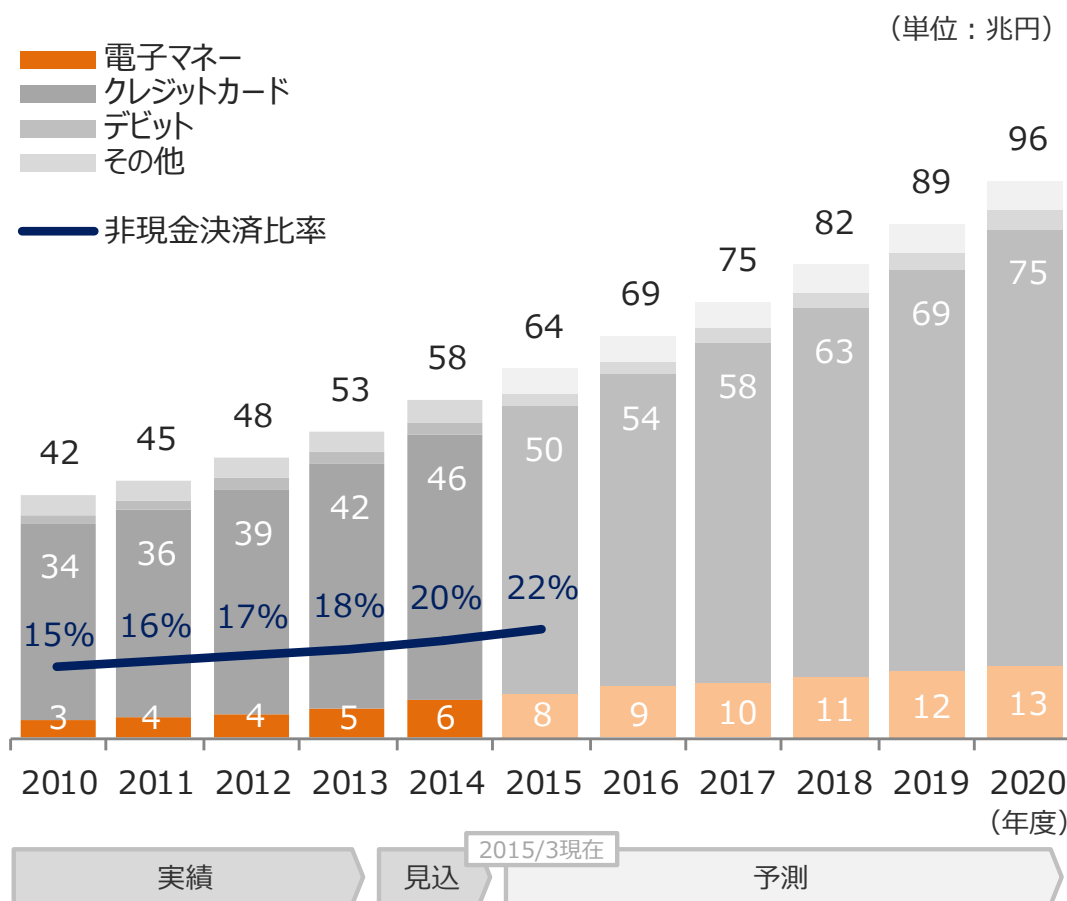

ORIX Payment Service

オリックス株式会社

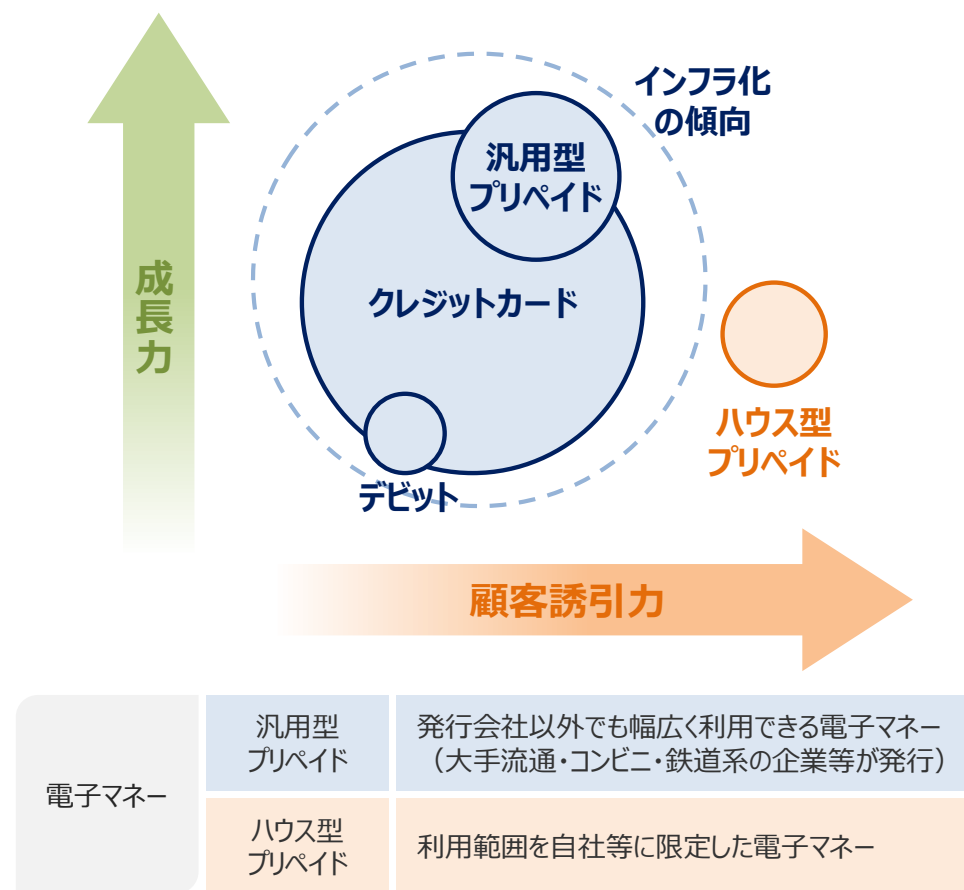
個人の決済を取り巻く環境の変化

近年、現金以外の決済手段の多様化により、非現金の決済手段が全体の2割を超えました。
大手流通・コンビニ・鉄道系の電子マネーが著しく普及したため、加盟店が電子マネーに期待する“囲い込み”の効果は低下しています。
今後とも、利便性を高める汎用型プリペイドの普及が進む一方で、**ハウス型プリペイドに“囲い込み”効果が期待されています。**

非現金決済手段の発行額推移



非現金決済手段のポジショニングマップ



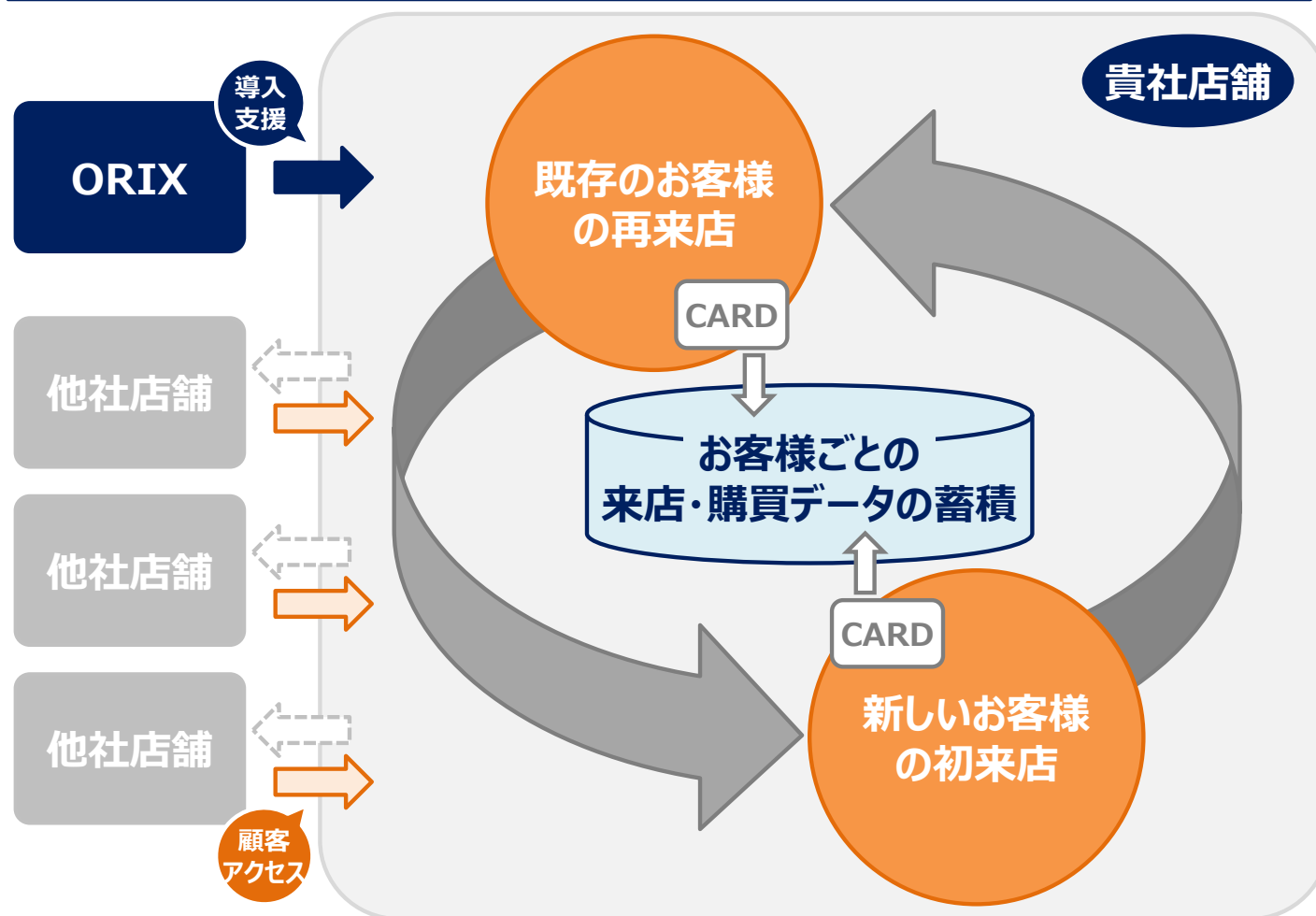
Source: 矢野経済研究所「2015 電子決済/EC決済サービスの実態と将来予測」および内閣府「国民経済計算」の統計データを基に当社が作成

ご提案内容の要旨

“今回は、**貴社がハウス型プリペイドのカード発行元となること**を当社が全面支援させていただくご提案です！！”

“ORIX Payment Service” の提供

効果の発現



既存顧客の囲い込み

新規顧客の獲得

収益性および
キャッシュフローの向上

非現金決済手段の商材別の特徴

ハウス型プリペイドは、他の非現金決済手段と比較して、①**最も困り込み効果が高く**、収益性やキャッシュフローの観点から②**資金効率の高い**決済手段であり、投資効率の低下した販促施策に代わる、お客様との**新たなコミュニケーションツール**としてご活用いただけます。

		電子マネー	ポイント		その他の決済手段			
		ハウス型 プリペイド	汎用型 プリペイド	自社 電子ポイント	共通 電子ポイント	回数券 ・商品券	クレジット カード	備考
・ 既存顧客の困り込み ・ 新規顧客の獲得	リピート性	高	－	中	低	中	－	✓ 前入金であること、繰り返し使えること、特典付与があること等から、 再来店を促す効果 があります
	特典付与 の多様性	高	－	高	中	低	－	✓ 来店時、または来店を伴わない貴社任意のタイミングで、自由度の高い特典を付与でき、お客様に対する プロモーションの多様性が高まります
	データ マーケティング	可能	別途費用	可能	別途費用	不可	不可	✓ お客様データの集計・分析により、①既存のお客様に対する 1to1マーケティング 、②新たなお客様を獲得するための 課題発見 のお役に立てます
収益性・CFの向上	入金 タイミング	前	後	－	－	前	後	✓ 前入金でお客様の現金をお預かりするため、 高いキャッシュフロー効果 が期待できます
	退職益	あり	なし	なし	なし	あり	なし	✓ 転居等のお客様のご都合により、電子マネーが有効期限までに利用されなかった場合、貴社の利益となります
	手数料率 (売上×●%)	1-2%	3-5%	導入経緯 による	1-2% +α	あり	2-5%	✓ ASPサービスであるため、他の決済手段と比べて 低い手数料率 を設定させていただきます

Note : 当社は、カード情報・利用履歴のCSVファイルをダウンロードできるサービスを提供いたします（集計・分析・顧客属性取得は貴社作業）

ORIX Payment Serviceのご利用事例

ご利用やご入金などのお客様の行動に対して電子マネー特典を付与する、あらかじめ電子マネーの残高を付与したカードを販売・配布するなど、**多様性に富んだプロモーション**を実施することができるため、期待する効果を得ることができます。

期待する効果	ご利用事例	補足説明
既存顧客の囲い込み	ご利用特典の提供 購入 100 特典 5 CARD	✓ ご利用金額に応じて、次回の来店時に利用可能な電子マネー特典（ボーナス）を付与します ✓ 貴社限定の電子マネー残高があると、経済性の観点から貴社店舗へ再来店する可能性が高まります ✓ 例えば、ご利用単価が高いお客様に対しては、より多くのボーナスを付与することにより、顧客単価の増加が見込めます
新規顧客の獲得	ギフト券の提供 100 GIFT 購入 100 初来店 100 GIFT	✓ 電子マネー残高を付与した貴社限定のギフト券（クーポン）を販売することにより、新規顧客の獲得機会を創出します ✓ 新規出店時に無料で配る、友人紹介の謝礼に渡すなど、お客様に対するプロモーションの多様化が期待できます
収益性およびキャッシュフローの向上	ご入金特典の提供 入金 100 お預り 100 特典 5 CASH CARD	✓ ご入金金額に応じて、次回の来店時に利用可能な電子マネー特典（ボーナス）を付与します ✓ 現金決済であれば販売時まで受け取れなかった売上金額を前もって受け取れるため、キャッシュフローが向上します ✓ データ管理されるため、回数券と比較して、管理コストや事務ミスが減少します

プロモーション事例

各事業様が実施されているプロモーション事例の一部をご紹介します。

プロモーション事例①

◆ メンバースカード



- ✓ 例えば、キャンペーン期間中の来店客に電子マネー●●円付のメンバースカードを贈呈します
- ✓ お客様は、単発性の高い紙製クーポンと比較してプレミアムを感じるため、**ファンの醸成**ができ、クーポンの**利用率（囲い込み）が向上**します

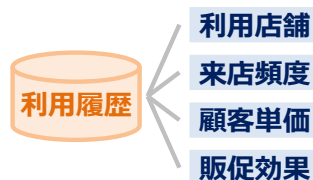
◆ 開店キャンペーン



- ✓ 開店キャンペーンとして電子マネー●●円付のプリペイドカードを商圈に配布します
- ✓ **商圈との“繋がり”の拡大**を優先することにより、同商圈内のライバル店顧客の流入を図ります

◆ お客様の行動把握

お客様ごとの・・・



- ✓ お客様の利用履歴を蓄積し、貴社操作でファイルをいつでもダウンロードしていただけます
- ✓ ダウンロードしたデータから、貴社における**お客様ごとの消費行動が把握**できます
- ✓ 頻度・単価が高いまたは低い**お客様それぞれに異なるプロモーションを実施**することができます

プロモーション事例②

◆ ギフトカード



- ✓ 貴社の価値の高い商品・サービスを友人や家族に贈るため、ギフトカードを販売します
- ✓ **お客様の友人や家族が新規顧客**となります
- ✓ 常連のお客様に対し、**普段の謝意を伝える**ためギフトカードを贈呈し、ロイヤリティを高めます

◆ ロイヤルカスタマー



- ✓ お客様ごとの利用頻度や決済単価などを基準に**ロイヤルカスタマーを把握**します
- ✓ ①上位会員に対する**ロイヤリティの強化**、②低位会員に対する**販売訴求**につながります

◆ イベントクーポン



- ✓ お客様のプリペイドカードに、クリスマスなどご指定日に合わせてクーポンをお送りします
- ✓ または、クリスマス前などご指定期間中にのみ使用できるクーポンをお送りすることも可能です
- ✓ **貴社起点でお客様に“喜び”を届ける**コミュニケーションツールとしてご活用いただけます

さらなる利用率向上を見据えて・・・

プリペイドカードを持たない
お客様の行動も知りたい

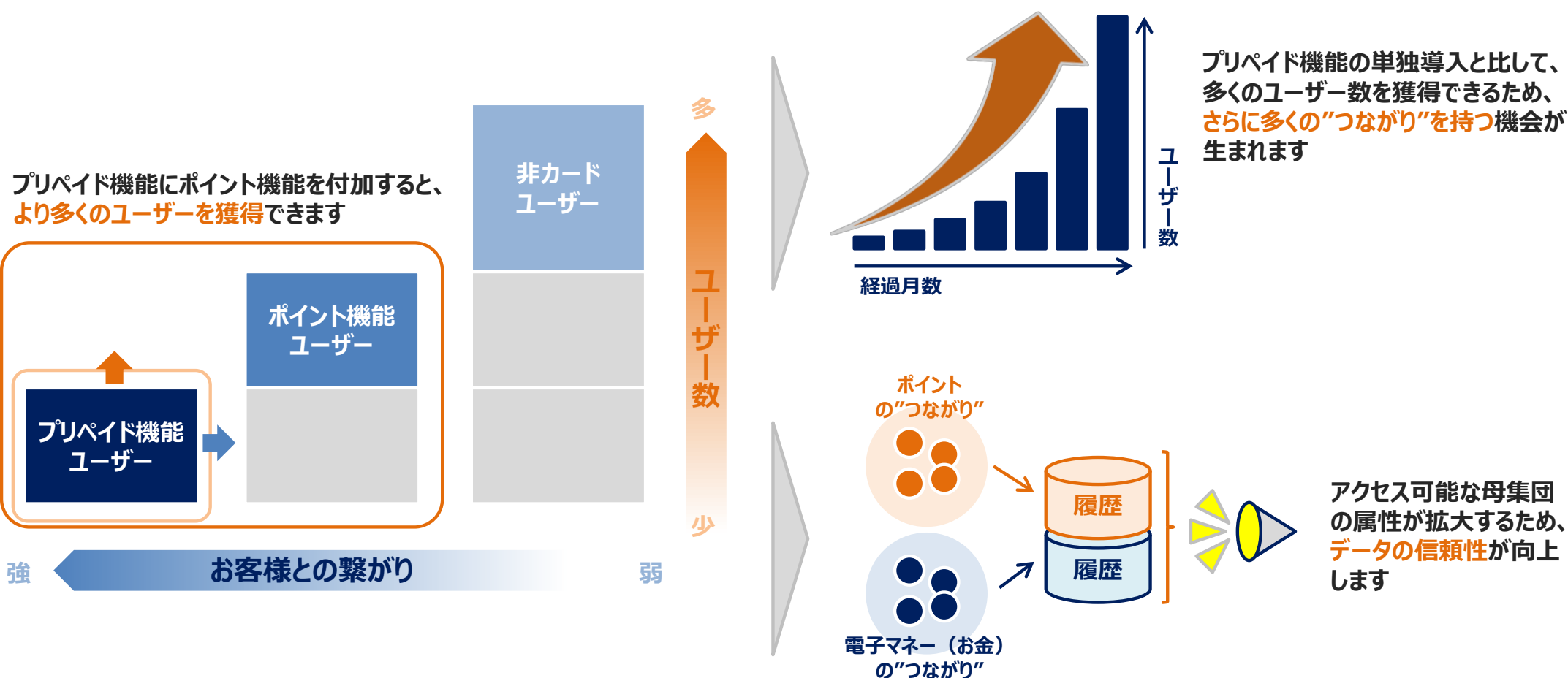
もっと幅広いニーズに
応える施策を打ちたいけど、
カードがないと手段が限られる

けど、どうすれば・・・

ORIX Payment Service
であれば、プリペイドカードに
ポイント機能を付けることにより、
ポイントサービスを通して
プロモーションの幅をさらに拡大
することができます！！

プリペイド機能とポイント機能のシナジー

プリペイド機能にポイント機能を付加することで、カードユーザー数の拡大が見込めるため、①さらに多くのお客様と“つながり”を持てることに加え、②利用履歴のデータの信頼性が向上します。



ORIX Payment Serviceによるポイント機能の特徴

ORIX Payment Serviceを導入すると、自社で仕組みを構築することなく、**低コストで自社電子ポイントを導入できます**。
自社電子ポイントは、相応の囲い込み効果が期待できる半面、自社でシステムを構築する場合は、高い投資・運用コストがかかります。

	サーバ管理		その他の記録媒体管理			備考
	自社 電子ポイント	共通 電子ポイント	リライト カード	スタンプ カード	クーポン券	
リピート性	中	低	中	低	低	✓ 貴社のみで利用できるハウス型のポイントサービスであるため、 再来店に対する高い期待感 を持つことができます
アクティブ ユーザー率	中	高	中	低	低	✓ 加盟店舗数が貴社に限られるため、アクティブユーザー率は 共通電子ポイントと比較して低い 傾向にあります
特典付与 の多様性	高	—	中	低	低	✓ 来店時、または来店を伴わない貴社任意のタイミングで、自由度の高い特典を付与でき、お客様に対する プロモーションの多様性が高まります
データ マーケティング	可能	別途費用	別途費用	—	—	✓ お客様データの集計・分析により、①既存のお客様に対する 1to1マーケティング 、②新たなお客様を獲得するための 課題発見 のお役に立てます
不正利用 の可能性	低	低	低	中	中	✓ 操作ログの記録が残るため、従業員等による 不正利用の抑止力 となります
導入費用	高	高	中	低	低	✓ 自社でシステムを構築する場合、高い投資・運用コストがかかります ✓ 当社ASPサービスにより 低コスト化を実現 します

ASPサービスにより低コスト化

Note： 当社は、カード情報・利用履歴のCSVファイルをダウンロードできるサービスを提供いたします（集計・分析・顧客属性取得は貴社作業）

ご参考情報

ORIX Payment Serviceにおける電子マネーおよびポイントの仕組み

電子マネーは、預り金、ボーナス、クーポンの合計額を意味します。

ORIX Payment Serviceは、電子マネーおよびポイントの残高、増減値、有効期限等をサーバで一括管理するサービスです。

		説明	貴社による特典付与	現金チャージ	電子マネー利用	ポイント利用
電子マネー	 預り金	お客様より お預かりする現金	—	チャージ額に応じて 増加	(利用順③) 利用金額に応じて 減少	—
	 ボーナス	現金のチャージまたは現金・預り金の利用など お客様のアクションにより付与 する特典	—	チャージ特典の付与率に応じて 増加	(利用順②) 利用金額に応じて 減少 利用特典の付与率に応じて 増加	—
	 クーポン	お客様のアクションによらず 貴社のアクションにより付与 する特典	特典の付与額に応じて 増加	—	(利用順①) 利用金額に応じて 減少	—
ポイント	 ポイント	お客様または貴社のアクションにより付与 する特典	特典の付与ポイントに応じて 増加	チャージ特典の付与率に応じて 増加	利用特典の付与率に応じて 増加	利用ポイントに応じて 減少

プリペイド取引におけるチャージおよび利用に関する会計処理例は以下の通りでございます。
採用方式やご見解に相違がある場合もございますので、会計処理の方針決定については税理士・会計士にご相談ください。

預り金のチャージ・利用時の会計処理



① 現金10,000円をチャージ

現金	10,000	前受金	10,000
----	--------	-----	--------



② 預り金10,000円を利用

前受金	10,000	売上	10,000
-----	--------	----	--------

<税務処理について>

プリペイド取引については、商品券税務により、**原則として商品券を販売した時点での収益計上**が求められています（法人税法基本通達第7款2-1-39）。

ただし、所轄税務署長の承認を得れば、収益計上のタイミングを電子マネーの発行時ではなく、商品引き換え時に行う方法（アグリーメント方式）に切替えることができます。承認を得る際の書式の指定はありませんが、**書式例はご用意があります**ので、弊社にご相談ください。

特典の付与・利用時の会計処理



① 現金10,000円をチャージ

現金	10,000	前受金	10,000
----	--------	-----	--------

特典は
仕訳なし

チャージ金額×1%
を**ボーナス**に付与



② 電子マネー10,100円を利用

前受金	10,000	売上	10,100
売上値引	100		

チャージ金額×1%
を**ポイント**に付与



②' 100ポイントを利用し、残額10,000円を現金決済

現金	10,000	売上	10,100
売上値引	100		
※pt1=1円			

Note：特典残高（ボーナスまたはポイント）があるまま期末が到来した場合、当該特典分の引当処理を行います

資金決済に関する法律の概要

プリペイド取引は、「資金決済に関する法律」（平成21年6月24日法律第59号）における「前払式支払手段」に該当します。
具体的な手続きについては、必ず貴社顧問弁護士等の専門家にご相談ください。

（ご参考）規制の概要

規制対象区分	対象区分の説明	発行者の要件	未使用残高 (基準日時点)	必要手続き (要否・方法)	発行保証金の供託義務
自家発行型	発行者（議決権50%以上を保有する子会社を含む）の店舗等で使用できるもの	特になし	1千万円 以下 1千万円 超	不要 -	(不要)
第三者発行型	発行者および発行者以外のサービス等提供者の店舗等で使用できるもの	①法人であること ②純資産1億円以上であること	1千万円 以下 1千万円 超	要 届出※1 登録※1	(不要) 基準日の未使用残高の1/2※2 (不要) 基準日の未使用残高の1/2※2

※1 届出または登録が必要な場合、**届出には「前払式支払手段の発行届出書」、登録には「登録申請書」**が必要となります。

※2 発行保証金の供託を要する場合、発行保証金を次の方法で供託することが義務付けられます（**①金銭による信託、②保全契約の締結、③有価証券による供託、④信託による信託のいずれか**）。供託の方法によっては、法律上所要の手続きが必要なものがあるので、ご注意ください。

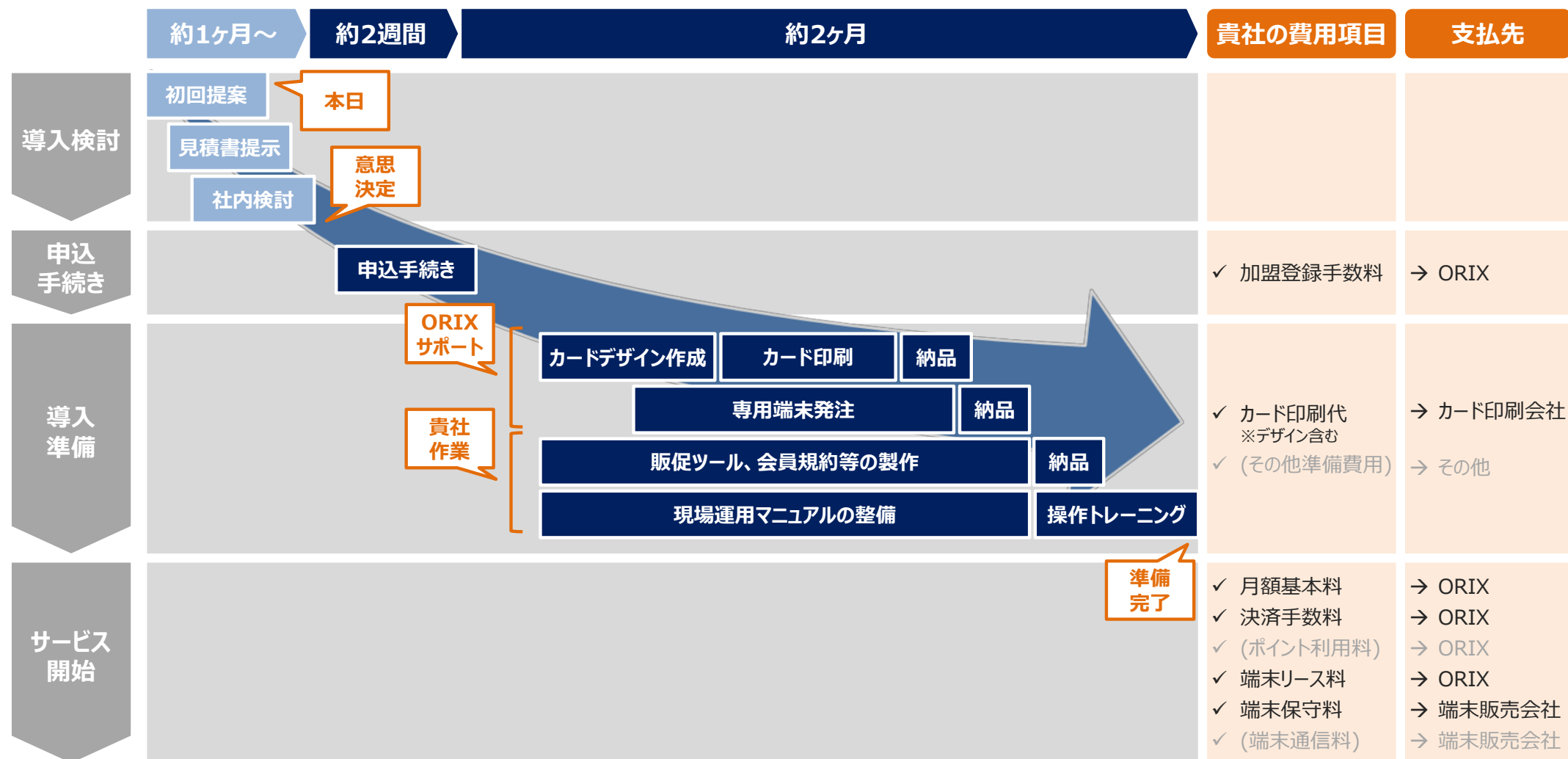
届出または登録が必要な場合、基準日ごとに所轄の財務局へ業務に関する報告書の提出が必要となります。

基準日	報告期限	報告内容
毎年09月末	▶ 同年11月末	✓ 「前払式支払手段の発行に関する報告書」 ✓ 貸借対照表、損益計算書等 ✓ 発行保証金の証書
毎年03月末	▶ 同年05月末	

Note： 上記のほか、発行者に関する事項、前払式支払手段に関する事項等について表示または情報提供をする義務、帳簿の作成・保存の義務等があります。
詳しくは、（一社）日本資金決済業協会ホームページ（<http://www.s-kessai.jp/>）をご参照ください。

サービス導入に伴うタスク・スケジュール・費用項目

サービス導入に伴う準備期間は、貴社の**意思決定から最短2.5ヶ月程度**です。（より早期に開始されたい場合はご相談ください）



※カッコ書きはオプション等の任意項目

決済端末情報およびオペレーション

ORIX Payment Serviceは、弊社が指定する**据え置き型またはタブレット型の決済端末**をご利用いただきます。
決済端末の導入に伴い、レジオペレーションの変更がございます。

ご提供可能な決済端末

据え置き型



※イメージ

タブレット型



メーカー	(台湾メーカー)	株式会社エンパシ (日本)
型式	(NA)	EM10
カードリーダー	✓ 磁気カード ✓ 非接触カード ✓ ICカード	✓ 磁気カード ✓ 非接触カード ✓ ICカード
通信規格	有線LAN・LTE	有線LAN・LTE
POS機能	なし	あり (オプション)

想定するレジオペレーション

POS 操作

- ✓ お客様のお取引内容に応じて入金また支払処理を行います
- ✓ 事前に「プリペイドによる入金/支払」のキーを割当てする必要があります

決済端末 操作

- ✓ 取引内容を選択し、現在残高を確認のうえ、取引金額を入力します
※取引金額とは、チャージ時はチャージ金額、決済時は決済金額を指す
- ✓ 任意で取引毎にPOSレシート番号を登録することができます

カード 認証

- ✓ カードリーダーで磁気カードのカード番号を読み取ります
- ✓ 磁気カードは、カードをスワイプ（擦る）ことで読み取ることができます

決済端末 操作

- ✓ 取引内容を確認して、取引を完了します

レシート 印刷

- ✓ レシートが印刷されますので、お客様用をお渡しし、加盟店控えをお手元に保管します

管理画面およびメンバーサイトイメージ

管理画面は、本部/店舗に操作および閲覧権限が分かれています。
店舗権限には、電子マネーあるいはポイントの残高変更を伴う取引に制限を設けております。
また、決済端末は、カード本体がないと残高変更を伴う取引ができない仕組みです。

分類	機能の内容（抜粋）	PC画面（権限別）		決済 端末
		本部	店舗	
ユーザー	ユーザー一覧/詳細			
	ユーザー登録/変更			
マスタ	店舗グループ/店舗/端末の一覧/詳細			
	カード情報の一覧/詳細および（本部のみ）CSV出力			
	利用履歴の一覧/詳細および（本部のみ）CSV出力			
取引	指定したカードへのチャージ/決済（利用）			
	指定したカードへ一括チャージ			
	指定した取引の取消/返品			
	指定した取引の移動/清算			
	指定したカードの有効化			
	指定したカードの無効化/復活			
集計	貴社全体での日次/月次集計およびCSV出力			
	店舗別単位での日次/月次集計およびCSV出力			
	店舗別での日次/月次集計およびCSV出力			

【加盟店】 管理画面イメージ

カード情報一覧画面

条件入力

カード情報一覧

履歴一覧

【お客様】 メンバーサイト画面イメージ

ログイン画面

貴社のブランドロゴ

カード番号

PINコード

残高情報

利用履歴

オリックス株式会社