

NEWS RELEASE

デジタルガレージ、キャリアミーに登録するプロ人材に向け、
B2B 決済サービス「DGFT 請求書カード払い for CARRY ME」を提供開始
～キャリアの多様化を背景に増加するフリーランス人材の方々の資金繰りの課題解決に貢献～

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、プロ人材のマッチングサービス「CARRY ME」（運営：株式会社 Piece to Peace、本社：東京都千代田区、代表取締役：大澤 亮、以下：キャリアミー）に登録しているプロ人材（個人事業主）の資金繰りを支援する、B2B 決済サービス「[DGFT 請求書カード払い for CARRY ME](#)」の提供を開始しましたのでお知らせいたします。

DGFT 請求書カード払い for CARRY ME

資金繰りでお悩みのプロ人材をサポート

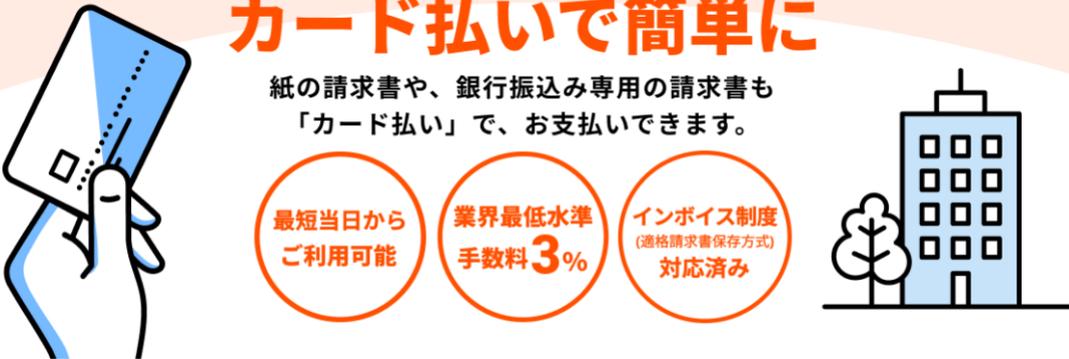
請求書の支払いを
カード払いで簡単に

紙の請求書や、銀行振込み専用の請求書も「カード払い」で、お支払いできます。

最短当日からご利用可能

業界最低水準
手数料 3%

インボイス制度
(適格請求書保存方式)
対応済み

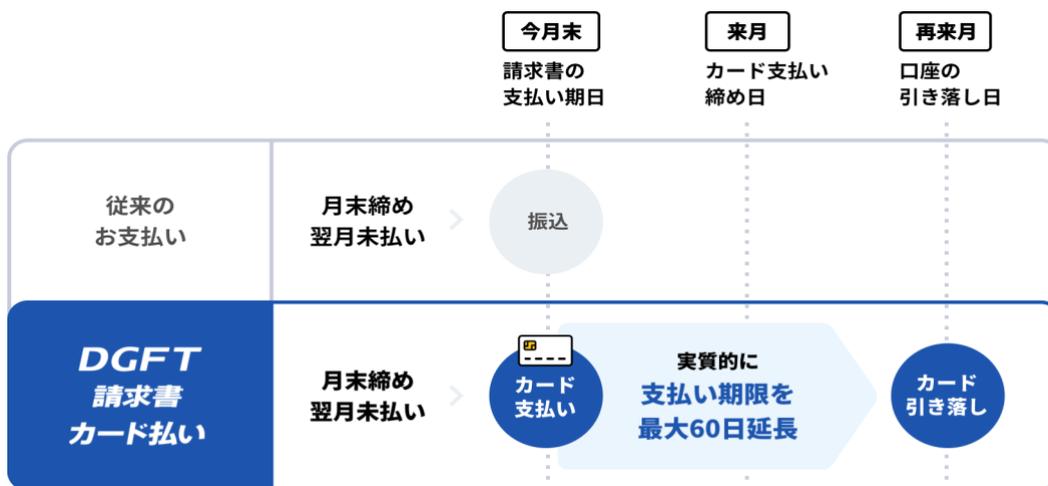


「DGFT 請求書カード払い for CARRY ME」は、2022 年より DG が展開しているサービス「DGFT 請求書カード払い」を基盤とした、個人事業主向け B2B 決済サービスです。本件は当社グループ戦略「DG FinTech Shift」で重要な位置付けとなる、B2B 市場向け決済サービスのさらなる拡大を目指す取り組みです。

※ 本リリース後半の〈ご参考資料〉もぜひご参照ください。

NEWS RELEASE

本サービスは、銀行振込の請求書をクレジットカードでの支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B2B決済サービスです。主に、需要の季節性に伴う資金繰り課題を解消する目的で利用されるほか、支払いをクレジットカードに集約させることで買掛管理の業務を効率化する目的で利用されています。



フリーランスとして活躍するプロ人材は年々増加するとともに、多くの企業において副業解禁が進んだことなどを背景に、その増加傾向は一層加速しています。一方で、フリーランスには、仕事量や収入が安定し難いという側面もあり、資金繰りの課題に直面しやすい環境とも言えます。

また、DGが展開する「DGFT 請求書カード払い」においては、2023年4月より個人事業主向けの展開を開始し、全登録者に占める個人事業主の割合は約35%まで伸長しております。これらの状況を背景に、今後も個人事業主の利用の増加が見込まれると考えております。

DGは、本件サービスの提供を通じ、プロフェッショナルなスキルを基にフリーランスとして活躍する方々が直面する、資金繰りの課題に対応し、プロ人材の自立への貢献を目指します。また、迅速かつ高い水準の対応が求められる企業に向け、高品質な審査基準を担保した、B2B領域のフィンテックソリューションを提供することで、DGグループにおける次世代Fintech事業の推進、さらには、便利で安全・安心なキャッシュレス社会の実現に貢献してまいります。

NEWS RELEASE

【キャリアミーについて】 <https://carryme.jp/>

“ビジネス界にもプロ契約を”というコンセプトのもと、企業の中核を担う案件を専門的なスキルを持つプロ人材の皆さんに業務委託契約で紹介するサービスです。デジタルマーケティング（広告運用、SNS、SEO、EC など）、広報、事業開発、法人営業、採用など事業のグロースを担う案件に強みを持ち、これまで 2000 社以上の企業様に導入されています。

【株式会社 Piece to Peace について】 <https://piecetopeace.co.jp/>

「Piece（個人の小さな力）をつなぎ、Peace（大きな力）に」を理念とし、2009 年に設立。優秀な個人の価値観が、それまでの価値観である「正社員」「終身雇用」への依存から「働き方」や「自分で業務内容・時間・場所などを決める」自律型のキャリアを求める価値観へと変化している一方、企業側の価値観は労働人口急減に直面しているにも関わらず、正社員採用に固執し、プロ人材が活用されていないという、大澤代表の気づきを基に、2016 年にキャリアミーを正式ローンチ。

【デジタルガレージについて】 <https://www.garage.co.jp/ja/>

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。

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、より高次の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 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、DX・フィンテック事業領域の金融サービス群を今後展開、事業開発をし B2B の DX 化支援を目指します。

（※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）

NEWS RELEASE**<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/ja/pr/release/2022/11/20221110/>

2022.12.12

デジタルガレージが提供する B2B 向け決済サービス、JCB に続き Visa/Mastercard® に対応

<https://www.garage.co.jp/ja/pr/release/2022/12/20221212/>

2023.03.30

デジタルガレージとカカクコム、飲食業界向けフィンテック事業を共同で企画・開発

<https://www.garage.co.jp/ja/pr/release/2023/03/20230330/>

2023.05.25

デジタルガレージ、欧米で中小事業者向けに急成長の早期回収スキーム「DGFT 請求書カード払い for 請求者」を提供開始

<https://www.garage.co.jp/ja/pr/release/2023/05/20230525/>

2023.10.31

デジタルガレージ、B2B 決済サービス「DGFT 請求書カード払い」のインボイス制度へ対応と、ユーザの利便性向上を目的に複数の機能をアップデート

<https://www.garage.co.jp/ja/pr/release/2023/10/20231031/>