

EC市場拡大とともに急成長「決済代行サービス」

新型コロナウイルスによるライフスタイルの変化や巣ごもり需要の高まりを機に、近年EC（電子商取引）市場は増加の一途をたどり、市場環境は大きく変化しました。かつての主流であったパソコンを使ったネットショッピングだけでなく、スマートフォンの普及やデジタルコンテンツへの課金など、ECの裾野は広がっています。そんな中、ECの市場拡大とともに成長しているのが**決済代行サービス**です。

■ 決済代行サービスとは

ネットショップで「**希望する決済手段がない場合、そのECサイトでの買い物をやめる**」と考えている人は**6割超**にもものぼります。（2022年2月ジャックス・ペイメント・ソリューションズ調べ）店側としては機会損失を防ぐ方法のひとつとして、「さまざまな決済手段に対応できるようにしておく」ことは重要です。ですが、カード会社や各決済会社と個別に契約をするには時間も手間もかかり、また入金日もそれぞれ異なるため管理が煩雑になってしまいます。



このような煩雑な契約・管理業務を一括で請け負うのが決済代行サービスです。決済代行サービスは、クレジットカード決済やコンビニ決済などのさまざまな決済の各種処理を、**オンライン上で一括で代行**してくれるサービスです。また管理業務についても売上や入金をまとめてくれるので、管理が容易になり業務負担が軽減されます。

このように煩雑な決済回りを一本化できるというメリットがある反面、当然その利用には手数料が発生するので、売上がまだなかなか上がらない開店直後はその費用が負担になる場合もあります。

■ 急成長する決済代行サービスと激しくなる業界競争

EC市場拡大の追い風を受けて、決済代行サービスの市場規模は2021年度には前年度比116.5%の4,383.4億円となり、今後**2022年度から2026年度まで平均成長率14.6%で推移**し、2026年度には8,680億円の市場規模になると予測されています。（デロイトトーマツミック経済研究所「ECにおけるネット決済代行サービス市場の現状と展望2022年度版」）今や大小300超も存在すると見られている決済代行サービス会社。2021年には**米グーグル**が日本国内の**スマートフォン決済会社を買収**、日本でも自社グループで送金・決済サービスを始めると見られており、業界競争は激しくなっていくと考えられています。



■ 今後の決済代行サービス

このような状況の中、決済代行サービス会社は他社との差別化のため、BtoC向け以外のサービスも展開し始めています。

BtoB（企業間）取引の掛売り（後払い）に関連する請求の提供や、オンラインだけでなくオフライン（対面）での決済サービスの提供、オムニチャネルへの送客、加盟店向けにビッグデータを使ったマーケティング支援をはじめとするDX支援等、**決済機能以外の付加価値提供**が今後は進んでいくと見られています。

（株式会社矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査を実施（2022年）」）

ビジネスにSNSを活用 ～Instagram編～

Instagramは国内月間アクティブユーザー数3,300万人、**画像や動画投稿に特化**しており、ビジュアル面での訴求に強いSNSです。他のSNSと比べ、**ほとんどの世代で女性の利用率が男性の利用率を上回**っています。20代～30代の女性利用者が多い印象ですが、男性比率も40%を超えており**男女から人気**のSNSです。(株式会社ガイアックス調べ)

写真や動画の投稿をメインとしているので、視覚的訴求力が重要な**アパレルや化粧品・食品**などといった写真映えする商品やサービスとの親和性が高いです。世界観を表現し**ブランディング**に活用する他、ノウハウ情報コンテンツを発信して**雑誌メディア化**する等さまざまな活用方法があります。ショッピング機能やアンケート広告機能を有しており、**投稿からECサイトへの誘導が可能**となっています。



ビジネスプロフィール

プロアカウントにすると連絡先ボタンが追加できるようになり、Instagramのプロフィールから直接メールや電話などアクションができるようになる



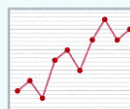
広告出稿

写真や動画など投稿をそのまま広告として出稿、フィード広告やストーリーズ広告などの種類があり、ユーザーの目に止まるようシームレスな広告出稿ができる



インサイト

フォロワーに関する情報がわかる。また投稿それぞれのパフォーマンスや利用者のリアクションなどを確認できる



ショッピング機能

投稿の写真と商品ページを紐づけ、投稿から直接商品購入サイトに誘導できる



Instagramの企業や店舗のアカウントは「プロアカウント（ビジネスアカウント）」が推奨されており**無料**で使用できます。

TKC会員関与先様限定ホームページサービスのご紹介

オンライン決済にも対応!

BEST ホームページ

の「自社制作プラン」(*)は

初期費用無料!
月額6,050円(税込)が3ヵ月無料!(*)

(*)「自社制作プラン」は、TKC自計化システム(e21まいスター、FX2、FXクラウドシリーズ)をご利用中の関与先様にご提供しております。TKC自計化システムをご利用でない関与先様へご提供する商品もございますのでお気軽にお問合せください。
(**2) 月額費用3ヵ月間無料=お申込みいただいた月の翌月から3ヵ月間無料



「決済機能付きフォーム」で
オンライン決済対応
クレジットカード決済にも対応



採用活動に強い
求人情報専門の検索エンジン(*)に
自動連携で応募者獲得をサポート
(*)Indeed、Google じごと検索に連携(2021/4/12現在)



動画かんたん掲載
他社との差別化、理解促進・購買促進に効果的

スマートフォン自動対応
レスポンスデザインで手間なし自動対応



バックアップ機能+常時SSL
でセキュリティ万全
過去の編集記録に復元できる機能で安心

サービスの詳細はサービスサイトでご紹介しております。是非ご確認ください。

サービスサイトURL <https://www.tkc.imobile.co.jp/>



サービスサイト
QRコード

発行：アイ・モバイル株式会社（株式会社TKC関連会社）

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前3-42-2 VORT外苑前Ⅲビル3階

TEL：03-6743-7950 FAX：0120-937-255

オンライン決済にも対応！BESTホームページ導入サポートダイヤル：0120-957-705

営業時間：9:00～18:00（土日、祝日、年末年始を除く）

URL：<https://www.imobile.co.jp/>

