

MXモバイリング株式会社

各拠点で異なる請求書フォーマットを電子化で統一

自社はもとより、顧客にも喜ばれる法対応を実現

導入サービス：BConnectionデジタルトレード



MXモバイリング株式会社
法人事業本部 法人統括部 事業支援部長
赤松孝洋氏

「全社的なペーパーレス化の取り組みにおいても、今回の請求書の電子化は非常に大きな役割を果たしています。電子帳簿保存法も施行されましたので、今後もさらなる取り組みを続けていく予定です」

MXモバイリング株式会社
法人事業本部 法人統括部
事業支援部(業務管理グループ) 主任
小島理美氏

「今後、郵便料金も値上がりしますし、ますます紙の請求書はコスト増になります。スモールスタートに適したフリープランもあるため、請求書の電子化が必要であれば導入をおすすめします」

事業概要



社名 MXモバイリング株式会社

事業概要 全国展開のドコモショップ網、家電量販店との連携、法人企業向けソリューション営業などを通じて、スマートフォンやタブレットといったモバイル端末を利活用した新たな価値を提案している。

URL

<https://www.mxmobiling.co.jp/>

課題

- ・拠点によって異なる請求書フォーマットを電子化で統一したい
- ・インボイス制度の対応に合わせてさらなる業務の効率化を図りたい

対策

- ・システム連携の容易さ、使い勝手の良さに加え、法対応の視点でサービスを選定
- ・顧客への周知徹底などによりスケジュール通りに請求書の電子化が完了

効果

- ・請求書の電子化により稼働、コストを削減、請求書の確認もスピーディに
- ・導入の知見、ノウハウを活かし、新たな自社商材として拡販を目指す

課題

複数の請求書発行システムが混在、拠点によりフォーマットも異なる
ペーパーレス化、インボイス制度の対応に向けた請求書の電子化を決断

MXモバイリング株式会社は全国に展開するドコモショップ網、家電量販店との連携、さらには法人企業向けソリューション営業などを通じて、スマートフォンやタブレットといったモバイル端末を利活用したさまざまなコミュニケーションスタイルを提案。さらには銀行代理業、保険ショップ、ネットワーク事業などの幅広い事業を展開している。

「法人向けソリューションでは、企業のお客さまに Microsoft 365、MDM(モバイルデバイス管理)、マルチキャリアのネットワークなどを提供しています。全国数十拠点のネットワークと現場力を活かし、スマートデバイスまわりの導入検討から運用・廃棄までのライフサイクル全体をトータルにサポートできることが私たちの強みです」と語るのは、事業支援部長の赤松孝洋氏だ。ちなみに、請求書発行のボリュームゾーンがもっとも大きいのは、年間数千社の企業と取引を行う法人向けソリューションである。

同社では全社的なペーパーレス化を推進しており、その一環として毎月発行される紙の請求書を減らす取り組みが求められていた。従来の法人向けの請求書発行はすべて紙ベース、しかも、あまりにも自由度が高かったと明かすのは事業支援部(業務管理グループ)主任の小島理美氏だ。「弊社には複数の請求書発行システムがあり、拠点によってフォーマットも異なっており、なかには Excel で請求書を手づくりしているケースもありました。そこで請求書を電子化することでペーパーレス化を推進し、インボイス制度の施行に備えて適格請求書の条件をクリアするためのフォーマット統一が必要だと考えていました」

さらに、紙ベースの請求書発行には多くの工数がかかる課題もあった。印刷、回覧、封入、押印、投函などにかかる稼働やコストを抑えるためにも請求書の電子化が必要だったという。これらの請求書発行の課題をクリアにするために、同社では新たなサービス導入の比較・検討をスタートする。

対策

システム連携の容易さ、使い勝手の良さに加え、法対応の条件もクリア
周知の徹底などにより予定通りのスケジュールで請求書の電子化が完了

いくつかのサービスを比較・検討し、最終的に同社が導入を決めたのは NTT コミュニケーションズのクラウド型請求書電子化支援サービス「BConnection デジタルトレード」だった。「フォーマットのデータ形式が多くシステム連携がしやすいことに加え、PDFで請求書を一括ダウンロードできる、個別の請求書に対して担当者とはチャットでメッセージがやり取りできる使い勝手の良さの評価して導入を決めました」(小島氏)

さらに「BConnection デジタルトレード」では JIIMA (公益社団法人日本書情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も対応できる。同社が求める法制度対応の基準をクリアしていたことも導入の決め手になった。

2022年3月、同社では請求書の電子化に向けた取り組みを開始。インボイス制度に対応する統一フォーマットづくりに向けた情報整理と並行して、法人顧客へ電子化対応のアナウンスを行った。「まずはお客さま側にも BConnection デジタルトレードを導入していただくにあたって、直接お客さまとやり取りする全国の法人営業担当と緊密に連携し、周知を行いました。当時はコロナ禍で在宅勤務が増えており、出社しなくても請求書が受け取れるようになることをメリットに感じるお客さまが多く、サービス導入に理解をいただけたことは大きかったと思います」(小島氏)

必要な準備を終え、電子請求書の仕組みが稼働したのは2022年11月のことだった。「毎週のように NTT コミュニケーションズに打ち合わせの機会を設けていただき、問題が発生してもすぐに対処してくれる、進捗をわかりやすく説明してくれるといった手厚いフォローのおかげで、ほぼ予定通りに導入が完了しました。現在、お客さまのサービス加入件数が徐々に増えつつある状況です」(小島氏)

効果

紙ベースからの脱却で稼働、コストを削減し、さらなる業務効率化を実現
法制度に自動対応できる強みを活かし、自社商材として拡販を目指す

現在、同社では取引の頻度が高い顧客を中心に約850社との接続が完了。毎月、平均200枚程度の電子請求書を発行している。「すでに紙の請求書発行にかかっていた押印、封入、投函などの稼働が減り、郵送費などのコスト削減効果が出ています。紙の請求書の場合、お客さまのもとに届かない、お客さまが紛失したなどの理由で再送することがありますが、電子請求書は確実に届き、いつでも場所を選ばず確認できるので助かるといった声が社内外から出てきています。今後、請求書の電子化によるペーパーレス化が進み、過去の紙の請求書を廃棄できるようになってくれば、保管に必要なスペースや費用も抑えられるようになるでしょう」(小島氏)

すべての請求書が日本全国のどこからでも確認できるようになったことで、営業担当者の業務効率を向上させる効果も生まれている。「たとえば、複数サービスをご利用されるお客さまから、自身が担当していないサービスの請求書のお問い合わせがあった場合、従来であれば担当部署に問い合わせを折り返す必要があったのですが、今後はただちに請求書を確認して回答することも可能になります。」(赤松氏)

サービスとしてインボイス制度に対応できている安心感も大きいと小島氏は続ける。「フォーマットを統一し、インボイス制度に非対応の請求書が出る心配がなくなったことも大きな効果です。さらに電子帳簿保存法にも対応できているため、施行に合わせて新たに準備を進める必要もありませんでした。今回の導入で得た知見を活かし、今後は法人向けソリューションの新たな柱として BConnection デジタルトレードを提供していく予定です。インボイス制度、電子帳簿保存法の両方に対応できることは、法対応の必要性を感じているお客さまに刺さるセールスポイントの1つになると思っています」

今後も同社ではさらなる周知などを行い、加入者の増加に向けた取り組みを進めていく計画だ。「利用者拡大の地道な取り組みをしながら、より請求書発行を効率化する仕組みも模索中です。いろいろクリアすべき課題もありますが、すべての請求書発行を1つの拠点に集約できるようになれば業務効率はもちろん、ガバナンスの強化といった新たなメリットも生まれると思っています。引き続き、パートナーとして NTT コミュニケーションズの手厚いフォロー、サポートに期待しています」(赤松氏)

BConnection デジタルトレード

請求書を中心とする企業間取引のデジタル化を支援



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3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。