

INTERVIEW

さらに高付加価値なカード統合サービスを目指す CAFISのビジネス展開

単にクレジット決済のためだけのネットワークではなく、各種決済ネットワークを結ぶ社会的なインフラとしての役割を担っているCAFIS®。CAFISを核に、新サービスや高付加価値のソリューションを展開するNTTデータの最近の取組み状況について、決済ソリューション事業本部カード&ペイメントビジネスユニット（BU）の坪谷哲郎BU長にうかがった。

裾野が広がるカード決済市場、 月間取引件数は2億件を突破

——単なるクレジット決済のためのネットワークではなく、今や社会的なインフラとしての役割を担っているCAFIS®ですが、トランザクションを含めた最近の状況からお聞かせください。

坪谷 国内のクレジットカードの取扱高（信用供与額）は着実な伸びを示しています。現在、約3億枚弱のクレジットカードが発行され、取扱高は、約300兆円と言われる日本の最終商品市場の10%を超える規模となっています。国策的にクレジ



(株)NTTデータ
決済ソリューション事業本部
カード&ペイメントビジネスユニット長
坪谷 哲郎氏

ットカードの使用を活性化した韓国では50%を超えていますが、今後少なくとも米国並みの20%、現在の倍の取扱高にまで拡大すると見ています。実際、それを裏付けるように国内のクレジットカード取扱高は、ここ10年間、対前年比10~20%の成長率で推移してきています。実際、CAFISのトランザクションも、対前年比約20%で推移し、昨年12月には月間取引件数が2億件を突破しました。平成17年度末の最新統計では、対前年比約25%と成長率はさらに勢いを増しています。今後も、マーケットの伸び以上に、トラフィックは伸びていくと予想しています。

——24時間365日の無停止稼働が義務づけられたCAFISのキャパシティからみて、何倍までのトラフィックに対応できるよう設計されているのですか。

坪谷 コストパフォーマンスを良くするために、最初からトラフィックの伸びを考慮した設計となっており、随時増設して対応できるようにしていますので、その辺はまったく問題ありません。

——取引件数の伸びとマーケットの伸びが多少乖離しているのは、どんな理由からですか。

坪谷 小額での決済が増えていることと、利用の裾野が広がって従来の物販や飲食店の利用に限らない、様々な決済シーンでクレジットカードの利用が拡大していることが大きな要因だと思います。

高付加価値のサービスや ソリューションの提供に注力

——マーケットの動きを踏まえ、新サービスの提供を含め、どんな点に注力していますか。

坪谷 ここ数年は「INFOX®」というクレジット決済端末系のサービスの充実と、クレジット収納・コンビニ収納、交通系や小額決済といった新しい分野への取組みに加えCAFISサービスの海外ネットワークとの接続などを積極的に行ってきました。

——詳細は後続の頁でご紹介しますが、取組みのポイントをお聞かせください。

坪谷 まず、INFOX端末については、店舗のレジカウンターでの利用に加え、タクシーや宅配業者などのモバイル環境での利用にも対応してきており、単機能から多機能まで端末ラインナップの充実化を図ってい

ます。端末ベンダーも、それぞれ得意分野に応じて複数ベンダーに拡大しました。

次に、クレジットによる収納業務は非常に注目を集めています。すでにガス・電気などの公共料金のクレジット決済は行われています。また、公共的な民間サービスに加え、地方税のカードによる支払も可能になっています。このような状況の中で、当社はマルチペイメントネットワークや公共料金のコンビニ収納により

クレジットを含めた総合決済サービスを提供しています。さらに、今国会には地方自治法や国民年金の収納に関する「改正」案が提出されており、国民健康保険料や国民年金もカード払いが可能になります。私どもは、このような非対面系の収納業務に関するカード払いのサービス提供にも力を入れています。さらに、米国で普及している購買用カードのように、官から民間へのクレジット支払いへの対応についても今後議論がなされると考えており、こういった新市場にも注目しています。

また、交通系では、乗車カードとクレジットカードを一体化した交通ICカードが普及拡大していますし、小額決済の分野では、NTTドコモのiD、JR東日本のSuicaが脚光を浴びていることから、携帯電話・交通・小額決済が一体となった領域での高付加価値サービスとして、共同利用型のポイントサービスのご提供

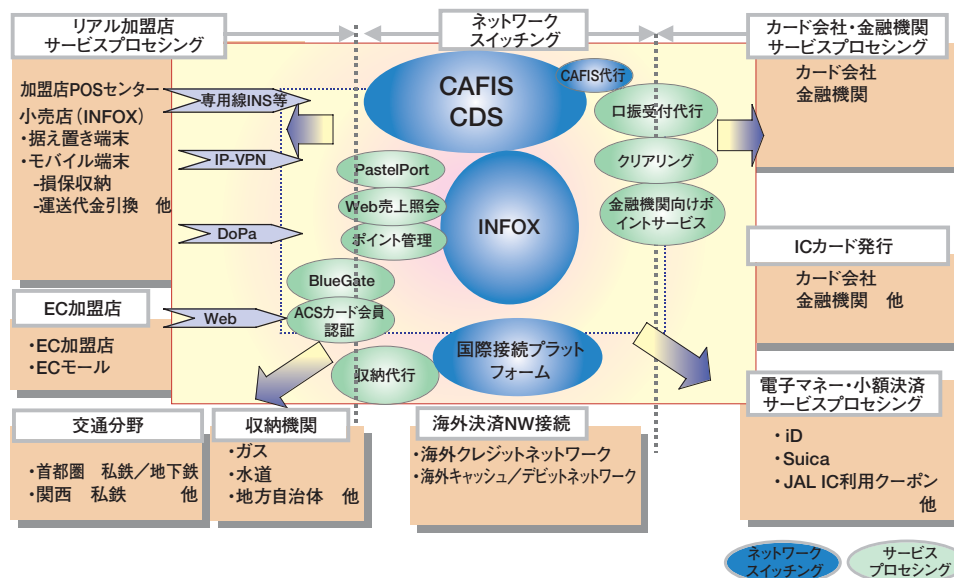


図1 CAFISが目指すカード統合サービスの方向

に注力しています。

さらに海外ネットワークとCAFISサービスの接続ニーズも高まっています。「ビジット・ジャパン・キャンペーン」の影響もあって、訪日する外国人旅行者の数が増えています。特に中国からの旅行者は年間50万人以上とされています。こういった、中国人旅行者が訪日の際に現金を持ち込まなくても、手元の銀行カードで買い物やATMでの現金引き出しができる環境にしようということで、中国銀聯センターとCAFISを接続しました。

こういった取組みを含め、CAFISが目指すカード統合サービスの方向性を図1に示します。

CAFISのグローバル化と海外でのビジネス展開を検討

—今後の取組みとして、どのようなことをお考えですか。

坪谷 CAFISと海外ネットワークとの接続についてお話しましたが、中国

とのネットワーク接続に加え、東南アジアの地域とも双方向で利用できる環境を構築していきたいと考えています。さらに、CAFISの接続ビジネスに加え、今後は20年以上に及ぶCAFISの提供で培った技術・ノウハウを活かしたビジネスを海外で展開したいと考えています。例えば、中国は、マーケットの規模からみて、店舗での端末設置数が少なく、しかも単機能のサービスしか提供されていません。日本のように、POSレジ機能やポイントサービス機能といった高付加価値のサービスはまだこれからです。こういったノウハウを持つ私どもにとって、現地の先行事業者と連携してカードプロセッシングビジネスを展開するには、非常に魅力的な市場です。

今後も常にグローバルな視点でCAFISを中心に高付加価値サービスを展開していきたいと考えています。

—本日は有り難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)