

SMBC Group キャッシュレス決済戦略 スモールミーティング
主な質疑応答

三井住友カード株式会社
代表取締役社長 大西 幸彦

Q1. 御社のキャッシュレス決済戦略のポイントは。

- A1. ポイントは、決済の「利用者」と「加盟店」それぞれに対し、お客さま起点でキャッシュレス社会への課題解決を推進していること。
- 利用者に対しては、様々な支払手段（クレジット、デビット、電子マネー等）や、店頭インターフェイス（非接触 IC、QR コード決済等）を、フレキシブルに使い分けられるモバイルサービスの導入を通じて、「便利」で「安心・安全」で「お得」な新しいキャッシュレス決済エクスペリエンスを提供していく。
- 加盟店に対しては、次世代決済プラットフォーム stera を通じて、多様な支払手段を低コストで利用者に提供できる環境を提供していくことで、加盟店の抱える課題やニーズにスピーディかつ柔軟に対応していく。また、キャッシュレス決済未導入の小規模な加盟店に対しては、よりシンプルかつ低価格で導入できる Square を提供していく。
- コスト競争力を強化しつつ、決済データの活用など、新たな付加価値を提供することで、市場シェアを最大限高め、サービスの差別化により価格競争からの脱却を目指す。

Q2. 次世代決済プラットフォーム stera の特徴、競争優位性は。

- A2. 次世代決済プラットフォーム stera は決済端末からセンター、ネットワークまで、決済処理に係る機能を一通貫でカバーしており、様々な決済手段に対応すると共に決済端末に汎用 OS を採用することで、新しい決済手段も容易に導入することが可能。また、リアルとネット決済のデータを統合し、1つのダッシュボードで管理ができる。加えて、私どもがこれまで培ったノウハウに、Visa がグローバルで保持する知見・最新技術を掛け合わせることで、世界最高水準のセキュリティを保持している。
- 外部のネットワーク業者を利用する場合には、少額決済が増えるにつれて採算が悪化するといった問題があるが、stera により決済処理を内製化し、ネット決済分野で国内シェア No.1 の GMO ペイメントゲートウェイと協働することでスケールメリットを活かし、お客さまに競争力ある価格でサービスを提供できると考えている。特に、コンビニ等の少額決済の多い加盟店において競争力の違いが出てくると考えている。

Q3. stera への切り替えに要する時間軸は。今後の取扱高の見通しは。

A3. 当社の加盟店の大宗は POS システムを採用する大規模な加盟店が多く、stera への切り替えには POS システムの改修が必要。従って、お客さまのシステム更改のタイミングに合わせて切り替え提案を行うことから、全端末の切り替えには数年程度を要するものと見ている。

現在の当社のアクワイアリングにおける取扱高が年間 10 兆円を超える規模。stera の先進的なサービス、そして、決済プラットフォーム機能の実質内製化、大きなスケールメリットを活かしたコスト競争力により、市場動向に左右されることはあるものの、5 年、10 年という時間軸で取扱高を 30 兆円程度まで伸ばしていきたい。

Q4. Custella の強み、競争優位性は。

A4. Custella の主な強みは 2 つ。1 つ目は、加盟店にとって、活用できる顧客データの対象が拡大すること。独自のポイントカード等を通じて顧客データを収集している加盟店もあるが、Custella は加盟店がデータを持っていない顧客の行動についても把握することが可能となる。2 つ目は、自店舗以外での顧客の行動パターンを把握できること。個人情報保護の観点から万全な対応、匿名化を行うことが前提となるが、自店舗に来る前後の顧客の消費行動についても把握することが可能となる。

Custella は、汎用的で本格的なデータ分析支援サービスであり、加盟店の視点からデータを可視化・分析し、対応策までをワンストップで提供するサービス。加盟店手数料率が低下傾向にある中、私どもは、こうした新たなサービスの提供を通じて収益性を高めていきたい。

Q5. 海外ではタッチ決済が主流となっているが、日本での普及の見通しは。

A5. 利用者がクレジットカードを更新するタイミングで順次、タッチ決済付のものへ切り替えを行っており、加盟店側もタッチ決済の導入を進める等、タッチ決済は利用者・加盟店共に導入が拡大している状況。英国ではロンドンオリンピックをきっかけにタッチ決済が大きく普及したが、日本においても東京オリンピックを控えており、加速的に普及することを期待している。

以 上

本資料には、当社グループの財政状態及び経営成績に関する当社グループ及びグループ各社経営陣の見解、判断または現在の予想に基づく、「将来の業績に関する記述」が含まれております。多くの場合、この記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれますが、この限りではありません。また、これらの記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであり、実際の業績は、本資料に含まれるもしくは、含まれるとみなされる「将来の業績に関する記述」で示されたものと異なる可能性があります。実際の業績に影響を与えるリスクや不確実性としては、以下のようなものがあります。国内外の経済金融環境の悪化、当社グループのビジネス戦略が奏功しないリスク、合併事業・提携・出資・買収及び経営統合が奏功しないリスク、海外における業務拡大が奏功しないリスク、不良債権残高及び与信関係費用の増加、保有株式に係るリスクなどです。こうしたリスク及び不確実性に照らし、本資料公表日現在における「将来の業績に関する記述」を過度に信頼すべきではありません。当社グループは、いかなる「将来の業績に関する記述」について、更新や改訂をする義務を負いません。当社グループの財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、本資料のほか、有価証券報告書等の本邦開示書類や、当社が米国証券取引委員会に提出した Form 20-F 等の米国開示書類、当社グループが公表いたしました各種開示資料のうち、最新のものをご参照ください。