

B2B Payments

B2Bエコシステムにおける
バイヤーとサプライヤーについて

Nov 20, 2023





金利

2022年1月以来4回目の
引き上げ



インフレーション

(9.1% - US)



原油価格

高騰の後、一時的に
軟化した（未だ高い）



購買担当者景気
指数

上昇傾向

世界経済はコロナ禍からほぼ回復

製造業・サービス業の活性化

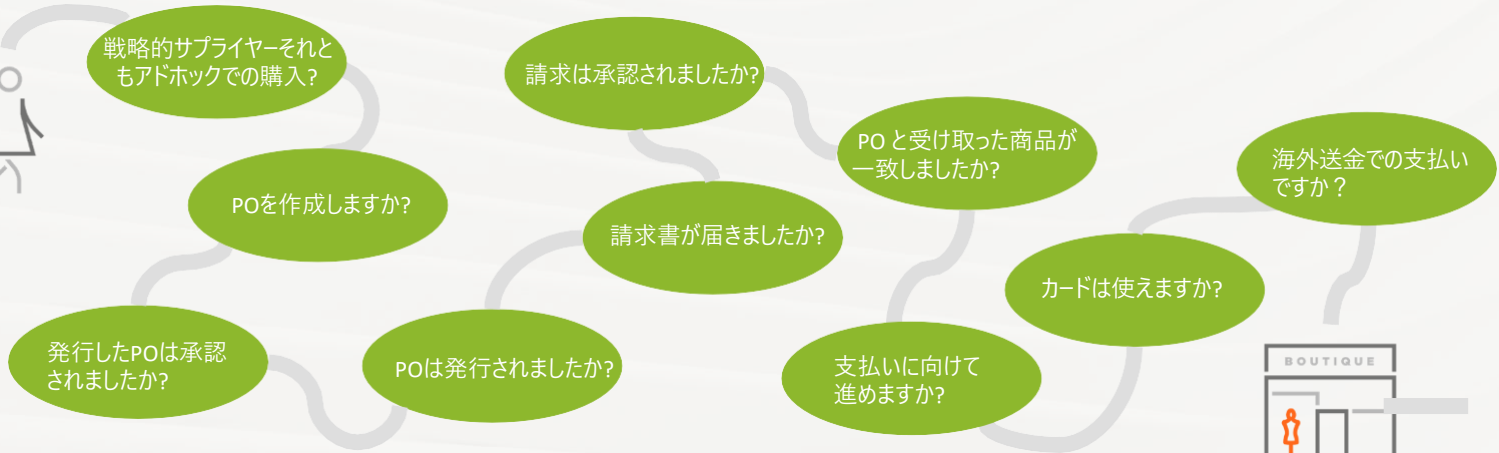
高額な利息設定



一般消費者決済



B2B決済



ビジネスにおける購入プロセスの煩雑さが、バイヤーとサプライヤーとのプロセスを複雑化

支払いと照合作業は、B2B購入プロセスの一部に過ぎません。
 現在、異なるステップを孤立して提供している異なるエコシステムプレーヤー間の双方向性と相互接続性を向上させるためのソリューションを模索する必要があります。



バイヤーの観点: 一度のパーチャスオーダー (PO) にかかる平均コストは約90ドル
 但し、様々な要因によって大きく異なります

発注書の実際のコストはいくら?

カード決済がどのように適合するかを考えようとするイシューとクライアント (バイヤー) の間では、「一度のPOあたり約90ドルの費用がかかる」と対話。

水平フラットラインのP2P(Purchase to Pay)/ R2P(Requisition to Pay)に焦点



P2P/R2Pの過程

発注書の平均原価 (PO)

問題

従来の水平平坦線

は従来90ドル

これまでの常識は正確ではない

PO \$90..?

P2P/R2Pプロセスは、単一ではなく複数の購買チャネルによって実行されます

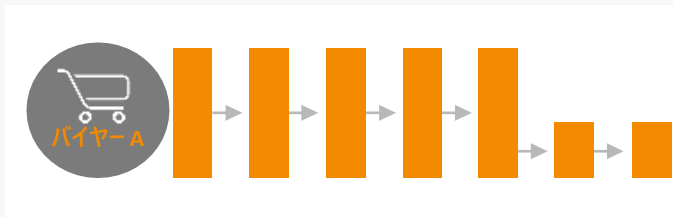
POあたりの平均コストは、これらの各チャネルでの実際の購入コストを表していない



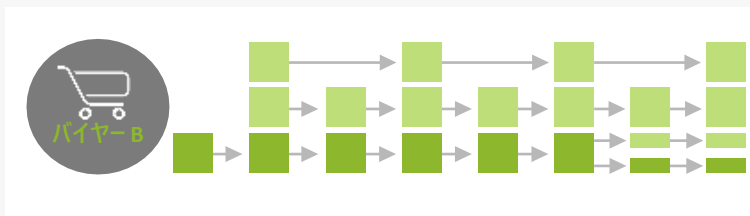
サプライヤーの観点: サプライヤーがバイヤーから受ける負担の度合いは異なり様々

サプライヤー・エクスペリエンスの分類

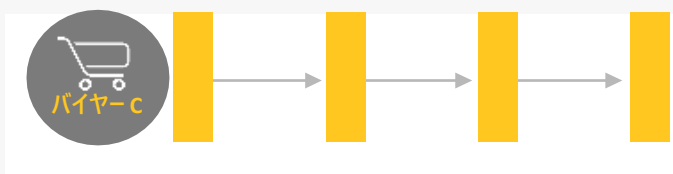
バイヤーA、B、Cはプロセスも支払い条件も異なり、全体的に異なる課題を抱る



- 非常に時間のかかるプロセス
- 管理コストが高い
- 過剰なチェックと文書化
- 複数の承認
- 多くのPO、請求書、支払い
- 高いDPO



- 様々なチャネル
- プロセスから生じる複数のコスト
- 様々な支払い方法
- 様々なPO、請求書、支払の組み合わせ
- 照合の問題
- 高い回収コスト



- 最小限のPO/請求書プロセス
- 照合が容易
- 当社推奨の販売チャネル（注文から現金化まで）によるビジネスの実施



バイヤーとサプライヤーのニーズや優先順位が必ずしも一致しないため、複雑な決済環境が存在

バイヤーが 求めるもの



- 品質に影響を与えることなく、最低価格へのアクセス
- 可能な限り遅くに支払いたい
- 多様な支払い方法から選択が可能
- 購買・取引に関するデータ

サプライヤーが 求めるもの



- 可能な限り早い支払いを受ける
- 銀行口座に直接振り込まれる
- 高額なコストをかけずに支払いを受けたい
- 購買・取引に関するデータ



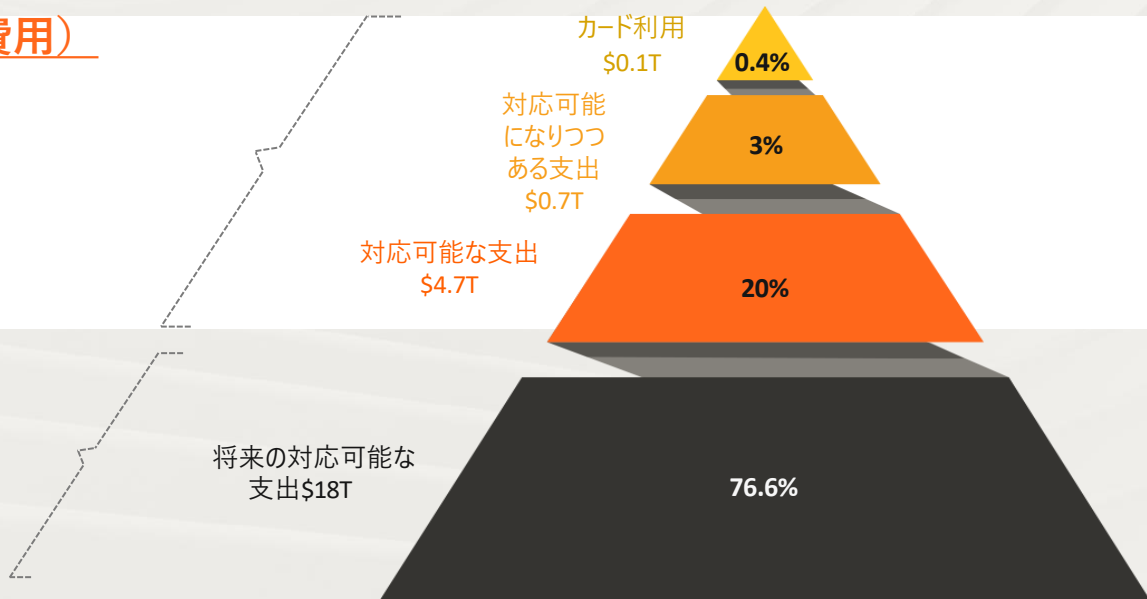
大法人における法人支出の最大20%はカード決済化への転換が可能

高・中カード対応産業（費用）

- | | |
|------|-------|
| 光熱費 | 卸売 |
| 接待 | 輸送 |
| FMCG | 金融 |
| 小売 | サービス |
| 電気通信 | 印刷・出版 |
| | その他 |

低いカード対応産業

- | | |
|----|----|
| 農業 | 鉱業 |
| 建設 | 繊維 |
| 教育 | 機械 |
| 林業 | |



* Others include real estate activities, tobacco, renting of machinery, health and social work, community services. 2021 Kaiser Global CGS Database: Commercial Spend by Market Size (USD) for Large Market Customers, Large Market POS vs AP Segmentation. 2016 Kaiser CGS Regional Market Book for Asia Pacific: Average Card-ability by Country Market and by Industry. Addressable Spend is assumed to be 75% of High Card-able Spend and 50% of Medium Card-able Spend in each market. Non-Addressable Spend is assumed to be 100% of the Low Card-able Spend in each market. B2B spend includes T&E



「決済手段としてのカード」から「運転資金手段としてのカード」へとストーリーをシフトさせることは、バイヤーのカード決済化（行動変化）を促すために重要

決済手段としてのカード



『カード決済はサプライヤーへの支払い手段として利用可能な多くの支払いオプションの一つ』

運転資金手段としてのカード



『カード決済は支払期日を延長し、手元資金を最大化するために展開できる強力な運転資金手段』



サプライヤーのカード決済の受け入れを促進するため、「カード受入（アクセプト）としての加盟店手数料」から「資金調達コストとしての加盟店手数料」へとストーリーをシフトさせることは不可欠

加盟店手数料は受入
手数料



『銀行口座振込で支払いを受け取ることが可能。無料なのに何故カードを受け付けなければならないか?』

加盟店手数料負担は期限内
に支払いを受けることを可能



『運転資金を確保し支払いプロセスを合理化するために、支払っても構わない資金はいくらか?』

Digital Ads & Cloud: 定期的に発生するデジタル広告費用をバーチャルカードで精算

背景

APのデジタル広告とクラウドフローの市場規模は、決済フローで**合計750億米ドル**以上

COVID-19の影響にもかかわらず、デジタル広告とクラウドの**両方で前年比、力強い成長傾向**が見られ、今後も続くと予想(コマースカード取扱高は前年比**~20%**)

カード決済はデフォルトで受け入れられているが、**支払いフローの大部分(>80%)は依然として銀行振込**で支払われており、カードのさらなる浸透に向けた大きなチャンス

問題



- 異なるサービスプロバイダーに個別に複数の支払いを行う必要があるため、支払いと照合の効率が低下
- 一部のサービスプロバイダー(Amazonなど)では、銀行振込による支払いに現地通貨が対応していないため、追加のFX手数料が発生

課題



- 大企業や代理店は、取引額が多いため、銀行振込のみで支払うという契約に縛られている場合がある
- 銀行振込による支払いに対して、サービスプロバイダーが提示する与信限度額と与信条件は、法人カードプログラムでのカード会社のオファーよりも有利な場合あり

ソリューション



- 主要な支払方法としてアカウントに登録される固有のバーチャルカード番号を発行
- 銀行振込からカード決済への切り替えを奨励するために提供される現金リポートも交渉可能
- 既存のカードベース全体で支出を促進するために、一定期間にわたって追加のキャッシュリポート/リワードを提供する広範な戦術的キャンペーンを実施

ベネフィット



- 企業/代理店/サービスパートナー⇒ リポートを享受し、イシュアへの支払いを1回にまとめ、FX手数料を廃止(米ドルから現地通貨での支払いに切り替える場合)
- カードイシュア⇒ 銀行振込よりもインターチェンジによる収益が高い
- アクワイアラー⇒ カード決済化による新しい収益の増加

該当費目

デジタル広告



クラウド



主なマーケット



税関と GST: シンガポール関税の商業カード決済の有効化

背景

- シンガポールの通関および輸入GSTの年間支払額 **合計 ~\$56B**
- 最大変換の機会
このボリュームの**1Bシンガポールドルを商業カードに提供**することで、中小企業や中堅企業の輸入業者に価値提案を創出
- 対象となる主な産業は、石油・ガス、自動車、酒類、タバコなど

問題



- 税関とIRASは、すべての輸入者(法人または申告/貨物輸送業者)が、税関および/またはIRASが納税を回収するために銀行を通じて口座振替を設定することを義務付け

課題



- 輸入者は、関税/輸入GSTの支払いに既存の貿易金融ローンを使用不可
- 貨物輸送業者/代理店は、輸入業者から回収する前に独自の現金を使用する必要があり、運転資本のギャップが生じる
- E2Eプロセスは手作業で非効率的
- 輸入者/申告代理人からの支払い遅延には罰金が発生

ソリューション



- MoRパートナーであるSGeBizと提携し、輸入業者/代理店に商業カードによる税関/IRASの支払いソリューションを提供
- 輸入業者/代理人は、カード番号をプラットフォームに登録し、税金の支払いを容易にするために(補足書類として)税金の請求書をアップロード

ベネフィット



- 輸入業者の利点⇒ 競争力のある価格設定とローン(MDR @ 0.7%-1.1%)。ストレートスループプロセスによる効率化。ローン/現金の要件の撤廃。
- イシューの利点⇒ T&Eのボリュームに影響を与えたボリュームの増加を相殺。新規顧客獲得のチャンス。

該当費用

関税および関税GST

主なマーケット



輸送およびロジスティクス: バーチャルカードを使用した買掛/未消費/未払金支払の取得

背景

- グローバル貨物量
AP通信の推定支払フローは**1.2T米ドル**
- 業界は**複雑で高度に細分化**。依然として**非効率性**が特徴
- **鉄道・道路**(EzyHaul、Xlogなど)、**コンテナ・ライナー**(MSCなど)、**港**(DP Worldなど)の3つの主要な重点分野で**150億米ドル**相当の機会を特定

問題



- 請求における高いエラー率
- 現金と小切手の普及による照合(特に回収)の運用効率の低さ
- 不良債権は、ミドルマーケット/中小企業の顧客向けの貨物/物流プロバイダーが引き受ける信用リスクをもたらす

課題



- 従来のプレーヤーは、新しいテクノロジーを採用するのに長い時間が必要
- 鉄道・道路、税関の一部セグメントで収益が減少

ソリューション



- バーチャルカード/モバイル・バーチャルカードを使用して運送業者者に買掛金を支払わせるためのデジタル貨物交換

ベネフィット



- 運送業者⇒ 回収効率の向上、不良債権の削減、業務効率の向上
- 貨物交換⇒ VCNを通じて提供される与信期間の延長により、運転資本管理が改善され、運用効率が向上
- イシュー⇒ お客様に提供される代替決済手段
- アクワイアラー⇒ カード決済化による新しい収益の増加

該当費用

鉄道・道路

コンテナ・ライナー

港

主要企業と
マーケット*



まとめ



バイヤーとサプライヤーの
ニーズが一致していない

複雑な環境



バイヤー

「決済手段としての」カードから「**運転資金ソリューションとしての**」カードへと徐々にシフト



サプライヤー

加盟店手数料は「カードを受け入れるためのコスト」から「**運転資金サイクルに資金を供給する手段**」にシフト



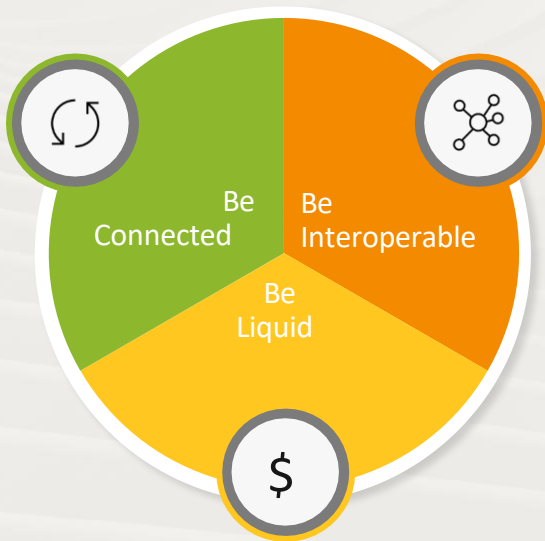
B2Bスペースのチャンスに焦点をあてる

時間をかけて**成功を積み重ねていく**



マスターカードはB2Bペイメント促進のためバイヤーとサプライヤーが「Win-Win」になるよう支援します

リアルタイムのデータ交換を可能にすることで、バイヤーとサプライヤー間の安全なデジタル接続・データ交換を実現



決済ネットワークから統合支払プラットフォームまで、複数の手作業による調達、物流プロセスをデジタル決済フォームで自動化

バイヤー及びサプライヤー側での支払い、そして全ての企業が運転資金や事業構築のための金融商品をご利用できるよう、より多くの選択肢を提供



Mastercardはデータ、B2B商品資産、フィンテック・パートナーのプラットフォームを活用し、B2B決済を可能にするため、2つのアプローチを採用しています

	カード利用可加盟店	カード利用不可店（未加盟店）		
 Mastercard およびパートナー の関連アセット	<p>T&Eソリューション</p> <p>法人カード セントラル・トラベル・ソリューション ICBT(In Control for Business Travel)</p> <p>B2Bソリューション</p> <p>パーチェシングカード</p>	<p>インターチェンジ コンストラクト</p> <p>可変インターチェンジ(ライブ) 組み込みフレキシブル・インターチェンジ（2022年11月1日～） 高価値インターチェンジ（予定）</p>	<p>マスターマーチャント</p> <p>BPAP(ビジネス・ペイメント・アグリゲーター・プログラム) は、カードが利用できない店（サプライヤー）への支払いを可能にします。 流通業者や小売業者がカード・クレジットを利用し、資本コストを下げる。複数のMOR事業者がSEAに進出（SG、ID）</p>	<p>カード2口座振替(C2AT)</p> <p> 이슈アは、バーチャル・カード決済をサプライヤーの銀行口座へのACH銀行振込に効果的に変換</p>
	<p>ICCP(In Control for Commercial)</p> <p>ICMP(In Control for Mobile)</p> <p>Track Business Payment Service</p> <p>レポートینگ&プログラム管理</p> <p>スマートデータ</p> <p>分析</p> <p>加盟店マッチングツール グローバル・トレジャリー・インテリジェンス</p>	<p>クロスボーダースペシャリストプログラム(ライブ)</p>	<p>顧客が与信枠をフル活用できる運転資金商品</p>	   

