



森永乳業における デジタルインボイス導入と普及への課題

経歴紹介 (石井 俊光)



- 2004～ 森永乳業株式会社 経理現場 (手作業で請求書を発送)
- 2006～ 森永乳業株式会社 IT部門
- 2020～ 経済産業省
商務情報政策局 情報プロジェクト室
大臣官房 DX室
- 2023～ 森永乳業株式会社へ復帰 財務部門
会計システムを刷新
ペーパーレス、電子・デジタルインボイスを推進中

本日お伝えしたいメッセージ

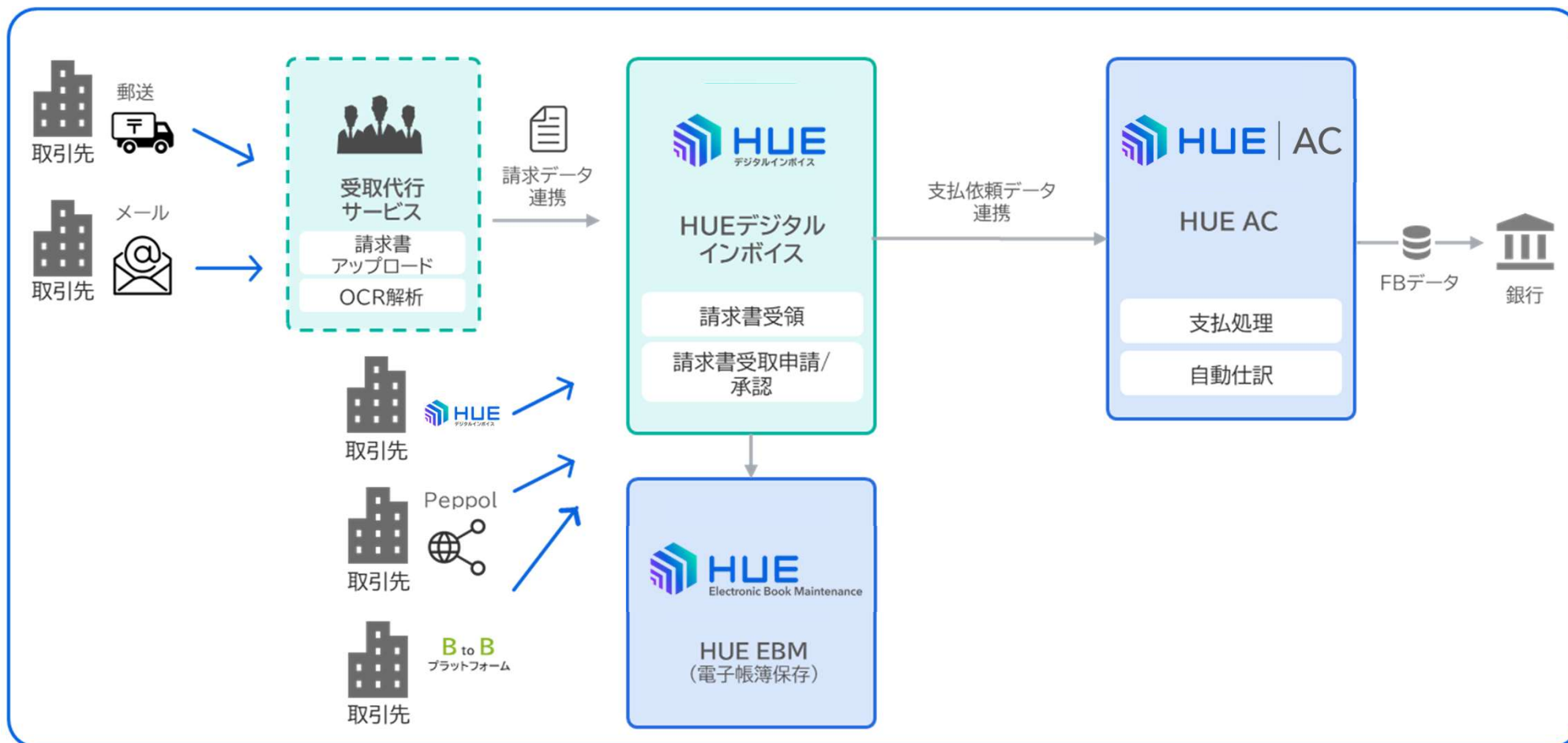


**電子化だけでは
業務は変わらない**

**環境だけでは
普及は進まない**

**普及の先は
(項目と業務)標準化**

森永乳業の取り組み（会計システムの刷新、ペーパーレス）



森永乳業の取り組み（請求書受領のペーパーレス化）



2024年7月
関係子会社への導入
スモールスタートで
関係子会社へ展開

2025年4月
会計システム刷新
システム刷新と共に
電子インボイス化を推進

2024年3月
製品選定

Peppolへの対応と将来性
を見据えシステムを検討

2024年10月
森永乳業へ導入
親会社への本格導入
ペーパーレスを推進

2026年
Peppol推進
電子データ受領に留まらず
請求データを活用した
業務効率化

電子化だけでは業務は変わらない



システム導入「半年」、業務変革「年単位」

ペーパーレス化、システム導入は本来の目的ではない
その先にある「業務変革」を目指す
デジタルやAIを活用してビジネスを加速させることが大事

その為にデータでの送受信が増える世の中であってほしい

Peppol導入決定のプロセス&ポイント

ただのペーパーレスでは**もったいない！**

単に紙をなくすだけでなくデータで受領することにより、その先の伝票の自動起票、発注データとの自動照合等を容易に（Peppol普及までの過渡期にはOCRやAIを活用）。
請求データを活用し、**経理業務を根本から改革**することを目指す。

自社→社会全体でのコスト削減

請求データを「直接、早く、正確に」受け取ることができるPeppol普及により、当社にも価格面でメリットが出るよう契約調整（Peppol切替するモチベーション）。当社から積極的に働きかけることで**Peppol普及が加速し、社会全体のコストを下げるきっかけにしたい**

なぜPeppolの普及には時間がかかるのか



発行(売り手)側：現行の運用で不自由していない

現時点で自社の発行プロセスがすでに成立しているため、相手側の効率化のためのシステム改修コストや運用変更を受け入れるハードルが高くなっている。

受領(買い手)側：初期の投資効果が見えにくい

接続した先の取引先が少なければ、データ受信のメリットを享受できない。
すぐに効果が見えないため、様子見になってしまう悪循環が存在する。

「今」やる理由が弱い

Peppol元年はいつ？



Peppol相互接続テスト 2024年6月にプレスリリース
EIPA会員間 の相互接続テストの結果の公表について

2年経過した今も「他社の様子見」を続けている状態

→待っていても何も起きない

森永乳業におけるPeppol受領状況の変化



半年前と現在の受領実績



※見込み含む

これをさらに広げていくためには、
行政・EIPA会員企業(請求書発行・受領サービス事業者)・ユーザーが
手を取り合い、アクションを取っていく必要がある

Amazon Business(EC)様との連携



Peppol for Amazonビジネス

By: Fast Accounting Co., Ltd. [デベロッパーのウェブサイト](#)を
[参照](#) 

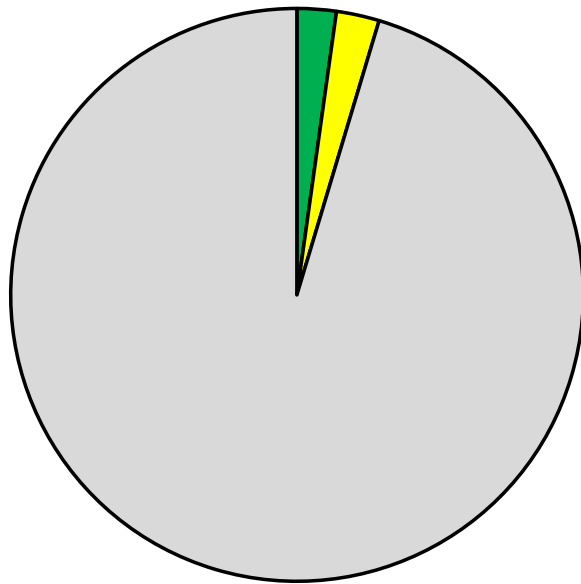
Amazonビジネスの請求データをPeppolで受領できる、業務効率化アプリ。Peppol対応の請求書管理サービスと連携することで、出荷毎に発行される請求データをPeppol形式で受信できます。アプリへの接続は、Amazonビジネスの管理者アカウントを連携するだけ。大量の明細でも一括で安全・正確に受領可能です。※本アプリの利用にはPeppol対応製品で事前にPeppol IDの取得が必要です。

森永乳業におけるPeppol受領状況の実態



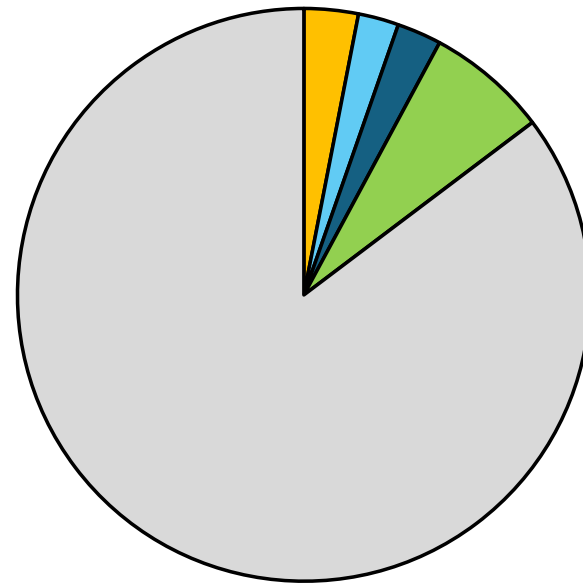
Peppol受領の拡大（全体1万件/月）

EIPA会員企業割合（約5%）



■ EIPA(切替済/切替中) (2%) ■ EIPA(切替困難/検討中)(3%) ■ その他

業種別割合(15%)



■ EC(3%) ■ IT/SaaS(2%) ■ 公共系(3%) ■ グループ間(7%) ■ その他

次のStep「実務標準化」の壁

Peppol接続完了→終わりではなくスタート

NextStep

- 項目すりあわせ、調整、テストの簡素化
- ネットワーク標準の次は業務標準
- 業界特有の商習慣（取引）の整理

EIPAおよび行政への期待



魅力的な市場形成支援

ただ義務化ではなくインセンティブ付与や取引先メリットの見える化を通じて「企業自ら進んで参加したくなる」仕組み整備



接続・PoCプロセス推進

異業種間や中小企業における
接続ハードルを下げる
汎用的な検証支援（PoC）モデル
の確立やサポート体制の強化



ベストプラクティスの 情報発信

実際に効果を上げている企業
の工夫や成功体験、ベンダー
の最適提案などを多角的かつ
継続的に発信

共に手を取り、広げていきましょう

「待っていても何も起きない」からこそ、ファーストペンギンとなって進む