



freee株式会社

所在地：
東京都品川区西五反田2-8-1
五反田ファーストビル 9F

URL：
<https://www.freee.co.jp>

主な事業：
「スモールビジネスを、世界の主役に。」
というミッションを掲げ、
会計と人事労務を中心にした
クラウドサービスを提供

freee株式会社

ツールが分断されず、 契約書送付までの手間が最小限。 業務フローの次のアクションが明確に。

クラウド型の会計サービスと人事労務サービスを提供し、急成長を続けているfreee株式会社。中小企業のバックオフィス、ミドルオフィスを支えるクラウドサービスの運営を担う同社では、数多くの他社製クラウドサービスも使いこなしている。そのなかでも重要な屋台骨となっているのが、Salesforceとそこにシームレスに統合された「クラウドサイン Salesforce版」。すでに複数の電子契約サービスを利用していた同社が、新たに「クラウドサイン Salesforce版」を導入した理由を伺った。



(左から) パートナー事業本部 澤 悠詩様、プロダクト戦略&パートナー事業本部 平井康真様
パートナー&ミッドユーザー事業本部 事業企画チーム マネージャ 坪井亜美様

手間なしに電子契約 サービスを導入でき、 リーガル面でも安心

freeeは、「スモールビジネスを、世界の主役に。」というミッションを掲げ、会計と人事労務のクラウドサービスを軸に展開している。300名以下規模の中小企業をメインターゲットとし、クラウド会計サービス「freee」の登録事業者数はすでに100万件を突破。中小企業にお

けるクラウド会計ソフトのシェアではNo.1を獲得している。

2018年5月には、「freee オープンプラットフォーム」戦略も発表した。「freeeと世の中のさまざまなアプリケーションをつなぐことで、お客様のビジネスの成長を支援する、使いやすい環境を実現できれば」と事業企画を担当する坪井氏は説明する。

freeeでは、クラウドサービスを自ら開発し、社内においてもそれ以外のさまざまなクラウドサービスを創業当初から活用している。クラウド型の電子契約サービスについても「クラウ

使用サービス

CLOUDSIGN
Salesforce版

ドサイン Salesforce版」が初めてではない。2017年以降、2種類の電子契約サービスを導入し、自社の業務のさまざまな場面で活用してきた。ところが、使い続けるうちに不満も出てきた。契約アカウント数の多い企業向けの契約書兼見積書を送付する際、Salesforceとの連携が困難だったり、複数の細かなツールを使い分けたりする必要もあって、手間の増大とそれに伴うミスが頻発するようになったのだという。

ちょうど2018年半ば、クレジットカード決済に加えて振込による支払方法を選ぶ企業も増えたことから、確実な見積り管理のために「Zuora CPQ」を本格的に活用し始めた。それを機に「Salesforce上で、企業向けの見積書とサービス利用申込書の作成・送付まで一気通貫でやる」という方針が固まり、改めて最適な電子契約サービスを探すことに。そこで白羽の矢が立ったのが、Salesforceと統合する「クラウドサイン Salesforce版」だった。

Salesforceとの連携にあたり、新たな作り込みの必要なしに素早く電子契約を導入できるのが「クラウドサイン Salesforce版」を選んだ理由の1つだったと坪井氏。他の電子契約サービスでは「そもそもSalesforceと連携できなかったり、全く別のソフトを介さないと連携できなかったりする」のも課題だった。一方のクラウドサインは、正しい電子契約では必須とされる「認定タイムスタンプ」にも対応し、「リーガルの面でも安心」なのが利点だったとも語る。



パートナー&ミッドユーザー事業本部
事業企画チーム マネージャ

坪井亜美氏

最も把握しにくい契約管理が ダッシュボードで容易に

「クラウドサイン Salesforce版」の導入による一番メリットが「営業事務を担当するスタッフの手間の削減でした」と語るのは、同社プロダクト戦略&パートナー事業本部の坪井氏。「書類の送付準備を行う画面から内容確認してPDFを出力する画面まで、基本的にはSalesforceの1つの画面内で遷移して、そのまますぐにお客様に送信できる」とし、「これまでのようにツールが分断されないのが、送付までの手間が最小限になりました」と話す。

また、顧客に送付して、署名された契約書として戻ってきた後の管理が効率的になったのもメリットだという。「納品や請求に移る際に、きちんと契約が完了しているかいないかというのは特に重要で、一番管理が難しいところ」と言い、それまではメールで戻ってきた署名済みの契約書を見て、契約が完了したかどうかを判断するというアナログ手順でしのいでいた。Gmail上で工夫して管理しようとしていたものの、効率化にも限界があった。

「クラウドサイン Salesforce版」を導入してからは、Salesforce上でリアルタイムに契約ステータスを確認できるようになり、「スタッフが次のアクションにスムーズに移れるようになったのは、かなり大きなポイント」と強調する。「契約から納品までのフローのなかで、次に何をすべきかがダッシュボードで把握できるので、迷うことがありませ

ん」とも付け加える。

また、坪井氏は「契約書はできれば商談ごとにひもづけて管理したいんです。今は契約書兼見積書が、Salesforce内で“商談”ごとに添付された状態になっているので、後から見返しやすい。契約更新で元の契約内容を確認する際に、ツールをあちこち行ったり来たりして探し回ることもなくなりました」と打ち明ける。

契約書は一般的に、正式な書類としてフィックスするまでに何回も修正のやりとりが発生するもの。そのため、同社パートナー事業本部の澤氏によると、以前は「契約後しばらくすると、当時の担当者が異動していて、10枚ある契約書PDFのどれが最新かすぐにはわからない」状態になったこともあるという。「クラウドサイン Salesforce版では常に最新版が更新されるので、間違いがない」のも、Salesforceとクラウドサインが統合されていることのメリットと言えるだろう。

業務フローがスムーズになったことで、契約完了までのリードタイムは「以前と比べても1〜2日は短縮できていると思います」と坪井氏。「紙の契約書を製本して郵送していた頃に比べれば、3〜4営業日は短くなっているはず。実際の送付に関わる作業を考えると、時間短縮の効果は計り知れない」とメリットを実感している。



急激な成長を後押しするツールとして さらなる進化に期待

最後に、「クラウドサイン Salesforce版」に対する要望を聞くと、平井氏は「三者間契約などの際に、今は複数の署名ができない。クラウドサイン本体は対応しているので、Salesforce版でも可能になれば」と期待を寄せる。

坪井氏も、Salesforce版にはない「契約書の一括送信機能」の実装を要望として挙げ、澤氏は「一括リマインド機能」があると便利そう、と話した。過去、既存の顧客と新たな内容で契約し直す必要があった

際に、数百件分を一気に送信し、契約を結び直さなければならなかったためだ。将来的に法律改正やサービス内容の拡充があった際には、そうした一括送信や一括リマインドのような機能は重宝することになるだろう、とバージョンアップへの期待を語った。

澤氏はクラウドサインSalesforce版についてこうまとめている。「電子契約のコストがトータルで上がったとしても、Salesforceの導入企業は、クラウドサイン Salesforce版を使う価値はある」と言い切る。平井氏も「SalesforceをCRMとしてきちんと活用していくなら、管理業務が間違いなく楽になるのでクラウドサインは導入した方がいい」と断言する。今後もSalesforceとクラウドサインが、同社の成長を少なからず後押ししていくことは間違いのない。

※ この事例は、2019年8月時点のものです。