

新たな社会経済情勢に即応するための地方財務会計制度に関する研究会（第3回）

議事録

【開催要領】

開催日時：令和3年7月26日（月）14：00～16：00

開催場所：WEB会議

出席者：高橋座長、石川構成員、片桐構成員、木村構成員、小西構成員、建部構成員、
山本構成員

事務局：吉川自治行政局長、阿部大臣官房審議官、三橋行政課長、吉村行政企画官、
渡邊理事官

【議事次第】

1. 開会
2. 参考人からの意見聴取
(決済サービスコンサルティング株式会社 宮居代表)
3. 意見交換
4. 閉会

【資料】

宮居代表提出資料

【議事録】

○高橋座長 それでは、定刻より前でございますが、ただいまより第3回の「新たな社会経済情勢に対応するための地方財務会計制度に関する研究会」を始めさせていただきます。

本日はお忙しい中御出席を賜りまして、誠にありがとうございます。

議事に入る前に、総務省の人事異動がございまして、出席者に変更がございますので、御紹介いただきたいと思います。よろしく申し上げます。

○渡邊理事官 事務局から紹介をさせていただければと思います。高原自治行政局長と小川行政課長の交代がございましたので、後任の者を御紹介させていただければと思いま

す。

自治行政局長の吉川でございます。

○吉川自治行政局長 吉川でございます。先生方には大変お世話になります。よろしくお願いたします。

なお、本日は他の公務の関係で中座をさせていただきますこととお許しいただきたいと存じます。よろしくお願いたします。

○渡邊理事官 続きまして、行政課長の三橋でございます。

○三橋行政課長 三橋でございます。前任の小川課長から引き継ぎまして、行政課長を拝命いたしました。各構成員の先生方、大変お世話になると思いますけれども、どうぞよろしくお願いたします。

○渡邊理事官 以上でございます。

○高橋座長 どうもありがとうございます。それでは、議事に入らせていただきます。本日は参考人として、決済サービスコンサルティング株式会社・宮居雅宣代表をお招きしております。宮居様から30分程度で御発表いただきまして、その後に意見交換を行いたいと思います。

それでは、お忙しいところありがとうございます。御発表のほどよろしくお願いたします。

○宮居代表 では改めまして、決済サービスコンサルティングの宮居と申します。本日はお時間をいただきまして、ありがとうございます。私から少し、こういうタイトル、「キャッシュレス計算の仕組みと注意点」ということでお話をさせていただきます。

まず私事で恐縮ですが、何者かといったところを少しだけ紹介させていただいている資料を1～2ページにおつけしております。

90年でJCBに入って、丸15年、JCBで実務をやっていました。細かいお話でいきますと、人のカードを盗んで使いに来る人間を逮捕するとか、そんなセキュリティーのお仕事から、高速道路のETCカードの発案と言うと大げさですけども、こういう形で実現したらいいんじゃないかということを当時の国土交通省さんに御提案して、実現を一緒にさせていただいたと、そんなこともさせていただいています。

2005年に野村総合研究所に転職をしました。当時、ICカードの専門家というのはあまりいなかったものですから、野村総合研究所が、セブン&アイさんのシステムをやっていたらしゃる関係で、電子マネーをつくりたいと。nanacoですね。それを

つくるどころから野村総合研究所に転職してしまっていて、14年間、野村総合研究所におりました。ここで50歳過ぎたら次のことを考えましょうというセカンドキャリア推奨制度みたいなものがありまして、それを使って19年に独立して現在に至るということでございます。

昨年に『決済サービスとキャッシュレス社会の本質』という本を出させていただいて、先週も2ページ目上段の一番左のような形で日経新聞のキャッシュレスの監修をさせていただきました。書籍発刊後1年以上たちますが、結構、金融や銀行などの業界では読んでいただいております、これが今回のお話をさせていただく機会につながったものと認識をしております。

実は決済サービスの詳細は、なかなかコンサルも知りません。私も野村総合研究所におりましたけれども、裏側のお話とか、例えばセキュリティの話一つとっても、こういうやり方で不正されるという話を公開すると模倣犯が出現してしまいますので、決済事業者さんはお話しされません。お話を聞けない以上、コンサルもインプットがないので、アウトプットには詳細や実態の情報が反映されないところが非常に悩ましいところでございます。私自身、野村総合研究所におりましたけれども、どちらかというとJCB時代の知見がベースになっていろいろなことをコンサルさせていただいたという状態でございます。野村総合研究所でも後輩たちが頑張っていますけれども、なかなか決済事業者さんから裏の話、細かい話、それからリスクセキュリティの話は出てこないというのが致し方ない事情でございます。

そのような事情で、あまり赤裸々に本に書いてしまうと、今度は内部情報漏えいだということで訴えられかねませんので、私も、こういう事実とこういう事実を組み合わせれば、こういう事実が浮かび上がってきますというような書き方で本を書かせていただいているところでございます。

今日はその内容から少しピックアップさせていただいて、最近の動向と注意点、この2つのお話をメインでさせていただきます。

まず、1つ目が動向ですね。基本的に、キャッシュレス決済といったときに、何でキャッシュレスやらなきゃいけないのというお話がよくありますので、簡単にメリットをまとめております。

1つがお店にとってのメリットですね。それからもう1つが消費者、利用者にとってのメリット。それから自治体のメリットと。今日のテーマでは、その3つの視点でメリ

ットを簡単に書かせていただいています。お店からすると、売上拡大に貢献します。持ち合わせがなくてもキャッシュレスで買い物できるとか、今まで来たことがないお客さんが来られるとか、衝動買いもできるので客単価もアップします。それから、レジのスピードが速くなる、回転が上がる。会計時間が減るので接客時間が増やせる。さらには現金の紛失とか内引き、内引きというのは、お店の従業員とかアルバイトさんがレジの現金を盗むことをいいますけれども、よく最近、レジの上にカメラがついているのは、天井からレジを撮っているのですが、実は従業員が内引きするのを防ぐ目的でカメラがついていたりします。こういったことが防げます。

それから2つ目の大きなポイントとしては、業務負荷やコストが削減できます。まず、釣銭の準備が不要ですし、現金のやり取りは必要ありません。すると何がよいことかという、現金の渡し間違いとか紛失・盗難リスクがなくなります。例えばよくタクシー業界の会社さんの社長さんに言われたのが、今ではどのタクシーでもクレジットカードが使えますが、以前は「カードOK」という表示が車の上に載っていて、それを本当は「カードOnly」にしたいという話です。今、まさにオリンピックやっていますが、オリンピックでたくさんいろいろな国の人に来られるにあたって、女性の乗務員さんも増やしたいのですが、現金を持ったままタクシーの中で個室の状態になっているのは非常に怖い、危険である。それがキャッシュレスであれば、現金が車内にない状態になって安全であるということをお聞きしましたが、それは全てのお店に言えますね。タクシー強盗ばかり、コンビニ強盗ばかり、お店に現金がなければ強盗は起きません。それからレジ締め業務がなくなります。ゼロになればなくなりますが、ゼロでなくても減らすことはできます。それから、閉店後に現金を預け入れに銀行に行ったりする必要もないですし、端末が不要な決済サービスも最近は出てきています。この辺りがお店にとってのメリットでございまして、お店でもキャッシュレスを導入しましょうというお話を経産省さんなども一生懸命されているところでございます。

利用者のメリットとしては、銀行口座にデジタルで入っているお金をわざわざ買物前に現金で現物にして引き出して、店に持ち運んでまた数えてということをしなくても、口座にお金が入ったままお店に渡すことができます。想像していただきやすいのはSuicaとかETCですね。SuicaやETCを皆さんお使いであれば、今から、Suicaをやめて、券売機で切符を買って、その切符を改札機に通して電車に乗りますかという、これは非常に不便だということがお分かりいただけるかと思ひますし、ET

Cも、今さら高速道路で料金所で止まるのは不便だということはお分かりいただけるか
と思います。こういった点などが大きなメリットでございます。

そのキャッシュレスがどういう発展をしてきたかというのが、4ページの歴史でござ
います。簡単に申しますと、1960年ぐらいにクレジットカード等が日本にやってき
ました。ただ当時、銀行は銀行の本業以外のことはできないという兼業禁止規定が旧銀
行法にございましたので、海外のように銀行がクレジットカードを発行することができ
ませんでした。それで仕方なく、日本ではカード会社をつくったのです。さらに、その
カード会社が発行するカードで分割払いができませんでした。これは割販法の影響です。
割販法で分割払いは信販会社だけが取り扱えることになっていたもので、日本では196
0年にクレジットカードが上陸したものの、一括後払いで、銀行は発行できないのでカ
ード会社が設立されたといった点が大きな特徴でございます。これによって、海外では
銀行がクレジットカードを発行し、銀行口座の利用者のお金をお店の口座に移すこと
で精算ができるのに対して、日本ではカード会社という別会社をつくってコストがかかる
構造になってしまったということが言えるかと思えます。

このクレジットカードが日本のキャッシュレスの約9割という割合を占めていますが、
実は上位の数社がほとんどの業務を受託している形になっていまして、何百社、500
社とか600社とかというカード会社がありますけれども、実態としては10社ぐらい
が多くの実務を担っておられます。メガバンクをはじめ、いろいろな銀行さんが銀行系
カード会社を持っていますが、裏側は大体業界上位のカード会社に業務委託をしていら
っしゃるという構造になっており、逆に言うと、一部のカード会社だけが業務受託ビジ
ネスで受託手数料を得ている状況でございます。後でお話ししますが、なかなか決済ビ
ジネスそのものはもうからない構造になっていますので、こういった受託手数料で収益
を得る、あるいはキャッシングの金利でもうけるというビジネスモデルになっておりま
す。

一方で電子マネーは、2001年にE d yが発行を開始し、2007年にn a n a c
o、WAONが発行を開始しまして、大体15年くらいになります。なお、非接触IC
のタッチで前払いする決済サービスのことを日銀さんは電子マネーと定義されており、
今日はそれを踏襲しています。コード決済に至っては、2018年にP a y P a yが始
まって、同年12月に「100億円あげちゃうキャンペーン」という大掛かりなキャン
ペーンを展開されたのを機に使われるようになってきていますので、大体3年ぐらいと

いう歴史になっています。

特徴ですが、非接触 I C 電子マネーは実は高齢者がよく使います。5 ページの左側は 2019 年の新聞記事ですが、高齢者が非常によく使っていますという記事が出ています。この記事は、実際に日経新聞の記者さんが各電子マネー事業者さんにインタビュー取材をした結果としてまとめられた記事です。

一つの特徴として、シニア n a n a c o とか 55 歳以上のお客様限定の G G W A O N とかというものが非常によく使われている。考えてみると非常に分かりやすく、店頭でお金をジャラジャラ出して、お釣りを計算してやりとりし、幾らだ、何円合わないということをする必要はなく、散歩に行くにもポケットに 1 枚カードを持って行って、店でピッとかざせばお買物できるので非常に便利であるということで高齢者に受けているのが実態だったりします。最近も 2020 年の 11 月に、三井住友カードさんが調査された結果として、高齢者がよく使っている傾向が見られますよという発表がされています。

もう 1 つは災害。よくマスコミでキャッシュレスは高齢者に弱いとか災害に弱いといった報道が出ますが、実は海外では災害時にもキャッシュレスがよく使われています。6 ページはハリケーン「カトリーナ」が上陸した際の映像ですが、洪水や土砂崩れなどで家財道具が流されてしまうと、被災者がどこの誰かを証明するものも流されてしまっているという状態においても、その場でプリペイド、例えばアメリカの事例であれば、ニューオーリンズ州の州政府は、1 家族 1 世帯に 1 枚、2,000 ドル入り、約 22 万円の M a s t e r c a r d のプリペイドカードを配布しています。例えば、身分証がなくても宮居さんに、1 番のカードを渡し、ここから管理を始めるわけですね。後日、宮居さんを本人確認できれば紐付けをし直せばいいので、被災直後に迅速に支援が始められるのです。

海外と日本の大きな違いに、物資を配給すると強奪が起きるといった環境の違いがございまして、どちらかというと、海外では最初からこういうプリペイドカードを配って、お店側にはスマホとソーラー充電器を渡して、それを端末として使うことによって、いきなりもう使えますよという環境をつくっていらっしゃると思います。日本においても、一方的な物資の配給で、おにぎりなどを配るより、自分の欲しいものを選んで買物する行動のほうが復興を促進するといった傾向は、東日本大震災でも証明されているようございまして。このようにキャッシュレス決済は災害でも使われています。

先ほど決済サービスはなかなか儲からないというお話をさせていただきましたが、手数料が最近見えてきていますので、次のページに御参考におつけしました。一つ特筆すべきは、クレジットカードの手数料は5%から10%で、日本は世界より高いんだということをよくコンサルがおっしゃったり、そのコンサルのお話をお聞きした省庁さんがおっしゃったりしていますが、実はそうでもありません。この数字を見ていただくとお分かりいただけるんですが、三井住友カードが中小店舗用に出している数字で2.7%から2.9%、今は2.8という真ん中の数字でよく営業されています。2.8%です。

5%や10%と、エコノミストの方とかコンサルの方がおっしゃることがなぜ起きてしまうのかと申しますと、クレジットカードの手数料はリスクによって違うので一概には言えない実態があります。例えばお酒を飲ませるお店で、気が大きくなってどんどん飲んでしまって、後で払えなくなっちゃう。こういう方がいらっしやると、当然、未収のリスクは大きくなるので手数料も高くなります。あるいは皆さんがお買物に行かれたときに、このお店は5,000円しか使っていないのに暗証番号入れてくださいと言われて、でも同じ5,000円でも、こっこの店では暗証番号入れてくださいと言われなかった、と対応が違ったりします。暗証番号を入れたほうが当然リスクは低くなりますよね。本人さんが使っているということですから。リスクを抑えられるのであれば、それだけ手数料を安くしてもらうことができます。

しかし、お店からすると、暗証番号を店頭で入れてもらうのはお客様に面倒を強いることになります。なので、ここが交渉事になるんですね。暗証番号を入れる代わりに手数料を安くしてくださいとお店がおっしゃられ、その交渉が成功すれば、暗証番号を入れるのは面倒くさいんですけれども、手数料が安くなります。逆に暗証番号を入れることのほうがお客様にはデメリットだから、暗証番号を入れさせたくない、暗証番号なしで取り扱いたいということであれば、手数料が高くなったりします。こういったバランスで交渉が成り立っていますので一概に何%と言えないんです。

で、どうなるか。省庁さんが例えば、クレジットカードの手数料が何%なのか、カード会社に答えなさいっておっしゃられたときに、カード会社は何と答えるかというところ、「一声5%から10%ぐらいから交渉が始まります」と、こういう答え方になります。なぜか。2%と言っちゃうと、5%のお店が、「何だ？2%と言っているぞ？自分のところは何で5%なんだ？」と言いますよね。なので、バッファーを見ると言うと言葉がよくないんですが、ハレーションあるいは混乱を起こさないように、高めの数字をおっし

やっているわけです。それをうのみにしたコンサルさんが、5%や10%で日本は高いということをおっしゃられる訳ですが、実態はそうでもありません。2~3%ぐらいが大体の平均です。ほかの国も大体安いところでも2%ぐらいですので、そんなむちゃくちゃ大きな差はないというのが実態だったりします。さらに7ページの右側の図表では、旅行業界では1.28%だったり、お医者さんだったら1.5%だったりという数字が公表されています。

一方で、気をつけるべきはここです。逆に何とかペイのほうが高くなったりしています。7ページの左の図では3.25%。これはこの端末の場合ですね。ただ、例えばPayPayさんは端末不要で店頭でQRコードを表示する支払方法ではゼロでいいですよとおっしゃっていますので、ゼロのお店も結構いっぱいありますし、同じPayPayでも、総務省さんがやっていたらJPQRという統一QRコードだと1.99%の手数料が生じたり、状況によって変わってきます。

ただ、一つ気をつけていただきたいのが、最近ではクレジットカードよりもコード決済のほうが手数料が高くなる事例が増えているということと、コード決済の手数料というのはキャンペーン価格ですので、3年間はゼロでいいですよとおっしゃっているわけですが、3年たつと、ゼロでいいからと思って始めていたのが、2%です、3%ですと、だんだん時期を追って高くなっていきます。この辺りは注意していただくべきかと思えます。手数料についてはそんな感じですよ。

8ページは加盟店手数料がもともと高くなった背景を説明したのですが、先ほどちらっとお話ししたように、外国、欧米だと、銀行がカードをお客さんに発行して、片やお店にカードを扱いましょうよと話をし、同じ銀行の中で個人のお客様の使った代金をお店の口座に移すということで決済が済むわけですね。なので安くできていたものが、日本では、先ほど60年前と申し上げましたけれども、旧銀行法の影響で、カード会社を別につくったと。そうすると、このカード会社を運営するためにシステム、人件費というコストがかかった上、お客様のカード代金を引き落とすためには、銀行に引落とし手数料を払って引落としをしてもらう。お店に取扱代金を振り込むには、お店の銀行に振込手数料を払って代金を払うことになりますので、必然的に日本のクレジットカードのビジネスはコスト高なビジネスに60年前からなってしまうということが言えるかと思えます。

その手数料も最近では、先ほどコード決済の手数料のところでお話をさせていただき

ましたが、海外でも手数料はリスクに応じて高くなったり低くなったりしています。例えば9ページの右側の資料は、V i s aとM a s t e r c a r dがもう2年前に、インターチェンジフィー、加盟店手数料の中でカード発行会社側に渡す手数料を値上げしますということを公表されていたのを、コロナなので値上げの開始時期を順延したのですが、それをさらにもう1年順延しますと発表された記事でございます。すなわち、海外では手数料が上がることも結構あって、今まさに上がる方向性にあるということでございます。もっと言うと、海外は高い、日本は安いということもなかなか言えなくなってきたということが一つの実態でございます。

もう一つ、この間も日経新聞の記事に出ていましたが、EUでは、インターチェンジフィーという、カード発行会社に渡す手数料に上限が規制されているというお話がよく出ますが、少し間違った内容になっています。これは、EUは一つの国だから、一つの国の中で国をまたがる手数料を取るのはやめてくれというのが趣旨でございまして、インターチェンジフィーではなく、マルチラテラル・インターチェンジフィーという、多国間取引の場合に発生する手数料に上限があるというのが2015年のEU発表の内容でございまして、その証拠として、イギリスがブレグジットでEUから離脱したら0.3%の上限が1.5%に上がりますという記事もありましたので、9ページ左側につけてございます。

ほかにも世界中で現金が新型コロナウイルスの感染を拡大させるんじゃないかということでキャッシュレスが進んでいますが、特に海外でコンタクトレスと言われているものは、V i s aのタッチ決済にあたるEMVコンタクトレスという、V i s a、M a s t e r c a r d、J C B、アメックスがみんなタッチで使える仕様のことを指しています。海外の「コンタクトレス・ペイメント」というのは非接触IC決済を指しているんですが、日本だとコード決済も非接触だから非接触だよと少し違う意味になっていますので、御注意されたほうがいいかと思います。10ページにはそういう記事をつけています。

以上がキャッシュレスの大きな動向ですが、大事なのは、決済サービスの種類の話でよく聞く、非接触ICか、QRコードかというやり方はどうでもいい話でということです。どれかペイメントサービスに置いてあるお金をお店に渡すときに、私は支払者を特定する方法としての識別情報を、非接触ICで伝えているのか、コードで伝えているのかという違いでしかありません。カードなどで店頭で使う媒体と呼んでいますけれども、ツ

ール（伝える方法）はどれでもいいというのが根本的な考え方で、たまたまコードを使っているとか何かペイ、たまたま非接触ICだと電子マネーということではいけないのですが、日本はどうしても、電子マネー＝非接触ICなどと、インターフェースで分類しがちなので、（今後は同じキャッシュレス決済でも複数のインターフェースを使うようになるなど、混乱するので）お気をつけていただいたほうがいいかと思います。

というのは、実際に（コード決済の）メルペイが非接触ICで使われたり、（同じくコード決済の）Line PayがApple Payでタッチで使えたりということが始まってきています。今後はいろいろな選択肢が広がり、たまたま今、コードを使っているけれども、非接触ICになるかもしれないぐらいに緩く考えておかれたほうがいいと思います。それよりも大事なところは、その決済サービスは、結局、後払いなのか、口座振替なのか、前払いなのか、送金やギフト、送るのか、この辺り（店頭における情報伝達方法ではなく、その裏で動く資金決済方法）が異なると御理解いただいたほうがよくて、一番大事なのは11ページの一番左です。（11ページはこのことを図示した資料）

何を使うのか。例えば先ほどのタクシーで使ったときには、いちいちタッチとかもしくなくても、乗っている間に座席にあるタブレットで自分のIDをコードを使って飛ばしておけば、降りるときに、いちいち「幾らだったね、タッチしてください」とか、「お金を払ってください」という支払行為をしなくても、シームレスにお金が払われる。行政サービス、公共サービスもこれからデジタル化していきますから、デジタル化していったときに、お金の払いだけ現金払いが残るということでは非常に効率が悪いし、業務も煩雑なままですし、デジタルで済ませられない、あるいはネットで済ませられないということになってきますので、大事なのはこちら側（11ページの一番左の絵）、行政、公共サービスがデジタル化したときに、いかにそれと決済をシームレスに連動させることができる世界をつくるかというところが大事なポイントになってくるかだと思います。

ここからは少し細かいお話になるのですが、リスクのお話をさせていただくのに必要な前提認識になります。さっきイシューとかアクワイアラと言いましたが、こういう構造（12ページの図）をしています。全ての決済サービスが同じ構造です。決済サービスを使う利用者、消費者がいます。ということは、この方に決済サービスを提供する人がいます。この人のことをイシューと呼びます。カード発行者のことです。キャッシュレスをお店に使いに行ったときに、お店ではこのキャッシュレス扱っていますよという状態になっていなきゃいけません。加盟店といいます。ということは、このお店に、こ

のキャッシュレス決済サービスを使いましょうね、使えるようになりましたよという契約をしている人がいます。この人のことをアクワイアラと呼びます。

例えば、勝手に例を出します。高島屋で高島屋のカードが使えるとなると、お店は高島屋で、会員さんは高島屋カードを持っていますので、イシューもアクワイアラも一つの高島屋で簡単です。ところが世の中そうじゃないですね。アメリカに旅行に行ってもV i s aカードが使えますね。日本で発行されたV i s aカードがアメリカでも使えます。すなわち、このカードなり決済サービスを提供しているイシューと使えるお店をつなぐ人がいるんです。この人のことをスキームホルダーといいます。例えば今の例ではV i s aやM a s t e r c a r dというブランドは、このスキームホルダーになります。ある人が、どこの国のどの店で幾ら使いましたね、そのカードは日本の例えば住友カードのカードですねということまでを特定して、住友カードに、あなたの会員さんが幾ら使ったからお金払ってくださいと、こういう精算機関を担っています。

同時に大事なのが、ちゃんとお金が払われるように、ルールを作って運用を管理することです。その中にセーフティーネットがあります。例えば、V i s aカードを扱ったけれどもV i s aからお金が入らないというお店が出てくると、これはお店としては、もう二度とV i s aカードを使いたくないじゃないですか。そういうことが起きないように、V i s aがブランドルールというのを作って、世界中のV i s aのお店ではこうしましょう、世界中のV i s aのカードを発行する会社はこういうルールで、万が一何かおかしなことが起きたらこういう責任分担で精算しますよということを決めていて、そのブランドレギュレーション、ブランドルールにのっとって運用しているという世界ができていくわけです。これが電子マネーでもコード決済でも同じようにならなきゃいけない。じゃないと、万が一の際にちゃんとお金が流れないということになります。

ここに書いたスキーム全体管理、ブランドレギュレーションにてシステミック・リスク管理と書いていますが、システミック・リスクというのは、例えば会員さんが1万円の買物をしましたと。1万円から手数料を引いた代金が加盟店に入るわけですね。そうすると、加盟店にお金を払う、アクワイアラが払うんですが、そのお金くださいとブランドを通してイシューに請求して、イシューからお金が入ってきます。イシューはお金を使った利用者から1万円をもらうわけですね。この流れの中で、例えばアクワイアラが潰れましたということになれば、お店にお金が払われません。あるいはイシューが潰れましたとなれば、お客さんが1万円をイシューに払ったのに、その1万円を持ったま

マイシュアが潰れてしまうと、当然アクワイアラにもお金が入ってきませんので、アクワイアラから加盟店にもお金が入ってきません。このように、お金の流れのどこか1か所が滞ることによって全体に影響を与えることをシステムミック・リスクと呼びます。決済サービスの一番大きなリスクがこれです。金融システムミック・リスクと言います。これが起きないように、ブランド会社は一生懸命管理しているということでございます。

電子マネーやコード決済も同じように管理してなきゃいけないんですが、このことをどこまで理解しているかというところがまだまだ不透明というか、怪しいと言う言葉悪いんですけども、非常に微妙な状態にある。電子マネーもコード決済も、構造は基本的には先ほどのページの構造と一緒に一緒です。違うところがあるとすると、例えばANAという航空会社が発行しているカードにE d yという電子マネーが乗せられたりしますので、そうすると、カードの発行者と電子マネーを発行する人が別ということが電子マネーの世界では起きますが、基本的にはさっきと同じと思ってください。コード決済もそうです。スキームホルダー（V i s aに当たる場所）と、カード会社（イシュア。例えば住友カードに当たる場所）と、アクワイアラ（アメリカでいえばバンクオブアメリカという銀行がお店の契約をしていたりしますが）、これを全てP a y P a y がやっていたりするわけですね。

ということで、違うように見えますが、基本的には同じだということを御説明したのがこのページでございます。組合せがややこしいのが、V i s a、M a s t e r c a r dというクレジットカードの世界と、P a y P a y、何とかペイという世界が複雑に合わさっているところがあるんですね。すなわち、我々利用者の立場でいけば、クレジットカードで何とかペイの代金を払うという組合せがあります。それはどのように整理できるかというところ、ここです（14ページの黄色部分）。アクワイアラ、ショッピングモールみたいな位置づけに、実はペイさんがいます。

どういうことかというところ、例えばイオンモールというショッピングモールにたくさんお店が入っていますね。そのお店、店子と呼びますが、店子とイオンモールというショッピングモールの間の精算はショッピングモールがします。すなわち、V i s aカードが使われた代金は、ショッピングモール内の利用代金の金額がまとめてショッピングモールに入ります。それがここです。包括加盟店。ショッピングモールにがばっと入ったお金を、ショッピングモールがそれぞれの店子に、あなたの先月分はこれですよと言って分けて払うのですが、このときショッピングモールが、例えばイオンペイという決済

サービスの名前をつけて、「イオンショッピングモールの中ではイオンペイという独自の決済サービスをやります」ということができますが（当然自分のショッピングモールの中でやるわけですが）、それに近い形がペイと言えます。

Origami Payというのが昔にありましたが、まさに当初はECサイトを作った、そのECサイトの中の決済サービスとしてOrigami Payをやっていました。これはアリペイもウィーチャットペイも同じです。アリババというECサイト、ウィーチャットというLINEみたいなSNSの中で使える独自の決済サービス、そこにチャージする代金をクレジットカードにひも付けるとというのがこの構造にあたります。

この構造の怖いのは、さっき申し上げましたとおり、VisaやMastercardの世界はちゃんとレギュレーションで全体をセーフティーネットで管理しているものの、ショッピングモールにあたるペイ事業者にお金が入るところから先は、ショッピングモールの問題になる点です。例えて言うと、こんなことはないです、例えですから。イオンショッピングモールに（ショッピングモール全体の）Visaの取扱い代金がどんと入りましたと。イオンショッピングモールの中には、宮居商店、吉川さん商店、高橋さん商店といった商店がいっぱいあって、それぞれに、あなたのお店のVisaの取扱い分を払いますねと精算をするわけですが、その精算をする段階になって、イオンショッピングモールが潰れちゃいましたと。そうすると、お店はお金がもらえなくなっちゃうわけですね。Visaが管理しているルールはショッピングモールまでですので、ここから先にお金が入らなくなるわけです。それがこの絵（15ページ）です。アクワイアラが直接契約をしているお店までは、お金が必ずブランド決済のルールで入ってきますが、その下には入ってこないというリスクがございます。これが未払いのリスクです。

実際に起きた事例があります。次のページ、NIPPON Platformという会社です。先ほどのページのショッピングモール、包括加盟店のことですが、包括加盟店にあたる部分が端末設置会社のNIPPON Platformです。この端末設置会社が、傘下の店子を取り扱った決済サービスの代金の全額を自分が取りまとめて受取り、その端末を置いてくださっている店子さんにお金を払うと、こういう構造をしていたんですが、その取扱代金が支払われずに、その額が数百億という額になって問題になった事例でございます。ここ（16ページ）に、「加盟店への未払いなどトラブル」「1

00億円金銭トラブル」とかという記事が載っています。

この会社は、実は2019年にはキャッシュレス推進協議会でB型決済事業者という経産省のキャッシュレス・ポイント還元事業の取扱事業者として認められていて、今でもNIPPON Platformと検索していただくと、我々は国に認められたかのようなアピールをされていますけれども、今はもう実態としては事業をされていません。ここで扱っていた端末が扱っていた決済サービスがここ（16ページ中央下部）にございまして、amazon payとか、d払いとか、最近話題のpringとか、これらの決済サービスが使える端末をお店に置いて、そのお店に入ってくるお金は全部、NIPPON Platformという会社を通して入ってくるという構造をしていたわけでございます。

慌てたのがお店ですね。お金が入ってこないわけです。商品を上げ、(お客様は)商品を持って帰っちゃっているわけですね。キャッシュレスで決済されて、そのキャッシュレス取扱い代金が入ってこない状況になって、お店の方は、NIPPON Platformに言ってもらちが明かないということで、d払いのドコモさんなどに直接問合せをした店が沢山いたようで、ドコモさんにいっぱいそういう問合せが入って「これはまずい」ということになり、ドコモさんはNIPPON Platformに1回払ったお金を、もう1回直接お店に払ったようです。ということで、ドコモさんに関しては事なきを得ていますが、amazon payさんとかpringさんも払ったのかどうかというところまでは情報がございませんでした。こういうことが実は起きていますという事例です。

起きかけて助かったねという事例がOrigami Payでございます。実は2019年の11月に日経新聞がOrigami Payは企業価値417億円だという記事を出した2か月後に潰れています。分からないんです。非常につかみにくい。2か月後、2020年の1月23日にOrigami Payが破綻して、メルペイが引き取った(事業承継した)ので、メルペイがOrigami Payの取扱代金をちゃんとお店に払ってくれました。実は私、先ほどの本を書いたのは、Origami Payが潰れてお金が払われないという大変なことが起きるんじゃないかということを懸念して(警鐘を鳴らすべく)本を書いたのですが、それは杞憂に終わりました、メルペイさんがちゃんと払ってくれたというところでございます。ただ、こういうことがいつまた起きかねない状況にあるということを御理解いただけると幸いです。

ほかにも、お店で例えば通信障害とか・・・、ペイでよく起きているのが通信障害です。何が起きるかという、お店の店頭で、お客様がスマホのアプリでお金を払いましたと。そうすると、POSレジから裏側、店舗システムを通過して、お金が払われたかどうかというデータが飛んでいくんですが、そこが障害を起こしたりするんですね。トランザクションがたくさん集中してしまっていて、未了エラーというんですけれども、処理ができないまま終わってしまう。そこでレジには「処理未了」すなわち支払いは完了していないと表示されるのですが、ところがお客様のスマホ上では「支払い完了」と出たりするんです。なぜかという、レジとスマホの間ではちゃんとデータのやり取りが終わっているから。レジから後ろ、バックヤードの決済事業者でデータが飛んでいく部分が滞っちゃっているんです。

そのことを表した一番いい記事が、この（18ページの）『エコノミスト』の記事ですけれども、お客様のスマホでは支払い済みと表示される一方で、店のレジは処理が完了していないと表示されて、代金が未払いとなる。お店の人は慌てますよね。「お客さん、まだ終わっていません！」とおっしゃいます。お客さんは怒りますよね。「何言ってるんだ！」と。「俺のスマホはもう払い済みになっている！」と。で、お店の人が、「申し訳ありません、もういいです。」と言うと、取りっぱぐれ、未収が起きます。お客様がとてもいい人で、「確かにレジにはまだだと表示されているから、もう1回払いましょう。」と払ってくれると支払いがちゃんと済むんですが、また間の悪いことに、実は1回目の支払いがちゃんと終わっていて、二重課金になるというケースも起きています。未収や二重課金が発生するのは、大きな問題ですねと。Visa、Mastercard、JCBの世界ではこういうことは起きません。電子マネーの世界でも起きません。論外でございませぬ。そういうことが起きないように、コード決済は、今まさにここ二、三年で一生懸命ノウハウを蓄積しながら精度を高めているところですから、これからは起きなくなるかと思うんですが、こういうリスクというか、障害も起きていますよという事実も、自治体さんでキャッシュレスを進めるにあたっては注意すべき点かと思えます。

次のページは、汎用決済サービスで地域のキャッシュレスが実現しにくい背景です。汎用決済サービスはどこでも使えるサービスです。それもこのページで御説明しています。なぜか。例えばセブン-イレブンというコンビニがあります。全国に2万2,000店舗あります。自治体マイナポイントモデル事業というのを今、総務省さんでやられていますけれども、例えばJCBカードを例にあげると、セブン-イレブンではJCBカー

ドを全国の店舗で使えますよね。JCBとセブン-イレブンの間で2万2,000店舗の情報を日々やり取りしているかという、それは大変だからしません。2万2,000店舗の全国のどの店で使われたお金だったとしても、本部同士の本一の契約で、一本の精算で精算できれば、決済事業者からすれば便利で楽ですよ。わざわざ2万2,000店舗のお店で、今日新しいお店がどこどこでできました、どここの店はなくなりました、統廃合しました、こんなデータを日々やり取りするのは大変です。なので、汎用的に全国で使える決済サービスは、大体お店との契約は一本で、精算も一本であります。

ということは、2万2,000店舗、そこまで行かない何百店舗という全国のお店でも、どこの企業にどんな住所でどんなお店があるか、何々店があるというところまでは、往々にして決済事業者さんでは管理されていないわけですね。なので、この地域、例えば私の住む市町で、市民用に発行されている地域振興券をデジタル化して、キャッシュレスで利便性を高めましょうといった瞬間に、「市内のお店じゃないと使えません」という制限が汎用決済サービスでは難しいんですね。私の自宅近くのセブン-イレブンも千代田区のセブン-イレブンも、同じセブン-イレブンとして、キャッシュレス決済事業者では一括管理されているからです。市の予算で政策をしたのであれば、市内のお店で使ってほしいよねとなり、市内の中だけでお金が落ちるようにしたいものですが、実はしにくいというのが、汎用決済サービスの特徴だったりします。

なので、ここからは本に書いてある内容に少しかだけ触れさせていただくんですが、どちらかというと、そういう全国で使える決済サービスの中で、どこどこ市どこどこ区、市町の特定をすることができない以上、一番やりやすいデジタル地域振興券というのは、どちらかというと地域スーパー、すなわち地元のスーパーでプリペイドカードは発行されているわけですから、それを市の中、町の中で使えるように広げていくというやり方のほうが現実的だったりします。それに近いやり方が、飛騨信用組合さんがフィノバレーさんとやっている「さるぼぼコイン」だったり、西伊豆町で「サンセットコイン」というのをやられたり、あるいは広島で「ほろかカード」というのをやられていたりしますけれども、大体、地域通貨あるいはデジタル地域振興券の成功事例というのは、その地域でしか使えない、小さい簡単な仕組みを使ったものであります。その理由がここにあるということでございます。

本に書きました結論としては、最終的には家賃とか仕入れ代金とかそういったものも全てデジタルでお金のやり取りをするようになってくれば、将来どこの地域も高齢化社

会になりますので、2か月に1回の年金を、口座に入った現金を一生懸命引き出して管理するというよりは、口座に入ったままデジタル管理をして、その情報を地元の事業者に提供すれば、事業者が見回りサービスをやってくれるついでに物を売れるとか、あるいは東京に行っちゃっている息子さんにデータを連携すれば、「今月おやじの収入ちょっと足りないな」と言って口座に仕送りをしたりといったように、デジタルでサポートできることを実現していくのが、恐らくキャッシュレス社会のあるべき姿ではないかと思えますよ・・・ということを書かせていただいているということでございます。

時間オーバーしてしまいましたが、以上で私のお話を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

○高橋座長 宮居様、どうもありがとうございました。

それでは意見交換に移りたいと思います。どなたからでも結構でございますので、どうぞ御自由に御発言をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。挙手という形をお願いしたいと思います、よろしくお願いします。

○宮居代表 早口で非常に分かりにくかったかもしれません。ここが分からなかったところだけでも結構でございます。おっしゃっていただければ、そこを少しかみ砕いてご説明します。

○高橋座長 ありがとうございます。

それでは建部先生、お願いします。

○建部構成員 分からなかったところの質問でもいいとおっしゃったので、成蹊大学の建部でございます。16ページのNIPPON Platformの問題点がすごく面白かったですけれども、わざわざリスクがありそうな、結局セーフティーネットで保護されないようになってしまうような立場になる加盟店、なぜこのNIPPON Platformなどをわざわざ使うメリットがあったのかというのを教えていただけたらと思って、お願いします。

○宮居代表 ありがとうございます。そこは大事な点ですね。お店の方の立場からすると、どの端末だったら安全かということはあまり考えていないですよ。ペイも、例えば次のページで申し上げたOrigami Payが実は危ないということは、一部の人間は知っていましたけれども、一般のお店は知らないんですよ。お店の方が何を見て決めるかというと、「端末代タダですよ」ということや、「支払いのサイクルが早いですよ」と、大体この2つと手数料ですね。決済サービスによって、例えば「加盟店手数料ゼロ

ですよ」と言われたら、それがいいと。大体判断基準がその辺りだけです。

なので、言葉悪いですけども、お金は普通に入ってくるのが当たり前だと思っちゃっているところが大きな問題かと思います。お店からすると、惑わされると言う言葉は悪いですけども、端末代とか入金サイクルとか手数料、この3つばかりに目が行ってしまっている。それはキャッシュレスを推進する事業者さんとか省庁さんもそこばかりクローズアップ、マスコミもそこばかりクローズアップしていますので、実はお金が入ってこないかもしれないという危険性があることをもう少しみ砕いてお話ししたほうがいいんじゃないかと個人的には思っています。

○建部構成員 そうしましたら追加でお伺いしたいんですけども、自治体の税収入等をキャッシュレス決済するような場合は、アクワイアラと直接契約しないタイプのものは、今現在では危ないという観点を持っておいたほうがいいということでしょうか。

○宮居代表 言葉の定義がこの世界はあやふやで大変恐縮ですけども、加盟店、お店と契約する事業者のことをみんなアクワイアラと呼んでしまうので、このアクワイアラが安全なアクワイアラか、安全ではないアクワイアラなのかというところは非常に判別が難しいです。ただ、先ほどお話ししましたように、クレジットカード、V i s a、M a s t e r、J C Bの世界は、もう60年とやっている中でいろいろな異常処理のノウハウを蓄積しているので、比較的安全でセーフティーネットが完成されているのに対して、電子マネーとかコード決済は歴史が浅いので、まだそういうリスクは自分たちにあるということすらも決済事業者さんは分からずにやっていらっしゃるような状況ですから、例えば「あなた危ないよ」と私がコード決済の方に言っても、「何言っているんだ」と怒られておしまいです。

というところからすると、自治体さんが納税に使えるキャッシュレスを選ぶのにどれを選ぶかというところは、これを守っておけば大丈夫とか、ここに注意すれば大丈夫というのは一概には言えなくて、私から申し上げられるのは、歴史の浅い決済事業者というのはお気をつけられたほうがいいんじゃないかということだけですね。あるいは契約の中で、何があったとしてもちゃんとこの代金はお支払いしますというような、何か特別な約束を守らせることができるのであれば、それが一つの方法になるかもしれませんが、いかんせん、潰れてしまって払えません、ない袖は振れませんと言われちゃうとどうしようもないので、そこは非常に難しいかと思うんですね。

よくそういうお話がありますので、何を基準に選べばいいんだと言われたら、私がお

伝えしているのは体力のある会社です。キャリアさんであれば、例えばドコモさんはd払いをやっている、auがau PAYやっていると、楽天は楽天ペイ、ソフトバンクはPayPayやっていますけれども、キャリアさんは体力ありますから潰れることはないでしょうということは個人的なコメントとしてはしますけれども、あそこは大丈夫なのかと言われると難しいところですね。

○建部構成員 ありがとうございます。

○高橋座長 どうも貴重なお話、ありがとうございます。ほかはいかがでしょうか。

片桐先生、いかがでしょう。

○片桐構成員 大阪大学の片桐でございます。貴重なお話、とても興味深く伺っていました。今の建部先生からの御質問との関係で、1点伺いたいのですが、税の支払いをキャッシュレス化するという話になったときに、アクワイアラのリスクが問題になるということでした。それに対処するために、例えば契約ベースではなく、法律上、公法的な関係を設定して、指揮監督権を行使するという方法も、あり得なくはないと思うんです。

例えば、国庫金を扱っている中央銀行に対しては、国庫金取扱いの契約関係のほかに公法上の関係があるのだと考えられていて、命令が出せる、指揮監督権が潜在的には行使ができるんじゃないかと考えられていると思われるところが多々あるんですよ。仮にそうだとすると、VisaとかMasterは、国が法律を制定すれば、そのようにしてくれるのでしょうか。

○宮居代表 ここで言うVisa、Mastercardというのは実はブランド会社で、このスキームホルダー、ここ（14ページ図中央上部）に位置するんですね。今、お金をちゃんと払いなさいよというと、行使権を行使する相手は多分ここ（14ページ図の右下「アクワイアラ」および「包括加盟店」部）です。アクワイアラ。それは誰かというと、Visa、Mastercardの世界で言えば、三井住友カードですとかクレディセゾンとかというカード会社がありますね。ペイで言えば、ペイの事業者であったり、電子マネーの事業者であったりします。そうすると、ここは日本の事業者ですので、正直、そういう行使権がどこまでできるかどうか、私もよく分かりませんし、それができるほうが安全なので、それをやってくださったらいいのにと実はお聞きしながら思ったんですけれども、ただ、仮にできるとした場合は、相手はこのアクワイアラで、加盟店契約をしている日本の企業になりますので、だとするとできるんじゃないでしょうかと思います。

○片桐構成員 特別な規律に服することになって、そのためにセキュリティーの水準とかリスクの管理の仕方などが、グローバルな競争環境の中で日本が特殊にその部分を厚く盛らなくちゃいけないといったことになってくると、基本的にアクワイアラにしてもフィンテックの会社にしても、あるいはブランド会社にしてもそうでしょうけれども、うまみがなくなってくるのではないかと。そうだとすると、そもそもキャッシュレス社会の推進って何ですかという話になりかねないわけで、そういう可能性はありますか。

○宮居代表 そこは非常に大事なポイントだと私は思っています。すなわち、こういうリスクが起きないようにちゃんとやりましょうと。セキュリティーを強化しましょうとか、トランザクションの管理をちゃんとしましょうというのと、それだけコストに跳ねるわけですね。そうすると事業性が悪くなるので、コストに跳ねることをやりたくないと思う事業者はいっぱいいると思いますが、その点で少し姿勢が違うかと私が見ていて感じるのが、カード会社とか60年間やっている業界の人たちは安全安心を第一として、安全安心が当たり前、大前提の上で決済サービスを提供しているという考え方にあることです。例えば最近、芸能人が知らないうちにカード番号をフィッシングでどこかに情報漏えいして使われちゃったという話をよく聞きますが、何が起きるかというのと、自分は気づいていないうちにカード会社から連絡が来て、「あなたカードを使いましたか？」と聞かれる。「使っていません。」と答えると、「こういう利用がありますが、あなたは使っていないのですか？」と確認される。「違います。」と答えると、「すぐ止めますね。」と、こういうことをやっているわけですね。

ところが、電子マネーは大体プリペイドなので、そこまでやらなくても上限の5万円しか被害がないから大丈夫だろうと割り切れたりするのですが、最近、例えば去年発生したd払いのドコモ口座の不正利用でも、1人当たり30万ぐらいの被害が出て話題になっていたように、勝手にコード決済を使っていない人のカード番号がひも付けられて被害に遭うケースが起きていますが、こういうことが起きても分からないというのが新しい決済事業者さんの現時点の状況といえます。となると、こんなにもうからないならやらないほうがいいよねと考える事業者さんは多分いらっしゃると思いますし、現在一生懸命、「手数料を公開しろ」「手数料を安くしろ」ということを経産省さんがおっしゃったりしていますけれども、そんなに安くしろ安くしろというおっしゃっていて、片や、消費者本人が気づく前に、「不正じゃないですか？大丈夫ですか？」とやっている決済事業者は、それなりにコストをかけてやっているのに、その決済事業者に対して安くしろ

と今おっしゃっていることになります。

一方で、新興系の決済事業者さんで被害が出ているのに気づいてないという決済事業者のほうが手数料は安くて、今、キャンペーンで手数料ゼロでいいですとか、安くいいですとやっている決済事業者にはカード会社ほどセキュリティにコストをかけていなくても「手数料が安いからいい」というやり方になっているのです。平たく言うと、手数料だけで比較をしていて、例えばセキュリティーを一生懸命やっても、片やセキュリティーをあまりよく分かっていなくても、手数料が安いほうがいいというやり方になってしまえば、安かろう悪かろうのサービスが普及してしまっ、一生懸命セキュリティーにコストをかけてやっている人たちは採算が取れなくなって退場していくことになっていけば、日本社会においてキャッシュレスは「悪いもの」「危ないもの」しか残らないということになりかねないので、地道ながら私も一生懸命、これは気をつけたほうがいいですよと本を書いたり、いろいろなところでお話をさせていただいているという状況でございます。

○片桐構成員 もう1点ですけれども、今のお話は、住民・国民の側から見て、税金等、公共料金等を支払っていくという支払いのタイミングの側面が強く出ているかと思うんですけれども、他方で19ページでお話しいただいていたこの話は、むしろ公共団体から給付が行われる側面を念頭に置かれているような気がするんですけれども、そういう理解でよろしいですか。

○宮居代表 投影の19ページとお手元の印刷の19ページと同じページですか。

○片桐構成員 違います。これは事前に頂いていたやつからの、20ページですね。

○宮居代表 これの、もう一度。

○片桐構成員 先ほどのアクワイアラがとかという話というのは、どちらかという市民、国民、住民から見れば、公金を支払う場面だったかと思うんですけれども、こっちはむしろ給付を何でやるかという話のように思えるんですけれども、そういう理解でよろしいですか。

○宮居代表 給付と納付と調達の3つがあると思っ、この資料自体は全てぶっ込んだ資料で作らせていただいています。

○片桐構成員 なるほど。給付した何かしらの給付物を地域の中に限って流通させて、最終的にもともと給付をした公共団体に還流してくるような、そういう循環のシステムをつくるというのは、確かに「さるぼぼコイン」とかもそういう発想でできていますよね。

なるほどと思いながらいつもいろいろな人の話を伺っているんですが、その話と決済手段をキャッシュレス化していくというのはずれがあるのではないかと。決済手段というか、公金の支払いをキャッシュレスにしていくという話は、現金をキャッシュレスに置換え、まさにキャッシュレス化するという話だと思われま。他方で給付の場面というの、現物給付なのか金銭給付なのかを考えたときに、現物給付と金銭給付の間を選ぶという話ではないかと思われるところで、ある種のずれがありませんか。この辺のずれというのはあまり気にしなくてもいいのでしょうか。

○宮居代表 いや、おっしゃるとおりで、ずれているんですよ。私もずれていると思いません。自治体のキャッシュレス導入マニュアルみたいなものを経産省さんが作られたりしていますけれども、あれは全てお金の支払い方法をキャッシュレス決済に置き換える方法です。それに対して、自治体として、その自治体の中でお金をうまく、金銭的価値を、ポイント含めてですね、循環させようと考えたら、例えば、お金がある前提でしかキャッシュレスへの置換えとか地域振興というのができなくなっちゃうわけですね。例えばお金がない人がボランティアをすれば、施設を造ったり運営したりする費用が市町は減るので、その分ポイントで還元しましょうというやり方を生み出すことによって、お金がない人でも行動で、要は体力というか、行動というか、協力によって金銭的価値を得ることができれば、それを地域内で循環させることができるようになっていくわけです。そこまで考えてのキャッシュレスじゃないかというのが根本的な考え方、このページでございませ。

ただ、おっしゃるとおり、ずれはあるんです。ずれはあるんですが、そのずれをどう認識した上で、自治行政というキーワードの中で、どういうキャッシュレスの扱い方というか、みなし方というか、考え方を選ぶかといったところが、実は一つの大きなポイントになるかと思ひます。

○片桐構成員 今、20ページで見せていただいている問題はこの問題で、物すごく関心があるんですけども。分かりました。ありがとうございます。

○宮居代表 すみませ、分かりにくくて。

○片桐構成員 いえ、とんでもないです。おっしゃることはとてもよく分かります。自分の中で難しい問題だと思っただけです。ありがとうございます。

○宮居代表 もう一つ言及させていただくと、例えば2019年10月の消費税増税のときに、全国的に低所得者用にプレミアム付き商品券をやったんですけども、あれは全

国的に利用が非常に低調だったんですね。その一つの大きな原因が、貧困層用の振興券だというのが明らかだったりして、そんなものを恥ずかしくて申し込めないというのもあるんですが、使いどころがないというのもございまして、そういった意味で、例えば学校の給食費とか教材費とかも使えますよというような、まさにデジタル地域振興券にしてあげれば、多分皆さん使うだろうと思ったわけです。それを貧困層用という特別なものにするんじゃなくて、それがこの地域でいつも使われるデジタル地域振興券ですよという形にしてあげることで、その地域でお金が回る環境ができるといったことを加味して、このページは作らせていただいております。

○片桐構成員 ありがとうございます。

○高橋座長 どうもありがとうございました。

それでは小西先生、お願いします。

○小西構成員 静岡県立大学の小西と申します。どうぞよろしく申し上げます。私の質問は非常に簡単というか、初歩的な質問で申し訳ないです。キャッシュレス決済の方法のメリットは、民間の場合には、1番は売上げの向上と、2番は、手間暇と申しますか、業務負荷やコストが削減ということですが、自治体の場合、下にも書いてはいただいているんですけども、1番は自治体の場合考えにくいので、2番が中心になるかと思うんですが、民間企業の場合、この2番の部分というのが顕著に出ているのかどうかということですね。つまり、1番の部分と2番の部分を総合評価してキャッシュレスがいいよとお考えになっていらっしゃるのか、それとも、2番で明らかにこういうメリットが出ているから、コストが削減できているのでどんどんやろうよということになっているのか、それは区別が難しいのかもしれませんが、もし何かデータの裏づけがあったら教えていただければと思ったんです。というのは、現金を全く扱っていないところは、まだ民間でもほとんどないと思うんですけども、そうすると、この2番の負荷の軽減というのはそれほど決定的なのかという初歩的な疑問がありまして、お尋ねする次第です。以上です。

【宮居代表】 まさに御指摘のところが多分問題だということは、これ、実は私、先ほど経産省さんのお名前も出させていただいておりますけれども、(前の)キャッシュレス推進室長さん、西川室長さんとおっしゃるんですが、とか、当時の御担当の方とは非常によく意見交換もさせていただいてまして、その中でお願いというか、こうすべきじゃないですかとお話をさせていただいている中に、今の小西先生の御指摘の点が実はござい

ます。

業務負荷とかコストのどれがどれだけ削減できたかと可視化できているケースがほとんどないですね。経産省さんが2020年1月か2月ぐらいに出されて、もう少し前だったかな、一つ調査をされているものはあったんですけども、キャッシュレスにするとどれだけコストが下がるのか、時間が下がるのかといったことを出されている資料は一つありました。それによると、1店舗当たり全国のお店の平均で、ふわっとしてすみません、それが今すぐ出てくればいいんですけども、出てこないの、150分ぐらいの時間短縮になりますという数字が出ていました。なので、それをどう考えるかというところは、お店によって違うのかと思います。

残念ながら、お店とか、例えばパピママストアと言われるところは、お父ちゃんとお母ちゃんは必ずいますので、お父ちゃんとお母ちゃんが頑張っている分にはコストにならないから、別にこんなことならなくていいわとおっしゃる小さなお店は実際たくさんあると思うんです。ただ、そうは言っても、社会的に、銀行の口座でデジタル管理されている金銭を、わざわざ現金というものに振り替えて出して、それを持ち歩くのに警備会社を使ったり、いろいろ、日銀さんの日本銀行券を印刷する製造コストからはじまって、やり取りする、お店の人が数える、保管する、金庫を買う、そういったもろもろのコストを全部つまびらかにしていくと、社会的には結構なコストになるはずなんです。

これを削減しましょうと言って国でキャッシュレスを進めたのが、実は英国です。あそこは数年間の間にキャッシュレス比率をすごく高めました。それは、現金や小切手をやめてキャッシュレス決済しましょう、みんなそうしようとかけ声をかけるのではなくて、現金や小切手を扱うことでどんなコストが発生しているのか、何がデジタル化すると変わるのかといったところを明確にされながら啓蒙して行って、皆さん現金を扱うとか、日本なんか特にそうですね、当たり前だと思って、全然コストとか業務負荷と考えていないものが、実は負荷なんだということを知るようになっていくところが、実は非常に大事な第一歩じゃないかと思います。

なので、小西先生おっしゃるとおりで、ゼロになっているケースはほとんどないので、ゼロじゃないから全然意味がないかという、そこもそうではなくて、1日に100万の20日間で2,000万ぐらい扱っているものが、半分がキャッシュレスになると、半分の業務負荷は少なくなるとかというのを、お店によっては効果が出ているはずなので、それ定量的に分かるようにすることが非常に重要じゃないかとも思います。

○小西構成員 ありがとうございます。今、教えていただいた経産省のものというのは公開されていらっしゃるのでしょうか。

○宮居代表 されています。

○小西構成員 またもし機会があったら、URLか何か教えていただけると大変ありがたいと思います。

○宮居代表 かしこまりました。これ、画面閉じれば分かるので、後でお送りします。

○小西構成員 後日でも、事務局宛てでも結構でございます。ありがとうございます。以上です。

○高橋座長 どうもありがとうございました。ほかの先生方、いかがでしょうか。

木村先生。

○木村構成員 よろしいですか。御説明どうもありがとうございました。いろいろお聞きしたいことはあるんですが、二、三に絞ってお聞きします。まず1点目、事実の問題ですが、最初のほうのスライド、手元でコピーしたものだと5ページですが、高齢者の動向について、6ページですね。非接触型の電子マネーを高齢者がよく使うというのは、私自身、驚きでした。高齢者はなかなかこういう電子決済に疎いのかと思ったら、そうでもないということですが、この辺は地域格差があるものなのかどうかというのが最初の質問です。要するに、都会だとかこういう電子マネーがある程度流通しているから、高齢者がどんどん慣れていっているのかと推測したんですが、仮にそうであれば、地方では逆の傾向があるのではないかと思います、その辺を確認させていただきたいのが1点です。

それからあと、システムの話、後半の話で、どこからお聞きするべきか迷うところですが、先ほどの片桐先生の御指摘の延長で言えば、公共団体の場合には、ある程度の特殊性は考慮せざるを得ないと思います。その場合に、先ほど話題になっていたような公権力の行使、監督権限とかを行使するというのが一つのやり方だとは思いますが、私はむしろ、契約ベースで公共団体に関して特別なルールを設けることができないかと考えておまして、そういう仕組みはあり得るのかどうか。つまり、通常の民間事業者、民間の加盟店が商売する場合とは違う形で、約款を定めることは可能なのかどうか、それをまず教えていただきたいと思います。

○宮居代表 まず1つ目の高齢者のお話ですが、これはいずれも左側が、まずnanacoさんとWAONさん、それからSuica、Edy、この4つに取材をされた結果の

数字とお聞きしています。1.5倍とここに書いていましたのは、これはWAONの数字ですけれども、WAONの全世代の平均利用回数が、これは月によって変わるんですが、8回ぐらい。大体1人、週2回ぐらいタッチしているという感じですね。65歳以上になったときに、これが11.5回に増えるそうです。というところから、一度電子マネーを使った高齢者さんは、その利便性に気づいてくださるということが言えるのかと思います。数字の根拠はそこです。

おっしゃられた、地域格差があるか。まさにおっしゃられるとおりで、近くにそういう使えるところがあるのかというのは大きな問題だと思います。よくキャッシュレスの世界では、都市部では使われるけれども地方では使われないというお話がありますが、よくよく調べてみると、地方でも都市部でも、使える場所と使えない場所はほとんど一緒です。というのは、都心部でも、例えばちっちゃい食堂に行ったら使えない、チェーン店に行くと使える。地方に行っても、チェーン店に行ったら使えるんだけれども、ちっちゃい食堂では使えないのは同じで、地方はチェーン店の数が圧倒的に少ない。その合計として、地方のほうは少ないということが言えるということのようです。と考えたときに、おっしゃられたように、地方だと逆じゃないかというのはあると思います。

一つ、先ほど出ていました広島県の庄原市に東城町というところがあって、総務省のマイナポイント事業にも参加されている「ほろかカード」というのがあります。ここで何の例を話し始めたかということ、東城町というのは庄原市のごく一部の町です。そこで「ほろかカード」というのは、高齢者ばかりの町ですけれども、8割以上の人がみんなそれを使っているというカードです。地元スーパーのプリペイドカードを町でみんなで使えるようにしたというのですが、これを最近、庄原市全体に広げたんです。名前は忘れちゃったけれども、「ほろかカード」が、何だったかな、何とかというカードに変わったんですけれども、そのときに最初は庄原市の高齢者が猛反発した。「そんなもん使うか」と言った半年後に、「あんたらいいものを教えてくれた」と言って、大喜びで高齢者が使うようになったという事例もあつたりします。すなわち、汎用的に、セブン-イレブンだとnanaco、イオンに行けばWAONというのは、確かにチェーン店でしか使われない可能性があります。先ほど地元スーパーのカードを町で広げればどうかと申し上げたのは、まさにその事例でございまして、「この町ではみんなこれを使いますよ」というものを、地域の住民さんが1回使えば、その使い勝手のよさというのは御理解いただけるという、事例が出てき始めています。

なので、キャッシュレスが必ず高齢者と親和性が高いかと、それが数値で絶対なのかと言われると、そこまで強く言い切れない部分はありますが、少なくとも現金を数えて小銭でお釣りをやってということから考えれば、キャッシュレスのほうが楽で、一番問題なのはスマホ。スマホの操作が分からないというのが高齢者の実態ですから、スマホが使いにくいという話と、キャッシュレス、カード一枚でタッチすれば何でも買えますよという話が使いにくいという話は別だということを御理解いただければと考えています。

1点目はそんな感じですが、そこはよろしいでしょうか。

○木村構成員 はい。

○宮居代表 2点目のルールですけれども、これは具体的に契約の中で縛るのは、市町に対しては未払いを絶対するなよということ縛るのでしょうか。どういう縛り方をするかという点については私も、何かいい方法がないかと思いつつあったのですが、ご質問は決済事業者に対して、税金に類するものの取扱代金は、ほかの何物に差し置いてでも優先的に必ず支払いはしなければいけないという契約条項を盛り込むことで回避できるんじゃないかということですか。

○木村構成員 そういう取立ての優先順位というのもあり得ると思いますし、損害賠償の手続を変えとか、あるいはそれに至る前の報告義務を課すとか、いろいろな強いもの、弱いものがあると思うのですけれども、その辺の交渉の余地があって、契約に取り込まれる可能性はあるということですかね。

○宮居代表 こればかりは、個社さん、決済事業者さん、それぞれ考え方が違うので、一概には言えないと思うんですが、恐らくですけれども、私の感覚でお話をさせていただくと、新興系の決済事業者さんって、まだあまりリスクを御理解されていらないようなので、そんなことを心配しなくても大丈夫ですよと言って、そういった条項に応じる可能性は十分あるんじゃないかと思えますね。古参の決済事業者さんにおいても、そうですよねと理解をしてくださって、応じてくださる可能性は十分あるんじゃないかと思えます。いずれにしても、一つは手数料に跳ねる可能性が懸念されますね。その分高めにしてくださいよとおっしゃる可能性は、交渉事として出てくるかもしれないということと、そうはいつでも結局潰れたらどうしようもないので、その潰れたときにどこまで強制力を働かせられるのかというのは、そこは法律の専門家の方の意見を聞かないと、私では何とも分からないと正直思います。

○木村構成員 分かりました。そういう交渉の余地がないではないという、そういう認識でよろしいということですね。あまり例はないという、そんな感覚ですかね。

○宮居代表 例は見たことないですね。

○木村構成員 ついでに質問ですけれども、そういう交渉の余地があるとして、こういう事業者が、事業者といってもアクワイアラとかが念頭に置かれると思いますが、その種の事業者が自治体と今後こういった取引をするにあたって交渉がありうるとして、今後の見通しとしては、自治体で統一的なルールを作ったほうがよいとお考えでしょうか。それとも、あまりルールは固定化しないで、それぞれの自治体の交渉、あるいは地域の特性等に鑑みて自由にやってもらったほうがよいとお考えなのか、どちらでしょうか。

○宮居代表 正直、個人的な考えですけれども、市町の税金の話ですので、そう考えるとルール整備は必要だと思います。もう一つは、市や町の大きさとか経済力によって、いや、「あその町は要らないよ」という決済事業者が出てくる可能性も十分あると思うのです。と考えると、やはりここは、税金に類するこういった公共料金に対しては統一で、こういうルールで整備されたほうが、地域による差とか決済事業者による差というのがなくなっていいのではないかと私は思います。

○木村構成員 ありがとうございます。取りあえずは結構です。どうもありがとうございます。

○高橋座長 どうもありがとうございました。ほかの先生方、いかがでしょうか。

石川先生、それではお願いします。

○石川構成員 ありがとうございます。日本大学の石川と申します。たくさんの情報量というか、教えていただくことが多くて、とても参考になりました。私が1点気になったのは、今日のお話ですと、頂いている資料ですと14ページの、スキームが大事だということで、特にアクワイアラがしっかりしていないとリスクが高まるということをおっしゃられていたように思います。一方で、気になったのは、消費者、利用者側、地域住民とか国民が、これを使いこなしていくにあたって、多分クレジットカードだと会員の信用度がランクづけされているんですけれども、万が一、自治体の運用に落とし込んだときに、そういう地域住民のランキングというか、信用度ということ、どのようにお考えになるかを、今日のお話とは違うのかもしれないのですけれども、教えていただければと思います。

というのも、これに関連してまた教えていただきたいのが、先ほど被災しているアメ

リカの事例ですと、カードを配ったという、それは、とてもいい事例だと思うのですが、
れども、運用を間違えると、例えば最近ですと転売する人も出てきたりしていますので、
その辺りもこの事例では実際どうだったのか。私、個人としては、そういう被災された
方に、カードを配ること自体、おっしゃるとおり、利用者側には使い勝手がいいという
ところを思うところではありますけれども、転売されたりですとか、地域振興券もそう
だと思わうんですけれども、そういったリスクの観点からすると、地域住民に対しての信
用度ランキングのようなものは究極的には必要になるのでしょうか。ペナルティーはあ
るということを事前に知らせた上で仕組みをつくったほうがいいのか、などについて
お考えを教えてください。

○宮居代表 ランキングというのは、お店の話じゃなくて、利用者、消費者側のランキン
グのお話と理解していいですか。

○石川構成員 そのとおりです。今日のお話は、アクワイアラについて仕組みづくりが主
たる内容だったと思わうんですけれども、一方で、利用者側も啓発していく必要があると
思われます。キャッシュレス、現金が見えなくなるところでもありますので、自分の預
金がどれくらいあるのかということをしっかり把握していないと、使ってしまったりと
か。ただ一方で、先ほど教えていただいたように、何かポイントをためて、例えば給食
費として払ったりとか、それはなかなか興味深く面白い話ではあります。だからこそ、
キャッシュレスのメリット、デメリットについて、利用側もしっかりと理解した上での
運用が必要ではないかと思われました。そのためには、利用者側の信用度について構築
していく必要があるかどうかについてのお考えをお願いします。それから先ほどのアメ
リカのケースでは、実際、転売した人がいたのかどうか、あるいはそれに対して何らか
のペナルティーを科したりですとか。これに関連して、御知見・お考えを教えてください。

○宮居代表 消費者に信用ランキングというのは危険かと私個人的には思っています。ど
うしてもそういう考え方になってしまうのはクレジットの場合ですね。クレジットの場
合は後で払ってくれればよいよということで、後で払わない人が結構いらっしやったり
するので、あるいは、変な例ですけれども、本人が自分で使っているのに、「私失くした
から知りません」という人もいますよ。日本は性善説な国なので、そういう悪いこ
とを考える人、悪いことをする人というのはあまり頭の中に入っていないんですけれ
ども、現実にはいらっしやるんです。そう考えると、そういうのは識別したほうがいいん

じゃないかとおっしゃる気持ちも意見も分かりますが、公共サービスのお話ですので。例えば先ほどのアメリカの事例はプリペイドです。国が1人10万円の義援金を払います、給付金を払いますと言ったのを、現金だと盗まれちゃう、強奪されちゃう、犯罪が起きる確率が非常に高いので、カードに入れて渡しましたと、こういう話です。と考えると、プリペイドであれば、そんなに信用ランキングを気にする必要はないのかと思います。

お答えを端的に言うと、ランキングは私はすべきじゃないと個人的には思います。そういう意味で、逆に最近、信用スコアリングサービスみたいなのが非常に出てきますけれども、あれは中国では、14億人いる国民の方々のどの人がいい人か悪い人かよく分からないという環境の中で重宝されてきた仕組みです。もっと言うと、一番顕著だったのは一人っ子政策の影響でございまして、お父さん、お母さんからすると、自分の1人娘、1人息子を少しでもいい人と結婚させたいと。北京なんか行くと、お見合い広場というのが前にはやっていたんですけれども、自分の息子はこんな大学行って、こんな年収があって、こんな家を持っているすごい息子なんだ、ぜひいい人と結婚させたいという親がいっぱい集まって情報交換しているわけです。それがうそばかりだったりするんですよね。それが、アリペイ、アリババのやっているジーマクレジット、芝麻信用というやつに置き換わって行って、うそをつけないという中で、スコアリング700点以上の人だけが集まる婚活パーティーとか、そんなものができるようになってきて、親御さんは、一人っ子ですから、息子や娘の点数を上げるために、毎月一生懸命買物してアリペイを使うんです。そうすると、月に1回、点数が上がっていく。これが、どこの誰兵衛か分からない、この人がいい人か悪い人かも全然分からないという環境の中で非常に有効な識別方法になっていったので、国もそれを使って、点数の高い人はシンガポールのビザを取るのが優先的に取れますよとか、空港のセキュリティ、我々日本人の感覚だと、ANAとかJALのマイレージクラブのサファイアとか、ダイヤモンド会員さんは空港で優先チェックインできるように、アリババのジーマクレジット、芝麻信用の点数の高い人は空港で優先チェックインしてもらえとか、そういった国とかほかの企業までもがそのスコアリングを当てにして活用し始めたというので、非常に有効なサービスになっていたというのが中国事情であって、それをそのまま日本に持ってきてやろうとしている人がいっぱいいますけれども、環境が違い過ぎるので（工夫しないと）うまくいかないと思っているんですが、それにも関連しそうな「スコアリング」と

という言葉はデリケートなお話なので、公共サービスの世界ではそういったことは意識しなくていいのかと私は思います。たまたまクレジットカードを持って窓口に来た人がゴールドカードだったとかプラチナカードだったかというぐらいの差で、この人は1ゴールドだ、だから市役所の方がすごく丁寧に対応しましょうとか、そんなことは一切やらなくてもいい話だと私は思います。

2つ目のアメリカの事例でいくと、さっきも申し上げましたが、現金だと強奪が生まれる、危ない、なのでカードにしました。しかも今度はそのカードを盗まれても危ないので、サイン文化ですから必ずカードの裏面にサインをするんですよね。お店の人が、そのサインを確認します。というのは、これはブランドのレギュレーションの一つですけども、サインが違うものを売り上げたらお店に払わないよというルールになっています。お店はちゃんとサインを確認しなさいよと。これは世界共通のルールです。日本ってサインのことをあまり気にしていないので、カードの裏面にサインが書いていなくても、お店の人は何も気にしないで売り上げちゃいますね。あれば、V i s a、M a s t e r c a r dのルールでいけば、サインが確認されてないからお店にお金払いませんと言われちゃうようなものです。といったように、話を戻しますと、V i s aやM a s t e r c a r dのプリペイドカードを災害のときに配布していますが、サインを確認することで本人しか利用できないことが徹底されているというか、それが普通だと思われるので、それでもサインをまねして盗もうという人は出るかもしれませんし、サインを書かずに転売しようとする人は出るかもしれませんが、あまり記事とかを調査をしても見たことはないです。しかも今はP I Nになっています。暗証番号を入れる。となると、余計に防げるかと思えます。

○石川構成員 ありがとうございます。

○高橋座長 どうもありがとうございました。それでは、2巡目ということになります、建部先生、いかがでしょう。

○建部構成員 成蹊大学の建部です。木村先生の御質問との関連でお伺いしたかったんですけども、広島「ほろかカード」など、地元の企業が発行されるプリペイドカードを利用して、地域密着型のキャッシュレス決済の推進などもといったようなお話だったかと思いますが、例えば地元スーパーが2軒あった場合の競合した場合の選択方法であるとか、あとは地元スーパーでありますと、支払い不能リスクというものが物すごく大きくなる可能性があるのかと個人的には思うのですが、その場合の、例えば地元産業の

振興というところで、どこまで支払い不能リスクを許容するかといったようなことも、「ほろかカード」は成功例ですけれども、これから失敗例が出たとき、もしくは失敗例が出る前に、何らかの指針を示す場合に当たっての注意点などがもしありましたら、教えていただけたらと思ひまして、お願いいたします。

○宮居代表 「ほろかカード」の事例は、確かに地元のスーパーがもともとやっていたカードが大本ではありますが、それを東城町の商工会が置き換えています。商工会が商工会を挙げてプリペイドカードをやっているとお考えいただければいいかと思ひます。商工会がやっていますので、ライバル企業もお店も、皆さん商工会メンバーを中心にやっていますし、それが町民がみんな持って使うカードになっていけば、当然自分の店にも来て使ってほしいので、皆さんが参加されているという状況になったようです。

そこに、さらに、高齢者見守りサービスとって、1週間に1回も使われていないと、おかしいねというアラートがサイン立って誰かが見に行くとか、そういった機能をつけて発展していていますので、限りなく公共性の高いサービスになっているのかと思ひますし、ごめんなさい、支払い不能リスクというのは、一スーパーのお店がやっていたとしたら、そのお店が潰れちゃったらお金払われないんじゃないかという心配のことかと理解したんですが、だとすると、商工会と、その後ろに東城町という町役場が一体となってやっているサービスなので、実態としては地域振興券のカード版と御理解いただければよろしいかと思ひます。

○建部構成員 ありがとうございます。

○高橋座長 どうもありがとうございました。事務局、挙手が上がっていますけれども、何か。

○三橋行政課長 先生方の質問を優先していただいて結構です。私も伺いたいと思っていることがありますが、それは最後に質問させていただければと思ひます。

○高橋座長 分かりました。山本先生、1回目、何かございますか。

○山本構成員 もう大体皆さんが御質問されたことで尽きているのですけれども、1点だけ伺うとすれば、お話の中でシステミック・リスクの話があって、特にアクワイアラの側のリスクという話があって、それについて少し質疑があったと思うのですけれども、例えばこれの格付というか、あるいはその評価というか、そういうようなシステムというのは何かできる見込みのようなものはあるのでしょうか。あるいは、現在、既にそういうようなリスクを評価する仕組みというのはあるのでしょうか。

○高橋座長 その点、私もお聞きしたいと思いました。評価が難しいって、つまり外に出てこないのが難しいということ、これでは新しいペイ事業者は使えないという話になりかねません。どういうリスクがあって、どのようにリスクに対処すべきか、もしくはリスクしない事業者について評価悪くするかという、そういうところの対処方法というのを考えていかないと、これは広がっていかないと思うんですが、その辺について併せて御教示いただければと思うんですが、いかがでしょうか。

○宮居代表 今、ページ（17ページを）出させていただいたんですけれども、さっきの origami Pay の例をわざと入れたのは、そこです。日本経済新聞社さんが調査をした結果、origami は非常に優秀な企業であると。事業価値417億もあるとおっしゃった2か月後に破綻しているわけですよ。なので、評価というのは非常に難しいんだろうと考えます。

ただ、一つ二つ言えることがあるとすると、例えば少し前に、旅行会社で「てるみくらぶ」というのが潰れたことがあるんです。あるいは着物のレンタル会社で、「はれのひ」というお店が潰れたことがあります。あのときに金融機関は、お金の回りが悪いことは早くから気づいてたんですよ。なので、これが海外、欧米であれば、（クレジットカードを発行する）金融機関がそのお店のお金回りが非常に悪いことに気づくことができ、まずいぞと言って、そのお店に振り込むお金については慎重になるとか、そういうことができたんですけれども、先ほどお話ししたように日本の場合は、カード会社という別の会社をつくって、そこが決済サービスをやっているがために、カード会社は気づかずに、お店に取扱代金をどんどん振り込んだらと。で、お客様が被害に遭われて、仕方がないから自分たちが振り込んだお金を、もうお客様に請求しませんと言って、泣いたと言ってしまう悪いですけども、現金のお客様は損したけれども、クレジットカード決済した人はその代金を払わずに済んだみたいな変なことが起きたりしているんですよ。という事例を考えると、決済事業者（アクワイアラや包括加盟店）のキャッシュフローなり、事業形態、事業体制がどうなのかというのは、金融機関であつたらもしかしたら何かしら分かるのかもしれないと一つは思います。ただ、それをルール化というのは難しいかと思います。

もう一つは、これは実はキャッシュレス推進協議会という経産省さんがやっていらっしゃる協議会でもお話ししたことがあるんですが、規約を見るしかないんです。規約に補償しますと書いてあるペイは、最初はほとんどなかったんです。それがここ1年半ぐ

らの間に、皆さん補償しますと書いてあるんですけども、よくよく見ると、使った人は、それが誰であろうと、その人が本人だとみなしますみたいなことを書いている規約もあるんです。すなわち、犯人が不正使用したとしても、それは本人と考えちゃうんじゃないのみたいな、規約の甘さというか、規約を読んだときの信頼度の低さというのは、もしかしたら分かるのかもしれませんが、規約にこう書いてあったら自治体は契約できますよ、契約できませんよという基準の作り方だと、書けばいいじゃんという話になってしまうので、防ぎ切れないのかと思います。

というところから、結論としては、なかなかルール化、基準作り、察知する方法というのは、現実的には金融機関がお金回りで察知する以外には難しいんじゃないかというのが私の感覚です。

○高橋座長 どうもありがとうございました。それでは片桐先生、いかがでしょうか。

○片桐構成員 ありがとうございます。今の点と絡んでですが、アクワイアラというか、何とかペイとかの決済事業者ですけども、基本的な収益は手数料で上げるというイメージですか。それとの関係で、一時的にアクワイアラから店子に向かってキャッシュが入ってきますよね。この一時的にアクワイアラが持っているキャッシュは、要するに別に取り扱われるような仕組みになっているのか、それともその他の事業にかかる費用とかと一緒に管理されちゃっているのか、どっちでしょうか。

○宮居代表 それがまさしくおっしゃるとおりで、よくこれ、ここの絵でいくと包括加盟店という、ショッピングモールで取りまとめ役をやっている人ですね。これがショッピングモールなら、まだこのお金は店子に支払うべきお金だから自分のお金じゃないよということをちゃんと認識されているはずですけども、ここが新興系の、フィンテック企業と言っていいのか、新しい決済サービス、あるいは決済端末事業者と言っていいのか、そこをよくしっかりと認識されずに、まるで自分のお金かのような勘違いをされていらっしゃるように見受けられます。すなわち、どんぶりで全部やっちゃっていて、ちゃんと分けて、きっちりとこの部分は別だから手をつけちゃいけないということが徹底されていらっしゃるようには見えないというのが私の感覚です。実際にどう管理していますかというところまで踏み込んで中を見せてもらったことはないのですが、何とも推測でしかものが言えないんですけども、お話をさせていただいていたりしていると、どうもそこがしっかりしてないところが、危ないところとニアリーイコールのように感じられるのは、私の感覚としては事実ですね。

○片桐構成員 逆にそこがしっかりすれば、結構安心ですか。

○宮居代表 そこがしっかりすれば安心だと思います。

○片桐構成員 分かりました。ありがとうございます。

それから2点目はコメントになっちゃうんですけども、簡単にします。先ほど信用の話があったかと思うんですけども、おっしゃられたように、アメリカで、例えば10万ドルなら10万ドル、給付をする。このときに、現金で渡したのでは強盗に遭うリスクも高いし、そもそも10万ドルってものすごい札束になるはずだから、それを安全に保管するというのもなかなか大変だ。それだったら、カードに入れてあげて、セキュリティかけてあげて、都度払いでそのカード一発でやれるようにしてあげるほうが、例えばデビットカード的なもののほうが楽だろうというのはすごく分かるんです。これって何かというと、要するに物質としての現金と、それからカードというものの性質の違いに着目をして、場面によっては現金よりもそっちのほうがメリットが高いと判断をしているということなんだろうと思うんです。現金だって、偽造が防止されるとかいうような様々な技術が投入されているし、法的な保護もかかっているわけじゃないですか。カードにしても同じように、技術的にも法的にも様々な保護やセキュリティがかけられて維持されているものですよ。この在り方が変わるかもしれないということに自覚的であるべきだというのが、キャッシュレスを考えるときの一つのポイントだと思われるところです。同時に、それを換えられると我々は気づいてしまっているのも、悪意で換えられてしまう可能性をどうやって防ぐかということも考えなくちゃいけないということでもあるでしょう。

先ほど地理的な範囲で流通が限られれば良いとおっしゃいましたけれども、逆に言うと、人的な範囲だって技術的には限定できちゃうわけですよ。例えばこの相手には使わせないとか、こういうような場面では支払いを全部キャンセルさせてしまおうとか、そもそも決済を認めませんとかとしてしまおうとか、何なら持っている人のアカウントとか、口座自体を凍結することだって可能になっちゃいます。そういうことも含めてリスクを考え、それと利便性を考慮すべきだと思うんですよ。

○高橋座長 どうもありがとうございました。時間もありますので、小西先生、建部先生、それから自治行政局、一言ずつ御質問していただいて、まとめて御回答いただければと思います。

小西先生、まずお願いします。

○小西構成員 時間がない中、貴重なお時間ありがとうございます。単純な質問で、セブン-イレブン型にするために、地方公共団体がアライアンスを組んでアクワイアラ等と交渉したほうがいいんじゃないかと直感的には思ったんですけども、これについて御意見をいただければと思います。以上です。

○高橋座長 それでは建部先生、いかがでしょうか。

○建部構成員 片桐先生の質問で指摘したいんですけども、アクワイアラが分別管理すればよいというのは、かなり判例上危ういものがありまして、最後は平成15年2月21日が、損害保険代理店と損害保険会社との関係での預金口座の管理が、損害保険代理店の預金と認定してしまったものがありますので、分別管理すればいいというのは、それだけでは、もっと何というのか、手当てが必要だということを御指摘しておいたほうが良いと思います。

○高橋座長 どうもありがとうございました。

それでは自治行政局、行政課長。

○三橋行政課長 行政課長の三橋です。宮居先生、どうもありがとうございます。私も1点、せっかくの機会ですので質問させていただければと思います。最後のページでしょうか、先生が最後に言われました、将来は全ての金銭的価値をデジタルで授受し、周囲が支え合う社会へ、という言葉に先生の理想形のスタイルが出ていると思いますが、今まで先生の本も読ませていただきまして、私も非常に興味深く思っております。抽象的で恐縮ですが、今の時点でも、自治体の中で、もしこういうことが例えば課題になっているとか、こういうことを乗り越えなきゃいけないんじゃないかとか、自治体の財務実務を見て、こういうところを見直していったら近づけるというのが、もし感じられている点があったら教えていただければと思います。

○高橋座長 どうもありがとうございました。少しまとめて御質問がございましたが、まとめて御回答いただければと思います。いかがでしょうか。

○宮居代表 かしこまりました。最初の、小西先生ですか、SEJ（セブン-イレブン・ジャパン）型のアライアンスというお話だったと思いますが、実は御質問の主眼というか、把握しかねたところがございまして、誰と誰がアライアンスを結ぶのですか。

○小西構成員 セブン-イレブンが加盟店全店、自分のところの店舗をまとめてアクワイアラとやり取りするので、アクワイアラにとっても楽だし、セブン-イレブンはそれで交渉力も持っているのであれば、地方公共団体が地方公共団体連合をつくって、そこがア

クワイアラと交渉したらいいんじゃないかと素人目に思ったんですけれども、これについて御意見をいただければと思います。

○宮居代表 それは私もいいと思います。いきなり端的なお答えになりますけれども、そういう形でないと、逆に小さい自治体さんは交渉力が弱くなって、大きい自治体さんは交渉力が強くなっているというところを、全国で統一的にやるというお話のほうが平等ですし、決済事業者も、あそこの町にはやらないけれども、こっこの町にはやるみたいなことを防げますので、社会全体的にキャッシュレスをうまく活用しながら、コストを削減したり、利便性を高めたりということに取り組む、あるいは自治体役所の窓口にお客さんがいちいち来なくても、今だったら全銀協さんがやっていますけれども、コンビニ収納の紙のQRコードを、自分のおうちでスマホで読めば、口座から落ちるわけですね。そういった形で感染を防ぐこともありますし、業務の効率化もできますしといったところで、キャッシュレスをうまく使うためには、自治体さんが、おっしゃられた自治体連合みたいな形で取りまとめて交渉されたほうが、私はいいと思います。

○小西構成員 ありがとうございます。

○宮居代表 とんでもございません。

最後、課長から御質問いただいた、今の時点で自治体さんがこれを実現するために取り組んでいらっしゃるって、何かここが解決できればという課題が見えているものはないかという話を頂戴したんですが、このお話は面白いとか、ぜひこうなったらいいというコメントは頂戴するんです。あれはどこだったかな、京都の大原病院さんとか京都銀行さんも、こういった話、やるべきだというお話をされていたんですけれども、具体的に何が課題か、ここがネックになっていますよということが共通的にあるかという、まだそこまでは話が至ってないというのが正直な状況でございます。それよりも何よりも、まず、いいねとはおっしゃるんですよ。課長おっしゃられたように「理想だ」ということで、実態は自分たちは目の前の現業が忙しいから、そんなのやっていただけませんというお話のほうがほとんどです。

なので、そういう状況の中で課題は何かというと、自治体の公務員の方々の意識をもう少し、理想だけれども、私の話が理想過ぎて現実から乖離しちゃっているのかもしれませんが、実際こういうことを言われたことがあります。係長クラスさんがすごくやる気になったんですけれども、課長さんが、「わしはあと1年で定年だから、わしがいる間はいらんことするな」と言われて「進みません」とおっしゃるような自治体さんも結構

いらっしゃいます。それ言い出したら切りがないじゃないかと思うんですが、こういった話、自治体DXのお話も総務省さんやられています、行政サービス、公共サービスをデジタル化していくことで、自治体が業務負荷を楽にしながら市民サービスの質を向上していく、利便性を向上していくという中に、お金のやり取りだけアナログで残るのはいかがなものかと。ここも効率化しましょうよという話をセットで、まさに自治体のマイナポイントもその一つだと思いますが、モデルケースを示していただくことに取り組んでいただけると、これいいな、やろうと思う自治体さんが増えていいんじゃないかと思いますので、ぜひそういった取組をお願いできればというのが私からの切な願い事でございます。

○三橋行政課長

ありがとうございます。

○高橋座長 ありがとうございます。

片桐先生、建部先生のコメントあについて何かありませんか。

○片桐構成員 いや、おっしゃるとおりだと思うので、それで大丈夫かどうか論点だなと思っています。

○高橋座長 分かりました。どうもありがとうございました。ほかは。最後、時間を焦り過ぎましたが。

○宮居代表 一つだけ事例を御説明していいですか。

○高橋座長 どうぞ。

○宮居代表 一つ事例を御紹介させていただきます。実は97年に北海道拓殖銀行という都銀が潰れました。このときに北海道地域で加盟店契約をしていたアクワイアラで、HCBというカード会社があったんですが、このブランド会社はJCBで、アクワイアラがHCBという会社になります。このHCBもあおりを受けて潰れたんですね。その途端に北海道地域のJCBカードを扱っていたお店はみんな青ざめたんです。なぜなら、自分が先月売り上げたお金を払ってくれるはずのHCBさんが、潰れてなくなっちゃったんです。お金が払われるのかということがすごく心配になったんですけれども、そのときブランド会社のJCBさんが、「安心してください。全部払います。」ということで、HCBという会社をJCB北海道という会社に子会社化して、子会社化した上で全てもう1回お店にお支払いをされました、というような事例がありますので、そういうことをちゃんとやったださるような決済事業者だと安心だと思います・・・という事例で

ございます。

○高橋座長 どうもありがとうございました。リスクコントロールをどうやっていくのか、適切な問題提起をいただいたような気がします。どうも貴重なお話、ありがとうございました。

○宮居代表 ありがとうございます。

○高橋座長 それでは、予定された時間が近づいてまいりました。本日はこの辺りで議事を終了させていただきたいと思います。お忙しいところ、宮居様、どうもありがとうございました。

○宮居代表 ありがとうございました。

○高橋座長 最後に、次回の日程につきまして、事務局から御説明を頂戴したいと思います。

○渡邊理事官 第4回目でございますが、9月上旬で日程を調整させていただいております。また別途御連絡させていただきたいと思いますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。以上です。

○高橋座長 どうもありがとうございました。それでは、本日はこれにて閉会とさせていただきます。お忙しいところ、どうもありがとうございました。

以上