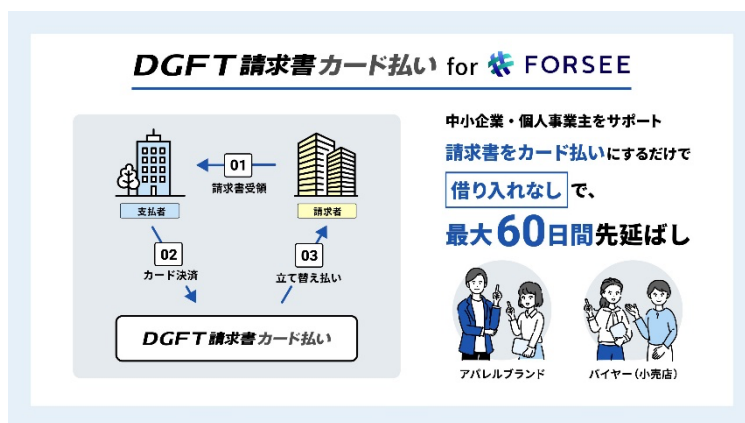


NEWS RELEASE

デジタルガレージ、アパレル事業者の資金繰りをサポートする
B2B 決済サービス「DGFT 請求書カード払い for FORSEE」を提供開始
～季節や流行の影響があるアパレル事業者の請求書支払を実質的に繰延べ～

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、株式会社バイナウ（本社：東京都渋谷区、代表取締役：三浦 英晃、以下：バイナウ）が提供する、アパレルブランドに特化したオンライン展示会システム「FORSEE EXHIBITION」を利用する小売事業者やメーカー向けに、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 FORSEE](#)」の提供を開始しました。



▽「DGFT 請求書カード払い for FORSEE」サービスサイト

<https://forsee.jp/dginvoice>

「DGFT 請求書カード払い for FORSEE」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」^(※1)を基盤とした、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。

■ サービス開発の背景

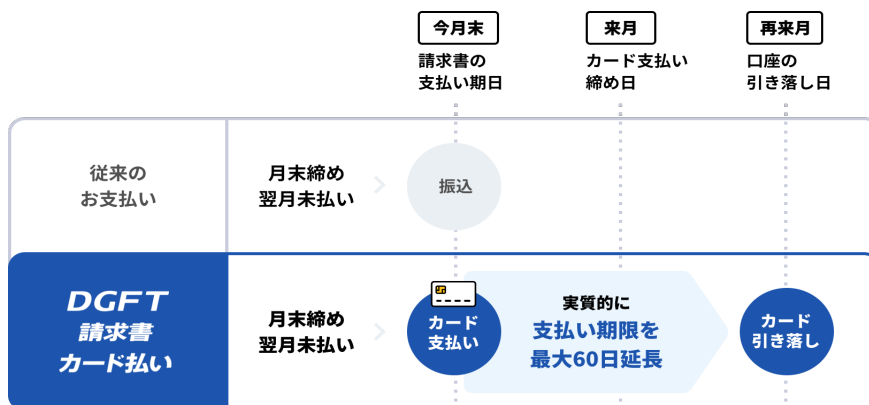
アパレル業界は、季節の変動やトレンドの変化に伴い、商品の仕入れから販売までが不定期に延びるなど、資金繰りが難しいとされる業界の一つです。一方で、売上を伸ばすチャンスを得るためには、トレンドを予測しながら在庫を調整する素早い資金調達が必須であり、スムーズな経営の鍵と言われています。

DG は「DGFT 請求書カード払い for FORSEE」の提供を通して、アパレル事業者の資金繰り改善に貢献し、迅速な商品回転を支援することで、サービス利用者の利便性向上や業務効率化に加え、アパレル業界の取引活性化にも寄与することを目指します。

NEWS RELEASE

■（※1）「DGFT 請求書カード払い」について

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。銀行振込の支払いを、JCB/Visa/Mastercard®/ダイナースクラブのカード（JCB ブランドで発行されたプリペイドカードを除く）での支払いに切り替えることで、実質的な支払い期日を最大 60 日程度繰延するサービスです。取引先がカード決済に対応していない場合でも利用できます。季節要因による定期的な資金不足や突発的な資金調達など、中小事業者の資金繰りをサポートしています。



今後も DG は、より幅広い業界に向け、厳格な審査基準による高品質な 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、DX 推進による社会課題の解決や、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。

■オンライン展示会システム「FORSEE EXHIBITION」について

バイナウが 2019 年から提供するアパレルブランドに特化したオンライン展示会システムです。オンラインでのオーダー状況の確認、掛け率のカスタマイズ、ラインシートの自動生成など、ブランド業務の DX 化や展示会運営の大幅な効率化が実現でき、これまでに約 200 ブランド、1 万人を超えるバイヤーが利用しています。

■会社概要

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

パーパス「持続可能な社会に向けた“新しいコンテクスト”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

株式会社バイナウ <https://forsee.jp/>

アパレルブランドの成長をテクノロジーの力で後押しするため、オンライン展示会システム、アパレル生産サービス、ウェブ開発事業を提供しています。ブランドの立ち上げから、ECサイトの商品管理に至るまで、一貫したサポート体制でアパレルブランドのあらゆるニーズに応えます。IT 技術を活用し、アパレルブランドのビジネスの拡大と業務効率化をトータルでサポートします。

<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ココム、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/>

2023.12.19

デジタルガレージ、大塚商会と建設業界向けに B2B 決済サービス「DGFT 請求書カード払い for 大塚商会」を提供開始

<https://www.garage.co.jp/ja/pr/release/2023/12/20231219/>