

報道関係各位（計3枚）

2024年7月30日
株式会社インフォマート

物流事業を中心に220年以上の歴史を歩む鈴与、 「BtoBプラットフォーム 請求書」導入で 月間約9,200通の請求書をデジタル化

グループ会社約140社の標準ツールとして利用が拡大

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、鈴与株式会社（本社：静岡県静岡市 代表取締役社長：鈴木 健一郎、以下「鈴与」）に導入されたことをお知らせします。



（取材協力）

経理部 部長様／データソリューション事業部 部長様／経理部 会計一課 課長様／働き方改革推進室 室長様

■ 鈴与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

鈴与の物流事業には運送事業や倉庫事業等、多種にわたる事業があり、それぞれの業務ごとにフロントシステムがあります。フロントシステムに入力された受注データを基に会計システムで請求書を作成しますが、旧来のシステムは紙で発行する仕様でした。出力した請求書に必要な書類を添付して郵送する形です。

コロナ禍でご要望に応じ一部をPDFで送る対応はしつつ、基本的には郵送で月に大体4,000社近くに対して約2万通、100を超える拠点から発行していました。

導入の決め手

請求書の業務は、実際の発行を担う各拠点に重点を置いています。拠点側で業務を完結しながら、本社経理で集中管理できる。その要件を満たせそうなサービスは、「BtoBプラットフォーム 請求書」だけでした。権限の管理や取引先をトータル管理できる部分に優位性がありました。

また、紙をPDFに置き換えるタイプの電子請求書もありますが、やはりただのペーパーレスでは、受け取った側が紙と同じように画面を見ながら転記することになります。請求に限らず、できるだけ川上から相手が利用できるデータを送るべきだ、というのが当グループの方針です。

私たちもグループ会社に発注することがありますが、以前は紙やPDFの発注書を送付し、受け取ったグループ会社が自社システムに手入力するという手間が随所で発生していました。単純に紙を無くすだけではなく、会社を跨いだデータの利用を目指していたので、「DtoD（データtoデータ）型」の「BtoBプラットフォーム 請求書」は条件に合っていました。

導入効果

・毎月2万通を超える請求書の22%、約4,400通を「BtoBプラットフォーム 請求書」から発行

まず、紙が前提だった旧会計システムから新しい売上原価管理システムに変わってペーパーレスが実現し、基本的に郵送作業はなくなりました。現在、グループ各社との取引を中心に、全体の22%程度を「BtoBプラットフォーム 請求書」で、その他は売上原価管理システムからPDFで出力しています。

「分割アップロード機能」と添付ファイルのアップロードで各担当者に承認を依頼し、承認作業は画面上で完結します。社内の承認の進捗状況や、受取先の開封状況が見える化できたのも大きな効果です。付随して、請求書の発行作業は印刷や封入等、場所を選ぶ働き方でしたが、承認行為含めてどこでも場所を選ばず、請求書の処理ができるようになったのは大きいと思います。

そして、鈴与グループ各社でも「BtoBプラットフォーム 請求書」を標準ツールと定め、グループ会社約140社間の請求は「BtoBプラットフォーム 請求書」に統一する動きが進んでいます。

・請求書の受領にも「BtoBプラットフォーム 請求書」を活用。月間約12,000通のうち、40%の約4,800通を電子帳簿保存法に対応したデジタルデータで受領

月に受け取る約12,000通の請求書のうち、114社からの約4,800通を「BtoBプラットフォーム 請求書」で受領しています。

本社経理での主な業務は、原本と入力データの突合です。月初はその業務が中心になるのは以前と同じではあるものの、現在は売上原価管理システムで処理した金額を、各拠点で「BtoBプラットフォーム 請求書」に入力したデータで突合できるようになっているのが大きな変化です。

2024年1月から電子帳簿保存法（以下、電帳法）の改正で電子取引のデータ保存が義務化されました。「BtoBプラットフォーム 請求書」で受け取った請求書は電帳法に対応しているので特別な処理は不要ですし、PDFで受け取ったものは売上原価管理システム上でタイムスタンプを押しています。紙で届く請求書は全体の中でかなり減っています。

今後の展望

社会インフラを支える存在である物流業界を、報われる業界にしたいと思っています。地方に本社があると、首都圏に比べ優秀な人材を集める難しさはあります。それだけに、徹底的にデジタル化し、やりがいのある仕

事ができる、という魅力で、人が集まる会社を目指しています。鈴与が先頭を切って、業界のDX、働き方の改革を牽引するという強い気持ちで、デジタル化に取り組み続けていきたいです。

(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/0286.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(※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(※2)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7月現在で105万社以上が利用しています。)

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

(※1) 2023年度 東京商工リサーチ調べ：https://corp.infomart.co.jp/news/20231211_5275/

(※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/>

■ 会社概要

【鈴与】

会社名：鈴与株式会社

代表者：代表取締役社長 鈴木 健一郎

本社所在地：静岡県静岡市清水区入船町11-1

創業：1801年（享和元年）

資本金：10億円

事業内容：港湾運送事業等各種運送事業、海運貨物取扱業、船舶代理業、倉庫業、情報処理事業他

従業員数：1,138人（2023年8月末現在）

URL：<https://www.suzuyo.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

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：788名（2024年3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：亀田・盛・伊藤）

TEL：03-6681-0632 / E-mail：im-pr@infomart.co.jp

