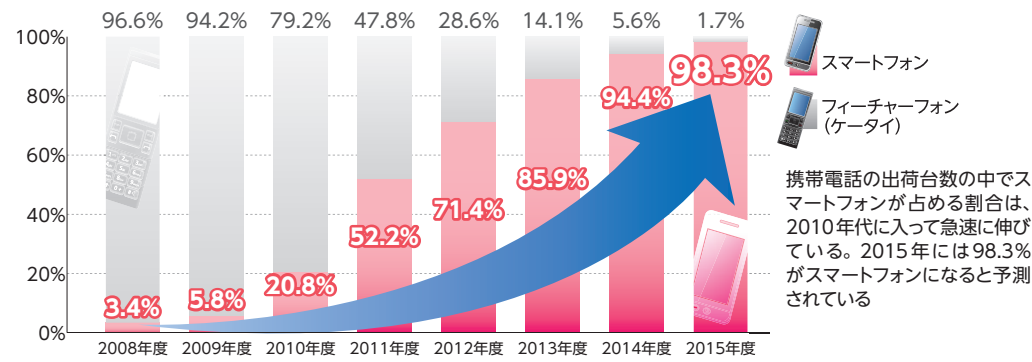


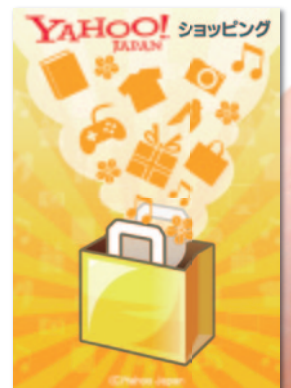
電子決済時代のペイメント戦略 | 広告特集

2015年には、出荷台数の98.3%がスマートフォンに!



株式会社富士キメラ総研「2011スマートフォンビジネス総調査」(フィーチャーフォンからのマイグレーション)より算出

携帯電話の出荷台数の中でスマートフォンが占める割合は、2010年代に入って急速に伸びている。2015年には98.3%がスマートフォンになると予測されている



「携帯キャリア決済」を使えば、外出先や旅行先でもインターネットショッピングを楽しむことができる。代金は電話料金に合算されるのでクレジットカードの番号入力なども不要だ

# ECサイトのスマートフォン対応を支援。 3キャリアの「携帯キャリア決済」を まとめて導入できる

スマートフォンの普及が急速に進んでいる。ECサイトにおいても、その対応が必須になるだろう。このニーズに早期から応えているのが、ソフトバンク・ペイメント・サービスだ。同社のスマートフォン対応「携帯キャリア決済」は、KDDI、ソフトバンクモバイル、NTTドコモの3キャリアの決済手段をまとめて導入できると評判だ。

## ソフトバンク・ペイメント・サービス

### 「ヤフー・ショッピング」が携帯キャリア決済導入を進める理由

「ヤフー・ジャパン」を運営するヤフーが、インターネットショッピングモール「ヤフー・ショッピング」のインターネット決済方法として、携帯電話事業者(キャリア)のキャリア決済の導入を進めている。昨年11月

にはKDDIの「auかんたん決済」を導入、12月にはソフトバンクモバイルの「ソフトバンクケータイ支払い」を導入した。現在はさらに、NTTドコモの「ドコモケータイ払い」の導入の準備を進めているところだ(取材時点)。これらのサービスの導入により、利用者は、「ヤフー・ショッピング」で商品を購入する際、商品代金を毎月の携帯電話料金と合算して支払うことが可能になる。

ヤフー・コンシューマ事業統括本部 新規事業企画室 新規事業企画チームの田村直哉氏は



吉村 耕太郎  
 ヤフー R&D統括本部  
 プラットフォーム開発本部  
 センtral開発1部 リーダー



田村 直哉  
 ヤフー  
 コンシューマ事業統括本部  
 新規事業企画室

「大きな要因の二つは、スマートフォンの普及が急速に進んでいることです。スマートフォンをお使いのお客様の中には、クレジットカード番号や口座情報を入力が面倒だという声も多い。また、クレジットカードを持っていない若いお客様も増えていきます。スマートフォンで、より簡単、便利に商品購入代金をお支払いいただける方法として、『携帯キャリア決済』を早期に導入したいと考えていました。」

導入にあたって同社が選んだのが、ソフトバンク・ペイメント・サービスの「携帯キャリア決済」だ。ヤフー・R&D統括本部プラットフォーム開発本部 センtral開発

ECサイトの決済手段としてスマートフォン対応が必須に

ソフトバンク・ペイメント・サービス 営業本部 営業企画部の鈴木和香子担当部長は、「デバイスや利用シーンがどのように進化しても、誰もが使いやすい決済サービスを率先して提供していきたい」と、同社の

取り組み姿勢を話す。普及が加速するスマートフォンへの対応はもろろんその一つだ。富士キメラ総研「2011スマートフォンビジネス総調査」によれば、15年には、携帯電話の出荷台数のうち、98.3%がスマートフォンになると予測されている。

ECサイトについても、スマートフォンでの決済が必須になるだろう。「スマートフォンに対応しているかどうかで、ECサイトが選ばれるようになるのでは」(ヤフー・田村氏)と言うのもうなずける。といっても、各キャリアとの接続設定やシステム構築を自社で行うのは容易ではない。

その点について、ソフトバンク・ペイメント・サービス サブ本部 システム企画部の村田清隆担当マネージャーは、「キャリア毎に異なる規定や仕様への対応はすべて当社が行います。当社のサービスを利用いただくことで、面倒な作業なく各キャリア決済が導入できます」と自

信を見せる。鈴木担当部長は、「当社なら、各端末に合わせた最適なデザインの決済画面を提供できます。また、スマートフォン向けサービスベンダーとの協業もしておりますので、スマートフォン専用サイトの構築などもぜひご相談ください」と話す。

きめ細かな対応が好評で ネット決済トップシェアに

ソフトバンク・ペイメント・サービスは、04年に設立された若い企業だが、累計導入数は1万5000加盟店以上、昨年度の取扱高は9394億円に達している。さらに、手数料売り上げベースでは約40%と、ネット決済サービスのトップシェアを誇る。(富士キメラ総研調べ/2011スマートフォンビジネス総調査)

今回紹介したスマートフォン向け「携帯キャリア決済」の導入など、最新のビジネス環境にもいち早く対応している。クレジットカード決済のほか、コンビニ決済、プリペイドカード決済、電子マネー、ポイント決済、海外向け決済など、多彩な決済手段も用意していることは言うまでもない。

鈴木担当部長は「携帯キャリア決済」のもう一つのメリットは、多数の携帯電話契約者の送客が見込め



村田 清隆  
 ソフトバンク・ペイメント・サービス サブ本部 システム企画部  
 担当マネージャー



鈴木 和香子  
 ソフトバンク・ペイメント・サービス 営業本部  
 営業企画部 担当部長

ることで、同じように顧客基盤を持つサービス事業者が展開する決済手段は今後注目です。積極的に展開しているヤフー・ウォレット決済サービスもその一つです」と話す。

村田担当マネージャーも、「新しい決済手段はこれからもさまざまなものが登場すると考えられます。サービス提供会社との接続設定やシステム構築は当社に任せていただき、コア業務に特化しただけよう支援したい。まるで息をするように簡単に『決済できる環境を提供することが当社の使命です』と語る。

市場の変化に迅速に対応し、売り上げを拡大したいと考える企業にとって、頼もしいパートナーだ。

お問い合わせ先  
**ソフトバンク・ペイメント・サービス株式会社**  
 東京都港区東新橋1-9-2 汐留住友ビル25F TEL 03-6889-2131

http://www.sbpayment.jp/