



RPA 導入事例

「複雑なエクセル業務の自動化」
「自動化の範囲を広げたい」
業務改善成功の秘訣

～現場の開発モチベーションを向上させる“全力サポート”～

株式会社ソルクシーズ



ソリューション RPA 製品名 Auto ジョブ名人、Auto メール名人 業種 その他

Company Profile



株式会社ソルクシーズ

所在地 : 東京都港区芝浦 3-1-21 msb Tamachi 田町ステーションタワー S 13F
 設立 : 1981 年 2 月
 資本金 : 14 億 9,450 万円
 Web サイト : <https://www.solxyz.co.jp/>
 事業内容 : コンピュータ、その周辺機器、通信機器およびそのソフトウェアの開発、設計、製造、販売、賃貸ならびに輸出入業務等 IT に係るサービス、情報処理技術者の養成や派遣業務

「自動化の範囲を広げたい」 現場の開発モチベーションを向上させる“全力サポート”とは

RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）による業務自動化プロジェクトの課題としてよく取り上げられるのが、「現場における開発の難しさ」です。例えば RPA 導入の初期に単純な定型業務の自動化に成功しても、次の段階である程度複雑な作業を自動化しようとする、現場だけでは太刀打ちできずに開発がストップしてしまうことは珍しくありません。

システム開発事業や人材派遣事業を展開する株式会社ソルクシーズ（東京都港区）も同様の課題を抱えていました。同社は人材派遣事業のデータ管理業務を自動化する目的で Auto メール名人と Auto ブラウザ名人を導入したものの、複雑なエクセル処理を行う部分が自動化できずにいました。

しかし 2021 年 6 月に Auto ジョブ名人を導入することで該当箇所の自動化が可能になり、より広範囲の業務に RPA を適応する流れができつつあるといいます。複雑な作業の自動化を成功させ、現場の開発モチベーションを向上させる秘訣は何かを伺いました。

複雑なエクセル処理を自動化する目的で Auto ジョブ名人を導入

— Auto ジョブ名人を導入するまでの流れについて教えてください。

緒方健二氏（営業本部 営業企画推進部 パートナー推進室長） 弊社にはパートナー企業から、一日に 1,000 件から 2,000 件もの要員紹介メールが送られてきます。以前はメールのデータを社内の Web システムに手作業で登録していたのですが、この作業を自動化したいと考え、2019 年に Auto メール名人と Auto ブラウザ名人を導入しました。

しかし対象業務の仕様が複雑なこともあって、この 2 つの製品だけで一連の作業全てを自動化するのは難しく、部分的に人の手で作業を行っていました。その後ユーザックシステムの営業担当の方から Auto ジョブ名人をご提案いただき、2021 年 6 月に Auto ブラウザ名人を切り替える形で Auto ジョブ名人を導入しました。

——対象業務をどのように自動化していますか。
具体的に教えてください。

和田範子氏（同部 パートナー推進室 サブリーダー） 当初はメールのデータを Auto メール名人を使って一覧化し、その後 Auto ブラウザ名人を使って Web システムに登録していました。要員紹介メールはパートナー企業ごとに仕様が異なるため、Auto メール名人で企業別に自動化フローを作成しています。

Auto ジョブ名人は、Auto メール名人と Auto ブラウザ名人では自動化が難しかった 2 点の作業を自動化する目的で導入しました。1点目は、Auto メール名人で一覧化した要員データを Web システムのデータと突き合わせる作業です。この作業は、新たに登録する要員が過去に登録されていないかを確認するために行います。Auto メール名人はメール業務に特化した RPA なので、エクセルを用いての突合せの自動化は、汎用的な RPA の Auto ジョブ名人で実現できました。

2点目は、Web システムに登録した要員データを集計用のエクセルに転記する作業です。以前は全て手作業で行っていました。しかし Auto ジョブ名人であれば、Web システムへのデータ登録に加えてこの作業も自動化できると聞き、自動化することになりました。

——Auto ジョブ名人による業務自動化プロジェクトの進捗についてお聞かせください。

和田 Auto メール名人で一覧化した要員データと Web システムのデータを突き合わせる作業は、すでに Auto ジョブ名人で自動化しています。この作業は午前と午後の 1 日 2 回、それぞれ約 30 分ずつ発生していた作業であり、削減時間としては 1 日あたり 1 時間ほどです。大幅な時間削減ではないかもしれませんが、自動化することでほかの業務を中断して取りかかる必要がなくなり、業務に集中しやすくなりました。そういった意味で、自動化には時間削減以上の効果があると実感しています。

2点目の要員データを集計用のエクセルに転記する作業の自動化は、まだこれからです。しかし既にユーザックシステムの担当 SE の方に事前検証用のサンプルシナリオを開発していただき、運用に向けて準備を進めています。この作業にはこれまで 1 日あたり 2 時間ほどかかっていたため、自動化することで大幅に時間が削減できると期待しています。

■ 現場の開発モチベーションを向上させる、きめ細かなサポート

——業務を自動化するにあたり、事前に検証用のサンプルシナリオを開発していただけるのはありがたいですね。

和田 集計用のエクセルは非常に複雑な処理なのですが、サンプルシナリオによる事前検証で実際に自動化できると証明されたことが、Auto ジョブ名人導入の決め手になりました。エクセルには集計のための関数が入っており、ミスがあるとその関数が削除されてしまうため、確実に自動化できると分かったときは嬉しかったですね。

普段は主に私が開発を担当し、分からないことがあると担当 SE の方にメールで質問をしています。質問の回答は迅速で、夕方メールを送っても次の日には回答がきています。開発を進めているとさまざまな疑問点が出てくるため、ちょっとしたことですぐに回



緒方健二氏
株式会社ソルクシーズ
営業本部 営業企画推進部 パートナー推進室長



和田範子氏
株式会社ソルクシーズ
営業企画推進部 パートナー推進室 サブリーダー

答していただけるのは非常にありがたいですね。こちらが希望したことが Auto ジョブ名人で自動化できない場合は代替案を示していただけですし、設定や運用といった開発周りのところまで教えていただけるため、安心して開発を継続できています。

質問と回答は、ユーザックシステムの担当営業の方の提案でエクセルにまとめています。エクセルには質問と回答を並べて記載し、担当 SE の方と共有して随時情報を追記しています。このようにしておくとき必要ときいつでも見返せますし、ノウハウが蓄積されて技術の向上にもつながると思います。

——ユーザックシステムは「カスタマーサクセスプラン」というサービスを提供しています。
Auto ジョブ名人導入企業の目標設定やスケジュール作成をサポートし、導入後 3 カ月間で 10 体のロボットを開発するなど、導入後短期間で具体的な成果を上げることを目的としています。

カスタマーサクセスプランとは

RPA の導入時点から、業務改善を成功させるための「プラン」を作成し、推進していくものです。RPA シナリオ開発者の教育や、お客様で実現したい業務を取り上げていただき（モデル業務）、その自動化を専任の CSP（カスタマーサクセスプランナー）が徹底して支援いたします。「業務自動化の成功」の実現を、お客様とともに叶えていきます。

和田 それは心強いですね。弊社の場合、Auto ブラウザ名人から Auto ジョブ名人への切り替えだったためにプラスアルファのサポートで済みましたが、新規で RPA を導入する場合にはより多くのサポートが必要になると思います。カスタマーサクセスプランの存在は、Auto ジョブ名人導入の決め手になるのではないのでしょうか。さらに導入後短期間で具体的な成果を上げることができれば、経営層にアピールする材料にもなりそうです。

朝倉えりか氏（同部 パートナー推進室 リーダー） 私も、RPA を新規で導入する場合に非常に魅力的なサービスだと思います。私は Auto メール名人と Auto ブラウザ名人による自動化シナリオの開発を担当していたのですが、つまづくことが多く頻繁にサポートの方たちの力を借りていました。当時カスタマーサクセスプランがあればぜひ利用したかったですね。

——Auto ジョブ名人の導入とユーザックシステムのサポートによって、開発に対するモチベーションはどのように変化しましたか。

和田 担当 SE の方や担当営業の方と開発を進めるうちに、ほかの作業についても自然と「自動化できるのではないか」「自動化してみたい」と考えるようになりました。その流れで、既に社内システムの定例作業の一部を Auto ジョブ名人で自動化しています。

朝倉 サポートの方たちの力を借りて自動化の範囲が広がったことで、ほかの業務にも Auto ジョブ名人を適用したいと考えるようになりました。今、運用に向けて準備を進めている要員データを集計用のエクセルに転記する作業だけでなく、ほかの集計作業にも Auto ジョブ名人を適用したいと考えて検討を進めています。

まずは簡単な作業を自動化してみることが成功の秘訣

——御社が現在、業務自動化プロジェクトを順調に進められている理由は何だと思われますか。



朝倉えりか氏
株式会社ソルクシーズ
営業企画推進部 パートナー推進室 リーダー

和田 とりあえず「自動化できたら助かる」と思う部分を自動化したことが理由でしょうか。そうすることで、次に何をすればよいかははっきりします。

弊社の場合、Auto メール名人と Auto ブラウザ名人で Web システムの登録業務を自動化したことにより、「自動化したいけれど自動化できない」作業があることが分かり、Auto ジョブ名人の導入に至りました。当初は対象作業について「自動化は難しい」と思い込んでいましたが、ユーザックシステム社の営業担当の方が親身になって相談に乗ってくださったおかげで、「Auto ブラウザ名人から Auto ジョブ名人への切り替え」という解決策にたどり着くことができました。

業務改善のために何をしたらよいか分からない場合、まずは簡単な作業から自動化してみるとよいのではないのでしょうか。その後もし壁にぶつかったら、RPA に詳しい担当の方に相談して解決策を見つける、というのも一つの方法だと思います。

——今後どのように RPA による業務自動化プロジェクトを進めていきたいとお考えですか。

緒方 2019 年に Auto メール名人と Auto ブラウザ名人を導入したときは、現場での開発だったこともありかなり苦労しました。当初はなかなか成果を出すことができませんでしたが、2021 年 6 月に Auto ジョブ名人を導入し、ようやく成果が出てきたところ です。

今後はユーザックシステムのサポートの下、自動化する業務の幅を広げて、さらに成果を積み上げていきたいと考えています。今はまだパートナー推進室内の業務の自動化にとどまっていますが、一定の成果を上げることができれば、他部署でも「使ってみたい」という声が出てくるはず です。全社的に認められる成果を上げられるように、引き続きユーザックシステムのきめ細かなサポートを受けながら、プロジェクトを進めていくつもりです。

試行錯誤しながら業務自動化プロジェクトを進める上で、ユーザックシステムのサポートを信頼いただき、大変光栄です。今後も、より一層自動化の成果を積み重ねていけるよう支援いたします。



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

✉ meijin@usknet.co.jp

東京本社

〒103-0015
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
大阪市中央区瓦町 1-6-10 JP ビル 3F
TEL.06-6228-1383 FAX.06-6228-1380