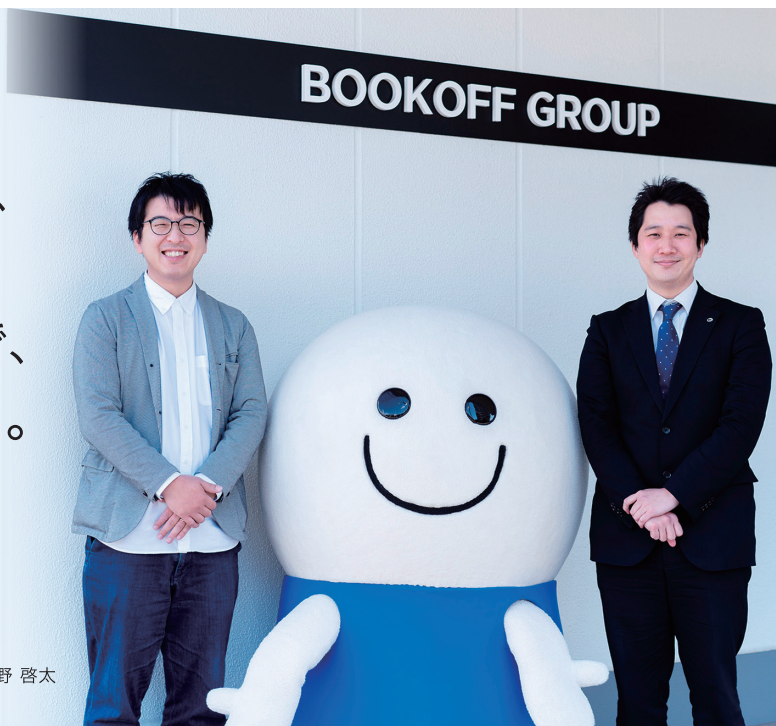


## 導入事例

キャッシュレス買取査定で、  
店頭での待ち時間なしに。  
全国680店舗以上に拡大で、  
ピークタイムの業務軽減へ。

ブックオフコーポレーション株式会社  
IT統括部 サービス企画グループ  
清川 貴志 様

ヤマトシステム開発株式会社  
ソリューション事業本部  
ビジネスソリューション部 杉野 啓太



## 日本初、企業からの支払いをユーザーの好きな決済手段で受け取れる「マルチバリューチャージサービス」

「マルチバリューチャージサービス」は、リユース買取金・フリマ販売金・返金などの企業から個人への支払いに、お客様が希望する電子マネー等のキャッシュレス決済手段で受け取ることができる日本初のサービス。ファーストユーザーとして2019年11月より、リユース業界大手ブックオフ様の一部店舗（全国125店舗）で、導入いただきました。



「マルチバリューチャージサービス」対応決済手段のうちブックオフ様でご導入いただいている決済手段

LINE Pay | au PAY | PayPay | Kyash

※マルチバリューチャージサービスでは電子マネーギフト・現金など他の支払方法もあります。  
※au PAYはau PAYプリペイドカード経由でのご利用となります。※PayPayは「PayPayマネーライト」で支払われます。出金はできません。2022年7月より利用可能になりました。

導入企業	ブックオフコーポレーション株式会社
業種 / 事業内容	リユース業 / 書籍・パッケージメディア、アパレル等の総合リユース事業の運営
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>・お客様からの買取時に、査定待ち時間が長くなることが多い</li><li>・キャッシュレス決済手段のニーズが大きくなってきた</li><li>・繁忙時に、販売と買取業務が重なり接客サービスに集中できていない</li></ul>
導入効果	<ul style="list-style-type: none"><li>・お客様の買取査定の待ち時間を短くできた</li><li>・お客様のキャッシュレス決済手段のニーズに応えられた</li><li>・繁忙時に、集中していた業務を平準化できた</li></ul>
導入サービス	マルチバリューチャージサービス

## 大きな課題は、買取査定時にお客様の待ち時間が大変長いこと。

ー 導入を検討するきっかけになった課題はどのようなものでしょうか？

大きな課題は、買取査定が終わるまでの店舗での待ち時間が大変長いことでした。混雑時は2時間待ちや翌日再来店で精算ということも。その点、お客様自身に店内でお待ちいただく現金受取か、待ち時間なしのキャッシュレス決済手段での受取か、を選んでいただけるメリットは大きいです。導入して3ヶ月の間に何度もご利用いただいたお客様もあり、本サービスを体験いただくという目的は実現できたと思います。



## ピーク時に販売に集中できるようになり、業務負担軽減。

ー 運用されて見えてきた、効果面についてはいかがでしょうか？



開発費としては、ヤマトシステム開発を介して複数のキャッシュレスサービスを接続・運用できるため抑えられました。また店頭でピーク時に集中していた買取査定業務が平準化できるので、人件費は業務負担とともに下がると思います。今までピーク時に集中できていなかった接客サービスもできるようになり、収益にプラスになることも見込んでおりますが、お客様から「楽!」と言っただけのことがありがたいです。

## 4月以降、全国680店舗以上に拡大運用。利用率向上へ。

ー お客様からはどんな声が上がってきていますか？

都市部のお客様からは「現金を持ちたくない」、シニアの方からは「時代はキャッシュレス決済だ」などの声を伺い、キャッシュレス決済の潜在的なニーズを感じました。現状、システム上こうだったらというのはないですが、お客様へのサービスの説明を簡略化したり、受け取り方法を後で選べるようにするなど、店舗でのオペレーションを改善し、利用率の向上を目指していきたいと思っています。



※記載されている社名・部署名等の情報は2020年8月時点のもので、本リーフレット閲覧時点では変更されている可能性があることをご了承ください。2022年7月作成 Ver1.2



<https://www.nekonet.co.jp/lp/multivaluecharge>

サービスの詳細はこちら

<https://www.nekonet.co.jp/inquiry/lp/multivaluecharge>

お問い合わせはこちら

