

医療機器製造業事例

**RICOH**  
imagine. change.

法務支援  
クラウドサービス  
「RICOH Contract  
Workflow Service」  
お客様導入事例

医療機器製造業

シスメックス株式会社様



## RICOH Contract Workflow Serviceの導入で 法務部門の業務改革に着手、さまざまな成果を獲得。

### シスメックス株式会社様

シスメックス株式会社の法務部門様は、社内から依頼される契約やコンプライアンスに関する法務相談等の業務が数多く存在し、よりスピーディで確実な業務の遂行に向けて、対策を検討されました。そして、法務支援クラウドサービス「RICOH Contract Workflow Service(以下CWS)」をご導入いただき、さまざまな成果を獲得、グローバル化対応やダイバーシティの推進等にも繋がっているといえます。

そのポイントを法務部の平尾課長、宮崎係長、浅田様にお伺いしました。

### 会社プロフィール

*company profile*

#### シスメックス株式会社様

■ 所在地 / 兵庫県神戸市中央区脇浜海岸通1丁目5番1号  
■ 設立 / 1968年2月20日 ■ 従業員数 / 2,537名(2018年3月31日現在)  
企業理念「Sysmex Way」のミッション「ヘルスケアの進化をデザインする。」のもと、医療の発展や人々の健やかな暮らしに貢献する企業。人体から採取した検体を分析する機器と試薬を提供している。近年は、遺伝子の分野にも進出している。



[シスメックス様製品: 検体検査機器]

## ご導入の背景

**複数の法務業務システムが存在し、年間800件もの法務相談対応の中で業務負荷が大きくなっていった。**

社内の全部門から契約やコンプライアンスに関する法務相談等の依頼を受けるシスメックス株式会社法務部様。契約やコンプライアンスに関する法務相談等の依頼数は、新規で年間 800 件超、再相談も含めると 1 日 10 件程度の案件への対応を行なっています。

従来の社内システムでは、法務部への相談に関するサイトと、締結された契約書を登録・管理するサイトを運用されていました。

業務課題としては、問い合わせ件数や登録契約数等が増え、サイト自体に負荷がかかり検索してもすぐにヒットしない、中々ページが開かないなどの問題が発生していました。

また、法務相談と契約書管理のサイトが独立していたため、両サイトの情報の連携がされず、検索等において煩雑となることがありました。さらに締結済みの契約情報の更新作業が徹底されず、最新の正確な情報になっていないことがありました。

## 選定及びご導入経緯

**他社にはない、法務に特化したリコーCWSの導入を決定。**

同社法務部様は課題の解決に向けて、当初は法務相談や契約審査ではなく契約書管理の改善のために、何かよいものはないかを検討されていました。

そして、検討を重ねた結果、リコーのCWSの導入を決定いただきました。導入いただいた最大の理由は、他社にはないCWSの独自性だったようです。

「いろいろと他社さんのシステムも検討してはありましたが、選定ポイントとして、法務相談の部分と契約書管理のところまで、一元化できるシステムであること。従来の弊社の運用をできるだけ維持できる使い勝手のよさに加え、クラウドでセキュリティ面においてもクリアされていることがCWSの決定ポイントでした」（平尾様）

「契約書登録や文書管理のシステムはありましたが、法務相談の機能も備えた良いシステムは他にありませんでした」（宮崎様）

「法務相談においては、案件ごとのアクセス制限の設定が必要であり、そのような法務相談業務に適したシステムは

中々見つかりませんでした」（浅田様）

また、同社法務部様は CWS 導入にあたり、十分なトライアル期間を設定し、従来の業務フローとの親和性や業務への影響等を確認されました。

「リコーさんの法務業務をベースにして開発されたこともあり、法務業務によく合ったシステムであるとトライアルの段階で感じました。また、トライアル段階で『こんな機能があればいいな』という私たちの要望をなるべく取り入れていただけたのは助かりました」（宮崎様）

## ご導入メリットと効果

**法務部と他部門の双方に多くの導入メリットが生まれました。**

「実際に活用して、最も改善された点は検索の速さです。法務相談や契約書管理の過程でも、必要な情報がスムーズに引き出せるようになりました。また、法務相談と契約書管理の情報を一括して検索できるようになるなど、システム上、必要な情報も検索しやすくなりました」（浅田様）

社内のルール上、法務部への相談が必要な案件とそうでないものがありましたが、その判断基準が分かりにくかった



左から浅田様、宮崎様、平尾様

## 導入のポイント

- 他社にはない、独自性をもったCWS。契約書管理の機能に加え、法務相談の機能も備えたシステムは他にはなかった。
- 法務相談と契約書管理を一元化でき、従来の運用が維持できて使い勝手が良い。クラウドでセキュリティ面もクリアできている。
- リコーの法務業務をベースに開発され、法務業務によく合ったシステムであるとトライアル段階で実感した。

という課題があったといいます。

「システムの入り口で簡易審査という機能を活用することで、法務部への相談の要否を判断できるようになり、分かりやすく便利になったと思います」（平尾様）

法務相談では、法務部以外の部門も案件に関わることがあるものの、それらの部門とのやりとりが個別のメールでの対応になり、情報の集約・管理がしにくい課題があったといいます。

「今までは例えば契約書の中に知的財産や税務に関する内容が入っていると、知的財産部門や経理部門の方に、別途システム外でメールのやりとりをして確認をしてもらう必要がありました。CWSにあるコメント機能を使うと、それら関係部門の確認もシステム内でできるようになり、便利になりました」（宮崎様）

法務相談における案件の進捗状況、契約登録における契約の有効性は、これまで個々の担当者が手動で変更することで対応していましたが、どうしても対応

漏れなどが発生してしまっていたとのことです。

「ステータス管理がしっかり行なえるようになりました。従来も案件進捗をデータベースに入力できましたが、<回答待ち、回答済み、完了>を手動で行なっていました。CWSでは、ステータスが自動的に変わり、案件の進捗状況がタイムリーに反映できるようになりました」（宮崎様）

「契約書を登録する際には、契約担当者として契約担当上司の設定や担当者の引継ぎ等もシステム上できるようになり、締結部門でより適切に契約を管理していただけのではないかと期待しています。また、契約終了日前などのアラート通知も従来のシステムよりも安定的に運用できるようになりました」（浅田様）

今回、同社法務部様には、リコーの複合機も導入いただきました。契約書をスキャンする際にOCR処理でき、契約書内の文言自体を対象にした検索もでき

るようになったといいます。

また、CWSの英語化設定機能を活用され、社内の外国籍の社員の方々の利用にも対応し、ダイバーシティ推進にも貢献しているようです。

#### 今後の取組み

#### CWSへ蓄積したデータを有効に活用したい。

同社法務部様では、今後 CWS の CSV 書き出しや統計機能が充実していくことで、個別ニーズに対応した契約リストの作成、法務部への相談状況の分析を行なうなど、CWS に蓄積したデータをより有効に活用していきたいとのことです。

### 導入効果

#### 導入前

- 法務相談と契約書管理のサイトが別々。2つのシステムへのアクセスが必要で、煩雑であった。
- 既存システムのデータ容量が大きくなり、システム自体に負荷がかかり、検索やアラート通知の送信に支障が生じる場合があった。
- 法務部への相談が必要か否かの判断基準が分かりにくかった。
- 知的財産や経理等の関係部門とのやりとりは個別のメールで行なわれ、一元的な管理がしにくかった。



#### 導入後

- 法務相談と契約書管理のサイトが連携できるようになり、利便性が向上した。
- データ容量の問題が解決され、検索性も高まり、必要な情報もスムーズに引き出せるようになった。
- 法務部への相談が必要か否かを事前にシステム上で簡易・効率的に判別できるようになった。
- 関係部門とのやりとりも、コメント機能を用いてシステム内で一元的に管理できるようになった。

## 法務部門に共通する課題を解決！ リコーの業務改善から生まれたソリューション

### 課題① 様々な企業活動でトラブルの発生リスクが増加

- 企業間の取引に関するトラブル  
知的財産権侵害、情報漏えい等の増加
- 法律改正への対応  
契約やビジネスのコンプライアンス遵守
- ムダな契約更新によるコスト増加  
更新時の家賃交渉忘れ

#### ■必要な対応策

- ・内部統制の徹底
- ・ビジネス上のリスク管理と対策

### 課題② 法務業務の効率化が企業経営の課題として顕在化

- 法務スタッフの不足  
業務量増加による、人員採用
- 相談、審査業務の削減  
相談不要な案件の対応による業務負荷増大
- 膨大なシステム構築コストはNG  
コスト部門で数千万のシステム構築は不可能

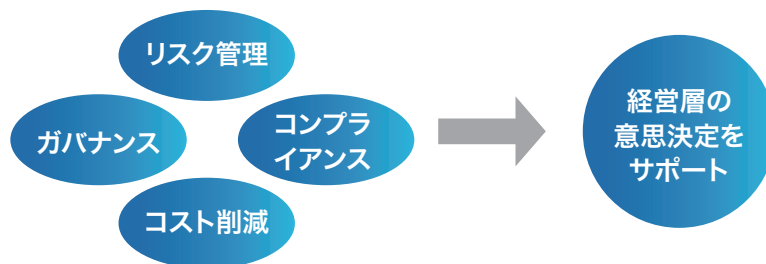
#### ■必要な対応策

- ・法務業務の効率化
- ・増員より効果的で安価な法務業務システムの検討

### ■RICOH Contract Workflow Serviceの概要

「法務支援クラウド(RICOH Contract Workflow Service)」は、相談内容や回答内容を記録し、法務担当者間でのナレッジとして共有することで相談回答の効率化をお手伝いします。さらには、契約管理機能により契約期限管理、契約満了前の通知を行なうこともできる法務業務の統合支援ツールです。

- 業務効率UP
- 契約チェックの徹底
- 人員増加を抑制
- マネジメント強化
- 不要な契約の防止
- 低コスト導入



#### ①『法務相談』で契約審査をスムーズに

- いつでも法務部への相談が可能
- 相談者は、回答の進捗状態を把握
- 『回答希望日&予定日』で計画的に対応
- よくある相談は『簡易審査』機能で解決

#### ②『契約審査』で承認履歴の管理

- 簡易なワークフロー機能で、審査・承認が可能
- 相談履歴との紐づけで契約審査が簡略可能
- 承認済み案件は、アラート機能でチェック可能

#### ③『契約管理』で情報の一括管理

- 『相談』『審査』『契約』の情報を一括管理
- 関係部門で常に最新情報を共有可能
- 過去案件の締結経緯や相談履歴は、いつでも確認が可能

●常に最新版が利用可能！クラウドサービスなので、追加費用なしで最新機能がご利用頂けます。

●Webブラウザで利用可能！

【対応ブラウザ】Internet Explorer11・Google Chrome・Firefox・Safari

※本誌記載の会社名および製品名は、それぞれ各社の称号、商標または登録商標です。

**RICOH**  
imagine. change.

リコージャパン株式会社  
東京都港区芝3-8-2 芝公園ファーストビル 〒105-8503

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

●お問い合わせ・ご用命は・・・