

導入事例

株式会社タケエイ様

文書管理システム

活文 Contents Lifecycle Manager

契約書の一元管理を、
基幹システムとの連携とあわせて実現

環境ビジネス分野において、存在感あるリサイクル企業集団を形成し、業界のリーディングカンパニーとして揺るぎない地位を確立するタケエイ。契約書の一元管理を、基幹システムとの連携とあわせて実現し、ペーパーレス化、コンプライアンス強化を果たした事例をご紹介します。



課題

各営業部で異なる契約書を一元管理し、基幹システムと連携させたい

紙で保管していた契約書の保管スペースをなくしたい

お客さまの機密情報を維持できるシステムとして構築したい

契約状況の把握が容易になり、管理の手間を大幅に低減

作成から管理までシステム上で行うことでペーパーレスを実現

IDによる利用者管理、権限設定などによりコンプライアンスを強化

効果

導入の背景

各営業部がExcelやWordで
独自の契約書を作成して、
それぞれで管理

タケエイの営業部門で新たに発生する契約書は、1年間で1万件以上。各営業部がExcelやWordで独自の台帳を作成していたため、年度や契約の種類ごとに異なるフォーマットが存在していました。また、その管理も各営業部が実施。これにより、多くの問題が発生していました。

「契約は、個別の業務ごとに結ぶ場合もあれば、会社対会社で包括的に締結するケースもあります。弊社には、東京、神奈川、千葉、住宅、戦略、東北支店という6つの営業部隊があり、たとえば東京営業部で包括契約を結んでいれば、住宅営業部でもその契約が適用されます。しかし、社内で契約情報が連携・共有されていないため、二重契約になったり、契約済みであることをお客さまから指摘されることもありました。また、廃棄物を処理工場へ搬入する際、その契約に関する問い合わせが入ると、処理工場から営業担当へ、営業担当が分からない場合は営業事務へ…と、ツーステップ、スリーステップもの確認作業が発生していました。」(三浦氏)

タケエイでは、Excel、Wordの電子データだけで

なく、紙出力し押印した控えの書類も保管していました。

新しい契約書は社内の書庫で、古い契約書はダンボール箱に収納し、社外の倉庫で保管。その管理も大きな負担になっていました。

「こうした契約書の一元管理、ペーパーレス化、さらにはコンプライアンス強化の面からも、契約管理のプロセスには改善の必要があり、新システム導入へと動き出すことになりました。」(三浦氏)

選定までの経緯

基幹システムとの
リアルタイム連携などを評価し、
活文 Contents Lifecycle Managerを選定

2016年の春、開始したプロジェクトは、カットオーバーを年度内(2017年3月中)に設定。まずは、新システムの情報収集からスタートしました。

展示会や、Webサイト上での情報収集を経て、約10社に声をかけ、詳細な資料を入手。そこから、技術特性や構築に要する時間・コストなどを精査し、タケエイに合うと思われる3社の製品をピックアップ。その3社から具体的なプランのプレゼンテーションを受け、選定されたのが、日立ソリューションズの「活文 Contents Lifecycle Manager(以下、活文)」でした。

Interview



株式会社タケエイ
経営企画本部
経営企画部
情報システムグループ
主任 太田 雄也 氏



株式会社タケエイ
営業本部
営業管理部
営業管理グループ
主任 三浦 友和 氏

「絞り込んだ3製品には、それぞれ特徴がありました。業務の効率化のためには、基幹システムとの連携は必須の機能で、3製品とも可能でしたが、リアルタイムで連携し、基幹データを参照できるのは日立ソリューションズの提案だけでした。また、契約書管理という単機能だけではなく、他の文書を管理する機能もあるので、将来的な用途拡張につなげられることも選定理由のひとつです。」(太田氏)

「社内で検討を進めていくうちに、契約書の管理だけではなく、書類の作成も行いたいという要望が

出てきました。この要望に、日立の「帳票作成ツールEUR」を適用すれば容易に対応可能だと具体的な回答をもらえました。ここも安心して日立ソリューションズに任せられると考えた理由ですね。(三浦氏)

「そして最も重要なファクターは人対人、つまり担当営業とSEの対応です。こちらの要望をきちんと汲み取り、とてもわかりやすい提案でした。操作可能なサンプルを用意してくれたのも良かったですね。タケエイでは常にスピード感が求められ、今回のプロジェクトも設定した期限がありました。日立ソリューションズは、レスポンスが良く、動きが身軽なので、安心してお任せできると思いました。」(太田氏)

導入時の取り組み

契約書の版の更新、ステータスの自動変更など、新たな機能を付加

導入決定後、プロジェクトは毎週1回の定期会合を実施。当初のスケジュールに沿って、予定通り進められていきました。

「開発・構築の段階で、情報システムグループとして一番こだわったのは、基幹システムとの連携です。新システム導入を機に、契約書に属性情報(たとえば営業担当者など)を持たせ、過去の履歴をすべて追って確認できるようにしました。基幹システムで担当営業が変わったことを入力すると、『活文』でも情報が自動更新されます。これは、日立ソリューションズに要望して、新たに開発して付加した機能です」(太田氏)

「営業管理グループとしてこだわったのは、手入力など作業の省力化です。たとえば契約時に取り決められた項目のひとつに期間があるのですが、従来のシステムでは、契約期間が終了する都度、ステータスが契約終了あるいは契約延長など、改めて入力する作業が必要でした。その結果、漏れが生じてしまうことがあったので、自動的に変わるようにしたい。そんな要望の変更・追加が、たびたびあったのですが、日立ソリューションズにはきちんと丁寧に対応していただけました」(三浦氏)

こうした取り組みを経ながらも、新システムは予定

通りに進行。基幹システムとの連携部分をタケエイ社内で構築し、稼働を開始しました。

導入の効果

契約書の一元管理、保管スペースの削減、セキュリティの向上を実現

「活文」とEURを組み合わせた契約書の作成・管理システムは、まず本社内の東京営業部、神奈川営業部を対象に稼働を開始しました。

2017年4月の稼働後、新たな契約書はすべて新システムで作成一元管理。2カ月を過ぎた時点で、約2000件分の契約書が管理対象となりました。

「利用した営業員からは、検索機能が良い、見やすい、わかりやすい、便利だ…と好評です。契約書を探す時間や手間も短縮されました。以前は社外の倉庫で1日かかることもありましたが、現在は現場のコードNo.を入れるだけ。1分以内で閲覧・確認できるようになり、書類保管スペースも新規分については不要になりました」(三浦氏)

「コンプライアンス面で言うと、利用者は各自のIDでログインして操作するので、誰が何をしたのか一目瞭然です。アクセス権も、マネージャー用、スタッフ用など詳細に設定できるので、人によってできること、できないことを制限できます。契約書には、お客さまの機密情報も入っていますので、そういうセキュリティが担保されたことは、大きなメリットですね」(太田氏)

今後の展望

機能の拡張・強化、適用範囲の拡大、さらなる活用も検討

当面の取り組みとしては、「活文」、EURを用いた機能の拡張・強化を予定。

「実際に2カ月運用してみて、当初想定していなかったことや、iPadでの閲覧などの要望も出てきましたので、順次手を加えていきたいと考えています」(太田氏)

「まだ適用していない営業部、配車センター、取引事業者への展開も、1年くらいかけて実施する予定です。その後は、紙で保存している過去の契約書類の新システムへの移行などにも取り組むことになるでしょう」(三浦氏)

またタケエイでは、「活文」、EURのさらなる活用も検討。

「全社的な視点では、契約管理にワークフローまで含めたり、他部署での活用、請求書・稟議書などさまざまな書類の管理にも展開できたらと考えています。日立ソリューションズは多様なソリューションを提供しているので、いろいろと相談していきたいです」(太田氏)

「今回、こちらのさまざまな要望に的確に responding いただき、高く評価しています。今後も、さらに難しい要求になると思いますが、同様の対応をお願いしたいです」(三浦氏)

Company Profile



株式会社タケエイ [TAKEEI CORPORATION]

本社所在地	東京都港区芝公園2-4-1 A-10階
設立	1977年(昭和52年)3月7日
従業員数	連結: 1,249名(2017年6月末現在) 単体: 615名
事業内容	建設廃棄物処理・リサイクル

<http://www.takeei.co.jp/>

【事業所】本社、東京営業部、戦略営業部、神奈川営業部、住宅営業部、千葉営業部、東北支店、東京リサイクルセンター、川崎リサイクルセンター、四街道リサイクルセンター、塩浜リサイクルセンター、成田事業所、大木戸事業所

※本事例の内容は取材時点(2017年5月)の情報です。※活文は、株式会社日立ソリューションズの登録商標です。※その他、本文中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記しておりません。※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認の上、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本文中の情報は、事例作成時点のものです。



本事例のwebページはこちら

www.hitachi-solutions.co.jp/katsubun/case32/

株式会社 日立ソリューションズ

www.hitachi-solutions.co.jp



本カタログ掲載商品・サービスの詳細情報

www.hitachi-solutions.co.jp/katsubun/sp/clm/

J17K-14-01

2017.07