

RPAで東海を盛り上げる！ 「自社業務改革」→「B2B提案」へのRPA大衆化戦略

**2018年9月12日
株式会社サーラコーポレーション**

Agenda

1

サーラグループの概要説明

2

サーラグループのRPAの取り組み

3

子会社への拡散の取り組み

4

「業務効率化」から「B2B顧客向けソリューション」へ

1

サーラグループの概要説明

2

サーラグループのRPAの取り組み

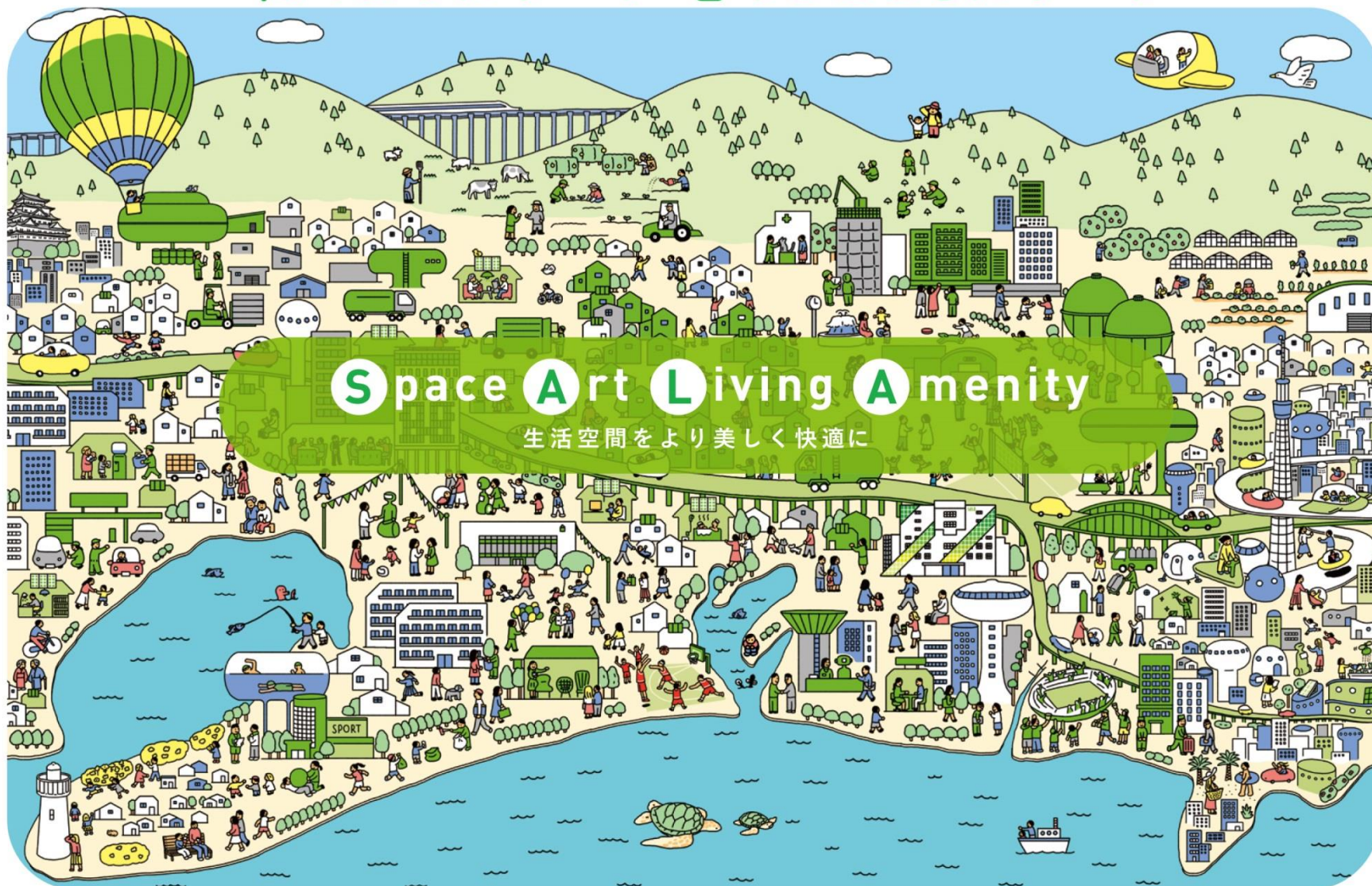
3

子会社への拡散の取り組み

4

「業務効率化」から「B2B顧客向けソリューション」へ

私のまちにサーラ 暮らしとともにサーラ



■ サラグループ沿革

中核5社による サブグループ経営

1960年代、総合生活産業への
飛躍をめざして多角化を推進

上場3社を軸に サラグループを形成

サラの基本理念のもと
グループを結束し
新たな事業の取り組み

2016.7 資本統合により サラグループを一体化

経営効率をたかめるとともに
地域の暮らしやビジネスを
総合的にサポートする事業展開へ

都市ガス事業
にて創業

1909年設立

豊橋ガス
浜松ガス

(中部ガス)

都市ガス

中部ガス

L P ガス

ガステック
サービス

設備・土木

中 部

自動車販売

サラカーズ
ジャパン

住宅販売

サラ住宅

1963年 名証2部上場

中部ガス

2002年
東証・名証 1 部上場

サラ
コーポレーション

2005年
東証・名証 2 部上場

サラ住宅

2016年
経営統合

サラ
コーポレーション

年商2,000億円
従業員：4,500名

グループ会社45社（連結子会社37社、非連結子会社7社）

※ 太字は主要子会社
(2017年12月1日現在)

サラーコーポレーション

エネルギー & ソリューションズ (エネルギー・生活サービス事業)	中部ガス、ガスリビング中部、ガスリビング浜松西部、ガスリビング浜松北部、サラーガス磐田、サラーeエナジー、サラーeパワー、 ガステックサービス 、グッドライフサラー関東、サラー物流、リビングサラー、サラーの水、三河湾ガスターミナル、日興、神野オイルセンター、中部プロパンスタンド、浜松プロパンスタンド、KANTOH
エンジニアリング & メンテナンス (土木・建設・設備事業)	中部、神野建設、鈴木組、中部技術サービス、テクノシステム、西遠コンクリート工業、トキワ道路、昭和クリーナー、中部ビルサービス、誠和警備保障
ハウジング (住宅建設・販売事業)	サラー住宅、中部ホームサービス、太陽ハウジング、サラーハウスサポート、エコホームパネル
カーライフサポート (輸入車販売事業)	サラーカーズジャパン
アニマルヘルスケア (動物用医薬品販売事業)	アスコ、大和医薬品工業
プロパティ (不動産関連事業)	中部ガス不動産、サラーホテル&レストランズ、サラースポーツ
その他	サラーフィナンシャルサービス、サラービジネスソリューションズ、サラーライフスタイルイノベーション、新協技研、エス・アール・ピー

東三河・遠州エリアを中心に、宮城県から山口県まで

21都道府県・**326**カ所に展開

中国地方

7カ所

エネルギー & ソリューションズ
アニマルヘルスケア

関西地方

2カ所

アニマルヘルスケア

東北地方

5カ所

エネルギー & ソリューションズ
エンジニアリング & メンテナンス
アニマルヘルスケア

東海地方

278カ所

エネルギー & ソリューションズ
エンジニアリング & メンテナンス
ハウジング
カーライフサポート
アニマルヘルスケア
プロパティ

関東地方

34カ所

エネルギー & ソリューションズ
エンジニアリング & メンテナンス
ハウジング
カーライフサポート
アニマルヘルスケア

(2017年12月1日現在)

暮らしを豊かに、ビジネスを快適に。 サラは多様なサービスでお客さまをサポートします。



●文化・芸術支援

ギャラリーの運営や地域オーケストラの支援など文化振興に貢献しています。



●教育支援

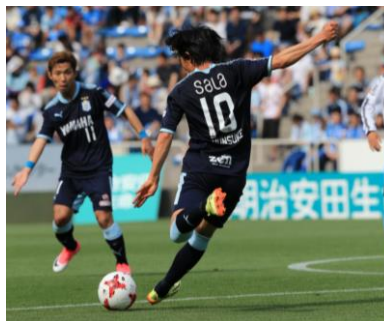
大学院生への奨学援助のほか、地域の教育・文化活動に助成を行っています。



●スポーツ支援

オフィシャルスポンサーとして、プロスポーツ「ジュビロ磐田」と「三遠ネオフェニックス」を応援しています。

また、スポーツを通じた地域の少年・少女の健全な育成を目的とした大会への特別協賛を実施しています。



1

サーラグループの概要説明

2

サーラグループのRPAの取り組み

3

子会社への拡散の取り組み

4

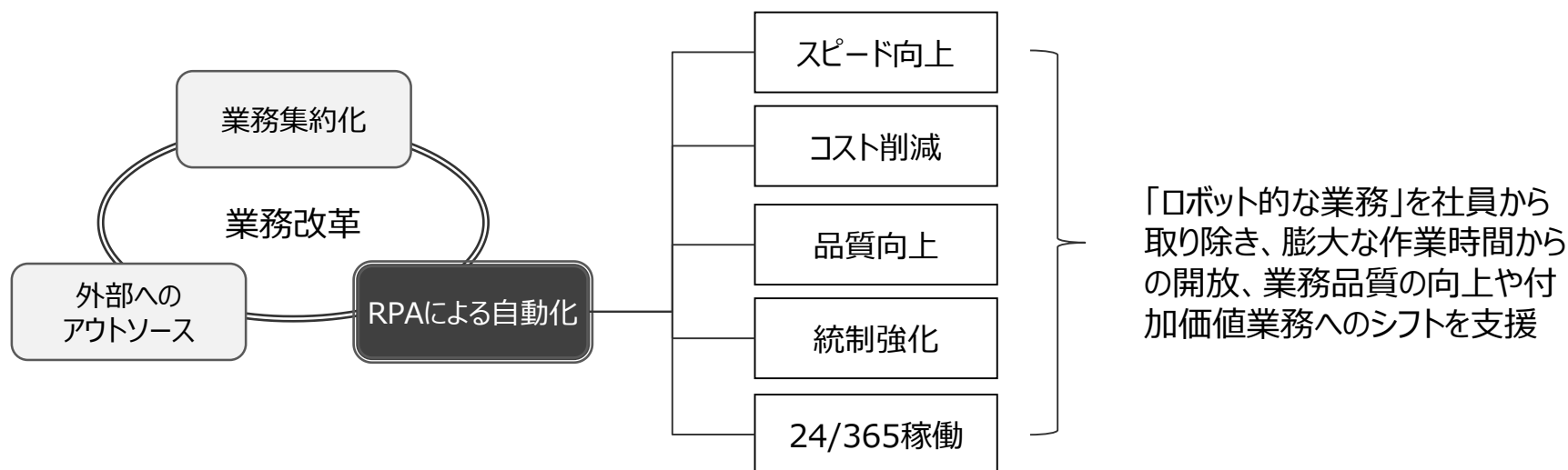
「業務効率化」から「B2B顧客向けソリューション」へ

- ・「働き方改革」が叫ばれ始め、業務の要／不要の識別、作業の効率化を進めなければいけない気運・マインドがグループ内各子会社／組織の各レイヤーに醸成され始めた
- ・グループ内で事業規模の大きい2社において業務整理が進んでおり、RPAの適用対象をピックアップしやすいことからトライアルとしてこの2社で導入。
その実績をもって他の子会社への導入を進めていく展開を想定。

経営陣にRPAを理解してもらうために

概略

業務改革の1つの選択肢、ホワイトカラー業務、事務作業を自動化する取り組み



■ RPAの特徴



コンピューター用に記号化されたソフトウェアツール

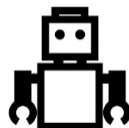


人が一定ルールに基づき遂行するタスクにとって代わるプログラム



複数の機能やアプリケーションを跨いでオペレーションフローを自動化

■ RPAと勘違いされる特徴



歩いたり話したり、機械のごとく物理的に存在すること



人工知能や音声認識に基づき、自動応対すること



単一の機能を自動化すること (EXCELのマクロ/VBA)



要件

エンタープライズ／パッケージの基幹システムを利用する会社が多い当社グループにおいてERPや会計システムとの連携（ログインや操作、ファイル掃出し等）ができるロボット

	特徴		機能		導入実績	価格
BizRobo !	・エンタープライズ型RPA ・国内でRPAを展開するベンダーが提供するツール	◎	・ERPやWeb等との連携可の汎用RPA	◎	・国内で展開しており生保や金融機関での導入実績多数	※案件による
A社	・エンタープライズ型RPA ・大-中小企業までサポート ・グローバルリーダー製品	◎	・ERPやWeb等との連携可の汎用RPA	◎	・グローバルリーダー故国内／海外とも実績多数	※案件による
B社	・Microsoft製品との親和性が高いツール ・EUCとRPAのハイブリッドツール	○	・幅広く対応可であるがMS製品中心	○	・比較的個人作業向けの導入実績が多い	比較的安価
C社	・国産かつ日本語で利用できるRPA ・個人利用型EUC型RPA	△	・Windowsアプリが得意も基幹系とのI/F困難	○	・国内中心の実績で個人作業向けの導入実績が多い	安価
D社	・エンタープライズ型RPA ・RPAの草分け・老舗的存在	—	（未入手で評価不可）	—	（未入手で評価不可）	高額

■ トライアルのスタート（2017年9月ー ）

試行

サラーコーポレーション

エネルギー & ソリューションズ (エネルギー・生活サービス事業)

中部ガス、ガスリビング中部、ガスリビング浜松西部、ガスリビング浜松北部、サラーガス磐田、サラーeエナジー、サラーeパワー、
ガステックサービス、グッドライフサラー関東、サラー物流、リビングサラー、サラーの水、三河湾ガスターミナル、日興、神野オイルセンター、中部プロパンスタンド、浜松プロパンスタンド、KANTOH

エンジニアリング & メンテナンス (土木・建設・設備事業)

中部、神野建設、鈴木組、中部技術サービス、テクノシステム、西遠コンクリート工業、トキワ道路、昭和クリーナー、中部ビルサービス、誠和警備保障

ハウジング (住宅建設・販売事業)

サラー住宅、中部ホームサービス、太陽ハウジング、サラーハウスサポート、エコホームパネル

カーライフサポート (輸入車販売事業)

サラーカーズジャパン

アニマルヘルスケア (動物用医薬品販売事業)

アスコ、大和医薬品工業

プロパティ (不動産関連事業)

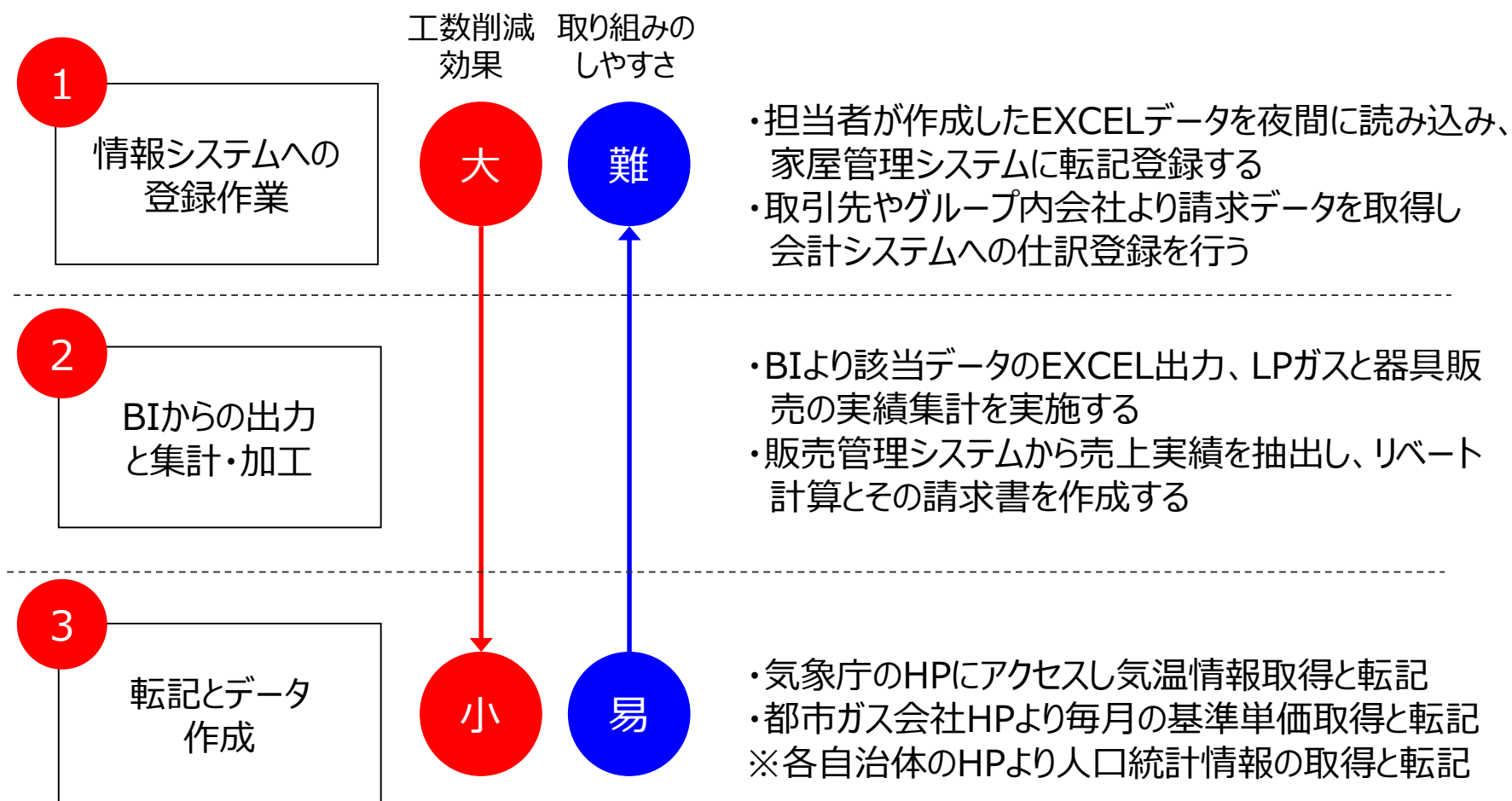
中部ガス不動産、サラーホテル&レストランズ、サラースポーツ

その他

サラーフィナンシャルサービス、サラービジネスソリューションズ、サラーライフスタイルイノベーション、新協技研、エス・アール・ピー

方針

取り組みやすい作業からRPA化、慣れてきたら効率化効果がありそうな作業に着手



導入事例（抜粋）

2017年9月より本格的にRPA導入開始、20のRPAが稼働。
 主管部署で「これをRPA化すると良いのでは」という作業からRPAを動かすことで実績を作る

導入事例 （一部）

No	作成ロボット	作業内容	利用会社	利用部署	現状			削減時間 (月)	製作 日数
					作業頻度 (月)	作業 人員	作業時間 (1回)		
1	LPG使用量予測データの作成	気象庁のホームページから、気温データを抽出してCSVデータを作成する。LPG予測のデータとして使用する。	A	経営企画系	3	1	5分	15分	28
2	都市ガスの基準単価料金一覧の作成	都市ガス会社のホームページから、毎月の基準単価料金を抽出してExcel表に貼り付ける（19社分）	B	経営企画系	1	1	10分	10分	14
3	口座振替不能明細表の発行	口座振替が不能になった明細を基幹システムより実行して、帳票管理ツールに出力	A	システム企画系	17	1	15分	255分	56
4	300K未届けリストの作成	保安全管理Gが月次で作成している「300K未届けリスト」を基幹システムからデータをEXCEL形式で抽出して、加工する	A	保安全管理系	1	1	15分	15分	28
5	リフォームアフター登録	担当者がリフォーム工事発生時に作成するEXCELデータを、毎日RPAが読み込み、家歴システムに情報を登録をする。	A	全社	120	－	20分	2,400分	28
6	サーラ会計の仕訳計上	SBSからの請求書データを元に仕訳計上する。	A	システム企画系	1	1	120分	120分	56
7	レンジフード請求書	基幹システムから毎月のレンジフードの売上実績を抽出し、その数字を元にEXCELシートを作成して、レポート用請求書を作成する。	B	営業企画系	1	1	30分	30分	14
8	LPG販売実績集計	BIの販売報告書よりデータを抽出して、LPG販売実績を集計する	A	営業企画系	1	1	30分	30分	7
9	卸器具集計	BIよりデータを抽出して、LPG卸器具実績を集計する	A	営業企画系	1	1	30分	30分	7
10	LP予実データ	BIよりデータを抽出して、LPG予実データを作成する	A	経営企画系	1	1	15分	15分	7

1

サーラグループの概要説明

2

サーラグループのRPAの取り組み

3

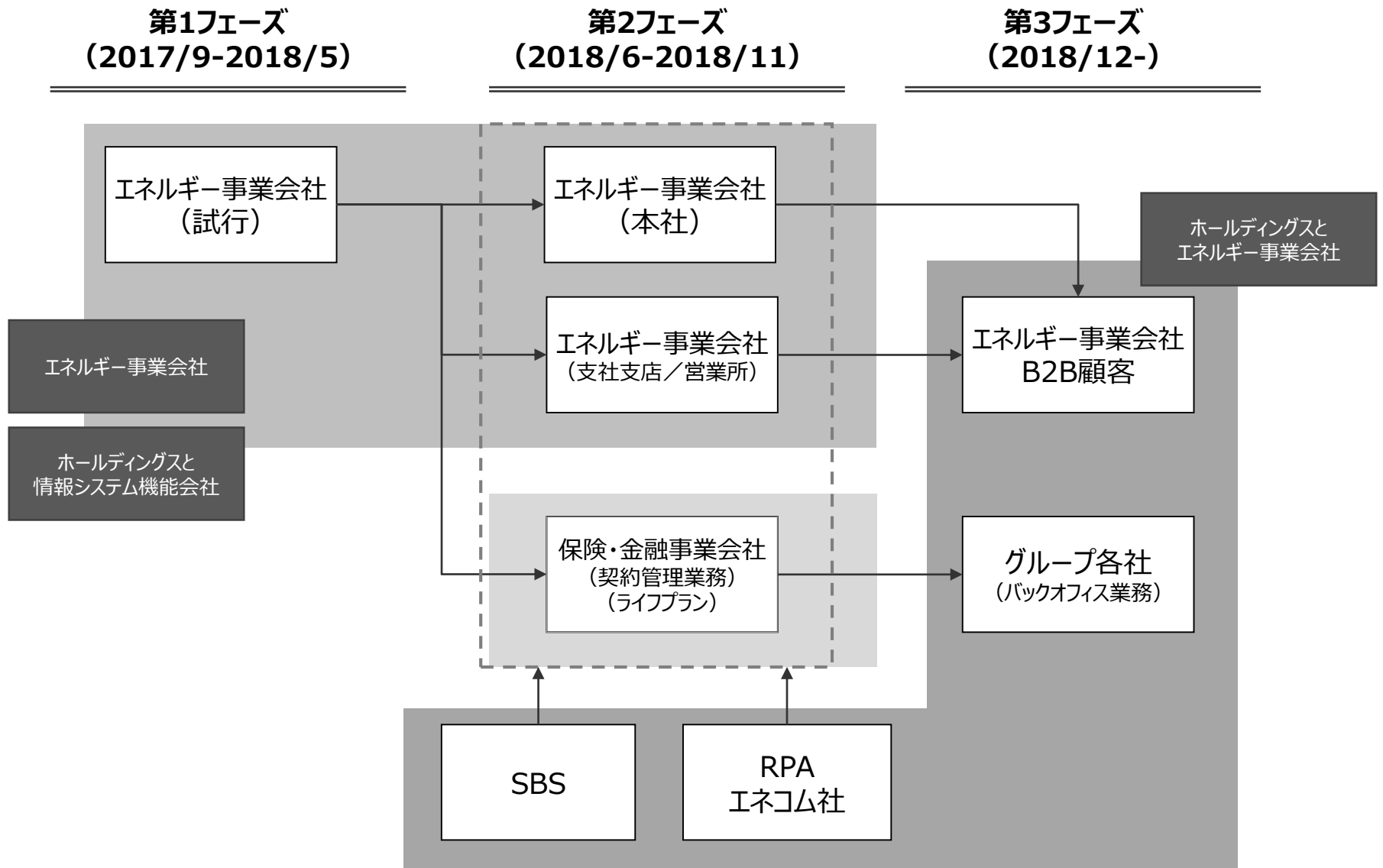
子会社への拡散の取り組み

4

「業務効率化」から「B2B顧客向けソリューション」へ

- **RPAで業務の効率化を図りたい意欲のある子会社に対して手厚くフォローして実績を積み上げて、グループ内での導入をしやすいとする**
- **子会社へのフォローを「B2B顧客」に置き換えた場合、これもソリューション提案の一つになると考えて、RPAテクノロジーズとの「外販」における提携を検討し始める**

主要子会社から別の子会社への展開



FENICS の登録

パンチ入力の仕組みでの損害保険契約管理システムへの登録作業負荷削減

課題

- ・保険契約発生時に営業が入力し、事務担当が確認、その後に入力確定
- ・営業担当者が711時間/年、事務担当が491時間/年の工数を費やしている

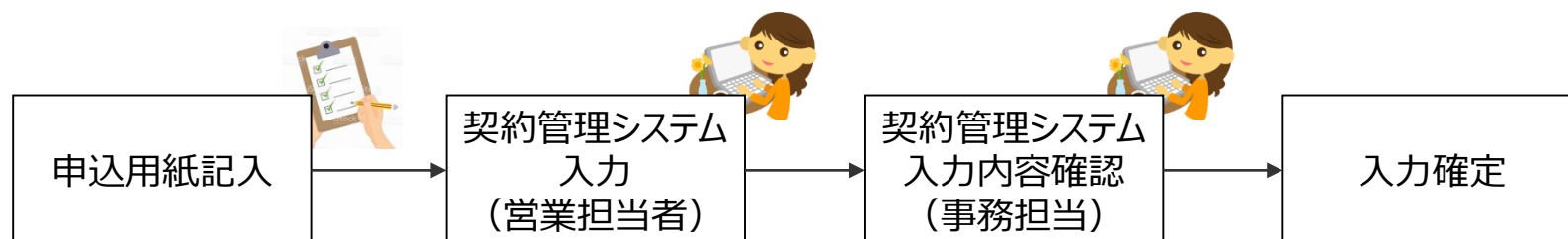
対処

- ・タブレットやWEB入力フォームを用いてそのまま契約管理システムに登録する仕組みをRPAで構築
- ・チェックロジックを組み込めば登録における不備内容をはじいた登録が可能

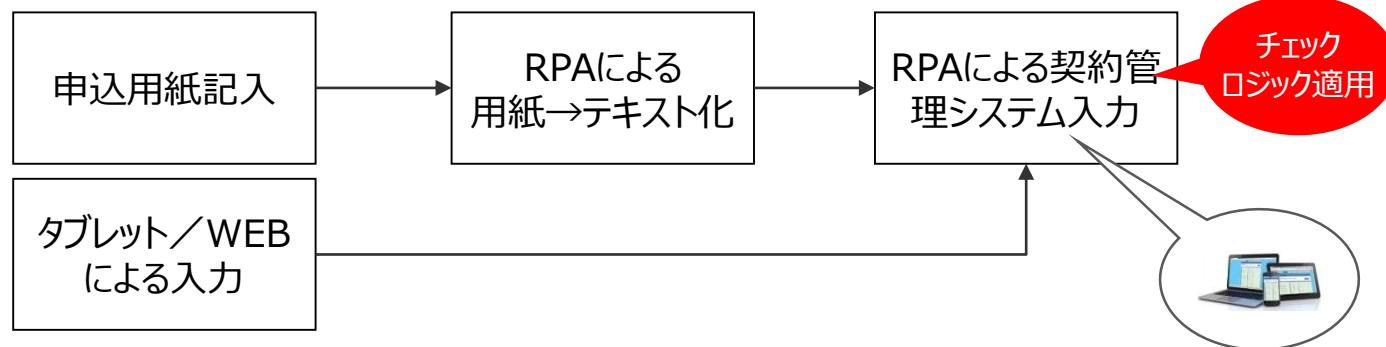
今後

- ・2018年7月に特定の担当者の保険契約でトライアル実施

現状



RPA 導入後



活用できていないライフプランを顧客システムと家屋管理システムに紐づけ

ライフプラン の活用

課題

- ・専用システムでライフプランを作成、4,669件の登録があるが、お客様との面談以外活用できていない
- ・専用システムでしかライフプランを見ることができず、あまり活用できていない

対処

- ・RPAでPDFにし、顧客管理システムに紐づけ登録
- ・家屋管理システムへI/Fして顧客にライフプランを紐づけする（活用できるようにテキスト情報でI/F）

現在

- ・2018年4月よりPDF化までトライアル、6月より顧客／家屋管理システムのI/F実施

現状

ライフプラン作成
(専用システム)



専用システム内
での閲覧

RPA 導入後

ライフプラン作成
(専用システム)

PDF化して顧客
管理システム登録

家屋管理システム
I/F & 連携

ライフプランの
分析

実施済

今後AI
展開

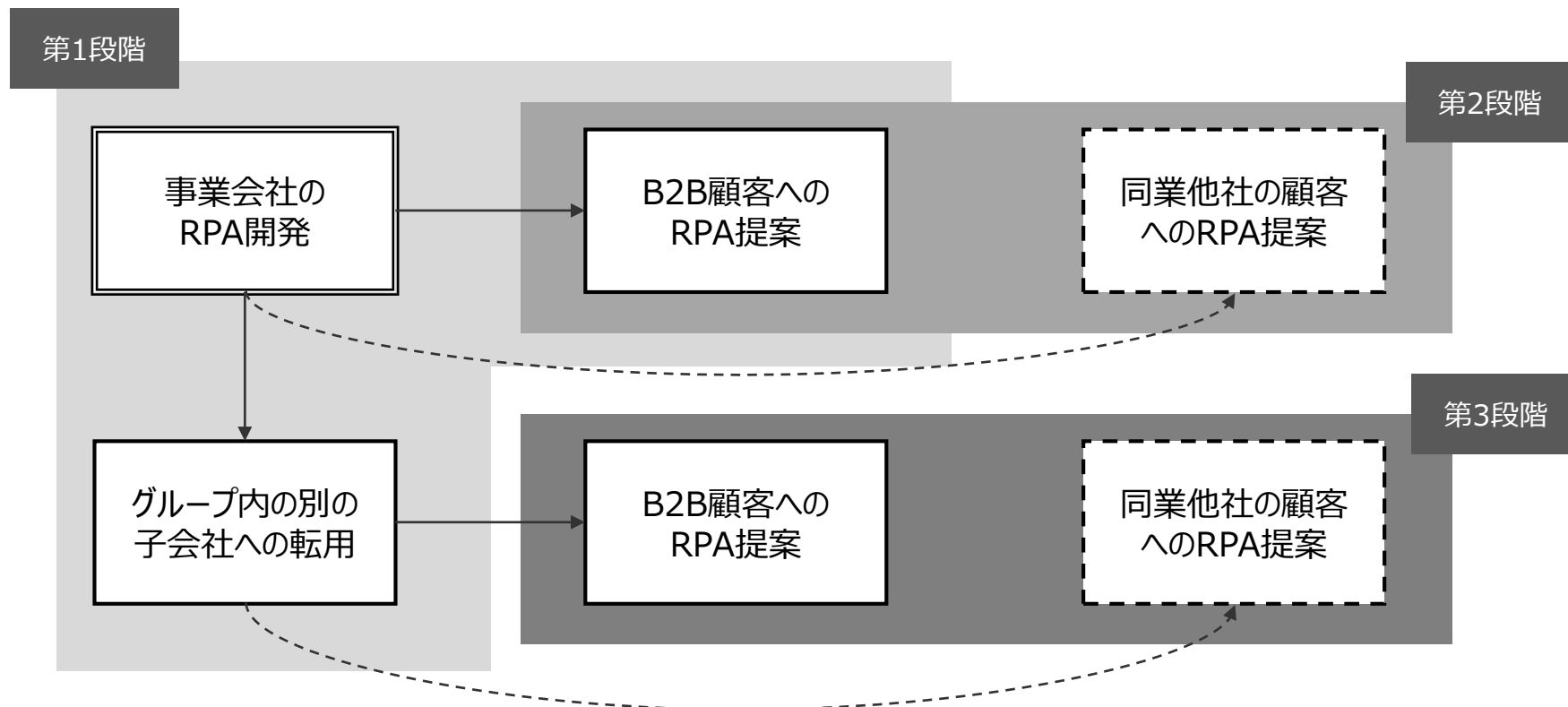




- ・RPA化した業務や作業に似た対象がグループ内の他の会社にもあるのでは？
- ・B2B顧客も同じような悩みや課題を抱えているのでは？

外販の検討

■ 外販の展開想定



1

サーラグループの概要説明

2

サーラグループのRPAの取り組み

3

子会社への拡散の取り組み

4

「業務効率化」から「B2B顧客向けソリューション」へ

- ・RPAの営業や開発について、自社リソースだけでは上手く立ち上げできないので、RPAの提供から現場営業の支援ができるエネルギー・コミュニケーションズと提携し、形だけでもローンチできる状況にする
- ・まずB2Bのサービスに「RPA」があることを宣言し、B2B顧客の反応や関心の度合い、顕在化されているニーズをキャッチアップする機会を無理矢理作る
- ・色々な業種業態が存在するサーラグループのRPA化した業務を増やしながら整理し、最終的にはノウハウを外販できるような取り組みを「これから」展開する

■ 直視すべき事実

**テクノロジーのトレンドや普及は大都市から
しかし、労働力不足は地方から**

■ 社会インフラ事業展開企業の役割

**地域の会社が元気で事業が継続できる状況であれば
私たちの会社も元気に事業が継続できる！**



**地方都市ほどRPAを始め、生産性を向上させる仕掛けが必要！
地域企業へのRPA普及を試みることで地方都市を元気にする！**

RPAによる法人向けソリューションサービスの協業に向け、サーラコーポレーション及びエネルギア・コミュニケーションズと業務提携

(PR TIMES) 2018年07月30日(月)16時01分配信

PR TIMES

■提携の狙い

この度の業務提携では、エネコムが提供しているRPAサービス「EneRobo」をベースにRPAテクノロジーズのRPA分野における様々な知見を加え、サーラコーポレーションの連結子会社が持つ顧客基盤に向けたRPA分野でのソリューションサービスの協業に取り組んでいきます。これにより、中部エリアにおける法人のお客様が抱える生産性、効率性向上のニーズを解決し、当該地域の持続的な経済成長を目指します。

■提携の内容

1. デジタルレイバー（仮想知的労働者）の開発と運営軌道化

エネコム提供のEneRoboによるソフトウェアロボットの開発と効果測定サイクルの構築

2. 人とロボットの協働ソリューションの開発

サーラグループ顧客企業に向けた三社の知見を組み合わせた業務プロセスの設計とトータルソリューション開発

3. RPA対応人材の育成

サーラグループ内におけるRPAエンジニアの育成及びサーラグループ顧客と育成したRPA人材とのマッチング

RPAテクノロジーズ／エネコムとの連携



- ・デジタルレイバーの提供
- ・他社事例／最新事例の提供
- ・SALA内外の適用例に関する助言／提言



- ・定型業務のロボット化推進と効果や事例の共有
- ・RPA対応人材の育成（開発／顧客企業営業）

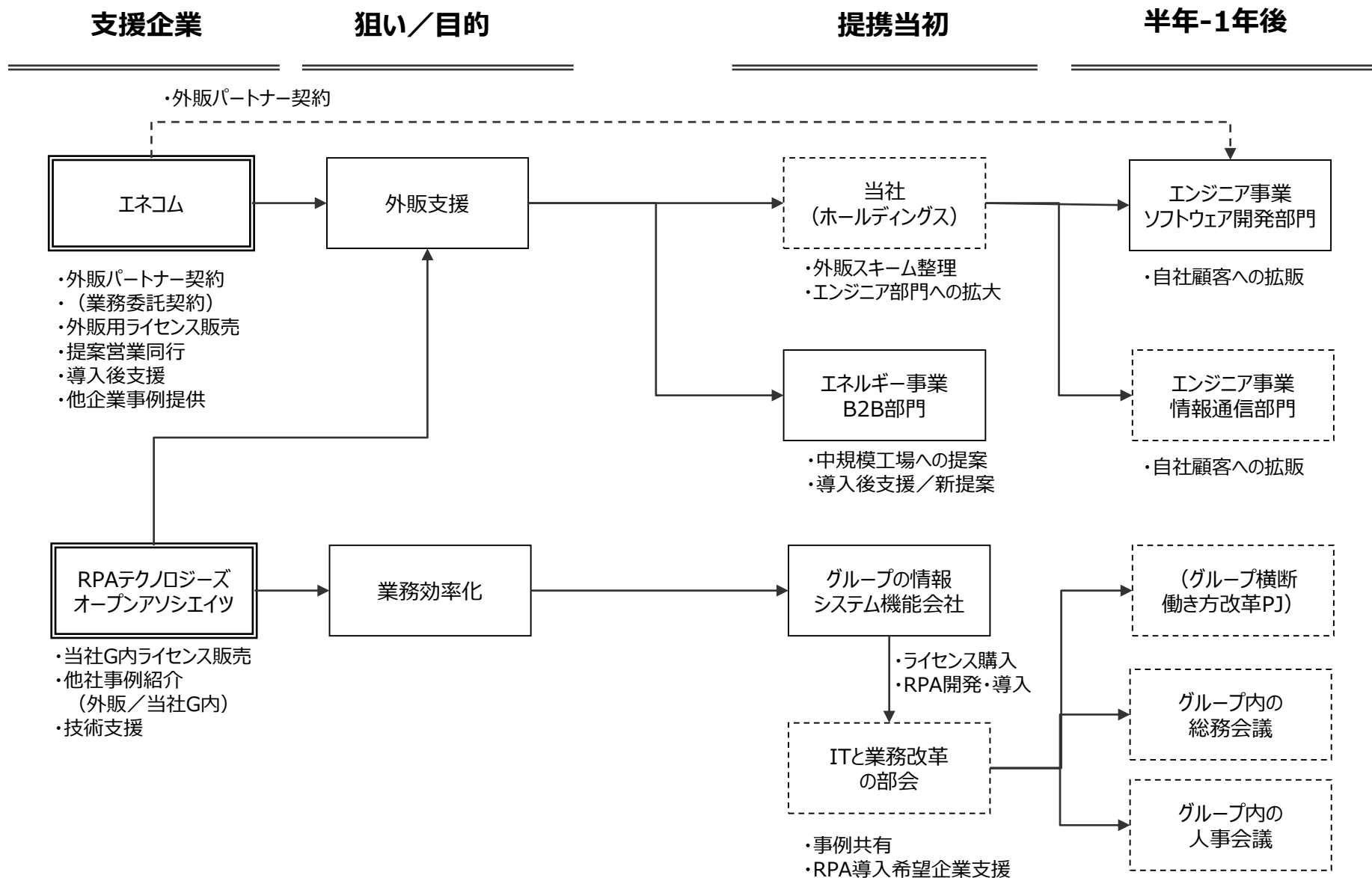
- ・知見と事例の共有
- ・SALA内導入支援
- ・SALA顧客企業提案・導入支援



- ・SALA内業務支援に関する支援
- ・SALA顧客企業提案・導入に関する支援
- ・上記に付随する契約の締結

項目		内容	企業の役割			
			RPAT	ENECOM	SALA	当初の窓口
1	デジタルレイバーの開発と運営軌道化	デジタルレイバー（EneRobo）の提供	SBSに提供	外販用に提供	（提供受け）	SBS
		サーラグループ各社の適用業務範囲の設計	設計支援	他社事例提供	（提供受け）	SBS／各社
		サーラグループ各社の情報収集・加工・集計などの定型業務を担うソフトウェアロボットの開発支援	開発支援	テンプレート提供	実開発	SBS
		上記定型業務を担うソフトウェアロボットのサーラグループ各社導入・継続実施支援と効果測定のサイクル検証	評価項目提供	他社事例提供	検証	SBS／各社
2	人とロボットの協働ソリューションの開発 （主目的）	サーラグループの顧客企業のニーズに応じ、3社の知見を組み合わせた業務プロセス設計とトータルソリューションの開発	他社事例提供	開発支援	対象の整理	SC
		サーラグループの顧客企業へのソリューション提供、提供後のサポート体制の構築	他社事例提供	営業支援 導入後支援	実営業	CG/GTS
		効果測定と評価、次なるソリューションの共同開発	他社事例提供	共同開発 支援	効果測定 評価	SC／ CG/GTS
3	RPA対応人材の育成	サーラグループ内のRPAエンジニア／営業の育成	教育メニュー提供	教育メニュー提供	候補企業／ 対象者選定	SBS
		グループ内の適用事例／顧客企業への適用事例の検証と更なるサービスの開発、適したパートナーの紹介	パートナー紹介	他社事例提供	グループ内の シェア	SC／SBS
		他社事例／最新事例の共同研究	他社事例提供	他社事例提供	当社への 適用検討	SBS

グループ内の進め方



B2B顧客提案：今後の拡張

■ターゲット

- ・中小の工場や病院
- ・個人事業主より少し規模
が大きい工場や病院



既存の事業・サービス領域

産業用・工業用の
エネルギー供給

省エネルギーに関する
提案・提供

業種・工程別のニーズに
関する提案・提供

付加価値
領域
経営課題や事業継続
に関する提案・提供

天然ガス

空調機器

高圧ガス

RPA

LPガス

ボイラ

生産設備ロボット

工場・商業リフォーム

電気

燃焼設備

加工機

BCP対策サービス

重油

非常用発電機

ビジネスマッチング

- ・地方の企業、人手不足の企業ほどまずは取り組んでみるべき
東京や大都市圏の動向を待ってはられない
- ・検討しても内容は煮詰まっていかない。目的と獲得したい果実
をハッキリさせた上で軽い気持ちで取り組んでみる
- ・永遠に業務整理は完了しない。自社内の取り組みは全体の業務
整理をするよりは効果がありそうな作業のRPAを作成して動か
してみる

ご清聴 ありがとうございました

