

# RBA（オーストラリア中央銀行）の クレジットカード・インターチェンジ 料金規制について

江 副 憲 昭

オーストラリアは、決済システムの規制に本格的に乗り出し、クレジットカードのインターチェンジ料金の「上限規制」をはじめとして、「No-Surcharge ルール（NSR）：超過支払い禁止ルール」<sup>1)</sup>の廃止、「アクセス規制」などの政策を実行している。多くの国では、クレジットカード市場は競争促進政策で対応しているのに対して、オーストラリアの中央銀行 RBA はクレジットカードを決済システムの要因として重要視して直接規制の対象としたからである。そのため、RBA の決済システム規制の成果は他国の競争政策の結果と比較検証する上で極めて注目される。特にクレジットカードのインターチェンジ料金規制は、両面性市場（TSM）における、一方の価格規制がシステムにどのような影響をもたらすかを検討する貴重な実験とみることができる。本稿では、RBA のインターチェンジ料金規制の根拠、その経過、そしてその結果を検証する。

## I イン트로ダクション

### RBA 規制を取り上げる理由

本稿で、オーストラリアのクレジットカード規制を取り上げる根拠として次の3つを示す。

- 1 オーストラリアの中央銀行 RBA（Reserve Bank of Australia）はインターチェンジ料金の直接規制を実施している。米国 USA をはじめ多くの国で

は、クレジットカード市場は競争促進政策で対応しているのに対して、オーストラリアの中央銀行 RBA はクレジットカードを決済システムの要因として重要視して直接規制の対象とした。そのため、RBA の決済システム規制の成果は他国の競争政策の結果と比較検証する上で極めて注目される。

2 特に、クレジットカードのインターチェンジ料金規制は、両面性市場（TSM）における、一方の価格規制が関連する市場にどのような影響をもたらすかを検討する貴重な実験とみることができる。

3 データや資料がすべて公開されている。その大多数はインターネットでダウンロードできる<sup>3)</sup>。

## 分析の目的

RBA の年次報告書やその関連レポートは、インターチェンジ料金規制は小売決済市場に望ましい結果をもたらしていると評価しているが、その規制方式に批判的な経済学者は多い。さらに利害関係者の Visa や MC 関係者は規制そのものに反対しており、またこれらのクレジットカード規制は不公平であると主張している。規制が始まってまだ3年経過したところであるから、まだ結論を出す時期ではない。だが、規制の成果を検証することにより、両面性市場の理論的性質を明らかにすることが期待できる。また、政策的な観点からも両面性市場の問題解決に競争政策と規制政策の相違点を理解することができる。このような意味でこれからも RBA のクレジットカード規制の分析は注目されるのである。

第Ⅱ節では、クレジットカードの仕組みとその特徴を解説する。第Ⅲ節は、RBA のクレジットカード規制の背景や根拠およびその経過を説明する。第Ⅳ節は、その規制の影響を示す。最後に第Ⅴ節で RBA の規制の評価とこれからの方向を考察する。

## Ⅱ クレジットカード事業の仕組み

クレジットカードは、現代の一般的支払い手段の不可欠の一つとして世界的に急速に普及している<sup>3)</sup>。

最近の各国の小売決済シェアを見ても、小切手や現金の紙（ペーパー）マネー使用が減少し、それらに代わって、クレジットカードやデビットカードなどの電子を使う決済のウエイトが急速に普及している。電子決済システムの拡大の理由は、それが社会的な支払いコストの軽減と経済全体の生産性の上昇をもたらしているからである。

### 2.1 クレジットカード事業の仕組み

カード事業は、カード会員の買い物代金を加盟店に立て替え払いをするサービスを提供するビジネスである。カード会社は一方で消費者からカード会員を募集し、他方でカード決済する加盟店を開拓する。サービスの質は会員と加盟店のネットワークの規模に依存するので、各社とも、できるだけ多くの会員とできるだけ広範囲の小売店と契約することに努めている。会員、加盟店、カード会社のそれぞれの立場からカードサービスの意味を考えてみよう。

#### カード使用の特徴

##### ①カード持ち主（会員）

カード会員は、手持ちのお金がなくてもショッピング・食事・宿泊などのサービスを受けられる。「一括払い」を利用すれば、1カ月以上無利子で支払いを延ばすことができる。「分割払い」は利子がつくが代金を分割して払える。また「リボ払い」の自由な分割を選ぶこともできる。そのため、支払いを平準化できて、家計の計画的運営に役立てることができる。デメリットは、分割支払にした場合、金利がかかることと無駄使いしてしまう可能性がある。

##### ②加盟店

加盟店の種類は、店頭販売店、通信販売、インターネット通信販売、訪問販売、これらの複合型などがある。カードの加盟店になると、消費者に対して支

払い（決済）手段の選択肢の幅を広げることになる。消費者は、店頭でクレジット会社のロゴステッカーやブランドマークをみてクレジット利用の情報を得る。

具体的な加盟店のメリットを挙げると、手持ちのお金がないお客もカードが利用できるので、「売り逃し」を減らせる＝販売機会の拡大。カードを持つと客の購買意欲が高まり、売上増進をはかれる。また、現金よりもスピーディーで、つり銭ミスや不正が防止でき、かつ正確な会計が可能となる。さらに、クレジット決済が可能であることによる広告宣伝効果・集客効果もある。これらのメリットに対し、カード会社に売上額の3～5%の金額を手数料（商業割引き＝加盟店手数料：MSF）として、支払わなければならない。

### ③クレジットカード会社

カード事業の収益は、加入者よりカードの「年会費」が入る。さらに、「キャッシング金利収入」、また会員が分割支払を選択した時は、「分割金利」が入る。他方、加盟店より「加盟店手数料収入」が入る。加盟店手数料は、業種ごとに決まっている。薄利多売で儲けの少ない量販店、コンビニなどは低く設定され、回収リスクの高い業種、例えばバー、飲食店などは比較的高く設定される。日本の例では<sup>4)</sup>、・量販店、コンビニで1%～1・5%、・百貨店で2%～3%、・一般の小売店、専門店で3%～5%、・バー・クラブ、飲食店で4%～7%などである。

カード会社の費用は、代金振込手数料、事務代行、システム手数料、営業費などがあるが、さらに、カード所有者が利用料金を支払えなくなる債務不履行（default）、カード偽造や不正使用のリスクを背負う。

## 2.2 クレジットカードシステムの特徴

### ネットワーク効果の存在

カードシステムは典型的なネットワーク産業である。ネットワークに参加すると集結に関連する便益＝ネットワーク効果が生ずる。

A 直接的ネットワーク効果：需要側の規模の経済 カード保有者が増えれば増えるほど、加盟店はカード利用の売り上げが増加するのでそのカードシステムに所属するメリットは大きくなる。他方、加盟店が多くなればな

るほど、カード保有者の買い物の便利さが高まる。

B 間接的な効果。規模の利益が働いてカード発行コストの低下、加盟店のカード処理コストの低下、あるいはカードシステムの管理運営費の低下をもたらす。さらにそれらがシステム設備の固定費用の回収を早める。さらに関連サービスの質の向上や多様化も実現する。

C 需要の補完性（異なるネットワークのサービスは結合されるとより価値が高まる）。補完的なネットワークが相互にリンクされると消費者の利益が拡大する。カードシステムの場合、消費者の支払いの必要性和販売店の売り上げ増加要求がリンクできると相互に利益を実現できる。また異なるカード発行のネットワークが相互に結合するとそれぞれに利益が増大する。例、ATM 網の相互結合。

これらのネットワーク効果は相互に対称的である。理由はこのシステムが、カード所有者と販売店とで「共同消費」されているからである。このようなシステムのこの相互依存関係を両面性市場（Two-sided Markets）と呼ぶ。

### 両面性市場（Two-sided Markets）の理論

両面性市場 Two-sided Markets＝TSM の理論は、最近注目されている<sup>5)</sup>。例として、デートクラブ＝結婚相手を探す会員制クラブを考えよう。その顧客には、一方に男性、他方に女性がいる。男性も女性も相互にふさわしいパートナーを探しているので相互に補完性が強い。会社（Platform）は両者をつなぐ役割をする。両方の顧客を獲得するためには顧客の性質の違いをうまく取り込む必要がある。多くの良い女性がクラブの会員になれば、男性も会員になる魅力が増す。そのため女性の会費は安く設定され、多くの費用は男性が負担する。このように、多くの両面性市場は顧客の違いに合わせて異なる価格構造をとる。

この例のように両面性市場 TSM の特徴は、5つの性質に要約される<sup>6)</sup>。①相互依存の価格、②価格水準より価格構造が重要である、③より大きく評価する側が多く支払う（価格構造は異なる）、④一方が補助される、⑤異なる価格構造が両者を市場に結びつける。

## 両面性市場としてのカードネットワーク

カードシステムの場合、カードを保有する消費者は一般に入会金が必要だが、実際には入会金免除や、年会費も無料のケースが多い。さらに会員は特典サービス（商品の割引、ポイント制など）を受け取ることもある。他方、カード支払いを受ける加盟販売店は商人割引として数パーセントの費用をカード会社（商業銀行）に支払う。すなわち、カードシステムのコストは加盟店が負担しており、カード保有者はその1部しか負担していない。

このような「価格構造」はカードシステムが両面性市場として発展してきたことによる。まず、カードシステムが成立すると、そのネットワークは直接的効果と間接的效果を生む。間接的效果はカードシステムの拡大するにつれ、規模の利益による生産性の向上あるいは質の改善からなり、大部分は価格低下により市場を通して内部化される。そのため、ネットワークの「外部性」は解消する。他方、直接効果はカード所有者と販売店がジョイントすることから発生する。

この接合が十分でなければ正の外部性は実現せず、ネットワークは社会的最適水準以下の状態となる。これは従来から、「鶏と卵」問題として知られている課題である。カードシステムの場合、この課題は会員の費用を安く設定し、加盟店が費用の大部分を負担することで解決してきたといえる。上のTSMの特徴を適用すれば、加盟店がカードネットワークを大きく評価して費用を負担し、他方、会員は補助されるという関係になる。

## 2.3 Open システムと Closed システム

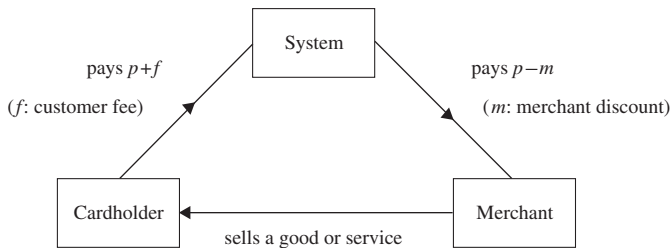
クレジットカードシステムは3-パーティと4-パーティの2つのグループに分類される。

### Closed システム

「3-パーティシステム」はクローズド（closed）システム、あるいは Proprietary システムともいい、ダイナースクラブカード（Diners Club：DC）、アメリカンエクスプレスカード（American Express）、JCB カードがある。これらは、

単独企業体でカード発行から加盟店開拓まですべてを自社で行っている。図1は3-party システムの構造が示されている。システム（proprietary）本部がカード保有者と販売店との関係を直接処理する。両面性市場 TSM の問題は、両市場の料金をシステムの内部において同時にコントロールすることで解決する。

図1 3-パーティシステム

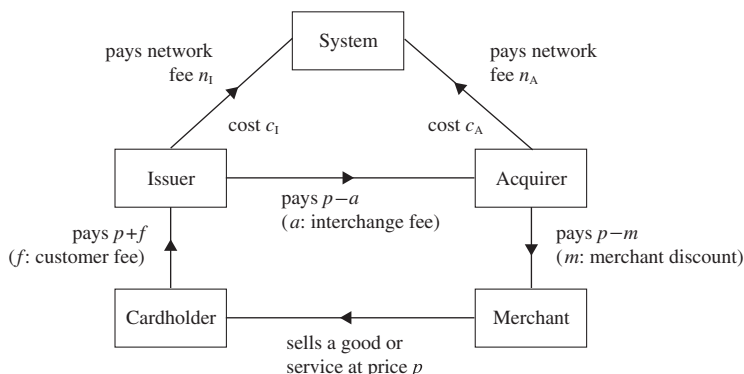


### Open システム（4party システム）

「4-パーティシステム」はオープン（open）システムともいわれ、現在世界的にもっとも普及している。Visa カード（VC）とマスターカード（Master Card：MC）があり、フランチャイズ制をとる。メンバーである金融機関やカード会社、カード発行の「イシューアー（Issuer）」と加盟店の開拓や取引きをする「アクワイアラー（Acquirer）」という権利を与えている。

図2は4-party システムの構造である。図の上部の3つ（システム本部とイシューアーとアクワイアラー）が共同して、システムの運営をする。カード保有者と販売店はカードサービスを共同消費する。両面性市場 TSM の課題に対応するため、システム内の Merchant Bank（Acquirer）とカード発行銀行（Issuer）との調整が必要である。システム本部（platform）は、①利益をどう分配するか。②カード保有者の default の対応。③商品に関するトラブルの処理。④カードの偽造、不正使用の対策の責任を負う。この際、インターチェンジ料金（IF）がシステムの運営に決定的な役割を果たしている。

図2 4-パーティシステム



## 2.4 インターチェンジ料金（Interchange Fees：IFs）の機能と課題

### インターチェンジ料金の役割

インターチェンジ料金（IF）は Open システム（4-party システム）が機能するために最も重要な働きをする。

- ① ネットワーク内の関係者のコスト配分と利益配分を決定、
- ② ネットワークに発生する外部性を内部化する。

このインターチェンジ料金 IF の役割は、理論的に興味の対象となっただけでなく、実際の政策的な評価にも関係する課題である。

ここではインターチェンジ料金の基本的なメカニズムを整理しておこう。

インターチェンジ料金（IF）が上がると、カード発行銀行（I）の収入増加。この収入により、カード保有者（C）の手数料を下げても会員数を増加する誘因が働く。他方、IF の増加は、Merchant Bank（A）のコストを増加させるが、カード保有者の増加は販売店の売り上げを増加させる。これは Acquire（A）の利益を増やす。このときカードシステムは拡大するが、現金や小切手支払いが減少する。

一方、インターチェンジ料金 IF が下がると逆の結果となる。Acquire（A）のコストは下がる。発行銀行（I）の収入は減少。加盟店（M）の商業割引は下がる。カード保有者（C）の手数料はあがる。



だが、このようなインターチェンジ料金の仕組みを社会的厚生<sup>7)</sup>の立場から評価するとき、多くの原因を配慮しなければならない。例えば、システムがもつネットワーク効果、イシューアとアクワイアーの不完全競争、小売店の市場競争、システムの諸規則の制約等である<sup>7)</sup>。

### インターチェンジ料金の規則

このようなシステムにたいし、RBAは1999年、十分な時間をかけて慎重な検討をはじめた。最終的に、4-パーティシステムのクレジットカードを直接規制の対象として指定し、2003年インターチェンジ料金の上限規制を実施した。RBAによるIFの上限規制はTSMの仕組みに外部からの規制が加わることであるから、このシステムが、規制に対して、どのように調整メカニズムがはたらくのか。さらにその結果、成立するカードシステムはどう評価されるか。さらに決済手段全体として、その社会的な利益はどうなるのか等の興味ある問題が存在する。このように、RBAによるIFの上限規制を検討することは、TSMの理論の理解に貴重な役割を果たすことになる。これが以下の節の課題である。

## Ⅲ オーストラリアのクレジットカード規制

### 3.1 オーストラリアの決済手段

オーストラリアの小売市場の決済手段は、個人間、消費者と店、企業間などの取引の際に用いられるもので、現金、小切手、クレジットカード、デビットなど多くの手段がある。

「現金」は直接決済できるもので、金融機関を経由しない。取引の記録は自動的にできないが、現在でも最も基本的な決済手段である。現金の取引はATMの利用で間接的に把握できる。ATMからの引き出し額は成長し続けている。

（ATMシステムは1980年代に導入された。はじめは、銀行や、中小の金融機関が自己の営業領域内に設置していたが、90年代以降、広域ネットワークに発展していった）。

「小切手」は企業間のペーパーベースの取引では依然として重要な手段であ

るが、最近は電子ベースの取引に譲っており、ウエイトは小さくなっている。

電子ベースの決済手段は、クレジットカードとデビットカードがある。とくに、購入時（point-of-sale）に利用されている。「クレジットカード」は、決済の後払いが可能であり、しかも利子猶予期間内なら利子を払わないでよい。

「チャージカード（charge card）」はクレジットカードと同様に一般使用できるカードである。支払いは翌月に一括払いする。クレジットカードと違って分割払いができない。例は、American Express グリーンカード、Diners Club カード。これらは3-パーティーシステムなのでインターチェンジ料金は無い。

「デビットカード」は利用者の口座から、即時に引きおろされる。純粋な支払い手段として使われる。デビットカードは、Visa ブランドと、国内ブランドのEFTPOS（electronic funds transfer at point of sale）がある。2005年のシェアはVisa が10%、EFTPOS は90%を占める<sup>8)</sup>。Visa のデビットカードシステムは他国と同じサインを使うシステムである。一方EFTPOS はPIN（Personal Identification Number）ベースのシステムである<sup>9)</sup>。これは、歴史的な経緯から中小の金融機関（建設協会や信用組合）によって発行されている。EFTPOS は他のカードシステムと違って、インターチェンジ料金IFは関係者のケースバイケースの相互交渉（集团的決定ではない）で決定され、クレジットカードと逆に、イシューアーからアクワイアーに払われる。

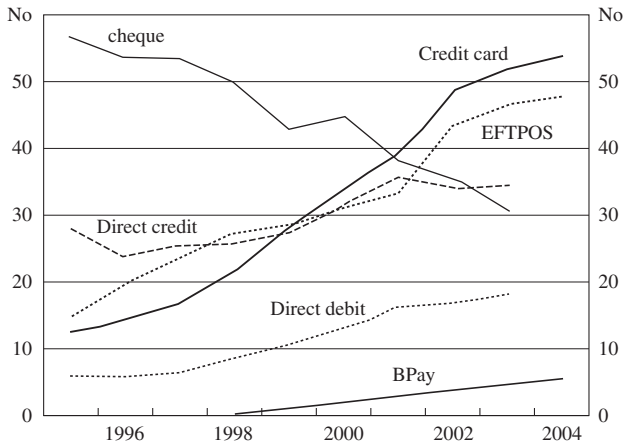
「Direct クレジット」、「Direct デビット」は、政府や企業で大口取引にもちいられるもので個人間ではあまり使われない。

B Pay は、1997年に設立された。インターネットや電話を使って決済する新しいシステムである。急速に伸びているが、まだそのウエイトは低い。

これらの決済手段の利用のトレンドが図3に示されている。この図を見ると、オーストラリアの決済手段も他の国と同様の傾向であることがわかる。おもな点は、

- 1 小切手のウエイトが大きく減少している。
- 2 クレジットカードとデビットカード（EFTPOS）の使用が増加している。

図3 一人当たりの決済手段の推移



出典) RBA [2004] p.2

表1 オーストラリアのクレジットカード市場  
(規制前1999)

| ブランド                    | 発行カードのシェア |
|-------------------------|-----------|
| Visa                    | 51.4      |
| MasterCard              | 22.7      |
| Bankcard                | 19.2      |
| American Express charge | 2.8       |
| American Express credit | 2.2       |
| Diners Club             | 1.7       |

出典) RBA, ACCC [2000] p.15

### 規制前の発行カードのシェア

発行カードのシェアは、表1に示されている。上位3社、Visa、MasterCard、Bankcardは、オープンシステムであり、合計90%を超える。BankcardはMCやVisaが来る前からある国内のカード会社である。そのインターチェンジ料金IFの水準はシステム内で集团的に決定される。また、Visa、MasterCardは、「No-Surcharge ルール (NSR)」を課していた。それは、カード加盟店がカード利用者に対して超過料金を取ることを禁止するものである。そのため、加盟店はカード会員に対しては決められた料金以外に余分な料金を請求できない。

一方、American Express と Diners Club はクローズドシステムであるので、インターチェンジ料金 IF はない。だが、その市場でのシェアは小さく、両者合わせても数パーセントに過ぎない。（American Express は最近になって国内の2つの銀行とフランチャイズ契約をしてカード発行を認めている。）

実際のカード事業を運営しているのは銀行である。オーストラリアの銀行業は、比較的集中度が高く、4大銀行に集中している。4大銀行は次の4つである。National Australia Bank, Australia & N.Z. Banking Group, Westpac Banking Corp., and Commonwealth Bank of Australia. 1999年に、4つの大銀行が発行したカードは、すべてのクレジットカード発行取扱高の約85パーセントを占めた。これらの同じ銀行は、クレジットカードのアクワイアラー取扱高の約93パーセントを占めた<sup>10)</sup>。

### 3.2 決済システム規制の論理的根拠

#### 決済システムの特徴

小売決済市場は、経済のインフラストラクチャーとして重要な役割を演じている。決済システムの安全性や効率性の維持は、公的機関の責任において確保されるものとされている。決済システムの特徴は次のようにまとめられる<sup>9)</sup>。

- 1 決済システムは両面性市場である：システムの共同供給と共同需要がある。ネットワークの外部性のため、協調は効率を高める。
- 2 決済手段間の競争は効率を低下させる。競争は消費者に歪んだ価格のシグナルを与える。
- 3 決済システム内部の相互の交渉関係は不均等である。

このような理由から、決済システムには市場の失敗が予想されるため、公的規制の対象として検討される<sup>11)</sup>。

#### 規制当局

決済システムの課題に取り組む規制当局として、1998年、オーストラリアの中央銀行 RBA に「決済システム局、Payment System Board (PSB)」が設置された<sup>9)</sup>。中央銀行の基本的機能として、(1)通貨の発行、(2)銀行間決済、(3)金

表2 RBAによるクレジットカード規制のプロセス

|          |                                 |
|----------|---------------------------------|
| 1999年10月 | Joint Study（共同研究）の開始            |
| 2000年10月 | Joint Study（共同研究）報告書の発表         |
| 2001年4月  | Visa, MC, and Bankcard を規制対象に指定 |
| 2001年12月 | Consultation Document の発表       |
| 2002年8月  | NSR の廃止, IF 料金に関する最終基準を公表       |
| 2002年9月  | Visa と MC は連邦裁判所に提訴             |
| 2003年1月  | NSR 基準（廃止）実施                    |
| 2003年7月  | IF 料金基準実施                       |
| 2003年9月  | Visa と MC は敗訴                   |
| 2003年10月 | 新しいインターチェンジ料金の実行                |
| 2004年2月  | アクセス方式の公表                       |

融機関の規制、があるが、それに加えて、(4)小売決済システムの効率、競争促進の役割がある。RBAはこの問題を専門に取り扱う機関としてPSBを設置したのである。

PSBの権限として、

(1)規制対象を指定する。(2)基準を設定して関係者に適用する。実行に際して、必要であれば命令、調停、仲裁を行う。(3)アクセス規制、情報確保などの権限を付与する。

さらに、実際に実施する前に、これらの措置が国民の利益になるように、慎重な審議・検討のプロセスを踏むことが規定されている<sup>12)</sup>。

実際に、オーストラリアの決済システム改革の展開は、表2のように進んでいた。

### 「共同研究」Joint Study

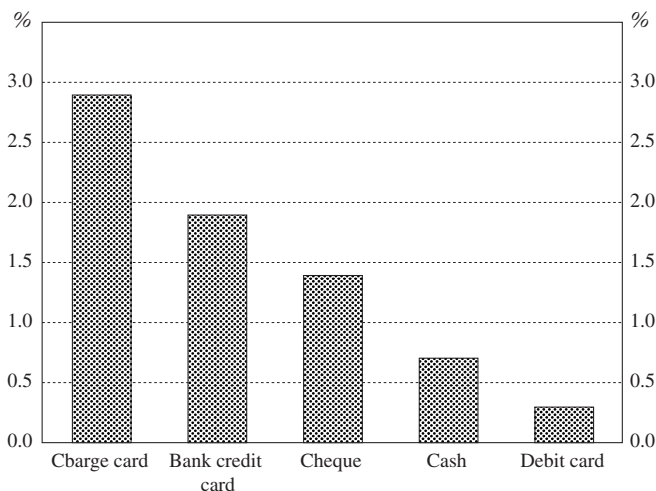
1999年10月、「オーストラリア中央銀行（RBA）」と「オーストラリア競争と消費者委員会（ACCC）<sup>13)</sup>」は決済制度の「共同研究“Joint Study”」を開始した。2000年10月、「共同研究」の報告書を発表。

#### 1 決済手段の取引コストの調査結果。

クレジットカードとVisaデビットカードが最も費用が高い。国内のPINベースのデビットカード：EFTPOSが取引の費用（操業費用）が最も安い。

小売事業から見たときの決済コストは図4からわかる。チャージカード

図 4 小売業者に対する決済手段別費用  
(平均取引価値に対する割合)



出典) RBA [2001] p.22

表 3 デビットカードとクレジットカードの保持コスト (100\$ 当たり, 2001年)

|          | 総 費 用<br>(イシューアー＋アクワイアラー) | カードの保持コスト   |
|----------|---------------------------|-------------|
| デビットカード  | 0.41                      | 0.50        |
| クレジットカード | 2.01                      | −0.42〜−1.04 |

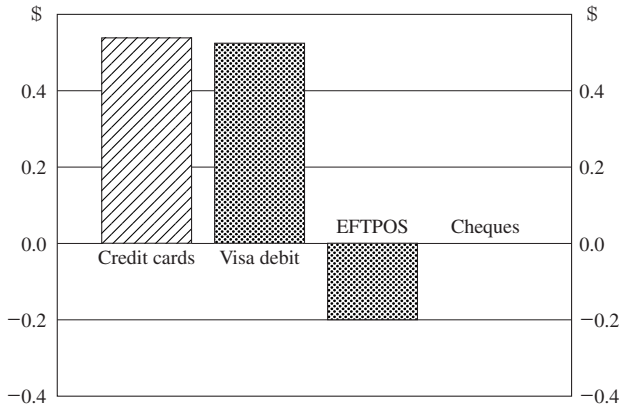
出典) RBA [2002] p.4

とクレジットカードが最も費用が高く、デビットカードが低い。

- 2 カードの保持費用はカードの普及度を決めるので重要である。表 3 には、カードの総費用と保持コストが示されている。クレジットカードが安く、デビットカード (EFTPOS) は高い。

デビットカードは、カードの費用0.41ドルに対する保持費用は0.50ドルであり、0.1ドル高い。これに対して、クレジットカードの総費用は2.01ドルかかっているのに、その保持費用はマイナス値だから、総費用に加えてさらに0.4〜1.04ドルだけ補助されていることになる。

図5 インターチェンジ料金（100AU\$あたり）



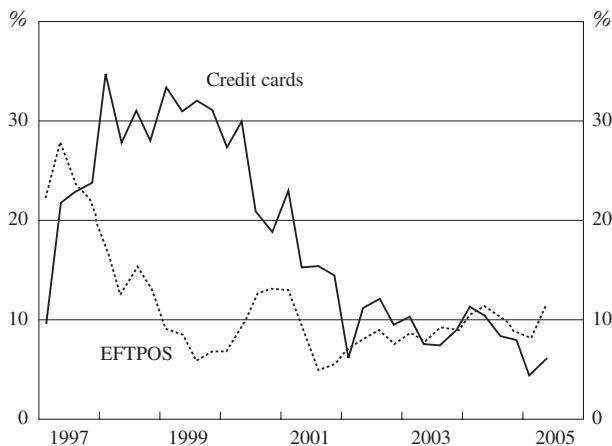
出典) RBA [2004] p.3

### 3 インターチェンジ料金構造の調査

クレジットカードの場合、図5に見るように、インターチェンジ料金は高く、それがカード保持者に補助金として機能し、カード保有コストは安い。他方、規制前のEFTPOSの平均インターチェンジ料金IFは取引あたり約20セントであった。それはイシューアが負担するので、EFTPOSシステムのインターチェンジ料金はVisaのデビットカードより、6～7倍高いことになる。その価格差がクレジットカードの利用を促進した。他方、EFTPOSのインターチェンジ料金はカード保持者に不利に働き、そのカード保持費用は高くなっている。

4 このインターチェンジ料金の仕組みが非効率なクレジットカードを普及させ、効率的な（費用の安い）ピン・デビットカードEFTPOSの普及を妨げている。すなわち、インターチェンジ料金は消費者に負の価格でクレジットカードの需要を拡大し、他のもっと安いデビットカードEFTPOSを犠牲にして成長した。図6に見るように、1990年代後半に、クレジットカードは年率30%の成長を示したのに対して、EFTPOSは年率10%程度の成長であった。

図6 カード決済の成長率



出典) RBA [2005] p.13

## 結 論

以上の分析の結果、RBAは決済システムの効率化のためクレジットカードの3つの問題を検討し、次の結論を発表した。

### A インターチェンジ料金の集散的な設定

クレジットカードのインターチェンジ料金は正規の方法論に基づいた検討がなされていない。さらに、インターチェンジ料金は費用で正当化できるよりも高く設定され、しかもメンバーにこれらの料金をコストに合わせようとするインセンティブが見られない。

### B No-surcharge rule (NSR)

カード会社のNSRの規定は加盟店の価格設定の自由を奪っており、資源配分の効率化に導く価格シグナルを抑制している。

### C 参入制限（アクセス問題）

金融機関がクレジットカードのイシューアーやアクワイアラーの事業に参入する際、システムにより適用される制限は厳しすぎて正当化できない。これらの制限の再検討が必要である。



### 3.3 インターチェンジ料金規制の論拠

#### 「Consultation Document [2001]」の発表

その後、RBA は、「共同研究」の結果をもとに、関係団体との意見調整を実施し、2001年12月、「Consultation Document」を発表した。そのなかで、決済手段のネットワークの性質や事業内容を詳細に調査し、決済システムの規制の必要性和その内容を解説した。

#### カード事業についての分析（p.58-59）

##### 1 インターチェンジ料金の決定

クローズドシステムのインターチェンジ料金はイシューアーとアクワイアラーの相互協定により集团的に決定される。RBA はこのように決定されたインターチェンジ料金は、競争的に決定されていないので正当とは認めないと判断した。その理由を次のように3つ示している（RBA [2002] p.31.）。

「①クレジットカードは4銀行が支配的な地位を持つ集中度の高い事業である。②加盟店側にはカードを拒否する対抗力がない。③インターチェンジ料金の決定の仕方が硬直的、不透明である」。

そのため、RBA が客観的で透明なコストベース料金基準を設定する必要があるとしている。

2 クレジットカード事業はそのサービスに対する平均費用を十分に上回る収入を上げている。表4に示されているように、その収益は帰属すべき費用を超えている。アクワイアラー事業は特に収益率（マークアップ率）が高い。

表4 クレジットカードの取引当たりの収入と費用（\$, 1999年）

| イシューアー（発行）事業 |      | アクワイアラー事業         |      |
|--------------|------|-------------------|------|
| 収入           | 2.69 | 収入                | 1.78 |
| 直接費用         | 1.93 | 総費用               | 1.49 |
|              |      | 直接費用（0.43）        |      |
|              |      | インターチェンジ支払い（1.06） |      |
| マージン         | 0.76 | マージン              | 0.29 |
| マークアップ率      | 39%  | マークアップ率           | 67%  |

出典）RBA [2002] p.18

- 3 表5はカード会社の収益構造を示している。カード事業の収入のうち3分の2はクレジット利用者が利子支払により負担している。インターチェンジ料金は3分の1を占める。

表5 規制前（1999年）の発券銀行（I）：カード会社の  
収益構造 [100 \$ 当り]

|                       | AU\$ | %     |
|-----------------------|------|-------|
| Revolvers（リボ利子収入）     | 1.64 | 61.2  |
| Transactions（会費収入など）  | 0.10 | 3.5   |
| Merchants（インターチェンジ料金） | 0.95 | 35.3  |
| Total Revenues（総計）    | 2.69 | 100.0 |

出典）RBA [2001] p.15

- 4 インターチェンジ料金は正規な方法にもとづいて検討されてない。コストベース方式を適用して検討すると現行水準より十分低くなる。

インターチェンジ料金規制の決定基準はコストベース方式＝プライスキャップである。必要な費用として認められるものは次の要素である。

- ①信用承認（authorization）やカード取引処理の費用。②カード会員の利子猶予期間分のファイナンスの費用。③カード詐欺やその予防のための費用。

料金標準（benchmark）を調査して決定する。規制前2001年のカード保持者の料金と、加盟店の商人割引レートは以下の表6のようであった。

表6 カード保持者の料金と、加盟店の商人割引レート（2001年）

| 料金の性質                                                 | 料金の構成  |
|-------------------------------------------------------|--------|
| I. CARDHOLDER FEES                                    |        |
| Annual fee - standard cards (AU\$)                    | 48     |
| Annual fee - gold cards (AU\$)                        | 87     |
| Late payment fee (AU\$)                               | 20     |
| Over-limit fee (AU\$)                                 | 6      |
| II. MERCHANT FEES（*）                                  |        |
| Merchant service fee - Visa, MasterCard, and Bankcard | 1.41 % |
| Merchant service fee - American Express               | 2.55 % |

出典）Chang 他 [2005] p.334

5 クレジットカードの利用者のうちクレジットを利用しないカード保持者はシステムの費用に貢献していない。これは、表3に示されている。総費用に対してカード保持費用はマイナス値となっている。これらの保持者の負担を増やすと、他の利用者である加盟店からの補助を減らせるだろう。

#### 6 No-surcharge rule (NSR)

No-surcharge rule (NSR) の制約の下では、加盟店はクレジットカード支払いを受け入れるときに生ずる追加の費用をカード保持者に有効に請求することができない。この NSR には、合理的な根拠は見出せない。

#### 7 参入制限（アクセス問題）

中小の金融機関がカードのイシューアー（発行）事業やアクワイアラー事業に参入するときの現在の制約は過度に制限的であり、再検討されるべきだ。

### クレジットカード事業の価格構造

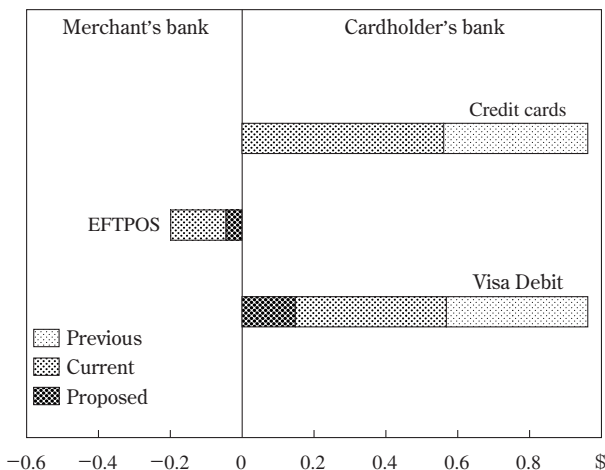
以上の分析を総括して、次のような結論を示した。

顧客が購入時にクレジットカードで購入するとき、アクワイアラーは、インターチェンジ料金費用を加盟店に課す。イシューアーはインターチェンジ料金を受け取り、それを原資にして、会員募集やカード使用の奨励を行う。コストの安い決済手段は EFTPOS であるが、インターチェンジ料金がイシューアーからアクワイアラーへ支払われるため、カード募集に補助金がなく、EFTPOS カードの普及は不利になる。したがって、消費者が直面するクレジットカードの価格は、社会費用を反映せず（負の価格となる）、そのため歪みが存在する。結果として、クレジットカードのサービス価格は消費者に誤ったシグナルを送っている。カード保持者は、支払いの最も能率的なフォームを使うという正しいインセンティブを持たない。

したがって、RBA は客観的、透明かつコストベースの方法でインターチェンジ料金を決定することを提案した（RBA [2001] p.116）。

RBA の総裁 I. J. Macfarlane は、このように価格のメカニズムが正当に働かず、効率的な選択ができない状況を、決済の「グreshamの法則」と名づけて

図7 インターチェンジ料金規制



出典) RBA [2005] p.4

いる。決済市場では効率的な手段（デビットカード）が非効率的な手段（クレジットカード）により押しのけられていると主張している（I. J. Macfarlane [2005], “Gresham’s Law of Payment”, RBA)<sup>14)</sup>。

### 3.4 規制のプロセス

2002年8月、「最終報告 Final Report」を発表した。その方針に基づいてクレジットカードの規制が実行されていった。

A：クレジットカードのインターチェンジ料金の上限規制。2003年10月にクレジットカードの平均インターチェンジ料金を0.95から0.55%に、40ポイント引き下げた（図7）。その目的は、インターチェンジ料金が過大にカード会員の補助金とならないように調整することである。

だが、3-パーティーシステムの American Express と Diners Club は規制されないことになった。4-パーティーシステムと異なり、インターチェンジ料金がいないからである。

デビットカードのインターチェンジ料金も変更されている。EFTPOS はイン

ターチェンジ料金の大幅削減が自主的方法で予定されているが、商店側のインターチェンジ料金の受け取りが減るため反対されている。Visa デビットカードはクレジットカードと同様に、インターチェンジ料金低下が決められたが、更なる削減の実施は EFTPOS の変更にあわせることになっている<sup>15)</sup>。

B：NSR を廃止する。(2003年 1 月実施)。加盟店の価格決定の自由を確保し、また加盟店とアクワイアラーとの交渉力を回復する。

C：クレジットカードシステムに参加する条件を緩和し、中小の金融機関の参入を促して、競争を活発にする。新しいアクセス制度が、2004年 2 月実施された<sup>16)</sup>。

D：カード会社は、毎年必要な資料を RBA に提出することが義務付けられた。

こうした RBA の方針に対し、2002年 9 月、Visa と MC は連邦裁判所に提訴した。だが、2003年 9 月、裁判所はこの訴えを却下して Visa と MC は敗訴した。

#### IV 規制の影響

2003年10月の規制により、インターチェンジ料金は実際に、平均で約0.95%から約0.55%へ下降した。表 7 に2005年のインターチェンジ料金が示されている。RBA によるクレジットカードへの規制介入がどのような影響をもたらしたかを検討していく。

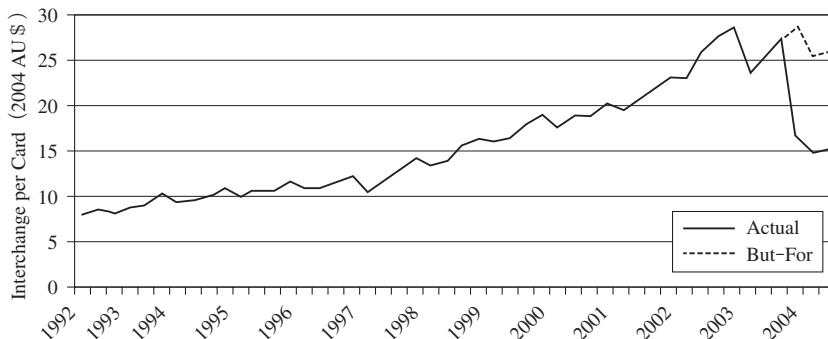
表 7 2005年 8 月のインターチェンジ料金  
(取引額に対する%)

|          | Bankcard | MasterCard | Visa |
|----------|----------|------------|------|
| Standard | 0.49     | 0.62       | 0.60 |
| Electric | 0.49     | 0.46       | 0.44 |

出典) RBA [2005] p.13

## 4.1 インターチェンジ料金収入

図8 カードあたりの実質インターチェンジ料金収入（Real interchange revenue per card）



出典) Chang 他 [2005] p.338

上図8に見るように、2003年に規制が実施されるまではクレジットカードシステムのインターチェンジ料金収入は順調に上昇してきたが、規制の結果、大きく低下した。イシューはインターチェンジ所得の40%失ったことになる。

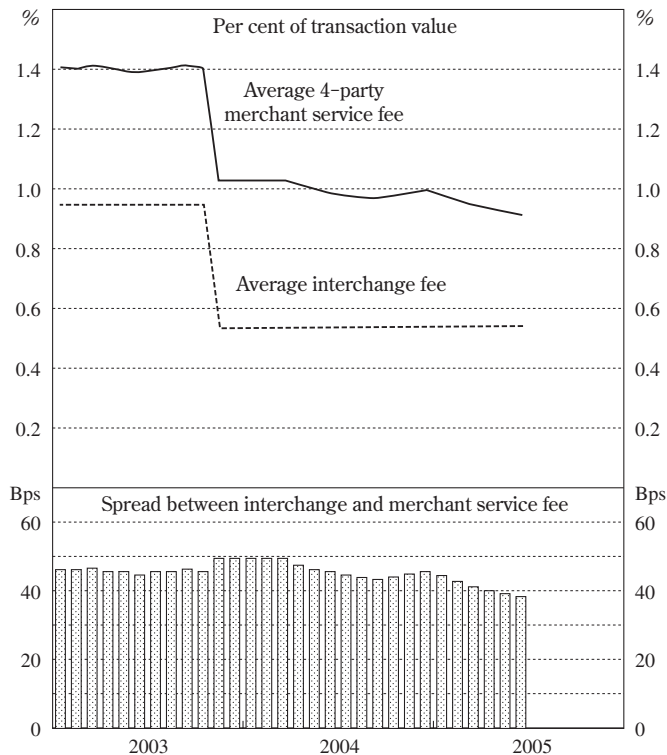
さらに、クレジットカード支出の成長率にも影響した。図6にみるように、クレジットカード支出は90年代には30%の成長率を示していたが、PIN デビット EFTPOS は10%だった。規制後はクレジットカード支出の成長率は低下し、PIN デビットと逆転した。

## 4.2 規制後の商業割引（MSFs）と超過料金

規制により、インターチェンジ料金は低下（平均で0.95%から0.55%に低下）したが、連動して、加盟店の支払う商業割引 MSF も下がった。図9に見るように、平均で1.41%から0.92%に低下した。そのため、加盟店は年間5億 AU\$ を獲得したことになる<sup>17)</sup>。だが、この額は各加盟店にとっては小額であり、小売価格への影響は微少である。

また、図9の下の方棒グラフが示すように、IF と MSF との乖離は規制前の45ポイントから規制後40ポイント以下に低下した。これはアクワイアラーの収益が低下したことを意味する。

図9 4-パーティシステムのIFとMSFの動き



出典) Simon [2005] p.378

一方、No-surcharge rule (NSR) は撤廃されたが、実際に加盟店がカード利用者に超過料金を取るケースは少ない。Cannex (2004) の調査によると、超過料金を課しているのは約10%であり、他の大部分の店は課してない。そのおもな理由はカード利用者が超過料金を拒否反応を示すからである (Visa [2005], *The Impact of the RBA's Regulation of Open Credit Card Schemes*)。

だが、RBA は加盟店に超過料金を課すことを奨励している。追加料金は、決済市場の競争を促進し、最適な競争手段の選択が進むから望ましいとしている (RBA [2005] p.11~12)。また、超過料金が普及していない理由は、過去の

表 8 クレジットカード保持者の報酬

| 年    | 100ドルクーポン券に<br>要求される支出額 | クレジットカード<br>保持者の報酬 |
|------|-------------------------|--------------------|
| 2003 | 12,400                  | 81                 |
| 2004 | 14,400                  | 69                 |
| 2005 | 15,100                  | 66                 |

出典）RBA [2005] p.12

慣例から追加料金を課すことを躊躇している店が多いからとしている<sup>18)</sup>。

### 4.3 カード会員のリベートの低下

規制の影響は、カード保持者にも及んでいる。表8によると、カード保持者は、100ドルのクーポン券を獲得するために、規制前の2003年には12,400ドル使えばよかったのに対し、2005年には15,100ドル使わねばならない。また、カード保持者の支出割合で見た報酬も下がっている。2003年の81ポイントから2005年には66に下がっている。さらに、カード発行銀行は、カードの年会費の引き上げや、各種の特典に上限を設けたりしている。

### 4.4 取扱量の効果

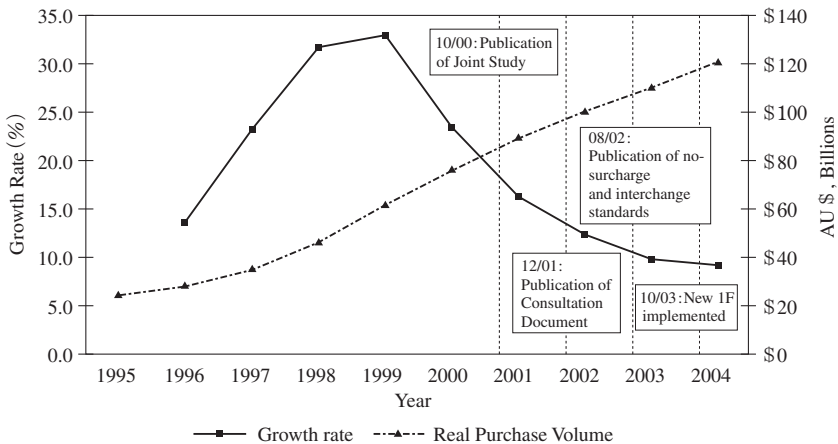
図10によると、クレジットカードの成長率は1990年代前半に急拡大を示した後、1999年以降低下している。だが、カードの実質取扱量は上昇傾向を示している。クレジットカードへの規制の検討が1999年に始まり、2003年に上限規制が実施された。Chang 他 [2005] によると規制前に起こっていた成長率の低下は規制後も続いているが、その低下率は加速していない。だが、カードの実質取扱量は減少していない。すなわち、これまでのところ、クレジットカード利用にたいする規制介入の影響は小さいといえる。

Chang 他 [2005] はその理由をさらに詳しく検討している。

- 1 両面性市場 TSM の一方であるイシューアーは、インターチェンジ料金収入の4億9000万 AU ドルを失うが、カード所持者の会費を増加させてその損失の30～40パーセントを取り返した。
- 2 商業割引 MSF の低下により消費者物価が下がったという証拠はない。



図10 クレジットカードの成長率，1996-2004

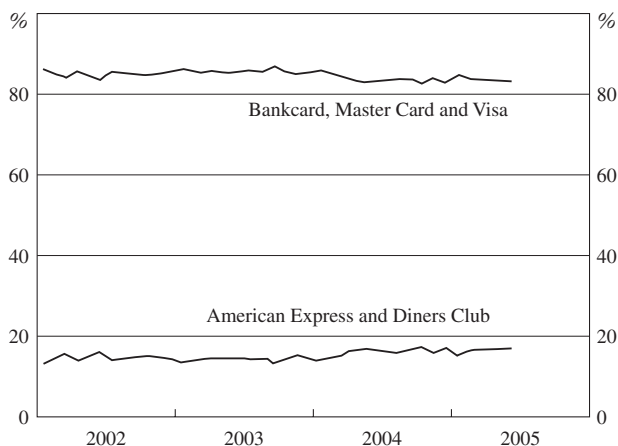


出典) Chang 他 [2005] p.343.

費用節約が各加盟店にとってはあまりにも小規模であるためである。物価を下げるのがRBA規制の目的の1つであるがこの効果は出ていない。

- 3 イシューアは加入者の固定料金（年会費）の上昇を通じて価格構成を調整して収入減に対応した。すなわち、会員の取引量に影響しないようにするためカード決済の限界料金を維持し固定料金を上げた。
- 4 カード決済の限界料金に変化してないから、会員のカードの使用にはインターチェンジ料金規制の大きな影響は出ていない。
- 5 American Express と Diners Club のシェアは拡大した（図11）。2003年10月から2005年6月までの間にこの両カードは、購入量で21%，購入額で19%増加した。その理由は明らかである。1つは、規制されない3パーティシステムでは、イシューアの収入は減少しないため、イシューアが規制システムから American Express などの取引にシフトする。さらに Visa や MC の年会費が上がれば、会員も3パーティシステムの方に動くからである。

図11 3-パーティと4-パーティシステムのシェア



出典) RBA [2005] p.16

## 4.5 長期の影響

### 長期の影響の予想

介入の目的はクレジットカードの取引費用を高めることであった。それにより、社会的に高コストのクレジットカード利用を減らす。そのための手段としてインターチェンジ料金を選び、それに上限規制をかけてクレジットカード会費の上昇を図った。

だが、これまでカード使用者は影響を受けていない。規制カード会社は可変料金を変えず、固定費用を上げる形で対応したので、カードの利用者には大きな影響は出なかった。しかし、規制が継続されると、長期的には規制部門のカード利用は減少するであろう。だが規制されないカード利用は増える。

規制されたオープンシステムのクレジットカード発行量が減少するから、カード使用の総数は長期的に低下していく。だがその規模、程度はまだ不明である。一部はクローズドシステムのカードへシフトするであろう。特に、カードの高度利用者に対してはイシューアが規制のないクローズドシステムへシフトする。そのため、RBA 規制当局が期待している、クローズドシステムへの

商業割引の低下圧力は効果を持たないと予想できる。

### **RBA の規制はその目的を達成できたか**

評価は未定であり確定していないというのが現在の解答である。

RBA は、PSB の2005年次報告において、一連の規制政策は決済市場の競争促進と効率強化に貢献していると評価している。だが、そのなかに、消費者の評価は含まれていない。また、経済理論の立場からその政策に批判的な人も多い。次節で RBA の政策の問題を指摘する。

### **4.6 両面性市場（TSM）理論からの評価**

RBA の一連の規制政策の理論的根拠には、両面性市場（TSM）理論の立場から見て、納得できない論理が見出せる<sup>19)</sup>。ここではそのうち二つの点を論ずる。

#### **両面性市場（TSM）では、ユーザーペイ「User-Pay」の原理は成立しない**

RBA は、インターチェンジ料金の基準をコストベースで実行した。例えば、「Final Report 2002」は、コストベースが正しいと次のように述べている。

「改革はカード保持者に直接の影響を与える、そしてクレジットカード決済の再価格調整をもたらすであろう、だが、そのような受益者負担の動きは、価格メカニズムが決済手段を直接利用する人に最も効率的な手段の選択に向かわせる方法なのである」（RBA [2002] p.34）

だが、TSM の理論では、各ユーザーのコストを反映する価格構造を採用することはシステムの最適価格にはならない<sup>20)</sup>。RBA のインターチェンジ料金規制は、イシューアに加盟店に対する費用のみを回収させるものである。だが、イシューアは同時に会員にもサービスを提供している。消費者と加盟店の両者が共同消費するという TSM の特徴を考えると、消費者のサービス費用を配慮しないコストベース方式は最適な価格構造とはならないであろう。この場合の最適価格構造は、会員のカード使用の便益と店側のカード利用の便益の総計が関連するイシューアとアクワイアラーの費用を超えるものである。したがって、

店側の取引の便益からアクワイアラーの費用の差額はイシューアー（会員）に支払われるべきである。すなわちこの分はインターチェンジ料金に含まれなければならないことになる。

### インターチェンジ料金 IF の規制は中立ではない

RBA は、オープンシステムのカードシステムのインターチェンジ料金を規制したが、クローズドシステムは規制しなかった。その根拠は、RBA [2001] の p.119 に示されている。

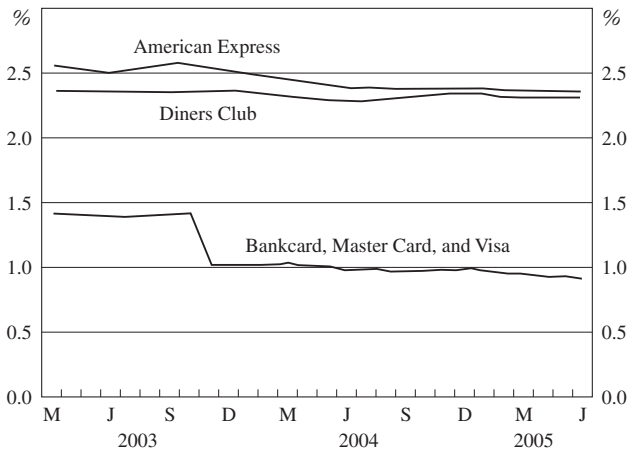
「インターチェンジ料金規制により指定クレジットカード (Visa, MC, BC) の商業割引が下がることになると、通常の価格競争のプロセスにより競争相手 (AM, DC) も値下げに対応せざるを得なくなるであろう」

すなわち、RBA は、オープンシステムの商業割引が下がると、競争により、クローズドシステムもまた商業割引を下げざるを得なくなると判断した。これは、インターチェンジ料金規制は競争に中立的だということを意味する。

だが、TSM（両面性市場）では、料金規制は中立的ではない。クローズドシステムがインターチェンジ料金規制により最適な価格構造が取れなくなると、そのカードの需要は減り、規制のないシステムより不利となる。TSM では、加盟店だけでなくカード保有者にもサービスを提供している。インターチェンジ料金の低下は商業割引が下がると同時にカード料金も上がる。そのためシステムの需要が減ると、加盟店のそのカードに対する価値も低下する。インターチェンジ料金規制の全体の効果は規制されたシステム需要を低下させることである。規制されないシステムは相対的に有利となる。

通常の一面的市場では、価格を下げた企業は市場で有利になるから、規制されないライバルも値下げせざるを得ない。これは小売価格の場合である。だが、インターチェンジ料金は小売価格ではなく、相互依存の関係にある異なる市場をバランスさせる中間的な価格である。この価格の規制は規制されたオープンシステムとクローズドシステムとを競争させる効果を持たない。このことは、図12に示されているように、規制されなかったクローズドシステムの American Express と Diners Club の商業割引 MSF はあまり低下しなかったことに示され

図12 商業割引（MSFs）の推移



出典) RBA [2005] p.10

ている。結局、この規制の効果は一方的に規制されたシステムを不利にするだけである。そして、オープンシステムのマーケットシェアはやや減少し、クローズドシステムのマーケットシェアは少し増加した（図11）。

### RBA 規制への総括的な評価

理論的な立場から見ると、上に述べたように、RBA のインターチェンジ料金 IF 規制は実際に小売決済市場の効率を高めたのか疑問の余地がある。すなわち政策の効率面において問題があるといえる。だが、RBA の規制がすべて失敗であったとはいえない。規制の目的は効率の改善だけでなく分配の公正を含むからである。RBA の意図は、効率の改善より、むしろ所得の移転に重きがかったのではないかという見方ができる<sup>21)</sup>。

分配面を配慮すると、RBA 規制によって、不利となるのは、カード会員、オープンシステムカード会社である。一方、有利になるのは、加盟店、クローズドシステムカード会社である。規制の経済理論が示唆するように、強く団結できない多くの人からなるグループ、すなわち消費者よりも、少数で団結しや

すい、すなわち加盟店のほうが規制による利益が大きい。その理論どおりに、消費者より加盟店への所得移転があったと考えることができる。また、オープンカードとクローズドカードの会社間の利害は政治的な背後があり、政治経済学から説明できるかもしれない<sup>22)</sup>。RBA 規制の評価は効率と公正のいずれにより大きなウエイトをおくかによって相違するのである。

## V 結論：効率的な小売決済システムに向けて

決済システムに対する RBA の価格規制政策が効率的に完全なものでないとすると、ほかに代替的な規制法としての競争政策がある。最後に、小売の決済システムに対する規制政策と競争政策の関係を考えてみよう。

現在、小売決済システムに対してどの国も安全や効率的な運営のため何らかの介入、関与がなされている。Weiner・Wright [2005] による調査では、多くの国は特定の課題については競争（規制・反トラスト）当局の判断に任せている。カナダ、アメリカ合衆国、EU、デンマーク、オランダ、スペイン、スエーデン、イギリスなど。だが直接に中央銀行が規制にかかわっているのは、オーストラリア（RBA）とメキシコ（Banco de Mexico）であり、きわめて少ない<sup>23)</sup>。

### 5.1 直接規制と競争政策

決済システムは、上述したように特別の特徴があり、市場の失敗の可能性がある。

この市場の失敗の可能性に対し、競争政策と直接規制政策の二つの規制方式がある。これらは社会厚生の上昇という同じ目的を持つが、異なるアプローチである。また、政策が運営される機関も異なる。

#### A 競争政策

競争政策は許容可能な行動の限界を設定する。そのため法律を制定し、不法行為を列挙し、何をしてはならないか、を企業に告げる。違反があれば、当局は摘発・検挙し、公正な市場への改善を図る。実際に競争法に違反するか否かのタスクは法廷に任される、そのタスクの実行は証拠と手続きの標準ルールに

依拠する。したがって、この政策はプロセスに重点があり、事後的対応（結果志向）である。

自由な企業活動を保証するメリットがあるが、欠点としては、達成すべき目的に対しては、企業はテストに見合うだけの最低限の努力しかしないことである。

## B 直接規制政策

一方、規制政策は規定された対象をえらび、目標を設定し、それを達成するように企業に命ずる。規制は何をすべきかを企業に告げる。そのため経済規制は専門の規制者によって実施される。かれらは法廷よりも大きなイニシアティブの権限と情報を持つ。規制政策は競争政策と異なり、違反事項だけに限られず、もっと広い状況の下で対応できるので柔軟性がある。事前に対応できるので（前向き志向）である。だが、欠点はレントシーキングやインセンティブ問題など大きな社会的コストの可能性がある。

このような競争政策と規制政策との相違は、検討すべき問題に対応するときの規制機関の能力と範囲、さらに規制活動に対する柔軟性について基本的なトレードオフの関係があることを示している。

本稿のテーマである、クレジットカードの望ましい発展を促進させる「公的政策」は、この基本的なトレードオフを配慮したものであるべきである。すなわち、直接規制政策を実施するとき、その長所だけを強調するだけでなく、その背後にある別の規制政策＝競争政策の特徴をも配慮した、弾力的な対応ができることが望ましい。その理由は、規制政策が機能するためには厳しい条件が必要であり現実にはその条件を完全に満たすことが難しいからである。

規制が望ましい成果を達成するためには次の4つの条件が必要である。

- 1 市場が失敗しているだけでなく、それが実質的に大きな社会コストを課している。
- 2 規制当局は適切な結果を識別できる能力を持つ。例えば、インターチェンジ料金IFの規制が望ましいためには、当局はその効率的な水準を決定できる能力をもつことが仮定されている。

3 規制の結果を識別するためには、当局は現上をモニターして環境変化に対応できることを必要とする。これが可能ならば規制は法廷より効率的に対応できる。

4 規制が陥りがちな欠点、すなわち、レントシーキングや官僚主義などに対抗できる手段をもたねばならない。

もちろん、このような条件が整うことはまれである。その結果、規制が逆の効果をもたらすことは、すでに規制の失敗として、過去の「規制の経済学」でよく知られている<sup>24)</sup>。

## 5.2 今後の課題

一般的な説明では、規制と競争の両政策は異なるが、実際の政策課題に対しては競争当局と規制担当者とは相互に協力できる。Weiner・Wright [2005] によると、カード事業の場合、中央銀行と競争当局の間で共同して対応する例が示されている。だが、まだ少数にとどまっている<sup>25)</sup>。

結局、決済カードの問題は他のネットワーク産業の規制と共通課題を持つ。通信や電力のような伝統的なネットワーク産業には規制と競争政策の経験が豊富に蓄積されている。その知識を応用することで新しい管理の方法が見出せるであろう。本稿で検討した、RBA のクレジットカード規制の経験は、ネットワーク産業の経済分析の重要な教訓を与えている。

## 注

本稿は、2006年5月、「応用経済学会」第1回大会（福岡大学）で報告したものをベースに作成された。討論者の慶田収（熊本学園大学・経済学部教授）氏および参加者の有益なコメントに感謝する。

1) No-Surcharge ルール（NSR）：クレジットカードの加盟店はカード会員に対しては決められた料金以外に余分な料金を請求できないとカード会社が定めたルール。

今回の RBA 規制では問題にならなかったが、クレジットカードでよく議論となるルールに、「Honor-all-card ルール（HACR）」がある。HACR：同じカード会社（Visa）なら、クレジットでもデビットでも使用できるというルールである。これはアメリカの Wal-mart 訴訟のとき焦点となった。

2) RBA の資料はほとんどインターネットに公開されている。アドレスを示す。  
<http://www.rba.gov.au/>

3) Weiner・Wright [2005] を参照。最近の世界の決済手段の傾向が詳しく分析されて



いる。

- 4) 岩田昭男 [2004]『図解：クレジット&ローン業界ハンドブック』東洋経済新報社。
- 5) 以下は、両面性市場 TSM の例である。ビデオゲーム機器，携帯電話（ドコモ，i-Mode），不動産ブローカー，雑誌，コンピューターの OS，ショッピングモール，カードシステム。
- 6) Evans and Schmalensee [2005] 参照。
- 7) このような複雑な条件を配慮してインターチェンジ料金の役割を説明する必要がある。この課題はクレジットカードの経済学の焦点になっている。Evans and Schmalensee [2005] を参照せよ。
- 8) Hayashi・Weiner [2005] p.24
- 9) PIN システムは、カード利用者が事前に登録した ID 番号をもとに本人認証ををするシステムである。
- 10) オーストラリアの銀行業の集中度の高さは多くの資料で指摘されている。Chang 他 [2005] p.330
- 11) 市場の失敗があるからといって、直ちに規制の対象になるわけではない。規制には費用が伴うので、規制実施のまえに、市場の失敗の内容を十分検討しなければならない。
- 12) PSB の組織，役割，政策の内容は Payment System Board が毎年発行する「年報」に詳しく解説されている。
- 13) ACCC: Australian Competition and Consumer Commission. オーストラリアの競争政策を担当する機関である。
- 14) この論理に対しては、両面性市場の価格構造の特徴を理解していないという批判がある。例えば、Wright [2004]，Chang 他 [2005]，Vickers [2004] など。
- 15) デビットカードの規制については、RBA [2005] (p.18-23) を参照。
- 16) アクセスの問題については、RBA [2004] (p.9)，RBA [2005] (p.14-15) を参照。
- 17) Chang 他 [2005] p.340
- 18) RBA のエコノミストである Simon [2005] (P.365～369) は、4-パーティーシステムにおける加盟店は「囚人のジレンマ」の状態にあり、そのアクアイアラーに対する交渉力は弱いと主張している。そのため、IF 料金規制や NSR 撤廃は、クレジットカード事業の透明性の向上，アクワイアラー間の競争強化につながっていると評価している。
- 19) Gans・King [2003]，Wright [2004] らは両面市場 TSM 理論の立場から、RSB 規制を批判している。
- 20) TSM 理論の立場から、最適な価格決定の厳密な理論は、Rochet [2003]，Rochet・Tirole [2003] を参照。
- 21) Ergas [2005] (p.417-418) はこの側面を指摘している。
- 22) こうした社会的・政治的議論は興味ある課題であるが、本稿の分析範囲ではない。
- 23) Weiner・Wright [2005] は各国の規制介入の具体例を詳細に調べてそれを一覧表 (P.308～309) にまとめている。
- 24) 「規制の経済学」では、規制の「自己増殖作用」の弊害を指摘する。RBA は、はじめ、クレジットカードのインターチェンジ料金規制に焦点を置いていたが、その後、規制の対象や範囲が拡大している。最近では、デビットカード，ATM カード，B-Pay などとも規制されるようになっていく。
- 25) Weiner・Wright [2005] (P.310)

## 文献

- Chang, Howard. S. Evans, and Daniel D. Garcia Swartz [2005], “The Effect of Regulatory Intervention in Two-Sided Markets : An Assessment of Interchange-Fee Capping in Australia”, *Review of Network Economics*, vol.4, pp 328-358.
- Ergas, H. [2005], “Panel on Competition Policy in Card-Based Payment Systems : Commentary”, *Review of Network Economics*, vol.4, pp.415-419.
- Evans, D S., and R Schmalensee [2005], “Economic of Interchange Fees and Their Regulation : An Overview”, *mimeo*, pp.1-51.
- Gans, J S., and S P. King [2003], “Approaches to Regulating Interchange Fees in Payment Systems,” *Review of Network Economics*, vol.2, no.2 (June), pp.125-145.
- Hayashi, F., and S.E. Weiner [2005], “Competition and Credit and Debit Card Interchange Fees : A Cross-Country Analysis”, *Mimeo*.
- RBA [2000], *Debit and Credit Card Schemes in Australia : A Study of Interchange Fees and Access*, RBA and ACCC : Sydney.
- RBA [2001], *Reform of credit card schemes in Australia I: A consultation document*, RBA : Sydney.
- RBA [2002], *Reform of credit card schemes in Australia IV: Final reforms and regulation impact statement*, RBA : Sydney.
- RBA [2004], *Payment System Board, Annual Report 2004*.
- RBA [2005], *Payment System Board, Annual Report 2005*.
- Rochet, J-C. [2003], “The Theory of Interchange Fees : A Synthesis of Recent Contributions,” *Review of Network Economics*, vol.2, no.2 (June), pp.97-124.
- Rochet, J-C., and J. Tirole [2003a], “An Economic Analysis of the Determination of Interchange Fees in Payment Card Systems,” *Review of Network Economics*, vol.2, no.2 (June), pp.69-79.
- Simon, John [2005], “Payment Systems are Different : Sholdn’t Their Regulation be too?,” *Review of Network Economics*, vol.4, 364-383.
- Vickers, John [2005], “Public Policy and the Invisible Price : Competition Law, Regulation, and the Interchange Fee, paper presented at a Conference Interchange Fees in Credit and Debit Card Industries : What Role for Public Authorities? Federal Reserve Bank of Kansas City, Santa Fe, New Mexico, May 4-6, 2005.
- Weiner, S.E., and J. Wright [2005], “Interchange Fees in Various Countries : Developments and Determinants,” *Review of Network Economics*, vol.4, pp.290-323.
- Wright, J. [2004], “One-sided Logic in Two-sided Markets,” *Review of Network Economics*, vol.3, no.1 (March), pp.44-64.