



佐川急便株式会社様

「飛脚」でおなじみの佐川急便様のe-コレクトサービス（配達の際、セールスドライバーが荷物と引き換えに商品代金をお預かりする代金引換サービス）では、J-Debitの取引件数が年々増加しています。

同社に、サービス開始当初からのお話をお伺いしました。

同業他社との差別化

e-コレクトサービス（デビット&クレジット）は2000年6月21日、「荷主様へ付加価値のある輸送サービスをご提供する」、「荷受人様にこれまでの現金決済に加え、デビットカード、クレジットカードによる決済を可能にし、利便性を高める」ことを目的として、カード決済携帯端末機5,000台から始められました。

具体的な荷主（販売者）側のメリットは、同社が包括加盟店契約を結ぶことにより、カード会社と加盟店契約を結んでいない荷主（販売者）もe-コレクトサービスを利用できる点、また、代金回収サイクルの短縮化や領収書の発行代行、印紙税の納付代行など決済に関わる細かな課題に対してもサポートされている点が挙げられ、「業界では当社だけのサービスで、同業他社との差別化に繋がっています」とのことです。

現在、カード決済携帯端末機は10,000台となり、利用状況に応じて増やされる予定とか。



< e-コレクトサービスの利用シーン >

TVや新聞、雑誌へのCM

「こんにちは佐川急便です。e-コレクトをご利用の商品ですね。デビットカード、ク、クレジットカード、え、現金もお使いになれます。」

新人セールスドライバーの緊張した様子のこのセリフ、耳にされたことがあるのでは？（ちなみに、同社のセールスドライバーの方々は、マニュアルやビデオを用いた教育をしっかりと受けられています。）

同社では、こういった親しみやすいTVCMをはじめ、新聞、雑誌、ホームページを利用し、主に「決済方法はデビットカード・クレジットカード・現金の中から選択ができる(荷主様との契約内容により、決済方法が異なる場合があります)」という点をPRされています。

「決済手段が多いことは、荷受人（ご購入者）様にとって大きなメリットであります。当社もそうした利用者の方々からの多くのご支持を頂いた結果、連鎖的に荷主様（販売者様）側でのe-コレクトサービスの利用拡大に繋がっていると感じています」と同社。

モバイル端末を携帯し、お支払いの手段のひとつとしてJ-Debitをご利用いただくという方法は、宅配業界に限らず今後、様々な業種で参考にされ、集金や出前といったシーンでの利用が増えていくのではないのでしょうか。

名称：佐川急便株式会社

本店所在地：京都市南区

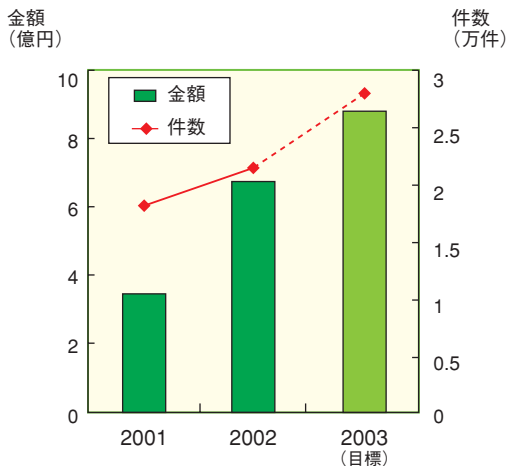
<http://www.sagawa-exp.co.jp/>

e-コレクト(デビット)の取扱い状況

◆契約顧客数（平成14年12月時点）

約124,200件 前年比132.3%

◆取扱い推移（デビットのみ）



日本デビットカード推進協議会

東京都千代田区大手町2-2-2 NTT DATA大手町ビル10階

[事務局]

電話 03(3243)0781

Fax 03(3243)0782

e-mail info@debitcard.gr.jp (ご意見・ご感想等お寄せ下さい)

※3/3ヘルプデスクの連絡先が変わりました。

[ヘルプデスク]

電話 03(3986)7960

Fax 03(3590)9223

【会員・加盟店登録状況】(平成15年3月20日現在)

金融機関会員	2,066	特別会員	2
加盟店会員	187	賛助会員	126
登録加盟店	1,176		

