

なぜ、成長企業は 「請求業務効率化」を急いだのか？

サブスクリプション型ビジネスを
検討中の経営者、必見！



目次

■ 資料概要	P.01
■ トrendはサブスク！でも「請求業務」が悩みの種に…	P.02
■ サブスク型ビジネスの成長企業も課題を感じていた「請求業務」	P.03
■ サブスク型ビジネスにおける請求業務効率化に向けた4つのステップ	P.04-06
■ 成長企業が選択した、請求業務の「オートメーション」	P.07
■ 請求・集金・消込・催促をすべて自動化する「請求管理ロボ」	P.08
■ 成長企業も請求業務効率化に向けて「請求管理ロボ」を選択	P.09
■ お問い合わせ・会社概要	P.10



資料概要

＼サブスクリプションビジネスのメリット／

👑 継続的な売り上げとして試算できる

👑 ユーザーの利用状況等、様々なデータが取得できる

👑 新規ユーザーの導入障壁を下げられる

Merit

企業にこのようなメリットをもたらすとして、サブスクリプション型ビジネスを導入する企業が増えつつあります。そして、実際にサブスクリプション型ビジネスを導入して、短期間での成長を実現している企業も少なくありません。

一方、サブスクリプション型ビジネスで成長していく＝顧客数が増えていくなかで浮き彫りとなる課題があります。それが「請求業務の効率化」です。

そこで、本資料ではなぜサブスクリプション型ビジネスにおいて「請求業務の効率化」が課題となるのかを解説。そのうえで、請求業務の課題を乗り越えるための具体的なステップを紹介します。

サブスクリプション型ビジネスとは？

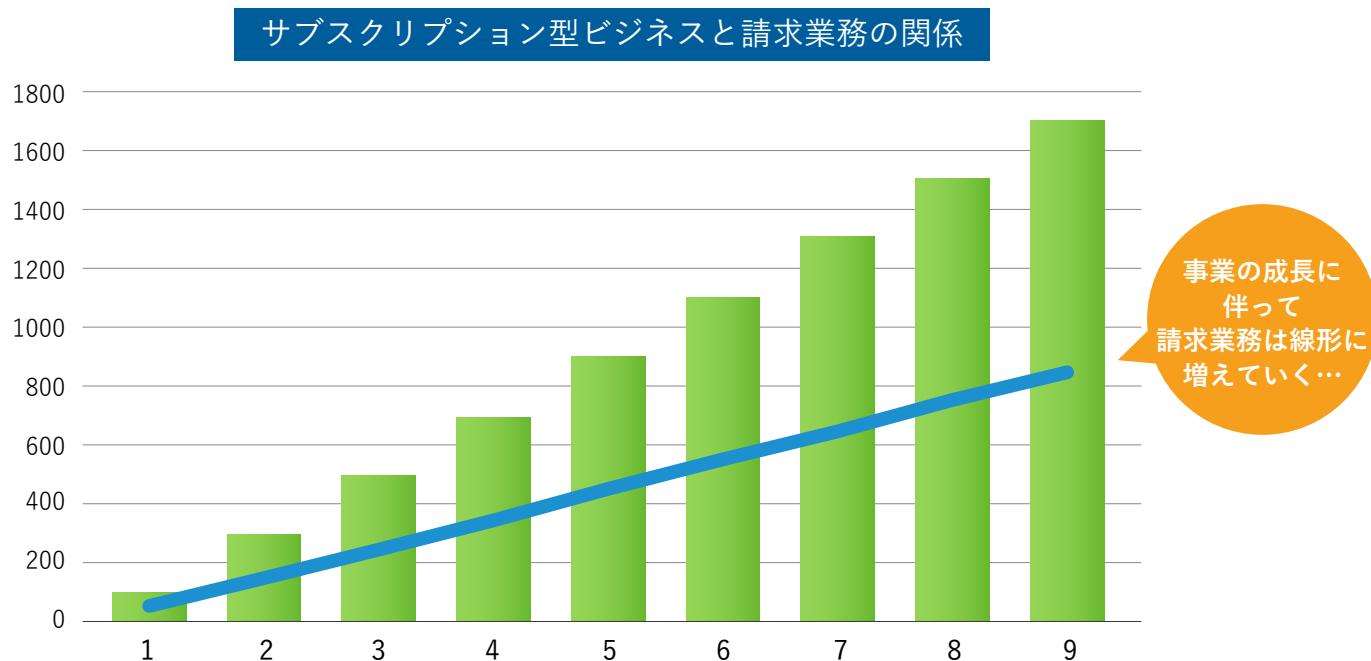
ユーザーが料金を支払うことで、一定期間サービスを受けられる仕組みのビジネス。「Subscription = 予約購読、年間購読」という言葉が示す通り、もともとは雑誌や新聞の定期購読のことを指していた。近年では、動画配信や住居シェアリングなど、定額課金のオンラインサービスが増加している。

トレンドはサブスク！でも「請求業務」が悩みの種に…

前ページで述べたように、サブスクリプション型ビジネスを導入することで、企業には様々なメリットがあります。その一方、請求業務という観点から見ると、デメリットも存在します。

いわゆる売り切り型ビジネスの場合、請求業務は原則として契約時点の1度のみです。しかし、例えば月額課金のサブスクリプション型ビジネスモデルの場合、契約者全員に請求書を発行したり、入金を確認したりといった業務が毎月発生することになります。

そのため、契約数が増えればそれだけ担当者にかかる請求業務の負担も大きくなります。とはいえ、請求業務の負担に比例して担当者を増やしていったのでは、そこにかかるコストも膨らみ続けてしまいます。



サブスク型ビジネスの成長企業も課題を感じていた「請求業務」

そして、実際にサブスクリプション型ビジネスで成長中の著名な企業は、請求業務について次のような課題を感じていました。



パーソルプロセス&
テクノロジー株式会社

採用管理・人材管理システムを月額課金制で展開



課題

低価格帯の月額料金で多くの顧客へのサービス展開するため、請求業務にかかる人件費が収益を圧迫する可能性があり、請求業務の効率化を急いでいた。



ベルフェイス株式会社

WEB会議システムを月額課金制で展開



課題

月額課金制の請求業務に対応するため請求管理システムを導入していたが、利用中のSFAとの連携ができず、結果として請求業務が煩雑になってしまっていた。



スマートニュース株式会社

ニュースアプリの広告配信サービスをCPC/CPM課金で展開



課題

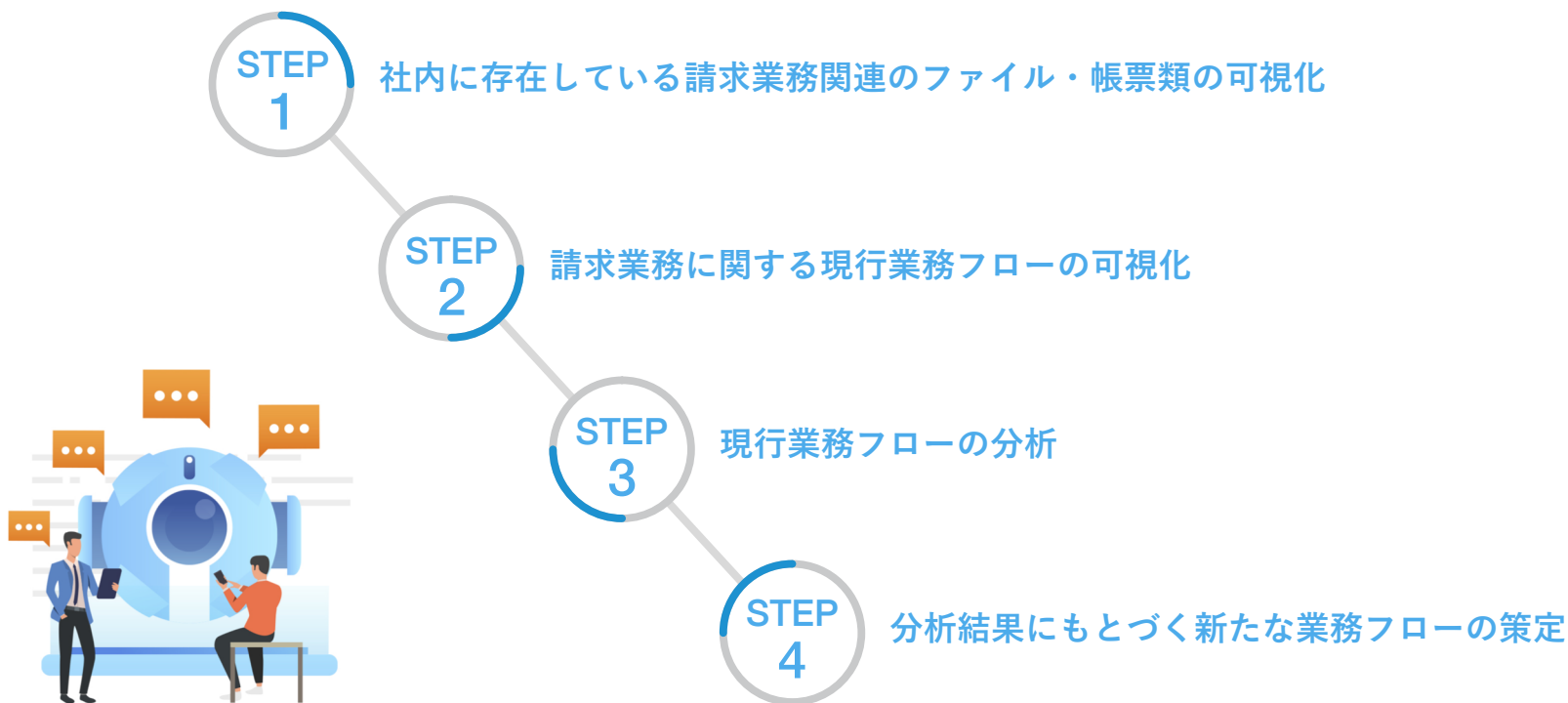
取引先件数の増加により、部門を跨いだ請求業務の管理が困難に。そのため、部門ごとに独立して管理できる請求管理システムの必要性を感じていた。

サブスク型ビジネスにおける請求業務効率化に向けた4つのステップ

このように、急成長を遂げている企業においても、ユーザー数の拡大に伴って「請求業務の効率化」という課題が浮き彫りになっていたことがわかります。このことから、サブスクリプション型ビジネスで成長を目指すうえでは、同時に請求業務の効率化も進めなければならないと言えます。

そこでここからは、実際に請求業務を効率化するために踏むべき4つのステップをご紹介します。

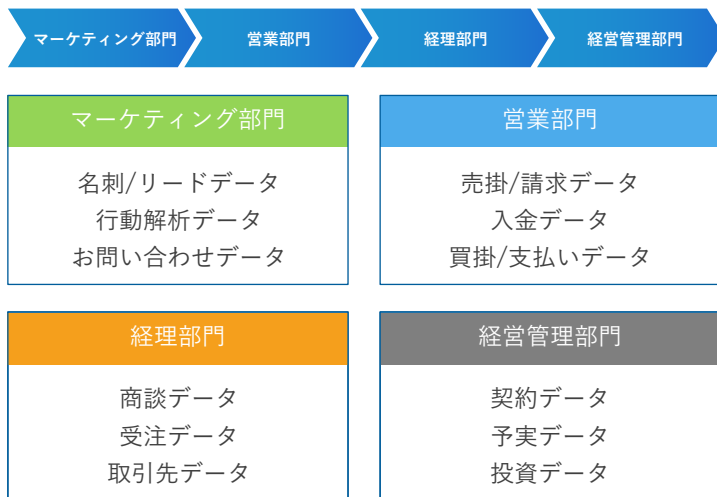
請求業務効率化に向けた4つのステップ



サブスク型ビジネスにおける請求業務効率化に向けた4つのステップ

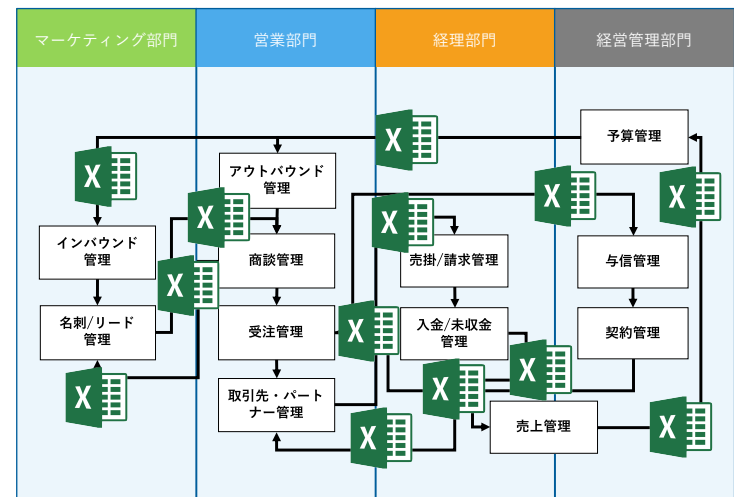
STEP 1 社内存在している請求業務関連のファイル・帳票類の可視化

請求業務に関連するファイルや帳簿は、マーケティング部、営業部、経理部、経営管理部など、様々な部門に点在しています。まず初めにこれらを洗い出し、「どの部署に、どのようなファイル・帳簿が存在するか」を可視化しましょう。



STEP 2 請求業務に関する現行業務フローの可視化

請求業務を効率化するには、現行業務において「どの担当者が、どのような処理をしているか」を把握した上で、分析・改善を進めていくことが欠かせません。そこで請求業務に関する現行業務フローを書き出し、可視化しましょう。



サブスク型ビジネスにおける請求業務効率化に向けた4つのステップ

STEP 3 現行業務フローの分析

STEP2で可視化した業務フローを活用し、「情報の二重入力や三重入力起きていないか」といった視点で分析を進めていきましょう。また、SFAやCRMを導入している企業の場合には「システム連携でムリ・ムダ・ムラが発生していないか」といった確認も欠かせません。



顧客の住所や担当者名、
部署名等が二重入力されていないか!?

STEP 4 分析結果にもとづく 新たな業務フローの策定

STEP3の分析結果にもとづき、統合・廃止できる業務フローや管理ファイル・帳簿などがいないか検討しましょう。そして、新たな業務フローを策定する際にはクラウドの活用など「請求業務の属人化・ブラックボックス化」が発生しないような仕組みが求められます。



属人化・ブラックボックス化が
発生しない仕組みづくりが重要

サブスク型ビジネスにおける請求業務効率化に向けた4つのステップ

前ページで紹介した4STEPによって請求業務の中で発生しているロスを洗い出し、社内で改善を進めることで請求業務の効率化が期待できます。

しかし、従来通りの「アナログ管理」のままでは「属人化・ブラックボックス化」から抜け出すことは困難で、サブスクリプション型ビジネス導入による管理業務の増加に対応することは難しいでしょう。そこで、冒頭（P4）で紹介した**成長企業が選択した手法が、請求業務の「オートメーション」**です。

具体的には、「請求」「集金」「消込」「催促」といった業務を自動化するクラウドサービスを導入することで、それぞれの工数を削減し、請求業務の効率化に成功しています。

こうしたクラウドサービスの中には、SFA（営業支援システム）やERP（統合基幹業務システム）、会計ソフト等とデータ連携できるものもあり、1ユーザーに対して様々な情報が紐づくサブスクリプション型ビジネスとも高い親和性を持っています。

請求業務の「オートメーション」のイメージ



成長企業が選択した、請求業務の「オートメーション」

そしてロボットペイメントでは、前ページで紹介した機能を全て併せ持ち、**請求業務のオートメーション化を実現するソリューションとして「請求管理ロボ」をご提供**しています。

「請求管理ロボ」は、「請求」「集金」「消込」「催促」の自動化はもちろん、リアルタイムに取引先別の売り上げや集計残高を集計し、見える化することも可能です。そのため、業務効率化だけでなく、経営分析や与信管理、営業評価など、様々な用途でご活用いただけます。

「請求管理ロボ」が実現できること



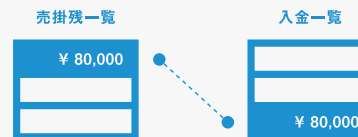
SFAとのAPI連携が可能で、
顧客情報や入金情報を統合管理



請求周期や請求回数を事前登録して
請求スケジュールをシステム管理



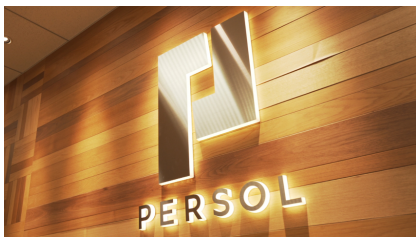
4つの決済手段を一元管理。
決済手段の変更や繰越対応もワンクリックで



金融機関からの入金データを自動取得し、
請求金額と自動照合

成長企業も請求業務効率化に向けて「請求管理ロボ」を選択

そして、実際に冒頭でご紹介した成長企業は「請求管理ロボ」によって請求業務の効率化を実現しました。



パーソルプロセス& テクノロジー株式会社



課題

低価格帯の月額料金で多くの顧客へのサービス展開するため、請求業務にかかる人件費が収益を圧迫する可能性があり、請求業務の効率化を急いでいた。



解決

「請求管理ロボ」を導入することで、請求書の印刷/捺印、郵送手配などの請求業務を効率化。顧客情報管理から請求書発送までのコストを7割削減。



ベルフェイス株式会社



課題

月額課金制の請求業務に対応するため請求管理システムを導入していたが、利用中のSFAとの連携ができず、結果として請求業務が煩雑になってしまっていた。



解決

「請求管理ロボ」とSFAを連携し、決済情報や請求先情報、明細情報の作成を完全自動化して請求業務を効率化。さらに収益可視化も実現。



SmartNews



課題

取引先件数の増加により、部門を跨いだ請求業務の管理が困難に。そのため、部門ごとに独立して管理できる請求管理システムの必要性を感じていた。



解決

「請求管理ロボ」の柔軟な管理権限機能により、部門ごとに独立した請求業務の管理が可能に。同時に別部門からの「見える化」も実現。

お問い合わせ・会社概要

本資料をお読みいただき、「請求管理ロボ」についてご興味をお持ちになった方は、ぜひ下記よりお気軽お問い合わせください。

 **03-5469-5780**

受付時間 ▶ 9:00 ~ 18:00 (土・日・祝を除く)

 **sales@robotpayment.co.jp**

 **<https://www.robotpayment.co.jp/contact/>**



会 社 名	株式会社 ROBOT PAYMENT
所 在 地	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6-19-20 第15荒井ビル4F
設 立	2000年10月 (平成12年10月)
代表取締役	清久 健也
事 業 内 容	ファイナンシャルクラウド事業 ペイメント事業
資 本 金	100百万円