

2024年5月 | 3号

Digital Economic
& Financial Institute

DEFI

デジタル経済金融のための新しい視点



第14回ラウンドテーブル

様々な特典を備えた生活の中の金融、「プリペイドチャージ」...
規制一辺倒の政策が変われば「ナマズ効果で応え」

- 専門家寄稿
- 小商工人包容金融、フィンテックと非金融手段を共に活用する必要がある
 - 生成型AIとカスタマーエクスペリエンス：メスを握れ！
 - 9月から変わるプリペイド業規制、最終的な点検事項

目次

● 研究院長コーナー 人工知能産業、 「No Pain No Gain」で育成する必要がある	3
● 第14回ラウンドテーブル 様々な特典を備えた生活の中の金融、「プリペイドチャージ」.. 規制一辺倒の政策が変わればナマズ効果で応え	5
#成長をめざして "技術の発展と顧客需要の変化の中で、差別化されたメリットで成長中"	
#古い規制を捨てる時 "時代の流れから目をそらした時代遅れの規制と不必要な不安感を終わらせる"	
#共に変化への取り組み...消費者保護は基本 "誤解を解いて安全に...メリットは増やし、経験はよりスムーズに"	
#市場と領域を拡大中...オフラインで、海外へ "オフラインで十分な成長可能性...海外市場は非常時の足場"	
● 専門家寄稿	17
小商人包容金融、フィンテックと非金融手段を共に活用する必要がある Yooshin Jung The head of Digital Economy & Finance Institute(DEFI)	18
生成型AIとカスタマーエクスペリエンス：メスを握れ！ Byungho Choi Professor, Human-inspired AI Lab, Korea University	20
9月から変わるプリペイド業規制、最終的な点検事項 Sihong Kim J.D., Advisor of Law Firm Lee&Ko	23
客員研究員紹介	29
ご案内 協会・研究院入会	30

DEFI

Published by	Defi(Digital Economic & Financial Institute) Korfin
Publication Date	May 22, 2024
Issuer	Geunju Lee
Editor	Yooshin Jung
Editing and Design	Jinseon Jung Jieun Ha
Website	www.korfin.kr
Email	defi@korfin.kr
Contact	+82 2-6949-2636

人工知能産業、 「No Pain No Gain」で 育成する必要がある

Yooshin Jung

The head of Digital Economy & Financial Institute (DEFI) and Professor of Business Administration in Sogang Univ



ベンチャー投資は全体的に凍結したが、人工知能(AI)部門のベンチャー投資は活発だという。2000年代半ばまで100億~200億ドルだったAIベンチャー投資規模が、2022年と2023年にはベンチャーの困難の中でも平均450億ドルで2~3倍の水準を記録した。特に、2022年にチャットGPT(Chat GPT)の発表とともに発足した生成型LLM(大規模言語モデル)AIは、1年でAI総投資額の48%を占めるほど急成長している。

しかし、よく見ると、一般的なベンチャー投資とは性格が大きく異なり、「これがベンチャー産業なのか」と疑問に思う。一般的にベンチャー産業を主導するベンチャーキャピタルの座をグローバルビッグテックなど大企業が占めているからだ。また、投資された企業もオープンAI、エントロピックなど一部の企業が独占している様子だからだ。例えば、市場調査会社のピッチブック(Pitchbook)によると、昨年、米国内のAIベンチャーへの投資額は291億ドル(39.4兆ウォン)だった。そのうち、246億ドル(33兆ウォン)の83.8%がマイクロソフト、グーグル、アップル、メタなどのビッグテックから出たという。さらに、投資企業のうち、オープンAIがマイクロソフトから昨年1月に130億ドル(17.3兆ウォン)、オープンAIの対抗馬と呼ばれるエントロピックがグーグル(20億ドル)とアマゾン(40億ドル)から60億ドル(8兆ウォン)を投資された。両社の投資額がAI総投資額の65.3%を占めた。

なぜこのような現象が起きているのだろうか。専門家は、まず、ビッグテックとベンチャーキャピタルのAIに対する認識の違いを挙げる。ほぼ全てのビッグテックは、現在の収益モデルの観点からAI競争力が最も重要だと考えている。そのため、価格を問わず、競争力のあるAIベンチャーに「オールイン(All in)」投資をしている。一方、ベンチャーキャピタルは、いくらAI革命時代とはいえ、投資資金に対する期待投資収益率、つまりヴィンテージ(Vintage)を重視する。戦略的投資家(SI)と財務的投資家(FI)の特性の違いが明らかになる局面だ。

第二に、資金力と技術力の面でビッグテック企業がベンチャーキャピタルをリードしているからだ。現在、マイクロソフト、アップルは時価総額4,330兆ウォン、3,760兆ウォンでグローバル1、2位である。また、グーグル、アマゾン、メタもグローバル時価総額5、6、7位で膨大な資金力を誇る。世界最大の情報技術ファンドである孫正義会長のビジョンファンドが250兆ウォン規模であることと比較される。AI技術革新があまりにも速いため、技術に対する理解も重要だが、この点でもベンチャーキャピタルがビッグテックに追いつくのは難しいという意見だ。

第三に、現在のAI革命がインフラ革命の段階だからだ。オープンAI(マイクロソフトが持分49%保有)のチャットGPTだけでなく、競争モデルとして登場しているグーグルのゼミニ、マイクロソフトのコファイラーなど、すべてのLLM AIは顧客とそのビッグデータを確保するために超低価格でサービスを提供している。したがって、他のAIベンチャーの収益モデルがこれらの技術またはビッグデータインフラストラクチャに依存している限り、ビッグテック企業の意味決定に従属するしかない構造である。ベンチャーキャピタルなどが他のAIベンチャーへの投資を躊躇している。加えて、米国の連邦準備委員会(Fed)の金利引き上げの余波でベンチャー投資資金が減少し、ベンチャー企業の価格下落でベンチャーファンドが苦戦しているのも要因である。

それでは、ビッグテック中心のAI独占現象は今後も続くのだろうか。これについては、意見が2つに分かれるようだ。まず、ビッグテック独占が持続するだろうという意見だ。現在、AI、特にLLM AIの競争力はビッグデータから生まれると言われるほどビッグデータが重要だ。そのため、デジタルプラットフォームを通じて膨大な消費者ビッグデータを確保し続けているビッグテックの強みは、どの企業よりも強力だ。さらに、資本力ですでにLLM AIモデル開発競争に乗り出し、AI半導体まで影響力が大きくなった。一言で言えば、原料、製品生産、消費者まで生態系全体を支配しているという意見だ。一部では、量子コンピューティングなどAIに挑戦する新たな技術革命が商用化されるまで、米国と一部の中国を含むビッグテックが30年以上AIを支配するだろうと評価する。

一方、現在は、一時的なAIインフラ革命であり、これから本格的な革命が到来するときは、ビッグテック以外にもベンチャーキャピタルが様々なAIベンチャーへの投資が広がるだろうという意見がある。これが多数の意見である。その理由は、まず、各国政府がビッグテックの独占を容認しないからだ。特に、ビッグテックの全産業と関連するAI生態系の支配は、国家権力レベルでも決死反対するだろうからだ。すでに米国の連邦取引委員会(Federal Trade Commission)に続き、欧州連合(EU)、英国などがグローバルビッグテック企業のAI投資及びパートナーシップ関係における相互接続性を把握し、反独占措置を予告している。

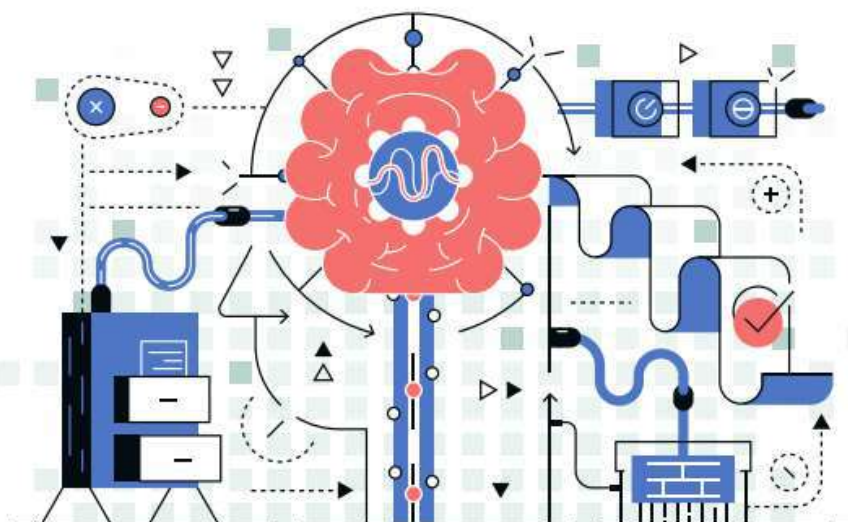
第二に、もう一つのビッグテック独占を揺るがす要因として、PCや手の中のスマートフォンに内蔵して使えるMy LLM AIの技術開発を挙げる。現在、インテル、クアルコム、マイクロソフトなどが独自のLLM AIプロセッサの開発に最善を尽くしている。プロセッサが開発される場合、AIインフラ革命が全産業と多数の企業や個人につながるB2B2C(Business to Business to Consumer)、B2C(Business to Consumer)モデルの本格的なAI普及革命につながるという意見だ。これは過去25年前、インターネット革命がPCと出会い、真のIT革命を生み出したのと同じ流れだ。

第三に、メタがオープンソースを通じてAI技術を無料で公開したように、2位グループなどが技術開放を通じてベンチャー企業のAI新技術開発を誘導することができる。また、現在のAI技術はGPUだが、より革新的なNPU技術開発に取り組んでいるベンチャー企業が出現している。これにより、AIベンチャーが既存のビッグテックとは異なる新たな動きを見せる可能性を示唆している。

どの意見が正しいのか？

未来は分からないが、過去の経験から見ると、個人的には後者の意見に一票を投じたい。いずれにせよ、現在の韓国のAI関連産業は、サムスンもSKハイニックスも非メモリ半導体の競争力を確保できず、やや遅れている。また、LLM AIに対抗できるNPU AIに挑戦するリベリオンなどのAIベンチャーも脆弱な状態である。

しかし、まだビッグテックのLLM AIもNVIDIAのGPU独占を打開できていない状態だ。「My LLM AI」という本格的なAI拡散革命も到来していないだけに、今からでも本格的な官民協力AI生態系を造成し、段階的に成長する方策を積極的に用意する必要がある。現在、AIは一度取り残されると追いつくのが難しく、すでに経済産業だけでなく、政治、軍事まで影響を及ぼしているのが核心だ。最近、米国と日本を中心にAI協力体制が強化されるなど、同盟内でも微妙な変化が感じられている。世界地図だけでなく、韓国の経済と安保への影響を考慮しても、AI産業育成に「No Pain No Gain」の覚悟で準備しなければならないという考えだ。



様々な特典を備えた生活の中の金融、 「プリペイドチャージ」... 規制一辺倒の政策が変われば「ナマズ効果で応え」

韓国でプリペイドチャージ制度が導入されてからかなりの時間が経過したが、活気を帯びたのは比較的最近のことだ。情報技術インフラが整い、スマートフォンが普及したことで、多くの加入者がプリペイドチャージと顧客特典を組み合わせることで様々なサービスを競争的に提供し、市場を拡大している。

「生活の中の金融」と言えるプリペイドチャージが非常に多様な方法で顧客に価値を提供している。しかし、プリペイドチャージ市場がより大きく、堅実に成長するためには克服すべき課題も少なくなく、何よりも政策の変更が必要だという声が高まっている。

今回のラウンドテーブルでは、プリペイドチャージ市場の現状と課題、そして展望などを幅広く議論した。

〈編集者注〉

司会

Yooshin Jung | The head of Digital Economy & Finance Institute(DEFI)

参加者

Gyuchan Ahn | General manager of Toss

Jaesik Jeon | CPO of Finq

Jinwoo Lee | Team leader of Daangn Pay

Jooah Kim | Director of Coupang Pay

Jungrok Choi | Director of Hecto Financial

Junhyun Park | Manager of Konai

Yoongeun Lee | Vice president of Kakao Pay

(氏名のアルファベット順)

行事

第14回ラウンドテーブル

日時

2024年4月18日(木)午後3時

場所

ヨイド・02タワー21階B会議室





Yooshin Jung | The head of Digital Economy & Finance Institute(DEFI)

プリペイドチャージサービス市場が速いスピードで成長していることが、最近の韓国銀行の統計で確認される。今年改正された関連法が施行されれば、プリペイドの概念が拡大され、関連市場はさらに拡大すると予想される。しかし、プリペイド事業を取り巻く曖昧な定義と範囲、そして低いチャージ限度額など、現実を反映していない古い規制が残っている。また、一部の未登録事業者の逸脱がプリペイド事業者全体の問題として誤認されることも是正する必要がある。

オープンバンキングなどの新しい技術の流れが、プリペイドチャージ市場に様々なサービスを迅速に提供することを可能にし、何よりもコストを削減できる原動力となっている。しかし、これも提供されるサービス範囲などでは限界がある。

他の金融分野と比較して、急速に成長し、拡大の余地が多いプリペイドチャージ市場のための制度的支援を求める声が高まっている。プリペイドチャージサービスが急成長している背景と他のサービスとの差別化された競争力から見てみよう。

成長をめざして

"技術の発展と顧客需要の変化の中で、差別化されたメリットで成長中"

Coupang Pay | Jooah Kim



プリペイド電子支払手段は、オンライン決済と送金部門で主に活用されているが、最近ではオフライン決済にも拡大している。高いスマートフォンやインターネットの普及率、電子商取引市場の成長、情報技術の発達、プリペイド電子支払手段を含むオンライン上で使用できる決済手段の利用率を大きく高めた。

政府の制度と政策、そして支援も大きな役割を果たした。電子金融取引法(Electronic Financial Transactions Act)が改正され、様々な認証手段が許可され、オンライン決済と送金市場が活性化することができた。また、プリペイド電子支払手段を利用した送金サービスを許可した金融当局の有権解釈とオープンバンキングでコストも削減することができた。このように制度や政策が変化し、市場が拡大した。

プリペイド電子決済手段は、他の決済手段と比較して、消費者、事業者、規制当局など、すべてのエコシステム構成員に様々な利点を提供する。

消費者側では、▲クレジットカードと異なり年会費がなく、▲サービスの利用や解約(払い戻し)が自由で、▲事前に口座を登録しておけば、必要な時にチャージして簡単に決済や送金が可能である。また、▲クレジットカードを発行できない主婦、大学生、社会初心者のようなシンファイラー(thin filer)も利用でき、▲(事業者が提供するサービスによって異なりますが)決済時に加算などの特典を受けることができる。それだけでなく、▲信用取引ではないため、資金の流れを明確に確認することができ、▲現金ベースの決済手段であるため、年末精算時の税制上のメリットが大きい。

プリペイド業者側では、特定のオープンマーケットで使われるプリペイド電子決済手段は、より多様な顧客に利便性を提供することができ、決済手段を提供する際のコストを削減することができる。規制及び監督当局の面では、携帯電話の後払い決済とは異なり、金融当局の規制を受けながら、消費者により安全な決済サービスを提供することができる。

Finnq | Jaesik Jeon



プリペイド電子支払手段は、主に簡易決済、簡易送金、交通カードなどに利用されている。韓国銀行によると、2023年基準、一日平均利用金額は、簡易決済約1,400億ウォン、簡易送金約7,660億ウォン水準で、簡易送金は前年度比25.4%、簡易決済は18.2%それぞれ増加した。一方、一日平均利用件数は簡易決済694万件、簡易送金591万件である。利用金額は簡単送金の方が多いが、利用頻度は簡単決済が高い。

近年、プリペイド市場が成長した主な背景と核心的な競争力は、プリペイド電子支払手段の活用度を高めるための▲顧客ロイヤリティ向上特典の強化、▲オンラインだけでなく、オフラインまで使用先を全方位的に拡散するための努力、▲消費者の利便性と安全性の同時強化による信頼性の確保、▲後払い決済(BNPL)などの革新的な金融サービスの提供などに要約することができる。

ただし、かんたん送金とかんたん決済の量的成長にもかかわらず、多くの電子金融事業者は赤字を出している。電子金融事業者のほとんどは、かんたん送金を無料で提供しながら、顧客獲得及び維持費用として認識している。かんたん決済は加盟店手数料などを売上として認識するが、加盟店手数料の大部分はマージンが極めて限られた(0.1%前後)クレジットカード決済で発生する。

電子金融業における収益化の核心は、プリペイド電子支払手段を通じた簡易決済の普及とプリペイド充電金の運用収益を増やすことである。しかし、簡易決済が普及しているにもかかわらず、クレジットカード(日平均2.78兆ウォン、5,000万件)と比較すると、利用金額及び利用件数が著しく低い。プリペイドチャージの運用収益を増やすことに関連して、プリペイドチャージの保護強化に伴う運用制限などで売上を増やすことが難しい。このような問題にどのように対応するかが、今後の成長のための競争力の主要な要素となるだろう。

Kakao Pay | Yoongeun Lee



プリペイドサービスが成長できた理由は、これを利用する消費者が増えたからだ。プリペイド事業者は、簡単な決済と送金という利便性だけでなく、新たなメリットを打ち出して消費者の選択を得ることができた。消費者を確保するための共同の努力も大きな力になった。代表的な6つのプリペイド事業者は、簡単送金時に発生する費用を自社で負担しながら、消費者に送金サービスを無料で提供している。2016年に無料送金サービスを開始して以来、2017年のプリペイドチャージによる一日平均送金額は前年比410%も増加した。

プリペイドチャージ金サービスが引き続き消費者の選択を受けるためには、無料送金のように体感できるメリットを着実に拡大することが重要だ。決済時にプリペイドチャージポイントを獲得したり、提携先を拡大して割引特典を増やすことから、オフライン・海外決済の拡大など、顧客に優しいサービスを絶えず提供しなければならないだろう。

また、消費者が安心してプリペイド課金サービスを利用できるように、ボイスフィッシング防止用の悪質アプリ検出ソリューションを搭載したり、誤送金防止装置を設けるなど、様々な保護措置と消費者保護対策を実施する必要がある。

Hecto Financial | Jungrok Choi



プリペイドサービス事業者の競争力は、▲提供メリット、▲忠誠心、▲社会コミュニティなど、大きく3つの観点から考えることができる。プリペイド事業者は大体、特典とロイヤリティをベースにビジネスモデルを作り、サービスを拡大する。これにより確保したモデルを持続的に維持するために、社会共同体的な視点を追加する。提供する特典で競争力を確保するプリペイド事業者は、通常、顧客に強力な特典と利用(会員登録)を目的として掲げ、多くのユーザーを基に利用加盟店を拡大する。ただし、このような方法は、サービス提供事業者の豊富な資金力が動員される。

ロイヤリティを掲げてサービスを拡大する事業者は、顧客に提供できる差別化されたビジネスモデルに基づいて、ユーザーがロイヤリティを示し、プリペイドをチャージして使用するよう誘導する。これは、顧客メリットを前面に出した場合よりもはるかに安定的なビジネスモデルである。しかし、ほとんどのプリペイド事業者は強力なビジネスモデルに基づいていないため、スタートアップなどには難しいアプローチである。

ただし、メリットと忠誠心の面で競争力を確保した事業者も、プリペイド事業が活性化する中で、市場でプリペイドを取り巻く一部の否定的な認識をどのように管理するかが、事業の持続と成長に大きな影響を与える。

Toss | Gyuchan Ahn



国内外でプリペイドチャージ金生態系が急速に発展している。特に、スマートフォンの普及率が高い韓国では、プリペイドチャージサービスが利用者のアクセシビリティと利便性の面で従来の決済手段に比べて利点が多く、今のように発展している。今後もプリペイドサービスの進化と拡散傾向は続くものと予想される。

プリペイドチャージエコシステムの拡大主導権を誰が握るのが注目すべきである。グローバルな観点からプリペイドチャージビジネスの急速な発展を主導しているのはグローバル企業だ。彼らの強大なネットワークとプラットフォームパワーの前で、韓国企業がどのように競争力を備えるべきかを考えなければならない。

今後のプリペイドチャージビジネスの競争力は、グローバル企業とどのような協力と競争モデルを取るかにかかっている。

Konai | Junhyun Park



クレジットカードとデビットカード中心の韓国市場では、交通カードを除けば、これといったプリペイドサービスがなかったが、最近は様々なサービスが登場し、活況を呈している。もちろん、依然としてカードを登録して使用する簡易決済の割合が高い状況である。

プリペイドサービスがさらに成長するためには、何よりも既存の決済手段と差別化されたメリットを提供する必要がある。今後は、中国のように利子を支払うことも検討しなければならないだろう。また、決済の利便性も重要だ。スムーズな経験も必要だ。足りない金額を自動的に補充することはもちろん、決済インフラ(バーコード、QRコード、NFCなど)もサポートされなければならない。さらに、スーパーアプリに進化しなければならない。決済から送金、投資、融資、保険、そして様々なコンテンツ(共同購入、ウェブトゥーン、万歩計など)を全て網羅する形である。

Daangn Pay | Jinwoo Lee



プリペイドチャージ市場は、簡易送金を前面に押し出して急速に成長している。銀行サービスに比べ、簡便で使い慣れたサービスが何よりの強みだ。ただし、決済領域ではまだ成長が遅れている。決済領域でプリペイドチャージ金市場が拡大するためには、クレジットカードのようなクレジットベースの決済競争力を確保する必要がある。カードに比べて圧倒的に不足している決済限度額も解決すべき課題だ。

前払いチャージは、ユーザーが事前にチャージする方式であるため、ユーザーの利便性と効用を提供する。ただし、効用面では、ユーザー福利厚生に関する検討がもっと必要だと思う。

古い規制を捨てる時

"時代の流れから目をそらした時代遅れの規制と不必要な不安感を終わらせる"

Jaesik Jeon

マージポイント(Mergepoint)事件以降、プリペイドチャージ金事業に関する規制が緩和されることを期待するのは現実的に難しい側面がある。

ただし、電子金融取引法全面改正案で議論された事項のうち、再検討すべき事項も多い。第一に、現行の200万ウォンから500万ウォンへのプリペイド限度額の増額について、プリペイド関連規制が強化される現段階で再び増額を検討する必要がある。第二に、プリペイド事業者のレベルに応じた成長ロードマップとして提示された参入の敷居が低い「支払指示伝達業(MyPayment)」と「総合支払決済業」の導入は引き続き推進されるべきである。

今年9月に施行される予定の電子金融取引法改正案は、改正理由を次のように紹介している。

プリペイド充電金について、信託、預金など安全な方法で別途管理するようにし、プリペイド電子支払手段の登録免除範囲を縮小し、プリペイド事業者が遵守しなければならない行為規則を設けなければならない。しかし、利用者のプリペイドチャージ金が不足する場合、その不足分に対してプリペイド事業者自身の信用で加盟店に財貨または役務の対価を支給する兼営業務として、少額後払い決済業務を導入するなど、現行制度の運営上現れた一部の不備点を改善及び補完することを目的とする。

ただし、今回の改正案の背景となったマージポイント事件の原因と処方箋として出された対策が、消費者を保護しながら産業活性化を阻害しない適切な方策になるかは、当局と業界が議論する必要がある。

マージポイント事件は未登録事業者を通じて発生した事故で、今回の改正案で電子金融業の登録対象かどうかを判断することはかなり明確になり、曖昧さが減り、登録を回避する誘因や方策が難しくなったのは事実である。

しかし、過去10年間、登録された電子金融業者による消費者被害がどの程度あったのか、その原因は何なのかを綿密に検討することなく、消費者被害に関する懸念事項だけを掲げると、「規制の逆説」が生じないか心配だ。つまり、新しい規制に対応できる能力を持つ一部の事業者に独占が強化され、消費者の選択権が制限され、消費者福祉が後退する結果を生む可能性があることは警戒しなければならない。

過去10年間、「登録された」電子金融事業者は、金融当局の監督と指導により、大きな事故なく事業を営んできた。韓国フィンテック産業協会の会員会社の量的規模だけでも500社余りに達するほど成長していることを改めて考える必要がある。

Yoongeun Lee

電子金融取引法改正案が施行されると、プリペイド事業の監督範囲が拡大される。プリペイド電子支払手段の業種基準がなくなり、電子式に変換された紙幣式商品券もプリペイド電子支払手段に含まれる。現在は購入できる財貨・サービスが二つ以上の業種でなければプリペイド手段に該当するが、今後は業種基準が削除される。

また、前払いチャージ金を別途管理する義務が生じる。前払いチャージ金の100分の50以上に相当する金額を銀行などの金融会社に信託、預金または支払を保証しなければならない。

電子金融取引法改正に伴う施行令改正案はまだ立法予告前であり、正確な内容を知ることはできない。ただ、規制の強度が高すぎるという懸念がある。現在、消費者が享受している無料送金などの恩恵が縮小されず、多様な選択権が侵害されない方向に施行令が改正されるべきである。

電子金融取引法改正に伴う施行令改正案はまだ立法予告前であり、正確な内容を知ることができない。ただ、規制の強度が高すぎるという懸念がある。現在、消費者が享受している無料送金などの恩恵が縮小されず、多様な選択権が侵害されない方向に施行令が改正されるべきである。

Jungrok Choi

前払いを支払い目的のみに限定した政策を改善すべきである。また、総合支払決済事業者制度が推進され、制限されている。プリペイド事業制度を改善すれば、あえて総合支払決済事業者という新規ライセンスを取得しなくても、事実上同じサービスを提供する形に発展することができる。そのためには、限度額と運営目的を手直ししなければならない。

プリペイドチャージ金を実質的に金融機関に再預託される構造を強制するのであれば、プリペイド事業を通じて顧客に付与するメリットに利息を除外する理由はない。投資金融で預託費用が存在するように許容しても、顧客の利益と消費者被害を引き起こさないからだ。ただし、類似受信による消費者被害を防ぐために、財務基準と原則を前提に条件とする必要はあるだろう。

プリペイド業の定義が大きく拡大している。特に商品券と曖昧だった領域で大きな変化が予定されている。既存の商品券発行会社は事実上、何の規制もなかったものが、プリペイドと比較され、制約される側面がある。また、これを含めるために過剰な論理で拡大することは、零細及び中小商人のオフライン慣習を阻害する側面もある。

今後、プリペイドをオン・オフラインに限定するのではなく、広義に解釈し、中小商人を考慮して売上と年間規模で例外を設ける案が適切である。現在も特定のコーヒーチェーン店の場合には、規模が大きいかかわらず、前払いの例外事業者になる矛盾が生じている。現行の改正電子金融取引法前払いの定義のうち、第三者に提供する条件を削除する必要がある。また、免除事業者条項の事業者番号基準と残高及び総発行規定だけを残して、小規模事業者のオフライン慣行を保護する方法で補完する必要がある。

また、ほとんどの消費者被害は未登録事業者や財務不健全性で発生する。したがって、プリペイドの定義から電子的形態に関する解釈を広げ、支流型事業者も含めて同じ規制を適用することが合理的である。

Jooah Kim

オープンバンキングを拡大する必要がある。オープンバンキングは現在、金融決済院(Korea Financial Telecommunications and Clearings Institute)の規約及び政策、そして金融機関・電子金融業者などの協約に基づいて運営されている。これにより、制度改善が必要な場合、すぐに反映することが難しい側面がある。オープンバンキングの法的根拠を設け、利用基準と提供範囲などを制度として運営できるようにすることが望ましい。

特に、オープンバンキングはセキュリティ要件を一律に適用しているため、急速に発展する認証およびセキュリティ技術を受容できないという問題が発生する。各企業がセキュリティレベルを検証し、安全だと判断すれば利用できるように、現行のオープンバンキングの加入および利用要件を改善する必要がある。また、定期決済などの消費者の利便性を高めることができるサービスまで範囲を拡大する必要がある。

非対面取引認証手段及び電子的な方式の身元確認関連制度も整備しなければならない。現行の電子金融取引法は、集金機関、アクセス媒体の発行、プリペイド電子支払手段の利用限度額の引き上げなどで特定の認証方法を使用するように制限している。例えば、ARS認証、電話録音、非対面金融取引認証ガイドラインなどである。身元確認対象も制限しているが、実名を確認するように規定している。しかし、これと関連し、サイバーセキュリティ攻撃者たちは、法律で一律に定められた認証方法を学習し、これを妨害する方法と技術を高度化していることを思い出す必要がある。

電子金融取引時の利便性と安定性が確保された多様な革新的な認証技術が発売されている。しかし、硬直化された制度のため、これを導入することが難しい。また、サービス事業者の認証技術の高度化を阻害する要因にもなっている。最新の先進技術を迅速に導入し、活用できるように制度を改善しなければならない。

また、電子金融取引法のプリペイド電子支払手段の上限を引き上げなければならない。プリペイド電子支払手段の限度額は2008年に無記名50万ウォン、2011年に記名式200万ウォンに変更されて以来、ずっと維持されている。革新金融で少しずつ制度的改善をしようとする動きがあるのは歓迎すべきことだ。オンライン市場の成長と消費者の購買力の上昇を反映して、限度額を上方修正する必要があるだろう。

Jinwoo Lee

オープンバンキングはプリペイドチャージ事業者のための革新的なサービスである。ただし、既存のファームバンキングが提供するすべての領域には及ばない。定期決済、納付性送金など、消費者生活全般に必要なサービスに拡大する必要がある。

プリペイドサービスを利用する消費者の選択権を拡大する次元で、プリペイド電子決済手段の推奨限度額を現行の200万ウォンから最低500万ウォンに早急に引き上げなければならない。現在維持されている200万ウォンの上限は2008年に策定された基準だ。当時、限度額が50万ウォンに過ぎず、利用に不便が発生するという理由で1年ぶりに限度額を4倍に引き上げたことがある。

Junhyun Park

プリペイド事業者がユーザーの前払いチャージに利息を支払うことを許可すれば、わざわざ銀行口座を通さずにプリペイド事業者の口座をより多く、より便利に利用することができる。そのために必要であれば、追加の安全装置も設けることができるだろう。

登録事業者ではなく、未登録事業者を管理・監督する方策が講じられるべきだろう。実際、プリペイド事業と関連した実際の被害は、未登録事業者を通じて発生する場合がより多いからだ。今年9月に改正案が施行されれば、銀行やカード会社と同様に、フィンテック企業であるプリペイド事業者も安定性を十分に備え、利用者のプリペイド充電金を100%保護するという事実を利用者に確実に知らせるきっかけになると期待される。

共に変化への取り組み... 消費者保護は基本

"誤解を解いて安全に...メリットは増やし、
経験はよりスムーズに"

Youngeun Lee

プリペイド事業者は、プリペイドチャージ金を安全に保護するために、金融監督院(FSS)の「電子金融業者の利用者資金保護ガイドライン」を遵守し、資金保護措置を実施している。

「電子金融業者の利用者資金保護ガイドライン」の主な内容は以下の通りである。

- 分離管理** 前払い業者は、前払いチャージ金を固有財産と区分して外部機関に信託するか、支払保証保険に加入しなければならない。
- 信託** 前払いチャージ金全額を信託しなければならない。
- 資金記録管理** 前払い業者は、毎営業日ごとに前払いチャージ金の総額と信託金など実際の運用中の資金総額の相互一致の有無を確認しなければならない。

Jooah Kim

プリペイド電子支払手段は、消費者を保護するために、▲事業者が利用者から受け取ったプリペイドチャージ金の安全な保管、▲消費者がプリペイド電子支払手段を使用できる加盟店の確保及び維持、そして▲消費者の意思によるプリペイドチャージ金の自由な払い戻しなどを保障しなければならない。改正される電子金融取引法は、このような内容を反映して、▲プリペイド充電金を別途に分離・管理義務を課し、▲プリペイド電子支払手段の還付義務を強化する。また、▲加盟店管理などの行為規則を設け、▲このような法の適用を受けるプリペイド電子支払手段の範囲を拡大する。

新たに施行される電子金融取引法が市場に定着して執行されるように、プリペイド事業者が積極的に協力し、法定義務を遵守することには異論はない。特に、マージポイント事件は、無登録のプリペイド事業者が制度権に編入され、監督を受けられなかった状況で被害が発生したことを考えると、無登録のプリペイド事業者を制度権に編入させ、これらに対するモニタリングと監督を強化することが、消費者保護のための実効的な方策だと言える。

金融会社・電子金融事業者の相互協力的な電子金融事故対応システムを構築する必要がある。プリペイド電子支払手段を利用した決済及び送金が活性化され、ボイスフィッシングなどの悪用事例も着実に増加している。一企業の力量でボイスフィッシングを根絶するのは現実的に無理がある。業界レベルで力を結集してほしい。様々な発見事例と予防ノウハウを積極的に共有することから始めることができるだろう。

金融会社-電子金融事業者間の相互協力を通じて、ボイスフィッシングのリスクがある口座及び口座関連情報を電子的に共有するシステムを構築することも方法である。例えば、顧客が受け付けた被害内容を他の銀行やプリペイド事業者がすぐに認識できるシステムも検討することができる。

Jungrok Choi

プリペイドチャージ金は主に非対面で開設されて使用されるという点と、サービス提供事業者が初期に強力な特典を顧客に提供して資金をチャージさせることで運営されるという点により、消費者被害を引き起こす可能性がある側面がある。

消費者の立場から見ると、プリペイドは外形的な構造上、銀行の預金に似ている。ただ、その金額を保管する上で金融機関は利息を提供し、プリペイド事業者は利用に応じた特典を提供するという点で違いがある。プリペイド事業者は概ね金融機関に比べて財務的に脆弱である。そのため、プリペイド事業者もプリペイド市場の成長のために、金融機関レベルでの社会秩序維持に努力する必要がある。例えば、ボイスフィッシングを予防し、根絶するための様々な方法を探して実施したり、積極的に協力することができるだろう。また、プリペイド充電金を保護するための財務的な協力などは、産業全体が発展するためにも重要である。

Jaesik Jeon

伝統的な金融業の消費者保護問題は、金融商品提供事業者の横領、背任、倒産などからの消費者資産の保護と、高リスク金融商品の不完全販売による消費者被害の防止など、長い間、制度を整備しながら発展してきた。金融会社と金融当局が相当な努力をしているにもかかわらず、横領、背任、不完全販売問題は絶えず発生し、社会問題となっているのが現実である。

情報技術を基盤に出発したフィンテックは、消費者保護問題と関連し、消費者の選択の幅を広げ、利用利便性を高めることに貢献してきた。ここ数年、インターネット専門銀行、証券、デジタル損害保険などに進出する情報技術会社が増加した。また、金融商品を比較・推薦・仲介するフィンテック企業が増えた。それに伴い、商品を直接提供する事業者とこれを仲介したり、広告する事業者の役割と責任を明確にする必要が増えた。特に、フィンテック・プラットフォームが顧客との接点を増やす過程で、消費者の誤解が生じるなどの問題が発生することもあり、商品提供者を明確に表示するなどの措置が取られるようになった。

プリペイド電子支払手段とクレジットカードの場合、機能上の類似性を理由に'同一機能、同一規制'でアプローチするのではなく、消費者に提供されるサービスや商品の提供構造、参加者の役割と責任、そして消費者が直面する可能性のある危険度によって消費者保護装置を異ならせる必要がある。

消費者保護に関する競争力の確保は、結局、フィンテックの商品やサービスが消費者の福利厚生を高め、消費者中心の市場へ行くのにどれだけ貢献するか、そしてどれだけ一貫性と持続性を維持できるかにかかっている。その過程で消費者の信頼が蓄積され、忠誠心を確保する事業者が競争力を確保するだろう。

Gyuchan Ahn

消費者保護は、プリペイドチャージ金の保護及び保証、プリペイドチャージ金を通じた取引及び送金履歴などの個人情報保護の2つの側面から考えることができる。プリペイドチャージ金の保護及び保証は、プリペイドチャージ金の預託、保証保険加入など法令に基づき、その安全網が構築されている。ただし、取引履歴など個人情報保護の観点から、これらの情報の集中化は慎重な検討が必要である。

Junhyun Park

フィンテック企業、特にプリペイド事業者も金融サービスのためのライセンスを同じように取得する。しかし、一般消費者は、ビッグテックを除けば、銀行やカード会社などの伝統的な金融会社と同様に、安定した事業者として認識しない。ライセンス取得や登録の有無に関係なく、利用者はメディアなどで報道された被害状況だけを見て「フィンテック事業者は信用できない」と認識しているのではないだろうか。利用者のプリペイド充電金が銀行信託や支払保証を通じて100%安全に保護されているという事実を継続的に知らせることが重要だと思う。

Jinwoo Lee

現在適用されているプリペイドチャージ金利用者保護ガイドラインなどに基づき、消費者保護対策は用意されている。しかし、このような内容を消費者が正しく知らない場合も多い。関連案内と広報が不足している面もある。

市場と領域を拡大中...
オフラインで、海外へ

"オフラインで十分な成長可能性...
海外市場は非常時の足場"

Junhyun Park

利用者の立場からすると、プリペイドの概念で簡単にアクセスできる定期決済や税金の支払いなどは成長余地が大きい。通信料、保険料、サービス加入料など、すべてプリペイドサービスが参入できる分野である。事業者の立場では、収益(手数料など)が多く創出されることが重要である。プラットフォームを通じて外部金融商品(ローン、保険など)を販売する分野が急速に成長できる領域になるだろう。

市場が成長できるように、プリペイド事業者が定期決済を行うことから、金融商品を販売できるように制度的に保証してほしい。

Jinwoo Lee

前払いチャージはユーザーが事前にチャージする方式であるため、ユーザーの利便性と効用を提供する。ただし、効用面でのユーザー福祉に関する悩みは必要である。送金と決済の領域から拡張された金融サービスに繋がれば、プリペイドチャージ金事業が持続的に成長することができる。投資、資金管理、法人サービスなど、付加価値の高い領域につながることを期待する。プリペイドチャージのためのインフラには銀行が不可欠である。銀行がプリペイド事業者のための効率的なインフラを提供し、競争相手ではなく協力者として認識が変わることを期待する。

Jaesik Jeon

プリペイド充電金事業を含むフィンテック産業の安定的な成長と消費者を安全に保護するためには、▲必要最小限の適正規制(自社優遇や抱き合わせ販売禁止など)と業界の先制的な自主規制、▲産業活性化のためのインフラ構築の拡大(商品加入と移動のためのオープンファイナンスなど)、▲政府と民間のインフラ及びプラットフォーム開放協力(プリペイド事業者送金共同網など)をバランスよく推進しなければならない。プリペイド事業者が他の決済サービスと比較して競争力を確保する道は、より差別化されたメリットと特別な経験を持続的に提供することである。

Jungrok Choi

プリペイド事業が金融消費者のためのサービスを改善する上で「ナマス効果(catfish effect)」を発揮できるという側面から、金融当局は消費者保護を前提にプリペイド事業者に一定程度差別的に補償する必要がある。

プリペイド事業が銀行の預金と同様の特徴を持つとしても、(事業者は)そのプリペイドを金融機関に預けて運営する。そのため、金融機関の預金を通じた金融供給を阻害したり、産業を混濁させるものではない。

単純に見れば、これまで銀行が疎かにしてきた小売分野で顧客接点がプリペイド事業者中心に変わることに伴う一部の金融機関の疎外感や地位剥奪感はあるかもしれないが、結果として既存の金融の流れを損なうことはない。銀行も新たな競争でサービスを改善するために努力している。プリペイド事業者は消費者保護などを強化する代わりに制度的利益を提供すれば、市場の健全性を維持するのに役立ち、顧客にもメリットがあり、金融サービスにおけるナマス効果も期待できる。

東南アジア市場を中心とした海外市場で、デジタルウォレットを中心としたエコシステムが急速に成長している。既存の金融産業は徐々にバックエンド(back-end)事業形態に移行し、情報技術事業者のビジネスモデルは顧客接点の形で提供されるトレンドが加速している。近い将来、オフラインでもカードに代わるプリペイド利用はもちろん、海外プリペイド事業との連携や銀行口座に代わるプリペイドサービスの利用も急速に増加するだろう。

プリペイド事業の社会的自浄努力を前提に、▲利用限度(チャージ限度)増額、▲利用先及び利用目的の拡大、▲海外連携性の拡大など改善事項が多い。また、オフラインのカード網を中心に構成されたサービス領域をカード網の共同使用規定のように、プリペイド網のオフライン共同運営も拡大する必要がある。

政府が主導したゼロペイを単純に民間へ委託する形ではなく、オフライン網体系を統一し、オープンバンキング方式で民間へ開放すれば、カード中心の決済比率を下げることができる。韓国のプリペイド市場は支払い決済形態に限定されており、サービスを拡大するのに限界がある。このため、預金事業者は法の枠の外にあり、プリペイド事業者だけが統制される結果を生み出している。プリペイドの概念を広げ、法律の統制案に入れて保護し、プリペイドの概念と利用限度などの制限を解くべきである。むしろ、市場のリスクを分散し、消費者と事業者双方に利益をもたらすだろう。

Youngeun Lee

プリペイド事業者は、決済手段情報の入力から公認証書など様々な段階が必要だったオンライン決済過程を大幅に短縮した。これにより、消費者に便利な決済体験を提供し、差別化を図っている。また、消費者に既存の決済手段のメリットに加え、プリペイド支払手段の活用による追加的なメリット(ポイント獲得、提携割引など)を提供し、競争力を確保している。今後も消費者が体感できる革新的なサービスを持続的に提供し、競争力を高めていく。

韓国のオフライン決済と海外決済部門の成長が期待される。韓国銀行の支払決済統計によると、オフライン決済は2023年全体約780兆ウォンの市場で、簡易決済は約120兆ウォンで15.4%の割合を占めている。一方、オンライン決済市場は全体の約288兆ウォン市場で、簡易決済が192兆ウォンで66.7%の割合である。それだけオフライン決済市場はプリペイド事業者にとって成長可能性が大きい。

海外決済の場合、外国を訪れる韓国人市場(アウトバウンド)と韓国を訪れる外国人市場(インバウンド)に分けることができる。簡単決済インフラの拡大と旅行業の回復傾向が続いており、両者の成長が期待される。インバウンド市場において、カカオペイは韓国の小商工人を対象に、海外の簡易決済手段で決済できるQRインフラを普及している。これにより、外国人観光客は韓国の小商工人店舗での簡易決済を利用することができ、小商工人の売上増大にも寄与している。

金融委員会は、プリペイド充電金を使用する消費者の選択権を拡大する次元で、プリペイド電子決済手段の推奨限度額を早急に引き上げる必要がある。現在適用される200万ウォンの上限は2008年に策定された基準だ。当時は限度額が50万ウォンに過ぎず、利用に不便が発生するという理由で限度額を1年で4倍に引き上げたことがある。

現行の基準は、策定から16年が経過し、経済規模の成長と物価上昇、変化した決済市場環境を反映していない。例えば、消費者はプリペイド電子支払手段では200万ウォンを超える電子製品や海外旅行券などを購入できないのが現状だ。消費者の選択権と便益を拡大するためには、限度額の引き上げを急ぐ必要がある。

業界では、消費者がどこでも決済できるように、オンライン・オフラインの全領域でインフラを拡大する必要がある。外国を訪問する韓国人や韓国を訪れる外国人がわざわざ両替をしなくても便利に決済できるように、積極的に提携して国内外の決済先を増やさなければならないだろう。また、決済領域が拡大する分、前払いチャージの安全対策を強化し、顧客の信頼を高めることはもちろんだ。

プリペイド事業者が無料送金のような消費者便益を持続的に提供するためには、制度的な支援が必要だ。プリペイド電子決済業の新規ライセンス取得権限を付与することをはじめ、兼営・付帯業務の拡大などが代表的だ。業界でも消費者の信頼を高めるために、プリペイドチャージ金を安全に保護するための先制的かつ自律的な努力をする準備ができています。

Jooah Kim

プリペイド電子決済手段市場が持続的に成長するためには、いくつかの方策が講じられなければならない。まず、汎用性の拡大である。現在通用しているプリペイド電子決済手段のうち、汎用性を持つプリペイド電子決済手段は多くない。プリペイド電子決済手段を使用できるオンライン及びオフライン加盟店を拡大する一方、プリペイド電子決済手段の決済が可能なインフラ(QRコードリーダーなど)を備える必要がある。制度的な裏付けも重要だ。現在、様々な事業者がそれぞれの事業モデルで運営しており、加盟店の確保が容易ではない。また、決済サービス以外の収益確保手段が乏しいため、これに関する制度的支援が切実である。

専門家寄稿

Yooshin Jung | The head of Digital Economy & Financial Institute (DEFI)

**小商工人包容金融、フィンテックと非金融
手段を共に活用する必要がある**

Byungho Choi | Professor, Human-inspired AI Lab,
Korea University

**生成型AIとカスタマーエクスペリエンス：
メスを握れ！**

Sihong Kim | J.D., Advisor of Law Firm Lee&Ko

**9月から変わるプリペイド業規制、最終的な
点検事項**

小商工人包容金融、 フィンテックと非金融手段を共に活用する必要がある



Yooshin Jung

The head of Digital Economy & Financial Institute (DEFI) and Professor of Business Administration in Sogang Univ

去る4月16日、国民統合委員会(Presidential Committee of National Cohesion)の「包容金融」討論会をきっかけに、中小企業・脆弱階層のための包容金融案が注目を集めている。小商工人を含む自営業者は韓国就業者の20~25%であり、制度圏金融からの「金融疎外」は国民統合を妨げる代表的な要因の一つである。これまで利益を多く出した銀行などを中心に、これらに対する融資拡大と金利引き下げを推進してきた。しかし、その結果、2023年末基準、中小企業などの不良債権(27.4兆ウォン)が1年で49.7%も増加した。これにより、持続的な包容金融のためには、「利益の社会還元」ではなく、包容金融を収益モデルとする金融サービスの活性化が何よりも重要だ。討論会では、インターネット専門銀行(インターネットバンキング)などの政策金融機関の設立とフィンテックの活用方策を取り上げた。

まず、業界では現実性が最も高い案として、小商工人のためのインターネットバンキングの設立だ。国民統合委員会の「小商工人自立力向上」特別委員会が小商工人の融資経路を拡大しているからだ。また、小商工人の信用評価体系を改善するために小商工人専用の「第4のインターネットバンキング」の設立を提案しているからだ。市場では、小商工人融資に対する加点制度が設けられれば、インターネットバンキングの特性上、金融へのアクセスが良く、デジタル革新も可能なため、やってみる価値があるという意見のようだ。現在、フィンテックと銀行などを中心にユーバンク、KCDバンク、ザ・ゾンバンク、ソソバンクなど4つのコンソーシアムが準備している。

確かに、インターネットバンキングは既存の銀行に比べてコストパフォーマンスが良く、過去カカオバンクの成功体験があるからか、業界や政策当局も比較的前向きな見方をしているようだ。しかし、誰が何と言おうと、インターネットバンキングも銀行である。銀行である以上、自己資本比率(BIS比率)から自由ではなく、銀行中心の間接融資商品中心で、多様な商品を生設計する際にも制約がある。小商工人など自営業者の融資が2023年末、984.7兆ウォン(推定)でコロナ19以前に比べて43.8%も急増していることを考慮すると、1~2つのインターネットバンキングだけでは持続的な包容金融は十分ではない。

金融疎外解決にフィンテックが最適

個人的には、今こそフィンテックの多様かつ果敢な活用が必要な時である。なぜなら、フィンテックは本質的に包摂金融だからだ。時間・空間範囲を拡大することができ、人件費と空間コストの削減で融資金利を下げることができ、従来の評価とは異なり、SNSなど非財務的なデータを通じた代替的な信用評価で融資及び投資の領域を拡大することができる。

これと関連し、UNでもインクルーシブ金融不足のカテゴリーを示す「金融疎外基準」を発表している(表参照)。UNが設定している金融疎外の基準は、▲金融サービスの利用不可能性(Non-availability)、▲耐えられない価格(Non-affordable price)、▲金融サービスの不適切性(Ineligibility)、▲金融リテラシー(Financial Illiteracy)など4つだ。金融サービスを地理的な理由から利用できないとか、特定の消費層に過度な価格、融資対象の信用度の把握と金融サービスを理解するのが難しい場合、金融疎外が起こる。それだけに、時間・空間の制約がなく、多様なデータを利用できるフィンテックは、インクルーシブ金融に最も適した手段だと専門家は評価する。

小商工人包容金融手段としては、特にP2P金融を積極的にお勧めしたい。P2Pは、活用次第で小商工人のための最適な包容金融商品だからだ。オンラインローンという点で、インターネットバンキングと似ている。しかし、銀行融資とは異なり、直接金融であるため、多様化と競争効果があり、資金需要者と供給者のニーズを反映した柔軟な商品設計も可能だ。直接金融の機動性を活用すれば、小商工人ローンの不良率を下げることができる様々な代替データ(例えば、レビュー評価、予約率、配達ライダーなど)をより早く構築、活用できるメリットもある。

不良論議に陥ることもあったが、差別化された企業が出てきており、業界全体的に小商工人代替ビッグデータもそれなりに構築した。優秀な貸金業者に対して実施している「低金利融資資金調達案」を優秀なP2P業者にも適用するか、保証保険などを活用した融資の許可、小商工人ローンを流動化して資金調達の好循環構造を作ることができる「小商工人MBS市場」の造成などを検討する価値がある。

P2P、クラウドファンディングの積極的な活用模索が必要...'小商工人成長梯子'も必要

中小企業やベンチャー企業の場合は、クラウドファンディングの活性化を積極的に検討してほしい。クラウドファンディングは少額だが、投資家が非常に多く、資金調達だけでなく、広報や売上増加などの効果がある。ベンチャーがよく経験する「デスバレー(Death Valley)」を緩和することができるということだ。ベンチャー・中小企業のトークン証券投資プラットフォームとして活用しても、包括的な金融手段になると思う。

中小企業やベンチャー企業の場合は、クラウドファンディングの活性化を積極的に検討してほしい。クラウドファンディングは少額だが、投資家が非常に多く、資金調達だけでなく、広報や売上増加などの効果がある。ベンチャーがよく経験する「デスバレー」を緩和することができるということだ。ベンチャー・中小企業のトークン証券投資プラットフォームとして活用しても、包括的な金融手段になると思う。

業界では、2018～2019年だけでも韓国の証券型クラウドファンディングが発行件数では年間250～300件で世界トップの米国や英国に遅れをとっていない。このため、制度改善次第で十分に「証券型」ブームが可能だという話が出ている。まず、個人投資家の投資限度額の拡大が必要だ。限度額が少ないと十分な投資も難しいが、リスクの大きいベンチャーに対する分散投資が難しく、投資誘因自体が減るからだ。業界は、年間2,000万ウォンの上限を2～3倍に拡大する場合、市場拡大効果は5～6倍とはるかに大きいと見ている。また、名義株主制度も現在の個別投資家管理から英国のように投資家集団管理方式に転換したり、クラウドファンディング業者、オンライン小額投資仲介業者の発行業者に対する公示義務を3年または5年などに時効を限定すれば、証券型の活性化に大きな助けになると思われる。

もちろん、小商工人問題は、インターネットバンキングやフィンテックなどのインクルーシブ金融だけで解決することは難しい。根本的に解決するためには、小商工人の売上増加など収益モデルを向上させるインフラが必要だ。そのため「小商工人成長はしご」制度の導入を提案する。また、小商工人固有の信用評価システム(非財務的な代替評価が核心)を構築、活用することを提案する。小商工人の努力・闘争で格付けが上昇すれば、融資金利の引き下げ、名人・達人(小商人)あるいは職人(小工人)の資格の付与、国内外の観光客に対する広報支援など、成長促進策の提供で売上・収益の増加がさらに強化される案だ。究極的にはこれを通じ、包容金融と好循環効果につながることを期待している。

〈表〉国連の金融疎外区分

区分	主な内容
非適格性 (Ineligibility)	潜在的な消費者の低収入、低クレジット
利用不可 (Non-availability)	空間的なアクセス不能、社会的・民族的な差別
支払不可能な価格 (Non-affordability)	金融商品の価格及び特性が消費者に不適合であること。
金融リテラシー (Financial literacy)	金融・金融商品に対する理解度が低い

出典：国連

生成型AIとカスタマーエクスペリエンス： メスを握れ！



Byungho Choi

Professor of Human-inspired AI Research
Institute, Korea University
ilovehci@korea.ac.kr

メスをつかむ！

課題提案体験の革新 - パワーポイント文書作業の劇的な変化

もしかして100億ウォンが必要なのか、そのお金は従業員の未来がかかっているシードマネー？ これから8年後の運命を決める重圧が肩を圧迫しているのか？ 課題を必ず解決しなければならないだろう。

アイデアを思いつく、不眠症、消化不良。締め切りが近づくのが恐怖である。アイデアはいくら考えてもない。差別化もできない。しかし、私たちにはジキル博士がいる。

生成型AIに課題に関連するデータ、そして競合他社のデータを勉強させてみる。要点を「係長レベル」で抽出する。過去8年間蓄積された社内データとバリューチェーンデータを精読させる。競争優位アイテムを「課長レベル」で整理する。敵と自分を知れば、決して負けることはありません。人工知能エージェントに最近のトレンドを自習させる。現在の状況に合った価値を「部長レベル」で考察する。

課題評価委員が好む目次と内容を作成し、図表と適切な画像を生成してパワーポイントのデザインを完成させるように生成型AIと対話する。完成した提案書の評価は、評価委員の人工知能エージェントにお任せてみる。畫龍點睛は人が担うべきである。高い成功確率をもたらすカスタマーエクスペリエンス、どう思うか？

手術用メスを握ったよね？ まだ？ 変曲点を通過しているのに、見守るだけ？ タイミングを逃していない？ 手術が遅れないようにしたい。生成型AIは変曲点である。今までデザインしてきたすべての顧客体験を手術しなければならない。誰かにとっては予想外のタイミングだろう。誰かにとっては、とても見慣れない、しかし特別なカスタマーエクスペリエンスであろう。安い物価が突然高い物価に変わった。予期せぬタイミングで予期せぬ出来事が、過去とは全く違う変化として訪れると、取り返しのつかない流れを作る。生成型AIは、突然やってきた古物商に似ている。

単純な道具ではなく、ジキル博士のような友達。

生成型AIはハンマーか？ 博士の友達に見えないのか？ 関係設定を正しくしなければならない。生成型AIはスーパーで簡単に買える道具ではなく、時にはハイドになるジキル博士に見える。生成型AIに例えるとき、ハイドはセキュリティと安全性の問題を意味する。生成型AIはメスではなく、手術を共にする、しかし常に警戒しなければならないパートナーのジキル博士である。

新しい顧客体験のために質問能力が必要

生成型AIが日常やビジネスに浸透している。私たちの人生がどうなるかよりも、私たちがどう生きたいかを先に考えるべきだ。今、私たちに必要なものは何か？ 答えのない時代には「質問力」が答え。日常の中に入れてみよう。

新しい次元の顧客体験を開く生成型AI

人間は膨大なデータを収集し、分類し、洞察することに熟練した存在ではない。一方、生成型AIはこれに適している。だから人類に有用である。人間は、リアルタイムに降り注ぐ膨大なトレンドデータの中から有意義な価値を抽出することに特化していない。しかし、人工知能エージェントはこれに合致する。だから、私たちにとって非常に役に立つ。

人は未来を予測するのに苦労する。変数と変数を知らないからだ。しかし、人工知能は変数の量を極限まで把握し、人が知らなかったパターンを提示する。さらに、人工知能エージェントは、未来をあらかじめ体験できるサービスを提供することもある。提案準備段階ですでに提案評価結果をフィードバックできるのが代表的である。人間の限界を驚くほど補完する生成型AIは、顧客体験を別の次元に導くトリガーである。

パワーポイント作業、人はレビューと修正で最高のシナリオを達成する

私たちは苦労してパワーポイント作業を習得したが、作成するたびに自責の念に駆られる。そのため、パワーポイントを活用した文書作業の経験は最悪である。しかし、パワーポイントが学習し、自分で文書を作成することで、文書作業に革命が起った。今、私たちは作業者ではなく、ドキュメントをレビューする評論家と作業成果物を修正するマネージャーとして役割が変わった。パワーポイントと会話することを想像したことがあるだろうか？ もう慣れるしかない。もちろん、生成型AIとの会話は簡単ではない。むしろ、ある面ではかなり不便かもしれない。生成型AIは、もう少し私たちと対話する方法を学ぶ必要がある。

メスをつかむ II

ショートフォーム映像制作体験の革新： 顧客関係管理体験の劇的な変化

世の中にない新製品を作ったのに、誰も探さないで見向きもされない？ショートフォーム(short-form)映像がその答えだ。映像プラットフォームで見られなければ製品がないと考える時代である。広報ビデオを作る余裕がない？ コールタクシーのように、ジキル博士を呼べ。



出典: Byungho Choi Professor of Korea University, 2024.4.

Generative AI automatically generates a PowerPoint document using contributions.

生成型AIは数秒でショートフォーム映像を無限に生成する。人工知能エージェントはこれを把握し、ソーシャルメディアにアップロードする。ただ、スマートフォンで製品の映像を撮るだけで、マイクで伝えたいことを話すだけで、顧客に届けることができる。もちろん、映像が作られる前にジキル博士がハイドに変わって悪質な映像を作ることもあるので、生成型AIに自動フィルタリングを注文する必要がある。

さらに重要なことは、コメントの管理だ。人工知能エージェントにモニタリングとポジティブな反応を誘導するようにコメントの作成を指導する必要がある。お客様に魅力的にアプローチできるカスタマーエクスペリエンス、どう思うか？

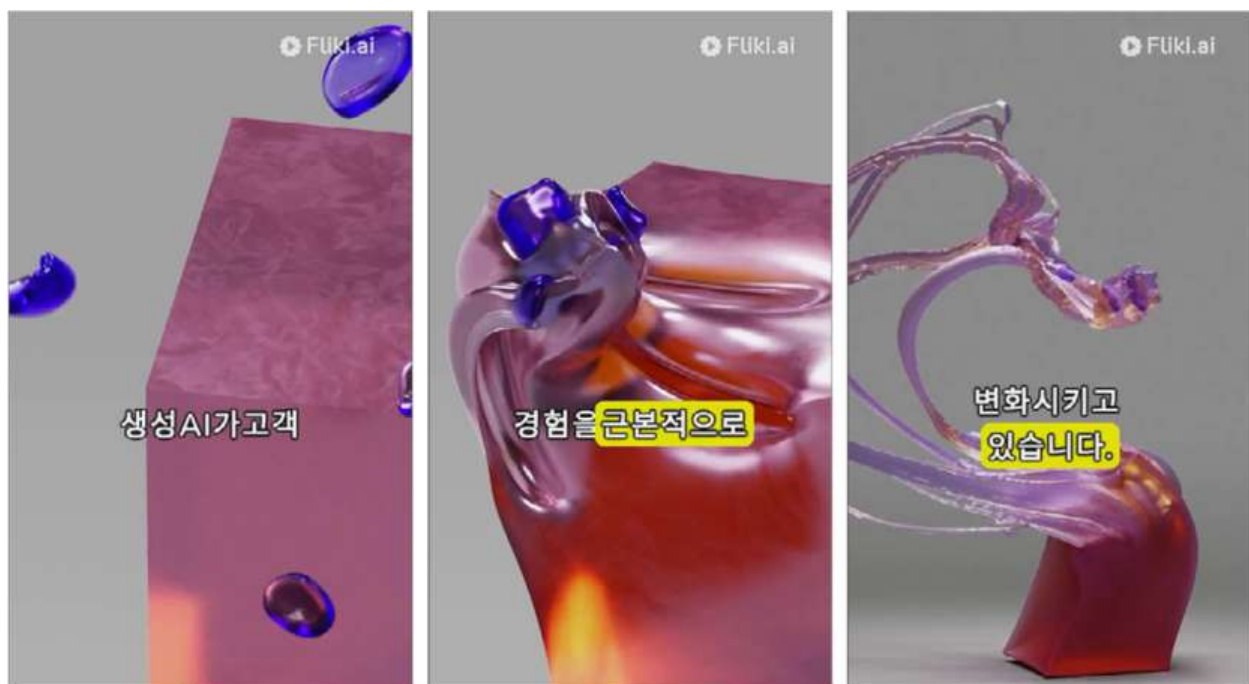
ショートフォーム作業、レビューと簡単な編集でも究極の体験を創造

ショートフォーム映像制作は専門家の領域だ。非専門家には近づきにくい。だから、非専門家が制作するショートフォーム映像はいつも最悪だ。ところが、生成型AIがショートフォームの映像を制作することで逆転の展開が起こる。私たちは、あっという間に非常に簡単に制作された映像をレビューし、簡単に編集するだけだ。

ショートフォーム映像を制作する際に最も重要なのはコンテンツである。コンテンツ開発の難易度も最高ランクである。しかし、写真一枚で、思いついたアイデアで高品質のコンテンツを生成型AIが作っている。歴史的な瞬間と言えるでしょう。

セキュリティと安全の問題は警戒対象

生成型AIはジキル博士でもあり、ハイドでもあるという認識を忘れてはならない。セキュリティと安全性の問題は、プロンプト(prompt)入力と最終結果物が出力されるときに発生する。そのため、入力と出力にフィルタリング機能を搭載し、常にフィルタリング品質を高度化することに焦点を当てる必要がある。人工知能エージェントに自動的にショートフォーム映像を制作してアップロードするように指示することができるが、この時、ブランド価値を損なう映像が共有された場合、修復する方法がないかもしれません。オートメーションは必ず「保安官の保護」の下になければならない。



Generative AI automatically creates short-form videos using contributions.

出典: Byunggho Choi Professor of Korea University, 2024.4.

9月から変わるプリペイド業規制、 最終的な点検事項



Sihong Kim

J.D., Advisor of Law Firm Lee&Ko

1. はじめに

電子金融取引法改正案が2023年8月24日に国会本会議を通過し、プリペイド業務の範囲を拡大し、行為規制を強化する内容が公布された。この法律は2024年9月15日から施行される。2021年の「マージポイント事件」をきっかけに、プリペイド業の規制の空白が知られてから、利用者のプリペイド充電金を安全に保護するための制度と営業行為規則が新設される。

また、かんたん決済の活性化のために金融規制サンドボックス特例で導入された少額後払い決済業務(Buy Now Pay Later, BNPL)を前払い業者と一緒に担当するように制度化し、代表加盟店も新設して規制を強化する。

この改正作業のフォローアップとして、現在の下位施行令と電子金融監督規定の改正作業も最終段階である。金融委員会(FSC)は実態調査と下位法令案を国会政務委員会に事前報告し、規制革新委員会(Korea Regulatory Reform Committee)と法制処(Ministry of Government Legislation, MOLEG)の審査などを経て上半期中に完成させる予定だ。

改正された電子金融取引法に基づき、前払業関連事業者は、電子金融取引法上の登録義務を遵守しなければならない。それだけでなく、プリペイド料金の運用制限による資金運用の圧迫、健全性基準に満たない場合、割引発行などに制限を受けるなど、ビジネスへの影響も大きいだろう。この記事では、既存のプリペイド業者に新たに適用される電子金融取引法上の規制強化内容を中心に見ていく。

2. プリペイドビジネスの範囲拡大

① プリペイド型電子決済手段の範囲拡大

改正された電子金融取引法は、プリペイド電子支払手段の要件のうち2つの業種基準を廃止し、購入可能な財・役務の業種が1つ以上あればプリペイド電子支払手段に含まれるように範囲を拡大した。

〈表1〉プリペイド電子支払手段の範囲拡大

項目	現行	改訂	備考
移転可能な金銭的価値の電子的保管 (チャージ)	移転可能な金銭的価値の電子的な保存	-	現状維持
	-	新設: 電子的な方法で変換されて保存された証書を含む	電子式に変換されたフィード一式商品券を追加した
汎用性 (第三者型)	第三者型: 発行者以外の第三者から使用 (自己型を除く)	-	現状維持
	業種: 2つ以上の業種で使用	削除	1つの業種だけでもプリペイド電子決済手段に該当する
用途	用途: 商品または用役を購入し、 その対価の支払いに使用する	-	現状維持

発行者と特殊関係者以外の第三者から「1業種」の財貨または役務のみを購入することができても、プリペイド電子支払手段に該当するように変わったのである。これにより、従来はプリペイド電子支払手段に該当しなかったモバイルクーポン、ゲームマネー、ギフト券、電子商品券類などの新タイプの商品券もプリペイド電子支払手段に多く含まれる。

紙巻き式商品券でも、電子式に変換されるとプリペイド電子支払手段として扱われる。ただし、特殊関係者(子会社、親会社、持株系列会社など)と直営(委託)加盟店ではなく、第3者加盟店でのみ流通しなければならないという要件は維持された。そのため、自己型であるスターバックス商品券などは、プリペイド業の規制対象から引き続き除外される。

② 登録免除要件の縮小

今回の改正は、プリペイド電子支払手段の登録が免除される基準のうち、加盟店基準を縮小し、発行残高基準(四半期ごとの総発行残高30億ウォン以下)だけでなく、年間総発行額基準を追加するなど、登録免除範囲を大幅に縮小し、法律適用対象を拡大した。

つまり、▲一つの加盟店でのみ使用されるプリペイド電子支払手段を発行する者と▲プリペイド電子支払手段の四半期ごとの発行残高及び年間総発行額が一定額未満の者に対してのみ、プリペイド業登録を免除することになる。

四半期ごとの総発行残高と年間総発行額の規模が大きい場合、前払業として登録するようにしたものである。両方の要件を満たす必要がある。2種類以上のプリペイド電子決済手段を発行する場合、それぞれの四半期ごとの発行残高と年間総発行額を合算した金額を基準とし、加盟店数も合算するので注意が必要だ。具体的な算定基準は、電子金融監督規定で定められる可能性がある。

③ プリペイド事業新規登録

今回の改正法によると、新たに前払業登録対象事業者は、施行日から6ヶ月以内(公布後1年6ヶ月である2025.3.14まで)に必ず前払業登録をしなければならない。従来の電子金融取引法により登録が免除されていた事業者も、改正法に基づいて新たにプリペイド業に登録する義務があるかどうかを確認する必要がある。また、登録免除事由に該当することはできないのか、前払業の登録要件はどのようなのかなどを詳しく検討し、改正電子金融取引法に備える必要がある。

特に、金融当局は、未登録営業時の刑事処罰などの制裁を強化する方針である。また、無登録の違法事業者と提携する金融会社、電子金融業者に対してもサービス停止を含む制裁を加える予定である。

〈表2〉プリペイド業登録免除要件の縮小内容

基準項目	現行	改訂
加盟店	10個以下 1自治体のみ使用 1つの建築物にのみ使用 1つの事業所でのみ使用	加盟店1店舗
発行規模	四半期ごとの総発行残高 (30億ウォン以下)	四半期ごとの発行残高 (政令で定める)
		年間総発行額 (政令で定める)

出典: Law Firm Lee&Ko, 2024.4.

〈表3〉違反時の過料(5千万ウォン以下)賦課対象行為(法第51条第1項)

違反行為	該当条文
前払いチャージ金を別途管理していない場合	法第25条の2第1項
別途管理する前払いチャージ金を譲渡したり、担保として提供した場合	法第25条の2第6項
財務健全性要件を満たさないまま、プリペイド電子支払手段の割引発行または積立禁止支給など、利用者に経済的利益を付与する場合	法第36条の2第1項
利用者に経済的利益を付与し、その金額を別途管理していない場合	法第36条の2第2項
大統領令で定める期間内に利用者に通知することなく、利用者に不利にプリペイド電子決済手段を利用できる加盟店を縮小したり、プリペイド電子決済手段の利用条件を変更する場合	法第36条の2第3項
利用者の保護又は健全な取引秩序を阻害する恐れがある行為として大統領令で定める行為をした場合	法第36条の2第4項

出典: Law Firm Lee&Ko, 2024.4.

現在の登録免除の前払業者は、電子金融取引法施行令の改正案が詳細に定められる5月からは重要な決定をしなければならない。プリペイド電子支払手段に該当するかどうか、プリペイド業の登録が必要かどうかを法律専門家の助けを借りて慎重に判断する必要がある。また、プリペイド業登録免除のための発行形態の変更(自己型、無償型、購読型)または規模(発行規模、加盟店数)の縮小などを検討しなければならない。

登録免除要件に該当しない場合は、電子金融業登録の準備をしなければならない。人的・物的設備、負債比率200%以内、事業計画書、主要出資者要件などを満たさなければならない。負債比率と主要出資者要件は短期間で満たすのは難しい。登録免除のための加盟店契約解除、発行額規模の縮小も短期的には難しい。登録要件を満たさない場合は、営業譲渡、廃業も検討する必要がある。

3. 前払業営業行為規制の新設及び強化

改正電子金融取引法は、プリペイド業者が利用者保護のために守らなければならない営業行為規則を新設した。これに違反した場合、罰金5千万ウォン以下を課す予定なので、プリペイド業者はこの点を特に注意しなければならない。

① プリペイドチャージ金の別途管理など保護措置の義務化

改正電子金融取引法は、プリペイドチャージ金について、信託、預金などの安全な方法で別途管理するようにした。また、プリペイド料金に関する請求権を持つ利用者に優先弁済権を保障する内容を新設した。プリペイドチャージ金保護に関して、2020.12.28から金融監督院(FSS)の行政指導形式のガイドラインが施行中だが、内容・拘束力の面で限界がある。電子金融業者の倒産などの場合、利用者の優先弁済権を保証する内容がなく、違反しても処罰できないからである。

1. プリペイドチャージ金100% 信託・預金・支払保証保証保険

改正法に基づき、プリペイド業者はプリペイド料金の100分の50以上を信託、預金支払保証保証のいずれかを選択して別途管理しなければならない。

プリペイドチャージ金とは、利用者がプリペイド電子支払手段の発行の対価としてプリペイド業者に支払った金額で、代金決済、譲渡、払い戻しなどに使用した金額を差し引いた残高をいう。別途管理額は施行令で全額(100%)と規定される可能性が高い。

〈表4〉前払いチャージ関連の保護措置義務内容

主な任務	詳細内容
プリペイド料金別途管理	別途管理金額：先払いチャージの100分の50以上(施行令：100%) 別途管理方法：信託、預託、支払保証保険から選択可能
安全資産としてのチャージ金運用の制限	対象：別途管理していないプリペイドチャージ金と支払保証保険に加入したプリペイドチャージ金 運用制限：施行令または電子金融監督規定が定める安全資産でのみ運用
プリペイド料金保護措置の告知義務	プリペイド料金保護措置の告知義務 プリペイドチャージ金保護措置内容利用者に告知 別途管理するプリペイドチャージ金が利用者の財産であることを明らかにしなければならない
チャージ金管理状況点検及び情報提供義務	金融委員会(FSC)：プリペイドチャージ金の管理状況を四半期ごとに点検 プリペイド業者 - 利用者別チャージ残高記録管理及びバックアップ義務(外部記録管理官連携) - 前払いチャージ残高と外部預金または信託、安全資産運用金額に対する毎日の大使作業と調整、不一致の場合、金融監督院(FSS)に報告(24時間以内) - プリペイド充電金管理機関に利用者識別情報、充電残高情報などを提供
プリペイドチャージ金の優先弁済権保証	プリペイドチャージ金に対する利用者の優先弁済権を保障する 別管理のプリペイド料金を相殺・差し押さえ(仮差押え)、譲渡または担保提供禁止

出典：Law Firm Lee&Ko, 2024.4.

別管理方法で預金が許可され、支払準備金(現行のガイドライン基準では10%)を別管理の対象から除外する必要もなくなったので注意しなければならない。信託財産を運用することができる信託業者の範囲と預金機関の銀行以外に拡大、支払保証保険加入機関、支払保証保険方法など、別途管理する前払いチャージ金の管理方式その他の詳細は、施行令または電子金融監督規定を通じて具体化される予定である。

2. 安全資産などによる運用制限

プリペイド業者は、別途管理していないプリペイドチャージ金と支払保証保険に加入したプリペイドチャージ金についても、施行令が定める安全な方法で運用するように制限している。安全資産の種類は現在、金融監督院(FSS)のガイドラインで〈別表1(1種)〉と〈別表2(2種)〉に制限されている。

プリペイドチャージ金の運用が可能な安全な方法で「安全資産タイプの具体化」は、今後の施行令または電子金融監督規定に反映される予定である。施行令では、現行のガイドライン、資本市場法など他法の運用資産の規定方式、定義・概念規定の必要性などを考慮し、安全資産の範囲を拡大し、詳細な運用方法を定める可能性もある。

3. プリペイド料金の保護措置の告知義務

改正法によると、プリペイド業者はプリペイド料金保護措置の内容を利用者に告知しなければならない。告知内容の詳細及び告知方法については、施行令で定める予定である。また、プリペイド業者は、別途管理するプリペイドチャージ金を利用者の財産であることを明らかにすることを義務付けている。

4. プリペイドチャージ金管理状況点検及び情報提供義務

改正された法律は、金融委員会(FSC)にプリペイド料金の管理状況を四半期ごとに点検する義務を与えている。また、プリペイド業者は、施行令または下位電子金融監督規定で具体的に定められる行為規制の一つとして、利用者別のチャージ残高記録管理をする義務が生じる可能性が高い。

これにより、プリペイド業者は、利用者別のプリペイド充電残高と外部預託または信託、安全資産運用金額について、毎日大使作業と調整をしなければならないと予想される。

その他、プリペイドチャージ金を別途管理したプリペイド業者は、プリペイドチャージ金 がプリペイドチャージ金を利用者に支給しなければならない場合、当該利用者に関する識別情報や、プリペイドチャージ金に関する情報、その他政令で定める情報をプリペイドチャージ金管理機関に提供することができる。詳細な情報の範囲は施行令などで決定される予定だ。

5.プリペイドチャージ金優先弁済権等保障

改正法は、プリペイド料金に対する利用者の優先弁済権も明記している。また、別途管理するプリペイドチャージ金をプリペイド業者が相殺・差し押さえ(差押えを含む)したり、譲渡または担保として提供することを禁止している。ただし、合併または営業譲渡など大統領令で定める例外的事由に該当する場合(吸収合併または新設合併される場合など)には、譲渡または担保提供が可能である。

優先弁済権保有者の範囲、優先弁済手続き、事由、通知手続き、別途管理機関破産などの場合、他の管理機関に別途管理義務などの具体的な内容は、施行令または電子金融監督規定で詳細に定められる予定である。

前払業営業行為規制の新設及び強化

- プリペイドチャージ金の別途管理などの保護措置の義務化
- 加盟店縮小、利用条件変更時の返金保証など利用者保護義務
- 健全性規制：過度な割引発行、無償ポイント支給などの制限
- 提携または業務委託に関する規制

② 加盟店縮小、利用条件変更時の払い戻し保証など利用者保護の義務

条件変更時の返金保証など利用者保護義務改正電子金融取引法は、既存の返金事由のほか、利用者に不利に加盟店を縮小したり、プリペイド電子支払手段の利用条件を変更する場合を約定による返金事由として追加新設した。

この場合、プリペイド業者は、プリペイド電子支払手段に記録された残高の全額を支払うという内容を約款に義務的に含めなければならない、その事由が発生した場合、その事実を利用者に事前に(加盟店を縮小したり、利用条件を変更する日までに)通知しなければならない。ただし、加盟店の廃業、加盟契約期間の満了、その他大統領令、または金融委員会(FSC)告示で定める正当な理由がある場合は例外を認める。

その他、施行令では、プリペイド発行者の誤認行為防止義務やプリペイドチャージ金に対する利息支払禁止などの行為規制が詳細に新設される可能性もある。

③ 健全性規制: 過度な割引発行、無償ポイント支給などの制限

改正法は、過剰な割引発行、無償ポイント支給など、赤字マーケティングを積極的に規制している。一定の財務健全性を備えた場合に限り、割引発行または積立金支給などの経済的利益を利用者に付与できるように制限したものである。経済的利益を付与する場合にも、その金額を別途管理することを義務化した。

割引発行などのための財源がプリペイド業者の資本金や新規顧客のチャージ金などで充当され、消費者被害につながる恐れが大きいからだ。割引発行などが禁止される一定の財務健全性未充足要件は施行令で具体化される予定だが、電子金融業登録時の財務健全性要件である負債比率(200%以内)が適用される可能性が高いだろう。

一方、プリペイド業者が電子金融業登録時の要件である負債比率200%を継続的に維持できない場合、現在は登録取消事由や特別な制裁または履行強制手段がないのが現実である。現行の電子金融取引法には、電子金融業者の経営指導基準は事実上「勧告的効力」に留まっており、違反しても制裁する根拠がないためである。

最近、金融委員会法令解釈審議委員会(FSC Statutory Interpretation Deliberation Committee)では、登録時に自己資本等の要件を維持できない場合、是正命令措置が可能になるように議決したため、注意しなければならない。是正命令にも応じない場合、業務停止事由になる可能性があり、長期間の業務停止は登録取り消しにつながる可能性もあるからだ。

④ 提携または業務委託に関する規制

改正された電子金融取引法により、プリペイド業の登録対象が大幅に増加し、これまで登録を免除されたり、未登録の状態で営業していた事業者が、電子金融業として新規登録しなければならない状況に陥る。

金融当局は、電子金融業(プリペイド業)の未登録営業時の制裁を強化する方針である。また、未登録の違法事業者と提携する金融会社、電子金融業者に対してもサービス停止及び制裁を強化する予定である。既存事業者の場合、これらの登録対象事業者と提携・協力する際には、ライセンス取得などの資格要件や営業行為規制の遵守の有無を必ず事前に確認し、提携契約を結ぶなど、綿密な対応が必要と思われる。

改正電子金融取引法は、今後、施行令及び電子金融監督規定などを通じて、プリペイド業務(チャージ金管理など)の委託禁止などの行為規制を新設する可能性が高い。プリペイドチャージ金の管理を第三者に任せ、別途の管理責任や登録を回避することを防止する必要性が高まっているからである。

4. おわりに

2024年9月から施行される改正電子金融取引法は、既存のプリペイド業者に強化された営業行為規制の新設と違反時の制裁なども伴っており、プリペイド業者は特に注意しなければならない。

また、プリペイドチャージ金の運用制限(外部預金、信託、安全資産保管など)による企業資金運用の圧力が高いと予想される。既存のプリペイド業者の場合、現行の金融監督院(FSS)のガイドラインを通じて既に経験しており、準備が整っている状況だが、プリペイド業者の経営圧迫とビジネス構造改編の必要性はさらに高まるものと思われる。

顧客資金の運用が事実上遮断され、手数料だけで経営を維持しなければならないが、健全性基準に満たない場合、割引発行や無料積立の制限などの措置まで受けることになり、ビジネスモデルにも直接影響を受けるからだ。

プリペイド事業の持続可能性の模索が急務となっている。だからといって、少額後払い決済業(BNPL)がプリペイド業の新たな収益モデルとしての代案になることはできないだろう。金融委員会(FSC)は、厳選された要件を満たした少数の事業者にのみ、両方の事業を運営することを承認するためだ。

マージポイント事件をきっかけに、利用者保護のためにプリペイドチャージ金に対する管理監督を強化する必要性は大きいと考える。

しかし、資金運用の対象を100%安全資産に制限する部分は、企業活動の自由を過度に制限し、自ずとプリペイド業の萎縮につながる恐れがある。

特に、支払保証保険加入を通じて利用者保護装置が設けられたプリペイドチャージ金(Prepaid Charges)についてまで安全資産として運用を制限することが妥当かどうかは、もう少し細かな検討が必要と思われる。

プリペイドチャージ金の運用限が強化されることで、日々の企業流動性及び運転資金などのための準備金の準備が急務となるだろう。また、財務健全性未充足時の割引発行及びリワード獲得禁止規制で割引発行及びリワード財源を別途管理する内部基準も設ける必要がある。

特に、第三者型で発行する零細事業者はほとんどプリペイド業規制対象に該当するにもかかわらず、全くプリペイド電子支払手段の範囲にも入らない自己型発行業者である大型百貨店、流通業者、航空会社などは除外され、公平性問題が引き続き提起されると考える。

以前の電子金融取引法では、プリペイド電子支払手段に対して汎用性要件(2業種以上の財・サービス購入)を要求したが、マージポイント事件により、消費者保護(プリペイドチャージ金保護)の観点から同要件が削除された。利用者資金(チャージ金)保護の面では、セルフ型もプリペイド業の規制対象として検討する必要があると考える。

客員研究員紹介

デジタル融合の時代、専門的で客観的な視点を共有する専門家集団がデジタル経済金融研究院と一緒にいます。急変する技術の流れの中で、今必要な洞察を共有し、偏りのないバランスを取ってくれるdefi客員研究委員をご紹介します。



Hyung-Woo Kang
Advisor of Kim&Chang



Jeong-Hyeon Koh
Advisor of WooriFIS



Tae-On Koo
Lawyer of TEK&LAW



Dong-Ho Kim
Editorial Writer of
Korea JoongAng Daily



Su-Jin Kim
Consulting PM of KT
Financial Business Unit



Seung-Joo Kim
Professor of Korea Univ.



Si-Hong Kim
Advisor of Lee&Ko



Young-Tae Kim
Professor of KAIST



Yong-Tae Kim
Senior consultant of
HwaWoo



Eun-Young Nam
Professor of Dongguk Univ.



Gui-Jin Ryu
Dr. of THE SEED Labs



Seong-Jin Yang
Lab Director of ATONcorp



Kwang-Jin Oh
Editor in Chief of
Economy Chosun



Min-Seob Yoon
Dr. of Korea Financial
Consumers Protection
Foundation, KFCPF



Ki-Min Lee
Department Manager
of Fintech Center Korea



Tai-Ki Lee
General Manager of
Korea Institute of Finance



Sungbok Lee
Senior Research Fellow of
Korea Capital Market Institute



Young-Min Lee
Professor of Seoul Univ.



Jung-Un Lee
Chief Legal Officer of
Banksalad



Chang-Min Chun
Professor of SeoulTech Univ.



Hyun-Il Hwang
Lawyer of Shin&Kim LLC



Jeong-Yoon Heo
Professor of Kookmin Univ.



Jun-Beom Heo
Lawyer of Shin&Kim LLC



Suk Hyun
Professor of Yonsei Univ.

韓国最大のフィンテックネットワーク機関

韓国フィンテック産業協会 KORFIN

協会 紹介

KORFIN (KOREA FINTECH INDUSTRY ASSOCIATION)

韓国フィンテック産業協会は金融委員会認可の社団法人で、韓国金融のデジタル革新をリードするために2016年に設立されました。

MISSION

持続可能なフィンテック産業生態系を造成し、国民が体感できる金融改革に貢献し、国家経済成長に寄与する。

VISION

韓国のデジタル金融の革新とフィンテック産業の成長の足がかり

CORE VALUE

- チャレンジ
- イノベーション
- 変化

主な 役割

1. フィンテック政策・規制議論のパートナー

- 対政府及び国会への説得活動(フィンテック業界の意見集約及び政策提案、金融当局とのコミュニケーションなど)
- 政策シンクタンク運営(諮問教授団とフィンテック企業の成長のための政策開発を推進)

2. 韓国を代表する民間フィンテック団体

- 国内外の関係機関との連携
- 会員企業のネットワーキング支援(11の常設分科会の活性化、定期的なネットワーク機会の創出)
- フィンテック産業広報(フィンテック広報のための共同のメッセージ発掘、広報担当者ネットワーク運営)

3. 持続可能なフィンテックの成長を支援

- フィンテック産業に関する各種セミナー、フォーラムなどのイベント開催
- フィンテック投資の活性化(中小・スタートアップ会員社と投資機関のマッチング)
- フィンテック人材養成及び雇用マッチング(フィンテック専門人材養成のための教育支援事業運営など)

4. フィンテック企業の海外進出支援

- グローバルフィンテック関連博覧会への共同参観を通じた産業動向の把握及びベンチマーキング要素の発掘の機会を提供
- 海外業界関係者とのネットワーキング及び外延拡大

事務局

ポリシー室 T. +82 2-6949-2682

- 金融当局の政策対応、マスコミ対応、会員/分科会管理、外国為替電算網運営、海外事業

海外事業企画チーム T. +82 2-6949-2683

- 企画、人事/会計、理事会/総会、行事企画/運営、教育事業、出版物及びホームページ管理

会員社加入案内

KORFIN は、韓国のフィンテック産業をリードする500社以上の会員企業と一緒に活動しています。協会会員社に加入すると、会員社間のネットワーキングイベントへの参加、フィンテック産業の最新動向情報誌の受信など、様々なサービスをご利用いただけます。

役員社



会員社特典

1. 業界の問題点への共同対応

- 業界共同 이슈の発掘と対応を通じた会員企業の問題解決・対政府・国会への建議を通じた法制度・政策改善推進支援
- 対政府及び国会への建議を通じた法制度・政策改善の推進支援

2. 会員社にネットワーキングの機会を提供

- 常設分科会(11個)を運営し、会員社間の絆を強化し、情報交換の機会を提供。
- フォーラム、セミナーなど、協会が開催する各種イベント参加

3. 業界の最新動向情報の提供

- 定期的に発行する国内外のフィンテック産業関連情報誌を受け取る。
 - * ニュースブリーフィング(毎日): フィンテック及び金融関連ニュースのデイリーメール配信サービス
 - * バイウィークリー(隔週): 国内・外フィンテック産業の主な 이슈、調査/統計/分析資料提供
 - * ザ・フィンテック(四半期別): 会員社インタビュー、専門家オピニオンなど業界の様々なニュースを提供

当協会は、韓国フィンテック産業の発展をリードする頼もしいパートナーとして、会員企業の成長のために、より多くのメリットを提供できるよう努力してまいります。

4. 会員企業の成長支援サービスを提供

- フィンテック産業人材育成のための教育機会の提供
- ホームページ、ニュースブリーフィングなど協会オンラインチャンネルを活用した広報機会の提供等

入会手続き

会員社加入申請

申請社→協会

- ホームページ(www.korfin.kr) 会員登録参考
- 申請書及び書類の電子メール提出

加入審査と結果通知

協会→申請社

- 申請書類の審査と入会承認
- 承認可否の通知

会費の支払い

申請社→協会

- 入会金・年会費の支払い

入会完了

* 役員社(副会長、理事)の申請は、正会員社加入後、理事会の議決を経て選任する。

入会お問い合わせ

KORFIN 企画チーム

- Tel. +82 2-6949-2683
- E-mail. plan@korfin.kr