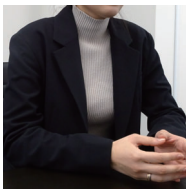


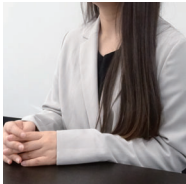
株式会社デジタルトランスフォーメーション

インボイス制度への対応をトリガーにしたDX化を推進 請求書業務の見える化により大幅な業務効率化を達成

導入サービス：BConnectionデジタルトレード



株式会社デジタルトランスフォーメーション
バックオフィス担当S氏
「初めての試みでしたがスケジュールの立案など、NTTコミュニケーションズの知見を活かした手厚いサポートのおかげで大きな問題もなく導入できました」



株式会社デジタルトランスフォーメーション
バックオフィス担当N氏
「今後は自動転記の仕組みを導入する計画です。目視確認、手入力をなくして人為的ミスがなくし、信用度の高いデータを蓄積していきたいですね」

課題

- ・毎月届く膨大なPDF請求書に対する目視での確認、手入力の管理に稼働がかかる
- ・個人事業主との取引が多いためインボイス制度への対応も急務になっていた

対策

- ・請求書業務の電子化による法対応に加え、業務効率化が見込めるサービスを選定
- ・新たなルールをつくり、周知を徹底したことによりスケジュール通りに導入が完了

効果

- ・脱属人化のルールを統一したことで法対応に加え、請求書業務の見える化
- ・業務負担が大きく軽減し、本来の業務への集中、働き方改革にも寄与

課題

膨大なPDFの請求書に対する目視確認、手入力管理に大きな稼働
個人事業主の取引先とのインボイス制度対応と合わせた業務効率化へ

株式会社デジタルトランスフォーメーションは、DX領域に特化した人材派遣業、BPOビジネスを展開している。フリーランスの人材に対してはハイレベルなDXプロジェクト案件を託すことでDX人材として成長できる機会を提供し、DX化を推進したい企業には高度なスキルを持ったDX人材の派遣、業務を効率化する多様なBPOビジネスを提供。DXに関するプランニングからオペレーションまでを一気通貫で支援することで、昨今、多くの企業が抱えるDX人材不足を解決する日本一の会社を目指している。

人材派遣業を行う同社では多数のフリーランス人材との取引を行っており、とりわけ、毎月の請求書業務には多大な稼働がかかっていた。「毎月、フリーランスの方から約130件のPDF形式の請求書が営業担当を経由して届き、1つひとつファイルを開いて内容を確認、管理簿に入力する作業を行っていました。フリーランスの方々から届く請求書のフォーマットにはばらつきがあり、入力もれなどのミスもあるため、確認にかなりの時間を要していました」と語るのは同社でバックオフィスを担当するS氏だ。

もう1人のバックオフィス担当であるN氏も同様の悩みを口にする。「契約金額と請求料金が合っているかはもちろん、超過控除、支払期日などを目視で確認し、Excelに手入力していくことに加え、確認したPDFの請求書を1件、1件、管理のために手入力でリネームする稼働もかかっていました。これを毎月、2人体制で回していたので、請求書がまとまって届く月初はとくに多忙でした」

事業概要

社名 株式会社デジタルトランスフォーメーション
事業概要 DX領域に特化した人材派遣業、BPOビジネスを展開。企業の抱えるDXに関する人材、プロジェクト支援を一気通貫で提供できる日本のトップランナーとなる会社を目指している。
URL
<https://dx-inc.co.jp/>

そんな折、インボイス制度の施行が決定したため、フリーランスの取引先に対する適格請求書への対応も必要になった。「この機会にインボイス制度の対応と合わせて、従来の請求書業務を効率化できるのではないかと考えました。たとえば、請求書フォーマットの統一、請求書のデータ化による一括ダウンロード、管理簿への自動転記などを見据えて、新たなサービス導入の検討をスタートしたのです」(S氏)

対策

請求書業務の効率化に加え、インボイス制度に対応できるサービスを選定 新たなルールづくり、周知の徹底によりスケジュール通りに導入が完了

2023年10月に施行されたインボイス制度とは、適正な納税の実現を目的とした消費税の申告制度だ。この制度への準備が不十分だと、仕入税額控除が受けられなくなる可能性がある。その対応準備として同社では新たなサービスの選定を開始した。「そのタイミングでITに詳しいスタッフから、いいサービスがあるという話を聞きました。私たちバックオフィス側の抱える課題が解決できることに加え、十分な費用対効果が見込める検証もできたため、導入を決定しました」(S氏)

こうして2023年4月、同社ではNTTコミュニケーションズの「BConnection デジタルトレード」の導入を決める。これは請求書に関わるアナログ業務を一気通貫でデジタル化できるクラウド型請求書電子化支援サービスだ。JIIIMA（公益社団法人日本文書情報マネジメント協会）の「電子取引ソフト法的要件認証制度」の認証を受けているため、インボイス制度と合わせて電子帳簿保存法に対応できるメリットもある。

「サービスの導入を決めてから、営業担当たちのマイルールを統一するための新たなルールづくり、請求書の統一フォーマットづくりを進めました。仮に試してみて、不備があれば修正するといった試行錯誤を繰り返しながら徐々に完成形に近づけていったイメージです」(S氏)

こうしたサービス実装の準備と並行して、営業担当などの関係者を集めた説明会を開くなど周知も徹底した。「いままでのPDFの請求書では、だめなんですか？という声もありましたが、フリーランスのみなさんに使っていただきたいという思いから繰り返し説明会を開きました。営業担当と連携してインボイス対応のメリットなどをわかりやすく説明したことで、徐々にご理解をいただきました」(N氏)

約3カ月がかりで新たなルールを固め、周知を繰り返し行い、2023年7月より「BConnection デジタルトレード」によるデジタル請求書業務がスタートした。「インボイス制度の施行前に導入できたことは良かったのですが、現在も効率的な運用に向けて細かいチューニングを続けています」(N氏)

効果

請求書業務の見える化により、さまざまな業務が劇的に効率化 将来的なBPOサービス化を視野に、さらなる改善に取り組む

「BConnection デジタルトレード」によるデジタル請求書業務の最大の効果は脱属人化だ。ルールや請求書のフォーマットを統一したことで請求書の見える化ができたことだという。「請求書をやり取りするルール、どこになにを書くかが統一できたことが大きいです。いつでも関係者が必要に応じて請求書で確認できるので、たとえば、上司が部下の担当するフリーランスの方の状況が把握できます。このような請求書の見える化により、的確な指示が出せるようになったことがいちばんの効果だと思っています」(S氏)

もちろん、目視での確認、手入力での管理にかかるバックオフィス側の課題も一挙に解決できている。「これまでPDFファイルを1つひとつ開いて目視での確認業務が、一瞬でできるのは助かっています。手入力も極限まで減らしているため、手入力によるミスも減ったと感じています。さらに請求書データを一括ダウンロードできるため、口座情報の記入漏れといった不備の確認も迅速になりました」(N氏)

インボイス制度対応に伴い、これまでより確認事項は増えたものの、大幅に稼働は削減できている。「今回の取り組みでインボイス制度にしっかり対応できたことも成果の1つです。加えて、稼働を減らして浮いた時間をフリーランスの方、営業担当からの要望に応じたシステム改善に割けるようになっていきます。まだまだRPA導入による業務の自動化・効率化、他システムとのデータ連携・利活用など、DX化の余地はあるので、これからもどんどん取り組みを進めていきたいと考えています」(N氏)

株式会社デジタルトランスフォーメーションでは、今回の施策で得た知見、ノウハウを活かした新たなBPOサービスの展開も視野に入れている。「弊社のミッションは“人材と企業に成長を”です。今回の私たちの取り組みが、いつかお客さまに喜ばれるサービスに育ってくれると嬉しいですね」(S氏)

お問い合わせ

NTTコミュニケーションズ株式会社

サイト www.ntt.com/business/services/application/crm-dm/bconnection.html

- 記載内容は2024年2月現在のものです。
- 表記のサービス内容は予告なく変更することがありますので、お申し込み時にご確認ください。
- 記載されている会社名や製品名は、各社の商標または登録商標です。
- 本サービスは株式会社NTTドコモが提供元であり、NTTコミュニケーションズ株式会社が代理人として保有する契約締結権限、および包括的な業務受託にもとづき販売しています。