

日時：平成31年2月25日（月） 10時00分～12時00分

場所：経済産業省本館17階東8第1共用会議室

○正田商取引監督課長 定刻になりましたので、これから、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本年第1回会合、そして通算では第20回の会合を開催させていただきます。

経済産業省商取引監督課長の正田でございます。どうぞよろしくお願いたします。

開会に当たりまして、商務・サービス審議官の藤木よりご挨拶させていただきます。

○藤木商務・サービス審議官 おはようございます。今日は大変お忙しい中お集まりいただきまして、ありがとうございます。

ちょっと電車が乱れているようでありまして、何人かおくれてご参加と伺っております。日ごろから、皆様方におかれましては、経済産業省の行政全般、また、私ども、商務・サービスグループの行政にさまざまな形でご理解、ご協力いただいておりますことを心から感謝申し上げます。

特にこの割賦販売法の世界に関しましては、昨年、改正割販法が施行になりまして、アクワイアラー登録制度が開始され、加盟店に対してクレジットカード番号の適切な管理、あるいは不正利用防止対策が義務づけられたということでありまして、まさにこれから、2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けて安全・安心なクレジットカードの利用環境の実現が進められてきている状況下でございます。

一方で、そういった足元の規制行政、しっかりやっていくとともに、我々、さらに次の、今起こっている新しいテクノロジーの進歩、それに伴ってFinTechといった新しい企業が出てきている。そして、昨今、キャッシュレスを推進していることもあり、さまざまなプレーヤーがこの分野に参加してきている状況があるわけでございます。こういう中で、新しいテクノロジー、そして新しいサービスがどんどん出てくる中であって、この割賦販売法の世界、どう対応していくべきなのか。まさにイノベーションという言葉で語られるわけですが、より便利で、同時に安全・安心という基盤をさらに強めていくためにどう対応していったらいいのかについて、我々、考えていかなければならないと思っているわけでございます。

そういうことをごさいますて、皆様方、大変お忙しい中とは思いますが、これから先、この割賦販売法という世界においてどういったことを考えていかなければならないのか、私ども、こういった議論を皆さんとともに進めたいということで世耕大臣ともお話をしました。世耕大臣からは、是非大きな時代の変り目でもあるので大きな議論をしてほしいとのことでした。もちろん、小さな、技術的な論点というものもあるだろうけれども、是非大きな視点で議論してほしいということをおっしゃっています。まさにこれから、この割賦販売法という世界で、あるいは決済という分野で何があるべきなのかといった観点から大所高所のご議論をいただければありがたいと思っております。

折から、決済分野における横断法制という議論も進められているところでございます。未来投資会議においてそのようなご議論、あるいは宿題をいただいていることもございます。そういった議論も横目に置きながら、我々、しっかりと議論していきたいと思っておりますので、是非ともどうぞよろしく申し上げます。

今日は本当に、繰り返しになりますが、お忙しい中おつき合いいただきましてありがとうございます。これからスタートするこのシーズンでしっかりしたビジョンを描ければいいと思っております。どうぞよろしくお申し上げます。

○正田商取引監督課長　　ありがとうございました。

それでは、事務局から委員の方々のご紹介をいたします。まず、本小委員会の開催に伴い指名された方々をお名前のみご紹介させていただきます。ご欠席の方々もいらっしゃいます。

池本誠司様、岩下直行様、翁百合様、加毛明様、沢田登志子様、田中大輔様、二村浩一様、藤原静雄様、柳川範之様、山本豊様、渡辺達徳様、以上11名の先生方にご議論いただくということでございます。

本日、池本委員、翁委員、加毛委員、田中委員が所用によりご欠席でございます。

また、藤原委員、渡辺委員におかれましては、遅れてのご参加ということでございます。

よって、本日は、11名のうち、現在で5名ということでございますが、藤原委員、渡辺委員ご参加の際には全体7名ということになるかと思っております。

続きまして、委員長を選定についてでございます。委員の皆様は事前にお伺いしたところでございますが、委員長として山本委員を選出したいと思っておりますが、皆様、よろしゅうございますでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

それでは、山本委員、今後の進行をお願いいたします。

○山本委員長　それでは、委員長を拝命いたしましたので、一言ご挨拶させていただきます。

議事次第の冒頭にもございますように、20回という通しナンバーで今回の会合がセッティングされておりますけれども、これに先立つ19回、これは2014年にスタートしまして、先ほど審議官からもご紹介がありましたように、割賦販売法改正につながる議論、それから下位法令の議論、さらには法的措置を伴わない対応につきまして、一言でいいますと、クレジットカード利用環境の適正性維持という観点、もう一つつけ加えれば、プレーヤーの多様化に対する割販法の構造的な対応ということをキーワードとして、審議いたしたと認識しております。

かなり大規模な改正でありまして、お役所のほうも、それからステークホルダーの業界のほうも大変な汗とエネルギーを費やして対応に尽力いただいて今日に至っていると思います。通常そういう場合は少し時間を置いて、改正の影響等を見極めを行ってということになるわけですが、時代環境はなかなかそうした悠長なことを許さないようでありまして、そのようなことでありまして、本日、第20回の会合ということで設定されましたが、実質上本日がスタートということになります。

議長といたしましては、なるべく委員の皆様からよい意見を出していただいて、よい報告をまとめられればと願っておりますので、どうぞ皆様よろしくご協力のほどお願い申し上げます。

それでは、以下の議事は座って進行させていただきます。

まず、本日の議題ということでございますが、本小委員会の開催趣旨につきまして、正田商取引監督課長よりご説明をお願いいたします。

○正田商取引監督課長　お手元のタブレットの資料2をごらんいただきたいと思います。今、冒頭、藤木からもご挨拶の中で申し上げましたし、山本委員長からもご指摘ございましたので、簡単にご説明申し上げたいと思います。

「テクノロジー社会における割賦販売法制のあり方」ということで今回ご議論いただくということでございます。

I C T技術の発展、それから決済テクノロジーの進化、そうした中で決済サービス・主体が多様化する、あるいは従来型でない少額決済サービスなどさまざまなサービスが出ている。他方、与信の分野をみますと、こちらも与信テクノロジーが進化していくという中

で、これまでの与信の手法とは根本的に発想まで異なる与信の手法がだんだん出てきている。そういった中で、こうしたものを活用して消費者の保護の精緻化という可能性が出てきているのではないか。また、決済情報の活用、あるいはRegTech・SupTechというところも考えていかなければならないのではないか。

こういった中、キャッシュレスの推進ですとか、あるいは決済分野での横断法制という議論が行われてございますので、こういった対応をどうするかということがございます。当然のことながら、安全・安心というクレジットカード利用環境の確保というのは前提でございませけれども、こうした内外環境の変化に柔軟に対応していくにはどうしたらいいかということでございます。

主な検討項目、(1)から(6)でございますけれども、特にはリスクベース・アプローチ、あるいは技術を活用した消費者保護の精緻化ということで性能規定の問題、横断法制論、その他決済情報の利活用、RegTech・SupTech、それから、当然のことながら、時代の要請を踏まえまして消費者保護というのをしっかりやっていかなければいけないということでございます。

また、本小委員会の議事及び公開でございますけれども、本日も傍聴の方いらっしゃっておりますけれども、原則として公開、配付資料につきましても公開ということでございます。議事録は、後ほど公開するというところでございます。また、機微にわたるような資料が万一出ることがあれば、その公開・非公開につきましては委員長に一任するというところでございます。どうぞ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、5. 議事次第の(2)以下に示してございます割賦販売法の施行状況、それから、テクノロジー社会における割賦販売法制の現状と課題及び小委員会における論点につきまして、順次、事務局よりご説明をお願いいたします。

本日の進め方でございますけれども、この事務局の説明の後、フィンテック事業者の方とクレジットカード事業者の方からそれぞれ後払い分野における業界の展望と課題についてお話を伺いたいと思っております。そこまで一通りご説明を伺った後、質疑応答の時間をまとめてとりたいと思っております。よろしくお願いいたします。

それではまずは、正田課長よりご説明をお願いいたします。

○正田商取引監督課長　　お手元の資料3でございます。「割賦販売法の施行状況」ということで、昨年6月1日に改正法が施行されました。その後の状況でございます。

1 ページ目はこの改正法の背景でございますけれども、2017年時点で不正利用額が236億ということで非常に不正利用が伸びている。大半、6～7割のところはネット取引ということでございますけれども、こういったことを背景にいたしまして、2 ページ目でございますが、改正割賦販売法を施行させていただきました。

ポイントは3つでございます。おさらいでございます。1つ目は、いわゆるアクワイアラーに登録制度を設ける。そして、2番目は、このアクワイアラーが加盟店の調査などを通じて加盟店の管理をしっかりやる。3番目につきましては、加盟店自身におけるクレジットカード番号等の適切な管理、不正利用対策ということで、適切な管理といたしましては、PCIDSSの準拠、または非保持化、あるいは不正利用対策といたしましては、対面取引においては100%のIC化を2020年3月までに進める。それから、非対面の取引につきましては、3Dセキュアなど本人確認その他の取組を適宜進めていくということでございます。

3 ページ、4 ページは、それに基づきまして省令、監督の基本方針を整理したということでございます。施行に合わせてでございますけれども、セキュリティ対策、加盟店調査の詳細を定めさせていただきました。

4 ページでございますが、省令事項といたしまして、④、⑤でございます。苦情の伝達について、イシューアが受けた苦情をアクワイアラー等に伝達する、これを省令60条で決めました。これに基づきまして、アクワイアラーは加盟店の調査をし、イシューアにフィードバックする。こうした仕組みによりまして苦情対応をしっかりやっというところでございます。

また、⑤でございますが、書面の電子的な方法を認めるということで詳細を定めさせていただきました。

次の5 ページ目はアクワイアラー登録の状況ということでございます。全体、アクワイアラーの申請といたしまして、240の申請がございます。このうち140件が登録済みでございます。改正法につきましては、6カ月の経過措置がございましたので、11月30日前後に登録が非常に重なりまして、その後、各経済局におきまして登録の審査登録を進めてございます。

ちなみに、右側のグラフにありますとおり、240のうちの61社がカード会社以外ということで、さらにそのうちの半分がQRコード事業者になっているという状況でございます。

以上が改正法の施行状況ということで簡単にご説明させていただきました。

資料4をお開きいただきたいと思います。こちら少し駆け足になりますが、簡単にご説明申し上げたいと思います。

最初に1ページ目でございますが、皆様ご承知のとおり、ICTの技術の進展ということで、スマホ、あるいはクラウドサービス、AI、ビッグデータ、ブロックチェーン、こういったものの普及の中で、左下でございますが、決済テクノロジーが非常に進化しております。

その中で、右上でございますが、FinTechの拡大、それから、そういったものを背景といたしまして決済サービスの主体の多様化ということが起こっております。そこには、異業種からの参入ということで、IT系、SNS系、ECモール系、携帯キャリアなどいろいろな方々が参入されているということでございます。

次のページはご参考でございますが、キャッシュレス比率ということでございます。

3ページ目でございます。「包括信用購入あっせんの動向」ということで、毎年の信用供与額は堅調に進んでおりますが、右の真ん中あたりで、新規登録事業者の数は過去5年で16社ということになっております。

参考までに、規制体系が全く違うので比較はできませんけれども、右下のところでは第三者型のプリペイドの新規登録事業者の数と例を載せさせていただいております。過去5年で97社ということで、少し包括のところとは状況が異なっております。

また、4ページにいきまして、いろいろな円グラフがございますけれども、結論といたしましては、皆様がお感じになっているのと同様、包括の状況につきましては、大企業が市場の多くを占め、それ以外を中小規模の地方金融機関系などが占める、銀行系が中心の産業構造であるということでございます。フィンテックや、いわゆる異業種系の方々の参入は今のところほとんどみられていない状況でございます。

5ページ目でございます。決済方法が多様化しているということで、右上のあたりに「従来のクレジットカード決済」ということで、一般的に想定されているものとしたしましては、比較的高額な決済、極度額数十万から100万といったようなところでの取引が中心でございましたけれども、左側にありますとおり、最近では物理的なクレジットカードを用いず、非常に低額な決済でインターネット網などを使って決済するようなサービスが登場しております。

そういった中で、一番下の矢印のところですが、こうした多様化の中で割賦販売法においてもリスクに応じた段階的な柔軟な規制ということで、リスクベース・アプロー

チの考え方を導入するというのも一つの考え方としてございますが、この点についてどのように考えるか。特に少額・低リスクなサービスを提供する事業者につきまして、リスクに応じた相応の規制が考えられるのではないかという点につきどのように考えるか。

他方で、セーフティネットということもよく考えなければならないということでございます。新成年への対応ですとか事後規制、こういったところをどうするかということでございます。

6 ページ目に参りまして、今度は与信の関係でございます。左側は、皆様ご承知のとおり、割賦販売法における与信の規制でありまして、いわゆる支払可能見込額調査というものでございます。ポイントといたしましては、非常に詳細に支払可能見込額の数式が決まっております。年収＋預貯金－クレジット債務－生活維持費という形で決まっております。

ちなみに、この生活維持費につきましても、世帯の人数、あるいはローンなどがあるかによって何万円というのが画一的に決まっております。クレジット債務につきましても指定信用情報機関の情報を使用することとなっています。

他方、右側でございますけれども、クレジットカード会社におきましては、こうした支払可能見込額調査も行うわけですが、同時に、過去の膨大な取引データ、ノウハウをもとに、さらに精緻にスコアリングを行っております。ここにもありますが、居住状況、家族構成、それら以外にも、過去の取引ぶり、そういったものについて総合的にスコアリングをしている現状がございます。

7 ページ目ですけれども、さらに一歩進めまして、最近におきましては、国内外におきましてビッグデータやAIを活用した与信審査が行われています。左側につきましてはレンディングの分野ですが、いわゆるJ. Scoreですとか、トランザクションレンディングのところではRakuten Cardさん、このようなところがございまして、Kabbageですとか、海外でも、こういったAI、ビッグデータを使った与信審査がどんどん行われております。

それから、右側ですけれども、主として少額決済分野ですが、後払いの分野でも出てきております。＜例1＞のところでは、購買履歴、支払履歴をもとに支払能力を算定する。あるいは約束履行力のようなものも加味する、あるいは、＜例2＞でございまして、例えばキャリア決済の場合ですが、通信契約の契約状況、履行状況などをみていく。＜例3＞では商品の特性といったところもよくみていくといったような、さまざまな情報をもとにビッグデータ解析によって与信をしていくということが行われております。

そういった中で、矢印のところですが、与信テクノロジーの進展ということで、与信イノベーションを促進するという観点から、消費者保護を精緻化することができるのではないか。その際には性能規定の考え方を踏まえて従来の支払可能見込額調査というものをどのように考えるか。特に少額・低リスクな与信審査におきましてはどのような手法が適切かということが課題かと思われまます。

それから8ページ目ですが、横断法制論についてです。真ん中からちょっと上あたりに未来投資会議の中間整理の文言がございます。ポイントは、新規参入の促進、あるいはフィンテック事業者の事業展開ということを考えまして、横断法制をどのように考えていくかということでございます。

右側に記述しておりますが、金融スタディグループのほうでも金融庁さんで議論が進んでいるということでもあります。

こういった中、特に矢印のところですが、フィンテック事業者等の新規参入の促進という要請に迅速に対応するにはどのようにステップを踏んでいけばいいかということを考えていかなければならないということでございます。

9ページについて、「決済情報の利活用」ということで、このページはファクトでございますけれども、左側に銀行法における取組、オープンAPIの取組、進んでおります。もちろん、クレジット分野でも法的な措置はございませんけれども、オープンAPIに関する取組は進んでおりまして、現在もキャッシュレス推進協議会において議論が進んでいるところでございます。そうした中、オープンイノベーションを推進し、新たな付加価値やサービスを積極的に創出していく、こうした考え方をどのように進めていったらいいかということでございます。

10ページ目はご参考ですので飛ばしていただきまして、11ページ目、「決済情報の利活用」ということで、もう一点、オープンAPIと同時に新たなビジネスモデルが出てきているということでございます。左側はアリババの例ですし、右側につきましてはLINE Payさんの例をお借りしております。

右下はちょっと小さくなっておりますが、LINE Payさんのエコシステムの場合には、保険ですとか、資産運用ですとか、決済情報を起点にしながらさまざまな事業展開をする。こういった取組につきましても、もちろん全てがパラレルで考えられるわけではございませんが、こういった展開も見据えながらクレジット分野というのはどのように取り組んだらいいかということでもあります。



それから12ページですが、いわゆるRegTech・SupTech分野での取組ということでございます。左下に英国における先進的な取組が書かれておりますけれども、右側でRegTech・SupTechによる効果ということで事業者側、それから行政側の効率化と高度化をもたらすということで、これをどのように進めていったらいいか。

ただ、ここにつきましては、次の13ページにありますとおり、別途、こちらの小委員会とは別に、東京大学の森川先生に座長になっていただきまして、RegTech・SupTechの検討会を進めてございます。2月14日にキックオフをして、年度内にロードマップをとりまとめようということで、こちらの議論を基本的な軸としながら状況に応じてこちらをインプットしていただくということかなと思っております。

14ページですが、時代の要請を受けた消費者保護ということで、成年年齢引き下げの議論でございます。関係府省庁連絡会議を開いております、この下にありますとおり、工程表を作成してございます。与信審査をしっかりとっていく、それから、必要な対応について引き続き議論していくことがクレジット分野に課されております。

また、15ページ、最後でございますけれども、クレジット会社による取組ということで、さまざま取組をしているということです。特に日本クレジット協会さんによる若年層への普及啓発活動というのは非常に進んでおりまして、着実に進めていただいております。一番下の枠のところにもございますけれども、800校を超える高校等にパンフレットを配付したり出前講座をしたりするなどして着実に取り組んでいただいているということで、こういったものをどのようにさらに取り組んでいくかということでございます。これに合わせて資料7のところでも論点を整理させていただいております。ご覧いただければと思います。

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、先ほどご案内いたしましたように、FinTech協会の丸山理事様から「FinTechの動向と決済分野での可能性」につきましてプレゼンテーションをお願いしたいと思います。時間も限られておりますところ、10分程度でお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○丸山氏　　FinTech協会の丸山でございます。ご説明の機会をいただきましてありがとうございます。

お手元の資料5でご説明させていただきます。1ページ目、2ページ目におきましては、FinTech協会のご紹介ということで、多くのFinTechスタートアップ、それから大企業様合

わせまして大体400社ぐらいがご加盟いただいている団体というところでございます。

また、3ページ目は「FinTechの現状」ということで、先生方皆様もうご存じの部分かと思いますが、もともとフィンテックというのは金融の機能を一部切り出して便利にする、リバンドル、アンバンドルといわれる世界からいろんな機能をリバンドル、バンドルし直すというようなところまで進展してきているものでございます。

その考え方の一つとして、3ページ目右側にありますけれども、我々、利用者の目線、起点というのは非常に重視しております。過去、金融決済の分野というのは、情報の非対称性ということで、利用者の方にしっかり情報を通知していくということを重視していると思いますが、今、利用者の方、スマートフォンをお持ちの中でいろんな情報をお手元でAPIでつないでいく、いろんなものを比較できる、このような環境になってきておりますので、業界ごとのルールではなく、業界横断といいたいでしょうか、あらゆるサービスがつながっていく中で利用者がどう利便性を感じるのか、そういう観点で考えるというのがフィンテックとっております。

そんな中で、先ほどありましたとおり、APIが今非常に注目されております。4ページ目におきましては、銀行のAPIを活用した事例ということで、事業分野は法人向けで使う事例、それから、右側のほうでは個人向けに使うような事例を挙げさせていただいております。ここではあくまでデータを活用してどのように金融機関とフィンテック企業がサービスするかという観点でございますけれども、本日の論点である決済、与信というところにおきましてAPIの活用ということで、5ページ目に少し例を載せさせていただいております。

5ページ目左側で、既にクレジットカードの一部をAPIもしくはスクレイピング等もありますが、参照させていただく例で、銀行の口座の残高とクレジットカードの明細等から使い過ぎをお知らせする、残高の不足をお知らせするような、利用者の方に使い過ぎを防止するような非常に便利なAPIの活用の仕方も出てきております。

また、右側で「更新系（例：セルフコントロール）」と挙げさせていただいております。一部国内でも事例が出てきておりますけれども、海外に目を転じますと、カードのオン・オフ、それから自分で利用する金額の上限額を設定する、このようなものをフィンテックサービスを通じて設定することでより安心に便利に使える、このようなものもAPIを活用した一つの方法と考えられております。

こういったクレジットカードのAPIの活用ですが、先ほど経産省様からお話ありまし

たとおり、APIの検討会、今、クレジットカード業界とFinTech協会で検討しておりますので、こういったところも今後さらなる深掘りをしていきたいところでございます。

6ページ目は、キャッシュレスが便利だけでなく、日本の金融全体を変えるという参考資料でございまして、7ページ目に移らせていただきます。

現在、決済分野においてはさまざまな決済サービス、非常に参入が続いていると思います。あくまで簡易的な概念図で、これが正確なものというわけではありませんが、私なりに考えをまとめさせていただきました。

左から、加盟店、右の利用者につながって、アクワイアラーですとかイシューアーといったようなプレーヤーと別に、今、ウォレット、〇〇ペイといわれるようなサービス、下段にございます。こういったサービスは、ユーザーにとってアプリを直接使っていただくので非常にユーザー体験が向上できる機会を提供しているというものと、加盟店とユーザーをアプリでつないでいくと、お店の詳細情報とユーザーの情報、データが一つの場所に集められる、データの利活用がしやすい、このような立場でもあるかなと思います。

実際、ウォレットや〇〇ペイといわれるものには決済尻がついておりませんので、カードを紐付けたり口座を直結するという事で決済を行います。ユーザービリティやデータという観点からすると非常に重要な役割になってきているのではないかとございます。

こういったことから、バーコード、コード決済中心に、金融機関、それからあらゆるフィンテック企業が参入してきているところでございますが、口座から引き落とすものもあれば後払いもあれば前払いもある。ユーザーからみると、何払いを使っているのかというのはかなり自由度が高まってきているような状況かと思っております。

9ページ目に、これも簡単な模式図にしたものですが、今までは認証手段＝決済手段、クレジットカードという板が与信をあらわすものだったのですが、最近はQRコード、カード、それから、今後は生体認証、認証さえすれば個人が特定される、IDが特定されます。そのIDに紐づくどの財産、権利を使って支払いをするのかというのは非常に自由に組み合わせが行われる、このような技術環境になってきているかと思っております。

実際、〇〇ペイといわれるものに口座を登録したり後払いができたりプリペイドができたりしますし、後払いにしていたものを、やはりお金があるので、今すぐデビットに切りかえるとか、このような支払手段の変更・横断というものも進んでおります。こういう観点から、より横断的な決済法制というのは必要かと思っておりますし、少し右側に書いておりま

すけれども、KYC、本人確認の依拠も銀行口座に依拠だけでなく、お互いに依拠できるような相互の関係性というのにも必要になってくるのではないかと考えてございます。

また、〇〇ペイというものだけでなく、決済というものは非常に変化が激しいという分野でございます。10ページ目にありますとおり、今、スマートフォンをもって買い物に行くということを考えますと、お店に行く前に事前に検索したり予約をしたり、場合によっては支払いも先にしてしまうようなサービスもありますし、レジに入るときに認証してしまい、あとはとって店を出るだけというアマゾンゴーのようなものがありますし、電子レシートが一緒になったものや、帰宅後に引き落としタイミングを変えたりということ、行動動線の変化が大きく変わってきています。これは何をいっているかということ、いろんなデータが集まってくるということが一つの例になってくると思っております。

また、行動動線だけでなく、生活スタイルの変化というものも非常に重視すべきかなというのが11ページ目でございます。これも一例でございますのでこれが全てということではありませんが、これまで収入というのは、月に1回のお給料があり、半年に1回のボーナスがあった。それをまとめて買うのでまとまった資金の立替資金ニーズというものが中心だったかと思いますが、最近は収入が多様化、多頻度化、小口化している環境かと思えます。シェアリングですとか副業、給与の前払いのニーズも多いかと思えます。また、支払いも、まとまった購入ではなく、サブスクリプション型といわれるように、使った分だけ払うものとか、シェアリングのように、保有しない、使った分だけ払う。こういう意味では支払いも小口化しているかと思えますし、あとはリアルタイム制ということで、C to Cの取引ですとかインターネットでやると、今この瞬間に小口の利用をしたい、このようなニーズも非常にふえてきているかと思えます。要するに、これまでのまとまった資金の立替だけでなく、小口のキャッシュフローの整理・調整、こういったニーズが非常に高まってきているのではないかと考えております。

そんな観点から、与信という観点でいくと、小規模・低リスク、少額の利用をどのようにお考えいただくかというのにも是非ご検討いただければ幸いです。いずれにしろ、高額なまとまった資金、お金がない方というよりも小口のキャッシュフロー調整、ちょっとしたリアルタイムの消費、こういったところをいかに便利に使えるかというところが非常に重要になってくるかと思えますし、与信判断におきまして、クレジットのホワイトデータ、ブラックデータではなく、日常行動のようないろんな行動データを使いながら与信判断できる環境にもありますし、APIを通じて金融機関での取引履歴等を活用

することも可能かと思いますので、新たな与信判断というものも十分活用できる技術環境ではなかろうかと思っております。

実際、13ページ目に、そのごくごくまだ一例ではありますけれども、新たな後払いなども出てきております。こちらはクレジットに当たらないという範囲であります。与信リスクを独自の判断でしているサービスの例になっております。

14ページ目には先ほどの、与信だけではない、いろんな行動データが集まるとスコアリングができるという海外の例、日本の取組の事例でございます。

もう一点、15ページ目に、「加盟店」という観点でございます。消費税も含めて、今、キャッシュレス普及というのが非常に注目されておりますけれども、今、いろんな決済手段のアクワイアラーやオンアス加盟などがございます。キャッシュレス普及に向けては、クレジットカード分割ではいろんな支払手段に関して、初めて加盟するお店からすると、加盟契約の円滑化なども必要かと思いますし、こういったデータをどのように統合していくのかといったことも、クレジットだけではない考え方も必要になってくるのかなと考えております。

そういう観点におきましては、契約の効率化だけでなく、データの利活用ということで、最後、16ページ目でございますが、利用者のデータもお店のデータも金融機関のデータも全て統合、活用していく環境が必要かと思います。ただ、誰がどの情報を使うのかという観点でいくと、やはり利用者に起点があるべきではないかと思っております。利用者が例えば何かのアプリ等を通じてこの情報を使う使わないを選択できたり、自分でアクセスする、コントロールする、このような考え方があると、より安全・安心に決済データ、いろんなデータが活用でき、与信にも活用できるのではなかろうかなと考えてございます。

駆け足になりましたけれども、私からのご説明は以上でございます。

○山本委員長　大変手際よくご説明いただきましてありがとうございます。

続きまして、三菱UFJニコス株式会社顧問エグゼクティブ・フェローの島貫様からクレジットカード事業者における先進的な取組として、「決済分野の変革と展望」につきましてプレゼンテーションをお願いしたいと思います。同じく10分程度でお願いできればと思います。よろしく願いいたします。

○島貫氏　三菱UFJニコスの島貫でございます。

これから、私のほうから、一カード会社の立場からではございますが、決済分野の展望と、それに対応する事例を2つほどご紹介申し上げたいと思っております。

最初の1枚目のシートでございますけれども、クレジットカードの取扱高、これは20年間で約2.8倍に拡大いたしました。グラフでみていただきますように、左下、1998年には約19兆円だったものが2017年には54兆円に拡大しております。今後も全ての分野でキャッシュレス化は政府の掲げる40%の目標に向けて進展するものと思われまして、キャッシュレスの中心であるクレジットカードの取扱高も今後5年間でさらに2倍に拡大する可能性があると思っております。

一方、IoT時代の到来により、消費スタイルの一部が変化していくことが予想され、新たな決済市場が出現すると思っております。具体的には、所有から使用へのシェアリングエコノミーの進展でございます。過去の傾向からも、デジタルデータ量の増加はモノ、サービスの流通が加速し、取引件数＝決済件数の拡大ということで、平行に拡大することが予想されます。ここにIDCというIT専門調査会社の資料がありますが、この資料によりますと、世界のデジタルデータ量は2年ごとに倍増するという予測でございますので、これに伴って決済も拡大する可能性があると思っております。

次の2枚目のシートでございますが、決済というものは現在非常に多様化しております。消費者の皆様は、ポイント付与、割引等の利得性と利便性に応じてさまざまな決済手段を使い分ける時代でございます。

一方、スマホの登場とそのウォレット化はクレジットカードにディスプレイと通信機能を与えただけでなく、クレジットカードの媒体としても大きなインパクトを与えております。具体的にはプラスチックからアプリへという動きだと思っております。また、IoT領域での新たな課金体系が出現することが予想され、決済としては単価の少額化と多頻度化によるいわゆるマイクロペイメントが拡大するという見通しでございます。例えば機械が稼働情報や在庫情報などから推計して、機械に対して自動発注するということが既に実現可能になっているということでございます。

一方で、足元で起こっていることでございますが、先ほど丸山理事からもありましたように、〇〇ペイというような新規参入競争は非常に劇化しております。各社が競い合って会員獲得、加盟店獲得、利用促進を進めております。これら新興事業者の皆様は、決済をデータビジネスの足掛かり、情報収集手段として捉えるという新たなビジネスモデルを構築しようとしております。収集した決済情報については、スマホのアプリを起点として収集したほかのさまざまな情報と組み合わせて利活用を図り、新たなビジネスを生み出すという全く新しい発想で臨んでおられます。決済そのものをビジネスとしている我々既存事

業者としては脅威ではありますが、キャッシュレス推進のためには協働していくべき領域も多いのではとも思っております。一方、仕様やオペレーションの早期の統一化、こういったものが期待されるのではないのでしょうか。

次の4枚目のシートでございますが、「決済分野における課題」を弊社が考える7つの要素で分類してみました。まずは、前払い、即時払い、後払いという決済種別から、時計の反対回りでいきますと、媒体、コミュニケーション、ネットワーク、加盟店網、法対応、全てに関係ある情報という7つの要素でございますが、これらを新興事業者、既存事業者おのおのの得意とする領域で分類してみました。

多くのサービスがモバイルを起点、ベースとして開発され、スマホがほとんどのサービスの入り口に変化し、クレジットカードもアプリに移行し始めています。消費者に対するアプリを通じての訴求力、利便性、使い勝手の面では新興事業者が優位な立ち位置にあると思います。一方、加盟店網と法対応については既存事業者に一日の長があると思います。新興事業者のデータビジネス志向は既存事業者のもつ領域を浸食しつつあるという認識でございます。一方、ネットワークは決済ビジネスが最も重要なインフラであり、高規格の安心・安全・安定が求められますが、アーキテクチャーも古く、コスト高であり、新しいサービスだけではなく、既存事業者にも重荷になりつつあるという認識でございます。

次のシートでございますが、これらの問題、課題認識をもとに取組の方向性でございます。サービスレイヤー、プラットフォームレイヤー、インフラレイヤーと3つのレイヤーで方向性をお示ししておりますが、まず左上のサービスレイヤーでございますけれども、米国のフィンテック領域においてはいち早くサービスレイヤーのアンバンドリング、いわゆるサービスの最適化からリバンドリング、いわゆるユーザーエクスペリエンスの視点での再結合の流れが加速しております。恐らく国内においても同様の流れになることが予想され、今後は単独のプレーヤーだけではなくて、オープンイノベーション手法を活用した外部ベンダーとの協業が重要になると思っております。

左下のプラットフォームレイヤーでございますが、ここは我々既存事業者が弱い領域でありまして、庇を貸して母屋を取られないよう、自社の価値をより高める、情報要素の強化を進めながら、協業が重要との認識でございます。ただし、まだ具体的なものについては模索中といった段階でございます。

右側のインフラレイヤーでございますが、ここは既存事業者が最も力を発揮する可能性のある領域かと思っております。一方で、決済ネットワークそのものが土管化される可能性

も高く、新たな価値創造と技術革新が必要な領域かと思えます。不正対策やマネロン対策等々、長年の取組とそのノウハウは消費者からの信頼の源であり、さらなる強みに変える機会を狙うべきかと思っております。特に決済に安心・安全・安定を求める日本市場の特徴を踏まえ、既存事業者のブランド力は再評価されることを期待しております。

こういった方向性を踏まえまして、具体的な弊社の取組事例を2つご紹介いたします。1つ目は、ブロックチェーン技術を活用した新決済プラットフォームです。従来のブロックチェーンの弱点であった処理速度、処理能力、信頼性、これを大幅に凌駕しつつ、低コストを実現した多頻度・少額決済に適用できるプラットフォームです。Akamai社の20万台のエッジサーバー群の分散処理を活用することで実現いたしました。具体的な性能としては、毎秒100万件の処理量を2秒以内で決済処理し、ファイブ・ナイン以上の信頼性を有しております。IoT時代のモノの消費からコトの消費へ向かう流れの中、柔軟かつ低コストなインフラは今後の決済を支えるプラットフォームになり得るかと思っております。

2つ目の例でございますが、行動情報を活用したライフスタイル認証でございます。本人認証は決済における最も重要なセキュリティ要件でもあります。一方で、現在多く取り組まれている生体認証は、生体情報の収集・管理等、さまざまな負荷が高まる一方かと推測されます。そこで、行動情報にある認証要素を複数組み合わせることで本人認証を実現することで、安全面、利便性をクリアーし、取引の確実性を上げるといったインフラを目指して、現在、実用研究を続けているところでございます。

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。

ここからは質疑応答と討議の時間としたいと思います。先ほど事務局より、テクノロジー社会における割賦販売法制の現状と課題についてご説明がありました。それから、本日の資料7といたしまして、「小委員会における論点」というものもこのiPadのほうにアップされているかと思えます。それから、ただいまございました事業者の方々からのプレゼンテーションも含めまして、論点自体に対するご意見でも構いませんし、プレゼンテーションに関するご質問、ご意見でも構いませんので、委員の皆様からご自由にご意見をいただきたいと思います。

それでは、ご発言ある方は挙手をしていただきたいと思います。いかがでしょうか。

康井様、どうぞ。

○康井氏　　Origamiの康井でございます。



この分野に関して、やはりキャッシュレス比率が日本よりも高い海外から学べる部分が非常に多くあるのではないかなということを考えております。中でも、皆さんもいろんな事例はもちろご存じかと思いますが、例えばスウェーデンのクラーナという会社がございます。これはご存じの方も多いかと思いますが、スウェーデンでは国民の大多数が既に、例えばオンラインでモノを買うときに、クレジットカードを紐付けずに、いきなりEメールを登録するだけでモノが買える状態でございます。モノを買った後にいろんな連絡等が来て、返済していくというようなことが行われております。

いわゆる与信の分野で、これまで、例えば百貨店のブースに立ってですとか、あるいは空港に立って、こんな新しいカードに入りませんかということで従来は開拓されてきたのですが、いわゆる獲得コストが、1ユーザー、1人当たりの決済をしてくださる方を獲得するコストが非常に高い状況でございました。場合によっては、何千円どころか、さらに桁が変わって、1ユーザーを獲得して、プラスチックのカードをその後配るのですが、そのカードに対して例えば与信枠を20万ですとか30万ですとか、場合によってはもっと大きな与信枠をつけていくようなビジネスが展開されてきました。

いよいよこのインターネットの世界がやっけてまいりまして、この与信というものも少しずつ海外なんかで変化し始めてきております。特に、1ユーザー当たりの獲得コスト、それに例えばライフタイムバリュー、LTVなんていわれますけれども、1ユーザー当たりが生涯どのぐらいの価値あるかということと、あと、例えばデフォルトリスクなんていう幾つかの指標がございます。そういった指標を組み合わせ、従来、それこそ、先ほどの百貨店に立ってとか空港に立ってものすごく高いコストをかけて1ユーザー獲得をするのではなく、例えばインターネットの面の上で簡易にどなたでも、例えばEメールアドレスだけでモノを買えるようにしてしましましょうと。

ただし、何十万円も与信枠をつけるわけではなくて、例えば2,000円ですとか3,000円ですとか、いろんな指標を加味しながら、デフォルトリスクが高いのであれば、例えば千何百円の与信枠をつけてしまって、まずモノを買えるようにしていきましよう。それで、またその千何百円、2,000円が返済された暁には2万円に与信枠を上げて、今度、2万円が返済されますと、またいずれ20万、30万にしていましようなんていうことが海外で多く起きてございます。

このあたりのいわゆる獲得のコストですね。事業者からみたときの。1人当たり数千円、何万円もかけて1ユーザーに与信をつけていくのではなく、よりライトに、例えば数百円

ですとか1,000円の獲得コストで、マイクロクレジット、少額の与信をつけて、ユーザーにもっと簡易に支払いができるようにしていきましょうなんていうことが、かなりいろんな事例がございますけれども、海外で始まってきておりまして、このフィンテックの世界ですと代表格が例えばクラーナですとか幾つか会社があるのかなと思っておりますので、そのあたりをスタディするとすごくいいのではないかと考えております。

この分野、恐らく3つ非常に重要なことがあるのかなと個人的には考えておりまして、1つが、社会の変革に的確に対応した与信というものが必須かなと考えております。2つ目に、とにかく安心・安全ということが挙げられるのではないかと考えております。3つ目に、今の事例ではないですけれども、きめ細やかに消費者のニーズに応じていくということが重要になってくるのかなと思います。

なので、繰り返しですが、海外でかなりキャッシュレス比率高い国がございます。その事例もたくさんたくさん出てきておりますので、そのあたりをよく研究しながら、我が国にとってどういった対策、対応がベストかというのを議論できればと考えております。

以上になります。ありがとうございます。

○山本委員長 どうもありがとうございました。他にご発言ございますか。

岩下委員、お願いいたします。

○岩下委員 どうもありがとうございます。

本日の事務局の整理された資料及び事業者の方々のお話も大変夢にあふれて、わくわくするお話が多くて、今後の日本のさまざまな決済、与信の世界のイノベーションが大いに進むのではないかと期待できる会合かと思えます。

そうした中で、今たまたまOrigamiの康井さんから3つの視点が提供されたわけでございますけれども、これはなかなか重要な話であろうと思います。と申しますのは、今の日本のさまざまなフィンテック事業者、あるいはさまざまなイノベーションを進めようとしている割賦販売事業者、さらには銀行にとって多分最大の敵というか、最大の問題は何かというと、それはユーザーが新しい技術になかなか対応してくれないということではないかと考えております。

今、スマホが主要な設定になりましたというお話を島貫さんからいただいたわけですが、確かにスマホを主要な取引媒体として使っているユーザーさんというのはたくさんいらっしゃると思いますが、ただ、全体の中におけるその比率というのは実は必ずしも高くないのではないかと。つまり、スマートフォンが便利に使われているといっても、そこ

に金融の情報を入れている、金融のアプリを入れている人がどれだけいるだろうかというところについての、やや、私としては疑問があります。

残念ながら、これは明確な統計は存在しないと私は思っていますが、ざっとみると、例えば一般の銀行の場合、インターネットバンキングの契約をしている口座と契約をしていない口座の統計がございます。大体メガバンクで4割、地方銀行だと1割です。そうになると、地方銀行の方によくフィンテック対応いたしませんかという形のことをいうときに、でも、結局そこでリーチするのは全体の1割、アクティブユーザーでいくと多分数%なのです。残りの九十何%の方々には実はそれはリーチしていないということになるので、そこは果たして本当にスマートフォンを利用したさまざまな営業拡販手段がソリューションになるのであろうかと、フィンテックが本当に人々に浸透するのだろうかというのは甚だ疑問なわけであります。

そういう意味では、我々はこれから新しいイノベーションを進めていかなければいけないし、それに対応したルールをつくっていかなくてはならないと同時に、日本国内全体のさまざまなデジタルディバイドの問題に真剣に取り組んでいかないといけないと思うのです。先ほど康井さんのおっしゃった安心・安全、あるいは消費者起点という観点からすると、なぜ使わないのかということをしていろいろ聞いてみますと、これは安心ではないからだということをおっしゃる方が多いわけですね。我々はいかに、いや、これはこのとおり、PCI DSSでこういうプロテクションしております、SSLでこういう認証しておりますということを仮にいったとしても、それがアピールするレベルというのは実は限られていて、多くの人たちは、何となく怖い、だから使いたくないというような形の話になってしまいます。本当にユーザーから起点をさせると、多くの人たちがこういうイノベーションに対して後ろ向きであるという話になってしまうので、今、2015～2016年ぐらいからでしょうか、骨太の改革、日本再興戦略、今だと未来投資会議の中で、決済、あるいは金融のイノベーションというものを一つの第三の矢的な意味での成長戦略に据えようとしていた立場からすると、多少都合の悪い事実というのがそこに存在するのであろうと私は思います。

この部分については一朝一夕には解決しない問題だと思いますが、若干参考になると思われる例を、私、昨年、中国の杭州にあるアント・フィナンシャルの本社に参りまして見聞してまいりましたので、それをお話ししたいと思います。

アント・フィナンシャルの本社では、さまざまなアリペイの取引がどのように普及した

かということについての取組をさまざまなパネル等で説明しているわけですが、その中で私が一番、これはなかなかすごいなと思ったのは、目の不自由な方にアント・フィナンシャルを使わせるためのさまざまな工夫をアント・フィナンシャルがやっている様子を細かに紹介しているのです。あるいは、若い時代を戦争等で過ごして、結果として字の読み書きが余り上手でない方もいらっしゃいます。こういう方々のために、ではどういう形でアリペイの取引を使わせるかということと、いわゆるフィナンシャル・インクルージョンという言葉ですけれども、同時に、これはデジタルディバイドされた層に対するフィナンシャル・インクルージョンであると思うわけですね。

彼らの説明によれば、そういった形で個別に対応した数が600万人いますというのが彼らの、ある意味で誇らしい、必ずしもCSRというよりは、これは彼らのビジネスに直結しています。というのは、もしそれがちゃんと目の不自由な方がお店に行ったときに使えないのであれば、それはやはり現金を残せということに当然なるわけですね。目の不自由な方でも現金をお使いになっていらっしゃいますから。ところが、目の不自由な方でも、例えば音声でさまざまなQRコードのアプリが利用できるのだとすれば、それはそういう方もキャッシュレスになることができるという、そういう形での取組というのが大変活発に行われているということに、私自身は、なるほど、その結果としてこれだけ広くキャッシュレスが受け入れられたことになったのかということを感じた次第であります。

残念ながら、日本では何億円を投じたキャッシュバックキャンペーンというのはたくさんあるのですけれども、そういった形でのフィナンシャル・インクルージョン的な発想の活動を地道に取り組んでいらっしゃる業者さんって余りみないのですね。それはまだ、とりあえずアーリーアダプターからということなのだと思います。まだ裾野が広がっていないからだと思いますが、果たしてこれから裾野は誰が広げるのだ、どうやって広げるのだということを考えると、やはりそこには大きな課題が横たわっています。

例えば昨年の通信白書などでも、日本が他の国に比べて特出してIT化がおくれている、世の中のイノベーションに対して対応できていないことが日本経済の将来に対する大きな不安であるというような示唆がなされていたかと思いますが、決済の分野でも同じことがいえるわけでありまして、我々はどうやってこのさまざまな部分でデジタルディバイドされてしまう人たちに寄り添って対応していくかというのがこれから大きな課題なのではないかと考えております。

私からは以上であります。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。ほかにご発言ございますか。

辻さん、どうぞ。

○辻氏代理　　辻の代理で出ております、マネーフォワードの滝でございます。

先ほどの岩下先生のポイントに少しビルドオンさせていただければと思っております、丸山さんのプレゼンにもございましたけれども、いろいろ働き方であるとか、大企業が人間を養っていくみたいな世界像からどんどん、個人の自己責任であったり、平均所得も正直上がり続けている世の中ではございませんので、個人の消費者信用に対して安心を与えていくという観点は特に非常に大事なのかなと思ひまして、本日参りました。

よくデータ活用という観点というのがどうしても攻めのデータ活用といいますか、金融の外、カード業界の外の付加価値と相まっているいろんなことを生んでいくのだという話が出がちなどころではございますけれども、私ども、家計簿事業者もやっている人間として申し上げたいのは、データというのは一義的にはユーザーを守るための材料ですよと。

例えばクレジットカードを、私でいうと18歳のときにUCカード1枚もたせていただいたときにも、やはり、最初、怖いわけですよ。現金とかであれば、手元にあるものに対して10万円とか、そういった与信だったかもしれないですけども、幾ら使ったのかが1カ月半後までわからないというのが、多分、大学生の標準的なカードの最初の利用なのかなと思ひまして、恐らく今はそうではないことが可能です。インターネット上の明細をみることも可能ですし、それをカード会社様のアプリでみることもできれば家計簿事業者に連結してみることもできますというので、自分が今幾ら使ったのだろうかという、子供に向けたお小遣い帳つけなさいというのと同じ粒度で自分に対してそれがいえないところ、多分、そもそも安心の割と乗り越えていくべきハードルなのかなと思ひまして、そういったことはどうやって可能にするのかと。例えばデータのAPI開放であるとか、あるいは丁寧に回りにエコシステムを育てていくとか、そういったことが非常に重要なのかなというのが1つ目の観点でございます。

もう一つは、丸山さんの資料の5ページにもございましたけれども、カードのコントロールをきかせることがもはやインフラとしては大分前から可能ですよと。ただ、こちらは恐らくいろんな理由もあってなかなか進んでいないところではあると思うのですけれども、例えばキャッシュレスが当たり前の世の中になりました。もう誰も現金を使っていませんというときに、85歳の祖母にこのクレカをもたせましょうといったときに、多分、30歳の人とは違う制限をつけたカードを渡すのだろうと思ひしております。それは一日の制

限度であったり、特定の商圏でしか使えないようにする、あるいは時間を区切ってしか使えないようにする、そういったカードコントロールの機能をもっと使うことが、恐らく安心できるカードというのはそういうものを指すのではないかなと思っておりまして、これはなかなか単体で動くことが難しいテーマでもあるというのは過去からの議論から承知しておりますので、そういったもののあり方というのはやはり丁寧に定義しなければいけないかなと思っている次第でございます。

先ほどもございましたけれども、デジタルに限らず、いろんな形でディバイドというのはあるのだろうなと思っておりまして、我々、ベンチャー企業は大体アーリーアダプター向けに商品を開発するわけですけれども、最後の一番守られるべき人たちのペルソナ像と那些人たちの、ちょっとベンチャー用語でいうとカスタマージャーニーというのがどのような状況で安心して使ってもらえるのかということを前提とした議論が展開されるとよいかなと思っている次第です。

あと、すみません、最後は全然ずれるのですがけれども、論点の1番のところにありますリスクベースのアプローチの中で、生体認証が今後は、いろいろな国をみていましてやはり重要なテーマでございます。そのときに、生体認証というのは、よく申し上げるのは、お金をかければ複製できてしまうタイプの技術が多いわけです。ミッション・インポッシブルで声と顔を全部まねてしまうケースがありますけれども、あれだけのお金をかければ、ある意味、横でまねられてしまうものというのが生体認証のある種本質でもありまして、そこに対して確率論の世界でそれを制御していくというのがあろうかと思っております。

日本の制度の考え方であるとか制度の運営の仕方というのは、どちらかというところゼロか1かのリスクで判断するところがあるときに、この0.0001の議論というのはなかなか直観的にされないところがございます、生体認証を踏まえた上でそういったことを可能にしていけば、10年後、20年後にも通用する制度になっていくのだと思っております、ぜひちょっとそういった面で今後も議論に貢献できればと思っております。

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。ほかにご発言ございますか。

柳川委員、お願いいたします。

○柳川委員　　ありがとうございます。

今、岩下先生と滝さんのほうからもお話があったところにも関係するのですがけれども、結局のところ、今回の話の大きなポイントは、ある種の技術をうまく活用して、より安心

な仕組みを構築するということだろうと思います。ある種の安心な状況だとか、あるいは保護の状況というのは既存の仕組みの中にとじていけば、それ以上危ないことは起きないということになるのですけれども、残念ながら、技術革新が起きていて、それでいろいろ新しい方向性を認めなければいけないと。

一つのやり方というのは、新しいところはちょっとリスクを負ってでもやってみましょうということになりがちですけれども、この分野に関していえば、そうやってやってみると必ずしも利用者がふえないという実態があるとすれば、きちっと安全・安心を担保しつつ、新しい方向にいくと。

ただし、そこで使えるのはやはり新たな技術だったり新たなデータであったり、そういうものをうまく活用することでいかに新しい安全・安心を担保していくかというところをどれだけ踏み出せるかというところなのだろうと思います。当然その裏側には新しい技術だとか新しくとれるようなデータに関連した、それをきちっと法的に担保するような仕組みが必要なので、今までとは違う法的なアイデアが必要になるかもしれませんけれども、そのあたりをどれだけうまくできるかというのが大きなポイントなのかなと思います。

それで、論点のところに示していただいたリスクベースアプローチという話があって、これが先ほど滝さんからもお話があったような、ある種の少額・低リスクのところを提供していく、そこに、ある種、今までより柔軟な規制ができるのではないかというのは1つ重要なポイントなのだろうと思います。

恐らく2つの考え方があって、少額であれば、例えば本人になりすましみたいなところはコストがかかるので、そのくらいの少額であれば余りそういうことをわざわざする人がいないだろうということで、不正のコストとの見合いでもって少額をある程度認めていきましょうというようなアプローチが1つ。

もう一つは、恐らく、単に少額だからということではなくて、もう少し、先ほど丸山さんのほうからお話があったような話だと思いますけれども、技術的にいろんなことが可能になってきていて、少額のところをかなり低リスクでやるのが可能になっているということで、だから、小さいから、少額だからまあまあ認めてあげましょうという話ではなくて、少額のところでうまくリスクコントロールができるようになってきているから、それに応じた規制をしていきましょうという、多分そういう話だと思うのですね。その部分をきちっと整理できることがリスク管理手法の段階的なアプローチの重要なポイントなのだろうと思います。

それから、今のは新しいところですけども、既存のクレジット会社のところでいっても、今さまざまなデータが、かつては考えられなかったようなデータをクレジットカード会社が使えるようになってきていて、そのようなところを、結局審査であったり、あるいは融資のところまでどれだけうまく柔軟にできるようになるかという話はポイントとして出てくると思うのですね。そこが先ほど島貫さんのほうからお話があったようなところで、ここのところも、一律な規制ではなくて、柔軟な規制をどこまで入れていって、せっかく情報が得られるのであれば、クレジット会社のサービスという観点からもより柔軟なものができるようにするというのは決してリスクをそこでふやすということではなくて、より安全で安心なものを提供する大きな手段になるのだらうと思います。

3番目、やや難しいけれど重要なのは、論点でいくと3の横断法制に関する考え方のところですけども、たしか丸山さんからのプレゼンにもありましたが、利用者の側からすると、結局これが後払いかとかこれが前払いかとか、これは銀行から落とされているのかクレジットカードから落とされているのかというところがほとんどみえないような状況になりつつあるわけですね。認証の部分さえ入れれば、そこから先は結局かなり多様なものの中から選択されていったり、場合によったら本人もよく認識されないようなところでお金が落ちていく可能性がある。このようなところで、例えばこの入り口だと実は規制はこうだったのですと、こっちは実はこうだったのですということの後から消費者の側からするというのは最悪の状況ですし、そこは本来かなり柔軟にできるものが、規制があるがために柔軟にできないのも不便だということなので、このあたりのところを少し、なかなか難しいのはよくわかっているのですけれども、どこまで利用者にとって利便性が高くなるように横断的な形で整理できるかというのも重要なところかと思っております。

ちょっと長くなりましたが、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。ほかに。

二村委員、お願いします。

○二村委員　　ありがとうございます。

今までお話を伺って、1つはキャッシュレスをどう広げるか、あるいはどういう阻害要因があるかという観点からで、その中の一つがマーケット的な要素、獲得コストであるとか、あるいはデジタルディバイドであるとかいうような視点の部分と、それから、この論点の中で挙げられているのはどちらかというところと法規制のありようという部分のお話かと思えます。



後者のほうを中心に私はちょっとお話をしたいと思うのですが、1つは、リスクベース・アプローチ。前回の割販法の改正の中でも性能規定とリスクベース・アプローチという提言があり、それが実行に移されているということですので、この考え方自体、私は非常にいい考え方だと今も思っております。ただ、実際にこれを動かそうというときのその大変さというものがやはり改めてよくみえてくる。

1つは、事業者の方にとってリスクベース・アプローチといわれた場合に、どうしたらいいのだということですから、これに対して、今、改正割販法で出した答えが、実行計画という整合規格をもつことによって、そこに準拠していれば割販法違反になりませんよと。そうすると、皆さん、そこに合わせていくわけですね。実質的に実行計画が法律と同じような動きをしてしまう。そこと違うような形でリスクベースで考えていくということがなかなか前に進まない。これは事業者側の課題だと思っています。

それからもう一つは、規制当局がどう対応するかと、どう使いこなすかというところで、これは割販法の考え方の中では、実行計画とは違うような形で動いていくというのであれば、それをリスクに対応してきちっと合目的に適合し、法規制に整合しているということ、違う手法を採用した事業者自身が、いってみれば証明してくださいという形で整理したかと思うのですが、現実にそれでは事業の実態を踏まえて評価ができるのかという、それは規制当局としても評価ができるのかということであり、事業者もその評価が正確にできるか、どういう指標をもってこのリスクベースがリスクに対応しているというふうに動いていけるのかというのが非常に大きな課題だと思っております。

そういう意味ではなかなかまだ、リスクベースという言葉だけですっきりきれいに片づくものでもないのかなあと。リスクベースを実際に機能するようにもっていくにはどうしたらいいのかということ、これを少し議論したほうがよろしいかなと思っております。

それから、横断法制との考え方ですが、もし仮に何も今まで規制がないとして、まっさらな状態で作るとすれば、クレジットカードもデビットカードもプリペイドも、あるいはQRコード決済も皆、共通要素としては、少なくとも送金的要素はもっているわけですね。これは銀行の為替も含めて全部送金的要素をもっている。この送金的要素をもっているものについてばらばらの規制でよろしいかといったら、まっさらであれば誰もそんなことはいわないわけです。

ところが、歴史的経緯というのがまずあるわけですね。歴史的経緯のところを余りにも無視し過ぎて、横断というところだけを前面に出してしまうと、実際に動いている事業と

の関係ではフリクションが大きくなり過ぎて、キャッシュレス促進を逆に阻害するという危険性も出てくる。だから、歴史的経緯との関係でどのように法規制の今後の将来像を考えるべきかという視点を抜かしてはいけないと思っております。

それからもう一つ、確かにQRコード決済などで日本国内だけのドメスティックな決済という仕組みも今いろいろ登場してきてはいます。ただ、大きなプレーヤーの一つであるクレジットカード、あるいは最近出てきているブランドデビット、ブランドプリペイドなどは全て皆国際ブランドがくっついて、世界どこ行っても使えるという共通規格をもっているわけですね。

このグローバルな部分で動いているというものを抜かして日本国内の横断法制というところだけで突っ走るわけにもいかないと。もちろん、国際ブランドはローカルルール尊重がありますから、日本国内のルールをつくれればそれはそれで動いていく部分があるのですが、ただ、国際ブランドのネットワークとの mismatch のところについてはいろいろコストをかけて開発しなければいけなくなっていくたりする。キャッシュレス促進、特に小口の決済を大量に進めていきたいと思いますというときに、いろいろそのような多くの差分をつくり過ぎるとその分だけコストは上がっていくだろうと思っております。

すみません。長くなりましたが。

○山本委員長 どうもありがとうございました。ほかにございますか。

沢田委員、お願いします。

○沢田委員 いろいろ興味深いお話ありがとうございました。とても割賦販売小委員会とは思えない感じの前向きなお話がたくさん聞けて、楽しく伺いました。

リスクベース・アプローチの件ですけれども、基本的にはすごくいいことだと思います。今の割販法の与信の規制のように、ああしろこうしろと細かくいうのではなくて、何を実現しなければいけないかという目標を掲げて、それに対して何をすべきをそれぞれの事業者さんにお任せするという基本的な考え方はすばらしくよいことだと思います。

そのときに問題になるのは、何をリスクと考えるのかということです。その合意がしっかりできるかどうか重要だと思います。例えば、与信に関しては、デフォルトを起こさないか、貸したものがちゃんと返ってくるかということを経営と考えると、もちろん少額は何の問題もないという結論になると思います。それ以外のリスクとしては、貸し過ぎない、多重債務者をつくらないということが大きな課題なので、それについてそれぞれの事業者さんがどのように考えていらっしゃるかということを中心に聞いていく。こうした

ければだめだと押しつけるのではなくて、それぞれの事業者さんから、このように考えていますということをまず教えていただくのがよいのではないかと思います。

私どもはeコマースのトラブル相談を受けている組織ですので、アーリーアダプターでない人たちが入ってきたときに何が問題になるかということをいろんな分野でみてきました。決済に関しても、大変悲しいことながら、新しい技術が世に出ると、まじめなベンチャーでない人たちがチャンスと思って入り込んでくるわけですね。要するに悪意の輩、不正を働く人たちが決済サービスを悪用する。電車の一番後ろに乗って何とかついていこうとしているような消費者が、そういう人たちにだまされて被害に遭うという構造があります。

なので、何をリスクと考えるかについては、決済サービスなり決済サービスの周辺の、先ほどご紹介のありました認証の部分とかそういったところで、悪い人が利用しようと思ったときに利用できない仕組みになっているかどうか大きなポイントだと思います。それをリスクベースというときのリスクとして掲げるべきではないかと思います。

もう一つ、消費者サイドだけではなくて、決済サービスのもう一方の利用者である、クレジットカードでいえば加盟店ですね。モノやサービスを売ってお金をもらう側の方々にとってリスクがないかどうかということも重要だと思います。これだけいろんな何とかペイ、何とかペイが出てきますと、消費者は自分の好きなのを使えばいいのですけれども、売る側としてはいろんな決済サービスをメニューとして置いておかないとおいていかれてしまうという恐怖があります。それに対して、クレジットカード会社でいえばPSP、決済代行会社のように、いろんな決済サービスを一まとめにして、こことさえ契約していればいろんな決済手段が使えるというサービスが出てくるのをみんな待っている。実際出てきているのではないかと思います。

そうすると、そこは、今恐らく規制という意味では空白地帯になっていると思います。技術的にすぐれたベンチャーなどがしっかり入ってくださればいいのですけれども、そうでない人も簡単にできてしまうサービスなので、その部分は何か最低限のルール化が必要ではないかと思っています。

とりあえず以上です。

○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。

渡辺委員。

○渡辺委員　　渡辺でございます。きょうはちょっと遅参いたしまして申しわけございま

せんでした。

前半のほうのお話を伺っておりませんでしたので、少し的外れなことになりましたらご容赦いただきたいと思います。

先ほど沢田委員からもお話ございましたとおり、割賦販売小委員会としては随分色彩の違うお話が今回出てきているなという感想をもちました。それで、割賦販売法の前回の改正のときにも話題になりましたとおり、クレジットカード取引において、例えばイシューアールとアクワイアラーの分離、それからP S Pのさまざまな形での参入といったことで、クレジットカード取引というものを新しい形で捉え直していくということが話題になりました。

そのときに、例えば同じイシューアールならイシューアールという中でも、その中でまたさまざまな業者さんというのが出てきていて、これまでのようなカード発行会社というのに加えて、インターネット通販ですとかネット取引を行う業者さんがその決済手段としてカードを発行するといったような新しい参入もあり、まさにさまざまな業者さんがクレジットカードの取引関係にも参入されてきたという印象をもちました。

その念をさらに強くしたのが今日でありまして、クレジットの問題というよりはまさに決済に関する新しい業態というか、新しいくくりで考えることが必要となっているという気がいたしました。その決済という中に入ってくる業者さんがまた極めて多様であります。したがって、ちょっと皮肉な言い方というか、危惧されることがあるとすれば、それぞれの業者さん、業態に応じて、どういう形でこの業界が発展していくかということについて、少しずつ違った考えをもたれていることもあるのではないかと。要するに同床異夢ということで、議論が進みそうでなかなか進まないということがことによったら危惧されるのかなという感想をもちました。

ですから、そうならないためには、やはり決済ということについての新しい業界というか、業態というか、こういうものを総合的に考えるべき時期に来ているということ念頭に置いて、1つには、そういった全体としての業の容易な参入ですとか、あるいは発展ですとかいうことをスーパーコアなものとして、理念とまではいえないかもしれませんが、共通の認識として持つということ。それから、これは何名かの方からお話ございましたとおり、もう一面では、利用者、消費者保護の安心・安全・安定という言い方が出てきたと思いますけれども、これがないとやはり利用の拡大というものは望めない。これを両輪として考えていかなければいけないのではないかとということです。

安心・安全ということで申しますと、利用者の側には何となくの不安感というものがあるというお話もございました。これを払拭するということが大切だろうと思いますが、その意味では、クレジットに関してということでもありますけれども、前回の割賦販売法の改正でもやはり安全・安心ということを念頭に置いて重要な法改正を行ってきたわけです。

あれが全面施行されてから、まだ1年たたないわけでありましてけれども、それでもやはりあそこで行われた安全・安心のための、あるいは悪質な加盟店を排除するための手段というものの、これが法施行後にうまくワークしているのかどうか、これはやはり検証した上で、今回の議論に取り入れることができるものであればそれを明らかにして取り入れていくという方向性を明らかにする必要があると考えます。

ただ、その反面、クレジットに特有のものであって、今回のような新しい業界、業態まで含めたような議論にはなじまないものもあります。ですから、クレジットへの対応と、新しい考え方との切り分けも重要であり、必要なのではないかと思いました。

もう一つは、少し質問というか、ご教示いただければということにもなるのですが、何名かの方から話題に上っておりましたリスクベース・アプローチというところで、基本的な考え方はもちろん納得できるところもございます。ただ、その際に、少額の取引というときに具体的にどのような取引が、そして、どのような金額のものが念頭に置かれているか、この場でもコンセンサスがあるのだろうかという疑問がございます。

決済の上でカードですとか、あるいはその他の決済手段において単価が少額化しているというお話もございました。単価が少額化しており、その反面、利用頻度が高まっているということですので、少額ということが果たしてどの程度のものであって、それが利用者、消費者側にどのように受け取られるかということも視点の一つとして必要ではないかと思えます。

個人的な体験の範囲ですけれども、例えば消費生活センターですとか国民生活センターへこういった決済絡みのトラブルがあつて、何とかならないだろうかという相談にみえる消費者の方の具体的な金額というのは、もちろん大きなものもございますけれども、クレジットカード関係でいいますと、1万円、2万円といったようなものも少なくございません。ですから、これは少額だから支払可能見込額の調査から外すとか、登録要件をどうするとかいうことに結びつけていいのかどうかということについて、検証が必要なのではないかと思いますので、その点についても一言申し上げさせていただきました。

○山本委員長　ご質問がございました、少額ということでどのような金額を念頭に置い

ていくか、コンセンサスがこの場であるのかと。コンセンサスはこの場で議論して形成していくということだと思いますが、単価の問題、それから極度としてどのぐらいの額かということ、今、事務方で何かお答えできるような中身がありましたらお答えいただく、あるいは今後の議論ということであればそれでもよろしいですが、その辺はいかがでしょうか。

○正田商取引監督課長　まさにそこは先生方にご議論いただくということだとは思ってございます。ただ、お話、今までもございましたけれども、まず実態としてどの程度の決済が行われているかということを経査する必要があると思いますので、そこから随分離れた議論というのはどうかということはあると思いますので、次回以降、リスクベースの議論などになりますので、そこは考えていくということかなと思います。

先ほどございましたが、割賦販売法上は、極度額が30万円以内の場合には支払可能見込額調査が免除されるということではございますけれども、そこまでの額が本当にそれでいいのかということもございまして、実際、先ほど渡辺先生からありましたとおり、消費者の方々、利用者の方々がどういう受けとめをするかということがございます。日常的に使う範囲、そういったところをもう少し精査して、特に、個別の決済となりますと、個別の額として一回一回のトランザクションが何万円かということよりも、恐らく極度額のような形でどういう範囲で決済を回しているかということのほうがどちらかというポイントになろうかなと思っております。またご議論いただければと思っております。

○山本委員長　ほかにご発言。

島貫様、お願いします。

○島貫氏　今のリスクベース・アプローチというのはいろいろな観点があると思いますが、既存のカード会社の立場からいいますと、与信のアプローチというよりはやはり10万円ぐらいまでが非常にリスクベースで、特に若年層とか、それから、最初にカード出すときに最低限といったときは10万円ぐらいが一つの観点でございます。それからもう一つ、先ほど申しました、我々、カード会社から見ると、本人認証って非常に重要なセキュリティ要件ですが、本人認証というのは暗証番号とかサインをお願いしておりますが、これが不要です。これは消費者の利便性との兼ね合いですが、ここは、今、1万円以下ということで整理いたしました。

あと、先ほど私のほうでプレゼンしたマイクロペイメントといったようなものは数百円単位のことをいっています。ただ、これが、先ほどの与信の10万円とか本人認証の1万

円というのは、日本は総じて高いです。諸外国ですと、大体3,000円とか5,000円とかいうふうな、もっと低いのですね。そこは、日本の場合、カードを使う単価がほかの国よりもちょっと高いので、今非常に出てきていらっしゃる電子マネーとかQRコード決済に利便性で闘うためには少し高目の1万円という設定をしているというところでございます。

○山本委員長　ありがとうございます。

それでは、藤原委員のほうからお願いします。

○藤原委員　私も前半のプレゼンまでのご議論を拝聴しておりませんので、ポイントがずれていたらお許しいただきたいと思います。

まず最初に何人かの方から、割販法の小委員会とは思えないという議論でしたけれども、逆にいうと、キャッシュレスの流れからみるとこのような議論の仕方になるのかなと、そんなに今のところ個人的には違和感は感じていません。

そこで、何点か申し上げますと、第1ですけれども、リスクベースというのはそのとおりかと思います。ただ、そのときに、テクノロジーでニュートラル、技術中立性であるということとリスクに中立的であるということは違いますので、やはりリスクベースという考え方で私もいいのかと思います。よく技術中立性で法制は考えるというけれども、でも、リスクはそれぞれ多種多様な業態で違うわけですから、やはりリスクベースという考え方でいいのだらうと思います。それが第1点です。

それから第2点ですけれども、今申し上げたキャッシュレスのときにもいろいろご議論いただいて、私自身も考えたのですけれども、なぜ我が国ではキャッシュレスが進まないかという話のときに、先ほど何人かの方からご意見ありましたけれども、何となく不安であったり、もちろん、我が国の環境が安心だからという現状が安心だと思っている人が多いからだということもあるのですけれども、何となく不安であるという話ですけれども、結局のところ、考えてみると、消費者の信頼の問題であろうと。

そうすると、利活用といっても本当に消費者のためなのかというところが問題で、今まで出てこなかったお話をすると、要するにビッグデータの利活用で、決済情報、新たな収集手段でデータを利用できる、キャッシュレスも膨大なデータを収集できるという話ですけれども、ビッグデータの利用というのはどうしてもその中にプロファイリングの要素が入らざるを得ないということになりますね。プロファイリングの要素が入らざるを得ないとなると、消費者というのは、裸の消費者というか、ガラスコップの中の消費者とよくヨーロッパではいわれますけれども、そうされるのではないかという心理的なバリアーが生

じてしまう。ここに一定の安心感を与えないと、短期で一気に施策を進めるとするのは我が国では若干ハードルがあるのかなという気がしております。

そこで、何となく不安というのはどういうものかということ、恐らくはセキュリティだけではなくて、利益、利活用のメリットとデメリットをしっかりと周知するというか、わかってもらおうという点が重要かと思っています。そのために、ここで時代の要請を受けた消費者保護と、上のほうで決済横断法制とあるのですけれども、この場合の横断法制というのが手続的な法制からアプローチするのか、実態面まで含めて横断的なところをどう考えるのか、それにもよってくるのかなと。手続はしっかり横断的に考えたほうがいいし、実態面のところはやはり各業界固有の事情もある程度は考慮せざるを得ないのかなと思いますけれども、そういったことで、手続と実態の組み合わせで、信頼感というか、安心感を与えておかないと進まないという要素も少しあるのかなと思いました。今まで余り出ていない角度から申し上げました。

以上です。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。さらにご発言いただきたいと思いますが、委員の皆様から一わたりご意見をいただきまして、1のリスクベース・アプローチ、それから性能規定、総論的には大体皆さん賛成ということであったかと思いますが、一部の委員の方からもご発言ありましたように、ここから先が問題でありまして、何をどうやっていくのか、そこに大きな課題があると、今後議論を深めていくところであろうと。

それから、決済横断法制という場合に、横断的、かつ、ルールの特構造化を目指すということがいわれておりますけれども、先ほど委員の方からもございましたように、消費者からみればいろんなルールがあってわかりにくい、それから、加盟店からしても、いろんな決済手段に対応しなければいけなくて非常に大変である。そうなると一律にすればいいのではないかと、わかりやすいではないかということになりますが、リスクベース・アプローチではやはりリスクに応じてそれぞれ異なるルールというのがありますので、この両者をどうバランスしていくか。

特に割販法の場合は個別クレジットの世界もあれば、包括クレジットの世界もあれば、それから、平成28年の割販法改正で加盟店調査のほうではマンスリー、先ほど二村委員のほうから送金の部分というお話がありましたが、そういう部分についても相当強目のルールを導入しております。これもクレジットカード決済におけるリスクの一定の評価に基づいてそういうルールが導入されているわけですね。ですので、割販法といってもいろんな



ルールがありますので、それを1と2の考え方の調整というところでどのように具体的に議論を収斂させていくかということが課題かなという感じをもって聞かせていただきました。

まだ時間もありますので、さらにご発言がありましたら頂戴したいところではありますが、いかがでしょうか。

岩下委員。

○岩下委員　　どうもありがとうございます。

今ほど、今後新しいフィンテック事業者等を取り込んでいくときに、ルールがいろいろと複雑になる、あるいは消費者からみてさまざまな問題があるということと、一方で、業者側としての手続がそれぞれ区々であるということの現実とをどう考えるかという話もあったかと思います。ここについては、藤原先生、あるいは二村先生、沢田先生などから、とりわけ過去の歴史的な経緯も踏まえて、今どのように業界が対応しているかということについての配慮というのが1つ大事であるという視点があったかと思います。

一般論としてそれには私は全く異を挟むものではないわけですが、ただ、一方で、二村委員からも、グローバルな対応という話がございました。実は日本の割賦販売法制と銀行、あるいは資金決済法制というものの構造というのは、グローバルなスタンダードからすると全く異質、完全なガラパゴスですよね。歴史的にみると、これは果たしてそういう合意あったのかどうかよくわかりませんが、巷間伝えられるところの1980年合意なるものによって、当時の通産省と当時の大蔵省がそれまで存在していた割賦販売に当たる法規制の中に、いわゆるクレジットカードのビジネスを入れるべきか、それとも海外の、日本以外の全ての国で銀行がクレジットカードを発行し、また、ビザやマスターといった国際クレジットカードブランドも全て銀行を母体としてできている以上、銀行がその本来の業務としてやるべきでないかというところでいろいろ調整があった結果、銀行は関係会社を経由しての参入となり、そういう意味では、従来の信販系及び銀行系といったものが並び称されるようになったという、かれこれ40年も前の話が今に尾を引いているわけであります。

私は、国際的なクレジットカードのブランドの方々と技術的な問題を随分長年検討してまいりました。国際標準化の委員になっていたものでございますから、例えばEMVのつくりであるとか、あるいは昔はSETなんていいましたけれども、今だと3Dセキュアでしょうかね、そのつくりであるとかいうことについての国際的な議論に随分参加してきたわけですが、海外のクレジットカード業界というのは、これは逆にいうとクレジ

ットカード業界という業界はないのですね。銀行業界なのですよ。

銀行業界が自分たちのバンク、イシューイングカードのセキュリティをどうするかということを考えるためにEMVのスタンダードをつくり、またそれがバンクトランザクションのカードとして使われて、ATMの仕組みもそこにできていると。PCIDSSによるPINパッドにおけるトリプルSの暗号化の仕組みというのも全部、もともと銀行業務のセキュリティを検討するISOTC68というところでISOの9564というので標準とされてきたものなのです。

そういう意味で考えていくと、ある意味で日本だけがさまざまな業種を新たにつくり出してしまい、結果として、その間の整合化を図らなければいけなくなっている。海外は実はそこは一体となっている。だからこそ、クレジットカードとデビットカードというものがほぼ同質で、ある意味、スイングするような形で取引ができていますし、それ以外のものについては、もちろん、新しいフィンテック企業の参入については新企業ですけれども、これは例えばPSD2であるとか、あるいはアメリカにおける、これは法規制というよりはフィンテック企業と銀行との間の競合という形でさまざまなルールができてきていると思うのです。

それに比べると、日本の場合はやや公的な関与が各業界に対して、特に1980年代という非常に強かった時代ですから、それを残した結果として非常に複雑な規制体系ができてしまい、それが結果として消費者に、この方式だとかうだけれども、この方式はこうだとか。実際、例えばLINE Payとペイペイとではそもそも使っている法形式が違ふとかいわれても、消費者、それはわからないわけですよね。だから、この場合はKYCが要るけれども、この場合はKYCは要らないとか、そんなこといわれたって何のことだいという話になってしまうので、そういう状況を生んでいるというのは日本にとってとても不幸なことだと私は思っていて、その意味では、これはこれから横断法制的議論になっていくのだと思いますけれども、そういう過去の日本の経緯によってそのように分断されてしまった業界、さらに日本の場合は、何とか業界をつくるのが好きなものですから、さまざまな異なる業界が異なるルールを出してきたりするのですけれども、そうするとそこによってまた特別なルールができてきて、結果として消費者は何だかよくわからないという状況をできるだけならしてあげる。

ならして、規制というか、法律面からはある程度の自由度で、あるいは当然リスクベース・アプローチで対応した上で、個々の対応は個別企業頑張るという形に変えていったほ

うが何となくグローバルな対応で、これから例えばアリババとか、あるいはウェイボーとかが日本に仮に進出するのだったらそれに対抗できるのではないかと私は考えるのですが。というのを意見として申し上げました。

○山本委員長　ありがとうございます。今、2巡目の議論になっております。時間ありますので、この会合はそんなに頻繁に開けるわけでもありませんし、また皆さんお忙しいということもあります。また何年もやれる悠長な議論はできませんので、なるべく前広にご意見をどんどん出していただければありがたいと思いますが、いかがでしょう。

二村委員。

○二村委員　岩下先生、ありがとうございます。もうご指摘のとおり、国際的にみて、クレジットカード会社というのはバンキングとは別に存在するというのは、恐らく、私の知る限り、日本と韓国くらいだと思います。その結果として、いろいろ歪みとっていいのかわかりませんが、シームレスで提供できるデビット、プリペイド、クレジットカードというものがばらばらになっているとか、あるいは一つの加盟店契約を結べば全てが取り扱えるというのが分断されるという契約面での非常に難しさ、あるいは、それ以外にも、海外から来て、アクセプタンスマークがあるから当然使えるだろうと思ったらデビット使えませんみたいな話が起きるとか、いろんな混乱を生んでいるというのは間違いなくあると思っております。ここをどうやって解決していくのかというのは非常に大事な視点であって、そこはもう岩下先生がおっしゃるとおりで、全く異論ございません。

その一方で、歴史的経緯というところで申し上げたのは、日本の場合、幸か不幸か、クレジットカード会社というのが存在してしまっていて、バンクとは別にもう存在してしまっている。存在して、そこがマーケットとしてでき上がって動き出しているというものに対して、これはバンキングですよとってバンキングレギュレーションをそのままかぶせるということにはさすがにいかないだろう。そこに対しては別の手を打っていかないといけないというのが出てくる。

あるいは、では逆にこれを純粹に送金ですというふうに単純化してみたい。そうすると何が起きるかという、マルチプルパーティモデルで動いているクレジットカードビジネスの中に、日本の法制ですと、例えば支払停止の抗弁に入れましょうとか、加盟店調査を入れましょうという、原因取引関係がはねるという部分がいろいろ出てくるわけですね。これは単純な送金、為替だと割り切ってしまうと、原因関係はもう知りませんと、切り離してみるということでもあり得る、むしろそのほうが銀行の為替というところでみ

ると普通の考え方だろうと思います。

ではそこまで本当に同じように、送金であるから同じだといって突っ切れるかというのと、これは今までの歴史的経緯を考えると、さすがに難しかろうと。これは全部国際ブランドの提供するチャージバックルールだけで動きましようというわけにもなかなかいかないのかなというのがありまして、歴史的経緯ということを少し申し上げた。

そういう意味では、あるべき横断化というところでいうと、どのような機能を提供している場合にはどのような点について規制が必要であるかという共通理解とその方向性というものは目指すべきであろうし、その際にリスクというものを勘案してどの対応までが必要か整理していくということは必要であろうとは思っていますが、いきなり、機能が同じだから同じ法律という具合にはなかなかいかないかなと思っている次第です。

○山本委員長

どうもありがとうございました。

さらにご意見があるかと思いますが、きょうご欠席の池本委員から、質問書としてペーパーが出されてございます。これは一番下にアップされているとのことですが、これに対して事務方のほうから、この質問に対する事務方としての現在の応答をご発言いただきたいと思います。

○正田商取引監督課長 池本委員から「質問・意見メモ」ということで、追加資料をアップさせていただいております。

この中の1.ですけれども、池本委員から、支払可能見込額調査の義務についてご質問がございました。1ページ目の下のほうですが、質問1ということで、指定信用情報機関の、使用義務自体について議論の対象となるか、あるいは、スコアリングモデル、あるいはビッグデータ、AIを活用した審査、こういったものも議論の対象となるかということですが、基本的には与信全体につきまして、今までもご意見ございましたけれども、根本からいろいろな発想が異なる技術、あるいはそういったものによる消費者保護の精緻化ができるという可能性を秘めている中で、この支払可能見込額調査というものに関しましては全体を論点としてご議論いただきたいということがございますので、①、②につきましては全体として議論ということがございます。もちろん、①で適用除外をするかどうかというのはまた別でございますけれども、そういったところではないかと思っています。

また、一番下のところから始まりまして、質問2がございました。ここでは、次のページに参りまして、①、②、③とご質問がございました。①につきましては、この与信手法、い

ろいろな形で性能規定なりで考えていくときに共通の、または必須の情報収集項目があるのでしょうかということですが、いずれにいたしましても、皆様方にご議論いただくということではあるかと思いますが、他方で、性能規定ということを考えていきますと、その手法を具体的にどうかということよりも、沢田委員などからも指摘ございましたけれども、目標を決めて、そこでの事業者のそれぞれの対応ということが性能規定の考え方でございますので、こういったことも含めてご議論いただくということかと思っております。

また、それ以外の②、③、判断基準が客観的に判断できる指標があるのか。この点は、本日もご意見を賜りましたけれども、③の貸倒率、こういったところなども考え合わせながらご議論していただくために事務局としては準備してまいりたいと思っております。

また、2.ですけれども、APIのところでございます。(1)の3パラグラフ目のところに銀行法の改正に言及していただいております、(2)の最後のパラグラフで、割販法としてどのような具体的な論点になっていくのかということでございますが、もちろん、今回の審議会自体が必ずしももう法改正ありきだという議論かどうかということでございます、そのところは虚心坦懐にさまざまなご意見をいただくということでございますので、この点についても、銀行法をみながら改正などということではなく、まさに必要なものについてご議論いただいくということかと思っております。

最後に3ページ目ですけれども、成年年齢引き下げについてでございます。業界の方針と取組状況の報告を受けた上で、さらに、昨年、実態把握のための調査を日本クレジット協会で行いましたけれども、この調査結果を本小委員会で報告するということでございますので、これは概略になるかと思いますが、こちらにつきましては報告をさせていただきたいと思っております。

本当に一部の概略につきましては本日の事務局資料の一番後ろのページに、ほんの少しでございますけれども、書かせていただいております。こういったところも池本委員のご指摘を踏まえまして対応させていただきたいと考えております。

以上でございます。

○山本委員長 池本委員のご質問に対するご回答をお述べいただきました。これは議事録に残すということもありまして、今ご発言いただいたものであります。

さらにご意見があればいただきたいと思いますと思いますが、いかがでしょうか。

沢田委員。

○沢田委員 ありがとうございます。

先ほどの岩下先生のご指摘に関連してです。それぞれ別々に発展してきた経緯があつて、当時はそれなりの必要があつて別々にしたのかもしれませんが、その矛盾がいろいろみえてきた段階に来ている。事業者さんにとって別々であることが負担になるという点と、分かれているがゆえに間に落ちてしまう部分が出るという点を両方みていかなければいけないのではないかと考えています。

重複する部分については、別々に存在しているものを無理やり一つにするのは難しいと思いますが、能天気になれば、それぞれのよい面を「いいとこどり」した新しい法制ができればいいなというのが個人的な願いです。

そこに至るまでにはかなり困難があるとしても、別々であつてもそろえていくことを考える必要があると考えています。お話に出ていましたAPI連携についてですが、銀行法で先行し、後からクレジットカードもやろうとしていると理解しております。システムをつなぐところは仕様が違うので同じにはできないというのはよくわかるのですが、統合的にサービスを提供したいと思っていらっしゃる事業者さんにとっては両方とつき合っていかなければいけないので、システムでない部分、例えば契約のひな型だとか体制整備のチェックとかいうルールは共通で構わないのではないかと考えています。つい独自性を出そうとするのは役所の悪い癖だと思つてしまつて、業界もそうかもしれませんが、銀行との間で先行して始まっている運用ルールで特に問題のないものであればそのまま、一から別に考えるのではなく、同じルールにするのが最も事業者さんにとっては負担が少ないのではないかと、余計なお世話かもしれませんが思つていました。

ついでにいうと、金融審議会にも参加されている委員の先生方が複数いらっしゃいますが、就任手続に際し役所によって微妙に違う様式で提出を求められるとか、日程調整のエクセルが課とか室によって異なっているとか、RegTechとかSupTechとかいう前に、紙だらけ、判こだらけを何とかしましょうよ、と思つた次第です。すみません。横にそれでしたが、意味なく独自性を出さないでください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　ありがとうございます。他にご発言ございますか。

丸山様、どうぞ。

○丸山氏　お時間ない中、ありがとうございます。

銀行との違い、カード業界独自というようなお話もありましたが、海外でいくと、銀行以外にもプログラムマネージャーといわれるような立場がライセンス受けてやるなどもあ

りますので、必ずしもカード会社とは同じではないものの、銀行とは別の立場がサービスを設計していった運用するという例はあるのかなと思っております。あとは、こういう観点でいくと我々はまさに、フィンテック企業というのはそのジャンルの一つでございます。なので、銀行と一緒にというよりも、例えば銀行と連携をする。それぞれの役割分担において、それぞれ単品ではできないのだけれども、2人合わさるとできるような考え、それはAPIという方式になろうかと思いますが、こういったことも考えていくとよいのかなと思います。

例えば与信におきましても、私の会社がまさに銀行さんと連携して新たな与信判断を今テストしているのですが、例えば支払可能額の調査ではなくて、銀行の残高や入出金の履歴からおおよそその支出、収入全部予測ができて、今回の消費、払えるの払えないのみたいなのが結構予測できたりもするわけですね。そうすると多重債務みたいなものをある程度押さえつつ、この人ならというまさにワンツーワンで与信判断ができる。これも銀行さんとの情報を連携するとできる。こういったのも一例、まだ取組中でありますので、銀行に全部合わせるということでもなく、連携しながらやるという方式もあるのかなと思っております。

○山本委員長　　どうもありがとうございました。

皆様から活発なご意見をいただき、ありがとうございました。そろそろ時間も迫ってまいりました。最後のほうで支払可能見込額調査の話なども出てまいりました。また、ガラパゴスというご発言もございました。ガラパゴスでいえば、日本はその分野でも、割販法の世界、貸し金業法の世界、銀行カードローンは規制はないという、このあたり、どうするのだという話にすぐなって、なお非常に難しい課題が多いなという印象を受けましたけれども、次回以降さらに議論を深めていただければと思います。

事務局におかれましては、本日各委員からいただいたご意見を十分に踏まえて今後の小委員会における議論に反映していただくようお願いいたします。また、各委員の方々におかれましては、本日、時間の制約上ご議論できなかった点があれば事務局までご遠慮なくご意見をお寄せいただければと思います。

それでは、最後に事務局から連絡事項をお願いいたします。

○正田商取引監督課長　　資料8でございます。今後のスケジュールでございますが、先生方、日程調整をさせていただきまして、次回は3月12日、13時半から15時半ということでお願いさせていただきたいと思っております。もう少しリスクベース・アプローチの

議論と、それから性能規定の議論を中心とした技術を活用した消費者保護の精緻化ということでご検討いただければと思っております。事業者の方々からのプレゼンテーションも予定しているところでございます。詳細につきましては、また事務局でよく詰めた上で、山本委員長とも相談の上ご連絡申し上げたいと思っております。その後、第3回が4月2日、第4回は4月中旬から下旬、議論がまとまっていけばでございますけれども、5月といったところでご議論していただければと思っております。

以上でございます。

○山本委員長　それでは、本日は大変貴重なご意見をいただきましてありがとうございます。以上をもちまして小委員会を閉会いたします。

—了—