

煩雑な請求書発行業務をクリックひとつで実現

2019 年 12 月 13 日 | Peach 株式会社



自分の将来を真剣に考える人をサポートする Peach は、事業の拡大とともに増大する請求書発行の手間から営業スタッフを開放するため、顧客管理ソフトと連動した請求書発行ソリューションを導入。本来業務への注力と同時にミスの軽減をはかりつつ業務効率化を達成した。

尾崎さん 弊社は転職、就職で悩んでいらっしゃる方をサポートする会社です。ただし、条件にあう会社を紹介する一般的な転職斡旋事業者とは異なり、相談者が何に迷っているか、5 年先、10 年先にどういう自分になりたいのかといったところをじっくりヒアリングし、その将来像に必要なスキルの獲得を含め一緒に考え、最適解を見つけていきます。また『転職』だけにとらわれず、業務委託を含めた“働き方”も視野に入れ、ご希望に応じフリーランスとして活躍する舞台のご用意もいたします。

【課題】月末月初の請求書発行作業が営業スタッフの重荷に

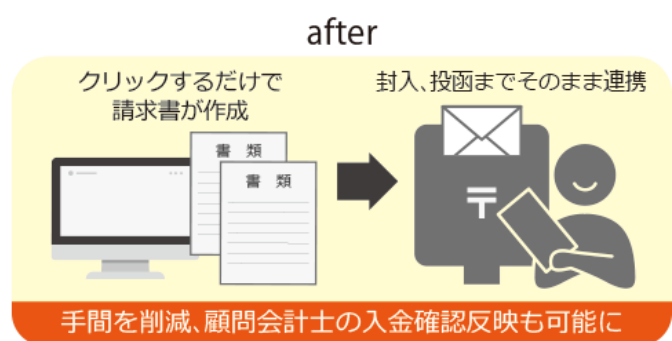
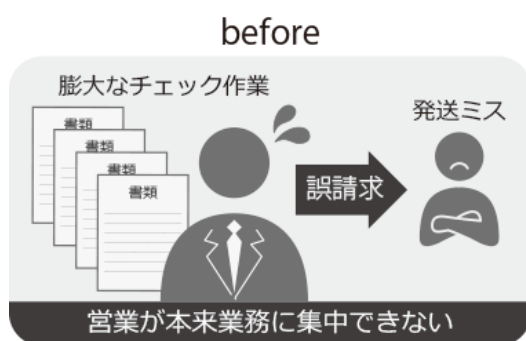
尾崎さん 「従来は月次の請求の際、お客さまごとに用意したエクセルのフォーマットに日付、宛名、金額などを書き入れ、印刷して郵送していました。しかし事業の規模が拡大し、請求先が増えてくると、金額や内容のチェックを含めた請求書作成作業にまる 1 日かかる状況になっていました。月末月初の忙しいときに営業スタッフの動きが止まるだけでなく、チェックを漏れた誤請求がお客さまの手元に届いてしまうのではないかという懸念もありました。ミスをなくし、営業が本来業務に集中するには、この課題を解決する必要があったのです」

【導入】顧客管理ソフトと連携できるソリューション導入へ

尾崎さん 「こうした課題をどうにかできないか、すでに導入していた顧客管理ソフト『Salesforce』の担当者に相談したところ、そのソフトと連携できるソリューションとして『MakeLeaps』の紹介があったのです。コンタクトをとるとすぐに営業担当者が来社、デモを見せてくれました。PCの画面上でボタンをクリックするだけで請求書が作成され、封入、投函までそのまま連携してくれる。宛先、つまりお客さま名は既に導入している顧客管理ソフトと連携しているため、わざわざ入力する必要もありません。請求作業を合理化できるなら、導入費用は多少かかっても…という思いでいましたが、費用についてはとてもリーズナブルに感じ、導入に支障はありませんでした」



【効果】手間を削減、顧問会計士の入金確認反映も可能に



尾崎さん 「いままでの作業が何だったのかというくらい、便利になりました。顧客管理の画面を見ながら表計算ソフトに入力し、送付書、封筒の表あわせ 3 カ所にお客さまの名前を記入し…という作業もなくなり、時間の効率的な利用が実現しました。またお客さまの住所やお名前は顧客管理ソフトと連携しているので、たとえお客さまの住所が変わっても、顧客リストを修正すればこちらも連動するので、送付ミスありません。そして Salesforce のアカウントを持つ顧問税理士が、入金状況をチェックし、顧客管理データに反映してくれるので、個別確認の手間もなくなりました」

藤野原さん「私は前職がウェディング関係で、手書きの見積書、請求書を作る機会が多く、作成とミスの確認に大きな手間をかけていました。いまのシステムは見積書をもとに請求書が生成されるので、非常に助かっています。また請求書をお送りできるまでの時間の短縮により、お客さまが確認時間を十分に取れることで、それまで以上のご満足を提供できていると思います」

【展望】今後も IT の積極的活用で優秀な人材確保も

尾崎さん 「費用対効果が十分に期待できるアプリやソリューションは、どんどん採用したいと思っています。会社経営の上で IT を積極的に取り入れていくかどうかは、経営者それぞれの考え方だと思いますが、自分は IT で解決できる課題は IT で解決したいと思っています。そうした効率化で従業員がモチベーション高く仕事できる環境を整備することが、Peach ではたらく人の満足度の向上にもつながっていると思います。

社名：Peach 株式会社

HP：<https://extrapeach.jp/>

所在地：100-0005 東京都千代田区丸の内 1-8-3 丸の内トラストタワー本館 20 階

代表取締役：尾崎 隼一郎

設立：2015 年 7 月 7 日

従業員数：14 人

主な事業：転職支援、人材紹介業



ここからアプリの事例ページはこちら

（支援者の紹介）



アプリ提供事業者の三田さん 「Salesforce と当社

「MakeLeaps」との距離が近く、ソリューションの内容をよく理解していただいているため、適切なお紹介がいただけたと思っています。ベンチャーに近い会社、数人でやっているような会社は、経理専任のスタッフを用意したり、会計士さんにお任せすることが困難で、営業スタッフがそのまま請求書作成業務まで手がけることが一般的です。すると、事業の拡大による人員

増や、担当者の人事異動があると、個別の情報の引き継ぎが難しく、過去に作成した請求書の裏付け、例えば値引きの根拠などが不透明になりがちです。MakeLeaps は、そうした情報を一元管理することで、省力化とともに管理の適正化が実現します。

私たちがお客さまをご支援する際、大切にしているのは、お声に耳を傾けることです。私たちの手がける SaaS（ソフトウェア・アズ・ア・サービス）は、使いにくいと思われる部分があれば、すぐに改修することができます。お客さまのご要望をいろんなチャネルで受け付け、市場のニーズにマッチしたものにするため、常に PDCA サイクルを回し、進化を続けています。今後は販売管理システムや会計システムとの連携もより積極的に行い中小企業、そしてもう少し大きな規模の会社にも導入しやすい環境作りを進める予定です」