

事業テーマ：業務委託料前払いサービス「PAYS」のシステム開発

事業者名：株式会社MIRAIS Tech 事業年度：平成30年度

Case

10

革新的サービス

運送ドライバーの資金ニーズに対応する、
業務委託料前払いサービス「PAYS」の開発

軽貨物運送事業を担う個人事業主のドライバー向けに業務委託料の前払いシステムを開発した。ドライバー不足が慢性化する運送業界。運送企業も巻き込み社会的な課題解決にもつながる画期的なシステムで事業化が進んでいる。

運送業界全体の課題

軽貨物運送事業を担う個人事業主のドライバーを対象にした業務委託料の前払いシステム「PAYS」を開発しました。軽貨物運送業界は、荷主の依頼を運送会社が請け、さらに個人ドライバーが業務を請け負うという下請け構造が常態化しています。個人ドライバーは配送に伴う燃料代、有料道路料金などのコストが発生しますが、この請負い構造によってドライバーへの支払サイトは60日に及ぶこともあります。オンラインによる商取引が活発化する中、取扱う荷物は増えていますが、ドライバーを担う個人事業主の資金繰りは厳しくなりがちで定着率の低迷、新規参入者の障壁となり、ドライバー不足が業界全体の課題でした。この課題解決のため業務委託料の前払いサービスを開発しました。このサービスは、スマホアプリを使って業務委託料の前払いを申請するとリアルタイムで入金される仕組みです。利用料として業務委託料の6%がかかるのみ、システムの利用者登録は無料です。

補助事業のきっかけ

- ・軽貨物運送業界ではインターネットによる商取引増によって、取り扱う荷物も増えているが、ドライバーの定着率の低さやドライバー不足が業界全体の課題になっている。
- ・その一つの要因として、運送を担うドライバーが何社か経由した下請け構造であることから、業務委託料の支払いサイトが60日に及ぶこともあり、資金繰りが困難であることが指摘されている。
- ・社会的な課題でもあるドライバー（個人事業主）に対する業務委託料の前払いサービスの実現を目指した。

事業計画の概要

- ・運送会社、当社、ドライバーをつなぐサービスの全体像は構想できていた。システム設計は当社が行い、開発は協力会社に依頼する体制で実施した。
- ・サービス開発に付随する、事業の法的要件、決済方法などの課題をクリアする必要もあった。

事業化状況

- ・2020年5月にサービスを開始。1年後に1都3県を中心に配送会社140社、ドライバー1000事業者の登録があり、初年度から黒字化できている。

開発した「PAYS」 年配ドライバーでも直感的に使いやすいシンプルなインターフェース



PAYSサービス体系図 運送会社からも定評を得ている



左/代表取締役の北澤 貴彦氏、システム設計も担い、開発をリードした 右/未来の“つなぐ”を創造する」のビジョンの元、取組みは記事にも取り上げられている

開発過程の苦労

補助事業では3つの難関がありました。まずは、法的要件の精査です。委託料の前払いが貸金業に抵触しないよう弁護士に何度も相談して助言を求めました。次に、リアルタイム入金の実現です。この世界観は当初から持っていて必ず具現化したいことでした。人を介さず振り込みができるのか？銀行からは相手にされないことも多い中、一行のネット銀行が協力を申し出てくれて開発が加速しました。最後は、ドライバー・運送会社・当社がウィンウィンの関係になるビジネスモデルの構築です。ビジョンに立ち返りながら何度もモデルを磨ぎ上げました。そして、2020年5月からサービスを開始し登録数は順調に伸びています。今はまだ一都三県に集中していますが、全国拡大に向け広告を強化しています。個人事業主のドライバーは労務上、弱い立場にあります。PAYSでは、一案ですがアプリを使ったガソリン代の割引やドライバー向け健康診断など、個人ならではのリスクを少しでも軽減できる仕組みを作りたいです。

企業概要



MIRAISグループにおけるIT部門の中核企業。グループでは「未来の“つなぐ”を創造する」をビジョンに掲げている。当社はITの活用を通して「社会を再定義し、未来へと“つなぐ”」ことが大きなミッションと考えている。ドライバー採用数や定着率の向上を実現するための業務委託料前払サービスのリリースなど、未来志向の視点をもってお客様に真に求められるサービスを創造することで、社会自体のあり方を再定義していきます。

株式会社MIRAIS Tech

代表取締役 北澤貴彦

2020年2月

〒232-0025
横浜市南区高砂町
1-10-10サンハイツA1F

2人

¥ 7,000万円

045-315-7001

業種

WEBサイト



取材の現場から

北澤社長はIT業界から転職し親会社のMIRAISに入社。その後、PAYSの開発を経て代表に就任した。業務委託料の前払いは以前から行っていたが業務が煩雑でミスも多かったとのこと。「異業種から見ると運送業界はアナログ管理が多く非効率に感じた。ITで何かできないか?と考えていた」と北澤社長は話す。登録者も増え、全国展開が期待されるサービスである。