

報道関係者様各位

2025年6月12日

テモナ株式会社

サブスクソリューションズ、BtoB事業者向けの次世代型受発注DXプラットフォーム「なんでも受発注DX」を販売開始

～B2B取引の業務効率化と売上最大化を同時に実現～

サブスク事業支援サービスを提供するテモナ株式会社の100%子会社であるサブスクソリューションズ株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：佐川 隼人）が提供する「なんでも受発注DX」は、BtoB事業者様向けに業務効率化と売上最大化を支援する次世代型の受発注DXプラットフォームです。

なんでも受発注DX



©なんでも受発注DX

本サービスは、販促、受発注、契約管理、発送、請求入金管理（従量課金対応）といった業務全体を一元化し、これまで手作業や複数システムで煩雑化していた業務を自動化・効率化

することで、「業務コストの削減」と「売上の向上」を同時に実現します。さらに、これまでの受発注システムにはない「販促機能」を搭載し、既存顧客のLTV（顧客生涯価値）を最大化するとともに、新規リードの獲得を支援するプラットフォームです。

■ 販売開始の背景

①B2BのSaaSにおいては、契約→請求書発行→入金管理まで複数のシステムで運用されており高コスト、高負荷業務が発生しております。これらを一元化することで効率化と費用削減を実現するとともに、慢性的な課題である新規リード獲得についても当製品内でリード獲得できる環境と機能を提供することで事業成長の更なる支援を実現すべく当製品を販売開始しました。

②B2B卸売においては顧客別卸売価格や販売可能在庫確認など複雑な運用が発生するためにFAXやメールによる手動業務、受注在庫確認が依然として多く残り、業務効率悪化や受注漏れによる機会損失が発生しています。こうした状況に対し、DXによる全工程の自動化と、顧客別販売単価の向上、新たな販路開拓を可能にするプラットフォームのニーズが高まっています。

■ 「なんでも受発注DX」の特長

1. どんな商材でもOK



無形で会費制などのサービスを提供する役務系サービスや、システムを月額制や従量課金制などで提供するSaaS系、通常の物販、消耗品販売などの商材の受注、納品、請求全て対応しております。

2. どんな販売形態でもOK

02

どんな販売形態でも



- サブスク・レンタル販売
- 従量課金モデル
- 単発通常販売
- 顧客別卸値設定販売

サブスク、レンタル、月額制、従量課金、分割販売、通常販売など多種多様な売り方に対応しております。

顧客ごとに卸値（販売価格）を個別に設定することもでき、複雑な販売様式にも柔軟に対応しております。

3. どんな販売チャネルでも

03

どんな販売チャネルでも



- マーケットプレイス型
- ショッピングモール型
- 多支店/多倉庫/多ブランド
- 本部、支店間発注
- 単一拠点型

通常販売はもちろん、マルチテナント型（マーケットプレイスやショッピングモール）、多支店、商材によって出荷倉庫が分かれる多倉庫、多ブランド、本部支店間での商材発注など多種多様な受発注方式に対応しております。

▼ 「なんでも受発注DX」 オフィシャルサイト

<https://www.nandemo-dx.com/>

■ 導入による具体的な効果

1. 業務効率化で時間とコストを削減

- 工数削減：受発注、請求書発行、入金管理を自動化し、担当者の負担を軽減。
- ヒューマンエラーゼロ：データの一元管理により、入力ミスや二重処理を防止。
- ペーパーレス化：帳票類のデジタル化で印刷・郵送コストを抑える。

2. 新規顧客獲得と顧客単価の向上

- リード獲得：リード相互交換機能やDM機能を活用し、新規の取引先を効率的に開拓。
- 顧客単価向上：クーポン発行やランク別割引の活用で、既存顧客のアップセルを促進。
- 販促支援：独自の販促機能により、売上拡大を強力にサポート。

3. 業種を問わない多様な利用事例

- SaaS事業者様：契約管理、従量課金管理、月額請求処理をシステム化し、業務負担を軽減。
- 卸販売事業者様：ブランド・支店別の販売管理を効率化し、複数拠点間での在庫管理や出荷業務をシームレスに統合。
- マーケットプレイス運営事業者様：加盟店の出品・配送管理、請求入金の管理を一元化し、運営業務を効率化。
- 多支店・多倉庫展開事業者様：支店別にWebサイトを構築し、在庫・注文管理・納品処理を支店単位で細かく管理可能。

■ 具体的な導入シナリオ

【SaaS事業者様の場合】

課題：契約申込、従量課金、月額請求業務が煩雑で、人為ミスや時間ロスが発生している。
解決策：「なんでも受発注DX」により、契約申込フォーム、毎月の請求書発行、従量課金管理、入金確認までを自動化。これにより、業務負担を大幅に軽減し、正確性を向上させることが可能です。また、事業発展に欠かせない新規リードを獲得できる機能を利用することで新規契約増加推進を行うことができます。

SaaS事業者様

プランごとの見積書発行、契約申込フォーム、
請求書発行（月額＋従量課金）、入金管理の全てをDX化します。
※RPAオプションでアカウント自動開設も可能



SaaS契約申込フォーム

- 申込情報入力フォーム
- プラン/オプション選択
- 利用規約等合意
- RPAアカウント開設処理



請求管理&決済

- 毎月請求
- 従量課金登録
- クレカ、口座振替決済



各種書類発行、手続き

- お見積書発行
- ご請求書発行
- 契約内容の変更処理

【卸販売事業者様の場合】

課題：取引先別に異なる卸価格設定や帳票発行、請求入金管理が煩雑である。

解決策：「なんでも受発注DX」により、顧客別の価格設定、見積書・請求書・納品書の自動発行、締日ベースの請求処理を一元化。支店単位・倉庫単位での出荷管理も可能となり、効率的な業務運営をサポートします。

卸売事業者様

新規取引先登録フォーム、卸売商品販売（顧客別卸売価格）、各
種伝票発行（見積書、請求書、納品書）、受注商品出荷、請求入
金管理をDX化します。※支店本部間発注や多倉庫出荷にも対応



取引先管理

- 取引先申請フォーム
- 顧客別アカウント発行（発注書/見積書/請求書一覧）
- 販売商品、掛け率設定



卸売受注出荷

- 商品出品管理
- 受注処理
- 出荷処理（支店や倉庫、ブランド別）



請求入金管理

- 締日での請求処理
- 入金消し込み
- 口座振替等データ出力

【マーケットプレイス運営事業者様の場合】

課題：加盟店ごとの商品出品、配送管理、請求入金の管理が煩雑で、正確な運営が困難。

解決策：「なんでも受発注DX」により、加盟店単位の管理画面を提供し、出品・配送・請求業務を効率化。運営業務の手間を大幅に削減し、より戦略的な運営が可能です。

マーケットプレイス運営事業者様

マーケットプレイス運用機能、加盟店運用（出品、配送）、請求入金本部処理の全てをDX化します。
※卸売機能はこちら





加盟店管理

- 加盟店申込受付フォーム
- 加盟店作成、画面案内
- 出品商品承認/カート提供



加盟店向け機能

- 商品出品
- 受注処理
- 出荷処理



本部請求入金管理

- 見積書、請求書、納品書等発行
- 契約内容の変更処理

■ 料金プラン（現在販売開始記念キャンペーン中で月額最大38%オフ！）

「なんでも受発注DX」では3つのプランをご用意しております。金額は税別です。

① 無料プラン

月額、初期費用無料で販売商品点数や受注可能数に上限あり。

② 発注プレイス出店プラン

初期費用¥99,800-、月額¥79,800-（キャンペーン中は¥49,800-）

当社が運営する発注プレイスへ商品出品いただくプラン。請求作業は当社が御社に代わって実施。

③ なんでも受発注DXプラン

初期費用¥248,000-、月額¥149,800-（キャンペーン中は¥99,800-）

なんでも受発注DXの全ての機能を無制限で利用いただけます。自社がオーナーとなり自社請求、マルチテナント運営はこちら。

	無料プラン	発注プレイス出店プラン	なんでも受発注DXプラン
特徴	出品数（1点）、 請求取引先数（3社）、 加盟店数（3社）を上限に無料で 当サービスを利用できるプラン ※上限を超過した場合は 右記プランに自動移行	当社運営のマーケットプレイス 「発注プレイス」に加盟店として ご出店のうえ、御社商品を登録、 出品いただくことで、受発注、 請求入金業務を自動化するプラン	御社が本部となって 受発注サイトを運営するプラン
初期費用	無料	99,800円	248,000円
月額費用※	無料	79,800円 ↓ 49,800円 (キャンペーン中)	149,800円 ↓ 99,800円 (キャンペーン中)
従量課金	1件あたり請求価格の5% 又は1,000円の高い方	1請求あたり300円、 1商品あたり9,800円/月 ※大量商品出品割引あり ※決済手数料別途 (クレジットカード、後払い)	1加盟店(支店、倉庫、ブランド) あたり9,800円/月 1請求あたり50円・ 1顧客あたり100円 ※決済手数料別途 (クレジットカード、後払い)
請求元	発注プレイスが 顧客への請求を行います	発注プレイスが 顧客への請求を行います	御社にて請求が行えます

「なんでも受発注DX」は、業務効率化、事業成長支援、柔軟性のすべてを備えたB2B向け次世代プラットフォームです。サブスクソリューションズ株式会社は、業種や事業規模を問わず、あらゆる企業の課題解決と成長促進をお手伝いします。詳細についてのお問い合わせやデモのご依頼は、ぜひお気軽にご連絡ください。

▼「なんでも受発注DX」公式サイト

<https://www.nandemo-dx.com/>

■サブスクソリューションズ株式会社について

サブスクソリューションズ株式会社は、テモナ株式会社（東証スタンダード市場上場、証券コード：3985）の100%子会社として設立されました。サブスクリプションビジネスの立

ち上げ支援から運営サポート、既存顧客との取引継続を支援するソリューションなど、サブスクリプション事業者向けにファイナンスやSaaSソリューションを提供し、ビジネスの成功をサポートしています。主なサービスには、企業向け機器を月額制で提供する「サブスククレジット」や、法人向けの機器を月額で導入できるプラットフォーム「キキトク」などがあります。

<会社概要>

会社名：サブスクソリューションズ株式会社（テモナ100%子会社）

代表者：代表取締役社長 佐川 隼人

所在地：東京都渋谷区渋谷3-2-3 帝都青山ビル6F

設立：2024年11月

URL：<https://subsc-solutions.co.jp/>

事業内容：サブスクリプション事業者向けのファイナンスおよびSaaSソリューションの提供

■テモナ株式会社について

テモナ株式会社は、「てもなく（＝簡単に、たやすく）」という古語を社名の由来とし、「サブスクで世の中を豊かに」というパーパスのもと、サブスクリプション型ビジネスの支援に特化したサービスを展開しています。主力サービス「サブスクストア」は、定期購入モデルの構築・運用を支えるシステムとして多くの事業者にご利用されており、導入支援やマーケティングサポートも提供しています。さらに、リアル店舗とECを融合したマーケットの提供にも注力し、店頭での顧客接点を起点に、オンラインでの関係性を継続・深化させる仕組みも構築しています。システム提供だけでなく、導入支援やマーケティングなど多面的なサポートを行い、サブスクを通じて企業の成長を支援します。

<会社概要>

会社名：テモナ株式会社（証券コード：3985）

代表者：代表取締役社長 佐川 隼人

所在地：東京都渋谷区渋谷3-2-3 帝都青山ビル6F

設立：2008年10月

URL：<https://temona.co.jp/>

事業内容：サブスクリプションに関わる各種支援事業

○本プレスリリースに関するお問い合わせ先

テモナ株式会社

電話番号 : 03-6635-9004

WEB : <https://temona.co.jp/contact/>

E-mail : pr@temona.co.jp