



シューペルブリアン株式会社

シューペルブリアン株式会社

所在地：
広島県広島市中区主な事業：
人材派遣業、人材紹介業、介護事業従業員数：
520名（2022年1月31日時点）URL：
<https://spb-nc.jp/>

シューペルブリアン株式会社

クラウドサインSalesforce版が 人材派遣会社のDX推進の力に。 契約書の9割を電子化し、 手間・コストを大幅削減



特定の業界・業種に偏らず幅広い人材の派遣、紹介を行う人材サービス事業を主軸に、介護事業なども展開しているシューペルブリアン。広島県で創業して20年、地域に住む人材や企業に寄り添って困りごとを解決してきた。独自の退職金積み立て制度や派遣スタッフの資格取得支援制度など、ユニークな福利厚生を整備しているのも特徴だ。

電子契約になじみのない人材派遣業界で電子化を軌道に乗せるまでにはどんな工夫があり、結果的にどんな成果が得られたのか、人材サービス事業部 拠点長 宗久昌明氏、マーケティング担当 亀井隆幸氏に話を伺った。

法改正が電子契約サービス導入の後押しに。SDGsも意識

—はじめに、電子契約サービスの導入にいたった経緯を教えてください—

宗久氏:2021年1月から労働者派遣法の改正により、スタッフの派遣先となるクライアント企業様との間で結ぶ労働者派遣契約の電子化が可能になったんです。そこから本格的に検討を始め、2021年6月から電子契約の運用を開始しました。

亀井氏:当時は管理部門にSalesforceが浸透しておらず、表計算ソフトでデータを管理しているような状態でした。法改正をきっかけに、なんとかして管理部門の業務もSalesforceの中に落とし込んでいけるか、と検討していたのですが、契約の電子化であれば取り組みやすいのではないか、という考えに至りました。

使用サービス

**クラウドサイン
Salesforce 版**

——紙で契約していたときにはどんな課題がありましたか

宗久氏:紙の契約書を営業担当者が直接お届けに上がっていたり、郵送していたりして、人的にも通信費的にもコストがかかっていた。また、会社としてSDGsに取り組んでいることもあって、紙を減らして資源や環境の保護に貢献したいという想いもありました。

Salesforceとの連携も考えれば クラウドサインは割安

——他の電子契約サービスとは比較されましたか また、そのうえでクラウドサイン Salesforce版を 選ばれた理由を教えてください

亀井氏:他の電子契約サービスも検討していて、人材派遣業との相性や価格の面で魅力的なツールもありました。ただ、無料トライアルをしてみると、スムーズに運用するのに必要な機能が不足していることや、Salesforceとは別のシステムを使うことが現場にとってかなりのストレスになることが分かりました。「これは定着しないかも」と感じたんです。そこでSalesforceの担当の方に相談して、クラウドサイン Salesforce版を紹介していただきました。国産のツールで、弁護士ドットコムという国内の法律にも詳しい信頼のおける企業が運営元であることから、「クラウドサインなら間違いないだろう」と。最初は料金が少し高いかもと思っていましたが、Salesforceと連携して生産性を向上できるのであれば、むしろ安いなと思いましたね。

現場の業務を理解し、現場の視点で 導入方法を検討

——導入を進めていくうえで、苦労されたところや 工夫されたところはありますか

亀井氏:私自身は現場で契約業務やクライアント企業との折衝をするような立場ではありませんが、導入を推進する立場上、まずは私自身がその便利さを実感できるよう試しつつ環境を整えていくよう工夫しました。現場の業務を理解して、どういう流れでクラウドサイン Salesforce版を使っていくのがいいのか、というところに焦点を合わせました。その結果、意外と早く社内浸透が進んだように思います。

宗久氏:クライアント企業様のなかには、使い方や電子化に対して漠然とした不安がある方もいらっしゃったようで、そういった方に対しては営業担当者が個別に説明を行いました。でも、実際に使ってみればほとんどの企業様が難しく感じないだろうという予感もありましたし、実際に使っていただいた結果、やはり問題なく移行できましたね。



シューペルブリアン株式会社
人材サービス事業部 拠点長

宗久昌明 氏

——導入時や運用初期テラスカイのサポートは いかがでしたか

亀井氏:初期設定で処理がうまくできないとき、何度かテラスカイに問い合わせをしました。利用開始後は便利さもすぐに実感できて、「これはめちゃくちゃ効率的にできるね」とみんなで話していました。また、「あらかじめ、電子契約の法的根拠などを押さえた情報をクライアント企業様にお知らせしておきたい」という思いがあって、いい資料がないかテラスカイに相談しました。結果、弁護士ドットコムが公開している情報をもとに、私が求めていた情報のみを抜粋したものをすぐに送っていただけたので、安心してクライアント企業様に展開できました。人材派遣業である私たちの目線になって、噛み砕いた形で資料を整えていただけたのは、すごくありがたかったですね。

契約書の9割以上を電子化。過去の契約書を すぐに探せることもメリット

——クラウドサイン Salesforce版を導入したことによる 効果はありましたか？

亀井氏:封入作業や郵送の手間、コストは、間違いなく削減できています。クラウドサインからメールで届くレポートによると、紙契約では1件

当たり730円(人件費・郵送費・その他諸経費を含む)かかっていた試算になっていました。半年間で1,300件ほど契約書を送信したので、1カ月あたり15万円ほどのコストを省けていることになります。

亀井氏: Salesforce上のダッシュボードで、送信した契約書の進捗管理もできています。締結済みの契約書はSalesforce上で人と企業にひもづいた形で格納されていて、情報へアクセスしやすくなりました。管理部門がSalesforceと向き合えないと業務ができなくなったので、社内のデジタル化やDXにも貢献できたかなと思っています。

宗久氏: 契約書は90%以上電子化されていると感じていますが、一番のメリットはやはり圧倒的な工数の削減ですね。紙のときは契約締結まで1週間から10日間はかかっていたところ、クラウドサイン Salesforce版の導入後は早ければ1日かからずに完了するようになりました。「急いで契約したい」というクライアント企業様の要望にも速やかに応えられるようになり、営業担当者の心理的負担もかなり減っています。締結済みの契約書はSalesforce上で検索できますから、契約更新の時期やクライアント企業様からの要望で過去の契約書を確認したいときでも、いちいち保管庫から探し出すことなく、すぐに対応できるようになったのもうれしいですね。



シューペルブリアン株式会社
マーケティング担当

亀井隆幸 氏

「点」ではなく「線」で、
現場に負担の少ないDXを

— 今後、クラウドサイン Salesforce版の活用を
どのように広げていきたいか、考えているところが
ありましたら教えてください

亀井氏: 当社は介護事業なども行っていますし、経営的なところでも多くの契約書が発生しています。そういったところでも契約書の電子化を進めたいですね。もちろんそのときはSalesforce上の情報とひも付けした形で、データベースとしてアクセスしやすい形で導入できればと思っています。

また、今のところSalesforceとは別に契約書自体を作成するためのシステムがあって、そこで作成した契約書ファイルをSalesforceに取り込んでいます。この部分も課題を感じているところですので、1つのシステムでまかなえるように改善していきたいと考えています。

宗久氏: 最近では、派遣労働者の方の在宅勤務に対する覚書が必要なケースが出てきました。そういった書類もクラウドサイン Salesforce版を利用できるようにしたいと思っています。

— クラウドサイン Salesforce版(もしくはクラウドサイン)
を今後活用していきたいと考えている
他の企業に対して、メッセージをお願いします

亀井氏: 人材派遣業界はまだそこまでデジタル化が進んでいないと思いますが、私としては派遣会社のみなさんはどんどん電子契約サービスを導入してほしいと思っています。業務内容ごとに別々のツールを使うような「点」の導入ではなく、ツールをできるだけ統一して連携させて使う「線」でのデジタル化を推進してほしいですね。そういった派遣会社が増えていけば、業界全体がDXでもっと盛り上がるんじゃないかなと思っています。

電子契約が当たり前の世の中になるよう、他の派遣会社のみなさんもぜひクラウドサインを導入してほしいですね。

宗久氏: 相手方から電子契約の理解が得られにくい場合でも、SDGsの観点で説明することで理解を得られるケースもあります。業務の効率化や法改正に則って、といったところはもちろん大事ですが、環境への配慮という部分もアピールすることで、相手の電子化に対する捉え方が変わってくるのではないかと思います。