
NEWS RELEASE

B2B 決済サービス、外部システム事業者との連携を可能にする API 提供を開始
～NP 掛け払いの請求データを自動で取り込むことにより支払業務の利便性を向上～

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：デジタルガレージ）が運営する B2B 決済サービス「NP 掛け払い 請求書カード払い powered by Digital Garage」は、株式会社ネットプロテクションズ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：柴田 紳、以下：ネットプロテクションズ）が提供する「NP 掛け払い会員サービス」と、API（Application Programming Interface）を活用したシステム連携を開始しましたのでお知らせいたします。



本機能により「NP 掛け払い」の請求データを B2B 決済サービスに自動で取り込むことが可能となるため、請求書を受け取った利用者のカード支払業務の利便性が向上します。また、請求書管理システムなどを運営する他の事業者も、本 API を活用することで、デジタルガレージの B2B 決済サービスとのシームレスなデータ連携が可能となります。

▽ 「NP 掛け払い 請求書カード払い powered by Digital Garage」 サービスサイトURL : <https://np-kakebarai.com/buyer-pay/invoice-card/>**▽ 「NP 掛け払い」 サービスサイト**URL : <https://np-kakebarai.com/>**■ 背景**

デジタルガレージは、ネットプロテクションズが提供する企業間取引向けの後払い決済サービス「NP 掛け払い」を利用する中小事業者の資金繰りをサポートする「NP 掛け払い 請求書カード払い powered by Digital Garage」を、2023 年 7 月より運営しています。

従来、「NP 掛け払い」から発行された請求書をカード払いするには、手元で保管している請求書を撮影して画像データ化したり、NP 掛け払い会員マイページにログインし、請求書をダウンロードしたりした上で、「NP 掛け払い 請求書カード払い」に別途ログインし、請求書をアップロードし直すといった作業が必要でした。今回の対応により、請求書情報を自動で「NP 掛け払い 請求書カード払い」に連携することが可能となり、「NP 掛け払い会員マイページ」上で直接「請求書カード払い」を選択出来るようになりました。これにより、ユーザーが双方のシステムへの都度ログインや請求書のアップロード等の手間が削減され、ユーザーの利便性が大幅に向上します。

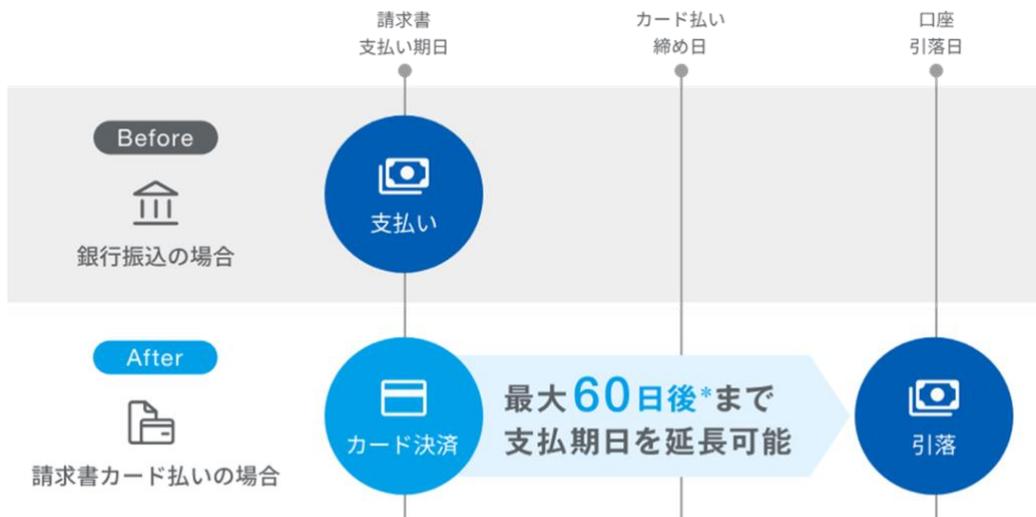
NEWS RELEASE



今後も、NP 掛け払いと請求書カード払いの連携性の向上と両サービスの提供価値の最大化のために、新たな機能追加を共同で進めてまいります。

■ 「NP 掛け払い 請求書カード払い powered by Digital Garage」について

「NP 掛け払い 請求書カード払い powered by Digital Garage」は、取引先から発行された請求書をクレジットカードで支払うことができるサービスです。これまで銀行振込や口座振替などで支払いをしていた場合、新たにクレジットカードの利用が可能となることで、支払期限の実質的な延長につながり、資金繰り改善が見込めます。事前の書類提出等は不要のため、金融機関等からの融資等と比べてクイックに利用ができることから、繁忙期の集中仕入れや設備の故障など突発的な資金繰りニーズに対応します。



*繰越日数はカード決済申請日やご利用カードの引落日によって異なります。

NEWS RELEASE

■「NP 掛け払い」について

「NP 掛け払い」は、企業間取引における後払い決済で発生する与信管理や請求書の発行、代金回収、入金管理、督促などの請求業務を全て代行するフィンテックサービスです。

▽「NP 掛け払い」サービスサイト

URL : <https://np-kakebarai.com/>

▽「NP 掛け払い会員」サービスサイト

URL : <https://np-kakebarai.com/buy/member/>

■会社概要

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

「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」を掲げ、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展開しています。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企業への投資・育成事業などを展開しています。

NEWS RELEASE

<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）

<関連リリース>

2022.11.10

デジタルガレージ、JCB と B2B 向け決済サービスを開始

<https://www.garage.co.jp/pr/release/20221110/>

2023.04.18

デジタルガレージと三井住友トラストクラブ、B2B 向け決済サービスをダイナースクラブ会員向けに提供開始

<https://www.garage.co.jp/pr/release/20230418/>

2023.11.20

デジタルガレージ、佐川急便を中核とする SG ホールディングス傘下の SG システムと B2B 決済サービス「請求書カード払い」を提供開始

<https://www.garage.co.jp/pr/release/20231120/>

2023.11.30

デジタルガレージ、オリコのビジネス顧客向けに売掛金の早期回収を可能にする「カード払いリクエスト」を提供開始

<https://www.garage.co.jp/pr/release/20231130/>

2024.10.17

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

<https://www.garage.co.jp/pr/release/20241017/>