

（左から）柳田 仁 氏、中島 英人 氏、丸尾 享 氏、中島 秀樹 氏、森 孝博 氏

RPAの導入は縮小する人材派遣業に代わる新たな一手。ウィズコロナの時代に求められる「業務効率化」をキーワードに、ビジネス展開を促進

CORPORATE PROFILE

社　名
日本ディクス株式会社

事業内容
システムインフラの開発を
はじめとするITサービスの提供

ウェブサイト
https://ndics.co.jp

- 話を伺った方 -
取締役執行役員・ビジネスサービス本部
本部長　丸尾 享 氏
ビジネスサービス本部 次長　中島 英人 氏
（同）担当部長　柳田 仁 氏
（同）上級主任　中島 秀樹 氏
（同）上級主任　森 孝博 氏

Highlight

- ☑ 扱いの手軽さより社内へのナレッジ蓄積を重視。
  サポートが手厚くエンジニアを育成できることが決め手に
- ☑ RPA化した業務は作業時間が平均約80%削減
- ☑ 社内の成功事例はビジネス提案に活用。
  サービス提供型で継続した収益化を目指す

システムインフラの開発・設計やIT設備の設置・導入、IT人材の派遣など「ITのワンストップサービス」を提供する日本ディクス株式会社。2019年、事業の一つであったIT人材派遣の登録者数減少などを受け、新たな事業としてRPAに注目した。RPA導入には複数の製品を検討したが、サポートが手厚く、また扱いに関しても長期的に見てナレッジを蓄積できることが価値につながると判断し、BizRobo!を採用した。2020年3月にBizRobo!とパートナー契約を結び、6月に自社でもBizRobo!　miniを導入。9月にBasicへアップグレードしている。現在、社内では15体のロボットが稼働しており、主な対象業務はクラウドERP「ZAC」と連携した収支報告書の作成や、社員の安否確認ツールの運用など。導入後は作業時間が平均約80%削減したうえ、入力ミスなどもなくなり大幅な業務効率化を実現した。また、社内での成功事例をもとに、エンドユーザーへのビジネス提案も積極的に実施。コロナ禍でRPAや業務効率化への注目が高まる中、ライセンス販売にとどまらずサービス提供型でさらなるビジネス展開を目指す。

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

導入背景 取締役自ら、新たな事業としてRPAの可能性に注目

社内にナレッジを蓄積し、サービス提供型のビジネスモデル構築を目標に

日本ディクスがRPAの導入を検討しはじめたのは2019年2月。取締役執行役員の丸尾享氏が次年度の事業計画を考える上で、ロボットを活用した業務効率化に目を付けた。丸尾氏の所属するビジネスサービス本部では登録型の人材派遣事業を行っていたが、近年はIT派遣の人材が減少傾向にあり、新たな事業を展開する必要性を感じていた。そこで丸尾氏は新たに、ツールを使った業務改善を推進するサポートサービス部を立ち上げ。社内の業務効率化と社外への拡販に向け、RPAの活用を検証していく。

導入にあたっては複数のRPAソリューションを検討。BizRobo!には丸尾氏のほか、ビジネスサービス本部担当部長の柳田仁氏も注目していた。検討段階では当初、手軽で導入コストの低いものへ支持が集まったというが、丸尾氏は異なる考えを持っていた。

「安くて扱いが簡単なものはたしかに導入しやすいですが、それでは社内にナレッジを蓄積できません。簡易なものに比べると最初は少し扱いが難しい面があったとしても、ナレッジやノウハウを蓄積できるものを選んでエンジニアを育成することで、RPAソリューションと人材やコンサルティングなど弊社のノウハウを活用したサービスをセットでエンドユーザーに提供できる体制を整えることが重要だと考えました」（丸尾氏）



丸尾 享 氏

BizRobo!を選んだ理由 特出したフォローの手厚さと販売パートナーとしての付き合いやすさを評価

コスト体系の明快さ、スモールスタートできる使い勝手の良さも魅力

同社がBizRobo!パートナーとして契約を結んだのは2020年3月。社外への拡販の前にまずは自社で1体購入し、社内での活用を進めた。



中島 秀樹 氏

BizRobo!を選んだ理由はナレッジを蓄積できることのほか、サポートの手厚さ、シンプルで分かりやすい料金体系、販売パートナーへの柔軟な対応、1アカウントを複数のPCから使用可能なこと、BizRobo! miniからスモールスタートして次第にスケールを上げていける使い勝手の良さなどが挙がる。エンドユーザーへのビジネス展開を念頭に置いたとき、こうしたサポート体制やパートナーとしての付き合いやすさが大きな評価点となった。RPAテクノロジーズ社との連携や営業を担当するビジネスサービス本部上級主任の中島秀樹氏は、BizRobo!の魅力をこう話す。

「RPAテクノロジーズ社は販売パートナーへのフォローが手厚く、販売ノルマ以上に『BizRobo!でエンドユーザーへどのように貢献するか』を大切にして一緒に考えてくれます。パートナー同士が交流する機会も多く、切磋琢磨しながら競い合う雰囲気が他にないと感じました」（中島秀樹氏）

社内での開発・運用を主導するビジネスサービス本部上級主任の森孝博氏は「2020年4月に現在の部署に異動し、はじめてRPAに携わりました。RPAを扱った経験や知識がなかったため最初は難しい部分もありましたが、オンライン研修のおかげでスムーズに学ぶことができました」と、サポート体制の充実ぶりを語る。

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

対象業務 人力では膨大な工数がかかってしまう作業を、BizRobo!で効率化

RPA化業務はトップダウンとボトムアップの両方から柔軟に選定

現在、同社では計15体のロボットが稼働している。最初にRPA化したのは、クラウドソリューション事業などを行う株式会社オロが販売・提供する中小企業向けERP「ZAC」との連携だ。2019年8月に「ZAC」が新サービスへと移行した際、それまで利用していた役員会議用の収支報告書の作成機能が使えなくなった。そこで、この作成作業をBizRobo!で代替しようと考えた。

具体的には、①まずは基幹システムに登録されている数万ものデータをダウンロードし、②そのデータをExcel VBAを通して集計。③集計が終わったら、結果を毎朝各部門長に送付する。送付は朝に一度だけ行い、集計は8時から17時まで1時間ごとに行っている。この工程のすべてをBizRobo!とExcel VBAにより自動化している。

また、全社員と派遣登録社員の緊急連絡先を管理し、地震などの災害発生時にその安否確認のメールを送る危機管理のための業務や、社員の勤怠・残業管理などにもBizRobo!を導入した。他にも、見積書や請求書の作成、辞令交付など、活用例は多岐にわたる。どれも人が同様の業務を行おうとすれば膨大な工数がかかってしまうものばかりだ。RPA化の対象業務は、丸尾氏が導入効果が大きいと判断したもののほか、現場の社員の意見を反映することもあるなど、経営と現場、両方の視点から柔軟に選定している。

導入効果 社内で活用し特徴を理解することが、細やかなビジネス提案の鍵に

BizRobo!を導入した業務は作業時間を平均約80%も削減

BizRobo!を導入した業務は大幅な効率化に成功、平均約80％もの業務時間が削減された。これまで各担当者が手動で行っていたときには発生していた入力ミスや確認・修正の手間がなくなったことも大きい。最初に役員会議に関わる業務へ導入したことでその重要性と効果を経営陣が理解し、さらに集中力を使う単純作業をRPA化したことで多くの社員がRPAの価値を認識したことが、積極的なRPA活用につながった。丸尾氏は「社内でのRPA事業は、認知されたら勝ち」と言う。

「社員が肌でその効果を実感できれば、RPAへの意識が変わっていく。それは担当部署のモチベーション向上やRPA活用のための新たなアイデアにつながっていくでしょう」（丸尾氏）

社内での活用はビジネス展開も加速させている。ビジネスサービス本部次長の中島英人氏によれば「BizRobo!は社内で活用しているので、自分たちも勧めやすい。良いところも悪いところも理解してユーザーに伝えられるのは強み」だという。現在は社内の活用事例をもとに、「ZAC」の新サービスへの乗り換えをスムーズに行うためのサービスの展開をオロ社と共同で進めている。



（左から）柳田 仁 氏、中島 英人 氏、丸尾 享 氏

Copyright © OPEN, Inc. All rights reserved.

今後について

100人中6割もの人が興味を示すBizRobo!のIT情報商材としての大きな可能性

サービス提供型の販売モデルで、継続的な収益化を目指す

中島英人氏によれば、2020年の第4回 AI・業務自動化展【秋】に参加した際、名刺交換をした100人うちの6割がBizRobo!に興味を示したという。「ITの情報商材で、6割というのは極めて高い数字です。コロナ禍でテレワークが浸透し働き方が変化している中で、業務効率化はかなり刺さりやすいキーワードになっています」と手応えを示す。

今後BizRobo!の販売は、ライセンス販売だけでなく、エンドユーザーへの業務改善提案などを含むサービスを提供していくモデルを目指す。サービスを提供することができれば、継続的な収益につながり、またその中で業務の範囲が拡大していけば、さらなるサービスを提供する機会も生み出せるからだ。

「当社の業務はBtoBが中心ですが、今後はBtoCの事業でもRPA化できるものを探しています。たとえば、今は電気料金や水道料金は作業員がメーターを確認していますが、これをRPA化することもできるかもしれません。より踏み込んでRPAの可能性を探っていきたいです」（丸尾氏）

現場の声

社会のニーズに応え続けるために、人口減少社会の中でロボットの活用は必須

何をRPA化すればいいかわからないケースにこそ活用の可能性がある

「人口減少社会の中で、人間が効率よく仕事をするためにロボットの活用は必須です。特に地方などでは、経理や事務処理をロボットに任せるといった取り組みはどんどん必要性が高まっていくでしょうし、しっかり当社がそのニーズに応えていきたい。視野を広げ、他の社員の声も聞きながら会社としての事業のビジョンを決めていきたいと考えています」（丸尾享氏）


中島 英人 氏

「BizRobo!は機能面でできないことがほとんどなく、他社製品と比べてもコスト面で優位性があります。今後はBizRobo!の知識を自分でもつけて、エンドユーザーの業務目線で効率化を提案できるようにしていきたいです」（中島英人氏）

「近年は官公庁のDX促進事業で、入札案件が増えています。そういった公共事業についてもできるものを細かく拾い、提案していければと考えています」（柳田仁氏）

「BizRobo!は処理能力の速さが強みだと感じており、その点がクライアントへのインパクトも大きく刺さりやすい魅力です。他にもナレッジが増えれば営業時にPRできることが増えていきます。社内にもRPA化できるものはまだ多くあるので、それらをどんどん進めていきたいです」（中島秀樹氏）

「課題が明確なものをRPA化していくのは比較的簡単ですが、まだ『何をRPA化すればいいか』が見えていないケースも多いと感じます。今後はこうした場に設計の立場から関わることで、社内・クライアントどちらにおいてもさらなるRPA化を推進していけると考えています」（森孝博氏）

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.