

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6回 議事録

日時：平成26年12月11日（木曜日） 9時00分～11時00分

場所：別館3階312共用会議室

○山本委員長 皆様、おはようございます。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6回を開催いたします。

皆様方におかれましては、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。

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 おはようございます。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。

本日は全委員、オブザーバーにご出席いただいております。

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から4までと委員提出資料の1と2がございます。

資料についてはよろしいでしょうか。もし不足、乱丁などがございましたら、議事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。

藤原委員につきましては、間もなく到着されるということを伺っております。

○山本委員長 それでは、討議に入ります。

本日の議題は、クレジット取引の環境変化に応じた事項⑤といたしまして、マンスリークリア取引に係る悪質加盟店排除等についての議論を行いたいと思います。

まず初めに、池本委員、大谷委員から提出資料がございますので、こちらをそれぞれご説明いただきたいと思います。その上で事務局から配付した資料の説明を行い、皆様にご議論いただくという流れで進めたいと考えております。

それでは、まず池本委員から15分程度でご説明をお願いいたします。

○池本委員 おはようございます。池本でございます。貴重な発言時間をいただきまして、ありがとうございます。委員提出資料1ということでレジュメを配付させていただきました。これまでの議論を踏まえて、私なりに問題点を整理し、防止のあり方についてまとめたものであります。

まず出発点として、現在、マンスリークリアに関する消費者トラブルが増大しているということです、ここでの議論でもありましたが、包括クレジットについては相談件数はほぼ横ばいであるにもかかわらず、マンスリークリアについては2.7倍に急増している。クレジットカード決済の中でのトラブルの割合も37.8%から60%とふえている。

その原因をどう捉えるかという問題ではありますが、実は平成20年の法改正のときに、当時は個別クレジットについて悪質訪問販売のトラブルが多発していたときに、悪質な勧誘販売行為を助長する不適切な与信の排除ということで、クレジットというものは販売業者が代金回収のリスクを負わなくて、とにかく回収の心配なくなると、勧誘がどうしても不適正なところに行く可能性が高くなるのだと。そういった不適正な販売方法を、きちんと加盟店管理をしていないと助長しやすいという構造的な危険があるという指摘がありました。支払い方法が分割であるか一括であるかということではなくて、クレジットの販売行為と回収行為が分離していると、そこに構造的な問題があるわけですから、マンスリークリアについてもそれを助長するのではないかと考えます。

そして決定的な問題は、包括クレジットについては登録制があり、書面交付義務があり、苦情発生時の適正処理義務、いわゆる加盟店調査の義務もあり、あるいは抗弁対抗とか加盟店情報報告制度とか、一連の法規制があるわけですが、マンスリークリアについては現在、イシューアーにもアクワイアラーにも決済代行にも全くそういったルールがない。そこがやはり加盟店管理の不徹底でトラブルを急増させている原因になっているのではないかと考えています。

特に、もともといわゆる3者間クレジットと呼ばれていましたが、現代の大半の取引はイシューアー、アクワイアラー、決済代行業者などが複数介在している。消費者からイシューアーに対して苦情の申し立てをしても、そこはうちの直接の加盟店ではないから調査できない、自分のほうで決済代行に交渉してみてくださいということで、みずから調査なり連絡して対処、手配するということも残念ながら十分なされていない。そして、アクワイアラー、決済代行業者はもちろん調査の義務もないし、そもそも苦情は直接寄せられるわけではありませんから、対応されていない。その3者間、イシューアー、アクワイアラー、決済代行などでそういった消費者のトラブルの情報が共有されていない。こういった問題があるだろうと思います。これも先ほど申し上げたような法規制の欠如に由来するのだろうと思います。

そうした法の不備の問題が現在最も象徴的に出ているのはクロスボーダー取引の部分で

ありますが、クロスボーダー取引だけが悪いというのではなくて、構造的な問題でいえば、やはりマンスリークリア全体について法規制が欠如している。

この間、国内アクワイアラーは自主的な対応ということで、例えば出会い系サイトとか、ある程度違法性が顕著になったものについてはまとめて排除するという対応をとっておられますが、さまざまな取引形態が出てきています。あるいは、最近ではスマホ決済などでは加盟店契約はまず受け入れて途中でチェックをするとか、さまざまなものが出ていますし、残念ながらイシューの中には個別の対応について十分なされていないところもありますから、そうだとすると海外、国内両方の決済ルートについて共通の法規制が必要なのではないかと考えます。

それから、この小委員会の中でもしばしば出てくるキーワードとして、マンスリークリアの場合は契約件数は膨大であるけれども、消費者相談件数はごく一部、0.00085%であるということがいわれています。ただ、これは冷静に考えれば、コンビニとかスーパーなどで日々の買い物にも便利に使える。だから分母が非常に大きいということで、現在トラブルが2.7倍と急増しているというこの事態が説明できるものではありません。だとすると、基本的な法規制はやはり必要である。ただ、そういった日常的に使われる利便性を損なわないような規制の手法についての配慮は必要であると考えます。

それから、先ほども述べましたが、海外決済ルートだけを規制するという考え方で、国内は自主規制に任せればよいという考え方も一部発言があったように思いますが、基本的に海外だけを排除するなどということはそれこそ貿易障壁だということで批判を免れないわけで、やはり基本のルールを国内、海外共通につくって、海外事業者も日本国内の加盟店との間で契約締結をするのであれば、共通のルールに服してくださいと。これは資金決済法の中で同様のルール設定がありますので、参考になるのではないかと思います。

さて、以上のような考え方を前提に、ではどういう法規制が必要かということでもいいますと、やはり加盟店調査管理義務、そして加盟店情報報告義務、登録制といったルールを導入する必要があるのではないかと。特にアクワイアラー、決済代行業者は、これまで包括クレジットにおいても全く規制がありませんでした。現在ではほとんどのクレジット決済がこういった多数当事者が関与する形になっていますし、何よりも、みずから加盟店契約を締結している事業者ですから、その加盟店を直接調査管理するということが可能な事業者であるということがいえると思います。

これまでは包括クレジットの場合は直接加盟店契約でないイシューにだけ苦情発生時

の調査義務があったのですが、やはりそれは実効性が十分なかった。だとすれば、イシューアーも一定の対処の義務はあるけれども、直接加盟店を調査するのはアクワイアラー、決済代行業者の側で担ってもらう。そういった役割分担をしていく中で適正な、より実効的な加盟店調査管理ができるのではないかと思います。

そのあたりの義務を課すとなれば、法的な根拠をどうするかということ、ここに（Ａ）、（Ｂ）、（Ｃ）と書きましたが、基本の考え方は、（Ａ）に書いたように、従来からある消費者と直接カード契約を結んでいるイシューアーが適正な与信について責任をもつ。しかし、アクワイアラー、決済代行業者は実は消費者と販売店との契約代金をイシューアーにつなぐという意味では、個々の契約ごとに消費者からカード決済の取り次ぎ、委託を受けている関係があるのだと。だとすると、イシューアー側の責任とアクワイアラー、決済代行業者側のそれぞれ消費者に向けた責任ということで、両者がそれぞれの役割分担において共同して責任を負うと考えるべきではないかと思います。

ほかに法律構成、（Ｂ）、（Ｃ）も列挙してみましたので、ご参照ください。

それから、②イシューアーの顧客の苦情に対する適正対処義務のことです。

ここでの議論の中で、どうもイシューアーが顧客に対して適正処理の調査義務を負うかどうかについては事務局の側も余り明確にされていなくて、苦情が適切に伝わる仕組みが必要だとしかおっしゃっていないのですが、むしろ包括クレジットの仕組みからすれば、現在イシューアーがまず責任を負う形になっています。ただ、それでは実効性がないので、アクワイアラー、決済代行もきちんと役割分担をするという形をとるべきだと考えますし、何よりも、この小委員会の場合でも発言がありましたように、消費生活相談の現場でも、あるいは私ども弁護士の事件処理の経験でも、国内の280のイシューアーの中で本当に対応にばらつきがある。これがきちんと情報が伝わり、全体として適切な処理をしていただくためには、苦情発生時の調査義務を設けることは不可欠であると私は考えます。

問題は調査義務の中身ですが、連帯責任で全てのことをそれぞれが全部やらなければいけないと申し上げているわけではありません。アクワイアラー、決済代行業者は、まず加盟店契約を結んだときに基本的な情報を把握していただくこと、それから苦情が発生し、その情報が伝えられたときには加盟店の販売方法を改めて確認し、不適正になっていないかどうかを調査し、それを報告する。イシューアーは、直接加盟店の調査に行けるわけではありませんから、苦情が発生したら、それをアクワイアラーなどにきちんと伝えて調査、対処を要請する、働きかけをする。そのように役割分担をむしろ法律の中で書き分けてい

くことで、逆にそれぞれどこまでやればいいのかということが明らかになるのではないかと。

そして、以上のようなことをきちんとルールとして徹底するためには、アクワイアラー、決済代行業者についても登録制度が必要です。イシューアーの場合、現在もリボルビング払いとマンスリークリアはほとんど兼業でやっておられるので、新たに義務を課すというほどでもないのではないかと思います。事実上、重複しているということです。それと加盟店情報報告制度をセットすることで加盟店の調査、あるいは情報共有で、クレジット業界全体で悪質加盟店を排除することができるという考え方です。

あと、請求時書面交付義務を提案しております。

現在、包括クレジットの場合は契約内容が複雑であるとか、そういった事情もあって、契約時も書面交付義務となっていますが、マンスリークリアの場合は契約内容はそんなに複雑ではない、単純な代金支払いですから、契約時の書面交付義務は要らない。翌月に請求書が来るときに、どこで何を幾らで買ったという明細が届けば十分ではないか。こうすることによって日常的な買い物の利便性は損なうことはないはずだということを提案しております。

そして、抗弁対抗制度。

これは現在、包括クレジットには入っていますが、マンスリーについては適用対象になっておりません。これも先ほど申し上げた加盟店調査義務とか行政的な規制がありますが、それは総体としての義務づけではありますが、現実には発生した消費者のトラブルについて、カード会社の側で未然防止、拡大防止の策もきちんととっていただきたいし、万一の場合の事後救済策も備えることによって消費者の救済にもなるし、何よりもそういった未然防止、拡大防止がインセンティブを与えて実効性が確保できるということになります。

この中でもチャージバックルールがありましたが、これは業界内のルールで、それがあから抗弁対抗の消費者保護のルールは要らないという議論にはならないはずです。

最後に、イギリスの法制度のことにちょっと触れておきました。これは2006年、前回の改正の前に日弁連で調査に行ったのですが、イギリスではマンスリークリア、あるいは海外決済ルートも含めて、抗弁の対抗どころか契約解除も含む共同責任型の規定があります。ところが、そのイギリスはヨーロッパの中では一番クレジット産業が活性化している。つまり消費者に安心・安全を与えることによってむしろ利用が促進されているというところがあるのではないかと。経産省の7月に出された健全な発展に向けた研究会中間報告書の中でも、2020年オリンピックに向けて世界で最もカード利用が安心・安全な国日本を目指す

のだということが宣言されておりますので、先ほどの 이슈アー、アクワイアラーを含む加盟店調査義務と抗弁対抗制度の導入をまとめて考えていただきたいと思います。

あと、プリペイド決済は本来ここでの議論の対象ではありませんが、やはりそこもトラブルが多発しているところですし、先般、消費者庁取引対策課長からも検討が必要だというご発言がありましたので、今回の報告書の中でもその点の問題提起もぜひしていただきたいと思います。

あとはお読み取りいただきたいと思います。どうもありがとうございました。

○山本委員長      どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、大谷委員からご説明をお願いいたします。10分以内でよろしくお願いいたします。

○大谷委員      委員提出資料2に私のものを書かせていただいております。

日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会で、約1ヵ月前なのですが、ネット取引なんでも110番ということで、110番をさせていただきました。その結果の簡単なご報告と、その現場の相談からみた意見を書かせていただいております。

11月8日と9日の2日間で東京と大阪で110番を行った結果ですが、全件で141件の相談が寄せられております。その中でもやはりインターネットをめぐるトラブルは通信販売を初めとしてさまざまな法のすき間を狙ったような新たな手法の消費者被害が発生していると痛感させられている次第でございます。

中でもネット通販においては、若者から高齢者まで幅広く利用されており、ブランドのアウトレットショップだと思ったけれども、申し込んで支払いをしたが、商品が届かないであるとか、届いた商品がにせものであったという相談が多く寄せられております。やはりネット通販を利用する際の注意喚起を消費者に有効に届ける手段も必要ではないかということを感じさせられました。

また、親のクレジットカードを子供が無断で利用して、オンラインゲームを利用して高額請求を受けたという相談なども入ってきておりまして、子供に対するこういった消費者教育の必要性も出てきていると思いました。

また、バイナリーオプションなどの新たな金融商品の相談も入ってきておりまして、ネット取引で、ネットの情報だけをうのみにして消費者が新たなトラブルに巻き込まれているという状況もうかがえております。

今回の110番を通じて相談員全員が思った感想で、インターネット上での取引における決

決済手段が電子化、複雑化しておりまして、契約の流れがつかみにくくなっている。相談員でも、決済手段のところでは非常に多く時間を割いて聞き取ったけれども、それでもまだわからないという状況がうかがえました。私ども相談員でさえもわからない複雑な仕組みを消費者は全く理解せずにいる状況もうかがえております。

2ページ以降は、110番で受けた代表的な相談をご紹介させていただいております。

ページ数をつけていなかったので申しわけないのですが、最後から2ページ目のところに今回の110番のデータを抜粋しております。それをみていただくと、141件中、年代的には20代から60代まで万遍なく相談が寄せられていること、契約金額としては10万以下のものが大半を占めているという結果。

それと、ネット取引の中での支払い方法がどういったものだったかということに関しては、やはり現金での支払いが約60%、販売信用が20%強なのですが、その中でマンスリークリアに関しては15%ほどあったという結果になっております。

ネット取引の中でクロスボーダー的な越境取引は今回19件しか寄せられておりません。その中の支払い方法をみてみますと、やはり現金が78%、2ヵ月以内が17%ぐらいという結果になっております。

最後に、こういった現状を踏まえた上で、相談現場からみたということで、消費者自体は、ネット取引でトラブルに遭って初めて決済代行会社が介在することやアクワイアラーが存在することを知らされます。このような複雑な決済手段の仕組みについて消費者は全く知らない、わかっていないというのが現状です。

こういったトラブルを解決するためには、イシューであるクレジット会社の積極的な関与が必要です。現状では、解決に向けて積極的に調査だとか関与していただけるイシューはそんなに多くはありません。決済代行会社等に丸投げしている状況が相談の現場ではうかがえております。消費者保護、消費者に向けてということからいえば、こういった責任の所在を明確にさせていただいて、やはりイシューを含めたアクワイアラーや決済代行業者に加盟店管理等の義務を課していただきたいと強く思います。

また、消費者は自分の契約した販売店がどのクレジット会社の加盟店になっているのかというのは全くわかりませんので、トラブル発生時に情報が寄せられた場合には、アクワイアラー等にその情報をきちんと伝えていただく、調査していただくということを明確にさせていただきたいと思いますし、消費者から情報が寄せられた場合に、その情報がきちんと有効に流れるようにしていただきたいと思います。

加えて、マンスリークリアのカード決済においてなのですが、現在もイシューへの対応は非常にさまざまで、法規制がないことを理由に、抗弁の接続がないということを経由に支払いの停止にも応じていただけないという場面が多々ございます。越境の取引に関しては国際ブランドのルールを使ってということで、最近は協力的な体制はとられておりますが、そのほかの国内取引を含めたマンスリークリアの対応に関しても、やはり抗弁の接続はできないので、販売店とやってください、クレジットカード番号を書いたのはあなたですということを経由にに対応していただけないケースが非常に多いので、自主規制に頼るということではなくて、この点も抗弁の接続を含めて法規制をしていただけると、現場ではトラブル解決につながりますので、これは強く要望させて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。

続きまして、事務局から資料に基づいて説明をお願いいたします。

○苗村商取引監督課長      それでは、私から資料2から4まで順次ご説明させていただきたいと思います。

まず、資料2をごらんいただければと思います。マンスリークリア取引について（論点メモ）という3枚紙でございます。

枠の中につきましては、後でまたもう少し詳しく出てまいりますので、時間の関係から省略させていただきまして、まず1. 取引環境の状況を踏まえた悪質加盟店対策の要否についてということで、そこをごらんいただければと思います。

まず(1)でございますけれども、先ほどもございましたように、近年、マンスリークリアに係る相談件数が増加している。対応の検討が必要ではないかという状況でございます。他方で、相談率で見ますと包括、個別信用購入あっせんを大きく下回っておりまして、大半の消費者が低コストで正常な取引を利用している点にも配慮した検討が必要となるとさせていただきます。

(2)でございますけれども、相談内容につきましては、加盟店との取引に係るものが大半になっておりまして、マンスリークリアという取引方法といいますか、仕組み自体に起因するトラブルがふえているという状況ではないと考えます。

それから、(3)でございますけれども、これまでの議論を踏まえますと、マンスリークリア取引について、加盟店との取引に係る相談が増加する背景には、包括信用購入あっせんとはマンスリークリア取引規模や増加率の差異、ただ、これだけではございませんで、やは

り海外アクワイアラー経由の取引について、支払い回数を指定するという我が国特有の商慣行は存在しないこととか、ネット通販のようなものは支払い回数が1回のものが多いということもあると思いますが、そうしたことも原因となっているとみられます。

それから、(4)でございますが、以上を踏まえますと、マンスリークリア取引につきましては、消費者に対する一定の利用枠供与というイシューーとの取引関係について性質の変化が生じたというよりは、利用可能な加盟店に悪質な者が増加しつつあるというアクワイアリング側における環境変化が生じていると評価できるのではないかとということでございます。

(5)でございますけれども、こうした悪質加盟店の増加という問題につきましては、マンスリークリア特有の課題と捉えるというよりは、包括信用購入あっせんを含むクレジットカード取引全般に対する課題であり、国内の加盟店との契約とか立替金の交付といった取引が国内外いずれの経由であっても、これはすなわち決済代行業者とかアクワイアラーが海外に存在して、そこが国内加盟店と直接、間接の契約を結んでいる場合についても同様のルールを適用するというこれまでの検討を踏まえながら、悪質加盟店の排除について、包括信用購入あっせんと同様の対策が必要ではないかとということでございます。

2. 対応の方向性にまいりますけれども、平成20年の改正におきましては、マンスリークリアについて、分割払いと同様の誘因性があるとは考えないというように適用対象としなかった反面、クレジットのみならずインターネット取引全般における消費者保護等の観点から、トラブルの実態を注視する必要があることを付言するということになっております。

(2) 現行の割販法はイシューーへの規制を中心に構成されておりました、従来はイシューーから消費者へ利用枠が提供されることと販売、役務提供の関係に着目して、誘因性、複雑性の有無の観点から検討が行われてきたといえると思います。

今回の検討におきましては、既にいろいろご議論いただいておりますように、割賦販売法をイシューー、アクワイアラー等のおのおのに係る規定を置く構造に改めるという方向性で検討していることを踏まえますと、イシューーと消費者との関係に係る規定については引き続き誘因性、複雑性の観点から検討する一方、新たに検討しておりますアクワイアラー等と加盟店との取引に関する規定については別途の観点から適用範囲を規定してはどうかということでございます。そういう意味では、イシューー中心の規制であったものをアクワイアラーも含めた全体をみるという方向になる中で考え方を整理しようということ

でございます。

(4)でございますけれども、イシューアーとの取引をみますと、イシューアーとの取引の性質に大きな変化は生じていないとすれば、誘因性、複雑性に大きな変化が生じたとはいえないのではないかと。

他方、アクワイアラー等による悪質加盟店の排除につきましては、クレジットカード利用環境の適正性維持という観点から、取引がマンスリークリアか包括信用購入あっせんかにかかわらず対応することとしてはどうかということでございます。

3. 相談苦情情報の活用等ということで、現行の割販法におきましては、包括信用購入あっせんにおきまして、苦情の適切かつ迅速な処理のために必要な措置を講じるということとを求めておりまして、その原因究明や苦情内容が一定の類型に該当する場合の措置を求めています。

ただし、そういう意味では、一番最後につけましたように、まず苦情等が寄せられたときには原因究明をして、真ん中に苦情の定義①から④がございますけれども、これに当てはまるものについては当該苦情の処理のために必要な事項を調査し、調査の結果に基づき、必要な場合には所要の措置を講じるようになっておりまして、ある意味、法律で苦情の類型とかそういう一定の定めはありますが、この規定を遵守した上で、さらにどの程度の対応を行うかにつきましては各イシューアーの判断に委ねられているという形になっております。

他方、過去にございますように、相談現場からは、マンスリークリア取引を含めて一部のイシューアーにおいて、窓口担当者が国際ブランドのルールを的確に理解していなかったり、アクワイアラーに的確に情報提供していなかったりすることから、悪質加盟店の是正や消費者からの透明性等の観点から課題があるという指摘がございます。

(3)マンスリークリア取引も含めまして、アクワイアラー等が悪質加盟店を排除することとも考えますと、イシューアーに寄せられる苦情情報をマンスリークリアに係るものも含めてアクワイアラー等に共有することが必要となると考えます。

(4)この共有につきましては、例えば、一番最後につけましたけれども、現行の割販法における苦情処理規定をもとにマンスリークリアも含めた広い規定を置くということ。あるいは、現行の規定のほかにアクワイアラー等への通知等を規定する。情報提供という観点から制度をつくるということです。または実質的な取り組みに委ねる等、さまざまな考え方があり得ると思いますけれども、どうした位置づけで確保すべきかということが論点になるかと思います。

(5)でございますけれども、悪質加盟店の効果的な排除のためには、加盟店に係る苦情情報を幅広く共有することが必要と考えられます。他方、共有する範囲をいたずらに広範にすると、共有すべき情報が課題となって、アクワイアラー等において効果的に情報を活用できないおそれもあるということで、今も包括につきましても、オンアス以外の加盟店につきましても、苦情発生状況からみて、購入者等の利益の保護に欠ける行為と認められるものについては調査を行うとなっておりますけれども、そうしたものの外延をどう考えるかということも論点になろうかと思えます。

(6)いずれにしても、アクワイアラー等において排除した悪質加盟店等に関する情報とかそうしたものにつきましても、いわゆる加盟店情報交換制度に登録するというようにしてはどうかということでございます。

(7)各イシューアが行う相談対応につきましても、苦情調査自体は法律上、先ほどの制度があるわけでありまして、実際そのとおり対応するかということにつきましても、各イシューアに委ねられた顧客サービスという側面もあると考えられますが、先ほどもございましたように、相談現場からは、各イシューアがどのような対応をしてくれるかについて差異が大きいというご指摘がございます。この点についてどのように考えるかということも論点になるかと思えます。

続きまして、資料3、A3の横1枚紙でございます。諸外国法制一覧といいまして、今回につきましては抗弁接続またはそれに類似する制度の有無に絞った制度にしております。中間報告とさせていただいておりますのは、事務局のほうでも、また委員の方何名かにもご協力いただきながら調査を進めておりますけれども、もともとの法律の構成とか考え方の近いでありますとか、注の一番下に書きましたが、諸外国においては、支払いに用いられるカードの分類が日本と異なる場合も多いということで、若干まだ詰め切れていないところがあります。そうした意味で今後とも調査を続けてまいりたいと思っておりますけれども、現時点での状況を報告させていただきます。

表につきましては、上段が分割・リボについて、下側がマンスリークリアについてということで、各国ごとに状況を書かせていただいております。

まずEUのほうで申しますと、分割・リボについては適用なしということだと思います。2008年の消費者信用指令の15条—2. というところで、結合された信用契約という概念がございます。そうしたものにつきましても、商品、役務が不達等の場合に、信用供与者に対して救済を求める権利を消費者に認めております。

結合された信用契約というのがどういうものを含むかということでございますけれども、商品供給者等自身が消費者のために信用を供与する場合、これは2者の取引ですが、第三者の取引の場合で申しますと、あるいはの後に書いてあります。第三者により信用供与される場合は、信用供与者が信用契約の締結または準備に関連して供給者等の協力を利用する場合、もしくは特定の商品等が信用契約中で明白に特定する場合に存在する、認められるということになっております。

もっとも、クレジットカード取引に関する契約については、分割・リボであれ、マンスリークリアであれ、結合された信用契約には該当しないと考えられております。

マンスリークリアにつきましても適用なしとみております。適用除外の1つとして、2008年の指令2条12. 1(f)というのがございまして、これに書いてございますように、他のチャージコストがなくて、費用がないようなものですとか、3ヵ月以内に支払うこととされているようなもの等につきましても適用除外となっております、さらに上段で書きましたように、クレジットカード取引についてはそもそも結合された信用契約には該当されないと考えられておりますことから、適用なしとみております。

フランスにつきましても、ひもつき与信ないし関連貸し付けという概念がございすけれども、そうした場合にはクーリングオフ連動または抗弁接続以上の手厚い消費者保護を受けるということになっておりますが、リボルビングローンはひもつき与信には該当しないとされておまして、与信カードという概念があるのですが、こうしたものについては抗弁の接続がないと考えられます。

マンスリークリアのほうにまいりますけれども、こちらにつきましても支払いカードという概念がございまして、これについては形式的には消費法典の適用対象になり得ますが、同法典で引き落としの猶予が40日を超えず利息を生じないカード取引は適用除外となっております。

そもそも支払いカードにつきましても、ここに書いてありますとおり、支払い指図の撤回不能性が原則ということでありまして、その帰結からも抗弁の切断が導かれるということだと思います。

続きまして、ドイツにおきましては、基本的には金銭消費貸借契約と売買契約については法的に分離、独立したものと考えられているわけでありすけれども、両者が経済的一体性をもつと評価される場合には、結合された契約として抗弁の接続等が認められるということになっております。

もっとも、クレジットカード取引につきましては、そもそも結合された契約には該当しないと考えられておりますので、分割・リボであれ、マンスリーであれ、抗弁接続ないし抗弁の貫徹の規定は原則として適用されないと考えられます。

マンスリークリアにつきましては、今申し上げたような話もありますし、3ヵ月以内に返済されなければならない、かつ信用費用がわずかな場合には、B G B、民法上の消費者保護規定がそもそも全体として適用されないということもありますので、これも適用なしといえるかと思います。

イギリスにつきましては、消費者信用法75条で、まず分割・リボにつきましては、供給者による契約違反の場合には債権者の連帯責任及び供給者に対する債権者の求償権が定められておりまして、こちらについては適用があると思っております。

マンスリークリアのほうですけれども、1974年、消費者信用法の適用除外を定める命令がございまして、こちらの3条(1)(a)(ii)によって、翌月一括払いには同法の適用がされないという指摘でありますとか、2010年の消費者信用規則24条で追加された75条3項(c)(ii)に1回払いに適用されないという規定がございまして。

もっとも、日弁連さんの以前の調査では、クレジットカードを利用して商品を購入し、支払い時に1回払いを選択した場合にも75条の適用があるというレポートもありまして、一方で、デビットカード、チャージカードの場合は75条の適用はないという指摘もございまして。そうしたところについてはもう少し調査してみたいと思っております。

続きまして、アメリカにまいりますけれども、貸付真実法170条及び貸付真実規則におきまして、カード発行者に対する消費者の抗弁または請求権の主張を認める規定が定められておりまして、クレジットカードにつきましては、そういう意味では抗弁の接続の適用があると考えられております。

ただ、ここでは省略しておりますけれども、債権者が解決のために誠実な取り組みをするということでありまして、地理的な制限といいますか、取引場所が同一州内か100マイル以内の場合に適用があるということもありまして、適用範囲については若干違っているということかと思えます。

マンスリークリアにつきましては、貸付真実規則226条、4行目あたりですけれども、(c)(1)で同規則の適用範囲が定められておりまして、そのうちの③金融料を課しているか、あるいは書面による4回以上の分割払いであるということが要件となっております。

そうでないものは対象外ということなのですから、ただしというところを書きまし

たように、同条（c）（2）というところで、この適用範囲外においても、クレジットカードについては例外的に適用範囲とされる場合があるという定めがありまして、サブパートB、B章とっていいのかもしれませんが、その規定で債権者の定義がございしますが、その中にオープンエンド信用を供与するカード発行者、または金融料を課されず、書面の合意により4回以上に分割して支払うことのできない信用を供与するカード発行者ということで、定義が拡大されている部分がございしますので、チャージカードにもこの部分については適用があるのではないかという指摘がございまして、このあたりも含めてもう少し調査してみたいと思っております。

中間報告でありますけれども、現時点での調査状況についてご報告させていただきました。

資料4でございしますが、こちらはマンスリークリアとは直接関係しないのですが、海外経由の取引を扱う決済代行業者の取引実態について、事務局で把握している状況についてご報告させていただきます。私どもで海外アクワイアラーと契約し、加盟店にカード利用環境を提供している決済代行業者数社につきましてヒアリングを行いまして、その結果をまとめたものでございます。

1. アクワイアリングに関する業務の概況でございしますが、まず取引のある海外アクワイアラーについてご説明させていただきます。

ヒアリングをした決済代行業者の中には海外アクワイアラーのみと契約されている事業者と、海外アクワイアラーとの取引が中心でありますけれども、一部大手事業者を含む国内アクワイアラー経由の取引も扱っている事業者がいらっしゃいました。海外アクワイアラーの所在国につきましては、北東アジア、東南アジア、北中南米、欧州、アフリカ等に幅広く分布しておりまして、特定の国に偏っているということはありません。

それから、若干付言させていただきますと、アクワイアラー自身は当然各国でアクワイアリングを行うことについて国際ブランド、ライセンスを受けた人でありますので、そういう意味では金融機関等でありますので、特に何かブランドルールに反しているようなことをやっているということではなくて、ごく普通のアクワイアラーにつないでいるということであります。

1. 2の契約形態でございしますが、海外アクワイアラー経由の取引につきましては、以前ご説明した表の中で包括加盟店型契約が中心でございました。ただ、一部取扱額の大きい加盟店につきましては、包括代理型でアクワイアラーとの契約関係を有する事例

もございました。

包括加盟店型につきましては、アクワイアラー自身は取引規模の大きい加盟店でありますとか、返金多発等の問題加盟店を除きましては、個別の加盟店情報を共有していないという場合が一般的でございます。

なお、海外アクワイアラー経由の取引につきましては、日本と異なりまして支払い回数を指定する商慣行がありませんので、原則1回払いの取引を提供しているということです。

それから、加盟店の売り上げをどの海外アクワイアラー経由で処理するか。決済代行事業者さん自身が複数のアクワイアラーと契約がありますので、どこ経由で決済を回すかということでございますけれども、これにつきましては取引規模とか手数料水準、返金率の状況に応じて決済代行事業者の裁量で判断しているという事例もございました。

一部、国内アクワイアラーとも契約をもたれている決済代行事業者がいらっしゃるけれども、こちらにつきましては、国内との関係では包括代理型で契約を結ばれていたということでございます。

いろいろな契約形態がございますけれども、加盟店への立替金の交付ということでありますと、決済代行事業者経由で、利用額に対して一定割合の手数料を徴収するというところでございます。

それから、国内、海外両方の取り扱いがある事業者については、国内アクワイアラーが契約しない先を海外経由でつなぐということをする一方で、海外経由の取引で取引実績が出てまいりますと、その加盟店を国内アクワイアラーと契約させるということもございました。

1. 3. 加盟店の傾向でございますけれども、ほとんどがEC決済、電子商取引関係でございまして、ただ、一部対面の加盟店契約も存在はしているということでございます。業種についてはここに書いていますとおりでございます。

セキュリティ対策でありますけれども、私どもがヒアリングをした決済代行事業者自身はそれなりに名前がわかるものですから、全てがこうというわけではありませんが、決済代行事業者自身はおおむねPCI-DSSに準拠していたということでございます。EC加盟店につきましては、決済代行事業者のシステム上で支払い処理をしますので、加盟店は原則としてカード番号を保持しないという形でございます。非保持の方法についてはここに書いていますリンク型とモジュール型が両方ありますけれども、リンク型が大半でありまして、こうした場合には加盟店サイトに番号情報を一切入力しないということになりますの

で、加盟店のセキュリティという面では望ましいということがいえるかと思います。

加盟店の調査状況でございますけれども、契約時調査につきましては、おおむね以下の事項が審査されていたということで、本人確認等として登記であるとか口座、免許証等、それから店舗情報として取り扱い商材であるとかE Cサイトの特商法上の表示義務履行状況などを確認しているということが一般的でございました。

それから、国内アクワイアラーとの取引につきましては、この審査とは別に各アクワイアラーが独自に加盟店審査をするということを聞いております。

他方、海外アクワイアラーとの取引でございますけれども、こちらにつきましては業種など、事前に決済代行業者の裁量で契約できる範囲が定められておりまして、契約時にアクワイアラーが個別の確認をしていないケースが多いということでございます。一般に海外アクワイアラーの審査は緩やかという見方もありますけれども、物によりまして、例えば支払い期間が長期にわたる取引であるとか、取り扱い商品等の知的財産権利関係についてはむしろ海外アクワイアラーのほうが厳格という指摘もございました。

あと、犯罪利用のおそれがある業態については慎重な審査をしている傾向が広くみられたわけでございますけれども、一方で、出会い系サイトみたいなものにつきましては、加盟店とすることに慎重だという決済代行がいらっしゃった反面、悪質性が明らかなものとはかくとして、一概には排除しないということがございました。

途上審査でございますけれども、こちらも全くやっていないということではありませんで、ここに書いてありますように、売り上げ状況などを月次などで集計いたしまして、急激な増加をしたときには個別調査をするとか、返金率について、一定の閾値を超えたものにつきましては個別調査をするとか、苦情についても、発生状況が取引の規模に比して特に多い先を個別調査するということ。それから、E C加盟店が中心なのですけれども、そういう意味では定期的に加盟店のサイトパトロールをしているというものもありまして、そういう意味では、これも程度がありますけれども、我々がこれまで思っていたよりは途上審査をやっている例が多かったということでございます。

苦情対応でございますけれども、苦情処理体制につきましては、決済代行業者が自社で消費者窓口を設置して、カード支払い完了を通知するメールや明細で自社名、連絡先を表示、各消費生活センターへの周知等を行っている場合もございまして、加盟店に係る苦情を幅広く処理している例もございました。

流れとしては、利用者の申し出内容、他の苦情の発生状況から加盟店の取引に係る問題

の有無を調査して、問題がある場合には返金を含めた対応をとる。もちろんヒアリングベースでありますけれども、おっしゃっているということでもあります。

チャージバック等の関係で申しますと、問題と判断した場合には返金するという事業者にあつては、そういう意味では結果としてチャージバックを受けることが少ないということがございます。一般にチャージバック頻度が高い加盟店はアクワイアラーから是正、排除を求められることがありますけれども、そもそもチャージバックを受けることが少ないため、こうした要請が少ないという状況にございます。また、返金により解決しているため、アクワイアラーへの報告もしないということが多いということで、問題なしと判断した場合もアクワイアラーに苦情発生について報告しないということになりまして、むしろ決済代行業者が自分で苦情を引き受けることで、そういう意味ではアクワイアラーに情報が行かないようにされているという実態がうかがえるということでございます。

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、これまでご説明いただいた内容につきましてご議論をいただきたいと思います。ご質問、ご意見がある委員の方は挙手をお願いいたします。

それでは、まず鈴木委員からお願いいたします。

○鈴木委員     ご説明ありがとうございました。

先ほど大谷委員からのご意見をお伺いいたしておりまして、相談現場の思いは同じであるなど非常に強く思いました。

それから、池本委員のご提出資料の5ページなのですが、イシューーに対し顧客の苦情発生時の適正対処義務を課することが不可欠については、私も本当にこのとおりだと思っております。

それで、事務局からの資料2の相談苦情情報の活用等についての(7)で、相談現場からは、各イシューーがどのような対応をしてくれるかについて差異が大きいとの指摘もあるという点についてなのですが、これは本当に差異が大きくて、少し実態をお話しさせていただければと思います。

第2回目でも私どもはご報告させていただいたのですが、現在、電気通信サービスの販売代理店とのトラブルが非常にふえていて、これ自身は業界団体でも大変問題視している方法で、勧誘するプロバイダー事業者に関する相談です。全国の消費生活センターに大変多く寄せられていまして、昨年度だけでも年間1,500件以上寄せられているのですが、その

中でクレジットカードの支払いも年間150件以上あって、相談の1割以上がクレジットカード払いということなのです。この事業者と加盟店契約をしているアクワイアラーがどこにあるかというのはもちろん最初はわからないのですけれども、当センターで手を尽くしてようやく話ができたアクワイアラーがいるのですが、このアクワイアラーさんは、ここの事業者に対する苦情情報は全く入っていない、全国の消費生活センターにはそんなに苦情が入っているのですかと聞かれるような状況でした。

また、近年、消費生活センターにも苦情が多く入るようになった美容医療クリニックの事例もご紹介させていただいたのですけれども、そのクリニックに関する苦情が非常に多く入っておりました。これも手を尽くしてようやく話ができたアクワイアラーによりますと、抗弁として苦情情報が寄せられているのは数件であるという状況でした。私どもがアクワイアラーと話すきっかけになったのはマンスリークリアであったので、通常はこういう情報は入ってこないというケースでした。その後、私どもから伝えた苦情情報も含めて、そのアクワイアラーに加盟店調査が行われたようで、結果、数ヵ月後にそのクリニックとは加盟店契約を切ったということを聞いております。

このように私どもはイシューアーからしか情報をお伝えできないのですけれども、その情報がアクワイアラーには届いていないのではないかという懸念をもっています。私どもがアクワイアラーに伝えてくださいとお願いすることはできても、現在イシューアーには原則伝えるという情報提供義務はないので、イシューアーが伝えないと判断すれば一切アクワイアラーには伝わらないことになってしまいますので、熱心に対応してくれるイシューアーと、そうではないイシューアーで非常に差ができてしまうということは、先日どなたかがおっしゃっていましたけれども、正直者がばかを見るような状況にもなっているのではないかと感じていまして、真面目に取り組んでいるイシューアーが報われる仕組みづくりも必要ではないかと思っています。

大谷委員からのご意見のところに書いてあるように、苦情情報の発生情報をアクワイアラーに伝えるという役割についての義務化をしていただきたいとこちらからは強く望みたいと思っております。

以上です。

○山本委員長      どうもありがとうございました。

鈴木委員から、イシューアーからのアクワイアラーへの苦情情報の提供を法的に義務づけるべきだというご意見をいただきました。

委員の方が多く、非常に時間が限られておりますので、なるべく短目によりしくお願いいたします。

次に、與口専門委員、お願いいたします。

○與口専門委員 お話を伺っておりまして、先ほども池本委員のところにございましたように、2万9,993件という消費者の苦情、相談がスタートラインで今増加しているという議論があるのですが、この中身がどうしてもブラックボックスのような状態になっていて、いろいろな事情があって出せないというお話は初回のほうにも聞いておりますが、せめてこの委員会だけでも、どういう内容が本当にあるのか、本当にマンスリークリアの抗弁を接続することによって救われるような相談ケースがどの程度あるのかというのを明らかにしていただかないと、ただ多いといわれても、本当に法律で対応しなければいけないのか。それから、先ほど来ご指摘がございますように、私どもの業界で消費者対応が非常に不十分なメンバーがいるということでございますが、これについては私どももご指摘を受けて業界で何とか対処しようということで検討を始めております。

こういった我々の自助努力で本当に対処を許されるものなのかどうかというのも、やはりその辺が明らかにならないと、本当に法律でやるとなると、いろいろなところに影響が出て、先ほどの事務局のご説明にもございましたように、今真っ当に普通に使っていて、大多数は利便性を享受している方々に対して必要のないいろいろなコストがかかって、それがいろいろな形で振りかかっていくという可能性も十分考えられますので、その辺も十分お考えの上、ご議論いただければと思いますので、できれば内容をきちっとお出しいただいた上で議論していただければと思っております。

○山本委員長 どうもありがとうございました。

ファクツの定量的、定性的分析はこれまでもしっかり行っているつもりですが、まだ不十分なところがあるかと思います。そして、一定の措置によってどういうコストがどういう形でかかるか、このあたりもまだそれほどはっきりしていない。そこもしっかりみて検討していきたいと思います。

ほかにご意見、ご質問ございますか。では、まず小塚委員、お願いいたします。

○小塚委員 ありがとうございます。1つは大谷さんへの質問、2つ目は私の意見ということで申し上げます。

大谷さんへの質問は、越境取引のほうがむしろ国際ブランドルールにのっとったということで対応がなされるケースが多い、国内の取引だとなかなかそうでないケースもあると

ということをおっしゃったような気がするのですが、国際ブランドにのっとったルールというのは具体的にどういうことがなされているかというそれをご説明いただければと思います。

続いて、私の意見を申し上げてしまいますが、大谷さんのご説明、それから池本先生のご説明、いずれもいろいろ深刻な問題を提起しておられると思いますが、基本的には、むしろインターネット取引等の実体取引上の消費者問題なのではないかというのが私の受けた印象でありまして、それをクレジットカード業者の負担において解決すべきかどうか。政府などが対応すべき問題を民間事業者、しかも特定の業界に負担させるということになってはいないか。民間事業者は当然、事実認定の権限をもちませんので、個別取引についてどちらの主張が正しいかということは判断できない。そういう事業者にどこまで対応させられるかということは慎重に考える必要があると思っています。

○山本委員長      どうもありがとうございます。

大谷委員にご質問がありましたけれども、現在、包括については政府がやるべきことを民間業者に負わせているという側面があります。やはり究極的には包括、マンスリーの違い、それから、販売と回収を分離しているというところはデビット、プリペイド、電子マネー全て同じですので、その構造が問題だということであれば、全てその部分にカバーさせるかという問題になる。そうしたことを全体を視野に入れて議論していかなければいけないと考えております。

それでは、大谷委員、よろしくお願いいたします。

○大谷委員      越境取引に関してはクレジットカード会社の協力を得られて解決しているというのは、基本的には模倣品が届いたであるとか、商品が届かないといった限定された相談に関してはチャージバック等の対応に積極的に取り組んでくれているということで解決が図られるという場面が多くなっています。

ただし、そのほかのネット取引に限らず、国内取引でも取引自体に問題がみられる、法律違反をしているような場面であっても、抗弁の接続がないということで、イシューからの支払いページをとめていただいたりとかという協力が得られないということが多々ありますので、それで解決の現場では苦労しているということがございます。

○山本委員長      どうもありがとうございました。

それでは、続いて丸山委員、次に渡辺委員にお願いいたします。

○丸山委員      まずは、抗弁の接続に関して、外国法制の調査をしていただいたので、可

能であればのお願いですが、抗弁の接続、それに類する制度の適用のありなしという結論自体はわかったのですが、なぜというところ、法の趣旨のところを知ることができれば非常に参考となると思いました。

そして、イギリス、アメリカに関しましては、マンスリーについて適用があるのかは調査中ということでしたが、仮に調査を進めていって適用があるとなった場合には、そういった法的な規制があることによって、かかるコストをどういう形で吸収しているのか。例えば、その国では顧客が払う年会費が高いとか、そういった事情があるのかといったことまで知ることができると助かると思いましたが、またその場合には、ほかの決算手段との法的規制のバランスがどのように図られているのかという情報までであると、考えるのに非常に参考になるかなと思いました。

あと、今回トピックとして出ているイシューについて苦情処理体制を充実させる、あるいはアクワイアラーや決済代行者に加盟店の調査義務を課していくという問題について、方向性としては自主規制、法的規制というところは見解が分かれると思うのですが、法的規制はあり得るのではないかという印象を持っています。ただ、業者側から示される過大な負担の懸念などについては、真っ当にやっている業者さんが法的な規制が導入されることによってどのように負担が増えるということを懸念されているのかが具体的にわかると、そういった懸念が現実的か否かという判断ができるのかなと思いました。真っ当にやっている業者さんを前提とした上で、法的に書き込まれると困るというのはどういう理由からなのかが明らかとなると議論がしやすいと思いました。

以上です。

○山本委員長      どうもありがとうございました。

外国法制につきましては、また委員の皆様にも格段のご協力をお願いすることがあるかと思います。丸山委員もお詳しい分野につきましてはよろしくお願いしたいと思います。

それでは、渡辺委員、よろしくお願いします。

○渡辺委員      事務局からお出しいただきました資料2について教えていただきたいところが1ヵ所ございます。まだこれは論点メモということですので、そのことを前提とした上でのご質問とお考えいただいて結構でございます。

2 ページ目のところの対応の方向性についてということなのですが、従来はクレジット取引の誘因性、複雑性に着目してイシュー規制をしてきたところ、近時は、新たな観点から適用範囲を検討する必要性が生じてきたという理解だと思います。そうしますと、2.

の(2)、(3)、(4)、(5)のうち、(3)のところで、アクワイアラー等と加盟店との取引云々というときに、まず1つ目に教えていただきたいのは、アクワイアラー「等」の中には決済代行業者を含んでいることを念頭に置いておられるのかということです。

もう1つは、その次の行の「新たな観点」という場合には、その次の(5)に出てくるクレジットカード利用環境の適正性維持という言葉がこれを受けているのかどうかということをお教えいただければということです。

アクワイアラーサイドを規制するということになりますと、これは恐らくこの小委員会での新たな提言になってくるかと思います。そうしますとクレジットカード利用環境の適正性維持が今後の議論においてもキーワードになるだろうと私は読んだのですが、そのあたりをお教えいただければと思います。

○山本委員長     それでは、よろしくお願いします。

○苗村商取引監督課長     ありがとうございます。事務局の資料でちょっと指示が不明確なところがありまして、申しわけありません。ご質問いただきました「アクワイアラー等の」の「等」は決済代行業者を念頭に置いております。決済代行業者という言葉自体が必ずしも定義があるわけではなくて、どこまで入れるべきかということは今後の議論なので、済みませんが、ややぼかして書いておりますけれども、この「等」は主として決済代行業者を念頭に置いた書き方でございます。

2つ目の新たな観点につきまして申し上げますと、イシューアのサイドにつきましては支払い方法とかそういう区別がありますけれども、加盟店とアクワイアラーないし決済代行業者との関係でいいますと、顧客の支払い方法はほぼ関係のない世界でありまして、むしろ加盟店が売り上げをしたものを一定の決められたタームといたしますか、時期ごとに立替金ということで交付されるということです。1回払い、分割払い、リボ払いみたいな区別は加盟店サイドの関係を検討することについてはそういう意味では余り適切ではないだろうと。

何がということになりますと、先ほどご質問いただいたとおりでございます。悪質加盟店といたしますか、カードを使えるようにするための契約を結ぶ主体として、カード利用環境を適正に保つという観点から、一定の加盟店調査とかそのようなものが導かれるのではないかと書いておりますけれども、ここにつきましては今後の議論かと思っております。

○山本委員長     ほかにご発言ございますか。二村委員、お願いします。

○二村委員 池本委員からご提出いただいた資料の中で、今出ているのは結局、小塚委員のご発言もありましたが、販売業者のほうの問題ではないかということと、カード取引に内在する問題があるのではないかという2つの視点が出ている。池本委員はどちらかというとカード取引自体に内在する問題もやはりあるのではないか、そこに手をつけるべきではないかというのがこのペーパーの趣旨と承ったのですが、出ている数字が必ずしもそれを指し示していないのではないか。例えば件数の部分、あるいは母数の中で一定割合が低いというのは、ただ単に全体のマーケットが大きいからというだけであるというのですが、これは定性的変化をみないと、単純にカード取引自体問題があるという話にはならない。つまり、以前やった議論で導入されたものと何が違って、ふえているのかということが示されずに、カード取引がふえたからではないのかという疑問がここには入っていないのだと思うのです。実際にC A F I Sのデータをみますと、これはデビットその他も含まれるので、確実ではないですが、2008年から2010年にかけては月間3,000万件前後、それが2011年ですと3,500万件超、2012年になりますと4億件？です。2011年、2012年で月間で5,000万件ずつぐらいC A F I Sのデータ量はふえているはずなのです。

そうすると、その中のかなりはクレジットカードと考えられますので、マーケットのトランザクション量は劇的にふえているのではないか。それが苦情その他の件数自体の増加につながっていないかという仮説も成り立つので、そうすると、池本委員のお示しいただいたものよりは、むしろクレジットカードに内在するよりは販売方法の問題というほうに捉えたほうがより適切ではないか。そうすると、アクワイアラーサイドのところに少し手をつけていくという指向のほうがより妥当で、マンスリークリアに対してイシューアとの関係で何か新しいルールを導入するというのは、その効果をみた上での議論ではなからうかと思う次第です。

○山本委員長 どうもありがとうございます。

続いて、岩崎委員、お願いします。

○岩崎委員 私は資料2の2ページ目の(5)のところ、「マンスリークリア特有の課題というよりも」「クレジットカード取引全般にかかわる課題」とのご指摘がここに書かれていますが、やはりこのとおりかと思います。前回、平成20年改正に比べましてもネット取引が拡大して、それが今、二村委員がおっしゃったようにマーケットトランザクション量の増大に大きく寄与しているかと思います。

そうした新しい取引環境ができている中で、決済代行業者という、ある意味で非常に現

実に即したイノベーティブな業界がどんどん台頭してきた。ただ、現実には法規制が追いついていないので、その法規制の欠如を埋めましょうというのがこの委員会の趣旨かと私は理解しております。ですので、今まで法規制が欠如しておりましたアクワイアラー、決済代行業者を登録制にするとか、加盟店調査管理を義務化するとか、加盟店情報を共有するのはやはり必要な措置なのかは思っています。

それに付言しまして、やはり資料2の3ページ目の(5)で加盟店調査の情報の共有に関し、どこまで情報を共有すべきかという点ですが、余りにも過大となっても問題なのではないかとここに書いてあります。けれども、今、急速に普及しておりますビッグデータを活用しますと、相当膨大なデータでもきちんと処理できます。本当に日進月歩で技術が進んでいますので、やはりここは幅広にいろいろな情報を共有して、それをうまく活用して問題解決に努めることができるのではないかと思っています。

以上です。

○山本委員長      どうもありがとうございました。

ほかにご発言ございますか。では、尾島委員、お願いします。

○尾島委員      では、ちょっと別の観点から発言させていただきたいと思いますが、今、消費者と直接取引しているのはイシューアであるということから、従来からイシューアの法規制がされてきたのですが、今回、考えてみますと、何らかの形でアクワイアラーとか決済代行者を法的に位置づけるということができれば規制がうまくいくのではないかと考えました。そのためにどうするかということですが、従来、割賦販売法は取引形態に着目した規制対象になっていまして、それだからこそマンスリークリアが外れているということもあります。ですが、やり方としては、ひとまずマンスリークリアを入れておいて、アクワイアラーとか決済代行者を位置づけていくという形もあるでしょうし、それとは無関係に、前にちょっと出ていましたけれども、要するに金銭を交付するとか受け取るという形でどこかで位置づけるということがあるかもしれないのですが、いずれにしても、決済代行者とアクワイアラーを位置づけられるような形の規制ができるといいかなと。

確かに一義的にイシューアに何らかの義務を課すとしても、それが追々アクワイアラー、決済代行者と回っていったときにどこかでとまるというのは余り望ましくないもので、やるのであればですが、何らかの形で位置づけて、それらの義務もあわせてできるといいかなと考えました。

以上です。

○山本委員長　今回のペーパーの基礎にある考え方として、私の理解するところでは、マンスリーか分割かりボかというのは、イシュー・消費者間の支払い条件の問題であると整理した上で、アクワイアラー・加盟店のサイドの問題は別途の切り口でという考え方があり、それが妥当かどうかという問題があります。現実問題としてマンスリークリア取引も加盟店情報交換の対象に入れるということになりますと、そちらのほうで全然影響がないかという、これは大変な影響がありますので、そこは考えなければいけないけれども、一応出発点としてはそんな切り口で考えていったらどうかというのがこちらのペーパーのベースになっている考え方かと思います。

それでは、沢田委員からお願いします。

○沢田委員　ありがとうございます。イシューとアクワイアラーを明確に分けて法律の中に位置づける、両サイドを分けて考えるということについては合理的だろうと思います。賛成です。

ただ、実際にどれだけのことができるかと考えると、海外の決済代行会社であっても国内の加盟店と契約しているところは規制対象だというのは言いやすいとして、事務局資料の中でご説明いただいたように、金融機関が中心という海外のアクワイアラーを本当に日本の国内法の規制対象にできるのかというところはやはりちょっと疑問が残っています。

だからといって反対しているわけではないのですが、例えばイシューサイドに対する規制として、消費者から苦情が入ったら、アクワイアラーにちゃんと伝えなければいけないという義務が課されたとします。国内のイシューが海外のアクワイアラーに対して「こういう苦情が入っているから調査してください」、「これは割賦販売法上の義務なのでやってください」といったときに、「何それ?」といわれるのかなと。「何かやってほしいことがあるのだったら、普通にブランドルールに基づいてチャージバックその他の方法があるのだから、それでやってよ」といわれるのではないかなと思ったわけです。そういう意味で実効性があるのかどうかというのが若干疑問に思ったところです。

イシューサイドの話で申し上げますと、池本先生の資料の中にもありましたが、イシューに相談すると、「当社の加盟店ではないので当社では調査できない、しばらく請求を保留するので、消費者側で交渉してください」とよくいわれます。それは冷たいとももちろん思うものの、間違っているかということ、理屈としても、ビジネスプラクティスとしても別に間違っていないのではないかと思います。自分の契約相手ではないところに対して何か

することは基本的にはできないはずだし、売買契約の当事者は消費者なので、基本的に自分で頑張っただけというのは、理屈としては何も間違っていないと思うのです。ただ、そのようにいうことをNGとするような方向で法規制をするというのが池本委員、大谷委員のご提案かと思います。

先ほど申し上げたような理由で本当に実効性があるのかどうかということと、理屈で間違っていないのであれば、基本的にはそれぞれの判断に委ねるべきではないかと考えます。前回申し上げたことをもう一度申し上げますが、今マンスリークリアで起こっている問題をどう捉えるかということは、二村委員と岩崎委員のお話とちょっと近いのですが、圧倒的にマーケットが広がってカード決済がグローバルになった結果、従来は加盟店はイシューアーの手が届く存在であったので、国内取引の仕組みの中で苦情解決に協力してもらえていたわけですが、そこが機能しなくなっている。イシューアーから手の届かない存在になってしまった加盟店が多いということが問題なのかなと思っております。

それが消費者すなわちカード会員にちゃんと伝わっているかということと、規約をみても「加盟店」とひとくくりに書いてあるだけで、そこは区別がない。事務局ペーパーの中に透明性に課題ということも書かれている通り、消費者の売買契約上の苦情について、決済サービス提供者が何をしてくれるのか、くれないのかという方針を明示すべきではないかと思っています。それは規約にも書いてもらうとともに、これは法律とは関係なく、イシューアーさんへのご提案なのですから、重要事項説明みたいな感じで、新たにカードを発行するときとか更新のときに、例えば「異議申し立てに関するご案内」といったものを渡しては如何でしょうか。「このブランドのロゴがあるところであれば世界中どこでもこのカードで決済できますが、当社と直接加盟店契約のない先と取引されても、そこでのトラブルには当社は関与しません」とか、「一定の条件を満たせば何かしてあげます」とか、「どういふところと取引するかはお客さんが自分でよく考えて決めてください」ということを、もうちょっとはっきりいうべきではないのかなと思います。

これは法律の議論とは別の話ですけれども、グローバルな環境で考えたときに、そこで確立しているブランドルールが有効に働いているという事実を鑑み、それを法律に位置づけるというのは非常に難しいと思いますが、法律ではない形で、チャージバックが有効に働くようなことを考えるべきではないかというのが私の意見です。

済みません、長くなりました。

○山本委員長      どうもありがとうございました。

3. の(4)については法規制を導入すべきで、通知義務を法定すべきだというご意見が何人かの方からありましたけれども、ただいま沢田委員から、主としては、実質的な取り組みに委ね、かつポリシーをカード会員規約その他のご案内で明示すべきであるといった方向のご議論をいただいたかと思います。

ほかにご意見、ご質問ございますか。二村委員。

○二村委員      2度目でごめんなさい。

1 つは、池本先生のお出しいただいたご提案の中で、マンスリークリアの事業者は月次の利用明細書に商品名等を記載させる方向がよろしいのではないかと、幾つか必要事項を会員に対して伝えるべきではないかというご提案があるのですが、現実的には多分商品名はアクワイアラーからイシューアーには全く伝わらないはずですので、多分これをやれといわれるとパンクするのだと思うのです。もちろんここに書かれたもの全てをやれという趣旨ではなくて、現実的に対応可能なものを表示させようというご趣旨かとも理解するのですが、ここまではやるべきなのか、現実的に対応可能な最大限をやるべきだというご趣旨なのかを教えていただきたいというのが1点でございます。

もう1つは、同じく池本先生のほうで、今回のとはダイレクトにかかわりませんが、セキュリティ対策でIC化とぽんとお書きいただいているのですが、技術的な話について法律で書き込み過ぎますと、多分、技術革新等に対応できなくなるというのがあるかと思いますが、これはほかの法規制、新しいものを導入するときも少し幅をもたせないと回らなくなるのではなかろうかと思った次第でございます。

○山本委員長      それでは、今ご質問もありましたので、池本先生、お願いします。

○池本委員      ご質問ありがとうございます。

まず、請求時書面の交付義務の記載事項というところに書いた中で、これまでは販売店名すら入っていない、決済代行業者のイニシャルというか記号ぐらいしかそもそも表示されなくて、どこでのどういう取引かもわからないということがあった。それに対して、まずは請求時にはきちんとどこで何を幾らで買ったのかがわかるようにしてほしいということが基本です。ただ、先ほどおっしゃったように、国際ブランド経由の中で、現在の世界のルールの中でそれが強制できないところを経由したものについては入らない、負荷を強いることを義務づけることはもちろんできないと思います。

ただ、先ほどの沢田委員からのご発言にもありましたが、イシューアーがアクワイアラーに伝えても海外アクワイアラーは対応しないのではないかというお話がありましたが、実

は海外アクワイアラーといっても、海外のアクワイアラーが日本国内の加盟店と契約締結をする場合には一定のルールに服するようにすべきではないかという議論をセットすれば、情報が伝わらないというだけで、あるいは伝えても対処してくれないという現状論だけではないのではないか、一歩先があるのではないかと考えます。

それから、2点目、セキュリティー対策、先ほど時間がなくて説明をはしょったところについても読み取っていただいております。私のレジュメの8ページ、5のところですが、クレジットカードのIC化自体を法律で義務づけるか、少なくともセキュリティー対策を講じる包括的責任を設けた上で、具体的には行政的な誘導施策とともに、早急にセキュリティー対策を措置すべきであると。前回の議論の中で、さまざまなセキュリティー対策があるからIC化だけを一律で義務づけるのは適切ではないのではないかとというご意見があつて、私はそれはなるほどと感じました。技術の問題ですから、私はこれがベストだということがいえる立場では毛頭ありません。そういう意味では、少なくとも以下のところを現実的な選択肢として申し上げたいと思います。

もう一点、先ほど二村委員から1回目の発言のときにありましたが、マンスリークリア取引で相談件数が増大していることがカード取引に内在するものかどうなのか、その分析がもっと必要ではないか、ネット取引の増大に伴ってふえているのではないかというご指摘がありました。ただ、今ここで正確な数字ではないのですが、この5年間でインターネット取引自体がたしか1.6倍ぐらいにふえていたはずですが、もちろん海外ルートについては包括クレジットが利用できていないということがあるので、マンスリーのほうがふえているのでしょうが、1.6倍ふえている間に2.7倍ふえているということは、悪質業者はやはりここが使いやすいということで、そこがふえているのではないだろうかと思います。

それから、與口委員がおっしゃった苦情2万9,993件の内訳をもっと分析する必要があるのではないかというのは、私も確かにそうだなと思います。むしろ逆にそのこととの関係で1点だけ申し上げます。余り時間がないところで済みません。

事務局の資料2の冒頭で、1.の(2)で、加盟店との取引に係るものが大半であつて、マンスリークリアという取引方法自体に起因するトラブルがふえているのではないという分析がありますが、これは分析としてはまだまだ不十分ではないか。なぜなら、日本クレジット協会様からのご報告の中で、加盟店の取引に起因するトラブルとクレジット取引自体のトラブル——そこでいうクレジット取引のトラブルというのはセキュリティーの問題とか与信の問題とか手数料の問題とか、まさに販売行為とは別のクレジット固有の問題と販

売店の問題という分類でしかありません。問題は、販売店の販売に係る苦情の中で、それがマンスリークリアカードの問題性に起因するとみるのか、クレジットカードは関係ない、専ら販売店だけを規制することなのだとみるのかという、その先の分析だと思いますので、このあたりはさらに分析を深めていく必要があると思います。

以上です。

○山本委員長      どうもありがとうございました。

ほかにご意見……藤原委員、お願いします。

○藤原委員      2点ございまして、1点は本日の議論の感想めいたことですが、オンラインの環境が一般的な環境になったということを前提にして、カード利用環境で発生するリスクを誰が負担するかというところですが、これは先ほど小塚委員がおっしゃったように、実体の取引、あるいは個別の実体法の中で責任を負うべきものを、全てをクレジット業者に負わせるというのはややバランスを失するかなというご指摘は私もそのとおりだと思います。それが1点目の感想です。

2点目は、資料の3ページ目の情報のお話ですが、加盟店情報交換制度に登録するということは結論としてそれで結構だと思うのですが、許容する範囲を広範に捉えるとか、苦情情報を共有すべき外延をどう捉えるべきかという書きぶりなのですが、このところは、どういったところに何のために共有するかという問題が先に来るのだろうと思うのです。例えば苦情を分析してアラートを立てて、被害の発生の前に早期に警報を発したほうがよければ、やはり多種多様な情報があって分析がなされたほうがいいし、消費者からみて、被害が発生するというので、一元化のような、ワンストップで消費者を巻き込んでみんなでもつのかとか、苦情情報は使い方がいろいろあると思いますので、限定的に捉えるよりは、まずはどんなものが使えるかという観点から幅広にとってみて、その中で目的に応じて使う情報を絞っていくということでもいいのかなと思いました。

以上です。

○山本委員長      どうもありがとうございます。

ほかに……與口専門委員、お願いします。

○與口専門委員      事務局の資料の中にも、それからこれまでの議論の中でも出てくるのですが、いわゆる苦情であるとか悪質加盟店といわれている言葉なのですが、まさに先ほど出ております情報交換とかいろいろなことを考えていったときに、どういうことが苦情なのか、悪質加盟店とは一体どういうものなのかということについてある程度きち

っと意識が合っていないと、なかなか難しいのかなという気がしています。

恐らく今も相談の現場の方が本当に困られているというのは、本当に違法であるとか、違法に近いようなものについては、消費者相談機関の方々は消費者を保護するのが目的です。当然のことながら、そういう方々に対しては加盟店そのものをいろいろな形で排除していくための活動をしていらっしゃるのだと思うのですけれども、そこがうまくいかないのは恐らく加盟店がいつていることにも一理ある、消費者のいつていることにも一理あるという中で、お互いが譲らないときにどうしたらいいのだろうと混乱している中で、その行き先を、先ほど来あるように、1つはカード取引があれば、カード会社に支払い停止の抗弁が認められれば、要は争いが解決していないわけですから、事実上支払わなくてもいい状態が続いていくみたいなことで、そんなことを考えていないとは思いますが、救済の措置の一環としてそのようなことも起きているような気がいたします。

なおかつ、先ほど丸山委員から、真つ当な事業者は抗弁の接続が法律で規定されたら何が困るのだというご質問がございました。そういう意味では定量的な数値を集めているわけでもありませんし、裏づけをもってお話ができるわけではありませんけれども、支払い停止の抗弁は今いろいろなところの局面で利用されているわけですが、この利用の仕方が必ずしも法律が求めている状況に今あるのかどうかということについては一度検証していただきたいと思っております。こういう公の場で言葉に出していつていいのかどうかわかりませんが、若干、消費者のエゴといいますか、そのようなものに起因するようなものも多々ありますし、権利の乱用的な要素のようなものも実際には現場で報告されております。

そういう意味では、我々がちゃんととめたときに、先ほどのアメリカの何か法令の中にもありましたように、事業者との間で消費者の方が解決に向けてちゃんと真摯に取り組むということが本当に今行われているのかどうか、そういう運用がこれからも確保されるのかどうかといったことも含めて制度としてしっかりとした確立があるなら、また議論の余地もあるのかもしれませんが、そういった点もぜひ検証していただければと思っております。

○山本委員長      どうもありがとうございます。

諸外国、EUとかアメリカの支払い停止の抗弁は、消費者が販売店と真摯な交渉をして、それでもうまくいかなかったときにとめるということで、日本の制度とちょっと違っております。我々は今、日本の制度を議論していますので、日本の制度内容を前提として、こ

れをマンスリークリア取引に広げるかどうかを議論しなければいけない。

丸山委員の先ほどのコスト論は、今、與口専門委員からは、支払い停止の抗弁との関係でご発言がありましたけれども、恐らくコスト論はそれだけではないというか、あるいはそれ以上にアクワイアラーサイドの情報交換の問題をむしろ指摘されたのではないかと思います。ですので、その両方に関して、これは立証責任がどちらにあるかという問題がありますけれども、なるべくコストについての情報があつたほうが、我々はしっかりした判断ができますので、その点の情報提供もよろしくお願ひしたいと思います。

ほかにご質問、ご意見ございますか。では、沖田様からお願いいたします。

○沖田オブザーバー      オブザーバーの立場で恐縮でございますけれども、ちょっと議論が戻ってしまうのですが、先ほどの二村委員と池本委員のご発言に際して少し実務面から補足させていただければと思います。

池本委員のご提出された資料の5ページ目のところで、先ほど二村委員が商品等々は伝達するのは難しいのではないかというお話があつたかと思ひますけれども、ここは現状は実務上そのとおりでございまして、そういった販売店に関するものはいわゆる加盟店、屋号、お店の情報、お店のお名前だけが伝えられるという状況でございまして。一般的な流れとしましては、従来、特にいわゆる決済代行会社が入る際には、決済代行会社の名前だけが書かれていて、実際の販売店が書かれていないというケースが過去には存在していたケースは非常に多かつたのですけれども、今は実際の販売されたお店の名前が書かれるケースのほうはかなりふえてきておりまして、そういう意味では改善が多少進んでいるのかなというところでございまして。

それから、同じく8ページ目のところのICカードに関するようなところでのご発言で、イノベーションを妨げるのではないかというお話がありましたけれども、そういう意味ではIC化は世界的なトレンドである一方で、新しいイノベーションも出てきているのは事実でございまして、詳細は差し控えますが、例えばトークナイゼーションという概念ですとか、そういった新しいイノベーションはこういった分野では出てきているというのは実務面から補足させていただければと思います。

それから、こちらの5の部分で①、②の点ですけれども、①は世界的に対応がおくれていと書かれていますが、IC化という観点では実は北米のほうはむしろ比較的おくれていて、欧州が一番進んでいますが、日本はちょうどその中間的な位置づけであるということころです。

一方で②の点、例えばP C I D S S等々になるかと思いますが、ここは逆に北米は非常に進んでおりまして、一方でアジア、特に東南アジア等々の新興国においても比較的進んでおりますので、欧州を例外にしますと、北米、アジアからみると確かに日本はこういった情報セキュリティの観点ではおくれが目立つというのは実務上からは申し上げられるかと思います。

済みません、ささいな点で恐縮です。

○山本委員長 専門的な観点から情報を提供いただきまして、ありがとうございました。

○沖田オブザーバー 済みません、もう1点だけ。先ほど池本委員の中でeコマースが1.6倍伸びている中で2.7倍トラブルがというところも、1.6倍は恐らく金額ベースのお話で、2.7倍は件数ベースで出されている資料かと思ひまして、全体的な傾向としては単価は下がっていますので、恐らくeコマース、数字を持ち合わせておりませんが、件数ベースで申し上げると伸びはもう少し高いのではないかと思いますので、この点も補足させていただきます。

○山本委員長 どうもありがとうございました。

ほかにご意見、ご質問ございますか。では、万場様、お願いいたします。

○万場オブザーバー オブザーバーで参加していながら、やっと日程が合いまして、初めての参加ですので、2、3意見をいわせたいと思います。

今、取引の実態といいますか、事業者の実態が重要だということをお話しされましたけれども、最近うちで困っていることは、ネット通販の詐欺的サイトの被害が非常に多いのです。昨年1年間でその相談だけで3,800件ございました。ことしになりまして、うちもかなりキャンペーンもやりましたし、いろいろな形でマスコミにも取り上げられたりしましたので、若干数は減っておりますけれども、またクリスマス時期になるとふえるのかなと。今月はふえるかなと思っておりますが、月平均200件ぐらい相談が入ります。

その相談の内容ですけれども、やはりクレジット絡みの話というよりも、むしろネットの詐欺的な事業者はクレジットカードが使えますという表示をしておきながら、消費者がそれで申し込みますと、実は口座振り込みをし、外国人名の個人口座に振り込めという形にどんどん変わってきているのです。ですから、クレジットカードだけではない。問題はそこだけではないということは、データもありますので、もし必要であればご提供したいと思っております。

それから、前回も前々回も全然出ていなくて、議論の経過は余り正確につかんでいない

かもしれませんが、前回、消費者庁さんのほうで提出されました資料の中に、通販事業者に決済代行事業者はどこを使っているとか、そういうことを表示させるという義務化はどうだろうかというお話があったかと思うのですが、仮にそれをして、消費者がそこまで確認してくれるのかなということを非常に危惧します。決済されればいいということで、自分のクレジットカードが使えればいいということで、決済代行業者とかアクワイアラーがどこだということまで実際の消費者は気にしていないのだろーと思いますので、それを義務づけたとして果たして効果が上がるものかというのは非常に疑問に思うということであります。多分、注文する際に決済代行会社まで気にしてみられる方はほとんどいないだろうと。トラブルに遭いやすい方は、なおのことそういうところは気にされないという現実があるのではないかと思います。

それから、逆にいうと、悪質な事業者がかえってそういう制度を悪用するのではないか。うちは割販法に準拠していますとか、そういう表示をひょっとしたらするかもしれないという気がしております。

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。

クレジットカードだけではないというのは、これまで国民生活センターであるとか、きょうの大谷さんからのプレゼンでも一応出ているところですけども、万場様のサイドからも何かそういったデータの情報等がいただけるようであれば、よろしくお願ひしたいと思います。

最後の決済代行業者を使用しているということを義務づける。これは割販法でやろーということではありませんで、そちらの関係の法律でやるということですので、その点は確認させていただきたいと思います。

では、沢田委員、お願いします。

○沢田委員     ありがとうございます。今の万場さんのお話とかなり重なるところがあるので、手短に申し上げますけれども、今起こっているトラブルがクレジットカード決済に内在するものかという点でいうと、池本委員の資料の中に、大金回収のリスクを考慮することなく決済ができるので悪質事業者はカード決済、マンスリークリアを好むのではないかというお話があったと思うのですが、悪質事業者にとって一番うれしいのは前払いの銀行振り込みです。前払いですから代金回収リスクはないですし、匿名性も守られます。唯一のリスクは口座凍結ですが、それもさっさと引き出してしまえば安全です。カード決済

はそれに対してチャージバックという大きなリスクがあります。悪質事業者側はチャージバックのことはとても意識していると思うのです。でも、割賦販売法のことは全然知らないと思います。

海外アクワイアラーを規制対象にできるかという点をもう一度申し上げますと、もちろん理屈としては資金決済法と同様にできなくはないと思いますし、相手が金融機関など優良な事業者なので、うまくいくかもしれないと思うものの、それができるのであれば、海外の悪質サイトが日本の消費者向けに悪事を働いている場合に、日本法で違反とされている行為であればきちんと法執行する。ということが先ではないでしょうか。それを抜きにして決済サービスのほうだけを規制するというのは、やはりバランスというか順番がおかしいと思います。

特商法に表示義務を置いたとしても表示をきちんと確認するような消費者であれば、こんなサイトにひっかからないというのは全くそのとおりだと思います。もう1つ問題は、特商法上の表示義務ということは、ECやなり通販全ての事業者にかかってくるわけです。何も悪いことをしていないECサイトにも義務がかかるわけですが、なぜそんな義務を課されるのか、それらの事業者はなかなか理解出来ないと思われ、結果として、知らずに表示しないでいるという違法状態が蔓延するだけだと思います。

以上です。

○山本委員長      どうもありがとうございました。

ほかにご意見、ご質問……尾島委員、お願いします。

○尾島委員      時間があるようですので、ちょっと一言発言させていただきますが、先ほど出ていた責任論なのですけれども、そもそもトラブルがあったのは、さっきから出ていますように悪質加盟店と消費者であると。極端な場合ですと、仮にその業者と消費者が現金で決済したとすれば、もうクレジット云々という話には一切なっていないわけで、その他の者の責任は関係ないはずだということが前提です。割販法などで例えば抗弁の対抗を認めているというのは誘因性があるというのがかなり大きくて、要するにクレジットを利用するからこそ、この取引をしたのだという構造があるので、恐らく抗弁の対抗とかを認めていこうという発想になっていくのではないかと。

そうなると、仮にその他の取引で同じような構造があるのかどうか。例えば、誘因性といえるかどうかわかりませんが、クレジットカードが使えるからこの取引をしたという構造があるのであれば、クレジット関係の業者、イシューアーになるか、アクワイアラ

一になるか、代行業者になるかわかりませんが、一定の何らかの責任を負っていただくということがパラレルに考えていけるのではないかと思います。要するに、一方で責任を負わせるような構造があって、それに類似の構造があれば同じような議論ができるのではないかということをさっきの議論とかを伺っていて思いましたので、一言発言させていただきました。

○山本委員長　誘因性ということでは、今イシューかアクワイアラーかはわからないとおっしゃったけれども、やはりイシューと消費者との間の法律関係の問題ということになるかと思います。ですので、先ほど来議論がありましたように、消費者、被害者の立場から、私がこういう被害に遭ったのはクレジットカードのせいですということで、どこまでイシューと消費者との間でカード会社に責任を負わせる方向に話をもっていくか。これがきょうの1つの大きなテーマです。現在の割販法の世界では包括クレジットは一定のルールでそれができるということになっています。究極的には包括とマンスリーとで同じなのか、違うのかというところが、やはり最終的にはポイントになって、そこを論証できないとなかなか動かない。池本先生などはそれは構造的には同じだというご意見になりますし、そうでないというご意見もある。その辺が深まらないと、なかなか難しいのかなと思います。

1つの違いとしては、包括の場合は、クレジットを与えているというのは、クレジット会社が与えているのです。分割手数料をとって、長い間にそれで少しずつ返済してもらう。その間、クレジット会社はお金が来るのを待っているという取引なのです。ところが、マンスリーの場合は、待っているのはむしろ販売業者なわけです。お店が先に商品を渡してすぐ消費者からお金をもらうわけではありません。その間、1ヵ月かそのくらい、正確には支払いのタイミングで、月次か週次かにより、どのくらいなのかかわからないけれども、お店が待っているわけです。クレジット会社は消費者の銀行口座から引き落とされて、余りタイムラグなく、恐らく加盟店にお金を回しているはずなので、主にお店が待っているという構造がちょっと違うところです。これは1つの観点にすぎませんが、包括とマンスリーとでは、

いろいろな違いがあって、今の日本の制度、あるいは世界的にも、先ほどの表の中にあったように、いろいろな区別がされている法域も多いわけです。ですので、その辺について、ここが同じだ、ここが違うということをしっかりいっていただかないと、議論がなかなか前に進まない。どうせクレジットカードで同じ名前なのだから同じにしろというのはちょ

っと乱暴な議論なので、その辺の議論の深化を私としても期待したいと思います。ということで、ちょっと話し過ぎたかもしれません。

では、山田様、お願いします。

○山田オブザーバー 済みません、まず冒頭の部分で申しわけありませんけれども、話題として出たのでお話しいたしますと、特商法上の表示義務のあり方についてはもちろん特商法のあり方を今後検討する場ができれば、そこで議論することになるわけですが、なぜ私が前回、表示義務について触れたかということ、アクワイアラーも、決済代行事業者も、販売している加盟店も全て海外にあった場合にはどう考えても割販法の規制は及ぼし得ないので、そういう中で何かしらのとっかかりとして消費者の気づきを与えるという意味で、やはりそれは表示義務をかけるというのがあるのではないか。

前回の資料にも書いていますけれども、それには十分な消費者教育がなされることが大前提だということも指摘していきまして、消費者は何もみないからとか、決済代行事業者もわからないからということで放置して、いつまでも消費者のレベルを上げないということではないのだろうと思います。

それから、マンスリーの話は私自身、余り深入りしようとは思っていませんけれども、翌月一括払いということは、もちろん歴史的な意味において、割賦販売という販売形態による誘因があるというところとは今まで違う整理がされてきたというのは私は理解しておりますが、現在、消費者がクレジットカードを使うときに、翌月一括払いということで支払いの期限が少し延びるということに事実上の誘因性を感じているという点はあるのではないかということは一言コメントさせていただきます。

○山本委員長 池本委員、お願いします。

○池本委員 ありがとうございます。先ほど山本委員長からまさに一番本質的なところを提起いただいたので、それに関連して一言申し上げたいと思います。

クレジット決済の誘因性という言葉が、従来は分割後払いになることで、当面の負担感なく高額商品が買える誘因性があるという言葉遣いの位置づけだったと思います。平成20年改正のときにもそれで次々販売とか多重債務があるというので、過剰与信防止の規定が入ったところが1つあります。

実はもう1つは、銀行でお金をおろして現金で払うという別の動作をしなくても、サイン1つで買い物ができてしまうということは、実は金額とか支払い条件ではなくて、まさに1つの販売店との交渉の過程で代金決済も済んでしまう。したがって、不意打ちの勧誘

もそうですし、ネット取引の場合はそのサイト業者の画面の中でクリックボタンだけで代金決済ができてしまう。

実はその問題はプリペイドも本質は同じだと思うのです。私のレジュメの7ページで、プリペイド決済についても問題提起すべきだと書いたのはそこで、プリペイド決済の資金決済法の中でもやはり同じことが問題になっていて、悪質加盟店については第三者型発行者、プリペイド業者はチェックする必要があるのだと。登録拒否要件の中に書いてあって、一応そこはチェックポイントだと出ているのですが、明確な加盟店調査の条文がなくて、現実にはここが余り機能していないというところがあるので、ここもきちんと問題提起していただきたいのですが、やはりここで議論する今のマンスリークリアの場合、特にネット取引プラスマンスリーのときには、その場で1つの作業で両方が一挙にできてしまう。その誘因性というところで捉えるべきでありますし、包括クレジットの場合には苦情発生時の調査義務が現行法にもある。しかし、それがイシューにだけ課せられていて、アクワイアラーとか決済代行の現実には動ける人が視野に入っていないために、イシューにだけ無理強いしている状態、あるいはやろうと思ってもできない状態があるのではないかと。その意味では、今マンスリークリアで問題が出ていますが、多数当事者間の中で、誰がどういう役割分担をすることが最も実効的なのかという観点で議論が必要ではないかと考えています。

○山本委員長      キャッシュレス取引の利便性が誘因性になっているという議論はこれまでの議論の中で出てきておりますし、そのレベルでの利便性ということで問題を捉えるということはある程度得ると思うのです。ただ、それがどういう規律につながるかということで、電子マネーとかデビットに抗弁接続ということはないので、やはりそちらの問題を捉えるのであれば、さらに深掘りした議論が必要になるかということかと思えます。その辺の議論を期待したいと思えます。

いかがでしょうか。——ご質問、ご意見はもう出尽くしたということで本日はよろしくございますでしょうか。——そういたしましたら、本日は皆様、大変闊達な議論をいただきまして、ありがとうございました。今後さらに議論を深めてまいりたいと思えます。

最後に、事務局から次回の日程につきましてご連絡をお願いいたします。

○苗村商取引監督課長      ありがとうございました。次回は、来週、続いてになりますけれども、12月16日火曜日の13時からを予定しております。これまでの審議でいただいたご意見を踏まえて、その中間的な論点整理をご議論いただく予定にしておりますので、よろ

しくお願いいたします。

○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6回を閉会いたします。本日はどうもありがとうございました。

——了——