

【質疑模様】 - 事業説明会（2018年12月10開催） -

質問者 1

Q1. 御社が受領している手数料、課金について確認したい。少額決済化が進んでいるキャッシュレス決済の今後の普及を見通すと、定額で課金されているであろう御社の手数料が高いことが妨げになるのではないかとされている。御社は今後の手数料についてどのようにお考えになっているか教えてください。

A1. 当社が受領している手数料に関してご説明する。例を申し上げますと、オーソリゼーション1件あたりいくらという形で金融機関やカード会社から料金を頂く形となっている。この料金はお客様との約款に定められており、具体的な金額は開示できないが、1件あたり数円台の前半であるとお考え頂きたい。したがって、例えば1件あたりの決済金額が1,000円の場合、受領している手数料は決済金額に対して0.X%程度ということであり、更に決済金額が大きくなれば決済金額に占める割合は非常に低くなる。CAFISのトランザクションにおけるクレジットカードの平均利用料が5,000円以上1万円以下であることを踏まえると、現状において当社が受領する手数料はそれほど高額ではないと認識している。

一方で、今後少額決済のキャッシュレス化が普及することを踏まえれば、1件あたり数円の手数料であっても決済金額が少額の100円、500円などであれば相対的に当社の手数料が占める割合が高くなると考えている。この点については様々な考え方があり、例えば決済金額に対する料率で課金する考え方や、一定の決済金額については手数料を受領しないなどの考え方もあるのではないかと検討しているところだ。ただ、クレジットカード決済の場合はクレジットカード会社が加盟店手数料を決めている状況であり、当社としても折衝はさせて頂いているが、一足飛びにそうした状況に至っていないというのが現状だ。

なお、J-Debitではトランザクション数が年間1,000万件程度に留まっている状況を踏まえ、現金ユーザー等の中にもスマートフォンでの支払いやECで利用頂ける方も増えるのではないかと考え、少額決済の手数料を安くしようとする動きもある。銀行等でもそのような動きがあると新聞等でも拝見している。

こうした潮流を見据えつつ、様々なプレイヤーとキャッシュレス決済を盛り上げていく方策を検討している状況だ。それほど遠くない将来に、きちんとご説明できるようになるのではないかと考えている。

Q2. 様々な新興決済手段が登場する中で、世間では QR コード決済 vs CAFIS という間違った議論が相対されている。しかし、説明資料の P. 28 に掲載されているような「随時決済型」では QR コード決済でも、実際の決済手段がクレジットカードや銀行決済であれば CAFIS が活用されていると理解している。P. 29 の「チャージ型」については、一部では CAFIS を経由しないパターンもあるようだ。なかなか難解で複雑に感じており、代表的な QR コードの決済手段である「PayPay」、「d 払い」の事例を用いて御社のサービスがどう関わっているのか解説頂きたい。

A2. 「PayPay」、「d 払い」などの個別のブランドの仕組みについて説明することはご容赦頂き、一般論としてご回答させて頂きたい。

〇〇Pay と言われるサービスで、QR コードがインターフェースであってもクレジットカードで決済されていれば、クレジットのトランザクションが発生しており、弊社の CAFIS を経由するルートがある。ただし、どのルートを通るかということを決めているのは概ねアクワイアラであるため、状況によって異なる。

銀行口座からのチャージの部分は当社の「ネット口振受付 GW」、「即時決済 GW」で行っており、当社の競合である JCB 系の JCN（日本カードネットワーク）も同様のサービスを行っている。更に、銀行によってはチャージを自行で行っているケースもあると聞いている。

Q3. 2019 年春より提供予定の「コード決済 GW」でも御社シェアを獲得できれば、結局 CAFIS を通らなくてもあらゆるコード決済に対応できるということだと思ふ。ただ、2019 年春の対応では遅いのではないか。御社の見解について伺いたい。

A3. あらゆるコード決済に対応していく方針であり、サービス開始後においても新しい決済手段が登場した場合には取り込んでいく。早く実現した方が良いとのご意見はごもっともだと受け止めており、可能な限り迅速に対応していきたいと考えている。

国内企業だけでなく、海外企業が提供するコード決済サービスへの対応も進めている。海外の有名な Pay としては中国の「ALIPAY」や「WeChat」、タイの「PROMPT PAY」、提携したインドでも「Paytm」などがある。既に ALIPAY や WeChat は CAFIS の諸サービスで実現済みであり、コード決済サービスでも対応予定である。他の Pay もグローバルの拠点と協力しつつ必要に応じて対応を進めていく。

質問者 2

Q1. 御社の手数料体系はトランザクション 1 件あたり数円の課金で設定されていると認識している。クレジットカード会社に対し、加盟店から受け取る手数料率を引き下げる政府要請が出ているとのことだが、現状でどの程度、御社に対する値下げ要請があるのか。

A1. クレジットカード会社からの約款料金に対する値下げ要請は、今に始まったことではなく、既に過去 10 年～20 年の間続いている。新聞等でも手数料に対する社会的な関心が高まっており、当社に対する単価の値下げ要請もあるだろうとは思っている。ただ、要請に応じて値下げするというよりは、キャッシュレス決済が普及することによるトランザクションの増加や、もしくはクレジットカード会社から加盟店を紹介頂くことで加盟店を増やすなど様々な条件の中でリーズナブルな値下げのあり方、単価の決め方をさせて頂いているのが現状だ。クレジットカード会社毎に個別の事情もあるため、完全に個別で折衝させて頂いているというのが現状である。

Q2. 収益性について補足説明を頂きたい。トランザクションに連動して収益が増加する構造だと思いが、ある程度多様なサービスに対応するために、例えば短期的に投資が先行するようなケースもあるのか。もしくは収入に比べたら投資額は相対的に大きくないことから、短期的にも収益性は期待できるのか。

A2. 最近ではセキュリティ面で、益々厳しいレギュレーションが課されてきており、セキュリティ関連投資が非常に増えてきている状況がある。更に、コード決済のような新たな決済手段の台頭がめざましく、非常に速く進展していることから、先行投資は以前にも増して増えてきているというのが実態だ。

トランザクション件数の増加ベースで事業としては 10%程度の成長をしているが、それ以上に投資はずっと増えてきていると捉えている。ただ、こうした状況の中でもきちんと投資をすることで事業を守る部分もあれば、加盟店サイドに対しては攻める部分もある。そうした観点から申し上げるとすれば、その辺のバランスを見ながら、攻めの投資をきちんと行っているとご理解頂きたい。数値的に明確に申し上げられないが、そうした考え方で取り組んでいる。

また、トランザクション 1 件あたりで課金していた部分に加えて、CAFIS を経由しない場合であっても加盟店から料率や 1 件あたりといった料金体系で新たな収入源を得るようにしながら、全体の事業バランスも考えている。そのため、単純に値下げしたら利益率が悪化するとはお考えにならないで頂きたい。

Q3. 国内の決済インフラは、御社と日本カードネットワーク（JCN）の2社で大部分のシェアを占めていると理解している。各々の差別化要因となる強みの違いが分かりづらいため、あらためて JCN に対する強みや、市場シェア向上の余地があるかについて、見解を伺いたい。

A3. 難しい質問であるためお答えが難しい。概ね6割強程度が当社の市場シェアであり、残りが JCN 及びその他の事業者という構成だと捉えている。

差別化という点だが、同様のサービスを提供しているという点では似ていると思われるかもしれない。一方で、まだまだ当社が強いのは、場としての CAFIS、プラットフォームとしての CAFIS という取り組みを35年間続けたことで、ほぼ全ての銀行やクレジットカード会社とつながっていることではないかと考えている。JCN も即時口振の機能は提供しているが、一部の銀行としかつながっていないし、クレジットカード会社は徐々に増えて当社と同程度につながっているかもしれないが、全てではない。そうした点で当社の方に強みがあるのではないかと捉えている。

また、JCN は JCB の配下企業が運営しているが、当社は全方位に公平性を確保しており、これまでも多様な方たちと対等な関係を構築してきた。そのような背景から、あらゆるコード決済への対応もしており、海外のプレイヤーとも接続しているという点で強みが出せていると考えている。市場シェアも結果的にキープできており、もう少し上をめざしていきたい。先程のお話しにもあったが、新興決済手段が台頭することで CAFIS を経由しないケースも増えることも予測されるが、当社はより加盟店側の PSP と連携し、全体のバランスを取りながら今後も事業拡大に努めたいと考えている。

なお、加盟店側の立場から申し上げると、ネットワークインフラを変更する上では移行コストも存在し、簡単には切り替えられないと考えている。多くのクレジットカード端末は、クレジットカード会社が負担して設置しているが、クレジットカード会社の収支上も端末を簡単に切り替えるのはなかなか難しい。そうした背景から、当社は提供サービスをきちんと拡充し、既存顧客との接点を強みにつなげる為、決済手段の幅を広げる取り組みをしている。加えて、付加価値サービスを積み上げていくことが大きな方向性であると考えている。

当社は NTT データの一部門であることも強みであり、世の中のデジタル化の流れの中で、一般事業法人向けの多様なサービスと組み合わせることで決済ソリューションを提供することにも大きな付加価値があると考えている。加盟店側も人手不足や働き方改革、更には購買体験のデジタル化など、UX（ユーザーエクスペリエンス）の変革が求められており、スピーディーに、手軽に、その場で決済できるように、セルフで決済したり、試着室で決済したり、棚で決済したり、また EC とお店の O2O（Online to Offline）間でのシームレスな決済といったトータルな加盟店のデジタル化を推し進める様々なしくみが提供できると考えている。その点も当社の差別化のポイントだと捉えている。

Q4. 決済インフラは大規模な社会インフラであるため、国との関わりも重要になってくると捉えている。先日設立されたキャッシュレス推進協議会では、やはり CAFIS のコストが相対的に高いのではないかという話が出たと聞いている。現状、国との議論ではどのような点が焦点になっているのか。

A4. キャッシュレス推進協議会の中で、CAFIS のコストが相対的に高いとの指摘があったとは認識していない。キャッシュレスビジョンにおける経済産業省のレポートの中でもスイッチングネットワークのコストは明確に見えており、皆さんにご理解頂いていると考えている。

当社も経済産業省と対話をしているが、基本的には経済産業省と課題認識を共有しており、日本のキャッシュレス決済拡大のために協力するスタンスである。そのための具体的方策としては端末の低価格化や、スイッチングネットワーク手数料の低減化などが論点であり、協力して進める形で考えている。結果的にノンキャッシュの裾野が広がること自体が、当社ビジネスの成長にもつながると考えている。

質問者 3

- Q1. 先程、今後の少額決済普及を見通すと、手数料についても例えば料率や、一定の決済金額については手数料を無償化することなども検討しているというお話があったと理解している。仮に手数料を見直した場合、短期的には収益面などで業績影響が生じる可能性があるのか。例えば、キャッシュレス決済のトランザクションが増えることで将来的に解消されるが短期的な影響は避けられない状況なのか、それとも平均単価等から見てもあまり影響が出る可能性がないという見解なのか。御社の見解をお伺いしたい。
- A1. 短期的にキャッシュレス決済のトランザクションが増えたとしても、完全に無償化すれば当然ながら影響は出ると思う。ただし、料率見合いで頂くなど手数料体系の見直しを図ることによりトランザクションの増分に応じて収入を増やすことも可能だとの認識であり、そのような点も踏まえるとそれほど短期的な影響もないと捉えている。
- Q2. システムインテグレーションを担われている御社の観点から適正な料率の考え方についてお伺いしたい。システム開発の観点からすれば、開発したシステムの投資総額に対してどの程度を回収できるかで投資回収計画を立てられていると捉えている。セキュリティや新たな決済手段に対応するための先行投資が増えているというお話があったが、一方で、CAFIS のベース部分の開発費については既に 35 年程年月が経ていることから今はほとんどかかっておらず、ある程度の利益率を獲得できている状況なのか。それとも、毎年段階的だが一定以上の投資支出が行われているため、利益率もそれほど高くない状況なのか。ベース部分の開発費の状況と現状のビジネス規模、先行投資費用の関係性を踏まえ、明確にはお答え頂けないかも知れないが、ヒントになるお話を伺いたい。
- A2. CAFIS の利益率については明確にはお答えできない。ただし、ご指摘頂いたようにベース部分の開発費に関してはベースの部分でもハードウェアのマイグレーションや業務機能の追加なども行っている。例えば、CAFIS は社会的影響が大きなシステムであることから、システムダウンが起きないよう、センターの複数拠点化も進めており、仮に 1 センターのみしか使用できない場合でも全てのトランザクションを処理できるよう、ハード的にもネットワーク構造的にも強固なシステムを構築している。ハード面、ネットワーク面、ソフト面で継続的なアップグレードをしているため、継続的な投資支出も行っているし、更にシステムの運用費や、先程お話したようなセキュリティ部分ではサイバー攻撃などを想定して、攻撃から防ぐための仕組みを構築している。そうした様々な要素を踏まえると、CAFIS を継続的かつ安定的に運用するコストが一定規模支出されているとご認識頂ければと考えている。

ただし、決済トランザクションの増加に対してその投資の方が大きいのかと問われれば、そのようなことは無い。当然、投資の方が低く、決済トランザクションの伸びの方が大きいため、収益は当然確保できる状態である。

一方、そういった防衛的な投資を進めながら、CAFIS と CDS (Credit Data Transfer System) の周辺系サービスにもきちんと対応していかないと、JCN など他の競合ネットワークとの差別化要因がなくなってしまう。今後も継続的に投資しながら、サービス全体の外堀も守るという状況であると認識している。

更に、NTT グループ全体としても様々な部署で多様な研究を実施しているが、例えば今後はブロックチェーン技術などを用いて何かできるのか、といった R&D 要素にも取り組んでいる。先々を見据えて投資を振り分けており、今後の事業成長を確保する考えで取り組んでいる。

質問者 4

Q1. 今後の事業リスクとして、日本でも将来的に国際ブランドなどが御社を経由しないスキームを作る可能性はあるのか。説明資料の P. 28、29 の図を見ると、クレジットカード会社が CAFIS を経由せず加盟店と直接つながってもよいのではとも思える。例えば、海外の決済スキームのように決済代行会社としての役割が増加し、全体の手数料を低減する仕組みが増えることで、今後日本国内でも CAFIS のようなミドルレイヤーが縮小するような動きが出てくる可能性もあるのではないか。

A1. 国際ブランドが CAFIS を経由せず、直接加盟店と接続する構想は当然あると捉えているし、そのようなサービスが諸外国では存在するとも聞いている。今後、日本国内でもそうしたサービスは増加するだろうと考えている。

一方で、加盟店にとっては、一部のクレジットカードだけが使えるという状況が望ましい状況ではない。加盟店に来られる消費者の方は多様な決済手段で買い物をされるため、加盟店にとっては機会損失とならないよう、あらゆる決済手段に対応できる手段を提供したいと考えておられる。一部のブランドがあらゆる決済を処理するスキームを提供することは非常に難しいと考えている。当社がフロント事業も行うのは、加盟店側でシステム情報担当者が多くいないことにも起因している。多様な決済手段への対応のためだけに数名のシステム情報担当者を常時雇用することは、体力のある大規模な加盟店では可能かもしれないが、多くの加盟店にとっては手離れのいい簡単なしくみで導入したいと考えられるケースが多い。そのため、フロント側での対応力も含めてペイメント関連サービスを提供していけば、まだまだ加盟店側にも当社の価値を感じて頂けているのではないかと考えている。

Q2. 先程の説明の中で、CAFIS を経由するトランザクションデータを取得し、加盟店に提供するというお話しがあったと認識している。決済代行会社と CAFIS が取得するデータはほぼイコールなのか。それとも、CAFIS 方が取得するデータの方が多いのか。

A2. 単純に決済トランザクションを処理するという意味においては、決済代行会社が取得できるデータと CAFIS が取得できるデータはほぼ類似していると捉えている。ただ一部では決済代行会社がトランザクションそのものに関する情報だけでなく付加データを収集するようなケースもある。