



「Re.Ra.Ku」300店舗を支える仕組みの再構築。 稟議・請求・支払いシステムの一元管理による内部統制の強化

健康予防管理分野から医療支援分野まで一貫して提供できる“ヘルスケア総合会社”を目指し、リラクゼーションスタジオ「Re.Ra.Ku®」をはじめとしたサービスを提供するメディロムグループ。積極的な企業買収や新規事業の展開により急成長を続ける同社は2020年12月、日本企業としては21年ぶりとなる米国NASDAQ市場への上場を果たしました。日本から世界のマーケットへの挑戦と並行し、内部統制の強化に取り組む同社に対し、当行よりバクラクシリーズをご紹介させていただきました。今回は、同社のグループ全体が抱えていたバックオフィスの課題や、取り組みの流れと今後の展望について、担当者の皆さまにお話を伺いました。

メディロムグループ

業種 : サービス業
社員数 : 443名

【お話を伺った方】

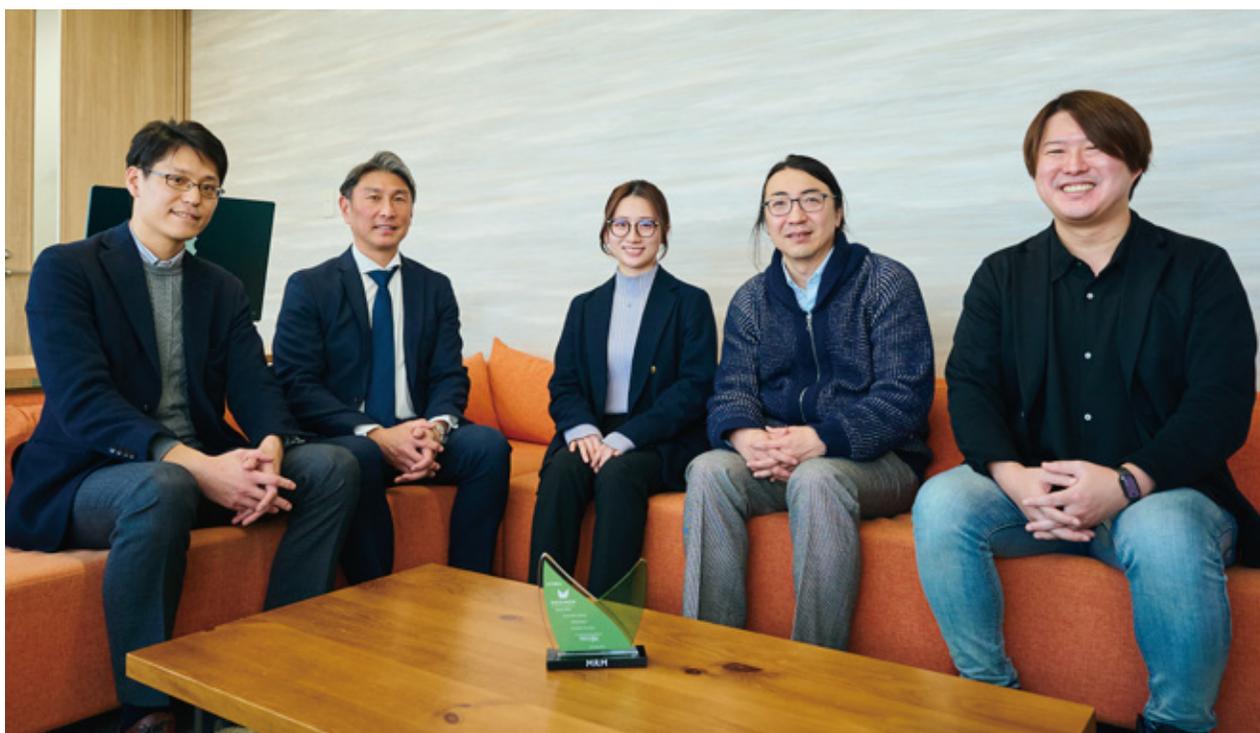
MEDIROM MOTHER Labs COO 大平兼士さま | メディロム・シェアードサービス
トレジャラー バックオフィス部門ゼネラルマネージャー/CFA協会認定証券アナリスト
町田章さま | MEDIROM MOTHER Labs COOアシスタント 七尾桜子さま | 株式会社三菱UFJ銀行 池袋支店 支店長 永積 賢一

課題

- ・ 請求書原本と申請・支払の紐付けがシステムでできていなかった
- ・ 支払い漏れや二重で支払われていないかをチェックする仕組みがなかった

決め手

- ・ 請求書原本と申請・支払の紐付けが一つのシステムで完結できる
- ・ 同一の請求書を誤って複数回処理しようとした際に二重処理を防止するアラート機能が備わっており、二重振込リスクを抑止可能
- ・ 複数の関連会社を抱える企業の導入実績が豊富だったこと



左から株式会社三菱UFJ銀行 野崎、永積、メディロムグループ 七尾さま、町田さま、大平さま

すでにツールを導入していたものの、 グループの内部統制に課題を感じて乗り換えを検討

ー バクラクシリーズ導入以前の経理業務について お聞かせください。

大平さま:グループ全体で毎月発生する稟議・請求の件数はおよそ400件以上です。リラクゼーションスタジオ「Re.Ra.Ku」を新規出店する際の敷金・礼金の支払いや、マッサージオイル、アロマといった店舗用の消耗品購入費、採用媒体への支払いなどが大半を占めています。一方で、弊社が発行する請求書は毎月200件前後です。主にフランチャイズオーナーの皆様への請求や、子会社である株式会社MEDIROM MOTHER Labsの取引先への請求が大半です。



COO大平兼士さま

メディロムグループは2024年12月現在、8つの関連会社を抱えており、グループ全体でツールを導入する以前は関連会社ごとに請求書処理のシステムが違っており、当然、業務フローもバラバラでした。そこで、内部統制を強化する目的で、当時バクラクシリーズとは別のワークフロー・請求書管理ツールを導入しました。

ー バクラクシリーズ導入以前の経理で抱えていた 課題をお聞かせください。

町田さま:米国NASDAQ市場へ上場してすぐに表面化した大きな課題が、稟議と請求・支払いがシステムの紐づけられていなかったことでした。加えて、支払い漏れや二重で支払われていないかをチェックする仕組みを確立することも課題の1つでした。しかし、この課題は、バクラクシリーズとは別のワークフロー・請求書管理ツールを導入しても解決できなかったのです。サービス運営会社に問い合わせたのですが、具体的なサポートを受けることはできませんでした。

稟議と請求、支払いの紐づけ以外にも様々な課題がありました。たとえば、検索機能が弱かったため、稟議申請の備



トレジャーバックオフィス部門ゼネラルマネージャ/CFA協会認定証券アナリスト 町田 章 さま

考欄に検索用のキーワードとして、申請者が所属している関連会社名や費用を付ける先の関連会社名をあえて記載するなど、マンパワーでなんとか解決している状況だったのです。他にも、承認者のIDや承認の管理が不十分で警告表示もなかったために二重払いを防ぐことができない、といった課題がありました。

お客様の課題をヒアリングし、課題解決に最適と判断したバクラクシリーズを紹介

ー 以前に抱えていた課題や、ツールへの乗り換えについて当行へご相談いただいたきっかけをお聞かせください。

町田さま：稟議と請求を効率化する新しいツールを導入しなければならないと考えてはいたものの、内部統制の強化やグループ全体のDX、そして企業の買収など、様々な業務を並行して抱えているため、なかなか着手できない状況が続いていました。

そうした悩みを、普段からお付き合いしている三菱UFJ銀行の担当の方に相談したところ、弊社の課題解決に最適とのことで、バクラクシリーズをご紹介いただきました。

永積：メディロムさまは急成長されているが故に、本社の方々は本当にお忙しいことと思います。ヒューマンエラーを起こさずに事業を安定して継続していくためには、バックオフィス業務を効率化するツールは必要不可欠です。しかし、すでに慣れている業務を一部でも変えることはリソースがかかりますし、なかなかきっかけを掴むことも簡単ではありません。

そこで、今回稟議や請求などの効率化に加えて、業務毎に必要なツールを柔軟に組み合わせることも可能なバクラクシリーズをご案内させていただき、さらにスムーズにご検討が進むようLayerX社の

担当の方をご紹介させていただきました。LayerX社の担当の方もケイパビリティがとても高く、当行からの声がけに迅速かつ丁寧にご対応いただいたと記憶しています。

大平さま：バクラクシリーズは展示会やメディアなどでサービス名自体は耳にしていたものの、具体的なつながりがなかったため、サービスを検討するきっかけが有りませんでした。そのようなタイミングで、三菱UFJ銀行さまにバクラクシリーズのご紹介をいただいたことで、スムーズに導入を検討し始めることができました。LayerX社の担当の方には既存サービスとの違いやバクラクシリーズの強み、弊社のような複数の関連会社を抱える企業の導入実績があること、そして私たちが抱えていた課題を解決できることをご説明いただき、正式に導入を決定しました。



株式会社三菱UFJ銀行 池袋支店 支店長 永積 賢一

請求書の受け取りと発行、ワークフローをバクラク化。 手厚いサポートと使いやすさが魅力

— バクラクシリーズの導入はどのように進行了したか。また、本導入後の予定をお聞かせください。

町田さま:初回打ち合わせでは、現状のシステム運用の課題と経理業務やワークフロー全体の理想像をヒアリングいただきました。その後、打ち合わせを重ねた結果、バクラク請求書受取、バクラク申請の導入を決定しました。

これにより請求書原本と申請・支払の紐付けがバクラク上でできるようになり、取引先への支払いフロー全体を管理することができるようになります。また、請求書原本と申請・支払/会計データが1画面で左右表示されることで、PCモニター1つで作業可能になり更に効率化ができます。

加えて弊社からの請求書発行もバクラクに置き換えました。導入にあたっては週次で定例会を実施いただき、手厚く

サポートいただいています。予定通りPoCが完了すれば、2025年1月から新しいシステムでの経理業務がスタートする予定です。正式なツール導入後、紙の帳票が残っている業務のペーパーレス化と、関連会社全体のシステム統一化を進めていきます。

永積:当行からバクラクシリーズをご紹介した他のお客さまからは、使いやすさの面で高く評価いただいています。そのため、既存ツールからの乗り換えに対しても、好意的に捉えていただけるケースが多いです。また、請求書の受け取りや発行、経費精算など、業務別にサービスが切り分けられており、必要なサービスに応じて最適なコストで導入可能であるため、財務や経理の決裁者の方から理解も得られやすいという特徴があります。

バックオフィスの効率化で 浮いたリソースを事業の成長へ投資していき、さらなる成長を

— 今後の展望をお聞かせください。

大平さま:今後、さらに新規事業の立ち上げを加速させていくためにも、経理業務に割くリソースを最小限に抑え、余裕が生まれたリソースを新しいチャレンジへ投資していきたいと考えています。リラクゼーションスタジオの運営だけに留まらず、アプリケーションやシステムの開発、提供といった新

規事業の立ち上げ・成長のスピードを上げていくため、バクラクシリーズといったツールをしっかりと活用していきたいと思えます。

町田さま:新規事業と同様に、企業買収によるメディロムグ

ループの拡大・成長にも力を入れていきます。企業買収の場合、基本的には買収側の管理部門に売却側があわせていくことになります。そのため、バックオフィスのDXによって企業買収の準備を整えていくことも、今後取り組んでいきたい重要なミッションです。また、三菱UFJ銀行の担当の方からも、バックオフィスのDX支援に注力していると聞いており、今後も引き続き弊社をご支援いただけると嬉しいですね。



プロジェクトを担当されている皆さま