

ネットショップもPayPayでスムーズに!



登録
ユーザー

6,900万人^{※1}

日本の人口の
約2人に1人^{※2}

加盟店

1,000万カ所^{※3}
以上

取扱高

10.1兆円^{※4}

※1 2025年5月時点 当社調べ。 ※2 総務省統計局「人口推計—2023年(令和5年)8月報—」を基に、当社にて算出。
※3 「PayPay」や「PayPayカード」で買い物ができるお店やスポット数。2023年10月時点。 ※4 2023年4月～2024年3月までの1年間のPayPay単体の決済取扱高。

こんなお悩みありませんか？ PayPayならネットショップ様の お悩みをすべて解決



悩み

01 売上の機会ロスを減らしたい

ネットショップでの利用率は
クレカに次いで第2位!*

老若男女問わずPayPayを利用するユーザーが増加中。
実店舗だけでなく、ネットショップでも
PayPayでの決済がトレンドになっています。

※出典元:SBペイメントサービス株式会社
【2024年度版】ECサイトで物品を購入する際の決済手段に関する調査



悩み

02 新規顧客を開拓したい

PayPayユーザー6,900万人*が潜在顧客に!

PayPayユーザーはポイントが貯まる・使えるネットショップで
買い物をする為、PayPayを導入しているネットショップは
売上アップが期待できます。

※2025年5月時点 当社調べ



クレジットカードを持っていない層にもアプローチが可能です。

悩み

03

売上UPの為にキャンペーン予算がない

PayPay全額負担の大型キャンペーンで売上UP

ネットショップも対象とした大型キャンペーンを年間複数回実施中。
PayPayユーザーの「まとめ買い」や「ついで買い」により、
PayPay導入ショップ全体の売上UPに大きく貢献します。



加盟店様に一切の費用負担は無く、設定等のお手間もございません。

悩み

04

カゴ落ちを減らしたい

面倒なカード情報の入力が不要

お客様はカード情報を入力することなくスムーズに
ショッピングができるので、お支払い中の途中離脱が減少し、
商品選択～決済完了までの達成率が向上します。



アプリで
支払いをタップ
するのみ



悩み

05

決済単価を上げたい

PayPayクレジットで月末支払い

PayPayクレジット機能により残高上限を気にせずショッピングが可能。
まとめて翌月に支払いができる為、チャージ不要で買い物ができ、
高額決済にも対応が可能です。



残高不足による決済エラーも解消

ユーザーが青画面で
決済するだけで、
クレジット払いの設定に!

ネットショップ
側での対応は
不要



お店・ユーザーに 安心して使っていただける 体制を構築



ポイント

01 不正利用の発生率が激減

テクノロジーや専任スタッフによる未然防止

専任スタッフが常時監視。異なる端末からのアクセス時には、SMSで本人確認の通知をユーザーに送信・確認することで本人以外の利用をブロックします。



PayPayにおける不正発生率は0.002%（発生率はクレジットカードの1/20*）

※クレジットカード：一般社団法人日本クレジットカード協会、クレジット関連統計「3.（一社）日本クレジット協会の調査結果に基づく統計」のうち「クレジットカード動態調査結果一覧（信用供与額・契約件数）」、「クレジットカード不正利用被害額の発生状況」より算出（不正利用被害額÷信用供与額）

ポイント

02 不正利用による補償はPayPayが全額負担

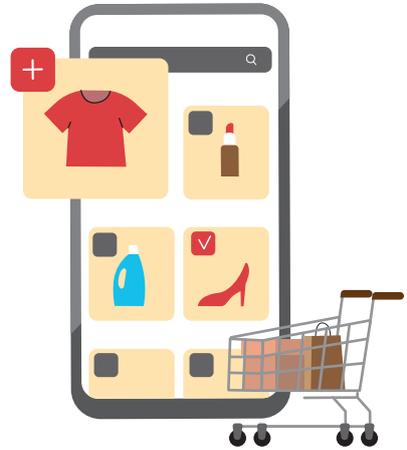
万が一の場合も安心な補償制度

PayPay決済において、悪意ある者による不正取引が行われた場合も、原則加盟店に取引金額の全額を入金します。
また不正利用による被害に遭われたユーザーへの補償が発生した場合はPayPayが負担し、加盟店に負担を求めることはありません。



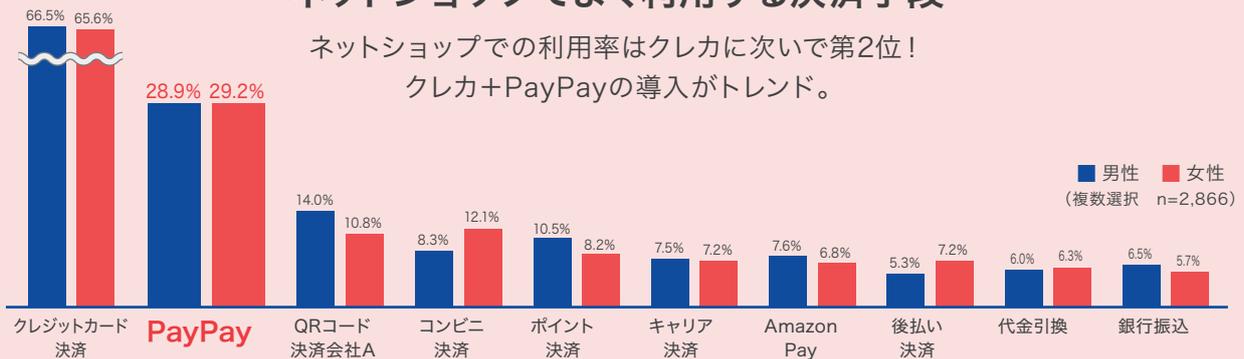
※加盟店側に故意または重大な過失などがあった場合は、入金しない場合および負担を求める場合があります。

ネットショップでも PayPayを使えるお店が 急増中



ネットショップでよく利用する決済手段

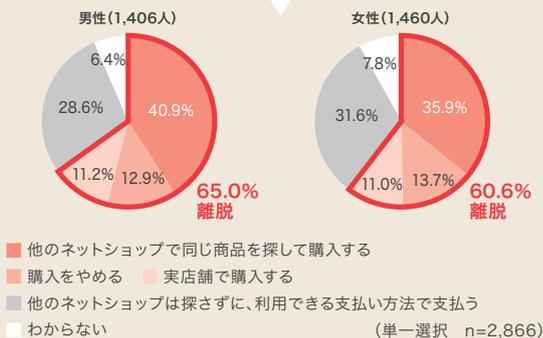
ネットショップでの利用率はクレカに次いで第2位！
クレカ+PayPayの導入がトレンド。



決済手段不足による サイト離脱者は全体の6割超え

PayPayユーザーは支払い方法にPayPayがないと商品を購入せずに離脱してしまう可能性が高い。
PayPayを導入することでサイト離脱を防ぐ効果

ネットショップで商品を購入しようとした際に、よく利用する決済手段がない場合どうするか？



ネットショップの買い物で PayPayを選ぶ理由

- オフラインでも日常的によく使う決済手段
- ポイントが貯まりやすいのでお得
- カード情報を入力しなくていいので便利で安心

新規ユーザー獲得により 売上30%アップ

アパレルEC

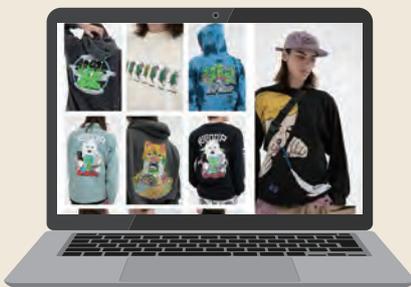
新規ユーザー層の獲得

Birnest 様

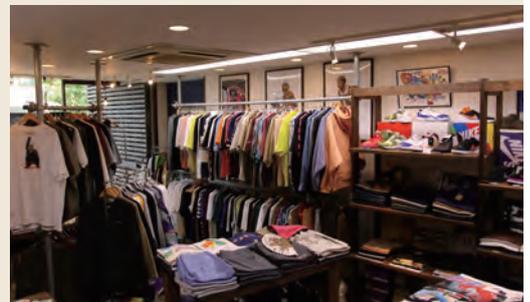
PayPay導入により 新たなユーザーの獲得に成功!

今までターゲットにしていなかった10代のユーザーの獲得に成功。付与率が高いキャンペーンでは高額な商品がよく売れました!

PayPayは他決済に比べて若年層がメインなので、うちのお店のメインターゲットの20代や、クレジットカードを持っていない10代の層にも、親和性があります。



▼ SNSへの投稿例



導入きっかけ

実店舗でPayPayを利用するユーザーの多さを肌で体感。店頭で“PayPay利用できます”ポップを出したところ売上が飛躍的に伸びた。



販促施策

実店舗同様に、ネットショップでのPayPayロゴ掲示とSNS発信をしたことで、PayPay利用可能認知がアップ! PayPayユーザーの流入が増え売上が

POINT

- 実店舗での成功体験をネットショップに横展開
- PayPay利用可能認知最大化の為、SNSを活用

PayPayのキャンペーン中は 客単価UPで売上も110%に

飲食EC

利用者が多いPayPayは魅力的

近江牛専門店かねきち様

実店舗で好評のPayPayを ネットショップでも

ネットショップは新規ユーザーが多いので、利用者が多いPayPayは魅力的です。

また、キャンペーンの影響は大きいですね。キャンペーン中は、普段買っている物よりも1ランク上の商品を頼むお客様もいらっしゃるの、客単価が上がっています。それもあって全体の売上が約110%になっています。

▼ ネットショップへのバナー掲載例



導入きっかけ

実店舗でもPayPayがよく利用されていたため、運営しているネットショップでも決済手段として導入。現在ネットショップの10~15%の売上がPayPayに!

販促施策

大規模キャンペーン開催中は、ネットショップの目立つところにキャンペーンバナーを掲載。期間中は1ランク上の商品を頼むお客様もいらっしゃる、客単価がUP!

POINT

- 新規のお客様でも安心して簡単に決済ができるので年配のお客様ほど喜ばれる
- キャンペーン中は客単価が上がり、結果的に売上向上に

ネットショップでの決済方法

スマホ版

商品購入ページからPayPayアプリに遷移してお支払い

※PayPayアプリインストール済みの場合のみ



1 加盟店支払い画面で PayPay決済を選ぶ



2 PayPayアプリが 起動しお支払い



3 お支払い完了

PC版

PCブラウザでPayPayにログインし、ブラウザ上でお支払い

※初回ログインの場合のみワンタイムパスワード認証が必要



1 加盟店支払い画面で PayPay決済を選ぶ



2 PayPayアプリを起動して表示された QRコードを読み取りお支払い



3 お支払い完了

残高不足の場合、チャージして支払うボタンが表示されます
チャージ金額を指定のうえチャージして、支払うを押下すると支払完了となります。

お申込みの流れ

詳しくはこちら ▶

下記ボタンより
お申込みください



エントリーシートを
ご提出いただく



エントリーシートを
元に加盟審査



審査完了の後
お取り扱い開始

お問合せ/お申込みについて

詳しくはこちら ▶