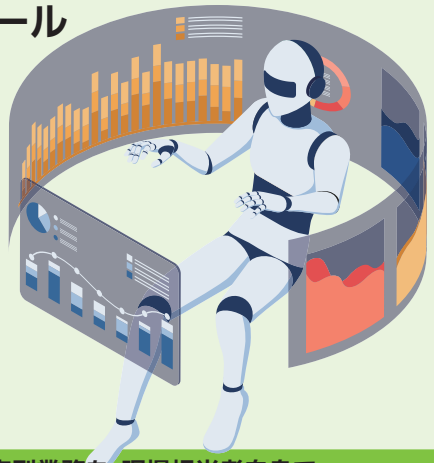
プログラミング知識不要の実務担当者向けRPAツール

RPA ソリューション ロボオペレータ



システムへのデータ入力・数値集計・Excel帳票作成といった定型業務を、現場担当者自身で
「すぐに」「そのまま」「かんたんに」自動化できます。

こんなお悩みはありませんか？

- RPAを導入しているが **特定の部門でしか** 使用していない
- **ヒューマンエラー**が起きている

- **人材が不足**している
- **定型業務が増加**している
- **人件費が増加**している

その悩み解決します！

RPA の概要と課題

RPA（ロボティックス・プロセス・オートメーション）とは、人間のようにパソコンを操作するロボットを用い、様々な定型業務を自動化・効率化する取組みです。RPA は数年前に広く話題となり、数多くの企業で導入もしくは導入の検討がされました。
一方で、「維持管理が大変で今は利用していない」「特定の部門でしか使っていない」といったお客様の声が多く聞かれました。

コストがペイしない	作れない	よく止まる
ライセンスは安いが、役務は高い ● 数百万円／年がザラ	ロボットの開発が難航 ● HTMLやVBAの知識が必要	頻繁にエラーで止まってしまい、直せない ● 回避には相当な作り込みが必要

外注するほどではないが、内製は難しい

「ロボオペレータ」はRPAのよくある課題（壁）を乗り越えられる「簡単」なRPAです！

ロボオペレータの特徴

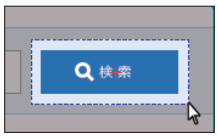
Feature 01

プログラミング知識は一切不要

直感的なインターフェイスで簡単自動化

クリック

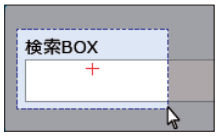
「クリック」を選択



クリックしたい箇所を登録

入 力

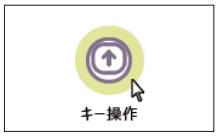
「文字列入力」を選択



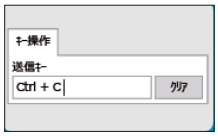
入力したい箇所を登録

入力したい文字を登録

コピー



「キー操作」を選択



Ctrl+C キーを登録

設定完了！

Feature 02

あらゆるアプリを操作可能

画面に映るものなら、なんでも対応

Microsoft Office	Webブラウザ	クラウドサービス	ERP	レガシーシステム	その他
Excel、Outlook、Access ほか	Internet Explorer、Chrome ほか	Salesforce、Google Apps、マネーフォワード ほか	SAP、Oracle、GLOVIA ほか	各種メインフレーム、オフコン など	各種SNS、独自のマクロ、自社開発システム など

1ヵ月・1ライセンスから利用可能　余計な初期費用は一切なし

他社RPA	ロボオペレータ
導入コンサル料	手軽に導入できます！
作成サポート料	
保守料	
ライセンス料（年額）	ライセンス（月額）

1ヵ月の無料トライアルも
ご用意しておりますので、
安心して始められます。

ユーザー様のほとんどが業務部門でプログラミング知識不要

導入企業数**1,900社**以上

ユーザー様の**70%**は業務部門※

ロボオペレータなら、あなたも必ず使いこなせます

※2019年1月以降の発行ライセンスのうち、財務経理／人事労務／総務／営業／購買調達など、IT 関連部署以外で使用されているものの割合

ロボオペレータ 導入事例

■ トヨタモビリティ富山 様

地球環境に優しい究極のクリーンエネルギー水素を活用した水素ステーションを富山市に開設するなど、地元富山の環境保全にも貢献

富山県に拠点を置くトヨタモビリティ富山様は、富山エリアの総合カーディーラーとして、新車販売はもちろん、中古車から福祉車両、法人向けのリースなど幅広い業務展開を行っています。2020年には、北陸初の水素ステーションを富山市にオープンし、地球環境に優しい究極のクリーンエネルギーである水素を活用した水素社会の実現も目指すなど、地域の環境保全にも貢献しています。今回はロボオペレータ導入時実際に携わられた、法人・リース営業部の長谷川氏にお話を伺いました。

法人・リース営業部 リース課 企画チーム 課長　長谷川 悠太 氏

トヨタモビリティ富山株式会社

- 創　　業：1917年10月
- 資 本 金：8,000万円
- 売 上 高：約330億円（2022年度）
- 従業員数：697名
- 店 舗 数：23店舗
- U　R　L：https://toyota-mobi-toyama.jp/

導入の背景

独自システムから抽出したデータをもとに手作業で別資料を作成

当社の業務では、トヨタ販売店の独自システムを利用していますが、その独自システムだけでは、本当に欲しい情報をそのまま得ることができませんでした。そのため、独自システムからデータを抽出し精査した上で、Excelなどを利用し、手作業で別の資料作成を行っていました。また集計する機能が不足している部分もあり、人の手を使って個別にデータ入力するなど、属人化している作業が数多くありました。

導入のポイント

同業他社の事例を見て
自社でも導入することができるか検討

「その当時は自動化ということは一切考えていませんでした」と語ってくれた長谷川氏。以前より、他のトヨタ販売店では自動化しているという話を聞いてはいたといいますが、会社規模も違うので、自社ではそこまでは考えていなかったといいます。

そんな中、ロボオペレータの提案がありました。「トヨタレンタリース愛知さんの事例を持ってこられました。最初はただ話を聞くだけと思っていましたが、いろいろと具体的な話を聞いているうちに、そこまでできるのであれば、自社で導入してみる価値はあるかもしれないと思いました。私やある特定のスタッフしかできない作業も多く、この属人化した作業を自動化できればと思いました」と、とても興味深く話を聞いたといいます。

また、今回導入を検討するにあたっては、無料トライアル期間があったことも検討がしやすかった点だといいます。「ちょうど当社の社長も、業務のDX化推進を掲げていた時期でした。役員へトライアルのことをプレゼンする時にも、ロボオペレータ専任の方が同席してくれ、とても心強かったです。無料で試せるのであればと、役員からのOKもすんなりと出ました」。

手厚いサポートで
トライアルもスムーズに行える

「トライアル導入の際のサポートも、とても手厚く良かったです。毎週1回、うちの担当者3名と1時間から2時間程度、質問などの打ち合わせの時間を作ってくれました」。と定期的に疑問点や相談に乗る機会があった点も高く評価をしているという長谷川氏。「特にトライアル中も、他社事例としてトヨタレンタリース愛知さんではこんなことを自動化してますよといったような情報がいただけたのはとても良かったですね」と、他社事例を、自社の業務に置き換えることでより具体的なイメージができたといいます。

また作業手順で分からない点について、「ヘルプセンターはとても便利でした。分からないことがあると直接質問する前にこちらで調べました。そうすると大抵のことは解決しました」。サイト内にサンプル事例なども掲載されているのが、とても分かりやすかったといいます。

「トライアルが終了して、導入するかどうかの判断を役員にしてもらう必要があったのですが、その時のプレゼン資料作りもサポートしていただけました。実際のトライアル中の作業削減時間なども明確に提示することができましたので、役員にもその効果を理解していただけて、すぐに導入を決めてくれました」。

導入後の効果と今後の展開

月間60時間もの時間削減を実現
業務改善にも役立つ

実際に導入してみて、「かなりの業務時間削減になっていますね。『リース実績進捗状況』という月次報告資料があるのですが、半日まるまるかかる作業で、毎日作業を行う必要がありました。これを完全自動化したことで、月60時間もの削減を実現しました。現在こちらを含め3つの作業の自動化を稼働させていますので、効果としてはかなりあると思います」。また時間だけでなく、自動化することで入力ミスなどを防げること、そして改めて業務自体を見直す良い機会にもなったと長谷川氏は力説します。「どの業務を自動化するのかを検証していくと、そもそもそのデータ資料が必要なのか検証することができました。今まで、業務上当たり前のように作っていた資料ですが、実際にはこれを活用している人がいないなど、そもそも行う必要が無い作業もあり、それを廃止するなど、業務改善と効率化もできました」。

感覚的に使えて低コストも魅力的
無料トライアルはお勧めしたい

現在同社では1アカウントで運用。作業の時間をずらせば対応できるとのことですが、今後さらに様々な作業を自動化することで、2アカウント、3アカウントと増やし、さらに業務改善と時間削減を行い、効率化を図っていくと長谷川氏は意気込んでいます。

最後に導入を考えている他の企業には、「自動化するRPAは無料のものもあります。しかしそういうものは使い方が難しいものがほとんどです。ロボオペレータは感覚的に使えて非常に使いやすいと思います。まず無料トライアルでお試しができて、実際に導入する際の費用も手ごろ。月払いの契約もできるので、導入のハードルはかなり低いと思います。あとは何と言ってもサポートが手厚いのが最大の魅力だと思います。属人的な作業の自動化をお考えの企業の方は、一度相談をしてみてはいかがでしょうか」と強く勧めてくれました。