



RPA で業務改善を実現 エクセルの売上・仕入データを変換、 基幹システムへ連携

～国分ビジネスエキスパート株式会社～



Company Profile

国分ビジネスエキスパート株式会社

所在地：〒103-0027 東京都中央区日本橋一丁目 1 番 1 号

設立：2017 年 1 月 18 日

代表者：代表取締役社長 執行役員 鈴木公一

資本金：5,000 万円

事業内容：経理・財務・税務に関する業務の受託、業務改革に関する業務の受託

サーバー型やデスクトップ型など、世に出回っている RPA ツールには様々なタイプが存在する。そしてそれぞれの RPA ツールには適材適所があるため、RPA 化したい業務内容に合わせた最適なツールの選定が効率化の成否にも大きく影響を及ぼす。場合によっては、一定の役割に特化した“小さな”RPA ツールを用いたほうが、なんでもできるもののハードルも高くなりがちな汎用型 RPA ツールで自動化するよりも遥かに効率的かつ効果的なケースも多い。

メールを起点とした RPA ツールを導入し、業務効率化を実践した企業がある。酒類・食品の総合卸売・商社である国分グループにおける経理業務部門を集めた機能会社、国分ビジネスエキスパート株式会社だ。今回は業務改善の“勘所”について、RPA プロジェクトを担う同社のデジタル推進課長、東城栄一氏からお話いただいた。

1. 課題一きっかけは、悩みの種だった売上・仕入データ変換

——RPA を導入する前にはどのような課題があったのでしょうか。

東城栄一氏（経営統括部デジタル推進課長 兼 業務改革担当）：まだデジタル・トランスフォーメーション（DX）というキーワードがなかった 2015 年頃に遡りますが、当時、私と飯原は「直送」と呼ぶ物流形態における売上・仕入データ作成を担う部署に所属していました。

「直送」で扱う酒類や食品は、仕入元メーカーから我々卸業者を通らずに商品が直接得意先へと出荷されます。そのため我々の部署では、メーカーから出荷案内という内容連絡を受け取ると、これをもとに売上仕入データをつくることになります。

ただ仕入元メーカーから送られてくるのは電子データばかりではなく、小規模な事業体のお取引先様では紙がまだまだ主流ですのでそちらにも対応しなければいけません。

さらにデータも 2 形態あって、大規模な仕入元メーカーでは業界標準のフォーマットを使うことが多いものの、エクセルデータを e メールに添付してご連絡くださるお取引先様も多いのです。

エクセルデータで受領した場合、基幹システムに対応する汎用フォーマットへとデータを変換してから入力する必要が生じます。2015 年当時、毎月 2,500 通もの出荷データが添付されたメールが送られてきていました。

しかも一つのメールに複数のエクセルファイルを添付してお送りくださるお取引先様も多いので、データ変換を要する数はメールのおよそ 2~3 倍となり、平均して月に 5,000~7,500 ファイルを手作業で業界標準のフォーマットに変換していたのです。

飯原麻莉乃氏（経営統括部デジタル推進課）：仕入元メーカーから送られた直送の出荷案内メールがあるかどうかは通常業務の合間に都度を確認するのですが、月末と月初にはその量も増えるので業務の負担となっていました。

仕入元メーカーによってデータフォーマットにバラツキがあるので、基幹システムに入力するための汎用フォーマットへの変換作業は、時間的にも心理的にも多大な負担となっていました。

——そうした悩みを抱えていたところに RPA と出会ったというわけですね。

東城氏：その通りではあるのですが、2015 年当時はまだ「RPA」という言葉もほとんど国内に浸透しておらず、当然ながら私も RPA という存在自体を知りませんでした。目の前のこの悩みをどうしたものかと、ひとまず何か情

そこで自動化に関わるソリューションを探していたところたまたま出会ったのが「Auto メール名人」だったのです。

当時は同じようなことのできる製品は見当たらず、ユーザックシステム株式会社（以下、ユーザック）さんにお話をお伺いしたところ、ユーザー部門でも使えそうだと感じ、まずデモ版のライセンスをお借りしました。

デモ版をひと通り触ってみて、特にレクチャーなど受けなくとも使いこなせそうだと実感できたので、2015 年末に製品版を購入しました。そして翌 2016 年の 1 月にテスト稼働を開始し、2 月には本物の出荷案内データを用いたデータ変換作業の自動化が実現したのです。

そして 2016 年 10 月の時点で、対象にしていた 7,000 件の出荷案内のうちの 50% を RPA でカバーできるようになっていました。

——かなりスムーズに導入が進んだ印象を受けましたが、なにか苦労した点などありましたか。

東城氏：いくら簡単とは言っても最初に講習を受けたわけでもないのに、自分で使いながらトライ・アンド・エラーを重ねたのが苦労といえば苦労でしょうか。新しく入社してきた方に業務を教えるような感覚です、同時に私自身が普段どのような思考や業務を進めているのかを確認する良い機会にもなりました。およそ 3 ヶ月で RPA 化のコツをつかむことができました。

2. 8,000 件以上 / 月の FAX 送信作業の自動化で業務改善を加速

——現在、東城さんと飯原さんが所属しているデジタル推進課はどのような役割を担っているのでしょうか。

東城氏：以前、売上仕入データを作成する業務を担当していた部署を母体に 2018 年 9 月に発足したのがデジタル推進課です。現在は我々を含めて 13 人ほどの社員が在籍しています。

ここでは、従来の仕事と合わせて、RPA や AI などのデジタルツールを活用して経理業務を変革していく役割も担っています。そこで RPA を社内で一括して管理して自動化設定作成するとともに、様々な業務に活用を見込める便利な IT ツールを社内に広げていくことも行っています。その 1 つが、私が一時的な異動で在籍した買掛金管理部です。

——買掛金管理部で RPA 化した業務にはどのようなものがあるのでしょうか。

松崎亜希奈氏（買掛金管理部二課）：1 つがメーカーに品代の支払明細書を送る作業の自動化です。この支払明細書を毎月 8,000 件以上も送らねばならず、以前はそれを FAX で 1 通 1 通送っていました。だいたい一人あたり 200 社から 300 社の仕入先メーカーを担当していますので、かなりの負荷となっていました。

作業時間は 2 時間ほどですが、FAX なので一気に送ろうとするとメモリーがオーバーフローするため待ちながらやるしかありません。この待ち時間がかかる時間以上にストレスでとにかく嫌な作業でしたね。

この悩みをデジタル推進課に解決してもらいました。Auto メール名人とインターネット FAX サービスを連携して自動 FAX 送信ができるようになったのです。

いまではサーバー上のフォルダに支払明細書の PDF ファイルを置くだけで、自動的にインターネット FAX 会社にファイルを添付したメールが送られ、さらにそこから仕入先へと FAX が送られるようになりました。これには同じ作業を行っていたメンバー全員が楽になったと喜んでいます。

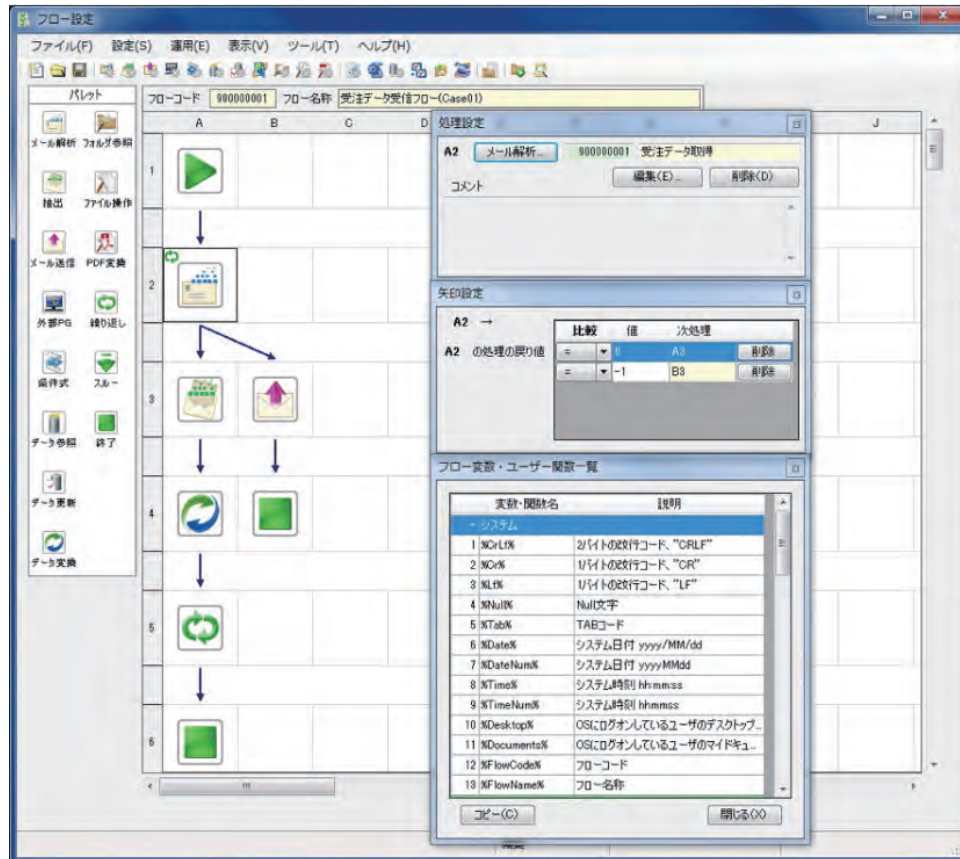
その後、さらに RPA 化できる業務はないかと部署内で業務の洗い出しをしました。すると担当者しか知らなかった作業があることがわかり、これらを RPA 化したことで一括管理できるようになりました。

RPA 化のプロセスで業務を洗い出したことで業務の可視化にもつながり、社員の業務効率化の意識も向上しました。

3. RPA は“使い分け”でさらに便利に

——今後 RPA 活用をどのように進めていこうと考えていますか。

東城氏：Auto メール名人は GUI がわかりやすいので誰でも自動化設定が行えるため、今後、汎用型 RPA も並行して導入を勧めていくなかで汎用型 RPA ツールでは不可能であったりロボットの作成に手間がかかったりする作業の自動化に活用できると考えています。



Auto メール名人単体でもまだまだ自動化できる作業はあるでしょうし、汎用型 RPA と組み合わせることでさらに多くのことが可能になるはずです。一口に RPA と言ってもさまざまな種類があり、それぞれに得手不得手があるので、その得意とするところに合わせて使い分けると、もともと便利な RPA がさらに便利になるのではないのでしょうか。

出典：RPA BANK



あなたの満足が私たち名人の誇りです

ユーザックシステム株式会社

<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