

企業経営者・事業責任者必見!

決済アウトソーシングが 事業成長につながる 理由とは?



はじめに

- ✓ 社内リソースを最適に配置し成果を出したい
- ✓ 最小限の人員で利益を最大化したい

こうした背景から、昨今、決済業務をアウトソーシングする企業は増えています。

一方で、決済業務のアウトソーシングは「生産性向上」だけが目的と捉えられがちです。ですが、実は生産性向上だけでなく、売上向上や事業成長にも寄与する重要な施策なのです。

本資料では、決済業務のアウトソーシングがなぜ売上向上や事業成長につながるのか、事例を交えてお伝えします。
御社の事業成長のヒントとしてご活用ください。



目次

1	決済業務とは？	P.04
2	決済業務アウトソーシングの現状	P.05
3	御社の決済業務、こんな問題は発生していませんか	P.08
4	決済業務を「すべて」アウトソースし、事業成長に寄与	P.09
5	事例紹介	P.10
6	NP掛け払いサービス紹介	P.14
7	運営会社	P.16
8	会社概要	P.17

決済業務とは？

決済業務は、あらゆる企業にとって必要なだけでなく非常に重要な業務でもあります。
一方で、決済業務にまつわる課題は少なくありません。



与 信

- 取引予定の企業の与信審査に時間がかかる
- 中小企業や個人事業主はリスクが高く与信が付与できない



請求書発行

- 請求内容の確認や調整に時間がかかる
- 毎月、経理担当総出で数営業日を費やして発行している

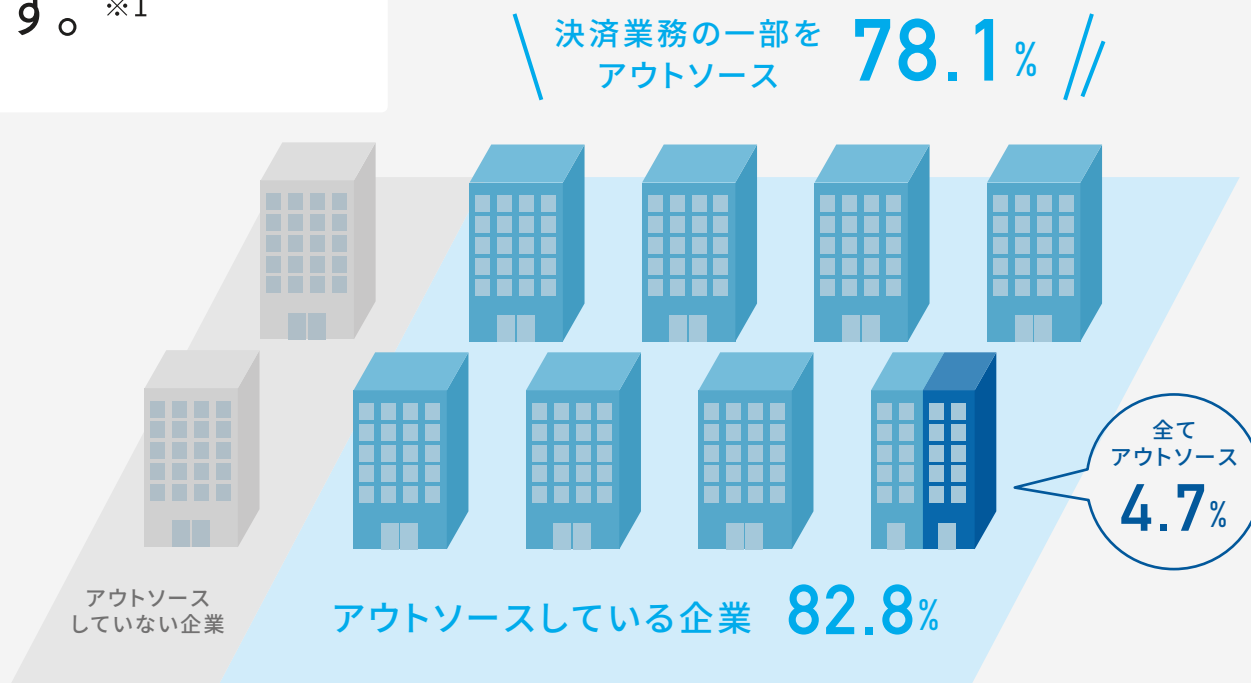


入金管理

- 取引先ごとに入金タイミングが異なり、毎日入金状況を確認しなければならない
- 同じ取引先でも案件単位で請求書が分割され、照合が煩雑

決済業務アウトソーシングの現状

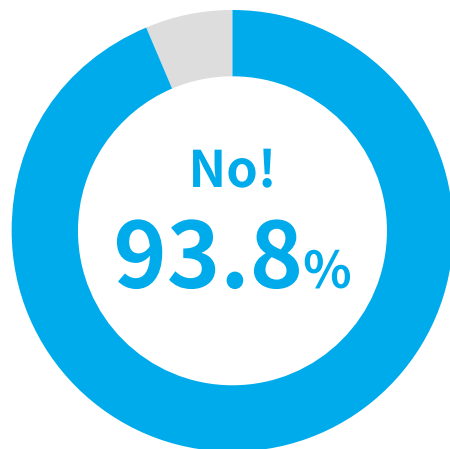
決済業務の一部を
アウトソースしている企業は
約8割に昇ります。 ※1



一方で

依然として心理的・時間的負担は大きいままということも判明しました。

Q 決済に紐づく業務に集中して取り組みたい?※2



約**94%**が
決済に紐づく業務を
集中して取り組みたくない

Q 支払督促・回収業務の経験者は?※3

5人に**4**人



支払督促や回収業務は
大きな
負荷となっています。

※2 「あなたがメインでお勤めの会社で行うことのある業務において、自分で集中して取り組みたい業務はなんですか?」という問いに対し、決済に紐づく業務にあたる項目(経理担当とのコミュニケーション、顧客との支払い条件の調整、与信、督促・回収、貸倒処理(倒産処理・事後対応))をひとつでも選択した人の割合(n=420)

※3 「担当のお客様に対し、支払督促や回収業務を行った経験はありますか。」という問いに対し、少なくともいずれかを選択した人の割合、約82%(n=272)

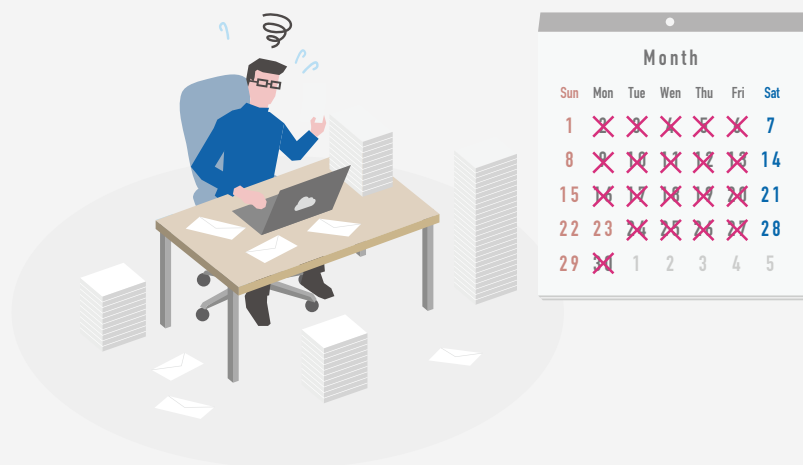
結局、決済に紐づく業務に関わる時間は？

決済に紐づく
業務の割合

1日あたりの
平均労働時間

1日に決済に紐づく
業務にかかる平均時間

$$7.6\%^{※1} \times 9時間^{※2} = 約40分$$



なんと年間 **20日**分

※1 「あなたがメインでお勤めの会社で行うことのある業務全体を100%としたとき、それぞれの業務時間の内訳をお答え下さい。」という問に対し、決済に紐づく業務にあたる項目の平均投下時間割合の合計値から算出 (n=420)

※2 「あなたがメインでお勤めの会社でのあなたの1日あたりの平均労働時間どれくらいですか。残業時間も含めてお答えください。」という問に対する回答の平均値から算出 (n=515)

御社の決済業務、こんな問題は発生していませんか

「一部」のアウトソーシングでは社員の負担を削減し切ることはできず、以下のような問題が発生します。たとえ一部でも社内に決済業務が残っていると、売上向上や事業成長を阻む大きな障壁となるのです。



事業拡大で取引先が急増、決済業務が増え、コア業務にリソースを割けない



与信リスクが障壁となり販路を拡大できず、機会損失が生じている



取引企業からの請求書払い対応の要望に答えられていない

決済業務を「すべて」アウトソースし、事業成長に寄与



与信



請求書発行



代金回収



入金管理



督促

売上向上や事業成長のためには、決済業務の一部だけでなく

決済業務の全てをアウトソーシングする必要があります。

そうすることで社内の各部門は顧客獲得など売上につながる業務や、
戦略的な業務に十分に注力できるようになるからです。

実際に、決済業務の全てをアウトソーシングしたことで
顕著な成果を獲得している企業があります。

始めている企業は、もう結果が出ている

決済アウトソーシングサービスの導入で、事業成長に大きく貢献している事例をご紹介します。



A 社

勤怠管理サービス

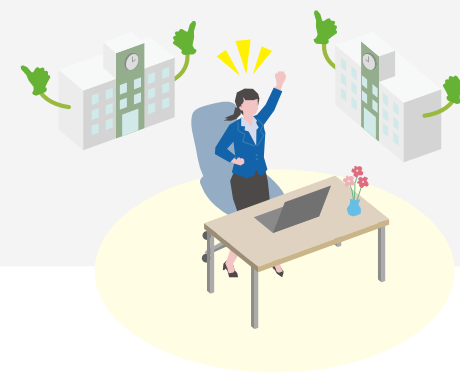
前年比500%
という驚異的な
成長率の達成



B 社

IoT系スタートアップ

事業成長のスピードアップ
を実現



C 社

大手ソフトウェア

売上10%向上
を実現

事例01 | 勤怠管理サービス会社A社

コア業務に集中することで 500%成長を達成

SaaS モバイルゲーム事業、WEBサービス事業、ASP事業



課題

少額・大量の請求業務が、
事業成長の壁になっていた

- 「少額・大量の請求業務」の負担が非常に重かった
- 案件数が増えるに伴い、少額案件の対応が後回しになっていた
- 営業や経理担当の貴重な時間が奪われていた

決め手

業務範囲の広さと、少額案件
でも使いやすい料金設定

- 決済業務を社内のみで処理することに限界を感じ、アウトソーシングを決意
- アウトソーシングにあたっては「決済業務をまるごとお願いできること」「料金が明瞭でコスト面でも優れていること」がポイントだった

効果

顧客数が30倍になっても
業務は1/4に削減

- 導入後、経理・営業担当の負担は大幅に減り、本業に注力できるように。営業人数はほぼ同数のまま、前年比500%という大幅な成長を達成
- 以前は3~4名の社員が4、5日かけて行っていた請求書発行業務を、ひとりで完結できるように。時間と労力を1/4まで削減し、未入金回収率も向上している

事例02 | IoT系スタートアップB社

請求業務をすべて任せ 事業拡大のスピードアップ



課題

取引企業からの 請求書払いのニーズが増加

- 取引企業が増えるにつれ、大手企業からの請求書払いのニーズが増加
- 請求書払いに対応したいが、煩雑な作業が増える懸念があった

決め手

要望に対する対応力と スピード感

- 決済業務をすべて代行できる実績と充実したサポート
- 要望への対応力とスピード感を兼ね備えていること

効果

決済はプロに任せ、 事業成長に注力できるように

- サービス導入により、社員はコア業務に注力できるように
- 自社で行っていた場合には取引を断っていた顧客に対しても、取引できるケースが数多く生まれている
- 自社の与信判断では難しい中小企業、個人事業主といった相手との取引において特に利用価値の高いサービスだと感じている

事例03 | 大手ソフトウェア事業C社

決済をすべてアウトソーシングしてから
売上が約**10%**アップ

EC アプリケーションサービス、オリジナルソフトウェアサービスの企画・開発



課題

前入金による課題が
業務負荷につながっていた

- 入金確認後に納品手配をするためサービス提供が遅くなってしまう
- 未入金で納品が遅れ、債権として滞留してしまう
- 掛け払いのニーズが強いにも関わらず対応できていなかった

決め手

「負荷の削減」ではなく、
「負荷をなくす」という選択肢

- 自社掛けの課題であった与信をアウトソースできること、債権をまるごと外出しできることがポイントとなった

効果

失注が減っただけでなく、
お客様の満足度も大きく向上

- 即日で与信結果が返されるため、注文を受けてから納品までの期間が1週間ほど短縮。時間的負荷だけでなく、社員の心理的負荷も大きく削減
- ニーズのある決済手段だったこともあり、導入してから売上が10%向上した

決済業務の全てをアウトソースするには？



3社の事例から
わかることまとめ

- ✓ 決済の一部だけでなく、決済業務そのものをアウトソーシング
- ✓ その結果、生産性が劇的に向上
- ✓ 削減できた時間でコア業務にリソースを投下、売上向上・事業成長を実現

3社が導入した「NP掛け払い」は
請求業務のすべてをアウトソースできる、BtoB決済代行サービスです。



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		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
		○	○	○	○	○	○
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	×	○	○	○	×	×

「NP掛け払い」とは



「NP掛け払い」は上場企業からベンチャー企業まで、あらゆる業種・販売形態で利用されており、**導入店舗数3,000店舗以上※1、累計取引件数2,000万件以上※2**の実績を誇っています。

企業競争力の向上を目指している方は、ぜひ決済業務を見直し、「NP掛け払い」の利用をご検討ください。

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 **4.4** 億件超^{※2} 年間流通金額 **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)

ANGFA store

太田胃散

ORBIS



HAPPY STORE

SHOP CHANNEL

TAKARA TOMY タカラトミー

mini



※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

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



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/>

