

キャッシュレス決済が主流になると予想 「WeChat Pay」

「PayPay」をいち早く導入

2020年02月14日 | ピカリさん市場お富さん



自社工場のある中国重慶に出張した際「WeChat Pay」と出会う。現地で99%の決済が「WeChat Pay」で行われていることを目の当たりにし、「日本も今後、現金を持たない人が増える」と考え、帰国後「WeChat Pay」と「PayPay」を導入。店舗の早期キャッシュレス化を実現した。

「ピカリさん市場お富さん」は新潟県の食をテーマにした観光施設「にいがた食市場ピア万代」内にお店を構えています。ご来店いただくお客様の半数は観光客、半数は地元の方々と、毎日の食卓を支えています。お店のお勧めは、自社農園で育てたミニトマト「天使の唇」。さくらんぼのように柔らかく、初恋のように甘酸っぱく、五感を刺激する味です。また、お米の精米サービスもやっています



【課題】キャッシュレス決済の需要が増えていくと予想

実は以前からキャッシュレス化に興味を持っていました。2ヶ月に一度中国に出張するのですが、中国ではキャッシュレス決済が主流です。それを見て「日本もこれから現金を持たない人が増えるだろう」と考えるようになりました。実際に店舗をご利用いただく2割くらいのお客様から「クレジットカードは使えないのか」というご質問をいただいていた。しかし、キャッシュレス化に興味はあっても、機材の購入費や決済手数料の負担が大きいクレジットカード決済の導入はハードルが高く、特に私たちは単価の低い野菜を取り扱っているため、コストが負担になると判断しクレジットカード決済導入には至っていませんでした。

【導入】「WeChat Pay」は手続き簡単、導入コストゼロ

「PayPay」より先に「WeChat Pay」を導入しました。自社工場のある中国重慶では、99%の決済が「WeChat Pay」を利用して行われています。日本でも一般的な決済手段になるのではないかと思います。導入することにしました。その後2019年1月に「PayPay」を導入しました。ずっと導入したいと思っていたところ、知人に「PayPay」社員の方をご紹介いただき、導入にいたりしました。手続きも簡単で初期費用もかかりませんでした。導入の流れは「WeChat Pay」と同じだったので、特別な準備は必要ありませんでした。同じ観光直売施設内の他店舗にも紹介し、現在では全店舗導入済みです。新潟全体でも導入している店舗は増えています。

【効果】増税後のキャッシュレス決済の需要に応じていると実感



お客様には大変喜んでいただいています。「PayPay」はキャンペーンを頻繁に実施していますし、使い方も簡単なので、使わない理由はないようです。現在、お客さまの約2%が「PayPay」での決済を選択されています。観光で来られるお客様よりも地元のお客様の方の利用率が高いのは意外でした。日常の買い物に「PayPay」を利用している若い女性が増えてきている印象です。特に10月の増税後、利用率はぐんと上がりました。

キャッシュレス決済に関する質問をいただくこともありますが、解決できないときには「PayPay」に問い合わせ対応するようにしています。

【展望】今後も IT ツールを積極的に取り入れていく

私は新しいものの好きで、何でも先取り願望が強いのでキャッシュレス決済の導入も早かった方だと思います。これからも、電子クーポンやスタンプなどの販促ツール、IT アプリ等は積極的に取り入れていきたいと考えています。いまやキャッシュレス決済はメリットがあるというよりも「あって当然」という認識です。うちの取引先は飲食店も多いのですが、そういう店舗にも「PayPay」導入を勧めています。決済以外に IT ツールの導入に興味のある業務は、取引先 50 社への情報展開です。店舗の現在の商品・価格情報をグループラインで共有しているのですが、これを一括操作で画像などのビジュアル情報で展開できるようなシステムがあれば良いですね。



社名：ピカリさん市場お富さん

主な事業：野菜市場

所在地：新潟県新潟市中央区万代島 2-3



ここからアプリの事例ページはこちら