

# RPA導入を成功させる秘訣は「<sup>せきしょ</sup>関所」と「スモールスタート」



和泉産業株式会社  
代表取締役社長  
**齊藤 直章 様**

業 種 卸売業

業 容 機械・工具・部品

## ■ 貴社について教えてください。

当社は機械工具商社として1974年の設立以来、大企業から中小企業まで約300社に、空気圧機器を中心として、機械部品や工具類など様々な商材を販売しております。

## ■ RPA導入の背景

5年前、私が当社代表に就任した折に、「業務効率化による生産性向上」の一つのテーマに掲げました。当初は社内既存のツールを使って効率化を検討・推進していましたが、2年ほど前に日ごろからお世話になっているコンサルティング会社よりRPAを紹介していただきました。これは当社の業務効率化にうってつけのツールと思い、検討を重ねた結果、同業他社のRPA化支援実績が多数ある株式会社モンスター・ラボ『RAX EDITOR(ラックス・エディター)』を導入することに決めました。また私どもも機械工具商社がRPAによって効率化する対象業務を次の4つに絞りました。

## ■ 4つのRPA導入テーマと導入効果

### ① 請求書発行

得意先の締め日に合わせて月数回請求書発行作業を行います。これまでは「請求書印刷・内容確認・封筒への封入・切手貼付・投函」していましたが、RPA導入後は「請求書発行・PDF化してサーバに保存・メール作成・PDFを添付して送信」が自動化し、1ヵ月あたり約1.5日人分の作業を省くことができました。

### ② 受発注入力

大口得意先からいただく注文量は、多い時には1日で100～200行分にもなりますが、リピートオーダーが多いため、データ入力の際は過去の販売履歴を検索して入力しています。この作業も自動化できるのではないかと考えました。結果として受発注入力の自動化は1ヵ月あたり10人日分の省力化に繋がりました。EDI(発注書、納品書、請求書などの文書を電子データで交換すること)連携している大口得意先1社から始め、現在では対象を5社まで広げています。

### ③ 仕入れ実績と請求内容の照合(違算のつけ合わせ)

1ヵ月の仕入れ内容が、リストにして400～500行分に及ぶ仕入れ先もあります。その仕入れ先からの請求書内容と、当社の仕入れ実績とのつけ合わせをこれまでは手作業で行っていました。ぴったり合えばいいですが、1円でも合わないと、違算箇所を究明するために手間も時間も掛けていました。そこで請求書を電子データで発行してもらえるよう仕入れ先に働きかけ、この作業をRPA化しました。結果違算のつけ合わせの際には誤差を自動で発見・抽出できるようになり、1ヵ月あたり2.5人日の省力化となりました。

導入製品

事務作業工程の改善

## RAX EDITOR(ラックス・エディター)

メーカー：株式会社モンスター・ラボ



### 4項目を自動化

1 請求書発行

2 受発注入力

3 仕入れ実績と  
請求内容の照合

4 通信販売サイト  
への商品登録・更新

### ④ 通信販売サイトへの商品登録・更新

通信販売サイトの管理業務にもRPAを導入し、商品の新規登録(商品情報と画像の紐づけ・サイトへの掲載)や掲載商品約20万点の情報更新を自動化しました。廃番・価格変更も自動的に反映されるので、サイトの信頼性向上や機会損失の抑止に繋がっています。

### ■ RPAを導入して感じたこと

RPAはAIではありません。また各プログラムの導入当初は細かなエラーも出ます。そこでRPAに任せる作業範囲を明確にし、人による確認作業プロセスを入れる、例えるなら「関所を設ける」ことがポイントだと思います。「関所」を設けるタイミングは会社ごと、業務ごとに違いますが、事前の検討が必要です。また最初から大風呂敷を広げずに、まずは出来ることから小さく始めることも重要です。当社ではすでにEDI連携している大口得意先との事務処理の自動化を優先しました(EDI連携していない得意先はとりあえず対象外)。また請求書のメール送信も、了解して下さった約60%の得意先との間で先行実施しました。その後リモートワークへの認識や普及拡大が追い風となって、今では85%まで拡大しています。また社内でも事務処理の自動化・省力化への意識が徐々に高まりつつあるように感じます。社員から「この作業もRPA化できるのでは?」と提案されると嬉しく思います。

### ■ 区の助成事業を活用したご感想をお願いします。

RPA化の取り組みをスタートし情報収集を行っている中で、偶々、今回の助成事業の情報を得ました。申請自体は取り掛かってみるとそれほど煩雑ではなく、窓口の方は親身かつ柔軟に対応してくれました。この度のRPA導入は当社にとって全く新しい取り組みで、うまくいくのかどうかもわからないリスクを感じていましたので、この助成事業が背中を押してくれたと思っています。ありがとうございました。また今回の助成事業を含め、区は想像以上にものづくり支援に取り組んでいる印象を受けました。