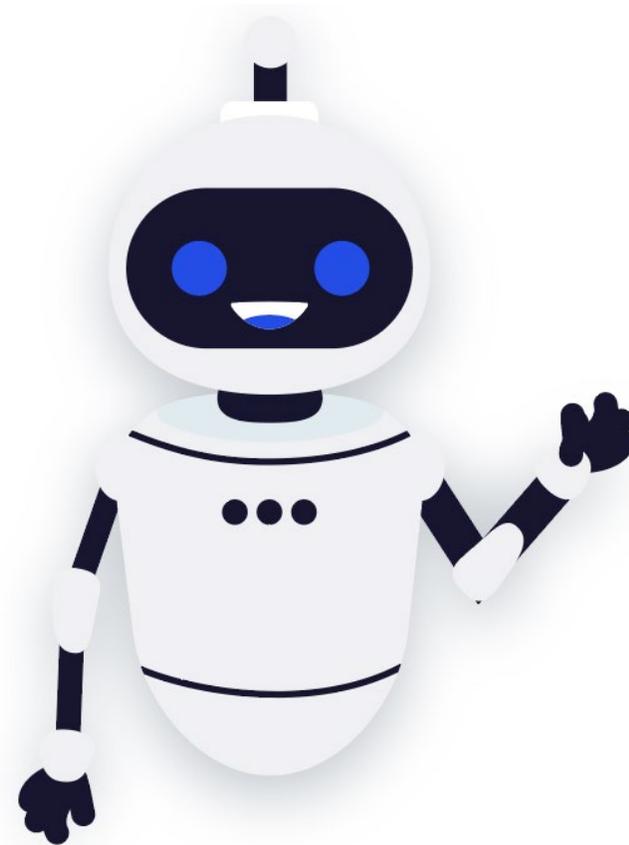


RPA導入が初めての方へ

# 大事なことだけ まとめました



コンテンツで、伝える。

FUNGRY

体温ある縁で企業をつなぐ。

enpreth

運営：株式会社ファングリー

制作：エンプレス

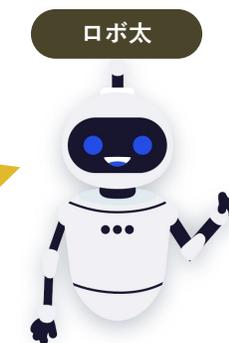
## この資料を読むことで手に入る情報

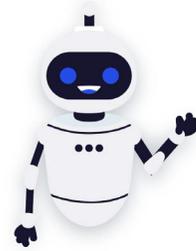
作業の効率化や生産性向上を目指したい場合、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）を現場で試していくことが、もっとも近道です。

しかし、どんなに良いツールを入れても、前提の知識を持っていなければ、ムダに高いRPAツールを入れたり、いきなり全業務を自動化しようとして、大きなトラブルを発生させる可能性も。

まずは基本的な知識から、どのようなステップで現場へ試せばいいのか情報をまとめましたので、お役に立てられれば嬉しいです。

ボクが解説シテイクネ





# RPAにより業務の手間を無くせると 浮いた時間でやりたい事ができる

しかしRPAの導入が進まず  
こんな状況になっていませんか？

# 現場では不満だらけ…

## 長時間の拘束



手作業で時間がかかり  
いつも残業している  
早く帰りたいのに…

## ヒューマンエラー



「ああ、またミスして戻ってきた」  
なんで書類提出って  
こんなに手間なんだろう…

## 反復作業

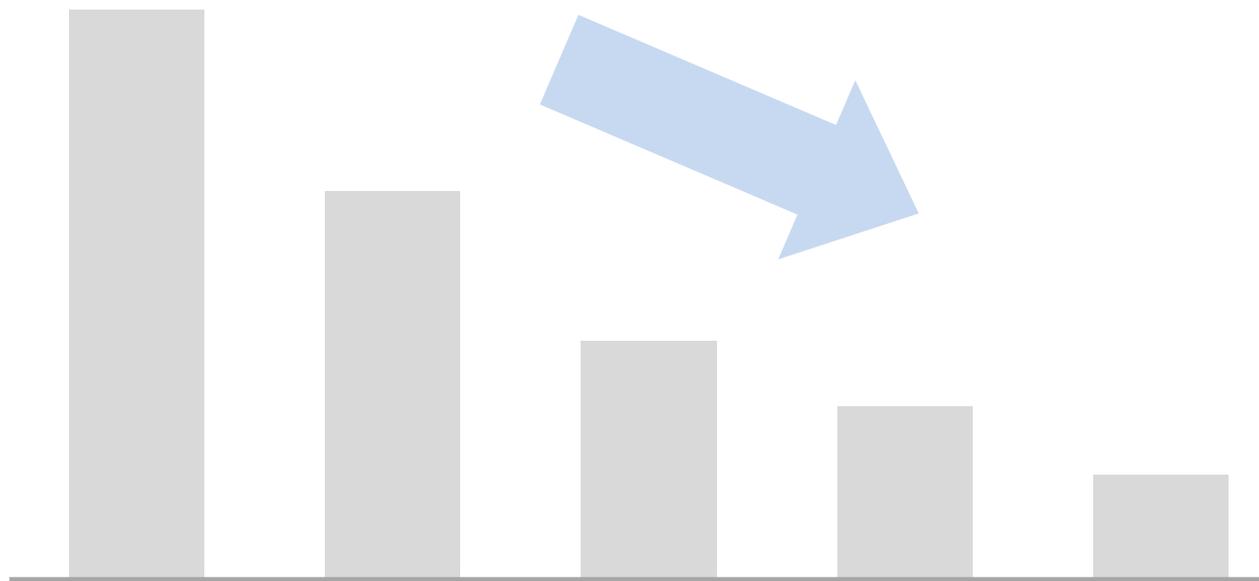


この単純作業  
毎回つまらない  
もう辞めようかな…

# 可視化されにくい負のスパイラル



# 結果、パフォーマンスが落ちる



現場の効率性・生産性の低下で売上は下がっていく

売上を下げないために  
RPAが強く求められている



# RPAとは何なのか？

rpa

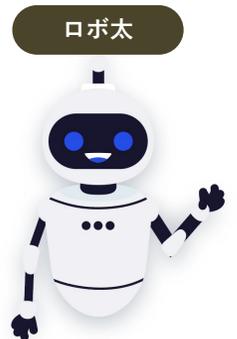
# RPAとは

- R** Robotic(ロボティクス)
- P** Process (プロセス)
- A** Automation (オートメーション)

ロボットを活用した自動化のこと

ボクノコトネ

※ 自動化を行うプログラムを「ロボット」と呼び、パソコン上の動作を代わりに行ってくれます。



# 自動化の例

- ・ 作成ファイルのメール**送信**
- ・ 見積もりの自動**出力**
- ・ ウェブサイトからの情報**抽出**
- ・ サーバー内のフォルダ**移動**
- ・ 受け取ったメールをチャットへ**転送**
- ・ 他ツールとの**連携**（例：Twitter）



# 自動化とは

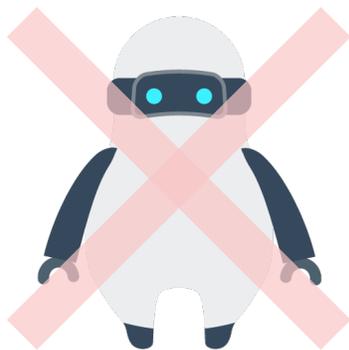
※下記は一例

手動	調査	仕分け	入力	出力	確認
自動化	RPAが代わりに作業				確認

人間が行っていたプロセス自体をプログラムに任せること

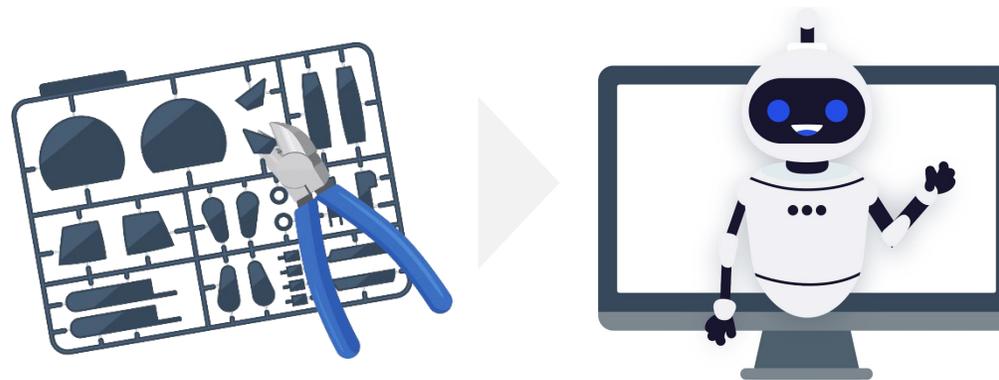
# RPAの誤解

間違い



導入してもそのまますぐに、  
現場で使えるわけではない。

正解



必要な操作を組み合わせて、  
一連の作業フロー実行するロボットを作る。

# RPAには不得意・得意がある

## 不得意

- ・ 電子化されていない情報の扱い（例：紙）
- ・ 作業プロセスが定まっていない
- ・ 頻繁に作業内容が変わる

## 得意

- ・ パソコン上の基本操作
- ・ ヒューマンエラーの防止
- ・ 反復作業の自動化
- ・ 24時間働き続ける
- ・ プログラミングのスキルは不要

※ 高度な設計には必要

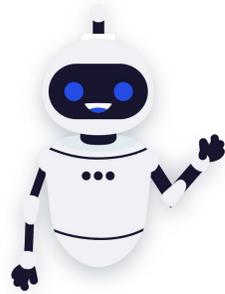
# RPA導入の合う・合わない

## 合わない会社

- ・人数が少ない
- ・請求など紙の処理が少ない
- ・すでに全体的な自動化を行っている

## 合う会社

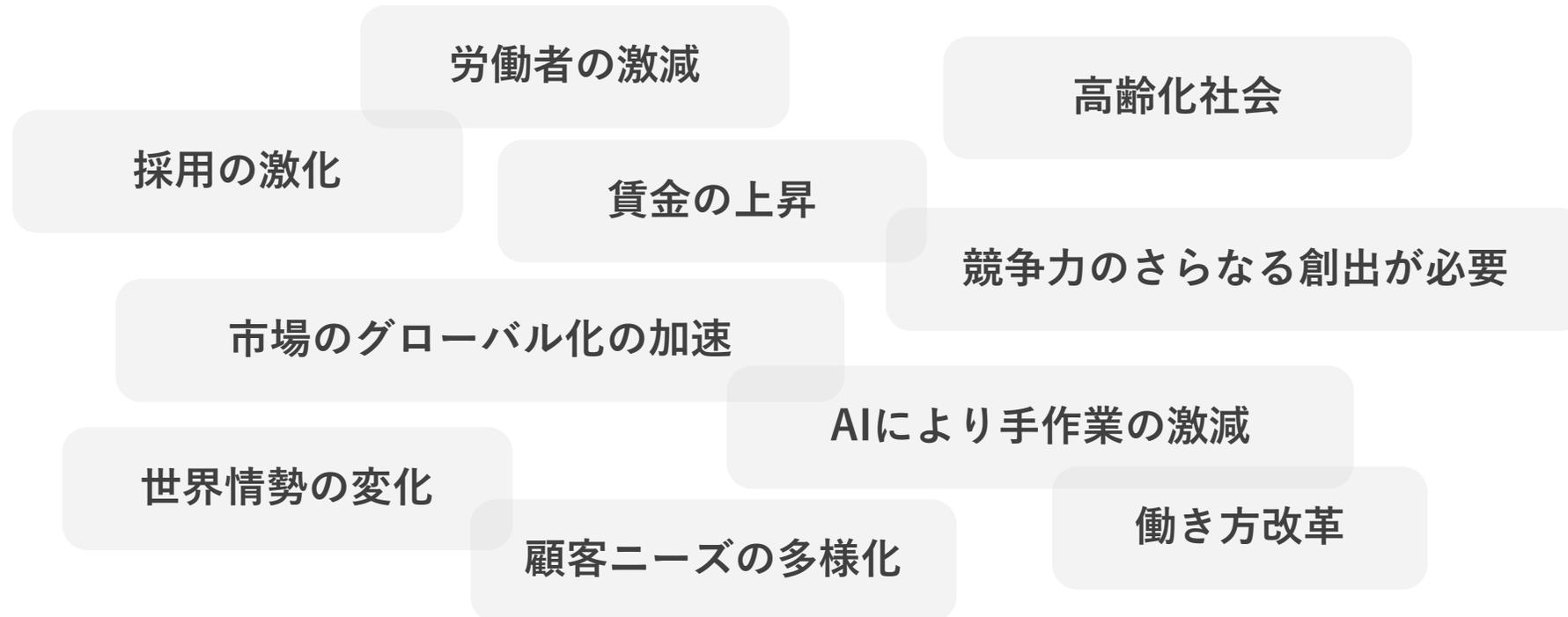
- ・人数が多い
- ・完全なデジタル化を目指している
- ・組織の拡大を目指している
- ・会社の成長に組織が追いついていない
- ・作業量の増加で人材の流出が起きている
- ・今後を見据えて自動化しておきたい



# なぜRPAが必要なのか

reason

# 今後の日本



ビジネス現場はさらに厳しくなるのが確実

# RPAの費用対効果

※下記は一例

## 手作業のまま

例 : 入力作業

賃金 : 30万円/月 (1人月分)

年間 : 360万円

## RPA導入

例 : 入力作業

費用 : 5万円/月 (RPAのライセンス1つ分)

年間 : 60万円

## 結果

作業をRPAツールに置き換えると、上記のシミュレーションでは年間300万円分が余る計算。

この分を売上創出や採用強化へ回すことで、さらに組織を強くできます。

# 生産性の向上がカギになる

※下記は一例

生産性	低い	高い
1時間の入力数	10個	1,000個
1か月の入力数	1,600個	160,000個

## 結果

生産性が高まると同じ時間でも出せる成果が圧倒的に増えて  
結果として未来が変わってくる。

# RPA導入の業界例

※下記は一例

1

不動産

2

製造

3

官公庁

4

教育

5

金融

6

小売

7

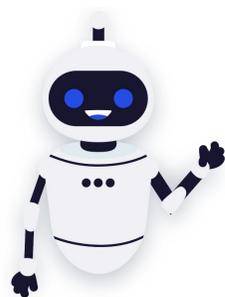
通信

8

広告

「紙」文化が今なお続いたり、  
顧客数・従業員数が多くデータが業務に大きく関わっている業界は、  
RPAがとても求められています。

**RPAは今後の日本企業において  
必要不可欠な存在であり  
導入が遅くなると  
それだけ現場に負担が回ってしまう**



# RPA導入時に気を付けること

cautious

# RPA導入前の失敗原因



エンジニアじゃないと  
使いこなせない…？



データの正確性に  
欠けるんじゃないの？



RPA入れると  
何がどうなるの？



RPA入れれば  
何でも解決するよね？



慣れてるから今のやり方  
から変えないでよね？



私の仕事って  
無くなるの…？

RPAに抱いている勘違いや  
現場の不安が解決できないと協力してもらえない

# RPA導入後の失敗原因



ライセンスを入れすぎて  
費用が高い…



まだ導入時期じゃないのに  
入れちゃった…



パソコンのスペック  
が低くて動かない…



ロボットがそもそも作  
れない…



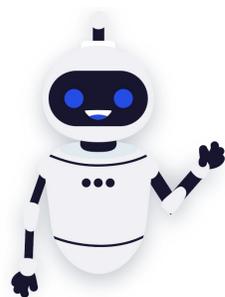
導入が目的になり何をし  
ていいかわからない…



ロボット作り過ぎて  
管理できない…

目的なく導入してしまったり、  
RPAの使いすぎで費用対効果が悪くなる場合も。

結局使えずに解約…  
そうならないために  
導入前の情報収集と検討が  
とても大事になります。

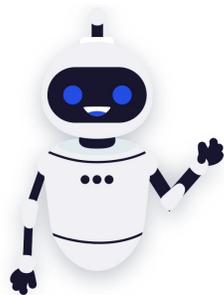


# RPA導入ステップ

step

# RPA導入ステップ

## STEP1



何がどうできるのか  
まずは試してみる

## STEP2



社内の負をヒアリングし  
自動化の優先度決め

## STEP3



小さく始めて  
成功体験を作る

# STEP1：無料で試す



まずはPRAツールが「どんなもの」で「どう操作するのか」を、体験しておきましょう。

お勧めなのがMicrosoft社が現在無料で提供してくれている「[Microsoft Power Automate](#)」です。

無料で利用できる代わりに、Microsoft社に操作履歴などが使われます。社内の機密情報などは使わず、必ずダミー情報を使いましょう。

# STEP2：ヒアリング & 優先度決め

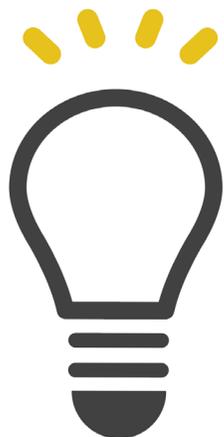


現場へヒアリングして、作業プロセスのどこを自動化すれば、一番インパクトが大きくなるか見極めます。

複数の部署で共通している作業が見つかったり、そもそも作業プロセス自体がブラックボックス化しており、見えていなかったことも、たくさん出てきます。

業務の棚卸ができていないと、表面上の分かりやすい作業だけを自動化して、あまり大きな成果は得られなくなるので、すごく大事なフェーズです。

# STEP3：小さく始めて大きく育てる

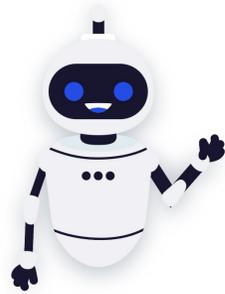


これから全社展開を考えるのであれば、現場の反発を解消し、効果を説明するためにも、小さくていいので成功体験をまずは作る。

RPAを導入すれば「こんなことができます」と実体験を持たうえて説明ができるので、良さを実感してもらい導入が加速していきます。

RPAツールの参考：[おすすめRPAツール29選を比較！](#)

最初から全ての自動化はトラブルの元でしかなく、まずはチーム単位・部署単位で進め方を確認し、ある程度の知見が貯まったら広げていくのがお勧めです。



# RPAツールの選び方

select

# 導入後すぐ解約とならないために

## 簡易性



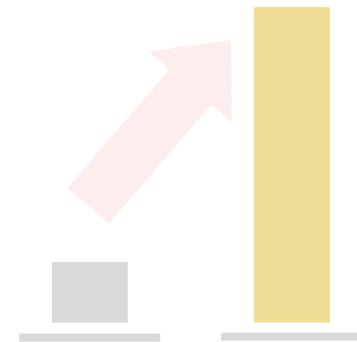
操作性が悪いとロボッ  
トを作る前で止まっ  
てしまう

## サポート力



必ず難しい部分が出てく  
るため伴走してもらえ  
る体制かを確認

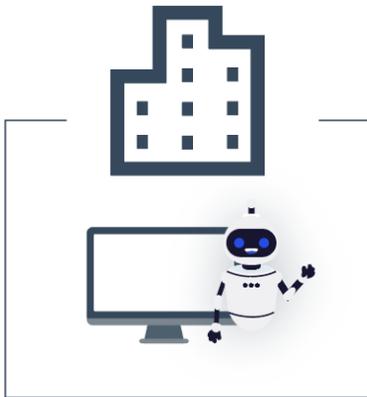
## 費用対効果



RPAの費用に対してどの  
くらいの効果が得られる  
のか計算しておく

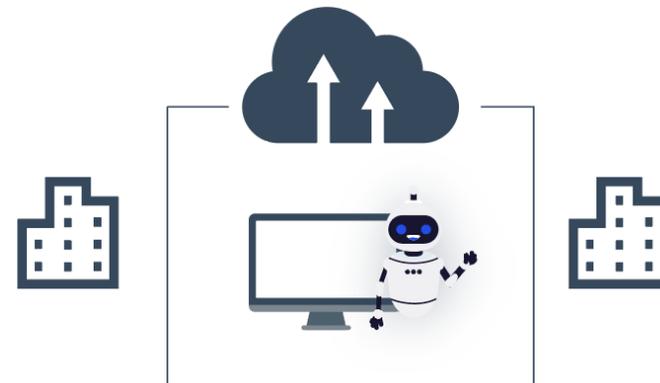
# RPAのタイプ

## オンプレミス型



社内のサーバーや特定のパソコンでのみRPAツールが操作できる。自社で完全に管理ができるためセキュリティが強い。

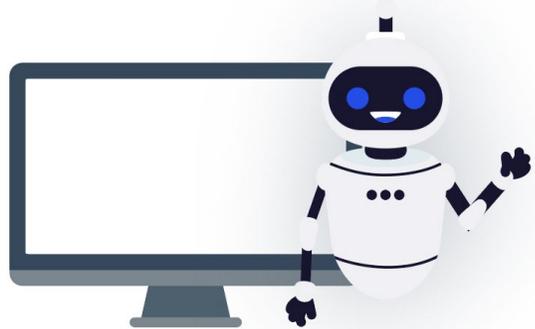
## クラウド型



インターネットに接続できれば、いつでも、どこでも場所関係なく操作が可能。提供会社にセキュリティを任せるためリスクもある。

# RPA提供の種類

ツール提供型（そのまま使える）



提供範囲で操作するため、ツールへ自社を合わせる形になるが、すぐに使い出せる。

ロボタンゴの資料

フルスクラッチ型（0から作る）



調整ごとに費用はかかるが、完全に自社に合った形のRPAが用意できる。

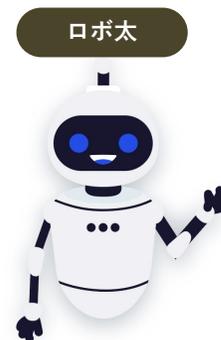
丸投げDXの資料

# 最後に

RPAは、効率化・生産性向上の観点から語られることも多いですが、もっとも重要なのが現場の負担を軽くして、やりたいことに時間が使えるようになること。

イキイキと働く人を増やすことが、結果として会社の業績UPに繋がってくるため、RPAを現場のために、検討頂くのがお勧めです。

ドウダッタ？  
RPAノ基礎ヲ  
マトメテミタヨ



# 運営会社

コンテンツで、伝える。

# FUNGRY

株式会社ファングリー

[www.fungrly.co.jp](http://www.fungrly.co.jp)



商号	株式会社ファングリー（英文：FUNGRY ,inc.）
所在地	〒150-0036 東京都渋谷区南平台町15-13 帝都渋谷ビル5F
代表者	代表取締役 松岡 雄司
設立	2020年10月1日（親会社からクリエイティブ事業部をスピンオフ）
事業内容	コンテンツマーケティング事業・ブランドクリエイティブ事業・プラットフォーム事業
お問い合わせ	TEL：03-5457-3938（代表） FAX：03-6455-3111
資本金	25,000,000円（資本準備金を含む）
従業員数	31名（2022年5月1日現在）
認証・資格	ISO／IEC27001 情報セキュリティマネジメントシステム 
	電気通信事業 届出番号 A-03-18653
顧問税理士	税理士法人 虎ノ門共同会計事務所
主要取引銀行	三菱UFJ銀行 三井住友銀行
グループ会社	<a href="#">ブランディングテクノロジー株式会社</a> <a href="#">株式会社アザナ</a> <a href="#">VIETRY CO., LTD.</a>

コンテンツで、伝える。

# FUNGRY