

# 化学製品製造業事例 法務支援クラウドサービス 「RICOH Contract Workflow Service」

## お客様導入事例

化学製品製造業

### 第一工業製薬株式会社 様



- 本社所在地 / 京都市南区吉祥院大河原町5
  - 創業 / 1909年4月
  - 従業員数 / 560名(連結1,061名、2021年3月現在)
- <https://www.dks-web.co.jp/>

工業用薬剤のリーディングメーカーとして、界面活性剤を始めとする各種工業用薬剤や健康食品などのライフサイエンス関連製品を製造・販売。2020年より経済産業省、東京証券取引所が取り組む「健康経営銘柄」に選定され、創業115周年を迎える2025年に向けて幸福度経営を推進している。



## RICOH Contractflow Serviceで法務部門の業務のデジタル化によりDXを推進。

第一工業製薬株式会社 法務部門様では、社内からの法務相談や法的サポート、契約作成、コンプライアンス、安全保障輸出管理等の業務を行っており、業務効率の改善と提供価値の向上のためにコストパフォーマンスの高いDX(デジタルトランスフォーメーション)に向けて取り組んでいます。生産とオフィスの両面からDXの実践を加速されている中、「RICOH Contract Workflow Service(以下CWS)」導入のポイントについて河村一二取締役、総務法務部の玉谷尚子専門課長、高橋知子様にお伺いしました。

### 背景

- 1 全社でのDXの推進が求められた
- 2 契約担当者の意識向上をしたかった
- 3 法務業務全体の効率化が必要とされた

### 効果

- 1 CWSの導入が  
オフィスの意識改革のきっかけとなった
- 2 契約の情報共有が進み、  
契約に関して全社のレベルアップにつながった
- 3 導入開始から半年で  
電子契約が約50%を占めるようになった

# 「RICOH Contracty Workflow Service」導入でオフィスのDXの足がかりへ

## DXの本質的な効果を求めて 生産現場から業務改革を実践

企業のデジタル化となると、巨大企業と同じ工場を作るような話になりがちですが、弊社で新工場が稼働して半年後、工場のデジタル化をスタッフに聞いても、設備の製品名しか出てきませんでした。しかし、それでは工場にデジタル化された生産設備が入っているだけです。DX（デジタルトランスフォーメーション）は、技術や機械のデジタル化ではなく、意識の変革で仕事が変わることが大切で、ムダの削減と標準化、提供価値の向上を生まなければ意味がありません。

そこで、客観的なデータを取得して、データから読み取った気づきを経営に活かすことと、さらに『安価に』実施することをキーワードにして取り組んでいます。その実践の1つが『生産効率の改善』です。デジタルセンシングで生産現場の客観的な数値をとり、生産プロセス自体は変えずに、生産の各工程の所要時間の効率化を図っています。2つめが『生産工程の改善』です。化学工場にシミュレーターを導入するなど、匠の技をデジタルツールで深層学習してデータ解析し、製造プロセスの変革を行っています。生産工程（プロセス）の変革で生産時間を大幅に短縮すれば、同じ時間でより多くの生産ができ、売りに貢献できます。3つめは『予防保全』です。小さな部品でも突然機械が故障すれば、売上が止まります。しかし計画的に設備を停止して未然に故障を防げば売上は落ちません。そこで検査を全部デジタル化し、故障の前兆がある部品を発見して交換することで、最近では工場が停止しなくなりました。

## 生産現場と同じ思想で、 バックオフィス業務の改革を推進

オフィスでのDXも生産と同じ発想です。標準化と付加価値の提供を目的に、地に足の着いた



左：管理本部 総務法務部 法務グループ 専門課長 玉谷尚子 様  
右：管理本部 総務法務部 総務グループ 主任スタッフ 高橋知子 様

DXを安価に実践する方針で業務改革を行い、仕事の質をよりクリエイティブに変えるのがテーマです。

CWS導入の目的は、単純な作業を減らし、重要な法対応など会社にとって付加価値の高い業務の推進のために時間を使うことです。導入時は、複数のサービスを検討してリコーの営業担当者からのご提案が弊社にフィットすると考えてCWSを導入しました。

## デジタル化から社員の意識を変え、 仕事の仕方も変える

弊社が電子契約の導入を決めたのは、契約業務が多くの社員が関わる業務だからです。つまり、今まで紙でしてきたことがデジタルツールの導入で簡単に省力化できると気づけます。新たな気づきを得られれば、社員の意識の変化や副産物も大きく、自分達の業務も効率化しようなどと仕事の仕方が変わります。実際、財務部門では自分達の業務を省力化する取り組みが始まっています。CWSの導入も同様で、システム上で法務相談の内容を後から確認できるようになり、相談者も事前に自分で調べて具体的な相談内容を書くようになり、時間短縮や意思疎通も良くなりました。担当部署の上長とも情報共有ができてガバナンスも効き、契約について全社的なレベルアップにつながったと感じます。

## 電子契約の導入率は4か月弱で50%に

クラウドサイン連携については、導入して4か月弱で新規契約の約50%が電子契約になりました。もちろん100%が理想ですが、電子で契約できない契約類型や国もあります。電子契約では相手先もいるので、1社ずつ電話をかけて、一緒にやりませんかと依頼しています。導入時に社内



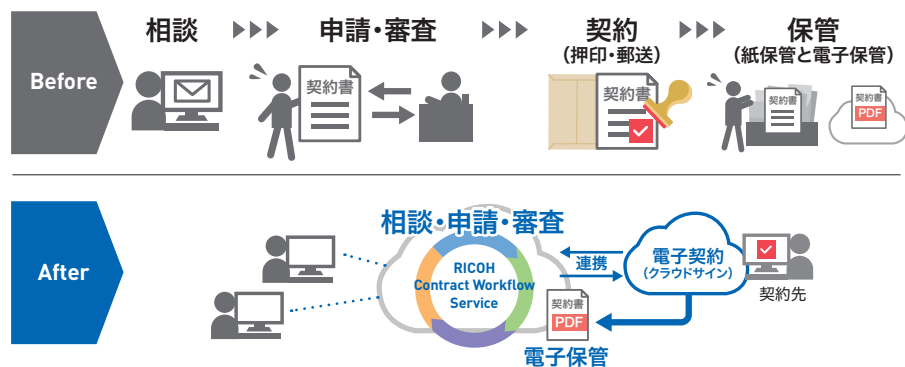
取締役 管理統括 河村一二 様

マニュアルや動画も作りましたが、未経験の担当者からの説明の要望やお客様への説明の仕方を聞かれることもあります。しかし実際に電子契約を始めれば、3社契約でもクリックするだけで、早ければ即日で契約が完了します。書留でのやりとりなどの手間もなくなり、相手先からも「またやりたい」と喜ばれることもあります。導入後は、相談から契約、契約の保管までをCWSで一元管理するので、別システムへの転記作業もなくなりました。印紙税が不要なことも大きく、印紙税に関するチェック作業や連絡なども一切なくなります。全体の1割とは言いませんが、かなりの時間を圧縮できています。

導入では手厚いサポートがあり、質問にもすぐ回答していただき大変感謝しています。操作や設定もわからないゼロからのスタートでしたが、目標どおり半年で全社展開ができました。リコーにクラウドサインの連携システムをお願いして本当に良かったと思います。

## 目指すはデータ本位のデータドリブン経営

今、社員全員の意識が変わってきて、これからは生産もオフィスもデータを取って、いろんなものを分析して、さらに何かできないかという段階に入っています。データから何を読み取るかは難しいですが、さまざまな仕事が数字に置き換えられ、データドリブン経営に持っていきたいと考えています。これから模索しますが、オフィスに強いリコーにも今後ご協力いただければと期待しています。



※その他、本カタログに記載の会社名および製品名はそれぞれ各社の商号、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