

# 2026年版「請求書カード払い市場のインサイトレポート」

～資金繰り改善ニーズアップで市場は急成長、いま最も伸びている BtoB 決済領域へ～

●参入企業の増加と認知拡大により、市場規模（取扱決済金額）は3年で約20倍に成長、2026年度には6,927億円と予測

- ・請求書カード払いは、2027年手形廃止までのカウントダウンの中、2028年度の1兆円市場の覇権を握るため「資金繰り改善」の他、「使い勝手の高度化」、「キャッシュレス化によるDX・業務効率化」に動き出している

●「ネット検索では絶対に出ない、現場担当者から引き出した有力企業6社6様の戦略と課題」も掲載

- ・後発でも勝てるニッチ領域での存在感
- ・資金繰り改善だけではない、メリットの訴求がカギ
- ・エンドユーザーを多く抱える企業へのリーチ不足で、利用拡大が阻害
- ・操作性や画面導線、使い勝手の向上がポイント など

## 1. レポート発刊の背景

■2022年に始まった請求書カード払い市場は、わずか数年で急成長を遂げ、2026年度には6,927億円規模へ拡大すると予測します。インボイス制度・電子帳簿保存法・手形廃止といった制度変更が重なり、中小企業の資金繰り改善ニーズが過去最大級に高まっていることが背景にあります。請求書カード払い市場はこれまでにない成長フェーズに突入しています。

■本市場の中心となるのは、仕入や外注費の支払いに課題を抱える中小企業・個人事業主。平均決済額は数十万円規模で、「支払いサイトを延ばしたい」「資金繰りを安定させたい」「経理業務を効率化したい」といったニーズが急増。バックオフィスの効率化も同時に実現する手段としても、注目されています。

■一方で、サービス提供会社は増加しているものの、商品スペックやスキームでの差別化が難しく、比較情報も不足しています。だからこそ、BIPS事業者（請求書カード払い事業者）、取次事業者の役割はこれまで以上に重要となってきます。

■BIPS事業者、金融機関、決済事業者、ERP事業者などの取次・パートナー企業など、今後の事業戦略立案に必要な情報を網羅した、業界唯一の総合レポートです。

■また、当業界の正しい認知の訴求に努め、市場発展の一助とすることを目的に発刊しています。

## 2. レポートの特徴

■本レポートでは、有力BIPS事業者と取次事業者6社へのヒアリングを通して具体的な取組みを把握し、参入企業60社の実態から参入企業の定量データを整理しました。

■市場規模の推移、制度変更の影響、参入企業の動向の他、主要事業者の戦略、利用企業のニーズ変化などを多角的に分析し、市場の最新動向をまとめました。

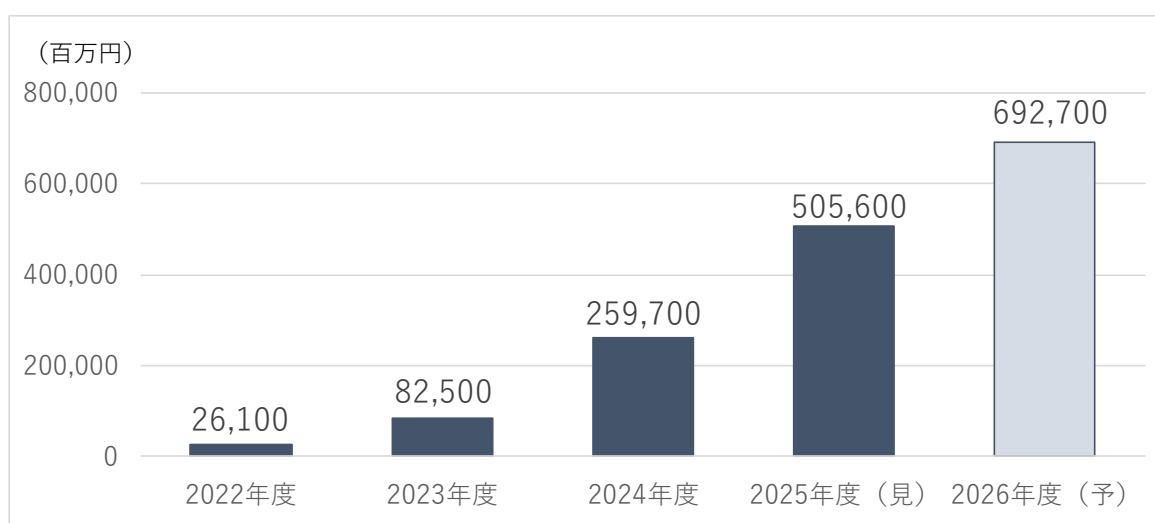
- ・独自推計による市場規模分析
- ・参入企業 60 社の実態
- ・主要 6 社の深掘りインタビューによる、「中小企業の利用動向」「手数料・上限額・審査などの比較軸」「サービス提供会社が狙うべき業種」「営業トークのポイント」など
- ・制度変更・経済環境の影響を網羅
- ・2028 年までの市場予測を提示

### 3. 市場動向・市場規模の最新分析

#### ■ 市場規模（取扱決済金額）は 3 年で約 20 倍に成長、2028 年度に 1 兆円超へ

参入企業の増加と認知拡大により、取扱決済金額は急拡大しています。

市場の成長スピードは、BtoB 決済領域でも異例の規模です。



アンケートパートナーズ調べ

#### ■ 市場成長の背景

円安・物価高・金利上昇、ゼロゼロ融資返済の本格化など、企業の資金繰り環境は厳しさを増しています。こうした状況下で、支払いサイトを実質的に延長できる「請求書カード払い」は、中小企業を中心に導入が急増しています。

さらに、インボイス制度（2023 年）、電子帳簿保存法の完全義務化（2024 年）などの制度変更を追い風に、BtoB 決済のデジタル化が一気に進展。請求書カード払いは、資金繰り改善と業務効率化を同時に実現する手段として注目度が高まっています。

#### ■ BtoB 決済 DX が本格化

手形交換所廃止の発表（2022 年）を契機に、企業のキャッシュレス化が加速。入金消込・請求管理の自動化ニーズも高まり、オンライン決済の利用が急増しています。

#### ■ 経済環境が資金繰りニーズを押し上げ

倒産件数の増加傾向を背景に、資金調達手段としての請求書カード払いの需要が急速に拡大。

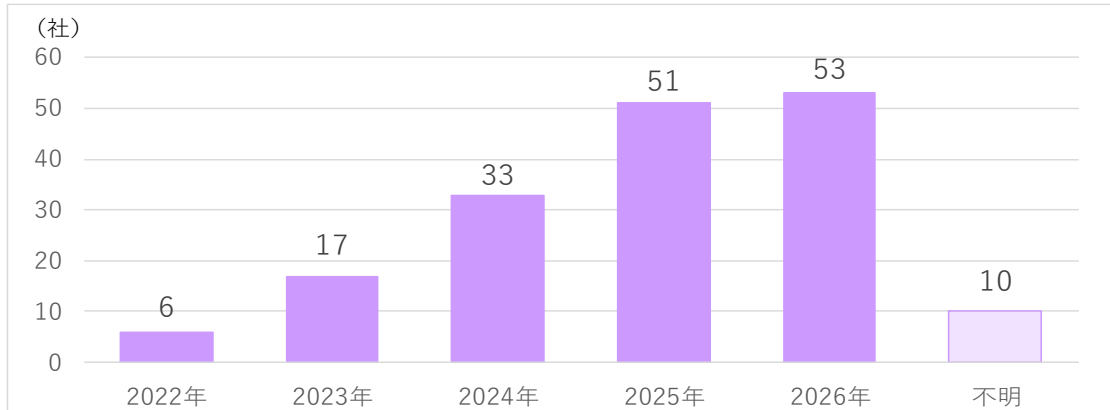
## ■ 今後の見通し

2025 年末には自主規制団体が設立され、ガイドラインも公表。2026 年以降は、BIPS 事業者、取次等企業の増加、BtoB 決済 DX の浸透が市場成長をさらに後押しし、請求書カード払いは企業の資金管理インフラとして定着していく見通しです。

## 4. 参入企業の実態と取り組み

### ■ 参入企業数は約 60 社に拡大

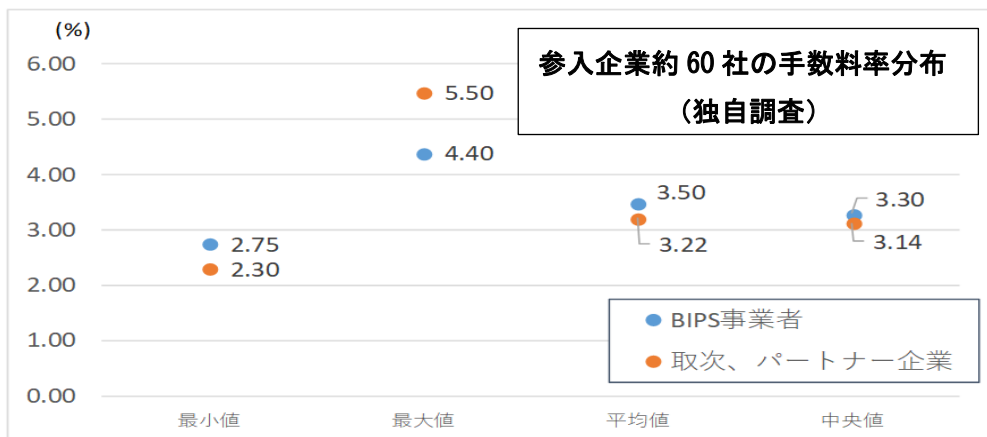
BIPS 事業者、取次・パートナー企業を合わせ、2026 年時点で約 60 社が参入しています。



アンケートパートナーズ調べ

### ■ 企業実態を定量的に整理

業態構成、設立年・資本金・従業員数、提供サービス（対象者、国際ブランド、利用用途、手数料率など）などを定量的に把握し、整理しました。業界構造が分かります。



※数値が判明したBIPS事業者17社、取次・パートナー企業39社を対象に算出

※消費税込みの手数料

アンケートパートナーズ調べ

## 5. 主要 6 社へのヒアリングで定性情報を収集

- ・アルファノート ・インキュリオン ・バリュエンスジャパン
- ・フリーウェイフィナンシャル ・マネーフォワードケッサイ ・三井住友カード

の 6 社に取材。事業戦略、顧客動向、課題、今後の施策などを深掘りし、業界の方向性を分析しています。

## 6. 本レポートのもくじ

### 第 I 章 総論・業界分析編

#### 1. 市場概況

##### (1) BtoB 決済の現状

- ① BtoB 決済の DX が進行
- ② BtoB-EC 市場規模と EC 化率

##### (2) 請求書払いの課題と請求書カード払いのメリット・デメリット

##### (3) BtoB キャッシュレス、法人カード利用のメリット

##### (4) 法人カード市場

##### (5) “中小企業”の仕入、経費額

##### (6) 市場ポテンシャル

##### (6) 請求書カード払いサービスとは

##### (7) 請求書カード払いの定義とポジショニング

- ① 請求書カード払いの定義
- ② BtoB 決済のキャッシュレス化を推進するソリューションとサービス名

##### ③ 類似サービス

##### ④ 請求書カード払いのポジショニング

#### 2. 市場規模の分析

##### (1) 市場規模の推計

##### (2) 市場規模の将来予測

#### 3. 参入企業

##### (1) 参入企業-

- ① 顕在化している参入企業数は 63 社
- ② 潜在的には 70~80 社が参入企業と推定

##### (2) 参入業種・業態

##### (3) 請求書カード払いサービス提供会社の「選び方」

#### 4. 市場動向

##### (1) 業界動向の概要

##### (2) 業界、参入企業の動き

##### (3) 法人決済を取り巻く環境の変化

- ① 手形発行が減少
- ② 手形廃止による「でんさい」へのシフト
- ③ 「でんさい」利用のボリュームゾーンは中小企業
- ④ 「でんさい」へのシフト、インボイス制度、電子帳簿保存法は強力な追い風

##### (4) 資金調達環境の変化

- ① 手形発行が減少し、割引手形も減少
- ② この 10 年超で早期資金化のニーズが上昇傾向
- ③ 貸金業者である手形割引業者の利用動向
- ④ 事業者向け貸付残高は、コロナ禍以降に急上昇

#### 5. 自主規制団体設立、ガイドラインの公表

##### (1) 「請求書カード払い協会」の設立と役割

##### (2) ガイドラインの公表と策定の背景

- ① ガイドライン策定の背景
- ② 立替サービスの貸付への該当性の議論
- ③ 立替サービスの貸付への一定の判断材料が示される

##### (3) ガイドラインの本格運用

##### (4) ガイドラインの概要

- ① 定義
- ② 概要
- (5) 今後の活動内容

#### 6. 業界の課題

##### (1) 業界成長の鍵は「認知拡大×ルール整備×リスク管理×プロダクト高度化」

##### (2) 業界課題の整理と対応策

- ① 認知不足による利用拡大を阻害
- ② 手数料競争による収益性の低下
- ③ 貸倒リスクの増大とカード会社の厳格化
- ④ UI/UX 向上途上による顧客離脱
- ⑤ プロダクト面の制約
- ⑥ その他

#### 7. 将来展望

##### (1) 将来展望

- ① 市場の現状と成長基盤
- ② BIPS の価値と市場機会
- ③ 技術進化と将来像

##### (2) 今後の市場発展に向けた示唆

## 第Ⅱ章 各論・企業分析編

1. 業界構造、参入企業の実態
  - (1) サービス提供の開始時期は 2022 年から
  - (2) 参入企業数は年々増加
  - (3) 設立年の古い企業、新しい企業が混在
  - (4) 資本金「1～100 億円未満」の企業が過半
  - (5) 従業員数規模が小さい企業の参入は少ない
2. 収益性
3. 商品・サービスの概要
  - (1) 利用対象者は「法人、個人事業主」が一般的
  - (2) 対応ブランドカードは「Visa、Mastercard、JCB」の扱いが約 6 割
  - (3) 利用用途
    - ①利用用途-
    - ②社会保険料の取扱い-
  - (4) 登録方法
  - (5) 登録時の必要書類
  - (6) 審査日数
  - (7) 請求書以外の必要書類
  - (8) 手数料率の最頻値は、税抜き 3.0%。最小値は 2.3%（非課税）
  - (9) 一請求当たりの手数料（最低手数料）
  - (10) 最大支払い延長期間
  - (11) 上・下限額
  - (12) 最短振込日数
  - (13) 複数枚利用の可否
  - (14) 支払い回数
  - (15) 利用ツール-
4. サービスの特徴・強み
5. 不正利用対策
6. 事業戦略
  - (1) 基本戦略のまとめ
  - (2) 各社の戦略
  - (3) 他社との差別化策
  - (4) 自社の課題と今後の展開
    - ①自社の課題
    - ②今後の展開

## 7. 財務戦略

- (1) BIPS 事業者
  - (2) 取次、パートナー企業
- ## 8. 既存顧客について
- (1) 企業規模、業種、他
    - ①企業規模
    - ②業種
  - (2) 利用状況の動向
  - (3) 利用者のニーズ-資金繰り改善に加え、業務効率化も？
  - (4) 囲い込み策と課題
    - ①囲い込み策
    - ②囲い込みの課題
- ## 9. 新規顧客について
- (1) ターゲット
  - (2) 獲得策と課題
    - ①獲得策
    - ②獲得策の課題
  - (3) 動向、変化

## 第Ⅲ章 個表編

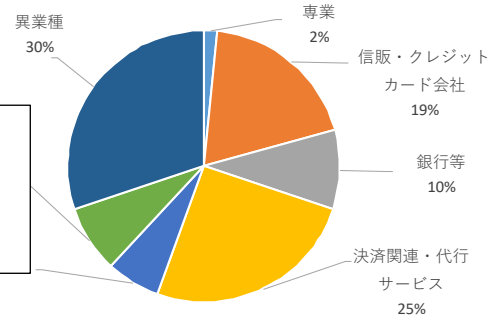
1. アルファノート(株)
2. (株)インキュリオン
3. バリュエンスジャパン(株)
4. フリーウェイフィナンシャル(株)
5. マネーフォワードケッサイ(株)
6. 三井住友カード(株)

## 7. 内容見本

### (2) 請求書払いの課題と請求書カード払いのメリット・デメリット

請求書払いは、企業間決済で広く利用され、サプライヤー（売り手）は取引期間をまとめた請求書を作成・発行し、バイヤー（買い手）は指定日に後払いで銀行振込を行う、「掛け払い」とも呼ばれている支払い方法である。  
支払いは通常、「月末締め翌月末払い」などが定められ、延期はできない。請求書払いは、導入コスト負担が不要、商慣習として根付いて

【図表 13】 参入企業の業種・業態



# 内容見本

### (1) 参入企業

#### ① 顕在化している参入企業数は 63 社

弊社調べによれば 2026 年 1 月現在において、請求書カード払い協会が定義する BIPS 事業者（請求書カード払い事業者）は 19 社、BIPS 事業者とアライアンスを組んで顧客を集客し BIPS 事業者へ送客する取次、パートナーと呼ばれる企業は 44 社と判明

※BIPS事業者の他、集客のみを行うパートナー、取次等を含む アンケート調査

### (3) BtoB キャッシュレス、法人カード利用のメリット

キャッシュレスの目指す姿として経済産業省では、「支払を意識しない決済、データがシームレスに連携されるデジタル社会の実現」を掲げている。

### (3) 請求書カード払いサービス提供会社の「選び方」

記述の通り、サービス提供企業は様々な業種から参入しており、多様化している。大別すれば、①クレジットカード発行会社・銀行、②決済関連、③会計・請求管理業

### (2) 業界、参入企業の動き

資金繰り改善や支払い管理の効率化を図る「請求書カード払い」は、2022 年から始まった新しい形態の BtoB 決済サービスである。その後、年を追うごとにサービス提供会社は増えている状況にあり、扱う決済金額も拡大している。  
その背景には、2022 年に経済産業省が発表した「紙の手形の廃止」、2023 年 10 月から始まったインボイス制度（適格請求書）

### (1) 業界成長の鍵は「認知拡大×ルール整備×リスク管理×プロダクト高度化」

# 内容見本

### (1) 基本戦略のまとめ

各社へのヒアリング結果を総合すると、戦略は、既存事業との補完関係を踏まえたサ、解消、パートナー企業とのエコシステム、した価値提供の強化を中心に展開されていることが明らかとなった。

### (2) 各社の戦略

アルファノートでは、決済代行を主軸としつつ請求書カード払いを単体サービスとして展開し、広告を通じ

### (3) 動向、変化

サービス開始から間もないため大きな傾向変化は見られないが、バ

# 内容見本

### (2) 業界課題の整理と対応策

認知不足による利用拡大を阻害  
請求書カード払いサービスにおいては、まずサービス自体の認知が十分に広がって、後払い、あるいは一般的なキャッシュレス決済と混同しているケ、理解が浸透していない。  
改善のための一時的な手段」という限定的なイメージに留まり、なりがりにくい状況が生まれている。また、エンドユーザーを多く抱、が不足していることも、利用拡大を阻む要因となっている。  
以下の通り。

企業名	新規顧客の動向・変化
アルファノート	サービス提供してから 3 カ月あまりな顧客と同様の動向。
インフェキュリオン	特定パートナー
バリュエンスジャパン	サーは把握
フリーウェイフィナンシャル	決済も少ない同業で、高金利短期の料率として
マネーフォワードケッサイ	小売
三井住友カード	2023 年 5 月にリリースした請求書カード払いサービスの具体的な動向変化は検証中。

# 内容見本

低いことから多くの事業者が相次いで参入し、ため、手数料割引キャンペーンが頻繁に実施された状況が続けば、収益性を確保できない事業が高いと懸念される。  
、サポート品質、API 連携など)

## 8. 体裁、価格

調査期間：2025年12月～2026年2月

発刊日、体裁：2026年2月19日発刊 A4判 154ページ

発行所：アंकパートナーズ合同会社

販売価格：【PDF版】154,000円（本体価格140,000円+税14,000円）

ホームページアドレス：<https://www.ankhpartners.com/>

お問い合わせ：[info@ankhpartners.com](mailto:info@ankhpartners.com) 又は 090-9158-3109

お申込み先：<https://www.ankhpartners.com/marketnews-entry/>

※お申込みのメールを確認後、PDF版レポート（4MB）とご請求書を各々別メールにてご送付いたします