

報道関係各位（計3枚）

2025年10月24日  
株式会社インフォマート

## 老舗パチンコ・チェーンの岩下兄弟、BtoBプラットフォームシリーズ導入で、請求書作業を月間約500時間削減

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プラットフォームシリーズの、「BtoBプラットフォーム 請求書」「BtoBプラットフォーム TRADE」が、岩下兄弟株式会社（本社：熊本県人吉市 代表取締役社長：岩下 洋三、以下「岩下兄弟」）に導入されたことをお知らせします。



（取材協力）

総務管理部 副部長、財務経理部 課長、総務企画部 課長、人事部 副部長

### ■ 岩下兄弟より伺った導入理由・効果等

#### 「BtoBプラットフォーム 請求書」「BtoBプラットフォーム TRADE」導入前の課題

岩下兄弟は、創業70年を越える老舗のパチンコ・チェーンで、熊本県・宮崎県内に「モナコパレス」「銀馬車」を23店舗運営しています。

導入前は、約200社から月間最大1,000枚の紙の請求書が各店舗や本部に届いていました。請求書を郵送で受け取ってから支払いまでが約15日と非常にタイトで、連休がある月は処理期間がさらに短縮されるため、年始やゴールデンウィーク等は担当者が戦々恐々とするほど業務がひっ迫していました。

また、店舗に届く請求書の紛失リスクや不透明な承認リレーも課題になっていました。請求書が店舗の机の上に置きっぱなしでも本部では気づけないため、処理漏れのリスクも発生。承認リレーも煩雑化しており、店舗で担当者・店長・役職者が押印後、本部で同じ手続きが繰り返し行われて非効率的でした。

さらに、景品は各店舗が個別に発注していたため、同じ商品でも業者によって仕入れ価格が異なるといった状況が発生していました。本部で支払状況を把握するのが困難で、これらの課題解決が急務となっていました。

## 導入の決め手

導入のきっかけは、2016年に取引先から「BtoBプラットフォーム 請求書」での電子請求書受領をお願いされたことでした。「請求書の発行からデータで受け取れたら煩雑な作業が解決する」と考えていた岩下兄弟にとって、目からウロコが落ちる思いでした。

請求書を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」である点、画面上で店舗・本部・役職者等複数人が確認できる点、課題となっていた不透明な承認リレーを解消し、ガバナンス強化につながる点が決め手になりました。

## 導入効果

### ①請求書の処理にかかる作業を、月間6~7日分、400~500時間削減。BCP対策にも寄与。

「BtoBプラットフォーム 請求書」の導入により、取引先が発行した請求書がすぐに届くため、請求書の処理にかかっていた作業を月間6~7日分、実に400~500時間も削減することができました。紙で残っている請求書は「BP Storage for 請求書 受取」で処理することで、受け取る請求書の9割をデジタルで一元管理できます。紙の伝票をファイリングする時間も大幅に減り、空いた時間を明細データの分析や無駄な仕入れの見直しといった、より戦略的な業務に充てられるようになりました。

また、想定外の効果として、2020年7月の熊本豪雨による水害から免れることができました。末締めの請求書が届き始めていたタイミングでしたが、請求書が電子化されていたおかげで請求と支払いの手続きを滞りなく行うことができ、BCP（事業継続計画）対策に貢献しました。

### ②月間500枚の納品書をデジタル化。各店舗の景品発注が可視化され、一元管理が可能に。

「BtoBプラットフォーム TRADE」の導入により、店舗ごとにバラバラだった景品発注において、仕入れ商品の統一化と複数業者への一括発注が可能になりました。本部で発注状況も可視化できます。取引先13社から毎月500枚届いていた納品書がデジタル化されたことで、納品書が店舗に溜まったり、請求書との照合作業に時間を取られたりすることもなくなりました。

## 今後の展望

岩下兄弟では、景品だけでなく消耗品の発注や工事の依頼管理にも「BtoBプラットフォーム TRADE」を活用し、さらなる業務効率化を図っていきたいと考えています。

また、社内全体でDXが進んでおり、マーケティングでは、競合との差別化を進めるうえで緻密なデータ分析が欠かせません。この分析にAIを活用し、その成果を戦略立案の基盤とすることを目指しています。これまでのDXツールや「BtoBプラットフォーム」で蓄積されたデータを、AIをつかって活用する。そういう未来図に向かって、さらにDXを進めていくつもりです。

(事例インタビュー全文はこちら：<https://www.infomart.co.jp/case/000367.html>)

## ■ 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、請求明細も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10月現在で120万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/>



「BtoBプラットフォーム TRADE」は、企業間の商取引に必要な"見積・発注・受注・納品・受領・検収"といった業務をデジタル化し、クラウド上で一元管理できるサービスです。「BtoBプラットフォーム 請求書」「BtoBプラットフォーム 契約書」との連携で請求・契約業務もデジタル化することで、一連の商取引が「BtoBプラットフォーム」上でシームレスに完結し、業務効率化、DX推進を後押しします。

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

## ■ 会社概要

### 【岩下兄弟】

会社名：岩下兄弟株式会社

代表者：代表取締役社長 岩下 洋三

本社所在地：熊本県人吉市中青井町369-1

創業：1952年4月

資本金：3,300万円（2025年3月末現在）

事業内容：遊技場経営（パチンコ店）

従業員数：882名（正社員558名／パート324名）（2025年3月末現在）

URL：<https://www.iwasita.co.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

代表取締役副社長 木村 慎

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（2025年6月末現在）

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：794名（連結）、764名（単体）（2025年6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（歌）・伊藤（昇）・吉田）

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

