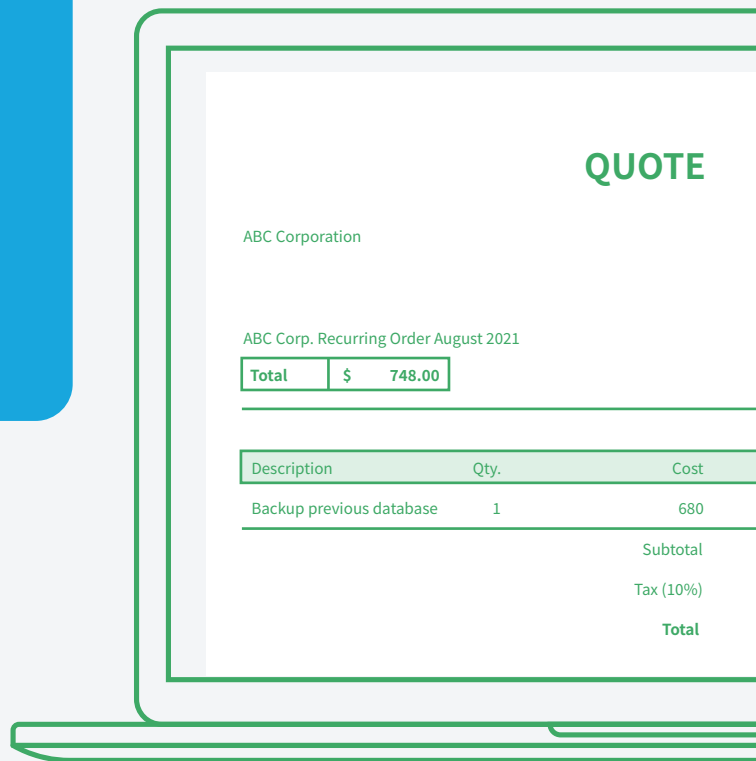


## 「株式会社スタディスト」の MakeLeaps 導入の主な効果

- ✓ MakeLeapsと他社製品の利点を活かし、ハイブリッド型の帳票管理を実現
- ✓ 全ての営業担当にMakeLeapsアカウントを付与、商談中でも即座に見積もりが出せるように
- ✓ 新規見積書の作成に費やす時間が、約10分の1に削減



# 見積もり業務にかかる時間が1/10に! MakeLeapsを選んだ理由と導入効果

### 導入のポイント

1

Salesforceとの  
シームレス連携

2

営業全員にアカウント付与を実現  
(リーズナブルなコスト・簡単な操作)

3

外貨や英語書類  
に対応

導入についてのお問い合わせ

[www.makeleaps.jp](http://www.makeleaps.jp)

※記載されている情報および機能名称は、2021年8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 © 2021 MakeLeaps All Rights Reserved.

2021年8月現在  
メイクリース株式会社

「ここまでスムーズに浸透したサービスは初めてでしたね。メンバーにも『かんたんで使いやすい』と好評です。」

## 抱えていた課題

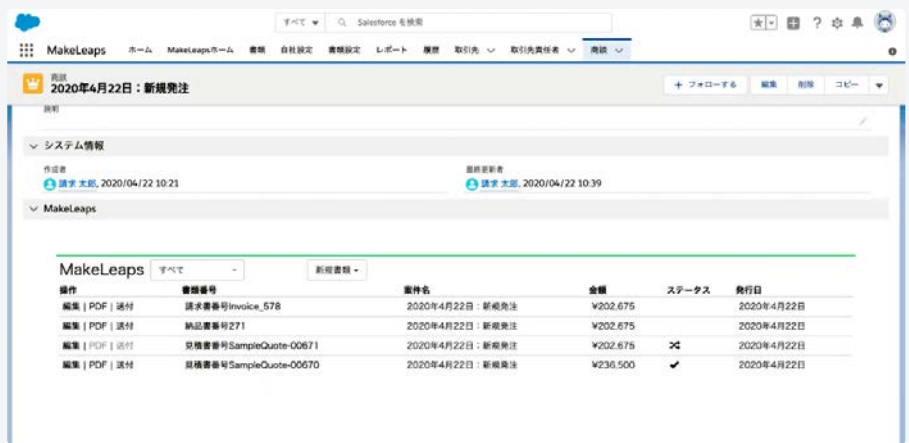
弊社では顧客管理にSalesforceを利用しています。請求書作成においては、すでに連携させているサービスがありましたが、そのサービスでは書類の郵送サービスが請求書しか対象でなく、見積書の送付も必須だった弊社では見積書の郵送のためだけに以前から使用していた帳票作成システムを別途使用する状況が続いていました。見積書用のサービスはSalesforceと紐付いておらず、顧客情報をいちから入力する必要があったり、商品マスタを別途更新する必要があるなど、無駄が発生していました。

そこで、Salesforceと連携できて、かつ見積書の作成・郵送ができるシステムを検討したときにMakeLeapsに行き着きました。

また、コスト的な面で以前は帳票作成システムのアカウントを一部の社員(事務担当)にしか付与できずにいました。そのため見積書が必要な営業担当は専用のGoogleフォームに見積内容と顧客情報を入力し、Slack上に自動投稿されたGoogleフォームからの情報を事務担当がコピー&ペーストして見積書を作成。またSlack上に作成した見積書を営業と共有し、かつSalesforceファイルコンポーネントにも別途登録をするといったように、工数/時間を費やしていたうえ、情報の手打ちが何度も発生するプロセスの中で、-----zx的の懸念もありました。

さらには、営業が出来上がった書類を見て「あ、ここも変えなきゃ」と気づくパターンも多発し、一度の見積書作成作業で何往復もやり取りが発生することもありました。月末は特に事務担当も営業も繁忙となりますが、営業担当者からの駆け込み受注や急ぎの見積作成もあつたりと、締切に迫られる業務が発生し、やはりここでも人的ミスが懸念されていました。

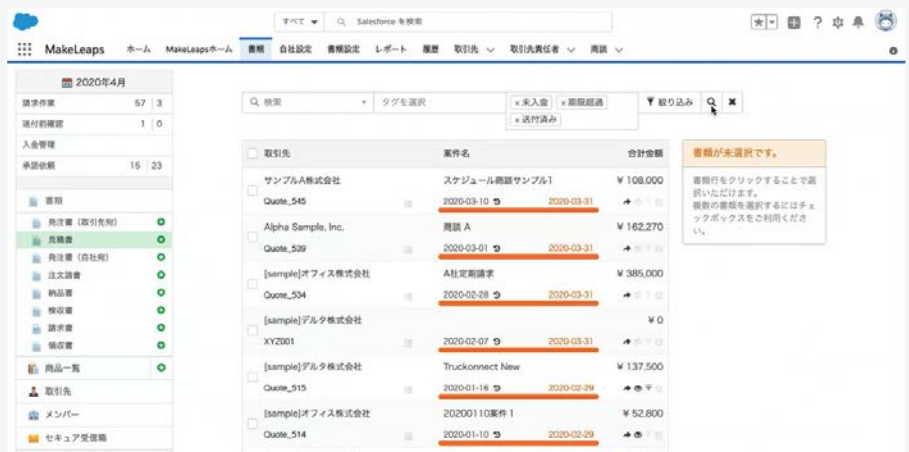
「営業全員にアカウント付与の実現をコスト/操作面で叶えてくれたのがMakeLeapsでした。」



Salesforceの管理画面で、作成した書類・送付状況がひと目でわかる!

## ソリューション

基本的に MakeLeaps は見積書作成のために使用していますが、取引先の企業規模が大きくなるにつれ、注文請書や領収書を依頼されることが増えてきました。以前はこれらの発行のため書類を印刷してから押印の申請、上長の押印作業待ち、PDF化/郵送作業が必要だったのですが、MakeLeapsではクラウド上で作成するだけで社印が作成書類上に反映されるので、ここでも活用できています。



社内メンバーが作成した見積書を一覧で確認

「これだけの機能があるのに非常にコスパが良いですね。あと最初にびっくりしたのですが、最低限の機能は、こまかい設定をせずに使い始められたのがすごいなあと感じました。」

請求書発行用のシステムとMakeleapsは直接の連携はありませんが、同じSalesforce内の情報を反映させるため、システム間で数字の齟齬が出ることもありません。また、以前は営業担当によって商談の入力精度がばらばらで、受注時は事務担当による修正が欠かせませんでした。MakeleapsではSalesforce商談をもとに見積書

を発行することから、営業担当自ら商談内容を正しく入力してくれるようになりました。例えば、値引きなど「あとで事務担当が修正してくれるだろう」としていた部分も、正確に入力したうえで事務担当へトスアップしてくれるようになり、受注作業もスムーズになりましたし、売り上げ予測も立てやすくなりました。

また、導入後の定着も早かったです。新しいサービスの導入時は、なかなか浸透しなかったり、営業担当から質問が通常はあるものですが、MakeLeapsの操作方法については、説明会を実

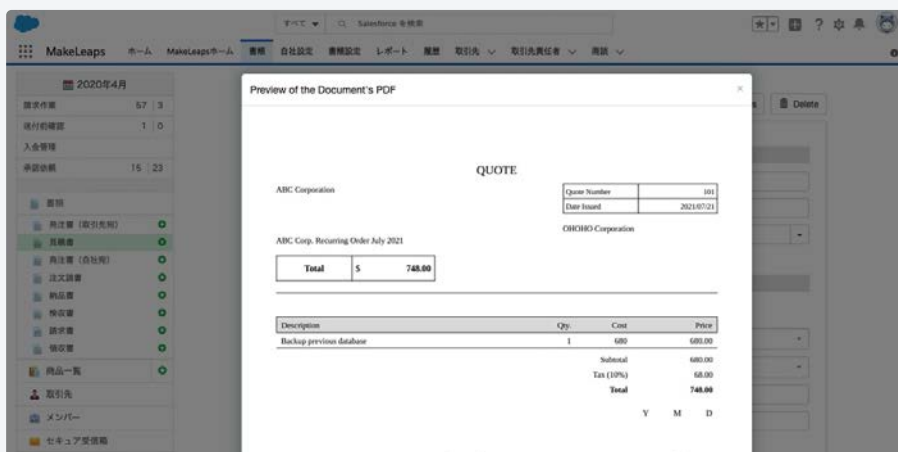
施社内マニュアルをTeachme Bizで用意したとはいえ、ほとんど質問もなく、すぐに全員が使い始めてくれました。

「弊社のようにもともと別製品を使っていて、決まったフローがあると多少のカスタムも必要だと思うんですけど、シンプルに紙から切り替えるといった場合は、すぐにそのまま使ってしまうんじゃないかなと思いました。弊社はカスタムしないといけない部分があったのですが、MakeLeapsの担当の方にしっかりサポートいただいてサクサク設定できたので、立ち上がりもスムーズにでき、ありがたかったです。」

## 成果

営業担当も自分で見積書が作成できるようになったことで事務担当とのやりとりが不要となり、営業・事務担当双方の見積書作成の工数を大幅に削減することができました。営業はスピード感が大事な場面もあり、お客様に出したいタイミングですぐに作れるようになったのも大きいですね。また、Salesforceと連携できる製品にしたことで二重マスタ管理がなくなったという点も導入によるメリットです。

海外拠点のお客様も増えてきたことから、外貨で書類作成するケースも出てきていたのですが、他社製品では対応がなかったり、あったとしてもフォーマットが用途に合わないなどがあり、これまではエクセルで作成していました。Makeleapsの英語フォーマットは実用的でここでも MakeLeaps を活用できています。



外貨や英語表記の書類にも対応しています

「MakeLeaps導入後の一番の変化は、営業担当が以前のように工数をかけることなく、自分で見積書を作れるようになったところですね。導入前は事務担当の工数だけで月に13時間ほどかかっていましたが、現在は1時間前後と約10分の1となりました。」



長谷川 麗氏 ビジネステクノロジー部

## 企業情報



**studist**

会社名: 株式会社スタディスト

本社: 東京都千代田区神田錦町1-6  
住友商事錦町ビル9F

代表者: 鈴木 悟史

事業内容: B to B向けのクラウドサービスの開発、  
提供

## 株式会社スタディストについて

「伝えることを、もっと簡単に。」というミッションのもと、B to B向けのクラウドサービスを開発、提供。マニュアル作成・共有システム「Teachme Biz」は、業務に欠かせない標準作業手順書やマニュアルを画像・動画を使うことで、作りやすく伝わりやすいものにし、企業の生産性を向上させるソリューションです。また2020年には新しいプロダクトとして、販促PDCAマネジメントプラットフォーム「Hansoku Cloud」をリリース。主に小売業界における商品展開指示を店舗に確実に実行してもらうことで、売上向上を実現できるサービスです。これまで結果指標で計測するしかなかった店舗の動きや売上を、店頭実現率やLT(実際に施策が実施されるまでの日数)を組み合わせることで、PDCAが回せるようになるのが特徴です。