

報道関係各位（計4枚）

2023年12月22日  
株式会社インフォマート

## 俺の株式会社、「俺の」系飲食店業態全36店舗にて 「BtoBプラットフォーム」を導入

発注の7割をデジタル化、「BtoBプラットフォーム」に業務を集約し、  
受発注・メニュー管理・請求書等の社内業務を改善

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、俺の株式会社（本社：東京都中央区 代表取締役社長：橋本 哲也）が「BtoBプラットフォーム」を全業態全店舗に導入し、順調に稼働していることをお知らせします。

導入事例はこちら：<https://www.infomart.co.jp/case/0259.asp>



（写真左から）

営業本部 営業推進部 店舗総務・採用研修グループグループ長様  
管理本部 財務経理グループ ご担当者様  
管理本部 財務経理 部長様

## ■ 俺の株式会社より伺った導入理由・効果等

### 「BtoB プラットフォーム」に業務を集約した理由

俺の株式会社は、2011年に「俺のイタリアン」「俺の焼肉」を開店、2012年には「俺のフレンチ」を開店し、その後様々な業態を展開。現在、「俺の」系飲食店業態 36 店舗（EC 含む）を運営しています。

コロナ禍をきっかけに出店を見直し、不採算店舗を閉め、利益を目指す体制に変更しました。そこで、EC やテイクアウト・デリバリー等の外販を開始しましたが、経理業務が非常に煩雑に、そして売掛も重なり管理しきれなくなりました。効率化を検討しましたがリソースが足りませんでした。

上記のような課題を抱える中で、当社にご相談いただいたことがきっかけで、既に導入していた「BtoB プラットフォーム 受発注」の発注機能に加えて、受注機能を利用することとなりました。さらに、メニューのレシピ作成から管理・共有までの作業工程をデジタル化する「メニューPlus」も導入し、バックオフィス業務の改善に取り組みました。

### 導入効果

#### ① 「BtoB プラットフォーム 受発注」で発注の 7 割をデジタル化し、経理業務を削減

「BtoB プラットフォーム 受発注」で全体の 7 割ほどの発注をデジタル化できています。現在は、全店舗で導入し問題なく稼働しています。店舗とセントラルキッチン間でのやり取りが見える化できている点が最大のメリットだと思います。

また、従来は、発注業務のみで使用していましたが、EC や外販の受注業務も「BtoB プラットフォーム 受発注」で行うことにしました。これまでは、仕入れ側として発注するだけでしたが、今は EC や外販を請け負う店舗から注文を受けるようになり、初めて売り手側を意識するようになりました。店舗のスタッフからも「時間が短縮できて、これは使える」と好評でした。

#### ② 「メニューPlus」でレシピ動画を共有し、調理のクオリティを統一化

2023 年 6 月に「メニューPlus」を導入しました。本部で試作品を作った際の動画を撮影し、主に「俺のイタリアン」「俺のやきとり」業態の店舗で共有しています。レギュラーメニューはお店の看板メニューなので、どの店舗でも同じ見た目、味付けで提供することが大切です。これまでは同じレシピにもかかわらず、店舗ごとに微妙な味の違いが出ていましたが「メニューPlus」を導入してからは、材料の分量等も踏まえて動画でレシピが提示でき、調理方法のどこがずれていたのか分かりやすくなりました。飲食店として、とても大事なところで力を発揮してくれています。

#### ③ 「BtoB プラットフォーム 請求書」でインボイス制度と改正電子帳簿保存法の対応を推進

請求書は毎月 200 件以上届いています。2015 年に導入した「BtoB プラットフォーム 請求書」と、紙や PDF の請求書をデータ化するサービスを併用して、インボイス制度と改正電子帳簿保存法の対応を進めています。

## 今後の展望（俺の株式会社 ご担当者様より）

今回の社内業務改善をきっかけに、今後は「BtoB プラットフォーム 受発注」を通じた発注先を増やしていきたいです。また、紙の管理が一番の課題ですので、各種サービスを使ったペーパーレス化も含めて、これまで飲食店では当たり前とされてきた非効率な業務を減らしていきたいと思っています。

取引先様によって利用している受注・請求書のシステムは様々です。ホスピタリティに近いところを重視して、「BtoB プラットフォーム受発注」や「BtoB プラットフォーム 請求書」を使ったやり取りについて、取引先様に選んでいただくという方向性を打ち出しています。ホスピタリティと DX、両者のバランスをしっかりと見ながら進めていきたいと思っています。

## ■ サービス概要



「BtoB プラットフォーム 受発注」は、外食・給食・ホテル等と、その取引先である卸・メーカーとの間の受発注・請求業務が行えるクラウドサービスです。

日々の受発注から請求処理までをデジタル化し、計数管理を一元化。双方の業務効率化、時間短縮、コスト削減、生産性向上が実現します。2023年12月現在で約5万社が利用しています。

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

## メニューPlus

「メニューPlus」は直感的に操作可能なユーザーインターフェースやレシピ作成をアシストしてくれる機能の搭載等、メニューのレシピ作成から管理・共有までの作業工程をデジタル化するシステムです。作業にかかっていた膨大な時間と労力を削減し、人手不足や労働者多様化の課題も解決します。さらに、メニュー原価の見える化も実現し、利益体質の経営をサポートします。

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



「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（※1）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。

電子帳簿保存法（※2）やインボイス制度に対応し、Peppol デジタルインボイスの日本標準仕様である「JP PINT」にも対応予定です。2023年12月現在で99万社が利用しています。

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

(※1) 2023年度 東京商工リサーチ調べ：[https://corp.infomart.co.jp/news/20231211\\_5275/](https://corp.infomart.co.jp/news/20231211_5275/)

(※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/>

## ■ インフォマートについて

1998年の創業以来、企業間取引における請求・受発注等の業務効率化を実現するクラウドサービスを提供・運営しています。主力サービスの「BtoBプラットフォーム」は、100万社以上が利用。プラットフォーム内の総流通金額は年間30兆円以上。

**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（2023年9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：**791名（2023年9月末現在）

**URL：**<https://corp.infomart.co.jp>

## ■ タグライン「しごと、スマート。インフォマート」について

インフォマートは2023年、創業25周年を機にコーポレートブランドを刷新しました。インフォマートの新しいタグライン「しごと、スマート。インフォマート」には、デジタル化による効率化やコストカットの先にある、働くひとが自分らしく、新しい価値を創造していく社会を支えていきたいという想いがこめられています。

### 【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)

