

日時：平成26年9月26日（金）10：00～12：00

場所：経済産業省本館17階第1～第3共用会議室

○苗村課長 おはようございます。それでは、定刻になりましたので、ただいまから、「産業構造審議会商務流通情報分科会割賦販売小委員会」の第1回を開催させていただきたいと思います。

委員及びオブザーバーの皆様方におかれましては、ご多忙のところご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

今回は第1回ということですので、後刻、小委員長の選任を行わせていただくことになりますけれども、それまでの間、私、商取引監督課長の苗村が進行を務めさせていただきたいと思います。

それではまず、開催に当たりまして、寺澤商務流通保安審議官より一言ご挨拶を申し上げます。

○寺澤商務流通保安審議官 おはようございます。商務流通保安審議官の寺澤でございます。

本日は、皆様、本当にお忙しい中、この第1回の割賦販売小委員会にご出席、ありがとうございます。また、まだまだ暑い中、この部屋、扇風機入れたのですけれども、暑うございますので、またクールビズでございますので、ぜひ上着のほうを楽にいただければ幸いです。少しでも涼しくしようと頑張りますので、熱い熱いご議論を期待したいと思います。よろしく願いいたします。

私事でございますけれども、私自身、クレジットカード担当の補佐を、1994年から95年の1年弱だったのですけれども、やらせていただいたことがあります。その際のクレジットカードの個人消費の決済に占める比率は6%ぐらいだったのではないかと思います。それが今年は20%ぐらいに上がっているのでしょうか。20年間、失われた20年間といわれる中で、クレジットカード、これだけ広がったということだと思えます。

ただ、諸外国をみるとまだまだ伸びる余地があるだろうと。最近、eコマース、電子商取引の中では、クレジットカード、非常に有力な決済手段になりますものですから、まだまだクレジットカードの利用は広がっていくのだろうと。ただ、それだけ広がって責任が

重くなってくると、安全・安心というのが非常に重要になってくる、クレジットカードが心配だとインターネットの取り組みできないというものですから、これは非常に重要な課題である。まさにこれを検討するのがこの委員会だと思っています。

成長戦略、いろいろいわれています。何ページか後であると思えますけれども、実はキャッシュレス社会の実現というのが入っています。その中で、安心してクレジットカードを使うということも掲げられています。また、年内に政府としてそれをとりまとめるということになっています。

成長戦略、分厚いのですけれども、実際問題、年内にとりまとめる期限が定まっているものは非常に少のうございます。非常に重要なテーマだと思いますので、この委員会もそれを1つ目標にして、安全・安心のために必要な提言というのをとりまとめていただきたいと思えます。

これから検討していただくわけですが、2つあります。1つは実態が重要です。私ども、霞が関にいますから、よくいわれますけれども、実態について、どうしても間接的になります。今回は、委員の方々、専門委員の方もいらっしゃいますので、実態、何が問題になっているのかということをご話しいただく。データは重要でございますので、特に産業界の方々から、企業秘密もあるかもしれませんが、極力データを出していただいて、実態についてしっかりした議論というのが出発点だろうと思えますので、それをよろしくお願ひしたいと思えます。

2つ目に、問題あったときにどうそれを解決するのか。解決策は1つではないと思えます。いろんなオプションがあると思えます。そのオプションがある中で何が有効であるのか。それから、事業者にも消費者にも当然コストがかかるわけですね。そうした実効性とコストの中でバランスのとれた解決策、対応策とは何なのか。これをぜひあわせてご議論いただければと思えます。

先ほど申し上げたように、成長戦力に取り上げられている非常に重要な課題でございます。安全・安心にクレジットカードを使っていただく環境整備に向けて、ぜひ実り深いそうした提言をとりまとめていただければと思えます。

非常に広範なテーマ、重要なテーマがある中で、年内に一つの目標がございますので、限られた時間の中で、英語でいうインテンシブな開催になって非常に恐縮ではございますけれども、非常に重要な課題でもございますので、何とぞご参画いただくとともに、活発な意見交換を大いに期待しておりますので、よろしくお願ひしたいと思えます。

○苗村課長　それでは次に、委員のご紹介をさせていただきたいと思います。お手元、資料1として配付させていただいております委員等名簿に沿いまして、本日出席の委員、オブザーバーの皆様方をご紹介させていただきたいと思います。後ほど自由討議の際に、お一人お一人コメントいただく予定にしておりますので、ここでは事務局から氏名と役職のご紹介をさせていただくことにとどめさせていただきまして、委員やオブザーバーの方々のご挨拶はそのときをお願いできればと考えております。

それでは、資料1の名簿の順番に沿ってご紹介させていただきたいと思います。

日本弁護士連合会消費者問題対策委員会委員の池本誠司委員でございます。

日本総合研究所調査部上席主任研究員の岩崎薫里委員でございます。

日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会消費者相談室副室長の大谷聖子委員でございます。

一般社団法人ECネットワーク理事の沢田登志子委員でございます。

独立行政法人国民生活センター相談情報部長の鈴木基代委員でございます。

山下・柘・二村法律事務所弁護士の二村浩一委員でございます。

中央大学法務研究科長教授の藤原静夫委員でございます。

名古屋大学大学院法学研究科教授の丸山絵美子委員でございます。

京都大学大学院法学研究科教授の山本豊委員でございます。

東北大学大学院法学研究科教授の渡辺達徳委員でございます。

一般社団法人日本クレジット協会理事・事務局長の與口真三専門委員でございます。

続いて、オブザーバーの皆様をご紹介させていただこうと思います。

日本百貨店協会カードビジネス委員会委員長の赤松憲様でございます。

イオンクレジットサービス株式会社取締役兼常務執行役員営業本部長の浅沼清保様でございます。

ベリトランス株式会社代表取締役執行役員CEOの沖田貴史様でございます。

三菱UFJニコス株式会社常務執行役員営業本部ECビジネスユニット長の島貫和久様でございます。

反対サイドに参りまして、株式会社ジャックス相談役の杉本直栄様でございます。

ちょっとおくられているようですが、公益社団法人日本通信販売協会常務理事の万場徹様にもオブザーバーとして参加いただく予定になっております。

それから、その隣でございますが、消費者庁取引対策課長の山田正人課長でございます。

なお、本日、尾島茂樹委員につきましてはご欠席、それから、小塚壮一郎委員におきましては若干おくれたのご出席と伺っております。

以上、ご紹介させていただきました。

それでは、小委員長の選任を行わせていただきたいと思います。本小委員会の委員長につきましては、委員の皆様にはご内諾いただいておりますのでございますけれども、山本豊委員にお願いしたいと思っておりますけれども、よろしいでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

それでは、山本委員に小委員長をお願いしたいと思います。

それでは、山本委員長に一言ご挨拶をいただきますとともに、以後の議事進行をお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

○山本委員長　　ただいま小委員長に選任されました山本と申します。どうぞよろしくお願いたします。

先ほど寺澤審議官のほうからもご挨拶がございましたけれども、本小委員会は、幅広くクレジット取引の安心・安全を向上するという観点から審議するというものでありますけれども、もう一つ、割賦販売法の見直しというタイミングに現在かかっておるところでございます。

本日、後で事務局のほうからご紹介いただくかと思いますが、たまたま、今ちょっと資料を拝見してまして、資料4の4ページのところに、割販法という法律の歴史が非常にわかりやすく掲げられているかと思っております。そこにございますように、1961年に制定されましたけれども、節目節目で非常に重要な改正を積み重ねて今日に至っております。その時々重たい、難しいテーマを扱ってまいりましたが、最近では特に2008年の改正、これが非常に大幅な改正でございました。それから早6年が過ぎているということで、見直しの国会の附帯決議がございまして、こういった会も設置されているということかと思っております。

最近では特に改正のテンポが早くなっておりまして、また、改正の規模も大きくなっているということを、この表をみましても実感しているところであります。今回のアジェンダに乗りそうなテーマも、相当に高度で複雑な難問が目白押しという感じでありまして、理論的にも、法政策的にも非常に精緻な検討、それから、どのようにバランスをとって、どういう手を打っていったらいいかということについて、大変難しいご審議をお願いすることになる可能性もあるかと思っております。

ただ、この分野に知見を有する皆さんがおそろいでございますので、私といたしましては、議長として、よい意見をたくさん出していただいて、いい提言がとりまとめられるように職責を果たしてまいりたいと存じておりますので、どうぞ委員の皆様、それからオブザーバーの皆様方、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

それでは議事に入らせていただきますが、その前に、配付資料の確認を事務局からお願いいたしたいと思います。

○苗村課長 配付資料につきましては、お手元の資料の2枚目に「配付資料一覧」という形でつけさせていただいておりますけれども、ここに書いてございますように、資料1から資料5という形で資料を準備させていただいております。

もしご不足、乱丁等ございましたら、議事の途中でも結構でございますので、事務局までお知らせいただければと思います。

特に今の時点でお気づきの点とかなければ、またお気づきになられた時点でお知らせいただければと思います。

○山本委員長 次に、委員の皆様方に本小委員会の公開についてお諮りしたいと存じます。資料2をごらんいただきたいと思います。

そこにお示ししておりますように、本小委員会につきましては、産業構造審議会の規定に基づきまして、原則として公開という形で議論を進めてまいりたいと存じます。

確認のためにその文章を読み上げますが、

1. 本小委員会は、原則として公開する。
2. 配布資料は、原則として公開する。
3. 議事要旨については、原則として会議終了後1週間以内に作成し、公開する。
4. 議事録については、原則として会議終了後1ヶ月以内に作成し、公開する。
5. 個別の事情に応じて、会議又は資料を非公開にするかどうかについての判断は、委員長に一任するものとする。

以上のように考えております。今のような取り扱いで進めさせていただいてよろしゅうございますか。

(「異議なし」の声あり)

異議なしと認め、今のような形で議事を進めさせていただきます。

それでは、議事のほうに入らせていただきます。本日は、「クレジット取引を取り巻く環境の変化及び本小委員会での検討事項(案)について」を議題としております。今、議

事次第の4. のところに入っております。

それではまず、この議題につきまして、事務局から配付資料の説明をお願いいたします。

○苗村課長　　まず、お手元の資料3をごらんいただければと思います。この資料3につきましては本小委員会の開催趣旨を説明させていただいたものでありますけれども、より詳細な問題意識につきましては、次の資料を用いてご説明させていただきたいと思いますので、資料3の説明については割愛させていただきます。

それでは続きまして、お手元の資料4を御覧いただけたらと思います。パワーポイントの資料で横型のものがお配りされていると思いますけれども、「クレジット取引を取り巻く環境変化」という資料でございます。おめくりいただきまして、まず3ページ、「平成20年改正とその評価」についてご説明します。

4ページをおめくりいただきます。こちらにつきましては、先ほど山本委員長からもご紹介ありました割販法の沿革、それから、5ページには平成20年の割販法改正の背景について書いてございます。

5ページを御覧いただければと思いますけれども、当時は特に個別クレジットを利用した過量販売ですとかリフォーム詐欺等の消費者トラブルがふえていたという状況がございまして、個別クレジットにおけるトラブル対策でありますとか、次々販売等による過剰与信問題というのが主な検討事項となります。それから、クレジットカードの個人情報漏洩という問題もありまして、こちらにつきましてもカード番号管理のようなものを導入したということがございます。

次の6ページは割賦販売法の改正のポイントについてもう少し詳しく書いたものでございますけれども、こちらについては、ちょっとお時間の関係で説明を省略させていただきます。

7ページに参りまして、こちらは総務省による政策評価でございます。割販法だけではありませんけれども、平成26年の4月に「消費者取引に関する政策評価」というものが行われております。その割販法の部分でございますけれども、i) に書いてございますように、個別クレジットに関する相談件数については大幅に減少し、高齢者被害の減少という観点からいいますと、特に70歳以上についてその減少割合が全体の減少割合と比べても高くなっております。それから、ii) に参りまして、割賦販売法の指導監督担当部署の58.8%、それから、都道府県等の消費生活相談担当部署の56.2%が、改正について「大いに効果があった」または「ある程度効果があった」という回答をしている。それから3つ目に

参りまして、消費生活相談員に対する意識調査でございますけれども、78.8%の方が消費者取引の適正化に「大いに役立っていると思う」または「どちらかといえば役立っていると思う」という回答をされていることから、効果は一定程度発現していると認められると評価を受けております。

これが相対的な総務省の評価ということでございます。

8ページに参りまして、こちらについては割賦法を平成20年に改正した時の見直し条項でございます。ここにありますように、附則の8条で、「この法律の施行後5年を経過した場合において、この法律による改正後の特定商取引に関する法律及び割賦販売法の施行の状況について検討を加え、必要があると認められるときは、その結果に基づいて所要の措置を講ずるものとする」。前回の改正、何段階かに分けて施行されておりますけれども、第1段階の施行が21年の12月ということですので、26年12月にこの5年が経過するというので、見直しの時期が近づいているということでございます。

続きまして9ページでございます。こちら、日本再興戦略のご紹介をさせていただきたいと思っております。経済活性化や社会変革など、クレジットカードを主とするキャッシュレス決済がもたらす効果に着目して、その普及に向けて政府全体で取り組むということで、この枠の中に書かせていただいておりますように、キャッシュレス決済の普及による決済の利便性、効率性の向上を図ることが盛り込まれております。

その際に、赤字で書かせていただいておりますように、「クレジットカード等を消費者が安全利用できる環境の整備」が重要だということで、こうしたものも含めまして関係省庁において年内に対処策をとりまとめるということになっております。

続きまして、おめくりいただきまして11ページから「クレジット取引の現況」についてご説明を順次させていただきたいと思っております。

まず12ページでございますけれども、こちらにつきましては、消費者信用供与額の推移についてグラフにしております。消費者金融と販売信用を合わせた総額についてはほぼ横ばいということでありまして、販売信用の分野については増加傾向が続いているということでございます。

13ページに参りますけれども、こちらにつきましては、その内訳についてグラフを書かせていただいております。販売信用のうち、やはり非割賦の部分が多くて、これが年々拡大しつつあるということがグラフで見て取れるかと思っております。

続きまして14ページでございます。こちらにつきましては「民間最終消費支出に占める

クレジットカードショッピングの推移」ということでグラフを書かせていただいております。先ほど寺澤商保審からもご紹介させていただきましたように、民間最終消費支出に占めるクレジットカードショッピングの割合というのは増加傾向になっておりまして、24年、18.5%となっておりますが、足元では2割を超えたという状況でございます。

続きまして15ページでございます。電子商取引の拡大についてご説明させていただきます。これはもう申し上げるまでもないことでございますけれども、近年、EC市場というのが急拡大しているということで、2013年には11.2兆円という規模に到達しておりまして、コンビニエンスストアを上回るような規模に急成長している。

右側のグラフになりますけれども、それでは電子商取引における支払手段は何が中心かといいますと、やはりクレジットカードが使われる割合が多いということで、クレジット決済についての安全性とか利便性確保というのはますます重要になっているということだと思います。

続きまして17ページに参りまして、クレジットカード取引に係る相談件数の推移についてご説明します。こちらのグラフにつきましては消費者委員会の資料を持ってきていたのですが、元データとしては国民生活センターさんで集計されている相談件数ということになっております。

これをみていただきますと、クレジットカード取引が増加しているということにも伴うわけでありましてけれども、クレジットカード取引に係る相談件数が増加傾向にあり、全ての消費者相談に占める割合、これは折れ線グラフの部分ですが、これについても増加傾向にあるということでございます。

次の18ページに参りまして、もう少し詳しくみてみますと、支払別の消費者相談件数をみますと、個別信用購入あっせん、これが減少してきているものの、2月内払い、いわゆるマンスリークリアの相談件数が年々増加している。

特に右側のグラフでみていただきますと、右側のグラフは電子商取引について数字を抽出したものですけれども、これについてみますと相談件数がより急激にふえているということでございます。

ただ、19ページに参りまして、そういう意味で件数についてはかなりふえてきているということもございますけれども、マンスリークリアの契約件数に占める消費者相談の発生率について少しみておきたいと思います。これは、①のほうは消費生活年報からとりました消費者相談の件数、②のほうはクレジット協会さんのほうでまとめておられる日本の消

費者信用統計からとりました支払方法別の契約件数となります。この①と②を使いまして、支払類型別の消費者相談の発生率、①を②で割ったものをみてみますと、一番下の表の右側を平成24年度とみていただければと思いますけれども、割販法の規制を前回強化した個別信用購入あっせん、それから包括信用購入あっせんと比べてまだかなり低い状態になっているということでありまして、件数はふえているのですけれども、一方で、相談の発生率ということであれば、かなり大きな量的な差があるのではないかとということがございます。

続きまして20ページでございます。こちらにつきましては消費者相談の内容について分析した資料をご紹介します。消費者委員会から出されました建議の概要という資料から引用させていただいておりますけれども、その中身をみますと、与信取引そのものについての相談・苦情はほとんどみられない一方で、カードを用いてなされた売買や役務提供等についてのもの、とりわけ販売方法や解約に係るものが多いということになっております。

下の表、若干補足させていただきますと、これは消費者相談全体について内訳を分類したというよりは、ここに書いてあるようなキーワードで検索したら何件程度ヒットしたかということがございますので、例えば契約・解約と販売方法というのは相当な重なりがあると思っていただいてもいいと思います。これは、そういう意味で、シェアというものをみていただくというよりはどのようなものに係る相談が多いかという観点でみていただきたいと思いますけれども、このオレンジに塗った部分が主に、先ほど申しましたように、販売方法や解約などに係るようなものであるということで、これがかなり大きなものになっているのではないかとことごとございます。

それから、21ページに参りまして、「通信販売取引に関するトラブル事例」についてご説明させていただきますけれども、最近、ネット通販については、代金を支払ったのに商品が届かないとか偽物が届いたというような相談がふえてきているということがございます。

続きまして22ページでございますけれども、こちらにつきましては、P I O-N E Tの相談事例の中からマンスリークリア取引に係る相談内容について事務局のほうでピックアップさせていただいたものでございます。主に下線引いてあるところをごらんいただければと思いますが、請求を一旦停止になったというものがある一方で、例えば⑦の事例のように、支払をとめることができないため、一旦支払をしてもらいたいという対応でありま

したり、少し戻りますけれども、事例④のように、同じ事例について相談しても、1社から請求をとめるという回答があった一方で、1社は請求はとめられないということになっていまして、もちろん個々の相談の内容とかそういうものによるものもあると思いますけれども、対応については各社ごとに違いがあるのではないかと考えております。

続きまして24ページの「クレジット取引構造の変化」についてご説明させていただきたいと思います。近年、もちろん昔もいっちゃったわけですが、決済代行業者の方が加盟店にカード決済サービス提供するという場合がふえているということかと思っております。こちらにつきましては、加盟手続きが簡単であるとか立替払いの入金が早いというような利点がございまして、そういう意味では、カードを利用しやすくするという機能を担っておられるわけでありまして、一方で、出会い系サイトや模倣品サイトみたいな悪質加盟店が入り込むおそれは高まっているのではないかと考えております。

25ページでございまして、しかし、「決済代行業者が介在する取引に関する相談件数の推移」ということで、こちら、ピーク自体、平成23年、これは恐らく出会い系サイトが非常に多かった時期だと思っております。そこよりは最近少し減ってきているわけですが、それでも4,000件程度あるということで、毎年一定程度存在しているということかと思っております。

26ページでございまして、しかし、トラブル発生したときにどういう対応がなされているかのご紹介でございまして、イシュー、つまり、カード発行会社は、加盟店と直接契約をしている決済代行業者を紹介する事例が多いと。これが左のグラフでございまして、その決済代行業者の対応としましては、右側のグラフにありますように、これももちろん元の案件にもよるわけですが、対応ありの場合となしの場合が半々ということで、これも、ある意味、ケース・バイ・ケースの対応という形になっているということでございます。

それから、27ページでございまして、しかし、最近の動向といたしまして、移動可能端末等による決済がふえてきているということでございます。こうしたサービス自体は、先ほど申しましたように、カードの利便性、つまり、カードを使える場面をふやすとかそういうことで非常に意味あるものだと思っております。

ただ、そういうことが出てくることについて、何か制度的な対応が必要なのかどうか、こうしたものも議論していただく必要があるのではないかと考えております。

続きまして28ページでございまして、しかし、「クレジットカード取引のグローバル化」ということで、取引自体が海外との取引がふえるということ、特に通販みたいなものにつ

いては加盟店も含めて海外にあるような事例がありますし、あと国内に加盟店がある場合でも、海外の決済代行業者と契約して、従来であれば、なかなか国内でカード使えなかった方がそのような形でカードが使えるという状態になってきているものがあります。国際ブランドルールなどもありますけれども、やはりそのようなものが一定程度存在しているということで、対応を検討するに当たっては、このようなところについてどうするかということも含めてご議論いただくことが必要でないかと思っております。

それから、すみません、駆け足になって恐縮でございますけれども、「セキュリティ対策の強化」についてご説明させていただきます。詳細なご説明は省略させていただきますけれども、30ページ、31ページに、前回の法改正でクレジットカード情報の保護のための措置を導入していただきました。これについてご紹介させていただいております。

枠の中だけご説明させていただきますと、(1) がクレジットカード会社が自社に対して講ずる安全措置、もう一つは、加盟店でありますとか加盟店の委託先等に対して講ずる指導その他の措置ということで、こうしたものについてしっかりと管理していただくというような制度になっておるわけですが、これについて見直すべきところはないかということでございます。

その関連で32ページでございますけれども、こちらには最近起こりました大規模なカード情報の漏えい事案について整理してございます。こちらにつきましては、やはり加盟店から漏れているという実態がございまして、現行の割販法では加盟店自体は直接の情報保護の義務がかかってない中で、こうした実態についてどう考えるかということがあるかと思えます。

33ページについては事例のご紹介です。後ほどごらんいただければと思います。

34ページに参りまして、クレジットカード情報管理の国際統一基準ということで、PCIDSSというものがあるわけで、これについてクレジットカード協会さんを中心に取り組みを進められているということでもありますけれども、加盟店の中には、売上増に直結しない投資であるということから消極的な傾向がみられるものも一部あるのが事実でございまして、これについてどう考えるかということでございます。

それから、35ページにつきましてはクレジットカードのIC化ということで、カードのほうのIC化につきましてはクレジット協会さんで目標設定されておりますけれども、端末のIC化も含めてやらないと本当の意味ではないということですので、こうしたものについてどのように進めるかということだと思います。

36ページにグラフを2つ書いてございます。左側、カードのIC化、右側、共同利用端末のIC化ということでございますけれども、やはり6割ぐらいのところでは少し伸び悩んでいる傾向があるのではないかとということと、端末につきましては、右側のグラフにいわゆるPOS端末が入っておりませんので、POS端末についてはさらにIC化が進んでいないと伺っております。こうしたものを含めてどのようなことを考えていくべきかということかと思えます。

37ページは、通販におけるなりすまし、不正利用被害対策ということで、こちらにつきましても、3Dセキュアという取り組みがあるわけでありまして、通信販売サイトの中には独自の取り組みをされているようなところもいらっしゃいますし、やはり売り上げ減ということを恐れて、こうしたセキュリティについてなかなか踏み切れないというものもありますので、そうした中でこの辺についてどのようにしていくかということでございます。

それから、39ページです。その他の事案についてご説明させていただきますけれども、前回導入いたしました「支払可能見込額調査について」でございます。

40ページに書かせていただいておりますように、支払可能見込額を計算しまして、それを超えるような与信についてはできないようにすると、やらないようにするという導入したわけでございます。

41ページのグラフは、多重債務に関する消費生活相談についてまとめております。こちらにつきましては、平成20年度をピークに毎年減少しております、平成24年までに60%減少しているという状況でございます。

それから、最後にもう一つでございますけれども、43ページでございます。こちらにつきましては、内閣の規制改革会議のほうに出されている規制緩和要望についてご紹介を差し上げたいと思います。ここに書いてございますように、「教育ローン、リフォームローンの割賦販売法の規制対象からの除外」ということで、全国地方銀行協会、都銀懇話会から要望がなされております。こちらにつきましても、検討の中で、もう少しご説明しながら議論していただければと思っております。

以上が環境変化について、大変駆け足になって恐縮ですけれども、ご説明させていただいたわけでございますけれども、続きまして資料5のほう、もう少しお時間をいただきましてご説明させていただきたいと思えます。

「割賦販売小委員会における検討事項（案）」ということで、こちらにつきましては、

事務局のほうで委員の皆様初めさまざまな方と意見交換させていただく中で、こういうところが今回検討の対象になるのではないかとということでまとめさせていただいたものでございます。

そういう意味では、こちらについて、もっとこういう観点から検討すべきであるとか、こういう点を考慮すべき、少し実態が合っていないのではないかとか、そのような意見をいただきたいと思いますと思っております。

まず「クレジット取引の環境変化に応じた事項」ということで、先ほど資料の中でも少し触れさせていただきましたけれども、カード発行事業者のほか、加盟店契約会社、いわゆるアクワイアラーでございますとか、決済代行業者等、クレジットカード取引に介在する者が増加し、取引構造が複雑化する中で、適正な加盟店管理等をどのように実現していくかというのがまずは大きな論点になるかと思っております。

現状の動向については先ほどご説明させていただいたとおりでございますので飛ばさせていただきますけれども、(2)に「取引構造の変化」と書かせていただきましたように、従来は加盟店契約を自ら締結するカード会社というのは、一方で包括信用購入あっせん業者として割販法の規制対象になっているということもありまして、自主的な取り組みを通じて悪質加盟店の排除を実現してきたということがいえるのではないかと。

一方で、先ほども触れましたように、相談・苦情の傾向からみると、やはり悪質な加盟店の増加がみられるのではないかとということでございます。近年、電子商取引の急速な拡大、それから、電子商取引分野を中心として決済代行業者の方が増加していて、先ほど述べましたように、決済代行業者が関与した取引についての相談・苦情件数も一定数存在しているということでありますので、決済代行業者でありますとか、割販法の規制を受けていない主体による加盟店契約の締結、また加盟店審査への関与、それによる悪質加盟店の増加が一定程度寄与していると考えられるのではないかとということでございます。

それから、(3)にありますように、悪質加盟店はマンスリークリアのみを利用可能とする例が多くて、そういうことを考えますと、マンスリークリアに係る消費者相談・苦情の増加も、マンスリークリア取引そのものに問題があるというよりは、むしろそういう取引構造の変化を背景として、マンスリークリアのみでカードを利用できるような悪質加盟店が増加したということが原因といえるのではないかと。

(4)にありますように、カードの支払回数にかかわらず増加する悪質加盟店の対策が急務であるのではないかとということでございます。

そういうことを踏まえますと、加盟店契約を締結する主体または加盟店契約の締結のための審査に関与する主体を割販法上に位置づけて、加盟店管理に係る措置を義務づける等の措置を行うべきではないかという問題意識でございます。

1. 2. に参りまして、では具体的にどうするのかということでございます。こちらについても大いに今後議論いただく話だと思っておりますけれども、(1) に書かせていただきましたように、まず対象をしっかりと把握するというのと体制整備をお願いするという観点から、加盟店契約を業として締結する者に登録制または届出制を検討してはどうか。

その上で、加盟店契約締結時に加盟店の实在確認等の確認を義務づけてはどうか。

それから、体制整備につきましては、苦情調査でありますとか、加盟店審査でありますとか、カード利用者の情報の管理体制のようなものについて一定の体制整備をお願いする。

それから、(4) にありますように、「取引の公正の確保、購入者等が受けることのある存在の防止」という割販法の目的を実現するために、必要と考えられるような監督規定みたいなものを検討してはどうかということでございます。

(5) は自主規制のあり方、(6) については、加盟店に対しても苦情調査に対する協力を求めているかどうかということでございます。

それから、1. 3. 「マンスリークリア取引について」ですが、現行割販法上の考え方につきましては、(1) に書かせていただいておりますとおり、まずマンスリークリア取引については行為規制や民事ルールが適用されないということになっております。

(2) に書いてございますように、これにつきましては、次の3ページに参りますけれども、2カ月以内の支払であることから、購入者等にとって誘引性が乏しく、一括払いであることから複雑性も乏しいということで、各種行為規制等の必要性は乏しいと考えられてきたということがございまして、こうしたことから、マンスリークリアと分割払い、いわゆるリボ払いとの間に質的な差異があるというのがこれまでの割販法の考え方の整理でございます。

平成20年改正時にも、(3) に書かせていただいておりますように、同様の考え方が踏襲されておまして、一方でトラブルの実態を注視する必要があるとされているところでございます。

(4) でございますけれども、ここもまさに議論していただくべき重要な点だと思っておりますけれども、マンスリークリア取引自体の件数はふえています。それから、取引件数に対する相談件数の発生率をみますと、まだ包括信用購入あっせんや個別信用購入あっせ

ん取引の相談発生率と比べますとかなり発生率に差があるということで、そのように考えますと、包括購入あっせんに対する規制と同等の規制をマンスリークリアに対して当てはめる必要は必ずしもないと考えられるのではないかと書かせていただいております。

一方で、例えば現行割販法上も、前回の改正でカード番号の保護についてルールを導入したときに、マンスリークリア取引も対象になっているという考え方もありますので、この論理に整合的である限りにおいては、マンスリークリアも含めたクレジットカード取引の全体を規制対象とすることはあり得るのではないかと。このような考え方からしますと、例えば加盟店契約締結時の確認であるとか、消費者トラブルが多い加盟店管理についての義務づけみたいなものは、そういう意味では、マンスリークリア取引も含めてその対象とすることが考えられるのではないかとということでございます。

1. 4. の移動可能端末等決済事業者につきましては、(1) に書いておりますが、まさにいわゆるスマートフォン決済のようなものが出てきておるとともに、(2) にありますように、スマホ自体、今度逆に支払のデバイスとして利用するというようなサービスも出てきているということで、今いろいろなサービスが出て、それが普及しようかという状態になっているということでもあります。

私どものほうで相談の実態とかいろいろ検索してみましたけれども、こうしたものについて、ほかと比べてとりわけ消費者からの苦情が多いという状況にはなっていないのではないかと。ということがありますけれども、いずれにしましても、今後ビジネスとしてどういう展開があり得るのか、それから、もちろん加盟店管理みたいな話は区別せず対応するわけですが、いわゆる移動可能端末と決済事業者特有の問題として何か固有の問題が生じるのかどうかということについては引き続き注視してはどうかということでございます。

それから、国際ブランドにつきましては、ご承知のように、割販法上に位置づけはないということになっておりますけれども、(2) にありますように、外国法制については規制対象となっているような例もございます。こちらにつきましては、少し根拠規定とか実態調査を進めながら、国際ブランドの役割をどう捉えていくべきか検討を進める必要があるのではないかと。ということで、現時点において、特段規制に入っていないから何か不都合が生じているということではありませんけれども、海外の例も踏まえながら、あと今回のいろいろな制度整備との関係も含めながら検討してはどうかということでございます。

それから、1. 6. のクロスボーダー問題でございます。こちらにつきましては、インターネット、飛躍的發展ということがありますので、海外ネット加盟店との取引をクレジ

ットカードで支払うというのが容易になっているとともに、先ほど申しましたように、国内加盟店であっても、海外決済代行業者などと契約することによって、消費者がカード利用できる環境というのがふえているのではないかと考えております。

これによりまして、海外の悪質加盟店ですとか海外のアクワイアラーにつきましては国内より緩い基準でやっているような場合もあると伺っておりますので、こうしたところと契約関係にある国内悪質加盟店の間で取引を行い、トラブルが生じているということが指摘されております。

海外にこうした事業者が所在する場合、現行割販法の規制が、文言として及んでないのか、実質的にかぶってないとか議論ありますけれども、少なくとも実質的には規制が及んでおりませんで、イシューによる苦情調査等の実効性も希薄化しているというような懸念があると考えております。

例えば一つの考え方として、国内の加盟店との間で加盟店契約を締結するようなアクワイアラー・決済代行業者については登録届出を求めるといったようなことを含めていろんな対策を考えてはどうかということでございます。

それから、(3)にありますように、電子商取引が多くて、加盟店も含めて海外にあるような例が随分ありますので、こうしたものにつきましては、契約関係を有するアクワイアラー及び決済代行業者についての表示ないし情報提供を求める等、何らかの方法で有効な対策をとれないかということについてもご検討いただければと思っております。

続きまして5ページでございますけれども、セキュリティ対策の強化ということでございます。カード情報の保護の強化、それから、カードの偽造防止、カード利用に係る本人認証のあり方というようなことがテーマとなるのではないかと考えております。

こちらにつきましては、特に法律的な制度的なものと、あと事業者さんを含めた関係者の取り組みと両方うまく組み合わせてやっていかなければいけないと思っておりますけれども、2. 1. に書かせていただきましたが、まず制度的なところでいいますと、「立替払取次ぎ」の概念の見直しということで、現在、アクワイアラーにつきましては立替払取次ぎを行う人という位置づけで割賦販売法上は捉えているわけですが、加盟店管理的なことを今回機能として着目するということになりますと、この定義に若干当てはまらないような場合が出てくるのではないかと考えております。

それから、決済代行業者につきましては、実務上といいますか、契約上、アクワイアラーの代理人ではありませんで、加盟店の代理人としてむしろアクワイアラーと契約すると

いうものがありますので、その契約構成を変えることによって容易に規制から潜脱されることのないようにする必要があると考えられるということでございます。

(2) はクレジットカード番号の保有業者の義務の強化ということです。こちらにつきましては、現行、決済代行業者の一部はクレジットカード番号等保有業者に該当し得るということでありまして、ただ、書きぶりといいますのは、イシュー、アクワイアラ一、または加盟店から委託を受けた者という規定ぶりになっておりまして、そこから委託を受けられないような形でカード番号の取り扱いを行う者についてはそもそも適用がないという話がございます。

それから、もし適用があるとしても、その効果は委託者に指導義務が発生するということでありまして、決済代行業者も含めたクレジットカード番号保有者に直接義務がかかっていないという形になっておりまして、カード会社による指導の実効性についても懸念があるのではないかとということでございます。

あと、加盟店から委託を受けて決済代行業者がカード番号を扱う場合についても、やはり同じように、その効果については限界があるのではないかとということでございます。

6 ページに参りまして、加盟店のほうのカード番号等の適切な管理義務ということで、先ほどご紹介しましたように、大型のカード情報漏えい事件というのはいずれも加盟店からの流出によるものであります。そのようなことを踏まえまして、加盟店自身にカード番号等適切管理義務を直接課すことも検討すべきではないかとということでございます。ただ、一方で、加盟店につきましては非常に多様なものがございますので、例えば小規模加盟店の対応可能性みたいなものについても配慮する必要があるのではないかとということでございます。

それから、(3) に書きましたように、そういうものだけではなくて、適切な従業員教育とか、そうした委託先の指導のあり方自体についても検討する必要があるのではないかとということでございます。

それから、ちょっと時間長くなっておりますのでポイントだけご説明しますけれども、「クレジットカードの偽造対策」ということで、カードのIC化、端末のIC化、これにつきまして日本としてもずっとやってきているわけでありましてけれども、やはり海外と比べて少しおくれがあるのではないかと。それで、これまでIC化進んでなかったアメリカにつきまして相当な加速が見込まれる中で、日本がおくれをとりますと、日本がカードの偽造被害の発生国になるということも懸念されますので、これを一段進めていくために

のような実効的な対策をとっていく必要があるのかということが検討対象になるのではないかと考えております。

7ページの「決済端末のIC化」についても同じでございますし、さらにこちらのほうにつきましては加盟店サイドの協力が不可欠ということで、より難しい問題であるということかと思っております。

それから、2. 3. の「なりすまし等不正利用対策」でございます。これも3Dセキュアによる本人認証が推奨されていますけれども、もちろん、別の本人認証措置をとる方もいらっしゃるということ。それから、効果とコストの見合いというかもしれませんけれども、加盟店の中にはやはり積極的でない方もいらっしゃる中で、どのような形で実効的に進めていくかということが議論になるのではないかと考えております。

「その他の検討事項」でございます。先ほど規制緩和要望のご紹介をしましたがけれども、「個別信用購入あっせんにおける規制対象の見直しの要否」ということでございます。

こちらは、3. 1. の(1)に書かせていただいておりますように、前回の改正において、指定商品制、指定役務制というものを廃止して原則適用にしたことから踏まえまして、当時の議論でもありますけれども、適用除外は他法令で同一趣旨の規制が課されているため二重規制を解消する必要があるとか、②にありますように、現行法の適用除外規制がなされているもの、業種で抜かれているものは不動産取引だけというのが今の割販法の現状でありますけれども、こうしたものと同様の考え方が成立するというものがあって、そのような場合に限って検討し得るものではないかということ。

それから、(2)にありますように、ローンの対象となる事業の許認可が他法令により課されているだけでは足りなくて、割販法が果たすべき規制目的が他法令によって実質的に充足されているかどうかについても明確な説明ないし根拠が必要なのではないかと考えております。さらに、例外的に適用除外を検討するとなった場合においても、まるごと割販法の対象から除いてしまうのか、それとも残すべき規制があるのかどうかというのは個別具体的に検討すべきではないかということでございます。

3. 2. が「取引の電子化に対応するための技術的事項」ということで、1つ目の○にありますように、いわゆる書面一括法の制定時に電子化が見送られたものが幾つかございます。これは消費者に対してきっちり情報を届けるとか、さまざまな理由から、当時としては紙としての書面が必要だということが結論になったものであります。

それからもう一つは、電子化を認めたものについてさらに簡素化できるものはないかと

ということで、これはスマートフォン決済みたいなものが出てくる中で、消費者被害とか消費者保護上問題ないようなものについて若干簡素化できるものはないかということであり
ます。

これにつきましては、事業者さんのサイドからの具体的なニーズがどのぐらいあるのか
というのを見極めながら検討していくということかと思っております。それで、書面一括
法で横並びで整理したものをこの審議会の場だけで一歩先に行けるかどうかというとなか
なか難しい問題があるかと思しますので、そうした場合にも、例えば問題提起をして、全
体として見直すときにしっかりと検討がなされるようにしていくということも重要なこと
と思っております。

いずれにしても、このあたりにつきましては後ほどの回のほうでまたご説明させていた
だきたいと思っております。

すみません。ちょっと時間長くなりました。かつ、駆け足でございますけれども、事務
局からのご説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

(小塚委員着席)

○山本委員長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまから自由討議に入りたいと思っております。今回は第1回ということもあ
りまして、委員、オブザーバーお一人お一人からコメントを頂戴したいと思います。大変
恐縮ですけれども、ただいまご参加の方が16～17名、小塚委員もただいま到着されました
ので、そのぐらいの数かと思っております。したがって、大変時間が限られておりますので、
3分程度を目安にお願いできればと思っております。

順番でございますが、私がトップバッターでとおっしゃる方はぜひ申し出ていただきた
いと思っておりますが、特にそういうお申し出がないということでありましたら、五十音順でお
願いしたいと思います。

そうしましたら、まず池本委員からお願いいたします。よろしく願いいたします。

○池本委員 ご指名ですので皮切りに発言させていただきます。

今回の、5年後見直しということで、クレジット取引、とりわけカード決済の問題につ
いて取り上げていただくということについては非常に適切な議論の場だと考えております。
資料5の検討事項のペーパー、あるいはその前、資料4で、実態をどう受けとめるのかと
いうところ、そこをまず冒頭のところで少し発言させていただきたいと思っております。

ちょっと細かいことになるかもしれませんが、例えば1. 1. の相談・苦情の傾向

というところで、包括信用購入あっせんに係る相談・苦情は減少傾向にある一方で、マンスリークリアは増加傾向とありますが、データでみる限りは、包括信用購入あっせん、包括クレジットのほうも、5年のスパンでみると、微増か、せいぜい横ばいかというところではないか。その意味では、実情として1万8,000件から1万9,000件ぐらいでずっと推移しているとみるべきではないかという、ちょっと細かいところで恐縮ですが、最初に申し上げます。

それから、受けとめ方の問題、誰がどう取り組んでいるのかということに関連しては、1ページの下(3)の末尾ですが、「マンスリークリアのみでカードを利用できる悪質加盟店が増加したことに主な原因がある」という書きぶりであります。これは、悪質加盟店がマンスリークリアのみでやっているというよりは、カード会社が直接加盟店でない決済代行を通じたりしているところは得体が知れない、それについて包括クレジットだと抗弁の対抗とか加盟店調査とかいろいろあるから、マンスリークリアだけにしてくれと絞っていった結果そうなっているということではないか。むしろここは実態をどう捉えるかということでは、もう少し書きぶりについてもご検討いただく必要があるのではないかと思います。

それから、3ページ目の(4)というところで、これも実態の評価の仕方の問題ですが、マンスリークリアにおける相談件数は増加しているものの、マンスリークリア取引件数自体も増加しており、取引件数に対する相談件数の発生率をみると相談発生率は低いと、こういう評価をしておられる。これはちょっとミスリードの議論ではないかと思います。

なぜかといいますと、一括払いのマンスリーは比較的少額の取引、分割とかりボの個別クレジットや包括クレジットは1件当たり高額ですから、取引件数での相談・苦情の発生件数が低いのはいわば当然のことです。むしろここでは、先ほどの資料4の19ページでしたか、過去5年くらいの取引の推移でいうと、契約件数や取引高のふえ方に比べて苦情・相談件数は2倍にふえているわけです。これは、マンスリーで決済するところには調査も甘いし、スルーするのだよということで悪質業者がそこを狙ってきているという実態があるのではないのでしょうか。そういう捉え方をしないと、ここでの今後の適正化、規制のあり方の議論がミスリードになるおそれがあるとちょっと危惧するところです。

それから、あと1点だけ。決済代行業者というものも法的にどう位置づけるかということですが、サイト業者のサイトからカードを使いたいというのでクリックすると、実は決済代行業者のサイトへ飛んで、そこで利用申し込み、カード情報を入れたりしているわけ

です。ということは、消費者と決済代行業者との間でカード決済を委託するという契約関係が成り立っているのではないか。この捉え方は、例の事業者間での取り次ぎというよりは、包括加盟店、さらには消費者から決済代行委託を受けていると捉えることによって、カード情報の管理の問題もですし、その背後のサイト業者に対する加盟店管理の問題も消費者に向けた責任として位置づけることができるのではないか。その意味で、捉え方の問題もさらにご検討いただきたいと思います。

以上です。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。個別のペーパーについてのご指摘について、事務局のほうからもレスポンスしたいときは適宜申し出ていただきたいと思いますが、多数の委員にご発言いただきますので、基本的には後でまとめてという形でお願いしたいと思います。

では続きまして、岩崎委員からお願いいたします。

○岩崎委員　　岩崎でございます。

私のほうは、A4の横長の「クレジット取引を取り巻く環境変化」のページ19の一覧表にあります③の発生率について1つコメントしたいと思います。マンスリークリアに関するいろいろなトラブルの発生率が0.00085%であるというこの事実を受けとめて、残りの99.99915%の人たちがいかに快適に、今までとそんなに大きなハードルなくクレジットカードを使えることがすごく大切だと思ひまして、その視点を非常に忘れてはならないと思ひます。

それからもう一つ、24ページです。こちらで決済代行業者の問題についてご説明があったと思うのですがけれども、私、アメリカのクレジットカード業界について長く研究しております、アメリカでは、何か問題があったときに、カード発行業者が加盟店管理会社にチャージバックを求めることで大体の問題は解決すると理解しております。日本ではなぜその仕組みがうまくいかないのかということについていろいろ実際の現場の方のお話も伺いながら理解を深めて議論していきたいと思っております。

以上でございます。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

では続きまして、大谷委員からお願いいたします。

○大谷委員　　私は、ここ23年になるのですが、消費生活相談の現場に今もいます。その観点から、割販法の改正に伴っていろんな変わってきた現状を肌で感じているというところ

ろからお話をさせていただきたいと思っております。

今回の割賦法の改正に伴う議論の中で私どもが今一番問題だと思っているのは、ペーパーにもありました決済代行業者の介在している取引について、非常にトラブルを解決するのが難しくなっているという状況がありますので、それをどう位置づけていただくのか、トラブルを解決するためにどういう手段があるのかというあたりは深く議論させていただければと思います。

あわせてもう一つ、このペーパーにはないのですが、前回の20年の改正から、個別クレジットに関しては非常にご相談が減っているのですが、それに伴ってマンスリークリアのご相談がふえていることもありますし、自社割賦に関してのご相談というのもふえておまして、この自社割賦に関しては収納代行というような事業者が入ってきて、契約を分割払いと同じような形でできるということで、悪質な業者はそういった自社割賦プラス収納代行業者を使ってというところがふえてきておりますので、今回、収納代行業者の位置づけみたいなものもあわせて検討していただけるとありがたいなと思っております。

私のほうからは、具体的な事例をもとに、現場でどう苦労しているのかというお話を含めて今後意見書も出させていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

○山本委員長　それでは、小塚委員、ちょっとおくれて来られて、事務局の資料説明等はお聞きになっておられないと思いますけれども、今の段階で、3分程度でご指摘いただくことがありましたらよろしく願いいたします。

○小塚委員　ありがとうございます。小塚です。ちょっと別の会議から回ってまいりまして、失礼いたしました。

この問題、私は、いろいろな支払決済手段を同じように取り扱うということが大事ではないかと考えています。そうでないと、ある業界だけを規制しても、結局同じ問題が別のところへ動いてしまうということがあると思います。そういう意味で、平成20年の改正の際には、貸金業のほうから話が出てきて、貸金業規制法を貸金業法にするという話があって、それと同じタイミングで、規制官庁が違うにもかかわらず、割賦販売法を合わせていったという意味で、私は、非常にいい前例だったと思います。今回は、マンスリークリアという話が出ていますが、これは逆にいいますと、与信を伴わない支払決済手段ということですので、ここをどうするのかという話は、実は例えばデビットカードとか電子マネーとか、そういうところにも影響が出る話ですので、このマンスリークリアのところだけを

みていると結局問題解決しないことになりはしないかということで、ちょっと広い視野をもつことが重要だと思います。これが第1です。

それから第2ですが、カード会社と今まで漠然といわれていたものをイシューとアクワイアラーという形で認識されるようになって、これは非常にいいことだと思います。そのように位置づけていったときに、消費者からどうみえるかという問題、池本先生いわれた問題がもちろんあるわけですが、同時に、契約関係として一体どうなっているのかということをやはりきちんとみていく必要がある。事業者間の契約というのはえてしてみえにくい、業界内の暗黙の了解になっていますけれども、そこをきちんとみる必要があるのではないかと。

例えばこの資料も、私がざっと拝見した限りで、決済代行業者という言葉があったり、包括加盟店という言葉があったりするのですが、ここが完全に重なっているのかいないのか、そのあたり、もう少し精査していく必要があるかなと思っております。

それから3点目でございますが、セキュリティの問題。PCIDSSの問題を書いていたかと思っておりますけれども、このような問題は、結局、いわゆるカード業界の側と加盟店の側と全体で足並みをそろえていかなければいけない。これを任意ベースでやっていきますと、私がそういう意見だというわけでは必ずしもないのですが、例えば加盟店に対してそういうことを要求することが、今度、カード会社、特にアクワイアラー加盟店間で、例えば不公正な取引方法等の問題はないのかという懸念も出ています。そういうことで、それを法律なり、あるいは法律でなくても、こういう場で、いわば根拠づけて、したがって、これは正当な要請であるということが言えれば非常に大きいのではないかと考えております。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

それでは、続きまして沢田委員からお願いいたします。

○沢田委員　　ありがとうございます。ECネットワークの沢田でございます。

私どもは、Eコマースのトラブルに特化して、10年ほど相談を受けている団体でございます。その観点から、今回のお話の、まず問題の捉え方と解決の方向性につきましてコメントさせていただきたいと思っております。

ご指摘がありましたように、マンスリークリアに係る消費者相談なりクレジットカード取引に係る消費者相談なりがふえているという事実はあるにせよ、その外側には、岩崎委

員がおっしゃいましたように、健全な決済、健全な取引が何万倍もあるわけでございまして、発生率が低いというのはそのとおりにかと思えます。また、内容を分析すると、与信取引そのものについての相談や苦情ではなくて、売買契約なり役務提供契約についてのトラブルであると。それに対してクレジットカード会社がどう関係するかというと、トラブルの解決を手伝ってくれるかしてくれないかという観点で出てくるにすぎないということからすると、クレジットカード取引に係る消費者相談とかマンスリークリアに係る消費者相談という表現には若干ミスリーディングなどところがあるのではないのかなというのが感想です。

ただ、方向性として、資料5の1. 1. の(3)に書いてありますように、要はカードを利用できる悪質加盟店が増加したことに主な原因があるということで、現在起こっている問題は、今までなかったような悪質な事業者、悪質な加盟店が便利な決済手段としてクレジットカードを一部使っているということだと捉えております。そう考えると、資料5の2ページ目の(4)「増加する悪質加盟店への対策が急務であると考えられる」、ここは非常に賛同するところですが、その後の、「そこで」というところに理屈が繋がっていないように思います。

悪質加盟店への対策が急務であるということは、悪質加盟店そのものに対する規制の強化や執行の強化がまず必要だという視点が抜けていると思います。これを飛ばして、割賦販売法というか、カード会社の加盟店管理に解決を求めるというのはちょっと一足飛び過ぎるのではないかと思います。もちろん、ほかに頼るところがないから期待するという側面は大いにあるにせよ、ここはやはり悪質加盟店そのものがどういう属性のどういう主体、つまり、国内事業者なのか海外事業者なのか、どういう行動パターンで決済手段を選んでいるのか、クレジットカード決済ができなくなったら銀行振込に行くだけでないのかなど、悪質加盟店のところに焦点を置いた分析がまず必要ではないかと思えます。

このように申し上げる理由の一つは——ちょっと長いですが。すみません。P I O-N E Tで上がっているものの外側にも恐らくクロスボーダーの案件がたくさんあると思われるし、今回挙げていただいた事例の中にもクロスボーダーのものが含まれる、要するに海外事業者が悪いことをしているとなった場合に、国内のアクワイアラーに対する義務を強めたところで何か意味があるのかどうかということをお願いしたかったのです。

以上です。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

それでは、続きまして鈴木委員からお願いいたします。

○鈴木委員　　国民生活センターの鈴木でございます。よろしくお願いいたします。

まず、資料4の補足説明をさせていただきたいのですが、25ページをごらんください。こちらは私どもから出させていただいた数字だと思うのですが、この件数自体は確かにこのとおりです。ですが、相談現場で決済代行業者が明らかに介在している例、例えば出会い系サイト、先ほど苗村課長からもご説明ありましたように、サクラサイトに代表される出会い系サイトのトラブルのように、自他ともに認める決済代行業者が前面に出てくる事例なら、相談員さんも記録ができるのですね。

ですが、本来、決済代行業者というのは黒子のような存在で、消費者が認識することが非常に少ない業態なので、残念ながら、相談現場においても全てを把握できているわけはありません。そのため、結果、件数だけで、これが決済代行業者が介在するトラブルなんですよという全体を捉えることが非常に難しい業態であるということをちょっとご理解いただければと思います。

出会い系サイトの相談が今減少しているに伴ってこれも減少しているのですが、実態からみると、件数を出すのは非常に難しいのですが、このような件数ではないとは思っております。

その決済代行業者に関してですが、このような場で検討課題に挙げた意義は非常に大きいと感じておまして、消費生活センターにはこの決済代行業者に係る相談というのが少なからず寄せられておりますけれども、実際に決済代行業者がクレジット取引の中でどのような役割をしているのか、アクワイアラーや販売店との契約関係がどうなっているのかという情報は消費者や消費生活センターの相談員では十分に知ることができませんので、今後、EC決済がますます伸びていくと思われましても、そこで決済代行業者について何らかの法的整理は必要ではないかなと感じております。

そのためには、先ほど池本先生からご指摘あったように、今まで、決済代行業者という、これまでの資料などをみますと、「いわゆる決済代行業者」というような書かれ方をされていて、定義づけがなされていないように感じるのですね。ですので、まずはその定義づけから始めて、共通認識をもった上で議論を進めていただければいいかなと感じています。私に求められているのは相談現場の実態だと思いますので、それについては今後お話しさせていただければと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

それでは続きまして、二村委員からお願いいたします。

○二村委員 弁護士の二村でございます。よろしくお願いいたします。

まず、今回のテーマで、アクワイアラーとイシューに分けてきちっと位置づけをしていくというのは方向性としては非常に正しいことだろうと思っております。すなわち、今まではイシューとアクワイアラーを兼ねている事業者さんが非常に多うございましたので、仮に非オンアス、つまり、オフアス取引でアクワイアラーとイシューが一つの取引の中で違う事業者であったとしても、立場の互換性があったので、結果、同じようにきちっと行動しなければ自分がどこかでロスをかぶるということであったのが、徐々にアクワイアラー専門業者が出てき始めている。そのような状況、さらにそこに決済代行というものが絡んでいきますと、全くその立場が互換性ない状態が生まれ始めているという中ではきちっと法律の中で位置づけていくというのが正しい方向だろうと思っております。

あわせて、その中で決済代行というのをどのように考えるかというのも非常に重要なのですが、そこで、今、鈴木先生からもご指摘あった、決済代行って何ですかというところが実は曖昧模糊としたままずっと議論が進んでしまう。今、漠然とECのネット決済の中における代行業者というのを想定しているのかもしれませんが、この中にも、裏方をやっている者から、お金を取り扱う者から、あるいは加盟店契約をどう審査をやり実績に判断している者からいろいろな者が入ってくる。さらにはリアルの世界の中で同じような事業をやっている者もいる。あるいは決済代行業者、ネット系だったものがリアルに出ている。いろんな形が今生まれていますので、そのどこを切り出していくのだろう、どこを切り出した議論をするのかというのがフォーカス合わせないと、過剰規制になったり、あるいは適切どころに手が届かないということがあり得るかと思っております。

それから、マンスリークリアに関しては、いろいろなご意見出ている中ですけれども、やはり正常取引が非常に多い。そして、これが社会の中で極めて重要な決済インフラとなっているということを押さええないで、病理現象のところだけに注目していくということは、かえって社会の活力、経済的なマイナスを生んでいくことになりかねないのではないかと。ここはやはり認識した上で、病理現象を除去するためにカード分野で何かやることがあるのかどうかという、その発想だけでなく、そのことのコスト、あるいは弊害は何かという目線もきちっともたないといけないということだろうと思います。

それとセキュリティの部分に関しては、誰もカード情報を流出させたいと思っているわけでもなく、あるいは、そんなことで被害をこうむりたいと思っている消費者もいるはず

はないのですね。ところが、コストがかかるという部分がどうなのか。だから、規制をただ入れたとしても、膨大なコストがかかったら対応できない。そうすると、真っ当な事業者、ではやめようになるだけだし、それから、そうでないのは大丈夫、大丈夫といって突っ込んでいくということですので、そのコスト負担の問題、これは法律の話ではないのでこの場ではないかもしれませんが、コスト負担を全く考慮せずに、ただ規制をしましょう、これを導入しましょうといっても、それは前に進まない、絵に書いたモチになるだろうと思っております。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

それでは、続きまして藤原委員、お願いいたします。

○藤原委員　　藤原でございます。よろしくをお願いいたします。

今まで出てこなかった点等を中心にお話ししたいと思いますけれども、まず総論ですけれども、冒頭から実態という言葉がずうっと出ておりますけれども、規制をする、あるいは準じたことをするには立法事実を踏まえてやらなければいけないので、そのところは注意して議論したほうがいいと思います。他方、しかしながら、自主規制で確かに既に限界に来ている部分がございますので、やはり規制に踏み込むべきところは踏み込むという、そのバランスをとった議論になればいいなあと思っております。

それで、一般的なお話ではなくて個別の論点ですが、例えば加盟店契約を締結する主体に対する措置ですけれども、登録制または届出制という言葉が出てまいりますけれども、これも現在の行政手続法のもとでは、登録届出、随分差がありますので、その枠組はきちんと議論すべきだろうなと思えます。

それから、行為義務についても、例えば情報の管理義務等は付すべきでしょうけれども、そのほかの補助調査に対する協力とか、行為義務もレベル感がそれぞれ違うというところを丁寧に議論する必要があるだろうと思っております。

それから、これまで出なかったのが次に個別の2つですけれども、国際ブランドについては、確かに割販法上位置づけられておりませんので、今回何らかの具体的議論となるか、あるいはホップ・ステップ・ジャンプのホップくらいになるのか、やり方は違うと思えますけれども、何らかの議論はしておいたほうがいいのかなあと思っております。

それからセキュリティに関してですけれども、決済代行業者と委託的に構成できるのかどうかというのは今後の議論でしょうけれども、セキュリティはきちんとしなければ、保護はしてもらわなければならない。

ただ、その際、PCIDSSと例えば偽造対策の I C 化と出ているのですけれども、認証の基準等に対応するというのは、今、既にお話ありましたけれども、コストもやはり少し考えないといけないし、かつ、どのぐらいの実効性があるのかということもやはり考える必要があらうかと思えます。

例えば中小企業への配慮が必要だと思えますけれども、その中小企業に配慮する場合でも、PCIDSSの場合と同じ加盟店でも、偽造のほうの I C に対応していただくというのでは議論は少し違うのかなあという感じがしております。それから、もちろん、セキュリティの場合には、経産省の一般的な個人情報保護のガイドライン等でもセキュリティを要求しているわけですから、一般的なものでどの程度対応できているかということですね。要するに、一般的ななすべきルールがまだ紙に書いた段階であって、実行されていないからの事故も結構多いのですので、そのあたりを徹底することも同時に必要なのかなと思っております。

以上です。

○山本委員長　どうもありがとうございました。

続きまして、丸山委員、お願いします。

○丸山委員　名古屋大学の丸山です。よろしくお願ひいたします。

今回、最初の事務局の説明を受けまして気になった点ですけれども、既に何人かの先生からも指摘があった点ですが、やはり第一に気になりましたのは、多様な主体間の法的な関係というのを正確に捉えた上で適切な法的な用語で表現していく必要があるのではないかと。これは感じたところでございます。

今回重要な指摘としまして、資料5の1. 2. のところでは、苦情体制の整備とか、一定の加盟店審査についての行為義務を定めていくといったことが提案されていて、例えばイシューのところには消費者から直接苦情が行ったりしますので、そういった体制整備も含めて整理していくという方向性は非常によろしいのではないかと考えています。その上で、それぞれの主体が負う行為義務相互の関係、どの主体が義務を怠った場合にどの主体までに帰責されるのかという、そういった法的な関係というものを少々詰めておく必要があるのではないかと考えます。これは割販法で具体的な規定を設けない場合でも、その法的な主体の関係というのが民法の解釈論や消費者契約法の解釈論にはね返っていく可能性があるので、ぜひこの機会にこの部分は丁寧な議論をしてはいかがかと思いました。

第2の点としましては、やはりこれも指摘されたこととございますけれども、マンスリ

ークリア取引につきまして、従来は現金払いと比較しての誘引性、複雑性が高いということ、それが割販法の規制の介入根拠なので、マンスリークリアに対する規制は強くしないほうが良いという話だったと思います。

それはその通りであると思うのですが、例えば電子商取引とか通信販売の場面を考えると、キャッシュレスの手段が使えるからこそ販売が促進されるという側面もある。なので、誘引性の言葉の使い方にもよるのですけれども、キャッシュレスであることによって何か販売が促進されるという面もあるのではないかと。これはかなり良い面でもあるのですけれども、その場合に、そういった特徴があるのだということを踏まえた上で、指摘されましたように、その他のキャッシュレスの決済手段の規制の状況と対比して、クレジットのマンスリークリアというのはどこまでやる必要があるのかという、現金との対比だけではなくて、キャッシュレス決済手段の現状、特徴と規制の比較ということを丁寧に行っていく必要があるのではないかと、その点を感じました。

最後は、これも既に言及された点なのですが、国際ブランドというトピックがせっかく出てきました。紹介によりますと、諸外国では銀行業務の一環ということもありますので、割販法における対応だけで済む話ではないのかもしれないのですけれども、やはりこの辺も、私にとっては不明瞭な部分も多くありますので、この機会に議論を深められれば良いのではないかと、このような感想をもちました。

以上です。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

それでは、並んでいる順番ということで、與口専門委員、よろしく申し上げます。

○與口専門委員　　日本クレジット協会の與口と申します。

私どものほうでも、今、消費者の苦情であるとか相談につきまして、中で主要なカード会社に調べてもらったりしておりますので、後ほど機会があればぜひ発表の機会をいただければと思うのですけれども、私どものほうの相談・苦情の捉え方が今までお話しただいているものと若干異なっているような気がいたしております。根っこのところはほぼ一緒ではないかと思うのですけれども、お手元の資料5にございまして、ご説明いただいたように、4ページ目の1. 6. のクロスボーダー問題といわれているもの、ここの部分のトラブルというのが確かに非常に我々自身も気になっているところとっております。

むしろこの部分の問題が今起こっている消費者の苦情であるとか相談の主流ではないかなと認識しております。だとすると、必ずしも国内の加盟店に対する審査であるとか、

あるいは国内のカード会社ときちんと取引していただいているような決済代行業者さんとの関係性からいくと、そこに対して規制を本当に強化することによって、加盟店審査を強化することによって何らかの効果が期待できるかというような問題。あるいはマンスリークリア取引というのも、結局海外のアクワイアラーと取引するときには、インストゥルメントのような分割払いという機能、そもそもありませんので、そういう意味からすると当然マンスリークリアになっていくという現象が起きますので、そういう意味で発生しているのだと考えられると、ここも別のところに原因があつて、もっと効果的な措置というのはその部分に打っていかねばいけないということもいえるのではないかと思います。

そういう意味からすると、この相談とか苦情の中身というものをきちっと認識した上で効果的な対応というものをやはり考えていかねばいけないのではないかと思うところがございます。

あと、セキュリティの対策に関しまして、ご指摘のように、我々、本当に長い期間をかけてようやくここまで来ているということがありますものですから、ここまで来るのも結構大変だったものですから、不十分だといわれると切ないものがあるのですが、それでも確かに我々だけではどうしても普及できない分野が残っているというのは事実でございますので、そういう意味では、ぜひこういった機会を使って後押ししていただけるような環境をつくっていただけると大変ありがたいと思っております。

ただ、一方で、企業の規模も大分違っておりまして、非常に財務とかの能力も高い大手さんと、そういう意味では財務能力もそんなにない中小さんが実際商売しておりますので、そういう中でそういう方々がそれなりに対応できるような方策というものもぜひあわせてご検討いただければと思っておるところでございます。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

続きますして、渡辺委員、お願いいたします。

○渡辺委員　　既に多くの委員からさまざまなご発言がありましたので、ちょっと重複にわたるところがありましたらご容赦いただきたいと思います。

まず、資料4を拝見いたしまして、トラブル実態、今回また改めてよく認識いたしました。その中で印象に残ったことが、個別の事例とか業者さんごとに対応が異なるというようなケースが幾つかありそうだと。2つ典型的なものを取り上げます。1つはマンスリーについてのもの。これは22ページに、相談内容によって対応が違うということがございました。それから決済代行業者について、26ページに、やはり対応がばらばらだということ

がございました。これがやはり今議論すべき大きな点なのだろうなと感じました。

個別の事例とか業者によって対応が違うというのは、長期的にみた場合に、その業界の信頼性を失わせることになりかねないのではないかと思います。その意味での対応の必要性ということです。

ただ、その場合に、今2つ取り上げましたマンスリークリアと決済代行業者については若干色彩が異なるなという印象ももっております。マンスリーの場合には、これはもう既に小塚委員とか丸山委員からもお話が出ましたとおり、前回の法改正のときの小委員会でも、意図的に外したところがあったと思います。しかし、決済代行業者のほうは、これは前回の法改正のときにはまだ明確には出てこなかったものではないかと理解しております。ですから、マンスリーのほうについて何か規制をかけていくということであれば、前回までの議論を十分踏まえた上で、それとの接続も考えながら、新しい法的な理論も立てていかなければいけないと思います。

それから、決済代行のほうにつきましては、これは資料5のほうにもありますけれども、資料5の2. 1. でしょうか、位置づけとして、アクワイアラーの代理人なのか、加盟店の代理人なのか、あるいは、池本委員がおっしゃったように、購入者から決済の委託を受けているという捉え方ができるのか、これは私は一からこの場で議論する価値があると理解いたしました。

それが1つでございます。

もう一つは、資料そのものについての、これも感想というか、少しご質問にわたるかもしれませんが、資料5の1ページ目の最初の囲みに「適正な加盟店管理等」という言葉が出てまいります。それから、2ページ目のほうへ参りましても、2ページの上から2行目の(4)から始まるところで、その下から2行目に「加盟店管理」という言葉が出てまいります。前回の法改正のときに、どちらかというとなら加盟店管理という言葉は、これも意図的に避けたのではないかと記憶しております。クレジット会社は加盟店を管理できるのかできないかということも長年にわたって議論してきて、これはむしろ「加盟店調査」という言葉に変えたのではないかと理解しております。このペーパーでも、加盟店調査という言葉は並行して出てまいりますので、この加盟店管理という言葉に今後も何かの意味をもたせた上で使い続けるのか、その辺はどこかの時点で明らかにしていただければありがたいというのが感想でございます。

以上です。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

確かに、今ご指摘のあった最後の点ですけれども、前回の改正時には、管理ができるかできないかということだけでなく、B to Bの取引で、ある主体がある主体を管理するということが、法的に何を意味するかという根本的な問題。ただ、この資料では、「調査」という用語はちょっと狭過ぎるのではないかということとして、ほかにいい言葉がないので、業界ジャーゴンであり、あるいは消費者運動の中で使われている「管理」という言葉が便利なので使っているということかと思います。法的な概念としてそのまま議論していても、恐らく行き詰まるであろうと思います。そういう問題意識は事務局の方でももっておられると思います。そこはさらに検討してまいりたいと思います。

それでは、引き続きましてオブザーバーの赤松様からよろしくお願いいたします。

○赤松オブザーバー　　日本百貨店協会カードビジネス委員会をやっております赤松でございます。現職は三越伊勢丹ホールディングスにおります。

きょうの議論を伺っておりまして、大きく2つあるのかなと。まず前段のほうのマンスリークリア、決済代行業者というのは、どちらかという和我々加盟店側の視点が非常に百貨店協会として多いので、 이슈アのこれからお話しになられる皆様に議論をお任せするわけですけれども、ございましたように、この底流にあるというか、一番の原因が、悪質な加盟店の存在というのがあると。これがこの全ての発端であるので、ピンポイントで、その悪質な加盟店を善良な市民の監視の目のもとに引きずり出すような施策こそが大事で、99.999%の正しい取引を全部事務負担をコストかけながらやっていくということではないかというのは、これは我々からも意見としていえることだと思います。

それから、後段のカード情報の保護やクレジットカードの偽造対策、なりすまし不正利用の点については、特に我々、加盟店側は非常に気になるところでございまして、百貨店協会の中にも、この委員会や、さらに分科会をつくりまして、今後のこういった国からのいろんな申し出に対する対応について議論しているところでございます。

特に、先ほどこういった対策につきましては加盟店なりの努力をしまいつけてきたわけですけれども、IC化のカードの問題について申し上げますと、ICカードに対する我々の業務オペレーションの変更や、それからシステム上の装備というのは非常に時間とコストがかかるということをぜひ、もう皆さんご存じだと思いますけれども、改めて申し上げたいなと思っております。

大きい視点でいうと3つございまして、1つは、社会的に安全・安心な日本というもの

をつくっていくという国の政策の中で、加盟店だけがそのコスト負担をするということではないだろうなと思っておりまして、国全体の安全を担保するために、イシューさんもアクワイアラーさんも加盟店側も、さらには国の政策としてもいろんな方策のコスト負担の考え方があるべきではないかというのが1つございます。

それから2つ目に、ビジネスの世界も法曹界も皆同じだと思うのですが、一遍に全部をやるというのはなかなか難しいと思っておりまして、時期はどのように考えるか、それから、地域的な解決策はないのか、それから、セキュリティの強度とか、またその範囲の規模、そういったものについてフォーカスを当てながら、総合的に安全性が担保されるような国になっていくというのを我々としては一緒にやっていきたいと思っておりま

す。それから、最後、3つ目ですけれども、こういったカード情報のセキュリティを守るためには、イシューの皆さんも加盟店の我々も、さらに一番重要なのは、やはり消費者の皆さんがそのことについて意識があり、例えばこれから世の中に普及していくであろうチップ&ピンのピンコードを確実に皆さんが覚えられて、それを加盟店側で入力できるような、国民の皆様や消費者の皆様はどうやって啓蒙していくのだと、そういった点での政策も望まれるところだろうなと思っております。そういった3つの視点を我々も一緒に皆様と考えていきたいなと思いますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

続きまして、浅沼様、よろしくお願いします。

○浅沼オブザーバー　　イオンクレジットサービスの浅沼でございます。

今回の議題の中にマンスリークリアという言葉がキーワードとしてあると思うのですが、現状、私どもの会社におきましては、クレジットカードを発行させていただいたときに、総合枠というのを1つ設けております。そのうち、前回の改正のときに割賦枠というのを新たにつけて、内枠として今カードを発行させていただいております。

現状、約2,000万人の会員がおるのですが、そのうち総合枠＝割賦枠の会員さんと総合枠の中の内枠として割賦枠を設けているお客様がおります。例えば今回、各クレジット会社等によってまたこれは違うと思うのですが、仮にマンスリークリア1回払いが今回適用になるとなった場合、コスト的にも、支払見込み額調査云々絡むと、かなり大きなインパクトがあるのかなと思っておりますので、この辺はもう一回本当に慎重に議論していきたいなと1つ思っております。

あと、苦情関係を申しますと、実態でいいますと、一昨年、2013年度の数字ですけれども、実際お客様から申し出があった苦情に対して、先ほどいった、これはマンスリークリアだから受けませんということは、当社の場合は一応スタンス的にはもっておりません。前回、昨年の数字をいいますと、自社の加盟店のオンアスでやったお客様のトラブルが70件ほど、あと、外部加盟店、これはほとんど海外 이슈、海外の絡みの分が約1,600件ということで、圧倒的に海外関係が多くて、中身をみますと、インターネット通販関係が600件、ゲームアプリ課金関係で400件、決済代行で140件等ということで、どちらかというところ、リアルとネットと分けたときには、ほとんどネット関係、EC関係が現状多いというのが一つの実態でございます。

ですから、こういったのも本当に次につながる 이슈としてのカードのIC化、加盟店さんのPOSも含めた端末のIC化進めているのですけれども、リアルの店舗においてはそういった形で防げると思うのですけれども、実際、本当にEC関係についてはさらに踏み込んだ対策をしないと、せっかくつくった今回の案を出しても何か中途半端で終わってしまうのかなというのがちょっと感想なので、その辺、クレジット会社、当グループも、代表としまして、実態の数字に合った形の提供をさせていただきまして議論していきたいと考えております。

以上でございます。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

続きまして、沖田様、よろしく申し上げます。

○沖田オブザーバー　　沖田でございます。いわゆる決済代行会社の一社でございますので、先ほど話題に上っておりますので、そういったところをお話しさせていただければと思います。

ただ、これは委員の方々も何度も聞かれているかもしれませんが、私どもは実は決済代行会社とは名乗っておりませんで、我々、決済サービスですとか、PSPという表現を業界の中で恐らく唯一やらせていただいているのではないかと考えております。

そもそも1997年の創業でございますので、そういう意味では、こういったインターネット決済に関しては最も長く、かつ、規模としても大き目にやらせていただいているのではないかと考えておまして、少しこの産業の、なぜ興ってきたのかというところとか、現状も含めた功罪について冒頭申し上げたいと思うのですけれども、先ほど申し上げましたように、1997年の創業でございますので、特に当初の10年間、2000年代前半の部分におきま

しては、Eコマース自身がまだほとんど発達しておりませんでしたし、それから、カード会社さん各社も実態がよくわからないといったところがありました。

そういった中では、私ども、専門的な立場、見地から、例えばサイトの中でのわかりにくい表現を排してくださいというものですとか、現状では、一般化といいますか、普及しておりますが、特定商取引の表示等々が欠けている場合はちゃんと書いてくださいと、もしくはこういった内容で書くのですよという部分を指導させていただいたり、一部審査の代理のような形もやらせていただいております。

そういった意味では、カード会社の各社様とともに、このEコマースというところで非常に便利な生活ができる、それから、産業として成長するということに少なからず貢献できているのではないかなと考えております。

一方で、これも資料4の中でも指摘いただいておりますように、こういった決済代行会社、その一部、もしくは多くかもしれませんけれども、それが悪質な加盟店の温床になっているということも、残念ながら事実であると私も強く思います。必ずしも決済代行会社だけではなくて、カード会社さん、直接契約している中にもそういった悪質加盟店があると思いますけれども、やはり温床化しているというのは間違いございませんで、ここは、先ほど委員の先生方からもありましたように、やはり業者の中のむらが非常に大きいと、これは強く感じております。それから、実際、数も決して少なくない。

私ども、同業ですが、何社あるかわかりませんが、これは逆にアクワイアラーさんが非常によくご存じで、一部、国生の相談員の方々向けにセミナーを行った際、100社以上あるのですよというご発言もあったかと思っておりますけれども、実はEC決済協議会というのを立ち上げて、私、会長を務めておるのですけれども、そういった中で、きょうご参加のカード会社様も含めて各社様にご協力の依頼をさせていただく中では、一部のカード会社、10社以内に契約を限定しているというケースもあれば、非常にたくさんありますよということで、これはアクワイアラーさんのほうも非常にむらがあるのかなと考えております。

それから、そのむらの中で私どもの部分をご紹介させていただきたいと思っておりますけれども、トラブル発生に関しては、当然ながら、可能な範囲で解消、それから、未然に発生しないような努力はさせていただいております。問い合わせの仲介をアクワイアラーさん、イシュアさんとさせていただいたり、あと技術面では、カード番号の非保持といったところを、我々の仕組みではサービス当初から行えるようなやり方をとらせていただくことで、加盟店からのカード番号の流出を防げるような手だてを、これは15年以上前からやらせて

いただいております。

一方で、PCIDSSについても、これは日本、それからアジアでももっとも早くに対応を我々させていただいておるのですが、残念ながら、現状、加盟店様はもちろんですけれども、決済代行会社の中にもPCIDSS対応していないという会社も存在し得るのではないかと考えておまして、この点は、すみません。長くなってしまいますけれども、委員の先生方もご指摘されていらっしゃるようなコストの部分ですね。これは、実は全体のビジネスからするとそんなに大きなコストがかかっているわけではございませんで、そのコストですとか、あとは経済合理性というところが非常に大事なポイントかなと考えております。

そういう意味では、委員の先生方からありましたように、足並みをそろえてやるということで、しっかりとそういったセキュリティに準拠する、それから、トラブル等を防止する手だてをとることが経済的にも資するという形になれば、恐らく普及は進んでいくのかなど。そういう意味では、現状は、残念ながら、正直者がばかをみるというような構造になってしまっているというところが、これは、残念ですけれども、私どもの業界の中では大いにあるかと思っております、これを解消していくというのは非常に協会としても考えておるところでございます。

すみません。長くなりましたが、最後に1点だけ、新たな成長というところが冒頭の開催趣旨の中にもございましたけれども、2020年のオリンピックに向けて、それから、従前からの訪日観光客の増加といった中では、こういった決済の部分がそういった新たな成長産業の部分の後押しする、サポートする役割を1つ果たせるのではないかと考えております。中にもありましたような、スマートフォンを使ったような決済によって、アクセプタンス、利用できる範囲をふやすというのもそうですし、それから、昨今ありますMCPですとかDCC等々の発行を自国通貨で決済できるという手段も、逆に従前のインターネット向けのテクノロジーを活用することで実は非常にコストを抑えて展開することが可能でございます。

そういった意味では、日本国として新たな産業、それから、観光客に向けた成長の部分に資することもできるのではないかと考えておりますので、そういった意味では、しっかりとした、冒頭のお話にもありましたように、成長のために安心・安全な決済環境をつかっていくというのが業界を代表する者としての使命だと考えております。

すみません。大変長くなりましたが、以上でございます。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

続きまして島貫様、よろしく申し上げます。

○島貫オブザーバー 三菱UFJニコスの島貫でございます。よろしくお願いいたします。

私、20年にわたりまして、Eコマースを中心とした商品開発と国際ブランドをずっと実務で担当しております。その立場から、この20年間のクレジットカード市場を振り返りますと、リアルの世界ではICカード化、それから、イシューのモニタリングシステムが充実してまいりましたことによって、不正取引、それから消費者トラブルというのは大幅に減っているだろうと思っております。一方、Eコマースの部分は、取引量の増加に伴いまして、残念ながら、不正取引やトラブルは増加傾向にあるという認識でございます。この資料にもあるようなところが主な原因だろうということも共通でございます。

最近の懸念事項は、国内外の事業者様による情報漏えいでございます。これが不正取引の温床になったりもして、これが最近の非常に大きな懸念の事項だろうと思っております。

それから、新たな環境としましては、キャッシュレス化の進展によりまして、クレジットカードと同じインフラを使用する即時払いのデビットカードや前払いのプリペイドカードといった支払手段が登場してきて、一定のマーケットの存在感を示しているということで、いろいろ先生方のご議論もありましたように、これらと他の支払手段とのバランスというものが我々としては非常に重要ではないかと思っております。そういった観点から、この検討事項に書かれている項目一つ一つにつきまして、実務のレベルから議論させていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

○山本委員長 どうもありがとうございました。

続きまして、杉本様、よろしく申し上げます。

○杉本オブザーバー 最後でございますので手短かに。自己紹介がおくれましたが、ジャックスの杉本でございます。

弊社は信販会社でございまして、もともと個別信用購入あっせんが主力で、現実にアクワイアラー業務はやっておりません。また、我が業界も、やっていらっしゃるところはごく一部ありますけれども、ほぼやっていないだろうと思えます。一部、オンアス契約の加盟店はございますが、そういう歴史で発展してまいりましたので、加盟店さんの管理、先ほど管理というお話が出ましたけれども、社内では「加盟店調査」と呼んでおり、20年度改正割賦販売法もございまして、個別信用の加盟店さんの調査についてはかなり厳格に行っております。

まず、個別信用の加盟店調査が包括信用とどう違うかというのは、ほかの会社さんがどうされているのか状況がわかりませんので個社として申し上げますと、まずはJDMに必ず照会させていただくというところからスタートいたしまして、あとは、いわゆる民間調査機関のデータをとる。さらには実地調査を行います。まず、その加盟店さんに我が社の人間が行って、代表者にお会いして、店舗をみて、取扱商品、販売形態等をチェックして、そういった総合的なデータを集めて最終的にお取引するかどうかを決めさせていただく。

これは入り口のところでございますけれども、契約しました後につきましても、マンスリーでチェックするところとクオータでやるところ、また、半年に1回とかで途上審査を行います。例えば毎月やるというのは何をやるかと申しますと、車のローンですと、買った方の名義に名義変更されているかどうか、必ず翌月チェックします。されてなければ、これは例えば架空売り上げとかいろいろトラブルにつながる可能性がありますので、そのような途上での加盟店さんの調査というも行います。また、不定期で何かトラブルが起きたときは、そのときにまた直ちに調査を行うというような、こういった加盟店管理を個別信用ではやっております。

これを包括信用とか、これからのECで不特定の加盟店さんの管理をどこまで、どのようにやるのか、これは非常に難しい問題かなと。個別信用につきましても、私どもでも月間の稼働の加盟店さんといえますのは約2万5,000店くらいでございます。ですから、そういう意味で、まだいわゆる個別に管理できるレベルなのかなと思っておりますし、相手先がみえる加盟店というような認識でございますが、今後、みえない加盟店さんをどう管理するのか、その手法を含めまして、これからどのレベルまでやるのかとか、非常に大きなポイントになるのかなと思います。

そういった中で、先ほど池本さんからございましたけれども、私どもも、いわゆるお客様からの苦情につきましても、マンスリー云々ということで門前払いするという事は全く行っておりません。業界の方々に聞かしても、大体皆さん対応はされているということでございますが、ただ、マンスリーで発生する苦情の8割ぐらいは海外絡みの取引で発生しているということで、解決も8割ぐらいはしているのですけれども、それは国内の加盟店さん等が解決のスピードも速いし率も高い、やはり海外取引のところの解決率が非常に低いというようなデータもございますので、そういったみえない加盟店さん、管理がなかなかしにくい加盟店さんをどう位置づけて、どう規制していくのか、そこの辺が大きなポイントになるのかなと思います。

以上でございます。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

それでは、最後になりますけれども、消費者庁の山田様、先ほど委員の中から悪質加盟店そのものの規制が大事ではないかというご意見もありましたが、その辺も含めてコメントいただければと思います。

○山田オブザーバー　　消費者庁取引対策課の山田でございます。

今、委員長からご紹介ありましたように、私どもでは特商法を担当しております、悪質事業者への執行が大事だというのは本当におっしゃるとおりでありますので、そのところは私のところでしっかりやっていくべき話だなと思っております。割販法と特商法は、支払手段と商取引そのものという表と裏の関係にありますので、よく勉強して議論に貢献していきたいと思います。

以上です。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

それでは、今の段階で事務局から総括的に、委員のご意見に対して何かございましたらご発言いただくということでお願いできます。

○苗村課長　　ありがとうございました。さまざまな貴重なご意見をいただきまして、我々もできる限り問題意識を取り入れながら議論していただく材料を用意していきたいと思っております。

幾つかまとめてお話ししますと、皆さんかなり共通しているのは、特に実態を踏まえた議論をしよう。実態といたしましても、もう少しかみ砕いていうと決済代行業者さんの話が中心になっておりますが、それがどういう主体なのか、どういう機能に着目するのか、定義をはっきりさせた上で議論していくということ。それから、その過程におきましては、やはり契約関係がどうなっているかとか、池本先生がおっしゃったように、消費者との関係というのも含めてどのように捉えるべきなのか、そのようなものをしっかり押さえなければいけないということ。

あとは、これも幾つか出ましたけれども、やはりコストとの関係ということで、これも2つございまして、1つはトラブルのない大多数の取引に与えるコストであります、これは1つ大きな問題、手段、構成とそのバランスをどう考えるかという話だと思いますし、もう一つは、特にセキュリティのところでは話が出ましたけれども、実際に費用負担発生する中で、そういうところも含めて考えていかないと、制度論だけでは進まないよというご

指摘もいただいたかと思っております。

3つ目といたしましては、他の手段、特にマンスリークリアというのを議論するとなると、ほかの手段とのバランスというものも、当然ですけれども、みていかなければいけない。みんなで同時にぼっと前に出るということは一方なかなか難しいわけですが、クレジットだけは何歩も先に行くということもまた避けなければいけない。けれど、もしクレジットのところでできるのであれば、その半歩くらい出てはどうかというようなことがあると思います。抽象的に申し上げるのは難しく、では具体的にどうするのだということについてこれからいろいろご意見を伺いながら詰めていきたいと思っております。

加盟店サイドの話につきましても、そういう意味でいえば、トラブルないものが多いとすれば、普通にやっておられるところには追加的な負担とかそういうものがないか、実質的にはほとんどないようなルールをつくって、むしろそれから外れている人に対して一定の、ある意味、このぐらいは標準的にきちっと対応してくださいよというものがうまく仕組みればいいのか。そういう意味では、多様に会社さんごとに差があるということも含めてどの辺のところを狙っていくのかということも今後ご相談させていただきながら考えを深めてまいりたいと思っております。

できるだけ頑張ってみますし、次回かなり日程が詰まっていますので全てを受け切ることにはできないと思っておりますけれども、何度かに分けて議論していくこともあると思っておりますので、できるだけ踏まえながら、いろいろご説明の材料をそろえていきたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

○山本委員長　それでは、本日いただいたご意見につきましては、第2回目以降の個別論点ごとの審議で事務局が提示いたします論点整理ペーパーの中で反映させていきたいと考えますので、事務局のほう、よろしく願いいたします。

それでは最後に、事務局から次回日程についてのご連絡をお願いいたします。

○苗村課長　本日はありがとうございました。

次回は、ご案内させていただいておりますように、10月7日、月曜日の13時から15時を予定しております。議題につきましては、本日の検討課題の資料5の紙の1. から取引構造の変化に応じた加盟店管理等のあり方、管理という言葉自体については、問題意識、山本先生におまとめいただいたとおりでございまして、ご議論をまずその辺から始めてまいりたいと思っております。その辺からというのは、加盟店管理等のあり方を中心に始めていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

○山本委員長　それでは、これもちまして、割賦販売小委員会の第1回会合を閉会いたします。本日は、ご熱心に討議をいただきまして、まことにありがとうございました。

——了——