

## デジタル通貨による給与支払解禁の影響

現在、政府内でデジタル通貨による給与支払を解禁する方向で検討が進められている。仮にこの規制緩和が実現すれば、給与支払手段の多様化という枠を超えて、金融サービスの供給構造自体を大きく塗り替える可能性がある。

### 「外国人・地域限定」から 「全国・全労働者」へ

現在、政府内でデジタル通貨による給与の支払を解禁する方向で検討が進められている<sup>1)</sup>。現行の労働法制の下では、雇用主が労働者へ給与を支払う際、通貨（現金）か口座振込（預貯金口座もしくは証券口座）に限定されているが、これを緩和しようという動きである。

発端は2015年8月、銀行口座の開設が難しい外国人労働者への賃金払いを円滑にすべきという民間企業からの提案に基づき、規制改革推進会議で取り上げられたところまで遡る。その後、国家戦略特別区域諮問会議においても、同様の主旨で福岡市や東京都による提案に基づき検討が重ねられてきた。

こういった経緯から明らかな通り、当初は外国人人材、あるいは特定の地域を意識した規制緩和と位置づけられていた。ところが、最近になって、政府の成長戦略に盛り込まれたり、産官協議会（成長戦略の中でも旗艦テーマを集中的に議論する場）で取り上げられたりするなど、日本全体・労働者全体を念頭に置いたものに変わってきた。議論のスコープが広がった背景には、政府内で「給与支払」という労働政策の根本に関わるルールを特定の労働者や地域を念頭に検討すべきではないという原則論が根強かったこと、「キャッシュレス／フィンテック推進」が政府全体の重要施策に位置づけられていたことなどがあったと考えられる。

ここで、用語の定義を明確にしておこう。これまで「デジタル通貨」という言葉をラフに使用してきたが、正確には「資金移動業者が提供する口座」である。資金移動業とは、資金決済法で定められた業であり、銀行

等以外の者が1件あたり100万円以下の為替取引を営む行為を指す。現在、64社が登録されており、一口に為替取引といっても、業者によって提供するサービス内容は多様である。このうち、本稿では主として「LINE Pay」や「Pring」など、スマホ決済アプリを提供する資金移動業者を前提に話を進める。

### この規制緩和を銀行は どう捉えるべきか

銀行にとって給与振込口座を押さえることは、対個人ビジネスにおいて「一丁目一番地」と言われる。このため、資金移動業者口座（スマホアプリ）への「給与支払解禁」と聞くと、銀行の立場からは「給振口座を奪われてしまう」という印象をもつ方が多いのではないかと想像するに、ここでの「奪われる」の中には、「預金が流出する」「顧客接点がなくなる」の2つの意味合いが含まれているように思う。順に検討してみよう。

資金移動業者の口座（ウォレット）に給与が振り込まれると、ユーザーは銀行の存在を全く意識せず買い物や送金を行うことができる。このため、たしかにユーザーからは「銀行口座を迂回して」お金が流れているように見える。

しかし、これは必ずしも「預金の流出」とはいえない。ウォレットで給与を受け取る、買い物時にQRコードやバーコードで支払う、友達や家族に送金する。これらのアクションの裏側では、常に資金移動業者が保有する預金口座を介した資金の振替が発生しているからだ。つまり、銀行システム全体からすると、資金が経由する口座が、ユーザー名義から資金移動業者名義の口座に変わるだけであり、お金そのものが銀行の外側に流出して

## NOTE

- 1) これまでの経緯や法的な論点については、堀天子(2018)「貸金受取の担い手拡大、リスクはあるか」(日経Fintech 2018年11月号)に詳しい。
- 2) 国税庁「民間給与実態統計調査」によれば平成29年中に民間事業所が支払った給与の総額は215.7兆円とされている。また、財務省のHPによれば、平成30年度の公務部門(主に国家公務員と地方公務員)の人件費は26.8兆円と説明されている<<https://www.mof.go.jp/faq/budget/01ah.htm>>。

いる訳ではない。個々の銀行にとっては、預金の「量」の問題に限れば、預金口座提供者として資金移動業者と連携を進めることで解消できるのではないかと。

2点目の「顧客接点なくなる」については、たしかに給与振込口座の情報を起点に能動的に各種ローンや投信・保険の提案を行うなどして、収益化に成功している銀行にとっては頭が痛いだろう。

しかしながら、実態としては、給振口座の日々の預金動向を能動的な提案に活用できている銀行は少なく、逆に口座情報を如何にして有効なアクションにつなげるべきかを悩んでいる銀行のほうが多いように思える。給振口座が重要といっても、「誰がいくら給料を受け取っているか」がわかるだけで、その人の購買嗜好やライフイベントといった、ビジネス提案に直結する情報が銀行単独では取得できないからである。

むしろ、こういった金融行動に繋がり得る「非金融情報」の蓄積や分析は、ユーザーに近い位置にいる資金移動業者のほうが得意なはずだ。銀行としては、資金移動業者との提携を通じて、彼らがもつ情報を活用し、決済やローンといった自身の“本業”をどう拡大させるかを模索すべきではないか。

資金移動業者にとっても、銀行や他の既存金融機関と組むメリットは大きいはずである。規制が緩和され、多くの労働者がスマホのウォレットを給振先として使い始めると、そこに流入する資金量は急激に増加すると予想される。しかし、資金移動業者にとって資金が増えるだけではメリットとはならず、いかにしてそのお金を動かしてもらおうかが重要だからだ。

規制上、資金移動業者は資産の全額保全が義務付けられているため、顧客資金を原資に貸出に回したり、運転

資金に活用したりといったことができない。このため、給与が振り込まれた後、そのまま放置されると、資金移動業者にとっては保全コストだけが膨れ上がってしまう。特に今のようなゼロ金利下ではその可能性は高い。資金移動業者としては、ユーザーに提供する口座がお金の滞留する「器」になってしまうことだけはなんとか避けたいはずである。

この問題に対する資金移動業者の対応は、これまでは加盟店の拡大に主眼が置かれてきた。いわば、ユーザーの消費行動を後押しする方向といえるが、給振解禁後はこれらに加えて、貯蓄・投資・借入・保険といった金融行動を後押しする方向も強化せざるを得なくなるのではないだろうか。つまり、銀行をはじめとする既存金融機関との連携は、資金移動業者にとっても避けては通れない戦略オプションといえる。

スマホ決済自体がまだ普及途上にあるためか、本稿で取り上げたテーマはこれまであまり話題にならなかった。ただ、いうまでもなく、個人マネーの「起点」となる給与支払は、年間240兆円を超える「巨大市場」である<sup>2)</sup>。今回の規制緩和は、ユーザーインターフェイスを担う資金移動業者と、金融機能やサービスを提供する既存金融機関との分業・協業をさらに加速させ、金融サービスの供給構造を大きく変えるポテンシャルがあるように筆者には見える。今後の展開に注目したい。

## Writer's Profile



竹端 克利 Katsutoshi Takehana

金融イノベーション研究部  
上級研究員  
専門はマクロ経済分析、資金循環分析、通貨・金融制度論  
[focus@nri.co.jp](mailto:focus@nri.co.jp)