

企業と企業、 企業と人をつなぐ — 48万社の利用実績をもつ、 電子企業間取引のリーディング カンパニー —

インタビュー 株式会社インフォマート



<https://www.infomart.co.jp/index.asp>

〒105-0022 東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階

- ・主な事業内容：BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営
- ・設立：1998（平成10）年2月13日
- ・資本金：32億1,251万円（2020年9月末現在）

フード業界特化型サービスから全業界向けの 業務特化型サービスへ

インフォマートは、1998年の創業からフード業界に提供している「BtoBプラットフォーム 商談・受発注・規格書」をはじめ、全業界向けの「BtoBプラットフォーム 請求書、見積書、業界ch、契約書」と合わせた7つのサービスを展開しており、すべてワンストップ、ID・PWで利用できるプラットフォームを提供しています。

もともとフード業界向けに立ち上げた「BtoBプラットフォーム 商談」は、遠隔地の魚や野菜を首都圏のバイヤーが食材を探すときに使っていただくサービスから始まりました。当時はインターネットが普及しつつあるタイミングでもあり、足を運んで食材を探していた人達が「インターネットをうまく活用できないか」という構想から、遠くにいる人と人が商売をする上で発生する、見積書、発注書、納品書、請求書をすべてオンライン化するサービスを提供することになりました。

2003年に販売開始をした「BtoBプラットフォーム 受発注」では、主にレストラン・ホテル業界向けに、WEBのEDIとして受発注システムを開発し、普段の業務でも商品の受発注をIT化できるようになりました。その当時の小売り業界では、受発注は既にEDI化されておりましたが、フード業界ではまだまだその

ような文化ではありませんでした。しかしパソコンさえあれば利用できるという点で、インターネットの普及とともに業界に浸透していき、現在では外食産業市場においては23%以上のシェア率を保持し、国内最大級を誇っています。

先述の通り、フード業界においては日々の業務をシステムですべて対応できるようになっていましたが、日々利用する受発注業務とは違い、月一回請求書で支払うというようなスポット業務に関しては、まだ紙の請求書を送っていたりとペーパーレスが進

「BtoBプラットフォーム」は2019年時点で利用している企業は、387,624社にのぼる。

んでいませんでした。そこでユーザーから請求書の電子化要望もあり、せっかく作るのならフード業界に特化したサービスではなく、請求書業務全般を電子化する「BtoBプラットフォーム 請求書」を2015年にサービス開始しました。本サービスは、請求処理において発行する側、受け取る側も両方電子化できるようなものになっています。

販売開始当初は、まだ電子請求書は浸透しておらず、請求書を電子化するには取引先も受け入れがたいだろうという懸念から導入のハードルが高いものでした。実際、インフォマートが実績を築いてきたフード業界では比較的スムーズに移行できたのですが、他業種ではすぐに請求書を電子化するというわけにはいきませんでした。

そこで、まずはフード業界の取引先から、他業界の大手企業につなげていく形で電子化をすすめ、結果的に今では多くの企業で利用してもらえるようになりました。また競合も参入してきて、特に2017年くらいから『働き方変革』といった風潮や『会計・財務EXPO』といった業界イベントなどがでてきてから、多くの人に請求書の電子化に関する話を聞いてもらえるようになってきたと思います。

「BtoBプラットフォーム 請求書」は、請求書を発行したい企業、もしくは受け取りたい企業の一方からしか料金をいただかない、つまり同サービスの使用を求められた取引先の企業からは料金は発生しない仕組みです。BtoBプラットフォームすべての利用企業数は全体で48万社程、そのうちの47万社は「BtoBプラットフォーム 請求書」を発行か受け取りのどちらかで利用しており、更に有料で利用している企業は、5000社程です。これは利用社数という意味では、かなり多くの方に利用いただいています。

「BtoBプラットフォーム 契約書」はクラウドサインなどの後発サービスとなりますが、より安心・安全を訴求しており、JIIMAとも親和性があるサービスとなっています。

また「BtoBプラットフォーム 見積書」は、もともとある会計システムや販売システムをそれぞれそのまま利用できる上、従来郵便やFAXでの代わりにWeb上で管理し、もともとあるシステムに連携することに重きをおいているサービスです。例えば、あまり管理できていない見積書も、データ化して保管できるようにしたり、請求書を受けるためにID・PWを取得したけど、その同じID・PWで見積書も管理できたり、さらには業界ニュースが見られたりと、お使いいただいている企業目線だけではなく、連携先の相手側、巻き込まれた企業にとっても、便利な機能を付加していくところが特長のプラットフォームです。

最後に、最近販売を開始した「電子請求書早払い」は、GMOペイメントゲートウェイと連携して「BtoBプラットフォーム 請求書」で発行した請求書を再資金化できるサービスです。手数料は業界最安値で、今後サービス拡大が期待できます。

インフォマートのサービスは「請求書」を中心に、相手先も含めて使いやすいサービスを付加価値として提供しているのが特長です。

営業の約3倍の社員が手厚いサポートを提供

「BtoBプラットフォーム 請求書」は、2016、2017年くらいから、請求書の電子化はある程度バックオフィスの業務改善をできる規模の大きい企業を中心にお問い合わせが増え、そのような企業は必然的に1社あたりの取引先が1000社～2000社と多いので導入数が増えてきました。インフォマートとしては、大手企業にも対応できるように、ライトな機能はもちろんのこと、例えばSAPと連携するために、色々な項目管理をできるようにしたり、API、HULFT（ハルフト）通信など複数の通信対応をしたりするなどし、サービスのローンチから4年以内に、お客様の声に基づいて、多くの機能改善のための投資をしました。当時、これなら導入してもいいといった担当者の声が集まっていたので、極力その要望に応えられるよう、先行投資で一気にシステム構築して対応できたのがよかったところであり、インフォマートの企業戦略といえるかもしれません。

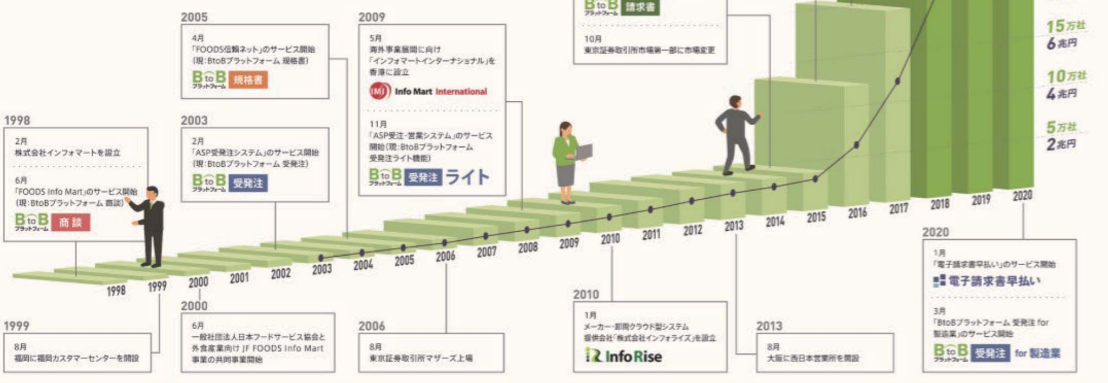
その結果、後発の競合がなかなか開発投資できず十分な機能が備わっていないうちから、中小から大手企業含めてこれなら使ってもいいという機能が、早々に構築することができたので多くの企業にインフォマートのサービスを選んでいただけた理由だと思っています。

なぜインフォマートがシステム投資し、ユーザーの要望に早々に応えられたのかについては、1998年から2015年までずっとやってきていたフード業界での安定したサービス基盤があり、その収益で投資ができたからです。おそらく今後の請求書ビジネスも、インフラビジネスに近いものになっていくかもしれませんが、このような請求書関連のサービスを拡大・展開していく事業者は、それ以外のベースとなるサービスの収益がないと難しく、これだけで収益を上げるということは難しいのではないかと思います。競合他社をみても、他にベースとなるサービスがある上で請求書サービス事業を展開しているように思います。

このように言うと、請求書の電子化サービスは茨の道を進んでいるようにも聞こえますが、すべての企業は法人である以上、

すべてのビジネスはつながりによって成立し、結びつきを強めることで発展していきます。
 当社は、そのようなつながりと結びつきの「場」であるBtoBプラットフォームを提供することに、創業業、特化してきました。
 BtoBプラットフォームは、インターネット上で商品の売り手と買い手を結びつけ、新しい取引をつくり出す「場」として誕生しました。
 そして、既に成立した取引についての企業間の商行為、すなわち受発注や支払請求、商品規格、契約署名等を電子的に標準化する「場」として成長を遂げてきました。
 BtoBプラットフォームを活用いただくことによって、企業と企業とのやり取りが迅速かつ正確に行われて効率性が向上するのみならず、取引データが可視化され共有可能になることから経営の高度化がもたらされます。
 今後も、BtoBプラットフォーム事業を積極的に展開してユーザーの広がりや厚みを増し、価値あるサービスを提供して世界の企業経営を変革すべく挑戦を続けてまいります。

株式会社インフォマート
 代表取締役社長
長尾 収



2016年に「BtoBプラットフォーム」にサービスブランド名を変更してから、利用企業は右肩上がりに増えている。

請求業務は発生します。請求書が発生する以上、少なからず自社でIDを作成する可能性があり、一度IDを持てば、仮に将来において請求書自体がなくなったとしても、インフォマートはそれに代わるものを提供できるチャンスがあると考えています。これはインフォマートに限った話ではなく、請求書ビジネスに参入している各社も同じようなことを考えているのではないかなと思います。また直近ではすぐに紙がなくなるとは思っていないので、紙の請求書が必要な場合は紙と電子のハイブリットでの提案もしています。インフォマートは電子請求書が強みなので、今後もそのような様々な環境変化にも対応していけるのかなと思っています。

競合他社との違いとしてインフォマートは最初から企業と企業をつなぐ部分、その機能に重点を置いて提供してきたので、企業間をつなぐ泥臭いところも含めて安定稼働するまでの素早いサービス提供に長けていると思います。また他社では、発行機能だけの提供や、請求書のフォーマットはそのまま、相手先へEメール添付で送信したり、ワンクリックで確認できるような仕組みですが、インフォマートのサービスでは必ず相手先にもIDを取得してもらい、三回クリックしないと請求データへアクセスできないなどし、安心安全性を追求しています。また請求データのフォーマットもそのままではなく、インフォマートのサービスに合わせてもらうこともポイントです。フォーマットを変えな

いと、実際には様々な請求書フォームがありますので、受け取り側は千差万別で困るわけです。その点、フォーマットをあわせてもらえると、プラットフォーム型なので同じID、PWで様々な会社の請求書も受け取れて、一括でデータをダウンロードでき、結果的に早く請求処理をすることが可能になります。

相手先からすると、なぜこのフォーマットで送らなければならないのかとなりますが、フォーマットを統一した方が受け取り側の入力や処理もしやすくなりますので、お互いの企業にとってもメリットが大きく、最終的には納得してもらっています。企業と企業をつなぐという点においては、相手先向けのサポートダイヤルも手厚くしており、営業の約3倍の社員が対応しています。

電子化を先導するリーディングカンパニーとして

今回JIIIMAに入会した理由は二つあります。一つ目は、インフォマートは電子請求書の事業者なので、電子帳簿保存法の改正や適格請求書等保存方式（インボイス制度）に対応していく方針ですが、差別化していくべきところとそうではないところの両方があると認識しています。

例えば請求書の仕様を統一したり、ある一定のルールを守るといったことを、メインの請求書事業者間で会話し、一つにしていく必要があるのかなと思っています。請求書は、他の帳票



事業推進・戦略営業
事業推進2部部长 源栄 公平 氏



執行役員 木村 慎 氏

安心・安全な企業間サービスを今後も提供していきます。

と違って金銭のやりとりがメインになりますので、安心・安全を守るために、ルールを決めて作るということが必要です。今年から電子請求書の標準仕様のルールを策定し、安心・安全の仕組みを普及促進させることを目的として、競合他社と積極的にデバートをしていくことがトレンドにもなっています。そのためにも、税理士であり帳簿書類電子化のスペシャリストである袖山喜久造先生からのご紹介もあり、JIIMAからも色々のご意見やアイデアをいただければと思います、入会しました。

二つ目は、来年目途にJIIMA認証制度が刷新されるとお聞きしました。インフォマートは業界でユーザー数も多く、上場企業の85%がIDを取得して企業間のやりとりをしておりますので、ユーザーへサービス提供する側の責任として、JIIMAの認証制度を取らせていただいて、これからも安心・安全のサービス提供をしていきたいと思っています。

会社の方針としてJIIMAの他にも、電子インボイス協議会や外部の団体などにも請求書周りの立て付けやルール作りのため

に、積極的に参加していく姿勢です。ですので、これを機会にJIIMAにも競合企業の皆様にも積極的に参加していただきたいと思っています。

どのような企業も電子化で便利な世の中に

日本の企業の多くは中小企業で、そのような会社を含めて、電子化の便利さを大企業から小規模の企業まで、幅広く享受できることが必要であると感じています。例えば、電子署名とか電子スタンプを誠意のある安心して使い続けられる手頃な価格で、安全性を保障してサービス提供していかなければいけないと、電子インボイス協議会などでも話をしている中で、課題として感じています。それには民間企業や業界だけは解決できる問題ではないですし、知見の有る方々含めてご相談していきながら、解決していく大きな問題になっていくのかなと思っています。いずれにせよタイムスタンプ、電子署名、eシールなど、お客様がどのサービスも選べるようになるよう、電子化事業者として責務になると考えています。

また昨今、コロナ禍でテレワークやハンコレスなど世の中が大きく変化しています。常にその先を考えて、未来を見据えたサービスを提供していかないといけないと身が引きしめる思いです。

御社の文書管理診断します！ 文書管理達成度評価・調査ご協力をお願い

「皆さんの組織の文書管理のレベルはどのくらいですか？」

各組織では、内部統制、説明責任など、社会のさまざまな要請にもとづいて文書管理を実践しています。しかし、文書管理のレベルを測る仕組みがなく、これで十分なのか、不足している点は何かを知ることが難しいのが実情だと思えます。

JIIMA文書管理委員会では、そんな疑問を解消し、各部門が正しく文書管理ができているかを診断するサービスを開始しました。貴社組織の現状を回答シートに書き込み送付いただければ、文書管理委員会が診断しお返しします。

将来的にはご提供いただいた情報を元に、日本における組織の文書管理現状をまとめ、その中で各組織がどのレベルに位置づけられるかをわかるようにしたいと考えています。

自社の文書管理に関心がある組織の方々のご利用をお待ちしています。

メリット

- 自社の強みや弱みを明確に把握することができるとともに、取り組むべき方向性も明らかになり、文書管理の改善に結びつけられます。
- 他社のレベルと比較でき、自社の文書管理推進の動機付けになります。
- 一定の時間が経過した後に再評価することにより、自社の改善の度合いを確かめることができます。

詳細は右記URLを参照ください。 https://www.jiima.or.jp/basic/doc_mng/