



CASE STUDY

002

決済手段の拡充には、
手数料なしの分割払い。
性善説も、面白い。

マーケティング本部 事業サポート部
佐々木 健人 様

課題

顧客利便性を向上するためには
決済手段の拡充が必須。
クレカ、コンビニ決済、
キャリア決済の次を模索。



成果

お客様にとっても未知の
Smartpay決済。
認知を増やしたら、**伸び悩んでいた
決済数も、次第に増加。**

「Heart Bread ANTIQUE」や「Pastel」などベーカリーやパティスリーを全国で運営するALL HEARTS COMPANY INC. 今回は、マーケティング本部の佐々木健人氏にお話を伺いました。佐々木様が経験したSmartpayとは？また、Smartpayの未来は？

導入背景：QR決済のように、BNPLも日本でも流行るはず。

ALL HEARTS COMPANYはどのような背景でSmartpayを導入してくださったのでしょうか？その質問に、「顧客利便性を向上するためには、決済手段の拡充が必須であると考えていました。クレジットカード決済やコンビニ決済、キャリア決済などは既に導入していましたが、BNPL決済は未導入だったので検討しました。特に、BNPL自体は海外ではポピュラーな決済手段という話をプレゼンで聞かせていただき、海外で浸透している決済はいずれ日本でも浸透すると考えていました。」と佐々木様。過去に、中国で浸透していたQR決済も、コロナを機に日本でも浸透が進んだ例も鮮明に記憶されていて、BNPLについても同様の流れが起こることだろうと、自然にそう感じられたそうです。



導入のハードルが非常に低いSmartpay。その効果は？

導入については、「Shopifyでサイト構築を行っていたため、非常に簡単に追加できるため導入のハードルは非常に低く、プログラマーでなくても設定が容易です。また料率面でも良心的であるので、その点もメリットと感じています。」とお答えいただきました。

「導入後、Smartpayの認知を拡大するために、Smartpay事務局のご協力もいただき認知拡大のキャンペーンを実施いたしました。キャンペーン前は未知の決済手段(?)だったため伸び悩んでいた決済数も、認知が進むと次第に使われ始めました。またお客様が決済完了するまでのチュートリアルを図式化することで、不安材料が取り除かれたことも大きな要因だと考えています。」と、導入してから成果に至るまでの道のりを振り返っていただきました。

「性善説」に基づいた面白いモデルの今後に期待

さらに、今後に向けて次にお話しいただきました。「QRコード決済も利用者の中で認知向上が図られると、利用が推進されていきました。同様にSmartpayが実店舗での利用が進むと、より認知が拡大するのではと考えています。実店舗では「後払い」という概念がないかもしれませんが、分割払いの手数料なしというのは性善説に基づいた面白いモデルかと思いますので、検討中の事業者の方は前向きにご検討いただけると良いかと思います。導入をしてしばらく経ちますが、事務局のフォロー体制もしっかりしており、安心して導入することができました。また現在もUI部分でも日々改善が進んでいるので、今後より使いやすくなっていくことと思います。いつもありがとうございます！」



さいごに...

撮影に伺った際に目に入った、オフィスに積まれたねこねこ食パンの発送箱。組み立てると、「ねこちゃんのおうち」として再利用できるそうです。こういった工夫、Smartpayは大好きです。加盟店もSmartpayも消費者もWin-Win-Winになるように、Smartpayはファイナンシャル・ウェルビーイングを向上することで、笑顔をもっと増やしたいと思っています。



決済機能の
拡充に最適

簡単導入
1日で実装可能

手数料無料の
3分割払い

性善説の
BNPL



お問い合わせは
こちらから