



2025年3月17日

## 『Air ペイ』、「オンライン決済」機能を追加 対面の決済に加え、サブスク・月謝など定期的な決済受付や メールや SNS からの注文・決済受付が可能に

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：北村 吉弘、以下リクルート）が運営する、お店の決済サービス『Air ペイ』は、新たに「オンライン決済」機能の提供を2025年3月17日（月）より開始致します。『Air ペイ』を導入することで、事業者はすぐに本機能を利用できるようになります。主な決済方法は、サブスク・月謝利用など定期的な決済受付などに利用できる「定期決済」とメールや SNS からの注文・決済受付などに利用できる「都度決済」の2種類があります。事業者が決済リンク(URL)をメールや SNS で送信するだけで、利用客がオンライン上で決済を完了できるのが特長です。本機能により、事業者の毎月の請求処理の手間削減や、オンライン販売を気軽に開始できることによる売り上げ貢献を目指します。



※「決済リンク」とは、オンラインで支払いを行うための、WebページのURLです。  
利用客が「決済リンク」を開くと、支払い画面が表示され、クレジットカードでの決済が可能になります。

### 『Air ペイ』の「オンライン決済」機能について

『Air ペイ』の「オンライン決済」機能は、対面決済だけでなく、事業者が非対面で簡単に決済を受け付けられる仕組みです。決済リンクを作成し、メールや SNS を通じて顧客に共有するだけで、クレジットカード※1でオンラインでの決済受付ができ、『Air ペイ』さえあれば、手軽にキャッシュレス決済を導入できます。さらに、『Air ペイ』既存加盟店は、追加申し込み不要でこの機能をすぐに利用可能。導入の手間を大幅に削減し、スムーズなオンライン決済を実現します。主な決済方法は、サブスク・月謝利用など定期的な決済受付のような「定期決済」とオンライン物販などで利用できる「都度決済」の2種類があります。

事業者が決済リンク(URL)をメールや SNS で送信するだけで、利用客がオンライン上でクレジットカード決済できるのが大きな特長で、例えば、毎月の会費を自動引き落とししていない個人経営のジムにおいて、本機能を導入することで、定期決済をすぐに開始できるようになります。これにより、毎月の決済処理の手間を省き、業務の効率化を図ることが可能です。都度決済については、EC サイトを持たない小売店などでも、決済リンク(URL)を発行して顧客に送るだけで、簡単に決済が完了します。このようにオンライン販売を気軽に始めることができ、かつ、現金管理の負担を軽減しながら、非対面での売り上げを向上させることができます。

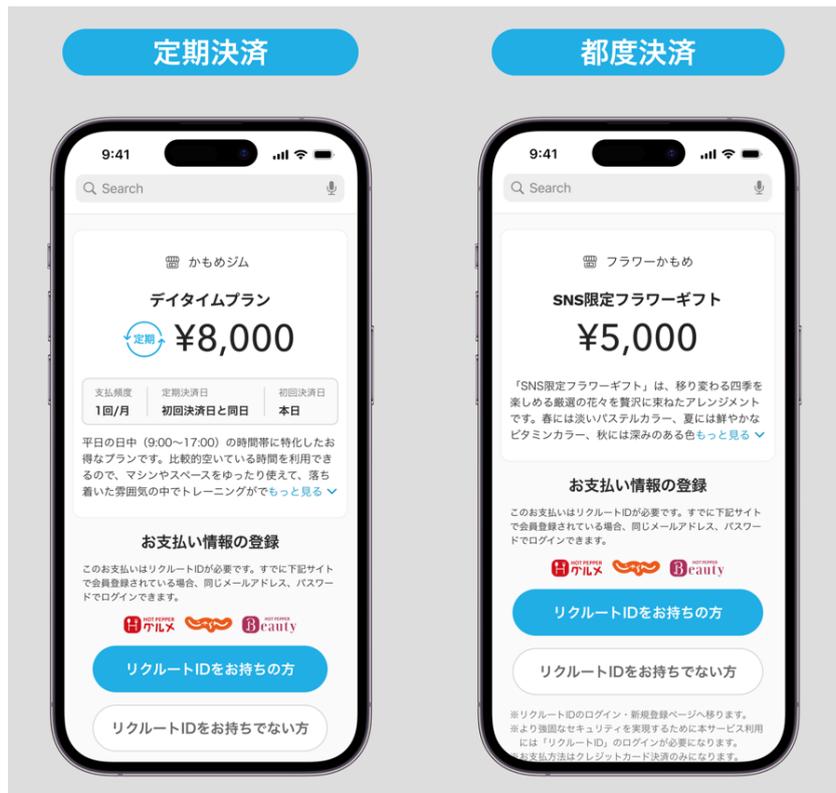
- ・「オンライン決済機能」利用条件：『Air ペイ』加盟店
- ・「オンライン決済機能」導入費：無料 ※決済手数料 3.24%

※1 クレジットカード（Visa、Mastercard®、JCB、American Express、Diners Club）に対応

本件に関する  
お問い合わせ先

<https://www.recruit.co.jp/support/form/>

※「定期決済」「都度決済」利用画面イメージ



『Air ペイ』の「オンライン決済」機能導入背景

近年、オンライン決済のニーズが高まっているものの、多くの中小事業者にとって、オンラインショップ開設や決済システムの導入は依然としてコスト観点で高いハードルとなっています。こうした背景を受け、リクルートは事業者の負担を軽減しながらオンライン決済をより身近なものにするため、『Air ペイ』に「オンライン決済」機能を追加しました。今後も『Air ペイ』は、事業者の多様なニーズに応じたサービス拡充を進め、幅広い業種・業態に対応できる決済環境の整備に取り組んでいきます。

担当者コメント



オンライン決済のニーズは以前から顕在化していましたが、多くの事業者にとって導入はハードルの高いものでした。特に EC サイトを持たない事業者や、対面販売が中心の店舗では、仕組みの複雑さや手続きの手間から導入を見送るケースも少なくありません。しかし今回導入した『Air ペイ』の「オンライン決済」は、すでに『Air ペイ』を利用中の加盟店さまであれば、追加手続きなしでオンライン決済をすぐに始められ、カンタン・わかりやすい UI/UX やリクルートの安心・安全な基盤の下で、スムーズにキャッシュレス化を進めることができます。また、『Air ペイ』は単なる決済手段ではなく、リクルートが提供する業務・経営支援サービス群である「Air ビジネスツールズ」の一つとして、事業運営全体の効率化に貢献できるものだと考えています。今後も『Air ペイ』は、決済の利便性向上だけでなく、事業者の皆さまがより柔軟に経営を進められる環境を整えるため、サービスの進化を続けてまいります。

山本 智永(やまもと ともなが)

株式会社リクルート  
 プロダクト統括本部 SaaS プロダクトマネジメント室  
 決済プロダクトマネジメントユニット 部長  
 『Air ペイ』プロダクト担当者

## 『Air ペイ』について

『Air ペイ』は、カード・電子マネー・QR・ポイントも使えるお店の決済サービスです。iPad または iPhone と専用カードリーダー1 台があれば、全 77 種（※1）の決済手段に対応できます。2015 年 10 月にサービス提供を開始し、2024 年 12 月末時点で加盟店舗数は 51.5 万（※2）を超え、導入率 No.1（※3）のお店の決済サービスです。加盟店舗数は拡大を続けており、美容、飲食、小売、サービスなどの幅広い業種に加え、地方自治体と包括連携協定を結ぶなど、全国各地で導入が進んでいます。

『Air ペイ』さえあれば、主要国際ブランドのクレジットカードや交通系電子マネーはもちろん、「iD」「QUICPay」「Apple Pay」などの電子マネーや「PayPay」「楽天ペイ」「d 払い」及び訪日外国人向けの「支付宝（アリペイ）」などの QR 決済、そして「d ポイント」「Ponta」「楽天ポイント」などの共通ポイントまで、お客様の望む決済手段に対応できます。手数料は業界最安水準。入金回数は 3～6 回で、月額固定費・振込手数料は 0 円です。

また、iPhone のタッチ決済がご利用いただける「Air ペイ タッチ」アプリも提供しています。iPhone のタッチ決済を Air ペイ タッチのアプリで使えば、デビットカード・クレジットカードから、Apple Pay やその他さまざまなデジタルウォレットまで、対面でのタッチ決済に対応できます。カードリーダーなどの追加の機器は不要です（対応決済ブランド：VISA/ Mastercard® / JCB/American Express）。導入したお店からは、「操作がカンタンで入ったばかりのアルバイトでも使えた」「カードの決済額が 1 年で 10 倍近く増えた」などの声をいただいております。さらに、0 円でカンタンに使える POS レジアプリ『Air レジ』と一緒に使うと、会計時の対応は決済手段をタップするだけで選択でき会計作業がより便利になります。決済手段ごとに異なる操作方法を覚える必要もなく、二度打ちによるミスも発生しません。

『Air ペイ』も含む Air ビジネスツールズでは、予約・受付管理、会計、決済から人材採用、シフト管理、資金調達や請求書管理まで、事業運営のアナログな業務にかかる、手間、時間、コストを軽減できます。私たちは、事業を営むみなさまの「思い描く事業運営や自分らしいお店づくり」を、これからも支援し続けます。

※1：自社調べ（2025 年 1 月時点）

※2：自社調べ

※3：調査委託先：マクロミル / 調査期間：2024 年 12 月 5 日 ～ 2024 年 12 月 18 日 / 調査対象者：mPOS 導入店舗に勤める 18～69 歳の男女 2,300 名 / 調査手法：インターネット調査

## リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>