

“「Amazon Pay」の利用率は40%以上。
私たちのサービスにとって、メインの決済方法と
言っても過言ではありません”

<https://pass-me.jp>



Amazon Pay は、 Amazon アカウントでのログイン が一体となっていることが魅力

「PassMe!」は、日本全国の日帰りレジャーやおでかけのチケットを提供している割引チケット購入サイト。スマートフォンで簡単に前売りの割引チケットを購入しておけば、電子チケットでなくす心配もなくスマートにレジャーを楽しむことができます。この PassMe! の運営会社である（株）ジェイティービーの花園聡一郎さん、岩楯隆志さん、（株）JTB ビジネスインベーターズの中山遼太さんに、Amazon Pay の導入経緯やその効果について伺いました。

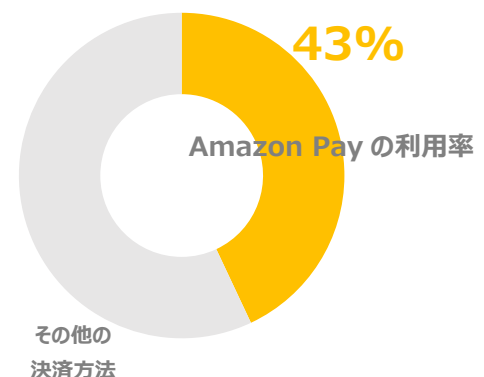
“「Amazon Pay」は決済だけではなく
Amazon.co.jp アカウントを使ったログイン
機能と一体になっていることに魅力を感じ、
より多くの顧客との接点を作るために、ぜひ
トライしてみたいと思いました。”

花園さんは、Amazon Pay 導入のきっかけを振り返り、Amazon Pay が提供する価値に触れてくださいました。

Amazon Pay の利用率は 43%に達する

2016年10月にAmazon Payを導入したPassMe!。
Amazon Payの利用率について岩楯さんが実績を交えて語って
くださいました。

“導入後3か月間におけるAmazon Pay
の利用率は全決済手段の43%を占めま
した。これはメインの決済手段になっ
ているといってもいい結果だと思います。”



*データはすべて（株）ジェイティービーによる自社調査結果です（2017年2月）

「Amazon Pay」について詳しくは → pay.amazon.com/jp

導入までの流れについては中山さんが振り返って教えてくださいました。

“導入までのハードルはそれほど高くありませんでした。Amazon Pay の API はシンプルで、公開されている技術情報が非常に役に立ちました。”

「Amazon Pay」の導入がもたらした、PassMe!に対するポジティブな影響について伺ってみると、

“PassMe!はスマートフォンに特化したサービスであるため、操作が簡単な「Amazon Pay」とは親和性がとても高いと感じています。コンバージョン率も上がっているという手応えがあります。”

と花園さん。加えて岩楯さんは、

“レジャー施設企業様と商談している際にも、PassMe!が「Amazon Pay」で決済ができるサイトであるということを説明すると、信頼を得やすいという効果もあります。”

と、チケット購入者に向けたメリットに加えて、B to B において「Amazon Pay」がもたらす間接的なメリットにも言及くださいました。



(左から) (株) ジェイティービー グループ本社 経営企画部 事業開発室 花園聡一郎さん、(株) JTB ビジネスインベーターズ 経営企画部 システムソリューションユニット 事業開発チーム 中山遼太さん、(株) ジェイティービー グループ本社 経営企画部 事業開発室 岩楯隆志さん、

最後に、岩楯さんは今後の展開について語ってくださいました。

“「Amazon Pay」の導入時に行った「Amazon Pay 導入記念キャンペーン」では、10種類用意したお得なチケットが完売するほどの人気でした。このようなキャンペーンは今後も積極的に続けていきたいと思えます。簡単で便利にチケット購入ができる「Amazon Pay」で、お客様のリピート率が高まるようにしていきたいですね。”

PassMe!で手軽に購入いただいたレジャーチケットで、全国の様々なレジャー施設を楽しめるお客様が増えるよう、「Amazon Pay」は、より使いやすいサービスを目指していきたいという思いを強くしました。

*データはすべて (株) ジェイティービーによる自社調査結果です。(2017年2月)

「Amazon Pay」について詳しくは → pay.amazon.com/jp