



NP掛け払い まるわかりBOOK

もう、決済は、 まかせる時代です。

顧客開拓。事業成長。新規事業立ち上げ。業務効率化。働き方改革。
いま、会社の課題は山積みです。

こうした課題を前進させるためのカギが、「決済」にあるかもしれない。
そう聞いたら、驚かれるでしょうか。

この「NP掛け払い まるわかりBOOK」を読めば、その理由が、きっとおわかりになるはずです。
そして、決済をまかせる、という判断が、自社の生産性を向上し、
事業成長を実現させていくための、効果的な戦略であると思えてくるはずです。

ぜひご一読いただき、貴社に「NP掛け払い」を導入したら、
どんな変化が起きるか、想像してみてください。

CONTENTS

- 02 NP掛け払いとは
- 03 ビジネスにひそむ決済の課題
- 04 決済が引き起こす企業の悩み
- 05 決済からの解放
- 06 多様な導入効果
- 07 NP掛け払いの特徴
- 11 もうひとつの特徴
- 12 選ばれる理由
- 14 導入実績
- 15 活用シーン
- 19 使い方
- 20 料金/利用条件
- 21 よくあるご質問
- 23 サービス開始までの流れ
- 24 運営会社
- 25 お問い合わせ先

NP掛け払いとは

企業間取引における「決済」の、
決済業務とリスクを引き受けるサービスです。

企業間における請求をすべて代行し、幅広い顧客を取り込めます。それが、NP掛け払いができること。



ビジネスにひそむ決済の課題

軽視されがちな「決済業務」が事業成長の足枷に。



ビジネスには、さまざまなプロセスがあります。そんななかで、事業を推進したり、拡大するコア業務に比べて、バックオフィス業務の「決済」はどうしても軽視されがちです。決済は通常、多くの業務をこなす必要があります。トラブルが発生すると業務はさらに複雑かつ膨大に。実は、決済がもつストレスや摩擦、ジレンマが、事業成長や業務改革にとって、知らず知らず大きなブレーキとなっています。



決済が引き起こす企業の悩み

こんなこと起きていませんか？

複雑な「決済」に多くのリソースが割かれることで
事業成長の足かせになっています。



社員みんなで
決済業務を
負担している。



営業が
決済業務に
時間を
取られている。



経営層まで
決済業務に
関わっている。



バックオフィスが
取引件数の増加に
対応しきれて
いない。



財務部門が
リスクに過敏になり
与信が通らない。

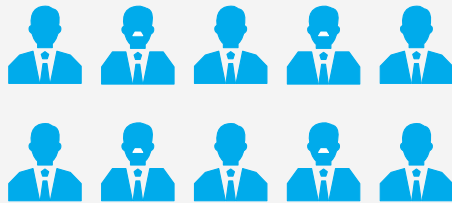


決済業務の
負担が重く
新しいプロジェクトが
進まない。

これまで外部化できなかった「**決済**」の業務とリスクを
すべてまかせることで、事業成長につながります。

想像してみてください、「**決済のない会社**」。

BEFORE



営業担当、経理担当、マーケティング担当、リーダー層、経営層まで、決済の業務とリスクをみんなで抱えて支えている



AFTER



すべて外部化できたとしたら、

- 社員が間接業務から解放され、コア業務に集中できる
- リスクから解放され、顧客拡大できる

決済をすべてなくすことで、事業は成長する。

NP掛け払い

非生産的な業務がなくなる

リスクがなくなる



生産性の向上・働き方改革

社員が、非生産的な間接業務から解放され、コア業務に集中できる。



営業活性化

決済業務にかかっていた時間がなくなり、営業活動に注力できる。



販売チャネルの拡大

リスクを恐れず、あらゆるタイプの法人を顧客化できるようになる。



円滑なスタートアップ

少数精鋭で、コア業務に集中し、効率的な事業拡大を実現できる。



直販型事業の立ち上げ

決済ノウハウや体制がなくても、直販型の新規事業をスピーディーに立ち上げられる。



顧客満足度の向上

後払いでスピーディーに取引したい、お客様のニーズに応えられる。

NP掛け払いの特徴。 業務とリスクの両方を 引き受けます。

1 決済業務をまるごと代行



与信



請求書発行



代金回収



入金管理



督促

2 未回収リスク保証



支払い遅延・未払い 貸し倒れ

決済業務を まるごと代行

決済業務にかかる時間が、全社で月にたった数十分に。
だから、社員がコア業務に集中できます。

柔軟な対応力により、決済プロセスをすべて巻き取ります。

与信からリスク保証まで、決済にまつわるすべてのプロセスをカバー。売り手企業の要望やフローに合わせて、融通をきかせて対応できます。

さまざまな代行/アウトソーシングサービス、管理サービスが存在していますが、決済業務をまるごと代行できるのは、NP掛け払いならではの特徴です。

他社サービスとのカバー範囲の比較

		与信	請求書発行	代金回収	入金管理	督促	未回収リスク保証
NP掛け払い		●	●	●	●	●	●
		← 掛け売りに必要なことをすべてカバー →					
他社サービス	請求書代行サービス	×	○	×	×	×	×
	消込・債権管理サービス	×	×	×	○	×	×
	債権保証サービス ファクタリング	×	×	×	×	×	○
	集金・回収代行サービス	×	○	○	○	×	×

しかも、すべての決済プロセスを、
きめ細かなクオリティで対応します。



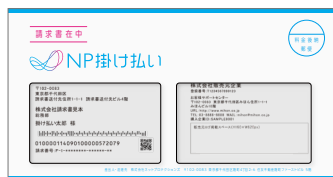
与信

- NP独自の与信管理のしくみにより、
初取引の相手や個人事業主、中小企業などにも与信が可能。
- 与信通過率実績99%。**※2023年3月31日時点
あらゆる法人に、幅広く信用を与えます。
- 与信は**最短即時**で完了。※提案モデルによって異なります
お客様をお待たせしません。



請求書発行

NP掛け払いから買い手企業様に請求書を発行します。
売り手企業様の**会社名**や**ロゴ**を請求書に記載できるので安心。
請求書**再発行**にも対応します。



入金管理

入金管理のすべてをNP掛け払いが引き受けます。
入金の確認、消込、入金間違いへの対応…
そうした手間は一切なくなります。人的ミスもなくなります。



代金回収・督促

精神的にも負担が大きい代金回収、督促も、
すべてNP掛け払いが引き受けます。
毎月決まったタイミングに
NP掛け払いが**全額をお支払い**します。
キャッシュフローも安定化します。



問い合わせ
対応

電話及びメールによる**専用サポートデスク**が、
買い手企業様からの問い合わせに対応します。
(商品、発送に関するお問い合わせは、売り手企業様の対応となります。)

リスク100%保証^{※1}

ギリギリまでリスクを引き受けます。
だからもっと顧客・取引を拡大できます。



支払い遅延・未払い・貸し倒れでも、
代金は100%保証します。^{※1}

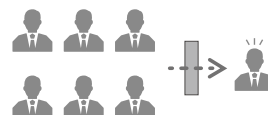
掛け売りの代金は、NP掛け払いがすべて立て替え払いします。
支払い遅延から倒産まで、あらゆるケースで100%代金を保証します。^{※1}
万一の貸し倒れの場合にも、売り手企業様の手続きは、一切不要です。

特許
取得済み

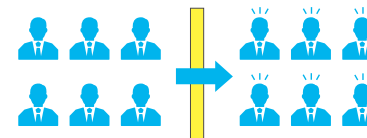
独自の与信管理システムにより、
リスクをギリギリまで引き受けます。

NP掛け払いは、豊富な取引量をもとに、最小限の情報だけで瞬時に多角的なリスク分析を行える与信管理システムを構築。与信できる顧客を大幅に増やし、より多くの顧客と安心かつスムーズな取引開始を可能にします。

一般のサービス



NP掛け払い



与信通過率実績^{※2}
99%

^{※1} 当社所定の審査を通過した取引が対象となります。審査通過後においても、当該取引に関して加盟店と購入企業間に紛争が生じ、速やかに解決ができず、又はそのおそれがあると当社が判断したときその他「NP掛け払い加盟店規約」所定の事由がある取引は、対象外となります。

^{※2} 2023年3月31日時点

お客様にとっても 便利でうれしい

買い手のお客様は、手続きなしですぐ取引できます。
顧客満足度をアップできます。



事前手続き不要

買い手は、事前登録や書類提出、捺印などの手間は一切、必要ありません。NP掛け払いは、売り手企業様からいただく最小限の情報だけで、即座に与信することが可能です。買い手は手間やストレスなく、スムーズに掛け払いでの購入ができます。



多様な支払い方法

口座振り込み、口座引き落としに加え、コンビニ払いにも対応。幅広い支払い方法に対応することで、顧客満足度を向上できます。



個人事業主もOK・最短即時※で与信

個人事業主も含めて、ほぼすべての法人に与信が可能。与信スピードは最短即時※で、すぐにサービスの利用を開始できます。※提案モデルによって異なります



明細発行にも対応

領収書や明細書の発行が求められる場合も対応できます。

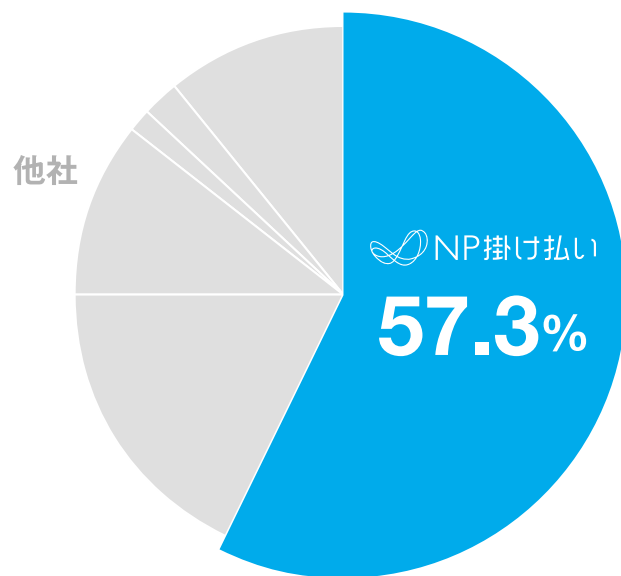
選ばれる理由

他のサービスの上を行くクオリティ。だからNP掛け払いは選ばれています。

既存の代行・保証サービスと 比べた違い	▶ まかせられる範囲	●一部ではなく、 すべてを外部化・自動化 できる。
他社決済サービスと 比べた違い	▶ 使いやすさ	<ul style="list-style-type: none">●個人事業主にも与信可能。与信通過率実績99%※。●手続き不要だから既存顧客もスムーズに移行。●BtoBであればあらゆる販売形態に対応。●請求書に売り手の社名やロゴを記載可能。●請求書の再発行や書類対応も可能。●あらゆる債権に柔軟に対応可能。●あらゆるケースでリスクを保証。●コールセンターが問い合わせに対応。 <p>※2023年3月31日時点</p>
	▶ 買い手様にとっての便利さ	<ul style="list-style-type: none">●書類提出、捺印などの事前手続きが不要。●最短即時※。すぐに利用を開始可能。●コンビニ払い、銀行振込など多様な支払い手段に対応。 <p>※与信スピードは、提案モデルによって異なります</p>

選ばれる理由

他のサービスの上を行くクオリティ。だからNP掛け払いは選ばれています。



BtoB決済代行サービス
取扱高シェア

No.1 ※1



導入店舗数 ※2

3,000店舗突破

累計取引件数 ※3

2,000万件突破

年間取扱高 ※4

1,369億円

※1 ミックITリポート 2022年10月号 BtoB決済代行サービス市場調査
<https://mic-r.co.jp/micit/2022/>

※2 2023年3月31日時点。

※3 サービス提供開始から2023年3月31日までににおける取引件数。

※4 2022年4月1日～2023年3月31日までににおける取扱高。

導入実績

業種・業態を問わず、幅広い企業様にご利用いただいています。



さまざまな活用シーンで利用が拡大



卸売り・業務用販売

活用シーン ▶ P15



法人・オフィス営業

活用シーン ▶ P16



スタートアップ・ベンチャー

活用シーン ▶ P17



EC・通販

活用シーン ▶ P18



直販型新規事業



WEB・クラウドサービス

[継続課金ビジネス]



官公庁・公共団体向け
ビジネス

CASE1 卸売り・業務用販売

個人経営の店舗・業者ともラクに取引

Ex. 飲食店向けに食材の業務用販売

以前は



営業担当が、代金回収や消込にも関わっており、本来やるべき営業活動に集中できていない。

少額注文が多く、月末は大量の請求書発行で経理はパンク状態。

入金遅れも多くて、督促が大きな負担に。未回収債権になることもしばしば。

NP掛け払いの導入で



営業担当が非コア業務から解放され、営業活動に集中できるように。売り上げが大きくアップ。

経理の負担も解決。増員しなくても取引数の拡大に対応できるようになった。

代金未回収がなくなり、キャッシュフローも改善。

コア業務への集中で、生産性アップ。

実際にご利用いただいています! ▶ 住友ゴム工業株式会社 FOODISON [ミドリ安全.com](https://www.mitsubishicard.com)

CASE2 法人・オフィス営業

営業担当に余力が生まれ営業力アップ

Ex. オフィス向けに引っ越しサービスの提供

以前は



掛け売りが当たり前なので自社対応しているが、社内の与信ルールが厳しくて新規口座開設にとっても時間と手間がかかる。

営業しながら代金回収や消込、督促も行っているので営業活動に集中できない。

NP掛け払いの導入で



請求業務がまるごと社内からなくなって、営業活動に集中できるように。顧客開拓がスピードアップ。

面倒な与信手続きがなくなり、最速で当日中に与信が可能に。顧客満足度もアップ。

営業のスピードが上がり、売り上げアップ。

実際にご利用いただいています! ▶ SB C&S ジョブカン Full Speed
Ad Technology & Marketing Company

CASE3 スタートアップ・ベンチャー

少数精鋭での
事業グロースを実現

Ex. 社内インフラサービスを提供する企業の立ち上げ

以前は



掛け払いに自社対応しているが、事業が伸びるに従って毎月何百件もの請求書発行に追われるように。

少額債権に人を付けるとコストが合わない。が、いまのリソースでは取引拡大に対応できない。

少人数で事業グロースしなくてはいけないのに、決済関連の業務が増えてメンバーのコア業務を侵食。

NP掛け払いの導入で



請求業務が社内からなくなり、全員が事業グロースに集中できるように。

人を増やさなくても取引拡大に対応することが可能になった。バックオフィスの不安がなくなり、効率的なグロースを実現。

少数精鋭で、事業グロースを実現。

実際にご利用いただいています! ▶



CASE4 EC・通販

個人事業主にも販売先を拡大

Ex. オフィス家具のEC販売

以前は



前払いで受けた注文の入金が確認できず、商品発送ができないでいたら、お客様から「すぐ欲しい」とクレームが。

個人経営のお客様から後払いで買いたいという電話。与信ができず前払いをお願いしたら、取りこぼしてしまった。

NP掛け払いの導入で



個人経営のお客様にも与信ができるようになり、顧客が拡大した。

注文を受けたらすぐ商品を発送することが可能になり、顧客満足度もアップした。

顧客数も売り上げもアップ。

顧客満足度もアップ。

実際にご利用いただいています! ▶  RAKSUL **オフィスコム**  BEAUTY GARAGE
Professional Beauty Supply

特別なことはなにも必要ありません。

売り上げデータをアップロードするだけ。あとは、入金を待つだけです。



法人営業・卸売りの場合

取引先 情報登録

取引開始時に、
買い手に関する簡単な情報を
NP掛け払いに送信



取引開始

当日~3営業日内に
与信結果が返ってくるので、
与信枠内で取引を開始



取引確定

翌月頭に請求データを
CSVでアップロードすれば、
あとは入金を待つだけ



WEB・クラウドサービスの場合

取引先 情報登録

申し込みがあったら、
買い手に関する簡単な情報を
NP掛け払いに送信



サービス 提供開始

当日~3営業日内に
与信結果が返ってくるので、
与信枠内でサービスを提供



取引確定

翌月頭に請求データを
CSVでアップロードすれば、
あとは入金を待つだけ



EC・通販の場合

受注 情報登録

商品発送前に注文を締める際、
NP掛け払いが選ばれているも
のをCSVでアップロード



商品提供

最短即時で与信結果が
返ってくるので、
商品を発送



取引確定

あとは、NP掛け払いからの
入金を待つだけ



要望に合わせて個別に対応できます。お気軽にご相談ください。

ご利用料金

NP掛け払いのご利用料金は、「手数料」「請求書発行・郵便料金」「月額固定費」から構成されます。

初期導入費用	0円
手数料	取引金額の 1.2% ~ 3.6%
請求書発行費用	1通あたり 0円 ~ 225円 <small>(税抜)</small>
月額固定費	12,000円 <small>(税抜)</small> ~

業界最安水準

多くの実績がある
ネットプロテクションズ
だからこそできます

※取り扱い商材、販売方法などによって異なります。

買い手取引可能額

1社あたり1ヶ月ごと上限金額は、**最大300万円まで**が基本設定です。

ご利用料金・取引可能額は個別にご提案します。お気軽にお問い合わせください。

サービス概要

Q1 売り手への入金はいつですか？

毎月10日に前月中に買い手の支払い期限があった取引をまとめてお支払いします。基本的には月末締め翌々月10日払い(40日サイト)です。

※ 買い手の締め日・支払い日によって異なります。

※ 40日サイト以外にも最短で10日サイトから入金日をご選択いただくことも可能です。

Q2 買い手の支払い期限はいつですか？

基本的には月末締め翌月末払い(30日サイト)です。

※ 個社ごとに変更できます。

Q3 督促は何をしているのですか？

メール、はがき、電話、弁護士法人への委託にて状況の確認を行っています。

料金／利用条件

Q4 手数料の1.2~3.6%や固定費の12,000円~という幅は何ですか？

ご利用料金は個別提案となっており、取り扱い商材や販売方法などにより、算定させていただいております。ご利用料金をお知りになりたい方は、ぜひ一度お問い合わせください。

Q5 最低取引件数や最低取引金額はありますか？

ともに、制限はございません。

取引1件からでもご利用いただけます。

Q6 法人の定義はなんですか？

法人格をお持ちのお客様、屋号を取得されているお客様が対象となります。屋号がない場合にはご相談ください。

導入フロー

Q7 導入までのフローを教えてください

サービス開始までの流れはP23でご案内しております。別途ご利用料金や運用方法についてご案内させていただくため、まずは取り扱い商材やビジネススキームなどをお聞かせください。

Q8 申込みからどれくらいではじめられますか？

申込フォーム入力完了から10営業日ほどでご利用を開始していただけます。

運用

Q9 審査NGの買い手には どう連絡すればよいですか？

別決済方法をご案内いただくか、お取引を中止するなどのご対応をお願いします。

Q10 与信にあたって、買い手から登記簿などの 書類をもらう必要はありますか？

書類は一切必要ありません。通常の企業間取引で取得できる買い手の会社名、住所、電話番号、販売商品などの簡単な情報のみが必要となります。

Q11 NP掛け払いを利用する買い手と、 特別な契約を結ぶ必要はありますか？

売り手から、債権譲渡の旨の通知をしていただければOKです。通知に関するご案内資料はネットプロテクションズでテンプレートをご用意しています。

Q12 サービス利用にあたり、 受発注システムの改修は必要ですか？

必要ありません。ASP型の管理画面を用意しておりますので、インターネット環境があればご利用可能です。

Q13 どのような契約形態で 業務を代行しているのですか？

債権譲渡を通じてサービスを提供しています。なお契約は、規約にもとづき申込みをしていただきます。販売委託契約書等は必要ありません。

NP掛け払い が、貴社にとって最適な運用スキームをご提案します。

STEP 1

貴社の商材やビジネススキームなどをお伺いします。

STEP 2

貴社の要望をふまえ、最適な運用スキーム・サービス利用料をご提案します。

STEP 3

貴社から、申込フォームのご入力と必要書類の添付を行っていただきます。

STEP 4

加盟審査を行います。
約10営業日ほどで完了します。

STEP 5

買い手へNP掛け払いをご案内するための準備*をお願いします。

※ECの場合はサイトへの表記など

STEP 6

NP掛け払いをご利用開始いただけます。

お申込みに必要な書類一式

- ☒ 登記簿 履歴事項全部証明書スキャンデータ
※発行3ヶ月以内のもの
- ☒ 印鑑証明書スキャンデータ
※発行3ヶ月以内のもの
- ☒ その他、必要免許（既得の免許がある場合）

サービス導入に関する注意事項

- 取扱われる商材や提供されるサービスによっては、本決済サービスを利用できない場合がございます。（金券など、換金性の高い商材は利用できません。）
- 登録された取引に関して詐欺などの疑いがある場合、調査を行う場合がございます。状況によっては売り手に協力いただく場合がございます。また、詳細な調査が必要な場合には、売り手へのお支払いを一時的に停止させていただく場合がございます。
- 代金回収できない取引が多い場合に、販売方法などに関してご相談させていただくことがあります。状況によっては、サービス料金の変更やサービス停止などの協力をいただく場合がございます。
- 本決済サービスの利用および契約は、日本国内で事業運営をされている企業に限らせていただきます。また、日本から海外への販売にはサービスを利用できません。
- 個人事業主の方は、本決済をお申込みいただけません。
- 譲渡できる債権には以下のような制限がございます。詳細は加盟店規約をご確認ください。
 1. 本決済サービスの利用条件につき、買い手より了承を得た後に発生した取引のみ譲渡できます。
 2. 分割債権（例えば100万円の売掛債権のうちの30万円分のみ）を引き受けることはできません。
 3. 一度譲渡された債権でも、商品・サービスの内容に関して売り手と買い手とでクレームなどの紛争が明らかとなった場合は、売り手と買い手とで解決していただきます。解決しない場合、弊社から債権をお戻しいたします。
 4. すでに未払いなどの問題が発生している取引先への債権の譲渡はできません。
 5. 解約金や違約金の債権の譲渡はできません。
- サービス手数料および決済事務手数料などの買い手への転嫁はできません。

業界No.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** **4.4億件※2**
年間取扱高 **4,990億円※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

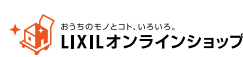
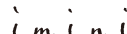


BtoC向け
会員制決済サービス



クレジットカード
決済代行サービス

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リポート 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2023年3月31日までににおける取引件数。
※3 全サービスの2022年4月1日～2023年3月31日までににおける取扱高。

会社概要



Net Protections

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	402名(2023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

関西オフィス所在地
京都府京都市下京区函谷鉾町79 ヤサカ四条烏丸ビル 3階

福岡オフィス所在地
福岡県福岡市中央区天神1丁目1-1 アクロス福岡 6階

東海サテライトオフィス所在地
愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋 21階

四国サテライトオフィス所在地
愛媛県松山市千舟町5丁目3-17-4階

親会社
株式会社ネットプロテクションズホールディングス
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

グループ会社
NP Taiwan, Inc.(恩沛科技股份有限公司)
台湾台北市中山区復興北路378號5樓

Net Protections Vietnam Co., Ltd.
(Công ty TNHH Net Protections Vietnam)
87A Ham Nghi, Nguyen Thai Binh ward, District 1,
Ho Chi Minh City, Vietnam



貴社の課題に合わせて、NP掛け払いの導入プランをご提案します。
まずはお気軽にご相談ください。

 **03-4577-9630**

電話受付時間
10:00～17:00（土日祝日を除く）

 **btob-info@netprotections.co.jp**

 **NP掛け払い**