

BtoC ネット決済ソリューション

瀬下 裕矢

消費者向けBtoC電子商取引（Eコマース）が着実に進展してきている。経済産業省、ECOM（電子商取引推進協議会）、NTTデータ経営研究所が、2002年2月に発表した「平成13年度電子商取引に関する市場規模・実態調査」報告書¹⁾によれば、2001年度の消費者向けBtoCEコマースが、前年度比80%増の1兆4840億円に拡大したとされている。内、モバイルでのEコマースについては、2001年度約1200億円に達し、前年度に比べ、およそ2倍の勢いで伸張しており、BtoCEコマース市場全体の8.1%を占めるに至っている。

本稿では、上記報告書に基づいて、モバイルコマースを含むBtoCEコマースの市場規模を概略解説するとともに、本市場における決済ソリューションの分類について述べる。さらに、今後の伸張が期待されるデビット決済について、その概要を述べるとともに、デビット決済ソリューションを利用したペイメントファースト社のサービスモデルについて解説する。

BtoCEコマースの市場規模と決済方式の分類

BtoCEコマースの市場は大きく、固定型コマースと、モバイルコマースに区分けされる。ECOMによれば、固定型コマースは、主に家庭、会社に設置されたパソコンを通じて電子商取引される形態である。一方、モバイルコマースは、携帯電話、PDA、カーナビゲーションなど、家庭外での移動中に使用されることを想定した端末を通

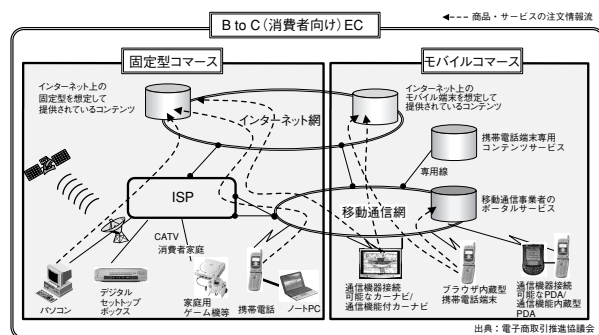


図1 固定型コマースとモバイルコマースの定義

じて電子商取引を行う形態と定義されている（図1参照）。

BtoCEコマース市場は、ブロードバンド環境の本格化に伴う各種サービス、旅行等が中心に市場を牽引することから、2006年には約10倍の16兆円まで拡大すると見込まれている（図2参照）。品目別には、EC化の進んでいたPC関連で大手量販店による「クリック&モルタル」化、航空、ホテル、鉄道各社の直販サイトの伸張、カタログ通販事業者の「クリック&カタログ」化による「ここでしか買えない」市場が形成されると予測されている（図3）。一方、モバイルコマース市場も、2006年には全EC市場の約19%、約3兆円にまで増加すると見込まれている。モバイルコマース市場では、現状着信メロディを中心とするエンタテインメントがモバイルコマース市場全体の70%を占めているが、2006年には、旅行、各種サービスがモバイルコマースの中心セグメントとなり、その他のセグメント間の格差も縮小すると予測されている（図4）。

モバイルコマースを含むBtoCEコマースの一般的な取引プロセスは、「個人のニーズ認知」→「商品情報の検索」→「条件に沿った商品の検索」→「購入の申込」→「商店と利用者間の認証」→「取引の成立と代金の決済」→「商品／サービスの引渡し」となる。

上記プロセスの中で、「決済プロセス」が重要な役割を

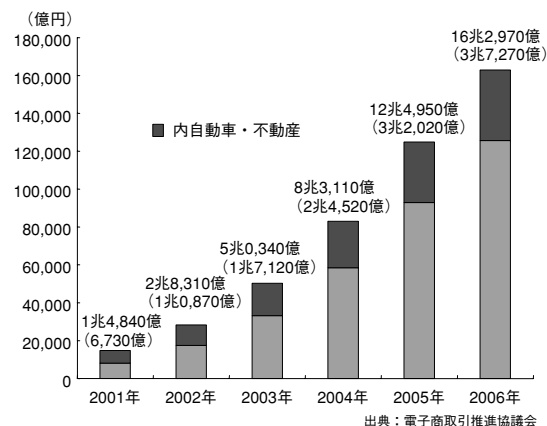


図2 BtoC市場規模予測

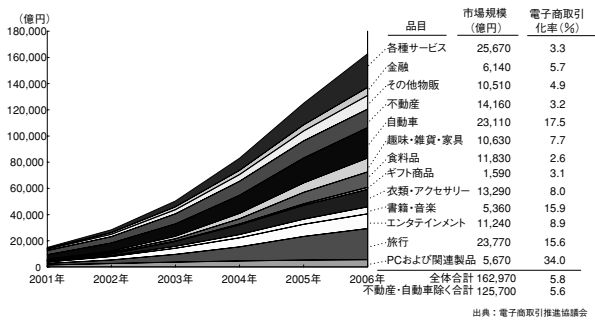


図3 BtoC品目別市場規模予測

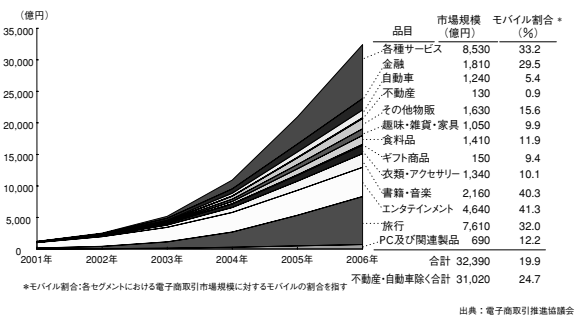


図4 モバイルコマース品目別市場規模予測

果たすことは言うまでもないが、BtoCにおける決済方式には表1に示すように、大きくオンライン型決済とオフライン型決済とに分類できる。オフライン型決済は、いわゆる銀行／郵便、コンビニ振込、代金引換等、一般に物品販売系に多く利用されている。他方、物品販売サービス、デジタルコンテンツ販売等にも適し、利用者の利便性の高いクレジット決済、デビット即時決済、インターネット振込等のオンライン型決済が注目されている。オンライン型決済は、オフライン型決済に比べ、利用者の利便性を高めるだけでなく、加盟店にとっても代金回収のリスクが軽減されるというメリットがあり、さらにデビット決済方式では、代金回収のタイミングが他の決済手段に比べ格段に早いというメリットがある。

デビット決済の概要²⁾

BtoCEコマースにおけるデビット決済に関して、日本インターネット決済推進協議会（JIPPA）が推進する「インターデビット」について以下に概要を説明する。

インターデビットとは、モバイルコマースを含むBtoCEコマースにおいて、代金等の支払を、利用者（買主）の預金口座から即座に引き落として加盟店に支払うオンライン型の決済方法である。電子決済の国際的な標準手順であるSET（Secure Electronic Transaction）に準拠しており、利用者、加盟店、金融機関の3者間で電子証明書を用いた安全な電子決済が実現される。

インターデビット決済を利用することにより、加盟店、利用者各々に以下のようなメリットが享受される。

表1 BtoCEコマースでの決済の種類と特徴

	方式	サービス提供者	特徴	ショップ／モールでの利用状況	加盟店手数料(参考)	手数料負担	代金回収リスク	代金回収時期
オンライン型	インターデビット	金融機関 (銀行・郵貯他)	銀行・郵便貯金口座での即時振替方式。 JIPPAが推進	2001年4月～サービス開始	金融機関との加盟店契約による(郵貯の例:販売総額(税・送料含む)の1%ただし最低3円～最高100円)	販売者	銀行 (債権譲渡)	受注後の売上処理による On-Us取引 : 当日/翌日 Not-On-Us取引 : 約4日
	ネットデビット	三井住友銀行など	銀行口座での即時振替方式。 三井住友銀行が推進。	2000年秋からサービス開始	金融機関との加盟店契約による(例:販売総額(税・送料含む)の7%程度)	販売者	代表加盟となるクレジットカード会社	1～2ヶ月での一括処理
	各行固有方式	みずほ、 東京三菱、 UFJ、JNB等	自動引落しやインターネットバンキングの口座振機能を応用し、ネット証券などから利用可能とする各行独自の方式	各行毎に10店舗前後 (モール含む)	金融機関との加盟店契約による(例:販売総額(税・送料含む)の数%)	販売者	加盟店	受注後の売上処理による : 当日/翌日
	クレジットカード(SSL)	クレジットカード会社	SSLによる比較的安全なカード情報送信。 サイバーキャッシュなど米国で普及	米国でのオンラインショップで最もポピュラーな方式	カード会社との通販加盟店契約による。 (例:販売総額(税・送料含む)の3～10%程度)	販売者	クレジット カード会社 (債権譲渡)	受注同時または商品発送後の売上処理による 1～2ヶ月
オフライン型	クレジットカード(オフライン)	クレジットカード会社	電話、FAXなどでカード番号を注文と別に受取って決済	従来の通販業の店舗ではポピュラー	カード会社との通販加盟店契約による。 (販売総額(税・送料含む)の3～10%程度)	販売者	クレジット カード会社 (債権譲渡)	受注同時または商品発送後の売上処理による 1～2ヶ月
	郵便振替	郵便局	全国約24,000の郵便局を窓口として利用可能	従来の通販業の店舗では最もポピュラー	金額により変動(例) ■1万円未満＝70円 ■1～10万円＝120円 ■10～100万円＝220円	販売者または顧客	加盟店(またはファクタリング会社に委託)	商品発送後、翌日～1週間程度 [商品同梱で振込用紙を送付]
	コンビニ振込	コンビニエンスストア各社	コンビニ各社との契約により利用可能	従来の通販業の店舗ではポピュラーで、最近急増	金額により変動(例) ■3万円未満＝65円 ■3万円以上＝265円 (印紙代(200円)含む)	販売者または顧客	加盟店(またはファクタリング会社に委託)	商品発送後、翌日～1週間程度 [商品同梱で振込用紙を送付]
	銀行振込	銀行	全国の銀行が利用可能	顧客が手数料負担するため、通販業では利用少	金額・振込先・振込方法で変動 ■自行振込＝105～315円 ■他行振込＝210～630円	顧客	加盟店(またはファクタリング会社に委託)	先払い(入金確認後商品発送)または後払い(受注日～振込期限指定日)[振込先口座を通知]
	代金引換	宅配業者	商品引渡と同時に代金回収可能であり、代金回収リスクがない	通販対応していない店舗で使用例多	金額により変動。(例) ■1万円未満＝300円 ■1～3万円＝400円 ■3～10万円＝600円	販売者	なし	商品配達後、約5日程度

※ JIPPA 日本インターネット決済推進協議会

●加盟店のメリット

- 利用者口座からの即時引き落としによる確実な代金回収
- デジタルコンテンツ、証券など小額から高額まで利用可能
- 金融機関と加盟店契約を結ぶだけで、利用者との契約関係は不要
- 安全な決済サービスを提供することにより、販売店舗としての信頼度を向上

●利用者のメリット

- 決済手数料が不要
- 口座残高の範囲内での決済のため使いすぎる心配がない
- クレジットカードを持ってない世代でも利用が可能
- PCからだけでなくiモード等のモバイルからも決済が可能
- 口座番号、暗証番号の漏洩、改ざんの危険がなく、安心して支払いが可能

ペイメントファースト社のBtoCネット決済事例³⁾

モバイルを含めオンライン型のBtoC決済サービスを提供するペイメントファースト社の事例について紹介する。ペイメントファースト社ではオンライン型のデビット、およびクレジット決済に関わる仮想店舗事業者、並びに金融機関向けのASPサービスとして「POSサービス」並びに「ウォレットサービス」を提供している。

両サービスの概要を以下に示す。

①POSサービス

共同利用型のサーバPOSシステムを使い、仮想店舗事業者の利用者（購入者）に対する決済処理の中継、および問合せサポート等のサービスを提供。

②ウォレットサービス

共同利用型のサーバウォレットシステムを使い、金融機関の代行として、決済サービス利用者（購入者）にサーバウォレット機能を提供するサービス。本サーバウォレットを利用することにより、ショッピング利用者は、決済のための専用のソフトウェアをインストールする必要がなく、PCあるいはモバイル端末から支払いすることが可能となる。また金融機関にとっては、自社でサーバを運用する必要がなく、利用者への専用ソフトウェアの配布も不要であることから、導入サポートが容易であり低コストで運用できることが特徴である。

仮想店舗事業者におけるECサイトでペイメントファースト社の決済サービスを利用した場合の決済概念図、並びにフローを図5に示す。

図5において、利用者はPCもしくはモバイルを通して仮想店舗事業者のECサイトにアクセスし、商品／サービスを検索、選択した後、購入者情報、届け先等の入力を行う。次に決済手段として、「デビット決済」が選択されると、ペイメントファースト社のサーバウォレットが自動的に起動され、IDおよびパスワードによる本人の認証を行った後、決済に関わる情報が金融機関指定の「ペイメントゲートウェイ」を介して金融機関へ送信される。金融機関では、所定の口座の残高を確認後、代金の引き落

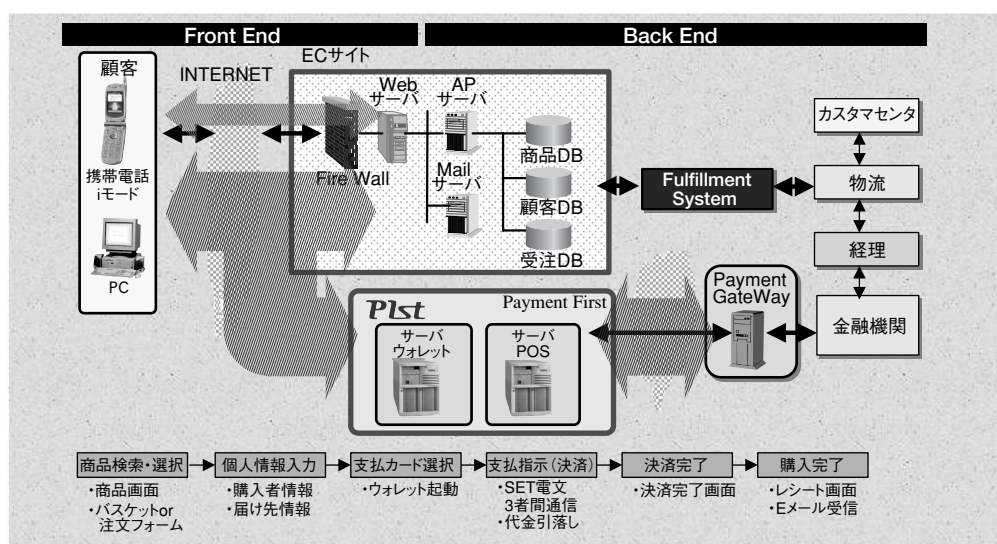


図5 ペイメントファースト社のサービスを利用したECサイトの決済概念図

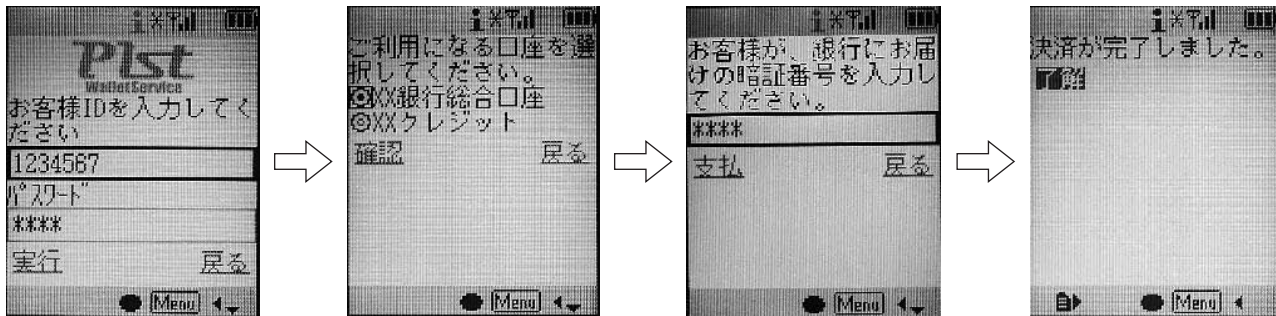


図6 iモードでの決済画面例

としが完了すると、その取引結果がPOSシステムを介してECサイトへ通知され一連の取引が完了となる。

図6に、モバイル(iモード)でのペイメントファースト社のサーバウォレットが表示する利用者側の決済時の画面イメージである。

クレジット決済においてもほぼ同様のフローとなるが暗証番号入力画面がスキップされる。

今後の展望

ADSLなどの高速ネット常時接続の需要が急速に高まる中、ブロードバンド社会の本格化が間近に迫ってきている。野村総合研究所によれば、日本のブロードバンドアクセス利用世帯数は2006年に2200万世帯、世帯普及率で約50%に達すると予測されている。

また、セキュリティの観点において、クレジットカード会社ならびに金融機関がこれまでのプラスチック型クレジットカード、およびキャッシュカードをICカード化し始めている。このICカード化の流れはモバイル分野においても展開される見通しであり、次世代携帯電話では、GSM方式のSIMをベースとしたUIM (User Identity Module) と呼ばれるICカードが標準で内蔵される予定となっている。これらのICカードに書き込まれる個人情報、加入者情報に加え、決済情報を追加する事により、インターネット上の決済はより安全、便利な支払手段として、幅広い分野で使われる事になると予測される。

このように、ブロードバンドの急速な普及と業界内のセキュリティに対するインフラ整備の進展により、商品、サービスを提供するeビジネス事業者(加盟店)の事業機会向上と相応してBtoCEコマースの普及は今後ますます加速されていくものと考えられる。この市場にシステム、サービスを提供する企業としては、利用者の視点に立ち、利便性を損なわないよう配慮するとともに、いかに安心して商取引が実現できるか、配慮していく所存である。



参考文献

- 1) 経済産業省, ECOM (電子商取引推進協議会), NTTデータ経営研究所「平成13年度電子商取引に関する市場規模・実態調査」報告書, 2002年2月
- 2) 長谷部, 瀬下: 電子決済/デビットカードシステム, 沖電気研究開発181号, Vol.66 No.2, 1999年10月
- 3) 瀬下: モバイルコマースを支える電子決済の仕組み, モバイルインターネット, 2001年9月号

筆者紹介

瀬下裕矢: Hiroya Seshimo. ネットビジネスソリューションカンパニー ソリューションコンサルティング第1部