

# 取 今物語

16

何度も吟味を重ねた提案書による長い営業交渉の末、ようやくお客様から「御社に決めました」という言葉をもらおう——営業担当者の苦労が報われる嬉しい瞬間です。しかし、ここからまた別の戦いが始まります。そう、契約締結手続きです。

案件の実施内容や契約金額、期間などは提案時に合意された契約内容がきちん



◇もぎ みほ 入社以来システム開発のSEとして従事、現在は自社契約ポリシーの整理と共有により契約業務DXを推進する「インテリジェント契約チェックカー」を担当。

NTTアドバンステクノロジー  
DX&GXビジネス事業本部  
DX&GXソリューションビジネスユニット

主任 茂木 美穂

いかどうかをチェックします。ところが、確認が必要な内容を把握してなかったり、自社の契約ポリシーを理解していなかったりするため、契約条件の可否判断に迷いが生じます。経験の浅い営業の場合は、未チェックのまま法務部門に内容確認を依頼する、いわゆる「丸投げ」をする時もあります。

法務部門の役割は契約書審査や作成など契約法務のほかにも、知財管理、訴訟対応、労務・労働問題、株主総会や取締役会などの機関法務など多岐にわたります。依頼された法務担当者はさまざまな業務を行ないつつ、社内の多数の部門から依頼された契約書を確認する必要があり営業担当者への返答には時間がかかってしまいます。ですが、そもそも自社観点での契約ポリシーがない、法務担当内でも人によって観念の揺らぎがある、取引先ごとの個別対応が必要など多岐にわ

## 契約交渉の時間短縮をめざして

たる契約ポリシーでの運用も多く確認に時間がかかります。

迅速な契約処理の解決策のひとつは、自社の契約ポリシーの見える化と、営業担当者などの事業担当現場へ一部判断の権限移譲です。具体的手順の一例には、法務部門が契約書に記載されるべき条項、不利な条項が含まれていないか否かなどのチェック内容を自社契約ポリシーとして整理、観点を統一。これらをマニュアルやチェックリストとして社内公表すれば基本的な契約書の内容を営業担当者自身が適切に確認でき、契約知識の属人化解消にもつながります。また、営業担当者への一部判断の権限移譲で法務担当者は重要で難易度の高い契約条文のみの確認に専念でき、回答までが迅速化します。

法務部門は、自社の法務リスクを優先する立場で法的厳密さに基づく契約書案を提示します。自社の安

全性担保は取引先も同様ですが、法務部門からの内容を一方的に取引先に伝えるだけでは契約交渉は平行線のままで締結には至りません。

営業担当者が自社リスクを解することが相手リスクの理解になります。取引先の条件との妥協点を見出すためには、営業担当者の取引先への理解と交渉力が重要です。営業担当者は営業交渉から契約交渉までの長い間、取引先との信頼関係を育み、取引先リスクを判った上で契約交渉を行ない、多くの取引先との交渉を通して経験を積み、さらに営業力向上につながります。

現場担当者が契約書の法務リスクへの理解を深め、法務部門と協力してマニュアルやチェックシステム、コミュニケーションのデジタル化・DX化の連携を後押しすることが迅速な契約締結の鍵になると考えます。