

「組織の生産性アップや作業効率化を推進する企業が感じる、「MakeLeaps」導入の利点」

ML4SF
導入中

2013年の創業から今まで、クライアント企業650社以上(2019年12月現在)の採用業務の効率化に貢献してきたイグナイトアイ株式会社。新卒・中途採用の応募者/採用業務を管理できる、採用管理システム「SONAR(ソナー)」をはじめとしたIT・クラウドを駆使したサービスを提供する採用マーケティングの専門集団です。

今回ご紹介するのは、請求書作成・管理ソフト「MakeLeaps for Salesforce (略称ML4SF)」の活用について、イグナイトアイ株式会社の創業メンバーとして同社に参画し、マーケティングや営業部門のキーパーソンである取締役の森田 徹様にお話を伺いました。



見積書作成から請求書発行までを効率化、セールスも簡単に使える

Salesforceとの連携で見積書作成から請求書発行までをセールスが簡単に実行できる。

商談、取引先に見積書・請求書が紐づき、発行ログが追えるので、過去の取引内容や見積の変遷も追うことができる。



Salesforceのプラットフォームを軸として、業務効率が最大限に上がる環境にしたかった

導入のポイント

1. 業務基盤であるSalesforceと連携できる
2. ミスが起りにくい仕組みづくり
3. 作業のスピードアップと生産性向上



【企業情報】

会社名 イグナイトアイ株式会社

本社所在地 東京都千代田区一番町4-6
一番町中央ビル2F

代表者名 吉田 崇

事業内容 新卒採用・中途採用向け採用
管理システム事業、
適性検査事業などのHRtechサービス、
採用マーケティング事業



取締役 森田徹様 氏

まずは御社の事業について教えてください。

主に人事部・採用担当者向けに新卒、中途の採用活動を一元管理できるサービスを提供しています。

現在、採用したい企業が求職者にアプローチする手法は多様化しており、求人媒体をはじめ、人材紹介、自社採用ウェブサイト、スカウトサイト、オウンドメディア、イベント、社員によるリファラル採用まで幅広いチャネルを活用している企業が増えています。すると、採用担当者はその分、業務負荷が膨れ上がり、応募者をフォローすべきタイミングを逃したり、説明会や面接などを適切なタイミングで案内する機会を逃してしまうなどの課題があります。

そこで、当社では新卒・中途採用などの採用業務効率化を実現する採用管理システム「SONAR」を中心に、自社オリジナルの採用基準となる人物モデルの作成ができる適性検査「Compass」、採用ターゲット広告「Sniping(スナイピング)」など人材採用に関わる幅広いサービスを提供し、テクノロジーの活用で企業の“採用力向上”を支援しています。マーケティング業界で使われている「マーケティングオートメーション(MA)製品」や「営業支援システム(SFA)」の人事版のようなイメージです。

御社の強みとはどういったところでしょうか？

当社は、人材ビジネスとITビジネスの経験者が集い設立した会社なので、どちらの知見もあることが一番の強みです。当たり前のことですが、システムを作ってもノウハウがなければ上手くプロダクトを運用して効果を出していくことはできません。

より良いサービスにするためにプロダクト開発への投資も行いますが、それだけではなく一人ひとりの生産性を高めて少数精鋭で行うことを基本としているため、いかに効率的な環境を作り、社員が価値を生み出せる仕事に集中できるかという点が肝になってきます。それを実現するために積極的にクラウドサービスを導入して効率化をしています。

例えば営業支援・CRMツール「Salesforce(株式会社セールスフォースドットコム)」をはじめ、ビジネスチャットアプリ「Slack(Slack Japan株式会社)」、マーケティング支援クラウドサービス「FORCAS(株式会社FORCAS)」、テレビ会議システム「bellFace(ベルフェイス株式会社)」など……このように様々なクラウドサービスを活用している会社なので「MakeLeaps for Salesforce」も検討してからすぐに導入しました。

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、2020年2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、メイクリース株式会社の登録商標です。

Copyright © 2020 MakeLeaps All Rights Reserved.

2020年2月現在
メイクリース株式会社

MakeLeaps for Salesforceは2017年7月からのご利用ですが、それ以前はどのように見積書や請求書を管理していたのでしょうか。

実は他社のクラウド請求書作成サービスを利用していましたが、商品マスターがなく各担当者が手打ちで製品名を入力していたので、表記方法が統一されていなかったり、時には間違えていたり。そういった不満がありました。導入していた製品の価格体系の変更も一つのきっかけでもありましたが、何よりもSalesforceのプラットフォームを軸として、業務効率が最大限上がる環境にしたかったんです。そのため「MakeLeaps for Salesforce (ML4SF)」に移行しました。



同じクラウド型 請求書作成ツールを使い比べてみて違いはありましたか？

MakeLeapsは、Salesforceと連動していることが何よりも便利なおところ。Salesforceは全ての業務の基盤として利用しているサービスなので、そこと連携できるのはやはり大きいですね。

例えば、前述の通り導入以前は商品のマスターを設定していなかったため、見積書の作成時に、金額の手打ちミスが起こるリスクなどもありました。現在は、Salesforceに全ての数字が紐づいているので、見積書の作成スピードが上がりましたし、請求書作成時にもミスが起こりにくい仕組みができあがりました。



現場の営業担当が簡単に使えて、ミスが起こらないことが一番大切

御社の請求書発行業務は営業の方が行なっているのですよね。

はい。今でこそ社内にもアシスタント担当がいて、入金確認は税理士にも任せていますが、創業時からお客様への請求書の発行は基本的に営業が担っています。Salesforceを導入した2017年当時は社員数15名程で、2019年現在は約50名と成長過程にある組織なので、以前は属人的にやっていた業務も効率化や標準化といった観点からもツールの活用は必須で、特に営業が簡単に作成できることがポイントでした。MakeLeaps for Salesforceは営業が簡単に使えますし、現場からも特に不満は上がってきていないですね。

ありがとうございます。具体的にMakeLeaps for Salesforceを利用するメリットとはどんな点だと感じていますか？

■作業スピードがアップし生産性向上

当社の商材は価格テーブルがある程度決まった製品ですし、商談後に営業担当が簡単に見積もりを提出できるスピード感を重視していました。その点、MakeLeapsは手間をかけずに、すぐに書類を発行できるので助かっています。見積書から請求書へ変換して発行するのも楽です。

■見積書で取引のストーリーを確認できる

見積書がSalesforceの取引先企業に紐づいているため、過去の見積書の作成履歴を確認すれば、どんな経緯で提案したかなどの振り返りができます。例えば、「最初はこういうプランで提案したけれども、最終的にはこのプランに収まったんだな」といった商談の流れや取引先の特徴を記録できることは、非常に重要だと感じています。

使っていて課題感はありますか？

セキュア送信（メール送付）を行なった際に「参照済み」が一定期間経っても行われていない場合に、自動で催促メッセージを出してくれると、もっと便利になりますよね。実は、郵送で送るよ

りもメール送付の方が回収率は低くなってしまふんです。そこをカバーしてくれるとセキュア送信の付加価値がもっと高まりますよね。

あとは、たまにシステム読み込みの時間が長くなることもあったりはしますが、当社もサービス提供会社なのでクラウドサービスだから仕方がないかな、と思うくらいです。Salesforceのプラットフォームで動くアプリですから、他のアプリに干渉するケースもありましたが、今は解決しています。個人的には、全体的に他と比べてもよくできた製品だな、と感じています。



最後に、今後どのようにMakeLeaps for Salesforceを使っていきたいという理想があれば教えてください。

時代が急激に変化・進化している今、私たちは「創造的な生き方・働き方へのシフト」をミッションに掲げ、お客様に対してクラウドサービスを提供しています。そのため、私たち自身もMakeLeapsを含めた多くのクラウドサービスやツールから学び、世の中に価値を提供していきたいと考えています。

理想に向かって一步一步地に足をつけて進んでいく中で、ミッションを実現していくために欠かせないサービスのひとつとして今後も活用していきたいですね。