

## トップインタビュー

T O P I N T E R V I E W

## 多様化する決済手段の競争と協調を展望する日本銀行

新たなテクノロジーで挑む、  
顧客期待に応える決済イノベーションの今

## 現金同等の機能を持つデジタル通貨への挑戦

## 木村 武氏

日本銀行  
前・決済機構局長  
(現・日本生命保険 海外事業企画部審議役)

聞き手

## 松永 恒

NTTデータ  
取締役 常務執行役員

## “Libra”の投じた波紋

## 底流に顧客の潜在ニーズの変化

松永 今日、国内外では、COVID-19（新型コロナウイルスによる感染症）が世界を覆っていますが、決済領域では、キャッシュレス化やステーブルコイン<sup>(※1)</sup>の動向等、様々な変化が進行しています。そこで今日は、日本経済や金融を支えている決済システムに関して、日本銀行というお立場から、それらをどうぞ覧になり、どのような見通しをお持ちかについて伺えたらと思っています。

お話を伺うに当たりポイントとして3つほど念頭においています。第1は、消費者の行動変容や金融包摂<sup>(※2)</sup>等の社会的な変化です。第2は、それら社会的な環境変化と並行して

進むプレイヤーの変化です。環境変化への対応は、これまでは金融機関同士の話で済みましたが、フィンテック企業やノンバンクの台頭も見られます。第3は、そうしたダイナミズムの底流にあると思われる技術の変化についてです。AIやビッグデータはもとより、分散型台帳技術等の技術上の変化です。

木村 ここ数年、リテール決済市場は、需要・供給、双方のサイドで大きく変化してきています。

需要サイドでは、消費者のライフ

スタイルの変化が進行し、例えば、eコマースの普及等を背景に、利便性の高いリテール決済に対する需要が高まってきています。こうした需要変化が底流にあり、それに対応する形で供給サイドも変化してきました。一例をあげれば、2018年10月より「全国銀行データ通信システム」のモアタイムシステムが稼働しており、銀行口座を持つ利用者は24時間、土日・祝日でも即時送金が可能になりました。これは、需要サイドの変化に対する、供給サイドの金融機関における対応と捉えることができるでしょう。

ただ、金融機関の対応もさることながら、注目すべきは、フィンテック企業などノンバンク事業者がリテール決済市場に、かなりの数と勢いで参入してきている点です。

この新たな参入の代表的な事例は、

2019年6月に公表されたリブラ構想（“Libra”<sup>※3</sup>）でしょう。むろんそれ以前にも、ステーブルコインがなかったわけではありません。しかし、リブラほど社会の注目を集めた事例はありませんでした。フェイスブックの膨大な顧客基盤を利用した、新たな決済ビジネスが動き出せば、銀行など既存の決済事業者にとって大きな脅威になると考えられました。決済ビジネスの成否は、ネットワーク効果（サービスの利用が増えるほど、プラットフォームの価値が向上していく効果）に左右されるからです。

日本銀行を含む主要先進国の金融当局は、リブラに関する評価作業を行い、2019年10月にステーブルコインに関するG7報告書をまとめました。リブラには解決しなければならない課題やリスクが数多くあります。リ

ブラのようなグローバル・ステーブルコインは、法的な明確性や技術の安定性が確保されれば、便利な決済手段になり得ますが、マネーロンダリング（資金洗浄）やサイバーリスク、データ保護、消費者・投資家保護など様々な課題が解決されないと、利用者はステーブルコインのメリットを持続的に享受できません。

ただし、忘れてならないのは、顧客のライフスタイルの変化に伴う潜在的なニーズに対して、既存のプレイヤーが十分対応していなかったからこそ、その間隙を突いてリブラが構想された側面があるということです。そう考えると、リブラの衝撃は、決済システムそのものの大きな変化を促すに足る出来事だったと言えるのではないのでしょうか。

現金決済から  
デジタル決済へ

## 岐路に立つ決済業界

松永 リテール決済システムについて考えるとき、数か月前までは、私もリブラの行く方に関心を向けないわけにはいきませんでした。ところが忽然と、もう一つの社会的変化、COVID-19が世界規模で、社会的変化を促してきていますね。

木村 ええ。COVID-19は、お金に関する人々の行動に大きな影響を与えています。まず、コロナ禍で、現金流通高が大幅に増加しています。これは世界的にみられる現象です。経済に強烈なストレスが発生し、経済主体の不安心理が高まると、手元に現金を置いておきたいというニー







「決済業界は、現在、非常に大きな岐路に立っている可能性があります。」(木村)

ズ(予備的需要)が高まります。今回のケースでは、金融機関が人々の現金引き出しに備えて、金庫やATMへの現金保管高を増やしたことが主たる背景にあります。

では、実際に人々が銀行口座から現金の引き出しを増やしたか、というと必ずしもそうではありません。

**松永** たしかにCOVID-19の影響で、4月、5月のCD・ATMの利用頻度は、総じて前年を大幅に下回っています。外出が減ったことが影響しているのでしょう。

**木村** 世界各国で、ATMからの現金引き出し額はコロナ禍で大きく減少しています。その理由は、外出減による個人消費支出の減少だけが原因ではありません。現金決済からデジタル決済へのシフトも背景にあります。実際、個人消費が落ち込む中であっても、eコマースは比較的好調

でした。日本の全銀システム(小口決済)の取扱高をみても、コアタイムはほぼ前年並みを維持しているほか、モアタイムは前年を上回り続けています。COVID-19は、現金決済からデジタル決済へのシフトを加速させていると考えられます。

現金を介した感染リスクに関して、科学的根拠は現時点で確認されていませんが、デジタル決済へのシフトは不可逆的であると考えられます。実際、幾つかのアンケート調査結果によれば、感染問題が収束した後も、多くの人々が現金決済には戻ることなく、デジタル決済を使い続けること回答しています。

**松永** COVID-19は、先進国、新興国を問わず、世界同時的にそれぞれの国に影響を与えています。世界経済はICTによってグローバルにつながっていますから、決済領域でのイノベーションが、世界経済と各々の国の決済システムや決済慣行に及ぼす影響は計り知れないものになるのでしょうか。

**木村** 決済業界にとって、COVID-19は、リブラ以上のインパクトを短期間のうちにもたらしていると言えるかもしれません。現金決済からデジタル決済への流れが急激に加速する中で、供給サイドにおいて一体誰がその主たる受け皿になるのか、という点が重要になってくるでしょう。この意味で、決済業界は、現在大きな岐路に立っている可能性があります。既存の銀行業界がこの時代の変化にしっかりと対応して行くのか。あるいはノンバンク勢力が一気に抜け出すのか。

消費者がどのような選択をして時代を変えていくのか。注目です。

**松永** いずれにしてもCOVID-19やリブラ構想は、決済領域に対して世界的に強力なストレスを投じたということですね。

リブラ構想が波紋を投げかける中で、昨年末に行われた**黒田・日銀総裁の講演**(※4)は大変印象的でした。とくに「金融の安定は公共財である」という話がありました。公共財は、誰でも対価を払うことなく自由に消費することができますが、リブラのような巨大なフリーライダーとなり得るシステムが登場し、公共財が過剰に消費されるようになると、公共財は有限な共有資源へと変容し、資源が枯渇してしまう、と。つまり、金融の安定が失われていく可能性がある指摘されました。現金決済からデジタル決済への流れには、そういうリスクが包含されているということなのでしょうか。

**木村** 重要な点は、金融の安定という国際的な公共財が過剰に消費されることがないように、「リブラのようなグローバル・ステーブルコインの運営主体も、国際ルールをしっかりと遵守してください」ということです。

リブラは、その裏付け資産として、先進各国の短期国債や銀行預金を想定しています。つまり、リブラは、その価値を、主要各国の法定通貨の価値に紐づけて安定化を目指したものであり、いわば「国際金融の安定」という国際公共財を活用したスキームと言えます。各国の金融政策の遂行とそれによる物価安定の上に、ステーブルコインの価値の安定を求める一方

で、法定通貨とは異なる、リブラという新しい価値尺度(unit of account)を誕生させるという構想です。

しかし、人々がその新しい価値尺度を使い始めると、各国の金融政策の有効性が低下します。そうなれば、各国の通貨価値の安定も維持できなくなり、リブラの価値も結局安定しなくなってしまうわけです。そうした状況は避けるべきであり、そのため、金融安定という国際公共財の利用ルール——すなわち、公的当局が金融安定維持のために課した様々な規制やルール——をしっかりと遵守することが、決済業界に参入するための前提条件なのです。

**松永** デジタル決済を健全な形で普及させていく上で、事業者間の公平な競争環境(レベル・プレイング・フィールド)を整備することは重要であり、金融安定という公共財の利用ルールの遵守もその一環ということですね。

**木村** はい。それが、リブラ構想に対するファースト・リアクションです。

しかし、先ほど触れたように、リブラ構想が出現した背景には、顧客の潜在的なニーズ、潜在的な不満に添えていこうとする視点があります。既存のプレイヤーがそれにうまく応えられていない現状もあるわけですから、新しいプレイヤーに対して、ルールを厳守すべきだというだけではなく、既存のプレイヤーのビジネスやシステムも、並行して改善していく必要があります。そうでなければ、顧客の潜在的なニーズの変化に対応した決済領域でのイノベーションが阻

害されてしまいます。

## 内外送金サービスの改善への取り組み

### 相互運用性の確保と課金体系のあり方

**松永** その動きがクロスボーダー決済の改善への取り組みですね。

**木村** はい。リブラに端を発した動きといえるのですが、2019年10月に公表したグローバル・ステーブルコインに関するG7報告書を踏まえ、今年2月に開催されたG20財務大臣・中央銀行総裁会議では、クロスボーダー決済の改善が優先課題として掲げられました。

クロスボーダー送金の改善に向けた取り組みは、まず、どこにクロスボーダー送金の障害や摩擦があり、その結果、なぜ送金が遅くなったり、コストが高くなったりしているのか、その摩擦の特定を行います(Stage1)。次に、特定した摩擦をどのように解消していくか、その解決策を特定します(Stage2)。そして、課題解決策の実施に向けたロードマップを作成する、という流れです(Stage3)。これら一連の作業を今年10月のG20までに完了させるために、各国が連携協力して、作業を進めています。

実は、日本のクロスボーダー送金コストは、国際的にみるとかなり高いです。その背景は何か。この問題を考えるために、今年5月に、「**決済の未来フォーラム・クロスボーダー送金分科会**」(※5)を開催し、関係者に集まって頂いて議論しました。日



「決済領域でのイノベーションが、世界経済とそれぞれの国の決済システムに及ぼす影響は、計り知れないものになるのでしょうか。」(松永)

本のクロスボーダー送金コストが高い点については、個々の金融機関の問題というよりも、日本固有の、決済業界全体の問題として捉えた方が適切です。

例えば、日本では、国内・クロスボーダー送金の事務処理体制・システムの二重化が非効率性の一因になっています。また、日本の金融機関は、口座維持管理の手数料をとっていません。そうした基本料金をとらずに決済サービスを提供しているため、そのコストを、クロスボーダー送金といった個別サービスに上乗せしかばりしていく傾向があり、こういった“リフティングチャージ(海外送金に伴う為替手数料/外貨取扱手数料)”に頼らざるを得ないビジネスモデルの構造も要因となっているようです。

加えて、コンプライアンス・コストが送金コストを大きく左右しているた



め、マネロン・テロ資金対策の規制・監督のグローバルな調和や、本人確認情報の共有化による事務の効率化なども課題といえるでしょう。

**松永** なるほど、難しい調整や対応が求められるのですね。

ところで、クロスボーダー送金のコスト高の一因として指摘された課金体系の問題は、国内における銀行間の送金手数料にもあてはまりそうですね。米欧ではごく当たり前の口座維持手数料とセットで決済の手数料を考えていく必要があるということでしょうか。

**木村** その通りです。ただ、これまで課してこなかった口座維持手数料を銀行が課すようになれば、顧客の反発も大きいでしょう。課金体系の見直しについて顧客の理解を得るには、銀行口座を起点とする決済サービスの付加価値を高める必要があります。

※ 1 ステーブルコイン (Stable coin) :

価格を安定させることを主眼に設計された仮想通貨のこと。

※ 2 金融包摂 (Financial Inclusion) :

貧困等により、17億ともいわれる世界の銀行口座を持たない人々が、安価に利用できる基本的な金融サービスへのアクセスや利用ができるようにする取り組み。

※ 3 リブラ (Libra) :

Libraは、米Facebookが開発したブロックチェーンベースの暗号資産で、2019年6月に、2020年の発行予定と、その発行・管理を非営利団体のLibra協会が行うと発表された。発表当時、ドルやユーロなどの法定通貨を裏付け資産とするグローバル(国際)通貨であること、主要通貨のバスケットに連動させて価値の安定を図ること、また、大手の決済プラットフォームフォーマーが参加表明したこと等から反響は大きかった。

ます。この点に関して、私は、相互運用性の改善が鍵になるとずっと考えてきました。

現状、日本では、全ての金融機関が全銀システムを経由して、口座を持つ顧客に送金サービスを提供しています。しかし、フィンテック企業などの新たな事業者が決済サービス市場に参入する中で、様々なサービスが分断・林立した状態が続いています。既存事業者である銀行の顧客と、新規事業者であるノンバンクの顧客の間で送金をする際などには、コスト負担が発生したり、そもそも不可能なケースもあります。そうした摩擦が解消され、事業者間で相互運用性が確保されれば、顧客の利便性も高まります。

**松永** 利便性が高まれば、銀行口座の魅力も高まり、口座維持手数料に対する顧客の理解も得られるということですね。

**木村** 銀行で振込をする機会なんてあまりない、だから、一回当たり数百円の送金手数料も気にならない人もいるでしょう。しかし、銀行のサービスメニューが増え、例えば、「送金し放題」の環境になれば、人々の意識や行動は変わるでしょう。相互運用性が確保され、銀行間だけではなく、〇〇ペイなどノンバンク決済事業者の顧客との送金も可能になれば、口座維持手数料を月何百円か支払う代わりに、何回送金してもよいというサブスクリプション型サービスは顧客に受け入れられるようになると思いま



す。送金をよく利用する企業にとって、サブスク型の決済サービスは歓迎されるでしょう。一方、送金頻度は年に1回という人なら、口座維持手数料ゼロで、1回当たりの送金手数料が高くてよいでしょう。

デジタル社会においては、金融機関の決済サービスも、顧客の属性やニーズに応じて、工夫を凝らしたプライスマニューを提供しなければならない時代になっていくでしょう。

**松永** 決済業界における相互運用性の確保は、日本だけではなく、欧米でも重要な課題となっていますね。例えば、米国では、コミュニティバンクなど地方の中小金融機関の中には、日本でいう全銀システムに参加していない先も多く——つまり、銀行間での相互運用性も十分確保されておらず——、口座を持つ顧客に対して、24/7即時送金サービスを提供

できていません。

**木村** ご指摘の通りです。そうした問題を踏まえ、2019年8月、連邦準備制度理事会(FRB)は、「FedNow」という新たな決済システムの構築に向け動き出しました。2023～24年には、コミュニティーバンクがFedNowに参加し、24/7即時送金サービスを顧客に提供できるようになるでしょう。ただ、FedNowへのノンバンク決済事業者の参加については現時点では見通しがたっていないので、銀行との相互運用性の問題は依然残っています。

一方、日本では中小金融機関も含め全ての金融機関が既に全銀システムに参加しているので、「米国に比べればまだまし」という評価は可能かもしれません。しかし、相当数参入している新たなノンバンク決済事業者との相互運用性についてどう対応し

ていくべきかについては、やはり検討が必要です。

この数年間の動きを見る限り、新たなプレイヤーは、顧客の囲い込みのために自分一人で頑張ろうとするあまり、ポイント還元などで体力を消耗していくケースが多々見られます。しかし、ポイント還元に見合った成果(シェア拡大)を得るには至っていないようにみえます。決済はネットワーク産業であるため、事業者間の協調を通じた相互運用性の改善を意識していくことが重要なのだと思います。

COVID-19によりキャッシュレス決済に追い風が吹いているといっても、フィンテック企業など新たな決済事業者にとって、現金決済は依然強いライバルです。現金決済を支えるATM網は、どこの銀行のATMからでも現金を引き出せるという相互運用性を備えているからです。したがって、現金決済からキャッシュレス決済への抜本的なシフトを促すには、既存の金融機関と新規参入したノンバンク決済事業者が協調して、相互運用性を確保していくことが必要になってくるのです。

**松永** 時代をさかのぼれば、日本のATM網が、銀行間でここまで相互運用性を持つようになるまでには、様々な困難がありましたね。「ATMを相互開放すると、他の銀行や他の業態に、自行の顧客が取られてしまう」といった懸念や軋轢を銀行業界内で克服して、協調を図ってきたわ

けです。今度は、銀行業界とノンバンク業界の協調ということですね。

**木村** 銀行間のATMの相互運用性の確保は、顧客の利便性を高め、最終的には、全ての銀行にとってwin-winとなりました。私鉄とJRの相互乗入れも同じです。相互運用性の確保は、ネットワークビジネスが消費者ニーズに応えていくうえで不可欠なス

※ 4 日銀総裁のFISC講演と公共財 :

黒田東彦日銀総裁が、FISC創立35周年を記念して2019年12月に「決済のイノベーションと中央銀行の役割」と題して行った講演。  
[https://www.boj.or.jp/announcements/press/koen\\_2019/ko191204a.htm/](https://www.boj.or.jp/announcements/press/koen_2019/ko191204a.htm/)

その中で、「金融の安定」は「公共財」(public good)であり、同年6月に公表されたリブラ構想に代表されるグローバル・ステーブルコインの取引規模が拡大すると、国際公共財である国際的な金融の安定が揺らぐ可能性について指摘している。

※ 5 「決済の未来フォーラム クロスボーダー送金分科会」 :

金融安定理事会(FSB)が2020年4月に公表した報告書(Enhancing Cross-border Payments: Stage 1 report to the G20)を踏まえ、日本銀行がクロスボーダー送金の改善を目的に、同年5月、分科会を開催した。銀行のほか、ノンバンク決済事業者、業界団体、SWIFT、金融庁が参加した。

[https://www.boj.or.jp/announcements/release\\_2020/rel200617a.htm/](https://www.boj.or.jp/announcements/release_2020/rel200617a.htm/)

また、日本のクロスボーダー送金コストが国際的に高い点は、その後公表された「決済システムレポート別冊シリーズ クロスボーダー送金コストの決定要因」(2020年7月、日本銀行決済機構局)でも分析され明らかにされている。

<https://www.boj.or.jp/research/brp/psr/psrb200703.htm/>

※ 6 「CBDC研究チーム」 :

7月8日のインタビューの後、日本銀行決済機構局で組織改編があり、7月20日に、「デジタル通貨グループ」が新設された。



テップといえるのではないのでしょうか。

## デジタル社会に相応しい 中銀マネーの姿

### “Cash-like”な機能特性

**松永** 最後に、第3のポイントである分散型台帳技術の登場など、IT分野での技術革新の影響ですが、やはり伺いたいのは、“中銀デジタル通貨(CBDC: Central Bank Digital Currency)”についてです。

**木村** 現時点で、日本銀行がCBDCを発行する計画はありません。ただ、将来必要になった時に的確に対応できるよう、そのための「準備」として調査研究は続けています。こうした基本的なスタンスは、先進国の中央銀行において共通です。

ただ、一口に「準備」といっても、民間の技術レベルがどんどん上がっている中で、我々も目線を引き上げていく必要があります。準備のステージを段階的に上げていく必要があります。

そうした問題意識のもと、日本銀行は、2020年1月、主要先進国の中央銀行と国際決済銀行(BIS)とともに、CBDCに関する共同研究グループを立ち上げました。また、2月には、決済機構局内に「CBDC研究チーム」<sup>(※6)</sup>を発足させ、検討を加速させています。

これまで、抽象的な政策調査や分散型台帳技術(DLT)に関する技術検証を行ってきましたが、今後は、CBDCに求められる機能要件やそれらの技術面での実現可能性について

検討していく必要があります。いざ社会のニーズが高まり実装となった時に、「できません」では困ります。我々は、技術に関して実践的な知識を蓄積するとともに、ベンダーを中心とする技術コミュニティとの接点を増やしていく必要があります。

**松永** 「現時点で発行計画はないが、将来必要になった時に備える」ということについて、どのような状況になれば、CBDCが必要になるのでしょうか。スウェーデンのように、現金流通が大幅に減少した社会では、現金の代わりになるCBDCを発行する、というイメージを持っていますが、日本ではどうでしょうか。

**木村** 日本ほど現金流通残高のGDP比の高い国は世界的に稀であり、スウェーデンのようなキャッシュレス社会とは距離があります。この現金流通比率の高さは、広範囲に相互運用性をもつATM網に支えられている側面があります。しかし、見方を変えれば、「現金に対抗できるほど、魅力のあるデジタル決済のシステムがない」ことも影響しているでしょう。

その背後にある要因が、先ほど指摘した、民間マネー間の相互運用性の不完全さであったり、あるいは、高コストの送金サービスだったりするのです。そうした状況を改善するには、銀行やノンバンク決済事業者の皆さんにまず頑張って頂くのが、第一です。そして、そうした民間の動きを、中央銀行がCBDCの発行によってサポートすべきかがポイントになります。



考えてみてください。銀行Aの預金は現金でしか引き出せないが、銀行Bの預金は現金だけではなく、CBDCでも引き出せるとしたら、どうしますか。人々は、銀行Bの預金の方を明らかに好むでしょう。そして、CBDCが様々な民間デジタルマネーと交換可能であれば、CBDCは民間マネー間の橋渡し役として機能します。そうなれば、相互運用性は格段に改善するでしょう。

**松永** 日本の金融サービスでは、これまで培ってきた技術開発により、デジタル化・オンライン化が相当進んでいます。例えば、都市部に住んでいる給与所得者に限って言えば、給与振込があり、光熱費やカード決済のための自動引落しがあり、60%は現金を介さないで済んでいるという見方もあります。そうした状況でも、CBDCに役割はありますか。

**木村** 給与の電子マネー振込が政府

で検討されていますが、もしそれが実現すれば、なおさら、電子マネーや銀行預金など民間マネー間の相互運用性は重要になってくるでしょうし、それら民間マネーとCBDCとの交換ニーズも高まることが考えられます。

そして、将来、キャッシュレス化がさらに進展していけば、銀行は全国に張り巡らせた支店網やATM網を縮小させていくかもしれません。日本の人口が減少していく中で、そうしたシナリオは十分考えられます。そうなれば、人々にとって、現金の引き出しが面倒になってくるでしょうから、かわりにCBDCで銀行預金の引き出しをしたいと考えるようになるかもしれません。

いずれにせよ、中央銀行としては、決済のイノベーションが進み決済システムの構造が変化していく中で、「デジタル社会に相応しい中銀マネーの供給のあり方」を考えていく必

要があります。

**松永** デジタル社会に相応しい中銀マネーとは、具体的にどのようなものをイメージすればよいのでしょうか。

**木村** 主要中銀の多くは、「CBDCを発行する場合、それは“Cash-like”であることが必須」と考えています。“Cash-like(現金のような)”という場合、それは、「誰もが、いつでも、どこでも、安全、確実に使える」決済手段を意味します。近年、数多くのキャッシュレス決済サービスが民間から登場していますが、オンライン決済が殆どであり、通信環境や電力に依存しないオフライン決済を提供する先は、ごく限られています。地震や水害、パンデミックなど大規模な災害が起こっても「いつでも、どこでも」使えるサービス提供の強靱性、「誰でも」使えるユニバーサルアクセス、そして「安心して」使えるセキュリティの堅牢性、こうした課題を新しい技術によって、どう乗り越えていくのか、これが重要なポイントになります。

中央銀行がCBDCを発行する場合、ポイントはやはり民間ではカバーし切れていないデジタル決済の領域を補強する役割です。そうでないと、単なる民間の代替に過ぎなくなります。**松永** なるほど、中央銀行として挑むがゆえの重要なスタンスですね。

**木村** ただし、こうした“Cash-like”なデジタルマネーの実現には課題があります。例えば、利便性とセキュリティはトレードオフの関係にあります。オフライン機能は利用者にとって利便性が高いですが、コア台帳と端末にある情報が切り離されたオフライン

環境下にあると、セキュリティの確保が難しくなります。また、ユニバーサルアクセスを確保し、全てのユーザーに同じサービスを提供しようとするれば、それを実現するデバイスを開発するために、かなりコストがかかるかもしれません。しかし、コストの高いデバイスでは、全ての人々が欲しいとはならず、ユニバーサルアクセスにはつながりません。

このように、CBDCに求められる様々な機能特性にはトレードオフがあります。そのトレードオフの問題を緩和するものは何か。私は、それがやはり「技術」だと思っています。だから、中央銀行は技術についても理解を深める必要があります。

**松永** 技術上のトレードオフを克服していくものも、またテクノロジーである、と。

決済システムのあるべき将来像について、民間と中央銀行が連携して考えていくことが重要ということで、本日のお話はまとめられるように思います。決済サービスの領域において、民間と中央銀行が協力・補完して、決済のイノベーションを実現し、多様な顧客ニーズに応じていく時代を築いていく必要がありますね。弊社も新たなテクノロジーのご提供により、顧客期待に応える決済イノベーションの最前線の取組を支えて参ります。

(収録: 2020年7月8日)

撮影: 菅井 映里