

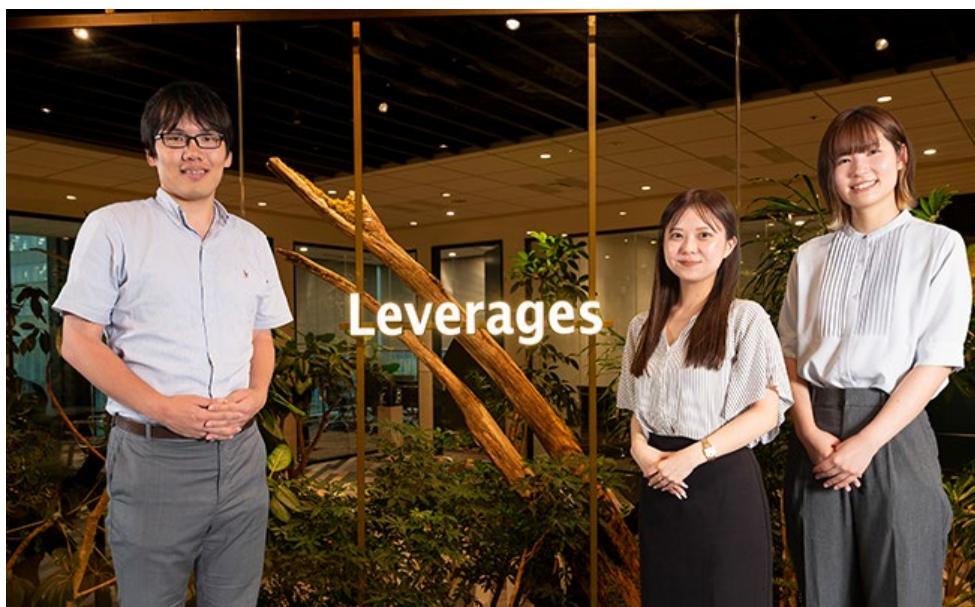
報道関係各位（計3枚）

2025年1月21日  
株式会社インフォマート

## レバレジーズ、「BtoBプラットフォーム 請求書」導入で 3営業日以上かかっていた請求書発行業務を半日に短縮

改正電子帳簿保存法やインボイス制度に対応しながら業務を効率化

デジタルの力であらゆる業務を効率化する株式会社インフォマート（本社：東京都港区 代表取締役社長：中島 健、以下「当社」）は、当社が提供する「BtoBプラットフォーム 請求書」が、レバレジーズ株式会社（本社：東京都渋谷区 代表取締役：岩瀬 知秀、以下「レバレジーズ」）に導入されたことをお知らせします。



(取材協力)

経理部 リーダー様、管理部門 リーダー様、管理部門 メンバー様

### ■ レバレジーズより伺った導入理由・効果等

#### 「BtoBプラットフォーム 請求書」導入前の課題

レバレジーズは2005年に創業し、自社メディア事業や人材関連事業、システムエンジニアリング事業のほか、M&Aや不動産といった幅広い領域で40以上の事業を展開しています。グループ会社はIT関連に限らず医療・介護領域にも事業を広げ、海外にも子会社を設立する等、成長を続けています。

これまで経理部では、各事業部の担当者が入力した請求書データをもとに自社アプリで請求書のPDFを作成し、それを各事業部の担当者に渡して顧客へ発行するフローをとっていました。自社アプリで作成した請求書のままでは、改正電子帳簿保存法で求められる保存要件や、インボイス制度における適格請求書要件に対応できないため、2022年から電子請求書システムの導入を検討はじめました。

また、請求書発行までに時間がかかっていたことも課題の一つです。経理部と各事業部の間で請求書データをやり取りするのにだいたい2営業日ほど、顧客にメールや郵送で請求書を発行するのに中1営業日かかっていました。さらに郵送の場合は到着までに日数がかかるため、到着日確認等の個別対応が必要になることがあります。デジタル化によって業務の効率化を図りたいと考えました。

## 導入の決め手

これまでのフローを大きく変えずに、レバレジーズが使っている基幹システムとスムーズに連携できる点を重視しました。各事業部から届くCSVデータとなるべくそのまま活かす形で運用できるのも選定のポイントでした。

また、複数の発注先がすでに「BtoBプラットフォーム 請求書」を利用しておらず、レバレジーズでも一部の請求書を「BtoBプラットフォーム 請求書」で受け取っていたことや、導入企業数が多いという実績も魅力に感じました。価格面も他社製品と比較すると、一番お値打ちだったことも決め手の一つです。

## 導入効果

### **①3営業日以上かかっていた請求書発行の時間を半日程度に短縮**

現在は事業部の中でも、未経験者の就職・転職支援サービスを提供する「ハタラクティブ事業」と新卒学生向けのキャリア支援サービスを提供する「キャリアチケット事業」で発行する請求書を「BtoBプラットフォーム 請求書」でデジタル化しています。「BtoBプラットフォーム 請求書」導入によって、事業部の管理チームが基幹システムから出力したCSVデータをアップロードし、請求書を一括作成できるようになったため、これまで経理部で担っていた「請求書の作成」というフローがなくなりました。

請求データの作成とアップロードにかかる作業時間は30分程度。それから事業部内での一括作成時に一度、発行の承認時にもう一度と、ダブルチェックを経た上で、上長承認を受けて発行予約を行っています。これまで発行までに3営業日かかっていた作業が、発行予約が完了するまで半日程度に短縮することができました。

作成から発行まで事業部内で完結できるので、顧客からの早めに請求書を発行してほしいというイレギュラーな要望にもスムーズに対応できるようになりました。社内に負担をかけずに先方の要望に応えやすくなっこことで、事業部も社内も顧客も、いわば「三方良し」の関係性を築くことができました。

### **②請求書の確認状況の可視化で債権の未回収リスクを防止**

「BtoBプラットフォーム 請求書」の導入により、請求書の確認状況が可視化され、債権の未回収を防ぐ対策がとれるというメリットもありました。顧客の請求書の開封状況が分かるので、送付後の経過日数に応じて期日までの入金を依頼する体制が整いましたし、請求書を送付したエビデンスが双方にデータとして残っているので、請求書の紛失リスクや再発行にかかる手間からも解放されました。

## 今後の展望

現在、新規の顧客との契約締結の際、請求書の発行は原則「BtoBプラットフォーム 請求書」のみとしています。その結果、営業と顧客、双方の負担を減らすことができました。今後、他の新規事業が成長し、請求書の発行規模が大きくなったときに、「BtoBプラットフォーム 請求書」の運用を横展開していくことができたら、と構想しています。

また、現在事業部ごとに受け取っている請求書を一元管理して月次の決算スピードを早めることを目的に、受取のデジタル化の検討も進めています。

間接部門全体のDXは昨今の大きな主題であり、今後も取り組みを続けてまいります。

(事例インタビュー全文の資料ダウンロードはこちら：<https://www.infomart.co.jp/case/0317.asp>)

## ■ サービス概要



「BtoB プラットフォーム 請求書」は、「発行する請求書」だけでなく「受け取る請求書」「支払金額の通知」等、多様な請求業務のデジタル化に対応可能な国内シェアNo.1<sup>(※1)</sup> 請求書クラウドサービスです。時間・コスト・手間のかかる請求業務を大幅に改善し、ペーパーレス化、経理のテレワークの実現を後押しします。

請求書のやり取りにおいて、PDF等へ変換することなく、デジタルデータのままやり取りできる「データtoデータ方式」を採用しており、電子帳簿保存法<sup>(※2)</sup> やインボイス制度にも対応しています。（2025年1月現在で110万社以上が利用しています。）

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

(※1) 2024年度 東京商工リサーチ調べ：[https://corp.infomart.co.jp/news/20250116\\_5707/](https://corp.infomart.co.jp/news/20250116_5707/)

(※2) JIIMA 「電子取引ソフト法的要件認証制度」認証取得済：<https://www.jiima.or.jp/certification/denshitorihiki/list/>

## ■ 会社概要

### 【レバレジーズ】

会社名：レバレジーズ株式会社

代表者：代表取締役 岩槻 知秀

本社所在地：東京都渋谷区渋谷2-24-12 渋谷スクランブルスクエア 24F・25F

設立：2005年4月6日

資本金：5,000万円

事業内容：自社メディア事業、人材関連事業、システムエンジニアリング事業、M&Aコンサルティング事業、ASP/SaaS/クラウド関連事業

従業員数：2,765名（2024年10月末現在）

URL：<https://leverages.jp/>

### 【インフォマート】

会社名：株式会社インフォマート（東証プライム市場：2492）

代表者：代表取締役社長 中島 健

本社所在地：東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階

設立：1998年2月13日

資本金：32億1,251万円

事業内容：BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営

従業員数：841名（2024年9月末現在）

URL：<https://corp.infomart.co.jp/>

### 【本リリースに関する報道関係者様のお問い合わせ先】

株式会社インフォマート（広報部：盛・伊藤・吉田）

TEL：03-6681-0632 / E-mail：[im-pr@infomart.co.jp](mailto:im-pr@infomart.co.jp)

