



株式会社日伝

EDI センターの RPA 導入事例

**顧客にもメリットをもたらした
RPA 活用をひも解く**



Company Profile

株式会社日伝

所在地：〒542-8588 大阪市中央区上本町西 1-2-16

設立：1952 年 1 月

代表者：代表取締役社長 福家 利一

資本金：53 億 6,800 万円 (2020 年 3 月 31 日現在)

事業内容：メカニカルパーツ・システムの総合商社

Introduction

ここ数年で、日本企業における活用が急速に進んだ「RPA (Robotics Process Automation)」。単純作業はロボットに任せ、人でなければ困難な業務に人的リソースを割くことが可能になる。多くの企業がその活用によって、働き方改革に不可欠な生産性の向上、自動化による人的ミスの削減、作業品質の担保といった効果を楽しんでいる。働き手不足が叫ばれる日本において、今後も RPA が果たす役割は拡大していくだろう。

ただ、このように導入企業が増えていく中では、思うような成果を得られずに利用を縮小させる企業も増えている。要因は様々だが、例えば、過度な RPA への期待から、適用範囲を広げすぎてしまうことはその 1 つだ。定型業務で威力を発揮する RPA を、不定型業務にも適用してしまったがゆえ、効果を出せずに社内の信用を失うケースなどが頻発している。

また、仮に適用する業務の選択は適切でも、ロボットの運用やメンテナンスがおろそかになって効果が目減りしていくケースもある。利用規模が拡大していく中では、RPA ツール自体に求められることや管理・運用体制が変わる。これらの継続的な見直しは、導入した RPA を“宝の持ち腐れ”に終わらせないためのポイントといえるだろう。

これらを実行し、継続的に成果を得ているのが、メカニカルパーツ&システムの専門総合商社の日伝だ。同社は 2012 年ごろから、EDI (Electronic Data Interchange) 領域に RPA を適用。受発注業務の自動化による社員の負荷削減、生産性向上、顧客サービスの向上など、RPA 活用の効果を順調に拡大しながら今に至っている。

今回は、この日伝の取り組みをひも解くことで、「RPA の効果を享受し続ける秘訣」を学びたい。

1. 顧客の要請に応えるため、管理センターを立ち上げて RPA を導入

動力伝導機器や産業機器、制御機器、環境関連機器、FA など、各領域のメカニカルパーツ&システムの専門総合商社として、多種多様な製品を扱う日伝。近年は、パーツ、システムの単体の供給にとどまらず、IoT 機器や産業用ロボットなどを組み合わせたソリューション提案にも注力。トータルな視点から顧客の製造現場が抱える課題解決に貢献している。

現在進行中の第二次中期経営計画では、重点施策の 1 つに「生産性の向上」を掲げている。「このテーマは第一次中期計画から引き続き掲げているものですが、その間、一貫して取り組みの重要な柱となってきたのが、受注業務における『EDI 化』です」と日伝の梶田 和良氏は紹介する。

そもそも同社が受注プロセスの EDI 化にかじを切ったのは、ある顧客の要請がきっかけだった。以前は、この顧客の各事業所と、日伝の各事業所との間で個別に FAX で受発注を実施。FAX を受けた日伝の担当営業が、記載内容を基幹システムに手入力することで受注処理を行っていた。それが顧客の業務プロセスの変更に伴い、「全拠点の発注を 1 データにまとめてメールで送信したい」との要望が寄せられたという。

そこで日伝は、この要請に応えるべく、本社の営業推進部 IT 推進課に「EDI センター」を新設。当該顧客の受注処理を集約するとともに、1 ファイルにまとまった発注データを仕分けて登録する仕組みを基幹システム側に実装した。



営業推進部 IT 推進課
リーダー 梶田 和良氏

「ただ、届いたファイルを基幹システムにアップロードする作業は、IT 推進課の人員が手作業で行っていました。お客様からは 1 日 5 回、所定の時間に発注データが添付されたメールが送られてくるのですが、センターの誰かがこれを待ち構えていなければいけません。FAX よりは大幅に簡略化されるものの、『お客様から届いた CSV ファイルを Excel に読み込み』『所定のマクロを実行してデータを整形』『基幹システムにアップロードする』という作業は毎回発生します。遅れ・漏れのないように作業を行うのが、我々現場にとって大きな負担になっていました」と梶田氏は振り返る。

そこで、これらの業務を自動化するため日伝が採用したのが、ユーザックシステムの「Auto メール名人」「Auto ブラウザ名人」「Auto ジョブ名人」である。スピーディーな導入が可能であることや、使い勝手の良さ、コスト面などを総合的に評価し採用を決定した。

2. データ整形も RPA ツール上で実装可能 設定も直感的に行える

2012 年の導入以来、同社は継続的に仕組みをアップデートしてきた。現在の運用形態は図 1 のようなものだ。まず、顧客からメールを受信したタイミングで、Auto メール名人によって添付ファイルを取得・保存。また Web サイトよりデータ取得する顧客もあり、Auto ブラウザ名人・Auto ジョブ名人による取得・保存も行っている。

あらかじめ設定した内容のデータ整形を自動実行したのち、Auto ブラウザ名人がファイルを Web ブラウザ経由で基幹システムに投入する。Auto ジョブ名人は、一連の作業におけるブラウザ上のカーソルの動きなどを制御する。



営業推進部 IT 推進課
チーフ 南野 小奈美氏

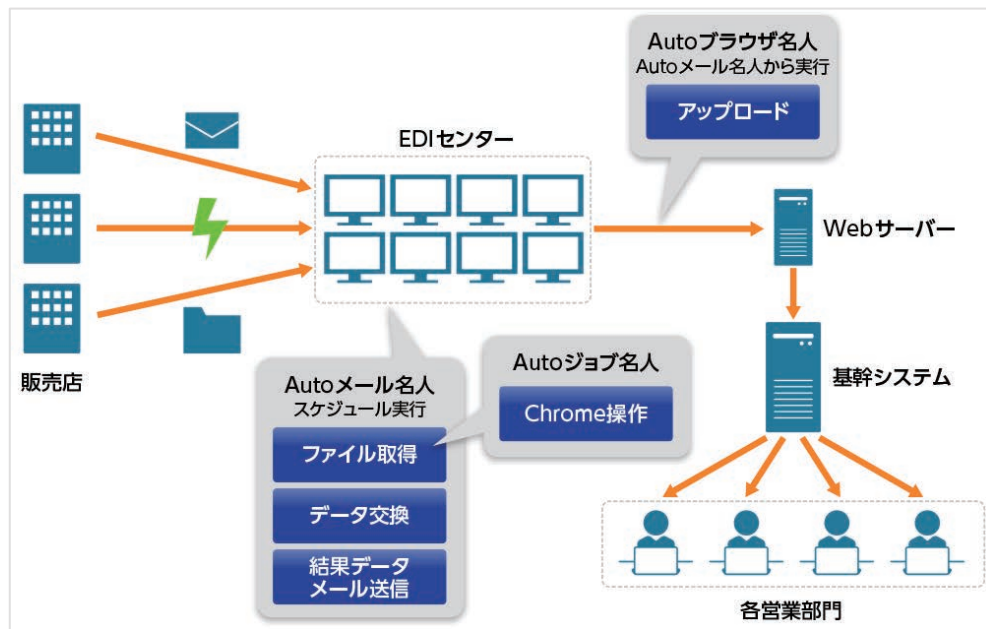


図 1 日伝における RPA 活用のイメージ

「Auto メール名人」「Auto ジョブ名人」「Auto ブラウザ名人」によって、受信メールからの添付ファイルの取得、データの整形、Web ブラウザ経由での基幹システムへの投入という一連の流れを自動化している

「Auto メール名人」のデータ変換機能を使うことで、データ整形プロセスも Excel などの外部アプリケーションを使わずに実行できます。GUI で扱える使いやすさと併せて、当社にとってなくてはならないものとなっています」と日伝の南野 小奈美氏は説明する（図 2）。

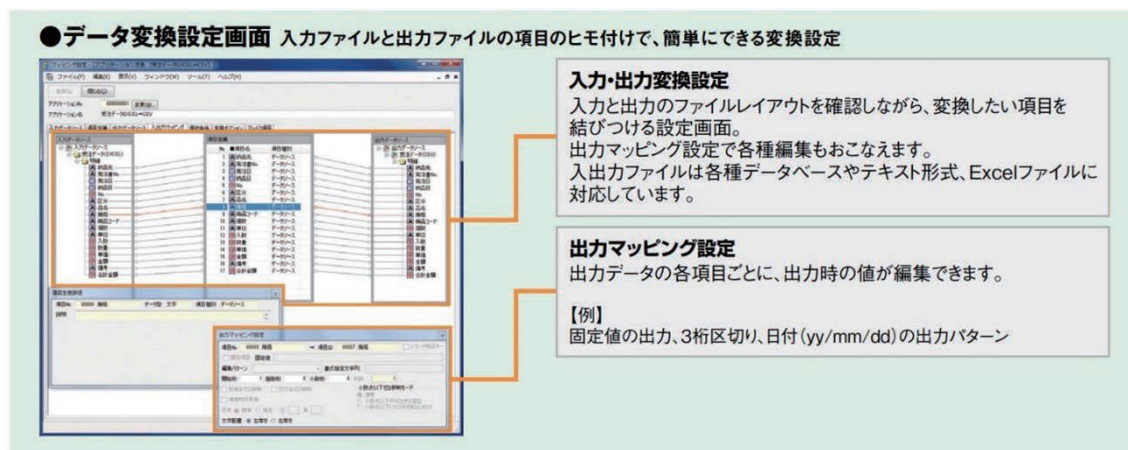


図 2 Auto メール名人のデータ変換設定画

RPA ツール内部でデータ変換が完結できる。GUI ベースの直感的な操作により、入力データと出力データのマッピングを行うため、設定が容易に行える点も特長だ

Auto メール名人と Auto ブラウザ名人の適用により、1 日 5 回のデータアップロードが完全に自動化された。現在は、基幹システム側から受注登録処理のエラーが返された場合のみ、確認・対応すれば済む環境が実現できている。

「また当社は、エラーが発生した場合の再発防止と改善に力を入れています。エラーの原因が RPA にあれば仕組みを修正しますし、仮にお客様のデータに入力不備があれば、入力方法の周知徹底などのご協力をお願いしています。というのも、せっかく自動化しても自動処理への不信感があると RPA を適用できる範囲が狭くなったり適用を取りやめることになってしまいます。そうすると、最終的に当社のみならず、お客様にとっても不便な状況になってしまうからです。改善サイクルを常に回し続けることが、RPA の効果を持続させるポイントだと私たちは考えています」と梶田氏は強調する。

これには、日伝における EDI センターのような、中央集約型の運用体制を構築することも 1 つのカギになるだろう。運用やエラー修正に関するノウハウを集約・蓄積することで、スムーズな対応が可能になる。

3. 顧客側にどんなメリットがあるかを訴求することも重要



営業推進部 IT 推進課
田中 省吾氏

さらにもう 1 つ、同社が RPA の継続活用に向けて重視していることがある。それが、「顧客側にもメリットを生む」ことである。

「例えば、受注した部品の在庫が当社にない場合はメーカーに手配します。メーカーからいつ納品されるかは、担当者が調べた上でお客様に連絡するのですが、実はこれまで、この納期回答業務は人手で行っていたため、手が回り切っていない状況でした。そこで当社は、この業務にも RPA を適用。Auto メール名人、Auto ジョブ名人により、基幹システムに入力された納期情報を、メールでお客様に自動回答するプロセスを構築しました」と同社の田中 省吾氏は言う。

日伝にとっては、納期回答業務にかかる担当者の手間と時間を削減できる。また顧客にとっては、納期を速やかに知ることができ、その後の納品計画を立てやすくなるメリットがあるだろう。このように、RPA 活用・自動化に向けた顧客のモチベーションを創出することが、継続的な効果増大に向けてとても大切なのである。

「電子化され、人の手を離れる業務が増えるほど、業務プロセス全体の精度も高まります。これが、お客様に対するサービスの品質向上にもつながっていきます。この方針のもと、現在は納期回答に加え、出荷通知を発行する際にも Auto メール名人を活用しています。さらに多彩な局面で、ユーザックシステムのツールを活用していければいいですね。提案を期待しています」と日伝の林 和宏氏は述べる。



営業推進部 IT 推進課
林 和宏氏

2012 年に特定顧客との取引でスタートした日伝の EDI は、現在、150 社・400 拠点以上との取引に利用されている。本社オフィスでは、合計 8 台のロボットが日々膨大なトランザクションを処理し、替えの利かない存在となって同社のビジネスを支えている。さらに、この経験を生かし、将来的には日伝のソリューション自体にユーザックシステムの RPA を組み込んで提案する計画もあるという。

自社、そして顧客のメリットを生む RPA 活用を体現する日伝。RPA 活用の壁にぶつかる企業は、ぜひ参考にしてみたい。

出典：日経 XTECH

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