

決済・販促ソリューションサービス「.pay(ドットペイ)」
開始から2年で会員数累計20万人・決済取扱高累計100億円を突破
～今秋新たに2つの施設で.pay(ドットペイ)が採用されました～

東急株式会社

当社と株式会社NTTデータ(以下、NTTデータ)が提供する独自の決済・販促ソリューションサービス「.pay(ドットペイ)」が、2019年11月1日の開始以来、全5施設に導入され、2年で会員数累計20万人・決済取扱高累計100億円突破しました。

なお、今秋、日本都市ファンド投資法人が運用する川崎ルフロン(神奈川県川崎市)、および、あびこショッピングプラザ(千葉県我孫子市)の2施設でドットペイを採用いただきました。「.pay(ドットペイ)」は、基本機能であるポイントやアプリ限定クーポン、キャッシュレス決済機能に加え、イベントQRコード読み取りでポイントがたまる施策などを実施することで、施設をご利用されるお客さまの回遊率を上げ、施設のファンづくりにも貢献しています。

また、「.pay(ドットペイ)」自体も進化を続けており、川崎ルフロンでの導入以降、三井住友カード株式会社の提供する決済端末「stera terminal」での読み取りや、2022年春にはNTTデータの提供する決済端末「CAFIS Arch Saturn 1000 E」にも対応します。これらを採用する施設には、新たに決済端末を追加することなく、現在のインフラのまま「.pay(ドットペイ)」を導入することができるようになります。

今後も、当社は、「.pay(ドットペイ)」を通じ、クーポンやポイント利用などの販促機能を拡充し、お客さま、店舗スタッフ双方にとって利便性の高いサービス提供を目指します。

本アプリの詳細は別紙の通りです。



▲: 川崎ルフロン

▲: あびこショッピングプラザ

(それぞれ左から▲アプリトップ ▲ポイント表示 ▲フロアマップ ▲イベント QR)

以上

【別紙】

「.pay(ドットペイ)」ソリューションの詳細

「.pay(ドットペイ)」はどこでも汎用的に使える決済アプリではなく、導入施設さまがお持ちのアプリに搭載し、自社決済、自社ポイント、クーポン機能、会員管理基盤を提供するソリューションです。また、イースト社の提供する必要最低限の機能を備えたフォーマットアプリと一体型での提供も行っています。

特徴1: 自社決済機能

「.pay(ドットペイ)」の基本機能である自社決済は、施設専用のバーチャルクレジットカードの発行に加え、お客様がお持ちのクレジットカード紐づけも可能です。バーチャルカードをお作りいただける施設のファンの方はもちろんのこと、お手持ちのクレジットカード紐づけるだけで、お客さまのデータが扱えるようになります。お客一人ひとりと向き合ったダイレクトマーケティングや性年代別などのセグメント分析、購買金額に応じたロイヤルカスタマー施策が可能です。

特徴2: 自社ポイント機能

自社ポイントは、商品を購入した時点でリアルタイムに付与することで、施設内での買い回りを促し、単価をアップさせるなど独自のマーケティングに特化した機能も搭載しています。付与率のアップ施策にも対応しており、あらかじめ施設さま・テナントさまでポイント原資の負担比率を設定できるなど、東急ならではの目線で機能を搭載しています。

特徴3: クーポン機能

クーポンも決済と紐づいており、紙のクーポンと違い、「どなたが」「いつ」「どこで」使ったのかを捕捉することが可能です。一斉配信のみならず、セグメントごとにお客さまをピックアップしての配布も可能です。

特徴4: DX化の要となる会員基盤構築

各導入施設さまでのそれぞれのDX化の基盤となっております。本ソリューションの特徴として、導入施設さま自身がお客さまの購買データを分析・把握することができ、自社の会員管理とマーケティングをアプリ1つで実現できます。アプリ側や他社分析ソリューションとの顧客データ・決済データ連携によって、EC上でのポイント付与、会員ランクに応じた優待特典を付与するロイヤルカスタマー施策、駐車場でのお支払いとの連携などの事例もございます。

■お客さまのメリット

- ・商業施設などからダイレクトにお得な情報を受け取ることができる
- ・非接触のため安全にスマホ1つでお得にお買い物できる
- ・決済とポイントとクーポンを1オペレーションで処理されるのでスムーズなお買い物ができる
- ・商品購入後、リアルタイム付与されるため、貯まったポイントをすぐにお買い物に使うことができる

■導入施設のメリット

- ・独自の会員組織を持つことができる
- ・蓄積されたお客さま情報(性別・年齢などの属性情報)・決済(利用履歴)データを活用したプロモーションなどの販促施策が随時可能となり、売上向上策が実施できる
- ・アプリを通じた柔軟な特典設計(ポイント管理やクーポン発行)や情報配信により、お客さまと深い接点を持つことができる
- ・決済と販促利用を1オペレーションで実現することによる店舗スタッフの負担軽減

■活用イメージ



▲ポイントアップ機能

ポイントの付与率が柔軟に変更できます。キャンペーンとしてアップポイント施策が実施可能です。



▲クーポン機能

クーポン機能が提供できます。決済と連動しているのでワンオペレーションで処理可能です。



▲会員ランク機能

会員ランクを持つことが可能で、顧客リワードプログラムを構築できます。例えば、ゴールドランクの会員に対して特別にポイントアップをすることが可能です。



▲オフィスワーカー特典機能

オフィスワーカー向けに、専用の特典パスを提供することで、オフィスワーカーに絞った特典提供が可能です。

【参考】

■「.pay(ドットペイ)」とは

「.pay」は、販促機能をひとまとめにした、決済連動型の販促ソリューションです。東急とNTTデータの共同ビジネスにより2018年4月から提供を開始しています。DXに必須とされる非接触の決済機能と自前のポイント、クーポン機能を提供し、消費者の購買データを収集することが可能になります。現在、渋谷スクランブルスクエア、mozo ワンダーシティ、京都ファミリー、川崎ルフロ、あびこショッピングプラザで導入しており、順次施設の拡大が予定しています。

■「stera terminal(ステラターミナル)」とは

1台の端末ですべての決済手段に対応したオールインワン決済端末機です。お客さま向けに4インチディスプレイ、スタッフ様向けに7インチディスプレイをそれぞれ搭載しています。お客さま向けディスプレイはPIN(暗証番号)や電子サインでご利用いただきます。スタッフ向けディスプレイは決済に関する入力のほか、通常のAndroid™端末としての操作が行うことができます。両ディスプレイともにタッチパネルに対応しており、「stera market(ステラマーケット)」からダウンロードしたアプリをご利用いただけます。



■「CAFIS Arch Saturn 1000 E」とは

株式会社NTTデータが提供する「CAFIS Arch」の新しいラインナップです。5インチのタッチディスプレイを持ち、スマホ形状の次世代ハイブリット型端末です。モバイル型利用・POS連動型利用・据置型利用の3つの利用方法が選べます。



以上