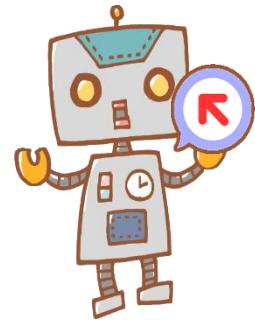


純国産RPAツール「WinActor」のご紹介



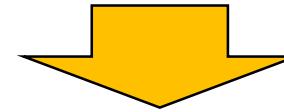
RPAとは？

RPA(Robotic Process Automation)

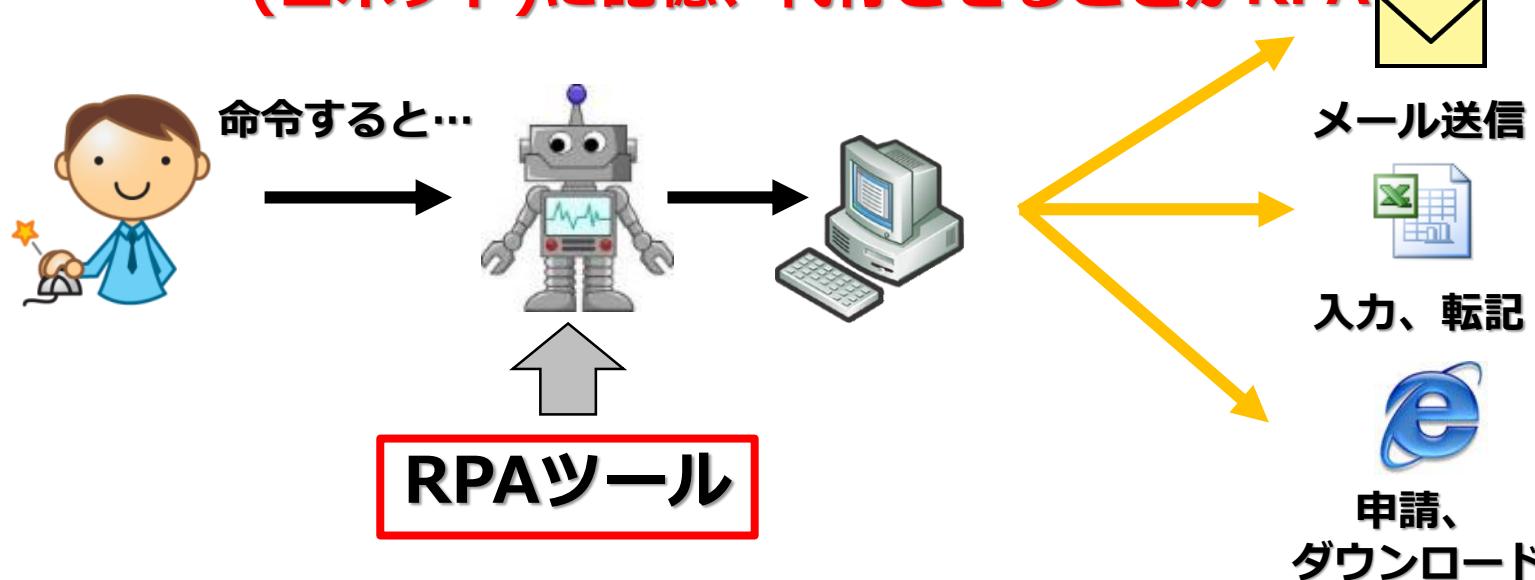
→ソフトウェアロボットの業務プロセスの自動化

RPAはあくまでソフトウェアそのものであり、サーバーやPCなどコンピュータの上で動作する。ただし、財務会計パッケージや営業支援ツールなど、いわゆる業務特化として正規化されたソフトウェアとは異なり、人が行う業務はすべてこのRPAの対象となってくるのが特徴。

人がやっている作業と同じことを行うという意味で、RPAは仮想労働者（デジタルレイバー：Digital Labor）とも評されている。もっとわかりやすく言えば、“絶対に命令通りにしかしない、ものすごく処理速度の速い部下”というのがRPAの本質。



キーボードやマウスを使って行ってきた定型作業を、
コンピュータにインストールしたソフトウェア
(ロボット)に記憶、代行させることがRPA



RPAツールで行えること

- ・電子データからシステムへの登録作業
- ・システム間でのデータ転記・登録作業
- ・システムからのレポート作成作業
- ・複数Webサイトからの情報収集作業 等

類似の仕組み

Microsoft Excelのマクロ機能 等

RPAの市場動向について (Robotic Process Automation)

RPAブームの変遷

2015年、ヨーロッパで
RPAのブームが到来。

blueprism[®]
(英国)

2016年、北米に
RPAブームが波及。

UiPath

AUTOMATION ANYWHERE
Go be great.

Pega[®]
(米国)

2017年、日本にも到来し、
“RPA元年”と呼ばれる。

WinActor
BizRobo!
Autoブラウザ
人

- ★ RPA普及のきっかけは中国やインドなどの賃金高騰（BPOのアウトソースが不採算）
- ★ 2017年、日本のRPA市場が急速に拡大していることから、外資系コンサル会社が推進
- ★ 世界のRPAベンダーが日本市場に注目し始めており、日本法人の立上げに着手

日本でRPAの利活用が進みやすい要因



日本の労働生産性（就業者1人当たり）は
O E C D 加盟国35ヶ国の中で【22位】。
主要先進7ヶ国では、【最下位】！！



■ 想定される主な要因

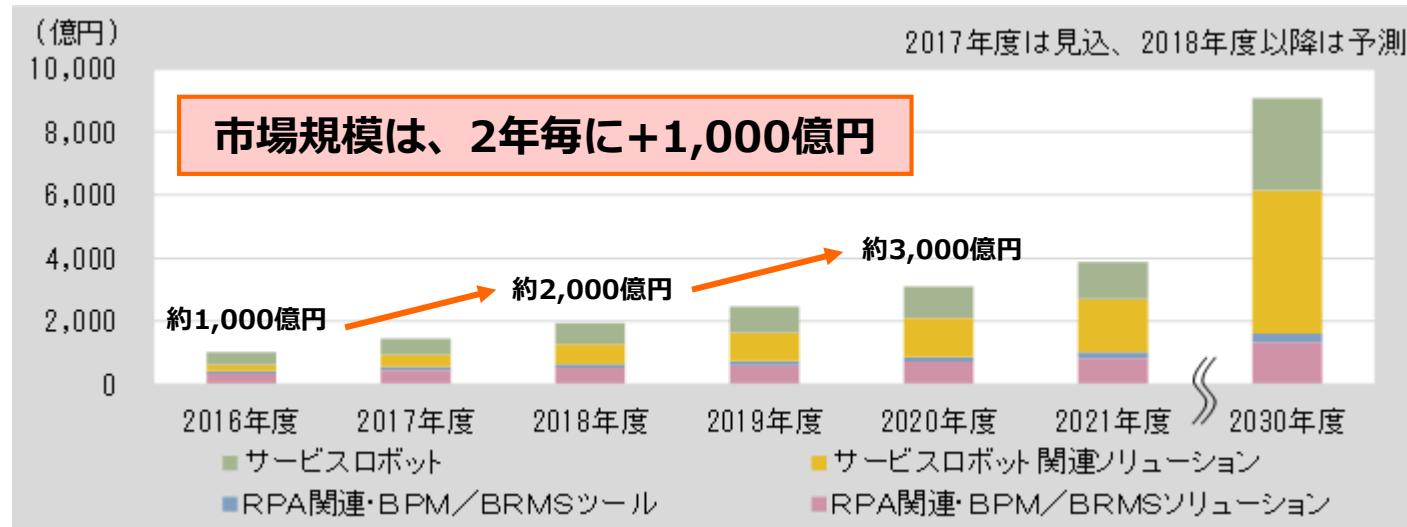
- ・少子高齢化による労働人口の継続的減少
- ・非人間的作業、長時間労働などの慣習
- ・属人的な業務プロセスが定着



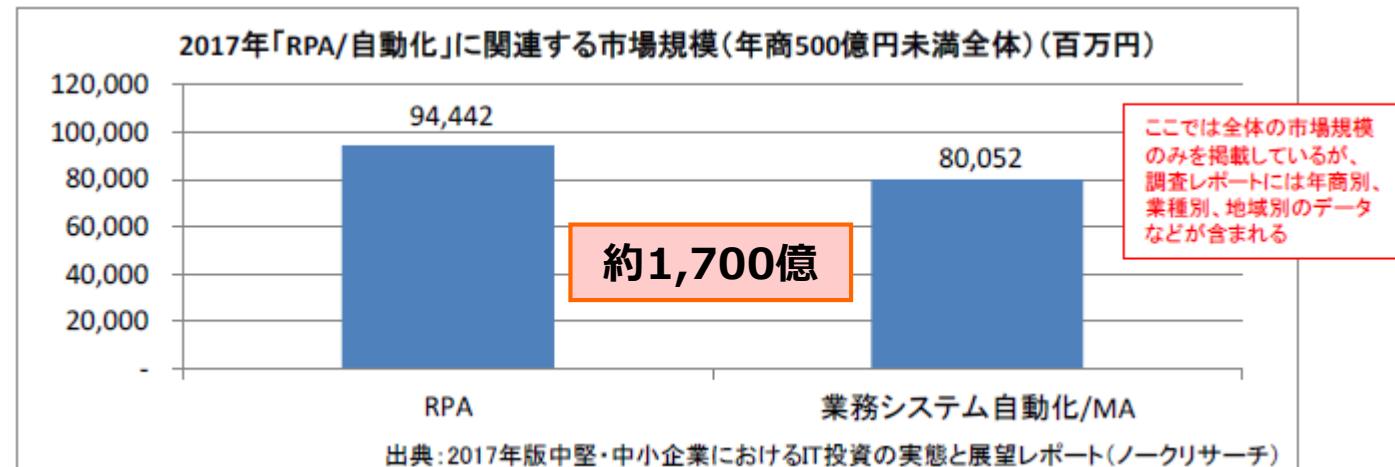
逆に言えば、働き方改革を進めることで、
日本の労働生産性は大きく改善できる！

※ 出典：公益財団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2016年版」

国内市場は、「2年毎に+1,000億円」の成長を予測



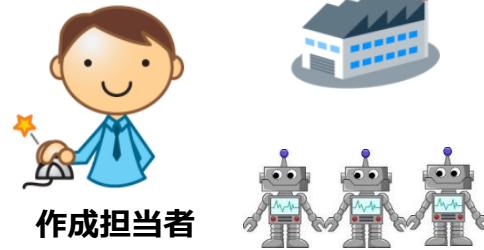
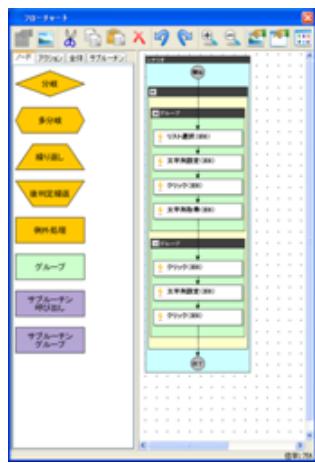
※ 出典：富士キメラ総研「2017 サービスロボット／RPA関連市場の将来展望」



「WinActor」とは

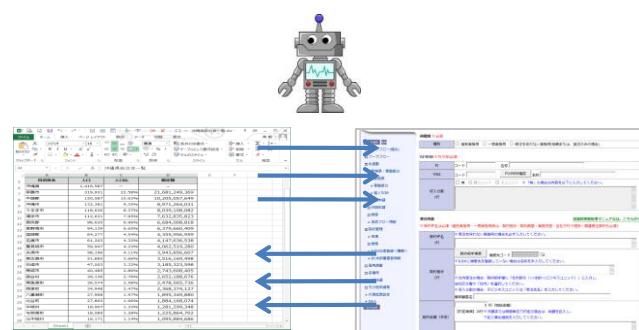
人が Windows PC上で行う様々な操作を「ソフトウェア・ロボット」として作成／記録し、複数のPC上でロボットを実行させることで、人が行う煩雑な操作や、大量データを扱う繰り返し操作などを **代行**（自動化）するツールです。

① ロボットの作成ツール



人が WinActor を使って、
ソフトウェア・ロボットを作成。

② ロボットの実行環境



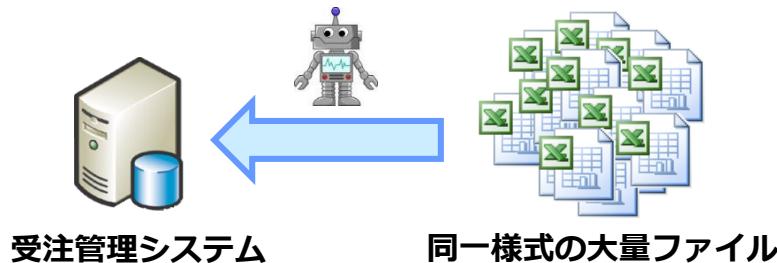
ソフトウェア・ロボットが人の代わりに
OSやアプリケーションの画面操作を代行。

現場担当者

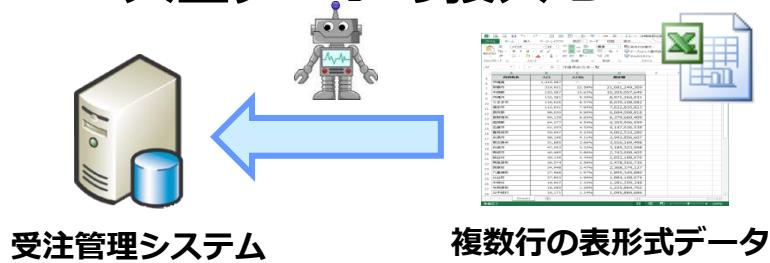
作成されたソフトウェア・ロボットは“仮想労働者”として、人間が行っていた
PCを使って行う作業（マウスやキーボード操作）を **代行** してくれれるようになります。

ソフトウェア・ロボットによる操作代行の適用例

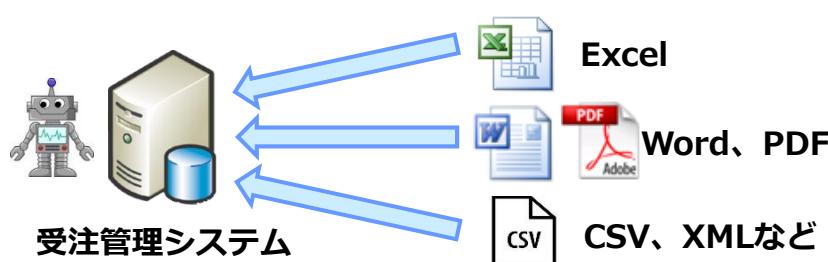
大量データの投入 A



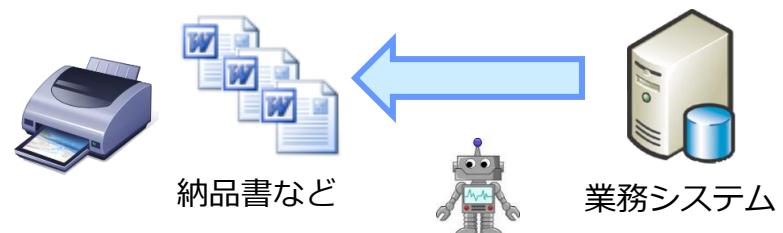
大量データの投入 B



様々な電子ファイルに対応



データの出力（保存、印刷）



1. ログイン操作
2. 業務メニュー選択
3. 画面上の項目に対する入力／選択
4. 印刷、ファイルに保存など

業務の一連の流れを自動化



自動化の組み合わせは自由自在です！

「WinActor」の特徴

1

ノン・プログラミングで
ロボット作成が可能

G U I 操作や録画機能をすることで、
簡単にロボットを作成できます。

2

自動化における
ソフトウェアを問わない

パッケージからスクラッチ開発された
ソフトウェアまで何でも対応できます。

3

純国産のソフトウェア
(日本語インターフェース)

N T T 研究所で開発された純国産の
ソフトウェアをベースとしています。

4

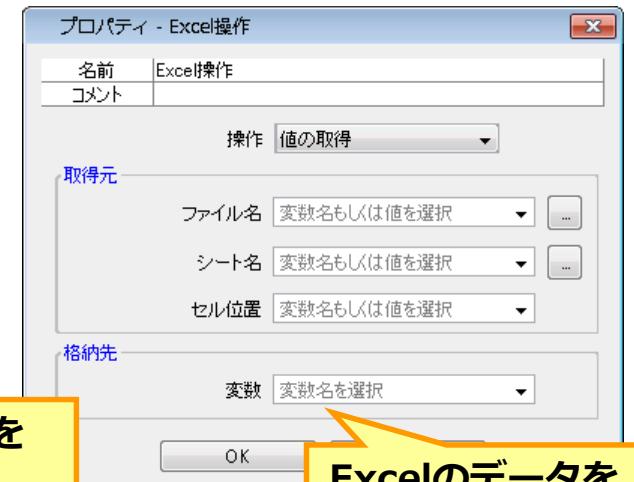
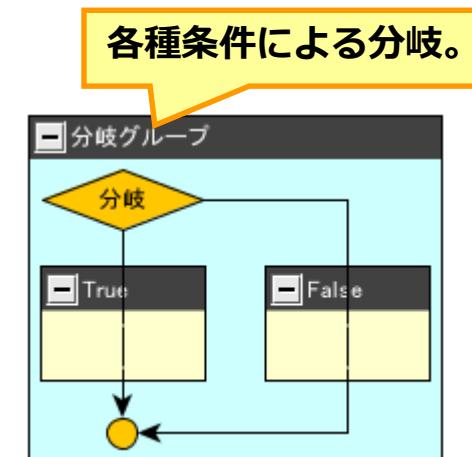
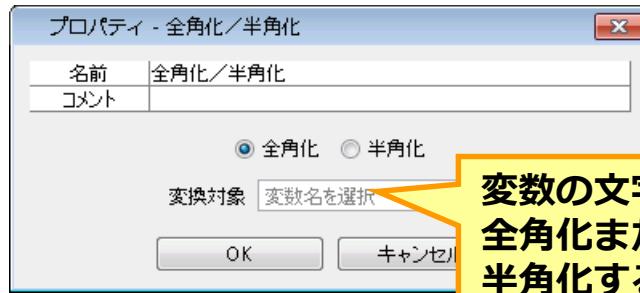
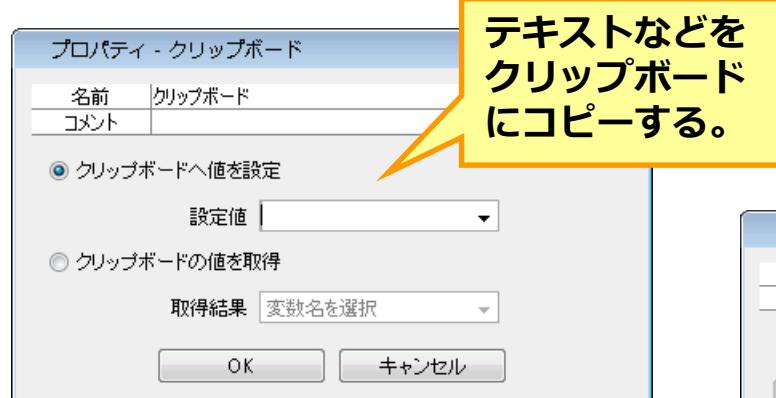
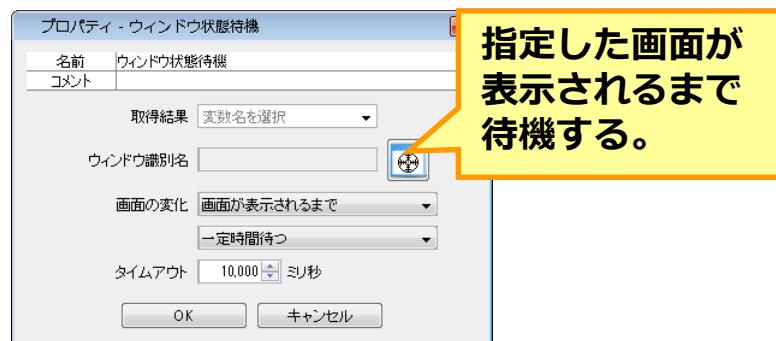
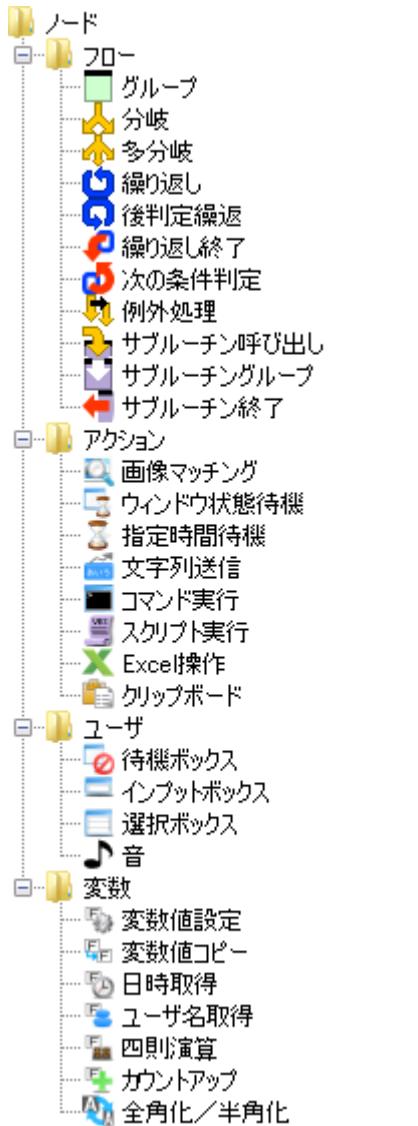
サーバー環境が不要
(PCにインストールするだけ)

クライアントPCにインストール
するだけで、すぐにお使い頂けます。

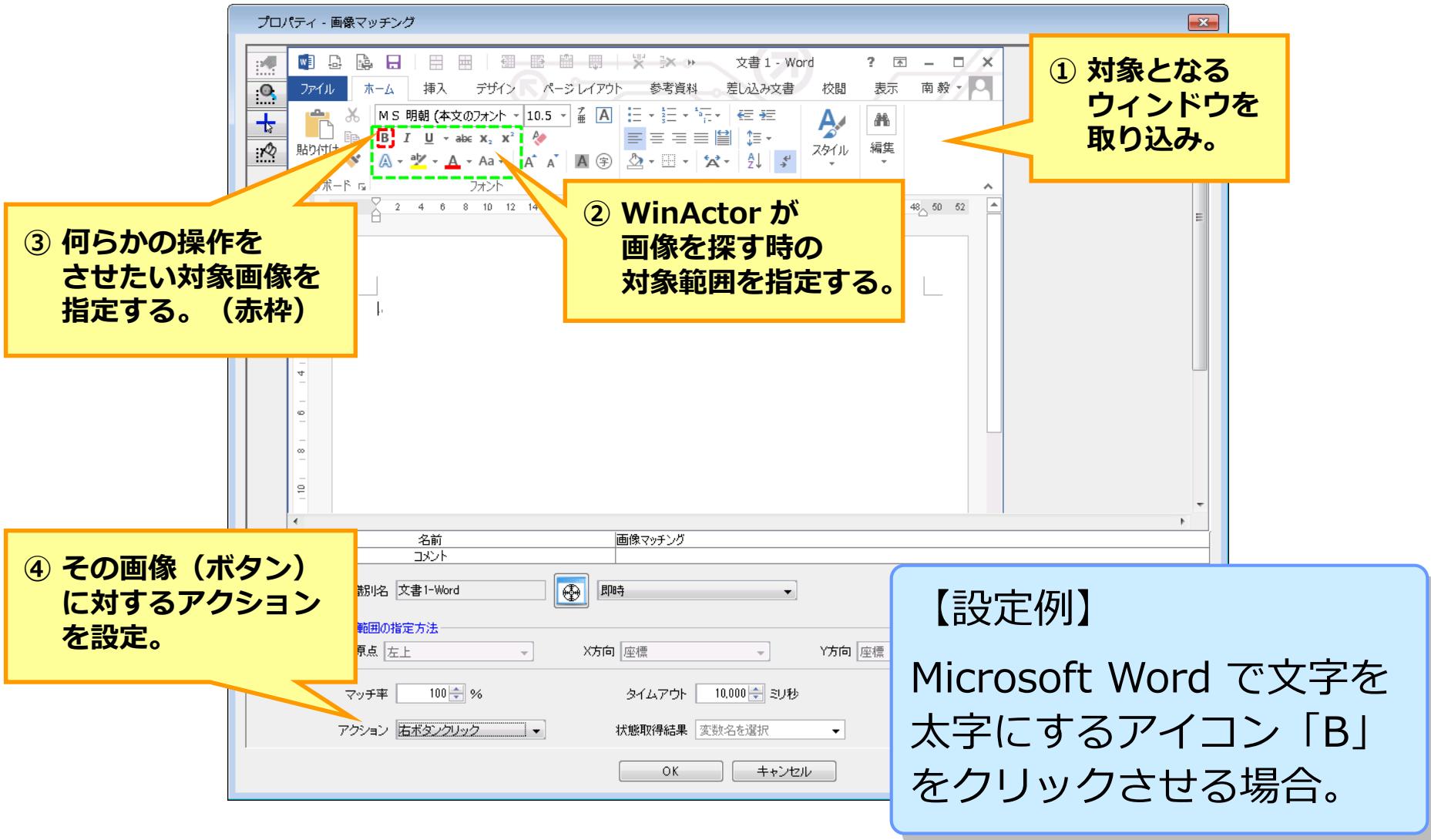
RPAツールの比較情報

比較項目		A製品	B製品	WinActor
国籍	開発会社	海外	海外	日本
	販売会社	日本	日本	日本
表示言語	操作画面	英語	英語	日本語
	マニュアル	日本語 (機械翻訳?)	日本語 (機械翻訳?)	日本語
動作環境	動作環境	サーバー	PC	PC
	サーバー	必須	不要	不要
自動化対象	Web アプリケーション	○	○	○
	Windows アプリケーション	△	○	○
費用	導入最小コスト	約500万円	100万円以下	100万円以下
保守	サポート	技術面は本国に エスカレーション	技術面は本国に エスカレーション	国内で完結

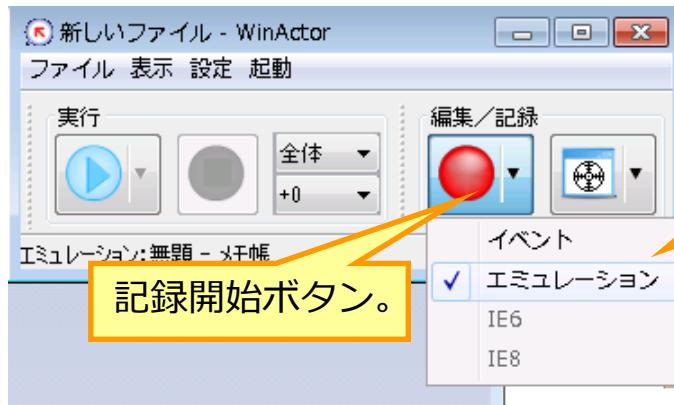
【ご参考資料】ロボット作成機能のご紹介（1）



【ご参考資料】ロボット作成機能のご紹介（2）



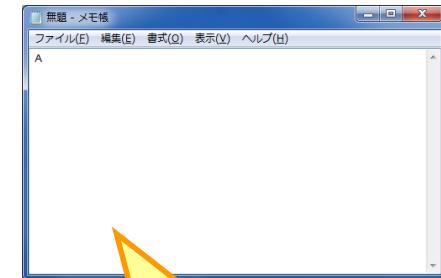
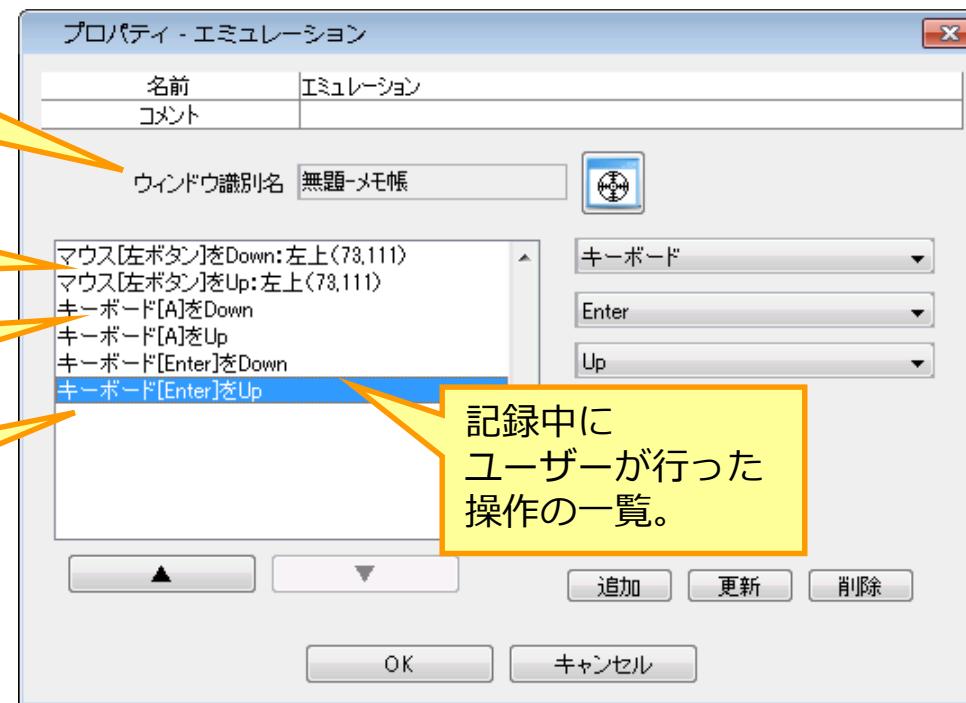
【ご参考資料】ロボット作成機能のご紹介（3）



操作を記録する
方式を選択。

【適用シーン】

- ・ログイン時の認証操作
- ・文字列の入力
- ・ボタンのクリックなど



自動でメモ帳に
"A" が入力され、
改行が行われる。

製品ラインナップ

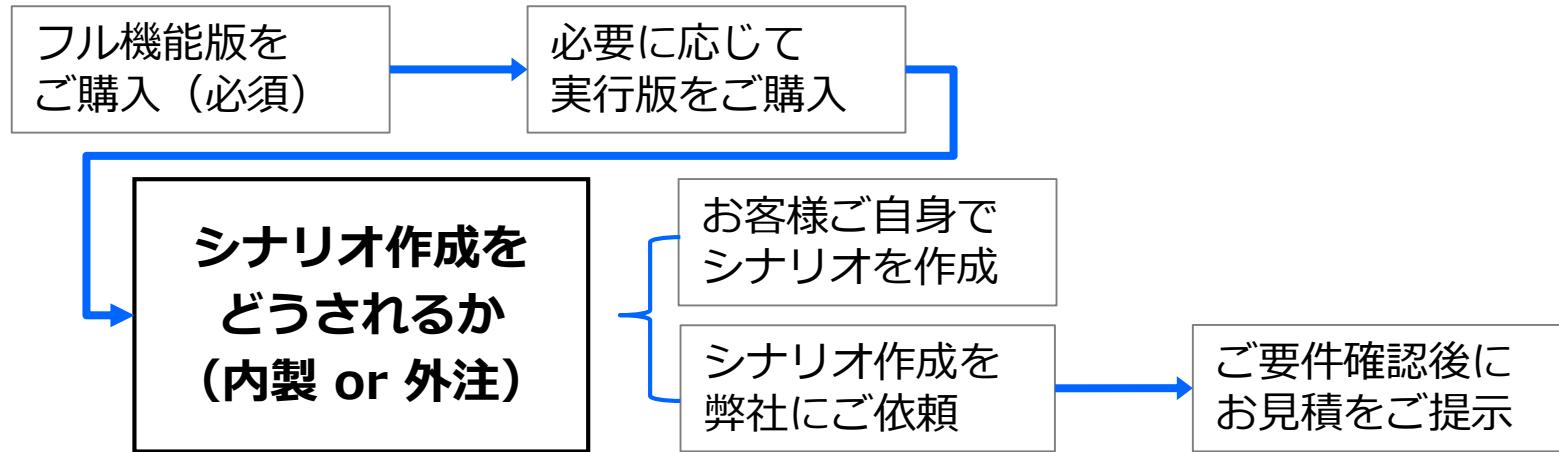
■ 製品ラインナップ

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| 1 WinActor フル機能版 | 作業シナリオの作成／編集／実行が可能 |
| 2 WinActor 実行版 | 作成されたシナリオの実行のみ可能（再生専用） |

■ ライセンス形態

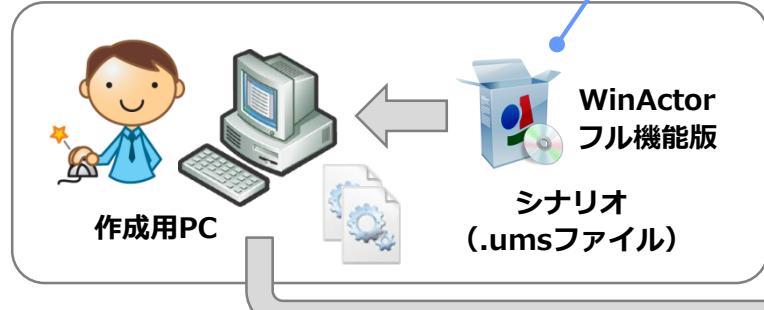
- ・**年間サブスクリプション** 1年間のご利用権 + 製品サポート

■ 導入イメージ

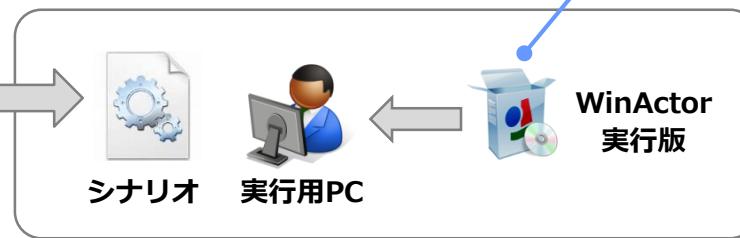


導入・展開イメージ

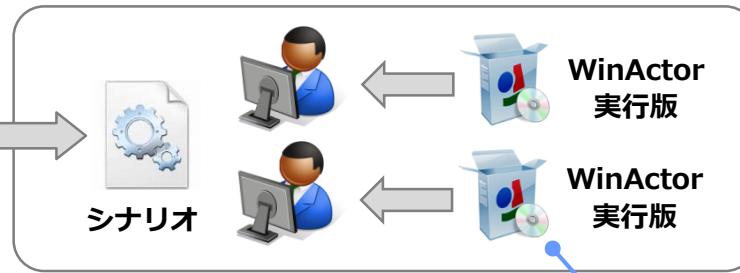
■情報システム部門様



■総務部門



■経理部門



2台同時にシナリオを実行する場合、
実行版ライセンスが2つ必要です。

■ WinActor 動作環境（クライアント）

対応OS :

- Windows 10 (32bit、64bit)
- Windows 8.1 (32bit、64bit)
- Windows 7 Professional SP1 (32bit、64bit)
- Windows Server 2016 ※NEW！2017年10月

【ご参考資料】

WinActor お客様導入事例集

導入事例(1/2)

タスク種別	業界 導入部署	(番号) 概要	INPUT		OUTPUT	効果
データ投入	IT 営業	(1-1)受発注計画書データのシステム投入 受発注計画書（Excel）の内容を、複数の社内システム（電子決済システムと経理システム）に投入する必要があるが、WinActorを利用して両方に自動で入力	受発注計画書 (Excel)		①電子決済システム (画面) ②経理システム(画面)	データ入力の稼動を95%削減
データ投入	IT 情シス	(1-2) メーリングリストへの登録申請を受けて、メーリングリスト作成を行う。	メーリングリスト登 録申請ファイル (Excel)		メーリングリスト作成画 面（WEB画面）	稼働削減 転記ミス0化
データ投入	小売 EC部門	(1-3) 商品伝票を読み込み、E CサイトやS N Sサイトに商品情報を入力・アップロード	商品伝票 (Excel)		ECサイト、SNSサイト (画面)	数千件／月に及ぶ商品更新作業を完全自動化
データ投入	金融 法人営業	(1-4)法人営業向け金利情報公開の自動化 ホスト運用部門より受領した最新の貸出・預資金利情報を加工し、店舗営業担当が参照するLotus Notesの掲示DBに貼り付ける。	法人向け商品の 最新金利 (Excel)		掲示用DB Lotus Notes（画 面）	処理スピードが1時間から30分以内に。1名増員の予定が不要に。
データ移行	学校 学校事務	(2-1) 異なる学校向けグループウェア間でのデータ移行。データ読み出し、データ変換、データ書き込み。	学校グループウェア (WEB画面)	中間データ (Excel)	学校グループウェア (WEB画面) 移行データ確認書 (Excel)	データ移行の低コスト化
データ移行	IT 情シス	(2-2) 旧業務システムから新業務システムへの更改に伴うデータ移行。	旧システム (CSV)		新システム (WEB画面)	データ移行の低コスト化
文書作成	金融 経営管理	(3-1)売上管理データから週次報告書作成 売り上げ管理用の基幹システムに登録されているデータから、週1回 店舗ごとや部署ごとの週次報告書を自動で作成する。	売上データ (システム画面)		報告書 数値集計、グラフ作成、定型文書 (Excel)	データを入力する社員の稼動を98%削減
文書作成	IT 経理	(3-2) 経営資源管理システム（ERPパッケージ）から、定期的に所定の経理レポート（Excel）を作成	経理関連データ (システム：ERP パッケージ画面)		経理レポート (Excel)	2人日／月の稼動削減

導入事例(2/2)

業界	導入部署	概要	INPUT		OUTPUT	効果
システム連携	金融 資産運用	(4-1)サイトのファンドデータ取得と運用商品管理システムへの登録 外資系証券各社よりファンドの時価データを取得し、自社の運用商品管理システムへ登録。	ファンド運用担当の PC（画面）		運用商品管理 システム（画面）	外資系証券各社 とデータ連携のた めに発生する数 千万のコストが不 要に。
システム連携	サービス コールセンタ	(4-2)電話受付記録の取得とシステムへの取り込み フリーダイヤル／ナビダイヤルを利用したコールセンタで、コールセンタの対応品質を把握するため、フリーダイヤル／ナビダイヤルのカスタマコントロール画面から電話受付記録を取得して、DWH（データウェアハウス）に取り込み電話オペレータの増員などの判断に使う。	フリーダイヤル番号表 WEB認証コード表	カスタマーコ ントロール 画面 (WEB)	DWH 通話記録（CSV） 受付記録（TXT）	大量のコールセン タ記録をDWHに データ移行する稼 動を削減
データ投入 文書作成	物流 契約担当	(5-1)注文書のシステム投入と発注伝票作成 お客様から届く大量の注文書を受注管理システムに自動投入。さらに、システムから取り出したデータから不要な情報のマスク処理をして、発注伝票を自動で実施する	注文書 (Excel)	基幹シス テム	注文書 (Excel)	データ入力と伝票 作成の稼動を 75%削減
システム連携 レポート	小売チェーン 商品企画部門	(5-2)各店舗からの商品要望書をシステムに登録、結果をレポート 各店舗から、隨時特定フォルダに提出される商品要望書を、提出されたタイミングで要望書管理システムに登録し登録結果をレポートする。	商品要望書 (Excel)	共有フォル ダ	文書管理システム (Excel) エラー時メール通知 (メール)	要望書提出手段 と管理システムの システム化不要 文書登録稼動不 要
WEB検索 文書作成	マーケティング リサーチ部門	(5-3) 複数のオークションサイトに対してキーワード検索をして検索結果を保存する。	オークションサイト (WEB画面)		結果文書 (Excel)	専用要員1人が 不要
試験・計測 文書作成	通信 開発	(5-4) アジャイル開発で、デグレードが発生しないことを繰り返し試験する。試験データを開発システムの画面に入力し、期待どおりの画面遷移をしたかを評価し、評価結果を試験成績書に書き込む。	試験項目書 (Excel)	開発シス テムの画面	試験成績表 (Excel)	データ入力の稼 動を95%削減
試験・計測 データ保存	通信 開発	(5-5) 伝送測定器の測定結果を画面から読み取り、データ形式変換 (HTML→CSV)して測定結果を保存	測定器画面 (HTML) 測定器IPアドレス (Excel)		測定結果 (CSV)	1回の検証で50 時間の稼動削減

- 導入部署： 営業担当部門
- 概要： 受発注計画書（Excel）の内容を、複数の社内システム（電子決済システムと経理システム）に自動入力
- 導入効果： データ入力の稼動を95%削減（入力×2+内容チェック → 完了確認×2のみ）

1つのファイル（受発注計画書：Excel）のデータを、2つの社内システムへ自動入力

受発注計画書



ココを自動化！

WinActor

1つのファイルの内容から、以下のシステムに必要な情報だけを抜き出して自動で入力する。
①電子決済システム
②経理システム



①電子決済システム

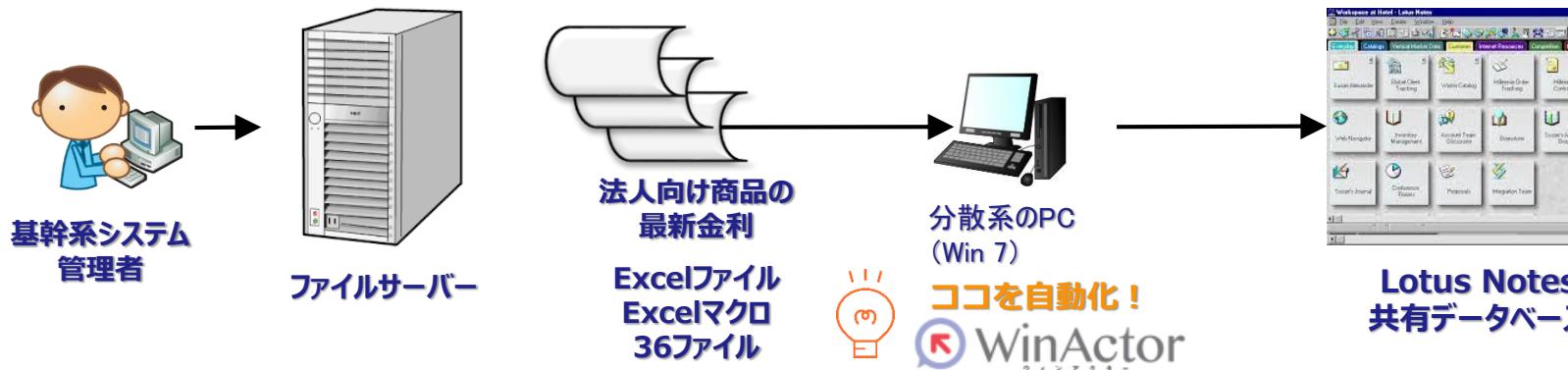


②経理システム

- 利用部門： 法人向け営業企画部門
- 要件概要： ホスト運用部門より受領した最新の貸出・預本金利情報を加工し、店舗営業担当が参照する
Lotus Notesの掲示DBに貼り付ける。
Excelマクロの起動、再鑑帳票の印刷、メール送信含む)
- 導入効果： 処理スピードが1時間から30分以内に。1名増員の予定が不要に。

※午前中の限られた時間で対応が必要な事務作業を自動化して別の業務に集中したいというニーズに答えたケース。処理手順もルーティーン化と見直しが出来たおかげで属人性を解消。

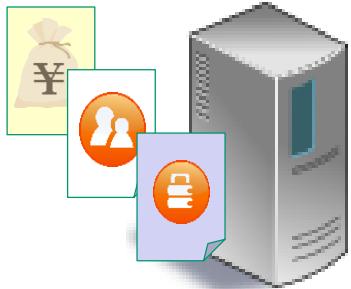
ファイルサーバにある貸出・預本金利情報を加工し、Lotus Notesの掲示DBへデータ投入



- 導入部署：経営管理部門
- 概要：基幹システムに登録されている売上管理データから、週1回 店舗ごとや部署ごとの週次報告書を自動で作成する。
- 導入効果：データを入力する社員の稼動を98%削減

基幹システムに登録されている売上管理データから週次報告書（Excel）を作成

基幹システムに登録されている売上管理データ



ココを自動化！
WinActor

毎週月曜日の9:00時点など、任意の日時にて、基幹システムに登録されているデータから部署ごとの売り上げを集計・グラフ化し、週次報告書を自動で作成する

店舗や部署ごとの売上報告、各種台帳、お客様情報などが登録された基幹システム

週次報告書



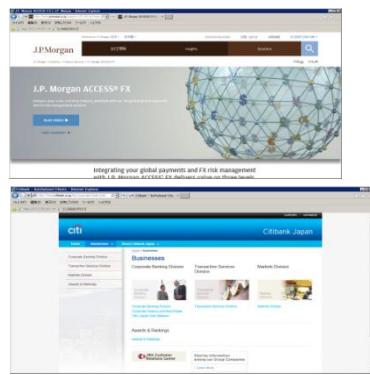
- 利用部門： 資産運用部門
- 要件概要： 外資系証券各社よりファンドの時価データを取得し、自社の運用商品管理システムへ登録。
- 導入効果： 外資系証券各社とデータ連携のために発生する数千万のコストが不要に。

※運用商品管理の新システムが稼働する予定の中、運用担当が手作業で短時間にシステム登録することが必要となってしまい、その課題解決のために利用。

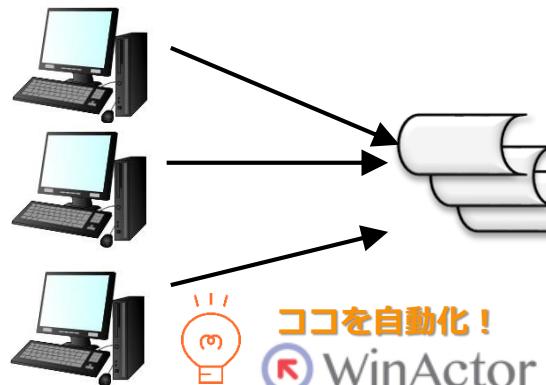
WinActorがなければ追加コストをかけて行外とシステム連携をするか、事務アシスタントを追加して対応が必要だった。また外資系証券各社のサイトはアクセス権が限定され、運用担当しか参照できないという課題もあったがWinActorはPCで起動するため問題なく対応できた。

証券会社サイトからファンド時価データの取得と自社運用商品管理システムへの登録

契約中の外資系証券各社
のサイト



ファンド運用担当のPC



銘柄別時価データ



運用商品管理
システム

- 導入部署：コールセンタ
- 概要：フリーダイヤル／ナビダイヤルを利用したコールセンタで、コールセンタの対応品質を把握するため、フリーダイヤル／ナビダイヤルのカスタマコントロール画面から電話受付記録を取得して、DWH（データハウス）に取り込み電話オペレータの増員などの判断に使う。
- 導入効果：大量のコールセンタ記録をDWHにデータ移行する稼動を削減

フリーダイヤル/ナビダイヤルのカスタマコントロール画面からの電話受付記録の 取得とシステム（DWH）への取り込み



- 導入部署：契約担当
- 概要：お客様から届く大量の注文書を受注管理システムに自動投入。さらに、システムから取り出したデータから不要な情報のマスク処理をして、発注伝票を自動的に作成。
- 導入効果：データ入力と伝票作成の稼動を75%削減

注文書データの受注管理システムへの自動投入と発注伝票の自動作成



- 導入部署：小売チェーン店 商品企画部門
- 概要：各店舗から、隨時特定フォルダに提出される商品要望書を、提出されたタイミングで要望書管理システムに登録し登録結果をレポートする。
- 導入効果：要望書提出手段と管理システムのシステム化不要、文書登録稼動不要

フォルダに提出された商品要望書を管理システムに登録し、登録結果をメールでレポート

商品要望書

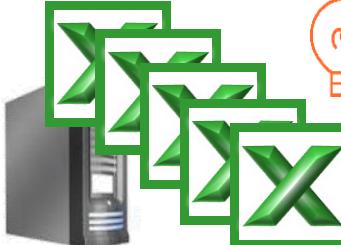


ココを自動化！

WinActor

商品要望書を提出されたタイミング
で管理システムに登録

管理システム



エラーレポート
ココを自動化！

WinActor

登録時にエラーが発生した場合、
メールでレポート



●導入部署：総務・人事部門

●概要：各担当者からの旅費精算をもとに、Web上で旅費金額の確認を行う。

●導入効果：手作業での確認だったため、時間、手間がかかっていたが、WinActorで自動化することによって、稼働削減、ヒューマンエラーがなくなった。

社内システムに投入された旅費精算を元に、WEB上（乗換案内など）で確認を行う。



旅費精算画面とWebの画面を照らし合わせ旅費金額の確認を行う



- 導入部署：総務・人事部門 ⇒ 各部 企画部門
- 概要：総務より社員健康診断日程情報がExcelで届くので、社内HPよりメールアドレスを取出し、Excelへ転記し、Excelデータ情報より社員へ健康診断日程の連絡メールの送付を行う。
- 導入効果：稼働削減、ヒューマンエラーがなくなった。
すべて手作業で社員一人ひとりにメールで周知していたことが、月2回の実行で終わってしまうので稼働削減率は、90%となる。

Excelデータを元に社内HPよりメールアドレスをコピー＆ペーストし、健康診断日程連絡を行う。





〒113-0033

東京都文京区本郷2-27-20 本郷センタービル

TEL : 03-5684-6840 / FAX : 03-5684-6776

営業担当 : web@iimhs.co.jp

<https://www.iimhs.co.jp/>

