

ワンポイント  
One Point

# FinTech 27

Vol.

## アマゾンや楽天にも適用 広がる対象、消費者に恩恵

PICK UP  
TOPICS

### 消費税増税後のポイント還元

10月の消費税増税対策の一環として、キャッシュレス決済した消費者にポイント還元する制度がアマゾンジャパン（東京・目黒）や楽天にも適用される。サイトに出品する中小企業の商品が対象となり、5%分を還元する。実店舗にとどまらず、幅広いネット通販に還元の対象が広がることで、消費者が恩恵を受ける場面が増えそうだ。

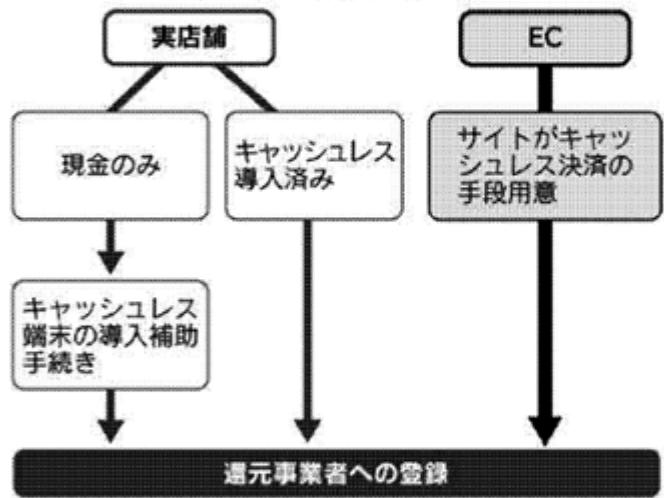
ポイント還元制度は10月から9カ月間、中小企業の小売店、飲食店などでの買い物や飲食にクレジットカードや電子マネーで支払うと、最大5%がポイントなどで国から戻ってくる仕組みだ。

増税後の個人消費の低下と、中国など世界に比べ見劣りするキャッシュレス決済の普及が目的のため、制度を主導する経済産業省の担当者は

「還元策のターゲットは実店舗に限らない」と話し、電子商取引（EC）各社の参加を歓迎した。アマゾンジャパンはこれのほど、ポイント還元を希望する中小企業向けの登録サイトを開設し、サービス開始に向けた準備を始めた。近く、個人事業者向けも開く。

「還元策のターゲットは実店舗に限らない」と話し、電子商取引（EC）各社の参加を歓迎した。アマゾンジャパンはこれのほど、ポイント還元を希望する中小企業向けの登録サイトを開設し、サービス開始に向けた準備を始めた。近く、個人事業者向けも開く。

中小企業の制度参加の流れ



れ、実質の割引となる。楽天とヤフーは消費者の囲い込みを狙い、自社サービスのポイント還元する。「楽天市場」はどの商品に還元するかを分かりやすく表記する。楽天グループのクレジットカードでの決済に対し、5%分の楽天ポイントの付与を検討する。「ヤフーショッピング」は、スマートフォン決済の「PayPay（ペイペイ）」の残高として利用できるポイントを付与する。さらに、米イーベイ傘下で国内4位のECサイト「Qoo10」もポイント還元制度への参加を目指している。

もともと、実店舗のキャッシュレス決済の普及を目指す制度だが、結果的にEC市場の拡大を後押ししそうだ。クレジットカード決済が主体で、販路を広げたい中小企業が出店するケースが多いためだ。大和総研の神田慶司シニアエコノミストは「実店舗よりネットでの購入が得と考える人は増える」と指摘する。

アマゾンの日本のサイトでは、中小企業の商品の販売額が年間9千億円に達する。アマゾンを通じてポイント還元は最大300億円超分に膨らむ可能性がある。

楽天とヤフーは中小企業の商品の販売額を明らかにしていないが、外部事業者の出品の比率が高いことから、還元額はアマゾン以上になる公算が大きい。

国のポイント還元制度の予算は、実店舗の決済端末の導入費用などを含め9カ月間で4千億円規模とされる。その約4分の1がEC大手3社に流れる可能性が出てきた。EC各社が商機とみる半面、実店舗への周知は進んでいない。数百万店舗の参加を目指す経産省は7月中の申請を呼びかけていたが、今日1日時点で申請数は約28万店舗、登録は約5千店にとどまっている。

当資料は日本経済新聞社の承諾を得て記事を転載したものであり、記事の内容について、日興アセットマネジメントが正確性・完全性について保証するものではありません。また、記事に関する一切の権利は記事の提供元に帰属します。発行者の許可を得て掲載しています。コピー等のご遠慮ください。

掲載銘柄について、売買を推奨するものでも、将来の価格の上昇または下落を示唆するものでもありません。また、当社ファンドにおける保有・非保有および将来の銘柄の組入れまたは売却を示唆・保証するものでもありません。

# 消費増税「値引き」で還元

## コンビニ4社ポイント2%分

10月の消費増税に合わせて始まるキャッシュレス決済のポイント還元策（3面きょうのことば）でセブンイレブン・ジャパンなどコンビニエンスストア大手4社は、消費者の購入額から還元対象の2%分を支払時に差し引く。発生したポイントをもつて使えるようにし、後日ポイントが戻るよりも消費者にメリットが分かりやすいと判断した。アマゾンジャパン（東京・目黒）や一部スーパーでも即時還元を始める計画で、こうした動きが主流になる可能性がある。

## メリット感じやすく



政府のポイント還元策は増税による消費の落ち込みの防止とキャッシュレス決済の普及を目的に2020年6月まで行われる。クレジットカードや電子マネー、QRコード決済などで代金を支払うとカード会社などのポイントで還元される。政府が還元分の原資を負担し中小企業は5%、大企業のフランチャイズチェーン（FC）に加盟する中小企業の場合も2%分を消費者が受け取れる。セブンイレブンとファミリーマート、ローソン、ミニストップのポイント還元の実施店舗では実質

的に値引きすることで対応する。税込み金額が600円なら12円分が還元され、実際は588円となる。

コンビニには直営店とFC店がある。政府の補助金が出るまで本部はFC店のポイント還元費用を立て替える。直営店は自社で負担する。クレジットカードやQRコード決済など種類を問わず同じ方法で還元する。

ポイント還元策を巡ってはアマゾンジャパンも中小や個人事業者がネット通販に出品した商品の販売で、即時に5%を還元する方針。中小の店舗も一定の条件を満たせばカード会社などが提供する仕組みを利用して、同様の即時還元ができる。スーパーでは全国21

1社が加盟する共同仕入れ機構のシンシージャパ（CGC）が、自社で発行する電子マネーでポイントを即時還元する。同社の電子マネーは約90社が導入予定で、消費者がポイント還元の対象企業で買い物をした場合、5%分をその場で還元す

る。「買い物時に使える方が消費者は割安感が得られる」（同社）。消費者の節約志向を和らげる効果を期待する。

政府はポイントを付与する方法を原則とし値引きと混同されかねない即時還元などを「例外」扱いしてきたが、コンビニ大手などが即時還元に取り組むことで同様の動きが広がる可能性がある。

政府は各国よりも低いキャッシュレス決済比率を現在の20%程度から40%に引き上げる目標を掲げる。ポイント還元策を機に中小事業者にキャッシュレスを普及させる狙いだが、事業者の申請が遅れている。ポイントは決済業者が発行し申請してから補助金を受け取るまで2〜3カ月かかる。

即時還元に取り組む企業が増えれば、ポイント還元の対象にならない小売店から反発を招きそうだ。小売りの業界団体の関係者は「コンビニや中小事業者が即時還元を始めれば大手スーパーも対応策を打つことになる」と話す。価格競争が激しくなる可能性がある。



○当資料は、日興アセットマネジメントが「フィンテック」についてお伝えすることなどを目的として作成した資料であり、特定ファンドの勧誘資料ではありません。また、当資料に掲載する内容は、弊社ファンドの運用に何等影響を与えるものではありません。○投資信託は、値動きのある資産(外貨建資産は為替変動リスクもあります。)を投資対象としているため、基準価額は変動します。したがって、元金を割り込むことがあります。投資信託の申込み・保有・換金時には、費用をご負担いただく場合があります。詳しくは、投資信託説明書(交付目論見書)をご覧ください。