

良いものは取り入れて効率化し、集中すべきことに全力を注ぎたい

2019 年 12 月 13 日 | 株式会社ドロップシード



ゲームの企画・開発・運用を行っている株式会社ドロップシードは、手作業での請求作業にかかる時間と手間を改善すべく顧客管理システムと連携した請求書発行システムを導入。



社名であるドロップシードの由来は「事業の種を蒔いて、咲かせる」という意味を込めています。弊社は従業員数 17 名で、平均年齢が 29 歳と若いこともあり、風通しの良い雰囲気 of the 会社です。業種的にも社員の年齢層的にも IT に抵抗はありませんでしたが、問題は、最初に導入していたシステムでは弊社の課題をすべて解決することはできないということでした。

そこで調べて、「Makeleaps (メイクリープス)」にたどり着きました。導入してからは、これまで手作業で行っていた業務分の時間と手間を削減することができました。これからも、良いものはどんどん取り入れて効率化を図っていきたいと考えています。

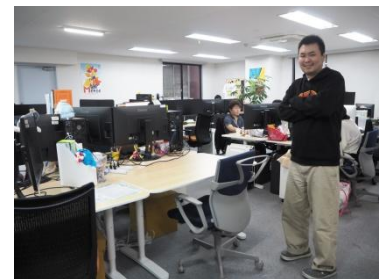
【課題】以前のツールでは制限があり、目的をすべて達成できていなかった

請求書管理と封入封緘をシステム化することが目的でした。以前は別のツールを使っていましたが、登録可能な取引先数に上限がありました。

新規で取引先が増えると、過去の取引先を消して対応をしていました。登録可能数を増やすにはメニュープランを上げる必要があり、代わりのツールを探しはじめました。

【導入】以前使用していたツールからの移行は、スムーズに完了

アプリ紹介サイトなどで調べ、他社サービスも検討した上で、海外取引にも対応可能な Makeleaps を選びました。契約プランに関わらず、最初のテスト導入の段階からすべての機能を使うことができました。機能は充実しており、使い方も意外とわかりやすく特に困ることはありませんでした。

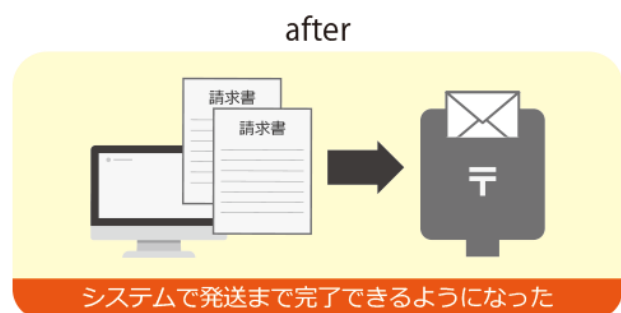


問い合わせがチャット対応でレスポンスが早く、わかりやすかったこともあり、導入を決めました。本格的な導入までは約1ヶ月。以前のサービスからスムーズに移行できたという印象です。

【効果】作業自体が減った上に、すべて1人で行っていた業務を分担することが可能に

導入前は、請求書の封入封緘を手作業で行っていたのが、システムで発送までの作業を完了できるようになり、手間を減らすことができました。システム化できることは、どんどんシステム化していきたいと考えていたので、狙い通りの効果が得られていると感じています。

ユーザーインターフェイスもわかりやすく、誰にでもすぐに使いこなせるので、以前はすべて私が行っていた経理関連の処理を人に任せることができるようになりました。また、Twitter など外部サービスとの連携が簡単なのも魅力の1つです。



【展望】システム化を進めて、本来集中すべきことに集中できる環境を作る顧客管理も「Salesforce（セールスフォース）」を導入してシステム化を図っています。



現状はスプレッドシートで管理しているのですが、プロジェクト毎の管理のため、全体を俯瞰しづらいのが悩みです。そこを、Salesforce の導入により使いやすく改善していきたいです。勤怠管理や人事評価にも「HITO-Link（ヒトリンク）」を導入してシステム化をしており、創業時よりはかなり IT 化を進められています。今後も、どんどん良いシステムを取り入れて効率化を図り、本来集中すべきことに集中できる環境を作っていきたいと考えています。IT ツールの導入には抵抗を感じる人も多いようですが、まずはトライアルからでも取り入れて、使ってみる。使ってみてわからなければ、質問をする。そうやって積極的にハードルを取り除くことが大切だと思います。

社名：株式会社ドロップシード

HP：<https://dropseed.co.jp/>

所在地：東京都新宿区四谷 4-28-14 パレ・ウルー3F



ここからアプリの事例ページはこちら