

請求管理クラウドサービス

MakeLeaps

お客様導入事例



MakeLeapsとkintoneの連携により、請求業務の作業時間が約1/3に。

案件管理～請求まで、効率的かつ正確性の高い業務フローの構築に成功。

クラウド化で顧客対応のスピードや品質が上がり、競争優位性が向上。

株式会社 高知林業 様

■ご導入商品：請求管理クラウドサービス
MakeLeaps

Company Profile

■本社所在地：高知県高知市神田968-1

■事業概要：1966年創業。林業事業を主体としながら、林業機械の修理・販売事業も展開。創業以来、50年以上に渡って培ってきたメンテナンス技術は、同業者からの信頼も厚い。四国にて林業事業を行うほか、全国の林業会社に修理・販売サービスを提供している。

■URL：https://kochi-ringyo.wixsite.com/home

MakeLeaps

請求業務のワークフローをクラウドでデジタル化。工数を大幅に削減できます。



株式会社 高知林業
代表取締役
中平 徹 様

高知林業様は、林業事業を主体としながら林業機械の修理・販売事業を展開されています。林業に特化した高度な機械メンテナンス技術は同業社からの信頼も厚く、四国を中心に全国の林業会社様へ幅広いメンテナンスサービスをご提供されています。これまで林業機械の修理・販売事業において、請求書等の伝票類は手書きで作成されていましたが、今後も事業拡大を予定されている中、請求業務を効率化するためMakeLeapsを導入されました。

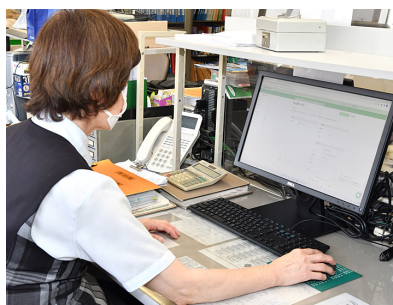
MakeLeapsを選んだ一番のポイントは、案件管理ツールとして活用しているkintoneと柔軟に連携できる点だったと、代表取締役 中平様はおっしゃいます。両システムがシームレスに連携することで、納品書や請求書をワンクリックで作成。手書き・手作業から解放された結果、請求業務にかかる作業時間は約1/3に。さらに、クラウド化でデータの検索性が上がったこと、また外出先での業務が可能になったことにより、顧客対応のスピード・品質の向上も実現されています。これらについて、代表の中平様と事務担当者の林様にお話を伺いました。

導入前の課題

- 手作業による請求書等の書類作成、発送作業に毎月相当な時間を要していた。
- 作成した書類を紙でファイリングする方法では、必要な書類を素早く見つけるのが困難だった。
- 外出先からは業務ができないという制約により、スピーディーな顧客対応ができていなかった。

導入後の効果

- ! MakeLeapsとkintoneの連携により、手書き・手作業による請求業務から解放され、作業時間を約1/3に削減できた。
- ! 請求にまつわる各種データをクラウド上で一元管理することで、必要な情報を素早く確認できるようになった。
- ! 外出先での業務が可能になったことで、顧客対応のスピードや品質が向上し、競争優位性を高められた。



高知林業様の事業概要を教えてください。

中平様「当社は1966年創業の林業会社で、主に国有林の間伐作業を行っています。創業者の考えの下、当初から自社内にメカニック部門を置き、林業機械のメンテナンス技術を磨いてきました。元々は自社の機械を修理するための部門だったのですが、他の林業会社様からも修理を承るようになり、現在では収益の柱の1つになっています。林業を主体としながら、修理・販売事業をこの規模で展開している会社は少ないと思います。林業機械に特化した知見と技術力をご評価いただき、高知県内はもちろん四国全域、出張を伴わないサービスまで含めると全国の林業会社様よりご依頼をいただいています。」

修理・販売部門における従来の請求業務フローを教えてください。

中平様「これまで、各サービスマンが作成する手書きの作業伝票を集計し、事務担当者が納品書や請求書を手書きで作成した後、手作業で郵送する究極のアナログ業務フローでした。修理内容、交換部品、出張の有無など記載項目は多く、1案件あたりの納品書が10枚以上となることもあり。これらを手書きで正確に作成しチェックするには相当な時間を要していましたし、紙で保管している状態では問い合わせ対応などで過去の書類を素早く探すのが難しい状況でした。また、書類作成だけでなく承認や捺印まで社内でしかできないという制約は、柔軟な事業活動を行う上で課題に感じていた点です。当社は、MakeLeapsを導入する2ヶ月ほど前に、修理案件を管理するためのITツールとしてkintoneを導入しまして、kintone内のデータをお客様向けの納品書や請求書に変換できる連携サービスが必要となりました。まずは連携可能なサービスを洗い出し、試用して比較検討したうえで、当社の業務プロセスに最もマッチする請求書管理システムを導入することにしました。」

複数のサービスを試用された結果、なぜMakeLeapsを採用されたのでしょうか。

中平様「一番の決め手は、kintoneと連携する項目を細かくカスタマイズできたことです。修理・販売事業では、サービスマンの工賃、部品価格、出張費など性質の異なる要素が混在しており、kintoneのアプリ内では要素ごとにフィールドやテーブルを使い分けて管理しています。連携する請求システムを選ぶ上では、これらの異なる要素をいかにスムーズに連携できるかを重視しました。MakeLeapsは、kintoneアプリのフィールドで管理している情報も、テーブルで管理している情報も柔軟に連携方法を設定できる点が良かったです。kintone内のデータをワンクリックでMakeLeapsに連携し、お客様に発行するレイアウトの納品書を作成できる、さらに、複数の納品書を1枚の合算請求書に簡単に変換できる。このシームレスな連携こそ、私が欲しかった機能でした。」

kintoneとMakeLeapsを連携させた現在の業務フローを教えてください。

中平様「kintoneで作業伝票アプリと納品書アプリを構築し案件管理を行っています。修理作業が発生すると、サービスマンが作業伝票アプリに作業内容を入力し、管理職の確認が完了次第、事務担当者がアクション機能を使って納品書アプリにデータ連携し、部品の単価情報の入力などを行います。その後、kintoneの納品書アプリデータをMakeLeapsの納品書に連携し、納品書や請求書の作成・発送をMakeLeapsで行うといった流れです。」

3大選定ポイント



- ① kintoneとの連携において、自社の要望を実現できる唯一のクラウドサービスであったこと。
- ② MakeLeapsがPC未経験の社員でも扱うことができるほどシンプルで使いやすかったこと。
- ③ リコーが提供しているサービスという点で安心感があったこと（サポート面など）。

株式会社高知林業様のソリューション事例を、さらに詳しく、Webで。

<https://www.ricoh.co.jp/case/2209-kochi-ringyo/>

※kintone は、サイボウズ株式会社の登録商標または商標です。
※本チラシ記載の会社名および製品名は、それぞれ各社の商号、商標または登録商標です。

RICOH
imagine. change.

リコージャパン株式会社
東京都港区芝3-8-2 芝公園ファーストビル
〒105-8503

お問い合わせ・ご用命は

<https://www.ricoh.co.jp/service/makeleaps/>

MakeLeaps導入後の効果をお聞かせください。

林様「kintoneとの連携により、ワンクリックで簡単に納品書・請求書が作成できるので、手作業から解放されて助かっています。また発送方法も取引先の要望に合わせて『郵送代行』または『セキュア送信（電子送付）』を選択できてありがたいですね。請求業務に要する時間は従来の約1/3まで削減されています。月初は請求書作成と発送に追われていたのですが、現在では、請求業務と並行して他の優先すべき仕事にも時間を使えるようになりました。手書きでは、誤字がないか・転記間違いがないかなど、細かく確認する必要がありましたが、今は一度kintoneに入力すれば間違いなく同じ内容でMakeLeapsに反映されるので、書類のチェックや承認作業も簡略化できています。」

中平様「導入効果は請求作業の効率化に留まらず、ビジネス全体のスピードアップにもつながっています。外出先でもスマホやノートPCがあれば社内にいるのと同様の作業ができるのが嬉しいですね。例えば、出先で急にお客様から問合せがあった際も、その場ですぐに過去のデータを確認して商談を進めることが可能です。このレスポンスの速さは、会社にとって大きなアドバンテージになっていると思います。また経営者として、社内業務の場所的・時間的な制約から解放されたことで、売上につながる生産的な活動に時間を投資できるようになった点も、このようなIT投資の大きなメリットだと思います。さらに、気掛かりだった電子帳簿保存法やインボイス制度に関しても、対応できる体制を整えることができました。」

今回のIT導入に関して、社員の皆様には戸惑いはなかったでしょうか。

林様「実は今までほとんどPC自体を使ったことがなかったので、最初がクラウド化、アプリ、連携…と聞いた時は、とても不安になりました。でもその一方で、社会全体でデジタル化が進む中、手書きを続けることに取り残されているような感覚もありましたので、チャレンジしてみよう、と。実際に触ってみたいところ操作方法が分かりやすく、慣れるまで時間はかからなかったです。あの時、『ITが苦手だから』と諦めずチャレンジして良かったと感じており、最初に操作方法を覚えるひと手間以上の効果を実感しています。」

MakeLeaps導入を検討されている企業様へ一言お願いします。

中平様「これまでアナログな方法で請求業務を行っている企業にとって、IT化はハードルが高く見えるかもしれません。ただ、ITが苦手、何となく抵抗があるという理由で検討を止めてしまうのはもったいないと感じています。MakeLeapsはPC初心者の社員も使いこなせるほど操作しやすく、サポート体制も充実していますので、既存業務の改善に悩まれているなら、チャレンジしてみたいかがでしょうか。当社では、働き方を変えるほどのインパクトを生み出していますので、思い切って検討する価値があると思います。」

今後の展開についてお聞かせください。

中平様「修理・販売事業だけでなく、林業事業でもMakeLeapsの活用を検討中です。例えば、kintoneで丸太の製材会社様向けの販売管理とアプリを作れば、MakeLeapsとの連携はすぐにごできますので、スムーズに新しい業務フローに移行できると思います。MakeLeapsの活用範囲を広げていくことで、さらなる業務効率化や顧客対応の質・スピードの向上につなげていけたらと思っています。」