



**RPA導入事例**

**Pittaly導入事例**

工場の物流から受発注まで  
ユーザック製品を用いた  
マルマンの業務改善とは？

百年企業のマルマン、  
Autoジョブ名人とPittalyで受発注を効率化

マルマン株式会社



ソリューション RPA・帳票 製品名 Autoジョブ名人、Pittaly、伝発名人、送り状名人 業種 製造業

## マルマン株式会社 様

# 工場の物流から受発注まで ユーザック製品を用いたマルマンの業務改善とは？ 百年企業のマルマン、Autoジョブ名人とPittalyで受発注を効率化

黄色と深緑の図案スケッチブックで知られるマルマンは、ユーザックシステムの複数製品を組み合わせることで、工場の物流や受発注の効率化を実現している。工場や本社で業務効率化を進めてきたマルマンの野々垣 周氏に、製品導入に至るまでの課題や流れを聞いてみた。

## 物流現場のアナログな作業をユーザックシステム製品でカイゼン

文具メーカーであるマルマンは、大正9年(1920年)の創業から今年で102年目を迎える。創業者が「子供たちが夢を思い切り描けるように」という想いで作ったという黄色と深緑の図案スケッチブックに加え、ノートブック、バインダー、ルーズリーフなどの製造販売のほか、画材用品の輸入販売という商社としての顔も持っている。

同社の工場でのオペレーション効率化を進めるべく、ユーザックシステム製品の導入をリードしたマルマン営業企画部 課長の野々垣周氏は、アクセスのマクロ作成や、ファイルメーカーのスク립ト開発の経験を持つ。ユーザックシステムとの関係は、以前所属していた相模工場にさかのぼる。

当時の課題は、物流現場でのアナログな作業だ。メーカーであるマルマンは、顧客である問屋や販売店からのオーダーを受け、商品を出荷する。しかし、基本は紙をベースとしたアナログな作業で、多くの人手と時間がかかっていたという。「複写式の送り状を使い、しかも複数個口になると、オペレーションは一気に煩雑になります。梱包してみないと、何個口になるかもわからないので、荷札の数も発行前に把握できず、毎日300枚くらいの荷札を見て、個口数を事務所で書く事務員がいましたし、とにかく手間がかかっていました」と野々垣氏は語る。

マルマン自体も出荷実績を従来は紙でしか持っておらず、顧客からの着荷に関する問い合わせが来ても、工場から本社へ控え伝票の輸送中は返答ができなかった。ECサイトにおいても、顧客に送る送り状の番号を挿入するのはあくまで手入力だったと

いう。こうした課題を解決すべく、2018年に販売管理システムのリプレースをきっかけに、導入したのがユーザックシステムの帳票発行システムの「伝発名人」、送り状発行システム「送り状名人」になる。伝発名人は、新しい販売管理システムにおいて相手先の指定納品書を出力するのに必要だった。一方の送り状名人は販売管理システムのデータを元に送り状を出力する。こうしたツールの導入でマルマンは工場の物流での課題解決を実現したという。



## ■ 試用期間でスクリプトを作り込む 稟議を通すまでの空気を作る

RPAの導入も相模工場にいた2019年にさかのぼる。送り状名人の導入でユーザックシステムのユーザーとなった野々垣氏は、招待されたユーザー感謝会の講演でAutoジョブ名人に興味を持った。「以前はタスクスケジューラーみたいなものかと思っていたのですが、事例を聞いたらもっと違うものだった。自動化できて、スケジュール化できて、現場で作り込めるのはよいと思いました」と野々垣氏は語る。

複数の製品を検討した結果、Autoジョブ名人を選定したのは、試用期間が長かったというのが大きい。「試用期間が長かったので、作り込んでしまい、もはや後戻りできない状態でした(笑)。とはいえ、価格も手頃だったし、わからないことがあっても、担当営業の方に聞くと、解決も早かった。こんな感じでフォローいただければ、行き詰まっても前に進めると思いました」と野々垣氏は語る。

試用期間である程度の自動化にめどが付いた野々垣氏は、本導入への稟議へと進む。野々垣氏もプロジェクトの状況は生産本部長に逐一共有しており、役員会での定例報告にもRPAによる開発状況や想定された削減時間を入れることができた。その結果、経営陣もRPAに興味を持つようになり、年に2回の全社向けカイゼン発表会で登壇する機会を得たという。「全社でRPAをうまくアピールできたので、本稼働に向けた空気を調整できました。あれがなければ、稟議も通らなかったと思います」と野々垣氏は語る。

試用期間中にAutoジョブ名人で作ったのは、送り状名人に登録された出荷実績をグループウェアで共有するスクリプトだ。今まで人手でやっていたため、たまに登録漏れがあり、トラブルにもつながってしまったため、自動化を進めることにした。同社では、こうしたツールをまたいだデータの共有作業を人手でやっていたため、野々垣氏はこれらの処理をAutoジョブ名人で共有することにしたという。

1つ1つはたいした作業ではないが、数があると面倒になるような雑用や定型処理を自動化したことで、時間が有効活用できるようになった。「今まで出勤してすぐにやっていた作業をRPAがやってくれる。BIであれば、資料作りからではなく、いきなり分析から入れます」と野々垣氏は語る。また、機能面ではスケジュール設定の柔軟さもAutoジョブ名人のメリットだった。野々垣氏は「平日にスケジュール設定したときに、祝日だった場合は前日か、後日かを選べ、稼働日で何日前に動かすとか、そういった設定が簡単にできます」とコメントしてくれた。



## ■ 本社での受発注業務にもメス デジタル受注率の増加にも寄与

工場という現場で長らく物流のIT化を進めてきた野々垣氏だが、2020年に本社勤務となり、営業企画という立場でカスタマーセンターを担当することになり、受発注業務のIT化を進めることになる。

カスタマーセンターとしては、EDIを用いたいわゆる「デジタル受注率」を上げるのが大きなテーマだった。「当時、マルマンの受発注システムでは、EDIによる自動処理が1/3、手作業での処理が2/3でした。これを3年後にはEDIを8割まで引き上げるのがミッションでした」と野々垣氏は語る。



調べたところ、社内では受発注のあらゆるところでアナログな作業が発生していた。注文内容をCSVファイルなどで出力できるにもかかわらず、手入力していることも多かった。そのためAutoジョブ名人では、受発注システムの登録などを自動化し、手入力を極力廃止。「1年目で5割、2年目で6〜7割まで行こうと計画していたのですが、1年目で62%まで行きました。

また、メールを使ったEDIシステムに対して、Excelに納期を入力して、返信するという作業もAutoジョブ名人でまとめて自動化。今期からは従来一人が担当していた特注品の採番処理、PDF化、メール返信などの受付作業もまとめて自動化する。「昨年削減時間は3000時間でしたが、特注品の事務処理でさらに1000時間削減できる見込みです。」

業務時間の削減といった数値面だけでなく、メンバーのITリテラシーも育ってきたという。「今までメンバーのマインドは、とにかく手で入力するしかないというものでしたが、RPAを使えば、これもっと楽になりませんか？という発想に切り替わってきた」と野々垣氏は語るという。

## ■ 店舗からスマホでの発注を可能にするPittalyとAutoジョブ名人

受発注のIT化という観点で2021年4月に導入したのが、バーコード読み取りによる店舗からの発注を可能にするユーザックシステムの「Pittaly(ピッターリー)」だ。ラウンダーと呼ばれる店舗周りの営業担当は今まで手書きの伝票とFAXを用いたアナログな方法で発注を行っていたが、Pittalyを用いることでスマホから簡単に発注できるようになったという。

ラウンダーは週2回のペースで大型店を回り、欠品した商品を確認し、[小中1] 発注業務を行うときもある。Pittalyを使うと、スマホで商品のバーコードを読み取り、アプリから発注できる。また、マスタとの連携により、商品の在庫や発注履歴まで確認できるようになった。これによって、前回の発注分と自社倉庫の在庫と店舗の在庫をつきあわせながらの発注作業が可能となり、発注時の確認作業が削減されたという。

このPittaly経由での受発注もAutoジョブ名人が自動化している。Pittalyでは作成した発注データをクラウドサーバー側に送信する機能があるので、Autoジョブ名人では定期的にそのサーバー側のフォルダをチェック。新規の発注データがあれば、取り込んで販売管理システムに登録するというフローだ。ラウンダーが慣れるまでは野々垣氏も店舗に同行し、いっしょに作業に慣れることで、3ヶ月くらいで定着したという。

PittalyとAutoジョブ名人を使えば、店舗からの発注処理はほぼデジタル化される。とはいえ、発注自体は主体が店舗になるので、どうしても紙の伝票が必要になる。そのため、Pittaly経由での注文を受け取るAutoジョブ名人は、受注内容を顧客のフォーマットに転記し、店舗に注文書をFAX送信。ラウンダーがそのFAXをピックアップし、店舗の担当者から承認をもらうというフローになっているという。

デジタル化しつつも、店舗側で紙の伝票が必要になるため、最終的な出力をアナログの紙にする工夫。「メールで注文をくださいといっても、店舗にPCがないというところもあります。デジタル化できないところは、うちが代わりにやるしかないと思っています」と野々垣氏は語る。

## RPAはDXに進むための一助になりたい

業務の自動化をRPAで実現する立場になっている野々垣氏。基本的には「来る者拒まず」という姿勢で、部署関係なく、あらゆるメンバーの相談にも乗る。一方で、能動的に非効率な業務を改善しに行くことも多い。「引き継ぎや組織が変わるタイミングでメンバーに相談しに行くと、属人化していた業務の改善につながることも多いです」と野々垣氏は語る。

今後やりたいこととしては、自らが手がけているBIによる分析業務をRPAで自動化、ひいては営業活動の効率化や売上の貢献まで進めたいという。マルマンのような中小企業にとっては、まだまだDXは先の道程だが、デジタルを使った業務改善の機運は高まっている。「そんな中、RPAはDXに進むための一助になればいいと考えています」(野々垣氏)。

最後、ユーザックシステム製品について聞くと、「ユーザックシステムの製品は、価格的にも中小企業も導入しやすいし、身の丈に合っている。かゆいところに手が届く製品、今後も期待しています」とコメントしてくれた。

### 関連商品・サービス

業務を自動化・効率化

**Autoジョブ名人**

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

iphone,iPod Touch,Android 向け

店舗発注アプリ + クラウドサービス

**Pittaly**  
ピットアリー

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

帳票発行業務を効率化

**伝発名人.NET**

[https://www.usknet.com/services/denpatsu\\_net/](https://www.usknet.com/services/denpatsu_net/)

送り状発行業務は  
すべてお任せ

**送り状名人**

[https://www.usknet.com/services/invoice\\_less/](https://www.usknet.com/services/invoice_less/)

### Company Profile



maruman®

マルマン株式会社

所在地 : 〒164-0011 東京都中野区中央2-36-12  
 代表 : 代表取締役社長 井口泰寛  
 設立 : 1920年(大正9年)  
 資本金 : 4900万円  
 Webサイト : <https://h2-g.co.jp/>  
 事業内容 : スケッチブック、ノートブック、バインダー、  
 ルーズリーフ等の製造販売、画材用品の輸入販売  
 キャンソン社日本代理店、リラ社日本代理店



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

✉ [meijin@usknet.co.jp](mailto: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