



 **Paid**
成功事例集

Paidの事例集をダウンロードしていただきまして誠にありがとうございます。
本資料では、「請求業務の効率化」の成功事例をご紹介します。

請求業務を すべてPaidが代行します！

Paidは請求書発行から代金回収まですべての請求業務を代行する決済サービスです。
「攻め」に注力できる環境を創出し、取引先の拡大や売上UPをサポートします。
気が付いていないうちに、請求業務が事業の拡大や会社の成長を妨げていませんか？



Paidの特徴

幅広い業種で導入が進む決済代行サービス



Paidは、幅広い業種でご利用いただいております。業界屈指の導入企業数を誇ります。「請求業務を何とかしたい！」というきっかけでPaidに興味をもつ企業様が多いですが、最近では「請求業務を効率化することで会社の売上が上がる！」という理解が広まり、ベンチャーから大企業まで、導入企業数を順調に伸ばしています。

Paidが営業の武器になる、3つの理由

「掛売りが使える」と言える！

掛売り決済を提供しているかどうかで、取引先へ与える印象は大きく変わります。Paidは手続きも簡単です。

余計な心配なしで積極的な営業ができる！

小さな取引先だと与信の心配や、未回収になるリスクが営業の邪魔をしていませんか？ Paidを使えば新規顧客の獲得に集中できます。

プラスの業務に時間を使える！

別の業務があるのに、各種書類の手続きや、請求書の発送、督促電話など営業以外の業務に時間を取られていませんか？ Paidを使えば本来の業務に時間を回せます。

請求業務が変わると会社が変わる!?

Paidの効果は導入すればわかる

請求業務を効率化するだけで何かが大きく変わるイメージを持つのは少し難しいですね。まずは資料をお読みください。Paidを利用して請求業務を効率化した企業様からの声を集めました。





Drive@earth
MITSUBISHI MOTORS

三菱自動車工業株式会社

請求先は数千件、「人手を掛けない」 という課題を解決できました

[電動車両事業本部 営業推進部 エキスパート：長井 徹 様]

☐ サービス内容について教えてください

「三菱自動車 電動車両サポート」は、電動自動車(EV)やプラグインハイブリッド車(外部電力を車載バッテリーに充電可能な車;PHEV)のカーライフを充実させる各種サービスをパッケージにしたEV/PHEVユーザーのためのサポートプログラムです。EV/PHEVなどの電動車両の普及を目的として、日本充電サービスとともに電動車両用の充電器設置を推進し、「一枚のカード」で利用できる利便性の高い「充電インフラネットワークの構築」を行っています。

人手を掛けて数千件の請求をし 回収、フォローまでする余裕はなかった

☐ 決済サービスを選ぶために何を重視しましたか？

信頼、スピード、効率の3つが必要だと考えていました。ご存知のように、掛売りは最初にサービスを提供して後から代金をお支払いいただく決済方法ですので、やはり信頼できるパートナーであることが必要でした。

成功事例

- case -
01



また、電動車両サポートは、新しい事業で規模が大きくなることが想定されていたので、いかに効率良く請求業務を行うかというのも最初から課題でした。正直言って人手を掛けて数千件の請求をし、回収・フォローまでする余裕はなかったもので、そういった業務の効率化を含めてたくさんの会員のデータを使って、間違いなくきちっと仕事ができるようなサードパーティーを選定しました。

手続きもスムーズでお客様の利便性もUP!

❏ 導入にあたって不安だった点はありますか？

三菱自動車のサービスなのに、弊社以外にPaidの申し込みも必要であることに、抵抗があるお客様がいらっしゃるのではないかなという不安がありました。しかし、実際にはそういった抵抗は全くなく、トラブルもありませんでした。また、カードで手軽に充電ができるという目的のサービスなので、その手続きが面倒であってはお客様の利便性が下がってしまいます。手続きがWEBで簡単にスピーディーにできるということも、お客様にとっては大きな魅力だと思います。

❏ メリットだと感じている点は？

お客様の中には銀行振込だけでなく、銀行口座引落にしたという方も多いので、どちらでも選択できるというのはお客様の利便性にもつながっていると思います。また、三菱自動車としては、紙の請求書を作って送る手間がいらぬことで、業務が大幅に効率化できています。三菱自動車の電動車両を購入されるお客様は、古くからの三菱車ファンである年配の方々から、先進技術のEV/PHEVに興味を持たれた新しいお客様の両者がいらっしゃるのですが、「電動車両サポート」の入会手続きをWEBで問題なく進めていただけるのは、三菱ブランドが持つ伝統と新しい金融取引サービスである「Paid」の先進性のコラボレーションであると思います。



Profile

会社名 : 三菱自動車工業株式会社

住所 : 〒108-8410 東京都港区芝五丁目33番8号

事業内容 : 自動車及びその構成部品、交換部品等の開発、製造、売買、輸出入等、「三菱自動車 電動車両サポート」の運営

URL : <http://ev-support.mitsubishi-motors.co.jp>



株式会社ietty(イエッティ)

複雑な請求業務を一括整理！ 社内フローがスッキリしました！

[営業部長：中原 久根人 様]

□ iettyについて教えてください

iettyは物件探しをお手伝いするための新しいサービスです。

他社のサービスだと希望の条件に合う物件を探すためのサイトが多いですが、iettyは条件をサイトに登録していただくだけでその内容に合った物件をiettyが探し、候補となる物件情報をユーザーにお届けします。物件の案内はチャットの画面に届き、気に入った物件があればそのまま不動産屋とチャットができるようになっています。

複雑だった請求業務を 一括して整理するためのサービスを探していました

□ Paidを導入したきっかけを教えてください

取引先が増えてきてから入金漏れなども発生するようになり、それを追いかけるのがかなりの手間でした。また請求業務には、経理はもちろんですが以前は社長も携わっていましたし、請求書は営業が発行したりと複数人に業務の負荷がありました。

成功事例

- case - 02



そこで一括して整理するために決済代行サービスを探すことになりました。Paid以外のサービスも検討しましたが、月額費用や初期費用がかかるものが多かったです。そのため、取引金額に応じたマージンのみで利用できるPaidの料金体系が大きな決め手となりました。後はシステムの使いやすさと、クライアント側の申し込み手続きが簡単だったことも決め手でしたね。

以前は複数人が携わっていましたが、
今後は1人で請求業務ができてしまうのが便利です

利用後、目に見える変化はありましたか？

請求業務の社内フローがスッキリしました。今まで自分たちでやっていた請求書の発行を今後はやらなくていいと思うと気が楽ですし、銀行の口座を付け合せて入金の確認することもなくなり、業務量の面での負担がかなり軽くなっています。また、以前は複数人が請求業務に携わっており業務の途中で次の人に引き継ぐことも手間でしたが、今後は担当を決めて1人で請求業務ができてしまうのが便利です。

メリットだと感じている点は？

入金の心配がなくなったのが大きいです。請求金額をPaidに登録するだけで、与信の枠内だったら確実に請求金額が入金されるというのが良いですね。精神的な面がかなり軽くなりました。

未入金の回収は重い業務だと思います。営業担当として精神的な負担になっていました。新規の開拓にもそういった面での不安が付き物で判断が難しかったので、今はPaidの審査に通るかどうかという線引きがしやすくなりました。今後は営業の部分で確実に効果が伸びてくると思っています。精神的な負担なしで踏み込んだ営業ができることは大きなメリットですね。



チャットで相談できるから、
いつでもどこでもお部屋探し！

Profile

会社名 : 株式会社ietty(イエッティ)
住所 : 〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-11-2 アサヒビル6F
事業内容 : お部屋探されサイト「ietty」の運営 / 法人向け福利厚生サービス「ietty Biz」の運営 / 不動産仲介事業
URL : <https://ietty.me>



株式会社グブリー コミュニケーションプランニング事業部

労力は請求業務じゃなくて コンサル業務に使いたい！

[マネージャー：小谷田 太河 様]

☐ 御社の事業内容とその強みを教えてください

ソーシャルメディアを中心としたマーケティングのコンサルティングをしています。その中での取り組みとして、LINE@アカウントの販売と運用支援をしています。LINE@は利用の幅が広く、使い方次第で成果に差が出ます。そのため文言一つや絵文字の使い方から、他SNS等と組み合わせてどういったらお店に来てもらえるのかをお客様の状況に合わせて考えています。いかに顧客とコミュニケーションをとり、結果としてコンバージョン単価を上げていくのが重要です。

Paidだと圧倒的にスピードが早いです

☐ Paidの導入を検討したのは、LINE@のアカウント販売がきっかけですか？

そうですね、販売件数が多かったので自社で請求業務を行うのは難しいと感じました。別の事業では銀行口座の引落しで対応していましたが、登録用紙に直筆での記入と社印が必要だったため、登録にとっても時間がかかっていました。

成功事例

- case -

03



そこでもっと便利なものがないのかと探し、Paidを使うことになりました。Paidだと先方に了承をとってこちらで代理登録できてしまうので、圧倒的にスピードが早いです。

本来の営業としての体制が整い、 営業電話の架電件数が2倍になりました

☑ 業務負担は減りましたか？

だいぶ楽になりましたね。LINEから請求情報が届けばすぐPaidに請求内容を登録できるので、そのスキームをつくれたところがメリットだと感じています。回収周りもPaidを利用する前までは営業がやっていました。支払いを忘れていた企業や、電話が繋がらない企業も多く時間のロスも多かったので、その部分がなくなって良かったです。本来の営業としての体制が整い、電話に集中できる時間が増えました。架電件数はPaid導入前の2倍にまでなっています。

☑ 使ってみていかがですか？

管理画面がシンプルで使いやすいです。またCSVで一括登録もできるのでご助かります。もっと早く導入しておけばよかったと思っているほどです。お客様に対して、登録用紙を書いてくれ!という営業マンの労力をコンサル業務に回したいという気持ちが大きかったので、Paidにお任せしたいと思いました。



Profile

会社名 : 株式会社グブリー
住所 : 〒150-0036 東京都渋谷区南平台町15-13 帝都渋谷ビル8F
事業内容 : サービス開発事業 / インターネットコンサルティング事業 / リクルート事業 / エンジニアリソースマネジメント事業
URL : <https://givery.co.jp>

成功事例

- case -

04

株式会社シンクスマイル

Paidを導入し作業的にも 心理的にも余裕ができました！

[財務・経理部：村上 智貴 様 / 塚越 慧 様]

□ 導入した理由と効果を教えてください

導入前は請求書の発行作業を自社で行っていました。加盟企業数が伸びるに伴い、請求書の発行数が増加していき、この業務にかなりの時間をとられていたので、代行サービスを探していました。特に月末から月初にかけての数日間がとても忙しかったのですが、今はPaidを導入したことで業務を効率化できました。請求書再発行の作業もなくなったので、その点でもだいぶ楽になりました。また、未回収の対応がなくなったことも大きなメリットです。導入前は月に何件もの督促の連絡をしていましたが、これがなくなったことで作業的にも心理的にも楽になりました。



成功事例

- case -

05

株式会社アミナコレクション

与信確認の手間削減と 保証の安心感がメリット

[販売本部営業部：古賀 太郎 様]

□ 自社での後払いと比べていかがですか？

与信金額の確認が簡単にできるようになったところにメリットを感じています。自社で与信の確認をする場合は帝国データを調査するなどしていますが、そこまで深く調べられていないのが現状です。すべてのお客様を調べるとなるとかなり費用も掛かりますし、手間にもなっています。また新規の場合は、6ヵ月～12ヵ月くらいは前払いで取引をしていただかないと後払いをご案内しないようにしているのですが、その間に機会ロスしている可能性もありますよね。その辺りの与信調査も代行してもらえますし、初回のお客様とも安心して後払いで取引ができるのでとても助かっています。



成功事例

- case -

06

株式会社Pharmarket

注文から発送までの時間が短縮でき スピーディーな取引が可能に

[高山 仁 様]

☐ 導入してみたいかがですか？

スムーズな物流体制を実現するうえで、決済の部分はとても重要でした。掛売りであれば注文から発送までの時間を短縮できるため、スピーディーな取引が可能になります。カートとシステム連携しているため、お客様が弊社サイトで注文するとそのまま情報がPaidに流れ、管理画面を開くとリアルタイムで受注データが入ります。あとは注文内容とあっているかを確認して確定ボタンを押すだけなので、運用面で本当に負荷がないのも助かっています。



成功事例

- case -

07

株式会社グラフィック

お客様の支払いの手間が省け 結果的に納期短縮も

[中野 英治 様 / 森脇 健範 様 / 野々口 智之 様 / 真殿 明 様]

☐ 導入後の効果はいかがですか？

法人カード決済だと印鑑証明や代表者の本人確認書類などいろいろと書類の提出が必要なのですが、Paidは申込みの入力画面に必要な項目を入力するだけなので、お客様にとっても分かりやすいです。短納期の商品の場合も、銀行振込だと入金確認できないと出荷できないのですが、Paidだと登録するだけですぐに使えますし、弊社も入金確認をする必要がないので、入金待ちで発送が止まってしまうことがなくなりましたね。スムーズに発送まで進めるので効率化につながっています。



会社概要

| | |
|------|---|
| 社名 | 株式会社ラクーンフィナンシャル(英語名:RACCOON FINANCIAL, Inc.) |
| 所在地 | 本社：東京都中央区日本橋蛸殻町1-14-14 大阪支社：大阪府大阪市中央区南船場4-11-28 南船場ビル 4階 |
| 電話番号 | 03-6661-0577(代) |
| 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) |
| 代表者 | 代表取締役社長 秋山 祐二 |



お問い合わせ

お電話、またはWEBサイトより気軽にお問い合わせください。

Paidお客様サポートデスク

TEL : 03-6684-9505 (平日10:00~18:00)

WEBサイト

<http://paid.jp>

お問い合わせフォーム

<https://paid.jp/v/do/inquiry>

資料請求

<https://paid.jp/fumi/r/dealerform01/input>

ペイド

検索

