



説明資料



社名	AnyPay株式会社
事業内容	決済事業、ICOコンサルティング事業、投資事業
取締役会長	木村新司
代表取締役	井上貴文
設立	2016年6月27日
本社所在地	東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウンタワー8F
資本金	9,000万円
従業員数	30名



取締役 会長  
**木村 新司**

ドリームインキュベータ、シリウステクノロジーズの取締役を経て、アトランティスを創業。同社をグリーに売却後、投資家として Gunosy 創業に関与、共同最高経営責任者(CEO)を務める。退任後、個人投資家として、数十社のスタートアップ・ベンチャーに投資。2016年6月にAnyPayを創業。



代表取締役  
**井上 貴文**

楽天に入社。楽天市場事業にてモバイルサイトの企画を担当、その後社長室にて新規サービス開発などを行う。2014年に事業責任者として、フリマアプリ「ラクマ」をリリース。2016年にCtoCフリマアプリの買収を手がける。2017年にAnyPayに入社。ペイメント事業部責任者を務めた後、2018年より代表取締役に就任。

法定通貨領域

仮想通貨領域

## 決済事業

決済サービス



\*サービス終了

## 投資事業

シンガポール中心に  
海外への投資を実施



## ICO/STO コンサルティング事業

ビジネス/マーケ/技術/法務/会  
計等、ワンストップでフォロー



+



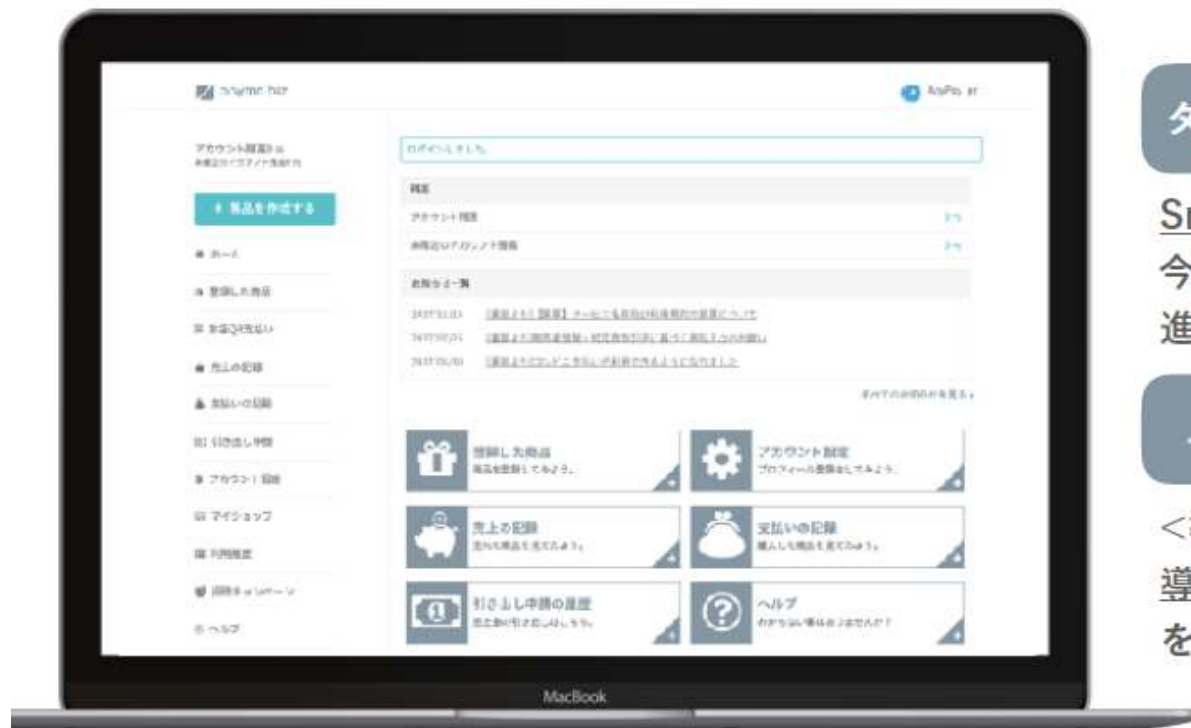
## シェアモビリティ事業

その他新規事業準備中

スモールビジネスを支える

## 決済サービス paymo biz (ペイモビズ)

ECサイトがなくても、販売ページが簡単に作成でき  
URLやQRコードを送ることで決済が可能に。



### ターゲット

Small B、BigCといった小規模事業者  
今までクレジットカード決済の導入が  
進んでいなかった事業へ展開

### メリット

<導入店舗>

導入費用がかからず、クレジットカード決済  
を導入することができる。

## 個人間の支払いをスマホで完結する わりかんアプリ「paymo (ペイモ)」

飲み会やランチ・女子会などの飲食代のわりかんを  
アプリで請求、支払いまで可能に。



### ターゲット

20~30代の社会人  
→モバイル決済利用経験率が高い。

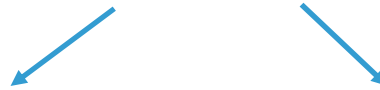
### メリット

お財布を持たなくても簡単に支払いができ、  
現金でのやり取りによる手間の削減、  
クレジットカードのポイントの還元など





## ウォレットアプリの役割



### 個人間決済



### オフライン決済



各種銀行系アプリ

初期にリリースされたウォレットアプリ – それぞれに課題感あり

	ビジネスモデル	入口	出口	コメント
	収納代行	クレジットカード ○ 銀行振込 ○	銀行口座	レシート必須で ユーザ体験に課題
	前払式支払手段	クレジットカード ○ 銀行振込 ○	・プリペイドカードチャージ ・他サービス連携	現金として引き出せない
	資金移動業	クレジットカード × 銀行振込 ○	銀行口座	・クレジットカードが使えない ・銀行との接続が個別に必要



- 銀行口座に現金として引き出せる強みがあるLINE Payも、銀行口座との接続（リアルタイム口振）が**個別**に必要であり、費用面ではスタートアップにとって難しい側面も。
- 個人間決済は、～5,000円程度の決済が中心であり、銀行振込チャージにかかる費用が固定費で100円（約2.0%前後の手数料）かかると、クレジットカード手数料と同等に。



カード決済は与信から提供コストが高く、銀行チャージ式でコスト削減をしたい  
他方、ウォレットの選択肢が膨大になり、全てに対応できる機能が加盟店に必要

