



日本商工会議所

The Japan Chamber of Commerce and Industry

第2回「キャッシュレス決済の中小店舗への
更なる普及促進に向けた環境整備検討会」

資料4

キャッシュレス決済の さらなる推進に向けて

2020年6月23日
日本商工会議所

キャッシュレス目標を達成するには

1

○国は、キャッシュレス決済比率を「2025年までに4割程度」、将来的には世界最高水準の80%を目指すとしているが、その目標達成に向け、各主体は何をすべきなのか？

□当面、「キャッシュレス・ポイント還元事業」の参加店舗（115万店）をどれだけ維持できるか？そのために、何をすべきなのか？

□目標に向け、持続的にキャッシュレス比率を高めるために、何をすべきなのか？

→関係者が「Win-Win」（共存共栄）になるには、何をすべきなのか？

◆国、地方自治体、日本銀行等

□キャッシュレス決済比率の将来的な80%目標が達成すると、どのような状態になっているのか？

□以下のバランスは？

「少額決済、高額決済」「与信なし、与信付き」「プラスチックカード、スマホ、生体認証？」

「非接触型、接触型」「民間ツール、(公共財なら)国がツール・システムを提供、デジタル法定通貨」

□停電やシステム障害等の対策は？、セキュリティ対策は？

□地方自治体の役割は？（マイナポイント、納税・公共料金での利用、地域電子通貨等）

□現金利用減少による現金管理費削減分の還元は？

□目標達成のために、どんな施策を打ち出すのか？（ソフト・ハード、予算・税制等）

◆キャッシュレス決済関係事業者

□政府目標の達成に向けて、どう対応するのか？ その方法は、持続的か？

◆キャッシュレスを利用できる場（店舗、行政、病院・診療所、各種施設等）

□キャッシュレス決済に何を期待し、どう対応するのか？

□3つの壁を越えられるか？

◆消費者

□消費者（高齢者含む）への利用拡大策は？

□インセンティブが必要な決済ツールは、持続的か？

※組み合わせイメージ

利用者
(消費者)

スマートフォン

プラスチックカード

中小企業
(店舗等)

【コード読み取り型】
バーコード/Q Rコード
(プレート掲示(静的)/タブレット掲示(動的))

【非接触型】
タッチ決済
(読み取り機)

【接触型】
カードリーダー
(読み取り機)

支払いの
タイミング

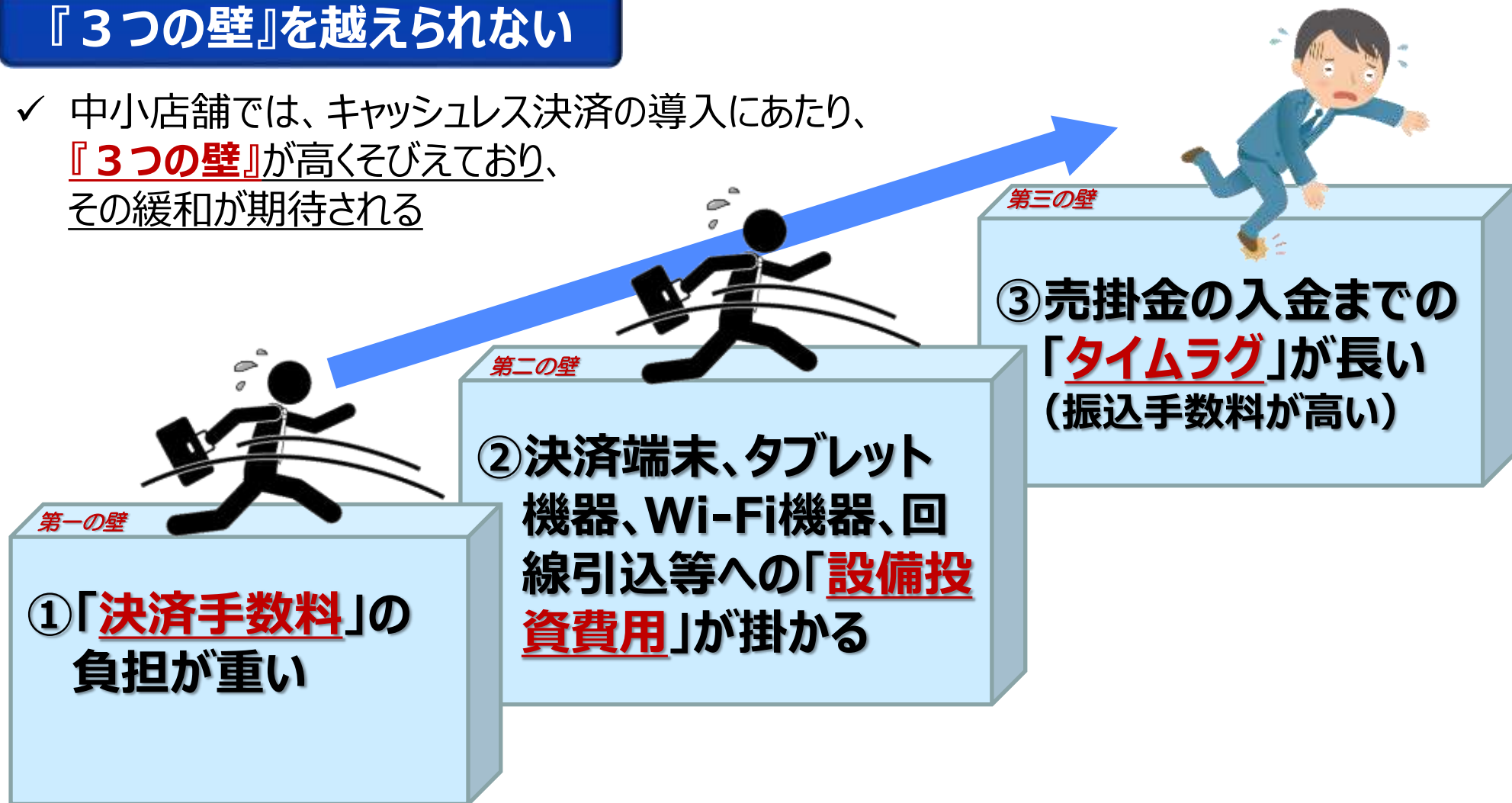
前払い

即時払い

後払い

『3つの壁』を越えられない

- ✓ 中小店舗では、キャッシュレス決済の導入にあたり、
『3つの壁』が高くそびえており、
その緩和が期待される



【キャッシュレス・ポイント還元事業での補助】

- ・実質2.17%以下
（手数料は3.25%以下で、
国が1/3補助）
- ・負担ゼロ
（国が2/3補助。1/3は決済事業者負担）

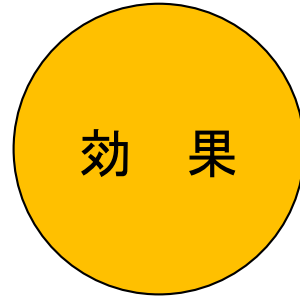
（出典：2019年度のキャッシュレス・ポイント還元事業に関する当所資料）

中小店舗の経営者の意識

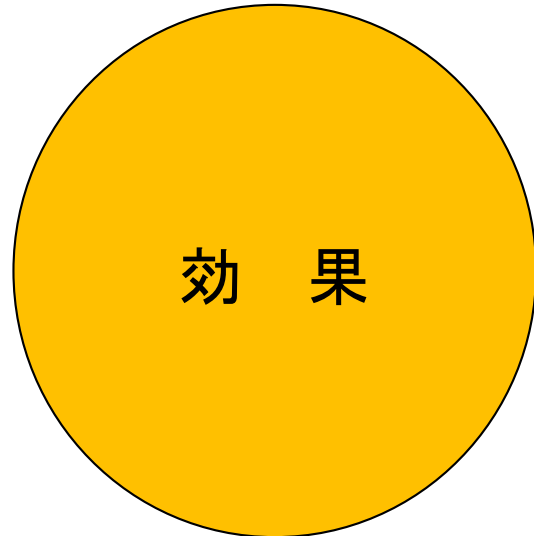
4

- 経営者は、常に、「費用 対 効果」が見合うか、見定めている。
- 経営者が「高い」と言うのは、「効果 < 費用」という認識。

高い！



安い！



(参考)顧客(消費者)に選ばれやすいのは、どちらのお店でしょうか？ 5

【A店】キャッシュレス決済も可能

ポイント還元「あり」



※現金の取扱いも可能
(この場合ポイント還元はない)

【B店】支払いは現金のみ

ポイント還元「なし」



**顧客が「5% (2%) ポイント還元」の恩恵を受けるためには、
中小小売店等(※)において、「キャッシュレス決済の対応」が必要**

※中小・小規模の小売店・サービス業者・飲食店等

(出典:2019年度のキャッシュレス・ポイント還元事業に関する当所資料)

中小店舗から見た「キャッシュレス・ポイント還元事業」

○ポイント還元事業をきっかけに、キャッシュレス決済を導入し、一定の効果はあったものの、7月以降の決済手数料・現金回収期間等への懸念の声がある。



中小店舗の主な声

- ポイント還元事業に関心がある顧客の要望を受けて、(仕方なく)キャッシュレス決済を始めた。
- 国が主導しているので、始めた。
- 決済事業者の選定の際、一覧表を参考に選んだ。
- 営業の方が来て、使えるようになるまでサポートしてくれたので、導入した。
- ポスターを掲示したら、キャッシュレス決済の利用者が増えた。
- ポイント還元事業のお陰で、売上が伸びた。
- 高額決済の顧客に好評で、客単価が上がった。
- 決済手数料の補助があり、良かった。
- 国の補助により端末代が無料で助かった。
- 金銭授受がないので、レジがスムーズになった。
- 現金管理の負担が減少した。
- 食べ物を扱うので、衛生面で良い。
- 現在のコロナ禍において、衛生面で良い。

- ・決済事業者が多く、どこが自店舗に合うのか。
- ・キャッシュレス決済にしたが、利用が少ない。
- ・クレカ決済は時間がかかりレジ業務が混乱した。
- ・消費者がスマホ決済に不慣れだとレジが混む。
- ・現金払いの常連客がクレカを使い、決済手数料の分、利益が減った。これは痛い。
- ・決済手数料が高く負担が重い。後払いの利益を受ける利用者が手数料をなぜ負担しないのか？
- ・7月以降の決済手数料等の負担増大を懸念。
- ・国の補助がなくなったら、決済手数料の水準の関係で継続しないこともある。
- ・ポイント原資が決済手数料だとして、自店舗負担分を取戻さないと足りない分は実負担である。
- ・現金回収に時間がかかり、資金繰りが悪化し、金融機関に利子を払って、運転資金を確保した。
- ・現金との二重管理で、会計事務の手間が増えた。
- ・停電やシステム障害時の使用不能が怖い。

キャッシュレス決済事業者のサービスの開示

○キャッシュレス決済事業者の様々なサービスの「一覧表」を、比較検討しやすく、分かりやすく公表することは、予見可能性が高まり、キャッシュレス決済の導入・継続を検討する中小店舗に、良い影響を与える。

☐提供サービス（クレジットカード、デビットカード、電子マネー、QRコード決済等）

☐決済手数料（オンライン決済時含む）

- ・ 下限～上限、標準料率、設定方法、手数料変更の条件、等

☐決済端末代等

- ・ 決済端末関係費用、通信費用、等

☐入金までのタイムラグ・諸条件

- ・ 入金の頻度、入金手数料（負担者）、諸条件、等

☐付帯サービス

☐その他必要事項

キャッシュレス決済のさらなる推進に向けて

- コロナ禍での衛生面の意識の高まりは、「キャッシュレス決済」にとって好機。
- キャッシュレス決済のさらなる推進に向けて、中小店舗の「売上向上」や「コスト削減」に資する方策が必要。

1. 【効果↑】中小店舗の「売上向上」に資する方策（来店客数増、単価増、等）

- 消費者が安心して楽に使えるキャッシュレス決済の普及（相互運用性の確包含む）
- 消費者に対する、キャッシュレス決済利用のメリットの周知や購買意欲を向上させる方策の実施
- 便利なサービスとの連携（スマホでの「店舗外事前注文」や「店舗内注文」等）
- 消費者への告知やクーポン配信など、再来店を促すサービスの提供
- 地域内の購買情報データの提供（業種・地区、利用者属性、購買単価、時間帯、推移等）

2. 【費用↓】中小店舗の「コスト削減」に資する方策

- 決済手数料の引下げ
 - ・各社の決済サービス等の見える化
 - ・決済手数料の引き下げ、オンラインでの決済手数料の引下げ、各種手数料・費用の引下げ
 - ・少額決済や少額利用事業者（一定利用金額以下）の決済手数料の大幅引き下げ
 - ・少額決済（与信無し。プリペイド、デビット）用のシステムの検討
 - ・法律・ガイドラインによる決済手数料上限の検討、デジタル法定通貨の検討
- 決済端末代の引下げ、安価なマルチ決済端末の普及
- 入金までのタイムラグの短縮化に資する振込手数料の引下げ
- 店舗内レジシステムとの連携、店舗外レジ対応など、レジ・会計業務の効率化

○決済手数料

- ・コロナ禍で売上減少の中、手数料がなくすぐに仕入れで使える、現金が一番ありがたい。
- ・手数料を下げて欲しい。オンライン決済分が高いので下げて欲しい。
- ・定率ではなく、定額や、月額定額など、仕組みの多様化が必要。
- ・決済手数料が4%として、入金まで半月かかるとしたら、年利換算は96%？
- ・与信無（プリペイド、デビット）の手数料が、与信有（クレジットカード）の手数料となぜ同じなのか。
- ・そもそも、なぜ与信有（クレジットカード）の場合、決済手数料を加盟店が負担しないといけないのか。後払いの利益を得る消費者が負担すべきではないか。なお、販売促進効果はそんなにない。
- ・行政へのキャッシュレス納税の際、納税者が手数料を支払うが、なぜか？
- ・海外の手数料はとても安いと聞いた。また、政府が手数料の上限を定めているとも聞いた。日本で、できないのか？
- ・加盟店に犠牲を強いるキャッシュレス決済の推進は、持続的ではない。
- ・キャッシュレス決済の手段が多い。システム料や保険料等が手数料の高さにつながっているのでは。
- ・現金（紙幣・通貨）は無料で利用できる。国がキャッシュレス比率を上げたいなら、無料でキャッシュレスを利用できる環境を提供すべき（例：公共財の道路の利用料は無料、高速道路は受益者負担で有料）。

○決済端末代

- ・端末代が、安くないか。
- ・マルチ端末代が、安くないか。

○入金までのタイムラグ

- ・入金サイクルを短くして欲しい。資金繰りが悪化し、金融機関の融資で対応したが、なぜ利子を払ってまで入金を待たないといけないのか。

○その他

- ・停電やシステム障害等になった時、どうなるのか。

(参考) 『会計・決済ツール(3点セット)』の活用推進

- ✓ 「軽減税率」の導入で、全ての事業者において記帳・会計事務で「8%、10%」の仕訳が必要。また、軽減税率の対象となる食料品等を販売する事業者は「8%、10%」に分けた計算、領収書・レシート発行(レジ交換)が必要。
- ✓ 政府は、「マイナポイント事業」において、キャッシュレス決済で使えるポイント(上限5,000円分)を付与する予定。中小店舗等は「キャッシュレス決済」に対応しないと、消費者から選ばれない可能性がある。
- ✓ このため、中小店舗等は、『会計・決済ツール(①クラウド会計+②モバイルPOSレジ+③キャッシュレス決済)』の導入・活用に取り組むことが必要となる。

【課題①】全ての事業者は「8%、10%」の仕訳が必須

対応策(記帳・会計)

①クラウド会計の導入



■クラウド会計の導入で、記帳・会計業務の効率化を図れる

- ・複数税率(8%、10%)の対応を含め、煩わしい記帳・会計作業を自動化し、企業の業務効率化を実現できる

【課題②】食料品等を販売する事業者は「8%、10%」を分けた計算、領収書・レシート発行が必須

対応策(レジ・決済)

②モバイルPOSレジの導入



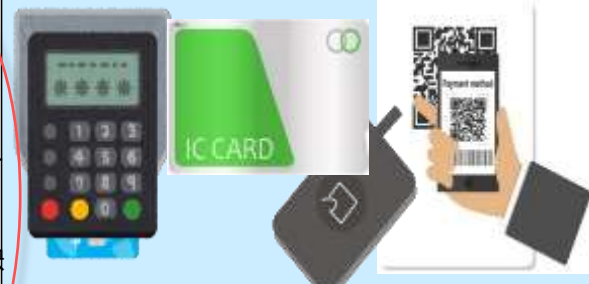
■レジ・決済業務の効率化を図れる

- ・商品ごとにワンタッチで予め税率を登録できる
- ・「軽減税率対応レシート」を自動出力できる
- ・レジ締め時間を大幅に短縮できる
- ・レジ補助金の活用で投資額を抑えられる

【課題③】政府の「マイナポイント事業」に対応する場合

対応策(決済)

③キャッシュレス決済の導入



■売上増加が期待される

- ・マイナポイント事業により売上増加期待
- ・消費者の利便性向上や購入単価の上昇、新規顧客開拓等による売上増加も期待

※QRコードの場合は、消費者が提示するコードを店舗側が読み取る場合のみ対応

○FinTech(ITを活用した革新的な金融サービス)によって、「金融(決済、資金調達、資金管理)の利便性が向上」する。

○「業務フロー全体のデータ連携」により経営が見える化され、リアルタイムデータに基づく「経営の高度化」「生産性(付加価値向上/業務効率化)の向上」を実現。

金融の利便性向上

生産性の向上

経営の高度化

