

**三井住友カードとクラブネッツ、LINE公式アカウント上での集金・決済DXで  
協業開始**

～「+DIRECT」を通じたワンストップ決済サービスを順次開始～

三井住友カード株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役 社長執行役員 CEO：大西 幸彦、以下：三井住友カード）と、株式会社クラブネッツ（代表取締役社長：芦名 真也、以下：クラブネッツ）は、LINE を活用した企業の集金・決済業務の DX を加速させるため、システム連携を開始します。

三井住友カードが提供する「WEB 口座振替受付サービス」「コンビニ決済（PAYSLE）」「SMBC マルチペイメントサービス」等の決済サービスと、クラブネッツが提供する CRM システム※「+DIRECT」を連携することで、サービスの申込からユーザーへの集金・決済まで LINE 上で完結させることが可能となり、企業のバックオフィス業務の効率化と、ユーザーの離脱を防ぐシームレスな決済体験を実現します。

※「Customer Relationship Management（顧客管理）」



■ クラブネッツが提供する「+DIRECT」の主要機能と特徴



「+DIRECT」は、LINE 公式アカウントを基盤としたマーケティングおよび顧客管理を支援するデータマネジメントプラットフォームです。既存の顧客データベースとの連携、属性に応じたセグメント配信、LINE ユーザーID の活用等、企業のデジタル接点における運用の効率化と高度化を支援する多機能を備えています。

## ■開発の背景・目的

### 1. アナログな集金業務が企業の成長を阻害する課題を解決

現在、キャッシュレス化が急速に進む一方で、店舗やサブスクリプション型サービスを運営する企業の精算においては、口座振替や振り込み伝票による支払いも依然として多く、ユーザーへの「振替依頼書の郵送・捺印」や「紙の払込票の発行・発送」といったアナログな事務作業が企業の大きな負担となっています。

また、こうした手続きの煩雑さや、やりとりに掛かる時間的課題が、ユーザーの負担となり、機会損失にも繋がっています。

こうした背景を受け、三井住友カードが持つ多様な決済サービスと、クラブネットの LINE 活用ノウハウを連携することで、書類のやり取りを排除し、企業とユーザーの双方にストレスのないシームレスな決済体験を提供いたします。

### 2. 新たな導線として LINE を追加し、幅広い年齢層への使い易さ、および収納率の向上に寄与

三井住友カードが提供する「WEB 口座振替受付サービス」「コンビニ決済（PAYSLE）」「SMBC マルチペイメントサービス」等の決済サービスでは、企業のマイページや WEB サイト、E-mail、SMS 等を活用したユーザーインターフェースを活用しておりましたが、今回、「+DIRECT」との連携により、LINE がインターフェースに加わりました。

企業の LINE 公式アカウントからお支払いのご案内が配信されるようになり、フィッシング詐欺懸念が払しょくされる等、ユーザーの安心感が担保されることにより、企業の収納率の向上に寄与いたします。また、マイページ活用による市場マーケティング調査により拡販を計画している企業は、LINE を活用したプロモーションやセグメント配信を通して、顧客情報を活かした SNS 販促も実現可能となります。

## ■追加される 3 つの主要決済機能と特長

本連携により、「+DIRECT」を通じて以下の 3 つの機能を LINE 上で提供します。

### 1. WEB 口座振替受付サービス

従来、紙の書類で行っていた「記入・捺印・郵送」のステップを、LINE 上での入力のみで完結し、口座登録のペーパーレス化を実現します。また、書類不備による対応を減らし、登録までの期間を大幅に短縮します。

ユーザーが登録した口座情報は企業にデータ還元されるため、企業は口座情報のパンチ入力も不要となります。



## 2. PAYSLE

紙の払込票の代わりに、LINE 上で電子バーコードを送付し、コンビニ決済をデジタル化いたします。ユーザーはスマホ 1 つでコンビニ支払いが可能になることに加え、企業の印刷・郵送コストをなくします。



## 3. SMBC マルチペイメントサービス

クレジットカード決済を含む多様な支払い手段を、ユーザーが用途に合わせて LINE から自由に選択可能になります。スポット決済から定期的な決済まで幅広く対応します。



### ■今後の展望

三井住友カードとクラブネットはパートナーシップを深め、電気・ガス、保険料、各種スクール、公共料金の支払い等、定期的な集金が発生するあらゆる業種へ本サービスを導入していきます。

今後は、蓄積された決済データと CRM（顧客管理）の連動をさらに強化し、個々のユーザーに最適化された購買体験の提供を目指します。

## ■会社概要

### 1. 三井住友カードについて

三井住友カードは 1967 年の発足以来、キャッシュレス化を先導する総合決済事業者として、半世紀にわたり日本のクレジットカード業界を牽引しています。収納代行会社の立ち位置としても口座振替は業界でトップのシェアを誇り、複数の決済手段を含めて都度決済に限らず、継続課金も対応可能です。

また、世界的に見ても複雑な進化を遂げ、支払手段が多様化した現在のキャッシュレス決済市場において、「利用者」「事業者」双方の課題を解決し、使いやすい環境を整備することで、真のキャッシュレス社会の実現を目指しています。

企業名	三井住友カード株式会社 (英語表記 : Sumitomo Mitsui Card Company, Limited)
本社	東京都江東区豊洲二丁目 2 番 31 号 SMBC 豊洲ビル
設立日	1967 年 12 月 26 日
代表者	代表取締役 社長執行役員 CEO 大西 幸彦
コーポレートサイト	<a href="https://www.smbc-card.com/index.jsp">https://www.smbc-card.com/index.jsp</a>

### 2. クラブネッツについて

クラブネッツは、自治体やエネルギー、小売流通業界を始めとしたそれぞれの業種・業態の課題に合わせ、店舗・企業等の単位ごとに DX ソリューションを提供しています。全国 300 以上の販売パートナーと共に、販促システムやサービスの提供を行うことにより、企業・店舗の活性化や消費者のユビキタス環境の構築を図っています。また、それにより、地域社会・地域経済へ貢献することを企業理念としています。

また、LINE ヤフーが提供するマーケティングソリューションの導入ならびに支援等、各領域に特化したパートナーを認定する「LINE ヤフー Partner Program」において、2025 年度下半期「Sales Partner」の「Select」、および「Store Promotion Partner」の最上位「Premier」、2025 年度「Technology Partner」のコミュニケーション部門の最上位「Premier」に認定されています。また、行政機関に対する技術支援実績により「Govtech Partner」に認定され、メッセージ配信領域の技術支援実績により「Notification」の認定 バッジを取得しています。

企業名	株式会社クラブネッツ (英語表記 : Club Nets Corporation)
本社	東京都渋谷区渋谷 3-28-13 渋谷新南口ビル 1 階
設立日	2004 年 9 月 27 日
代表者	代表取締役社長 芦名 真也
コーポレートサイト	<a href="https://www.clubnets.jp/">https://www.clubnets.jp/</a>

以上