

5 プラットフォームに関する事例調査（４事例）

区分	社名	サービス名等
国内事例	(1) インフォマート社	BtoBプラットフォーム請求書 BtoBプラットフォーム受発注 BtoBプラットフォーム規格書 など
	(2) ラクーン社	Paid、T & G売掛保証
海外事例	(3) Amazon	AWS（クラウドサービス）、AmazonPay Amazonレンディング等
	(4) アリババグループ	アリペイ、芝麻信用 SBアリババクラウド

(1) インフォマート

インフォマート社が提供する「B to Bプラットフォーム」等のサービスは、複数の業界で多数の導入実績あり。



インフォマート社のBtoBプラットフォームの概要、導入効果

調査項目	概要
登録者数 (ユーザー数)	「BtoB請求書」は28万社以上 (利用者は47万人以上)
収支状況	売上高76億円(2018年12月期) 経常利益23億円(2018年12月期)
利用料	月額・数万円から利用可能

【導入事例（コスト削減効果等）】

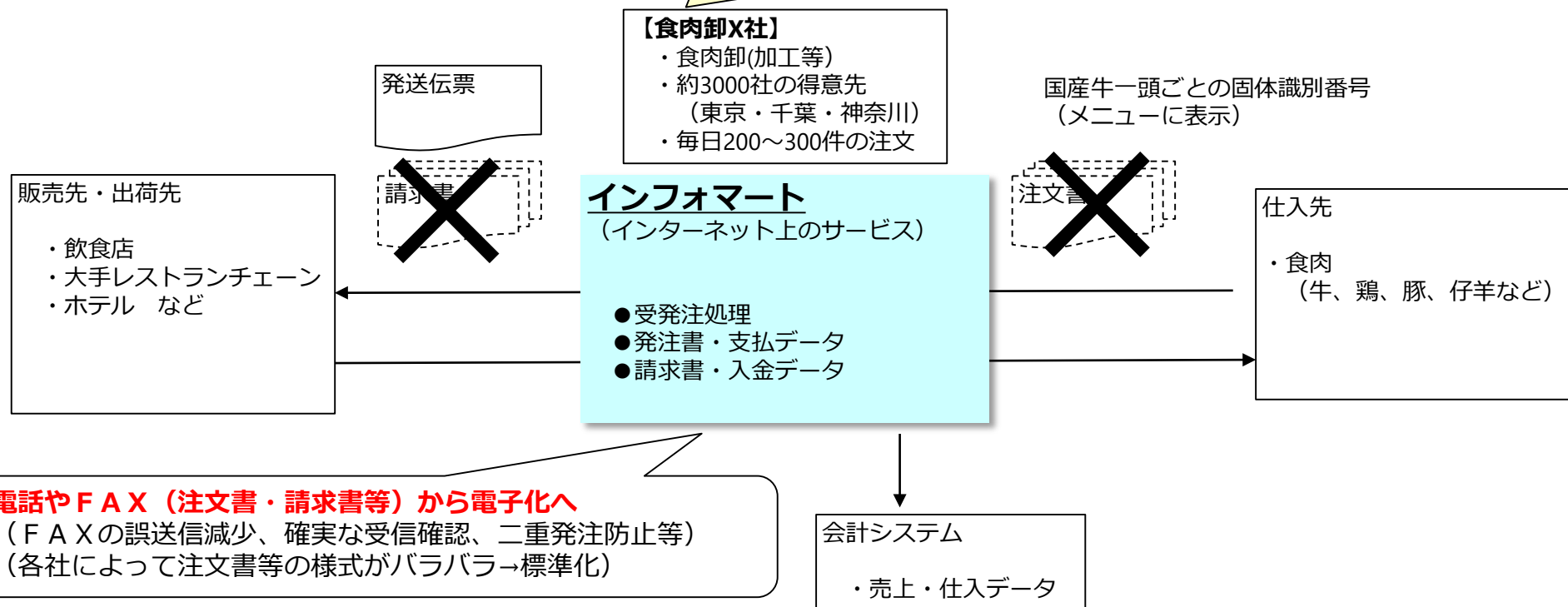
導入会社	主な導入効果	備考
A社（大手飲料メーカー）	月約15万通の請求書を発行。人件費以外に印刷代、封筒代、郵送費等で月間1,000万円以上の経費がかかっていた。 →同システム導入・ペーパーレス化により年間1億円以上のコスト削減を想定	
B社（広告・メディア）	- 毎月の月初に約5時間かかっていた「支払通知書」の作成・送付（100社以上）が2～3分に大幅削減。 - 電子メールの送信ミス、金額転記ミス等も減少。	今後は銀行の振込みデータとの連動も検討中。
C社（生活サービス）	- 月5万通以上の請求書を電子化。 - 年間約400万円のコスト低減効果あり。	
D社（食品スーパー）	- 支払通知書の完全電子化で、仕入先への書類作成・郵送業務がゼロへ。 - 年間1,000時間以上の“時短”で、経理の生産性向上に貢献。	

インフォマート 【食肉卸会社での導入事例】

「B to Bプラットフォーム」について、食肉卸会社での導入事例あり。

【主な改善効果】

- ・きめ細やかなで確実な対応（電話・FAXから電子受発注）
- ・ペーパーレス化による効率化、コスト低減
- ・注文データにコメント入力、双方でリアルタイムに情報共有
- ・蓄積データからの迅速な検索（1ヶ月前の個体識別番号等）
- ・入力及びチェック作業の軽減（システム上の商品マスタの活用、数量・納品日のみの入力）
- ・複数の冷蔵倉庫内にある在庫状況のリアルタイム確認（スマートフォンで閲覧・発注可能）



※インフォマートHP掲載の導入事例をもとに弊社整理

(2) ラクーン社 「Paid」の基本機能

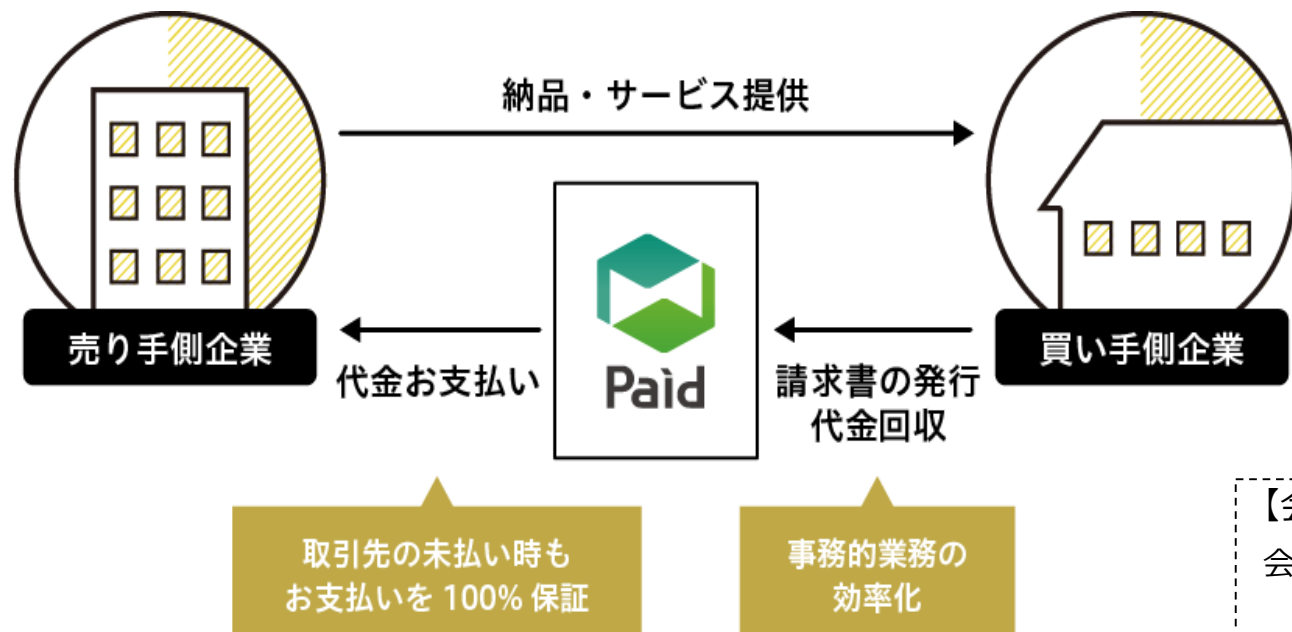
ラクーン社は、BtoB後払い決済サービス(「Paid」)や売掛金保証サービス(「T&G売掛保証」)等のサービスを提供している。

・「Paid」の基本機能

売り手側の企業に代わって与信管理から代金回収業務までをすべて代行し、未入金が発生した際はPaidが100%代金を支払う。

【掛売り取引の手間とリスクを解消するBtoB後払いサービス】

～代金回収を代行し、請求業務の効率化と取引先の拡大を実現～



【Paidの概要】

- ・導入実績3000社以上
- ・限度額：1000万円以下
- ・保証料1～3%程度
- ・初期費用・月額利用料等は0

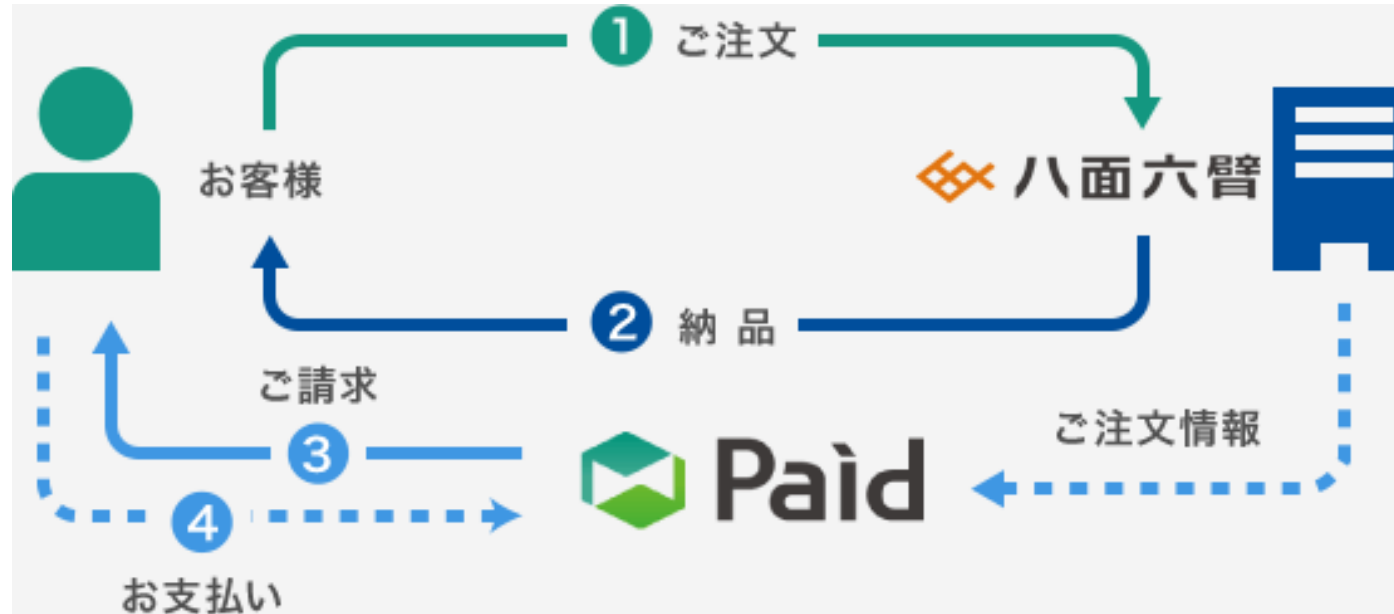
【会社概要】

会社名 株式会社ラクーンホールディングス
(東証一部上場)

所在地 東京都中央区日本橋

設立 1995年9月(法人登記)

（２）「Paid」（ラクーン社の後払いサービス）の活用



- ・午前 2 時まで注文を受ける
- ・社員・アルバイトは朝 6 時出社
- ・15 時までに配送

- 登録料・利用料などの負担無し
 - ・ただし、振込手数料はお客様の負担
- 毎月の売掛決済で、一括のお支払いが可能
 - ・支払方法：「銀行振込」「口座振替（指定口座からの引き落とし）」
 - ・締め日：「20日」「月末」から、ご希望のものを選択可能
- 初回から掛払い（後払い）が可能
決済システムPaidを通じて取引を行うと、取引が初めてのお客様でも掛け（後払い）でお支払い可能

(参考) 「坂ノ途中」社でのPaid導入事例・効果

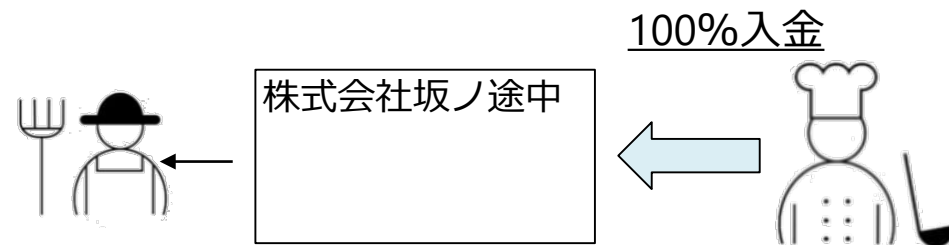
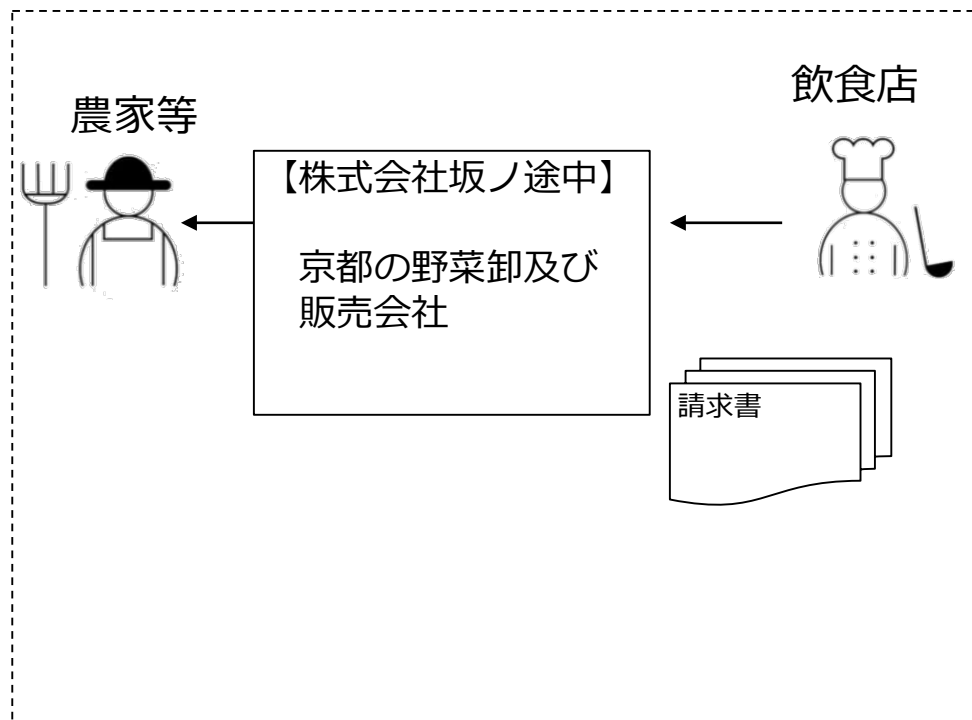
抱えていた課題

- ・未回収リスクが不安で積極的に取引できない
- ・新規取引先との取引が疑心暗鬼



Paid導入後の効果

- ・未回収リスクを気にせずに、売上に集中できる
- ・継続的な取引が増加



【ユーザーの声】

- 「未回収の不安がないので、売上に集中できます！」
- 「紙の管理がなくなり共有も可能に」
- 「店舗間の管理・共有がかんたんに！」
- 「クレジットカードよりも低利率で、お得」

(参考) 「T & G 売掛保証」の概要



売上保証

— 毎月の売上変動が大きい取引先へ —
売上確定後に、その都度保証を掛けられるので無駄がありません。

保証料率 **1.2 ~ 3.0 %**

課金対象：売上金額

支払条件が60日以内の債権が対象
最低保証期間はなし

極度保証

— 毎月安定的に売上のある取引先へ —
1回の手続きで最大1年間の保証が掛けられます。

保証料率 **0.2 ~ 0.65 % / 月**

課金対象：設定いただいた保証金額

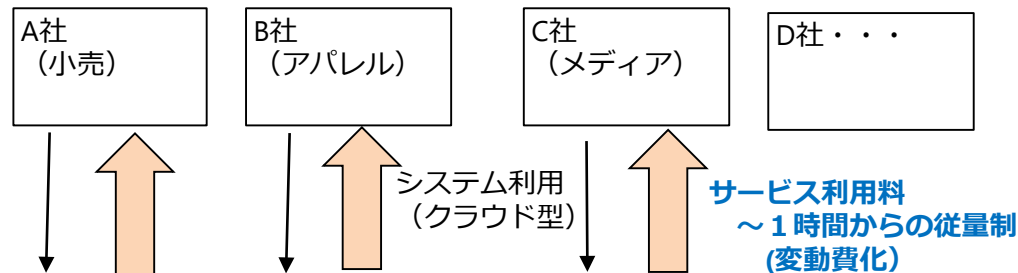
最低保証期間6ヵ月から

(3) Amazon ①BtoBプラットフォーム（「AWS」）

- 利用者のメリット：初期投資が不要、必要な分だけ利用できる（1時間からの従量制の料金）
- バージョンアップ等については、各社の個別対応が不要、最新機能・共通機能をユーザーがすぐに利用可能

【イメージ図】

- 2006年から同サービス開始 2010年に日本語サイト開設
- グローバルで拡大中(190ヶ国・数百万のユーザー)



AWS(Amazon Web Services)

「B to Bプラットフォーム」 (クラウドサービス)

【基本機能】 125のサービスあり

- ・受発注
- ・在庫管理、物流・配送 (アウトソーシング)
- ・ストレージ、データベース、分析、ネットワーキング

決済サービス：「AmazonPay」

- ・IDでひもづけ、クレジットカード番号入力不要

【システム開発・サーバー保有】

- ・高速・堅牢なサーバーを多国籍で保有 (リスク分散)
- ・大量・リアルタイムのデータ処理にも対応可能

※随時バージョンアップ (2017年で1430回のバージョンアップ)

<同サービスの導入先例>

国 エリア	導入先例	備考
アメリカ	GE マクドナルド Airbnb ネットフリックス ※CIAもIBMから切り替え	
日本	ローソン ドンキホーテ ココカラファイン ユニクロ (ファストリ) ZOZOTOWN アオキ (紳士服等) 毎日新聞 官公庁 教育機関 金融機関	国内で10万以上 のユーザー

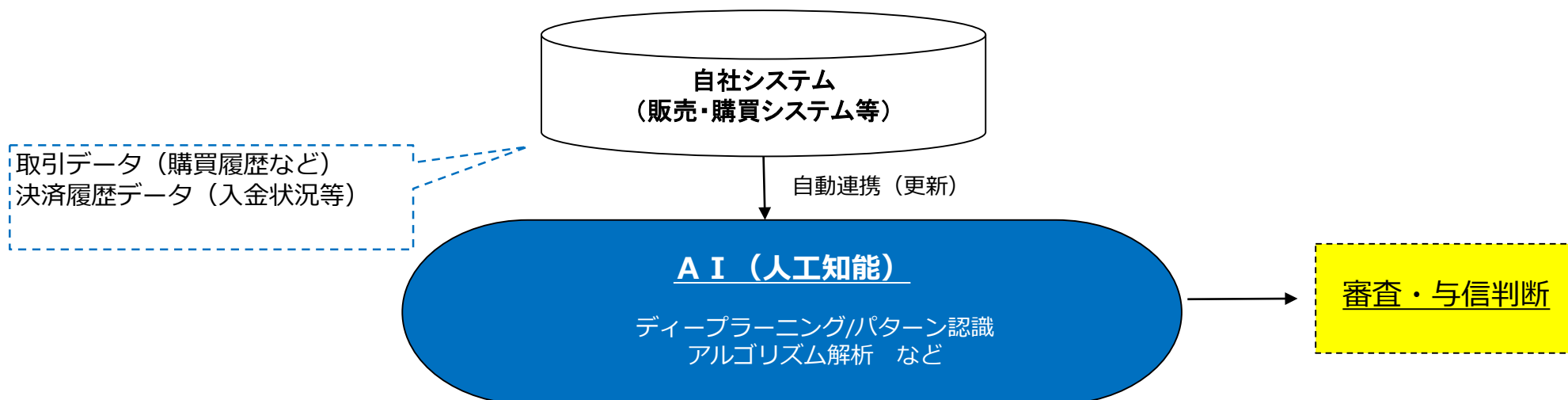
(3) AmazonのBtoBプラットフォーム（「AWSクラウド」）

調査項目	概要
登録者数 （ユーザー数）	190カ国で数百万のユーザーが活用 ※国内で10万以上のユーザー
システム開発費	（非公表） ※数千億円規模と推測される
システムの利用料 徴収方法	従量制の料金体系 （初期投資は不要）
システム運営事業に係る収支状況	数千億円の営業利益を計上
利用者のシステム導入費用、導入によるコスト削減の効果	従量制の料金体系 （利用料に応じて課金・支払い）
未払い等の対応	・ Amazon Payはクレジットカードの初期登録が必要であり、カード会社による確認・督促あり。 ・ （法人取引の場合）過去の取引履歴、支払い（未回収）状況はAIで管理・分析されている。Amazonレンディングの審査・融資条件等にも影響する。
セキュリティ対策	高速・堅牢なサーバーを多国籍で保有（リスク分散） Amazon PayではIDのみで決済可能 （クレジットカード情報の入力不要）

(参考) Amazon等の融資サービス

- ✓ 中小企業が活用しづらかった短期小額の資金調達について、ECサイト事業者は出店企業に対して**商流（取引）データを元に無担保・無保証で融資を行うサービス（「トランザクションレンディング」）**を提供している。
- ✓ また、受発注段階で電子記録債権を発生させ、これを担保とすることで、金融機関による速やかな融資判断や信用保証協会による債務保証を可能とする**POファイナンス**というスキームも登場している。

	利用可能企業	限度額	利率（年率）	審査期間
Amazonレンディング	Amazonマーケットプレイス 出店事業者（20万者以上）	5000万円	8.9%～13.9%	最短 5 営業日
楽天スーパービジネス	楽天市場出店事業者 （4万者以上）	500万円	8.5%～14.5%	最短翌日
レンディングワン （住信SBIネット銀行）	決済代行サービス・ゼウス 加盟店（1万者以上）	1億円	1%～18%	最短当日



(4) アリババグループ アリババグループの概要、主なサービス内容

グループ会社	サービス名	サービス概要
アントフィナンシャル (決済・金融サービス 子会社)	アリペイ	世界有数のモバイルとオンライン決済のプラットフォーム。単なる電子ウォレットから生活必需品へと進化を遂げている。ユーザーは、タクシーやホテル予約、映画チケットの購入、公共料金の支払い、病院の予約、振込みや資産運用商品の購入をアプリから直接行うことが可能。
	ユエバオ	預金額にかかわらず、通常より高い利回りを提供するオンライン資産管理サービス。
	ジーマ信用 (芝麻信用)	ビッグデータに基づき、個人の信用度をファイリング、スコアリングするサービス。消費者金融、旅行代理店、ホテル、レンタカー会社、賃貸不動産会社などで広く使用されている。
	マイバンク	オンラインバンキングとして中小企業向けのローンを提供。
	アントクレジットペイ	返済を翌月まで延期できる個人ユーザー向けサービス。購買頻度や支払い習慣といった一連の指標に基づき、クレジットラインを拡張。
	保険	保険会社と協力し、配送における損傷保険や返品時の送料を保証する保険を提供。同時にプラットフォームを介して、自動車保険を含む保険商品も販売。
アリババクラウド	アリババクラウド コンピューティング	19 か国、56 か所のアベイラビリティゾーンを運営し、100万以上のお客様を支えるアリババのクラウドサービス。 (ソフトバンクグループと連携)

(4) アリババグループ（アリペイ等）

調査項目	概要	備考
登録者数 （ユーザー数）	アリペイの年間アクティブユーザー数は 5億5200万人（前年同期比22%増） ※日本国内の加盟店4万店以上(2018年1月時点)	
収支状況	クラウドコンピューティングの売上高は133億元 （前年同期比101%増）	
コスト削減効果	無人レジの店舗を複数開発中 ※ある飲食店では、店員が13人→6人に削減可能 （1店舗で年間35万元・約600万円の削減効果あり）	
未入金時の対応	芝麻信用で一定のスコア以下になった場合や、 最長1年間の旅券購入の停止などの措置あり	
セキュリティ対策	顔認証技術の活用 （スマホがなくても、初期登録時の身分証の写真情報と 携帯番号入力により、決済・支払いが可能）	

※出所：「QR決済」（日経BPムック）より抜粋

（４）アリババグループ（「芝麻信用」等）

アリペイの購買履歴データを蓄積・活用し、個人の信用情報（格付け）に応じて、各種特典（ローン金利の優遇、手続き省略）などを個人に付与している。



区分	内容例
身分	学歴、勤務先など
歴史	何を購入し、何を楽しんだかという歴史
行為	モラルはあるか （例えば、シェア自動車を借りてきちんと返却しているか）
人脈	アリペイ上の交友関係はどうか
履约	約束を履行しているかどうか （例えば、ローン返済を怠らないなど）

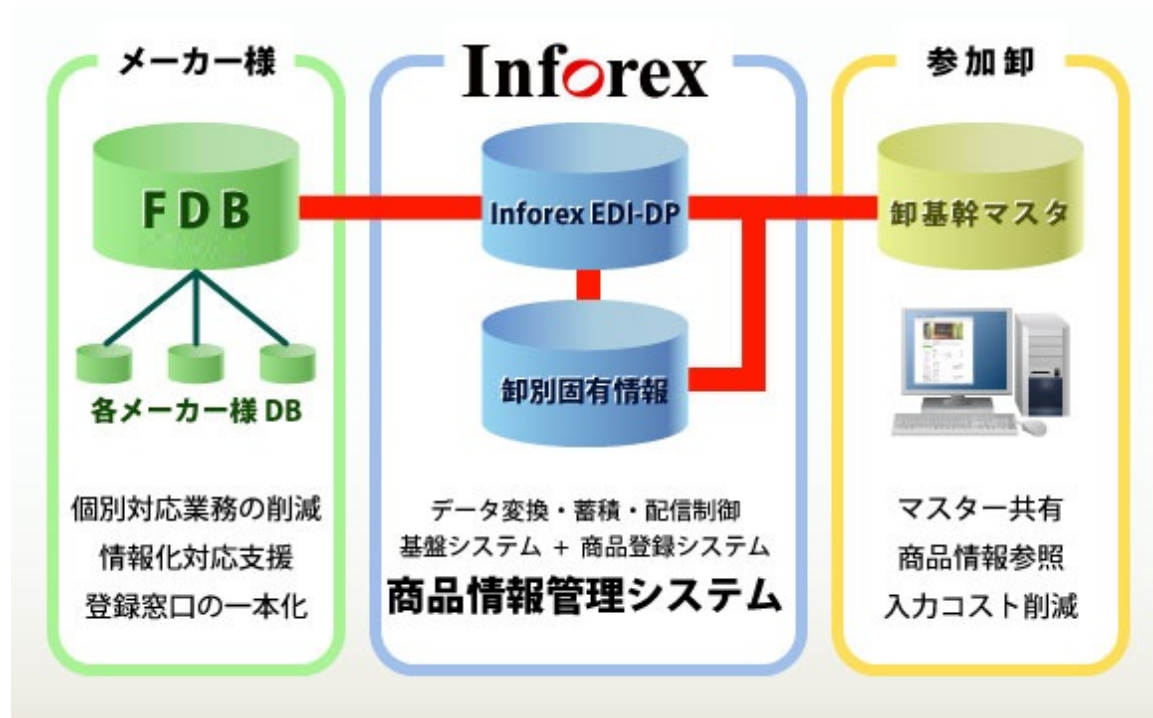
【データ関係等に関する追加事例調査】

事例 1 : ジャパン・インフォレックス社

事例 2 : サイバーリンクス社

Inforex社の会社概要、サービス概要

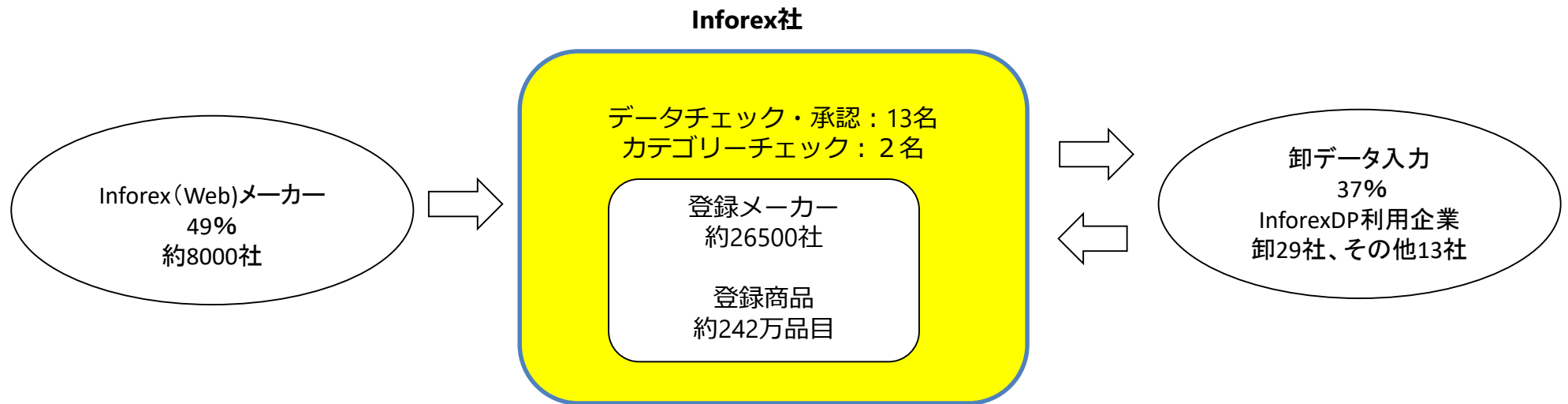
会社名	株式会社ジャパン・インフォレックス
設立時期 設立の趣旨	2006年4月 ※業界全体の商品データ管理における業務効率化のため、 食品卸9社で出資して設立
出資企業 9社	国分グループ本社、日本アクセス、三菱食品、加藤産業、三井食品、 伊藤忠食品、トークン、日本酒類販売、ファイネット



【参加企業・保有マスタ数等】(2019年1月現在)

- ・保有する商品マスタ件数: 約242万件
(毎日1000件程度新規登録)
- ・Inforex加盟メーカー 約8000社
- ・FDB加盟メーカー 264社

(参考) マスタ登録状況、要員体制



参考事例：サイバーリンクス社の主な事業内容、サービス概要

食品スーパーの基幹業務システム等を「[シェアクラウド](#)」で提供。



主要事業

【ITクラウド事業】

- 卸売業向けクラウドEDIサービス
- 卸売業・メーカー向けEDI業務支援サービス
- 食品小売業向け基幹業務クラウドサービス
- 棚割マネジメントシステム
- 小売業向けEDI業務支援サービス
- 商品画像データベース提供サービス
- 専門店向け販売管理システム
- 地域医療連携プラットフォーム など

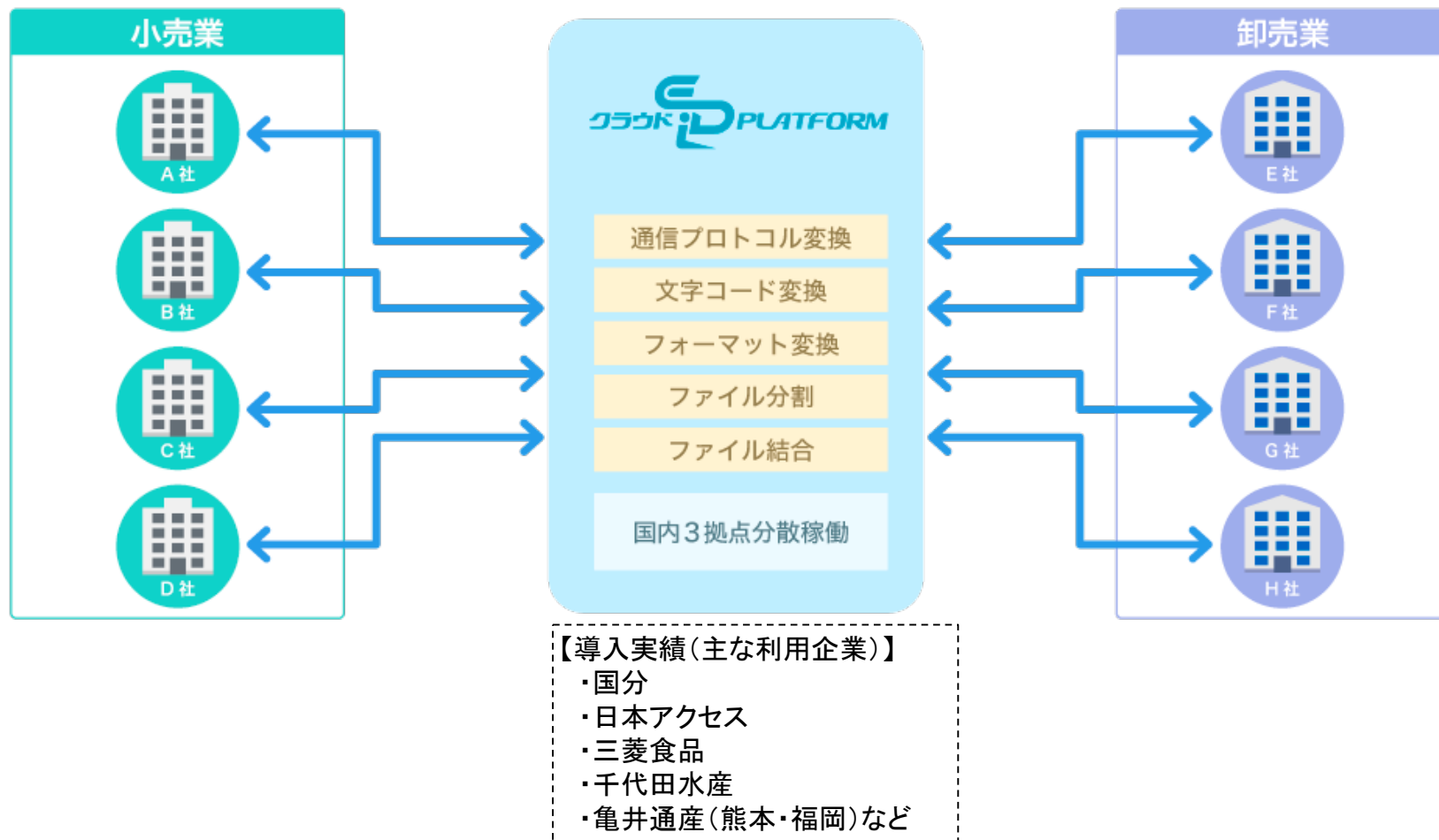
参考事例：サイバーリンクス社のクラウドサービスの概要①

流通BMSやWeb-EDI、旧来のJCAなどレガシーシステムにも対応（FAXにも対応）。

共同利用型クラウドサービス「シェアクラウド」は、コストメリットだけでなく、将来にわたり高品質なサービスを安全に安心して利用。

国内3拠点で常時稼働しており、災害時の業務継続（BCP対策）およびデータのバックアップ体制も万全。

24時間・365日のサポート体制あり。



参考事例：サイバーリンクス社のクラウドサービスの概要②

サイバーリンクス社は「arms生鮮」「シェアクラウドEDIサービス」等の共同利用型クラウドサービスを複数提供している。
仲卸会社、食品スーパー等の受発注・出荷・請求業務等をサポートする各種機能を保有（返品処理・赤伝入力等の機能あり）

■「arms生鮮」の機能一覧（「取引先」メニュー）

商品（相場）提案	取引先様による相場品、商品提案がおこなえます。
週間・月間計画リスト	本部 週間・月間計画を参照・印刷できます。
受注照会／受注明細書	日々の受注（発注）状況を確認・印刷できます。
出荷訂正／確定／追加	出荷状況により訂正・追加をおこない、確定をします。
出荷明細書	出荷明細書（伝票レス）を印刷します。
納品照会／クレーム照会	検品された確定納品情報を照会、またクレーム状況を確認します。
赤伝入力	クレームに対し、修正伝票（赤伝）の入力をおこないます。
納品データダウンロード	納品データをダウンロードできます。

