

Adobe Signの導入で 「紙とハンコ」文化から脱却

Dive

「人材派遣業において生じる膨大な量の契約書発行の手間と時間が
約1/3に削減できました」

株式会社ダイブ 総務経理部 課長 中川 卓也氏

導入製品

・ Adobe Sign

導入メリット

リモートワークへの対応



紙とハンコ文化の脱却でスムーズなモバイルワークを実現

契約業務の省力化



一通あたり15分かかっていた作業を5分に短縮

契約状況の可視化



契約状況のステータスがリアルタイムで把握できるようになった

コストの大幅削減



往復の切手代が不要になることで契約コストは1/2以下に削減



株式会社ダイブ

事業の柱はリゾート施設に向けた派遣事業。日本全国にあるリゾート地、温泉、ホテル、旅館などへ人材を派遣する事業を17年基幹事業としてリゾートバイト派遣。香川県でのグランピング事業や、地方から上京した人に対して、仕事を紹介、派遣、住まいも同時に紹介するサービス「Tokyo Dive」も展開。



総務経理部 課長
中川 卓也氏

人材派遣業ではスタッフを一人派遣するごとに、派遣先・スタッフ双方と契約書を取り交わすことが求められるため、膨大な数の契約書を随時発行し、管理するという手間が発生している。国内リゾート施設を中心に、ホテルや旅館などへの人材派遣を中核に事業を展開する株式会社ダイブは、その軽減を図る目的で電子サインサービスAdobe Signを導入。基幹システムのクラウド移行に合わせて行われた契約電子化は、業務の省力化、通信コストの削減、紙ベースでは困難だった契約状況の可視化など、多様な成果を生んでいる。

■ 導入の経緯

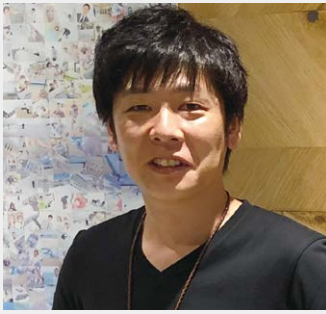
リゾートへの人材派遣と東京への就職サポートで成長

2002年に設立した株式会社ダイブの事業の軸は、国内ホテル、旅館、リゾート施設に特化した人材派遣事業だ。札幌、仙台、名古屋、大阪、福岡、沖縄に拠点を展開し、顧客ニーズにきめ細かく応える体制を構築する一方、2015年には登録スタッフ数が累計で10万人を突破。観光業界における人材マッチングに大きな役割を果たしている。2016年には、地方在住の働き手の上京をサポートする新サービス「Tokyo Dive」をスタートした。地方在住の若者が東京で仕事を探す際、同時に住居も探す必要があることは上京の大きな壁の一つになっている。東京での仕事探しと住まい選びを同時にサポートする同サービスは、彼らが飲食、ホテル、販売サービス、事務・コールセンターなど多様な業務に無理のない形で就職することに貢献している。

■ 選択のポイント

多様な契約書が発生する人材派遣業の課題解決にAdobe Signを導入

人材派遣業では、受け入れ先企業との基本契約書に加え、スタッフを一人派遣するごとに受け入れ先とは派遣契約書、スタッフとは雇用契約書を取り交わすことが求められる。総務経理部・課長の中川 卓也氏はその課題をこう説明する。



CIO 情報システム部 部長
鮎川 悟氏

USER PROFILE

株式会社ダイブ

<https://dive.design/>

所在地：東京都新宿区 新宿2-8-1 新宿セブンビル10F

創業：2002年3月

資本金：1,000万円

従業員数：70名（2020年8月現在）

事業内容：人材派遣業、アウトソーシング事業（リゾート施設）、留学・ワーキングホリデーサポート事業、旅行観光イノベーション事業・リゾートワーケーション事業



詳細情報

<https://acrobat.adobe.com/jp/ja/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/

Adobe
345 Park Avenue
San Jose, CA 95110-2704
USA
www.adobe.com

「派遣契約書や雇用契約書は二部作成し、受け入れ先とスタッフの双方に返信用封筒を同封して郵送していたのですが、必ずしもすぐに返信があるとは限りません。そのため契約状況の管理が難しく、特に営業担当が退職してしまうと、契約書が正しく取り交わされてきたことを確認するのは難しいのが実情でした」

その解決策として以前から電子サインに注目してきた同社は、業務アプリ構築クラウドサービスkintone（キントーン）への基幹業務システム移行を機に、定評ある電子サインサービスAdobe Signをシステムに実装。2020年5月から運用を開始している。

「電子サインについては、3社が提供するサービスを比較検討しました。Adobe Signを選定した第一の理由は、第三者の認証機関により文書の真正性が担保されるなど、信頼できる仕組みを備えている点でした。取引先に電子サインへの移行を承認してもらおう上でも、信頼性は大きな判断のポイントになりました」（中川氏）

法改正により、2019年4月以降、これまで書面による契約が必須とされてきた雇用契約の電子化が認められたことも移行の大きな追い風になった。CIO 情報システム部 部長の鮎川 悟氏はこう振り返る。

「契約業務では派遣契約書と雇用契約書がセットのため、一方の電子化が認められないと、業務が複雑化するだけです。雇用契約の電子化の承認が、電子サイン導入を大きく後押ししたことは間違いありません」

■ 導入効果

ワークフローと契約書発行の連携でガバナンスを強化

以前は新たな契約の都度書類発行・輸送の手間が発生していた。しかしクラウドベースの新システム移行によって、承認手続きを終えるとすぐAdobe Signへ画面遷移し、電子サインによる契約手続きが可能となった。

「アクションボタンを押すだけでAdobe Signの契約画面に移行するため、当社の営業担当の視点では『Adobe Signを使っている』という感覚がないほどスムーズな運用を実現しています」（鮎川氏）

Adobe Sign導入によるペーパーレスの契約業務は、ワークフローによる電子的な認証システムと紙ベースの業務の併用により生じるガバナンスの抜け穴をふさぐことにも貢献している。

「承認と押印という二つのプロセスが連動していない状況では、営業担当が『承認されている』と言えば未承認の契約書でも押印されてしまいます。契約業務の完全な電子化は、こうした抜け穴をふさぐという点でも大きな意味があります」（鮎川氏）

紙とハンコの社内文化からの脱却で契約業務の大幅省力化に貢献

Adobe Signの導入効果としてさらに挙げられるのが契約業務の大幅な時間短縮だ。

「契約内容を入力した上で出力、押印、封入するというプロセスには最低でも15分は必要です。Adobe Signの場合、情報入力さえ終わればアクションボタンをクリックするだけで契約書の送信まで完了します。少なく見積もっても、一通あたり10分は削減できているはず」（中川氏）

また紙ベースの契約書のやり取りが不要になったことは、通信費などのコスト削減にも貢献している。

「当社の場合、返信用封筒と共に契約書を定形外郵便で送付していたため、以前は一契約ごとに280円の切手代が生じていました。封筒代を合わせると一契約あたりのコストは半分以下になっていますね」（中川氏）

ウィズコロナ社会におけるリモートワークにスムーズに対応できるようになったことも重要なポイントだ。

東京都に緊急事態宣言が出された今年4月のタイミングではAdobe Signの運用開始前だったこともあり、物理的に出社が制限されるような状況下で、紙と印鑑を前提とする業務への対応は当社も苦労しました。第二波から今後、第三波が予想される中、Adobe Signを活用した新たなリモートワークの取り組みについて社内でも話し合っているところです」（中川氏）

ワークフローとの連携によるガバナンスの強化に加え、紙ベースでは難しかった契約状況が可視化できた。

「当社の取引先には小規模なベンションも多いのですが、以前はこちらで契約書のやり取りの状況を把握できなかったため、その都度、取引先に電話で問い合わせ、状況を確認するという手間が発生していました。Adobe Sign導入後は契約業務がどこでストップしているのか一目で分かるようになったため、状況に応じて、的確な依頼が行えるようになっていきます」（中川氏）

■ 今後の展望

紙のやり取りを減らし、管理性を高める仕組みを推し進める

現在はアルバイト契約書と雇用契約書、NDA(秘密保持契約書)の3種をAdobe Signで行っているが、今後は派遣先会社と結ぶ「基本契約書」も電子契約に切り替えていく予定だという。

「派遣先会社との契約の電子化は進めていますが、行政に関しては、法的にもまだまだ紙での書類提出が多いのが実状です。最近ではニュースなどでも語られていますが、社会全体に電子文書が浸透していくことで、紙とハンコの文化をどんどん取り除き、さらに管理性を高める仕組みを構築していきたいですね」（中川氏）