

The background of the slide is composed of several overlapping geometric shapes in various colors, including red, orange, yellow, green, blue, and grey. The shapes are arranged in a way that creates a sense of depth and movement.

決済の構造変化と決済データを活用したビジネス

2015年2月10日
株式会社NTTデータ経営研究所
金融コンサルティングユニット
小出 俊行

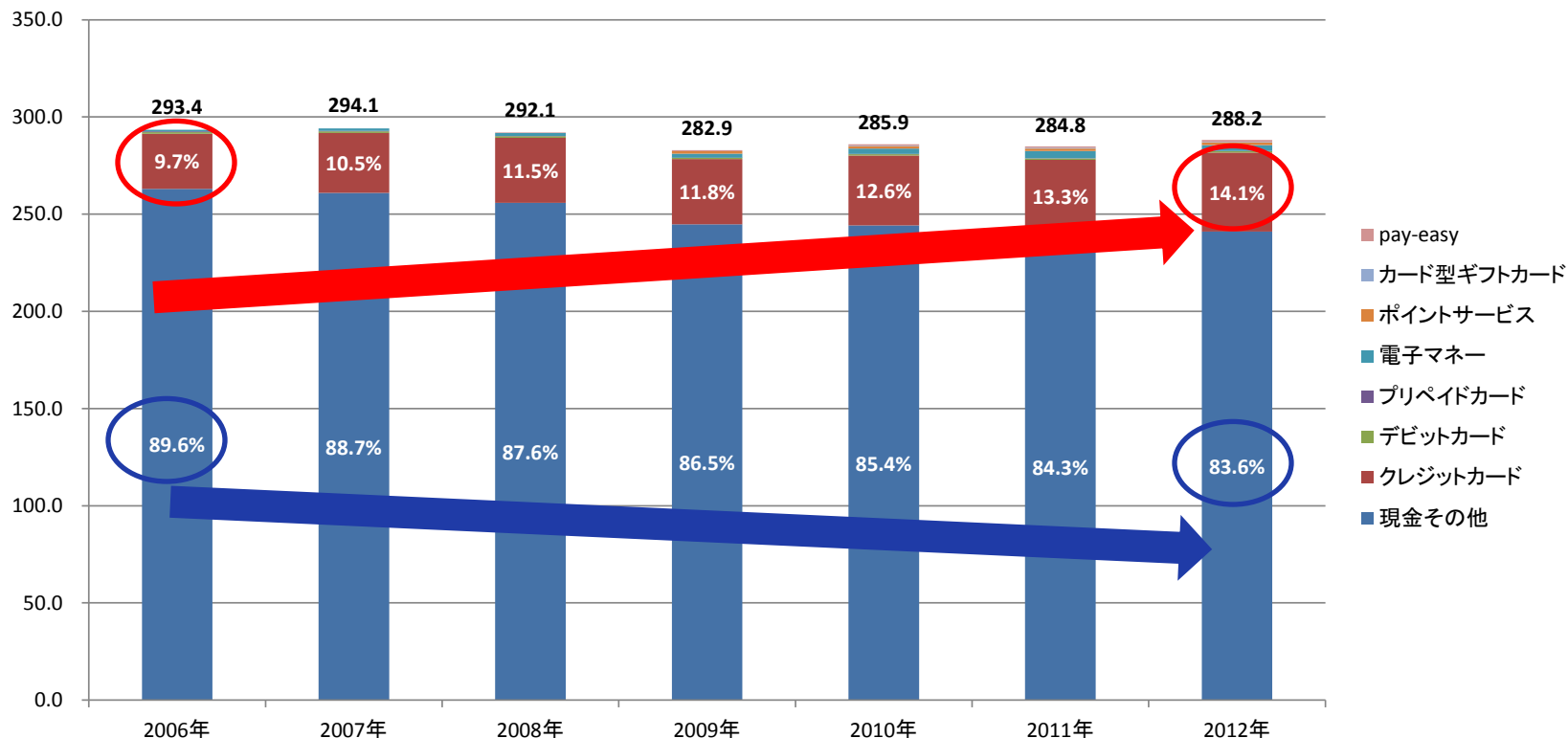
1. 決済の構造変化
2. 国内外の決済サービス事例
3. 決済データを活用したビジネス



1.決済の構造変化

ここ数年で、日本の民間最終消費支出における、クレジットカードを主とする非現金決済手段での支払い比率は、確実に増加を続けています。

民間最終消費支出における決済手段の内訳



※ 金額、割合の詳細は次頁に記載しています。

出典： 内閣府「2011年度国民経済計算」、「四半期GDP速報」、クレジットカード協会の消費者信用統計「信用供与額総括対比表」、日本デビットカード推進協議会「J-Debit取引実績報告書、日本銀行「最近の電子マネーの動向について(2012年)」、日本マルチペイメントネットワーク推進協議会(JAMPA)「電子決済「Pay-easy(ペイジー) 収納サービス」の利用状況調査の結果」、富士キメラ総研「電子決済ソリューションビジネスの将来展望2011」、「カード関連ビジネスの現状と将来展望2009、2010」、「2013次世代カードソリューション／電子マネー関連ビジネス市場調査要覧」、「2014 次世代カードソリューション／電子マネー関連ビジネス市場調査要覧」

【決済手段別の民間最終消費支出金額（単位：兆円）】

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
現金その他	263.0	261.0	255.8	244.8	244.2	240.1	241.0
クレジットカード	28.4	30.8	33.5	33.5	36.0	37.8	40.7
デビットカード	0.8	0.8	0.8	0.7	0.6	0.7	0.7
プリペイドカード	0.4	0.3	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1
電子マネー	0.8	1.2	1.5	2.0	2.8	3.7	3.1
ポイントサービス	-	-	-	1.2	1.2	1.3	1.3
カード型ギフトカード	-	-	-	-	0.2	0.3	0.3
pay-easy	-	-	0.3	0.6	0.7	0.7	1.0
合計	293.4	294.1	292.1	282.9	285.9	284.8	288.2

【決済手段別民間最終消費支出の割合（単位：%）】

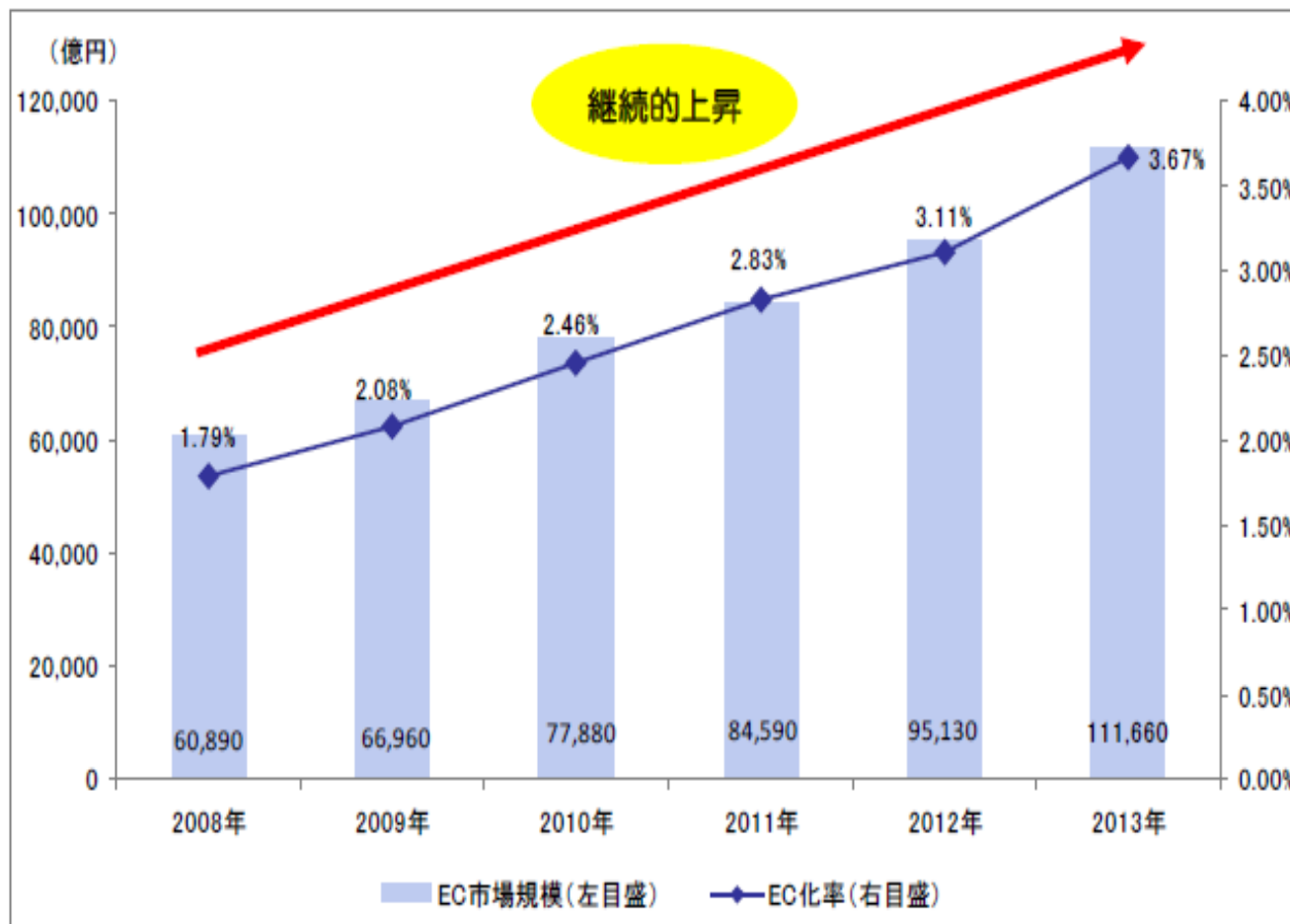
	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
現金その他	89.6%	88.7%	87.6%	86.5%	85.4%	84.3%	83.6%
クレジットカード	9.7%	10.5%	11.5%	11.8%	12.6%	13.3%	14.1%
デビットカード	0.3%	0.3%	0.3%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
プリペイドカード	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%	0.1%	0.0%
電子マネー	0.3%	0.4%	0.5%	0.7%	1.0%	1.3%	1.1%
ポイントサービス	-	-	-	0.4%	0.4%	0.5%	0.5%
カード型ギフトカード	-	-	-	-	0.1%	0.1%	0.1%
pay-easy	-	-	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

出典： 内閣府「2011年度国民経済計算」、「四半期GDP速報」、クレジットカード協会の消費者信用統計「信用供与額総括対比表」、
 日本デビットカード推進協議会「J-Debit取引実績報告書、日本銀行「最近の電子マネーの動向について(2012年)」、
 日本マルチペイメントネットワーク推進協議会(JAMPA)「電子決済「Pay-easy(ペイジー) 収納サービス」の利用状況調査の結果」、
 富士キメラ総研「電子決済ソリューションビジネスの将来展望2011」、「カード関連ビジネスの現状と将来展望2009、2010」、
 「2013次世代カードソリューション／電子マネー関連ビジネス市場調査要覧」、「2014 次世代カードソリューション／電子マネー関連ビジネス市場調査要覧」

日本における電子商取引(EC)による取引の割合

全ての取引における、電子商取引(EC)による取引の割合であるEC化率は、継続的に上昇を続けています。

日本のBtoC-EC市場規模の推移



出典：経済産業省 平成25年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備(電子商取引に関する市場調査)報告書

クレジットカードをはじめとする各種非現金決済手段は、日本国内において利用が増える傾向にあります。

非現金決済手段

動向

クレジットカード

- ドングルタイプ端末の普及に伴い、クレジットカード加盟店数の増加が見込まれることから、利用金額、利用件数の増加が見込まれる。
- EC市場の成長に伴い、EC加盟店でのクレジットカードの利用増加が見込まれる。

デビットカード

- クレジットカードブランド(VISA、MasterCard、JCB)が「ブランドデビットカード」の発行を国内金融機関に対して積極的に展開している。
- 東京三菱UFJ銀行殿が発行した事を契機に注目が集まっている。

プリペイドカード

- クレジットカードブランド(VISA、MasterCard、JCB)が「ブランドプリペイドカード」を積極的に展開している。
- 若年層向けの非現金決済手段として注目されている。

電子マネー

- 流通系電子マネーを活用し、購買情報を収集し、その情報をマーケティングに活用する事例が増えている。

共通

- 2020年東京オリンピック開催に向け、外国人観光客向けに、クレジットカードをはじめとした、非現金決済手段を準備する必要性が高まっている。

1.決済の構造変化
非現金決済手段の動向～クレジットカード

日本では、「クレジットカード」が最大の非現金決済手段となっており、昨今の低価格端末(ドングルタイプ端末)の出現などにより、利用可能箇所の増加が見込まれることから、利用促進が想定されます。

日本国内で利用可能な
ドングルタイプ端末



PayPal Here



Square



楽天スマートペイ



Coiney

ドングルタイプ端末の特徴

	一般的な クレジットカードサー ビス	Square	楽天 スマートペイ	Coiney	PayPal Here
決済端末 購入費用	10万円前 後	無償	無償	期間限定無 償 (2台目以降 2,580円)	1,200円
決済 手数料	2～8%	3.25%	3.24%	3.24%	3.24%
カード会 社からの 入金タイ ミング	15日～30 日	翌営業日	翌営業日 (楽天銀行 利用の場合 には翌日)	約20日 (月末締め の20日入金)	毎週火曜日

これまでドングルタイプ端末は磁気ストライプのみを読み込むタイプが主流でした。しかしクレジットカード業界のEMV化(IC化)推進の流れを受け、EMV対応の端末の開発が進んでいます。



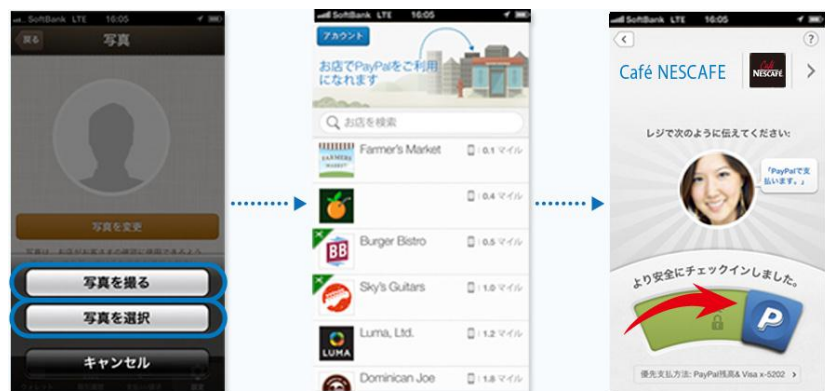
楽天株式会社は、楽天スマートペイにおいて「楽天スマートペイIC・磁気対応カードリーダー」を2014年12月15日より申込・販売を開始



米国Squareは、2015年春にEMV対応端末を発売予定。

【PayPal: 顔パス支払い】

PayPalは、「顔パス支払い」の体験イベントを原宿のカフェで2013年11月18日～12月1日までの期間で実施しました。また、2014年4月3日から「ヤマダ電機 LABI 渋谷」でのテストマーケティングを実施中です。



ステップ 1

アプリ(無料)をダウンロードし
事前準備(顔写真を撮影、登録)

ステップ 2

「お店情報」をタップして、
お買物したいお店を選択

ステップ 3

Pマークを横にスライド
して、お店にチェックイン、
お店でお名前をお伝えく
ださい

【CLO(Card Linked Offer)】

CLOサービスは消費者の購買履歴を把握し、クレジットカードを利用したタイミングを契機に、1人1人に合ったお得情報(クーポンなど)を消費者に提供するサービスです(日本では、クレディセゾン、三井住友カード、セディナがサービス展開)。

カード利用者



- パーソナライズされた特典獲得
- 特典の提示が不要

◆消費行動をリーチ～販売実績まで追跡できる
◆スマホとの連動により、
リアルタイムのコミュニケーションが実現

カード会社



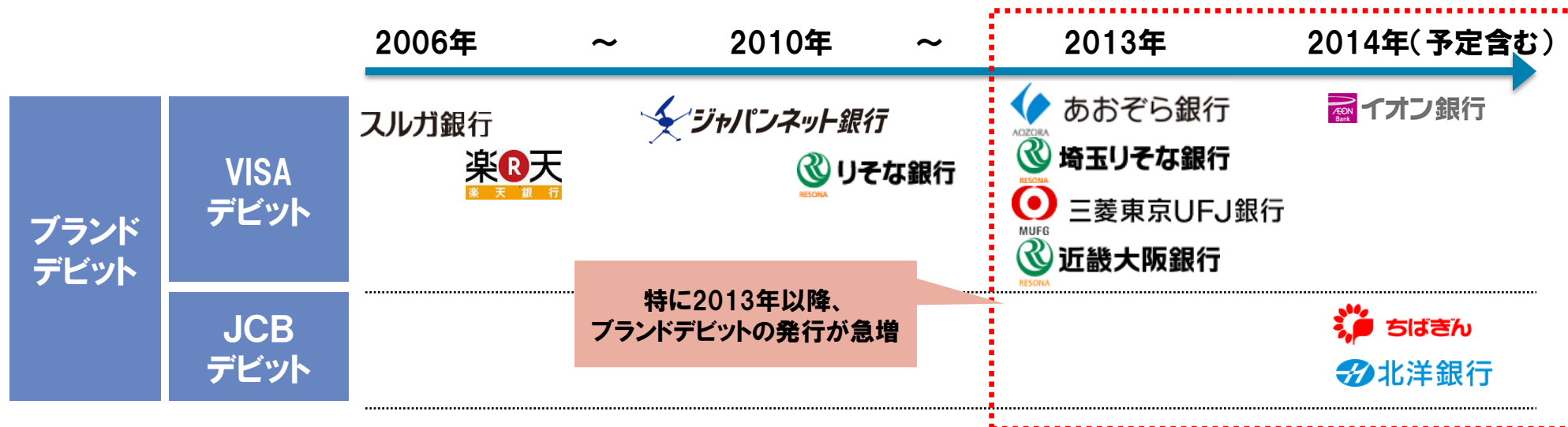
- カード稼働率向上
- マーケティング手数料獲得

加盟店



- 売上高・来客数増加
- マーケティング効果測定
- 新たな端末や店舗
オペレーションの負担が不要

ブランドデビットは、2013年以降急速な広がりを見せ、金融機関を中心に各社現金決済市場の取り込みに向けた活動が、活発化しています



ブランドデビットの特徴(VISAデビット)

使い方はクレジットカードと同じ

- 国内リアル店舗のみならず、海外でもEC店舗でも使える
- ただし支払方法は1回払いのみ

支出管理がより容易に

- 預金口座残高を上限として、利用の都度口座から引落し
- 発行会社によっては、利用の都度、メールで通知

ゼロライアビリティ

- 不正利用されても、一定条件を満たせば被害金額はカード発行会社が負担

世界中のVisa加盟店やATMで使える

- 200の国・地域に設置されている150万台以上のVisa またはPLUSマークのあるATMで現地通貨が引き出せる

キャッシュバックや特典ポイントの付与

- 利用金額に応じてキャッシュバックや特典ポイントを付与

資金決済法が施行された2010年以降、バーチャル専用、トラベル専用、リアルと、様々なタイプのブランドプリペイドカードが発行されています。



ブランドプリペイドカードの種類	バーチャルブランドプリペイドカード	リアルブランドプリペイドカード	トラベルブランドプリペイドカード
発行形態	バーチャル	リアル	リアル
利用シーン	国内外のEC加盟店	国内外のリアル加盟店	海外のリアル加盟店
現在発行されているカード	<ul style="list-style-type: none"> ・Vプリカ ・e-さいふ ・楽天バーチャルブランドプリペイドカード ・ドコモ口座Visaプリペイド ・三井住友VISAプリペイドe 	<ul style="list-style-type: none"> ・ココカラクラブカード ・TAY TWO CARD ・auWALLET 	<ul style="list-style-type: none"> ・MoneyT Global(JTB発行) ・NEO MONEY(クレディセゾン) ・キャッシュパスポート ・Gonna(JACCS発行)



2.国内外の決済サービス事例

世界最大規模のオークションサイトeBayの子会社であるペイパル(PayPal)は、国際的に展開する決済サービスであるPayPal、Payflow Gateway、Bill Me Laterという3つの主要事業分野から構成されています。

主要提供サービス

PayPal

クレジットカード番号の代わりに、PayPalアカウントを利用し、決済を実現するサービス

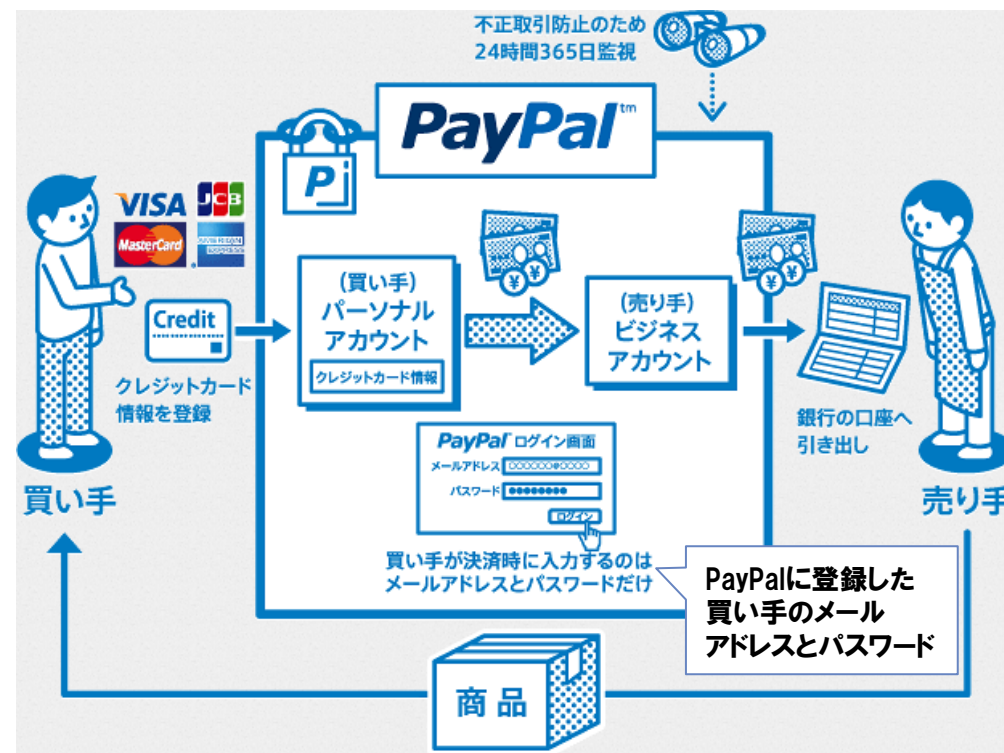
Payflow Gateway

利用者とeBayとの間のセキュアな情報交換用のゲートウェイ

Bill Me Later

米国でのみ提供されているサービス。クレジットカード番号の代わりに、社会保障番号を利用し、決済を実現

PayPalの仕組み



日本で提供されているサービスはPayPalのみ。
関連サービスとしてPayPal Hereが提供されている。

PayPalは、ATMメーカーであるNCRとP2P※送金ができるATMの開発に協力することを発表しており、伝統的な銀行チャネルにも変化の兆しがあります。

- 銀行ATMを使って、世界60カ国以上の国に、携帯電話番号やメールアドレス宛に送金可能
- 送金者は個人宛送金で、受取人のメールアドレスや携帯電話番号を入力するとPayPalの受取人アカウントに即時入金される

(受取人がアカウント非保有の場合、アカウント開設が必要)

- 中小企業及び個人向けサービスとして提供の予定
- 2012年にアメリカ シリコンバレーの銀行(Tech Credit Union)がサービスを提供予定
 - 2012年12月19日にサービス提供開始を報道発表

※:P2P:Peer to Peer

ネットワーク上対等な関係にある端末間を相互に直接接続し、データを送受信する通信方式、通信モデルあるいは通信技術の一分野を指す



Googleは、アメリカにて2011年9月にGoogle Walletを展開し、財布レスを目指しています。

Google & MasterCard



- NFCチップを利用
- プログラムに参加する店舗では、米携帯キャリア Sprint Nextelの回線を使用するスマートフォン「Nexus S 4G」でタップするだけで決済可能

※ 日本でもGoogle Walletのサービスを利用できるが、リアル店舗におけるスマートフォンNFC決済はアメリカのみ

Google Walletの特徴

リアル決済、オンラインの双方に対応

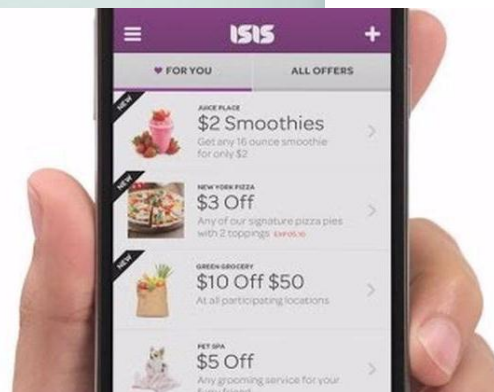
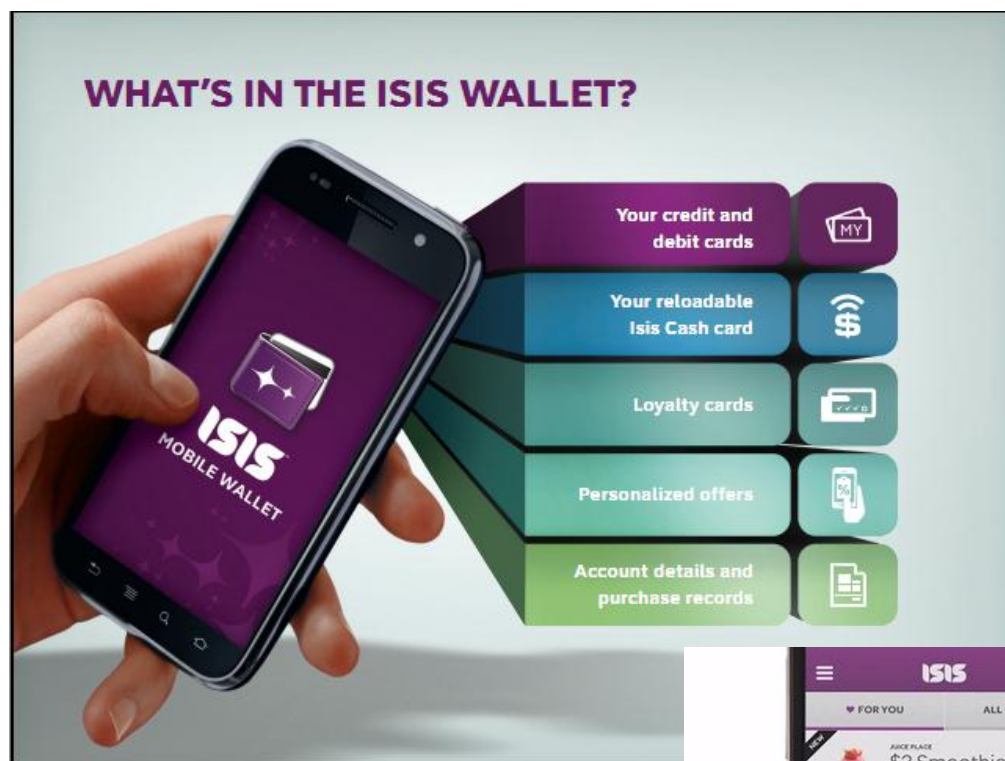
リアル店舗においては、MasterCard非接触型決済サービス「PayPass」に対応している

- 対応店舗は、全世界159カ国で30万店舗以上
- 消費者は手数料無料
- 現時点では、[MasterCardのみ対応可能](#)であるが、[ない場合Googleプリペイカード](#)でも決済ができる

Google Offersと連携

- Google Offersは、ユーザの位置やチェックイン情報等を利用し、状況に応じたクーポンを配信するサービス
- Google Walletでの決済前に、クーポンを配信、タップ決済時に割引、といった活用が想定される

GoogleWalletの誕生に危機感を覚えた米国大手通信キャリア(AT&T、Verizon、T-Mobile)が開始した、米国版おサイフケータイである「ISIS mobile wallet(現在の名前はSOFT CARD)」は、2013年11月に全米でサービスを開始しました。



特徴

- ◆ Isis は NFC を用いた決済機能の他、クーポン機能やロイヤリティ管理機能を持つ、いわゆる日本のおサイフケータイや iPhone の Passbook と類似したサービスです
- ◆ Isis のアプリをダウンロードし、クレジットカードを登録すると、NFC での決済機能が利用できるようになります。クーポン機能は NFC を組み込んだポスターをタッチすることで取得。利用は決済時に専用端末にかざすだけ、と非常に簡単で便利なサービス設計となっています

Fiservの提供する「Popmoney(Pay Other People Money)」は、CitibankやPNC Bankをはじめとした約1,800の金融機関で利用可能なP2P送金サービスで、送金相手のメールアドレス宛てにメッセージと共に送金することができます。

特徴

- ◆ Popmoneyは2010年12月にCashEdgeにより提供が開始された(その後Fiservに買収)個人間送金サービスで、送金先の相手の電話番号/電子メールアドレス宛てに少額送金を実施可能
- ◆ 利用できる金融機関は約1,800で、CitibankやPNC Bank、Regions Bank、Fifth Third Bank等の大手銀行でも利用可能

①送り先の相手の名前/電話番号/メールアドレス/銀行口座番号を入力

②送金金額、送金日時を指定

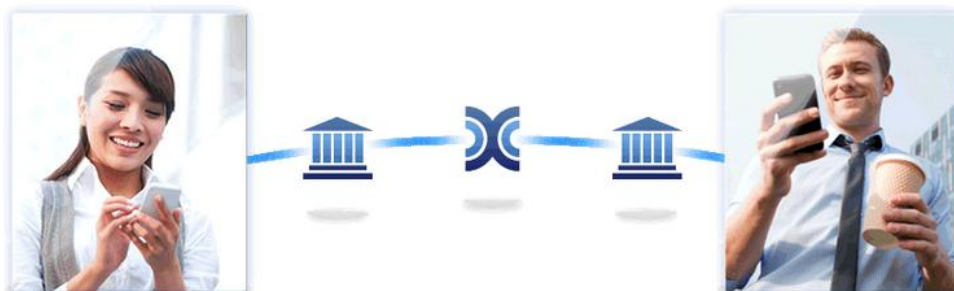
③メッセージを添えて送金(オプション。PC版からはメールのデザインも選択可能)

④送信完了

ClearXchange

「clearXchange」は、既存のオンラインバンキングを活用したサービスで、銀行口座番号の代わりに携帯電話の番号やメールアドレスを使って個人間で振込を行うことができるサービスです。現在、アメリカの大手銀4行でサービスの利用が可能です。

<サービスイメージ>



利用者の銀行がclearXchangeネットワークのメンバーである場合は、**銀行口座番号を共有することなく**、銀行口座から、オンラインやモバイルバンキングサービスを使って、直接資金を振り込むことができる

<参加銀行>

Bank of America

CHASE

WELLS
FARGO

Capital One

特徴

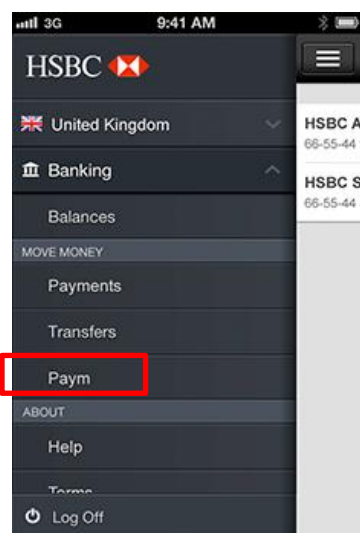
- ◆2011年5月サービス開始
- ◆振込先の銀行の口座番号の代わりに、電話番号か、メールアドレスで振込を行うことができるサービス
- ◆金融機関の為に金融機関が開発したアメリカ初のP2P(Person to Person)ネットワーク
- ◆現状、アメリカのオンラインバンキング顧客の約半数が利用している

<参考>

clearXchangeのCEO Michael Kennedyによると、P2P市場は、9,000億ドルと言われている
これは、現在の個人間における小切手や現金取引の大部分である

「Paym」は、既存のオンラインバンキングを活用したサービスで、銀行口座番号の代わりに携帯電話の番号を使って個人間で振込を行うことができるサービスです。現在、イギリスの大手銀行9行でサービスの利用が可能です。

<サービス画面イメージ>



<サービス利用ステップ>

利用登録

- ・自身が現在利用している、又は今後利用したい銀行のオンラインバンキングアプリをダウンロード
- ・アプリ上の「paym」で、携帯電話番号と銀行口座を登録

振込先入力

- ・Paymを利用している振込先の携帯電話番号を入力
(振込先の銀行コードや口座番号は必要ない)

振込

- ・振込金額等を入力し、振込ボタンを押すと、振込が完了する

通知

- ・携帯電話に振込完了通知が届く

<参加銀行>



特徴

◆2014年4月サービス開始

◆振込先の銀行の口座番号の代わりに、電話番号で振込を行うことができるサービス

◆Paymに、自身の銀行口座と電話番号を登録するだけで利用できる

◆振込先もPaymに情報を登録した人であれば、相手の電話番号だけで振込を行うことが可能

◆一度、1つの銀行でしかPaymを登録するはできず、同時に複数の銀行でPaymの登録はできない

トルコのデニズバンクは、近年のSNS利用の急速な伸びを受け、Facebookバンキングの提供を開始、Facebook上で送金、資産管理、カード支出についての分析ツール等の機能が利用可能となっています。

Facebookバンキングを利用しての送金方法



①ログイン
-まずはDanizBankのネットバンキングにログイン
-その後、同サイト上でFacebookのアカウント情報を入力
⇒Facebookバンキング利用開始

②送金したい友人を選ぶ

③送金額を入力

④送金したい友人の口座番号若しくは携帯電話番号に向けて送金処理

特徴

- ◆デニズバンクは、2012年1月より、Facebook上でのオンラインバンキングサービスの提供を開始
- ◆Facebookのアカウントを持つデニズバンクのユーザーは、24時間365日、Facebook上で資金移動サービスを利用可能
- ◆そのほかに、Facebook上でデニズバンクとのコミュニケーションも可能としており、顧客満足度の向上を志向

2.国内外の決済サービス事例

楽天銀行 Facebookで送金

楽天銀行(株)は、日本で初めてFacebookを利用した送金サービスを始めました。このサービスは、振込先の銀行の支店番号や口座番号を知らなくてもFacebookの友達であれば、簡単に振込を行うことができることが特徴です。

<サービス利用ステップ>

送金の流れ

Step1



アプリをダウンロードする
ダウンロードはこちらから。



iPhone
iPod touch
iPad

Android

Step2



Facebookと連携する
Facebookと楽天銀行アカウントを連携します。

Step3



送金する
Facebookの友達を選び、
金額とメッセージを入力して
送金します。

受取の流れ

Step1



送金通知のURLを開く
送金通知に記載されているURL
をクリックして、受取画面を開く。

Step2



受取口座を指定する
ご希望の受取口座を指定して、
受取手続きを行います。

Step3



受取完了
ご指定の口座に振込みされます。

- ※1 Facebook上に投稿された送金通知は、送金人と受取人のみが閲覧できます。
- ※2 受取人が送金人として「Facebookで送金」をご利用されたことがある場合や、「Facebookで送金」を受け取ったことがあり、すでに受取口座が指定されている場合は、受取手続きは発生しません。
- ※3 日本国外の銀行で送金を受け取ることはできません。

特徴

◆2014年8月サービス開始

◆振込先の銀行の支店番号や口座番号を知らなくてもFacebookの友達であれば、簡単に振込を行うことができるサービス

◆サービス利用の条件

- ✓ Facebookアカウントを持っている
- ✓ 楽天銀行口座を保有していて、楽天銀行アプリを利用している
- ✓ 受取人とFacebook上でお友達である
- ✓ 受取人が日本国内の銀行口座を保有している

◆振込先が楽天銀行の場合、手数料無料

◆振込先が他行の場合、一律165円(税込)

◆振込は即時実行

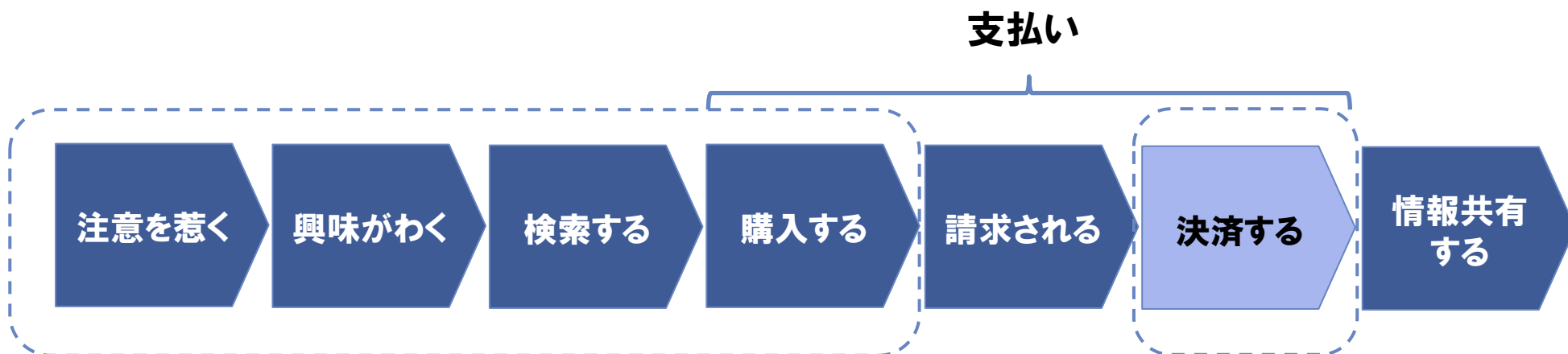
◆受取人が楽天銀行の口座とFacebookアカウントを連携していれば振込実行と同時に受取人の普通預金口座に入金



3.決済データを活用したビジネス

「決済」は消費者が支払いをする際に初めて出てくる行動です。決済の情報をマーケティングに利用する事例が増えて来ています。

消費者の購買行動(AISAS※の考え方をベースとしたもの)



【方向性①】

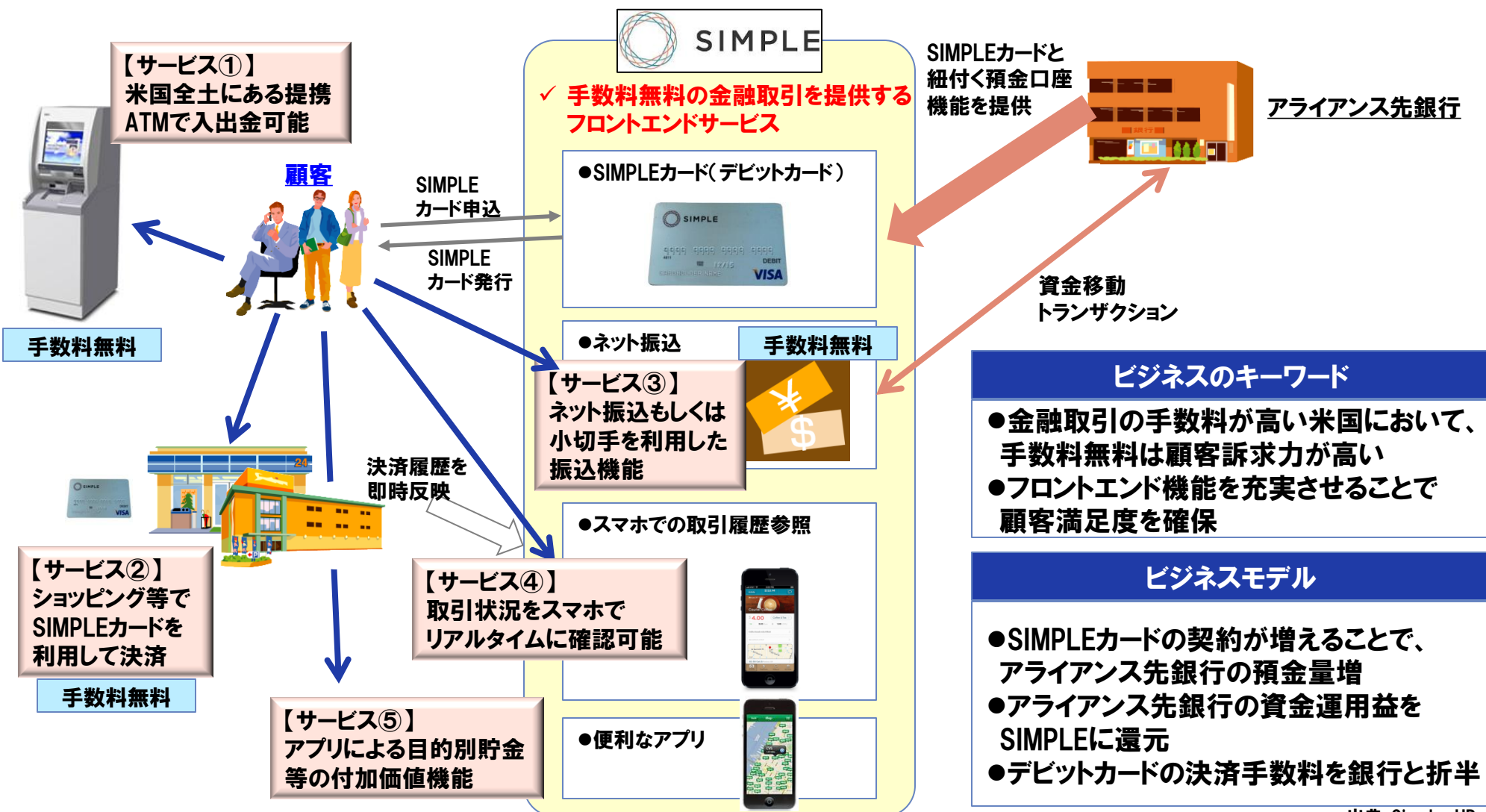
「決済」に入る手前までの部分への進出
⇒スマホを利用した送客、集客施策の実施

【方向性②】

消費者に選ばれるために必要となるものは？

※AISAS: Attention(注意)、Interest(興味)、Search(検索)、Action(購買)、Share(情報共有)の略
インターネットを積極的に活用する消費者の購買行動プロセスに関するマーケティング分野の仮説。
電通が提唱し、2005年6月に商標として登録された。

SIMPLE社は、エンドユーザに対し手数料無料での金融取引を提供しています。
自らは銀行免許は持たず、背後で銀行とアライアンスを組むことでサービス提供しています。



イギリスの大手小売りチェーン「Tesco」傘下のTesco銀行は、Tescoで展開されているポイントカードから得られた顧客データ、購買データの分析による金融商品の販売促進を行っています。

概要

- 顧客セグメント情報と金融商品特性を紐付けることで、顧客個人に最適な金融商品の案内を他の商品と合わせて実施（例：ダイレクトメールの送付 等）
- 小売事業のポイントカードを介して顧客データ、購買データを収集し、金融商品特性と紐付けることで、金融商品のEBMを実施

イメージ図

- ポイントカードから得られた顧客データ・購買データを基に、顧客を27ライフサイクルに細分化
- 取扱商品45,000品目のうち、売上の80%を占める8,000品目についての商品特性を登録し、80購買パターンに分類
- 上記、顧客セグメントと購買パターンをマッチングすることで最適な金融商品を選別する

顧客情報の分析

ポイントカードから顧客情報を収集
(25カ国、3億4千万人のデータ)

属性データから
8ライフステージ
に区分

属性データから顧客を所得層毎に
区分

顧客を27ライフスタイルセグメント
に振り分け

商品特性の登録

取扱商品45,000品目のうち、
売上の80%を占める
上位8,000品目を抽出

商品毎に顧客視点で
12以上の評価項目を
定義

商品毎に情緒的便益、
機能的便益、
知覚ベネフィット項目を
定義

商品毎に各項目を
スコアリング

スコア化された商品特性と購買データ
から商品を80購買パターンに振り分け

顧客セグメント情報(27セグメント)と商品購買パターン(80パターン)を突合し、
顧客にとって最適な金融商品を選別

(出典: Tesco銀行公表資料より)

3. 決済データを活用したビジネス イオン銀行(1/2)

イオンは、小売業と金融業を融合させ、顧客の生活をトータルで囲い込むサービス戦略を展開しています。

単なる決済事業ではなく、顧客の行動に根差す、顧客視点による決済、金融事業を展開しています。

小売業と金融業の融合(顧客接点の活用)

小売業

GMS(総合スーパー)
店舗数 **590** 店舗



ディスカウントストア
ドラッグ・ファーマシー



▲イオンモール

SM(スーパーマーケット)
店舗数 **1,537** 店舗



戦略的小型店
専門店



▲イオンタウン

金融業

イオンカード



会員数 **2,976** 万人
取扱高 **2兆8,555** 億円

イオンの電子マネー 「WAON」



累計
発行枚数 **2,410** 万枚
決済総額 **1兆26** 億円
利用可能
箇所数 **13万9,000**
箇所

イオン銀行



口座数 **258** 万口座
イオンストア
ブランチ数 **83** 店舗
ATM台数 **1,951** 台
預金残高 **1兆1,167** 億円

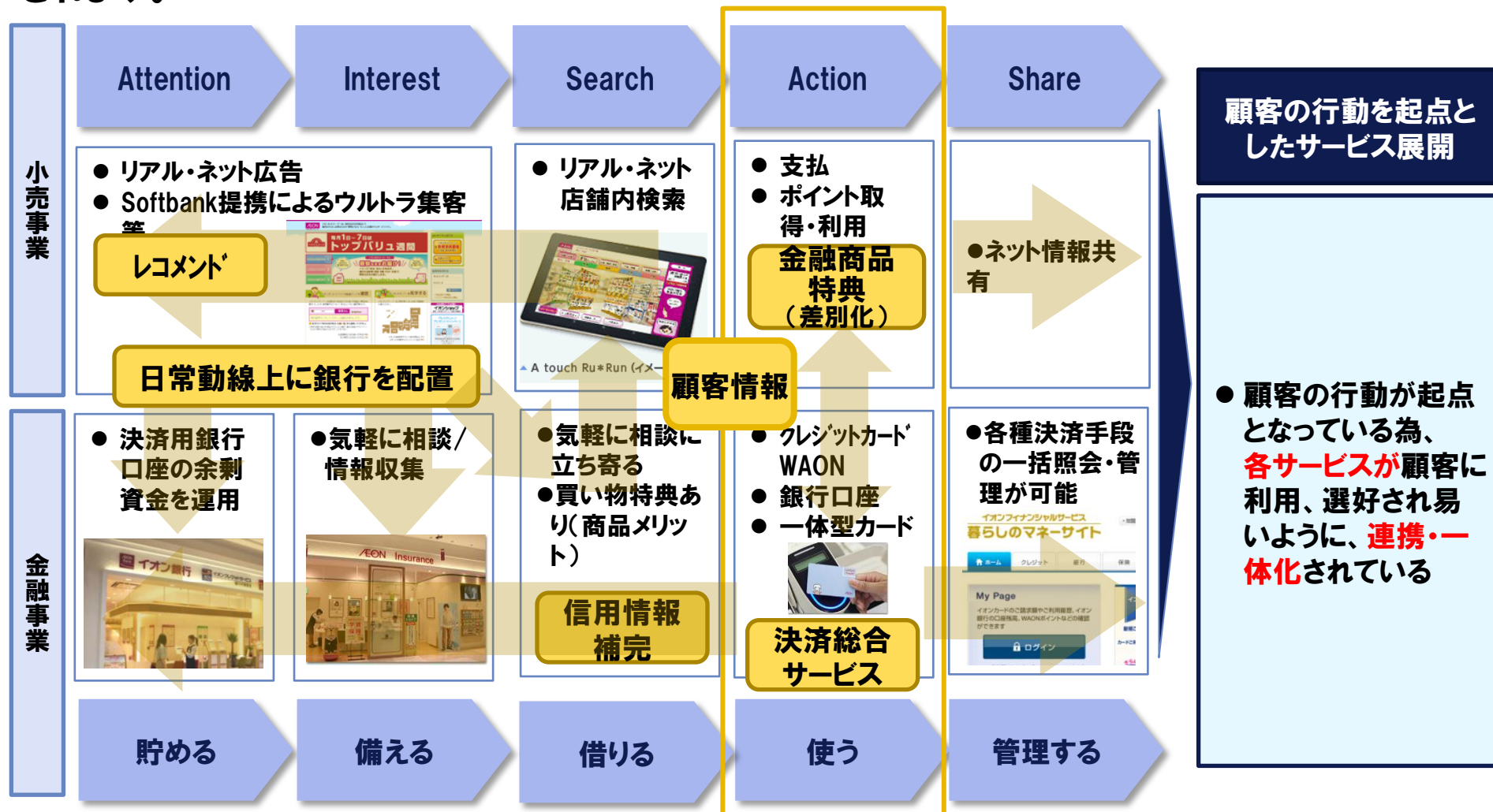
※数字は2012年2月現在

顧客の生活を丸抱え

- 決済手段の提供によって、消費者の「買い物」に関わる行動をトータルにカバー
- 決済手段の複数提供、貯蓄・借入、資金管理までワンストップで提供することによって、「資金管理」に関わる顧客の行動もトータルにカバー⇒WAON等を活用し、総合家計簿サービスの提供も可能

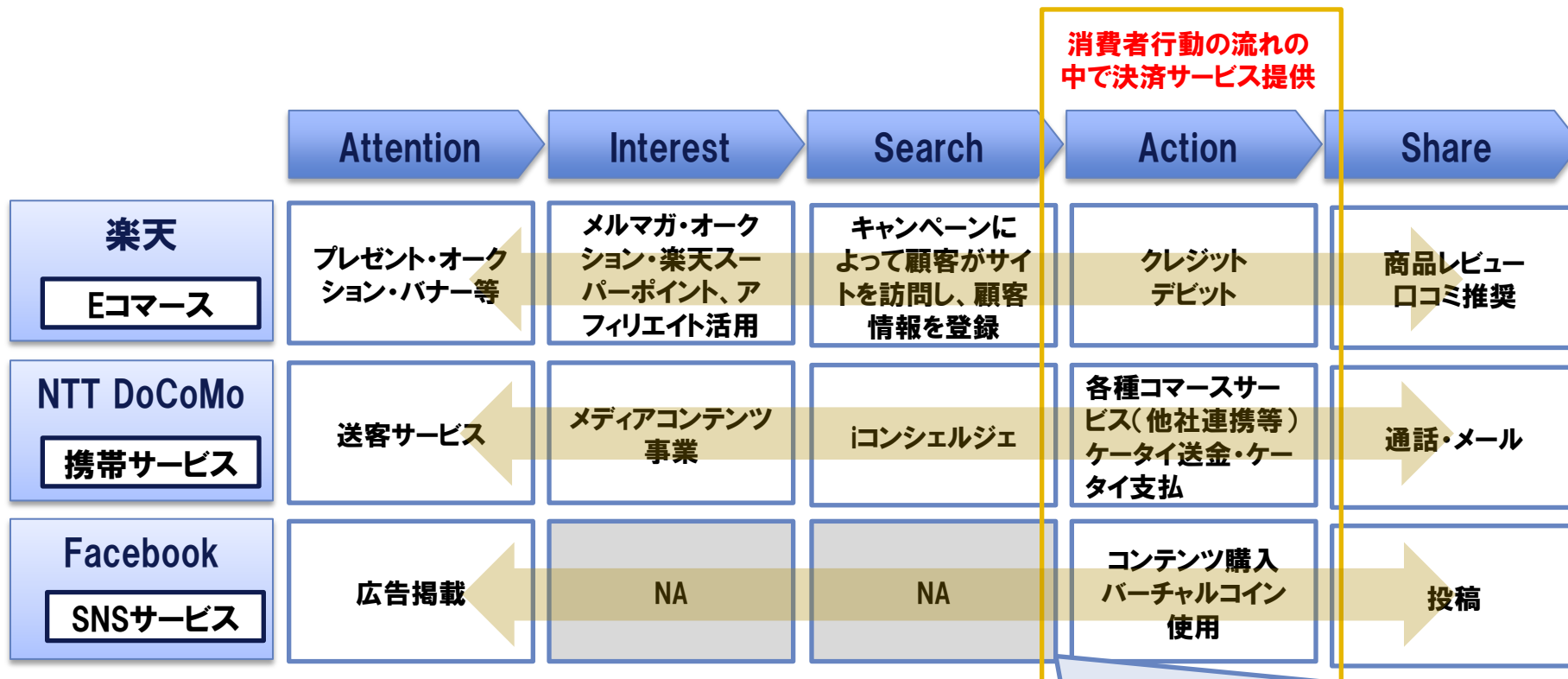
3. 決済データを活用したビジネス イオン銀行(2/2)

顧客行動を起点としたサービス展開を図り、同一グループ内の各サービスが連携し、トータルサービスとして強固な基盤を構築しています。
近年では小売と決済領域での成功をきっかけに、借入・運用等の他金融領域にも進出が期待されます。



その他事業者における決済領域への進出状況

- 他の事業者においても、顧客との接点を活用し、顧客行動に沿ったサービス展開の一環として、決済サービスを提供しています。
- 各事業者は本業での顧客との関わりから、決済サービスを顧客視点で提供する必然性があります。



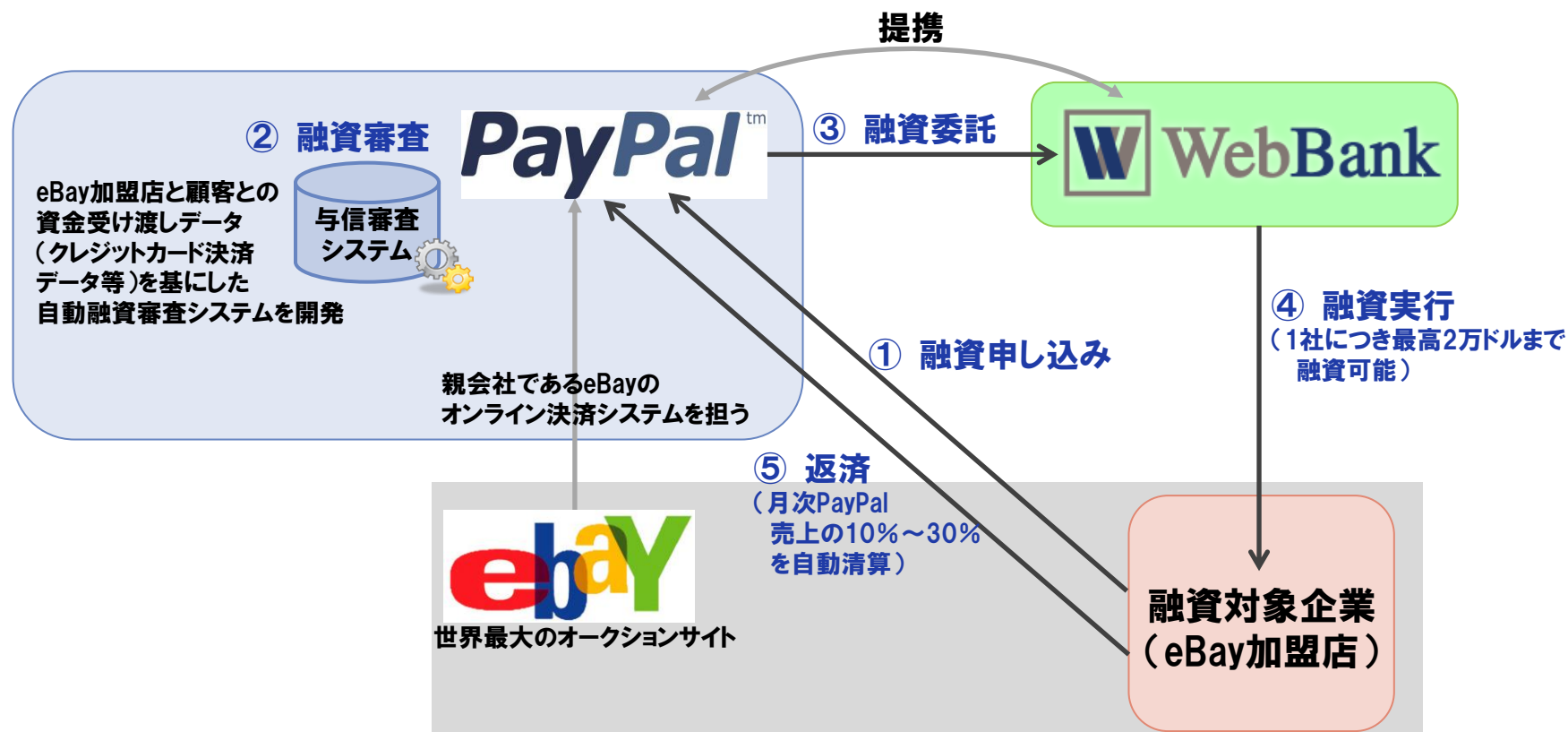
- 金融取引の中で最も頻度の高い「決済」を入口として、今後は、資金管理、銀行代理業・貸付等の総合的な金融サービス(金融領域での幅だし)を展開してくる可能性あるのではないか。

顧客層を抱えた事業者が、コアサービスのワンストップ化を図る上で、金融領域に事業展開を図る傾向が見られ、銀行の外で新たな金融領域が生まれつつある

PayPal「決済データを利用した融資審査システム」

世界最大のオークションサイトeBayの決済システムを担っているPayPal社は、独自の融資審査システムを開発。eBay加盟店向け融資を提携銀行を通じて実行することで、事実上銀行業に進出しました。

スモールビジネス融資制度「ワーキングキャピタル」 スキーム図



参考資料: 日本経済新聞 朝刊 2014/1/10 「シャイロックの憂鬱ー強欲と反省繰り返して。」

PayPal HP <https://www.paypal-community.com/t5/PayPal-Forward/Introducing-PayPal-Working-Capital-A-Faster-and-Easier-Way-to/ba-p/781604#>

amazonジャパンは2014年2月より、企業や個人など、amazonジャパンの仮想モールの出店者向け融資制度を開始しました。

Amazon レンディング(商品概要)

「Amazon レンディング」短期運転資金型ローン

【商品概要】

ご融資対象：Amazonマーケットプレイスでのビジネスにおいて実績のある法人の販売事業者

ご融資額：100,000円～50,000,000円

ご融資利率：8.9% ～ 13.9%(年率)

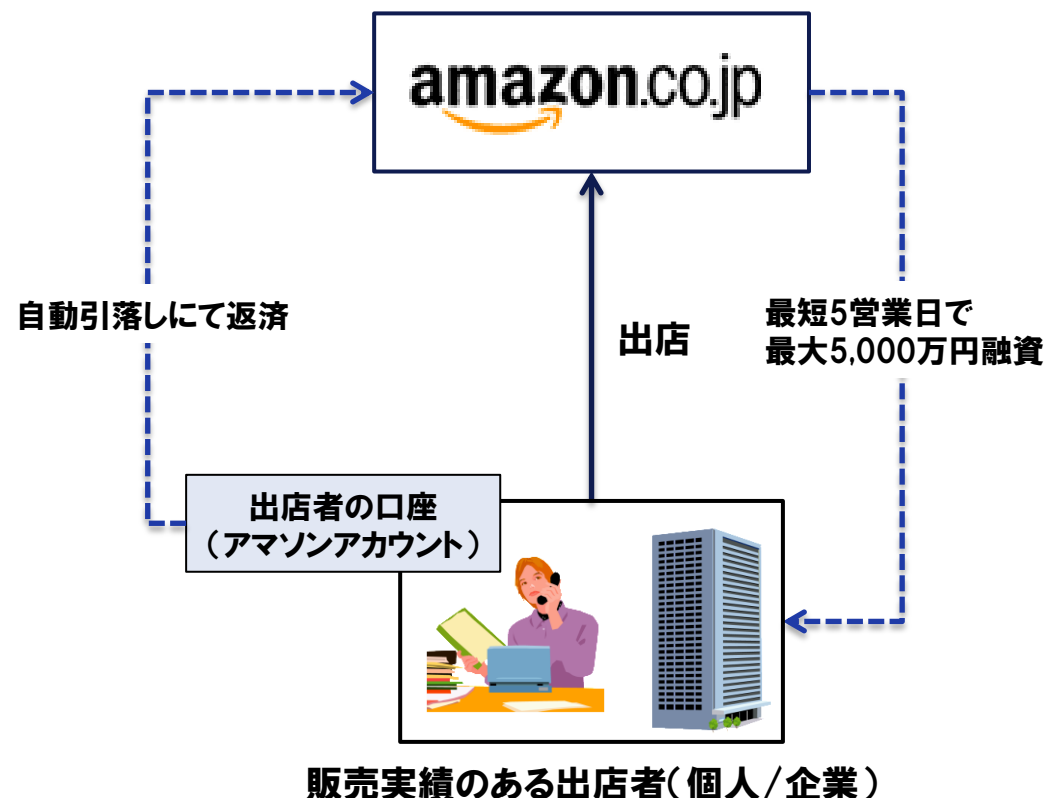
返済の方式：元利均等返済方式

返済期間及び返済回数：3ヵ月(3回)／6ヵ月(6回)

資金使途：Amazon.co.jp内Amazonマーケットプレイスでのビジネスを更に拡大、成長していただくため

遅延損害金：20.0%(年率)

Amazon レンディング(概念図)

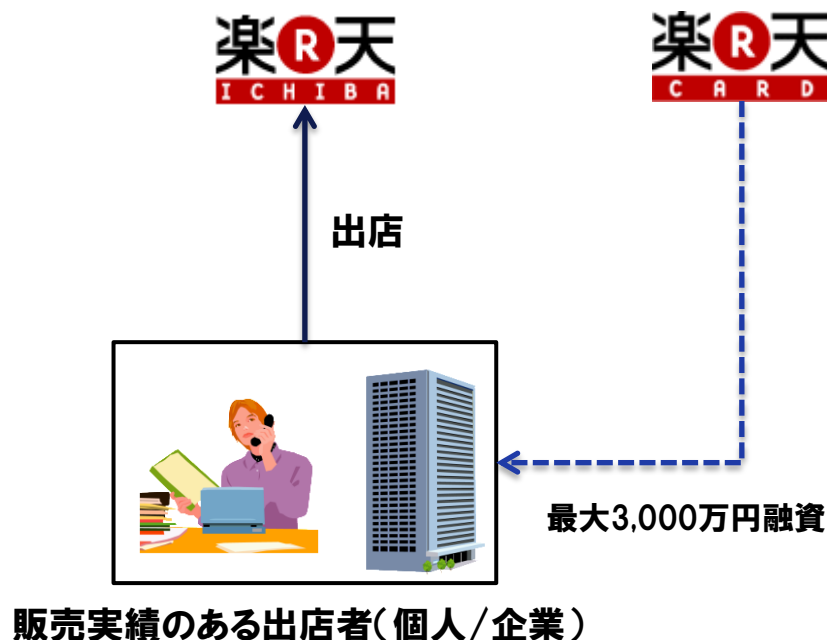


楽天グループの楽天カードは、2013年4月より、楽天市場出店者向け融資サービスである「楽天スーパービジネスローン」を開始し、出店者を財務面から支援しています。

楽天スーパービジネスローン(商品概要)

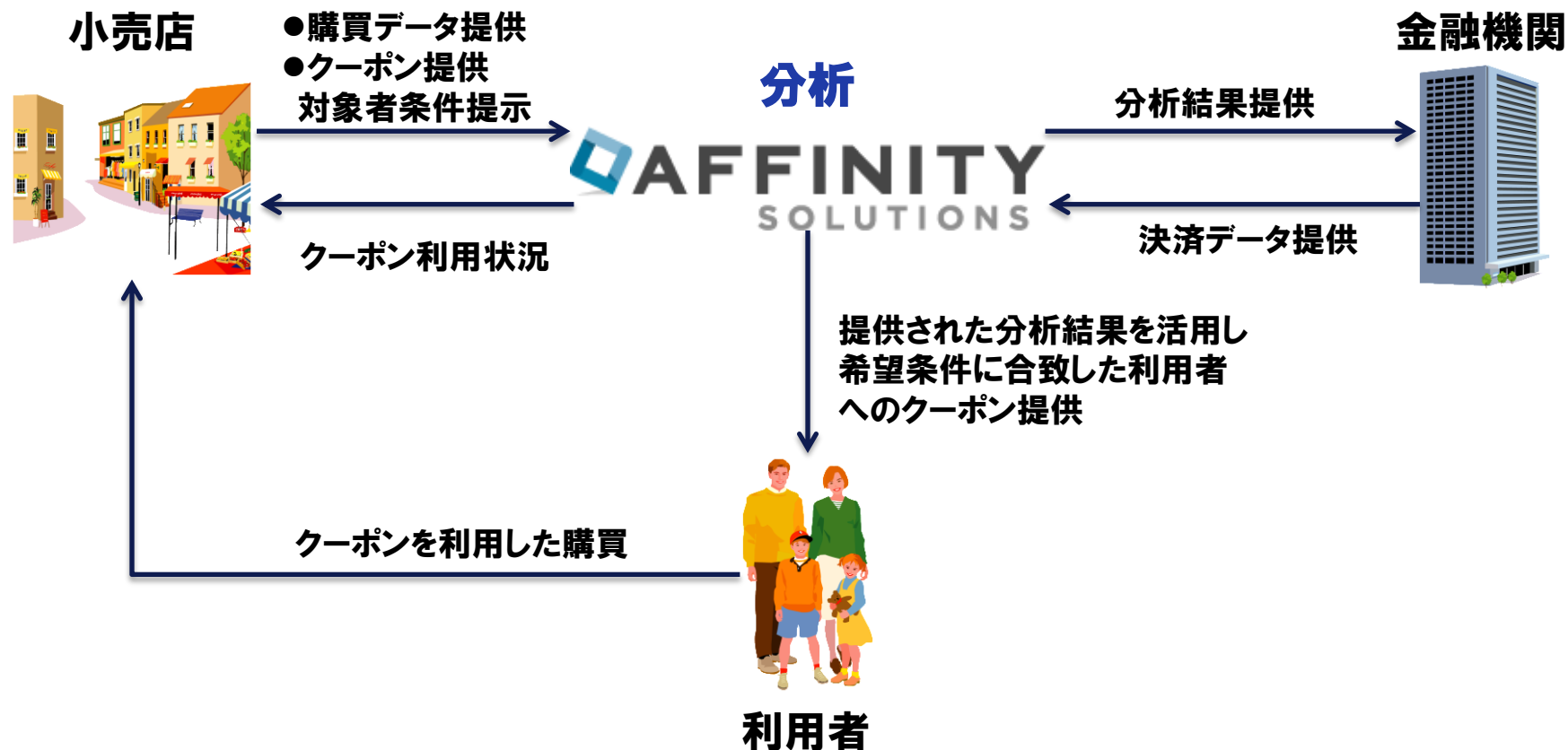
- ・ローン名称: 楽天スーパービジネスローン
- ・対象者: 楽天市場出店店舗
- ・貸出形式: 直接証書貸付
- ・貸出金額: 50万円から3,000万円まで(10万円単位)
- ・ご融資利率(実質年率): 8.0%~15.0%
- ・返済方法: 口座引き落とし
- ・返済期間: 3ヶ月~1年間
- ・遅延損害金(実質年率): 20.0%

楽天スーパービジネスローン(概念図)



※モール型の通販サイトの魅力向上のためには品揃えが重要であるため、出店者が出店しやすいような施策を実施している。

小売店舗からの購買データに金融機関からの決済データ(debit card、credit card)を活用し、利用者に対して小売店舗のクーポンを提供するサービスです。



Kabbageは、中小小売店のECサイトでの売上・評価の情報を活用し、数分で当該企業への融資を実現させるサービスです。



Kabbageビジネスモデル

- 個人事業主、小規模小売業者向けに資金調達に係る機能を提供するプラットフォームを構築
- eBayやamazon等大手の電子モールと提携し、同サイト上で売買している小規模な小売業者の売上・評判データを収集
- 売上、評判データを活用した独自クレジットスコアリングモデルを構築し、通常の銀行では資金調達が困難な先に運転資金を融資

ECサイトのアカウント情報をKabbageに登録することで、Kabbageにて情報を収集します。



複数のECサイト、決済サービスを登録すればするほど(情報を開示すればするほど)
融資可能金額が増額されます。

株式会社NTTデータ経営研究所
金融コンサルティングユニット
TEL:03-5213-4120

シニアマネージャー : 小出 俊行(koidet@keieiken.co.jp)

