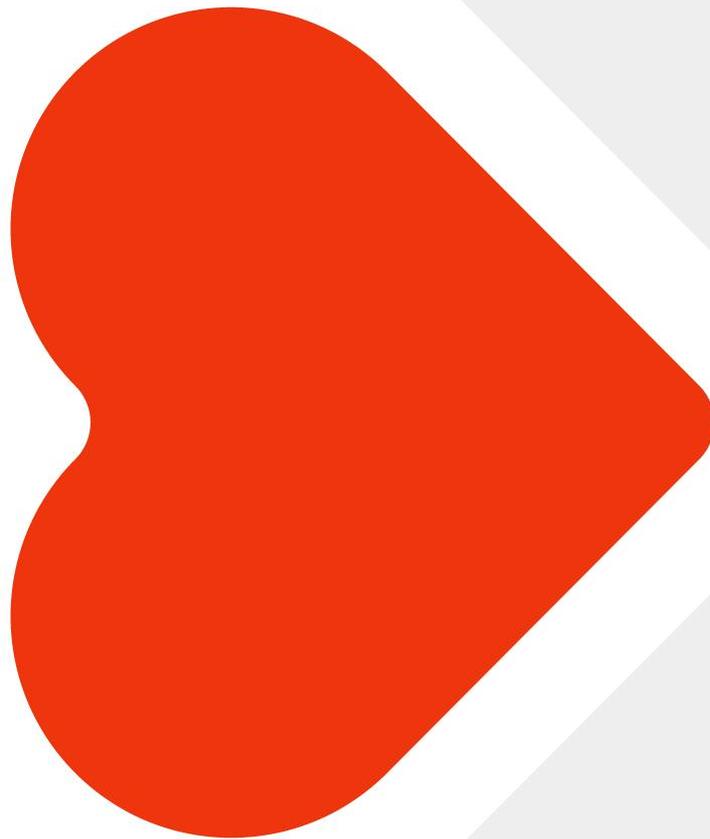


ビジネス展開を加速する 業務DX推進支援サービス (RPA / iPaaS / Agentic AI 等)



01

PURPOSE

不変の存在意義
時代に合わせた価値を
創造する

02

VALUE

大切な価値観
四方よし
買ってよし・売ってよし・
世間よし・仲間よし

VISION

目指す未来
かかわる全ての人
がしあわせ

04

MISSION

果たすべき使命
社会課題をビジネスで
解決する

03



bstyle

世界を変えるソーシャルカンパニー

社会課題をビジネスで解決する

Our Service



ビースタイルグループの事業は大きく3つの領域に分かれます。

まず、創業時から当社の基盤である「HR」領域です。日本社会の働き手不足解消に向け、しゅふJOBを中心に複数サービスを展開しており、人と企業に最高の出会いと発展を届けるマッチングを目指しています。

また、働き手不足の根本解消には、業務の効率化・自動化により、人手の需要を減らすことも必要だという考えのもと、ITの活用によりその実現を目指すのが「DX」領域です。

そして、当社のPURPOSEに基づき時代に合わせた価値創造を色濃く実践するのが

「New Business」領域です。

HR領域

しゅふに特化した人材サービスを中心に事業を展開しています。

人と企業に、最高の出会いと発展をお届けするのがHR領域での私たちの使命です。

しゅふ特化型の求人サイト

掲載課金・応募課金 採用課金の
選べる3つのプランで効率的にスキルと
働く意欲の高いしゅふをご採用いただけます。

しゅふ特化型の人材派遣サービス

繁忙閉歇に応じた人員配置など
しゅふの働く特性を活かした
効率的な派遣サービス活用を提案いたします。

専門職・企画職の即戦力な
人材派遣サービス

通常の派遣採用では出会えない
フレキシブルな働き方を希望する
スペシャリストをご紹介します。

専門職・企画職の即戦力な
人材紹介サービス

通常の社員採用では出会えない
フレキシブルな働き方を希望する
スペシャリストをご紹介します。

CXO・部長クラスの
複業人材マッチングサービス

価値発揮の場を広げた意欲ある
プロのチカラを必要な時・必要な分
低コストでアサインいたします。

DX領域

業務の自動化を中心とした企業のDX推進支援事業を展開しています。人の仕事をテクノロジーで代替・強化し、企業の発展に貢献することがDX領域での私たちの使命です。

カスタムソリューションのDX推進支援サービス

RPA/iPaaS/生成AIなどのIT技術を駆使して
オフィスのDX推進を支援いたします。
課題抽出・開発・保守まで幅広い対応が可能です。

業務委託のITエンジニアマッチングサービス

即戦力のエンジニアを迅速にご紹介いたします。
フロントエンド/バックエンド/インフラまで
様々なITエンジニアの需要に対応可能です。

New Business領域

当社のPURPOSE「時代に合わせた価値を創造する」をMISSIONとする組織「ビースタイルビジネス研究室」を構え、時代の変化に合わせた新たな価値創造に挑み続けます。

オフィスのリモートアシスタントサービス

月10時間から驚くほど低コストで
事務・クリエイティブ業務を得意とする
専属アシスタントをアサインいたします。



弊社対応領域

ビースタイルバリューテクノロジーズの業務DX推進支援

「お客様のIT環境を活かす」コンセプトをご評価いただき、累計で2,200件以上の開発実績がございます。豊富な実績から、多様な業界、職種への対応実績やナレッジを活かしたサービスでご支援が可能です。

支援実績

2025年4月時点：累計2,275件

支援実績 内訳 (2024年10月)

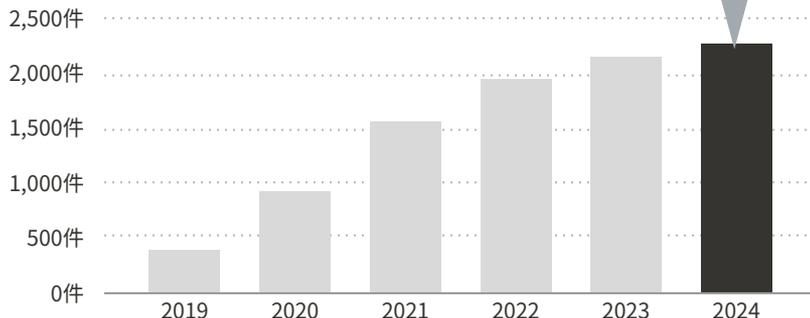
営業 (事務)
574 件

総務/人事/法務
512 件

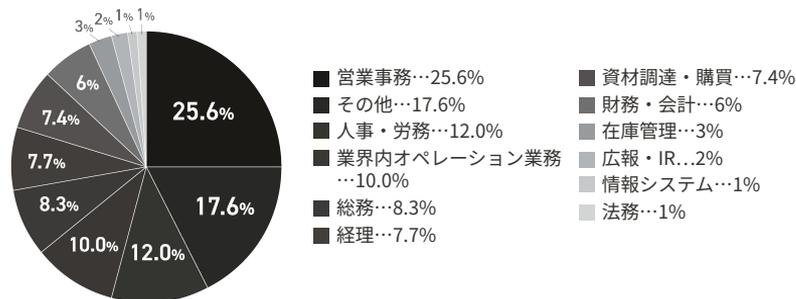
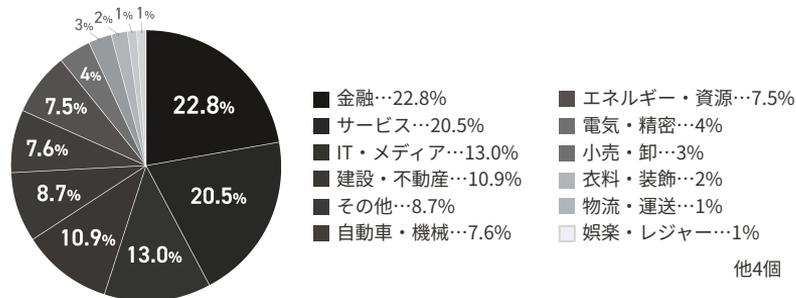
財務/会計/経理
349 件

調達/購買/在庫管理
208 件

その他
632 件



業界・業務別の支援実績割合



各領域を軸に業務環境に合わせた支援

「お客様のIT環境を活かす」が弊社の大事にする業務DX推進支援のコンセプトです

そのコンセプトを実現するために、このような様々な要素技術を駆使できるエンジニアメンバーを総勢約75名を組織化。今後も、継続的な体制拡大を計画しています。

Microsoft Power Platform、他



AI



RPA



下記内容を主としておりますが、個別案件や状況に応じた柔軟なサービス支援が可能です。

サービス名	内容	費用感
スポット	①製品の利用方法に関するご質問への回答・アドバイス ②開発に関するご質問への回答・アドバイス ③導入に付随する業務棚卸・業務フロー作成の支援 ④対応時間内での開発及び改修作業 ※4時間を超える場合、1時間毎に10,000円追加でご請求(1時間未満繰り上げ) ※日、月をまたいでの作業の場合は超過分として1時間単位で対応します。	4万円/4時間～
ライト	不具合対応や小規模改修を継続的にサポート。外部保守として安定運用を支援 ※対応内容はスポット①～④と同様	32万円/32時間～
スタンダード	BPAソリューションで対応可能なノーコードローコード領域における開発支援 ※対応内容はスポット①～④と同様、加えてプリセールス等の領域対応も可能	100万円/人月～
カスタマイズ	複数人体制での開発支援や請負契約等、個別カスタマイズでご支援	お見積り

UiPath

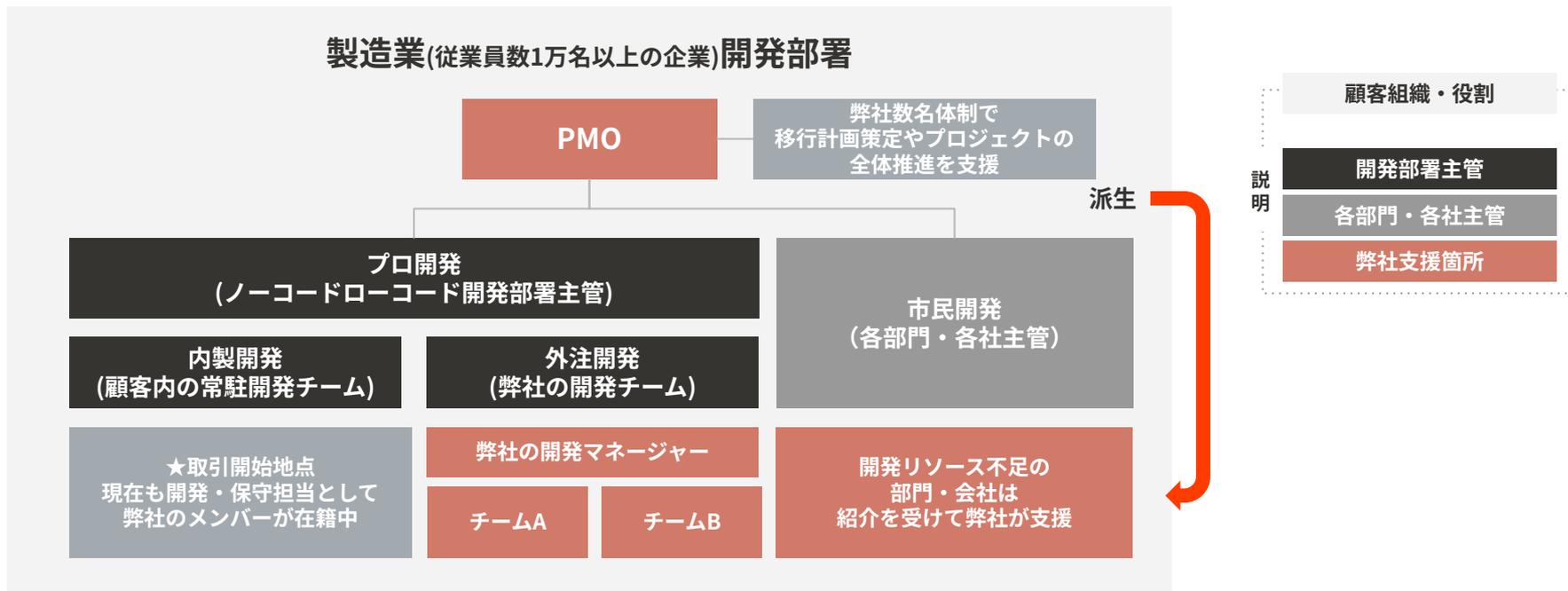
オペレーション業務の自動化による業務効率化およびオペレーション体制変更を狙う企業様向けに、業務整理コンサルティングから自動化開発までをトータルで支援しております。

ITサービス業(従業員数 数百名の企業)オペレーション部署



Microsoft Power Automate

取引は顧客チーム内に2名常駐する形で開始(★印)。顧客の外注ニーズの高まりやRPAツール移行プロジェクトの発足などの状況変化に合わせて柔軟・臨機応変な顧客支援をおこない評価をいただいております。



実績一覧(一部)

業種	プロジェクトテーマ	プロジェクト概要
製造業	業務自動化	Power Platform環境、CoEや各テーマに応じた開発支援を伴走型で支援
人材サービス業	業務自動化	勤怠管理業務の効率化のための自動化開発支援
BPO業	デジタル化	BPO受託業務のための大量の申込様式のOCR読み取り設定支援
代理店	営業強化	複数のサブリセラー向けのノーコードローコード領域におけるプリセールス支援
法律事務所	業務効率化	弁護士報酬の請求書作成のためのkintone導入の支援
製造業	ツール移行	人事システム更改に伴う既存RPAツールの移行支援
不動産業	内製化支援	内製化支援のための各部署に対する定期訪問伴走支援
自治体	業務効率化	自治体職員向けの計1,600時間のスポットサポート支援
ITサービス業	LTV拡大	サービス拡大に向けた業務自動化開発強化の支援



ビジネスを加速する
自動化・統合プラットフォーム
Workato

市場リーダーとして認知

ガートナー、フォレスター、G2 クラウド、
トラスト・ラディウス

11,000社以上の顧客

1,000以上のコネクタ—

CONNECT TO APPS, DATABASES,
FILES, APIs (CLOUD, ON-PREMISE)

500,000以上の
コミュニティ・レシピ

急成長企業

創業メンバー



世界的ブランド企業

戦略的パートナー企業



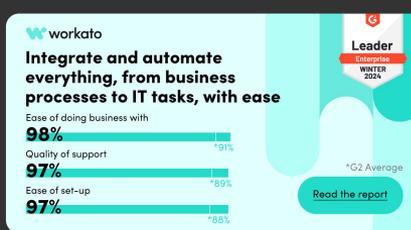
Workato グローバル 評価



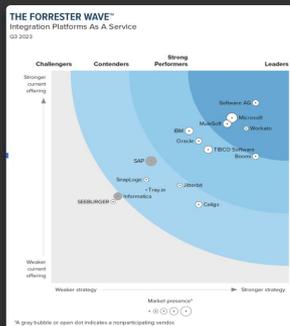
iPaaS Agentic Enterprise 市場リーダー



Aragon Research Globe
for tPaaS 2023



G2 Enterprise Grid®
iPaaSレポート



Forrester Wave,
サービスとしての
統合プラットフォーム



Gartner® Magic Quadrant™
統合プラットフォーム部門
7年連続 評価



Gartner Peer Insights
Customers' Choice 2023™
グローバルでの顧客評価

Workato ONEでエージェントック・エンタープライズ※を実現

(※自律的に行動し、意思決定を行う AIエージェントを企業運営全体に統合し、ビジネスプロセス全体を変革する)

	Workato ONE	SaaS	Data platforms	iPaaS	DIY, LangChain
KPI主導型					
エンタープライズ MCP					
リアルタイムかつ自律的					
エンタープライズ仕様					
処理スピードと安定性					
セキュア & ガバナンス					
透明性を持った説明					
AIエージェント機能					

※MCP=「Model Context Protocol」AIエージェントが外部のツールやデータに安全かつ柔軟にアクセスするためのプロトコル規格

全社員が業務改善に取り組める
最適なプラットフォーム
Workatoで、大幅な業務効率化
を実現。



導入で得られた効果



mercari
System Engineering Group Manager

清川 哲也 様

今のメルカリ社内の仕組みは、
Workatoなしでは回りません。



この事例は、以下のような課題を抱える企業に特に参考になります。

- ・ 手動業務を自動化し、コスト削減と業務効率化を実現したい企業。
- ・ セキュリティとコンプライアンスを強化したい企業。
- ・ SaaSベースのシステムをシームレスに統合し、DXを加速させたい企業。

解決策

- ・ Slackのみで業務が完結できる環境の構築
- ・ Concur®での経費精算申請の承認タスクをSlackから実現
- ・ 全ての社内ツールのアカウント発行・廃止を、従業員のステータスに合わせ自動化
- ・ 稟議発注から経理会計システムまでのデータ連携と、稟議発注の前の契約書管理の自動化（現在構築中）

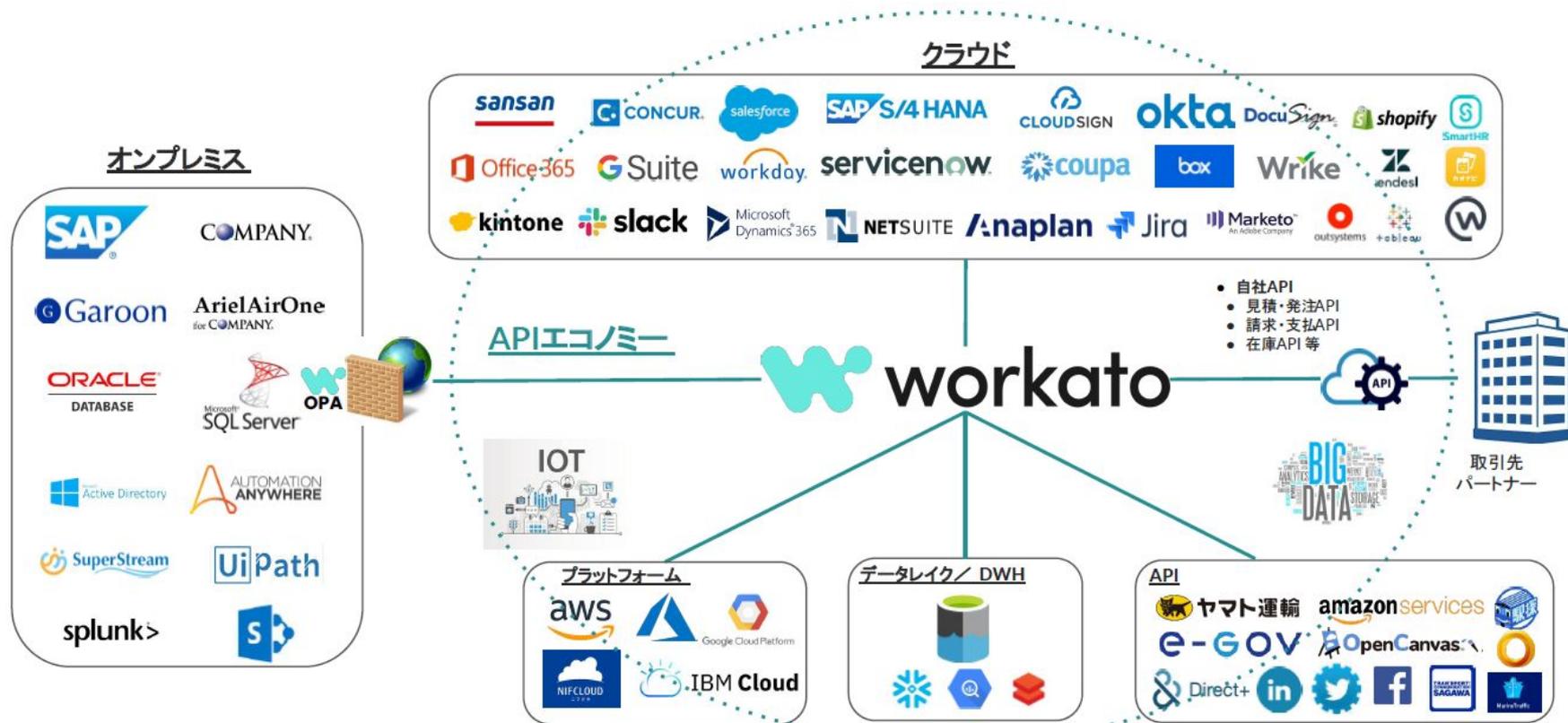


社員が困っていることに対して、解決策がイメージ
できるようになったのはとても大きいです。
Workatoを使うようになって、できることが格段に
増えたと強く感じます

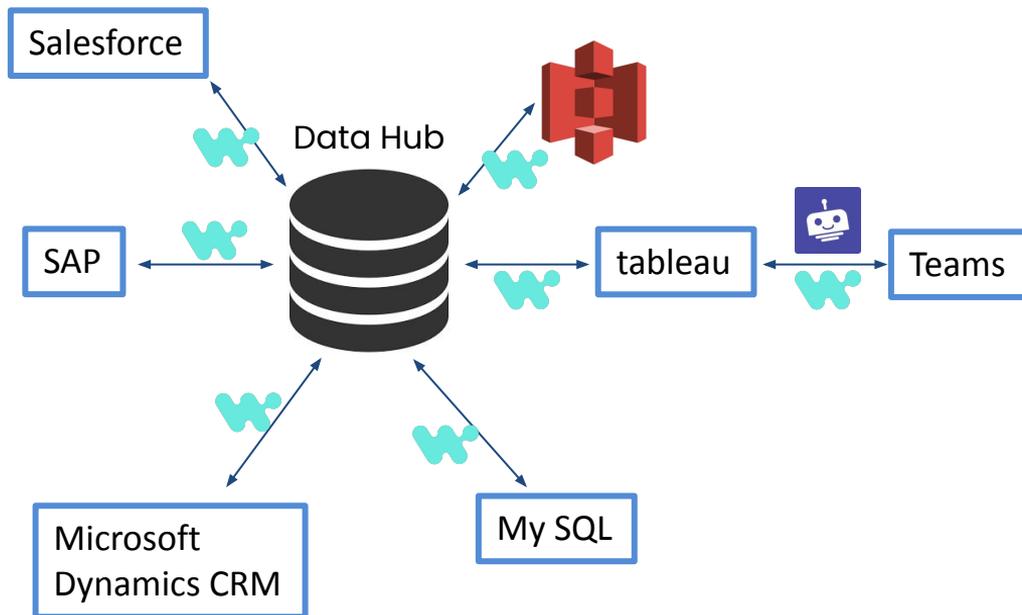


芦辺 成矢 氏
キャディ株式会社
HR本部人事総務部 ITチーム

- ・ 手動業務の大幅削減
 - 業務プロセスの自動化により、大幅な時間短縮を実現。
 - 92%の工数削減を達成し、従業員の生産性を向上。
- ・ セキュリティとコンプライアンスの強化
 - 人的ミスを削減し、セキュリティリスクを最小限に。
 - ユーザー管理プロセスの合理化によるコンプライアンス向上。
- ・ SaaS連携の加速
 - Workatoを活用し、複数のSaaSツールをシームレスに統合。
 - 業務プロセスの自動化により、導入から成果創出までの時間を短縮。



大手電機メーカーにおける経営ダッシュボードのデータ統合



最初のGo-liveまでの実装期間は約1.5ヶ月、計4時間のトレーニング後から実装着手、アジャイルで開発



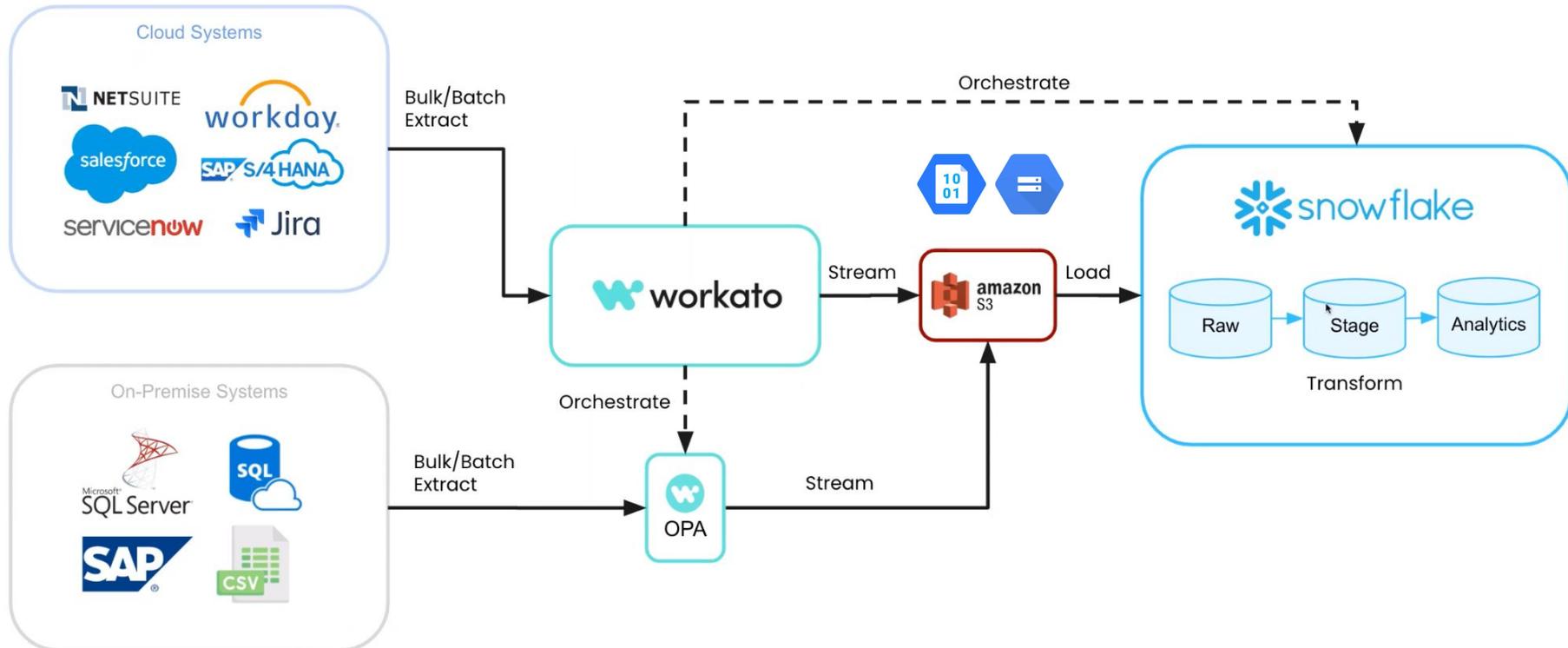
開発者2~3人での実装



Tableauで可視化したデータをTeamsのBotから確認できることでUX↑

「データ統合の開発期間は0日から3日に短縮でき、70%の大幅な削減が可能になりました。データを早く活用できるとビジネスの意思決定も早まり、同じ人的コストで倍以上のタスクがこなせます。生産性も大幅に向上しました。」

SnowflakeのためのWorkato ELTパターン

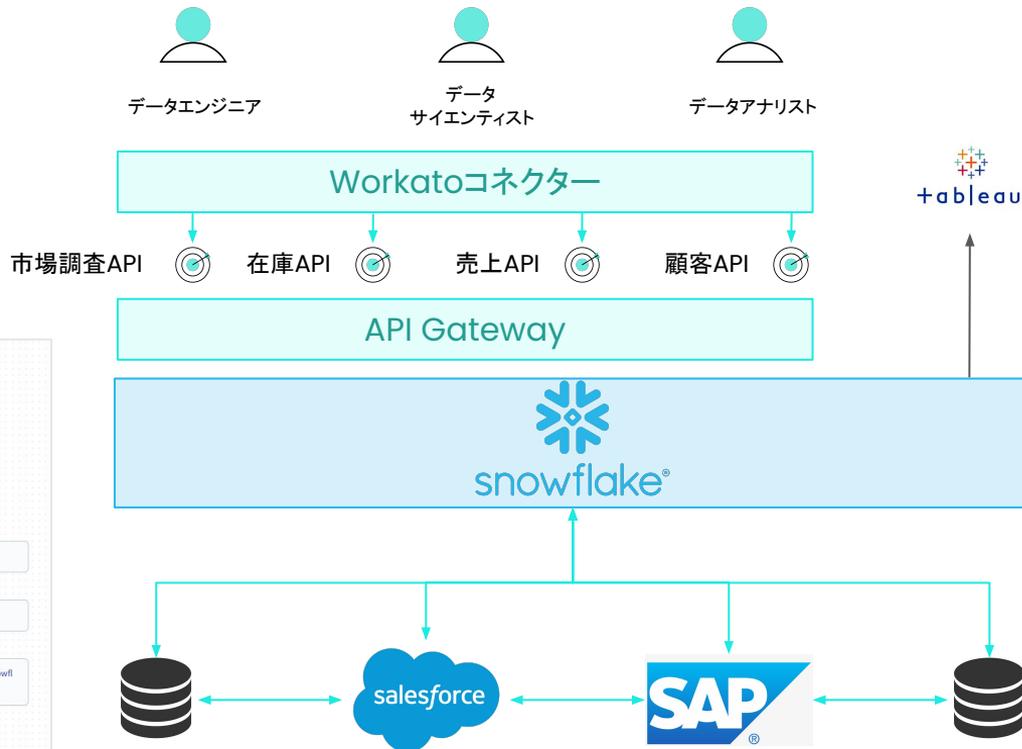
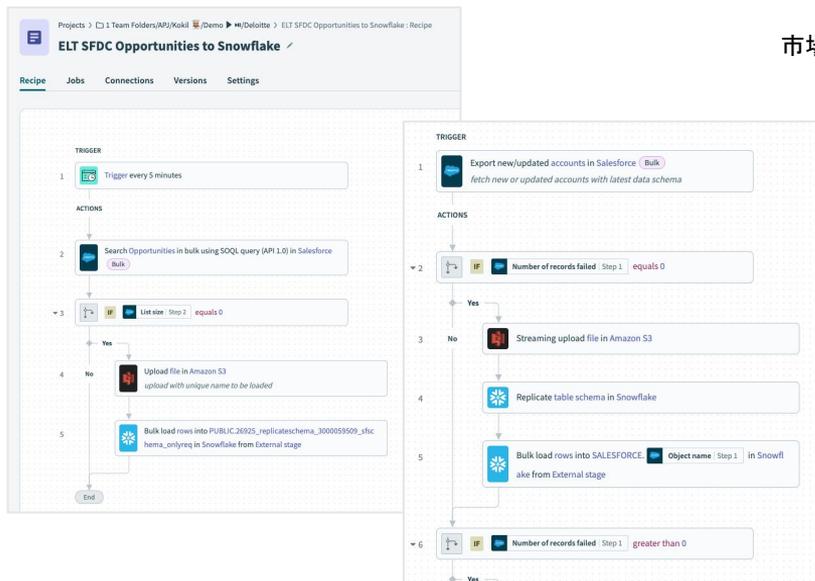


スケーラブルなデータアナリティクスプラットフォームの構築

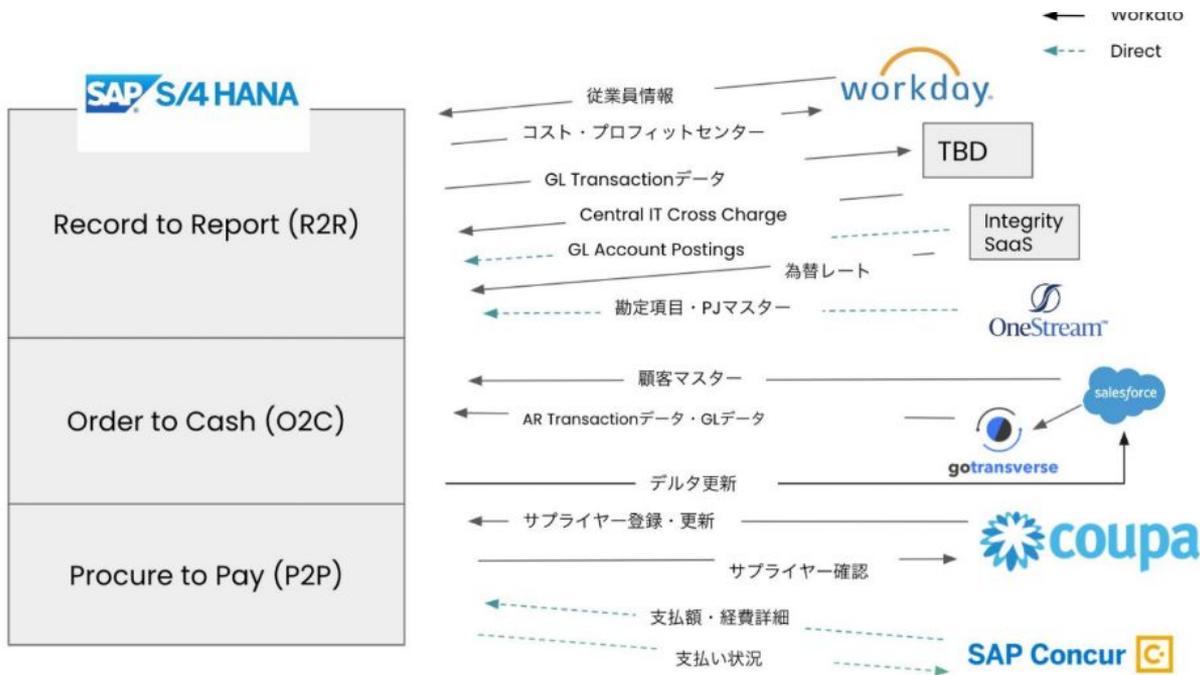
Snowflake

Workato

→ 緑色: Workatoによって自動化
 → 実線: 他の仕組みで自動化
 → 点線: 手動



SAP S/4 HANA × 財務系アプリケーションの連携



Workato事例⑤ Slack×Google カレンダー×Gmail

お問合せ受領からアポイント依頼・日程調整までの業務を自動化し、窓口担当だけでスケジュール調整が完結する体制を整えました。この改善により、リードタイムは大幅に短縮され、対応工数も**8割の削減**に成功しています

Before
(所要時間：15分)



フォームから申込



Slackへ通知



窓口担当

リードタイムの長期化

- 対応可否、営業担当の判断
- 営業担当のスケジュール確認
- 日程調整メールの作成
- 営業担当へ連携 etc.



営業担当



After
(所要時間：3分)



フォームから申込



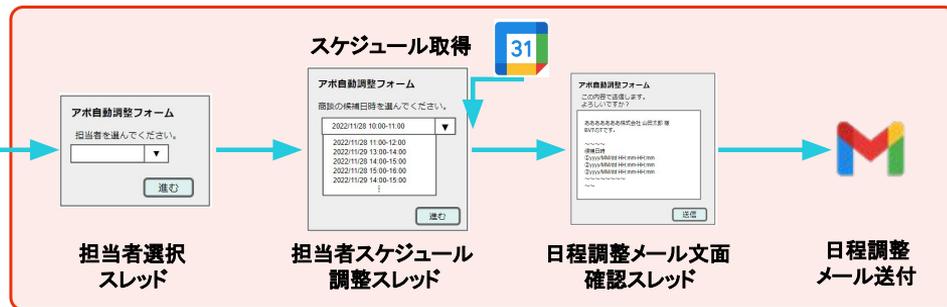
Slackへ通知



窓口担当

営業担当との調整・確認不要
Slack上で操作完結

workato による自動化



生成AIとRPA / iPaaS等の技術を組み合わせ、日程調整と **それに付随する業務の自動化支援** が可能です
調整作業の効率化に加え、AIによる準備品質の向上を通じて、組織全体の生産性を高めるご支援をいたします

日程調整

日程調整ツール
利用の調整

eeasy

Spir

TimeRex

Calendly

カレンダーツール
利用の調整



Google Calendar

Outlook

(予定表)

打ち合わせ準備

事前アンケート・ヒアリング



Google Forms



Gmail



Outlook

情報収集

Google

(WEB上)



kintone

(社内データ)

コンテンツ・資料作成



PDF



P



W



X

通知・連携

コミュニケーションツール通知



slack



Chatwork

メール通知



Gmail



Outlook

カレンダー登録



Google Calendar



Outlook

(予定表)

自動化

生成AI



ChatGPT

RPA



PowerAutomate

iPaaS



workato

自動化を次のフェーズへ。AIエージェント含めて統合が可能





社内事例_AI活用推進
(現場主導の浸透+伴走支援)

属人化した業務からの脱却へ。AI導入で目指した「**価値創造**」へのシフト
※**弊社人材紹介事業部における AI活用促進**ではありますが、要素として参考になれば幸いです。

Before



抱えていた課題

生産性の限界

属人的なスキルに依存し、業務量に限界があった

リソースの圧迫

提案準備や記録作成などの「作業」に多くの時間を費やしていた

機会損失

本来注力すべき「企業・求職者との対話」や「マッチング精度の向上」にかかる時間が不足していた

Goal



DXで目指した姿

業務の抜本的な効率化

AIで定型業務を自動化し、生産性を飛躍させる

「人」の介在価値の最大化

コンサルタントが「思考」と「対話」という付加価値の高い業務に集中できる環境を構築する

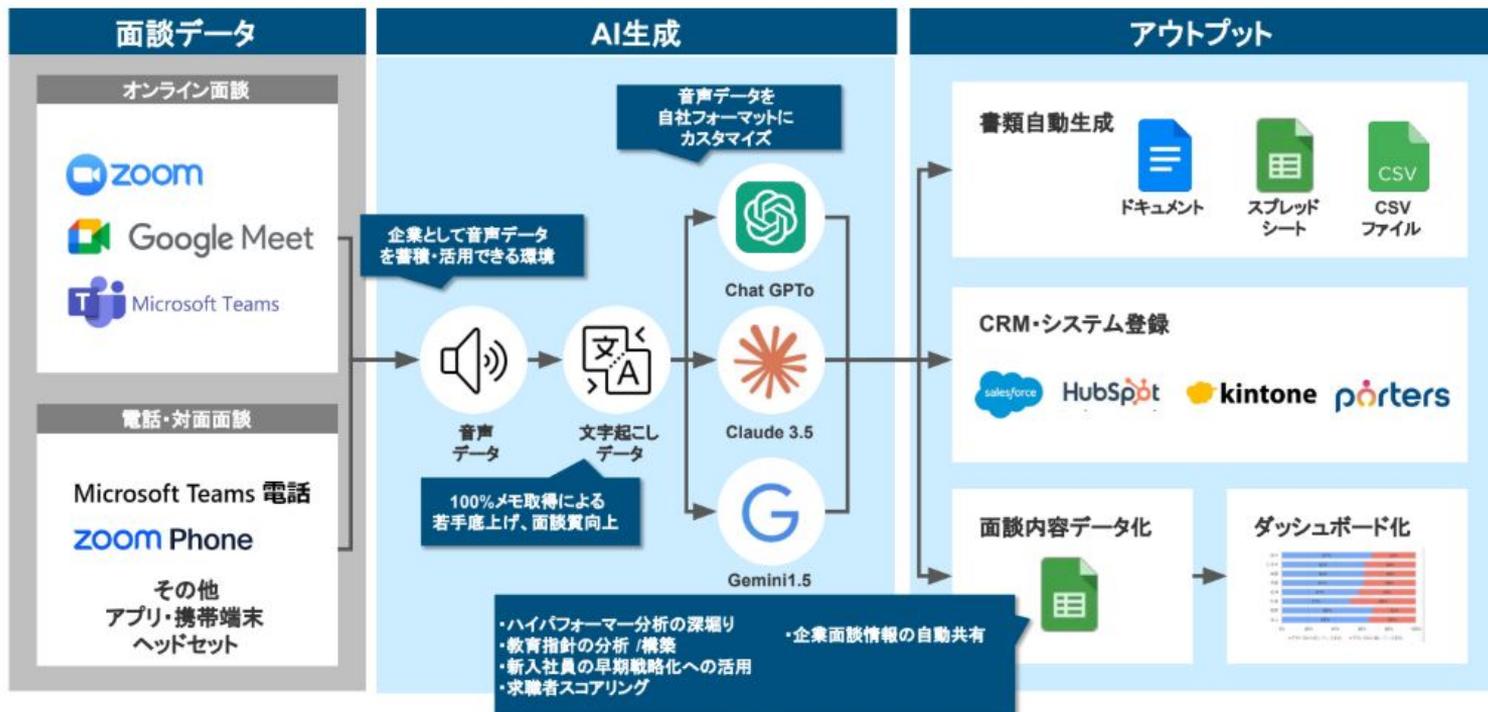
現場業務におけるAI活用推進(現場主導の浸透+伴走支援)2/6

準備から実行、後続業務まで。業務フローを変革した AI活用術

			準備	実行	完了後
商談プロセス	対企業	Before	手作業での情報収集	メモを取りながら対話	ゼロから求人票作成
		After	Gemini が企業の採用課題を数分で仮説立て	MENDAN で自動議事録化。対話に100%集中	Gemini が商談内容からドラフトを自動生成。
面談プロセス	対求職者	Before	担当者の経験則でマッチング	ヒアリングとメモで手一杯	定型的な推薦状
		After	Gemini が経歴から多角的なキャリアの可能性を提示	MENDAN 活用で関係構築に注力	Gemini が個人に最適化された推薦状を生成

MENDANとは？

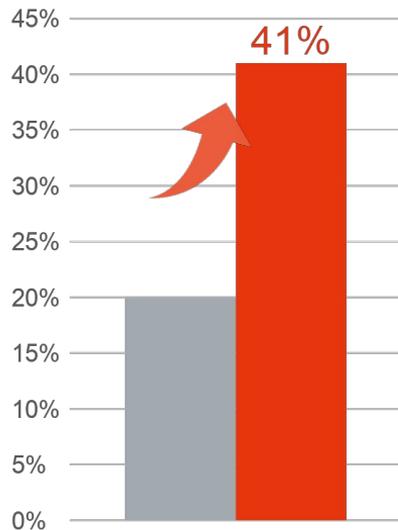
AI書類自動生成・面談分析による、顧客コミュニケーションの質量向上



生産性・品質が劇的向上。主要 KPIが過去最高を更新



書類選考通過率



2倍に増加！



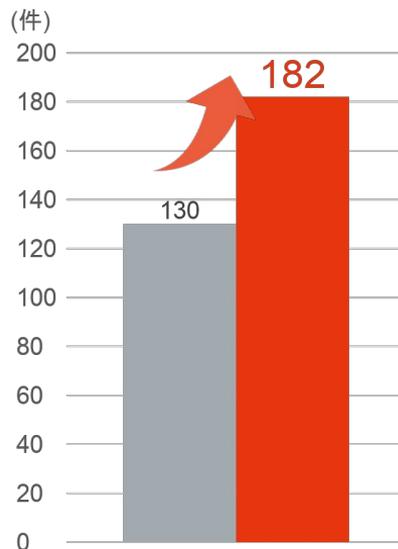
オーダー作成数

RA1人あたりの生産性が
ほぼ2倍に

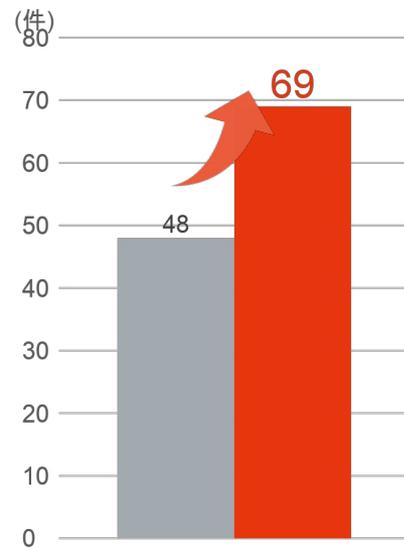
従来5名で目標としていた
月150件をわずか
3名で達成



月間推薦数
(P-DASH)



月間最大1次面接数



推薦数・面接数も**大幅UP**

現場業務におけるAI活用推進(現場主導の浸透+伴走支援)

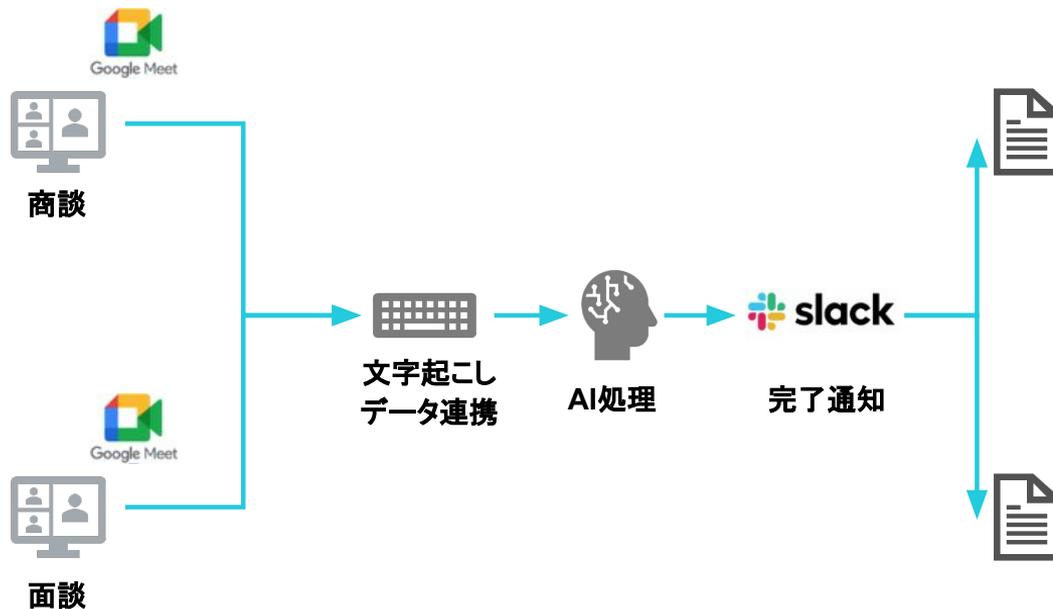
商談 / 面談の音声文字書き起こしデータから業務に必要な書類

(商談履歴 / 面談履歴 / 職務経歴書 / 履歴書 / 推薦状 / 面談フィードバックレポート / 求職者ラベリング) の自動作成を実現しました

打ち合わせ (商談 / 面談)

MENDAN

アウトプット



・ 商談履歴

- ・ 求人票作成時間が66%削減
- ・ 面談に集中できるようになり情報密度UP
- ・ 1次面接からの決定通過率が%UP

・ 面談履歴 ・ 職務経歴書 ・ 履歴書 ・ 推薦状 ・ 面談フィードバックレポート ・ 求職者ラベリング

- ・ 月間求人獲得数が4名人員減でも36%UP
- ・ 書類選考通過率が20%から41%と2倍にUP
- ・ AIによる面談FBで育成PDCAを高速化

現場業務におけるAI活用推進(現場主導の浸透+伴走支援)

面談(企業側)と商談(求職者側)で以下の種類の業務書類を作成しています。

シーン	アウトプット名称	アウトプット概要
商談 (企業側)	商談履歴	AIがSFA登録用の商談履歴データを整理し、取り込みカラム毎に出力
	求人要件情報	AIが基幹システムに登録する求人情報を整理し、取り込カラムごとに出力
面談 (求職者側)	面談履歴	AIが基幹システム登録用の面談履歴データを整理し、弊社フォーマットで出力
	職務経歴書	AIが職務経歴データを整理し、弊社職務経歴書フォーマットで出力
	履歴書	AIが履歴書データを整理し、弊社履歴書フォーマットで出力
	推薦状	AIが企業向けの推薦内容を分析・生成し、弊社推薦状フォーマットで出力
	面談フィードバックレポート	AIが面談担当者のふるまいを分析・評価し、弊社フォーマットでレポート出力
	求職者ラベリング	AIが候補者の適性を分析・評価し、弊社フォーマットでレポート出力

現場業務におけるAI活用推進(現場主導の浸透+伴走支援)

サンプル①:ヒアリング → 求人要件情報

企業との商談後、履歴データが指定項目で自動出力され、基幹システム『PORTERS』へそのまま取り込みができる運用を実現しています。

商談日	担当RA	企業名	採用背景	業務内容	業務内容補足	部署名	部署体制	必須経験・スキル	歓迎経験・スキル	経験・スキル補足	年齢下限	年齢上限	学歴
2025/09/18				<p>法人営業担当として、企業向けサービスの営業活動を行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■新サービスの企画・営業 ・既存サービスに加えて新サービスの企画から営業まで担当 ・コーチングサービスなどの無形商材の営業活動 ■営業活動の詳細 ・企業向けコーチングサービスの提案営業 ・人材開発・人事関連サービスの営業 ・数億目標を持った営業活動 ■今後のキャリア展望 ・営業経験を積んだ後、育成業務への展開予定 ・人材育成分野での活躍機会 <p>不動産営業として、個人顧客への住宅販売を担当します。</p>				<ul style="list-style-type: none"> ・無形商材の営業経験 ・人材開発・HR業界での営業経験 ・事業会社での人事・教育研修経験 	<ul style="list-style-type: none"> ・同業他社（楽天など）での人材コーチング関連サービスの営業 ・人事部門での教育研修担当経験 		20	39	
2025/09/12			<p>増員/ターン。 ▼課題（過去） 新卒採用を年々増やしているが、それだけでは賄えない状況。営業</p> <p>▼対策状況（現状） 人材紹介を中心に様々なチャネルを活用して採用活動を実施している</p> <p>▼採用して実現したい状態（未来） 事業拡大に対応できる営業体制の構築。新規事業立ち上げに必要な</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■主な業務内容 ・戸建て、マンション等の商品知識を身につけ、顧客のニーズに合 ・契約締結まで営業活動全般を担当 ・お客様との信頼関係構築を重視した営業活動 ・誠実な対応と丁寧なフォローアップ ■営業スタイル ・個人営業が中心 ・お客様の住まいに関するニーズを深く理解し、最適な提案を行う ・商品知識だけでなく、お客様との信頼関係を重視 ・顧客満足度を重視した営業活動 ■会社の特徴 ・スマートハウス戦略を展開 ・建設から販売まで一貫して自社で対応 ・招商力を活かした事業展開 ・顧客にスペース/パフォーマンスの高い住まいを提供 		<p>部署によって男、女、その他部署</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・20代の方：ポテンシャル重視 ・30歳以上の方：営業経験必須 	<ul style="list-style-type: none"> ・金融業界経験（銀行、証券、信託） ・営業経験 ・学習意欲、好奇心が旺盛な方 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業経験については不動産業界 ・3ヶ月程度の研修期間を設けて ・金融業界出身者は商品知識の習得 ・誠実さを重視（お客様から信頼 ・目標達成思考を持つ方 ・会社の成長に貢献したいという 			大卒以上	
2025/09/11			<p>事業拡大のための人員補強。 ▼課題（過去） 営業人材の採用に注力している状況で、コンサルタントだけでなく</p> <p>▼対策状況（現状） 配属エージェントを中心とした採用活動を実施中。どんどん人材を</p> <p>▼採用して実現したい状態（未来） 案件拡大・開拓業務を推進し、法人営業チームの責任者として事業</p>	<p>営業事業責任者候補として、案件拡大・開拓業務を担当します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■主な業務内容 ・案件の拡大および新規開拓 ・法人営業チームの責任者としての業務 ・ブライジングマネージャーとして実際の営業活動も実施 ・その時々々のニーズに応じた営業戦略の実行 		採用体制は50名	<ul style="list-style-type: none"> ・法人営業経験 ・高い営業スキルを持つ優秀な人 ・無形商材を扱う営業経験 	<ul style="list-style-type: none"> ・金融業界での営業経験 ・課長職以上の管理職経験 	業界は問わないが、無形商材を扱	28	39		

現場業務におけるAI活用推進(現場主導の浸透+伴走支援)

サンプル②: 求職者との面談 → フィードバックレポート、求職者評価ラベル作成

求職者との面談後すぐに、AIが担当者の振る舞いや候補者の適性を分析し評価レポートを出力できるようにすることで、その場での的確な振り返りと、迅速なネクストアクションの決定を可能にしています。

面談フィードバックレポート

求職者名	■■■■	面談担当者	■■■■	面談日	2025年09月17日
------	------	-------	------	-----	-------------

■総評

▼評価: ★★★★★

▼コメント

【良かった点】

- ・ 求職者の話を丁寧に聞く姿勢が良い
- ・ 詳細な質問で情報収集ができています
- ・ 求職者の不安に対し適切にフォローしている

【改善点】

- ・ より個別性の高い事例紹介を心がける
- ・ 価値観から強みの活用提案まで踏み込む
- ・ 将来を含めたキャリア提案力を強化する

■フィードバック

品質基準をベースとした観点3つについて評価とフィードバックをまとめます。
評価基準は次の通りです。 ◎: 非常に良い / ○: 良い / △: 要改善 / ×: 課題あり

評価	観点▷ 自社・サービス・自己を魅力的に紹介し、話しやすいラポール構築ができています。
△	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年齢層に近い旨を伝え親近感を醸成している ・ 専門特化の支援実績をアピールしている ・ 会社概要や自己紹介を一通り説明している ・ 相手の経歴に合わせた事例紹介を行う ・ 求職者の業界経験に応じた説明調整が必要 ・ より相手を巻き込む紹介手法を取り入れる

評価	観点▷ 経歴・動機・希望条件の詳細把握だけでなく、本人の強みや価値観まで把握できている。
○	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経歴の詳細部分まで深掘り質問している ・ 転職動機を具体的に聞き出している ・ 希望条件を網羅的に確認している ・ 価値観の深掘りがやや不足している ・ 強みの活用方法の提案が弱い ・ より具体的な業務貢献例の聞き出しが必要

評価	観点▷ 把握した内容からマッチする仕事を分析し、支援方針を良い雰囲気でご提示できている。
○	<ul style="list-style-type: none"> ・ 希望条件以外の選択肢も提示している ・ 社風面でのマッチングを説明している ・ 求職者の不安点に対し適切に回答している ・ 転職後の具体的なキャリアパス提示が不足 ・ 中長期的な成長イメージの共有が必要 ・ より多様な求人選択肢の提案を行う

【求職者ラベリング】

★ランク: A

理由:

- ・ 神奈川在住で対象エリア内かつ人事採用経験保有でコアTG該当
- ・ 来週最終面接控えており即時転職可能で3か月以内転職希望
- ・ 現在離職中で転職活動開始済みの積極的転職者

マッチ度

■経理: 2

理由:

- ・ 経理業務の直接経験や簿記資格保有の言及なし
- ・ 数字業務への適性や会計知識について具体的情報なし
- ・ 管理部門経験はあるが経理特化の経験は不明瞭

■総務: 3

理由:

- ・ 総務業務の直接経験についての具体的言及なし
- ・ 管理部門での3名マネジメント経験により基本管理スキル保有
- ・ W2社の総務リーダーポジションに興味示すも経験年数不明

■労務: 2

理由:

- ・ 人事経験はあるが労務特化業務の具体的経験言及なし
- ・ 給与計算や社保手続きなど労務実務経験の詳細不明
- ・ 労務関連法知識や実務スキルについて情報なし

■法務: 1

理由:

- ・ 法務業務経験について一切の言及なし
- ・ 契約書作成やレビュー経験についても情報なし
- ・ 法的知識や法務関連資格保有についても言及なし

■営業: 2

理由:

- ・ 営業職の直接経験についての言及なし
- ・ 採用面接での候補者対応によるコミュニケーション能力あり
- ・ 顧客対応スキルは採用業務で培われているが営業実績不明

“AIは優秀なアシスタント”。現場担当者の仕事を本質的な領域へ

働き方の
パラダイム
シフト



Before

メール作成や
情報収集などの
「作業」に
脳も時間も消費

After



戦略立案



関係構築



提案の質向上

人にしかできない価値創造に集中

現場から
生まれた
変化の声



Aさん

AIが出した仮説から
仕事が始まるので、
より深い提案準備に集中できる
私にしかできない仕事に
時間を使えるようになった



Bさん

自分では見つけられなかった
マッチポイントをAIが教えてくれる
求職者・企業双方に
刺さる提案ができるようになり、
通過率向上を実感している

組織への
好影響



業務負荷の軽減



心理的な余裕 が生まれる



前向きな改善提案が活発化

成功の鍵は「**現場主導の浸透**」と「**伴走支援**」。AIとの協業で次なるステージへ

 3つの成功要因



 まとめと今後の展望



AIとの協業は、
****「人が介在する価値」****を再定義し、最大化する強力なエンジンになり得る



この成功モデルを他事業部にも展開することで、**全社的な生産性向上**と**企業価値向上**を目指すせる兆しあり



UiPathから
Power Automateへの
移行プロジェクト

移行に伴う想定課題と対応策

PAD移行開発特有の想定される課題に対しては、これまでのプロジェクトナレッジによって **先見性をもった対応** が可能です

想定課題

対応策

移行可否の判断

PADの実用性を含めUiPathから置き換えることが可能なかの判断が難しい

移行可否の判断基準を洗い出し、一部技術検証して対象ロボットの洗い出しを行います

移行開発規模の把握

移行するにあたりロボット毎の移行開発工数の算出が難しくプロジェクト規模が測れない

ロボット毎の移行難易度設定、工数設定の基準となるRPAアセスメントの策定

移行後の運用/保守

統一されたルールがないまま各人が開発をすることにより移行後の運用・保守への負担増

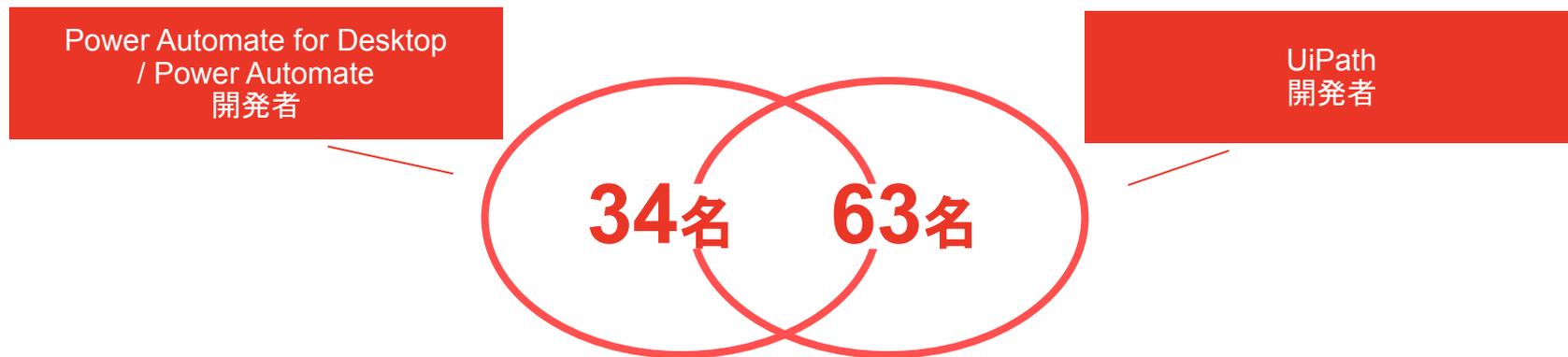
PAD特有機能活用とベストプラクティスに基づく開発標準/フレームワーク/工程の再構築

移行体力の創出

現行体力だけでは移行するにしてもスピード感が足りない

移行専門チーム組成により通常業務との並行開発体制をとることで移行スピード向上

弊社は**RPAの専門組織**として複数ツールにまたがった知見のあるメンバーがおります。
プロジェクト遂行上発生する技術課題に対しても**組織的な後方支援**が可能です。
また、移行計画策定支援～移行開発までの**大型プロジェクトの対応実績**もあります。



プロジェクト事例



UiPathからPower Automateへの移行フェーズ

期限のある移行プロジェクトを成功させるため、弊社では移行開発そのものの支援に加え、移行プロジェクトの **計画立案・実行推進も含めて支援可能** です。

PoC・現状把握

- **現行RPAシナリオの把握**
現行RPAシナリオの操作対象システム・利用状況・業務影響などを踏まえた移行対象の把握
- **貴社環境におけるPADの有効性の検証**
PADによる自動化にハードルがありそうな処理を洗い出し操作可否を検証
- **パイロット移行開発**
代表的なRPAシナリオをサンプルに移行開発を行い、難易度や規模から工数算出するロジックを検討

計画策定支援

- **マスタースケジュール検討**
ライセンスの移行完了時期や個々のRPAシナリオの移行タイミングをもとにしたプロジェクト全体のスケジュール策定
- **体制・役割の設計**
開発・運用保守、PMOなどの役割の基準を明確に定め、必要体制人数を算出
- **プロジェクト計画策定**
関係者を適切に巻き込み、安定したプロジェクト推進のためのプロジェクト計画・憲章の策定

移行開発

- **移行開発**
技術知見のあるメンバーによるUiPathからPADへの移行開発の実施
- **プロジェクト推進支援**
移行完了状況の推移のモニタリングをおこなうとともに、プロジェクト遂行上発生した課題に対する対策の立案
- **保守体制構築**
移行期間中の新旧RPAの並存状態での運用整備や、リリース後のPADシナリオの保守運用の実施

支援体制(例)

移行プロジェクトを完遂するための **必要機能をもとに組織編成** します。
一定領域だけ外注するなど **貴社既存体制との混成チーム** での対応も可能です。

