

請求管理クラウドサービス

MakeLeaps

お客様導入事例

つながる
薬局

急成長企業の請求業務をMakeLeapsで丸ごと効率化し、事業の成長をサポート。

請求書の作成・発送はもちろん、入金管理・回収まで、経理業務の効率的な運用を実現。

事業拡大に伴い請求書の発行件数が増えていく中でも、本業に集中できる体制を構築。

株式会社ファーマシフト 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：東京都港区虎ノ門1丁目1番18号 ヒューリック虎ノ門ビル8階
- 事業概要：2020年10月設立。LINE公式アカウントを活用したかかりつけ薬局化支援事業を展開。LINEで患者と薬局をつなぐ「つながる薬局」の導入店舗数は2,000以上、登録者数も40万人を超える。LINEを使った同様のサービスの中で、LINEの友だち登録者数はNo.1。（2022年9月現在、ファーマシフト様調べ）
- URL：https://psft.co.jp/

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
ファーマシフト
管理部長
成田 宗孝 様

株式会社ファーマシフト様は、LINEをプラットフォームとして、患者と薬局のコミュニケーションをサポートする「つながる薬局」サービスを展開されています。サービス開始からわずか1年半で導入店舗数は2,000以上、友だち登録者数は40万人を突破し、LINEを使った同様のサービスの中では友だち登録者数がNo.1となっています。（2022年9月現在、ファーマシフト様調べ）

2020年10月に設立となったファーマシフト様は、請求管理システムの導入にあたり、起業時は機能面・コスト面ともに小さく始めて、事業成長のスピードに合わせて順次拡大していくことを見越してMakeLeapsを導入されました。

そのイメージの通り、最初はMakeLeaps単体の利用でスタート。取引先の増加に合わせて、請求データの一括取り込み機能や口座振替機能を順次追加。現在は、請求書の作成から発送、請求後の入金管理・回収に至るまでデータがクラウド上で一元管理されています。また、口座振替による回収で営業担当の債権管理業務を削減するなど、事業成長が継続する中でも、本業に集中できる体制を構築されています。

導入前の課題

- ITサービスを提供する立場にある企業として、アナログで非効率な債権管理業務からは脱却する必要があった。
- 本業に集中するため、未入金の確認や督促などアナログな回収業務の改善が必要だった。
- 機能面、価格面ともに、小さく始めて徐々に拡張していくことができる請求システムを選定したかった。

導入後の効果

- ! 請求書の作成から発送、入金管理、回収に至る一連の業務をデジタル化し、効率的な業務フローを構築した。
- ! 入金情報の見える化や口座振替サービスの導入により、債権管理への意識の強化と業務効率化を実現した。
- ! MakeLeapsの活用により、事業成長に伴う請求件数の増加や業務の変化に対応することができた。



ファーマシフト様の事業概要を教えてください。

成田様「ファーマシフトは、全国に医薬品ネットワークを有し調剤薬局も展開する株式会社メディカルシステムネットワークと、企業のデジタルマーケティングを支援する株式会社デジタルホールディングスグループの株式会社リテイギが、デジタル時代の『新たな医薬プラットフォーム』を創造すべく、2020年10月に設立した合併会社です。デジタルの力で薬局をもっと身近な存在にしたい、薬剤師がもっと活躍できる世の中にしたいという思いのもと、かかりつけ薬局化支援事業として、LINEを活用した『つながる薬局』を展開しています。『つながる薬局』はLINEをプラットフォームとして、患者と薬局のコミュニケーションをサポートするサービスです。薬局への処方箋送信・服薬相談・お薬手帳の管理といった様々な機能をLINE上にて提供しています。新しいアプリをダウンロードする必要はなく、いつものLINEを使って患者と薬局がつながることで、ストレスのない『かかりつけ』の関係を構築することを支援しています。」

請求管理システムとして、なぜMakeLeapsを選ばれたのでしょうか。

成田様「機能やコストの面で、小さく始めて事業成長のスピードに合わせて必要な機能を追加していけるシステムを探していました。MakeLeapsなら、設立直後の少量の請求書にも、事業拡大後の大量の請求書にも同じシステムで対応できる、と。コスト面においても取引先数に応じた従量課金プランがあり、導入の初期費用がかからない点も魅力でした。」
経理ご担当者様「事業の立ち上げ当時、私は経理の経験がなかったので、操作の分かりやすさも重視した点です。様々なサービスを一通り試した中で、MakeLeapsは直感的に操作でき、画面表示が分かりやすいことが決め手の一つになりました。」

MakeLeapsを活用した請求業務の流れについておしえてください。

経理ご担当者様「主に『つながる薬局』導入店舗への月額利用料および初期導入費用の請求に、MakeLeapsを活用しています。流れとしては、まず社内のカスタマーサクセス担当から、請求担当に対して請求対象の店舗情報が共有されます。そのデータをもとに、請求担当にてGoogle スプレッドシートを使い請求データを作成。次に、MakeLeapsのインポート機能を使って請求データをMakeLeapsへ一括で取り込みます。その後、MakeLeapsにて請求書を作成し、明細書を添付の上、請求先に電子送付（セキュア送信）する、という流れです。また、口座振替機能により、請求後の入金確認・消込作業も非常にスムーズに行えています。」

MakeLeapsのデータインポート機能の使い勝手はいかがですか？

経理ご担当者様「Google スプレッドシートでまとめた請求データをMakeLeapsに取り込む際に、『カスタムCSVインポート※』機能を活用しています。MakeLeaps導入当初は請求データが多くなかったため、MakeLeapsに手作業で請求データを入力していました。その後、取引先数が増えたことで、MakeLeapsへの入力作業の負担が大きくなっていったため、『カスタムCSVインポート』の利用を開始しました。『カスタムCSVインポート』なら、作成したファイルのフォーマットを変換する必要なく、そのままMakeLeapsにインポートできるので、MakeLeapsへのデータ入力作業のスピード、精度が格段にアップしました。『つながる薬局』はサブスクリプションサービスですが、一部店舗に導入いただいていた薬局様が全店導入をしてくださった

り、新規薬局が開局するなどの要因により店舗数は毎月のように変化しますし、付随するサービスの利用状況によっても請求金額は変わります。こうした金額の微調整を以前は手作業でMakeLeapsに入力していたのですが、どうしても入力忘れや間違いが生じてしまいます。現在は、『カスタムCSVインポート』を使って請求データを確実にMakeLeapsへ取り込めるようになったので、このようなヒューマンエラーも解消されました。」

※『カスタムCSVインポート』はオプション機能となります。

口座振替連携サービスについても、導入の背景と効果を教えてください。

成田様「取引先数が増えていくにつれ、請求書発行だけでなく、入金確認や回収・督促業務にも相当な時間を要するようになっていました。回収方法が振込のみでは、未入金督促業務が負担になり、他の業務を圧迫してしまう懸念があったため、22年度より口座振替による回収をスタートしました。MakeLeapsの『口座振替連携サービス※』なら、振替データを自動で生成してくれますし、入金情報も自動で取り込むことができるので、請求と回収の両面で効率化が実現できています。」

※『口座振替連携サービス』はオプション機能となります。

振込に加え、口座振替を導入したことについて、お取引先様の反応はいかがですか？

成田様「既存の取引先に対して振込から口座振替への切り替え案内をしたところ、すぐに多くの取引先よりお申込みがありました。また新規取引先は、ほぼ100%最初から口座振替をご利用いただいています。取引先側の視点でも支払業務の効率化につながりますし、コストの面で、口座振替の手数料は振込手数料よりも廉価なので、その点も良かったのだと思います。当社としても、入金確認・回収・督促業務に要していた労力や時間を思うと、十分な費用対効果が生まれています。」

MakeLeaps導入により、期待通りの効果は生まれているのでしょうか？

成田様「はい。事業成長に伴い請求書の発行件数が増加していく中でも、請求業務の負担を最小限に抑え、優先すべき業務に集中できる体制を構築できました。それから、請求後の入金状況をMakeLeapsで分かりやすく可視化できることが、管理部内の債権管理への意識強化につながっています。また管理部のみならず、請求後の未入金情報を表示したMakeLeapsの画面を営業部門に共有しはじめたところ、営業担当者の債権管理への意識もより高まってきているように感じます。」

経理ご担当者様「正確で効率的な書類の管理ができることも、期待通りですね。取引先ごとにしっかりと記録を残せるので、いつ、誰が、どこへ、どんな書類を送ったのかすぐにわかりますし、請求書を再送する必要がある場合も、ワンクリックで簡単に再送できるので助かります。」

今後の活用について教えてください。

「業務効率化の範囲をさらに広げるため、MakeLeapsと、SalesforceやRPA、会計システムを連携させることを検討中です。『つながる薬局』サービスの導入店舗と登録者は増え続けていますので、さらなる事業拡大、企業成長に向けて、より効率的なシステム環境を構築していけたらと思っています。」

3大選定ポイント



- ①初期費用0円で小さく始めることができ、事業成長に合わせて後から必要な機能を追加できる点。
- ②経理の経験がなくても直感的に操作でき、新たな業務プロセスへの移行に苦労しなかった点。
- ③請求書の作成や発行に加え、請求後の入金管理、回収含め、一連の請求業務を丸ごと効率化できた点。

株式会社ファーマシフト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-psft/>

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

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

※「LINE」はLINE株式会社の商標または登録商標です。
※Google スプレッドシートは、Google LLCの商標です。
※Salesforceは、Salesforce.com, inc.の商標または登録商標です。
※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。

お問い合わせ・ご用命は