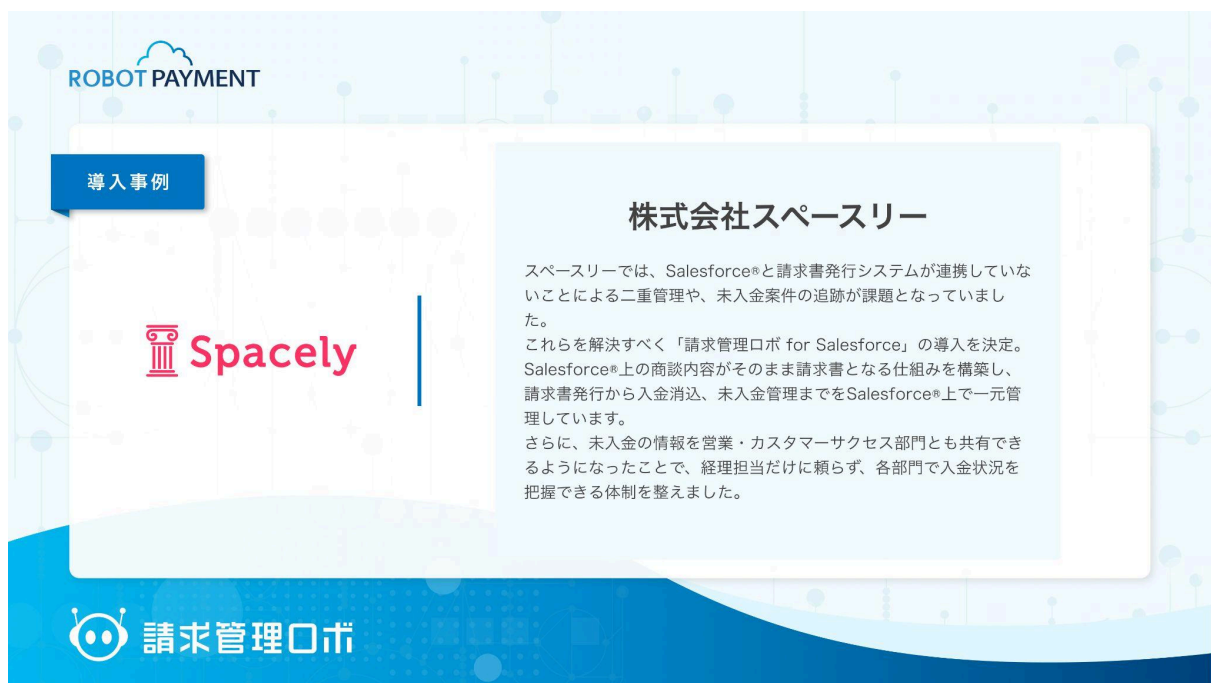


株式会社スペースリーが「請求管理ロボ for Salesforce」を導入し、未入金案件を約75%削減

Salesforce®上で請求と入金状況を一元管理。請求書発行・データ突合の作業時間を約半分に短縮し、経理の人員を増やさずに取引数の増加に対応

企業のお金の流れを円滑にし、新たな価値創造を促進する株式会社ROBOT PAYMENT（本社：東京都渋谷区、代表取締役執行役員CEO：清久 健也、証券コード：4374、以下「ROBOT PAYMENT」）は、「請求管理ロボ for Salesforce」を導入した株式会社スペースリー（本社：東京都渋谷区、代表取締役CEO：森田 博和、以下「スペースリー」）の導入事例を公開したことをお知らせいたします。



The infographic features a light blue background with a network of dots and lines. At the top left is the ROBOT PAYMENT logo. A blue button labeled '導入事例' (Introduction Case) is positioned above the Spacely logo, which consists of a red classical building icon and the word 'Spacely' in red. To the right, a white box with a blue border contains the title '株式会社スペースリー' and a detailed text block. At the bottom left, there is a blue bar with a white robot head icon and the text '請求管理ロボ'.

導入事例

株式会社スペースリー

スペースリーでは、Salesforce®と請求書発行システムが連携していないことによる二重管理や、未入金案件の追跡が課題となっていました。

これらを解決すべく「請求管理ロボ for Salesforce」の導入を決定。Salesforce®上の商談内容がそのまま請求書となる仕組みを構築し、請求書発行から入金消込、未入金管理までをSalesforce®上で一元管理しています。

さらに、未入金の情報を営業・カスタマーサクセス部門とも共有できるようになったことで、経理担当だけに頼らず、各部門で入金状況を把握できる体制を整えました。

 請求管理ロボ

請求・債権管理システム「請求管理ロボ」

「請求管理ロボ」は、請求書発行だけではなく決済・債権管理を付加した「請求業務負荷を約80%削減」する請求管理システムです。これまで手作業で行っていた、請求・集金・消込・催促といった請求業務や債権管理をすべて自動化し、経理の業務負荷・債権リスクを減らします。クレジットカード決済・口座振替・銀行振込など、豊富な決済手段を低い手数料でラインアップしており、顧客数・請求件数の急激な増加へ対応することで企業の競争力を高めます。

請求管理ロボ: <https://www.robotpayment.co.jp/service/mikata/>

請求管理ロボ for Salesforce: <https://www.robotpayment.co.jp/service/mikata/appexchange/>

概要

スペーススリーでは、Salesforce®と当時の請求書発行システムが連携しておらず、CSVデータのエクспортやスプレッドシートへの入力など、手作業による二重管理が発生していました。経理3名のうち2名が請求書発行を担い、新規契約分(月20件)の発行に2~3時間、Salesforce®のデータとの突合にさらに約1時間を要する状況。手作業によるチェックには限界があり、未入金案件は最も多い時期で120件を超えるまでに膨らんでいたといいます。

そこで、営業・カスタマーサクセス部門も取引先の入金状況を把握できる体制づくりを目指し、「請求管理ロボ for Salesforce」への切り替えを決定。現在は、Salesforce®上の商談内容がそのまま請求書となる仕組みで運用されています。

株式会社スペーススリーについて

スペーススリーは、VRコンテンツを手軽に制作・編集・活用できる空間データ活用プラットフォーム「スペーススリー」を開発・提供する企業です。不動産・住宅事業者を中心に、観光やギャラリー展示、製造業など幅広い業種で活用が進んでいます。

コーポレートサイト: <https://spacely.co.jp/>

「請求管理ロボ for Salesforce」導入背景

1. **Salesforce®上で請求と取引先の活動履歴を一元管理できる**
Salesforce®の取引先ページを開くだけで、支払状況や「誰がいつ電話をしたか」「ToDoの期限が切れていないか」といった活動履歴をその場で確認できます。経理担当に限らず、営業・カスタマーサクセス部門も入金状況をすぐに把握できる点を評価いただき、実現したい体制に最も近いサービスとして選ばれました。
2. **インストールするだけで導入でき、APIを組まずに切り替えられる**
比較検討した他サービスは、特定のオブジェクトからしか連携できず、API連携の構築も必要な仕様。一方「請求管理ロボ」はインストールするだけで導入でき、オブジェクト・項目のコピーや追加も可能です。Flow Builderを使った連携にも対応しているため、APIを組まずに手軽に切り替えられる点も、選定のポイントとなりました。
3. **取引先1社に対して複数の請求先を設定できる**
事業部ごと、契約種別ごと、代理店経由など、請求先が複数に分かれるスペーススリーの業務形態にも適しています。

「請求管理ロボ for Salesforce」導入後の効果

1. 未入金案件を約**120件**から約**30件**へ、約**75%**削減
未入金が発生するとSalesforce®上でToDoが自動作成される設定とし、カンバン方式で案件を可視化。金額や期日をもとに優先順位をつけ、担当者に割り振る運用を行っています。
2. 請求書発行・データ突合の作業時間を月**3～4時間**から月**1～2時間**へ、約半分に短縮
Salesforce®の商談内容がそのまま請求書になるため、データ突合作業そのものが不要に。対応件数が月20件から月20～30件に増える中での短縮です。
3. 入金消込の大半を自動化し、個別対応に集中できる体制に
会計システムと連携した自動消込を活用し、クレジットカード決済分を含む消込業務の大半を自動化。複数店舗分が同一の口座名義で振り込まれる取引先など、個別対応が必要なケースに時間をかけられるようになっていきます。
4. 商談と請求の連動により、解約漏れを防ぎ部署間連携も改善
商談をもとに請求書が作成されるため、商談と決済額の食い違いがなくなり、解約漏れや登録漏れも構造的に起こらなくなりました。さらに、未入金情報がSalesforce®の取引先画面に即時表示されることで、営業・カスタマーサクセス部門が面談や電話の際に入金を促せるように。経理の人員を増やすことなく、取引数の増加に対応できる体制が整っています。

導入事例の詳細

導入事例の詳細は、以下のURLよりご確認ください。

<https://www.robotpayment.co.jp/service/mikata/case-studies/spacely.html>

その他、以下URLに請求管理ロボの導入事例をラインアップしています。

<https://www.robotpayment.co.jp/service/mikata/case-studies/>

株式会社ROBOT PAYMENT 会社概要

社名	: 株式会社ROBOT PAYMENT (東証グロース:4374)
所在地	: 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
代表	: 代表取締役執行役員CEO 清久 健也
企業サイト	: https://www.robotpayment.co.jp/
サービス一覧	: https://www.robotpayment.co.jp/service/

▼メールマガジン・LINE公式アカウントで各種情報を配信しています

メールマガジン

- ・すべての適時開示・PR情報をリアルタイムにお知らせ
- ・登録はこちら: <https://www.magicalir.net/4374/mail/>

LINE公式アカウント

- ・主要ニュースリリース(解説コメント付き)、イベント案内・セミナー出演のお知らせ等
- ・IR担当者とチャットで質問・お問い合わせのやりとり

・登録はこちら: <https://lin.ee/keiczv9>

【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社ROBOT PAYMENT

担当者: IR室 鈴木

mail: ir@robotpayment.co.jp