

NEWS RELEASE

中小事業者の資金繰りをサポートする B2B 決済サービス 「STORES ビジネスあと払い powered by Digital Garage」を提供開始 ～「STORES」を利用する中小事業者の事業成長を後押し～

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）は、お店のデジタル化を支援する STORES 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：佐藤 裕介、以下：STORES、サービス名は「STORES」と記載）が提供する「STORES」を利用する中小事業者向けに、資金繰りをサポートする「STORES ビジネスあと払い powered by Digital Garage」の提供を開始しました。



▽「STORES ビジネスあと払い powered by Digital Garage」サービスサイト

<https://stores.fun/bpsp>

■ サービス概要

「STORES ビジネスあと払い powered by Digital Garage」は、デジタルガレージが2022年より展開する請求書カード払いサービスの基盤を活用したB2B決済サービスです。銀行振込からカード払いに切り替えることで、業務効率化と支払い期日の延長による資金繰り改善を後押しします。請求書と取引先情報を登録してカード払いをする簡単な操作のみで手数料も業界最低水準の

NEWS RELEASE

2.7%~と気軽にサービスをご利用いただけます。また 2025 年 6 月 4 日(水)~8 月 31 日(日)にて手数料が 1.98%になるキャンペーン(※1)を実施します。

<想定利用シーン>

- 仕入れ費
- 輸送費
- 外注費
- 家賃

「STORES」を利用する小売、飲食、サービス業を中心とする中小事業者が日常的に受け取っている請求書を、資金繰りの必要性に応じて銀行振込からカード払いに切り替える利用を想定しています。

ビジネスあと払いとは

取引先から受領した請求書をお手持ちのクレジットカードで支払えるサービスです。
本来カード払いができない口座振込の請求書に利用可能です。



■協業の背景

STORES は、中小事業者の店舗運営をトータルでサポートすべく、キャッシュレス決済やネットショップ開設など、複数のプロダクトを提供しています。これら、「STORES」の利用の多くを占める中小事業者は、業界特有の商習慣や資金調達環境により、資金繰りに課題感を持つケースが少なくありません。

このような背景のもと、「STORES ビジネスあと払い powered by Digital Garage」は、従来の金融機関による融資とは異なる、より手軽で柔軟な資金繰りの手段として活用されることを想定しています。

年間取扱高 7.5 兆円超の決済インフラを支える DG グループへの信頼や請求書カード払い領域における運営ノウハウへの高い評価が本協業の実現につながりました。

▼「STORES」サービスサイト

<https://stores.fun>

NEWS RELEASE

<※1：「サービス手数料 割引キャンペーン」概要>

- 内容：通常 2.7%～3.0%（税別）のサービス手数料が、1.98%（税別）になる割引キャンペーンです
- キャンペーン期間：2025 年 6 月 4 日（水）～2025 年 8 月 31 日（日）
- 適用条件：
 - 対象期間中、1 アカウントにつき 3 回までの申請が対象です
 - 4 回目以降の申請は、通常サービス手数料 2.7%～3.0%（税別）となります
 - 2025 年 8 月 31 日 23:59 までに、カード決済申請が完了したものが対象です
- 注意事項：本キャンペーンは、予告なく内容の変更または終了する場合があります

▼キャンペーンの詳細はこちら：

<https://stores.fun/bpsp>

■会社概要

<STORES 株式会社>

STORES 株式会社は、「Just for Fun」のミッションのもと、こだわりや情熱に駆動される経済を目指しています。小売、飲食、サービス業を中心とする中小事業者の店舗運営を支える幅広いプロダクトを提供しています。顧客データを基盤とした「STORES」のプロダクトを通じて、事業者の持続的な売上成長をサポートし、個性豊かで多様な商いがあふれる社会を実現します。詳しくは <https://www.st.inc/> をご覧ください。

<株式会社デジタルガレージ>

デジタルガレージはパーパスとして「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。

URL：<https://www.garage.co.jp/>

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。

日本では企業間決済の最も多い決済手段は、銀行振入、口座振替、現金であり、4 番手のクレジットカード決済は、支払いで 38.9%、請求で 22.2%に留まるという調査結果※があります。銀行振入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 兆円規模とも言われる 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。

※出典：[「企業間決済（B2B）白書 2024」](#)

■ 関連リリース

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/>

NEWS RELEASE

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/>

2025.1.29

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

<https://www.garage.co.jp/pr/release/20250129/>