

####free1####

####name####

AI・RPA で倒産時代を勝ち抜こう！

6回シリーズ 第4回 関係者の共感と協力を得るために、「ていねい」に説明しよう

共著者：(株) I&C・HosBiz センター 代表取締役、Captain 平本 靖夫

PC システムエンジニア 石川 昌平

6回シリーズの第4回です。バックナンバーは、下記のURLを参照ください。

<https://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

政府が提唱している「仕事の働き方改革」の目玉である「生産性向上」、特に国際競争力では発展途上国にも遅れをとっている「事務処理の生産性向上」を目的としたIT分野のテクノロジー「AI・RPA」について解説します。

このKnow-Howは今後のマネジメントの基本となると予測しております。

*****第5回以降、以下のテーマを予定しています。*****

第5回(4月19日) 導入期間は現場の実情をこまめにPDCAして実績を確実に達成する

第6回(5月10日) RPA導入後の業務の操作詳細をマニュアル化する(操作手引書の作成)

第4回 関係者の共感と協力を得るために、「ていねい」に説明しよう

(1) RPA 導入の目的

作業・業務には「定型」と「非定型」があります。

RPAは、日ごろ繰り返し行っている「定型作業・業務」をRPAに代替えさせて、社員に時間的な余裕を作り、より付加価値の高い(端的に言えば、お金になるような)「非定型作業・業務」をしてもらうためのものです。

定型作業・業務は、実務担当者、監督職、管理職、役員、社長と各階層に存在しますが、その割合は実務担当者が最も多く、階層が上がるにつれて少なくなり、最も少ないのが社長です。

つまり、実務担当者の「定型作業・業務」をRPAで自動化すれば、多くの時間的余裕が生まれ、**省人化**も実現できることになります。

この時間的余裕を、まず、本人に還元します。具体的には、**残業減**や有休の取得、能力開発の研修等です。

(2) 実務担当者の協力が不可欠

実務担当者が本気になって「**定型作業・業務**」の自動化に取り組んでくれることが、RPA導入を成功させる大きな要因となるのです。

ところが、人間は本能的に変化を好まないで、新しいことをしようとすると、無意識のうちに現状を維持しようとして、抵抗勢力・反対勢力になってしまいます。

また、「**自動化・RPAで自分の仕事がなくなるのではないか**」という恐怖心も起こり**ます**ので、まず、このあたりの心理的バリアーを取り除く必要があります。

したがって、RPA導入に際して社員全員に以下のような説明をして、「**自分にも会社にも役立つ、メリットがある**」ことを納得してもらい、本気で取り組む覚悟を決めてもらうようにします。

①社会情勢について

- ・国際情勢：日本の労働生産性が先進国の中で最下位。特にホワイトカラーの生産性の低さが指摘されており、政府もやっきになっているのです。

- ・国内情勢：本年4月1日から「仕事の働き方関連法案」が施行された。

中小企業に対しては、1～4年間の猶予期間があるが。待ったなしで取り組む必要があること。

主な柱は、残業の上限規制、有給休暇取得義務、同一労働同一賃金、残業の割増賃金率引き上げの4項目です。

②自分への役立ち、メリット：余裕時間の一部が、収入の減少なしで使えることになる。

サービス残業やお付き合い残業がなくなる（会社側で残業代の目減り分を一部還元する仕組みが必要）、有給休暇が取り易くなる、残業の割増賃金率引き上げによる残業代のアップ、同一労働同一賃金による賃金格差の是正等で実質賃金が上昇する。

③会社への役立ち、メリット：新商品・サービスの開発、営業の拡充、社員教育の充実 社員の余裕時間の活用でスキルアップや会社の利益の増加にもつながり、経営が安全化する。

(3) 「小さな成功を味わってから、本格的な導入に取り組む」ことが成功のポイント

「**定型作業・業務**」の棚卸（洗い出し）は終わっていますか？

最初から、いきなり大きな、複雑な「**定型作業・業務**」に取り組まないでください。

「**小手調べ、トライアル**」ということで、軽くて簡単な「**定型作業・業務**」を選ぶことです。各部門で、1個選んでください。

作業・業務の中の「**行動・操作**」に着目してください。

例えば、「コピペ作業を何回も繰り返して面倒だ」「あちこちのファイルからコピペするのは大変だ」といったようなことです。

(4) 部分の最適解ではなく、全体の最適解とコストパフォーマンス（コスパ）を想定して 手順を設計して着手する

①部分最適とは

システムや企業組織の中で、それぞれの要素や部署の機能の最適化を図ることを意味

します。

(例)：購買部門なら「在庫切れにならないような在庫数の確保」、財務部門なら「資金がショートしないように資金調達を円滑に回す」など、自部門の役割を最大限発揮するのが部分最適です。

②全体最適

システムや組織の全体の最適を図ることを意味しています。

全体最適は業務の流れが社内組織全体として管理されるため、過剰在庫や機会喪失などの問題を減らすことが可能になります。

③全体最適と部分最適の違い

部分最適は全体ではなく「組織の一部や個人が最適な状態」のことを指します。

実は各自が部分最適を追求することが必ずしも全体最適になるわけではありません。

(例)：営業が頑張っても、工場が製造できる以上の注文を取ってくれば、間に合わせようとして工場の業務は混乱して納期に間に合わなければ営業はクレームを受けます。

営業がきちんと工場の供給量を把握しながら、注文を取ってきてくれば、全体として業務に無理がない状態にする必要がなくなります。

④全体最適と部分最適の使い分け

つまり、組織を動かすためには全体最適と部分最適をきちんと使い分ける必要があります。

• 全体最適すべきケース

全体最適を意識すべきなのは、企業の中でも経営層や上級管理職などの経営全体を意識して行動しなければならないメンバーです。

会社は放っておくと個々の部署や従業員が部分最適を目指して、組織としての連携がとれなくなってしまう。

組織全体の活動を意識しながら、個々の部署や従業員に求められる役割を管理（マネジメント）する必要があります。

• 部分最適すべきケース

管理職以上は全体最適を意識すべきですが、個々の部門や社員が全体最適を意識することは困難です。

個々の部署や従業員がそれぞれに全体最適を考えると、部門や社員の数だけ組織のあるべき姿（全体解）ができてしまい、かえって全体としてバラバラになりコスパを発揮できなくなってしまうからです。

⑤RPAの導入に際しては？

トライル時点では、各部門で全体最適、部分最適で考えるのではなく、**確実に**解決し易いテーマを選んで、成功体験を味わってもらうことです。そして、その成功体験を共有してコスパを**味わってください**。

本格導入にあたっては、個別部門でのメリットと全体でのメリットを区分けし、個別は各部門で、全体はプロジェクトチームで取り組み全体最適のバランスをとるのが良いでしょう。この優先順位は Job フローを調べて設計します。

◆次回は、4月19日(金)

第5回 導入期間は現場の実情をこまめに PDCA して実績を確実に達成する

◆AI・RPA セミナーを、

6月27日(木) 13時30分～ 王子駅 徒歩3分 北とぴあ 701会議室
で開催します。「いちばんやさしい・RPAの教本」の著者の**進藤 圭氏**と実務経験者・オー
トラボ(株)の村山 CEO と Captain 平本が、AI・RPA セミナーの手順をやさしく、詳しく
解説いたします。

詳しくは

https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_168.pdf

を参照ください

◆お問い合わせは

<https://xn--j2r51vkyqmx.net/contact/form.php>

よりよろしくお願いします。

===== お知らせ =====

◆新元号も決まり新しい経営環境が出現します。新企画としてセミナーが2コース 開催して
いますのでご案内申し上げます。

二つとも毎月木曜日を定例開催日としております。

- 1.「**理念経営セミナー**」は、経営者が対象でコンセプトシートを記入しながら、実際どの
ように理念経営を導入し運用したら効果が出るのかを、講師と一緒に作成するワーク
ショップ型の2時間研修です。

詳しくは URL ; https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_151.pdf

- 2.「**LW セミナー**」はスピリッツ系に親しみを持つ経営者・経営支援家や一般市民の人々が
対象。

LW とはライトワーカーの略称で、世界平和・地球環境・貧困等の改善をミッションと
感じている人です。このセミナーに参加すると自分が LW かしっかりと覚醒します。

毎回 Captain 平本が、理念経営の基本と GD（創造神）とのコラボについてお話しします。
各界でご活躍の先達の方々から経験談をお話いただき、「魂の同窓会」をいたします。
お時間は 2 時間です。

詳しくは URL ; https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_142.pdf

=====

■理念経営セミナー 第3回・・・「理念経営の基本・コンセプトの作り方」

4/11（木）18:00～20:00 JBG・研修室（後樂園） 2,000 円

詳しくは URL ; https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_151.pdf

=====

■LW セミナー 第4回 ライトワーカー（1W）の方々の「清豊」の実戦方法！

（注：4月はお休みします。）

5/23（木）15:00～17:00 JBG・研修室（後樂園） 1,000 円

＊＊「人を観る目、対機説法と「理念経営の基本的な考え方」をやさしく説明します＊＊

詳しくは URL ; https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_144.pdf

=====

◆来る4月17日（水）14：30～18：30、東京北区「北とぴあ」にて、

「理念経営を実戦する会計人」の事例発表会＆交流会を開催

これからの時代、中小企業にも理念経営の実戦は事情継続のために必須のテーマと言えます。
これをサポートするのが会計人ではないでしょうか。

㈱Hos Biz センターは、関与先の「進化・発展・持続」実現したいとする、志ある会計人と共にこの推進にあたっていますので、ご参加を期待しています。

＊＊理念経営を実戦している中小企業の実態を、Captain 平本と企業の担当者が語ります＊＊

多くの会計人の方に参加いただき、その手法理解と交流いただきたく存じます。

後日、正式なご案内をお送りいたしますので、スケジュールを入れていただければ幸いです。

案内の詳細は、下記の URL を参照ください。参加の申し込みをお待ちしております。

https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_143.pdf

=====

（株）I&C・HosBiz センター

理念経営.net <http://理念経営.net/>

メールアドレス：hos_biz@hosbiz.net

発行責任者：平本 靖夫、編集長：鈴木 香織

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://1legend.com/stepmail/dela.php?no=xxewhs&a_mail=###mail###