

電子署名・電子サインで
脱ハンコを推進する
電子契約サービス

WAN-SIGN

活用事例集

- p.2 日本瓦斯株式会社（ニチガス）
- p.3 日本通運株式会社
- p.4 株式会社IXILホームファイナンス
- p.5 株式会社日本クラウドキャピタル
- p.6 株式会社サーキュレーション
- p.7 Film Solutions株式会社
- p.8 三幸ファシリティーズ株式会社
- p.9 大手金融グループのネット銀行
- p.10 株式会社デザイントランスメディア
- p.11 株式会社ミヤビ・コーポレーション
- p.12 株式会社モンスター・ラボ
- p.13 株式会社マネースクエア

p. 2 日本瓦斯株式会社（ニチガス）

業種：エネルギー 利用書類：ガス供給契約書
取締役会議事録
その他

p. 3 日本通運株式会社

業種：物流 利用書類：業務委託基本契約書
作業請負契約書
産業廃棄物収集運搬契約書
システム利用許諾契約書

p. 5 株式会社LIXILホームファイナンス

業種：金融 利用書類：買取再販ローン契約書

p. 6 株式会社日本クラウドキャピタル **API連携**

業種：金融 利用書類：投資契約書
雇用契約書

p. 7 株式会社サーキュレーション **API連携**

業種：人材 利用書類：業務委託契約書
秘密保持契約書
準委任契約書

p. 8 Film Solutions株式会社 **API連携**

業種：映像制作 利用書類：業務委託契約書
秘密保持契約書
雇用契約書

p. 9 三幸ファシリティーズ株式会社

業種：内装・工事 利用書類：工事基本契約書
決裁書

p. 10 大手金融グループのネット銀行

業種：銀行 利用書類：取締役会議事録
決裁書・捺印申請書 等

p. 11 株式会社デザイントランスメディア

業種：広告 利用書類：業務委託契約書

p. 12 株式会社ミヤビ・コーポレーション

業種：物流 利用書類：業務委託基本契約書

p. 13 株式会社モンスター・ラボ

業種：コンサルティング 利用書類：業務委託基本契約書、その他

p. 14 株式会社マネースクエア

業種：金融 利用書類：業務委託基本契約書
金銭消費貸借契約証書



WAN-Signを利用し、非対面で契約締結手続き実現

■ 事業内容

1955年にLPガス事業からスタートし、都市ガスや電気の小売り事業も行う総合エネルギー企業である。また、積極的にICT（情報通信技術）を取り入れ、新たなイノベーションを創出するエネルギープラットフォーマーとして、デジタルトランスフォーメーションに取り組んでいる。

■ 導入前の契約業務

ガス供給先である集合住宅等のオーナー様は、ニチガスの営業所から離れた場所にお住いの場合も多い中、契約締結の際には営業担当者側がオーナー様のご自宅まで向かい締結を行っていたために、1日に訪問できる件数が限られ、契約の締結までに時間がかかっていた。

■ 選んだ理由

金融機関との取引実績が豊富で信頼性が高い上に、フォルダごとの詳細な権限設定等の契約管理機能も豊富な点が決め手となった。また、今後、ニチガスグループ全体の膨大な契約情報を管理していくにあたり、任意の検索項目やファイル間での親子関係（基本契約と個別契約等）を設定できる点もポイントだった。

■ 利用後の感想、印象

お取引先様やお客様から「時代の要請に素早く対応できる会社だ」という嬉しいご意見をいただいた。「落ち着いて契約文面を確認し、疑問点を解消してから締結したい」というお客様のニーズも満たすことができ、契約条件の認識齟齬に起因するトラブルの防止にも役立っている。

■ 導入後の効果

WAN-Signを試験導入した営業拠点では、導入初月における契約の約20%を電子契約で締結していた。電子契約導入による事務工数の削減、締結の迅速性等、営業担当者が実際に利便性を感じている。WAN-Sign導入で電子契約化を推進し、デジタルトランスフォーメーションを加速させる。

業種	： 総合エネルギー事業
従業員数	： 1000～5000人
利用書類	： ガス供給契約書 取締役会議事録 その他

【2021年4月現在】

利用事例の詳細は [こちら](#) に掲載中

We Find the Way

通 日本通運
NIPPON EXPRESS



総合物流業の効率化、テレワークを強力に推進！

■ 事業内容

1937年の創立以来、日本国内から、世界へと広範なネットワークを築き上げてきたグローバル物流企業である。「私たちの使命 それは社会発展の原動力であること、私たちの挑戦 それは物流から新たな価値を創ること、私たちの誇り それは信頼される存在であること」をグループ企業理念として、物流事業を展開。

■ 導入前の契約業務

北海道地区の支店の統廃合で契約書管理業務が札幌支店に集中し、従来からの紙を用いた契約事務には、限界が近づいていると感じていた。特に、年度末など、関係会社との取引更新や、雇用契約など、間接業務の負荷が重くなり、サービス提供に注力すべきリソースが逼迫してしまう要因にもなりかねなかった。

■ 選んだ理由

決め手となったのは、紙と電子の「一元管理」である。契約書の管理機能も重視していたことから、当初は他社の文書管理システム導入も選択肢として挙がっていたが、紙で締結した既存の契約書、電子化データ、電子契約で締結、それらのすべてを一つのプラットフォーム上で集約管理できるため、最適だと判断した。

■ 利用後の感想、印象

捺印対応する総務部門が在宅勤務中でも契約事務を滞らせることなく進められ、テレワークが推進しやすくなり助かっている。印紙を買って貼らなくて済み、貼付した印紙税の額を計算する業務工数を大幅に削減できた。電話やメールでかなり踏み込んだ質問に対しても回答を迅速・丁寧に受けることができ満足度が高い。

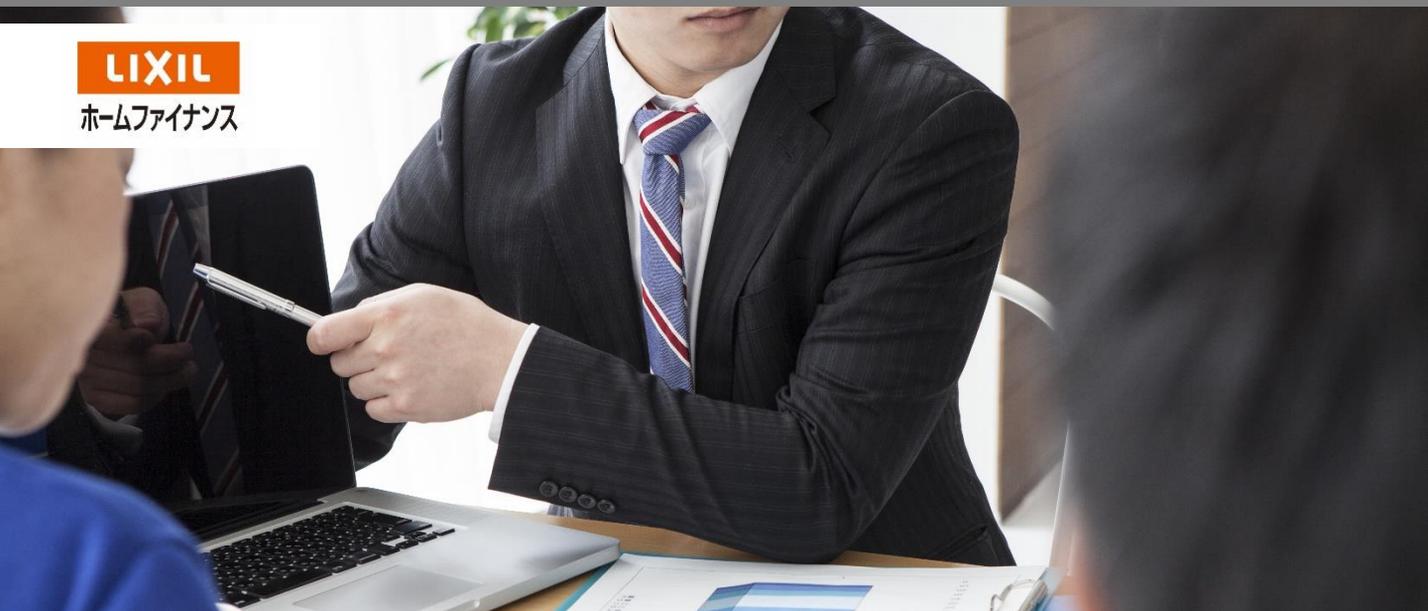
■ 導入後の効果

関係会社との契約締結から始めたが、印紙額の算出・入手・貼付、印刷・製本、郵送、着信待ち、ファイリング・保管など、すべて不要になり、非常にありがたい仕組みだと感じている。場所を選ばずに契約手続きができ、リードタイムも削減できた。お互いに戸惑うことなくすぐに電子契約のメリットを実感できている。

業 種	: 物流事業および関連事業
従業員数	: 10,000人以上
利用書類	: 業務委託基本契約書 作業請負契約書 産業廃棄物収集運搬契約書 システム利用許諾契約書

【2021年4月現在】

利用事例の詳細は [こちら](#) に掲載中



不動産会社の買取再販ローンでペーパーレス実現

■ 事業内容

2015年3月に開業したLIXILグループの金融サービスを提供する会社である。住宅金融支援機構が運営する長期固定金利型住宅ローン【フラット35】を中心としたサービスで、お客様に安心の住宅建築、住宅購入のサポートを行っている。2017年1月から、住宅完成に至るまでのサービスを提供開始している。

■ 導入前の契約業務

従来、宅建業者向けの融資商品として知られる「買取再販ローン」は、不動産会社と金融機関の間で、紙を用いて締結してきた。この契約プロセスを電子的に行うことで、リードタイム短縮、印紙代、郵送費などを削減したいとの思いから、電子契約サービスの導入を検討し始めた。

■ 選んだ理由

長年、大量かつ重要な契約書の管理に携わってきたワンビシアーカイブズであれば、紙から電子に移行する上での悩みも相談できると思った。実際、サービス申込はウェブ完結できるにもかかわらず、営業担当が何度も訪問して丁寧に電子契約を紹介してくれて、具体的な操作説明も行ってもらえた。

■ 利用後の感想、印象

契約業務の担当者が実際に利用して、もし不明な点があれば、いつでも問い合わせできるという安心感と、「凄い！」と驚くほど、きめ細かな回答内容だった。システムの操作方法はもちろん、法律面のポイントなど、これまで紙で行ってきた契約業務と地続きで、ペーパーレスに関する疑問を払拭できた。

■ 導入後の効果

契約締結にかかる日数の大幅な短縮が顕著である。平均3~5営業日を費やしていた業務工数や期間を、電子契約サービスの導入後は、なんと1営業日に短縮できた。従来は、紙の契約書類を耐火金庫に保管する、という安全策を講じてきた。ペーパーレスで金庫が不要になり、取り出しや収納前の紛失リスクを排除できる。

業種	: 住宅ローン・火災保険、他保険業務
従業員数	: 10,000人以上
利用書類	: 買取再販ローン契約書

【2021年4月現在】

利用事例の詳細は [こちら](#) に掲載中



API連携で自社サービスを電子プラットフォーム化

■ 事業内容

2015年11月設立、日本初の第一種少額電子募集取扱業者として、2016年10月に登録承認を受け、2017年4月から株式投資型クラウドファンディングサービス「FUNDINNO」を提供している。未来あるベンチャー企業の事業成長、その一端を担うという新しい投資体験を与えることが「FUNDINNO」の目指す価値である。

■ 導入前の契約業務

株式投資型クラウドファンディングサービスにおける投資家と事業者の間で必要な手続きを迅速化するため、改善策を模索していた日本クラウドキャピタルは、株の購入にあたり投資家と事業者が交わす「投資契約書」等の締結を電子的に移行することで、事務負担を軽減できると考えた。

■ 選んだ理由

「WAN-Sign」は、API連携による拡張性に優れている点が魅力である。投資家と事業者の間で契約締結する際には、日本クラウドキャピタルが当事者として介在しないことが求められているが、この前提を踏まえたプラットフォームの構築が他社の電子契約サービスによるAPIでは仕様上実現できなかった。

■ 利用後の感想、印象

日本クラウドキャピタルと事業者の間で締結する「募集に関する契約書」は、これまで紙で取り交わしてきた。付帯する条項も紙の契約書にする場合、数種類の書類を郵送する必要があり、自社だけでなく、事業者にも負荷がかかっていた。郵送の手間、費用、印紙代、それらの費用に加え、事業者の工数も減らせる。

■ 導入後の効果

金融庁に登録された金融機関として、「募集に関する契約書」は、紙で受領した場合、PDFとして保存・管理する手間が煩雑だった。電子的に結べば、重要書類の電子保存にかかる作業が不要になる。電子契約の推進は、先々の期待値も高く、様々な場面でコスト削減が期待できる。

業種	金融業
従業員数	100人未満
利用書類	投資契約書 雇用契約書



一連の契約業務フローをAPI連携で自動化

■ 事業内容

「世界中の経験・知見が循環する社会の創造」というビジョンを掲げ、企業の新しい成長戦略として幅広い分野で活躍するプロ人材の経験・知見を複数社でシェアする「プロシェアリング」サービスを提供。登録プロ人材は15,000名を超え、企業に最適なプロ人材を選出、課題解決プロジェクトチームを組成する。

■ 導入前の契約業務

業務委託契約・秘密保持契約などをSFA (Sales Force Automation) ツールで作成し、捺印後、取引先の法人・個人宛てに、紙の契約書を郵送・返送いただいていた。紙の原本は、社内で保管しているが、スペースが不足してきていた。一連の業務を自動化するため、API連携が可能な電子契約サービスを検討した。

■ 選んだ理由

金融機関や上場企業によるサービスの利用実績の豊富さ、検討を進める中で内部統制等の質問や相談へのレスポンスをスムーズに行ってくれることへの信頼感が決め手になった。実現したい目標に対し、どのようなAPI連携がふさわしいか、詳しく分かりやすい回答を得られる点も評価した。具体的な解決策の種類も豊富である。

■ 利用後の感想、印象

API連携を実現でき、作業工数を削減するため自動化の仕組みを構築できた。タイムスタンプの表示方法や、ワークフローの実装で戸惑ったこともあるが、技術的な解決策も含めて、ワンビシアーカイブズの営業や技術担当から、迅速で的確な返答を得られたので、総合的な満足度は高い。

■ 導入後の効果

工数削減、郵送コスト圧縮、内部統制に加え、契約締結にあたり、紙を印刷・保管せずに済み、物理的なスペース確保に悩む必要がなくなった。取引先からも便利になったという声を頂いている。API連携を行うにあたり自社開発している事例をクライアントに紹介することもでき、営業提案の幅が広がった。

業種	プロシェアリング事業
従業員数	100~500人
利用書類	業務委託契約書 秘密保持契約書 準委任契約書 等

【2021年4月現在】

利用事例の詳細は [こちら](#) に掲載中



電子契約API連携で、映画産業の発展を強力推進

■ 事業内容

2019年に映画産業の充実と発展を目指して創業された企業である。映画の制作現場で働く体制を強力に支援するシステムを開発している。プラットフォーム型のクラウドサービスを開発することで、時代に即した映画制作現場の実現に向けて、仕組み作りに尽力している。

■ 導入前の契約業務

映画制作の現場は、様々な所属や立場のスタッフが関わり、働く期間や雇用体系も実に多様で、労務管理が複雑になりやすい。各スタッフとの契約締結や受発注の証跡を残し、実際の勤怠実績を確認し、支払いに向けた経理処理まで遅滞なく網羅的に把握するにあたっては、非常に大きな負荷がかかっていた。

■ 選んだ理由

WAN-Signは、2020年にAPI連携機能をリリースしたところであった。半世紀以上にわたる情報資産管理事業を営んできたワンビシアーカイブズであれば、長期にわたり映画産業を発展させていくうえで理想的なビジネスパートナーになり得ると考え、WAN-SignをAPI連携先として採用することに決めた。

■ 利用後の感想、印象

元々、映画業界の現場で使用を想定しての電子契約であったが、せっかくなので自社でも試したところ使い勝手が良かったため、取引先各社との契約も電子的な運用を進めている。同一のテンプレートで多数の契約締結を依頼することもあるため、WAN-Signの一括送信機能も便利であり、積極的に活用していきたい。

■ 導入後の効果

紙を使用しない契約業務による事務処理軽減の効果は大きい。また、ヘルプデスクに質問すると、電話やメールで丁寧に回答してくれるので、とても助かっている。契約締結の手軽さと、確かな証拠力、それらの両方を担保できるので、各スタッフの信頼を獲得し、映画制作のモチベーション向上につなげたい。

業 種	: 映像製作管理サービス業
従業員数	: 5人
利用書類	: 業務委託契約書 秘密保持契約書 雇用契約書

【2021年4月現在】

利用事例の詳細は [こちら](#) に掲載中



工事関係書類や見積決裁に関する事務効率を向上

■ 事業内容

1964年創業、2012年からはイトーキグループとして、「オフィス」を中心とした価値ある環境づくり。すべてのサービスはお客様のために。」をモットーに、オフィス環境の構築をサポートしてきた。事業領域は、オフィス構築、コンサルティング、ビルリノベーション、専門施設事業と多岐にわたる。

■ 導入前の契約業務

従来は、協力会社などと契約を交わす際、書面を印刷し、封筒に入れて送付するため、タイムリーな業務運営の妨げとなっていた。工事関連の契約などで都度発生する印紙税や郵送料など、日々蓄積されるコストの削減を考えていた。書類の保管スペースを削減し、創意工夫に富んだ空間として仕上げることを目指した。

■ 選んだ理由

働き方改革を進め、業務改善を行い、収益を上げる、というビジネスモデルをお客様に提案する事業性質上、自分たちが新しい仕組みを積極的に取り入れ、実践して効果を出すことが必要だと考えた。契約締結時に紙が発生しない電子契約サービスの存在を知ったとき、絶対に導入したいと考え、「WAN-Sign」を選んだ。

■ 利用後の感想、印象

事務や営業での効果は顕著で、若手は元々デジタルツールに抵抗感が無く、これまで紙の契約書を長く取り扱ってきた世代も、契約締結時に従来の陰影を付与するWAN-Signのサービスデザインが功を奏し、すぐになじむことができた。電子帳簿保存にも完全準拠しているので、安心して使用している。

■ 導入後の効果

日常業務の負担が減っていると実感できる。電子契約であれば、場所を選ばず締結依頼できるため、営業が見積もり決裁のため外出先から自社に戻って上長印を待つ必要が無く、家で仕事をする際にも便利だ。無理な通勤でストレスをためることなく通常業務を遂行でき、個々の満足度やモチベーションが高まっている。

業種	: オフィス家具販売・内装工事業
従業員数	: 100人未満
利用書類	: 工事基本契約書 決裁書

【2021年4月現在】

利用事例の詳細は [こちら](#) に掲載中



事業継続・業務維持に不可欠なソリューション

■ WAN-Sign利用方法

月間150件程度のWAN-Signの利用のうち9割程度は社内文書である。今や、ペーパーレスによる業務効率化を通して、コロナ禍におけるリモートワークにおいても業務を遅滞させないという観点から、電子契約サービスは欠かせないソリューションだと考えている。

■ 導入前の契約業務

年間150~200件の契約があり、紙の書類であるため、当然ながら印刷、ファイリング等の手間がかかっていた。また、それらのすべてに印紙を貼付しているわけではないが、印紙代もかなりの額に上るため、これも解決すべき課題として認識していた。

■ 選んだ理由

基本料金が安くても、実はオプションが高いサービスもある。①IPアドレス制限、②外部文書の取り込み、③フォルダの閲覧制限機能、④固定ワークフローは、導入の必須要件だと考えているが、WAN-Signであれば、追加料金が発生することなく、これらがすべて標準装備なのでコストパフォーマンスが大変良い。

■ 利用後の感想、印象

マニュアル類も充実しているが、直感的に操作できるのが嬉しい。ブラウザ種類の影響で画面表示が大きく崩れることもなく、検索・閲覧がしやすいデザインである。承認者や署名者に向けて、必須と任意のコメントを使い分けられたり、入力欄にはガイドを指定できるのも良い。

■ 導入後の効果

様々な部署が所管する文書にWAN-Signを活用しているので、適宜フォルダ分けしている。CSVファイルでユーザー権限を一括変更できる点も便利で、管理者の負荷も抑えられる。取締役会議事録への署名にもWAN-Signを利用しており、リモートワークの推進と取締役会事務局の負担軽減に大きく寄与している。

業 種 : 銀行業

利用書類 : グループ会社間契約書
秘密保持契約書
取締役会議事録
決裁書 捺印申請書 等

【2021年4月現在】

利用事例の詳細は [こちら](#) に掲載中



コンサルティングサービス提供の迅速化を実現

■ 事業内容

2006年創業、東京、大阪、福岡を中心に、日本全国で通販ビジネスを最大化させるためのソリューションを提供している。広告代理事業、コールセンター構築、商品開発、システム開発、CRM構築、ブランディングと多岐にわたる具体策を備えた「最強の通販支援軍団」として、成果報酬型のビジネスを展開している。

■ 導入前の契約業務

紙の契約書面に押印して、締結した契約書原本を社内保管していた。締結事務やファイリングにかかる人件費、紙をプリントするコスト、印紙や切手代の負担も丸ごと削減できるため、電子契約サービスを導入検討し始めた。代表印が必要な重要書類は、多忙な社内各位のスケジュールに影響が出ないように調整していた。

■ 選んだ理由

最も評価したのは、営業担当による対応のきめ細やかさである。実は、他社サービスも10件近く電話で問い合わせ、いくつか操作デモも解説してもらったが、ワンビシアーカイブズの担当が最も人柄も信頼でき、説明が丁寧であった。操作性も良く、導入ハードルの低さも評価ポイントである。

■ 利用後の感想、印象

期待以上、というのが率直な感想である。契約業務の合理化を一気に進めることができた。無料プランの段階から、ほとんどの機能を本番環境として利用することができて驚いたほどである。そのおかげで、実運用に無理なく耐えられるか迅速に検証し、対象となる契約書類の範囲を拡大することができた。

■ 導入後の効果

クライアントのウェブアクセス分析など、競争力の高い価格とスピードを強みとしているデザイントランスメディアにとって、事務関連の足止めは解消したい課題だった。電子契約であれば、印紙も貼付不要、場所や時間を選ばず、コスト削減と利便性向上の両方を問題なく実現できる。

業種	: 通販事業向け広告代理事業 他
従業員数	: 100人未満
利用書類	: 業務委託契約書

【2021年4月現在】

利用事例の詳細は [こちら](#) に掲載中



契約コストの削減とコア事業へのリソース集約

■ 事業内容

2007年の設立以来、物流アウトソーシングのプロフェッショナル集団として、東大阪で軽貨物の配送を強みとして事業を展開してきた。荷主企業様と直接契約を結ぶことにより、無駄なコストを省き、迅速かつ「一手間かける」ことによりきめ細やかなサービスを顧客に提供している。

■ 導入前の契約業務

委託ドライバー各位との契約は、これまで紙を用いて締結していた。そのたびに印紙貼付が必要となるため、事務コストの削減が課題であった。紙の契約書は、件数が増えると、事務所内で保管スペースを確保することが難しくなり、閲覧のたびに探す時間がかかっていた。

■ 選んだ理由

書面とデータ化した契約書ファイルを管理する仕組みを取り入れたかった。「WAN-Sign」であれば、ペーパーレスで締結した契約書だけでなく、電子化した契約書ファイルも一元的に管理できる。電子化する前の契約書台帳としても活用できるので、紙か電子かを問わず、集約管理できる点が導入の決め手となった。

■ 利用後の感想、印象

ワンビシアーカイブズの担当者が来社して詳しい説明を行い、様々な質問に都度回答してくれたので、電子契約の導入不安を払拭できた。リモートワークなどの働き方を推進する上でも電子契約は魅力的だが、いざという時には対面でもサポートしてくれる営業担当者が大阪エリアに常時いるのは心強い。

■ 導入後の効果

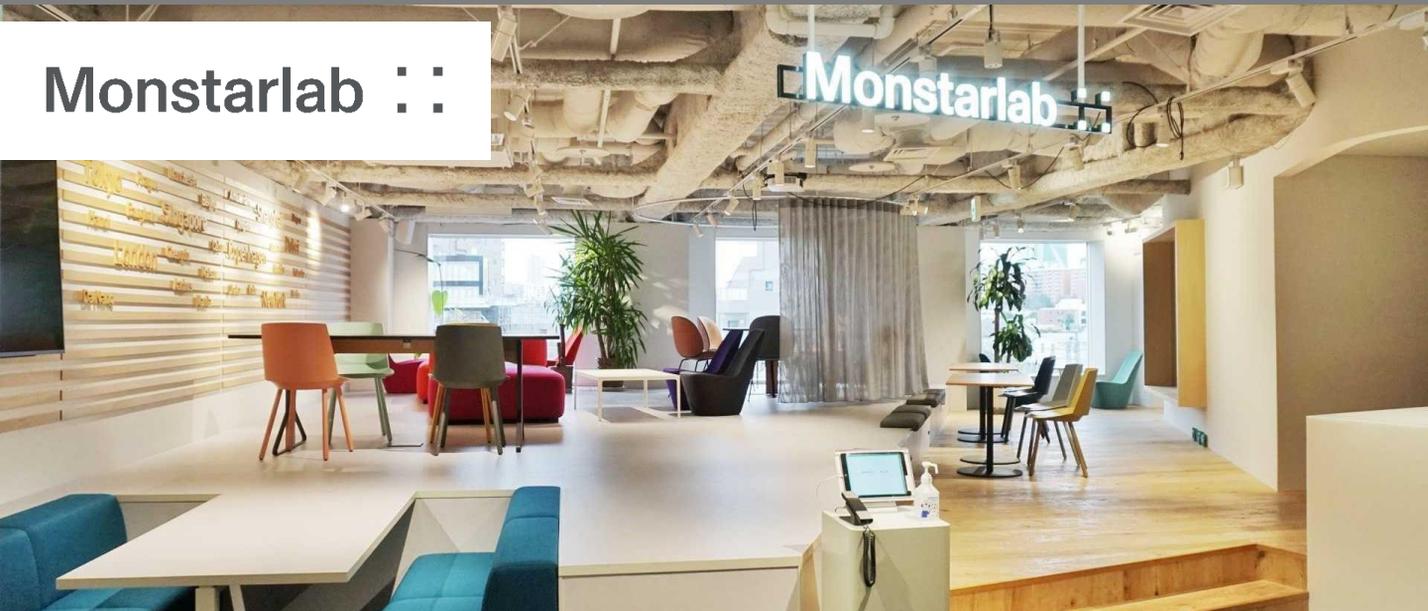
多数の契約を締結するにあたり、当事者と時間を調整する苦労がなくなるので、関係者全員の業務負荷を軽減できると考えている。業務スケジュールも柔軟に組み立てやすい。また、契約データを「WAN-Sign」のシステム上に集約できることから管理しやすくなり、電子化した契約書の検索性も向上する。

業 種	: 運送事業
従業員数	: 100~500人
利用書類	: 業務委託基本契約書

【2021年4月現在】

利用事例の詳細は [こちら](#) に掲載中

Monstarlab ::



電子署名機能だけではなく、契約管理機能を評価

■ 事業内容

2006年に設立し、「多様性を活かし、テクノロジーで世界を変える」をミッションに、最先端のテクノロジーを活用したプロダクトを提供することで人々の創造性と生産性を高め、次世代のテクノロジー領域を担う開発者や企業をサポートしている。テクノロジーと人間が織り成すことで、新たなバリューを生み出す。

■ 導入前の契約業務

様々な契約内容を確認するにあたり、都度、紙の契約書を取り出して確認していた。閲覧用にPDF化しておいた契約書もあるが、フォルダに保存された該当ファイルを探し出すのは手間がかかる。担当者ごとに異なる保存場所やファイル名を用いないように、細かい全社ルールを設定しておく必要があった。

■ 選んだ理由

各社の電子契約サービスを比較するうちに、契約データの検索性に着目した。契約締結だけでなく、その後の管理機能は長期的な観点から不可欠な要素だ。「WAN-Sign」は、検索項目を増やすこともできるなどカスタマイズ範囲が広く、ユーザーの利便性をよく考えた設計であると判断し、サービス選定の決め手とした。

■ 利用後の感想、印象

実際に利用してみて、期待通りである点をまず評価したい。これまで印刷、製本、承認時の捺印、郵送など、どうしても出社しなければならなかった業務について、リモートワークでも対応できるようになった。契約データの検索がしやすい特長など、導入に向けて歓迎する声が多かった。

■ 導入後の効果

契約書の電子締結は少しずつ運用拡大されてきており、この導入をきっかけとして、ペーパーレスを推進するための議論が社内で活発化するという副次的効果も上がっている。ペーパーレスは、印紙の負担や事務手続きが簡潔になるため、関係各社にとってもメリットが大きい。

業 種	: デジタルコンサルティング事業
従業員数	: 100~500人
利用書類	: 業務委託基本契約書 その他

【2021年4月現在】

利用事例の詳細は [こちら](#) に掲載中



新規契約締結と過去の契約更新を適正に管理

■ 事業内容

コーポレートスローガンでもある「毎日が財産になる」の実現に向け、創業時から「マネーゲームではない資産運用としてのFX・CFD」を推進してきた。資産運用の可能性を広げるアイデアを考え、新たなシステムやテクノロジーを模索し続け、提供サービスのレベル向上に努めている。

■ 導入前の契約業務

過去に締結した契約事項の更新管理を適正に行いつつ、利便性も高められる方法を模索していた。シンプルでリーズナブルな電子契約の仕組みを早期に導入することで、働き方改革の一助にもなると考えた。リスク対策としても、契約書原本はできるだけ手元に置かず、安全な場所へ外部保管しておきたい。

■ 選んだ理由

人的に行っていた契約更新管理をWAN-Signで自動管理し、相当の省力化を図れる。契約書の媒体を問わず、公平で客観的な立場から委託先管理でき、負荷を減らし、集約できる。大量の企業間契約を迅速に締結、期日管理も万全。災害対策や機密情報の保護を重視しているため、間断ない情報資産管理の実績が信頼できる。

■ 利用後の感想、印象

WAN-Signで既に数百社と契約を締結し、キャビネットに収まっている契約書類の保管状態を整理することができ、属人的な事務作業から解放された。事業スピードを加速させ、活発な取引を推し進めていく、新しい「契約管理」の形を取り入れることができた。

■ 導入後の効果

充実した契約管理機能により、相互関連する契約の紐付けや、契約期限の自動更新など、負荷を減らしながら、広範かつ体系的な契約管理を行えるようになった。紙と電子で、それぞれ別の業者に外部委託することで煩雑になりがちな調整や事務処理を減らし、委託先管理を効率化できた。

業種	: 店頭外国為替業務
従業員数	: 100~500人
利用書類	: 業務委託基本契約書 金銭消費貸借契約証書

想定される利用シーンや
押印書類に合わせて
具体的な運用をご案内します

問い合わせは
こちら

03-5425-5300
(平日10:00~17:00)

本社：東京都港区虎ノ門4-1-28
(虎ノ門タワーズ オフィス)

支店：名古屋支店
大阪支店
九州支店



wanbishi
ARCHIVES

私たちは
日本通運グループです

IMZ5-08-10-202105