

# B2Bのキャッシュレス決済利用を促進し、 サプライヤー・バイヤー双方の利便性向上を実現

2019年10月から2020年6月に施行された国策「キャッシュレス・ポイント還元事業」以降、キャッシュレス決済を利用する消費者が急速に増大しました。また、日本政府が2025年6月までにキャッシュレス決済比率を倍増し、4割程度とする目標を掲げていることから、キャッシュレス化を含む決済インフラの高度化が日本の成長戦略において主要なテーマになっていることが窺えます。しかしその一方で株式会社ペイジェント（以下、ペイジェント）の推計によると、B2B（企業間取引）におけるキャッシュレス決済率は、わずか0.3%程度に留まり、依然として普及していない状況にあります。こうした背景の下、ペイジェントは、請求代行サービス「Seikyū+（請求プラス）」や「BSPS+支払い代行サービス」を提供し、従来の商習慣に囚われないキャッシュレス決済により、お客様を支援しています。

## B2Bにおいて、なぜキャッシュレス決済は普及しないのか？

その要因は、サプライヤー（売り手）の「決済手数料」と「利用環境」にあるとペイジェントは考えます。実際、クレジット支払いを希望するバイヤー（買い手）が存在するものの、サプライヤーの意向により請求書払いが利用されているケースも多く見受けられます。

キャッシュレス決済の手数料は、銀行振込手数料のように件数に応じて固定額が課金されるのではなく、決済金額に応じた料率で課金されます。従って、取引金額が大きくなればなるほど決済手数料は高額化し、サプライヤーの負担は増えます。さらに、銀行振込の場合、手数料を負担するのはバイヤーですが、キャッシュレス決済

の場合には、通常サプライヤーが手数料を負担しなければならないことも、サプライヤーがキャッシュレスを敬遠する要因です。

また、バイヤー側の法人クレジットカード等の普及は進んでいるにもかかわらず、サプライヤー側のキャッシュレス決済のための環境整備は進んでいません。この要因としては、前述のとおり決済手数料が高いことに加え、サプライヤーの各種の手続きや運用、システム対応が煩雑であることが考えられます。

## キャッシュレス決済がB2Bの課題を解決

B2Bのキャッシュレス決済は普及していないものの、キャッシュレス化により、B2Bならではの課題解決につながるメリットは数多くあります。以下に主なメリットを挙げます。

### ●与信審査の簡略化

現在、B2Bで広く行われている請求書払いの場合には、バイヤーの支払い能力や社会的信用を予め審査する必要があります。しかし、キャッシュレス決済の場合には、既にクレジットカード会社がバイヤーの与信審査を行っているためサプライヤーは審査を行う必要はありません。

### ●取引全体の効率化

請求書払いの場合には、サプライヤーが入金の確認（消込）を行わなければならないと、手間と労力がかかります。また、バイヤーも紙で届いた請求書に対して都度、手作業で支払い作業を行わなければなりません。しかし、キャッシュレス化により、サプライヤー・バイヤー双方の作業は自動化され、業務効率が向上します。

### ●バイヤーのキャッシュフロー改善に寄与

請求書払い（銀行振込）と比較すると、クレジットカード払いの場合には、通常40日程度の支払い猶予が生まれます。

## ペイジェントが提供する B2B キャッシュレスサービス

NTT データと三菱 UFJ ニコスが出資するペイジェントは、安定した経営基盤と優れた技術力を強みに、お客様のビジネスモデルに合わせた豊富な決済サービスを提供しています（図1）。その中から B2B 向けの2つのサービスをご紹介します。

### ●与信から請求確認まで

#### すべてのプロセスを代行する「Seikyu +」

「Seikyu +」は、三菱 UFJ フィナンシャル・グループと株式会社マネーフォワードの合併会社が提供する B2B 請求代行サービスです。サプライヤーが行う作業は、サービス導入時に顧客登録と取引登録/決済処理を行うだけ。入金保証によるリスクのない掛け売りが可能となり、「Seikyu +」が、掛け売りに必要な与信審査、請求書発行発送、入金管理、入金フォロー等請求に可能なすべてのプロセスを代行します。

ペイジェントではその他決済手段と合わせた包括でのサービス提供が可能のため、契約や入金、システム連携の手間やコストを最小限に抑えることが可能です。

### ●「BPSP + 支払い代行サービス」

「BPSP (Business Payment Solution Provider : 法人決済スキーム)」とは、手数料のバイヤー負担を可能にする VISA の提唱する決済スキームで、BPSP 事業者はクレジットカード決済を実施し、バイヤーの代わりとしてサプライヤーに支払いを行います。BPSP は、従来の商習慣と同様に手数料をバイヤーに付与できるためサプライヤーにとって利用しやすいばかりでなく、安価な特別料率により負担も軽減されます。また、BPSP 事業者が介在することでサプライヤーは面倒な手続きや各種法令への対応は不要で、カード決済加盟店になる必要もありません。

ペイジェントでは三菱 UFJ 銀行と連携し、サプライヤーへの支払いを、API で受けリアルタイムで立替払いする「支払い代行サービス」を提供しています。BPSP と本サービスとを組み合わせることにより、カード払いを受け付けた BPSP 事業者がサプライヤーへ銀行振込するプロセスを、必要最小限のオペレーションとシステム連携で実現することが可能となります。また、ペイジェ

クレジットカード	VISA   Mastercard   Diners Club   AMERICAN EXPRESS   JCB   DISCOVER
<ul style="list-style-type: none"> <li>コンビニ「番号方式」</li> <li>コンビニ「払込票方式」</li> </ul>	主なコンビニ: FamilyMart   LAWSON   Daily   7   MINI STOP
<ul style="list-style-type: none"> <li>銀行ネット</li> <li>ATM「ペイジー」</li> <li>口座振替「ワイドネット」</li> <li>銀行振込「仮想口座」</li> </ul>	MUFG   SMBC   三井住友銀行   MIZUHO りそな銀行   ゆうちょ銀行   au   じぶん銀行   セブン銀行
携帯キャリア	au   docomo   SoftBank
その他決済手段	R Pay   Apple Pay   PayPay   WebMoney   G Pay   SEIKYU paidy   支付宝 ALIPAY   UnionPay   ... 他
その他サービス	支払い代行サービス   Payトラスト   不正利用対策サービス   早期入金サービス MUFG

図1 豊富な決済サービス

ントが立替払いを実施するため、BPSP 事業者のキャッシュフロー上の課題も解決することが可能となります。更にアンチマネーロンダリング等当該取引を進める上で必須となる対応もワンストップで提供可能です。

## イネーブラーとして従来の金融機関では 実現できなかった新しい金融サービスを

B2B 決済の提供によって企業の課題解決を目指すことは勿論、ペイジェントではその先も見据えています。

様々な顧客接点を持つ SaaS や BPaaS 等の事業者は、デジタルテクノロジーや事業を通じて獲得したオルタナティブデータにより伝統的な金融機関では実現ができなかった、新しい金融サービスの創造に繋がる可能性を秘めています。しかし、そういった事業者が単独で金融サービスを提供することは難しく、決済/資金移動の仕組みや既存の金融機関との連携が必要です。ペイジェントはイネーブラーとしてそういった事業者の新しい金融サービスの創造をお手伝いしていきたいと考えています。



### 株式会社ペイジェント

(左) 代表取締役社長 河合 寛氏

(右) 事業開発部 植野 貴仁氏

これからも B2B に限らず、市場環境の変化に応じた新しいペイメントサービスを推進していきたいと考えています。決済手段の導入について検討されている方は、どうぞお気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ先

株式会社ペイジェント

[https://www.paygent.co.jp/contact/detail/id\\_65.html](https://www.paygent.co.jp/contact/detail/id_65.html)

TEL : 03-6327-2862 (平日 10:00 ~ 17:00)