



クレジットカード革命 Squareを使ってみた

執筆者

KDDI総研 特別研究員 高橋陽一

🕒 記事のポイント

サマリー

Squareはクレジットカード業界の常識を覆す、と言っても過言ではない。消費者の利便向上もさることながら、今までクレジットカードを取り扱うことができなかった非常に多くの事業者やさらに個人に対してまで、クレジットカード決済の道を拓いたことの意義は大きい。

Squareとは、スマートフォンやタブレットに小型のカードリーダーを取り付けてクレジットカード決済を可能にするサービスである。本稿ではクレジットカード革命ともいえるSquareを実際に使ってみて、ユーザー、すなわちクレジットカードでの支払いを受け付ける事業者（カード取扱店）の立場から評価し、これまでクレジットカード業界の常識とされていた諸事情がどれだけ変わるのかを考察する。

さらにSquareが米国で実際に活用されている事例や他社の動向をいくつか紹介し、現状および今後の動向を把握・予想する一助とする。

本サービスは今のところ米国内でのみ提供されているが、2012年以降海外にも展開される可能性がある。これまでのビジネススタイルを大きく変革し、個人事業や中小企業の発展を助ける手段ともなりうる。ニッチを埋める新規ビジネス分野として成長することが期待される。

主な登場者 Square

キーワード モバイルペイメント クレジットカード iPhone iPad Android

地域 米国

Title	A Revolution within the Credit Card Industry – Hands-on Experience of “Square” –
Author	TAKAHASHI, Yoichi Research Fellow, KDDI Research Institute
Abstract	<p>It would not be an exaggeration to say that ‘Square’ has the capacity to overturn what are perceived as 'common sense' practices currently underpinning the credit card industry. Put simply, Square is a credit card payment service, using a micro-size card reader that can be simply attached to a smartphone or tablet device allowing consumer transactions. Of course this allows greater convenience to consumers, but more significantly, the technology has paved the way for numerous small businesses, and even individuals, to accept credit card payments in a way, and at a level, until now considered impossible.</p> <p>Drawing upon the author’s hands-on experience and evaluating from the viewpoint of a user, i.e., a merchant accepting credit card payments, this paper demonstrates how Square, a technological breakthrough in credit card payments, has the ability to change common practices within the credit card industry. This report will help readers understand the present and future status of Square by presenting a number of examples of actual usages of the service in the United States, as well as reactions to these developments by companies in the industry.</p> <p>The service is currently available only in the United States, but may be expanded overseas from 2012 onwards. As a technological development, it can drastically change conventional business practices and help small businesses achieve remarkable growth. It is expected that the service will grow as a new business area to fill a niche market within the industry.</p>
Players	Square
Keyword	Mobile Payment Credit Card iPhone iPad Android

1 <はじめに>

クレジットカード業界の常識を覆す、と言っても過言ではないビジネスが今現実に進行しており、急速に成長している。しばしばモバイルペイメントの一種として分類されるSquareというサービス。モバイルペイメントはどちらかというと支払う側にとってのソリューションが多い中で、Squareは基本的には受け取る側のソリューション、すなわち、料金収納の新しい形だ。もちろん支払う側にとっても便利な機能はあるが、それよりも、今までクレジットカードを取り扱うことができなかったものすごく多くの中小の事業者やさらに個人に対してまで、クレジットカード決済による料金収納の道を拓いたということの意義が大きい。これからのビジネスのあり方を大きく変える可能性のあるソリューションだ。既に利用者（加盟店）は100万件を越え（2011年12月現在）、1日に1100万ドルを処理しているという。これで止まるとは思えない。米国にはまだクレジットカードを取り扱っていない中小企業が2700万社もあるのだから。そして、もしこれが日本に導入されたら、そのインパクトは計り知れない。

2 <Squareとは>



（Square のホームページより）

Squareはスマートフォンやタブレットに小型のカードリーダーを取り付けてクレジットカード決済を可能にするサービス。

米国のベンチャー、Square, Inc.が2010年5月から提供している。企業だけでなく個人事業や個人間でも利用できるのが特徴。これを使えばフリーマーケットでクレジットカードを受け付けたり、宴会の会費をクレジットカードで参加者に支払ってもらったりするようなことも可能になる。

使えるカードはVisa、MasterCard、American Express、Discoveryの4種類。iPhone、iPad、Android端末にアプリをインストールし、スマートフォンのヘッドホンジャックにカードリーダーを差し込むとクレジットカード決済端末に早替りする。カードリーダーは無料で配布される。さらに

Card Caseというアプリを使用すればカードをスワイプする必要もなくなり、お店で名前を告げるだけで購入・決済することもできる。これは消費者にとっても革新的なサービスだ。

Squareに支払う決済手数料は2.75%。他に一時費用や固定費用はかからない。執筆時点では米国内でのみ利用可能だが、2012年以降の海外展開も検討されている。

【Square発想の経緯】

Squareの共同創業者の一人であるJim McKelveyは、1990年に設立したデジタル出版会社Miraを営む一方、ガラス工芸にも携わり、2001年に友人のDoug Auerとともに設立したThird Degreeを通してガラス作品を販売していた。2009年2月、パナマの女性から注文の電話が入った。バスルーム用水栓コックを3000ドルで買うという。そしてAmexカードで支払いたいという。当時Third DegreeではVisa、MasterCard、チェックまたは現金しか受け付けていなかった。残念ながら注文を逃してしまった。すぐに友人でTwitterの創業者であるJack Dorseyに電話した。逃した注文のことを伝え、小さな会社でもビジネスチャンスを失わないで済むような決済システムを作ろうということになる。

St. Louis Manazine (2011.3)より

<http://www.stlmag.com/St-Louis-Magazine/March-2011/Jim-McKelvey-Has-Altered-the-Way-Money-Changes-Hands-Now-What/index.php?cparticle=1&siarticle=0#article>

クレジットカード業界のこれまでの常識では、店舗側はクレジットカード決済ができるように準備するだけでも大変だった。まずカード会社に加盟店になるための申請をし、審査を受けて合格しなければならない。クレジットカードという信用が要の業界だけに審査も厳しい。審査に合格したら、手数料などの条件をカード会社と詰めて契約を締結し、高価な決済端末を用意しなければならない。これはカード会社が無償で提供してくれることもあるが、多くの場合は有償だ。決済端末には電話回線などの通信回線を接続しなければならない。

準備が整い、クレジットカードの取扱いを開始したら、毎月15日か月末の締めのために利用状況をまとめ、売上票をカード会社に送らなければならない。それから15～45日位でやっと指定の銀行口座に入金される、というのが日本のカード業界の流れだ。カード会社に支払う手数料はビジネスの規模やカード会社との力関係にもよるが5%以上になることが多い。アメリカの場合は日本ほどではないが、それでも時間的にも経済的にも負担が大きく、個人事業でクレジットカードを取り扱うのは割が合わず、まして個人間でクレジットカードを使って決済することなど考えられなかった。

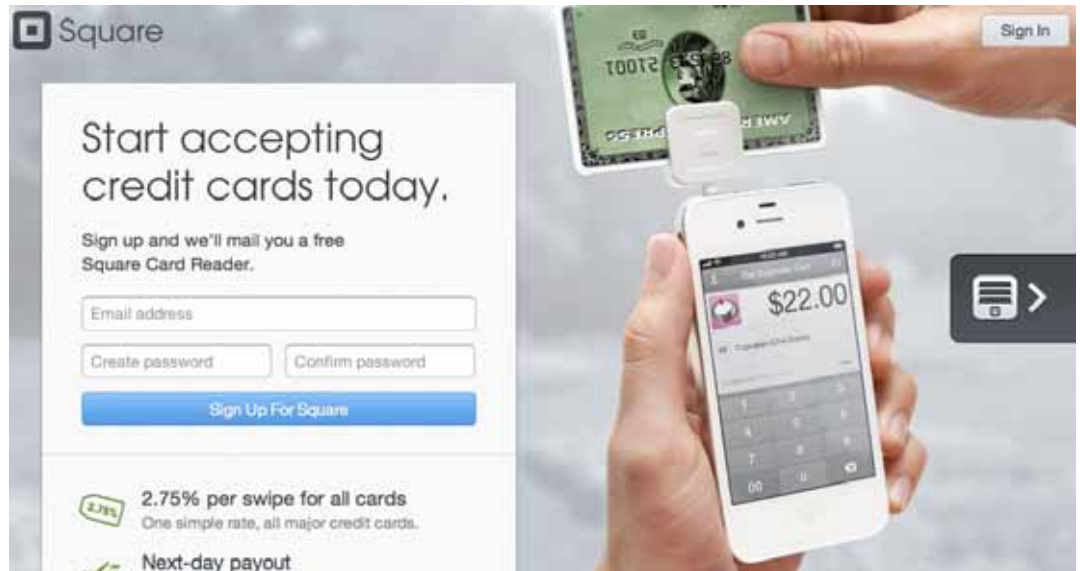
それが、Squareを導入することで大きく事情が変わる。どのように変わるのかを考察するために、実際に使ってみた。

3 < Squareを使う >

3 - 1 < カードリーダーを入手する >

パソコンでSquareのホームページ(<https://squareup.com/>)を開くと、いきなり「今日からクレジットカード払いを開始しよう」、「サインナップするとカードリーダー

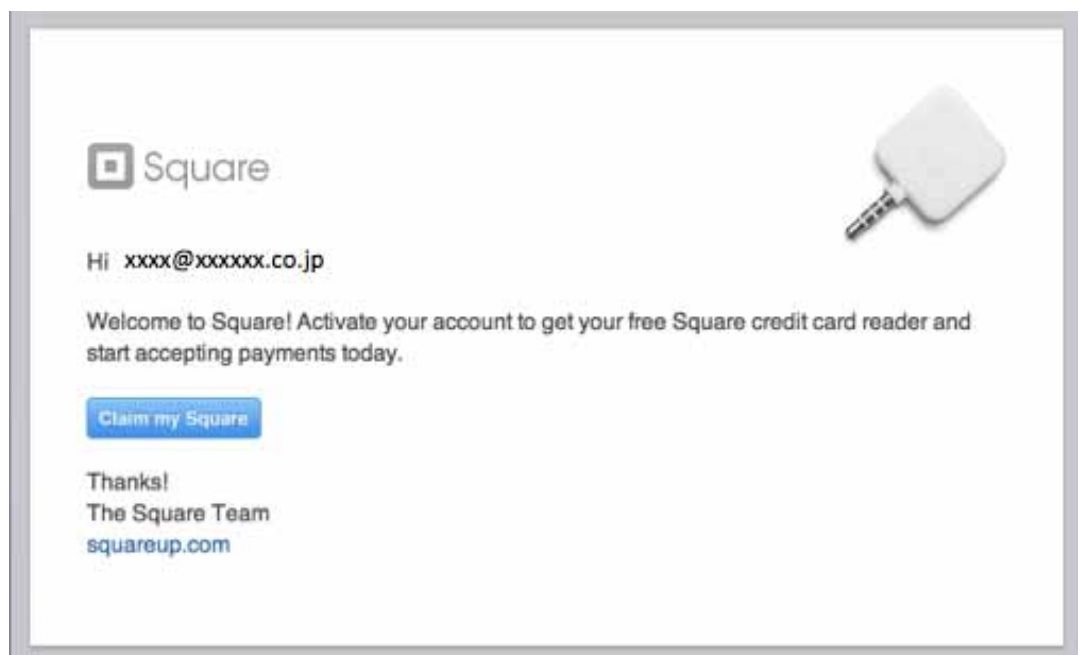
を無料で送ります」とのメッセージとともに、メールアドレスとパスワードを入れるボックスが表示される。



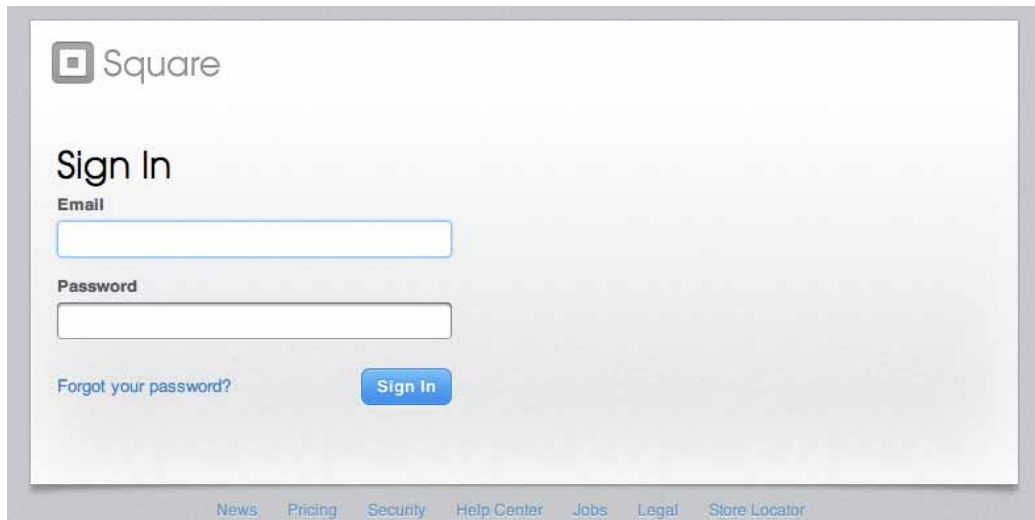
(Square のホームページより)

メールアドレスとパスワードを入力後「Sign Up for Square」ボタンを押すと、カードリーダーの送付先の住所と氏名を入力する画面が出る。住所と氏名を入力して「Continue」ボタンを押す。

すると、どうした訳か、処理中そのまま画面が反応しなくなった。ただ、メールでは「Welcome to Square!」のメッセージが届いている。



アカウントはできているがアクティベートできていない状況のようだ。メール本文中の「Claim my Square」ボタンを押すと、ブラウザが起動しサインイン画面が表示される。



先ほど入れたメールアドレスとパスワードを入れて、「Sign In」ボタンを押す。すると、やはり処理中のまま画面が凍結してしまう。サーバーの調子がおかしくなっているのかもしれないと思い、そのままの状態で一晩放置した。

翌日、パソコンをスリープ状態から起こすと、処理中の画面だったのが上と同じSquareのサインイン画面になっている。前日入れたメールアドレスとパスワードでサインインすると、個人情報を入力する画面になった。

会社名、個人名、生年月日、ソーシャルセキュリティナンバーの下4桁を入力し、事業内容をリストから選ぶ。

さらに、次の3つの質問に10分以内に答えなさいとのメッセージが出る。この質問は本人でないと答えるのが難しい。ちなみに筆者の場合、次の質問が出た。

1. 1985-1986年に、どこの州に住んでいましたか
2. Campesina Rdという道路はどこの都市にありますか
3. あなたの乗っているトヨタカムリは何年製ですか

どれも心当たりがあったので、そんな情報をどこから入手したのかと、どきっとした。とにかく、氏名、生年月日、ソーシャルセキュリティナンバーの下4桁があれば、上記のような質問項目を含む個人情報にアクセスできるわけだ。さすがアメリカの情報網、と感心する。

このような本人にしかわからないような質問に答えさせて本人確認をするというのは、本人にとってはたいして手間や困難を伴うものではなく、他人にとっては答えることが非常に困難であり、したがって勝手に成りすますことはほとんど不可能となるので、非常に効果的かつ効率的な方法だ。

さて、3つの質問に答えてめでたく正解すると、認証されましたとのメッセージが表示され、次に銀行口座を登録する画面になる。

銀行口座の情報を入力すると、銀行口座と連結できたとのメールが来る。

Congratulations! Your Union Bank account has been linked.

We will deposit funds from payments you accept into this bank account.

View your bank account settings:

<https://squareup.com/account/deposits>

If you did not try to link a bank account with Square recently, please contact support: <https://squareup.com/help>.

Thank you!

The Square Team

これで、クレジットカードでの支払いが自動的に銀行口座に振り込まれる手続きが完了し、クレジットカード取扱店になったことになる。

あとはカードリーダーが送られてくるのを待つこととする。2~5日で郵送されるとある。

毎日郵便受けを見に行く。ところが、5日目を過ぎてもカードリーダーがまだ送られてこない。1週間経ってもまだこない。それどころか、10日ほど経ったころ、Squareからこんなメールが届いた。

Dear Yoichi,

We noticed that you started using Square, but haven't processed a payment recently. We have some news we'd like to share with you.

Starting immediately, businesses that swipe credit cards with Square will have all their funds sent to their bank for deposit the next day. In the past, if a business processed over \$1,000 in payments with Square in a given week, those funds were briefly held prior to being sent for deposit. Now, we've removed that delay.

Why the change?

We're constantly looking for ways to make using Square even better. One thing we've heard from merchants is that quick access to funds is critical.

Our goal is to help you grow your business. We hope you'll take advantage of the new policy and continue to give us feedback on how we can improve Square for you and your customers.

Sincerely,

The Square Team

「Squareを使い始めたことと思いますが、最近支払い処理を一度もしていませんね」
当たり前だ。最近どころか未だかつてしたことはない。まだカードリーダーが届

いていないのだから。

さらに、今までは1週間の間に1000ドル以上の処理をした場合は入金に少し（30日）時間がかかったのが、翌日入金になったとの案内もある。常にサービスの改善をしているようだが、まだカードリーダーの配送体制は不十分なようだ。

2週間待ってみたが、まだカードリーダーは届かない。とりあえず、サインイン画面からログインしてみると、アカウント情報が表示された。



左下に「Get a Card Reader」とあったので、これをクリックしてカードリーダーを再度申し込んでみた。

最初に申し込んだときとまったく同じ要領で、カードリーダーの送付先情報を入力して申込みを完了。

すると、何とその翌日、待望のカードリーダーが届いた。



（筆者撮影）

早い、早すぎる、と思ったが、今までさんざん待たせたので、大至急処理したの

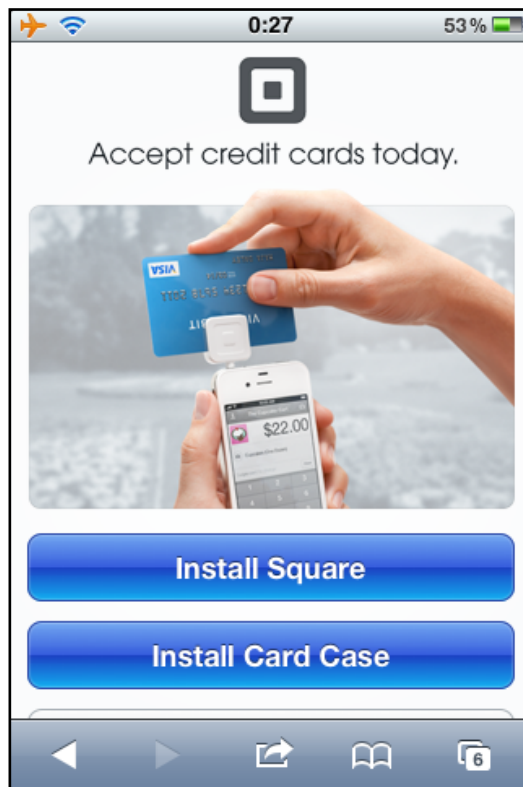
だろうと思った。

すると、さらにその翌日、カードリーダーを発送したとのメールが届く。メールの送信が遅れただけかと思っていたら、その3日後くらいに再度カードリーダーが届いた。二重注文になってしまったことがわかる。まあ無料だから問題はないし、二つあれば何かと便利だ。そもそも最初に注文したときにすぐに送ってこない方が悪い、などと自己弁護をする。

使用可能なクレジットカードのロゴが印刷されたシールも付いてきた。これをお客さんの見やすいところに貼れば、一気にビジネスの格好がつくというものだ。何事も形から入るといことは大切だ。



3 - 2 <アプリをインストールする>



何とかSquareカードリーダーが入手できたので、次はスマホにSquareアプリをインストールする。

まず、日本で使っているiPhone（3GS）でやってみた。アメリカに持ち込んだときはローミングでばか高い料金がかかるといけないので、機内モードにしたまま、Wi-Fiだけ使えるようにしている。これをそのまま使用する。

iPhoneからSquareのホームページにアクセスすると、「Install Square」ボタンのある画面が表示される。

簡単にインストールできそうに見えたが、iTunesのパスワードを入力すると、残念ながら「ご要望は完了できませんでした。」とのエラーメッセージが出る。何度やっても同じだった。



特に理由は示されていないが、これは日本のiPhoneだからか、またはiTunesのアカウントが日本のものだからかもしれない。

試しにiPad 2でやってみた。本体はアメリカで買ったものだが、結果は同じだった。

iTunesのアカウントは日本のものを使用したので、おそらくそれが原因かもしれない。アメリカのiTunesのアカウントを作ればいいのかもしい。それはまたの機会にやってみることにする。

次に、アメリカで購入したSprintのAndroidスマホ、Nexus Sでやってみた。

Squareのホームページにアクセスすると、iPhoneのときとまったく同じ画面が表示された。

「Install Square」を押す。

Androidのアプリマーケットはパスワードが要求されない。何の問題もなく、スムーズにインストールされた。

3 - 3 <クレジットカードでの支払い処理をする>

インストールが完了したところで、試しに、自分のクレジットカード(お客側)を使って、自分に支払う(お店側)操作をやってみよう。

まず、お店側の準備として、

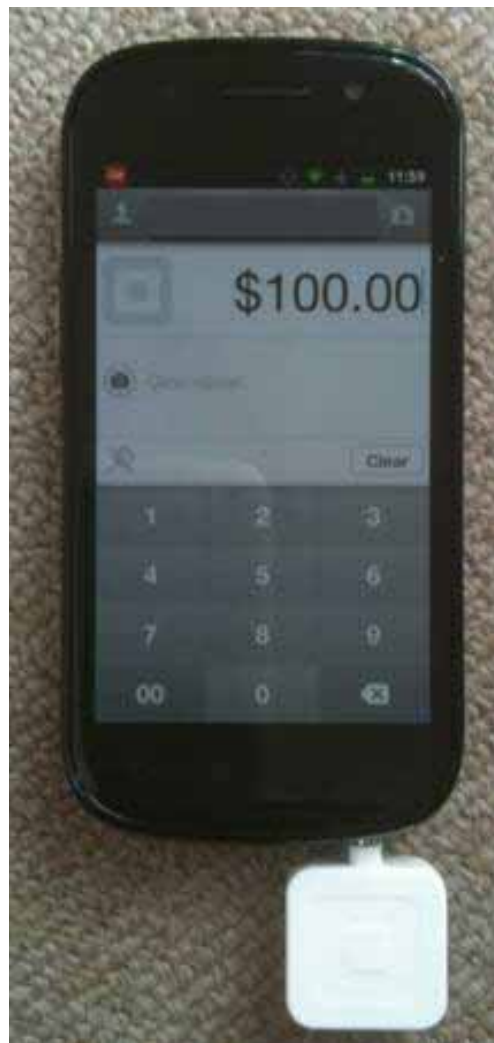
Nexus SにインストールされたSquareアプリを起動し、メールアドレスとパスワードを入力してサインインする。

金額を入力する画面になる。これで支払を受ける準備ができた。

次に、お客が100ドルの商品を買ったとして、「100ドル」と入力する。

カードリーダーをヘッドホンジャックに挿す。Nexus Sはヘッドホンジャックが下部にあるので、カードリーダーは下にぶらさがる形となる。

メモを記入したり、写真を入れたりすることもできる。この状態でお客にNexus Sを渡す。



(筆者撮影)

今度は、お客の側の操作。

お客の側ですべきことはクレジットカードをスワイプすること。今回使ったのは日本発行のVisaカード。スワイプするとサインをする画面に移る。画面に直接指でサインをし、「Continue」を押す。

しばらく「認証中」のメッセージが出た後、無事認証された。これで支払処理が完了だ。

振り返ってみれば、金額を入力して、カードをスワイプして、サインするだけ。これでいいのかと心配になるくらい簡単だった。面倒な操作や手続きがないので、特に説明書もいらない。

別のときに同じカードで試してみたら、スワイプした後、どういうわけかサインする画面にならず、カードが認証できないことがあった。

このときは、画面右上の\$マークのタグを選ぶと、マニュアル入力の画面になり、カード番号、有効期限、裏面の認証用3桁番号、登録住所の郵便番号を入力すると、サイン不要で認証が完了した。

支払処理が完了すると、すぐに確認メールが来る。

Hello, xxx xxxxx

You accepted \$100.00 from a card ending in 2104.

You can see more about this payment at <https://squareup.com/payment/xxxxxxxxxxxxx>

As of this payment, your Square balance is \$97.25.

Thank you!
<https://squareup.com/>

100ドルの支払いをクレジットカードから受け入れましたねと。この時点でSquareの残高は97.25ドルということなので、2.75ドルが既に手数料として差し引かれていることがわかる。

その翌日、Squareから、97.25ドルを振り込んだ旨のメールが届く。1~3営業日で入金されるとある。

さらにその翌日、銀行から、97.25ドルの入金があった旨のメールが届く。オンラインで口座を確認してみると、確かに97.25ドルが入金されていた。

カードをスワイプしてから2日後に入金されたことになる。今回はカードリーダーの受取で少々手間取ったので、最初の申込みから17日くらいかかっているが、もし



(Square のホームページより)

受取がスムーズにいったとしたら、カードリーダーの申込みから7日くらいで入金まで完了してしまったことになる。

しかも、カード会社への加盟店申請、審査、決済端末設置、回線準備、月次の締め作業など、面倒な手続きが一切必要ない。手数料は2.75%と低廉で、それ以外に費用は特にかからない。

これは、どう見ても「クレジットカード革命」だ。

【SquareはSquirrelになるはずだった】

「Square」とは、同社のロゴが示すように「正方形」の意味だが、別に「貸し借りが無い状態」という意味もある。「We are square.」と言えば、「これで貸し借りなし」ということだ。

Squareの共同創業者でCEOのJack Dorseyは、当初、Squirrel（リス）という名称を考えていた。カードリーダーも木製でドングリ型にすることを考えていた。ところがApple本社のカフェテリアでSVPのScott Forstall氏とランチをした際にPOSシステムに「Squirrel System」の名前が既に使用されていることを知り、名称を変えざるをえなくなった。カードリーダーのデザインも正方形にした。

The Next Web (2011.5.25)より

(<http://thenextweb.com/apple/2011/05/26/squares-name-and-design-were-changed-by-a-lunch-at-apple/>)

4 <急速に普及するSquare>

4 - 1 <移動コーヒーショップ>

Squareが浸透している様子が2011年5月にCWニュースで取り上げられた。

現金を持たずにコーヒーショップに入っても心配はいらない。Squareという新しい支払い手段が登場した。サインアップすれば名前を告げるだけで支払えるとアナウンサーが伝える。



Chris Newbury氏は6か月前に移動コーヒーショップを始めた。

ビジネス街の顧客を狙うにはクレジットカードで支払えるようにすることが不可欠だ。

コストがかからない迅速・簡単な決済方法を探していたところへ、Squareがぴたりとはまった。



手数料は安いし、カードリーダーは無料なのがいい。顧客はレシートを紙でもらうかわりにメールやSMSで受け取ることができる。

SquareでiPhoneやiPadがクレジットカード決済端末に早替りする。

Squareの利用者は50万件^①で、年間10億ドルドルを処理していると伝える。



ちなみに、このトラックはDHLで使用していた中古車を購入し、改造し、黒く塗装したもの^②。いろいろなところでコストをかけずにビジネスをしている。

(写真はCW ニュースより)

4 - 2 <タクシー>

2011年12月9日付けのUSA Today紙^③はSquareを活用している人々を紹介する。



タクシー運転手のDavid Mendoza氏は自分のiPhoneに手を伸ばし、小さなカードリーダーを挿して乗客に差し出した。

だいたいのお客さんの反応は、「何それ、かっこいい」または「あっ、Squareだ」というもの。

今まで使っていたクレジットカード端末は

(USA Today より)



^① Squareは2011年12月には利用者が100万件を突破したと発表している。

<http://venturebeat.com/2011/12/13/square-1-million-merchant-milestone/>

^②

<http://reportingfromfidi.wordpress.com/2011/02/27/a-new-wave-of-coffee-and-business-model-in-fidis-jackson-square/>

^③

<http://www.usatoday.com/money/smallbusiness/story/2011-12-05/mobile-payments-square/51657044/1>

処理が遅いし、記録を残すのも難しかった。

Squareを使い始めて1週間もたたないうちにSquareのとりこになった。それは乗客も同じ。現金よりクレジットカードで払いたいという客が多い。

4 - 3 < 自転車店 >

同紙はまた、シアトルで自転車店「Hello Bicycle^{☞(脚注1)}」を経営するMiki Nishihata氏のコメントを紹介する。



(Hello Bicycle のホームページより)

「 Squareを使い始めるにあたってはリスクがないし、コストもかからない。頻繁に使わなくても心配ない。」

Marketplace の情報によれば、Hello BicycleはSquareを導入してから収入の90%がクレジットカードで支払われるようになり、売上は3倍に伸びたという^{☞(脚注2)}。

4 - 4 < マッサージ師 >

また、同USA Today紙も触れているが、Squareのホームページ^{☞(脚注3)}では、テキサス州ヒューストンでマッサージを営むJoey Garza氏のコメントが紹介されている。



(Square のホームページより)

「現金商売には限界がある。お客さんからも、クレジットカードで払いたいとの要望を受けていた。何かいい方法がないかと調べてSquareのことを知ったときに、ぴったりのソリューションだと直感した。クレジットカードを受け付けていることを聞きつけて、お客さんの数が1週間で10%ずつ増えている。」

☞(脚注1) <http://www.hellobicycle.com/about>

☞(脚注2) <http://www.marketplace.org/topics/tech/technologys-has-and-have-nots>

☞(脚注3) <https://squareup.com/amta>

4 - 5 <手作り財布メーカー>

同USA Today紙は、さらに、オハイオ州コロンバスの手作り財布メーカー「Zeros[®] (脚注1)」でSquareが日夜活躍している様子を伝える。



(Zeros のホームページより)

オーナーの Paul Westrick氏曰く。

「従来のPOSシステムは使いたくなかった。格好悪いレジスターをカウンターに置くのは見苦しいからね。」

4 - 6 <社会鍋>

2011年11月16日付けのNew York Times紙[®](脚注2)は、募金活動もデジタル化されたと報じる。

救世軍の社会鍋はアメリカでも年末の風物詩。チリンチリンとベルをならして募金を呼びかける。

その募金も今やSquareのお陰でクレジットカード払いができるようになった。



(いずれも New York Times より)



[®](脚注1) <http://zeroz.com/>

[®](脚注2)

http://www.nytimes.com/2011/11/16/business/salvation-army-bell-ringers-accepting-mobile-payments.html?_r=2

【米大統領選でもSquareが活躍】

米大統領選の選挙活動でもSquareが活躍している。2012年1月30日、オバマ大統領の選挙事務所がSquareを同日から使用開始すると発表した。全国の選挙事務所にSquareカードリーダーを配布し、選挙事務所のスタッフや公認ボランティアがそれを使用して支持者からのクレジットカードによる献金を受け付ける。なお、これはオバマ陣営のモバイル献金戦略の序盤にすぎない。ゆくゆくはSquareアプリのオバマバージョンを作りたいとしている。これをAppストアから誰でもダウンロードできるようにする。支持者がこのアプリとSquareカードリーダーを使って、募金活動を行えるようにするというもの。このアプリで集めた資金は自動的にオバマ選挙事務所の銀行口座に送金される仕組みだ。

共和党のロムニー氏も負けじとSquareアプリの共和党バージョンを準備中だ。2008年はオンライン献金が選挙のゲームチェンジャーだった。2012年はSquareのおかげでモバイルペイメントがゲームチェンジャーになりそうだ。

The New York Times (2012.1.30)より

(<http://bits.blogs.nytimes.com/2012/01/30/obama-and-romney-campaigns-adopt-square-for-funding/>)

5 < 他社の動向 >

Squareのビジネスに関連する他社の動きとして、競合サービスとクレジットカード業界の動向を簡単に紹介する。

5 - 1 < 競合サービス >

Squareの競合サービスとしては、Intuitが提供するGoPayment^①がある。Squareと同様、スマホやタブレットに取り付ける小型のカードリーダーとアプリを無料で配布している。しかも手数料は2.7%と、Squareよりも少し安い。さらに海外展開も図っており、2012年1月にはカナダへの展開を発表^②している。同社



(Intuit のホームページより)



^① (脚注1) <http://gopayment.com/>

^② (脚注2)

<http://techcrunch.com/2012/01/09/intuit-gopayment-goes-international-with-canada-launch-redesigns-mobile-credit-card-reader/>

のWebサイト^④(脚注)によると利用者(加盟店)は22万件以上、1年間で1億1600万件の取引を処理しているという。

手数料以外にSquareと違うところとしては、加盟店になる際にクレジットチェックが行われるので審査が少し厳しくなること、クレジットカードはSquareが取り扱える4種類の他にDiners ClubとJCBも使えること、BlackBerry端末もサポートすること、月額12.95ドルの基本料で手数料が1.7%になるオプションもあることなどが挙げられる。このような違いから想像するに、Intuitがターゲットにしているのは中小企業の中でも比較的規模が大きく処理金額も大きい事業者のようだ。



Intuitはさらに通信キャリアとの協業も進めている。2011年8月にはVerizonとの提携を、また2011年11月にはAT&Tとの提携を発表し、協力して中小企業をターゲットにした販促活動や優遇措置などを展開することが可能になっている。

このように、SquareとIntuitはほぼ同様のサービスを提供しながらも、その内容や手法には若干の違いがみられる。これが今後の両社の展開や成長をどのように左右するのか、または路線の修正があるのか等、引き続き動向が注目される。

5 - 2 <クレジットカード業界>

Squareのビジネスは既存のクレジットカード業界に大きな影響を与えるものであるが、クレジットカード会社と利害が対立するものではない。確かに、Squareが間に入ることにより、これまでクレジット会社が受け取っていた手数料は減少する部分もあるかもしれないが、Squareはこれまでクレジット支払が使えなかった中小事業者でのクレジットカードの利用を拡大するものであり、むしろ、クレジットカード会社としては歓迎してもいいのではないかと、またはこれに参加する動きがあってもおかしくはないのではないかとと思われるくらいだ。それを示す一つの象徴的な動きとして、VisaがSquareへの投資に参加したことが挙げられる。

Squareは、2011年1月のシリーズB投資ラウンドで総額2750万ドル、同年6月のシリーズC投資ラウンドで総額1億ドルの資金調達に成功しており、VisaはシリーズB



④(脚注)

<http://payments.intuit.com/products/basic-payment-solutions/mobile-credit-card-processing.jsp>

の投資ラウンドに参加していた^④(脚注1)。Washington Post紙^⑤(脚注2)によると、2011年4月時点でSquareの処理金額の約3分の2はVisaカードとあり、VisaのGlobal Mobile StrategyのBill Gadsden氏は、これまでカードを使っていなかった小規模事業者にカード利用機会を与えるものとしてSquareを評している。

戦略投資家としてVisaのような大手企業が参加することは、Squareとしては大きな「お墨付き」をもらったようなものだ。Visaとしては、Squareのビジネスの有効性と可能性を認め、両社のビジネスのシナジー効果を考えての投資であることが推察される。

また同じくその投資に参加したJ.P. Morgan Chaseは投資銀行としての側面もあるがクレジットカードの発行主体でもあることから、これもクレジットカード発行会社による参加とも考えられる。役員をSquareに派遣して経営にも参加するものと見られる。

一方、クレジットカード業界には、Squareの成長を脅威と感じている関係者もいる。その代表的な例が、既存のクレジットカード決済端末のメーカーだろう。従来型の決済端末は価格、大きさ、操作性、利便性、周辺環境の要件(専用の電話回線が必要)などを考慮すると、Squareに勝る利点がありません(かろうじて、NFC対応が可能なことくらい)。このまま行けばどう見ても勝ち目はなさそうだ。

そのような関係者によるSquareへの対抗意識を示す動きとして、決済端末メーカーの一つ、VeriFoneが2011年3月に、Squareには深刻なセキュリティホールがあると指摘し、Squareカードリーダーを即刻リコールすべきだと呼びかけたことがあげられる^⑥(脚注3)。カードリーダーのセキュリティが不十分なので誰でもスキミングが可能であり、悪用して個人情報を盗むことが可能だという。

これに対し、Squareは、VeriFoneの主張が不当で誤りであると反論している。結



^④(脚注1) シリーズB投資ラウンドの主な参加者は、J.P. Morgan Chase、Visa、Khosla Ventures、Sequoia Capital。シリーズC投資ラウンドは、Kleiner Perkins Caufield & Byersが主導。

<http://www.chubbybrain.com/blog/square-investors-ink-a-series-b-round-of-funding/>
<http://techcrunch.com/2011/04/27/visa-makes-a-strategic-investment-in-disruptive-mobile-payments-startup-square/>
<http://dealbook.nytimes.com/2011/06/29/mobile-payments-start-up-square-raises-100-million/>

^⑤(脚注2) "How Visa Plans To Dominate Mobile Payments, Create The Digital Wallet And More"
http://www.washingtonpost.com/business/technology/how-visa-plans-to-dominate-mobile-payments-create-the-digital-wallet-and-more/2011/08/07/gIQA7UqR0I_story.html

^⑥(脚注3)
<http://techcrunch.com/2011/03/09/verifone-takes-the-gloves-off-accuses-square-of-serious-security-hole/>

局は問題がないことが確認されたようなので、VeriFoneの動きは確証なしに対抗意識が先行してしまったものと推察される。

6 <おわりに>

Squareを実際に使ってみて、その簡単さ、使いやすさを実感した。申込みや利用にあたって面倒な手続きがない。説明書や注意書きも特になく、その必要性も感じさせない。ホームページもいたってシンプルで余計な情報はなく、すぐに申込みや利用ができるようになっている。必要な確認やレシートは適宜メールで送られる。申込みの際には確実な本人確認を行っており、締めるべきところは締めている。肝心なところを締めることによって、使い勝手が犠牲にされていないところも注目すべきだ。

上述のようにこのビジネスモデルはクレジットカード業界に大きなインパクトを与える可能性はあるが、既存のクレジットカードを否定するものではない。それどころか、クレジットカードが使える機会を増やし、その使用を促進するものであることから、既存のクレジットカード会社にとってもメリットのあるサービスだ。

それ以上にメリットを享受できるのは、個人を含め今までクレジットカードで決済することのできなかった多数の事業者だ。これまでのビジネススタイルを変革し、個人事業や中小企業に売上を伸ばすチャンスを与え、大きく発展するのを助ける可能性も持っている。Squareが今まで誰も手懸けていなかったニッチを埋め、新規ビジネス分野として成長することが期待される。

このように使い勝手がよく急速に普及しているSquareではあるが、リスクや障害がないわけではない。特に脅威となりうるのは、他社が追随して同様のサービスを行うこと、およびこれにより競争が激化して利益や顧客が減少することが考えられる。既にIntuitのGoPaymentのような競合サービスが登場している。

また携帯端末でクレジットカード情報を読み取って無線で送信している関係上、VeriFoneが指摘したようなセキュリティに関するリスクが常に存在する。VeriFoneの指摘は正しくなかったようだが、将来どのような問題が起こるか油断はできない。ひとたび問題が起こればビジネス全体が揺らぐ事態となりかねない。このような側面にも注意しながら、今後も動向を見守ることとしたい。



年末のサンフランシスコ
(筆者撮影)

【執筆者プロフィール】

氏名：高橋 陽一（たかはし よういち）

経歴：KDD（現KDDI）にて海外通信事情の調査、サービス企画、海外の通信事業者との交渉、法人営業等を担当した後、1995年よりカリフォルニア支社（ロサンゼルス、サンフランシスコ）勤務。1999年より外資系通信事業者の日本オフィスに勤務。2006年より日本のIT企業にて米国現地法人の設立、運営等を担当。2010年4月よりKDDI総研にて特別研究員として、海外の通信市場・政策動向の調査分析に従事。2011年9月よりサンフランシスコ在住。