

キャッシュレス社会を目指す決済サービスの現状と コイニーの取組み 2017年6月9日 コイニー株式会社 井尾 慎之介 io@coiney.com

本日お話する内容



- 会社・サービス概要
- コイニーの立ち位置
- コイニーを取巻く現状
- 地域での取組事例
- 地域金融機関とのFinTech提携



会社・サービス概要

お金の流れをまるくする お金の通り道はデコボコだ。 限られた場所や、時間というハードル、 手段の制限や面倒な手続きの摩擦だらけ。 コイニーはお金が流れるしくみを、 もっとなめらかなものにし、 人が生み出す創造的な価値の循環を 促進していきます。 000

会社概要・役員プロフィール



会社名

事業内容

設立

資本金

所在地

備考

コイニー株式会社

決済サービス

2012年3月

1,395,825,494円(資本準備金含)

東京都渋谷区恵比寿1-20-18 三富ビル新館6階

2013/08 クレディセゾンから総額約5億円の資金調達を実施

2013/10 産業革新機構から約8億円の資金調達を実施

2015/01 日本ベンチャー大賞「経済産業省(女性起業家賞)」を受賞

2017/02 産業革新機構、SBI FinTechファンド、電通グループなどから約8億円の資金調達を実施



代表取締役社長 佐俣奈緒子 1983年生。広島県出身。 2009年より、米ペイパルの日本法人立ちあげに参画。加盟店向けのマーケティングを担当し、日本のオンラインサービス/ECショップへPayPalの導入を促進。 2011年10月にペイパルジャパンを退職後、2012年3月にコイニーを創業。



取締役 西條晋一

1973年生。徳島県出身。 1996年伊藤忠商事入社後、2000年サイバーエージェントに転職。 様々な新規事業を立ち上げる。取締役、専務取締役COOを経て、2010年にサイバーエージェントアメリカCEOに就任し、グループの事業拡大に貢献。2012年にサイバーエージェントを退職。2013年3月より取締役に就任。



取締役 井尾慎之介

1974年生。大分県出身。富士通およびマイクロソフト日本法人にてマーケティング、企業ブランディングなどの経験を経て、2005年フィンランドのITスタートアップ企業にてカントリーマネージャーとして日本法人の運営に携わる。2009年よりPayPal、2010年よりTesla Motorsの日本法人立ちあげに従事。2013年10月よりコイニーに参画、2016年3月より取締役に就任。

Coiney - すべてはかんたんのために



クレカの対面・非対面から訪日中国人向けQRコード決済まで対応 さらには融資事業向け人工知能プロダクトも (共同開発中)

Coineyターミナル	Coineyペイジ	Coineyスキャン	Coineyエンジン
対面(リアル)決済	非対面(オンライン)決済	対面(オフライン)決済	トランザクションレンディング
2013年4月開始	2016年8月開始	2017年4月開始	2016年9月発表 共同開発中
スマホやタブレットとカードリーダー さえあれば、誰でも手軽に使える決済 サービス。	金額などを入力するだけでだれでもかんたんに請求ページを作成。 6ヶ国語対応。	アプリを開いて支払金額を入力。 カメラでQRコードを読めば決済完 了。第一弾としてWeChat Payから。	決済情報を軸に様々な情報をAIで分析 し、新しい形での企業評価を実施。 融資の実施など銀行と共同開発中。
Section 1992 Decision 1992 Dec			1400000 COEng Ver0.07 ShopID Amount AverageAmount_75312.0642202 AmountDeviation_74963.6076707 Earning_440962.398063

Coineyターミナル



対面決済スマホやタブレットと専用端末さえあれば、 誰でも手軽に使える決済サービス。













	Coineyターミナル	既存サービス
利用開始	最短3日	1~2ヶ月
端末費用	19,800円 *	約10万円
手数料	Visa/ Master / Amex 3.24% JCB / Diners/ Discover 3.74%	4~8%
入金	月6回	月1~2回
通信	3G/4G / WiFi	固定回線
サイン	スマホ/タブレット	紙(要保管)
読み取り	磁気 / IC	磁気のみが多い

^{*} 利用額に応じて全額キャッシュバック

あんしんとセキュリティを第一に



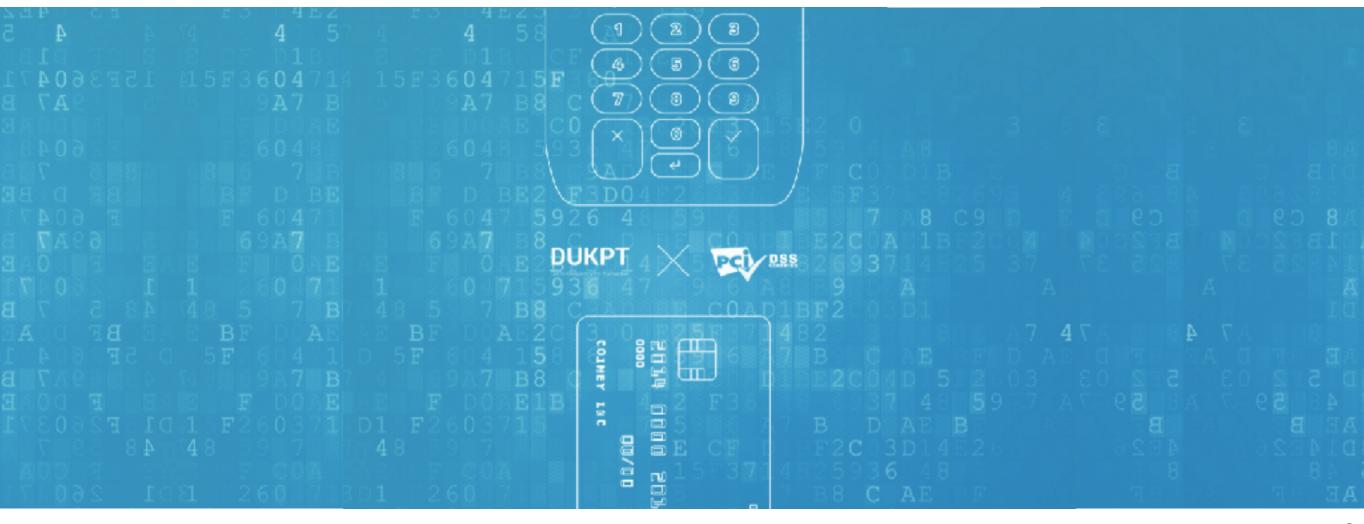
✓ 世界基準のセキュリティ

国際的なセキュリティー基準「PCI DSS ※」に準拠し、通信時の情報は高い強度を持つ標準暗号化方式「トリプル DES」と暗号鍵管理方式「DUKPT」を使用しています。

✓ カード情報は端末に残りません

Coineyターミナルにもスマートフォンにもデータが保存されないため、不正利用が行われる心配がなく安心です。

※ [PCI DSS] クレジットカード会員データを安全に取り扱う事を目的として策定されたセキュリティ基準。





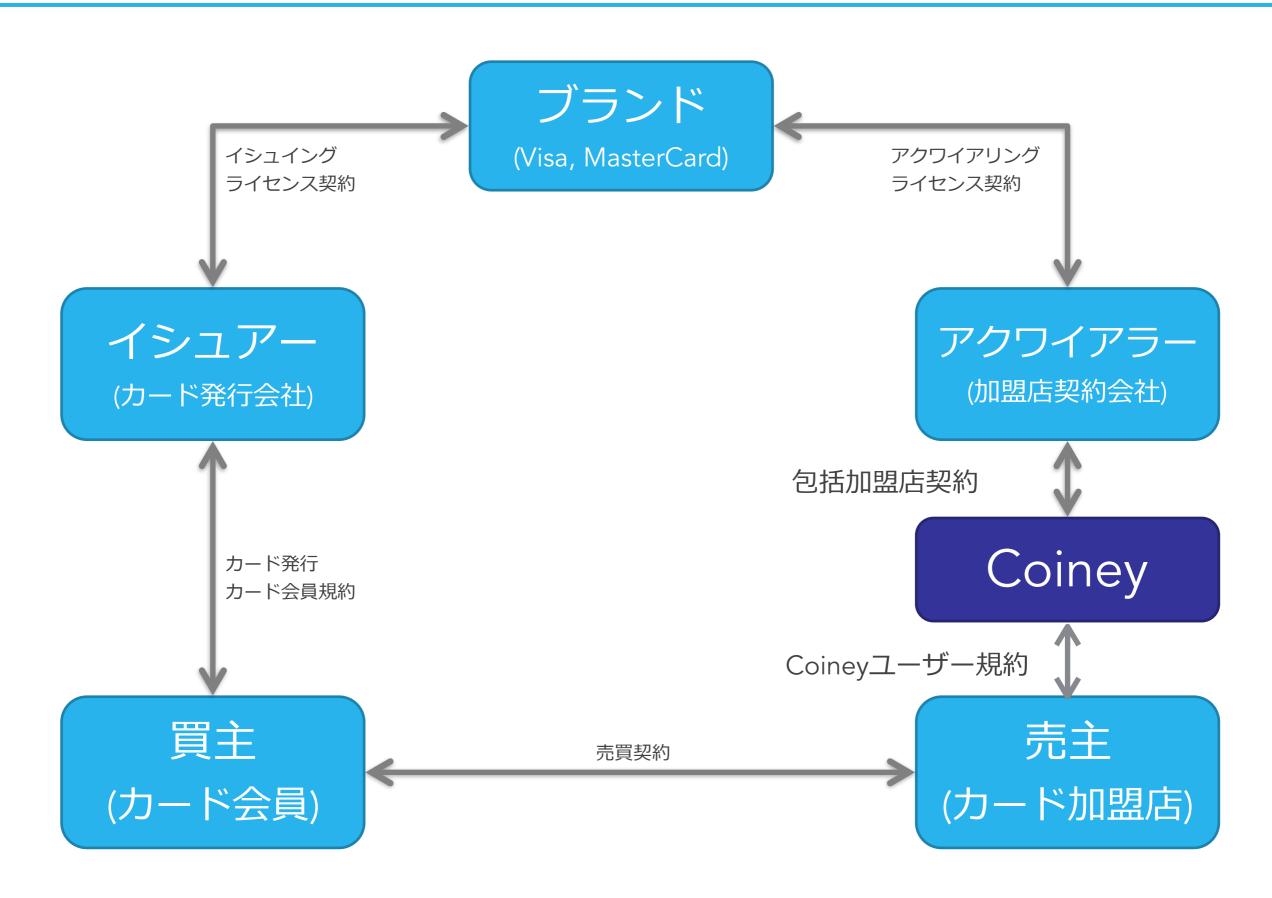
コイニーの立ち位置

コイニーの立ち位置

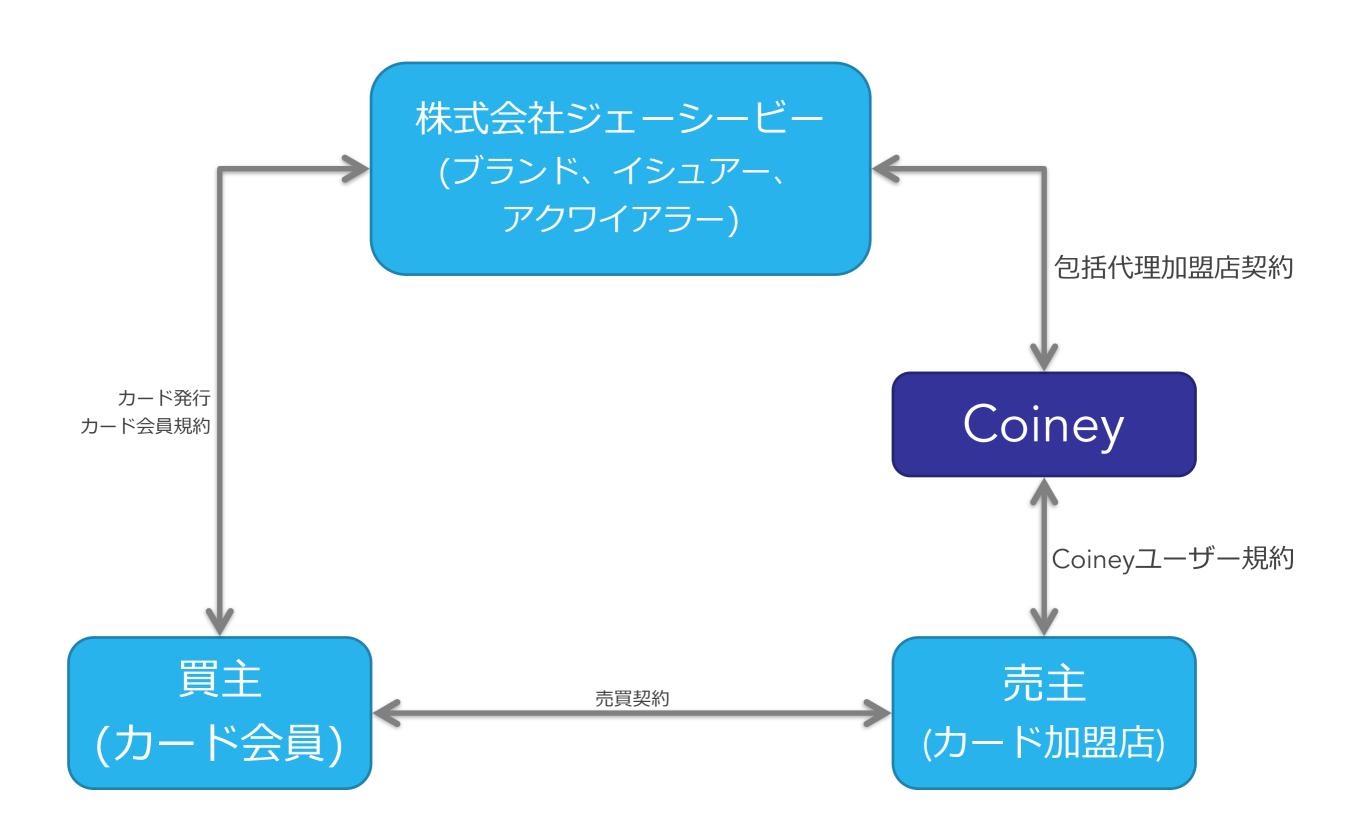


- PSP (Payment Service Provider、中間事業者) という立ち位置
 - 経済産業省産業構造審議会商務流通情報分科会割賦販売小委員会にてPSPのあり方を含めた割賦販売法の改正が議論され、2016年12月の国会で可決。施行後PSPは任意登録制となる予定
- 現在は収納代行モデルで運用中(資金移動業ではない)
 - アクワイアラーとの包括加盟店契約 (包括代理加盟店契約)
 - 日本クレジット協会、日本クレジットカード協会等の業界ガイドラインに沿って サービス開発・運用
 - 「スマートフォン決済セキュリティガイドライン」等 http://www.j-credit.or.jp/download/120629a_news.pdf
 - Visa、MasterCard、JCB等のブランドルールの遵守
 - 改正割賦販売法が施行された際にはPSP登録予定











コイニーを取巻く現状



2020年までに電子決済市場は75兆円まで拡大。

カード決済率も現段階で19%を超えるまでに成長。





ブランドによるアジア・パシフィックでの ICカード義務化 (ライアビリティシフト)









「キャッシュレス」という社会課題に対して政府が明確に指針を出す追い風の状況

■キャッシュレス決済比率、10年で倍の40%に (平成29年5月25日)

政府が6月にまとめる成長戦略に「フィンテックの推進」として追加の目標値を盛り込む。2020年開催の東京五輪・パラリンピックを見据え、訪日外国人の受け入れ整備の一環。

■カード加盟店のICチップ対応を義務化 (平成28年12月2日)

2016年秋の臨時国会にて割賦販売法の改正案が成立し、2018年春にも全加盟店にICチップ対応端末の 導入を義務化へ (全国カード加盟店の82%が未対応)

■主要観光地のクレジットカード対応100%(平成28年3月11日)

外国人が訪れる主要な観光地や宿泊施設で20年までに全面的にクレジットカードが使えるようにする政府成長戦略を展開

■キャッシュレス化に向けた方策 (平成26年12月26日)

平成26年6月24日に閣議決定された「日本再興戦略」改訂において、2020年オリンピック・パラリンピック東京大会の開催等を踏まえ、キャッシュレス決済の普及による決済の利便性・効率性向上を図るため、関係省庁において対応策をとりまとめ



地域での取組事例

事例:新しい東北







復興庁の「新しい東北」先導モデル事業「スマートフォン等でのカード 決済の導入を通じた地域経済の活性化プロジェクト」へ参画

スマートシティ推進協議会を設立してICTを活用した地域づくりに意欲的に取り組むなど、情報通信技術との親和性が高い会津若松市にて、事業者側の初期費用を抑えてカード決済環境の整備を促進するとともに、旅行者(消費者)に多様な決済手段を提供し、旅行消費額の増加を図る目的で実施。



プログラム期間中に107加盟店が導入。

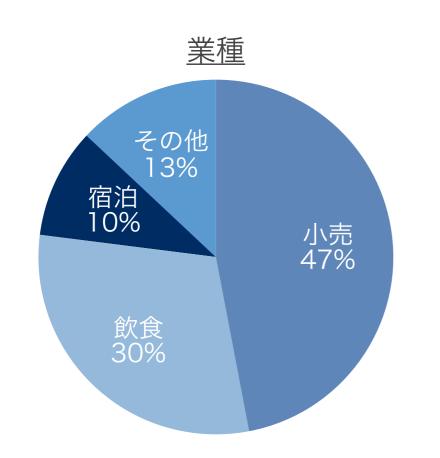
終了後も継続・新規共に増加し、取扱額は3倍に成長。

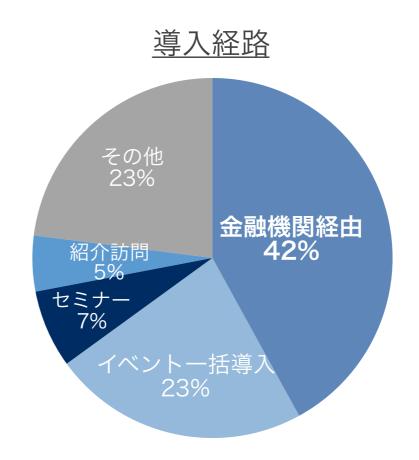
概要

- ・金融機関経由が最も多く、4割以上。
- ・小売店、飲食店、宿泊での利用が9割弱。
- ・多くが新規加盟店での導入。

導入目的

- ・カード導入による地域経済活性化。
- ・インバウンド含めた観光客への対応。







地域金融機関との

FinTech提携

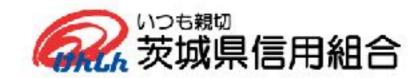


ビジネスマッチングによる加盟店開拓











トランザクションレンディング事業





FinTechの推進

キャッシュレス化及びその先にある事業性融資に対して方策

1. 決済ソリューションの欠落

- ・金融庁・経産省の掲げるキャッシュレス化促進においても有効的な手段の欠如
- ・スマートフォンを活用したコイニーソリューションの活用により地域のキャッシュレス化を促進

2. 事業性融資ソリューションの欠落

- ・金融庁が推進している事業性融資における有効なソリューションの欠如
- ・決済データを軸にコイニーがAIを用いて提供するデータを用いた事業性融資への期待

3. インバウンドビジネスにおける地域の機会損失

- ・増え続ける訪日外国人観光客の大きな課題の一つである決済を整備することで地域企業の 機会損失の防止
- ・クレジットカードのみならず、WeChat Payによる訪日中国人観光客向けサービスの提供
- ・国内観光客の決済ニーズも満たす





