



Challenging Tomorrow's Changes

CTCエスピー株式会社

ひらめき、むすんで、その先へ

Thanks 30th ▶ Go 40th

# WinActor® ユーザー会 これまでの歩みと今後のサポートについて

CTCエスピー株式会社

ソリューション推進部

2023.11.29

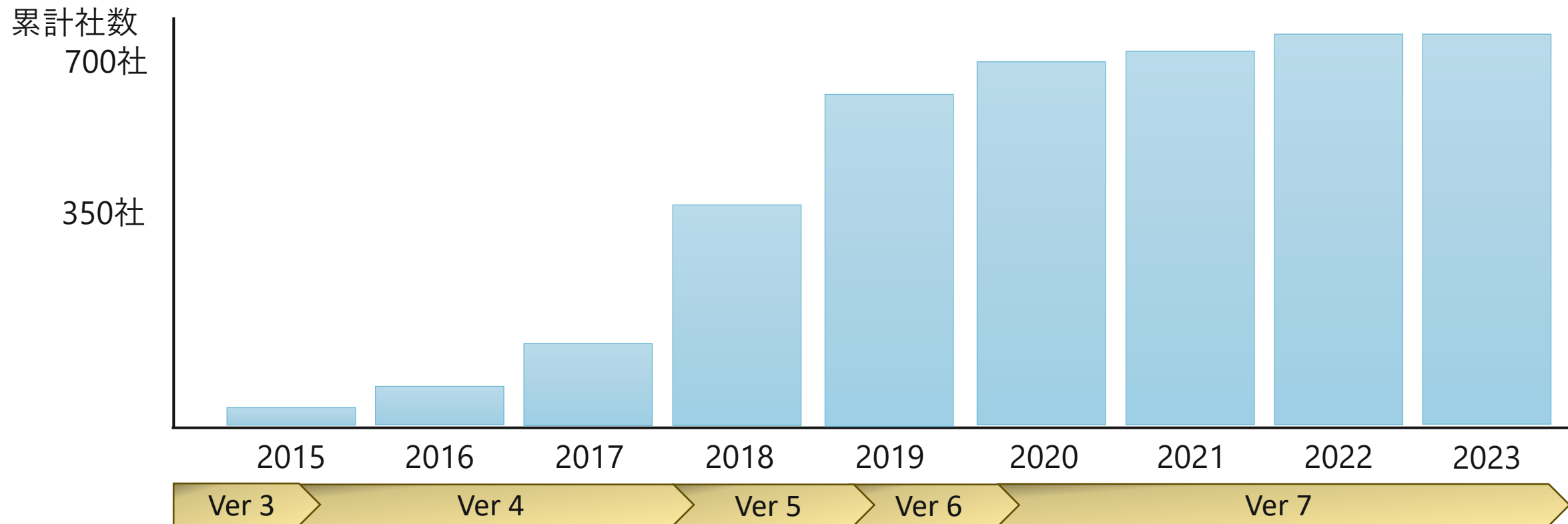
# Contents

- CTCSPとWinActor これまでの歩み
- RPAの現状
- 今、何が必要なのか？
- 今後、何が求められるか？
- CTCSPが出来ること

# CTCSPとWinActor これまでの歩み



前製品UMS（薄皮饅頭システム）からWinActorが誕生したのが2014年  
私達CTCSPは2014年からのお付き合い。



CTCSPはお客様に育てられ、経験を積み、ノウハウを新たなお客様へ共有して、  
これまでやって参りました。



- ✓ 大企業を中心にRPAは浸透。ただし新たなロボット作りは減少傾向。
- ✓ 中堅、中小のお客様や大企業のグループ会社様への波及。
- ✓ 未導入企業が多い業種への波及。（建設、運輸業の労働環境改善など）

「活用している企業」と「活用をやめてしまった企業」の両面が存在。

根本的な原因は、ランニングコストと効果に対する疑問。

RPAは業務効率化の有効な手段のはずが、ユーザー教育のコストと育成が課題に。

RPAやDXを止めてしまった企業では、業務見直しを止めてしまう企業も少なくない。

# 【参考】ユーザー育成のプロセス

プロセス

部門内業務の洗い出し  
RPA適用業務の選定  
要件定義

シナリオ作成者  
教育

シナリオ作成

シナリオ運用



必要なこと

・マネージャ陣の理解

・従業員の理解

・要件定義の手法

・対象業務の選定

・作成者の選定

・教育コンテンツ

・十分な作成期間

・作成環境

・QAサポート

・不具合の認識

・作成者への評価

・作成者の継承

部門長がRPAに理解を示さないところは、対象の業務も作成者も適切に選定されず、業務の見直しが本格的に行われなくなり、シナリオも完成しない。  
シナリオが完成したとしても、効果の認識が曖昧だと、WinActorも作成者も評価されない。  
結果、WinActorが活用されなくなる。

# 今、何が必要なのか？



## 新たなRPA活用の業務深掘り

- ✓ 増えていくクラウドサービス利用による業務負荷の軽減
- ✓ 業務システムの更改に合わせた業務効率の維持
- ✓ グループ間連携など横断的な組織の利用

## ユーザー利活用の推進

- ✓ より一層の社内の理解、啓蒙、促進
- ✓ ノウハウ動画配信や資料共有によりユーザー部門内でのシナリオ作成者育成
- ✓ 業務改善に対するモディベーション向上

## ベンダーとの対話

- ✓ メーカーからはユーザーニーズや新技術を取り入れた製品の提供
- ✓ 代理店としてシナリオ作成ノウハウから業務改善全体のノウハウの提供

# 今後、何が求められるか？



## AIの活用

- ✓ 認知、予測にから生成AIへの進化
- ✓ 生成AIを如何に取り入れていくか（業務見直し、知識の共有）  
→AIが全て生成した知識は存在しないし、信用出来ない。

## デスクトップ自動化からバックグラウンドへ

- ✓ データ連携、クラウドシフトへの活用 →システムの変化に対応
- ✓ 実行集中化による利用範囲拡大 →全ての社員に恩恵を

## 業務設計者の育成

- ✓ RPA、AIを使いこなすためには、業務理解とプロセスの設計が出来る社員が必要。 →AIに負けない社員



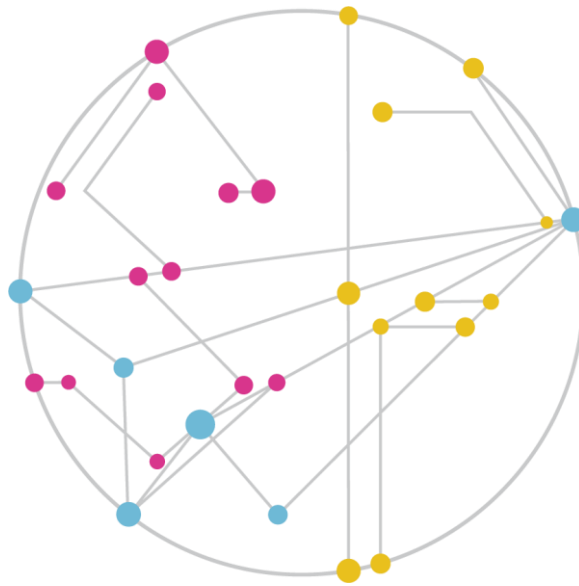
WinActorユーザーサポートの刷新

新たな業務効率化と業務改革のソリューション提供

パートナー様との連携強化

今後とも宜しくお願い申し上げます。





ひらめき、むすんで、その先へ

Thanks 30th ▶ Go 40th

CTCエスピー株式会社

