

バックオフィス業務におけるDX推進の秘訣とは 「再現性のある事業創造」を見据えた 日本ユニストのDXへの挑戦

「営業の生産性を5倍にせよ」というミッションを課されたことから始まった、日本ユニストのDX。
さまざまなビジネス領域における改革を進める中、バックオフィス業務の効率化にも着手した。
2023年11月に開催された「Sansan Innovation Summit 2023」では、
当時を知る日本ユニストのお二人に経理部門の効率化における具体的なポイントを伺った。





株式会社日本ユニスト
取締役

山口 和泰 氏

2000年にシステム開発会社に入社。国立研究開発法人に8年間エンジニアとして常駐した後、研究開発チームのマネージャー、本社開発部門の部長を歴任。2011年に同社執行役員に就任後、大学との産学連携による新技術の研究開発とサービス化に従事。同年、産学連携フォーラムを立ち上げ、研究成果の実用化を推進。2019年に株式会社日本ユニストへ入社し、情報戦略室室長に就任。2021年に取締役に就任。



株式会社日本ユニスト
経営管理室

亀島 綾華 氏

アパレル業界での接客販売業務、自動車ディーラーでの接客受付業務、不動産会社での営業事務を経験し、2021年に株式会社日本ユニストへ入社。経営管理室に所属し、購買・総務担当として契約書や請求書、備品の管理や、社内の環境整備業務に従事。社内ではBill OneやRPAツールの担当者としても活躍し、DXの推進に携わっている。



Sansan株式会社
Bill One事業部 VPoP / 公認会計士

柴野 亮

公認会計士試験に合格後、監査法人に入社し、企業の会計監査、内部統制監査に従事。2014年にSansan株式会社へ入社し、財務・経理担当として経理実務、資金調達などに携わる。さまざまな部門で発生する請求書業務の非効率さに大きな課題を感じ、インボイス管理サービス「Bill One」の事業開発に着手。現在はVPoP (Vice President of Product)として、新しい請求書業務の在り方を普及させるために尽力している。



Sansan株式会社
Bill One事業部 カスタマーサクセス部
Bill One CSMs シニアマネジャー

伊藤 圭

大学卒業後、信用金庫に入庫し、営業担当として勤務。その後、医療系人材紹介会社を経て、2021年、Sansan株式会社へ入社。インボイス管理サービス「Bill One」のカスタマーサクセス部に所属し、信用金庫勤務で得た知識を生かしてBill One導入顧客の運用推進に尽力。現在は、カスタマーサクセス部のシニアマネジャーとしてメンバー業務の管理、サポートに従事している。

すべての事業に共通して必要となる バックオフィスにおけるDXの重要性

山口 和泰氏（以下敬称略） 日本ユニストは、大阪に本社を構える独立系の総合不動産デベロッパーで、「企画開発事業」「ホテル運営事業」「熊野古道事業」の三つの事業を展開しています。2019年に、「営業の生産性を5倍にする」というミッションの下、営業の効率を上げるためのDXをスタートしました。その後、新規事業としてホテル運営などを始めたことで、営業周りに限定したDXに限界を感じ、2021年にDXのグランドデザインを見直して「ビジネスプラットフォーム領域」「ユーザーインターフェース領域」「ユーザー領域」の三つに分けてDXを進めるように軌道修正しました（図1）。このうち、すべての事業に共通して必要なものがビジネスプラットフォーム領域で、その中のバックオフィスプラットフォームにおいて活用しているのがインボイス管理サービス「Bill One」です。

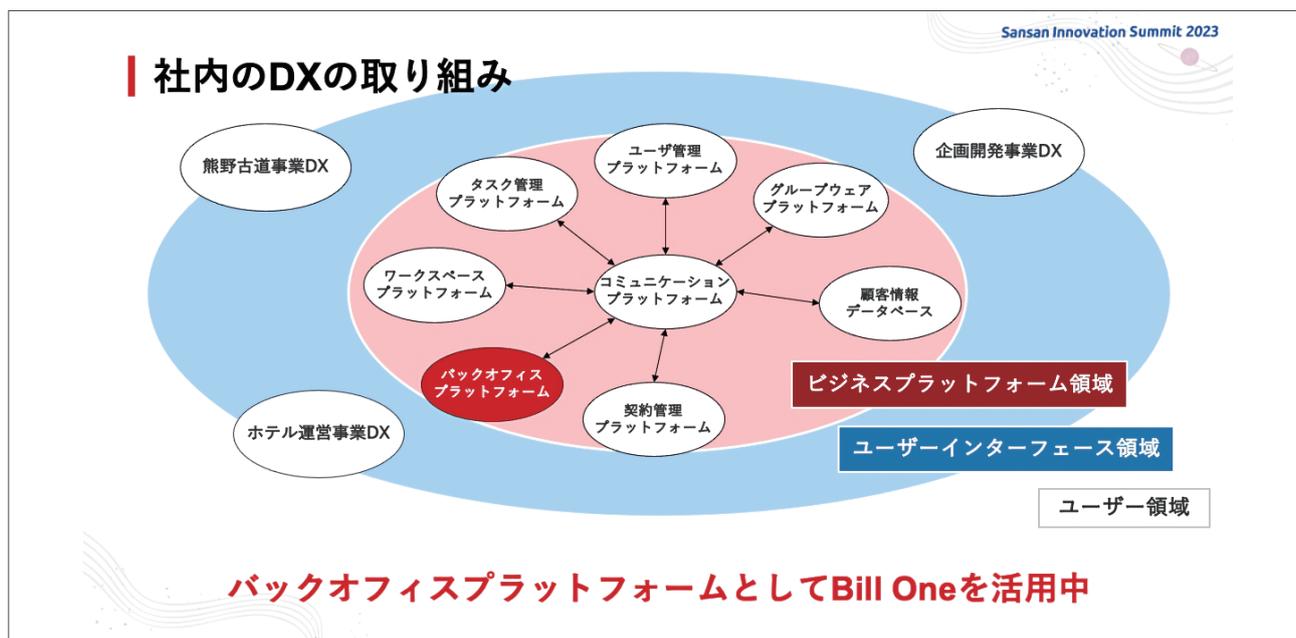
柴野 亮 ひとくちにDX推進といっても、「何から手を付けていいのかわからない」という企業様は多いです。営業や売上に直結する分野ではまだ進めやすいのですが、バックオフィスでのDXはどうしても後回しになりがちだという声もよく耳にします。日本ユニスト様では、どのようにバックオフィスにおけるDXの優先度を決めたのですか。

山口 ビジネスプラットフォーム領域にあるバックオフィスプ

ラットフォームには、主に顧客との間で取り交わされる書類のデータや、情報をやりとりするツールが含まれます。そのため、事業を継続していく上で、バックオフィスプラットフォームのDXが重要になると考えました。ただ、重要性は認識していても、「いつやるのか」を決めるのは難しく、弊社でもなかなか優先順位は上がりませんでした。転機となったのは、2021年の春に経理担当者が大阪から東京へ転勤になったことです。バックオフィスの機能を大阪だけに置いておくことができなくなり、さらにコロナ禍も後押しとなって、DXを進めることになりました。さらに、2021年半ばからの新規事業の立ち上げに伴い、取引先が加速度的に増えていきました。そうなると、取り扱う請求書も増えていくわけです。緊急性が高まったバックオフィスDXに必要なツールとして、Bill Oneの導入が決まりました。柴野 数あるサービスの中でBill Oneを選ばれた理由を教えてください。

山口 先に進めていた営業DXのツールとして、営業DXサービス「Sansan」を使っており、操作性やデータ化精度に対して信頼を置いていました。さらに、当時の担当者に実際に試してもらったところ、直感的でとても分かりやすいという声があり、使いやすさも決め手になりました。

【図1】



Bill Oneの導入で経理業務が効率化。 今や会社を支えるインフラに

柴野 経理業務の現場の変化について、亀島さんにお聞きします。私も経理部にいた経験がありますが、月次決算の時期になると紙の請求書の束が机の上に積まれ、作業が終わらずに残業を余儀なくされることもありました。現在は、コロナ禍を経てテレワークできる企業も多いですね。

亀島 綾華氏（以下敬称略） はい、私も、業務の多くをテレワークで行っています。以前は請求書が届いているかどうか、郵便物を確認するためだけに出勤することもありましたが、今はほとんどの請求書をBill Oneで受け取れるので、それが不要になりました。

伊藤 圭 「テレワークできるかどうか」は、多くの企業に共通するキーワードです。また、例えば工場など、拠点をたくさん持っている会社だと、バックオフィス業務を拠点ごとに行うのか、集約するのかの選択を迫られます。請求書業務に限ってみても、紙の請求書を集約しようと思うと、移送にはコストも時間も工数もかかります。理想は、各拠点それぞれの場所で業務がリモートで完結すること。Bill Oneを導入して、そうした課題を解消したいという企業様は多いです。

柴野 Bill Oneを導入してから、社内に浸透させていくに当たっては苦労もあったのではないのでしょうか。

亀島 私が入社した2021年半ばは、社内各所でDXが進んでいる真っ最中でした。社員がすでにDXに慣れており、「導入すれば便利になる」ことは理解していたので、特に反論を受けることなくスムーズに周知・運用ができました。ただ、取引先に、請求書の送付先を弊社ではなくBill Oneに変更していただくように連絡したものの、しばらくは従来通り各担当者宛てに届いてしまうことはありました。

柴野 取引様へのご連絡は、既存取引があればまだ連絡し



やすいものですが、新規の取引先となると、まずは取引を成立させること、開始することに注力してしまうので、請求書もらうという行為はどうしても後回しになってしまいますよね。何か工夫はされましたか。

亀島 私から担当者に連絡を依頼したり、直接取引先へ依頼をかけたりしていました。「そろそろ納期だが、請求書の宛先はBill Oneになっているか」を改めて担当者に確認するなど、サポートをしていました。

伊藤 導入支援を行う立場としては、新規の取引を行う相手にどのタイミングで請求書のやりとりに関する話をするのかは非常に重要なポイントです。早過ぎると忘れてしまいますし、遅過ぎると締め日に間に合わなくなってしまいます。経理部門と現場を含めて、どう周知していくのか、運用していくのかのコミュニケーションを取っておくことが大切です。

柴野 Bill Oneの使い勝手についてはいかがですか。

亀島 とても便利で使いやすいツールです。請求書を受け取り確認したりするためだけに出勤することがなくなりましたし、以前は紙の請求書をスキャンしてPDF化し、ファイルに名前を付けて適切な場所に保管するという作業をとっても手間に感じていましたが、今はそれをBill Oneが代行してくれることで、空いた時間をほかの業務に使えるようになりました。データ化の精度も高く、私が目で見て数字を手入力するよりも正確で、ミスが減りました。検索も容易で、金額や日付、プロジェクト名などで検索をかけることができ、請求書を探す作業がスムーズに行えるようにもなりました。

山口 経理部門だけでなく、会社全体から見ても、Bill Oneはすでに会社のインフラのようで、それがないと業務が滞ってしまうという存在であると感じています。



請求書データを活用して業務に変革を起こす。 Bill Oneが見据えるさらなる進化

柴野 日本ユニスト様が取り組まれているDX推進の現在地について教えてください。

山口 DXを推進したことで、さまざまな業務において順調にITツールがなじんできています。請求書業務を例にとると、ほぼ人が介在することなく、支払いの一手手前まで自動で管理できる、という状態になりつつあります。今後は、受領する請求書のすべてをBill Oneに集約していく必要性を感じています。ゆくゆくは、図1 (P.2)で示したDXのグランドデザインのうち、ユーザーインターフェース領域やユーザー領域におけるDXの取り組みにも着手していきたいと考えています。

柴野 Bill Oneに期待することや、ご要望はありますか。

山口 弊社では、ツールの利用によって生まれたさまざまなデータを「活用する」ところまでは至っていないのが現状です。例えば、Bill Oneで蓄積したデータはどう活用ができるのか。柴野さんが考えている展望があればお聞きしたいです。

柴野 「請求書とは何か」を改めて考えてみると、企業間の取引の関係性を表す、企業にとって非常に重要な情報です。そういったBill Oneの情報が、フロント部門も使うようなツール、例えばSansanが管理している名刺情報などと連携できれば、「その会社とどのような取引をしているのか」が可視化されます。支払いだけを行っているのか、売上だけが発生しているのか、その両方なのか。両者のバランスはどうか。こうしたデータが、営業などの現場でいつでも気軽に見られる環境を作れば、と考えています。私自身、経理部に在籍していた頃、営業担当者から「弊社の高額支払い企業のリストを出してほしい」と言われたことがあります。もしこれを、経理を介さずに営業部門が直接見られる環境が作れたら、営業のシナリオやスピードが変わります。Bill Oneと他のツールの連携によって、さらに新しいDXが推進できると考えています。

山口 それは楽しみです、期待しています。

柴野 亀島さんはいかがですか。

亀島 今後ぜひ欲しいと思っているのは、毎月支払いが発生している取引について、請求書が未到着であれば自動で通知をしてくれる機能です。取引先が請求書を送付するのを忘れてしまったり、私自身も、サービス上に取得しにいかなければならない請求書の取得を忘れてしまったりすることがあります。それをBill Oneがサポートしてくれたら便利ですね。

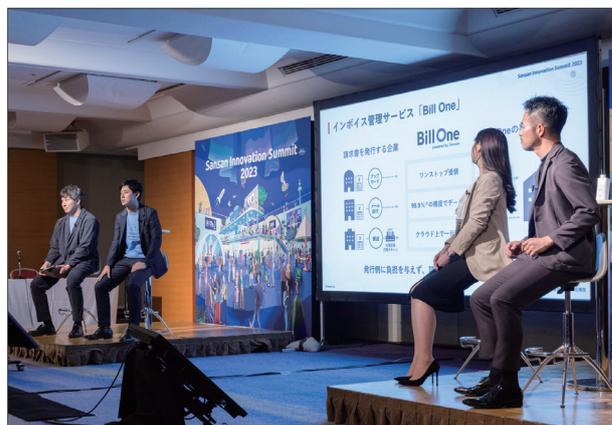
柴野 請求書の到着・未到着などの確認のために経理担当者がアテンションを張ったり、連絡を取ったりする工数もまだまだ改善できると考えています。仮称ですが、「到着管理」のような機能を装備したいと、今取り組んでいます。経理部門からすると、現場が忙しいことも重々承知しているので、「請求書を早く出してください」「間違っていますよ」といった連絡はストレスですね。だから、今月到着予定の請求書が未到着であればアラートを出して、請求書の発行企業に対して「請求書の送付を忘れていませんか」と連絡をするところまでBill Oneが担いたいと考えています。

伊藤 未到着の請求書に対する通知を行う機能は、導入支援をする立場としても、お客様からよく要望を受ける機能なんですね。ぜひ実現したいと思います。

柴野 最後に一言ずつメッセージをいただけますか。

山口 どんな企業でも、DXを進めるためのビジョンを設定すると思います。そしてその中で、請求書業務の自動化は必ず上がるテーマです。Bill Oneは導入効果の測定がしやすいツールで、請求書が月に何枚届いて、そのうちの何パーセントがデータ化されているのかが分かります。KPIを設定しやすいので、効果をすぐに社内に周知できます。DX推進の初期フェーズで導入するツールの最有力候補としておすすめします。

亀島 Bill Oneを利用したことで、これまでの業務にいかにも無駄が多かったかということを実感しています。今ではなくてはならないツールです。もし最初に抵抗があったとしても、きつとすぐに効果を感じられると思うので、ぜひ、この効率性を多くの方に知っていただきたいです。



請求書受領から、月次決算を加速する

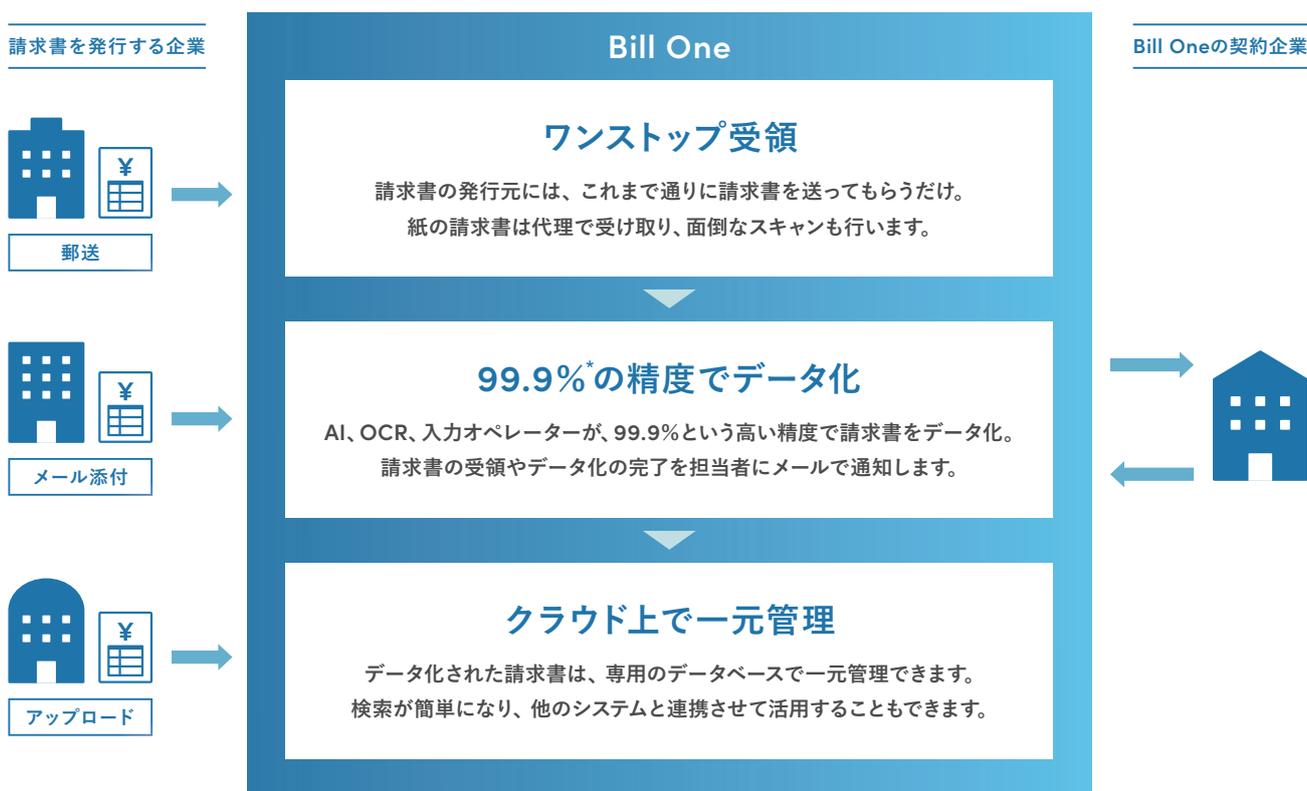
Bill One

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。

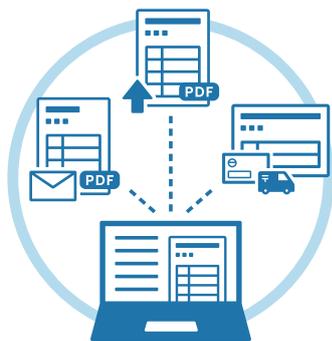
さまざまな形式・方法で届く請求書をオンラインで受け取り、

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。



* 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

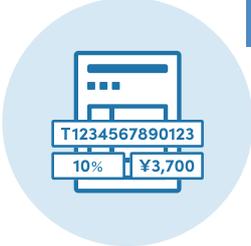
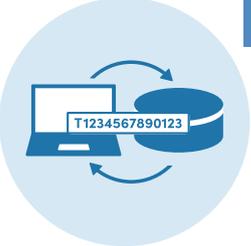
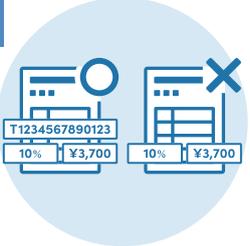
請求書に関する法改正には、Bill Oneが対応します。

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2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.