

btoBネット決済ソリューション

重見 和彦

1990年代後半から急速に進んだインターネット利用の浸透が人々の生活や企業活動などのあらゆるシーンに劇的な変化をもたらしている。インターネットビジネス市場では早く市場形成できたものだけが成功を収めることができるとの考え方から多くの企業が競って斬新なコンセプトを次々と打ち出してビジネスの展開を図っている。そのひとつにネット決済がある。

実社会のビジネス活動において決済機能が必須であるように、決済はインターネット上でのビジネス活動においても欠かすことのできない機能である。決済とは2者間でのお金の授受であり、大きく分けると企業と企業の間での授受、企業と個人の間での授受、個人と個人の間での授受がある。

最近では、多様なビジネス特性にベストフィットするようなスキームを持ったインターネット決済機能が求められるようになってきており、当社は、企業間での取引において、取引を行う企業同士が対等でない場合の取引に特に注目し、その領域をbtoB（スモールピー・トゥー・ピー）と定義して、その領域にベストフィットするbtoBネット決済ソリューションを提供している。

本稿では、インターネット決済の動向と今後企業間で利用が見込まれるbtoBネット決済ソリューションのシステムおよび機能概要について述べる。

インターネット決済の動向

インターネット決済は、決済を行う2者間の関係に着目することで、3つの決済モデル、つまり企業-企業間での決済モデルであるBtoB決済、企業-個人間での決済モデルであるBtoC決済、個人-個人間での決済モデルであるCtoC決済に分類されてきた。表1に各決済モデルの特徴を示す。

BtoB決済

例えば、製造会社と部品納入会社間においてインターネット上のマーケットプレイスで行われるものである。製造会社と部品納入会社間で取り決めたインタフェースで

受発注や請求領収を行い、取引金融機関の提供する決済サービスを利用して、決済を行う。各会社は金融機関の提供する決済サービスにあわせて決済システムを各会社が準備する必要がある反面、その他の制約事項は少なく、会社の都合に合わせて決済サービスを利用できることになる。

表1 各決済モデルの特徴

項目	BtoB決済 (企業-企業間決済)	BtoC決済 (企業-個人間決済)	CtoC決済 (個人-個人間決済)
お金の流れ	企業から企業	企業を利用する個人から企業	個人から個人
スキームの特徴	企業間での売買情報の授受が必要 決済は取引金融機関数社との取り決めで実現可能	個人からの購入情報の授受が必要 決済は個人が利用している多くの決済機関と企業の取引金融機関との共通化が必要	個人間での決済情報の授受が必要 決済は個人が利用している全決済機関が参加する社会インフラが必要
利用者規模	10~10 ²	10 ⁴ ~10 ⁶	10 ⁷ ~
実現の課題	汎用技術を用い、利用する企業間での取り決めがあれば、制度的な制約は必要無くシステム化が可能	標準化による利便性の向上が可能だが、標準化の進捗によりタイムリーなサービス提供が遅れる可能性あり	遍く人々に利用可能とする決済手順の提供は、一企業体の能力を超えており、国や行政制度上の遂行能力が必要となってくる
決済モデルのシステム例	EDI, ERP, FB等	ネットバンク、クレジット、インターデビット	電子マネー

BtoC決済

例えば、インターネット上の仮想店舗と利用者間での商品販売購入で行われるものであり、商品の代金を仮想店舗と利用者がともに利用することができる決済サービスを利用して、支払いと収納を行うものである。このためにはあらかじめ、仮想店舗と利用者は、そのサービスを提供する決済サービス提供者へ、利用の申し込みと準備が必要となる。一方決済サービス提供者は、多くの仮想店舗と多くの利用者間での決済を可能とするために、独自の決済サービスではなく標準化された決済サービスを提供することが必要となる。

CtoC決済

例えば、個人と個人間におけるバリューの受け渡しにおいて行われるものであり、ICカードに保持しているバ

リユーを直接相手のICカードに移すような決済がこれにあたる。バリューは、ICカード上にあるだけでなく、ネットワークに配置されたサーバのアカウント上（あるいは、銀行口座）に格納されていても良い。個人間での決済では、為替、プリペイドなどの扱いと同じく、さまざまな制度、関連法規の規制を受けることになる。

btoBネット決済ソリューション

btoBとは、一方が大規模な企業（以降“B”）ともう一方がそれを取り巻く小規模の多くの周辺企業（以降“b”）から成り立っているようなビジネスモデルを指している。このときの“b”は、企業規模が小さい（個人の場合もある）ことや企業数が多い（数百から数万）ことから、コンシューマ的性格を持つことなどの特徴を持っている。

btoBの例としては、本社と販社の関係、ブランドとフランチャイズの関係、会社と販売員の関係、本稿で後述する損害保険会社と代理店の関係などが当てはまる。そしてその間で行われる決済をbtoB決済と定義しており、例えば“b”が商品を販売し集金した代金を即時かつダイレクトに“B”に送金することなどがあてはまる。

btoB決済システムの導入においては、“B”主導で決済システムの共通化ができる。つまり、BtoB決済では、数社から数百社間でのシステムを共通化するために、企業間での調整を行いシステムを構築することになるが、btoB決済では、企業間の力格差を踏まえて、“b”向けに、“B”主導でシステムを提供することになる。

btoB決済における課題

btoB決済では、商品の販売代金を月単位に纏めて決済を行うことが多く、事務作業の精度や決済に伴うコスト、決済完了までのスピード等に課題を持っている。それは“B”にとって、売掛金の増大や販売代金の回収リスクを発生させる要因や、入金サイクルが遅くなることでキャッシュフローを悪化させる要因となっている。また、“b”にとっては、決済を正確に管理するための収支明細書作成など資金管理事務作業が、本来の販売業務に割くべき時間を食いつぶす要因となっている。このため、最近では即時ダイレクト決済を推進する向きもあるが、その導入に伴うシステムコストや決済手数料等のコストが急激に増大しており新たな課題を生み出す結果となっている。表2に新たな課題を示す。

即時ダイレクト決済を行いつつもシステムコストを抑えるために、数千から数万ある“b”に対して既存のインフラを利用しながら導入できるシステムが望まれている。インターネットとブラウザを利用した決済手段を用いる

表2 btoB決済の新たな課題

項目	課題
商品の多種・多様化	販売業務の複雑化
販売方法の多様化	資金回収の長期化
代理店取納業務、収支明細書等記帳作業の負荷	突合、消込作業の期間集中
収納、精算(振込/消込ミス等)の可能性	修正に関わる作業の発生
ダイレクト精算推進	振込手数料コストの負担急増
決済手段の多様化対応	システム開発、メンテナンスコストの負荷増大

とシステムコストを抑えることが可能である。しかし、現在のインターネット決済サービスでは決済機関間での互換性がないため、一部の決済機関しか利用できない。また“b”が利用可能となるまでの手続きが煩雑であることから、利用があまり拡大していない。

当社の提供するbtoBネット決済ソリューションは、即時決済を実現しながらも、“b”にとっては特別な手続きがなくてもブラウザを使って利用開始できるものであり、“B”にとっては多くの決済機関を比較的安い決済手数料で利用できるものである。以下、そのシステムの概要について述べる。

システム概要

図1にシステム概要を示す。破線部分がbtoBネット決済ソリューションとして提供するbtoBネット決済システムである。

フロントWebサーバは、各“b”に対してbtoBネット決済システムへのインタフェースを提供しておりブラウザベースでの利用を可能としている。iモード接続サーバを通して、iモードを利用した“b”からのアクセスをSSL128でインターネットに接続しフロントWebサーバにアクセスすることも可能である。

APサーバは、“b”に対する顧客管理と商品管理等を行っており、それらを基にしたダイレクトセールス機能を持っている。また、既存の基幹系精算システムとの接続を行い決済情報管理を行っている。

HPLinkサーバは決済エージェントとともに本システムの出発点であり、各決済機関ごとに異なる決済サービスのインタフェースを收容し、それを一律のインタフェースでAPサーバに提供する。このことにより、APサーバは1つのインタフェースを用意するだけで多様な決済サービスを利用することが可能となっている。また、決済エージェントに決済パッケージを追加することで金融機関ごとに異なる各決済サービスに対応することが可能である。決済パッケージでは引継情報の変換とメッセージシーケン

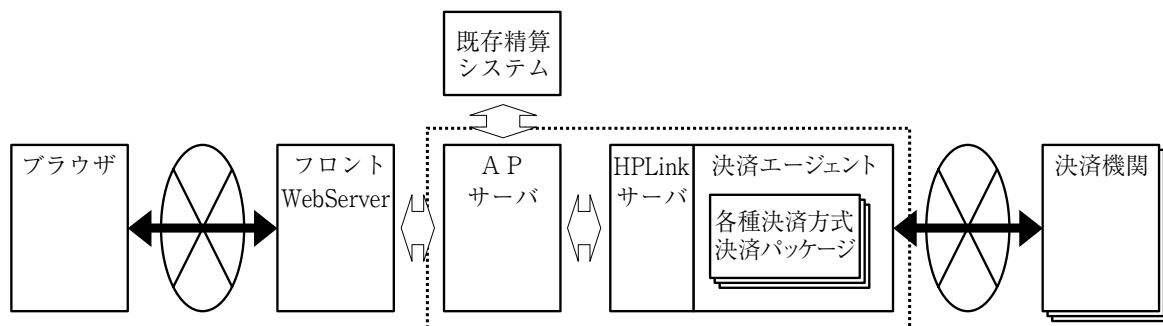


図1 btoBネット決済システム

スの整合、セキュリティチェック機能等を実現している。対応する主な決済方式には次に示す種類がある。

●振込リンク方式

決済機関が提供しているインターネットバンキングサービスの振込サービス呼び出して、決済引継情報を引き渡すこととその結果を受け取ることを行う。本人認証は決済機関側で行う。決済機関ごとに異なる呼び出しシーケンスやメッセージフォーマット、セキュリティチェックをそれぞれに用意した決済パッケージによって実行する。ブラウザ側で金額や振込先を入力する必要がなく簡便で誤操作の少ない方式であり、多くの決済機関が利用できる。

●振込連動方式

決済機関が一部業種向けに提供している専用の決済サービス機能呼び出して決済を行う。本人認証を決済エージェントで行うため決済パッケージ部分に決済機関の用意する顧客情報を持つ必要がある。ブラウザ側で金額や振込先を入力する必要がなく、商品選択から支払までの手順がもっとも簡便で誤操作の少ない方式であり、会員向け決済として決済機関の増加が今後見込まれる。

●デビット方式

BtoC決済として提供されるデビット決済（銀行口座による直接決済）機能呼び出して決済を行う。

これらの方式に加えて、利用の動向に合わせて即時決済以外のコンビニ方式やクレジット、少額決済連携方式、その他標準化動向のある決済方式への対応を行うことも可能である。

損保業界向けbtoBネット決済ソリューション

「即時保険料収納システム」の例と効果

大手損害保険会社においては、中心となる損害保険会社：“B”と4～6万社の代理店：“b”でビジネスモデル

が構成されている。損保会社は自動車保険などの商品を企画開発し、代理店が契約者に対して商品を販売する。一般に、入金があった時期から保険が有効となるため、入金タイミングを厳格に管理する必要があり、即時決済が可能な決済スキームが必須となる。「即時保険料収納システム」はこの保険料の収納に対して適用されるbtoBネット決済システムである。

これまででは、保険会社が毎月の締日をもって作成する代理店勘定請求書により、代理店が契約者から領収した保険料から代理店手数料、振込手数料を控除した残額を、翌月末日までに保険会社に銀行窓口やATMを利用して納付していた。この間、代理店は契約者から領収した保険料に対して収支明細書を起票して保険料預かり口座で厳密に管理する必要があった。保険料を保険会社に毎日振り込む直接精算方式という方法もあるが、振込手数料の負担が増加するという問題があった。

「即時保険料収納システム」においては、代理店は契約者から預かった保険料から振込手数料を控除した残額を、携帯電話やパソコンを利用して簡単に自身の銀行口座から即日または翌日末までに保険会社の銀行口座に納付することが可能となる。なお、代理店手数料は月末まとめて代理店口座へ入金される。

保険会社と代理店にとって、「即時保険料収納システム」の導入効果は、次のようなものがある。

[導入効果－保険会社]

- 保険料納付が契約時から最短で当日納付となることより、売掛金の大幅削減が可能となり、キャッシュフローが向上する。

<キャッシュフロー向上（試算）>

代理店が10,000店あり、各店舗において保険料7万円の保険の契約が毎日1件あり、本決済の利用率が10%であった場合、資金回収を30日間早められたとすると、

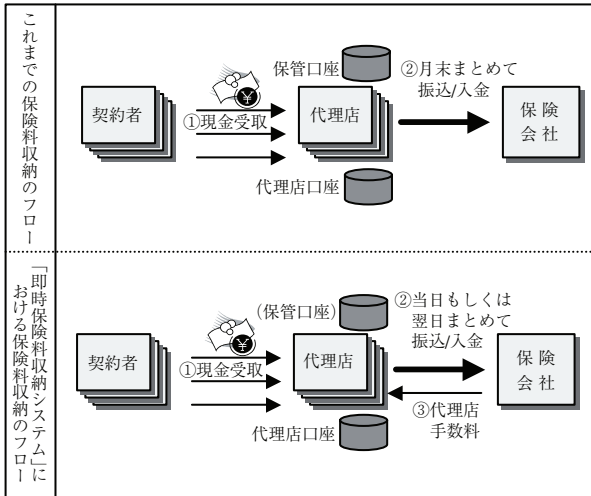


図2 保険料収納方法

キャッシュフローが21億円向上する。
 (保険料7万円×代理店10,000店×10%×30日分
 =21億円)

- ATM振込手数料より低コストなネット決済の利用で振込手数料を軽減できる。

<振込手数料負担軽減(試算)>

代理店が10,000店あり、各店舗において保険料7万円の保険の契約が毎日1件あり、本決済の利用率が10%であった場合、1回あたりの振込手数料を平均200円低減できたとすると、手数料負担が年間6千万円低減する。
 (代理店10,000店×10%×300回/年×振込手数料200円(平均) =6,000万円)

- 請求・消込コストを削減可能
- 保険料未収リスクを低減可能
- ネット支払によるキャッシュレス化の促進が可能

[導入効果-代理店]

- 収支明細書の記帳・資金管理事務の効率化が可能
- ATM等による振込からネット納付化による利便性向上と振込ミスを低減可能
- 顧客対応のスピードアップの促進が可能

今後の展望

大手損保会社においては直接精算方式が導入された結果、決済手数料などのコストが年間十数億円かかっており、これらのコストの圧縮が急務となっていた。当社の提供するbtoBネット決済ソリューションは、大手損保会社のこのニーズを満たすことのできるスキームを持ったソリューションである。

決済の運用負荷の軽減とコスト削減の問題は中堅以下

の損保会社においても避けて通れないものとなっており、数年以内の解決が必要となっている。損保業界以外のbtoB市場においても、業務の効率化やコスト削減を行うために決済業務の効率化は今後避けて通れない問題であり、本決済システム導入による効果が期待される。

さらに本システムは、決済エージェント部を標準パッケージ化して提供するため、APサーバ部分の既存機関システムとの接続部分のカスタマイズによって、さまざまな“B”に対して低コストかつ短納期でのシステム提供を可能としている。

今後この特徴を活かして、市場のニーズの変化に合わせてながら、安全で便利な決済ソリューションを提供していく所存である。 ◆◆

●筆者紹介

重見和彦 : Kazuhiko Shigemi.株式会社ペイメントファースト サービスオペレーショングループ