プレスリリース

報道関係各位（計3枚）

2024 年 10 月 2 日
株式会社インフォマート

「サミットストア」を124店舗展開するサミット、「BtoBプラットフォーム 請求書」の導入で毎月1,000通発行していた手書きの請求書のデジタル化に成功

小売業ならではの販売報奨金請求に必要な返還インボイス対応も完了

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、サミット株式会社（本社：東京都杉並区　代表取締役社長：服部 哲也、以下「サミット」）に導入されたことをお知らせします。



（取材協力）
執行役員 経理部マネジャー様／経理部 ご担当者様

■ サミット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

サミットでは当時、取引先の約550社に対して毎月およそ1,500通の請求書を発行しており、インボイス制度の開始後に、請求書の発行作業における業務負荷の増加に対応できないことが予想されました。

そこで、業務負荷が大きかった「メーカーや卸売事業者等の取引先に対して毎月発生する販売報奨金の請求」と「スーパー内に入居する100円ショップやクリーニング店等のテナントに対する賃料や電気代等、ビルマネジメントに関する請求」といった2つの請求書のデジタル化を考えました。

特に、リベートとも呼ばれる販売報奨金は、売上に対する一部の額を取引先から報奨金として割り戻しするもので、取引先ごとに発生しており、請求書の発行数は全社で毎月1,000通にものぼります。

これまで販売報奨金の請求に関しては、当社が用意した複写式4枚綴りの請求書にサミット商品部の担当社員、もしくは取引先の担当者が請求内容を手書きで記入し、サミット商品部のマネジャーが内容を確認して承認印を押印。その後、経理部で確認した後、請求書を作成した担当社員が取引先へ郵送か手渡しで発行していました。その発行作業と同時に経理部では、基幹システムへ請求情報を1枚ずつ手入力していました。

また、発行元の商品部では、4枚綴りの請求書のうち、控えと入金確認があった際の確認用として2枚を保管しなければならず、全体では毎月段ボール1箱分の量にまでかさばっており、請求書業務のデジタル化対応は、かねてからの課題でした。

導入の決め手

「BtoBプラットフォーム 請求書」はサービス開始の頃から知っていましたし、コスト面のメリットと、利用企業数が多い実績の高さにブランド力を感じました。また、今後の当社のデジタル化を見据えたときに、請求書の受け取りでも利用できる等、利便性の高さも魅力に感じ、インボイス制度の開始を前にシステムの導入を決断しました。

導入効果

① デジタル化により手書きの請求書がなくなり、ペーパーレスを実現

導入後は、取引先も利用できる請求書発行用のエクセルフォーマットを作成し、それに請求書情報を打ち込んでCSVデータで出力し、「BtoBプラットフォーム 請求書」に取り込む形で運用しています。手書きの請求書がなくなったことで毎月発行していた1,000通分のペーパーレス化に成功しました。また、エクセルフォーマットを利用する運用にしたことで、入力すべき必須項目が見た目でわかるようになり、以前発生していた抜け漏れが大幅に軽減されました。

業務の負担そのものも商品部、経理部ともに削減されています。特に経理部では、「BtoBプラットフォーム 請求書」上にアップロードされた情報を画面上で承認し、クリックひとつで請求書を発行。そのまま基幹システムにも連携できるようになったため、入力作業が一切なくなったことは大きな効果でした。

② ビルマネジメントに関する請求でもデジタル化に成功し、押印・郵送作業ゼロへ

「ビルマネジメントに関する請求」に関しては、スーパー内に入居するテナントに対する賃料や電気代等、毎月約500通の請求書を発行していました。システム導入前は、担当部署が以前から使用する専用システムから請求書を作成し、各部での承認を経た後、経理部で確認して押印し、各部の担当者が郵送していました。

「BtoBプラットフォーム 請求書」の導入後も担当部署内の専用システムへの入力業務はありますが、それ以降の業務フローはすべてデジタル化されています。経理部で毎月500回押していた押印作業がなくなっただけで、気分的にも体力的にも負担が減りました。

今後の展望

これから基本的なルーティン業務は、すべてデジタル化もしくはAIが行う世の中になると思います。現在のあらゆる業務も時代に応じて、デジタル化する等、対応していく予定です。その際、システムを導入するかの判断は、コストメリットが良くなるものであり、なおかつ会社全体が良くなることが求められます。業務における課題と、システムを導入するタイミングを見極めたいと思います。

経理部としては、仕事の内容が本質的に変わっていくと考えています。より経営目線に立ち、会社が良くなる業務に注力していけるような仕事をしていきたいです。

（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/0294.asp）

■ サービス概要

BtoB プラットフォーム 請求書

「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。請求書のやり取りにおいて、PDF等へ変換することなく、デジタルデータのままやり取りできる「データtoデータ方式」を採用しており、電子帳簿保存法（※2）やインボイス制度にも対応しています。（2024年10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

【サミット】

会社名：サミット株式会社
代表者：代表取締役社長　服部 哲也
本社所在地：東京都杉並区永福3-57-14
設立：1963年7月29日
資本金：39億2,000万円
事業内容：食品スーパーマーケット及びその他生活関連商品の小売チェーン
従業員数：3,305名（2024年3月末時点）
URL：https://www.summitstore.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：812名（2024年6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：盛・伊藤）

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

infomart しごと、スマート。インフォマート