

## 甲南チケット

### アプリで金券の買取依頼&金額チャージ ユニークな商品性で顧客との継続的関係を構築

甲南チケットは2022年11月より、金券をオリジナルのVisaプリペイドカードへチャージして利用できる決済サービス「SELL&PAY (セルペイ)」の提供を開始した。アプリ上にバーチャルカードを発行し、ユーザーから買い取った金券の代金をチャージできる。また、月額300円の「プレミアム会員」になると、決済額の1%キャッシュバックなどのサービスが受けられる。今後は金券のみならず、モノチャージなども提供したい意向だ。

#### 買取依頼から決済まで シームレスな体験を提供

関西を中心に27店舗の金券ショップを展開する甲南チケットは2022年11月、金券をVisaプリペイドカードへチャージできる決済サービス「SELL&PAY」をリリースした。ユーザーアプリでバーチャルカードを発行し、金券の買取依頼からチャージ、決済までをシームレスに提供する。

ユーザーの利用手順は以下の通り。まずアプリをダウンロードし、氏名や住所、生年月日、パスコードなどの登録を行う。買取できる金券はあらかじめアプリ上に登録

してあるため、ユーザーは売りたい金券の種類を選択し、枚数を入力して、申し込み手続きを行う。申し込みが完了した後は、金券をSELL&PAY事業部へ送付し、査定を受ける。金券の場合は買取金額があらかじめ決まっており、ブランド品などと違って厳密なコンディションチェックなどもないため、SELL&PAY事業部への到着後1~2営業日でチャージが行われる。1万円以上の買取を行うにはeKYCによる本人確認が必要となる。なお、別途800円の費用を支払うことで、アプリと連動したプラスチックカードの発行も可能だ。

現在、チャージはアプリ上のみで行うことができ、店舗での対応はしていない。しかし、将来的には店舗とも連携し、店頭でチャージ手続きを受け付けられるようにしたい意向だ。

「弊社は東京や大阪、兵庫などのターミナル駅周辺に店舗が多いのですが、そういうところになかなか足を運べない方に対してリーチしたいという思いがあり、それが『SELL&PAY』を始

めたきっかけの一つです。そこで、リリース段階ではオンラインでの受付から開始しています」(甲南チケット 代表取締役 藤巻好仁氏)

近年はオンラインで買取を行っている金券ショップも増えており、甲南チケットでもWebサイト経由での買取依頼にはすでに対応している。ただし、店舗とオンラインでの買取依頼の割合は8:2となっており、圧倒的に店舗での受付が多い状況だ。そのため、「SELL&PAY」はオンラインでの買取を強化するための施策でもある。

#### 将来的には モノチャージにも対応

買取できる金券は、株主優待券や商品券など一般的な金券ショップで取り扱っているものと同様で、数百種類に上る。有効期限がある券種の場合は、期日に近くなるほど価値が下がるため、随時表示価格を更新し最適な価格で取引を行えるよう調整しているという。

金券類の買取では、汎用性の有無と残高確認の可不可が重要になる。映画やコンサートのチケットも取り扱いはしているが、最近では映画のチケットもカードタイプになるなど、二次流通ができない商材も出てきており、また「チケット不正転売禁止法」の施行など法律面での問題もあるため、実は扱いにくいジャンルだという。一方、プリペイドカード型の商品券などで残高が確認できるものは、「SELL&PAY」でも取り扱っている。

「SELL&PAY」では現在のところ金券を中心とした買取や決済サービスを提供しているが、今後は金券以外の商品にも対応したモノチャージも行いたい意向だ。金券以外では、一般的な買取サービスで扱われているブランド品や高級時計といった商材のほか、最近リサイクル業界で取り扱いが増えている古本や酒類、工具なども想定している。



▲「SELL&PAY」のアプリ画面。現在は金券の買取によるチャージのみだが、今後は金券以外の商品でのチャージにも対応する予定 出所：甲南チケット

近年は、アプリ上で商品の写真を送るとAIが即時査定を行うサービスなども登場しているが、「SELL&PAY」では専門業者と提携し、ユーザーから商品を送ってもらい査定する形式を予定している。

「例えばメルカリのようなフリマアプリでは、ユーザーが自分で価格設定をして、購入希望者とコメントのやり取りをして、取引が成立したら発送も行わなくてはなりません。その点、『SELL&PAY』でやろうとしているモノチャージはプロが査定するのでそうおかしな価格になることもなく、ユーザーの安心感につながると思います。また、自分で出品したり発送したりする手間もかかりません。買取価格に納得いただけない場合はもちろん返品するようにしますので、『モノもチャージソースとして活用してみませんか?』というご提案ができるよう、機能開発を進めていきます」(藤巻氏)

## 会員サービスで 継続的な関係性を構築

「SELL&PAY」におけるチャージ金額の上限は100万円。藤巻氏は、まずはBtoC領域でサービスの実績を積みつつ、上限を引き上げて法人向けサービスも展開したいと話す。

「例えば、オフィス用品の中古買取を行っている事業者と提携し、オフィス移転の際などに不要となったものをまとめて買い取るなど、そういったサービスもやりたいと考えています。ただ、BtoB領域への進出となると事業計画なども変わってくるので、まずは現在のBtoC向けサービスである『SELL&PAY』をしっかり展開してきます」(藤巻氏)

「SELL&PAY」では、金券ショップでは珍しい会員サービスがある。月額300円のサブスク登録を行うことで「プレミアム会員」になることができ、①プラスチックカードの発行費用無料、②買取レートのアッ

プ、③Visa加盟店での決済額の1%をキャッシュバック、といった特典が受けられる。

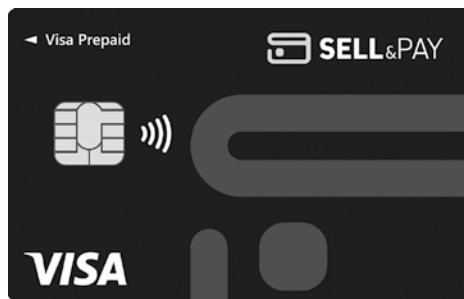
会員サービスの提供については、顧客との継続的な関係構築が狙いの一つだ。通常、金券ショップはこのような会

員サービスは展開しておらず、そのため店舗での買取や販売はワンショットの取引で終わっていた。しかし、ビジネスの将来性を考えた際、顧客との継続的なコミュニケーションは重要であり、「SELL&PAY」の会員サービスはそうした課題を解決するものでもある。

会員サービスにおいて特にユニークなのが、決済額の1%キャッシュバック。クレジットカードなどではキャッシュバックは一般的だが、金券の買取でキャッシュバックというのはあまりないサービスだ。このキャッシュバックは、「いくらか還元されるなら『SELL&PAY』を使いたい」という層向けに、利用を促すための施策でもある。また、メイン事業はあくまで買取であり、インターチェンジフィーを主な収益源と考えているわけではないため、「決済手数料で収益を出す」という点にこだわる必要がないことも大きい。「SELL&PAY」は買取件数を増やすための一つのツールであり、その分ユーザーに還元できる場所は還元していくというスタンスだ。

## 店舗を活用し 現金派にもリーチ

サービスの利用者数については、当面10万人を目指すという。「アプリのバーチャルプリペイドでは、数百万単位でダウンロードされているサービスもあるようなので、なるべく早い段階で同じくらいの利用者数を達成したい」と藤巻氏は意気込む。



▲プラスチックカードの券面。カード発行には別途800円の費用がかかるが、「プレミアム会員」になると無料で発行できる  
出所：甲南チケット

甲南チケットでは、店舗の利用者数が年間180万人(2021年度末現在)となっており、店舗チャネルを活用してそうした顧客にもリーチしていく予定だ。

「ここ数年はキャッシュレスが推進されていますが、店舗利用者の大半は現金ユーザーです。現金派の人たちがクレジットカードを使わない理由に、『後から引き落とされるのが嫌だ』というのがありますが、店舗を活用すれば対面で『それなら、プリペイドカードはいかがですか?』という案内ができる。『SELL&PAY』には、現金派のお客様にもキャッシュレスを体験していただけるという意義もあると考えています」(藤巻氏)

サービスとしての「SELL&PAY」は、まだまだ未完成だという。前述したモノチャージを含め、機能として他社のプリペイドカードサービスで取り入れられるものがあれば、積極的に取り入れたい意向だ。また、現状では買取サービスのツールの一つという位置付けだが、今後決済事業として拡大していくことも検討していると藤巻氏は説明する。金券ショップ業界では、近年扱える商材や店舗数が減ってきており、これまでとは違う新しいサービスの提案やビジネスモデルの構築が課題となっている。そうした課題のソリューションとしても、今後の「SELL&PAY」の拡大に注目していきたい。