

ML4SF  
導入中

### 「ITツール導入で未来の作業時間管理も減らす」

IT業界をメインとしたキャリアコンサルティング事業手がけているPeach株式会社。IT人材不足の解決策を提示している同社は、自社でも様々な業務改善ツールを導入しているという。今回は少数精鋭企業におけるIT活用のポイントと共に「MakeLeaps for Salesforce」の導入メリットを伺った。



請求書の送付が簡単。Sales Cloudと連携していて便利。

請求書の作成、送付、郵送がとてもカンタンにできて嬉しいです。これまでの流れ(Excelで請求書を作成する。書類送付状を作成する。印刷する。封筒を用意して切手を貼って封入してポストに投函する。)がとても簡略化され、作業工数が劇的に減りました。また、過去の送付履歴もSales Cloudと連携しているので、管理しやすく便利です。とても重宝しております。(AppExchangeレビューより)



## 単純作業をITで自動化し、クリエイティブな仕事を増やそう

### 導入のポイント

1. Salesforce上で操作ができる
2. 営業～請求書発行までを一元管理
3. ワンクリックで郵送代行



#### 【企業情報】

会社名	Peach株式会社
本社所在地	東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20階
代表者名	代表取締役 尾崎隼一郎
事業内容	キャリアコンサルティング事業、 人材紹介事業



代表取締役 尾崎隼一郎様

IT業界をメインとしたキャリアコンサルティング事業手がけているPeach株式会社。ITサポートや事務サポート、オフィスデザインといったIT人材不足を解消するためのソリューションサービスも提供している同社は、自社でも働き方改革の取り組みの一貫としてさまざまな業務改善ツールを積極的に導入しているという。

2015年から利用している「MakeLeaps」と、営業支援・CRMツール「Salesforce」のアプリ上で動作する請求書作成・管理ソフト「MakeLeaps for Salesforce (略称ML4SF。以下、MakeLeaps)」もそのひとつだ。少数精鋭の企業におけるIT活用のポイントとともに、「ML4SF」導入のメリットも代表取締役 尾崎隼一郎 氏に伺った。

### IT業界に特化。求職者に寄り添い、最適なキャリアを

**Peach株式会社の事業内容を教えてください。**

当社は、IT人材をメインに求職者の想いに寄り添って最適なキャリアを提案する事業を行うと同時に、IT人材不足に悩んでいる企業にソリューションを提供をする事業を展開しています。

設立には、私自身が新卒でソフトウェアメーカーに入社しシステムエンジニアを経験した後、大手Slerにフリーランスエンジニアとして在籍したという経歴を持っていることが影響しています。

**今はIT業界の転職サービスがたくさんありますが、御社の強みを教えてください。**

求職者が完全紹介制ということが最大の強みだと思っています。大半は、これまでキャリアのご相談にのった方々からの紹介ですから、身内感覚もあり求職者自身も安心して相談される傾向にあると感じています。

企業側のメリットは、スキルや能力といった表面的な部分だけではなく人柄も知ることができることです。そのため、ミスマッチが起りにくいことが当社の特徴ですね。

**IT業界は「スキル」や「経験年数」でマッチングするケースが多いと感じますが、「人となり」でもマッチングしているんですね。**

そうですね。また求職者様とキャリアカウンセリングをしていく中で、働き方やライフスタイルの悩みも聞くことがあります。例えば「資産運用に悩んでいる」「確定申告の方法を知りたい」といった相談があれば、ファイナンシャルプランナーや不動産コンサルタントを紹介したり、毎年、IT業界出身の税理士を招待して確定申告セミナーを主催しております。こういったフォロー体制も私たちならではの強みだと思っています。

たしかに、そこまで手厚いフォローをしてくれる紹介会社はなかなかないですね。御社が事業を行う上で大切にされているポイントはありますか？

はい、当社が大切にしていることは3つあります。

1つ目が「求職者がよりよい人生を送るためのサポートをすること」。幸せの指標は「仕事に没頭したい」「ワークライフバランスを大切にしたい」など、人それぞれ違います。その人にあわせて最適なキャリアと一緒に考えていくことを何より大切にしています。

そして、2つ目が「働き方改革」です。これはよく言われるような「ワークライフバランス」のような話ではなく、ひとりひとりの生産性を高めるために何が重要なかを深く考えて、転職者や転職先の企業がどのようにしたらよりクリエイティブな仕事ができ、企業価値を高められるのかということが重要だと考えています。

3つ目が「健康経営」です。何より重要なのは転職者自身が健康であり幸せを感じることです。企業にとっても、従業員が長く健康で働き続けることは非常に重要ですし、社会全体にとっても大切なことだと思っています。

**素敵ですね。企業のクライアントに価値を提供するためにも、求職者や社員に目を向けて事業を行なっているのが御社らしさを感じます。**



## 単純作業をITで自動化し、クリエイティブな仕事を増やす

ここから御社のバックオフィス体制についてもお聞きしていきたいと思います。早速ですが「ML4SF」を導入しようと思ったきっかけを教えてください。

創業してすぐに、「Salesforce」に出会ったことが大きかったですね。電車の扉に広告がはってあったんですよ、それで何気なくトライアル版を

使ってみました。ですが創業して間もないしこともあり、正直ちょっと機能過多かなと思いました。それで、最初は使用をお断りしようと思っていたんです。しかしセールスフォース社の担当の方に具体的な使い方や人材業界の他社事例を聞いてみて、これは先行投資するべきものだと感じ最終的に導入しました。結果的に、今では「Salesforce」がない中で仕事をするのは考えられないですね。ここだけの話なんですけど、セールスフォース社の製品の決済は米国で行われるため、あるとき当社のクレジットカードが止まってしまったことがあったんです。いつも日本で決済されているクレジットカードが米国で使われている、これは悪意のある行為なんじゃないか、という判断のもとカード会社が利用を差し止めたということが背景なのですが、セールスフォース社への決済も行われなかったのだから、もちろん使用停止となる。社員一同、もう不安で仕方がなかったですね。今では「Salesforce」を使わないで仕事をするのが想像できないくらい便利なサービスだと感じています。

セールスフォース社の担当の方は本当に信頼のおける方で、何でも相談していただきました。そして、請求書などの書類作成・管理業務について相談した時に紹介いただいたのが「MakeLeaps for Salesforce」でした。当時、請求書はExcelで作成し、プリントアウトして社判を押して郵送しており、さらには創業時はその作業を私一人で行っていたので、早めにITシステムを導入したいと思っていました。

## 今までのやり方を変えて新しいサービスを導入する時に抵抗はなかったですか？

できれば単純作業ほど自動化して生産性を高くしたいと常々思っていました。時間も人材もリソースに限りがある。それであればより生産性の高い仕事をした方が絶対がいい。そのため、新しいサービスに対する導入に抵抗はありませんでしたね。あとは、小さな会社にとって「Salesforce」などは導入コストが決して安いサービスではありませんが、こういったITツールは事業規模が大きくなってから組織に浸透させるのは非常に大変だと思ったことも導入の背景としてあります。まだ事業規模が小さいうちに「当たり前」にしてしまえば浸透は早いですし、その分ナレッジも溜まります。

## 「MakeLeaps」を導入して実際に効率化できたことを教えてください。

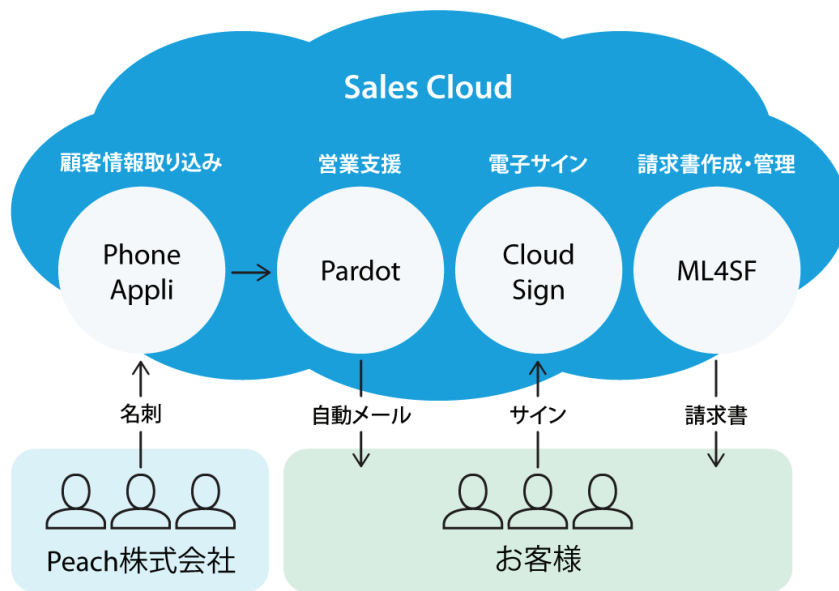
Excelで数字を管理していた頃は、請求書を作成した後に印刷し郵送するという工程が非常に大変だったことを覚えています。当時はクライアント数は10社ほどで手作業でも対応できていましたが、現在は取引先企業が100社以上あります。「MakeLeaps」を導入してからは管理画面からボタンをクリックするだけで郵送代行ができるので助かっていますね。外部にアウトソースできるものはどんどん行って効率化を図るべきだと思っていますので。

請求書の売上数字や顧客データを「Salesforce」で一元管理できることもとても便利で、この二つがなければ業務が回らないというレベルにまで到達していると言っても過言ではないかもしれません。

## かなり満足されてされているんですね。不便だと感じることはありませんでしたか？

不便だと感じることは特にはないですね。「Salesforce」にしろ「MakeLeaps」にしろ多少不便だと思っても、現状の機能で使いこなそうとしようとするんですね。逆にいうとその程度の不便さしかない。私がエンジニア出身だということもあると思いますが、特にSaaSサービスは製品リリース後もアップデートしていくものです。その企業の開発者が日々良いものにしようとして製品機能をアップデートしていることは理解していますから、今が最善の状態だと信じて使っています。

だからこそ、単純作業はITツールに信頼して任せられることができます。その上で、私たちは本当にやるべきクリエイティブな仕事をやるのが大事だと思っています。



尾崎さんの考え方からして、「Salesforce」や「MakeLeaps以外にも導入されているITツールやサービスがありそうですね。

はい。現在弊社では以下の製品を利用しています。

- 営業支援CRMソフト「Sales Cloud」  
(セールスフォース社)
- マーケティングオートメーション(MA)製品「Pardot」(セールスフォース社)
- 請求書作成・管理ソフト「MakeLeaps」  
(メイクリープス社)
- 電子サインソフト「Cloud Sign」  
(弁護士ドットコム社)
- WEB電話ソフト「Phone Appli」  
(Phone Appli社)

ほとんどの製品を、「Salesforce」と連携して使っています。とても便利なんですよ。

例えば、名刺をスマートフォンなどのカメラで撮影すると、「Sales Cloud」に自動でアドレス情報が登録されて、お礼メールが自動送信できます。そのメールには会社の紹介文やホームページのURLなどカスタマイズされた情報を記載できる上、受信者のクリック率に応じて自動でよりクリック率の高い文言に適宜置き換わるようになっていきます。そしてメール文中のURLやウェブ上のURLリンクをクリックして問い合わせが入った場合は、各担当者に自動でToDoが割り振られる仕様になっています。できる限り人の手が入らずに営業面のフォローもしてくれる。本当に心強い味方です。

最後に、御社の今後のビジョンを教えてください

自社の業務改善の取り組み自体を、クライアントに提案するソリューションサービスにも活かしていきたいと思っています。少子高齢化やIT人材のニーズ増など様々な要因がありますが、IT人材は慢性的に不足しているのが現状です。今は人を軸にした人材紹介をメインに事業展開していますが、今後はそもそも企業が人材リソースが少なくても企業が健全に回せるような仕組み作りにも貢献したいと思っています。例えば、法務・経理部門をクラウドアウトソースできる「オンラインアシスタントサービス」や「ITサポート」、従業員の満足度を上げる「オフィスのインテリア・内装デザイン」、「ITツールの導入」など、多くのパートナー企業と連携してさまざまなサービスを提供していきたいと考えています。

そのためにも、私たち自身が単純作業を減らし、よりクリエイティブな仕事を今以上にできる環境を整備すべきだと思っています。それを実現するためには、ITで業務を仕組み化していくことが非常に重要です。特に単純作業が多い請求書作成・管理面で「MakeLeaps for Salesforce」には大変助けられています。そのよさを体感してもらうためにも、是非多くの人におすすめしたいですね。

導入についてのお問い合わせ

<https://www.makeleaps.jp/>

※記載されている情報および機能名称は、2019年3月現在の情報です。情報は予告なしに変更となる場合があります。

※MakeLeapsおよびロゴは、メイクリープス株式会社の登録商標です。  
Copyright © 2019 MakeLeaps All Rights Reserved.

2019年3月現在  
メイクリープス株式会社