

---

**NEWS RELEASE**

---

## 定期通販ビジネスに最適化した新決済サービス 「スコアあとからカード™」2026年6月提供開始 ～「購入率の高い後払いと、継続率の高いカード払い」をハイブリッドで実現～

---

株式会社 DG フィナンシャルテクノロジー（デジタルガレージグループ会社/本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：篠寛、以下：DGFT）の子会社で後払い決済事業を手掛ける、株式会社 SCORE（本社：京都府京都市、代表取締役社長：北原光、以下：SCORE）は、後払いで注文した利用者が商品到着後にクレジットカード決済<sup>(※1)</sup>へ切り替え可能な新決済サービス「スコアあとからカード™」の提供を2026年6月に開始する予定ですのでお知らせいたします。

本サービスは、注文時は後払いで購入ハードルを下げつつ、商品到着後にクレジットカード決済へ移行できる仕組みです。これにより、LTV（継続率）の向上が期待でき、通販事業者は広告投資効率の改善や売上の安定化につなげることができま

す。  
なお、本サービスにおけるクレジットカード決済機能は、DGFTが提供するマルチ決済ソリューションの基盤を活用しています。



### ■背景

定期通販において、支払い方法に「後払い」を導入することでCVR(新規獲得率)が高まる一方で、支払い遅延や未払いが発生すると次回の与信審査が通らず、LTVが低下する傾向があります。

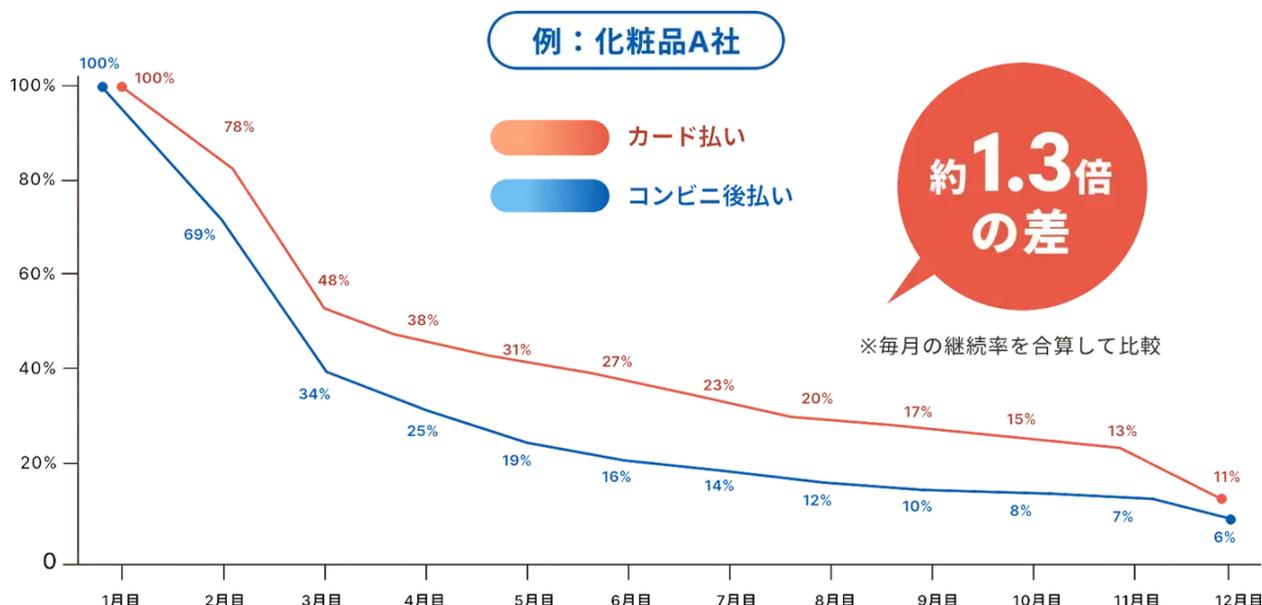
SCOREがヒアリングを実施した通販事業者のうち、定期通販におけるクレジットカード決済のLTVは後払いと比較して平均して約3割高い傾向があることが確認されています。

※1:クレジットカード決済（VISA / Mastercard / JCB / American Express(AMEX) / Diners Club）を提供。

### ▽後払いとクレジットカード決済のLTVの比較

〈化粧品会社の支払手段別の定期継続率〉

**NEWS RELEASE**



一方、利用者側にとっては「商品確認前にクレジットカード登録することへの不安」があり、注文時点でのカード登録が進みにくいという課題も存在していました。

「スコアあとからカード」は、事業者と利用者双方の課題を解決する仕組みとなっています。

■ 「スコアあとからカード」について

<https://www.scoring.jp/atokara-card/>

「スコアあとからカード」は、SCOREが提供する後払いサービス「[スコア後払い](#)」<sup>(※2)</sup>で注文した利用者が、コンビニ払込用紙に印字されたQRコードや案内メールなどからクレジットカード情報を登録するだけで、お届け済み商品からクレジットカード決済へ即時切り替えが可能となるサービスです。

クレジットカード情報登録後は、次回以降の定期商品お届け時も同カードで自動決済されるため、事業者にとってはLTVが改善され、売上の安定化につながります。また、利用者にとっても商品を確認してから支払える安心感と、コンビニへ足を運ぶことなく、また都度カード情報を入力することなく、お支払いできる利便性を両立します。

※本サービスは「スコア後払い」または「ペリトランス後払い」の利用が必要です。

※2：DGFTのマルチ決済サービスと連携する場合はDGFTとの契約となり、サービス名は「ペリトランス後払い」となります。

▽ 「スコアあとからカード」の利用方法

## NEWS RELEASE



## ■パイロット版の実績

パイロット版では、**クレジットカード決済への切替率につき最大 25%**を記録しました。

従来、定期通販事業者ではメールや同梱チラシなどでクレジットカード決済への切替を促進してきましたが、その切替率は1%未満にとどまるケースが大半です。

「スコアあとからカード」は、お届け済み商品からカード切替ができ、マイページへのログインも不要なことなどから、高い切替率を実現することが可能です。

## ■「スコアあとからカード」パイロット版導入企業の声

<株式会社イー・エス・エス 取締役 三輪みゆき 様>

当社は、パウダー洗顔料「パピウォッシュ」をはじめとする化粧品を展開しています。定期通販においては、クレジットカード決済の比率を高めるため、これまでメールなどで切替をご案内してきましたが、切替率は1%にも満たない状況が続いていました。

しかし「スコアあとからカード」を導入したところ、コンビニ後払いをご利用のお客様の22%がクレジットカード払いへ切り替える結果となりました。多くのお客様が商品到着後にカード払いに切り替える結果となり、本サービスはLTVの良化だけでなく、お客様の利便性向上にもつながると感じています。

## ■展望

2026年6月のサービス提供に向け、パイロット版の提供を通じて複数の大手定期通販事業者より高い評価をいただき、「スコア後払い」および「スコアあとからカード」の導入に向け、準備を進めています。

また、ECプラットフォームとの接続拡大などを進め、決済を起点とした顧客育成支援へと機能を拡充していきます。

国内の後払い決済サービス市場は、2024年度に約1兆7,000億円規模、2029年度には約2兆円規模へ拡大すると推計<sup>(※3)</sup>されており、今後もEC・定期通販分野における後払い活用は一層拡大する見込みです。

## NEWS RELEASE

SCORE は、本サービスの導入拡大を通じて、定期通販における継続率改善と収益構造の安定化を支援してまいります。

※3：株式会社矢野経済研究所「2026年版オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測」

### ■キャンペーンのご案内

2026年5月29日（金）までに「あとからカード」のお申込をいただいた先着 10 社様へ、お試しいたごきやすい特別手数料プランをご提供いたします。

是非、下記お問合せ先までご連絡ください。

※現在「スコア後払い」「ベリトランス後払い」をご契約されていない企業様が対象です。

### ▽「スコアあとからカード」に関する EC・通販事業者、および支援会社様からのお問合せ先

TEL：075-682-2062（受付時間/土日祝日を除く、9時～18時）

Email：[atobarai.store-info@scoring.jp](mailto:atobarai.store-info@scoring.jp)

### <会社概要>

#### ■SCOREについて

会社名：株式会社 SCORE

代表者：代表取締役社長 北原 光

所在地：京都府京都市南区西九条院町 26 番地

設立：2018年9月

事業内容：後払い決済事業、決済データを活用した各種金融事業

SCORE は「スコア後払い」を中心に、後払いサービスを EC・通販事業者向けに提供しています。2018年に EC 通販向け後払い事業として設立され、2024年に DG フィナンシャルテクノロジーの 100%出資によりデジタルガレージグループの一員となりました。導入実績は 3,000 社を超え、安心・安全かつ利便性の高い決済体験を提供しています。

これまで培ってきた後払い決済ビジネスの知見とデジタルガレージグループのテクノロジーを活用し、EC・通販事業者の収益拡大や事業成長を支援するとともに、決済データを活用した新たな価値創出にも取り組んでいます。

URL：<https://corp.scoring.jp/>

#### ■ DGFT について（SCORE 親会社）

会社名：株式会社 DG フィナンシャルテクノロジー

代表者：代表取締役社長共同 COO 兼 執行役員 SEVP 篠 寛

所在地：東京都渋谷区恵比寿南 3-5-7 デジタルゲートビル

設立：1997年4月

事業内容：決済情報処理サービス、収納代行サービス、送金サービス

---

**NEWS RELEASE**

登録事業：電子決済等代行業者登録（関東財務局長（電代）第 25 号）

資金移動業者登録（関東財務局長第 00094 号）

クレジットカード番号等取扱い契約締結事業者登録（関東（ク）第 112 号）

DGFT は、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」のもと日本全国の加盟店の 110 万を超える対面および非対面拠点に対して、クレジットカード、QR コード等の多様なキャッシュレス決済ソリューションを提供しています。また、決済代行事業に加え、デジタルガレージグループおよびパートナーとの連携のもと、EC 基盤の構築やマーケティングツール、不正検知ソリューション等を提供し、世の中の役に立つインフラ事業として、持続可能な社会の発展に貢献し続けていきます。

URL : <https://www.dgft.jp/>

※記載されている会社名・製品名・サービス名などは、各社の登録商標または商標です。

※掲載内容は予告なく変更される場合があります。

※リリース時期は前後する可能性があります。あらかじめご了承ください。