

卸売業事例

法務支援クラウドサービス 「RICOH Contract Workflow Service」

お客様事例

卸売業

株式会社マクニカ 様

MACNICA

- 所在地 / 横浜市港北区新横浜1-6-3
マクニカ第1ビル(本社)
- 設立 / 1972年10月
- 従業員数 / 4,768名 (2024年3月現在)
- <https://www.macnica.co.jp/>

半導体や電子機器、電子機器の販売を行う技術商社として26か国/地域に92拠点を構え、グローバルにビジネスを展開。AIやIoT、モビリティ、ヘルスケアなど、近年急速に需要が高まる各分野への拡充を推進している。



MACNICA



法務システムの一体化により法務の業務全体を効率化

株式会社マクニカ様の法務部では、年間の契約締結件数が約2,000件に増え、法務相談も急増したため、業務の効率化を目指してRICOH Contract Workflow Serviceを導入されました。同社ガバナンス・リスクマネジメント本部の山本祐基様、加納英剛様、乙部一輝様、IT本部の田井謙太郎様に、法務部門の業務改善と導入の経緯を伺いました。

課題

1 事業拡大により法務の業務量が急増し、業務の改善が急務となった

2 各業務が個別のシステムで運用されており非効率だった

3 法務相談や契約審査が増え、問い合わせの対応に追われた

効果

1 新システムの導入で業務を効率化し、残業を削減できた

2 1つのシステムで業務が完結してムダが減り、法務本来の仕事に専念できる環境になった

3 法務相談の効率化が進み、事業部門からも進捗状況が見える化された

お客様事例

株式会社マクニカ 様



法務の各業務の一気通貫を実現した RICOH Contract Workflow Service

事業の急成長とともに 法務の業務が急増

株式会社マクニカ様の法務部では、年間約2,000件の契約を取り扱っています。同社ガバナンス・リスクマネジメント本部 法務部長の山本祐基様は、以前から業務への課題感があり、改善候補のリーガルテック製品としてRICOH Contract Workflow Service (以下、RICOH CWS)を認識されていました。

「会社が新たなビジネスモデルを展開し、事業拡大により法務部門の業務量と対応範囲が広がったので、従来の業務の進め方では無理が出てきました。片手間ではできない仕事も増加したため、法務の本来業務を効率化する体制が必要になりました」(山本様)

導入担当の同法務部 法務課の加納英剛様は、法務の業務内容の変化について話します。「以前の問い合わせは、契約かトラブルがほとんどでした。近年は契約の量や種類の増加とともに、『こういうことをやっても問題はありますか?』という事前の法務相談が増え、体感として契約件数と同等程度の相談を受けております。各担当者は常に数十件の契約を抱え、問い合わせから回答、再問い合わせへと対応を続けます。事業部からいつ回答がもらえるのかと聞かれれば、スケジュールや段取りを確認して

回答期限を知らせる作業も出てきます。こうした対応のたびに、これまでの作業を中断して頭の中を切り替える必要があったので、大変効率が悪かったです」(加納様)

こうした状況の改善に向けて、法務部では法務支援製品の選定を始めました。

「リーガルテック製品には、審査や管理などの得意分野を持つ良い製品も数多くありました。そこで、私たちはどうすべきか、何が欲しいのかをあらためて検討したところ、機能ごとに別々のシステムだったことが一番の問題でした。問い合わせはメールやチャットで、やり取りでは対面の打ち合わせやメールを使い、さらにその履歴を別のシステムに保管するなど、審査・契約・管理で異なるシステムを使用していました。システムが異なるので、それぞれのシステムで履歴を確認したり転記したりする作業があり、引き継ぎができていても負担が大きかったです。これらの負担をできるだけ減らすため、一連の業務を一本化できないかと検討してRICOH CWSを選定し、機能やサポート面、最終的にコストも含めて経営層も納得する形でRICOH CWSの導入が決まりました」(加納様)

スピード感をポイントに 短期間での導入へ

山本様は『一気通貫』を導入当初からのキーワードに挙げ、『スピード』も念頭に置きました。「導入決定後、半年で運用を開始してもらいました。弊社はスピードを大切にしているため、すぐに導入できることも選定の理由です」(山本様)

同社IT本部IT統括部 ITシステムマネジメント部コーポレートシステム課の田井謙太郎様は、RICOH CWSの選定後にIT支援と管理の担当

株式会社マクニカ
ガバナンス・
リスクマネジメント本部
法務部 法務課
加納 英剛 様



者となり、短期導入の使命が課せられました。「短期間のプロジェクトでは、タスクを1つでも漏らした時点でスケジュール通りに導入できないですし、課題が曖昧なまま稼働するとユーザーから鋭いお叱りをいただきます。スケジュール通りにきちんとやる、ユーザーから何を言われても回答できる準備をするなど、覚悟をもってプロジェクトに取り組むことを徹底してもらいました。CWSというシステムを理解し、正しく運用するために、リコーとは何度もミーティングを行い支援していただきました」(田井様)

組織運用の見直しも行き合理化を推進

これらの作業と同時に、田井様は取引先の統廃合対策も行いました。

「社内の運用に合わせて項目名なども変えて、取引先の経営統合や倒産もあるので取引先マスターや社内の取引コードを合わせてフォローする仕組みも考えました。多くの場合、取引先の社内コードを変更すれば処理は終わりますが、契約は残ります。そこで法人番号をキーにして契約が追える仕組みをRICOH CWSに入れました。将来的に商談中のお客様との契約関係を把握することも視野に入れて設計しました」(田井様)

また、導入時に承認ルートを見直しました、

株式会社マクニカ
ガバナンス・
リスクマネジメント本部
法務部長
山本 祐基 様



と田井様は振り返ります。

「弊社は兼務が多く、『あの部長ではなくこちら
の部長が承認する』などと、部署の承認をフレ
キシブルに選択できます。しかし契約面では良
くないため、一旦切り分ける必要がありました。
社内で何度も話し合い、代理権限を認めずに
RICOH CWSの承認を正式なルートとして周
知できたのが一番重要でした。ビジネスでの柔
軟性は大切ですが、締めるところを締める必要
もあり、一番締まっているRICOH CWSに合わ
せました。現在、兼務時の承認は、組織設定の
変更や本来の承認者に依頼する形で対応して
います」(田井様)

加納様も、契約としてあるべき姿を考えて
RICOH CWSに合わせました、と説明します。
「導入は2段階に分けました。プレ導入で選ん
だ事業部は、新規事業に最も多く取り組み、問
い合わせパターンも複雑なので、これをクリア
すれば全社展開が可能と判断しました。1か月
ほどプレ導入の様子を見て、事業部と法務のメ
ンバーからの指摘を改善して、全社へ展開しま
した」(加納様)

加納様は、導入前に事業部から法務都合の
導入と思われるのでは、と心配されてしまっ
たが、RICOH CWSは直感的に操作できること



もあってスムーズに受け入れられたそうです。

導入直後からさまざまな効果も

RICOH CWSの全社導入は大きな問題も
なく進みました。導入後、法務部や事業部には
どのような変化が生まれたのでしょうか。

ガバナンス・リスクマネジメント本部 コーポ
レート法務室の乙部一輝様は、事業部とのやり
とりが統一化された点を大きなメリットとして
挙げます。「RICOH CWSに問い合わせがくる
ので、仕事に集中できます。電話の問い合わせ
は確実に少なくなり、互いに納期を指定でき
るので催促の電話もなくなり、残業時間も減りま
した。個人のタスクの可視化も大きく、互いのリ
ソースの融通に加え、株主総会の準備など、複
数人によるチームプロジェクトのコミュニケー
ションもとりやすくなったのが副次的な効果で
す」(乙部様)

「契約審査の依頼者側になると、法務が今こ
で何をやっているのかが一覧で見えるようにな
りました。自分が出した依頼のステータスがわ
かるので、法務へ相談する立場の印象として
『何をやっているの?』という疑問はまったくな
くなりました」(田井様)

「以前は、『これは法務に聞くべきですか?』と
いう質問が本当に多くありました。そう聞かれる
と、是非の理由も考えて返さなければなりませ
ん。そこでRICOH CWSの簡易審査へ『法務
への確認が必要かを知りたい』という回答を入
れ、確認の必要性やその理由も明記して簡易
審査で完結させました。スケジュールを管理し
やすくなったのも非常に良く、事業部からの依
頼に回答予定日を入力して返信すれば、やるべ

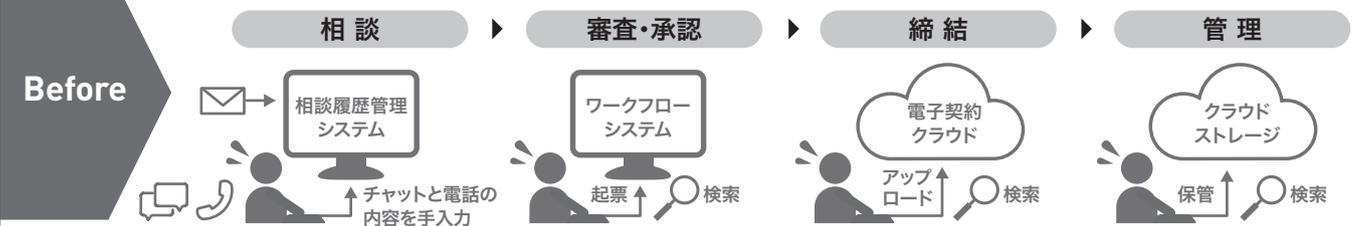


きことの一覧が表示されて仕事に集中できる
ようになります。ほかの担当者の状態もわかる
ので、業務量が多い場合に依頼できそうな人
もわかりやすくなり、それだけで大変良い状態
になりました。感覚的に使えて操作もわかりや
すいですし、適度にカスタムもできるので自由
度もあります。細部の要望をリコーに出したと
ころ、真摯に対応してもらって大変助かりまし
た。応用的な使い方も提案していただけたので
心強いです」(加納様)

今後の法務の課題に向けて

同社の改善の取り組みはこれからも続きます。
「データの利活用が今後の課題です。データの
分析により、今後の法務の業務改善の施策立
案につなげていきたいです」(田井様)
「スピーディーに導入でき、すぐに費用対効果
が出たのは大変良いことです。業務にスピー
ドが求められる中、余計な仕事を減らす工夫を
続けていきます。人材も多様化する状況で、業
務分析の解像度を上げ、より業務に集中でき
る環境を整えたいと考えています。リコーには
グローバル化への対応や、AIを使ったフロント
業務の自動化も製品化してもらえればと、今後
も期待しています」(山本様)

相談～管理をそれぞれ異なるシステムで運用していたため、運用やサポートが煩雑に…



RICOH Contract Workflow Service導入で、相談～管理までシームレスに一元管理



リコーグループの業務改善から生まれた 法務と契約のすべてを循環で管理するクラウドサービスです。

RICOH Contract Workflow Service



■サービス一覧

サービス区分	商品名	ご提供内容
基本サービス アプリケーション利用料	ビジネスバックライト	利用者数：～100名/ディスクスペース 100GB
	ビジネスバック300	利用者数：～300名/ディスクスペース 100GB
	ビジネスバック500	利用者数：～500名/ディスクスペース 100GB
オプションサービス 追加サービス	追加ビジネスバック100	利用者数100名単位の追加
	追加ディスク100GB	100GB単位の追加
	一括変更拡張オプション	担当情報/閲覧者一括変更の上限値を500に拡張
〈個別お見積り〉サービス区分	商品名	ご提供内容
導入支援サービス	基本メニュー	オンライン 6時間
	一括データアップロードサービス	導入時にデータを一括でシステム登録する作業
個別お見積りサービス	ログ提供サービス	操作ログを出力しご提供します
	データエクスポートサービス	登録データ、添付ファイルをご提供します

詳細な情報、デモのご依頼は
QRコードからお問い合わせください。



※製品の仕様および機能は、改良のため予告なく変更させていただく場合があります。※詳しい性能・仕様・制約条件などについては、販売担当者にご確認ください。※PDFは、Adobe PDFです。※本カタログに記載のその他の会社名および製品名、ロゴマークは、各社の商号、商標または登録商標です。

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

<https://www.ricoh.co.jp/products/list/ricoh-contract-workflow-service>

●お問い合わせ・ご用命は・・・