

スマホ決済の導入に伴う決済市場の変化

2013年1月24日

株式会社野村総合研究所
コンサルティング事業本部
ICT・メディア産業コンサルティング部

上級コンサルタント

田中 大輔

〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-5 丸の内北口ビル

本書は、貴社と株式会社野村総合研究所(以下、「弊社」といいます)との間で本書を用いた検討を行う目的において、貴社内にご利用頂くことを目的として弊社が作成したものであり、弊社の営業秘密が含まれます。

また、本書は、弊社の著作物です。本書の無断複製、無断転載、当該目的以外へのご利用及び貴社以外の第三者への本書の一部又は全部の開示、漏洩は、弊社に対する貴社の著作権法違反及び守秘義務違反となりますので、貴社内においてもその旨周知徹底させると共に、その取り扱いには十分ご注意下さい。

本日の内容

1. 決済ビジネスの構造

2. スマートフォン決済の現状

3. 今後の変化

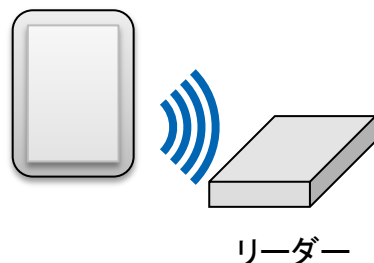
スマートフォンやタブレットを使って、決済を「受ける」しくみ

スマートフォンを用いた決済

スマートフォンで「支払う」

- おサイフケータイ、NFCなど、消費者がスマートフォンを操作することにより、支払を行う方法
- 受け取る側は、専用の端末を用意することが一般的

スマートフォン



リーダー

スマートフォンで「受け取る」

- スマートフォンに外部装置を接続するなどして、決済を受ける
- 主として磁気カードや非接触ICカードを読み取るが、あらたな手法も様々に提案されている

カード



読取装置



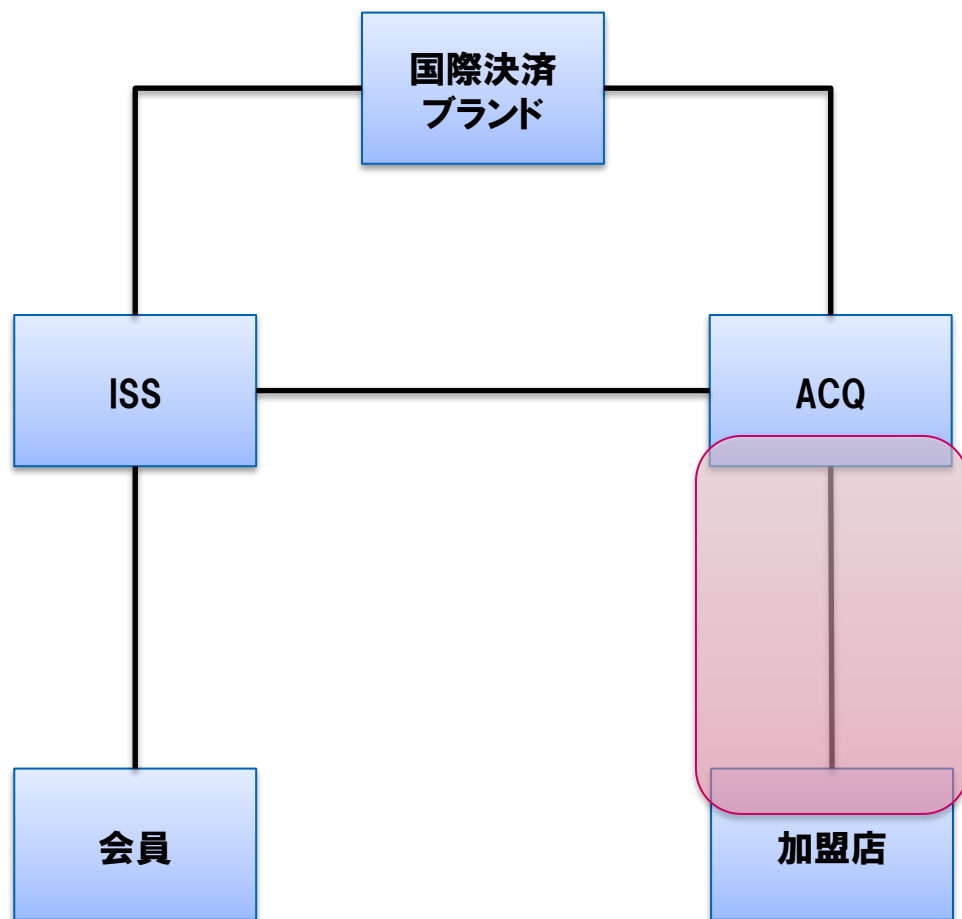
スマートフォン

1. 決済ビジネスの構造

2. スマートフォン決済の現状

3. 今後の変化

基本的なビジネス構成：4 party model



■ 国際決済ブランド

- Visa、MasterCard、JCBなど
※JCBは3 party model
- カード決済に関するルール作りとその運用

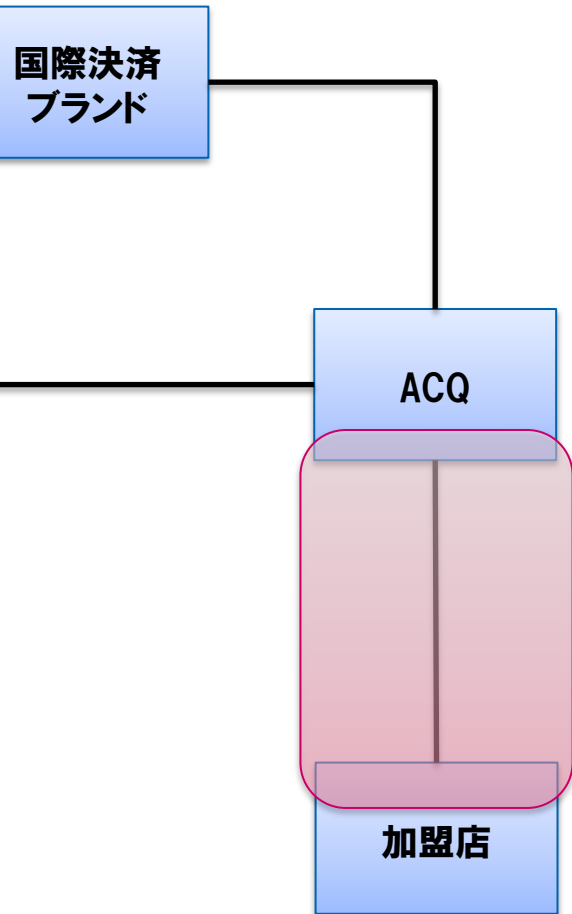
■ カードイシュア (ISS)

- クレジットカードを発行する会社
- カード会員の与信を審査・管理する
- 日本では事業会社も発行可能だが、海外では銀行免許が必要な場合も多い
- カード会社と事業会社との提携によるカード発行例も多い(提携カード)

■ アクワイアラ (ACQ)

- クレジットカードを利用できる店舗(加盟店)の開拓と管理を行う会社
- 加盟店に対して、カード利用の決済を行う
- 日本ではISSとACQを兼業している場合が多いが、海外ではACQ専門の企業も存在する。

アクワイアラと加盟店の関係に注目

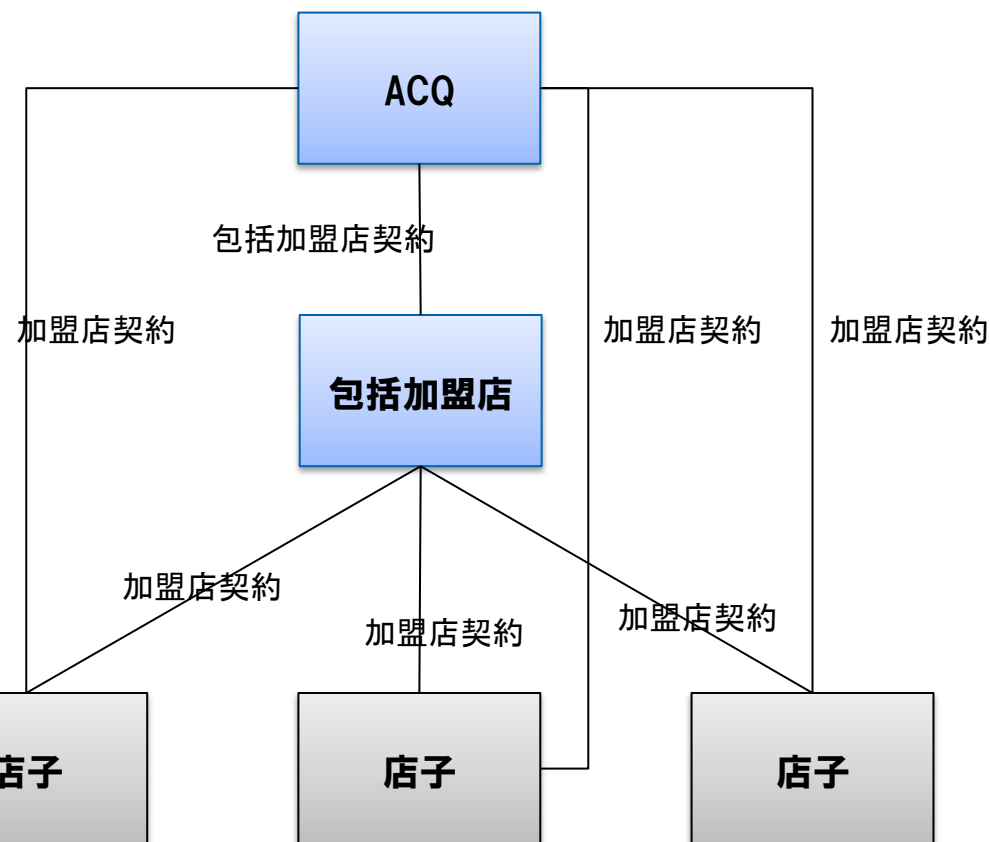


■ ACQと加盟店の間に、主としてサービスの運用を効率化するため、複数のプレイヤーが存在している

- 包括加盟店
- 決済代行事業者
- ネットワーク提供事業者
- 端末提供事業者

包括加盟店と決済代行事業者

- 加盟店契約が「入れ子」になるタイプの加盟店
- ACQは「包括加盟店」と加盟店契約を結び、包括加盟店としての許可を与える
 - ACQと包括加盟店間で決済手数料を設定
- 包括加盟店は、独自に店子を捜し、契約を結ぶ
 - ACQも審査を行い、契約を結ぶのが一般的
- カード利用に関する業務は、基本的に包括加盟店が店子の代行をする
 - その分、店子への手数料を上乗せして収益を得る
 - ACQと包括加盟店との精算は通常の加盟店と同様になるが、包括加盟店と店子との精算は包括加盟店の裁量であり、このサイクルを短縮化することで差別化を図る包括加盟店もある
 - ・ ネットの決済代行会社などに多い
- 決済代行事業者は、おもにネットでの決済において加盟店に決済システムを提供する事業者であるが、同時に包括加盟店となっている事業者も多い

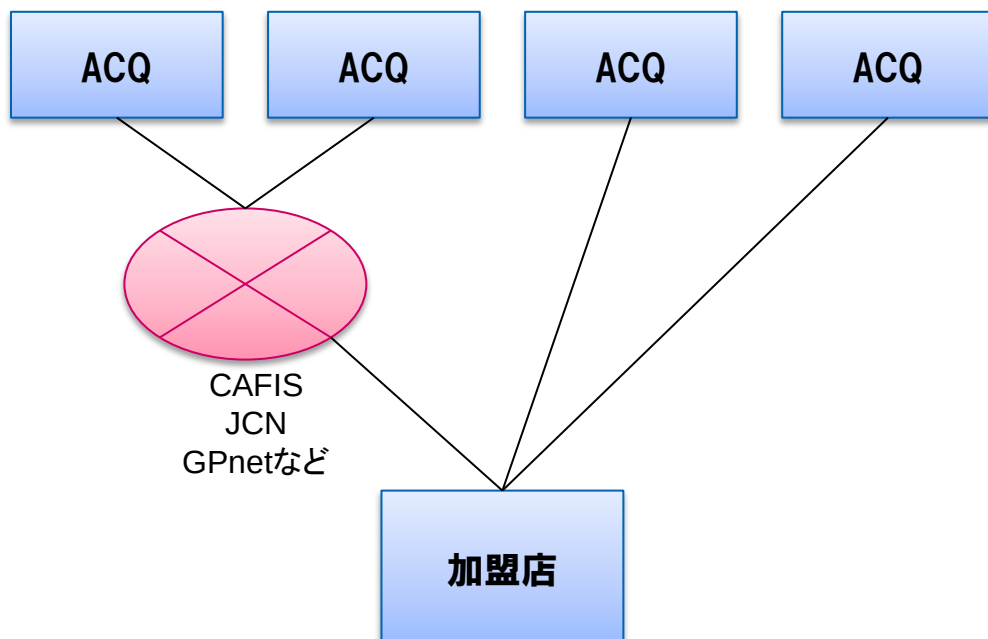


加盟店の決済端末と端末ネットワーク

- 加盟店のクレジット決済端末は、POSに組み込むなど自社で用意するか、情報処理センターの端末を用いる必要がある
- 各加盟店の中では、それぞれ独自に決済端末を用いる場合も多い

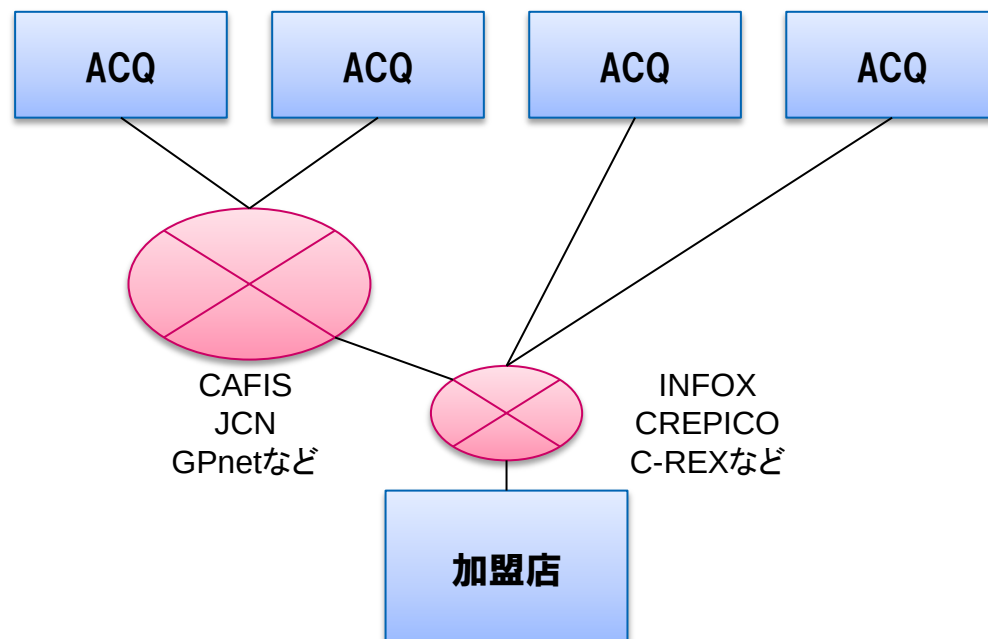
センター接続

加盟店の決済処理システムから、
主要なACQと決済NWへ直接接続



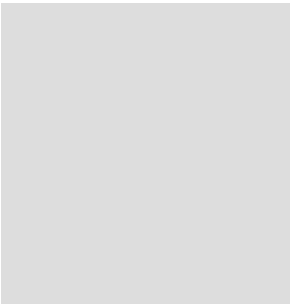
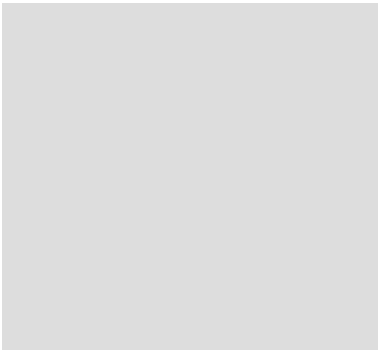
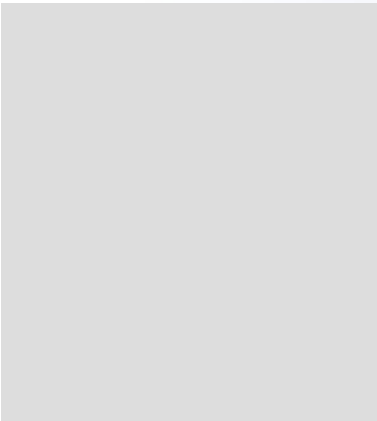
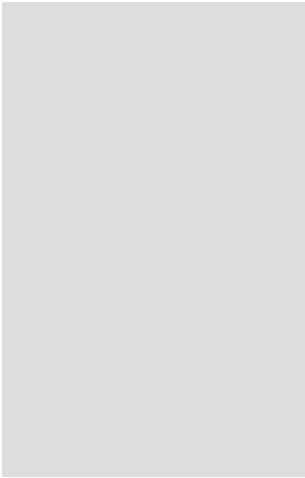
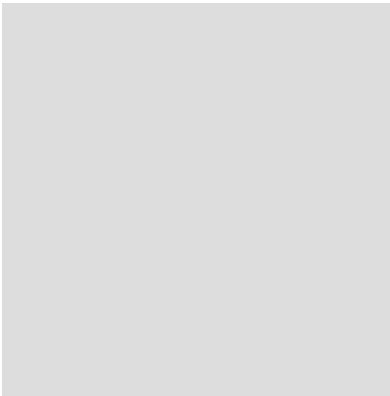
情報処理センター接続

情報処理センターが提供する決済端末から、
情報処理センターを経由してACQや決済NWへ接続



※CAFIS、JCN、Gpnetに接続する決済端末も提供されている

クレジット決済端末の種類と例

据え置き型		ポータブル型		
		専用端末	スマートフォン利用	
			Thunderbolt型	イヤフォンジャック型
CAT端末 (CAFIS用端末)	JET-S端末 (JCN用端末)	CREPiCO端末	ペイメント・マイスター	Square
				

1. 決済ビジネスの構造

2. スマートフォン決済の現状

3. 今後の変化

スマートフォンを利用したクレジット決済は、米国の”Square”で火がついた

- スマートフォン(iPhone、iPad、Android)のイヤフォンジャックに小型のカードリーダーを差し込み、専用アプリケーションと連動させてクレジット端末の機能を実現
- サービス開始1年で、取扱額は20億ドル(1600億円)を突破、Visa、スターバックスから出資を受けている
- 加盟店数(端末数)は2011年5月 50万台⇒2012年3月100万台⇒2012年10月200万台⇒2013年10月400万台

Squareにおける決済の流れ(米国の場合)

Webで申し込み



米国在住者

+



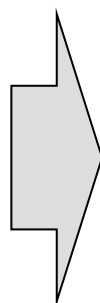
社会保障番号
(SSN)

+

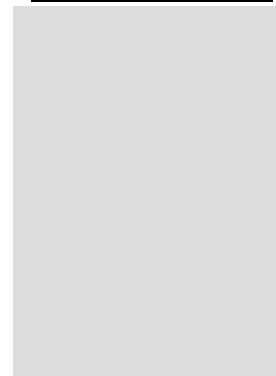


米国の銀行口座

* 銀行口座を登録しない限り、受領資金の引き出しはできない



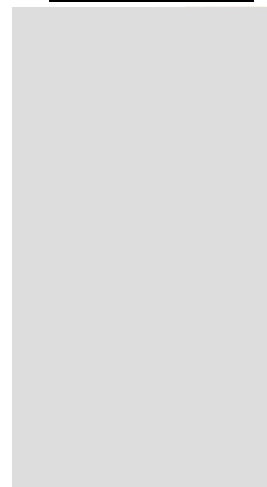
スマートフォン用 カードリーダー受領



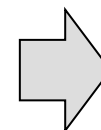
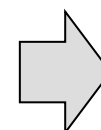
*無料送付
*契約金無料
*住所確認を兼ねる



スマートフォンで スワイプ+署名



対応カード: VISA
MasterCard
AmEx、Discover



ファクタリング



決済翌日には
資金を受領
(月額料金不要)



決済手数料: 2.75%
(番号手入力: 3.5%+15¢)

* カードをスワイプせず、カード番号を手入力することも可能だが、手数料率が高くなる

Squareは何が画期的か

■ 安い

- 端末のコスト負担がほぼゼロ
 - ・ ドングルはWebで申し込めば無料で送付される。アップルストアやGMSでは10ドルで購入できるが、登録が完了すると浮く講座に10ドルがキャッシュバックされるので、実質無料。
 - ・ 手数料も2.75%と、一般的な業種の手数料と比べて低い。

■ シンプル

- スマートフォンに dongle を差し込むだけ
- サインもタッチ処理

■ 必要十分な機能

- 簡単な売り上げ集計
- 日本版では、消費税率の設定や内税・外税の設定などが可能

■ セキュリティ

- リアルタイムでの途上与信

■ 個人事業主など、これまで既存のACQがアクセスできなかった領域にも浸透

Squareと同様のサービスが、日本でも始まっている

国内の類似サービス

PayPal Here

- 三角形
- 米国のPaypalと、ヤフージャパンが提携

Coiney

- 丸型
- ペイパル日本法人出身者によるベンチャー

楽天スマートペイ

- 四角形(クロ)

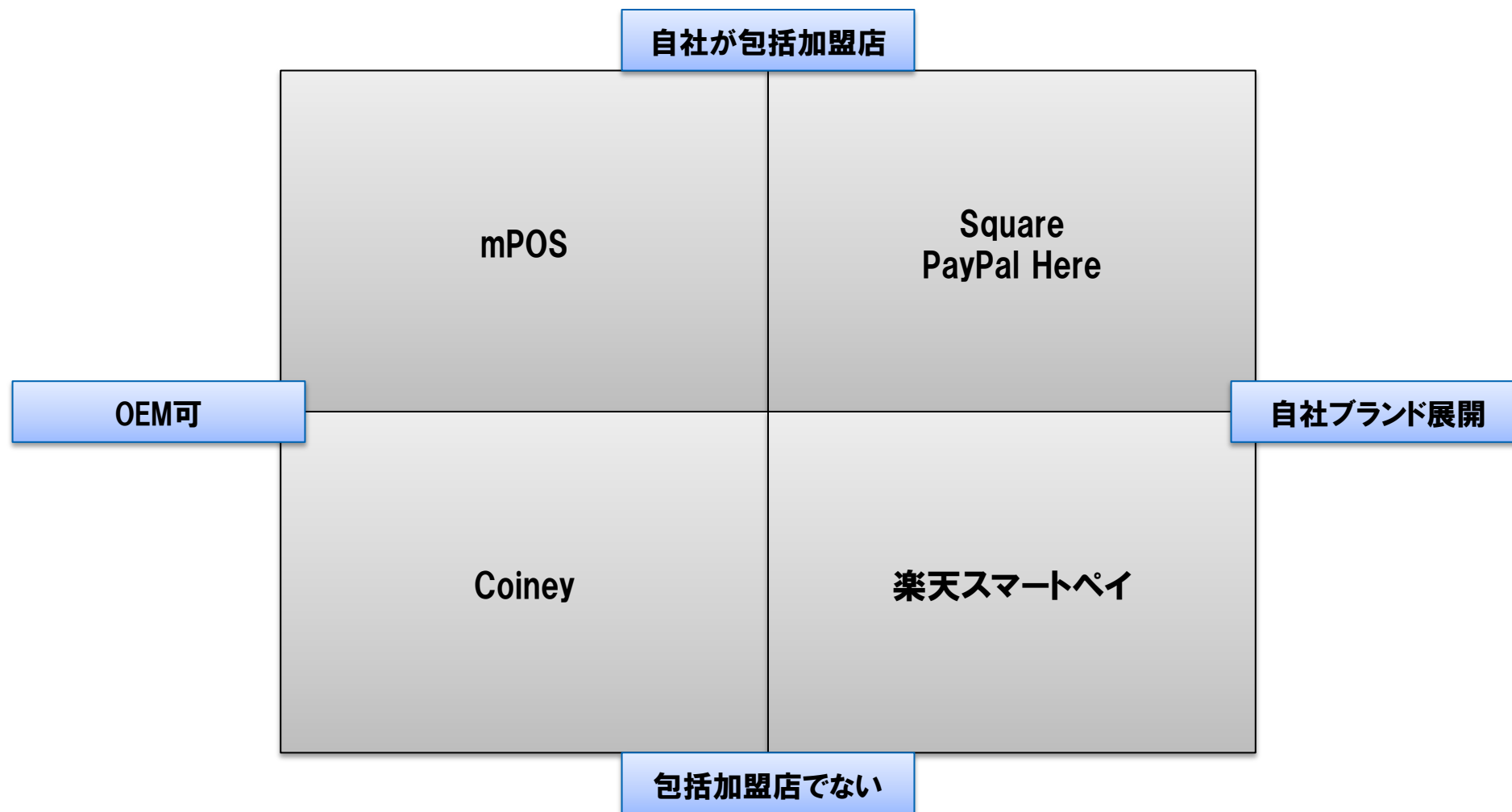
mPOS

- 長方形
- ベリトランスが提供
- おもにOEMでの提供を想定

主要なスマートフォン決済サービスの比較

	Square	Coiney	Paypal Here	楽天スマートペイ	iZettle
サービス提供会社	Square	Coiney	Paypal	楽天	iZettle
提供地域	米国、カナダ、日本	日本	日本、米国、英国、香港、オーストラリア	日本	スウェーデン、英国、ドイツなど計8カ国
営業パートナー	三井住友カード、ぐるなび、ローソン	クレディセゾン	ソフトバンクモバイル	楽天カード、KDDI	不明
対応ブランド	VISA、MasterCard、American Express	VISA、MasterCard、Credit SAISON	VISA、MasterCard、JCB(2014年開始)、American Express	VISA、MasterCard、JCB、American Express、Diners	VISA、MasterCard、JCB、American Express
対応OS	iOS(6.0以降) Android(2.3以降)	iOS(5.0以降) Android(2.3.3以降)	iOS(5.0以降) Android(2.3.3以降)	iOS(5.0以降) Android(2.3以降)	iOS(5.0以降) Android(機種ごとに対応OS 違いあり)
決済手数料	3.25% ※米国、カナダでは2.75%	3.24%	3.24% ※米国では2.7%	3.24%	※日本での提供なし ※英国では1.5%~2.75% (規模に応じて割引)
入金サイクル	翌営業日(三井住友銀行、みずほ銀行) 2日~8日後(その他)	12日~16日後(振込手数料負担あり)	即日(Paypalアカウント) 最短3営業日(その他)	翌日(楽天銀行) 依頼後翌営業日(その他)	※日本での提供なし
振込手数料	無料	168円/262円	無料	210円※楽天銀行は無料	※日本での提供なし
端末価格	0円	0円	1260円	2980円 ※無料キャンペーンあり	※日本での提供なし 82.5ポンド
磁気/IC対応	磁気 ※IC対応開発中	磁気	磁気	磁気	磁気、IC(EMV) ※2013年にPIN対応
セキュリティ	R/W内で暗号化 SSL	R/W内で暗号化 AES	R/W内で暗号化 SSL、AES	R/W内で暗号化 AES	R/W内で暗号化 方式不明

それぞれのサービスの違い



現在の状況

■ 端末台数

■ 決済件数

■ チャージバック

懸念点 セキュリティ

- 欧米の銀行等によるモバイルバンキングの標準化等を検討しているMobeyForumのプレゼン資料より（2013年10月、NFC World Congressにて）

■ Is it safe?

- Yes, perhaps even safer than traditional point-of-sale.
- End-to-end encryption prevents skimming
- Transaction data monitoring
- The potential to lift ecosystem security by understanding the secondary equipment market
- Still : Know Your Merchant!

1. 決済ビジネスの構造

2. スマートフォン決済の現状

3. 今後の変化

今後の変化

モバイルPOSやスマートフォンを活用したサービスが今後普及した場合、ネットでの決済も含め、これまで存在していた対面/非対面の棲み分けが崩れる可能性がある。

主要なクレジットカード決済代行サービスの分類

		決済方式(電文)	
		対面(磁気・IC)	非対面(ネット決済)
販売シーン (加盟店業種)	対面 (店舗販売)	現在の主流 NTTデータ INFOX JCN JET-S 新興サービス Square Squareリーダー ペリトランス mPOS MUN J-Mups ペイメントマイスター Paypal Paypal Here Paypal Paypal Here	新興サービス Paypal 顔パス支払い Square Squareウォレット ※国内未開始 ビリングシステム ZNAP ※国内未開始
	非対面 (通販・ネット・継続課金)	ヤマトフィナンシャル お届け時カード払い 佐川フィナンシャル e-コレクト	現在の主流 各社 ネット決済代行

「スマートフォンはカバンに入れるだけ」の顔パスによる決済＋ロイヤリティプログラムを、Square Walletにより提供

■ 2011年11月より、米Squareでは、iPad POS「SquareResister」を活用した、カードレス決済サービスSquare Walletを開始。

- 開始8週間で2万店舗の加盟店を獲得。

■ Square Walletにおける決済の流れ

- 利用者は事前にクレジットカードをSquareWalletアプリ上に登録（初回設定）
- アプリ上で店舗を検索し、Square決済する意思表示を行う（1店舗につき初回のみ操作）
- 購入時に、現金やクレジットカードを差し出す代わりに「自分の名前を店員に伝える」
※この時、店舗側のレジスター上には、「店舗の半径100メートル以内で、名前で支払いたいと意思表示をしているユーザー」の顔、名前、何回目の来店かどうかが表示される。
- 顔と名前が一致することを店員が確認し、支払い手続きが完了。レシートはアプリ上に送付される。

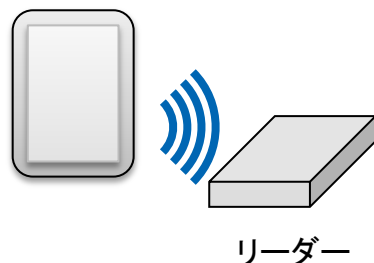
スマートフォンに決済機能や会員証機能を集約した「Wallet」の主導権争いも始まっている

スマートフォンを用いた決済

スマートフォンで「支払う」

- おサイフケータイ、NFCなど、消費者がスマートフォンを操作することにより、支払を行う方法
- 受け取る側は、専用の端末を用意することが一般的

スマートフォン



・ スマートフォンで「受け取る」

- スマートフォンに外部装置を接続するなどして、決済を受ける
- 主として磁気カードや非接触ICカードを読み取るが、あらたな手法も様々に提案されている

カード



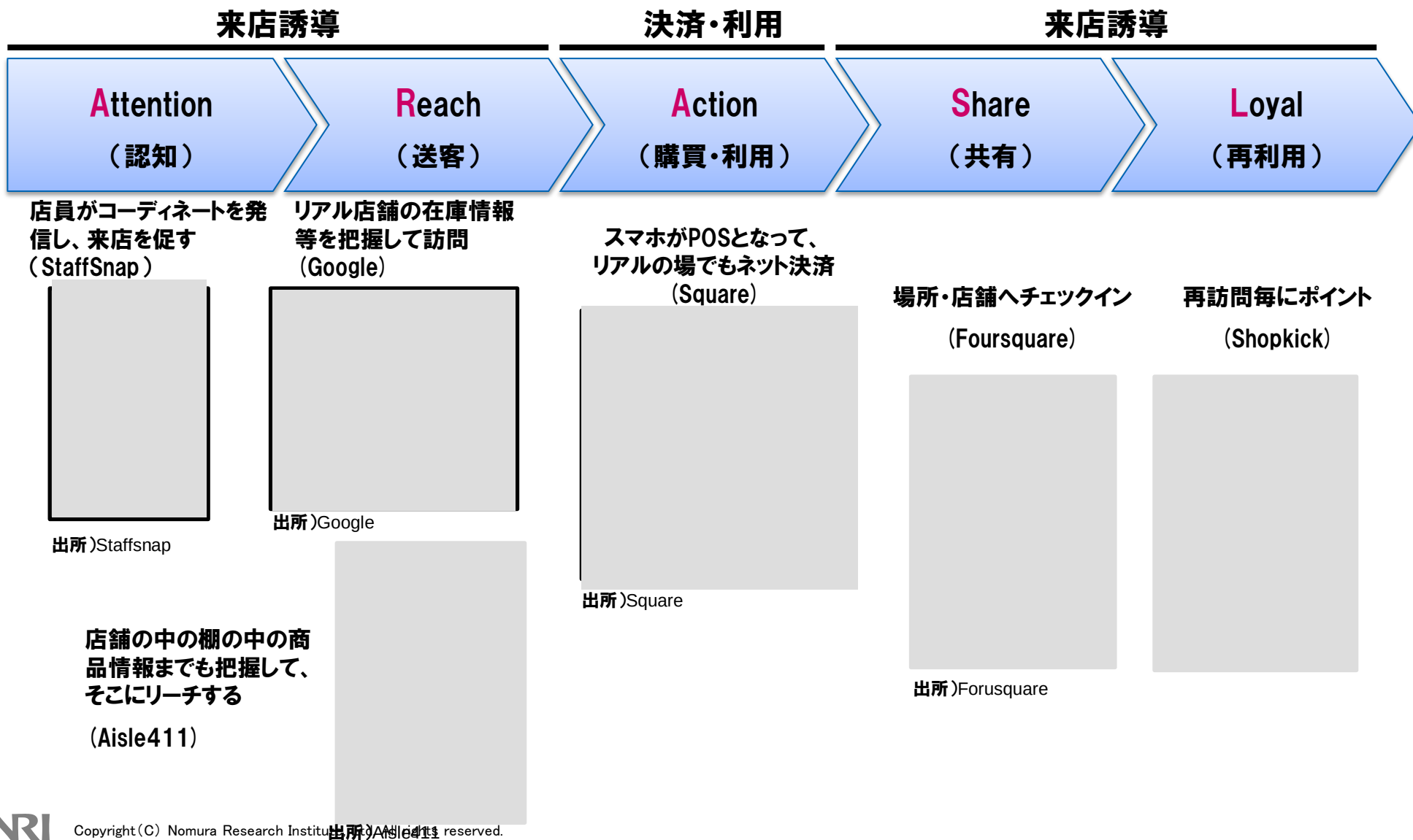
読取装置



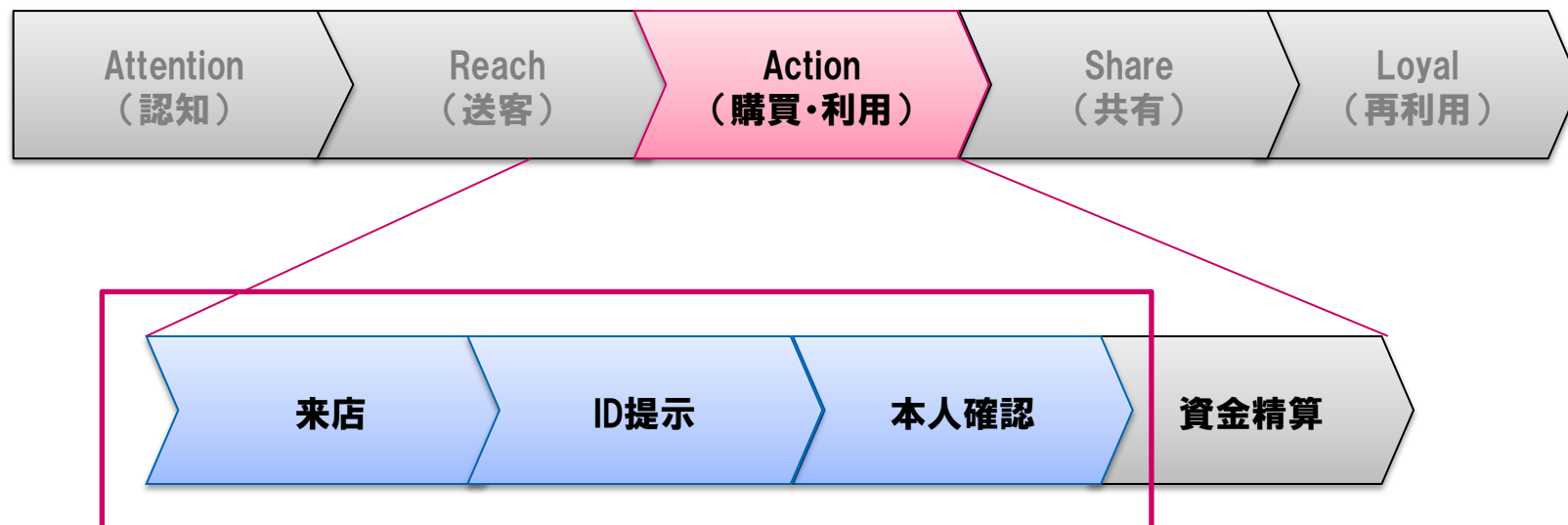
スマートフォン

今後の変化

O2O(Online to Offline)やオムニチャネルによって新しくつくられるマーケティング導線 “ARASL”上で、どこまでを自社のサービスとして提供するか



「来店した」という情報は、貴重なマーケティング資源となる



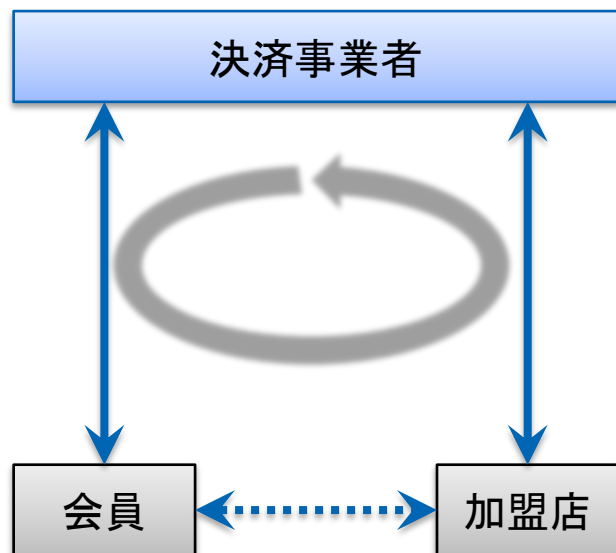
- クーポン等の効果測定→店頭で認証、消し込み
 - 「取得したけど使わなかった」測定
 - 「取得しなかったけど来店した」測定
- 決済までカバーすることで、情報が取得可能

広告・送客サービスの精度向上のための情報が取得できる(ARASL全体に寄与)

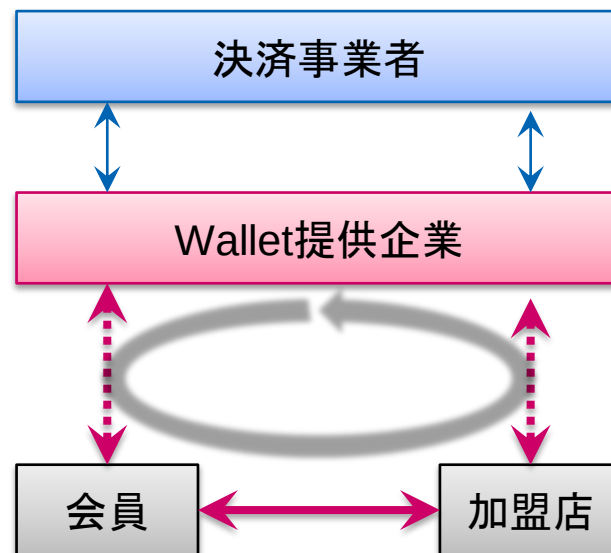
ウォレット＋決済の組み合わせは、既存の決済事業者に対しては脅威となりうる

- スマートフォンのアプリを媒介に、加盟店と会員が決済事業者を介さずにコンタクト
- 決済事業者にとって、「土管化」懸念
- 既存事業者は、従来通り垂直統合で販促から決済までを提供するか、「高性能な土管」を目指すか、判断を迫られるのではないか

現状：決済事業者を起点に ビジネスが動いている



土管化：Walletを起点にビジネスが動き、 既存事業者は機能のみ提供



新興決済サービスの影響

■ 加盟店網の拡大

- これまでACQがカバーしきれていなかった、中小企業や個人事業主にカード決済が広がる

■ カード会社の土管化

- 顧客接点を新興事業者が奪っていくことにより、既存の決済事業者は決済を処理する「土管」化し、弱体化が進む

■ 不正利用の増加

- 賛否両論あるが、一定の実績を積むまでは試行錯誤が必要

NRI

未来創発

Dream up the future.

【お問い合わせ、ご相談、etc】

田中 大輔

d-tanaka@nri.co.jp

@TNKDaisuke