

導入事例

Use Cases

新規事業に導入しやすい自由度

大手生活用品メーカーのライオン株式会社は、ハミガキや衣料用洗剤などの製造業を中心としたビジネスを主体としてきましたが、新しい価値を創造する新規事業へも挑戦をしています。その第一歩となるのが、2021年2月にローンチした、消費者と近所の飲食店をつなげるマッチングサービス「[ご近所シェフトモ](#)」。ペイジエントでは、[支払い代行](#)（飲食店へのお支払い）と[決済代行](#)（ユーザー購入時のクレジットカード決済）の2つの側面から、ご近所シェフトモをサポート。導入に至った経緯や利点を、ご近所シェフトモの発案者とプロジェクトオーナーとして開発運営にあたる廣岡様、チーム内で経理やシステム等の運用面をご担当されている中島様に伺いました。



・ ご近所シェフトモの発案者とプロジェクトオーナー 廣岡様

メーカーから、新習慣の提案者へ

――まず最初に、ご近所シェフトモについて、簡単に紹介いただけますか？

廣岡：夕飯のおかずづくりを近くのお店におまかせできるサービスです。LINEで友だち登録いただくことで利用でき、ターゲットは子育て中の共働き家庭。前週に配信される近隣店舗の献立を見て、翌週平日の必要な分だけをまとめて注文いただく仕組みです。支払いは注文時にオンラインで、受け取りは当日に店頭になります。

バランスの良い献立を
近所のシェフにおまかせ



あなたの代わりに、家庭料理風の日
替わり献立を考えます。

プロの技で、
心をこめて調理します



お店が目利きした旬の食材、こだわ
りの味付けをお楽しみください。

会費はゼロ。LINEで
かんたん注文・決済。



LINEで1週間分の夕飯をまとめて
注文！献立は、主菜の肉か魚を選ぶ
だけ。

・ 出典：ご近所シェフトモWebサイト

――他のテイクアウトサービスとの違いは？

廣岡：翌週分をまとめて注文する仕組みなので、ユーザーは毎日注文する手間を省けます。飲食店としても事前に注文がわかっているので、在庫ロス削減や調理時間確保などの効率化の利点があります。

――生活用品メーカーとしての印象が強いライオンが、ご近所シェフトモをスタートさせたのは意外に感じます。

廣岡：まず当社は「次世代ヘルスケアのリーディングカンパニーへ」を経営ビジョンに、「より良い習慣づくりで、人々の毎日に貢献する」をパーパスに掲げています。ご近所シェフトモは食習慣の提案であり、当社のパーパスにピッタリだと考えています。元々は衣料用洗剤「ナノックス」などの商品企画をしていたのですが、社内の新価値創造プログラム「NOIL」で私の原体験から生まれた事業アイデアが採用され、2020年1月にご近所シェフトモチームを立ち上げました。

中島：私がジョインしたのもその頃です。入社後、最初は経理部で働き、その後事業計画のような業務に携わっていた経験を今は新規事業のチームに還元しています。

- ・ チーム内で経理やシステム等を担当する 中島輝久様

日々の料理に悩まされた実体験から生まれた

――アイデアが生まれたきっかけは？

廣岡：私自身、共働きで子育てをしていて、家事にはストレスを感じていました。掃除や洗濯は後からまとめてできるのですが、料理は毎日食事をとらないといけないので後回しにできない。外食したり惣菜を買ったりもしたんですがどこか罪悪感を拭いきれなくて…。家事代行も家に人を入れるのは気を遣うし、ミールキットも結局調理の手間がかかります。そんな「私に合うサービスがない」という思いが発端となり、最終的には保育園近くの飲食店に個人的にお願いして、夕飯のおかずを作ってもらっていました。

――それをそのまま事業にされたのですね。

廣岡：ママ友に話してみると同じ悩みを抱えている方が多かったです。2019年に社内で事業アイデアの募集があったので応募したところ、事業アイディアと熟慮が認められて採択されました。

――社内にこれまで例のない事業だけに、立ち上げは大変だったのではないですか？

中島：お客様に良いサービスを提供するという本分に集中し、その他の部分は外部の力を借りることでスピード感を持って進めてきました。

- ・ プロジェクトのメンバーでディスカッション中の様子

必要だったのは、新規ビジネスに合う代行サービス

――決済代行、支払い代行もその一環というわけですね。

中島：はい、複数の代行会社を検討しました。ご近所シェフトモは個人経営の飲食店に加盟していただくことも多いです。我々がユーザーから預かった代金を飲食店向けに月末締め翌月末払いといった掛け払いが一般的だとは思いますが、飲食店のキャッシュフローを考えると、それよりも早く振込差し上げる必要があると考えていました。バイジェント様の支払い代行サービスなら、指示したタイミングで即時に立替払いで振込みが実行されることから、バイジェント様を選びました。

――それが弊社の支払い代行にメリットを感じていただけたのですね。決済代行についてはいかがですか？

中島：他社のサービスでは支払い代行と決済代行のサービス基盤が完全に分かれていることも多く、それぞれの入金と入金の計上や処理にオペレーションコストがかかったり、相殺用のシステム開発に費用も発生したりするのですが、バイジェント様の場合は支払いと決済の金額の相殺まで対応してくれることが魅力でした。ご近所シェフトモの場合、新規事業としてスモールスタートの段階なので、オペレーションコストの少なさは重要なポイントでした。

――スモールスタートとはいえ、大手企業としてのブランドイメージがあるからこそその懸念もあったのではないのでしょうか？

廣岡：そうですね。代行会社を検討する際にも手数料だけを見て選ぶことはせず、リスクを最小化できる信頼性があるかどうか判断軸でした。新しいシステムは、どうしても最初は不具合が発生しがちですが、ローンチから3ヶ月以上経ちましたが、システム上の大きなトラブルもなく、順調に進めています。

中島：これもバイジェント様の手厚いサポートがあったから実現したことだと思います。営業担当者からは代行サービスのことだけでなく、出納管理など経理面でのご助言も多くいただきました。バイジェント様のスピーディ且つ柔軟な対応は、新規ビジネスの担当者にとって非常にありがたいです。

2種の代行フローを統合し、経理業務の効率化へ

――決済代行と支払い代行を導入したことで、現在、ご近所シェフトモではどんなお金の流れが実現しているのですか？

中島：ユーザーは注文時に都度、オンラインでクレジットカード決済し、飲食店の取り分を翌月初の早いタイミングでバイジェント様が立替払いで支払います。その後、バイジェント様からはユーザーの支払額から飲食店の売上代金とバイジェント様の代行サービス手数料を引いたものを入金して頂いています。

- 支払い代行と決済代行の相殺フロー

全国展開と、次の新規事業に向けて

――最後に事業展望を聞かせてください。

[< 導入事例一覧へ](#)

廣岡：都心部を中心に、2022年2月に加盟店100店舗を目指しています。さらに未来の話としては、全国展開させていきたいと思っています。これまではサービスをスタートさせ、軌道に乗せることに力を注いできましたが、今後はニーズやビジネスモデルの検証に時間をかけ、全国展開の試金石にしていきます。

[会社情報](#)

[プライバシーポリシー](#)

Copyright(c) PAYGENT All Rights Reserved.

