

（左から）佐藤 貴幸 氏　五十嵐 愛里 氏　佐藤 智也 氏

福島コンピューターシステム株式会社
Fukushima Computer System CO.,LTD.

BizRobo!のサポート体制により未経験から2ヶ月で事例化！社内事例をクライアントへの提案に活かし新規ビジネス展開を目指す

CORPORATE PROFILE

社　名
福島コンピューターシステム株式会社（略称FCS）

事業内容
業務系、および制御・組込系のシステム開発、福島県の復興関連事業のシステム開発やサポート

ウェブサイト
https://www.fcs.co.jp

- 話を伺った方 -
ICTソリューション事業部 副部長 佐藤 貴幸 氏
同 営業グループ サブリーダー 佐藤 智也 氏
同 DX推進チーム RPA担当 五十嵐 愛里 氏

Highlight

- ☑ BizRobo!の充実したサポートによりプログラミング未経験の社員が2ヶ月での事例作成を実現
- ☑ 即時性が求められる業務のRPA化で総務部の時間的・精神的負担が大幅に軽減
- ☑ 社内の成功例を顧客に提案、業務効率化とビジネス展開を連携させる

1983年の創業以来、福島県を中心に地域のシステム・ソフトウェア開発の第一人者であり続けてきた福島コンピューターシステム株式会社。同社では2019年6月、RPA製品の販売やサポートを行うRPA事業のビジネス展開を第一の目的に、BizRobo!miniを導入した。決め手となったのは、RPAテクノロジーズの手厚いサポートだ。「よりクライアントに近い立場から使用感を確かめられるのでは」との狙いから、同社ではプログラミング未経験の社員を担当に抜擢。WEBセミナーやe-ラーニングなどの学習コンテンツ、BizRobo!CAMP!!などのユーザー会といった充実したフォロー体制により、約2ヶ月で一つの業務を完成させるまでに成長した。サポートの充実はRPAに知見のないクライアントに紹介する際の安心材料になっている。また、同社ではRPAテクノロジーズの協力のもと、導入から1年ほどでユーザー同士の交流会を2度も開催している。今後はさらなるビジネス展開に注力する考えで、社内での成功事例を顧客に提案するなど、社内の業務効率化とビジネス展開を連携させながらの運用を目指す。

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

導入背景 近年強く感じていた、RPAへの顧客のニーズの増加

導入の契機となったのは「デジタルレイバーとの協働」という考え方

ソフトウェア開発の会社として、クライアントからの依頼や業務上の課題はプログラミングで解決することが多かったという福島コンピューターシステム株式会社。同社ICTソリューション事業部の佐藤貴幸氏は近年、世間一般でのRPAへの期待値の高さ、顧客からのニーズの増加などから「まずはRPA活用をやってみなければ」との思いを強くしていたと話す。

導入の契機となったのは、2019年1月に福島県郡山市で開催されたRPAのセミナーだ。ここでRPAテクノロジーズ代表・大角暢之の講演を聞き、その中で登場した「デジタルレイバーとの協働」という考え方に共感。なんでも簡単に自動化できる魔法のツールではなく、時にはエラーを補いながら協力して働く存在というイメージが腑に落ち、導入後のビジョンが見えたという。

さらに、ユーザー同士のコミュニティや担当者によるサポートも充実していたこともBizRobo!導入の決め手となった。将来的に社内での導入成果を踏まえて自社のクライアントへ展開することを考えた時、実際に動く担当者を手厚くフォローしてくれる「現場主体」の雰囲気が魅力的に映った。

BizRobo!を選んだ理由 手厚いフォロー体制とスモールスタートのしやすさ・柔軟性を評価し導入を即決

プログラミング未経験の社員をあえて担当に抜擢

同社がBizRobo!miniを導入したのは2019年6月。1週間ほどの社内検証を経て、その手厚いフォロー体制を体感する中で問題なくビジネス展開できると確信、すぐに契約に至った。

BizRobo!の導入後のスケールアップにも柔軟に対応できる点も、クライアントへ展開する上で導入シナリオを作成しやすいと考えた。中でもBizRobo!miniを選んだのは、スモールスタートできることで地域の顧客にとっても導入しやすくなると考えたためだ。

ビジネス展開していくにあたり、まずは自社内でのBizRobo!活用による業務効率化を進めた。担当者として抜擢されたのが、異業種から転職したばかりでプログラミング未経験だったICTソリューション事業部DX推進チームの五十嵐愛里氏だ。この起用には、未経験の五十嵐氏がBizRobo!を利用してみることで、よりクライアントに近い目線で学び、使用感を確かめられるのではという狙いがあった。五十嵐氏はe-ラーニングなどを活用し、未経験から学びながら2ヶ月ほどで最初のロボットを完成させた。

「最初は『自分にできるのかな』という不安が大きかったのですが、BizRobo!ポータルサイトの丁寧な解説やe-ラーニングのおかげで順調に知識を身につけることができました。RPAテクノロジーズ社員の方によるWEBセミナーも、毎回わからないところを質問しながら楽しく受講させていただきました」（五十嵐氏）



（左から）佐藤 貴幸 氏　五十嵐 愛里 氏　佐藤 智也 氏

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

対象業務 BizRobo!により、リアルタイムでの状況把握で効率化を実現

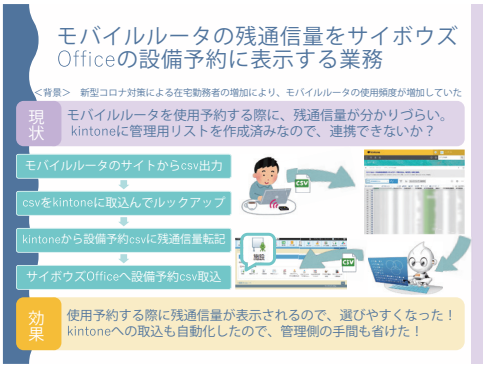
人為的なミスが減り、総務部の時間的・精神的負担も大幅に軽減

最初に社内でBizRobo!を活用したのは、社員の労働時間や有給休暇取得状況を可視化する「工数ビューア」との連携だ。社員の稼働状況確認用に作成された「工数ビューア」だが、これまで運用に人力での作業が発生することから週に一度しか更新できず、状況把握に遅れが出ていた。また、間違ったデータを取り込んでしまう人的なミスもあり、総務部には「作業が増える上に、クレームも届く」という負荷がかかっていた。BizRobo!の導入により、ロボットが自動でクラウドERPから勤怠情報をCSVで読み込み、「工数ビューア」に連携。日々の状況把握が可能になったほか、人為的なミスがなくなり総務部の時間的・精神的負担が解消された。(図１)

リモートワークを行う社員に貸し出しているモバイルルータの管理にも、BizRobo!が活躍している。ルータには毎月通信量の上限があり、上限を超えると速度が低下し作業効率に大きく影響する。機器自体は「サイボウズOffice」の設備予約を使って管理していたが、それぞれの通信量までは管理できず、社員が残通信量のわずかなルータを借りていった結果、上限を超えてしまうケースが発生していた。そこでBizRobo!により、管理者のみが見られるページから稼働状況CSVを出力し、kintoneと連携、各ルータと紐付て設備予約に残通信量を表示した。予約時に状況が確認できることで残通信量の多い機器の稼働が高くなり、効率的な活用が可能になった。（図２）



（図１）



（図２）

導入効果 社内の事例をもとに、成功例は積極的なビジネス提案も視野に

「会議室のCO2濃度可視化」などユニークなIoT連携のアイデアも

同社では現在6業務でロボットが稼働している。活用事例は、管理者権限の情報をCSVで取り込み、整理した情報を各システムと連携させるものが多い。一つ一つの業務は小さいが即時性が重要なものもあり、こうした業務をBizRobo!が担当することによる社員の負担軽減効果は大きい。

ユニークな導入事例が「CO2濃度可視化」だ。このアイデアは2020年5月に社内で開催されたkintoneアプリコンテストから生まれた。各部屋に設置したCO2濃度などを測るIoTセンサーの管理サイトからBizRobo!を使って30分毎にCSVを取り込み、JavaScriptで編集。そのデータをkintoneアプリと連携し、各部屋のCO2濃度を視覚的にほぼリアルタイムで全社員が確認できるようにした。これにより社員が意識的に換気をしやすくなり、快適な作業環境の維持につながった。(図３)

同社では現在、こうしたBizRobo!とIoTの連携に力を入れている。社内で様々な活用法を試しながら、成功事例は展開させて顧客に提案することも視野に入れている。社内の作業効率化とビジネス展開を連携させる好例だ。



（図３）

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

今後について 営業で感じるRPAへの手応え、今後はさらなる新規顧客の獲得を検討

顧客のリクエストに応え、ユーザー会も過去2回開催

ICTソリューション事業部営業グループサブリーダーの佐藤智也氏によれば、クライアントからのRPAへの期待値は非常に高く、「RPA化してみたい」と直接問い合わせを受けることも少なくない。これからは既存のクライアントだけでなく、新規顧客の獲得にもBizRobo!を活用したいと意気込む。また、導入したユーザーとRPAテクノロジーズ、同社による「【RPAT×FCS】BizRobo!福島ユーザー会」をこれまでに2回開催している。これは福島地域を中心とするBizRobo!ユーザーの情報交換の場として顧客からのリクエストをもとに開催されたイベントで、今後も積極的に機会を設け、サポートを充実させながら展開していく構えだ。

同時に、社内でも勉強会を開催するなどさらなる導入を進める。現在は五十嵐氏のほかに、プログラミングに精通した社員が加わった二人体制となり、プログラミング経験のない社員でもBizRobo!を扱えるようにサポートしていく。佐藤貴幸氏はこう語る。

「さらなる効率化が期待できる総務部を中心に、社内での事例を増やしていきたいです。社内での活用を通じて課題に気づき、ソリューションを見つけることができれば、それがエンドユーザーへの提案にもつながります。現在はBizRobo! miniを利用していますが、いずれはBizRobo! LiteやBizRobo! Basicにグレードアップできるくらいに活用していきたいですね」（佐藤氏）

現場の声 サポート環境の充実が、社内導入もビジネス展開も加速させる

活発なユーザー間の情報共有は、未経験者にとって大きな安心材料

「BizRobo!はとにかくサポート体制が手厚いと実感しています。先述のユーザー会はクライアントからもずっとリクエストされていたものですが、導入からわずか1年ほどで2回も開催できたのはRPAテクノロジーズのサポートがあったからこそ。パートナーとして選んで本当によかったと感じています」（佐藤貴幸氏）

「BizRobo!導入をご提案するクライアントには、製造業など忙しい業種の方も多く、なかなか自分たちでプログラミングをするところまで手が回らないことも。こうした時、当社がお客様の業務に沿ったロボットを作るようなサービスが展開できたら理想的だと考えています。BizRobo!は操作も簡単なので、私も勉強してお客様の目の前で『こんなロボットができますよ』と即座に提案できるくらいになりたいですね」（佐藤智也氏）

「未経験からの担当で、社内に聞ける人間がいない中でのスタートでしたが、そんな中でも着実にスキルアップできたのは手厚いサポートがあったからこそと感じています。定期的に開催されているユーザー会『BizRobo! CAMP!!』で、当社と同様にBizRobo! miniを導入した企業など、近い環境で活用している方のお話をうかがえたこともよかったです。ユーザー同士の情報共有や交流が頻繁に行なわれていることが、安心材料になっています」（五十嵐氏）

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.