

キャッシュレス還元事業から2カ月、キャッシュレスを利用した 客単価アップの方法と導入店舗の体験レポート ～『ニッポンタブレット』利用の店舗から探る～

「中小個人商店を中心とするおみせ活性化を起点とした地域創生・地方創生の実現」および「日本をキャッシュレス化する」をビジョンに掲げ、さまざまなおみせ活性化ソリューションを提供する、NIPPON Platform 株式会社(代表取締役社長：菱木 信介、以下 ニッポンプラットフォーム)は、QRコード決済も可能なタブレット端末『ニッポンタブレット』を全国の中小個人商店を中心に無償レンタルしています。

2019年10月1日の消費税引き上げに伴い、2020年6月30日までの9か月間に限り、中小・小規模事業者によるキャッシュレス手段を使ったポイント還元を支援する「キャッシュレス・消費者還元事業」がはじまって2カ月。キャッシュレスを導入したお店の現状ご報告いたします。

■“キャッシュレスで儲かる店づくり” 杉山貴思さんインタビュー

ニッポンプラットフォームのキャッシュレスビジネスコンサルタントである杉山さんは、キャッシュレス専門メディア「キャッシュレス生活」のインタビューで“キャッシュレスを利用した客単価アップの方法（前半）”についてお話をされました。その記事から導入のメリットについてまとめてみました。



<キャッシュレス・消費者還元事業の集客力は?>

セミナー依頼で全国各地をまわる杉山さんは、セミナーのため訪れた静岡で、店舗の方たちとお話をしたところ、「キャッシュレス・消費者還元事業対象のお店とそうでないお店で、お客様の入り方に圧倒的に差が出ている」と伺ったそうです。経産省から配られる『日本どこでもこのマークのお店ならキャッシュレスで最大5%還元』と書かれた赤いポスターの宣伝効果が大きいと、店舗の方たちも肌で感じているそうです。

<キャッシュレスの目覚ましい進化に慣れておく>

さらに杉山さんは、「これからキャッシュレス決済は当たり前という時代に入っていくと考えられます。今の時点で少しずつでも取り入れていくことで、今後さらにこの分野が発展していったとしても対応しやすくなる」と述べられています。キャッシュレスに関する技術は世界中めざましく進化していて、流れがとても速く 2020 年を機に国内だけではなくインバウンド対応の決済も含めて、一層多様化していくと考えられています。

「お客様側の利便性を高めるために、キャッシュレス決済方法の種類は豊富にあった方がベター。来店されるお客様に直接リサーチしてみるというのも面白いマーケティングになるのではないのでしょうか。貯めているポイントやマイルを聞いてみて、利用者が多そうなものがあれば積極的に導入していく。そうすることで、お客様に喜ばれる店舗になっていくと思います」と、キャッシュレス導入のポイントを教えてくださいました。

国の制度が整っている今のチャンスを逃す手はなさそうです。まずは、国の制度をうまく利用しながら、店舗の特性と顧客のニーズに合わせた決済方法を導入することからはじめてみては。後半は、客単価をあげる方法について、もう少し具体的な角度から掲載されるそうです。

▼“キャッシュレスを利用した客単価アップの方法（前半）”

<https://cashless-style.jp/contents/k-0058-01/>

杉山貴思（すぎやまたかし）：キャッシュレスビジネスコンサルタント
独立系コンサルタントとして多くの EC サイトや店舗・企業をサポート。売上を 1 カ月で 45 倍、半年で 60 倍にした実績などを持つことから「EC ビジネスの福の神」との異名も。キャッシュレス決済関連の講師として全国各地を訪問し、登壇数は国内トップレベル。グッドワード代表。

■QRコード決済も可能な『ニッポンタブレット』、キャッシュレス決済を導入したお店の現状とは？！

キャッシュレス決済は、個人商店で普及はむずかしいのではないかと？高齢者にはハードルが高い？インバウンドなんて小さな町のお店には関係ない？そんな思いこみを持っている人はまだまだ多いのではないのでしょうか？ようやくはじまった日本のキャッシュレス化対策、導入店の現場の声をレポートしてみました。

<数カ月でキャッシュレス決済の需要は3倍以上。下町・梅屋敷の八百屋さん>

創業から 60 年以上、梅屋敷で八百屋を営んでいる「レ・アルかきぬま」さんは、積極的にレジ周りのキャッシュレス・自動化を図っています。レジは全部で 3 台。2 台を現金用のセルフレジ化し、もう 1 台はキャッシュレス決済と手渡しの現金支払い用のレジとして活用。ピーク時には 150 人ほどお客さまのレジ対応に追われるそうですが、セルフレジやキャッシュレス決済の導入により業務効率化ができて、空いた時間に棚卸など他の業務ができるようになったそうです。



レ・アルかきぬま
導入サービス：Amazon Pay、pring、NETSPay

「地域柄、お年寄りが多いので最初はレクチャーが必要ですが、セルフレジの使い方はすぐに覚えていただけました。Amazon Pay を含むキャッシュレス決済も同じで、最初は少し戸惑う人もいますが、二回目か

らはスムーズに決済されています。」Amazon Pay などのキャッシュレス決済を導入してから、利用者が右肩上がりに増え、導入直後の6月から3倍以上になっているとか。特に10月は増税やキャッシュレス・消費者還元事業が始まったこともあり、伸び率が大きいと感じているそうです。高齢者にもレクチャーをしっかりとサポートしてあげることで、キャッシュレスは普及していくことがわかる実例でした。

▼詳しい記事の詳細はこちらから

<https://nippon-tablet.com/case/14>

<早稲田商店会の老舗お肉屋さん、留学生は100%キャッシュレス決済！>

創業73年の老舗精肉店「おかず市場 山吹の里」の名物は、藤子不二雄 A 氏の「まんが道」に“コロケパン”として登場し、手塚治虫、石ノ森章太郎、ちばてつやなどトキワ荘の漫画家たちにこよなく愛されたコロケです。現在は早稲田大学のそばで、先代から受け継いできた変わらない味で「早稲田メンチ」として1日50個以上も販売しています。

近隣の早稲田大学の学生たちなどが、種類豊富な自家製お惣菜やお弁当を買い求めに来ています。学生が買いやすいようにと、増税でも据え置き価格のワンコイン（税込500円）にこだわるご主人。「増税の影響は受けるし、カード決済で手数料を取られたらやっていけない。だけど、ニッポンタブレットならその心配がない。導入費用も無料だし、お店に嬉しいキャンペーンもあって、お店の負担は少ない。どんどん Amazon Pay や WeChat Pay など使ってもらえるといいね。」



おかず市場 山吹の里
導入サービス：Amazon Pay、pring、WeChat Pay

最近では、韓国、台湾、中国、カナダ、アメリカなどの留学生がとても多くなったそうで、特に中国人の学生は、WeChat Pay でほぼ100%キャッシュレス決済とのこと。最近急増している日本人学校の留学生にとっても、QRコード決済はとても便利なようです。

町の商店街にインバウンドは関係ないとおもわず、店先に「Amazon Pay」、「WeChat Pay」などのPOPを見せることで、外国人のお客さまも気軽に呼び込むことができるようです。

2020年、訪日外国人は4,000万人の予測。わたしたちが今まで経験したことがないほどの訪日外国人が町にあふれるのですから、対策をとったお店は、規模に関係なくインバウンド需要が見込めるとおもわれます。

▼詳しい記事の詳細はこちらから

<https://nippon-tablet.com/case/09>

まだまだたくさんのキャッシュレス実体験の事例が掲載されています。どの店舗もお話しされていることは、「早く準備してよかった」、「キャッシュレス決済が増えて、便利になった」との声です。2020年もキャッシュレス決済の拡大がますます期待されます！

▼『ニッポンタブレット』導入事例

<https://nippon-tablet.com/case>

▼初期費用無料！月額10万円まで決済手数料0%！『ニッポンタブレット』お申し込み

<https://nippon-tablet.com/application/index1.php>

■ ニッポンプラットフォームについて

「中小個人商店を中心とするおみせ活性化を起点とした地域創生・地方創生の実現」および「日本をキャッシュレス化する」をビジョンに掲げ、タブレットの無償提供、QRコード決済アプリケーションサービス、IPカメラを活用したおみせアナリティクス、インバウンド関連サービス、防犯・防災関連サービスなど、さまざまなおみせ活性化ソリューションを提供しています。

■ ニッポンタブレットで利用できる決済ブランド (2019年11月27日現在)

Amazon Pay, d払い®, pring, atone, WeChat Pay, NETS Pay,
DBS PayLah!, OCBC Pay Anyone, UOB Mighty

▼おみせ応援マップ

<Amazon Pay>

<https://www.omise-map.jp/amazonpay>

<pring>

<https://www.omise-map.jp/pring>

■ NIPPON Platform 株式会社

本 社：〒141-0021 東京都品川区上大崎2-14-5-3F

H P：https://nippon-platform.co.jp/

代 表：代表取締役社長 菱木 信介

設 立：2016年9月

資 本 金：502,487,400円（資本準備金含む）

事業内容：スマート決済プラットフォーム事業、おみせプラットフォーム事業

顧 問：橋田 浩一（PLR*1技術顧問）

東京大学 大学院情報理工学系研究科 ソーシャルICT研究センター教授

*1自律分散型の集めないビッグデータを実現するための技術。

PDS (Personal Data Store) の一種で個人生活録 (PLR: Personal Life Repository) のこと。

本件に関するお問い合わせ

【NIPPON Platform 株式会社】 グループ広報担当

Tel : 03-4546-1766 / E-mail: pr@nippon-g.jp