

株式会社ドロップシード 様

ソーシャルゲームやモバイルゲーム、PCゲームなどの企画・開発・運用を担う「株式会社ドロップシード」創業から3年目に差し掛かる重要な節目の時期にある。そのタイミングで経理などのバックオフィス業務のさらなる効率化をし、外貨対応などグローバル事業にも相性の良い請求書作成・管理サービス「MakeLeaps」を導入した。事業が大きくなっていく過程で、それまで使っていた請求書作成・管理サービスから「MakeLeaps」に切り替えた理由や、選定するにあたり重視した点などのお話を伺った。



グローバルに事業展開するベンチャー企業の請求書作成・管理をサポート。 多言語対応で費用対効果も抜群！



組織概要

会社名 株式会社ドロップシード

URL <http://dropseed.co.jp>

所在地 東京都新宿区
高田馬場2-14-2
新陽ビル902号室

事業内容 ゲーム企画・開発・運用
クリエイティブ全般(デザイン、
アニメーション、イラスト、映像、音楽)
アプリのローカライズ、輸出入



代表取締役 吉田優人



取締役CTO 矢野学

Before

他社の製品はサービス体系に縛りが
あり柔軟に対応できなかった

After

ベンチャー企業ならではの販路拡大
に柔軟に対応できるようになった

創業時からグローバル展開を視野に

――御社の事業内容を教えてください。

吉田優人氏(以下、吉田):現在は日本のクライアントを中心にゲームの受託開発を行っています。またアジア圏、ヨーロッパ圏の海外ゲームのローカライズをして日本に輸入したりしています。

海外に目を向けているのは、国内のゲーム開発は競合も多く市場がすでにレッドオーシャンになってきたことが1つの理由です。その点、海外に目を向けると、まだまだ市場が大きくなるフェーズでチャンスは広がっています。そのため、会社の立ち上げ当初からグローバルな事業展開を視野に入れていました。

矢野学氏(以下、矢野):東京ゲームショーやドイツのgamescomなど、展示会に参加してパートナー企業を探すことも多く、現在は中国、韓国、ノルウェー、オランダなどグローバルに事業展開する企業との接点が増えてきています。

――企業としてはアリーステージにいますが、その中での御社の強みとは何でしょうか？

吉田:現在、社員数は14人(2018年4月現在)のまだ小さい組織ですが、人材力には強みがあ

ります。私もCTOの矢野もサイバーエージェントグループでさまざまなプロジェクトを動かしてきました。共に切磋琢磨したメンバーをはじめ、各分野のリーダークラスが揃っていることが当社の何よりの強みですね。

矢野:そういったプロフェッショナルな人材が揃うことで、競合が手を出しにくいような難易度の高いプロジェクトにも積極的に応えていくことで受託開発事業を拡大させていきました。現在は自社プロダクトの開発も視野に力を蓄えているフェーズです。

経理の専門家でなくても使いやすい直感的に使えるインターフェイス

――事業が拡大フェーズにある中で、MakeLeapsを導入した背景を教えてください？

吉田:以前は他社の請求書管理サービスを使用し、売上予測などはそれとは別の会計ソフトで行なっていました。しかし、画面に表示されている機能を使ってみようとしても、プランに対する制限が強く「アップグレードが必要です」と表示が出て、やりたいことができない歯がゆさがありました。ベンチャー企業ですから、そういった追加の出費もはじめは抑えたいじゃないですか。

月の売上の合計をバツと表示できたらわかりやすいなあと思うこともあり、いずれはプランをアップグレードすることを検討していました。そんなことを考えているタイミングで矢野から「MakeLeaps」の存在を聞かされ、費用対効果も高いと考えたので乗り換えたという経緯になります。

――矢野さんはどんなきっかけがありMakeLeapsを知ったのですか？

矢野：弊社の会計期初は2月ですが、そのタイミングで請求書管理サービスについても検討を進めていました。既存のサービスのアップグレードや、他のサービスの乗り換えも含めいろいろ調査をしていた中で「MakeLeaps」を見つけました。

「MakeLeaps」はトライアル期間中でも全ての機能を使うことができ、弊社が必要だと思う機能は一通り試すことができました。インターフェイスも直感的に使いやすく心地良く使うことができたので他のサービスは試すことはなくすぐに導入を決めてしまいました。

現在は私がCTO業務と並行して経理などのバックオフィス業務も兼務していますが、近々経理業務を専任者に引き継ぐ予定でいます。専任者に引き渡す前のこのタイミングで「MakeLeaps」を導入できたことで、業務の効率化やコスト削減して引き継げるのでとても良かったですね。

矢野：また、私が起業して感じたことですが、スタートアップの経営者は経理などお金周りの知識が足りてない部分はどうしてもあります。

聞きなれない用語が出て来るのは仕方の無い部分もありますが、やりたいことがあった場合、知識が無いとどうすればよいかわからないことって多いと思うんです。

そんなときに「MakeLeaps」なら、チャットで気軽に相談できたり、サービスの内容も含めて不明点を聞けるのは大きかったです。今まで利用していた請求書管理サービスはメールで問い合わせることが多く、チャットほどレスポンスも早くはありません。正直、面倒だと感じていました。

チャットサポートがあったおかげでトライアル期間中に疑問点を残らず解消できたのも良かったですね。「請求書の郵送テストをしたい」と伝えると「無料でできるように設定しました」と即座に対応していただき、自社に送ってどんな

ものが届くか皆で確認してみたり。実際にどのようなものが取引先に届くのか確認しておきたいですね。そういったユーザー目線の型にはまらないサポート体制も非常に好感がもてるものでした。

そんな充実したサポート体制や機能がありながらリリーズナブルで費用対効果が大きかったのも乗り換えの決め手になりました。



多言語対応、請求書代理送付などサービスが充実

――御社はグローバルに事業を展開していますが、多言語対応していることも乗り換えのきっかけになりましたか？

矢野：既存の請求書管理サービスで多言語対応が完全に無かったわけではありません。しかし「MakeLeaps」は、インターフェイスも含めこの点においても使い方がわかりやすかったですね。これから海外企業との取引が増えていくことも想定されますし「MakeLeaps」乗り換えて正解だと思っています。

――請求書の代理送付は使っていますか？

矢野：使っています。請求書を作成し、印刷して、封をして、郵便ポストに入れる作業があまりにも時間的コストがかかりすぎるので代理送付はとても便利だと感じています。他社のサービスを使っていた際も月に1~2通は無料で送れました。しかし、取引先が増えとももちろん請求書が増えていき、郵送代行を使いたくても制限が出てきます。これも乗り換えを検討するきっかけになりました。

弊社は紙を使う業務を極力減らしてペーパーレス化を進めていますし、代理で郵送代行をしていただけるのはとても嬉しいです。

充実した機能があり、導入コストが低いのに、わかりやすい。

――「MakeLeaps」に乗り換えた最大の決め手はなんですか？

矢野：「わかりやすさ」が一番です。

他社からツールを乗り換える際、使い勝手の違いからどうしても戸惑うことが多いと思います。しかし「MakeLeaps」の場合は操作性がわかりやすく、スムーズに乗り換えられました。

つまり、良かった点をまとめると……

- すべての機能を試せる無料トライアル期間がある
- 多言語設定・書類の外貨通貨対応
- チャットサポート対応が使いやすく手厚い
- 請求書の代理送付の通数は従量課金制で手軽に送れて便利
- 費用対効果が高い など

これから使い続ける上で課題は出てくるかもしれませんが、弊社としては事業が拡大していく中でバックオフィス業務を支えてくれる頼れるパートナーとして活用していきたいと思っています

※記事は2018年5月現在の情報です。