

一社の成功を、グループ企業全体へ グループ一丸となって挑戦する 「最適化」と「最大化」

社会問題となっている「人材・労働力不足」は、専門性が要求される経理領域において特に顕著だ。
この問題の解決法として「人材の集約」を実現し、業務効率化・人事最適化・生産性向上を図る動きが広がっている。
その好例が、まずはグループの中の一社で経理DXを成功させ、その成功体験を踏まえてグループ全体に
成功を広めることに踏み出した東海東京フィナンシャル・グループである。
どのように経理DXの一步を踏み出したのか、そして今後目指す姿について伺った。



東海東京サービス株式会社

設立 1977年
従業員数 324名(2024年5月時点)
事業内容 不動産の賃貸および管理に関する業務、印刷業務、
物品販売・斡旋業務、事務代行業務、リース業務

東海東京サービスは、東海東京フィナンシャル・グループの一社として専門のシェアードサービス部を立ち上げ、グループ企業の経理DX実現に向けて取り組んでいます。業務の属人化や業務フローのばらつきなど、課題の多かった請求書業務を、Bill Oneを活用して改善を実現しました。

お話を伺った方

シェアードサービス部 経理・財務グループ
グループリーダー 荒井 梓 さん

抱えていた課題

請求書業務において取り扱う紙の多さ



非効率的な経理処理



人的な請求書管理コストの上昇



インボイス制度などへの法対応が必要



Bill One に期待したこと

デジタル化により業務効率化を実現し、
グループ全体に波及させたい



インボイス制度や電帳法に対応したい



法対応を実現し、業務効率化によりグループ全体の生産性を向上させたい

会計システム導入だけでは減らせない業務負担。 根本的な請求書業務改革の必要性を実感

— 御社の経理 DX の進め方について教えてください。

私が所属している東海東京サービスは、18社を抱える東海東京フィナンシャル・グループの1社です。グループ全体の生産性拡大を最大のミッションとし、事務代行などを中心に、シェアードサービス化による経理・人事関連業務などの標準化と集約を行っています。その一環として、現在Bill Oneのグループ展開を進めているところです。

グループ内で最初にBill Oneを導入したのは、グループ会社へのイントラネットや証券システムの提供、そして証券バックオフィス業務を受託している東海東京ビジネスサービスでした。この2社が、グループ全体での挑戦を牽引しました。

— 当時、東海東京ビジネスサービスではどのような業務課題を抱えていたのでしょうか。

2017年当時、同社の経理業務は従業員数5名体制で、月々約400件の請求書を処理していました。経理全体で、一人の労働時間に匹敵する月間150時間も請求書業務に費やしているという状態でした。

大きな課題は四つありました。まずは毎月の請求書業務における紙の多さです。95%が紙の請求書であり、一つの封筒に何十枚も入って届く場合もあるなど、処理が煩雑でした。また、請求書は月末に集中して届くため、効率よく処理していくことは困難でした。

二つ目は、非効率な経理処理フローです。同社ではコロナ禍前に社内業務効率化のため、会計システムをクラウド型に変更したものの、それだけでは効果が発揮されない現実を痛感していました。紙の請求書に記載された情報を手作業で会計システムに入力するのですが、入力ミスを防ぐためExcelなどを使って情報を管理・精査する必要がありました。この結果、業務が二重に発生し、現場の負担がかえって増えていく状態で、業務改革の必然性を強く感じました。

三つ目は、毎月400件の請求書を処理し続けていく必要から発生する人的な管理コストの上昇です。管理が複雑化し、処理後の保管の問題も発生していました。

四つ目は、電子帳簿保存法（電帳法）やインボイス制度への対応です。改革の必然性という観点では、このポイントの後押しが一番大きかったかもしれません。インボイス制度では適格請求書の発行以外にも、届いた請求書が適格請求書であるかどうかの判断をしなくてはならず、手作業に頼った対応が難しいと感じていました。また、電帳法の対応については求められる要件が多く、何もしないままでは法制度の施行後に現場の業務負担が多くなっていくのは明白だったため、部署内でも対策について繰り返し議論していました。

これまでに挙げてきた四つのポイントについて考えると、経理業務の中でも請求書業務改革の必要性が非常に大きく感じられました。

2社がグループ全体の挑戦を牽引

東海東京フィナンシャル・グループ

東海東京ビジネスサービス株式会社



グループ15社のシステムと
バックオフィスを支える

グループで初めてBill Oneを導入

東海東京サービス株式会社



事務代行業務など
グループ会社の効率化に貢献

シェアードサービスを推進

高いセキュリティーと確実な業務効率化。 大きな効果が生まれた「Bill One」導入

— **そこでインボイス管理サービス「Bill One」の導入に踏み切ったのですね。**

Bill One 導入の決定打となったポイントは四つあります。まず、法制度の要件を満たしながら請求書をデジタル化できる点でした。Bill Oneには、インボイス制度で必要となる、「受領した請求書が適格請求書の要件を満たすか」を自動判定する機能があり、目視ですべて確認する必要がなくなったことは非常に便利だと感じました。電帳法についても、要件を満たした形式でデータ化・保存が可能です。

次に、Bill Oneが営業DXサービス「Sansan」と同等の、金融機関への導入に必要な高いセキュリティーレベルを満たしている点が挙げられます。



お話を伺った、東海東京サービス株式会社 シェアードサービス部 経理・財務グループ グループリーダーの荒井 梓さん

三つ目は、デジタル上で業務フローが完結する点です。Bill Oneは専用リンクやメールで送られてくる請求書はもちろん、紙の請求書も代理で受け取り、データ化してくれますし、申請・承認はもちろん、保管や支払いに必要な業務など、受領後の業務をデジタル上で進めることができます。経理部でも念願のテレワークが実現し、職務満足度も大きく上がりました。

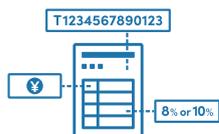
四つ目は、活用していた会計システムとのAPI連携ができる点です。Bill One導入による業務効率化について、着実な効果を実感しています。

— **導入の効果を教えてください。**

東海東京ビジネスサービスでは、請求書のPDF化や内容の確認、請求書の検索にかかる時間など、合計で月間約40時間もの経理業務時間の削減に成功しています。また、Bill One導入によって、月次決算の加速に成功しました。導入前は、経理に届いた請求書1枚1枚の内容について現場担当者で確認し、仕訳や振り込みなどの対応をしていました。現在は経理で一括確認ができ、精算までの処理がとてもスムーズになりました。請求書の精算処理が月末の締め日の3日前に完了するようになり、当月内に決算業務を始めることができています。Bill Oneは「請求書受領から、月次決算を加速する」とうたっていますが、東海東京ビジネスサービスではその「加速」が実際に起こる様子を見ることができました。

Bill One 導入の四つの決め手

1 法制度に自動で対応



2 高水準のセキュリティー



3 デジタル上で業務フローが完結



4 会計システムとの連携が可能



1社の成功をグループ6社へ展開。 グループ全体での「最適化」と「最大化」を目指す

— 東海東京ビジネスサービスでの成功が評価され、グループへ展開させる運びになったのですね。

Bill Oneを通じた業務効率化への挑戦は、グループ企業へ成功を波及させる形で現在も継続中です。その役割を担うのが、私が所属する東海東京サービスのシェアードサービス部です。

シェアードサービス部の意義は二つあります。一つは経理をはじめとした、グループにおけるバックオフィス業務そのものや、業務を実行する専門人材を集約すること。もう一つは、グループ決算情報を集約的に管理することで、グループの効果的な意思決定のサポートを実現していくことです。私たちは、これを「知と労力の集約」と呼び、ビジョンとして掲げています。

東海東京フィナンシャル・グループでは、グループ各社が最適化をそれぞれに実施してきた結果、経理業務の足並みがそろっていないという課題がありました。そこにさまざまな要因が絡み、結果的にグループとして決算処理が煩雑化してしまっているという課題が生じていました。今回のシェアードサービスの取り組みは、こうした課題を、グループで同じシステムを活用することで解決していこうとする流れの中にあります。

部内で密にコミュニケーションを取りながら、まずはグループ6社におけるBill Oneの推進を進めています。その6社においてはインボイス制度・電帳法への対応を完了するという成果も上げています。

— 最後に、今後の挑戦について教えてください。

われわれシェアードサービス部が目指すのは「最適化」と「最大化」です。

まずはグループ内業務と人材配置の「最適化」です。「知と労力の集約」の言葉の通り、グループ内の財務や人事、総務などの内部管理業務を、シェアードサービス部に集約していきます。シェアードサービス部は、各業務における専門スペシャリストとして知識・技術・経験を蓄積することで、個人に対しては専門性を高めるキャリアを提供するとともに、東海東京フィナンシャル・グループの組織全体で、業務や人事の最適化を実現していきたいと考えています。

次に、グループ全体における生産性の「最大化」です。Bill Oneをはじめとしたデジタルツールを活用することで、業務の属人化を解消します。そして、人的資本の有効活用を促進することで、グループ企業全体の生産性向上を後押しする環境を整備していきます。

当グループでは、ステークホルダーの皆さまへ発信している中期経営計画において、金融力の強化を中心に据え、「新市場の創生」「安定収益構造の確立」「グループ会社機能のビジネス化」「第二次生産性革命」の四つの注力テーマを定義しています。われわれシェアードサービス部は、特に「第二次生産性革命」について中心となって取り組み、推進していきます。

Bill One 導入による効果

経理の業務時間を大幅に削減

約**40時間**を削減

請求書の PDF 化
約 9 時間

請求書内容の確認
約 16.5 時間

請求書の検索
約 3 時間

会計システム連携により
約 11 時間

月次決算が加速し
グループ全体で生産性が向上



請求書受領から、月次決算を加速する

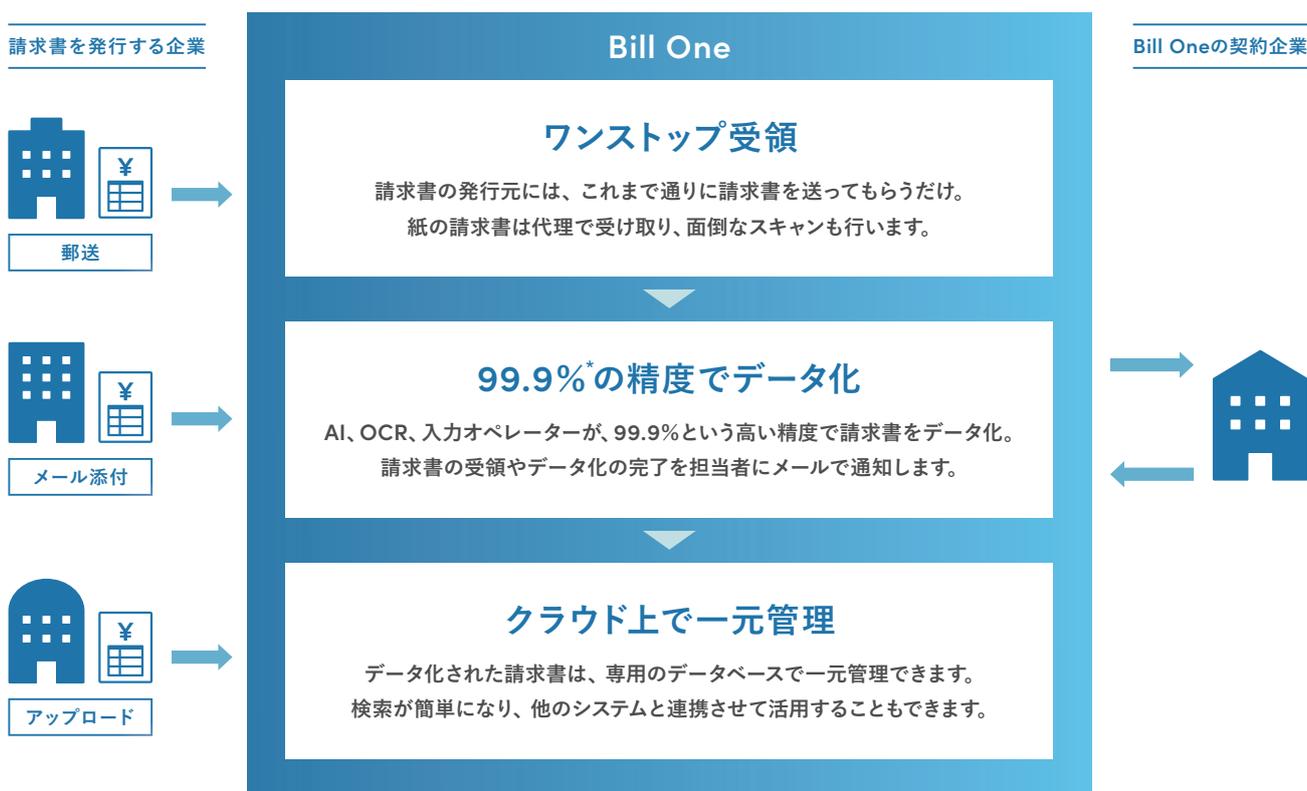
Bill One

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。

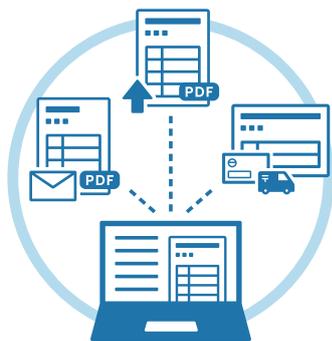
さまざまな形式・方法で届く請求書をオンラインで受け取り、

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。



* 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

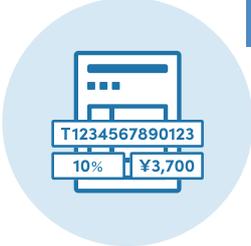
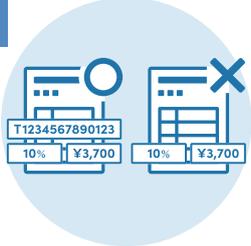
請求書に関する法改正には、Bill Oneが対応します。

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

※ 本資料は2024年6月に作成されました。掲載されている内容は作成時点での情報です。
※ 本資料の記事・写真等の無断転載、複写、複製を禁じます。

© Sansan, Inc.