



競争力強化へ年1000店規模の積極出店 工事契約の業務効率を電子契約で向上 三者契約にも対応する「CONTRACTHUB@absonne」を選択

背景

競争力強化へ全国で年1000店規模の積極出店を進めている。店舗工事が増大したため、工事請負契約に関する業務効率向上や業務負荷軽減、印紙代を含む契約関連コスト削減のため、電子契約を導入したいと考えた。



株式会社ファミリーマート
審議役
開発本部付部長
建設部担当
直井 英仁氏



株式会社ファミリーマート
開発本部
建設部
建設企画業務グループ
高尾 慶一氏



株式会社ファミリーマート
開発本部
建設部
建設企画業務グループ
矢澤 久美子氏

ソリューション

発注者、施工会社、設計事務所で締結する三者契約にも対応する、法的な有効性を担保できる、セキュリティに優れるなどの特長を備える新日鉄住金ソリューションズの「CONTRACTHUB@absonne」を採用し、導入を進めた。

成果

目標とした取引先がすべて電子契約へ移行。工事請負契約書や竣工図書などの作成および取り交わしに費やす期間が3分の1になり、契約に関わるコストも削減された。また、全国12地区の契約状況が「見える化」した。

店舗工事契約に関する業務効率向上とコスト削減へ電子契約を検討

消費者の新しい生活を創り出すための戦略テーマ「Fun & Fresh」を掲げ、コンビニエンスストア事業のさらなる価値向上に努めるファミリーマート。競争力強化に向けて、三大都市圏や地方大都市などを中心に、2012年度からの3年間で3000店舗以上の積極出店を進めている。

同社が店舗工事の契約業務について電子契約の導入検討を開始したのは、2013年秋のことである。当時、出店数の増加に伴って、施工業者や設計事務所などの契約量も急増。電子契約で、契約に関する業務効率の向上や業務負荷の軽減、契約関連のコスト削減を行うとともに、着工や竣工などの適切な時期に必要な書類を完備するといったコンプライアンスのさらなる強化を実現したいと考えた。

三者契約にも対応し、業務に最も適合するNSSOLのサービスを選択

複数のソリューションを比較し、ファミリーマートが選択したのが新日鉄住金ソリューションズ(以下、NSSOL)の電子契約サービス「CONTRACTHUB@absonne」(コントラクトハブ・アット・アブソンヌ)である。CONTRACTHUB@absonneは、インターネット経由で電子契約を締結できるSaaS型のサービス。豊富な標準機能を備え、プログラミングせずに標準機能の設定のみで顧客の業務に合わせられる。工事発注者のファミリーマートは、工事を担当する施工会社、および設計監理を行う設計事務所と三者契約を締結するが、同サービスは機能強化で三者契約にも対応しており、ファミリーマートの業務に最も適合していた。同社はサービスの適用対象に、店舗の新設と改装に関する工事請負契約書と竣工図書を選定。2015年6月に本格運用を開始している。

契約書類作成などの期間を3分の1に短縮、全国の契約状況が「見える化」

2015年11月時点では、ファミリーマートが継続的に直接発注する取引先約250社が電子契約へ移行。当初の導入目標を達成し、数々の成果を得ている。

まず、契約関連の業務効率向上と業務負荷軽減、契約書類の保管コストや印紙代の削減が実現した。工事請負契約書や竣工図書などの作成・取り交わしに費やす期間は、従来の3分の1に短縮されている。また、CONTRACTHUB@absonneの機能によって、工事契約の進捗状況が「見える化」され、コンプライアンスが一層強化された。東京の本部で全国12地区の契約状況が確認可能になったうえ、工事対象店舗ごとに内装・躯体・冷設(什器)、それぞれの契約状況が把握できる。今後、ファミリーマートは電子契約の適用対象を、店舗の新設・改装以外の工事へ拡大していく計画である。

あなたと、コンビニに、



株式会社ファミリーマート
本社：東京都豊島区東池袋3-1-1
設立：1981年
資本金：166億円(2015年2月28日現在)
営業総収入：単独3019億円/連結3744億円(2015年2月期)
従業員数：単独3896名/連結7281名(2015年2月28日現在)
グループ会社：子会社26社、関連会社22社(2015年2月28日現在)

Key to Success

ファミリーマートが電子契約を導入した背景は、積極出店の展開に伴って店舗工事が増大したことである。

審議役 開発本部付部長 建設部担当の直井英仁氏は「新規出店や店舗改装の増加により、工事契約の書類も増え、時間的・コスト的・精神的な負担が大きくなっていました。そんなとき、電子契約を知り、我々や取引先の課題を解決する最適な対策になると、導入を検討し始めました」と振り返る。

IT部門を交え、複数のソリューションを比較した結果、選択したのが、NSSOLの「CONTRACTHUB@absonne」である。

開発本部 建設部 建設企画業務グループの高尾慶一氏は「施工会社や設計事務所を含めた三者契約にも対応可能で、現行業務に最も適合するのが、CONTRACTHUB@absonneでした。認証局の電子証明書を活用しており、USBトークンのような認証装置を施工会社、設計事務所といった取引先に配布する必要もありません。利用しやすいサービスであるため、利用者教育の負担も低くなります」と語る。

直井氏は「CONTRACTHUB@absonneに、小売業における導入事例があったことも、選定理由の一つです。他社で、似たような悩みが電子契約で解決しているのを知り、大変共感しました」と話す。

ファミリーマートは電子契約の導入に際して、取引先への説明会開催、独自の操作手順書の作成・提供、取引先の質問に対するきめ細かな対応などに万全を期した。

高尾氏は「東北から九州まで全国7カ所で説明会を開催しました。NSSOLの担当者はすべての説明会に

同行し、法的・技術的に詳細な情報を提供してくれました。NSSOLの説明は分かりやすく、取引先の理解が一段と深まったと感じました」と語る。

開発本部 建設部 建設企画業務グループの矢澤久美子氏は「説明会のあと取引先からは様々な内容の問い合わせが来りました。基本的に当社が回答するのですが、技術的な問い合わせはNSSOLのサポートセンターへ対応を依頼できるので効率的でした」と話す。

契約書類を修正する場合も迅速承認処理がどこでも可能になった

電子契約の導入は数々の成果を生んでいる。

高尾氏は「書類による契約の場合は、契約書類を製本したり郵送したりする時間がかかりますが、電子契約ではシ

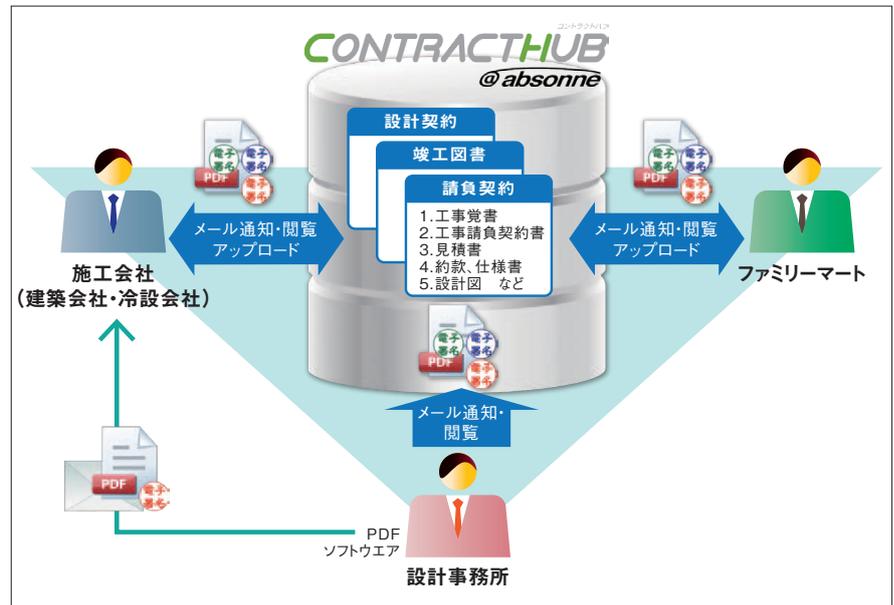
ステム的に契約が締結できるため、大幅に業務が効率化されます。契約書類を修正する場合も、システム上で迅速に対応できます」と語る。

直井氏は「契約業務の効率化やコスト削減といったメリットは、取引先にも出ています。また、契約書類の承認業務はインターネットにアクセスできれば、新幹線の中など、どこでもできます。出張中も急ぎの案件に対応可能になりました」と話す。

電子契約の導入に伴って、予想以上の効果も出ているという。

直井氏は「当社のみならず、全国の取引先の業務効率化やコスト削減をいっしょに進めることができました。電子契約の導入に合わせて契約書を見直すことで、書式の簡素化や不要な契約書の廃止も実現しています。NSSOLはこれからもユーザーニーズに応じて、電子契約サービスを強化してほしいと思います」と述べる。

■ファミリーマートが導入した三者契約に対応した電子契約サービスの概要



■コアテクノロジー

電子契約、電子署名、電子証明書、absonne Enterprise Cloud Service (アブソヌ・エンタープライズ・クラウドサービス)

■システム概要

●サービス：CONTRACTHUB@absonne (コントラクトハブ・アット・アブソヌ)