



「注文・支払い・納品・請求」をまとめて一括処理。
お客様の利便性を向上できるので満足しています。

株式会社大関
代表取締役社長
小林 基也様

千葉県千葉市に本社を置き、塗装業者向けに塗料や塗装の副資材を販売する株式会社大関。創業時は塗料・塗装用具に加え、学校用具の販売業を営んでいましたが新たな可能性を求めて、人口規模の大きな相模原市へ出店しました。その後、価格表示や現金決済、オリジナル商品の開発といった、塗料販売業の商習慣にはなかった販売手法を採り入れ、売上を伸ばしてきました。いち早くネット通販（大関オンラインストア）を開始し、店舗も関東・関西へと広がっています。

より良い商品を低価格で提供する株式会社大関は、長年にわたり、自社製造・直接販売を自社の特徴としてきました。カード決済への要望が高まる中、利幅の少ない商品でもVisa Business Payの仕組みを導入すれば、むしろカード決済と組み合わせるとお客様にメリットをもたらすことができると考え方を転換。その活用方法を、代表取締役社長 小林様にお聞きしました。

——御社の事業について教えてください。

住宅の塗装工事に使用する塗料の販売のほか、ハケやローラーといった副資材を当社独自に製造し、店舗で販売しています。「良品廉価」を理念に、これまで堅実な経営で店舗運営に取り組んできました。千葉で創業しましたが、その後、相模原、横浜、埼玉、大阪へと店舗展開し、それに応じて売上げも伸びています。2000年にオンラインストアを立ち上げました。業界ではかなり早い時期にネット販売にも取り組んだことで、いまでは商品の発注・お支払い・お届けまで、迅速で利便性の高い仕組みができあがり、お客様に大変好評です。塗料の専門店として、塗装下地に合わせた商品提案など、お客様と密にコミュニケーションをとるのが当社のようなプロショップの特徴です。したがって、売上げも店頭販売のほうが大きいのですが、店舗と同様、ネット販売でもお問い合わせに対応したり、プロの方たちをしっかりとサポートさせていただいています。



——Visa Business Payを導入する以前の状況を教えてください。

掛け売りが多い業界にあって、当社の商品は基本的に現金で販売させていただいています。オンラインストアでも、開始当初は銀行振込のみで注文を受けていました。お客様からは、クレジットカード払いのご要望も増えていましたが、ローラー1個数百円とマージンの薄い商品を取扱っていることから、正直なところ手数料率がかかる点がネックでした。カード決済を導入すべきか、悩んでいたときに、京葉銀カードさんからVisa Business Payを紹介いただき、導入することを決めました。

——Visa Business Payをどのような理由で導入されましたか？

カード決済はお客様にメリットが多いし、とにかくやってみようという気持ちで導入しました。当社からみてVisa Business Payが魅力的だったのは、商品の代金に加えて送料を請求書に含められるところ。お客様は商品代金と送料の合計金額を確認し、カードを使って決済します。実は、商品の発送は別途配送業者を使っているため、届け先や注文日時に応じて送料が変わってきます。商品代金と合わせて一括請求できるVisa Business Payは、当社の請求フローにとっても適した形でした。導入後、オンラインストアでは銀行振込かVisa Business Payでのお支払いか、選択いただいて注文を受けています。

—Visa Business Payの導入はスムーズでしたか？

最初は苦労しましたね。こちらも使い方が分からないうちに、お客様から初期設定についてよく問い合わせをいただきました。こうしたことでVisa Business Payのヘルプデスクにはよく対応いただきました。一回登録設定してしまえば、その後の操作や管理はとてもラクになるので、お客様も当社も継続して使っています。



—導入後、事業や業務にどのような効果が現れましたか？

私どもよりもお客様にとってメリットは大きいと思います。建築業者は、工事の前に資材を購入して準備しますが、入金は施工後です。お客様は個人事業主も多く、資金繰りの面から支払いの猶予ができるカード決済は有用です。当社にしても、与信はカード発行会社がしてくれるし、振込期日を忘れられることもなくなったのでとても安心です。

それから、塗料は受注生産なので、注文から出荷までは時間との勝負になります。店頭での現金払いなら問題ありませんが、銀行振込となるとこちらに完了の知らせが届くのに時間差が生じてしまって出荷が遅れるケースもありました。Visa Business Payは現金払いのように入金確認が即時にできるので、午前中に注文をいただければ当日の出荷が可能です。



—Visa Business Payへの期待や今後の事業展開などをお聞かせください。

いま現在5店舗展開していて、当社の場合、新しい店舗ほどカード利用率が高いというデータがあります。カード決済を増やし、Visa Business Payの仕組みをもっと活用できれば、働き方に配慮しながら人材を活用し、効率よく店舗を運営することができるでしょう。

私どもの使命は良いものを安く提供すること。塗装は工事の最後のほうの工程に位置付けられるので、商品の短納期化などについてはつねに改善していきたいところです。その土台を支えるのはオンラインストアであり、ネットと店頭販売をつなぐVisa Business Payの仕組みだと思っています。今日は「らくらく決済」という、継続的に請求が発生するお客様で、請求金額が毎回異なるという場合に便利な機能のことも詳しく教えてもらいましたので、通常決済と効率的に使い分けてみて、お客様の支払い方法に柔軟に対応していきたいと思っています。

Visa Business Payのご利用には、別途Visa加盟店契約が必要です。

詳細はお持ちのカード発行会社へお問い合わせください。

その他のVisa Business Payについてのお問い合わせ先：

Visa Business Payヘルプデスク (03-6636-8054)

受付時間：10:00～18:00 ※土・日・祝を除きます

詳しくは「Visa Business Pay」で検索



www.visabizpay.com

VISA