

各位

2018年11月23日
株式会社ラクーンフィナンシャル
代表取締役社長 秋山 祐二



11/23 はワーク・ライフ・バランスの日！ BtoB 後払い決済の Paid は 7 周年

業務効率化サービスが、現代の働く人々が抱える
「時間の飢餓」問題を解決！

11月23日はワーク・ライフ・バランスの日です。働き方と暮らし方双方の改革を図り、調和のとれた生活の実現を図る運動を展開するための記念日として制定されています。

そんな中、株式会社ラクーンホールディングス（本社：東京都中央区、代表取締役社長：小方 功）の連結子会社、株式会社ラクーンフィナンシャル（本社：東京都中央区、代表取締役社長：秋山 祐二）が提供する BtoB 後払い決済サービス「Paid（ペイド）」は、業務効率化を支援するサービスとして支持され続け、2018年10月で7周年を迎えました。



<ここがポイント！>

- 現代人の多くが時間的にゆとりのない「時間の飢餓」状態にある
- 「時間の飢餓」解消には業務効率化サービスの利用が効果的
- ノンコア業務の削減とコア業務への集中がワーク・ライフ・バランスを実現

■ 現代人の多くが時間の飢餓状態にある

社会心理学において、私たち現代人は慢性的に時間的にゆとりのない「時間の飢餓（time famine）」状態にあると言われていています。「時間の飢餓」とは、実際に時間がない状態というよりも、時間がないと「感じる」ゆとりのない状態を指します。

「時間の飢餓」は、「目標に対する競合」（＝同時に達成するのは難しい二つの矛盾した目標）が大きくなったり増えたりすることで起こるとい研究結果があります^(*1)。会社の業務に例えると、売上アップのために一件でも多く取引先を開拓したいが、既存の取引先

に督促電話をかけないといけない、といった状況が考えられます。問題は、目標に対する競合が多いほど（大きいほど）ストレスや不安を感じ、生産性が低下してしまう可能性があることです。さらにその結果「やらなくちゃいけないことが多いのに終わらない」という危機感に追われ、ますます「時間の飢餓」状態が悪化していきます。

■ 「時間の飢餓」を解消するために「時間を買う」

個人を対象とした調査では、多忙な現代人は時間を節約するサービスを利用する、つまり「時間をお金で買う（time-saving purchase）」ことでストレスが軽減し、生活の満足度も向上するという結果がでています^(*2)。

企業に置き換えて考えた場合、ストレスを感じ生産性を下げる要因となる「時間の飢餓」を抜け出すために、経費精算や督促などのノンコア業務^(*3)に充てる時間を買い、営業活動などのコア業務^(*3)に集中できる環境を整えることが有効です。

近年、このように時間のゆとりを創出する、「時間を買う」ことにつながる業務効率化サービスは盛り上がりを見せています。ラクーンフィナンシャルが運営する BtoB 後払い決済「Paid」もサービス開始から 7 年で導入企業は 3,000 社を超え、成長を続けています。

(*1 : 参照元) Jordan Etkin, Ioannis Evangelidis, and Jennifer Aaker (2015) Pressed for Time? Goal Conflict Shapes How Time Is Perceived, Spent, and Valued. Journal of Marketing Research: June 2015, Vol. 52, No. 3, pp. 394-406. <https://doi.org/10.1509/jmr.14.0130>

(*2 : 参照元) Buying time promotes happiness, Ashley V. Whillans, Elizabeth W. Dunn, Paul Smeets, Rene Bekkers, and Michael I. Norton. PNAS published ahead of print July 24, 2017 <https://doi.org/10.1073/pnas.1706541114>

(*3) 「コア業務」は直接的に利益を生むための価値を創出する業務、「ノンコア業務」は直接的には利益を生むための価値を創出していないそれ以外の業務のこと。

■ BtoB 後払い決済サービス「Paid」とは (<https://paid.jp>)



「Paid」は、BtoB 後払い決済サービスです。BtoB（企業間）取引において掛売り（後払い）決済のニーズは高く、売上拡大には必須の決済手段です。しかし、与信管理や請求書の発行、代金回収等の請求業務にかかる手間やコスト、未回収が発生するリスクを考えると、後払い決済を導入することは簡単ではありません。そこで「Paid」は、企業間の後払い決済で発生する請求業務を一括して代行し、未回収が発生した際にも代金を 100%支払います。導入企業がノンコア業務から解放され、コア業務に集中して事業拡大に尽力できる環境を創出することで、生産性向上に寄与するサービスとしての定評を得ています。

■「Paid 導入」によって得られるメリット

コスト（与信管理、請求書発行、代金回収、入金確認、督促、貸倒処理）削減によるコア業務への集中を可能にすることで、導入企業の売上アップを実現します。

■導入企業の声

新しいお客様との取引には常に未回収の不安が付きまわっていました。Paid を導入してからは、保証の安心感があるので前向きに取引できています。**営業は売上を上げることに集中できるようになったのがいい変化だな**と思います。（株式会社坂ノ途中）

今まで取りこぼしていたお客様にもリーチできるようになり、売上にも大きく影響しています。**バックエンドの業務にかかっていた時間が、分析や新しい戦略を練るために使えるようになりました。**（ChatWork 株式会社）

回収周りも Paid を利用する前までは営業がやっていました。支払いを忘れていた企業や電話が繋がらない企業も多く時間のロスが多かったので、その部分がなくなって良かったです。**本来の営業としての体制が整い、電話に集中できる時間が増えました。**架電件数は Paid 導入前の 2 倍にまでなっています。（株式会社ギブリー）

督促をする時間自体が無駄ですし、未回収が発生してしまうと商品代金だけでなく発送コストも失ってしまうことになります。代金回収のために本来必要ない業務が発生し、そのうえ回収できなかったとしたら本末転倒です。**よりプラスの仕事に時間を使いたいのに、マイナスのことにどれだけ時間を割いているかを考えたとき、その部分を代行してもらえるのはすごくいいな**って思います。（株式会社リブインコンフォート）

■今後の展望

「Paid」は企業間の後払い決済における手間（＝ノンコア業務）とリスクを削減し、現代で働く人々が抱える「時間の飢饉」を解消することで、コア業務への集中による生産性向上を支援しています。そして、企業の生産性向上を後押しすることで、誰もがワーク・ライフ・バランスのとれる社会を実現し、永く愛され続けるサービスを目指してまいります。

ra((oon
FINANCIAL 株式会社ラクーンフィナンシャル

代表者 : 代表取締役社長 秋山 祐二
所在地 : 東京都中央区日本橋蛸殻町 1 丁目 14 番 14 号
設立 : 2010 年 10 月
資本金 : 490,000 千円
株主 : 株式会社ラクーンホールディングス 100%
東京証券取引所市場第一部上場 証券コード 3031
URL : <https://financial.raccoon.ne.jp>

プレスリリースに関するお問合せ先

株式会社ラクーンホールディングス
広報担当 大久保
株式会社ラクーンフィナンシャル
営業 山崎
TEL : 03-5652-1725
MAIL : pr@raccoon.ne.jp

サービスに関するお問合せ先

Paid サポートデスク
TEL : 03-6684-9505