

拉卡拉 サービス概要

～QR決済並びに中国1.2億人への B to C 情報配信～



株式会社 ラカラジャパン

■ 拉卡拉支付股份有限公司

設立：2005-01-06

資本金：3.6億元（16元換算＝57.6億円）

法人代表：孫陶然

株主：太平人壽保險、大地財産保險、レノボ、孫陶然、雷軍（小米）、房建国

事業内容：銀行カードの集金業務、ネット決済、デジタルテレビ決済、モバイル決済（中和人民共和国決済業務許可証）

ラカラホールディングスとは！？

決済代行業＋ハードウェア（POS）開発＋ソフトウェア開発＋金融業

■ 沿革

2005年1月：設立

2009年9月：38都市全普及、88都市進出、決済場所3万ヶ所、月間取引600万回、99%のコンビニが拉カラと提携

2011年5月：拉カラ中国人民銀行の《決済業務許可証》を獲得

2015年：拉カラの取引金額が27兆円に達する

■ 各賞

2013年12月：中国インターネット年度“金手掌獎”

2015年12月：中国金融業界年度“优秀金融服务獎”

2016年1月：2016年度胡潤新金融50強を獲得

2017年1月：中国モバイル決済産業協会“2016年度影響力賞”

■ 中国全国アリペイ・Wechat pay QR決済回数1位

決済回数 1 位

■ 1.2億人 以上の個人ユーザー

■ 毎日平均 2,500万回 QR 取引回数

■ 約 1,500万社 法人取引

■ 中国全国 決済回数 1 位

■ 約 64兆円 年間取引金額

■ 中国全国 約 1,500万 箇所の決済インフラ



- 社 名： 株式会社 ラカラジャパン
- 設 立： 2018年2月
- 代 表： 張 健（チョウ ケン）
- 顧 問：
 - 一木広治（株式会社ヘッドライン 代表取締役）
 - 池本克之（株式会社パジャ・ポス 代表取締役）
 - 矢島 明（FANCL元役員）
- 株 主： 拉卡拉支付股份有限公司100%

▼東京本社
住所：東京都千代田区外神田6-8-10
グランデ秋葉原3F

■ 代表プロフィール 九州大学 経済学部卒業



中国天津市生まれ
15歳8ヶ月で中国国立天津医科大学に入学
17歳、来日、19歳、九州大学入学

日中貿易、日本企業が中国市場に進出する際の企画立案、マーケティング・ブランディングの企画および実施、リスクマネジメントの管理、中国市場戦略のアドバイスなどを体得する。

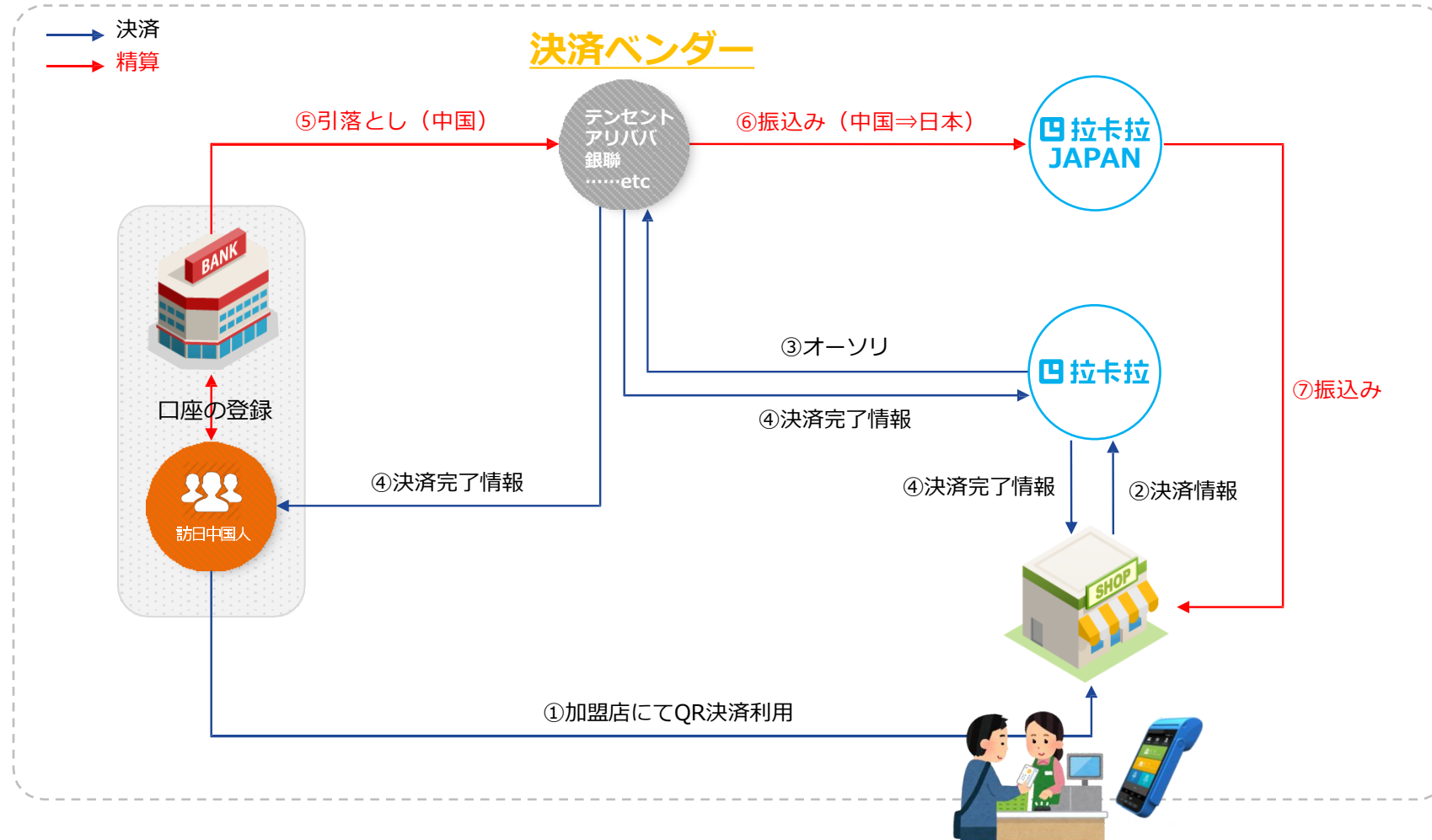
拉卡拉

その他競合他社

サービス		中国企業（日本法人2018年2月設立） WeChatPay、Alipayを1アプリマルチ決済 ※両社より正規に承認済 今後、日系QR含めた決済対応予定	WeChatPay or Alipayいずれかの提供 ※マルチ決済を謳っている代理店は正規承認ではない 1端末にレジアプリ2種での運用となる
実績		2018年6月より本格スタート ※昨年8月よりモデル店舗で実決済検証スタート 毎月5,000トランザクション、3,000万円の流通で検証済	様々な代理店より営業展開中 iPad型がメイン
決済方法	専用端末	◎ QR+ICカード+NFC高スペック端末を初期無料	○ QR決済のみで初期3.5万～
	静的QR	○	△
	POS連携	○ 取扱額次第で開発コスト負担もご協力可能（APIマルチ提供可能）	△ コスト負担に限界あり（APIマルチ提供不可）
	QR_OEM	◎ 短期・低コストで開発可能（中国決済インフラも相乗り可能）	△ ほぼスクラッチ開発となる
送客支援	旅マエ	○ ラカラオウンドメディアより1億人以上へのアプローチが可能	△ WeChat、Alipayの全体のキャンペーンのみ（オウンドメディアなし）
	旅ナカ	◎ 様々な決済手段とポイント&旅マエを活用したO2O	○ 決済手段のみ
	旅アフ	○ 独自越境EC、中国リアルでのプロモーションが可能	△ 旅アフ施策ほぼなし



- 加盟店様の売上代金は、中国側からラカラ日本へ振込⇒決済手数料を差し引いて国内加盟店様へお振込み致します。
 支払条件：①1日～10日≠⇒20日お振込 ②11日～20日≠⇒30日お振込 ③21日～31日⇒翌月10日お振込
 ※お振込回数1回～3回を加盟店様にご選択頂きます。（事務手数料1回/350円加盟店様ご負担）



- 旅マエ (情報配信)
- 旅ナカ (決済ツール提供・ポイント利用)
- 旅アト (中国人旅行者消費分析&行動分析)



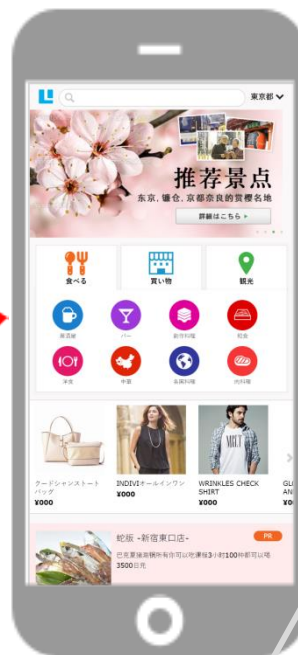
認証済サービスアカウント



購読者：4,000万人



▼JAPAN情報ポータル



加盟店向け無料掲載情報ページ



加盟店様専用ページの作成とWeChatラッキーマネーを活用したキャッシュバックキャンペーンを実施致します。
クーポン原資はテンセントと弊社より準備させて頂きます。
※ユーザーあたり1%～5%のキャッシュバックを想定

訪日向けWi-Fiレンタル数



出国上网 就用环球漫游WiFi

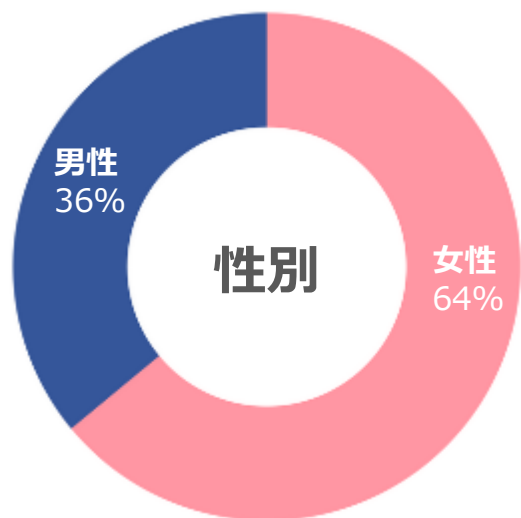
約**72万台/年**



WiFi利用者数

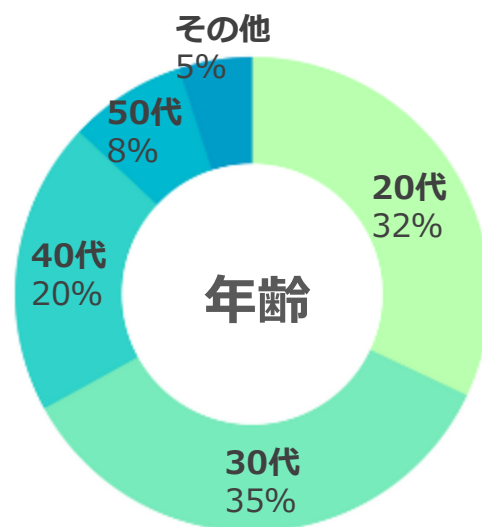
約**210万人**

※1台3名利用想定。データ通信料より算出



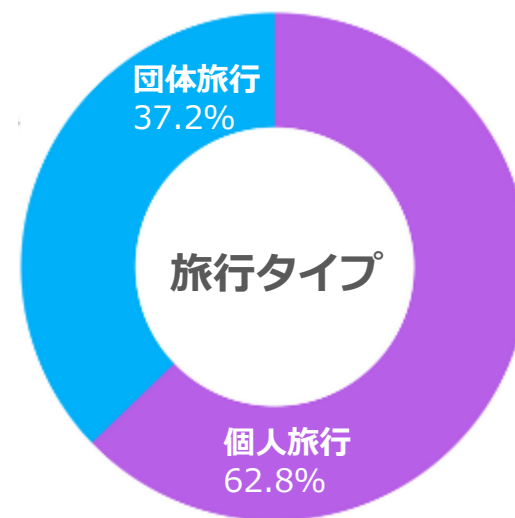
■ 男性 ■ 女性

購買意欲の強い女性が6割以上を占めています。



■ 20代 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代 ■ その他

20~40代の働く世代がメインの客層となっています。



■ 団体旅行 ■ 個人旅行

団体旅行よりも個人旅行の割合が増えてきています。

インバウンド施策のスタートは、「情報配信」
2017年の訪日中国人旅行者数は、7,355,800人（前年15.4%UP）

「今日、今から日本に行く中国人旅行者限定」で情報配信が可能

★上海

空港：浦東空港・虹橋空港の搭乗ゲート前



港：吳淞口国際郵輪港の乗船ゲート前



約3,000人乗りのクルーズ船で、ほぼ毎日、日本へ
性別、到着空港、到着港がセグメントできる

★その他エリア（大都市の空港は全てOK）

空港：Wifiルーターレンタルカウンター



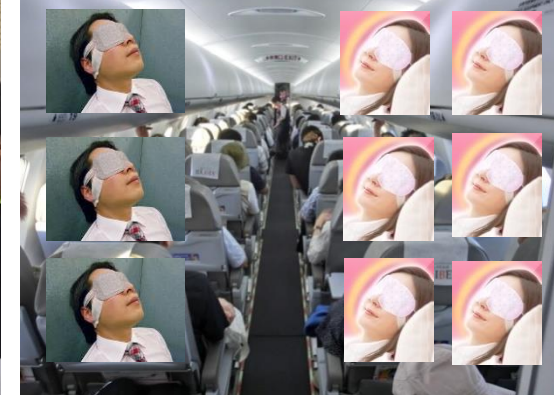
事前にWEBでルーターを予約し、旅行当日空港の
専用カウンターで受け取り（訪日旅行者を特定可）



Wifiルーターレンタル業務において
中国全土の空港50%シェアを持つ
「環球漫游」グループと提携

性別、日本到着空港がセグメントできる

上海浦东空港内、日本Wifiレンタルカウンターで、旅行当日、訪日中国人旅行者へ試供品配布



機内睡眠時の使用をお勧めしながらサンプリングをおこない、Wechatでの拡散を狙った

- ★サンプリング数量 : 90,000個
- ★プロモーション期間 : 第1回：国慶節前～国慶節期間、第2回：11月10日～11月31日
- ★訪日旅行者セグメント : 訪日中国人旅行者（日本Wifiレンタルカウンターで申込者にサンプリング）

オンライン上で、3項目のアンケートを実施し、「敏感肌」と回答した訪日旅行者へ商品をサンプリング

问卷调查

① 您的肌肤是敏感肤质吗？

☒ 是 ☐ 否

② 您的更青睐什么类型的护肤产品？

☐ Avene ☐ Vichy ☐ La Roche-Posay

☐ Curel ☐ DQ ☐ Free Plus

☐ Bioderma ☐ Sebamed ☐ Cetaphil

☐ 其他 _____

③ 您之前有了解“Curel珂润”吗？

☐ 是 ☐ 否

输入手机号码

输入联系人

提交问卷立即抽奖

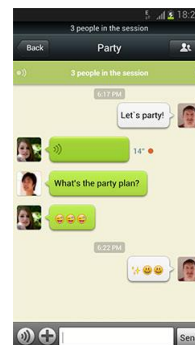
敏感肌と回答の訪日旅行者に商品
サンプリングを実施する



- ★サンプリング数量 : 50,000個
- ★プロモーション期間 : 第一期：11月25日～2月28日
- ★訪日旅行者セグメント：性別（女性）、年齢（20－35歳）



- ◆旅行会社との連携により、アンケート&サンプリングを実施
- ◆旅行会社は旅行申込者とWechatでやり取りをおこなうため、アンケート主旨を説明して、誘導した
- ◆空港内Wifiレンタルカウンターでも旅行訪日旅行者へ実施



问卷调查

① 您的肌肤是敏感肤质吗？

☐ 是 ☐ 否

② 您的更青睐什么类型的护肤产品？

☐ Avene ☐ Vichy ☐ La Roche-Posay

☐ Curel ☐ DQ ☐ Free Plus

☐ Bioderma ☐ Sebamed ☐ Cetaphil

☐ 其他 _____

③ 您之前有了解“Curel珂润”吗？

☐ 是 ☐ 否

输入手机号码

输入联系人

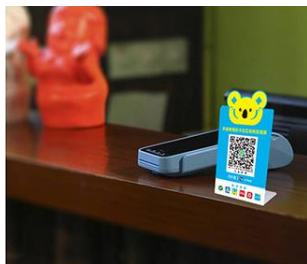
提交问卷立即抽奖

- 旅マエ (情報配信)
- 旅ナカ (決済ツール提供・ポイント利用)
- 旅アト (中国人旅行者消費分析&行動分析)

低

① シール

①QRシール準備



>>

②顧客はQR読み取り



>>

③顧客は決済額を入力～認証し決済完了（完了画面を提示）



>>



>>



項目	費用	備考
初期	¥0	デザイン作成、印刷コストのみ
月額	¥0	
店舗設備	不要	

導入コスト

② 端末設置

①店舗へ端末設置



>>

②レジ画面に金額入力



>>

③ユーザーQRを読み取り決済完了



項目	費用	備考
初期	¥0	月間取扱額（台）15万円を超えた場合、月額無料
月額	¥1,500	
店舗設備	ネット環境	

高

③ POS 連携

①off-line API提供



②御社POSへ組込



>>



>>



③リーダーでユーザーQRを読み取り決済完了

項目	費用	備考
初期	要件次第	既存POSシステム改修必須
月額	要件次第	
店舗設備	要件次第	

■ お客様完結型「静的QR決済」

①お客様が店内に設置されたQRコードを読み取る



②お客様側スマホにレジ画面が表示され、合計金額を日本円で入力し「支払」を押下



③入力した日本円が中国元（当時レート）で表示され、お客様認証コードを入力



④決済完了でお客様へ完了メッセージ（レシート）を受信



⑤日本加盟店向けに日本円完了画面（日時）が表示



④の時点で決済情報は加盟店管理画面へ反映されている（数十秒）



決済情報の確認も可能
※管理画面ログイン必須



⑤の画面を日本加盟店レジスタッフへエビデンスとして提示し決済完了

「中国で貯めたポイントがラカラ端末で決済として使える」

中国ポイント状況

- ①日本同様にポイントを発行している企業は非常に多い
- ②但し、ユーザーはポイントのことをほとんど知らないため利用率が少ない
- ③年間のポイント発行に対する利用率は、25～50%と低い
- ④明確なポイントの法規、規制がない

中国ポイント課題

- ①マイナスの負債資産として財務計上するため、消化したいが利用率が低い
- ②実質永久不滅ポイントとなっている企業が多く膨大なポイントが貯まっている
- ③貯まっているポイントに該当する資金予算化が必要であり、資金が寝る
- ④企業間のポイント連携が難しく、日本のようなポイント互換性がほとんどない

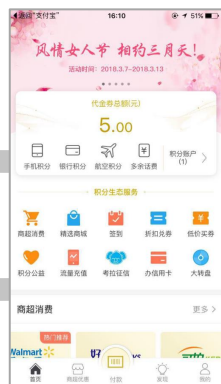
利用率が低い要因

- ①ユーザーが欲しい交換商品やサービスが少なく、ポイント交換率も悪い
- ②ユーザーのポイント認知度が圧倒的に低い
- ③企業間のポイント互換性がほとんどないため、魅力や価値が低い
- ④ポイントの交換や交換アイテムの紹介など、スキームの完成度が低い

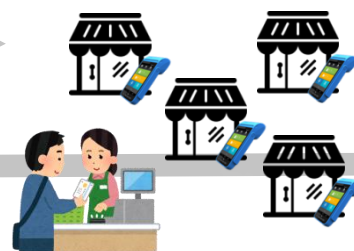
銀行POINT



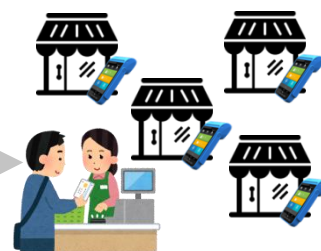
連携



中国2,400万加盟店



日本加盟店



■ラカラオウンドメディア「ポイント交換アプリ」：ポイント交換方法



拉卡拉积分购



APP DL
2,400万



取得クーポン情報反映

専用クーポンを掲載

例：〇〇で使える10,000円クーポンが8,000Pと交換

※ポイント原資は企画に応じて要検討

①販売メニュー一覧



②店舗クーポン一覧



③クーポン詳細



④クーポン購入



①トップに保有クーポン表示



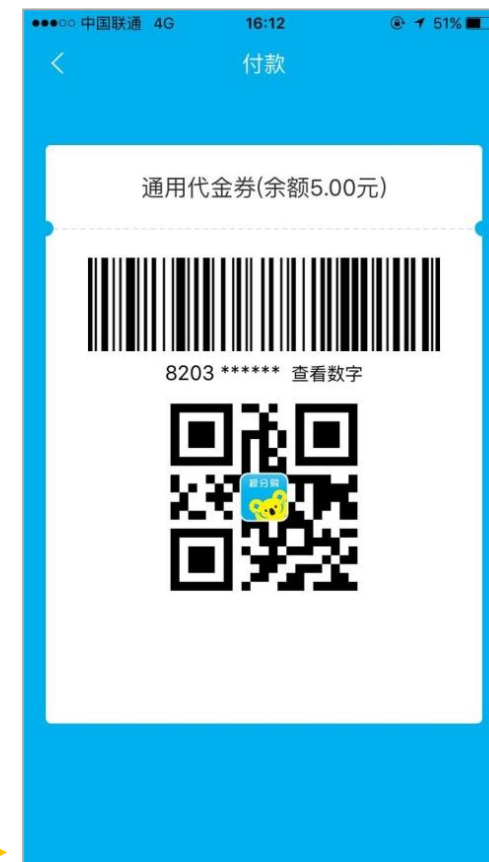
②押下で詳細表示



③詳細



④クーポン表示



ラカラ端末でクーポン消込 & 合計額からの減算

本部



売上+クーポン値引き分をお支払い



決済データ管理・集計



お店の方

QRポスター掲示

キャンペーンポスター提示



お客さま

QRコード読み取り!

キャンペーンポスターをお客様がWeChatアプリで読み取ります。



お客さま

クーポンゲット!

QRコードを読み取るとランダムにクーポンが発行されます。
※原資や当選金額は要ご相談



お店の方



お客さま

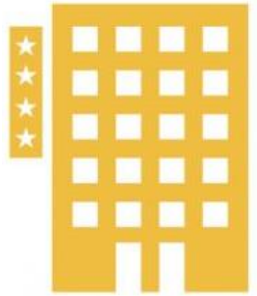
WeChat Pay決済!

お客様がクーポンを取得した状態で
店内で〇〇元以上のWeChat Pay決済
をすると自動で取得クーポンが
適用されます。

※企画内容はお取扱額に応じて要ご相談となります。



本部

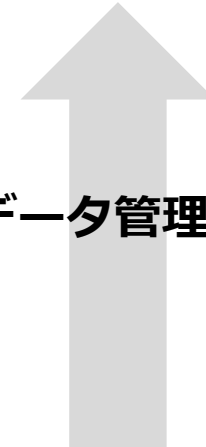


売上+クーポン値引き分をお支払い



O2O集客のためのクーポン機能 (Discover/口碑-koubei-) クーポンやセールスの情報をアップするなどの運用次第で、オンラインからの集客に期待できます。

決済データ管理・集計



事前に
クーポン取得



来店



※企画内容はお取扱額に応じて要ご相談となります。



<仮スケジュール>



・日系QR順次対応予定

・各種クレジットカード
対応予定

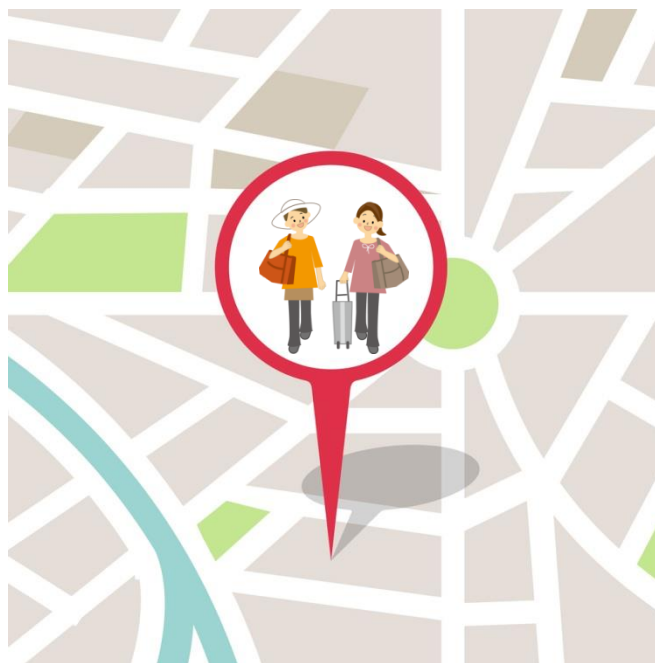
・NFC決済
対応予定

- 旅マエ (情報配信)
- 旅ナカ (決済ツール提供・ポイント利用)
- 旅アト (中国人旅行者消費分析&行動分析)

Wifiルーター（中国人がレンタル）使用による中国人旅行者行動分析
ラカラ端末器で決済による中国人旅行者消費分析

訪日中国人旅行者のリアル情報を分析し今後の展開に活用

訪日中国人旅行者はどこに行くのか？



訪日中国人旅行者は、何を買っているのか？



レポートの主な詳細内容

A) 消費行動分析情報 ～ラカラ決済から～

- 1) ラカラ決済端末機を各自治体（自治体内の店舗等）に複数台設置
- 2) ラカラ端末機設置各店舗別の使用状況
（決済数、合計金額、平均単価）
※都道府県単位（ただし、規模によって要調整）

例）京都府：8自治体×設置店舗
⇒ 県内設置店舗の詳細決済状況を把握するとともに、県内他自治体との比較により、現状のポジションを知る。
- 3) 決済者の居住地（IDベース、重複除く）
※都道府県単位（ただし、県の規模によって要調整）

⇒ 中国のどの省（市）からの観光客が多いのか？
今後の重点PRエリアは？ PR不足は？
- 4) 全国での使用状況、業種業態別比較
（全体決済数・全体決済金額・平均単価）
⇒ 全国の状況及び傾向と比較する。
- 5) 年1回のまとめレポート
⇒ 1年間のデータ推移、インバウンド対策効果検証

B) 移動行動分析情報 ～レンタルWi-Fiルーターから～

- ✓ 当該都道府県を通過した人数
- ✓ 当該都道府県に滞在した人数
- ✓ 当該都道府県の市町村を通過した人数
- ✓ 当該都道府県の市町村に滞在した人数
- ✓ 当該都道府県の市町村に滞在した人の利用空港
（例：上海浦東-福岡）

⇒ どのような旅のルートの中で当該自治体を訪れてきているのか？
⇒ 空港別のプロモーション・情報提供に強弱を付ける！

C) その他の参考情報

- 1) ラカラ導入自治体・店舗の取組み状況インタビュー
- 2) 実際にLAKALA決済を使用した中国人インタビュー
- 3) 専門家コラム
「訪日中国人向けインバウンド対策解説・アドバイス」

例）飲食店での注意事項（中国人の好み、嗜好）、
中国語店内表記、接客方法
- 4) 独自アンケート調査 ※今後状況次第で年1回実施

例）旅行者の感想・評価、LAKALA利用店舗へのユーザービリティなど



- ・ユーザー数：約20万人
- ・ECサイト販売：約200万元/月



銀行販売チャネル

10大銀行と事業提携



インターネットTV生中継販売EC（江西省）

- ・ユーザー数：約500万人
- ・ECサイト販売：約500万元/月
- ・TVショッピング販売：約5,000万元/月



「小伴龍」会員向けEC

- ・ユーザー数：約8,200万人
- ・2018年秋スタート予定

子供・家族に特化した商業施設オープン（COLOREEGO事業） リアルを活用した「ショールミング&EC販売」

新明中国布局全国打造中童・巴比尼商业品牌

新明中国作为中国孕婴童全产业链运营专家，集结众多跨品牌供应商，搭建起国内最具影响力的孕婴童运营服务平台，为中国上亿儿童提供健康安全的优质成长环境，打造国内市场独一无二的中童・巴比尼商业品牌。

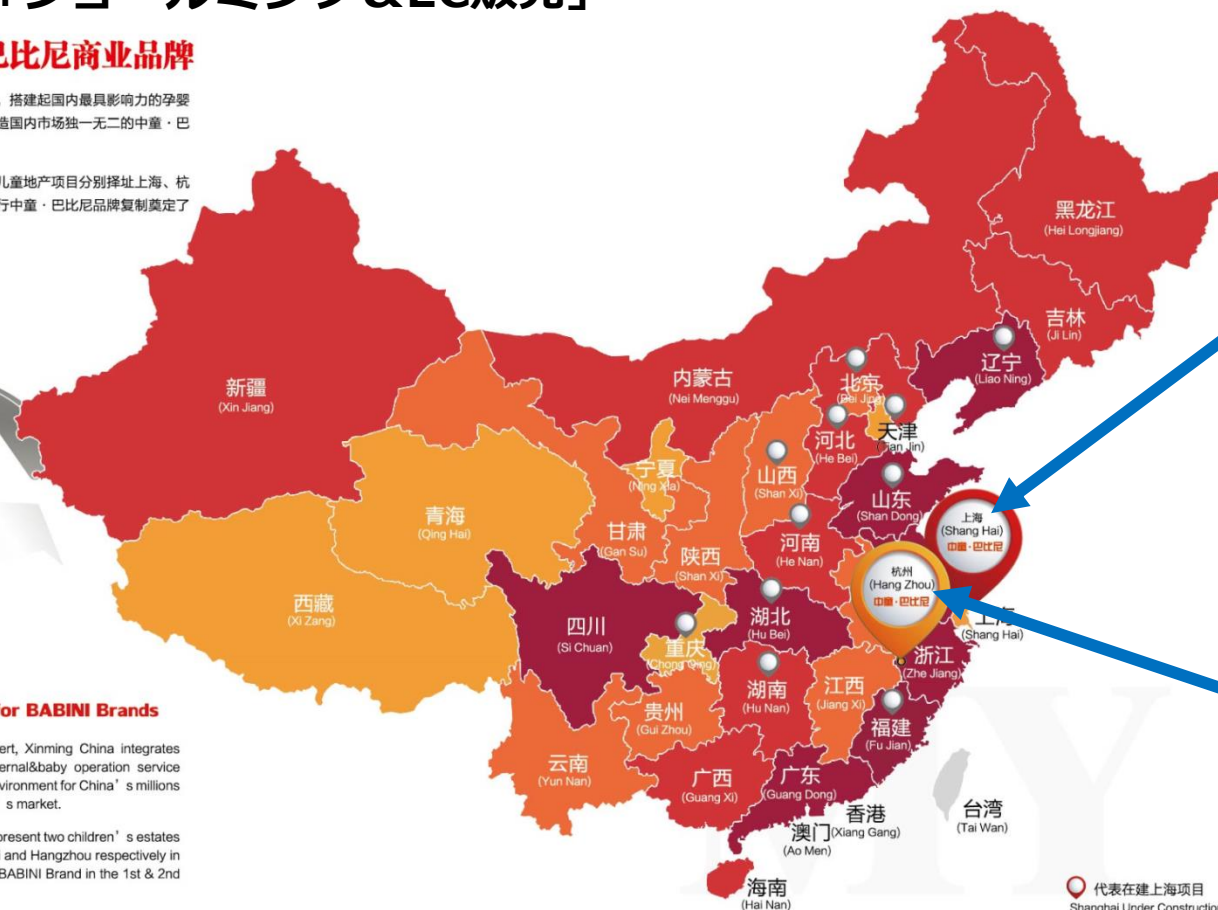
新明中国未来以打造中童・巴比尼品牌的战略为主，目前在建的两大儿童地产项目分别择址上海、杭州两大代表性城市，为日后在全国一二线城市以及其他高增长地区进行中童・巴比尼品牌复制奠定了全国布局的基础。



Xinming China Arrangements across the nation for BABINI Brands

As the China's maternal&baby whole industrial chain operating expert, Xinming China integrates numerous cross-brand suppliers and setups the most powerful maternal&baby operation service platform in China to provide the healthy and safe yet excellent grow-up environment for China's millions of children and create the unique BABINI commercial brand in the China's market.

Xinming China is going to mainly build the BABINI brand in the future, the present two children's estates under construction are located in the representative cities both Shanghai and Hangzhou respectively in order to lay the national arrangement foundation for the reproduction of BABINI Brand in the 1st & 2nd tier cities as well as other regions with high increases.



上海市嘉定区



浙江省杭州

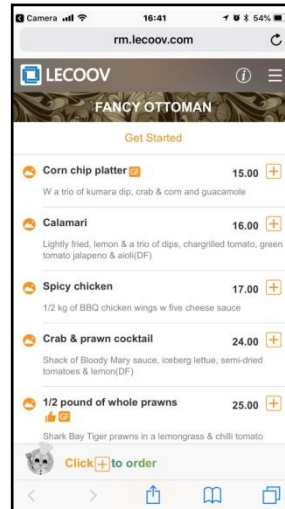


**2015年香港に上場した不動産開発企業「新明グループとの合併事業」
2018年秋にオープン**

その他サービス

2018年
特許取得

「Wellページ」で作成された日本語のホームページや携帯サイトが、
言語設定に基づき、勝手に自動翻訳（100カ国語）される

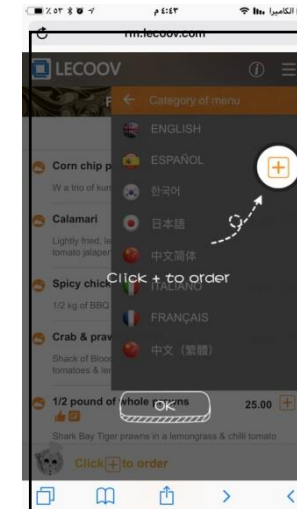


英語

日本語

iPhoneの使用言語 日本語 >

アラビア語



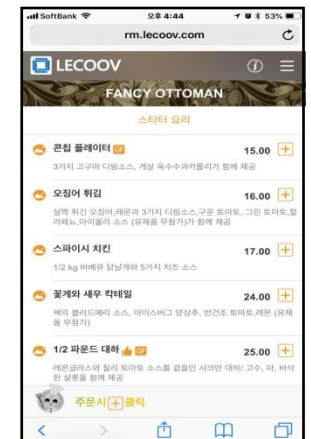
※設定にない言語は追加可能
デフォルト設定は英語

中国語

iPhone 语言 简体中文 >

韓国語

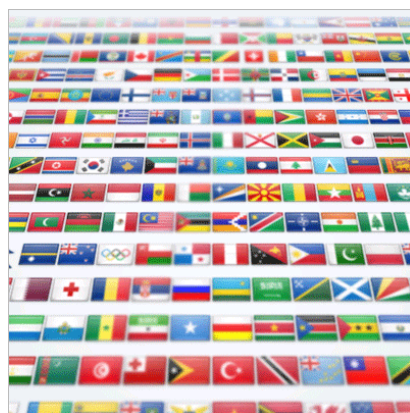
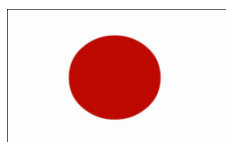
iPhone 언어 한국어 >



スマートフォンやタブレット・PCを開いた瞬間、即座に母国語表示に自動翻訳



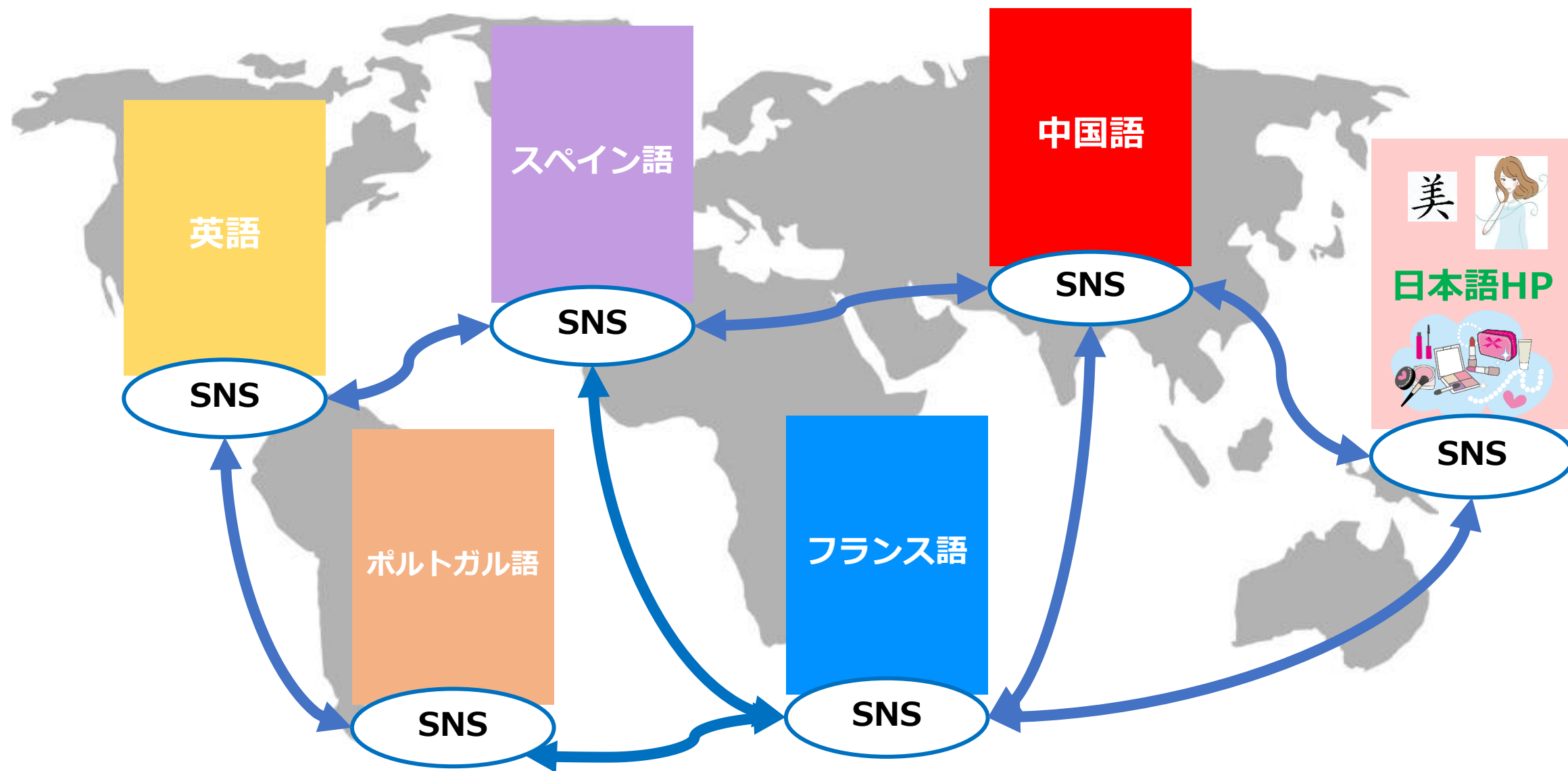
自動翻訳ホームページ作成ツール
「Wellページ」で日本語サイトを作成



利用者（訪日旅行者など）の言語に勝手に自動翻訳



Wellページで日本語HPを1枚作れば、世界中の言語（100カ国語）で見られる



QRコードで、世界各国88カ国の言葉に変わる

温泉マナー



花火イベント



メニュー



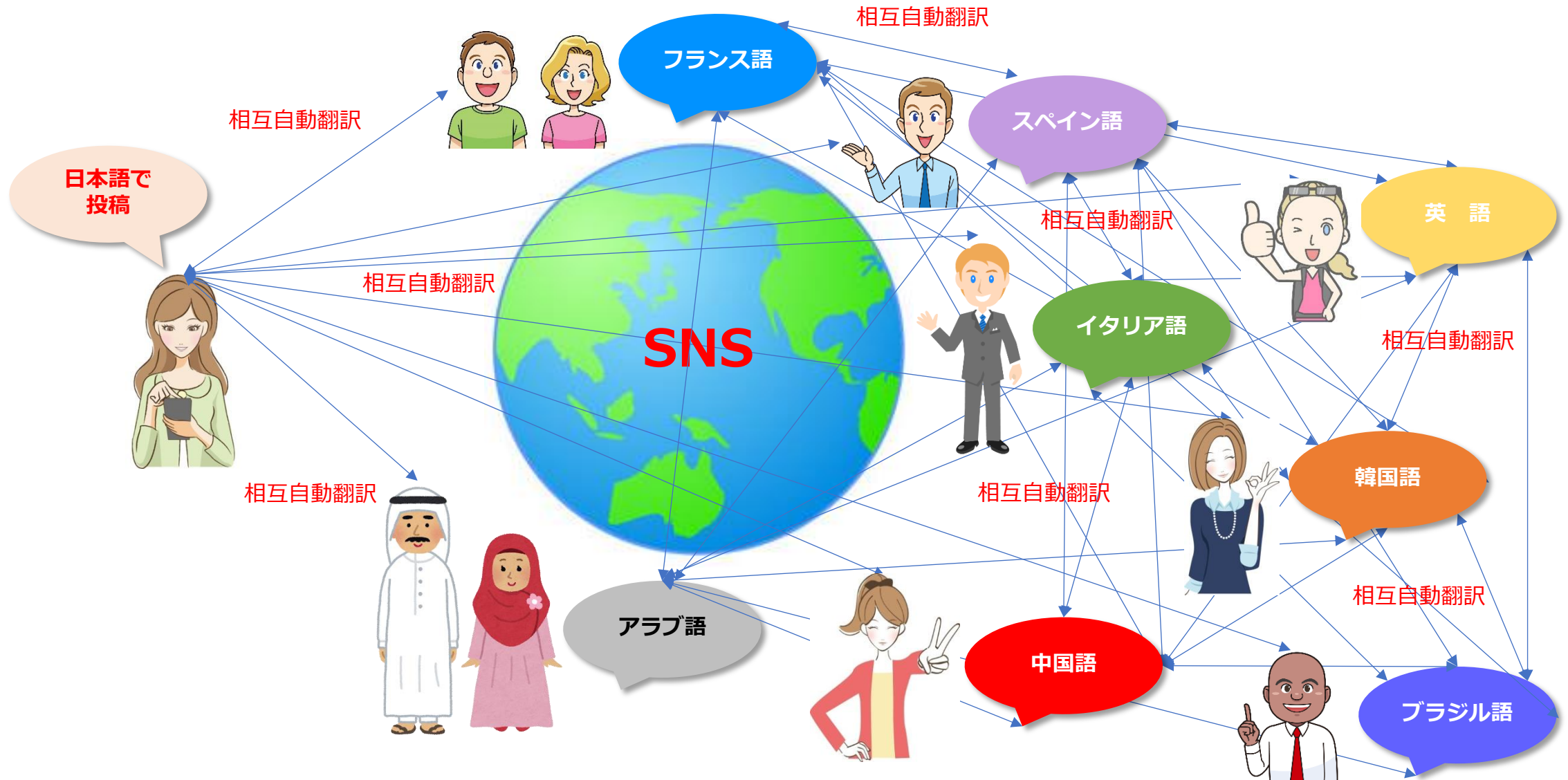
書かれている内容が、
その人が使用している
言語に勝手に自動翻訳
される



通販



商品



appendix

コギト社と提携



● 日本ドラッグチェーン会 商品約定... ●

■ 展示商品約定会について

出展社数：410社・団体

■ 調剤薬局向け待ち順発券機「待ち薬flex」について

全国2800台以上の発券機導入実績を誇る(株)コギトが、薬局内・外で「お薬準備状況が見える」受付発券機を開発。

機器構成はシンプルで、主要機器間はワイヤレス通信だから、既存店舗でも容易に導入可能です。

■ WeChatPay・アリペイ対応QR決済サービスについて

中国大手決済企業「ラカラ（上海）」が提供する

「WeChatPay・アリペイ対応QR決済サービス」が日本語対応し、中国人インパウンド向けに「店舗QR決済」及び「QR決済用端末」としてサービス開始。国内向け決済も随時追加し、電子決済のマルチベンダーを目指します。