

【NEWS RELEASE】

2018年5月8日

各位

株式会社三井住友フィナンシャルグループ
 株式会社三井住友銀行
 三井住友カード株式会社
 株式会社セディナ

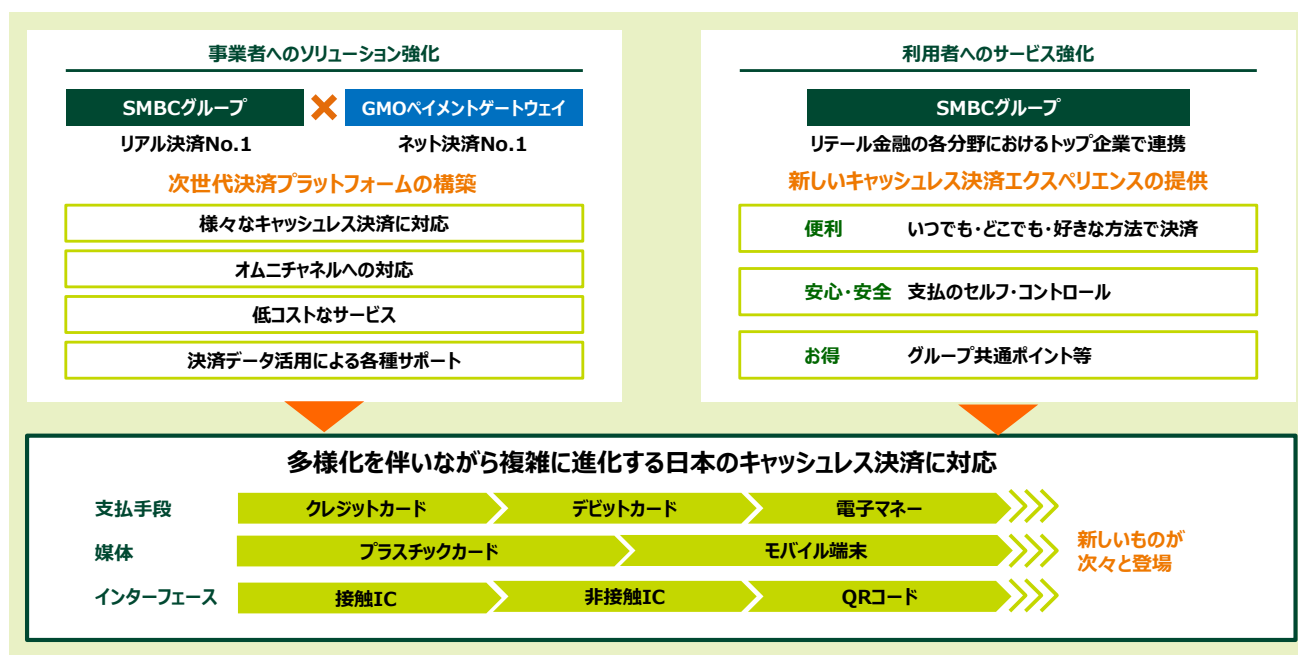
SMBCグループのキャッシュレス決済戦略
～キャッシュレス社会の実現に向けた着実な一歩～

わが国のキャッシュレス決済市場は、世界的に見ても多様性を伴いながら複雑な進化を遂げており、今現在も、テクノロジーの進化、異業種プレーヤーの参入、利用者・事業者のニーズの多様化などを受けて、絶え間ない変化が続いています。

これまでSMBCグループは、50年間に亘るクレジットカード事業をはじめとして、日本のキャッシュレス決済市場の発展に貢献してまいりましたが、この実績や強みを活かしつつも、環境の変化を踏まえた新たな取組を行うことによって、今後も日本のキャッシュレス化推進にイニシアチブを発揮すべく、以下の取組を進めてまいります。

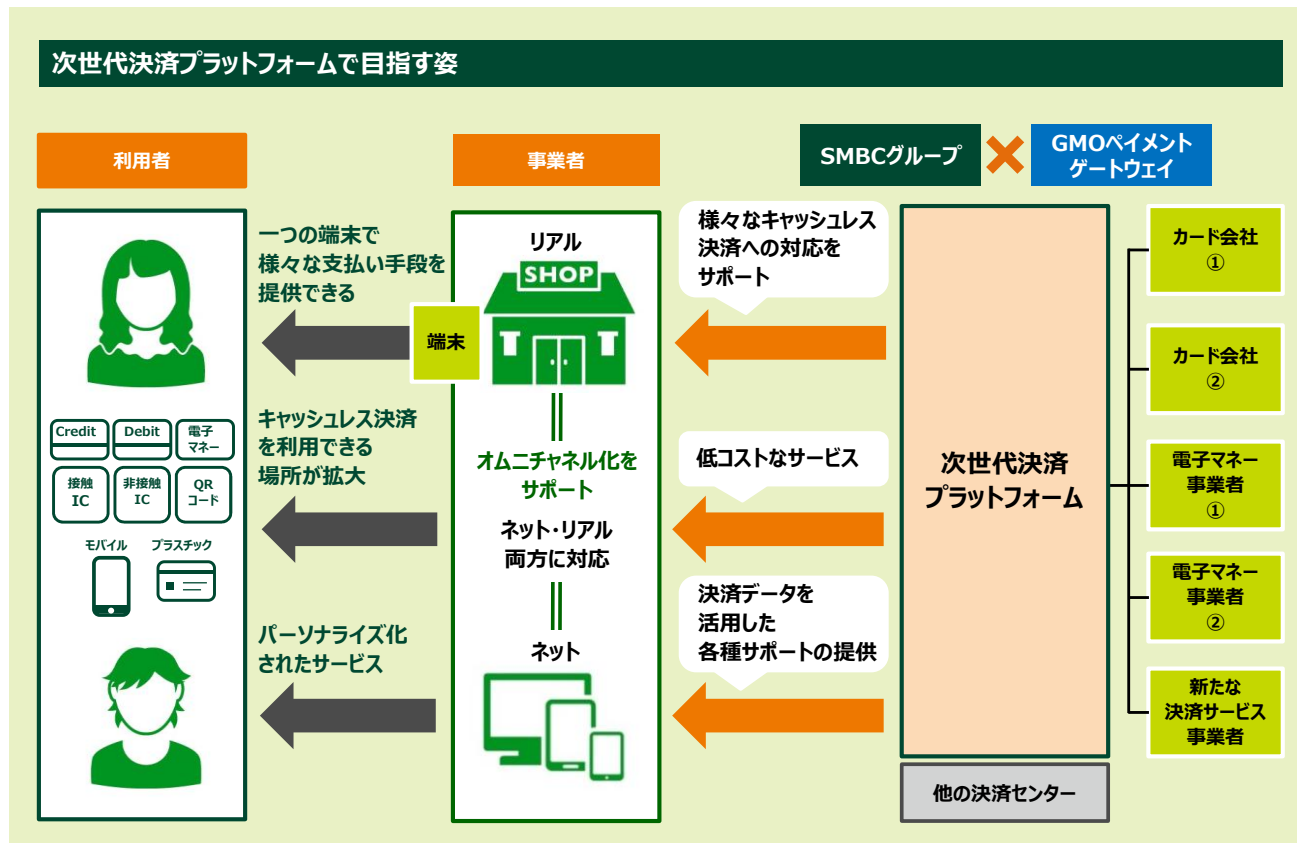
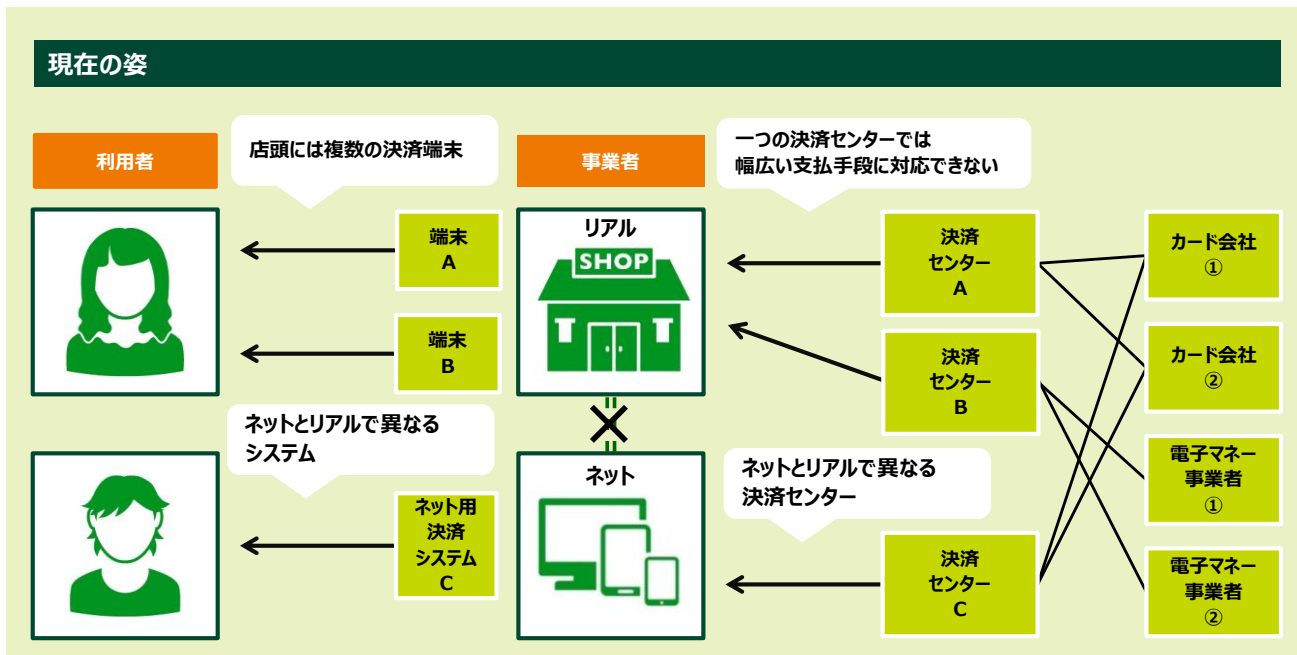
【SMBCグループのキャッシュレス決済への取組】

SMBCグループは、事業者・利用者双方の顧客の目線でサービスのレベルアップを図るとともに、日本のキャッシュレス決済進展の阻害要因の解決を目指します。



1. 次世代決済プラットフォームの構築

- ネット決済 No.1 の GMO ペイメントゲートウェイ株式会社と、三井住友カード株式会社を中心としてリアル決済 No.1 のSMB Cグループが、次世代決済プラットフォームの構築に向けた協議を開始
- SMB Cグループとしては新たな領域への参入となり、事業者にとータルなソリューションを提供する体制を実現



<取組み内容>

(様々なキャッシュレス決済に対応)

- 様々な支払手段をワンストップで事業者を提供する決済プラットフォームとし、どんな支払手段も利用できる環境を実現
- 新たな支払手段に迅速かつ柔軟に対応することで、QRコード決済などの新サービスの普及促進をサポート

(オムニチャネル化への対応)

- ネット決済からリアル決済まで、シームレスに対応し、事業者のオムニチャネル化をサポート

(低コストなサービス)

- 効率的なシステムや両社の顧客基盤を活かしたスケールメリットの確保によって、低コストでのサービス提供を目指す

(決済データ活用による各種サポート)

- 将来的には、決済データを活用したマーケティング・サポート等を通じて事業者に付加価値を提供するとともに、利用者がパーソナライズされたサービスを享受できる環境を目指す

<取組みの背景>

既に日本には、クレジットカードやデビットカード、電子マネーなど様々なキャッシュレス支払手段が存在し、ECの急速な拡大やモバイル化の進展などを背景に、その利用シーンも多様化しています。一方、それら支払手段の背後には、決済情報を処理するためのセンターやネットワークなどから構成される決済プラットフォームが各々かつ多数存在し、非常に複雑かつ高コストな構造となっています。そのため、事業者がすべての支払手段に対応するために、決済端末等を備え付けたりPOSシステムを更改することは容易ではなく、結果として、必ずしも利用者が利用したい場面で自由にキャッシュレス決済を利用できる環境とはなっていません。

こうした日本の特殊な環境を踏まえ、キャッシュレス社会の実現に向けて歩みを進めていくためには、独自の支払手段を新たに作るのではなく、クレジットカードやデビットカード、電子マネー、さらには新たな支払手段を、ネット・リアル双方で幅広くカバーする包括的な決済プラットフォームを構築し、事業者をサポートする必要があります。

次世代決済プラットフォームの構築は、そうした観点から、事業者側のキャッシュレス決済環境の整備を目指すものです。

2. 新しいキャッシュレス決済エクスペリエンス等の提供

- 利用者向けサービスの強化によって、新しいキャッシュレス決済エクスペリエンスを提供
- 銀行・カードを中心にキャッシュレス決済関連の機能を飛躍的に向上

便利

いつでも・どこでも
好きな方法で
支払える

安心・安全

柔軟な
限度額設定等で
支払を
セルフ・コントロール

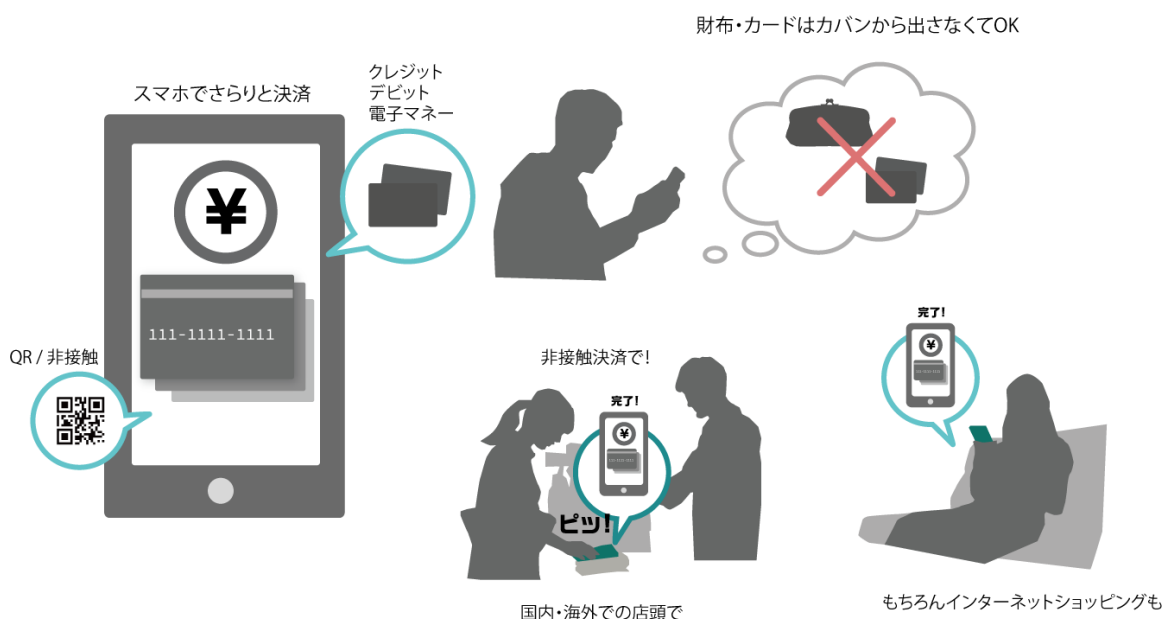
お得

グループ共通ポイント
により決済を含む
様々な金融サービスで
ポイントを獲得

<取組み内容>

- キャッシュレス決済の利用者が、いつでも・どこでも・好きな方法で支払うことができるよう、様々な支払手段（クレジット、デビット、電子マネー等）、様々な店頭インターフェース（非接触 IC、QR コード決済等）を便利に使い分けることができるモバイル・サービスを導入
- 使いすぎ懸念を持つ利用者がキャッシュレス決済を安心・安全に利用できるよう、モバイル上で利用限度額をフレキシブルに設定したり、節約などで資金繰りに余裕のある利用者が、ニーズに応じてクレジット決済からデビット決済へ柔軟にスイッチできるようにするなど、支払のセルフ・コントロール機能を提供
- リテール金融の各分野におけるトップ企業を有するSMB Cグループならではの取組として、グループ共通ポイントを導入し、決済を含む様々な金融サービスでポイントを獲得可能に。さらに、各種事業者との連携による特典の提供についても検討
- 上記の機能について 2018 年度から順次リリースを行う

<「いつでも・どこでも・好きな方法で決済」のイメージ>



<取組みの背景>

キャッシュレス決済を利用しない利用者からは「様々なキャッシュレス支払手段の持ち運びは大変」、「キャッシュレス決済は使いすぎなどが不安」等の声が聞かれます。利用者が直面するキャッシュレス決済それ自体の課題解決に真正面から向き合い、本当の意味で「便利」、「安心・安全」、「お得」なサービスの実現を目指します。

以上の戦略を進めていくにあたり、SMBCグループとして、グループ各社の総力を結集して取り組んでまいります。とりわけ三井住友カードとセディナについては、それぞれがキャッシュレス決済分野における有力プレーヤーであり、大きな役割を果たします。両社は、これまでも密接に連携してまいりましたが、今後もわが国 No.1 のリテール決済プレーヤーとして、両社が一体となってキャッシュレス社会の実現を力強くサポートすべく、今後の体制についても検討を進めてまいります。

以 上