

子会社から始まった経理業務改革の軌跡 グループ合計20社との対話で進める 経理業務の標準化と効率化

傘下に鉄道からバス、不動産、大型小売店などに至るまで多種多様な企業を抱える静岡鉄道グループ。

規模も事業内容も異なるグループ各社を対象にした経理業務の標準化は、ある子会社の改革から始まった。

現在では、この一つの成功体験を基にグループ20社で業務の効率化・標準化を進めている。

「Sansan Innovation Summit 2024」では改革を主導し成功に導いたお二人に標準化の目的やメソッドを伺った。



登壇者プロフィール



静岡鉄道株式会社
経営管理部 グループ経理課 特命課長(受託業務統括担当)

佐野 裕貴 氏

税理士事務所、シェアードサービス会社を経て2018年に静岡鉄道株式会社へ入社。グループ経理課シェアードサービス部門でグループ会社の経理業務に携わる。業務改善、業務標準化の担当も務め、グループ1社へのBill One導入をリード。その後、グループ他社への展開のためチームを結成し、グループ20社へ拡大。現在は、シェアードサービス部門統括としてグループ会社の業務効率化・業務標準化を目指す業務に従事している。



静岡鉄道株式会社
経営管理部 グループ経理課 担当課長

小田 紀子 氏

2008年、静岡鉄道株式会社に入社。経理課で決算・管理会計業務を経て、2013年よりグループ経営推進室にてシェアードサービス導入プロジェクトリーダーとしてシェアード部門の設立、業務フロー構築、共通会計システム導入に関わる。2019年よりシェアード部門のマネージャーとして、グループ全体での経理業務の効率化、標準化を進める中で、Bill Oneをグループ20社に導入。グループ全体の経理関連業務の改革を担っている。



Sansan株式会社
Bill One事業部 第2営業部 西日本EPグループ マネージャー

古曾 健一

2008年に海外IT製品を取り扱う専門商社に入社。セキュリティーやネットワーク、クラウド関連製品など多岐にわたる製品の営業として従事。国内の代理店に対する営業から仕入まで幅広く取り組む。2021年、Sansan株式会社に入社。Bill Oneの営業部に配属され、西日本エリアの1000名以上の企業を中心に担当。



Sansan株式会社
Bill One事業部 カスタマーサクセス部
Bill One CSMs マネージャー

小嶋 あかり

大学卒業後、Sansan株式会社に入社。営業DXサービス「Sansan」のカスタマーサクセス部に所属し、従業員数50名から1000名の企業への導入支援に従事。その後、Bill Oneのカスタマーサクセス部に異動し、Bill One導入顧客の運用推進に尽力。現在はチームのリーダーとして、担当顧客に伴走しながら、メンバーの業務管理、サポートにも従事している。

慢性的な経理の人材不足と、非効率な支払伝票の業務。 請求書を受け取る段階から改革に着手

小田氏(以下敬称略) 静岡鉄道は静岡市を拠点に25のグループ会社を展開している企業です。事業内容は鉄道やバスの運行から不動産やビジネスホテル、大型小売店、カーディーラーに至るまで多岐にわたります。私はグループ経理課シェアードサービス部門でグループ会社の経理業務に携わり、業務フローの整備やシステムの共通化を図ってきました。現在はプロジェクトマネージャーとしてグループ企業へBill Oneの活用を推進しています。

古曾 Bill One導入のきっかけを教えてください。

佐野氏(以下敬称略) グループ会社のしずてつストアへの導入が始まりです。私は静岡鉄道本社のシェアード部門に所属し、しずてつストアの経理業務を受託しています。子会社が起票した伝票を承認して月次で締め、四半期ごとの決算や税務申告までを行うことが主な業務です。もともとシェアードサービス部門を設置した目的が標準化やグループ全体の業務効率化にあったので、しずてつストアでも経理部門の業務を効率化できないかと検討していたんです。

古曾 当時、しずてつストアではどのような課題に直面していたのでしょうか。

佐野 慢性的な人手不足です。一般管理費は削減する方向にあり、経理の人員も増やせないため、既存業務はなくすか、効率化する以外にありません。そこで業務を見直すと支払伝票の起票に時間がかかっていることが分かりました。回覧や承認があるため、営業から経理に請求書が回ってくるまでに時間を要していたのです。さらに、営業では請求書をどの部門に計上するか按分票を作り、経理はそれを見ながらまた伝票を入力しなければならない、という二重インプットの問題も発生していました(図1)。

小嶋 承認者が外出しがちで押印が滞るというケースを担当企業からよくお聞きします。御社は二重インプットも重なり請求書の処理にさらに時間がかかっていたんですね。そこからどのようにして効率化に着手されたのでしょうか。

佐野 まず2020年からAI-OCRを活用する検討を始めました。ただ、読み取り精度があまり高くなく、その割には価格的にも決して安くはなかったため、検討が足踏み状態になっていました。なんとか課題を整理しようと業務フローをさらに細かく見直した結果、請求書を営業部門が受け取る段階からの改革が必要だと考えるようになりました。

【図1】

しずてつストアが抱えていた、経理業務における課題



支払伝票の起票に時間がかかっていた

- ・営業から経理へ請求書が回ってくるまでに時間がかかる
- ・営業と経理で二重インプットが必要

対策としてAI-OCRを検討するも、良いものが見つからず立ち往生

請求書を受け取るタイミングから改革が必要

グループ20社でBill Oneを活用することで 経理業務のシェアードサービス化の実現へ

古曾 Bill One 導入の決め手は何だったのでしょうか。

佐野 Bill One の「請求書受領から、月次決算を加速する」というメッセージに共感したのが一番ですね。営業担当者が請求書を受け取ったタイミングで経理が受領を検知できるのも魅力でした。それから、請求書の受け取り方法に制限がないこと、送付方法の変更を取引先に強制しない点もポイントでした。

小嶋 御社ではBill Oneをグループ20社で活用されています。グループ各社への展開は最初から想定していましたか。

小田 最初から計画していたわけではありません。電子帳簿保存法の改正とインボイス制度が契機になりました。会計に関するシステムをグループ内で共通化し、フローを統一化したいという考えがもともとありましたし、グループ間でのやりとりが多い請求書の受領・発行の方法を一つにすれば受領の早期化や郵送コストの削減といったメリットが生まれると考えました。多くの請求書受領システムがある中で、しずてつストアで導入実績があったBill Oneは候補の一つでした。ユーザーの希望を細かく聞いてスピーディーに機能を追加してくれる点から、時代の変化に機敏に対応し進化していることを肌で感じたんです。しずてつストアが要望した機能もすでに検討段階で追加されて

いましたし、これならばグループの要望も実装化されて長く効率化を進めていけるのではないかという期待もありました。また、先ほど佐野が挙げた取引先に請求書の送付方法の変更を強制しない点も決め手の一つでした。弊社グループは事業内容が多様多様なので、取引先の規模感や事業もさまざまです。大企業から個人事業主までありますが、Bill Oneなら広く受け入れられるだろうという安心感がありました。

小嶋 グループ全体にBill Oneを展開していく過程でどのように段取りを進め、広げていったのでしょうか。

小田 まずは法制度対応に関する集合研修を実施し、経営部長から「グループ共通の請求書受領システムを入れて、皆で丸となって対応しましょう」と大号令をかけました。その上で1社1社すり合わせをしていきました。各社の請求書の受領・処理・保存に対する課題を把握し、Bill Oneならどう解決できるのかを明確にして1社ずつコンセンサスを得ました。また、会計システムと連携するためにRPAも整備し、各社の経理担当者や実際に使う従業員にシェアードサービス部門の担当を通じて教育を行いました。一度に20社では負担になるので二つのグループに分け、期間をずらして段階的に計画を進めました(図2)。

【図2】

グループ展開の進め方・工夫

集合研修と並行して、
個社ごとに課題を把握



各社をグループ分けし
推進スケジュールを作成

Phase1	Phase2
A社	W社
B社	X社
C社	Y社
D社	Z社

会計システムと連携するためのRPA整備や
従業員研修の実施などで導入への不安を払拭

グループ間での請求書の発行・受領が早期化。 同時に法制度への対応も実現できた

古曾 「親会社とグループ会社」と一口に言っても、グループ会社間の関係性は一概ではありません。御社ではある程度トップダウンで号令をかけながら、手厚くフォローされたのが非常に効果的だったと思います。特にご苦労された点や工夫された点についてはいかがですか。

小田 各社とのコミュニケーションには留意しました。アナログな方法をいまだに続けている会社は多く、「システム化」という言葉に拒否反応があるなど、後ろ向きの会社も少なくなかったため、各社の経理担当者としり合わせをしてフローの把握に努めました。例えば、現状は紙の請求書に手書きでコメントを添えて回覧しているという会社であれば、「Bill Oneで担当者にコメントを残すことで一瞬で回覧できる」と説明しました。苦労した点といえば、費用対効果に対して疑問を持つ子会社への説得に骨が折れたことでしょうか。Bill Oneを導入すると、それまでは明確になっていなかった請求書1件1件にかかるコストがすべて明らかになります。コストに見合う効果が出るのか、慎重になる会社もありました。ただ、全体的にはインボイス制度に対するBill Oneの細やかな対応がグループ展開への後押しになったと思います。インボイス制度で経理の負荷がどれほど増してしまうのかまったく見えない中で、Bill Oneは正確なデータ化と適格請求書の判定機能を搭載していたので、安心して導入できるという子会社が多かったです。

古曾 単純に「システムを入れます。後はよろしく」ではなく、事前準備をきっちりされていますね。お二人が1社1社を回り、話を聞いて業務内容の解像度を上げて、何が課題でどういった使い方をすれば、その企業にとってメリットが生まれるのかにしっかりと向き合い、丁寧に伝えていった結果、Bill One



がグループ各社に広がっていったことがよく分かりました。現在、当初の目的の達成度合いについてはどのように感じていますか。

小田 グループ会社の満足度は非常に高いです。満足のポイントは大きく五つに分けられると思います。一つ目が、請求書は電子での受領がメインになり、グループ間での発行・受領の早期化が進んだことです。二つ目のポイントは、請求書を受け取った瞬間に経理がBill Oneで受領状況を把握できるようになったこと。営業担当者の机の中に請求書が長く眠ったままということもなくなりました。三つ目のポイントは、電子帳簿保存法やインボイス制度への対応です。Bill Oneがなかったらこの二つの法制度にどのように対応していたのか、どれだけの作業量に及んだのか見当も付きません。Bill Oneには、受け取った請求書が適格請求書の要件を満たしているかを自動でチェックしてくれる適格請求書の判定機能があるので、経理担当者の目検チェックは削減されました。非常に助けられています。

佐野 四つ目のポイントとして、承認ルートのメンテナンスコストが下がったことも挙げたいですね。それまで弊社が使っていたワークフローシステムと違って、Bill Oneは申請者が承認者を自由に設定できます。以前は人事異動があった際にはどうしても承認ルートのメンテナンスに手間を費やさざるを得ませんでしたが、それがなくなったメリットは大きいです。最後に挙げたいポイントが、ペーパーレス化が推進できたこと。今となっては、紙を使わず、Bill Oneで請求書を確認してチェックすることが当たり前になりました。従業員の意識が変わったことを実感しています。これまでは実現しづらかった経理部門のテレワークもかなり進んできました。





Bill Oneの利用で請求書業務を標準化。 グループ間の連携強化にもつながった

小嶋 御社へのBill One 導入支援を1年間担当させていただきましたが、どうBill Oneを使うかだけでなく、どのように展開すべきかに真剣に向き合われていたことが効果的だったと感じています。人手不足が続き、多くの企業が業務効率化に取り組む中で、非常に参考になる事例ではないでしょうか。最後にお二人からメッセージをお願いします。今後の展望についてもお聞かせください。

佐野 私たちはさまざまな製品の比較検討を経てBill Oneを選び、グループで活用していますが、改めて導入して良かったと思っています。導入に当たっては苦労がなかったわけではないものの、請求書の一元管理が実現しました。経理担当者からすれば、現場に請求書が届いているのか、あるいは取引先からまだ届いていないのかと考えなくても済むようになったのは大きな変化です。Bill Oneで検索すれば、すぐにどのような状態なのか分かりますから。受領の確認が即座にできますし、支払い

についてもBill Oneで承認を回して経理が処理を進められるので非常にスムーズです。実際に、グループ各社から「請求書の受領から仕訳まで効率化できた」という声がたくさん寄せられています。Bill Oneは進化し続けていることもあり、これからもグループ全体で活用していきたいと考えています。

小田 Bill Oneを導入したメリットはたくさんあるのですが、請求書が営業の担当者から経理に届くまでのプロセスを可視化できた点を特に強調したいと思います。これまで明確に分からなかったプロセスを可視化できたことで業務の標準化、共通化を図ることが可能になりました。弊社だけではなく、グループ企業間で請求書をやりとりしているという企業は多いと思います。Bill Oneを使うことで、グループ企業間の請求書のやりとりがスムーズになり、業務効率化を実現できました。グループ全体で経理業務を改革したいという企業には、ぜひおすすめしたいと思います。

請求書受領から、月次決算を加速する

Bill One

powered by Sansan

Bill Oneは、Sansan株式会社が提供するインボイス管理サービスです。

さまざまな形式・方法で届く請求書をオンラインで受け取り、

請求書業務を効率化することで、企業経営における意思決定のスピードを向上させます。

請求書を発行する企業



郵送



メール添付



アップロード

Bill One

ワンストップ受領

請求書の発行元には、これまで通りに請求書を送ってもらうだけ。
紙の請求書は代理で受け取り、面倒なスキャンも行います。

99.9%*の精度でデータ化

AI、OCR、入力オペレーターが、99.9%という高い精度で請求書をデータ化。
請求書の受領やデータ化の完了を担当者にメールで通知します。

クラウド上で一元管理

データ化された請求書は、専用のデータベースで一元管理できます。
検索が簡単になり、他のシステムと連携させて活用することもできます。

Bill Oneの契約企業



* Sansan株式会社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度

3つのメリット



あらゆる請求書を
オンラインで受け取れる



法改正に対応した
業務フローを構築できる



経理部門に限らず
組織全体の生産性が上がる

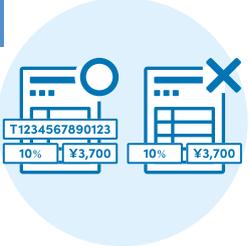
請求書に関する法改正には、Bill Oneが対応します。

2022年1月1日に改正が施行された電子帳簿保存法や、2023年10月1日に開始されたインボイス制度など、Bill Oneを導入することで、法制度に対応した体制を構築することができます。

インボイス制度

2023年10月1日から消費税の仕入税額控除の方式としてインボイス制度が開始されました。適格請求書(インボイス)は、税務署長に申請し、登録された課税事業者のみが発行できます。請求書の受領企業が仕入税額控除を受けるためには、インボイス制度への対応が必要になります。

適格請求書の受領だけでなく、発行にも対応しています

	発行			受領	
フォーマットに沿った 適格請求書の作成		適格請求書の発行 (紙・電子の両方に対応)	登録番号の照会 (国税庁のシステムとのAPI連携)		適格請求書の要件を 自動でチェック

電子帳簿保存法

電子帳簿保存法(電帳法)により、電子請求書は電子保存しなければならなくなりました*。紙の請求書にも対応しながら、電子請求書を取り扱う必要があるため、コストをかけずに混在する紙と電子の請求書を一元管理する方法が求められています。

電帳法で定められた保存要件を満たして、請求書を電子保存します

			
正確なデータ化	タイムスタンプ	変更履歴・対応履歴の保存	請求書の検索

* 2022年1月から2023年12月31日までの間において電子取引によって授受した電子データ(請求書を含む)を保存要件に従って保存することができなかったことについて、やむを得ない事情があると認められ、かつ、その電子データについて出力書面(整然とした形式・明瞭な状態に限る)を提示または提出できる場合には、引き続き保存期間終了まで出力した書面による保存が可能となります(令和4年度税制改正)。

* 2024年1月1日以降に授受した請求書を保存要件に従って保存することができなかったことについて、相当の理由があると認められ、かつ、その請求書について電磁的記録のダウンロードの求め及び当該電磁的記録の出力書面(整然とした形式・明瞭な状態に限る)を提示または提出できる場合には、保存要件を不要として、電子データの保存が可能となります(令和5年度税制改正)。

Bill One
powered by Sansan

お問い合わせ | デモ依頼やお見積りについては、お気軽にお問い合わせください

bill-one@sansan.com

0800-100-9933

https://bill-one.com

Sansan株式会社 [本社] 〒150-6228 東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージ28F