

# 「簡単・安価・安全な決済手段の実現」について

Oct 24, 2018

Koichi Nakamura

**Rakuten**

## Profile

- Founded in **1997** by **2** people
- Rakuten Ichiba Launched with **13** Merchants

2017  
Global Annual GTV

**\$122**  
billion

Global  
Membership  
(as of Dec/17)

**1.2**  
billion

2017 Revenue

**\$8.9**  
billion

2017 Domestic EC  
Annual GMS

**\$34**  
billion

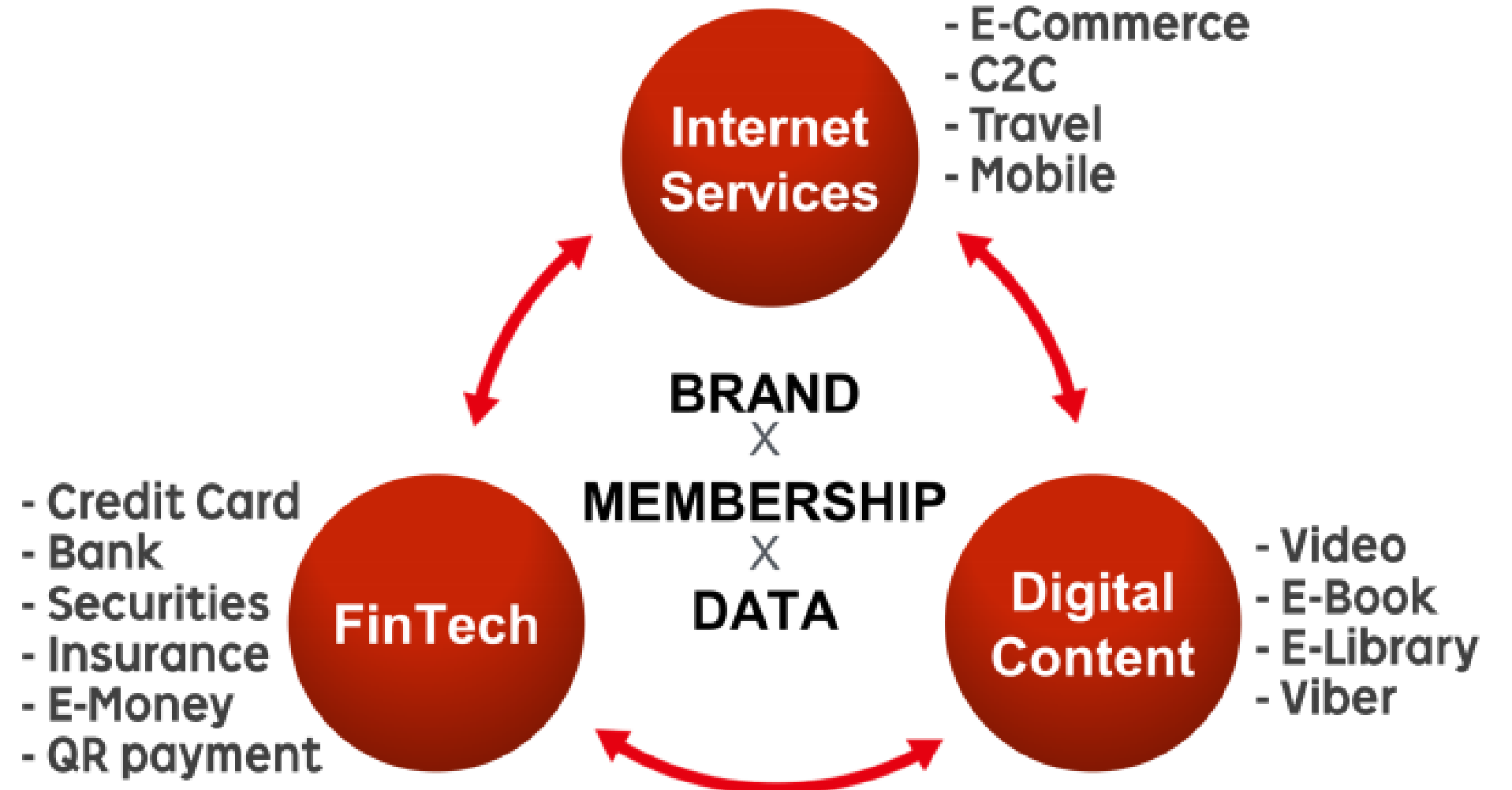
Japan Membership  
(as of Dec/17)

**95**  
million

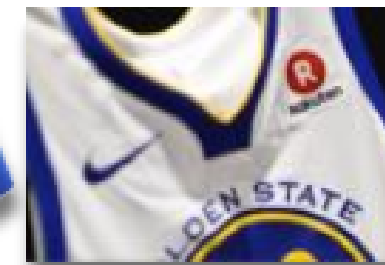
2017 Non-GAAP  
Operating Income

**\$1.6**  
billion

## Ecosystem



## Branding



**Rakuten**

FC BARCELONA MAIN GLOBAL PARTNER

**Rakuten**

Official Partner of the Golden State Warriors



**Rakuten**

Official Partner of the NBA

# Payment Businesses in Japan

Service

Products

Credit Card



## Rakuten Card

#1 Credit Card



E-money



#1 E-money

Plastic Card



Smartphone App



Point Card



楽天ポイントカード

#1 Point Program

Plastic Card



Smartphone App



QR/  
Barcode



## R Pay

#1 Mobile Payment



New

P2P Payments



mPOS Terminal



# Rakuten Payment Network Members

Exceeded **1.2M**

Direct contracts with 1.2 million locations in Japan

**Rakuten  
Card**



**R Pay**

**Network offers ability to provide payment and marketing solutions**

Definition of locations:

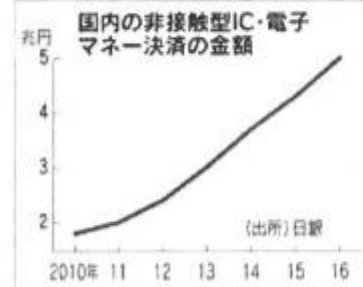
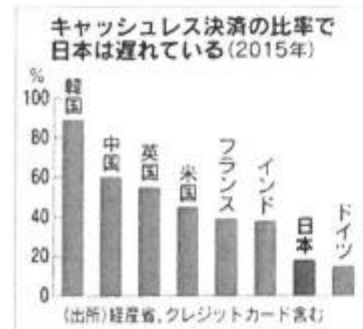
- Locations with merchant contracts for Rakuten Card, Rakuten Edy, Rakuten Point Card, and/or Rakuten Pay
- Stores using multiple service contracts are counted as one
- Rakuten Pay, Rakuten Point Card, Rakuten Edy as of Jun/e 2018, Rakuten Card as of July 2018

# Shape of Cashless Society

# Lots of media exposure about “Cashless society”

“クレジットカード決済を導入しない理由について、42%の企業が**手数料の高さ**をあげる”

Media, authority, everybody tends to point out “Hefty merchant fee” for obstructive factor.



## 決済電子化で税優遇 「QR」など導入促す 政府検討

### 利便性向上海外が先行

政府はキャッシュレス決済の電子化(キャッシュレス化)を進めるための支援に乗り出す。スマートフォン(スマホ)で読み取るQRコード(3面きよのこ)を使う決済基盤を提供する事業者に補助金を供与し、中小の小売店には決済型に特化した端末の導入を促す。急速なIT(情報技術)の進化により、世界的な決済手段の標準となりつつあるキャッシュレスで日本は遅れている。政府は消費者の利便性や企業の生産性向上につなげるため、普及を後押しする。

形式の2つがある。政府は、クレジットカード、QRコード決済、現金決済を導入しない理由に、42%の企業が手数料の高さをあげるとしている。計画に当たってはQRコードの表示が補助金の支給を検討する。新たに導入する企業に対しては、一定期間は減税する。外食や買い物でキャッシュレス決済が可能な店舗が増えれば、消費者の負担を減らす。2020年の利便性や店舗の経営効率を高める。先行して普及を促す。中国や韓国などの外、クレジットカードや電子マネー決済にも対応し、端末を中小や個人商店に普及させる。経済産業省の調査によ

キャッシュレス化は民間の競争と革新で  
2018/5/13 23:54

日本は世界でも資金決済に占める現金の比率が高い国だ。現金の決済をカードや電子マネーなど電子決済に変えていくキャッシュレス化に関心が集まり、政府も推進の旗を

- ✓ クレジットカード払いの普及が日本で進まない理由について取り上げている
- ✓ 小売店では手数料が7%かかり、純利益以上の額になるという
- ✓ 「売れば売るほど赤字にしかない」といった意見が続出している

日本で「キャッシュレス」が進まないのは「加盟店の利用手数料が高い」ため!? 「小売店にメリットがない」「確実に赤字になる」

2017年11月6日 8時0分 ガジェット通信

日本のキャッシュレス決済の比率は2015年... 中国、40~50%台の欧米諸国に比べても低い目標を掲げた。


“キャッシュレス決済が進まない一因に**加盟店手数料**など費用の問題”

# Situation in the world

# In EU, interchange fee for card-based payment transaction has started to be regulated by law to max 0.3% in 2015.

## New European Interchange Fee Rules Come Into Effect Today

Home > The Alpha Newsroom > New European Interchange Fee Rules ...



### Newsroom Categories

- Industry Blog
- Company News
- Press Releases
- Events

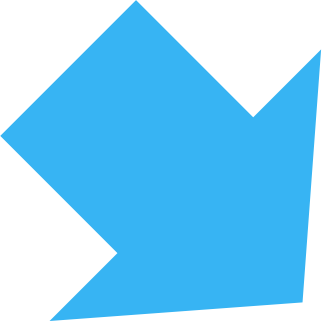
Subscribe



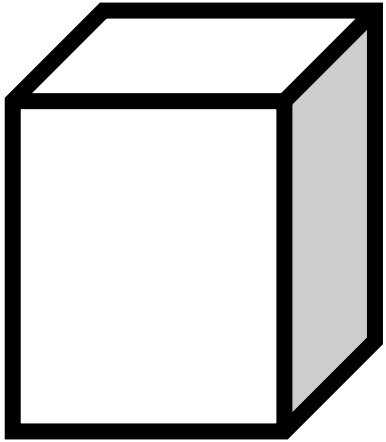
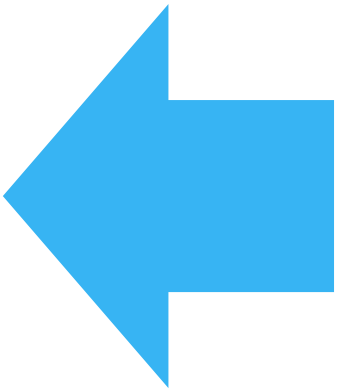
# What happened as its result



Merchant

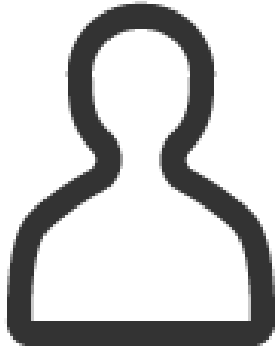


① Lower fee



② Lower profitability

Bank (Credit card issuer)



Consumer

- ③ Cut loyalty program
- ③ Depress cashback
- ③ Charge card fees
- ③ Enhance profitable REVO payment

# Controversial discussion “Which is better?”



VS



Rakuten decided to choose “POINT” in 2002 because POINT has 7 advanced features than cash discount.

# 7 advanced features of POINT program

1. Marketing impact
2. Flexibility
3. Visualization
4. Differentiation
5. Lead marketing
6. Retention
7. Deep understanding of customers

# Understanding our customers, we can hold well-thought-out OMOTENASHI marketing.

(きめ細やかなおもてなしマーケティング)

Segment

×

Reason

×

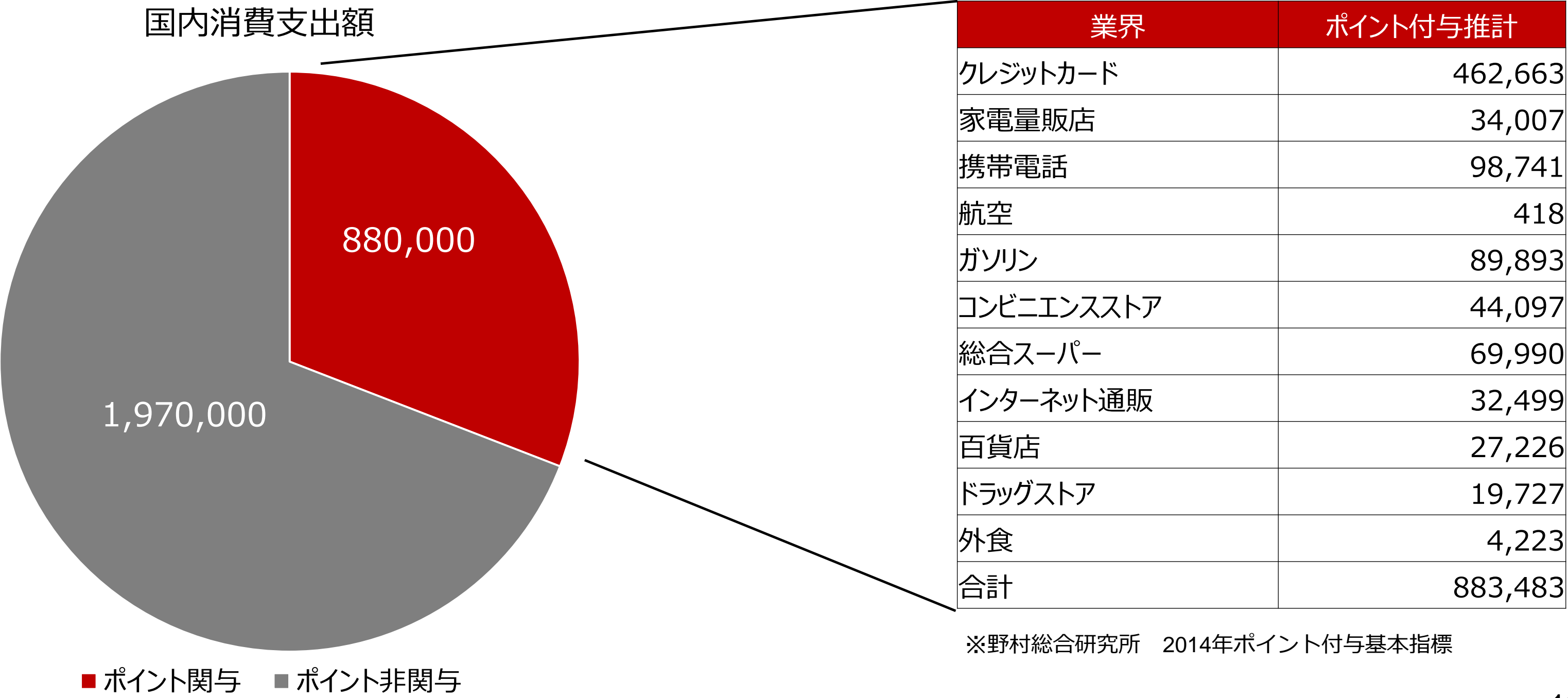
Benefit

- 「50代以上女性限定」「雨の日レディースデー」「ポイント2倍」キャンペーン
- 「今月お誕生日の皆様に」「初めて来店で」「ポイント2倍」クーポン
- 「関西在住の男性に贈る」「ゴリラ脱毛発売記念」「ポイント2倍」ルーレット

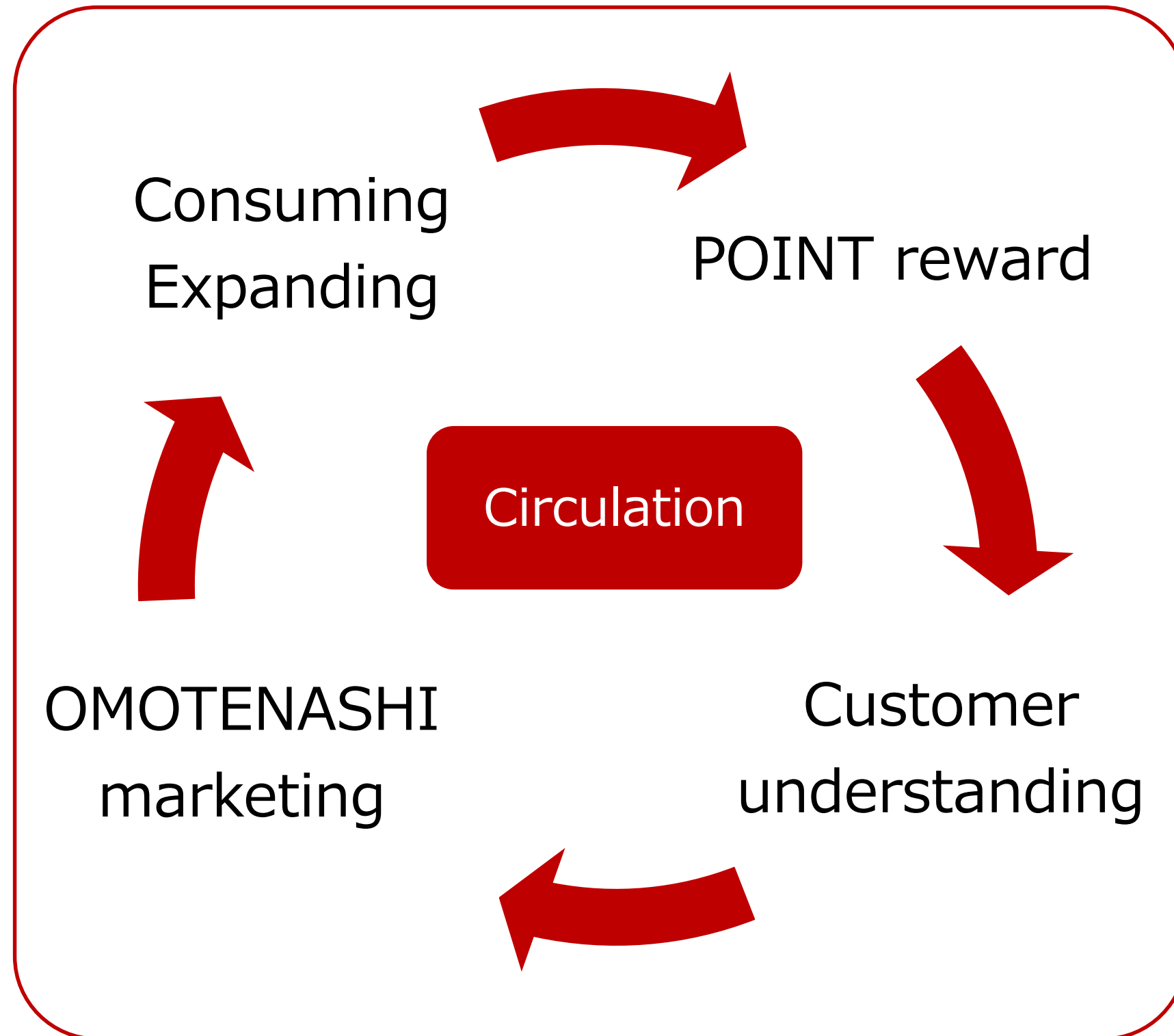
⇔ Just discount sale  
Ex. 「1割引セール」

# 1/3 of Japanese consuming market transaction is covered by POINT related payment.

## Japan is the most POINT penetrated country.



# Utilizing POINT program, we can realize well-thought-out OMOTENASHI marketing in cashless society.



**Need to secure  
a certain level of fee.**

**Need to create  
healthy circulation.**

# Support for Local & Small size merchants

**R Pay**



- 業界最低水準の手数料**3.24%**
- 月額維持費 **無料!**
- **365日翌日自動入金** \*楽天銀行以外は振込指示の翌営業日
- **6ブランドに対応** \*VISA/MASTER/JCB/DISCOVER/Diners/AMEX

**Empowerment with Price-slashing & High Quality service**

**We must achieve the following situation as shown;**

Merchant transaction fee  $<$  cost of cash



Merchant transaction fee  $>$  benefit of cashless



**Rakuten**