

「見えざる業態変革への挑戦」－決済ネットワークが生み出す新ビジネス

株式会社JTBビジネスイノベーターズ 代表取締役CIO 富田修身氏

JTBには旅館・ホテルとJTBを結ぶわが国でも草分け的なネットワークシステムをもっていました。メインフレームコンピュータ時代ですから大変な投資がかかりましたが、大手旅行会社として優位性を保つ力になっていました。

ところがインターネットが発達し、例えば楽天が旅館と組んで旅行の情報と予約を扱うようになり、プロバイダーがどんどんそういうことをできるようになると旅館・ホテルと結ぶネットワークの「情報」の部分はあまり価値がなくなりました。

一方で「決済」についてインターネット・プロバイダーは十分ではありません。インターネットで予約したあとは現地で現払いです。このやりかたはグローバルスタンダードとは言えませんし、決済という点では旅館側にとってメリットがありません。

JTBは7年前にJTBと付き合いのある旅館・ホテルを組織してC-R-E-Xネットワークをつくりました。これはJTBのクレジットカード/デビットカードの共同端末を旅館・ホテルに設置し、そこでクレジット決済（またはキャッシュカード決済）をしてもらうというものです。

このC-R-E-Xネットワークを背景に、サードパーティ・アクワイアリング・サービスを始めました。つまりこの端末を置く旅館・ホテルを集めて団体を組織、その団体を代表してJTBがクレジット会社に手数料を下げる交渉する。単独の旅館・ホテルではとても高いクレジットカードの加盟店手数料が、この端末のネットワークに加わるとはかなり低く抑えられる。そのメリットの中からJTBは旅館・ホテルからは手数料をいただくというシステムです。

実は米国ではこういうサードパーティの加盟店団体はたくさんあり、クレジットカード会社の収益を圧迫しているという事実を十分につかんでいるので、日本のクレジット会社側は「絶対に認めない」という姿勢でした。が、JTBの旅館・ホテルのネットワークが、5千店規模で加盟店に加わるというメリットもあり、最後は認めてくれました。とはいえ、JTBが旅館・ホテル以外にも端末ネットワークを広げようとするとはそれは難しいでしょう。