

## さんぎょうい株式会社



さんぎょうい株式会社  
SANGYOUI INC.

さんぎょうい株式会社

所在地:  
東京都新宿区

- 主な事業:
- 労働安全衛生法規業務の受託と運営
  - 産業医選任(嘱託・専属)と産業医サポート業務
  - 安全衛生委員会の運営サポート
  - 企業内の安全衛生・過重労働対策・メンタルヘルス対策等のデザインと運営
  - 労働基準監督署への対応(各種報告・監査・勧告・指導)
  - 両立支援・健康経営・ダイバーシティ等の体制構築・ソリューション提供

URL:  
<https://www.sangyoui.co.jp/>

## 業務のデジタル化やDXに向け、 契約の電子化を推進。 社内にツールを浸透させ、 契約に関する工数削減に成功



### 導入背景

長年にわたり紙書類を使ったアナログな手法で業務を回してきた企業にとって、電子化で紙をなくすデジタル化やDX(デジタルトランスフォーメーション)の動きは、簡単に受け入れることは難しく、どうしても身構えてしまうものである。圧倒的なメリットや、効率化に向けた大きなモチベーション、会社全体の改革意識が伴わなければ、電子化はなかなか進まない。

さんぎょうい株式会社も、以前はアナログな業務があらゆるところに存在していた。しかし、わずか1年の間にSalesforceを導入し、立て続けに社内のデジタル化を進め、さらに契約業務の省力化を目指して電子契約ツール「クラウドサイン Salesforce版」の利用も開始した。変化のきっかけはなんだったのか、さらにはアナログに慣れた社員の意識改革をどのように進めていったのか、話を伺った。

### 勤怠も経費精算も契約書もアナログ管理

一定規模以上の企業は、労働安全衛生法に基づき、従業員の安全や健康の確保などを目的に、産業医を1名以上選任する義務がある。そうした産業医の紹介も含め、企業それぞれで異なる事情を考慮したうえで、労働安全衛生体制確立についてあらゆる確度からサポートを行っているのが、『さんぎょうい株式会社』だ。

使用サービス

クラウドサイン  
Salesforce 版



さんぎょうい株式会社  
戦略企画室 室長

山田和正 氏

最近では、コロナ禍で多くの企業がテレワークを進めている。その影響により、社員のメンタル面のケアが必要になるケースも増えてきたことから、同社が果たすべき役割はますます大きくなってきている。2021年9月時点で、クライアント企業数は700社以上、所属している産業医の人数も700名近くにおよぶ。企業のコンプライアンス遵守や、快適な職場環境の重要性に対する意識の高まりも背景に、同社の業績は拡大している。

そんな中、同社が抱えていた課題の1つが、手作業によるアナログな社内業務が蔓延していたことだ。勤怠管理、経費精算、請求書、給与明細、クライアント管理から契約書にいたるまで、すべてが紙書類やスプレッドシートなどでまかなわれていたという。2020年1月に入社した戦略企画室の山田氏は、こうした社内の状況に危機感を覚え、前職の経験も活かしてデジタル化を進めていった。

まずは、移行ハードルが低い勤怠管理と経費精算を電子化。Salesforceの導入も進めていく中で、次に検討の俎上に上がったのが、数多くのクライアントや産業医と交わっている契約書の電子化だった。「契約の更新、変更などは頻回に発生していて、大変な工数がかかっていた」と振り返る山田氏。しかし、すでに活用し始めていたSalesforceとの連携も考えると、電子契約ツールを単体導入するだけではかえって業務が煩雑になってしまう恐れもあった。

## 使いやすさを重視して 「クラウドサイン Salesforce版」を選定

そこで選択したのが、Salesforceとの密な連携が可能な「クラウドサイン Salesforce版」だ。業務の効率化を目指すうえでは、社内システムはSalesforceに統一したい。そのためには、契約書の締結から管理まで、Salesforceですべてカバーできることが大前提となる。また、クライアントに国内企業が多く、産業医の年齢層が一般的に高いことを考慮すると、日本語の管理画面やマニュアルを利用できることも重要だ。このような要望を満たす最適なツールは、「クラウドサイン Salesforce版」しかないという判断だった。

山田氏が前職で利用していた他の電子契約ツールと比較して、「クラウドサイン Salesforce版」は「システム自体の見やすさ、使いやすさという点で優れていると感じた」ことも決め手となった。アナログな業務が長年続いていたこともあって、こうしたITツールに対する社員自身のリテラシーは決して高くないため、誰でも活用できる使いやすさも大きなポイントになったという。

しかし、いくら使いやすいとはいえ、社員全員がすぐに電子契約ツールを使いこなせるようになるわけではない。契約相手となるクライアントや産業医も同様だ。山田氏は経験上、新しいツールの導入においては「詳しく説明すればよいわけではない」とも考えていた。

たとえば契約相手に対しては、「電子契約とは何か」を説明することは当然として、「弁護士ドットコムやテラスカイが用意したマニュアルを活用したり、クライアントへ送るメール文面の作成・送付方法を教えたりすることで、必要最小限の説明に抑えた」と同氏。気にする人も多いセキュリティについては、クラウドサインが厳格な金融機関でも採用されているサービスであるため、説得力は十分だ。

一方、社内向けには、3回に分けて約40名の社員全員に「最低限の説明」を行った。そのうえで各部門のマネージャーとは、電子契約の実績報告と、利用拡大の方法について定期的に話し合う機会を設け、導入の目的や意義の再確認を行うなどして意識付けを欠かさない。「業務を効率化するためには、パソコンやITツールをフルに活用していかなければならない。なぜそうする必要があるのか、背景やメリットをいろんな場面で繰り返し伝えている」と山田氏。「たとえば会社としての内部統制の強化、今後データとして活かしていくための情報蓄積といったように、自分たちのメリットにもなる目的があることを意識してもらうことが重要」と語る。

## 業務への影響を抑えるため、 使える機能を少しずつ解放

新しいツールを導入し、運用していく中では、現場の仕事の進め方とのずれが生じてくることもある。電子化によって手間を減らせるところ

もあれば、それまでアナログな方法で過不足なくこなせていた部分が、かえって複雑な手順になるケースもゼロではないからだ。そうした現場からの意見・要望と、システムで対応できることとの狭間で、絶妙なバランス調整を行って現実的な運用に落とし込む部分を引き受けているのが、同じ戦略企画室で主にシステム運用を担当している比嘉氏だ。

たとえばSalesforce上で管理している取引先の情報を、社内の担当営業スタッフにひもづけて、「クラウドサイン Salesforce版」で契約書を作成・送付するときに、簡単に宛先の設定ができるようにする。こういったカスタマイズに関しても、「どういう形でフローを構築していくのがベストなのか、現場の意見を吸い上げながら進めていかなければならない」と比嘉氏は語る。

「テラスカイからは、電子契約のフローをSalesforce上で適切な形で実装できるよう、カスタマイズの方法に関して直接の打合せや電話でのフォローアップなど、何度もきめ細かなサポートを受けることができた」と明かすが、現場の実情に即した省力化、効率化の実現には、システム担当として少なくない重圧がのしかかる。それでも、業務への影響を最小限に抑えられるように毎月少しずつ使える機能を解放している。地道ながらも着実な展開手法で、デジタル化を一歩一歩進めているところだ。

現段階で「クラウドサイン Salesforce版」を適用しているのは、クライアントや産業医との秘密保持契約、業務委託契約、雇用契約などである。山田氏の考えでは、「クライアントに対しては7~8割、産業医の方に対しては5割程度の電子化が進む」と想定している。「紙の契約書だと、相手に原本を送付したのか、相手から原本が返却されているのかどうか分からなかったが、クラウドサイン Salesforce版なら画面を見ればステータスをすぐに確認でき、締結の履歴も追える。相手側にとっても、省力化や印紙代を省けるといったメリットがあるのは大きい」と太鼓判を押す。

クラウドサービスであるため、当然ながら社外からのアクセスも可能だ。特に昨今のテレワーク下では、リモートから契約の処理状況や内容を確認でき、契約書の押印や発送のために出社する必要がないという利便性の高さも実感している。

### 新型コロナウイルスワクチンの職域接種などにも 電子契約ツールを活用へ

今後は同社が社外向けに実施している研修や、サービスの申込書などに利用することを検討しているほか、クライアントなどから受け付けている新型コロナウイルスワクチンの職域接種の申込み、あるいは毎

年行っているインフルエンザの予防接種申込みにも、「クラウドサイン Salesforce版」を活用していく計画だ。

デジタル化を強力に推進する山田氏と、同氏を補佐する比嘉氏の2人のタッグによって、同社の電子化が一気に進んだことは確かだろう。しかしそれ以上に、「従業員の健康」という観点から最適な仕事環境を企業に提案している同社としては、そこに説得力を持たせるという意味でもデジタル化は避けられなかった。

「当社はクライアントと伴走する形で、そのクライアントの特色や状況に応じた、効率と実効性を両立した労働安全衛生体制の構築をサポートしている。翻って、自社の業務においても適切なところに適切なリソースを割けているのか、という観点も大事で、デジタル化によってそれを実現できればクライアントに対するさらなる価値提供にもつなげられる。より効率的な社内体制を構築し、クライアントの事業成長に寄与していく。そういう意味でもデジタル化やDXを一層進めていかなければならない」と山田氏は決意を新たにした。



さんぎょうい株式会社  
戦略企画室

比嘉脩人氏