



## コマツカイ株式会社様

建設機械、産業機械、工作機械および輸送機械向けの各種部品を製造する部品加工メーカー。製造拠点は本社工場の小松南工場と小松中央工場の2か所。

## 導入事例 RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)

# 自動化で作業時間を87%短縮！ RPAに向いている業務とは？

生産管理の事務作業のうち、人の判断を伴わない作業を、RPAによる自動化で作業時間の圧縮に成功した事例をご紹介します。

### 取材協力

総務部総務課長 永江 憲映 様

総務部総務課 松川 昭雄 様

導入事例  
完全版を見る >>



### 課題

- ・作業負荷軽減
- ・煩雑な定型作業の改善
- ・工場間で異なる作業手順の見直し

### 効果

- ・月間約3時間の作業を22分に短縮
- ・ヒューマンエラーの抑止
- ・工場間の作業手順の統一化

### 販路拡大による作業負荷の増大

特定の得意先に対して売上依存度が高い状態を改善したく、営業活動を重ねた結果、ここ5年くらいで得意先が増えてきました。一方で得意先ごとのご要望に対応するために新たな仕入先との取引も増えました。その結果、**生産管理システムを起点とした受発注業務や各種帳票作成業務の負荷が膨らみました。**さらに、取引相手ごとに少しずつ異なる作業手順が積み重なり、業務が煩雑になったため、作業ミスが発生するリスクがありました。これらの理由から、**作業負荷**



**が大きくなってしまった管理部の業務改善が必要になりました。**

### RPA導入のきっかけと製品選定

石川県の補助事業への応募をきっかけに、RPAを使った管理業務効率化の検討を始めました。**RPAソフトは生産管理システムとの連動実績や親和性を重視し、いくつかの製品を比較検討して選定しました。**また、そのRPAソフトは操作感がExcelに似ていて、直感的に利用できるのが扱いやすいと感じたことも選定理由の一つでした。

### 作業工数短縮化と作業手順統一化

RPA導入にあたり、管理部に相談のうえ、**まずは「未納リスト」作成を自動化することにしました。**未納リストは出荷が遅れている製品の一覧で、生産管理システムから出力した出荷実績データを基に、2か所の工場の管理課でそれぞれ2名のスタッフがExcelで作成し、双方でチェックした後、管理職にメールで送付していました。この作業手順をRPAにより自動化することで、**毎月約3時間かかっていた作業時間を22分に短縮することができました。**また、未納リスト作成のシナリオ（RPAが実行する作業手順をシナリオと言います）は他の作業にも流用することができ、RPAで処理す

る作業を容易に増やすことができました。今では7つのシナリオが稼働しています。

RPAによる作業自動化の検討は、**作業手順見直しのきっかけにもなりました。**同じ作業なのに各工場で手順が異なっていたことがわかり、**手順を統一したうえでシナリオを作成しました。**同じシナリオが利用でき、RPA運用効率が上がりました。

### 同じお悩みを持つ皆様へひと言

定型的な作業や人の判断を伴わない作業は、RPAによる自動化の効果が大きいです。また、人の判断を伴う作業でもシナリオを分割して実行すると割り切れば、作業自動化のレパートリーは広がります。



**Komatsu Kikai**  
CHALLENGE TO THE DREAMS

建設機械、輸送機械、農業機械、鉄道事業に至るまで、当社が供給する部品は幅広い分野で活躍しています。

〒923-0342  
石川県小松市矢田野町西32-1  
Tel 0761-48-6080  
Fax 0761-46-6610

## Salesforce セミナー

## 収益向上を実現する顧客接点改革！

## Salesforceとは？

世界トップクラスのシェアを誇るCRM/顧客管理ソリューション。世界で15万社以上、あらゆる業種の企業が導入しています。

営業スタイルの変革を余儀なくされるこの時代、収益向上や顧客接点創出の新たな手法について、事例を交えながらお伝えします。

## オンライン

第1回

10/27 水  
14:00 ~ 15:30

第2回

10/28 木  
14:00 ~ 15:30

## 会場

福井会場

10/27 水  
14:00 ~ 15:30

金沢会場

10/28 木  
10:00 ~ 11:30

富山会場

10/28 木  
14:00 ~ 15:30

セミナー詳細を確認する >>



めざせ  
北陸 No.1

Salesforce  
ビジネスの取り組みについて

## HCSができること

私たちはお客様の課題を解決するために、Salesforceのどの機能が課題にフィットするかを的確に判断しご提案します。

## なぜ、HCSなのか？

2018年3月に第1号プロジェクトに着手。メンバー3人からスタートし、実践に加え積極的に研修や資格取得を推進し、お客様との共同プロジェクトを成功させました。

現在ではスタート時の4倍にまでメンバーを増員。今後も増員予定です。また、Salesforce認定資格取得者数は北陸No.1※を誇ります。コンサル～システム導入～運用支援までの体制が万全です。

Salesforceの基本機能では対応できない課題も、HCSならお客様専用カスタマイズし解決できます。

## 担当者からメッセージ

今後は北陸でのSalesforceコンサルティング実績No.1を目指し、さらに体制を強化します。SFA/営業支援やMA/マーケティングオートメーションなどにも挑戦し、より高度な支援を実現します。是非、ご相談ください。



※Salesforce認定資格取得状況(2021年9月17日現在)

## 【CRM 管理者・コンサルタント】

認定Sales Cloudコンサルタント：3名  
認定Experience Cloudコンサルタント：1名  
認定上級アドミニストレーター：2名  
認定アドミニストレーター：8名

## 【開発者・アーキテクト】

認定Platformデベロッパー：3名  
認定Platformアプリケーションビルダー：2名

## HCSのよこがお

10月  
配属

営業本部 富山ソリューション営業部

よしだ みか

吉田 美香さん (入社1年目)

## Q. 営業部に配属された意気込みをお願いします！

これまで先輩のお客さま訪問に同行し、「自分だったらどんなやり方ができるのだろうか？」と、考えるようになりました。これからは、自分の長所も短所も活かせる、自分なりの営業スタイルを見つけたいです。

どんなときも熱意を忘れず、お客さまのご支援をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

## Q. 趣味を教えてください。

スパイスカレー作りです。クミン、ターメリック、コリアンダーなど、8種類のスパイスを使っています。どんな調合でも美味しくなり、誰でも簡単に作れます。美容や健康にも良いなと実感しているので、おススメです。ぜひ作ってみてください。



## 編集後記

紅葉の便りが聞こえるようになり、日々秋を感じられるようになりましたね。心おきなく屋外に出かけ、景色を楽しめる日を心待ちにしています。

さて、今回導入事例で取り上げた『RPA』は、パソコンを使った定型作業をロボット(ソフトウェア)に自動で作業させる仕組みです。コロナ禍におけるワークスタイル変化への対応やDX推進で効果が期待できます。ちなみに弊社がRPAで自動化しているのは、Web請求書の受け取りや入金確認など、150以上の作業です。属人化の排除や時間外勤務の削減、作業ミス低減といった効果が上がっています。ご興味がある方は是非お問い合わせください。(まつお)

## 皆さまのご意見をお聞かせください

より役立つ情報掲載のため、皆さまの「気になる」「知りたい」コト、掲載記事のご感想などをぜひお聞かせください。

>>『HCS NewsLetter ご意見箱』への投稿はこちら

全カパートナー



北陸コンピュータ・サービス株式会社

NewsLetter 編集室

TEL : (076)495-9824 HP : https://www.hcs.co.jp/