



# 成功事例集

企業間決済  
サービス  
導入企業数  
**No.1**<sup>\*</sup>



※日本マーケティングリサーチ機構 2021年9月期調べ。指定領域における検証調査。

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、Paidを導入して売上UPや取引先拡大を実現した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の特長

#### 幅広い業種で導入が進む決済代行サービス



Paidは、ECサイトやSaaS、対面取引など幅広い業種でご利用いただいております。業界No.1※の導入企業数を誇ります。請求業務を効率化して営業に集中したい、請求書払いに対応して取りこぼしをなくしたい、新規事業でリソースをかけずに請求書払いを導入したいといったニーズに応えています。

※日本マーケティングリサーチ機構2021年9月調べ、指定領域における検証調査。

#### Paidが営業の武器になる、3つの理由

##### 決済条件による失注を防げる！

取引先から「掛売り以外の決済だと取引できない」と言われることはありませんか？Paidを使えばどんな取引にも簡単に掛売りを導入できます。

##### 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を利用して売上UPや取引先拡大を実現した企業様からの声を集めました。





coconala

株式会社ココナラ

## Paidが新規事業の強みに！ 請求書払いに対応し、大口案件の顧客を獲得

[ プロダクト統括部：中野 靖大 様 ]

### ☑ サービス内容について教えてください

「知識・スキル・経験」など得意を売り買いする日本最大級のスキルマーケット「ココナラ」というサービスを提供しています。近年は法人様のご利用が増加したこともあり、2021年8月にビジネス利用のお客様専用の「ココナラビジネス」をリリースしました。「ココナラビジネス」には、ビジネス利用に特化したサービスや、チーム管理・連携機能などの便利な機能が備わっており、今後は個人事業主様から大手企業様まで様々な事業や業種の利用を促進していく方針です。

### リスクや工数が懸念で、法人の決済方法として 当り前の「請求書払い」に対応できていなかった

### ☑ 請求書払いに対応していないことでどのような課題がありましたか？

競合となる他社サービスで請求書払いに対応している企業様が多かったので、請求書払いに対応していない時点で弊社が選択肢から落とされてしまうケースがあり、まずは他社比較の土台に乗ることが課題でした。

## 成功事例

### - case - 01



また、ユーザー様が銀行振込を選択した場合は取引ごとに前払いをする必要があり、発注までのタイムラグが生じるなど、請求書払いに対応できないことでユーザー様にご不便をおかけしてしまっていたことが、一番の問題でした。

運用面でも、銀行振込でお支払い後にキャンセルをされた場合、返金処理がかなり手間となっていました。

## Paidがなければ、法人利用はここまで伸びていなかったと思います

### ☑ Paidを導入した決め手は何でしたか？

他社サービスと比較した際に、取引の都度審査をする必要がないというのが大きな違いでした。取引のタブに審査が入ると、購入の途中で作業が止まってしまう可能性があります。ココナラのユーザー様はリピーターが多いこともあり、毎回スムーズに取引を開始できるのは大きなメリットです。またユーザー様専用の管理画面があったり、電話での丁寧なサポート体制があったりという点で、ユーザービリティという面からも優れたサービスだと思い、導入を決めました。

### ☑ 導入後の効果はいかがですか？

やはり一番大きな効果は、請求書払いでなければ利用できなかったお客様の獲得につながったことです。特に大手企業様などは請求書払いの決済しかできない場合もあるので、今まで取りこぼしていた大口案件の顧客獲得にもつながりました。現在は「ココナラビジネス」の中でも、大部分のユーザー様に請求書払いを選択していただき、好評をいただいております。正直Paidを導入していなければ、弊社サービスの法人利用はここまで伸びていなかったのではないかと思います。今後もさらにビジネス利用のお客様にに向けて、サービスを拡大していきたいと考えているのですが、「請求書払いに対応している」ということは、サービスの一つのアピールポイントにもなっています。



### Profile

会社名 : 株式会社ココナラ  
住所 : 〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町20-1 渋谷インフォスタワー6F  
事業内容 : スキルマーケット「ココナラ」「ココナラビジネス」の運営・開発  
URL : <https://coconala.co.jp>



株式会社生活の木

## プラスを生み出す仕事に集中できるように！ 大きな限度額で売上もUPしました

[ EC事業本部 マネージャー：中村 佳央 様 /  
EC事業本部 アシスタントマネージャー：久保庭 侑 様 / EC事業本部：永田 歩菜 様 ]

### ☐ サービス内容について教えてください。

弊社は、主にハーブ・アロマテラピー関連商品を扱うメーカーです。BtoB向けには対面での卸と「ビジネススマート」というサイト上での卸、そして全国約100店舗の直営店の運営やスクールの運営なども行っています。メーカーですが、仕入れの機能と直営店を持っているので、原料を揃えるところから製品の販売まで一貫して行えるというのが弊社の強みです。また全世界に原料のネットワークも持っているのも、マイナーなハーブやアロマでも仕入れができるのが特長です。

### /// 督促業務に時間をとられ、 /// 本来やりたい業務に集中できないのが課題でした

### ☐ Paidを導入したきっかけを教えてください

営業アシスタントが月に2回督促業務を行っており、毎回督促状を出力して封入して発送するという業務に2~3日はかかっていたため、本来やるべきアシスタント業務に集中できないというのが課題でした。

## 成功事例

### - case - 02



その改善のためにも、決済代行の導入を検討していました。ECサイトのリニューアルにあたりShopifyに切り替えたのですが、Shopifyに連携している決済サービスを比較し、限度額が大きく、与信審査をしっかりといただけるPaidに決めました。他社サービスだと限度額が20万ほどだったので、30~40万ほど購入される大口のお客様の場合、限度額が足りなくなってしまうことがネックでした。

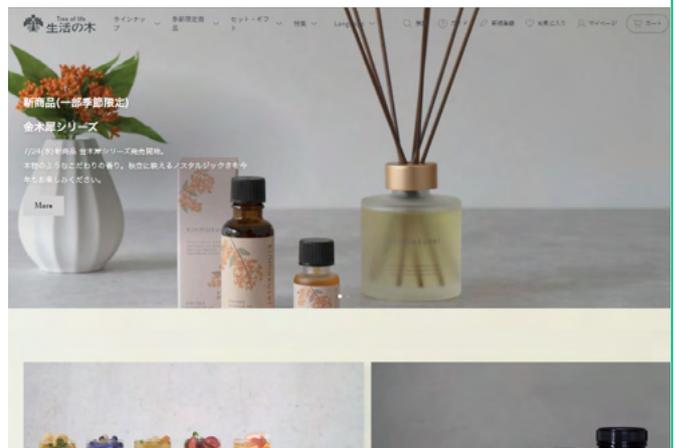
## マイナスをゼロにするためだった時間を、 プラスを生み出す仕事に転換できています

### 利用後、目に見える変化はありましたか？

与信の設定や不良債権の回収といった業務は、マイナスをゼロにする仕事でしかありません。これまでその部分に営業アシスタントの時間がとられてしまっていたのが、今はページを作ったりメルマガを作ったりという、プラスを生み出す仕事に転換できているというのが、非常にうれしい変化です。また自社の与信審査だと未回収リスクが懸念で初回は8万円ほどの上限だったのが、Paidだと個人事業主でも大きな限度額がでるので取引しやすくなりました。

### 売上や取引先の数にも変化は見られますか？

大きな限度額がつくようになったことで、40万円ほどの大口の注文をいただけたり、15万円の注文を定期的に注文いただけたりするお客様が増えました。また、これまで新規のお客様は初回の注文後に書類提出をお願いしており、提出がない場合は利用を停止していました。Paid導入後は、Paidで与信が通らないお客様以外はすべて顧客となっているので、顧客数自体も増加しています。お客様の購入頻度と注文単価が上がっていることと、さらに新規のお客様が増えていることで売上UPにつながっています。対面営業でも営業が請求書発行をするなどで時間を取られているので、営業に注力するためにもPaidを導入したいという声が上がっています。



### Profile

会社名 : 株式会社生活の木  
住所 : 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6-12-20 J6 Front 5F  
事業内容 : ハーブ・アロマテラピー関連事業・商品の開発、卸売販売  
URL : <https://businesssmart.treeoflife.co.jp>



株式会社テンポスバスターズ

## 購入頻度が5倍にアップ！ 今まで取りこぼしていたお客様も固定客に

[ 松本 一希 様 ]

### □ 御社の事業内容とその強みを教えてください

テンポスバスターズは、中小飲食店のオーナー様がお店を開店するにあたって必要な厨房機器や調理道具、備品などの物販、さらに資金調達の相談や内装工事、テナントのご案内まで、お店のオープンまでに必要な支援を幅広く行っています。さらに閉店にあたっての機器の買取りもできるので、まさに開店から閉店までをサポートしています。新品と中古のそれぞれの在庫を置いているので、今すぐ欲しい、今すぐ使いたいという要望に応えることができるのが強みです。

### 掛売りができないと、 取りこぼしや納品までのスピードが課題に

### □ もともと後払いには対応されていましたが、Paidの導入を検討した理由はなぜでしたか？

後払いに関しては保険付きの掛売りと法人カードで対応していましたが、掛売りは保険をかけているものの、帝国データバンクである程度の評点がないと枠がとれない仕組みだったため、中小飲食店はそもそも対象になっていませんでした。

## 成功事例

### - case - 03



そこで対応できないお客様を取り込むためにカード会社を使うことにしたのですが、法人の場合は書類の記入が複雑で、しかも登記簿謄本や代表者の免許証も必要でした。枠は大きくとってもらえるので弊社としては使ってもらいたかったのですが、お客様に手間がかかるため普及しませんでした。他に簡単に使える決済サービスがないかと思って探していたときにPaidを知り、申込書類がとても簡単で印鑑もいらないうし、総合的に見て弊社の業態に合っていると思って導入を決めました。

## 取りこぼしが減っただけでなく、 来店頻度や購入単価もアップしています

### ☐ 導入後の効果はいかがですか？

これまで規模の小さい店舗さんには掛売りを案内できなかったもので、掛売りができないなら少し高くても掛売りができるところで買いたいというお客様もいらっしゃいました。今はそういうお客様を固定客にできているのが非常に助かっています。また、以前は入金確認後の発注だったので、納品までに2日ほどロスがありました。そのロスがなくなり、すぐに取り引できるようになったことで、らせていただける範囲が広がったと感じています。



### ☐ 売上につながる部分での効果も出ていますか？

まず現金払いのお客様の場合は来店していただく必要があるため、購入頻度は月に2回くらいでした。それがPaidだと電話やLINEだけのやりとりで発注できるので、月に10回程度まで購入される回数が増えたお客様もいらっしゃいます。注文金額も以前は1万円前後だったお客様が、冷蔵庫が壊れたから入れ替えたいという相談をしてくださり、15万円ほどの受注につながったケースも出ています。また現金決済の場合、オーナーさん以外のスタッフの方の購入が難しかったのですが、Paidであればその場での支払いが必要ないので、スタッフの方でも店頭に来てすぐに購入できるようになったのもメリットです。



### Profile

会社名 : 株式会社テンポスバスターズ  
住所 : 〒162-0052 東京都新宿区戸山3-15-1  
事業内容 : 飲食店総合サービス支援  
URL : <https://tenposbusters.co.jp>

## 成功事例

- case -

### 04

#### 株式会社キャンドウ

# 売上は4.5倍に！ 機会ロスが減り取引先が増加。

[ 情報システム室 室長：及川 章 様 / 情報システム室：伊藤 一成 様 ]

#### □ 導入後の効果はいかがですか？

一番の効果は、売上が上がったことです。導入前は後払いを希望されるお客様には銀行振込かクレジットカード決済をご案内するしかできなく、後払いでしか購入できないというお客様はお断りせざるを得ませんでした。Paidを導入したことで、そうした機会ロスが減り、導入前の2017年と比べて、2021年の売上は4.5倍になっています。サイト立ち上げ時は現金前払いにしか対応していませんでしたが、クレジットカード決済やPaidでの後払いを導入するにつれて売上が伸びていきました。決済方法の選択肢がたくさんあることが、売上に大きく影響するということを実感しています。



## 成功事例

- case -

### 05

#### ワンストーン株式会社

# 請求業務が4時間から15分に！ 月末月初でも本業に集中できます

[ 代表取締役：池山 智隆 様 ]

#### □ 請求業務の効率化は実現できていますか？

自社で対応していたときは50社近くへの請求業務を1人で対応しており、3~4時間はかかっていましたが、Paid導入後は15分ほどに短縮できています。請求情報の登録さえしておけばPaidが請求業務を代行してくれるため、月末月初でも本業に集中できるのは非常にありがたいです。また、入金確認や支払いがない場合の督促をする必要がないのもメリットです。自社で請求していたときは、会計ソフトと請求書で消込作業をするのが手間でしたし、個人的に電話が苦手だったので督促の連絡は本当に負担でした。こうした心理的な負担がなくなったのも大きな効果だと感じています。



## 成功事例

- case -

# 06

株式会社Saleshub

# 経理業務の負担が1/3に! 決算スケジュールも短縮

[ 人事・広報：岡山 敦美 様 / 経理：河端 純平 様 ]

### ☐ メリットに感じている部分は？

Paidを導入したことで請求業務を含めても経理は1人で対応できていますし、決算中に売掛金が合わないということもないので決算スケジュールを早めることもできています。もしPaidを入れていなかったら経理は最低でも3人は必要で、しかも決算を遅くしてもらわないと対応できていないと思います。経理処理にかかる時間が削減され、実務だけではなく外部対応やコミュニケーションの方にコストが割けるようになりました。今は上場準備も具体的に進んでいるので、これから証券会社さんや外部とのやり取りが増えていくと思いますが、そちらに集中できるというのも大きなメリットです。



## 成功事例

- case -

# 07

株式会社coco

# キャッシュフローが 安定したことも大きなメリット

[ 代表取締役：高橋 俊介 様 ]

### ☐ Paidを導入してみているかがですか？

弊社のメインの取引先であるカーディーラーのような店舗は倒産リスクが比較的高い業種だと思いますが、今までは与信審査も実施していなかったもので、Paidで与信審査をもらえる点や保証がある点は、未回収リスクに対する心理的負担の軽減につながっています。また未入金がなくなって、キャッシュフローが安定したというのも大きなメリットです。スタートアップは「ランウェイ(キャッシュ不足になるまでの残りの期間)」を毎月投資家に報告しないといけないのですが、そのランウェイが非常に長くなりました。代金が100%保証されるだけでこんなに変わるんだなと実感しています。



## 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<br>大阪オフィス：大阪府大阪市中央区難波5-1-60 なんばスカイオ27F |
| 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%<br>東京証券取引所プライム市場上場(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セールスチーム

**TEL : 03-6774-8482** (平日11:00~17:00)

WEBサイト

<https://paid.jp>

お問い合わせフォーム

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

資料請求

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

