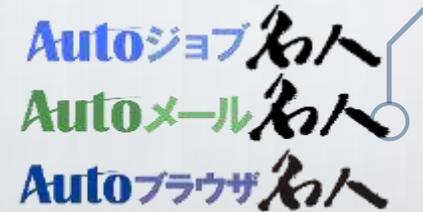


DXにつながる業務改善  
～RPA現場事例で解説～

ユーザックシステム株式会社

# 会社概要 & 自己紹介



創業	1971年
売上	23億700万円 (単体：2020年6月期)
従業員	112名
拠点	東京、大阪、大連 (グループ会社)
事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・オリジナルソフト (RPA、EDI、物流)</li><li>・システムインテグレーション (受託開発)</li><li>・スマートフォンアプリ、クラウドサービス</li></ul>

Speaker **渡辺大輔 (DAISUKE Watanabe)**  
**RPAカスタマーサクセス東日本チームリーダー**

Autoジョブ名人をはじめとするユーザックシステムのRPAソリューションにおいて、業種・業務を問わずカイゼンプロジェクトを数多く手掛ける。その実績から、2020年にお客さまの業務改革の成功を支えるカスタマーサクセスチームのリーダーに着任。事例に基づいたRPAの導入・活用術はセミナー講演やメディアのインタビューなどで、好評を得ている。  
趣味は陶芸。

# AGENDA

## DXの状況

事例：BCP対策とRPA

CASE：紙の業務とRPA

RPA、成功の秘訣

名人ソリューション紹介

# DXの状況

出典：ZDNET JAPAN 「DXの実践」で注目すべき4つの領域--企業が社会・産業のデジタル化に対応するには  
<https://japan.zdnet.com/article/35152181/>

## 注目すべきデジタル化の4つの潮流

デジタル化の潮流	企業における対応領域	関連キーワード
社会・産業のデジタル化	<b>ビジネス トランスフォーメーション</b> ビジネスに直結する 業種・事業特化型のIT	<ul style="list-style-type: none"><li>IoT/M2M</li><li>スマートシティー/スマートグリッド</li><li>3Dプリンティング</li><li>AR/VR/MR</li></ul>
顧客との関係のデジタル化	<b>カスタマー エンゲージメント</b> マーケティングと ITの融合	<ul style="list-style-type: none"><li>デジタルコンシューマー</li><li>デジタルマーケティング</li><li>カスタマーエクスペリエンス</li><li>O2O/オムニチャネル</li></ul>
組織運営・働き方のデジタル化	<b>フューチャーオブワーク</b> 将来の働き方を ITで切り拓く	<ul style="list-style-type: none"><li>ワークスタイル変革</li><li>グローバルコラボレーション</li><li>組織・人材のダイバーシティー</li><li>意思決定プロセス変革</li></ul>
デジタル化に対応したビジネス創造	<b>デジタルエコノミー</b> デジタルを活用した ビジネスモデルの創出	<ul style="list-style-type: none"><li>デジタルエコシステム</li><li>プラットフォーム戦略</li><li>APIエコノミー</li><li>シェアリングエコノミー</li></ul>

© 2020, ITR Corporation All rights reserved.



図1. 注目すべきDX実践の4つの領域 (出典：ITR)

### ビジネストランスフォーメーション：

製造業⇒研究開発、モノづくり、調達、輸配送などの変革  
流通業⇒店づくり、買い物体験、顧客対応などの変革  
金融業⇒取引、与信・審査、顧客接点の変革  
その他⇒交通・物流、医療、教育、防犯などの変革

### カスタマーエンゲージメント：

顧客とのつながり方の変革が求められている

### フューチャーオブワーク：

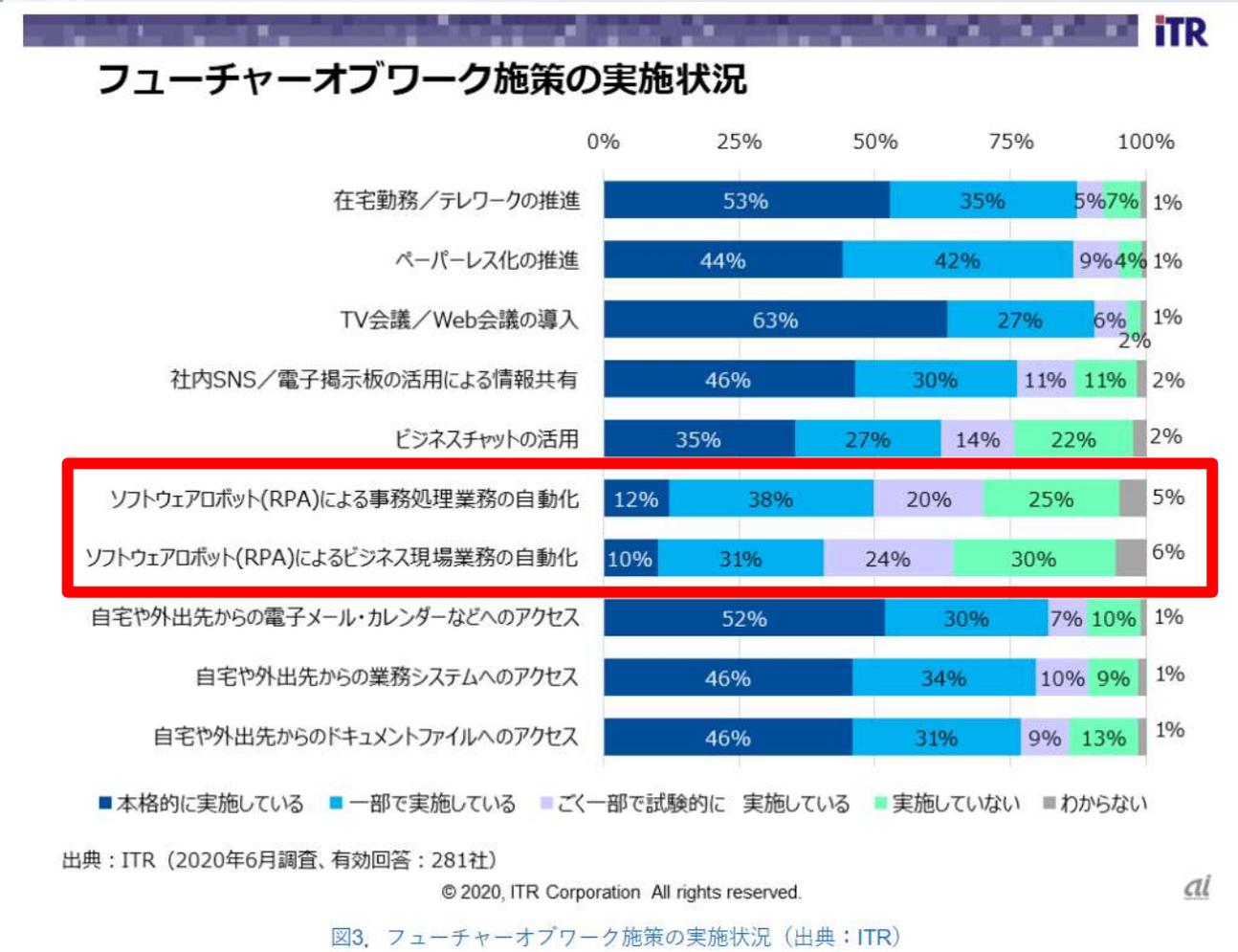
労働人口の減少や就労者の価値観の変化に対応するために、  
雇用・就労形態の多様化の動きが加速→働き方改革

### デジタルエコノミー：

デジタルを前提とした新規の事業や業態。スマート製品や  
「モノ売りからコト売り」など。

# DXの状況とRPA

出典：国内企業はどのようなDXの実践に取り組んでいるのか--DXの4つの領域の実施状況  
<https://japan.zdnet.com/article/35162319/>



コロナの影響を受けて実施が進んだ

- 在宅勤務/テレワーク
- テレビ会議/ウェブ会議
- 電子メールやカレンダーへのリモートアクセス

業務効率化や改善、働き方改革推進で注目を浴びていたRPAは？

- 一部の業務だけの活用や、PoC段階で止まっている可能性。
- 幅広い業務で本格的な導入には至っていない様子！



# 事例：BCP対策とRPA

# 事例：モランボン株式会社のDX



- 365日、手作業でのWebEDI業務の効率化に課題
- 不測の事態にもビジネスを止めない、強い体制づくり

**BCP対策の一環としてRPAを導入、取引先100社とのWebEDIを自動化**

# 事例：モランボン株式会社のDX

## 背景の整理

受注業務を人手で対応。  
Web受注操作は3名が作業。

**不測の事態**が発生し、受注作業ストップ。  
受注ができない＝出荷指示ができない状況に。

ビジネス継続において、非常に深刻な問題となってしまった。

## 検討のポイント

人が出社できなくても業務が回る体制を構築する

## 業務のボリュームは？

WebEDIの自動化対象は150社

➤ 100社受信を目標に、段階的に実施

3.11の大震災をきっかけに『何かあったとき』を強く意識して対策に着手

# 事例：モランボン株式会社のDX

2011年

3.11

2020年～

コロナ

そして20xx年？

不測の事態

×

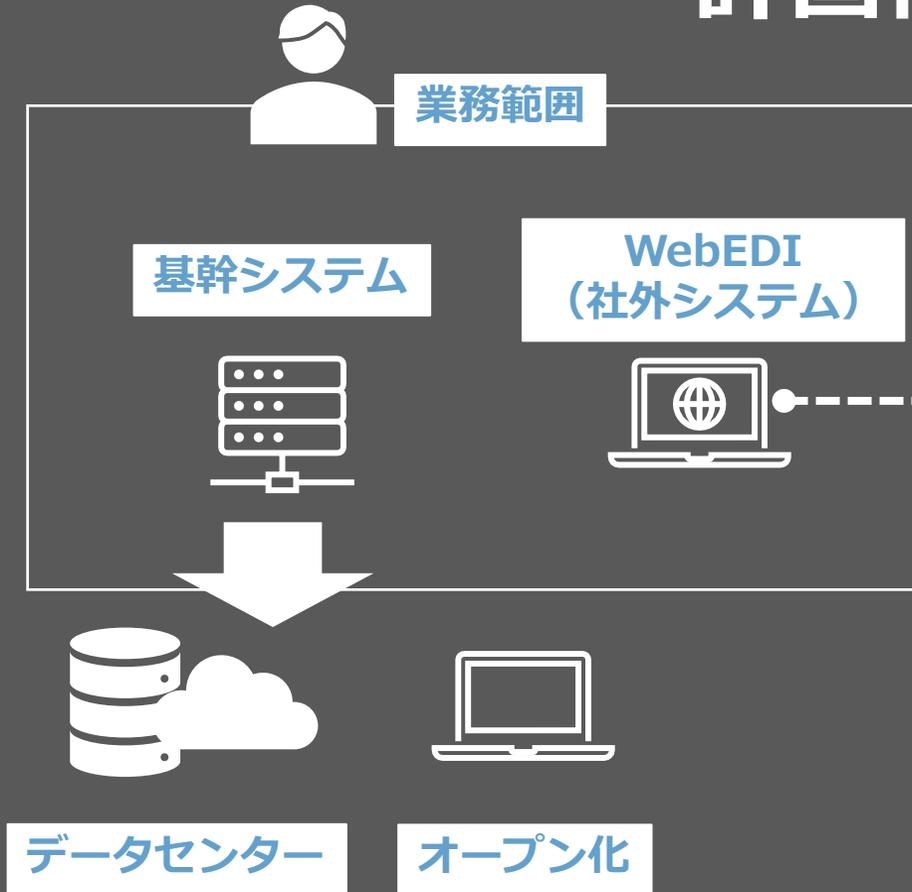
ビジネスは止まらない。  
出勤できない場合でも、  
**業務を回す**必要がある。

- ✓ 物理的に出勤不可能
- ✓ 自分や家族の命を守るために出勤（外出）を控える

➤ 出勤しなくても業務を回すことができれば？

# 事例：モランボン株式会社のDX

## 計画停電



どこに移しても  
人の操作が前提のものは  
対策が困難。

💡人の操作をロボットが  
代わりにやれば？

『RPA』という解。

RPAで置き換えが可能な  
業務フローにする！

# 事例：モランボン株式会社のDX

- ✓データセンター移設
- ✓RPAを導入して、業務を自動化
- ✓将来的にはRPAもデータセンターに移設

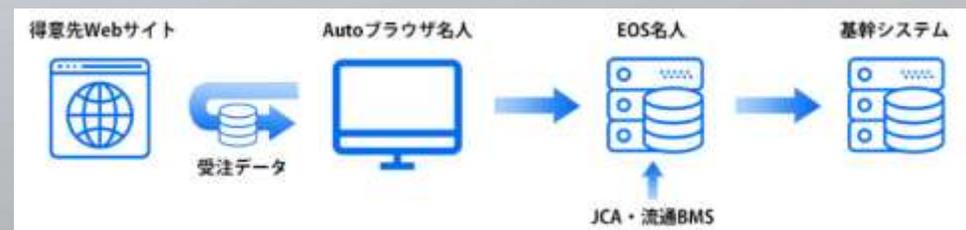
## モランボンのDXポイント

**不測の事態でも業務を止めず、ビジネスを継続  
自社の効率化・BCP対策で顧客や社会に貢献**



事例詳細はこちら

» <https://www.usknet.com/jirei/moranbong/>



ユーザックシステムは『2024年問題』や『2025年の崖』で対応が急がれる流通・小売業のEDIシステムや自動化について、数多くのプロジェクトを支援しています。



# CASE : 紙の業務とRPA

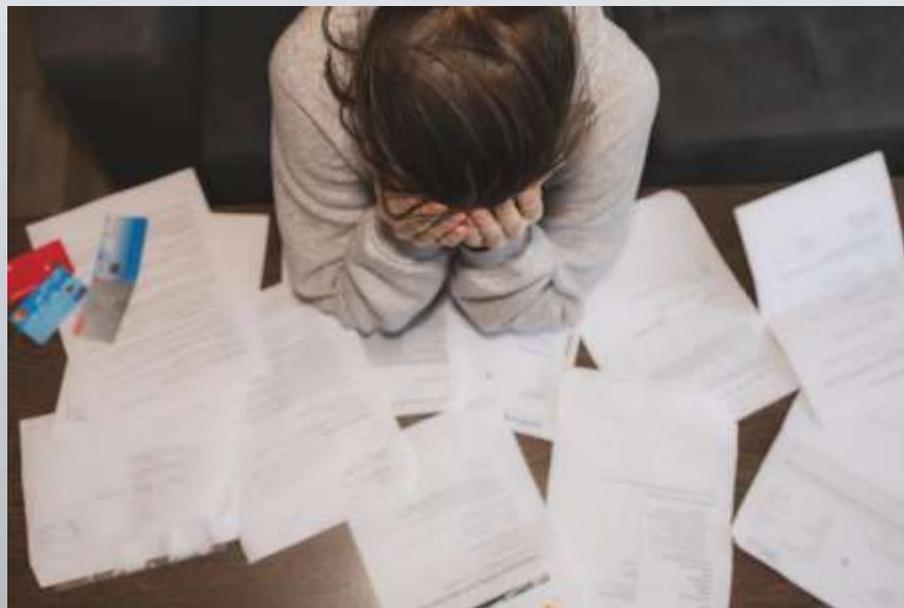
# CASE：紙の業務とRPA

RPA化（自動化）とは、すなわち**データ化**

AI-OCRで紙の業務をデータに切り替え、RPA化して一気に効率化！と、昨今よく言われています。

ユーザックシステムにも、AI-OCR×RPAキャンペーンがあります。

でも「うちの業務、なかなかペーパーレスも進まず、RPAなんて夢・・・」と嘆く方も。



# CASE：紙の業務とRPA

## データ化の範囲を拡げよう！

①通常  
RPAが使えるところを自動化



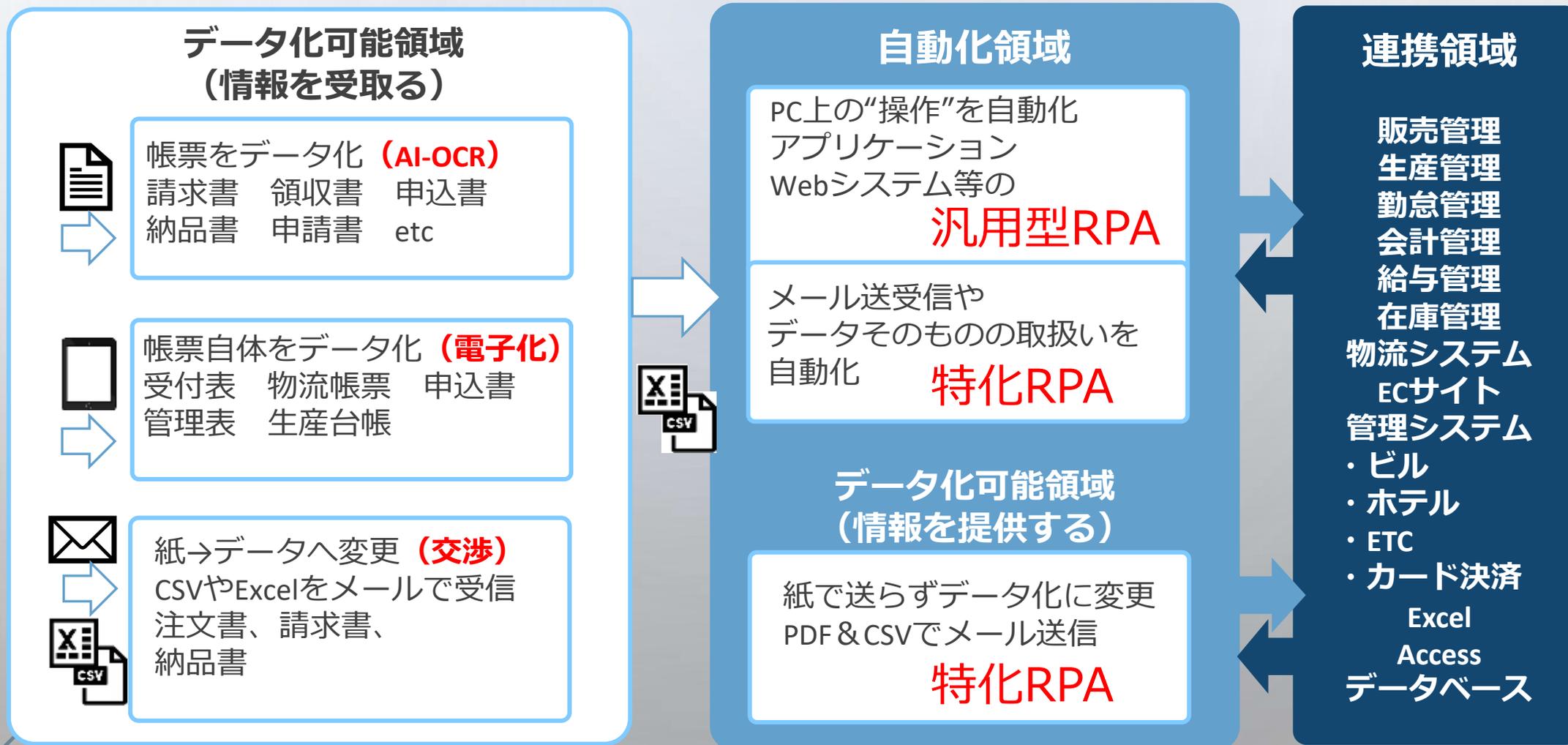
②拡大  
データ化の範囲を拡げる検討



業務効率向上は、データ化をいかに進めるか、がカギ！  
データ化してあるから自動化（効率化）できるということは、その逆もしかり。  
自動化できる = データ化されている・・・DXの重要ポイント

# CASE : 紙の業務とRPA

**データ化領域が広がれば、連携領域も拡大。効率化が進みます。**



# CASE：紙の業務とRPA

業種	スポーツ用品卸（S社）
従業員	約70名
ポイント	在庫情報、納期のメール通知

## 課題

- ✓ 各営業担当者が日時の在庫報告や納期回答をFAXで提供
- ✓ データ加工からFAX送信まで全て手作業



## 解決

- DXポイント：FAXからメールに変更（データ化）し、自動配信
1. 手作業が無くなり、営業の負担減
  2. 得意先もFAXからメールに変わったことで、ペーパーレスを実現
  3. Webシステム構築に比べ、コストが抑えられた

# CASE：紙の業務とRPA

業種	包装資材卸売業（A社）
従業員	約4000名
ポイント	食品包材の受注をメールに切替するための工夫

## 課題

- ✓ FAXによる注文が毎日200枚届き、処理が大変
- ✓ EDI発注を導入したいが、インフラが整っていない
- ✓ 発注者は、各部門のパート社員や年配者が多く、PCスキルが乏しい



## 解決

### メールによる受注とその自動化を検討

1. メール受注、添付ファイルの抽出、基幹システムデータへの変換をRPAで自動化
2. メールによる受注も通常のEDIと同一の業務フローとした
3. 手作業によるFAXの受注処理を回避できた

# RPA、成功の秘訣

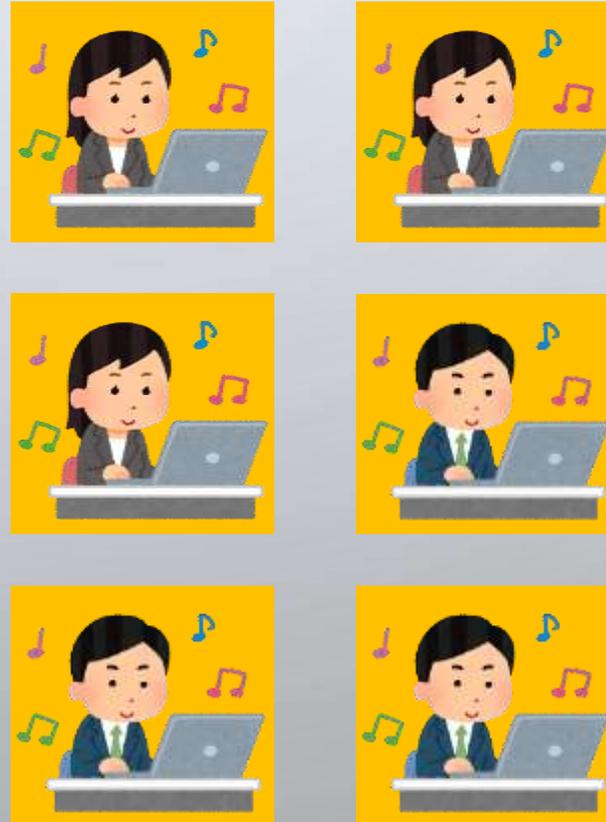
# RPA、成功の秘訣

## RPA成功のイメージとは？

小さくはじめて



自動化が当たり前の環境に！

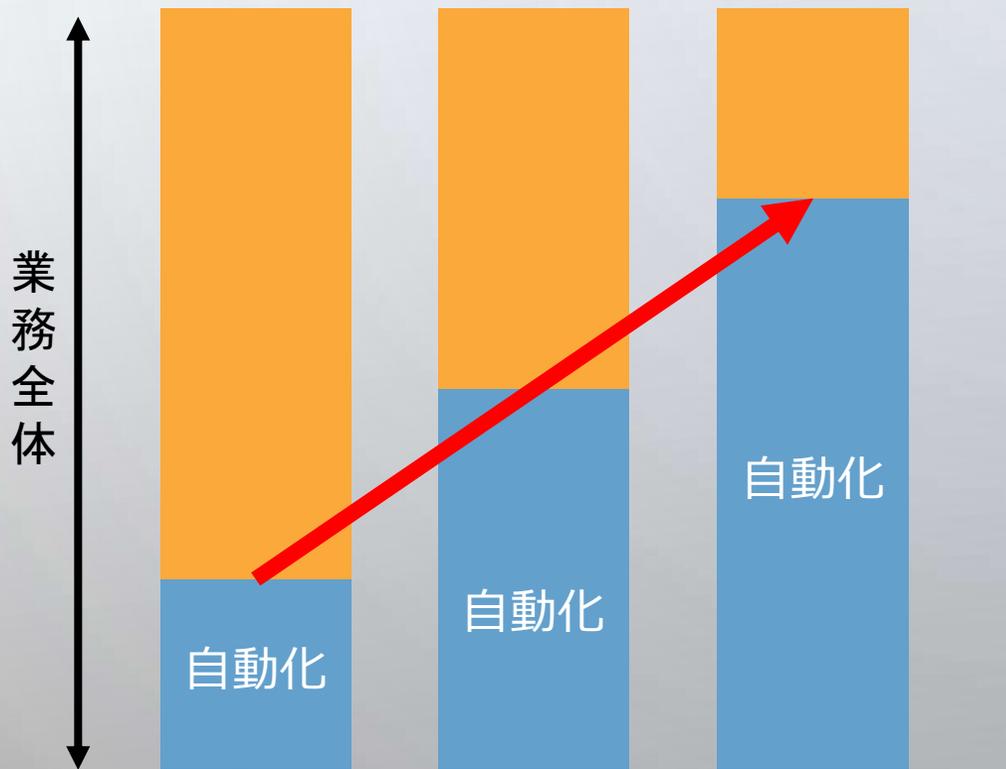


生産性が高く、リズムの良い業務環境の実現

- ✓ 本業に集中できる
- ✓ 雑務に煩わされない

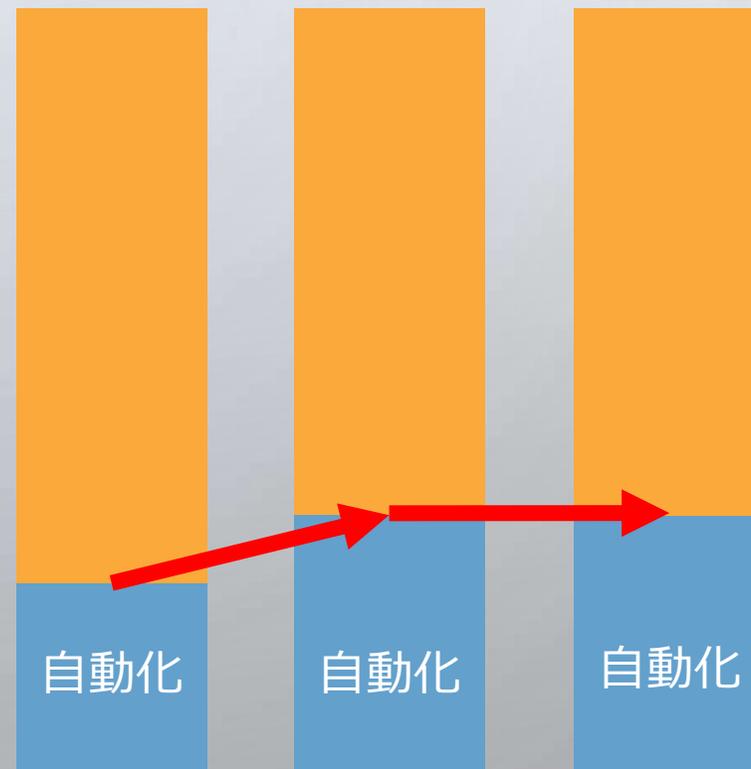
# RPA、成功の秘訣

理想



自動化 = 本業に集中、新しい業務へ着手

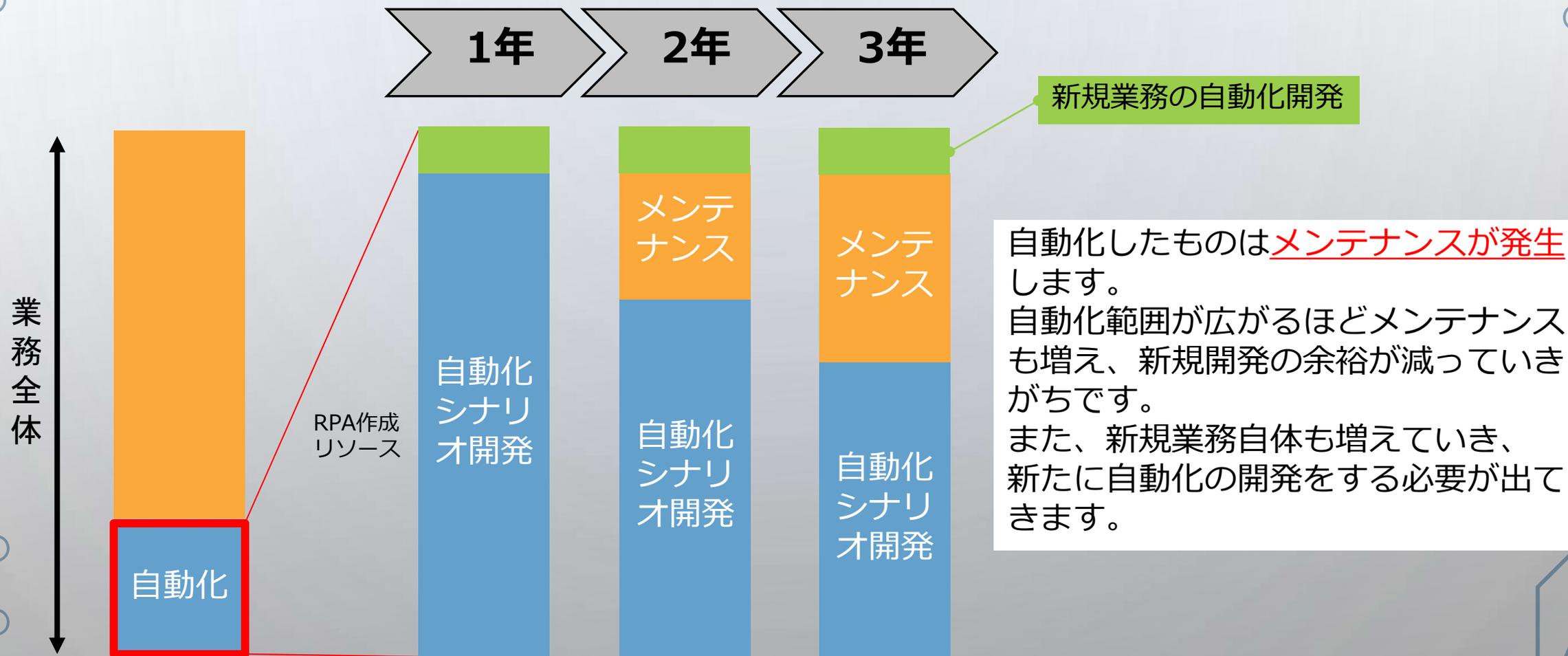
現実



なぜ、このようなことが起こるのか？

# RPA、成功の秘訣

自動化にはメンテナンスがつきもの



# RPA、成功の秘訣

開発・メンテナンス・エラー対応…RPAツールの特長を見きわめる

RPA検討時の比較項目（F社事例）

RPA検討時の比較項目（F社事例）		製品A	製品B	製品C
自動操作の インターフェース (8点満点)	画面項目の認識方法 (タグ、画像…) 等	〇〇点	〇〇点	〇〇点
開発の容易性 (6点満点)	シナリオ作成作業、 メンテナンス性 等	〇〇点	〇〇点	〇〇点
運用・保守 (18点満点)	スケジュール実行と 手動実行の可否 等	〇〇点	〇〇点	〇〇点
フィット感 (18点満点)	自社の業務に フィットしそうか 等	〇〇点	〇〇点	〇〇点

# RPA、成功の秘訣

## RPAはもうコリゴリだ、と言わせません

現場主体で導入したけど使いこなせなかった

RPAの教育を受けた担当者が退職！引継ぎができてない

テスト導入は簡単そうだったが、実際の業務自動化は難しかった

自分は使いこなせると思ったけど、チームのみんなはそうでもないみたい

導入前のサポートはよかったが、導入後はレスポンス悪い

トップはRPA導入してみろというだけ。関係各所の協力が得られない

管理者不在となり、RPA化された業務が放置に！

RPAの運用ルールが無い、これでいいはずがない

基幹業務の自動化に向けてないものを導入してしまった。エラー多発

保守に含まれている内容が不十分。気づくのが遅かった

**Autoジョブ** **名人**  
業務改革で選ばれるRPA

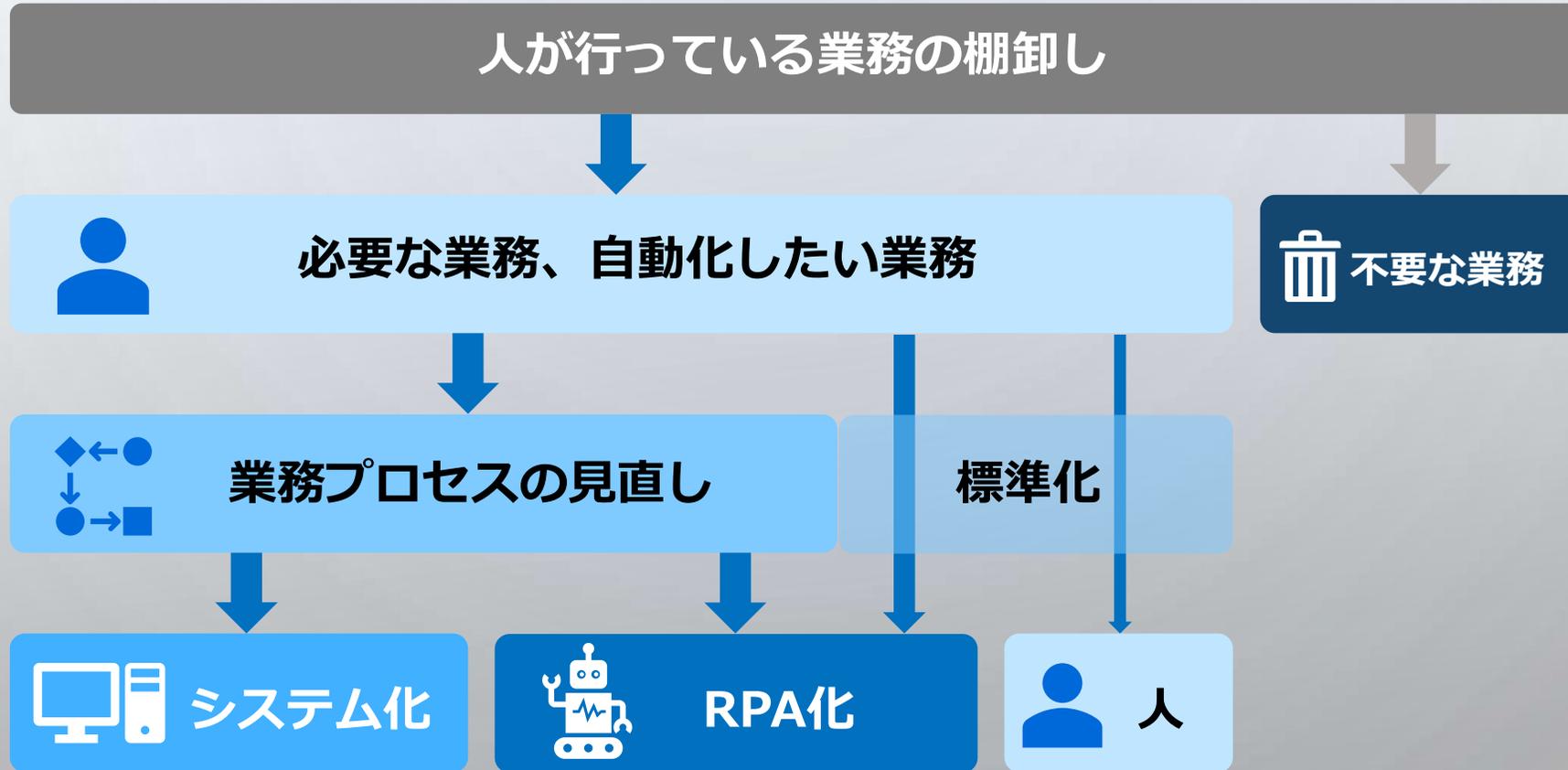
**RPA導入体制支援**

**業務プロセス改善も視野に入れた、自動化対象業務の選定支援**

**機能・運用・サービスで選ばれているRPA**

# RPA、成功の秘訣

## 業務プロセスの改善とRPA対象業務の選定



# 名人ソリューション紹介

# RPA名人ソリューション

## 画面操作系・汎用型RPA（一般的なRPA）

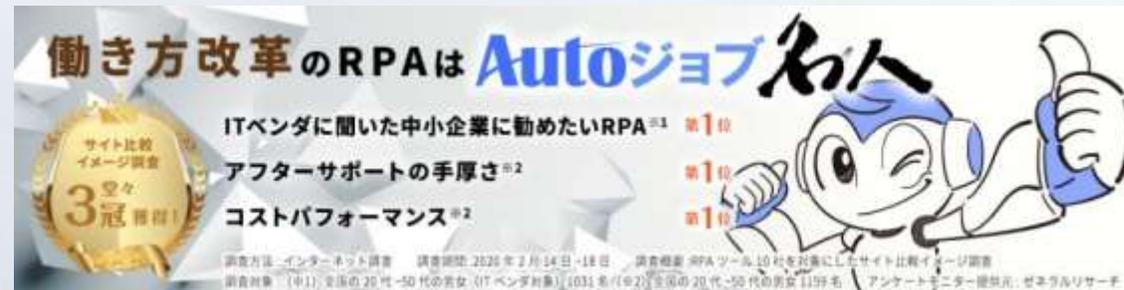


## メール業務特化型RPA（当社独自カテゴリ）

**Autoメール名人**

RPA製品で唯一メーカーを搭載。  
対象メールの特定や添付ファイルの操作など  
メールに関する様々な操作が確実にできます。

# Autoジョブ名人



## 1 複雑な業務でも開発・運用しやすいツール

- 充実した開発補助機能
- 充実した運用機能

## 2 業務自動化の安定稼働を実現

- 確実な操作を実現する機能
- イレギュラー対応も充実

## 3 導入しやすい価格とサポート体制

# Autoメール名人

Autoメール名人は他のRPAと何が違うのですか？

一般的なRPAは既存のアプリケーション、例えばメールの場合Outlookなどの画面を操作して自動化しますが、Autoメール名人はメーカー機能を内蔵しています。だから自動化対象メールの特定や、添付ファイルの操作の安定性に優れているのです。

## 1 メール処理を確実に自動化

- 汎用RPAでは困難な処理も自動化

## 2 添付ファイル取り扱いも自由自在

- 圧縮、展開、パスワード対応
- データ変換機能を搭載

## 3 スケジュール機能搭載

# 導入支援サービス（RPAサクセスプラン）

**RPA導入はゴールではない！使いこなして効果を出す**

①導入初期～半年  
開発本数：10本  
開発人員：1～2名  
自動化部署：1～2

②導入半年～1年目  
開発本数：20本  
開発人員：2～3名  
自動化部署：2～3

③1年目～2年目  
開発本数：40本  
開発人員：3～名  
自動化部署：4～

	①導入初期～半年	②半年～1年	③1年目以降～2年目
最終目標	<b>2年後に自動化が当たり前の社内文化を実現</b>		
期間の役割	習熟期間（土台づくり）	追加開発&意識改革準備	社内展開&定着
サクセスプラン役割	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ プロジェクトを進捗させる</li> <li>➤ 途中でつまづかせない</li> <li>➤ 目的を途中で見失わないよう、サポートする</li> </ul>		
e-learningの役割	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 基礎知識の取得</li> <li>➤ 反復学習</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 開発者増員時の基礎知識習得</li> </ul>	
個別QA会	自社業務の自動化における「難しい」や「うまくできない」を解決		
モデル業務の開発支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 自動化可能な業務洗い出しの練習</li> <li>➤ 別部署への展開の際のピックアップ方法の練習</li> </ul>		

# 導入検討前にもっとRPAを知りたい時は

RPAで業務を効率化したい！▶業務改善ノウハウ

[https://www.usknet.com/services/autojob/rpa\\_know\\_how/](https://www.usknet.com/services/autojob/rpa_know_how/)

業務改善の相談も、製品のデモも▶オンライン相談

<https://www.usknet.com/remote/>

トライアル期間でも、サポートがっちり安心▶RPA無料トライアル

<https://www.usknet.com/services/autojob/trial/>

## 業務改善ノウハウ

RPAで業務改善、効率化を進める際に役立つコンテンツもご紹介します。  
「RPAを知る」ところから「業務改善実践」まで、ステップごとにご覧いただけます。  
ダウンロードはこちらのフォームからどうぞ。

### 【RPAを知る】



A: RPAマガジン vol.4

「これからRPAを学ぶ」という方必見！RPAの導入活用事例や、チャート式でわかる最適なRPA導入方法など、RPAって何？が理解できる入門の1冊です。

### 【業務改善とは？】



B: RPA導入事例 vol.1

RPAツールを活用して業務改善を成し遂げた8社の事例を公開！RPAを導入した背景、どんな業務を自動化したのか、費用対効果は？をご紹介します。

### 【業務改善とは？】



C: 昭和電機がRPAで自動化した40業務とは

「RPAってなんやねん」からスタートした昭和電機の業務改善プロジェクト、2年間で40業務をRPA化し、350時間/月の削減を実現しています。これから業務改善に着手される方、効果を出したい方は是非ご覧ください。

### 【実践！業務改善】



D: 業務棚卸と費用対効果を見る化

業務改善に着手する際に、必要なのは「何の業務を改善するか」「それにかかっている時間は？」など見える化することです。エクセルシ-

### 【実践！業務改善】



E: コピーして使える業講書 (Autoジョブ名人版)

業務改善プロジェクトでRPAを導入することになった！社内の納得や、プロジェクトチームの認識合わせで資料作成する際に

### 【Autoジョブ名人について】



F: Autoジョブ名人カタログ  
Autoジョブ名人最新バージョン4.0のカタログです。  
Autoジョブ名人の特長や新機能、価格や動作環境を掲載。

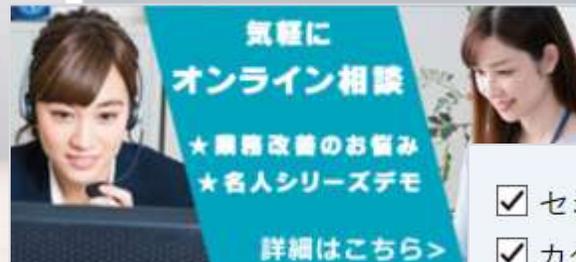
## 無料トライアル

思い立った“今”が始め時

RPAで業務改善するには、トライアルが一番！



Autoジョブ名人  
Autoメール名人



気軽に  
オンライン相談

★業務改善のお悩み  
★名人シリーズデモ

詳細はこちら>

- ☑ セミナーで聞いただけでは物足りない
- ☑ カタログだけでは使い勝手や活用法がわからない
- ☑ 導入はまだ先だけど、他と比較したいから話を聞きたい
- ☑ 自社の課題を解決できるか確かめたい

# ご清聴ありがとうございました。

DXにつながる業務改善をぜひ一緒に取り組んでいきましょう！  
お問合せはお気軽にこちらのフォームからどうぞ



[お問合せ（Digital Worldを見て、とご記入ください）](#)

## ユーザックシステム株式会社

東京本社  
〒104-0033  
東京都中央区日本橋箱崎町4-3 国際箱崎ビル4F  
TEL.03-6661-1210 FAX.03-5643-0909

大阪本社  
〒541-0048  
大阪府中央区瓦町1-6-10 JPビル3F  
TEL.06-6228-1383 FAX.06-6228-1380

<http://www.usknet.com>