

## Adobe Acrobat Sign で契約業務を電子化し 営業活動の効率化とペーパーレス化を推進



KONICA MINOLTA



「紙の契約書が電子化されたことで営業担当者の契約業務にかかる時間の削減と、社内のペーパーレス化に貢献しています」

執行役員 営業推進統括部 統括部長 今井 隆広氏

### 導入製品

- Adobe Acrobat Sign

### 導入メリット

<b>契約業務の時間短縮</b>		<b>契約書の検索性が向上</b>	
受注工程・出荷処理を効率化して 「創造じかん」を創出		必要な書類が検索ですぐにヒット 確認・管理の負担を軽減	
<b>ペーパーレス化に貢献</b>		<b>テレワークの推進</b>	
倉庫での書類保管が不要に 紙の保管文書のゼロ化に大きく貢献		契約書を取りに出向く必要がなくなり 場所にとらわれない働き方が可能に	

### コニカミノルタジャパン株式会社

複合機、デジタル印刷機、医療機器、産業用計測機器などの販売に加え、画像IoT技術を活用したソリューションを提供している。2013年には「働き方変革」プロジェクトを発足。自社実践したノウハウを生かして、移転や内装デザインのほか、経営課題を解決する働き方の提案なども行っている。



コニカミノルタジャパン株式会社は、「いいじかん設計」という独自の働き方改革を推進する中で、Adobe Acrobat Sign を活用した契約書類の電子化に着手。これにより、紙の保管文書のゼロ化が推進され、契約業務の作業時間の短縮を実現した。また、削減できた時間をより効果的な営業活動に充てる取り組みも実践している。

#### ■ 導入の経緯

#### 「創造じかん」を増やす営業の働き方改革を推進

コニカミノルタジャパン株式会社は、コニカミノルタグループの国内事業会社だ。現在は、複合機を主軸としたデジタルワークプレイス事業を中心に、デジタル印刷機を扱うプロフェッショナルプリント事業、医療機器を中心に取り扱うヘルスケア事業、計測機器を主軸としたセンシング事業を展開している。

近年の就労人口の減少、紙の需要の減少、介護や育児などによる働く人の環境変化を見据え、本社の移転を機に同社は本格的な働き方改革に着手。「いいじかん設計」という独自のコンセプトを打ち出した。「いいじかん設計」とは、事務処理などの「作業じかん」を減らしつつもアイデアを生み出す「創造じかん」、介護や育児のほか学びで視野を広げる「自分じかん」を確保することで、時代の変化に柔軟に対応できる働きやすい環境を整備する考えだ。同社は、社内で実践した改革のノウハウをオフィスソリューションサービスの一つとして、企業の働き方改革を支援している。

「当社が掲げる「いいじかん設計」を実践するためには、既存の業務プロセスの見直しを行う必要があります。その具体的な改善策の一つとして取り組んだのが、紙の契約書の電子化です。これにより、社内のペーパーレス化を促進し、契約業務に費やす「作業じかん」を減らすだけではなく、営業活動に集中できる「創造じかん」を増やすことを狙いました」と語るのは、執行役員 営業推進統括部 統括部長の今井 隆広氏だ。

執行役員 営業推進統括部 統括部長  
今井 隆広氏

(ワークスタイルコーディネーター)



コーポレート本部  
情報システム部 部長  
増田 修氏

## ■選択のポイント

### グローバル展開しやすいシステムを採用

契約書の電子化に着目したのは、コロナ禍に入り対面での営業活動が難しくなったことがきっかけだった。

「営業活動は、利益を生み出す源泉なので、お客様と商談する機会を増やすことが最も重要です。より商談に注力できるようにするために、営業の担当者が行う事務作業を軽減させなければいけませんが、紙の契約書は手続きが煩雑なうえ、お客様先に訪問して捺印してもらう必要がありました。契約後も紙をベースにした受注処理や出荷処理を行わなければならず、弊社の働き方改革の大きな妨げとなっていました」(今井氏)

紙の契約書を電子化するにあたり、最初に着手したのが、複合機の本体や保守料金の契約業務を行っている営業の情報機器部門だ。社員の人数が最も多く、売り上げ構成比率も一番大きいため、まずはその部門からスタートし、徐々にほかの領域に広げていくことになった。その際、自社の電子契約システムに採用したのが、Acrobat Signだ。

「Acrobat Signを選定した理由は二つあります。一つは、当社が活用している業務基盤のプラットフォームに対応し、API連携が容易に行えることです。もう一つの決め手は、グローバルで豊富な実績のあるシステムのため、今後、海外の企業と電子契約を結ぶ際にも円滑に対応できると考えました。営業担当者が実際にAcrobat Signを利用することを想定した検証を実施したうえで採用を判断できたのもよかったです」(コーポレート本部 情報システム部 部長 増田 修氏)

さらに、増田氏はアドビのサポート力も高く評価している。

「導入に際して、約1,000名の営業担当者にAcrobat Signのアカウントを作成して配布しなければならず、その作業を効率的に行えるかも電子サインの導入における懸念事項の一つでした。しかし、アドビのサポートスタッフに全面的に協力していただいたおかげで、スムーズに導入することができ、とても助かりました」(増田氏)

## ■導入効果

### 契約業務の時間短縮と効率化を実現

Acrobat Signは約1ヶ月間の検証期間を経て、2022年6月に本稼働した。電子契約に移行することで、紙の原本管理や会社印が不要になること、法的要件に準拠した契約行為が効率的に行えることや、リモートワークの対応が容易に行えることなど、電子契約のメリットを説明することで徐々に利用者が増加。電子契約への理解が少しづつ浸透していった。

「導入してからまだ半年ほどですが、徐々にさまざまな側面で電子契約の効果が出始めています。その顕著な一例が、営業の業務プロセスが短縮されたことです。従来のように紙の契約書を取りに出向く必要がなくなり、後工程の受注処理や出荷処理が効率的に行えるようになりました。その結果、営業担当者が事務的な契約手続きを行う「作業じかん」の削減と、本来集中すべきお客様とのコミュニケーションを図る時間などに当たる「創造じかん」の増加に繋がりました」(今井氏)

紙の契約書が電子化されたことで、契約書の内容をもう一度確認したいとき、瞬時に検索して参照できるようになったことも大きな効果だ。これにより、紙の契約書を探す時間と手間が解消されたという。

「電子契約は、社内のペーパーレス化にも貢献しています。以前は、紙の契約書の原本を倉庫に一定期間保管していましたが、契約書が電子化されたことで、その手間やコストも削減できました」(今井氏)

## ■今後の展望

### 他部門にも導入を進め全社で業務改善を検討

現在は、Acrobat Signを営業の情報機器部門で利用しているが、今後は他の部門にも随時導入することを計画している。電子契約のメリットを全社で享受できるようになれば、同社が推進している「いいじかん設計」に基づいた働き方改革が加速すると大きな期待を寄せている。

「電子契約の現状の課題や利用目的をより明確にしながら、今後も Acrobat Sign を活用した業務改善を継続的に推進していきます」(今井氏)

※掲載された情報は、2022年11月現在のものです。

## USER PROFILE

### コニカミノルタジャパン株式会社

<https://www.konicaminolta.com/>

所在地：東京都港区芝浦1丁目1-1 浜松町ビルディング26F

創業：1947年

資本金：3億9,710万円

従業員数：3,362名（2022年4月現在）

事業内容：複合機（MFP）・プリンター、印刷用機器、ヘルスケア用機器、産業用計測機器などの販売、並びにそれらの関連消耗品、ソリューション・サービスなど



## 詳細情報

<https://www.adobe.com/jp/sign.html>



アドビ株式会社

〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-2  
ゲートシティ大崎イーストタワー  
[www.adobe.com/jp/](http://www.adobe.com/jp/)

Adobe  
345 Park Avenue  
San Jose, CA 95110-2704  
USA  
[www.adobe.com](http://www.adobe.com)