

## **国内BNPL「atone」がリブランディングを実施 明瞭さを求める顧客との接点をつくる決済プラットフォームへ ログイン機能や「NP後払い」とのIF統合を含むアップデートも公表**

株式会社ネットプロテクションズ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：柴田 紳、以下当社）が提供する後払い決済サービス「atone」は、法人向けのリブランディングを実施いたしました。今回のリブランディングから「あえてクレカレスな490万人にアプローチ 明瞭さで選ばれる決済プラットフォーム」を新たなタグラインとして制定しています。合わせて、ブランドを体現するために今後「atone」で実装、実行予定の機能や施策についても、概要を公表いたします。



あえてクレカレスな490万人にアプローチ  
明瞭さで選ばれる決済プラットフォーム

atone.

### ■ブランドに込めたメッセージ

「クレジットカードを持っていたとしても、不明瞭さを避けるためにあえて利用しないことがある」。そんな明瞭でわかりやすいお買い物体験・決済体験を求める方に安心してお使いいただけるシンプルな決済に、「atone」はなりたいたと考えています。

そして、他の支払い方法では満たしきれないニーズを抱える顧客に選ばれることで、事業者には他では出会えない新たな顧客との出会いを提供するプラットフォームとして、成長していきたいと考えています。

## ■リブランディング実施の背景：国内市場特有のニーズ

BNPL（Buy Now Pay Later）市場が世界的に盛りあがりを見せておりますが、背景にある事情は地域によって異なります。クレジットカードによる信用基盤が一定整い、分割利用が大半を占める（\*1）欧米圏では、クレジットカードを持っていたとしても、分割に伴う金利手数料を避けるために、BNPLの利用が広がる傾向にあります（\*2）。一方で、クレジットカードや銀行口座など従来の信用基盤の整備が遅れる（\*3）東南アジア圏では、新たな信用基盤の構築とそれに伴う利便性への期待から、BNPLの利用が広がっていると考えられます。

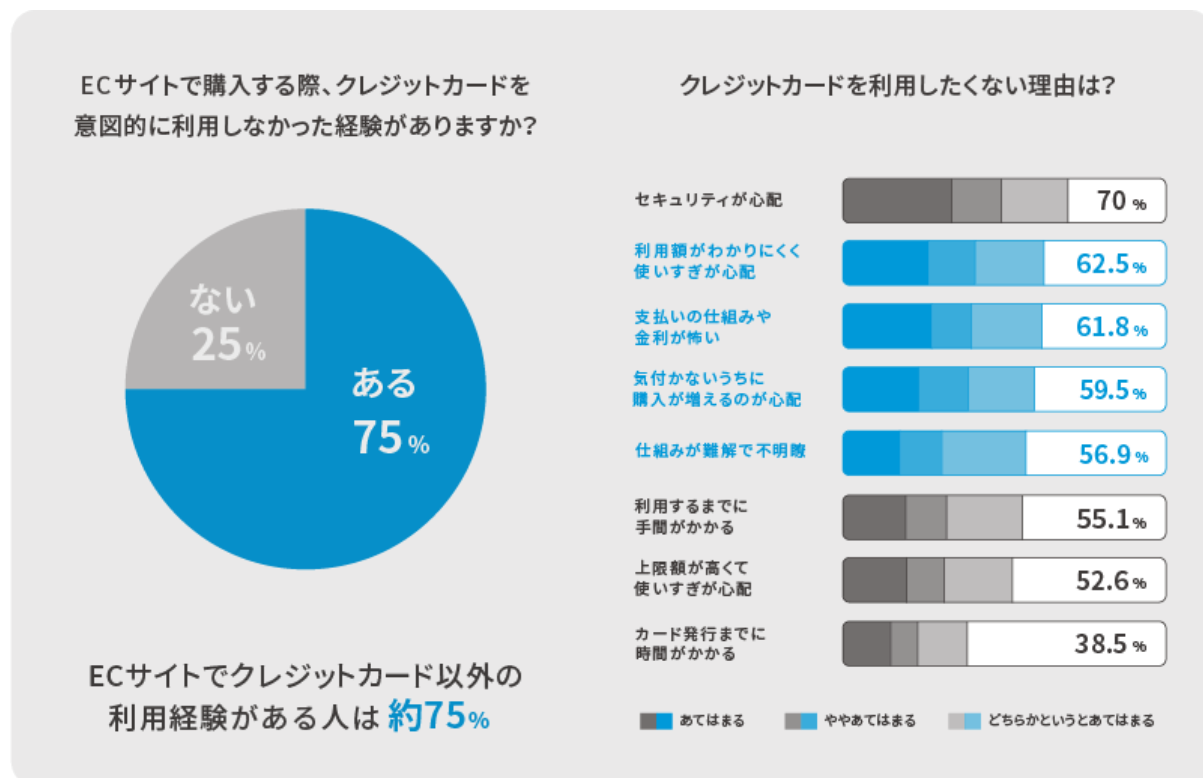
\*1 American Bankers Association “Credit Card Market Monitor”, as of 2020 Q3

\*2 INSIDER INTELLIGENCE “The Buy Now, Pay Later Report” (Jan 7, 2021)

\*3 SEA\_Internet\_Economy\_Report\_2019、The Global Findex Database 2017)

国内においては、欧米や東南アジア圏のような金融ニーズとまた異なり、「商品を確認した後から、金額を確認して自分のタイミングで支払える」という購買体験のニーズから後払い決済サービスの利用が進んでいると考えられます。当社の実施したアンケート（\*4）によると、全体の約75%（\*5）の消費者がECサイトにおいてクレジットカードを意図的に利用しなかった経験があり、理由の上位には、利用金額の不明瞭さや金利の仕組みへの不安感、利用までの手間といった「把握のしにくさ、わかりにくさ」へのネガティブな感情に関する項目が並びました。クレジットカードが普及しているなかでも後払い決済が広まる背景には、明瞭なお買い物・決済体験への期待があると考えられます。

なお、こうしたニーズをもつ消費者を、当社では「エシカル消費者」と呼んでいます。



\*4 株式会社マクロミルのネットリサーチを活用した当社独自調査。N=1789、全国の18～59才の男女を対象

\*5 「経験がある」の回答は「常に意図的に使っていない」「特に初めて利用するサイトで経験」「特に利用経験があるサイトで経験」の合計

上記ニーズを踏まえ、当社では決済の構築にあたり下記方針を改めて徹底すべく、今回のリブランディングに至りました。

- ・不明瞭さを排除し、不要/不当な購買を増進しないこと。
- ・消費者との健全な出会いを事業者を提供するプラットフォームとなること。

## ■今後の戦略構想

変更後のブランドを体現するため、今後「atone」で実装、実行予定の機能や施策について以下に列挙します。

なお、全項目について、実装/実施時期、対象範囲などは現時点で確定しておりません。外部環境及び事業戦略の変化等により、今後実現しない可能性があります。

### ① 会員基盤の統合

現在「NPポイントクラブ」と「atone」が存在する会員基盤をひとつに統合します。これにより、全490万人（※）のNP会員がスムーズに「atone」を利用できる状態を作ります。

※2021年9月現在のNP会員数（退会を除く）

### ② 「atone」を用いたログイン機能の追加

「atone」のアカウント情報を引用して情報入力ができるようになります。これにより、ECサイトの会員登録や決済においてユーザーが情報を手動入力する際の手間/ミスを削減します。事業者においては、カゴ落ちの減少によるCVRの改善が見込めます。

本機能はリリース以降、カートシステム経由でも提供可能な状態にすべく、順次連携を進める想定です。

### ③ ユーザー任意による上限設定機能の追加

月内の最大利用上限金額をユーザー自ら設定できるようになります。利用金額を自己管理しやすくすることで、エシカルな消費をサポートします。なお、当社から指定する上限を超えて設定することはできません。

### ④ 健全な販売促進の仕組みの強化

累計2.8億件超の顧客/購買/与信データの分析を基盤とし、事業者ごとに最適化された費用対効果の高い販促キャンペーンや露出面の提供をしていくことを強化します。これにより、大規模な販促費を溶かすことなく、継続的な定着が見込める親和性の高いユーザーとの出会いを生み出します。

### ⑤ API接続方式での導入に対応

従来のモーダル接続方式に加え、API接続方式での導入が可能になります。モーダル開発が必須であることから導入を諦めていた販売方式の事業者も、「atone」の導入が可能になります。

本機能はリリース以降、カートシステム経由でも提供可能な状態にすべく、順次連携を進める想定です。

### ⑥ 「NP後払い」とのインターフェース統合

導入にあたり開発が必要なインターフェースを「NP後払い」と統一することで、一度の開発で「NP後払い」と「atone」が導入可能になります。開発工数から併用導入を諦めていた事業者も、両サービスのメリットを享受しやすくなります。

「atone」は今後も、今回制定したブランドに沿うかたちで、消費者・事業者双方のニーズを満たす理想の決済の提供に向け、戦略ロードマップを引いてサービスを強化してまいります。

## ■「atone」について

「atone」は、明瞭さで選ばれる決済プラットフォームです。ポイントプログラムを通して「あえてクレジットカードを利用しない」490万人(※)のお客様にアプローチでき、新規獲得・リピート率UP・LTV向上に貢献します。業界最安水準の手数料で、EC・デジタルコンテンツ・実店舗など様々な業種で導入が可能です。ご利用される方のお支払いは、まとめて翌月払いでOK。代金の0.5%のポイントがもらえて値引きに使える上に、簡単な会員登録のみですぐにご利用でき、利用状況はアプリでいつでも確認できます。

詳細はこちら：<https://atone.be/>

※2021年9月現在のNP会員数（退会を除く）

## ■株式会社ネットプロテクションズについて

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くことを目指しています。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16%の成長率、国内ECの後払い決済市場において現在ではシェアNo.1（※A）を誇る加盟店基盤を有し、年間ユニークユーザー数（※B）が1,580万人に達し、2021年3月までに累計取引件数が2.8億件を突破するまでに至りました。2011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27%の成長率で伸長しています。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 : <https://corp.netprotections.com/>  
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  
創業 : 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

※A) 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社を対象とし、後払い決済の導入状況を当社グループで調査（2020年3月1日時点）。

※B) 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。