



CASE STUDY

001

高額なアート作品も
手数料なしの分割払いで
EC売りが向上!

TRICERA 代表取締役
井口 泰 様

課題

アート作品は単価が高額。
ユーザーから分割払いの
希望があったが、
既存の方法は手数料と
手間がかかる。



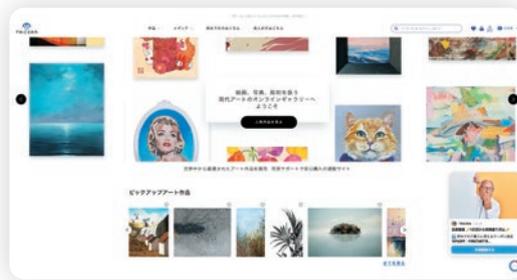
成果

シンプルなUI/UX、
分割払いのタイミングで
お客様のユーザビリティが向上
**前年対比売りが
約10倍達成**

ワンクリックで手数料なし、3回分割で後払いができるSmartpay。最初の導入事例のご紹介は、絵画・写真・彫刻などの現代アートを取り扱うグローバル・アート・マーケットプレイス『TRICERA ART』です。今回は、TRICERA ARTを運営するTRICERA社の代表取締役・井口泰社長にお話を伺いました。

「大胆に言います。BNPLの本命という印象です。」

「アート作品は単価が高額なこともあり、ユーザーから分割払いについての問い合わせがきていたのですが、既存の分割払いの方法は手数料もかかる上、かなり手間がかかるのでオンライン上でのUXとして適切だと思えず導入を見送っていました。」とのこと。海外のBNPLの流行も調べられていたので、Smartpayが報道発表をしてすぐに、お問い合わせさせていただきました。分割払いの手数料なしで後払い決済（BNPL）ができることが魅力だったようです。でも、立ち上がったばかりのサービスの導入に抵抗がなかったのでしょうか？その質問には、「我々自体もスタートアップなので、様々なサービスの導入に抵抗はありません。『実例がないなら、作りにいけばいい』の考えを持って日々事業に取り組んでいるためです。」と力強く答えていただきました。



<TRICERA ARTのWEB SITE>



スマートに導入できたSmartpay 今後、期待することは？

「導入用のドキュメントやツールが用意されていたので、開発チームもスムーズに導入できました。」とお答えいただいた井口様ですが、導入効果については、「4月の実績としては、前年対比約10倍を達成することができた一因になってくれたと思います。」Smartpayでのリピート購入や複数作品購入もあったそうです。さらに、「支払い回数を現在の3回から6回などに変更できたりすると良いと思います。UI/UXをより日本のユーザーにフレンドリーな仕様にしてもらえると良いと思います。この点の改善に関してのSmartpayさんのスピード感は、非常に早いと感じています。今後使用できるクレジットカードの種類も増えると、なお良いですね。」と、励ましの言葉もいただきつつ、今後の改善ポイントをご指摘いただきました。

アカウント作成も決済も、簡単すぎて逆に怖い？

非常にシンプルなUI/UXで分割払いのタイミングもユーザーにわかりやすいのが強みのSmartpayですが、「サイト上でのアカウントも迷わず簡単に作成可能。簡単すぎて逆に怖いといった意見も、ユーザーへのインタビューで聞かれました(笑)」とのこと。さらに、「特に単価が1万円～数万円のECであれば、コンバージョン率アップ・売上向上につながる効果は非常に高いのではないかと思います。導入に関しては、導入後に『どのようにユーザーに認知してもらい、そして使い方を知ってもらうか』がKey Success Factorになると思います。ECのカゴ落ちユーザーに対する訴求方法として使用するのもありですね。」と導入をご検討中のみなさまに向けたコメントもいただきました。井口様、ご協力いただきありがとうございました。



<決済ページのUI>



さいごに...

TRICERA様には、2022年2月にご導入いただきました。4月の売上が前年対比約10倍という爆発的な数字に加え、5月はAOV（平均注目金額）が+45%アップしたそうです。Smartpayは、サービス改良も重ね、今後より多くのEC事業者様のお役に立てるよう取り組んで参ります。独自のSDKとAPIを提供し1日で導入できる簡単さを追求しており導入も簡単です。ぜひご検討ください。



シンプルな
UI/UX

簡単導入
1日で実装可能

ワンクリックで
30秒以内に
決済完了

手数料無料の
3分割払い



お問い合わせは
こちらから