

Solution REPORT

ソリューションレポート

導入事例

ENEOSグローブ 株式会社 様

柔軟なシステム連携と機能で 希望通りの業務フローを実現するととも 簡便な操作性により 早期に電子配信移行 9 割を実現

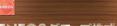
国内販売トップシェアを誇る LP ガス業界のリーディングカンパニー ENEOS グローブ株式会社

LPガス (液化石油ガス) の輸入と、国内での卸販売を手掛けるENEOSグローブ株式会社(以下、ENEOSグローブ)。LPガスの輸入元売り会社として、国内販売トップシェア(25%強)を誇る、LPガス業界のリーディングカンパニーです。

新たな経営理念「暮らしをささえ、地球をまもり、未来をつくる」を掲げ業界を牽引し続けるENEOSグローブが、近年、特に力を入れているのが気候変動に対応する地球環境に優しいカーボンニュートラルの推進です。2022年度から新しい専門部署を立ち上げ"カーボンニュートラルLPガス"という新商品の販売を開始しています。

併せて、バックオフィス業務の改善についても検討

を進めてきた同社。帳票の電子配信を進めるにあたり、改善策の主軸としてキヤノンMJの請求書電子配信サービス「bizform online配信(以下、bizform online)」を導入し、半日かけて行っていた帳票発送業務の大幅な時間短縮や、印刷、郵送にかかっていたコストの圧縮を実現しました。導入検討を担当された、総務人事部情報システムグループ伊藤氏、販売統括部計画グループ堀本氏にお話を伺いました。



ENEOSグローブ株式会社

Client Profile

ENEOSグローブ株式会社

業界:ガス・エネルギー

従業員数:約300人

設 立 : 1960年6月 出資金 : 1億円

2023年3月10日現在

DELL

「電子配信で帳票発送業務の時間短縮・コスト削減を実現 分かりやすい操作で社内も得意先にもスムーズに導入」



総務人事部 情報システムグループ 伊藤氏



販売統括部 計画グループ 堀本氏

01 導入背景

ペーパーレス化が進む社会情勢のなか 帳票業務の見直しを構想

毎月、約1,500件の帳票を郵送していたENEOSグローブ。「請求書の発行と送付は、各支店にとってかなりの負担を伴う作業になっていました。業界内でも帳票電子配信に踏み切る企業も出ており、弊社としても紙帳票が伴う業務の見直しには前向きでした」。

検討の際ターゲットとなった郵送の紙帳票は二つあったといいます。「一つが、一般的に使用されている請求書です。もう一つが当社の扱う製品 (=LPガス) がどのような組成になっているのかを得意先に開示する 『試験成績書』という業界特有の帳票です。まずはこの二つの帳票を電子配信していこうということになりました」。

▶紙の帳票の運用における重複作業の解消を図る

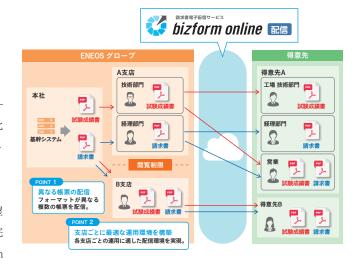
「業種的に得意先を全国に抱えていることもあり、遠方まで帳票を発送する頻度も高く、郵送では得意先が希望する受取日までに帳票が届かないという事態が発生することも少なくありませんでした。帳票遅延の対応として別途メールでの郵送やFAXでの送付を求められることもあり、発送業務の重複作業が発生しているともいえる状況に、業務改善の余地があると感じていました」。

02 選定理由

唯一 bizform online だけが 希望通りの帳票配信フローを実現

導入にあたっては、キヤノンMJを含めた3社からのアプローチがあり比較検討が行われました。bizform online導入の決め手となったポイントはどこにあったのでしょうか。

「一番の決め手は、こちらの希望する帳票配信フローを実現できた点です。 当社では、本社一括配信ではなく各支店にて配信される運用体制を希望 していました。元売り企業ということもあり請求書の機密性は高く、支店完 結が望ましかったのです。そのフローをシステム上実現できたのはbizform



onlineだけでした。先行して他社の提案を受ける中で、本社から一括して配信するしかないと半ばあきらめていたところへの提案だったこともあり、大変嬉しい出会いとなりました。また、基幹システムとの連携も大変シンプルでほとんど手間を感じることなく対応できたのは驚きでしたね。多少の手間やコストは覚悟しなければいけないかと思っていたので、その点もこのサービスを選んでよかったと思っています」。

▶必要な人に必要な情報を届けられる制御機能

「今回の電子配信のターゲットである請求書と試験成績書は、用途が異なることもあり、請求書は経理部、試験成績書はLPガスを充填する工場、といったように同じ得意先でも別部署に郵送されることが多いのですが、両方の閲覧を希望される場合は、得意先において二つの帳票を一か所に収集しなければならないという面倒が生じていました。しかし、bizform onlineであれば、経理担当には請求書のみ、工場には試験成績書のみ、担当営業には双方を閲覧可能にするなど、得意先のご要望に合わせて必要な人に必要な情報が届くようにできます。そういった柔軟な設定が可能な点も評価しています」。

▶ご利用いただくページには 企業ロゴが配置でき、得意先 に一目でどこからの配信かが 分かるようになっています。



03 導入後の成果

bizform online の高いユーザビリティと 電子帳簿保存法対応で社内外へのアナウンスもスムーズに

「電子配信への切り替えはすでに9割が移行を完了しています。早期にこれだけの移行を実現できたのはbizform onlineだったからこそではと感じています。導入前の無償トライアルを受けたときから、bizform onlineの操作性における簡便さは際立っており、あまりITに慣れていない方でも扱いやすそうだという点を評価していたのですが、移行案内の際にそれを改めて実感することとなりました。得意先にWeb移行についてのお願いをするにあたって、まずは社内営業担当者にbizform onlineについて学習してもらうわけですが、その分かりやすさのおかげで各担当者の習熟も早く、得意先への説明も説得力をもって臨めたのは大きかったですね。また、電子帳簿保存法に対応している点も、得意先にとっての安心ポイントとして訴求しやすかったです。周知活動そのものは大変ではありましたが、得意先の反応においてもハレーションはほとんどなく、移行はスムーズでした」。



▲直感的に操作できる画面デザイン

% こちらではデモ画面を掲載しております。実際は左上にお客さまの企業ロゴの配置が可能です。

▶配信状況の可視化で、請求書の発送漏れの心配から解放

「我々発行元にとって便利に感じている点としては、電子配信になったことで状況把握がしやすくなったことも挙げられます。例えば、同じ得意先に送る請求書でもその内容によって、月初、月中、月末など、発行するタイミングが異なるケースがあるのですが、紙で運用していた時は、請求書の送付漏れが生じていないか不安に思うこともありました。いまではbizform online上で一覧にて確認が可能ですし、検索することもできますので、発行漏れがないかの確認も容易になりました。電子配信ならではの便利さを実感しています」。



04 今後の展開

電子配信のさらなる推進 他帳票への展開も視野に

郵送から電子配信への移行=ペーパーレス化によるコスト削減はもちろんのこと、bizform onlineの操作性や視認性の高さについても高評価の両氏。最後に今後の展望を伺いました。「お伝えした通りすでに約9割の得意先がbizform onlineに移行しています。残りの得意先についても引き続きアプローチしていきたいと思っています。また、当社で扱う帳票にはまだメールで直接送付しているものがあります。そういった従来からの帳票類をbizform onlineにシフトさせていくことも今後のテーマのひとつです」。

順調に帳票の電子配信を進める同社、今後の取り組みにも注目です。

Canon Marketing Japan RELOCATION SOLUTIONS

帳票発送にまつわる、こんな悩みございませんか?

- 印刷、封入封緘、帳票発行の作業が大変……
- 帳票発行のために出社している……
- 至急の送付を依頼される……
- 業務のペーパーレス化を推進したい……
- 会社から業務改善、コスト削減を求められている……



在宅勤務

リモートワーク

そのお悩み、「bizform online 配信」が解決します。





場所を選ばず即時に送れる、受け取ってもらえる。

帳票発行の新しいカタチ「bizform online 配信」

お客さまのシステムから自動連携でデータをアップロード。Web を介して得意先に帳票をすぐにお届けします。 請求書をはじめ、支払通知書、納品書など日々発生する帳票に活用いただけます。

帳票フォーマットが変わらない

あらゆるシステムと柔軟に連携

JIIMA 認証取得済 安心の改正電帳法対応



郵送と Web 配信の ハイブリッドサービス 導入から Web 切替推進まで **導入効果の最大化を支援** キヤノン MJ の自社利用から生まれた **きめ細かな機能**

3 つの質問に答えるだけで概算が分かる! コストシミュレーションレポート発行いたします お申し込みは こちら ▶▶▶





- ●Canon、Canon口ゴはキヤノン株式会社の登録商標です。●本紙に記載されている会社名、商品名は、一般に各社の登録商標または商標です。●記載の内容は2023年3月現在のものです。
- ●弊社の都合により予告なく変更させていただく場合がありますのでご了承ください。

製品に関する情報はこちらでご確認いただけます。



キヤノンホームページ

canon.jp/solution

キヤノン 導入事例一覧

canon.jp/solution-case

CallOll キヤノンマーケティングジャパン株式会社

●ご購入・お問い合わせは、弊社営業担当まで

2023年3月現在