

小森 誠一 氏

実装が早いRPAでECを管理。「事務負担減」「サービス向上」「売上増」をそろって実現

CORPORATE PROFILE

社　名
株式会社ドラマ

事業内容
アミューズメント、
ホームエンターテインメント

ウェブサイト
http://www.dorama.co.jp/

- 話を伺った方 -
リユース事業部　Webグループ
ITシニアマネージャー
小森 誠一 氏

Highlight

- ☑ 導入支援サービス一体型の「ブレインロボ」を選択
- ☑ ツールは簡便で拡張性に優れた「BizRobo! mini」
- ☑ 検討から稼働まで3週間、たちまち投資を上回る効果

アミューズメントとホームエンターテインメントの2事業を柱とする株式会社ドラマは、「サブカルチャーの聖地」とされる東京の下北沢や高円寺などで店舗を多数展開。近年注力するEC事業では、店頭在庫の併売などで全国に商圏を広げてきたが、常時変動する在庫情報を反映するためのシステム開発や事務作業の負担が課題だった。このため新規ECサイトへの出店を機に、定型作業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。ツールのライセンスと導入・運用支援を一体化した株式会社ブレインパッドの「ブレインロボ（BrainRobo）」を採用した。これにより、システム構築では対応困難な短期間で必要な機能を実装できたほか、費用も抑制。手作業からの移行で在庫情報の更新頻度が大幅に高まり、顧客対応の向上にもつながっている。

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

導入背景 販路拡大のネックだった「EC対応のシステム構築」

急きょ決まった新規出店を機に代替策を検討

東京および近県で遊技場やレンタル店など24店舗を展開するドラマは近年、メディア環境の変化を受けてネット販売に注力。中古ゲームソフトなど実店舗の在庫をECサイト経由で全国販売するほか、店舗での扱いがない一部商品については他社在庫の販売代行（ドロップシッピング）を行っている。

ドロップシッピングの対象商品リストは随時更新されるため、同社は専用のシステムで更新に伴う差分を1時間ごとに整理し、ECサイトへ反映していた。このシステム構築は社外に委託しており、出店先ごとに多くの時間と費用を要することが販路拡大のハードルにもなっていた。

そうした折、新たなECサイトへの出店が急きょ決定。システム化では間に合わない短期間での実装に向けて2018年10月、RPAツールのライセンス提供と導入・運用支援を一体化した「ブレインロボ」の採用検討に入った。



小森 誠一 氏

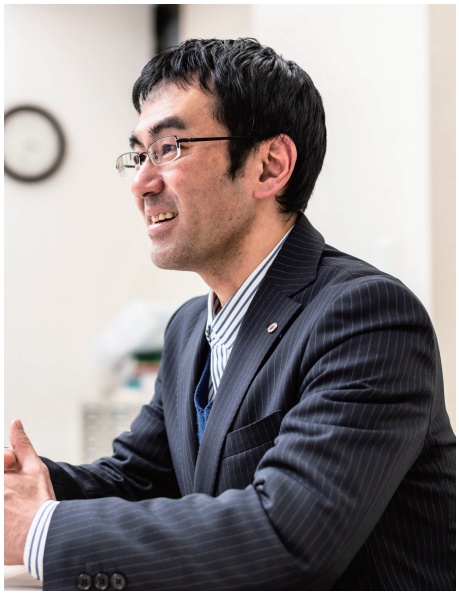
BizRobo!を選んだ理由 「準備期間2カ月」でも導入可能なスピード感

導入のハードルは低く、大規模運用への移行も容易

RPAツール「BizRobo! mini」のライセンスに加え、導入のサポートもパッケージ化されたブレインロボを用いることで、2カ月後に迫っていたECサイトへの新規出店に技術的な対応を間に合わせられる点が決め手となった。

同等の機能をシステム開発で実装する場合の数分の1に収まるブレインロボの初期費用は、出店による増収で十分まかなえると見込まれ、予算の社内承認は即決。ブレインパッドによるロボット作成と運用への手厚いサポートで、テストから本稼働への移行も円滑に進んだ。

ブレインロボを構成するソフトウエアのBizRobo! miniは、個別のPCにインストールする「デスクトップ型RPAツール」の一種。競合製品を含め、同種のツールは一般に導入と操作の簡便さが利点だが、特に同製品は大規模運用に適したサーバ型RPAツール「BizRobo! Basic」への移行が可能で、将来的な拡張性も特長としている。



Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

対象業務 在庫の変動を複数サイトに反映する作業へ投入

新規出店のECサイトでも商品情報を自動更新

同社は現在、ブレインパッドの技術支援を得て、2つの業務でロボットを実稼働させている。

このうち、実店舗の在庫品を併売するECサイトへ実店舗での販売実績を反映する作業のロボット化では、複数店舗の売上情報をExcel上に集約し、直前までの在庫リストと突き合わせて差分を更新。その結果をもとに、出店する複数のECサイト上の情報を書き換える一連の工程を、社員の輪番による手作業から移行させた。

ロボット化したい業務が事前に明確だった上、その作業内容とRPAとの相性がよく、さらにブレインパッドがEC向けのソリューション提供の実績を持っていたことから、テスト運用を交えた導入効果の検討（PoV：価値検証）からわずか3週間で本格導入を達成。導入2例目となったドロップシッピングの商品リスト更新作業のロボット化にも、期限がタイトな中で対応することができた。



導入効果 社内導入1例目で、効果が初期投資を上回る

ロボット化に伴う情報更新の強化でサービス品質も向上

ECサイト上の在庫表示更新のロボット化は、始業時におよそ1時間かけていた工程を代替。多忙な時間帯に貴重な余力をもたらしている。しかも、ロボット化を機に、更新頻度を「1日1回」から「毎時1回」に増やせたため、在庫切れ情報がサイトに反映されるまでのタイムラグがほぼ解消。サービス品質の向上にもつながった。

新規出店サイトでのドロップシッピング関連の作業は、準備期間の短さから「1時間ごとに人力で処理する覚悟もしていた」（小森氏）というが、ブレインロボの導入が無事成功し、完全自動化を達成できた。

当初の試算どおり、ブレインロボの導入に要した初期費用は、新規サイト開設による増収分で十分まかなえる見通し。導入後ただちに投資回収のめどが立ち、さらなる有効活用のターゲットを焦らずに探る余裕が生まれているという。

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

今後について　EC事業の未来がかかる経理業務にロボットを活用

自社運用の確立に向けたRPAの社内研修も検討

ロボットが実稼働する2つの業務と同じEC関連だけで、ロボットの活用が有望とみられる業務が11種類判明しており、同社はまず、これらの実装に最優先で取り組む方針。内製化に向けたツール操作の社内講習も準備中で、当面は1時間おきに作業を実行するBizRobo!　miniの空き時間を利用して開発を進めていく計画という。

11業務のロボット化が完了次第、ライセンスを追加してより大がかりな実装にも着手する予定。特に期待されているのが、実店舗の在庫をECで販売した際に生じる経理業務への応用だ。



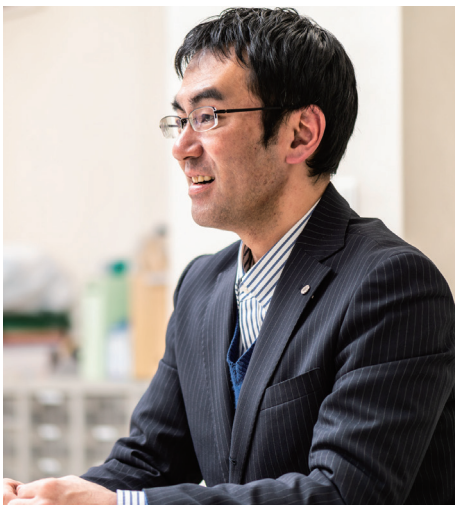
「ECサイト経由の売上集計と入金消込は、実店舗の経理とは別に行っています。時代の流れでもあるEC事業の強化に社内の理解を求め、さらなる協力を仰ぐためには、よりスピーディーな集計で実績をアピールしていく必要があり、ここでロボットの力を大いに借りたいと考えています」（小森氏）

現場の声　繰り返し作業の多いECは「RPA活用の宝庫」

導入支援による迅速なロボットの実装で商機を逃さず

今回、BizRobo!　miniによるロボット化でブレインパッドの全面支援を受け、必要な機能を短期間で実装できました。早いレスポンスと密な連絡を欠かさず、厳しいミッションを共に達成してくれた同社の担当者に心から感謝しています。

当社の場合、最初からRPAありきではなく、効率化を検討していた作業がたまたまロボット向きだったところ、ブレインロボというソリューションに運良く出会えました。こうした経緯での導入は珍しいようですが、単純な繰り返し作業が多いECは、総じてロボット化の余地が大きいと感じます。適切なツールで、業務のボトルネックをうまくとらえれば、初期費用を抑えつつ大きな効果を狙えるのではないでしょうか。



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.