

ラクス
代表取締役社長

中村崇則

TOP INTERVIEW

日本を元気に、クラウドサービスで企業の業務改善を徹底支援

2000年設立のラクスは、「問い合わせメール対応の共有・管理」「交通費・経費精算」など、企業内の業務効率化を図るソフトウェア開発で急成長している。利便性を追求した機能のほか、クラウドによって低コストで導入できる点が業種を問わず多くの企業のニーズをつかんでいる。「日本企業を強くする」という目標が原動力だ。

(敬称略／聞き手は 日経BP社 執行役員 浅見直樹)

**かゆいところに手が届き、すぐに使えるソフト提供
クラウドでコスト抑制のメリットも**

— 御社は2000年の設立ですが、企業向けのクラウドサービスを手掛けるようになったきっかけを教えてください。

私自身は大学を卒業後、1996年にNTTに入社しましたが、小さな組織で自分たちの力を試してみたいと、同期の仲間とビジネスを始めたのが創業のきっかけです。

私の中には「システムを利用して企業の無駄な作業をなくすことで、その時間をもっと有効に活用できないか」という考えが常にありました。

しかし、多くの企業、とりわけ中小企業にとって、システムやソフトウェア開発を一から行うのはかなりのコスト負担になります。そこで、クラウド型のシステムでサービスを提供すればお役に立てるのではないかと思い、多様なソフトウェアの開発に着手しました。



Profile

なかむら たかのり ◆ 1973年生まれ。神戸大学卒業後、NTTに入社。97年にメーリングリストの会社を起業。2000年に会社を楽天へ売却し、ラクスの前身であるアイティーブーストを設立。設立以降12年連続で増収を達成するなど成長を続け、2011年には米国に子会社を設立。

Company Data

2000年設立。大企業で使われているようなIT技術を主に中小企業向けに提供。顧客数はクラウド(ASP)事業で9000社、レンタルサーバー事業で2万社の合計約2万9000社に上る。同社を成長の波に乗せた「メールディーラー」は、5年連続売り上げトップシェア*となっている。*ソースポッド発行「国内メール共有管理市場分析レポート2012」より

— 御社を一躍有名にしたのが「メールディーラー」ですね。

「メールディーラー」はECショップなどで顧客からの問い合わせメールの対応状況を共有・管理するシステムです。きちんとしたマーケティングによって製品化したというよりも、私たちが抱えていた問題を解決するために生まれた製品です。

というのも、当社では社外から問い合わせメールが毎日100～200通来ていました。しかし、複数の担当者がPCメーカーで作業していたのでは、誰がどのような対応をしたのかを把握することはできません。「一般の企業でも困っているはず」という予想が的中し、日本のメール対応のあり方を変えるヒット商品となりました。

このほか、様々な製品をクラウドで提供し、顧客は延べ2万9000社となりました。そして2009年に販売を開始し、現在最も販売数が伸びているのが、交通費・経費精算システムの「楽楽精算」です。

**交通費・経費精算業務を効率化する「楽楽精算」
ニーズを汲んだソフト開発で日本企業の成長に貢献**

— 「楽楽精算」も業務効率化に貢献する製品なのですね。

「メールディーラー」はECショップやコールセンターなどメールで顧客対応を行う企業の効率化にとどまらず、「楽楽精算」はすべての企業に必ず発生する経費精算業務において、無駄な作業を限りなくゼロにするものです。

企業の経理担当者を対象とした調査によると、いまだに紙やExcelで経費精算をしている企業は約80%に上ります。例えば社員が交通費を精算する場合、外出先や駅名を思い出して交通費を調べ、用紙に記入したりExcelに入力したりします。それを上司に承認してもらい、経理部門でのチェックを経て精算完了するというのが一般的なワークフローです。これらをWebブラウザから簡単に行えるようにするのが「楽楽精算」です。

乗換案内ソフトを内蔵しているので、検索した経路を利用してそのまま申請することができます。また、SuicaやPASMOなどにも対応しており、ICカードリーダーでピッと読み取るだけで申請することもできます。勘定科目や税区分などの自動仕訳、振り込みデータの作成のほか、各企業が運用している会計システムにも連携します。



— 導入した企業ではどのような効果が出ていますか。

導入企業は社員が数十人から1000人を超える企業まで様々です。企業が成長して社員が多くなると、それに比例して経理担当も増やさなければなりません。導入すればそれを抑えることができます。ある企業では、ワークフローが大幅に短縮できたことで申請時間が3分の1になったそうです。また「楽楽精算」の導入によって経費精算の運用自体を変えたことで、5人体制で行っていた作業が2人でできるようになった企業もあります。社員200人余りの当社も同様です。経理部門は現在4人ですが、「楽楽精算」を導入しなければ2人ほど増員しなければならなかったと思います。

経費管理の効率化を突き詰めた「楽楽精算」の販売は、昨年度の約2倍のペースと好調で、市場ニーズが高まっているのを感じます。現在約200社2万人にご利用いただいておりますが、「無駄な単純作業ゼロ」を目指し、もっと多くの企業に導入していただくのが目標です。

— 現場に目を落とすとニーズがたくさんあるわけですね。

どの企業でも生産性を上げるために懸命に努力しています。利益を生まない業務に人員と時間を割くのであれば、営業や生産活動に回した方がいいに決まっています。無駄な業務はシステム導入で効率化し、コアビジネスに自分たちのエネルギーを費やしていくべきだと思います。今後も、ニーズを深く掘り下げ、エッジの利いたかゆいところに手が届くソフトウェアを開発することで、業務効率化という側面から日本企業の成長を支え、当社も一緒に成長していきたいと考えています。

取材を終えて

所有から利用へ——ITに対する考え方が大きく変わってきました。これまでの経営者は、IT資産を自前で持ちたがる傾向がありました。カスタマイズのITはコストが高くつくうえ、納期に時間がかかります。自前主義を捨ててクラウドサービスを駆使することが、変化の激しい時代を生き抜く経営術となります。

◆お問い合わせ



株式会社ラクス

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-33-8
サウスゲート新宿ビル3F
www.rakus.co.jp