

RPA導入事例集

RPA導入事例一覧

事例番号	対象業務	業種
2	POSデータダウンロード	食品メーカー
3	荷主とのEDI（データ交換）	運輸・倉庫
4	入金データダウンロード	アパレル・アウトドア用品
8	建築士データ取得	建築検査機関
10	ECサイトへの商品データアップロード	アパレル
12	生産設備の稼働状況データ取得（IoT）	機械部品製造
15	グループウェアのデータ移行	官庁
16	メールによる受注データの取得	食品包装資材
17	メールによる受注データの取得	食品メーカー
20	カラオケ新譜データ取得	レジャー施設
21	資料請求データの振り分け	住宅メーカー
23	セミナー申し込み情報の取得	コンサルティング・教育
26	システム間のデータ連携	エンジニアリング
27	支払データの取得と照合	医療品・日用品販売（事務代行）
28	図面にQRコードを印刷	機械部品販売
30	店舗AI解析サービスのデータ取得	ボディケア用品
31	競合の価格情報の取得	自動車部品販売
32	事務処理	事務処理代行サービス
33	カルテの一元化、名寄せの自動化	病院

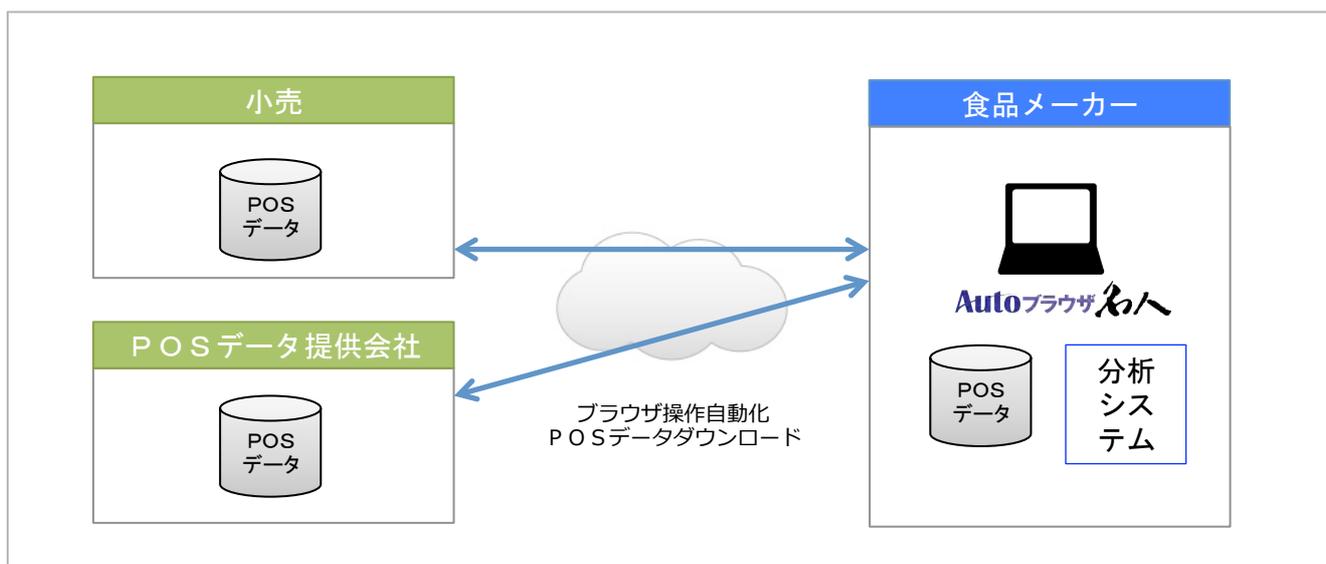
消費者の購買行動の分析に欠かせない POSデータのダウンロードを自動化

Before

1. POSデータの入手(サイトからのダウンロード)が手作業で、時間がかかっていた。
2. 小売ごとに操作が異なるため、操作を覚えるのが大変であった。

After

1. データダウンロードを自動化し、モレなくタイムリーに取得できるようになった。
2. 新たな小売や必要となるデータの種類が増えても、簡単な設定で対応可能となった。



「せっかく大きな投資をしてPOSデータ分析システムを構築しても、その元情報の入手に手間取っているのは、経営に意思決定が遅れ、小売業への提案や新たな商品の開発にも影響し兼ねない」このように振り返る食品メーカーB社担当者。

各小売企業やPOSデータ提供会社のWebサイトにアクセスしてデータをダウンロードしてしま

した。アクセスする都度、ログインやきめ細かい条件設定を手作業行う必要があり、その作業は月1回が限界。競争が激しく、消費ニーズの変化に対応するには、POSデータのタイムリーな分析が欠かせません。そのデータ入手を自動化するしくみは、商品開発、営業戦略の立案などマーケティングの強い味方となりました。

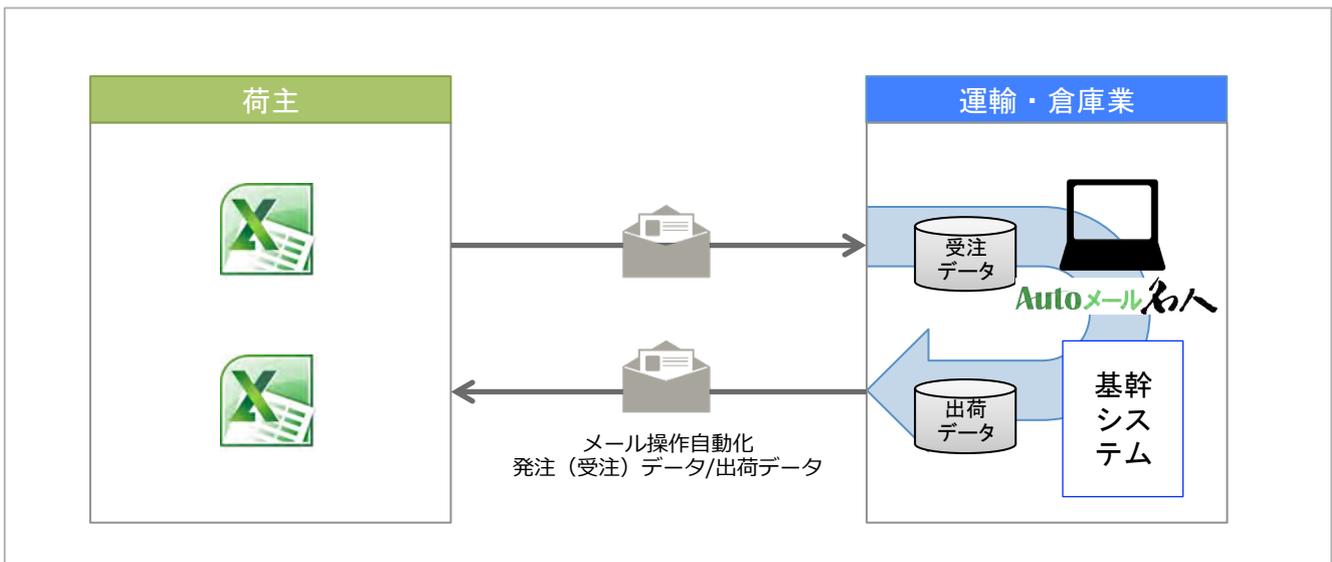
新しい荷主とのデータ交換を基幹システムで構築せず、お互いに負担の少ないメールを採用し、自動化を実現

Before

1. 新規荷主との取引開始までに、EDIの構築が難しかった。
2. メールでのデータ交換と決まったが、メール操作、基幹システムとの連携は手作業でしづくなかった。

After

1. 新規荷主とのデータ交換をメールで行い、その操作を自動化した。
2. メールに添付された受注データを基幹システムに取り込み、出荷出荷データをメールに添付して送信。



物流会社にとって新しい荷主との取引はたいへんに喜ばしいことですが、その都度データ交換のしくみ、EDIを構築するのが大変となります。荷主の指示（受注や出荷依頼）に基づき商品を出荷し、その出荷報告をまた荷主に送り返す。このやり取りを1日5回手作業でおこなっていた運輸・倉庫業のC社は、新規荷主との取引開始を機にシステム化する

ことを検討。

基幹システムでの構築はコストがかかり、納期も間に合わない判断し、メールの操作を自動化することを決定。添付ファイルからデータを取り出し基幹システムへ、そして基幹システムから出荷データをメールに添付して送信するまで、一気通貫の自動化を実現しました。

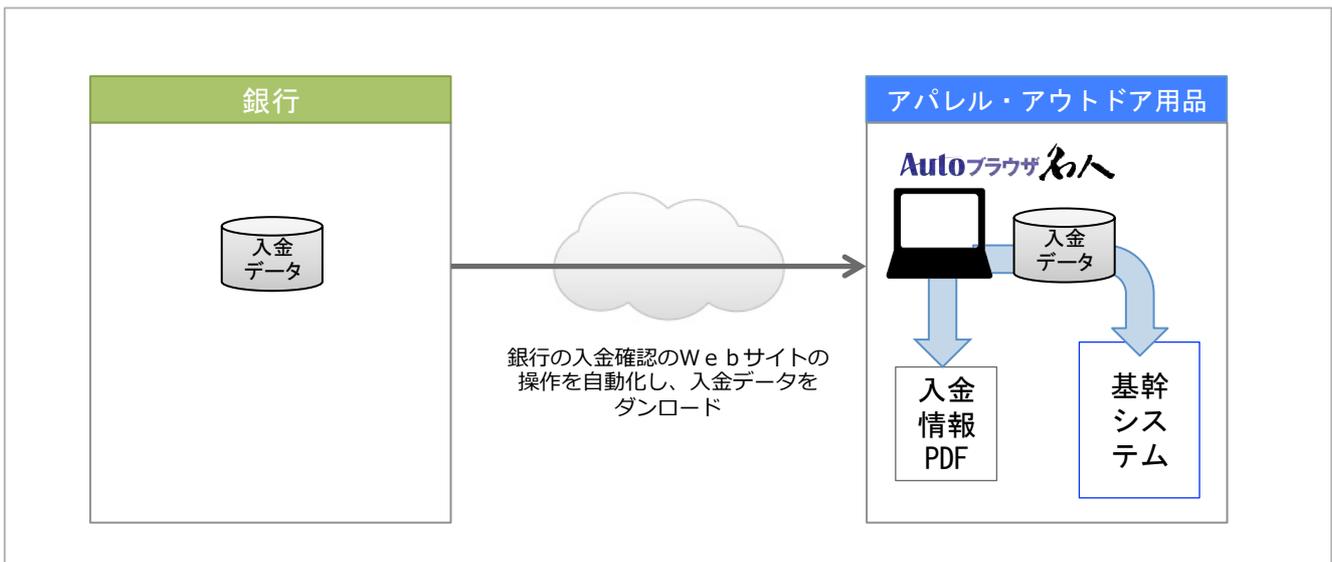
銀行からの入金情報のダウンロードを自動化し、入金確認の人的ミス、作業時間の短縮を実現

Before

1. 入金データのダウンロードが手作業のため、ミスや漏れが発生していた。
2. 銀行のWebサイトの操作に時間がかかっていた。

After

1. 銀行のWebサイトへのアクセス、入金データのダウンロードを自動化。
2. 入金確認の作業時間が短縮され、ミスもなくなった。



アパレル・アウトドア用品のD社は、手作業でおこなっていた受注データのダウンロードをすでに自動化しており、新たな業務改善に取り組んでいました。今回注目したのは経理業務。銀行の入金確認作業は、やはりWebの操作となり、人手にたよった業務でした。銀行、得意先ごとの確認は時間がかかるだけでなく、人的なミスも発生しがちで、経理担

当者の負担になっていました。

そこで、以前に導入したブラウザ操作自動化ソフト「Autoブラウザ名人」を利用し、入金データのダウンロードを自動化する仕組みを構築。ミスや遅れが許されない経理業務の作業品質の向上を実現しました。

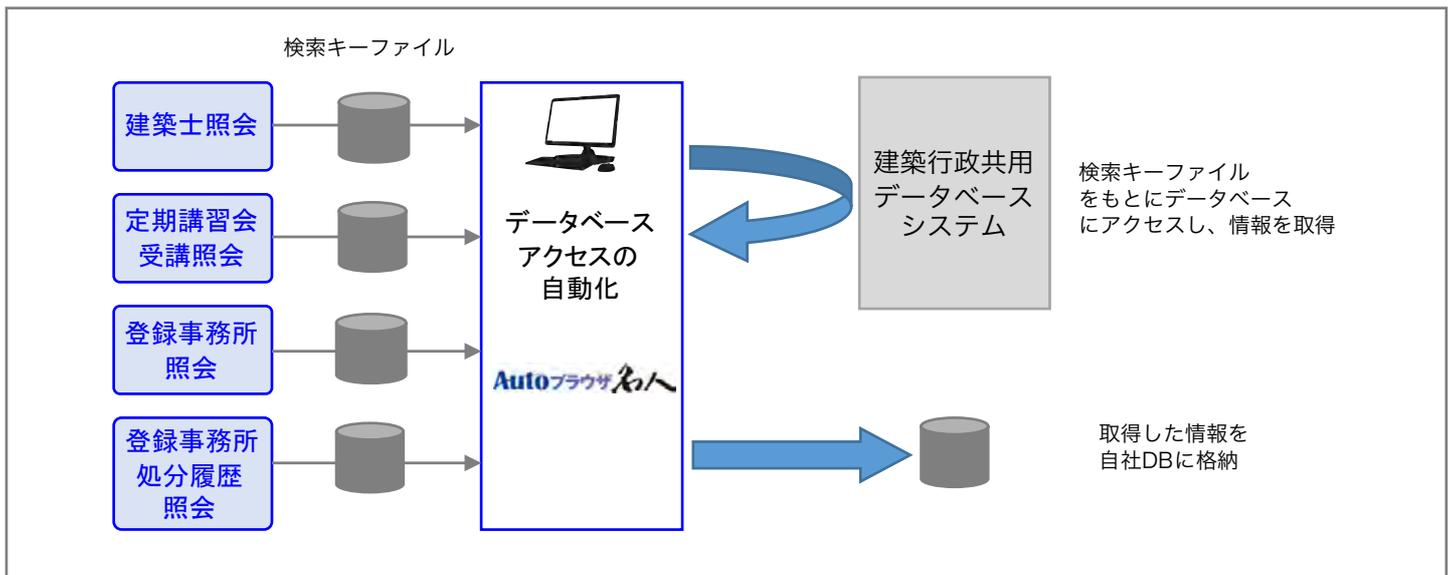
建築行政共用データベースシステムにおける ”建築士と建築事務所の確認作業”の自動化を実現。

Before

戸建て住宅を建築する際に必要となる、建築士と建築事務所が実在するかを確認する作業が手作業のため大変であった。

After

建築行政共用データベースシステムを利用するWebサイトへのアクセス、ログイン、情報検索および画面上から必要なデータをダウンロードする一連の操作を自動化。



建築基準法の改正により建築物の確認検査業務が民間企業に開放されたのを受け、国の指定確認検査機関として業務を開始したG社は、その煩雑な確認検査業務を効率化し、大きな効果を上げた。

確認検査とは、住宅性能検査の場合、建築士と建築事務所が実在かつ登録されているか、不正等による業務停止期間ではないか、国の指定する定期講習

をきちんと受けているかなどを確認し、証明書を発行する業務である。この情報は一般財団法人建築行政情報センターがインターネット上に開設したWebサイト、建築行政共用データベースシステムで指定機関が閲覧することができる。

しかしそのブラウザ操作は手作業のため、調査件数が増えるにつれ煩雑となり、ミスも発生しやすくなる。そこ

でこうしたブラウザ操作を自動化し、画面に表示される検索結果をCSVデータとして抽出し、自社DBに保存する一連の業務をシステム化した。

その結果、人的な負荷が軽減したことに加え、夜間にも作業がおこなえ、業務の効率化と作業時間の短縮により、お客様に対するサービス向上にも役立っている。

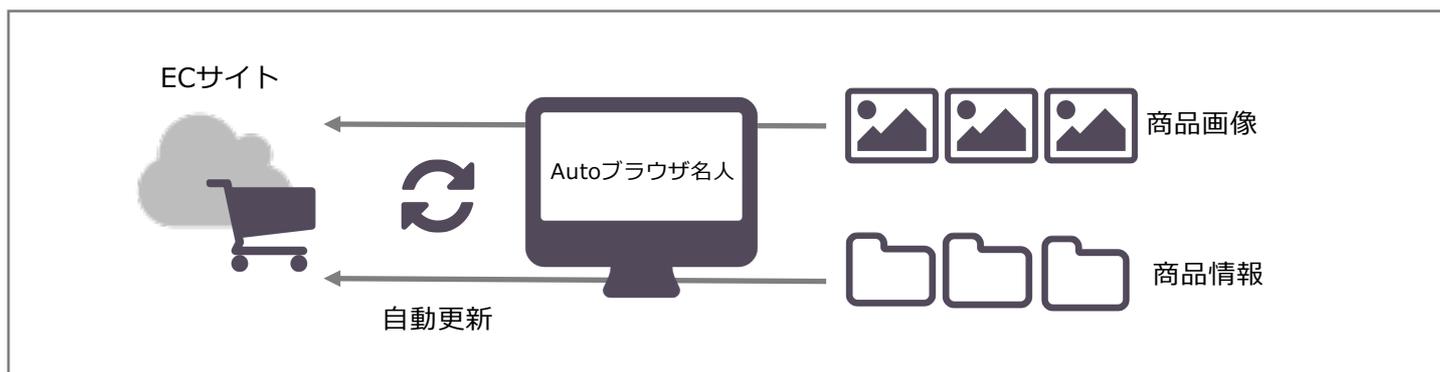
ECサイト成功の鍵は、商品情報の鮮度にある。 担当者の負担を軽減するブラウザ操作自動化ツール。

Before

自社ブランドの販売強化のため、直営店だけでなくECサイトにも出店。しかし商品情報や画像をメンテナンスするには、管理者用Webサイトにアクセスし、手作業で繰り返しおこなっていた。

After

ブラウザ操作の自動化ツールを導入し、商品情報のメンテナンスを自動化し、迅速な対応が可能となった。



今やインターネットによる通販が当たり前前の時代となってきた。政府の発表によると平成27年の日本国内のBtoC-EC（消費者向け電子商取引）市場規模は13.8兆円（前年比7.6%増）まで拡大している。アマゾン、楽天、ヤフーなど総合的に商品を取り扱うサイトや家電、アパレル、化粧品を専門に扱うサイトなど、さまざまなECサイトが消費者ニーズに対応している。実店舗をかまえる企業やメーカーも自社サイトだけでなく、こういったECサイトへの出店で売上を大きく伸ばしているようだ。

しかしECサイトに出店する企業にも

大きな悩みがある。日々の商品のメンテナンス作業だ。在庫情報の更新、新製品の登録、商品画像のアップなど、その作業は煩雑かつ手作業となっている。この作業を怠ると売上にも直結しかねない。

そこで外資系アパレルメーカーH社はECサイトへの商品メンテナンス作業を自動化するため、Autoブラウザ名人を導入した。ブラウザ操作を自動化するツールである。同社がECサイトで一番気をつけているのが商品画像。一商品に数点ある画像をこまめに更新し、商品情報の鮮度維持に役立っている。

ECサイトには出展者用の管理画面が

用意されているが、そのほとんどが手作業による画面操作だ。購買者の決済方法や利用している端末の種類に合わせ、お礼メールの文面を変えている店舗もあるという。

このようにECサイトの運用はAutoブラウザ名人のような自動化ツールがないと、担当者の負担が大きく、時間がかかるだけでなくミスも発生しやすい。ECサイトといえども実店舗と同じように商品の陳列や顧客とのコミュニケーションに気を配り、いかに購買につなげるか、日々のスタッフの努力が今後ますます重要になるだろう。

（文/小ノ島尚博）

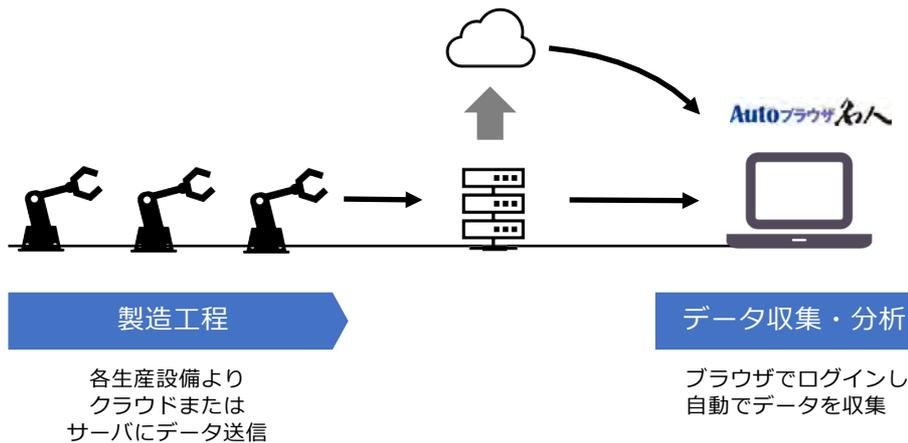
IoT推進の補助金（スマート工場実証事業）を活用し、 生産設備から各種データを自動取得、生産効率化を実現。

Before

生産設備の正確な稼働状況をタイムリーにつかめず、生産計画と実績の差異分析に時間を要していた。

After

生産設備からの情報を自動で収集することで稼働状況の把握ができ、生産計画との差異分析、対策が行え、品質、生産性向上を実現した。



ものづくりのプロとして、取引企業から納期、品質など厳しい要求に日々対応しつづけるK社は、その信頼を獲得するため生産設備の維持改善が重要な経営課題と考えている。そのため同社は生産計画システムを刷新し、主要設備であるDMG森精機社製の機械から、生産数量だけでなく様々な稼働状況をデータで収集し、稼働率向上を目指そうとしていた。ちょうど今年（平成28年度）経済産業省が「IoT推進のための社会システム推進事業（スマート工場実証事業）」をスタートさせた

こともあり、補助金を活用しての投資である。

しかしその生産設備から取得できるデータは手作業でダウンロードしなければならない問題があった。稼働状況に関する詳しいデータはメーカーが提供するクラウドサービスか自社に設置したサーバのどちらかに集まる（K社は自社サーバを選択）。ところがいざデータ収集のインターフェースがWebとなっており、ブラウザ画面の操作をとまうため、自動化できなかった。

そこで生産管理のコンサルタントに相談したところ、ブラウザ操作を自動化するソフト「Autoブラウザ名人」の存在を知り、導入にいたる。

導入後は生産設備からの稼働状況をタイムリーに取得でき、分析や稼働率向上のための本来の活動に多く時間がさけ、生産性の向上を実現している。同社にとってIoT推進は始まったばかりだが、今後さらなるデータ活用を行い、取引企業が求める製品を効率良く生産する体制を強化していく。

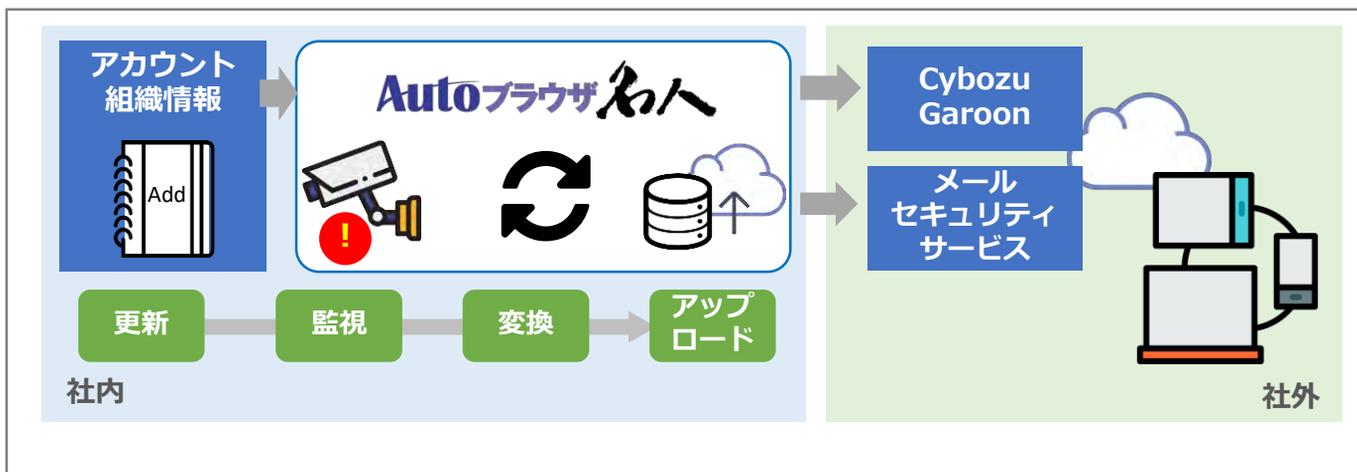
RPAを活用しグループウェアの移行作業を大幅に削減。 旧システムからのデータ移行、セットアップ作業を 完全自動化に成功。

Before

- ・外部から安全にシステムを利用できるグループウェアを構築したい
- ・既存システムのデータ移行のコストを抑えたい

After

- ・グループウェアのクラウド化
- ・メールサービスのクラウド化
- ・RPAを利用したデータ移行、セットアップ作業を大幅に削減



大規模な数の職員を抱えるA官公庁はBCP（事業継続計画）の対策として長年利用してきたグループウェアとメール管理システムをクラウド環境に移行することを検討していました。

新しいシステムは契約すればすぐに使えるものの、現在利用している職員のアカウントや組織に関する情報は膨大にあり、一から手でセットアップするには時間がかかり、ミスも発生する

という問題がありました。また、登録は一度きりでではなく毎月発生するため、アカウントを管理している顧客管理システムに登録された各種情報を新システムにタイムリーかつ安全に同期することを検討。そこでブラウザ操作の自動化で実績の多いRPAツール「Autoブラウザ名人」を採用しました。

顧客管理システムより最新の顧客情報が特定フォルダに作成されるのを監

視し、新システムへ連携可能なレイアウトに変換、各々のサイトへアップロードを行う。この一連の処理を「Autoブラウザ名人」にて自動化しました。

これにより、ネットワーク運用管理も簡素化され、クラウド・オンプレミスの共存システムの低コストでの運用保守が実現できました。

新規取引での受注業務で、 メールによる受注を自動化するRPAを採用 ～事務処理に負担がかからない業務プロセスを構築～

Before

- ・新規取引で50店舗×4部門からの資材発注を処理する必要があり、FAXでは非効率
- ・グループの調達機能では費用対効果が悪い

After

- ・FAX注文書→EXCEL添付メールへ変更
EXCEL、本文を定型フォーマットにすることで自動化精度を向上



各店舗



メール発注

Autoメール名人



メール内容を解析し、
店舗・部門毎に振り分け

基幹システム



ファシリティマネジメント企業であるA社は新たにマネジメントする店舗の資材調達業務を効率的に運用する方法を検討していました。クライアントである食品スーパーの惣菜用のトレーの調達業務で50店舗の4部門（惣菜、鮮魚など）から毎日、発注を受けることになりました。FAXによる注文が毎日200枚届き、処理時間と人的ミスが問題となりました。

この業務を受託するにあたり、Webシステムの構築とメール受注化を検討した結果、コスト・開発期間・適応性・拡張性（他にもメール業務は存在している）から「Autoメール名人」を利用した自動化システムを採用することになりました。メールアドレス、件名から店舗・部門を判断し、受注データを作成、基幹システムへ連携までを自動化するシステムです。

A社では受注業務以外にもEXCELからのデータ転記作業が多く存在しており、今後の社内でのRPA化の展開に期待が持たれています。

ファシリティマネジメント

業務用不動産（土地、建物、構築物、設備等）すべてを経営にとって最適な状態（コスト最小、効果最大）で保有し、運営し、維持するための総合的な管理手法

365日出荷・納品可能な

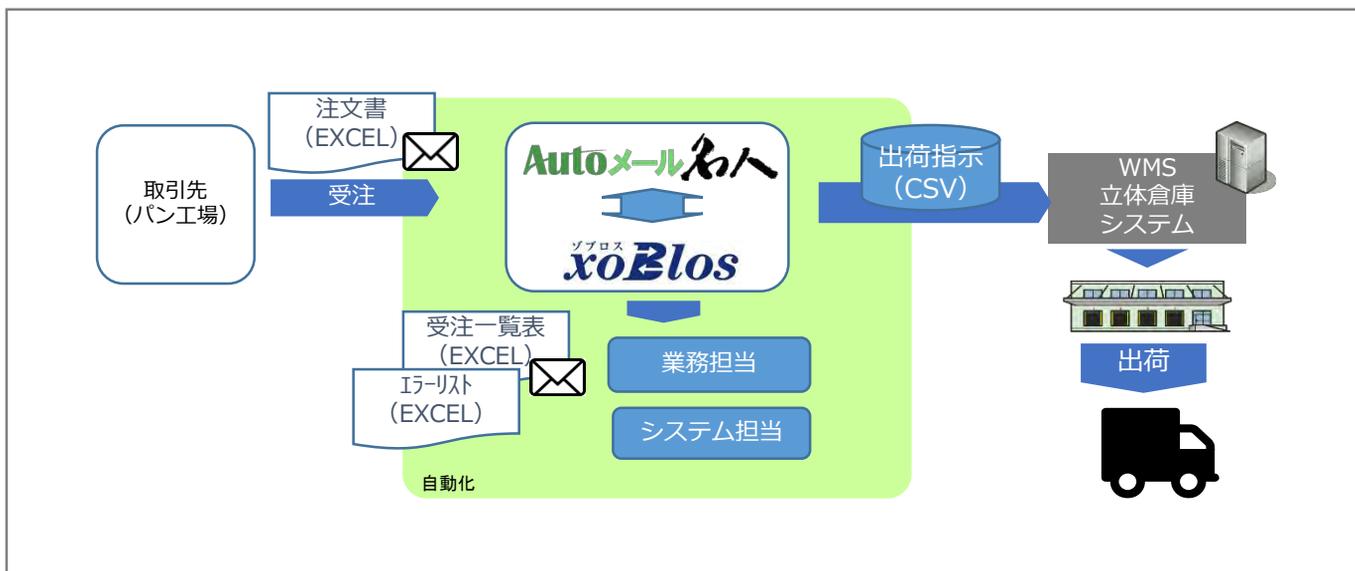
メール受注～納品自動処理システムを構築。

Before

得意先（パン工場）から毎日、メールにて生地の受注があり、事務員は休日も出社し、内容確認（エラーチェック）、出荷システムへ登録していた。

After

- ・メール自動化システム「Autoメール名人」とEXCEL加工ツール「xoblos」を利用して、受注～出荷連携システムを構築。
- ・毎日自動実行することで、事務員の休日も工場の出荷システムへ受注情報を連携することが可能になった。



大手CVS向けの冷凍パン生地を供給することになり、新工場・運営子会社を新たに立ち上げるようになった同社は効率的な業務運営を検討していた。

というのも、CVSは年中無休で稼働しており、日配品であるパンも当然365日発注が来ることが想定されていた。当初はFAXで注文を受け、担当者が内容チェックを行い、出荷指図を行う予定であったが、人員に余裕がなく、休日も含

めたシフトを組むことが困難であり、受注処理の自動化を目的として「Autoメール名人」を導入することになった。

受注処理の自動化にあたり、エラーチェック項目、エラー発生時のリカバリー方法を洗い出し、システムに組み込んだことで、メールから発注データを抽出、エラーチェックを行い、出荷システム用にデータを加工、取込までのプロセスの自動化に成功した。

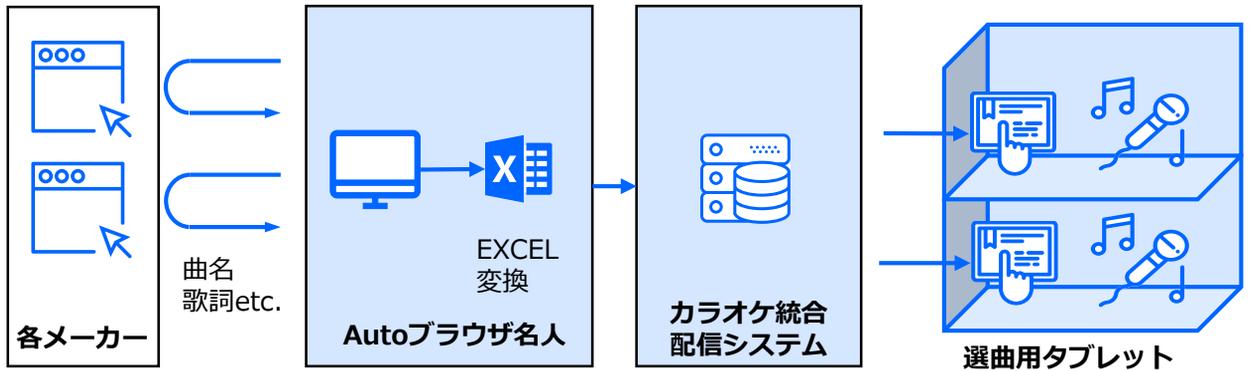
毎週大量に配信される新譜情報をRPAで自動取得 月間21時間の手作業を削減

Before

カラオケ機器メーカー各社より、毎週大量に配信される新譜情報を手動で取得し、EXCELで加工して自社の端末に配布していた。

After

RPAツール「Autoブラウザ名人」を導入し、各メーカー情報サイトの巡回、最新情報の取得、自社カラオケシステムへ連携までを自動化。



カラオケボックスやレストランなどのレジャー・アミューズメント施設の企画・運営をしているI社では、ユニークでオリジナリティのある店舗・システム開発を行い、他社との差別化を実践しています。

その一環としてカラオケ機器統合配信システムがあります。通常、カラオケルームに設置している機器はメーカーごとに配信元が異なり、歌える曲や採点方法などの違いがあり、こだわりのあるお客さんには不満を抱くことも見られます。I社ではその不満を解消すべく、自社でカラオケ機器統合配信シ

ステムを構築し、様々なメーカーの配信曲を一元管理し、何十万という曲を提供しています。

しかし、そのシステムを運用するには各社の楽曲情報をシステムに取り込む必要があり、定期的に配信される新譜情報を担当者がメーカーの配信サイトを巡回・ダウンロード・EXCEL加工・システムへの取り込みを手作業で実行していました。

週・月毎に新しく配信される新譜情報は膨大で、手作業で行うと7時間×3日間もかかっており、単純作業の反復により担当者のモチ

ベーションも下がっていました。

上記作業の効率化を検討している際に、「Autoブラウザ名人」のデモを確認し、簡易的ではあるけれどもこの作業の自動化を体感し、自動化の自社開発の手ごたえを感じとり、導入を決定しました。

「Autoブラウザ名人」を導入した結果、サイト巡回→新譜情報の取得→EXCELによる加工を自動化することで、担当者の負担が大幅に軽減でき、選曲用タブレットへも最新情報がタイムリーに配信でき、顧客満足度の向上につながっています。

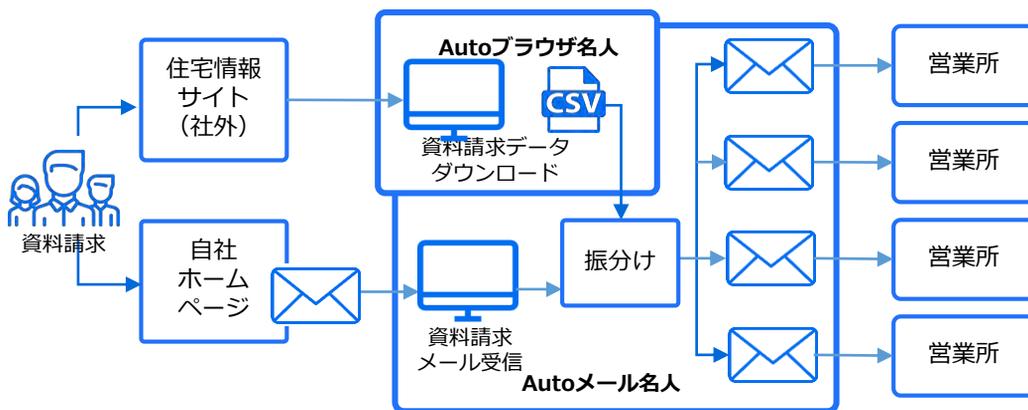
資料請求メールの振り分けをRPAで自動化 人件費の削減と迅速な対応を実現

Before

1. 資料請求の対応
Webサイト・メールのチェックに担当者が午前中かかりきりになっていた。
2. 担当者が変わる度に引き継ぎに時間がかかっていた。

After

業務自動化ツールRPAを導入し最新の情報のチェック、営業所へのメール配信までを自動化した。



少子高齢化、人口の緩やかな減少が続く国内では住宅市場における競争がますます激化すると予想されています。いかにして新規顧客を開拓するかは業界の大きな課題となっています。

マイホームは購入する側にとって一生に一度の買い物で、誰もが「信頼できる業者から購入したい」と考えています。近年では、業者を探すためにインターネットを利用するお客様が急増しています。住宅メーカーは自社の施工事例やサービス等をWebで公開し、お客様は数あるメーカーから吟味し、何社か候補を挙げて資料請求を行います。インターネットはチラシや雑誌広告よりも集客効果が見込める大事なメディアになっています。

多くのお客様は複数社に対して資料請求します。そして資料請求があればすぐに連絡をすることが

メーカーにとって成約率を高める秘訣となります。

住宅メーカーであるS社もWebサイトからの顧客開拓に重点を置き、Webから資料請求があれば迅速に対応できる体制を作ってきました。しかし、常に外部の住宅情報サイトや自社のホームページ（HP）で資料請求してくる情報のチェックを行い、お客様の住んでいる地域によって担当営業所を割り当て、メール・FAXを転送する作業は負荷が高く、担当者が午前中はその作業に追われていました。また、振り分けのルール、チェック項目も数多くあり、担当変更時の引き継ぎも大変な作業でした。

S社ではこれらの問題を解決するため、最近注目されている業務を自動化するツール、RPAの利用を検討しました。

いくつかのRPAツールを比較検討した結果、Webブラウザ操作の自

動化とメール送受信業務の自動化という業務は「Autoブラウザ名人」「Autoメール名人」が最も適合度が高いと判断し、すぐに採用を決定しました。

システムの内容としては、
 ①外部サイトの巡回、資料請求情報のダウンロード
 ②自社HPでの資料請求メールの受信
 ③共通レイアウトへの変換、住所項目から営業所の決定
 ④営業所の担当者に資料請求情報を添付してメール送信など、一連の作業を自動化しました。

RPAを導入した結果、人による振り分け作業がほぼゼロになり、時間短縮した分、お客様へのアプローチが早くなり、成約率の向上につながっています。

RPAをわずか2週間で稼働

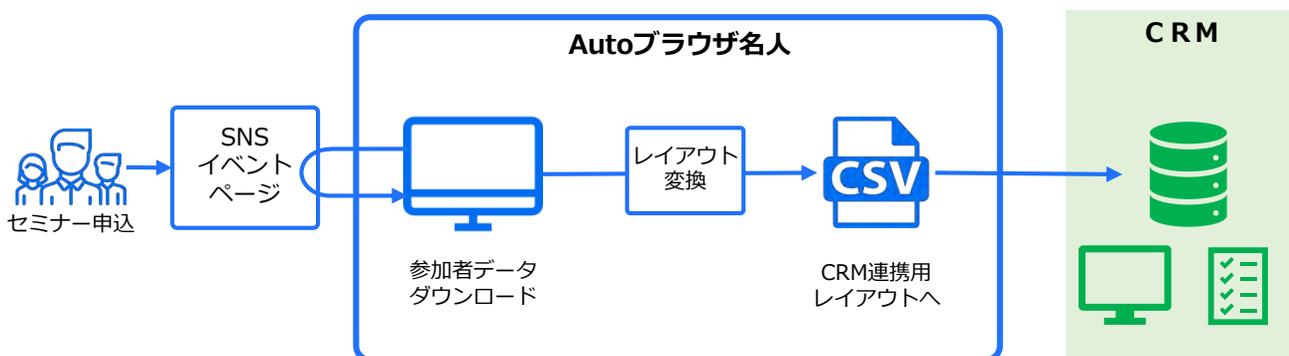
SNSとCRMの連携を自動化し、担当者の負担を大幅に軽減

Before

1. Webサイトから定期的にデータ（セミナー参加者情報）を手動でダウンロードしていた。
2. CRMの変更があれば、その都度作業員へ説明していた。

After

1. Autoブラウザ名人にてWebサイト定期巡回し、ダウンロードを自動化した。
2. CRMとの自動連携により、作業員の負担が軽減した。



中小IT企業に対しオープンソース（※）利用のコンサルティングを手がけるT社は、主にセミナーによる啓蒙活動を行っています。月に30回以上開催するセミナーの情報を各種SNSのイベントページで発信しています。

セミナー自体の運営・管理は登録しているSNSのイベント管理機能で対応できますが、参加者情報を自社で構築したCRM（顧客情報管理システム）へ取り込む作業が大変でした。

セミナー情報は一度取り込めば良いというわけではなく、締め切りまで日々変化する参加者情報を毎日Webサイトからダウンロード・加工しCRMに取り込む必要があります。一つ一つの作業自体はそれほど負荷の高いものではありませんが、セミナーが多いと作業員の負担も増加します。CRMも日々機能強化しているため、改修があれば作業員への教育が発生し、開発側、作業側の双方の事務作業負荷も高まっていました。

そこでT社は、この単純な繰り返し作業をRPAツールで解決できないかと考え、各社のRPAを検討した結果「Autoブラウザ名人」を採用しました。採用の決め手となったのは開発のしやすさです。「Autoブラウザ名人」のデモンストレーションを初めて体験した際に、その場で検証ができ、実用に耐えれると判断できたことが大きかったとのこと。

導入後は、毎日のイベントページの巡回、データダウンロード、CRMに合わせたデータ変換、CRM

への取り込み、これらの一連の作業を「Autoブラウザ名人」で自動化できました。そして確実にセミナー参加者の情報を収集でき、人の負担もなく、ミスもなくなり、安心してセミナー運営が進められるようになりました。

※オープンソース

ソースコードへのアクセスが公開されていることを意味するのではなく、ソースコードを商用、非商用の目的を問わず利用、修正、頒布することを許し、それを利用する個人や団体の努力や利益を遮ることがないソフトウェア開発の手法を意味する。

Wikipediaより

システム間のデータ連携を自動化

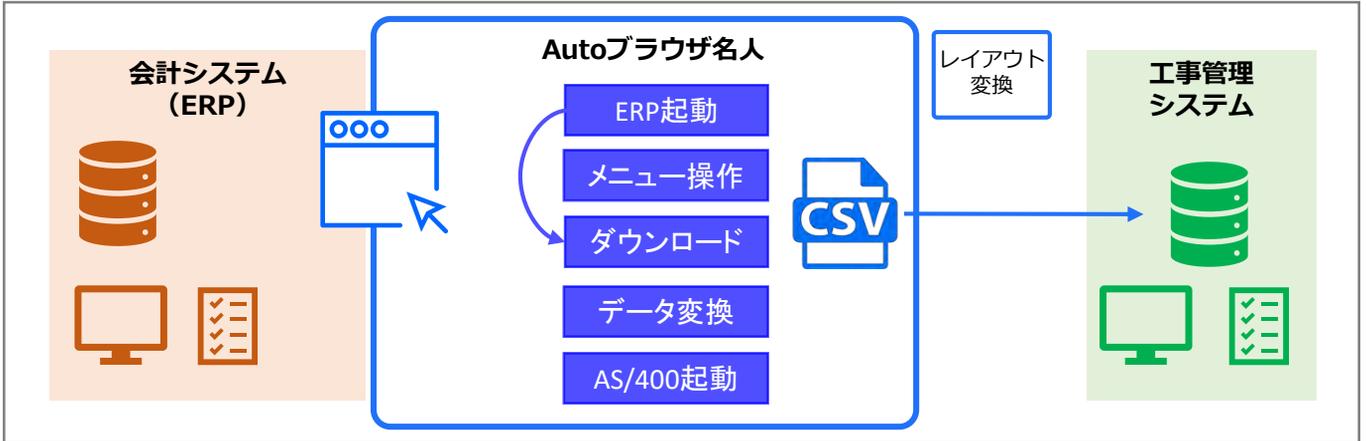
残業や休日出勤をなくし、月間70万円の工数を削減

Before

1. 会計システムと工事管理システム間での人手によるデータ連携が手間であった。
2. 特定の社員において、残業、休日出勤が定常化していた。

After

Autoブラウザ名人にて連携作業を自動化
特定社員の5分/回×数百回/月の作業を削減



非鉄金属メーカーのグループに属しているM社は、各種プラントの設計、施工からメンテナンスまでトータルエンジニアリングを提供しています。会計管理はグループ統一のシステム（ERP）で、工事管理はオフコンで自社開発したシステムを利用しています。

メンテナンス事業を担当している営業部には全国40拠点に約100名の営業があり、リアルタイムで実績が見たいという要請に応えるため、経理担当者はERPの会計データを工事管理システムへ連携する作業を月に数百回も手作業で行っていました。ERPはセキュリティの関係もあり、限られた担当者しか操作できず、残

業、土日出勤をせざるを得ない状況で、作業1回につき約5分、月間で約70万円もの人件費がかかっていました。

そこで情報システム部が主体でRPAによる自動化を検討。開発機能を高く評価した「Autoブラウザ名人」の導入を決定しました。

Autoブラウザ名人のHTML解析機能やVBスクリプトによる条件式の記述によるシナリオ作成は、情報システム部のメンバーにとって、普段使い慣れたプログラム開発に通じるものがあり、試用期間中に精度の高いシナリオを作成することがました。

操作対象を画像認識して自動化するRPAも検証しましたが、PCの解

像度の違いで動作が不安定になるなど本稼働に不安が残るものでした。

Autoブラウザ名人は、エラー発生時のログ出力機能、画面キャプチャーのメール送信機能などの運用時の管理機能も充実しているため、メンテナンス工数が比較的すくなく済みます。このようにM社グループのERPはWebシステムであったため、Autoブラウザ名人との相性が良かったと言えます。

今後M社ではERPサブシステム（帳票出力機能）の自動化シナリオ開発に取り組み、RPAの活用をさらに広げる計画です。

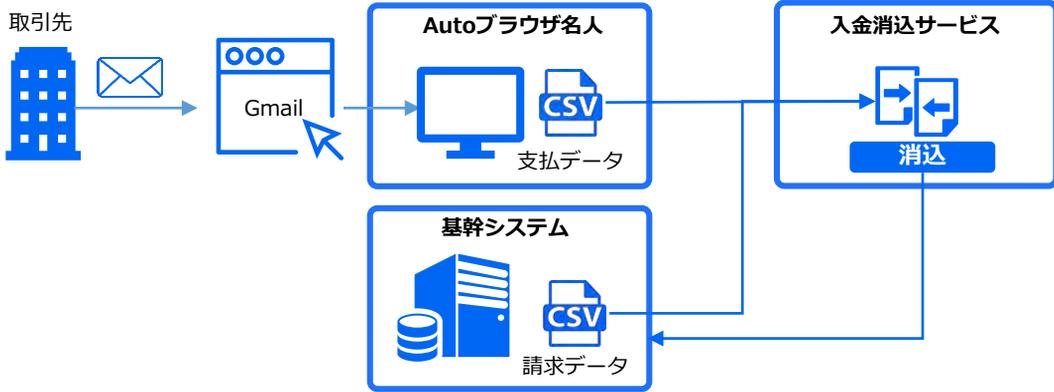
支払情報と請求情報の照合を自動化 経理処理の大幅削減を実現

Before

1. 取引先からの支払情報がメール本文に記載されている（MAX10,000明細/日）
2. EXCELに人力でコピー&ペーストして請求情報と照合

After

1. Webメール化してブラウザから情報取得
2. 入金消込サービスを利用して消込を自動化



グループ会社の事務処理代行サービスを行うA社は、ある取引先の債権管理に課題を抱えていました。その取引先は支払情報をメールで送ってくるのですが、支払データを添付するのではなく、メール本文に支払番号、支払日、支払金額などが記載されており、多い日には10,000明細以上も、目視で確認しなければなりません。経理担当は自社の請求情報と照合するため、メール本文からそれぞれ項目ごとにコピー&ペーストでEXCEL管理表に貼り付けます。そして基幹システムから取り出した請求データも同様にEXCELに取り込み、照合をしていました。この作業は月に約10日かかるため、業務の効率化の検討が進められていました。

A社が検討したのは入金消込サービスです。このサービスを利用することで照合作業は大幅に削減できることが予想されます。しかし、このサービスを利用するには支払データが必要であり、メール本文の情報をコピー&ペーストする作業を効率化させない限り、大幅な効率化は見込めません。

そしてA社は、メールから本文を抽出する作業を自動化するツールとして「Autoメール名人」を検討しましたが、本文に記載されている明細情報に規則性がないため、安定してデータ抽出が出来ず、この方法では難しいことが分かりました。

そこで発想を変えてブラウザ操作を自動化することで対応しました。メー

ルの受信アドレスをGmailに変更し、メールをWebブラウザ上で受け取ることにしました。Webブラウザ操作の自動化は「Autoブラウザ名人」が利用できます。「Autoブラウザ名人」でテキスト情報を取得するシナリオを作成することで、メールの明細情報のCSV化に成功しました。

支払CSVファイルが出来上がると、あとは基幹システムから請求情報を取り出し、二つのファイルを入金消込サービスへ連携すれば、今まで膨大な時間がとられていた業務が完了します。これら煩雑な作業を自動化することでミスもなくなり、精度の高い消込が可能になりました。

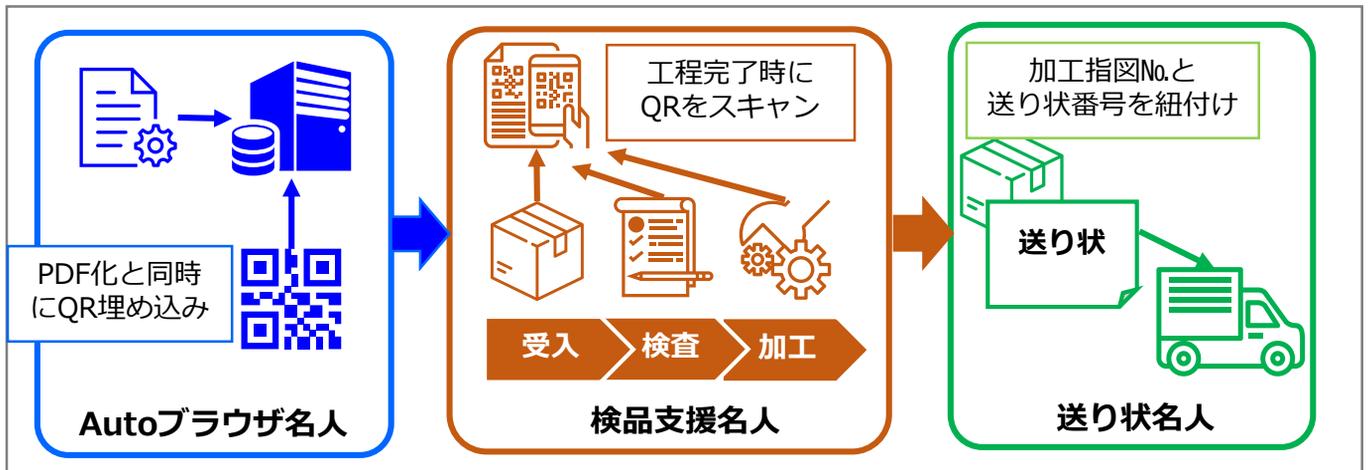
図面にQRコードを付与する作業をRPAで自動化 工程管理や検品作業の効率化に成功

Before

- ◆ 図面管理：お客様の図面をそのまま利用するため、管理が手間
- ◆ 進捗管理：作業員以外はどの工程なのか不明
- ◆ 出荷管理：EXCELに転記して管理するため、リアルタイム性が低く、作業工数も大きい

After

- ◆ 図面管理：図面ごとにQRコードを付与し、管理が容易になった。
- ◆ 進捗管理：工程完了時にQRスキャンして進捗が把握できるようになった。
- ◆ 出荷管理：QRと紐付けされた送り状番号を自動採番し、検索が容易になった。



産業機械の専門商社のC社は長年蓄積した業界のネットワークを利用した調達業務のワンストップサービスを行い、他社との差別化を実践しています。

生産工程の長い製品は、部品調達や進捗管理に工数が取られます。ミスが許されない煩雑なこの業務（組み立て・検査・納入管理）を取引先に代わって行うサービス事業を拡大してきましたが、お客様の取引先が作成した「図面の管理」が負担となっていました。図面と生産指示や工程管理を手作業で確認していたためです。

そこで今回、受注、加工、出荷の各工程の情報を一元管理するシステムを

構築しました。

◆ 図面へのQRコード付与

取引先から受け取った図面をPDF化し、基幹システムへ登録。基幹システムで採番された図面番号をQRコードで図面（PDF）に埋め込み、基幹システムへ再登録します。この作業は煩雑で処理件数も多いため、Autoブラウザ名人で自動化しました。これにより工程管理の基本となる情報が整いました。

◆ QRによる作業進捗管理

部品の入荷から検査、加工、梱包までの各工程ではハンディターミナルで図面のQRを読み取り、ステータスを更新し、梱包ラベル（内容明細）を発行

します。作業の進捗をリアルタイムでシステムへ反映することで残作業が一目でわかり、作業漏れがなくなり、営業からの進捗問合せにも迅速に回答できるようになりました。

◆ 送り状発行

梱包ラベルに基づいて送り状を発行し、出荷します。出荷実績データを運送会社へ送信し、貨物追跡に利用します。

このように受注から出荷まで一つのQRコードで管理することで全体作業の標準化、効率化が実現しました。

AI店舗解析サービスからのデータ取得を自動化し 経営判断を迅速化

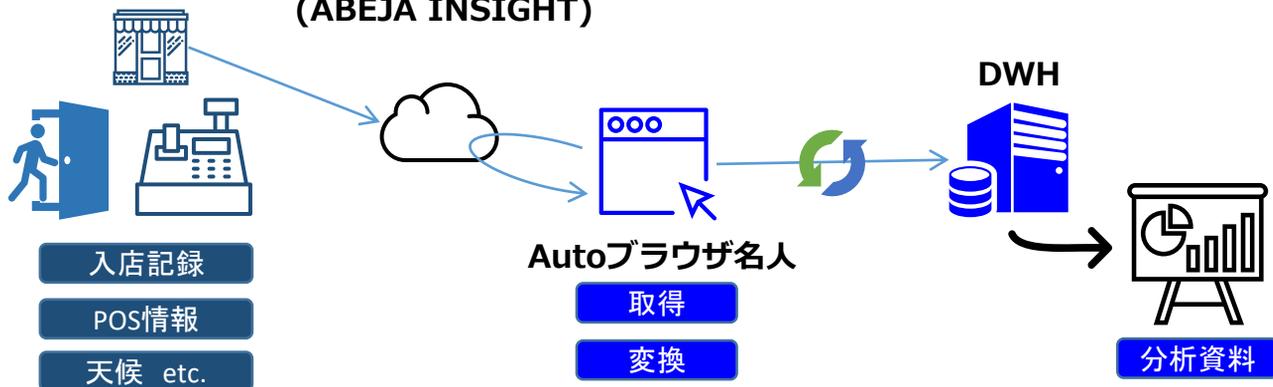
Before

- 人手によるデータダウンロード作業
 - ・ データ量が膨大なため、時間がかかる
 - ・ 上記理由のため、毎日の取得が困難（取得予定日の作業漏れも発生）
 - ・ 休日のデータも利用したい

After

- Autoブラウザ名人による自動ダウンロード
 - ・ オペレータの拘束がなくなった
 - ・ スケジューリングによる毎日取得
 - ・ 休日も同じスケジュールで実施

AI店舗解析サービス (ABEJA INSIGHT)



直営店の展開にも力を入れている化粧品メーカーのS社は店舗の運営を強化するために、AIによる店舗情報の解析サービス (ABEJA INSIGHT) を導入しました。店舗内のカメラ映像により、来店者数、お客様属性（年齢・性別）の推定、POSデータや天候データなどの既存のデータとリンクさせて行動パターン分析を行うサービスです。生データ、集計結果はWeb上のサービス管理画面から閲覧、ダウンロードが可能ですが、データ量が膨大なため、表示や取得に時間がかかり、毎日作業をすることが困難な状況でした。ダウンロードしたデータは朝のミーティングで

利用するため、作業は閉店後となり、慢性的な残業も問題となっていました。

データ自体は店舗別、日付別で取得できるのですが、店舗作業の多い日など、取得できない日も出てきていました。

S社ではこれらの問題を解決するために、RPAの利用を検討しました。

当社の「Autoブラウザ名人」はブラウザ操作の自動化に特化したRPAで、Webサイトの自動化は問題なくクリアしました。「Autoブラウザ名人」が毎日閉店後に当日分のデータをダウンロードし、DWHへ連携するためのファイルの加工（データ変換オプションを利

用）までを自動実行します。オペレーターはダウンロードが終わるまでPCの前で待機することも、作業を失念することもなくなり、残業時間の大幅削減に成功しました。

この成功を受け、S社ではAPIが利用できないクラウドサービスや、APIを利用できたとしても開発費用・工数が負担となるサービスについて「Autoブラウザ名人」による自動化を計画しています。

RPAでWeb上の価格情報を自動収集

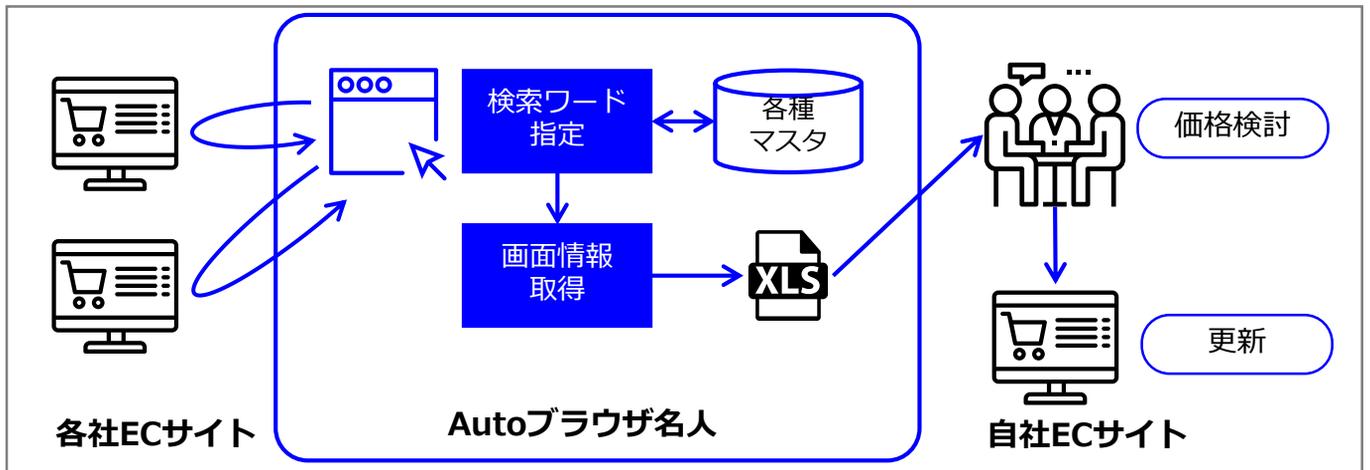
競争力のある価格設定に貢献

Before

- 人手によるWeb価格調査
 - ・ 毎日社員4名が付きっきりで処理
 - ・ モチベーションの低下
 - ・ 反復作業によるうっかりミスの増加

After

- Autoブラウザ名人による自動クロール
 - ・ オペレータの拘束がなくなった
 - ・ スケジュールによる毎日取得
 - ・ 効率低下もミスもなく、毎日定量の成果



自動車パーツ販売のECサイトを運営しているA社では、豊富なラインナップと競争力のある価格での提供をセールスポイントとして日々営業をしています。競争力のある価格を提示するために他店の価格情報には敏感で、毎日専任のスタッフが価格調査を行っていますが、この作業が膨大で、いかに効率的に行うかが課題となりました。自動車のパーツは車種ごとに適合する製品が違い、それぞれ型番、価格が異なります。特にタイヤ・ホイールは同じ車種でも年代・グレードにより装着できる

サイズが異なります。一般的なECサイトでは、車種・年代・グレードを指定すると適合するタイヤが表示され、選択できるようになっています。つまり特定のタイヤの価格を表示させるためには複数回、操作する必要があります。A社では社員がこの操作を繰り返し、価格調査にあたっていました。4人が一日がかりでもすべての価格情報の取得は出来ませんでした。これらの課題を解決するためにRPAの導入を検討し、各社のRPAを比較しました。

Autoブラウザ名人に関しては当

社からの運用フロー案とシナリオ作成機能の紹介を受け、自動化の確信が持てました。今回は自社の車種・タイヤなどの各種マスタからデータをセットして製品を特定していくような運用になり、自動化シナリオが複雑で他社の簡易的なシナリオ作成機能では対応しきれない懸念もあり、Autoブラウザ名人の導入を決定しました。

現在、Autoブラウザ名人は社員4名の代わりに毎日価格調査を行い、自社のセールスポイント強化に役立っています。

社内の経理処理をRPAで自動化

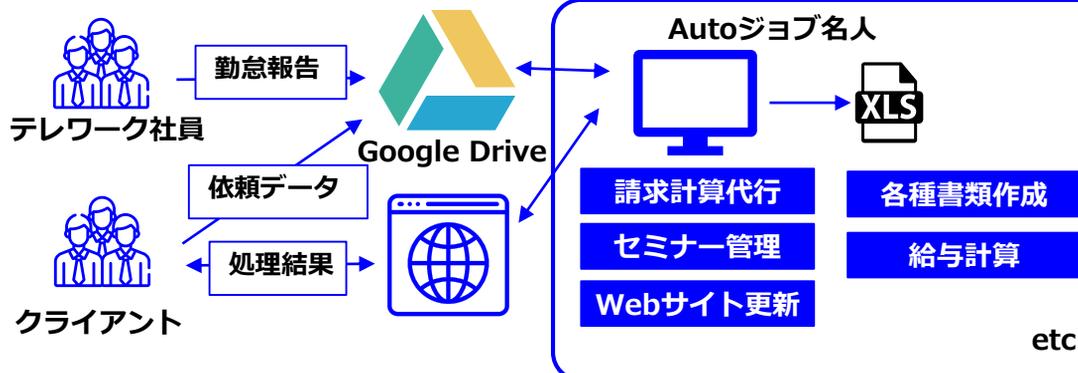
クライアントの事務処理への順次適用へ

Before

- ・事業拡大に伴い、給与処理等の事務処理が大幅に増加し、手作業では追い付かなくなった

After

- Autoジョブ名人による自動化
- ・事業にも適用できるかテストも兼ねて運用



事務のアウトソーシング事業を手掛けるO社では、業務フローの見直し、再設計から、事務処理の代行まで行っています。サービスの提供形態も、訪問、オンライン等充実しており、ここ数年で事業が急速に拡大しています。全国各地のクライアントへの対応とオンラインサービスを活用しているため、テレワークで働いている社員も増えてきました。

O社の請け負っている事務代行業務は一般的に手作業が多く、事業拡大に伴って社員も増やして対応していましたが、業務報告など社内事務処理も煩雑になってお

り、社内業務フローも見直す時期になりました。そのため生産性向上が不可欠であり、RPA導入の検討が始まりました。複数のRPA製品を比較検討した結果、「Autoジョブ名人」を導入しました。

選定した利用は以下の通りです。

1. わかりやすい処理区分
利用可能な機能が自社の業務に適しており、自動化する方法がすぐに理解できた。
2. 表形式のシナリオ編集機能
自動化シナリオがコメント付きの表形式になっており、メンテナンスが容易
3. シナリオの部品化

自動化処理をまとめて部品として他のシナリオに転用できることで効率のいいシナリオ開発が可能。

O社ではまず自社の事務処理の自動化に着手しました。社員はGoogle Driveで業務報告をしていますが、そのデータの収集とクライアントへの報告書類の作成・アップロード、社内給与システムへの連携を自動化しました。

またお客様向けサービス事業においても、既存代行業務の自動化、新規案件での自動化を前提にした業務フローの設計・運用を計画しており、今後のさらなる生産性向上を期待されています。

カルテ管理システムの名寄せ作業を自動化

医療サービスの高度化を迅速に支援

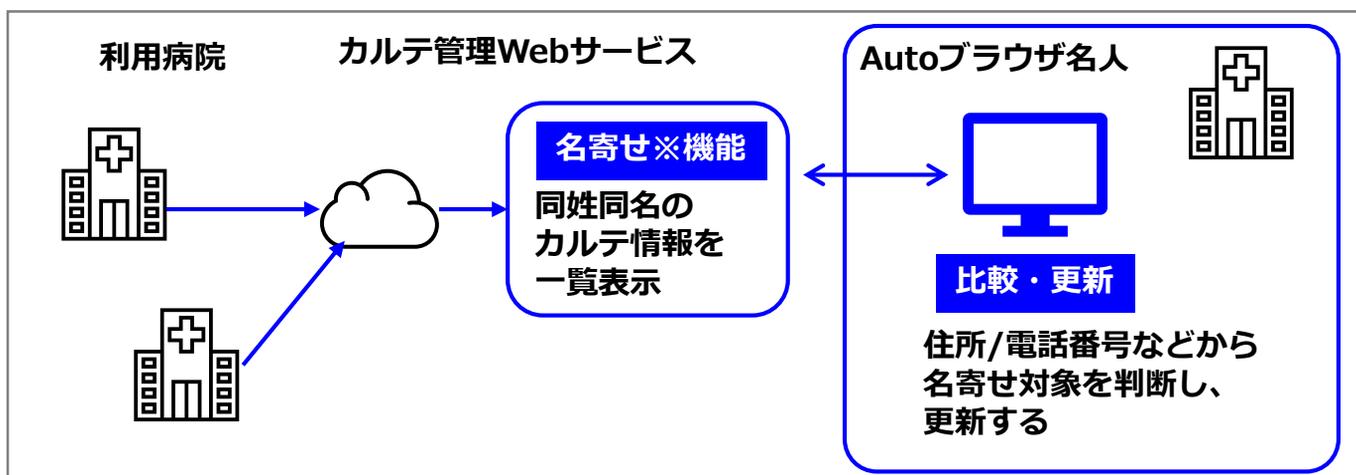
※名寄せ
顧客情報を一元管理するため
データベース上の同一人物の
情報を統合すること

Before

- 人力でのカルテの名寄せ作業に時間がかかる
- ・ 患者さんが新たな病院へ通院を始めると新しいカルテが発生し、名寄せが必要になる

After

- Autoブラウザ名人による自動化
- ・ 名寄せ判断項目を事前に設定しておくことでAIでなくとも判断が可能



地域の基幹病院であるC病院は、県医師会等が運営している医療ネットワークに参加しています。このネットワークでは参加している医療施設院の電子カルテ等の診療情報を共有するシステムです（患者さんの同意は必須）。

このシステムを利用することで、患者さんは基幹病院での検査結果を身近なかかりつけの病院へ渡して、良質な医療サービスを受けることができます。医療施設側も初診の患者さんの病歴の確認や他施設からの紹介を受けた際の医療記録の引継ぎ等もスムーズに行え、適切な診療ができます。地域が一体となり、患者さん側、医療施設

側相互に利用を進めることで地域全体の医療サービス水準の向上を図ることが出来るサービスです。

ただし、患者さん側は疾患ごとに複数の病院へ通院します。医療施設側は精度の高いカルテ情報を利用するためには複数の病院のカルテ情報を統合する必要があります。このWebサービスに名寄せ機能はありますが、患者さんの名前を入力し、一覧表示された各病院の顧客情報から同一人物と思われるデータを統合する作業を人の手で行う必要があります。また、一度名寄せすればよいのではなく、患者さんが新たな病院に通院を始めれば名寄せが必要になります。

この病院は基幹病院であるため、名寄せ作業が頻繁に発生し、事務員の大きな負担となっていました。

今回「Autoブラウザ名人」で、この作業の自動化に成功しました。住所・電話番号等の名寄せ判断項目を事前に登録しておき、患者さんの名前を入力、判断項目の比較、データの更新までをシナリオとして作成することで、人の手を介さずに名寄せが可能になり、大幅なコスト削減に成功しました。カルテ管理サービスがブラウザ利用システムであったことから「Autoブラウザ名人」のシナリオ作成もスムーズに稼働させることが出来ました。