

NEWS RELEASE

デジタルガレージ、りそなグループと
B2B 決済サービス「請求書カード払いオンライン」を提供開始
～多様化する企業間決済ニーズに対応し、中小企業の業務効率化を支援～

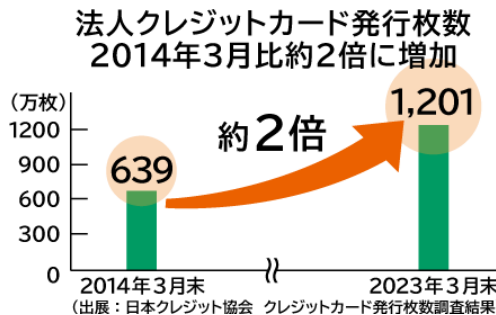
株式会社デジタルガレージ（東証プライム 4819、本社：東京都渋谷区、代表取締役 兼 社長執行役員グループ CEO：林 郁、以下：DG）は、株式会社りそなホールディングス（本社：東京都江東区、取締役兼代表執行役社長：南 昌宏、以下：りそな HD）と、本日、B2B 決済サービス「請求書カード払いオンライン」の提供を開始したことをお知らせいたします。

りそな銀行、埼玉りそな銀行、関西みらい銀行のサービス提供開始は本日より、みなと銀行は 2025 年 1 月以降に提供を開始します。

なお、本件は DG とりそな HD の資本業務提携に基づく取り組みです。



企業間決済市場において、2024 年の電子帳簿保存法改正や、2026 年の手形・小切手電子化などが予定されており、決済手段の移行に伴う業務負担が予測されます。また、クレジットカード決済は、キャッシュフローの改善と資金管理の一本化も実現できることからニーズが高まっており、法人のクレジットカード発行枚数が 2014 年 3 月末から 2022 年 3 月末の 8 年間で約 2 倍に増加^(※1) しています。



これに対応し、中小企業の決済業務効率化を推進するサービスとして、DG とりそな HD は、本件 B2B 決済サービス「請求書カード払いオンライン」の提供に向け、協力してまいりました。

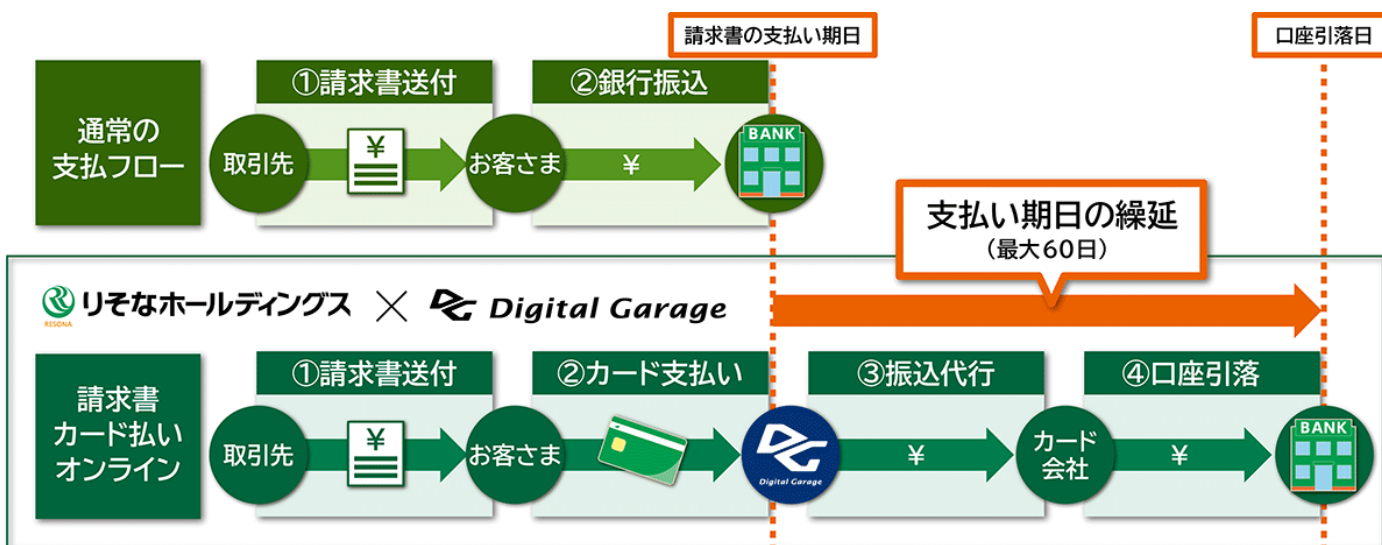
(※1) クレジットカード発行枚数調査結果 日本クレジット協会参照

NEWS RELEASE

■ 「請求書カード払いオンライン」 サービス概要

「請求書カード払いオンライン」は、銀行振込の請求書をクレジットカード払いに切り替えることで、実質的な支払い期日を繰延できる決済サービスです。りそな決済サービス（本社：東京都江東区、代表取締役社長：広川 正則）が、委託先である DG を通じて、お客様の請求書の振込を代行することで、カード払いに対応していないお取引先に対しても、クレジットカードを利用した支払いが可能となります。

なお、お取引先に対してはお客様の名義で振込が実施されます。



商品名	請求書カード払いオンライン
対象となるお客さま	りそな銀行、埼玉りそな銀行、関西みらい銀行、みなと銀行のいずれかに口座をお持ちの法人・個人事業主のお客さま
手数料	カード決済金額の 3.0%（税抜、月間手数料なし）
取扱ブランド	VISA/JCB

DGとりそなHDは今後も、2023年12月より取り組む資本業務提携強化^(※2)の一環として、両社の経営資源を融合させ、本サービスの全国展開や他の産業への対象拡大を視野に、両社の協業を拡大させてまいります。

(※2) <https://www.garage.co.jp/pr/release/20231222/>

NEWS RELEASE

■会社概要

株式会社デジタルガレージ <https://www.garage.co.jp/>

パーパス「持続可能な社会に向けた“新しいコンテキスト”をデザインし、テクノロジーで社会実装する」のもと、社会インフラを担う国内最大級の決済代行事業者として、多様な総合決済プラットフォームを提供する決済事業を有しています。またデジタル・リアル領域においてワンストップでソリューションを提供するマーケティング事業、国内外の有望なスタートアップやテクノロジーヘリテージするスタートアップ投資・育成事業などを展開しています。

<ご参考資料>

B2B 決済市場へ向けた、当社サービス「DGFT 請求書カード払い」の戦略的意義と位置付けについて

DGグループは、社会や産業構造が大きく変化する中、幅広い事業者のDXを牽引すべく、決済とデータ、テクノロジーを融合したグループ戦略「DG FinTech Shift」を掲げています。本戦略のもと「シェア拡大」「新サービス開発」「収益構造の改善強化」「収益の多層化」の各側面に寄与する施策実行を通じて、より高次な成長を目指しております。

本リリースでご紹介するB2B決済サービス「DGFT 請求書カード払い」は、DGグループが25年に渡りサービスを提供してきた「B2C決済事業」に加え、より市場規模が大きな「B2B決済市場」への進出という戦略上重要な施策として2022年に開始したものです。

日本ではB2B取引において約9割が銀行振込で決済され、クレジットカード決済の利用は6.2%に留まるという調査結果（※1）があります。銀行振込決済においては請求者側にとっては「与信審査」「貸し倒れや支払い遅延」といった課題感があり、請求書業務にも多くの時間が割かれています。また、支払い側にも「資金繰り」「キャッシュフロー」といった課題が多く挙げられます。現在、約1,400兆円（※2）と言われるB2B決済領域において、これらの課題解決に寄与する、キャッシュレス決済・DX・資金繰りをシームレスに提供するFintechサービスが求められています。

このような背景のもと、DGグループはB2B取引において、B2B決済サービス「DGFT 請求書カード払い」により、クレジットカード決済を安定したシステム基盤で提供しています。また独自の与信モデル構築やファクタリング、他サービスの拡充、さらに、業務効率化SaaSサービスと決済のシームレスな連携をDGグループの持つテクノロジーと銀行・クレジットカード会社・商社・業務用アプリケーション提供会社・SaaS企業とのパートナーシップの有効活用を通じ、B2B取引の多種多様な課題の解決に寄与する、新たな決済インフラサービスの提供を目指しています。

また、DGグループは「DGFT 請求書カード払い」事業を手始めに、クレジットカードおよびその取引データを活用した資金繰りや事業効率の改善などに資するサービス群の事業を開発しB2B市場のDXを推進します。

（※1）出典：企業間決済白書（2022年度）

（※2）出典：法人企業統計調査（2022年度）