

三井物産株式会社 様

入力作業が年間130時間から30時間に短縮 定型作業のRPA化で“攻めのIT経営”を実践

三井グループの総合商社として、多角的なビジネス展開と総合力で新たな価値創造を続けている三井物産。“攻めのIT経営”に取り組む同社では、社内に数多く存在する定型作業の効率化を図るべく「RPA(Robotic Process Automation)」に注目。誰でも簡単に扱える使い勝手の良さと、スモールスタートができるコストパフォーマンスの高さから、NTTデータの「WinActor」を導入した。その結果、年間130時間を要していた入力作業がわずか30時間にまで短縮されたほか、入力ミスの減少や作業担当者の精神的な負担解消、さらには定型作業から解放された時間の有効活用にも成功している。

お客様の課題	導入効果
<ul style="list-style-type: none"> 人手で処理しなければいけない定型作業が社内に数多く存在していた 入力ミスの多発や、手間暇がかかる入力後の確認作業に悩まされていた 取引先システムの動作遅延に、作業担当者の精神的な負担が増加していた 	<ul style="list-style-type: none"> 年間130時間を要していた入力作業がわずか30時間にまで短縮された 入力ミスがなくなり、作業担当者の精神的な負担も解消された 定型作業から解放された時間を有効活用できるようになった

導入の背景と課題

入力ミスの多発に時間を要する確認作業 作業担当者にかかる精神的負担も課題に

三井物産は、金属/機械・インフラ/化学品/エネルギー/生活産業/次世代・機能推進という6つの分野を中心に、多角的なビジネス展開と総合力で新たな価値創造を続けている、三井グループの大手総合商社だ。キャッチフレーズの「360°Business Innovation」は、全方向的な事業展開に加えて、強韌かつ柔軟な“個”の集合体が全方位のイノベーションを可能にする、という意味も込められている。

そんな同社が、近年特に注力しているのが“攻めのIT経営”である。2017年5月に発表した新中期経営計画「Driving Value Creation」では「新たな価値の持続的創造」を掲げ、AI・IoTを活用したデジタルトランスフォーメーション活動をイノベーション機能強化のための重要施策と位置付け、全社的に推進している。経済産業省と東京証券取引所が2015年に創設した「攻めのIT経営銘柄」に3年連続で選定されている実績からも、その積極性は見てとれるだろう。

こうした積極的なIT投資を進める同社が、特に注目した技術のひとつに「RPA(Robotic Process Automation)」がある。RPAとは、ホワイトカラー

の業務をソフトウェアにより自動化する仕組みのことだ。

当時、IT推進部 技術統括室 マネージャーの中村 貴裕氏は「AIは素晴らしい技術ですが、高度なだけにその最適な活用方法を考え、実業務に活用するには、手間と時間を要します。一方でRPAは、たとえばExcelのデータをコピー&ペーストでERPに登録するなど、社内に数多く存在する定型作業の効率化に大きな効果を発揮してくれるものです。このように、身近さと使い勝手の良さを兼ね備えているという点が、弊社はもちろん多くの企業から注目されている理由だと思います」と語る。

中村氏が語るように、企業内には数多くの定型作業があり、同時に各部署や担当者レベルの課題も存在している。たとえば同社の場合、ある取引先メーカーのWebシステムに対する入力業務が挙げられる。この業務は定期的に発生するもので、作業自体こそ単純ながら明細数が膨大であり、複数人数で対応していた。しかし、入力ミスの多発に加えて、多くの時間を要する入力後の確認作業、さらにはWebシステムのレスポンス遅延やフリーズで作業担当者が大きな精神的負担を強いられる、といった課題を抱えていたのである。

こうした定型作業の効率化を図るべく、同社では2016年5月頃からRPAに関する簡易調査をスタートした。



三井物産
IT推進部
技術統括室
マネージャー【当時】
中村 貴裕氏

選定ポイント

誰でも簡単に扱える使い勝手の良さと 高いコストパフォーマンスが選定の決め手に

複数ベンダーのRPAツールの比較検討を行う上で、ポイントとなった点について中村氏は「まずは使い勝手の良さが挙げられます。ツールを使うのはあくまでも現場の担当者ですから、従来の手作業と比べて楽にならなければ意味がありません。また導入時はもちろん、作業手順の変更や新規業務の追加などにも臨機応変に対応できるよう、シナリオ作りの容易さも必須といえます。そしてもうひとつ、コストに関する点も重要です。定型作業はさま

ざまな部署に存在していますから、複数部署に対する導入を考えると、コストパフォーマンスに優れていることが求められます。さらに、部署に応じた導入効果や今後の拡大展開を鑑みて、スモールスタートに対応したツールがベストでした。いくら業務効率化が図れても、費用対効果が合わないようでは本末転倒ですから」と語る。

こうした選定条件をクリアしたのが、複数のソフトウェアを組み合わせた操作を自動化し、作業時間の短縮・入力ミスの軽減を実現する、NTTデータの業務システム向けRPAツール「WinActor」だった。WinActorが備える最大の特徴は、誰でも簡単に使える操作性にある。直感的なインターフェースに加えて、シナリオ作成についてもプログラミングなどの専門知識は一切不要。録画モードボタンをクリック後にユーザーが見本動作を実施すると、各種動作を行うたびシナリオが自動で追加される。また、シナリオの条件設定に関しても、GUIで簡単に編集することが可能だ。

中村氏は「弊社の場合、IT推進部の支援なしでユーザー部門がシナリオ作成を直接実施するようなケースも想定していたので、WinActorの操作が簡易であることは、大変助かりました。コスト面に関しても、他社製品は年間数百万円から数千万円ものコストを要するものが多かったのに対して、WinActorなら年間わずか数十万円です。しかもクライアント端末の台数に応じて加算されるライセンス体系なので、作業をいくつこなしてもコストに響かないのは大変ありがたいですね。そのほか、日本国内で累計300社以上の導入実績も安心材料となりました」と、WinActorを採用した決め手について語る。

導入の流れ

ユーザー部門向けの支援サービスやRPAの適合度が分かる判断フローを提供

こうして同社では、社内でWinActorの導入希望部署を募り、2017年1月に複数部署で「WinActor」の活用トライアルをスタート。その実用性を評価し、3

月に営業部門で本格導入を開始した。

導入に際しては、IT推進部が提供するユーザー部門向けの「EUC(End User Computing)支援サービス」に、RPAのメニューを新規追加した。導入は(1)要件定義・概要設計フェーズ、(2)対応方針検討フェーズ、(3)作成・本番開始フェーズ、(4)アフターサービス、という4つのステップで行われるが、(1)と(2)についてはIT推進部が無償サービスとして実施。(3)と(4)は、IT推進部にシナリオ作成を委託する場合が有償サービス、ユーザー部門で作成する場合は無償サービスとなる。また、導入希望の業務がRPAに適しているかを検討しやすいよう、いくつかの基準から成る判断フローも作成された。

「RPA化の効果が期待できる基準としては、同じ処理を繰り返す、総合的な作業時間が多い、例外処理が少ない、判断処理をあまり必要としない、といったものが挙げられます。RPAを使ううえで重要なのは、あまり過剰な期待をせずに“できること”と“できないこと”の境界線を正しく理解するという点ですね。導入時にはこの境界線を念頭に置いたうえで、システムではなくデジタルレイバーとして考える、業務プロセス全体の見直しと綿密な要件定義を行う、継続的なメンテナンスを実施する、といった取り組みが求められます。単純にすべてをRPA化するのではなく、作業内容に応じてExcelのマクロや手作業を使い分けることが、業務の大幅なプロセス改善につながるわけです」と、中村氏は語る。

導入効果と今後の展望

年間130時間の入力作業がわずか30時間に業務の見直しで働き方改革にも貢献

WinActorが、同社の業務改善に与えた影響は極めて大きかった。「たとえば、半年に一度発生する単価訂正業務では、これまで年間130時間を要していた入力作業がわずか30時間にまで短縮できました。入力ミスがなくなったことに加えて、作業担当者の精神的な負担が解消されたのも大きい

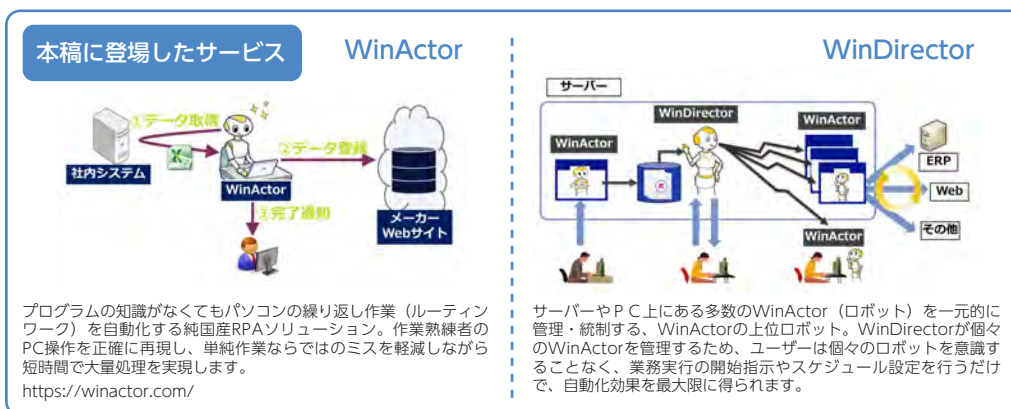
ですね。実際にユーザー部門からは、単価訂正業務から解放された時間を使って顧客の訪問件数が増えたり、提案書の作成に時間を費やせるようになったりと、喜びの声が数多く届いています」と、中村氏はその効果について語る。

さらに、WinActorは働き方改革にも繋がるという。中村氏は、「WinActorはクライアント端末を占有することから、たとえばお昼までに入力業務を終えて休憩時間中に実行するなど、効率を考えて業務遂行しているユーザーもいる」と続けた。

こうした高い導入効果を受け、同社では2017年8月にNTTデータと、三井物産グループ各社がWinActorの導入を可能とする包括的な基本契約を締結。経理・財務・リスクマネジメント関連の業務を担うCFO部門の決算関連業務など、数多くの部署でWinActorの活用が進んでいる。11月からは、海外拠点での導入検討もスタートしているようだ。今回の導入から得たRPA導入の気付きとして、中村氏は「まずはRPA化しやすい業務から、スモールスタートで推進していくべきですね。業務マニュアルや引継ぎ書類などが整備されているものは、特にRPA化しやすいといえます。中には『BtoBビジネスが中心だから……』と躊躇している企業もあるかと思いますが、まずは一度各業務を見直してみてください。確かに、金融業や保険業など大量の定型業務が存在するBtoCビジネスと比べれば効果は少ないものの、弊社のようにBtoBビジネスでも十分に活用することが可能です」と語る。

同社では今後、グループ各社におけるWinActorの導入を拡大していく予定。最後に中村氏は、「RPAは“人を減らすためのツール”ではなく、“攻めの時間を創出するためのツール”です。支社・支店や関係会社、海外拠点など、今後もWinActorの導入拡大を通じて、“攻めのIT経営”を実践していきたいですね」と笑顔を見せた。

全世界に広がる営業拠点とネットワーク、そして豊富な情報力により、グローバル総合企業を目指す三井物産。WinActorは、その新たな価値創造を担う礎として、今後も同社を支え続けるだろう。



Trusted Global Innovator

株式会社NTTデータ

第二公共事業本部 第四公共事業部 第二統括部 RPAソリューション担当
サービス自体に関するお問い合わせは、直接各サービス担当者へお願いいたします。

<https://winactor.com/>
2018.6

Company Profile



三井物産株式会社

所在地 東京都千代田区丸の内1-1-3

営業開始 1947年7月25日

事業概要 世界各国に16の営業本部を有し、世界中の人/情報/アイデア/技術/国・地域をつないでいる三井グループの大手総合商社。金属/機械/インフラ/化学品/エネルギー/生活産業/次世代・機能推進という6つの分野を中心とした多角的なビジネス展開と総合力で、新たな価値創造を続けている。

URL <https://www.mitsui.com/jp/ja/>