

（左から）野原 昌崇 氏、島田 輝之 氏、田畑 隆之介 氏

ホームセンターの商品管理でBizRobo!が活躍。業務可視化で見えてきた改革への道筋

CORPORATE PROFILE

社　名
株式会社カインズ

事業内容
ホームセンターチェーンの経営

ウェブサイト
https://www.cainz.co.jp/

- 話を伺った方 -
商品本部　SPA＋推進部
棚割業務改善部　部長
島田 輝之 氏

業務インフラ改革本部
ITイノベーション推進室　室長
野原 昌崇 氏

（同室）エンジニア
田畑 隆之介 氏

Highlight

- ☑ ロボット化と不可分な業務分析のスキルを重視
- ☑ 専門チームでの運用に適したBizRobo!を選択
- ☑ 業務の「改善」「改革」両局面でロボット活用を図る

全国200店舗以上のホームセンターを展開する株式会社カインズ。従来、社内業務に関するシステム構築と運用はグループ共通の情報システム部門に委ねてきたが、迅速で主体的な施策を進める狙いから、2018年に最新のIT活用を図る部署を社内に設置した。

新部署では最新ITテクノロジーの社内適用を検討する一方、稼働中のシステムを前提とした業務改善策として、定型業務をソフトウエアで代替するRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）に着目。システム間連携などの効率化を進めている。

社員で構成する専門チームのもと集中的にロボットを運用する体制を選んだことから、ツールは管理統制に長けたサーバ型の「BizRobo!　Basic」を選択。従来の業務フローを安定的に高い精度でロボットへ移行させ、販売施策のスピードアップにも貢献している。

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

導入背景 最新テクノロジーによる業務改革の一環としてRPAに着目

まず社内システム間での連携作業の効率化に照準

ホームセンター業界大手の株式会社カインズは、全国28都道府県で約220店舗を展開。1989年の設立以来、M&Aによらない成長を続けており、品質を高めたプライベートブランドの充実など独自の企業文化を確立している。

同社を含む物販チェーン6社などで構成する「ベイシアグループ」は、共通化された基幹システムを運用する情報システム部門を持つ。ただ一方、各社はそれぞれ変化の激しい事業環境に直面しており、最新テクノロジーを活用した施策を迅速かつ主体的に進められる体制も必要としていた。

このためカインズは2018年「業務インフラ改革本部」を設置。システムの機能再配置も視野に入れた業務フローの再構築を構想するほか、足下では既存のシステムを前提とした業務改善に取り組む。システム間連携を効率化する具体的手法としてRPAに着目し、同5月からツールの検討に入った。



（左から）島田 輝之 氏、野原 昌崇 氏、田畑 隆之介 氏

BizRobo!を選んだ理由 専門チームによる実装に適したサーバ型を選ぶ



島田 輝之 氏

「自社環境との適性」「国内シェア」でBizRobo!を評価

ツール選定では、簡便な「デスクトップ型」と、挙動の安定性や管理統制に優れた「サーバ型」を試用した。

デスクトップ型は事業部ごとに試用版を開放し、現場主体での運用を検証。実際に28種類のロボットが完成したが、全社展開時に欠かせない稼働時間やアクセス権限の管理や、開発成果の共有に関しては懸念が残ったという。

また、継続的なロボット運用ではツール操作以上にロボット化したい業務を分析できる能力が重要になると判断。一般的でないスキルの定着を図るよりも適性・能力がある社員を集めて取り組むべきとの考えから、集中管理に適したサーバ型の採用が決まった。

複数のサーバ型ツールのうち、同社の環境でもっとも挙動が安定していたこと、また国内シェアが高く豊富なノウハウが期待できることからBizRobo!を選定。2019年1月から本格運用に入った。

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

対象業務 7万SKUが関係する売価変更など35業務をロボット化


田畑 隆之介 氏

各部署での運用から、専門部署による審査と実装に変更

2019年4月現在、経営企画部や財務部、人事部、Eコマース事業部などの35業務をロボット化。各部署がデスクトップ型ツールで作成していたロボットは、BizRobo!で再度実装し直した。

商品管理体制の強化に取り組む棚割業務改善部は、同社が取り扱う商品総数の3分の1近い7万SKUを対象に、売価変更のデータ登録作業をロボット化した。既存業務の代替に加え、更新が滞っている登録データを洗い出し修正するといった新規業務への活用も検討中だ。

ロボットの開発は、担当業務での活用を希望する社員が「ITイノベーション推進室」に審査を申請。これが通ると、事業部単位で選ばれたRPA担当者が仕様書にまとめた上で、同室のエンジニアが実装する流れになっている。接続先の改修などでロボットが一時的に使用不能となる事態に備え、導入部署の責任で業務を継続できることが導入の条件とされている。

導入効果 売価変更の準備期間と作業時間をそろって短縮

ロボット化の過程で部署内・部署間の業務が可視化

ここまでにロボット化で従来の手作業から解放されたリソースは、1ヶ月あたり500時間相当にのぼる。

このうち売価変更作業に投入したロボットは同200時間の余力を創出。社員のほか臨時スタッフも投入した場合に匹敵する週数千件の処理速度を人手に頼らず達成し、人員確保にかけていた時間も不要となった。結果、単なる効率化にとどまらず「より機動的な価格政策にも対応できる体制」（島田氏）を実現している。

また、BizRobo!の導入を契機に部署内・部署間での業務の流れが可視化され、今後の改革に向けた課題が明らかになりつつある。これは、ロボット作成にあたり仕様書をまとめる過程で業務単位・部署単位の現状把握が進んだほか、社内各所からロボット化要望が集中するITイノベーション推進室で、全社の業務フローを横断的に捉えられるようになったのが理由という。



Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

今後について

低頻度・少量の作業への応用に向けて開発効率を向上


野原 昌崇 氏

業務再構築とRPAの専門チームを設ける構想も

「ロボットの実装」という新たな業務が、かえって会社全体の効率を落とさないよう、同社はロボットへの代替で手作業から解放される時間を稼働1回単位で試算。開発時間はその15倍を目安とした上で、なるべく多頻度の作業への採用を優先している。

ただ、店舗の運営業務が中心となる小売業では本社部門の割合がもともと小さく「単発のロボット化で大きく効率化できる領域は限られる」（野原氏）という。今後は相対的に頻度が低く、処理量が少ない作業をロボット化しても見合うよう、開発効率をさらに高めることが重要となる。

そこで「15倍」から「10倍以下」へ開発時間を短縮することを目標に、過去の開発成果が流用しやすい仕組みづくりに着手。さらに、ロボットを実装する前段階で時間を要する「業務の分析と再構築」を集中的に担う専門チームの創設も構想されている。

現場の声

「既存業務の改善」と「システム更新の支援」

早く柔軟に実装可能なBizRobo!に2つの期待

業務改革のツールとしてクラウドやAIなど多くのテクノロジーを検証していますが、早く柔軟に実装できるBizRobo!には2つの点で期待しています。

1つは、既存の商品管理業務の改善です。すでに売価変更の作業で成果が出ましたが、他にもたとえば、商品画像から外寸を自動測定するソフトとロボットを併用し、陳列棚の空きスペースに関する社内のデータと自動照合できれば、わずかな労力で販売効率を向上できます。

もう1つは、各種システムの更新における活用です。過渡期の一時的なデータ連携や、新環境へのデータ移行のほか、改修が容易なBizRobo!でさまざまな仕様を試し、システムに必要な機能を見極められたらと考えています。（野原氏）



OPEN
オープン株式会社は日本国内で長年にわたりRPA事業を展開し、業界・地域を問わずその活用ノウハウを提供しています。「ヒトの進化を共創する」ことをミッションに掲げ、BizRobo!をはじめとするRPA関連製品・サービスの提供により、個性が思う存分活かされ、楽しむ人たちが躍動する未来の実現に向かっていきます。
もっと情報を知りたい方は
BizRobo! 検索
https://rpa-technologies.com
お問い合わせ:
オープン株式会社　〒105-0003 東京都港区西新橋3-3-1 KDX西新橋ビル3F　BizRobo!事務局：Tel 03-6778-0864
※記載している内容は取材日時点の情報です。
Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.