

各位

2021年10月7日
株式会社キャッチボール

4割が後払いクレカを希望 BNPLはキャッシュレス対応が必要不可欠に ～現金払いからスマホ・キャッシュレスへ 後払いも新時代に突入～

後払い決済（BNPL）サービス「後払い.com」を提供する株式会社キャッチボール（本社：東京都品川区、代表取締役会長：山崎正之）は、キャッシュレス化を進める国の支援策や、新型コロナウイルス感染症の影響で変化を続ける EC 通販の決済ニーズについて調査をいたしました。実施した調査結果の一部を抜粋してお知らせします。

※BNPLとは「Buy Now Pay Later」の略で、「今買って後で払うこと」を指します。

※決済ニーズとは決済方法に関わる消費者の要求全般を指します。

【調査概要】

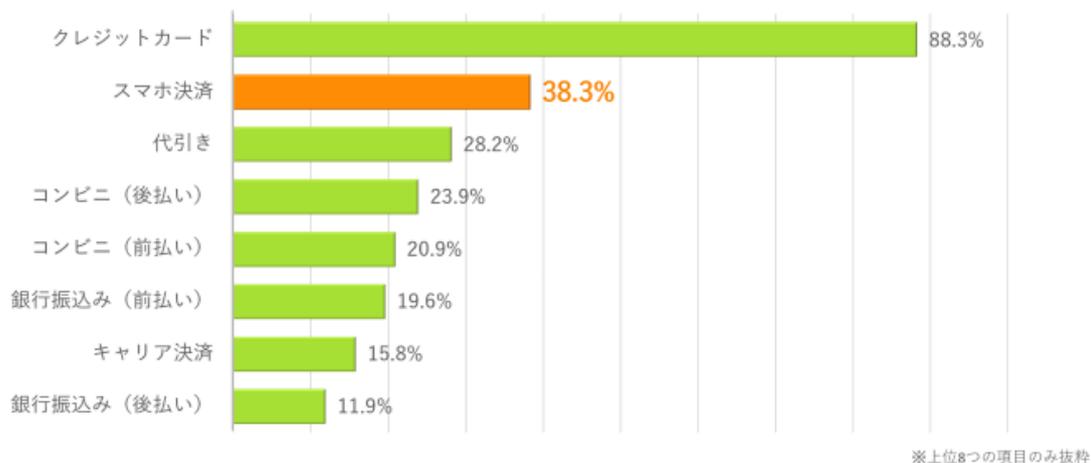
調査名	2021年度版 EC・通販サイトにおけるスマホ決済の利用動向
対象者条件	直近3カ月以内に1回以上ネットショッピングまたは通販を利用した、20代以上の男女
有効サンプル数	566人
調査地域	全国
調査実施時期	2021年8月
調査方法	インターネットリサーチ
引用について	本調査の結果を引用される際は、「株式会社キャッチボール調べ」と明記してください。

【目次】

1. ECでのスマホ決済利用率は38.3%！代引きを超えたスマホ決済
2. これからは、キャッシュレス対応の「新しい後払い」が新規顧客の獲得に大きく貢献
3. 後払いでも「クレジットカード」が4割！迫られる決済ニーズの見直し

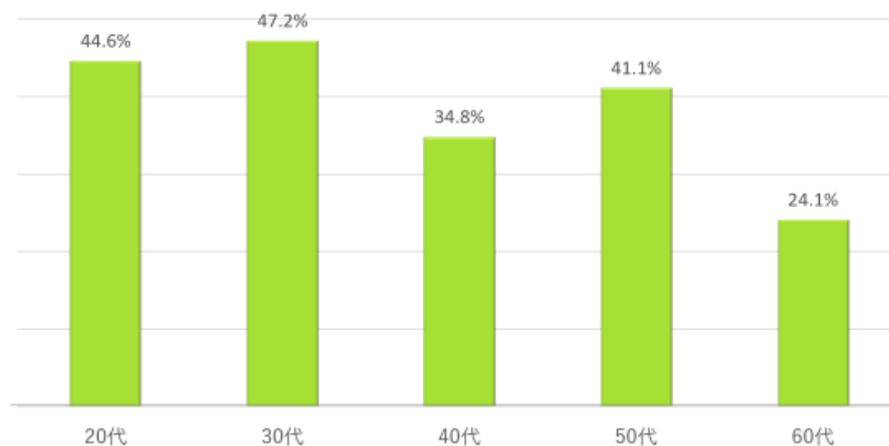
1. ECでのスマホ決済利用率が38.3%！代引きを超えたスマホ決済

Q. ネットショッピングや通販で、利用したことのあるお支払い方法を教えてください。



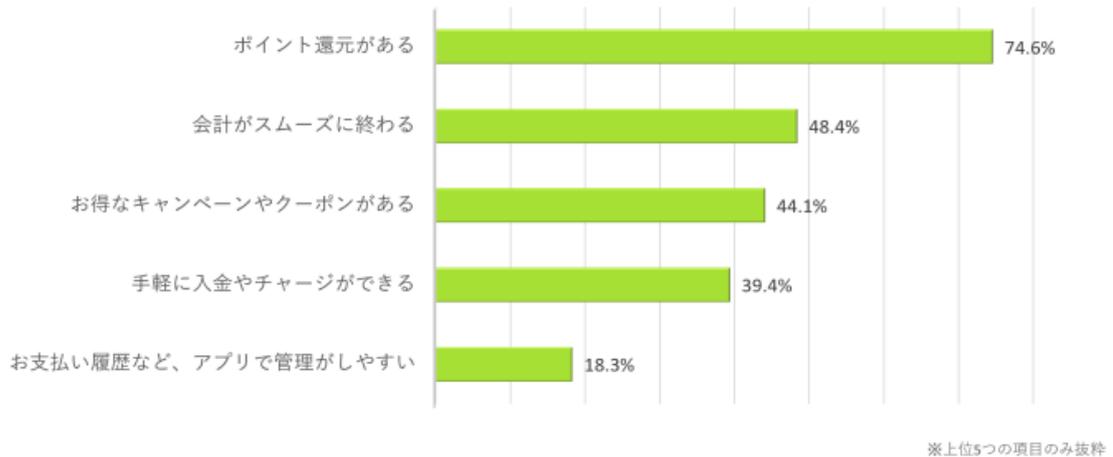
EC サイトで商品を購入する際、利用したことのある決済手段について尋ねたところ、1位が「クレジットカード」で 88.3%、2 位が「スマホ決済」で 38.3%という結果になりました。注目すべきはスマホ決済。利用率は代引きを超え、EC においてもスマホ決済はスタンダードなお支払い方法としてその地位を確立しつつあります。

各世代のスマホ決済利用率



さらに、「スマホ決済を利用したことがある」と回答した人を年代別で比較したところ、20代 44.6%、30代 47.2%、40代 34.8%、50代 41.1%、60代 24.1%となっており、幅広い世代でスマホ決済が利用されている事がわかります。どの世代にもスマホ決済のニーズが一定数存在することが明らかになっています。

Q. ネットショッピングや通販で、「スマホ決済」を利用する理由を教えてください。



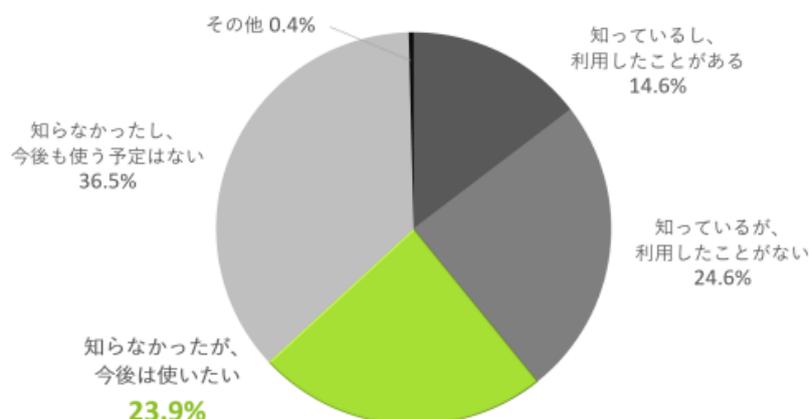
EC サイトで商品を購入する際、スマホ決済を利用したことがある方へ、その理由を尋ねました。「ポイント還元がある」 74.6%や「お得なキャンペーンやクーポンがある」 44.1%といった理由に加えて、スマホ決済の使い勝手の良さ「会計がスムーズに終わる」 48.4%「手軽に入金やチャージができる」 39.4%という理由も多く、“スマホ決済各社の熾烈なポイント還元合戦”が終了した後も、ニーズの高い決済であると言えます。

キャッシュレス化を進める国の支援策や、新型コロナウイルス感染症の影響によるライフスタイルの変化、スマホ決済サービスの台頭により、決済ニーズは今、大きく変化しています。ニーズを見直し、適切に見定めることが、EC 通販において新規顧客の獲得ひいては売上アップのカギになるのではないのでしょうか。

※ スマートフォンアプリなどを利用した決済方法を総じて「スマホ決済」と呼びます。

2. これからは、キャッシュレス対応の「新しい後払い」が新規顧客の獲得に大きく
貢献

Q. 「後払い」でも「スマホ決済」や「クレジット払い」で支払えることをご存知ですか。

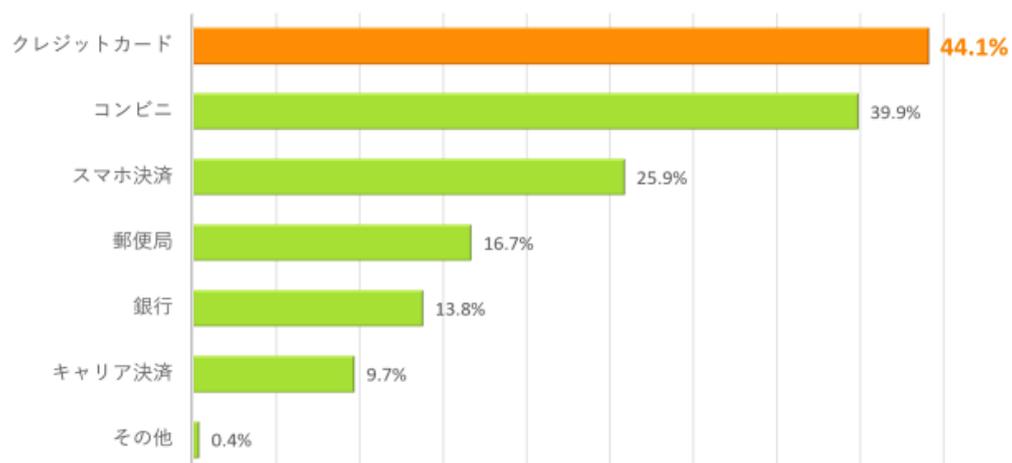


これまで「コンビニ払い」が主なお支払い方法とされていた「後払い」ですが、ニーズの変化に対応し、「スマホ決済」や「クレジットカード」でのお支払いが可能となってきています。その認知度は「知っているし、利用したことがある」14.6%、「知っているが、利用したことがない」24.6%を合わせて39.2%と決して高くないものの、「知らなかったが、今後は使いたい」が23.9%と、今後の利用拡大が見込まれます。

これまでは、どちらかといえばニッチな市場であった「後払い」ですが、海外での「BNPL(Buy Now, Pay Later)」の盛り上がりを受け、日本国内でも大きな成長が期待されています。「今後は、オンラインにおいても「商品を見てから代金を支払う」ということが当たり前になると考えられます。

3. 後払いでも「クレジットカード」が4割！迫られる決済ニーズの見直し

Q. 「後払い」で利用したいお支払い方法を教えてください。



「後払い」で利用したいお支払い方法について尋ねたところ、1位「クレジットカード」44.1%、2位「コンビニ」39.9%、3位「スマホ決済」25.9%という結果になりました。「後払いでもクレジットカードを使いたい」という割合が非常に高く、「後払い クレジットカード」への対応は、もはや必須といえます。

当社が提供する「後払い.com」は、そうしたお客様の声を受け、業界で唯一「クレジットカード払い」への対応を2020年から開始。（ビジネスモデル特許出願中）「クレジットカードのポイントも貯まるのでお得」「電話注文で、電話越しにクレジットカード情報を伝える必要がないので安心」といった嬉しい声が届いています。

さらに、ニーズが拡大する「スマホ決済」も、2021年10月6日時点で5種類に対応。今後もお客様の様々なニーズにお応えできるよう、各種スマホ決済の取り扱いを拡大してまいります。

■株式会社キャッチボール企業概要

商号 株式会社キャッチボール

URL <https://www.catch-ball.jp/>

事業内容 EC・通販向けコンビニ後払い「後払い.com」の運営
サービス業向けコンビニ後払い「後払い.com for サービス業」の運営
BtoB 取引向け企業間決済「掛払い.com」の運営
未回収保証なし「請求代行サービス」の運営

設立 2007年1月

代表者 代表取締役会長 山崎 正之
取締役社長 端 郁夫
本社 東京都品川区東品川 2-2-24 天王洲セントラルタワー12 階

■本件に関するお問合せ

株式会社キャッチボール
広報担当 東長（とうなが）、高橋
TEL 03-4326-3600
FAX 03-4326-3690
e-mail customer@ato-barai.com