



Peach株式会社

所在地：
東京都千代田区

URL：
<https://extrapeach.jp/>

主な事業：
人材紹介事業
エンジニアに対しては、キャリアサポートをメインとしながら、仕事面だけでなく、一人ひとりのライフスタイルに合わせたあらゆるシーンをサポートする。法人企業に対して、様々な角度からIT人材不足を補うソリューションを提供。

Peach株式会社

「誰でもできる事務業務をなくし、成長に向けた仕事に時間を使いたい。」 契約書類を電子化し、コストを5割削減。

人材紹介事業を展開するPeach株式会社には、実力に見合った報酬とプライベートの充実を両立できる環境を求めて、口コミでその存在を知った転職希望者たちが集まる。そんな相談者に対し、転職先の単なる斡旋に止まらず、将来を見据えたキャリアプランのコンサルティングを行う同社。創業半年後には、「Salesforce」を導入した。その3年後にはSalesforce上で契約業務を行う「クラウドサイン Salesforce版」の利用を開始した。社員数約10名という小規模な会社がそれらツールの導入に踏み切った理由と成果について、話を伺った。

Peach株式会社
代表取締役

尾崎 隼一郎 氏



IT経験なしの担当者でもスムーズに導入。 試験運用から1カ月で正式運用開始

Peachにおける人材紹介、キャリア・コンサルティングの特徴的な点は、知人からの紹介がメインであること。転職の支援や相談をしたことのある利用者からの口コミで同社の評判が広がっている。転職相談、就活相談、キャリア形成に関する相談などの依頼は1カ月あたり数十件程度。2015年に会社を設立してから3年間で300名以上の相談者をサポートしてきた。決して規模は大きくなく「量より質」にフォーカスして、的確で丁寧なコンサルティングを心がけてきた。

「キャリアカウンセラーとして、求職者の側に立って相談に乗るという立場を取っています。その人が5年後、10年後にどういう働き方をしたいのか、どういう人生でありたいのかをヒアリングし、そのためにはどういうスキルを身に付けるべきか、どういうキャリアを積み重ねていくべきかを一緒に考え、そのうえで転職先や仕事の方法を提案しています」と同社代表取締役の尾崎氏。要望を聞き、そのうえで他の企業への転職が最良の選択肢ではないと判断すれば、無理に転職は勧めない。代わりに今の働き方を変えるためのアドバイスを行う。

現在の社員数は約10名と少数。2015年に会社を設立し、顧客管理のために営業支援・CRMツールである「Salesforce」を導入した。「最初はMicrosoft Excelでやっていたが、どう考えても無理だと思った」同氏は、Salesforceを電車の広告で知り、試験的に利用を開始。大手企業が導入し成功しているという実績についてもSalesforceの担当者から聞き、本格導入に踏み切った。

2018年12月には、増え続ける取引先の企業や個人事業主との契約関連作業を省力化するため、「ク

クラウドサイン「Salesforce版」を導入した。クラウドサイン「Salesforce版」は、弁護士ドットコムが開発・提供する「クラウドサイン」をSalesforceと連携させたもので、Salesforce上で電子署名を付与した契約書類のやりとりが顧客との間で行える。

契約の進捗を容易に把握でき、相手の確認が遅れている場合は簡単にリマインドを送ることもできる。プリントアウトが不要なのはもちろんのこと、印紙の貼り付けや押印なども不要。それでいて、例えば建設業法が定める電子契約の要件を満たすサービスとして経済産業省・国土交通省によるお墨付きを得るなど、法的な有効性も確認されている。「Salesforceの営業担当者にテラスカイさんをご紹介いただき、数回Web会議をしておりました。導入はIT経験の全くない総務部門の1名が担当しましたが、テラスカイさんのサポートもあってスムーズでした」とのこと。トライアルからわずか1カ月で正式運用へと移行するスピード導入だった。



「IT経験のない担当者でもスムーズに導入できた」と尾崎氏

年間コストは半分に。 成長に向けた他の仕事ができるのが 一番のメリット

Peachは、取引先となる企業との間で業務委託契約書、開発請負契約書、基本契約書などを取り交わす際に、クラウドサイン「Salesforce版」を使用している。また、個人事業主と結ぶ業務委託契約書や、個人情報保護に関する覚書にも使用している。2018年12月の導入後は、それまで紙書類で契約していた個人事業主全員と、クラウドサインの電子契約書で契約更改した。

「総務担当者の契約絡みの業務負担は大幅に減りました。これまでのようにドキュメントをプリントアウトして押印して、送付状を作って封筒に入れて、切手を貼って郵便局に行く、このような手間がなくなったのは大きい」と尾崎氏は語る。「年間コストをこれまでの半分くらいに圧縮できそうです。リモートで承認して契約の処理を進めることができるので、契約書の承認をするためだけに出勤することもなくなりました」。

ただし、クラウドサイン「Salesforce版」の導入は単純にコストや手間の削減のみを目指したものではない。生産性の向上に焦点を当てている。「当社は働き方改革というテーマにも力を入れていて、1人1人の生産性を上げて個人と企業の価値を上げていこう、というのを

ミッションの1つとしています。例えば契約書をプリントして、押印して郵送するのは誰でもできる作業。それを社員にやらせるのが僕は嫌なんです」と同氏は言い切る。

Salesforceや、クラウドサイン「Salesforce版」のようなパッケージツール、アプリケーションは、一般的には大企業向けと思われがちかもしれない。しかし、尾崎氏の考えは異なる。「社員みんなが生産性を上げて、より生き生きと働けるようになるには、もっと頭を使う仕事をたくさんやった方がいい。成長もできますし、将来的にも伸びると思うんですよ。だから（契約処理のような）単純作業は全部自動化したい。自動化して成長に向けた他の仕事ができることが、クラウドサイン「Salesforce版」導入の一番のメリットでした」と話す。

「人の手間を減らすツールは、どうしても最初はコストがかかってしまうように見えますし、ある程度企業規模が大きくなると導入しにくい。日本の会社では“自社のオリジナルをスクラッチ開発する”という考え方が多いのですが、メンテナンスが困難なのが問題です。でも、こうしたパッケージツールは多くの利用者によって、洗練され続けます。みんなSalesforceのようなパッケージを使えばいいのに、と思いますね」。

コストがプラスマイナスゼロなら、 便利なツールはどんどん導入したい



同社がすでに導入しているクラウドサービスの利用料は、クラウドサイン「Salesforce版」を含めトータルで月額50～60万円ほど。「年収600万円の人を1人雇えるくらい」だが、「年収600万円の人を雇って仕事を全部任せたとしても完璧にはこなせないでしょう。ツールなら人的ミスが起こらないのも利点です」と話す同氏。「豊かな人生を歩むためには、誰もがができるようなことをや

るのではなく、クリエイティブな仕事をしなければ」とも付け加える。

今後は契約書以外にも、見積書やその他取引先との取り決めが必要なものについてはクラウドサイン「Salesforce版」を積極的に活用していく方針だ。「5年後10年後に社会でもっと活躍できる人に成長するには、単純作業から解放された方がいいと思っています。ですので、コスト面で少なくともプラスマイナスゼロであるなら、便利なツールはどんどん導入したい。これからもクラウドサイン「Salesforce版」のようなツールはたくさん使っていきたいですね」と語る尾崎氏。クラウドサイン「Salesforce版」の機能追加や新たな用途提案など、テラスカイが協力できる範囲は今後も広がっていきそうだ。