

産業構造審議会 商務流通情報分科会 割賦販売小委員会 第4回 議事録

日時：平成26年11月13日（木曜日）13時00分～15時00分

場所：経済産業省本館2階東3会議室

○山本委員長　それでは、そろそろ時間でございます。皆様おそろいのようにございますので、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4回を開催いたします。

委員の皆様におかれましては、ご多忙中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。また、オブザーバーの皆様も、ご出席ありがとうございます。

議事に進む前に、委員、オブザーバーの出欠状況及び配付資料の確認を事務局からお願いいたします。

○苗村商取引監督課長　よろしく願いいたします。まず、委員、オブザーバーの出欠状況についてご連絡をさせていただきます。

本日、藤原委員、丸山委員、オブザーバーの万場様におかれましては、ご欠席と伺っております。

次に、配付資料でございますけれども、お手元の資料の2枚目に配付資料一覧がございます。資料1、資料2－1、資料2－2及び資料3がございます。また、本日のご議論に当たりましてご参照いただくこともあり得るという趣旨で、メインテーブルだけになりますけれども、前回の小委で配付した資料も再配付をさせていただいております。必要に応じてごらんいただければと思います。

資料についてはよろしいでしょうか。もし不足、乱丁等ございましたら、議論の途中でも結構ですので、事務局までお知らせいただければと存じます。よろしく願いいたします。

○山本委員長　それでは、討議に入ります。

本日は、これまでの議論を踏まえまして、「加盟店契約を締結する主体等による加盟店の調査等について」、考え方の整理を行いたいと存じます。

まず、事務局から資料の説明をお願いいたします。

○苗村商取引監督課長　よろしく願いいたします。私のほうから、資料2－1、2－2及び資料3についてご説明をさせていただきたいと思います。

資料２―１は、前回の小委員会でもお話がありましたけれども、現行のルール範囲がどこまで及んでいるのかというものについて、事務局のほうで整理をさせていただいた資料でございます。２―２が関係条文になります。まずこちらをご説明させていただきまして、その後、本日の論点メモとして資料３をお配りしておりますので、それについてご説明をさせていただきます。

それでは、まず資料２―１をごらんいただければと思います。「各論点と現行の各ルールとの関係」ということでございまして、今回ご審議いただいております論点ごとに、現行の割賦販売法においてどこまでルールが及んでいて、またクレジット協会さんの自主ルールでどこまでカバーをされているのかということについて、事務局のほうで整理させていただいたものでございます。ですので、こちらにつきましては個別信用購入あっせんについては除いております、クレジットに係る取引に関するルールを整備したということでございます。

まず①、悪質加盟店の発生及び排除でございますけれども、こちらにつきましては、割賦販売法施行令、施行規則等には規定がないということになっております。ただ、若干補足させていただきますと、包括信用購入あっせん業者登録を受けるときの審査基準として告示が定められておるのですけれども、こちらにおきましては、加盟店調査に関するところについてという項目がありまして、加盟店調査を行う体制の整備ということが要件にはなっているということでございますけれども、いずれにしましても、法律、政省令のレベルでは規定がないということでございます。

自主規制ルールのほうにまいりますと、こちらにつきましては、ここに書かせていただきました基本原則、基本細則に一定の記述がございますけれども、本日、クレジット協会さんのルールについてはお配りをしておりませんけれども、これにつきましては反社排除でありますとか特定継続的役務提供事業者に関する調査の項目、それから、いわゆる枝番・子番の取引の制限ということで、一般的な加盟店調査というよりは、特に注意すべき分野に限った規定ぶりというふうになっております。アクワイアラー決済代行業者については、いずれも記載等ございません

②のほうでございますけれども、加盟店情報交換センター、いわゆるＪＤＭセンターでございますけれども、こちらについてご説明をいたします。傘下の会員は現在３４３社と伺っておりますけれども、このうち個別信用購入あっせんのみを扱っておられる会社は８１社ありますので、クレジット関係でいいますと２６２社ということになります。この２６２社の中に

は、後ほどご説明をしますが、アクワイアリングのみを行っている会社7社が含まれております。

それでは、法律のほうに移らせていただきますけれども、まずイシューアのほうにつきましては、ここに書いてございますように、認定割賦販売協会への報告、同協会から各社への情報提供に関する規定が設けられております。アクワイアラー決済代行業者については規定がございませんで、兼業しているアクワイアラーについては義務がかかっているというふうにはいえなくもないわけですが、こういう仕切りになっているということでございます。

続きまして、自主ルールの方にまいりますと、こちらにつきましては、みていただければわかりますように、アクワイアラーについてもJDMが利用可能という形になっております。そういう意味で、自主規制ルールで若干範囲を拡大しているということでございます。

③の苦情処理のための必要な措置ということでございますけれども、まず法律のほうでまいりますと、イシューアにつきまして30条の5の2という規定がございますで、業務の運営に関する措置がここに定められております。その中で、苦情の適切かつ迅速な処理のために必要な措置を講じなければいけないという規定がありまして、施行規則のほうに、具体的にどういう調査をやるかということが規定をされております。アクワイアラー決済代行業者については規定がないということでございます。

自主規制ルールのほうにまいりますけれども、こちらにつきましては、ここに書いてありますように、イシューアについて規定があります。アクワイアラーにつきましては、会員から立替払取次業者への依頼について定めるルールが一定ありますけれども、立替払取次業者自体に義務は課されていないという状況でございます。

続きまして、④の加盟店への支払い確保ということで、きょうのご議論とはちょっと離れる話でありますけれども、営業保証金の供託、還付、取り戻しというものがございます。主たる営業所が10万円で、その他の営業所ごとに5万円ということで、額的には小さいのですが、イシューアに対してかかる措置が法律上求められているということでございます。

続きまして、セキュリティ関係でございますけれども、⑤のクレジット番号等の漏えい防止ということで、こちらにつきましては、まずイシューアのところの括弧書きをみていただければと思うのですが、二月払い購入あっせんを業とする者を含むというこ

とで、マンスリークリアを業とする者についても法律の対象が広がっているということでもあります。クレジットカード番号の管理につきましては、前回の法改正で、包括とマンスリークリアと区分する意義に乏しいということで対象が広がっているということでございます。アクワイアラーにつきましても、こちらに書いてありますように、番号等管理措置、番号等保有業者に対する指導等の措置が法律上定められているということでございます。決済代行業者、加盟店につきましては直接の義務は課されておらず、この35条の16第4項の第3号、加盟店については同第1号、第2号に該当し得る場合には、番号等保有業者として指導を受ける対象になるということになっております。

ちょっと傍聴の方におわびを申し上げたいのですが、傍聴の方のほうのみ、条文が35条の16「第3項」となっておりますけれども、これについては、申しわけございません、「第4項」の誤りですので修正をお願いできればと思います。

自主ルールの方にまいりますと、こちらにつきましても、イシューア、アクワイアラーについて番号管理の規則が定められているという状況でございます。

もう一つのセキュリティーですが、不正利用防止関係につきましては、現状、割賦法、自主ルールに規定がないということでございます。

続きまして、資料3のご説明に移らせていただきたいと思いますけれども、枠の中は、これまでの議論にも何度か出ておりますけれども、従来は加盟店契約を締結する主体が、日本のおおむねイシューアを兼ねていたということも背景にございまして、自主ルール、各社の取り組みによって、いわゆる悪質加盟店の排除がおおむね実現されてきたと。他方、アクワイアラー専業者や決済代行業者等主体の多様化が生じつつあって、こうした環境変化を踏まえて、加盟店の調査についてどういう取り組みが必要か、具体的に想定される論点としては以下のようなものがあるのではないかと考えております。

なお、国際ブランドの役割等につきましては、次回以降プレゼンテーションを調整中でございますので、事業者からのご説明も踏まえた上で議論をいただければと思います。

それでは、各論点に移らせていただきますけれども、まず1.の加盟店調査について、どの程度の措置が望ましいかということでございます。

(1)のところに書かせていただきましたように、従来の国内のアクワイアラーは、過去、比較的新規の事業でありますとか、いわゆる特商法5類型の取引については、厳しい場合には一律カード利用を認めないなど、いわゆる悪質加盟店のみならず加盟店の範囲を狭く限定するような厳しい審査を実施しているような傾向がみられるのではないかと考えております。

に思っております。

他方、最近の相談とか苦情の状況をみますと、いわゆるサクラサイトの疑いが強いメール交換サイトですとか、模倣品販売等悪質性の高い違法性のある取引でカードが利用可能になっているということがございまして、言葉はやや古語的ですけど、緩い審査しか実施してないような加盟店契約主体も出てきているのではないかとということでございます。

(2)にまいりますけれども、悪質加盟店の排除ということが当然課題になるわけですが、一方で、本来健全な事業者やクレジット利用環境から排除されないという面についても考慮する必要があるのではないかと考えておまして、その両面から加盟店の調査としてどの程度の措置がとられるのが望ましいかということについてご議論いただきたいと思います。前回小委員会でもご発言をいただきましたけれども、余り入り口が厳し過ぎると、かえって規制の届きにくいところに事業者が潜ってしまうという面もありますので、その辺はバランスが必要なのではないかというふうに思っております。

(3)でございましてけれども、加盟店の調査を検討するに際しては、加盟店各社が自社の営業実態、ノウハウに応じて取り組んでいるというふうに思っておりまして、初期審査、途上審査に大きく分けられるわけですが、これを柔軟に組み合わせた調査体制を整備するようにしたほうがいいのではないかとことであります。特定の調査項目の有無という観点ではありまして、双方で総合して、一定以上の水準を確保するという観点に留意が必要ではないかというふうに思っております。事前審査、事後審査、うまくバランスをとりながらやるわけですが、それぞれのバランスとかというのはやはり総合的にみる必要があるのではないかというのがこの論点でございます。それから、この調査においては、イシューからの苦情情報というのを活用することにも留意が必要ではないかということでございます。

2. の加盟店調査を行う主体をどのように捉えるべきかということで、(1)の加盟店契約を締結する主体といたしましては、アクワイアラーといわゆる決済代行業者が存在します。この決済代行業者が取引を介在する場合には、通常、この両者とも加盟店契約に何らかの関与をしているということがいえるというふうに思っております。

(2)ですけれども、このような場合、実際実務的な役割分担、両者の取り決め、ないしは契約といってもいいと思いますけれども、それによるわけですが、法律とか制度を考える上で一義的に責任を負う主体をどう捉えるべきかという論点がございまして。例えば、法律関係の観点から契約主体を捉える考え方もございまして、一方で、実質的な影響力と

いう観点から直接売り上げに係る立替金を交付する者というものを捉えて、その人に一義的な義務を負わせるという考え方があると思います。潜脱の可能性であるとか実効性というものを考えると、そういうようなやり方もあるのではないかというのが我々の問題意識でございます。

それから、この検討に際しましては当然国内だけの話ではございませんので、海外アクワイアラー経由の取引についても、加盟店の調査を確保するという観点にも留意が必要ではないかということでございます。

この点について若干補足させていただきますと、海外との契約を一律に禁止すべきというような考え方もあるとは思いますが、海外と取引すること自体が悪いのかというと、我々もヒアリングをいろいろ行っている中で、これを法的に禁止するまで悪いのではないのではないかとこのように考えるようになってきております。大切なのは、海外の取引についても国内とできる限り同一の基準に服させるということが重要だということだと思いますし、海外だけ厳しくするというのは、これはまた別の問題からも国際的な問題も生じるものですから、できるだけ同一のルールに服させるという観点が大切なのではないかとこのように思っております。

海外に取引をつなげていく決済代行業者も含めまして、もちろんの話なのですが、決済代行業者が全て悪いという話ではなくて、例えばPCIDSに準拠した決済サービスを提供するという意味では、むしろ小規模な加盟店が直接アクワイアラーと契約をしている場合よりもセキュリティの面では望ましいとか、そういうような論点もありますので、取引自体を制限するというのではなくて、きちっとしたルールのもとにそういう役割を果たしてもらうということが大切なのではないかとこのように思っております。

若干長くなりましたけれども、3.「上記のような措置をどのような枠組みで確保すべきか」ということであります。今、加盟店契約を締結する主体と想定されるものについて、割賦販売法の適用有無、現時点では唯一の認定割賦販売協会でございます一般社団法人の日本クレジット協会への入会の有無を整理させていただいております。これをみていただきますと、イシューを兼ねるアクワイアラーということはイシューということですが、けれども、包括信用購入あっせん業者として割販法の適用があり、日本クレジット協会については大半が入会ということで、10月1日現在になりますけれども、262社のうち256社が加入をされているということでございます。

それから、イシューを兼ねないアクワイアラーにつきましては、立替払取次業者とし

て現時点では割販法の適用。先ほどご説明をいたしましたとおり、カード番号の保護に関する規定については適用があるということでもあります。日本クレジット協会の入会としましては、事務局が把握する限りは、全社が入会をしておられるというふうにみております。たしか10社、入会をされているというふうに思います。

それから、いわゆる決済代行業者につきましては、割販法は原則直接適用がなく、一部の事業者の方がクレジット協会へ入会をされているということで、正会員または準会員として何社かが加入をされているという状況であるというふうに思っております。

こうしたことを踏まえまして、自主規制ルールとか各事業者の営業上の取り組みから確保されてきた部分に関する加盟店の調査について、1. で議論する措置を確保するにはどのような枠組みが望ましいかということについてもご議論いただきたいというふうに思っております。

以上、私からのご説明を終わらせていただきます。

○山本委員長      どうもありがとうございました。

それでは、ただいま事務局から説明いたしました資料3の論点メモにつきまして、皆様にご議論をいただきたいと存じます。論点は3つに分かれておりますけれども、当方の一応の心づもりといたしましては、資料3の1.「加盟店の調査についてどの程度の措置が望ましいか」で1時間程度、2.の「加盟店の調査を行う主体をどのように捉えるべきか」で30分程度、残りの時間で3.「上記のような措置をどのような枠組みで確保するか」について議論するという流れで行いたいと存じます。もちろん論点は相互に関係しておりますし、議論の推移を踏まえて柔軟に対応したいと思いますが、時間配分については一応そのような心づもりでおるということでございます。

それでは、ご質問、ご意見のある委員は、今申し上げました流れに沿ってご発言いただきますようお願いいたします。先ほど途中で触れましたけれども、この項目相互について関連性がある限り、もちろん1.の中で2.と3.のお話もご発言いただくことを制約するものではございません。

それでは、まず1.についてご発言のある方は挙手をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。

では、尾島委員。

○尾島委員      尾島です。

今ご説明いただきました「各論点と現行の各ルールとの関係」という最初の資料ですけ

れども、②のところの加盟店情報を交換しているという、今実際に行われていることなのですが、これは事務局にお尋ねするのがいいのか、あるいは與口委員にお尋ねするのがいいのかちょっとわからないのですけれども、実際、加盟店についての情報が交換されていると。要するに、報告されて情報提供されているということなのですが、実際にどういうふうに使われているのか。今現在、日本ではイシューアークとアクワイアラーを兼ねているところが多いということなのですけれども、こういう情報が来たときに、アクワイアラーとしてのイシューアークということになるかもしれないのですけれども、加盟店に対してどのようなことを実際にしているのかということをもっと伺いたいと思いました。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

それでは、確かにJDMはこれまでこの小委員会でも、その仕組み等について詳しい説明はなかったかと思しますので、皆様その内容についていろいろご質問もあるかと思します。今たまたま尾島委員からご質問がありましたので、情報がどういうふうに交換されているか、そういうことで何か問題が上がってきたときにどういう対処をとっているかというご質問でしたので、與口専門委員のほうからお願いできますでしょうか。

○與口専門委員　　制度そのものの自体はご説明が可能なのですけれども、実際各社でどのように使っているかということについては、私どもで必ずしも把握をしていないので、もしかすると実務かなと思うのですが、済みません、もしかすると担当が違うかもしれないのでなかなかお答えいただけないかもしれませんが、制度としては、まさに法律に基づいて、要するに消費者のほうから苦情、クレームがあったときに、その中のクレームで、実際には——もともと制度の当初は、要するに特商法に関するものについて登録をしていくということですので、そういった特商法であるとか、あるいは消費者契約法等に反するような内容がそこに含まれているかどうかをきちっと調査をして、含まれている場合については登録をしていくという過程をたどるのですが、一昨年でしたか、申し出情報というのが追加になっておりまして、こちらのほうは、先ほどのような加盟店にきちっと事実関係を調査するということをしますと、どうしても双方の言い分というものが存在いたしますので、なかなか登録が十分できない部分があるのではないかなというようにご指摘を得て、実際の調査の前に、もう既に申し出があった事実をもって登録をするというのが今加わっておるとというのが、すごく簡単ですけれども今の制度の内容です。

これを踏まえて各社のほうは——我々のほうの認識では、そういった情報について、新たに例えば加盟店の申し込みがあったときに、その加盟店について照会をしていただいて、

その内容が返ってきたときに、もしそういった特商法に反していた、消費者契約法に反していた行為があったというようなことがあれば、そのときにそれも踏まえて加盟店の審査をしていただく、あるいは取引の途中でそういう事実を知り得たということであれば、それに対してフラグを立てて状況を確認していただきながら加盟店の精査をしていただく、このような流れになるというふうに我々は期待をし、理解をしているというところでございます。

○山本委員長　　そうしましたら、カード会社さんのほうの対応ということで、照会をかけてどういうふうに対応して、あるいはどういうふうにそのシステムを利用しておられるかということについて、お差し支えない範囲でご説明いただければと思います。

では、島貫オブザーバーよろしくお願いします。

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

今、與口専門委員のほうからご説明ありましたように、JDMの活用については大きく2つございまして、新規の加盟の際は、JDMに照会をして、その登録の有無について確認しております。前回お配りされた日本クレジットカード協会の資料の4ページに新規加盟契約時の審査項目が並んでおりますけれども、この審査項目の⑥に加盟店情報交換制度への照合というのがございますが、まさにこれだというふうに思っております、弊社の場合は必ずチェックをしているということでございます。

もう一方の役割としましては、加盟契約後に加盟店の取引が不法であったり、あるいはお客様である会員からの非常に苦情が多いということで、調査の結果、カード取引にふさわしくない、あるいは加盟店契約に抵触しているということになりますと、加盟の解約をするわけでございますが、そこまで至った場合につきましては、この加盟店情報交換制度に登録するということで他社さんの注意を促すというふうなことをやっております。

以上です。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

杉本様のほうでも何か補足いただけることはございますでしょうか。

○杉本オブザーバー　　ジャックスの杉本でございます。

私どもは、主に個別信用でJDMを利用させていただいております、先ほども出ましたけれども、特に特商法関連の加盟店さん、あと経営者の方の名前も登録されているというふうに認識していますので、よく社名を変えてまた商売を始められたりとか、そういうようなのを事前にチェックする。さらに、途中でいろいろなトラブルが起きると、これ

もどういう基準で登録するという基準は特に自社に任されているというふうに認識していますので、できるだけ前広に、いろいろなトラブルが起きた加盟店さんについては提供させていただくというような運用でさせていただいております。

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。

尾島委員、大体よろしいでしょうか。

○尾島委員　　この制度が実効性をもって運用されていれば、悪質加盟店というのはいなくなるはずなのかなというふうにも思いましたので、こういう制度がありながら実際うまくいってないということだとすると、どういう点に問題があるのかというようにも思いましたので、ちょっと質問させていただいたということです。

○山本委員長　　山田オブザーバー、お願いします。

○山田オブザーバー　　オブザーバーの立場で大変申しわけないのですが、ちょっと関連で1点質問なのですが、島貫オブザーバーのところであれば、登録でひっかかったところは加盟店契約を解除するというお話だったのですが、今のコメントとも同じですけれども、もしそこで従わない——その規則をきっちり履行しているかどうかもわからないということだったのですが、もしそれを履行していないことがわかった場合に、このJDM規則でどういうサンクションが与えられるのかというあたりもお伺いしたいなと思います。

○山本委員長　　これは與口専門委員にお願いできますでしょうか。

○與口専門委員　　私どもの制度自体は情報を提供するところまでなので、その後の措置については各社が判断をさせていただくということになるかと思います。

○山本委員長　　関連してですか。——では、二村委員から。

○二村委員　　今、尾島先生からご質問というか問題提起があった部分に関連して、私、かつてこの種の制度を検討したということがあるものですから。

1つは、情報の正確性というのがどの程度担保できているのかということの問題になるかと思います。情報が不正確である、あるいは場合によっては意図的に競合他社を排除するためにへんてこな情報を苦情として出してくるかということが仮にあったということである場合に、強制調査権限はありませんので、そのような情報が紛れ込む危険はあるわけです。それらを全体的に判断しないと、載っているから即座にこれは排除すべきものだとやってしまうと、かえってこれは大変な問題を引き起しかねない。そのあたりの強制調査権限がないということを前提とした制度であるということを踏まえて議論しないと、載

っている、即切るべきだという誤ったところにいきかねないということがありますので、ちょっとその点だけ。

○山本委員長　確かに下手に間違った情報で切ったりしますと民事の責任問題にもなりますし、非常に運用上いろいろな難しい問題があるということは今おっしゃったとおりかと思います。

では、池本委員。

○池本委員　池本でございます。先ほどの議論とも関連すると思うのですが、現在の加盟店情報交換制度へ実際に登録されている対象、制度面と運用面の両方で確認的な質問をさせていただきます。

資料２―２の法35条の20の条文にもありますように、これは包括信用購入あっせんに係る販売業者の苦情をとということですから、マンスリークリアは少なくとも条文上の報告義務の対象ではないとなっていますと思います。あわせて、その条文の6行目あたり、これは包括信用購入あっせん業者または立替払取次業者と契約をした販売業者ですから、決済代行業者を経由した先の販売業者は、たとえ包括信用購入あっせんであったとしても登録義務の対象ではないというふうに読めます。そういう理解でよいのかどうか1点と、では、現実の運用ではマンスリーの関係は登録対象外ということなのか。それから、決済代行業者を経由した先の業者については対象外という扱いなのか、そのあたりをお伺いしたいと思います。

○山本委員長　では、事務局から。

○苗村商取引監督課長　制度面のところについて、私からまずお答えをさせていただきますけれども、そういう意味では包括信用購入あっせんに関するものということで、登録対象自体は、マンスリークリアは制度的には入っていないということだと思います。

一方で、決済代行を経由したものが全く排除されてしまうかということにつきましては、契約関係とかにもよるのだと思いますけれども、もし運用で違っていたら補足をいただきたいのですが、包括代理方式でやっているようなものについては、アクワイアラーと直接加盟店契約がありますので、対象になるのではないかというふうに考えております。

○山本委員長　それでは、運用面で、與口専門委員でおわかりになることがございましたらお願いします。

○與口専門委員　運用面で、先ほど申し上げましたように1社、1社全てを把握しているわけではもちろんございませんので、ただ聞いている限りにおいては、多くのカード会

社さんについていえば、特段の区別なく運用されているというふうには聞いていますが、実際、各社が本当にどのようにやっているのかということを確認しているわけではないので、大変恐縮ですけど、そういうふうに理解をしているということでご勘弁いただければと思います。

○山本委員長　　入り口のところでは加盟店が分割払も1回払もやっていれば、包括で調べていれば、そっちも調べられると。それから、途上でどこまで情報を登録し、照会しているか、いろいろな問題があるかと思うのです。このあたり、個社さんのほうでも何か提供いただける情報がございましたらお願いしたいのですが、島貫オブザーバー、何か。

○島貫オブザーバー　　実務的には包括であろうがマンスリークリアであろうが、弊社としては、加盟店契約ということで1本で管理しておりますので、不法な加盟店であれば、マンスリーだろうが包括だろうが登録はしているという認識でございます。

○山本委員長　　杉本様、何かございますか。それとも、カードが今中心ということで、特に何かございましたらということで。

○杉本オブザーバー　　例えば個別信用にも1回払いというのはございますので、今島貫委員がおっしゃったように、区別はいたしておりません。全て登録しております。

○山本委員長　　ということで、今伺った限りでは、実質的にはそれも含めて、コスト面で区別するとまた大変とか、いろいろなことがあると思うのですけれども、というお答えであったかと思います。

ほかにご質問、ご意見ございますか。

與口委員。

○與口専門委員　　ここの1番の前提なのですけれども、これは国内のアクワイアラーさんという前提で一たん議論をさせていただいてよろしいでしょうかというのが、まず確認なのですけれども。

○山本委員長　　これは事務局のほうからお答えいただけますか。

○苗村商取引監督課長　　国内のアクワイアラーといいますか、そこをまず念頭に置いて議論していただいてもいいと思いますけれども、あくまで、例えば日本の加盟店と契約を結ぶ主体としてどの程度の加盟店調査を行っていただければいいのかということなので、国内限定ということでもないということであります。

○與口専門委員　　前提是国内のところに置いておいてということですね。そうすると、ここでどの程度の措置が望ましいのかということに対しては、非常に難しいとは思うので

すけれども、まさに1番目にご指摘をいただいたような、いわゆるサクラの疑いがあるとか模造品だとかいったものについては、まさに我々のような国内のアクワイアラーのところについては、既に加盟店にもしておりませんし、そういった契約は行われていないというのはそのとおりだというふうに理解をしております。

そういう意味では、そういうところがなぜこういうところを加盟店にしないかということについては、これもまたご指摘いただいているように、過去の経験であるとかいろいろなノウハウ、こういったものに基づいて、各社が十分自社のB to Bの契約におけるリスク管理という観点から厳しく精査をしているという結果だろうというふうに思っています。

ただ、そういうものについて、3番目にあるように、何らかの一定の水準を設けてそれを規定していくということについて、これから議論していくのだろーと思っておりますけれども、例えば違法なもの、これは客観的にみてある程度判断がつくというふうには思いますが、悪質かどうかというところについては、なかなか一言で定義できるようなものでもありませんので、まさに、それこそいろいろな経験則とかノウハウで判断されていくべきだろうというふうに思っております。

むしろそういう意味では、今現在我々がやっていることで、ある程度市場が健全性を保っているというふうにご評価いただけるのであれば、そういった新しく規定されていないところについて、我々が今受けている範囲内において一定の措置が同じようにかかっていくというようなことをまずはやっていただいて、それについて、そういう今規定されていない方々が、もしそういう環境下においてもおかしい行為をするのであれば、立入検査であるとかそういったことで指導をしていって、健全化を図ってノウハウを身につけていただくというようなことを、まずチャレンジするべきではないかなというふうに思っております。

そういう意味では、何か一定の水準というようなものを示してしまうと、1番目のところにあるように、その解釈によっては、その業界とか業種をばっさりと取引をしないというようなやり方で排除せざるを得ないような事態も起きかねませんので、そういう意味で個別にきちっとみていくという前提で、各社のノウハウに委ねるような今のようなやり方というのが維持されるべきではないかなというふうに考えておるところです。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

私の解釈で確認ですけど、先ほどのやりとりで事務局からの返答は、国内を念頭に置いているが海外も入ると。基本的にその前のプレゼンのほうでも、国内と海外で基準を変え

ると、これはやはり問題であると。ですから、ここは基本的には両方視野に入っていると、そういう返答が先ほど事務局からあったと思います。その上で、海外事案については、海外特有のまたいろいろな法的実態上の問題がありますので、それはまたさらに検討すると、そういう整理でよろしくをお願いします。

ほかにご質問、ご意見ございますか。

小塚委員。

○小塚委員　これは若干感想めいた話なのですが、海外の問題についてコメントする点は3つぐらいあるのですが、まず第1に、こういう問題が起こったときに、どんなモデルとといいますか、どんな形でいわば市場をきれいにしていくかということです。問題が起こった市場をきれいにしていくには、どんなアプローチのモデルがあり得るかということです。1つのやり方というか、現実にあるモデルは損害保険の代理店のモデルで、完全に全ての代理店を保険会社にひもづけしてしまう。もちろん複数の保険会社にひもづけされることもあります、とにかくひもづけしてしまっ、て代理店に違法行為があれば、それは保険会社が責任を負いますという形にしてしまう。それを実行すると何が起こるかといいますと、代理店の行動規範を非常に細かく監督官庁が決めていくということになるわけですし、それが果たしてこの業界のモデルとして望ましいのかどうかということが1つなのだろうと思います。

もう一方の、モデルというとはこれは怒られるかもしれないのですが、モデルとして私が今思いましたのは、ユーチューブのモデルとといいますか、もうちょっと一般的にいうとプロバイダー責任のモデルです。要するに、問題があるかどうかというのは後から判断して、問題があるとわかったら消し込んでいく。そういう意味でいえば、ユーチューブなども、初期に非常に著作権侵害がたくさんあるといわれたわけです。プロバイダー責任制限法を作り、それに基づく運用もでき、現在でも著作権侵害コンテンツ、アップすること自体は別に防止するルールは何もないわけですが、すぐに削除するという仕組みが整えられていて、運用も含めてかなり改善したというふうに私は理解しています。

ということなので、これがもう一つのモデルとしてあり得て、それがワークするのであれば、ある程度の市場秩序というものは維持できるのではないかと。こういういわばモデル論を考えたということが第1です。

2つ目ですが、国際の問題について幾つかの問題がありまして、第一は、そもそも割販法の適用範囲はどういうことなのかということで、さっき苗村課長からお話があっ

たのは、そういう制度的な構えの話です。その中にいろいろな仕組みを、特に協会みたいな自主的な仕組みも含めて組み込んでいくときに、そこに海外の事業者を組み込んでいけるかというところがまた次の、これは法の適用の範囲の問題とは別にまたあると考えなければいけないだろうと思います。ただ、課長がおっしゃったように、例えば海外業者に比較的問題が多いからといって、そこだけ規制すると、逆にWTOなどの問題にもなりかねないので、それは多分できないだろうということですが、そういう問題がある。

第三は、その話と少し違って、海外の会社のようにみえてはいるけれども、実は日本の会社のダミーだというようなものにどう対処していくか。これを国内業者と同じように扱うということができるとすれば、話はまた変わり得るかなという気もします。

3つ目ですが、山本先生が先ほどいわれたことが、私もちょっと気になりまして、加盟店管理を厳しくするということを余り要求していくと、今度はアクワイアラーと加盟店、あるいはアクワイアラーと代行業者、代行業者と加盟店の間の民事の問題が出てきますので、もし何かルールをつくっていくとすると、逆に、アクワイアラーの側はこれに従っていれば、加盟店との関係で問題にならない。もちろん、最終的には裁判所が決めることだといわれればそうなのですが、一応の了解として、この程度であれば法令違反、その中のサクラサイトとか模倣品とか違法薬物とかと同じレベルだという、そういう共通認識のようなものをつくっていくという形のルールは必要ではないか。そうでないと、アクワイアラーにリスクを伴った判断が迫られるということになってしまうだろうというふうに思ったということです。

○山本委員長      どうもありがとうございます。

実際の中では、レッドカードとかイエローカードという指標を立てての運用と、それから個社の判断ということで、そういうことを可及的に可能にするような形で運用されていると思いますけれども、今後の運用等でまたそれが変わると、あるいは外的な規制で変わるとなると、またいろいろ考えなきゃいけないものがあるということではないかと思います。

ほかにご質問、ご意見ございますか。

それでは、沢田委員から。

○沢田委員      小塚委員がおっしゃったモデルの話に乗せて発言させていただきたいと思っています。私自身はユーチューブモデルが望ましいと考えております。それは、まさにここに論点メモに書いていただいているとおりなのですが、実態の話を前回までいろいろお聞きしましたので、今起こっている問題のどこに対応するために検討しているのかと

いうことが、1対1対応になっていないといけないと思うのです。前回までのお話をまとめると、皆さんがおっしゃっていたのは、模倣品販売にしてもサクラサイトにしても、海外のアクワイアラーが、もしくは海外の決済代行会社が絡んでいるケースがほとんどだということでした。そうであれば、海外アクワイアラーの存在を念頭に置いて議論すべきだと思うのです。そこに日本の国内法で規制をかけるというのは、できない話ではないにしても、相当ハードルが高いと思いますので、事前の調査義務といったことは余り重きを置かず、というと語弊があるかもしれませんが、制度としては余りがちがちにせず、むしろ後からまずいことをきちんと把握できるような仕組みをつくったほうがいいと思います。

その意味では、国際ブランドのところは次回以降に検討されるということでしたので、プレゼンを伺った上でということかと思いますが、現行ルールを整理をしていただいているペーパーの、こっち側にもう一つ、国際ブランドのルールその他に基づくカード会社の自主的対応というのが加わるべきなのかなと思っています。前回のお話にもありましたように、チャージバックルールによって、マンスリークリアを含め救済が図られているケースが相当程度あると認識しておりますので、今後検討に入れていただくことをお願いしたいと思います。

もう一点ついでに申し上げますと、厳しい審査をし過ぎることの弊害の一つというお話、先ほどから何度も出ていることです。実は私どもは一般社団法人、非常に零細な非営利法人なのですが、セミナーをやって参加費をいただいたり、会費を集めたりということでお金をもらいたいときがあります。これを銀行振込、もしくは現金でお支払いいただいて、カード決済ができれば便利だなと思うところ、最近になって、海外事業者と契約することによって実現しました

私どものようなところは財務基盤ももちろん脆弱ですし、売っているものも情報だったりして、日本国内のアクワイアラーさんのところにもっていっても、絶対カード決済はやらせてくれないだろう、加盟店契約はしてくれないだろうと思うのですが、それが実現したということは、そこもビジネスチャンスでもあろうと思います。それを海外事業者にのみ渡していいのかという疑問もあります。事前の厳しい審査は、余りせず、もし私が悪いことをしたらバシバシ切っていただいて構わないということで、そういう制度設計にいただいたほうがいいという意見です。

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、先ほど池本委員からも手が挙がってありました。よろしくお願いします。

○池本委員　　今、入り口の加盟店契約締結時の審査を厳しくしないようにという意見が複数出されました。その点に対する意見が1つと、あと質問が1点ございますので、それをお願いします。

まず、入り口の加盟店審査の問題ですが、実は平成20年改正で導入された個別信用購入あっせんにおける加盟店契約締結時の審査というのは、実は訪問販売等の特商法5類型の業者に絞ってありますし、条文に書いてある審査項目というのは、そんなに厳しい審査項目ではないのです。むしろ、それを実際のものの資料として出してチェックしたほうがいいのかもしれませんが、訪問販売なのか電話勧誘販売なのかという業態を確認せよとか、事業者名とか連絡先とか、あと販売資料などを確認せよという程度のことで、むしろその時点で実際どうやっているのか立入調査せよというようなものでも何でもないのです。

苦情発生時に調査するといっても、もともと情報として出されていたものがそのとおりにやられているのか、違うのかをみるためには、まず最初の情報がなければ苦情発生時の調査はできないはずです。むしろ特商法5類型について個別信用購入あっせん業者がその後加盟店契約を切る方向になっていったのは、実は個別契約が上がってきたときの全件審査がありますよね、あれが負担として重いから外すという流れがあるというふうにも私は聞いています。

カード決済の場合は、個別商品が上がったときの審査というのはシステム上想定できないわけですから、入り口の加盟店審査のときに、しかもこれはイシューアが全部やることは不可能なわけで、アクワイアラーなり決済代行なり実際に加盟店として受け入れるところが、必要最小限の調査をして記録しておく。そして苦情が発生したときにはイシューアに苦情が寄せられるわけですから、そのときに問い合わせをしたら、その基礎情報の報告と再調査した報告を出すというふうなルールにすれば、何も入り口を厳しく閉めてしまうということにはならないのではないかというふうに考えます。これが1点です。

それから、同じく個別信用購入あっせんの6年前の議論との比較でいいますと、そのときにも、法律上の審査義務と事実上各社で頑張ってくださいというものは分けてあります。つまり、店舗取引は入り口の加盟店契約締結時の審査義務はない。特商法5類型は事業者数に比べてトラブルが当時多かったので、入り口と個別審査と苦情処理と3段階あると、こういう店舗と訪問販売等で使い分けをしていたと思うのです。今回カード決済を議論す

るときに、店舗取引業者というのは昔から、たしか130万社とかそういう数字をみたことがあるのですが、そのくらいで、その部分の苦情が急にふえたわけではないのだろうと思うのです。決済代行が入ることによってその他も入っているという面はもちろんあるのですが、今一番問題になっているのは、ネット取引の分野でトラブルが急増してきている。

だとすると、実はネット取引の事業者数ってどのくらいあるのかというのは、ちょっと私もインターネットで調べたのですが、平成22年ごろの経産省の調査で2万7,000社ほどが把握できたというのが出てきたり、あるいは調査対象5万6,000社ほど調査したというのがみえてきたりで、最近の数字はどうですかというと、どうもなかなか的確な数字がないようなのです。何かいいのがあれば事務局にもお伺いしたいのですが、むしろ逆にクレジット業界の中で、直接であれ間接であれ、カード決済の加盟店として利用しているのがおよそどのくらいあるのか。もちろん今後ふえていくことを想定ですが、どのくらいの事業者を対象として加盟店審査ということが議論になるのか。それが100万社という話であれば、またちょっと考えなきゃいけませんし、5万社、10万社の話であれば対応可能ではないか。もう一回議事録で再確認したいのですが、平成20年改正に向けた議論では、訪問販売等の業者はたしか7万社ぐらいということがこの審議会場で話題に出た記憶があるので、これは、根拠はまだ確認していませんので再確認しようと思うのです。実際にどのくらいの事業者を相手としたシステムとして、あるいは加盟店審査を議論するのかというところの基礎の数字が、もし業界の側、あるいは事務局の側でおわかりであれば教えていただきたい。

以上です。

○山本委員長　それでは、後半の部分はご質問が含まれておりました。今の段階で何かお答えできる方がおられましたらお願いしたいのですが、事務局。

○苗村商取引監督課長　電子商取引を行っている事業者につきましては、池本委員からご質問をいただきまして事務局のほうで調べたのですが、今ご紹介いただいた数字以外になかなかいいのがないという状況でございました。もしまたみつかればということですが、我々の調べた限りでは、現時点ではないということです。数字というのは、全体として把握するのはなかなか難しいのではないかとこのように思っております。

○山本委員長　本件について、何か情報をご提供いただける方はおられますか。

では、島貫オブザーバー。

○島貫オブザーバー　弊社の場合でございますけれども、弊社のほうで加盟店業務の中

で認識しているのは、E C決済で約12万程度というふうにみております。弊社の場合、E Cの既存店につきましては、毎月第三者の業者を使ってパトロールをしております、これらの数字を数えますと、大体弊社の場合は12万程度というふうにみています。

○山本委員長 杉本オブザーバー。

○杉本オブザーバー 私どもの会社でのいわゆる個別加盟店さんの月間の稼働点数でございますが、約2万2,000件でございます。そのうち、いわゆる5類型に該当するお店が約1,700。ただ、店舗販売でありましても、展示会とか訪問販売をやられているところがありますので、なかなかお店をみただけではその形態がよくわからないところもあるというのが実態でございます。

○山本委員長 5類型以外で、今問題なのはネットのE Cの事業者の件数ということで……

○杉本オブザーバー 申しわけございません、それはちょっと捉えておりません。

○山本委員長 島貫オブザーバーのご発言によると、2万何件で済む話ではないということはいえそうでございます。

ほかに。

では、二村委員。

○二村委員 今議論の中で、事前の厳しい審査なのか、事後の——入り口は緩くという、あたかも二項対立のように、どちらかであるべきというような議論に入り始めているのかなと思ったものですから。まず大前提として、各社が今までやってきた審査というのは、それなりに歴史的経緯なりをもってやってきている。そのノウハウというのが蓄積されている。ここを踏まえないで、机上の空論という失礼かもしれませんが、モデル論で語り過ぎるのはよろしくないだろうと。特に加盟店をふやして決済を促進していこうという、一方の2020年に向けた政策ということを考えていったときに、モデルを激変させましょうということでシステム負荷をかければ、当然各社回らなくなっていくわけです。

ですから、今あるモデルというか、各社がやっている対応に問題がないのであれば、それは尊重した上で、できていないところなり手が届いていけないところがあるとして、そこにどのような手を出していくか。そうすると、入り口厳しくというものもあれば、入り口緩く、後で厳しくというやり方をしているところもあり、特に新規で参入されているスクウェアさんですとかは、どちらかというとそういうモデルをおもちかと思えますけれども、そういうやり方をするとところを排除するわけでもなく、入り口を絶対厳しくしなさい

ということでもなく、最適な状態を各社のノウハウでつくっていればよいという、ルールをつくとすればそういうルールのほうがよいのではないかと思います。

○山本委員長     ありがとうございました

ほかにご質問、ご意見ございますでしょうか。

渡辺委員、お願いいたします。

○渡辺委員     多少時期におくれた発言になるのかもしれませんが、今お話を伺っていて、特にネット業者等の新しい業態の業者なのですけど、こういう業者が加盟店情報交換制度にどのくらい乗ってきているかどうかとか、乗せることが可能なかどうかという実態をもしご紹介いただけるのであれば、お願いできればなというふうに思いました。

それは1つには、この加盟店情報交換制度をどこまで重視するかということにつながってくるだろうと思います。簡単にいってしまえば、余りこの加盟店情報交換制度に過度の期待をもたせてはいけないという部分もあるかと思います。ただ逆にいえば、せっかくあるものですので、有効に活用すべきことは当然だということになります。要するにあんばいという、今もお話に出ていたような、各社さんがもっている加盟店審査のノウハウなり蓄積というものを十分に使いながら、その中で加盟店情報交換制度を最大限に生かしていくというのが望ましい姿なのだろうと思うのです。

それは翻って考えれば、クレジット会社さんというのは、一面ではこういった加盟店の審査というものをを行うという意味が1つには求められるわけですし、もう一つは、当然のことながら顧客、消費者の信用調査というのも随分当然のこととして行ってきたことになります。その後者の中ではC I Cがあったわけですが、C I Cの情報をを用いてどこまで顧客の与信を審査するかということについては、これはもちろんC I C情報というものを有効に活用するのではあるけれども、最終的には総合的に判断するという事になっていたのだろうと思います。

ですから、そのような顧客の信用力の調査というものと、パラレルにみていいかどうかというのはちょっと問題があるかもしれませんが、加盟店の審査をするという場合であっても、加盟店情報交換制度というものの位置づけを、そしてまた重要性をどこまでみるかどうかというのを実態に即して確認できればなというふうに思った次第でございます。

○山本委員長     どうもありがとうございます。

ただいまのはご質問もありましたね。JDMの、いわゆる通信販売の中のとりのわけネッ

トの関係の加盟店の情報というのはどの程度把握されているかという。最初のほうで、尾島委員からのご質問で一連のいろいろなご発言がありましたけれども、それを補足いただけるような情報をご提供いただけるのであればお願いしたいと思います、與口専門委員いかがですか。

○與口専門委員 少なくとも今手元にはもっておりませんので、ちょっと調べさせていただくということでよろしいでしょうか。

○山本委員長 ということよろしいでしょうか。では、事務局のほうで何か。

○苗村商取引監督課長 資料2―2でお配りしておりますように、加盟店情報交換制度に法律上登録をしないといけないものというのは、割賦販売法に基づく調査を行った事実でありますとか、自社加盟店について解除をした情報でありますとか、そういう意味ではかなり問題が大きいものに限って登録をして、それについては会員の方がみられるようにして加盟店調査に参考にしようという制度でありますので、加盟店情報交換制度は、そういう非常に悪質な加盟店の排除ということについては一定の役割を果たすことが期待されていると思いますけれども、ECで問題があるような人を幅広く捉えるという形で制度がつくられたものではないというふうにいえるのではないかと思います。

○山本委員長 それでは、ほかに、岩崎委員お願いいたします。

○岩崎委員 ちょっと話が行ったり来たりで申しわけないのですが、2つぐらい前に、どなたの委員か忘れてしまったのですが、アクワイアラー各社の審査、ほとんどのアクワイアラーさんはきちんとした業務を行っておりまして、彼らの審査方法を尊重すべきではないかというご意見が出たかと思うのですが、私もその意見に賛成です。といいますのも、これまでのいろいろなお話を聞いておりますと、国内の真っ当なアクワイアラーは真っ当な加盟店と取引があると。悪質な行為を行っている加盟店のアクワイアラーや決済代行業者というのに問題がある。つまり、問題のあるアクワイアラーないし決済代行業者に問題のある加盟店がひもづけされているということです。幾ら問題のないアクワイアラーの審査基準を何とかしても、それは問題のある加盟店の排除にはつながらないのではないかというふうに――そこ、私の誤解であつたらぜひ指摘していただきたいのですが。なので、加盟店の調査をもっと厳しくするとか、入り口とか途中で厳しくするというのとはちょっと違うのかなというのが私の感想です。

○山本委員長 1. につきまして、さらにご質問、ご意見がありましたら承りたいと思いますが、いかがでしょうか。

二村委員。

○二村委員 論点メモ1.(3)の末尾に、「この調査において、イシューからの苦情情報を活用することにも留意が必要ではないか。」という指摘があつて、現行の割販法のもとでは、苦情に対する迅速・的確な対処の措置というところで、アクワイアラー経由である場合には、アクワイアラーに伝えて調査を依頼するのだというところにとまってしまっているかと思うのです。そういう点でいうと、割賦販売法の中では若干イシューのところだけで、その先に届き切っていないという部分はあるかとは思いますが、今回の論点メモの中で、イシューからの苦情情報をアクワイアラーがどう活用するかという観点は非常に大事な指摘ではないかと思います。

○山本委員長 どうもありがとうございます。

ほかにご質問。

鈴木委員、お願いします。

○鈴木委員 今の二村委員のご指摘のとおりだと私も思っておりまして、消費生活センターから例えば苦情が入ったときに連絡する先というのは、第2回目でもご報告申し上げましたけれども、イシューさんしかいないということ。ただし、イシューさんがいろいろ対応に非常に差があつて、小規模な事業者さんいけば、例えば小規模な事業者さんは、アクワイアラーさんが大きいとなかなか遠慮して物がいえないとか、そういう実態もあるやに聞いています。トラブルを起こす悪質加盟店が例えば1社であっても、消費者は本当にさまざまなイシューが発行するカードで支払いをしてトラブルになっているわけですので、個々のイシューさんがトラブルを捉えることは難しいと思っています。

そのため、イシュー個社ごとに問題を把握することというのは困難であると思っています。実は本音ベースでいえば、対応窓口の方がブランドルールを全く知らない方もいらっしゃるようなところもあつて、こちらも戸惑ってしまうところもあります。そうすると、本当に入り口で門前払いとなってしまうケースがみられますので、そうしたイシューからの苦情情報活用ということについてはきちんと捉えていただければと思います。

○山本委員長 どうもありがとうございます。

ほかにご発言ございますか。特にはございませんでしょうか。——そうしましたら、一連のいろいろなご発言等伺つていて、今どの程度の措置が望ましいかということを議論してまいりましたが、2.がないと本当の議論にはならないと思うのです。どこに

望ましいであろう義務をかけるかという問題です。主体の議論によっては、また1.に戻ってくることもあるかと存じます。

そこで、このあたりで2.のほうの論点に入らせていただきたいと思います。ですので、1.の話にさらに関連して戻ってご発言いただいても結構でございます。この点について、何かご質問、ご意見はございますでしょうか。

それでは、まず二村委員から。

○二村委員 この点に関しては以前もご意見申し上げたかと思うのですが、まずカードを使えるようになっているという点でいえば、決済代行ではなくてブランドと契約をしているアクワイアラーが主体だということは、取引構造としては見逃せないポイントだと思います。ただ、そこを強調する余り、今度は実態部分を見落とすと絵に描いた餅に終わらないかという危惧が再三申し上げている点でございまして、と申しますのは、日本のアクワイアラーの中には非常に小規模な会社さんも、特に地方の会社さんなどを中心にございます。そのようなところが決済代行会社と契約をしますと、決済代行会社のもっている加盟店というのか、下にぶら下がっているマーチャントは非常に数が多いと。一步間違えると、カード会社はアクワイアラーだけに義務を課していきます。何らかの措置の主体としますということをやって、義務づけをした。結果、決済代行会社に対していろいろな依頼なり指示なりをやって、だめだったという場合に、損害賠償請求や契約の解除という民事事項でしか対処はできない。実際に民事事項で何らかの手当てができるかというのと、今申し上げたようなビジネス上の力関係なり損得勘定という中から、必ずしも実効性をもたないのではないかと。

そうすると、では、契約に基づく各種の対処に応じるようにしなさいなどということを経済に書き込むのかということ、そういうわけにはいかないでしょうから、そうなってくると、決済代行業者に対してもある程度何か責任をもっていただくという大変な言い方ですけども、責任主体であるというような構造のほうが実態には即するのではなかろうかというふうに思っております。

○山本委員長 どうもありがとうございます。

與口委員、お願いします。

○與口専門委員 ここについて非常に悩ましいと思っているのは、どうしても決済代行業者については、前回も、いろいろな種類の決済代行業者が、それこそ規模もそうですし、やっている契約内容も非常に異なっているというお話をさせていただきました。そういう

意味からすると、一律に決済代行業者をもって加盟店契約に関与しているといわれると非常に違和感を禁じ得なくて、前回沖田委員のほうからご説明があった、例えばP S Pのような、いわゆるブランドにも登録をして、カード会社さんの監督といいますか一定の範囲内において業務を営むような方については、これはほぼアクワイアラーさんと一緒というふうに考えていただいていいと思いますので、まさにこの加盟店契約に関与しているというふうについて全然遜色ないというふうに思います。

一方で、そうではないような小さなところとかもありますし、それほどの関与の度合いもないような決済代行業者も現に存在いたしますので、すごく難しいと思います。そんなことがあり得るのかどうかもわかりませんが、決済代行業者さん、要するにP S Pのようなそういう監督下にならないような決済代行業者さんについて、彼らは彼らで自分のところのリスク管理上、そういった店子さんと取引をするに当たって審査をするというのは一定の必要性があるのだろうと思いますし、そこに、ある意味消費者保護的な要素も入れて、サービスの提供契約を締結するときに、何らかのニアな調査のようなものも義務づけるというようなことはできないのだろうかというふうに思ったりもいたします。

ちょっと余談になってしまうのかもしれませんが、たまたまいろいろな方とお話をしている中で、アメリカでも従来P S Pが出てくる前は、サードパーティープロセッサーのようなものが市場に山ほどいて、それが片方はP S Pという形でカード会社さんとともに歩むアクワイアラーさんに近い業務を営むグループと、加盟店さんのほうにぐっと行って、要するに今でもサードパーティープロセッサーとして加盟店さんのそういう情報処理業務を行っている、二極化したというのを聞いたことがございます。

そういう意味からすると、恐らく今の決済代行業者はまさに混沌としたアメリカの状態にあるのだと思いますので、そういう意味では今のような形で、何らかの形でそれぞれの役割というものを整理した上で規定していくことはできないのだろうかというふうに、本当にジャストアイデアなのでまことに申しわけないのですが、考えたという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す。

さきほどの二村委員のご発言は、アクワイアラーが中心けれども、アクワイアラーか、決済代行業者か、イシューアラーかという話ではなく、実態に即してということは、きょうのワーキングペーパーでいうと、実質的な影響力という観点からというのに近いという発言だったのかどうか。

それから興口委員の発言は、このペーパーでいうと、特にどれが賛成とかということではなく、あるいは何かご提言をいただいたのか。要するに、主体としてはイシューア、アクワイアラー、決済代行業者ですね。しかし、それを何かここがというような形で主体を決めるのは適切でないと。では、どういうふうに決めたらいいかという、そういうことが今問題になっていますので、もうちょっと補足していただくと、ほかの委員の方にもわかりやすいかと思います。

○二村委員　私が申し上げようと思った点は、「決済代行」という、とりあえずかぎ括弧つきで決済代行とご理解いただければと思います。どういうものを取り出すかという問題はありますけれども。自体が、加盟店の実態を把握したり、あるいは加盟店として受け入れるかどうかの判断をする上でかなり大きな影響力をもち得る。一度入ってきたときに、そこは問題があるマーチャントであるという判断に至ったときに、排除しようとするときに、アクワイアラーのみに責任をかぶせていても機能しない局面が非常に多いであろうと。その点でいうと、実質的な影響力という観点からという、委員長ご指摘のこの部分に対して賛成を示したものであるということになります。

○山本委員長　大変私ののみ込みが悪いもので、ご説明いただいてありがとうございます。

興口委員、ちょっと申しわけないですけれども。

○興口専門委員　そういう意味からすると、何となくこの議論を若干、このままどこでというのが非常に我々も悩ましいというところがまず前提にあって、二村さんとも非常に近いのですけれども、少なくともある種加盟店契約ができる主体というのは、まさにブランドからライセンスを取得したアクワイアラー以外あり得ない。その加盟店契約に関与できるなどというのを、何の権利も権限もない決済代行業者ができるわけもないというところがまず前提にあります。

ただ、そうはいっても、PSPというブランドさんにカード会社さんから申請をして、ちゃんとブランドさんから認定を受けた、そういう存在があることも事実で、この場合については、この存在は当然アクワイアラーと同等に行動ができますので、これを認めないのもこれまたおかしい。だから、ここまでは恐らく誰も異論がないような気がします。全ての決済代行業者がこれに属してくれるなら、別にそれはそれで結構だというふうに思っていますけれども、先ほどちょっとアメリカの例を挙げましたが、日本はまだそういう状態にはほど遠いような混沌とした恐らく決済代行業者、アメリカというサードパーティ

一の存在がうるうるいるのだろうとなったときに、では、そういうP S P以外の方々に何の義務も負わさなくていいのかといわれると、確かにちょっと悩ましいところがあって、前回の私が発表したときも、決済代行業者さんが関与していただいたり協力していただいたほうが合理的だったり、より精緻な審査ができたりすることは当然あり得るので、そういう意味で一定の何か役割を果たしていただくことはあってもいいのかなと思うと。

ただ、そのときに、それは加盟店審査といわれるようなものなのだろうかと思うと、彼らは自分たちのために、自分たちのリスクを回避するゆえにそれは審査しているのではないかと思うところがあるものですから、そういう意味で決済代行業者さんが自分の申し出に來た方を店子にする際に、自分のリスク管理上、そういうサービスの提供契約を結ぶに当たって一定の調査をするであろう。ただ、それは自分のリスクだけではなくて、さっきいった消費者保護であるとか取引の安定性といった観点からの、一定のそこに義務みたいなものが課されるのも一つのアイデアではないかと申し上げたので、あくまでも本当に、では、それはどうやっているのだとかという、全くそういうのは考えていないでいっておきますけれども、そういう発言です。

○山本委員長　わかりました。そうすると、加盟店契約に関与する者ということで、このペーパーでいうと、法律関係という観点から契約の主体という考え方に近いと。V I S AのP S Pみたいなのはそれに準ずると、それ以外の決済代行業者については、加盟店会員とは別の枠組みで何らかさらに検討余地ありと、そういうことでよろしいですか。

○與口専門委員　そういうことでいいと思います。

○山本委員長　ありがとうございます。

それでは、小塚委員。

○小塚委員　実は今のやりとりで、私がお伺いしようとしたこともややクリアになってきたので、1つご質問と1つ意見なのですが、ご質問は、今も委員長が何度も読まれた2.の(2)のところで、「一義的に責任を負うべき主体をどう捉えるべきか。」とあるのですが、ここでいう「責任」という言葉を一体どんな意味で使っているのでしょうかということですね。それは事務局がご準備になったときにどういう意図でお書きになったかという問題もありますし、ご発言のあった、例えば二村先生などはどういう意味でおっしゃったのかというのも、ある種の決済代行業者が責任を負うというのは、例えばそれを法律上に定義して、それにこういう義務を課するようなことまで含めての責任だったのかというののもちょっとお伺いしてみたいというのが質問のほうです。

それから意見のほう——これも質問かもしれませんが、最初に資料2—1を拝見して、それから3を拝見しますと、現行法は結局イシューアを基本的に規制対象として定めているわけです。ところが、この書かれている内容には加盟店とのかかわりで、例えば情報交換への報告とかいうものがありますので、そうすると、これは白地で考えればイシューアではなくアクワイアラーに義務を課すと、義務主体を移すべきものがあるのではないかと。ただ、既存の義務をなくすということが仮に立法として非常に難しいとなると、それはアクワイアラーがその義務を果たしたときには、イシューアとしての義務が軽減されるとか免れるとか、そういう仕組みを考えていく余地があるかどうか。それは、このペーパーでおっしゃっているアクワイアラーか代行業者という話とは別に、イシューアかアクワイアラーかという主体の選択という問題もあるような気がするということです。

○山本委員長　　今ご質問がありましたので、事務局のほうからお願いいたします。

○苗村商取引監督課長　　まず、資料3の2.(2)の「一義的に責任を負うべき」というのは、ちょっと書き方がはっきりしなくて申しわけありませんけれども、法律上、加盟店調査等に関する責任を負うべき主体としてということでございます。若干お答えからはみ出てしまうかもしれませんが、事務局としては、実質的に誰に義務を負わせれば有効に制度が働くのかという観点があります。それからまた、法的責任を議論する上では、容易に潜脱されない、義務の対象者がはっきりわかるというようなことから検討していかなきゃいけないということで、そういう意味でこういう論点を挙げさせていただいております。

それから、2点目でございますけれども、おっしゃったとおり加盟店情報交換制度とか、イシューアに義務がかかっているようにみえて、実質的には加盟店管理、アクワイアリングサイドのものが書き込まれているものがあるというのは、これは多分ご指摘のとおりだと思います。割販法が、前回初めてアクワイアリングサイドにカード番号の管理ということで射程を広げたわけですが、イシューアを中心に組まれている体制の中で制度をつくった状況を踏まえて、こういう形の規定ぶりになっているということだと思います。そういう意味では、今回まさにアクワイアリングサイドをどうするかということをご議論いただいていると思いますので、見直すべきものは見直していく必要があるというふうに思っております。

○山本委員長　　それでは、小塚委員から二村委員にご質問がありましたので、それをまずお答えいただいて。

○二村委員　ほかの先生方がご発言のところ、済みません。ご質問に対しては、私自身は1. のところに絡む話かとは思っているのですが、かなり具体的な行為義務というのを課すことは、先ほど申し上げたような、既にアクワイアラー自体はそれなりの行為を行っているという前提で、困難であろうと思っています。具体的にこれをやれ、あれをやれということよりは、せいぜい措置義務的なものということであろうかと。そのときに、その措置義務の主体として誰が適切かということでは、よりマーチャントに対して、加盟店に対して影響力を行使し得る者というほうが適切であろうという意味合いで申し上げます。

○山本委員長　そうしますと、事務局からのお答えで、責任というより行為義務の名宛て人という意味。それから二村委員は、行為義務ではなく措置義務とおっしゃいましたか、そういう意味で使っておられるということ。

○二村委員　私は、狭い意味の行為義務ということではなくて、まさに体制整備とかも含めた……

○山本委員長　責任というと、義務違反の場合にどういう結果が生ずるかという意味合いですけど、必ずしもそういうことではないということですね。

それから、イシューとアクワイアラーとの関係は、その整理も視野には入っていると。ただ、それをどう仕組むかという話は、この中でまたご議論があればぜひ議論していただきたい。この論点の中に当然入っているという答えだったと思います。

ほかに。

では、まず岩崎委員からお願いして、次に池本委員、それから沖田様にお願いいたします。

○岩崎委員　今の一連の議論を聞いておりまして、かつ第1回からもずっと続いていると思うのですが、決済代行業者の定義がはっきりしていないということにいろいろな問題があるのかなという気がいたします。アクワイアラーを代行しているような決済代行業者もいれば、加盟店の代行をしているような決済代行業者もいて、いろいろなものが混沌と自然発生的に生じたのを、我々が一義的に決済代行業者というふうにくくってしまっているのですが、中身はいろいろな特徴があるので、まずそこをしっかりと定義をした上でないと、責任とかなかなかうまく割り振ることはできないのではないかと思います。

○山本委員長　ここで書かれていることは、決済代行業者はこれこれですと定義をして、その決済代行業者はこういうことをしてくださいと義務付けるという考え方ではなく、例

例えば、実質的な影響力という観点から立替金を交付する者に義務付けるという考え方はどうかというものです。いろいろな決済代行業者がいますけれども、その中で立替金を交付する決済代行業者があれば、その業者には何らかの責任なりを負っていただくということがここで提案されていると理解していただきたいと思います。

では、池本委員。

○池本委員　先ほど来の議論で、加盟店調査、管理の責任主体、あるいは義務主体をどこへというときに、加盟店契約締結時の審査の話と苦情発生時の調査の話を一緒にたにされている嫌いがあります。例えば、包括代理店方式であれば決済代行業者は予備審査をするけれども、アクワイアラーは直接最終的には審査をしているという形式と、包括加盟店方式、つまり加盟店に近い決済代行業者でも、自分が全て責任を負いますという形で契約しているものとは、役割分担は違うと思うのですね。ですから、そのあたりは責任分担のあり方は変わってもいいのかもしれない。

ただ、一番大事なことは、取引実態によってどちらかはっきりしないから、どちらが責任を負っていいかわからないということになっては困るわけです。消費者保護のための制度ですから、一番基盤としては、イシューが消費者に向けてカードを発行し、カードの利用を事業として展開しているわけですから、消費者に向けた直接の責任主体というのはやはりイシューがまずあって、ただし、みずから加盟店を開拓しているところと、他の事業者と提携してそちらで加盟店を開拓しているところがあるので、そちらについては、この業態全体がうまく回るために、アクワイアラーあるいは実質審査をする決済代行業者も責任をもってくださいと。最終的なその責任分担のありようについては、これは契約条件によって変わってくるということはあると思うのですが、その本来の消費者保護の制度としての責任主体のイシューの責任が消えて、アクワイアラーにだけ移るとか、決済代行業者にだけ移るという議論の仕方をするのはすき間をつくることになり、適切ではないのではないかというふうに考えます。

それから、苦情発生時の調査についていいますと、苦情は基本的にイシューに来るわけですから、イシューの責任は免れないし、その調査をし、確認をするということで、個別にアクワイアラーあるいは決済代行業者に連絡をして調査をしてもらい、最終結論を下すということですから、その場合はむしろ責任主体が移るということはますます考えにくい、むしろ共同責任的な役割分担になる。ただ、それを最終的にイシューが全責任を負うのだという形では今のこのシステムが回らないので、責任主体の内部的な分散という

ことはあっていいだろうと思うのですが、責任主体がほかへ移るかのような議論というのは危険だと思います。

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、沖田様よろしくお願いします。

○沖田オブザーバー     済みません、オブザーバーの立場で大変恐縮ですけれども、少し一連の議論とは角度の異なる話かもしれませんけれども、2. の(2)の役割分担というところで少し実務面から補足をさせていただきたいと思います。

基本的に各委員の皆様おっしゃられたとおりでございまして、いわゆる包括代理型が日本ではほとんど一般的でございまして、このケースにおいて、いわゆる決済代行会社が行っているのは予備審査でございまして、先ほど與口委員からもあったように、加盟店契約ができるという審査権を有しているのはアクワイアラーのみという形になっております。

一方で実務上の契約については、これは各社によって異なると思うのですが、ほとんど共通すると思うのは、そういう意味では審査権はアクワイアラーがもっている一方で、何かトラブルが発生したときについては、いわゆる決済代会社は連帯して責任を負うということになっております。もう少し具体的に申し上げますと、悪徳加盟店等々が架空売り上げを計上したり、消費者保護の観点に立たない形で不正な売買の際のチャージバックをのまないといったような形の場合は、これは当然ケース・バイ・ケースではあると思いますけれども、ほとんどのケースにおいては、アクワイアラーはその責任を決済代行会社のほうに負担をさせるというのが、契約の中身からするとほとんど一般的でございまして、恐らく運用上もそうしているケースがほとんどだというふうに思います。

そういった中でどういった部分があるかということ、当然ながら審査権はアクワイアラーがもっておるのですが、責任はかなりの部分、ちょっと先ほどの責任とはまた違う意味合いでの責任でございまして、実際トラブルが起きたときの経済的な責任等々については決済代行会社が負っているような形になりますので、一般的に散見されるのは、決済会社が入ることによって、アクワイアラーさんの審査が通常の審査とは少し異なる形になってしまう遠因の一つになるというのは、これは比較的よくみられるケースといったところで、少し実務面から補足をさせていただければと思います。

そういう意味では、先ほど岩崎委員がおっしゃられた、決済代行会社はどちらの立場に立つのでしょうかというところでは、ほとんどのケースは加盟店の代理をしていると

というのが原則的な立ち位置だというふうに私のほうは理解しておるのですが、一方で、先ほどのような形ですと、アクワイアラーが自分では契約したくない先を意図的に決済代行会社に任せることによって、比較的悪徳というよりは恐らく健全性の低い加盟店の獲得をするというような部分は、歴史的にはよくみられております。恐らく、そういった沿革ですとか背景をもつ決済代行会社が存在するというのは事実でございまして、そういった過度にアクワイアラーとの利害関係が強く一致するような先は、確かにアクワイアラーの代理というふうにみなされてもしかるべきかもしれませんが、そういったケースを除きますと、一般的には、加盟店側の代理をしているといったところが多いかなというふうに考えております。

○山本委員長     どうもありがとうございました。

前回、沖田様からプレゼンテーションをいただきましたけれども、そのご補足にもなっていたかと思えます。

別にこの資料3に沿ってご発言いただく必要もないわけですが、資料3では2つの観点、つまり法律関係という観点から、加盟店契約締結主体という観点から加盟店調査を行う主体を捉えていく考え方、そうではなく、実質的な影響力という観点から直接売り上げに係る立替金を交付する者といったような形で主体を考えていくという考え方。それと並んで、現行法のイシューアの義務との関係をどう整理するか、こういうことが提示されているところでございます。この点につきまして、さらにご発言がありましたら、あるいはご提言がありましたらよろしくお願いします。

どうぞ。

○苗村商取引監督課長     今、沖田さんにご発言いただいたことの関連になるのですが、あと、ほかの委員からもご発言ありましたけど、加盟店に最後するかどうかの最終的な審査権はアクワイアラーが保持をされているという場合が多い一方で、入り口の審査は決済代行業者の方が担っている場合、かなりの審査をやられているということと、特にトラブルが発生した後の対応については、我々が幾つかヒアリングさせていただいたり、契約書をみさせていただいている中でも、アクワイアラーと決済代行業者の関係で申しますと、決済代行業者の方がまず対応するというのが中心になっておりまして、実際にアクワイアラーさんが包括契約であるか包括代理契約であるかにかかわらず、その下にぶら下がっている加盟店の方を直接管理とか調査をするということはなかなか難しい状態になっているのではないかと。やろうと思えばできるのですが、数の問題であるとか、規模の経

済的な合理性であるとかそういうようなことで、実際には決済代行業者さんが特に途上の管理の部分については担っておられる部分が多いのではないかとというのが我々の問題意識でございます。

契約の形態をちょっと変えることで、契約の義務主体が実質的には変わらないのになってしまうというのも望ましくないですし、複数の者がいて責任関係がはっきりしないというようなこと、いろいろ考え合わせますと、ちょっと例示的に書かせていただいたように、立替金の交付ということを経由しているような決済代行業者さんについては、加盟店の管理についてもかなり影響力を行使し得る立場であるというふうにできるのではないかと。例えば前回の資料にありましたように、単に事務代行をされているというような場合とはちょっと別に、もう少し実質的な力をおもちなのではないかということで、一つの考え方として、そういうようなことをやれば、義務主体も紛れが少ないかなというふうに思ったわけでありまして、決済代行の種類がという議論もあると思うのですけれども、アクワイアラーの方が実際に決済代行業者さんの下にぶら下がっている加盟店を直接途上も含めて管理するということは事実上行われてないし、多分無理なのではないかと思うのですけれども、その辺は事務局としても関心があるところです。

○山本委員長　　ということで、アクワイアラーの代理か加盟店の代理かという、法律の形式でこの問題は解決できないだろうという観点から、特に実質的な影響力というところに着目する考え方があり得るのではないかとということを今ご説明いただいたかと思います。

ほかに何かご意見ございますか。

尾島委員。

○尾島委員　　今のことに関連するのかどうかという問題もあるかもしれないですけど、基本的に、加盟店をクレジットカード取引の世界に参加させるか、させないかということが多分問題なのだろうと思うのです。そうだとすると、参加させる権限をもっているのは誰かということ、形式的には、今のお話ですとアクワイアラーですということになるのだけれども、実質的にそれがうまく実現できないかもしれないという場合がある。ここに「実質的な影響力という観点から」ということで、それをどういうふうに条文に書くのかなと思ったのですけれども、実質ここの、「売上げにかかる立替金を交付する者」というのは、恐らく条文のことも考えながら書かれたのかなというふうにも思えるのですけれども、要するに、実質的というのを何らかの形でうまく表現できるのであれば、その人が加盟店をクレジットカードの世界に参加させているのだという観点から、いろいろな責任を一

一さっきからいろいろ責任はあるのですが、責任を負ってくださいというようにもっていくということは可能なのではないかというように思いました。これは意見ですけど。

○山本委員長　尾島委員は、今はイシューアースですね。だけど、イシューアースは別に加盟店契約を締結するとは限らないわけで、論理的には。加盟店契約締結するのはアクワイアラーだし、今いった観点からだと、また主体はアクワイアラーでもないことになり得ると。先ほど来出てきているイシューアースとの関係は、何かご意見ございますか。

○尾島委員　私、済みません、1回目、2回目休みまして、議事録しか拝見していませんけれども、1回目、2回目でチャージバックのことが結構議論されたと思うのですが、先ほどから出ていますように、消費者との関係で表に立っているのはイシューアースなので、この問題、一番うまく解決するのは、恐らくチャージバックがいかにうまくいくかというところにかかっていると思うのですけれども、先ほど来出ていますように、クレジット会社もうまいことチャージバックをかけられない。要するに、取引上の力関係の問題があつてかけられないこともあるかもしれない。あるいはアクワイアラーから加盟店のほうにうまくいかないかもしれないというような問題があつて、全体としてうまくいかない場合もあるかもしれないということだと思いますが、一番の健全なやり方としては、チャージバックをきちんとできるようにする。これは兵糧攻めではないですけど、結局これはお金が来なくなるわけで、そうすると、そういう加盟店は退場していくしかないということになるのだらうと思っています。

○山本委員長　チャージバックの話はチャージバックとして、別途あるわけですけどね。では、小塚委員。

○小塚委員　今のご意見には全く賛成です。それはそれとして先ほどの論点ですが、私は、これは必ずしも2つどちらかでなければいけないということでもないのではないかと思います。つまりその責任というのが、おっしゃった法律上の義務主体であるとする、義務主体はやはり定義しないと書けませんので、そうすると、例えば契約関係に立つアクワイアラーとする。ただ、アクワイアラーは直に加盟店の審査をしなくてもよいのであつて、中間に代行業者が入って、それが実質的な影響力をもっている場合には、代行業者が審査をしているという体制を確認する。恐らく審査の結果、リポートを受けているはずだと思うので（受けなければ最終的に加盟の判断はできませんから）このことで審査体制を確保している。代行業者が入るときにはそういう義務になります。というふうに考えると、何もこの2つは対立的だとみなくてもよいのではないかというふうに感じました。

○山本委員長     では、池本委員。

○池本委員     今の尾島委員、小塚委員の意見と少し連続するかもしれませんが。その前に、事務局からご説明があった契約主体がどういう形かということでは、確かにカード決済に参加させる権限をもっているのはアクワイアラーであるし、そのアクワイアラーの責任を消した上で決済代行だけにするという議論か、どちらか一方が責任を負うかという議論の立て方をすると、非常にいびつな責任の押しつけ合いのような議論になってしまうのですが、そうではなくて、アクワイアラーは参加させる権限をもっているという意味では、責任主体からは逃げられないかもしれないけれども、実質的な加盟店の調査を継続的にできるという意味では、立替金を継続的に交付している者がチェックできるという意味では間違いないと思います。特にこの実質的な観点を入れることの意味は、海外アクワイアラー経由の場合に、契約形式を変えてしまえば日本法では責任主体がなくなるということになりかねませんから、むしろ国内の決済代行業者が海外へ飛ばす場合にも、きちんとした加盟店審査をする主体であれば、海外へ流すことそれ自体を禁止するわけではありませんよ、そのかわりきちんとしたことはやってくださいというルールにする上でも、決済代行業者を実質要件でまず捉えるということに賛成です。

○山本委員長     ありがとうございました。

ほかにご意見、ご質問ございますか。

では、沢田委員から。

○沢田委員     議論に水を差すわけではないのですけれども、先ほど尾島委員がおっしゃったように、チャージバックがうまく機能していれば、余り加盟店審査なり調査ということとは規制として考えなくてもいいのではないかとというのが私の意見です。二村委員がおっしゃいましたように、現在アクワイアラーさんがみずからの判断とノウハウによってリスク管理の一環として審査をされているということを全く否定するものではなく、それはそれぞれの会社さんのご判断でいいのではないかと思います。私のようなところも抱えてリスクをとってしまうというところがあっても、別に構わないのではないかとこのように思います。

決済代行会社さんに関しては、なかなか実態がつかみ切れていないというのが事実かと思えます。なので、先送りというわけでは全くないのですけれども、資料2—1の中で、下のほうに書いていただいていることなのですが、これはきょうの議論の対象ではないと思いますけれども、決済代行業者の何が一番心配かといえば、カード番号が心配です。な

ので、そこだけは義務を広げて課してほしいと思うわけです。実質的な関与というか影響力という意味では、日本人のカード情報をもっているということだけで、規制に値するのではないかと、義務をかけてもいいのではないかというふうに思います。

そういう義務のかけ方であれば、当然日本国内の決済代行会社にもかかりますし、海外の決済代行会社に対しても、日本人の個人情報をもっているということで規制がかけられるのではないかと。ただ、それ以外の行為義務をどこまで課するかというのは、ちょっとまだビジネスモデルがよく把握できていないし、今後も変わるだろうしと考えると、余り今から決めてしまうのではなくて、まずはクレジットカード情報をきちんともっていてくださいねということをいうために登録をしてもらうぐらいで、登録されていれば、いろいろな場に出てきていただいたり、実態を知ることも徐々にできてくるのではないかとということで、やや先送りっぽいですけれども、まずは登録でどうでしょうかと。ちょっと先走り過ぎですか、済みません。

以上です。

○山本委員長     どうもありがとうございます。むしろ1.のほうのご意見を、再度とうか強調していただいたということであったかと思います。

では、二村委員お願いします。

○二村委員     イシューにもアクワイアラーにも決済代行にもそれぞれに義務をかぶせていきたいと思いますということを志向することは余り賛同できないと思って、まず申し上げます。確かに消費者保護という観点からは、多層的なもののほうが望ましいのかもしれませんが、一方でクレジットカードというのは、割賦販売法は包括信用購入あっせんのみを対象にしておりますが、ほぼ同じ仕組みの中でマンスリークリアを、むしろそちらのほうを圧倒的なボリュームで動かしているわけです。これは、収益的にいえば加盟店からの手数料部分でしか動かない。恐らく数%の幅の中でしか収益を上げていない中で、あそこにもここにも義務を課して、みんなでそれを分け合ってコスト分担していきましょうというのと、かえってカード自体が間尺に合わない制度になってしまうかと思います。ですから、義務を課するという話と消費者保護ということはもちろん大事けれども、正常に動いている取引をつぶさないという観点でどこまでやるかということを検討の中には入れないといけないと思っております。

○山本委員長     どうもありがとうございます

ほかにご意見、ご質問ございますか。

沖田様、どうぞ。

○沖田オブザーバー　先ほど小塚委員がおっしゃられた、アクワイアラーが決済代行会社への監督をもう少し強化というか、ちゃんとその意識ですとか責任をもつべきだという点は非常に賛成するところがございます、先ほどの繰り返しですけど、アクワイアラーが最終的な審査権をもっているという点もそうですし、それから肌感覚からしても、余りアクワイアラーさんから決済代行会社に対しての指導というのが強く行われているような感覚というのは持ち合わせていないということです。

ちょっと加盟店審査とは異なって、先ほどの沢田委員のお話の、そういったカード番号の健全な保持というような観点でも、必ずしもPCIDSがいいわけではないけれども、PCIDSを取得していない決済代行会社に対して契約をおろすアクワイアラーさんというのは実は存在しております、そういう意味では余り決済代行会社に対しての温度感というか監督の部分というのは、これはアクワイアラーの中でもむらがあるのかなというのは感じております。

それから、先ほどのリスク管理ですとかそういったところで、決済代行会社も本来は健全性を高める活動をしているはずだという尾島委員のご意見に関しては、本質的にはそうだと思いますが、現状としては、特に消費者保護等々の部分でいえば、モラルに過度に依存しているというのが現状かなというところで、そういった健全性の高い運用をすることによる経済的なメリットを付与しているアクワイアラーも実は存在しております。例えばPCIデータセキュリティスタンダードですとか、いろいろな健全化をすると、そういったところを条件面に反映してくるというアクワイアラーもいるのですけれども、多くは取引ボリュームに絞られているようなところが強いように思いますので、ぜひ議論の中でお願いしたいのは、モラルではなく経済性のところで行っていくような方向感が恐らく実効性としては極めて高いのではないかなと。今は、モラルの高いことをするとむしろ収益性が下がるという状況、これは情けないながら実情です。加盟店契約の観点は非常にわかりやすいと思うのですが、加盟店契約の審査のレベルを上げていけば、その分、収益は逸していくという形になりますので、ここは恐らく構造的な問題点。経済性とモラルが不一致してしまっているというところが実務上の課題ではあるかなというふうに認識しております。

○山本委員長　どうもありがとうございました。

ほかにご質問、ご意見はございますか。

では、尾島委員。

○尾島委員　直接ではないかもしれませんが、前回、與口専門委員から説明いただいたこととも関連するのですが、今後のこともあるのでちょっと伺いたいと思います。

今、二村委員からもあったのですが、健全に動いている取引に規制をかけるという話で、恐らく今後、マンスリークリアも視野に入れたような規制をしていかざるを得ないのではないかと。そうならないですか。決済代行業がかかわっているようなものにマンスリークリアが多いとすると、マンスリークリアは、今割賦販売法は直接規制してないと思うのですが、マンスリークリアも取り入れた形で規定をして、その上で何らかの義務を課すというような形になっていくとすると、要するにイシュー——アクワイアラーも含めてかもしれませんけれども、耐えられないような負担が新たにかかることになるのかどうかということも伺いたいなと思いました。

○山本委員長　本日のテーマは加盟店調査ということです。今のご質問に関しては最初のほうで、たしかJDMであるとか個社さんの対応という中では、割販法は包括ですが、実質的には区別しないでやっているところが多いというような形でのやりとりがあったかと思います。今、尾島委員から、今の割販法というような話がありましたが、その話はまたあり得るわけですね。その話は必ずしも明示的に出ておりませんが、マンスリーの問題についてはまた後日、それをテーマとして取り上げるということも考えているところでございますので、そのことはもう一回議論するチャンスはあります。ただし、きょうの話も当然その問題に関係してきて、しかもこれまでの1～3回の審議でも、実際にはマンスリーのいわゆるネット取引がここでの問題だということですので、それはきょうの議論全体の背景にもあるということかと思います。尾島委員からはその際のコストの問題を今ご指摘いただいたかと思います。

あと、時間の関係もありまして、まだ2. についてもご指摘いただくことがあるかと思いますが、3. のほうに移らせていただきたいと思います。このような措置をどのような枠組みで確保するかということです。もちろんそのような措置は要らないというご意見もありましたし、措置の内容についてもいろいろなご意見がありましたし、主体についてもいろいろなご意見があったという中で、なかなか発言が難しいかと思いますので、割販法の適用ということと、ここで書かれているのは自主ルール、ソフトロー的な取り組み等が枠組みとしてはご紹介されているかと思いますので、1、2も含めて総合的に、この3. についてご発言いただければありがたいと思います。いかがでしょうか

小塚委員。

○小塚委員　そのような措置は要らないというようなご意見もあったような気がするのですが、仮にそういう何らの措置がない体制というのは想像してみますと、結局それは、沖田さんがさっきおっしゃったモラルに依存した現状が続くということになる。しかも法制度は現状と合わなくなっている、イシュー中心の規制というものが残る。これが本当に健全かという気がするわけです。

現在の取引に問題があるかどうかと考えるときには、2つの問題があり得るというのは常に考えなければいけないことで、1つは、悪質な加盟店が加盟してしまっているのではないか。これはもちろんそうなのですが、他方で、健全な加盟店をはじめてしまっているのではないか。それが結局カードの利用の広がりを妨げているのではないか。これが、沢田さんが途中でご自身の経験を交えておっしゃったことだと思います。今までの業者が、アクワイアラーなどがきちんとやってきたではないかということの裏が、実は健全な業者もはじくような非常にコンサーバティブな基準でやっていた。だからよかった。それ以外のものを全部それ以外のところに押しつけてきたという話であると、それはちょっと前向きではないような気が私はするので、むしろ健全なところがたくさん入ってこられるように市場をダイナミックに広げていきたいと思います。ダイナミックに広げていくときの最低限のルールをつくり方としてどういうことを考えましょうというので、既存の取引を破壊しないように、コストを増さないようにというのは、もちろん私も二村先生と同じように考えていますけれども、しかし合理的なルールをつくり方というのはあり得て、ちょっとモラルだけに依存するというのはどうかなと感じます。

○山本委員長　法令及び自主ルール、これはさらに適正なミックスがあるだろうというような方向ということでよろしいですか。

ほかにご意見、ご質問ございますか。

では、池本委員。

○池本委員　ここでは、協会の自主ルールを中心とする枠組みか、割販法の適用も前提とするかという議論になるだろうと思いますが、もちろん自主ルールでさらに高い制度をつくっていただく、円滑に動くようにしていただくということが前提で、いわば法的なルールと自主ルールのミックスを前提にするのですが、法的なルールなしで自主規制だけでは動いていかなくなる、それは実は現状がそうであります。ここにありますイシュー、アクワイアラーというところは基本的に協会に入っておられるけれども、決済代行業者

は一部しか入っていないし、例えば今業界で新しい団体をつくっておられて、それ以外に決済代行業者がどれだけあるかというのは、これは業界内でも、あるいは当局でも把握できない状態にある。しかも、その決済代行が海外につなぐことによって、ルール無視が現実には起きていると。そういう中で考えていくと、例えばこの決済代行業者を、これは冒頭の事務局からの説明にもありましたが、国内について規制しないで海外へ流すことを禁止するなどといったら、それこそ欧米から怒られるだけで、貿易障壁だといわれるだけだと思います。

例えば、資金決済法も国内業者については登録制及び一定の法規制をかけて、そういう法的な許認可登録を得てない業者が海外とつないだり、海外からそれを勧誘したりということをしてはいけないというふうに切っているから、それはあくまで共通の土俵だと。日本国のルールに見合う体制をつくって参入してくるなら結構ですよと、あるいはつなぐなら、そういう事業なら結構ですよというふうにいえるためにも、海外ルートを排除するということは前回も皆さん大勢の方がおっしゃったと思うのですが、それを制度としてつくるためにも、決済代行事業者について、きちんと法的なルールのもとに置く。ただ、これも考えてみれば、イシューアー、アクワイアラーは何の規制もなく、先ほどのマンスリークリアをどう扱うかという話にもつながってくるとは思うのですが、一番先の決済代行だけが法的な規制に服するといってもおかしいルールになるわけで、それは全体のバランスとして必要最小限度のことをルールとして定める。あと、自主ルールの中でどの辺まで組み込んでいくかというところは、さらに業界の中で工夫していただくということではないかと思います。

以上です。

○山本委員長     ありがとうございました。

ほかにご発言はございますか。特によろしいですか。——そうしましたら、本日は、インセンティブなディスカッションをいただきまして、いろいろなご意見が出ましたので、なかなかまだ先に課題は多いというふうに考えておりますけれども、本当にありがとうございました。

次回は、本日の議論の内容を踏まえまして、考え方の整理をさらに進めることといたしたいと思っております。

最後に、事務局から次回日程についての連絡をお願いします。

○苗村商取引監督課長     議題については後ほどご連絡をさせていただくようにいたします

すけれども、11月27日木曜日の10時から12時を予定しておりますので、よろしくお願いをいたします。

○山本委員長     カード番号等、きょうご議論が出た問題もさらに加わってまいりますので、よろしくお願いいたします。本日はどうもありがとうございました。

——了——