

クレカを持たない若年層のニーズに応え、売上・新規ユーザーともに20%増加を実現 後払い決済サービス「atone」が「HAIRCAMP」にて実装 ～導入が進まなかったデジタルコンテンツへの導入により、後払い事業のさらなる拡大に寄与～

株式会社ネットプロテクションズ（所在地：東京都千代田区、代表取締役社長（CEO）：柴田 紳、以下当社）が提供するカードがいない後払い決済「atone（アトネ）」（以下「atone」）は、既存の後払い決済では対応できなかったデジタルコンテンツ事業者でも導入が可能な新しい後払い決済です。

この度、国内50万人の美容師市場において10%の利用者率を誇る日本最大級のオンライン学習サービス『HAIRCAMP』を運営する株式会社HAIRCAMPに「atone」を導入し、導入後の成果についてのインタビューを公開いたしました。



■デジタルコンテンツでの後払い導入が進まなかった背景

既存の後払い決済は、住所情報の取得が必須であるため、住所情報の取得が必須ではないデジタルコンテンツサービスとの相性が悪かったです。一方で、会員登録制サービスの「atone」は、住所情報を事前に保持した状態でサービスを提供できる新しい後払い決済であるため、デジタルコンテンツであってもサービスの提供が可能となりました。

■HAIRCAMPでの「atone」導入について

<導入の背景>

デジタルコンテンツへの後払い提供は、「atone」開発当初からの思いでした。当社では、電子コミック事業者を中心に、デジタルコンテンツ事業者への実証実験を進めており、導入店舗を徐々に増やしておりました。

今回のHAIRCAMPでの導入は、過去「atone」がサービスを提供してきたデジタルコンテンツ事業者の中において、購買単価帯が高い事例でした。このような価格帯であっても、一定の成果の提供とリスク管理が正常にできることを示すことができ、今後の後払い事業の可能性の幅を広げていく上で、非常に価値が高い取り組みとなりました。

<HAIRCAMPの「atone」導入時の課題>

・クレジットカード以外の決済手段拡充

- クレジットカードを持っていないユーザーに対応できておらず、決済手段の拡充に関する問い合わせが予想以上に多かった。
- キャリア決済やID決済を検討したものの、手数料や利便性の観点で見送っていた。

<「atone」導入の決め手>

・ユーザーニーズへの合致度

- カードを利用しない/できないユーザーのニーズに対応できる。
- ハウスポイントに加えNPポイントも貯まるため、お得にサービスを利用できる。

・導入コスト、ランニングコストの低さ

- 他決済と比較して初期導入の工数が少ない。
- デジタルコンテンツ向けの他決済と比較しても、手数料が安価であった。

<「atone」導入の成果>

・atone利用の増加分で売上20%増加

・atone経由で新規ユーザー20%増加

- カードを持たないがHAIRCAMPを利用したいユーザー（特に18歳～24歳）を取り込み、売り上げ増加と新規ユーザーの取り込みに寄与。
- さらに利用体験もスムーズなため、ユーザーの途中離脱も防ぐ事ができる。

詳細は下記の導入事例ページからご確認いただけます。

<https://atone.be/business/ec/case/haircamp/>

■「HAIRCAMP」とは

株式会社HAIRCAMP（以下HAIRCAMP）は、世界で活躍する一流の美容師・ヘアメイクアーティスト・カラーリスト等から学べる、ユーザー参加型のオンライン学習サービス『HAIRCAMP』を2017年より運営しています。『HAIRCAMP』は、国内50万人の美容師市場において、10%の利用者率を誇る日本最大級のオンライン学習サービスです。バラエティ豊かな100名以上の国内トップスタイリスト講師と500以上の豊富な教材によるレッスン数は累計100万回を超え、多くの美容師にご利用いただいています。近年では新たにオンラインサロンのシステムの提供を開始し、個人の美容師が自由に学びを発信できる場としても活用されています。

『HAIRCAMP』の詳細はこちら：<https://haircamp.jp/>

■「atone」とは

「atone」は、スマホひとつでお買い物できる、クレカがいらぬ後払い決済サービスです。一般のお客様は、ネットで会員登録をすれば誰でもすぐに使えます。ご利用代金は、まとめて翌月払いでOK。ご利用代金の0.5%のポイントがもらえて、代金の値引きに使えます。事業者（EC・実店舗）の方は、業界最安水準の1.9%+30円～の手数料で利用可能。ネットショッピングにおける約20%の後払いニーズに応じて売上を向上したり、実店舗の現金決済ニーズはそのままに新しいキャッシュレス体験を提供することができます。

「atone」の詳細はこちら：<https://atone.be/business/ec/>

■株式会社ネットプロテクションズとは

当社はテクノロジーを活用して新しい信用を創造する「Credit Tech（クレジットテック）」のパイオニア企業として、あらゆる商取引を円滑にしていこうと目指しています。2002年より、日本で初めて未回収リスク保証型の後払い決済サービス「NP後払い」の提供を開始し、年間流通金額では前年比約113%のスピードで成長を続け、国内ECの後払い決済市場において現在ではシェアNo.1（注1）を誇る加盟店基盤を有し、年間ユニークユーザー数（注2）が1,580万人に達し、2021年3月までに累計利用件数が2.8億件を突破するまでに至りました。2014年より、同サービスにより培った独自の与信ノウハウとオペレーション力を企業間取引向けに展開した「NP掛け払い」の本格販売を開始し、年間流通金額では前年比約127%のスピードで成長を続けており、国内掛け払い決済市場において、No.1の取扱高シェア（注3）を維持しております。2017年には、購買体験がこれまでより快適になるやさしい後払い決済「atone（アトネ）」の提供を開始しました。さらに2018年には、台湾においてもスマホ後払い決済サービス「AFTEE（アフティー）」をリリースしました。これらの事業を通じて、顧客の購買歴・支払い歴をあわせた取得難度の高い信用ビッグデータを保有しており、今後は様々な領域でのデータ活用・展開を模索していきます。

商号 : 株式会社ネットプロテクションズ
代表者 : 代表取締役社長（CEO） 柴田 紳
URL : <http://corp.netprotections.com/>
主な事業内容 : 後払い決済サービス「NP後払い」の運営
企業間決済サービス「NP掛け払い」の運営
訪問サービス向け後払い決済サービス「NP後払いair」の運営
新しいカードレス決済「atone（アトネ）」の運営
台湾 スマホ後払い決済「AFTEE（アフティー）」の運営
ポイントプログラムの運営
設立 : 2000年1月
資本金 : 1億円
所在地 : 〒102-0083
東京都千代田区麹町4丁目2-6 住友不動産麹町ファーストビル5階

注1) 当社推計（加盟店ベース）。2021年1月7日付通販新聞掲載の「第75回通販・通教売上高ランキング」に掲載されている300社のうち、家電や高級ブランド品などを扱う企業を除いた239社を対象とし、その239社の中で後払い決済を導入している企業166社の後払いアウトソースサービスの導入状況を当社グループで調査（2020年3月1日時点）。また、上記239社のうち、後払い業務をインハウス化（自社提供）している会社は49社、後払いを導入していない会社は73社存在する。

注2) 年間ユニークユーザー数は、2020年4月1日～2021年3月31日における「NP後払い」の利用者のうち、氏名・電話番号の双方が一致する利用者

注3) 当社推計（取扱高ベース）。公表資料からデータ取得可能なプレーヤーの取扱高から推定される掛け払い決済市場＝NP掛け払い取扱高：677億円＋Paid取扱高（※外部取扱高のみ、株式会社ラウンホールディングス説明資料より）：198億円＋MF Kessai取扱高（※マネーフワードケッサイ株式会社のプレスリリースから当社グループ推計）：200億円（集計期間それぞれ2019/11-2020/10）