

カードの世紀

第215回

「プラスチック」同士、 あるいは「モバイル」決済との対決

それは敵か、味方か？ 共存共栄か？

櫻井 澄夫

急速に普及する タッチ決済

この数カ月、神奈川県「江ノ電」（江ノ島電鉄）におけるいわゆる乗車料金支払への「タッチ決済」の利用開始に焦点を当て、その現状のあらましと問題点について、報告と意見を述べてきた。

4本の波型の、いわゆるリップルマークが表示されているカードが増えてきたのに従い、このタッチ決済を使用した決済方法が、交通機関だけでなく、一般の商店にまで普及してきている現状を、ただの傍観者としてのみならず、もっと広い視野で見ていく必要を今さらながら感じている。

今年に入ってから、私があえて指摘するまでもなく、その流れの速さは私が予想したよりもはるかに急であり、これを日本全国の消費者用の決済システム全体の今後に関わる問題として

捉える必要が訪れてきたという現状を理解した。日本国内での問題にかかわらず、大地震が何かによって発生した「大波」が日本に到達し、関係各社がそれに対する対応を迫られている姿を観察、評価するのが今の私には避けられない仕事であると、遅ればせながら感じている。

私はタッチ決済の今後に関して「予察」することの重要性についてすでに書いたが、そのわずか数カ月後でありながら、「予察」「予想」といった範ちゅうでは、理解が不十分であるのに気が付いた。

言い換えれば、ペイメント関連の業務にとってこれは、多くの企業にとってQRコード導入よりも大きな問題であり、企業や企業グループにとってはすでに死活問題になりつつあると予想する。判断を誤ると、取り返しがつかなくなる可能性がある。

当然ながら、こうした問題に

早くから気が付き、将来へ向けての環境変化に素早く対応している企業、企業群もある。本誌でもいわゆる「タッチ決済」については特集されているし、各社のこの問題への対応は、日々、ニュースになっている。

ガラパゴス日本の 限界と可能性の相克

私はすでに現役の業界人ではないが、今どうすべきか、これからどうすべきか、過去の何が日本の関連業界にとって問題であったのか、ということ、せんえつながら、50年余りの経験を踏まえて、できれば可能なかぎり、大所高所からの客観的な観察と愚考から得られた私見を提示していきたいと思っ

ている。同時に、願わくば、この問題を一層緻密な分析を加えて、政策や業務の発展につなげていただけたらと思います。

ている。

あえて拙稿に大きめの副題を付けるならば、「地政学から見た島国日本と、文化から見たガラパゴス日本の限界と可能性の相克」とでもしておきたいところだ。地政学というと地理的、歴史的な主として国家や民族間の関係や争点を研究する学問だろうが、このリップルマークが有する可能性を考えると、それが従来の歴史学では説明できないような要素、つまり全く新規に登場する武器の話ではなく、すでに世界中で多数発行されているものにこのマークが安価で付加されて、高性能の武器となり得ることに着目すべきである。私はかつてQRコードやモバイル決済のようなものだと5年後、10年後にどうなるか分からないと書いたことがあるが、リップルマークを新たに付けたペイメントカードは、武器でいえば、小銃が機関銃に変わるようなものか、弓矢が銃に変わ

わるようなものか、適当な例を提示できないが、仮に弓矢が銃に代わるものとするならば、あるいはすでに手にしている弓はそのまま使用でき、新型の高性能の矢が無料で配布されるようなものなので、現代の兵士、つまり消費者は特に射撃の訓練を受けなくとも、すぐに戦列に加われるのが特徴といえるだろう。だからこそ、貨幣を含めたあらゆる支払システム、決済システムへの影響は測り知れないといえるだろう。

私ができることは、当面、せいぜい自分の周囲に起こったことと、過去の日本的な諸事情との関係、耳に入ってくる世界の事情などを日本的に、私的に切り分けることくらいであろうが、話を続けよう。

ウエルカムSuicaを買ってみた

さて、どうにかコロナ騒ぎが終息に近づいてきたのはご同慶

に絶えないが、中国との関係がいくつかの事情によって元に戻らず、私も中国関係の新たな大きな仕事の計画があったので、出国、知り合いの入国の双方で多大な影響を受けている。

実は、この数年外国に行っていない。25歳くらいから1年以上外国に行かなかった年はおそらくなかったと思うから、その影響はいろいろな意味で少なくない。

私が空港を日常的に通過しないということは、空港の様子や、サービスなどについても見聞や経験が不足してくる。

このところ日常的にSuicaは携帯して、鉄道などを使っているし、いわゆるオートチャージも使っているが、訪日外国人用に2019年9月から発行されている「Welcome Suica」(以下、ウエルカムSuica。写真1)については関心がなかった。

そこで、時々話題になるの



で、このカードを購入することにした。

あらかじめ発行者のJR東日本のサイトで購入できる場所を調べておいた。私が行ったのは新宿駅の旅行センターだ。到着すると外国人の長い列ができていて、自分の番が来た時には1時間近くが経過していた。「今はここでは購入できないと掲示しているでしょう」と担当者は言う(写真2)。しかし、前も

って調べてからそこにわざわざ買いに来たのに、例の半導体の不足の影響で普通のSuicaの販売が制限されているのと同じ事情か、そこでは当面購入できないという。情報提供が徹底されていない。

なぜ払戻しができるのか

やむなくその日は諦めて、次の日に羽田空港で購入することにした。ここや成田空港には専用の自動販売機(写真3)が設置されており、短時間で購入できた。このカードは、28日間有効で、デポジットは不要。1枚1000円、2000円、3000円、4000円、5000円、1万円などが選べて追加入金もできる。子供も同額。ただし、残高があっても払戻しはできない。

5000円で買って、帰国時に2000円残せば、その2000円は帰ってこない。その代

わりか、お土産に持って帰って下さいとの説明が随所にある。デポジット不要、特別デザインだから、お金は返さないということらしい。駅の券売機で追加入金ができるから、当初なるべく少額の入金をしておいて、必要に応じて入金をしたほうが損しないことになる。実際に入金してみた。

返金しないことに対して普通の外国人旅行者から不満は出ないのだろうか。最高のお金は2万円だから、旅行者からの不満もそれほど大きくはならないということなのか。

資金決済法は前払式支払手段の払戻しを禁止しているが、保有者のやむを得ない事情により利用が著しく困難となった場合は、例外的に払戻しを認めている。すぐに再来日すれば使えるから例外扱いはしないのだろうか。

私は、昔、郵政省がやたらに高価な記念切手を発行して、子ども、私鉄との競合がない路線では、割引をする必要がないと感じているのだろう。

二番目は、最近のタッチ決済の普及の勢いであり、こうしたものの勢いがJR各社に及べば、ウエルカムSuicaだけでなく、PASMOやSuica全体にも大きな影響をもたらすだろう。

管見によると、関東の有力私鉄だけでなく、西日本のJRなどではタッチ決済の導入にかなり積極的であるようだ。これも私見だが、JR東日本やJR東

供たちが競うように、切手の発行日に郵便局の前に並んでその切手を買っていたことを思い出した。テレフォンカードの時代には、さまざまなデザインのカードの収集がはやり、高価で取引された。未使用のまま保存されるから、本来の電話事業には使われない。こうした政府や公共的な事業主などが関与した「政策」は、度を越すと健全な事業とは思えなくなる。

JRによるこの種のカードの発行はJR東日本のみの発行のようだが、これもペイメントカードのその時代の動向として、これからどうなるのか注目していきたい。

これは訪日外国人の増加にまつわる話だが、以前のこの連載で、在日外国人のアトキンソン氏が、日本の交通機関での低調なクレジットカードの受入状況など例に、観光立国を目指す日本の観光客の受入態勢について批判していた時に、日本国民し

海がそうした西日本のJRに比べてタッチ決済にかなり前向きとは見られないのは、鉄道事業における地方によるその企業の強弱の差、つまり別種の「彼我の差」の表れではないのかと推測するわけだ。

Suicaにとって、あるいは鉄道事業者にとって、新しい武器を手に入れた強力な既存の汎用ペイメントカードの躍進は時に競合相手に、また時に協力相手になり得ることになり、これまでの考え方に修正が迫られるのではないかと予想する。それについては

後述するイギリスの例などが参考になるだろう。

鉄道会社の企業姿勢に見る彼我の差を考える

前にも書いた

か使用できないSuicaについて触れていたことへの、JRとしての解決策として誕生したものなのか、私には断言できないが、そうした含みもあったのだろう。

ウエルカムSuicaは成功しないと考える理由

私は、以下の二つの理由によってウエルカムSuicaはそのままでは成功しないと予想する。

その一つは、既述の通り、このままでは利用者にメリットが

ない。日本の交通各社が磁気カードの乗車券の発行を開始したころ、必ずしも普及が急速に進まなかったのは、現金での乗車券の購入と比較して、乗客側にとってのメリットがなかったことがあげられている。

諸外国の例を見るとだいたい現金よりカード類の使用に対しては、割引などのサービスを加えて推進する。後述するよう

に、例えばロンドンではどんな鉄道に乗っても共通の通し運賃で乗れるし、「運賃キャップ」制というものがあ



▲発売中止の案内。(写真2)



▲Welcome Suicaの自動券売機。(写真3)

たように、日本では、旧国鉄、そしてJR時代の現在も、発行開始以来70年になるいわゆるクレジットカードの積極的な導入が非常に遅れたのは、鉄道という本業だけでなく、ペイメント、つまり金融部門を自ら直接に経営しているという独占的な考えが強いからではないか。

ここに私がしばしば使用する言葉を使えば、日本ならではの強固な諸外国との違い、つまり「彼我の差」が横たわっていて、日本の社会を事実上支配してきている。

各種クレジットカード、ペイメントカードなどの存在は鉄道の発展にとっては無視できないはずだが、JRの運賃支払などでもSuicaなどの交通系カードは使用できるが、銀行系などのカードは使用できない場所やサービスが依然として存在していた。そしてJR各社は非鉄道分野にまで裾野を広げて行こうという意思を隠さない。

この70年余りの汎用ペイメントカードと国鉄やJR、そして私鉄との主だった関係を列挙し、欧米諸国での同様な業務との比較において問題点を観察、分析していくと、彼我の差の中心が一層明らかになるだろう。これが交通機関におけるガラパゴス化につながったというのが、私の見方である。

こうしたことは日本での既存のクレジットカードの汎用性を歴史的にも制限してきたし、業種によっては同業他社とも競合してきた。ホテル、流通など、鉄道以外の業種だ。

言い換えれば、新幹線に代表される日本の「強い鉄道」の自信や独占的な位置が、金融や私の領域にも及ぶのが、あらためて問われ始めているのだと思う。

「明日はわが身」となる可能性は大いにあり得ることであり、関係企業にとっては「風雲急を告げる」状況になってきているように観察する。

この3月に中国で中国版のハチ公物語の映画が公開され、大変な盛況だった。こうした景観は10年前には全く見られないものだ。

具体的な話をすると、地政学的に見ても、イギリスにやってくる多数の欧州大陸からの旅行者は、日本で言えば、香港、台湾、韓国、そして中国大陸からの旅行者にあたるだろう。

この3月に中国で中国版のハチ公物語の映画が公開され、大変な盛況だった。こうした景観は10年前には全く見られないものだ。

私は東京の渋谷の駅前のハチ公の前に、写真撮影のために列を作る多数の外国人の姿を眺めていて、これに中国人が加わったら、スクランブル交差点とハチ公見物でこのかいわいはどうなるのか、心配になった。先日築地市場の「場外」に見学に行ったが、市場の通りは外国人でいっぱい。皆食べ物を頬張り、

私はこの連載においてもしばしば「彼我の差」という言葉を使う。わが国における、クレジットカードを含む、消費者用の支払システム、消費者信用や消費者金融の発展過程を見ていくと、例えばアメリカなどの先進国と、日本のそれとは似た部分とそうでない部分がある。重要

運賃にも彼我の差が

Cカードには基本的には協力関係はあるものの、まだまだ競合的な側面があることを理解しつつ、協力関係を安定的なものにしていかないと、道を誤るのではないかと危惧するのだ。

タッチ決済に敗北した英国の交通系ICカード

東洋経済ONLINEの8月13日号に興味ある記事が掲載された(在英ジャーナリストの、さかともみさんの執筆)。私が「予察」として前に書いたことを裏付けるような記事だった。

英国では03年に、Suicaなどとよく似たプリペイドスタイルのICカードの「Oyster」(以下、オイスター)を導入したが、区間によっては現金などで片道切符を買うとオイスターと比べて3〜4倍高くなるために一挙に普及した。

ところが、14年からタッチ決済で乗車できるようになった結果、欧州大陸からの旅行者など

のオイスターを買い求める列は一挙に解消し、自分のカードで改札を通って目的地に向かうことができるようになった。

BBCによると、21年時点での統計では地下鉄やバスに乗る人の4分の3はタッチ決済を使用、オイスターの利用者は全体の4分の1にまで圧縮され、交通系ICカードをすっかり駆逐してしまっただ。

現在もオイスターを利用して居るのは、学生と60歳以上の記名、写真付きの老人用に配布されたオイスターパスくらいのものだそう。

わが国においては、まだ例えば東京都内の交通機関でタッチ決済が一般化する段階ではないが、すでにその動きは始まっている。

前回の「積み増し」の追加情報

さかともみさんが書くように、タッチ決済を導入している海外の都市では、切符購入より圧倒的に安く乗れるインセンティブを付けていることが多く、それも5〜10%といったものではなく、運賃が一気に半額以下になるケースも少なくない。ウエルカムSuicaなどの実例を見ていると、いかにも日本は「安い」。卑近な例では、横浜市の東急東横線から市営地下鉄に乗り換えると、わずか1駅でも運賃は安くなく、損した気分になる。

都市交通はさまざまな企業が運営しているから運賃は共通化できないのだろうが、お国や都市の事情とは言っても、交通機関の公共性を考慮して、適切な解決策を見出すのが行政や企業や関係企業にはもっと頑張るべきだし、頑張りつつ

前号でチャージに代わる用語の候補の一つとして「積み増し」をあげたが、この言葉の使用例として、ほかに「積増」があり、その他、自動積増機(鹿児島、岡山)、ICカード自動積み増し(北陸鉄道)、自動入金機(北陸鉄道)、現金積増機(南海電鉄)、「チャージ(積み増し、入金)」「下電高速バス」、「自動入金(積み増し)機」(岐阜バスグループ)、「自動券売機や現金積増機でチャージできませす」(京都市交通局)、「車内でのチャージ(積み増し)」(熊本市交通局)、積み増し時(奈良交通)、積み増し(名古屋市)、現金積増機(京都市交通局)、積み増し方法(福島市)などが紹介されており、「積み増し」はかなり広く使用されていることが分かるので付け加えておきたい。