

# 決済サービスの動向と 新たな支払方法について

2019年3月4日



# 事業内容



インキュリオン・グループは決済×テクノロジーで強みを発揮する事業創造カンパニー。  
テクノロジーの力でキャッシュレス社会を実現し、社会に新しい価値と利便性の創出を目指す

共創コンサルティング型  
(大企業とともに実現)

Infcurion

カードWave

決済専門メディア

投資型  
(有カベンチャーとともに実現)

Fintech分野を中心に支援  
(計8社)

自社サービス型

(スタートアップとして前例がなくても自ら行動)

決済センター・決済ウェア

Link Processing

Anywhere



貯金アプリ (銀行API接続)

finbee



QR決済ゲートウェイ



デジタルバンク・ウォレットPF



# 会社概要

社名	株式会社インキュリオン・グループ ( infcurion group,Inc. )
設立	2006年5月1日
資本金	930,935千円 (資本準備金含む)
代表	代表取締役社長 丸山 弘毅
従業員数	101名 (2019年1月現在)
主要株主	経営陣, 社員持株会, ベンチャーキャピタル、 金融機関、通信会社、決済会社他
事業内容	金融・決済領域を中心とした事業開発
所在地	〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル11F
グループ会社	株式会社インキュリオン 株式会社インキュリオンデジタル 株式会社リンク・プロセッシング 株式会社ネストエッグ 株式会社アダプトネットワークス
加盟団体	一般社団法人Fintech協会 一般社団法人キャッシュレス推進協議会



インキュリオン・グループ代表取締役

## 丸山 弘毅

一般社団法人 Fintech協会 代表理事会長  
一般社団法人 キャッシュレス推進協議会理事

慶應義塾大学商学部卒業後、株式会社ジェーシービー入社。信用管理部門・マーケティング部門を経て、新規事業開発・M&A部門の設立メンバーとして参画。

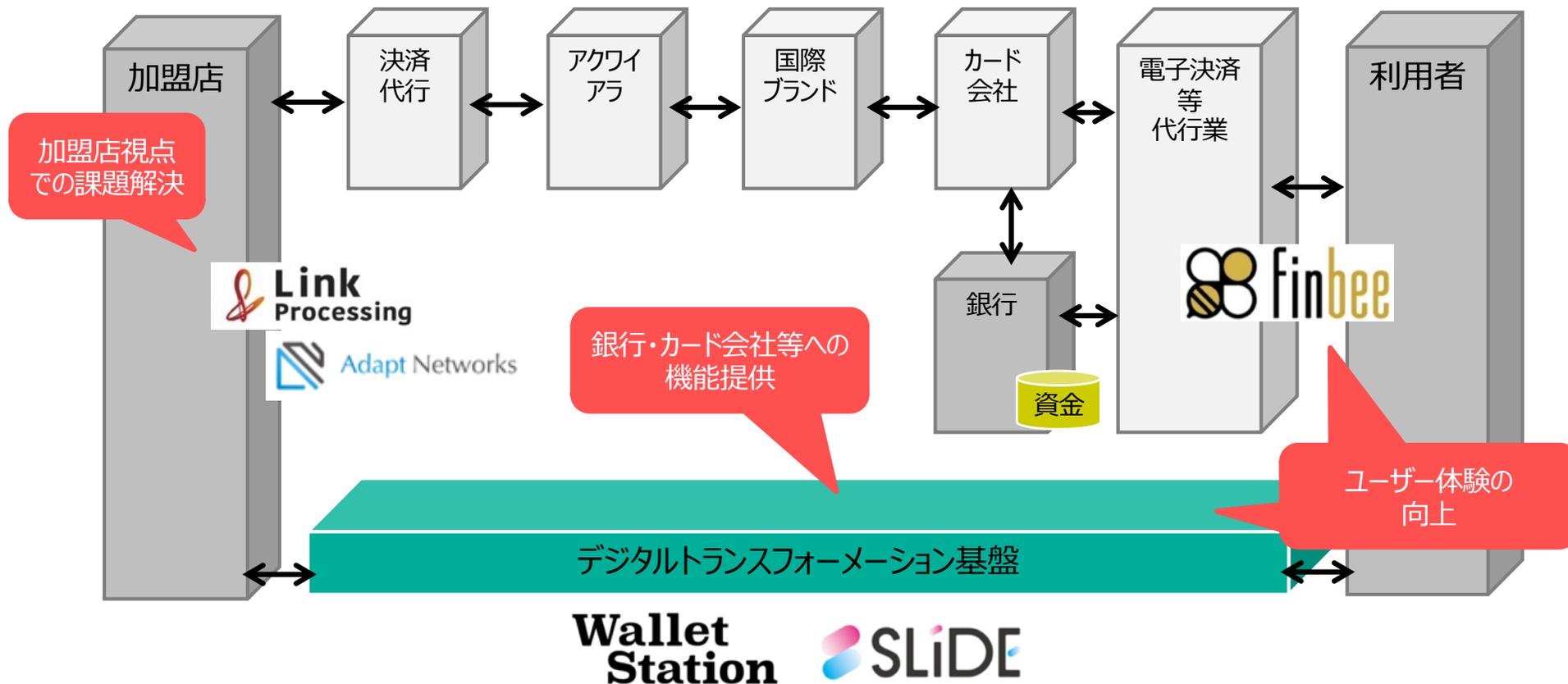
2006年 インキュリオン (現インキュリオン・グループ) 創業

2015年 一般社団法人FinTech協会 (現Fintech協会) 設立  
代表理事就任

2018年 一般社団法人キャッシュレス推進協議会理事就任

# 事業アプローチ

消費の当事者である、加盟店・利用者にフォーカスしたサービスを展開。  
さらに、この両者を直接繋げるための技術基盤を金融業界に提供。



## 課題認識① 様々な決済手段

QRコードやバーコードを用いたスマホ決済への新規参入が増加  
紐づく支払い手段も、口座引き落とし・クレジット・プリペイド・ポイントなど様々。

### 銀行による参入

三菱UFJ銀行	JデビットのQR検討との報道、コイン構想
みずほ銀行	Jcoin-Payの発表 JデビットのQR検討との報道
三井住友銀行	JデビットのQR検討との報道
ゆうちょ銀行	QRコードを用いた「ゆうちょPay」の公表
りそな銀行・埼玉りそな銀行	多彩な機能による「りそなウォレット」の開始 加盟店管理業務への参入を発表
横浜銀行	QRコードを用いた「はまPay」の開始
福岡銀行	QRコードを用いた「よかPay」の開始
常陽銀行	QRコードによる銀行直接決済を発表
大垣共立銀行	Origamiとの連携の発表

### 非金融機関による参入

LINE Pay	プリペイド（口座直結チャージ・クレジットカード）で支払、QR・一次元・カード・Felicaで認証、個人間送金にも対応
楽天Pay	クレジットカード・ポイントで支払、QR・一次元バーコード認証
PayPay	プリペイド（口座直結チャージ・クレジットカード）で支払、QR・一次元で認証
Origami	クレジットカード・口座紐付け、QR・一次元バーコードで支払
Pring	クレジットカード・口座紐付け、QR・一次元バーコードで支払 個人間送金（資金移動業）にも対応
d払い	ポイントを用いたQRコード支払を実施
メルペイ	QRコード、iD（felica決済）を用いたモバイル決済を開始
セブンペイ	会社設立・ウォレット構想を公表
auペイ	QRコード決済の参入を発表

## 課題認識② 行動導線の変化



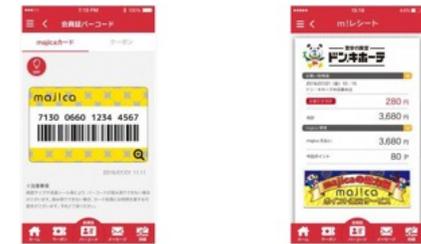
### 予約・事前認証



### 自動決済・無人店舗



### 会員証・電子レシート



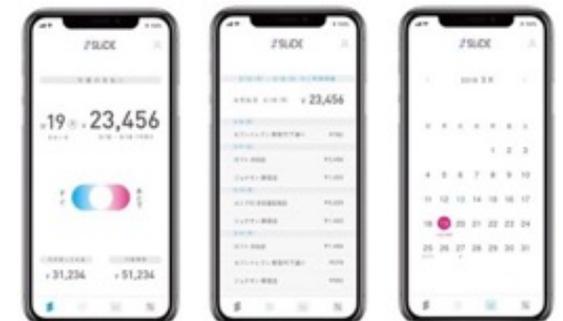
### 事前注文・決済



### サブスクリプション



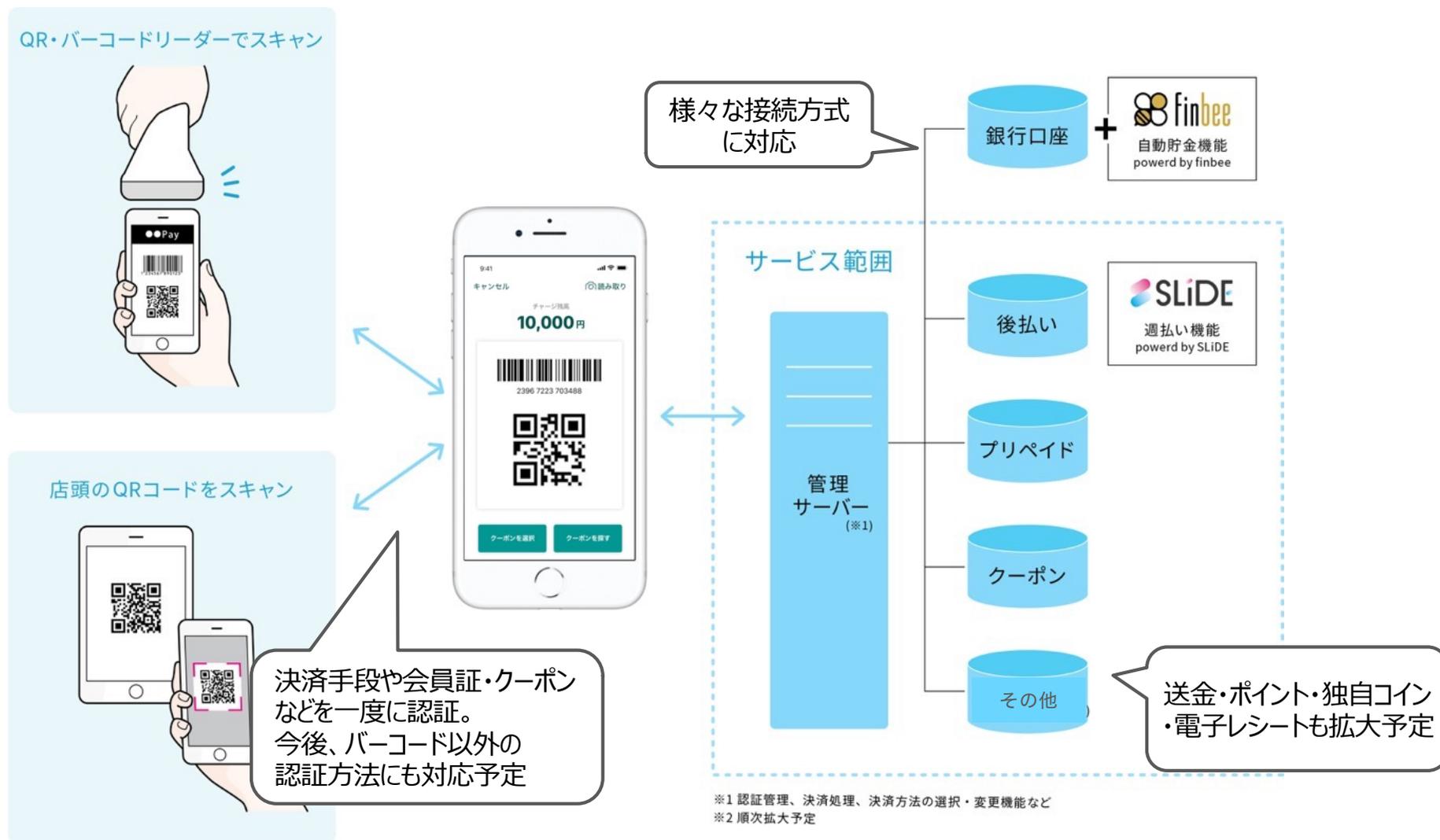
### 支払タイミング指定・変更



出所：各社ホームページ等から画像引用

# ウォレットステーション概要

認証と決済手段や関連サービスを自由に横断できる仕組み。  
金融機関や決済事業者向けにウォレット基盤をホワイトラベル提供



# 新たな支払方法 「SLiDE」

既存のデビット・クレジットではなく、「週払い」など自由な新しい支払いサイクルを提案



## デビットの課題

- いきなり残高から落ちると、他の引き落としが心配
- クレジットのように一回確認、少し猶予が欲しい

## クレジットの課題

- 浪費しそうで不安
- 使った日と支払う日が遠い  
(締日・支払日がわかりにくい)

## SLiDEの特長

- 締日をつくらず、使ったらすぐに明細に反映
- 即時引き落としせず、週単位でタンキング（一時保留）
- 口座残高に余裕があれば、すぐに引き落とし可能
- 口座に資金を残しておきたい時などは、月末払いも可能

※特許取得済（特許番号 第6368446号）

## ウォレットステーション独自機能 | 週払い機能 (SLiDE)

口座引き落としサイクルを「週払い」などに設定可能。

口座残高に余裕があるときは“すぐ”に即引き落とし、

ある程度は口座に資金を残しておきたい時は、週払いや月払いに。



※画面は開発中のデザインです

# 導入事例

りそな銀行・埼玉りそな銀行に機能提供開始。  
サービス主体は、りそなグループ側（当社は機能提供のみ）



## 【ご利用いただける各種機能】



使い過ぎも防止  
「プリペイド機能」

あらかじめアプリにお金を口座からチャージすることで、その範囲内でお買い物を行うことができ、使いすぎを防止することができます。



即日引き落としの  
「口座即時決済機能」

お買い物と同時に口座から引き落としされるので、チャージ不要で現金感覚でスマホ決済がご利用できます。



支払いを自由に調整  
「後払い機能」

(Powered by SLiDE)

うっかり口座に現金がない場合でも、クレジット感覚で自分にあったタイミングで支払いができます。  
※ご利用には審査がございます。



「おつり貯蓄」  
(Powered by finbee)

デビットカードやウォレットアプリを利用するたびに設定したおつりの相当金額等を自動的に貯蓄することができます。自由に目的を設定して意識しないでおつりを貯めることができます。



「各種クーポン機能」

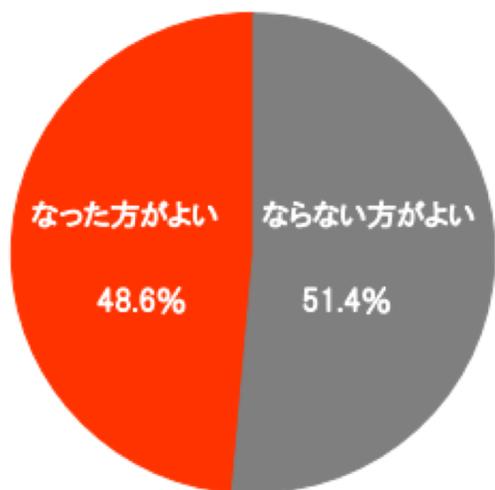
りそな銀行と提携している店舗でのクーポンの利用が可能になります。随時展開予定です。

出典：りそな銀行プレスリリース

# 参考情報：消費者のキャッシュレスへの意識

男性よりも女性、とくに若年層のほうがキャッシュレス化に否定的。  
 キャッシュレス反対派は、浪費しそう、お金の感覚がマヒしそう、などと言った理由。

Q 近い将来、紙幣や硬貨などの現金を使う必要がない「キャッシュレス社会」になるのではないかとわれています。  
 あなたご自身のお気持ちは「キャッシュレス社会」に「なった方がよい」「ならない方がよい」のどちらに近いですか？(単一回答)



※±10pt以上の差があったもののうち、スコアが高い方に色付け

	調査人数	なった方がよい	ならない方がよい	差
全体	3,600	48.6	51.4	-2.8
男性	1,803	58.7	41.3	17.4
女性	1,797	38.5	61.5	-23.0
男性20代	281	57.7	42.3	15.4
男性30代	340	58.5	41.5	17.0
男性40代	430	58.6	41.4	17.2
男性50代	356	59.0	41.0	18.0
男性60代	396	59.3	40.7	18.6
女性20代	272	36.8	63.2	-26.4
女性30代	333	35.4	64.6	-29.2
女性40代	422	36.7	63.3	-26.6
女性50代	357	42.0	58.0	-16.0
女性60代	413	40.9	59.1	-18.2

(人) (%) (pt)

キャッシュレス社会に「反対」の理由 ※自由回答を集計したトップ5、%は反対した人ベースで算出

反対の理由	全体	男性	女性	男-女	理由の具体例
1位 浪費しそうだから	10.9	7.9	13.3	-5.4	・使った感覚がない売買は湯水の如く金を使いそうで怖い(女性35歳・埼玉県) ・支払いの実感がなくなると、ためらいなく借金や浪費をする人が増えそう(男性26歳・京都府)
2位 お金の感覚が麻痺しそうだから	10.1	5.4	13.8	-8.4	・考えなしに買ってしまいそう。現金は減るのを実感でき、考えて買物ができる(女性60歳・静岡県) ・いくら使ったかがわかりづらい。支払い可能限度から逸脱する可能性がある(男性34歳・東京都)
3位 お金のありがたみがなくなりそうだから	7.9	5.7	9.6	-3.9	・お金を稼ぐありがたみがわからなくなりそう(女性36歳・宮城県) ・お金の価値が軽いものになってしまいそう(男性37歳・香川県)
4位 現金は必要だから	6.0	8.6	3.9	4.7	・システムがダウンして混乱を招く事態になった時、やはり現金はあった方がよい(女性52歳・東京都) ・電脳世界の通貨は何らかの障害や天災が発生した際、使い物にならない(男性42歳・大阪府)
5位 犯罪が多発しそうだから	5.7	9.5	2.7	6.8	・暗証番号や個人情報が流出して、犯罪が起きる可能性がある(男性27歳・東京都) ・システムの脆弱性などで不正が行われる心配もある(女性66歳・東京都)

出典：経済産業省 キャッシュレス・ビジョン  
 (博報堂生活総合研究所「お金に関する生活者意識調査」2017年12月)

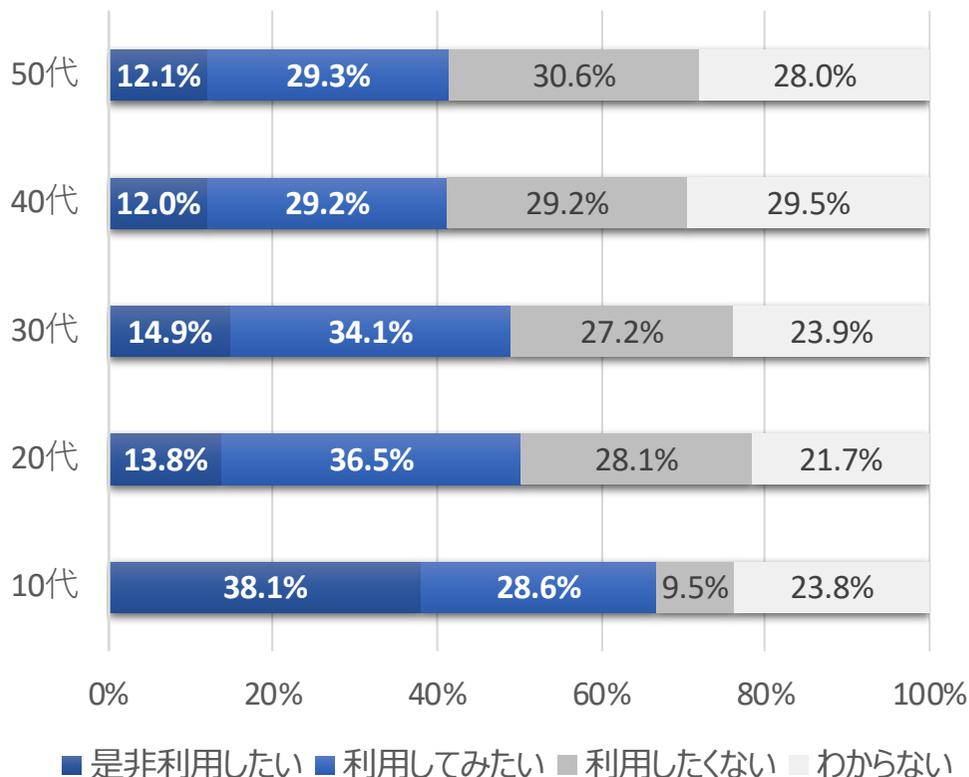
# 「SLiDE」消費者ニーズ

年代が下がるにつれて、利用意向は高まる傾向。

消費者が評価している点は、状況に合わせた支払タイミング調整や、いったんの明細確認

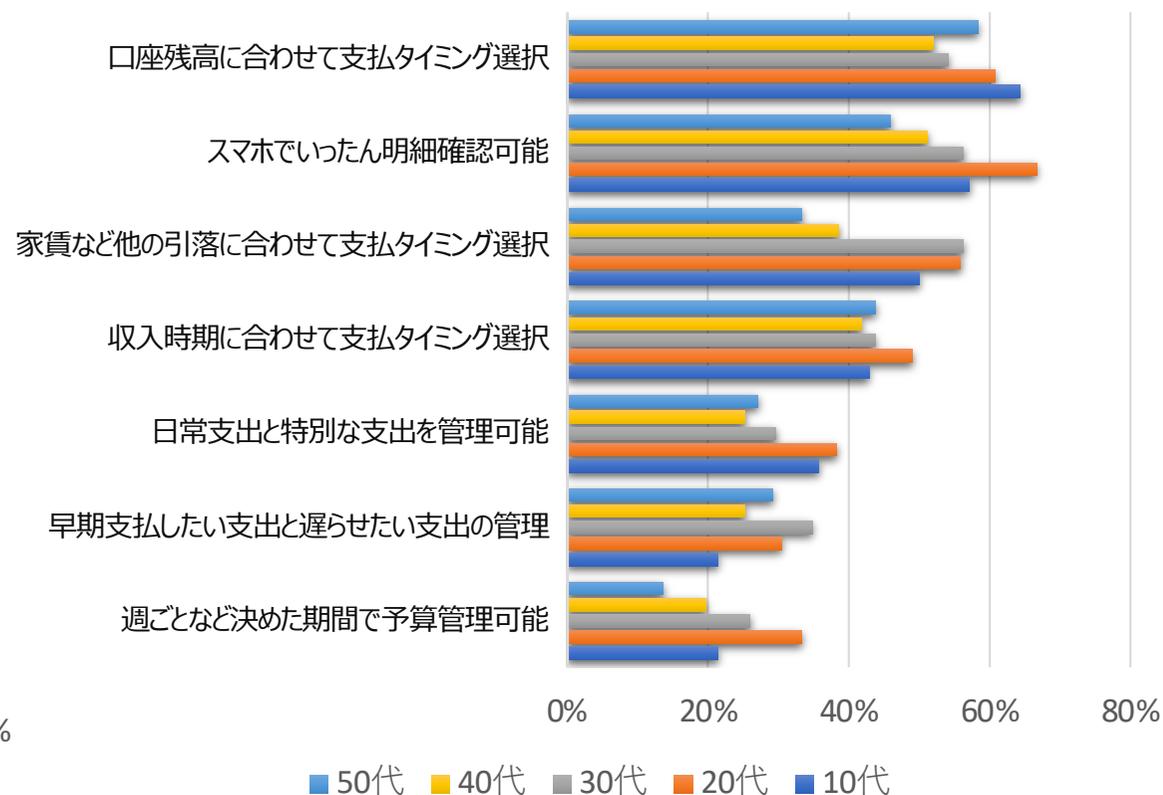
## SLiDE利用意向

Q1.引き落とし時期を1週間のうち好きな曜日に設定でき、スマートフォンで利用明細を確認して口座に余裕があれば、そのまま引き落とし、余裕がなければ、最大4週間後まで支払いを伸ばすことのできるサービスが検討されています。上記のようなサービスがあれば利用したいですか？



## 評価している点（上位項目）

Q2.「是非利用したい」「一度利用したい」と回答した方は、その理由を教えてください。（MA）



調査方法：インターネットリサーチ

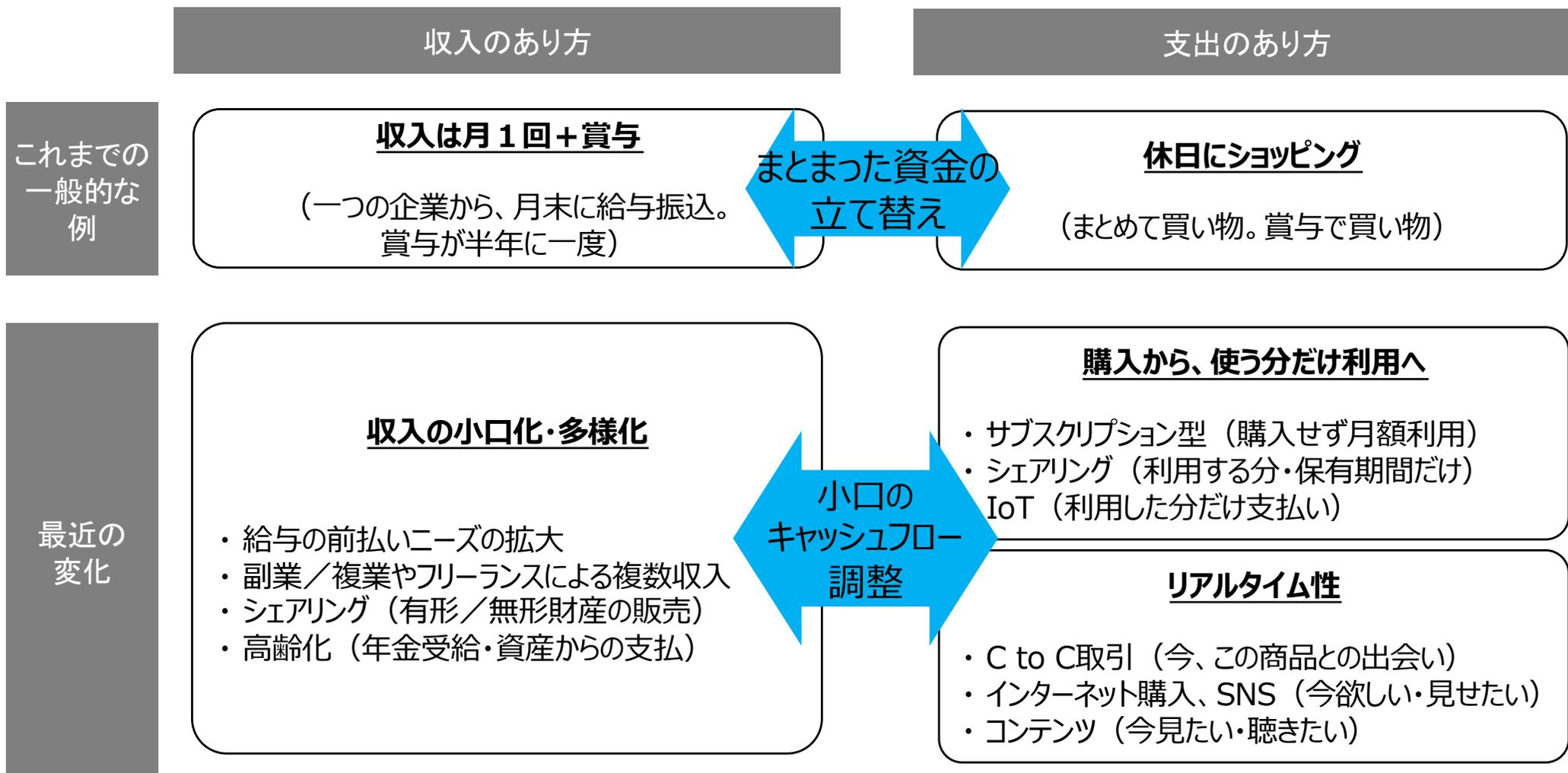
調査期間：2019年2月15日～17日

対象者：収入のある18歳から59歳の男女

有効回答数：1,040人

# 生活スタイルの変化

収入や支出のあり方が変化していく見込み。小口利用を前提としつつ、リアルタイムでの消費ニーズを満たすためのサービスが伸びていく可能性



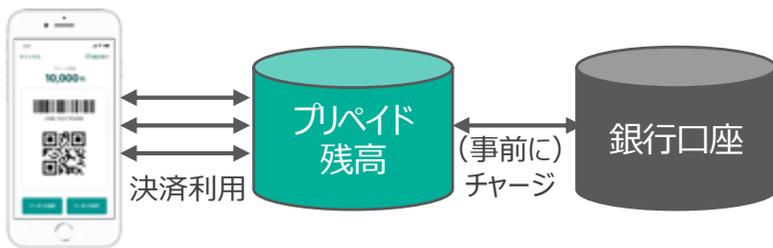
# 後払いサービスの類型

後払いを行うメリットとして、銀行口座へのアクセス負荷や、利用者側の事務処理負荷を下げる効果も存在。（資金不足ではなく小口利用の決済効率化）

## 口座直結型(デビット)

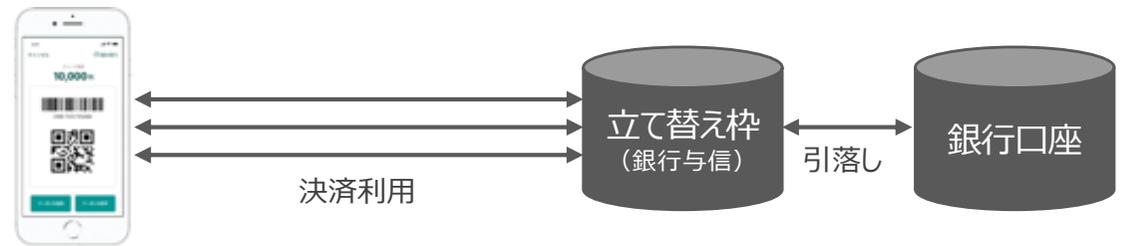


## 前払い型

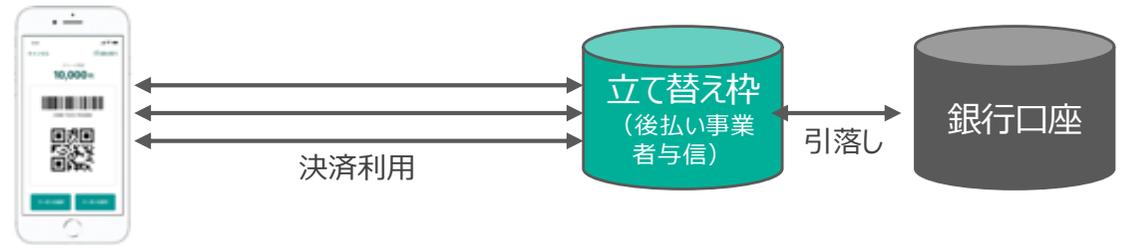


## 後払い型

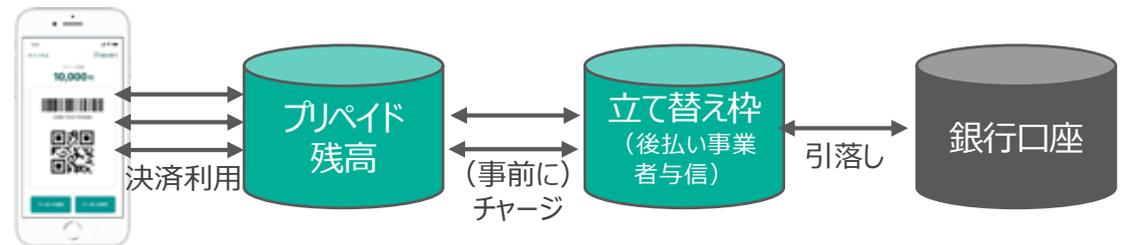
(銀行サービス主体型)



(後払い事業者主体型) クレジットカードの一回払いも同様



(前払い事業者主体型)



## 検討要望事項

- 小規模・低リスク取引における新規参入の促進

現代の消費者動向は極めて多様化しており、必ずしも「後払い＝借金」という発想では捉え切れない。

明細確認など管理の容易さや、収入および支出の小口化・多頻度化にあわせた資金繰り調整など、低リスクな後払いニーズもある。

マンスリークリアの場合は規制対象外であることは変わらない前提としつつ、消費活動の変化やリスクの観点から見て、小規模・低リスクな資金供与・立て替えの規制緩和も考えられるのではないか。



**Infcurion**