

RPAツール「Autoジョブ名人」導入事例

Excelによる報告書作成業務をRPA化し、 年間516時間の削減効果を実感

N  DAICHI

株式会社野田市電子様

 ユーザックシステム株式会社



創業1878年、熊本市に本社を構え、お客様のニーズとともに、柔軟に事業を変化させてきた株式会社野田市電子様。さまざまな分野に「挑戦」を続けてきた現在の野田市グループは、株式会社野田市兵衛商店と株式会社野田市電子の2社で5つの事業を展開しており、その内訳は、建設資材事業、半導体事業、環境分析事業、ITソリューション事業、人材ソリューション事業、と多岐に渡る。

今回、同社が導入したのは、ユーザックシステムのRPAツール「Autoジョブ名人」。RPA導入における同社の「挑戦」は、どのようなものだったのか。RPA導入を推進した代表取締役専務の野田様、ITソリューション事業部 課長 中嶋様、担当の松下様に話を伺った。

企業概要

会社名 株式会社野田市電子

本社 熊本市中央区世安町335番地 〒860-0823

設立 1980年

資本金 2,500万円

事業内容 建設資材事業、半導体事業、環境分析事業、
ITソリューション事業、人材ソリューション事業



「『Autoジョブ名人』の導入を決めたのは、製品の特長だけでなく、RPA導入の進め方やポイントを説明してもらえたことが大きかった」（野田専務）

RPAをまず自社業務に利用できないか 製品選定ポイントと対象業務の抽出

2019年、RPAの普及が進む中、同社もセミナー等に参加し、情報収集を行っていた。ITソリューション事業部の取り扱い製品にRPAを加えられないかという検討もあったものの、野田専務は「業務プロセスの合理化・簡素化のために、まずは自社業務に利用できないか」を考えたという。そのとき出会ったのが、ユーザックシステムのRPAツール「Autoジョブ名人」。野田専務によると「製品の特徴だけでなく、RPA導入の進め方やポイントを説明してもらえたことが大きかった」。また、「開発が視覚的でわかりやすい、サポート体制が充実している」、この点も製品選定の決め手になったという。

導入を進める方針は固まったものの、次に課題となったのは、RPAを適用する業務を見つけることだった。「各事業部へ個別に相談や投げかけもしましたが、ユーザックシステムの営業とSEに、全社向けのRPA説明会を実施してもらいました。説明会の結果、社内への理解も深まり、対象業務を見つけることができました」（野田専務）

では、同社がRPA化のターゲットにした業務はどのようなものだったのか。



年間516時間を削減

「手書き」で行っていた報告書作成をRPA化

同社がRPA化の対象業務としたのは、環境分析事業部における2種類の報告書作成だ。同事業部では、土壌や、アスベスト等の分析依頼を顧客から受託し、結果を報告書で回答している。今までは1枚の手書きの依頼書・受付書に基づき、複数の報告書に入力作業を行っていた。RPAで自動化するにあたっては、手書きの依頼書・受付書を一度Excelに入力する作業を設けた。そして、そのExcelデータをもとに複数の報告書(Excel)を作成するシナリオを開発した。

1つ目の報告書作成は、1~4枚の報告書作成が必要であり、1案件に2~8分掛かっていた。RPA化により、2分程のExcel入力作業のみになったため、月平均で105分の削減ができた。



「業務そのものを見直すとともに、それまで利用していたExcelの体裁自体も見直すことができました」（中嶋様）

2つ目の報告書作成は、1案件で計8種の報告書を作成するという、さらに「煩雑で負荷の高い業務」だった。作成時間の問題だけでなく、入力間違いを防ぐための確認・回覧にも時間を掛けており、1案件当たり780分程を要していた。こちらもRPA化の結果、1案件当たり30分で報告書が作成できるようになり、月平均で42.3時間の削減ができた。また、RPA化することで、ヒューマンエラーが減り、さらに報告書作成業務そのものが無くなったため、他の業務に集中する時間を増やすこともできたなど、定性面における効果も大きい。

「RPAを適応するにしても、まずは現状のプロセスを把握しないといけなかった。この作業は本当に必要なのか、そういったことを考えるきっかけにもなりました」（野田専務）

「RPA化が難しい業務範囲や、人が判断している部分も見つかってくる。業務そのものを見直すとともに、それまで利用していたExcelの体裁自体を見直すことまで実施できました」（中嶋様）

RPA開発のポイントや課題はどのようなものだったか、実際に開発を担当した、ITソリューション事業部 松下様に詳しく伺った。



「シナリオ作成をスムーズに進めるには、現場への事前ヒアリングが重要」（松下様）

開発操作指導を受講してRPA開発を開始

「受講後のフォローにも丁寧に対応してもらえました」

ExcelやAccessを利用することはあるが、システムの開発経験はないという松下様は、ユーザックシステムの担当SEより開発操作指導を受講し、RPA開発を始めた。「RPAの開発は難しそう、というイメージがありました。最初は、Excelを開く、セル項目を指定しコピーする、貼り付ける、という動作設定を1つずつ丁寧に教えてもらいながら構築していきました。受講を進めるにつれ、これなら出来そうかも、という実感に変わっていきました」

開発画面が、視覚的に分かりやすく、業務フロー全体を簡単に把握できる点も開発の助けになったという。

一方、今回の対象は別事業部の業務だったため、松下様にとっては馴染みのない業務であった。業務ヒアリングをした上でRPA開発を行なったが、「開発途中で再度聞きに行ったり、テスト実行時に認識の違いが判明することもありました。うまくヒアリングすることが大事だと感じています」

また、最初の頃は予期せぬエラーで止まり、原因が分からないこともあった。「ユーザックシステムのサポートに何度も相談しながら進めました。的確、そして丁寧に対応いただき、とても感謝しています。1つ目の報告書作成の開発が終わった頃には、ある程度開発の仕方が理解できるようになっていました」2つ目の報告書作成の開発は、条件分岐も複数あり、より複雑な業務内容であったが、1つ目よりスムーズに進められたという。



RPAのノウハウが蓄積できた。 今後は「Autoジョブ名人」の 販売・サポートパートナーとしての活動も視野に。

野田専務は語る

「まずはRPAを自社導入することで、時間が掛かり、負担になっていた書類作成業務を大きく削減できました。RPAの効果を感じています。定型的に行っている業務を見直すことで、社内利用の広がりにつなげたいと思っています。また、RPAのノウハウが溜まってきており、弊社自身が『Autoジョブ名人』の販売・サポートパートナーとなり、社外へ展開することも計画しています。九州・熊本でも、RPAの認知度は少しずつ上がっている状況です。ユーザックシステムの丁寧なフォロー、サポートに大変満足しています。今後ともご協力いただければ助かります」

時代の変化に伴い事業分野を拡大してきた野田市電子様。さらなる顧客満足の獲得を目指し、挑戦し続ける姿に今後も注目です。本日はありがとうございました。



ユーザックシステム株式会社

東京 : TEL.03-6661-1210 大阪 : TEL.06-6228-1383
[Https://www.usknet.com/](https://www.usknet.com/) meijin@usknet.co.jp