

## OSK、「BtoBプラットフォーム TRADE」導入により 協力会社と双方向で発注・検収業務をデジタル化

残業時間が半減し、大量の書類管理が楽に

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）は、当社が提供する「BtoBプラットフォーム TRADE」が、大塚商会グループのソフトウェア研究・開発拠点である株式会社OSK（本社：東京都墨田区 代表取締役社長：橋倉 浩）に導入されたことをお知らせします。



### ■ OSKより伺った導入理由・効果等

#### 「BtoBプラットフォーム TRADE」導入前の課題

「ITでオフィスを元気にする」を掲げる大塚商会グループに属するOSKは、ソフトウェア開発会社として基幹システム「SMILEV」と情報系システム「eValueV」を融合した「DX統合パッケージ」を展開しています。また、受託開発やITコンサルティングで、全国の中堅・中小企業のオフィスDXの支援も行っています。

受託開発では多様な業種の特徴に合わせたカスタマイズも多いため、システム開発に関わる協力会社は70社あまりで、発注は製品開発と合わせ、多い時で月500件以上あります。発注書送信など一部は「eValueVワークフロー」「SMILE販売管理システム」で効率化が図れていたものの、納品書以後は基本的に紙でやり取りしていました。

取引している会社は20日締めであることが多いため、毎月25日以降は書類が一度に60件ほど届く場合もあり、月末から月初にかけては部署総出で処理にあたっても残業が発生していました。

また、処理のためには、自社の業務担当だけでなく、現場の担当SE、担当マネージャー、協力会社の担当の方も出社しなければならず、コロナ禍をきっかけに、各所から脱ハンコ・ペーパーレス化の要望が届くようになりました。

## 導入の決め手

自社の運用に合うサービスを探していたところ、「BtoBプラットフォーム TRADE」のリリースを知りました。請求書発行を担当する業務課では、取引先の要望で「BtoBプラットフォーム 請求書」を一部利用して請求書を発行していました。また、業務管理課でも、データで請求書を受け取っていた取引先もあったため、「BtoBプラットフォーム」の存在や仕組みは把握していました。

実際に説明を受けて、案件単位で書類管理をしたいという自社の運用や希望と合致していると感じました。ひとつの案件に対し、発注と請けがある上で納品・検収までがワンセットになっており、それが双方向でできるサービスは他にありませんでした。

## 導入効果

### ①ペーパーレス化で業務効率化、発注関連業務の残業時間も半減

作業時間が大幅に減り、在宅でも対応できるようになりました。「BtoBプラットフォーム TRADE」で申請された発注データも、自社の「eValueVワークフロー」の申請データ出力機能を利用して出力し、発注関連業務での残業時間は半減しました。コピー機の前から動けない無駄な時間もなくなりました。

### ②押印作業、書類の回付作業が不要に

検収後の仕入処理も、「BtoBプラットフォーム TRADE」から一覧のデータをダウンロードして処理を行っているため、1枚1枚確認する必要がなくなり、非常に楽になりました。現場での押印作業や、業績管理課へ書類を回付する作業もなくなり、現場の担当SEの方も導入効果を実感しているようです。

### ③キャビネットを占める紙の書類が激変、検索性も向上

書類が減ったことで保管場所の苦労もなくなりました。これまでは取引が多い会社だと分厚いファイルが1年に1冊必要になり、キャビネットに収まりきれない書類は外部倉庫に預けていたため、税務調査等で過去の書類が必要になると探すのも大変でした。今はデータを検索して、該当の書類をすぐに見つけることができます。



保管書類でいっぱいのキャビネット

## 今後の展望

現在は、取引数の少ない取引先等を除いた50社あまり、全取引の約8割を「BtoBプラットフォーム TRADE」でやりとりしています。対象を自社の外注加工費に当たる取引に限定しましたが、取引先からは「外注加工費以外も使えるようにしてほしい」との声をいただいております。今後は少しずつ対象を広げていく予定です。

OSKの「DX統合パッケージ」は、現在、ドキュメント管理システムと会計システムの連携による電子帳簿保存法に対応した証憑保存で好評をいただいております。今後はこの機能を活用して、さまざまなデータを「BtoBプラットフォーム TRADE」とシームレスに連携できるようなスキームを築いていきたいです。

バックオフィスデータを一元的に管理して、OSK自体が「DX統合パッケージ」の先進的な事例、そして、DX自体の事例になるような対応を進めていく考えです。

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/0252.asp>

## ■ サービス概要



「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

### 【OSK】

会社名：株式会社OSK

代表者：代表取締役社長 橋倉 浩

本社所在地：東京都墨田区錦糸1-2-1 アルカセントラル 9F

設立：1984年7月2日

資本金：4億円

事業内容：パッケージソフトウェア開発、システム受託開発、情報マネジメントコンサルティング

従業員数：468名 (2023年4月現在)

URL：<https://www.kk-osk.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

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：767名 (2023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：矢内・滝澤・亀田・盛)

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

