

RPA MAGAZINE

Oct.2018

Vol.2

特集

RPA導入企業インタビュー
59の業務改善に着手した「昭和電機」

RPAユーザーアンケート

利用期間や利用分野、導入効果、課題など、
RPAについてのご意見をご紹介します

RPAの導入事例

- ヤクルト本社
- 国分ビジネスエキスパート
- ソフトバンク・ペイメント・サービス
- ユーザックシステム

RPA安定稼働のコツ

失敗しないための
5つのチェックポイント

RPAを導入し59の業務改善に着手 年間10、500時間の削減を目指す

昭和電機株式会社



経営管理部ICTグループ 春山国彦氏

昭和電機株式会社

本社：大阪府大東市

売上：80億円(2017年)

社員数：227名(2018年2月)

事業内容：電動送風機、集塵機、乾燥機などの製造

昭和電機様(以下、同社)は「風」を使った産業ソリューションを提供する機器メーカーで、電動送風機、集塵機、乾燥機のほか、近年は風と重力を組み合わせたリハビリテーション装置やトレーニング装置も開発しています。産業用電動送風機はシェア6割に達し国内トップ。日本を代表する「風を生かしたもののづくりの会社」がどのようにRPAに取り組まれたのかを伺いました。

働き方改革の一環として 「身の丈にあったRPA」を導入

同社は2017年から社内働き方改革の一環として、事務系社員を中心に定時退社を推奨していました。しかし、仕事が終わらないまま退社するわけにもいかず、残業時間は思うように削減できませんでした。そこで同社が目をつけたのが、定型的なパソコン作業をロボット化するRPA(Robotic Process Automation)です。同社はさまざまなRPAツールを検討した結果、ユーザックシステムの「Autoブラウザ名人」と「Autoメール名人」を導入しました。これらの製品を選んだ理由は「多機能・高価格な製品ではなく、必要な機能だけを備えた、身の丈にあった使いやすい製品であり、導入後に手厚いサポートがあることも決め手となりました」(経営管理部ICTグループ 春山国彦氏)。

同社のICTグループは、RPA導入後にユーザックシステムによる技術講習を受講し(全4日、1日3時間)1～2日目は講師の手助けが必要でしたが、3日目からは自力でシナリオを作成できるようになりました。「シナリオ作りは、基幹システムからデータを抽出する方法さえ理解できれば、それほど難しくはありませんでした」と春山氏は振り返ります。

一 勤怠管理の自動化から開始

まず同社が着手したのは勤怠管理の自動化です。RPA導入前は総務担当者タイムカードの打刻モレをチェックし、該当する社員とその上司に対して、個別に注意喚起メールを送るというたいへん非効率な運用でした。これをRPAで勤怠管理システムから条件に該当するデータを抜き出して、該当する社員とその上司にメール送信するプロセスに自動化しました。



経営管理部ICTグループ兼総務グループ 栗山隆史氏

RPA化の効果と目的

	RPA化業務	時短効果
2018年5月	21業務	月間140時間
今後	59業務	月間875時間 年間10,500時間

↓

RPA化の目的	● お客様サービスの深耕 ● 顧客満足の上昇 ● 売上の拡大
---------	--

1月間140時間の時短を実現

最初のプロジェクトである勤怠管理の自動化を成功させたことで、ICTグループはRPAの本格導入への確信を得たといいます。「基幹システムからのデータ抽出が無事成功したので、あとは利用範囲を拡張していくだけでした。その後、現業部門にヒアリングを行い、どの業務プロセスをどう自動化していくべきか検討し、2018年中に46業務をRPA化する計画を立てました」と春山氏。その後、対象業務はさらに追加され、最終的に59業務のRPA化を決定しました。

2018年5月末時点で全体の4割にあたる21業務のRPA化が完了し、時短効果は月間140時間に及んでいます。

59業務すべてのRPA化が完了すると、年間10,500時間の時短が見込まれ、空いた時間を使って、さらにお客様サービスを深め、顧客満足の上から売上の拡大につなげて行くのが目的です。

2つの業務で月98.7時間を削減

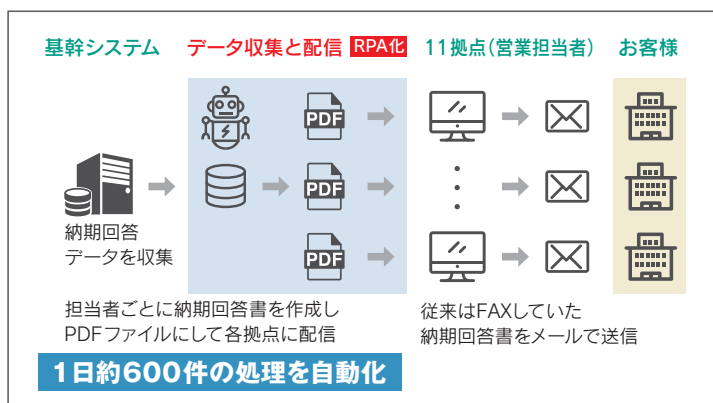
もともと改善効果が大きかったのは、

顧客への納期回答業務と請求書の確認業務のRPA化でした。

顧客への納期回答は、これまでは基幹システムから納期回答に関するデータを抽出したうえで一覧表を作成。そこから納期回答書に転記したあと、取引先にファックス送信するという非効率な業務プロセスでした。しかしRPAの導入後は、基幹システムから納期データを自動収集し、営業担当者ごとにデータを切り分けて納期回答書を作成。それをPDFファイルの形で各拠点にメール送信するプロセスに自動化しました。営業担当者は、受け取ったPDFファイルに詳しい手を加えることなく、そのまま顧客にメールで納期回答が可能となったのです。この取り組みにより月間92時間が削減しました。

請求書の確認業務は、これまで経理部門で一括発行し、各営業所に確認後、顧客に発送していました。さらに経理部門は請求書のチェックモレを防ぐために、営業所と電話でその内容を確認していました。しかし現在、請求書は顧客ごとにPDF形式で作成され、各営業所に自動的にメール送信しています。また営業所から請求書の内容をチェックしたという返信がない場合は、

納期回答データ収集・配信のRPA化で月間92時間を削減



督促メールが自動送信されます。その結果、月間6.7時間分の作業が削減しました。

この2つの業務の自動化により月98.7時間を削減でき、春山氏は「RPAを導入して、期待を上回る成果が出ています。現在は、利用が1年間に限定されたライセンスを導入していますが、十分な効果が見込めることが分かったので、導入規模をさらに拡大する予定です」と今後のRPA活用による業務効率化を期待されています。

RPA化に取り組んで分かったこと、成功の秘訣

- 1 トップダウンで推進する
- 2 身の丈にあったRPAを選定する
- 3 情報システム部門から現場にヒアリングする
- 4 時には強引にRPAで業務を自動化してみる
- 5 最後は現場主導に置き換える
- 6 RPAは新サービス創出のドライブと認識する
- 7 RPAは止まることを前提にシナリオを作成する

業務ヒアリングのポイント!

- 現場の業務を細部まで理解する
- 業務の理解はビデオ撮影も活用する 
- 顧客の協力も得ながら業務の改善策を探る



ICTグループはこれらの経験を通じてRPAシナリオ作成に十分に習熟したといえます。いまは現業部門からの依頼に対し、最も早い場合でその日にシナリオを作成し、システム稼働が可能となりました。今後、RPAによる業務自動化の実績が増えれば、現場から業務自動化の要望もさらに加速すると予測され、ICTグループはうれしい悲鳴を上げています。

― 安定性への評価

「Autoブラウザ名人」は、業務の継続性への配慮の点でも現場から高く評価されています。「いったん業務が自動化されると、それが安定的に継続動作しているかどうか、いちいち確認しなくなるものです。しかし今回のRPA導入に際し、シナリオ実行が失敗したとき、自動的に通知されるよう設計しました。これにより、たとえば出勤途中にエラーメールを受信した場合、出社するまでに対応方法を検討できるので、復旧までの時間を短縮できます」(経営管理部ICTグループ兼総務グループ 栗山隆史氏)。

― シナリオ作成を成功させるコツ

「自動化を進めるためにはいくつかコツがあることが分かりました」と栗山氏は語ります。重要なのは、現場の業務内容を細部まで理解することです。特に現場にとって当たり前のことは要注意です。あまりに当然のプロセスは、現場にヒアリングしても語られることがなく、結果としてその作業内容がRPAシナリオに盛り込まれなくなります。そうした事態をさけるため、ICTグループでは現在の業務内容をヒアリングするとき、口頭で話を聞くだけでなく、現場で実際にパソコン操作してもらい、その様子をビデオで録画しています。またヒアリングのとき「自動化する」と言うと、何もする必要がなくなると誤解される恐れがあるので、「ロボット化」という言葉を使って説明するよう心がけているとのこと。

同社は今後、RPAをさらに推進していく計画です。特に受注入力の自動化が重要な課題です。注文書は顧客ごとに書式が異なるため、現在は営業担当者が手作業で入力せざるをえません。これを基幹システムに自動取り込みできるようにすれば、営業担当者の負担

昭和電機様ご利用のRPA

Autoブラウザ名人

ブラウザ操作自動化ソフト。ブラウザ操作をタグ情報とともに自動記録し、条件分岐やエラー制御などの編集ができる。メール通知、スケジュール実行機能も標準で提供。

Autoメール名人

メール操作自動化ソフト。メーラーを内蔵しており、メール送受信、ファイル操作(圧縮、解凍、PDF出力)、メール本文からテキスト抽出などが安定して自動化できる。

なお、取材後、Autoジョブ名人も導入され、ロボットによる業務の自動化をさらに拡大されています。

は大幅に軽減されます。

この他に技術的には自動化が可能ではあるが、顧客の要望あるいは社内の業務慣習により人の介入が求められている業務がいくつかあります。これらについても顧客や社内にて、ていねい説明しながら自動化を進める方針です。

栗山氏は「ユーザックシステムは今後、ユーザー間の情報共有を図る場を設けてほしい」と述べました(※)。他社との情報交換を深め、同社のRPAを活用した業務効率化は、さらに強力に進められていくことでしょう。

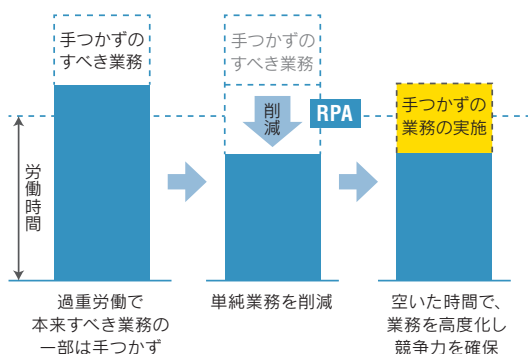
※現在はユーザックシステムが主催する「RPA研究会」によってユーザー間の情報共有が図られています。

RPAの導入プロセス



① トップダウンでRPA導入を検討

② RPAの導入目的を明確化



① 事務系の労働時間の削減

- 定時退社による社員の健康維持
- 法令遵守
- 残業費用の削減

② 定型作業のロボット化による人的ミスの防止

- 日次、週次、月次の定型業務の「ばかミス」防止

③ 業務手順の見える化と改善

- RPA化時の業務の洗い出しと手順の再確認

④ 新たな業務の創出

- 人的作業を前提とした業務の見直し

RPAは単純作業の自動化だけでなく、空いた時間を活用しより高度な業務を行い、競争力を確保するために導入する。

③ 身の丈にあったRPAを選定

Autoブラウザ名人、Autoメール名人の選定理由

多機能・高価格ではなく必要な機能だけを備え、身の丈にあった使いやすい製品で、導入前後に手厚いサポートがある

④ モデル業務に導入して効果を確認

2017年9月

勤怠管理／勤怠未入力者への注意喚起メール配信を自動化

⑤ 各部署にヒアリングし59業務を選定

2017年11月

ビデオも活用し作業時間を計測、ロボット化を全社に展開

2018年9月

23業務を
ロボット化

月間
218時間を
削減

ICTグループが各部署でヒアリングを行い、ロボット化の検討段階で実際に作成した業務分析シート

No.	部署	業務	業務時間(分)	回数/月	総時間/月(分)	RPA化率	削減時間
1	営業部	請求書確認	15	33	495	80%	396
2	営業部	納品書出力	10	231	2310	80%	1848
3	営業部	定期的な帳票の自動出力	5	231	1155	100%	1155
4	営業部	手配入力	1480	21	31080	30%	9324
5	営業部	納期回答	296	21	6216	90%	5594
6	営業推進	OEMの在庫を確認し発注点が来たら手配をする。	10	21	210	100%	210
7	営業推進	OEMの在庫品に急な注文が入ったときにアラームを出す	10	4	40	50%	20
8	営業統括	日毎受注データの更新	20	21	420	90%	378
9	営業統括	全拠点が入力した昭和会データの集計	240	1	240	80%	192
10	営業統括	販売店会データ入力	210	1	210	80%	168
11	営業統括	代理店・直販商社 売上集計	150	1	150	80%	120
12	営業統括	代理店販売キャンペーン集計	180	1	180	90%	162
13	相談センター	営業への公開用データの作成	30	21	630	90%	567
14	相談センター	分析用データの作成	15	5	75	100%	75
15	総務	勤怠の未入力のある社員に注意喚起メールを送る	45	3	135	100%	135
16	総務	評価表を発信回収する。	60	0.6	36	60%	22
17	総務	試用期間報告書	5	1	5	50%	3
18	総務	週報回収とPDF作成	5	4	20	100%	20
19	総務	会長コメント付き週報の送付	3	4	12	60%	7.2
20	総務	通達文書の広報メールと文書管理登録	3	4	12	50%	6
21	総務	本給諸手当決定通知書	15	0.5	7.5	40%	3
22	管理	海外から入金があった場合に海外Gr.に通知する	10	5	50	100%	50
23	管理	銀行から入金情報を担当部署にメールで通知する。	3	5	15	100%	15
24	管理	グループ会社に請求書と元帳をメールで送信をする。	5	3	15	80%	12
25	管理	営業拠点に請求書の確認をメールで通知する。	15	6	90	60%	54

100人に
聞きました!!

RPAユーザー アンケート調査

※2018年5月実施

Autoブラウザ名人、Autoメール名人をご導入いただいたユーザーにアンケート調査を実施し100名から回答をいただきました。利用期間や利用分野、導入効果、課題などを紹介します。



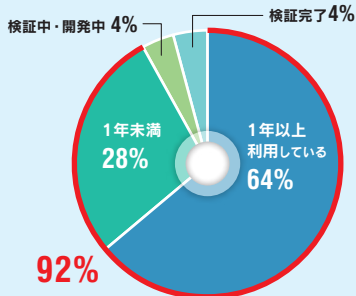
Q1

RPAを導入して
どれくらい経過して
いますか？

RPAはここ1、2年で国内に広がってきたこともあり、RPAを導入したもののまだ検証段階の企業が多いようですが、当社のユーザーはすでに92%が実業務で利用されています。他のRPAツールに比べ、実業務での継続利用率は比較的高いと思われる。

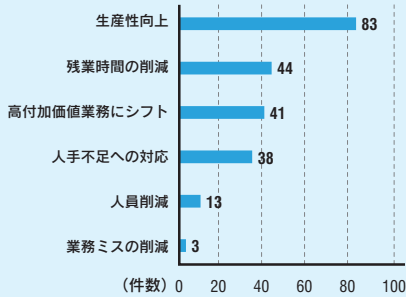
継続利用率は92%

導入状況について



導入目的は生産性向上がトップ

業務自動化の目的



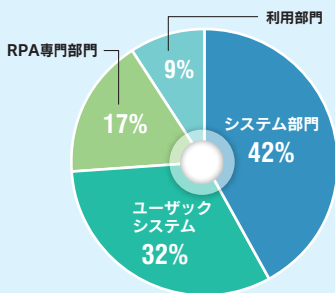
Q2

業務自動化の導入
目的は何でしょうか？

RPAの導入目的でもっとも多いのは「生産性向上」で、「残業時間の削減」「高付加価値業務にシフト」「人手不足への対応」とつづきます。社員を単純な定型業務から解放し、残業の削減や生産性の向上を図るといった働き方改革への取り組みが、まさにRPAの導入目的となっているようです。

自社開発が68%

主な開発部署



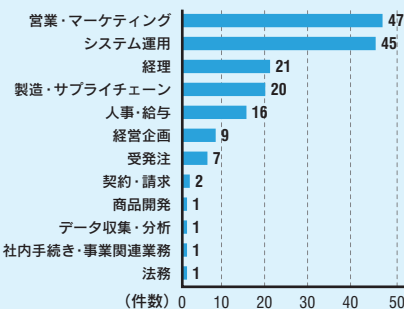
Q3

RPAの主な開発部署は
どこでしょうか？

RPAは誰が開発すべきかと議論されることがあります。情シスか利用現場か、どちらが良いかということです。RPAは開発スキルが求められる、ロボットは一元管理する必要があるため、情シスが良いという意見がある一方、教育すれば現場でも開発でき、業務改善をしながら利用部門で開発すべきだという考え方もあります。

幅広い業務で利用

適応分野



Q4

RPAの適応分野は
どこでしょうか？

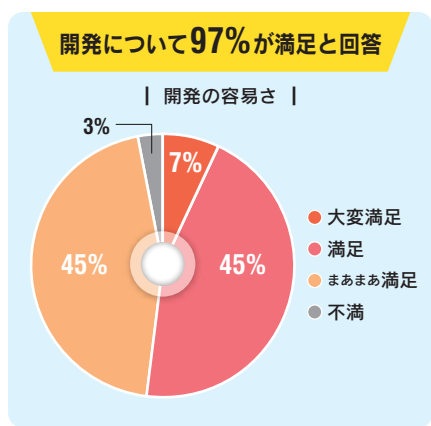
RPAは常にメンテナンスが必要であるため、利用部門で開発をすすめるRPAベンダーも多いようですが、当社のユーザーは情シスまたは当社での開発が多数を占めます。当社に開発を委託する割合が高い特徴もみられます。業務ソフト同様、ロボットの開発、保守は専門家に任せたいという人が他社に比べて多いようです。

適応業務については「営業・マーケティング」が47件と最も多く、次いで「システム運用」が46件。

「製造・サプライチェーン」と「受発注」については回答項目が分散していますが、企業間のデータ連携での利用が多いようです。しかし、ここ一年の傾向として徐々に「システム運用」や「経理・給与」など、適応業務が広がる傾向にあります。実際に企業内で利用部門が拡大している点も見受けられます。

開発の容易さは97%が満足と回答。Autoブラウザ名人は一処理が行ずつ表示される明細型の開発画面です。

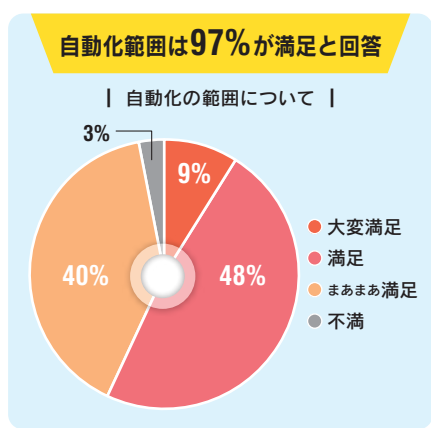
Q5 開発の容易さはいかがでしょうか？



が、それが理解しやすいと評価するユーザーが多く、この結果につながっていると思われます。一方、もっと直感的に開発できるようにしてほしいという意見もありました。

Autoメール名人のように利用部門でも開発できる環境を提供できるよう、製品を強化したいと考えます。

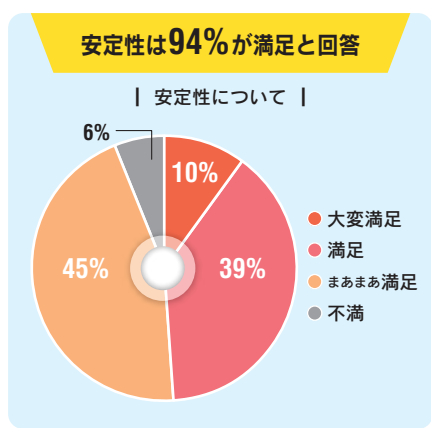
Q6 自動化できる範囲はいかがでしょうか？



RPAを検討するうえで気になるのが自動化できる対象範囲です。具体的に自動化したい業務があれば、すぐに検証できますが、まだ決まっていない段階では、より多機能なツールが選択対象となります。当社のRPAの自動化できる範囲は97%が満足と回答して

います。メール操作についてはAutoメール名人が他のツールを圧倒していると自負していますが、Autoブラウザ名人の画面操作の自動化機能については、ブラウザ以外にも対応してほしいという声がいくつかありました。そこで2018年6月に発売したのがAutoジョブ名人です。ブラウザだけでなく、WindowsアプリやExcel操作も自動化したいという多くの人の要望にお応えいたしました。

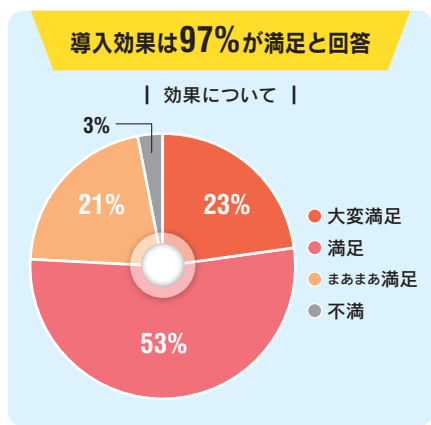
Q7 自動化の安定性についてはいかがでしょうか？



RPAでもっとも重要な評価ポイントは安定性ではないでしょうか。RPAはエラーがつきものでメンテナンスが不可欠であるとはいえ、いかに安定して

稼働するかが導入後の保守工数に大きくかわります。当社の場合、約半数が満足以上と回答し、不満は6%でした。確実に画面操作ができるという機能に加え、条件分岐やエラー時の対応をいかにシナリオに実装するか、開発ノウハウの提供も今後強化したいと考えます。

Q8 導入効果についてはいかがでしょうか？



RPAがこれほど急速に普及しているのはその効果が大きいからでしょう。当社のユーザーでも76%が導入効果について満足以上と回答し、この調査でもっとも高い評価でした。RPAが導入した業務や導入部署以外にも広がる理由が、効果を実感しやすいからだとい

えます。

Q9

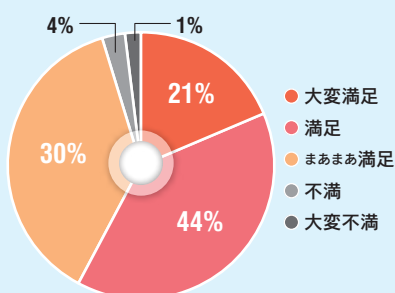
サポートの満足度は
いかがでしょうか？

Q3で当社が開発する割合は32%とありました。稼働後の保守を含めたサポートに対して74%が満足以上と回答いただきました。

RPAは利用部門から直接ご依頼いただくことが多くあります。業務を自動化すると手作業には戻したくないため、トラブル時にいかに早く対応するかが当社サポートチームの重要な役割となります。感謝の言葉も多く寄せられましたが、もっとサポート品質を上げてほしいという声もいただいておりますので、改善したいと思います。

95%がサポートに満足と回答

｜サポートについて｜



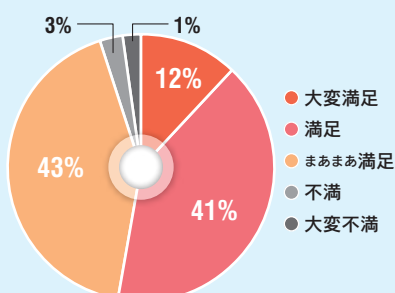
Q10

導入費用について？

最後に導入費用についてです。他のRPAと比べライセンス費用は安いほうです。約半数が満足以上と回答していますが、不満と回答された人も数名います。導入効果が思うように出ていない、または保守費用に対してサポートが良くないという声もあり、厳しいご指摘として受け止め、よりコストパフォーマンスの高いRPAおよびサービスを提供できるよう努力してまいります。

導入費用は96%が満足と回答

｜導入費用について｜



RPAの導入および運用における課題

- 作成できる社員が限られている
- 人による判断が必要な業務がある
- 開発より保守体制が大事である
- RPAに対する社内の理解が必要である
- 手作業の要件整理に時間がかかった
- 業務の可視化が重要
- 手作業による業務マニュアルが必要
- 分岐やエラー時の対応が重要

RPAの導入および 運用における課題

RPAはこれまでの業務システムとは異なり、導入して終わりではなく、つねに保守しつづける必要があります。導入してわかった課題についてお聞きしたところ、RPAに対する社内の理解が必要、手作業の要件整理に時間がかかるという導入の検討段階の課題や、RPAで自動化しても手作業による業務マニュアルが必要、分岐処理やエラー時の対応が必要という課題がありました。そして、うまく動作しない場合の対応方法を事前に準備する必要があることが皆様の声からも明らかになりました。

RPAを利用する上で工夫していること

- エラー時の通知方法
- 自動化に向いている業務をRPAでおこなう
- RPA導入前に業務の見直しをおこなった
- 業務の標準化、共通化をおこなった
- 想定外の動きの検知
- 異常値のメール通知
- エラーを検知できるシナリオ作り
- たくさんの事例を学ぶ

RPAを利用する上で 工夫していること

RPAとうまくつきあうために工夫している点をお聞きしたところ、そもそも自動化に向いている業務を選んでいる、RPAで自動化する前に業務を標準化、共通化をおこなったという意見や、想定外の事象が発生してもすぐに検知できるよう対処している、異常値のメール通知など、課題に上がっていたエラー発生時にいかに早く対応するかを工夫しているということでした。

アンケートにご協力いただいたみなさま、参考になるご意見をどうもありがとうございました。

業務の自動化を任せて安心できるRPAは、
何より途中で止まらない**安定稼働**が必須条件です。
そのために以下の順に沿ってポイントをチェックしましょう!

START

1

1～2業務をテスト導入して効果や課題を確認する

小規模にテスト導入して効果を実感するとともに、導入の注意点や課題を確認しましょう。
無事に安定稼働でき全社展開する場合、業務の棚卸やプロセスの改善をおこなうことで、
より計画的にRPAの導入が進められます。



2

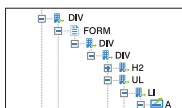
画面操作を画像や画面内の座標指定に頼らない

高い

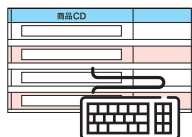
画面操作の安定性

低い

タグによる項目指定



キーボード操作 による項目指定



画像内の座標 による項目指定



画面内の座標 による項目指定



RPAの動きを安定させるには、操作対象をブラウザやアプリケーションが
内部的に保持している**タグ情報で指定**することが大切。

画像や画面内の
座標指定では

- 画面デザインの変化(ブラウザ画面による社外サイトの操作)
 - PCの画面環境の違い(開発と実行PCの解像度が違う場合)
 - ウィンドウから隠れている項目の操作(スクロールが必要な場合)
- には対応できずエラーになる可能性が高いので注意が必要です。

3

条件分岐やエラー時の対応も忘れずにシナリオ化する

RPAの運用で一番避けたいのが、誤動作に気づかないことです。条件
分岐の処理や、イレギュラーがあった場合にエラーを迅速に通知するシ
ナリオもしっかり準備しておきましょう。



4

開発を現場任せにしない

業務自動化の対象となる現場にRPAの開発をさせる方が良いという意見もありますが、
開発スキルが不十分のため、稼働後のメンテナンスの負荷や誤動作に気づかないリス
クも存在します。開発、保守は責任ある部署に任せることも大切です。



5

RPAの選定は総合的な判断が必要

機能比較だけでRPAツールを選定してしまいがちですが、実際に安定稼働しているユーザーがどれだけ
あるか、エラー時の復旧支援など迅速に対応してもらえるか、ツールの価格や維持費用はどうかなど、
RPAおよびサポート会社を総合的に判断しましょう。



安定稼働!

GOAL

安定稼働のための
5つのチェックポイント!

ヤクルト本社

WebEDIからシステム運用まで

乳酸菌飲料で知られるヤクルト本社は、ヤクルトレディ以外に小売業を通じた販売も展開しています。多くの小売とはオンライン受発注システムでつながっていますが、近年、手作業が必要なWebEDIによる受

発注が増え、システム担当者の負担となっていました。

そこで同社はWebEDIによ

る、受注や受領、支払案内など59ファイルのやりとりを「Autoブラ

ウザ名人」で自動化しました。こ

れまで受注データのダウンロードの遅れが出荷業務にも影響し、人

的なミスも発生しがちでしたが、

RPAで自動化することでこうし

た問題がなくなり、取引先の拡大

による受注業務の多様化に柔軟な

対応ができるようになりました。

さらに同社は、得意先から支払データをメールで受信し、基幹シ

ステムへの連携までを「Autoメー

ル名人」で自動化。メールという属

人的な業務がチーム全体で共有で

き、システム担当者は本来やるべ

き業務に専念できるようになりま

した。また基幹システムの稼働状

況を確認するため、毎朝5時40分

に人によって「Autoブラウザ名

人」がログインし、問題がある場合

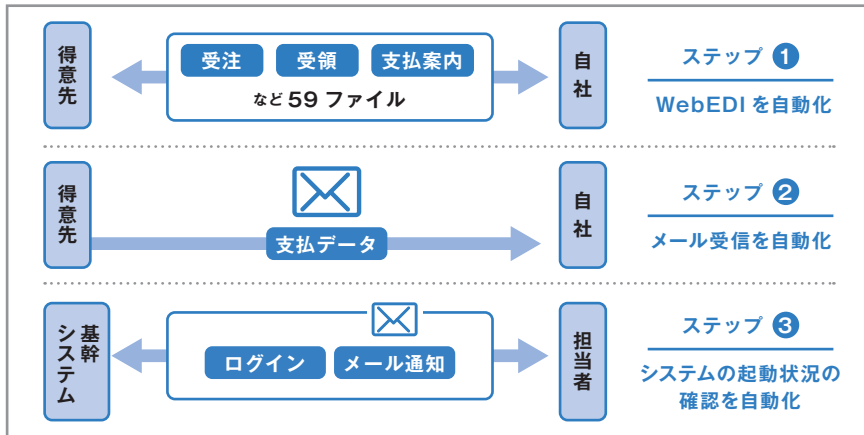
はメールで通知する仕組みを構築

されました。万が一の業務停止時

間を最小限に抑えるようにしてい

ます。

RPAの導入ステップ

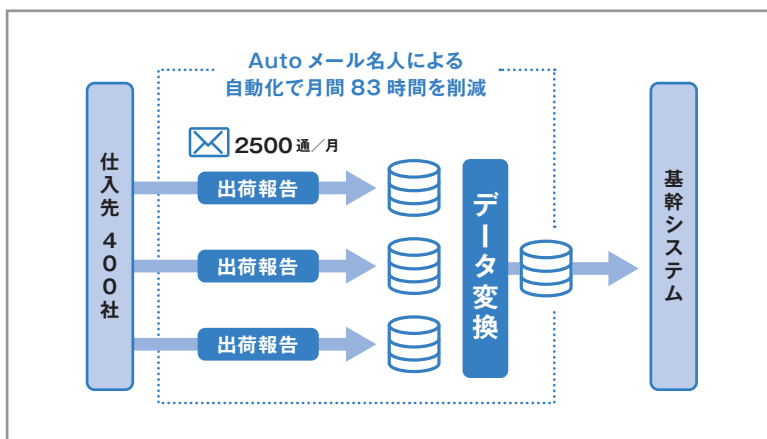


国分ビジネス エキスパート

月間2500通の出荷報告 メールを自動処理

大手食品卸、国分グループの管理機能受託会社としてサービスの拡大を図る国分ビジネスエキスパート様は、さまざまな業務改善に取り組んできました。取扱商品が多岐にわたり、仕入先である食品メーカーの

出荷報告メールの受信から基幹システムへの連携の流れ



数が多い同社の悩みは、Eメール添付されてくる出荷案内データの処理に膨大な時間を要していたことでした。

食品業界の重要な流通機能を担う国分グループは、食品メーカーからメールで送られてくる出荷報告に基づいて仕入処理をおこなっています。約400社、月間2500通のメールから出荷報告データを抽出し、特定のフォルダに手作業で保管。さらに各社ごとに異なるデータフォーマットを自社形式にプログラムで変換後、基幹システムに取り込むという処理です。

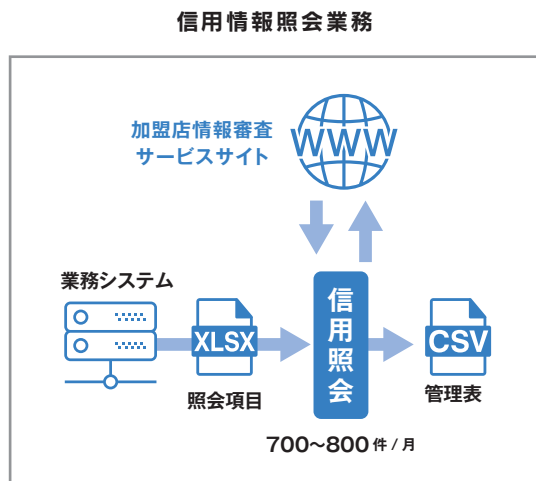
そこで同社は「Autoメール名人」を導入し、出荷報告に関する一連のメール処理とデータ変換を自動化しました。その結果、月間約83時間の手作業による業務を効率化するとともに、仕入先が増えるごとに発生していたデータ変換プログラムの開発から解放され、基幹システムに連携するデータの一元化やエラーによる保守作業、手作業によるミスが削減されました。

ソフトバンク・ ペイメント・サービス

信用情報照会・社内事務手続きを自動化

ネットショップに欠かすことのできないオンラインによるクレジットカード決済サービスに加え、店舗や訪問販売など、対面販売でクレジットカード決済が利用できる端末決済サービスを提供するソフトバンク・ペイメント・サービス様は、数年前から「Autoブラウザ名人」などのRPAを利用し、働き方改革を進めています。

同社では、「Autoブラウザ名人」を、社内手続きに関する業務を自動化するために導入しました。自動化のための作業として



は、まず「Autoブラウザ名人」のインポートファイルとなる社内手続きに必要な情報をエクセルで作成します。その後、人手から離れ「Autoブラウザ名人」がエクセルから社内手続き用のサイト入力を代行し、管理番号や作業完了のステータスをインポートファイルと同じエクセルに戻します。この結果、毎月400~500件の入力や作業完了後のエクセル管理表への転記が削減されました。

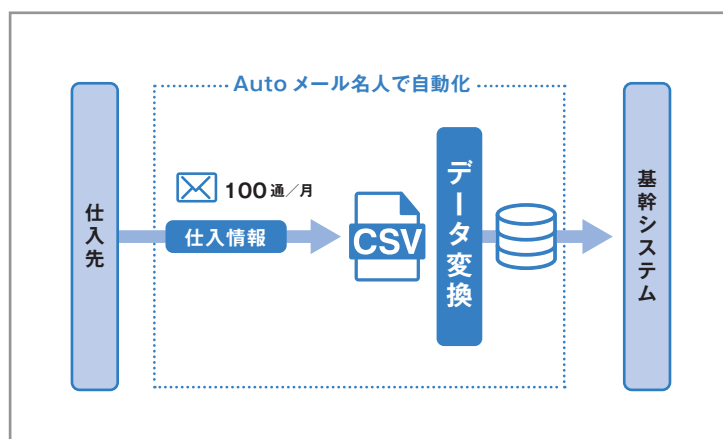
「Autoブラウザ名人」の安定性を高く評価した同社は、次にクレジットカード決済サービスを希望する加盟店の審査業務、具体的には、クレジット会社が共同で運営している加盟店の情報審査サービスのサイトに加盟店の信用情報を照会する業務を自動化しました。複数名で行なっていた月700~800件の当該業務が自動化されることにより、上記社内手続業務などと合わせると、年間で約2000万円の業務改善効果を見込んでおり、効率化された時間を付加価値の高い仕事に転嫁することによって、労働生産性の向上を図っています。

ユーザックシステム

仕入伝票をメールで受信し 入力までを自動化

ソフトウェア開発のユーザックシステムは、コンピュータや周辺機器も取り扱い、顧客に販売しています。仕入データの計上は仕入先から郵送される納品伝票を入力するという手間のかかるもので、他の事務処理と重なる月末に集中するため、担当者が残業して対応せざるを得ない状況でした。当社

仕入情報のメール受信から基幹システム連携への流れ



においても働き方改革を推進し、生産性の向上を5S活動とともに展開しており、まず経理部門でRPAの活用を検討しました。

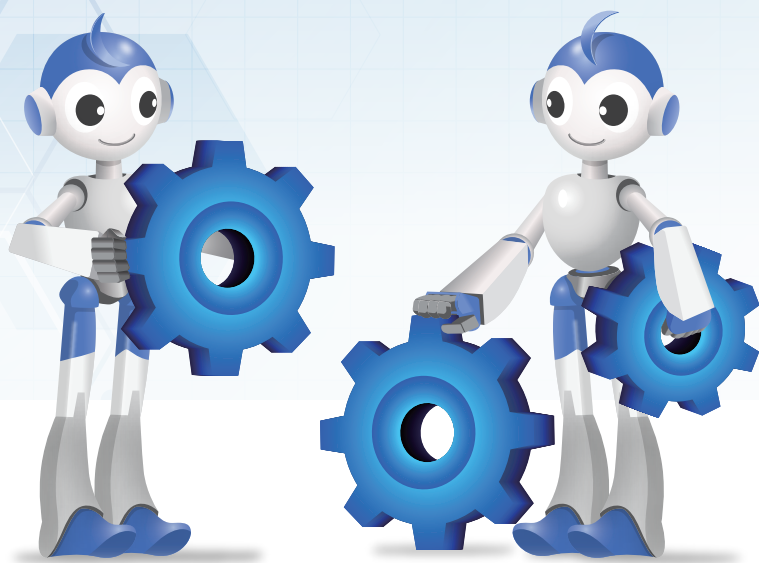
しかし経理部門では、単に伝票内容がデータ化されても入力に必要な項目が不足し、データでもらえるかどうか分からないため、RPA化できないと諦めていました。しかし、取引の多い仕入先に相談したところ、仕入データのメール送信、さらに仕入計上に必要な担当者コード、発注番号などを付加してもらうことができ、メールの受信、添付ファイルからデータの取り出し、基幹システムへのデータ取り込みまでを自動化しました。現状のままでは自動化が困難でも、どうすれば自動化できるかという発想になり、経理部門での業務改善がさらに進められています。

他に、営業部門では販売実績を速報値としてDBから抽出し、マネージャーにメール通知する処理も自動化し、迅速なマネジメントに役立っています。

そのRPAで大丈夫？

ミスが許されない業務の自動化は

名人シリーズにお任せ！



安定稼働と 実績の国産RPA

業務自動化を始めたのが2004年。大切な受注データのダウンロードというミスが許されない業務の自動化からスタートし、10数年にわたり自動化の安定性を追求してきました。

そして基幹システムと同等の稼働安定性やサポート品質を求める企業を中心に、今では業務、業種の枠を超え、導入数は700社を超えるまでに至りました。

ミスが許されない大切な業務の自動化には、まかせて安心できる **名人** シリーズをご利用ください。

あらゆるパソコン操作を自動化

Autoジョブ名人

あらゆるブラウザ操作を自動化

Autoブラウザ名人

メールをとまなう一連の操作を自動化

Autoメール名人

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

〒103-0015

東京本社 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

〒541-0048

大阪本社 大阪市中央区瓦町1-6-10 JPビル3F
TEL : 06-6228-1383 FAX : 06-6228-1380

☎ <http://www.usknet.com/> ✉ meijin@usknet.co.jp