

# 現金払いから キャッシュレス決済へ

1  
特集  
キャッシュレス  
決済の現在

## その概要とメリット、デメリット

クレジットカードなど、キャッシュレス決済はすでに私たちの生活の中に入り込んでいます。最近ではバーコード決済という方式が注目を集めています。そこで今回は、キャッシュレス決済の概要をご紹介しますとともに、具体的なサービスとして(株)NTTドコモの取り組みを取材しました。



### キャッシュレス決済って？

キャッシュレス決済という言葉を知らない人はいないでしょう。支払いの際にキャッシュ(現金)を使わない決済のことです。その方法は、クレジットカードや電子マネー、口座振替などが代表的です。ほとんどの方が何かしら利用したことがあるでしょう。

キャッシュレス決済は、支払いのタイミングによって「前払い(プリペイド)」「即時払い(リアルタイムペイ)」「後払い(ポストペイ)」の3種類に分けることができます(図1)。

前払いの代表的なものが、電子マネーです。カードやスマートフォンアプリなどにあらかじめ金額をチャージして

おき、それを使っていくやり方です。書店で使える図書カードやバスで使うバスカードなども前払い式のキャッシュレス決済です。多くの人は、すでに体験済みの方式ではないでしょうか。

即時払いの代表は、デビットカードです。支払いと同時に銀行口座から引き落とされる仕組みです。

後払いは、クレジットカードが最も一般的でしょう。利用した後、一定期間をおいて請求される方式です。これがいちばんなじみ深いと感じる方も、多いでしょう。

キャッシュレス決済の最大のメリットは、その手軽さです。会計の時に小銭を数えたり、お釣りをもらって確認したりする手間は、案外大きいものです。交通機関で使用する場合にも、券売機の前で長時間並ば

でしょうか。

電子マネーもデビットカード、クレジットカードも、それぞれ専用端末を必要とします。その導入コストは、近年は2万円前後と以前よりは低くなったとはいえ、まだ無視できません。また決済の度に手数料がかかりますが、こちらも金額の3~5%と、規模の小さな店舗にとっては負担感が高いものになっています。さらには通信環境も整備しなくてはなりません。

また、販売して決済されてから口座

	プリペイド (前払い)	リアルタイムペイ (即時払い)	ポストペイ (後払い)
主なサービス例	電子マネー	デビットカード	クレジットカード
	QRコード、バーコード決済		
特徴	利用料金を事前にチャージ	リアルタイム取引	後払い

(平成30年4月 経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」より)

背景1 盗難の少なさや、現金を落としても返ってくると言われる [治安の良さ]	背景2 きれいな紙幣と偽札の流通が少なく、 [現金に対する高い信頼]
背景3 店舗等のPOS(レジ)の処理が高速かつ正確であり、 [店頭での現金取り扱いの煩雑さが少ない]	背景4 ATMの利便性が高く [現金の入手が容易]

(平成30年4月 経済産業省「キャッシュレス・ビジョン」より)

に入金されるまで、タイムラグもあります。平均して2週間程度は見なくてはならず、キャッシュフローの面では「売れたけれども現金が手元にない、困った」という悩みを抱えることとなります。

一方で、最近普及が進んでいるコード読み取り決済は、設置するのはタブレット端末やスマートフォンで済みますから、これまでの専用端末と比べて安価で済みます。

また、商品全てにコードをつけておけば、お客さまは自分でそれを読み取って買い物をしてくれますから、店員の負担はごく少

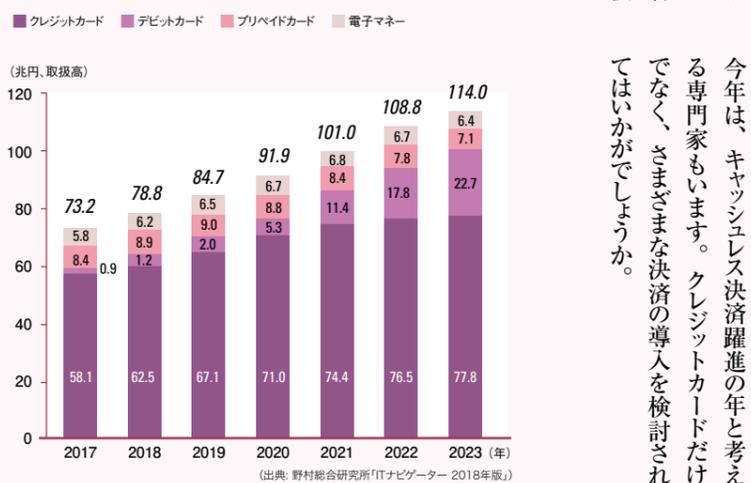
なくならず、このようにメリットが多いことが、コード読み取り決済方式が注目されている理由です。

**キャッシュレス決済は  
国全体の取り組み**

政府は2014(平成26)年に「日本再興戦略」を発表し、キャッシュレス決済の普及拡大を挙げています。また消費税率アップが10月に予定されていますが、それに合わせてアップ分をポイント還元することも発表されています。このように、国が率先してキャッシュレス化を支援しています。

2018(平成30)年4月に経済産業省のキャッシュレス検討会は、現状分析と今後の方向性をまとめた「キャッシュレス・ビジョン」を発表しています。

今後の日本は「少子高齢化や人口減少に伴う労働者人口減少の時代を迎え、国の生産性向上は喫緊の課題」であり、「キャッシュレス推進は、実店舗等の無人化省力化、不透明な現金資産の見える化、流動性向上と、不透明な現金流通の抑止による税収向上」につながり、さらに「支払データの活用による消費の利便性向上や消費の活性化」などのメリ



キャッシュレス決済には専用カードを使うものと、スマートフォンアプリなどを使うものの2つに大別されます(その両方を兼ねるものもあります)。どちらもポケットに入る大きさですから、持ち運びは手軽ですし、常に身につけていることができます。

使う時には、店舗などに用意されている機器でチャージされているお金が必要な分だけ読み取られます(クレジットカードのような後払い方式では、請求分としてカウントされます)。

読み取りにはカードリーダーなどの接触型と、近づけるだけで決済できる非接触型があります。前者の代表はクレジットカードです。また後者は電子マネーが多いようです。今のところ接触型が主流ですが、今後は非接触型が増える予想されますので、ますます利便性が高まるでしょう。

昨年から急速に普及が進んでいる「QR決済」「バーコード決済」は、「コード読み取り決済」と呼ばれる方式の1つです。店舗にあるQRコードやバーコードをスマートフォン専用のアプリで読み取り、決済します。この方式では、前払い・即時払い・後払いのいずれかになるかは、運営会社によって異なります。

### コード読み取り方式が注目されている理由

こうして見ていくと、キャッシュレス決済は利便性が高く、ユーザーにとってはメリットが大きいと感じられます。けれども、販売する側にとっては、どう

ツトがあるとしています。

また日本の現状については「着実にキャッシュレスが浸透している状況にある」としながらも「他国と比較すると十分な普及状況とは言えない」とし、その理由に「現金を好む国民性」などを挙げています(図2)。

とはいえ、今後のインバウンドなどを考えれば、キャッシュレスの普及は不可欠でしょう。だからこそ、国全体での取り組みが加速しつつあるのです。今後も導入は増え続け、2023年には114兆円に達するという予測もあります(図3)。

2020年の東京オリンピックを控えた今年、キャッシュレス決済躍進の年と考える専門家もいます。クレジットカードだけでなく、さまざまな決済の導入を検討されている方が多いのではないでしょうか。

# 導入のカギは 利便性とポイント

## (株)NTTドコモの「dカード」「iD」「d払い」

(株)NTTドコモは通信サービスを行っているだけでなく、それを活用して利便性の高いさまざまなサービスを提供しています。キャッシュレス決済についても、2004年の「おサイフケータイ」を皮切りに先進的なサービスに取り組んでいます。そこで、同社で手がけているクレジットカード「dカード」、電子マネー「iD」、そしてQRコード決済「d払い」の概略について取材しました。

### さまざまなサービスを提供するNTTドコモ

dカードについては(株)NTTドコモ スマートライフビジネス本部金融ビジネス推進部カード営業・利用促進担当課長の小谷聡さん、iDについては同部iD営業担当課長の青木弘嗣さん、そしてd払いについてはプラットフォームビジネス推進部ペイメントビジネス担当課長の小浦勇亮さんからお話をうかがいました。

最初に、それぞれのサービスの  
特徴を教えてください。

小谷 dカードはクレジットカードです



昨年の「宇都宮餃子祭り」では電子マネーでの支払いが可能に

これにお申し込みいただき、アプリをダウンロードしていただければ、決済が可能になります。

ユーザーにとっての利便性はどの  
うでしょうか。高齢者はスマー  
トフォンが苦手という方も少  
なくありません。

大浦 確かに、アプリを起動させる一  
手間はかかります。クレジットカード  
は最近では、金額が少ない決済ではサ  
インが不要の場合も多くなりました  
し、iDは読み取り機にかさずだけで  
すから、それに比べると少しだけ手間  
がかかるかも知れません。ただ、一度  
慣れてしまえば簡単だと思いますよ。  
小谷 ドコモでは、クレジットカードも  
電子マネーもQRコード決済もサー  
ビスを提供していますから、今後もド

から、皆さんよくご存知だと思います。キ  
ャッシュレス決済の代表的なものです。クレジ  
ットカードの多くは利用するとポイントがた  
まります。dカードでも「dポイント」が  
たまります。dポイントはカード利用以外  
にもiDやd払いの利用でもたまるポイント  
で、使い勝手がよく、利便性が高いところ  
でしょうか。

青木 iDはソニー(株)が開発した非接触型  
ICカード技術(Felica)を使った決済  
サービスです。dカードなどクレジットカード  
と一体化して提供していますが、私ども  
の「スマートフォン」ユーザーであれば、設  
定いただくことで利用することもできま  
す。

クレジットカードと連携している場合は後  
払い(ポストペイ)ですが、デビットカード

コモのお店やコールセンターなどで  
もきちんとサポートできるような  
していければと思います。

### 「ポイント制」が 導入・利用の大きな要因に

キャッシュレス決済と地  
域活性化についても、  
事例をお持ちかどうか  
が大切です。

大浦 昨年10月に東京都の駒沢  
オリンピック公園で開催された  
「東京ラーメンショー2018」では、d払い  
でチケット購入ができました。会場の入り  
口でチケットを購入するのですが、通常は  
長蛇の列になります。d払いによって、流  
れがかなりスムーズになったと思います。

また、この時には「d払いでチケットを購  
入された方に全額ポイントバック」を実施  
し、SNSにも紹介されましたし、SNS



(左から)NTTドコモ 金融ビジネス推進部カード営業・利用促進担当課長の小谷聡さん、プラットフォームビジネス推進部ペイメントビジネス担当課長の小浦勇亮さん、金融ビジネス推進部iD営業担当課長の青木弘嗣さん

の場合は即時払い(リアルタイムペイ)にな  
ります。またプリペイドカード方式の「d  
カード プリペイド」もあります。さまざま  
な支払い方式に対応しています。

大浦 d払いは最近注目されているバーコー  
ド決済、QRコード決済と呼ばれるもので  
す。スマートフォンにアプリをインストールし  
ておき、利用時にはそれを起動します。ド  
コモユーザーであれば電話料金と一緒に支  
払いができますので、手軽にご利用いた  
だけます。ドコモ以外のユーザーの場合にはク  
レジットカードなどを設定する必要があります  
です。いずれにせよ、後払い方式(ポスト  
ペイ)ですね。

### キャッシュレス決済導入の ハードルとメリット

でも大いに話題になりました。  
また、石川県加賀市では、山代温泉温  
泉通り商店街振興組合の店舗で、昨年10  
月からd払いが利用可能になりました。

それは、宇都宮市の商店街でも  
活性化策として参考になりそう  
ですね。

青木 昨年の宇都宮餃子祭りでも、私ども  
の栃木支店が協力させていただきました。iDな  
ど非接触型の決済サービスを導入させてい  
ただきました。

大浦 地域のイベントでの導入例は、今後  
ますます増えると思っています。

青木 以前 私どもで「入った店舗でiDが  
使えなかった場合、どうしますか」とアンケ  
ート調査をしたことがあります。ほとんど  
の方は「現金などの方法で支払う」とご  
回答されたのですが、約8%の方が「買い物  
せずに店を出る」とおっしゃいました。特に  
20歳代ではその傾向が強く「その店には二度

私どもの会員になっている店舗  
では、クレジットカードの導入  
は進んでいますが、電子マネー  
やQRコード決済への対応はま  
だそれほどでもないようです。  
一般店舗が導入するハードル  
は、高いのでしょうか。クレジ  
ットカードの場合は機器が不  
可欠ですね。

小谷 読み取り用の機器が別途必要  
になりますが、最近ではレジ一体式の  
ものも増えています。機器自体のコス  
トもかなり低くなっていますから、カ  
ード決済のできる利便性を考えれば、  
ハードルは低いのではないでしょう  
か。

青木 iDにも読み取り機が必要で  
すが、これもクレジットカード同様、価格  
が下がっていますし、一体型でクレジットも  
電子マネーもすべて対応できる端末が多く  
なっていますから、やはり導入のハードルは  
ずいぶん低くなっていると思います。

大浦 機器の点では、おそらくd払いがい  
ちばんハードルが低いと思います。もつとも  
簡単なケースでは、すでに持っているスマー  
トフォンやタブレット端末で対応できますか  
ら。私どもと契約し、お店用のアプリをダ  
ウンロードしていただければ、明日からでも  
すぐに始められます。

私どもと一緒にやらせていただいている(株)  
リクルートライフスタイルの「AiiPay」で  
は、クレジットカードも電子マネーもバーコード決  
済もぜんぶワンパッケージにされています。  
QRコード決済の手数料は一律3・24%。

と行かない」というお答えもあったほどです。  
それだけキャッシュレス決済が浸透し、店選  
びの大きなファクターになっているのですね。

小谷 利便性の他の呼び水としては、やはり  
ポイントでしょう。dカードだと100円  
の利用につき1ポイントたまり、iDのよ  
うな少額からクレジットカードの高額利用で  
もたまつていきますので、現金よりも常に  
お得になります。

1ポイントが1円相当ですから、  
非常に大きな経済効果ですね。

小谷 ですからdポイントが使えるというこ  
とは、店舗にとつても、集客の大きなインセ  
ンティブになると思います。

大浦 10月に予定されている消費税率アッ  
プについても、引き上げ分をポイントで還元  
する案が政府から出ていますね。これもキ  
ャッシュレス決済の普及にとつて、大きな牽引  
効果があると思います。



注目のサービス「d払い」のウェブサイト



山代温泉温泉通り商店街振興組合のウェブサイト