
いゅぎんカード加盟店サービス の開始について

カード加盟店業務とは

カード業界について

(1) 国際ブランドとは

クレジットカード発行会社のことではなく、クレジットカードの国際的なシステムインフラを持つブランドのことを「国際ブランド」と言います。

VISA、MasterCard、American Express、Diners Club、JCB
の5つのみ(近年は広義で7つ)



※ よって、以下のブランド(例)はあくまでカード発行会社の社名であり、国際ブランドとは異なります。

UC、三菱UFJニコス、三井住友カード、DC、レイク、プロミス、OMC、オリックスクレジット、楽天カード、りゅうぎんディーシー、OCS 等々

カード業界について

(2) イシューアとは

カード発行業務を行うカード会社をイシューア（カード発行会社）と言います。

イシューアは、自社カード会員がショッピングでカード決済をした際に加盟店手数料の中から一定の手数料（インター・チェンジフィー・IRF）を得ることができます。

イシューイング

カード会員の募集、与信、発行、カード利用代金の会員への請求

加盟店手数料を徴収するカード会社（アクワイアラ）から一定の手数料（インター・チェンジフィー）を得ます

カード業界について

(3) アクワイアラとは

加盟店と加盟店契約を締結するカード会社をアクワイアラと言います。

アクワイアラは売上代金（カード決済分）に対する加盟店手数料収入を得ることができます。

この業務を「カード発行業務（イシューイング）」に対し「加盟店業務（アクワイアリング）」と言います。

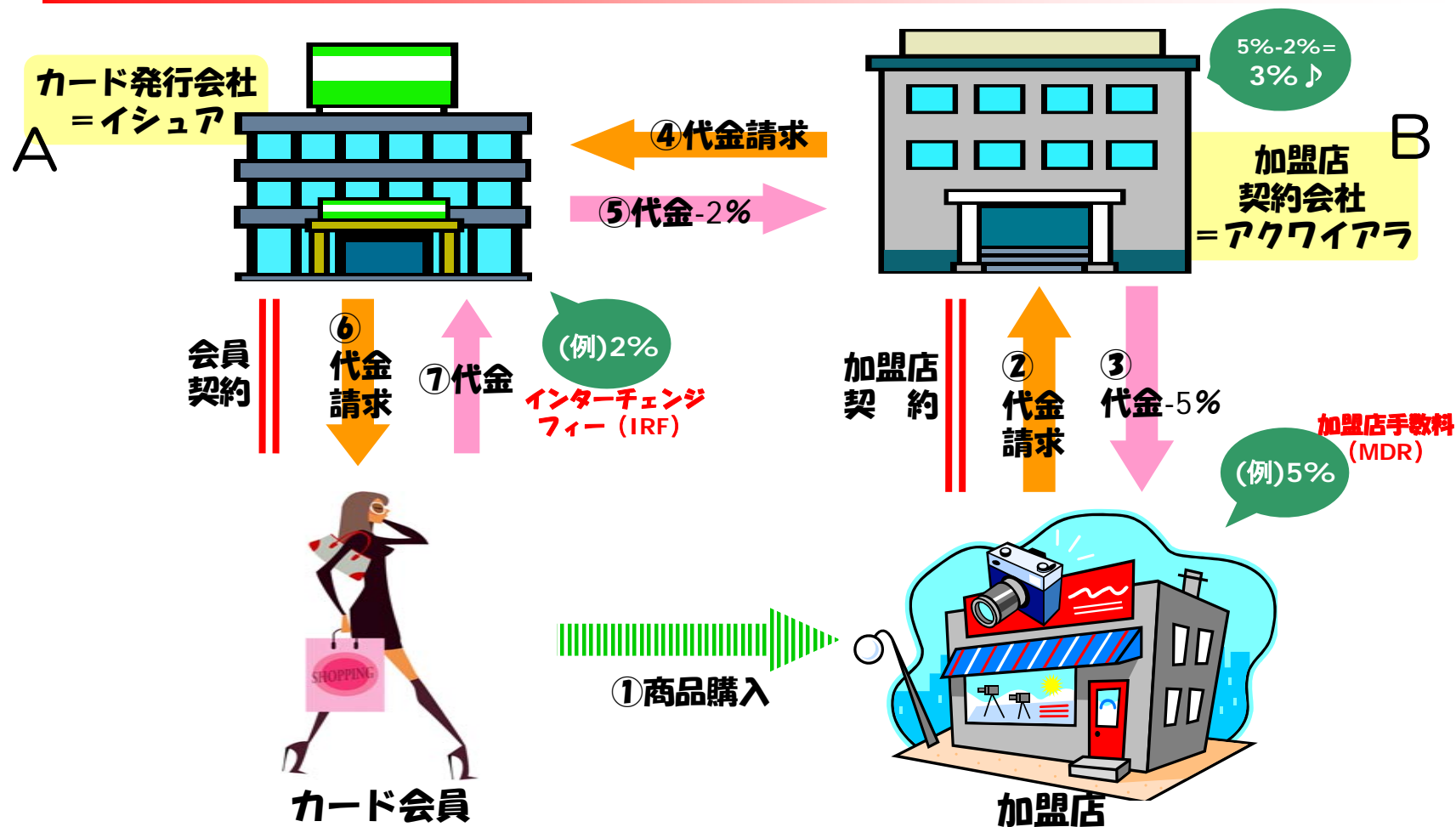
アクワイアリング

カード加盟店の募集、カードが利用できる環境の整備（端末設置）
カード売上代金の加盟店への支払い

加盟店からカード売上に対する加盟店手数料（MDR）を得ます

カード業界について

(4) カード業務の収益の仕組み



※ 但し、イシュア(A)とアクワイアラ(B)が同一の会社となる取引もあり(オンアス取引)、この場合、インターチェンジ・フィーが発生しないことから、得られる収益は最大となります。例:りゅうぎんDCの加盟店でりゅうぎんDCカードが利用される場合

当行本体でのカード加盟店業務の開始

カード加盟店業務の開始

1. 内 容

これまで関連会社にて行ってきた「カード加盟店業務（アクワイアリング）」を当行本体にて開始いたします。

(1) 開始日：平成29年1月17日（火）

(2) 取扱い：VISA、MasterCard

※ その他ブランドは順次拡大いたします

(3) 対 象：県内において店舗を持つ加盟店を原則とします

2. 目 的

県内におけるカード決済市場の成長に琉球銀行が直接関与することで、キャッシュレス化の進展を促進し、外国人観光客等の利便性を高めるなど、好調な県観光業を含むサービス業・小売業の活性化および生産性向上を決済面から支援いたします。

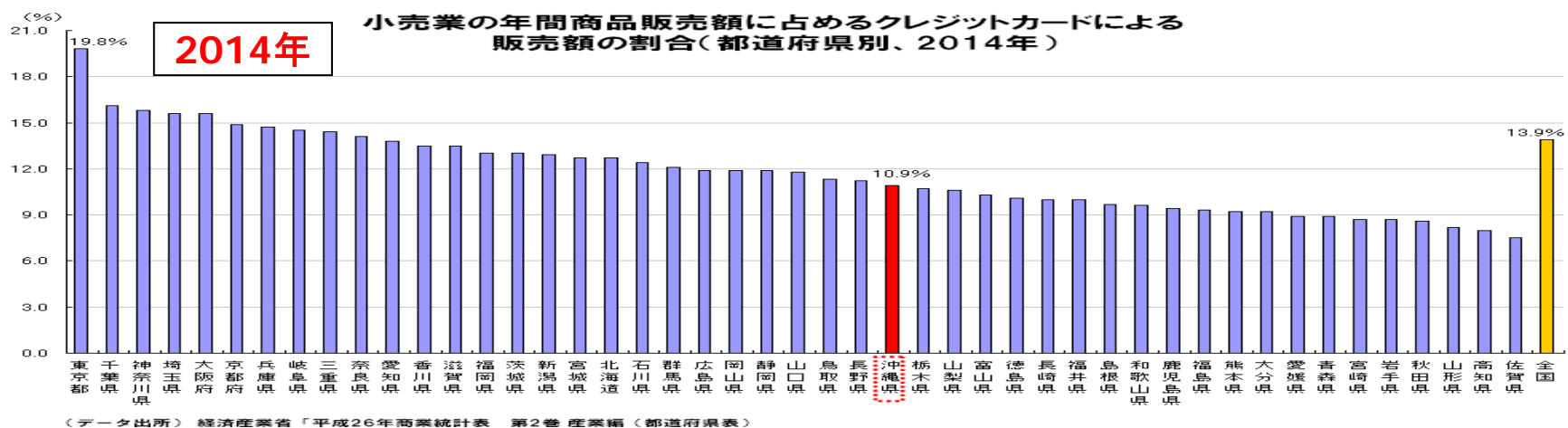
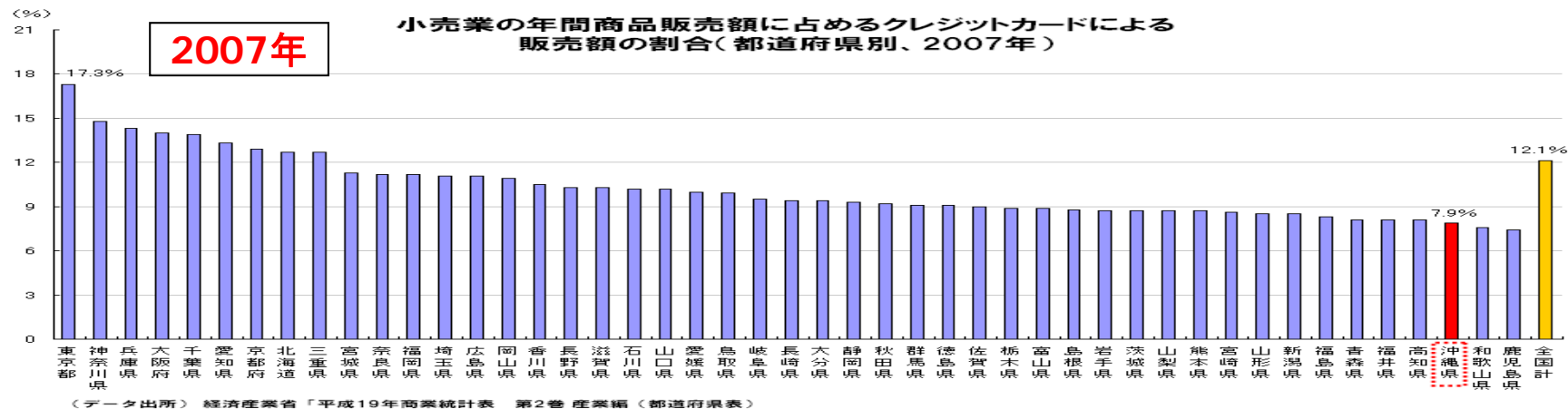
カード加盟店業務の開始

2. 背景

- 本県沖縄の金融業界においては、他県地銀・他業種からの新規参入やマイナス金利実施の影響等により、預貸業務での収益確保は今後ますます厳しくなることが予想され、新たな収益源の確保が喫緊の課題となっています。
- 国内電子決済（クレジット、デビット、プリペイドカード）市場は、2015年の55兆円規模から2020年には80兆円規模まで拡大するとの予測があり、観光入域客の増加を背景に電子決済の利用の拡大基調は今後も続く想定されています。
- 本県でも電子決済市場の拡大・インバウンドの増加は顕著で、当行グループにおいては、これへの積極的な関与と収益への取込みが肝要となります。
- 当地における電子決済比率は都市部に比べて低く、開拓の余地が多く残されていると言えますが、現状における推進体制では次の課題があります。
 - ① 営業要員が銀行に比して少ないカード関連子会社において、従前以上に開拓を強化することは容易ではない
 - ② 現在のカード関連子会社へ紹介する方式では、自行の直接的なサービスではないことから行員の加盟店開拓・推進に向けたモチベーション維持が困難
 - ③ 法的制約や上記②の影響で銀行取引上の情報と銀行の強い営業力を本業務にダイレクトに活かすことができない

カード加盟店業務の開始

【参考】全国と比較した県内のカード利用率



沖縄県は2007年に下位から3番目(7.9%、877億円)となっていたものの、7年後の2014年には10.9%(全国27位)、決済額1,139億円と著しく伸長しており、急速にカード決済の普及が進んでいます。但し、まだ下位に近く、全国平均値(13.9%)を下回っている状況にあることから拡大余地は依然大きいと言えます。

カード加盟店業務の開始

3. 効果

- 加盟店拡大に伴う手数料収入の獲得
- 加盟店決済口座の獲得による地域決済分野での収益基盤の拡大
- 決済情報を活用した新たな事業の展開
⇒事業性融資への活用、各種ポイントサービス等を活用したリテール分野での新たなビジネスモデルの構築

4. 当行が加盟店業務を行う優位性

- 割賦販売法の改正により加盟店管理の強化が予想されていますが、融資業務を本業として行う銀行においては、カード子会社で行うより対応が的確です。
- 県内における当行との「なが〜いおつきあい」を基に低廉な加盟店料率設定が可能となります。
- （当行口座を指定の場合）業界では通常、月2回となっている売上金の振込について、そのサイクルの短縮化が可能で、非価格面でも差別化できます。
- 自行の提供するサービスとして推進することから、従前のカード子会社への取次ぎ以上に行員の開拓に対するモチベーションの向上が期待できます。

本サービスの特長

7. 当行独自サービスの提供 = 当行加盟店様におけるメリット

◆売上代金の振込サイクルの短縮化

- ・振込サイクルを「1週間以内」とし、業界慣習の月2回との差別化を図ります
- ・売上金の振込指定口座は「当行以外でも可」とします
但し、当行をご指定の場合、サイクルを「3営業日後～1週間以内」（振込手数料も無料）とし、他行宛ての場合は「月2回（振込手数料無料）」を基本とします

◆専用決済端末の廉価提供

- ・当行専用端末「RPG-T（りゅうぎんPayment Gateway Terminal）を安価で提供いたします（使用料：月額1,250円）
- ・モバイル決済ツールのアプリ搭載も進め、これに必要となるバーコードリーダーも併せて提供します

◆電子マネーの搭載：第2フェーズ（H29年6月頃）での対応を予定

- ・Edy、WAON等々の対応を予定しています（ブランドは後刻決定する予定）
- ・FeliCa（EdyやWAON、Suica等の国内仕様）のほか、NFC（Apple Pay、payWave等海外仕様）への対応も検討します
- ・遠隔操作にて端末へアプリをインストールする形式とします（個々の端末改修を不要とする）

当行グループのカード戦略の考え方について

グループカード戦略の基本方針

【カード・決済業務の外部環境】

1. 電子決済比率の増加（決済手段の多様化・決済頻度の増加）
2. 国内、県内におけるインバウンド増加による取扱金額の増加
3. 改正割販法によるアクワイアラへの規制強化

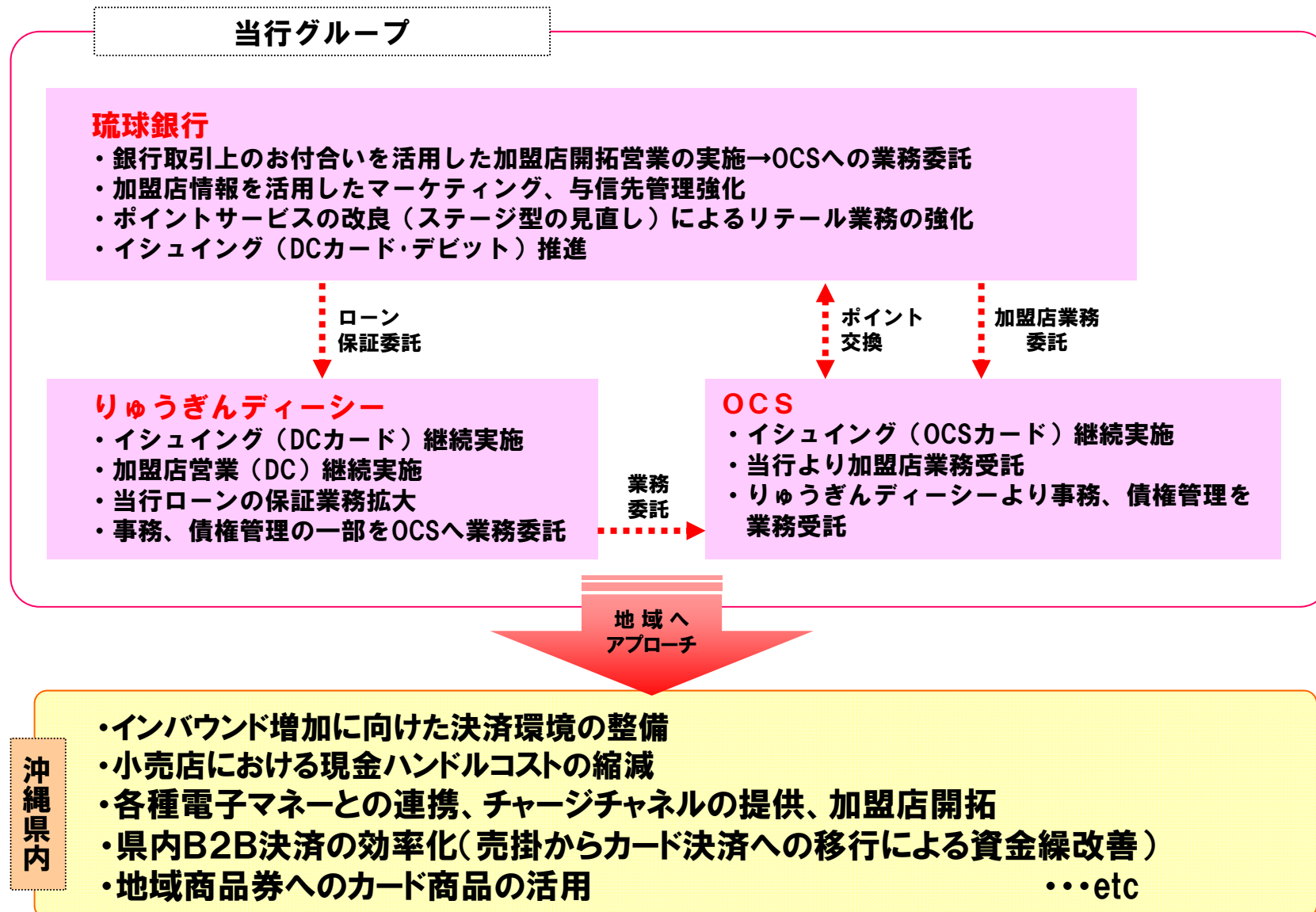
グループ カード戦略 基本方針

1. グループ3ブランド（当行デビットカード・DCカード・OCSカード）によるカードの普及と利用の促進
2. 当行のアクワイアリング業務への参入による決済業務への積極的関与
3. 当行の営業力のフル活用による県内カード決済環境の拡大と整備

期待される 投資効果

1. 新たな手数料収入の獲得
2. 加盟店口座獲得による県内決済分野での収益基盤の拡大
3. 決済情報を活用した新たな事業の展開
⇒事業性融資への活用、ポイントサービス等を活用した
リテール分野での新たなビジネスモデルの構築

当行グループ各社の役割



株式会社 琉球銀行

総合企画部 カード戦略チーム

TEL:098-860-3787

FAX:098-862-3672

E-mail:ryugin@ryugin.co.jp
