

琉球銀行が草分けとなった、地域のキャッシュレス化

株式会社琉球銀行
ペイメント事業部
田子 雅信 副部長



株式会社アイティフォー
執行役員 決済ビジネス事業部
河野 一典 事業部長



右: 株式会社琉球銀行 田子 雅信 副部長 左: 株式会社アイティフォー 河野 一典 事業部長

“アイティフォーの事業上の強みは『寄り添うチカラ』です。顧客のニーズに寄り添い、高い満足を実現させるために互いに議論を重ねていく中で、当初の想定以上に大きな事業に発展するものがあります。最近では琉球銀行との協業によってイノベーションが生まれたと聞いていますが”

田子副部長:

それは、琉球銀行が2015年以降に進めた『キャッシュレスアイランド構想』ですね。当行は沖縄県を事業エリアとしていますが、沖縄の風土、自然環境が生み出す観光資源とし

てのバリューには計り知れないものがあります。そうした観光地としての魅力に引かれて多くの国内外からの観光客が、沖縄本島はもとより小さな離島を訪れています。

しかしながら、県内のキャッシュレス決済の導入率は非常に低く、特に離島ほどその傾向が強いという状況でした。インバウンド観光客のキャッシュレス決済に対するニーズは非常に高いことから、利用機会が制限されていることは、地域経済発展に向けての機会損失につながりかねません。沖縄という地域が持つ膨大なバリューを活かしきれていないわけです。

こうした地域で生み出されたバリューを最大限に活用することを目的に、当行は地域通貨の展開も含め多くの試行錯誤を繰り返してきました。その中から大きく動き出したのが、クレジットカードのアクワイアラ事業*でした。一般的に

は、銀行と観光産業との間には収益に関する関わりは多くはありません。しかしながらアクワイアラ事業に参入することで、観光客が利用したいときにいつでもカードが利用できる環境を整備し、消費機会を増やすことで、観光産業の活性化に直接貢献できるようになるのです。ただ当時は、これまで現金しか扱ったことのない小規模の小売事業の皆さんや観光事業者はたくさんいらっしゃいましたので、それらの皆さんに対してどのように導入を呼びかけるかが課題でした。そこで取り組んだのが、毎日払システムの構築でした。通常の月2回の締め日を毎日にするすることで、キャッシュフローを確保するのです。カード利用が可能な加盟店にカードの売上を毎日入金することで加盟店のキャッシュフロー改善に寄与することから、非常に高いニーズがありました。我々銀行が提供するサービスとして、これは大きな強みであり、ポテンシャルでもありました。また、使用する決済端末も特別なトレーニングをすることなく誰でも使えるものでなければ、本格的な普及は難しくなります。これらの課題に対し、当行は初期段階からアイティフォーを事業パートナーとして密接な協業を重ね、求めるスキームに従って事業の細部まで徹底的に磨き上げた結果、キャッシュレス事業の本格展開を迎えることができました。

実は琉球銀行がアクワイアラ事業に参入した当時、日本では銀行が加盟店管理をする事例は少なく、大手カード会社がこれを担っていました。新規でアクワイアリングビジネスに参入しようとしたが、既存の汎用システムはなく、大手のように自社システムをゼロから構築するとなると高いコストがかかります。複数のITベンダーと協議した結果、センター側のシステムは準備できるので、決済端末だけ他社で準備すればアクワイアラ事業がスタートできるということが分かりました。たまたまアイティフォーに決済端末についての相談をする機会があったのですが、アイティフォーもPOSの決済機能を独立させて決済端末を拡販する計画があり、これがうまく合致したわけです。

アイティフォーの決済端末は、1台の決済端末にクレジットカード、電子マネー、コード決済すべてがオールインワンで対応しているマルチ決済端末でした。当時は業界でも唯一で、非常に画期的なものでした。現在では、オールインワンの端末が業界でのスタンダードになっていますね。

クレジットカードを取り巻く環境では、先ほどお話しした、大手カード会社が多くのシェアを占めるほか、銀行の子会社がクレジットカードの業務を行うということも多かったのですが、銀行自身が、自分たちでライセンスを取得してアクワイアラ事業を行うことで、手数料収入をはじめとした収益を県外に分散させず、域内にとどまることが実現できていると考えます。

当初は他の大手システム開発業者などに協業の打診を行っていたのですが、私たちのスキームを理解しようとするよりも、既存商品をただ当てはめようとする企業が多かったのが事実です。それに対し、アイティフォーはまず私たちのスキームを理解し、その求めるスペックを最大限に実現させることを目指してくれました。だからこそキャッシュレス構想を、理想的な形で実現させることができたのです。

もちろん、当行がこのような新規事業を開拓しようとしたのは、長期間にわたるゼロ金利政策の影響で融資による金利収入や国債などの運用益の減少傾向が根強く、手数料収入といった役務収入の増大を図らなければならないという背景もありました。しかし、状況に迫られた側面があったとはいえ、キャッシュレスアイランド構想を具体的な行動に結びつけられたことで、沖縄の「消費DX(デジタルトランスフォーメーション)」推進に大きく寄与できたのではないかと考えています。

*アクワイアラ事業: 国際ブランドであるVisaやMasterCardなどからライセンスを取得し、加盟店の開拓や審査、管理をする機関になること。ここで言う加盟店は、クレジットカードやデビットカードなどを利用するための決済端末を導入した店舗のこと。



4. 特集: お客様対談

河野:

琉球銀行とアイティフォーは、以前から各種システムの導入を通じて密接な関係を築いてきました。キャッシュレスアイランド構想への参加は、アイティフォーにとって新たな事業への気付きを得る機会となり、大きな変革のきっかけとなりました。そのきっかけとは、琉球銀行から、キャッシュレス決済端末(写真参照)と端末センターの導入提案依頼があったことです。

アイティフォーでは以前から百貨店向けにCastles Technology社(台湾)の決済端末と、小売業向け基幹システム『RITS(リッツ)』の端末センター機能を提供していました。琉球銀行からのご依頼を受け、これまでの技術と経験を活かして実現したのが、多様な決済手段の一つの端末で処理できる「マルチペイメント」端末です。電子マネー、中国の観光客が多く利用している銀聯QR、Alipay、WeChatPayなど、合計31の決済手段に対応させました。これは業界最多水準です。

また当時、沖縄の一部地域ではブロードバンド回線の普及が進んでおらず、アナログ通信が必要でした。通常であれば困難なアナログ通信への対応も、アイティフォーの通信技術のノウハウを活かすことで実現させることができました。他の端末メーカーではなかなかここまでできない、ニッチなニーズに対応できたことも、ご評価いただいた点の一つであると考えています。そして2017年、琉球銀行のアクワイアラ事業を開始した際に、アイティフォーも決済端末サービスとして『iRITSpay(アイ・リッツペイ)』を正式にリリースしました。

“キャッシュレスアイランド構想で協業が始まって時間が経ちましたが、ここまでの経緯を振り返ってどのような印象を持っていますか”

田子副部長:

既にiRITSpayを市場に投入して6年、シェアも順調に拡大しています。キャッシュレス決済がなかった離島でも、商工会議所や観光協会を通じて広がっています。取り扱いが簡

単なので、初めての利用者もすぐ使いこなせ、家族経営の店でも普及しています。例えば与那国島では、キャッシュレス店舗が以前はありませんでしたが、今は40ヶ所以上です。宮古島のタクシーもクレジット決済が可能になり、売上も増えました。キャッシュレスが離島の活性化に寄与しており、ESGの観点からも価値ある取り組みであると言えます。今後はエコシステムも組み合わせて、地域に貢献していきます。

琉球銀行はグループ企業である「りゅうぎんディーシー」、「OCS(オクス)」を通じてカード事業を行っていましたが、Visaデビットカード発行とともに加盟店開拓を強化しました。6年で加盟店は約10,000店となりました。この成長はアイティフォーとの協業とキャッシュレス端末普及が関係しています。沖縄県のキャッシュレス化は今後も開拓の余地はまだ大きいです。沖縄は2019年暦年で年間1,000万人を超えた観光客を迎え、キャッシュレスは消費増加の重要な要素です。台湾の「悠遊カード」取り扱いも始まり、沖縄全体のキャッシュレス普及で地域経済が活性化するでしょう。地方銀行がクレジット事業を始めるには多くのノウハウが要り、多くの銀行はそれを持っていません。しかし、既に事業を始めた琉球銀行はそのノウハウを提供しており、地方銀行が事業に参入することで地域経済活性化に寄与し、銀行全体が社会に貢献できると考えています。



“キャッシュレスアイランド構想から始まったアイティフォーと琉球銀行の協業ですが、これまでのパートナーシップの歩みと、今後の展望について教えてくださいませんか”

河野:

iRITSpayの展開は、琉球銀行と共に切り開いた道の歴史です。琉球銀行からの「マルチペイメント」の要望に、アイティフォーは真摯に答えてきました。クレジットや電子マネー、コード決済はもちろんのこと、琉球銀行のご要望により、沖縄の地域電子マネー「OKICA」や、台湾の「悠遊カード」に対応し、現在、キャッシュカードを活用したJデビットの対応を進めています。こういった決済手段の多様化や、決済センター運営のノウハウも含め、我々独自の判断というよりは、琉球銀行のニーズをきっかけに実装したことで、結果として市場におけるニーズに沿った製品を開発することができたという点では、琉球銀行に育てていただいたといっても過言ではありません。

また、iRITSpayは琉球銀行との協業で進化したことにより、他の地域金融機関への展開も着実に進んでいます。琉球銀行主導の下で、飛騨信用組合への導入も実現しました。また千葉銀行や静岡銀行などの地方銀行のアクワイアラ事業参入プロジェクトでiRITSpayが採用されたのも、琉球銀行での実績が大きく影響しています。現在も他の銀行へのマーケット拡大に向けて提案を継続しています。

さらに今後は、「マルチペイメント」だけでなく「マルチサービス」の提案も積極的に行っていく予定です。決済端末は、小売店における中心的な役割を果たします。最近、Android決済端末をリリースしたことで、決済以外にもさまざまなアプリが使えるようになりました。POSアプリやポイントシステム、勤怠アプリを端末に搭載し、小売店の運営効率をサポートします。

キャッシュレスが地域で普及することによって、経済活動が活発になり、消費も増加することでしょう。新しい地域経済の形が生まれ、「マルチサービス」を通じて、地域のお店が活気づくことをサポートできればと考えています。マルチ



ペイメントの決済端末が、琉球銀行のニーズにより、市場価値の高い端末へと成長したように、マルチサービスについても、ぜひ琉球銀行からいろいろなご要望やご意見を頂き、それらを反映して大きく育てていきたいと考えています。このように琉球銀行との強固なパートナーシップをベースに、アイティフォーは今後も革新的なサービスを展開し、地域の経済活動をさらに活性化させていく所存です。

田子副部長:

琉球銀行は、以前よりアイティフォーから、債権管理システムやコールセンターシステムなどを納入してもらっており、その品質と実績を評価していました。キャッシュレスアイランド構想における協業でも、アイティフォーならではの強みを発揮してプロジェクトをリードしてもらいました。今後についても、例えば銀行アプリとマルチサービスの融合等、サービスとアプリケーションとを連携して何か新たな価値をつくるといったことは、そう難しくなく実現できると考えますし、加盟店に向けた付加価値のあるサービス、銀行業務のアプリ化など、利用者、店舗、銀行をシームレスにつなぐDXについて考えています。それらは、地域のために役立つことと、さらに銀行による社会貢献につなげていくことが重要です。既に私たちが沖縄で実感しているように、キャッシュレスは利便性の向上だけでなく、環境に優しいサステナブルな社会の実現にも大きく寄与します。これからも、ぜひアイティフォーには全国的なキャッシュレス決済の推進に力を注いでほしいと考えています。