

デジタル化 + 成長

躍進する デジタルウォレット

ビジネスを成功させるために知っておくべきこと。

デジタルウォレットとは？

デジタルウォレットとは、様々な決済手段や、ウェブサイトで使用する支払い情報およびパスワードを、スマートフォンやオンラインに保存できる便利なデジタルの財布の役割を果たすものです。ペイパル、Apple Pay、Google Payなどが例として挙げられます。

この1年間でデジタルコマースへの移行が驚くほど進みました。2020年のオンライン販売の売上高は、前年の3.35兆米ドルから4.28兆米ドルに急増しました¹。この増加は、米国のeコマース総売上高をわずかに上回るものです²。つまり、1年で米国が1つ増えたのと同程度の成長を遂げたこととなります。オンラインショッピングから非接触型決済まで、消費者はこれまでにない速いスピードで新しい決済手段を活用しています。デジタルウォレットは、消費者があらゆる環境で簡単に決済を行うための不可欠なツールになりました。

買い物客にとって、利便性が決済方法の選択において重要な要素であり、調査対象者の53%がそれを最優先しています。その後に「安全であること」(52%)、「迅速に処理されること」(44%)、「小売店で広く受け

入れられていること」(41%)と続きます³。デジタルウォレットは、これらの要件をすべて満たしており、消費者にとって非常に魅力的な選択肢となっています。

この傾向は今後も続く予測されており、お客様のビジネスを継続的に成功させるためには、デジタルウォレットを受け入れることが重要です。利便性、セキュリティ、使いやすさを備えたデジタルウォレットは、顧客満足度を高め、新規顧客の獲得につながります。

この記事ではデジタルウォレットの導入が顧客の支払いニーズの理解にどのように役立つのか、また、ビジネス上のメリットはどのようなものなのかについてご紹介します。



デジタルウォレットが 人気を集めています

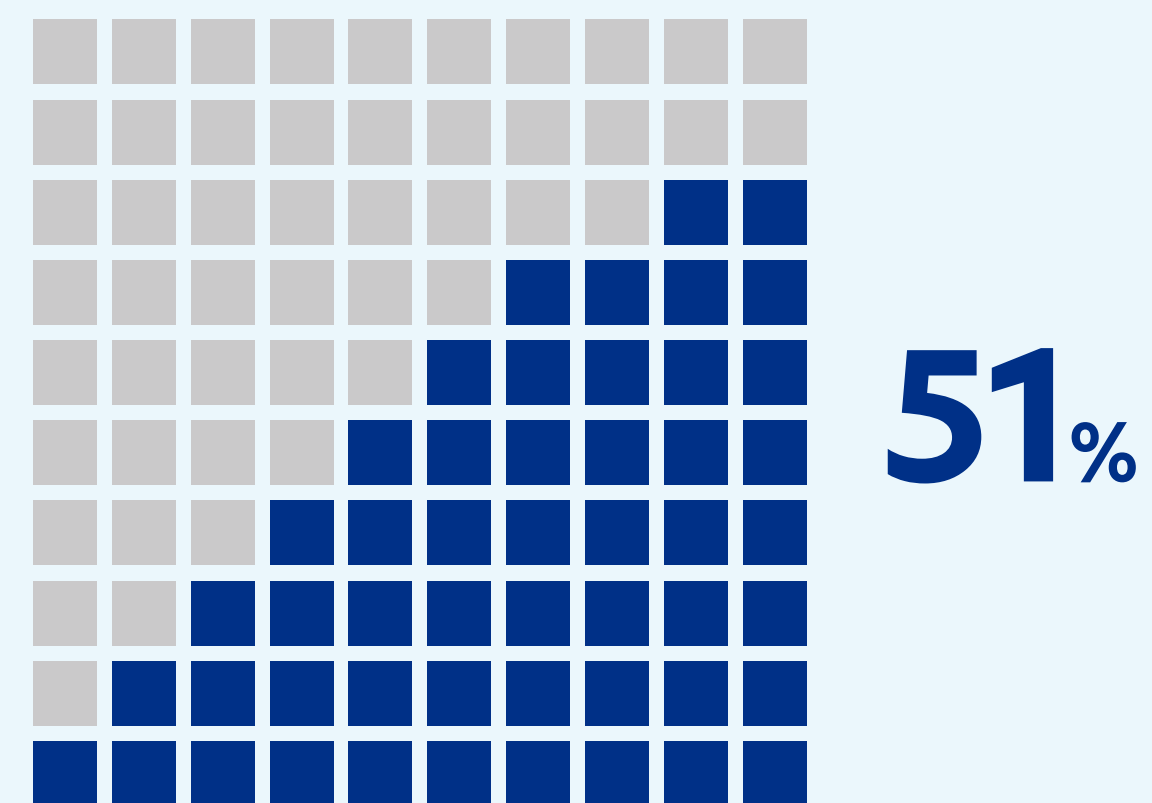
デジタルウォレット人口増加

2024年には世界人口の**50%**がデジタルウォレットを利用ようになります⁴。



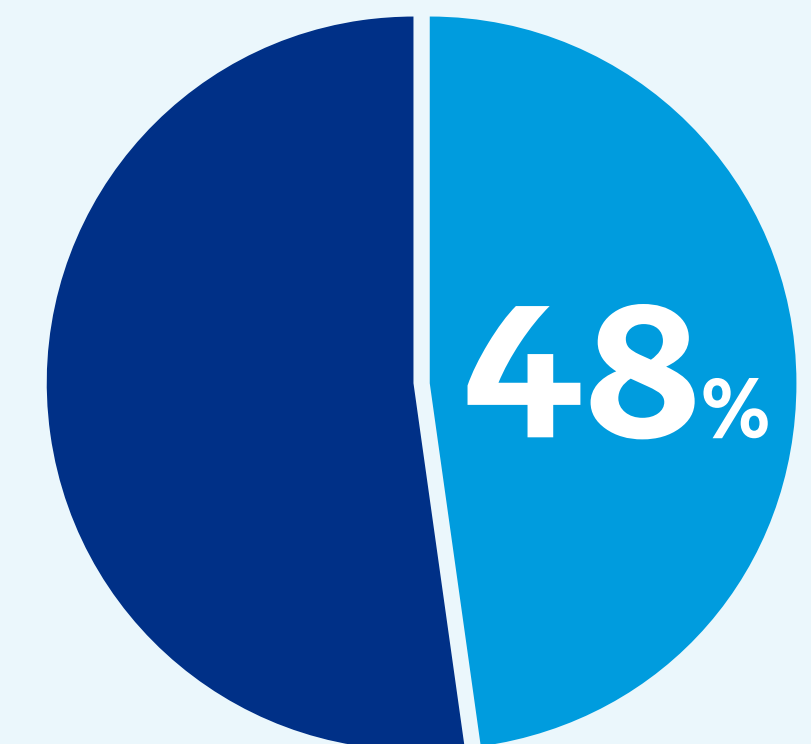
成長するオンライン決済

オンライン決済は今後年率**12%**で成長し、2023年までに2021年比で**51%**増となることを見込まれています⁵。



推奨されるデジタルウォレット

世界のオンラインショッピング利用者の**48%**が、決済方法としてデジタルウォレットを利用しています⁴。



デジタルウォレットについて 知っておくべきこと

デジタルウォレットの利用者が増えている中、これらの決済の受け入れを可能にすることが大切です。ビジネスに適した決済プラットフォームを選択する際、デジタルウォレットの可能性と機能が重要な検討事項となります。

デジタルウォレットのビジネス上のメリット:

1. より迅速な支払い方法で、売上アップを図ることができる。
2. 信頼される決済方法を提供することで、より多くの顧客とつながる。
3. セキュリティを確保することで、顧客の安心感が高まる。
4. 資金への効率的なアクセスにより、財務管理が改善される。
5. 未来を見据えたソリューションで、新たな消費者ニーズに対応する。



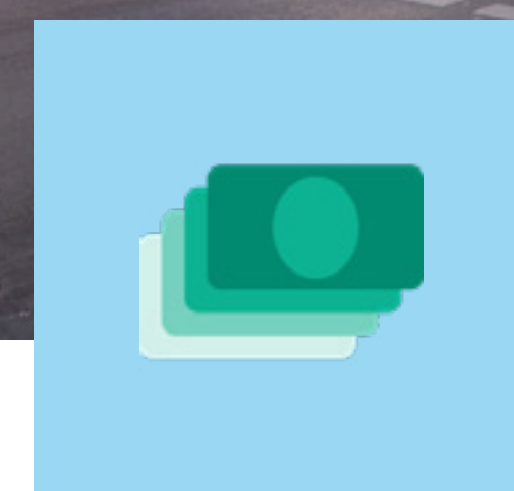
1 より迅速な支払い方法で、 売上アップを図る

消費者は、利便性とスピードを重視しています。実際、サイトの読み込みがわずかに5秒遅れるだけで売上は最大4%減少し⁶、1秒遅れるごとに売上はさらに減少するという調査結果もあります。

カート放棄は売り手にとって大きな課題です。世界中で平均69.8%のカートは、決済が完了する前に放棄されています⁷。入力項目が多い決済は消費者を苛立たせてしまうことがあり、実際、買い物客の5人に1人は、決済プロセスが複雑すぎるという理由でカートを放棄しています⁷。

提供する決済方法を検討する際には、実際の決済体験を考慮してください。顧客が決済を完了するために別のサイトに移動する必要がないようにしましょう。また、顧客に様々なオプションを提示することも大切ですが、選択肢が多過ぎると逆効果になってしまいます。デジタルウォレットでの決済方法を顧客に提供することで、決済時間を短縮し、支払い情報を入力するストレスを避け、カート放棄のリスクを軽減することができます。

ペイパルを使用することで、顧客が求めている方法を提示することができます。また、PayPal Checkoutでは、最も適切な決済方法が表示されるようになり、顧客は、クリックするだけで好みのデジタルウォレット、クレジットカード、その他の決済方法を簡単に選択することができます。



2 信頼される決済方法を提供することで より多くの顧客とつながる

デジタルウォレットを使えば、国内外で柔軟に顧客ベースを拡大することができます。2021年、49%の企業がオンライン売上の増加を期待している中で、これは重要なポイントとなります⁸。

また、地域に密着した身近な決済方法を提供するデジタルウォレットは、お客様のビジネスを地域の消費者にアピールする上で役立ちます。現地の消費者のことは、お客様が一番よくご存知です。彼らのニーズを考慮し、彼らの優先事項を満たすデジタルウォレットを、信頼されているブランドから提供してください。

このようにオンラインショッピングへの移行が進む中、多くの企業が海外に事業を拡大しようとするのは当然のことでしょう。13の市場で調査に参加した売り手の25%が、現在、新たな顧客層へのアクセスと利益率の向上のために、海外での販売に向けて準備を進めています⁸。

顧客層を増やすためには、デジタルウォレットのプラットフォームが、取引をするうえで強固なセキュリティを提供していること、グローバルに展開していること、各国の通貨に対応していること、そして信頼できる地域の決済方法を備えていることを確認する必要があります。顧客が感じる不安点などを取り除くことが優先事項です。

新しい顧客や新しい通貨を受け入れるのは大変なことと思われるかもしれませんが、世界中で認められ、信頼されている決済ソリューションがあれば、簡単に始めることが可能です。PayPal Commerce Platform は、デジタルウォレット、クレジットカード、現地の決済方法など、

様々な決済方法に対応しています。さらに、4億人以上のアクティブユーザーを抱え、100以上の通貨に対応しているペイパルは、世界中の顧客とつながるのに役立ち、信頼できる決済方法です。



3 セキュリティを確保することで、 顧客の安心感が高まる

デジタルウォレットがあれば、消費者が決済の安全性をさらにコントロールできるようになります。デバイスのセキュリティ機能や、指紋や顔認証などの生体認証ツールを利用できるようになったことで、デジタルウォレットに対する消費者の信頼は高まっています。

オンラインコマースの拡大に伴って不正行為も増加しているため、セキュリティは大切な要素です。売り手にとってのコストは大きく、不正によるチャージバック1ドルにつき3.36ドルの損失につながります⁹。買い物客が、取引上のセキュリティが組み込まれた決済ソリューションを利用することが重要です。

実際、52%の消費者が、セキュリティを理由に決済方法を選択しています¹⁰。調査対象となった消費者の29%は、有名ブランドであることを重視しています。そのため、顧客の認知度が高く、信頼されているブランドのデジタルウォレットを検討してください。保護されていることで顧客は安心感を得られ、売上アップにつながります。

買い手保護制度と取引上のセキュリティは、長年に渡りペイパルの強みとなっています。多くの市場で利用可能な3Dセキュア2.0暗号化と取引監視を備えたペイパルは、最新の不正対策ツールを使用してチャージバックを最小限に抑え、誤検知を減らしています。その結果、他の決済方法ではなくペイパルを選択する理由として、買い物客の50%がセキュリティを、41%が買い手保護制度を挙げています¹⁰。



4 資金への効率的な アクセスにより、 財務管理が改善される

2020年の景気減速により、中小企業のキャッシュフローに対する懸念が高まっています。Mastercard®の調査によると、米国とカナダの中小企業の経営者の38%が、支払いの遅れや現金・小切手の処理時間の長さが原因で、キャッシュフローの問題に直面していると回答しています¹¹。

そのため、オンライン決済の重要性はさらに高まっています。実際、中小企業の57%が、スピード、セキュリティ、透明性の向上を理由に、B2B決済でのオンラインサービスの利用を増やしたと答えています¹¹。

キャッシュフローを最大化するためには、迅速な決済と資金へのアクセスが不可欠です。実績のある決済プラットフォームを通じてデジタルウォレットを受け入れることで、資金への迅速なアクセスが可能になり、海外での販売においても効率的で費用対効果の高い為替取引が可能になります。

どのデジタルウォレットを利用するかを検討する際には、そのプラットフォームがお客様の運用ニーズをどのように満たせるかを評価する必要があります。重要なのは、決済が通常どのくらいの速さで処理さ

れ、それが資金へのアクセスにどのような影響を及ぼすかということです。また、海外での販売を予定している場合は、為替に関連するコストについても把握しておく必要があります。

ペイパルは、デジタルウォレットやその他のオンライン決済を簡単に受け入れ、財務管理を簡素化します。1つのコントロールパネルで取引の管理と決済が行える上に、必要なときに必要な方法で現地支払いを行えるなど、ビジネスを最大限に活かすために必要なツールとなります。



5 未来を見据えたソリューションで、 新たな消費者ニーズに対応する

2020年には、変化の激しい環境に素早く対応する力が、多くのビジネスを支えました。eコマースが成長し続ける中で柔軟性をもつことが、消費者の需要に応えることに役立ちます。

決済プロバイダーは、消費者が求める利便性、セキュリティ、パーソナライゼーションを実現するために、常に新しいテクノロジーの前進に取り組んでいます。グローバルとローカルの両方でデジタルウォレットを受け入れれば、より高度な適応力と柔軟性をビジネスにもたらすことが可能になります。

調査対象となった売り手の35%が、今後1年間で顧客体験を向上させるために新しいデジタル技術の導入を優先している一方で、29%が新技術に対応するためのコストが懸念材料であると回答しています¹²。変化する市場に適応し、自動的に最新の情報を提供してくれるソリューションが不可欠です。

決済プロバイダーを検討する際には、時代に先駆けて製品のロードマップを継続的に進化させてきた実績があるかどうかを確認してください。また、他にどのような企業をサポートしているか、お客様の業界での経験や専門知識があるかも確認しましょう。

デジタルウォレットが進化し、新しい選択肢が出現するにつれて、最新の情報を維持する決済プラットフォームが必要になります。ペイパルは、ウォレット機能やローカルオプションの拡大など、決済技術の分野で継続的なイノベーションを行ってきた長い歴史があります。ペイパルのサービスの一環として、変化の中でも売り手が常に迅速に対応できるようサポートしています。



ペイパルでデジタルウォレットなどの 便利なサービスを活用

デジタルコマースへの移行がさらに加速するにつれて、売り手側の準備が整っている必要があります。デジタルウォレットを決済方法に追加することで、顧客が求める柔軟性と利便性を提供することができます。ペイパルは、世界中のどこにいても、安全でシームレスな決済体験を実現します。

[今すぐ始める →](#)

