

（左から）浅川 賢也 氏、中川 勇太 氏

PLUSYS

内製によるロボット化で業務増に対応。EC事業のボトルネックを半年で解消したBizRobo!の威力

CORPORATE PROFILE

社　名
株式会社プラスワイズ

事業内容
農業用品などのネット通販

ウェブサイト
https://plusys.co.jp/

- お話を伺った方 -
代表取締役社長
中川 勇太 氏

国内事業部 部長
浅川 賢也 氏

Highlight

- ☑ 社員の知見を信頼し、RPAの導入をトップが即決
- ☑ 最上流の工程がスピードアップし業務全体を円滑化
- ☑ 現場担当者も交え、開発運用と業務の標準化を並行

農業資材などの分野で成長を続ける社員数およそ20人のEC事業者は2020年、会計顧問からの提案を受け、PC上の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）の活用を検討。社内システム開発に携わるIT担当者が業務改善効果と長期運用への適性を見極めた「BizRobo! mini」の導入を、トップが即決した。業務担当者も加えた開発運用体制のもと、受注確認の工程を大幅に効率化し、業務全体の円滑化を実現。繁忙期や連休明けなどのピーク時にかかる作業負担を軽減したほか、潜在的な事業リスクも解消させた。今後は取り扱う商材のさらなる拡大も視野に、受発注分野にとどまらず、欠品処理や価格調査の効率化といった商品管理分野でのRPA活用も進めていく計画だ。

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

導入背景 変化の激しい業界で、社員に権限を委ねて成長

事業拡大に伴う業務量の増大が課題に

米どころとして知られる新潟県の中でも、古くから金属加工などのものづくり産業が盛んな三条市に本社を置く株式会社プラスワイズは、主力とする農業用品をはじめ、建築資材やアウトドア用品、包丁などの商品を幅広く国内外に販売するEC事業者だ。

トレンドの移り変わりが速いEC業界にあって、同社は2012年の創業以来、各社員に多くの権限を委ねてスピーディーに意思決定する方針を採り、急速に事業を拡大してきた。現在の社員数は約20人。自社サイトでの販売に加え、主要なECモールへの出店で取り扱うアイテム数は、約10万点にのぼる。

事業拡大に伴い、業務量の増大も課題となってきた中、同社は2020年初頭、会計顧問を依頼している地元税理士法人のコンサルティング部門「株式会社アセットデザイン研究所」の担当者から、業務効率化策としてRPAの活用提案を受けた。



浅川 賢也 氏

BizRoboを選んだ理由 自社をよく知る会計顧問から推薦を受ける

活用拡大しながらの長期運用に好適と判断

同社の実情に通じ、事業成長に伴走する会計顧問が推奨したRPAツールは、スモールスタートしやすいデスクトップ型ツールでありながら大規模運用への移行も容易な「BizRobo! mini」だった。

プラスワイズのIT担当として提案を受け、導入検討を担った浅川賢也氏は、情報系の大学を卒業後、自社専用システムの開発運用を務めてきた経歴の持ち主。同ツールの導入に傾いた理由を、こう振り返る。

「社内業務のRPA化で、導入費用を上回る生産性向上が見込めるのはすぐ分かりましたが、特にそれをノンプログラミングで実現できるのが魅力でした。担い手を限定しないので、共通の運用ルールさえ確立できれば、横展開や引き継ぎを交えた長期の安定運用も容易だと確信しました」

さまざまなテクノロジーの中でも、自社にとってRPAが有効と判断した浅川氏の報告を受けて、同社社長の中川勇太氏が導入を即決。ただちに準備が進められた。



浅川 賢也 氏

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

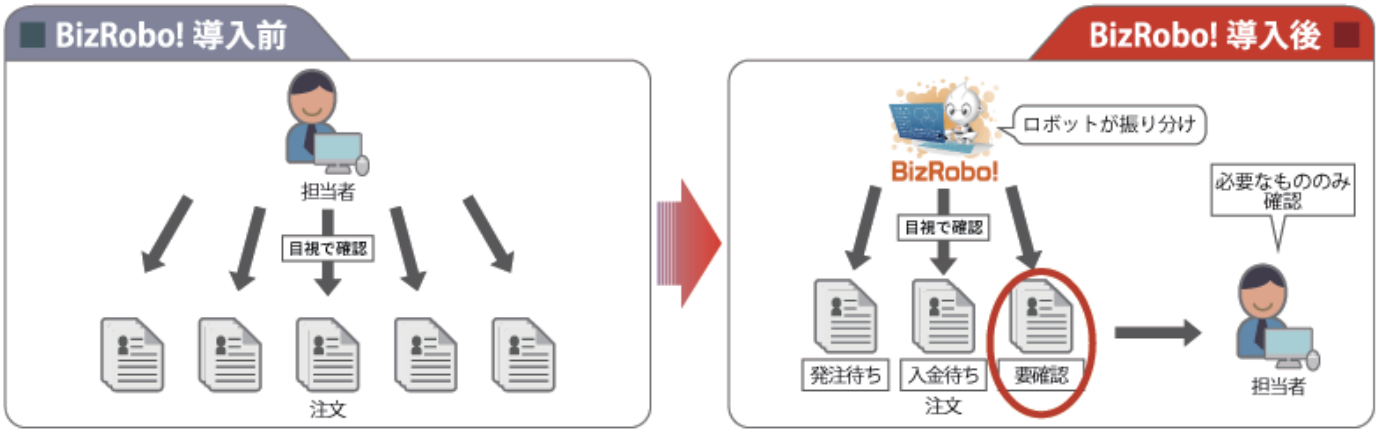
対象業務 受注と発送通知に関わる作業をRPAに移行

対象業務の担当社員も開発運用に参加

「RPAは職を奪うものではなく、余力創出のための手段」と浅川氏が繰り返し説いた結果、IT担当の同氏に加え、ECの業務知識が豊富な社員2人もBizRobo!に関心を持って研修に参加。属人化を防ぎつつ、現場の事情に即したロボットを開発運用できる体制が整った。

導入決定から半年で実稼働に入り、当初から想定していた受注業務では、人の手に頼っていた確認・登録作業を順次RPAに移行。「仕入れルートが特殊な商品の受注を検出」「キャッシュレス決済」「割増送料がかかる離島からの受注に対応」など、処理件数が多いものを中心に約20項目をBizRobo!で置き換えた。

また、配送業者が割り当てる送り状番号を照合して出荷済み商品を特定する作業と、これをもとに購入者へ発送を通知する作業も、複数のECモールに対応した2パターンでロボットを実装し、一連の手順を自動処理している。



新規注文を確認する業務

導入効果 年間1,000時間相当の余力を創出

多頻度の確認を実現し、事業リスクを解消

BizRobo!で置き換えられた手作業は、現在年間1,000時間相当に達し、その9割近くを受注確認関連が占める。業務の最上流でボトルネックを生じさせていた受注確認の迅速化により、後工程がそろって前倒しされ、業務全体が円滑化。農業資材の発注が集中する春期の業務にも余裕が生まれたほか、単純作業から解放された社員が新たな企画などを考える時間を多く持てるようにもなった。

既存業務の効率化で余力を創出できただけでなく、出店先ECモールのガイドライン対応を強化できた点も、RPA導入の大きな効果だという。

特に「集荷から4時間以内に発送通知できないケースが一定割合以上の出店者はアカウント停止する」ルールがあるECモールに関して、浅川氏らは専用のロボットを作成。出荷状況を1日数回自動チェックすることにより、販路の存続に関わるリスクを一掃した。



Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

今後について

受発注に加えて商品管理でもRPA活用を検討

業務標準化を並行させて応用範囲を拡大

同社にRPAが急速に浸透し、定着できた理由を、浅川氏は「費用対効果という経営陣にとってのメリットと、作業負担を減らして業務改善への貢献をアピールできる現場にとってのメリットが、双方にそろって受け入れられたため」と分析する。

一層の活用拡大、また特定人に依存しないRPA運用管理の体制づくりに向けては、対象業務の標準化も欠かせない。そのため同社は引き続き、各ECモールの特性を踏まえて担当者個人レベルで工夫してきた商品情報管理のノウハウを集約・共有し、業務ルールの共通化を進めていく方針という。

EC事業で取り扱うアイテム数は今後も増加の一途をたどり、管理負担も増していくと見込まれることから、同氏は「将来的には受発注分野にとどまらず、欠品処理や価格調査の効率化といった商品管理分野でのRPA活用も進めていけたら」と意欲をみせている。



(左)浅川 賢也 氏

現場の声

「意欲と能力ある社員に委ねたのが奏功」

「ECは、RPAと相性がよいビジネスの典型」

ソフトウエアロボットの活用にゴーサインを出した私が詳細な仕組みを理解したのは、実はつい最近のこと。もっとも、連休明けには午前中を丸ごと費やしていた受注確認が劇的に速まる効果は、実稼働が始まってすぐ実感しました。後続の業務を前倒しできるようにもなり、単純な時短以上のメリットを感じています。

変化が激しいECの世界で当社は、それぞれ得意分野を持つ各社員の裁量に委ねることで成長してきました。RPAも、ITに通じた社員が自社業務に有効と提案してくれたのを尊重し、開発運用を任せたのが成果に結びつきました。人を単純作業から解放してくれるBizRobo!を生かし、今後も社員の意欲と能力を存分に発揮できる会社でありたいと願っています。(中川氏)

EC事業の実務では、人間がPCを使って処理しなければならない規則的な作業が、ほぼ例外なく発生します。作業量を予測できるものも多く、それらに費やしている時間も容易に把握できるケースが少なくないはずです。

ですから、こうした作業を肩代わりしてくれるRPAを、自社のどの部分に応用すれば費用を上回る効果が得られるか、直感的に分かる担当者は私だけではないと思います。その意味でECは、RPAと相性がよいビジネスの典型と言えるかもしれません。

引き続き私たちも、さらなる活用拡大、また特定の誰かに依存しない運用管理体制に向けて、各自の創意工夫をすり合わせた共通の業務ルールを整えていくつもりです。(浅川氏)

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。
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
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:
※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.