

BtoB後払い決済の教科書

ご紹介

「BtoB 後払い決済の教科書」とは

BtoB 後払い決済の中から「最適な 1 社」を「最適な運用スキーム」で導入支援します。
決済専門家の知見活用で、決済探しにかかるタスクが 90%カットできます。

情報収集から社内稟議までお任せで
意思決定だけに集中できます！



基本情報収集は 1 分で完了



候補サービスを専門家と徹底比較



運用体制の要件づくりや
社内稟議資料も万全サポート

あなたのタスク、**90%消滅**

従来のタスク

導入候補調査

資料請求

比較調査

要件定義

商談・交渉

社内稟議

決済決定

資料ダウンロード後の
タスク

導入候補調査

資料請求

比較調査

要件定義

商談・交渉

社内稟議

決済決定

たった
これだけ！

よくある課題

BtoB 後払い決済の採用検討時に、このようなことでお困りではありませんか？



情報収集の効果的な範囲が分からない

BtoC後払いとの違いは？請求代行や保険と比べたメリット・デメリットは？何社に資料請求すれば十分？検討外にしてはいけない会社は？どこまでやればいいのか？



比較検討しても決定的な違いが見つからない

候補企業、どこもアピールポイントの軸が違う。手数料以外で分かりやすい違いが見つけれず、決め手に欠ける。社内稟議を通すためのエビデンスがほしい。

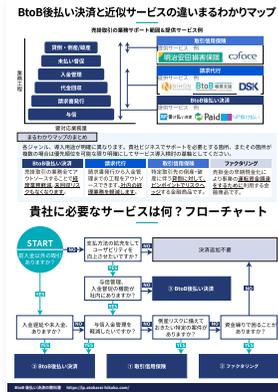


どの決済も社内体制にいまいちフィットしない

既存事業にBtoB後払い決済を導入したいけど、現在運営している社内体制やエンドクライアントの体制にマッチングできる決済がない

サービス紹介

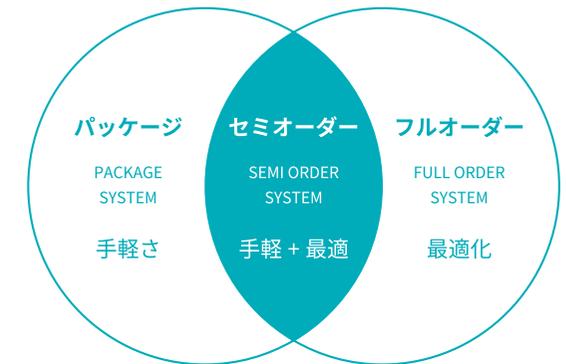
情報収集から意思決定までの決済プロジェクトにかかる時間コスト、精神的労力を削減できます。
社内体制、エンドクライアントへの利便性を考慮した運用スキーム構築で、決済効果の最大化へ繋がります。



今すぐ見る 比較表ダウンロード 無料ダウンロード

BtoB後払い決済比較表

会社名	パッケージ	手軽さ	手軽 + 最適	最適化
1	パッケージ	手軽さ	手軽 + 最適	最適化
2	パッケージ	手軽さ	手軽 + 最適	最適化
3	パッケージ	手軽さ	手軽 + 最適	最適化
4	パッケージ	手軽さ	手軽 + 最適	最適化
5	パッケージ	手軽さ	手軽 + 最適	最適化
6	パッケージ	手軽さ	手軽 + 最適	最適化
7	パッケージ	手軽さ	手軽 + 最適	最適化
8	パッケージ	手軽さ	手軽 + 最適	最適化
9	パッケージ	手軽さ	手軽 + 最適	最適化
10	パッケージ	手軽さ	手軽 + 最適	最適化



プロジェクト進行のための 基本情報収集は1分で完了

BtoB後払い決済がすぐわかる資料をご用意しています。類似サービスの請求代行や取引信用保険との違いもしっかり理解できる内容です。

各決済の違いがハッキリ見え、最適な1社が見つかる

1,200社以上の実績のある専門家がご用意した20項目近い要素から構成される比較表を見ると、今まで同じに見えたサービスに違いがハッキリと見えてきます。ご担当者様の工数、労力が圧倒的に楽になります。

貴社のビジネスモデルにあわせた、最適な決済パッケージ

法人取引は業種業態によって慣行が千差万別です。決済会社のデフォルトパッケージのままでは、あと一步辛い所に手が届きません。1,200社以上を支援した実績をもとに御社が使いやすいセミオーダー決済を、決済会社に交渉します。

サービスの重要性

決済追加プロジェクトにおける段階毎の重要性を解説します。



**プロジェクト着手時の
情報量は、成否に直結。**

プロジェクト準備のための情報収集。資料請求件数×商談で業務時間が削られたので、途中で情報収集を妥協してしまった結果、決済効果・運用コストで最適解でない決済の導入となってしまいます。



**最適の定義を明確に。
売上?粗利率?営利率?**

BtoB掛け払いの運用負荷計算式は複数の係数があります。
例) 開発工数+(経理工数+運用工数)
*稼働期間+手数料*稼働件数
手数料を軸に選ぶと粗利率では最適に見えても、営業利益率で逆の結果になってしまう事例が多いです。



**結局、ローンチできない
ローンチしても効果ない**

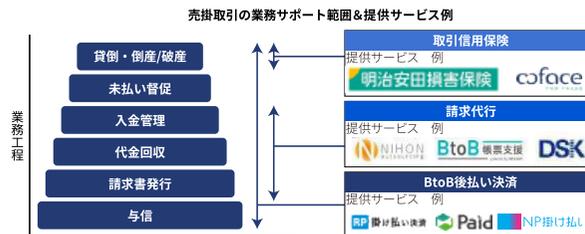
実務フローに適合できず、現場から避けられて使われない
実際の取引に対して与信金額が足りず、実用的でない
エンドクライアントと御社の取引に即した決済を作らないと決済効果は発揮しません。

特長 1. 情報収集は 1 分で完了

プロジェクト進行に必要なための情報収集は、ご自身でやると最速でも 1 ヶ月を要します。
当社にはすでにすべての情報が揃っているため、手間やコストを大幅削減できます。



BtoB後払い決済と近似サービスの違いまるわかりマップ

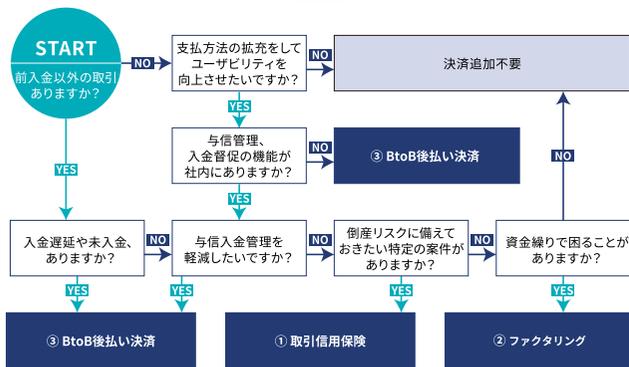


要対応業務量
まるわかりマップのまとめ

各ジャンル、導入用途が明確に異なります。貴社ビジネスでサポートを必要とする箇所、またその箇所が複数の場合は優先順位を可能な限り明確にしてサービス導入検討の基軸としてください。

BtoB後払い決済	請求代行	取引信用保険	ファクタリング
売掛取引の業務全てアウトソースすることで経理業務軽減。未回収リスクもなくなります。	請求書発行から入金管理までの工程をアウトソースできます。社内の経理業務を軽減します。	特定取引先の倒産・破産に伴う貸倒に対して、ピンポイントでリスクヘッジする金融商品です。	売掛金の早期現金化により事業の運転資金調達をするために利用する金融商品です。

貴社に必要なサービスは何？フローチャート



BtoB 後払い決済の教科書 <https://lp.atobarai-hikaku.com/>

特長 2. 各社の違いがハッキリ。最適な 1 社が見つけれられる。

1,200 社以上の支援で培った事例で出来上がった 20 項目にも及ぶスクリーニングシート。
当社だから提供できる視座と情報を加えると、最適な 1 社が見つけれられます。社内稟議もこれで解決。

今すぐ使える比較表テンプレート 無料ダウンロード

B to B 後払い決済比較表

[検討候補](#)
[NP後払い](#)
[Paid](#)
[MoneyForward Kessai](#)
[Zozo 掛け払い](#)
[RQ 掛け払い決済](#)
[お金の.com](#)
[GMO 掛け払い](#)

[注]表中の印は、特別条件運用事項
貴社の状況を確認して、本提案は35項目での比較検討となっています。

比較項目	解決サービス	掛け払いA	法人後払い	企業間取引C	BtoB後払いD	掛け払いE	債権保証決済F
ビジネスモデル 特徴	#1 最新企業形態モデル	○	○	○	○	○	○
	#2 新業	○	○	○	○	○	○
	#3 新業	○	○	○	○	○	○
	#4 法人・個人以外の利用	○	○	○	○	○	○
	#5 顧客DBと決済連携DBの連携性	○	○	○	○	○	○
手数料条件 (税込)	#6 提示内容	特別条件	特別条件	特別条件	一般条件	特別条件	一般条件
	#7 初期費用	無料	無料	無料	無料	無料	無料
	#8 決済手数料率	1.60%	1.70%	1.80%	2.30%	2.50%	1.95%
	#9 月額料	0	0	15,000円	10,000円	0	0
	#10 決済手数料	150円	150円	300円	145円	210円	300円
経済条件	#11 締め支払い	月末締め翌々5日	月末締め翌々10日	月末締め翌々10日	月末締め翌々5日	月末締め翌々10日	月末締め翌々5日
	#12 可否	○	○	○	○	○	○
	#13 最終支払い日	月末締め翌々5日	月末締め翌々10日	月末締め翌々10日	月末締め翌々5日	月末締め翌々10日	月末締め翌々5日
	#14 利用条件	決済手数料●%加算	決済手数料●%加算	決済手数料●%加算	—	決済手数料●%加算	—
	#15 担保条件の売掛保証	○	○	○	△	△	△
支払遅延率	#16 売掛保証期間	1ヶ月	1ヶ月	0日	0日	0日	0日
	#17 督促対応	—	—	—	—	—	—
	#18 滞り倒産企業	○	○	○	○	○	○
	#19 支払滞りの確認	○	○	○	○	○	○
	#20 与信額の中継	—	—	—	—	—	—
与信/運用	#21 与信額の把握	○	○	○	○	○	○
	#22 与信額の上昇率	○	○	○	○	○	○
	#23 与信額の独立性	○	○	○	○	○	○
	#24 売掛データ連携機能	月初3営業日まで	月初3営業日まで	自由に設定可能	当月月末まで	月初3営業日まで	月初3営業日まで
	#25 企業審査	1営業日	最大3営業日	数秒~1営業日	1~3営業日	1営業日	1営業日
顧客の利便性	#26 支払金額確認	即時	即時	即時	即時	即時	即時
	#27 与信上開票印刷	1000万円毎月	1000万円毎月	1000万円毎月	1000万円毎月	1000万円毎月	1000万円毎月
	#28 支払金額印刷	○	○	○	○	○	○
	#29 請求書印刷手段	コンビニ、郵便、引落	郵便、引落	コンビニ、郵便、引落	郵便、引落	コンビニ、郵便、引落	郵便、引落
	#30 振込	○	○	○	○	○	○
提供会社	#31 メール	○	○	○	○	○	○
	#32 支払い遅延時	支払完了後、即利用可	期前10日超過で利用停止、非本邦企業	支払えば即利用可	支払えば即利用可	支払完了後、即利用可	期前30日超過で利用停止、非本邦企業
	#33 手数料の差分を少額入金	500円単位、未払い扱いせず最大1000円超過で繰上	期前10日超過で利用停止、非本邦企業	支払えば即利用可	支払えば即利用可	支払えば即利用可	500円単位、未払い扱いせず最大1000円超過で繰上
	運営会社	株式会社A	株式会社B	株式会社C	株式会社D	株式会社E	株式会社G
	提供会社	株式会社+	株式会社+	株式会社+	株式会社+	株式会社+	株式会社+
サービス開始	2015年	2009年	2012年	2011年	2010年	2009年	

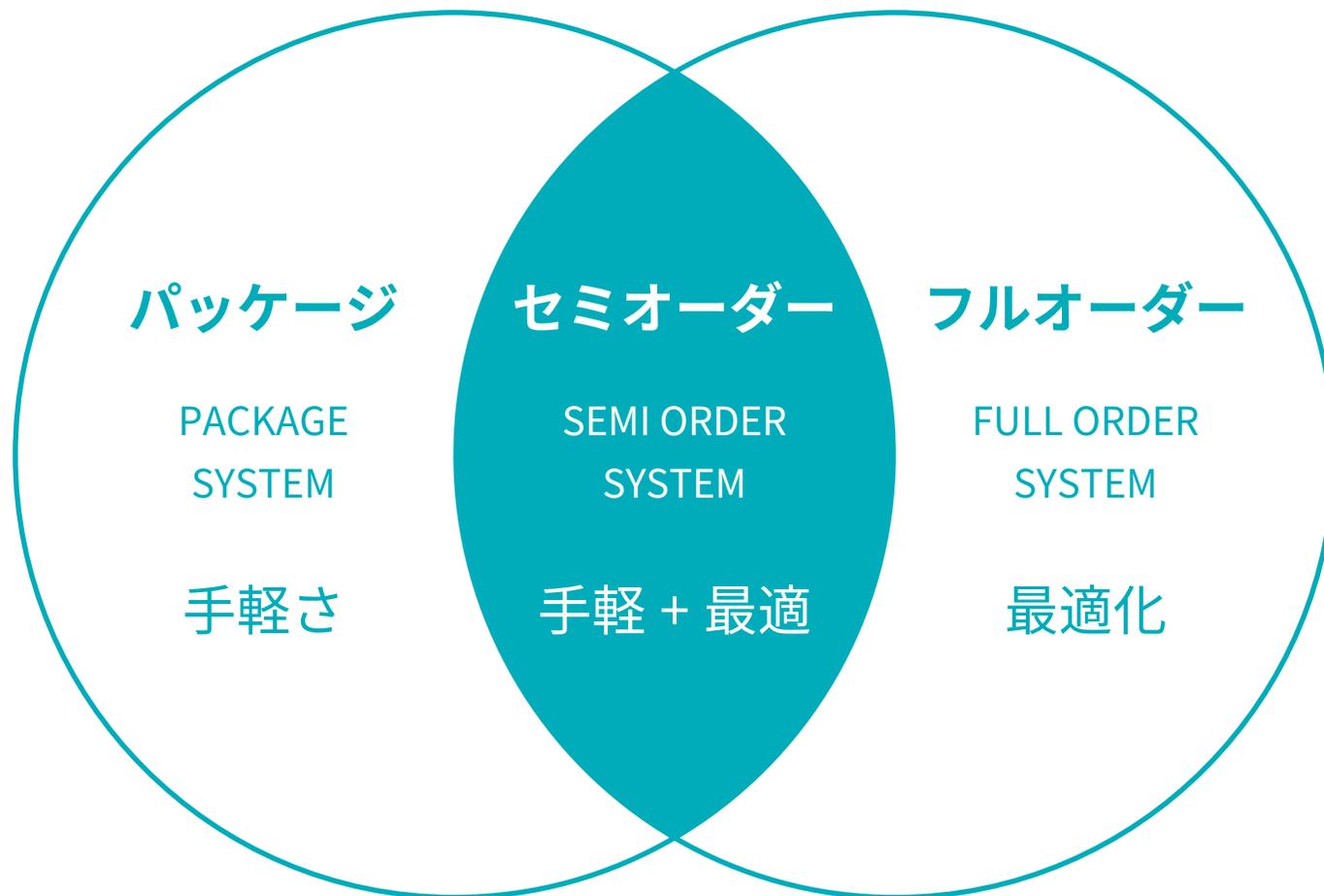
BtoB後払い決済の教科書 お申し込み

ここでは、最適な決済方法の選定に必要とされる様々な条件に関するコンテンツが掲載されています。
 上記を参考に、貴社の状況に合わせた最適な決済方法の選定が出来ます。
 1,000社以上の相談実績で培った当社も最大知見を活用して、決済選びの最適解を皆様にご提供いたします。

Copyright © 2023 C-PLUS Ltd. 当資料の文章、画像などの著作物の全部、または一部を複製、転載、転用することを禁じます。

特長 3. 貴社に合わせたセミオーダーの決済づくり

導入企業とエンドクライアントの取引状況を精査し、既存ビジネススキームに可能な限りより添える決済となるように決済会社とパッケージカスタムの調整を行います。これが決済効果を最大化させる秘訣です。



利用可能
属性

与信枠

入金状況

与信判定
独立性

手数料
差分処理

API 連携

経済条件

...

選ばれる理由

決済領域に専門特化したサービスは、国内オンリーワンで当社だけが提供しています。
大企業からスタートアップまで幅広く、高い評価をいただいております。



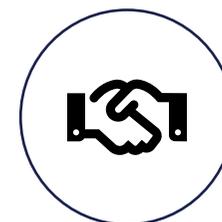
支援実績1,200社以上の 圧倒的ノウハウ

業歴10年、1,200社以上に決済支援を提供してきた圧倒的現場数により培われたプロジェクトノウハウがあります。



国内オンリーワン 他社にはできない情報量

多くの案件と長い時間をかけて決済会社と相互に積み上げた信用信頼がお客様への好条件提案に活かされます。当社でしか引き出せない取引条件が多くあります。



情報収集から導入支援 まで完全無料

BtoB後払い決済の導入に関するご相談は全て無料にて対応させていただきます。
当サイトは決済各社からのご支援で運営されているため、ご相談企業様に費用を請求する必要がありません。

株式会社ビューティーガレージ様の事例

* 美容品卸通販サイト国内最大手級

* 東証プライム証券コード 3180



Professional Beauty Supply

<https://www.beautygarage.jp/>

導入調査に必要な情報収集は即終了。
更に、そこから1ヶ月で比較調査と
社内稟議まで完了。



相談前の課題

- ✓ プロジェクト開始から決済会社決定までの猶予1ヶ月
- ✓ 担当者は兼務で忙しく、猶予に間に合う見込みがない
- ✓ ECシステムがスクラッチで、改修工数も含めた比較検討をしたい

相談後の効果

- ✓ 周辺情報、候補企業のピックアップは1週間で完了
- ✓ 商談同席を依頼し、内容精査と社内稟議資料も依頼
- ✓ 本来のコア業務に集中したまま、プロジェクト納期完遂

株式会社渡辺パイプ様の事例

* 建築資材の卸売

* 従業員数 5,606 人 2023 年 04 月時点

SEDIA

SYSTEM

<https://www.sedia-system.co.jp/>

専門家を活用し、最適な 1 社を最適な運用スキームで導入。本プロジェクトは直近の最高成功事例と社内評価。

相談前の課題

- ✓ 社内与信の適格外にビジネス拡大を図りたい
- ✓ 候補企業のサービスの違いが見つけれない
- ✓ 売上効果を最大化させる運用スキームが定まらない



相談後の効果

- ✓ トラブル想定リストを活用し、ポジティブ面だけでなくネガティブ面での比較スクリーニングも実施し万全な運営体制を構築
- ✓ 保有情報量の違いで、BtoB 後払い決済会社の違いが明確に
- ✓ 従来取引状況を考慮したサービスカスタム、運用スキーム構築を実現

ご利用の流れ

step
01

お問い合わせ

お困りの課題、探している情報などお気軽にご連絡ください。



step
02

ヒアリング

お客様の課題解決のために、コンサルタントから内容確認の連絡をさせていただきます。



step
03

提案（候補企業選定）

お客様の課題を解決できる可能性のある候補企業をリストアップしてご説明します。



step
04

提案（導入企業選定）

候補企業の中から、課題解決に効果的な導入企業を絞り込んでいきます。



step
05

決済会社面談

最終候補に絞られた数社と、条件や仕様等細部に渡って内容を詰めていきます。



step
06

導入サービス決定

導入サービスを決定し、ローンチと安定稼働に向けて社内体制と構築していきます。

よくある質問

Q 「BtoB後払い決済の教科書」ってなに？

A BtoB後払い決済の導入にあたり、数多くあるBtoB後払い決済会社の中からベストな選択をしたい！
そんな企業に向けて完全中立の立場で、決済選びの専門的アドバイス・サポートを提供します。
2023年7月時点で1,200社以上のご相談実績による豊富な知見をもとに、ご相談企業にとっての最適な決済選びをサポートします。

Q 相談は無料？費用がかかることはある？

A BtoB後払い決済の導入に関するご相談は全て無料にて対応させていただきます。
当サイトは決済各社からのご支援で運営されているため、ご相談企業様に費用を請求する必要がありません。

Q 決済会社に直接相談するのと、なにが違う？

A BtoB後払い決済会社に直接相談するのと決定的に違うのは下記3点です。
「BtoB後払い決済の教科書」を導入することが、BtoB後払い決済導入プロジェクトの成否に大きく影響します。

1. 採用BtoB後払い決済を決める上での「情報量」と「情報精度」
2. 優先順位の精査
3. 安定稼働から逆算した運用フロー策定

BtoB後払い決済導入を推進する方の業務時間も当サイト活用で大幅（約90%減）に減ります。

Q ほんとうに中立の立場で対応しているの？

A 完全中立です。「BtoB後払い決済会社の提案代行」ではなく「ご相談企業様の選定代行」として対応いたします。
ご相談には、全てのBtoB後払い決済会社を選択肢に入れ、比較検討段階では、「選んだ理由」だけでなく「選ばなかった理由」も明記した資料を提出いたします。ご相談の途中で、提案内容に信頼や中立性を欠く要素が発生した場合は、それ以降のご相談をすべて中止していただいで構いません。

Q 特別な取引条件、特殊な運用条件の交渉も、サポートしてもらえますか？

A はい、可能です。当社が保有する1,200社以上の実績と、運用フローの構築ノウハウを組み合わせた交渉により、一般的には提示されない好条件をご用意できるケースも多くあります。

会社概要

社名	株式会社シープラス
設立	2010年12月
代表者	代表取締役 武藤 将
住所	神奈川県川崎市高津区下作延2-11-11
TEL	044-789-9084
事業内容	【決済コンサルティング】 後払い決済 (BtoC、BtoB)、対面クレジットカード決済、非対面クレジットカード決済、ALIPAY、Wechatペイ
主要取引銀行	三井住友銀行 みずほ銀行
主要取引先	株式会社ネットプロテクションズ GMOペイメントサービス株式会社 株式会社キャッチボール ヤマト運輸株式会社 株式会社スコア GMOペイメントゲートウェイ株式会社 株式会社DGフィナンシャルテクノロジー 株式会社ゼウス ライフカード株式会社 GMOカードシステム株式会社 株式会社ペイジェント マネーフォワードケッサイ株式会社 株式会社ラクーンフィナンシャル 株式会社ROBOT PAYMENT