

売上向上・業務負荷削減の事例満載！

NP掛け払い 導入事例集



目次

株式会社TOOLBOX 様	P.03	ラクスル株式会社 様	P.13
株式会社オープンロジ 様	P.04	株式会社リチカ 様	P.14
株式会社favy 様	P.05	株式会社フーディソン 様	P.15
ダンボールワン 様	P.06	株式会社ビー・エイチ 様	P.16
株式会社タイミー 様	P.07	オフィスコム株式会社 様	P.17
株式会社店研創意 様	P.08	トークノート株式会社 様	P.18
住友ゴム工業株式会社 様	P.09	株式会社Donuts 様	P.19
株式会社トレタ 様	P.10	業務用冷蔵庫大手A社	P.20
みんなのマーケット株式会社 様	P.11	酒類卸売B社	P.21
株式会社ソラコム 様	P.12		

決済業務の約60%を削減!

取引件数が5倍になっても、1人で決済業務が担えるように

toolbox 株式会社TOOLBOX 様

業界 建材



事業内容

内装建材、住宅設備、インテリア商品の
企画・開発・販売、リフォーム・リノベー
ションの企画・設計・施工

導入時の従業員数

5~50名

販売モデル

通販

導入 目的

顧客のニーズに応えながらの事業成長

課題

- ・自社運用による請求書払いの業務負荷
- ・未入金によるキャッシュフローの悪化リスク

導入の 決め手

- ・決済業務を全てアウトソースできる
- ・入金遅延・未入金への保証がある
- ・与信審査が最短即時で完了する
- ・顧客が支払方法を選択できる

効果

- ・決済業務の約60%を削減
- ・取引件数が5倍になったが、1人で決済業務を行えている
- ・顧客をお待たせすることなく納品ができています

サービスのコアバリューを守りつつ、 事業を拡大

openLogi

株式会社オープンロジ 様

業界 物流



事業内容

物流プラットフォームサービス

導入時の従業員数

非公開

販売モデル

営業販売

導入
目的

現状のビジネスモデルを維持しながらの事業成長

課題

- ・中小EC事業者への複雑な与信審査
- ・従量課金モデルにおける与信管理の工数

導入の
決め手

- ・従量課金モデルを変えずに導入できる
- ・与信業務の工数や、未回収リスクがなく事業拡大に専念できる

効果

- ・与信・貸倒の工数削減
- ・与信回答が早いため、契約にかかる時間を短縮

サービスが拡大しても、**決済の利便性を維持** 決済業務も以前と変わらず2名で運用

favy 株式会社favy 様

業界 飲食



事業内容

飲食市場に特化したマーケティング支援

導入時の従業員数

非公開

販売モデル

月額サービス

導入
目的

顧客の利便性を担保しながらの事業成長

課題

- ・事業成長に伴う、請求・売掛金回収業務の増加
- ・与信や債権保証に関するイレギュラー対応の発生

導入の
決め手

- ・与信審査の基準や保証期間の明確化による安定したサービス運用ができる

効果

- ・問い合わせや口座振替登録にかかる工数の削減
- ・コンビニ払いの提供による顧客の利便性向上

約数十時間/月の決済業務を削減し、 ECの売上UPも実現



ダンボールワン 様

業界 梱包資材



約数十時間/月
の決済業務を削減

事業内容

ダンボール・梱包資材のEC(インターネット通販)

導入時の従業員数

非公開

販売モデル

通販

導入
目的

決済における顧客ニーズに応え、利便性を向上

課題

- ・急激な事業成長に伴う請求業務の増加
- ・与信落ちや限定された決済手段によるカゴ落ち

導入の
決め手

- ・決済業務を全てアウトソースできる
- ・業務時間外の注文でも即時の与信が可能

効果

- ・約数十時間の請求業務を削減し、コア業務への集中が可能に
- ・即時与信によるスピーディーな商品提供

経理の人数を増やさずに、 10倍の請求数に対応

 Timee 株式会社タイミー 様

業界 IT/SaaS



事業内容

スキマ時間で働きたい働き手と企業、店舗をマッチングするワークシェアリングサービスの展開

導入時の従業員数

5~50名

販売モデル

月額サービス

導入目的 社員は社員でなければできない業務に集中させ、組織文化を守る

課題 ・取引拡大に向けた請求業務の整備

導入の決め手 ・他社サービスと比較して利便性が高く、コンビニ払いにも対応している
・導入後の手厚いフォロー体制

効果 ・経理の人数を増やさずに、10倍の請求数に対応

柔軟な決済で機会損失を防ぎ、顧客満足度も向上 導入後、約20%の顧客が「NP掛け払い」を活用！



株式会社店研創意 様

業界 店舗用品



事業内容

店舗運営用品の製造・販売

導入時の従業員数

101~500名

販売モデル

通販

導入目的
自社の運用フローを変えずに、顧客にとって柔軟な決済を用意する

課題
・自社掛け売りで発生する請求業務の負担
・売り逃しなどの機会損失

導入の決め手
・個人事業主に対しても、リスクなし・高い与信通過率で掛け売りができる
・自社システムとの連携における柔軟な対応

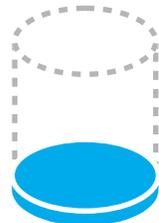
効果
・利用者にとって使いやすい決済環境の構築
・入金管理などの請求業務の負荷の削減とスムーズな運用

与信スピードが90%短縮され、 新規開拓が劇的に加速

◆ 住友ゴム工業株式会社

住友ゴム工業株式会社 様

業界 建材



与信スピードが
90%短縮

事業内容

制震ユニットの製造販売

導入時の従業員数

1,000名~

販売モデル

営業販売

導入目的
与信管理の負担を大幅に削減し、効率的な営業活動を実現する

課題
・与信手続きにかかる膨大な手間や時間と精神的負担

導入の決め手
・与信通過率の高さ
・手続きのスピード感や柔軟性
・顧客側の手間削減

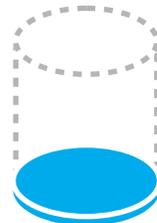
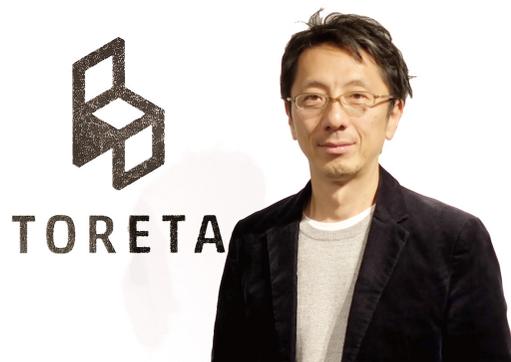
効果
・与信にかかる時間を90%短縮
・与信結果を踏まえた最適な提案が可能に
・営業担当者の精神的な負担の削減

請求業務の95%以上を削減しながら、 顧客の利便性の向上も実現

TORETA

株式会社トレタ様

業界 飲食



請求業務を
95%以上削減

事業内容

飲食店向け予約／顧客台帳サービス

導入時の従業員数

5~50名

販売モデル

月額サービス

導入
目的

事業拡大を見据えた決済システムの整備

課題

- ・厳しい条件によって発生していたイレギュラーな請求対応
- ・コンビニ払いニーズへの対応

導入の
決め手

- ・請求業務に関わる工数の削減
- ・コンビニ支払い対応による顧客満足度の向上

効果

- ・自社発行の請求書を95%削減
- ・請求業務における精神的負担の解消
- ・決済手段拡充による顧客の利便性向上

自社請求を切り替え、業務負荷が100%削減

暮らしのマーケット

みんなのマーケット株式会社 様

業界 IT/SaaS



NP掛け払いを導入し
請求業務を
100%削減

導入
目的

成長スピードに耐えられる、効率的な請求・回収業務体制の構築

課題

- ・支払い遅延や未回収率
- ・督促による恒常的な業務負荷

導入の
決め手

- ・導入に開発工数がかからず、運用フローを変えずに利用できる
- ・支払い遅延への対応が柔軟にできる

効果

- ・個人事業主特有の入金作業がなくなった
- ・督促にかかっていた作業がなくなった
- ・空いたリソースでサービス品質の向上に注力できた

事業内容

オンラインマーケットプレイス

導入時の従業員数

5~50名

販売モデル

営業販売

掛け売りニーズへの対応で取引拡大に貢献



株式会社ソラコム 様

業界 IT/SaaS



事業内容

IoT通信プラットフォームの提供

導入時の従業員数

5~50名

販売モデル

月額サービス

導入
目的

決済業務は外部のプロに任せ、コア業務に専念する

課題

・大企業などの請求書での売り掛けにニーズに対応できていなかった

導入の
決め手

・自社ビジネスの拡大や、その成長による変化に応えられる柔軟性

効果

・短期間で導入できたため請求書払いをスムーズに提供できた
・大企業など今まで取引のなかった企業との取引増加

事業成長に伴う取引件数の増加にも 社内リソースを増やすことなく対応

® RAKSUL ラクスル株式会社 様

業界 印刷



事業内容

印刷通販、集客支援プラットフォーム、
物流サービス事業

導入時の従業員数

非公開

販売モデル

通販

導入目的 「締め日・支払い日の自由設定機能」のような、柔軟性を持った決済・請求の環境を構築する

課題

- ・顧客利便性の高い決済を作りたかった
- ・請求書払いのニーズに応えられていなかった

導入の決め手

- ・自社の業務負荷削減と同時に、顧客メリットが強いサービスであったため

効果

- ・バックオフィスの人数を増やすことなく、取引の拡大に対応できている

決済業務の完全アウトソースで 収益最大化に直結する業務に集中

RICHKA 株式会社リチカ 様

業界 IT/SaaS



事業内容

動画生成スマートエンジン「RICHKA」
の企画・開発・運営
コンテンツ領域におけるDX事業

導入時の従業員数

5~50名

販売モデル

月額サービス

導入目的 カスタマーサクセスチームが本来の「既存アカウントの収益の最大化」業務に集中する

課題 ・売上拡大による未入金リスクの増加

導入の決め手 ・コスト、柔軟な対応、回収に対する信頼
・決済、顧客管理、取引管理をSalesforceでAPI連携でき、業務が効率化できる

効果 ・督促業務におけるカスタマーサクセスチームの心理的負担低減
・人的リソースの削減

悩みの種だった 売掛金未回収率が約3分の1まで改善

FOODiSON 株式会社フーディソン 様

業界 飲食



事業内容

ITを活用した水産流通プラットフォーム事業

導入時の従業員数

50~100名

販売モデル

通販

導入目的

お客様にとって使い勝手の良いサービスの提供

課題

- ・請求書発行や売掛金回収にかかる工数の多さ
- ・売掛金の未回収率

導入の決め手

- ・請求業務を一括で任せられる
- ・コンビニ払いや自社名義の請求書など、顧客の使い勝手に関する要望を全て満たしている
- ・顧客への対応方法に信頼がおける

効果

- ・顧客数が6倍になっても、請求業務に携わる人は3名以下に抑えられている
- ・売掛金の未回収率が導入前の3分の1に
- ・コンビニ払いに対応でき、顧客の離脱を防げている

お客様の取りこぼしがなくなり、**売上がアップ**



株式会社ビー・エイチ 様

業界 美容



事業内容

サロン用品・業務用美容商材の製造、
卸、販売

導入時の従業員数

非公開

販売モデル

通販、営業販売

導入 目的

決済の選択肢を広げることで、顧客を獲得する

課題

- ・売掛金の未回収リスクが高く、掛け売りができない
- ・掛け売りができないことによる顧客の取りこぼし

導入の 決め手

- ・事業者単位ではなく、取引単位の与信であること
- ・あらゆるタイプの取引先にリスクなしで掛け売りができること

効果

- ・顧客の取りこぼしがなくなり、売上がアップ
- ・掛け売り導入による顧客満足度の向上

前払いから掛け払いに切り替え、 商品発送のスピード化を実現

オフィスコム オフィスコム株式会社 様

業界 家具



事業内容

オフィス家具製造・販売 オフィス設計・
工事

導入時の従業員数

非公開

販売モデル

通販、営業販売

導入 目的

納品・発送の迅速化

課題

- ・自社で掛け売りを運用することの難しさ
- ・額の大小にかかわらず発生する、請求業務の負荷

導入の 決め手

- ・サービススピードに対応できる与信の速さ
- ・インターフェースの使いやすさ
- ・導入におけるサポート

効果

- ・全体取引額の増加
- ・社内オペレーションの軽減
- ・顧客への信用付与による、スピード感を持った発送の実現

業務負荷のない決済を実現し、 少人数体制で事業を拡大



トークノート株式会社 様

業界 IT/SaaS



事業内容

社内コミュニケーションツール
「Talknote」の運営・管理

導入時の従業員数

非公開

販売モデル

営業販売

導入
目的

事業拡大を見据えた請求業務の負荷削減

課題

・人的リソースが限られている中での、請求・債権管理
業務への対応

導入の
決め手

・請求書発行スピード
・問い合わせも削減できる

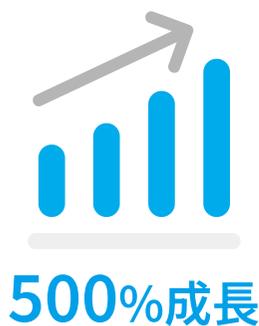
効果

・請求業務が減ったことで、別の業務に時間を割けて
いる
・管理部隊を増やさずに事業を伸ばせている

コア業務に集中し、500%成長を達成

ジョブカン 株式会社Donuts 様

業界 IT/SaaS



導入目的 事業拡大に耐える組織・運用体制の構築

課題
・増え続ける請求業務への対応
・後回しになってしまう少額案件の対応

導入の決め手
・アウトソースできる業務の広さ
・少額の案件でも使いやすい料金設定

効果
・未入金の回収率良化
・営業担当の負担削減による事業成長の実現
・請求業務にかかる時間を4分の1に削減

事業内容

モバイルゲーム事業、WEBサービス事業、ASP事業

導入時の従業員数

101~500名

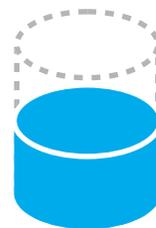
販売モデル

月額サービス

請求業務担当者の残業時間を50%削減し、 事業拡大のボトルネックを一気に解消

業務用冷蔵庫大手A社

業界 飲食



残業時間を
50%削減

事業内容

業務用洗剤をはじめとする消耗品の研究開発・製造販売

導入時の従業員数

非公開

販売モデル

営業販売

導入目的

事業拡大のスピードアップ

課題

・代金回収・督促などの業務によって営業リソースが逼迫

導入の決め手

・決済業務全般をアウトソースできる
・人件費を含めて22.5%のコスト削減効果があると試算

効果

・請求業務の削減
・振込手数料、コンビニ払い手数料の削減
・回収リスク・不正の抑制
・他業務へのシフト

新規顧客のお断りを減らし、**売上の拡大に貢献**

酒類卸売B社

業界 飲食



事業内容

業務用酒類・調味料・飲料などの卸売販売

導入時の従業員数

非公開

販売モデル

営業販売

導入
目的 現金集金などの業務削減
売上の拡大

課題
・未払いリスク回避のため、新規顧客の3分の2をお断り
・現金集金に業務時間が取られる
・月末月初の請求業務負荷

導入の
決め手
・与信通過率が高い
・豊富な支払手段

効果
・100%立替払いが保証されているため、売上の見込みが立てやすくなった
・現金集金にまつわる業務がなくなった
・請求業務の効率化ができた

運営会社

業界No.1※1。「後払い決済」を牽引してきた、ネットプロテクションズが運営しています。

2002年に通販事業者向け決済サービス「NP後払い」を開始し、業界シェア圧倒的No.1※1に成長。

日本で初めてリスク保証型の後払い決済サービスの提供を実現しました。

決済の本質は取引を安全にスムーズにつなぐこと。

その思いで磨き続けた、与信精度の高さ、安定性、柔軟性、そして築き上げた数多くの実績と信頼が、私たちの強みです。

提供サービス | 累計取引件数 **5.1** 億件超^{※2} 年間流通金額 **5,659** 億円^{※3}



BtoC通販向け
後払いサービス



BtoCサービス向け
後払いサービス

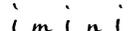


BtoB向け
後払い決済サービス



BtoC向け
会員制決済サービス

導入企業 (一部掲載)



※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITレポート 2023年11月号 BtoC後払いサービス市場調査 (<https://mic-r.co.jp/micit/2023/>) より、2022年度年間取扱高を参照。

※2 全サービスの提供開始から2024年3月31日までににおける取引件数。

※3 全サービスの2023年4月1日～2024年3月31日までににおける取扱高。

会社概要

商号	株式会社ネットプロテクションズ (Net Protections, Inc.)
代表取締役社長	柴田 紳
創業	2000年1月
資本金	1億円
従業員数	412名 (2024年3月31日時点)
事業概要	後払い決済 (BNPL) サービスの開発・提供
本社所在地	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





お問い合わせ

03-4577-9630

(お電話での受付時間 10:00~17:00 土日祝日を除く)

Mail: btob-info@netprotections.co.jp

URL: <https://np-kakebarai.com/>