

キャッシュレス決済戦略

2019年11月1日

三井住友カード株式会社

代表取締役社長 大西 幸彦

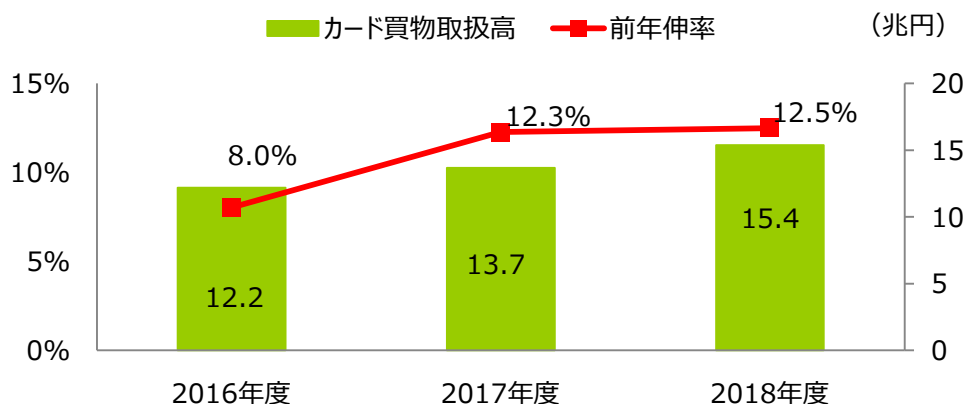
 **三井住友フィナンシャルグループ**

LEAD THE VALUE

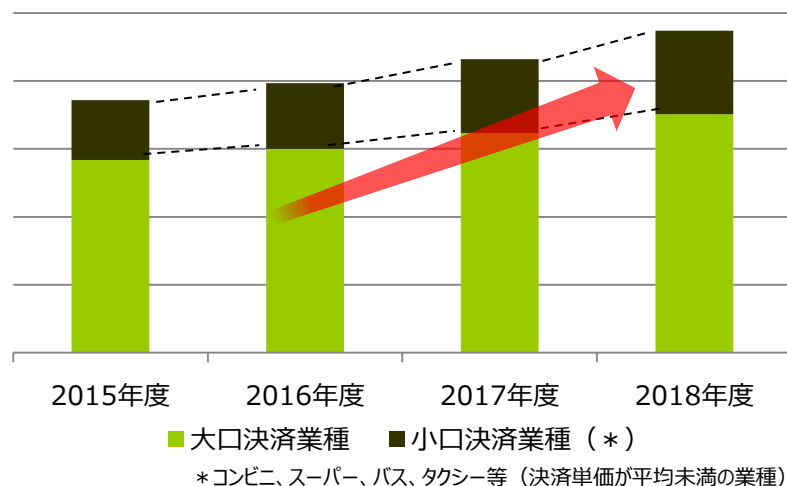
■ キャッシュレス決済の現状

- 政府の旗振りも追い風に、国内のキャッシュレス決済は着実に拡大、当社実績も堅調に推移。
- キャッシュレス決済がより身近になり、小口の決済にもカードが使われ、日常利用が進む。

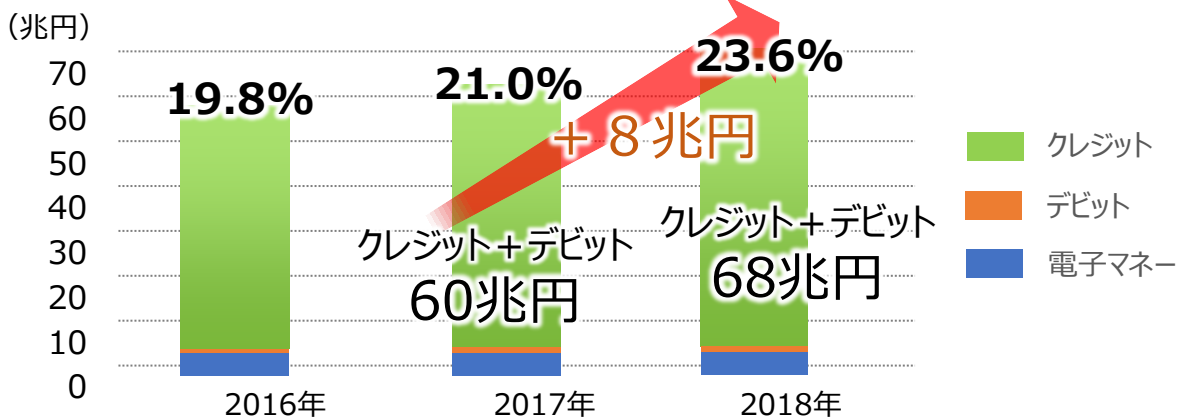
【カード買物取扱高、伸率の推移（SMCC）】



【個人会員売上推移（SMCC）】



【キャッシュレス決済額と民間最終消費支出に占める比率】



【業種別利用件数の伸率（2018年度、SMCC）】

業種	2015年度比
EC	+107%
コンビニ	+92%
スーパー	+36%
家電	+13%
百貨店	+7%
全業種	+35%

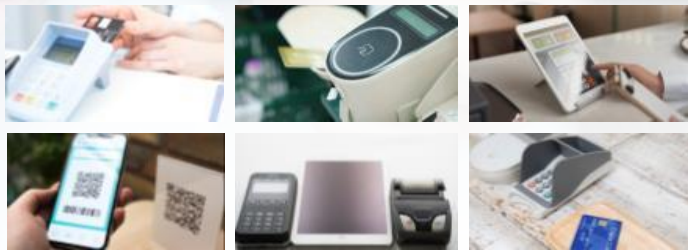
お客様起点でキャッシュレス社会への課題を解決



お店 = 事業者の視点



利用者 = 消費者の視点



レジ周りにある多数の端末



カードで財布がパンパン...



利用しやすい環境をつくる

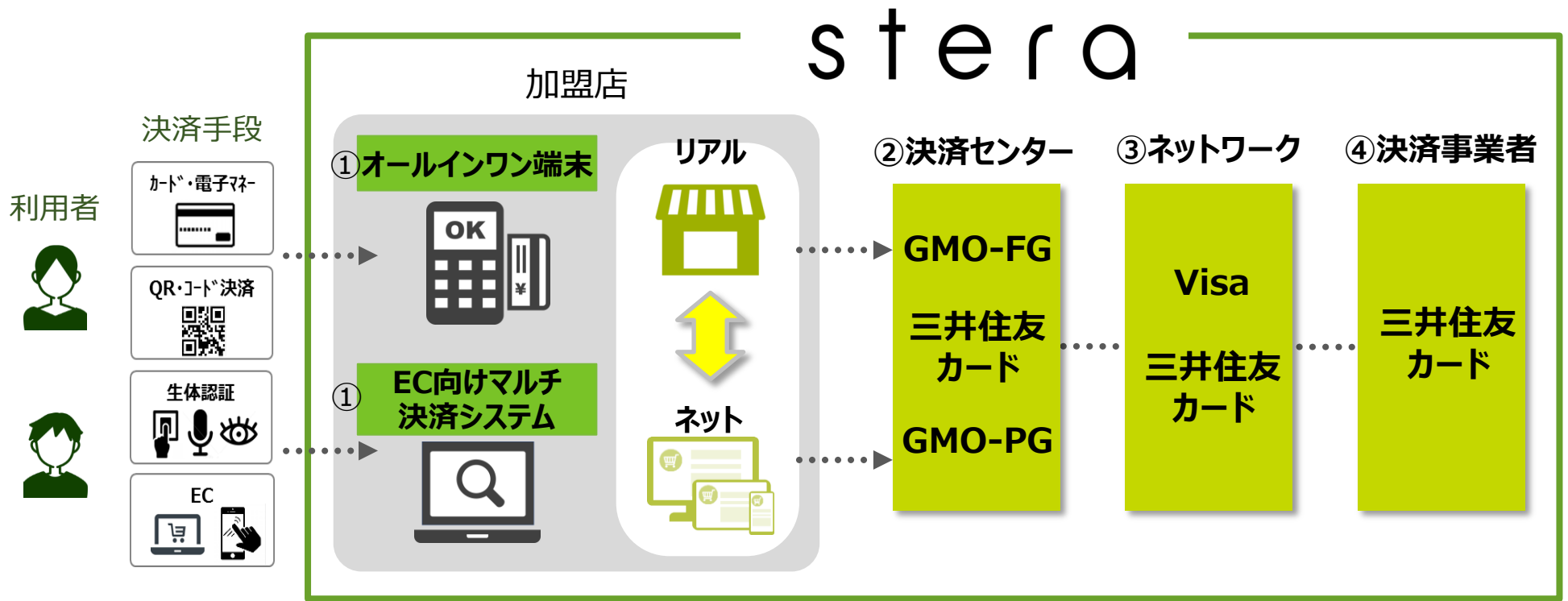
The Payment Platform.

stera

ステラ

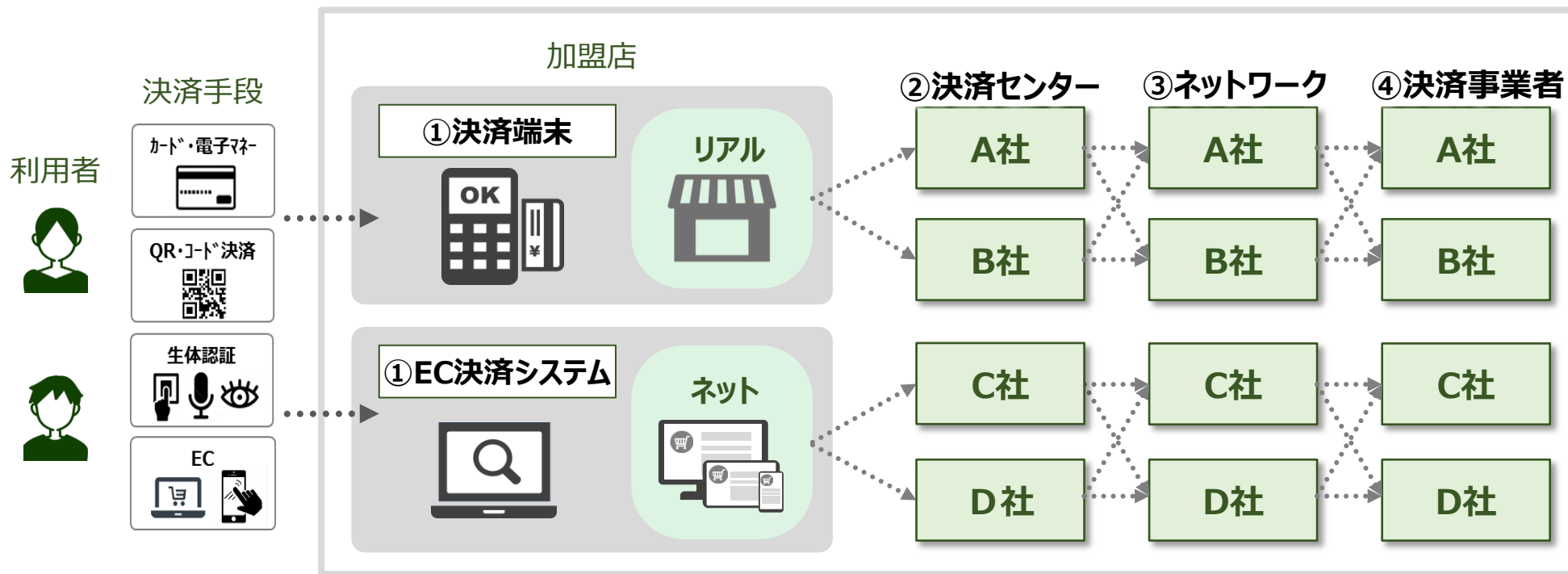
Steer (舵を取る) + era (時代)

- 決済端末から決済センター・ネットワークまで包含した総合決済プラットフォーム



■ 決済サービスの仕組み、課題

- キャッシュレス決済の拡大により、想定していた通り、業界が抱える構造的な課題が顕在化



決済手段の乱立

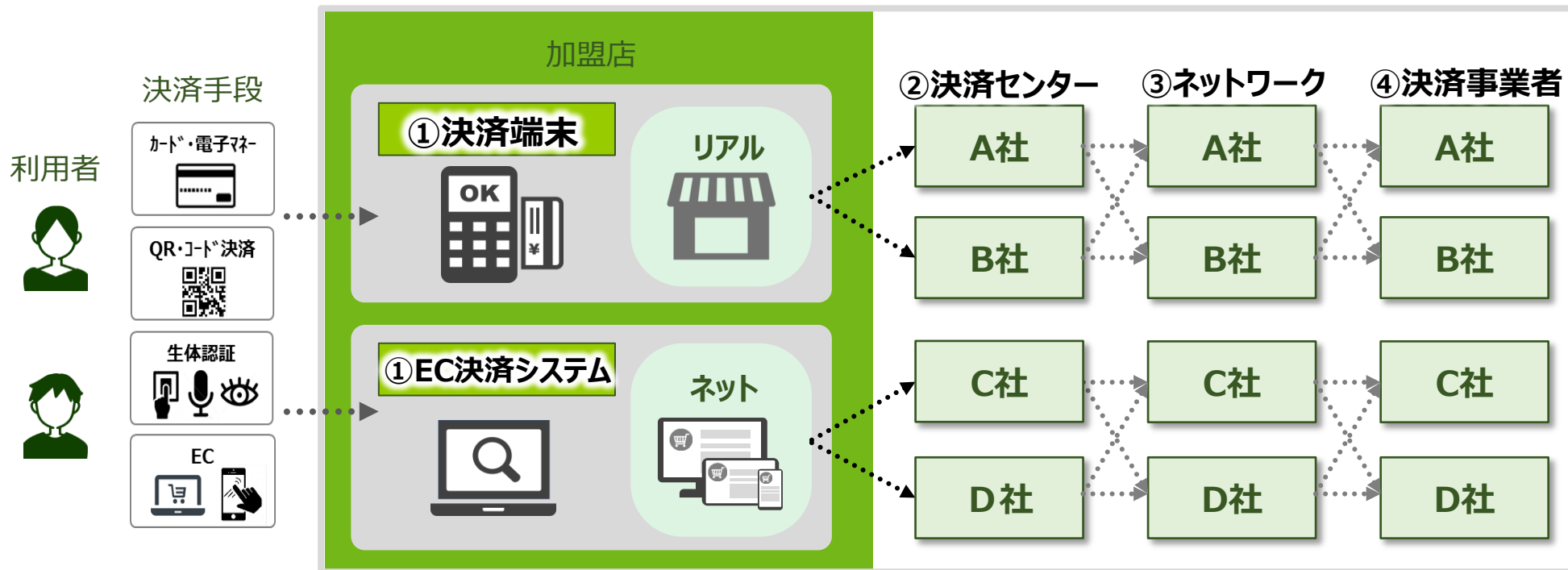
チャネル、決済手段ごとに
システムや運用が分断

単価小口化による、
ネットワーク効率低下

加盟店手数料の
価格競争激化

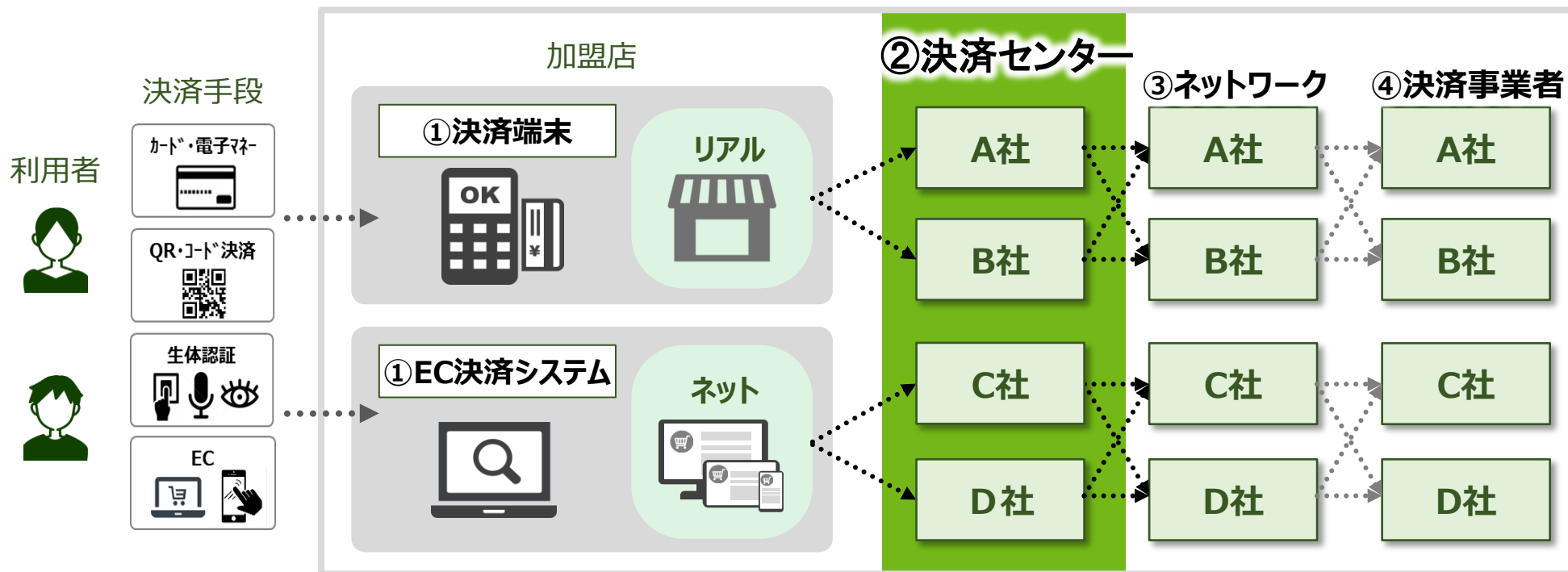
■ 決済サービスの仕組み : ① 決済端末・EC決済システム

- 利用者が選択した決済手段を受付け、端末から決済センターにデータ送信



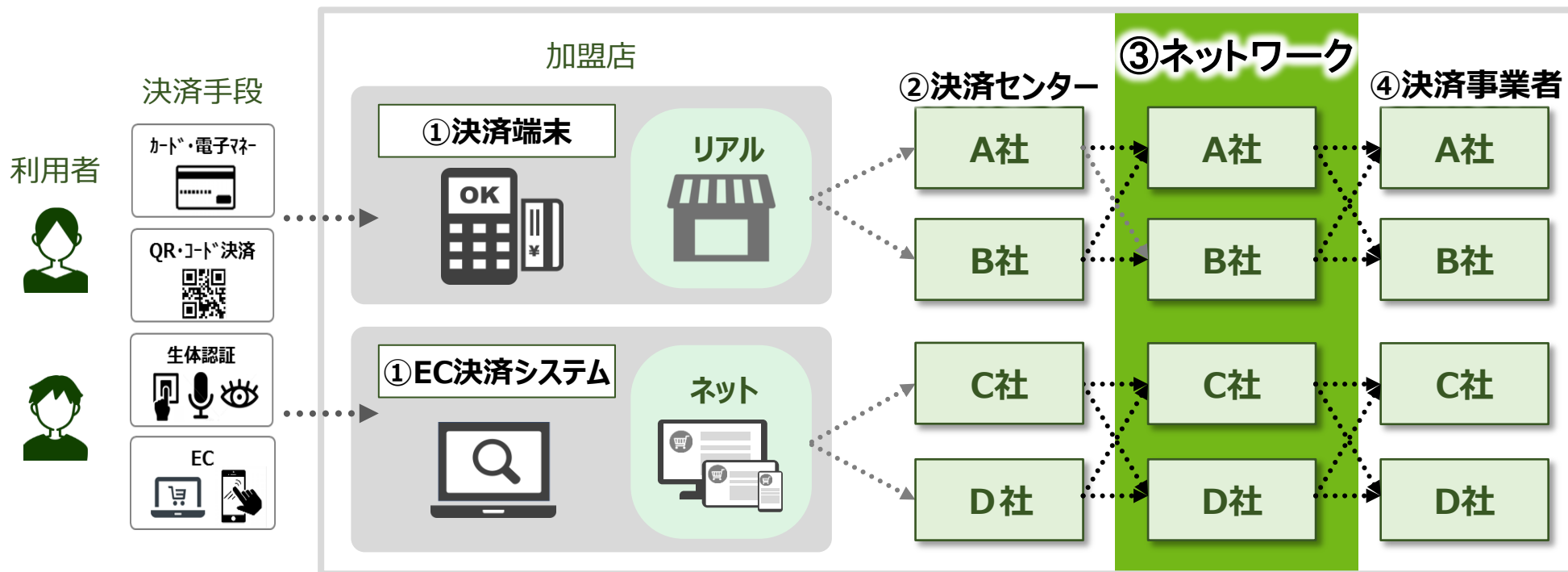
■ 決済サービスの仕組み : ② 決済センター

- 決済データを決済手段毎に振り分け、ネットワーク事業者へ



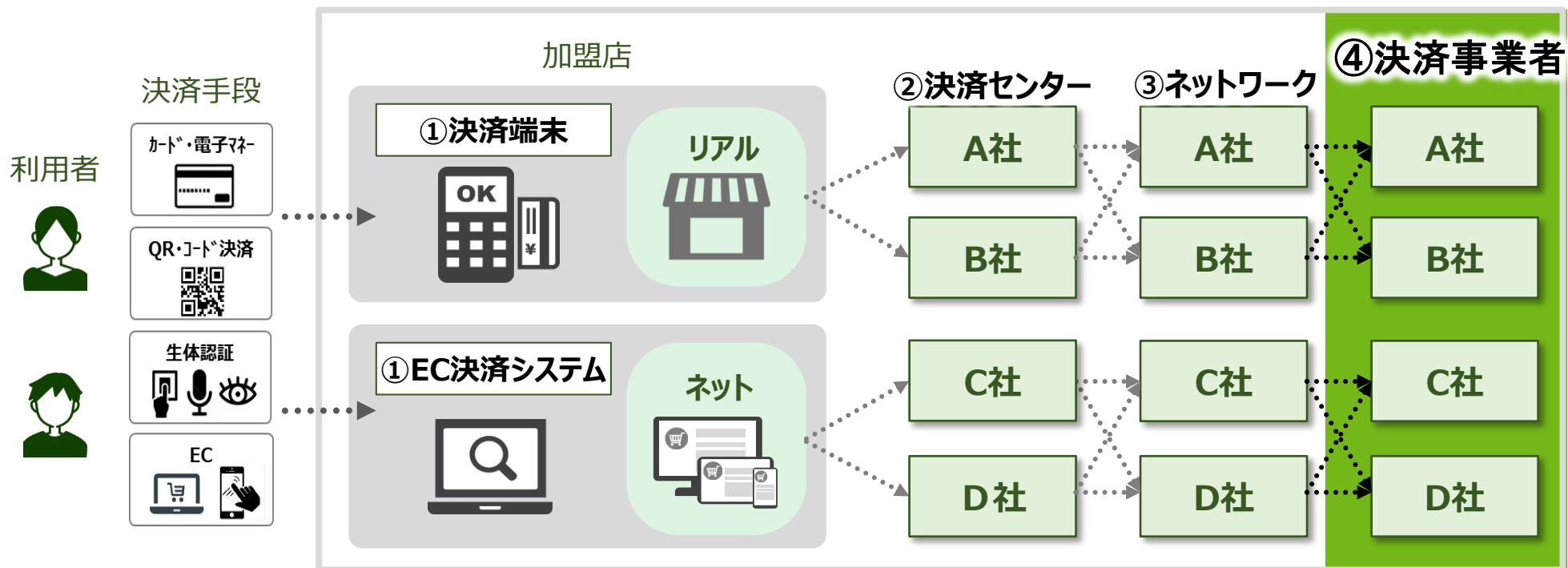
■ 決済サービスの仕組み : ③ ネットワーク

- 決済データを安全かつ確実に指定の決済事業者へ



■ 決済サービスの仕組み : ④ 決済事業者

- カード発行事業者が、決済の有効性確認・資金精算



CONCEPT

1

ワンストップ対応

端末・センターをワンパッケージで提供

CONCEPT

2

オムニチャネル対応

リアルとネットをシームレスに融合

CONCEPT

3

**グローバルレベルの
ネットワーク**

世界規模のスケールメリット・世界水準のセキュリティ

CONCEPT

4

新サービス提供

端末上でアプリマーケットを展開

stera terminal



お客さま側：4インチタッチスクリーン



店員側：7インチタッチスクリーン

4インチタッチスクリーン

QRコード決済用カメラ

タッチ決済
リーダーライター

接触ICカードリーダーライター

磁気カードリーダーライター



- 汎用性の高さで、決済機能に加え様々な業務アプリの搭載が可能に



Android OSの採用

POSアプリ



免税アプリ



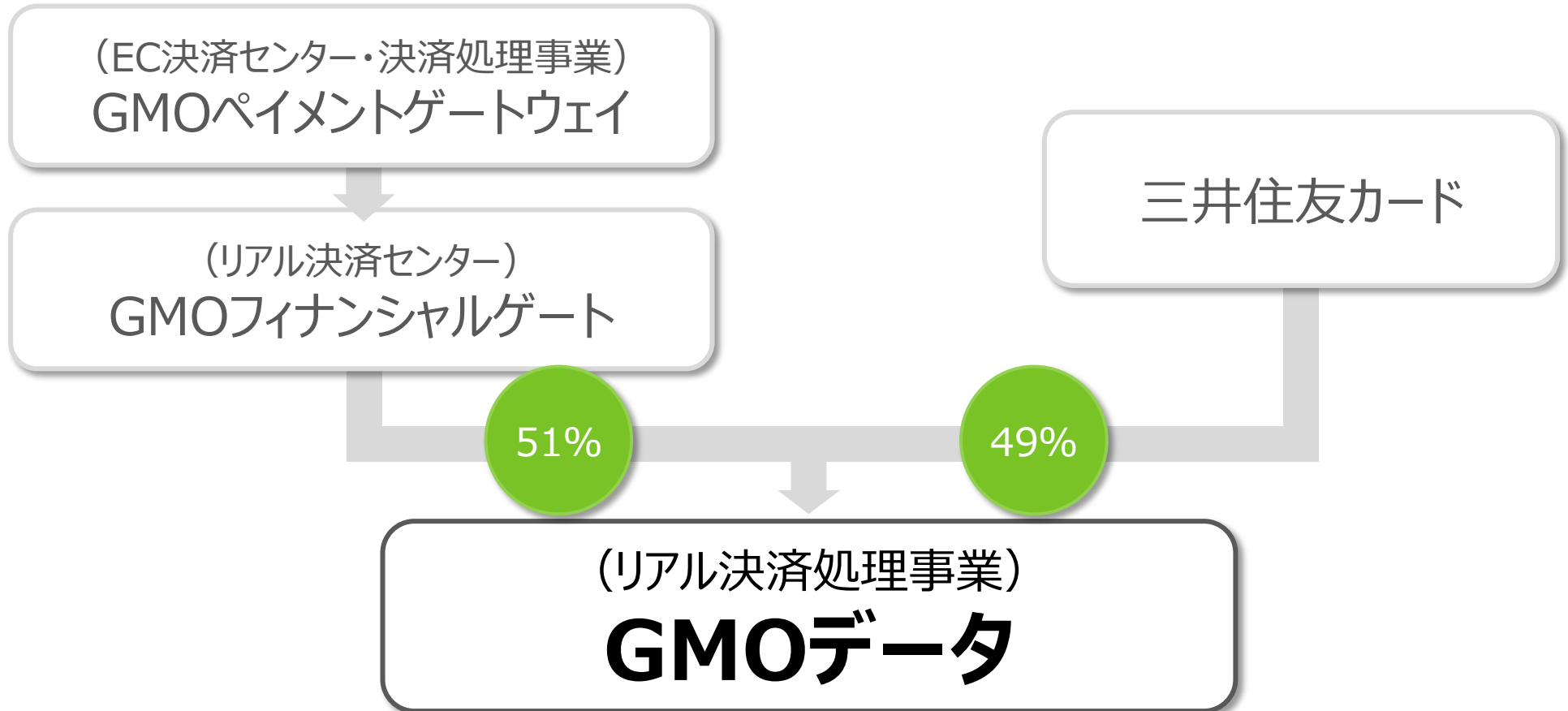
ポイントアプリ



ギフトアプリ



- GMOフィナンシャルゲートの決済処理業務を事業として切り出し、三井住友カードと合弁事業化



- リアルとネットの決済情報を統合し、ダッシュボードでお店に提供



グローバル
トップ



国内
トップ

三井住友カード

グローバル展開

世界水準のセキュリティ

全世界200以上の国と地域、毎秒65,000件を越す取引を安定処理
年間680億件超のビックデータを元にした不正検知ロジック採用

- stera terminal上で利用出来る アプリマーケットプレイス

stera
market



CONCEPT 1

ワンストップ対応



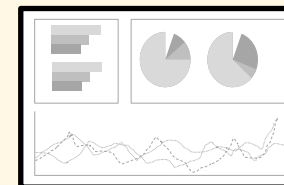
stera terminal



EC決済システム

CONCEPT 2

オムニチャネル対応



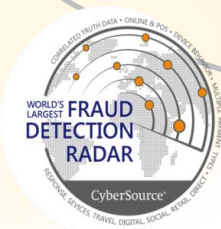
stera dashboard

The Payment Platform.

stera

CONCEPT 3

グローバルレベルのネットワーク



CONCEPT 4

新サービス提供



stera market



■ 具体的取組②：データ分析支援サービス



Custella（カステラ）＝

Customer Intelligence
カスタマー（顧客）を照らす

キャッシュレスデータを通じて、
加盟店と一緒に
顧客提供価値を見つけない

その想いで始めた分析支援サービス。

カステラインサイト

**Custella
Insight**



オンライン分析ツール

WEBからいつでも閲覧可能

カステラアナリティクス

**Custella
Analytics**



オーダーメイド分析受託

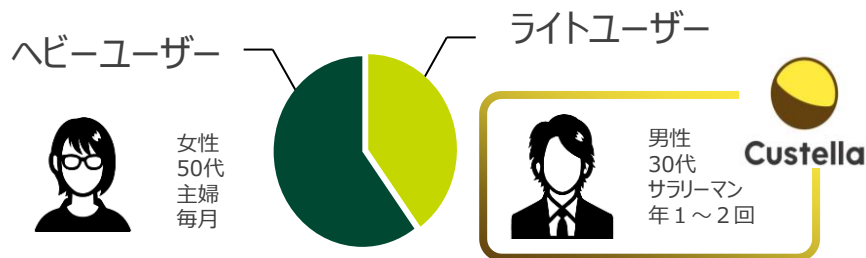
お客さまごとの独自設計

サービスの強み

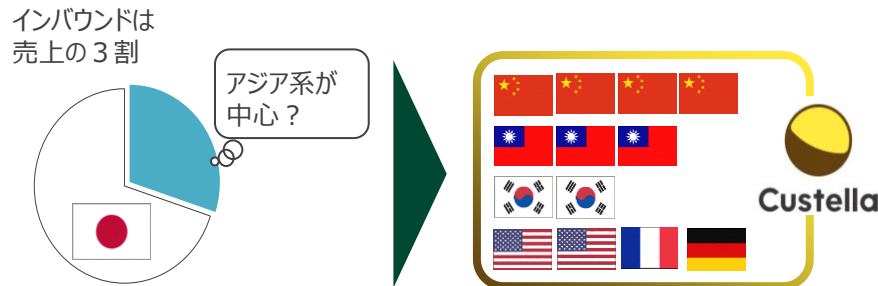
- 加盟店は、自社内の顧客データ範囲を超えた、広範な顧客行動の可視化が可能となる

顧客対象の可視化拡大

- ・ ライトユーザー等、自社で把握していない顧客属性を可視化

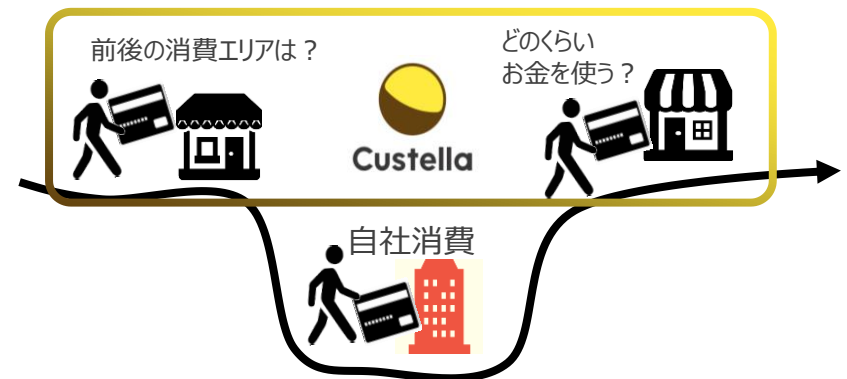


- ・ インバウンド顧客の特徴分析



顧客行動の可視化拡大

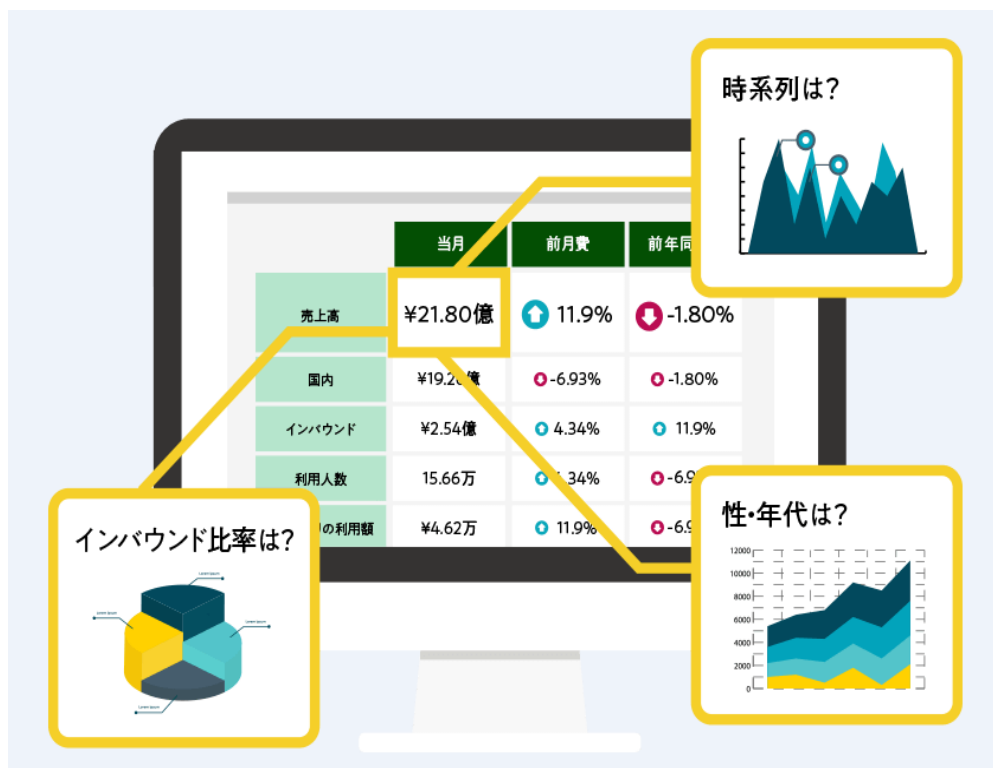
- ・ 自社以外での消費行動から、顧客の趣味嗜好を発見



Custella Insight : サービスの特徴

カステラインサイト

Custella Insight



キャッシュレスデータを眺めて
ヒントを探りたい

PC・スマホでWEBから
いつでも閲覧可能

すでに今、仮説があるので
データから検証したい

加盟店の関心が高い
分析データをあらかじめ設計

毎月のチェックに活用したい

データは毎月更新
同業種と自社のトレンドが
一目瞭然

Custella	当月	前月比	前年同月比
売上高	¥160億	↗37.7%	↗9.07%
利用人数	112万	↗14.0%	↗20.0%
1人あたり利用額	¥1.3万	↗20.8%	↘-9.15%
売上件数	197万	↗15.5%	↗17.2%
売上単価	¥7.9千	↗19.3%	↘-6.96%
売上単価 (業種全体)	¥1.6万	↗0.87%	↘-140%

ファーストビュー

直近月のトレンドを
前月比・前年比で表示
今、何が起きているか

一人当たり単価や、
インバウンド内訳などに
データを分解

業界全体のトレンドを
同時に表示
客観的評価に活用



項目別詳細ビュー

性別・年代や年収層、リピーター属性、インバウンド国籍など、自社で注目している切り口を毎月チェック

項目別詳細でも業種全体との比較を表示

自社の強み、弱みをタイムリーに把握

カステラアナリティクス

Custella Analytics



データアナリストによる考察

(例) 富裕層の人数は4月、6月にピークを迎え、利用金額では4月にピークを迎える。一般層は、4月に売り上げが伸び、以降はなだらかに減少し、10月~12月にかけてやや高めになる傾向。



ディスカッションにてビジネス課題の把握



Custellaデータを用いて課題解決の分析



データを集計、可視化し数値などを考察



納品は報告会及びレポート形式

戦略上の具体的なテーマにデータでアプローチしたい

重要性の高いビジネス課題に合わせて個別テーマを設定

仮説に対してデータを見ながら試行錯誤したい

テーマの探索フェーズからご一緒し、深堀分析を実行

顧客行動をストーリーで理解し、打ち手へと繋げたい

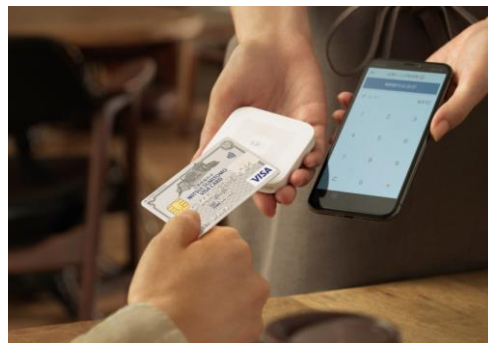
データから得られる示唆および考察をまとめ、打ち手まで提案

Square

- コンパクトな端末とスマートフォンをつなぐだけで、カードや電子マネーに対応。
- キャッシュレス消費者還元事業をきっかけに、中小事業者からの申込みが急増。

だれもが使い慣れたカード決済に対応

スマートフォン + アプリ + 端末 = 決済端末



サービスの特徴



入金は最短：翌営業日



初期費用・月額固定費・
振込手数料：0円

国内電子マネーにも対応予定
(国際ブランドの非接触決済は対応済)

■ 当社が目指すポジション 2つの事業戦略の柱

キャッシュレス決済戦略

- ・お客様起点でキャッシュレス社会への課題を解決し、利用しやすい環境を構築
- ・提携カード事業は、高機能の提供・データ活用等、企業の営業戦略に即した「提携」に進化

事業者起点

多様な決済手段に対応するのは大変・・・
⇒次世代決済プラットフォーム「stera」

売上データをもっと有効活用したい・・・
⇒データ分析支援サービス「Custella」

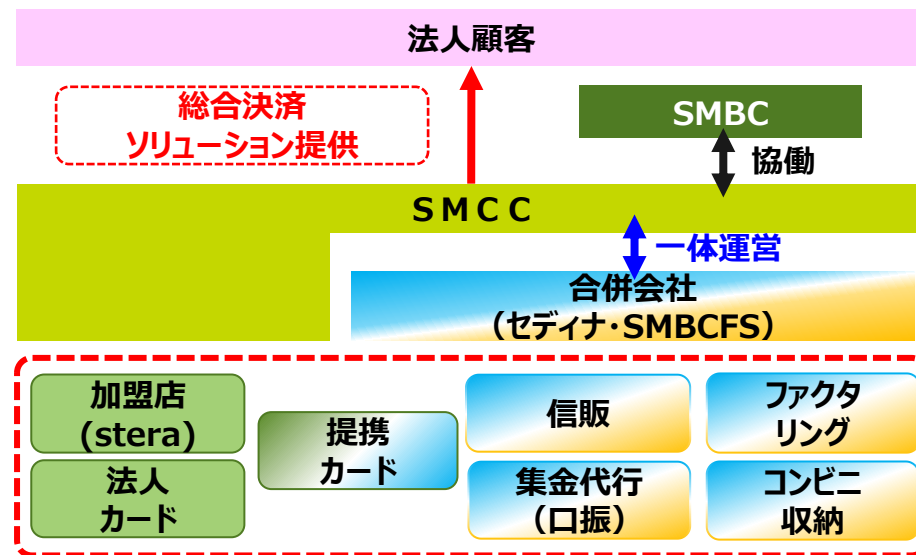


消費者起点

決済手段がありすぎて大混乱・・・
使いすぎ、不正利用の心配が・・・
⇒最先端のウォレットアプリ等、カード・決済サービスを一気にレベルアップ

法人向け総合決済ソリューションの推進

- ・グループ各社の商品、サービスを武器に、法人顧客の課題解決に直結する提案
- ・セディナ、SMBCファイナンスサービスを含めた、営業体制の一本化



A man with dark, wavy hair, wearing a dark trench coat over a light-colored shirt, is looking towards the left. In the foreground, the back of another person with long, dark, wavy hair is visible, wearing a dark jacket. The background is a plain, light-colored wall.

いいキャッシュレスが、いい毎日を作る。

Have a good Cashless.



三井住友フィナンシャルグループ

本資料には、当社グループの財政状態および経営成績に関する当社グループおよ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う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、保有株式に係るリスク、不良債権残高および与信関係費用の増加、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・買収およ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などです。こうしたリスクおよ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およ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。