

株式会社リンクアンドモチベーション

社内の人事申請と、パート・アルバイトとの雇用契約業務をペーパレス化 急速な事業拡大をサポートするスケーラブルなプラットフォームを構築

株式会社リンクアンドモチベーションは、「社員のモチベーションを成長エンジンとする経営が時代を制する」をモットーに、2000年4月に創業した「モチベーション」にフォーカスする世界初の経営コンサルティング会社だ。企業を支援する切り口として、戦略・ITや資金ではなく、モチベーションに光を当て心理学・行動経済学・社会システム論等の学術的成果を取り入れた基幹技術「モチベーションエンジニアリング」は、再現性と実効性を強みに、創業以来多くの企業変革をサポートしてきた。また同社では創業以来、「従業員エンゲージメント向上こそが企業の競争優位性の源泉となる」ことを体現すべく、「コミュニケーション」をはじめとして、さまざまなインフラや施策に投資している。

事業拡大とオフィス移転のため業務をペーパレス化

リンクアンドモチベーションは創業以来18年間で18のM&Aを実施、積極的な買収戦略で業務を急速に拡大している。このため、オペレーションを極力スケーラブルにすること、そして人員増加に対応した広く働きやすいオフィスの提供、という2つの大きな課題に取り組むべく、解決策として業務全体のペーパレス化に取り組んだ。

「このような状況で当然、私たちもペーパレス化を進めることになりました」と語るのは、同社グループデザイン室の小沢京子氏。「上記2つの理由に加えて、人事業務を担当するグループデザイン室では法律的な面からもペーパレス化を進める必要がありました。有期雇用のアルバイトは5年経つと無期雇用に転換が可能となり、正しく雇用管理をしないと法律に対応できません。ところが紙での管理には限界があります。紙は場所をとり、かつデータ管理できません。ペーパレス化は必然でした」。

そこでグループデザイン室では、2つの業務のペーパレス化の実現を目指した。1つは社内申請業務～入社、退職、復職、休職、契約更新などで12の申請（業務）が存在する。

2つ目は雇用契約書。従来は紙に印刷した雇用契約書を作成・送付していたが、ペーパレスにしてWeb上で電子署名をもらうことで、雇用契約を行うことにした。

ドキュサインのプラットフォームを選んだ理由

この2つの業務のペーパレス化に向け、新しいテクノロジーを導入することを検討した。テクノロジーを選ぶにあたってリンクアンドモチベーションが重視したのは次の3項目。複数の選択肢の中から、最終的に選択したのはドキュサインだ。

(1) 効率性：基幹のSalesforceと連携することで雇用状態の一元管理を可能にするもの。



(2) 拡張性：積極的な M&A で続ける成長を支えるためのスケーラブルなオペレーションを実現する IT プラットフォームとなること。具体的には大規模での導入実績があり、また将来的に様々な業務・ユースケースに適用できる可能性がある。

(3) 多様性：多言語対応していること。今後増えることが予想される外国人社員向けの開発も可能であること。

「選択肢には電子署名の単機能ソリューションもありましたが、将来的な拡張性を考慮して単なる電子署名ソリューションはあえて対象から外しました。ドキュサインは使い方が限定されていないので、我々のニーズに合いました。また弊社の基幹システムの Salesforce との連携事例が豊富だったのも、ドキュサインを選んだ理由の1つです」と小沢氏は語る。

ペーパーレス化にあたってのチャレンジ

- (1) 事業拡大への対応
- (2) 紙での管理が限界に
- (3) 自動化により業務を効率化

ドキュサインを選んだ理由

- (1) 効率性（基幹システムとの連携）
- (2) 拡張性、スケーラビリティ
- (3) 多様性（多言語対応）

「将来的な拡張性を考慮して単なる電子署名でなくドキュサインを選択しました」
グループデザイン室 小沢京子氏

ペーパーレスにより業務効率が大幅に向上

ドキュサイン導入後の効果に関して、小沢氏は次のように語る、「業務効率が大きく上がりました。データの再入力の手間が省け、スピードも速くなりました。パートやアルバイトの方も、各種書面をスマホでメールのリンクをクリックすれば直ぐに確認できるので、便利になりました」。

具体的に社内申請業務の自動化を見てみる。新しくアルバイトを迎える際、各法人担当者が基幹システムである Salesforce に入社時に必要な情報を入力すると、API を通じてドキュサインにデータが転送され、ドキュサインから自動でその人に書類が送られる。その人は書類を受取ったら必要項目を入力してドキュサインで返送。例えばそれがアルバイトの誓約書だったら Salesforce のアルバイトマスタに自動的に反映される。このように、一連の業務フローが自動化されている。

「ドキュサインを使用することで、20%の方々から 90 分以内にサインをもらえています。残りに関してほぼ 1 週間以内にサインをもらうことができるようになりました」と小沢氏は語る。

業務を大幅に効率化した一括送信機能

また、大きな悩みの1つであった3か月毎の契約更新も、ドキュサインで解決した。アルバイトやパートとの契約は3か月毎に更新しているので、その度、時期を迎えた人数分の契約を行わなければならない。そうすると、同じ作業を繰り返さずに業務を効率化したいところだ。「ドキュサインで最も重宝している機能の一つは一括署名依頼送信です。Salesforce とドキュサインが API で結ばれているので、Salesforce から一括送信ボタンを押すことで、契約の更新が必要となる複数の対象者に自動的にドキュサインから雇用契約書が一括送付されます。各人ごとに更新ボタンを押す必要がないので、業務効率が大幅に上昇しました」と小沢氏は語る。

小沢氏によると、アルバイトやパートの方々もドキュサインに署名捺印するのに抵抗はなく、良く受け入れられているという。「そもそも時間や場所を選ばず、簡単に署名捺印できるので、彼・彼女たちにとっても便利なはず。本当に便利なツールなので、今後は他の部署でも、会社全体でドキュサインを使うと便利だと思います」と、広いドキュサインの適用を提案する。

お客様情報

- 社名：株式会社リンクアンドモチベーション (<https://www.lmi.ne.jp/>)
- 本社所在地：中央区銀座 6-10-1 GINZA SIX 12F
- 業務内容：モチベーションエンジニアリングによる企業変革コンサルティング、モチベーションマネジメント事業（育成・風土・制度支援）、エントリーマネジメント事業（採用支援）
インキュベーション事業（投資・組織人事支援）

製品購入前のお問合せは japan.marketing@docusign.com までご連絡下さい（但し購入後のサポートに関するお問合せには返信致しかねますので予めご了承下さい）。

DocuSign[®]

ドキュサインについて

DocuSign（ドキュサイン）は、世界 180 ヶ以上の国々で 40 万社以上が導入し、2 億人を超えるユーザーが活用する、電子署名とペーパーレスソリューションの世界標準プラットフォームです。時間や場所、デバイスに関係なく、クラウドで文書を送信、署名、追跡、保存できるので、セキュアな環境で最後まで残っていた紙処理を一掃し、真のデジタル化が実現できます。

Copyright © 2003-2017 DocuSign, Inc. All rights reserved. DocuSign, DocuSign のロゴ, [The Global Leader for Digital Transaction Management], [Close it in the Cloud], SecureFields, Stick-eTabs, PowerForms, [The fastest way to get a signature], No-Paper のロゴ, Smart Envelopes, SmartNav, [DocuSign Ltd], [The World Works Better with DocuSign] および ForceFields は、米国 DocuSign, Inc. の米国およびその他の国における登録商標または商標です。