

キャッシュカードでも
払えるんです。



J-D Lounge

J-Debit 会報誌 (季刊)

2008 春 (季刊誌 1・4・7・10月発行)

J-D Loungeは会員の皆様と協議会を結ぶ会報誌として、年4回の発刊を予定しています。
J-Debitについて自由に語っていただくラウンジのような情報誌を目指します。

vol.9

INTERVIEW

特集：「私とカード社会」

**初めてJ-Debitを使ったのは、絵画のオークション。
落札できると思っていたので、手持ちのお金が
足りませんでした。**

作家 折原 一



土曜日で銀行もしまっている。
手持ちのお金もない。
ところがカード1枚もっていたおかげで、
その場で決済できました。便利だと思いましたね。

叙述トリックを駆使した推理小説で知られる折原一氏は、書籍、
絵画、CDなどのコレクターでもあります。集めるコンセプトは
「力はあるのに、世渡りが下手で評価されていない」そういう
人の作品をみつけると、つい応援したくなるそうです。先日開
催された絵画オークションでは、コレクションしている「石田黙」
の絵画を落札、J-Debitで支払われたとのこと。J-Debitについ
て、カードについてお話をうかがいました。

〈プロフィール〉 折原 一さん

叙述トリックを駆使する本格ミステリー作家。1951年埼玉県生まれ。早稲田大
学文学部卒業後、JTBに勤務、雑誌「旅」の編集部員となる。「五つの棺」(1988
年)で作家活動を開始。1995年に刊行された『沈黙の教室』(早川書房)で、日
本推理作家協会賞を受賞。『倒錯のロンド』(講談社)、『異人たちの館』(講談社)、
『ファンレター』(文芸春秋)、『冤罪者』(文芸春秋)、『疑惑』(文芸春秋)、『黒い
森』(祥伝社)など、著書多数。

J-Debitはその場で引き落とされるから、無駄クレジットカードは「後で払えばいい」という気易

正体不明の画家の作品を集めるようになって…

ネットで検索してもヒットしなかった謎の画家がいて、その人を題材に書いたのが『黙の部屋』(文藝春秋)です。本の表紙カバーに使う機会も多いため、絵画には以前から興味がありイメージに合った作品がないか探していました。私は、シュールな絵が好きなんです。初めてこの人の作品を見たとき、「うまいな」と思いました。でも有名ではないから値段も安い。ネットで注目していると、どんどん作品が出てくるのです。少しずつ集めるようになって……ところが作者が男性か女性か、若いのか高齢なのか、正体がつかめない。表紙に使いたくても、著作権をどこに支払えばいいのかわからない。画廊などいろいろとたどっていくと、どうやら昔、二科展に出品していたということだけわかりました。



さらに追いかけていくと、横浜周辺で活動していたということも判明して。とうとう、「石田黙」という人物であること、本人はすでに亡くなっているけれど奥さんが存命なこと、故郷が秋田であることなどがわかりました。奥さんにもお会いしていろいろお話をうかがったのですが、調べていく過程が面白かったので、半分ノンフィクション、半分フィクションという感じで書くことにしました。

J-Debit決済で、絵をその場から持ち帰ることができました。

「石田黙」の正体を探る一方、以前から作品収集もしていたのですが、先日ある美術オークションに彼の作品が出品されることがわかり足を運びました。絵画オークションには、年に何度か出かけています。



この時は「落札できないだろう」という気持ちで出かけました。ところが運良く、落札できてしまったのです。軽い気持ちで行ったため、あまり現金も持っていませんでした。土曜日ということもあり、銀行にも寄らなかったのです。オークションの場合、銀行振込で支払うと、数日後に振込が確認されてからでないと絵を持ち帰ることができません。せっかく落札したのだから、すぐ持ち帰ってじっくり鑑賞したい。

なんとかできないかと思っていたら「J-Debitで支払うことができます」というアナウンスが聞こえました。「デビットカードって聞いたことあるな。たしか銀行のカードでそのまま支払うことができるんだっけ」そう思って尋ねると、現金と同じようにその場で決済できて絵を持ち帰ることができるという話。

そこで初めてJ-Debitを使いました。9万円ほどの支払いでしたが、銀行のカードを持ってきてよかった、便利だなと思いましたね。

遣いをしないかもしれませんね。 さが怖い。

もっと詳しく知っておけば、
J-Debitを便利に使えそうですね。

その後どうしても欲しい絵があって、同じオークションに出かけたこともあります。がんばって60万円までなら何とかしようと思っていたのですが、残念ながら落札できませんでした。

J-Debitは利用限度額以内であれば高額の支払いもできるので、1回の利用限度額とか、そういうことを知っておくともっと便利に使えるのでしょうかね。

クレジットカードは、家電など高額の商品を買う際に利用しています。書籍もネットで注文して買うことが多いのでクレジット払い。最近は注文すると、即日で自宅まで届けてくれる書籍宅配サービスがあるので便利になりました。

便利なんだけど、クレジットカードの怖さは後になって請求が来ることです。後で払えばいいのだからと、つい無駄遣いをしてしまう可能性があります。それに比べるとJ-Debitは、その場で引き落とされるし預金額以上は使えないから、無駄遣いしないかもしれませんね。

J-Debitもぜひ、
ポイントをつけてくれないかな。

仕事場として使用しているマンションには、インターネットは引いていません。インターネットがあると、絵画や音楽、オークションなど、つい趣味の世界に没頭してしまい、仕事に集中できないからです。「黙」の場合もそうでしたが、私はマイナーというか「力はあるのだけど世渡りが下手で陽の目を見なかった人・作品」をネットなどでみつけると、肩入れしたくなるんですよ。

「黙」の作品も50点くらい揃ったので、昨年、25点ほどを

展示して絵画展を開きました。彼の郷里である秋田県の美術館に作品を寄贈する働きかけもしました。

絵画の他には、19世紀半ばに活躍していた音楽家のCDも集めています。埋もれている人、いっぱいいるんです。収集癖は、あると思いますね。男って結構そういうところ、あるでしょ。気に入ったものをコレクションしたくなる。本も集めていたのですが、本は重いからしんどいんです。保管する場所を確保するだけでもたいへんでした。そういえば、ワープロも10台くらいもっています。私は、原稿を書くのはパソコンではなくワープロです。文字を書く人間にとって、ワープロはいいですよ。壊れないし、フリーズしない。書きたいと思ったら、すぐ立ち上がる。ワープロが世の中からなくなってしまったのは、インターネット機能を付けてしまったからなんでしょうね。いろいろやるなら、パソコンにかないません。タイプライターのように文字を書くことだけに特化していたら、消えなかった機械だと思います。

予備のワープロも、ネットオークションなどで探しました。親指シフト限定です。これだけ集まったので、何台か壊れてもまあ一生大丈夫だろうと安心しています。

インターネットで買い物しても、クレジットカードを使っても、町内の店で買い物しても、ポイントってたまりますよね。J-Debitも、ポイントがあるといいですね。ポイントがたまると思うと「現金ではなくて、J-Debitにしよう」と考えるじゃないですか。もっとJ-Debitを使う人が増えるような気がしますね。



荒井商事株式会社 (アライオートオークショングループ)



利便性とセキュリティ。この2つを両立させる ため、オートオークションにJ-Debitを導入。

1987年から本格的にオートオークションに参入した荒井商事。現在、小山、ベイサイド(川崎)、福岡、仙台と全国に4つのオートオークション会場を展開し、法人会員(2万8千人)を対象に年間約43万台の取引を行っています。ベイサイド会場では、2008年3月5日のオークションからJ-Debitを導入。お客様の利便性を考えた取り組みが、業界でも注目されています。



笹淵 明氏

森 幸博氏

● J-Debitで、車を即日持ち帰っていただくことが可能に。

法人登録会員のみ入場が許されるアライオートオークション。ベイサイド会場(川崎市)は、敷地面積3万坪の広大な土地にモータープールやオークション会場があり、オークション開催日には午前9時頃から深夜まで1,000名を超える来場者が出入りしています。取材当日も約1,500台の乗用車オークションが行われ、1台10秒ほどで次々と落札されていきました。同社が運営する全国4つの会場では、合計週6回のオークションが開かれます。

「売りたい人、買いたい人それぞれに情報と場を提供しているのが、私たちのオークションです。法人会員からお預かりした車を、法人会員の方にお売りしています。トラブルを回避するため、全額入金を確認してから書類をお引き渡しするのがルール。またセキュリティ上万全を期するため、会場での現金取引は原則行っていません。銀行振込が基本です。しかし例えば、金曜日の夕方～夜間に落札した場合、銀行振込では月曜日の決済になってしまいます。遠方のお客様の中には、落札したその日のうちに手続きを完了させたい人もいらっしゃいます。この問題をどう解決するか検討した結果、J-Debit導入に踏み切りました」(ベイサイド会場支店長 森 幸博氏)



● 導入直後からJ-Debitが活躍。今後の伸びにも期待。

荒井商事株式会社が既にJ-Debit加盟店であったこともあり、J-Debit導入は積極的に進められました。ベイサイド会場で反応をつかみ、今後他の会場に展開する予定です。国内で約100社ほどあるオートオークション事業会社の中で、J-Debitを採用しているのは数社ほど。インターネットオートオークションシステムなど、先進的取り組みで知られるアライがJ-Debit決済を採り入れたことは業界でも大きな注目を集めています。

「J-Debit決済を開始してまだ1週間ほどですが、数件の取引がありました。取引金額は合計約95万円。ポップやポスター、アナウンスなどでJ-Debitの告知を徹底していくことで、取引はもっと多くなると思います」(経理担当係長 笹淵 明氏)

車売買＝高額と思いがちですが、数万円から十数万円の範囲に収まる取引も数多く、消耗品販売など100円単位の取引もあることから、J-Debitの活躍が期待されています。

「もっと多くの法人カードにJ-Debit機能があるといいですねすでに5件ほど『この法人カードでJ-Debitは使えないの?』というお問い合わせがありました」(笹淵明氏)

食品卸売り市場、スーパーマーケット、自動車学校など幅広い経営を行っている荒井商事株式会社。オートオークションでJ-Debitが頻繁に使われるようになれば、その経験を他の事業に活かしていくことも十分考えられます。

2008年度も引き続き「デビット王子」を活用したプロモーションを展開します。



協議会では、J-Debitの利用促進を図るため、6月1日から「J-Debit使ってトクトクキャンペーン! '08夏」を実施します。昨年に引き続きキャラクターに「デビット王子」を活用。

また、キャンペーンの開始にあわせてプロモーションサイト「J-Debit王国」もリニューアルします。

インターネット広告やリーフレット、ポスターなど各種媒体でキャンペーンを告知してまいりますので、この機会にJ-Debitでのお支払いおすすめください。



リーフレット

ポスター

キャンペーン内容

応募期間

2008年6月1日(日)～7月31日(木)

応募締切

第1回目…6月30日(月)

ハガキでの応募は7月3日(木)

第2回目…7月31日(木)

ハガキでの応募は8月4日(月)

ご利用1回あたりの金額が5000円以上で1回の応募が可能。

応募方法

応募専用ハガキや郵便ハガキか、パソコンや携帯電話から簡単にご応募いただけます。

J-Debitがご利用いただけることがすぐわかる「店頭ステッカー」をご活用ください!

協議会では、加盟店店頭におけるJ-Debit訴求をさらに促進すべく、加盟店及び情報処理センターの皆様到店頭ステッカーを無償配布(会報誌に同封)します。ステッカーはデビット王子とキービジュアルをデザインした2種類を用意しました。なお、追加でステッカーが必要な場合は、同封の追加注文票にご記入の上、事務局までFAXにてお送りください。



(※お送りするのは大小16枚のステッカーとなります。)



同封の追加注文票は協議会事務局まで、**FAX(03-3243-0782)**にてご返信ください。

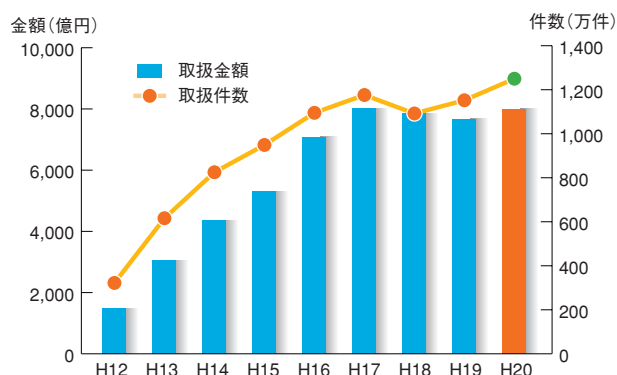
平成20年度通常総会報告

● J-Debitの平成20年度事業目標が決定

日本電子決済推進機構では、平成20年3月12日、平成20年度通常総会を開催し、当機構の日本デビットカード推進協議会におけるJ-Debit事業目標を決定いたしました。今年度は月間平均取引件数100万件を突破し、取引金額が過去最高であった平成17年と同水準にまで回復することを目指して、取引件数1,250万件（前年比8.5%増）、取引金額8,000億円（同4.2%増）の目標を設定いたしました。平成19年度は、情報処理センター（間接加盟店）の取引が順調に推移し、電子マネー等の少額決済手段が数多く登場する中で取引件数は堅調に増加しましたが、取引金額は、一部業種の影響により前年に及ばない結果となりました。平成20年度は、日本デビットカード推進協議会が設立から10周年にあたります。一方で、電子決済手段の多様化により外部環境が設立当初から大きく変貌してきていることから、J-Debitサービスが本格的にスタートして10周年

を迎える平成22年に向けて、取引金額1兆円突破を目指して、今年度は中長期的観点から布石を打つ年と位置付け、新しい枠組みの創設、サービス分野の拡大など将来の飛躍につなげる施策を昨年度に引続き進めることとします。

● ジェイデビット (J-Debit) 年間取引状況の推移



● 平成20年度の重点活動項目

現在、約4.1億枚のキャッシュカードが30万ヶ所以上の店舗等においてご利用可能ですが、さらに、①より多くの加盟店で、②より安全に、③より便利にご利用いただけるよう、以下の重点項目を進めてまいります。

	継続的な取組み	新規取組み
① 加盟店拡大と利用促進	<ul style="list-style-type: none"> 「デビット王子」のイメージキャラクターを最大限に生かし、インターネットを軸に利用者に対する理解度・認知度の向上を図るため、マスメディアを活用した啓発・訴求。 協議会ホームページが提供する加盟店情報の充実を図り、利用者の利便性をさらに向上。 未導入企業に対する積極的な情報交換を行い、会員相互の積極的な情報交換等を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 地方公共団体等の公金を扱う新たな法的枠組みの実現に向けた検討。 新規事業への積極的な展開を検討。
② セキュリティ対策の継続	<ul style="list-style-type: none"> 会員各位の協力を得てセキュリティ監査 (web方式へ全面移行) の実施、セキュリティ・チェックシートによる確認励行等を継続し、安全・安心なJ-Debit利用環境を維持向上。 より安全性の高いICキャッシュカード対応J-Debit端末が昨年2万台を超え本格的普及期を迎えつつあることから、さらなる導入を推進。 	
③ 商品性のレベルアップ	<ul style="list-style-type: none"> 利用可能なコア時間帯の拡大等の検討。 	<ul style="list-style-type: none"> ポイント等の利用者向けインセンティブ施策を引続き検討。 キャッシュアウトについて引続き検討。

会員の皆様からのJ-Debitに関するご質問や本誌に掲載して欲しい内容等、ご意見をお待ちしています。電話、FAX、メールなどお気軽にお寄せください。

キャッシュカードでも
払えるんです。



日本デビットカード推進協議会 事務局

〒100-0004 東京都千代田区大手町2-2-2 NTTDATA大手町ビル10F

TEL:03-3243-0781

URL <http://www.debitcard.gr.jp/> メールアドレス: info@debitcard.gr.jp

月～金 9:30～18:00 (振替休日・12月29日～1月3日は除く)