

年間2,500を超える書類を電子化。 DocuSign X Salesforceで承認業務の迅速化を実現

「未来をえがき、笑顔をつなぐ」をブランドメッセージに掲げる中部テレコミュニケーション株式会社。同社は愛知・岐阜・三重・長野・静岡県下に19万kmにおよぶ光ファイバーを保有し、個人および法人向けに品質にこだわったネットワークサービスを提供している。同社では、ドキュサインの電子署名とSalesforceの連携ソリューションを活用し、社内申請や承認業務、受発注業務を効率化し、生産性の向上とコスト削減を実現した。

フリーアドレス化をきっかけに 電子署名の導入を検討

中部テレコミュニケーション株式会社が電子署名の導入を検討したきっかけについて、ソリューション営業本部 営業推進部 統括グループの渡辺理紗 課長補佐は、次のように振り返る。

「以前から、1つの書類を回して承認をもらうのに時間がかかるという課題がありましたが、大きな要因は2019年のフリーアドレス導入でした。フリーアドレスになると自席に書類を積んでおくことができなくなり、また（承認をもらう際に）誰がどこに座っているかわからないため、紙業務を電子化する必要に迫られました。」

紙を使う業務の弊害について、渡辺氏は「例えば、ベンダー向けの発注書は、承認者がいないと押印してもらえないので、1件1件にとっても時間がかかっていました。また、保管場所も問題でした。中には、紙の書類をPDFにして先方に渡す、という二度手間になることもありました」と話す。

こうした課題を解決するために、電子署名の導入検討が進められた。



拡張性に優れた DocuSign X Salesforce の連携ソリューションを高く評価

電子署名の選定、そして業務の電子化に取り組んできた渡辺氏は、その経緯について「まずは、電子署名サービスを提供する4社を比較検討しました。各社から製品の説明をいただき、自分たちでも使い勝手を比べてみました。コスト面も重要でしたが、最も優先したのはすでに業務で利用していたSalesforceとの連携でした」と説明する。4社を比較検討した結果、「世界中で利用されているという信頼性に加えて、ドキュサインは連携ソリューションが充実しており、Salesforceとの連携にも優れている点を評価しました。また、ドラッグ&ドロップ操作でフィールド配置ができるなどユーザーインターフェースも直感的でわかりやすく、使いやすかったです。選定にあたっては、実際に電子署名を利用する現場と一緒に決めました」とドキュサインを選定した理由について話す。

ドキュサインの電子署名は、180カ国以上の100万社を超える組織・団体に採用されている。また、世界標準のセキュリティ対策や実績稼働率99.99%といった信頼性を提供し、Salesforceなど350以上のアプリケーションと連携可能で、すでに利用しているアプリケーション上でシームレスに利用することができる。

年間2,500を超える書類を電子化し、業務効率化やコスト削減を実現

ドキュサインの導入は、Salesforceとの連携を含めて計画から利用開始まで3か月の短期間で完了した。実際のユースケースおよび導入効果について、ソリューション営業本部 ICT推進部 ICTお客様サポートグループで主任を務める大久保沙耶氏は「(ICT推進部では)お客様から受注をいただくと、注文請書を発行します。その後、納品書、受領書を送付する際にドキュサインを使用しています。一方、対ベンダーの書類については、社内処理が完了した後、ドキュサインを利用して発注書と注文請書を送っています」と説明する。また、「押印が不要になり、決裁までの時間が大きく短縮されたのはもちろん、Salesforceと連携しているので、承認状況が簡単に追えるようになり、承認者への依頼もしやすくなりました」と評価する。

一方、ソリューション営業本部 ICT推進部 ICTお客様サポートグループ主任の橋本和氏は、次のように話す。

「紙への押印を必要としていた頃は、社内承認に早くも2日、平均しても3営業日はかかっていました。しかし、ドキュサインを導入してからは、押印が不要になったため、早ければ当日中に承認手続きを完了できるようになりました。また、お客様やベンダーにお送りする書類もドキュサインで承認するだけなので、当日中にお戻しいただけることも増えました。」

さらに、渡辺氏は「覚書など一部の書類では収入印紙が必要で、印刷代や承認にかかる工数なども考慮すると、ドキュサインの導入によって4~500万円相当のコストを削減できたと思います。現在では、年間2,500を超える書類でドキュサインを利用しています」と話し、「コロナ禍で出社制限がある中でも業務を回すことができたことも、利点の一つだと思います」と補足する。



ソリューション営業本部 営業推進部
統括グループ 課長補佐
渡辺理紗氏



ソリューション営業本部 ICT推進部
ICTお客様サポートグループ 主任
大久保沙耶氏



ドキュサインの導入に定評のある三井情報が支援

導入後は、マイナーチェンジを重ねながら使いやすさを向上し、ドキュサインの利用範囲を拡大している同社。

今後に向けた取り組みについて、渡辺氏は「現時点でのドキュサインの適用率は、およそ60~70%くらいだと思います。書類の中には、Salesforceで自動生成できない複雑なものもあるので、ドキュサインについての理解を深め、現場の負担を減らせるようさらに自動化を推進していきたいと考えています。また、回線サービスの申込書をお客様からいただく際に、ドキュサインを使えるように拡張していく計画もあります。将来的には、90%、できれば100%の業務でドキュサインを活用できるよう取り組んでいきます」と展望を語る。

加えて渡辺氏は「ドキュサインとSalesforce連携の導入から運用に至るまで、メールで気軽に相談することができ、システム的な課題や解決方法を迅速に教えてもらえたので、安心して導入でき、開発も円滑に進められました」と導入をサポートした三井情報を評価する。三井情報の導入支援サービスでは、既存アプリケーションとの連携を含めたシステム構築や設定など、幅広いサポートを行っている。

お客様情報

- 社名：中部テレコミュニケーション株式会社
(<https://www.ctc.co.jp/>)
- 本社所在地：名古屋市中区錦一丁目10番1号 MIテラス名古屋伏見
- 事業内容：電気通信事業法に基づく電気通信事業、電気通信設備などの工事ならびに保守、放送事業、コンサルティングなど



ドキュサイン購入に関するお問合せは、以下ドキュサインのパートナーまでお問合せください
三井情報株式会社 (<https://www.mki.co.jp>)
マーケット推進部： docusign-sales-support-dg@mki.co.jp

Copyright © 2003-2022 DocuSign, Inc. All rights reserved. DocuSign、DocuSignのロゴ、[The Global Leader for Digital Transaction Management]、[Close it in the Cloud]、SecureFields、Stick-eTabs、PowerForms、[The fastest way to get a signature]、No-Paperのロゴ、Smart Envelopes、SmartNav、[DocuSign It]、[The World Works Better with DocuSign] および ForceFields は、米国 DocuSign, Inc. の米国およびその他の国における登録商標または商標です。各掲載製品は、それぞれの会社の商標または登録商標です。