

株式会社プレイド 様

Webサイト上でリアルタイムに接客ができる解析ツール「KARTE」を運営している株式会社プレイド。少数精鋭の約20名のメンバーで、急成長しているサービスを担っています。また同社はSalesforceとの連携機能「MakeLeaps for Salesforce (ML4SF)」を積極的に活用しています。



顧客管理をSalesforceに一元化しており、請求の元となるサービスの利用実績なども、APIを用いてSalesforceと自動連携させています。しかし、請求書発行・入金管理については、Salesforce内で行えていませんでした。ML4SFを導入することにより、顧客に関する情報全てがSalesforce内で完結するようになりました。今後は督促・与信管理なども自動化することができるようになるため、さらなる業務効率化にも取り組みます。

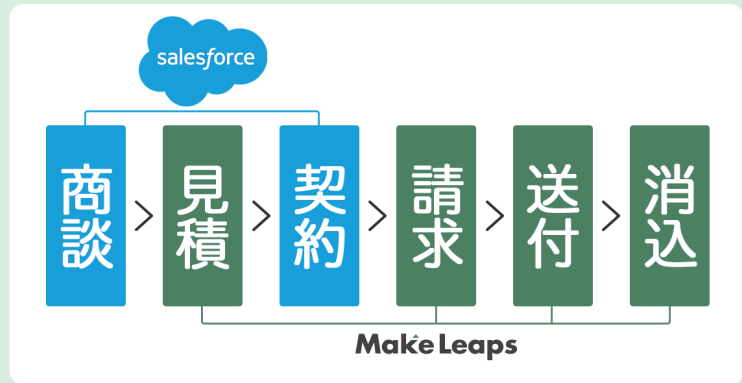
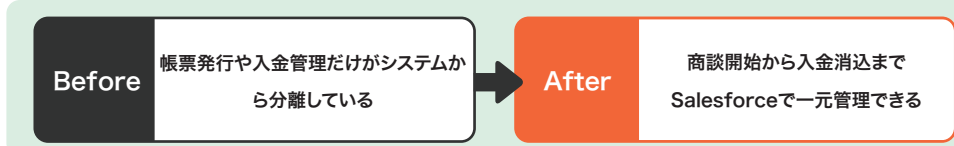


図. ML4SF導入後の業務の流れ

経理担当がいなくても、請求業務が楽になる仕組みを実現

組織概要	
会社名	株式会社プレイド
URL	https://plaid.co.jp/
所在地	〒141-0031 東京都品川区西五反田 1-5-1 五反田サンケイビル4F
事業内容	ウェブ接客ツール「KARTE」の開発・運用 EC特化型メディア「Shopping Tribe」の企画・運用



1 商談・見積から契約・請求、入金消込までSalesforceで管理したい

「KARTE」を利用するユーザーは、ECサイトを運営するアパレルや美容メーカーが中心ですが、会員登録や購買に繋げるため求人情報や不動産のサイトなど幅広い業種に利用されています。請求する利用料金は契約によってさまざままで、ほとんどが月々の利用実績によって変動する従量課金制です。

Salesforceには「取引先」「取引先責任者」「商談(商品)」「実績」など見積書や請求書の元となる情報が集約されています(一部社内システムからAPIでデータを流し込んでいる)。しかし、請求書の作成・郵送だけは別の帳票システムで行なっていました。発送は自動化できていたものの、別々のシステムで運用しているため、データの流れが中断してしまい、請求書を発行した後の入金管理や与信評価などは十分にできていませんでした。

請求書の通数が増えれば、発行漏れや入金遅延なども必然的に増えていきます。営業人員はまだ多くはありませんが、営業支援ツールの中ではトッププレイヤーであるSalesforceを早期導入し、MakeLeaps for Salesforce (ML4SF)を追加することで、Salesforceを軸にしたバックオフィス業務を仕組み化できました。

2 バックオフィス業務の仕組み化が加速、煩雑な業務は最小限に

ML4SFを導入したことで、帳票に関連するデータをSalesforce内の「取引先」「取引先責任者」「商談」の画面で確認できるようになり、効率化を実感しています。「KARTE」を導入する企業がさらに増えれば、さらにこの連携の効果を大きくなると思います。

システムを利用し始めて、使いやすさに関して全く不満はありません。マニュアルを見ないで直感的に使い方がわかりました。既用用意されているテンプレートを選んで利用するだけなので、カスタマイズのための初期費用や開発工数はかからず、すぐに導入できました。社内になくとも外出先から請求書を作成・発行ができるのも便利です。

今後、事業が成長していけば、当然ながら社員も増えていきますが、プレイドではバックオフィス業務を担当する人数は最小限に抑えたいと考えています。商談開始から、見積、契約、利用開始、請求、入金確認に至るまで、全てSalesforceで行うことで、経理・請求担当を設けることなく、バックオフィス業務が完結します。煩雑な業務はシステム化することで負担を減らし、個々のパフォーマンスを最大化するため、今後もML4SFを利用していきたいと思っています。



後藤 圭史

東京大学農学部を卒業後、楽天株式会社に入社。独立を経験後、株式会社エスキュービズム、株式会社エス・エム・エスにて大規模SIのPMや複数の新規事業の立ち上げを担当。2015年プレイドに参画。現在は、プロジェクトマネージャーとして、社内のバックオフィス業務を担当。

導入についてのお問い合わせ

MakeLeapsの担当者へのご連絡をご希望の方は、お電話またはメールよりお問い合わせください。
03-4550-1548 / contact@makeleaps.com [平日9:00-18:00, 土日祝休]