

2019年11月15日
株式会社ラクーンフィナンシャル
代表取締役社長 秋山 祐二



BtoB の事業成長に必須！掛売り決済サービスの活用効果 & 導入のための無料セミナー開催 <11月22日（金）>

株式会社ラクーンフィナンシャル（本社：東京都中央区、代表取締役社長：秋山 祐二）が提供する BtoB 掛売り決済サービス「Paid」^{ペイド}は、請求業務や回収・督促業務に課題がある企業向けのセミナーを開始します。

第一弾として 11月22日（金）に開催する無料セミナーでは、事業成長を図るうえで重要となる決済業務に対し、BtoB 掛売り決済サービス「Paid」を活用する効果を導入企業の事例を交えてご紹介します。セミナー終了後には、任意参加の個別相談会も実施します。

ECサイトの売上を伸ばしたい企業、サブスクリプションビジネスを展開する企業、バックオフィスを省力化したい企業などにオススメです。

貴社の事業成長を促進する！
BtoB掛売り決済サービス導入の効果

日時：2019年11月22日（金）16:00～17:30
場所：東京都中央区日本橋蛸殻町

無料

日付	取引先	金額
2019/11/05	株式会社ペイド 東京都中央区	100,000
2019/11/05	株式会社ペイド 東京都中央区	123,456
2019/11/05	株式会社ペイド 東京都中央区	123,457

■ Paid セミナー詳細ページ <https://paid.jp/v/contents/pre/seminar/>

■ 概要

開催日時：2019年11月22日（金）16:00～17:30（受付開始 15:30～）

開催場所：株式会社ラクーンフィナンシャル 1F セミナールーム

東京都中央区日本橋蛸殻町 1-14-14

定員：10名（先着）

参加費：無料

■対象

- ・内製化している決済業務を効率化したいとお考えの方
- ・新規事業を立ち上げた方、または立ち上げ予定の方
- ・B2B EC サイトに請求書払いの導入を検討している方
- ・請求業務のアウトソースを検討中の方

今後も、より多くの企業に Paid を活用いただき、その事業拡大に貢献できるよう尽力してまいります。

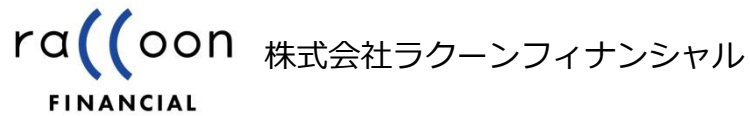
■参照

Paid (ペイド) <https://paid.jp>

BtoB 取引において掛売り決済のニーズは高く、売上拡大には必須の決済手段です。しかし、与信管理や請求書の発行、代金回収等の請求業務にかかる手間やコスト、未回収が発生するリスクを考えると、掛売り決済の導入は簡単ではありません。そこで BtoB 掛売り決済サービス「Paid」は、企業間取引における掛売り決済で発生する請求業務を全て代行し、未入金が発生した際も 100%代金をお支払いしています。



Paid を導入することで売り手企業は請求業務や回収漏れの負担がなくなり、安全で迅速な掛売り取引を実現できます。買い手企業は月締めでの取引が可能となり、キャッシュフロー改善に貢献します。「請求にかかっていた手間や時間が削減されて、本来の業務に集中できる」「未回収リスクがないので、新規顧客とも積極的な取引ができる」と評価され、現在 3,500 社以上の企業に導入されています。一般社団法人 Fintech 協会に加盟。



代表者：代表取締役社長 秋山 祐二
所在地：東京都中央区日本橋蛸殻町 1 丁目 14 番 14 号
設立：2010 年 10 月
資本金：490,000 千円
株主：株式会社ラクーンホールディングス 100%
東京証券取引所市場第一部上場 証券コード 3031
U R L : <https://financial.raccoon.ne.jp>

本件に関するお問合せ先

株式会社ラクーンホールディングス

広報担当 大久保・有本

TEL : 03-5652-1725

MAIL : pr@raccoon.ne.jp

サービスに関するお問合せ先

Paid サポートデスク

TEL : 03-6684-9505