

RPA MAGAZINE

Oct.2019

Vol.3

特集

RPA導入企業インタビュー

LIFFULLの ロボット内製プロジェクト

｜ RPAアンケート

選定のポイントや自動化したい業務内容、RPA導入後の満足度などをご紹介します。

｜ RPAの導入事例

- モランボン株式会社
- アムハード小西株式会社
- 株式会社近藤商会
- 株式会社河内屋

｜ 失敗しないOCR導入方法

OCRの老舗企業が解説！
失敗しないための3つのポイント。

業務量が増えても、ワークライフバランスを保てる会社創り LIFULLのロボット内製プロジェクト



グループ経営推進本部
システム化推進グループ
グループ長 佐川雄一氏



株式会社LIFULL

【本社】東京都千代田区麹町1-4-4
【資本金】3,999百万円
【社員数】1,251名
【事業内容】不動産・住宅情報サイト
「LIFULL HOME'S」を運営

国内の99・7%を占める中小企業から3万社を対象に2017年12月実施された調査(三菱UFJリサーチ&コンサルティング「平成29年度人手不足下における中小企業の生産性向上に関する調査に係る委託事業調査報告書」、有効回答率13・8%)によると、回答した企業の実に96・3%は、直近3年間で何らかの業務効率化に取り組んでいる。この契機として、最も多く挙げた要因は「人手不足対応」(46・5%)だった。

さらに同調査では、回答企業の過半数(50・6%)が効率化を進める上で「業務に追われ、業務見直しの時間がとれない」こ

とが課題だとしている。「多忙から脱する工夫も難しいほど多忙」という現場が珍しくない現在、具体的な効率化策には「即効性」と「手軽さ」が強く求められていると言えるだろう。

こうしたトレンドは、定型業務の自動化で素早い効率化が実現できるとして注目を集めるRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)の分野でも同様だ。数あるツールの中でも、初期費用が比較的少なく、直感的な操作性を重視した「デスクトップ型」(RDAロボティック・デスクトップ・オートメーション)の人気は高く、小規模から導入できるメリットに着

目した中堅・中小企業から選ばれるケースも多い。

国内最大級の不動産・住宅情報サイト「ライフフルホームズ」を運営する株式会社LIFULLは2018年8月から、ユーザックシステム株式会社のデスクトップ型RPAツール「Autoジョブ名人」を導入。グループ従業員1274人を擁する企業規模ながら、あえて簡便なツールでの業務効率化を選び、急増する業務の効率化を着実に進めている。その実情を、RPA担当チームの責任者である佐川雄一氏(グループ経営推進本部システム化推進グループグループ長)に伺った。

「面白そう」

初めてロボットに触れた社員がそのまま担当業務を自動化

「RPAの導入からおよそ半年が経つ貴社の現況を、まずお聞かせください。」

これまで正社員と派遣社員で担当してきた業務の一部を置き換えるロボットを、合計6種類作成しました。現在、ロボットの開発運用担当者は3人おり、業務部門全

体のIT化を担当している私のほかは、第1号のロボットを導入した部署に所属するプログラマー経験のない女性2人です。この2人は、私がツールを実演したのを見て「面白そう」と言っていたので「試しにくって見たら?」と促したところ、本当に

「取引先審査の事務作業」の自動化イメージ



国土交通省Webサイト
建設業者・宅建業者等
企業情報検索システム



Autoジョブ名人
検索業務を自動化



ワークフロー(WF)
システム

動くものをつくってしまいました。そこで、できたロボットはそのまま実稼働に移し、新たなロボットの開発にも加わってもらっています。

これまでに作成した6種のロボットで、既に人件費換算で年間2000万円分のリソース創出に成功しており、投資を大きく上回る成果が得られています。ロボットを導入した業務は、いずれも作業量の増加が著しい一方、そこに関わる人員はほぼ据え置くことができます。「ヒトとロボットが共に働く」ことで、より無理が少ない人員計画を立てられるようになりました。

「ロボットのおかげで現場の負担を減らしながら、増員も抑制できた」ということです。具体的にはどのような業務に活用されているのでしょうか。

代表的な活用例としては「取引先審査の事務作業」があります。これは、ライフフルホームズへの加盟を希望する不動産業者様について、国土交通省のウェブサイトで取得した情報と照合し、宅建業免許の有無を確認する業務の一部を自動化したものです。

ロボットの活用により、数人がかりで処理している日次作業の負担が減っただけでなく、団体の一括加盟などで一度に数百件の審査が集中する際の処理スピードが大幅に改善しました。

全社的な総力戦ではなく、スピード重視のゲリラ戦に 適したツール選択とは

「スモールスタートから、さっそく大きな効果が得られたことですが、貴社のように従業員1000人を超える企業では、多数のロボットをサーバー上で集中管理するタイプのRPAツールが多く検討されています。今回それよりも簡便な、個別のPCにインストールするタイプのツールを選んだ理由を聞かせてください。

ここ数年で急速に事業が拡大した結果、当社では管理職がスタッフを兼ねて多忙を極めている部署も珍しくありません。全社足並みをそろえて業務効率化を進めていくのが現実的に難しい状況で「生産性向上は急務」というトップの意向があり、またマネジメント層から「RPAであれば、できる

ところから順次展開できるのでは」といった声が寄せられたことから、年度途中でツール選定を始めました。次年度予算を待たず、とにかく早く着手するということ

で、今回は導入までの時間的・費用的なコストを重視していました。結果として、PC単体にインストールでき、しかもWebブラウザ上での作業に特化している「Autoブラウザ名人」をまず採用しました。その後、PC上の作業全般を自動実行できる「Autoジョブ名人」も追加で導入しています。今後はエクセルを多用する財務・経理

部門への導入が増える見通しのため、こちらを主軸に使うようになっていくと思います。

「始められる部署から、少しでも早く効率化させる」ためのツール選択だったのでね。

はい。RPAに関する当社のアプローチは現在のところ、会社を挙げた「総力戦」ではなく、各所の実情に合わせた、主体的な導入を促すという「ゲリラ戦」です。ロボットの開発運用に関しても、当面はロボットの導入現場を部門別にグループ分けし、各部門が独自にロボットを開発運用していく計画になるものと思われます。

「導入先である現場近くで、ロボットの作成だけでなく維持管理も自己完結できる」ということででしょうか。

はい。Autoブラウザ名人、Autoジョブ名人はいずれも、ロボットの実行機能に限定されたバージョンと、開発機能も搭載したバージョンに分かれています。そこでPCへインストールする際に適切なバージョンを選び、開発版ツールのユーザーがロボットの管理に責任を持つことにしています。このようにポイントを押さえれば、高い水準のガバナンスが求められる上場企業のオペ



レーションにも十分対応可能だと考えています。例えば、当社では財務関連の作業をロボット化する際に内部統制の問題に直面し、当初は具体的な解決策が分かりませんでした。しかし、しばらく検討した結果、「ロボットの作成時と修正時に、内部監査部門から機能のチェックを受け、監査時はロボットの最終更新日時を確認すれば問題ない」と分かり、この手順に沿ったマニュアル化を進めているところでした。もともと、当社で業務にPCを使用する社員は全員、IT活用の社内試験に合格することが条件となっっています。最低限のリテラシーがきちんと共有されていれば、小回りがきくRDAの特長を生かした、スピーディーな展開が期待できると思います。

「今までより30分早く帰れる」 推進担当者自身が実感したロボットの實力

—IT開発未経験の現場スタッフが中心となった取り組みで、ここまで短期間にRPA導入の成果を上げられた勝因はどこにあるとお考えですか。

導入推進担当者である私が、まず自身の業務にRPAを導入してみてもメリットを実感したことです。ほぼ毎日発生する決裁に関連して、退勤前に必ず終えなければならない単調な「コピペ」の作業があったのですが、これが自動化できたことで夜30分早く帰宅できるようになりました。自身の業務に対して大きな実感を得たことで、周囲に対する説得力も出たと思います。開発チームは「つくったものが実際に動く」というRPAの楽しさをそのまま原動力にしたことで、とてもスムーズに立ち上がりました。大人といえども、やはり楽しいものが



ロボットの實力

好きですから、そうした自然な気持ちを生かしたのはよかったです。ロボットを新たな部署にも導入していく上では、業務の見直しに向けたヒアリングや、現状の作業手順の確認などで、その都度現場からの協力を得ることが欠かせません。いつも忙しそうな部署をふらりと訪ねて声をかけるなど、何気ないコミュニケーションから業務効率化のニーズを探るような心がけているところでは、

また今回は、ツールの選択にも成功したと思います。導入したAutoJob名人を他のRPAツールと比べると、性能面ではより高価なツールに遜色なく、しかも操作の分かりやすさ、とっつきやすさでは断然上だと感じます。RPAは一度つくって終わりではなく、接続先の改修などに応じた修正

が随時必要となりますが、ツールのマニュアル類や機能のネーミングがこなれた日本語で理解しやすく、解決の糸口がすぐつかめるので助かっています。
開発・販売元が直接提供しているサポートのレスポンスも非常に早く、ツールに関して特に困ったことは今のところありません。この状況がずっと続くことを願っています。

—最後に、今後のロボット化に向けた抱負をお聞かせください。

定量的には、現状で年間2000万円相当のリソース創出効果を上積みし、2019年9月期末までに倍増させるのが目標です。私を含めてRPA担当者は全員兼任のため、他業務の繁閑が進捗に影響しますが、それでもなんとか達成したいと考えています。数字を離れたところでは「今後さらに業務量が増えても、ワークライフバランスを保てる会社であってほしい」「恒常的に業務負担が重い部署を、少しでも早く楽にしたい」というのが正直な気持ちです。そのために役立つロボットの導入部署を、さらに広めていけたらと思います。

現場から小さく始めるRPA導入の成功イメージが、非常によかったです。今回は、率直なお話をありがとうございます。

失敗しないOCR導入方法とは

当社のアンケート調査によると、RPAと連携させたい機能で最も人気の高いのがOCRである(本誌8ページ参照)。

汎用OCR市場は2017年で220億円と言われ、120%で成長している。さらに文字認識にAIを活用したAIOCR市場は同11億円で、2020年には100億円台にのぼるとの見通しである。一時、汎用OCRは衰退した技術と思われたが、働き方改革の潮流によるRPA需要に呼応して、非定形帳票や手書き書類のニーズが拡大し、再び脚光を浴びている。

しかし、RPA製品同様、数多く提供されているOCRは何が違うのか。提供する企業のノウハウの違いが、導入効果に大きく左右するとも言われている。失敗しないOCR導入方法とは何か。OCRの老舗企業であるハンモックにそのポイントを伺った。

OCRに求められるポイント

POINT 1 高精度

- 様々な帳票に対応できること
- 手書き文字も高精度に文字認識できること

POINT 2 汎用性

- 帳票設計が簡単にできること

POINT 3 実践的

- マスター連携や演算処理などオペレーターを支援する仕組みが標準搭載されていること

まず現在市販されているOCR製品にはどのようなものがありますか？

OCR製品には様々な分類方法があります。まず提供方法として、クラウド型とオンプレミス型があります。クラウド型は月額課金の場合が多く、費用的に導入しやすいメリットがある反面、OCR処理に時間を要する場合があります。また、クラウドサービスの場合は自社のセキュリティポリシーに適合するかどうかの確認が必要となります。次に、活字か手書き文字かによって、認識精度に差が出る場合があります。そして、文字の認識機能だけの提供か、帳票を処理する業務全体をカバーするアプリケーションの提供かといった違いもあります。

どの帳票をOCRの対象とするか、どの業務プロセスを任せたいのか、処理すべきタイミングも含めて事前に確認したほうがよいでしょう。

では具体的に失敗しないOCR導入のポイントは何か？

94年よりOCR製品を提供してきたハンモックは、文字認識機能だけでなく帳票設計や帳票振り分け、認識後の確認作業を支援する機能を、数多くのユーザー様の声を元に強化し、提供してきました。その長年の経験からOCR導入に失敗しないポイントは、【高精度】【汎用性】【実践的】の3つで

あるといえます。

高精度とは、特定帳票だけに限定したものではなく、仕入先からの納品伝票といった様々な様式に対応できる点大切です。そして、活字だけでなく手書き文字が認識でき、その認識率が高い点も重要です。従来はOCR用に設計された帳票の読み取りに利用されることが多く、認識精度が高くなる条件で利用されていました。しかし現在は、不特定多数の手書き文字やレイアウトが自社の都合で決められない帳票を対象にしたいというニーズが高まっています。これは導入を検討している皆さんの一番関心が高い機能だと思いますので、必ず検討されることでしょう。

汎用性とは、OCRで読み取りたい様々な帳票をいかに簡単に設計できるかということです。たとえ多種多様な帳票に対応できたとしても、その設計が困難であれば使い物になりません。その都度外部に委託するようでは、コストも時間もかかります。帳票レイアウトの変更や追加のしやすさが2つ目のポイントです。

実践的とは、実際に運用を開始してから必要となる機能です。帳票内容をデータ化できたとしても、基幹システムに取り込むためには、自社の商品コードへの変換や、数値の演算処理など、元データにはない項目を捕捉

する必要があります。また、読み取り文字を補正する作業など、オペレーターの負担を軽減する機能も大切なポイントです。文字の認識機能だけに注目するのではなく、設計から運用、基幹システムへのデータ取り込みまで、全体のプロセスをいかに効率化することが重要です。だからこそRPAなどの活用も有効でしょう。

ハンモックのOCR製品の特徴を教えてください。

ハンモックの「AnyForm OCR」は、取引先の様々なレイアウトの帳票に対応しているのが特徴です。まず、自律型OCRの第一弾として「注文書OCR」をリリースしました。必要な定義情報がセットされており、導入してすぐにご利用いただけます。活字の認識に加え、オプションで手書き文字を認識するAIOCRも提供しています。さらに、FAX特有の歪みや傾きなどを補正しますので、FAXの多い企業に数多くご採用いただいています。

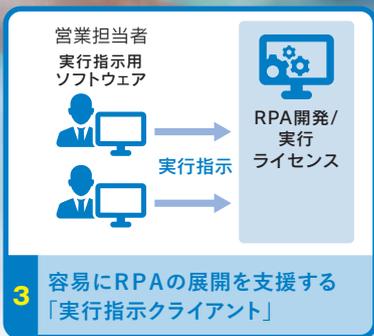


株式会社ハンモック
DCS事業部

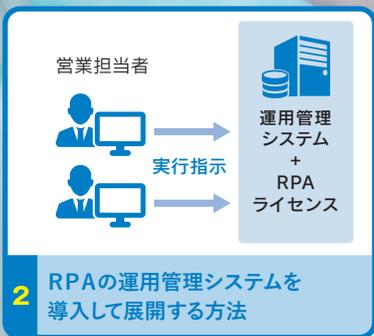
TEL 03-5291-6121
n_sales@hammock.co.jp
www.hammock.jp/anyform/

野良ロボ防止にも役立つ、「実行指示クライアント」とは

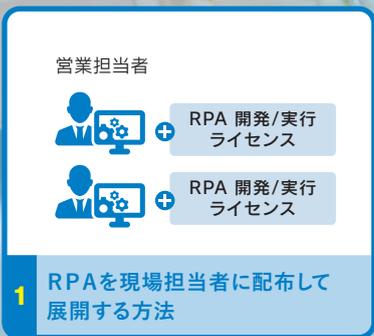
RPAの部門内展開、全社展開におけるコスト、運用管理工数



3 容易にRPAの展開を支援する「実行指示クライアント」



2 RPAの運用管理システムを導入して展開する方法



1 RPAを現場担当者に配布して展開する方法

RPAはすでに多くの金融機関や大企業が導

入し、大きな効果を出している。労働時間の短縮や人材不足の対策など、働き方改革の切り札として、業種や規模の大小を問わず、中小企業への導入も広がりがつつある。RPAの導入ステップとしては、モデル業務を選定して検証をおこない、効果を確認し全社に展開する。そこで注意しなければならぬのが、全社展開時の運用体制やコストである。人材や資金面で制約のある中小企業が、どのようにRPAを展開すべきだろうか。

1 RPAを現場担当者に配布して展開する方法

RPAの主な対象業務は、手作業で行なっている現場の業務である。RPA専門部署または情報システム部門が、業務をヒアリングして開発をすすめるようとしても、開発人員が足りず、稼働までに時間を要する場合が多い。そのため、現場担当者を教育し、自ら開発して業務を自動化してもらおう考えである。現場の業務をよく知る担当者が開発するため、稼働までのスピードが早く、メンテナンスも自分でできるメリットは大きい。しかし、RPAツールを覚えるだけでなく、業

務プロセスを正しく理解し、場合によっては

業務を見直し、条件分岐やエラー時の対応方法なども考慮しなければならない。こうしたスキルが不十分であると、業務が不安定なまま放置され、誤った処理が実行される危険性も少なくない。開発した人しかメンテナンスできない可能性もある。野良ロボが発生しやすいのがこのパターンである。

2 RPAの運用管理システムを導入して展開する方法

野良ロボを発生させないためにRPAを一元管理する仕組みとして運用管理システムが登場した。RPAベンダーが専用の管理システムやクラウドサービスを提供している。複数のRPAを集中管理し、スケジューラーによる実行や手動実行ができ、ユーザーごとの権限管理、利用端末の制限など、きめ細かく運用管理ができる。サーバ型のRPAもこのような機能を含んだものが多い。しかし、こうした仕組みの導入にはコストがかかり、管理者も必要になる。特に中小企業にとっては、費用面で大きな負担になり、使いこなせない機能も多いため、運用管理システムの導入を見合わせる企業もある。

3 容易にRPAの展開を支援する「実行指示クライアント」

そこでユーザーサクシステムは、容易にRPAが全社展開でき、実行指示や権限管理などの機能を絞り込んだツール「実行指示クライアント」を開発した。年間ライセンスは1ユーザー24000円と、中小企業にも導入しやすいように価格を抑えた。

遠隔地にあるRPAを自分のPCから実行させたい、現場担当社一人ひとりにRPAを配布したくない、運用管理システムは手がないという企業に最適なシステムである。

対象とするRPAは、Autoジョブ名人(V2以降)とAutoブラウザ名人(V8以降)。実行指示クライアントを自分のPCにインストールすることで、離れた場所やクラウド上にある対象のRPAを任意のタイミングで実行指示できる。実行できるスク립トの権限を設定することも可能だ。Autoジョブ名人とAutoブラウザ名人にはスケジュール実行やファイル監視実行が標準実装されているため、運用の幅がさらに広がり、RPAの展開が容易になる。人とロボットをつなぐ、新たな発想の運用管理システムだ。

RPAの展開方法と特徴

	運用管理システムによる展開	RPAライセンスの配布による展開	実行指示クライアントによる展開
	RPAの運用管理システムを導入する展開方法	担当者一人ずつRPAライセンスを配布する展開方法	開発・実行できるRPAとは別に実行指示のみ可能なソフトウェアによる展開方法
運用管理システムまたは専用サーバー	× 必要	○ 不要	○ 不要
RPAライセンス	○ 必要最低限でよい	× 担当者の数だけ必要	○ 必要最低限でよい
実行権限の管理	○ 可能	× 難しい	○ 可能
高度な運用管理	○ 柔軟性が高い	× 制御できない	△ RPAを指定して実行
導入コスト	× 高価	△ 高価になりやすい	○ 安く展開できる
総評	RPAが集中管理でき、きめ細かい運用管理ができるが、コストがかかり、管理者も必要となる。	現場担当者一人ひとりにRPAの実行（開発）を任せられるが、管理が不十分となり、野良ロボが発生しやすい。	運用管理システムが不要で、RPAも必要最低限でよく、展開コストが大幅に抑えられる。実行権限の管理ができるため、野良ロボも防止できる。

RPA 展開時の 悩み

- 運用管理システム及び専用サーバーは高く導入できない。
- 全社的にRPAを展開したいが、ライセンス費用が膨らむ点がネックになっている。
- RPA実行用PCを自分のPCではなく、複数人で共有したい。
- RPAの開発や実行をする担当者を限定したい。許可されたシナリオだけを実行させたい。（野良ロボの発生を防止したい）

..... そんなRPAの悩みを解決する

実行指示クライアントによるRPAの展開

RPA側での実行権限の設定

Autoジョブ
Autoブラウザ

開発版 / 実行版



実行指示

クライアント検索		
クライアント管理コード	クライアント端末ID	選択
101	TestClient01	<input checked="" type="checkbox"/>
201	TestClient02	<input type="checkbox"/>

スクリプト実行権限		
<input type="checkbox"/> 全てのスクリプト実行を許可する		
スクリプトコード	スクリプト名	許可
1	受注データダウンロード	<input checked="" type="checkbox"/>
2	発注データ入力	<input type="checkbox"/>

▲ 端末IDごとにスクリプト実行できる権限を設定

▲ 実行指示クライアントの端末IDを登録

実行指示クライアント側での操作



実行指示
クライアント

スクリプト実行指示		
スクリプトコード	スクリプト名	最終実行指示日時
1	受注データダウンロード	2019/07/17 17:08:18
2	発注データ入力	2019/07/17 17:31:29

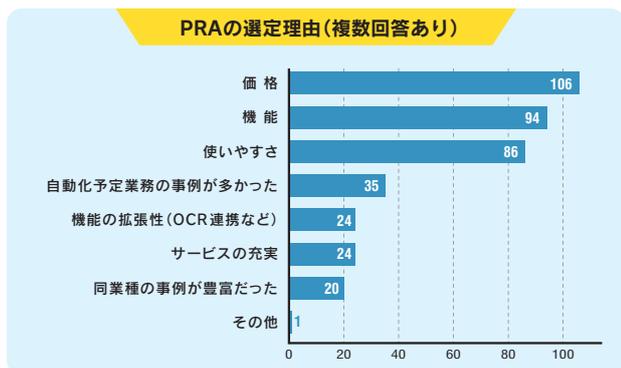
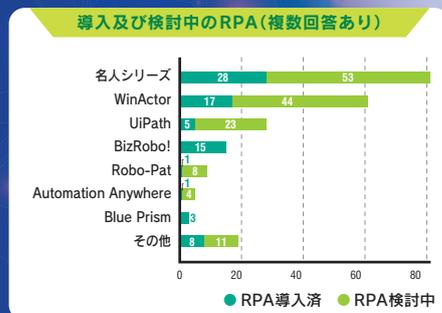
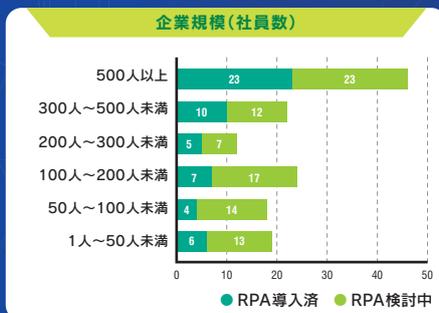
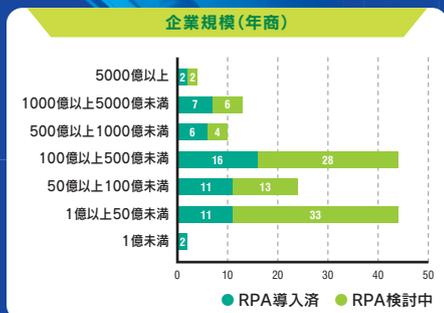
- 1 実行したいRPAを選択（接続先選択）
- 2 実行可能なスクリプト一覧を表示
- 3 スクリプト実行を要求

▲ 実行指示したスクリプトは順次RPA側で処理する。実行結果の通知が必要な場合は、メール送信などの処理をスクリプトに設定する。

ユーザックシステムでは第2回RPAアンケート調査を2019年9月に実施。
RPAの選定、自動化した業務、RPAツールの満足度や導入後について、
RPAを検討中の方やRPA利用中の方にとって参考になる回答がいただきました。

調査対象：RPA導入を検討している、もしくはRPA導入済みの企業 141社

アンケート回答企業のプロフィール

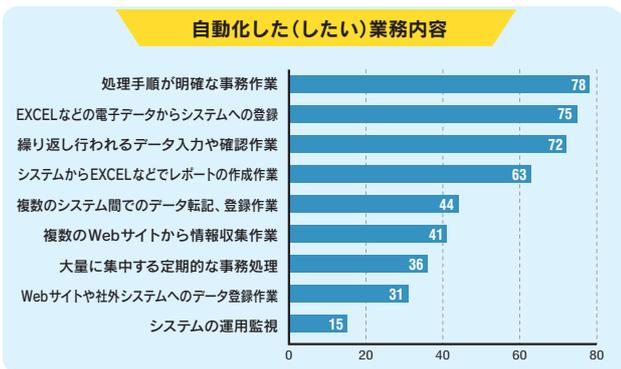


RPAは「価格、機能、使いやすさ」で選定

RPAの選定には、「価格、機能、使いやすさ」の3点を重視。複数のツールを比較した上で「業務の改善に見合う」「すぐに導入したいから(安価がよい)」という回答が見られた。

機能面では、安定稼働を重視し、「タグ解析ビューア」を搭載したAutoジョブ名人が選ばれている。

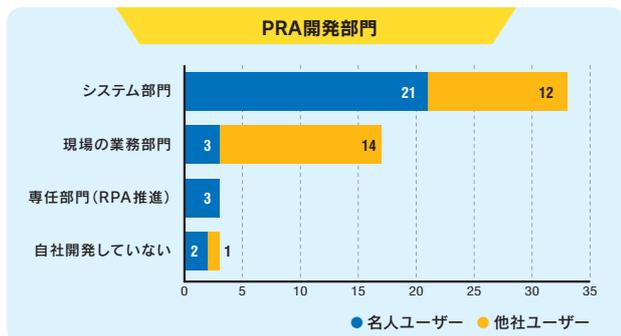
なお、エンドユーザー自身が開発するという理由で、「使いやすさ」を求めたのは、WinActorユーザーに多く見られた



RPAで自動化したい業務は「定型業務+EXCEL利用業務」

RPAが得意とする「ルール化された定型業務」を自動化したいとするのはもちろん、EXCELを利用する業務が自動化のニーズが高い。

本調査では単一の処理だけでなく、複数の業務処理をRPAで行っている企業が多く見られた。

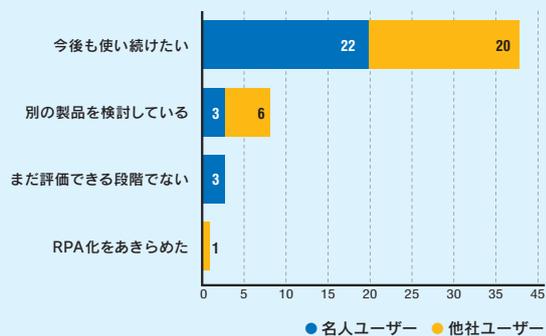


RPAの開発を担当している部署

名人シリーズのユーザーは中小企業や大企業の部門導入の傾向が高いが、現場の業務部門ではなく、システム部門で開発する割合が高い。開発要員がないという理由もあるが、基幹業務の自動化が多いこともあり、安定稼働を求めるユーザーにはシステム部門(または当社)での開発を当社が推奨しているためと思われる。

一方、他社のRPAユーザーはシステム部門より、現場で開発する割合が高い。

満足度(継続利用について)



RPAの満足度は? 継続利用はあるか?

RPAのライセンス体系の多くは1年更新。買取型に比べ、導入の一時費用が安価に抑えられ、テスト導入しやすいツールである。

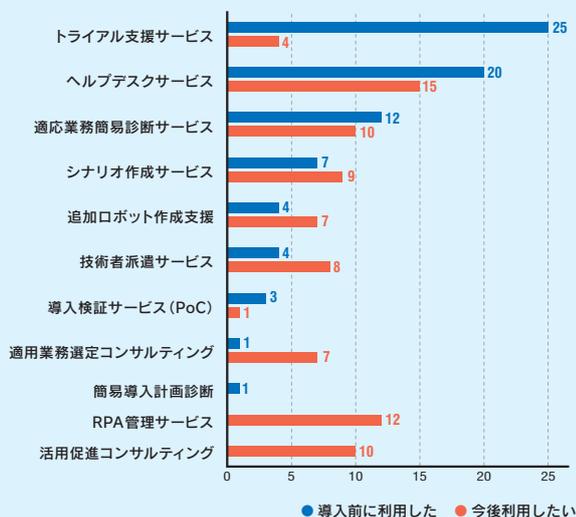
導入後、引き続き同じRPAを使い続けたいとする企業もある中で、約1割の企業が他製品への乗り換えを検討しているという。

その理由は

- よく止まる
- 開発が思ったより難しい
- 機能が不十分であった
- 業務によってRPA製品の使い分けが必要と感じる

と回答している。

RPA導入に関するサービス利用について(RPA導入企業)



RPA導入後に希望するサービスは?

導入前は、トライアル支援やヘルプデスクサービスの利用が多い。

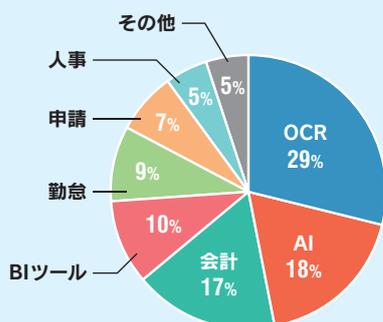
導入後もヘルプデスクサービスは利用したいサービスのうちの一つであるが、RPAの管理や、さらに業務を効率化させるために、RPAの利用促進・RPAで自動化できる業務を選定するコンサルティングも人気だ。

業務の効率化を実感し、RPAの利用範囲を広げたいと考える企業が増えてきている。RPA選定の際には、ツールの価格や機能だけでなく、導入後の支援サービスにも目を向ける必要がある。

参考

RPA導入検討中の企業は、昨今のRPA導入企業の課題を意識してか、自動化できる業務かどうかを判断するために、コンサルティングをベンダーに求める傾向が高い。

将来RPAと連携させたい機能



RPAと連携を期待、OCRとAI

RPAと連携させたい機能で最も多いのがOCR、ついでAIであった。文字認識率が向上していることもあり、OCRはRPAとともにその注目度が高まっている。

RPAは、定型業務の自動化を実行するという枠を超え、人が行う判断業務や非定型な業務も自動化することを期待されている。

RPAアンケート調査を終えて

業務の自動化・効率化を担うRPAへの期待の高さをあらためて実感したアンケート結果でした。

RPAの使い方のヒントやFAQ、最新事例や導入ユーザー向けセミナーのご要望も多数いただいております。

ユーザックシステムでは、これからも「安定稼働」「高品質なサポート」を提供してまいります。

BCP対策

WebEDIをRPAで自動化

モランボン 株式会社

「ジャン焼肉の生だれ」で知られるモランボン様は、焼肉のたれに「鮮度」という新しい尺度を加えた独自の価値提案が、消費者から高く支持されています。同社が導入したRPA「Autoブラウザ名人」は、小売店のWebサイトから受注データをダウンロードするた



経営企画室 室長 姜 永福様

めに導入しました。WebEDIは150受信あり、受注業務を担当する部署では365日、常に誰かが出社し、手作業で受注データをダウンロードしていました。

この業務をRPAで自動化するのは、手作業の削減だけではなく、リスク対策が大きな要因でした。震災による計画停電や交通手段に影響が出て、社員が出社できず、受注データをダウンロードできないリスクへの対応です。そのため、基幹システムのオープン化を進めデータセンターに移設し、安定したシステム運用を可能としたのです。現在、JCA手順の200受信、流通BMSの150受信は「EOS名人」で再構築し、WebEDIの100受信は「Autoブラウザ名人」による自動化を進めています。

今後、受注業務以外では、人事や総務、経理部門、マーケティングの分野でも対象業務をリストアップし、自動化できる仕事はどんどん進める計画です。

出荷情報の自動案内

問い合わせにも迅速に対応

アムハード小西 株式会社

国内メーカー約200社の建築用金物や資材を取り扱うアムハード小西様は、4社の運送会社と自社便を使い、全国各地に出荷しています。

度重なる大規模地震の発生や法律の改正により、取り扱う耐震構造金物のニーズが増え、出荷量の増加に対応で



物流事業部 チーフ 小林 喜貴様

きる物流体制の構築が急務でした。納品先は建設現場が多く、施工工程にジャスト・イン・タイムに届け必要があります。荷物到着の確認作業が必要なため、荷物の問い合わせに必要な送り状番号をその日のうちにFAXするのです。しかし受注が増えるにつれ、出荷作業が終わるまで待たされることになり、担当の帰宅時間にも影響していました。また、お客さまは、運送会社のサイトで配送状況を確認するのはなく、受注窓口で直接電話をかけて来られます。このような問い合わせ対応に、相当多くの時間を要していました。

そこで同社は、送り状を発行する際に、送り状番号を自社で採番できる「送り状名人」を導入。お客様からの荷物問い合わせに対し、迅速対応することが可能となりました。また、FAXで荷物の送り状番号を案内していましたが、メールで自動送信するしくみをRPA「Autoメール名人」で整備しました。

請求業務で月4時間削減

株式会社 近藤商会



ITソリューション課 秋本みちる様 総務課 伊藤 史様

せ対応などはアスクルが行い、同社は債権回収と新たなお客様の開拓を担っています。

オフィスの悩みに「最適なソリューションとサービス&サポートをワンストップで提供」する近藤商会様(函館市)は、オフィス用品を主としたカタログ通販アスクルのエージェント(正規取扱代理店)としても事業を展開しています。カタログ発送や注文受付、配送、問合

RPA検討のきっかけは、アスクルを利用したお客様への請求業務です。通常はアスクルから直接お客様に3、4日で請求書が届くのですが、もっと早く請求書が必要というお客様もおられます。その場合は、エージェントがアスクルの管理画面にログインし、臨時の請求書を発行します。同社では、約300件のお客様に対し、顧客コードや日付を範囲指定し、臨時請求書のPDFを生成。お客様によって臨時請求書の臨時の文字を消す作業や、郵送ではなくFAXで送信するなど、対応がまちまちで、これまでは4、5人で約10時間かかっていました。

そこでこの請求業務をRPA「Autoジョブ名人」で自動化し、5・5時間に削減しました。今後は請求書をメール送信してほしいというお客様にもRPAで対応する予定です。

メール業務の自動化でサービス向上

株式会社 河内屋



経理部 経理課 係長 細川 修二様

しています。そして、同社はさらにRPAを導入し業務効率化を図りました。

東京日本橋を拠点に首都圏全域をカバーする酒類・飲料専門商社の河内屋様は、飲食店向け酒卸として業界トップクラス。物流面においても、業界最大規模のロジスティクスセンターを構え、約1万3000アイテムの商品を確保。自動ピッキングシステムの採用により、誤配や欠品の大幅な削減に成功

RPAを適用したのは入金連絡業務。同社では、お客さまから振込みがあれば営業にメールで連絡しています。メールがなければ振込みをお願いする流れです。この営業への入金連絡にメール業務専用のRPA「Autoメール名人」を採用しました。導入前、入金連絡は電話でおこなっていました。平日は担当者1名で30分から1時間、月末は担当者2名体制で約2時間かかっていました。営業に電話をしても、商談や移動などですぐに電話がつかないケースも多く、大変手間のかかる業務でした。導入後は総務の業務が大きく効率化しました。

さらに、営業への欠品情報のメール通知、チェーン店からの注文をエクセルファイルにまとめ、メールに添付して本部に送信するなど、RPAによる自動化の業務を広げ、顧客満足度向上にも取り組んでいます。

基幹業務の自動化には 安定性と実績のRPA

パソコン操作を自動化

Autoジョブ名人

メールをともなう一連の操作を自動化

Autoメール名人

NEW
新発売

RPA展開支援ツール



実行指示クライアント



業務自動化ツールの提供を始めたのは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850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

RPAセミナー・イベント情報

- 集合セミナー（東京・大阪をはじめ、全国各地で開催中）
- オンラインセミナー（ウェビナー）
- ハンズオンセミナー（開発者向け体験会）
- フォローセミナー
- RPA研究会 etc.

..... 随時開催中！



 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



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

<https://www.usknet.com> meijin@usknet.co.jp