

デジタル通貨勉強会 第三回 議事録

| | |
|------|--|
| 開催日時 | 2020年7月2日 13時～15時 |
| 開催場所 | 株式会社インターネットイニシアティブ本社会議室 |
| 参加者 | <ul style="list-style-type: none">・座長 山岡 浩巳(フューチャー株式会社 取締役・元日本銀行決済機構局長)・参加者 株式会社三菱 UFJ 銀行 株式会社三井住友銀行 株式会社みずほ銀行 株式会社セブン銀行 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ KDDI 株式会社 株式会社インターネットイニシアティブ 東日本旅客鉄道株式会社 森・濱田松本法律事務所・オブザーバー 金融庁 財務省 日本銀行 総務省 経済産業省・事務局 株式会社ディーカレット・協力会社 株式会社シグマクシス <p>※敬称略</p> |

議事

● デジタル通貨に関するグローバル動向

非接触型決済へのニーズの高まり

<資料:「参考資料」 11 ページ(投影のみ)>

- ・ BISの四季報の中で、デジタル通貨の特集が生まれ、様々な分析がされている。
- ・ 新型コロナウイルスの感染拡大によって、グローバルで非接触型カードの利用が増加している。諸外国では新型コロナウイルスへの恐怖感が高まり、日本以上に非接触型決済のニーズが高まっている。また、現金は自宅に貯めておく、という傾向も見て取れる。

データプライバシー

<資料:「参考資料」 13 ページ(投影のみ)>

- ・ 日本は諸外国と比較し、圧倒的にデータプライバシーの意識が高く、自らの情報を他人に把握されたくないという考えが強い。
- ・ また、デジタル決済手段が利用されているほど、地下経済の規模が小さいという分析結果も存在する。

国内におけるCBDCの検討

<資料:「参考資料」 16 ページ(投影のみ)>

- ・ 日本におけるCBDCの検討は、調査研究や技術水準へのキャッチアップは行われているものの、銀行券の代替として一般個人が利用可能なデジタル通貨については、慎重な姿勢があったと認識している。CBDCの普及によって、銀行預金が減少し、貸し出し原資が減少することや、危機時にCBDCに資金がシフトすることによって、流動性危機が加速することが懸念されていた。
- ・ 現状、民間のリスク・リターン判断によって、最適な資源分配が行われていることを考慮すると、CBDCの導入によって、現状の資金仲介に影響が出る可能性が考えられる。
- ・ 学会等では、CBDCの発行によって、マイナス金利を実現しやすくなるという議論もある。ただし、マイナス金利実現には、現金を廃止する必要がある為、慎重にならざるを得ない。
- ・ 世界的に見ても、中央銀行がデジタル通貨を公式に導入した例はなく、日本銀行の動向は諸外国の動向と大きな乖離はないと認識している。
- ・ BISのエコノミストが、中央銀行関係者のスピーチ内容から、デジタル通貨への積極性を分析している。この分析の中では、日本銀行のスタンスが消極的に映る向きもあるのではないか、と見ることも出来る。

● ユースケースの検討

運送会社におけるデジタル通貨決済

<資料:「デジタル通貨勉強会 第3回」4ページ>

➤ As-Is

- ・ 代引き配送では、届け先からドライバーが回収した現金を、営業所で保管した後、現金を輸送し、運送会社や収納代行、販売者へ手数料や商品代金が振り込まれる。
- ・ 現金のハンドリングコストや、各種精算のリードタイムが長いことが課題である。
- ・ 現金の補充や、現金を携帯しての移動等の現金管理に加え、釣り銭準備の煩雑性が課題となる。また、届け先での現金のやり取りに時間がかかる上、釣り銭ミスのリスクもある。
- ・ 盗難や紛失リスクがあるため、現金を携帯することに対してはドライバーの負担が大きい。配送後の勘定合わせなどのオペレーションも負担となっている。
- ・ その他、不在持ち戻りで代金の回収ができずに、再配達に回ってしまうケースや、代金が払えない等の受取拒否により、商品返送などの事務が発生するケースもある。
- ・ 代金引換のニーズは年齢を問わず一定層ある。未だ EC でクレジットカードの登録に抵抗感のある層も存在する。代金引換コストは定額のため、単価が上がればクレジットカードよりも手数料が安くなり、資金サイクルが早いというメリットもある。

➤ To-Be

- ・ デジタル通貨を用い、届け先の個人がモバイル決済を行うと、配送会社や決済代行のウォレットへ、スマートコントラクトを用いてリアルタイムかつ自動で手数料を配布することが可能となると考えている。

➤ 討議

- ・ 近年増加している置き配では、代引きは利用不可である。非対面での代金引換サービスを開発できれば、今後の時代のニーズに合致するのではないか。
- ・ 現金管理のコスト、盗難・紛失のリスク等を考えると、通貨がデジタル化されるのは良いことである。
- ・ 時代に合わせて、決済サービスのブラッシュアップも必要ではないか。数年後には、決済という行為すら不要になっていることも想定される。
- ・ デジタル通貨のみならず、請求処理のペーパーレス化の様に、支払いや精算等の上流のサービスや業務がデジタル化している必要があるのではないか。

- To-Beは、現状のキャッシュレスの取り組みでは実現しないという考えか。
 - 現状のキャッシュレスの取り組みにおいても、現金ハンドリングコストの低減は可能である。精算処理のリードタイム削減に関しては、現状のキャッシュレス決済手段は、収納代行スキームを採用していることから、即時性に課題が残る。
 - 一方、デジタル通貨では、リアルタイムで残高の移転が可能であり、リードタイムの短縮も可能と考えている。
 - 例えば現状のクレジットカード決済にかかる手数料や、関係各社への入金タイミングなどをデジタル通貨で解決できるかが問われているのではないか。デジタル通貨を利用すると、物の配送と支払いが同時に行われることで、リスク低減が可能であると共に、自動かつ即時に販売者と収納代行、運送会社に支払うことも可能となる。
-
- 現金を全て無くさないか、To-Beの様な世界観は実現しないと考えているか。
 - 現金を少しでも減少させることで、人的負荷やコストの軽減は可能であると考えている。例えば、小売業におけるレジ締め業務等、現金が全て無くなると完全に撤廃することが出来ない業務は存在するが、一方で、現金の比率が下がることで負担が軽減されることはあり得るのではないか。
 - 海外では現金を受け付けないレストランも存在する。デジタル通貨によって利便性は向上するが、現金が残ると、事務処理を多重化する必要性が生じる。日本においては、現金を全て無くすことが難しい中で、どのようにデジタル通貨を実現させるかが解決すべき課題であると言える。
-
- To-Be像は、ある特定の運送会社内での利用を想定しているか、もしくは、運送会社共通で利用可能なデジタル通貨を想定しているか。
 - 単一企業が発行者となる場合は、特定の運送会社内での決済のみに利用可能なデジタル通貨となる。一方、銀行が発行するようなケースであれば、ある特定の経済圏を超えた通貨となり得る。
 - タイではセメント会社とその関連企業が連携し、企業グループ内の支払いを、ウォレットを利用して実施している例がある。一般的には利用先が幅広い方が、汎用性は高いと考えることが出来る。
-
- 元来この領域は、加盟店、収納代行、後払い事業者等が関わっているが、近年、利用者の後払いニーズの拡大を受けて、後払い事業者が登場するなど、様々な主体が関わるようになってきている。いろいろな視点から見ていく必要がある。
 - 新興国では、運送会社へのファイナンスサービスが多い。また、世界的にも、AmazonやAlibaba、GoPayなど後払いのサービスが伸びている。

- ・ 運送会社には、配送の帰り便の活用、道路の混雑時における料金の変更等、様々な課題がある。料金そのものを条件によって変更する等、新たな世界観を考慮しないと、既存決済インフラの代替だけでは、コスト低減の議論のみに終始してしまうのではないか。
- ・ 決済領域だけではなく、ビジネスプロセスそのものの効率化や、ビジネス上の新たな取り組みが重要となる。デジタル通貨決済実現の前に、ビジネスそのものの効率化・高度化が必要であると考えている。
- ・ Gojek というサービスでは、ドライバーを抱え込む為に、配送を多くこなすとガソリンを低価格で入れることができる仕組みを構築している。こうした事例を参考にしつつ、デジタル通貨の利点であるプログラマビリティによって、どのように新たなビジネスを開拓するかが重要である。
- ・ To-Be が実現すると、事業者視点ではメリットがあるが、一般利用者にとってどのようなメリットがあるのか。デジタル通貨で即時に精算される、というだけでは一般利用者のメリットが感じられない。
- ・ 現金ハンドリングコスト等が低減されれば、代引き決済サービスの利用料が低減され、利用者に還元することが可能であると考えている。また、資金精算の即時性を高めることで、デジタル通貨決済の導入先が増え、現金決済よりも UX に優れるモバイルペイメントの利用先が増加することで、利用者もメリットが享受できるのではないか。
- ・ 利用者としては、ATM に行く必要がない、現金を利用しなくてよいことがメリットではないか。
- ・ 現金に代わるような汎用性を、デジタル通貨で実現できるかが重要なポイントではないか。現状は、現金以外の決済手段がどこでも利用可能であるという保証がない。現金を持たずとも安心できる世界を実現できれば良いと考えている。
- ・ 現状、様々なデジタル決済手段が存在しており、デジタル通貨はこれらを否定するものではない。一方で、現金決済が存在しているというのも事実であり、これをデジタル化するニーズはあると考えている。

コンビニエンスストアにおけるデジタル通貨決済

<資料:「デジタル通貨勉強会 第3回」5 ページ>

- As-Is
 - ・ 本ケースでは、コンビニエンスストアの一般的なフローを想定したユースケースを記載している。
 - ・ 利用者が現金で支払うと、従業員がレジ締めを行い、日々の売上精算を行う。その後の流れは、各社の運営方法によって異なるが、店舗の現金を集金した後に、本社から各加

盟店に売上金を入金する流れであると理解している。

- ・ 現金売上のレジ締め作業や、本部から加盟店への売上金の配布には課題が残っており、如何に効率化するかがポイントである。
 - ・ 本社から加盟店への売上入金に関しては、デジタル通貨以外の解決策も存在する。また、デジタル通貨の特性であるプログラマビリティをどのように活かすことが出来るかは、まだ具体化し切れていない部分がある。売上金の加盟店への支払いに関しては、様々な複雑な処理が存在する為、具体的にどの様に効率化すべきか、議論が必要である。

 - ・ 決済手段は多様化しており、加盟店の手数料、入金サイクルの問題が顕在化している。小売としてはこの部分に大きな課題を感じており、今後の議論に期待したいところである。
- To-Be
- ・ 利用者による支払いのモバイル決済化が進むと、店頭における現金ハンドリングコストが下がると想定される。また、外国人従業員への現金取り扱いにかかる教育コスト等も低減可能と考えられる。現金の管理・回収コストに関しても、現金が残る限りゼロにはならないが、ある程度のコスト低減は可能であると考えている。
 - ・ また、デジタル通貨決済では、利用者のウォレットから店舗のウォレットや本社のウォレットへ即時入金することが可能となる。本社へデジタル通貨を集め、店舗へ配布する方法、店舗のウォレットから本社へ転送する方法など、様々な設計が可能となる。
- 討議
- ・ To-Be における、小口かつ大量のトランザクションの処理方法も具体的には想定できていない。また、多くの既存システムとの連携を如何に効率化できるかも重要である。

 - ・ To-Be を、銀行口座を利用して実現できない理由は何か。なぜデジタル通貨のウォレットだと出来るのか。
 - ・ 現状は、月締めかつ、全銀を介した処理が慣習となっている。To-Be 像を現状の仕組みで実現する場合、社外のネットワークを利用するコストが高くつくため、すぐには実現できないのではないか。現状は、全銀の利用に際して一定のコストがかかる為、自社ではコストをコントロールできない。

 - ・ 現金利用不可の店舗が実現する可能性はあるか。
 - ・ 現状では厳しいのではないか。流通業としては、決済は手段であり、目的ではない。手段である決済サービスは、世の中の多様なサービスを取り込まざるを得ない。当社においては、6 月から非接触型のクレジットカードを導入しているが、こうした世の中の変化に追従

- していく、ということが前提になる。特定の決済手段しか許容しない、ということは出来ない。
- ・ アメリカではAmazon Goがキャッシュレスかつ無人店舗を実現しているが、国内の鉄道会社では無人レジかつキャッシュ対応を実施している。一方で現金で支払いたい層も存在するとのことである。現金を代替し得るデジタル決済手段が必要ではないか。
 - ・ 小売業においても、無人レジやオートキャッシャー等の取り組みは進めているが、どれか一つに統一できる、という段階には未だ到達していない。
 - ・ またセルフレジを導入している小売業者も存在し、ある程度の効果は発揮している。多忙な利用者にとってはレジ待ちがストレスとなる為、待ち時間を短縮すると利用者に喜んでいただくことが出来る。
 - ・ 現金を減らすことが出来れば、釣銭準備金も減少させることが出来る。国内のあらゆる店舗で減少させることが出来れば、相当量になるのではないか。
 - ・ 現金受入れ不可の店舗において、現金を代金として置いて店舗を出た場合、法的にはどのような扱いとなるか。
 - ・ 一般的には、現金には強制通用力があるとされており、金銭債務の履行が成立するが、一方で現金を受入れないという条件は、契約の自由の範疇ともいえる。諸外国では現金が受け入れられないことへの不安も存在しており、現金を受入れるべきである、という法制度を制定する動きもある。
 - ・ As-IsからTo-Beへの転換に際しては、現金ハンドリングコストの低減が目的か、もしくは従業員の負荷を低減させることが目的か。キャッシュレス決済手段導入の背景は何か。
 - ・ 従業員の負荷低減は目的の一つではあるが、決済の変革でどの程度低減されるかは見えていない。

個人/企業への給付金配布

<資料:「デジタル通貨勉強会 第3回」6-7 ページ>

- As-Is(個人給付)
 - ・ 現状、個人への給付金は、受給者が各自治体に対して郵送やオンラインで申請を行い、自治体はその内容を確認している。申請が受理されると銀行口座を経由し、受給者へ振込処理が行われる。
 - ・ 本ユースケースにおいては、決済における課題のみならず、振込の前段階の申請内容の確認等のプロセスにも課題があると認識している。
- To-Be(個人給付)
 - ・ To-Be実現に向けては、事前にマイナンバーが紐づいたウォレットを、受給者が準備することが前提となる。申請はマイナポータルで実施し、自治体システムで申請内容の確認

を電子的に実施。その後各自治体のウォレットから受給者のウォレットへ、デジタル通貨による支払が行われる。

- ・ 給付金支払いにかかるリードタイムの短縮や、ミスの防止、オペレーションコストの低減が期待できるのではないか。
- 討議(個人給付)
- ・ To-Beの大部分は、デジタル通貨そのものではなく、マイナンバーと受給者口座の紐付けによって実現し得ると考えられる。ただし、給付金の振込処理にかかる各種コスト低減については、デジタル通貨によって実現可能な領域と考えられる。
 - ・ また、仮にTo-Be像を実現する場合、マイナポータルの活用、マイナンバーカード認証などの新たな仕組みが必要であることを考慮すると、デジタル通貨のような新しい仕組みとの親和性が高いことも想定し得る。
 - ・ 様々なユースケースの中で、デジタル通貨によって何を実現したいかの認識を合わせる必要があるのではないか。
-
- ・ マイナンバーと口座の紐付けは長年の課題ともいえる。利用者の抵抗感が大きい一方で、紐付けがなされなければ、一律配布は難しい。
 - ・ 証券口座はマイナンバー提出が義務化されているが、預金口座については、そのようになっていない。口座とマイナンバーが紐付けされれば、一定のメリットがあるのではないか。
 - ・ ウォレットにマイナンバーが紐づいていれば、様々な属性情報が変更されても、その人個人を特定可能となる。マイナンバーとの紐付けのメリットは大きい。
 - ・ 現状のマイナンバーカード認証においては、住所変更が課題となっている。こうした点の改善が前提となる。
- As-Is(企業給付)
- ・ 企業への各種給付金配布についても、個人への給付同様に、受給者からオンラインや郵送・役所における対面の申請等の手段で、申請がなされる。その上で申請内容が確認され、給付金が銀行口座を介して振り込まれる流れを想定している。
 - ・ 申請内容の確認や、各種手続きにかかるコストやリードタイムが課題となる。
- To-Be(企業給付)
- ・ 企業への給付については、企業固有の番号に紐づいたウォレットを用意することで、デジタル通貨によるリアルタイムでの支払が可能となると考えている。
- 討議(企業給付)
- ・ 企業版マイナンバーとウォレットを活用した支払の迅速化はあり得る。ただし、給付金に政

策的な意図が色濃く、多様な条件が付随していると、申請内容のチェックがボトルネックとなる。持続化給付金に関しては、全てオンライン申請であるが、売上の減少を証明する申請資料等の人手による確認が必要となる。デジタル化による効率化を進める為には、こうした条件について、人手で確認すべき点とデジタル化可能な部分にすみ分け、コントラクトとしてどこまでデジタルに定義できるかが重要な点である。

- また、政策意図が強い給付金の場合、支払・決済のみならず、申請に関連する情報を事前にプラットフォーム上に如何に投入するかが、デジタル化に向けては重要な点である。
- 補助金や給付金は事前に想定されていないケースも多いが、こうした給付金の申請を見越して、事前にプラットフォーム上にデータを収集しておく為には、何らかのインセンティブが必要となる。例として、中小企業庁のDX施策のひとつに、法人の財務データを取り込んだローカルベンチマークという仕組みがある。

➤ 討議(個人・企業共通)

- To-Beにおいて、給付金に利用するデジタル通貨は、単一のデジタル通貨を想定しているか、複数のデジタル通貨を想定しているか。
- 個人向け給付金については、各自治体が発行するデジタル通貨による給付を想定している。企業向け給付金については、複数ではなく単一のデジタル通貨を想定している。いずれのケースにおいても、必ずしも、給付されたデジタル通貨をそのまま各種決済に利用することのみを想定しているわけではない。既存の電子マネーや現金に交換して利用することも可能とすべきと考えている。
- 理想的なユースケースを検討することは重要であるが、何を解決しないとユースケースが実現されないのか、という議論が必要ではないか。本勉強会では、どのような進め方を想定しているか。
- 様々なユースケースを検討した後、具体的にどのような課題を解決するために、どのようなデジタル通貨をつくる必要があるか、また、その実現に向けて具体的にどのような課題を解決する必要があるかを議論したいと考えている。
- 例えば、マイナンバーの仕組みを今すぐに変更することは難しい。今の制度を所与として、具体的な解決策を考えることも重要である。既存のすべてのマイナンバーと口座を紐づけることは難しいが、新たに作るウォレットはIDの紐付けを前提とする等、実際に取り組みが前に進むように議論を進めたい。

保険会社-代理店間の精算

<資料:「デジタル通貨勉強会 第3回」8ページ>

➤ As-Is

- 現状は、保険会社が提供する保険商品を、代理店が販売し、契約者は保険料をクレジット

トカードや振り込み等の手段で支払う。これを受けて、代理店は銀行口座を経由して保険会社へ支払を行い、代理店手数料を保険会社から受け取る流れである。

- ・ 保険会社にとっての課題は、紙帳票(保険料照合表)とその物流、およびこれを用いた手作業に基づく業務プロセスであり、コスト・業務負荷・利便性が劣っている点にある。帳票作成費用と物流費用で、年間億単位のコストを要している。送金コストは毎月多数の代理店で発生している。その他、送金指示後、即着金できない点も課題である。

➤ To-Be

- ・ To-Beでは、各代理店と保険会社間の精算にデジタル通貨を利用することでコスト低減やリアルタイム決済を実現することができると考えられる。また、保険商品そのものをデジタル化し、スマートコントラクトを利用することも考えられる。
- ・ 代理店との送金に関する事務処理の利便性が高まり、人件費等のコスト削減が期待できる他、ビジネスサイクルのリアルタイム性向上に伴い、保険サービスの更なる進展も期待できる。

➤ 討議

- ・ To-Beの世界を実現するにあたり、当局の承認取得や、多数存在する代理店のアカウント開設等、乗り越えるべき制約は少なくない認識でいる。
- ・ 契約業務プロセスにおいて、契約計上データと保険料精算データの紐付けが必要であり、現状は紙で運用されているため、決済だけ電子化しても効果は薄い。一気通貫で見直す視点が重要である。
- ・ 災害を想定して既存の仕組みとのデュアルシステムが必要になると想定される。
- ・ 新たな決済システムには手数料の定額化を期待している。BtoC の決済システムでは、料率(%)課金が主流だが、送金金額が高額になる保険会社-代理店間の精算では、手数料が膨大になる。便利でも手数料が高いと検討し辛くなると思われる。
- ・ 現状の振込手数料については、様々な声を頂いている。一方で、既存の仕組みとは異なる取り組みとしてデジタル通貨を実現するのであれば、例えば、従量制の新たな保険商品等、新たなビジネスを実現する為にどのような決済手段が必要か、という観点で議論を進めたい。民間主導のデジタル通貨を検討する上では、既存のレガシーな仕組みの代替ではなく、デジタル化による新たな付加価値の提供、と言う観点でユースケースを検討すべきではないか。
- ・ 万歩計と連動して歩数に応じて保険料を引き下げる、安全運転の度合いによって保険料を引き下げる等、新たなサービスとデジタル通貨を併せて検討し、ビジネスにおける創造

性を発揮すべき、という観点は重要である。

- ・ 保険は条件付き支払債務であり、プログラマビリティが問われる領域であると考えている。こうした点を考慮すると、新たな決済インフラを実現するテクノロジーは限定されるという理解か。
- ・ 保険商品の商品組成から、収納までをスマートコントラクトとして記述可能であるという点から、保険は最もブロックチェーンの特性を活かすことが出来る領域のひとつであると考えている。
- ・ デジタル通貨をアカウント型で実装する場合においても、プログラマビリティを具備することは可能か。
- ・ アカウント型においてもプログラマビリティを具備することは、技術的には可能であると考えている。一方で、特定の経済圏に限定したビジネススキームであればアカウント型でも機能するが、保険会社や代理店を超えて、別の決済シーンにおいてもこうしたデジタル通貨を利用可能とすることを想定する場合においては、トークン型の方が汎用性・流通性の点で有用であると考えている。
- ・ アカウント型かつ相互運用性を兼ね備えたスキームと、トークン型で高い流通性を持つスキームの二つの実現スキームがあると理解した。どちらのスキームが現実的か。
- ・ トークン型であれば、P2Pの相互の端末間でトークンの信憑性の確認処理を行う為、システム全体の運用性は高い。一方で、スマートコントラクトを用いて資金精算を自動で行う場合、上流の多様なビジネスプロセスに紐づいた資金精算処理を実現する必要がある。こうした固有のビジネスロジックを考慮した仕組みの構築を前提とすると、トークン型・分散型ではなく、アカウント型かつ相互運用性を兼ね備えた世界の方が現実的ではないか。

- ・ To-Be像は特定の保険会社と代理店間の精算を前提としているか。
- ・ 保険会社-代理店間精算は非競争領域であると聞いている。複数の保険会社間で共通化し、コスト低減を図りたい、という意図があるのではないかと想定される。

グローバルの企業の海外取引

<資料:「デジタル通貨勉強会 第3回」9ページ>

- As-Is
 - ・ 現状は、コルレス銀行を経由し、海外へ送金される流れである。送金のリードタイムやコストの観点で課題があると認識している。

- To-Be
 - ・ デジタル通貨を利用し、SWIFT以外のチャネルでの送金を実現できるのではないかと考えている。

➤ 討議

- ・ 海外送金は、貿易などのビジネスプロセスとセットで考えるべき。貿易において、船荷証券が紙のままでは、決済だけデジタル化してもメリットは限定的。こうした点を考慮すると、プログラマビリティは非常に重要であり、デジタル通貨の他の決済手段に対する唯一の差別化ポイントではないか。
- ・ 海外取引に関しては、国家間のボーダーを超える際にAMLの課題が存在する。決済がデジタル通貨化されると、どこまでも記録をトレース可能である為、膨大なコストがかかることも想定される。例えば小口取引に対しては考え方を考える等、従来とは異なるAMLの考え方を適用しないと、デジタル通貨に代わったとしても課題は残るのではないか。
- ・ 如何にマネーロンダリング対策を合理的コストで実現可能か、テクノロジーを活用して解決する方法を検討していきたい。

小売・流通業のサプライチェーンにおけるデジタル通貨決済

<資料:「デジタル通貨勉強会 第3回」10ページ>

➤ As-Is

- ・ 小売・流通業では、仕入先から店舗へ商品が納品されるプロセスにおいて、デジタル通貨の活用が考えられる。
- ・ 現状は、仕入先や工場等から小売側のセンターへ納品される一連のプロセスにおいて、代金等の支払いは、小売本社等の銀行口座から各関係会社へ月締めで行われていると認識している。
- ・ 現状は、物の移動や契約行為と支払いが非同期であり、売掛管理等の事務処理が煩雑化していると想定される。

➤ To-Be

- ・ To-Beでは、小売本社から各関係会社への支払いを、納品等のビジネスプロセスをトリガーに、デジタル通貨を用いて行うことを想定している。スマートコントラクトを用いて、物の移動や契約行為と精算を同時に行うことが可能であり、これによって、事務処理の軽減などが期待できる。

➤ 討議

- ・ 小売・流通業のサプライチェーンにおける実際のプロセスは、本資料の図とは若干異なり、実態は売上が本部に上がった後に各店舗に利益配分されるイメージである。

- 本ケースにおいて、プログラマビリティを如何に活用し得るか、どのようにサプライチェーンを高度化できるかをより具体的に整理したい。入金サイクルを即時化することのメリットは大きいと考えている。
- 発注を受けた時点で、これを担保にファイナンスするという考え方がある。こうした取り組みとデジタル通貨を併せて考える上では、プログラマビリティが重要である。

その他

- 今回提示された多くのユースケースは、決済にフォーカスが当たっているが、コーポレートファイナンス、サプライチェーンファイナンス、個人向けローン等、ファイナンスの領域も併せて検討すべきではないか。“決済以外に使われるお金”についても、デジタル通貨を適用したユースケースを検討したい。
 - デジタル通貨とは、単なる決済手段ではなく新たな付加価値を加えた、既存の銀行口座間取引の代替に留まらない新たな決済手段であり、法定通貨建てのトークンの様なものがイメージされていると理解した。
 - 諸外国では、こうした法定通貨建てのトークンは既に発行されており、アメリカではDFSが審査体制を構築している。この場合、如何に法定通貨建てトークンを、マネーロンダリングに関するルールに則して実現できるかが論点となるが、テクノロジーを活用することと、カストディのガバナンスの二つによって実現し、発行されている例がある。アメリカで実現されていて、日本で実現できないのはなぜかを検討する必要もあるのではないかと。
- 次回以降の進め方について
 - 次回は引き続きユースケースの検討を実施する。
 - 銀行の代替に留まらず、新たなサービスやビジネスを検討に盛り込むことは重要である。単なるデジタル決済手段ではなく、デジタル通貨によって如何に付加価値を提供し得るかを、次回以降検討していきたい。
 - また、次回以降、引き続き、デジタル通貨の実現に向けた具体的な課題解決策を提示すべく、議論を進めていく。

以上