

パーソルキャリア株式会社 様

「面白そうな勉強会が簡単に見つければいいのに!」そんな想いに応えるべく、テクノロジーに関わるイベント・勉強会・講演会・交流会・カンファレンス・セミナーなどの情報を集約してウェブ掲載している「TECH PLAY (テックプレイ)」。運営しているのは、人材サービスを手掛けるパーソルキャリア株式会社(旧インテリジェンス)だ。

今回は「TECH PLAY」責任者 鳴釜優子(ナルカマユウコ)さんに、事業が拡大していく過程で「MakeLeaps(メイクリープス)」を選んだ理由と、導入後の改善例などを熱い想いと共に伺いました。



[TECH PLAY]が経理作業を効率化できた理由

導入のポイント

1. API連携の柔軟性とセキュリティの高さ
2. ユーザー目線のサポートを提供
3. いつでも郵送サービスが利用可能

TECH PLAY

企業情報

会社名	パーソルキャリア株式会社 [TECH PLAY]
本社所在地	〒100-6328東京都千代田区丸の内2-4-1 丸の内ビルディング27F
代表者名	代表取締役社長 峯尾 太郎
事業内容	正社員領域・アルバイト・パート領域の求人メディアの運営、人材紹介サービス、新卒採用支援、教育研修サービス、組織・人事コンサルティングサービスなど



「TECH PLAY」責任者 鳴釜優子

エンジニアが活躍できる社会を作るために

――「TECH PLAY」は、どのようなサービスを展開しているのですか？

「TECH PLAY」は、転職サービス「DODA」をはじめとした様々なHR(ヒューマンリソース)事業を展開しているパーソルキャリアが運営しているIT業界向けのサービスです。時代の流れと共にエンジニアの価値がますます高まってきた背景から、スキルアップに必要なIT勉強会やイベントなどの情報を提供しようと考えて、2014年に新規事業として立ち上げました。

「TECH PLAY」のウェブサイトはイベントの管理・運営や集客などができる情報プラットフォームになっています。自社で開催するイベントだけではなく、他社のイベントサイトの情報もピックアップして掲載しています。

この豊富なイベント情報の中から、事前登録した利用者の方がイベントカレンダーで、行きたいイベントをチェックすることができます。技術分野やテーマ、イベント形式などの様々なタグの中から、マイページ設定で「お気に入りタグ」に登録し、自分にあったイベントを探すこともできるので、カスタマイズされたような使い心地で利用していただくことができますよ。

――イベントスペース「TECH PLAY SHIBUYA」も運営されているんですね

はい。エンジニアの方々がオンラインだけではなく、オフラインでもつながることができる場として「TECH PLAY SHIBUYA」を、2015年8月にオープンしました。エンジニア向けのイベン

トや勉強会・講演会・交流会・カンファレンス・セミナーなどを、わたし達が自社で企画もしていますし、企業やエンジニアコミュニティなど幅広いクライアントが利用できるスペースとして会場貸出しもしています。

例えば、数百名以上で利用できるイベント会場を探していたり、オフィスは国内に持っているけれど立地の良い渋谷で探しているという方もいらっしゃいます。それに、イベントはしたいけれどノウハウが少なく企画から運営までをサポートして欲しいとご依頼をいただくこともあります。パーソルグループとしてはHR事業が主軸ですが、「TECH PLAY」のクライアントは企業の人事部門だけではなく、PRやマーケティング部門が利用したり、利用イベントのケースも会社のキックオフや海外来客の際にスタートアップが利用するなど多岐に渡っているのが特徴的だと思います。

――鳴釜様の主な役割を教えてください

わたしは2006年に新卒社員としてインテリジェンスに入社し、IT業界の人材紹介の営業を担当していました。営業担当として従事している中で、リーマンショックを肌身に経験し、クリエイティブな仕事ができるエンジニアの価値が更に高まってきた時代の変化も直に感じてきました。それに伴い、もっとエンジニアが活躍する環境が作れないかと思っていました。

同時に悩ましくも感じていました。IT業界は特に技術トレンドが目まぐるしく変化します。そのため、インプットし続けることこそが、価値あるエンジニアであり続けるための条件とも言えます。こういった意欲の高いエンジニアの方々が、今までも多く見てきましたが「勉強したい」と

声をあげた人が勉強会のホストとならざるを得ないケースが多々あります。企画から集客、当日のオペレーションまで全部担うこともあり、結局は勉強どころではなくなってしまいます。その大変さも身近に感じていました。

「TECH PLAY」の立ち上げ当初から関わっていた私は、意欲の高いエンジニアの活動をサポートすることで、さらに勉強やコミュニティ作りなどに注力できる時間と環境を用意し、エンジニアの成長の一躍を担っていきたくと思ったんです。

今のわたしの担当としては、「TECH PLAY」の運営に関わること全てですね。プロモーションからイベント当日の運営、さらには責任者として請求書・見積書の承認作業なども担当しています。

――どういったフェーズで請求書や見積書が使われるのでしょうか？

大きく分けて、ウェブ掲載と会場利用の2つですね。有料プランのクライアントにはもちろん請求書を発行しますが、無料プランのクライアントにも、事前に利用規約を確認していただくために「MakeLeaps」で見積書を送ったりもしていますよ。

システムの拡張性の高さ、チャットを使った柔軟でスピーディーな対応力が導入の決め手

――どんなきっかけがあり「MakeLeaps」を知ったのですか？

「TECH PLAY」として、自前で経理管理することを検討し始めた時に「表計算ソフトで作成するか」「請求書作成サービスを使うか」をいちから悩みました。そして当社のエンジニアが数ある請求書作成・管理サービスをいくつか調べ、実際に試用版を利用してみたくです。その結果、「MakeLeaps」が選定に残り、導入に至ったという経緯です。

――数ある請求書作成サービスを比較したとのことですが、「MakeLeaps」に乗り換えた最大の決め手はなんですか？

クラウドで提供している各社の請求書作成・管理製品サービスを、一通りトライアル版も利用してみて、使いやすさや機能を満たしているか

などを調べました。その結果、次の3つの点に特に決め手となって導入に踏み切りました。

(1)API 連携の柔軟性

APIで出来る連携範囲が幅広く、自社システムと連携がしやすい点は非常に魅力的でした。当社のセキュリティチェックは厳しいですが、「MakeLeaps」はこの面でもクリアしていました。

(2)サポート体制

トライアル利用の時から、サポート面にも満足していました。API連携を重視していたので、サービスを探すのも、選定するのもエンジニアだったんです。そうすると、会話はやはりエンジニア同士の方がいいですね。でも、よくあるケースだと営業担当者が仲介に入って、質問を持ち帰り、エンジニアに確認をして…と時間を要してしまうケースが多いと思います。しかし、メイクリープスは必要に応じて、サポートの段階でもエンジニアの方が対応してくださるなど柔軟に対応してくれたんです。そのため、トライアル期間中に十分に機能の確認ができ、当社のエンジニアからの評判もよかったですよ。

実運用後も「MakeLeaps」の作業フェーズでわからないことがあったり、クライアントからイレギュラーな要望が来た時なども、気軽にサポート担当者にチャットで聞ける点も大きいですね。

私自身は技術のことにそれほど詳しいわけではありませんが、エンジニア向けのサービスを展開する身として、どれだけ速く問題を解決できるかは非常に大切だということは理解しています。この専門性やスピード感があるのは素敵ですね。

(3)郵送対応が可能

現在はまだまだあまり利用するケースは発生しませんが、郵送代行もオプションで利用可能という点も選定上、重視するものでした。郵送が必要となった時も「MakeLeaps」で送ることができる」とわかっていれば、安心にも繋がります。



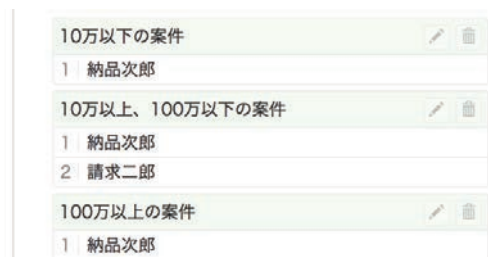
※上記はイメージ画像です。

――具体的な利用方法を教えてください

様々なフェーズで利用しています。まず、前述の通り「TECH PLAY」へ申し込みがあったクライアントに対して当社では申し込み規約の送付をしています。その際に見積書を発行して、備考欄に規約情報を掲載しています。

もちろん、請求書発行業務にも利用しています。当社の場合、承認フローの機能を使うことで効率化しながら安全性も担保しています。手順としては、アシスタントがまず「MakeLeaps」へ入力をし、その請求書情報を確認し、わたしが承認します。そして、お客様へセキュア送信で送付する、という流れですね。月末などにまとめて請求書を発行する、などといった使い方ではなく、必要な時に都度発行しています。ですから、いつも「MakeLeaps」が身近にありますね。

最初は、クライアントも戸惑うかな?と思いましたが、当初の想定よりもスムーズに移行できました。



※上記はイメージ画像です。

――「MakeLeaps」を導入したことで改善してことはありましたか？

はい。「MakeLeaps」を導入してからは実運用上も、わたし自身もストレスが減りましたね。

例えば、前述の通りクライアントが集客のために追加でプロモーション広告を開始したいという要望がイベント直前に来ても対応ができますし、クラウドサービスなので必要に応じてすぐに見積書や請求書を作成し、送ることができるようになりました。多様なクライアントがいますし、わたしたちは柔軟な対応が求められることも多々あります。そこを「MakeLeaps」がサポートしてくれてますからね。

利用を開始して1年弱ですが、今では登録取引先も100を超えるまでになりました。ウェブ上で作業ができて、操作も簡単で、ミスもほとんどなくなったので効果を体感できていますよ。これからは縁の下の方力持ちとして「MakeLeaps」に支えてもらいたいと思っています。

※本インタビューに記載の情報は、2018年7月現在の情報です。

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、2018年7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 © 2018 MakeLeaps All Rights Reserved.

2018年7月
メイクリープス株式会社