

（左から）近藤祥子氏、古澤和也氏

GMOクリック証券

業務の効率化・高度化を自発的に進める組織風土の醸成を目指して、業務部門主導によるRPA活用を遂行

CORPORATE PROFILE

社　名
GMOクリック証券株式会社

事業内容
金融商品取引法に基づく
金融商品取引業

ウェブサイト
https://www.click-sec.com/

- 話を伺った方 -
GMOクリック証券株式会社
情報システム部　弁護士　古澤 和也 氏

GMOフィナンシャルホールディングス株式会社
システム統括部　近藤 祥子 氏

Highlight

- ☑ **証券業務、財務、人事総務、情報システム、コンプライアンス、経営企画など幅広い業務にBizRobo!を活用**
- ☑ **業務部門間での横のつながりが強くなり、現場主導で積極的に自動化に取り組んでいる**

2005年に設立されたインターネット証券会社であるGMOクリック証券。ユーザーに少しでも低コストで利便性の高い取引環境を提供するため、グループ内でシステム開発・保守・運用を行い、投資をもっと身近で便利にし、いつでも、どこでも、世界中のあらゆる投資商品を簡単に取引できる世界を創ることを目指している。

そんなGMOクリック証券では、業務改革を旗印に2017年の初頭よりRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）ツールとしてBizRobo!の活用を進めている。その活用のポイントは、業務部門自らが自発的に業務のロボット化を進め、改善を繰り返していく組織文化の醸成にある。

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

導入背景 業務改革を組織風土として根付かせたい

一過性の取り組みではなく改善の組織風土を醸成できるRPAを導入

GMOクリック証券では既存の業務の効率化・高度化を図るため、2016年10月より部署横断的な業務改革プロジェクトをスタートさせた。同プロジェクトは当初、各部署へのヒアリング等をベースに、業務に負荷がかかっている箇所を見つけ、BPR的にフロー改善するアプローチを採用していたが、時間や場所に拘束される端末依存の業務が多いことに起因する課題に直面。その解決方法を模索していた折に古澤氏が知ったのが、端末業務の自動化をノンプログラミングで行えるというRPAの存在だった。

「業務部門主導によるRPA活用の取り組みにチャレンジしたいと考えるようになり、プロジェクトでの各段階での気付きなどを振り返り、経営陣に必要性を説明しました。一過性の取り組みではなく改善の組織風土を醸成できるツールであるとの理解を得ることができ、導入が決定しました」（古澤氏）



古澤 和也 氏

BizRobo!を選んだ理由 豊富な実績とサーバ型の管理性などを評価

『こんな簡単にロボットを作れるんだ！』

GMOクリック証券がRPAツールの選定に当たって重視したのは、大きく“アカウント管理の容易性”と“エンドユーザーによるロボット作成およびメンテナンスの分かりやすさ”の2点であった。

「我々が目指すのは、業務部門が自発的に改善活動を行っていくことなので、そのために活用するRPAツールにはユーザーフレンドリーさと管理する側の負担軽減が必要になってくると考えていました」（古澤氏）

この観点から2016年末頃にいくつかのRPAツールを比較検討したところ、ユーザー実績の多さや管理しやすいサーバ型であることなどに魅力を感じ、BizRobo!の導入が決まった。



GMOフィナンシャルホールディングスシステム統括部の近藤祥子氏は、「実際にロボットを開発する立場から最初にデモを見た時に『こんな簡単に（ロボットを）作れるんだ！』とあまりの馴染みやすさに驚きましたね」と振り返る。

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

対象業務 幅広い業務にBizRobo!を活用

コアな証券業務にもRPAが定着

トライアルを含めると既に2年ほどBizRobo!を活用しているGMOクリック証券だが、その対象業務の領域は広く、証券業務、財務、人事総務、情報システム、コンプライアンス、経営企画となっている。たとえば、人事総務では、勤怠状況を把握し、適切な労働時間を管理するため、状況に応じてアラートを発するロボットが稼働しており、本業である証券業務については口座開設審査や貸株業務などをロボットが担っている。

「最近ではロボット化対象業務の優先順位を決める際、業務を行う時間帯・タイミングも考慮するようにしています。なぜならば、仮に業務時間自体は少ない場合であっても、毎朝出社直後や退社直前に行わなければならない業務と、幅のある時間帯のどこかで行えば良い業務とでは、担当者にとっての時間の価値や心理的な負荷は大きく異なってくるからです。」（古澤氏）

導入効果 ユーザーによる開発の重要性を実感している

業務部門内で「これはロボットにやってもらった方がいいのではないか」といった提案が増えている

BizRobo!の開発で生じた疑問点などは社内のグループチャットに上げてもらい、汎用性の高い情報は専用サイトに共有しているが、普及が進むにつれて、古澤氏をはじめとする推進メンバー以外からも解決手段を提供し合うケースが見受けられるようになってきたという。

「業務部門間での横のつながりが強くなりつつあることは、とても喜ばしいですね」と古澤氏は話す。

また業務部門内でも「これはロボットにやってもらった方がいいのではないか」といった建設的な提案が増えているという。

「実業務の担当者ならではの“気付き”の重要性を改めて実感しています。現場にとってRPAは初めて触れるツールだったにも関わらず、業務の合間に自発的に触れながら、積極的に自動化に取り組んでくれています。よりよい改善や新たな挑戦に取り組むという社風にもRPAがフィットしていますね」（古澤氏）



（左）近藤 祥子 氏、（右）古澤 和也 氏

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

今後について　定量的な改善と定性的な改善どちらでも結果を示していきたい

他企業の方々と積極的に情報交換しながら、より良い活用方法を模索

社内にはまだ定型端末業務が数多くあることから、同社では、RPAの価値を全社的に感じてもらえるよう引き続き推進していくとしている。直近では、社内ネットワークから完全に分離された専用端末で行う業務についてもRPAで効率化する取り組みを進めている。数値面での効果のほか、開発したロボットによる業務負荷の軽減やその貢献を実感できるようにし、さらなる改善に取り組む組織風土を醸成するという取り組みだ。



「RPAを利活用している企業が増え、我々もBizRobo!のユーザー会等で情報交換する機会も多くなりました。当社としても、他企業の方々と積極的に情報交換しながら、より良い活用方法を模索していきたいと考えています。業務効率化で時間に余裕が生まれたところで終わりではなく、その空いた時間をいかに人の成長につなげるのか、そこまで追求していきたいですね」（古澤氏）

現場の声　“ロボットは仕事のパートナー”の意識を持つことが大事



近藤 祥子 氏

情報システムと違い、RPAは実際に業務で使いながら“育てる”ことが可能

RPA化のポイントなど、両氏は以下のようにアドバイスしてくれた。

近藤氏「従来の情報システムと違い、RPAの場合は実際に業務で使いながら“育てる”ことが可能です。そのため業務部門でも当事者意識が芽生えるようになってくるので、情報システム部門とユーザー部門の距離が縮まると感じています」

古澤氏「RPAを効果的に活用するためには、まず社内でのRPAの位置付けを明確にし、ロボットと仕事を分担するのだという意識を持つことが挙げられるでしょう。ロボットが得意とするところを正しく把握し作業を切り分けたうえでロボットに任せ、人が本当にやるべきことに専念できるようにすることで、ロボットが仕事のパートナーとなれ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.