

Peach Aviation株式会社様

「BlueGate多通貨決済サービス」の提供で 空飛ぶ“桃”のチャレンジをバックアップ

日本初の本格的LCC(ローコストキャリア)として2011年2月に設立されたPeach Aviation株式会社(以下、Peach)。「桃」が空を飛ぶ時代、「アジアの空をもっと近く、面白くする」などのキャッチフレーズで、関西国際空港を拠点にスピード感あふれる事業を展開している。会社設立の13カ月後には国内で2路線同時就航し、その2カ月後には早くも国際線の運航を開始した。NTTデータは「BlueGate多通貨決済サービス」を提供し、“航空業界の前代未聞”へのあくなきチャレンジを続けるPeachの事業拡大を、強力にバックアップしている。

Peach Aviation株式会社

本社所在地 大阪府泉佐野市
設立 2011年2月10日
代表者 井上 慎一(代表取締役 CEO)
資本金の額 150億5万円(うち資本金75億1,505万円)
主な事業内容 航空運送事業(国内線・国際線)
URL <http://www.flypeach.com/jp/>

各国の通貨で決済を完結できる 多通貨決済が生命線の海外展開



2013年3月1日、Peachは就航1周年を迎えた。既に保有機材7機、国内線5路線、国際線3路線、1日46便を運航するネットワークを持つまでに成長しており、年内も引き続き、4月12日に大阪(関

西)—仙台線、6月14日に大阪(関西)—石垣(新石垣)線、9月13日に沖縄(那覇)—石垣(新石垣)線と大阪(関西)—釜山線を、それぞれ開設する予定。航空業界のこれまでの常識では考えられない、まさに“前代未聞”の驚異的なスピードの路線拡大だ。

「LCCは基本的に薄利多売のビジネス。ボリュームを稼がなければならず、従来のエアラインのようなスピード感ではとてもやっけない。国際線は現在3路線だが、これからどんどん増やしていく。すると当然、扱う通貨の種類も増えてくる。効率的な多通貨決済は海外展開の生命線であり、多通貨決済システムの導入は、実際に就航する前から視野に入っていた」

そう語るのは、Peach Aviation株式会社 財務・法務統括本部で本部長を務める岡村 淳也氏。コストマネジメントの責任者であり、多通貨決済についても、望ましいシステムの形があらかたイメージできていた。個別に各国の通貨の決済を行う仕組みは、運用コストが掛かり過ぎる。初期投資にもオペレーショ

ンにもなるべくコストを掛けずに済むシンプルな構成で、なおかつ、どの国の利用者でもストレスなく簡単・便利に決済を完結できるシステムであること。それが大前提だった。

ところが、システム導入に関して提案を受けた複数のベンダーの製品を比較検討してみると、いずれも既製品



Peach Aviation株式会社
財務・法務統括本部
本部長
岡村 淳也

で、Peach側のニーズが伝わっていないというもどかしさがあった。そんなとき、「われわれのイメージにぴったりの極めてシンプルなシステムを、ゼロから作りましょうと提案してくれたのが、NTTデータだった」と岡村氏は振り返る。

ビジネスモデルに合致する シンプルな構成と信頼性の高さ

NTTデータの提案に基づき、PeachとNTTデータが協議を重ねながら作り上げた「BlueGate多通貨決済サービス」は、海外の利用者が外貨建てでクレジットカード決済を行えるクラウド型サービスだ。利用者は各国の通貨で決済を完結、Peachは外貨で販売しても、売り上げ代金の入金を円建てで受けることができる。それはPeachにとって、外貨取り扱いに関する業務負担を大幅に軽減できることを意味する。

ベースには、NTTデータが1984年2月からサービスを開始し、日本最大級の決済インフ

ラとして定評のあるカード決済総合ネットワーク「CAFIS」がある。「BlueGate多通貨決済サービス」は、Peach側の要望に応じて、「CAFIS」の新サービス「多通貨決済サービス」をクラウド型サービスとして提供できるようにカスタマイズしたものであり、日本のクレジットカード会社(三井住友カード)によるECサイト上での外貨建てのクレジットカード決済としては、国内初の取り組みだ。

選定の決め手となったのは、「シンプルで使いやすく、クラウド型でコスト効率も良かったこと。それに加えて、既に国内通貨でお世話になっているNTTデータのクオリティの高さ」と岡村氏は語る。「われわれにとって、ITシステムは『持つ』ものではなく『使う』もの。お客様を安全に目的地まで運ぶという、モビリティのプロフェッショナルの仕事以外の部分は、極力アウトソーシングするというのがわれわれの思想であり、『BlueGate多通貨決済サービス』は、そうした要望を100パーセントくみ取ってくれた、Peachのビジネスモデルに合致する極めてシンプルで画期的な仕組みだと思う」

タイトなスケジュールを乗り切った 信頼関係とお互いの強い意志

とはいえ、全てが順調に進んだわけではない。中でも最大の課題は、納期だった。準備期間がほとんどなかったのだ。システム構築の話が具体的にスタートしたのが2011年の暮れ。翌年5月には国際線の就航がスケジュールリングされていたため、航空券の予約期間などを考慮すると、少なくとも3月にはシステムが

完成していなければならない。開発期間は実質数カ月しか残されていなかった。

「確かに、異常なスケジュールだったと思う。しかし、NTT データは積極的にさまざまな提案をしてきて、たとえ石にかじりついても間に合わせてくれるに違いないという期待感が高かった」

そう言って笑顔で当時を振り返る岡村氏だが、会社設立以来、あらゆることが目の回るようなスピードで同時進行する中、生命線が多通貨決済システムは 1 日でも早く完成させたいのが本音であり、絶対に遅れることが許されない状況だった。

Peach と NTT データの担当者との打ち合わせは連日長時間に及ぶことも珍しくなく、完成間近になると数日単位で要望事項の変更・確認が繰り返された。「もう少しテスト期間をいただけませんか」との NTT データ側の申し出を Peach 側が言下に退けるというシビアなやり取りもあった。

「延期は一切認めることができなかった。そのあたりはしっかり管理させていただいた。お互いに強い意志がないと、どうしても期日に対する意識が緩くなってしまう。それだけは避けたかった」(岡村氏)

それは、前代未聞のスピード感で事業展開をなし得ている“Peach イズム”ともいえるものであり、NTT データもその価値観を共有し、この極めて短期間のプロジェクトを Peach と二人三脚で見事に成し遂げた。

こうして Peach は、「BlueGate 多通貨決済サービス」のユーザー第 1 号として、予定どおり EC サイトでの外貨建て航空券販売を 2012 年 4 月から開始、国際線でも「桃」が空を飛ぶ時代」の幕を開いた。

人間愛を育むエアラインとして さらなるイノベーションを



Peach Aviation株式会社
営業本部 広報部
コミュニケーションオフィサー
中西 理恵氏

導入した多通貨決済システムに関して「大変満足している」と岡村氏は語り、海外顧客のニーズに確かな手応えも感じている。事実、国際線の搭乗客の約 6 割が海外発であり、「海外では全く広告宣伝活動をしていないので、この高い比率には

正直驚いている。多通貨決済サービスの使いやすさと信頼性の高さが大きな要因になっているのは間違いない」と分析する。

LCC は、欧米などでは既に普及しているが、東アジアは市場としては未開拓のホワイトスポットといわれている。「LCC 元年」と呼ばれた 2012 年、Peach に続き相次いで LCC が日本の空に飛び立った。今後、人口としてはボリュームゾーンである東アジアでの競争激化も予想される。しかし、LCC は格安航空という売り出し方をしているが、少なくとも Peach の場合、目的は安価な運賃を設定して既存のエアラインの顧客を奪い取ることにあつたのではない、と岡村氏は力説する。

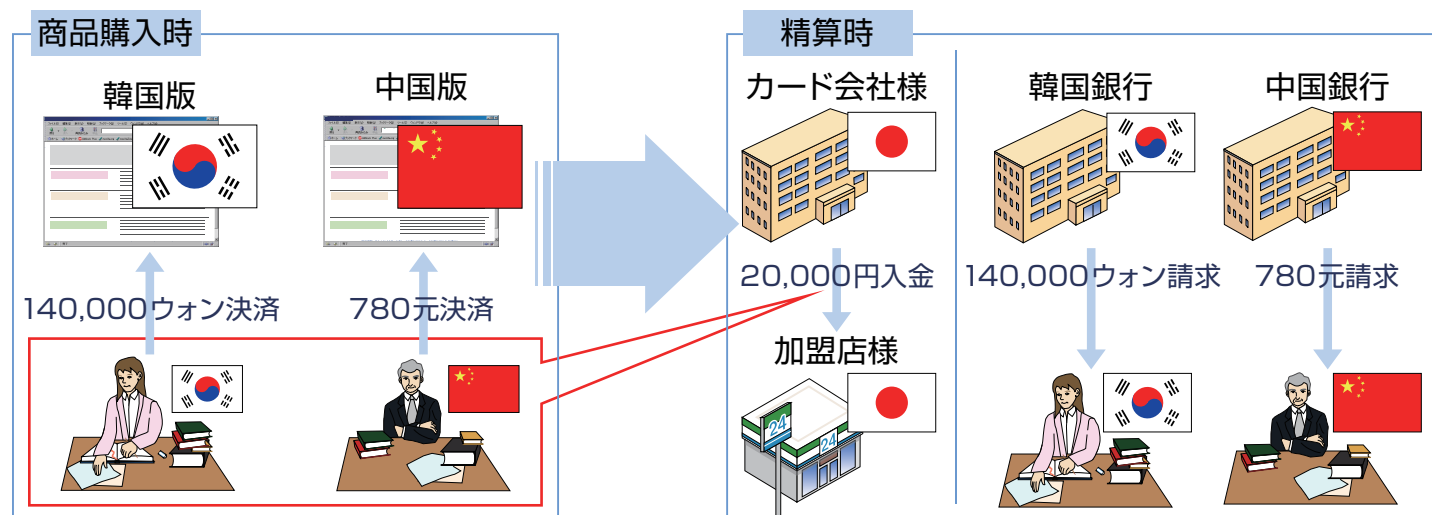
「人が動くことによって交流が生まれ、そ

のような交流を通じて人々の結び付きが強くなり、相互理解が深まる。われわれが理想として目指しているのは、まさにそこ。だからこそ、社員全員が、むしろ楽しみながらコスト削減や機内の清掃などに取り組んでいるのだと思う。そうした自分たちの地道な取り組みが低価格運賃に還元され、より多くの人々に飛行機を利用していただけることにつながると、よく分かっているから」

Peach の経営理念にも「ヒト・モノ・コトの交流を深めるアジアの架け橋となり、人間愛を育むエアラインとなる」とうたわれているが、それは決して単なる理念ではない。

「社会への貢献と利益の還元。結局、それが企業の本来あるべき姿だと思うし、『格安』というコンセプトは、理想実現のための手段にすぎない。これからも、われわれが考える『ジャパノクオリティ』でさらなるイノベーションを起こし、今までどの LCC もやったことがないような“航空業界の前代未聞”にチャレンジしていきたい。そのためにも、今後も最新技術を積極的に導入していきたいと考えており、NTT データからのイノベティブな提案にも大いに期待している」と、岡村氏は NTT データへの期待を込めて今後の抱負を語る。

NTT データとしても、Peach のスピード感ある事業拡大をバックアップして人の交流の促進に寄与できるよう、多通貨決済サービスの安定運用を図りつつ、ビジネスを支える高信頼な決済システムの開発に今後も取り組んでいく。



※対応しているブランドは VISA/Master Card となります。

株式会社NTTデータ

第一金融事業本部
カード&ペイメント事業部
ビジネス企画担当
TEL.050-5546-9468
<http://www.nttdata.com/jp/ja/case/> (お客様事例)