

SOFTIC賛助会員セミナー〈第15回〉

—クラウド特集—

「EC電子決済—クレジットカード決済、 決済代行サービスを中心に」

講師：弁護士 赤尾 太郎氏

目 次

1. 決済代行サービスとは？	・ ・ ・	2
2. クレジットカード決済の法律構成、契約スキーム、 関係法令	・ ・ ・	6
3. クレジットカード決済分野における決済代行サービ スの契約スキームの例	・ ・ ・	12
4. 決済代行サービスを利用するメリットと注意事項	・ ・ ・	16
5. 決済代行サービスと「為替取引」規制	・ ・ ・	22

*本講演録は、当日の講演に講師が加筆・修正したものです。

平成24（2012）年6月26日

18時～19時30分

於 SOFTIC会議室

○赤尾 赤尾でございます。初めまして、よろしく申し上げます。長い話になりますので、恐縮ですが、腰掛けてお話させていただきます。

S O F T I Cの賛助会員様向けのセミナーで、クラウド特別企画ということでシリーズでやらせていただいて、今日が最終回ということ電子商取引の決済に関連するお話をさせていただきます。「クレジットカード決済、決済代行サービスを中心に」ということで、フォーカスしてお話させていただきます。

今回の企画の講義をずっと聴いてくださっているとわかると思うんですが、今日のテーマはちょっと毛色が違っています。電子書籍であれ、情報財一般であれ、ビジネスをやる以上は対価を回収しないと、ビジネスとしては成り立っていかないということで、現場の事業者の皆さんからすれば決済は無視できない、重要である。電子商取引では、特に対消費者取引ではそうですけれども、クレジットカード決済が多く使われています。また、決済のシステム回りのことに関して、決済代行サービスを利用されることは結構あるのではないかと思います。

そういったことを考えまして、最後のパートに決済を入れさせていただいて、世間ではあまり書かれているものがないということもあり、決済代行サービスを取り上げてまとめてやってみましょうということになりました。クレジットカード決済を取り上げたのは、電子商取引で使われている決済方法として多いからということでございます。お手元にレジユメ的なものと言いますか、今、写しているもののプリントしたものが行っていると思います。これに沿ってやらせていただきます。

本日は、実際のビジネスシーンで、例えば、決済代行サービスを自社が利用するとか、自社が加わっている検討中のビジネススキームで決済代行サービスを組み込む場合、決済代行業者がそのスキームに加わっている場合などをイメージして、そういった実際のビジネスシーンで決済代行サービスに関連した法律問題を検討する際に、手がかりになるような基礎的な知識とか着眼点を頭に入れて帰っていただければ、今日のセミナーとしては成功かなと思っています。こんなことを今日の課題としてやらせていただきます。

お話していく順序ですけれども、最初に決済代行サービス、こんなことをイメージしてお話しますということでお話しします。決済代行サービスの概念定義というか、そういった事柄についてちょっとお話をします。その後、今日はクレジットカード決済分野の決済代行サービスということでフォーカスしますので、おさらいと言いますか、予備作業として、クレジットカード決済を法律的に見たらこうですねとか、世の中のクレジットカード決済の契約スキームは多分こんなふうになっていますとか、関係してくる法令、例えばこんなものがありますとかいう

話をします。

その後、いよいよメインのお話ですけれども、クレジットカード決済分野における決済代行サービスの契約スキームの例、こんなものが考えられると思いますというのをご紹介したいと思います。その後、決済代行サービスを利用するメリットと注意事項ということで、決済代行業者さんが絡むビジネススキーム、法律問題を検討するにあたってのメリットとデメリット、気をつけなければいけないことはこんなことがあると思いますというのをお話申し上げたいと思います。4番の中の話の一つとして、銀行法に基づく「為替取引」規制との関係というのが出てくるんですが、それはちょっと込み入った話になりますので、最後に独立したお話としてまとめてお話したいと思います。こんな順番で今日はいきたいと思います。

【1. 決済代行サービスとは？】

最初の「決済代行サービスとは？」というところですが、決済代行サービスというのは、現在の日本の法令上、少なくとも中央政府の法令上は一般的な定義規定というのをごさいませんで、法令上の概念ではありません。だから、いわゆる決済代行サービスなんですね。世間で言うところの決済代行サービスなんです。決済代行サービスとえば、それで必然的に法的にはこういうものだというふうに決まるわけではないということです。今日は、世間でいわゆる決済代行サービスと言われているものの最大公約数的なものを、私なりにイメージしたものをこれから詳しくお話したいと思います。

一般的な定義規定がないこととの関係で、決済代行サービス、あるいは、決済代行業者さんについて、包括的・網羅的に根拠を定めている法令とか、規制をしている法令はありません。包括的・網羅的な根拠法令とか規制法令がないというのはどういうことに帰結するかというと、まず一つは契約ベースで物事は処理されていますということです。契約ベースということは、憲法上、事業活動の自由が保障されていますので、民事法分野でいけば契約自由の原則が支配するということになって、極端なことを言えばどういう約束で何をやってもいいですよということになります。

実際、うちは決済代行サービスやっていますとか、弊社は決済代行業者ですとおっしゃっている業者さんが世の中にはいろいろある。ある業者さんから聞いた話だと、日本には3桁の単位であるのではないかというお話でしたが、業者さんによって、あるいは、サポートしている決済方法の如何によって、サービスの内容とか、どういう条件で提供しているとか、業者さん

の免責範囲とかは様々であります。

かつ、決済方法ごと、クレジットカード決済とか、電子マネーとか、あるいは、代引きとか、コンビニ収納とか、いろいろあるわけですがけれども、決済方法ごとに決済代行サービスの内容は異なり得るわけでありまして、決済代行サービスにかかわってくる契約の履行のどの場面、どのフェーズを言うのかで、場面ごとに関係する法令が異なってくるということにもなります。したがって、関係してくる契約ごとに、場面ごとに法律問題を検討しなければならないということになります。だから、これだけ押さえておけば絶対大丈夫ですというわけにはいかないもので、今日は手がかりになる情報、知識を頭に入れて帰っていただいて、あとはケース・バイ・ケースでそれを応用するという形でご検討いただきたいと思います。

包括的な法令がないということの帰結の2つ目は、参入は原則として自由である、ということになります。だから、決済代行サービスを提供するにあたって許認可を得る必要はありません。さらに法人である必要もない。極端なことを言えば、個人事業者としてサーバを仕入れて、明日から決済代行サービスを提供しますということも法的には許されている、別に禁止はされていないということでもあります。

この参入は原則として自由ということとの関係で、去年から実施されている登録制度があるので、これをちょっと補足説明しておきますと、消費者庁さんの委託事業として、一種の社会実験としてクレジットカード決済分野の決済代行サービスに限って、任意の登録制度というのをやっておられます。ですが、この登録はしてもしなくても構わないというもので、だから任意なんですけれども、登録しないで、クレジットカード決済分野で決済代行サービスと称して業務を行う、サービス提供をしても、別に違法になるわけではないということでもあります。

今日はちょっと時間がないので、この登録制度の関係はあまり詳しく言いませんけれども、近々、クラウド特別企画関係の本が出ますが、その本の中で私が担当しているパートでこの登録制度のこともいろいろ書いていますので、そちらをごらんいただければ詳しいことは一通り理解できるかと思います。

決済代行サービスの概念説明の続きですけれども、決済を代行するのか、決済代行というのを文字どおりに理解していいのかということがありまして、それをご注意申し上げておきたいと思います。決済というのは法律上は金銭債権・債務の清算（消滅）それ自体を指す場合と、そのような狭い意味での決済に至るプロセス、あるいは、その前後のプロセスまで含んで、もうちょっと広い意味で使う場合もあります。

しかし、狭い方の意味、本来の意味での決済それ自体を生じさせることは、世間で言ってい

る決済代行サービスの内容に含まれていないことが圧倒的に多いと思いますので、そこは注意してください。決済代行という名称に惑わされないようにしてください。購入者側の代金支払の代行などはサービス内容に含まれていないことが圧倒的に多いと思います。そこは具体的な場面で検討なさるときに惑わされないように注意してください。

あとは、決済代行というと、決済する側の業務、払う側の業務を代行しているみたいなイメージがありますけれども、実際は販売者側、情報財の提供側、物品の販売側の業務代行であることが世間では多いのではないかと思います。特に日本の場合はそうではないかと思います。以上のような意味合いで、決済代行サービスとか決済代行業者というのはあまり適切なネーミングではない、日本の例を前提に言えば、名が体を的確にあらわしていないことが圧倒的に多いと思います。その点は注意するようにしてください。

では、実際、決済代行サービスと言って、あるいは、決済代行業者ですと名乗って、どういうサービスを提供しているか、どういう業務を行っているのかということですが、実例を整理していくと、私はすべからず全部知っているというわけではないのですが、私が見聞きした範囲とか、決済代行業者と名乗っていらっしゃる大手の方から伺った話からすると、大別すると2つで、1つはIT系のサービスとか業務、もう一つは契約締結とか決済にまつわる資金授受にかかわるサービス・業務などに分けることができると思います。

前者のIT系のサービス・業務として私がまとめさせていただいているのをもうちょっと分解して言うと、まず一つは決済関連のデータ処理サービスがメインです。ほとんどの決済代行サービス、決済代行業者自身の自己認識としても、データ処理サービスみたいな認識でやっていらっしゃると思いますし、決済代行サービスを多少ご存じの方も、それがメインの認識なのではないかなと思います。レジュメの「オンライン」というところに括弧をしてあるのは、データの授受が全部オンラインかということ、必ずしもそうでもないと思うので、一応括弧をつけていますが、ほとんどの部分はオンラインでデータを授受するというサービスなのではないかなと思います。

IT系のサービスとか業務のうち、もう一つはソフトウェアベンダーとしてのサービスないし業務という部分も結構あるのではないかなと思います。常にそれを含んでいるかどうかというのはひとつ問題で、ケース・バイ・ケースだと思いますけれども、中身としては何かと言うと、ソフトウェアの開発・提供と、それに伴うライセンス供与。つまり、①のデータ処理サービスでデータの授受をサービスの利用者との間で行う、販売業者さんと決済代行業者との間でデータの授受をすることが多いと思うんですけれども、そのときに決済代行業者から専用のソ

ソフトウェアを、販売業者さん、決済代行サービスの利用者さんの側に提供して、そのソフトウェアを使って、うちのサーバとの間でデータの送受信をしてくださいと、そういうリクエストになることは結構あるのではないかと思います。そうなってくると、当該専用のソフトウェアの開発なども決済代行業者さんの側でやっていることが多いのではないかなと思います。それを使ってくださいと言うからには、ライセンス供与も併せてやっているということになります。

もう一つの系というか、コララーである、契約締結や資金授受にかかわるサービス・業務ですけれども、契約ベースなので一概にこうだと言い切れないところはあるのですが、例えばこんなことということでご紹介すると、販売業者さんとクレジットカード会社とか電子マネーの発行業者さんなどとの間で、基本契約に相当するものを締結して、それに基づいてカード決済なり電子マネーの償還、支払を受けるということになるのが世間では多いと思うのですけれども、基本になる契約の締結業務のところ、販売業者さんを代理して申込をして、審査を受けて、契約締結の承諾をもらうというような業務をやっている決済代行業者さんはそれなりにあると思います。契約締結に関する代理業務、代理人をやりますよというのがサービス内容に含まれている例は結構あると思います。これはある種の法律事務の処理なので、データ処理とは別の部分ということになります。

あと、資金授受にかかわるサービスとか業務というのは何かと言うと、先ほども申し上げたのですけれども、例えば、カード会社さんから契約に基づいて販売業者にお金が払われてくる、あるいは、電子マネーの発行・償還業者さんから契約に基づいて電子マネーの買取代金なり償還金なりが払われてくる。払われてくる時の資金授受それ自体に関与するというサービスを提供している決済代行業者さんは結構いると思います。詳しいことは後ほど契約スキームのところでも触れたいと思いますが、この資金授受にかかわる部分も、データ処理だけにとどまらない部分でありまして、先ほどお話した「為替取引」規制との関係で法律問題はいろいろやこしい部分であります。

最後に「6その他？」ですが、くどいようですけれども、契約ベースでやっていますので、私が知らないとか、あるいは、ここで紹介していないサービス内容が含まれていることもあるかもしれないということで、直面している契約内容ごとに、提案を受けているサービス内容ごとに検討する必要があると思います。これで全部尽きているとは限らないということですね。

【2. クレジットカード決済の法律構成、契約スキーム、関係法令】

それでは、クレジットカード決済についてフォーカスしてお話しますので、クレジットカード決済についてのお話をさせていただきたいと思います。法律論ですので、法的な視点からのお話ですが、クレジットカード決済の法律構成、契約スキーム、関係法令についてご紹介します。クレジットカード決済の法律構成、法的な建てつけですけれども、これについても法令で画一的にこうでなければいけないと定められているわけではございませんで、ある意味驚きかもしれません、契約ベースで自由に任されている、契約慣行に任されているというのが実際でございます。だから、本当は契約ごとに見てなければわからないということになるわけですが、クレジットカード決済を提供・運営している側の業者さん、俗に言うカード会社さん、信販会社さんですけれども、数が限られていますし、契約慣行が大体固まっていますので、そんなにたくさんあるわけではない。

代表的な例としては2つで、1つは債権譲渡構成で、商品代金債権の買取である。だから、電子書籍を売ったなら売ったで代金債権は発生するわけですが、その代金債権をカード会社さんが買い取って、買取代金を販売業者さんに払う、そういう構成です。有償での債権譲渡ということになります。もう一つの法律構成、法的な建てつけは代金の立替払いだ。商品代金の立替払いにする。カード会社さんが購入者に代わって払うということですね。

この2つに限られるわけではありませんけれども、最近はこの2つのどちらかが主流なのではないかなと思います。

前者のほうの債権譲渡構成をとった場合、債権譲渡は原則として自由で、もともとの当事者間で禁止していない限りは自由に譲渡できる、売り払えるということになっています。ただし、債務者への通知または債務者の承諾がないと、債権を買い受けた側、譲り受けた側は、自分が新たな債権者ですよ、こっちに払ってくださいねということを債務者に言っていけない。「対抗できない」というふうに言うんですけれども、そういう建てつけになっています。これは民法の決め事であります。

債権譲渡構成の場合は、カード会社に代金債権が移っただけでは、代金債権はまだ消えていません。物品、コンテンツなどの購入者、消費者のほうの代金支払義務も消えていませんので、厳密な意味での決済はまだ生じていません。販売業者さんとすれば、カード会社さんから代金債権の買取代金を払ってもらえれば、回収したみたいな気になってしまう一回収できているわけですけれども、消費者、購入者のほうではまだ支払義務を免れていませんので、厳密な意味

での決済はまだこの段階で生じていないということになります。

立替払い構成のほうですけれども、第三者による弁済、要するに本来の債務者でない人が支払をするというのは、債務者の同意が必要になっています。ここで言えば、購入者側、消費者側の同意がないとだめですよということなんですね。

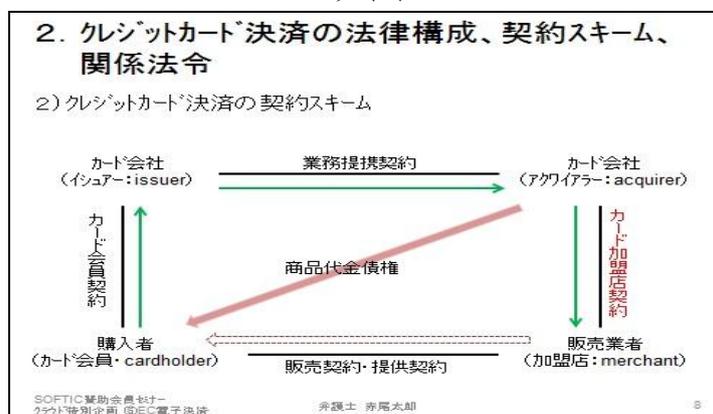
何でそうなるかという、次の弁済による代位が生じて、債権者が入れ替わる可能性があるからということであります。弁済による代位というのは何かというと、ここで言えばカード会社が代わって払いましたと。そうすると、カード会社は「代わって払ったのだから精算してください」と購入者に言っていくことができる求償権を取得するわけですが、その求償権の実効性を担保するために、もともとの債権者が持っていた権利が立替払いをしたカード会社に移るということなんですね。それは民法の規定によって移るので、譲渡とは異なる概念で説明されていて、それを代位と言っています。

ですから債権者の同意、ここで言えば、販売業者さん側の同意が要ということになります。だけど、販売業者さん側がそれに同意しないということは普通はない。「払ってくれるんだったらいいですよ」と言うに決まっているということですね。ところが、購入者のほうからすると、債権者が変わって、誰が請求してくるかというのは利害が大きいので、第三者による弁済については債務者側の同意が必要ですよという話になるということなんです。

代位が生じた場合は、先ほどの債権譲渡と同じようなことになりまして、販売業者さんにお金が払われただけでは、狭い意味での決済は発生していないということで、今の文脈で言えば、カード会社さんに対して購入者から払われてはじめて狭い意味での決済が生じることになるということです。

以上のようなクレジットカード決済の法律構成を前提にして、どういう契約スキームでやっているかというのを、簡単に絵に描きました。

<スライド8>



先ほど言った債権譲渡についての債務者の承諾とか、債務者への通知、それから、その都度その都度、第三者による弁済についての債務者の同意をきちんと確保して証拠に残すというのは結構大変で、それをいちいちやっていたら、ビジネスとしてやられていけないということで、あらかじめ基本契約的なものを締結しておいて、その都度の承諾とか同意をクリアしてしましましょうという発想になる。

その基本契約に相当するもののうち、カード会社さんと購入者との間の基本契約に相当するものがカード会員契約と言われているもので、カード会社さんと販売業者さんとの間の基本契約に相当するのがカード加盟店契約と言われているものであります。各カード会社さんごとに独自の名称をつけていらっしゃる場合がありますけれども、基本的にはカード会員契約とカード加盟店契約ということで大体話は通じるということです。

この図は、カード会員契約の当事者になっているカード会社さんと、カード加盟店契約の当事者になっているカード会社さんが、別のカード会社である場面を想定しています。別になっている場合は、カード会員契約の当事者のほうがイシューアーと言っていて、カード加盟店契約の当事者になっているカード会社さんをアクワイアラーと言うんですが、イシューアーとアクワイアラーとの間に、名称はいろいろあるかもしれませんが、性質としては業務提携契約みたいなものがありまして、最終的には両者の間で精算をするということになるわけでありまして、イシューアーとアクワイアラーを同じカード会社が兼ねていることもありまして、兼ねている場合は四者の図ではなくて、三面関係の図になるということです。

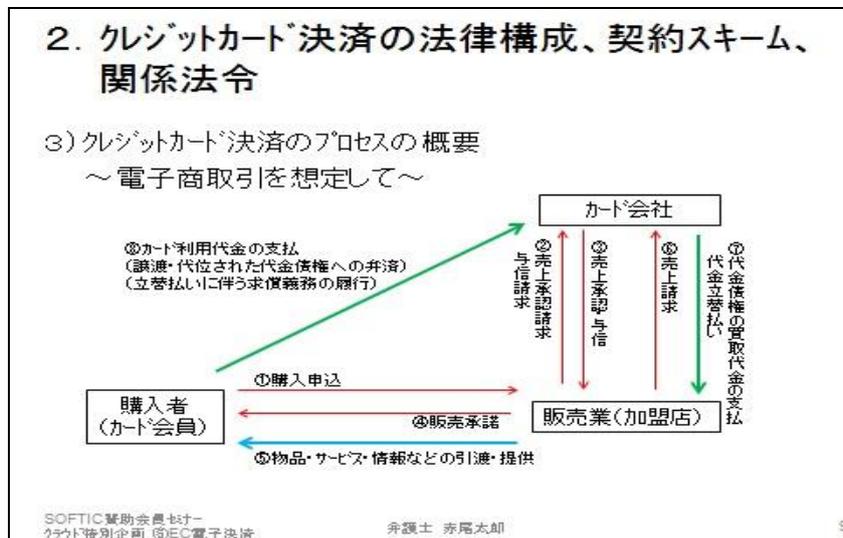
この図は、代金債権がカード会社さんに譲渡される、商品代金債権の買取構成、債権譲渡構成の場合を前提にして描いていますけれども、立替払いであっても代位が発生すれば同じことになります。販売業者さんと購入者との間で電子商取引があって、その電子商取引に係る契約が販売契約又は提供契約、電子書籍なり何らかの情報財なりを販売・提供する契約ということですね。それが締結されると、それに基づく対価支払請求権、代金債権が販売業者と購入業者との間に当初発生する、払ってくださいという権利が発生するわけですね。それがカード加盟店契約に基づいてカード加盟店契約という基本契約に基づいてカード会社さんのほうに譲渡される。この絵は譲渡された後の状態を表現していると。点線で示されているピンク色の矢印は、もともとここにあった商品代金債権がカード会社さんのほうに移りましたというふうに理解をしてください。ここは画面を動くようにするというのも考えたのですが、ペーパーで配ればどうせわからないしということで。ペーパーをお持ち帰りいただいて後で見ていただいたときにわかりやすくしたほうがいいかなということで、動かない絵にしました。それは

ちょっとご容赦いただきたいと思います。

緑の矢印で書いてあるのが支払でありまして、順番としては、アクワイアラーから販売業者さん、加盟店さんに払われるのが一番先で、それを受けてアクワイアラーがイシューアーに精算を請求して、イシューアーがアクワイアラーに払うと。その後、イシューアーからカード会員、購入者に対して請求が行く。引落とし通知みたいのがきますよね。それで購入者さんがカード会社さんに払う、カード会員がカード会社さん（イシューアー）に払う。そういう順番で行くのが普通かなと思います。

契約スキームについてもうちちょっと細かい話をしたいと思います。先ほどの図はスタティックに描いていたというか、経時的な要素を無視して描いたもので口頭で補足したということなのですけれども、これは経時的な要素を入れております。かつ、電子商取引の場面を想定して、関係者間の情報のやりとりは基本的にデータの送受信でやっているということを想定しています。赤の矢印がデータの送信、緑は先ほどと同じで支払、青い矢印は販売契約、提供契約などに基づく物品サービス、情報などの引渡・提供です。

<スライド9>



簡略化するために、アクワイアラーとイシューアーは同一のカード会社さんが兼ねているという場面で説明しています。時系列としては、丸数字の番号順でプロセスが進んでいきます。一番最初にカード会員、購入希望者の方から購入申込が行く。何らかの電子商取引のサイトを見て購入申込のクリックをするみたいな感じですね。そうすると、購入申込のデータが行く。どの

商品について購入申込のデータが行く、商品は複数かもしれないということで、必要なデータが販売業者さん側のサーバに行く。

カード決済が絡む場合は、購入申込のところで購入申込をカード会員さんのクレジットカードに関する情報が一緒にいきます、カード番号とか有効期限。皆様ネット通販で申し込む時に入力している情報を思い出していただければわかると思うんですが、そういう情報が販売業者さん側、加盟店側にいきます。それを受けて、販売業者さんは、加盟店契約を締結しているカード会社さんに対して、申し込まれている取引の金額について、「このカード番号のカード会員さんと取引してもいいですか」というお伺いを立てるプロセスがあります。それが②売上承認請求とか与信請求、あるいは、オーソリゼーションを求めると言われることもあります。

オーソリゼーションを求めるデータをカード会社さんに送ると、それに対してカード会社さんの方はOKかNGかをデータで返してくる。それが③です。カード会社さんのほうは何をチェックして、OK、NGを返してくるかということ、通常はそのカード番号に係るカードが有効かどうか、契約が切れていないかどうかということと、カード会社さんのほうで設定している金額上限を超えていないかどうか、その辺をチェックしているわけです。

③のところでは売上承認だと、与信OKですと、OKのデータがカード会社さんから返ってきたとしても、購入申込者が当該カード番号に係るカード会員本人であるということをカード会社さんは通常認識していません。つまり、成りすましではないという意味でOKをしているということは普通ありませんので、そこは注意しておいてください。カード会社さんが③の段階でOKの返事を返してきても、成りすましではないという認識までは示していないことが圧倒的に多いと思います。詳しくはカード会社さんとの間の契約自体で決まるわけですが、通常そこまでの認識は③の段階では示さないと思います。

③でNGが出れば、販売業者さんのほうでは販売してはいけないということが加盟店契約で義務づけられているので、そこで終わりということになる。OKになれば、④で販売承諾のデータを購入希望者の方に返すということになります。④のデータが返ったところで、販売契約、提供契約が加盟店さんとカード会員さんとの間に成立すると。それに基づいて加盟店さん、販売業者さんのほうが物品とかサービスとか情報財などを提供する。

通常は、その後で⑥の売上請求のデータがカード会社さんに行く。この売上請求というのは何を求めているかということ、債権譲渡型の場合では、代金債権の買取を求める意思表示という位置づけになっていることが多いのではないかと思います。立替払いの場合は、個々の取引についての立替払いを改めて求める意思表示という位置づけになっていることが多いのではない

かと思います。⑥の売上請求のデータは、オンラインでその都度飛んで行くこともあるし、一月分まとめてオンラインで送信されることもあるし、あるいは、記録媒体に記録して、1か月分まとめてカード会社にオフラインで届けるということになっている場合もあるかと思います。それは個々の契約次第ということになります。

それで前に進めば、⑦のところで後日払われてくるということになります。カード会社の方は、最後に、⑧でカード会員に請求して回収するということになります。⑦のところで、カード会社から払うときはカード会社の手数料を引いた残額を加盟店に払うということが多いと思います。それが一般的だろうと思います。

それで、法律論の話に戻って、クレジットカード決済に関しては割賦販売法という法律がございまして、イシューアーさんに対する規制、すなわちクレジットカードを発行する側に対していろいろな規制をしています。消費者保護の観点等々からいろいろな規制をしております。それから、加盟店さんに対する規制もございまして、どんなことを表示しなければいけないとかいうのを義務づけているのがございますが、クレジットカード決済の法律構成自体は割賦販売法は定義しておりません。これはクレジットカード決済を意味しているんだなと読めるすごく長い条文があって、一息ではとても読めないような条文ですが、先ほど言った債権譲渡構成とか、立替払い構成という特定の法律構成、法的建てつけ自体を要求してはおりません。さらに、今日の本題である決済代行業者さんを直接規制しているわけではありません。

割賦販売法は決済代行業者さんとか決済代行サービスについて直接規制はしておりません。何で「直接」と言うかということ、イシューアー、要するにカード会社に対していろいろ規制している関係で、カード会社さんと加盟店さんとの間の契約を媒介して、さらに販売業者である加盟店さんから業務委託を受ける決済代行業者に、規制が契約を媒介して間接的に及んで行くということはあるかもしれないけれども、割賦販売法が直接、決済代行業者を規律しているわけではないということでもあります。ただ、関係している契約の中に割賦販売法の規律が取り込まれていれば、契約を媒介して間接的に決済代行業者に及ぶこともあるかもしれませんねというぐらいであります。

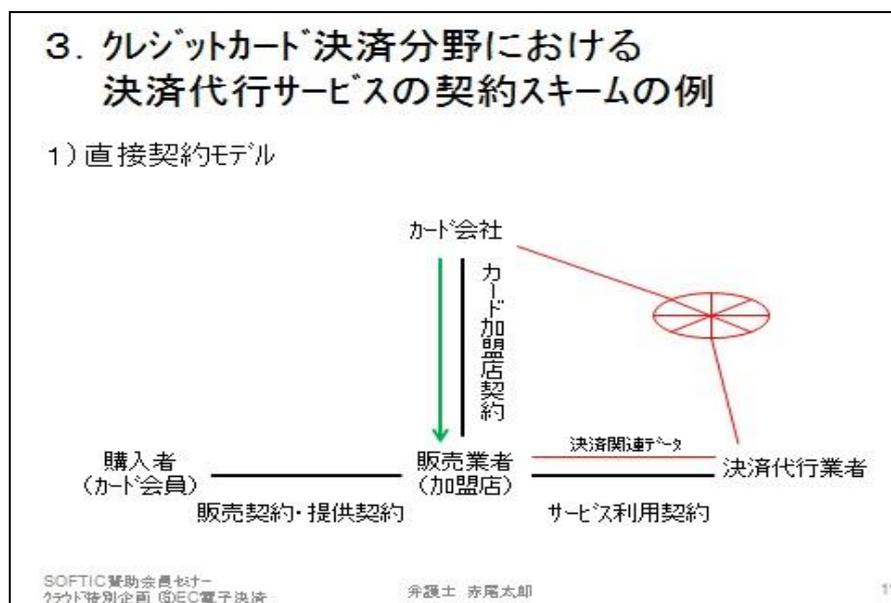
関係法令の「その他」として、マネーロンダリングの関係の法令がありますし、自動車税のクレジットカード決済の関係などでは、地方自治法の中に関係する条文がありますが、今日お話しすることからちょっと離れていきますので、割愛いたします。詳しくは後日出る予定になっている本を買って見ていただくと書いてありますので、必要に応じてお調べいただければと思います。

【3. クレジットカード決済分野における決済代行サービスの契約スキームの例】

さて、本題の決済代行サービスのほうへ戻りまして、契約ベースだからということで、どういう契約スキームがあるのかということを経つか整理してご説明しておきたいと思います。具体例で申し上げるのではなく、ある程度モデル化してご説明します。

まず一つが、「直接契約モデル」というふうにネーミングさせていただいたものです。

<スライド11>



このネーミングは私が独自にしているので、契約事で関係者に「直接契約モデル」と言っても、相手が私の本を読んでいなければわからないので、そこはご容赦いただくという事でお願いします。

直接契約モデルというので整理したのは何かというと、先ほど言ったカード会社との加盟店契約は、販売業者さんが自ら直接契約していますと。カード加盟店契約の締結には決済代行業者は関与していません。IT系のサービスだけに特化してやっていますというモデルです。

この絵で赤いところは決済関連のデータ、先ほど決済のプロセスのところの説明したようなデータが行く経路。このモデルで言いますと、販売業者さんと決済代行業者との間で、決済代行サービスの利用を目的としたサービス利用契約が締結されていて、販売業者さんは決済関連のデータのデータ処理、送受信も含めて決済代行業者さんに業務委託して任せていると。だか

ら、決済代行サービスのサーバのほうで処理しているというモデルであります。

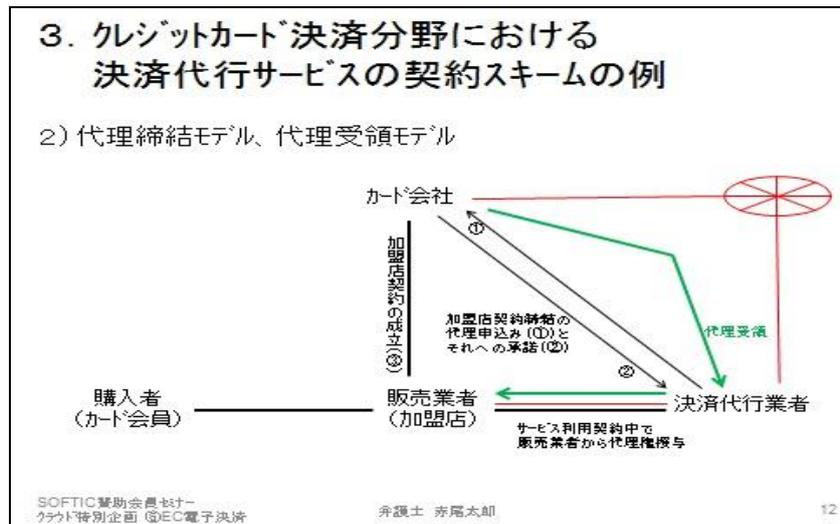
さっき言いましたように、決済代行業者さんから専用のソフトウェアを販売業者さんに提供して、それを使ってデータの送受信をやってくださいということになっている場合も多いかと思えます。

カード会員さん、購入者さんのほうから決済に関連したデータが提供される、入力してクリックして送信されるときに、販売業者さんのサーバへ一旦行って、それから決済代行業者さんのサーバへ行くという場合もあると思えますし、販売業者さんのサーバはスキップしちゃって、購入者のパソコンから購入者のプロバイダを経由して、決済代行業者のサーバへ直接行くということもあると思えます。それはこちらのサービス利用契約の内容次第、当該決済代行サービスの内容次第、決済代行業者さんのシステムの建てつけ次第ということになってくると思えます。直接行ってしまうのか、一旦販売業者さんのサーバを経由するのかで、セキュリティの関係の考慮は違ってきますので、その点ご注意くださいほうがいいと思えます。

ここでは、決済代行業者とカード会社との間のデータのやりとりは、インターネットプロトコルを使って、インターネット経由でやっているという前提で書いていますけれども、必ずそうかという、それもやっぱり契約次第で、インターネットプロトコルを使わないで、要するにインターネットを使わないで別の専用線を引いてやるというのも、契約自由なのでコストはかかるかもしれないけれども、安全性を追求してそれでやるという判断ももちろんあり得るわけで、必ずインターネットかというとも限らない。

それから、実際にはカード会社さんのほうの契約慣行で、NTTデータさんが運用を提供しているCAFIS（キャフィス）と呼ばれるデータセンターを経由していることが結構あります。CAFIS以外にも似たようなシステムはあるんですけども、そういうデータセンターを経由することをカード会社さんが求めていけば、決済代行業者さんもそれに従わざるを得なくなるということで、ここにもう一つ挟まることはあるんですけども、全体の趣旨に影響しないので、今日のご説明ではそこは割愛しております。

2つ目が、先ほど言った契約締結業務とか資金の授受にもかかわっているような決済代行サービスの場合のモデルで、代理締結モデル、代理受領モデルというネーミングにいたしました。



代理締結モデルと代理受領モデルは違う事柄を指していて、それぞれ独立して別々に説明することもできるんですけども、実際の決済代行サービスの例だと、代理締結モデルでやっているときは代理受領モデルを併せてやっていることが多いのではないかと思いますので、まとめてご説明します。

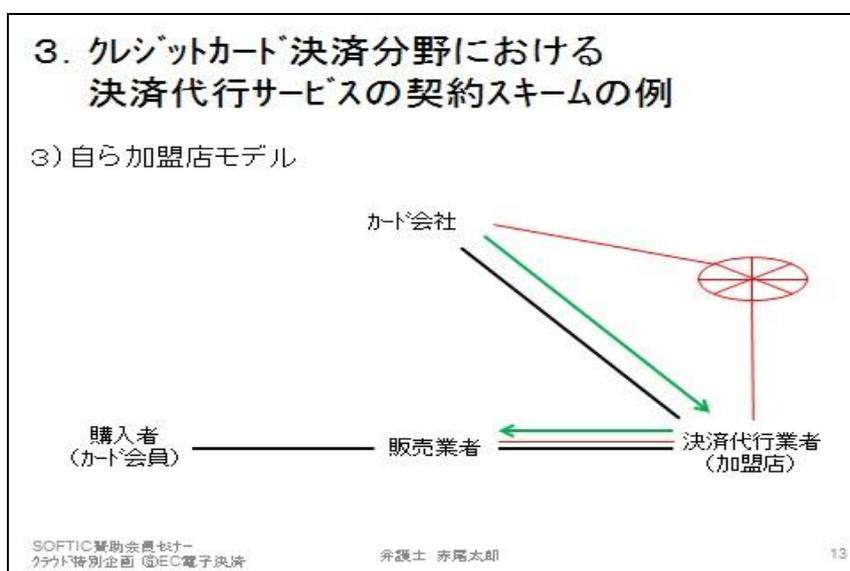
まず、代理締結モデルの方ですが、加盟店契約の締結業務、それから、カード会社との間のその後の契約に関連した連絡とか付随的な合意などに関して代理するという業務で、重要なところは加盟店契約の締結なのですけれども、①の加盟店契約の締結の申込を決済代行業者がやる、申込を決済代行業者が代理して行う。必要な資料、情報なども決済代行業者の方から出して、カード会社が審査する。この業者さんでこういう商財を取り扱うんだったら加盟店にしてやってもいいよということで、加盟店契約の締結を承諾するときも決済代行業者さんの方へ承諾の連絡をします。その結果、加盟店契約が販売業者さんとカード会社との間に成立するということになります。契約締結についての代理という現象です。申込行為、締結行為は決済代行業者がやっているんだけど、契約はカード会社と加盟店で成立する。だから、申込行為を行う行為者と契約の当事者がずれるということになります。あと、データのやりとりの部分は、先ほどの直接契約モデルと一緒に考えただけだと思います。

代理受領モデルというのは、資金の流れの話でございます。先ほどは、直接契約モデルだとカード会社から販売業者さんへの支払も、カード会社から販売業者さんに直接払われるわけですが、代理受領モデルだと、カード会社さんから一旦決済代行業者さんの口座に入る。決済代行業者さんが一旦受け取った後、決済代行業者から販売業者さんに払うという形になります。

カード会社さんは決済代行業者に払うときに、加盟店契約に基づいて、本来、販売業者さんからとることができる手数料分は引いて払うわけです。それは直接契約モデルと一緒に。決済代行業者さんが販売業者さんに払うときに、決済代行サービスの利用対価、つまり決済代行業者が販売業者さんからとる分は引いて払うという場合もあると思います。あるいは、引いて払わないで別途請求して払ってもらうというのものもあるかもしれないし、そこは契約次第ということになります。

これが2番目のモデルで、もう1個、モデルをご紹介しますと思います。

<スライド13>



「自ら加盟店モデル」というのは私がネーミングしたのですが、「自ら加盟店モデル」というのは、普通でいけば販売業者さんが加盟店契約を締結して加盟店になるか、クレジットカード加盟店になるのだけれども、決済代行業者が自分でカード会社との間に加盟店契約を締結して加盟店になっているケース。だから、加盟店契約はこっちにいつてしまうわけですね。そうすると、当然資金の流れも決済代行業者のほうに払われる。

この決済代行業者さんとカード会社さんとの間の加盟店契約はちょっと特殊な加盟店契約になって、先ほどの「直接契約モデル」で言っていた加盟店契約というのは、第三者が売った商品とかサービスについての決済は認めないという話になっている。名板貸みたいなことはいけませんという話になっているんですね。世間の加盟店契約は普通そうになっている。契約例としてはそれが圧倒的に多いんですね。

でも、この「自ら加盟店モデル」の加盟店契約というのは、販売業者さんが別にいますということが最初から前提になっていて、第三者が販売した物品とか情報財などについての代金債権買取や代金立替払いをやってあげますよとカード会社が認めている。普通は禁止していることを正面から認めているような加盟店契約、ちょっとイレギュラーな加盟店契約ということになります。

この「自ら加盟店モデル」だと、そういうイレギュラーな加盟店契約なので、カード会社さんと販売業者さんとの間には契約関係は発生しません。そのため、カード会社さんは販売業者さんを直接義務づけてコントロールすることができません。購入者と販売業者との間でいろいろなトラブルが生じやすくなる、販売業者さんに対する規律づけがうまくいかないことが多いでしょということで、平成14、16年にカード会社を規律している割賦販売法の所管庁である経産省のほうから、このタイプの加盟店契約は原則廃止という行政指導がありました。

それ以後、カード会社さんは決済代行業者の間でこのタイプの加盟店契約を締結するのを控えるようになっているはずで、例としては減っていると思います。ですが、かつての契約がそのまま生きていることがあると思うので、一応ご紹介しておきました。

カード会社さんからの支払の授受に関与する決済代行サービスの場合、契約スキームの主流は現在は代理締結モデル、代理受領モデルだと思います。大手の決済代行業者さんもそのようなお話をなさっていました。けれども、自ら加盟店モデルの契約スキームというのもまだ残っているかもしれません。

【4. 決済代行サービスを利用するメリットと注意事項】

今までご説明してきたような決済代行サービスを利用するメリットは何か、どういうところに注意すればいいのかということですが、販売業者さんの側から見れば、基本は業務委託契約、業務委託であるという理解でチェックしていけば無難なのかなと思います。当然、皆さん気がつくと思うんですけども、カード会社さんとの間の加盟店契約で、第三者への業務委託を禁止している場合は、それに抵触しないように気をつけなければならない。

特に直接契約モデルの場合は、カード会社さんとの間で加盟店契約を締結するときに、決済代行業者はそもそも関与していませんので、カード会社さんとしたら、決済代行業者のほうへ業務委託して、そっちのサービスを利用するというのはあずかり知らないかもしれないですね。そうすると、第三者への業務委託禁止との関係で、後々支障が出たりしないようにそれは

注意が必要だということになってきます。代理締結モデルみたいな形で加盟店契約が成立する場合は、カード会社さんも決済代行業者が絡んでいることはわかっていますので、その限りでは業務委託禁止というのは問題になってこないだろうと思います。

では、利用するときのメリットなんですけれども、電子商取引で決済関連データを送受信して、カード会社側とデータをやりとりするデータ処理システムを構築するのは結構お金がかかるし、運用するのも手間ひまかかる、場合によったら必要なソフトウェアの許諾のライセンス料だけでもばかにならないことがある。今日おいでの皆さんはそうでもないと思うんですけれども、商品とかコンテンツをつくるのはプロだけれども、システム構築とか運用は素人だから自前でやるのは大変だということもあるわけですね。そうすると、決済代行サービスを利用する方が安上がりで速い、手間もかからない、ということになってくるわけです。

あとは決済関連データについてのセキュリティの確保。これは常にそうなのかと言われると、ケース・バイ・ケースなのですけれども、決済代行業者さんのシステムのセキュリティが強固であれば、自前でやわなものをつくるよりずっと安全だというのはあるんですね。

特にクレジットカード番号とか有効期限とか、そういう決済のコアの部分にかかわる情報が、販売業者のサーバを経由しないで、直接に決済代行業者さんのサーバに行くような場合は、決済代行業者さんのサーバのシステムが強固であればかなり安全だと。自分のところでやわなシステムをつくって、アタックされてしまって、「漏洩しちゃいました、すみせん」と報道発表するよりずっといいということになると思います。このシステム開発の時間・労力・費用の削減とか、セキュリティの確保の問題は、先ほど申し上げた決済代行サービスの契約スキームのどれについてもあてはまることであります。

それから、先ほど申し上げた代理締結モデルの場合のメリットというのは、当然のことながら、加盟店契約締結のための事務コストが削減される。今日は主としてクレジットカード決済ですからカード会社さんですが、そのほかに電子マネーであれ代引きであれ何であれ、関係する業者さんとの間の契約締結のための事務コストを削減できる、交渉コストと言いますか、取引コストと言いますか。どういう商財を取り扱っているという説明をするのも結構大変かもしれないし、システムの要件を満たしているのかどうか説明するのも大変かもしれない。そういうもろもろの事務コストが削減できる。

特に決済代行サービスの方で、複数種類の決済方法をサポートしている場合、クレジットカード決済、電子マネー、代引き、コンビニ収納、ペイジーもあるかもしれないし、純然たる資金移動サービスみたいなものもあるかもしれません。そういう複数種類の決済方法をサポート

していますというときは、決済代行業者さんに利用可能なものは全部お願いと言って頼んでしまえば、どんどん契約していってくれるという話になって、非常に簡単ということになりますね。いろいろな決済方法に対応していれば、それだけ電子商取引において需要者側にアピールできる、消費者側にアピールできるということになります。

あと、代理締結のモデルの場合は、決済代行業者さんが代理人となって締結申込をして、交渉してくれるので、カード会社との関係で決済代行業者さんの交渉力が強ければ、カード会社さんに支払う手数料はひよっとしたら安くなるかもしれないと。料率で言いますから、0.何パーセント安くなるとかいう世界の話かもしれませんが、ビジネスの現場では無視できない要素だと思います。

決済代行業者さんは、法律的な建てつけとしては、販売業者さんの側の委託先、代理人なわけですがけれども、実際のビジネスの機能としてみると、特にカード会社さんの側から見れば、加盟店になりたいという人を探して連れてきてくれる、紹介してくれる業者さんみたいな位置づけもあるわけです。カード会社から見れば、機能的に見ればそういう見方もできる。そうすると有力な交渉力のある決済代行業者が申し込んできたところであれば、ちょっと手数料をまけてあげてもいいかみたいな判断もあるかもしれない。それはケース・バイ・ケースなので、必ず実現、確保されるメリットとは限らないけれども、価格面のことも一応考慮に入れて検討なさるといいと思います。

繰り返し申し上げているように、契約ベースで行われていますので、提示されている個々の契約内容、サービス内容をよく検討してきちんと把握した上で判断するというのは、当然ですがけれども、もちろん大事です。その場合に、今日ご説明申し上げた契約スキームのどのモデルに近いもので提案を受けているのかという視点で考えてみると、頭の中を整理しやすいと思います。

それから、決済代行サービスの内容はいろいろですので、言い方を変えると、受託してくれる業務の内容はまちまちですので、当面のニーズに合致しているのかどうか。合致していないとしたら、サービス内容はカスタマイズしてもらえるのか。カスタマイズしてもらおうとしたら、費用はどのくらいかということも注意しておいてください。その裏として、自社が自分で行わなければならない、販売業者側が自らのシステムでやらなければならないこととして何が残るのかというのはちゃんと意識しておかなければいけない。

クラウドの場合、一般的に出てくることですがけれども、決済代行業者側の免責事項というか、責任範囲、サービスはどこまでサポートしていて、どこはサポートしていないのかというのは、

きちんと精査するようにしてください。サービス内容をちゃんと文書化していない業者さんの中にはいると思うので、契約書とか利用契約で出てくるものだけではなくて、付随して提供されているような営業資料も含めてよく検討なさったほうがいいと思います。

データ処理サービスという性質は持っているのですが、その部分については、今回の特別企画の最初の1回目、2回目でクラウドサービスに関するいろいろご説明があったと思うので、そちらで指摘があったことを参考にいただければいいかなと思います。今日は決済回りのことにフォーカスしているので、その辺は割愛させていただきます。

それから、代理締結モデルのサービスに関して、特に注意しておいてもらいたい事柄ですが、代理締結モデルのサービスの場合、普通は申込行為とそれに対する返答を受けるというのはやりますよという話になっていると思うんですが、必ず加盟店契約が成立します、必ずクレジットカード決済使えるようになりますよというところまでは保証していないはずなんです。そんなこと保証できるはずないですから。カード会社さん側の判断が別途あるはずなんです。販売業者さん側の代行であって、カード会社側の代行ではないから、カード会社の意思決定にとって代わることはできないはずなので、そここのところは注意しておいてください。

2つ目は、契約の種類というか個数ですね。代理締結の場合は、カード会社さんと加盟店さんとの間で両方ハンコをつくような契約書がつくられない。それはそうですね、代理人がやっているんだから。利用申込書も、販売業者さんからカード会社さんに対して自分で直接出すわけではない。その辺ややこしくなってしまうので、目の前で見えているのは決済代行業者さんだけになってしまうから、決済代行業者さんとの間の契約は意識しやすいんだけど、決済代行業者さんとの間の決済代行サービスの利用を目的とした契約とは別に、カード会社さんとの間にも加盟店契約が成立します。契約というのは観念的なものだから、契約書と契約は違うので、別個の契約として、複数種類成立します。複数のカード会社さんに申込みして、それぞれのカード会社さんとの間で加盟店契約がそれぞれ成立するということもあり得ます。クレジットカード決済以外の、例えば電子マネーなりコンビニ収納なりもサポートしている決済代行サービスで、ほかの決済方法の利用の申込もしているのであれば、ほかの決済方法についての契約も成立しているかもしれない。契約の種類と個数は気をつけておいてください、観念的なものですから。

それとの関連で、販売業者さん側の支払先というか、支払義務の相手方というのは、決済代行業者に対して支払義務を負う部分と、カード会社などの関係業者さん、決済自体を運用している業者さんに対して支払義務を負うものと、二通りありますので、そこもこんがらがらない

ようにしてください。

関連した話ですけれども、加盟店契約が成立した後も、代理締結モデルの場合は、販売業者さんの側で加盟店契約の当事者であるという意識、自分が義務と責任を課されているという意識が希薄化しやすいんですね。自分で自ら申込書を出していないし、承諾の返事も自分のところには直接来ないし、カード会社と自社の双方がハンコをついている契約書はないということで、当事者意識が希薄化しやすいんですが、責任を負っているのは加盟店さん自身ですので、そこを忘れないように。加盟店契約上の義務を果たすために、決済代行サービスを使っている、決済代行業者さんを使っているのであると、その最終的な責任は自分のところに来るというのは忘れないでおいてもらいたいと。

それと関連しますけれども、もし承諾されればどういう加盟店契約が成立することになるのか、それも事前に十分チェックしておく必要があります。決済代行業者との間の契約の内容のチェックだけではなくて、決済代行サービスを利用して締結されることになるカード会社との間の加盟店契約の内容も十分チェックしていく必要があります、代理締結モデルの場合ですね。

カード会社さんとの間の加盟店契約の内容で特に注意しておいてもらいたいのは、カード決済は、一旦カード会社さんから払われれば必ずそれで安心かという、そうではないんですね。カード会社さんが後から金を返せと言ってくることもあるんですね。「チャージバック」というふうに業界で言われることがあるんですけれども、代金債権買取や代金立替払いについて、取消、あるいは、買戻しということをやってくる場合があります。

それはどういうときに言ってくるかという、例えば成りすましてカードの利用申込がされて、真実のカード会員から利用した覚えがないという抗弁が出て、カード会社がそれを認めたという場合などは、一旦払ってしまったけれども、カード会員本人から自分ではないという話が来たと。だから、一旦払ったけれども、返せと、言ってくる場合があります。

カード会社から払われる前に、カード会員本人からクレームが出てカード会社から「払わない」と言ってくることもあります。そういうことがありますので、クレジットカード決済というのはよく利用されていますけれども、回収は絶対確実ではないんですね。ある程度まとまった金額で返せと言われると、販売業者さんのほうは資金繰りが狂ってしまうかもしれません。

クレジットカード決済というのはそういうリスクが内在しているので、決済代行サービスの問題ではなくて、クレジットカード決済そのものの問題なのですけれども、そういうのがありますので、忘れないできちんとリスクとして織り込んでおく、ビジネスとしてはリスクとして織り込んでおく必要がありますので、意識なさっておくといいと思います。

次に代理受領モデルの場合、カード会社さんから決済代行業者に払われて、その後、決済代行業者から販売業者さんに払われるというモデルの場合の注意です。

普通、決済代行業者さんのほうは代金回収それ自体は保証していない、約束していないと思います。カード会社が払ってきたときは代わって受け取ってあげますよというだけなんだと思います。決済代行業者としては必要なデータ処理を全部やりましたと。ところが、カード会社が成りすましを理由にしたり、何らかの理由で払ってこないということがあったとしても、それは決済代行サービスの不履行ではありませんと、決済代行業者はそこについては責任ないですよということが多いと思います。

回収サービスみたいな触れ込みとか表現で営業トークしている場合とか、契約書にそういう記載がある場合はありますけれども、文字どおりに受け取らないほうがいいと思います。仮に文字どおりに回収を義務として約束しているのだとすれば、逆に弁護士法とかサービス法に違反している可能性があります。だから、その辺はよくよく注意なさったほうがいいと思います。

それから、一たん、決済代行業者が受け取って、それから払ってきてくれるという話なので、決済代行業者が受け取った後、販売業者へ払ってくる前に、決済代行業者が破綻してしまったら、結局払ってもらえないかもしれない。倒産法制で処理されてしまうということなので、決済代行業者の破綻リスクは否定できない。決済代行業者が悪質であれば資金流用しちゃうとか、資金を盗用しちゃうというリスクも考えられる。代理受領モデルの場合はそういうリスクがどうしてもあります。

そういうリスクがあるのに、何でわざわざ代理受領モデルのサービスを利用するかというと、さっき言ったとおり、代理締結モデルとセットになって契約締結事務コストの削減と、カード会社がとる手数料が割安になることがあり得るからなのではないかと想像します。皆さんもし直面することになったら、あるいは、決済代行業者が絡んでくるようなスキームにかかわりあうことがあったら、リスクとベネフィットを秤にかけて判断するようにしてください。

3番目が、代理受領モデルの場合は、銀行法による「為替取引」規制に違反していないかどうかチェックする必要があります。ビジネススキームとか契約スキームの全体像を実態に即して検討する必要があります。これは項を改めてご説明します。

【5. 決済代行サービスと「為替取引」規制】

そもそも「為替取引」規制とは何かと言いますと、銀行法で決められています。銀行法の2条2項で銀行業を定義していきまして、銀行業にあたる業務については免許制なんですね。銀行業の免許を受けないでやってはいけない業務がある、それに違反すれば刑事罰ですよ。つまり、免許をとらずにやってはいけない銀行業という業務の中に「為替取引」というのが含まれています。

「為替取引」とはどういうことかという、銀行法では定義規定がありません。最高裁判所の平成13年の刑事事件についての判断が示されておりまして、これがリーディングケースとして「為替取引」の定義を担っております。最高裁は何と言ったかと言いますと、「顧客から、隔地者間で」——要するに地理的に隔たった人同士の間でということですね——、「直接現金を輸送せずに資金を移動する仕組みを利用して資金を移動することを内容とする依頼を受けて、それを引き受けること、又はこれを引き受けて実際に遂行することをいう」ということです。

直接現金を運ぶというのは運送屋さんがやるから、それはいいけれども、それ以外の方法で離れている者同士の間で資金を移動する仕組みを利用して資金を移動してくれという依頼を受けた、あるいは、依頼を受けて実際に遂行したという場合は、「為替取引」だよと言っているんですね。

これは、いわゆる地下銀行、アングラ銀行による海外送金の事案で、依頼人が被告人名義の口座に日本円で振込をして、それを被告会社名義の口座に一旦集約し、本国の銀行の東京支店に開設された被告会社の口座に振込入金した上で、本国にいる共犯者に本国で預金の引き出しをさせ、依頼人の指定する受取人名義の口座へ本国通貨で入金させていたというものです。最終的に最高裁まで争ったけれども、有罪になったという事案です。この種の事案はたまにありまして、日経の報道だと今年の5月21日の夕刊でも地下銀行で不正送金ということで2人逮捕という報道がありました。

こういうことで定義されていて、これを前提にやっているわけですけども、決済代行業者のうち、代理受領モデルの場合、決済代行業者が「為替取引」をやっていることになるのではないかと。一見そうかもしれないみたいに見えますよね。カード会社から販売店に資金を移動することに介在している、みたいなわけですよ。決済代行業者は現金を直接輸送しているわけではない。読んでいくと定義にあてはまるみたいに見えてしまう。どうなんだ、ということでもあります。

結論的には、これは「為替取引」に該当するから規制に違反するという見解もあるし、該当しないよ、だから違反しないよという見解もあって、両方あります。代理受領モデルみたいな決済代行サービスーいや、そういう言い方をするとよくないですねー決済代行サービスと言って資金授受それ自体に関与しているサービスなり業務について、最高裁判所の判断ははまだ示されておりませんで、意見としては両説ある中で、リスクが依然として残っています。

私自身は、先ほどご説明した代理受領モデルそのままに忠実にやっていたら、「為替取引」に該当しない、だから規制違反ではないのではないかな、違反する可能性は低いのではないかなと思っています。だから、非該当説のほうを私は支持していますけれども、先ほどの代理受領モデルそのまま皆さんやっているとは限らないし、そもそも最高裁の判断はないわけだから、そこは確たることは言い切れなくて、一般論としてはリスクが残っていると言わざるを得ないということですね。

では非該当説でどう説明するかというと、カード会社は販売業者さんにお金を回してくれと、おまえが受け取った後、販売業者さんに払ってくれということまで頼んでいない、だから「依頼」はない、という説明をするんですね。代理受領だから、決済代行業者が受け取ったところで、本人である販売業者が受け取ったのと同じことになる、という法律構成でいくわけですね。本人が受け取ったのと同じことになるということは、決済代行業者の口座に入ったところで、カード会社さんのほうは支払義務の履行を終えたことになって支払義務が消える、その後どうだろうがカード会社さんは知らない、知ったことではない、あずかり知らぬことだと。だから、その後のことなど頼んでいないと。

民法に受任者の義務として規定があるんですが、受任者が委任業務遂行の過程で受け取ったものは本人に引き渡さなければいけないという条文があるんです。だから、販売業者の代理人である決済代行業者は、契約上約束していろいろいまいが、民法の規定に基づいて受け取ったものは本人である販売業者に渡さなければいけない。決済代行業者自身の販売業者に対する義務として払わなければいけないんだから、カード会社から依頼を受けた結果として、それを遂行するという趣旨で払っているわけではない、カード会社から頼まれて払っているわけではないという説明をするわけですね。それが非該当説の説明の仕方です。ただ、そういう説明で最高裁が納得するかどうかはわからない。グレーのままに残っているということでもあります。

最後に、資金決済法に基づく「資金移動業」の登録ということですがけれども、銀行業の免許をとるのは大変だ、それはなかなかできないと。だけれども、世の中変わってきて、代金決済をめぐるいろいろな新しいサービスが出てきていますね、そういうイノベーションを阻害しち

やうという法的な建てつけよくないでしょうということで、一部、規制緩和しましょうということでつくられたのが資金決済法で、「為替取引」についても、もうちょっと軽い装備で、登録できればやっていいよということにした。そういう意味でセーフハーバーを設けたということでもあります。

「資金移動業」の登録を得てやれる「為替取引」というのは、1件当たり100万という上限が今のところあるのですけれども、その限りでは一種のセーフハーバーで、資金移動業の登録をすれば大手を振って資金授受に関与できるということになります。決済代行サービスを提供している、そう名乗っている業者さんの中で資金移動業の登録をなさっているところもちらほら出てきていますが、まだまだ少ないのが現状です。

そもそも「為替取引」ではないから、という理解をなさっているところもあると思うし、登録とは言っても結構一般のIT系の事業者さんから見ると大変なんですね、金融庁を相手にするというのは。だから、その辺で負担感があって避けているというところもあるかもしれないのだけれども、登録しているところはまだ多くない。世間で言われている決済代行業者さんの数に比べれば、登録しているところは少ないので、ビジネスで検討なさる場面になったときは、登録しているのどうかというのはチェックなさるといいと思います。

以上で私の説明は一通り終えさせていただきます。駆け足でしたけれども、最低限これくらい知っておけばさくさく検討できるのではないかなと思います。時間はまだ5～6分ありますので、質問とかあれば承りたいと思います。

よろしいでしょうか。

では、そんなところで。今日のご清聴、どうもありがとうございました。

以上