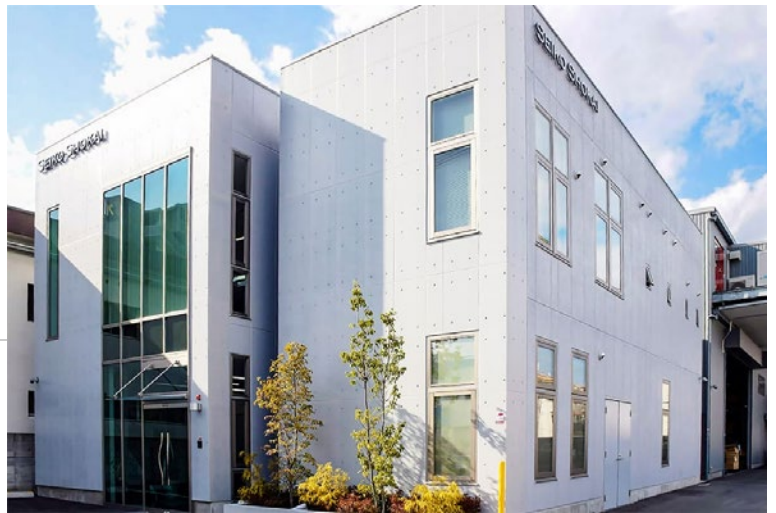


HeartCore Robo 導入事例集



RPA事例紹介 Vol.1

株式会社 精晃商会様



お話：情報システム担当 奥田哲司様

HeartCore Robo 導入で作業時間を、 120～140時間／月も削減できた！

本日は、今年5月1日にハートコア(株)RPAソフト『HeartCore Robo DeskTop』をご導入された(株)精晃商会・情報システム担当 奥田哲司様にRPAご導入に関わるお話をお伺い致しましたので、事例としてご紹介申し上げます。

――最初に、御社が、本件の導入に至った経緯からお話を聞かせてください。

弊社には、毎日、午前中に必ず処理すべき業務(特に2社分の受注受付)があり、現在の少人数体制(4～5名)によるPC操作の手作業では、業務処理が追い付かず、締切り時間に間に合わないなどの緊急対応や受注受付業務のずれ込みが、その後の業務処理に悪影響し他業務の遅延や残業が必然となるほどの支障も発生していたのです。

毎日の単純繰返しの受注受付業務は、高度な判断業務を必要とせず、結果、毎日が単調で単純な作業として常態化していました。



―――そうでしたか!?

そのような実態を知って奥田様は、この作業を自動化して解放できないかとの視点で、各種展示会やセミナーに参加しながら、ツール探しを始めた訳ですね。

そうです、今年、大阪で行われた展示会では数多くのRPA製品が発表されていました。このRPA製品なら弊社の業務処理の自動化問題も解決できるのでは?との想いで各社のRPA製品検討に至った次第です。

―――その場合、RPA製品の選択に向けてどのような方法で選択されましたか?

まずは、各社のブースからRPA製品パンフレットの収集と簡単な質問から始めました。次に、各社の製品の違いについての比較検討を行い、各製品の仕様と機能についてあまり変わらないことは理解できました。

そこで、各製品の価格と市場での知名度について調べました。

そこで、価格的に手頃で、日本の普及度で先行していた「WinActor」を第一候補に、製品の調査分析を行いました。

ロボット開発はフローチャート型で意外と簡単な点は評価できましたが、ロボットのライセンス料金が、設定するPC1台毎に必要な点が障壁となりました。

弊社の場合、業務に携わる約4名~5名分のPCにライセンスがそれぞれ必要になる(約4~5百万円/年間)と果たして投資対効果が生まれるのか?弊社クラスの中小企業で、経営者がこの金額投資を許すのか?に大いに疑問が生まれました。

―――そこで、次に目を付けたのがRPA製品最後発メーカーで、ライセンス料金が安く「月額」や「年額」の利用も可能な最安値の「HeartCore Robo」についての検討が浮上したのですね。

特に印象的な選定ポイントというのは、御座いましたか?

まずコスト的な魅力で、具体的に調べてゆくと、HeartCore Roboの場合、「同時実行数=1」でしかライセンス料は要りません!との文言が、まず印象的でしたね。

それ以外にも、他社との違いがあり、他のRPA製は、全て“Windows”対応というOSが限定されたものでしたが、HeartCoreRobo製品は、「Windows」以外の「Mac」「Linux」「iOS」「Android」等の多様なOSに対応していることでした。

弊社では、デザイン部門もあり「Windows機種」以外の「Mac機種」も使っている点は、自動化業務の利活用適用分野についての幅広さを感じました。

その次は、「ブラウザ」に拘らないという点ですね。

最新のブラウザの多様化と進展は、昔のように「IE」限定から、個人的な趣味や利便性でブラウザを選ぶ企業も社員も増えて「IE」「Google Chrome」「FireFox」「Safari」「Opera」など多様な対応が可能であるという点です。

最後は、他社のOCRに比べて弱点であった「OCR機能」が、3月に強化され「ABBYY」や「Google Vision」「TesseractOCR」の利用についてこれらは、有償での利用ではあるが、これによってOCR精度が飛躍的に向上したというバージョンアップ情報です。

業務担当者の処理時間が短縮。



――結構、HeartCoreの製品には、他社に無い機能が揃っていたんですね。

奥田様には、実際に双方のソフトウェアを開発経験したわけですが、その経験上、WinActorと、どのような違いを感じられましたか？

実際に「HeartCore Robo」で試供版を利用させていただきましたが、JavaScriptによるロボット化コーディングは、一般社員にはかなり高い障壁で難かしいが、IT部門での経験のある自分には、細かい制御をJavaScriptでコーディングできたので、RPA独自の多少の癖やこのRPAの特徴を把握できれば、開発は問題なく取り組みました。

「WinActor」と「HeartCore Robo」の開発上の差異は、Roboの方がイメージ画像や画像認識の認識度が多少強いことぐらいかね。

――情報処理技術者の奥田様だからこそのお話ですね。

独学でRPAロボット開発に挑戦できる方ってそれほど居ないようにも思いますよ。

で、具体的な業務についてはどのようにお考えになられたのですか？

導入目的の明確化をすることから考え、RPA対象業務の選定と、目標の削減時間と客観的な期待効果について、目標設定して取り組みました。

これは、本格的な導入採用に向けての経営者に対する提案書にも必要となるからです。

――さすがですね。

それで、どの業務から取組まれたのですか？

試供版「HeartCore Robo DeskTop」を使って、一番気になっていた「得意先A社のWeb発注データ取込み業務」の自動化(RPA化)について取組みました。

この業務は、A社の「Web発注システム」を開き、発注(弊社向け受注)データを取得し、弊社システムへの受注登録と出荷倉庫への出荷指示を行うという一連の処理です。

――その処理では、どのような効果が期待され、具体的にその効果はございましたか？

この処理をRPA化することで、まず朝一番で「品番の欠品リスト」によって不足品を確認し、手配することができることが挙げられます。

次に「Web発注システム」に人がログインすることもなく、一連の受注一出荷作業をロボットが自動的に処理してくれるので、人手は大幅に省力化できました。

これによって、作業担当者の人々に作業時間の余裕ができて、受注データのチェックと在庫の確認にミスが無く、作業に余裕とゆとりが生まれてきました。

この省力効果は、導入前に比べ作業時間が全体に約1時間は短縮できました。

――凄いですね！

毎日1時間/名の省力化ですとこの業務処理時間だけでも月間20時間以上であり、業務担当者の皆様の人数分を考慮すると、80時間から100時間にも匹敵しますね。

そういうことですね。

この試供版の実績によって本格採用を決め、5月1日にライセンス契約(年間パック:開発版・実行版)を申込み、本番利用を開始させました。

――その後、本格的に他の業務への適用を逐次考え実行に移されて行ったんですね。

そうです。早速、別の得意先B社の類似業務である「Web発注システムデータ取り込み業務」の自動化(RPA化)に取り組みました。

A社との違いは、受注データを取得し、受注登録し、出荷後に当該Webシステムに出荷状況報告を登録するという一連の処理です。

この場合は、メーカー締切り時間(AM11:00)までに集中的に処理することが多く、作業者の人々は、AM8時からAM11:00 緊迫した受注受付・出荷報告業務をこなしていました。

RPA導入に伴う導入効果の凄さを実感。



――この業務のRPA化では、どのような効果が見込まれたのですか？

この業務のRPA化は、AM8:00～AM11:00の間に煩雑で単純作業が作業担当者に集中している作業を30分おきにRPAロボットで自動実行させることで、作業者が締切り時間に追込められることなく作業者の人々に作業上の余裕が生まれてきました。

この点については、時間短縮効果よりも締切り時間に対する業務分散処理による負荷の軽減効果であったといえます。

これによって、定番商品の入力作業が手離れし単純繰返し作業から解放されましたね。

Web受注システムに人手でログインする事なくロボットで自動的に作業ができ、導入前と比べて、毎日当該業務担当者の処理時間が約1時間程度は、短縮できたように評価しています。

――こちらの業務改善効果も相当な効果でしたね。

そうですね。

最近では、現場業務担当者のRPA導入に伴う導入効果の凄さを実感できるためか、社員の表情も明るくなり、積極的に業務改善に向けて意見を言うようになってきました。

――それは、会社的にも素晴らしい反応で、業務改革に向けた意識改革が始まったようで心強い限りですね。

そうですね。

意識改革で、次々と現場要望が増えつつあり楽しみです。

――この短期間で、すごいスピードでRPA化を進めておられますね。

実質ご導入後2か月足らずで、2業務をRPAロボット化して、実に120時間超から140時間程度の業務処理時間の改善が実現できたということですよ。

奥田様が、実質の開発者でありIT技術者としての業務改善の目をお持ちだからこその結果のような気がします。

今後の課題やテーマそして最後に弊社やハートコア社に向けたご希望や要望についてもお聞かせ頂けますか。

社内の各社員に「業務に対する仕訳の眼」が芽生えつつあるので、この繁忙期の経過後には、全社的なRPA化可能業務探し運動などで、一層の改善に向けた業務の意識改革を実現

できればと考えています。

ハートコア社に求めることは、やはり一般の事務員が気楽にプログラミングできるような開発基盤をご用意して頂けるとありがたい。

- ①プログラミングに対するナレッジベースの充実をお願いしたい。
 - ②イメージや画像検索の安定化を実現(同一画像でも認識できると時とできないときがある)して欲しい。
 - ③便利グッズではないが便利な関数をたくさんご用意して頂き、ユーザーが開発作業を、より簡単にでき気軽に導入効果が得られるような努力をお願いしたいですね。
- 私自身が現在感じているのは、これからのRPAの普及及びメンテナンスは、やはり現場(経理事務・営業事務など)の直接関わりのある事務員が、自分たちでロボット開発ができるようにならないと、現場業務普及と改善は、進展しないのではないのでしょうか？
- 現状では、開発を委託するというのは、「顧客のIT部門」以外の外部業者では、NDAの関係と現場で確認しながらの作業が必要で非常に難しいと感じますね。

―――どうも本日は、大変貴重なお話をお聞かせいただき有難うございました。
貴社の益々の業務改善と業務改革が進み、益々のご発展をお祈り申し上げます。
今後とも、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。



CREATING PACKAGES

株式会社 精晃商会

設立: 1985年8月

資本金: 1千万円

代表: 代表取締役 吉川健司

住所: 〒581-0033 大阪府八尾市志紀町南2丁目124番地

代表電話: 072-948-1292

業種: 包装資材企画・販売・印刷紙器等の商社

RPAご導入: 2019年5月1日(年間パック: 開発版・実行版各1式)