

リクルート、NTTドコモと業務提携契約を締結

～リクルートの共通ポイントに「dポイント」を導入～

株式会社リクルートホールディングスの中間持ち株式会社である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）は、株式会社NTTドコモ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：吉澤和弘、以下ドコモ）と、業務提携契約を締結いたしました。本提携に基づき、リクルートの共通ポイントに「dポイント」を導入し、リクルートグループの各種Webサービスで、「dポイント」がたまる・使えるようになります。

また、同時に両社は、中小店舗向けの業務・経営支援サービスの展開についても基本合意書を締結し、株式会社リクルートライフスタイルが提供する業務支援・経営支援サービスのAir BusinessToolsにおいて連携強化を進めてまいります。

1 本業務提携の内容

・リクルートの共通ポイントに「dポイント」を導入（2020年度第3四半期の予定）

リクルートグループのWebサービス共通IDである「リクルートID」とドコモの共通ID「dアカウント®」の連携により、リクルートID会員は、『じゃらん』や『ホットペッパービューティー』『ホットペッパーグルメ』などリクルートグループの12のWebサービスでたまる・使えるポイントとして、従来の「Ponta」に加えて、「dポイント」を選択できるようになります。

■ポイントがたまる・使える主なリクルートのサービス



2 今後のAir BusinessToolsにおける連携

・『Airペイ』で「dポイント」を取り扱い開始（2020年4月）、Air BusinessToolsにおけるその他の連携強化

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『Airペイ』は、2018年より対応を開始しているドコモのスマホ決済サービス「d払い®」に加え、この度2020年4月に「dポイント」の取り扱いも開始することで、業界最多水準（全29種類）の決済手段に対応できるようになります。（本取り組みの詳細については、本日同時刻に配信させていただいた[株式会社リクルートライフスタイルのプレスリリース](#)をご参照ください）

加えて、両社はすでに中小店舗向けの決済サービスで協業しており、ドコモ販売代理店の紹介を通じて全国約1万店に『Airペイ』を導入しています。今後はさらに『Airレジ』など、他のAir BusinessToolsの展開における連携を強化します。また、中小店舗向けの業務・経営支援に貢献できる新しいサービス『Airシリーズ for docomo（仮称）』の提供を検討していく予定です。

3 参考情報

・リクルートの共通ポイントと「dポイント」について

これまでリクルートが導入している共通ポイントは「Ponta」です。リクルートグループの各種Webサービスでたまる・使うことができます。今後は「dポイント」も加わります。

「dポイント」は、ドコモが提供するポイントサービスです。ドコモのケータイ電話を購入する際やケータイの利用料金だけでなく、ファーストフードやコンビニなど、dポイント加盟店でも利用できます。

・Air BusinessToolsと『Airペイ』について

Air BusinessToolsは、リクルートライフスタイルが展開している、クラウドを活用した、予約・顧客・販売管理、決済、人材マネジメントなどをサポートする業務・経営支援サービス群です。

『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。主要国際ブランド7種のクレジットカードと、「Suica」「PASMO」などの全国の交通系電子マネー9種、「Apple Pay」などの決済手段に対応しています。

また、『Airペイ』のオプションサービスとして、中国最大級のモバイル決済アプリ「支付宝（アリペイ）」「WeChat Pay」をはじめ、「LINE Pay」「d払い」「PayPay」「au PAY」など6種のQR決済に対応できる『Airペイ QR』や、「Tポイント」「Ponta」「WAON POINT」に加え、今回2020年4月に取り扱いを開始する「dポイント」など4種類の共通ポイントサービスに対応できる『Airペイ ポイント』など、業界最多水準（全29種類）の決済手段に対応しています。

いずれもiPadまたはiPhoneと専用カードリーダー1台でカンタンに利用することができ、今後もあらゆる決済サービスに『Airペイ』ひとつで対応できるよう推進していきます。

注：「dアカウント」「d払い」は、株式会社NTTドコモの登録商標です。