

「1ユーザーの僕がRPA普及に励む理由」 ～株式会社ダイナックス WinActor全社展開の軌跡～



写真左より:株式会社ダイナックス 管理本部 情報システム部 IoT推進チーム 主幹 WinActor RPA認定技術者 エキスパート 澁谷 匠 氏
/ 株式会社NTTデータ 社会基盤ソリューション事業本部 ソーシャルイノベーション事業部 デジタルソリューション統括部 RPAソリューション担
当 部長 中川 拓也

第1回 情シスと現場、その中間がRPAに最適

自動車や建設用機械、船舶に使われる摩擦機能部品（クラッチ用ディスクやプレートなど）の製造で国内市場シェア1位を誇る株式会社ダイナックスですが、今や、RPAの最先進ユーザー企業としても日本を代表する顔になりつつあります。

同社のWinActor全社展開を主導し、その経験をもとにRPACommunity運営をはじめとした社外でのRPA普及啓発にも携わられているのが、IoT推進チームの主幹、澁谷 匠氏です。なぜRPAを利用するようになったのか、どのようにロボット開発や全社展開を進められたのか、そしてなぜユーザーでありながらRPAの普及活動に力を入れているのかなど、澁谷氏のRPAへの関わり方やそこに込めた想いを、NTTデータ RPAソリューション担当 部長の中川 拓也が伺いました。



現場の仕事を知っている、 生産管理部の自動化から着手

中川 まずIoT推進チームの社内での位置づけについて、教えてください。

澁谷 情報システム部の中に、基幹システムを担当するシステムサポートチームと、社内のIT機器管理を行うユーザーサポートチーム、そしてRPAのような先進技術に取り組むIoT推進チームがあります。

IoT推進チームリーダーの中村には「現場の仕事を知っている人間がシナリオをつくって即効性を示す方が、RPAの浸透や他部門への横展開もはやいだろう」という考えがあり、RPA担当メンバーは、現場からの公募というかたちで集められました。

僕を含め、この公募で集まったメンバー2人は生産管理部の出身で、僕達がよく現場を知っている生産管理部の業務から、RPAによる自動化に着手することになりました。

中川 製造業にはカイゼンの文化があるので、RPAは上手くハマりそうですね。

澁谷 そうですね。でもカイゼンは「工数を減らしつつ、高品質のモノをつくっていかう」という、工場での推進が主で、間接部門は「自分達には適用できないもの」と一歩引いて見ていたように思います。

以前は僕も「基幹システムを使った作業は、人がやるざるを得ない」と思っていました。それほどバックオフィスには、カイゼンの文化がなかったのです。

中川 システムを用意する情報システム部門と、用意されたシステムを使う現場、両者の隙間を埋めることに役立っているのがRPAです。私はRPAを推進する組織も、



IoT推進チームメンバー：左より永峯氏、澁谷氏、中村チーム長、斎藤氏、藤澤氏

両者の中間にあるのいいと思っていて、そういう意味で御社のRPA担当は理想型ではないかと。

澁谷 確かに情シス内のチームでありつつ現場目線を持った、「いいとこ取り」をした組織になっていると感じています。RPA担当が専任であることも、重要です。兼務だと自動化の実現は遅れていたでしょうし、ノウハウも溜まりにくかったでしょうから。

独自の開発手順書で、 メンテナンス性を高める

中川 澁谷さんが最初にWinActorに触るまでの経緯や、その時の印象について教えてください。

澁谷 僕は入社後10年、生産管理部一筋で働いていましたが、新しいことにチャレンジしてみたいと、先ほどお話ししたとおり、公募を通じてIoT推進チームのメンバーになりました。

WinActorというものを初めて見たのは、チームへ異動した2018年10月でした。早速、前任者からOJTを受けて、短いシナリオをつくってみましたが、実行ボタンを押すだけで処理が自動で実行されていくのを目の当たりにした時には、「これはすごい!」と驚きましたね。その衝撃と感動は今でも鮮明に覚えています。

それまで何かをプログラミングした経験はもちろん、Excelマクロさえ使えなかった僕が、ちょっと教えてもらっただけでロボットをつくれたことにも驚きました。

中川 異動時、既にWinActorが導入されていたというのですが、選定の理由は聞かれていますか？

澁谷 当社が選んだ理由は、インターフェイスが日本語であること、プログラミングができなくても使えること、そしてスモールスタートしやすいこと、の3点でした。僕自身も使ってみて、それらの理由には納得しています。実は後になって、他のRPAツールもいろいろと触って見たのですが、変数の型の指定など僕には難しいところが多く、浸透させるにはやはりWinActorだと思いました。

中川 変数はRPAツール共通のひとつの難所ですね。他のツールに比べればWinActorで使う変数は簡単なんですけど、それでも「難しい」と思われる方が多いようですよ。

澁谷 会社によって適するRPAツールは違うのですが、当社そして僕にはWinActorが合っているようです。開発で壁にぶち当たったときには、販売代理店の担当の方が分かりやすく教えてくれましたし…。この人と前任者が、僕のWinActorの“師匠”です。

中川 澁谷さんがぶつかった壁というと？

澁谷 例えばExcelファイルを開く動作をさせる時、「Explorerでファイルを開く」とか「ファイルと関連づいているアプリ起動」とか、同じ結果を得るために複数の方法が用意されていますが、どれをつかうべきか、よく悩みましたね。

最初の頃は、複数の方法を試し混在させてシナリオをつくっていましたが、実はそれぞれの方法に、法則性や優先順位があるんじゃないかと思い始めたんです。

“師匠”に聞いてみると、「『ファイルと関連付いている…』の方法でファイルを開くと、それが開ききるまで次の動作を待ってくれる」というようなコツを、いろいろと教えてくれ、迷った時の参考にすることができました。そういうコツのようなものは、シナリオ作成の手順書にも落とし込んでいます。

中川 その手順書には、他にどんなことが載せてあるんですか？

澁谷 代表的なのは、シナリオやノードに名前を付ける時のルールですね。当社でロボットをつくっているのは僕を含めて2人で、最初はそれぞれの個性を出しながら名前を付けていました。でもルールに基づいて命名しておかないと、たった二人の間のやり取りでさえ、メンテナンスなどの効率が悪いことに気づいたんです。それ以前につくったシナリオも、手順書に沿うように見直しました。手順書は常にブラッシュアップして、最適な状態を保つようにしています。

自動化を要望された174業務を、 6つの条件で絞り込む

中川 現状、社内ではいくつくらいのロボットが稼働しているのでしょうか？

澁谷 64です。多くは生産管理部用のものですが、2019年の秋からはRPAの全社展開が始まり、僕たちも

徐々に他部門のロボットの開発まで手がけるようになってきています。

全社展開にあたっては、まず各部門で業務の棚卸しをしてもらいました。次に部門長がそれを見て「この業務は不必要だから、今後やらなくていい」「これは人が行う」「これは自動化候補」と選別し、自動化候補となったものだけを提案書として我々に上げてもらう、という段取りにしました。2019年9月の段階で、提案書は174にものぼりました。

これを我々がさらに6つのチェックリストに基づいて絞り込み（囲み参照）、時間的効果の高い業務トップ10の自動化から取り組むことにしました。現在はまだ開発中ですが、完了すれば、目標に掲げている年10,000時間の時短につながると試算しています。

- ① 流用可否：開発済みのロボットが流用できるかどうか（既存のシナリオを流用できれば開発時間が短くてすむので、開発対象としやすい）
- ② 業務工数：月3時間以上の工数があること（年10万円以上の効果があるかどうか）
- ③ 作業頻度：最低月1回以上、その作業を行う必要があること
- ④ 業務内容：人の判断が入らないものであること
- ⑤ 業務変更：今後1年以内に業務手順や使用システムが変更されないこと
- ⑥ システム横断：業務手順がシステムを横断していること（Excelだけで完結するなら、マクロをつくった方がはやいから）

中川 削減できる時間の試算は、どのように行われているんでしょう？

澁谷 各部からの提案書には、“人が行う場合の作業時間”の概算を記載してもらっていますが、自動化すると決めた業務については、改めて細かい手順書をつくってもらいました。各手順にかかる時間も正確に計測してもらい、それが月に何回あるか、何人でやっているのかを積算して、最終的な効果時間を算出しています。

中川 最初から手順書を出してもらうことはしなかったんですか？

澁谷 当初はそう考えていましたが、「手順書をつく

る時間がない」という意見が多かったので、手順書よりも簡単につくれる提案書というステップを設けました。さらに手順書は現場の負荷が大きくならないように配慮して、RPAチームで簡易フォームをつくりました。業務中の画面キャプチャーを貼りつけて、クリックするところに印を付ける程度の簡単なものです。

中川 自動化すべき対象業務が見つからない、といった課題感によく聞きますが、6つの観点で絞りこまなければならないほど、対象業務候補は沢山あるんですね。

澁谷 ええ。現場が自動化に積極的になってくれるお陰です。今やっているトップ10の業務が自動化されれば、その影響で仕事の仕方にも新たな変化が出る

かもしれませんし、社内でのRPAの認識もさらに深まるでしょう。だからその時点でもう一度、各部に自動化したい業務を募ってみようと思っています。



第1回まとめ

今回は開発の手順書や業務選定の手法など、WinActor活用の現場から生まれたコツを伺うことができました。次回はWinActor導入後、多くのご担当者様にとって高いハードルとなりがちな、社内展開の方法について語っていただきます。

第2回 全社展開へ向けた周知活動と、その効果

自動車や建設用機械、船舶などの摩擦機能部品を開発・製造している株式会社ダイナックスでは、情報システム部 IoT推進チームが中心となって、WinActorによる社内業務の効率化を、着々と進めています。

今回は、増えつつあるロボットの管理方法や、全社展開に向けた周知活動、RPA導入にあたって重要な考え方などについて語っていただきました。

インタビュアーはNTTデータ RPAソリューション担当 部長の中川 拓也です。

増えつつあるロボットの管理に、 独自プログラムを活用

中川 稼動ロボットも増えつつあるとのことですが、管理統制はどのようにされているのでしょうか？

澁谷 ロボットが少ない頃は、僕ともう一人のRPA担当が、実行時刻になる度にリモート監視して、異常がないか確認するようにしていました。

ただロボットが増えてくるに従って、次第にそうも行かなくなってきた、どうしようか悩んでいたところ、IoT推進チームの工場担当のメンバーが、Pythonで簡易版

WinDirectorをつくってくれたんです。

機能は最小限で、処理が正常終了したのか、エラーが出たのか、これから動くのか…といった3つが分かるものです。

中川 それはどんな仕組みで動いているんでしょう？

澁谷 各ロボットには処理が終了した時点で、ファイルサーバにログを書き出させます。Pythonで組んだ監視プログラムが1分周期でファイルサーバを見に行き、ログがあるかどうか、あればそれが生成された時刻をチェックします。その時刻を、予め用意しておいた管理表（各ロボットの予定終了時刻が記載されている）と照

らし合わせるんです。予定終了時刻より前にログを生成したロボットは正常、予定終了時刻を過ぎていてもログを生成していなければNGと判定します。

結果はサーバにアップして、大画面で視覚的にチェックできるようにしています。正常終了したロボットには青アイコン、問題があったロボットには赤アイコンがつくので、赤アイコンのロボットがあれば、リモートで実行端末に入って対処するという流れです。

最新版では、シナリオごとに何件エラーがあったかのリストも出せるようになっていて、シナリオ改修の目安にしています。

中川 すばらしい。ユーザー発のアイデアツールが生まれるというのは、メーカーとしても嬉しいことです。同様の課題を持つユーザーは多いと思うので、商品化して、弊社のDXマーケットプレイスで販売していきませんか？

澁谷 面白いですね。検討してみたいです。



自作の簡易版WinDirector。壁掛け大画面モニターの管理画面で処理状況が一目でわかる。

社員食堂で映像を流し、 認知度・理解度の向上に成功

中川 少し話は遡りますが、全社展開推進のトップの号令に至るまでは、地道にRPA担当のお二方が現場を廻って、自動化できる業務を探されていた…ということですね。

澁谷 ええ。当初はなかなかRPAというものを理解してもらえず、大変でした。それでいろいろと認知向上のための施策を打ってきました。社内報に紹介ページをつくったり、グループウェアのインフォメーションで情報を流したり。

一番インパクトがあったのは、社員食堂で流したデモ

動画ですね。食堂は皆が集まるところですし、大画面で映像が流れていると、なんとなくではあっても目に入りますから。

中川 どんな動画をつくられたんですか？

澁谷 既に4本つくっているんですが、そのうちの1本は「人間 vs WinActor」というものです。「勤怠データを取得してExcelに貼り付け、メールに添付して送信する」という作業を、僕とWinActor、どちらが早く終わらせるか、対決形式で見せています。結果は僕のボロ負けなんですけどね。WinActorは30秒で完了、僕は4分半かかった…というのを比較して見られるようにしました。4分半って、遅すぎると思われるかもしれませんが、社員の平均よりはずっと速いんですよ。

中川 面白いですね。動画だと、澁谷さんが初めてWinActorを見たときのように、感動まで伝わり易いと思います。それに食堂という場所の効果も大きそうですね。

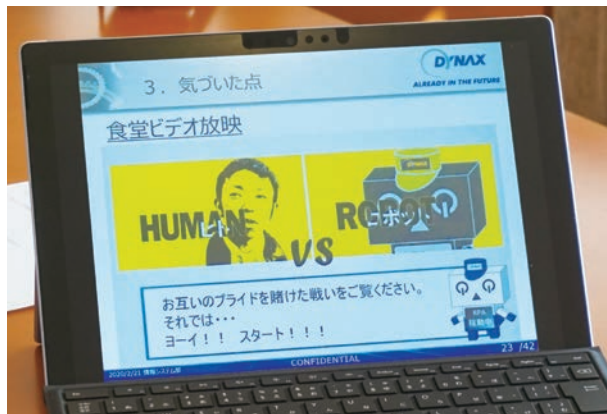
澁谷 食事中だとリラックスして動画を見る余裕がありますし、食堂だと音を出せますから、無音のスライドショーよりも興味を持ってもらえますね。

また映像の最後には必ず次回予告を付けて、少しでも期待を持ってもらえるように工夫しました。

ただ「ロボットでやれば何でも速くできる」と思われると困るので、「人の判断が必要なものはできない」というような説明もきちんと入れています。

中川 効果はいかがでしたか？

澁谷 役員も食堂での映像を見てくれていたようで、我々IoT推進チームが「WinActorを全社展開したい」とプレゼンした際、「ああ、あの食堂で流れていたものか、あれは良いね」とすぐに理解してもらえました。全社展開



アイデアが素晴らしい「人間 vs WinActor」編。

のトップの号令が早く実現した要因にもなったわけです。

社員からの評判もいいですね。単に「面白い」だけではなく、RPAについての理解度も高まっているようです。

直近の例なんですが、ある部門から「こういう業務を自動化できないか」と相談を受けました。話を聞くと、相談に来る前に部門内で業務の手順を整理し、さらに「きっとRPAなら、こうした方がやりやすいだろう」と、業務手順の組み替えまでしてくれたということでした。

中川 業務だけでなくRPAについても理解していないと、できないことですね。

澁谷 ええ、どうやら食堂の映像でRPAに興味を持って、自分達でロボットにできること、苦なことなどを調べてくれていたようなんです。それを踏まえて、業務手順の見直しまで現場でやってくれていたの、我々としても開発しやすかったですし、精度の高いロボットを提供できました。

まだ社員全員がそういうレベルではないのですが、これからもっと認知度を上げていけば、開発時間を短くできて、数も増やしていけるだろうと思っています。

中川 トップダウンで一方向的にRPA化を推し進めると、業務手順の見直し依頼なんて、まず受けてもらえないですからね。現場のご担当者が自ら見直してくださるなんて、こんなに素晴らしく、嬉しいことはないですね。

トヨタ生産方式とRPA、 その類似点とは？

中川 製造業の業務改善と言えばトヨタ生産方式が有名です。私は、カイゼンの神様と呼ばれる大野耐一さんの本を読んで、カイゼンは工場だけでなくオフィスにも応用できると確信を持ち、「自分達で業務の生産性を高めましょう、まずはWinActorハンズオン研修を受けてみましょう」と呼びかけてRPAの普及に取り組んできました。

一方で、大野さんの本には、「まずロボットを入れよう」と考えるのは駄目」とも書いてあるんです（苦笑）。私の行動に矛盾があるようですが、ここには用途固定の産業用ロボットと、業務に併せて用途（シナリオ）を作り上げるソフトウェアロボット（RPA）の違いがあり、RPAは、ある程度ロボットありきが適する、と思っています。

加えてRPAの場合、「ロボットでこんなことまでできるんだ！このパソコン操作は手作業でやる時代ではないんだ！！」という刺激や感動を体験してもらうところが重要なスタートラインだとも思っています。

澁谷 トヨタ生産方式については生産管理部の頃にかなり勉強していたので、このような場所でお話できてうれしいです。中川さんがお考えのように、RPAに通じる学びは多いと思います。

まずトヨタ生産方式では、異常があれば止まる仕組みであることが基本です。RPAでも、異常があればきちんとログを残しエラー対処をして止まるようにシナリオを組むことが重要です。

また「まずロボットを入れよう考えるな」というのは、今、手でやっている業務を効率化した上で、どうしても必要な部分だけをロボット化するという意味ではないでしょうか。産業用ロボットは高額ですし、入れてから用途を変えるのは難しいですから。これも、RPAにも通じる重要な考え方だと思います。

当社では、部門ごとに業務の棚卸しをした上で、部門長が「この業務は人が時間をかけてでも、絶対にやる必要がある」というものだけを、自動化の候補として我々IoT推進チームに上げてもらうという手順を踏んでいます。棚卸しをして、続ける必要のない業務が見つければ、それを止めるだけで効率化につながりますから。

中川 確かにRPAの導入は、本当にその業務をロボットにやらせるべきなのか、他に簡単な手段はないかを考えるきっかけとしても有効ですね。

「せっかく導入したんだから」と、本来やらなくてもいい業務を自動化してしまったり、四半期に1度、1時間だけ実施する業務の自動化に2週間もかけてしまっ



たり…私もそういう例を知っています。

澁谷 ただし社内展開の初期段階では、効果があるかどうかより、パッとつくってみて、RPAがどういうものかを実感してもらうことも必要です。

「そんな小さいロボットなら、つくらない方がいい」なんて言ってしまうと、せっかく自動化に取り組もう

としていた相手のやる気を削いでしまいますからね。

次の展開につながらなくなったりしてはもったいないですから、その辺りは臨機応変に…。

中川 うまいなあ（笑）。社内展開のテクニックのひとつですね。

第2回 まとめ

今回は開発の手順書や業務選定の手法など、WinActor活用の現場から生まれたコツ社内食堂で流した映像は、RPA担当のお二方で企画から出演、撮影、編集まで手掛けられましたが、お二方とも、映像編集経験はなかったとのこと。最近は簡単な映像編集ソフトもありますから、皆様もチャレンジされてみてはいかがでしょうか。

今回はロボット開発という仕事のやりがい、さらに澁谷氏が主催しているコミュニティ活動などについて伺います。

第3回 コミュニティ活動で情報共有・課題解決に貢献

株式会社ダイナックスでは、IoT推進チームのわずか数人でWinActorによる業務自動化をスタートさせました。その後、工夫を凝らした認知度・理解度向上活動により、WinActor全社展開の土壌づくりに成功、目標だった年間10,000時間の作業効率化も、現実のものとなりつつあります。

こうした活動の中心となっているのが、IoT推進チーム 主幹 澁谷 匠氏です。氏は社内だけでなく、北海道地域のコミュニティ活動や、全国のイベントでの講演などを通して、WinActorの普及・浸透に尽力してくださっています。

NTTデータ RPAソリューション担当 部長の中川 拓也が、氏の活動の原動力や、社外への情報発信に積極的な理由などを聞きました。

ユーザー部門の社員に かけられた言葉が原動力に



中川 澁谷さんは社内でWinActorをご活用くださっているだけでなく、北海道のRPACommunity（有志活動）でもWinActorを推していただいているんですね。

コミュニティ活動のお話は後ほど伺うとして、そもそもどうしてWinActorをそこまで気に入っていただけたんでしょう？

澁谷 最初にWinActorでつくったロボットが動いているのを見たときの驚きと感動、あの原体験が大きいですね（第1回参照）。

もうひとつは社員から掛けられた言葉でしょうか…こんなことがありました。完成したロボットをユーザー部門に渡して暫く経った頃、出勤途中、会社の門を抜けたところで声を掛けられたんです。声の主は、そのユー

ザ一部門の社員2名でした。

彼らが、「ロボットのお陰ですごく助かっています。以前は朝早めに出社して行っていた作業をロボットがやってくれるので、前よりゆっくり出社できるようになりました。ありがとう。」と。

それを聞いた時は、涙が出そうほど感動しました。

プログラムをバリバリ書けるわけではない僕みたいな者でも、WinActorを通して人の役に立てたり、こんなに嬉しい言葉を掛けてもらえたりするんだと実感したんです。

そういう体験がベースにあって、WinActorをもっと多くの人に知ってもらいたい、ファンを増やしていきたいと思うようになりました。

僕がWinActorの技術習得に熱心だったり、コミュニティで情報発信をしたり、いろいろやっていることの原動力は、そこにあります。

中川 それは我々からしても、嬉しい話ですね ——実は私もWinActorの営業でありながら、「買ってください」というのが、あまり好きじゃないんです。それよりも、お客様が「なんとかしたいと思っているけれど、どうしようもない」と諦められていた煩雑な業務が、WinActorで効率化できると分かったとき、お客様の表情が変わるのを見るのが好きなんです。パッと明るくなるんですよね。その変化を見るために、この仕事をしているところもあります。

お互い、人に喜んでもらえるのが生き甲斐、というところですね。

ユーザーが気軽に本音で 話し合えるコミュニティを目指す

中川 コミュニティ活動について聞かせてください。今、澁谷さんは北海道で2つのコミュニティを主催されているとのことですが…

澁谷 「RPACommunity」というユーザー主体のコミュニティがあって、その札幌支部と苫小牧・千歳支部を主催しています。北海道には全部で4支部あって、中には女性だけが参加する札幌女子部もあります。男性エンジニアばかりだと、女性は参加しにくいという背景があるんです。

中川 RPAは、他のIT技術に比べて女性が活躍されてい

る印象ですけど、それでも、まだまだなんですね。コミュニティでは、どのようなことが行われるのでしょうか？

澁谷 RPAに詳しい人がセミナー形式で話すパート、参加者が5分の短いプレゼンをする「ライトニングトーク」(LT)、そして懇親会という流れです。

LTは初心者でも玄人でも、職種や経験に関係なく気軽に話せるものにすることを目指していて、実際、失敗談や、ただ悩みを話すだけの人もいます。もちろん成功体験もありますが、僕はそうでなくてもいいと思っています。その後の懇親会で「さっきLTで話していた課題、ウチの会社ではこうして解決した」と盛り上がるのが、コミュニティの存在意義ですから。

最近では北海道でもRPAのセミナーが増えてきましたが、情報が偏りがちだったり、ユーザーの実体験が聞けなかったりすることも多いので、コミュニティの意義は大きいと思います。

中川 大きなセミナーで行われるような情報発信だと、どうしても語り手は「話をキレイにまとめなくては…」と思ってしまいますからね。

澁谷 そうなんです。ユーザーのリアルな声を聞けることが、コミュニティのいいところです。ユーザー同士、情報交換ができて、悩みも気軽に相談できる。

「RPACommunity」はTwitterで全国と繋がっている所以、北海道のコミュニティで話題に上った悩み事に、福岡の人から解決策が届くこともあります。

短時間で先人達のノウハウを吸収できる、いい機会をつくれていると思いますね。

中川 主催者として、特に気を遣っていることは？

澁谷 気軽に参加していただくことはもちろんですが、



気づきや学びや参加して楽しかったという気持ちを持ち帰ってもらわないと意味がありませんから、そこはいろいろと考えています。

僕がWinActorを始めた頃（2018年10月）、北海道では殆ど情報が得られなくて苦労しました。これから始める人には、そういう苦労をして欲しくないという思いもあります。

会社で急に「WinActorの担当になれ」と言われた人が我々のコミュニティに参加して、そこでアドバイスもらいながら、少しずつでも前に進めるようになってくれればいいなあと思っています。

僕はもともと、イベントを企画するようなタイプの人間ではなかったので、上手い主催者ではないかもしれませんが、苦労話も含めて、ユーザーのリアルな声を発信し、聞けるコミュニティにしていきたいですね。

中川 主催の澁谷さんとしても、刺激を受けたり情報源になったりと、本音を語れる場所になっているわけですね。

澁谷 ええ。少しでもコミュニティをいいものにするためには、僕自身が参加者の悩みに答えられるレベルにならなければ…という気持ちで、勉強も続けています。2019年2月には、無事、エキスパート試験(WinActor RPA認定技術者 エキスパート)にも合格できました。

その時は幸いなことに、IoT推進チームの皆が応援してくれました。試験が近くなったある日には、予想される問題を出し合ってベストな回答は何か皆で話し合ったこともありました。

中川 会社も同僚のみなさんも、とても協力的なんですね。

採用活動も視野に入れ、 自社の先進的な取り組みを発信

中川 澁谷さんは「RPA DIGITAL WORLD」のようなイベントやシンポジウムなどでも、WinActorについての情報発信をしてくださっています。外部向けの情報発信には労力がかかりますが、ダイナックスという企業として、何かメリットがあるんでしょうか？

澁谷 自動車部品の製造業という、昔の町工場をイメージされる方もいらっしゃると思います。そんな中、RPAの

ような先進的な技術に取り組んでいることをアピールして、面白そうな企業だと思ってもらえれば、採用活動の一環にもなるだろうと。

中川 そういう効果はありますね。研修事業を展開しているユーザー企業様では、WinActor導入

後、「これからの技術を学べる会社だ」という印象が強まったようで、応募者が増えたという話を聞きました。

澁谷 それに加えて、RPAを活用していることが、「働き方改革を実践している企業の証」とも捉えてもらえるのではないかと思います。

中川 確かに、RPAに投資してでも社員を大切にすること、ということですね。私自身、本日の澁谷さんのお話をお聞きし、ダイナックスさんの先進技術を積極的に取り入れるスタンスや、社員を大切に、また社員同士が協力しあう魅力的な社風を随所に感じました。

中川 それでは、最後に読者の皆様にメッセージをお願いします。

澁谷 RPAツールはいくつもあります。WinActorなら、僕のようにプログラムができない人でも、しっかりと効果を出していくことができます。この先RPAが当たり前の時代になっていく中、経験上ロボット作成が最も簡易的なRPAツールとして、お勧めします。

また、ロボット開発で悩みがあったり、情報共有したりしたい人は、コミュニティに参加していただければと思っています。これから始める人、会社から指示を受けて始めなければならない人、既にバリバリ使いこなしている人…我々のコミュニティではどんな方でもお待ちしておりますので、気軽に参加していただきたいですね。

中川 どうもありがとうございました。



第3回 まとめ

3回にわたってダイナックスにおけるWinActor全社展開、そしてそれを熱く推進する澁谷氏の想いなどを伺ってきました。WinActor活用・運用の参考になるだけでなく、「RPA担当」という仕事のモチベーション向上にもつながるお話でもあったと思います。

本稿が、皆様のRPA活用の一助になれば幸いです。

対談を終えて

RPAに出会って

WinActorに出会って

今まで日々変化も楽しさもなかった自分の人生がキラキラ輝く毎日になりました

RPAと出会って「自分が人の役に立てている」、という喜びを知り、

前向きな自分になりました

この年で

毎日の勉強が楽しくて

こんなにワクワクする人生になるなんて思っていなかった

——— 澁谷 匠



お客様情報



社名	株式会社ダイナックス
設立	1973年（昭和48年）6月
所在地	北海道千歳市上長都1053番地1

事業内容 乗用車・商用車並びに産業用・建設機械用・船舶用の湿式摩擦材、プレート等、摩擦機能部品の製造販売

ウェブサイト <http://www.dynax-j.com/dnx/ja/index/>

RPA導入効果 2年半で7,568時間/年（2020/3月末時点）

体制 情報システム部IoT推進チーム2名専任体制

2020年6月現在

