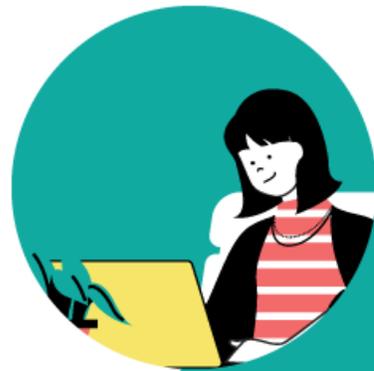


RPA 導入後、上手に 社内展開を進めるため の方法・ポイント **11** 選



解説者：鈴木 健太
代表取締役社長



社内展開の目的

- 導入効果・成果をより拡大させる / 新しい業務改善ニーズへの対応
- フィードバックの収集
- 組織文化の変革
- 従業員のスキル向上

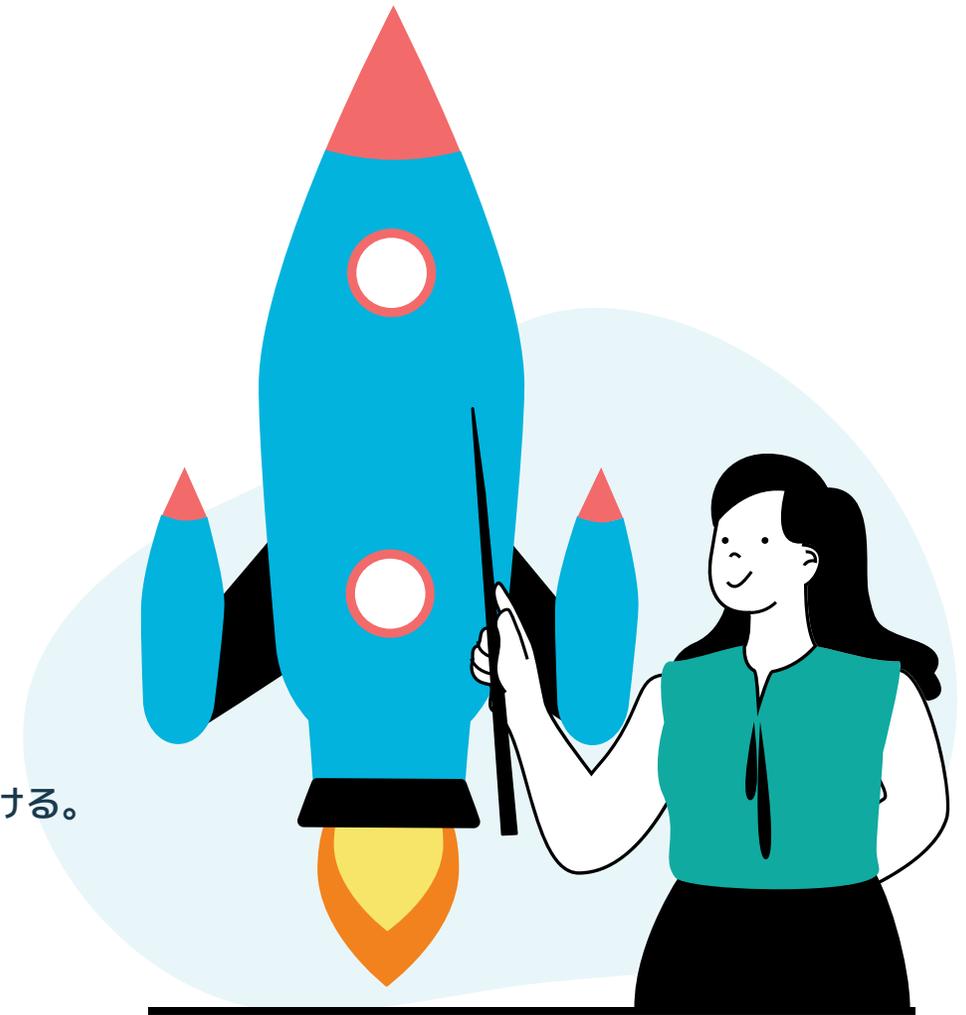
RPA担当者の役割と 目的を明確にする

- RPA担当者の意思と情熱が一番大事。
 - 「RPAは導入しても解決しない。ゴールはその先にある」ということを認識し進める。
 - RPAで自動化したい業務（範囲含め）の洗い出しをはじめ、シナリオ作成担当者や現場の操作担当者を決める。
- ※RPAの作成は業務を理解している人がやる方が効率的。



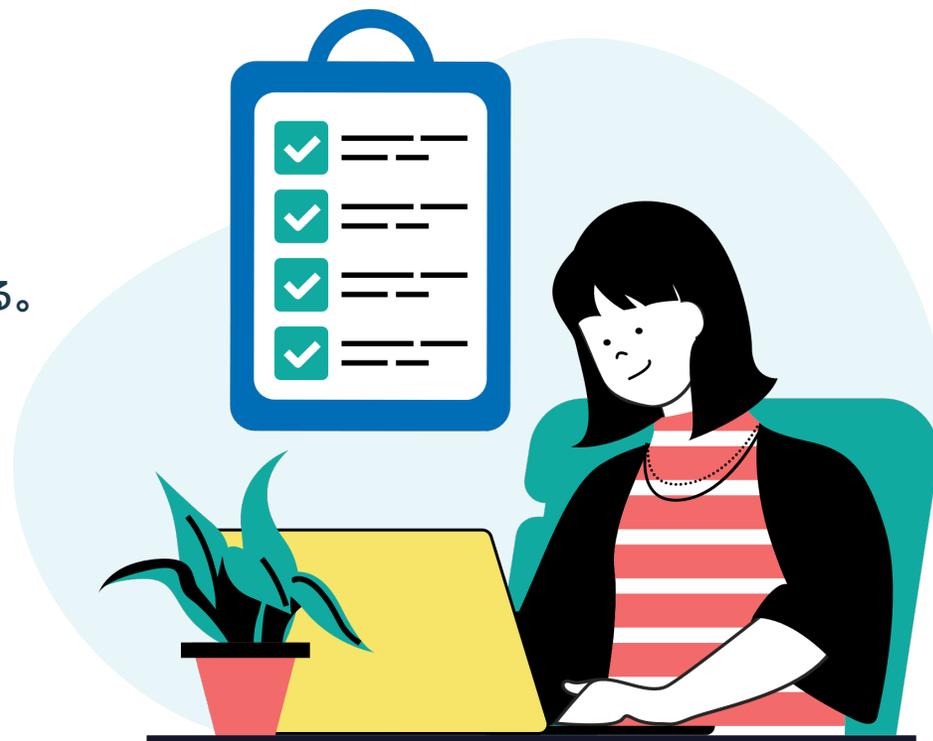
小さく簡単な業務から はじめる

- 最初からすべて自動化しようとしなない。人とロボットのハイブリッドで考える。
- 小さく簡単ですぐに効果を感じれる業務から着手する。
※最初は業務じゃなくてもいい。楽しみながらRPAロボット作成のノウハウを学ぶ。
- RPAロボットは走らせながら完成度を上げていくもの。トライ&エラーで完成に近づける。



RPAを作成する前に、 業務プロセスの最適化 を実施

- RPAロボットの作成前に、必要な業務や不要な業務を判断し、オペレーションを整える。
（業務プロセスそのものを改善してからRPAロボットを作成する）
- それにより根本的な業務効率・改善につなげられる。



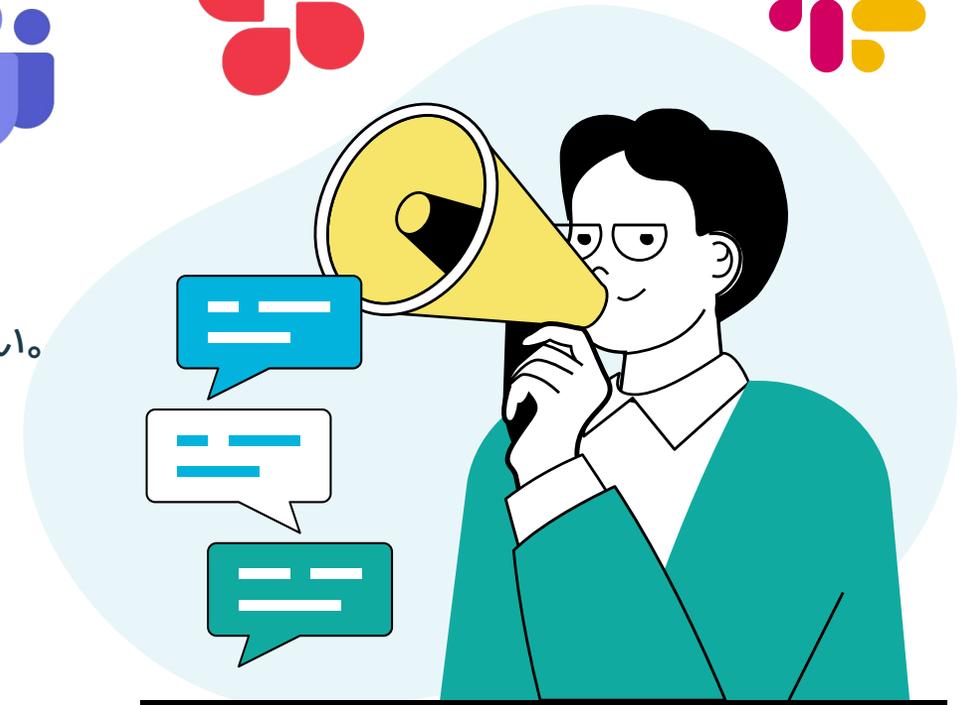
プロジェクトチームを 立ち上げる

- 属人化させないために複数人でプロジェクトを立ち上げる。
※ただし最初はパイロット・プロジェクトで実施し、徐々に全社的に広めていく。
- より業務効率の成果をあげるため、他部門同士でチームを組む。
- 月1～2回30分ほどのMTGを実施し、意見交換会を行う。
- 他部門からの要望に積極的に対応し、RPAの認知度を高める。



関連部門にRPAの業務を通知する

- 作業を自動化する開始と終了のタイミングを担当部門に通知することで可視化する。
 - 処理に時間がかかっている際も、今どの部分进行处理しているのかを通知するとより良い。
 - エラーで止まってしまったときも通知して、業務が停滞しないようにする。
- ※RPAが処理できなかったものを可視化して、担当者に通知する。



ロボット稼働時間を集計し、 費用対効果を検証

- 導入後の効果検証のためロボの稼働時間を集計し、導入した成果（削減できた時間）を経営陣にレポートで提出することで成果を理解してもらいやすくなる。
- 会社のRPAに対しての見方・組織としての考え方を変革できる。
- 成果や自動化できた業務の事例を発表することで他部署でも「やりたい」「マネしたい」という状況がつかれるため拡大しやすい。



研修・勉強会を実施する

- RPAに対する興味を持ってもらいやすくする。
- 作成したロボを共有することで、さまざまな方法でロボ作成ができることを皆で認識できる。
- RPA周りのExcelやVBA/マクロの勉強会を開くことで
RPAだけでなくその他の業務スキルが上がって一石二鳥に。



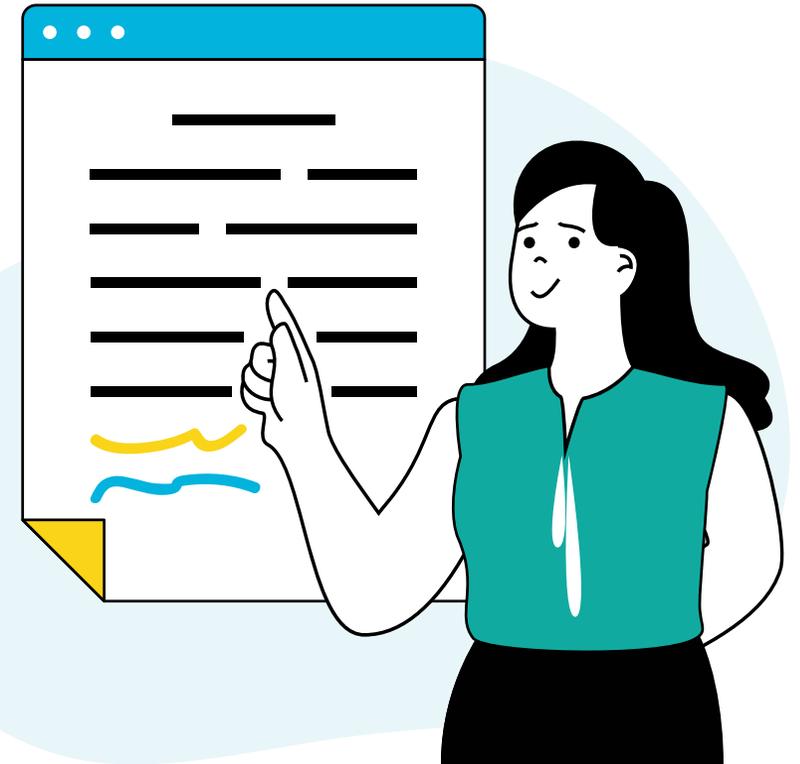
社内表彰や 人事評価に取り入れる

- ロボリンピックを開催。
- 社長賞などの設定。
- RPA稼働数や削減時間などを目標（人事評価）に入れる。
- RPAはとっつきにくい・難しそうという心理的ハードルを下げたり
ネガティブな感情を打ち消したりとプラスの効果を生み出す。



企業のコーポレートサイト や説明会で全社的な取組み として公開する

- 会社としてDX推進への取組みのPRになる。
- これまで採用ができなかった人材の採用につながるケースも。



おあそびロボットを 作って関わりを広める

- 朝礼当番やお掃除当番の通知などあまり業務とは関係ないところで多くの従業員が触れる部分にRPAロボットを活用ことで社内全体にRPAの認知度を広めることができる。
- まずはハードルが低めの活用方法からトライする。



RPAに名前を付けて 親しみやすさをUP

- RPAに名前を付けて稼働させる企業は意外に多い。
- 従業員からの親近感・愛着アップに！



POINT
01 一人でやらない。周りを巻き込み効率化を進める。

POINT
02 楽しみながらやる。

POINT
03 他の人からフィードバックをもらう。

POINT
04 なるべく多くの人にRPAを認知してもらう。

POINT
05 最初から成功する人はいない。トライ&エラーで進める。

会社概要



商号	スターティアレイズ株式会社 スターティアホールディングスグループ 東京証券取引所 プライム市場（証券コード：3393）
本社所在地	東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階
設立	2017年11月10日（営業開始日：2018年4月2日）
代表者	代表取締役社長 鈴木 健太
資本金	9,000万円
代表電話番号	03-6316-1488
事業内容	バックオフィスDX支援事業

ISMS 認証

スターティアグループは
ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の
国際規格「ISO/IEC27001」並びに国内規格「JIS Q 27001」の
要求事項に適合していることを証されています。



PMS 認証

スターティアグループは
PMS（個人情報保護マネジメントシステム）の
国内規格「JIS Q 15001」の要求事項に適合していることを
証されています。



グループ概要

	商号	スターティアホールディングス株式会社				
	本社所在地	東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス19階				
	設立	1996年2月21日				
	代表者	本郷 秀之				
	資本金	824,315千円				
	上場取引所	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：3393）				

--	--	--

MISSION

働き方の 選択肢を増やす

労働力不足という社会課題に対して、仕事の効率を上げる 「簡単、便利、安心」なサービスを提供

働き方改革が叫ばれる昨今。

国内企業の多くを占める中小企業がDXの波に取り残されています。

中でも、情報システム部門の人材不足によって実施に踏み切れない企業が少なくないのも事実。

働き方改革は大手企業だけのものではない。

中小企業が今ある経営資源を最大限活用できる働き方づくりをお手伝いしたい。

そんな想いのもと、スターティアレイズは、

生産性を向上させるITサービスの提供はもちろん、

それらに精通したプロフェッショナルがお客様の課題に誰よりもお真摯に寄り添うことで、
持続的成長を共に実現するパートナーであり続けます。

テクノロジーに代用できる単純作業から解放され価値を生み出す業務に、
時間・場所を問わず取り組める。

生産性が向上した職場環境から、多様な働き方が生まれる。

そんな企業の持続的成長と働きがいを実現するのが、

私たちスターティアレイズの使命です。

