

株式会社キャスト

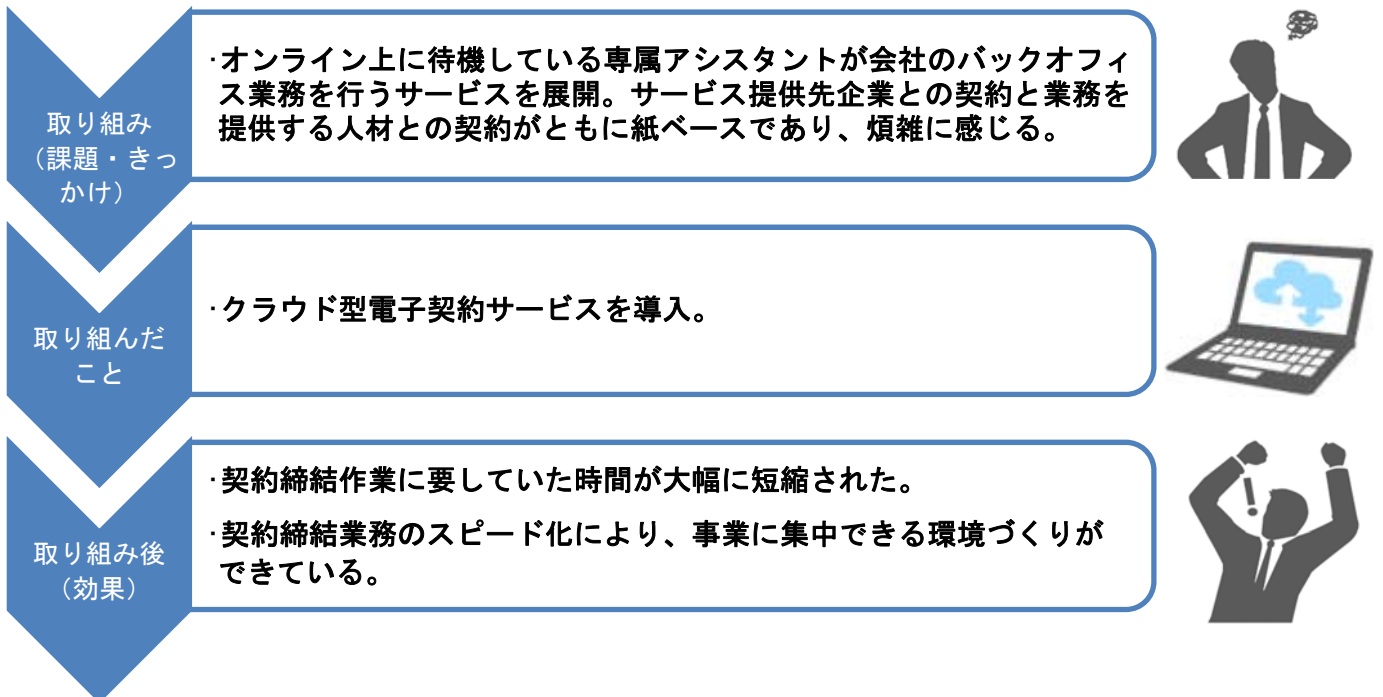




- ✓ クラウド型電子契約サービスで、契約業務の大幅な効率化・時間短縮を実現。
- ✓ IT ツールの活用で、全メンバーのリモートワークを可能に。

導入した IT ツール

- ・クラウド型電子契約サービス
 (「クラウドサイン」 弁護士ドットコム株式会社)
- ・その他、全メンバーがリモート勤務を行うため 40 以上の IT ツールを活用

導入のきっかけ・取り組み・効果



<p>コスト(費用)</p> 	<p>【電子契約サービス】ランニングコストが、生産性向上等の効果と見合うかを意識。</p> <p>【その他】リモートワークを基本としている会社であるため、IT ツールの導入には積極的。</p>
<p>メリット(効果)</p> 	<p>【電子契約サービス】作業時間の大幅な短縮、契約締結のスピードアップ。</p> <p>【その他】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・IT をフル活用することで、全メンバーリモートワークが可能に。 ・日常的に使うからこそ、IT に使い慣れることができ、スムーズに導入および浸透することが可能なこともメリット。

活用の状況（どんなことができているか）

○作業時間が大幅に削減されました。

- 当社では、オンライン上に待機している専属アシスタントが会社のバックオフィス業務を行う「CASTER BIZ」や、リモートで派遣スタッフに作業依頼できる「在宅派遣」を展開しています。サービス提供先企業と当社との契約、および業務を提供する人材と当社との契約は、いずれも従来は紙ベースで行っていました。しかし、製本・押印などの業務に時間がかかり煩雑でした。
- そのようなとき、当社代表が「弁護士ドットコム」が提供するクラウド型電子契約サービスの存在を知人の SNS で知りました。当時はまだ 50 人程度の組織でしたが、業務が効率化できるなら使ってみたいと興味を持ちました。
- 実際に導入してみたところ、オンライン上で契約業務が完結し、契約書類の作成や郵送でのやりとりにかかっていた作業が不要となりました。従来と比較し、作業時間の短縮を実感しております。

○事業に集中できるようになりました。

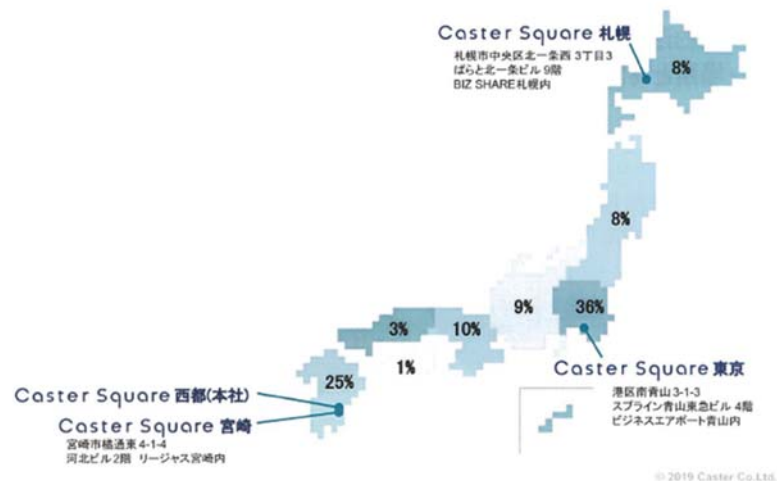
- 契約締結作業に要していた時間を大幅に短縮できたことで、事業に集中できる環境が整いました。
- 事業に集中できる環境が整ったことは、お客様に提供するサービスの付加価値アップにもつながっています。

○メンバー全員のリモートワークが可能になっています。

- クラウド型電子契約サービスのほかにも、当社は多くの IT ツールを活用しています。特に、社員のリモートワークを可能にするツールの導入は積極的に行ってきました。
- 当社では、リモートワークや新しい働き方を切り口として、オンラインアシスタントサービスである「CASTER BIZ」を中心に多様な人材サービスを展開しています。サービスをオンライン上で行っているだけでなく、全メンバーがリモートワークを行っています。
- 全メンバーのリモートワークを実現するにあたり、現在では 40 以上の IT ツールを導入しています。業務上で生じるコミュニケーションには、メールではなくチャットツール（「Chatwork」）を用いており、音声会話を必要とするような場合には Web 会議ツール（「Whereby」、「ZOOM」）を利用しています。
- 当社のメンバーは全国 41 都道府県に居住している一方、リモートワークという見えない働き方に対する不安やオンライン上で解決する非現実感を解消するため、実際に足を運ぶことので

きる場として「キャストスクエア」というワークスペースを設置しています。

図表 ワークスペース（キャストスクエア）所在地とメンバー居住地比率



コストと効果について

○コスト

- 全メンバーがリモートワークを行うことを前提としているため、IT ツールは必要があれば積極的に導入をするというスタンスです。
- クラウド系のサービスの場合、導入費用というよりもランニングコストが中心となります。ランニングコストについては、どの程度社内の生産性向上等に効果があるか試算を行い、確認したうえで導入を行っています。

○効果

- IT をフル活用することで、全メンバーのリモートワークを可能にしています。
- 日常的に使うからこそ、IT に使い慣れることができ、スムーズに導入および浸透することが可能です。

Q&A

ーIT 化の旗振り役は？

- 管理部門が全社導入を図る IT ツールもあれば、各部門で導入した IT ツールを他部門に広げていくこともあります。なお、全社に影響を与える IT ツールについては、まず管理部門等で対象を絞って試したうえで、全社に広げています。

- 日常的に IT ツールを利用していることから、ユーザーとして IT リテラシーが高く、自社のビジネスにおいてどのようなツールが最適であるかがわかるメンバーが多数おります。よって、マネージャー層から業務課題解決のために IT ツールの導入の提案がされるだけでなく、様々な部門やポジションのメンバーからの発信で、IT ツールを検討することがあります。

ー社内に IT に詳しい人はいますか？

- セキュリティ・開発担当者が数名在籍しており、社内での IT ツール導入の相談先にもなっています。
- チャットの利用でコミュニケーションの敷居が低いため、IT ツールの使い方などの情報共有をメンバー同士で随時行っております。

ー費用対効果についてどうお考えですか？

- クラウド型電子契約サービスは、費用に見合った効果が得られていると思います。
- 多くの IT ツールを導入しているためランニングコストはかさみます。しかし、その一方で、全メンバーがリモートワークを行っていることから物理的にオフィスを構える必要がなく、賃料や採用コストなどの支出を抑えることができます。当社では現在 700 人近くが様々な形態で働いていますが、全員が利用するオフィスやデスクを用意することを考えると、非常にコストを抑えられていると感じています。さらに、オフィスを設置した地域での採用しかできないことと比べると、全国で採用できることは強みになっています。

ー今後について

- リモートワークや電子契約などを進めているからこそ、一部のお取引でどうしても紙での契約や印鑑が必要な場合は個別に対応せざるを得ません。よりクラウドが前提となる社会に進めばよいと考えておりますし、弊社でもリモートワークの普及を推進して参ります。

株式会社キャスター

<https://caster.co.jp/>

〒881-0104 宮崎県西都市鹿野田 11365-1

主な事業：オンラインアシスタントサービス「CASTER BIZ」をはじめとした人材事業運営
(人材派遣業を含む)

設立 : 2014 年 9 月

資本金 : 1 億 7,978 万 3,000 円 (2019 年 11 月 1 日時点)

従業員数 : 約 300 名 (業務委託者を含むメンバー全体で約 700 名)