

# 「労働者送金」の規模と送金ビジネス

インターネットの普及等で新規参入が可能に

増田 耕太郎 *Kotaro Masuda*

(財)国際貿易投資研究所 研究主幹

海外で働く者が本国の家族などへ送金する金額は、経済のグローバル化の進展、「人」の移動が容易になりつつあることなどを反映し、増加している。労働力不足で外国から技術者や単純労働者などを受け入れる国がある一方、開発途上国の中には労働者送金が貴重な外貨獲得手段であり、GDPの10%を超える国も少なくない。労働者送金を手がけるビジネスは個人から個人への小口の外国送金業務である。手間がかかり、各地に窓口を設けるなどの投資が必要なことから、新規参入が少なく寡占状況にあり、高い送金手数料の支払いが必要である。このため、利用者にとっては手数料の引き下げが望まれていた。インターネットの普及は新規参入者の出現を促し、本格的なビジネス競争が始まろうとしている。

## 労働者送金規模は581億ドル

2000年における世界全体の「労働者送金」額は受取ベースで約581億ドル。支払いベースで549億ドルである。各国の国際収支表に掲載されている経常移転収支の「労働者送金」額を集計した結果である。10年前の1990

年と比べると、受取額で約1.3倍、支払額で約1.5倍に増えている(表1)。その間の、世界全体のGDPの増加の約1.5倍と同等である。貿易額の増加が約1.8倍、対内直接投資額が8.9倍増(対外直接投資は約6.9倍増)に及ばないものの、支払いベースにおける「労働者送金」の年平均増加率(99~2000年)は4.3%と高い。米州開発銀

表 1 労働者送金の世界規模

(単位: 100 万ドル)

	1980 年	1990 年	2000 年	倍率(A)	倍率(B)	伸率(A)	伸率(B)
<b>労働者送金</b>							
<b>受取</b>	29,333	45,813	58,090	2.0	1.3	3.48	2.40
<b>支払</b>	19,942	35,945	54,933	2.8	1.5	5.20	4.33
GDP(10 億ドル)	10,012	20,532	29,823	3.0	1.5	5.61	3.80
<b>貿易</b>							
<b>輸出</b>	1,945,920	3,438,610	6,331,830	3.3	1.8	6.08	6.30
<b>輸入</b>	2,015,560	3,532,040	6,493,130	3.2	1.8	6.02	6.28
<b>直接投資</b>							
<b>対内投資</b>	52,201	202,307	1,797,057	34.4	8.9	19.36	24.41
<b>対外投資</b>	54,644	241,205	1,662,715	30.4	6.9	18.62	21.30

(注) IMF-IFS 掲載の各国データを集計

(A): 1980 ~ 2000 (B): 1990 ~ 2000 年の比較

(出所) ITI 直接投資統計データベース

行の推定では、中南米諸国の受取額の伸び率は年 7~10 % である。

### (1) 労働者送金の特徴

「労働者送金」の特徴を列記すると、次の点があげられる。

人材の供給国と需要国が明確に 2 分され、「資金」の流れが一方である。「受取」も「支払」も上位 10 カ国以内にあるのは、スペインだけである。受取額が 1 番大きいのはインドの 90 億ドル。世界全体の 15.6 % を占め他国を大きく引き離している。1999 年は 110 億ドルと 100 億ドルを超えていた。以下、メキシコ、トルコと続く(表 2)。

支払額が 1 番大きいのは米国の約 191 億ドルで、世界総額の 34.7 % を占める。次いでサウジアラビアの 154 億ドル。この 2 カ国で世界の 63 % を占め他国を圧倒している。上位 10 カ国は、先進工業国が 6 カ国、湾岸諸国 4 カ国である(表 3)。過去 10 年間の支払額の増加をみると、米国は 107 億ドルと全体の増加額(190 億ドル)の 56 % 相当分になる。一方、受取額の増加への寄与が大きいのは、インドとメキシコで、この 2 カ国だけで世界増分の約 88 % に相当する分を占めている。受取額の対 GDP 比は、緩やかな下降線をたどっているが、0.2 % 台で

表2 労働者送金額（受取）～上位10カ国

上位10カ国	1990年 100万\$	1995年 100万\$	2000年 100万\$	構成比 (%)	増加額 100万\$	倍率 90/2000	平均 伸び率
世界	45,813	50,436	58,090	100.0	12,277	1.27	2.4
1 インド	2,352	6,139	9,034	15.6	6,682	4.26	15.59
2 メキシコ	2,492	3,673	6,573	11.3	4,081	2.50	9.61
3 トルコ	3,246	3,327	4,560	7.8	1,314	1.40	3.42
4 スペイン	1,886	2,605	3,417	5.9	1,531	1.84	6.26
5 ボルトガル	4,263	3,793	3,179	5.5	1,084	0.77	2.59
6 エジプト	4,284	3,226	2,852	4.9	1,432	0.71	3.36
7 モロッコ	2,006	1,970	2,161	3.7	155	1.02	0.21
8 バングラデシュ	779	1,202	1,958	3.4	1,179	2.41	9.20
9 ヨルダン	499	1,244	n.a.	n.a.	n.a.	3.33	12.79
10 ギリシャ	1,775	2,982	1,613	2.8	162	0.92	0.79

(注) 平均伸び率は1990～2000年の平均変化率(%)、ヨルダンは1990～99年で計算  
増加額は1990年と2000年の支払額の差(100万ドル)

(出所) ITI 直接投資統計データベース

表3 労働者送金額（支払）～上位10カ国

上位10カ国	1990年 100万\$	1995年 100万\$	2000年 100万\$	構成比 (%)	増加額 100万\$	倍率 90/2000	平均 伸び率
世界	35,945	49,215	54,933	100.0	18,989	1.53	4.3
1 米国	8,390	11,840	19,070	34.7	10,680	2.17	8.06
2 サウジアラビア	11,236	16,616	15,411	28.1	4,174	1.31	2.72
3 ドイツ	4,379	5,305	3,191	5.8	1,188	0.76	2.69
4 フランス	2,787	3,146	2,693	4.9	95	1.01	0.3
5 日本	n.a.	n.a.	2,259	4.1	n.a.	n.a.	n.a.
6 スイス	2,116	2,679	1,752	3.2	364	0.86	1.9
7 クウェート	770	1,354	1,685	3.1	916	2.22	8.2
8 オマーン	856	1,537	1,456	2.7	601	1.69	5.5
9 スペイン	148	482	1,325	2.4	1,177	9.24	24.5
10 バーレーン	332	500	1,013	1.8	681	2.81	11.8

(注) 平均伸び率は1990～2000年の平均変化率(%)  
増加額は1990年と2000年の支払額の差(100万ドル)

(出所) ITI 直接投資統計データベース

推移している。国別では対 GDP 比が 10 % を超える国がある。例えば、ヨルダン、20.6% (1999 年) である。中南米諸国に限っても、ハイチ、ニカラグア、エルサルバドル、ジャマイカ、ドミニカ (共)、エクアドルは、GDP の 10% を超えている。

受取額が大きい上位 10 カ国のうち、対内直接投資額より大きい国は、7 カ国あり、そうでない国はメキシコ、スペイン、ポルトガルの 3 カ国である。米州開発銀行の調査によれば、中南米諸国の受取額は、ODA の総額を上回り、外国直接投資額 (受取) の約 3 分の 1 に相当する規模である。メキシコの場合は、観光収入に匹敵し、農産品輸出額の 1.6 倍に相当する。グアテマラではコーヒー輸出額に近いことを指摘している。

他の地域でも同様である。たとえばエジプトは観光収入には及ばないものの運河収入を上回り、農産品輸出額を上回っている。

## (2) 公式統計より大きい (?) 実際の送金額

実際の送金規模は前述の中央銀行が把握し国際収支統計に計上されている金額の集計したものより大きい

との見方がある。例えば、米州銀行は 1999 年における米国から中南米諸国への送金額を 182 億 4,700 万ドル規模と推計しているが、実際の送金額は 200 億ドルを超えるのでは、と多くの専門家は推測している。

## 送金ビジネスの特徴と新規参入

「労働者送金」額は、大口の資金移動によってもたらされた金額ではない。100 ドル、200 ドル相当の小口現金を海外で働く労働者から母国の家族などに送った膨大な取引件数の累計である。世界の中で最も大きいと見込まれている米国 メキシコ間の送金を例に、送金ビジネスをとりあげる。

メキシコに送金された大半は、米国からである。米国からの送金実態の調査 (米州開発銀行: “Survey of Remittances Senders: U. S. to Latin America”) から、労働者送金をしている者と送金の実情を知ることができる。この調査は中南米地域から米国に移住している者 1,000 人 (うち 67 % がメキシコ出身者) を対象に行われた。

(1) 「労働者送金」の顧客となるのは、次のような人たちである。

長期滞在者が大半。米国在住暦 10 年以上が 58 %、5 年以上の者まで広げると 77 % を占める。米国の市民権を持つ者は 34 %。

年間所得が 3 万ドル以下の低・中所得者が 64 %。

学歴は、高校卒業者以下が 71 % を占め、専門学校、大学などの高等教育を受けたものは 24 % にとどまる。

年齢階層は 25 ~ 34 歳が 36 %、35 ~ 49 歳の者が 33 % を占める。

(2) 送金の実態は次のとおりである。

母国の家族に送金している者は 69 %。

市民権を持たない者の送金経験者は 75 %。

年収 2 万ドル以下の者の送金は 70 %。

送金の平均回数は年 7 回。毎月送金すると回答した者は 44 % を占めている。5 年以上送金している者が 54 % を占めている。

1 回の送金額は、100 ドル以下が 30 %、200 ドル以下までだと 58 %。メキシコ人の場合は、101~300 ドルが 45 % を占め、100 ドル以下の 28 % を加えると、73 % が 300 ドル以下である。

「確実」「早い」「簡単」「安い」が労働者送金の必須要件

一般に「労働者送金」の手段は、伝統的に労働者自身の手による、第三者の手による、Western Union などの資金移動専門会社を使う 3 種類がある。Money Order などの方法でノンバンクの利用はわずかである。

本国の家族などに送金する人たちの中には、労働許可を得ずに入国し滞在中に、労働許可を得ずに銀行口座を持っていない者もいる。また、低所得者だからクレジットカードを持っていない者もいる。

前述の調査では、米国から中南米への送金方法等を紹介、報告している。銀行やクレジットカードを使う割合が少ないこと、送金に要する手数料が高いことを指摘している。

米国における送金方法は資金移動専門会社が多い。

送金方法	利用率(%)
送金専門会社	41
うち Western Union	30
Money Gram	11
旅行者	15
郵便・郵便小為替	14
銀行	14
クレジット会社	6

米国から 200 ドルを送金する場合の手数料は、10 ～ 20 ドルが多い。

送金方法	利用率(%)
無料	3
～ 5 ドル	4
5 ～ 10 ドル	31
10 ～ 20 ドル	38
20 ～ 30 ドル	12
30 ドル以上	3

ただし、他の調査や報告の多くは、平均的な手数料（為替交換費用を含む）を送金額の約 20 % と推定している。また、前述の報告では現金受取の際に送金額より少ない金額を受け取っていると回答した者は少なく、メキシコの場合は 48 % と指摘している。

仮に、日本から小額の費用を開発途上国の人に支払う、あるいは送金する場合を想定して考えてみると、まず、日本の銀行窓口からの送金がある。通常、送金手数料が少なくとも 4,500 円かかり、これに加えて海外の銀行窓口での手数料 10 米ドルが必要になる。先の調査結果から送金額の大半を占めるのは 200 ドル以下だから、送金額を 200 ドルとすると手数料は 40～50 ドルになる。これは、送金額の 20 % 以上になる計算だから、決して「安い」

手数料とはいえない。銀行送金できない地域もあるので、数日以内に世界中どこでも送金できるとは限らない。日本で働く外国人労働者が本国送金する場合、工場を休まないで銀行に行くことができない不都合があり、「簡単」でないとの意見もある。

郵便局には 400 円の手数料で外国送金できるサービスがあるし、現金書留の International Postal Money Order を使う方法もある。ただし、相手の国の郵便システムがしっかりしていない場合には、「安心・確実」とは言えない。送金サービスが可能な地域も限られている。

「クレジットカードを利用したサービスもあるが、クレジットカードを持たない者には利用できないなど、誰もが利用できるものではない。

このようなことから、「送金ビジネス」にとっての必須要件に重要度で順をつけるとすれば、「確実」、「早い」、「簡単」、「安い」ということになりそうだ。それらをすべて満足させる送金サービスを提供できるものが少ないことが問題であった。

第 1 の「確実」は送金先にお金が届くことが絶対条件となるのは当然である。しかし、仲介するシステムが安

心確定で、途上国の小さな町までしっかりしたシステムを提供するとなると、国際的な決済システムに加入している金融機関が送金先にあるとは限らないし、送金できない地域もある。地縁等の人的なつながりに依存する送金ルートが広く利用されている国があるのは、「確定」に届く実績があるからだ。非合法的な組織が介在している可能性も否定できないが、確実性は保証されているから「使われている」現実がある。

第2の「早い」は、送金を待つ家族にとって小額であればあるほど切実である。先進国の大都市間での銀行間の電信送金でも数日を要するのに、途上国の村にまで迅速に送金するシステムを商業銀行は持ち得ていない。実際に使われている Western Union 社の場合は、数時間以内に現金の受取が可能である。

第3の「簡単」は、送金者も受取人もクレジットカードはおろか、小切手帳も銀行口座も持たない者まで顧客にするサービスを提供するとなると、容易なことではない。

「安い」を重要度からみて必要要件の4番目にしたのは、他の要件の重要性が優先するためだ。実際に使われ

ているのは、「安い」とはいえない高額の手数料支払いを必要とする方法である。米国 メキシコ間の平均的な手数料（為替交換費用を含む）は送金額の約20%と推計されている。

米国における「労働者送金市場」は長い間、First Data 傘下の Western Union と、Viad Corp 傘下の Money Gram Payment System の2社がほぼ独占してきた。両社で送金ビジネス市場の90%のシェアを占め、このビジネスから30%近い利益率を上げている。特に、Western Union は全世界でこのビジネスの約75%を握るといわれるほどの独占企業である。

外国で働く労働者にとって、母国の家族へ送金するためには、「高い出費」であっても、この2社に利用が集中するのは「確実・早い・簡単」という条件を満たしたサービスを提供するシステムを持っているからである。例えば Western Union は、銀行口座を持たない者への送金サービス、送金手続きの同日中に外国で資金の引き出しができる早さなど、普通の商業銀行では提供し得ないサービスを提供している。この利用勝手の良さを実現したサービス網の存在が、他社の参入を難しくし、寡占状態であった大きな理由である。

高額な送金手数料の引き下げは、ユーザーにとって切実な問題である。小口の送金であっても貴重な家族への仕送りなどだから、高い手数料は大きな負担になっている。

このため、送金ビジネスへの新規参入などで競争を促し、サービスの向上とコスト削減を実現することが求められている。仮に手数料を20%から10%に引き下げることができれば、米国から中南米諸国への送金規模を200億ドルとすると、送金手数料は40億ドルから20億ドルに半減し、差額の年間20億ドルの資金が送金先で使うことができる計算になる。

#### 新規参入でコスト削減の期待

労働者送金の市場は将来性があり、高利益が得られる割に参入者がなかったのは、現金の授受を伴う送金システムをつくるのが難しかったからである。

しかし、送金システムの構築にインターネットなどのグローバルでシームレスな情報ネットワークが利用できるようになり、システム構築は以前に比べ容易になってきた。参入が難しいとされてきた「送金ビジネス」に新規参入者が現れ、Western Union ほか数社

の寡占状態であった送金ビジネスに、送金料金の引き下げが起る競争状況が生まれている。

2002年5月、米国シティバンクは米国メキシコ間の送金ビジネスに参入することを発表した。2001年8月に買収したメキシコの銀行(Banamex)を活用し、オンライン送金サービスC2itを使うもの。2001年における米国在住のメキシコ人がメキシコにいる親族に送金した金額は約92.7億ドルと推定されている。C2itの顧客は、米国内のシティバンクからBanamexの口座か、現金を扱う1,400のBanamex支店に送金できる。送金に要する日数は通常期の4営業日ではなく、送金日と同日である。Banamaxの支店で受け取れる現金は最大1,000ドル/日である。(C2itの詳細は<http://www.C2it.com>の約款を参照)

C2itは「早い、簡単、便利」を売り物にするシティバンクのオンライン送金サービスで、2000年10月から稼働し、2001年5月から国際間のサービスは中南米諸国をはじめ120カ国へ送金が可能になった。なお、シティバンクが、メキシコのBanamex銀行を買収した背景の一つは、米国のメキシコ系住民の母国への送金ビ



ビジネスに本格的な参入をすることだと言われていた。

C2itのようにインターネット・バンキングの仕組みを活用した送金サービスを提供する企業が増えてきた。Wales Fargo 銀行、Bank of America などである。

また、送金市場をねらい独立系ベンチャーが、安い送金手数料（約 5 %）を掲げて新たに挑戦を始めた。クレジットカードを使ったオンライン送金サービスである PayPal がその 1 例である。（<http://www.paypal.com/>）

こうしたネットによる送金サービスを利用するには送金側・受け取り側とも銀行口座やクレジットカードとの連携が必要なこと、換金可能までに数日かかること（Western Union などは数時間）、そしてもちろんインターネットへのアクセスが可能であること、などの条件を満たさなければならない。これが、低所得者にとっては案外大きなネックとなっている。しかし、この送金サービスはインターネットの利用者を中心に広まっていくと期待されている。

シティバンクの参入は、インターネット・バンキングのシステムを活用するとともに、支店や提携銀行の窓口を利用し現金の引き渡しを行うことの組み合わせで、「確実」「早い」「簡単」「安い」を実現した。上限額の 1,000 ドル/日は、先の調査からすると十分すぎる高額である。

私的なつながりに頼る伝統的な送金ルートが、容易にインターネット活用型に変わっていくとは考えにくい。しかし、インターネット活用型のサービスが「確実」「早い」「簡単」で「安い」を実現し、広く知られるようになると、インターネット活用型に切り替える者が増え、主流となる状況を想像することは難しくない。

情報通信技術（IT）の発展と、途上国におけるインターネット、衛星通信や携帯電話の利用者層の拡大は、予想を上回る速さで進んでいる。そうした変化をふまえると、地球上の点から点への資金移動を可能にする新しい現金の授受の方法などを採り入れた送金ビジネスが生まれされると期待している。