

らでいっしゅローソンが求めた 消費者に最も身近な ECサイトになるための条件

「ローソンが、らでいっしゅぼーやと共同でネットスーパーを始める」。大きな注目を集めてきた、らでいっしゅローソンスーパーマーケットが、昨秋からサービスを始めている。「日常食品のネット販売」は、日本ではまだまだ未開の市場。同社は、いわゆるネットスーパーの範疇にとらわれることなく、ローソンならではのアプローチを生かした市場開拓を目論む。「消費者に最も身近な存在」を目指す同社のECサイト構築を支えるプラットフォームや決済ソリューションに注目した。



らでいっしゅローソンのECサイト概要



らでいっしゅローソン
スーパーマーケット
代表取締役社長
野田和也氏

ソフトクリエイトが提供する
ECプラットフォーム ecbeing

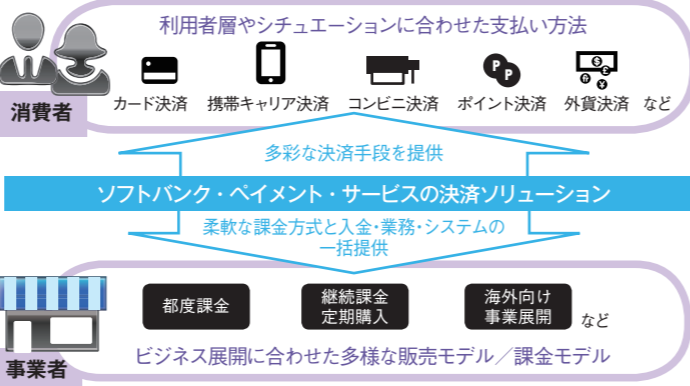
ソフトバンク・ペイメント・サービスが
決済ソリューションを提供

コンビニエンスストア業界にあって、業態の多様化や、サービスの拡充などにより、独自の成長戦略で業界を牽引する存在となってきたローソン。そのローソングループが、これまでとは一線を画す大きな挑戦を始めている。らでいっしゅローソン

スーパーマーケットの野田和也氏はこう語る。「グループの今後の成長戦略のキーポイントは二つ。一つは海外市場への進出。もう一つは、お客様により身近な存在になるために、従来にないアプローチを積極的に開拓していく、という方向性。私たち『らでいっしゅローソン』も、そうした視点から誕生しました」

ソフトバンク・ペイメント・サービスの決済ソリューション

消費者と事業者が求める決済手段の多様性に対応し、ECサイトのサービス向上を実現



得てして一方の情報提供手段として構築される一般サイトと異なり、選びやすさ、買いやすさ、買ったあとの対応の細やかさなど、消費者とのインタラクティブな洗練度を問われるのがECサイト。このジャンルに早くから特化してきた優位性を重く見た、らでいっしゅローソンは同社のECサイト構築プラットフォーム「ecbeing」を継続使用することに決定した。

日常の必需品だからこそ生まれる 継続性のメリット

ソフトクリエイトの林雅也氏もまた、らでいっしゅローソンのビジネスモデルの独自性に、大いに期待しているという。「日常口にする食品のネット販売は、既存のECソリューションに不足していた機能が求められます。たとえば、

CDや衣服と違い、食品は一定のサイクルで購入するもの。いものが確実に届くということがわかれば、消費者は継続的にそのECサイトを利用する。売り手側からすれば、ネット販売は店舗と違い、リピーターを確実にデータで把握することができ、さまざまなお客様が、いつまでも何を求めているか、

高品質な生鮮食材の ネット販売で先行

「らでいっしゅぼーや」との合併で設立。らでいっしゅぼーやの品質管理、生鮮品宅配ノウハウを活用しながら、新鮮な野菜や両社のプライベートブランド

高い精度で予測できるようになれば、仕入れや商品開発の面でも有効な手立てが取れます。これは他の商品ジャンルにはまねできない可能性でしょう」

新しいビジネスモデルの事業では、課金方式や決済手段も独自性を求められる。その要求に応え、らでいっしゅローソンのサイトで決済ソリューションを提供するのがソフトバンク・ペイメント・サービス（以下SBPS）だ。

「商品の選択から決済までネット上で完結させる。利用者からすれば当然ともいえるスタイルが、ここへきて急速に浸透し始めている。決済手段の多様性とサービスの合わせた課金方式はECの成否を決める重要なポイントです。らでいっしゅローソンの場合、個別購入と定期的な購入の提供パターンに合わせた課金方法を提供し、好評をいただいています」

そう語るの、SBPSの山浦政彦氏。

「らでいっしゅローソンさんの今後の戦略に、一緒に取り組んでいくことは、とてもやりがいのある挑戦です。食品分野での成長は、われわれが提供する決済ソリューションの市場拡大にもつながると考えています。今後の展開が楽しみです」

食品販売によって広がる 新たな決済の可能性

SBPSは2010年度のネット決済手数料売り上げベースでは、国内トップクラスのリーディングカンパニー。技術開発を積み重ね、クレジットカード、電子マネーなど、20種類以上の多様な決済ソリューションの提供、スマートフォンなど新しいデバイスへの対応、決済手段の種類にかかわらず、事業者への一括入金など、消費者、事業者双方にとって利便性の高いソリューションを提供している。だが、今後一気に花開こうとしているオンライン決済市場では、激しい競争も予想されている。

「業界をリードする立場として、ソーシャルメディアなどさまざまなネット上の新サービスと連携した決済のあり方などを模索

（PB）商品などを全国配送する「安心・産直」ネットスーパーとして、10月にサイトをオープンした。「ローソングループがさまざまな新規事業を展開するなかで、当社への期待感はとりわけ高いと実感しています。なぜなら、成長を重ねてきたEC市場のな

らでいっしゅぼーやのサイトを手がけてきたソフトクリエイトは、ECサイト構築におけるリーディングカンパニーだ。

し、業界全体のサービス向上につなげていきたい」（山浦氏）ECサイト構築事業者とのパートナーシップも強化していく。一方の林氏はこう語る。「らでいっしゅローソンさんでは、『Pontaポイント』というポイントシステムでの決済も望まれました。それを決済の仕組みとしてどう実現するかが、われわれの腕の見せどころ。先のことでは、定期購入にふさわしいオンライン決済の方法も磨いていく必要があるでしょう。いくつものチャレンジを通じて新たな市場づくりのお手伝いをしていきたい」

スマートフォン一つでニンジンや卵を当たり前に買える時代がやってくる。そうしたECサイトのサービス向上を支えているのがプラットフォームや決済ソリューションのため技術革新なのだ。



ソフトバンク・ペイメント・サービス
取締役 営業本部本部長
山浦政彦氏



ソフトクリエイト
取締役専務執行役員
EC事業本部長
林雅也氏

問い合わせ先

ソフトバンク・ペイメント・サービス株式会社

TEL. 03-6889-2131

(平日 9:30 ~ 17:30)

E-Mail : info@sbpayment.jp

http://www.sbpayment.jp/