

決済システムのイノベーション  
個人でもカード決済が可能に！  
**Squareのご紹介**

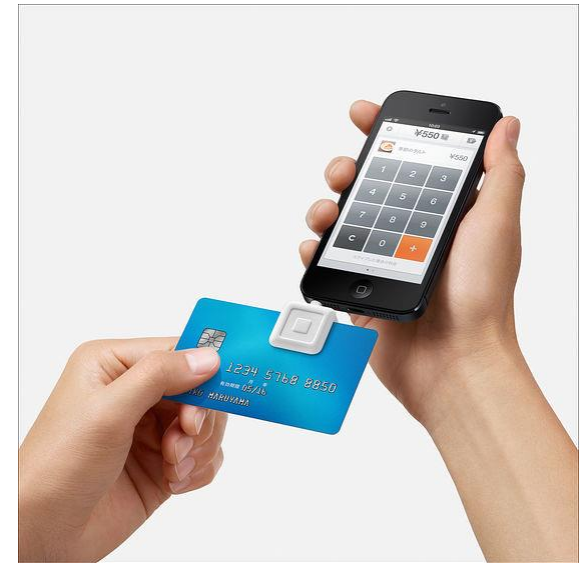
2013/08/23

中小企業診断士・ネットワークスペシャリスト

中村 剣

ken\_nakamura@myfloater.net

<http://www.myfloater.net>

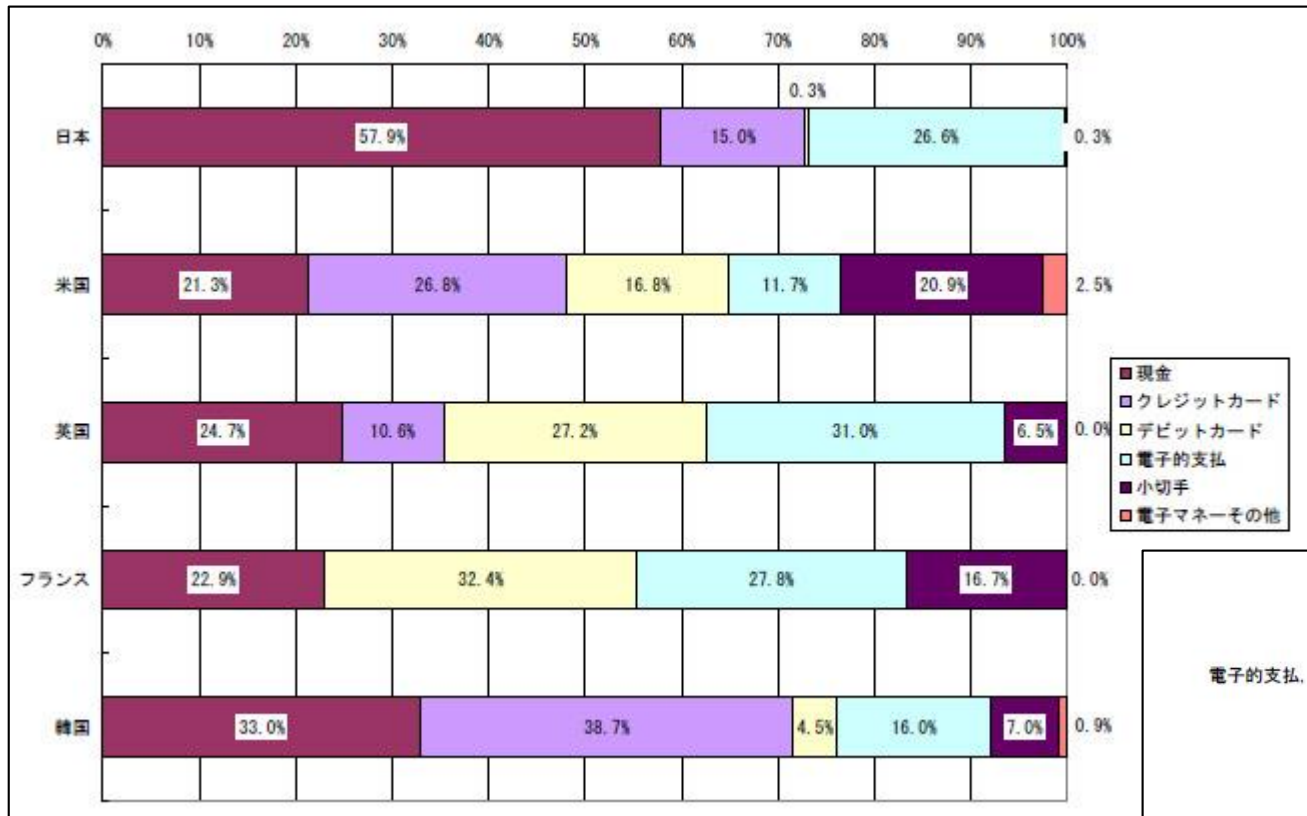


# マクロ環境から



クレジットカードってどれくらい  
使われているのでしょうか？  
そして、導入の課題は？

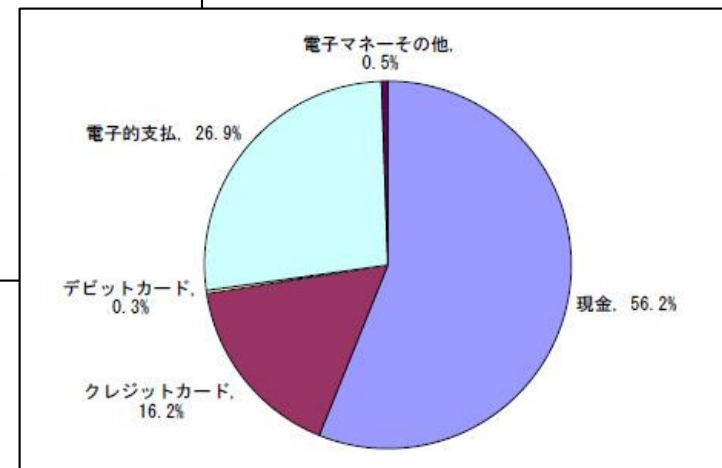
# クレジットカード利用割合



決済手段別利用状況の各国比較:2008年

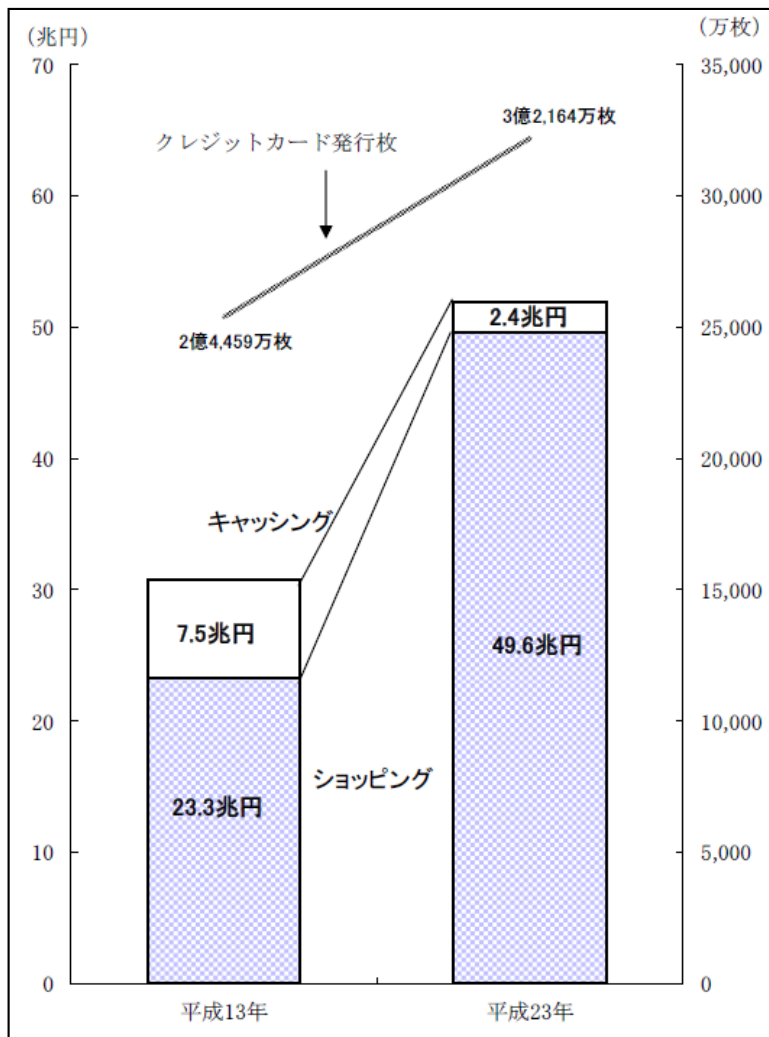
日本の利用率は諸外国に比べて低く、15~16%

平成24年度商取引適正化・製品安全に係る事業  
 (クレジット産業の健全な発展及び安全利用等に向けた調査研究)  
[http://www.meti.go.jp/meti\\_lib/report/2013fy/E002637.pdf](http://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2013fy/E002637.pdf)



個人の支払における各決済手段の利用比率:2009年

# クレジットカード利用高



		(単位: 万枚、億円)	
		平成13年	平成23年
項目	年別		
クレジットカード	発行枚数	24,459	32,164
クレジットカード	信用供与額	307,544	519,541
	ショッピング	232,739	496,026
	キャッシング	74,805	23,515

(注)クレジットカード発行枚数は年度末の数値

カード発行枚数は、3億枚超  
取引額は、50兆円超

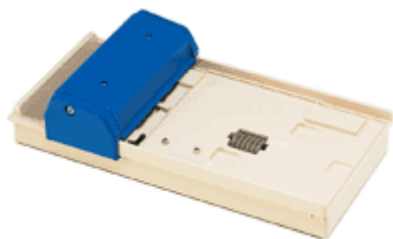
この10年間で  
発行枚数は1.3倍  
取引額は、1.7倍

一般財団法人日本クレジット協会  
クレジットカード発行枚数(実数)とクレジットカード信用供与額の推計  
<http://www.j-credit.or.jp/information/statistics/investigation.html>

# クレジットカードを導入するには・・・



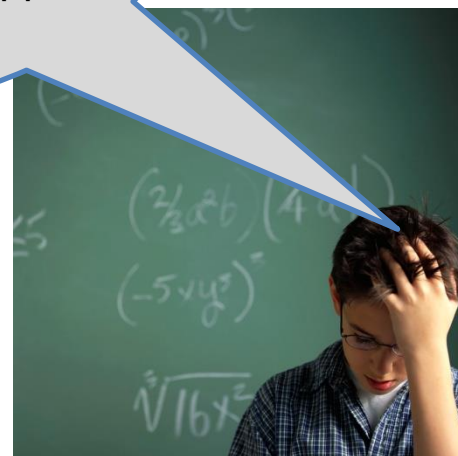
端末代金約8万円  
クレジット処理端末機導入までは、約1～2カ月  
さらにセンターとの回線工事



インプリンター導入までは、約1週間。  
インプリンター導入費用は、1台1万円ほど。

初期費用  
月額固定  
カード料率  
処理手数料  
支払サイト  
銀行等への振込手数料  
加盟店審査料

かなり敷居が高いし  
お金もかかる・・・



# クレジットカード

## 利用機会の拡大に向けた課題

- 地方部と都市部での利用率の差

地方部は都市部の7割

- 加盟店インフラ面の未整備

加盟店手数料に対する抵抗感＋クレジットカード決済端末というインフラ面での費用負担が大きい

- 「買い物弱者」対策

移動式店舗や宅配などの小売サービスへの対応

- 高齢者層によるクレジットカード決済拡大

高齢者に対する与信のあり方

- 消費者教育の重要性

セキュリティ、使いすぎ、借金しているようで抵抗がある

# スマートフォンをカード決済端末に



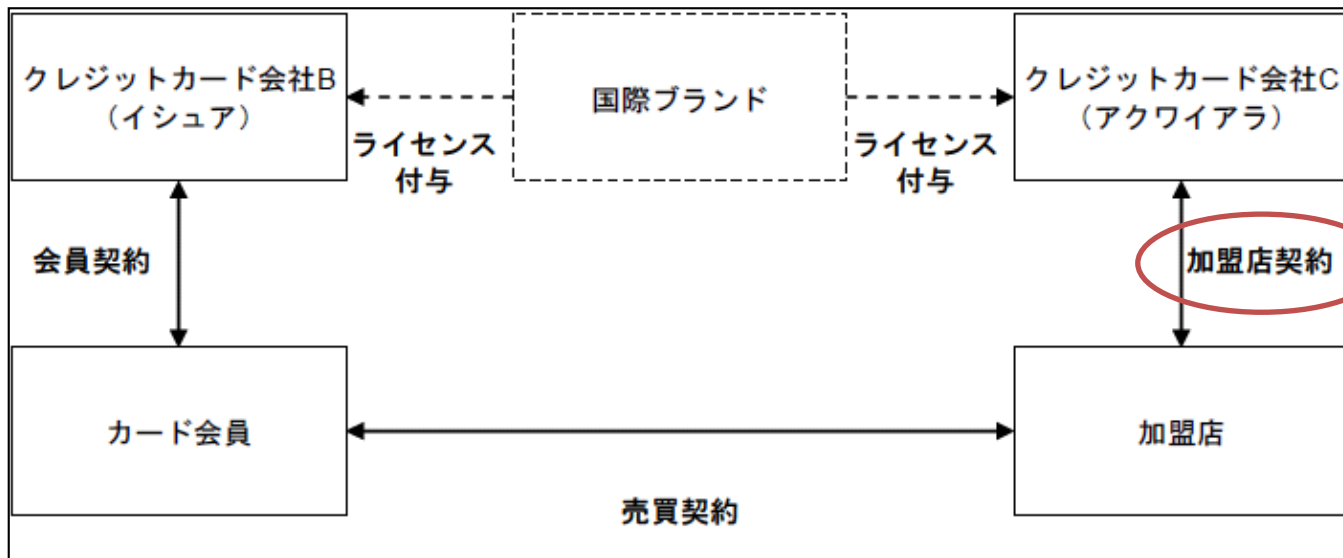
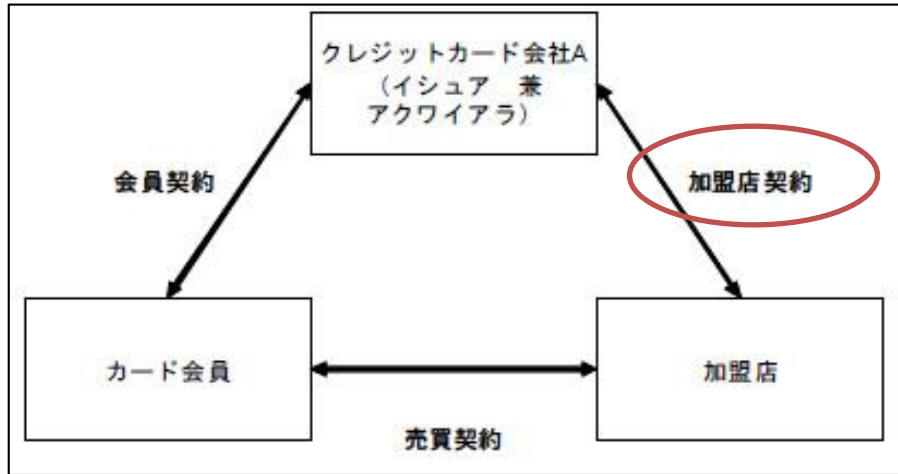
新しい決済システム

# スマホ決済の特徴

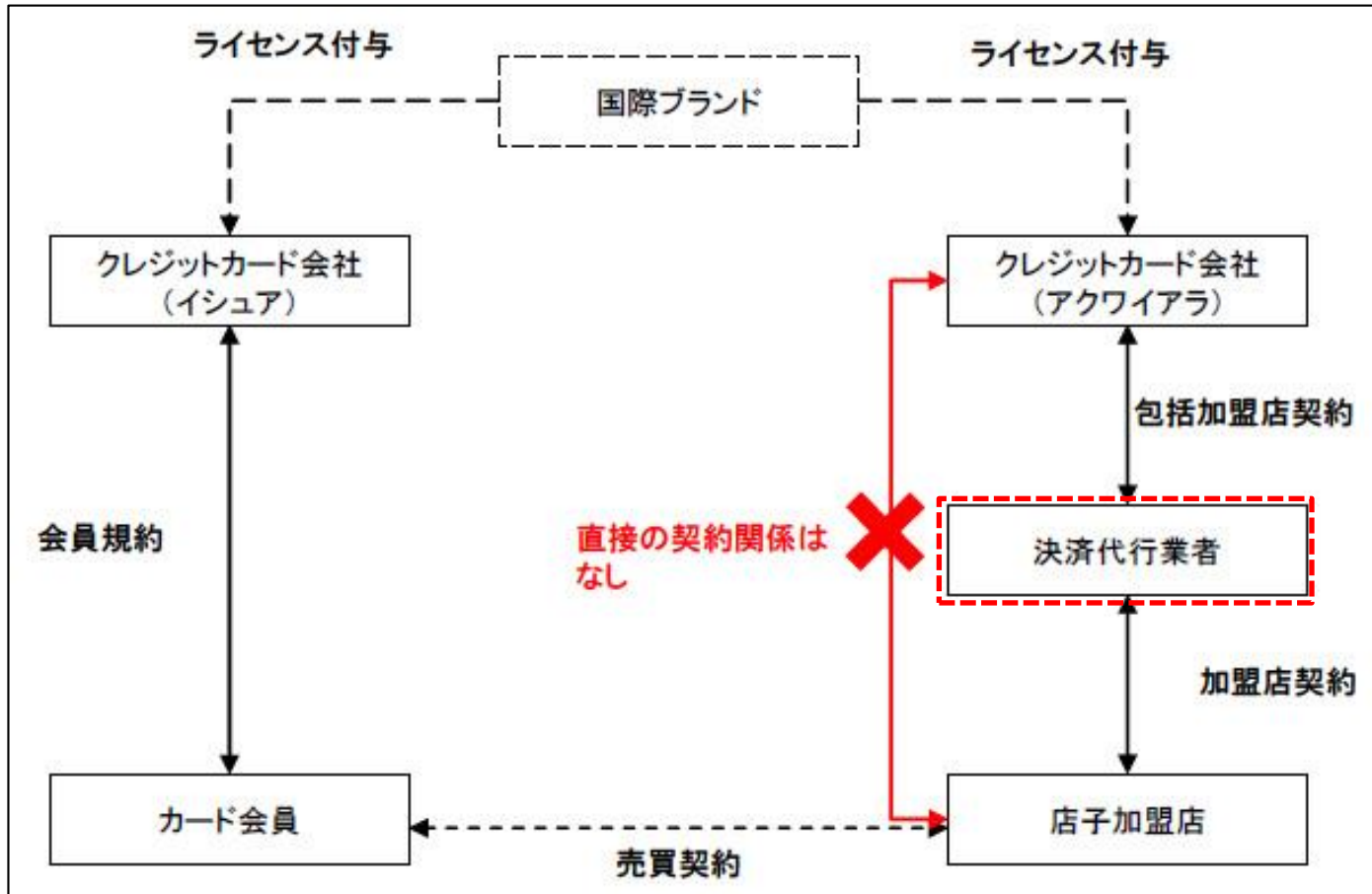
- 導入費用の削減
  - 専用CAT端末不要(スマホ、タブレットで)
  - 専用回線不要
  - 利用開始まで数日
  - 加盟店審査不要
  - 固定費用なし
- クレジットカードの利用シーンの拡大
  - 移動型店舗、期間限定店舗でも利用可能
  - 個人でもOK
- 送客ビジネス(online-to-offline)との融合など、多様・多彩なソリューションの提供
  - 多彩なアプリによる発展性



# カード会社と加盟店との関係



# 決済代行業者



平成 24 年度商取引適正化・製品安全に係る事業  
(クレジット産業の健全な発展及び安全利用等に向けた調査研究)  
[http://www.meti.go.jp/meti\\_lib/report/2013fy/E002637.pdf](http://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2013fy/E002637.pdf)

# クレジットカード

## 利用機会の拡大に向けた課題 への対応

### ◎ 地方部と都市部での利用率の差

(地方部は都市部の7割)

### ◎ 加盟店インフラ面の未整備

(加盟店手数料に対する抵抗感＋クレジットカード決済端末というインフラ面での費用負担が大きい)

### ◎ 「買い物弱者」対策

(移動式店舗や宅配などの小売サービスへの対応)

#### • 高齢者層によるクレジットカード決済拡大

(高齢者に対する与信のあり方)

#### • 消費者教育の重要性

(セキュリティ、使いすぎ、借金しているようで抵抗がある)

# スマホ決済の乱立



Square



楽天スマートペイ



PayPal Here (ペイパルヒア)



Coiney (コイニー)

# スマホ決済にまた新規参入

スマホ決済市場にペリトランスが参入する。  
スクエアはローソンと提携して販売網を拡大。  
各社の戦略の違いが少しずつ浮き彫りになりつつある。

決済サービスを手がけるペリトランス(東京都渋谷区)がスマートフォン決済市場に参入する。サービス名称は「VeriTrans mPOS」。小型の専用端末と専用アプリでスマホやタブレットが決済端末として利用可能になる。同社はEC(電子商取引)サイトや飲食店など約8万店舗に対して複数の決済方法に対応するサービス「VeriTrans 3G」を提供してきた。実店舗を持つ約1万店を対象にスマホ決済サービスを提供していく考えだ。

大企業の店舗や流通チェーンだけでなく、自営業者やアーティストといった個人事業主でも、顧客に対してクレジット決済を可能にするのがスマホ決済だ。

市場は米スクエア、楽天、日本ペイバール(東京都港区)、コインー(東京都港区)といった先行企業各社が互いにしのぎを削っているが、ペリトランスはあくまでも自社の決済サービスの付加サービスとして提供する構え。ファミリーレストランや居酒屋、家電量販店といった複数店舗を持ち、かつ店舗当たりの導入数が多い企業を中心に開拓する。決済手数料は競合他社と異なり一律の設定にはしておらず、業界や企業規模に応じて異なる。平均で3%前後、企業規模によっては1%台もあり得る。

ペリトランスは同時にスマホ決済のOEM(相手先ブランドによる生産)事

業も開始する。スマホ決済は専用端末、対応アプリ、決済管理機能、決済サービスが必要だが、自社ブランドで提供したい企業向けに、端末のロゴやアプリの外観などをカスタマイズして提供する。VeriTrans 3Gの採用企業拡大にもつなげたい考えだ。

ペリトランスは同市場では後発。先行企業はスマホなどにつけるカード読み取り端末を配布して顧客開拓に力を注いでいるが、ペリトランスはこうした企業とは一線を画した戦略で攻める。真の狙いはアジアだ。

「日本でも」開始すると言った方が正確だ。ペリトランスの沖田貴史CEO(最高経営責任者)は、過当競争

に陥りつつある日本市場を数ある市場の1つとして捉え、採算性を重視した戦略を描く。既に現地法人を立ち上げたインドネシアに加えて、ベトナムやカンボジアといったクレジットカードの普及率が低いアジア諸国へ早期展開を図ろうとしているようだ。

実際、日本市場では5月、本家本元のスクエアが参入したことで、各社の動きが加速。2012年末に「楽天スマートベイ」を開始した楽天は当初、決済手数料を4.9%に設定していたが、スクエアの3.25%に対抗し、6月に3.24%に引き下げた。7月には「PayPal Here」を提供していた日本ペイバールも従来5%から3.24%に改定するなど、各社軒並みスクエアを意圖した対抗策に打って出ている。加盟店の取り合いも過熱している。大型イベントを中心に加盟店開拓を進めているのが楽天だ。

7月20日、21日の2日間、東京・お台場で開かれた「ハンドメイドインジャパンフェス2013」。約2400人のクリエーターがハンドメイド作品を販売するイベントだが、楽天は出展者の1割を楽天スマートベイの顧客として獲得した。一方、クレディセゾンと提携するコインーは、営業力を持った販売パートナーの提携交渉を急いでいる。

## ローソンが台風の目に

そんな中、本命と言われながら国内で営業部隊がないのが弱点と言われていたスクエアが、強力なパートナーと手を組んで業界を驚かせた。全国に1

## 手数料引き下げなど、競争が激化

モバイル決済の主な事業者と最近の動向

サービス名	決済手数料	最近の動向
ペリトランス	mPOS 3%前後 (契約内容による)	新規参入。大手小売/チェーンや海外市場も視野
米スクエア	Square 3.25%	5月に国内参入。週末をローソンが家で販売。店舗導入も
日本ペイバール	PayPal Here 3.24%	7月1日、決済手数料をそれまでの5%から引き下げ
楽天	楽天 スマートベイ 3.24%	6月18日、決済手数料をそれまでの4.9%から引き下げ
コインー	Coiny 3.24%	8月21日、決済手数料をそれまでの4%から引き下げ

万店舗を持つコンビニエンスストア、ローソンだ。

スクエアは8月6日、全国の約1万店舗のローソン(「ローソン100」を除く)で専用端末「Squareリーダー」の販売を開始した。販売価格は980円だが、同額するPINコードを指定したウェブサイトに入力すると、指定した銀行口座に1000円振り込まれる。個人事業主や、フリーマーケットなどで自分の商品を売りたい人々が、気軽にローソンで端末を買い、買い手に対してクレジットカード決済を促せるようになる。

従来、スクエアが実店舗で販売していたのは全7店舗ある米アップル直営店の「Apple Store」のみ。今回のローソンとの提携で大幅に販売経路を広げることになる。

今年6月、来日していたスクエアのジャック・ドーシーCEOはローソンの新田剛史社長と接触。今回のローソンにおける販売提携をまとめ上げた。全国津々浦々まで広がるコンビニの販売網を利用できるのは外資であるスクエアにとってとても大きな利点。だが、それ以上に期待が集まるのがローソン自身がスクエアの決済サービスを導入することだ。

本誌取材によればローソンは今秋をメドに数店舗に限っての試験導入に動

いているもよう。スクエアは「リーダー」以外にも、本人確認するだけで決済できる仕組みなど多様な決済手法を提供しており、ローソンはスクエアと共同で新たなサービスの可能性を探る。

低コストでかつ、機動性に優れたスマホ決済の導入には、宅配ビジネスやイベントでの移動販売

といった、「店舗外」での需要開拓につなげたいという思惑もありそうだ。忙しい共働き世帯や買い物負担になる高齢世帯の増加により、EC事業者のみならず小売店や外食企業からも宅配ビジネスの強化に動く。一方で、ネットでクレジットカードの情報を入力することに抵抗がある人も依然として多く、実際の店頭に近い決済手段を確保すれば、利用率を広げられる可能性がある。

ライバルのセブン-イレブン・ジャパンは宅配サービス向けに、電子マネーの「ナノコ」やクレジットカードで決済できる専用端末を2013年度中に約1200店に導入する方針。パナソニックや東芝テックが開発した専用端末は、購買情報の把握など店頭レジとほぼ同等の機能を備える予定だ。

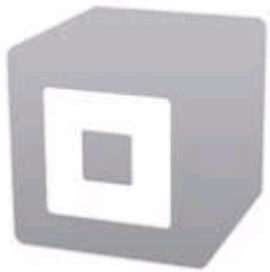
スマホやタブレットといった汎用端末を使った決済サービスであれば、導入コストを大幅に下げられる点はローソンにとって大きな利点になる。

大型小売店をも巻き込みつつ、急速に広がりを見せるスマホ決済。専用端末やアプリなど、基本的な仕様は各社似ているものの、事業展開の手法では各社各様の戦略が鮮明に浮き彫りになりつつある。

(中川 雅之、編者 藤巻、原 隆) ■



# Square



米国でスターバックスなどにも採用されている決済システム。

年間取扱額は110億ドルを超え、Squareリーダーの取り扱い店舗数は全世界で4万店舗近く、アメリカではスターバックス全店7000店舗でSquareでの支払いが可能。

日本でも三井住友カードと提携によりサービス開始。

# Squareの特徴

- 無料(端末、POSアプリ)、月額固定費なし
- MASTER、VISA
- 決済手数料 3.25%
- 入金は通常、翌営業日(三井住友銀行)  
(それ以外、毎週木曜日 深夜0時から翌週水曜日 23時59分までに受け付けをおこなったカード決済金額が、翌週の金曜日に振り込み)
- レシートも送れる
- 現金も取り扱える
- 売上げ管理もできる

# ローソンで買える！





# セットアップも簡単



専用アプリをダウンロードして、リーダーをつなぐだけ

# カード決済の流れ



Step 1 金額入力 >



Step 2 カード決済 >



Step 3 お客様のサイン >



Step 4 レシート発行

<http://smartpay.rakuten.co.jp/>

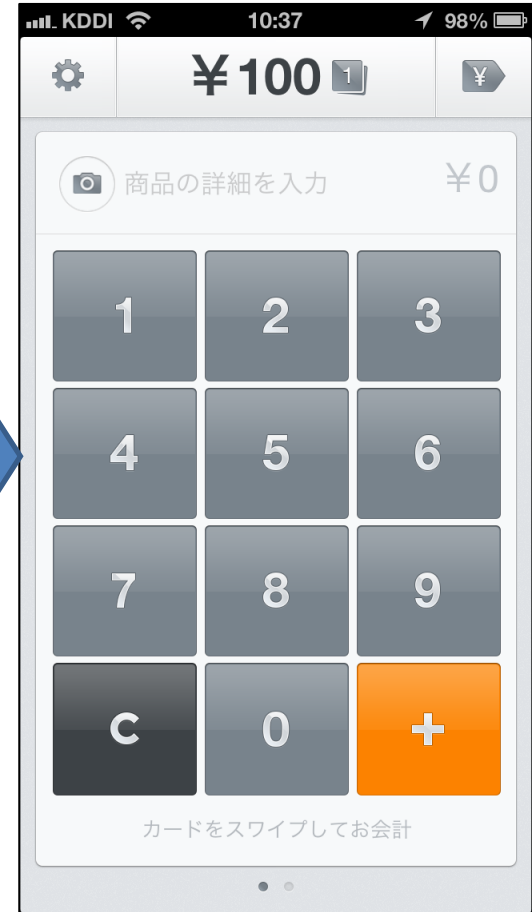
# 決済フロー 1



リーダーを接続



商品を選択



クレジットカードをスワイプ

# 決済フロー 2



カードの認証が実施されます

# 決済フロー 3



手書きでサインをもらいます



決済完了！

# 決済フロー 4



レシートの発行

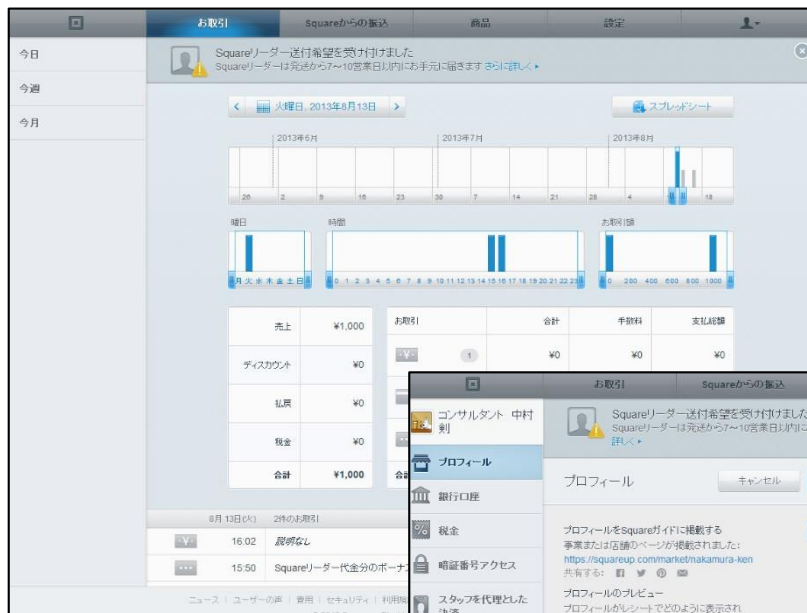


お客様宛にメールで  
レシートが送られます

# 払戻処理



# 管理画面



## 取引管理画面

お取引 | Squareからの振込 | 商品 | 設定

プロフィール

プロフィールを作成する。  
たさんのお客さまに向けてセールスポイントをアピールしてください。  
また、お客さまが自由に立ち寄ることができる最新の情報を記録してください。

プロフィールをSquareガイドに接続する  
事業または店舗のページが接続されました:  
<https://squareup.com/market/nakamura-ken>  
共有する: [📧](#) [📍](#) [📱](#) [📺](#)

プロフィールのプレビュー  
プロフィールがレポートでどのように表示されるかを確認します。

基本プロフィール情報

レポートに表示する店舗名  
コンサルタント 中村 剣

店舗名(カナ)  
カムラ ケン

店舗名(英語表記)  
nakamura ken

表示住所  
 移動販売ビジネスです

## プロフィール設定

コンサルタント 中村 剣

最後に表示した最新りのモバイルビジネス | 長野県  
+81055802459

写真

- ・コスト削減、業務効率化のための経営改善、経営者兼支援
- ・物販型・サービス型・多業種展開
- ・ソーシャル対応ホームページ構築
- ・セミナー、教育支援
- ・新規創業、助成金相談

PDF

スマホで健康管理

06.スマホで健康管理 ¥200

08.スマホで健康管理 ¥100

09.スマホで健康管理 ¥300

ポイント ¥100

ご来店ください

サイト

連絡先

最後に表示した最新りのモバイルビジネス | 長野県  
+81055802459  
www.ken-nakamura.net

## Squareガイドでお店を紹介



# 商品管理

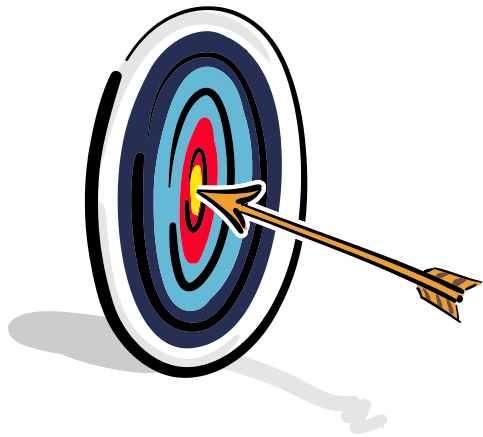
The screenshot displays a product management interface. On the left is a sidebar with navigation options: '全ての商品', 'ディスカウント', 'オプション', 'カテゴリ', 'MP3', 'PDF', 'コンサルティング', and '考具'. The main area shows a list of products under the heading '全ての商品 6個の商品'. One product, '06\_スマホで健康管理', is selected and its details are shown in a modal window titled '商品の編集'. The modal contains a title field with '06\_スマホで健康管理', a dropdown menu set to 'PDF', and a table for pricing and labels. The table has two rows: 'レギュラー' with a price of '¥200' and 'ラベル名'. Below the table is a note: '価格を空欄にすると、販売時に価格を入力することができます。' At the bottom of the modal, there is a toggle for '商品を掲載する' (currently 'オン') and a text area for '商品の簡単な説明を入力してください。'. At the very bottom of the page, there are buttons for '削除', 'キャンセル', and '保存', and a footer with links like 'ニュース', 'ユーザーの声', etc.

レギュラー	¥200	商品番号
ラベル名	販売価格	商品番号

# POSレジも開発中



# まとめ



課題と可能性

# 今後の課題

- 加盟店関係業務のあり方

スマホ決済においてはクレジットカードを取り扱う加盟店の数が飛躍的に増大する

- 新しい決済事業者の制度上の位置づけ

クレジットカード会社、消費者、加盟店以外の新しいタイプの決済事業者(インターネット上の決済事業者)

- 情報セキュリティ上の問題

さまざまなアプリケーションソフトウェアがダウンロードされ、それによって情報を盗まれる危険

# スマホ決済のメリット

誰でも、いつでも、クレジットカード決済を取り扱うことができるようになる環境

①低い導入費用 →小さな個人商店でもすぐ導入可能

②移動体通信であり持ち運びが容易

③設置のスピードが速い

→多彩な決済手段の提供で機会ロスを防ぐ

# 1人1店舗時代に突入 Owned Storeが持てる時代！

フリー  
マーケット

出張ネイル  
サービス

訪問販売

個人の  
飲食店