



導入事例 01 増幸産業株式会社 様

大正11年創業。「超微粒粉碎機」の専門メーカー。同社の技術は、資源のリサイクル、省資源、公害の防止、新素材の開発など、あらゆる産業界に貢献できる。磨砕・粉碎技術で世界に貢献することをモットーに事業を展開。

○業種 **製造業** ○企業規模 **20～100名** ○Bizプリカ導入枚数 **15枚**

主な経費の使用用途

営業部	旅費・交通費チケット
製造部	部品（ネジ・工具等） / 機械部品（Amazonなどネットで購入）
庶務	来客用お弁当・お茶菓子など

経費管理・精算フロー

Before

- 経費使用届けを提出して、上長の承認を取る
- 購入者が現金 or 個人のクレジットカードで立て替えて購入
- 出金伝票を手書きで作成し、領収書と合わせて経理に提出
- 経理で手書きの伝票と領収書をチェックして会計事務所に提出
- 現金を手渡しで精算

After

- 経費使用届けを提出して、上長の承認を取る
- Bizプリカに必要な額をチャージし、備品など購入
- 領収書だけを経理に提出
- Bizプリカの管理画面からダウンロードした使用履歴のエクセルデータと領収書を会計事務所に提出

導入による改善点

- 現金のやり取りがなくなった
- 経費使用の事前届けルールの徹底、管理改善
- 手書き出金伝票の作成・チェック業務が不要に
- 経費使用状況のリアルタイム、一覧把握

“面倒だと思っていた作業がすべて解決できると感じました”

▶▶ 導入の経緯を教えてください

当社では基本的に従業員が立て替えて領収書もらい、後日現金で精算していました。それが営業と経理双方にとって手間で、良い解決方法はないか探していたところ、展示会でBizプリカの話聞き、案内を受けたのがきっかけです。Bizプリカの説明を受けて、当社が面倒だと思って

いた作業がすべて解決できると感じました。当社では改善活動が多く、何かしらの物の購入が全従業員にあります。数円単位での小銭の管理、いわゆる現金のストックが面倒だったんです。金庫や信用金庫からの現金の補充、それがすべてなくなるのでは？ということ導入を検討しました。

“カードが届いたら登録してすぐ使えるところがいい”

▶▶ 法人向けデビットやクレジットカードがある中でBizプリカを選ばれた決め手は？

登録が簡単なお手軽ですね。口座を一つ作るだけで、あとは指定した枚数のカードが届いたら登録してすぐ使えるところがいいです。最終的に社長を説得す

る決め手は、最初の半年間が無料だったこと。無料であれば、一度使ってみて良くなかったらやめればいいじゃないかと。

“手書きの出金伝票を廃止できたのは大きかったです”

▶▶ 導入により改善された点を教えてください

とにかく作業がスピーディになりました。「いくら必要です」と言われたら、パソコン上ですぐに対応できるので、営業スタッフたちも驚いていました。出張先で不足金額が発生しても、メールや電話一本ですぐにカードに入金でき、本人が立て替えるということがなくなりました。また、大きいのは出金伝票を書く必要がなくなったことです。今までは、出金伝票を手書きで書いて、レ

シートや領収書と一緒に経理に提出されていましたが、Bizプリカの場合はデータで処理できるので、出金伝票は不要になりました。あとは、利用したらメールが届くので追いつきやすいことです。電子管理されていて経緯も一発でわかる。今までは手書きで管理していたので、パソコン上ですぐに検索・閲覧できるというのは大きなメリットです。

“会計事務所が自分の顧客にもBizプリカを勧めていました”

▶▶ 従業員にとっての導入メリットはどのようなところでしょうか？

やはり経理部門が一番メリットを実感しています。さらに言うと、経理を依頼している会計事務所が自分の顧客にもBizプリカを勧めているようです。「会

計事務所としてもすぐ処理が楽になったので、オススメしました！」と言っていました。それほど、既存の経理業務に対する改善インパクトは大きいです。

“コストは安すぎな気がします(笑)”

▶▶ 率直にBizプリカのサービスを10点満点で評価すると？

当社の使い方はともかくとして、Bizプリカに対してデメリットは今のところないですよ。コスト的にも、いまは無料期間ですがそれが終わっても当社は

15枚で1,500円。率直に安い、ちょっと安すぎな気がします(笑) 点数は、う～ん…10点ですかね?(笑)



導入事例 03 衣料品販売業 様

海外アパレルブランドの輸入および国内での販売を行っているお客さま。アパレル業界ならではの制度や経費管理にBizプリカがどのように活用されているのかをお伺いしました。

○業種 **アパレル輸入・販売** ○企業規模 **130名** ○Bizプリカ導入枚数 **15枚**

主な経費の使用用途

マーケティング・レセプション担当

自社製品の業務使用
(業務予算内での自社ブランド使用)

男性社員

業務用衣服の購入

自社製品の業務使用の運用フロー

Before

- 1 決められた限度額内で社員が自社製品を店舗で選んで業務で使用
- 2 社員が使用した製品の店舗在庫調整
- 3 使用した製品が限度額内かの確認
- 4 限度額を越えた社員への注意

After

- 1 Bizプリカに限度額をチャージして支給
- 2 社員が店舗でBizプリカを利用して製品を購入
- 3 売上データから社員が購入した分のデータを除外

導入による改善点

銀行振込の手間と手数料が削減

自社製品の業務使用の運用改善

従業員の立て替え負担軽減

利用停止、残額引き上げなど柔軟な運用

PC上で操作するだけでカードを渡すことができるので、新入社員でもすぐに使えます

▶▶ Bizプリカの用途を教えてください

当社では3つの使い方をしています。1つ目は、様々な理由により業務上商品を使用する各担当者が店舗で業務に合った商品を選びながらの計算が難しいため、予算額を超えてしまっているケースがありました。

Bizプリカを導入してからは、各社員の職務内容

によって異なる限度額をそれぞれ支給したBizプリカにチャージして利用してもらうことで、限度額を越えることがなくなりました。また、残額もWebでアクセスすればすぐに分かるので、その点も大きなメリットになっています。

2つ目は、当社では社員が販売時に着用するもので自社に該当する商品がない場合、個人で他社の商品を購入しています。その際に必要額をチャージしたBizプリカを渡して利用してもらっています。メリットとしては、本人が立て替える必要がなくなった事も非常

に大きいのですが、今までは経費精算のためのアカウントを作るのに時間がかかっていたんです。Bizプリカの場合は、私がPC上で操作するだけでカードを渡すことができるので、新入社員でもすぐに使えるようになったのが大きなメリットです。

3つ目はどこの会社でもそうだと思うのですが、小口現金をこれから無くしていきたいと思っております

したので、その実現です。こちらはまだ模索中ですが、今後利用したいと考えています。

在庫管理・調整が不要になったのは大きな改善ポイントです

▶▶ Bizプリカの導入で改善された経理上の課題はありますか？

経費精算の手間ですね。銀行振込をすることがなくなったことが大きなメリットです。

今まで自社製品の業務使用は少し煩雑な手続きをとっていました。お店に在庫としてあるべき洋服を社員が持ってくることになりましたので、在庫データと実際の店頭在庫に差が出てしまい、その調整にかなり時

間を割いていました。しかし、今は売上として処理をしているので、売上データから私(経理)の方で、Bizプリカ使用額分を費用計上する処理をしています。今までは在庫を確認することが手間でしたので、アパレルならではの大きい改善ポイントですね。

カードを配る社員との覚書のひな形があるといいですね

▶▶ Bizプリカの改善ポイントなどお気づきの点はありますか？

当社でカードを配るときに、このカードは会社の財産であるという覚書を社員としておりますが、そのひな形などあれば…助かります。(TPS)法人クレジットカードの場合、ほぼ会社の管理者が持つことが多いのでそういった書類はあまり無いと思います。ですが、Bizプリカは一般社員や新入社員でも持てるカードという思想でサービス設計しているので、確かにそ


ういった書類は必要かもしれませんね。そうなんです。新入社員に対しても、本人が経費の立て替えをせずに業務に必要なものを購入してもらうという点でBizプリカを渡していて、すぐ渡せてすぐ使えるBizプリカも会社のお金です、と理解してもらおう意味もあって、そこはきちんと覚書という形で運用しています。

10点満点中、20点のサービスです！

▶▶ 率直にBizプリカの満足度をお聞かせください

10点満点中、20点です！社員の中には費用に対する意識が低く、限度額を越えてしまう人がどうしてもいるんですよ

ね。そういうことが未然に防げるという点でも、カードを使用する全員に対してフェアなのかなと思います。



導入事例
04 大和グループ 様

駅ビルを中心に一都三県に25店舗を展開する惣菜の販売業を行うお客様。多店舗管理の経理負荷軽減に向けた、店舗での小口現金廃止や、精算プロセス改善に成功した秘訣をお伺いしました。

業種 **食品(惣菜)販売** | 企業規模 **300名** | Bizプリカ導入枚数 **25枚**

主な経費の使用用途

店舗	食材
店舗	掃除用具などの小物・消耗品
センター	消耗品・備品・長靴手袋など

店舗の経費管理フロー

Before

- 店舗ごとに銀行口座を用意しキャッシュカードを支給
- 月初に全店舗の通帳記帳
- 月末に再度全店舗の通帳記帳と不足状況の聞き取り
- 必要金額の入金→店舗で引き落とし
- 使用経費はレシートをすべて整理して提出&経理でチェック

After

- 各店舗に1枚Bizプリカを支給
- 必要額を月末にチャージ
- 速報のメール、管理画面の履歴で使用状況を取得

導入による改善点

- 通帳記帳や振込などの**店舗口座管理が不要**
- 店舗側の口座からの**引き出しが不要**
- 決済履歴の利用で**精算の手間を削減**
- 振込コストの削減**

毎月初めに30枚くらいの通帳記帳をしてました

▶▶ Bizプリカの導入経緯を教えてください

元々はすべての店舗に銀行口座を持たせていて、月末に本社から各口座に振込をして、それを引き落としとして使ってもらってました。そうすると、本部の経理で残高を把握するために毎月初めに30枚くらいの通

帳記帳をすることになります。月末には残高確認をして、足りない分を紙と電話で確認している状態でした。この経費精算プロセスを簡素化したかった。

個人で立て替えてもらうという案も社内では出たのですが、個人負担が発生してしまうので、それを避ける方法を探していました。クレジットカードを配るよりは、何かあった際にすぐにカード利用を止め

ることもできる点と、各カードへの入金額を把握できること、利用したらすぐに速報が届きますので、経理として確認しやすいためBizプリカを導入しました。あとは費用が非常に安価だったことですね(笑)

デビットカードが有力だったのですが、最終的にBizプリカに決定

▶▶ 導入の際に法人クレジットカードとの比較検討はされましたか?

はい、しました。最初は経理業務の効率化のために経費精算サービスを調べていましたが、それでは個人で立て替えるフローになってしまいます。その点も踏まえ、デビットカードが当初有力だったのですが、最終的にBizプリカの導入が決定したのは、金額の上限が決められることが大きかったです。デビットカードですと、口座からの

引き落としとなるため歯止めが弱いというか、使用できる金額が厳密ではないのでプリペイドカード式のBizプリカを選びました。

あとは、カード発行の手間などがかからない点もポイントでした。注文すれば、数十枚のカードが届いてすぐ使えます。導入しやすさが良かったです。

今後の目標としては社内の個人立て替え、現金精算を無くすこと

▶▶ どなたが、どのような用途でご利用されていますか?

各店舗の店長が利用しています。用途としては食材の買い足しや掃除用具などの店舗で必要な小物で、わざわざ本部から配送するのも時間やコスト的にムダな「すぐに欲しい物」が中心です。現在のBizプリカで

の決済額としては、各店舗1ヶ月に1万円程です。今後の目標としては社内の個人立て替え、現金精算を無くすことです。現金を精算する時間ももったいないですし、ミスも起こりやすいですからね。

履歴をデータで追えるので、出納帳での現金管理も今はしていません

▶▶ 経理部門としての運用状況や導入時のルール整備はいかがですか?

チャージが簡単にできるのが良いですね。あとは経費すべてをまとめてレシート張って...の作業はすべて無くなったのが良かったです。Bizプリカの履歴をデータで追えるので、出納帳での現金管理も今はしていません。導入の際は銀行口座を渡して運用をしていたので、口

座の代わりにカードにお金が入っているだけで同じルールの中で運用でき問題なかったです。キャッシュカードがプリペイドカードに代わったということですね。Bizプリカの場合は何かあればすぐ止められますし、尚のこと導入障壁にはならなかったです。

期待も込めて10点! としたいところですが...

▶▶ Bizプリカの満足度はいかがでしょうか?

まずコスト面では1枚100円はデビットカードより安かったんです。あと振込手数料のことも考えると十分満足度の高いコスト感ですね。使用感は使っている側と本部とでは違うかもしれませ

ん。期待も込めて10点! としたいところですが、何事にも最初は現場も含めた“慣れ”が必要で、現場から連絡をもらう事が多いのも事実です。現状は8点くらいですかね。



導入事例
05 株式会社春夏秋冬 様

法事、仏事などのケータリングのほか、ラーメン、焼き肉などの飲食店を11店舗展開する春夏秋冬様。多店舗での小口現金管理の煩雑さや経理上の問題を、Bizプリカがどのように解決したかをお伺いしました。

○業種 **食品販売** ○企業規模 **約150名** ○Bizプリカ導入枚数 **5枚**

主な経費の使用用途

店舗 **食材、消耗品・備品の購入**

経費管理・精算フロー

Before

- 1 毎月一定額(5万円など)を店長に渡す
- 2 レシート・領収書を現金と同等レベルで保管
- 3 最低1週間に1回の帳簿精査
- 4 月末に本部で帳簿を確認
- 5 過不足分の現金を清算

After

- 1 店舗に1枚Bizプリカを支給
- 2 使用状況に応じて本部で残額をチャージ
- 3 月末に本部で帳簿を確認

導入による改善点

コスト管理意識の向上

現金精算の廃止

店長の**立て替え、持ち出しの改善**

本部での**監査、帳簿精査の負荷軽減**

現場での現金管理はどうしてもずさんになっていってしまいます

▶▶ 店舗ではどのような経費用途と運用を行っていますか？

セントラルキッチンがあるため基本的に食材は配送されてきますが、葉物野菜など痛みが早いものは各店舗の近場で購入をしており、それがメインの経費用途です。それ以外では細々として消耗品や備品ですね。当社では飲食店を11店舗経営しておりますが、今までは店舗毎に小口金としてある程度の現金を支給し、その中で各店長にやりくりしてもらっていました。当然レシートや領収書は経理上不可欠ですし、現金と同じものという認識での管理を依頼していますが、どうしても管理がずさんになっ

てしまいます。
レシートをノートに貼ってもらい毎月残高を確認していますが、時々監査に行くと残金と帳簿上の金額が異なっていたことも多く有るのが実状でした。お客様へのサービスを第一としなければならない店舗なので経理まで意識が回らないのは理解できるのですが、その分のしわ寄せが他部署にいつてしまうことになるので、そこは改善しなければなりませんでした。

月末にならなければ見えない予算状況が随時把握できるようになりました

▶▶ Bizプリカの導入でどのような改善が見られましたか？

Bizプリカはチャージした金額だけを利用できる点と使用履歴も閲覧できることが魅力に感じ導入しました。Bizプリカで決済された際にメールで使用情報が飛んできますし、パソコンで残高を確認することもできるので、それを見て必要であればチャージするだけです。それで店舗毎の予算の管理の手間はかなり削減できました。

また、今までは1週間に1度の精査を依頼していましたが、実際は月末にまとめて処理されるのでその時にならなければ予算状況がまったく見えてきませんでした。その裏で店長が立て替えて自腹を切っていることもあったので、それらがすべて解決できたのは大きいです。

手続きが簡単で初期費用もないので、導入負荷はありませんでした

▶▶ 導入の負荷や運用上の課題はどういったものですか？

クレジットカードと比べても手続きが簡単ですし、初期費用もないので導入の負荷はありませんでした。月額100円というのもまったく高いとは思っていません。コスト的には問題ないです。
課題というかサービスへの要望としては、イン

ターネットで購入したものは何を買ったかわからないところがありますね。だいたい購入した店舗名で想像はつきますが、これが正確にわかると本当に便利です。

▶▶ 最後にBizプリカの満足度をお聞かせください

70~80点ですね。先程お伝えした「何を購入したか」がわかれば100点満点ですが、そこはBizプリカに限らずカードの仕組みの問題だと思うので難し

いところですね。管理のしやすさはBizプリカ導入により断然改善できました。



導入事例
06 ビルメンテナンス会社 様

日本全国のビルを管理し、出張やビル関連資材・備品など決済機会も多くあるビルメンテナンス会社様。Bizプリカの導入により出張費の仮払いや備品購入のためのネットショップの利用などがどの様に改善し現場の業務効率向上を達成したかお聞きしました。

○業種 [ビルメンテナンス] ○企業規模 [約4,000名] ○Bizプリカ導入枚数 [40枚]

主な経費の使用用途

出張費	新幹線・飛行機などの交通費、ホテル宿泊費
備品購入費	清掃器具や交換用の照明など
接待交際費	クライアント、テナントとの飲食費

経費管理フロー



導入による改善点

- 備品購入のためのECサイト利用の効率化
- 仮払い・精算業務の改善

手間もリスクも低く、キャッシュレスとしてのハードルが低いのが決め手です

▶▶ Bizプリカ導入のきっかけをお聞かせください。

当初はコーポレートカードなどを検討していましたが、配布できる人数が少なく、また年間一定の金額以上の決済が必要など条件も多くハードルが高いと感じていました。そんなタイミングで展示会でBizプリカを拝見し、カード枚数の制限がなく、

個別の上限金額を決められるので悪用されても影響は小さいという安心感がありました。当社はクレジットカードなどもまだ導入していないので、使い始めのハードルが低かったというのが主な理由です。

仮払いの現金をBizプリカのチャージに置き換えたただけなのでスムーズに使えました

▶▶ 導入の負荷はありましたか？

手続自体はとても簡単で、申し込みをして数日で管理者登録のメールが届きましたし、事務的な負荷

はないですね。手間だったのはどちらかというところ内への説明でした。

▶▶ Bizプリカ導入でこういった改善が見られますか。

ネット決済、ECサイトの利用ですね。今まではカードがないため、コンビニ振込に行ったりそもそも買えないこともあり。それが解消されたのが一番大きな点です。現場からも効率が良くなったと喜びの声が届いています。

経理部門としてはまだ導入枚数が少ないので、それほど大きな変化は無いと思います。今までは仮払いで現金を渡していましたが、その代わりにBizプリカにチャージするだけなので、運用の大きな変更もなくスムーズに使い始めることができました。

現在は小口現金とカード両方で運用をしているため、カードと現金で伝票を分ける必要があり精算方法も若干違ってしまっており、二重運用状態です。もともとは小口現金を無くすためにカード導入を検討していましたが、キャッシュレスに対応していない店舗もあるため、現実的には現金ゼロは難しいかなと思います。

今後は経費精算システムの導入を検討しておりますので、連携した運用をしていければと考えています。





導入事例 07 保育施設運営会社様

全国約70の保育、教育施設の運営を行う導入企業様。保育施設では経費による多様な備品購入が必要となり、全国多施設での現金管理、そして現場負担が大きな課題となっておりました。なぜBizプリカを選ばれたのか？どのような運用をされているかお話しいただきました。

○業種 **保育施設** ○企業規模 **約1,000名** ○Bizプリカ導入枚数 **70枚**

主な経費の使用用途

保育園・保育所

飲食料品・食器、折り紙・粘土、空気清浄機など
一般的な日用品と同等の備品全般

経費管理フロー

Before

- 1 四半期毎に現金書留で本部から送金
- 2 現金を保管しつつ必要な備品を購入
- 3 出納ごとの現金管理

After

- 1 施設にBizプリカを支給してチャージ
- 2 Bizプリカで決済
- 3 使用通知メールをチェック

導入による改善点

- ✓ 現金の**送金リスク・コスト**の解消
- ✓ 施設スタッフの**現金立て替え**の改善
- ✓ コンビニ支払いが**ネット決済**に改善
- ✓ **現金管理業務低減**

現金のリスク、コスト面、コロナ禍の対策も含めて総合的判断で導入しました

▶▶ Bizプリカ導入のきっかけをお聞かせください。

今までは本部から各施設に現金書留で送金し、経費を使ったら帳簿をつけて提出という運用を行っていました。

しかし、現金事故のリスクや発送コスト、また去年からはコロナ禍で人の接触を制限する必要もあり、国としてもキャッシュレスを進めている状況を踏まえ親会社からも極力現金運用をしないようにという方針が来ていました。

法人カードの導入を三菱UFJニコスさんに相談したところ、用途や改善したい課題などを踏まえてご提案頂いたのがプリペイドカードのBizプリカでした。最初はプリペイドという選択肢があるという認識すらなく、クレジットカードで検討していました。しかし、ランニングコスト面などBizプリカのメリットが大きかったです。

▶▶ やはり保育園という施設では、衛生面もあって現金を使わないようにというご判断だったのでしょうか。

はい、コロナ禍における衛生面への配慮も理由のひとつでした。また、施設のスタッフは保育を行いな

がらの買い物や経費・現金管理の負担は大きく、それを少しでも軽減するというのが一番の目的でした。

精算システムとの連携で業務効率を高めていきたいです

▶▶ 経理部門として導入の結果をどのように評価されていますか？良かった点、悪かった点なども踏まえてお聞かせください。

現時点で当社の全施設でBizプリカを同じ方法で運用できている状況ではありません。場所によっては利用できない店舗もあったりするのが実状です。経理部門としては今後はBizプリカと精算システム

が連携できるとお聞きしているので、それを進めて業務効率を高めていきたいです。そして現段階での運用がゴールではないので導入の実績を踏まえて改善していきたいと考えています。

▶▶ Bizプリカの導入や運用上の負担はどういった点でしょうか。

施設の社員としては突然プリペイドカードと言われてもイメージが付き難かった点です。今まで現金で運用しておりましたので、慣れた現金が無くなったら困ると考える者もいます。負担という点では現

場への認知・説明が難しかったと感じています。運用に関しては業務フローを根本から変更という形になっているので、導入と同じ様に丁寧な説明や慣れが必要です。

送金コストに対して1枚100円はメリットです

▶▶ 月額100円というコストはどう評価されますか？

今まで本部から各施設に現金書留で送っていたり、逆に施設から余った分を戻してもらったりしていました。施設数は70程あるため、送金コストだけ

でもかなりかかってしまっていたので、1枚100円で利用できるのはメリットと感じています。

▶▶ Bizプリカの満足度をお聞かせください。

今まで備品購入先として利用していた店舗でBizプリカが使えないケースがあるというのが現場としては評価が難しくなるポイントですね。あとは交通系ICが付いていれば良いのという意見もあるので、その辺りが改善されると良いですね。

--そうですね。まだ使えないお店もあるというのは業界自体の課題かもしれません。交通費という点では、モバイル乗車券のチャージにBizプリカを利用するというケースがあるので、ぜひお試しください。ぜひお試しいただければと思います。

導入事例 **08 旅行・ツアー会社様**

国内外の観光ツアーやゴルフツアーの企画・運用を行うBizプリカ導入企業様。主に添乗員がツアー中に使用する各種経費決済の課題解決に向けて、現在契約中の法人クレジットカードに加えてBizプリカの利用を開始された成果をお聞きしました。

○業種 **旅行業** ○企業規模 **5名** ○Bizプリカ導入枚数 **3枚**

主な経費の使用用途

ツアー全般	ツアーの宿泊費、飲食費、お土産代など
ゴルフツアー	賞品購入

経費管理フロー

Before

- 1 ツアーの予定に合わせて、添乗員が仮払い申請
- 2 仮払い金を経理から手渡し
- 3 ツアー終了後過不足金の精算

After

- 1 ツアーの予定に合わせて、添乗員が仮払い申請
- 2 必要額をチャージしたBizプリカを貸与

導入による改善点

仮払い、精算業務の**負担削減**

高額の**現金持ち歩きリスク削減**

ネットショップ利用時の**利便性向上**

法人カードは難しい中、Bizプリカがお試し期間でテスト導入。

▶▶ Bizプリカ導入の経緯をお聞かせください

当社は代表が法人カードを所有しているのですが、法人カードをさらに追加して従業員に持たせることは使用や契約の条件的にもコスト的にも難し

い状態でした。そんな中、お試し期間があったBizプリカをまずは試験導入して本格導入の検討をしようとしたのがきっかけです。

▶▶ 法人カードは代表がご使用とのことですが日常の経費はどうしていましたか？

旅行会社なので主に添乗する従業員が現場で使用するようになります。全員にカードを持たせられるわけではなかったので、ツアーの前に仮払いを

し、会社の現金を持ってツアーに添乗し、最後に返金・精算するというのが主な運用ルールにでした。

現金を持つよりも管理が楽で、利便性が高まっています。

▶▶ Bizプリカの主な用途やご使用状況を教えてください

現金の代わりに持っていくことになっていますので、お客様や添乗員の分の宿泊費、レストランでの飲食費、お土産費用などに使用しています。また、当社

ではゴルフツアーを行うため、その賞品の購入などにも利用しています。

▶▶ 実際にBizプリカをご利用されて使い勝手はいかがでしたか？

現金を持つより管理が楽なのがとても良いですね。ただ、思っていたよりも使えないお店が多かったので、その点が改善されれば、より便利だと思います。当初頂いていたご説明ではMastercard加盟店であれば利用できるとお聞きしていましたが、地方の旅館で利用できないケースがありました。

--基本的にはMastercard加盟店であれば利用できるはずですので、もしかしたら、お店側が利用できるということを認知していなかったということもあるかもしれませんね。

ネットショッピングでは何の問題もなく利用でき、利便性は高まっているので満足度は高いです。

コストは非常に安いです。利用可能店舗以外の不満はありません。

▶▶ 経理上の改善点などはいかがでしたか？

システムにまだ慣れていないというのが大きいのですが、実際に支払いをした日と売上日にズレがあるのが少し違和感があります。運用ルールとして

は現金をそのままBizプリカに置き換えているだけなので、その他に戸惑いや導入、運用負荷などはありませんでした。

▶▶ コスト面の評価と全体的な満足度をお聞かせください

コストは非常に安いです。当社は代表がアメックスを利用していますが年会費が高くて……。限度額も限られてしまいますし、その点Bizプリカはコストが安く運用面の制限もないので非常に利用しやすいですね。

もサポートセンターがきちんと対応して教えてくれるので、その点も安心できると思います。満足度としては7~8割ですね。減点部分は先程お話しした使えないシーンがあるという点だけです。それ以外では非常に満足しています。

使い勝手について、問題やわからない点があっ



導入事例 **09 平成建設 様**

住宅建築やリフォームだけでなく、不動産事業や土地活用のための事業提案から設計・施工・運用までをトータルで提供するなど、幅広い事業領域を展開する平成建設様。経理業務改善のため経費精算システムを導入されるも、従来の課題解決までは至らずBizプリカを導入いただきました。Bizプリカで課題解決したのか？ 導入の実情をお伺いしました。

○業種 **建設業** ○従業員数 **562名** ○Bizプリカ導入枚数 **70枚**

主な経費の使用用途

営業	自動車での交通関係費(ガソリン、駐車場代、通行料)
現場スタッフ	ホームセンターでの建築資材購入、駐車場代、宿泊費
ECサイト	建築資材、インテリアなど

経費管理フロー

Before

- 1 銀行の手許現金の用意
必要に応じて仮払金の用意
- 2 経費精算書類と領収書を
受け取り帳簿に記入(毎日4~5人程度)
- 3 精算のための現金を用意し
経理スタッフでダブルチェック
- 4 お金を受け取りに
事務所に戻ったスタッフに手渡し

After

- 1 Bizプリカに一定額をチャージ
- 2 カード使用時の利用通知メールから帳簿に記入
- 3 経費精算書類と領収書を受け取り帳簿に記入

導入による改善点

精算時の**現金準備業務負荷の削減**

現場スタッフの**立て替え削減**

ネットショップ利用時の**利便性向上**

1日4、5人。1ヶ月では100回を超える現金精算が必要でした。

▶▶ Bizプリカサービス開始当初からご利用いただいております。当時の導入経緯をお聞かせください。

以前から現金精算の多さが経理業務を圧迫しており、いかに効率化するかが私の所属する総務部経理課の課題でした。実際に上司からも解決に向けた要望を受けており、その対策として経費精算システムを導入したんです。

しかし、それでは現場スタッフの現金での資材購入と経費精算という従来の課題を解決できず、クレジットカードを利用するしか無いかとも考えてお

りましたが、多くのスタッフに渡すことには怖さがありました。また、法人クレジットカードの場合は発行枚数に応じて年会費がかかり、コスト面も問題でした。

その点、Bizプリカはチャージ式で使い込みリスクはありませんし、利用料も1枚100円/月と安価だったため、社内提案を行ない問題なく利用許可が出ました。

▶▶ 素人質問ですが、資材は業者さんから仕入れるのではなくホームセンターなどでも買われるのですか？

新築工事の場合はあらかじめ必要になる資材がわかっているため業者さんから仕入れるので従業員の支払いはありません。しかし、リフォームや修理の場合は現場に行って何が必要になるか初めて分かることも多く、迅速に対応しようとすると現場周辺のホームセンターの利用は欠かせません。その他、現場付近の駐車場代や遠方の場合の宿泊費、営

業担当の自動車関連の費用にも利用しています。このように当社では現金立て替えが多く、1日4~5人は私のところに精算に来ていました。1ヶ月だと100回くらいになります。現場スタッフは精算のために事務所に来るのは手間なので、ため込んでしまうケースも多く、経費管理が不透明な状態になっていました。

経理だけでなく、現場も業務改善しています。

▶▶ 実際にBizプリカを導入されて業務改善に効果はありましたか？

はい、経理としては現金精算が大きく減りました。領収書を受け取り帳簿に記入するという業務自体は変わっていませんが、現金を準備する必要がなくなりますので手間が減っています。また、現場スタッフ

も立て替えがかさむことが減り、精算のために事務所に行く必要も減ったため、業務改善効果は経理以外の面でも大きいものがあります。

▶▶ 導入の際の苦労話などはありますか？

あまりありませんでした。課題解決に向けて欠点がありながらもクレジットカードを検討している中で、その欠点をケアできるのがBizプリカだったので社内での承諾もスムーズに得られました。実際のカード配布の際も

利用者と管理者に対して使い方を教えるための資料を作りましたが、基本はクレジットカードと同じような使用感なので、みんなわかっていますからね。

▶▶ 改善してほしいと感じている点を教えてください。

磁気カードが使えないお店があることですね。また、カードを利用した際に各支店の経理担当が利用通知メールをもとに帳簿入力をしていますが、カード利用が

多いと入力件数も多くなってしまいますのでそこが自動化されれば素晴らしいですね。

▶▶ 利用日で運用されているんですね。確定日ベースで運用されている導入企業様ではCSVデータを落として活用している場合もあるようです。より効率的な運用などについてもぜひご相談ください

ありがとうございます。先程のような細かい改善希望はありますが、全体としては現金立替・精算という課題解

決に役立っているサービスです。