

ヴェルク株式会社は「クラウド型業務・経営管理システム」である「board」を展開されている会社です。「board」はベンチャー経営者自らが、自身の業務を最小化し、バックオフィス業務・経営管理を最大限効率化することを目指して設計・開発した業務・経営支援システム。システム開発会社が KOBIT を導入された理由について今回はお話を伺いました。

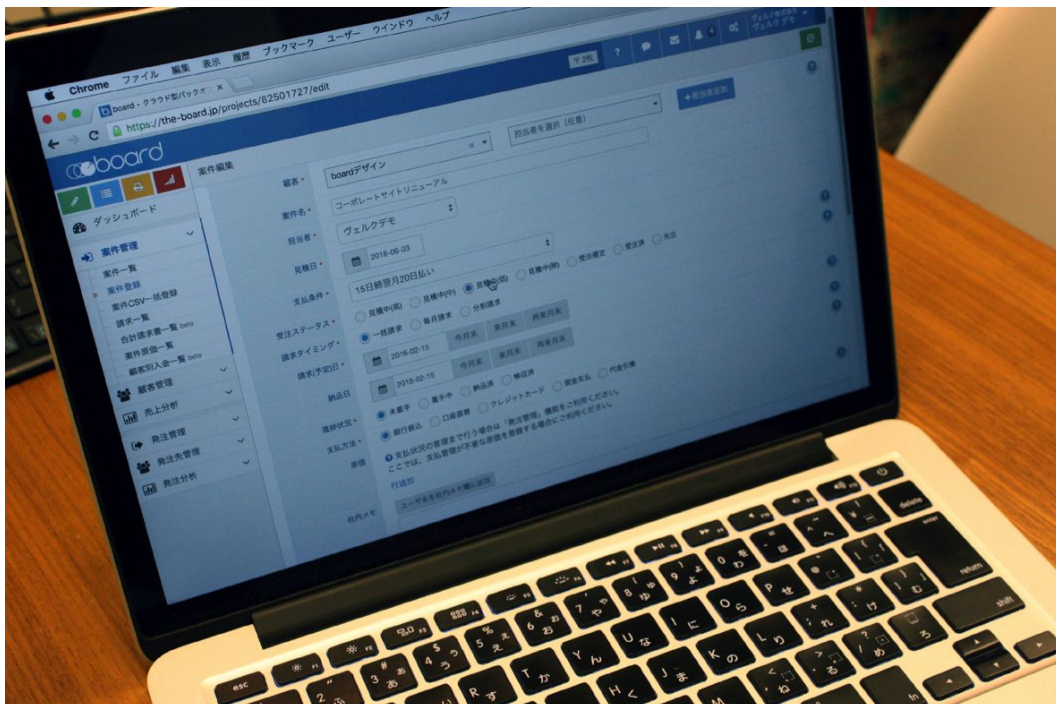
Q.ヴェルグ様で展開されているクラウドサービス「board」の説明を頂いてもいいでしょうか？

見積書・請求書の作成、受発注・支払い管理・経営管理分析が出来るようなサービスになっています。board は経営の周辺を助けてくれる「業務経営管理」システムです。

私が会社を経営していく上で面倒だったことを全部出来るようにした、というサービスだと思ってください。

例えば、バックオフィス業務や経営状況の把握はやらなきゃいけないとは思っているけど、すぐに売上が上がらないものって後回しになってしまう経営者が多いと思うんですね。でもあとまわしにすると、ツケがまわってきます。例えば、決算の時しか数

字見ない経営者は実はキャッシュフローで見ると、すごく危ない経営をしていたりします。会計は過去。経営は未来を見据えるのが大事。経営者が未来を見据えることに特化出来るようにサービスを作っています。



例えば、board は請求書のみを作成するのではなく、初めに見積書を登録するような仕組みになっています。これは売上見込みの集計をするためです。確度が高いか低いかによって将来予測、なども出来るようになっていきます。

Q.board でやっていきたいことを教えてください。

私は前職でも大手企業の基幹システムを作っていましたが、それから比べると、中小企業向けの業務システムはまだまだ改善の余地が多いと感じています。中小企業の経営者がもっと、本業に集中出来るような環境を作っていきたいですね。

Q.KOBIT に関心のある方は“改善”に興味がある方も多いのですが、御社でされている改善についても教えてもらえますか？

改善については面白い体験をしました。ある時にお客様から「軸を組み合わせるピボット分析を出来るようにしてほしい。」という要望を受けたことがあるのですが、しばらく経ったあとで「今あるので十分だと分かった！」という連絡が来たんですね。



みんな試行錯誤しながら経営をしているのですが、どの項目を見るべきか、という基準がハッキリするのが非常に重要です。

頭がいい人たちは色々やりたいと考えます。ですが、「やれる方がいい」とは思いますが「実際にはなくてもいいものがほとんど」です。

やはり肌感覚で必要なものはこれだ、と言う設計思想みたいなのが一番大事だと思っています。何でも出来るようにする改善ではなく、具体的な利用シーンを掘り下げた改善が重要と考えています。

Q.KOBIT を使ってみて率直な感想はいかがでしたか？

楽だなあというのが一番大きいですね。WEB 系の仕事をメインでやっていないので、Google Analytics を見るのが私の本来の仕事ではないんですよ。最近 Google Analytics をずっと見続けてきたので、見方はわかってきたものの、Google Analytics を見るのは正直面倒だったんです。いい感じにパッとまとまったものを見るのは、とっても楽です。

Q. 「いい感じにパッとまとまっている」というのはどこで感じましたか？

そもそも、KOBIT のレポート構成自体が必要な情報になっているのが嬉しいです。

KOBIT から提供されるレポートの構成のまとめ方自体が、改善に向けた道しるべになっている。通常であれば、自分で分析対象を決めるところからはじめないといけな

いのに対して、これを見ておけばいいというところを教えてくれる感じがします。

Google Analytics の分析が本業の人は細かい部分も見たくなるのだと思いますが、

「提案してくれている」感じがするのが嬉しかったですね。

個人的には KOBIT はまさに必要なものをしっかりとレポートで届けてくれるなあと感じています。さきほど board の件で「実際には必要のない機能」について話しましたが、KOBIT はこういう風に改善すると良い、というレールを敷いてくれるサービスだと思います。

board が経営をしていく上でのレールだとすれば、KOBIT が WEB 改善をしていく上でのレールなのではないかと思ったりします。

Q.逆に KOBIT を使っていて悪いところはありませんか？

例えば、地域の分析とかは board には関係がないだろうなとは思いました。そのた

め、サイトの特性に応じて、この辺りが変わってくると面白いと思いました。

また、アクセス数の多い参照元の中で出現してくるリファラースпамも分析対象から

除外しておいてくれたら嬉しいなと思います。除外フィルターみたいなものがあると、

より完成度が高まっていくのではないかと、と思いました。

Q.受け取ったレポートの活かし方はどのようにされていますか？



まずは（経営者である）自分が見ています。この後、やりたいこととしては社内共有ツールとしての活用ですね。弊社はエンジニアがほとんどなのですが、「Google Analytics を見ておいてね」と指示するのは範囲が広すぎて厳しいものがあります。しかし、「KOBIT 見ておいてね」はやりやすい。教育的な入り口としても効果的だと思っています。言ってみれば「ゆるい共有」ですね。それが出来ると、ニーズに即した開発が出来たり、改善効率が上がるのではないかと、と思っています。

経営課題の 1 つとして、Google Analytics を見ないとマーケティングと開発が分断されてしまうというものがありました。しかし、Google Analytics での共有までは敷居が高い。そこで KOBIT を使った「ゆるい共有」をすることでその課題を解決出来るといいなと思います。

Q.KOBIT を使うべきか、迷っている方がいると思いますが、その方にメッセージがあれば教えてください。

まずは、やってみないと分からない部分もあると思います。レポートをまず見てみるといいのではないのでしょうか。WEB 担当者から考えると Google Analytics を理解し

ていくのは本業ではないという方も多いでしょう。レポートを見ることで、「Google Analytics を理解するところ」をスキップ出来るはずです。何をしなくてはいけないか、というところではなく、「本業や施策を実行すること」に時間を割けるようになるのは良いことですよね。

取材協力

[請求書作成、見積書、発注書発行、販売管理・クラウド業務効率化ソフト - board](#)

[ヴェルク株式会社](#)