



まず、RPAを社内で利用してみることで、開発・活用ノウハウをかなり蓄積できました。RPAはシステム間の連携を手軽に実現できます。今後は、お客様へのRPA活用提案を加速する計画です。

(左から) NCS&A株式会社 伊豆原さん、島村さん、柏木さん

RPAツール「Autoジョブ名人」導入事例

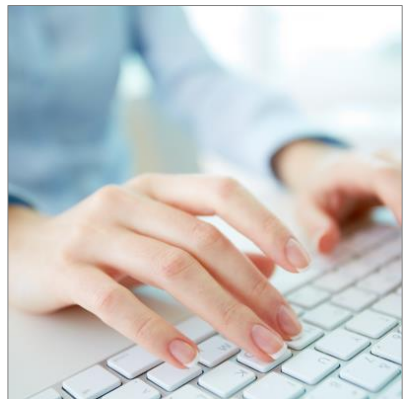


導入前

•お客様へRPAを提案するため、開発方法の理解を深めたかった。

導入後

•まず社内の業務を自動化してみることで、開発・運営ノウハウを蓄積できた。



ITソリューション リーディングカンパニー

大阪・東京・名古屋に拠点を構えるITソリューション リーディングカンパニーのNCS&A株式会社様。1966年設立の同社は、お客様の課題発掘からITシステムの提案、構築、ソフトウェアの開発、保守・運用まで、ITソリューションのライフサイクル全てに対応。公共・社会インフラ、金融業、製造・装置業、流通業、サービス業などの幅広い業界に対し、最適なソリューションを提供し続けています。

今回、同社に導入いただいたのは、ユーザーシステムのRPAツール「Autoジョブ名人」。ご導入の経緯や目的について、同社エンタープライズ事業本部 共通基盤推進部の柏木様、島村様、伊豆

原様にお話を聞かせていただきました。

—「Autoジョブ名人」のご導入、誠にありがとうございます。まず、共通基盤推進部の役割について教えていただけますか。

柏木 われわれ共通基盤推進部は、民間のお客様を担当するエンタープライズ事業本部に属しています。この事業本部には、第一から第五までの事業部があり、それぞれ医療・介護・ヘルスケア、首都圏、ホテル・外食・流通・サービス、製造などのお客様を担当しています。共通基盤推進部は、エンタープライズ事業本部のなかで横断的な組織と位置付けられており、最新の技術やプラットフォームをいち早く調査・検証し、市場性はあるか、お客様の課題を解決し得るかなどを

見極めたうえで、各事業部に展開・支援する役割を担っています。

—ご導入の目的を教えてください。

柏木 当社より販売や生産など基幹業務のパッケージをご利用いただいているお客様は、おかげさまで数多くいらっしゃいます。もちろん、基幹業務だけではなく、周辺業務のパッケージも多数ご利用いただいています。そのようなお客様にプラスアルファのご提案をしたい。RPAはそのうちのひとつです。

よく、現場の営業やSEに対して「現在、お客様が困っていらっしゃることはないか？」とヒアリングをするのです。そこで出てくる課題には、RPAで解決できるものが多くあると考えています。

伊豆原 最近では、基幹システムとクラウド型データベースシステムの連携について相談がありました。連携を実現するAPIも用意されていますが、若干敷居が高い。そこで、既にあるCSV入出力の仕組みを活用すれば、手軽に連携が実現できるのではないかと考えています。RPAツールの「Autoジョブ名人」を紹介し、CSV連携を自動化させるのです。

島村 システム間連携を実現するのは結構大変です。CSVでデータを落とし、別のシステムにインポートする。手作業ではこのようなイメージになりますが、ここをRPAで自動化する。プログラムを開発するよりはるかに簡単だし、営業やSEはもちろん、お客様もイメージが湧きやすい。手作業を置き換えるだけです。これは提案しやすいですよ。



「RPA開発ノウハウが蓄積できた」
(柏木様)



「RPAはお客様もイメージしやすい」
(島村様)



「『Autoジョブ名人』は安心できる」
(伊豆原様)

– お客様の課題解決にRPAが有効ではないか、ということでしょうか。ぜひ「Autoジョブ名人」もご提案の中に入れていただければと思います。ところで御社内でも実際に「Autoジョブ名人」をご利用いただいているとうかがいました。

伊豆原 お客様へRPAをご提案するにあたっては、実際にRPAでどのようなことができるのか、スクリプトの開発にはどれくらいの工数がかかるのか、事前にわれわれ共通基盤推進部が把握しておく必要があります。そのため、まずは社内で作成・利用されている14種類の管理帳票を実際にRPAで作成してみ、スクリプト開発のノウハウ蓄積を図ることにしました。

まずは、「Autoジョブ名人」と「データ変換オプション」の開発講習を4名で受けました。その後は、講習に参加したメンバーで分担し、先に挙げた14種類の管理帳票作成を自動化するため、順次スクリプト（自動化シナリオ）の開発に取り組んでいるところです。

最初のスクリプトの開発には2日くらいかかりましたが、コツが掴めましたので2本目は約1日で開発できました。今後、開発済みのスクリプトが応用できた場合には、1～2時間で開発できるものも出て来そうです。

また、14帳票の設定が終われば、年間約30万円分の工数が削減できるだろうと見込んでいます。

柏木 当社の工数削減も重要ですが、われわれとしては、「Autoジョブ名人」をお客様のお困りごと解決にどう役立ていけるのか見極め、ノウハウを蓄積していくことが重要です。

– 「Autoジョブ名人」でスクリプトを開発してみて、いかがでしたか？

伊豆原 RPAというと、表示された画面をキャプチャにとって自動化を設定するイメージがあったのですが、「Autoジョブ名人」は違いましたね。キャプチャで設定することもできるけれど、より確実に動作させるため、アプリケーションからタグ情報をとって自動化を定義していく。また、スクリプト編集画面も自動化の手順を1行ずつ記録するため、分かりやすいといいますが、エンジニア目線からすると非常にしっかりしているし、安心感のある作りになっていると感じました。

あと、スクリプト開発にあたって私が難しいと感じたのは、自動化する/しないの切り分けです。自動化対象業務に人が判断しなくてはいけない処理がある場合、どうしたらよいのか。人の判断を不要にするために業務自体を見直すのか。それとも、あくまでも自動化を追求するために時間をかけてスクリプトを開発するのか。あるいは、人の判断は割り切ってそのまま残しておくのか。スクリプト開発には、その判断が求められると思います。

– 今後について

柏木 われわれ共通基盤推進部には、RPA開発のノウハウがかなり蓄積されました。今後は各事業部への営業・サポート支援を通じてお客様にRPA活用をご提案し、ITによるお客様の経営戦略実現のため、さらに貢献していきたいですね。

– お客様のIT戦略パートナーとして常に新しいことにチャレンジし続けているNCS&A様。RPAも同社の強みの一つになるに違いありません。本日はありがとうございました。

(2021年2月取材。記載の内容は取材時の情報です)

社 名 : NCS&A株式会社 <https://ncsa.jp/>
 本 社 : 大阪市中央区城見1-3-7 (松下IMPビル) 〒540-6316
 資 本 金 : 37億7,510万円
 事 業 内 容 : ITソリューションサービスの提供

All Rights Reserved. Copyright© USAC SYSTEM Co., LTD.