



(左から) 有限会社Takumi 代表取締役社長 脇田氏と統括マネージャー 高木氏

RPA導入事例

中小企業の通販業務で、
32業務、年間1,150時間分の
自動化対象業務をピックアップ！

有限会社Takumi



有限会社Takumi様

中小企業の通販業務で、 32業務、年間1,150時間分の自動化対象業務をピックアップ！

サクセスプランを活用し、まずは3カ月で20シナリオの自動化に成功！

プログラム開発が未経験でも、自動化シナリオの開発力が爆発的に伸びました！

悩み

- 各ECモールとネットショップ受注管理システム、WMS、送り状発行システムなどとのデータ連携を手作業でおこなっていたため、作業者に負荷がかかっていた。



解決

- 各システムとの連携をRPAで自動化。サクセスプランの活用で、まずは3カ月で20業務の自動化に成功した。



ネットオークション・ネットショッピング事業を展開

有限会社Takumi様（以下、同社）は、2003年の創業以来、一貫してEコマースと呼ばれるインターネットを利用した取引形態にて、新品や中古品などの家電製品、パソコン、DVD、携帯電話（SIMフリー）、化粧品、健康食品などを販売しています。同社が展開するEコマース上の店舗は、自社サイトのほか、ヤフオク!、amazon、Yahoo!ショッピング、楽天市場と多数。また、新たに越境ECにもチャレンジしています。

Eコマースにおける、化粧品、健康食品などを扱う店舗には「トクキレ」と名付けられています。これには、「世の頑張るすべての女性・お母さんに、心も身体ももっともっと『おトクにキレイ』になって欲しい」という想いが込められています。

そして、同社は2021年4月にユーザックシステムのRPAツール「Autoジョブ名人」を導入。導入の経緯や自動化の推進方法について、代表取締役社長の脇田様、統括マネージャーの高木様にお話をうかがいました。

－ 「Autoジョブ名人」のご導入、誠にありがとうございます。どのような業務でご利用いただいていますか？

高木 当社は、自社サイトのほか、ヤフオク!、amazon、Yahoo!ショッピング、楽天市場に出店しています。そして、各業務を効率よく推進するために、さまざまなシステムを導入、または利用しています。一例を挙げると、受注管理システムの「助ネコ」、WMS（倉庫管理システム）、ヤマト運輸の「B2クラウド」などです。

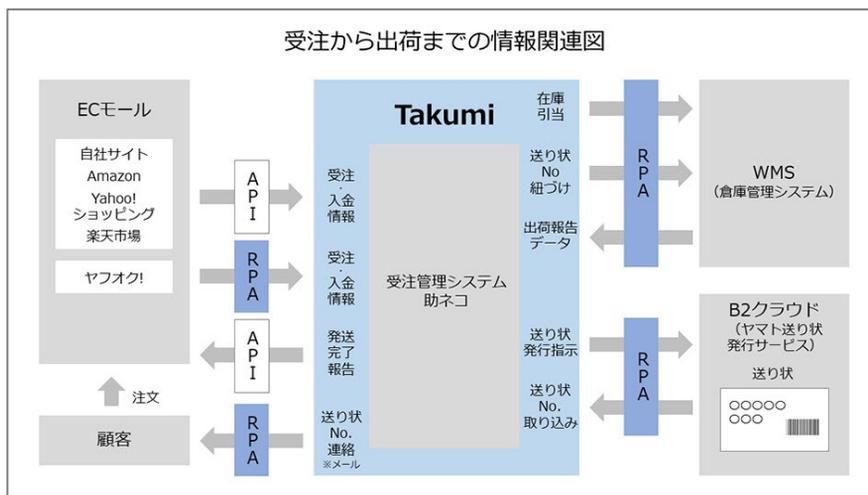
受注データをダウンロードして「助ネコ」に連携する業務にはAPIを利用していますが、その他のシステムを連携させる業務には「Autoジョブ名人」を利用して、業務の自動化、効率化を図っています。

「Autoジョブ名人」を導入する前に、ユーザックシステムの提案を受け、自動化出来たらいいなと思う業務をリストアップしてみました。業務の棚卸です。それによると、自動化の対象となり得る業務は全部で32あり、年間で約1,150時間、約230万円の費用対効果が見込めることがわかりました。現在、すべてを自動化できているわけではありませんが、1日3～4時間分の業務は自動化できていると思います。

特に、複数の自動化シナリオを組み合わせると、出荷業務の一連の処理が自動化できた時は気持ちよかったです。「Autoジョブ名人」を導入して、一番良かったところかもしれません。

—自動化した出荷業務の流れ—

1. 本日出荷分の在庫引き落としをWMSに指示（出荷報告データ作成）
2. 出荷報告データのCSV出力とダウンロード
3. 出荷報告データを助ネコにインポート（送り状No.取り込み）
4. 配送完了報告メールを顧客に送信（ECモールごとの定型文で）
5. 各ECモールへ発送完了報告（助ネコを操作しAPIで報告）
6. 配送一週間後に顧客へフォローメールを送信



– ご導入いただいたきっかけを教えてくださいませんか。

脇田 以前から、わざわざ人間がやらなくても済む業務が、社内にくつつもあるのではと感じていました。しかし、具体的にどうやって改善を進めればよいのか、イメージが湧きづらかったのです。そこで、ユーザックシステムに相談したところ、RPAを紹介されました。説明を聞くうちに改善の方向が見えて来ましたので、やってみようと考えました。

高木 自動化の対象先を認識させる方法として、画像認識とタグ認識があるとの説明を受けました。画像認識は、ちょっとしたことで自動化が不安定になるが、タグが変わることはあまりないので安定した自動化が可能であるとの説明が分かりやすかったです。そして、「Autoジョブ名人」はタグ認識が可能であるという点が、一番印象に残りました。

– 開発者向けのサポートメニュー、カスタマーサクセスプラン（※1）はいかがでしたか？

高木 私はプログラム開発の経験がなく、自動化シナリオなんて開発できるのか？と最初は不安でした。一方、eラーニングやオンラインサロン（※2）などのサポートメニューの説明を受け、充実していて頼もしいとの印象を受けました。

導入後、カスタマーサクセスプランが始まり、一番役立ったのがオンラインサロンです。2週間に1度、2時間マンツーマンで教えてもらいました。2週間の間に溜めておいた質問を全てぶつけ、一つずつ疑問点を解消していったのです。このおかげで、爆発的に理解が深まったように思います。ありがたかったですね。

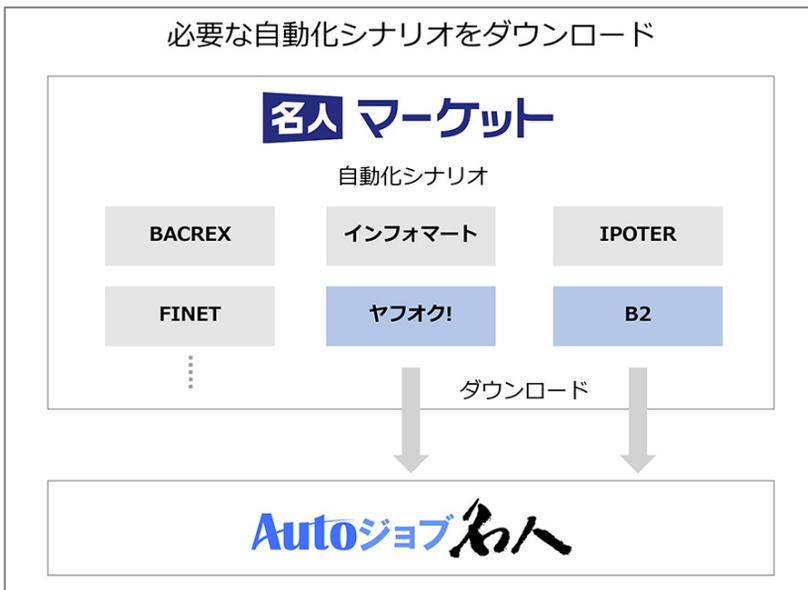
また、サロンを2, 3回受けたころから、自動化シナリオの開発方法が少しずつ見えてきたように思います。初めて開発した自動化シナリオは、楽天市場へログインし、価格調整用のCSVファイルをダウンロードして担当者にメール送信する処理です。こちらは、カスタマーサクセスプランのモデル業務（※）として、指導を受けつつ開発しました。

その後も自動化シナリオの開発を進め、プランが終わるころには、約20個は開発できていたのではと思います。

- 標準化スクリプト（※3）を検討中の方に、メッセージをいただけますか。

高木 ユーザックシステムに、ヤフオク!から受注データや入金データをダウンロードするシナリオと、「B2クラウド」で送り状を発行するシナリオを開発してもらいました。こちらは、「名人マーケット」に登録したいとのことで、開発費は無償（※4）でした。

ヤフオク!もB2も利用企業は多いと思います。「名人マーケット」には両サイトの自動化シナリオが既にあるわけですから、導入を検討中の企業にとって、判断材料の一つになるのではないのでしょうか。



-最後に、「Autoジョブ名人」を検討中の、特に中小企業の皆さんへメッセージをお願いできますか。

高木 デジタル化が進むなか、人間は単純作業ではなく、本来やらないといけない仕事に集中していかないと取り残されてしまうのではないのでしょうか。せっかく便利なツールがあるので、単純作業はツールに任せの方が、ビジネスも加速すると思います。

また、RPAは第3の働き手と言いますか、新たな労働力になりえるのではないかと、運用しながら感じているところです。

脇田 中小の会社規模では、RPAを導入していない会社の方が多いかもしれませんね。

RPAの良いところは、常に一定のクオリティで動いてくれるところだと思います。人間だと、忘れてたり、得手不得手、モチベーションの維持など色々あると思います。しかし、RPAにはそれがない。いったん自動化シナリオを開発すれば、一定のスピード、クオリティ、コストパフォーマンスが維持されます。ここに、とても魅力を感じます。

また、これは経営者の考え方に因ると思いますが、人間がやらなくても良い仕事はRPAに任せることで、売上増進に関わる時間を増やせると思います。言い方が悪いかもしれませんが、単純作業しかできない人は淘汰されていくというか。RPAが単純作業をやることによって、仕事がなくなっていくわけですから。だから、われわれはもっとスキルアップしていかないとダメですよ。より付加価値を生み出す仕事をしていかないと。

実は当社は、社員への連絡にも「Autoジョブ名人」を使っています。「看板の電気をつけてください」とか「シャッターを閉めてください」などの通知を自動化しておく、言う方も言われる方も、ストレスがかからなくていいですよ。

RPAはストレス軽減にも役立ちますね。

Takumi様では、受注管理システムをはじめ、WMSや送り状システム、商品登録システムやGoogleスプレッドシートなど、様々なシステムやツールを駆使し、受注～出荷業務の効率化を図っておられます。各システム間の連携を考えた場合、APIが無い場合は、手作業やプログラム開発などのほかに、RPAで繋ぐことが有効な選択肢になり得ることがよくわかりました。

また、カスタマーサクセスプランを利用された高木様から、「爆発的に理解が深まった」という、非常に印象に残るコメントをいただきました。ありがとうございます。毎回、オンラインサロンにたくさんの質問をご用意いただいた、高木様の学ぼうとされる姿勢が何よりも素晴らしかったと思います。本日はありがとうございました。

(2021年9月取材。記載の内容は取材時の情報です)

- ※ 1. カスタマーサクセスプラン：専任のCSP（カスタマーサクセスプランナー）が、RPAシナリオ開発者の教育やモデル業務の自動化を徹底して支援するサービス。スタンダード、アドバンス、プレミアムの3つのコースがある。
- ※ 2. オンラインサロン：カスタマーサクセスプランのメニューのひとつ。目標共有や開発教育、進捗確認を行うミーティング。2週間ごとに開催。
- ※ 3. 標準化スクリプト：WebEDIの各種作業を自動化するシナリオで、ユーザックシステムが運営する「名人マーケット」で提供する。
- ※ 4. 無償：名人マーケットの立ち上げにともなう標準化スクリプト登録キャンペーン

関連商品・サービス

業務を自動化・効率化

Autoジョブ名人

<https://www.usknet.com/services/autojob/>

Company Profile

Takumi

有限会社 Takumi

会社名 : 有限会社Takumi
本社 : 〒630-0245 奈良県生駒市北新町2-4 MOIビル1F
代表社 : 代表取締役 脇田 淳
資本金 : 5,000,000円
事業内容 : ネットオークション事業・ネットショッピング事業・新品・中古品仕入(買取)事業



<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