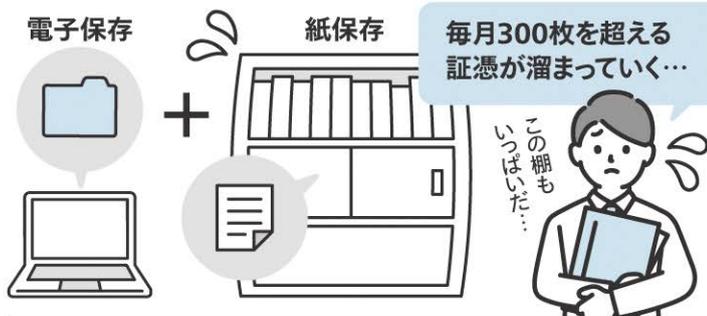


Before



紙の証憑の保管スペース確保が難しい



個人パソコンのみでの保管は紛失等のリスクあり

保存要件

可視性・真実性が重要

電子帳簿保存



電子的に作成

スキャナ保存



スキャン or 撮影

電子取引



システム、パソコン、HDD等に保存

電子帳簿保存法に対応する必要があった

事例に学ぶ

エアリッシュ

CASE 51 導入

クラウド型証憑保存サービス

RICOH証憑

電子保存サービス

初期費用 **5,500円** + 月額 **3,300円**~

※月額費用はストレージ容量に応じて変動します。

導入の決め手:

- ・仕様がシンプル
- ・ランニングコストが抑えられるため



株式会社エアリッシュ

〒761-8074
 高松市太田上町282番地3
 TEL: 087-869-8787
 URL: <https://ehrllich.co.jp>

ホームページ



高松市内にキャリアショップを展開。主に携帯電話の販売、修理などを手がけています。お客さまの生活がより便利で豊かになるようプランやサービスを提案しています。

エアリッシュでは個人・法人向けに特定通信キャリアのスマートフォンをはじめケースや充電器などの周辺アクセサリ等の販売を手掛けています。

同社では電子帳簿保存法の改正に合わせて早期からシステムを導入し、電子取引データの保存に対応してきました。導入以前は業務上、大量に発行される請求書や領収書などの証憑を紙で管理しており、保管場所に悩んでいました。「一部の証憑類はスキャナー等で電子化後、パソコン内で管理していましたが、パソコンの故障や操作ミス等によるデータ消失の可能性を考えるとどうしても紙の証憑を破棄できずにいたんです。また、パソコン内の証憑データは検索機能がなかったので必要な情報を探し出すのも大変でした。法改正のことを知った時に、ペーパーレス化へ向けた一歩を踏み出す良い機会だと考えシステム導入

クラウド型証憑保存サービス RICOH 証憑電子保存サービス

ポイント

- 電子帳簿保存法に準拠した証憑の電子データの保存
- 欠損金の繰越控除を受けるために必要な期間を想定 → 最大11年3カ月の長期保存に対応
- タイムスタンプ機能が標準実装 etc

支店を含めた証憑の電子データを一元管理



インターネット環境があれば場所を選ばずアクセス可能



効果を実感!

経営者コメント

クラウド型証憑保存サービスによってランニングコストを抑えつつ、電子帳簿保存法にしっかりと対応することができています。導入時、代理店のサポートが手厚かったです。従業員の理解度を底上げするためにスキルレベルに合わせたマニュアル動画による研修を行ってくれたりと安心できました。ツール自体がシンプルなことでもあって今も特に困りごとなく直感的に扱うことができています。



株式会社エアリッシュ
代表取締役
谷 展幸 さん

効果1 データ改ざんリスクを軽減

電子化された文書が原本であることを証明するタイムスタンプの付与、データの訂正・削除履歴が自動的に記録される環境になったことで、事業者としての信頼性や正確性を高めることができています。

効果2 検索性が向上し、必要なデータが効率的に見つけられるように

証憑類をクラウドへアップロードする際に「取引年月日」「取引金額」「取引先名」の検索項目を入力。検索性が高まり、必要な情報へすぐにたどり着ける環境となった。

効果3 ペーパーレス化によるコスト削減&データ紛失や劣化防止へ

大量の証憑類を紙で保管する必要がなくなり、用紙・インク・トナーなど消耗品コストの削減につながったほか、経年劣化や紛失、災害などによって紙情報が失われるリスクへ備えることができています。

イオンモール高松1階にも系列店を運営しています。週末にはお子さまが楽しめるイベントを開催中。携帯電話に関するご相談にぜひご来場ください!



を決めました」と谷代表取締役。導入したのは証憑の一元管理を行うクラウド型証憑保存サービス。アップロードされた証憑データは基本的に訂正・削除ができない仕様。不正操作等が確認された場合には自動的に履歴が残る仕組みとなっています。加えて、タイムスタンプ機能が標準実装。電子帳簿保存法の保存要件である「真实性」「確実性」を満たしたシステムを活用することで安心して紙の証憑を破棄することができるようになりました。証憑管理にかかるコストや手間も大幅に削減することができます。同社では今回導入したシステム以外にも「ツール」を利用することで対面販売ならではの価値提案を磨いています。「昨今、非対面販売が増えつつある中、当社は対面販売を必要とする顧客層の需要を満たすべくリアル店舗のみを運営中。お客さまに寄り添って潜在的なニーズを掘り起こし、個々に合わせた提案を行うためにも時間が必要。ですから、今後「ツール」を活用していく予定です。顧客満足度を高め、長期的な関係構築へとつなげたいです」と谷代表取締役は展望を語ってくれました。