「NP後払いair」提供

決済・請求業務を一括代行

ネットプロテクションズ

後払い決済サービスを提供するネットプロテクションズは、リフォームや家事代行、住宅設備機器の販売・修理などの役務サービスに特化した同サービス「NP後払いair」の導入促進に力を入れている。煩雑な決済・請求業務を同社が一括して請け負い、未払いリスクを100%保証する。導入事業者（加盟店）は確実な集金が可能になるほか、アウトソーシングにより、その分の時間や人員を重要業務などに充てることができる。同社は加盟店の拡大を図るとともに、業界に特化したスキームや機能の開発にも取り組んでいく。

同社は2000年創業。02年から国内初の未払いリスク保証型通販向け後払い決済「NP後払い」サービスの提供を開始した。これを発展させた役務サービス向け「NP後払いair」を15年から提供している。累計取引件数は約4億4千件以上に及ぶ。

「NP後払いair」は未払いリスク保証型の集金代行サービス。役務サービスを提供した事業者に代わり、同社が与信と請求を行い、未収金を保証する。加盟店は、決済・請求プロセスをフルアウトソーシングでき、本業に集中できる。既に住宅設備機器修理・メンテナンス、リフォーム、ハウスクリーニング、家事代行などさまざまな業界で活用されている。

未払いリスク保証も

他社が手掛ける集金・回収代行サービスや請求書代行サービスなどとの違いは、与信、請求書発行、代金回収、入金確認、督促の一連の業務を代行し、未払いリスク保証までカバーしている手厚さだ。同社が業界に先駆けてこのビジネスモデルを構築した。同社が請求書を送り、コンビニ、銀行、郵便局での支払いを可能とした。LINE Pay、一部のドラッグストアやスーパーマーケットでの支払いも可能で、若年層から高齢層まであらゆる世代のさまざまな支払いニーズに対応する。

キャッシュレス化を図る手法には一長一短がある。特に、顧客の自宅への訪問が伴うサービスの場合、クレジットカード決済やメールリンク式決済、QR決済は、端末導入の初期コストや中高年層のユーザーにとっての利便性の点で、購入者のニーズをカバーできないシーンもある。

NP後払いairが多くの事業者に選ばれている理由について同事業責任者の文野雄太氏は、「加盟店のコスト面、運用面の点で無理なく導入できること」だと話す。専用機器の導入や事前登録、アプリのインストールが不要でさまざまな支払いニーズに対応する。こうした簡便さが好評を得て、加盟店の拡大につながっている。

80時間の削減に

加盟店は「NP後払いair」を用いて業務改善につなげている。

パーパス製品のアフターサービス・保守点検などを手掛けるパーパスエコテックは、集金・回収件数が月間数百件にもおよび、一連の業務に月間約120時間もかかっていた。「NP後払いair」を導入後は、約80時間の業務時間の削減を実現。経理担当者や現場作業員が本業に集中しやすい環境を整備できたとしている。

ガス機器の修理やリフォームなどを手掛ける別の加盟店は、リフォームの施工完了後、代金を売掛金にして、後日訪問して集金するケースもあったが、訪問集金に往復のガソリン代や駐車場代、交通費などがかかっていた。「NP後払いair」の導入により、これらのコストを削減できた。

東京ガスはハウスクリーニングや空き家管理などで「NP後払いair」を活用。北海道ガスや東北電力ネットワークなども導入しており、エネルギー業界で導入する事業者が増えている。

新規事業の立ち上げにも「NP後払いair」が活用されている。

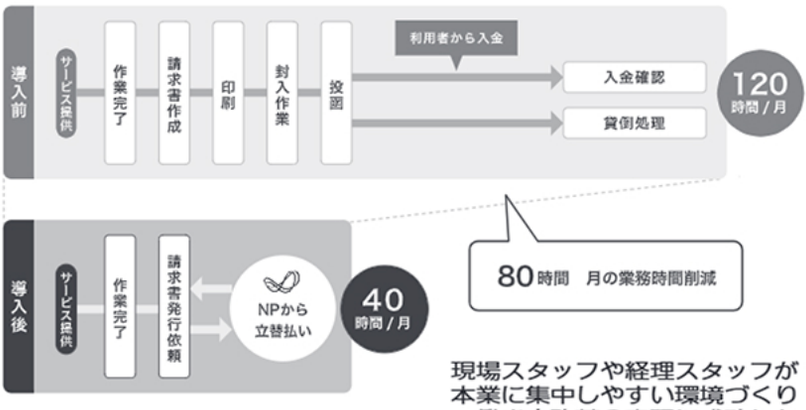
「新規事業では最小工数によるオペレーションを組みたいというニーズがあり、決済についても一本化してできるだけシンプルにしたいといった要望が寄せられている。当社サービスであれば、初期投資ゼロ、最小限の運営コストで幅広い支払いニーズに対応できる」（文野氏）。

与信通過率95%

同社は業界に先駆けてサービスを開始し、これまでに約4億件に及ぶ取引データを蓄積してきた。これが同社の競争力の源泉になっている。未払いリスクのある人の傾向をつかむなど、独自の与信ロジックを構築。与信通過率は95%にも達する。このことは、加盟店が多くの消費者にサービスを提供できることを示している。

今後の事業展開について文野氏は、「当社が対応できる取引を広げていく。現在は数万円～数十万円の取引が主流だが、今後はより高額な商品にも対応できるようにすることも検討していく。業界に特化したスキーム・機能も開発し、企業のさらなる課題解決に貢献していきたい」と語った。

パーパスエコテックの「NP後払いair」導入効果



現場スタッフや経理スタッフが本業に集中しやすい環境づくり・働き方改革の実現に成功した

NP後払いair事業責任者の文野雄太氏