プレスリリース

報道関係各位（計4枚）

2024 年 12 月 19 日
株式会社インフォマート

マンダム、「BtoBプラットフォーム 請求書」導入で 年間1,400時間以上の作業時間の約9割を削減

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、株式会社マンダム（本社：大阪市中央区　代表取締役 社長執行役員：西村 健、以下「マンダム」）に導入されたことをお知らせします。



（取材協力）
ITイノベーション推進部 ERP推進課 課長様

■ マンダム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

請求書の発行先は約670社で、主な取引先は卸事業者です。請求書の要件を満たす書類は2種類あります。1つは、海外の取引では主流のインボイスの単位である、取引ごとに都度発行するものです。日用品・雑貨品業界では卸事業者との取引でよく使う業界統一伝票で「仕入伝票」と呼ばれます。もう1つは、1ヵ月分をまとめて発行する一般的な請求書で「締め請求書」です。

請求書業務では、2つの大きな課題がありました。1つは紙での発行による、印刷、封入、郵送等にかかる業務とコストの負荷です。2つ目はインボイス制度と電子帳簿保存法への法令対応です。

マンダムではいわゆる業界VANと呼ばれる業界に特化したEDIを使用しています。そのEDIシステムの仕様である「仕入伝票」は専用の帳票を使うため、旧式のドットインパクトプリンタから出力する必要があり、用紙のセットもミリ単位での調整が必要でした。テスト印刷を何度か行い、印刷に不備があれば再印刷する等、手間がかかるため、当番を決めて出社するといった対応が必要でした。

印刷後は、窓あき封筒の窓に住所が合うように調整して用紙を折って封入します。封入だけでも30分かかり、紙で指を切りそうとの声もありました。郵送も、速達かレターパックか封入枚数で分けたり、ポスト投函のために外出する場合もあり、特注の封筒代や特別帳票の購入代、郵送費等コスト面も大きな負担でした。

インボイス制度での消費税額計算の端数処理は「インボイス1枚につき、税率ごとに1回」がルールです。すると、従来の「仕入伝票」ごとの端数処理と、月次でまとめた「締め請求書」の端数処理では差額が発生してしまいます。検討を重ねた結果、マンダムでは取引ごとの「仕入伝票」を、インボイス制度対応での適格請求書と定めました。従来の「締め請求書」のまとめた請求金額で支払処理をするお客様もいらっしゃるため、インボイスとは別に月次の請求金額もお伝えする必要があり、「請求金額通知書」と名前を変更しての発行としました。

しかし、取引先は取引の都度、大量の紙の請求書を受け取って処理をするのでは大変です。そのため、請求書の発行を紙からデジタル化する必要がありました。

導入の決め手

「BtoBプラットフォーム 請求書」は、以前から受取請求書でよく見かけており、興味がありました。調べてみると、データの流れがきれいで、基幹システムとの連携もスムーズです。フォーマットもわかりやすく、欲しい項目や機能も充実していました。

その上、様々な事情でどうしても紙の請求書を希望されるお客様については、オプション機能で郵送代行も用意されており、お客様側は紙で受け取りながらマンダムとしては完全デジタル化が可能となります。会社のシステムを見る立場からすれば、断然このサービスだと、悩むことはありませんでした。

何より、導入実績が豊富で市場優位性もあり、安く、早く、信頼性も高いというのも決断の後押しとなりました。

導入効果

① 取引ごとの明細データを集計・分析し、用途が広がり利便性が向上

取引ごとに発行していた「仕入伝票」は、「請求書」として「BtoBプラットフォーム 請求書」から従来のように都度発行しており、この帳票をもってインボイス制度へ対応しています。

月次にまとめて発行していた「締め請求書」は、「BtoBプラットフォーム 請求書」の通知書機能を利用して、1ヵ月分の請求金額を通知する運用になりました。税計算は取引明細ごとと、インボイスの要件とは異なるため「ご請求金額通知書」という形でお送りしています。

月次の請求額が知りたいお客様には、会計処理は「ご請求金額通知書」で行っていただくようご案内しました。一方、取引ごとの明細データをエクセルにして集計・分析できるので、用途が広がり利便性が高まりました。

②　年間で1,400時間以上かかっていた業務時間を約9割削減

都度発行する請求書は、従来どおり基幹システムで伝票転記処理をすれば、「BtoBプラットフォーム 請求書」へ自動でデータがアップロードされる仕組みです。対象が約670社あるので、当初から手動でのアップロードは考えていませんでした。

発行も、最初の1ヵ月は財務部が金額の確認後に発行ボタンを押していましたが、問題がないことがわかり自動発行に切り替えました。

「締め請求書」も同様に基幹システムと連携し、5・10日に財務部が締め処理をして、正しい金額か画面上で確認します。その後は自動で「BtoBプラットフォーム 請求書」にデータが連携されて、自動発行する流れです。発行後は、すぐにお客様に確認してもらえます。

業務負担の軽減効果は、かなり大きいです。請求業務に関して、紙にまつわるすべての作業がなくなりました。郵送のために出社する必要もなくなり、完全にリモートワークで対応できるので働き方の自由度も増えています。

郵送費、専用帳票や特殊封筒の購入代、プリンタの電気料金や維持費等がゼロになり、年間コストは約520万円から56万円へと、9割近いコスト削減効果です。導入前は、年間で1,400時間以上かかっていた業務時間も150時間と、約9割も短縮でき、大きな効果をあげています。

今後の展望

今回の導入でインボイス制度、電子帳簿保存法への対応が済みました。また、マンダムではいち早くグローバルスタンダードでもある都度取引の情報をインボイスとする事ができました。2023年10月、インボイス制度の施行と同時に、デジタルインボイスの国際標準規格「Peppol」に準拠した日本版Peppol（JP PINT）がスタートしています。

JP PINTはデジタル庁が管理する仕組みで、標準仕様のデジタルデータでのやりとりが広まっていけば、さらに利便性の高い未来が期待できそうです。デジタルインボイスは締め請求ではなく都度取引による請求から入金消込まで自動化対応可能であり、今回、マンダムの都度取引インボイスの取り組みによって比較的適用しやすいのではと考えております。今後は他社の動向も見ながら、JP PINTへの対応も視野に入れていきたいと思います。

（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/0300.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。

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12月現在で110万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

【マンダム】

会社名：株式会社マンダム（東証プライム市場：4917）
代表者：代表取締役 社長執行役員　西村 健
本社所在地：大阪府大阪市中央区十二軒町5-12
設立：1927年12月23日
資本金：113億9,481万円（2024年3月31日現在）
事業内容：化粧品・香水の製造および販売、医薬部外品の製造および販売
従業員数：619名（連結 2,672名）（2024年3月31日現在）
URL：https://www.mandom.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（2024年9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：841名（2024年9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