

キャッシュレス決済に係る費用・収益構造に関する調査

概要資料

2026年3月

一般社団法人キャッシュレス推進協議会



本調査の背景と目的

政府が公表した2024年のキャッシュレス決済比率は42.8%に到達し、2025年6月を目標年限とした40%という政府目標を1年前倒しとなる2024年に達成した。このように、我が国のキャッシュレスの利用は堅調に推移している。

また、日本のキャッシュレス決済手段の現状を概観すると、クレジットカード、デビットカード、電子マネー、コード決済といった多様なキャッシュレス決済手段が並立し、消費者や店舗等の運営事業者における選択肢も広がりを見せている。

こうしたキャッシュレス決済に関しては、顧客である消費者や店舗にサービスを提供するにあたり、システム構築・維持費用、端末設置費用、加盟店手数料、セキュリティ対策費用など決済事業者独自の費用・収益構造が存在していると考えられる。

決済は経済活動に不可欠な行為であり、それを成立させる（消費者が提示する支払手段を加盟店が受け付けられるようにする）仕組みは、社会インフラとしての性格を有しているとも考えられる。

本調査では、こうした認識を踏まえ、決済インフラの提供に係る費用・収益の全体像を把握することを目的として、決済事業者におけるキャッシュレス事業の費用・収益構造、およびキャッシュレスを導入する店舗運営事業者において生じる費用について検討を行った。

なお、本報告書では、店舗等での支払いにおけるキャッシュレス（以下「決済事業」という）と、送金におけるキャッシュレス（以下「送金事業」という）について調査・分析を行った。

決済事業

決済事業は、自社が提供するキャッシュレス決済手段を用いて、商品やサービスの代金を支払いたい消費者（以下「会員」という）と、キャッシュレス決済手段の利用を通じて売上を受け取りたい店舗等（以下「加盟店」という）との間をつなぎ、会員と加盟店との間の購買により発生する金銭債権及び債務の解消を実現する事業と言える。

決済事業の基本的な構造

消費者・店舗は決済事業者に申込を行い、審査を経て会員はキャッシュレス決済手段を、加盟店は決済端末等の受入環境を取得する。実際の決済では、会員が加盟店でキャッシュレスを利用すると、加盟店が決済事業者はその利用を通知し、決済事業者は利用内容を確認したうえで加盟店に代金を支払い、会員から利用額を回収する。この一連の流れが決済事業の基本形であり、会員向け業務をイシューイング業務、加盟店向け業務をアクワイアリング業務と呼ぶ。

発展

構造の高度化 1

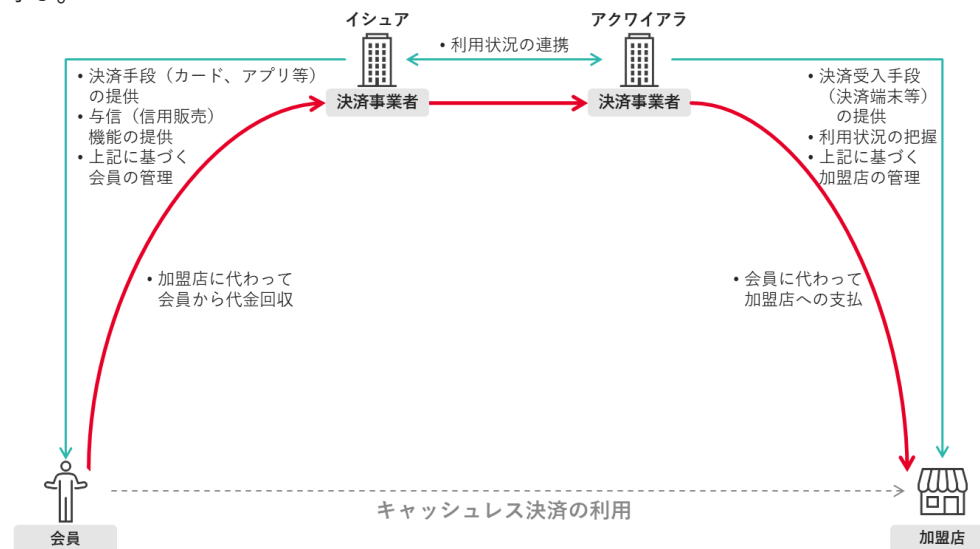
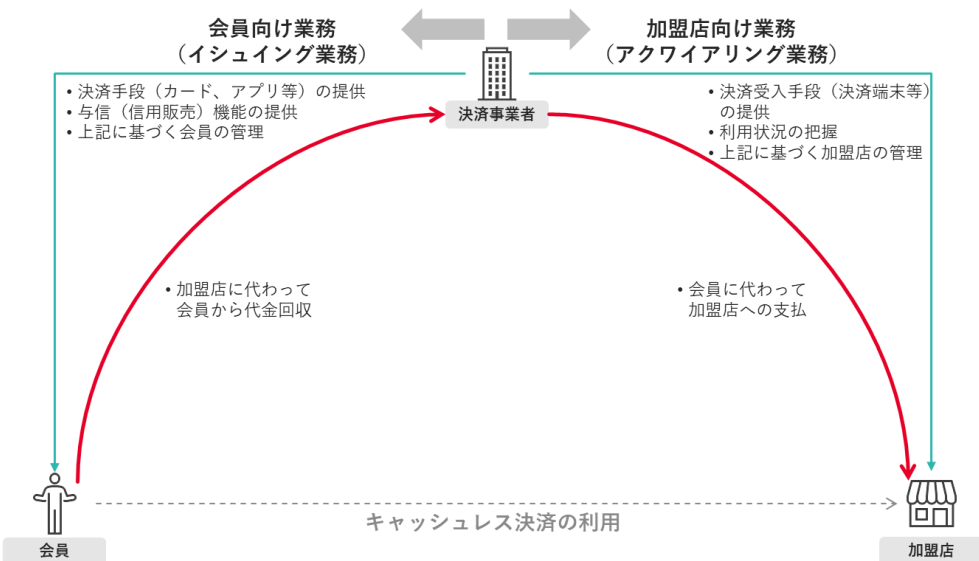
イシューイング業務とアクワイアリング業務の分離

発展

(次頁へ)

キャッシュレスは、会員と加盟店の双方が多いほどサービス価値が高まる「ネットワーク外部性」が強く働く。この特性から、より多くの会員・加盟店を獲得するため、イシューイング業務を行う決済事業者（イシュー）とアクワイアリング業務を行う決済事業者（アクワイアラ）に分担する体制が採られる。

※多くの決済事業者は両業務を兼務しており、取引によってイシューとなる場合もアクワイアラとなる場合もある。また、ある取引について、同一の決済事業者がイシューイング業務とアクワイアリング業務の双方を提供する場合、これを「オンアス取引」と呼ぶ。反対に、イシューイング業務とアクワイアリング業務を異なる決済事業者がそれぞれ提供する場合、これを「オフアス取引」と呼ぶ。



キャッシュレス事業とは

決済事業 (前頁よりつづき)

会員・加盟店数の拡大と利便性向上のため、決済事業はさらに高度な分業体制へと進化している。

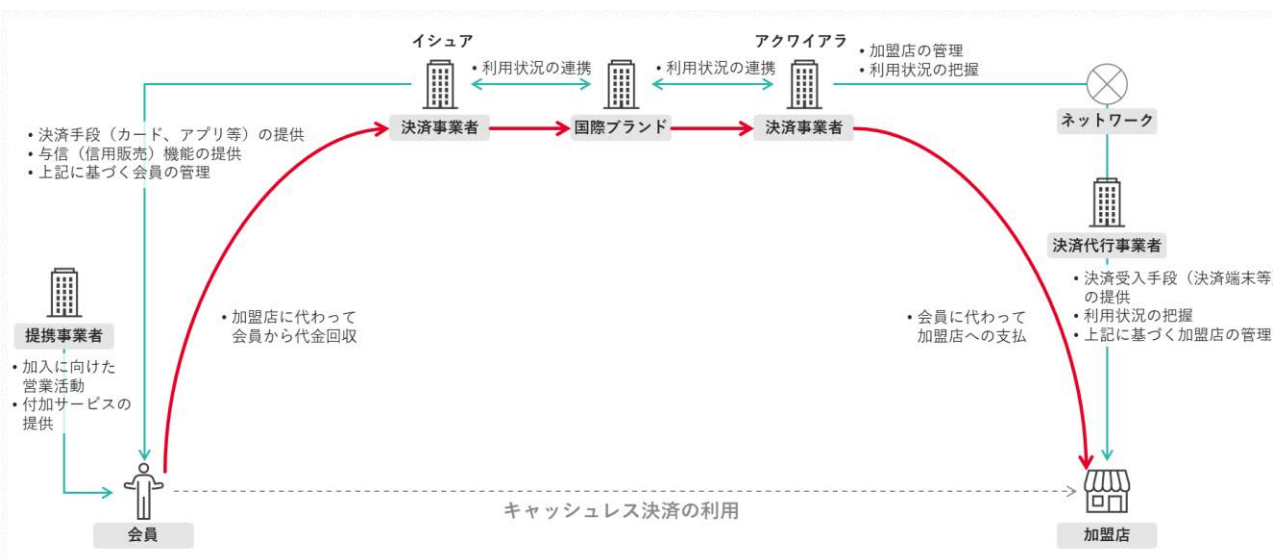
(前頁より)

発展

構造の高度化2

国際ブランドや決済代行業者を介した 多層的なネットワーク構造

会員や加盟店の数を効率的に拡大し、利便性を高めるために、決済事業はさらに高度な分業体制へと進化している。この分業体制を支えるステークホルダーについては、右記を参照されたい。なお、このように複雑な分業体制が構築されたとしても、キャッシュレス全体で見れば、イシューング業務とアクワイアリング業務で成り立っており、その基本的な構造が変わることはない。



ステークホルダーの役割

国際ブランド

多数のイシュー・アクワイアラが個別接続することは非効率なため、「国際ブランド」がハブとなり両者を繋ぐ仕組みが提供されている。これにより会員は世界中の加盟店で決済が可能となり、決済事業者も個別契約なく多様な手段に対応できる。

提携事業者

流通業者・航空会社等の顧客ネットワークを持つ「提携事業者」が会員獲得の窓口となり、専門のイシューが決済実務を担う形態が採られる。これによりイシューは効率的に会員基盤を拡大でき、提携事業者は顧客ロイヤリティの向上を図ることができる。

決済代行事業者

複数の決済手段を一括して導入・管理する「決済代行事業者（PSP）」の介在により、加盟店は複数のアクワイアラと個別に契約する必要がなくなり、契約・システム接続に関する負担を大幅に軽減することができる。

中継ネットワーク

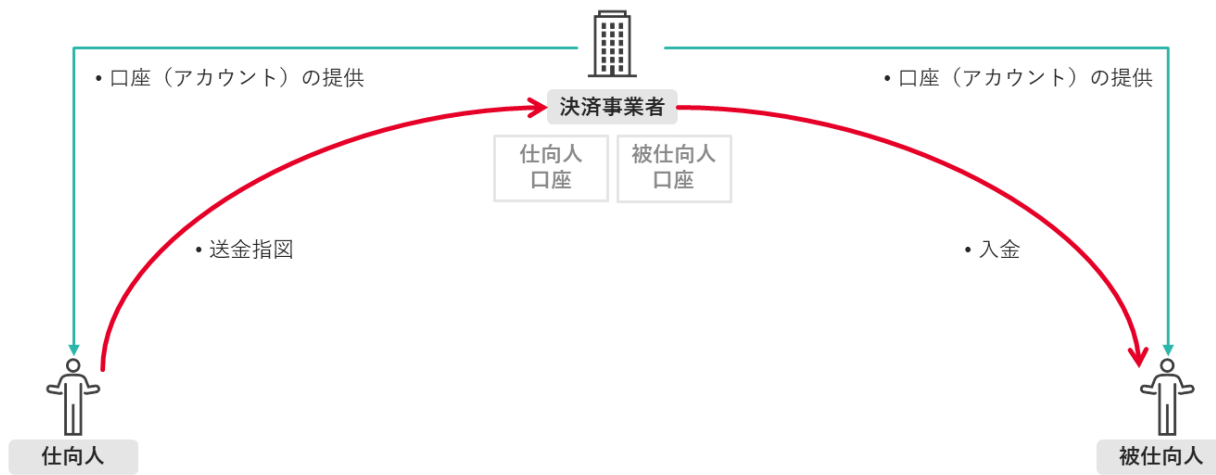
多様なサービスや決済代行事業者の登場により、ステークホルダー間の接続関係は複雑化している。ネットワーク事業者がシステム連携を一括して担うことで、こうした煩雑な状態を簡素化することができる。

送金事業

送金事業は、支払いたい人（以下「仕向人」という）と受け取りたい人（以下「被仕向人」という）との間に決済事業者が介在し、物理的な現金の移動を伴わずに資金の移動（為替取引）を実現する。

送金事業の基本的な構造

送金事業における最も基本的な構造は、仕向人、被仕向人の双方が同一の決済事業者の顧客であり、当該事業者の管理する口座（アカウント）間で資金の移動を行う形態である。この場合、実質的な資金は決済事業者の内部に留まったまま、事業者内部の帳簿上の振替処理のみで完結する。そのため、処理が迅速であり、外部ネットワーク利用料等が発生しないことから、安価かつ安定的にサービスを提供できるという特徴がある。

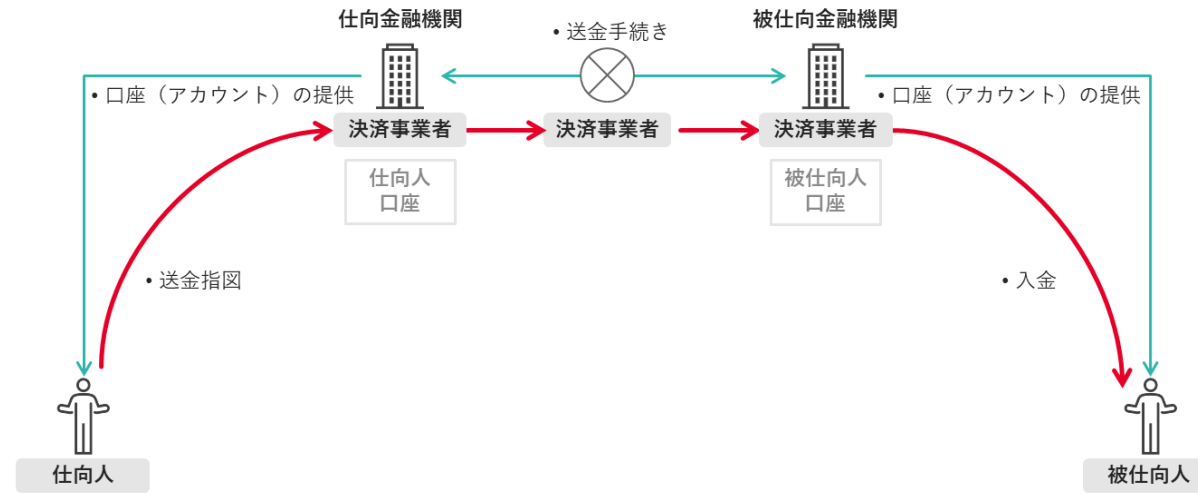


発展

構造の高度化 決済事業者の分離

送金事業においてもネットワーク外部性が強く働く。また、現実には仕向人と被仕向人が異なる決済事業者を利用しているケースも多い。そのため、異なる決済事業者間であっても円滑に資金移動を実現するための仕組みが求められる。

この場合、決済事業における国際ブランドと同様に、複数の決済事業者を相互に接続する決済ネットワーク（清算・決済インフラ）が介在する。各事業者がこのネットワークに接続することで、自社以外の顧客に対しても、安全かつ確実な送金が可能となる。



決済事業者における費用・収益構造の内容

イニシャル費用

イニシャル費用とは、決済事業を新たに開始するにあたり、サービス提供環境を整備するために必要な初期投資をいう。

原則として事業開始時に集中して発生するものであり、取扱件数や取扱金額の増減によらず固定的に生じる点で、事業規模に応じて継続的に発生するランニング費用とは性質が異なる。

■ 基幹システムに関する設計・構築費用

決済事業の根幹をなす取引管理・会員管理・加盟店管理の各システムを設計・構築するために要する費用であり、基幹システムは事業開始前に確実に整備しなければならない。

■ システムインフラに関する構築費用

基幹システム等を安定稼働させるために必要なハードウェア及びネットワークの整備費用であり、サーバーの購入・設置、データセンターの確保、通信回線の敷設等が含まれる。

ランニング費用

ランニング費用とは、サービス提供環境を整備した後、実際に決済事業を継続的に提供するにあたり生じる費用をいう。取扱件数や取扱金額、会員数等の事業規模に応じて変動するものが多く、事業が継続する限り発生し続ける点でイニシャル費用とは性質が異なる。

■ 基幹システムに関する改修、運用費用

構築した基幹システムを安定的に維持・改善するために継続的に発生する費用であり、サーバー維持管理費、ライセンス更新費、セキュリティパッチ適用費、及び法改正や利用者ニーズに対応したシステム改善費用が含まれる。

■ システムインフラに関する保守運用費用

基幹システムを稼働させるハードウェア・ネットワークの監視・保守に要する費用であり、障害対応体制の維持や定期的な機器点検・更新のコストが含まれる。取引件数の増加に伴い、事業規模の拡大に応じたインフラ増強も必要となる。

■ セキュリティ対策に関する改修、運用費用

不正アクセス防止・検知システムの運用費用、EMV 3Dセキュア等の本人認証技術への対応費用、及びPCI DSS等の国際セキュリティ基準への準拠に要する委託費・改修費用が含まれる。主にイシューング業務において求められる費用である。

■ 外部ネットワークに関する利用料

国際ブランドや国内決済ネットワークを経由して取引データを中継する際に発生するネットワーク利用料である。複数の事業者が連携して成立するキャッシュレス決済の性質上、各事業者間のシステム接続に対するコストが継続的に発生する。

決済事業者における費用・収益構造の内容

ランニング費用

インターチェンジフィー

オフアス取引においてアクワイアラからイシュアに支払われる手数料であり、決済事業者全体では収益と相殺される。

会員からの代金回収・チャージに係る手数料

会員から利用代金を回収したり、チャージを受付ける際に外部機関に支払う手数料であり、銀行口座からの引落手数料、コンビニ収納代行手数料、（決済事業者が加盟店としての立場での）クレジットカード加盟店手数料等も含まれる。

加盟店への売上入金に関する手数料

決済事業者が加盟店に対して決済代金を精算する際に生じる銀行振込手数料である。決済代行事業者経由で加盟店と契約している場合、振込業務は決済代行事業者が担うケースが多く、決済事業者が直接負担する費用は限定的となる場合がある。

キャッシュレス決済手段の製造に関する費用

会員向け物理カードの製造・発行に継続的に要する費用であり、ICチップ代・印刷費に加え、会員への郵送費・発行事務手数料が含まれる。新規入会時のカード発行が大半を占めるため、会員数の増加規模と連動して変動する。

顧客対応に係る人件費・業務委託費

会員・加盟店からの入会申込審査及び問合せ対応を担う事務処理センター・コールセンターの運営費用であり、自社スタッフの人件費に加えBPO事業者への委託費用が含まれる。サービス品質の維持という観点からも重要な費用項目である。

不正利用等に対する対応費

第三者によるなりすまし等の不正利用が発生した際の会員への補償（チャージバック負担等）に関連する費用である。不正検知システムの運用費用や専門チームの人件費も含まれ、イシュアとしての取扱金額に応じてリスクが高まる性質がある。

法令対応等に関する人件費

資金決済法・割賦販売法・銀行法等の法規制及びAML/CFT対応に継続的に要する費用であり、eKYCの運用、内部統制の整備、コンプライアンス対応を担う専門人材の確保・育成費用が含まれる。事業規模によらず一律に求められる費用項目である。

販売促進費

会員・加盟店の新規獲得及び利用頻度向上を目的とする費用であり、広告宣伝費、ポイント還元原資、加盟店向け手数料割引キャンペーン原資が含まれる。ネットワーク外部性が強く働く事業特性から、事業者によっては最大のコスト項目となる。

決済事業者における費用・収益構造の内容

収益

会員から支払われる年会費等

キャッシュレス決済サービスの利用資格に対して会員が定期的に支払う固定手数料であり、付帯サービスの充実度に応じて無料から数万円まで幅広く設定されている。利用件数に依存しない安定的な収益源となっているが、年会費無料のカードも多い。

会員から支払われる分割手数料等

会員が後払い型の決済サービスにおいて分割払いやリボ払いを選択した際に発生する手数料収益である。一括払いでは会員負担は生じないが、複数回払いやリボ払いの場合は利用残高に対して一定の手数料率が適用される。年会費と並ぶ会員側からの主要な収益源である。

加盟店から支払われる加盟店手数料

キャッシュレス決済が利用されるごとに、加盟店が売上代金の一定割合を支払う手数料であり、本事業における最も主要な収益源である。手数料率は加盟店の業種・規模・取扱金額等に応じて設定される。

加盟店から支払われる月額利用料（固定費）

決済端末のレンタル料や決済システムへの接続・維持費として加盟店が毎月固定で支払う料金であり、取引の有無にかかわらず発生する安定的な収益源となる。近年は中規模加盟店の獲得促進を目的として、月額利用料を無料とする事業者も増加している。

インターチェンジフィー

オフアス取引においてアクワイアラからイシューアに対して支払われる手数料であり、イシューング業務（与信管理・代金回収等）を担うことへの対価として位置付けられる。

付帯サービスの提供に係る利用料

蓄積された購買データを統計処理・匿名化した上で、加盟店や外部企業向けのマーケティング分析ツールや市場レポートとして提供することで得られる収益である。付帯サービスには広告掲載やクーポン提供等様々なものが含まれ得るが、本調査ではデータ活用を中心に調査を行っている。

加盟店における費用構造の内容

加盟店が負担する費用の構造は、その事業規模やレジ周辺のシステム環境によって大きく異なる。本調査では、大規模加盟店、中規模加盟店、小規模加盟店の3つの区分に基づき費用構造の分析を行う。

大規模加盟店

本部が管理する基幹システムに接続したPOSシステムが全店舗に導入されており、POSレジと決済端末が連動して決済処理を行う形態（POS連動型）を想定する。

システムの整備・管理を本部が一括して担う体制が一般的であり、新たな決済手段を導入する際の対応もこの体制の下で実施される。

POSレジ改修費用

新たな決済手段の追加に際し、POSレジのUI変更や本部サーバー・決済ゲートウェイとの通信プロトコル改修が必要となる。売上管理データのフォーマット変更や経理システムとの連携改修も含まれ、多数の店舗・レジへの一括対応が必要な大規模加盟店では改修規模が大きくなりやすい。

決済端末購入・設置費用

POSレジと接続するマルチ決済端末の購入費用であり、全店舗のレジ台数分を一括導入するため投資規模が大きくなる傾向にある。店舗への配送・設置・既存端末の撤去に係る施工費用も含まれるが、近年は端末のシンククライアント化によりソフトウェア更新のみで対応できるケースも増加している。

キャッシュレスに関連する教育費

新しい決済サービス導入時に実施する従業員向けマニュアルの改訂・レジ操作トレーニングに要する人件費である。端末故障時の保守サポート費用も含まれる。近年はマニュアルの電子化が進み、各店舗担当者を通じた周知が一般的となっている。

加盟店手数料

キャッシュレス決済の実行に伴い決済事業者へ支払う従量制の手数料であり、ランニング費用の中で最も大きな割合を占める。大規模加盟店は取扱金額の大きさを背景とした交渉力により相対的に低廉な手数料率を実現しているが、絶対額としての負担は相当規模に達する。

システム利用料

決済データを中継する情報処理センター（ASP）の利用料や、決済情報照会ごとに発生するトランザクション料である。大規模加盟店ではキャッシュレス決済ネットワークを直接利用するケースが多く、この費用が継続的に発生する。

キャッシュレスに関連する通信費

決済データの送受信に要する専用線またはインターネット回線の維持費用である。大規模加盟店では本部・店舗間の通信量が多く、キャッシュレス関連分のみを切り出して算出することは困難なケースが多い。

キャッシュレスに関する販促費用

特定の決済手段を対象とした共同キャンペーンの原資負担や、自社アプリ連動時のポイント付与費用である。キャンペーン原資は基本的に決済事業者が負担するが、店頭POPの掲示等の告知対応は加盟店側の負担となる。

加盟店における費用構造の内容

中規模加盟店

中規模加盟店では、主に「スタンドアロン型（レジと連動しない独立した決済端末）」または「タブレットPOSセット」の導入形態を想定する。これらの加盟店では、複数の決済サービスを一括して導入・管理できる決済代行事業者（PSP）と契約するケースが大半を占める。一方で、決済代行事業者の利益分が加盟店手数料等に上乘せられるため、大規模加盟店と比較して手数料率は高くなる傾向がある。

機器整備費用

タブレットPOSを導入する場合、タブレット本体・レシートプリンター・キャッシュドローア等の周辺機器の購入費用が発生する。多くの事業者においてアプリは無償提供されており、導入費用はハードウェアが中心となるが、事業者によっては特定業種向けに機器を無償提供するケースもある。

端末導入費用

決済代行事業者が提供する決済端末の購入費用であり、標準的な価格帯は5～10万円程度とされている。ただし多くの事業者においてキャンペーン等により実質無料で提供されているケースも多い。近年は既存のスマートフォンを活用した決済対応も可能となっている。

加盟店手数料及び月額利用料

決済金額に応じた従量制の手数料に加え、端末レンタル料やPOSアプリの月額サブスクリプション料金が含まれる。決済代行事業者経由での契約が一般的なため手数料率は大規模加盟店より高くなる傾向があり、月額利用料についてもキャンペーン等により無料とするケースが見られる。

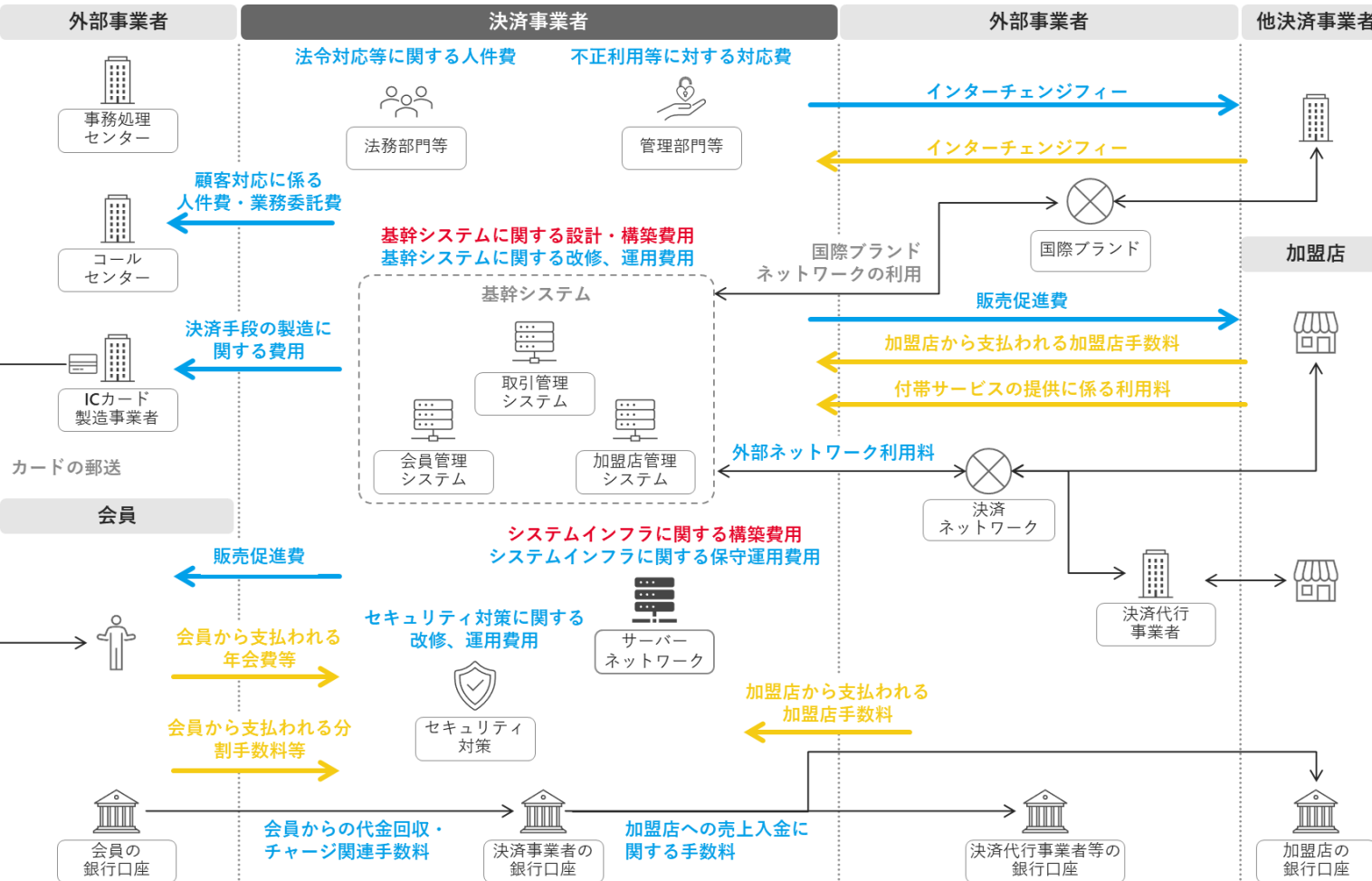
小規模加盟店

小規模事業者加盟店では、コード決済のうち静的MPM（印刷されたQRコードを会員が読み取る方式）の導入を想定する。QRコードの設置のみで決済受入環境が整備でき、専用端末・インターネット回線が不要なため導入障壁が極めて低い。決済時の通信は会員のスマートフォンのみで完結するため、店舗側のシステム整備もほぼ必要としない。

決済事業者における費用・収益の状況

クレジットカード事業

■ インニシャル費用 ■ ランニング費用 ■ 収入

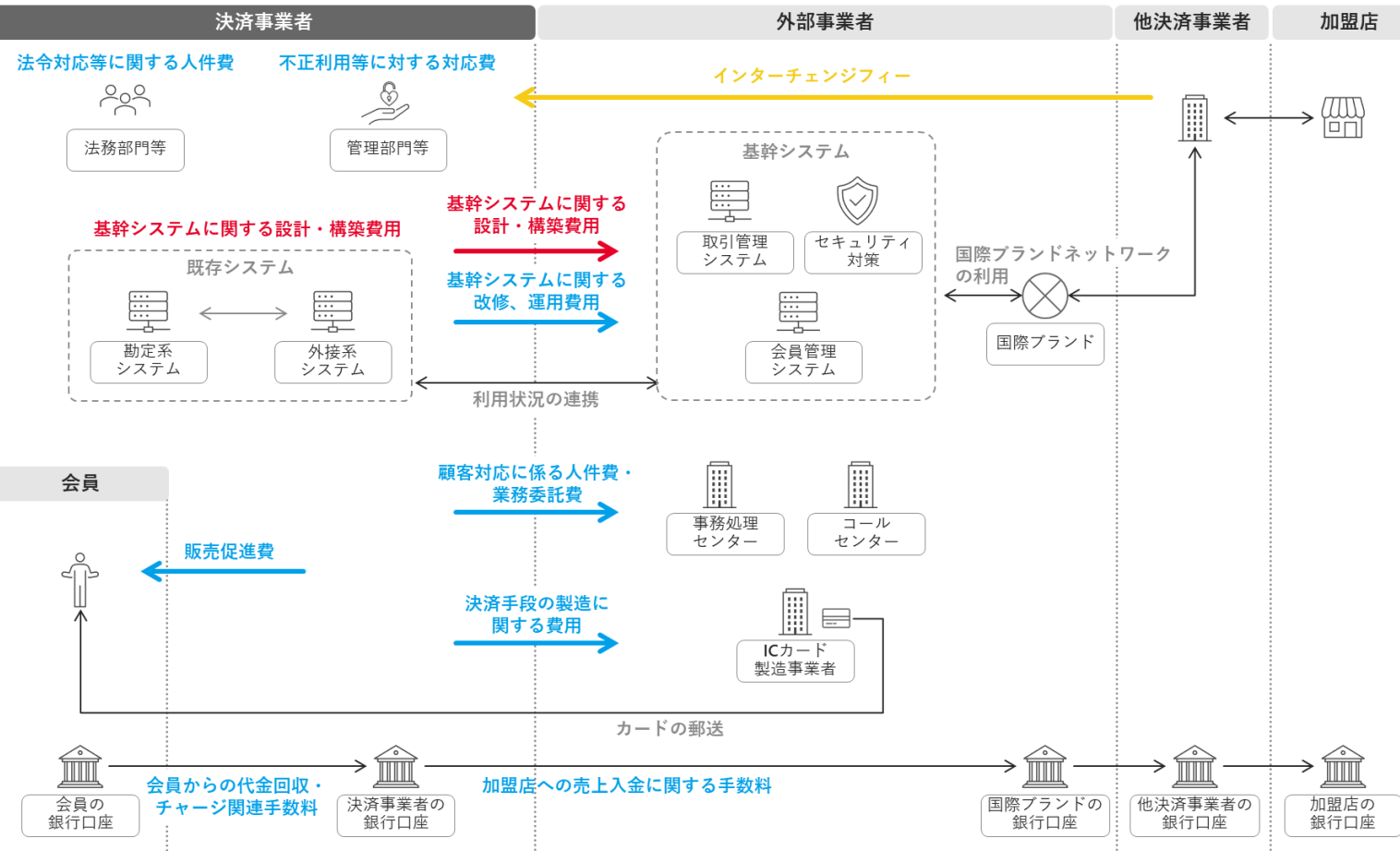


費目	金額・水準
基幹システムに関する設計・構築費用	600~700億万円/事業者
システムインフラに関する構築費用	0.3~0.7円/件
基幹システムに関する改修、運用費用	40~70億円/事業者
システムインフラに関する保守運用費用	0.5~1.0円/件
セキュリティ対策に関する改修、運用費用	10~30円/会員
外部ネットワーク利用料	全体取扱金額の0.02~0.06%
インターチェンジフィー	(費用と収益が相殺)
会員からの代金回収・チャージ関連手数料	イシューとしての取扱金額の0.05~0.07%
加盟店への売上入金に関する手数料	アクワイアラとしての取扱金額の0.01%
決済手段の製造に関する費用	1,000円/年間会員増加数
顧客対応に係る人件費・業務委託費	コールセンター：15~150円/顧客 事務センター：550~2,000円/顧客増加数
不正利用等に対する対応費	イシューとしての取扱金額の0.01~0.02%
法令対応等に関する人件費	5~15億円/事業者
販売促進費	イシューとしての取扱金額の0.55%
会員から支払われる年会費等	150~400円/会員
会員から支払われる分割手数料等	イシューとしての取扱金額の0.5~0.9%
加盟店から支払われる加盟店手数料	アクワイアラとしての取扱金額の0.9~1.0%
加盟店から支払われる月額手数料(固定費)	(発生しない)
インターチェンジフィー	イシューとしての取扱金額の0.7~1.0%
付帯サービスの提供に係る利用料	(試算対象外)

決済事業者における費用・収益の状況

デビットカード事業

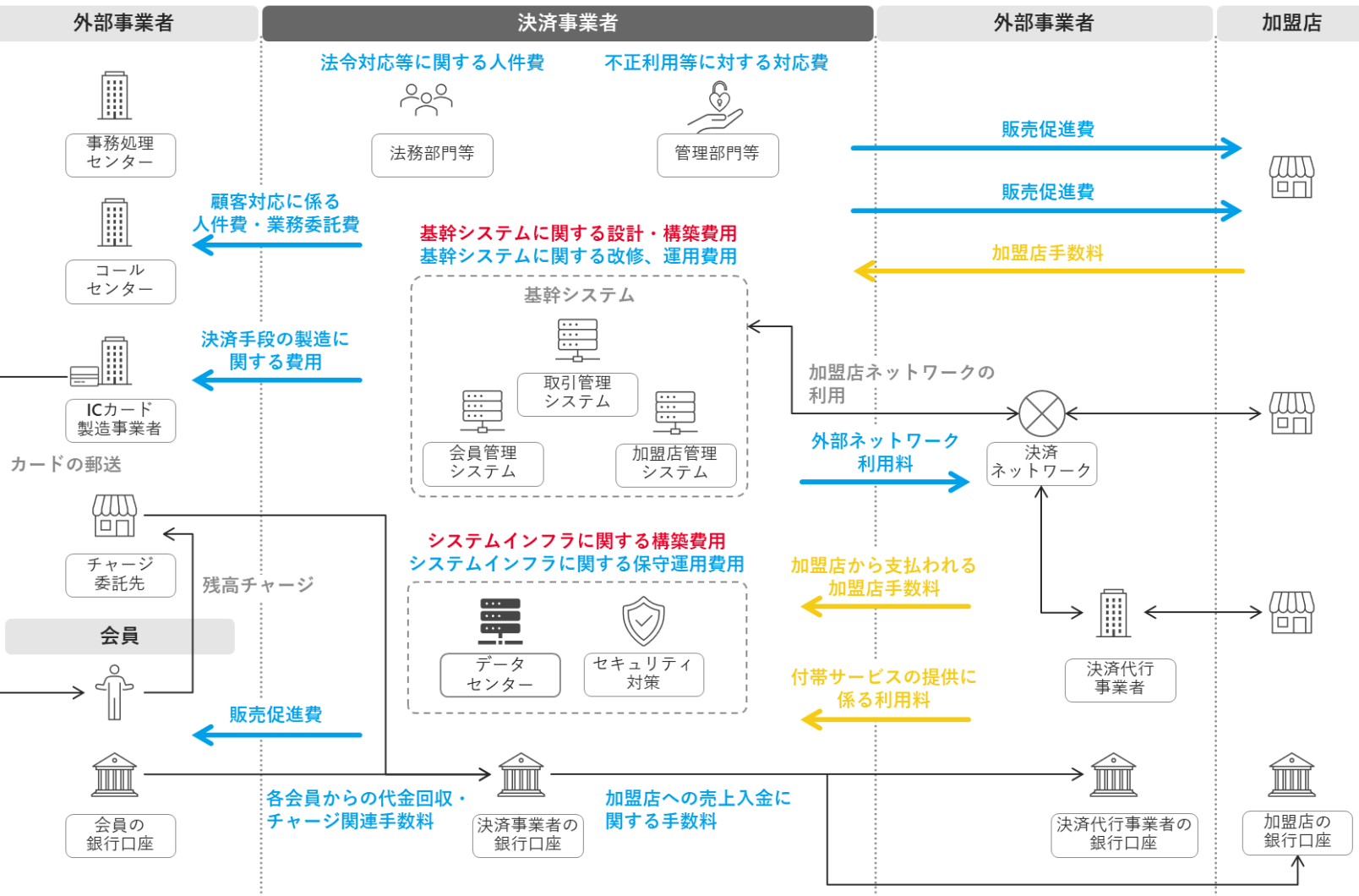
■ イニシャル費用 ■ ランニング費用 ■ 収入



費目	金額・水準
基幹システムに関する設計・構築費用	10~30億円/事業者
システムインフラに関する構築費用	上記に内包
基幹システムに関する改修、運用費用	取扱金額の1.2~1.8%
システムインフラに関する保守運用費用	上記に内包
セキュリティ対策に関する改修、運用費用	基幹システム費用に内包
外部ネットワーク利用料	基幹システム費用に内包
インターチェンジフィー	(発生しない)
会員からの代金回収・チャージ関連手数料	僅少
加盟店への売上入金に関する手数料	僅少
決済手段の製造に関する費用	(切り出し困難)
顧客対応に係る人件費・業務委託費	100~150円/会員数
不正利用等に対する対応費	(切り出し困難)
法令対応等に関する人件費	5億円/事業者
販売促進費	取扱金額の0.2~0.5%
会員から支払われる年会費等	(発生しない)
会員から支払われる分割手数料等	(発生しない)
加盟店から支払われる加盟店手数料	(業務なし)
加盟店から支払われる月額利用料(固定費)	(業務なし)
インターチェンジフィー	イシューとしての取扱金額の1.4~1.7%
付帯サービスの提供に係る利用料	(試算対象外)

IC型電子マネー事業

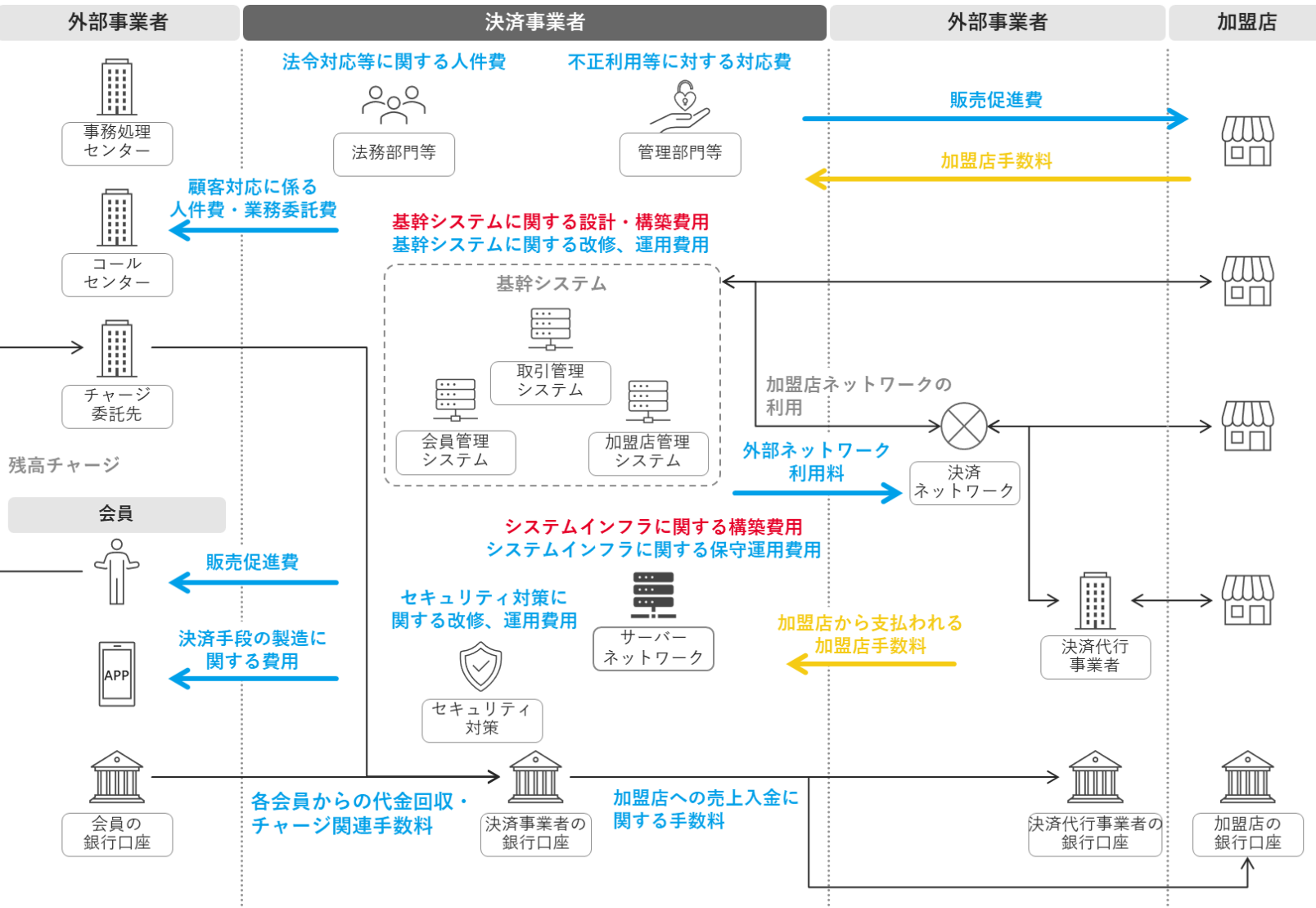
■ イニシャル費用 ■ ランニング費用 ■ 収入



費目	金額・水準
基幹システムに関する設計・構築費用	20~50億円/事業者
システムインフラに関する構築費用	2~9円/件
基幹システムに関する改修、運用費用	4.5~6億円/事業者
システムインフラに関する保守運用費用	0.2~3.0円/件
セキュリティ対策に関する改修、運用費用	僅少
外部ネットワーク利用料	僅少
インターチェンジフィー	(発生しない)
会員からの代金回収・チャージ関連手数料	取扱金額の0.01~0.1%
加盟店への売上入金に関する手数料	僅少
決済手段の製造に関する費用	カード：300~500円/枚 スマホ：1.0~2.5円/会員
顧客対応に係る人件費・業務委託費	4~9円/顧客
不正利用等に対する対応費	僅少
法令対応等に関する人件費	5億円/事業者
販売促進費	取扱金額の0.5%
会員から支払われる年会費等	(発生しない)
会員から支払われる分割手数料等	(発生しない)
加盟店から支払われる加盟店手数料	取扱金額の1.0~1.5%
加盟店から支払われる月額手数料(固定費)	(発生しない)
インターチェンジフィー	(発生しない)
付帯サービスの提供に係る利用料	(切り出し困難)

コード決済事業

■ イニシャル費用 ■ ランニング費用 ■ 収入



費目	金額・水準
■ 基幹システムに関する設計・構築費用	50~400億円/事業者
■ システムインフラに関する構築費用	上記に内包
■ 基幹システムに関する改修、運用費用	60億円/事業者
■ システムインフラに関する保守運用費用	1.24円/件
■ セキュリティ対策に関する改修、運用費用	基幹システム費用に配分
■ 外部ネットワーク利用料	取扱金額の0.02%
■ インターチェンジフィー	(発生しない)
■ 会員からの代金回収・チャージ関連手数料	取扱金額の0.32%
■ 加盟店への売上入金に関する手数料	チャージ手数料に内包
■ 決済手段の製造に関する費用	基幹システム費用に内包
■ 顧客対応に係る人件費・業務委託費	コールセンター：18.7円/会員 事務センター：266円/会員増
■ 不正利用等に対する対応費	法令対応等関連人件費に内包
■ 法令対応等に関する人件費	0.7~16億円/事業者
■ 販売促進費	取扱金額の0.75%
■ 会員から支払われる年会費等	(発生しない)
■ 会員から支払われる分割手数料等	(発生しない)
■ 加盟店から支払われる加盟店手数料	取扱金額の0.9~1.8%
■ 加盟店から支払われる月額手数料(固定費)	上記に内包
■ インターチェンジフィー	(発生しない)
■ 付帯サービスの提供に係る利用料	(切り出し困難)

送金事業者における費用・収益の状況

送金事業として、銀行振込及びコード決済事業者による送金サービスを対象として調査を行った。ただし、決済事業者側での費用・収益の切り出しは困難であったため、公表情報に基づき、全銀システム及びことら送金に係るランニングコストを試算した。

全銀システム

決済事業者は、全銀システム加入時に初期費用を負担する他、全銀システム構築費を決済件数等に応じて毎月按分負担している。また、内国為替制度運営費は全銀ネットが設定した料金体系で仕向銀行から被仕向銀行への支払いも発生している。

■ イニシャル費用

- ・ 加入金（清算参加者）：約7,000万円
 - ・ 加入金（代行決済委託者）：約1,400万円
- ※加盟時期により変動あり

■ ランニング費用

システムコスト（月額按分負担）：

- ・ 大規模行の例：約1,500万円／月（仕向・被仕向合計350万件、8,000億円／月）
- ・ 中規模行の例：約850万円／月（仕向・被仕向合計130万件、5,000億円／月）
- ・ 小規模行の例：約300万円／月（仕向・被仕向合計6万件、350億円／月）
- ・ 1件当たり換算：約8.3円（2024年度実績ベース）

内国為替制度運営費（仕向銀行→被仕向銀行）：

- ・ 1件当たり62円
（内訳：被仕向対応コスト50円 + 為替事業利益相当分12円）

ことら

ことらの運営費や参加金融機関の利用料については、公表されていない。また、ことらの利用料は一般顧客向けには無料とされており、全銀システム同様、1件あたりのコスト負担ではないものと想定される。

■ イニシャル費用

（非公表）

■ ランニング費用

運営費・利用料の詳細：

（非公表）

システムコスト（2024年度決算公告ベースでの試算）：

- ・ 送金金額あたりコスト：送金金額1円あたり約0.0006円
- ・ 1件あたり換算：約6円（平均送金額1万円と仮定した場合）

※利用拡大フェーズのため、年換算値は実態より高めに見積もられている可能性あり
※ことらによる送金を利用する一般顧客向けの利用料（銀行等が課すもの）は無料

加盟店における費用の状況

大規模加盟店

費目	金額・水準
POSレジ改修費用	2,000~3,000円/POSレジ
決済端末購入・設置費用	1,500~4,000万円/加盟店
キャッシュレス決済に関連する教育費	数百万円/加盟店
その他周辺システム	(会計システム等に影響がある場合) 数千万円規模/加盟店
加盟店手数料	決済金額の1.0~1.5%
システム利用料	決済金額の0.03~0.2%
キャッシュレス決済に関連する通信費	僅少
キャッシュレス決済に関する販促費用	(告知物の掲示、配布のために) 数百万円/加盟店

※表中（金額・水準）の「加盟店」は、決済事業者と契約をしている事業体単位を意味する。

中規模加盟店

費目	金額・水準
機器整備費用	無償~10万円
端末導入費用	無償~10万円
加盟店手数料及び月額利用料	決済金額の2.48%

小規模加盟店

費目	金額・水準
加盟店手数料及び月額利用料	決済金額の2.7% 入金手数料として100円/月