


（左から）大江 信明氏、木川 美奈子氏

PERSOL
パーソル テクノロジースタッフ

# 決め手は「操作性」と「管理の利便性」。BizRobo!を“軽やかに”使いこなし、デジタルレイバーの輪を広げる

## CORPORATE PROFILE

**社　名**
パーソルテクノロジースタッフ株式会社

**事業内容**
ITエンジニア派遣、
ものづくりエンジニア派遣、
IT・ものづくりに関する受託

**ウェブサイト**
https://persol-tech-s.co.jp

- 話を伺った方 -
事業統括本部 経営企画統括部 サービス企画部
部長　大江 信明 氏

（同企画部）サービス企画G
木川 美奈子 氏

## Highlight

- ☑ 会社統合に伴い、ミドルバックオフィスを中心とした業務効率化の実現に着手
- ☑ エンジニア登録スタッフへの「BizRobo!研修」も展開
- ☑ 業務部門自らがロボット開発を行い、活動の輪が拡大

パーソルテクノロジースタッフ株式会社はIT系・機電系（機械・電気・電子工学）のエンジニアに特化した人材派遣会社だ。2002年4月に設立したテンプスタッフ・テクノロジー株式会社（現パーソルテンプスタッフ株式会社）と株式会社インテリジェンスの派遣部門が2017年1月に統合、エンジニア派遣事業に特化した事業会社として、現在の社名となった。同社は統合後の全社的な業務生産性向上に向けBizRobo!を導入。人員補填抑制や採用抑制等、即時的な効果を生んでいる。現在は複数の業務部門にロボット構築者が拡大。社内にロボット構築・デジタルレイバー活用のノウハウが溜まったのを契機に、社員のみならず登録スタッフへ向け、エンジニアのキャリア形成の新たな機会として「BizRobo!研修」も展開している。

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

## 導入背景 ミドルバックオフィスの業務効率化にRPA導入を検討

### 会社統合に伴い生まれた「業務効率化」の必要性

統合に伴い、同社ではフロントオフィスとバックオフィスをつなぐ「ミドルバックオフィス」において業務見直しが図られた。各社で遂行されてきた既存の業務フローや基幹システムの適合性・乖離性を見直す"フィット＆ギャップ分析"、そしてそれらの一本化に取り組んだ。その過程でいくつかの課題が浮き彫りになった。


大江 信明氏

「人材派遣業のミドルバックオフィスの業務は、登録スタッフや派遣先企業と交わす契約書作成・更新から、登録スタッフに対する人事管理的な役割まで非常に多岐にわたります。しかし統合により一本化したシステムの操作や業務フローに不慣れな社員が多く、業務生産性の改善が課題でした」（大江氏）

ミドルバックオフィスの業務効率化の実現を目的に、既存業務に縛られない手法を複数検討し、大江氏はRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）導入に着手することになった。

## BizRobo!を選んだ理由 「操作性」と「管理の利便性」を重視し、BizRobo!を選択

### 低コストの導入支援により、ROIも検証できた

RPA導入にあたり、次の2点を重視して複数のRPAツールを比較･検討した。

まずは「操作性」。BizRobo!はミドルバックオフィスに在籍する"エンジニアではないスタッフ"でも、ある程度容易に取り扱えるほど操作がしやすかったという。もう1点は今後対象業務が拡大し、複数のロボットが稼働した際の「管理の利便性」。「サーバ型のBizRobo!は1つの環境で複数のロボットを稼働可能で、かつ、スケジューラーが最初から付いているので稼働状況の可視化や集中管理もしやすかった」（大江氏）

BizRobo!の試験的な導入を行い、最終的に本格導入を決断。本格導入まで約6カ月間を要したが、大江氏は「低コストでのテスト導入のご支援をいただけたことで、ROI（投資利益率）も検証でき、本格導入にも踏み切れました」と話す。



Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

## 対象業務 大きな負担となっていた求人サイトの入稿作業に導入

### 削減した時間をクリエイティビティの高い業務に充ててほしい

最初の対象業務は、求人サイトの入稿データ作成だった。同社の基幹システムには企業から預かった案件情報が登録されており、それらをもとに自社サイトのほか「リクナビ派遣」等の他社案件集積サイトに求人情報を掲載する。掲載にあたっては媒体ごとのフォーマットに合わせた入稿データを作成する必要が生じ、これが大きな負担となっていたという。

「新規案件があるごとに、もとは1つの同じ情報を複数の仕様に変換することになるので、専任の担当者は毎日かなりの工数を割いていました。もしもこうした定型業務の工数を下げることができれば、削減された時間を求人効果向上のための記事作成や分析といった、クリエイティビティの高い業務に充てられるという期待が当初からありました」（大江氏）



## 導入効果 対象業務を広げ、約120体のロボットが稼働

### 人員補填や採用の抑制、さらには売上創出の効果も

同社は、企業のオーダーを預かる営業スタッフが外出先から案件情報を記録できるSFA（営業管理ツール）を導入している。SFAに記録された案件情報を先の基幹システムへ統合する際に発生する転記・入力・確認にも、これまで多大な工数が割かれていた。そこで、同プロセスの一部にもBizRobo!を導入した。こうした通常業務に加え、スポット的に発生する業務もデジタルレイバーへ代替し、現在は約120体が稼働している。大江氏は次のように総括する。

「BizRobo!導入によって“同じ人数でこれまでの倍近くの業務を対応できるようになりました”。さらに、新規人材の採用抑制や残業時間削減に加え、付加価値の高い業務に工数を展開したことで利益創出にもつながっています」（大江氏）



（左から）木川 美奈子氏、大江 信明氏

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

今後について

## 業務部門自らロボットを開発、全社的にBizRobo!活用のノウハウが蓄積される

### エンジニアのキャリア形成機会として、登録スタッフを対象に「BizRobo!研修」も開催

当初は大江氏らサービス企画部のメンバーが、導入からロボット構築までを専任していた。しかし本格導入まで進んだ現在では、実際にロボットを活用する業務部門のメンバー10名ほどが自ら開発を担うようになった。ロボット構築のノウハウが社内に蓄積されたのを契機に、最近ではシステム開発経験やVBA・マクロ等による自動化経験があるエンジニアの登録スタッフエンジニアを対象に「BizRobo!研修」を開催。「人材派遣業として、就業を希望されるエンジニアのキャリア形成や新たな就業機会の創出にも活かしていきたい」と大江氏は話す。

「単なる工数削減で終わるのではなく、そこで生まれた資源をより価値の高いサービスづくりに活かすことが大切だと思います。今後もBizRobo!の活用で単純な作業やルーティーン作業の負荷を軽減し、生まれた時間で新しい価値を生み出す活動への注力にシフトしていきたいです」（大江氏）

現場の声

## 初めてでもロボット構築できた姿にほかの社員も挑戦、活用の輪が軽やかに拡大



木川 美奈子氏

### マクロが組めない人でも、BizRobo!ではロボットを構築できた

サービス企画部の木川氏は、契約書の作成・更新業務にBizRobo!を導入した。同社の派遣スタッフは約3カ月ごとに契約更新が必要になる場合が多い。さらに、派遣先企業が契約期間延長を望めば、契約満了の約1カ月前に更新手続きをしなくてはならない。木川氏は「年数回だけの突発的かつ多量の作業で人員配置しにくく、入力ミスも発生しがちだった」と振り返る。

では、BizRobo!の使い勝手はどうだろうか。「RPAと聞くと、システマチックな印象が抱かれがちですが、BizRobo!ならば、マクロの組み方などがわからない私のような人でもロボットが作成できるほど操作性が高く、ロボットの数も増やしやすいです。BizRobo!の使い勝手の良さは、デジタルレイバー活用の心理的なハードルを下げてくれていると常々感じています」（木川氏）

社内に「初めてでもできた！」という成功体験の数々が頻出。その様子を見た社員が「自分もやってみたい！」と新たに参画する――。同社は極めて軽やかに活動の輪を拡大させていると言えるだろう。

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.