

Column

# RPA導入のすすめ

## *Robotic Process Automation*



2022年5月

アスピランツ株式会社

ASPIRANTS



こちらはスーパーマーケットのためのレポートです

## 【 Robotic Process Automation 】

### ◆ オフィスの事務作業を担うロボット

( = ソフトウェア、巨大なマクロ)

ブルーカラーの生産性向上 : 産業用ロボット

ホワイトカラーの生産性向上 : RPA

### ◆ 仮想的労働者

情報システム : 作業者のサポート

RPA : 作業者そのもの

MS-Excel、MS-WordなどのOfficeアプリケーションあるいはInternet Explorerなどの各々および連携を利用した業務を自動的に実行する

2022/05

1

Aspirants Retail Topics & Information

RPA (Robotic Process Automation) とは、産業用ロボットがブルーカラーの生産性向上を図るものだという言い方になぞれば、**ホワイトカラーの生産性向上**に寄与するロボットである。そして、RPAは、所謂ロボットがハードウェアでもあることと異なり、全くのソフトウェアである。また、情報システムがその作業者の仕事をサポートするものであるのに対して、RPAは作業者そのもの、即ち仮想的労働者である。

人間がパソコンに向かい、ウェブブラウザや表計算ソフトやワードプロセッサなどを開いて一連の作業をすると、RPAはその全部のプロセスを自動的に記録してくれる。次からは、いつでも、RPAがこのプロセスを再現してくれる。ボタンを押すだけで、これまで人間が行ってきた作業を、自動で、正確に、綺麗にすべてやってくれるということである。

## RPAの特徴

- ◆ 既存業務の見直し（BPR※）をしなくてよい
- ◆ 短期間且つ低コストで導入できる
- ◆ プログラミングの知識が乏しくてもよい

※BPR (Business Process Re-engineering)



情報システムとの比較においては、まず情報システムの構築においては不可避である既存業務の見直し、即ちBPR（Business Process Re-engineering）をしなくて良いという点が挙げられる。何故ならば、RPAに覚えこませる作業手順は、いつでも簡単に追加変更することができるからである。今やっている作業を今自動化し、既存業務の見直しがあればそれに応じてその時にカタログを書き換えれば良い。このことは、同時に、短期間に導入できるからということでもある。情報システムの構築には、BPRに加えてシステム開発というフェーズを要するが、RPAはプログラミングの知識がなくても導入さえすれば直ちに利用することができる。

## RPAの適用と期待効果

業務の発生頻度と業務負荷から見て、

- + 情報システムを構築するには、投資対効果から、懸念がある
- + 人手による対応に頼るには、業務負荷が高すぎる

- ◆ 業務品質の向上
- ◆ 業務スピードの向上
- ◆ 業務変更への対応が容易



RPAに適しているのは、人手に頼る限界を超えてはいるが、発生頻度と負荷から見て、情報システムを構築するには費用対効果から懸念がある業務である。あるいは、既存業務の見直しをするまでもない、または既存業務の見直しは先送りするにしても現状を継続することは得策ではない業務である。

毎週あるいは毎月繰り返さなければならないが、人手によると時間がかかって完成時期がその目的に合わない、ミスが発生して品質に問題が生じる、あるいは単純作業で担当者の志気に悪影響を与えるなどの仕事に向いている。

RPAの採用によって、**業務スピード、業務品質、費用対効果の向上**が期待できる。そして、RPAの導入によって、当初RPAの理解が浅くその対象と捉えていなかった業務にも適用を拡大していくことによって、組織としてのローコストオペレーションの推進、定着を図ることができる。

## RPAのスーパーマーケットへの適用

### ◆ 経営管理部門（経営報告）

ERPから必要なデータを抜き出し、経営層に対するレポートの作成



### ◆ 営業販売部門（商品補充発注、値引き判断など）

定番商品の予め設定された発注点に基づく発注書の作成および送信  
生鮮食品などの値引き判断及び値引きリストの作成

### ◆ 人事総務部門（人事考課）

前年結果を含んだ人事考課表の作成、メール配布、考課結果の回収、  
回収督促および考課結果の集計

RPAの採用に適した業務は、オフィスワークがあるところであればどこにでも存在する。スーパーマーケットも例外ではない。

**経営管理部門**であれば、ERP（Enterprise Resource Planning）から必要なデータを抜き出し経営層に対するレポートを作成する仕事に適用できる。また、**営業販売部門**であれば、当該情報システムが未整備であれば、日別単品別POSデータから現場マネジャーが必要とする集計表を作成するための、データの抜き出し、売上順位順への並び替え、前年対比の計算などに向いている。更に、**人事総務部門**であれば、前年結果を含んだ人事考課表の作成、メール配布、考課結果の回収、回収督促および考課結果の集計などへの適用が考えられる。



**Good idea!**

**THE END**

