないと考える) ブラジル・シンガポールの例のように財源は行政の補助金や参加者(決済事業者)の負担とする 成長期 <ul style="list-style-type: none"> 加盟店手数料は極低～適正に調整し、消費者リワードは継続 決済事業者による消費者還元(決済総コストを減らすためには、既存クレジットと同等、それ以下にする必要がある) 加盟店のプロモーションとして加盟店負担での消費者還元(例:ブラジル)(手数料引き下げ分の一部から捻出する。加盟店の負担は発生するものの、直接加盟店へ売上が還元されるメリットがある)
	<ul style="list-style-type: none"> 広告では、テレビやデジタル広告などの全国メディアを活用 ブランディングとしてロゴや統一感のあるメッセージを伝えることが重要

4節 支払いスキームに関する深堀・評価



1項

実現案の深堀(コンセプト)



実現案の深堀(コンセプト)-支払いスキーム-

海外調査から得られた示唆からの支払いスキームのコンセプト導出

海外事例調査から得られた示唆から、支払いスキームのコンセプトを導出し、各要素に対して深堀を行った。

海外事例調査の示唆から導出した支払いスキームのコンセプト

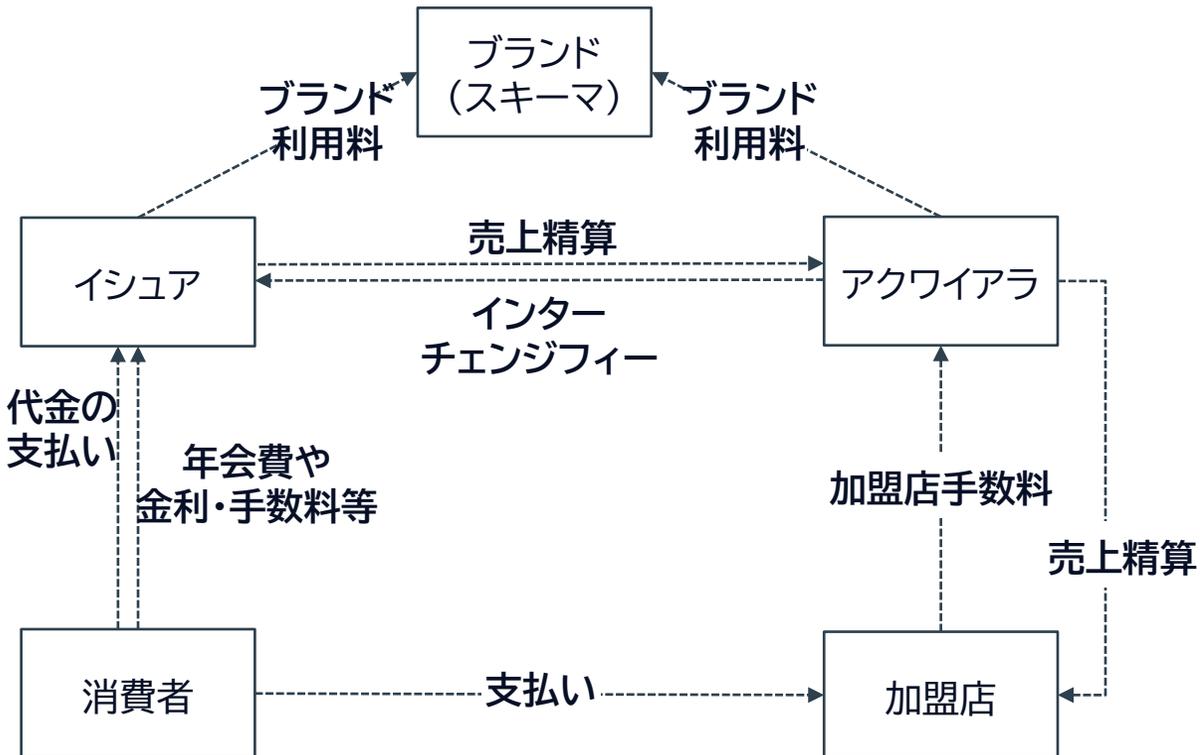
観点	支払いスキームのコンセプト
行政の関わり方	<ul style="list-style-type: none"> 我が国は、既に民間決済事業者が高度なインフラを保有しているため、実際に事業を運営する民間事業者の意見を反映し、決済事業者の主体的な参加を促進することができる「官民ハイブリッド型」を採用しつつ、ローンチの確実性を高めるために行政が基本方針の提示や推進を担う
システムアーキテクチャ	<ul style="list-style-type: none"> 既存資産の流用を前提としたアーキテクチャとする 決済媒体は既存アプリ、決済端末は既存クレジット端末を活用するとともに、アクワイアラ、イシューのシステムへの影響も極力減らすことが重要
業務集約	<ul style="list-style-type: none"> 4パーティスキームにおける各プレイヤーが持つ業務の中で、付加価値を生み出す余地が少ない業務はスキームに集約しコスト削減を図る 韓国モデルを参考に、全件オンアスにすることによるアクワイアラ業務の軽減をはかる 既存クレジットとまとめられる業務はまとめ、極力支払いスキーム固有の業務は避ける
導入障壁の低減	<ul style="list-style-type: none"> 消費者: 極力手続きや作業なく、スムーズに利用開始できる(既に利用しているアプリのアップデート機能による実現等) 加盟店: 既存契約をもって、加盟店側、カード会社側双方の手続きを簡素化・スキップ可能。既存資産(決済端末や法人IB等)のみで利用開始できる
参加促進	<ul style="list-style-type: none"> カード会社は、スキーマへの業務集約によりコストを軽減することで、加盟店手数料を低減した際にもそれと同等かそれを上回るメリットが教授できるようにする ※日本ではカード会社はクレジット業専業であるため、キャッシュレス推進により現金ハンドリングコスト減というメリットを享受できない 加盟店は、設置済みの端末を置き換えることなく、支払いスキームを利用開始できることとすることに加えて、既存の4パーティスキーム比で、安価な手数料とする 消費者は、既存アプリ活用による導入障壁の低減に加えて経済的なインセンティブが必要。加盟店が手数料低減分の一部をリワードにまわすことで決済の総コストの低減と消費者へのインセンティブを両立する

実現案の深堀(コンセプト)-支払いスキーム-

支払いスキームの狙い

非営利のスキームを立て、既存クレジット業務も含めて本スキームに集約することで、業界全体のコスト削減を目指す。

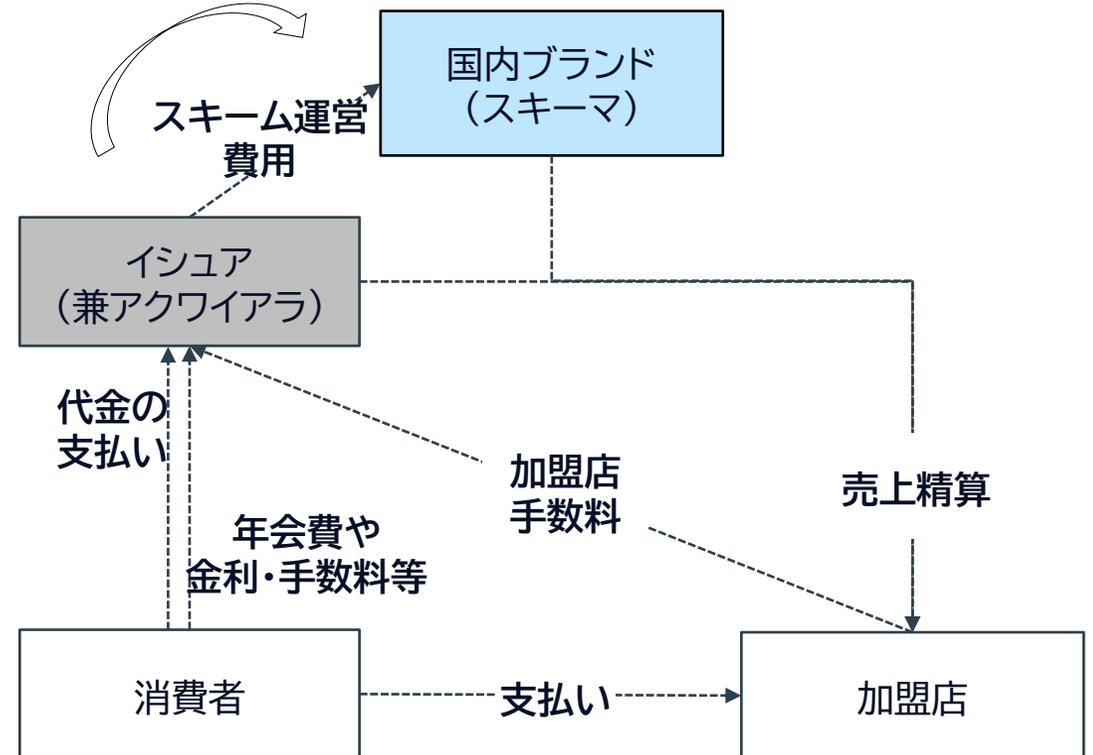
AsIs



※資金移動を担う銀行の記載は省略

既存クレジットも含めて業務をスキームに集約

ToBe (最終的に目指す姿)



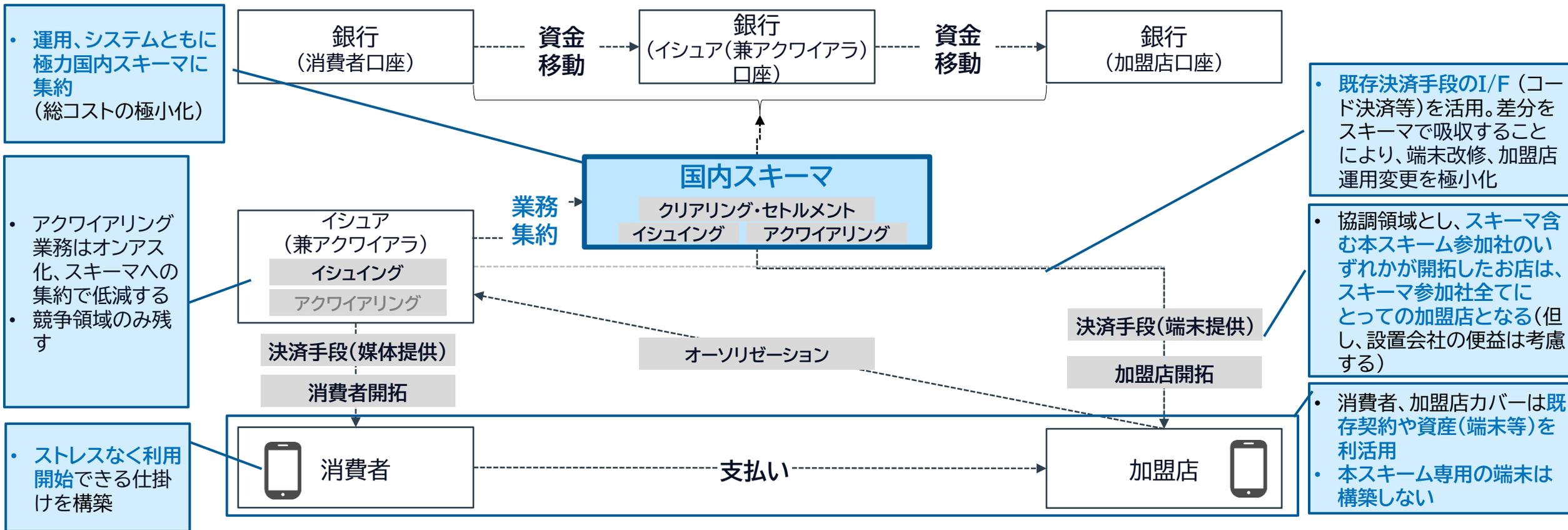
※資金移動を担う銀行の記載は省略

実現案の深堀(コンセプト)-支払いスキーム-

コンセプト詳細

支払いスキームが最終的に目指す姿として競争領域以外をスキーマに集約したイメージを示す。今後、業界各社のビジネス方針や実現性、費用対効果を考慮して、実現方法を検討する必要がある。

支払いスキームが目指すコンセプト



実現案の深堀(コンセプト)-支払いスキーム-

実現案のスキーム図

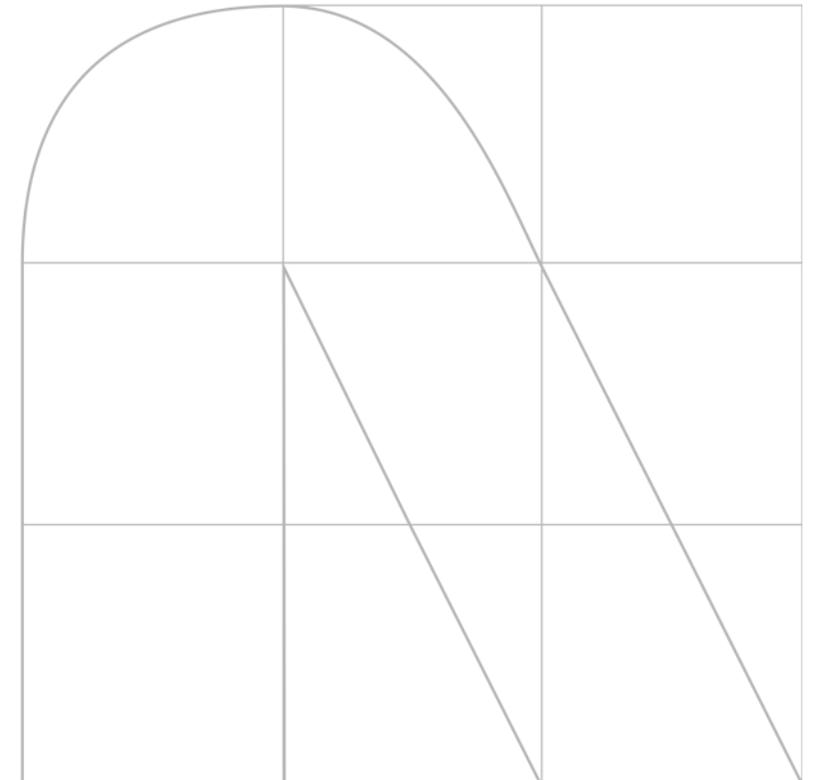
<凡例> ○:当該業務を担う主体
 △:一部業務を担う主体
 -:当該業務を担わない主体
 赤字:変更あり 黒字:変更なし

支払いスキームが最終的に目指す姿における各プレイヤーの影響を整理した。

レイヤ	業務	ブランド・スキーム	イシュー	アクワイアラ	銀行	説明(誰が何をすることになるか)
バック	バリュー管理	-	-	-	○	・ 従来通り、銀行が担う
	バリュー移動	-	-	-	○	・ スキーマも既存プレイヤー同様、資金移動の指図を行う
	オーソリゼーション(売上承認)	○	○→△	○→-	-	・ オンアス化によりアクワイアラの処理を不要にする また、オーソリゼーション処理自体をスキーマで吸収することも検討する
	クリアリング(清算)	○	○→△	○→△	-	・ オンアス化によりイシュー、アクワイアラの精算は不要になる。また、スキーマが本スキーム参加会社間でのクリアリング・セトルメントを担うことも検討する
	セトルメント(決済)	○	○→△	○→△	○	
ミドル	サービス・システム仕様管理(スキーム)	○	-	-	-	・ スキーマが、現行のブランドに代わり、スキーム全体にまたがる仕様を管理する
	サービス・システム仕様管理(個別)	○	○	○	○	・ スキーマ含め、各社は自らのサービス・システムの仕様管理を担う
	消費者管理	-→△	○→△	-	-	・ 既存クレジット業務も含めて協調領域のスキーマへの集約を検討する
	加盟店管理	-→△	-	○→△	-	
決済手段(媒体提供)	-→△	○→△	-	-		
決済手段(端末提供)	-→△	-	○→△	-		
フロント	消費者開拓	-→△	○→△	-	-	・ 既存クレジット業務も含めて協調領域のスキーマへの集約を検討する
	加盟店開拓	-→△	-	○→△	-	

2項

実現案の深堀(個別深堀)



実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

個別深堀の進め方



全体コンセプトに対して、さらに深堀する要素を特定し、それぞれ検討を行った。

個別深堀項目の特定

観点	支払いスキームのコンセプト(再掲)	個別深堀項目
行政の関わり方	<ul style="list-style-type: none"> 我が国は、既に民間決済事業者が高度なインフラを保有しているため、実際に事業を運営する民間事業者の意見を反映し、決済事業者の主体的な参加を促進することができる「官民ハイブリッド型」を採用しつつ、ローンチの確実性を高めるために行政が基本方針の提示や推進を担う 	<p>1</p> <ul style="list-style-type: none"> 我が国において、行政は基本方針の策定や民間との利害調整で、どのような役割を果たすべきか どのようなプロセスで利害調整を進めていくべきか
システムアーキテクチャ	<ul style="list-style-type: none"> 既存資産の流用を前提としたアーキテクチャとする 決済媒体は既存アプリ、決済端末は既存クレジット端末を活用するとともに、アクワイアラ、イシューのシステムへの影響も極力減らすことが重要 	<p>2</p> <ul style="list-style-type: none"> 既存資産のうちどこを流用するのか それを実現するために大枠のアーキテクチャはどうあるべきか それを実現する上での課題は何か
業務集約	<ul style="list-style-type: none"> 4パーティスキームにおける各プレイヤーが持つ業務の中で、付加価値を生み出す余地が少ない業務は集約しコスト削減を図る 韓国のモデルを参考に、全件オンアスにすることによるアクワイアラ業務の軽減をはかる 既存クレジットとまとめられる業務はまとめ、極力支払いスキーム固有の業務は避ける 	<p>3</p> <ul style="list-style-type: none"> 支払いスキーム関連でのアクワイアラ業務をカテゴリ化した上で、それぞれ既存のクレジット業務への集約、スキームへの集約をすべきか
導入障壁の低減	<ul style="list-style-type: none"> 消費者: 極力手続きや作業なく、スムーズに利用開始できる(既に利用しているアプリのアップデート機能による実現等) 加盟店: 既存契約をもって、加盟店側、カード会社側双方の手続きを簡素化・スキップ可能。既存資産(決済端末や法人IB等)のみで利用開始できる 	<p>4</p> <ul style="list-style-type: none"> イシューング業務をカテゴリ化した上で、それぞれクレジット業務への集約、スキームへの集約をすべきか
参加促進	<ul style="list-style-type: none"> カード会社は、スキームへの業務集約によりコストを軽減することで、加盟店手数料を低減した際にもそれと同等かそれを上回るメリットが教授できるようにする 加盟店は、設置済みの端末を置き換えることなく、支払いスキームを利用開始できることに加えて、既存の4パーティスキーム比で、安価な手数料とする 消費者は、既存アプリ活用による導入障壁の低減に加えて経済的なインセンティブが必要。加盟店が手数料低減分の一部をリワードにまわすことで決済の総コストの低減と消費者へのインセンティブを両立する 	<p>5</p> <ul style="list-style-type: none"> 既存アプリの活用にはどのような方法があるか、実現上の課題は何か 既存契約や資産の活用にはどのような方法があるか、実現上の課題は何か
		<p>6</p> <ul style="list-style-type: none"> 我が国のプレイヤーの種類や構造に照らして、それぞれどんなインセンティブが本スキームへの参加促進に向けて考えられるか

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

1 我が国における行政の役割

我が国のこれまでの行政の関わり方や市場状況(海外と比して決済事業者と加盟店の力関係が均衡している、インフラが民間中心に構築、運営されている)を鑑みると官民ハイブリッド型が望ましいと考える。

我が国の行政が取り得る選択肢

概要		パターン①	パターン②	(参考)我が国の現状
		行政主導型	官民ハイブリッド型	監督型
行政の役割	監督・規制	なし	なし	行政(省庁)
	方針策定	<p>我が国への適合度“低”</p> <ul style="list-style-type: none"> 行政自ら基本方針を策定し、積極的に民間を巻き込む型 →我が国では、業界団体等との調整を経て方針策定に至る傾向が強く、困難である可能性が高い 	<p>我が国への適合度“高”</p> <ul style="list-style-type: none"> 行政は民間と共に、民間の利害を調整しながら基本方針を策定する型 →従来の我が国の行政像と類似している。また、海外と比較して決済事業者と加盟店の力関係が均衡していることを鑑みても、ハイブリッド型の方が適合度は高い 	行政(省庁)・ 業界団体
	構築・運営	<p>我が国への適合度“低”</p> <ul style="list-style-type: none"> 行政自らが構築や運営に具体的な提言を行い、実行上も具体的な役割を担う型 →我が国における現在の主要決済インフラは民間で運営されているため、困難である可能性 	<p>我が国への適合度“中”</p> <ul style="list-style-type: none"> 行政が構築や運営の在り方に具体的な提言を行い、民間が自走できる状態となるまで民間にアプローチし続ける型 →我が国ではこれまで構築や運営の監督は行うものの民間が自走できるまでイニシアティブを取ることはしていない また、個別システムの構築・運営は行っていない 	民間主体
主な想定課題		<ul style="list-style-type: none"> 民間への強制力が強い代わりに、民間が関係者間で利害調整をする機会が損なわれる可能性がある 行政側が主導出来るだけの体制構築 民間の業界団体との調整 	<ul style="list-style-type: none"> 基本方針の策定を含め、民間への強制力が弱く、事業者間の利害調整が長期化する恐れがある※ ※そのため、制度設計やスキーム構築で、民間企業を惹きつけるため、行政が各事業者にメリットを提示できる必要がある 	我が国との親和性を有するパターン

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

2 システム構築コストを抑えるための対応案

<凡例> メリット
デメリット

用語の
定義/
現状整理

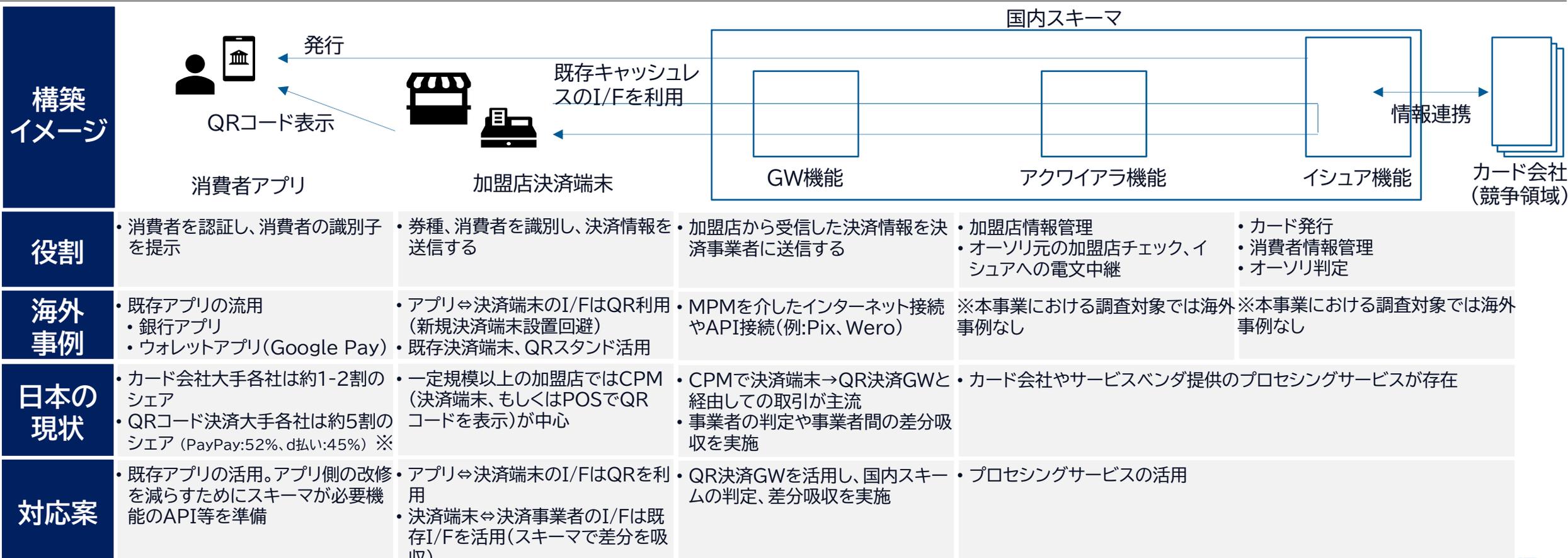
実現案の深堀
コンセプト

個別深堀

評価

消費者アプリ、決済端末は既存資産の流用ができるようスキームで既存キャッシュレスとの差分を吸収。スキームの機能のうちGW機能はコード決済GW、カード会社機能はプロセッシングサービスの活用が考えられる。流用候補のシステムは相互に接続してインフラとして機能しているため、PixやWeroに近い活用ができると想定。

支払いスキームの構築イメージ(最終的に目指す姿)



実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

3.4 業務集約のステップ

既存クレジットを含めて、新たに作るスキーマが巻き取るのがTOBE(下表④)だが、実現には長い期間が必要。相対的に実現性の高い方針(下表②、③)でまずはスタートし、最終的に下表④を目指すべきと考えるため、本書では下表②、③について深掘りを行う。

業務集約パターンの分類

#	運用方針	対応主体	評価		実現時期	
			効果	実現性	中期	長期
①	本スキーマの業務運用を既存クレジットとは切り離して個別に実施する	カード会社	カード会社に本スキーマの個別運用を実施させることは、単純な業務負荷増	- ※左記理由より、コンセプトと相反するため、評価対象外	-	-
②		スキーマ	スキーマが本スキーマの業務を担うことで、カード会社の本スキーマの業務負荷は極小化できる	本スキーマに閉じた仕組みを構築すればよいため、④と比較すればハードルは低い	○	-
③	本スキーマの業務運用を既存クレジット運用に統合(既存クレジット運用に対する作業追加等)して実施する	カード会社	本スキーマ固有の対応コストは相対的に小さいが、カード会社の既存クレジットも含めた業務負荷軽減にはならない	ブランド追加に近いイメージであり、④と比較すればハードルは低い	○	
④		スキーマ	既存クレジットも含めてカード会社の業務負荷が軽減されるため、ToBeとしては望ましい	・スキーマが担う業務範囲が大規模になるため、システム、業務移行も踏まえた長期的な計画が必要	-	○

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

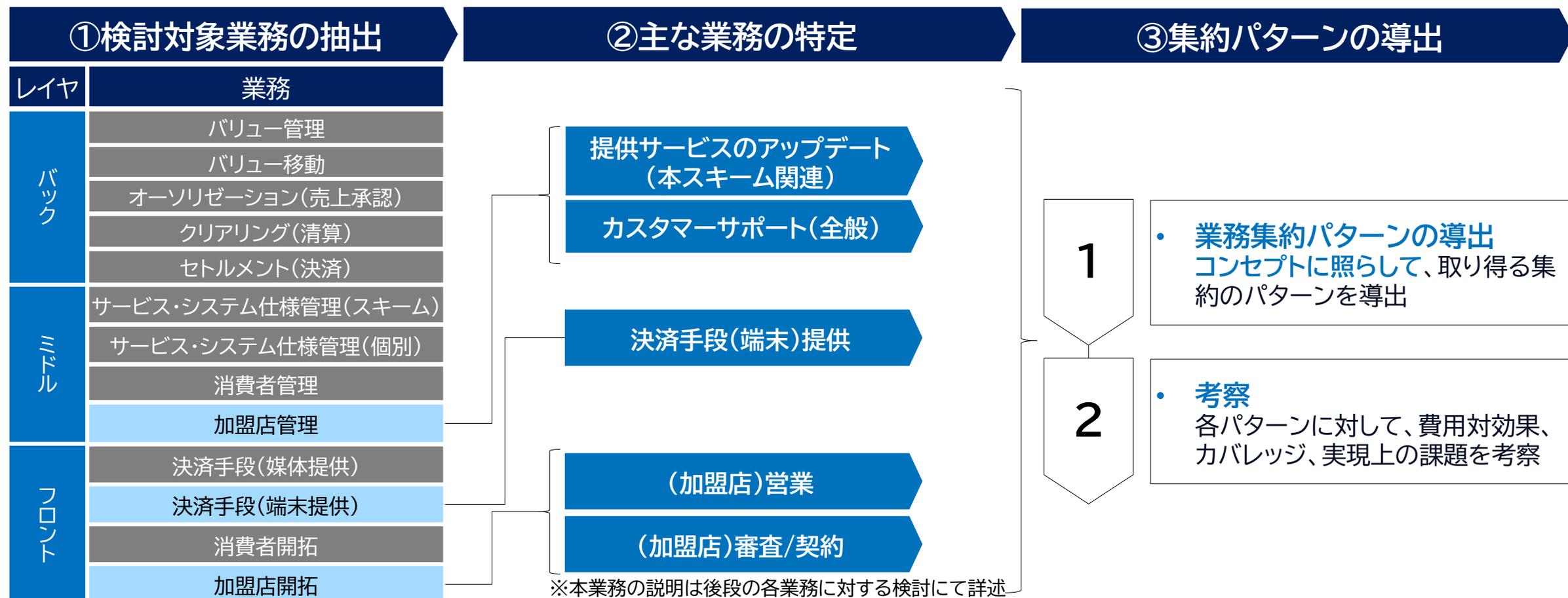
3 アクワイアラ業務集約の考え方

<凡例> 対象外
検討対象

用語の定義/現状整理
実現案の深堀
コンセプト
個別深堀
評価

アクワイアラの業務に対する業務集約パターンを導出し、考察した。

アクワイアラ業務集約の検討プロセス



実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

3 (アクワイアリング関連業務)「加盟店開拓」の集約パターン(1/3)

加盟店開拓業務については既存クレジット運用への集約、スキーマへの集約が想定しうる。

支払いスキームの「加盟店開拓」業務の集約パターン(例)

	(加盟店)営業	(加盟店)審査/契約
業務集約の 方向性 (パターン)	<ul style="list-style-type: none"> ① 既存クレジット運用への集約 ② 本スキーム固有の業務をスキーマに集約 	<ul style="list-style-type: none"> ① 既存クレジット運用への集約 ② 本スキーム固有の業務をスキーマに集約
業務概要 (例示)	<ul style="list-style-type: none"> • 加盟店向けマーケティング (例:セミナー、イベント開催等) • 見込み先(加盟店)への営業活動 • 見込み先(加盟店)からの問い合わせ対応 	<ul style="list-style-type: none"> • 加盟店申込 • 加盟店審査 • (手続き中の加盟店からの)問い合わせ対応

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

3 (アクワイアリング関連業務)「加盟店開拓」の集約パターン (2/3)

現時点で、パターン①が最も本スキームに伴う新規構築の量が少なく、既存の営業網活用可能性が見込めるため、実現上の課題はあるものの、有力であると考えます。

支払いスキームの「加盟店開拓」業務の集約パターン(例)

		(加盟店)営業	(加盟店)審査/契約
概要	パターン① (本スキーム固有の業務を)既存クレジット運用に集約		パターン② 本スキーム固有の業務をスキーマに集約
			
前提・制約		<ul style="list-style-type: none"> 本スキームの営業は、既存クレジット運用に集約。既存クレジットで獲得した加盟店は本スキームも自動的に利用できるものとする スキーマが本スキームの営業をアクワイアラの代わりに実施する 	
考察	費用対効果	<ul style="list-style-type: none"> 本スキーム個別の営業活動が不要のため、パターン②よりも低コストで実現できる可能性あり 	<ul style="list-style-type: none"> アクワイアラの業務負荷軽減には繋がらない
	加盟店網	<ul style="list-style-type: none"> 既存の営業網を活用できる 	<ul style="list-style-type: none"> 本スキームのみ利用ニーズがある加盟店の獲得が難しい
	実現上の課題	<ul style="list-style-type: none"> カード会社側のシステム開発と運用変更(同意取得など含む)が最小限になるようにすること 	<ul style="list-style-type: none"> 高インシャルコストの可能性 (但し、最終的に既存クレジットも含めた集約ができればコストメリットが出る可能性はある)
			<ul style="list-style-type: none"> n/a

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

3 (アクワイアリング関連業務)「加盟店開拓」の集約パターン (3/3)

現時点で、パターン①が最も本スキームに伴う新規構築の量が少ないと考えられるため、実現上の課題はあるものの、有力であると考え。一方で、パターン②は論理的には導出できるが、費用対効果の観点から劣後すべきと考える。

支払いスキームの「加盟店開拓」業務の集約パターン(例)

(加盟店)営業

(加盟店)審査/契約

		パターン①	パターン②
		既存クレジット運用への集約	本スキーム固有の業務をスキーマに集約
概要			
前提・制約		<ul style="list-style-type: none"> 本スキームの審査/契約は、既存クレジット運用に集約。クレジットの審査、契約をすれば本スキームが自動的に使えるようにする 	<ul style="list-style-type: none"> 本スキームの審査/契約をスキーマがアクワイアラの代わりに実施
考察	費用対効果	<ul style="list-style-type: none"> 本スキーム個別のリソースや作業が不要であるため、他パターンよりも低コストで実現できる可能性あり 	<ul style="list-style-type: none"> 高インシャルコストの可能性 (但し、最終的に既存クレジットも含めた集約ができればコストメリットが出る可能性はある)
	実現上の課題	<ul style="list-style-type: none"> カード会社側のシステム対応、運用変更が最小限になるようにすること 既存加盟店の契約においては簡便な方法の検討が必要 	<ul style="list-style-type: none"> アクワイアラの加盟店マスタとのスキーマのマスタの保有・同期が必要であり、アクワイアラのシステム投資負担が大きい

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

3 (アクワイアリング関連業務)「決済手段(端末提供)」の集約パターン

本スキーム独自の資産(専用端末等)構築を可能な限り回避する前提※1では、既存のクレジット運用の中で対応が可能だと考える。

※1本業務における検討では、消費者獲得の観点から、本スキームの独自の資産(専用端末等)の構築が極力回避されていることを前提とした(詳細は、「5 加盟店の導入障壁低減」を参照)

支払いスキームの「決済手段(端末提供)」業務の集約パターン(例)

決済手段(端末)提供	
業務集約の方向性(パターン)	① 既存クレジット運用に集約(アクワイアラが実施)※2
業務概要(例示)	<ul style="list-style-type: none"> 決済端末の調達 ※本スキームでは専用端末は構築しないコンセプトのため、あくまで既存端末に対する業務を想定 加盟店への配送、設置 加盟店からの問合せ対応

※2 既存クレジット運用をスキーマに集約・実施することも将来的には考えられる

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

3 (アクワイアリング関連業務)「加盟店管理」の集約パターン(1/2)

カスタマーサポート(全般)業務では、既存クレジット運用への集約、スキーマへの集約が想定しうる。なお、本スキームの提供サービスアップデートは、現行の実態からアクワイアラの負担軽減に寄与しないと考え、深堀対象外とした。

支払いスキームの「加盟店管理」業務の集約パターン(例)

提供サービスのアップデート (本スキーム関連)

カスタマーサポート(全般)

業務集約の 方向性 (パターン)

①

- ・ スキーマに一部業務(仕様策定)のみ集約させる

本業務は実態としてアクワイアラが関わっておらず、
アクワイアラの負担軽減と無関係であるため、
深堀対象外とした

①

- ・ 既存クレジット運用への集約(アクワイアラ)

②

- ・ 本スキーム固有の業務をスキーマに集約

業務概要 (例示)

- ・ 仕様策定
- ・ 開発・試験
※検討対象外(端末メーカー実施のため)
- ・ 検証
- ・ 周知
- ・ アップデート

- ・ 加盟店からの問合せ対応
- ・ 加盟店への周知(イベント、端末メンテナンス等)

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

3 (アクワイアリング関連業務)「加盟店管理」の集約パターン (2/2)

我が国では、既存クレジット運用に合わせて実施することが、影響が最も少なく、効率性獲得の期待効果が高いと見込まれるため、パターン①が望ましい。

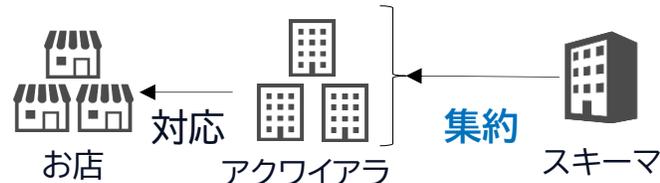
支払いスキームの「加盟店管理」業務の集約パターン(例)

提供サービスのアップデート(本スキーム関連)

カスタマーサポート(全般)

パターン①

既存クレジット運用への集約(アクワイアラ)



- 本スキームのカスタマーサポートは、既存クレジット運用に集約し、アクワイアラがうける

- 本スキーム個別のリソースや作業が不要であるため、他パターンよりも低コストで実現できる可能性あり

- アクワイアラの業務負荷軽減には繋がらない

- カード会社側のシステム対応、運用変更が最小限になるようにすること
- 既存加盟店の契約においては簡便な方法の検討が必要

パターン②

本スキーム固有の業務をスキームに集約



- 本スキームのカスタマーサポートは、アクワイアラに代わりスキームに集約

- 業務集約によりアクワイアラの追加ランニングコストが抑えられる

- 高インシャルコストの可能性(但し、最終的に既存クレジットも含めた集約ができればコストメリットが出る可能性はある)

- アクワイアラの加盟店マスタとのスキームのマスタの保有・同期が必要であり、アクワイアラのシステム投資負担が大きい
- カードホルダの問合せ先が、既存クレジットと本スキームかによって変わってしまうことによる、加盟店の煩わしさ軽減

概要

前提・制約

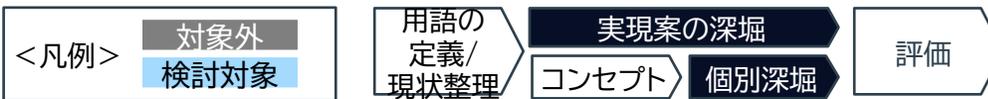
費用対効果

考察

実現上の課題

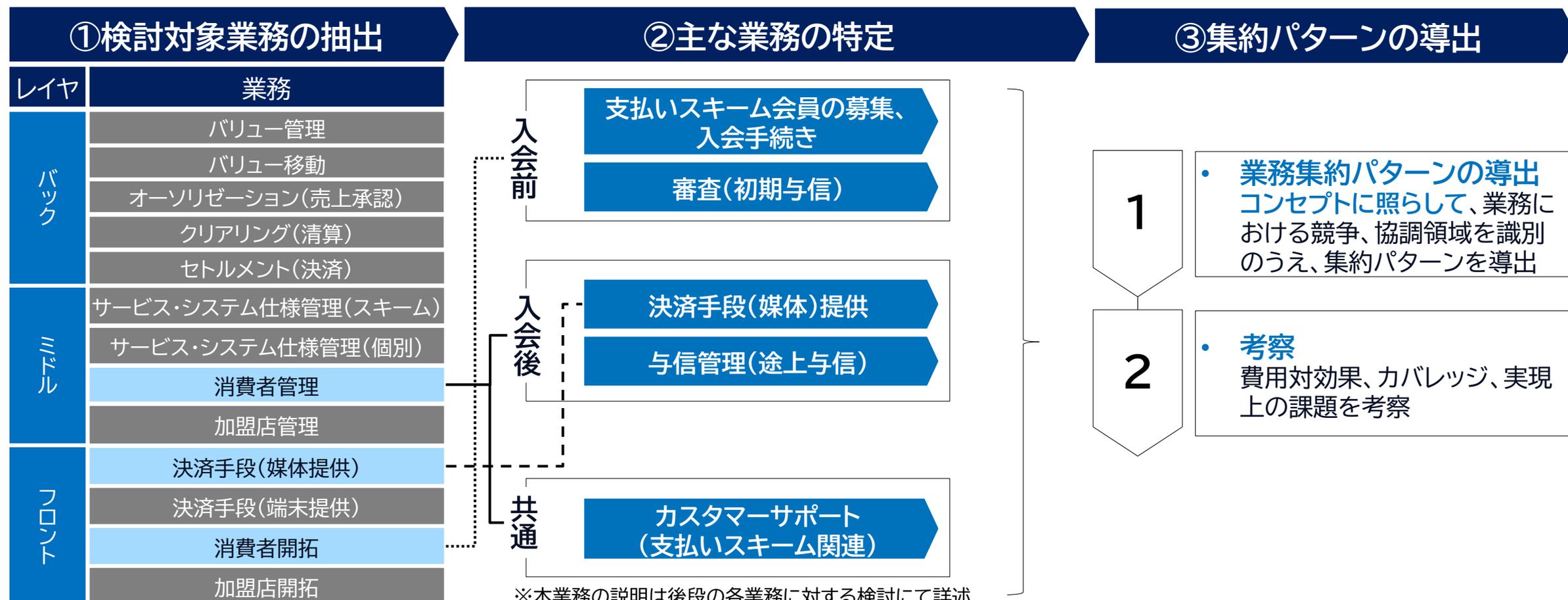
実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

4 イシュー業務集約の考え方



イシューの業務に対する業務集約パターンを導出し、考察した。イシュー業務は、アクワイアリング業務よりも集約の難易度が高いと想定されるため、継続議論が必要。

イシュー業務集約の検討プロセス



※本業務の説明は後段の各業務に対する検討にて詳述

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

4 (イシューング関連業務)「消費者開拓」の集約パターン (1/3)

消費者開拓業務の内、本スキームの会員募集、入会手続きでは、既存クレジット運用への集約、スキーマへの集約が想定しうる。

支払いスキームの「消費者開拓」業務の集約パターン(例)

		入会前	
		支払いスキーム会員の募集、入会手続き	審査(初期与信)
業務集約の 方向性 (パターン)	①	<ul style="list-style-type: none"> 既存クレジットの募集に集約(参加カード会社の会員は、一律本スキームを使用可能とする) 	<ul style="list-style-type: none"> ① 本スキーム独自の初期与信を不要とする(クレジットの初期与信枠を利用)
	②	<ul style="list-style-type: none"> スキーマに業務を集約する 	
業務概要 (例示)		<ul style="list-style-type: none"> マーケティング(市場調査) 販促(セミナー、イベント等) 入会手続き 	<ul style="list-style-type: none"> 審査(初期与信)

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

4 (イシューング関連業務)「消費者開拓」の集約パターン (2/3)

パターン①は、既存クレジット業務に集約することで、支払いスキームに関する業務発生を回避する案であり、費用対効果の観点から、パターン②よりも望ましいと考える。

支払いスキームの「消費者開拓」業務の集約パターン(例)

		支払いスキーム会員の募集・入会手続き	審査(初期与信)
		パターン①	パターン②
		既存クレジットの募集に集約	スキーマに業務を集約する
概要		<p>消費者 ← マーケティング 販促 入会手続き ← イシュー ← 集約 ← スキーマ</p>	<p>消費者 ← マーケティング 販促 入会手続き ← スキーマ ← 集約 ← イシュー</p>
前提・制約		<ul style="list-style-type: none"> 参加カード会社の会員は、一律本スキームを使用可能とする(クレジットカード1枚につき必ず本スキームが紐付いて利用可能になるイメージ) 	<ul style="list-style-type: none"> スキーマが主導的に販促を行う 例:参加アクワイアラの加盟店と連携等
考察	費用対効果	<ul style="list-style-type: none"> クレジットのマーケティング、販促と一元化できるため、集約の方式によっては他パターンよりも低コストで実現できる可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 高インシヤルコストの可能性 (但し、最終的に既存クレジットも含めた集約ができればコストメリットが出る可能性はある)
	消費者カバレッジ	<ul style="list-style-type: none"> 既存クレジットのカバレッジを有効活用できる 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング費用が限られるためカバレッジを広げられない可能性
	実現上の課題	<ul style="list-style-type: none"> 業務自体の集約を伴わないため、従来通り残存する継続的な人、システムの負荷をどうするか 	<ul style="list-style-type: none"> スキーマ自身がマーケティングに必要な費用、リソースをどう確保するか

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

4 (イシューング関連業務)「消費者開拓」の集約パターン (3/3)

本案は本スキーム向けの初期与信を行わないことでイニシャルコストの低減を企図するものであり、一例として有用であると考える。

支払いスキームの「消費者開拓」業務における集約パターン(例)

支払いスキーム会員の募集・入会手続き

審査(初期与信)

パターン①

本スキーム独自の初期与信を不要とする(クレジットの初期与信枠を利用)



概要

前提・制約

費用対効果

考察

実現上の課題

- イシューがクレジット発行時に初期与信を行い、その枠をクレジットと本スキームでシェアする(クレジットと本スキームの合算値で管理)
- 入会手続きと、スキーマ・イシュー間の連携部分を新たに構築する必要があるが、本スキーム向けの仕組みを軽量化できるため、**イニシャルコストを抑える効果を期待可能**
- 支払いスキーム内で使用可能な初期与信額の算定**

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

4 (イシューング関連業務)「決済手段(媒体提供)」の集約パターン (1/2)

決済手段(媒体提供)業務は、提供形式として物理媒体、電子媒体が考えられるものの、コンセプトに照らし物理媒体は深堀対象外とした。一方、電子媒体では、消費者獲得の観点から、既存事業者のアプリを前提として検討を行った。

支払いスキームの「決済手段(媒体提供)」業務の集約パターン(例)

入会后	物理媒体提供(発券)	電子媒体提供(発券)
業務集約の方向性(パターン)	物理発券を行う場合、端末への改修が必要になり、コンセプトに合致しないため、 深堀対象外とした	<ol style="list-style-type: none"> ① 既存事業者のアプリに、発券機能をスキーマが提供する ② 既存事業者のアプリに、発券機能をイシューアが提供する ※本業務における検討では、消費者獲得の観点から、既存事業者のアプリを活用することを前提とした。(詳細は、「5 消費者開拓にかかる負荷軽減の検討」を参照)
業務概要(例示)	<ul style="list-style-type: none"> • 物理媒体発券 • 媒体発送 	<ul style="list-style-type: none"> • 電子媒体発券

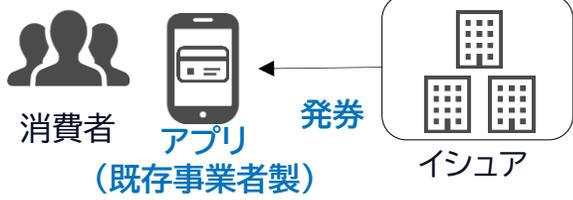
実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

4 (イシューング関連業務)「決済手段(媒体提供)」の集約パターン (2/2)

電子媒体では、配信形式における場合分けを基にして、個別に検討を行った。既存資産を活用する前提では、パターン②の方が、構築コストは抑えられるため望ましいと考える。

支払いスキームの「決済手段(媒体提供)」業務の集約パターン(例)

電子媒体提供(発券)

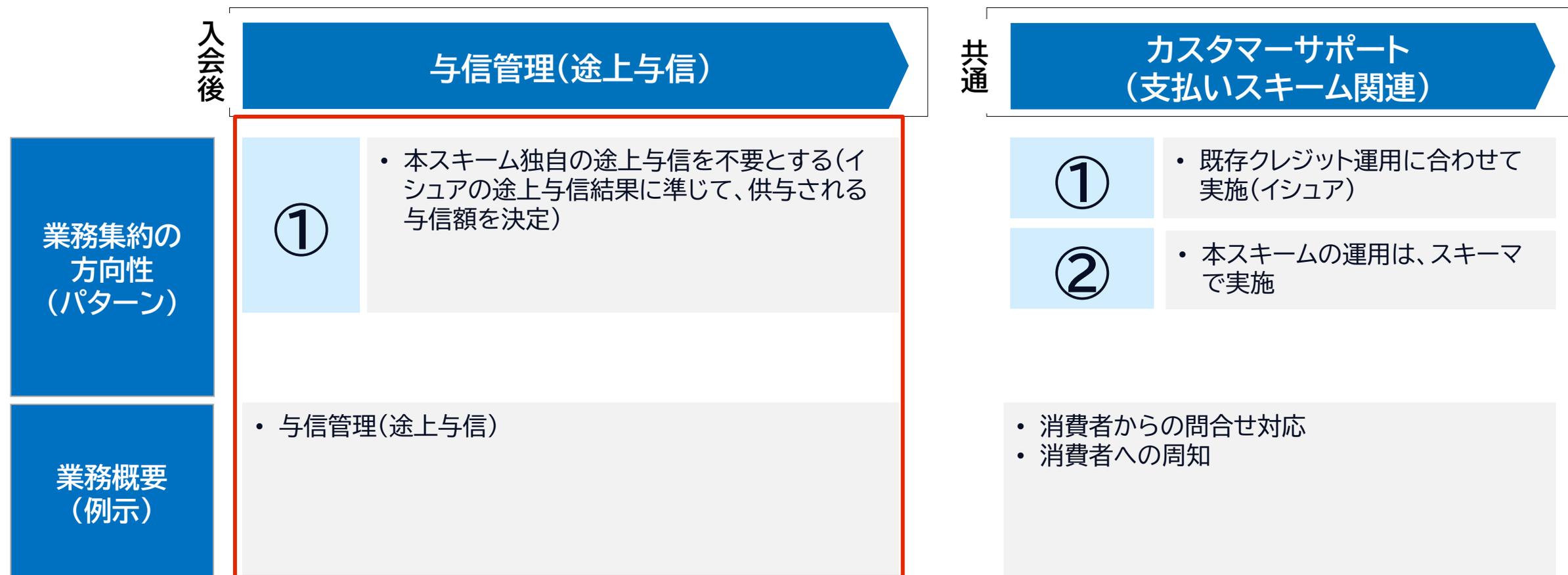
		パターン①		パターン②	
概要		既存事業者のアプリに、発券機能をスキーマが提供する		既存事業者のアプリに、発券機能をイシューが提供する	
					
前提・制約		<ul style="list-style-type: none"> スキーマが本スキームにかかる発券機能を、既存事業者のアプリに提供する 		<ul style="list-style-type: none"> イシューが本スキームにかかる発券機能を、既存事業者のアプリに提供する 	
考察	費用対効果	<ul style="list-style-type: none"> イシューの業務負荷軽減に繋がる 	<ul style="list-style-type: none"> イシューの既存資産が存在する場合、スキーム全体としてのコストメリットが出ない可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 既存資産がある場合は、利活用により低コストで実現できる可能性 	<ul style="list-style-type: none"> イシューの業務負荷軽減には繋がらない
	実現上の課題	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業者が組み込みやすい簡易な仕組みにできること 		<ul style="list-style-type: none"> 既存事業者が組み込みやすい簡易な仕組みにできること 	

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

4 (イシューング関連業務)「消費者管理」の集約パターン (1/2)

与信管理(途上与信)は、初期与信と考え方を合わせて検討した。
カスタマーサポート業務では、集約先からパターンを洗い出し、それぞれ検討を行った。

支払いスキームの「消費者管理」業務の集約パターン(例)



考え方は「初期与信」業務と同様のため
個別深堀は割愛

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

4 (イシューング関連業務)「消費者管理」の集約パターン(2/2)

既存のクレジット業務に集約するパターン①が、費用対効果の観点から望ましい。

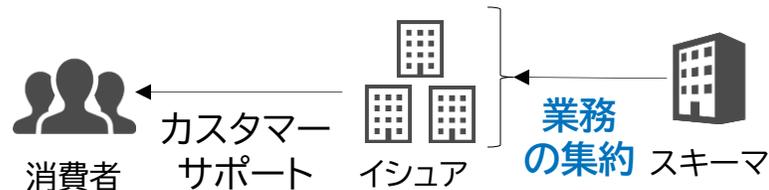
支払いスキームの「消費者管理」業務の集約パターン(例)

顧客情報管理(途上与信)

カスタマーサポート(支払いスキーム関連)

パターン①

既存クレジット運用に合わせて実施(イシュー)



- 既存クレジット(イシュー)にカスタマーサポートを集約

- 本スキームに関する仕組み構築が他案と比較して軽微に済ませることが出来るため、**イニシャルコストを抑えて実現**できる可能性

- イシューの業務負荷軽減には繋がらない

- 本スキームに関する問い合わせ対応の負荷軽減

パターン②

本スキームの運用は、スキーマで実施



- スキーマにカスタマーサポートを集約

- 業務集約による**各社のランニングコスト削減効果あり**
- 非対面に限定することでコスト削減の余地あり**

- 人、システム含めた集約に対するイニシャルコストが発生**

- カードホルダの問合せ先が、既存クレジットと本スキームで変わってしまうことによる消費者の煩わしさ軽減
- アクワイアラの加盟店マスタとのスキーマのマスタの保有・同期が必要であり、アクワイアラのシステム投資負担が大きい

前提・制約

費用対効果

考察

実現上の課題

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

5 消費者/加盟店の導入障壁低減(1/2)

我が国においては、既に多くの消費者基盤を持つ多様なアプリが存在しているため、これらのアプリを活用できるような民間主導型をベースに検討を進めるべき。

論点	見解
<p>我が国において候補になるプレイヤーが誰か</p> <p>海外事例の消費者接点を持つ既存プレイヤーの活用が有用という示唆より我が国において候補となるプレイヤーは誰か</p>	<p>我が国のアプリ提供者としては大きく以下が挙げられる</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ カード会社 ✓ その他決済事業者(銀行、コード決済事業者等) ✓ 加盟店 ✓ その他消費者向けアプリ(コミュニケーションアプリ等) <p>本スキームに直接参加しているのはカード会社のみであるが、消費者のカバレッジを更に高めるためには、それ以外のプレイヤーも巻き込んでいく必要がある</p>
<p>スキーマの関与をどうすべきか</p> <p>海外諸国ではスキーマ主導型と民間主導型があるが、どちらを我が国で採用すべきか</p>	<p>我が国においては、既に多くの消費者基盤を持つ多様なアプリが存在している状況。これらのアプリ提供者が簡易に参入でき、強みを活用しやすい(過剰な制約を受けない)ことが重要だと考えるため、民間主導型をベースに検討すべき。但し、民間主導型の場合、以下のようなリスクがあるため、考慮が必要</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ スキーマの強制力がないことにより、アプリ提供者の参入が進まない ✓ 目的に合わないプレイヤーが参入すること※ <p>※インドでは、海外事業者が参入したことにより国益が流出</p>

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

5 消費者/加盟店の導入障壁低減(2/2)

<凡例> メリット
デメリット

用語の定義/現状整理 実現案の深堀 コンセプト 個別深堀 評価

加盟店への影響をおさえ、かつカバレッジ獲得を容易にするためには、スキーム側で加盟店への影響を吸収する必要がある。そのため、パターン①を実現すべきと考える。

本スキーム利用開始に伴う既存加盟店への導入影響を極小化するためのアプローチ例

加盟店影響の類型		パターン①	パターン②
影響を受ける主体		加盟店での対応不要(スキーム側で対応)	決済端末の置き換え/アップデートが必要
実現イメージ(例)			
考察	費用対効果	<ul style="list-style-type: none"> 影響範囲を極小化可能。ただし、スキーム側(スキーム、アクワイアラ)で構築コストが発生 	<ul style="list-style-type: none"> 端末の設定、設置、開発コストが発生
	加盟店カバレッジ	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店影響がないため、最もカバレッジ獲得が容易 	<ul style="list-style-type: none"> 決済端末置換えにあたって関連ステークホルダ数(端末ベンダ、アプリベンダ)が、他案よりも多いため、その調整の困難さからカバレッジ確保が困難
	実現上の課題	<ul style="list-style-type: none"> スキーム側での構築コスト低減、対応期間短縮 既存GWを利用する場合、どのようにして既存GW事業者を巻き込むか 	<ul style="list-style-type: none"> 端末の設定、設置、開発コスト低減 多数存在する端末ベンダ、アプリベンダをどのようにして巻き込むか

実現案の深堀(個別深堀)-支払いスキーム-

6 本スキームへの参加促進のためのインセンティブに対する考察

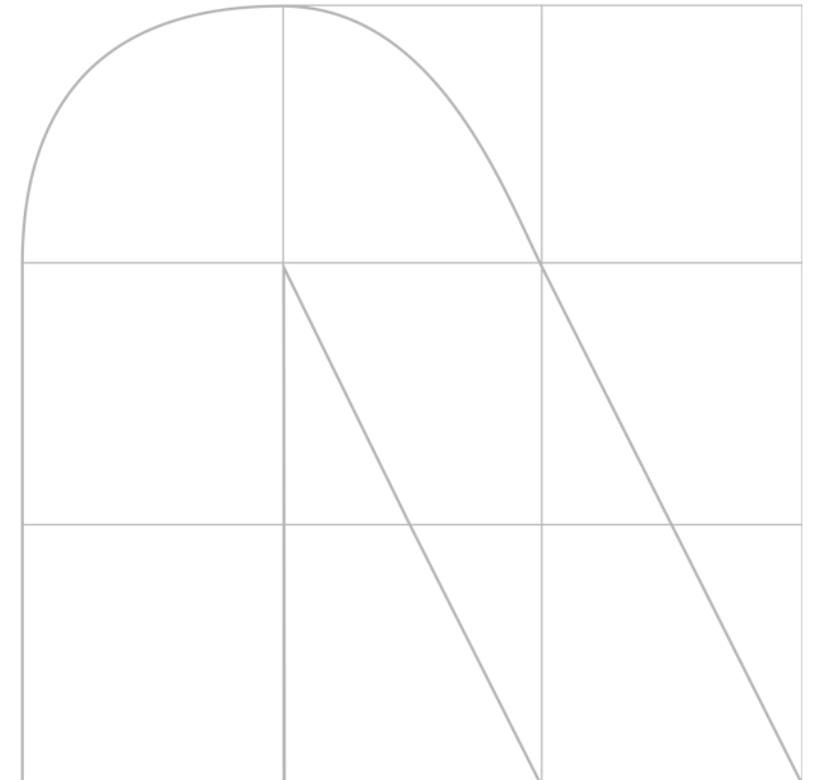
本スキームの利用促進には、本スキームに参加する主体の特性を踏まえたインセンティブが必要となる。各ステークホルダへのインセンティブを考慮しながら、本スキームの対応の方向性を描くべきである。

ステークホルダ毎の参加を促すインセンティブに対する考え方

	本スキーム参加・利用に対する インセンティブ	想定される課題	対応の方向性
カード会社	<ul style="list-style-type: none"> 我が国では、ノンバンクのカード会社が大半であるため、金融機関とは異なり現金ハンドリングコストの軽減効果を得られない そのため、業務負担を軽減する代わりに加盟店手数料の適正化に理解を求めるとする 	<ul style="list-style-type: none"> 本スキームの参加に伴い、初期投資が一定必要となってしまうこと 既存クレジットと2つのスキームが運営されることで二重コストがかかる 結果として、費用対効果が出るまで長期間かかること 	<ul style="list-style-type: none"> カード会社側のシステムや運用への影響を極小化する前提でのスキーム設計とする 中長期的には既存クレジット業務も含めたスキームによる巻き取りをスコープとし、本スキームに閉じない取組みとすること
加盟店	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店は、設置済みの端末を置き換えることなく、支払いスキームを利用開始できることとする 加えて、既存の4パーティスキーム比で、安価な手数料とする <p>※加盟店手数料が下がれば、追加の経済的インセンティブは必須ではない</p>	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店に対して低廉な手数料をどう周知するか 	<ul style="list-style-type: none"> 各業界団体等を通じて周知を図る
消費者	<ul style="list-style-type: none"> ポイント付与やキャッシュバック 	<ul style="list-style-type: none"> スキーマや決済事業者がポイントを過剰に付与すると決済総コストが下がらない 	<ul style="list-style-type: none"> サービス開始初期は行政やカード会社が負担し、スキームの普及をはかる それ以降は、決済事業者のポイントは既存クレジットと同等以下に抑える 加盟店が手数料低減分の一部を消費者に還元する(加盟店にも負担がかかることについて検討段階で説明、議論していく)

3項

実現案の評価



実現案の評価-支払いスキーム- 評価

取組み案「支払いスキームの設置」は、海外調査結果に照らしてみても加盟店の負担軽減に資するものであり、民間独力での実現は困難である可能性が高いことから、行政が主導して継続検討する余地があると結論づけた。

取組み案「支払いスキームの設置」に対する評価

方策	評価			評価結果 (継続検討余地)
	費用対効果	経産省が取り組む意義	(参考)実現性 (既存スキームの流用可能性)	
支払いスキームの設置	<ul style="list-style-type: none"> 費用対効果あり ✓ 海外諸国では、国内決済スキームの構築の導入の結果、加盟店の負担軽減が進んでいることを確認した（これらの方策の成否は、一部国・地域では確認可能） ✓ ローンチ当初は、既存資産の流用や、既存クレジット業務に本スキームの業務を集約することで本スキームのイニシャルコスト、ランニングコストを抑える ✓ 中長期的には本スキームのスキーマに既存クレジット業務も集約することで業界全体のコスト低減に繋げる 	<ul style="list-style-type: none"> 意義あり ✓ 海外諸国において、国内スキームのローンチにむけては行政の積極的な介入が見られた ✓ 既に我が国は民間事業者が個々の経済圏を組成・確立しており、民間での利害調整は困難である可能性が高い 	<ul style="list-style-type: none"> 流用可能性あり ✓ 海外諸国での既存スキームの流用実績あり ✓ 我が国も支払いスキームに関する既存資産を数多く保有しており、流用可能性あり 	継続検討 余地あり

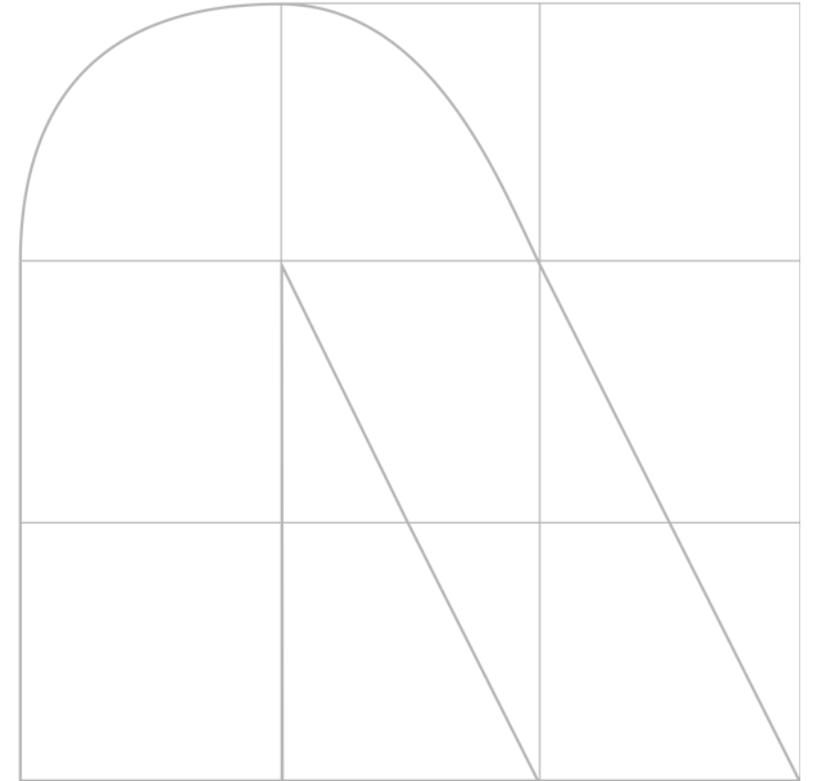
※判断基準：①海外諸国の類似事例で効果を確認でき、②経産省が取り組む意義を見出せる案を「継続検討余地有」と結論付ける

5節 送金スキームに関する深堀・評価



1項

用語の定義/現状整理



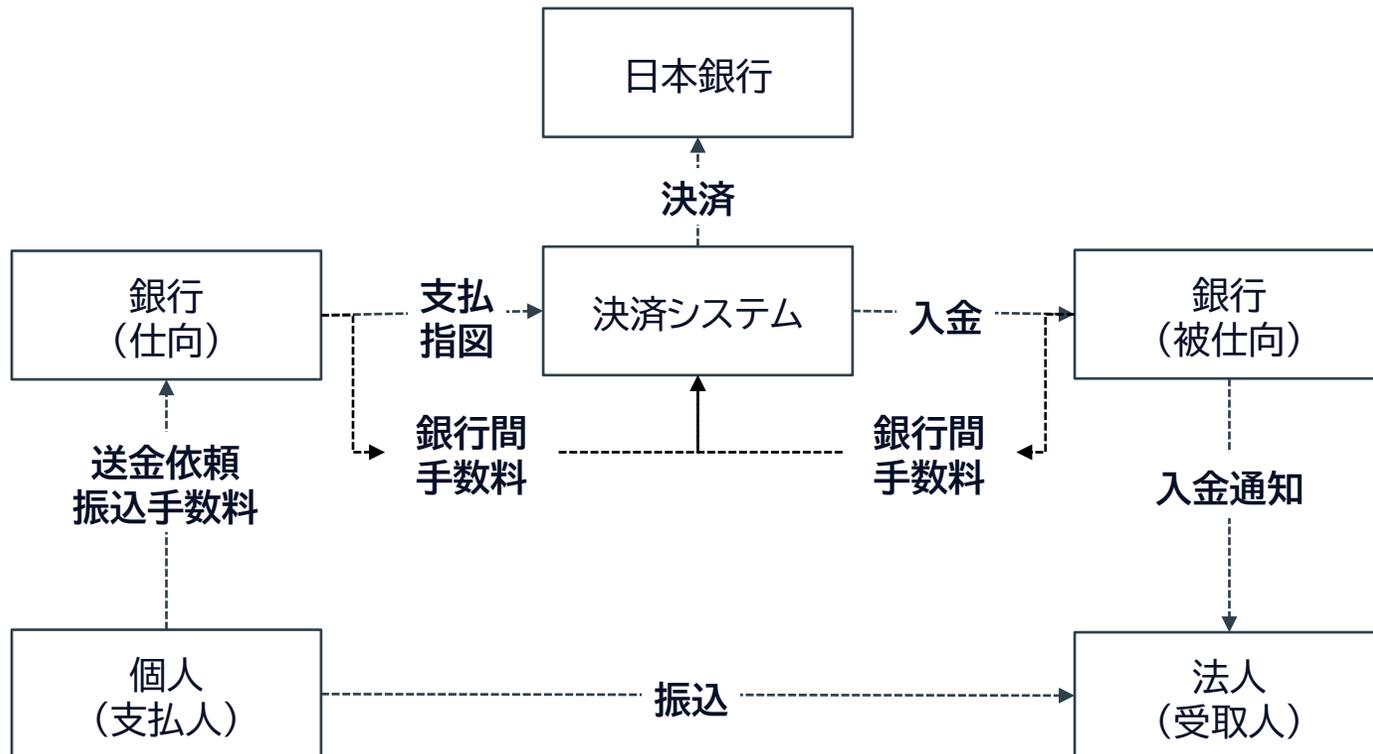
(再掲)スキームの現状把握(送金スキーム)

現行送金スキームの概観

送金スキームとは、支払人と受取人が異なる銀行に口座を有している場合に、決済システムを介して送金指図の内容を伝え、当該銀行間で資金の受渡を行うスキームである。我が国では現状、B2Cでの利用は非対面取引の一部に限定されている。

※本事業では、まずベーシックな構造に対して深堀を行うこととし、近年全銀システムへの加盟が可能となった資金移動業者は本事業の検討対象から外した。

送金スキームの概観(個人を支払人、法人を受取人として図示)



<凡例> プレイヤ

用語の定義/現状整理

実現案の深堀

コンセプト

個別深堀

評価

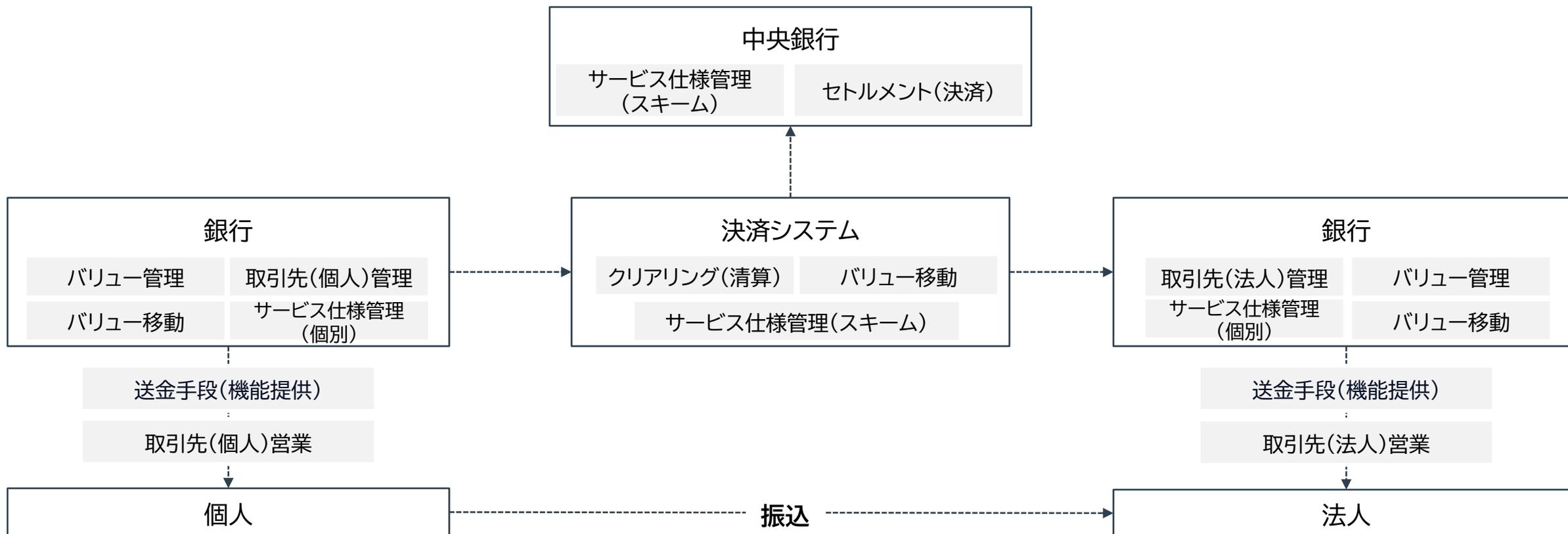
プレイヤー分類	定義
日本銀行	<ul style="list-style-type: none"> 銀行間の資金決済を行う主体。具体的には、日本銀行に開設されている当座預金(日銀当預)間の資金振替により実現している
決済システム	<ul style="list-style-type: none"> 支払人の銀行が受取人の銀行に送金を行うときに介するシステム
銀行	<ul style="list-style-type: none"> 個人、法人の資金を管理し、送金指図を行う主体 ※資金移動業者は、近年全銀システムへの加盟を認められているため、本事業における送金スキーム上では、ほぼ銀行と同等に振舞うことができると考えられる

スキームの現状把握(送金スキーム)

現行送金スキームの業務レベルでの概観(1/3)

現行の送金スキーム上に存在するプレイヤーが担う業務を定義した。
厳密には各業務は複数主体同士の連携により実現されているものの、まずはモデルの単純化を優先した。

(業務レベルでの)送金スキームの概観(個人を支払人、法人を受取人として図示)



スキームの現状把握(送金スキーム)

現行送金スキームの業務レベルでの概観(2/3)

<凡例> 青字:4パーティスキーム上の定義との差分箇所



前述のレイヤ構造に業務を配置し、改めて定義した。後段では、このレイヤ・業務の整理を都度参照し、深堀を行った。ただし、4パーティスキーム調査時とは各業務の意味合いが異なるため、定義を一部変更していることに注意。

業務の定義

レイヤ	業務	説明
バック	バリュー管理	・ プレイヤ(消費者、取引先含む)からバリュー(現金、預金等、売買で活用できるもの)を受け入れ、保全する業務
	バリュー移動	・ あるプレイヤのバリューを、別のプレイヤに移動させる業務
	オーソリゼーション(売上承認)	・ (送金スキームでは持たない業務のため検討対象外)
	クリアリング(清算)	・ 決済システムが受け取った全ての支払指図を集計して、参加者ごとに受けと払いの差額を算出する業務
	セトルメント(決済)	・ クリアリングで計算された受けと払いの差額を基に、支払銀行から受取銀行に実際に資金を移動させる業務
ミドル	サービス仕様管理(スキーム)	・ スキーム全体のサービス、システム等の仕様(例:ルール設定等)を管理する業務
	サービス仕様管理(個別)	・ 個社が提供しているサービス、システム等の仕様を管理する業務
	取引先(個人・法人)管理	・ 取引先(個人・法人)の顧客情報(基本情報、利用情報、融資情報等)を管理する業務
フロント	送金手段(機能提供)	・ 取引先(個人・法人)に対して、送金手段(機能)を提供する業務(インターネットバンキング、アプリ等)
	送金手段(端末提供)	・ 現行スキームにおいても決済端末は原則不要のため、本スキームでも同様
	取引先(個人・法人)開拓	・ 見込み取引先(個人・法人)に営業し、新たな会員を獲得する活動

スキームの現状把握(送金スキーム)

現行送金スキームの業務レベルでの概観(3/3)

<凡例> ○:当該業務を担う主体
 -:当該業務を担わない主体



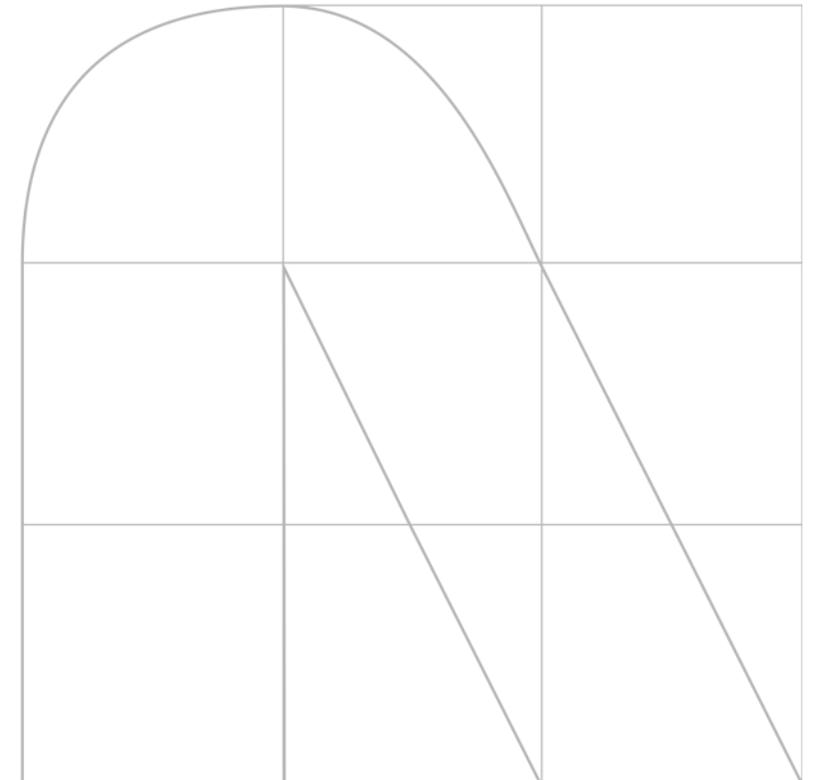
ここまでの定義を基に、各社の業務を一覧化した。方策「送金スキームの活用」では、送金スキームを活用し既存の業務を廃止することで、既存プレイヤーの負担適正化を図るものである。

各業務を担うプレイヤー

レイヤ	業務	日本銀行	決済システム	銀行
バック	バリュー管理	-	-	○
	バリュー移動	-	○	○
	オーソリゼーション(売上承認)	-	-	-
	クリアリング(清算)	○	○	-
	セトルメント(決済)	○	-	○
ミドル	サービス仕様管理(スキーム)	○	○	-
	サービス仕様管理(個別)	-	-	○
	取引先(個人・法人)管理	-	-	○
フロント	送金手段(機能提供)	-	-	○
	送金手段(端末提供)	-	-	-
	取引先(個人・法人)営業	-	-	○

2項

実現案の深堀(コンセプト)



実現案の深堀(コンセプト)-送金スキーム-

海外調査から得られた示唆と送金スキームのコンセプト

海外事例調査から得られた示唆から、送金スキームのコンセプトを導出した。
その後、本コンセプトの各要素に対して深堀を行った。

海外事例調査の示唆から導出した送金スキームのコンセプト

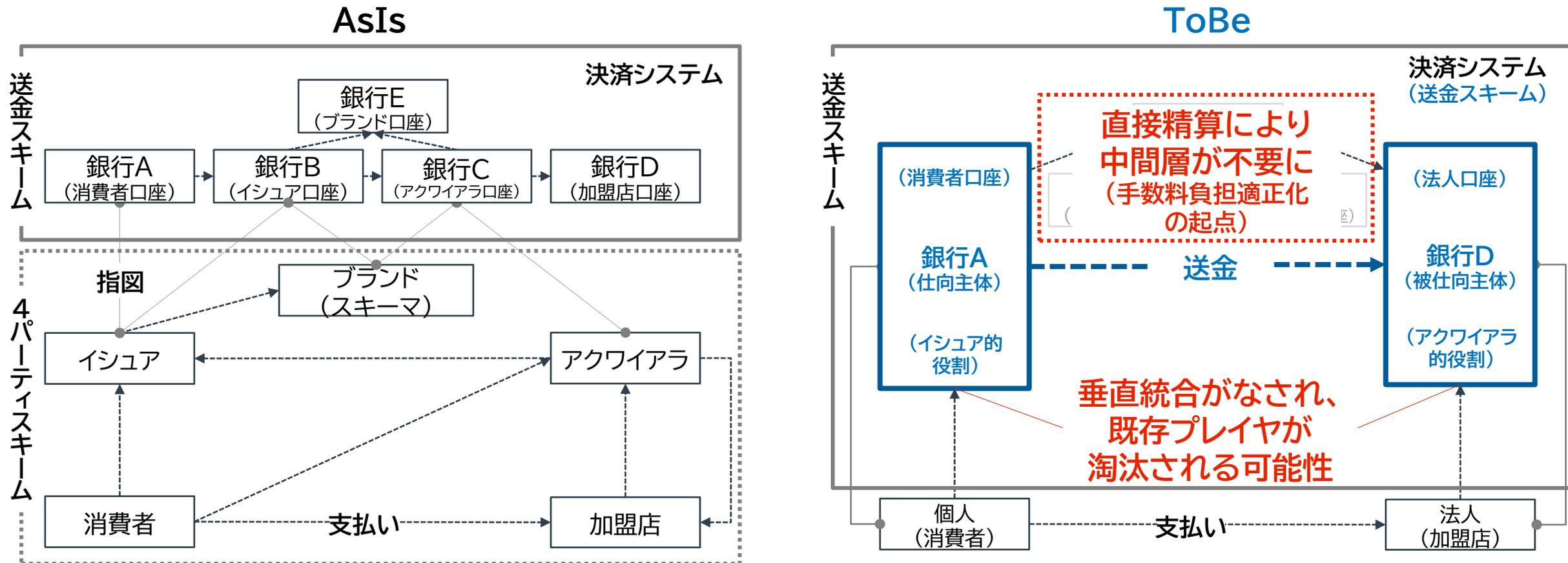
観点	送金スキームのコンセプト
行政の関わり方	<p>(支払いスキーム同様)</p> <ul style="list-style-type: none"> 我が国は、既に民間決済事業者が高度なインフラを保有しているため、実際に事業を運営する民間事業者の意見を反映し、決済事業者の主体的な参加を促進することができる「官民ハイブリッド型」を採用しつつ、ローンチの確実性を高めるために行政が基本方針の提示や推進を担う
システムアーキテクチャ	<ul style="list-style-type: none"> 既存資産の流用を前提としたアーキテクチャとする 4パーティスキームにおける加盟店での対面取引を可能とするため、決済端末の有効活用を図る
業務集約	<ul style="list-style-type: none"> 既存の4パーティスキームに存在した決済事業者間の資金移動を不要とする これにより、消費者と加盟店間での直接精算を実現し、既存の4パーティスキーム比で総コストを低減する
導入障壁の低減	<ul style="list-style-type: none"> 個人:極力手続きや作業なく、スムーズに利用開始できる(既に利用しているアプリのアップデート機能による実現等) 法人:既存契約をもって、法人側、金融機関側双方の手続きを簡素化・スキップ可能。既存資産(法人IB等)のみで利用開始できる
参加促進	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関は海外諸国同様に現金ハンドリングコストの軽減効果が期待できる一方、収益への影響が関心事になると想定。現状、金融機関がBtoC決済において得ている収益(振込手数料等)と本スキームで得る手数料、現金ハンドリングコストの軽減を比較したときにメリットが出るような手数料設定にする(他プレイヤーの収益、コスト等との総合判断が前提) 法人(加盟店)は、設置済み端末の置き換えなく、送金スキームを利用開始できることとし、既存の4パーティスキーム比で、安価な手数料とする 個人(消費者)の参加促進には、(海外諸国と同様に我が国においても)経済的なインセンティブが必要。一方で、銀行は現状リワードは捻出していないことから、銀行の本スキームによるビジネス影響も見ながら銀行からのリワードについて検討が必要。また、(行政からの働きかけも行いながら)加盟店が加盟店手数料低減分の一部を消費者へのリワードに使用する方針とする

実現案の深堀(コンセプト)-送金スキーム-

本方策の狙い

これまでのブランドがスキームとして存在するスキームに代わって、消費者、法人口座保有銀行間で直接精算を実施する。決済に必要な中間プレイヤーを減らすことで、加盟店負担適正化を図る。

送金スキーム導入による変化



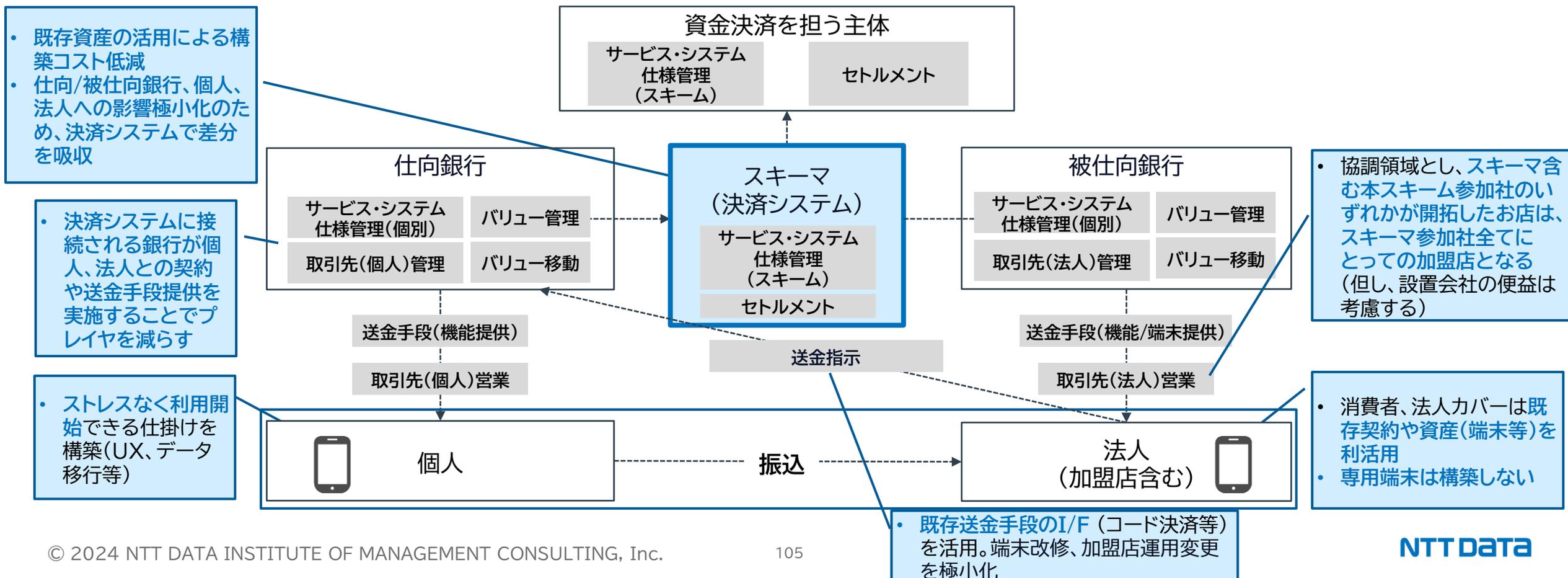
実現案の深堀(コンセプト)-送金スキーム-

コンセプト詳細

スキームの総コストが最も下がる、銀行で完結するイメージを示す。今後、行政や業界の事業者も含め広く議論を行い、各社のビジネス方針や実現性、費用対効果を考慮して検討する必要がある。

※尚、銀行以外のプレイヤー（資金移動業者等）が担う可能性もある。下図はあくまで実現例のイメージであり、銀行以外のプレイヤーの可能性を否定するものではない

送金スキームが目指すコンセプト



実現案の深堀(コンセプト)-送金スキーム-

実現案のスキーム図

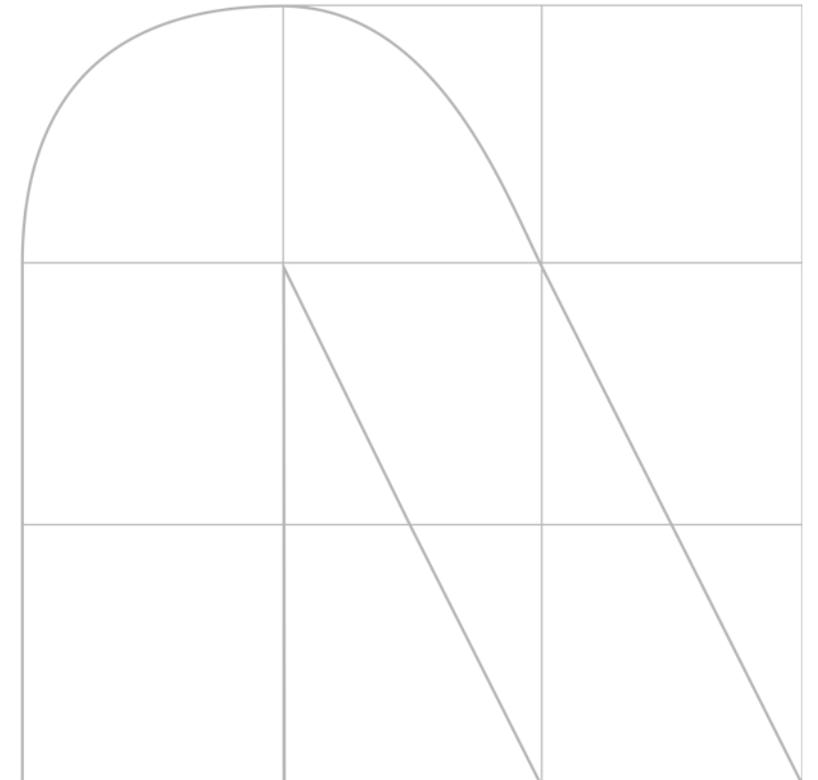
<凡例>
 ○:当該業務を担う主体
 △:一部業務を担う主体
 -:当該業務を担わない主体
 赤字:変更あり 黒字:変更なし

送金スキームにおける各プレイヤーの影響を整理した。

レイヤ	業務	日本銀行	スキーマ (決済システム)	銀行	説明(誰が何をすることになるか)
バック	バリュー管理	-	-	○	・ 銀行が、個人、法人のバリューを預金口座上で管理する
	バリュー移動	-	○	○	・ 銀行が、支払指図を送信し、スキーマ(決済システム)が中継する
	オーソリゼーション (売上承認)	-	-	-	・ なし(本スキームでは行われない)
	クリアリング(清算)	○→-	○→-	-	・ 全取引がグロス決済となるため、本業務自体が不要となる
	セトルメント(決済)	○	-	○	・ 日銀がセトルメントを行い、その結果を銀行が受ける
ミドル	サービス・システム 仕様管理(スキーム)	△	○	-	・ スキーマが、スキーム全体にまたがる仕様を管理する。日銀の関与については今後議論が必要
	サービス・システム 仕様管理(個別)	○	○	○	・ 各社は自らのサービス・システムの仕様管理を担う
	取引先 (個人・法人) 管理	-	-	○→△	・ 銀行が、個人・法人を取引先として管理する (行内の顧客管理業務への業務集約)
フロント	送金手段(機能提供)	-	-	○→△	・ 従来どおり、銀行が個人への媒体提供を、提供形式の検討含めて主導する
	送金手段(端末提供)	-	-	-→○	・ 取引先営業に伴い、銀行が法人(加盟店)へ端末を提供する
	取引先 (個人・法人) 営業	-	-	○→△	・ 銀行は、個人・法人を取引先として開拓する (行内の取引先獲得業務への集約)

3項

実現案の深堀(個別深堀)



実現案の深堀(個別深堀)-送金スキーム-

個別深堀の進め方



コンセプトに対して、個別深堀項目の抽出まで実施した。

※支払いスキームでの検討と重複する部分は本項での深堀対象外とした。

個別深堀項目の特定

観点	送金スキームのコンセプト(再掲)	個別深堀項目
行政の関わり方	<p>(支払いスキーム同様)</p> <ul style="list-style-type: none"> 我が国は、既に民間決済事業者が高度なインフラを保有しているため、実際に事業を運営する民間事業者の意見を反映し、決済事業者の主体的な参加を促進することができる「官民ハイブリッド型」を採用しつつ、ローンチの確実性を高めるために行政が基本方針の提示や推進を担う 	<p>1 (支払いスキーム同様)</p> <ul style="list-style-type: none"> 我が国において、行政は基本方針の策定や民間との利害調整で、どのような役割を果たすべきか どのようにプロセスで利害調整を進めていくべきか
システムアーキテクチャ	<ul style="list-style-type: none"> 既存資産の流用を前提としたアーキテクチャとする 4パーティスキームにおける加盟店での対面取引を可能とするため、決済端末の有効活用を図る 	<p>2</p> <ul style="list-style-type: none"> 既存資産のうちどこを流用するのか それを実現するために大枠のアーキテクチャはどうあるべきか それを実現する上での課題は何か
業務集約	<ul style="list-style-type: none"> 既存の4パーティスキームに存在した決済事業者間の資金移動を不要とする これにより、消費者と加盟店間での直接精算を実現し、既存の4パーティスキーム比で総コストを低減する 	<p>3</p> <ul style="list-style-type: none"> 銀行だけでB2C決済の業務が実行できるか それを実現するための課題は何か
導入障壁の低減	<ul style="list-style-type: none"> 個人:極力手続きや作業なく、スムーズに利用開始できる(既に利用しているアプリのアップデート機能による実現等) 法人:既存契約をもって、法人側、金融機関側双方の手続きを簡素化・スキップ可能。既存資産(法人IB等)のみで利用開始できる 	<p>4</p> <ul style="list-style-type: none"> 既存アプリの活用にはどのような方法があるか、実現上の課題は何か 既存契約や資産の活用にはどのような方法があるか、実現上の課題は何か
参加促進	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関は海外諸国同様に現金ハンドリングコストの軽減効果が期待できる一方、収益への影響が関心事になると想定。現状、金融機関がBtoC決済において得ている収益(振込手数料等)と本スキームで得る手数料、現金ハンドリングコストの軽減を比較したときにメリットが出るような手数料設定にする(他プレイヤーの収益、コスト等との総合判断が前提) 法人(加盟店)は、設置済み端末の置き換えなく、送金スキームを利用開始できることとし、既存の4パーティスキーム比で、安価な手数料とする 個人(消費者)の参加促進には、(海外諸国と同様に我が国においても)経済的なインセンティブが必要。一方で、銀行は現状リワードは捻出していないことから、銀行の本スキームによるビジネス影響も見ながら銀行からのリワードについて検討が必要。また、(行政からの働きかけも行いながら)加盟店が加盟店手数料低減分の一部を消費者へのリワードに使用する方針とする 	<p>5</p> <ul style="list-style-type: none"> 我が国のプレイヤーの種類や構造に照らして、それぞれどんなインセンティブが本スキームへの参加促進に向けて考えられるか



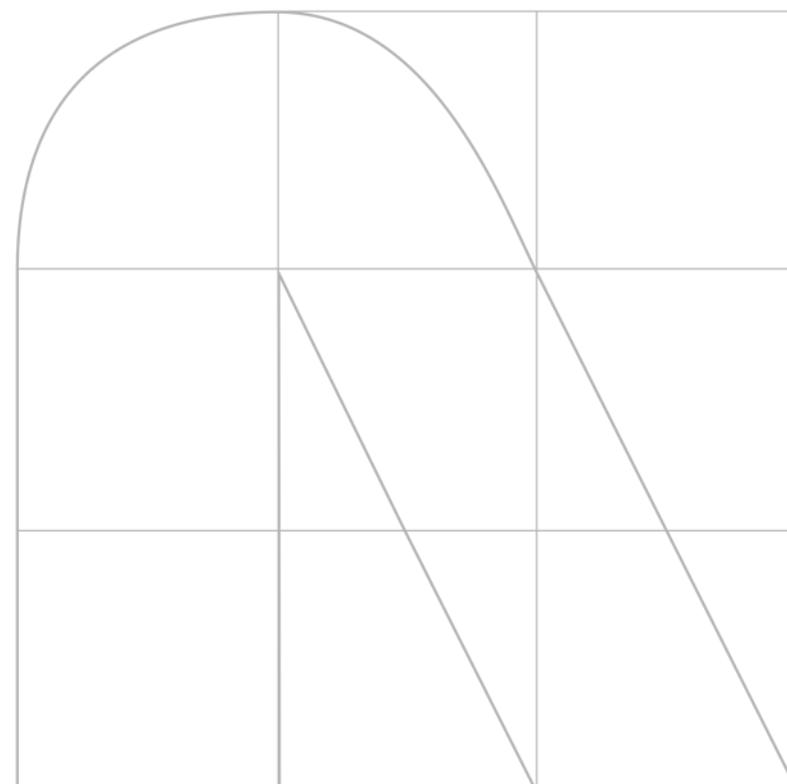
6節 手数料規制・サーチャージ解禁の海外調査結果と我が国における加盟店負担低減方策の検討への示唆

1項

手数料規制・サーチャージ解禁の調査サマリ

手数料規制

サーチャージ解禁



調査結果

用語の定義

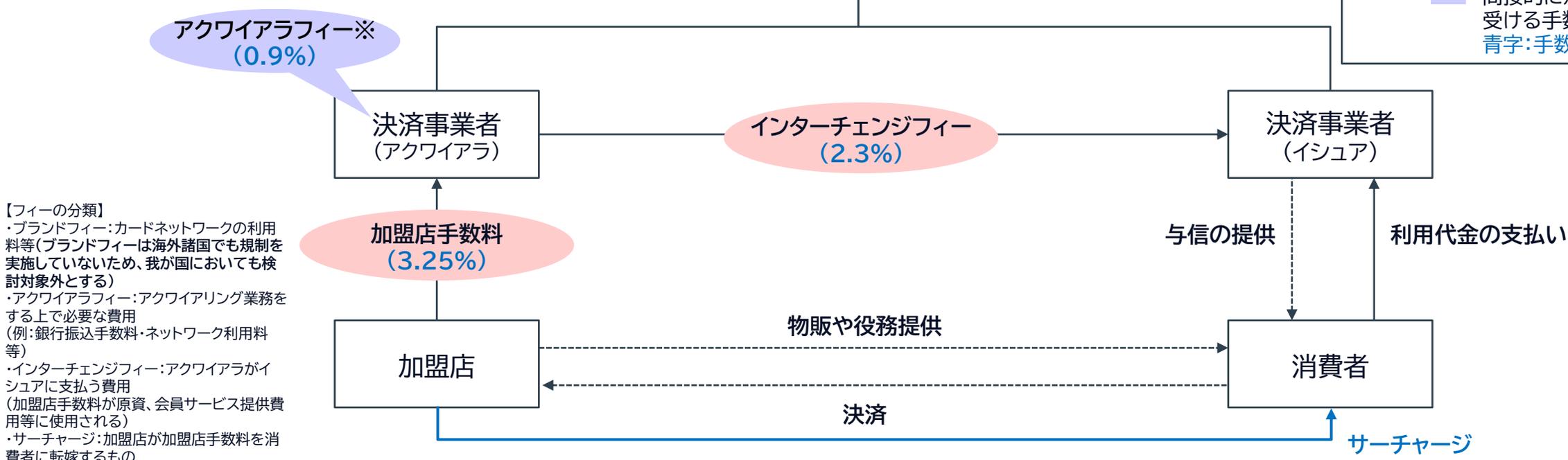
「加盟店手数料の適正化」を検討するにあたり、4パーティスキームのプレイヤーと手数料の分配構造を可視化した。海外では**加盟店手数料規制**、**インターチェンジフィー規制**、**加盟店手数料のサーチャージ解禁**が行われている。

4パーティスキームにおける手数料の分配構造

※今回の調査の中で直接アクワイアラフィーを規制している国はなかったものの、加盟店手数料規制を契機にブランドフィー、インターチェンジフィーを変更することは実質的に困難である。そのため、実質的にアクワイアラフィーを下げる可能性が高いため、「間接的に規制の影響を受ける手数料」と位置づけた

<凡例>

- 手数料の分配の流れ
- > 決済(商取引)の流れ
- (青) サーチャージの流れ
- (赤) 規制対象の手数料
- (青) 規制対象外の手数料
- (紫) 間接的に規制の影響を受ける手数料
- 青字: 手数料率例



【フィーの分類】

- ・ブランドフィー: カードネットワークの利用料等(ブランドフィーは海外諸国でも規制を実施していないため、我が国においても検討対象外とする)
- ・アクワイアラフィー: アクワイアリング業務をする上で必要な費用(例: 銀行振込手数料・ネットワーク利用料等)
- ・インターチェンジフィー: アクワイアラがイシュアに支払う費用(加盟店手数料が原資、会員サービス提供費用等に使用される)
- ・サーチャージ: 加盟店が加盟店手数料を消費者に転嫁するもの

調査結果(サマリ)

各国横断 (1/2)

手数料規制を行っている海外諸国について、①国内スキーム有無、②③手数料規制有無や規制内容、導入背景などを調査～分析した。

<凡例>
 ○:実施あり △:過去実績あり -:実施なし

海外調査の全体像(概要)

① 海外諸国における国内スキーム有無 (行政主導)		② 手数料規制						③ サーチャージ
		クレジット		デビット		プリペイド		
		インターチェンジフィー	加盟店手数料	インターチェンジフィー	加盟店手数料	インターチェンジフィー	加盟店手数料	
米国	FedNow	-		○	-	-	-	○ 州によって実施有無は異なる
インド	RuPay・UPI	-		-	○	-	-	-
EU	Wero	○	-	○	-	-	-	△ 過去導入経験あり
ブラジル	Pix	-		○	-	○	-	-
カナダ	-※1	○※2	-	-		-	-	○ 州によって実施有無は異なる

※1:国内デビットスキームである「Interac」は行政主導の国内スキームではないため除外している

※2:カナダのクレジットカードに係るインターチェンジフィー規制は、Visa・Masterカードによる自主規制となる

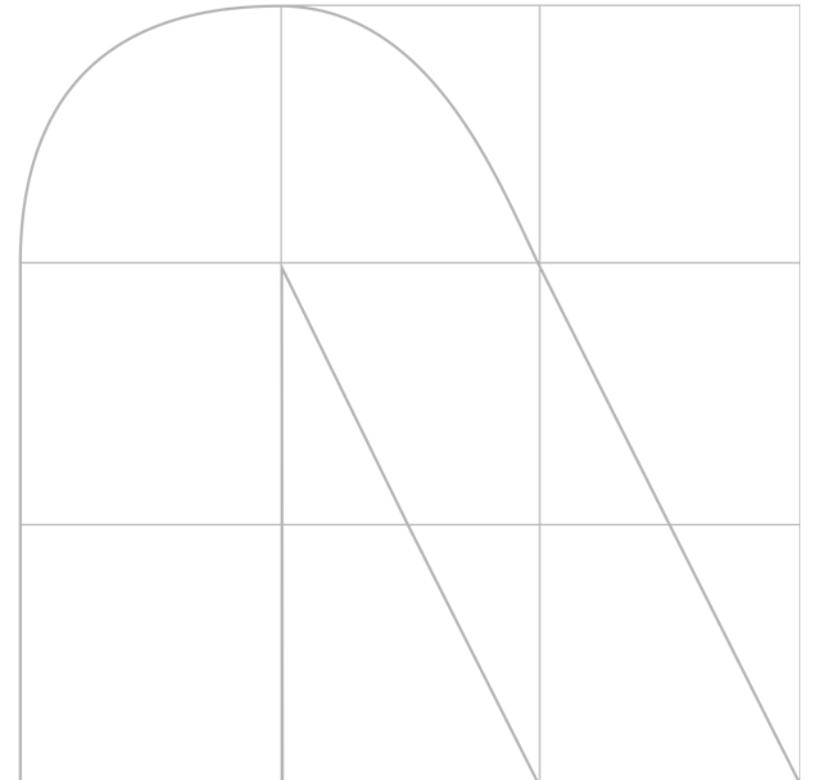
調査結果(サマリ)

各国横断 (2/2)

着目すべき観点 (我が国での留意点)	調査結果(各国横断での概要)
1 手数料規制・ サーチャージの 背景と目的	<ul style="list-style-type: none"> 規制前の決済環境は、現金中心であったブラジルとインドを除き、国際ブランドの決済が中心となっていた インターチェンジフィー規制の背景※には、(国際ブランドに対する)加盟店の交渉力不足があった ※インドでは、今後のキャッシュレス推進を念頭におき、中小企業の利益の保護を目的としていた 各国政府が手数料規制に関与した背景には、①小規模加盟店の利益の保護に加え、②(加盟店による)消費者への負担転嫁の懸念や③市場での公平競争の実現、④小規模加盟店や消費者段階の要請と、複数の異なる背景があった 【サーチャージ】米国、カナダでは、複数加盟店が、国際ブランドルールは独占禁止法に違反しているとして、集団訴訟を起こしていた 【サーチャージ】EUでは、他の決済手段と比較してクレジットカード利用がされた場合の加盟店コスト負担が大きい決済環境であった
2 規制実施までの プロセス	<ul style="list-style-type: none"> 政府や国際ブランドを中心に、カード会社や加盟店・消費者と多くのステークホルダが関与して議論がなされた 手数料規制の推進にあたっては、政府や中央銀行が中心となりステークホルダ間の利害調整を行った 具体的には、公聴会の開催やヒアリングの実施、規制の発令時期の延長や事業者の収益補償が行われた 【サーチャージ】米国、カナダでは、加盟店による国際ブランド、イシュアバンクに対する集団訴訟の結果として和解が成立し、国際ブランドルールの変更に伴いサーチャージが解禁 【サーチャージ】EUでは、欧州委員会が加盟店による消費者に対して、(所定の支払手段を利用するための)手数料の請求や減額を原則容認
3 規制方法と前後 の変化	<ul style="list-style-type: none"> 手数料規制は、最大料率や加重平均・平均年率に加えて、(デビットカードでは)固定手数料の選択肢も用意された EUとブラジルでは、ビジネス向けやECは対象外など、規制の目的に応じて一部対象外となる取引もあった 規制によって、インターチェンジフィーは新たに規制した水準まで低下した 国によっては消費者向けサービスの縮小が相次いだ
4 国内スキームの 手数料の設定	<ul style="list-style-type: none"> 海外諸国の国内スキームは、(現行)4パーティスキームよりも手数料を低く設定している さらには、国内スキームの利用普及の方策として、加盟店手数料を無料にしている国も存在する。但し、収益減に陥った金融機関の国際ブランド回帰をした国(インド)も存在
5 サーチャージ方 法と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> 国際ブランドルールや法令により、①サーチャージ上限の設定、②サーチャージの適用パターンの提示、③サーチャージ実施要件の提示を行っている 米国では、消費者にサーチャージが広く受け入れられている一方、加盟店に対する満足度が減少。EUにおいても不当なサーチャージを実施する加盟店が出現 →米国・カナダでは州法等で消費者保護の観点から厳格な規制や禁止を実施 EUでは、インターチェンジフィー規制による決済手段間の公平性が一定程度確保された状況を受け、サーチャージを禁止

2項

我が国における加盟店負担低減
方策の検討への示唆(手数料規
制・サーチャージ解禁)



調査結果(海外調査から得られた論点)

“手数料規制”の導入検討における留意点

海外調査の結果から、我が国での検討に向けた観点と論点を設定した。手数料規制については「既存の4パーティスキームに対する手数料規制」に加えて「国内スキームの運用ルールにおける手数料」を検討する。

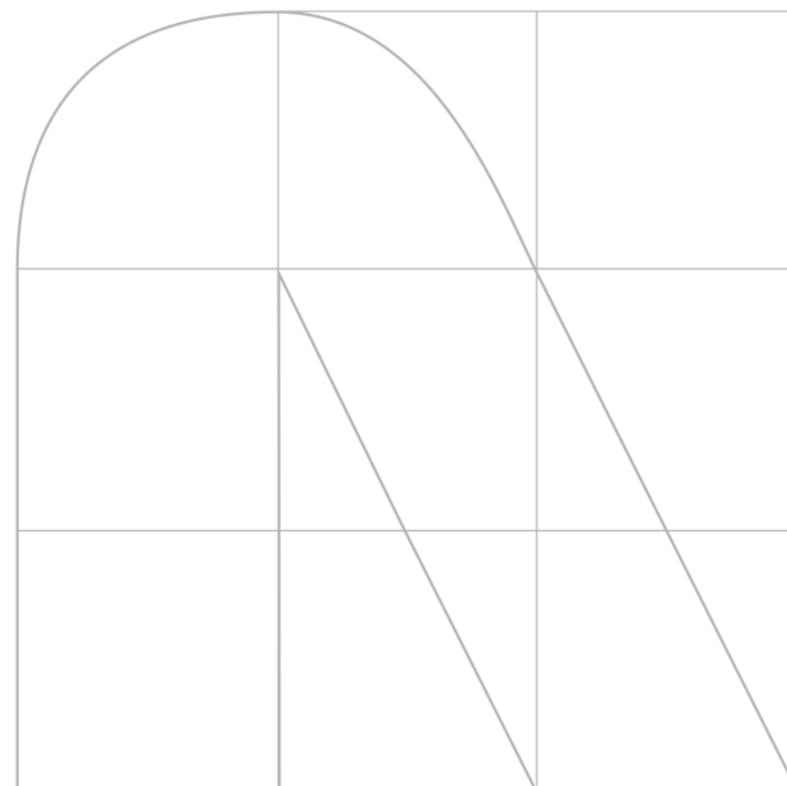
着目すべき観点 (我が国での留意点)	海外調査結果	我が国における論点
1 手数料規制・サーチャージの背景と目的	<ul style="list-style-type: none"> 規制前の決済環境は、国際ブランドの決済が中心【米・欧・加】 独占禁止法違反として加盟店による集団訴訟【米・加】 (国際ブランドに対する)加盟店の交渉力不足や中小企業の利益の保護【米・欧・加・印】 (加盟店による)消費者への負担転嫁の懸念【米】 	<ul style="list-style-type: none"> 我が国では、海外の背景と類似の市場状況、課題が存在するかどうか(その場合、背景や目的は適切か) 「加盟店手数料の適正化」を目的として考えた際、規制の必要性はあるか 政府が手数料規制・サーチャージに<u>関与するだけの課題の大きさ・意義</u>があるか
2 規制実施までのプロセス	<ul style="list-style-type: none"> 政府や国際ブランド、金融機関や加盟店・消費者等が議論【対象国全て】 政府や中央銀行が中心となりステークホルダ間の利害調整を実施(例:公聴会の開催、ヒアリングの実施、収益補填等) 集団訴訟の結果、国際ブランドルールの変更に伴いサーチャージが解禁【米・加】 加盟店による消費者に対して、(所定の支払手段を利用するための)手数料の請求や減額を原則容認【欧】 	<ul style="list-style-type: none"> ①誰が主体として利害調整をするのか、②調整対象のステークホルダは誰か、③どのような利害が想定されるのか、④どのようなプロセス(流れ)で進めるべきか
3 規制方法と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> 最大料率や加重平均・平均年率、(デビットカードでは)固定手数料の選択肢あり 規制の目的に応じて一部対象外となる取引あり【欧】 規制により、インターチェンジフィー水準は低下するも、消費者向けサービスの縮小、収益減に陥った金融機関の国際ブランド回帰が発生【米・欧】 	<ul style="list-style-type: none"> 我が国では、既存の4パーティスキームにおいて①どの手数料に対し、②どのような規制をかけるのが「加盟店手数料の適正化」を考える上で適切か 規制により、我が国で<u>どのような市場環境の変化</u>を期待するのか 一方で、<u>どのような反動を考慮</u>する必要があるのか
4 国内スキームの手数料の設定	<ul style="list-style-type: none"> 各国は行政が中心となり、既存スキームを一部流用して国内スキームを構築しているため、構築コストを抑えている。よって(現行)4パーティスキームよりも手数料を低く設定できている【米国・ブラジル・インド】 EUでは、行政と国内スキームを主導するEPIが「汎欧州決済プレイヤの登場」、「海外決済プレイヤ依存の解消」、「スキームの透明性確保」等の共通の目標を持った上でスキーム構築に着手したため、既存4パーティスキームよりも同等か少額の手数料率を設定している【欧】 	<ul style="list-style-type: none"> 我が国で国内スキームの運用ルールにおける手数料の設定は必要か、メリデメはあるか
5 サーチャージ方法と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> 国際ブランドルールや法令により、以下を実施【米・加】 ①サーチャージ上限の設定、②サーチャージの適用パターンの提示③サーチャージ実施要件の提示(ポスター掲示、領収書印字等) 州法等で消費者保護の観点から厳格な規制や禁止を実施【米・加】 加盟店に対する満足度の減少、不当なサーチャージを実施する加盟店の出現【米・欧】 ➢ 規制による決済手段間の公平性が担保されたことを受け、サーチャージを禁止【欧】 主要なPSPが提供するPOS端末のサーチャージ機能追加に関する情報を掲載【カナダ】 	<ul style="list-style-type: none"> 我が国でサーチャージを実施すべきなのか、「加盟店手数料の適正化」に対してどのような効果が想定されるか 我が国では、どのようにサーチャージを実施する必要があるのか※ ※①サーチャージ上限、②サーチャージの適用パターン、③サーチャージ実施要件の提示 サーチャージを導入することによる市場の反動や実現上の課題は何か サーチャージの実施に伴い、ステークホルダでどのような対応が必要になるか

7節 手数料規制・サーチャージ/加盟店手数料の 透明化に関する深堀・評価



1項

実現案の深堀(個別深堀)



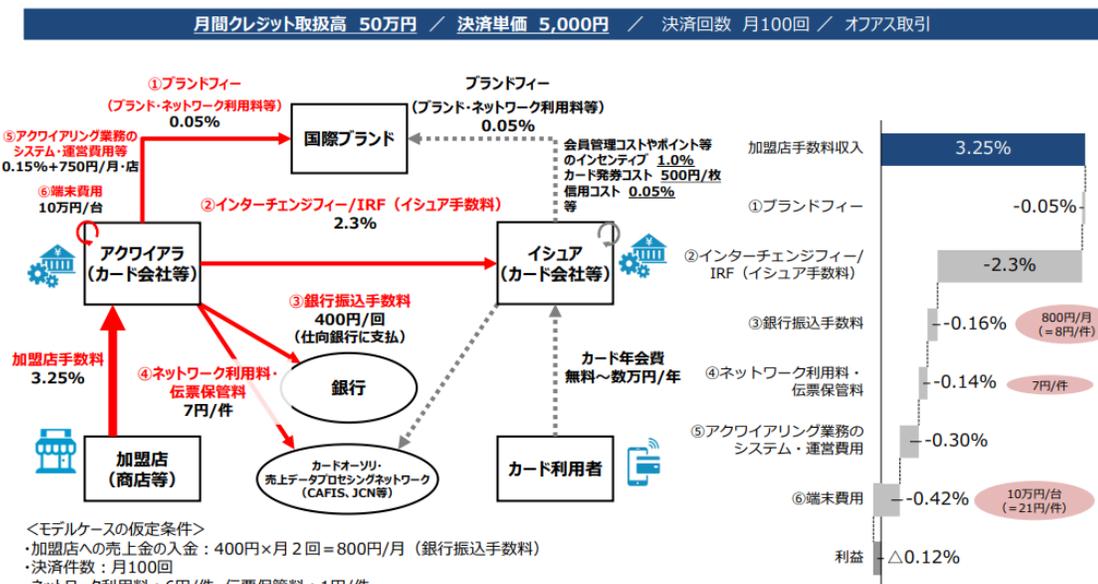
手数料規制検討の前提

我が国のカード会社のコスト構造は厳しく、また他国と比較してインターチェンジフィーへの依存度が高いことから、現状のコスト構造のまま手数料規制を実施するのは難しいと想定。前に示した**国内スキーム等のコスト構造の変革と合わせた検討**が必要だが、本節では手数料に限定した深掘りを実施する。

クレジットカードのコスト構造

- 加盟店の条件(例:取扱高)によっては、現状の加盟店手数料でも赤字になることが過去の経済産業省の検討会でも示されている

図表 10 PSP 介在なしの場合のクレジットカードのオフアス時のアクワイアリングコスト構造の全体像



出典: 経済産業省 商務・サービスグループ キャッシュレス推進室「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」とりまとめ(令和4年3月)

我が国と海外諸国での収益構造の違い(イシューングビジネス)

- 我が国では一括払いが主流であるため、他国と比較してインターチェンジフィーへの依存度が高い

	EU	米国	日本
クレジットカードの主流な支払方法	カードローンやリボルビング払い	一括払い	一括払い
インターチェンジフィー	0.3%	1.7%	1.6%
金利収入	3.2%	2.0%	1.4%
年会費	1.9%	0.4%	0.3%
その他	0.3%	0.6%	0.2%

出典: 経済産業省『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)』

実現案の深堀(個別深堀)

観点1:手数料規制・サーチャージの背景と目的

海外諸国の背景、目的と近い状況は日本でも確認できる。カード会社のコスト構造や消費者の利用性向等も考慮し、**手数料規制・サーチャージ解禁も方策のひとつとして継続して検討すべき状況と評価できる。**

着目すべき観点 (我が国での留意点)	我が国における論点	海外調査結果	日本の現況
1 手数料規制・ サーチャージの 背景と目的	<ul style="list-style-type: none"> 我が国では、海外の背景と類似の市場状況、課題が存在するかどうか(その場合、背景や目的は適切か) 政府が手数料規制・サーチャージに関するだけの課題の大きさ・意義があるか 	<ol style="list-style-type: none"> 規制前の決済環境は、国際ブランドの決済が中心【米国・EU・カナダ】 独占禁止法違反として加盟店による集団訴訟【米国・カナダ】 (国際ブランドに対する)加盟店の交渉力不足や中小企業の利益の保護【米国・EU・カナダ・インド】 (加盟店による)消費者への負担転嫁の懸念【米国】 	<ol style="list-style-type: none"> 我が国の市場環境も、国際ブランドの決済が中心(一方でキャッシュレス決済比率は約40%であり、海外諸国と比較して低い) 公正取引委員会が、国際ブランドについてモニタリング・調査している状況 中小加盟店は決済事業者との契約が大半であり、一律の加盟店手数料率を導入していることから、交渉力が弱い状況。また、手数料水準引き下げに対して加盟店からの要望を受けている 消費者への負担転嫁は確認できていないが、中小加盟店の利益率と比較すると加盟店手数料は高く、価格転嫁の懸念はある

【既存】4パーティスキーム

手数料規制の評価

- 手数料規制について継続検討すべき
 - 海外諸国の背景、目的と近い状況は日本でも確認できる
 - キャッシュレス決済比率が手数料規制をしている国と比較して低いことから、現時点では加盟店による訴訟が発生するような状況ではないが、今後キャッシュレス決済比率が高まれば更に課題は大きくなると考える
 - 加盟店手数料の適正化だけでなく、中小加盟店・消費者の保護といった意義もある

サーチャージの評価

- サーチャージについて継続検討すべき
 - 概ねサーチャージ解禁をしている国の背景、目的と近い状況は日本でも確認できる
 - 加盟店手数料適正化だけでなく、中小加盟店・消費者(キャッシュレス未利用者)保護といった意義もある
 - 一方、加盟店が実際に採用するハードルは高いことが考えられる

実現案の深堀(個別深堀)

観点2:規制実施までのプロセス

「規制実施までのプロセス」は、海外調査結果より、行政等が中心となって各ステークホルダとの話し合いにより理解を得ることが必要である。

着目すべき観点 (我が国での留意点)	我が国における論点	海外調査結果	日本の現況
2 規制実施までのプロセス	<ul style="list-style-type: none"> ①誰が主体として利害調整をするのか、②調整対象のステークホルダは誰か、③どのような利害が想定されるのか、④どのようなプロセス(流れ)で進めるべきか 	<ul style="list-style-type: none"> 政府や国際ブランド、金融機関や加盟店・消費者等が議論【対象国全て】 政府や中央銀行が中心となりステークホルダ間の利害調整を実施(例:公聴会の開催、ヒアリングの実施、収益補填等) 集団訴訟の結果、国際ブランドルールの変更に伴いサーチャージが解禁【米国・カナダ】 加盟店による消費者に対して、(所定の支払手段を利用するための)手数料の請求や減額を原則容認【EU】 	<ul style="list-style-type: none"> 日本におけるクレジットカード業界のステークホルダは、同様に、カード会社・国際ブランド・PSP・加盟店・消費者等である 我が国では、カード会社は利得性(ポイント還元)が主要な競争源であり、原資の1つであるインターチェンジフィー規制への規制は、他の国より反発が大きいことが予想される カードを含めた金融サービスが無償、もしくは低価格で提供されているケースが多く、サーチャージ解禁は他国より反発が大きいことが予想される

【既存】4パーティスキーム

手数料規制の評価	手数料規制のポイント	サーチャージの評価	サーチャージのポイント
<ul style="list-style-type: none"> 我が国では、これまでキャッシュレス化を推進してきた行政(規制主体)が主体となり得る ステークホルダは、海外と同様にカード会社・国際ブランド・PSP・加盟店・消費者等である カード会社は、他国より規制への反発が強く出ることが予想されるため、手数料規制だけでなく、国内スキームによる総コスト削減を合わせて議論する必要がある 	<ul style="list-style-type: none"> 国内スキームのラフな費用対効果も含めてカード業界への影響を見える化する 国内スキームのスケジュールを考慮した発令スケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 我が国では、これまでキャッシュレス化を推進してきた行政(規制主体)が主体となり得る ステークホルダは、海外と同様にカード会社・国際ブランド・PSP・加盟店・消費者等である 特に消費者に対してキャッシュレス決済の便益を明確にしてサーチャージの妥当性について説明するとともに、国内スキームの選択肢を提示することで無料で(もしくはカードより安価に)使えるキャッシュレス手段を提示する 	<ul style="list-style-type: none"> 消費者に国内スキームとクレジットカードの効用を提示することで、クレジットカードの効用を明確にし、効用への対価を払うことに対する理解を促進する

実現案の深堀(個別深堀)

観点3:規制方法と前後の変化

手数料規制をかけることは加盟店手数料の低減に効果はあるが、カード会社はその負担を全て負うのではなく、消費者や加盟店も適切な負担をする(例:リワードの廃止・縮小等)ことが必要である。

着目すべき観点 (我が国での留意点)	我が国における論点	海外調査結果	日本の現況
3 規制方法と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> 我が国では、既存の4パーティスキームにおいて①どの手数料に対し、②どのような規制をかけるのが「加盟店適正化」を考える上で適切か 規制により、我が国でどのような市場環境の変化を期待するのか 一方で、どのような反動を考慮する必要があるのか 	<ul style="list-style-type: none"> インターチェンジフィー規制を実施した国ではインターチェンジフィーが3-7割程度減少【EU】デビットカード:0.8%→0.2%、【ブラジル】デビットカード:0.8%→0.5% インドでは加盟店手数料規制を実施し、RuPayデビットカードはMDRをゼロに【インド】デビットカード:1.25%~2.5%→RuPayデビットカードに限りゼロに設定。その他デビットカードも0.3~0.9%に規制 最大料率や加重平均・平均年率、(デビットカードでは)固定手数料の選択肢あり 規制の目的に応じて一部対象外となる取引あり【EU】 規制により、インターチェンジフィー水準は低下するも、消費者向けサービスの縮小(例:リワードの廃止や縮小、口座手数料の引き上げ、年会費の有料化・引き上げなど)、収益減に陥った金融機関の国際ブランド回帰が発生【米国・EU】 	<ul style="list-style-type: none"> 我が国では一括払いが主流であり、金利や手数料が収入に占める割合が他国と比較して低いことから、インターチェンジフィーへの依存度が高い 現在は、決済事業者が各社の自助努力で手数料の見直しを実施している その反動として、インバウンド決済逆ざや等の事象が発生している

【既存】4パーティスキーム

手数料規制の評価

- (国内スキームの構築等によりカード業界のコスト構造を変革することが前提であるが) **我が国においても海外と同様に、加盟店手数料やインターチェンジフィー規制は加盟店手数料の低減に有用**
- 規制のかけ方は、加重平均・平均年率の採用により、取引形態によって柔軟性を持たせることが考えられる
- 手数料規制の結果、カード会社が提供する消費者向けサービスを、手数料収入に見合った水準に適応させていく(例:リワード廃止、縮小)ことで、スキーム全体でのコストの適正配分に繋がる可能性がある

手数料規制のポイント

- 消費者へのリワードが縮小する部分については、消費者が許容する、もしくは手数料負担の軽減効果を楽しむ加盟店が一部拠出するなど、**スキーム全体で配分していく必要がある**
- 上記を実現するために**現状のコスト構造や各ステークホルダーが得ている対価について、消費者、加盟店が理解する必要がある**

実現案の深堀(個別深堀)

観点4:国内スキームの手数料の設定

新たな国内スキームでは、既存の4パーティスキーム比で低い手数料率を設定することで**加盟店手数料の適正化**を目指す。

着目すべき観点 (我が国での留意点)	我が国における論点	海外調査結果	日本の現況
4 国内スキーム の 手数料の設定	<ul style="list-style-type: none"> 我が国で国内スキームの運用ルールにおける手数料の設定は必要か、メリデメはあるか 	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店手数料低減を明確に目的としていない国においても、利用普及の方策として、低廉な加盟店手数料(無料も含む)に設定している【米国・インド】 低廉な加盟店手数料を実現するために行政が規制している国がある一方で、EUでは、EPIが「汎欧州決済プレイヤーの登場」や「海外決済プレイヤー依存の解消」、「スキームの透明性確保」といった共通の目標を銀行に浸透させることにより、規制をすることなく既存4パーティスキームよりも同等か少額の手数料率を設定している【EU】 	<ul style="list-style-type: none"> 我が国では既存4パーティスキームについても手数料規制をしておらず、他国より調整が難航する可能性がある

【新規】国内スキーム

手数料設定の評価

- 我が国でも海外と同様に、**行政が国内スキーム構築主体と「加盟店手数料の適正化」という目標・方向性を共有し、手数料規制ないしは運用ルール化が不要となる状態を目指す**べき
(前提として、既存の4パーティスキーム比で低い手数料設定の実現を目指す)

手数料設定のポイント

- 低廉な加盟店手数料を実現するためには、消費者や加盟店の協力も不可欠であるため、行政が主体となり、決済事業者だけでなく、加盟店や消費者といった**多様なステークホルダ間で目標・方向性をすり合わせ、協議を重ねる必要**がある
- スキーマが設定する手数料率が「加盟店手数料の適正化」という目標・目的に合致しているか、行政としてレビューする必要がある

実現案の深堀(個別深堀)

観点5:サーチャージ方法と前後の変化

サーチャージ解禁は加盟店手数料の適正化、国内スキーム拡大に寄与する可能性があるが、POSの改修や加盟店運用の変更が発生するため、**他方策と費用対効果を比較して導入を検討する必要がある。**

着目すべき観点 (我が国での留意点)	我が国における論点	海外調査結果	日本の現況
5 サーチャージ方法と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> 我が国でサーチャージを実施すべきなのか、加盟店手数料適正化に対してどのような効果が想定されるか 我が国では、どのようにサーチャージを実施する必要があるのか※ ※①サーチャージ上限、②サーチャージの適用パターン、③サーチャージ実施要件の提示 サーチャージを導入することによる市場の反動や実現上の課題は何かがあるか サーチャージの実施に伴い、ステークホルダーでどのような対応が必要になるか 	<ul style="list-style-type: none"> サーチャージによる手数料への効果は明確にわかっていないが※、ブラジルではPix利用の場合、現金同様に値引きする商習慣があり、Pix拡大の一因となったことから、サーチャージを解禁すると類似の効果が得られる可能性があると考えられる【ブラジル】 国際ブランドルールや法令により、以下を実施【米国・カナダ】 ①サーチャージ上限の設定、②サーチャージの適用パターンの提示③サーチャージ実施要件の提示(ポスター掲示、領収書印字等) 州法等で消費者保護の観点から厳格な規制や禁止を実施【米国・カナダ】 加盟店に対する満足度の減少、不当なサーチャージを実施する加盟店の出現【米国・EU】 ➢ 規制による決済手段間の公平性が担保されたことを受け、サーチャージを禁止【EU】 カナダでは、主要なPSPが提供するPOS端末を対象に、サーチャージ機能追加に関する情報を掲載【カナダ】 <p>※海外諸国ではサーチャージと同時期に手数料規制も実施していたため、サーチャージ単体での加盟店手数料低減効果は現時点で確認できていない</p>	<ul style="list-style-type: none"> サーチャージは国際ブランドのルールでサーチャージを禁止されている カードを含めた金融サービスが無償、もしくは低価格で提供されているケースが多く、サーチャージ解禁は他国より反発が大きいことが予想される 不当な契約から消費者を保護するため、消費者契約法が存在する

【既存】4パーティスキーム

サーチャージ解禁の評価

- 海外諸国事例からも、サーチャージは単体での導入ではなく(そもそものサーチャージ額を小さくするための)手数料規制や、(サーチャージ回避の選択肢を与えるための)国内スキームとの検討が望ましい(国際ブランドのルールが変更されることを前提とした場合)
- サーチャージは受益者である消費者に料率を一部負担する制度であり、加盟店適正化に寄与する。またブラジルの事例より国内スキームの拡大に寄与する可能性もある
- 消費者に許容できる**サーチャージ上限を聴取あるいは加盟店手数料を上限**にする
- 海外事例では、サーチャージ解禁に伴い**POS端末の置き換えや設定変更**が発生しており、日本でも同様だと想定。そのため、**加盟店のサーチャージ導入ハードルを低減**させるため、**行政等によるPOS端末の置き換えや設定変更の支援**を検討する必要がある

サーチャージ解禁のポイント

- 加盟店・消費者双方のサーチャージ忌避層がどのくらい存在するのか、受容度の調査が必要。また、行政が消費者団体の協力も借りながら、消費者に対して全国的な説明会等の周知活動で理解を促進させる
- 消費者保護の観点では、複数の省庁と連携をとり、法整備を進める必要がある
✓ 加盟店による不当なサーチャージを予防～適切に運用することで、加盟店手数料の適正化を持続させるため
- サーチャージ解禁により**POSシステムや加盟店運用(レジオペレーション、会計処理、領収書印字)の変更が伴うため、費用対効果を鑑みてサーチャージ解禁有無を判断**する必要がある

実現案の深堀(個別深堀)

(参考)各ステークホルダへの影響

手数料規制、サーチャージの実施に際しては各ステークホルダの便益有無、導入負荷に留意し、「加盟店手数料の適正化」を図る必要性がある。

<凡例>

手数料負担の減少

収益悪化/金銭負担

導入負荷あり

便益/導入負荷なし

【既存】4パーティスキームにおける各ステークホルダへの影響

実現案	サーチャージ※1		加盟店手数料規制		インターチェンジフィー規制		
	便益有無	導入負荷	便益有無	導入負荷	便益有無	導入負荷	
ステークホルダ	イシュー	便益なし	<ul style="list-style-type: none"> システム変更 (明細への「サーチャージ」表示機能追加、返金処理ロジックの実装 等) 	手数料規制による収益悪化※2	<ul style="list-style-type: none"> システム変更 	手数料規制による収益悪化	<ul style="list-style-type: none"> システム変更
	アクワイアラ	便益なし	<ul style="list-style-type: none"> システム変更 (売上データでの「サーチャージ」項目の追加 等) 加盟店との契約変更 	手数料規制による収益悪化	<ul style="list-style-type: none"> システム変更 加盟店との契約変更 	手数料規制による収益悪化※3	<ul style="list-style-type: none"> システム変更 加盟店との契約変更
	加盟店	○ 手数料負担の減少	<ul style="list-style-type: none"> システム変更 アクワイアラとの契約変更 運用変更 	○ 手数料負担の減少	<ul style="list-style-type: none"> システム変更 アクワイアラとの契約変更 	○ 手数料負担の減少	<ul style="list-style-type: none"> システム変更 アクワイアラとの契約変更
	消費者	便益なし	<ul style="list-style-type: none"> サーチャージによる金銭負担 	便益なし	導入負荷なし	便益なし	導入負荷なし

表中の手数料規制の際のイシュー・アクワイアラ導入負荷における「システム変更」は手数料計算ロジックの変更、手数料上限チェック機能の実装、レポート機能(監査対応)の追加等を指す

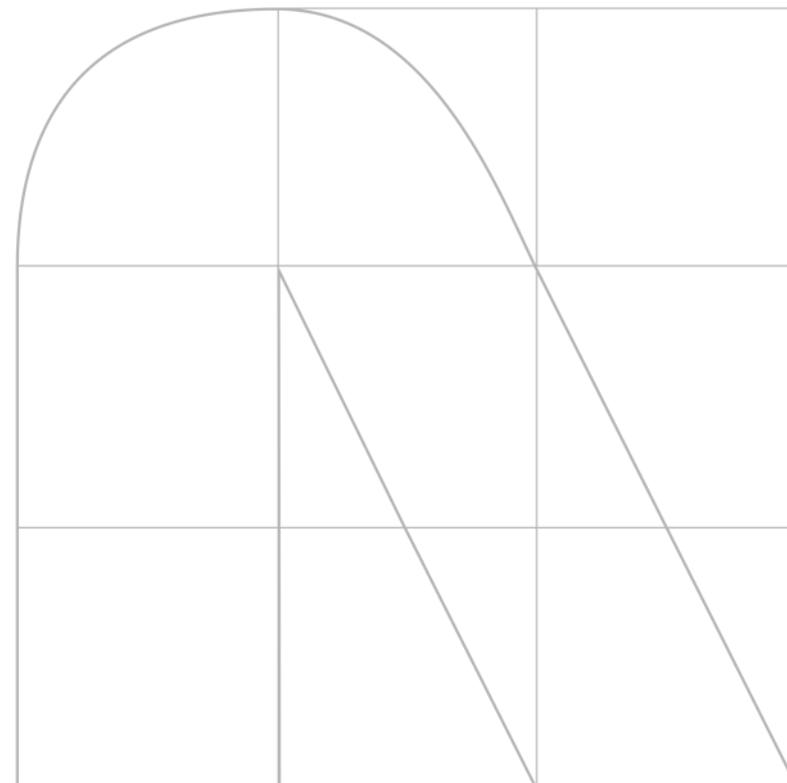
※1 サーチャージ解禁と手数料規制を組み合わせることで消費者の金銭負担は軽減する可能性がある

※2:加盟店手数料規制の場合、インターチェンジフィーも同時に変更することは国際ブランドとの交渉が難航する可能性があり、実質的に困難であるため、イシューの収益悪化可能性は低い

※3:インターチェンジフィー引き下げによる加盟店手数料低減により、アクワイアラフィーに対しても手数料低減圧力がかかる可能性として示している

2項

実現案の評価



手数料規制・サーチャージ解禁

実現案の評価

海外諸国の手数料規制・サーチャージの効果を勘案すると、我が国でも「加盟店負担の軽減」観点で**継続検討の余地がある**と考える。「加盟店手数料の適正化」観点では、**規制による負担をカード会社だけでなくステークホルダで適切に配分することが必要である。**

観点の評価結果・課題

着目すべき観点 (我が国での留意点)		我が国への適用性	実現上の課題
1	手数料規制・サーチャージの背景と目的	<ul style="list-style-type: none"> 海外諸国の背景、目的と近い状況は日本でも確認できる。加盟店手数料の適正化だけでなく、中小加盟店・消費者の保護といった意義も含め日本でも手数料規制・サーチャージ解禁について継続検討すべき ※一方で、サーチャージに関しては加盟店が実際に採用するハードルは高いことが考えられる 	—
2	規制実施までのプロセス	<ul style="list-style-type: none"> 【手数料規制】行政(規制主体)を主体とし、カード会社・国際ブランド・PSP・加盟店・消費者等のステークホルダと手数料規制だけでなく、国内スキームによる総コスト削減を合わせて議論する必要がある 【サーチャージ】消費者に対しキャッシュレス決済の便益を明確にしサーチャージの妥当性を説明するとともに、国内スキームの選択肢を提示することで無料で(もしくはカードより安価に)使えるキャッシュレス手段を提示する 	<ul style="list-style-type: none"> 【手数料規制】国内スキームのラフな費用対効果も含めてカード業界への影響を見える化する、国内スキームのスケジュールを考慮した発令スケジュール等 【サーチャージ】消費者に国内スキームとクレジットカードの効用を提示することで、クレジットカードの効用を明確にし、効用への対価を払うことに対する理解を促進する
3	規制方法と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> (国内スキームの構築等によりカード業界のコスト構造を変革することが前提であるが)インターチェンジフィー規制は海外諸国では規制により3-7割程度減少しており、加盟店手数料の低減に有用 	<ul style="list-style-type: none"> 消費者へのリワード縮小について、消費者が許容する、もしくは手数料負担軽減効果を受取る加盟店が抛出するなど、スキーム全体で配分していく必要がある
4	国内スキームの手数料の設定	<ul style="list-style-type: none"> 我が国でも海外と同様に、行政が国内スキーム構築主体と「加盟店手数料の適正化」という目標・方向性を共有し、手数料規制ないしは運用ルール化が不要となる状態を目指すべき (前提として、既存の4パーティスキーム比で低い手数料設定の実現を目指す) 	<ul style="list-style-type: none"> 行政が主体となり、決済事業者だけでなく、加盟店や消費者といった多様なステークホルダ間での利害調整、目標・方向性をすり合わせ、協議を実施 スキーマが設定する手数料率が「加盟店手数料の適正化」という目標・目的に合致しているか、行政としてレビューする必要がある
5	サーチャージ方法と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> 海外諸国事例からも、サーチャージは単体での導入ではなく(そもそものサーチャージ額を小さくするための)手数料規制や、(サーチャージ回避の選択肢を与えるための)国内スキームとの検討が望ましい 	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店・消費者双方のサーチャージ忌避層がどのくらい存在するのか、受容度の調査が必要 サーチャージ解禁によりPOSシステムや加盟店運用の変更が伴うため、費用対効果を鑑みてサーチャージ解禁有無を判断する必要がある

5章 インターチェンジフィーの標準料率や加盟店 手数料の配分率の認知度向上に向けた取組み



インターチェンジフィーの標準料率や加盟店手数料の配分率の認知度向上に向けた取組み

インターチェンジフィーの標準料率や加盟店手数料の配分率の公開目的

インターチェンジフィーの標準料率の公開の目的は、手数料構造の透明性向上により、**カード会社の市場競争や加盟店とカード会社の価格交渉を活性化させ、加盟店手数料を引き下げる**ことである。

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

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が本年11月末を目途として国際ブランドから公表されることとなりました。

1. 公正取引委員会は、令和4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、令和2年度及び令和3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ました。

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

等との考え方を示したところです（注）。

（注） 関連する閣議決定として、「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 ～人・技術・スタートアップへの投資の実現～」（令和4年6月7日閣議決定）において、「クレジットカード会社に対し、インターチェンジフィーの標準料率の公開を求め、競争を促進する。」と、また、「デジタル田園都市国家構想基本方針」（令和4年6月7日閣議決定）において、「加盟店手数料の約7割を占めるとされるインターチェンジフィーの標準料率の公開に向けた検討及び公開後の影響の注視等により、市場の透明性向上や加盟店による価格交渉の活発化等を進める。」と定められています。

- 標準料率公開の目的
- ① カード会社の市場競争を促進するため
- ② 加盟店と決済事業者との加盟店手数料率の交渉を活性化させるため

インターチェンジフィーの標準料率や加盟店手数料の配分率の認知度向上に向けた取組み

加盟店手数料の引き下げ動向

今年度、中小企業向けのインターチェンジフィーの引き下げが行われ、その結果、**一部の決済事業者が加盟店手数料を引き下げ**を発表している。

昨年度調査結果

- 昨年度のアンケート調査では、標準料率公開に対する認知度が低く、手数料率の引き下げ交渉を実施した企業は少ない
- また、加盟店手数料率は直近1年間で変化していないという結果が出ており、標準料率公開の影響を確認できなかった

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。

決済事業者の加盟店手数料引き下げの動き

- 一方、今年度は、各決済事業者が**中小企業の事業者に対し、クレジットカードの加盟店手数料引き下げ**を発表している

事業者名	引き下げ前 手数料	引き下げ後 手数料
A社	2.7%	1.98% (24年11月～)
B社	3.25%	2.5% (24年11月～)
C社	3.24%	2.48% (24年12月～)
D社	3.24%	1.98%～ (24年12月～)
E社	3.24%	2.20%～ (24年12月～)

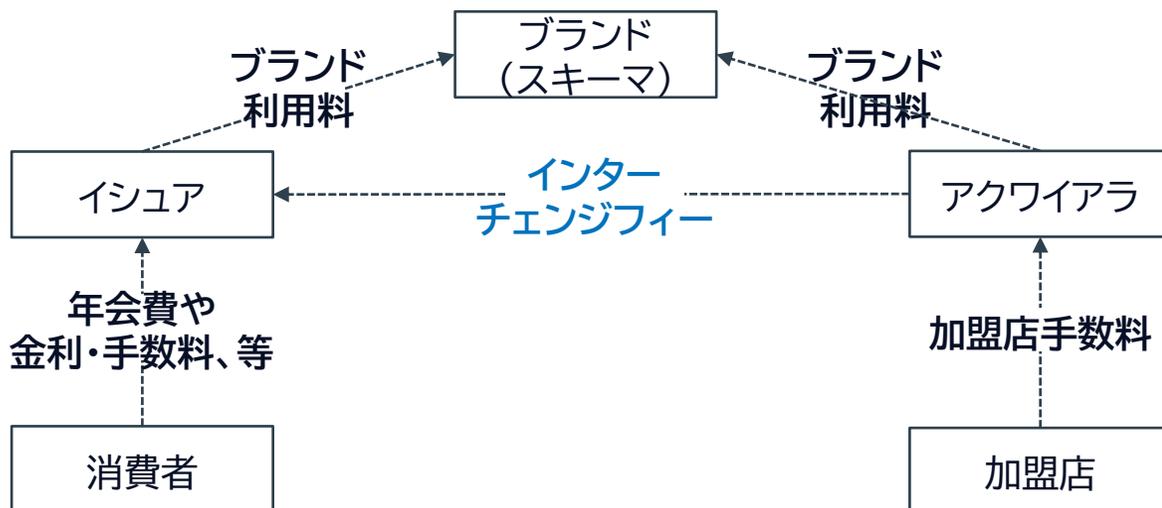
インターチェンジフィーの標準料率や加盟店手数料の配分率の認知度向上に向けた取組み 本年度の検討方向性

一方で、インターチェンジフィーの引き下げはイシューにとって収益の悪化につながるものであり、現状のコスト構造を変革しない限り、継続的に加盟店手数料を引き下げていくことは難しいと考える。
よって本調査においては、インターチェンジフィー公開の認知度向上よりもコスト構造変革を優先することとする。

インターチェンジフィーとイシューの収益について

- イシューにとってインターチェンジフィーは**主要な収益項目**の一つであり、会員管理に係るコスト等を支出の原資である

現行4パーティスキーム(クレジットカードスキーム)



我が国と海外諸国での収益構造の違い(イシューングビジネス)

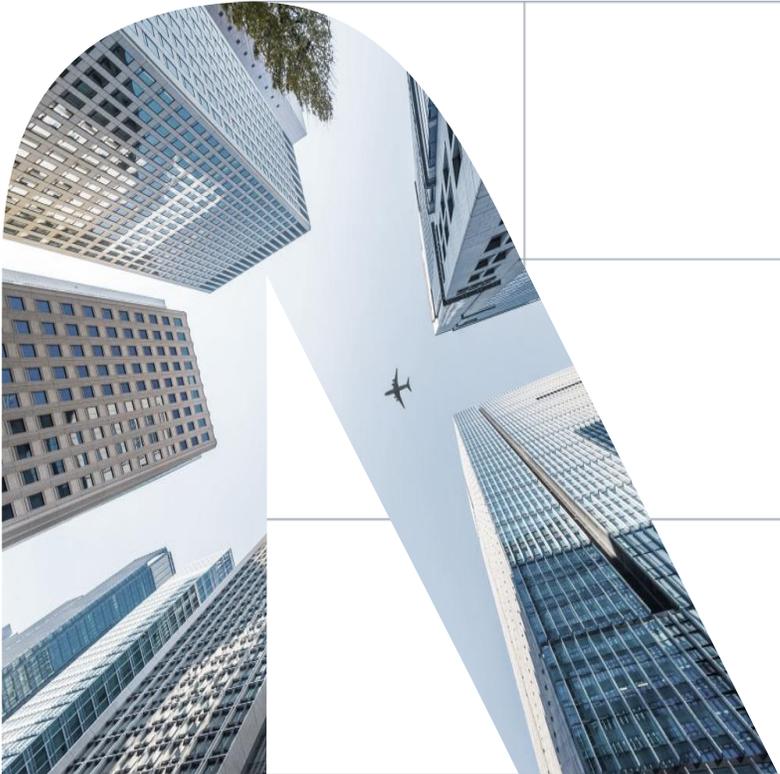
- 我が国では一括払いが主流であるため、**他国と比較してインターチェンジフィーへの依存度が高い**

		EU	米国	日本
収益構造	クレジットカードの主流な支払方法	カードローンやリボルビング払い		一括払い
	インターチェンジフィー	0.3%	1.7%	1.6%
	金利収入	3.2%	2.0%	1.4%
	年会費	1.9%	0.4%	0.3%
	その他	0.3%	0.6%	0.2%

出典: 経済産業省『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)』

6章

取りまとめ



1節 取りまとめ(個別方策)



取りまとめ(個別方策)

本年度調査結果サマリ

支払いスキームのコンセプトを示し、個別深堀を行った。

このコンセプトは、**協調領域を最大化する前提の実現案の一案※**となる。

※そのため今後、業界の事業者も含め、各社のビジネス方針や実現性・費用対効果を考慮して、実現方法を検討する必要がある。

支払いスキームの調査結果サマリ

観点	個別深堀項目	(主要な)個別深堀結果	(主要な)今後の論点
行政の関わり方	1 <ul style="list-style-type: none"> 我が国において、行政は基本方針の策定や民間との利害調整で、どのような役割を果たすべきか どのようなプロセスで利害調整を進めていくべきか 	<ul style="list-style-type: none"> 民間、行政にとって実現ハードルが低い官民ハイブリッド型が適切である 	<ul style="list-style-type: none"> 民間企業を本スキームに惹きつけるために、どのように制度設計やスキーム構築はあるべきか
システムアーキテクチャ	2 <ul style="list-style-type: none"> 既存資産のうちどこを流用するのか それを実現するために大枠のアーキテクチャはどうあるべきか それを実現する上での課題は何か 	<ul style="list-style-type: none"> 消費者アプリ、決済端末、決済GW、プロセッシングサービスの活用可能性が考えられる その前提として、スキームで既存キャッシュレスとの差分を吸収することが必要 	<ul style="list-style-type: none"> どのようにスキームが差分を吸収することで、既存資産に対する影響を極小化できるか
業務集約	3 <ul style="list-style-type: none"> 支払いスキーム関連でのアクワイアラ業務をカテゴライズした上で、それぞれ既存のクレジット業務への集約、スキームへの集約をすべきか 	<ul style="list-style-type: none"> 集約パターンとして、既存クレジット運用への集約、スキームへの集約が想定でき、短期的には前者に業務負荷抑制の観点から望ましい 	<ul style="list-style-type: none"> 中長期的には既存クレジット運用、およびその運用に集約した本スキームの運用をスキームに集約することで、更なるコスト削減を実現できないか
	4 <ul style="list-style-type: none"> イシューング業務をカテゴライズした上で、それぞれクレジット業務への集約、スキームへの集約をすべきか 	<ul style="list-style-type: none"> 同上 	<ul style="list-style-type: none"> 同上
導入障壁の低減	5 <ul style="list-style-type: none"> 既存アプリの活用にはどのような方法があるか、実現上の課題は何か 既存契約や資産の活用にはどのような方法があるか、実現上の課題は何か 	<ul style="list-style-type: none"> 既存アプリの活用にあたっては、スキーム主導型、民間主導型のメリデメを考慮し、検討が必要 加盟店の導入負荷低減には、スキーム側で加盟店への影響を吸収し、加盟店での対応を不要とするべきである 	<ul style="list-style-type: none"> 既存アプリの活用可能性と行政の関わり方 どのようにスキームが差分を吸収することで、既存資産に対する影響を極小化できるか
参加促進	6 <ul style="list-style-type: none"> 我が国のプレイヤーの種類や構造に照らして、それぞれどんなインセンティブが本スキームへの参加促進に向けて考えられるか 	<ul style="list-style-type: none"> 消費者については経済的なインセンティブは必須であるため、カード会社のリワードを既存クレジット以下に抑えるために、加盟店等のプレイヤーの負担が必要 加盟店については、低廉な加盟店手数料が実現できれば、それ以外のインセンティブは必須ではない 	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店が加盟店手数料低減分の一部を消費者へのリワードに使用するための働きかけ

取りまとめ(個別方策)

本年度調査結果サマリ

手数料規制・サーチャージ解禁に関する論点を設定し、個別深堀を行った。※

※本検討結果は、特定の結論づけを行うものではなく、今後、行政や業界の事業者も含め広く議論が生まれることを期待するものである。

手数料規制・サーチャージ解禁の調査結果サマリ

着目すべき観点 (我が国での留意点)		我が国への適用性	実現上の課題	(主要な)今後の論点
1	手数料規制・サーチャージの背景と目的	<ul style="list-style-type: none"> 海外諸国の背景、目的と近い状況は日本でも確認でき、加盟店手数料の適正化だけでなく、中小加盟店・消費者の保護といった意義も含め日本でも手数料規制・サーチャージ解禁について継続検討すべき 	—	—
2	規制実施までのプロセス	<ul style="list-style-type: none"> 行政(規制主体)を主体とし、カード会社・国際ブランド・PSP・加盟店・消費者等のステークホルダと手数料規制だけでなく、国内スキームによる総コスト削減を合わせて議論する必要がある サーチャージに関しては消費者に対してキャッシュレス決済の便益を明確にして妥当性を説明する 	<ul style="list-style-type: none"> 【手数料規制】国内スキームのカード業界への影響の見える化、国内スキームのスケジュールを考慮した発令スケジュール等 【サーチャージ】消費者に国内スキームとクレジットカードの効用を提示しクレジットカードの効用を明確にすることで対価の支払いへの理解促進 	<ul style="list-style-type: none"> 行政内での推進主体の確定 【手数料規制】規制効果の定量化、スケジュール設定 【サーチャージ】消費者が決済サービス利用によって得る利益の明確化
3	規制方法と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> インターチェンジフィー規制は海外諸国では規制により3-7割程度減少しており、加盟店手数料の適正化に有用 	<ul style="list-style-type: none"> 消費者へのリワード縮小について、消費者が許容する、もしくは手数料負担軽減効果を楽しむ加盟店が拠出するなど、スキーム全体で配分していく必要がある 	<ul style="list-style-type: none"> どのような配分であればステークホルダの合意が得られるのか 国内スキームやサーチャージも含めどう実現するのか
4	国内スキームの手数料の設定	<ul style="list-style-type: none"> 我が国でも海外と同様に、行政が国内スキーム構築主体と「加盟店手数料の適正化」という目標・方向性を共有し、手数料規制ないしは運用ルール化が不要となる状態を目指すべき 	<ul style="list-style-type: none"> (行政とスキーマ・カード会社・PSPといった)多様なステークホルダ間での利害調整、目標・方向性のすり合わせ 	<ul style="list-style-type: none"> 国内スキームの目的と各ステークホルダのメリットや必要な負担が何か
5	サーチャージ方法と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> 海外諸国事例からも、サーチャージは単体での導入ではなく(そもそものサーチャージ額を小さくするための)手数料規制や、(サーチャージ回避の選択肢を与えるための)国内スキームとの検討が望ましい 	<ul style="list-style-type: none"> サーチャージ解禁によりPOSシステムや会計処理上の運用変更が伴うため、費用対効果を鑑みてサーチャージ解禁有無を判断する必要がある 	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店・消費者双方のサーチャージ忌避層がどのくらい存在するのか、受け入れ度合いについて調査 サーチャージ解禁によるPOSシステムや会計処理上の運用変更の影響度合いについて確認

2節 取りまとめ(全体)

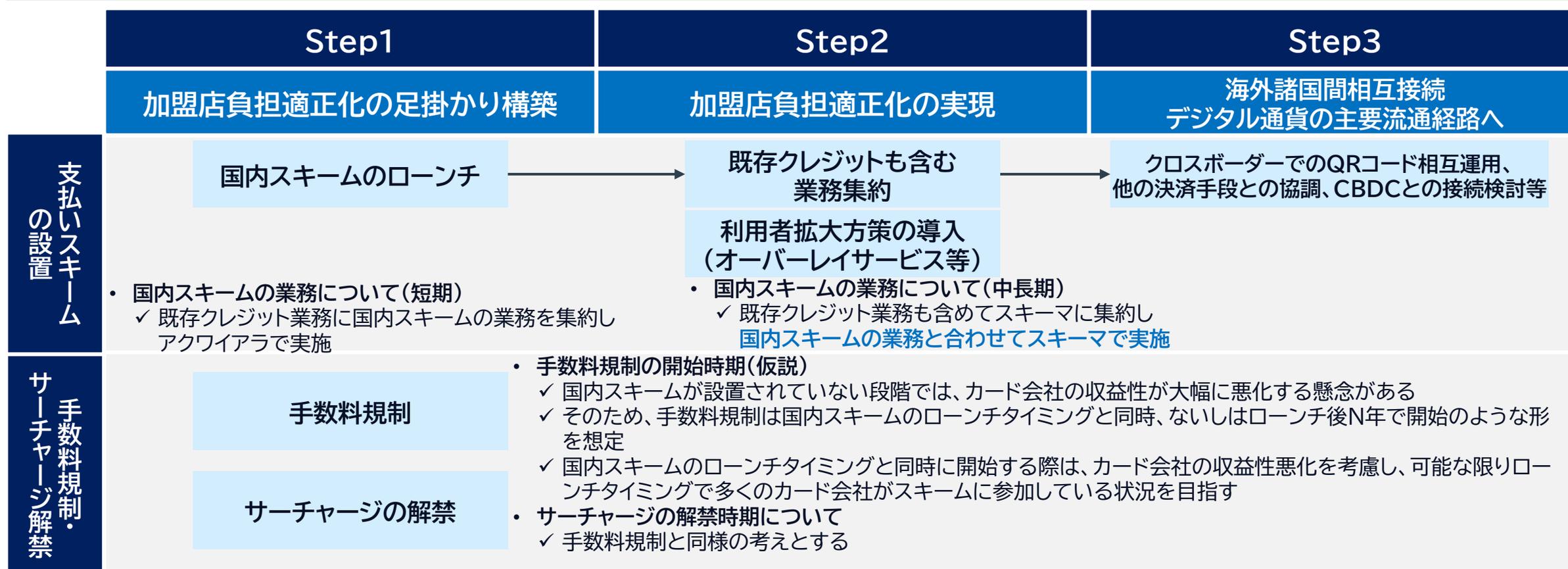


取りまとめ(全体)

3つの方策全体の評価

カード会社の現状のコスト構造のまま加盟店手数料の軽減をはかるのは難しく、総コスト低減に寄与する支払いスキーム、もしくは送金スキームと手数料規制をセットで取り組む必要がある。以下に、支払いスキームを採用した場合のロードマップを示す。※3つの方策ともに現時点で実施すると決定したものではなく、実施有無も含めて今後継続検討が必要。

本事業が見据えるロードマップ(仮)



取りまとめ(全体)

今後の検討の進め方(案)

前節で記載した「(主要な今後の論点)」を受けて、今後の想定アクションを検討した。

具体的には、現行の決済事業者等へのヒアリングを通じて、昨年度ならびに本年度で検討した方策の妥当性を検証し、ブラッシュアップを図っていくことが有用である。

今後の検討の進め方(案)

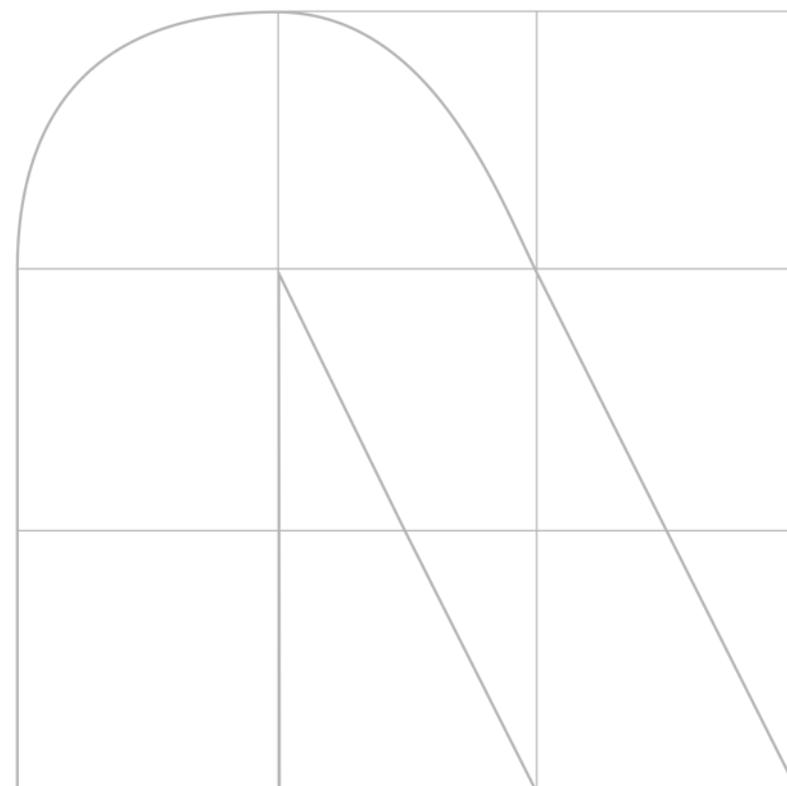
	想定アクション
支払いスキームの設置	(業界関係者を含めた) <ul style="list-style-type: none"> 支払いスキームおよび送金スキームの <ul style="list-style-type: none"> ✓ フィージビリティ確認 ✓ ビジネスモデルの検討 ✓ 費用対効果のラフな算出 各国の送金スキームのB2Cでの普及状況の継続モニタリング
送金スキームの活用 (参考:昨年度調査における「即時送金スキームの活用」)	
手数料規制・サーチャージ解禁	<ul style="list-style-type: none"> 支払いスキーム、送金スキームと手数料規制・サーチャージの関係性の整理

Appendix 方策に関連した海外諸国における対応状況詳細



1項

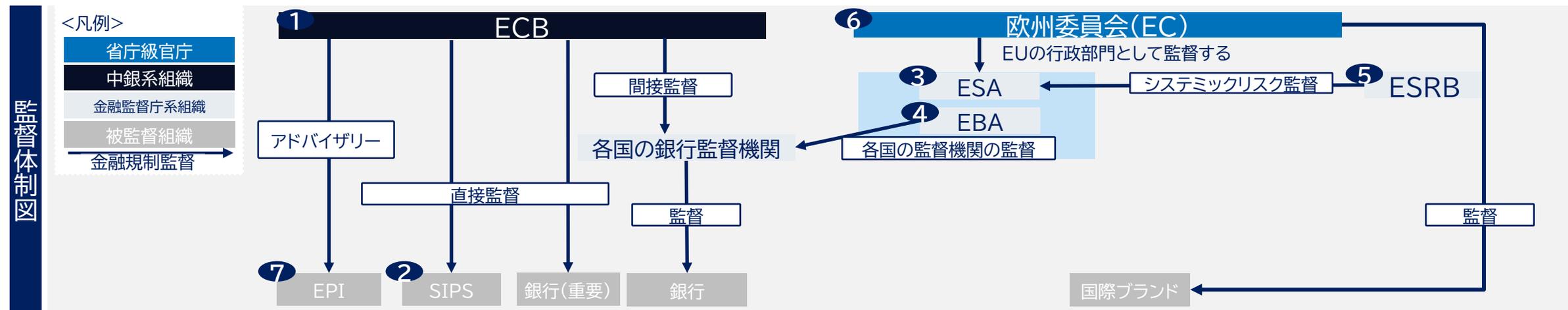
各国の行政構造



各国の行政構造

EU

欧州委員会(EC)はEUの政策執行機関として、行財政運営を担っている。

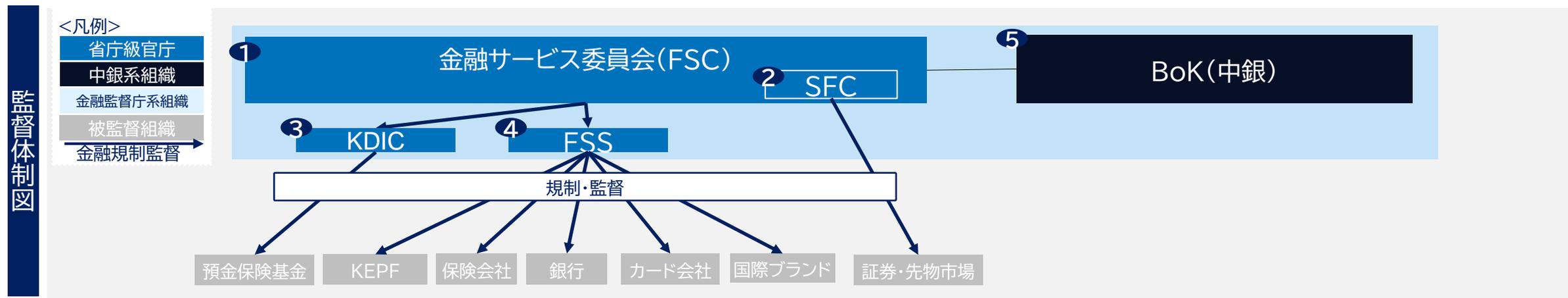


No.	組織	組織解説			
		No.	組織		
1	ECB	✓ 欧州中央銀行 ✓ ユーロ仕様金融圏、欧州金融圏の中央銀行としての役割を果たす。金融機関への直接監督などを行う	4	EBA	✓ 欧州銀行監督機構 ✓ 中央銀行・監督機関の役割を担うと同時に、自身も各種決済システムを運営する
2	SIPS	✓ 重要な決済システム ✓ ACH等の決済システムの中でも重要と指定したものは原則ECBが監督する。一部のSIPSは当該国に監督を任せている	5	ESRB	✓ 欧州システミックリスク評議会 ✓ ESA全体のシステミックリスク監督の取りまとめを行い、各機関からのミクロレベルの健全性情報を収集する。システミックリスクにおける勧告等をESA各機関に行う
3	ESA	✓ 欧州金融監督機構 ✓ EBAを始めとする銀行や証券・保険の金融機関の監督をする各国金融機関の監督機構を“監督(取りまとめ)”する機関をまとめて呼称する	6	EC	✓ 欧州委員会 ✓ EUの「内閣」にあたる行政執行機関であり、法案の策定や提出、政策の遂行、運営、EU法順守の監視等を行う
			7	EPI	✓ 欧州決済イニシアチブ ✓ 新しいデジタルウォレット (Wero) と統合されたアカウント間ソリューションを作成するために16の銀行と金融サービス会社によって立ち上げられた組織

各国の行政構造

韓国

韓国では、金融サービス委員会が法的権限を持ち、金融監督院が実際の監督業務を実施している。

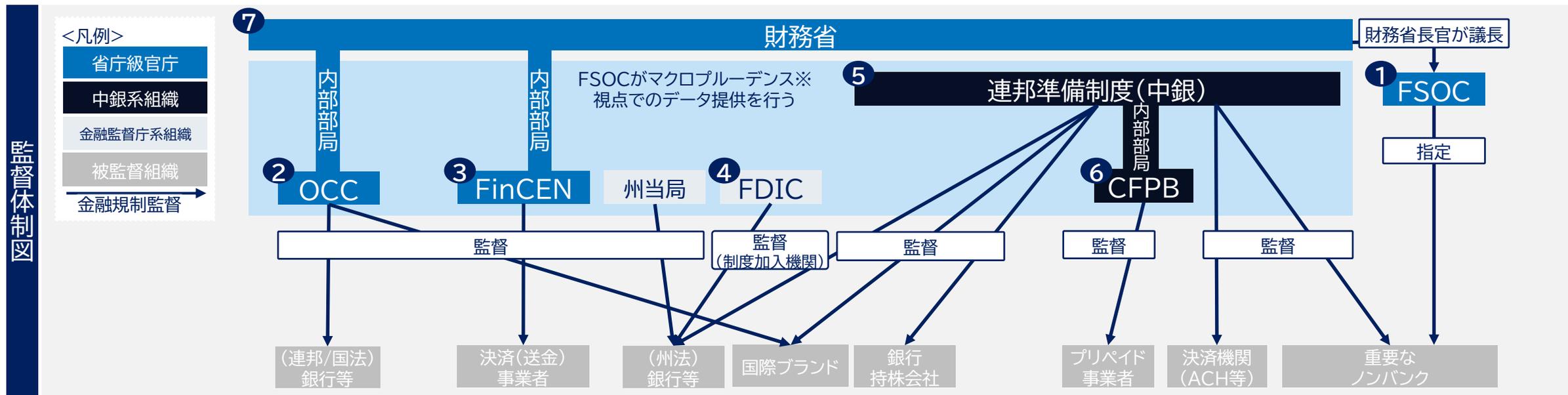


No.	組織	概要	No.	組織	概要
1	FSC	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融サービス委員会 ✓ 金融法および規制の起草と改正、金融機関に対する規制ライセンスの発行を行う法定権限をもつ ✓ 金融政策の策定、金融機関と金融市場の監督、消費者の保護、韓国の金融産業の発展に責任をもつ ✓ 金融機関の財務健全性を確保するために金融機関が行う外国為替取引を監督するなど、国境を越えた事柄も監督する ✓ 金融監督院に統合された韓国金融情報院(KoFIU)は、政府のマネーロンダリング対策やテロ対策の金融活動を主導していた 	3	KDIC	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 韓国預金保険公社 ✓ 預金者保護制度の整備をする
2	SFC	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 証券委員会 ✓ FSCの内部組織 ✓ 証券・先物市場における市場濫用の調査、会計基準の策定、監査審査などを実施 	4	FSS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融監督院 ✓ FSCから委任または委託された健全性監督、資本市場監督、消費者の保護、およびその他の監視および執行活動を実施する
			5	BoK	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 韓国中央銀行 ✓ 物価安定や金融政策等の実施、財務の安全性を検討する
			6	KEPF	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 韓国簡易決済振興院 ✓ ゼロペイプラットフォームの加盟店開拓、デビット決済の活性化、モバイル商品券運営などの業務を実施

各国の行政構造

米国

連邦準備制度は連邦銀行をまとめる主体でありながら自身も各種決済システムを運営する主体である。



No.	組織	概要	No.	組織	概要
1	FSOC	<ul style="list-style-type: none"> 金融安定監督評議会 各監督省庁の長によって構成されるマクロプルーデンス※監督機関 	5	連邦準備制度	<ul style="list-style-type: none"> 連邦準備制度理事会及び連邦準備銀行 中央銀行・監督機関の役割を担うと同時に、自身も各種決済システムを運営する
2	OCC	<ul style="list-style-type: none"> 通貨監督局 国法銀行の認可・監督を行う 	6	CFPB	<ul style="list-style-type: none"> 消費者金融保護局 金融機関の消費者保護政策を横断的に担う他、プリペイド商品規制等も行う
3	FinCEN	<ul style="list-style-type: none"> 金融犯罪関連機関ネットワーク 決済事業者をAML/CFTの観点から監督する 	7	財務省	<ul style="list-style-type: none"> 法令制定等の企画能力を担う
4	FDIC	<ul style="list-style-type: none"> 連邦預金保険公社 連邦の預金保険制度に加入する州法銀行を監督する 			

※個々の金融機関単位ではなく、金融システム全体でのリスクを把握し、軽減することを目的とする

各国の行政構造

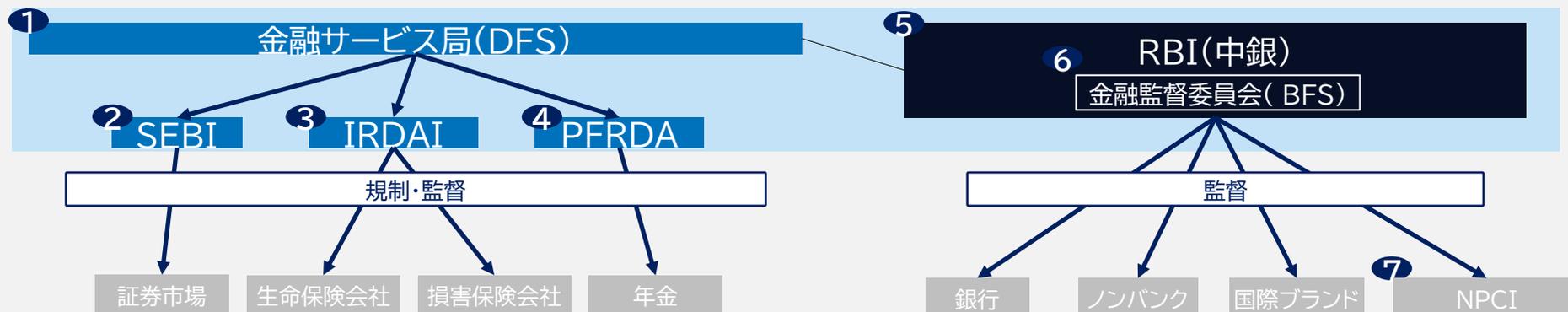
インド

インド準備銀行は銀行やノンバンク等の主体や各種金融市場の規制・監督を行う主体である。

監督体制図

<凡例>

- 省庁級官庁
- 中銀系組織
- 金融監督庁系組織
- 被監督組織
- 金融規制監督



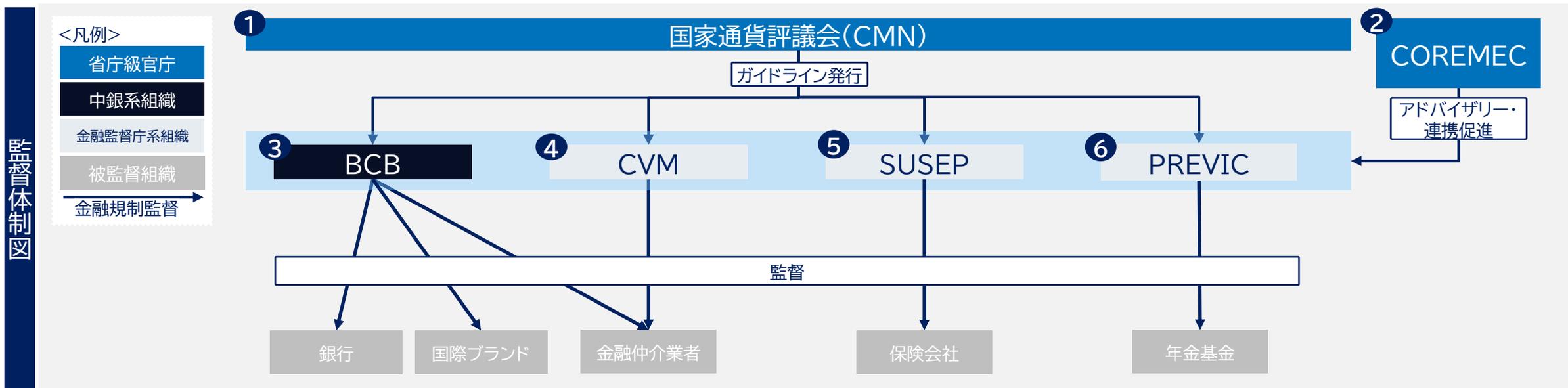
組織解説

No.	組織	概要	No.	組織	概要
1	DFS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融サービス局 ✓ 銀行、保険、年金部門に関連するさまざまな法律を管轄する 	5	RBI	<ul style="list-style-type: none"> ✓ インド準備銀行 ✓ 銀行部門、開発金融機関、ノンバンク、プライマリーディーラー、信用情報会社、金融市場(マネー市場、国債市場、外為市場)の規制・監督を行う ✓ 銀行免許の付与、支店開設の許可、必要資本金の規定、企業統治の監視などの権限を持つ ✓ 銀行の支払能力・流動性確保のためのプルーデンシャル政策の施行、貸出規制、特定分野の金利規制などの実施をする
2	SEBI	<ul style="list-style-type: none"> ✓ インド証券取引委員会 ✓ インドの証券市場の監督を担当する規制当局 ✓ 1988年に設立されたSEBIは、公正な慣行を維持し、投資家を保護し、インドにおける堅牢で透明性の高い金融エコシステムの発展を促進する役割を持つ 	6	BFS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融監督委員会 ✓ 1994年11月にインド準備銀行中央理事会の委員会として設立 ✓ 商業銀行、金融機関、非銀行金融会社で構成される金融セクターの統合的な監督を行う ✓ 銀行監督局(DBS)、非銀行監督局(DNBS)、金融機関部門(FID)の機能を監督し、規制および監督の問題に関する指示を与える
3	IRDAI	<ul style="list-style-type: none"> ✓ インド保険規制開発庁 ✓ インドの保険業界の秩序ある成長と適切な機能を促進する法定機関 	7	NPCI	<ul style="list-style-type: none"> ✓ インド決済公社 ✓ インド準備銀行(RBI)とインド銀行協会(IBA)が、2007年決済システム法の規定に基づいてインド国内に堅牢な決済インフラを構築する取り組みの一環として設立
4	PFRDA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 年金基金規制開発局 ✓ インドにおける年金関連活動を規制および促進する統治機関 ✓ 国民年金制度(NPS)の監督を実施 			

各国の行政構造

ブラジル

ブラジル中央銀行は中央銀行でありながら自身も各種決済システムを運営する主体である。



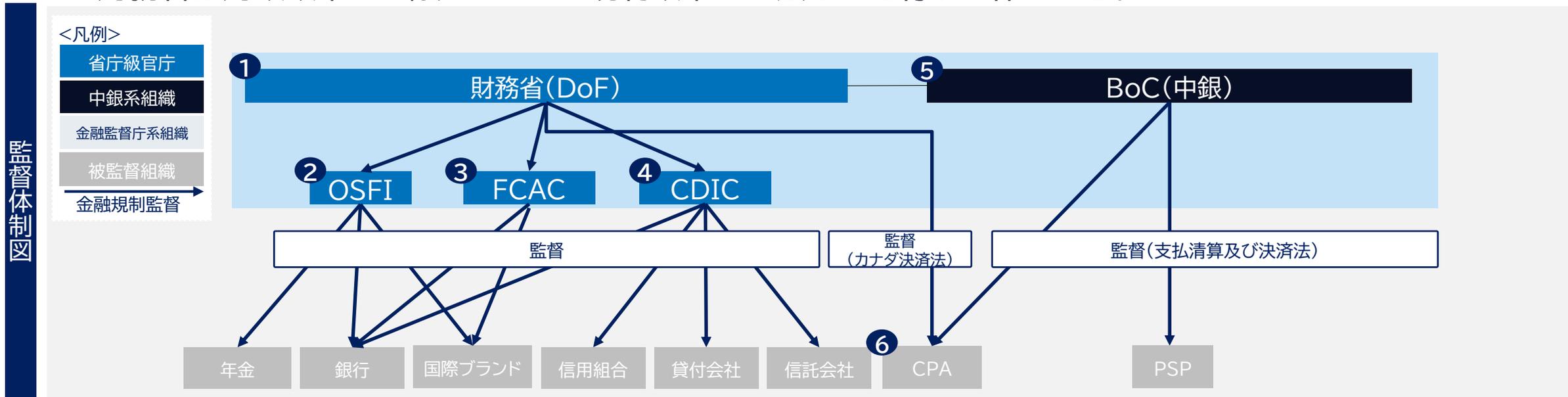
No.	組織	概要	No.	組織	概要
1	CMN	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 国家通貨評議会 ✓ 財務大臣、計画予算管理大臣、中央銀行総裁から構成される政策委員会 ✓ 監督権限はなく、金融サービスセクター全体に適用されるガイドラインを作成 	4	CVM	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ブラジル証券取引委員会 ✓ 証券市場の監督と規制を担当
2	COREMEC	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融、証券、保険、年金の規制および監督委員会 ✓ アドバイザリーロールを担い、4つの規制当局間の連携促進を担う財務省内組織 	5	SUSEP	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 民間保険監督庁 ✓ 保険業界を監督保険会社認可から市場監視、規制執行までを担う
3	BCB	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ブラジル中央銀行 ✓ 中央銀行・監督機関の役割を担うと同時に、自身も各種決済システムを運営する 	6	PREVIC	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 全国補完年金監督局 ✓ ブラジルの私的年金制度を監督

組織解説

各国の行政構造

カナダ

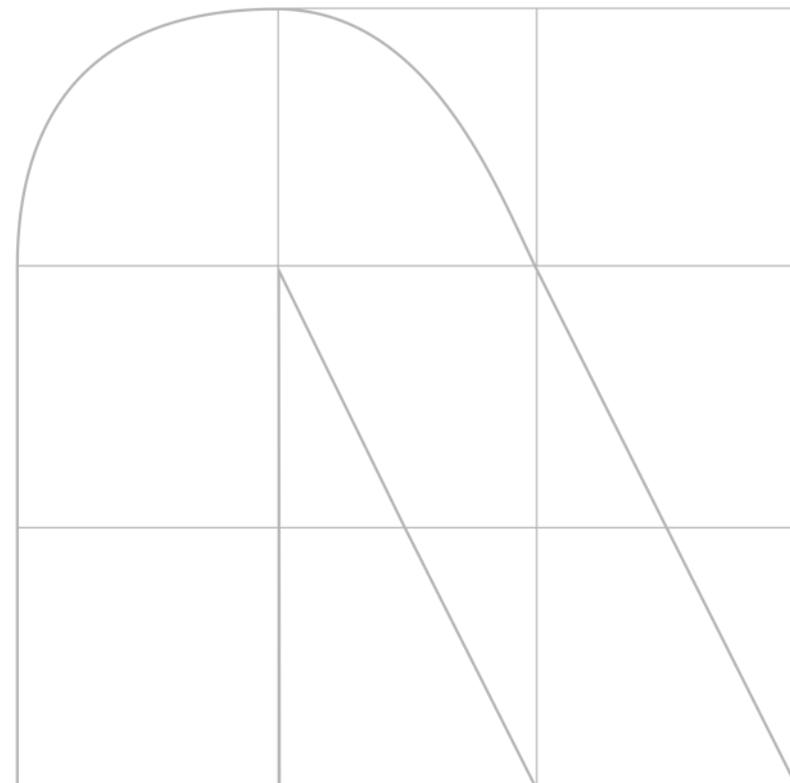
カナダ財務省は財政政策や金融セクターの規制政策の立法などを行う主体である。



No.	組織	概要	No.	組織	概要
1	財務省	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融監督評議会 ✓ 財政政策と金融セクターの規制政策、立法を行う 	5	BoC	<ul style="list-style-type: none"> ✓ カナダの中央銀行 ✓ 支払清算及び決済法に基づき、金融インフラを監督する ✓ 小売決済法に基づき、PSPを監督する ✓ カナダ決済法に基づきCPAを監督する
2	OSFI	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融機関監督官事務所 ✓ 連邦規制金融機関・年金制度を監督する 	6	CPA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ カナダペイメント協会(通称: Payments Canada) ✓ カナダ決済法に従って活動を行う ✓ システム、細則、規則、基準を含むカナダの清算および決済インフラストラクチャの所有および運営を行う
3	FCAC	<ul style="list-style-type: none"> ✓ カナダ金融消費者庁 ✓ 金融商品やサービスの消費者の権利と利益を保護する責任を負う ✓ 銀行等の連邦規制対象の金融機関を監督する 			
4	CDIC	<ul style="list-style-type: none"> ✓ カナダ預金保険機構 ✓ 破綻処理機関として、会員の破綻処理責任を負う 			

2項

国内スキーム構築と行政関与の背景



国内スキーム構築と行政関与の背景

調査内容

取組み背景・目的について、公知情報から得られた部分を中心に記載。
また、公知情報を基にした弊社の仮説についても識別して記載。

課題認識・市場状況		方策導入の目的		行政の関与・目的・理由	
行政の課題認識	<ul style="list-style-type: none">行政はどのような課題認識を持っていたのか 等	加盟店負担軽減目的、加盟店手数料適正化の有無	<ul style="list-style-type: none">加盟店負担軽減を目的にしているかどうか加盟店手数料の適正化(決済総コストの低減、手数料負担者の見直し等) 等	行政の関与	<ul style="list-style-type: none">政府は関知していない民間に推奨して導入自身が主体的に導入 ※下に行くほど行政の課題認識が強い
市場の状況	<ul style="list-style-type: none">市場はどのような状況だったのか 等	その他の目的	<ul style="list-style-type: none">その他、加盟店負担軽減、加盟店手数料適正化以外にどのような目的があったのか 等	目的・理由等	<ul style="list-style-type: none">どのように推進したのか 等

国内スキーム構築と行政関与の背景

シンガポール-NETS・UPOS

シンガポールでは、「スマート国家」構想実現のため、決済端末の乱立によるレジ管理の煩雑性を取り除き、ユーザーエクスペリエンスを高めるためにUPOSの開発に着手した。

課題認識・市場状況		方策導入の目的		行政の関与・目的・理由	
行政の課題認識	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュレス化の進展に伴い、小売店は複数の決済端末を設置する必要があり、レジ棚が決済端末で占領されていた <ul style="list-style-type: none"> ➢ (仮説)決済手段・決済端末ごとにユーザー(消費者・加盟店)の操作が異なっていたため、ユーザーエクスペリエンスを欠いている状況に陥り、柔軟に適應できないユーザーが電子決済利用から離脱してしまっていたことを政府側が危惧していたと推測 (仮説)アクワイアラを切り替える際、決済端末の交換コストや契約変更コスト等が加盟店にとって大きな負担となっていた <ul style="list-style-type: none"> ✓ (参考)UPOSではNETSに電話するだけでアクワイアラの切り替えが可能 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 事務手間を削減 	<p>加盟店負担軽減目的、加盟店手数料適正化の有無</p>	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店の事務作業負担軽減が目的であり、手数料負担の軽減については明言されていない 	行政の関与	<ul style="list-style-type: none"> シンガポール通貨金融庁(MAS)が主体的に関与
	<p>市場の状況</p> <ul style="list-style-type: none"> シンガポールでは、国内スキームであるPayNowやモバイルウォレットやFinTech企業の台頭により、QRコードを利用した支払い方法が乱立していた 	<p>その他の目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> 小売現場での決済端末の乱立解消によるユーザーエクスペリエンスの向上 共通端末の導入によるアクワイアラ切り替え時の事務コスト低減 		<p>目的・理由等</p> <ul style="list-style-type: none"> 政府の国家戦略である「スマート国家」を実現するための手段の一つに「電子決済の推進」を掲げていた。その取組みの中で、「決済端末の共通化」はユーザーエクスペリエンス向上のために有効であると考えていたため <p>【参考】スマート国家</p> <ul style="list-style-type: none"> 概要:デジタル開発情報省(MDDI)が主導する、すべての人にとって繁栄するデジタルの未来を築くための国全体の取組み(2014年～) 目的:テクノロジーによってすべての人に刺激的な機会を提供し、人々が有意義で充実した生活を送る国家を作ること デジタル化を推進する理由: <ul style="list-style-type: none"> ✓シンガポールを今後も繁栄させ、世界で存在感を示すため ✓デジタル化は、資源の制約や高齢化等にとらわれず、シンガポールの優位性を見いだす機会の創出につながると考えたため

出典:シンガポール通貨金融庁「An Electronic Payments Society」 - Keynote Address by Mr Ravi Menon, Managing Director, Monetary Authority of Singapore, at the Sim Kee Boon Institute Conference on FinTech and Financial Inclusion」、郵政民営化委員会「シンガポール出張概要」(令和元年6月27日)、Smart Nation Singapore「Our Smart Nation Vision in 2014」、経済産業省「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」(2024年1月19日)

国内スキーム構築と行政関与の背景

EU-Wero

EUでは、EU域外へ情報流出することに対する懸念があり、EU域外の決済手段依存から脱却するため、対面決済ソリューションの提供に着手した。

課題認識・市場状況		方策導入の目的		行政の関与・目的・理由		
行政の課題認識	<ul style="list-style-type: none"> ■ EU域外への資金流出における意識の高さ <ul style="list-style-type: none"> • (仮説)手数料等の資金がEU域外に流出することで、EUの弱体化につながることを懸念していたと推測 ■ 個人情報保護に関する意識の高さ <ul style="list-style-type: none"> • 第二次世界大戦後の歴史的背景等から、「個人の情報は個人で適切に管理したい」という意向が強い • また、デジタル化の進展に伴い、サイバーリスク等の新たな脅威が拡大 <ul style="list-style-type: none"> ✓ (仮説)取引データ等の情報が域外に流出することでリスクにさらされる危険性が高まることから課題感を抱えていたと推測 	<p>加盟店負担軽減目的、加盟店手数料適正化の有無</p> <ul style="list-style-type: none"> • 加盟店手数料負担軽減を目的として明言していない ※加盟店負担軽減に対する仮説 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 他の決済手段と同等もしくは安価な加盟店手数料を提示し、加盟店の負担を軽減することで利用店舗拡大を促進するという目的が副次的にあると推測 	行政の関与	<ul style="list-style-type: none"> • 欧州委員会、欧州中央銀行はEPI(民間の銀行イニシアチブ)を後援 • EU設立当初からの歴史的背景より、個人情報のEU域外流出等への懸念が根強いため 	目的・理由等	<p>※【参考】これまでの統一的な対面決済ソリューションの構築状況</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2007年～13年: Euro Alliance of Payment Schemes (EAPS) <ul style="list-style-type: none"> ✓ 投資不足、ユーザー・加盟店にとって魅力ある価値提案が出来なかったこと、明確な戦略が不足していたことにより、限定的な展開にとどまった • 2007年～数年: PayFair <ul style="list-style-type: none"> ✓ 2008年にベルギーとオランダで導入されたが、十分なエコシステムの確立には至らなかった • 2010年～12年: Monne <ul style="list-style-type: none"> ✓ 各国の主力銀行(ドイツは全加盟銀行)の脱退や欧州委員会と独・仏の大手銀行の意見相違があり中止
市場の状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国境を越えた決済手段 <ul style="list-style-type: none"> • 対面決済において、各国で独自のスキームは所持しているが、国境を超えて利用できる汎欧州スキームがなく、EU域外のプラットフォームの決済手段に依存している状況 	<p>その他の目的</p> <ul style="list-style-type: none"> • SCT Instを活用した汎欧州統一の決済ソリューションの実現 • 欧州由来の対面決済ソリューションの提供により、国際ブランド等の決済手段依存からの脱却 • 安全で安心な決済ソリューションの提供 • より迅速で信頼性の高い取引の促進と大陸におけるイノベーション、競争力を促進することで、欧州経済の成長に貢献する 				

出典: LinkedIn「EPI: The difficulties of unifying payments in Europe」、EU法抗議ノート「第2次世界大戦後における欧州統合の発展」、EU RENEW「The Foundations of EU personal data protection law: Privacy and Human Dignity」、Societe Generale「EPI launches Wero, its European digital payment wallet in France」

国内スキーム構築と行政関与の背景

韓国-ゼロペイ

韓国では、最低賃金引上げ議論等の影響を受け、中小企業のクレジットカード加盟店手数料の負担を軽減すべく、開発に着手した。

課題認識・市場状況		方策導入の目的	行政の関与・目的・理由	
行政の課題認識	<ul style="list-style-type: none"> 最低賃金引上げ議論等の中で、クレジットカード決済利用率が高いことに伴い、加盟店手数料がかさんでおり、中小企業にとっては大きな負担となっていたことを認識 	加盟店手数料負担軽減目的、加盟 店手数料適正化の有無 その他の目的	行政の関与	<ul style="list-style-type: none"> 韓国政府・ソウル市・民間事業者が主体的に導入
市場の状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ 最低賃金引き上げ論議 2017年、政府が「大規模生産と追隨的な成長から持続可能な成長へのパラダイム転換」を目指す経済政策網を発表 上記取組みの一つに「所得の成長※」を掲げており、その一部に「最低賃金の引上げ実施」が該当 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 内容: 2018年に最低賃金を前年比16.4%増の1時間当たり7,530ウォンに引き上げること ➢ 上記に対する市場の反応: 利益率の圧迫につながるとして、中小企業から猛反発があった <ul style="list-style-type: none"> ✓ 韓国飲食店協会や韓国ガソリンスタンド協会、全国コンビニフランチャイズ協会等の業界団体が抗議集会等を開き、制度改革と代替案を提示するよう要求 ✓ 代替案: 夜間販売価格の引上げ、深夜営業廃止、コンビニ店舗新設制限、一部品目のカード決済拒否、クレジットカード手数料の引き下げ等 <p>※「所得拡大→消費増加→経済成長→所得拡大→…」の経済の好循環を実現することを指す</p>		目的・理由等	<ul style="list-style-type: none"> 他のコード決済手段等はVAN事業者等の中間事業者等が絡んでおり、手数料を低減させることができなかった。中間事業者を排除するために、銀行にゼロペイへの参加要請(ゼロペイは口座振替ベースの送金システムであるため)ができるのは政府のみと考えたため (仮説)政府としては早急に最低賃金を引き上げる必要があり、企業の負担を軽減させることで賃金引き上げに必ず応じてもらおうと考えたためと推測 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 2016年時点では、韓国の最低賃金水準はOECD加盟国27か国のうち14位であり、フルタイム労働者の平均賃金に対する最低賃金割合はOECD平均に達していなかった <ul style="list-style-type: none"> ✓ 早急にOECD平均を達成し、経済成長を促したかったと思慮

出典: The Korea Times「Protest against high credit card fees spreading to other industries」,「Restaurant owners to rally against high card fees」,「Over 62,000 stores nationwide to implement Zero Pay system」, HANKYOREH「Convenience store owners express frustration at practices of franchise headquarters」, Institute for Welfare State Research「Income-led growth in Korea Issues, implications, and roles」, International Journal of Public Administration in the Digital Age「“Zeropay”: The Simple Payment Service for Small Businesses - The Strategic FinTech Policy in Seoul Metropolitan Government」(2020年), BusinessKorea「Seoul City to Introduce ‘Zero Pay’ for Small Business Owners」(2018年7月27日)

国内スキーム構築と行政関与の背景

米国-FedNow (1/6)

米国では、既に運用を開始していた即時送金スキーム(RTP)のユニバーサル性を確保するために開発に着手した。

課題認識・市場状況		方策導入の目的	行政の関与・目的・理由	
行政の課題認識	<ul style="list-style-type: none"> ■ 政府の課題認識 <ul style="list-style-type: none"> 顧客数やリソースが少ない地方銀行(主にコミュニティバンク)がRTPに参加できないことが、即時送金を全国民に提供できていない(=RTP非参加者が適正化されていない割高な手数料負担を強いられている)状況を生んでいると憂慮 <ul style="list-style-type: none"> ✓ (仮説)RTPは大手行が中心となって設立した民間団体「TCH」が運営する決済システムであり、必ずしも「ユニバーサル性」を担保する必要はなかった。また、大手行に有利な仕組みになっていたと推測 ■ 連邦準備制度(Fed)の課題認識 <ul style="list-style-type: none"> RTPに対して、「金融包摂の促進」や「イノベーションの促進」、「システムに問題が生じた時のバックアップ」がなかったことを課題認識 	<p>加盟店負担軽減目的、加盟店手数料適正化の有無</p> <ul style="list-style-type: none"> 加盟店手数料負担軽減を目的として掲げていない <ul style="list-style-type: none"> ※ RTPの構想時には「すべてのアメリカ人に利益をもたらす公正で透明な金融サービス」という目的が掲げられており、即時送金スキーム自体は加盟店手数料適正化の意味合いもあると推察 	行政の関与	<ul style="list-style-type: none"> 「民間(TCH)に推奨して導入」→「Fedが主体的に導入」へ変化
市場の状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ RTP(TCHが運営) <ul style="list-style-type: none"> 米国の全金融機関が参加できる即時送金スキーム <ul style="list-style-type: none"> ➢ システムの接続や利用に際して、大手行有利なボリュームディスカウントや価格帯、技術的な問題から、中小行の多くが参加できていなかった 	<p>その他の目的</p> <ul style="list-style-type: none"> 全ての金融機関が参加できる決済システムの構築 <ul style="list-style-type: none"> ➢ RTPとFedが提供する即時送金スキームが併存することが、競争環境を生み、システムに問題が生じた際のバックアップになると認識 	目的・理由等	<ul style="list-style-type: none"> RTP設立時、Fedは自身を「カタリスト」という立場として助言を行っていたが、RTPが「ユニバーサル性」を確保できていない状況をICBA(米国独立コミュニティバンク協会)の進言によって認識 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 自身が担うべき役割(すべての米国人に利益をもたらす公正で透明な金融サービス市場を確保する)を全うできていないことを深刻に受け止め、着手

国内スキーム構築と行政関与の背景

米国-FedNow (2/6)

米国内においては、競合システムとして民間主導のRTPが存在しているが、参加者数が限られていた。一方で、非即時送金スキームは、稼働時間が限定的という課題があった。

	即時送金スキーム	銀行間送金システム（非即時）	
	RTP	FedACH	EPN
稼働時期	2017年11月	1968年	1981年
運営主体	TCH(The Clearing House)	Fed	TCH(The Clearing House)
参加者数	609	12,000以上	約1,200
入金方式	即時	非即時	非即時
稼働時間	24時間365日	日曜 17:30 ~ 土曜 3:00 の間	日曜 17:30 ~ 土曜 3:00 の間
決済方式	<ul style="list-style-type: none"> RTGS(共同口座間決済) <ul style="list-style-type: none"> Fedwire内の口座に担保金を拠出し、ファイナライズ 事前の流動性の積み立てが必要 	<ul style="list-style-type: none"> 時点ネット 	<ul style="list-style-type: none"> 時点ネット
取引上限	100万ドル	実質なし(技術的に10桁まで)	不明
対応決済方法	P2P,B2B,B2C,G2Cなど	P2P,B2B,B2Cなど	P2P,B2B,B2Cなど
送金時のID	金融機関・口座番号	—	—
手数料	<ul style="list-style-type: none"> 不明 	<ul style="list-style-type: none"> 送金手数料:0.0035ドル 	不明

国内スキーム構築と行政関与の背景

米国-FedNow (3/6)

大手行中心のTCHが即時送金スキームであるRTPを開発。一時期はFednow構想を担う存在として構築、運用が開始されたが、大手行基準の接続水準等となっており、FedNowはFedが主体的開発に着手していくこととなった。

“FedNow”の初期構想

- 2012年～2013年(連邦準備制度:Fed)
 - ・ (他国に出遅れた)即時送金スキーム構築の検討を開始、初期構想を発表(詳細は後述)
 - ・ Fedの立ち位置:“議論のカタリスト”
- 2014年(TCH)
 - ・ Fedの初期構想に呼応し、システム構築の検討を開始
 - ・ “FedNow”の初期構想の有力候補
- 2015年(Fed)
 - ・ 決済システム改革に向け、2つのタスクフォースを設置
 - ①Faster Payments Task Force(FPTF)
 - ②Security Payments Task Force(SPTF)
- 2016年(FPTF)
 - ・ 即時送金スキームのクライテリアを発表
 - ①ユビキタス性※、②効率性、③安全且つ堅固、④即時、⑤法制、⑥ガバナンス
 - ※この段階では「どのエンティティが即時送金スキームを供給するか」は明確に決定していない

RTP(TCH)に関する議論

- 2017年(TCH)
 - ・ TCHがVocalinkと基本合意書を結び本格的に開発着手
- 2018年(TCH)
 - ・ TCHが構築した即時送金スキームRTPがサービスを開始
 - ・ 開始当初の接続条件は“大手行水準”
 - 大手行有利なボリュームディスカウントなどが存在し、中小行は実質参加が困難
- 2019年(ICBA(中小行協会))
 - ・ RTPの大手行基準の決済に反発
 - ・ Fedによる即時送金スキームの導入を進めるよう主張
 - RTPでは国内のユビキタス性が担保できず、中小銀行へのサービス提供実績も存在しない(Fedは実績有り)
 - 2つの決済システムが存在することで競争環境を生むことになり、またシステムに問題が生じたときのバックアップともなる

Fed自ら提供する“FedNow”の議論

- 2019年(Fed)
 - ・ 中小行、ノンバンクなどの、低廉即時送金インフラの要望を受け、FedNowについての具体的に機能性を提示し、構築を発表
 - ・ Fedの立ち位置:“NWの構築・運営主体”
- 2023年(Fed)
 - ・ Fedが構築した即時送金スキームFedNowがサービス開始

※ FPTFは、ユビキタス性を「支払人がどんな相手にも送金できる、すべての口座にアクセス可能な決済システム」と定義している

出典:Federal Reserve System Publication「The Fed Explained What the Central Bank Does」

国内スキーム構築と行政関与の背景

米国-FedNow (4/6)

FedNow以前に構築された即時送金スキームであるTCHのRTPは、「消費者や企業が、金融機関の口座から直接、安全に即時支払いを送受信できる決済システム」を目指して構築された。

年月	タイトル	主体	概要
2014年10月	即時送金構想発表 (The Clearing House to Undertake a Multi-Year Effort to Design and Develop a Secure, Real-Time Payment System)	TCH	<p>即時送金スキームの構築を発表 「消費者や企業が、金融機関の口座から直接、安全に即時支払いを送受信できる決済システム」</p> <ul style="list-style-type: none">■ 本構想で述べられたリアルタイム決済システムによって実現するメリット<ul style="list-style-type: none">✓ 利便性: 消費者同士が、既存の口座からオンライン/モバイルバンキングで直接決済可能になる✓ 口座データのプライバシーと使い勝手の良さ: 送金/受取人の口座情報なしで送金が可能になる✓ コスト削減: 手数料の高い送金、小切手支払いや締切直前の請求書払い等と比較して低コスト(手数料、時間)✓ 確実性: 即時送金確定により組戻し決済のリスクが除去される(送金/受取人はリアルタイムで送金通知を受信)✓ 安全性: 送金/受取銀行は、既存顧客との契約関係をベースに認証を行うため、安全性を確保できる✓ キャッシュマネジメント: リアルタイムの送金/受取が可能であるため、消費者はキャッシュフローの管理が容易になる(資金繰りに苦しむ中小企業や消費者にとって特に重要)

出典: The Clearing House「The Clearing House to Undertake a Multi-Year Effort to Design and Develop a Secure, Real-Time Payment System」

国内スキーム構築と行政関与の背景

米国-FedNow (5/6)

TCHのRTPは、中小銀行が接続するためには大きな課題があり、その課題を解決するため、Fed自身がリアルタイム決済システムを構築することとなった。

年月	タイトル	主体	概要
2019年7月	ICBAがFedに対し、大手行基準の即時送金スキーム運用等についての申入れ	ICBA(中小銀行協会)	<p>Fedが即時送金スキームの導入を進めるように主張理由:</p> <ul style="list-style-type: none">① TCH側のシステムでは国内のユビキタス性が担保できず(=偏りが生まれてしまう)、中小銀行へのサービス提供実績も存在しない。一方、Fedのシステムはこれまでの実績がある(非即時送金スキームACHを運用)② 国内に2つのシステムが存在することが市場に選択肢と競争環境を生むことになり、民間のシステムに問題が生じたときのバックアップともなる <p>背景:</p> <ul style="list-style-type: none">① ICBAはRTPの検討委員会などに参加していたものの、料金体系に関する事前公約「最大手金融機関に有利となるボリュームディスカウントは行ない形でのRTPの運営」が既に破棄され、大手行に有利な状況に遷移していた② 大手行は、Fed自身が即時送金スキームの任を担うことについて、「RTPを利用すればよい」という旨のロビー活動を行っていた →ICBAは、大手行が事実上即時送金スキームを担うことと捉え、「大手行の独占である」と主張

出典:GALE ONEFILE「ICBA Urges Fed to Develop Real-Time Payments System」、Independent Community Bankers of America「The Honorable Jerome H. Powell, Chair Board of Governors of the Federal Reserve Federal Reserve Building 20th Street and Constitution Avenue Washington, D.C. 20551」

国内スキーム構築と行政関与の背景

米国-FedNow (6/6)

2019年8月にFedは「Federal Reserve Actions To Support Interbank Settlement of Faster Payments」を公表。本決定がFedNow構築の端緒となっている。

年月	タイトル	主体	概要
2019年8月	Federal Reserve Actions To Support Interbank Settlement of Faster Payments の公表	Fed	<p>FedNowに関する具体的な機能要件を提示 (併せてここまでの議論を取りまとめ)</p> <ul style="list-style-type: none">■ 機能要件【RTGSでクリアリング機能を兼ね備えたシステム】<ul style="list-style-type: none">✓ 24時間365日、リアルタイム(数秒以内)の処理が可能✓ クリアリングとセトルメントを兼ね備える✓ 24時間365日ベースで日中の流動性を供給✓ ファイナライズ:中銀口座で実行✓ ISO20022に準拠✓ 支払指示、確認、支払要求など、さまざまなメッセージタイプをサポート<ul style="list-style-type: none">• 特定の支払いまたは請求書に関連する送金またはその他の情報の交換もサポート✓ 参加金融機関がサービスプロバイダーを指定し、支払い指定の送信または受信を可能とし、当該銀行の口座での支払い決済を可能■ その他<ul style="list-style-type: none">✓ 稼働時期(予想):2023年~2024年✓ 利用制限額:2,5万ドル✓ 料金:一般的な市場慣行に基づき、アイテムごとの手数料と、固定参加手数料の組み合わせを含める想定

出典:Federal Reserve System「Federal Reserve Actions To Support Interbank Settlement of Faster Payments」

国内スキーム構築と行政関与の背景

インド-RuPay

インドでは、農村部、貧困層における金融包摂の促進や十分な税収入を確保するため国内スキームの構築に着手した。

課題認識・市場状況		方策導入の目的	行政の関与・目的・理由
行政の課題認識	<ul style="list-style-type: none"> 金融包摂の浸透不足による紙幣依存 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 貧困層や農村部の人々は現金を中心に利用し、支出を管理することに対して意識が希薄であり、金融包摂(口座保有)が進まなかった 課税が及ばないインフォーマルセクターの存在感 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 政府は税収入を増加を望んでいたものの、インフォーマルセクターは法律に基づいた企業登録をしておらず、口座も所持していない企業もあり、課税対象外だったため、十分な税収入を得られていなかった 紙幣管理コストの高止まり <ul style="list-style-type: none"> ✓ RBIや商業銀行インド全体で年間約35億ドルの現金管理コストがかかっていた 国際ブランド依存による決済データ流出と海外ネットワーク接続手数料の負担増 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 国際ブランドカード決済の利用増加に伴うセキュリティ対策やネットワーク接続手数料カード会社にとって負担だった 	<p>加盟店負担軽減目的、加盟店手数料適正化の有無</p> <ul style="list-style-type: none"> 加盟店手数料負担軽減を目的としては明言していない ※導入を推進する過程の中で、副次的に派生した目的 <p>その他の目的</p> <ul style="list-style-type: none"> インド全域に金融包摂の効果を高めるため <ul style="list-style-type: none"> ✓ 手頃な価格の決済ソリューションを提供することでインドの一般大衆が簡単に利用できるようにするため 電子決済を広く導入し、現金利用数を減らすことで現金管理コストを削減するため 	<p>行政の関与</p> <ul style="list-style-type: none"> インド政府、RBI、インド決済公社(NPCI)が主体的に導入 <p>目的・理由等</p> <ul style="list-style-type: none"> (仮説)農村部や貧困層に金融包摂が行き届いていないこと、インフォーマルセクターの規模が大きいことから十分な課税ができておらず、税収入が少なかったことを深刻に受け止め、着手したと推測 ■【参考】政府の金融包摂や経済発展に関する取組み 国産イノベーションの促進(「Make in India」イニシアチブに沿った自立型エコシステムの構築) India Stack <ul style="list-style-type: none"> ➢ 概要:国民一人一人にデジタルIDを付与し、ID認証や電子決済等の基盤となるデジタルプラットフォームを公共財として整備し民間に解放することで、貧困層の金融包摂やビジネス創出など新たな成長モデルを産み出すとともにオープンで民主的な新しいガバナンスを実現することを目的とした取組み
市場の状況	<ul style="list-style-type: none"> 口座保有率(2014):最裕福層(国民の60%)は59%に比べ、最貧困層(国民の40%)においては44%、と最貧困層は口座保有率が小さく、十分に金融サービスにリーチできていなかった インフォーマルセクターの市場規模推定(2011~2012年):GVA(粗付加価値)の45.5%(約68兆円)を占める 		

出典:World Bank Group「Tax revenue(% of GDP)」, Business Today「India card RuPay like Visa, MasterCard proposed」、インド準備銀行「Organisation and Functions」「Payment Systems in India: Vision 2012-15」「Payment and Settlement Systems in India: Vision - 2019-2021」、(株)日本総合研究所「デジタル・インド～金融を具体例に～」(2023年4月27日)、経済産業省「令和2年度規制改革推進のための国際連携事業(インドデジタル公共財の第三回展開に係る我が国企業参入支援に関する調査)報告書」(2023年3月)、The NoBroker Times「RuPay Vs Visa Vs Mastercard: Learn About How RuPay Card is Different From Visa And Mastercard」

国内スキーム構築と行政関与の背景

インド-UPI

UPIは、現金主導の経済や金融包摂の不足の課題に対応するために、インド政府とNPCIIによって開発された。

課題認識・市場状況		方策導入の目的		行政の関与・目的・理由	
行政の課題認識	<ul style="list-style-type: none"> • (低所得者層への)金融包摂の不足 <ul style="list-style-type: none"> ✓ インドでは、多くの人々が銀行口座を持たず、正式な金融サービスへのアクセスが制限されていた • 現金主導の経済 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引の大部分が現金で行われており、非効率性や不正行為の温床となっていた 	加盟店負担軽減目的、加盟店手数料適正化の有無	<ul style="list-style-type: none"> • 加盟店負担軽減を目的としていない 	行政の関与	<ul style="list-style-type: none"> • インド政府が主体的に導入
市場の状況	<ul style="list-style-type: none"> • スマートフォンとインターネットの急速な普及により、デジタル決済の基盤が整いつつあった • インドにおける全インターネット利用者3.5億人(2015年)の60%以上が、モバイルインターネットにアクセス • スマートフォンの、2016年以降5年間の年平均成長率は36%に達する 	その他の目的	<ul style="list-style-type: none"> • 金融包摂の促進のため(すべての国民が金融サービスにアクセスできるようにする) • キャッシュレス社会の推進のため(現金依存を減らし、経済の透明性と効率性を向上させる) 	目的・理由等	<ul style="list-style-type: none"> • デジタルインドア構想(インド社会のデジタル化・情報化を目指したプログラム)の政策の柱として金融取引を電子化・キャッシュレス化するためにUPIを導入 • 「デジタルインドア構想」の3つの柱 <ol style="list-style-type: none"> ①低所得層への銀行口座浸透(Jan Dhan Yojana) ②国民 ID(Aadhaar)推進 ③モバイル端末普及への対応(Mobile) <ul style="list-style-type: none"> ✓ UPIはキャッシュレス・レイヤーの中核を担うAPIとして上記3つの柱を同時に実現する施策として推進されている

出典: prove「インドのUPIとは？電子決済の利用拡大を後押ししたシステムとは？」、株式会社日本デリー通信社「令和4年度金融庁委託調査「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、JETRO「BOP/ボリュームゾーン・ビジネス 実態調査レポート」

国内スキーム構築と行政関与の背景

ブラジル-Pix (1/3)

ブラジルでは、行政が現金管理コストの高止まりや効率的な電子決済手段の欠如について課題認識を持っていたため、民間に即時送金スキーム導入を推奨。しかし、検討を早めるために行政が主体的に導入を推進することとなった。

課題認識・市場状況		方策導入の目的		行政の関与・目的・理由	
行政の課題認識	<ul style="list-style-type: none"> 現金決済比率の高さによる、現金管理コストの高止まり <ul style="list-style-type: none"> ✓ POSにおける現金利用比率: Pix導入前約50% 効率的な電子決済手段の欠如によるキャッシュレス化の阻害 <ul style="list-style-type: none"> ✓ ブラジルで利用されている電子決済手段は非効率だった <ul style="list-style-type: none"> ・着金スピードが遅い ・加盟店手数料や利用者手数料が高い ・用途が限定されている 等 <p>➤ 手数料を支払う余裕のない層などがキャッシュレス決済を忌避</p>	<p>加盟店負担軽減目的、加盟店手数料適正化の有無</p>	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店手数料負担軽減を目的として明言している <ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存の決済手段に比して手数料の安価なPixを導入することで、(リテール決済市場の競争を促すことにより)電子取引のコストを削減し、加盟店の負担を軽減しようとBCBは考えていたため ※加盟店手数料負担軽減における目的はPix導入後にBCBが追加したものである 	行政の関与	<ul style="list-style-type: none"> 「民間に推奨して導入」→「ブラジル中央銀行(BCB)が主体的に導入」へ変化
	<p>市場の状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 主な電子決済手段と特徴 <ul style="list-style-type: none"> ・チェック: 印刷・輸送コストがかかる ・TED: 利用手数料(1回11リアル程度)かかる。同日中に着金できるが、購入には使用できず、銀行間送金のみ対応 ・Boleto: 加盟店手数料がかかる、着金まで2日程度かかる 	<p>その他の目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pix構築時の目的 <ul style="list-style-type: none"> ・中立的な立場から、効率的で競争力があり、安全で包括的なインスタント決済エコシステムの発展に必要な条件を整えること ■ Pix導入後、現在の主な目的 <ul style="list-style-type: none"> ・現金管理コストの低減 <ul style="list-style-type: none"> 管理コストがかかる現金の使用を減らすため、効率的な電子決済手段の利用を拡充させる ・金融包摂 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 電子決済手段へのアクセスを民主化し、金融・デジタルの包摂に寄与する 	目的・理由等	<ul style="list-style-type: none"> ■ 民間に開発を推奨 ・推奨事項: リアルタイムで送受信でき、広くアクセス可能な決済システムの創設 ・推奨理由: 市場競争が決済の効率性と利便性を高めるという考えを持っており、競争によってリアルタイムのリテール決済システムの検討を進めてもらい、自身の介入を最小限に抑えようとしていたから ■ BCB介入の意図 <ul style="list-style-type: none"> ・ BIS決済・市場インフラ委員会に参加する中で海外諸国の即時送金スキーム開発の動きに影響を受けたため ・ 国際ブランドカード決済取扱高の大幅増加による加盟店手数料の増加により、加盟店がキャッシュレス導入を忌避、もしくは現金利用時に値引き等を実施し、電子決済手段の浸透を阻む動きが起きることを危惧したためと考えられる

出典: ブラジル中央銀行「Report on the Brazilian Retail Payment System」, 「Estatísticas de Meios de Pagamentos」, 「RELATÓRIO DE VIGILÂNCIA DO SISTEMA DE PAGAMENTOS BRASILEIRO 2013」, 「Pix Management Report Conception and first years of operation 2020-2022」, SciELO - Brazil「PIX: explaining a state-owned Fintech」

国内スキーム構築と行政関与の背景

ブラジル-Pix (2/3)

ブラジルは現金比率が高い、電子決済手段が非効率的、決済市場への参入ハードルが高い※等の理由から革新的なソリューションが誕生しない事態が続き、新たなソリューションとしての即時送金の需要があると判断された。

2019年のキャッシュレス決済比率

- 2019年においても現金(Dinheiro)比率は77%と高かった

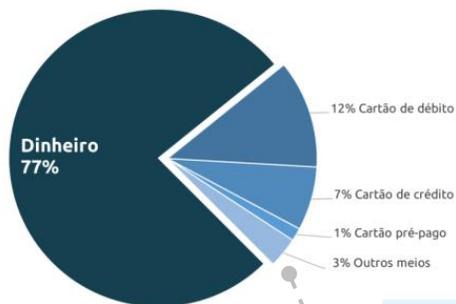


Gráfico 1: Compras por instrumento

Tabela 1: Compras por instrumento (outros meios)

Vale alimentação/refeição	0,72%
Cheque	0,70%
Boleto	0,53%
Débito automático	0,45%
Cartão de loja	0,29%
Transferência para o mesmo banco	0,23%
Outros	0,14%
DOC	0,06%
TED	0,06%

図6:ブラジルの決済手段内訳

(補足)unbanked層(2017年時点で人口の3割)が口座を開けない要因:

- 銀行を信用していない
- クレジットカード手数料を支払うお金が足りない※
- 現金を使うことを好む

※ブラジルでは銀行口座を開設する際にクレジットカードを同時発行することが一般的であり、クレジットカードはリボ払い前提である

BCBが指摘する電子決済手段の欠陥

- BCBはPix登場前の電子決済手段をそれぞれ欠陥があり、キャッシュレス化が進まない要因として指摘した

	コスト	着金の遅さ	用途の限定	その他
チェック	<ul style="list-style-type: none"> 印刷・輸送 システム処理コスト 	<ul style="list-style-type: none"> クリアリングタイミングによって異なる 	—	—
プリペイド・デビットカード	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店手数料 	—	<ul style="list-style-type: none"> P2P送金で使用が限られる 	<ul style="list-style-type: none"> 受付にはPOSデバイスが必要
クレジットカード	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店)手数料・借入コスト 利用者)年会費 	<ul style="list-style-type: none"> 平均28日以内 	<ul style="list-style-type: none"> P2P送金で使用が限られる 	<ul style="list-style-type: none"> 受付にはPOSデバイスが必要
DOC ※2024年2月終了	<ul style="list-style-type: none"> 利用手数料 	<ul style="list-style-type: none"> 2日程度 	<ul style="list-style-type: none"> 購入に使用できない 	<ul style="list-style-type: none"> 送金に情報入力と知識を要す 金額上限
TED	<ul style="list-style-type: none"> 利用手数料 	<ul style="list-style-type: none"> 同日中(90分程度) 	<ul style="list-style-type: none"> 購入に使用できない 	<ul style="list-style-type: none"> 送金に情報入力と知識を要す
Boleto	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店手数料 	<ul style="list-style-type: none"> 2日程度 	—	<ul style="list-style-type: none"> 特定のデバイスでバーコード読み取り

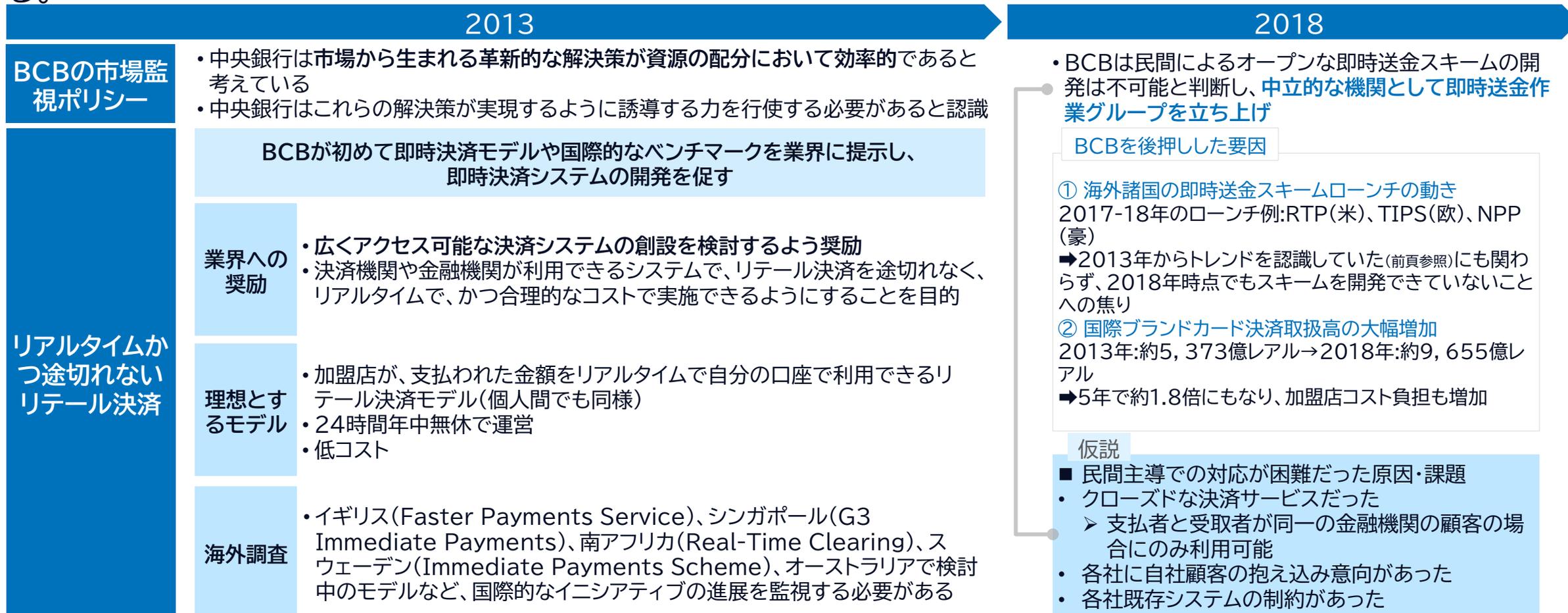
※2013年の「SPB監視レポート」では、参入ハードルが高い要因として、①多重な手続きや報告義務があったこと ②高額な資本金要件 ③カード決済においては既に大手の事業者が国際ブランドとの強固な関係を築いて広範なネットワークとスケールメリットを享受していたことが挙げられた

出典:ブラジル中央銀行「Estatísticas de Meios de Pagamentos」

国内スキーム構築と行政関与の背景

ブラジル-Pix (3/3)

BCBは民間に即時送金スキームの構築を促したが、利害調整等の難しさから、自身が主体的に主導した。その要因は、海外諸国のスキーム開発状況や国際ブランド取扱高増加に対して迅速な対応が必要と判断したためと考えられる。



国内スキーム構築と行政関与の背景

カナダ-RTR

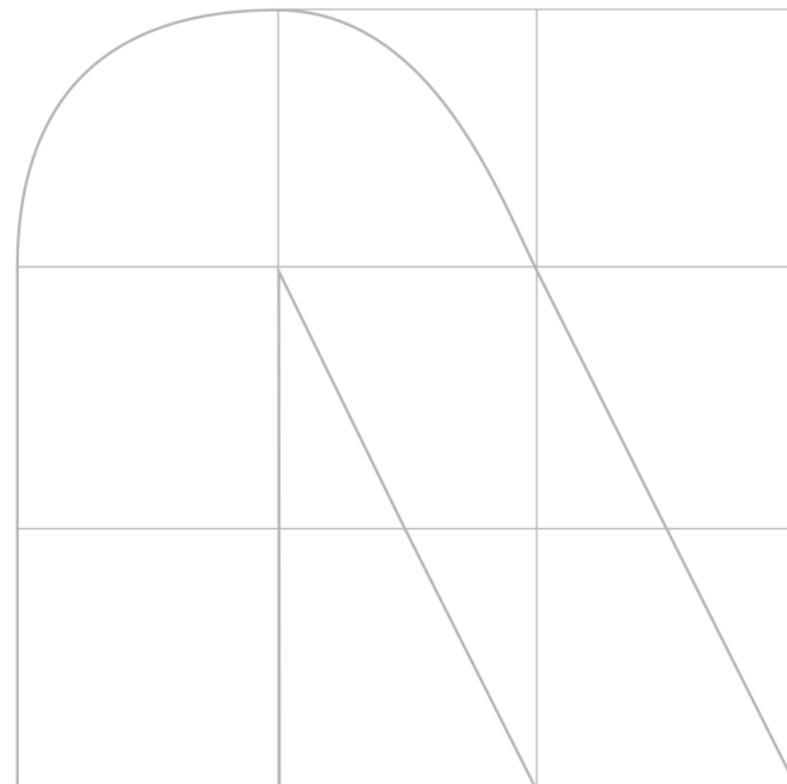
カナダでは、既に即時送金スキームが各国で確立されている現状に焦りを感じたとともに、エンドユーザーニーズの進化に対応する必要があるとして、即時送金スキームの開発に着手している。

課題認識・市場状況		方策導入の目的		行政の関与・目的・理由		
行政の課題認識	<ul style="list-style-type: none"> ● 国際競争力の低下を危惧 ✓ 各国が既にISO20022に準拠した即時送金システムの利用・開発に着手しており、ISO20022を導入していなかったカナダは主要な貿易国に後れをとり、国際競争力が損なわれる可能性を危惧 ● エンドユーザーニーズの進化に対応できていなかった ✓ スピード: 日雇い労働者等、新たな雇用形態に沿った給料の支払いなどができていなかった ✓ データ: 受発注時に小切手や紙の請求書を発行しており、口座情報と支払い情報の照合が手間だった <ul style="list-style-type: none"> ➢ 政府はISO20022では支払い関連情報も送付できるため、請求書の代替となると推測 ● (既存の決済)システム老朽化 ✓ 最新の規制要件に準拠する際に、大幅な投資が必要だった <ul style="list-style-type: none"> ➢ 仮説: ISO20022準拠、ノンバンクとの接続等 	<p>加盟店負担軽減目的、加盟店手数料適正化の有無</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 加盟店負担軽減を目的にしていない 	行政の関与	<ul style="list-style-type: none"> ● カナダ政府、Payments Canadaが主体的に導入を検討 	目的・理由等	<ul style="list-style-type: none"> ■ 理由 ● 他国が即時送金システムの使用、開発に着手している状況に焦りを感じており、対応が遅れることでカナダとしてのプレゼンスを発揮できる機会が失われること(=国際競争力の低下)を深刻に受け止めたため ■ 「決済システム見直しタスクフォース(TF)」 ● 政府に求められた役割 <ul style="list-style-type: none"> ✓ ユーザー(消費者と企業)のニーズを最優先し、公共の利益を保護し、現在および将来にわたってすべての利害関係者による協力と革新を促進する方法で、カナダの決済システムのガバナンス構造を全面的に見直すこと ● TFでの結論 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 決済システムを徹底的に近代化(ISO20022の採用・活用)することで、生産性が向上し、カナダのGDPの最大2%(年間約320憶ドル)を節約できる ✓ システム近代化をしなければ、デジタル経済に十分に参加できず、国際競争力の喪失につながる
	市場の状況	<ul style="list-style-type: none"> ● カナダでは、Covid-19の影響を受け、現金利用者層などはメールアドレスや電話番号のみでほぼ即時に送金できる「Interac e-Transfer」やPaypal等のオンライン送金を利用している状況 		<p>その他の目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「高速で柔軟かつ安全で、革新を促進し、カナダの競争力を強化する最新の決済システム」を構築するため 		

出典: 金融安定局「Improving the Foundation of Canada's Payments System」、カナダ中央銀行「Public Policy Objectives and the Next Generation of CPA Systems: An Analytical Framework」、Payments Canada「MODERNIZATION TARGET STATE」、Canadian Western Bank「Digital technology, cash flow and efficient business operations」、カナダ政府「Moving Canada into the Digital Age」

3項

スキーム構造



スキーム構造

シンガポール-UPOS

(補足)

- 実装/実施…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者がシステムを実装または開拓を実施する
 - 仕様管理…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者が民間事業者に対して仕様を管理する
 - 対象外…国内スキームの対象ではなく、民間事業者の競争領域となっている
- …国内スキーム運営者・関係事業者

シンガポールでは多くの決済手段に対応可能なPOS(UPOS)の導入と国内のフードセンター向けにMDRや端末料金をゼロにする方策が行われ、約11,000台の端末を設置(置き換え含む)し、端末の統一化とUXの改善が進んだ。

レイヤ	業務	国内スキーム対象	ブランド	NETS	イシューア	アクワイアラ	政府・中央銀行
バック	バリュー管理	対象外	-	-	○	○	-
	バリュー移動	対象外	-	-	○	○	-
	オーソリゼーション(売上承認)	実装	○	○	○	○	-
	クリアリング(清算)	実装	○	○	○	○	-
	セトルメント(決済)	対象外	○	-	○	○	-
ミドル	サービス・システム仕様管理(スキーム)	実装	○	○	-	-	-
	サービス・システム仕様管理(個別)	対象外	-	-	○	○	-
	消費者管理	対象外	-	-	○	-	-
	加盟店管理	実装	-	○	-	○	-
フロント	決済手段(媒体提供)	対象外	○	-	○	-	-
	決済手段(端末提供)	実装	-	○	-	○	○
	消費者開拓	対象外	○	-	○	-	-
	加盟店開拓	実装	○	○	-	○	-

政府は本取組み開始の2018年から3年間にわたって資金援助を行い、MDRを0%に引き下げ

※国内のフードセンターの統一電子決済事業者として任命されたNETSは、加盟店の端末レンタル料金も免除
午後11時より前に行われた取引の場合、営業終了後1日以内に加盟店の銀行口座に直接入金
国際ブランドのでの取引は、取引終了後2日以内に入金

スキーム構造

EU-Wero

(補足)
 ・実装/実施…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者がシステムを実装または開拓を実施する
 ・仕様管理…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者が民間事業者に対して仕様を管理する
 ・対象外…国内スキームの対象ではなく、民間事業者の競争領域となっている
国内スキーム運営者・関係事業者

Weroは欧州全域での統一的なA2A支払いソリューションであり、大手銀行の既存の銀行口座と連携し、2024年8月ローンチ以降1,400万人の登録ユーザーを獲得している。

レイヤ	業務	国内スキーム対象	中央銀行	EPI	銀行
バック	バリュー管理	対象外	-	-	○
	バリュー移動	実装	○	○	○
	オーソリゼーション (売上承認)	対象外	-	-	-
	クリアリング (清算)	対象外	-	-	-
	セトルメント (決済)	実装	○	○	○
ミドル	サービス・システム 仕様管理(スキーム)	仕様管理	○	○	-
	サービス・システム 仕様管理(個別)	対象外	-	-	○
	消費者管理	対象外	-	-	○
	加盟店管理	対象外	-	-	○
フロント	決済手段(媒体提供)	実施	○	○	○
	決済手段(端末提供)	仕様管理	○	○	○
	消費者開拓	対象外	-	-	○
	加盟店開拓	対象外	-	-	○

SCT Instスキームに基づいたリアルタイムセトルメントを実施

Weroアプリ提供、また各銀行のアプリからも利用可能

※加盟店での決済は今後の提供予定

スキーム構造

韓国のクレジットカードスキーム(VAN事業者)

(補足)

- 実装/実施…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者がシステムを実装または開拓を実施する
 - 仕様管理…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者が民間事業者に対して仕様を管理する
 - 対象外…国内スキームの対象ではなく、民間事業者の競争領域となっている
- …国内スキーム運営者・関係事業者

韓国ではVAN事業者が加盟店に関わる業務を3レイヤに渡ってカバーしており、VAN事業者が複数カード会社の業務を担うことによる業務集約やVAN事業者が複数のアクワイアラと提携による全件オンアス化が実現している。

レイヤ	業務	VAN事業者 対象	ブランド	VAN事業者	イシュー	アクワイアラ
バック	バリュー管理	対象外	-	-	○	○
	バリュー移動	対象外	-	-	○	○
	オーソリゼーション (売上承認)	実装	○	○	○	○
	クリアリング (清算)	対象外	○	-	○	○
	セトルメント (決済)	対象外	○	-	○	○
ミドル	サービス・システム 仕様管理(スキーム)	実装	○	○	-	-
	サービス・システム 仕様管理(個別)	対象外	-	-	○	○
	消費者管理	対象外	-	-	○	-
	加盟店管理	実装	-	○	-	○
フロント	決済手段(媒体提供)	対象外	○	-	○	-
	決済手段(端末提供)	実装	-	○	-	○
	消費者開拓	対象外	○	-	○	-
	加盟店開拓	実施	○	○	-	○

(VAN事業者)加盟店・PSPとカード会社のデータ中継
※1つのVAN事業者が全てのカード会社と接続

(アクワイアラ)加盟店の審査・契約管理や支払い
(VAN事業者)加盟店とカード会社間の契約代行

端末設置・加盟店とカード会社間の契約代行等 加盟店との接触
部分はVAN事業者が代行し、
アクワイアラは加盟店管理・精算等のみを行う

スキーム構造

韓国-ゼロパイ

(補足)

- 実装/実施…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者がシステムを実装または開拓を実施する
 - 仕様管理…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者が民間事業者に対して仕様を管理する
 - 対象外…国内スキームの対象ではなく、民間事業者の競争領域となっている
- …国内スキーム運営者・関係事業者

ゼロパイは消費者と加盟店間の直接的な口座振替を可能にすることで、既存のカードネットワークを介さずにトランザクションを処理する仕組みである。一方ゼロパイ自体の取扱高が小さく、クレジットカード加盟店手数料削減への影響は小さい。

レイヤ	業務	国内スキーム対象	中央銀行	ゼロパイ	銀行	ノンバンク
バック	バリュー管理	対象外	-	-	○	○
	バリュー移動	実装	-	○	○	○
	オーソリゼーション (売上承認)	対象外	-	-	-	-
	クリアリング (清算)	対象外	-	-	-	-
	セトルメント (決済)	対象外	○	-	○	○
ミドル	サービス・システム 仕様管理(スキーム)	仕様管理	-	○	-	-
	サービス・システム 仕様管理(個別)	対象外	-	-	○	○
	消費者管理	対象外	-	-	○	○
	加盟店管理	対象外	-	-	○	○
フロント	決済手段(媒体提供)	対象外	-	-	○	○
	決済手段(端末提供)	実施	-	○	○	○
	消費者開拓	対象外	-	-	○	○
	加盟店開拓	対象外	-	-	○	○

スキーム構造

米国-FedNow

(補足)

- 実装/実施…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者がシステムを実装または開拓を実施する
 - 仕様管理…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者が民間事業者に対して仕様を管理する
 - 対象外…国内スキームの対象ではなく、民間事業者の競争領域となっている
- …国内スキーム運営者・関係事業者

FedNowは、米国連邦準備制度が提供するリアルタイム決済サービスであり、特に中小金融機関に対し24時間365日、即時に資金を移動できるインフラを提供することにより、中小行層含む1000行が既にFedNowに参加している。

レイヤ	業務	国内スキーム対象	中央銀行	銀行	ノンバンク
バック	バリュー管理	対象外	-	○	○
	バリュー移動	実装	○	○	○
	オーソリゼーション (売上承認)	対象外	-	-	-
	クリアリング (清算)	対象外	-	-	-
	セトルメント (決済)	実装	○	○	○
ミドル	サービス・システム 仕様管理(スキーム)	仕様管理	○	-	-
	サービス・システム 仕様管理(個別)	対象外	-	○	○
	消費者管理	対象外	-	○	○
	加盟店管理	対象外	-	○	○
フロント	決済手段(媒体提供)	対象外	-	○	○
	決済手段(端末提供)	対象外	-	○	○
	消費者開拓	対象外	-	○	○
	加盟店開拓	対象外	-	○	○

中央銀行がセトルメントまでをリアルタイムで行うシステムを開発

※2024年12月時点でB2C決済機能は提供されていない

スキーム構造

インド-RuPay

(補足)
 ・実装/実施…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者がシステムを実装または開拓を実施する
 ・仕様管理…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者が民間事業者に対して仕様を管理する
 ・対象外…国内スキームの対象ではなく、民間事業者の競争領域となっている
 ■ …国内スキーム運営者・関係事業者

インドのRuPayは国内ブランドと国内決済NWの機能を持ち、3つのレイヤに渡って広く機能提供している。RuPayはブランド内で2割程度のシェアを獲得しており、国際ブランドへの依存を軽減している。

レイヤ	業務	国内スキーム対象	NPCI	イシュア	アクワイアラ	政府
バック	バリュー管理	対象外	-	○	○	-
	バリュー移動	対象外	-	○	○	-
	オーソリゼーション (売上承認)	実装	○	○	○	-
	クリアリング (清算)	実装	○	○	○	-
	セトルメント (決済)	実装	○	○	○	-
ミドル	サービス・システム 仕様管理(スキーム)	仕様管理	○	-	-	○ (補助金)
	サービス・システム 仕様管理(個別)	対象外	-	○	○	-
	消費者管理	対象外	-	○	-	-
	加盟店管理	対象外	-	-	○	-
フロント	決済手段(媒体提供)	仕様管理	○	○	-	-
	決済手段(端末提供)	対象外	-	-	○	-
	消費者開拓	実施	○	○	-	○ (政府スキーム・補助金・周知)
	加盟店開拓	実施	○	-	○	-

清算・決済までを国内で完結させるスキームの構築

(政府)デビットカードの2,000ルピー以下の取引に対しMDRをゼロにし、銀行に0.4%を補填(2018~2019年)

(政府)
 政府スキームカードの提供・首相による宣伝(金融包摂のためのPMJDYカード等)
 インド政府がイシュア銀行に対しRuPay・UPIの顧客獲得のため3億1,840万ドル提供(2023年1月)
 (NPCI)クレジットカードの会員獲得のため大手銀行との提携を模索

(NPCI)DiscoverやJCBと提携し、インド国外での加盟店開拓に貢献

スキーム構造

インド-UPI

(補足)

- ・実装/実施…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者がシステムを実装または開拓を実施する
 - ・仕様管理…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者が民間事業者に対して仕様を管理する
 - ・対象外…国内スキームの対象ではなく、民間事業者の競争領域となっている
- …国内スキーム運営者・関係事業者

UPIは、QRコードのスキャンやUPI IDの入力によって直接的な資金移動を可能にする仕組み。UPIは、サードパーティ事業者が参入できる点が特徴で、Google PayやPhonePeがキャッシュレス決済市場の拡大に貢献している。

レイヤ	業務	国内スキーム対象	中央銀行	NPCI	銀行	ノンバンク	政府
バック	バリュー管理	対象外	-	-	○	○	-
	バリュー移動	実装	○	○	○	○	-
	オーソリゼーション (売上承認)	対象外	-	-	-	-	-
	クリアリング (清算)	対象外	-	-	-	-	-
	セトルメント (決済)	実装	○	-	○	○	-
ミドル	サービス・システム 仕様管理(スキーム)	仕様管理	○	○	-	-	-
	サービス・システム 仕様管理(個別)	対象外	-	-	○	○	-
	消費者管理	対象外	-	-	○	○	-
	加盟店管理	対象外	-	-	○	○	-
フロント	決済手段(媒体提供)	仕様管理	○	○	○	○	-
	決済手段(端末提供)	仕様管理	○	○	○	○	-
	消費者開拓	対象外	-	-	○	○	○ (政府スキーム・ 補助金・周知)
	加盟店開拓	対象外	-	-	○	○	-

NPCIはUPIのアプリ仕様管理を実施しており、民間事業者がアプリを開発・提供している
※BHIMIはNPCIによって開発された

(政府)
インド政府がイシュア銀行に対しRuPay・UPIの顧客獲得のため
3億1,840万ドル提供(2023年1月)

(NPCI)
UPIでは統一規格のQRコードを採用

スキーム構造

ブラジル-Pix

(補足)

- 実装/実施…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者がシステムを実装または開拓を実施する
 - 仕様管理…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者が民間事業者に対して仕様を管理する
 - 対象外…国内スキームの対象ではなく、民間事業者の競争領域となっている
- …国内スキーム運営者・関係事業者

ブラジルPixはリアルタイムセトルメントスキームの提供を行い、各銀行や決済GWがサービス提供を行う一方で中銀もブランディングやPRを行う。成人人口の9割以上に利用経験があり、現金管理コストの低減に寄与している。

レイヤ	業務	国内スキーム対象	中央銀行	銀行	ノンバンク
バック	バリュー管理	対象外	-	○	○
	バリュー移動	実装	○	○	○
	オーソリゼーション(売上承認)	対象外	-	-	-
	クリアリング(清算)	対象外	-	-	-
	セトルメント(決済)	実装	○	○	○
ミドル	サービス・システム仕様管理(スキーム)	仕様管理	○	-	-
	サービス・システム仕様管理(個別)	対象外	-	○	○
	消費者管理	対象外	-	○	○
	加盟店管理	対象外	-	○	○
フロント	決済手段(媒体提供)	仕様管理	○	○	○
	決済手段(端末提供)	仕様管理	○	○	○
	消費者開拓	対象外	-	○	○
	加盟店開拓	対象外	-	○	○

中央銀行がセトルメントまでをリアルタイムで行うシステムを開発

中央銀行がPixに関するルール設定・銀行に対しての参加義務等も指定

中央銀行が消費者に対してのメディアでの周知活動を実施

スキーム構造

カナダ-RTR

(補足)

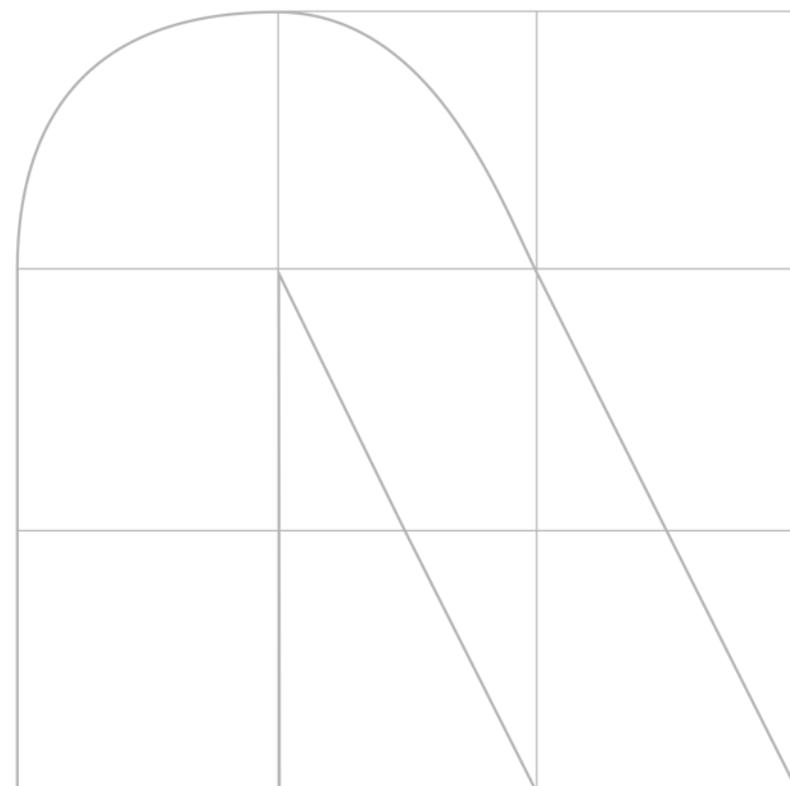
- 実装/実施…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者がシステムを実装または開拓を実施する
 - 仕様管理…国内スキームの対象であり、国内スキーム運営者が民間事業者に対して仕様を管理する
 - 対象外…国内スキームの対象ではなく、民間事業者の競争領域となっている
- …国内スキーム運営者・関係事業者

RTRは24時間365日、数秒以内に即時の資金移動を可能にする仕組みを目指しているが、複数システムの統合の課題に直面しており、ローンチが延期されている。

レイヤ	業務	国内スキーム 対象	Payments Canada	銀行	ノンバンク
バック	バリュー管理	対象外	-	○	○
	バリュー移動	実装	○	○	○
	オーソリゼーション (売上承認)	対象外	-	-	-
	クリアリング (清算)	対象外	-	-	-
	セトルメント (決済)	実装	○	○	○
ミドル	サービス・システム 仕様管理(スキーム)	仕様管理	○	-	-
	サービス・システム 仕様管理(個別)	対象外	-	○	○
	消費者管理	対象外	-	○	○
	加盟店管理	対象外	-	○	○
フロント	決済手段(媒体提供)	対象外	-	○	○
	決済手段(端末提供)	対象外	-	○	○
	消費者開拓	対象外	-	○	○
	加盟店開拓	対象外	-	○	○

4項

国内スキームに関する
費用・効果・導入/推進



国内スキームに関する費用・効果・導入/推進 調査内容

記載のフレームに沿って各国の調査を実施した。

費用		効果		導入・推進の特徴	
イニシャル		①普及度合い (消費者・加盟店・金融機関・取扱高/ 件数)		ビジネス	合意形成方法 加盟店・消費者のインセンティブ ブランディング 等
		②その国が抱えていた課題の解決 度			
ランニング		③加盟店の負担軽減 (手数料の低さによる削減効果・ 副次的効果)		システム	既存システムの活用具合 等
		④金融機関への影響			

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

EU-Wero (1/4)

Weroは、過去の汎欧州イニシアティブが政治的動機のみが強く利用者のスケールの確保が困難であった失敗原因を踏まえ、運営主体を欧州の主要銀行で構成し既に普及している決済手段を買収する等の方法を取り、2024年8月のローンチ以降1,400万人の登録ユーザーを獲得している。

費用		効果	
既にオランダで普及しているiDEALを買収する手法をとっている		普及間もないため効果は確認できていないものの、今後シェアを獲得できるか注視	
■イニシャル ・EPIによるiDEALとPayconiqの買収 ※EPIは支援者から 5億ユーロ を受け取っている	①普及度合い	消費者	1,400万人(2024年11月時点)
		加盟店	Weroは現時点では店頭での決済機能は提供していない(ユースケースとしては想定されている)
		金融機関	EPIメンバーは 欧州の主要16行で構成される (ベルギー、フランス、ドイツでは個人顧客の約75%をカバー)
		取扱高	不明
	②その国が抱えていた課題の解決度	対面決済において、各国で独自のスキームは所持しているが、国境を超えて利用できる汎欧州スキームがない →2024年にローンチしたばかりのため、確認できていない	
■ランニング ・金融機関…数千万円(推定)×16行/年 (Weroの導入に伴う金融機関のランニングコストは、既存システムとの統合やセキュリティ強化により増加する要素がある一方、国際決済ネットワークの手数料削減や業務効率化により削減される可能性がある)	③加盟店の負担軽減	手数料の低さによる削減効果	※Weroは現時点では店頭での決済機能は提供していない(ユースケースとしては想定されている)ため、一定シェアを獲得できた場合の推定とする ■カード手数料削減効果 約46億円/年(前提) Weroの加盟店手数料を0.1%と仮定 キャッシュレス市場シェアを5%獲得できたとする
			※EUのクレジットカード加盟店手数料は対面取引で0.5%程度、オンライン取引で2%程度と推定 (それぞれインターチェンジフィー上限は0.3%、1.5%)
	④金融機関への影響	Weroが低手数料での決済を提供する場合、短期的には従来のカード決済や国際決済で得られていた手数料収入が減少するリスクがある(しかし長期的にはカード決済スキームと比較した際のコスト削減や国際ブランドに対する依存を減らし、自主的なスキームでの競争力を高めるというメリットがある)	

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

EU-Wero (2/4)

Weroは、過去の汎欧州イニシアティブが政治的動機のみが強く利用者のスケールの確保が困難であった失敗原因を踏まえ、運営主体を欧州の主要銀行で構成し既に普及している決済手段を買収する等の方法を取り、2024年8月のローンチ以降1,400万人の登録ユーザーを獲得している。

導入・推進

ビジネス		システム	
銀行の参加	<ul style="list-style-type: none"> フランスの主要銀行のCEO、ECBと欧州委員会(EC)との会議で、Carte Bancaireの機能が国際的なカードスキームに大きく遅れをとっているという結論に至り、ヨーロッパの大手行へのアプローチを始めた。ヨーロッパの大手行は、政策的な要因(ECやECBが関わっているプレッシャー)や、経済的な要因(大手行間で費用を分担できる仕組み)から、EPIへの参加を決断したと考えられる 暫定会社の立ち上げまで運営グループは毎週会合を開いていた EPIは、これまでの取組みに欠けていた要素である欧州の主要銀行から支援を得ている <p>「支払いは量の問題です。ボリュームがなければ、ユーザーエクスペリエンスで競争力を持つ能力はありません」(EPI)</p>	開発期間	<ul style="list-style-type: none"> 2023年10月にオランダの決済ソリューションiDEALとルクセンブルクのテクノロジープロバイダーPayconiq Internationalの買収により、EPIはベルギー、フランス、ドイツ、オランダで決済ソリューションの展開準備を開始し、2024年7月ドイツでWeroリリース
消費者にとっての利用インセンティブ	<ul style="list-style-type: none"> オンライン、店舗、P2Pなど、複数の決済チャネルで機能するソリューションを提供することで、現代の消費者のニーズに対応するように設計 オランダ・フランスにおいては既存の決済手段をヨーロッパの汎用スキームに拡大させるため、消費者側の煩わしさが無く、新しい機能を享受できる 基本的には銀行アプリ内で提供されるため利用のハードルは低いものの、ユーザーが実際にWeroを利用するかどうかは、加盟店の普及率やロイヤリティプログラムなどの追加的な魅力がどれだけ強化されるかにも依存する 	開発範囲	<ul style="list-style-type: none"> フロントアプリ(Weroアプリ) 銀行によってはWero機能を既存の銀行アプリに組み込み
ロードマップ	<ul style="list-style-type: none"> Weroが市場で国際ブランドに直接対抗する存在というよりも、ヨーロッパの主権的な決済インフラとして、まずは単純なP2Pの送金から段階的に拡大していく方針をとっている 	既存インフラの活用箇所(仮説)	<ul style="list-style-type: none"> iDEALとPayconiqは EU全体でのデジタルウォレットソリューションと統合された即時の口座間決済方法を構築(特にPayconiqはベネルクス地域の複数国間での決済提供実績あり) デジタルウォレットソリューションの基本機能(UI、ウォレット管理、決済GWとの接続) <ul style="list-style-type: none"> 流用部分:ウォレット管理、決済ゲートウェイ(GW)の接続部分 改修部分:「Wero」へのUI/UXの統一、多言語対応 口座間の資金移動 <ul style="list-style-type: none"> 流用(WeroではSCT Instが利用されている)
		既存ユーザーが移行しやすい工夫	<ul style="list-style-type: none"> データ移行(フランスの場合):アカウントは自動的にWeroに移行される(銀行が移行手続きを行う)
		新しい規制の施行有無等	<ul style="list-style-type: none"> 新しい法律の施行はなく、既存のPSD2、GDPR、SCT Instの枠組みの中で対応

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

EU-Wero (3/4)

EPIは、ヨーロッパにおける新しい決済基準やヨーロッパとして独立した決済手段をユーザーに提供することを目標に掲げ、アカウント間決済ソリューション(Wero)の構築を進めている。

Weroの概要

MOVE MONEY IN REAL-TIME. FOR REAL.

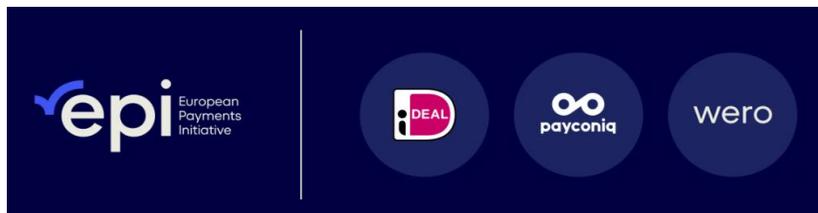


図7:Weroサービスイメージ

目指す世界観

- ヨーロッパで統一された単一の決済基準の実現
- EU域外のプラットフォームやクレジットカード会社が変わる欧州由来の選択肢の確立

利点

- 数秒以内での決済
- 広い稼働時間(24/7)
- EUの大手行が揃って参画しているため、Weroを採用するだけでより多くの顧客から資金を受け取ることが可能
- カード取引と同水準またはそれより低い手数料

特徴

- 「Wero」は「we」(共同のヨーロッパ)と「Euro」を組み合わせた造語
- 元々、オランダで主流であったiDealをEPIが買収し、進められている

最新動向

- 2024/7/2ドイツでリリース
- 2024/10フランスでリリース
- 今後ベルギー、オランダに拡大予定

出典:Wero公式ホームページ、EPI公式ホームページ

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

EU-Wero (4/4)

欧州のリテール決済市場は複数回に渡って統合が試みられているが、いずれも失敗に終わっている。現在も、他のEU加盟国独自のナショナルカード・スキームが未だに存在している等、断片化された状態にある。

過去、汎欧州カードの試みはいずれも失敗に終わっている

- ✓ ほとんどの汎欧州イニシアティブは、明確に考え抜かれた収益モデルや市場調査によって裏付けられていない、政治的動機の強いプロジェクトであり、消費者・加盟店ニーズに応えられなかったことや、ビジネスケースの不備があり失敗に終わっている

	1 Euro Alliance of Payment Schemes (EAPS)	2 PayFair	3 Monne
概要	<ul style="list-style-type: none"> 2007年11月に発表された取組み 既存の各国スキーム間の相互運用性を確立することで、汎欧州のデビットカードスキームを構築することが目的 欧州の6つのカード決済スキームが共同でEAPSを設立し、その後参加者が離脱 限定的な展開を経て2013年に終了 	<ul style="list-style-type: none"> 2007年に稼働 新しいアクセプタンス・インフラに基づく汎欧州の決済スキームを導入することを目的とした銀行や加盟店に依存しない小売業主体のイニシアチブ 2008年にベルギーとオランダでいくつかの導入が行われたが、十分なエコシステムの確立に失敗したため数年後に中止された 	<ul style="list-style-type: none"> 2010年に稼働 独・仏の大手銀行が主体となって、EU全域で利用できる新たなスキームの構築をすることが目的だった 欧州委員会との意見の相違により、プロジェクトは2012年に中止された
新スキームとしての課題	<ul style="list-style-type: none"> 既存のインフラとの技術的な相互運用性が大きな問題 VisaやMastercardと比較して、ユーザー数や利用実績が乏しく、十分なスケールを確保できなかった 	<ul style="list-style-type: none"> 独立したスキームとしてのスケールの確保 加盟店・消費者への認知が課題 	<ul style="list-style-type: none"> 投資に見合うだけの利用者を確保できる見込みが低く、実行可能なビジネスモデルが欠如しているため取組みを中止
多国間ゆえの課題	<ul style="list-style-type: none"> 各国の規制や市場の成熟度の違いや、相互運用性の課題やステークホルダ間での関心の不足により、十分な成長が得られず 	—	<ul style="list-style-type: none"> 各国の銀行や金融機関の間で統一的なビジネス戦略を共有することが困難

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

韓国-ゼロペイ (1/2)

韓国のゼロペイは直接加盟店手数料低減に影響のある方策であったが、ゼロペイ自体の取扱高が小さく、手数料の低さによる加盟店のコスト削減効果は小さいと推定される。

費用	効果	
フロント～ネットワーク接続までを低コストで開発	取扱高が伸びず、手数料削減額も少額に留まった	
<p>■イニシャル・ランニング 総額約40億円 政府のシステム開発費・端末補助・手数料補助等2018年～2023年までの支出: 約400億ウォン(約40億円)</p> <p>・その他、金融機関の対応費用</p>	①普及度合い	消費者 既存の決済サービス(主要銀行やKakaoPay等)のユーザーが利用可能
		加盟店 138万店 (うち6割が利用実績なし)
		金融機関 主要銀行やKakaoPay、Alipay+等
		取扱高 約6.2兆ウォン(約6,200億円) ※商品券決済が87.3%
	②その国が抱えていた課題の解決度	最低賃金引上げ論議等の中で、クレジットカード決済利用率が高いことに伴い、加盟店手数料がかさんでいる →ゼロペイ自体の取扱高が小さく、クレジットカード加盟店手数料削減への影響は小さいと推察
③加盟店の負担軽減	手数料の低さによる削減効果	手数料をゼロに設定したことによる削減額:総額約11億円 ・ゼロペイの累計決済金額:約6.2兆ウォン うち一般的なデビット決済の実績:12.7% (その他は商品券決済に使用された) →ゼロペイによる一般的なデビット決済:約7,874億ウォン ・小規模事業者の加盟店手数料:1.4%
④金融機関への影響	(加盟店手数料の削減を実現するという政府の政策目標により)加盟店手数料をほぼゼロに抑えるため、金融機関は手数料収益を失うが、ゼロペイの取扱高の小ささにより金融機関の収益性への影響も小さい	

出典: ResearchGate「What Will Be the Future of Zeripay, A Strategic Fintech Policy of Seoul Metropolitan Government」, Financial Services Commission「FSC Reforms Card Processing Fee Rates」

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

韓国-ゼロペイ (2/2)

韓国のゼロペイは加盟店・消費者への働きかけの不足や、クレジットカードの支払い習慣やインセンティブとの差により十分に普及しない結果となった。

導入・推進					
ビジネス	取組み主体	<ul style="list-style-type: none"> ゼロペイが「官治」(行政主導型)であるという批判を受けた政府は、ゼロペイ運営法人を新設し、民間に運営を移譲する方針を決定 このため、金融会社や関連企業が協力して2019年11月に「韓国簡便決済振興院」という財団法人を設立 	システム	開発範囲	<ul style="list-style-type: none"> QRコードを基盤にした直接銀行口座間決済システムと金融機関向けAPIの提供 ゼロペイに対応するモバイル商品券プラットフォームを開発 銀行・決済アプリにゼロペイ機能を組み込み
	金融機関の参加	<ul style="list-style-type: none"> ゼロペイは政府主導の、最低賃金引き上げ論議内の自営業者負担緩和のための政策の1つであり、「小商工人の手数料負担ゼロ決済サービス」導入のための業務協約が2018年7月に締結 中小企業の支援や地域経済の活性化に寄与することで、金融機関としての社会的責任を果たす意義があったと考えられる 		既存インフラの活用箇所	<ul style="list-style-type: none"> 既存インフラの改修 <ul style="list-style-type: none"> 銀行ホスト(ゼロペイ専用のデータフォーマットや通信プロトコルへの対応等) 既存インフラの流用 <ul style="list-style-type: none"> 銀行・決済アプリのUI
	加盟店の利用インセンティブと働きかけ	<ul style="list-style-type: none"> 年収8億ウォン以下の加盟店で手数料が無料 一方で、加盟店への働きかけが十分ではなく認知度が高まらなかった 		規制	<ul style="list-style-type: none"> 新しい規制の施行有無等
	消費者の利用インセンティブと働きかけ	<ul style="list-style-type: none"> 消費者には40%の所得控除が適用され、自治体が提供する公共サービスの割引特典も利用できる ※所得控除は上限20~30万円。クレジットカードの所得控除は15% 一方で、クレジットカードが主流の韓国において、消費者の決済習慣を、デビット決済へと変えることにハードルがあった <ul style="list-style-type: none"> ▶ 従来20日ほどある支払いまでの猶予が即時となる ▶ また、ゼロペイにより、従来のクレジットカードの特典(ポイント付与やキャッシュバック、特定の加盟店での割引サービス等)を受けられないことへの不満があった 		<ul style="list-style-type: none"> 特になし 	

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

米国-FedNow (1/2)

FedNowは新規構築のシステムであり、構築費用の545百万ドルは1つのベンチマークとなると考える。

費用	効果									
FedNowシステムは即時送金システムの構築の費用として1つのベンチマークとなる可能性	中小行のシェアを獲得しており、米国全土に即時送金を提供する土台を整備している									
<p>■イニシャル</p> <p>・Fed・・・総額約817.5億円 (545百万ドル) ※Fed公式QAより</p> <p>・その他 金融機関の対応費用</p>	①普及度 合い	<table border="1"> <tr> <td>消費者</td> <td>不明</td> </tr> <tr> <td>加盟店</td> <td>現時点で店頭での利用は不可能</td> </tr> <tr> <td>金融機関</td> <td>1,000以上(コミュニティバンクや信用組合などの中小規模の金融機関は、FedNow Serviceネットワークの参加者の95%以上を占める)</td> </tr> <tr> <td>取扱高・件数</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・1日平均で約1億9,000万ドル(約290億円)が送金(2024年第三四半期) ・2024年第三四半期には合計33万6,000件以上の取引が処理された </td> </tr> </table>	消費者	不明	加盟店	現時点で店頭での利用は不可能	金融機関	1,000以上(コミュニティバンクや信用組合などの中小規模の金融機関は、FedNow Serviceネットワークの参加者の95%以上を占める)	取扱高・件数	<ul style="list-style-type: none"> ・1日平均で約1億9,000万ドル(約290億円)が送金(2024年第三四半期) ・2024年第三四半期には合計33万6,000件以上の取引が処理された
消費者	不明									
加盟店	現時点で店頭での利用は不可能									
金融機関	1,000以上(コミュニティバンクや信用組合などの中小規模の金融機関は、FedNow Serviceネットワークの参加者の95%以上を占める)									
取扱高・件数	<ul style="list-style-type: none"> ・1日平均で約1億9,000万ドル(約290億円)が送金(2024年第三四半期) ・2024年第三四半期には合計33万6,000件以上の取引が処理された 									
<p>■ランニング</p> <p>・金融機関におけるランニングコスト (金融機関のランニングコストはシステム導入・維持費用等の増加する部分と、取引手数料や業務効率化による間接的なコスト削減により削減される部分があり、全体としては大きな変化がない、もしくは効率化によるコスト削減効果が期待できると考えられる)</p>	②その国が抱えていた課題の解決度	既存即時送金スキーム(RTP)に多くの中小行が参加できない →RTPの参加行数(約400行)を上回っていることから、課題に対処していると推察								
	③加盟店の負担軽減	現状のクレジット・デビットカード加盟店手数料1%~3% →FedNowのクレジットトランスファー手数料 0.045ドル/件のため、今後加盟店での決済が導入された際の手数料を1%以下に設定する(手数料の低さによる削減効果を発揮する)ことは可能であると推察								
	④金融機関への影響	(B2Cに適用される場合、)従来の手数料収入が減少する一方で、銀行にとっては現金管理コスト削減の可能性や新規サービス展開(リアルタイム給与支払いサービス等)が金融機関に収益機会をもたらす								

出典: Investopedia「Banks Offer Nearly Instant Payments With New Fed-Built Payment Service」, Fed「FedNow® Service」,「2025 FedNow Service pricing, quarterly volume data now available®」

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

米国-FedNow (2/2)

FedNowは中小金融機関が接続しやすいよう、既存の中銀口座や電子接続を利用する工夫がされている。

導入・推進					
ビジネス	取組み主体	<ul style="list-style-type: none"> Fed(中央銀行)が主導し開発 中小金融機関からの即時送金スキーム参加の要望を受け、Fedが構想を発表 また金融機関や民間企業向けのコミュニティの提供により、サービス開始後の利用促進、サービス開発の活性化を図っている 	システム	開発範囲	<ul style="list-style-type: none"> 中央銀行の即時送金サービスの中でも新しい、柔軟で中立的なクラウドベースのプラットフォームとして即時送金スキームを設計 金融機関向けのAPI・インターフェースの提供 ISO20022メッセージング標準を採用 銀行アプリにFedNow機能を組み込み
	消費者の利用インセンティブ	<ul style="list-style-type: none"> アプリを追加することなく既存の銀行アプリ内で利用可能であり利用の障壁が低い 他民間送金サービスの限度額が2~3,000ドルであるのに対しFedNowは最大500,000ドルまで設定可能 		既存インフラの活用箇所	<ul style="list-style-type: none"> 一部既存インフラを活用 <ul style="list-style-type: none"> FedNowはFedのマスターアカウントで決済するため、一元化された元帳に依存する FedNowは、銀行が既存のFedとの電子接続(FedLine)を使用して、消費者や企業向けのリアルタイムの小売支払いを処理できる
システム	開発期間	<ul style="list-style-type: none"> FedNowでは、Fedが基礎的なプラットフォームを提供し、その上で民間のSolution providersが参加することが可能である 2019年8月にFedが2023年~2024年に稼働開始させる構想を発表し、2023年7月に稼働開始 	規制	<ul style="list-style-type: none"> 新しい規制の施行有無等 FedNowの導入は、既存の米国の金融法と規制に基づいて行われた FedNowへの参加は義務化されていない 	

出典: Investopedia「Banks Offer Nearly Instant Payments With New Fed-Built Payment Service」, Fed「FedNow® Service」, Zelle「Zelle soars with \$806 billion transaction volume, up 28% from prior year」

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

インド-RuPay (1/3)

インドでは国内ブランドであるRuPayを構築し、政策によるRuPay・UPIに対するMDR規制により直接的に加盟店負担を軽減させている。その一方で銀行が損失を被る形となっている。

費用		効果	
RuPayの構築やMDRの補填など政策による支出が多い		RuPayは金融包摂方策により普及し、2割程度のシェアを維持している一方、デビットカードへのMDRゼロ方策により銀行の収益が悪化している	
■イニシャル 総額数百億円程度以上(推定) (内訳) ・中銀…数百億円程度(推定) ・その他、金融機関・決済GWの対応費用	①普及度合い	消費者	4億枚以上のカード発行
		加盟店	4200万台以上のPOSと15,000以上のオンラインショップが対応
		金融機関	800以上の銀行が発行
		取扱高	約6.7兆円(シェア22%、2022年)
■ランニング ・政府による金融機関へのMDR補填(2,000ルピー以下の取引の0.4%/2018年、2019年) ・政府による金融機関へのRuPay・UPI会員獲得支援(2023年)…47億1,232万円(318.4百万ドル) ・金融機関…数千万円(推定)/年	②その国が抱えていた課題の解決度	・国際ブランドへの依存による決済データ流出→完全に依存は脱却していないが、2割程度のシェアで依存を軽減 ・紙幣依存/インフォーマルセクターに対する課税の促進→流通している現金量は過去10年間の年間平均成長率が12.7%、2020-21年には16.6%以上、2021-22年には13%とあまり変化がない ・金融包摂促進→口座開設者がお金を引き出せる保証をするためにRuPayデビットカードが提供され、自動的に100,000インドルピーの事故死や永久的な障害に対する基本的な保険が適用された 15歳以上の国民の銀行口座保有率は2014年時点の53%から2017年には80%まで上昇した	
	③加盟店の負担軽減	手数料の低さによる削減効果	・インド政府は直接的にデビットカードのMDRを規制し、 2012年以降段階的にMDRを低下させたため、加盟店にとって手数料削減効果があった と言える ・2018年以降、2,000ルピー以下の取引に対しMDRをゼロにし、銀行に0.4%を補填していたが、2020年以降はRuPayデビットカードの全取引のゼロとし、銀行への補填を廃止 ・一方でMastercardやVisaを使用した取引では、MDRを課すことが許可された(上限0.9%) ※2012年の規制でMDR上限が1%であったことを踏まえると実態は1%以上であった可能性が高く、現在の上限0.9%はRuPay導入前と比較して下がったと言える
	④金融機関への影響	・UPIとRuPayの取引に対する MDRがゼロであることで、金融機関が年間550億ルピー(約990億円)の損失を被っていると推定 されている ・銀行はMDR設定が許可されているV/Mの会員獲得に注力している	

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

インド-RuPay (2/3)

RuPayはインド政府が中央銀行と銀行業界団体にスキーム創設の指示をしたことに始まり、以降もMDR規制等で政府の意向を強く受けている。

導入・推進		
ビジネス	取組み主体とステークホルダー	<ul style="list-style-type: none"> • RBI(中銀)と銀行業界団体(IBA)が、2007年の法律によりインド国内に安全な電子決済・清算システムを創設することを指示され、2009年にNPCI(インド決済公社)に構築の任務を与えた <ul style="list-style-type: none"> ➢ NPCIはコスト効率が高く、決済データのローカライゼーションや国内のスイッチング・インフラを備えることで、より高い柔軟性とセキュリティを確保する決済システムを設計 • 運営委員会(Steering Committee) <ul style="list-style-type: none"> ➢ 民間銀行15行・決済銀行・小規模金融銀行・地方農村銀行・協同組合銀行・ノンバンク(規制対象)・IBA・外部業界専門家(決済アグリゲーター等)で構成 ➢ RuPayデビット・クレジットカードのアップデート、UPIとの連携に関する機能、国際取引の対応強化、不正リスク管理の強化、マーケティングに関する議論等を行う
	MDR規制施行の際の合意形成方法	<ul style="list-style-type: none"> • MDR規制は政府の意向が強く、中銀や銀行はそれに従うのみとなっており、コミュニケーションが不足している可能性がある • インド政府: デジタル決済を促進するためにUPIでのMDRを廃止 • RBI: ゼロMDR制度が導入された際、財務省から6ヶ月後にMDR政策を再検討する約束を取り付け しかし、RBI関係者は非公開の会話で、UPIのMDRについては「戦って敗れた戦い」と述べているとされている RBIは国内での決済インフラ整備に取り組む企業に十分な補償が必要であることを認識しており、2020年以前のMDR率でも業界が収支を合わせるには十分ではなかったと過去に認めている • 銀行: ゼロMDRの動きを受け、金融業界は5,500億ルピー(約1兆円)の損失となるとして、インド政府に撤回や補償を求めた
ビジネス	加盟店の利用インセンティブ	<ul style="list-style-type: none"> • RuPayデビットカードのMDRはゼロ
	消費者の利用インセンティブ	<ul style="list-style-type: none"> • インドにおける政府スキームカードの提供・首相による宣伝(金融包摂のためのPMJDYカード等) • RuPay導入当時、銀行口座やキャッシュレス決済手段の普及は限定的であり、現金層を国内スキームへシフトさせるため、RuPayカードが無料提供され、デビットカードとしての利便性が利用のインセンティブとなった
	開発範囲	<ul style="list-style-type: none"> • カード取引処理のための専用決済ネットワーク(RuPayのトランザクション処理プロセスの設計とルール策定、RuPayのための不正検知や暗号化システムの新規設計)
システム	開発期間	<ul style="list-style-type: none"> • 2009年にNPCIが決済システム構築のタスクをアサインされ、2012年3月にRuPayカードをリリース
	既存インフラの活用箇所	<ul style="list-style-type: none"> • NPCIが運営するATMネットワーク統合基盤を利用してATM引き出しや振替処理を行う • NPCIが提供する既存のクリアリングハウス機能を活用し、RuPayカードの決済データを処理 • 銀行が持つPOS端末、オンラインバンキング、デビットカード管理システムもRuPayに対応
規制	新しい規制の施行有無等	<ul style="list-style-type: none"> • 2007年のPayment and Settlement Systems Act <ul style="list-style-type: none"> ➢ RBIとIBAにインド国内に安全な電子決済・清算システムを創設することを指示

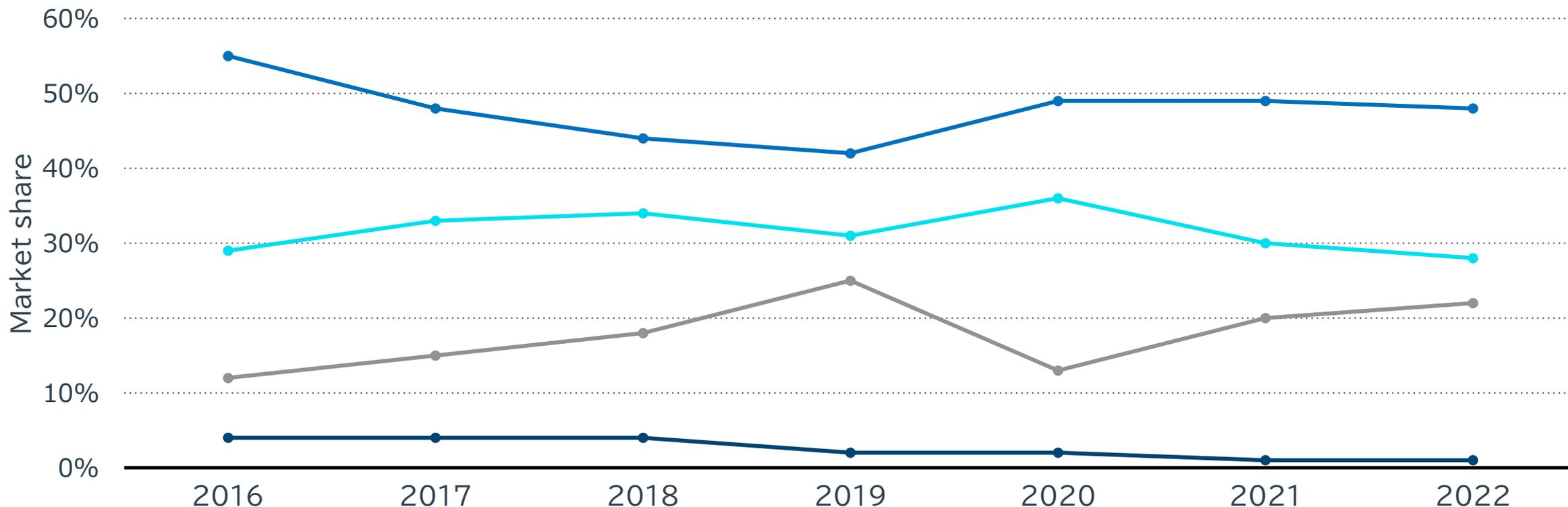
国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

インド-RuPay (3/3)

RuPay以外にMDR設定が許可された2020年以降、特にVisaがシェアを復活させている。

インドにおけるブランドごとの市場シェア推移(取扱高)

● Visa ● Mastercard ● RuPay ● American Express



出典: Worldpay; GlobalData; PPRO;

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

インド-UPI (1/2)

UPIは、サードパーティ事業者が参入できる点が特徴で、Google PayやPhonePeがキャッシュレス決済市場の拡大に貢献している。また、規制によりMDRがゼロに設定され、加盟店にとって利用のインセンティブが大きい。

費用		効果	
UPI基盤を政府が開発		他UPI基盤のアプリと比較し、シェアが小さくMDRゼロの効果も小さいままとなっている	
■イニシャル 総額約数十億円程度以上(推定) (内訳) ・NPCI(決済公社)・・・約50億～100億円程度(推定) ・その他、金融機関・Fintechの対応費用	①普及度合い	消費者	約3億5000万人 ※1
		加盟店	不明 (UPIに基づいていれば異なるアプリ間でも送金可能であり、政府は、年間売上高が600万米ドルを超える加盟店にUPI支払いを受け入れることを義務付け、違反した場合には罰則を科している)
		金融機関	622 (UPI参加金融機関数) ※2
		取扱高	約250兆4,700億円(1インドルピー = 1.8円換算) (2023年度) ※3
■ランニング ・金融機関・Fintech・・・数百～数千万円(推定) /年×約452行 (銀行口座間の直接連携や中間システムの排除、統一されたインターフェースにより運用効率が向上し、従来の決済システムよりも低コストでリアルタイム決済を提供できるため、UPIの導入により、金融機関のランニングコストは削減される傾向にある)	②その国が抱えていた課題の解決度	キャッシュレス決済普及・金融包摂 →国内スキーム(UPI)の導入の影響で、キャッシュレス決済総額が大幅に上昇	
	③加盟店の負担軽減	手数料の低さによる削減効果	UPI自体の(RuPayデビットカード同様)MDRがゼロとされており、加盟店手数料削減に直接的な効果が見られる
	④金融機関への影響	UPIの導入は送金サービスやカード決済で得られていた手数料収入が減少する一方で、融資・保険のクロスセルやUPIのAPI外部提供によるAPI利用料収入等が新たな収益機会となっている	

出典: ※1 European Payment Council 「UPI: revolutionising real-time digital payments in India」, ※2 NPCI,公式サイト ※3 NPCI, Reserve Bank of India

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

インド-UPI (2/2)

Google PayやPhonePe等の外資系企業がシェアを獲得し、NPCIのアプリであるBHIMは普及していない。NPCIはこの状況に対し、単一アプリが一定の市場シェアを超えないようにするガイドラインを導入している。

導入・推進

		導入・推進			
ビジネス	取組み主体	<ul style="list-style-type: none"> • NPCI • NPCIは政府や中央銀行の推進を受けながらも民間銀行中心に運営されている • NPCIはインド準備銀行とインド銀行協会によって設立され、65の銀行から出資を受けている(2024年10月) • 取締役会は、インド準備銀行・10の中核銀行からのメンバーで構成される 	システム	開発範囲	<ul style="list-style-type: none"> • UPI基盤のみの開発 • 銀行・Fintech事業者がUPIに接続 ※UPIの開発後、UPIの普及のためにNPCIはBHIMアプリを開発
	ブランディング	<ul style="list-style-type: none"> • NPCI自身が提供するBHIMはマーケティング予算が限られ、消費者の認知度が低い※シェアはUPIを通して行われる決済件数の0.76%。一方でPhonePeは市場シェアの約48%、Google Payは約37%のシェアを持つ(2024年第3四半期時点) 		既存インフラの活用箇所	<ul style="list-style-type: none"> • 既存の即時送金スキームをベースに新たに異なる銀行やアプリ間で送金・決済が可能な共通基盤を構築 • 仮想決済アドレスやAPI接続、認証システムを新規開発
	消費者の利用インセンティブ	<ul style="list-style-type: none"> • シェアの大半を占めるGoogle PayとPhonePe(Walmart傘下)は使いやすいUIやキャッシュバックプログラム、他の自社サービスとの統合が消費者受けしている • UPIアプリ同士であればどのアプリに対しても送金をできることが消費者の選択肢を拡大している 		課題	<ul style="list-style-type: none"> • UPI基盤のみの開発であったために外資企業がシェアを拡大させる結果となっている • 「国内」スキームとして国内事業者が消費者にサービス提供するためには、フロントエンドまでスキームで提供する(もしくは、参入者を認可する等してスキーム側でコントロールする)必要がある
	加盟店の利用インセンティブ	<ul style="list-style-type: none"> • UPIのMDRがゼロであること • 政府によるキャッシュバックキャンペーンの実施(2018年) <ul style="list-style-type: none"> ➢ 加盟店が月間20件以上の取引(1件25ルピー以上)を達成するとキャッシュバックが支給。具体的には、20~50件の取引で50ルピー、50件以上では取引ごとに2ルピー(上限950ルピー)が支給、最大で月間1,000ルピー ※1ルピーは約1.8円 		規制	<ul style="list-style-type: none"> • UPIの構築に関する規制は無し • 一方で、NPCIは、2020年11月5日に、単一アプリがUPIトランザクションの30%を超えないようにする市場シェアガイドラインを発表 <ul style="list-style-type: none"> • PhonePeからの正式な延期要請や、Google Payとの議論を経て、遵守期限は2023年1月1日から2024年12月31日に変更

出典: NPCI「Rationalisation of BHIM UPI MDR」, NPCI,公式サイト、The Time of India「NPCI hives off BHIM UPI app as a subsidiary」, The Economic Times「ET WLF 2024: Market share cap on UPI transactions not an issue, says Ambarish Kenghe」

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

ブラジル-Pix (1/3)

ブラジルではPix導入によって直接的にクレジット・デビットカードの取扱高を減らすような動きは見受けられていないものの、Pixの広範な普及によりキャッシュレスが促進され、現金管理コストが減少していることが伺える。

費用		効果	
低コストでの運営により低い加盟店手数料を実現		ブラジル全土に広く普及したことで、まずはキャッシュレス化に効果あり 今後カード決済のシェアを獲得し、加盟店手数料を削減していく可能性	
■イニシャル ・中銀…総額約4億2,000万円 ※1 ・その他 金融機関や決済GWの対応費用	①普及度合い	消費者	成人人口の 9割以上 (2024年6月) ※2
		加盟店	96%の加盟店 で対応 ※4
		金融機関	863(Pix以前の資金移動システムSITRAFへの参加は109行) ※5
		取扱高	49兆円(2023年)
■ランニング ・各事業者(中央銀行・金融機関)におけるシステムランニングコスト ・金融機関の取引あたり手数料 10件当たりR\$0,01 ※3 ・金融機関のPixの取扱高に対するキャッシュバック	②その国が抱えていた課題の解決度	「現金比率の高さ」「効率的な電子決済手段の欠如によるキャッシュレス化の阻害」 →POS決済での 現金比率が47%(2019年)から22%(2023年)まで低下 ※6	
	③加盟店の負担軽減	手数料の低さによる削減効果	・Pix取扱高は急増しているものの、2020年～2022年の間でクレジットカード取扱高は毎年+30%、デビットカード取扱高は毎年+10%前後で増加している※7ため、 現時点でPixによる手数料削減効果は見られていない ・一方で特にデビットカード取扱件数の前年比成長率は鈍化傾向(2019年:20%、2021年:18%、2022年:12%)※8にあり、現金層がPixに移行するとともに、Pixがカード決済から少額決済のシェアを奪い始めていると推測(Pixは2023年に取引件数の前年比成長率が72% ※9)
副次的効果		・2022年にデビット・プリペイドカードへのインターチェンジフィー上限規制施行 ・ 2023年にクレジットカード含む加盟店手数料が低下 クレジットカード:2.40%→2.33%、デビットカード:1.17%→1.10% ※10 ・規制施行や、クレジットカード加盟店手数料低下の要因の1つとしてPixの普及があるのではないかと考えられる	
④金融機関への影響		手数料収入は減少したものの、銀行の現金管理コストが削減されたことが1つの成果となった	

大規模銀行へのPix参加義務付けにより、競合他社が参加している様子を見て、ネットワークに参加するインセンティブが生まれた。特に、参加義務のなかった小規模銀行も、自らの利益になることを認識して参加(BIS)

ブラジルの銀行は、手数料収入が減少することを見込んでいたものの、表向きにはPixを歓迎していた
当時、銀行関係者はすでにフィンテックやデジタル銀行の影響で手数料収入が減少しつつあると感じており、「フィンテック等にとって悪いことが、最終的には銀行にとって良い結果をもたらすかもしれない」とも考えていた
(EUROMONEY)

予想されていたほどの悪影響はなく、手数料収入の減少は現金引き出しの減少によるATMコストの削減や顧客満足度の向上で相殺された(EUROMONEY)

出典: ※1 Reuters「Brazil's Pix payments are killing cash. Are credit cards next?」、※2 BCB ※ 2021年1月～2022年9月分は、2022年10月以降のBCBデータを基に、各月の取扱高の月次成長率とそれらの平均成長率を算出し、2021年1月から2022年9月までの取扱高を逆算、※3 ebury「Pix: everything you need to know about this payment method」、※4 inswitch「Instant transfers as a key payment option in digital commerce, the Brazilian case with PIX」、※5 volt「What is Pix and how is it driving Brazilian e-commerce?」※6 McKinsey & Company「The 2022 McKinsey Global Payments Report」; World Bank; Worldpay、※7 demarest「Central Bank publishes 2023 statistics on retail payments and cards in Brazil」、※8 Bank for International Settlements; Central Bank of Brazil; World Bank ※9 matera「Over 40 Billion Pix transactions in 2023」
※10 Fed Kansas city

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

ブラジル-Pix (2/3)

Pixは既存の電信送金システムをアップグレードさせることで新規構築をエイリアスデータベースのみとする工夫がされている。また消費者や加盟店にとっての利得性が意識された商品設計になっていることや、Pixブランドがローンチ以前から宣伝されていた。

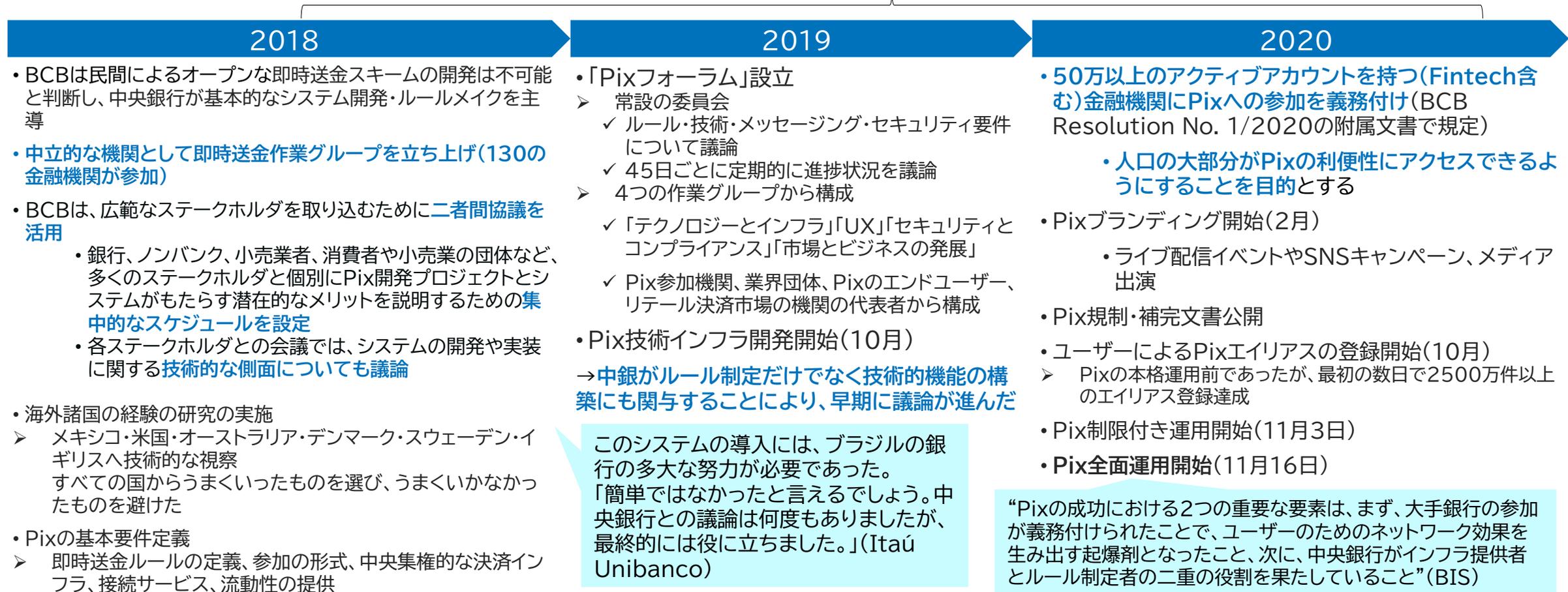
Pix導入・推進の特徴				
ビジネス	ブランディング	<ul style="list-style-type: none"> 2020年2月～Pixブランディングを開始 ライブ配信イベントやSNSキャンペーン、メディア出演 エンドユーザーの信頼を構築するために、Pixが中央銀行の規制のもとにあることをロゴに明記することが効果的 	開発範囲	<ul style="list-style-type: none"> 即時送金スキームの開発 銀行・Fintech事業者がPixに接続
	加盟店の利用インセンティブ	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店手数料の低さ(Pix:0.22%、クレジットカード:2.33%、デビットカード:1.10%) 入金スピードの速さ(即時) 	システム	<ul style="list-style-type: none"> Pixは技術インフラの開発開始から1年1か月でサービスローンチ 既存の電信送金システムであるSITRAFをアップグレード <ul style="list-style-type: none"> SITRAFは、RTGSに類似したシステムであり、特定の取引についてはリアルタイムでグローバルベースの決済を行う機能を持っている 新規構築したのはPixエイリアスの中央データベースであるDICT
	消費者の利用インセンティブ	<ul style="list-style-type: none"> Pix利用時の割引特典(BCBは、多くのECサイトでPixを利用した支払いを選ぶ顧客に対し、加盟店が5～10%の割引を提供していることを確認している) Pixの登録プロセスの容易さ:モバイルアプリまたはオンラインバンキングで「Pix」というメニューが表示され、必要事項の入力・本人確認が数分で完了 今後は、NFCなどの新しいテクノロジーを使用して、新しい決済方式を可能にする等、消費者が使いやすい決済手段となるよう継続的なアップデートを行う 		開発期間 既存インフラの活用箇所
	金融機関との対話	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関が参加するワーキンググループと中央銀行・金融機関の二社間協議の実施 (結果的に)手数料収入の減少は現金引き出しの減少によるATMコストの削減や顧客満足度の向上で相殺された 	規制	<ul style="list-style-type: none"> 有 50万以上のアクティブアカウントを持つ(Fintech含む)金融機関にPixへの参加を義務付け(BCB Resolution No. 1/2020の附属文書で規定)

国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

ブラジル-Pix (3/3)

Pixは中央銀行であるBCBが各事業者との二社間協議やワーキンググループの場を活用し、市場との対話を行いながら自らがインフラ構築・ルール制定を行った。

Pix主導のローンチまでの期間“約2年”



国内スキームに関する費用・効果・導入/推進

(参考)シンガポール-UPOS・カナダ-RTR

シンガポールではUPOSの導入に際し端末料金やMDRの免除を行った。

カナダでは即時送金スキームの構築に際し堅牢度やセキュリティの観点で困難があり2回延期している。

シンガポール-UPOS	効果	①普及度合い	加盟店	セブンイレブンや大手チェーンスーパー等を含む11,000台以上設置
		③加盟店の負担軽減 (手数料の低さによる削減効果・副次的効果)		加盟店手数料・端末手数料の負担軽減 マスターアクワイアラ制度による加盟店の事務負担軽減
	導入・推進	ネビジ	・加盟店の利用インセンティブ	・国内のフードセンターに対し政府は本取組み開始の2018年から3年間にわたって資金援助を行い、MDRを0%に引き下げ、NETS(マスターアクワイアラ)による端末料金免除
カナダ-RTR	導入・推進	システム	・開発期間 ・既存インフラの活用箇所	<p>【延期の理由】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2019年(1回目) 新しいテクノロジーを既存の金融システムに統合し、プラットフォームの堅牢性とセキュリティを確保するという複雑な作業を含む、さまざまな課題に起因 →老朽化していたことから、技術的に接続が困難な状態だったためと思慮(納期遅延) ・2023年6月(2回目) クリアリングコンポーネントの検証とテスト、およびRTRのエンドツーエンドの統合により多くの時間が必要であったため延期 クリアリング(Vocalink)、メッセージング(Interac)、資金管理(Bank of Canada)など、異なるプロバイダーが提供するコンポーネントを連携させる必要があった ・クリアリングコンポーネントの構築担当VocalinkからIBMへ。また、統合リーダーとしてTCSに加えCGIが加わることになった →IBMはLynXを構築している企業であるため、その技術が買われてIBMが加わったと思慮

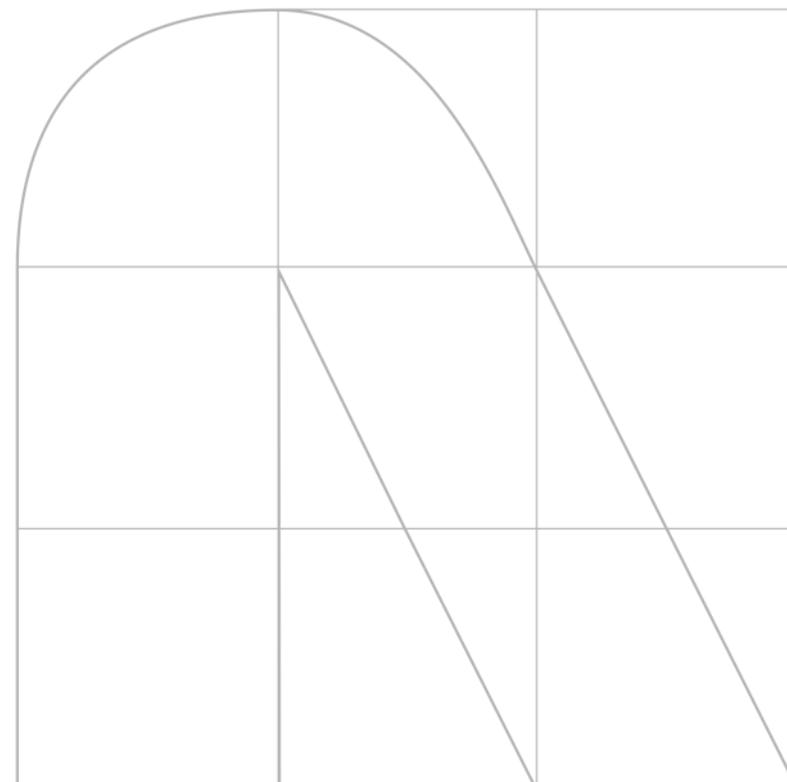
出典: Wise「Credit card merchant fees Singapore: A thorough overview」、Payments Canada「Modernization Delivery Roadmap」、betakit「Payments Canada delays Real-Time Rail payment system launch (again)」, THE FINTECH TIMES「Third Time's The Charm: Payments Canada Resumes Development of RTR Payments System」

5項

手数料規制

手数料規制

サーチャージ解禁



調査結果(サマリ)

各国(1/5) 米国

着目すべき観点 (我が国での留意点)		調査結果(米国の概要)
1	手数料規制・ サーチャージの 背景と目的	<ul style="list-style-type: none"> 市場では、カード決済利用数が増加したことで加盟店手数料の負担も増加 加えて、不当な手数料体系に疑問を持った加盟店による、銀行と国際ブランドに対する集団訴訟が発生(サーチャージ禁止等の国際ブランドルールが反トラスト法違反であるという点についても争われた) 政府は、加盟店が手数料負担を小売価格に転嫁する可能性を危惧 この状況を回避するため、加盟店負担を軽減させ、消費者転嫁を防止することで、小売価格を下げようと考えていた
2	規制実施までの プロセス	<ul style="list-style-type: none"> 連邦準備制度理事会を中心に議論 ステークホルダは、国際ブランド、カード会社(イシュア・アクワイアラ)、加盟店(小売店など) 国際ブランド、カード会社(イシュア・アクワイアラ)、加盟店(小売店など)、消費者から意見を募集し、募集した意見や議論の進行状況を報告書にて公開 さまざまな選択枝の費用と効果を比較し、規制の影響を定量化した上で全体的な効果が費用を上回ると結論 必要に応じて改正を行う方針を提示 サーチャージにおいては、集団訴訟の和解の結果として国際ブランドルールが変更となり、サーチャージが解禁された
3	規制方法と 前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> 連邦準備制度理事会がデビットカードのインターチェンジフィーに対して、最大料率および固定額を設定(クレジットカードは未設定) 不正防止措置を講じている場合は、さらに0.01ドルを加算できる 小規模な銀行(資産規模100億ドル未満)が発行するデビットカードは、規制対象外 インターチェンジフィーは、規制した水準まで低下した 消費者向けサービスの縮小が相次いだ (例:リワードの廃止や縮小、口座手数料の引き上げ、年会費の有料化・引き上げなど)
4	国内スキームの 手数料の設定	<ul style="list-style-type: none"> 米国のFedNowには複数の手数料が設定されているが、いずれもクレジットカードの手数料よりも安価となっている <ul style="list-style-type: none"> ①クレジットトランスファー:0.045ドル/件、②支払要求(RFP):0.01ドル/件 ③その他手数料、参加費:25ドル/月、③流動性管理振替手数料:1ドル/件
5	サーチャージ方法 と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> サーチャージ上限4%でブランドレベル・カード商品レベルでサーチャージが可能 サーチャージを実施する際はアクワイアラへ30日前に書面通知が必要。また、サーチャージ実施についてカード利用者に提示する必要あり アンケート調査では、サーチャージによって小売店に対する満足度が低下する事態も発生

調査結果(サマリ)

各国(2/5) EU

着目すべき観点 (我が国での留意点)		調査結果(EUの概要)
1	手数料規制・ サーチャージの 背景と目的	<ul style="list-style-type: none"> 国際ブランドのインターチェンジフィー算出根拠が不透明であり、加盟店が高額な手数料に苦慮していた 合わせて、国際ブランドのインターチェンジフィー水準が他の決済手段への移行を妨げているとして、競争法違反の可能性があった 上記に伴い、決済の革新を促進する公平な競争の場を作り出すために欧州委員会が規制に着手 また、欧州委員会は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の請求や減額を欧州委員会が原則容認した
2	規制実施までの プロセス	<ul style="list-style-type: none"> 欧州委員会を中心に議論を実施 ステークホルダは、国際ブランド、カード会社(イシュア・アクワイアラ)、加盟店(小売事業者など)、業界団体(消費者協会など)、各国の規制当局 欧州中央銀行は、ステークホルダからの意見収集を行い、加盟店の負担軽減と金融機関・国際ブランド※の収益確保のバランスをとりつつ、インターチェンジフィーの上限を設定することで全体の調整を図った <p>※国際ブランドにとっては、インターチェンジフィー規制をされることで自身のブランドフィーにおける低減圧力がかかることを懸念していたと推察</p>
3	規制方法と 前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> 欧州委員会がクレジット及びデビットカードのインターチェンジフィーに対して、最大料率を設定(クレジット:0.3%、デビット:0.2%) デビットカードは最大料率の他、固定手数料を適用可能 個人カードを規制対象とする インターチェンジフィーは、規制した水準まで低下した 消費者向けサービスの縮小が相次いだ(例:リワードの廃止や縮小、口座手数料の引き上げ、年会費の有料化・引き上げなど)
4	国内スキームの 手数料の設定	<ul style="list-style-type: none"> EUのWerolは手数料が2024年12月現在は非公開のため、記載対象外
5	サーチャージ方法 と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> 適用パターンは不明(現在、消費者の銀行またはカード会社と加盟店が利用するPSP等双方がEU域内にある場合はサーチャージ適用対象外) 支払取引を開始する前に、カード会社にサーチャージを実施する旨を通知する必要がある 不当なサーチャージを実施する加盟店の出現 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 先行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付け

調査結果(サマリ)

各国(3/5) ブラジル

着目すべき観点 (我が国での留意点)	調査結果(ブラジルの概要)
1 手数料規制・ サーチャージの 背景と目的	<ul style="list-style-type: none"> 銀行とフィンテックが市場競争をする上で、デビットカードのみが2018年以降規制対象であり収益を十分に確保できていなかった その一方で、プリペイドカードは手数料率を自由に設定し収益を確保できる状況の不公平さについて銀行から不満の声が上がっていた 目的①:より安価な決済手段の使用促進などを通し、加盟店手数料の低減を行うため 目的②:プリペイド規制をかけることで、プリペイドを扱うフィンテックとデビットカードを発行する銀行間での競争機会を確保するため
2 規制実施までの プロセス	<ul style="list-style-type: none"> ブラジル中央銀行(BCB)を中心に議論 ステークホルダは、国際ブランド、カード会社、加盟店(小売事業者等)、消費者、フィンテック事業者 カード会社や小売事業者の代表者が集結する会議にて、BCBが手数料上限設定をすることを議題にあげたことから対話を開始 銀行等から、カード決済を促進する点で賛成の声が上がる一方、銀行としてのメリットはなく、ただ加盟店の負担が軽減する取組みに留まるのではないかと批判も上がったため、BCBは丁寧に各ステークホルダと対話を重ね、意見を反映した上で規制を導入
3 規制方法と 前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> BCBがデビットカードの手数料に対して、加重平均と最大料率を設定 手数料率はデビットカード:0.5%、プリペイドカード:0.7% ビジネス用デビットカードとEC取引は対象外 インターチェンジフィーは、規制した水準まで低下した
4 国内スキームの 手数料の設定	<ul style="list-style-type: none"> ブラジルでは加盟店手数料が0.22%/件と、クレジットカードの手数料より低くなっている
5 サーチャージ方法 と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> サーチャージは実施していない

調査結果(サマリ)

各国(4/5) カナダ

着目すべき観点 (我が国での留意点)		調査結果(カナダの概要)
1	手数料規制・ サーチャージの 背景と目的	<ul style="list-style-type: none"> 交渉力のない中小加盟店が高額な手数料に苦慮していた状況を受け、中小加盟店や消費者団体が財務省へ要請し、加盟店の手数料負担を削減を実現するために財務省が国際ブランドと協議を実施 また別途、国際ブランドやイシュアが共謀して高額なインターチェンジフィーを設定していたこと、また加盟店に課すブランドルールがクレジットカードネットワークの競争を制限していることから、独占禁止法に違反しているとして、約67万の加盟店が国際ブランド、複数のイシュアに対し、訴訟を提起
2	規制実施までの プロセス	<ul style="list-style-type: none"> カナダ財務省と国際ブランドを中心に議論 ステークホルダは、加盟店、消費者団体 カナダ独立企業連盟(CFIB)が国際ブランドと交渉力がない中小加盟店の請願書を集め、財務大臣に手数料を引き下げる申し入れを実施 財務大臣は請願書を受け、国際ブランドと協議を行った結果、国際ブランドの自主規制としてインターチェンジフィー上限が設定された サーチャージにおいては、集団訴訟の和解の結果として国際ブランドルールが変更となり、サーチャージが解禁された
3	規制方法と 前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> 国際ブランドが自主規制として、2015年から5年間、インターチェンジフィーを平均年率1.5%※を上限に引き下げ(約20億ドルの費用削減に貢献) それ以降も継続的にカナダ財務省は国際ブランドと協議を続け、段階的にインターチェンジフィー水準を低減させている 上記の結果、インターチェンジフィーは、規制した水準まで低下した <p>※平均年率:ある観測期間の間での観測地の平均のこと。カナダでは、観測期間を5年として上限を設定</p>
4	国内スキームの 手数料の設定	<ul style="list-style-type: none"> 構築中のため該当なし
5	サーチャージ方法 と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> サーチャージ上限2.4%、ブランドレベル・カード商品レベルでサーチャージが可能 サーチャージを実施する際はアクワイアラへ30日前に書面通知が必要。また、サーチャージ実施についてカード利用者に提示する必要あり カナダでは、主要なPSPが提供するPOS端末のサーチャージ機能追加に関する情報を掲載

調査結果(サマリ)

各国(5/5) インド

着目すべき観点 (我が国での留意点)	調査結果(インドの概要)
1 手数料規制・サーチャージの背景と目的	<ul style="list-style-type: none"> • キャッシュレス(デビットカード)の利用推進と、中小加盟店の利益の保護をする必要があった • 目的①:紙幣廃止を推進しており、デビットカードの利用店舗を拡大させることでキャッシュレスを推進するため • 目的②:カード会社と交渉力がない小規模加盟店の利益を保護するため
2 規制実施までのプロセス	<ul style="list-style-type: none"> • インド準備銀行とインド財務省を中心に議論 • ステークホルダは、国際ブランド、カード会社、加盟店 • 規制を実施するにあたり、関係者からシステム変更(仕様変更)や加盟店との契約変更・更新に時間を要するという意見が出たことにより、RBIは規制の発令時期を延長する等、各種調整を実施 • また、政府は手数料規制推進にあたり2020年まで決済事業者の収益を補填していた
3 規制方法と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> • インド準備銀行とインド財務省が以下の規制を実施 • RuPayデビットカード:ゼロ • その他デビットカード:0.3%~0.9%(店舗の売上やPhysical POS、QRコード利用により料率が異なる) • 加盟店手数料は規制した水準まで低下
4 国内スキームの手数料の設定	<ul style="list-style-type: none"> • RuPayデビットカードの加盟店手数料はゼロ(インド政府による政策) • 2,000ルピー以下の取引は、加盟店手数料ををゼロに設定(代わりに、政府が銀行に0.4%を補填) • 2020年以降は、RuPayデビットカードの全取引の加盟店手数料をゼロへ(これまでの銀行への補填も廃止)
5 サーチャージ方法と前後の変化	<ul style="list-style-type: none"> • サーチャージは実施していない

手数料規制

海外諸国の状況サマリ(手数料規制) (1/7)

海外諸国の国内スキームは、①中央省庁が主体の利益率が低いスキームのため、現行の4パーティスキームよりも低い手数料が設定されている。②しかし金融機関の収益圧迫リスクがあることから、合意形成には留意する必要がある。

(海外諸国※における)国内スキームの手数料情報

※EUのWeroについては、手数料率が公開されていないため、除外して記載した

深掘対象	米国	ブラジル	インド
	FedNow	Pix	RuPay
手数料の設定主体	連邦準備制度理事会(FRB)	ブラジル中央銀行	インド政府
手数料の金額	<ul style="list-style-type: none"> クレジットトランスファー(振込手数料): 0.045ドル/件 支払要求(RFP)※: 0.01ドル/件 その他手数料 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 参加費: 25ドル/月 ✓ 流動性管理振替手数料: 1ドル/件 	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店手数料: 0.22%/件 	<ul style="list-style-type: none"> 加盟店手数料: ゼロ(インド政府による政策) <ul style="list-style-type: none"> ✓ 2,000ルピー以下の取引は、加盟店手数料をゼロに設定(代わりに、政府が銀行に0.4%を補填) ✓ 2020年以降は、RuPayデビットカードの全取引の加盟店手数料をゼロへ(これまでの銀行への補填も廃止)
補足情報	<ul style="list-style-type: none"> 2024年では、クレジットトランスファーの月間最初の2,500件分は加盟店手数料ゼロ 2024年、2025年は参加費ゼロ 既存のFed口座の活用や電子接続(FedLine)の活用により構築コストを削減しているため手数料を低く抑えられている可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 既存の電信送金システムSITRAFの活用による構築コスト削減しているため、手数料率を低く抑えられている可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> RBIは金融業界から、本政策で収益が圧迫されるという理由から苦情を受けていた そこでRBIは「政府」に対して、当該政策の実施について再検討を要請をしていた しかし、その要請は受け入れられず、政府によって当該政策が強行されている状況

手数料規制

海外諸国の状況サマリ(手数料規制) (2/7)

規制前の決済環境は、現金中心であったブラジルとインドを除き、①国際ブランドの決済が中心となっていた。

上述した国のインターチェンジフィー規制※の背景には、(国際ブランドに対する)②各国加盟店の交渉力不足があった。

※インドでは、今後のキャッシュレス推進を念頭におき、中小企業の利益の保護を目的としていた。

手数料規制の背景と目的(抜粋)					
調査項目	インターチェンジフィー規制※				加盟店手数料規制
	米国	EU	ブラジル	カナダ	インド
規制の主体	連邦準備制度理事会 (FRB)	欧州委員会 (EC)	ブラジル中央銀行 (BCB)	国際ブランド	インド財務省
主体の役割	米国の中央銀行制度の最高意思決定機関	EU法順守の監視等、欧州全体を代表する行政執行機関	中央銀行	カードネットワークの提供	デジタル決済推進を含む金融規制を監督する中央行政機関
規制前の決済環境	① 国際ブランドのデビットカード中心	国際ブランドのデビットカード決済が主流	現金中心	国際ブランド・国内スキームであるInteracのデビットカード中心	現金中心
規制の背景	不当な手数料体系に疑問を持った加盟店による、銀行と国際ブランドに対する集団訴訟が発生していた	加盟店が高額な手数料に苦慮していたとともに、競争法違反の可能性があった	プリペイドを扱うフィンテックの台頭により、銀行の立場が脅かされていた	交渉力がない中小加盟店が高額な手数料に苦慮していた	キャッシュレスの推進と、中小加盟店の利益の保護が必要だった
規制の目的	② デビットカードの取り扱いにかかる加盟店のコストを削減	公正な競争力の確保	フィンテックとデビットカードを発行する銀行の競争機会を確保	加盟店のコストを削減	キャッシュレス推進と小規模加盟店の利益の保護

手数料規制

海外諸国の状況サマリ(手数料規制) (3/7)

各国政府が手数料規制に関与した背景には、①小規模加盟店の利益の保護に加え、②(加盟店による)消費者への負担転嫁の懸念や③市場での公平競争の実現、④小規模加盟店や消費者団体の要請と、**複数の異なる背景**があった。

政府が手数料規制に関与した背景と理由(抜粋)

調査項目	インターチェンジフィー規制				加盟店手数料規制
	米国	EU	ブラジル	カナダ	インド
政府が関与した背景と理由	<ul style="list-style-type: none"> 市場では、カード決済利用数が上昇したことで加盟店手数料が増加 政府は、加盟店が手数料負担を小売価格に転嫁する可能性を危惧 この状況を回避するため、加盟店負担を軽減させ、消費者転嫁を防止することで、小売価格を下げようと考えていた <p style="text-align: center;">②</p>	<ul style="list-style-type: none"> インターチェンジフィー規制を一部の国で制定するなどEUとしての統制が取れていなかったため 「汎欧州決済プレイヤーの登場」という目標に対し、銀行(イシュー)が高いインターチェンジフィーを望むことで、低廉な手数料を提供する汎欧州決済プレイヤーの市場参入を阻む可能性があったため 規制により低い手数料率を実現させることで、既存の金融機関と手数料の安価な汎欧州決済プレイヤーとの公平な競争を実現させようとした <p style="text-align: center;">③</p>	<ul style="list-style-type: none"> より安価な決済手段の使用促進等を通し、加盟店手数料の低減を行うため プリペイドカード規制をかけることで、プリペイドを扱うフィンテックとデビットカードを発行する銀行間での競争機会を確保するため <p style="text-align: center;">③ ①</p>	<ul style="list-style-type: none"> 中小の加盟店や消費者団体からの要請※により、国際ブランドと協議 <p>※カナダ小売業協会(ROC)やカナダ独立企業連盟(CFIB)からの要請 特にCFIBは加盟企業から5万通の請願書を受け取り、財務大臣へ申し入れを実施した</p> <p style="text-align: center;">④</p>	<ul style="list-style-type: none"> 紙幣廃止を推進しており、デビットカード利用店舗を拡大させるため カード会社と交渉力がない小規模加盟店の利益を保護するため <p style="text-align: center;">①</p>

手数料規制

海外諸国の状況サマリ(手数料規制) (4/7)

手数料規制を導入するまでに、**政府や国際ブランドが中心**となり、カード会社や加盟店・消費者と**多くのステークホルダ**と議論したことで規制への理解を得ることができ、スムーズに規制を導入した。

手数料規制を議論する際のステークホルダ

調査項目	インターチェンジフィー規制				加盟店手数料規制
	米国	EU	ブラジル	カナダ	インド
取組みの主体	連邦準備制度理事会 (FRB)	欧州委員会(EC) 欧州中央銀行(ECB)	ブラジル中央銀行 (BCB)	カナダ財務省 国際ブランド (Visa・Mastercard)	インド準備銀行(RBI) インド財務省
ステークホルダ	国際ブランド	○	○	○	○
	カード会社	○	○	○	-
	加盟店	○	○	○	○
	消費者	○	○	○	-
	その他	-	業界団体(消費者協会など) 各国の規制当局	フィンテック事業者 (プリペイドカード)	消費者団体

手数料規制

海外諸国の状況サマリ(手数料規制) (5/7)

手数料規制の推進にあたっては、**政府や中央銀行が中心**となりステークホルダ間の利害調整を行った。具体的には、**①公聴会の開催やヒアリングの実施(伯)**、**②規制の発令時期の延長や事業者の収益補償(印)**が行われた。

手数料規制に向けたステークホルダ間の議論

調査項目	インターチェンジフィー規制				加盟店手数料規制
	米国	EU	ブラジル	カナダ	インド
取組み内容	FRBがパブリックコメントを収集	ECBが公聴会を開催	BCBが公聴会・ヒアリングを実施	財務省が国際ブランドと交渉	RBIが規制発令時期の調整/政府が収益補償
	(金融機関や国際ブランドの主張) コスト回収やサービス維持のために適切な収益が必要	(金融機関の主張) インターチェンジフィーは、カード発行コストやサービス提供を補填し、報酬プログラムを維持するために必要	(中央銀行(BCB)の取組み) 銀行や小売業者の代表者が集まる会議で、「 手数料に上限設定をすること 」を議題に挙げたことから対話を開始	(2008年: CFIBによる財務大臣への請願書の提出)	(システムや加盟店との規約・契約の変更に係る議論)
	(加盟店の主張) インターチェンジフィーが高すぎるため、上限の設定を求める	(国際ブランドの主張) 決済システムの運営やネットワークの維持に必要であり、削減により競争力が低下する可能性がある	(銀行の反応) 銀行にはメリットがなく、加盟店の負担が軽減する取組みに留まるという批判が発生	カナダ独立企業連盟(CFIB)が、国際ブランドと交渉力がない中小加盟店の請願書を5万通以上集め、 財務大臣に手数料引き下げを申し入れ	関係者から「規制実施における コンピューターシステムの変更(仕様の変更) や 複数加盟店との契約変更・更新(全加盟店と手続きをする必要があった) を行うにあたり、多大な時間を要する」という意見が出た
	(消費者の影響) 銀行サービス料金が増える可能性と、小売価格低下の期待が混在	(加盟店の主張) 取引コストを増加させ、特に中小加盟店にとって負担が大きいため、削減が必要	→①イシューの収益を確保できる料率を設定すること②料率が下がることでデビット取扱加盟店・取扱高が増加する可能性があることからインターチェンジフィー削減分は将来的に相殺可能であること等を基に議論を実施	上記請願書等を受け、財務省がVisa・Mastercardと4年間協議	(中央銀行(RBI)による意見調整)
	連邦準備制度理事会(FRB)は各コメントや、議論の進行状況を報告書で公開	(消費者の影響) 規制により銀行が新たな手数料を課す可能性があり、消費者負担が増える懸念がある	(その後) 中央銀行(BCB)が、加盟店手数料の内訳調査※1やステークホルダへのヒアリング等を実施し、 関係者の意見を反映させた上で規制に着手した	(2014年11月: 国際ブランドが インターチェンジフィーの自主的引き下げを約束)	中央銀行(RBI)は 規制の発令時期を延長(約2か月) する等、各事業者の変更業務が間に合うよう調整を行った

①

②

※1:調査では、加盟店手数料率におけるインターチェンジフィーの割合やイシューの収益構造を調査し、インターチェンジフィー規制はイシューの収益を圧迫する可能性があるか検討するために実施していた
 ※2:自主規制をした背景には、訴訟リスクの回避や手数料率が低い国内デビットスキームであるInteracとの競争力確保のためでもある

手数料規制

海外諸国の状況サマリ(手数料規制) (6/7)

規制によって、インターチェンジフィーは新たに①規制した水準まで低下した。一方、国によっては②消費者向けサービスの変更が相次いだ他、③収益減に陥った金融機関の国際ブランド回帰といった課題が残った。

手数料規制の法令と規制前後での変化(抜粋)

調査項目	インターチェンジフィー規制				加盟店手数料規制	
	米国	EU	ブラジル	カナダ	インド	
手数料の変化	規制前	1取引あたり44セント 取引額の1.15%	デビットカード:0.8% クレジットカード:1%超 (国によって異なる)	約0.8%	Visa:1.61% Mastercard:1.74%	デビットカード: 1.25~2.5%
	規制後	デビットカード: 基本料金21セント	デビットカード:0.2% クレジットカード:0.3%	デビットカード:0.5% プリペイドカード:0.7%	クレジットカード 店舗内取引:0.95%	RuPayデビットカード:ゼロ その他デビットカード※: 0.3%~0.9%
	補足	詐欺防止基準を満たしていた 場合、調整額として1セント	デビットカードは、最大料率 の他、最大5ユーロの 固定手数料を適用可能	および加重平均:0.5%	—	インド政府による キャッシュレス推進政策 として実施
規制の効果 (手数料規制)	① インターチェンジフィーは、規制等によって定められた水準まで低下				② 加盟店手数料は、規制等によって定められた水準まで低下	
その他 (規制の反動)	② 消費者向けサービスの変更が相次いだ (例:リワードの縮小や廃止、 年会費や口座手数料の引き上げによる低所得層の口座維持 の課題)			—	—	③ 金融機関は2020年以降 MDR設定が許可された Visa・Mastercardの会員 獲得・利用を促進

調査結果(サマリ)

海外諸国の状況サマリ(手数料規制) (7/7)

手数料規制は、①**最大料率**や**加重平均・平均年率**に加えて、(デビットカードでは)**固定手数料**の選択肢も用意された。EUとブラジルでは、②**ビジネス向け**や**ECは対象外**など、規制の目的に応じて一部対象外となる取引もあった。

手数料規制に係る法令・規制と概要(抜粋)

調査項目	インターチェンジフィー規制				加盟店手数料規制	
	米国	EU	ブラジル	カナダ	インド	
名称	ドットバンク法 2010年可決、2011年施行 (ダービン修正事項)	Regulation (EU) 2015/751	Carta Circular No 3.887 (2018年)	国際ブランドの自主規制 (2015年)	支払決済システム法に基づく RBI指令(2017年)	
法令・規制の概要	説明	① クレジットおよびデビットカードのインターチェンジフィーに対して、 最大料率 を設定 不正防止措置を講じている場合は、 さらに0.01ドル を加算できる	① デビットカードのインターチェンジフィーに対して、 最大料率 を設定 デビットカードは、上記上限の他、 固定手数料 を適応可能	① デビットカードのインターチェンジフィーに対して、 加重平均※1の上限と最大料率 を設定	① 2015年から5年間、毎年インターチェンジフィーを 平均年率※2 1.5%に引き下げる ことを約束 (約20億ドルの費用削減) 以降も 継続的に国際ブランドと協議	① デビットカードの加盟店手数料に対し、 加盟店売上、カード受け入れ方法に応じた手数料率 を設定
	補足	② 小規模な銀行(資産規模100億ドル未満)が発行する デビットカード は規制対象外	② 規制対象は 個人カードのみ	② ビジネス用デビットカード と EC取引 は対象外	② 2024年秋に導入される規制では、 Visaの年間売上高が30万ドル未満の中小企業、Mastercardの年間売上高が17万5千ドル未満の中小企業 が対象	② RuPayデビットカードに対しては別途規制を実施(MDRをゼロに設定)
国内/国外	明記なし	域内および各国内	国内取引	国内取引	明記なし	
国内スキーム構築年	FedNow(2023年)	Wero(2024年)	Pix(2020年)	-	RuPay(2012年)、UPI(2016年)	

※1:加重平均とは、平均値を出す項目それぞれの重みを加味して割り出す平均値のこと。※2:平均年率:ある観測期間の間での観測地の平均のこと。カナダでは、観測期間を5年として上限を設定

手数料規制

インターチェンジフィー規制 米国 (1/3)

デビットカードの決済件数は規制の施行後も増加率は変わらないため、規制による決済利用への影響はなかったと考える。

2000年から2021年における決済手段別決済件数の推移

- 米国では、規制以前よりデビットカードが主要な決済手段であり、規制後も決済件数の伸び率は変化がなく、規制による影響は見られない

Figure 2. Trends in noncash payments, by number, 2000–21

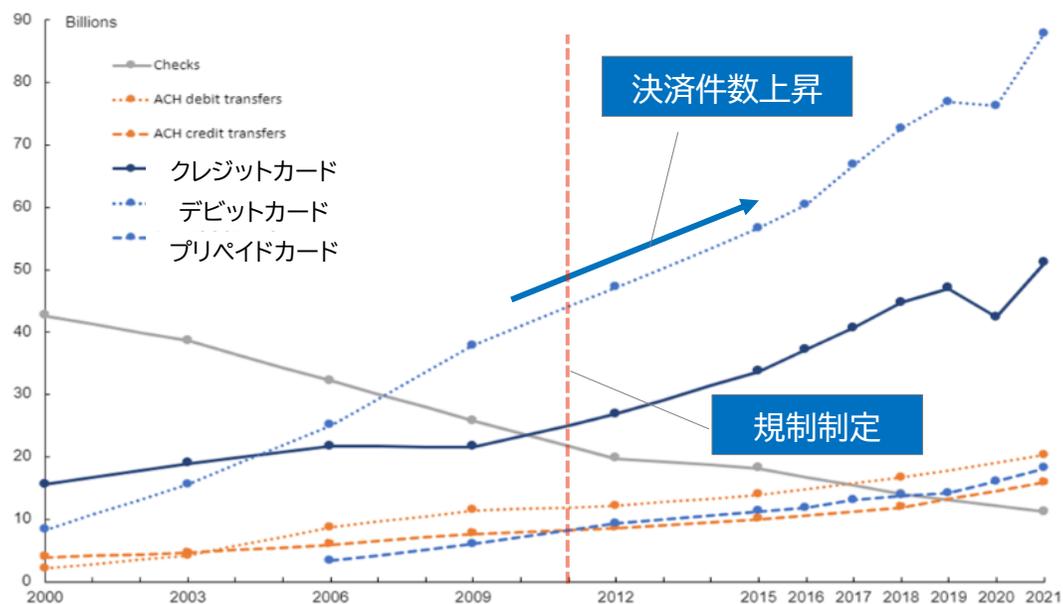


図8:2000年から2021年までのキャッシュレス決済のトレンド(件数)

出典:連邦準備制度理事会『The Federal Reserve Payments Study: 2022 Triennial Initial Data Release』

金融機関における手数料収入の減少

- 預金関連手数料を構成する代表的なものはデビットカード加盟店手数料、当座貸越手数料、振替・振込手数料、決済性預金の口座維持手数料等であり、インターチェンジフィー規制により収益機会を損失する結果となった※
- 規制以降も無料口座提供終了や口座手数料徴収が増加した(次頁に記載)が、預金関連手数料全体は減少傾向にあった

図表 米銀の預金関連手数料と対非金利収益比率

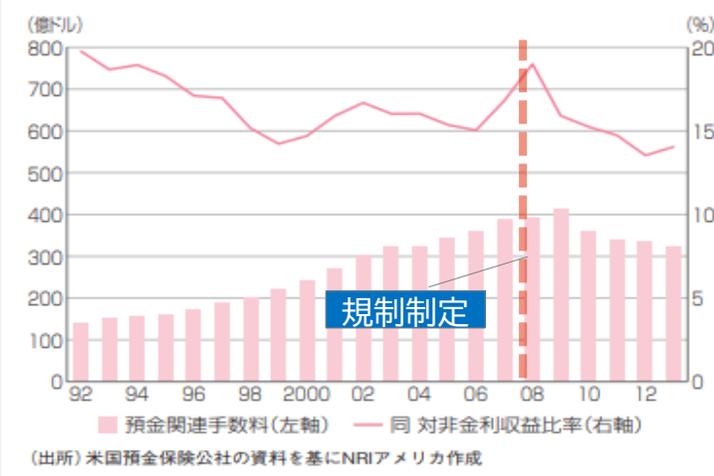


図9:米銀の預金関連手数料と対非金利収益比率

※同時期に金融機関に対し、デビットカードやATM取引による当座貸越サービスを提供する場合、顧客からの同意事前取得が義務化されたことも収益機会の損失へ大きな影響を及ぼした

出典:NRIアメリカ『米銀における預金関連手数料引上げと地域銀行経営への示唆』

手数料規制

インターチェンジフィー規制 米国 (2/3)

規制対象の銀行においては無料口座の提供を減らし、月額手数料を引き上げ、最低残高を増加させることで、インターチェンジフィー規制による収入減を消費者からの手数料で補うことを試みたと考えられる。

規制対象銀行と非規制対象銀行の無料口座提供割合の推移

- インターチェンジフィー規制が可決されて以来、規制対象の銀行においては無料口座数の減少が顕著

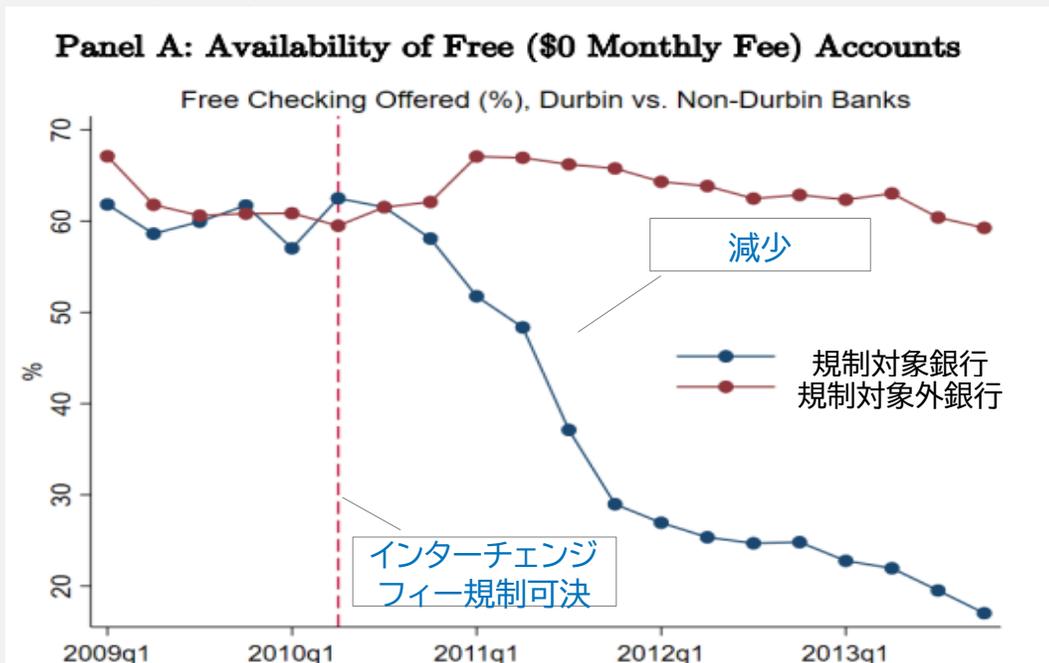


図10:無料口座提供割合

規制対象銀行と非規制対象銀行の口座手数料の推移

- インターチェンジフィー規制が可決されて以来、規制対象の銀行においては口座手数料が著しく上昇

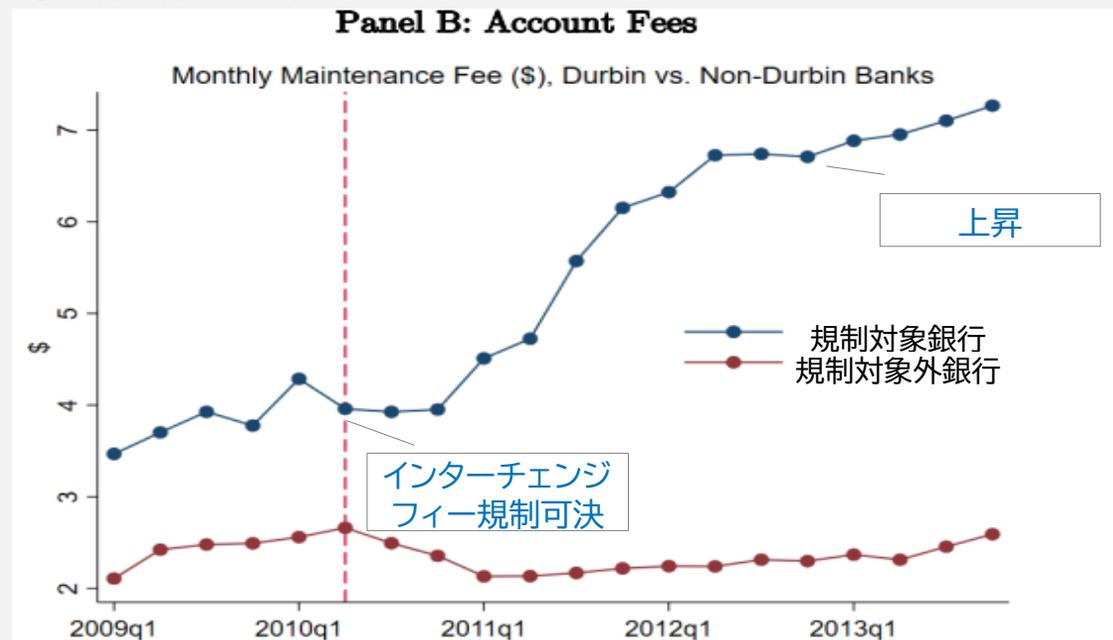


図11:口座手数料

- 調査では、口座手数料を回避するための最低残高の増加も確認された
 - 具体的には、利息の付かない当座預金口座では、月額手数料を回避するための最低残高が400ドル以上(50%)増加し、利息の付く当座預金口座では約1,700ドル(55%)近く増加した

手数料規制

インターチェンジフィー規制 米国 (3/3)

本頁には、米国の手数料規制に係る各種出典を記載した。

- (海外諸国における)国内スキームの手数料規制情報
 - 連邦準備制度理事会『[FedNow® Service 2024 Fee Schedule](#)』
 - FedNowサービスサイト『[2024 FedNow® Service pricing now available](#)』
- 手数料規制の法令と規制前後での変化(抜粋)、規制対象銀行と非規制対象銀行の無料口座提供割合の推移等の統計資料
 - CATO Institute『[The Durbin Amendment: A Short Regulatory History](#)』
 - ICBA『[How Expanding the Durbin Amendment Would Further Harm Community Banks and Their Customers](#)』
 - Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, Washington, D.C.『[The Impact of Price Controls in Two-sided Markets: Evidence from US Debit Card Interchange Fee Regulation](#)』
- 政府が手数料規制に関与した背景と理由(抜粋)、手数料規制の背景と目的(抜粋)、手数料規制に向けたステークホルダ間の議論(抜粋)
 - 経済産業省『[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](#)』
- 手数料規制に係る法令・規制と概要(抜粋)
 - Authenticated U.S. Government Information『[One Hundred Eleventh Congress of the United States of America](#)』
- 規制対象銀行と非規制対象銀行の無料口座提供割合の推移等の統計資料
 - NRIアメリカ『[米銀における預金関連手数料引上げと地域銀行経営への示唆](#)』
 - ジョージタウン大学、イェール大学『[Price Regulation in Two-Sided Markets: Empirical Evidence from Debit Cards](#)』(2024年10月)
 - 連邦準備制度理事会『[The Federal Reserve Payments Study: 2022 Triennial Initial Data Release](#)』
 - American Bankers Association『[New ABA Analysis: Vast Majority of Commenters Oppose Federal Reserve's Changes to Debit Card Regulations](#)』

手数料規制

インターチェンジフィー規制 EU (1/3)

欧州委員会は「統一された域内市場実現」と「汎欧州決済プレイヤーが登場すること」の妨げへの懸念を払しょくするため、**インターチェンジフィー規制に3つの対策※**を盛り込んだ。

※この3つの対策は、「インターチェンジフィーの上限設定」の他、「透明性の確保」と「競争促進と市場統一」である。

EUにおけるインターチェンジフィー規制の概要(抜粋)

1	インターチェンジフィーの上限設定	<ul style="list-style-type: none"> クレジットカード取引 (消費者向け) <ul style="list-style-type: none"> ・ インターチェンジフィーは、取引額の最大0.3%に制限 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 一部例外として、規制対象外の設定がある(例:企業専用のビジネスカードや特定の商業用途カードなど) デビットカード取引 (消費者向け) <ul style="list-style-type: none"> ・ インターチェンジフィーは、取引額の最大0.2%に制限 ・ 一部の国では固定手数料を適用可能(1回あたり最大5ユーロ)
	2	透明性の向上
3	競争促進と市場統一	<ul style="list-style-type: none"> ・ カードスキーム※1と処理事業者※2の分離を義務付け、市場への新規参入を促進 <ul style="list-style-type: none"> ➢ (抜粋)決済カードスキームと処理事業者の義務 <ul style="list-style-type: none"> (a) 会計、組織、意思決定プロセスにおいて独立していること (b) 決済カードスキームと処理活動の料金をまとめて提示したり、これらの活動間で補助金交付を行わないこと <p>※1 カードの決済ネットワークを提供する企業を指し、一般的に、国際ブランドが該当 ※2 カード取引を技術的に処理するバックエンド処理事業者</p>
		市場統一

手数料規制

インターチェンジフィー規制 EU (2/3)

インターチェンジフィー規制の適用範囲には原則の他、大きく**3つの例外**※がある。

※ビジネスカード、3者間のカードスキーム、各国内におけるデビットカード取引に関する特例

EUにおけるインターチェンジフィー規制の適用範囲と例外(抜粋)

適用範囲		原則	<ul style="list-style-type: none"> EU域内のすべてのカード取引(オンラインおよびオフライン)に適用される <ul style="list-style-type: none"> ただし、全体の約5%に相当する一部例外あり
	一部例外を定めた背景と目的		<ul style="list-style-type: none"> これらの例外は、規制の主な目的である「市場統一」や「透明性向上」を維持しつつも、「特定の状況や取引形式に対応」するために設けられたもの
例外	1 ビジネスカード		<ul style="list-style-type: none"> 企業の口座から直接費用が引き落とされるもの <ul style="list-style-type: none"> 例: 法人カード、ビジネスカード
	2 3者間のカードスキーム		<ul style="list-style-type: none"> 同一企業がアクワイアリングおよびイシューイングサービスを提供し、同一企業内で支払人の決済口座から受取人の決済口座へのカードベースの決済取引が行われる仕組み
	3 各国内におけるデビットカード取引に関する特例		<ul style="list-style-type: none"> EU加盟国は各国内でのデビットカード取引において、規制の一般ルールを若干変更できる裁量を持っている <ul style="list-style-type: none"> この変更は影響が軽微で一時的なものとしていたため

手数料規制

インターチェンジフィー規制 EU (3/3)

本頁には、EUの手数料規制に係る各種出典を記載した。

- **EUでインターチェンジフィー規制を実施するに至った背景(当時の欧州委員会の認識)**
 - 欧州委員会『COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Report on the application of Regulation (EU) 2015/751 on interchange fees for cardbased payment transactions(2020年6月29日)』
- **規制の主な内容(インターチェンジフィーの上限設定、透明性の向上、競争促進と市場統一、規制の適用範囲)**
 - PSR『The IFR-Interchange Fee Regulation - what it is, what it does, and our role』
 - Adyen『Guides and reports-Credit card charges capped: EU Interchange(2015年10月14日)』
 - Adyen『Guides and reports-The latest EU Interchange fees cap: Do you benefit?(2015年3月12日)』
- **政府が手数料規制に関与した背景と理由(抜粋)**
 - 経済産業省『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』
- **EUでインターチェンジフィー規制を実施するに至った背景(当時の欧州委員会の認識)、EUにおけるインターチェンジフィー規制の概要(抜粋)、EUにおけるインターチェンジフィー規制の適用範囲と例外(抜粋)**
 - 欧州議会『REGULATION (EU) 2015/751 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL』
 - 欧州議会『Antitrust: Commission publishes study on the application of Interchange Fees Regulation』

手数料規制

インターチェンジフィー規制 ブラジル (1/2)

ブラジルは2022年のプリペイドカードの上限規制以前に、2018年にデビットカードのインターチェンジフィー規制を実施していた。

デビットカードインターチェンジフィー規制の背景・目的

決議名	<ul style="list-style-type: none"> • Carta Circular n° 3.887 (2018年)
規制内容	<ul style="list-style-type: none"> • デビットカードのインターチェンジフィーを加重平均0.5%、最大0.8%に規制 • 例外:ビジネス用デビットカードでの取引、Eコマース上での取引
規制背景	<ul style="list-style-type: none"> • カードに関する手数料は、利用者が負担するコストや得られるメリットが分かりにくい構造になっていた • 仕組みの複雑さが原因で、消費者や加盟店が十分な情報を持たず、不公平な状態が生まれることがあり、その結果市場が適切に機能しないリスクがあった <p>(規制前はデビットカードとクレジットカードのインターチェンジフィーは同等であった)</p>
目的	<ul style="list-style-type: none"> • 規制により加盟店の負担を軽減し、デビットカードの取扱いを増やすこと • 決済手段の価格構造をエンドユーザー(消費者・加盟店)にとってより透明にすること • 規制により決済手段間の相互補助※を減少させること <p>※高コストな支払方法の負担を抑えるために、低コストな支払方法を利用する消費者が間接的にそのコストを負担している場合 (例: 加盟店はデビットカード利用者と現金利用者に同じ価格で商品を販売するため、結果的に全員がその高い手数料を間接的に負担している)</p> <ul style="list-style-type: none"> • より高コストな決済手段の過剰利用を抑制すること <p>(規制により加盟店がコストの安いデビットカードをより積極的に受け入れ・推奨しやすくなる)</p>

手数料規制

インターチェンジフィー規制 ブラジル (2/2)

本頁には、ブラジルの手数料規制に係る各種出典を記載した。

- **政府が手数料規制に関与した背景と理由(抜粋)**
 - PaymentsJournal『[Brazil Central Bank Limits Prepaid Interchange Rates](#)』
 - Reuters『[Brazil's central bank caps prepaid card interchange fees; fintech stocks fall](#)』
 - IFLR『[Brazil: Amended payment method regulation](#)』
 - Daniel Tavares de Castro et al. 『[EFFECTS OF REGULATING DEBIT CARD INTERCHANGE FEE: EVIDENCE FROM BRAZIL](#)』
- **手数料規制に向けたステークホルダ間の議論(抜粋)、デビットカードインターチェンジフィー規制の背景・目的**
 - Reuters『[Exclusive - Brazil central bank looks to rein in fees on debit cards: sources](#)』
 - ブラジル中央銀行『[VOTO 76/2018-BCB, DE 22 DE MARÇO DE 2018](#)』
 - ブラジル中央銀行『[Report on the Brazilian payment card industry](#)』
- **手数料規制の法令と規制前後での変化(抜粋)**
 - Latin American Journal of Central Banking『[An empirical analysis of debit card interchange fee regulation: Evidence from Brazil](#)』
- **手数料規制に係る法令・規制と概要(抜粋)**
 - ブラジル中央銀行『[Our Results](#)』
 - ブラジル中央銀行『[Resolução BCB nº 246 de 26/9/2022](#)』

手数料規制

インターチェンジフィー規制 カナダ (1/2)

カナダでは、財務省がカナダ独立企業連盟(CFIB)等の要望を受け、国際ブランドとの協議を行った結果、自主規制によりインターチェンジフィーを引き下げること成功した。その後政府は定期的に効果の見直しを図っている。

自主規制の流れとその後の対応

<p>規制前</p>	<ul style="list-style-type: none"> 2008年に中小企業が国際ブランドなどと交渉力がなく、高額なクレジットカードの加盟店手数料を支払っていることから、カナダ独立企業連盟(CFIB)が5万通以上の加盟店の請願書を集め、財務大臣に手数料引き下げについて申し入れ 上記請願書等を受け、財務省はVisa・Mastercardと協議を開始 約4年間の協議を経て、2014年11月にクレジットカードのインターチェンジフィー水準を引き下げることを約束 同時に国際ブランドは今後、カナダ政府が反競争的であると追及しないという約束を取り付けた 	<p>2017年</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「クレジットカードおよびデビットカード業界の行動規範」の新ガイドラインを改訂し、手数料の値上げ等がされた場合にペナルティなく契約解除ができる仕組み等を構築 Visa・Mastercardは2018年に財務省と新たな自主規制を設けることを約束 <ul style="list-style-type: none"> 国内消費者取引のインターチェンジフィーを5年間にわたり年間平均1.4%に引き下げ 企業に課されるインターチェンジフィー最低レートと最高レートの差の縮小 独立した第三者による年次検証の義務付け
<p>2015~2016年</p>	<ul style="list-style-type: none"> 2015年から5年間、毎年インターチェンジフィー水準を平均年率1.5%に引き下げること約束(約20億ドルの削減に貢献) 2016年にカナダ政府は上記約束の順守状況の把握と、取組みの効果の見直しを実施 見直し結果を受け、カナダ財務大臣は中小企業が料率交渉の際に、大企業に対して不利にならないよう3つの指針を設定 <ol style="list-style-type: none"> ① インターチェンジフィーの全体的な水準の引き下げ ② インターチェンジフィーの最低レートと最高レートの差の縮小 ③ インターチェンジフィーに関する透明性の向上 <p>(背景) 当時、中小企業は大企業に比べて交渉力が弱く、高い手数料率を適用されることが一般的であり、この状況は中小企業の収益性や競争力に悪影響を及ぼしていた</p>	<p>2023年11月</p>	<ul style="list-style-type: none"> 2023年2月に、CFIBはパンデミックによるEC利用の増加に伴いクレジットカード利用が急増している状況より、中小企業のコスト負担が大きな課題となっていたことから、財務省や決済業界に対し、手数料率を低減するよう請願書を提出 財務省は請願書を受け、中小企業のコスト負担を引き下げる目的で、Visa・Mastercardと交渉し、以下について合意 <ul style="list-style-type: none"> 店舗内取引における国内消費者のインターチェンジフィーを年間加重平均0.95%に引き下げ オンライン取引における国内消費者の取引手数料を0.1%削減し、最大7%の削減を実現する セキュリティ対策への無料アクセスの提供 <p>※対象となる中小企業の規模は以下のとおり Visa:年間売上高が30万ドル未満 Mastercard:年間売上高が17万5千ドル未満</p>

手数料規制

インターチェンジフィー規制 カナダ (2/2)

本頁には、カナダの手数料規制に係る各種出典を記載した。

- **手数料規制の背景と目的(抜粋)、政府が手数料規制に関与した背景と理由(抜粋)**
 - カナダ財務省『[Backgrounder: New Voluntary Commitments From Payment Card Networks](#)』
- **手数料規制に向けたステークホルダ間の議論(抜粋)**
 - Finextra Research『[Visa and MasterCard bow to Canadian pressure for lower interchange fees](#)』
 - Reuters『[MasterCard, Visa to cut fees for Canadian merchants, government says](#)』
 - Competition Policy International『[Canada: Visa, MC bow to swipe-fee pressure](#)』
 - Kluwer Competition Law Blog『[Credit Cards in Canada: What Role for Competition Law?](#)』
- **手数料規制に係る法令・規制と概要(抜粋)**
 - カナダ財務省『[New Agreements to Deliver Lower Credit Card Costs for Small and Medium-Sized Businesses](#)』
 - カナダ財務省『[Archived - Statement by the Minister of Finance on Visa's and MasterCard's Voluntary Commitments](#)』

手数料規制

加盟店手数料規制 インド (1/2)

インド政府は2020年にRuPayデビットカードとUPIでの支払いにおいてのみ、手数料を課さない法律を制定した。一方、RBIは金融機関からの反対意見を受け、規制を実施する必要性の有無も含めた検討を実施した。

インドのMDR規制に関する動向

「ゼロMDR政策」におけるインド政府の動き

- 財務省は、2012年からMDRの上限設定を実施し、2018年以降は2,000ルピー以下の取引に対し、MDRをゼロに設定
 - ▶ インド政府は2018年以降、銀行に0.4%を補助金として補填していた
- 2019年発行の財政法第2号により、2007年の支払決済システム法(PSS法)第10A条を改訂し、所得税法第269SU上に規定された電子支払方法の使用において、**銀行やシステムプロバイダーが直接・間接的に手数料を課すことを禁止** (2020年施行)
 - ▶ 規定された電子支払方法: **インド決済公社(NPCI)が運営するRuPayデビットカード、UPI**
 - ▶ 同時に銀行への補填を廃止したため、金融業界は550億ルピー(約1兆円)の損失を被るとして、インド政府に撤回や補償を求めた

インド中央銀行(RBI)の動き

- RBIは、金融業界から本政策は「**アクワイアラやPSPの利益が確保できない仕組みである**」という苦情を多数受け、事業者の収益に影響を与えないゼロMDR政策の代替案を検討すべく、2022年8月にディスカッションペーパーを発行※1
 - ▶ ゼロMDR政策の代替案①: インターチェンジフィー規制の検討
 - ✓ アクワイアラにMDR料金を決定する柔軟性を提供し競争を促進することによってアクワイアラフィーを低水準にすることができると考えられるため
 - ▶ ゼロMDR政策の代替案②: MDRに対しての固定料率制度※2の義務付け

※1: ディスカッションペーパーを発行後、RBIや財務省、アクワイアラと継続的に議論をしているが、対応策については未定である

※2: 取引金額にかかわらず、全ての取引に対して同一の料率を適用する

手数料規制

加盟店手数料規制 インド (2/2)

本頁には、インド手数料規制に係る各種出典を記載した。

- **手数料規制に係る法令・規制と概要(抜粋)**

- インド準備銀行『[Merchant Discount Rates Structure for Debit Card Transactions](#)』
- インド準備銀行『[Special measures upto March 31, 2017: Rationalisation of Merchant Discount Rate \(MDR\) for transactions upto ₹ 2000/-](#)』
- インド準備銀行『[Rationalisation of Merchant Discount Rate \(MDR\) for Debit Card Transactions RBI/2017-18/105](#)』
- EMARKETER『[RuPay and UPI get multimillion-dollar support from Indian government](#)』

- **(海外諸国における)国内スキームの手数料規制情報、手数料規制に向けたステークホルダ間の議論(抜粋)**

- インド政府『[FINANCE \(No.2\) BILL, 2019 PROVISIONS RELATING TO DIRECT TAXES & RELATED LAWS](#)』
- インド準備銀行『[Discussion Paper on Charges in Payment Systems](#)』
- Mint『[Budget 2022: Payments industry urges govt to abolish zero MDR regime or compensate shortfall](#)』

- **手数料規制の法令と規制前後での変化(抜粋)**

- India Today『[Merchant rate cut can help debit card owners](#)』
- 国立国会図書館『[No. 1066\(2019. 9.26\)キャッシュレス決済の動向—我が国と海外諸国の現状—](#)』
- Department of Mathematics Indian Institute of Technology Bombay Mumbai-400076, India『[Merchant transactions through debit cards – costs and prices](#)』
- mint『[Budget 2022: Payments industry urges govt to abolish zero MDR regime or compensate shortfall](#)』

- **インドのMDR規制に関する動向**

- インド政府『[FINANCE \(No.2\) BILL, 2019 PROVISIONS RELATING TO DIRECT TAXES & RELATED LAWS](#)』

手数料透明化

サマリ

着目すべき観点 (我が国での留意点)	“手数料規制における手数料透明化の手法(インターチェンジ++)”の調査結果(各国横断での概要)
1 加盟店手数料体系の種類	<ul style="list-style-type: none"> • 加盟店手数料体系は①ブレンド型、②インターチェンジ++型の2種類 • インターチェンジ++型 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引ごとにステークホルダのフィー※を積み上げ、手数料率を提示することで、手数料の透明化に資する手数料体系 ※インターチェンジフィーとブランドフィーに加えて、アクワイアラフィーの3つ ✓ 手数料率が高い取引※が増加した場合でも、アクワイアラは取引に応じて加盟店手数料へ価格を反映させることが可能 (アクワイアラが逆ザヤとなるリスクの減少) ※ 例: 国内加盟店においての海外発行カードでの取引
2 加盟店手数料体系の提供者	<ul style="list-style-type: none"> • 加盟店手数料体系は、加盟店と各PSP間の契約で決まっている • PSPによって、インターチェンジ++型の提供有無に差異がある <ul style="list-style-type: none"> ✓ 現在、インターチェンジ++型は、グローバルPSPのみ提供しており、日本国内のPSPは提供していない
3 インターチェンジ++導入と加盟店手数料削減効果	<p>(EUが実施した調査では)</p> <ul style="list-style-type: none"> • インターチェンジ++型を導入した加盟店は、経年での手数料負担の軽減割合が大きい※ ※ブレンド型の加盟店比 • インターチェンジ++単体での効果は不明なものの、手数料規制と組み合わせることでより透明性が確保された実績が報告されている

手数料透明化

インターチェンジ++の概要

加盟店手数料の算定方式はブレンド型とインターチェンジ++型がある。そのうち、インターチェンジ++型は、各プレイヤーが取得するフィーを積み上げて表示することで、手数料の透明性を担保する算定方式である。

加盟店手数料の算定方式とその特徴

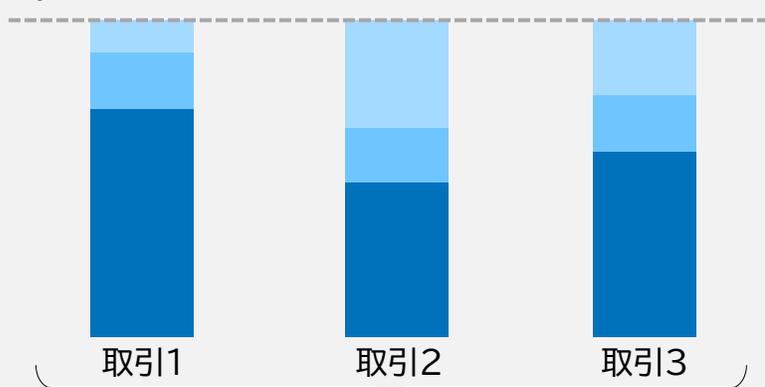
ブレンド型

- 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
- インバウンド比率や利用されているカードの種類比率などを勘案して手数料率を設定

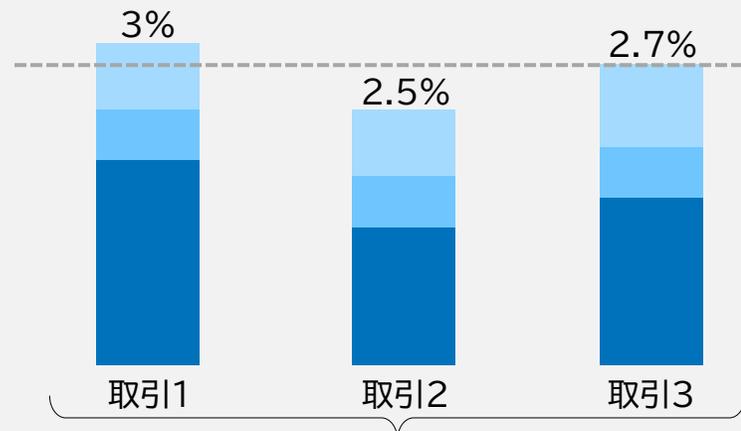
インターチェンジ++型

- 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ことで**手数料の透明化に資する**
- 手数料率が高い取引(国内加盟店においての海外発行カードでの取引等)が増加した場合でもアクワイアラは**加盟店手数料へ価格を反映させることが可能(アクワイアラが逆ザヤとなるリスクの減少)**

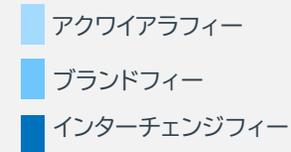
手数料率
2.7%



同一店舗内での取引



同一店舗内での取引



手数料規制

手数料規制における手数料透明化の手法(インターチェンジ++) EU

欧州委員会はEU規制によって手数料の透明性を確保するよう推奨しており、欧州委員会が実施した調査によると、調査に回答した約6割の加盟店がインターチェンジ++を採用している状況だった。また、その調査ではインターチェンジ++を採用した加盟店はブレンド型を採用した加盟店よりMDRの削減幅が大きいことがわかった。

インターチェンジ++におけるEUの状況

カードベースの支払取引のインターチェンジフィーに関するEU規制第9条

- 加盟店による特段のリクエストがない限り、手数料の透明性を確保するよう求めている

インターチェンジ++に関する実態調査

- 欧州委員会は規制の適用状況の確認のためインターチェンジ++に関する実態調査を実施
- 回答した加盟店の約8割がアクワイアラからインターチェンジ++導入の選択肢が与えられている
- そのうち、約6割がインターチェンジ++を、約4割がブレンド型を採用
 - 但し、大規模加盟店のみが回答を提出したため、中小規模の加盟店における採用率は不明

インターチェンジ++の効果

- インターチェンジ++を採用している加盟店ほど低減効果が見込まれている

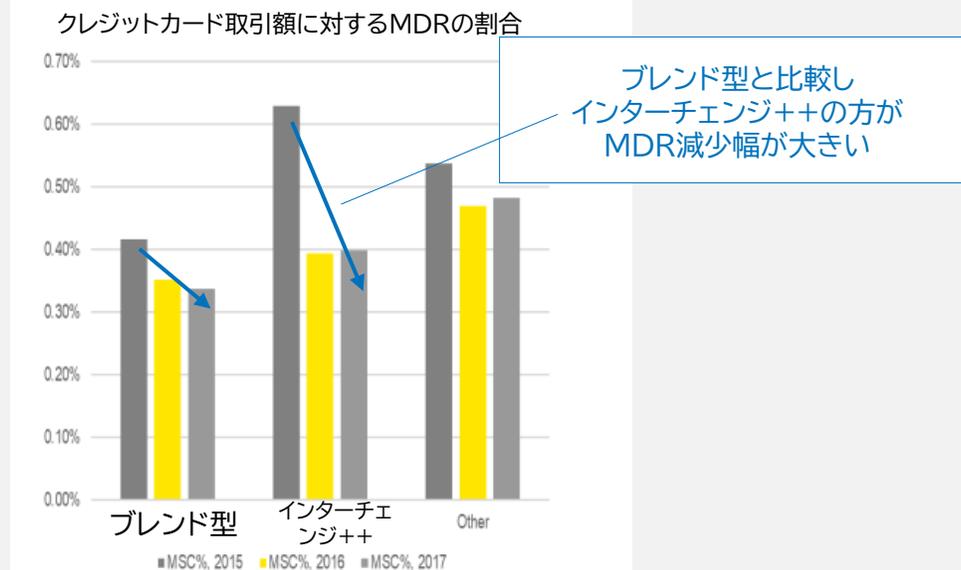


図12:クレジットカード取引額に対するMDRの割合

出典:EU規制,欧州委員会「COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Report on the application of Regulation (EU) 2015/751 on interchange fees for cardbased payment transactions」(2020年6月29日)、
欧州委員会「Study on the application of the Interchange Fee Regulation Final report」

手数料規制

海外諸国の状況サマリ(サーチャージ解禁) (1/4)

米国、カナダでは、①国際ブランドのルールが独占禁止法疑いとして複数の加盟店が提訴した結果、サーチャージが解禁されている。一方EUでは、②加盟店の手数料負担を改善するために欧州委員会がサーチャージを解禁していた。

サーチャージ解禁の背景と目的(抜粋)

調査項目	米国	カナダ	EU
取組み主体	1,000万以上の複数加盟店	67万以上の複数加盟店	欧州委員会(EC)
取組み開始年	2013年	2022年	2007年-2018年
規制対象の取引形態	国内取引	国内取引	域内及び各国内
規制の背景	ブランドルールが他の決済手段への誘導を妨げていたことから、国際ブランドが独占禁止法疑いにあたるとして 複数の加盟店が訴訟を提起	ブランドルールが他の支払手段との競争を妨げていたことから、国際ブランドが独占禁止法疑いにあたるとして 複数の加盟店が訴訟を提起	他の支払手段に比してクレジットカード利用がされた場合の 加盟店負担が大きい
規制の目的	加盟店負担軽減	加盟店負担軽減	決済手段間の公平性担保・加盟店負担軽減

1

2

手数料規制

海外諸国の状況サマリ(サーチャージ解禁)(2/4)

米国、カナダでは、国際ブランドに対する訴訟の和解として、国際ブランドルールが変更となりサーチャージが解禁された。一方でEUは現在、インターチェンジフィー規制によるコスト低減効果を受け、サーチャージは禁止されている。

サーチャージ解禁・禁止までの経緯(抜粋)

調査項目	米国	カナダ	EU
サーチャージ 解禁・禁止 までの経緯	<p>(集団訴訟の背景)</p> <ul style="list-style-type: none"> 国際ブランドが加盟店に課すブランドルール※が独占禁止法に違反しており、他の支払方法に誘導することを制限しているとして、1,000万超の加盟店が国際ブランド、複数のイシューに対し、訴訟を提起(2004年1月1日～2019年1月25日まで実施) ✓ 法律上は、州によってサーチャージ容認有無が異なっていた(各州の州法にて規定) <p>(集団訴訟の結果)</p> <ul style="list-style-type: none"> 2013年に和解が成立し、特定の制限に従う限り、加盟店がクレジットカードに追加料金を請求できるようブランドルールを修正することに同意 国際ブランドは和解金として、訴訟期間中に国際ブランドの決済を受け入れたすべての個人、企業、その他団体に対し、総額55億ドルを支払う <p>※ブランドルールは、サーチャージ不可の規則、手数料割引なしの規則、クレジットカード、デビットカード全てのカードを受け入れる規則などを含む</p>	<p>(集団訴訟の背景)</p> <ul style="list-style-type: none"> 国際ブランドやイシューが共謀して高額なインターチェンジフィーを設定していたこと、また加盟店に課すブランドルール※がクレジットカードネットワークの競争を制限していることから、独占禁止法に違反しているとして、約67万の加盟店が国際ブランド、複数のイシューに対し、訴訟を提起(2001年3月23日～2021年9月2日まで実施) ✓ 法律上は、「競争法」によって不当な金額を請求しない限り、サーチャージは容認されていた <p>(集団訴訟の結果)</p> <ul style="list-style-type: none"> 2022年10月より、国際ブランドがブランドルールを改訂することを約束し、最低5年間はサーチャージを有効にすることに合意 国際ブランドは和解金として、訴訟期間中に国際ブランドの決済を受け入れた加盟店に対し、約1億3,100万カナダドルを支払う 	<p>(決済環境)</p> <ul style="list-style-type: none"> 小売業者は決済手段に関係なく消費者へ商品価格を請求していたが、他の決済手段と比して、クレジットカード利用がされた場合の加盟店コスト負担が大きい状態であった <p>(2007年:EU決済サービス指令)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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の請求や減額を欧州委員会が原則容認(各国の国内法にて規制内容は規定) <p>(2018年:EU決済サービス指令2)</p> <ul style="list-style-type: none"> 加盟店による不正等が頻発し、別途インターチェンジフィー規制の施行の結果、一定程度コストが抑制されたことを受け、サーチャージ撤廃を加盟各国へ義務付け

出典:米国、カナダ集団訴訟和解文書「A settlement of as much as \$6.24 Billion and not less than \$5.54 Billion will provide payments to merchants that accepted Visa and Mastercard since 2004」, 「Credit Card Class Actions」, 出典:経済産業省「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

手数料規制

海外諸国の状況サマリ(サーチャージ解禁) (3/4)

サーチャージ解禁により、不当な金額を消費者へ請求する加盟店の増加やサーチャージ導入加盟店への満足度が低下する等の反動が発生している。米国・カナダでは、消費者保護の観点で規制を厳格化し、EUでは撤廃となった。

サーチャージ解禁前後の変化(抜粋)※

調査項目	米国	カナダ	EU
サーチャージの普及度合	<ul style="list-style-type: none"> 直近サーチャージを経験したカード利用者は69%に上る 	<ul style="list-style-type: none"> カナダ独立企業連盟(CFIB)が加盟店へ調査した結果、約20%の企業がサーチャージ実施を検討(2022年時点) 	<ul style="list-style-type: none"> 不明
サーチャージ解禁による反動	<ul style="list-style-type: none"> サーチャージの実施により、加盟店への満足度が下がる消費者が一定数存在※ 	<ul style="list-style-type: none"> 不明 	<ul style="list-style-type: none"> サーチャージの処理をめぐる異なる国内実務があることに対する加盟店負担の発生 請求可能な手数料率以上を消費者へ請求していた加盟店の出現
行政等の対応	<ul style="list-style-type: none"> 一部の州では消費者保護の観点で、サーチャージを制限 ➢ ニューヨーク州:店頭などでサーチャージ実施を開示することを義務付け ➢ コロラド州:州法で上限2%を限度に許可 ➢ マサチューセッツ州:州法第28A条により禁止 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ケベック州では「消費者保護法224条c)において、消費税を除き、全て込みの価格を消費者に提示することが義務付けられているため、サーチャージはこの条文に反し違法 	<ul style="list-style-type: none"> 先行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付け

※海外諸国ではサーチャージと同時期に手数料規制も実施していたため、サーチャージ単体での加盟店手数料低減効果は現時点で確認できていない

調査結果(サマリ)

海外諸国の状況サマリ(サーチャージ解禁) (4/4)

米国・カナダ、EU全てで、①サーチャージを実施する際の上限割合を設定している。
また、サーチャージを実施する旨を②事前に必ずカード利用者に知らせることを規定している。

サーチャージの概要(抜粋)

調査項目		米国	カナダ	EU
サーチャージの概要	① 上限	最大4%	最大2.4% (但し、加盟店手数料率が2.4%より低い場合はその加盟店手数料率が上限)	販売者が負担するコスト
	サーチャージ適用パターン	<ul style="list-style-type: none"> ブランドレベルでのサーチャージ <ul style="list-style-type: none"> ➢ イシューや製品タイプに関係なく、全ての国際ブランドカード取引にて同額をサーチャージ カード商品単位でのサーチャージ <ul style="list-style-type: none"> ➢ イシューに関係なく、特定のカード商品単位で該当国際ブランドカード取引にて同額をサーチャージ 	<ul style="list-style-type: none"> 不明 (現在、消費者の銀行またはカード発行会社と加盟店が利用するPSP等の双方がEU域内にある場合、サーチャージは適用対象外)	
	サーチャージ実施要件	<ul style="list-style-type: none"> サーチャージを実施する旨をアクワイアラへ30日前に書面で通知する 店頭・オンライン双方で販売時及び領収書に追加料金を課すことを開示する サーチャージ料金開示後、カード利用者はペナルティなしで決済手段の変更を行えるようにする 	<ul style="list-style-type: none"> 支払いサービス提供者または第三者が手数料を要求する場合、支払取引を開始する前に、カード利用者にその旨を通知しなければならない 	
		②		

手数料規制

サーチャージの解禁 米国 (1/2)

サーチャージを打診され、決済手段の変更を行う消費者は、現金、デビットカードに切り替える割合が高い。

サーチャージ実施による切替先の決済手段

- 現金やデビットカードを中心とし、広く決済手段の切り替えがなされている状況
- クレジットカード以外の代替手段を広く受け入れる必要性がある

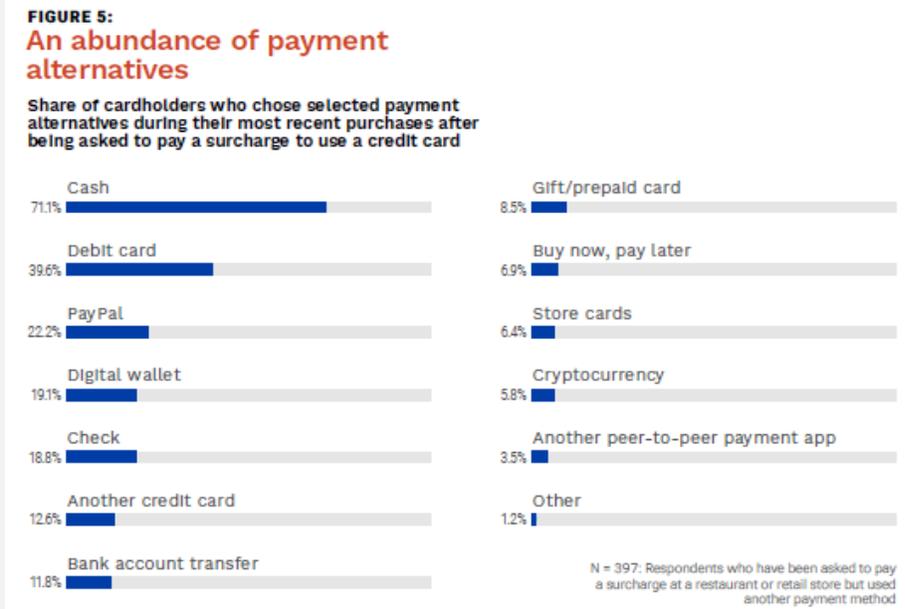


図13:サーチャージ実施による切替先の決済手段

年齢別の上位2つの切替先決済手段

- 高齢者は現金に切り替えること場合が多く、若者はデビットカードに切り替える場合が多い状況

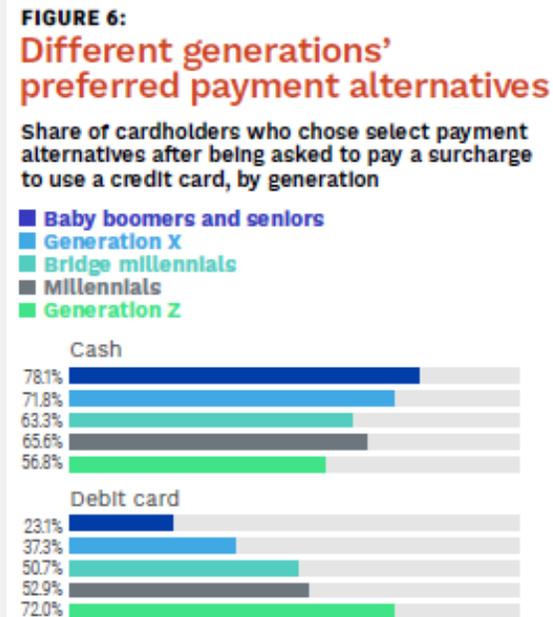


図14:サーチャージ実施による年齢別の上位2つの切替先決済手段

手数料規制

サーチャージの解禁 米国 (2/2)

高齢層は、サーチャージ経験者・未経験者問わず、サーチャージが課された場合に小売店に対する満足度が低下すると回答した割合が高い。

サーチャージ未経験者における加盟店に不満を抱く割合

- 高齢層になるほどサーチャージを忌避する思考が強い

サーチャージ未経験のカード保有者のうち、サーチャージを課される場合、加盟店への満足度が損なわれると考える割合

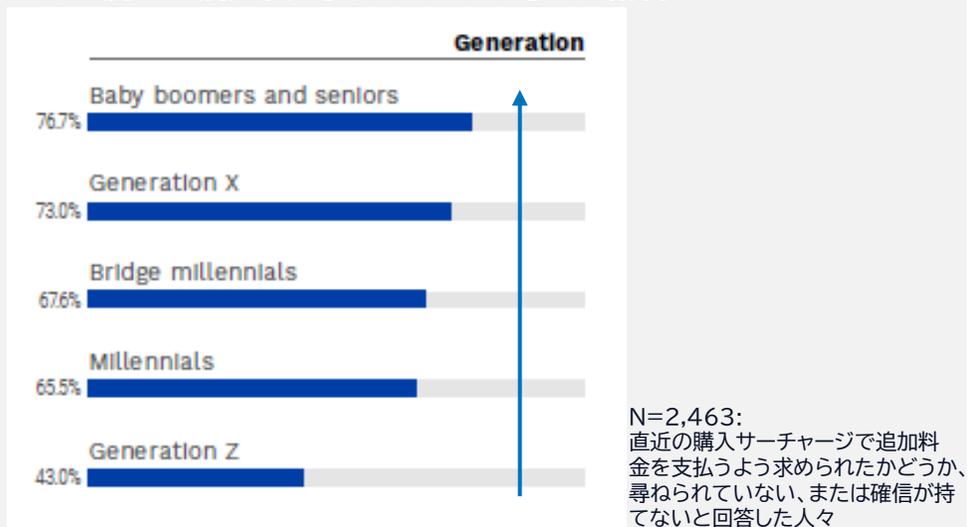


図15:サーチャージ未経験者における加盟店に不満を抱く割合(年代別)

サーチャージ経験者における加盟店に不満を抱く割合

- サーチャージ経験者は未経験者に比して不満を抱く割合は少ないものの、サーチャージ未経験者と同様に高齢層になるほどサーチャージを忌避する思考が強い

サーチャージを課される際に、加盟店への満足度が低下したと回答したカード保有者の割合

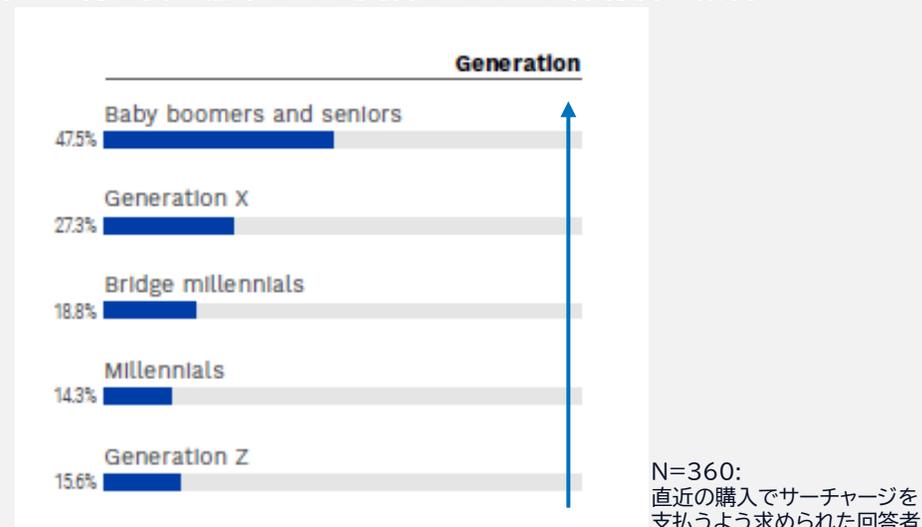


図16:サーチャージ経験者における加盟店に不満を抱く割合(年代別)

二次利用未承諾リスト

二次利用未承諾リスト

報告書の題名 令和6年度商取引・サービス環境の適正化に係る事業(キャッシュレス決済に伴う加盟店負担の軽減に向けた 実現方法等の調査事業) 報告書

委託事業名 令和6年度商取引・サービス環境の適正化に係る事業(キャッシュレス決済に伴う加盟店負担の軽減に向けた 実現方法等の調査事業)

受注事業者名 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所

頁	図表番号	タイトル
10	1	「ことら」の機能
10	2	「ことら」が利用可能なアプリ
10	3	「ことら」概要
12	4	CBDCフォーラム参加者一覧
12	5	CBDCに関する有識者会議・CBDCに関する関係府省庁・日本銀行連絡会議参加者一覧
160	6	ブラジルの決済手段内訳
177	7	Weroサービスイメージ
205	8	8:2000年から2021年までのキャッシュレス決済のトレンド(件数)
205	9	米銀の預金関連手数料と対非金利収益比率
206	10	無料口座提供割合
206	11	口座手数料
219	12	クレジットカード取引額に対するMDRの割合
224	13	サーチャージ実施による切替先の決済手段
224	14	サーチャージ実施による年齢別の上位2つの切替先決済手段
225	15	サーチャージ未経験者における加盟店に不満を抱く割合(年代別)
225	16	サーチャージ経験者における加盟店に不満を抱く割合(年代別)

NTT DATA

株式会社NTTデータ経営研究所