

報道関係各位（計4枚）

2023年3月2日
株式会社インフォマート

北海道中央バス、BtoBプラットフォームで 請求書受取業務を最大5営業日、契約書作成時間を1/5まで短縮

BtoB ビジネスを革新する信頼のリーディングカンパニーを目指す、株式会社インフォマート（本社：東京都港区 代表取締役社長：中島 健、以下「当社」）は、当社が提供する「BtoBプラットフォーム 請求書」「BtoBプラットフォーム 契約書」が、北海道中央バスグループの中核である北海道中央バス株式会社（本社：北海道小樽市 代表取締役社長：二階堂 恭仁、以下「北海道中央バス」）に導入されたことをお知らせいたします。



■北海道中央バスの皆様より伺った導入理由・効果等

< 「BtoBプラットフォーム 請求書」「BtoBプラットフォーム 契約書」導入前の課題 >

【請求業務】

①毎月400通以上発行する請求書は全て手書き。作成の手間はもちろん、ミスの対処にかかる時間も課題に

請求書は、昔ながらの複写式の伝票に手書きで書き込む形でした。各部署に1冊ずつ請求書があって、担当者はそれぞれに書き込んで上長の捺印をもらい、記入したものを控え、複写分を取引先に渡す運用です。毎月定型で発生する取引は末締めや都度発行などさまざまです。作成の手間だけでなく郵送にも時間がかかり、「大変だから何かシステムを入れられないか」と業務改善の声があがっていました。

請求書の書き損じも、意外と手間でした。先方にお渡しする書類ですから訂正印で済ませるわけにもいきません。システムを導入すればこうしたロスも解消できるという期待がありました。

②紙の請求書受領が決算遅れの一因に

紙のやり取りでは受け取った請求書に誤りがあると、また郵送を繰り返すため決算が遅れる要因になっていました。経費の支払処理は毎月末締め、翌月 8 営業日で締め切っていましたが、間に合わない請求書もあり、大体 10 日前後かかってしまう状況でした。

【契約業務】

年間で 300 件以上発生する契約締結。都度発生する契約書作成業務、印紙代等のコストが課題に

契約締結は年間で 300 件以上発生しています。北海道の場合、除雪が必要ですので、除雪の業務請負契約を毎年 12 月あたりに各地区で 20 社ぐらいと契約したり、また継続的な業務委託があったり。契約のたびに必要な製本、押印、郵送といった手間や印紙代といったコストを削減し、別の分野に注力できないかと検討したのが導入のきっかけです。

< 導入の決め手 >

■ 「BtoB プラットフォーム 請求書」

請求書業務に特化した機能と、手ごろな料金体系に惹かれました。また、発行だけでなく受け取りもできるので、発行をデジタル化したら、グループ会社からの受け取りもデジタル化を進めようという展望を描けたのも決め手です。

■ 「BtoB プラットフォーム 契約書」

電子契約に関しては、グループの建設会社がすでに請負契約で別のサービスを導入しており、システム化について馴染みがありました。社内でも、「BtoB プラットフォーム 契約書」なら、「BtoB プラットフォーム 請求書」と同じ ID が利用できるもので、導入はスムーズでした。

< 導入効果 >

【請求業務】

① 手書きの請求書発行業務から脱却。発行する全ての請求書をデジタル化

発行する全ての請求書は「BtoB プラットフォーム 請求書」に入力し、手書きはなくなりました。そのうち 50%以上をデジタルで発行、残りはシステムから紙で出力して郵送しています。これは取引先のご要望に応じた形です。とはいえ、紙のやりとりのままでは双方とも効率化ははかれませんが、今後は、電子帳簿保存法の改正や 2023 年に始まるインボイス制度への対応などもあります。デジタル化すれば、そのあたりの課題はシステム任せで解決しますので、デジタル化率は高まっていくのではないかと考えています。

② グループ会社から受け取る請求書の完全デジタル化に成功。請求書の受取業務も5営業日短縮し決算早期化に貢献

現在、グループ各社から発行される請求書は全てデジタルで受領しています。外部企業様も毎月必ず取引のある会社の多くに賛同いただき、全取引の50%以上は「BtoBプラットフォーム 請求書」で受け取っている状況です。

デジタル化により、未締め翌営業日にはすぐ請求書を受領できるので、5営業日ぐらいには大半の請求書が届きます。従来の紙でのやり取りだと約10日前後かかっていた支払い処理も短縮され、決算早期化に大きく貢献していると感じます。

【契約業務】

契約書作成時間が1/5まで短縮。印紙代も不要に

紙の契約書作成にかかる時間は、平均で1件あたり30分程度かかっていましたが、今は1/5程度になっていると思います。先方で署名捺印して返送してもらう契約書が中々戻ってこない、紛失してしまったといったトラブルを心配する必要がなくなり、気持ちはすごく楽になりました。また、印紙の貼付が必要な契約は全てデジタル化したので、印紙代は不要になりました。

書類の保管についても、これまで年間ファイル8冊分の保管スペースが必要でしたが、現在紙でやりとりしている契約書もデジタル化が進んでいけば今後は保管スペースもなくていいそうです。

< 今後の展望 >

■ 「BtoBプラットフォーム 請求書」

「BtoBプラットフォーム 請求書」を導入したのはちょうどコロナ禍のタイミングでした。北海道も感染拡大防止の影響を大きく受けていたので、貸切バス事業や定期観光事業の取引先様にはほとんどご案内ができていません。まだ完全な収束はしていないものの、少しずつ観光業も規制が緩和されてきました。今後はこれまでお声がけできなかった取引先にもご案内していきたいです。

■ 「BtoBプラットフォーム 契約書」

契約書のデジタル化率は将来的にはもう少し増やしていきたいです。契約先とも協議の上で、電子契約に切り替えていただけたら、社会的なデジタル化の流れもありますし、あと2、3年で50%ぐらいは電子契約になるのではないかという気もしています。まだ業界としても紙が多く残っている状況ではありますが、少しずつ変えていきたいです。

(事例インタビュー全文はこちら：<https://www.infomart.co.jp/case/0225.asp>)

< サービス概要 >

■ 「BtoB プラットフォーム 請求書」について



「発行する請求書」だけでなく「受け取る請求書」「支払金額の通知」など、多様な請求業務のデジタル化に対応可能な国内シェア No. 1 (※1) 請求書クラウドサービスです。時間・コスト・手間のかかる請求業務を大幅に改善し、ペーパーレス化、経理のテレワークの実現を後押しします。

電子帳簿保存法に対応 (※2) し、2023年10月1日施行のインボイス制度にも対応予定です。(2023年2月末時点で約83万社が利用しています。) URL : <https://www.infomart.co.jp/seikyuu/>

■ 「BtoB プラットフォーム 契約書」について



企業間で交わされる契約を Web 上で締結できるクラウドサービスです。契約の締結・管理をデジタル化し一元管理することで、従来の契約業務にかかっていた手間とコストを削減します。

また、社内承認を Web 上で行うことができるワークフローシステムや、紙の契約書をデータ化し、アップロード登録ができる「自社保管」機能も搭載。電子帳簿保存法にも対応 (※3) し、バックオフィス業務の効率化やテレワークが実現します。

URL : <https://www.infomart.co.jp/contract/index.asp>

(※1) 2022年度 東京商工リサーチ調べ : <https://corp.infomart.co.jp/news/detail.html?itemid=1542>

(※2) JIIMA 「電子取引ソフト法的要件認証制度」認証取得済 : <https://www.jiima.or.jp/certification/denshitorihiki/list/>

(※3) JIIMA 「電子取引ソフト法的要件認証」「電帳法スキャナ保存ソフト認証」認証取得済

「電子取引ソフト法的要件認証」 : <https://www.jiima.or.jp/certification/denshitorihiki/list/>

「電帳法スキャナ保存ソフト認証」 : https://www.jiima.or.jp/certification/denchouhou/software_list/

< 会社概要 >

【インフォマート】

1	会社名	株式会社インフォマート (東証プライム市場 : 2492)
2	代表者	代表取締役社長 中島 健
3	本社所在地	東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階
4	設立	1998年2月13日
5	資本金	32億1,251万円
6	事業内容	BtoB (企業間電子商取引) プラットフォームの運営
7	従業員数	707名 (2022年12月末現在)
8	URL	https://www.infomart.co.jp/

【本リリースに関する報道関係者様のお問い合わせ先】

株式会社インフォマート 広報部 矢内・亀田・盛
TEL : 03-6681-0632 E-mail : im-pr@infomart.co.jp