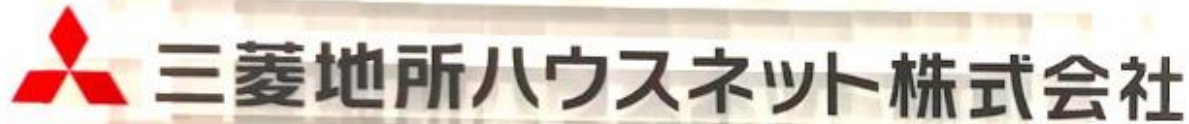


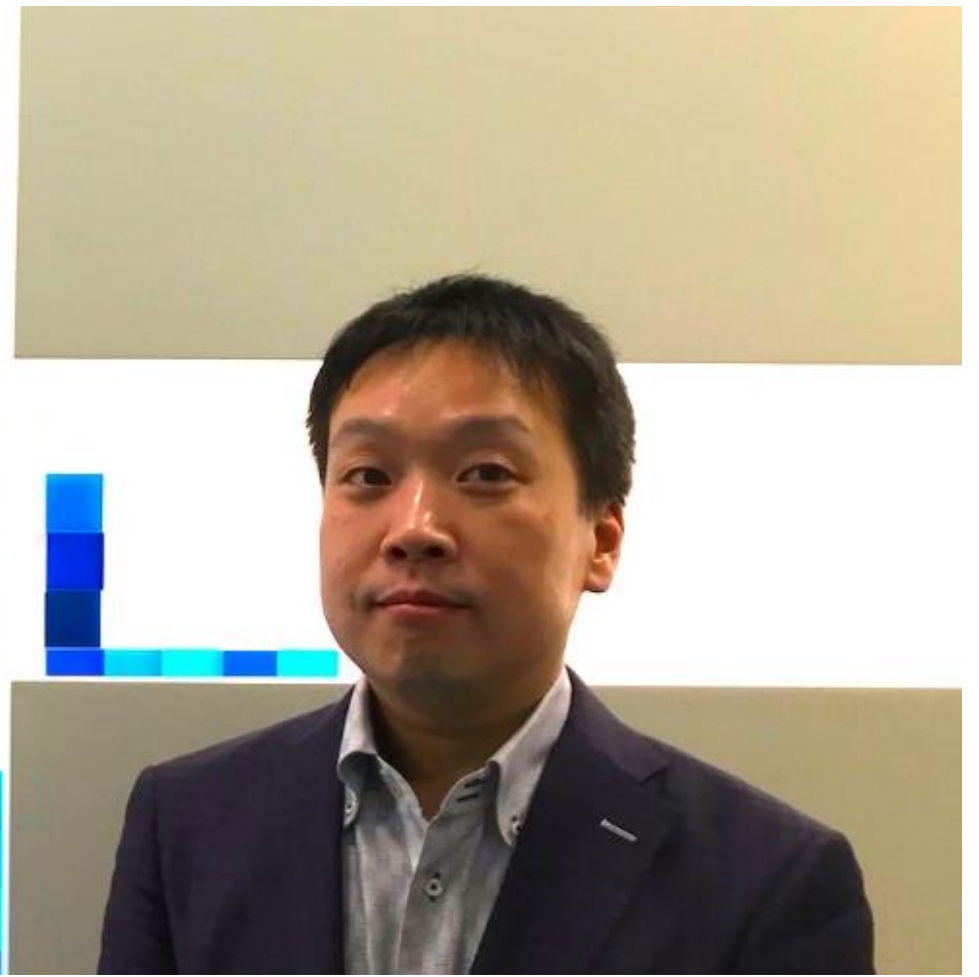
「現場目線・柔軟性」が開発パートナー選びの決め手



三菱地所ハウスネット株式会社

三菱地所ハウスネット株式会社
賃貸業務企画部 村元 英明 様

事業内容：不動産賃貸管理・賃貸仲介・売買仲介業務



【活用いただいた当社サービス】

■RPAエンジニアによる開発

三菱地所ハウスネット株式会社様は、1984年に設立された不動産流通の会社です。昨年末より賃貸管理業の業務効率効果を上げるためのプロジェクトを発足し、施策の一環として行われている賃貸業務企画部におけるRPA導入を行っています。
本インタビューでは、プロジェクト推進担当の村元様に、RPAの導入や導入後の全社展開・内製化のヒントとなるようにお話をお伺いしていきます。

01_貴社の事業内容と、村元様の業務内容について教えてください。

弊社は不動産流通の会社で1984年に設立しました。不動産の「売りたい」「貸したい」「買いたい」「借りたい」といったサービスを通じ、お客様に住まいの価値を提供しています。

組織としては「買いたい」「売りたい」に関する「売買仲介」、「貸したい」「借りたい」に関する「賃貸管理」とで分かれており、中でも私は賃貸業務企画部に在りまして賃貸の業務効率化の部分を推進していく立場にあります。

今回のRPA開発の取組みでは、主に賃貸管理の業務効率化にスコープを当てて推進をしておりました。

02_RPAベンダーの中でビースタイルバリューテクノロジーズ(BVT)を選んだ理由を教えてください。

開発パートナーの選定理由としては、UiPathのパートナーである事と一定の実績を見て判断しました。開発物なので、選定よりも成果物（結果）で判断する必要があると思い、複数社様に発注しています。

複数社の中でもビースタイルバリューテクノロジーズさんを選んだ理由としては、「正直であった」という事が大きいです。

よくある営業提案で「AIとRPAを組み合わせましょう」とか「OCRとRPAでもっと効率化していきましょう」といった提案いただくことが多かったのですが、ビースタイルさんは「出来ることからやってみましょう」という提案でした。RPAは「出来ることから」がすごく重要だと思っていて、先に風呂敷を広げすぎていい事はないと感じています。そういった共感ができる提案をしてくれたのが選定のポイントでした。

03_ ビースタイルでRPAの開発を支援させていただきましたが結果はいかがでしたか？



特に良かったと感じるのは「現場目線である」という事でした。最初は現場からの要望を受けて行う中では、正直なところ「それはRPAでやる必要はないんじゃないか？」というものもあります。その意図も汲み取り、代替案を提示いただいたり、要件定義が終わった後でも「そういえばこういう業務をした」といった要件追加にも快く検討していただきました。

RPA開発ではこのような「アジャイル型開発」が非常に適していると思っています、その思いに添えて対応してくれたと思います。

04_ 貴社全体の自動化に対する取り組みと、部内でのRPA導入の背景や目的を教えてください。

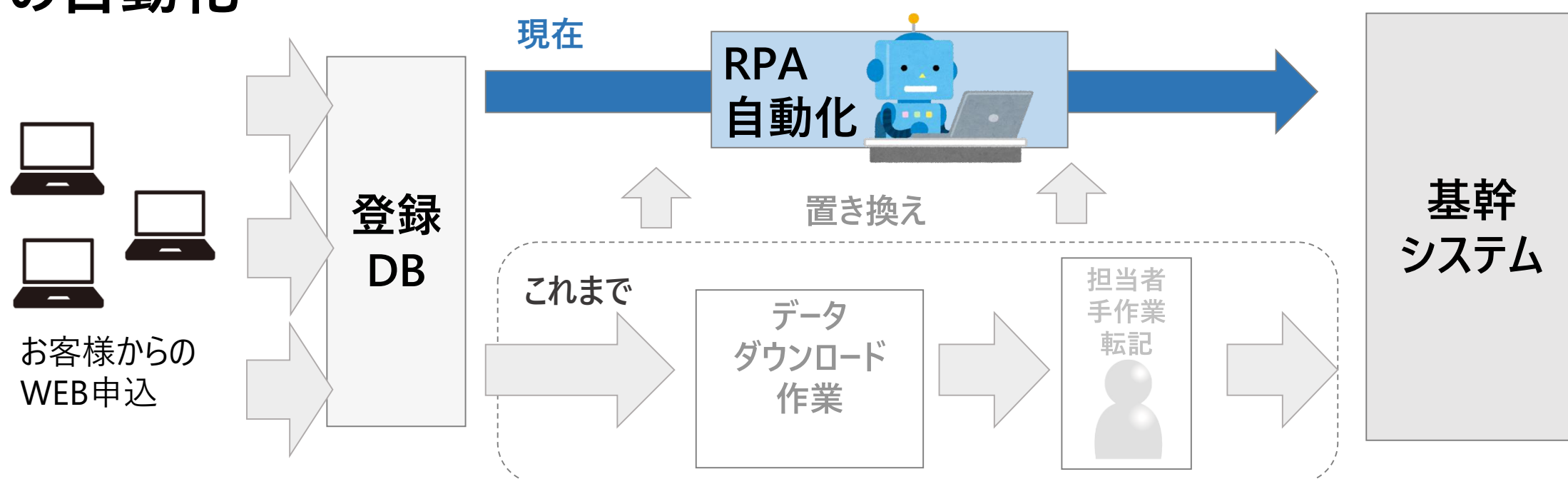
弊社では昨年末より賃貸管理業の業務効率を上げるためのプロジェクトを発足し、システム活用や業務削減等、様々な観点で効率化の取り組み施策を同時並行で開始いたしました。その施策の一環としてRPAがあります。特に自分が担当する賃貸管理については基幹となる業務に定型的な事務処理業務が多く、RPAとは非常に相性が良いということがありました。

賃貸部門で利用している基幹システムの性格上、相性の良いRPAツール選定に苦慮しておりましたが、UiPathが比較的安定性が高い事がわかりました。そのためUiPathを扱える外部パートナーへの発注をすることとなり、ビースタイルさんを含めて複数社様への発注で推進スピードを上げることとなりました。

【三菱地所ハウスネット様 のRPA取り組み 一例】

・賃貸申込登録業務の自動化

これまで基幹システムへのお客様からのWEB申込情報転記を担当者が手作業で転記していたが、全てRPAに置き換えることができた。



05_ RPA推進の際、気を付けた点、苦労した点などについて教えてください。

現場との理解の乖離がないように努めました。現場部門からすれば「RPAとは何か」から始まるので、概念やRPAを推進することでどのように仕事が変わるのかを十分に説明し、現場が「RPAでこうしたい」と言える環境を構築することに努めました。それでも「RPAでどこまで出来るのか」という理解の乖離はありましたね。「こういう仕様にしたい」という意見に対して「それをRPAでやるとなると複雑になってしまう」という点を、どのように運用で回避していくかという要件の整理が苦労した点と言えるでしょうか。

06_導入から現在までRPAを導入して変わったことを教えてください。

RPAが存在する事により、業務に対する考え方が変わりました。組織に「RPAで出来ることはRPAで行う」という意識が働き、イレギュラーをなるべく無くすように考えがシフトしていったと思います。最近では現場部門からも「この業務を効率化したいんだよね。RPAとかで何とか出来ないか」という相談を受けるようになりました。RPA化の対象業務がボトムアップで出てくるのが望ましいと思っているのでこれは非常に良い傾向だと感じています。



07_自動化について試行錯誤をされている企業や未導入企業へ、何かアドバイス等あればお願いします。

RPAに関しては「小粒の業務自動化で満足感を得る」という事から始める事をお勧めします。

費用を掛けて行う施策なので大きな効果を上げる事に目が行きがちですが、大きな効果を生む事だけにスコープを当てて対象業務を選定すると、運用再設計や部署間連携調整など、RPA開発とは異なる部分で大きな負荷が掛かるため、計画も長くなるし、計画への投下人数も多くなります。

RPAライセンスはRPAを活用するために購入するものです。購入してから半年後に活用しても1ヶ月後に活用しても、掛かる費用は一緒ですよ。

であれば、早い段階でRPAのメリットを享受してしまったほうが「RPAいいね。実績が少ないともったいないからもっと活用しよう」という空気感に変わります。そこから大粒のプロジェクトを立ち上げ、大きな効果を生むのが良いと思います。



この度は、ユーザーインタビューにご協力いただき、誠にありがとうございました。

三菱地所ハウスネット株式会社様では、現在までにRPAを10体以上開発され、来期も増産予定とお伺いしております。

弊社としましても引き続き全社的な自動化の伴走支援を行って参ります。ご協力、誠にありがとうございました。

<取材担当：ビースタイルバリューテクノロジーズ 鶴田和樹>

会社概要・問い合わせ先

社名 株式会社ビースタイルバリューテクノロジーズ
業務内容 RPA導入支援サービス事業、人材派遣事業（許可番号：派13-314759）
住所 東京都新宿区西新宿6-18-1住友不動産新宿セントラルパークタワー 32F
TEL 03-6759-2323
代表者 代表取締役 三原邦彦
設立 2020年2月27日
※株式会社ビースタイル(現 株式会社ビースタイル スマートキャリア) より分社
資本金 20,000,000円
社員数 79名 (2021年10月1日時点)
Mail rmad@b-style.net
URL <https://www.bstylegroup.co.jp/rpa/>

サービス詳細はこちらから



<https://is.gd/f751oZ>

