

どんなお店でも 手軽にキャッシュレス決済を導入可能!

～「Airペイ」の仕組みと、そのメリットとは～

株式会社リクルート

スピーディで便利、かつ割引やポイントなどのメリットがあるキャッシュレス決済は、その利用率が年々高まっています。しかし一方で「どうやったら導入できるか分からない」「費用や手数料が心配」という経営者の方もいらっしゃるでしょう。そうした不安を解決する決済サービス「AirPAY(以下、Airペイ)」を運営する株式会社リクルートの塩原 一慶氏に話をうかがいました。

—Airペイの概要について教えてください。

「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35種の決済手段に対応できます。

—具体的には、どのように使うのでしょうか。

お会計の際、iPadもしくはiPhoneでアプリを立ち上げ、金額を入力します。クレジットカードの場合はカードリーダーにカードを挿入し、暗証番号をご入力いただくか、ディスプレイにサインをし

ていただきます。タッチ決済が可能なクレジットカードの場合や、電子マネーの場合は、カードリーダーの読み取り部にタッチしていただき、処理音が鳴ると決済が終了します。実際に使っていただくと非常に簡単であることがお分かりいただけると思います(図1)。

月額費用は0円、低コストを実現

—加盟店のメリットについて教えてください。

まず、低コスト、かつ手間なくキャッシュレス決済を導入できることです。例えば、ご商売をされて

いる方がクレジットカード会社の加盟店になろうとすると、カードのブランドごとに審査が必要です。また審査に通っても、専用端末の導入に少なくない費用がかかります。しかし「Airペイ」はこれ一つでクレジットカードを含む複数のキャッシュレス決済を導入できますし、アプリは無償で提供しておりますので、お手元にiPad、iPhoneのいずれかがあれば初期費用の負担もありません。月額の費用もかからず、決済手数料は3.24%または3.74%と低廉です。また弊社から加盟店への振込手数料も0円です。売上の振込みは、メガバン

【キャッシュレス決済導入の悩みを解決】

導入までのハードルやコストが分からない



導入に手間がかかるのでは?
専用の機器が高いのでは?
手数料はどのくらい?
売上から入金までの期間は?

Airペイなら手間なく導入、コストも低廉



iPhoneまたはiPadと専用カードリーダーがあれば簡単に利用可能。初期費用0円、月額手数料0円。クレジットカード、QR決済、ポイント決済など35種に対応。クレジットカードの決済手数料は3.24%または3.74%で業界最安水準。入金回数は利用口座により月6回または月3回、振込手数料0円。

【図1：Airペイの利用手順】

- 決済方法選択・金額入力**
アプリを起動し、決済方法・決済金額を入力する
- カードの読み取り**
クレジットカードの場合は専用カードリーダーにカードを挿入。電子マネーの場合は処理音が鳴るまでタッチする
- 暗証番号またはサインを入力**
決済方法・決済金額を入力する
- レシート印刷・送信**
決済方法・決済金額を入力する

iPadもしくはiPhoneとBluetooth®接続の専用カードリーダーを使い、キャッシュレス決済を行う。決済はお客さまの手元などでも可能なので、レジ前まで移動するといった不便をかけることもない

【図2：Airペイ導入で生まれるメリット】

来店客のメリット



- キャッシュレス決済だから便利
- クレジットカード払いでポイントが貯まる
- 手持ちのカードがたいてい使える



経営者のメリット



- 一度の申込みで複数ブランドのクレジットカードに対応できる
- 決済手数料が安く、売上の振込みまでの期間も短い
- 端末が1台でレジまわりもすっきりする



「Airペイ」はクレジットカード、電子マネーなど最大35種類に対応する。お客さまの希望の決済手段が選べることでCS向上に寄与するほか、「手持ちの現金がないので入店を諦める」といった機会損失も削減する。

「CS向上」「機会損失の削減」による売上向上を実現

クのご利用では決済から5～10日後が目安で月6回、それ以外の金融機関でも5～15日後が目安で月3回ですので、お店のキャッシュフローに大きな影響を与えることがないこともメリットになるでしょう。—低廉とはいえ、手数料を気になさるお店の方も多いのではないのでしょうか。

ポイントが貯まることや手間なくスピーディであることに魅力を感じるお客さまの比率は年々高まっています。そうしたお客さまを呼び込み、売上増を図ることで、こうした手数料は十分にカバーできると考えています。また実際に導入いただいたお店からも「こんなにキャッシュレス決済を使うお客さんがいたんだ」という声をいただきます。今までは「カード使えますか」と聞かないまま入店をためらうお客さまもいらっしゃったはずですが、「Airペイ」の導入が進むことで、店頭にあるステッカーなどを見て「ここならクレジットカードでも電子マネーでも使える」と安心して来店するお客さまもいらっしゃるでしょう。また一方で、さまざまな決済手段に対応することが、

お客さま満足の向上につながると考えております(図2)。

お店とお客さまの双方に「便利」を実感してもらえるサービスを

—開発の動機や、開発にあたってのご苦労をお聞かせください。

いろいろな決済手段がある現在、支払うほうも「どれが使えるの?」と迷いますし、お店でもレジのまわりにさまざまな端末を並べることとなります。この“不便”をなんとかしたかったというのが、そもそもの開発の動機です。苦労したのは、いかに決済をスムーズにするかというところで、決済でカードをリーダーにタッチする、挿入する時、必ず待ち時間が生じます。この時間でリーダーはセンターと通信し、認証するわけですが、この時間がわずかでも長いとお客さまのご不満につながります。開発においては、リーダー内部での処理時間、アプリ、サーバーのデータベースなどあらゆる部分でチューニングを行い、待ち時間の短縮に努めました。

—今後の展望について教

えてください。

我々は「Airペイ」を含む「Airビジネスツールズ」を通じ、“商うを、自由に。”というビジョンを掲げています。POSレジの基本機能が無料で使える「Airレジ」、受付管理アプリ「Airウェイト」などで、規模や業種を問わず、お店の困りごとを解決し、生産性向上、CS向上を実現したいと考えているのです。今後もお店、お客さまの双方に「これ便利だね」と実感していただけるサービスの提供を目指し、進んでいきたいと思

※Bluetooth：近距離無線通信の規格の一つ。情報機器やオーディオ機器などを無線で接続し、機器間で音声やデータをやり取りすることができます。



株式会社リクルート
SaaS領域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
ユニット長
塩原 一慶氏



ユーザ協会 D10010 検索

