

ML4SF
導入中

「時間や場所を束縛されない働き方へ」

「IT人材育成」「プロジェクト推進」「組織力強化」の3つのコンセプトを軸に事業を展開している株式会社リンプレス。多くの顧客へのコンサルティング実績と研修・教育を提供してきた実績を武器に、少数精鋭チームでさらなる事業拡大を目指している企業だ。今回は、そんな同社のバックオフィス部門の業務効率化に注目し、営業支援・顧客管理ツール「Salesforce」と同アプリ上で動作する請求書作成・管理ソフト「MakeLeaps for Salesforce」の活用方法について、代表取締役 三宮 壮 氏に話を伺った。



見積書～発注書、請求書作成が簡単に作成できる。

今までExcelで見積書、発注書、請求書を作成していました。顧客が増えて業務量が多くなり大変でしたが、ML4SFを導入してからはかなりスピーディに事務処理が出来るようになりました。

また、Excelを使っていた際のミスも減り大変役に立っています。

また、出張時にも書類作成～承認まで出来き、どこでも仕事が出来て大変便利になりました。



バックオフィスを効率化し、さらなる成長へ

導入のポイント

1. エクセル作成からの脱却
2. いつでも承認業務ができる
3. シンプルで使い勝手が良い

LINPRESS

企業情報

会社名 株式会社リンプレス

本社所在地 東京都港区港南2丁目16番3号
品川グランドセントラルタワー23階

代表者名 三宮 壮

事業内容 教育、研修事業、コンサルティング事業



代表取締役 三宮 壮 氏

スピード感を持った事業展開を目指し、少数精鋭でスタート

まずは、株式会社リンプレスの事業内容について教えてください。

事業内容としては、親会社であるリンクレアが50年以上に及ぶ歴史の中で培ってきたIT業界におけるコンサルティングやシステム構築、ITエンジニア向け教育・研修などの事業と密に関わっています。親会社が培ってきたノウハウを基に、コンサルティング・教育・研修事業に特化し2017年に独立した子会社が当社リンプレスです。

なぜ分社化されたんですか？

少数精鋭組織になることでフットワークを軽くし、よりスピード感を持った事業を展開していくことが一番の目的ですね。

リンクレア出身の5名で創業し、現在も10名弱の小規模な組織です。ただし、リンクレアと同じビル内にオフィスを構えているため、距離感は近いですね。グループ会社として非常に良い形でシナジー効果が出ていると実感しています。

御社が手がけているセミナーの特徴を教えてください。

まず、リンプレスの事業は「IT人材育成」「プロジェクト推進」「組織力強化」の3つの分野からなり立っています。

当社はセミナーだけではなく、IT化・デジタル化に取り組む企業へのシステム上流工程のコンサルティングやIT組織の強化のためのスキル診断なども行なっています。IT業界にも標準的な診断がありますが、全ての診断を行うには項目数も多く非効率な面も否めません。当社のITスキル診断はより手軽に、かつ網羅性を持たせて正確に実施できるという点で評価を頂いています。

IT業界において教育をするといえば、プログラミング研修などテクニカルな教育を想像される方も多いと思います。もちろんそういった「ITスキルをブラッシュアップするような実務的な研修」もありますが、当社の最大の特徴は「ITプロジェクトを成功に導く研修」、特にシステム上流工程とプロジェクトリーダー研修に力を入れている点だと思います。

もちろん、システム開発会社などITを売りにしている企業様に対しては、もっと具体的にプロジェクトリーダーとしてのあり方などもレクチ

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5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 © 2019 MakeLeaps All Rights Reserved.

2019年5月
メイクリース株式会社

ヤーさせて頂きます。どんなに優れた技術を持っていたとしても、人間力・コミュニケーション力・リーダーシップなどの能力がないとプロジェクトは決して上手くいきません。そして、技術面だけではなく、そのプロジェクトが経営にどう関わっていくのか、経営戦略に沿った考え方も必要不可欠です。そのための教育プログラムも多数取り揃えており、プロジェクトリーダー(PL)を育成するための研修や、情報システム部門に向けたシステム上流工程の研修、特に人間力を磨くような講座もあり、ビジネス寄りのプログラムが多いのが特徴です。



未来の組織拡大に向けて。 組織規模がコンパクトな時にこそ、ITシステムを活用

ここから、本題であるバックオフィス業務の体制について教えてください。

組織が小さいうちにこそシステム化はしておこうと前から思っていました。まだ親会社のリンクレアに在籍していた時は、特にバックオフィス周りはかなりアナログだったんですね。営業担当が保有している名刺は担当者のデスクに眠っているのは当たり前。承認書類はプリントアウトして上長に承認依頼を回したり。分社化して小回りの効く組織になったからこそ、率先してITの力で効率化を実現しようと考えていました。まさに「アナログからの脱却」ですね。

それに加えて、私自身がニューヨークに駐在勤務していた際に「Salesforce」の導入を日系企業に提案する営業を行っていたことも大きいと思います。「Salesforce」のメリットはよく理解していましたから、導入後の事業への貢献度も非常に明確にイメージができていました。そういった経緯があり、創業2ヶ月後にはすでに「Salesforce」を導入していました。

「MakeLeaps」を導入したきっかけも教えてください。

「Salesforce」を導入する際に、セールスフォース社の営業担当の方から「MakeLeaps」のことも聞いていたんです。「請求書作成・管理をシステム化するにはいい製品ですよ」と。ただし当初はまだ取引先数もあまり多くなく時期尚早だと判断し、導入は見送りました。

ところが、事業が成長するにつれて請求書まわりの課題が浮き彫りになってきました。一番の課題は、見積書や請求書に対する承認印。当社のメンバーは地方出張も多々ありますし、その時に上長の承認をもらうことができないとなると、とてもじゃないけど効率的とは言えません。そしてExcelでの帳票作成・入金管理ではかなり煩雑なフローとなってしまうリスクも多い。そこでそろそろ請求書管理製品の導入を検討する頃合いかなと思っていました。

そこで2018年12月に開催されていた「Salesforce」主催のイベント「Salesforce World Tour Tokyo」に参加し、以前ご紹介いただいていた「MakeLeaps」のブースで話を伺ったところ、やはりいいなと。そこで早速メイクリープス社に問い合わせをし、製品詳細を改めて伺い、トライアルを実施しました。導入検討を初めてから契約までは2ヶ月程でした。かなりスピード感を持って進めましたね。



他社製品との比較もされたと思いますが、決め手となった点を教えてください。

実は、他社比較はせずに「MakeLeaps」一本で即導入したんです。当社が求めていた機能は搭載していましたが、価格もフィットしていました。トライアル版も利用してみて「これなら大丈夫だな」と確信し、すぐに導入したんですね。導入して数ヶ月経ちますが、現在も特に大きな不満はありません。「もう少しここができれば…」と思う時も正直ありますが、どうにかなる。その程度のことでしかないんです。まさに「多すぎず少なすぎず」の実に絶妙な機能加減で満足しています。

具体的に「MakeLeaps」の機能のどこが良いと感じたのでしょうか？

今まで見積書や請求書の作成はExcelで作成した後に印刷し、申請書を添付した上で社長承認が完了し、その後ようやくお客様にお渡しできるというフローで運用していました。

しかし、お客様が増えてくると帳票の作成時にExcelのタブを多数開くことになる。すると、入力間違いが起りやすいという課題も発生しました。見積書や請求書で間違いは許されませんからね。このような非効率な状況も変えなければならぬと思いました。

その点を踏まえて「MakeLeaps」のメリットを挙げると……

■ 電子印鑑が使用可能。書類の作成・承認作業に場所や時間を問わない

一番の導入メリットは何といっても社外で承認ができるようになったこと。まさに私たちが求めていたことを実現できました。昨今働き方改革が叫ばれていますが、これ以上効率的なことはないでしょう。判子を押すためだけに出版社するのも業務工数増に当たっていたので、電子印鑑があることでワークスタイルも変わりました。

また申請と承認の両サイドにメリットがあり、例えば、社長は出先でもスマホ1つで承認することも可能になりましたし、社員にとっても社長がオフィスに不在だったり夏休みに入ってしまう判子がもらえないというリスクもなくなりました。

■ 見積書から請求書への変換が便利

当社のセミナーは、まずはクライアントの人事や情報システム部門などに見積書を送付し、その後、発注書と請求書を発行していました。「MakeLeaps」なら、見積書から請求書へワンクリックで変換できて便利です。

■ 多機能ながらシンプルなフォーマットで使いやすい

Excelは便利ですが、複雑な表になりがちです。その点、「MakeLeaps」なら見出しを追加するのもボタン1つでできますし、その操作によって表や計算式が崩れることもありません。当

社の講師やコンサルタントは出張が多いので、交通費(税込)の入力も、税金の有無や内税・外税の設定が簡単なので、入力ミスが少なくなりました。

今後、「MakeLeaps」をどのように使っていきたいか教えてください。

現在の作業フローでは、現場で作成し承認された書類は、経理担当がまとめて郵送し、入金後の消し込み対応をしています。現時点では「MakeLeaps」の郵送代行機能などは使っていませんが、そういった非クリエイティブな作業も人手を介さずに実現できたらいいですね。

リンプレスのミッションは、ITコンサルティング、人材育成、組織力強化で企業・人の変革をご支援することです。だからこそ、私たち自身も変わっていく必要があると思っています。最近ではセールスフォース社のマーケティングオートメーション(MA)製品「Pardot」も導入したんですよ。今までの営業手法では非効率なことや時代にマッチしないことも多数あります。その点もポジティブに捉えどんどんチャレンジしていける組織に成長していけることを強く望んでいます。

営業部隊だけで少人数だった時は、まだアナログ対応でもできると思っていたのですが、少数精鋭で運営している時だからこそ、「MakeLeaps for Salesforce」などのソフトを早めに導入し、今後の成長に備えることはとても大事だと感じています。

これから導入結果の検証もしていきますが、明らかに作業は楽になっているので、今後もこのような働き方改革を進めていきたいですね。