

【ネットプロテクションズ：企業間決済に関する実態調査】
企業間決済において最も使用頻度が高いのは
「現金・請求書払い」の約90%！

～取引社数100社以上で90%を超える経営者が決済業務効率化を意識する反面、
決済業務を丸投げできるBPOサービスの検討企業は少ないという結果に～

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、株式会社ネットプロテクションズ（所在地：東京都千代田区、代表取締役社長：柴田 紳、以下当社）は、「決済業務に関する実態調査」を実施しましたので、その結果について報告いたします。



【調査概要】

調査名：決済業務に関する調査
調査方法：当社独自のインターネット調査
調査期間：2019年2月8日～2月15日
調査対象：全国の経営者・役員610名

※本調査では創業から20年以内の企業を「ベンチャー企業」と定義しています。

※本リリースに関する内容をご掲載の際は、必ず「ネットプロテクションズ調べ」と明記して頂くようお願い致します。

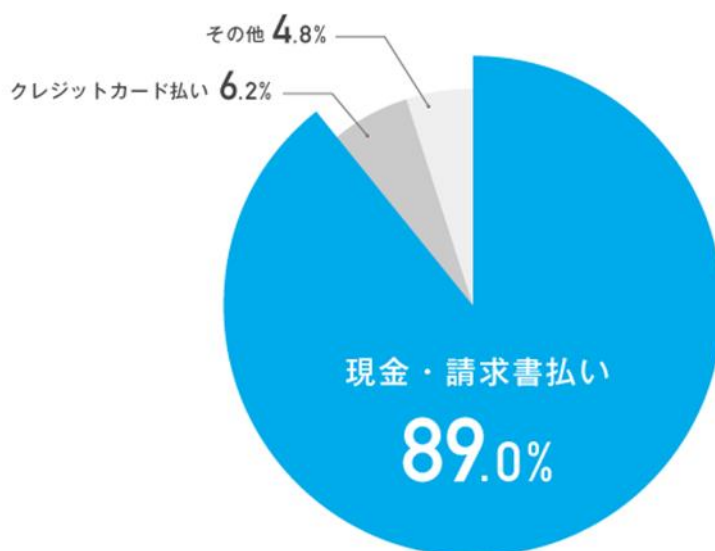
【調査結果概要】

- ・企業間取引で使用頻度が最も高い決済手段は現金・請求書払いで89.0%。クレジットカードよりも請求書払いや現金払いの方が使用頻度が高い。
- ・請求書払いの導入タイミングは「サービス開始時」が大多数、続いて「大手企業との取引開始時」や、「取引企業数の増加時」に導入することが多い。
- ・ベンチャー企業では75.5%、全企業でも63.4%の経営者が自ら決済業務を行ったことがある。また決済業務により業務的にも精神的にも多大なストレスを感じている経営者が多数。
- ・8割以上の経営者が「決済業務の効率化」が重要だと考えている、また取引先数が100社を超えると9割以上の経営者が「決済業務の効率化」を意識、取引先数10社程度でも約半数の経営者が「決済業務の効率化」を意識。
- ・「決済業務効率化」の取り組みに多いのは「機能の一部改善」などの仕組み改善が多い。決済業務をアウトソースするという認知はいまだに低いと推察できる。

【調査詳細】

- 企業間取引で最も使用される決済手段は「現金・請求書払い」で89%！
クレジットカードよりも現金・請求書払いの使用頻度が高い結果に。

企業間取引で使用頻度が最も高い決済方法を1つお選びください。
(n=566)

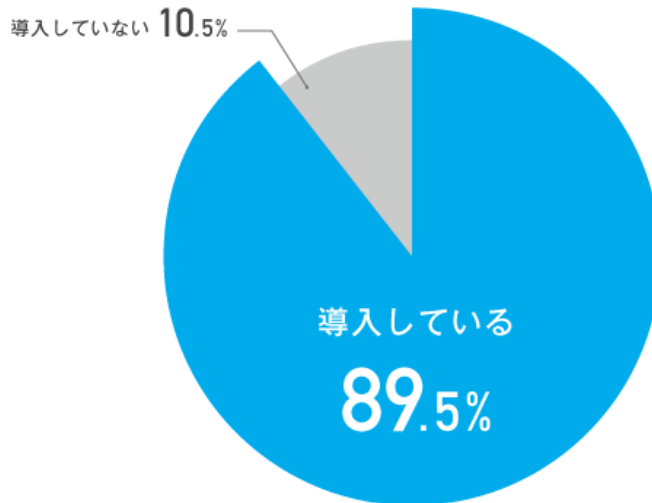


※「現金」、「請求書払い」、「前入金」と回答した方は「現金・請求書払い」として計上。

※「わからない」と回答した方は母数から除く。

現金・請求書払いでの支払いは89.0%と多くの企業でメインの決済方法として使用されていることが分かりました。企業間取引においては、クレジットカードよりも請求書払いや現金払いの方が需要が高いようです。

請求書払いの導入率 (n=610)

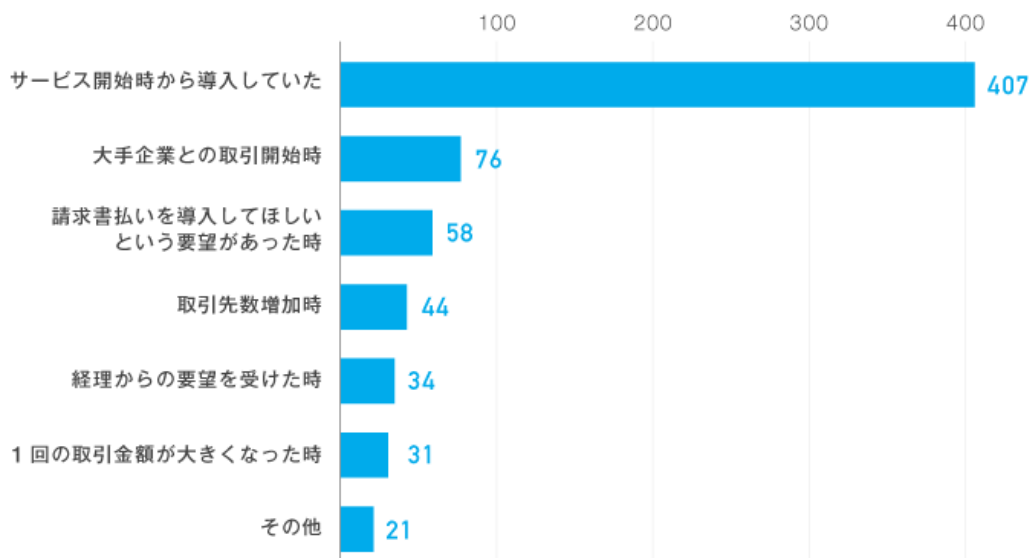


「請求書払いを導入したタイミングを教えてください」という問いに対して、10.5%の企業が「請求書を導入していない」と回答しました。つまり、請求書払いは89.5%と、約9割の企業が導入していることがわかりました。請求書払いは企業間取引において、重要度の高い決済方法の1つだと言えます。

■ 請求書払いの導入タイミングはサービス開始時が大多数。

続いて「大手企業との取引開始時」や「取引企業数の増加時」に導入することが多い結果に。

請求書払いを導入したタイミング (n=546)

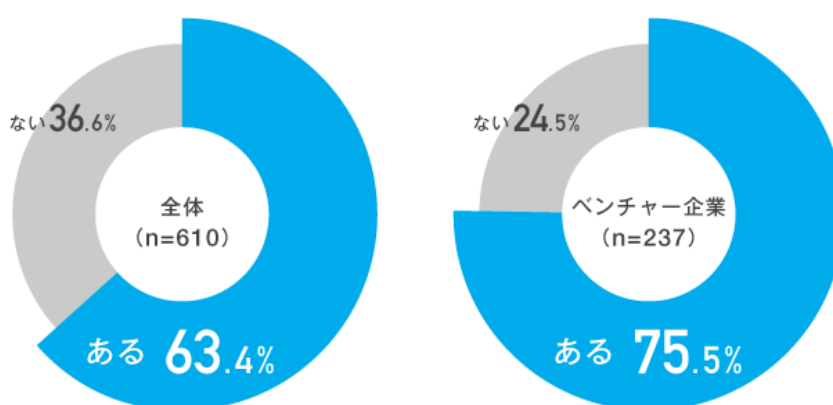


請求書払い導入のタイミングは「サービス開始時期」が最も多くの割合を占め、決済手段として請求書払いの用意しておくことはサービスの提供において重要な要素であると考えられます。

続いて「大手企業との取引開始時」や、「取引企業数の増加時」の割合が多く、請求書払いが事業拡大の際に必要なことが読み取れます。そのため「大手企業との取引開始」前や「取引企業の増加」前に請求書払いを導入することで、スムーズに事業拡大を進めることができると考えられます。

- ベンチャー企業では75.5%、全企業でも63.4%の経営者が自ら決済業務を行ったことがある。また決済業務により、業務的にも精神的にも多大なストレスを感じている経営者が多数。

ご自身で、決済業務（与信審査、請求書作成・郵送、入金管理、督促、現金回収、貸し倒れの対応）を行ったことはありますか？



企業全体で見ると60%を超える経営者が決済業務を行ったことがあり、特にベンチャー企業に絞ると75%にのびます。ベンチャー企業は、「比較的社員数が少ないこと」「社会的にバックオフィスの人材確保が難しくなっていること」から、経営者自らが決済業務を行わざるを得ない状況にあると考えられます。

また、「決済業務で大変だったことを教えてください」の質問に対し、以下の回答が得られました。（一部抜粋）

- ・「信用取引で入金されず未回収のまま逃げられた」
- ・「請求書の発行、封入れに半日かかってしまう」
- ・「事務員の急病で請求書制作が停滞してしまった」
- ・「一部の客が現金での集金しか受け付けない」
- ・「得意先が多すぎて未入金の対応が後手後手になってしまう」
- ・「入金確認が取れず、催促電話に一日費やした」
- ・「入金されずに担当を夜討ち朝駆けで捕まえて支払わせた」
- ・「取引先の都合により、約束の日時より早いイレギュラーな支払いを求められた」
- ・「月末に銀行が混んでいて、窓口での振り込みが間に合わなかった」
- ・「決済業務関連で残業」
- ・「顧客が請求金額を何度も督促しても支払わない時」

回答を見ると、与信、請求書発行、代金回収、入金確認、未入金への対応・督促、イレギュラー対応など、決済業務のフローは多岐に渡り、その1つ1つにおいて負荷がかかっていることが読み取れます。

また、「入金確認が取れず、催促電話に一日費やした」「決済業務関連で残業」の回答にもあるように、決済業務に負荷がかかることで残業をしていたり、決済業務以外の領域に影響が出たりと、いわゆる「働き方改革」を阻害するような状態も見受けられます。

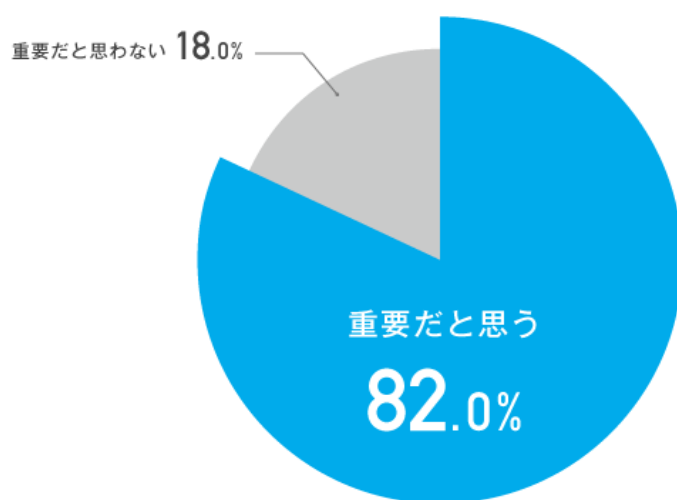
加えて、「顧客が請求金額を何度も督促しても支払わない時」の回答から、入金が遅れている顧客に対して何度も督促を行わなければならないといった、精神的なストレスがかかっていることも読み取れます。

■ 8割以上の経営者が「決済業務の効率化」が重要だと考えている。

また取引先数が100社を超えると9割以上の経営者が「決済業務の効率化」を意識しており、取引先数10社までも約半数の経営者が「決済業務の効率化」を意識している結果に。

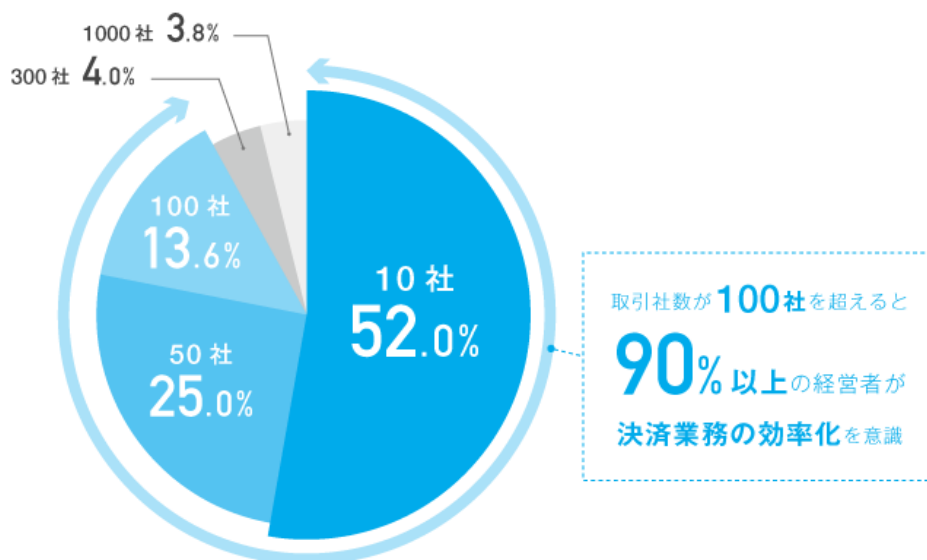
企業成長において「決済業務の効率化」は重要だと考えますか。

(n=610)



取引先が何社を超えたあたりで「決済業務の効率化」を意識し始めましたか。

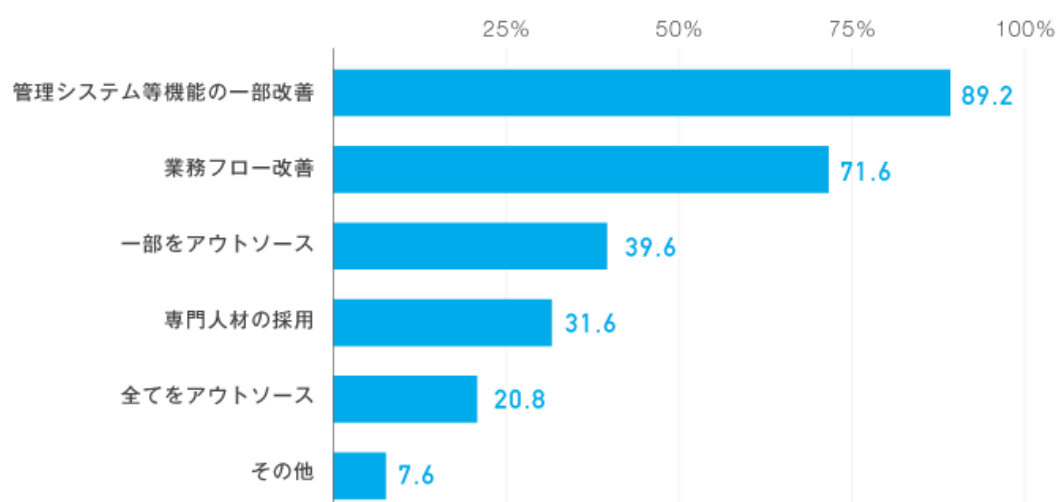
(n=500)



経営者・役員の82%が「決済業務の効率化」を重要だと考えています。また、取引社数が10社を超えたあたりで既に経営者の半数が決済業務の効率化を重要だと考えており、さらに取引先数が100社を超えると経営者の90.6%が決済業務の効率化を意識し始めることがわかりました。経営者はかなり早い段階で効率化を重要視していることがわかります。

■「決済業務効率化」の取り組みに多いのは「機能の一部改善」などの仕組み改善であり、
決済業務をアウトソースするという認知はいまだに低い。

「決済業務の効率化」の手段として、下記の中で取った、または
取りたいと思う手段をお選びください。 複数回答可 (n=500)



上記のグラフで表れているように、業務フロー改善やシステムの一部改善が「決済業務の効率化」として多くの企業で取り組まれています。それに対して、専門人材の採用やアウトソースをするという手段は多くとられていません。「決済業務の効率化」といえば業務フロー改善/システムの一部改善という認知が现阶段で一般的であると考えられます。最近ではBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）の考え方が一般的ですが、今回の調査で決済業務を「全てをアウトソースする」という回答が一番少なかったことから、決済業務のBPOはまだ浸透していないと考えられます。

【「NP掛け払い」について】

「NP掛け払い」は、BtoB・企業間後払い決済サービスです。当社が企業（売り手）と企業の顧客（買い手）の間に入り、買い手への与信から請求書の発行、代金の回収、未回収リスクの保証まで掛け売り業務全てを請け負います。「NP掛け払い」の導入により売り手は営業活動などの価値創造に繋がるコア業務に集中できることに加え、法人から個人事業主までを対象に柔軟に掛け売りの提供ができるため、販路拡大・売上向上が見込めます。また掛け売りの提供は買い手のキャッシュフロー改善にもつながります。本格提供を開始して以来、加盟企業数(アカウント発行数)は約1,700件、累計利用数260万社を超えています。

「NP掛け払い」の詳細はこちら：<https://np-kakebarai.com/>

【株式会社ネットプロテクションズ概要】

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、前年比約140%のスピードで成長を続け、現在では累計利用件数が1億4000万件を突破するまでに至りました。2014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、前年比約170%のスピードで成長を続けております。2017年には、購買体験がこれまでより快適になる新しいカードレス決済「atone（アトネ）」の提供を開始しました。さらに2018年には、台湾においてもカードレス決済サービス「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/
主な事業概要	: BtoC通販向け後払い「NP後払い」の運営 BtoB向け後払い「NP掛け払い」の運営 BtoCサービス向け後払い「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
設立	: 2000年1月
資本金	: 1億円
所在地	: 〒102-0083 東京都千代田区麹町4-2-6住友不動産麹町ファーストビル5F