

「ドローン・ロボティクス前提社会の創出に最も貢献した企業へ」

このビジョンを掲げドローンソリューションの開発及び、導入支援事業を展開する株式会社 FLIGHTS。今後、急成長が期待されるドローン市場で注目されている同社は、現在の取引先登録数が累積970社以上と、個人や企業など事業体も幅広い顧客に対する一連の帳票作成業務に MakeLeapsを使って行っている。

今回お話を伺った財務責任者 公認会計士の山岡 佑さんは、「タグ機能を活用し、社内で独自の運用ルールを作っている」と言います。今回は、見積書や請求書の作成だけではなく、タグ機能を活用し効率的に分析を進めている事例をご紹介します。



タグ機能を最大限活用し、多岐にわたる帳票を作成・管理

導入のポイント

1. 書類の分類や分析ができる
2. 営業場面で必要な帳票伝票 (見積書～検収書、請求書) が MakeLeapsだけで作れる
3. 承認機能

FLIGHTS

企業情報

| | |
|-------|---------------------------------|
| 会社名 | 株式会社FLIGHTS |
| 本社所在地 | 東京都品川区北品川1丁目9-2 TOKYO YBビル2F |
| 代表者名 | 峠下 周平 |
| 事業内容 | ドローンソリューションの開発及び、 導入支援事業 |



財務責任者 公認会計士 山岡 佑 氏

まずは御社の事業から教えてください。

2016年に創業し、空撮・土木・農業・点検分野でのドローン活用を、講習・保守・点検、機体販売・レンタル、運用代行の「全方位型」で行なっています。

例えば農業分野であれば、人が背負って農業散布している作業をドローンに置き換え、ドローンで農業散布することで、時間短縮、省力化が図れます。土木分野では、工事現場で人が歩いて土量を測っている作業がドローンに置き換えられ、上空から撮影したデータで計測出来るので、労力軽減になります。

各目的に応じて、機体の購入の相談から飛行させるための申請方法、法律に基づいて安全に操縦するための講習も行っています。使用中のトラブルサポートや、機体の保守・点検も対応しています。自社やご自身でドローンを使っていたく以外に、弊社のドローンパイロットを派遣する運用代行も行っています。このようにドローンに関連するものを「全方位型」でソリューション提供しているため、お客様のニーズに応えるドローン運用をサポートできる点が当社の強みだと思っています。

なるほど。一般的には、景色を撮るなどのイメージが強いドローンですが、対事業者向けだと課題解決のツールになるんですね。

はい。私たちはどの産業分野でも、ドローンを活用することで「効率」と「効果」が上がるソリューションを提供していきたいと考えています。

どのような企業がクライアントになるのでしょうか？

先ほどの農業の事例で言えば、低価格かつ高品質な農業散布ドローンを当社で製造販売しているため、クライアントは農業関係者や散布代行業者、一番多いのは販売代理店ですね。

ドローンパイロットを派遣する運用代行では、多くの実績を持つドローンパイロットが社内にいるため、テレビ番組の制作会社やイベントやプロモーションビデオ撮影などで広告代理店から空撮依頼の声がかかることも多々あります。他にも外壁点検や屋根点検で建設関連会社、不動産の管理会社、行政機関などがあります。

今後の展望としては、まだドローン導入が進んでいない様々な産業で、活用を進めていきたいと考えています。またドローンを使える人を育てる一般講習や、インストラクター認定講習なども行なっているため、ドローン市場自体をさらに広げていくことにも貢献していきたいですね。



クライアント数や活用分野が多岐にわたるので、請求フローも取引先ごとに異なりそうですね。

そうですね。例えばドローンの機体販売に伴う請求書の発行は毎月月末締めではなく、販売があったタイミングで都度必要ですし、納品書も利用しています。パイロット派遣などのサービス提供の場合は、検収書を利用したり、取引によっては領収書も作成します。当社の中でも各部署の業界別担当者が帳票伝票を発行しているため、請求フローは多岐にわたり管理体制も以前は課題がありました。

タグ機能を有効活用するために、社内で運用ルールを徹底

これまでの帳票作成や共有などのフローにおける課題についてもう少し詳しく教えてください。

以前は別のクラウド請求書管理ツールを使っていました。当時の課題は、クライアントや提供サービスごとに書類の分類や分析ができなかったことです。当社の場合、事業の数字を複数の軸で分析します。例えば「流通業」など業種だけで分類するのではなく、売上がった商品やサービスでも分類します。例えば、ドローン資材の販売であれば「流通業界×販売」ですが、サービス提供であれば「流通業界×運用代行」のケースもあります。適切な営業分析のためには、このように複数軸で確認する必要があります。しかし、分類が適切に出来なかったため、調査するのに手間がかかっていました。

MakeLeapsへ切り替えたのは、まさしく当社が抱えていたそれらの課題を解決できる「タグ機能」があったからです。



御社のタグの使い方を教えてください。

タグで分類する項目は、主に3つです。「業種」「提供サービス」「支払い方法」ですね。

営業担当が帳票を発行する際にタグ付けし、経理などのお金を管理するバックオフィス担当が、「どこの業種の取引先」「何のサービスを提供し、「どのような形で入金があるか」を確実に把握するために使っています。



※タグ機能の参考例

それだけルールがあると、運用初期は大変そうですね。

そうですね。書類の作成時にタグをつけることを啓蒙する段階は時間がかかりました。安定稼働するまでは私たちマネジメントサイドが運用ルールを徹底させることに注力しました。

社内のコミュニケーションはSlackを活用していますが、書類の承認もそこで連携して行なっているため、承認の際にコメントをつけて管理しています。



他にMakeLeapsを活用するメリットや使用している機能はありますか？

当たり前のように聞こえますが、見積書～検収書、請求書まで営業場面で必要な帳票伝票がMakeLeapsだけで作れることは魅力的ですね。複製をして情報を引き継ぎながら書類を作成できるので、助かっています。

承認機能も役立っています。見積書や請求書が誤って二重作成されるケースもありましたが、承認機能を設けることでダブルチェックすることができ、重複作成が防止できるようになりました。ただ、Slackからダイレクトに承認できるなど、もう少し手順が少なくなるとさらに使い

やすくなりますね。今後の機能改修を期待しています。



ドローン・ロボティクス前提社会の創出に最も貢献した企業へ

今後、事業や社内の業務体制をどうしていきたいですか？会社としてのビジョンを最後に教えてください。

会社としては、「ドローン・ロボティクス前提社会の創出に最も貢献した企業へ」というビジョンを軸に、引き続き事業を展開・拡大していきたいと思っています。ドローン技術を使って、交通、物流、エンタメなどいろいろな分野で活用事例を増やしていきたいですね。

また、組織については事業が拡大しても、情報の流れをわかりやすくスムーズにすることが大切です。具体的には、営業がクライアントと接するところから、受注・納品などの各フェーズでのやりとり、入金していただくまでの情報の流れをわかりやすく整理することです。

MakeLeapsはその一連のアクションの中で必要不可欠な役割を担っていると思います。

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 © 2020 MakeLeaps All Rights Reserved.

2020年3月
メイクリープス株式会社