

株式会社エルテス



株式会社エルテス

所在地：
東京都千代田区主な事業：
リスク検知に特化したビッグデータ解析
によるソリューションの提供URL：
<https://eltes.co.jp/>

重視したのは「Salesforceとの親和性」。 1週間以上かかるものもあった契約締結期間を、 直近平均1.5日まで短縮



導入背景

SNSの普及で情報発信が手軽になった反面、それまでになかった新たな問題も生まれている。何げなく発言した内容が曲解されて伝わり、不特定多数から意見が殺到するいわゆる「炎上」、他者の不正確な発言によって社会的評価が失墜したりする「誹謗中傷」や「風評被害」といったネット上のリスクは拡大傾向にあり、誰もがいつそんな状況下におかれても不思議ではない。

株式会社エルテスは、企業にとって致命的な問題になりかねないそうしたトラブルを解決・防止する、さまざまなサービスを提供している。AI技術や24時間365日の有人監視など独自の方法で対策する一方で、警備会社のM&Aを進めるなど、セキュリティ分野のDXを推進している。そのなかで社内業務のデジタル化を進め、Salesforce上での一貫したワークフローを実現すべく「クラウドサイン Salesforce版」で契約業務の電子化も果たした。

業務を効率化するため「Salesforceとの連携」を重視

事業が拡大していくにつれ、エルテスにとって課題になってきたことの1つが契約業務におけるさまざまなコストである。同社が提供するサービスの利用などに紙の契約書・申込書を用いていたことから、印刷代、郵送代はもちろんのこと、発送作業の手間といった人的コストもかさむようになっていた。

2019年末頃から、その削減のために電子契約サービスの導入を検討していたが、新型コロナウイルスと緊急事態宣言がその検討を後押しした。同社においても在宅勤務が推奨されることになったのだ。契約書類の発送作業に加えて、相手先から返送されてきた書類の確認や保管など、オフィスでしかこなせない業務が滞る可能性が高まり、「直ちに社内業務のデジタル化を成し遂げる必要があった」と同社法務グループの安田裕貴氏は振り返る。

そこで検討したのが、弁護士ドットコムが提供する電子契約サービス「クラウドサイン」である。「クラ

使用サービス

クラウドサイン Salesforce版

クラウドサインがあれば、出社を控えなければいけない状況下でも契約業務を完結できる」と考え、「これはもうやるべきでしょう」と導入を推し進めたのだ。

ただし、セキュリティ業界のDXを推進する企業として、社内業務の改善においても最大限の業務効率化を図りたい。そうでなければ本当の意味でもDXを実現することは不可能だ。同社ですでにSalesforceを導入していたこともあり、一貫性のあるワークフローを構築するためにもSalesforceと連携できるツールは不可欠である。そう考えて選択したのが「クラウドサイン Salesforce版」だった。

取引先に電子契約を受け入れてもらうためにも知名度の高さは重要

「クラウドサイン Salesforce版」は、クラウド型電子契約サービスであるクラウドサインの機能をSalesforce上から利用できるサービスだ。SalesforceにPDF化した契約書類をアップロードし、契約書を送信したい相手を選択。相手方にはメールで通知が届き、承認されれば契約締結が完了する。商談のワークフローのなかに契約プロセスに必要な作業を埋め込むことにより、ミスや漏れを防ぐことができるうえ、押印や印紙が不要になるといった利点もある。

「Salesforceを導入していた当社としては、Salesforceとの親和性の高さが決め手になった」と明かす安田氏。Salesforceに案件情報を登録するときに契約をひもづけて、それを発射台としてクラウドサインで契約書を送信することができるうえ、情報がしっかりひもづき証跡を残せる点も重要なポイントだったという。

契約書を受け取る側の手続きは通常のクラウドサインと全く変わらないため、利用経験のあるユーザーであれば承認手順などで戸惑うこともない。クラウドサインは国内シェアがトップクラスの電子契約サービスでもあり、そうした「普及率の高さ」も「クラウドサイン Salesforce版」を選んだ一因になった。安田氏は「電子契約を推進していくにあたっては取引先の了承も不可欠で、普及率の高いサービスであればそのハードルが下がる可能性もある」と語る。

システム面で頼りになったテラスカイのサポート

導入過程では弁護士ドットコムが提供する導入コンサルティングを利用。弁護士ドットコムが提供している豊富な資料によって、社内外に対して必要十分な説明を行えたこと、社内説明会を数回実施したことが、全社的に電子契約や業務の変化について理解を深めることにつながった。

一方、システム面においてはテラスカイの手厚いサポートも大きな助けになったという。安田氏によれば、「このボタンを押して、こういう画面に遷移して、ここに添付ファイルをドロップして、こうやって送信する」といったような細かな操作手順まで間違いなく把握できるようなア

ドバイスなど、打ち合わせの段階から細かくサポートしてもらえたとのこと。さらには「テスト環境であるサンドボックスを用意してもらい、当社の要望にも柔軟に対応していただきました」と同社法務グループの大塚美紅氏は振り返る。

現在は同社サービスの利用前に締結する基本契約書や、秘密保持契約書、業務委託契約書のほか、契約書以外のサービス申込書や検収書、契約書内容の変更にかかわる通知書で「クラウドサイン Salesforce版」を活用している。営業部門が最初に契約書、申込書などの送付依頼申請を行い、それに応じて安田氏、大塚氏の法務グループが「クラウドサイン Salesforce版」を通じて相手方に送信するという流れだ。

そのなかでは、「Salesforceを普段から活用している営業担当者が、従来の紙書類のときの手順から新たな作業を増やすことなく、Salesforce上で契約依頼の申請を完結させられるようにした」という工夫も。可能な限り以前と同様、もしくは違和感のないフローにすることで、営業担当者に負担をかけないようにする。そうした配慮も、電子契約を全社にスムーズに広げていくうえでは重要だと安田氏は考えた。

契約の進捗が可視化され、コストメリットも実感

「クラウドサイン Salesforce版」で契約書を電子化したことで、書類の印刷・製本や郵送の手間が省けているのに加え、最後の契約書データの保管も自動化。紙の契約書のときは「スキャンしてPDF化し、Salesforceにアップロードする」という手間がかかっていたのに対し、「クラウドサイン Salesforce版」の導入後はその手間がかからず、ミスすることもなくなった。

さらに、紙の契約書では「いつ送付して、いつ相手方から戻ってきた」というようなステータスがすぐには分からないので、営業担当者と法務グループ間で共有するスプレッドシートでステータスを管理しつつ、Salesforce上でもステータスが即座に分かるため、進捗に関する不安が軽減されている。

紙の契約書を希望する取引先も少なくないため、電子化できているのは全体のまだ半分程度である。それでも「契約書に貼る印紙代、郵送代の削減という目に見える経済的なメリットを享受できています」と安田氏。締結完了までの時間も、以前は1週間かかることも珍しくなかったのが、電子化によって直近平均約1.5日にまで短縮した。「いずれまた出社を控えなければならぬ状況になったとしても、契約業務を滞りなく進められる環境を整えられた」と胸を張る。

現在のところ、従来の業務との兼ね合いやシステム開発の都合上ワークフローが分断されているところがあるため、近い将来、契約業務などを「契約書の審査・締結・保管を一気通貫でできるようなシステムにしていきたい」ともくろむ安田氏。「クラウドサイン Salesforce版」の導入が、一気通貫のワークフローを実現させるためのヒントとなったことは間違いのない。