

報道関係各位（計4枚）

2024年4月25日
株式会社インフォマート

ダイワボウ情報システム株式会社、 「BtoBプラットフォーム 請求書」導入で 約7,000社を超える取引先への請求書をデジタル化

月間約7万枚の紙の請求書を削減

デジタルの力であらゆる業務を効率化する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」が、ダイワボウ情報システム株式会社（本社：大阪府大阪市 代表取締役社長：松本 裕之、以下「DIS」）に導入されたことをお知らせします。



（取材協力）

財務部 部長様

財務部 ご担当者様

販売推進本部 クラウド・アプリケーション販売推進部 アプリケーショングループ ご担当者様

■ DISより伺った導入理由・効果等

「BtoBプラットフォーム 請求書」導入前の課題

弊社は、IT商社、ディストリビューターとして、ハードウェアやソフトウェア、クラウドサービス等の多種多様な製品、サービスを取り扱っています。インフォマートの「BtoBプラットフォーム 請求書」も取り扱いサービスの一つです。

弊社が「BtoBプラットフォーム 請求書」を導入した大きなきっかけは、2023年10月から開始されたインボイス制度です。

以前は、毎月1万社以上の取引先へ約26万枚の請求書を「取引ごとに個別請求書を発行する」「月締めの合計で一括請求書を発行する」「個別と月締め、両方の請求書を発行する」「納品書で代行する」等、取引先が希望する様々な様式で送付していました。しかし、従来の一括請求書の様式はインボイス制度に対応していなかったため、すべてのお客様に個別請求書を発行しなければならなくなる可能性が生じ、発行数は毎月約50万枚、年間で約600万枚へ増加する見込みとなりました。

そこで「デジタル化を推進しよう」と「BtoBプラットフォーム 請求書」の導入を検討しました。

導入の決め手

もっとも大きな理由は、「BtoBプラットフォーム 請求書」のシェアが高かったことです。既に「BtoBプラットフォーム 請求書」を使っている取引先もいらっしまったため、利用を呼びかけたときの障壁も低くなると推測できました。

また、DtoD (Data to Data) (※1) の形式で請求書をやり取りする点も、メリットだと考えています。発行側は、紙の伝票をPDF化する手間がなくなりますし、受け取る側も、会計システムへ連携する等、データ活用することが可能です。送る側、受け取る側の双方にメリットが大きいと思います。

さらに、基幹システムと連携させて自動化できる機能も魅力でした。例えば、会計システムと連携させて自動で請求書を発行することや、受け取った請求書を会計システムに自動でアップロードすることができます。

(※1) 受発注や請求、見積もり等、企業間で発生する様々なやりとりをデジタルデータのまま行う仕組み。

導入効果

①月間約26万枚から19万枚へ、約7万枚の紙の請求書を削減

月間約26万枚発行していた紙の請求書が19万枚になり、約7万枚の紙を削減できました。現在は、移行途中のため「BtoBプラットフォーム 請求書」と紙の伝票の両方を送っている取引先も少なくありません。完全に切り替えが済めば、さらに削減できるでしょう。実際に、発行や発送の業務を担っている子会社では、作業負担の軽減、紙や郵送コストの削減につながっています。

また、取引先にもメリットがありました。取引先の中には、電子帳簿保存法への対応がまだ完了していないところもあります。ですが「BtoBプラットフォーム 請求書」であれば、電子帳簿保存法の要件に沿って、データで保存できるため「これから対応しよう」という取引先にとっては工数削減につながります。

②送受信のタイムラグなしに取引先が速やかに確認可能

動作が軽い点に驚いています。毎月、相当数の請求書を送っているのに、「BtoBプラットフォーム 請求書」のシステムに高い負荷がかかるのでは」と危惧していたのですが、ほんの数分で発行が完了しています。検索もサクサク進むので、使い勝手が非常に良いと感じています。

DtoDで発行するメリットとして、タイムラグがない点も挙げられます。紙の伝票を郵送していると、取引先から「まだ届かない」という問い合わせが来ることもありました。しかし、「BtoBプラットフォーム 請求書」であれば、送受信のタイムラグがなく取引先が自分で速やかに確認できますし、弊社でも確認できるのでスピードアップが図れます。

今後の展望

弊社が導入したことで販売店様が、「BtoBプラットフォーム 請求書」を実際に見て、触って、知る機会が増えました。自分が使っているサービスは説明しやすく、売りやすいので、大きなアピールになっていると思います。

現在は「発行機能」だけでなく、「受取機能」の利用も開始しました。また、弊社の子会社にも「BtoBプラットフォーム 請求書」を導入し、子会社から弊社宛に発行された請求書を弊社の支払用システムに取り込み連携できる仕組みを構築しました。

取引先が「BtoBプラットフォーム 請求書」から請求書を発行された場合も連携が可能となっていますので、「BtoBプラットフォーム 請求書」で弊社が受け取る請求書が増えるにつれて、連携できる請求書の数も増え、よりデータ活用が進むことが期待されます。

弊社としては、デジタル化するメリット、「BtoBプラットフォーム 請求書」の利点を広く伝えていきたいと考えています。

世の中にはまだデジタル化できていない企業も少なくありませんので、まずはデジタル化のお手伝いをさせていただき、「業務をどのように変えていけるか」を提案していきたいと考えています。

「BtoBプラットフォーム」には請求書以外のソリューションもありますので、さまざまなアプローチで「デジタル化が当たり前」という社会にしていくためのお手伝いをしたいと思っています。

(事例インタビュー全文の資料ダウンロードはこちら：<https://www.infomart.co.jp/case/0274.asp>)

■ サービス概要



「BtoBプラットフォーム 請求書」は、「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」等、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(※2) 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(※3)やインボイス制度に対応し、Peppolデジタルインボイスの日本標準仕様である「JP PINT」にも対応予定です。(2024年4月現在で100万社以上が利用しています。)

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

(※2) 2023年度 東京商工リサーチ調べ：https://corp.infomart.co.jp/news/20231211_5275/

(※3) 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/>

■ 会社概要

【DIS】

会社名：ダイワボウ情報システム株式会社

代表者：代表取締役社長 松本 裕之

本社所在地：大阪府大阪市北区中之島3-2-4 中之島フェスティバルタワー・ウエスト 10F

設立：1982年4月8日

資本金：118億13百万円（2023年3月31日現在）

事業内容：パソコン及びその周辺機器・ソフトウェアの販売

従業員数：1,679名（2023年3月31日現在）

URL：<https://www.pc-daiwabo.co.jp/>

【インフォマート】

会社名：株式会社インフォマート（東証プライム市場：2492）

代表者：代表取締役社長 中島 健

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

設立：1998年2月13日

資本金：32億1,251万円（2023年12月末現在）

事業内容：BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営

従業員数：791名（2023年12月末現在）

URL：<https://corp.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

