

WinActor製品紹介資料

DXの第一歩をはじめませんか？

WinActor[®]が、
仕事を変える。
あなたを変える。
組織を変える。

1.WinActorコンセプト

2.現場フレンドリーなRPA WinActor

3.WinActor が現場フレンドリーな3つの理由

4.WinActor 導入事例

5.ライセンスのご紹介

6.製品ラインナップ

WinActor コンセプト

WinActorとは

WinActorは、パソコン上で人が行うさまざまな作業を自動化できるRPAツールです。業種を問わず多様な業務を効率化することができ、2014年の発売以来、8,500社以上の企業に導入いただいています。

あらゆる現場での業務変革を継続的に支援し、
働く人の充実感向上とさまざまな企業の成長に貢献



品質・生産性向上、人手不足解消
コスト削減から、経営改善へ

目の前の課題解決の積み重ねを
業務変革と経営改善につなげる



定型業務を削減し
創造的な仕事へ集中できる

人間が本来やるべき仕事、創造的な仕事
価値のある仕事に集中するための支援



課題解決力を磨き、属人化した
ノウハウを組織で共有して、組織の成長へ

さまざま経営課題の達成を直接/間接に支援することで
企業・組織の成長に貢献する



現場の作業軽減、ライフワークバランスの構築、
ヒューマンエラー軽減で心理的安全を醸成

働く人の充実感・達成感・モチベーション向上
職場の雰囲気改善、組織文化の変革など、心理的な成長を育成

現場フレンドリーなRPA WinActor

RPAとは

RPA

(ロボティック・プロセス・オートメーション / Robotic Process Automation)

RPAは、これまでの人間のみが対応可能と想定されていた作業、
もしくはより高度な作業を人間に代わって実施できる
ルールエンジンやAI、機械学習等を含む認知技術を活用した
新しい労働力を創出する仕組み(Digital Labor)となります。

日本RPA協会「日本RPA協会設立」より <https://rpa-japan.com/news/33>

RPAとは

人が手作業



- ✓ ミスする
- ✓ 疲れる
- ✓ 属人化しやすい

RPAが代行・代替

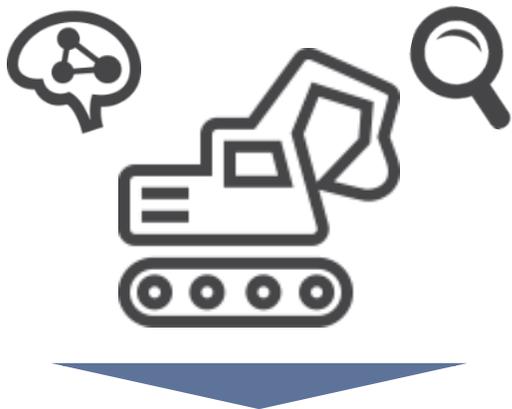


- ✓ ミスしない
- ✓ 疲れない
- ✓ 標準化する

RPAとは

RPAによる代行・代替(自動化)と業務の特徴から得られるメリットは以下のようなものです。

RPAが代行・代替



空いた時間を
人にしかできない業務に
シフトできる

✓ ミスしない

- ・ミスによる手戻りが起きない
- ・ミスのプレッシャーから解放される

✓ 疲れない

- ・24時間はたらくことができる
- ・自動化で人の長時間労働を減らせる

✓ 標準化する

- ・アナログな業務をデジタル化し可視化できる
- ・RPAを実行するだけで誰でも業務ができる

RPA導入が進む背景

RPA導入が進む背景

労働人口の減少

DX推進の加速

働き方改革の影響

セキュリティ・統制強化

RPA導入が寄与すること

業務効率の向上

コスト削減や生産性向上

付加価値業務へのシフト

人的ミスの削減

WinActor の誕生ストーリー

2010年
NTT研究所

研究

2012年
NTT事業会社

活用と改善

2014年
NTT-AT

製品化

Ver.7

現場のために研究開発

業務への新システム導入が進み、
・新旧システムのギャップが生じる
・新旧システム間連携はオペレータが実施
・冗長かつ単調な作業で現場の負荷が大きい

課題をよく知っているのは現場だが、
当時のツールではプログラミングスキルが必須

現場でも使える操作性で、
低コスト・短期間で開発可能なUMS*を開発

現場での活用と改善

NTT事業会社の
・ NTT回線のサービスオーダー受付
・ NTT回線の名義変更
などの業務にUMSを導入

530分/100件の業務を
40分/100件に短縮するなど
大きな効果が出始める

より使いやすくするため
NTT事業会社からフィードバックを
得て機能改善

市場の現場に向け製品化

開発したUMSが社会的に需要があると議論され製品化

 WinActor® 誕生

Ver.7は生成AIとの連携強化により、
自動化領域が大幅拡大

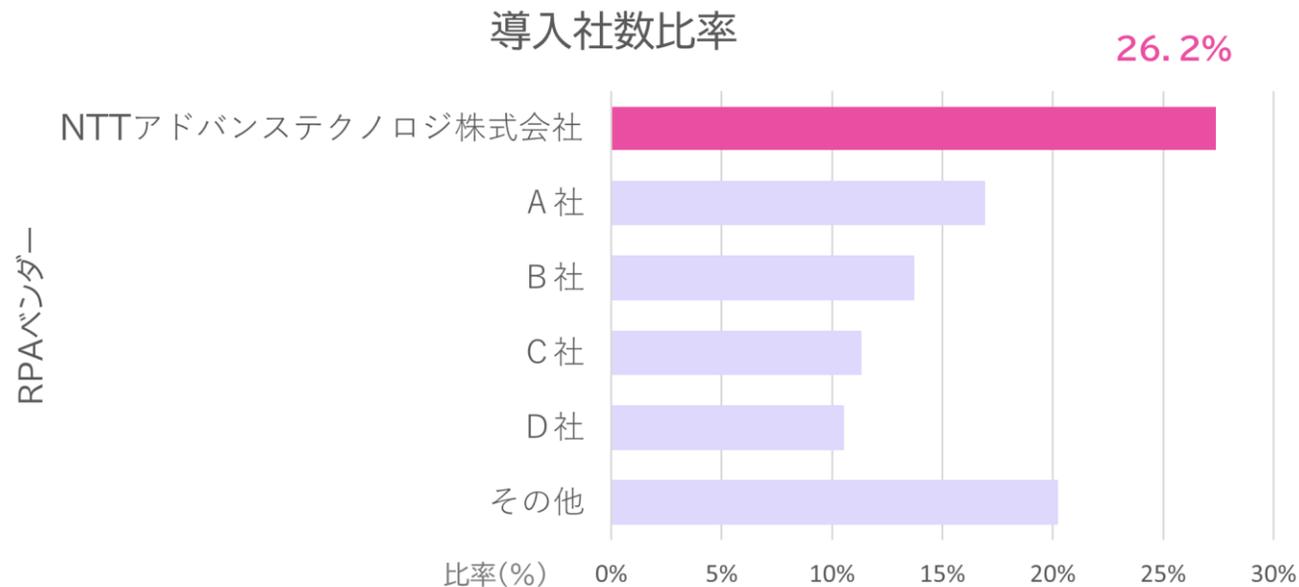
*UMS: Unified Management Support System(統合管理支援システム)

選ばれるWinActor

導入率
No.1

導入企業数 8,500社突破

2025年3月現在



引用:株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2025年版」P208 RPA 2024年度 市場占有率推移<パッケージ>(数量)
2024年度のベンダーシェア

WinActor が 現場フレンドリーな3つの理由

WinActorは現場にとって ——



使いやすい



作りやすい



安心サポート

だから「現場フレンドリー」

使いやすいから「現場フレンドリー」

✓ 生成AI連携をもっと身近に

生成AIとの連携機能が標準搭載され、シナリオ作成がより手軽になりました
判断が伴う非定型業務にも対応できます

✓ 見やすいシナリオエディタ

作成中のシナリオが大きく表示され、動作の名称や作業の順序、分岐などフローチャート全体が分かりやすく表示されます

✓ 直感的なドラッグ&ドロップ操作

ノーコードで部品の順序を指定し、設定を調整するだけでシナリオを作成できます

✓ オンラインアップデート

更新があった場合に手動で更新するか、自動で更新するかを設定できます

✓ WinActor管理 ※管理ツール

ライセンス、シナリオ、ファイル、スケジュール、タスク、イベント管理など使用方法にあわせて設定できます

※管理ツール → [WinActor Manager on Cloud](#)などの管理ツール



作りやすいから「現場フレンドリー」

✓ 生成AIと連携

チャット形式でシナリオのひな形を作成することができます

✓ 自動記録

いつもの作業をWinActorに記録させるだけで基本的なシナリオが完成されます

✓ シナリオ作成ガイド

初めての方でも、ガイドに従って設定を進めるだけで迷わずにシナリオ作成ができます

✓ チュートリアルでシナリオ作成を習得

シナリオ作成の手順を解説し、実際の動作を確認することで、シナリオ作成の習得ができます



安心サポートが「現場フレンドリー」

✓ 完全日本語対応

RPAツール画面、マニュアル、サポートなどすべて日本語対応しています

✓ 探しやすい充実したFAQ

導入社数の多さと販売代理店のネットワークを生かし、日々FAQを充実させています

✓ ユーザーをつまづかせないサポートツール

シナリオ作成チュートリアルや、検索できるWebマニュアルなどサポートツールが充実



✓ 販売代理店の手厚いサポート

お客様のお悩みに応じて全国900の販売代理店が直接サポートします

WinActor 導入事例

詳しい事例は [こちら](https://winactor.biz/case/)
<https://winactor.biz/case/>

WinActor 管理製品の導入により全社展開を実現

【株式会社 ノーリツ 様】



導入企業プロフィール

業種 : 製造
従業員数: 約2200名
導入期間: 3か月
導入体制: 4名

現状と課題

- ① 内部統制
- ② 実行予定の重複
- ③ IT部門の管理負荷

WinActor 導入の効果

年間 **約833日分**の稼働削減により時間外労働を大幅削減
WMCにより **80本以上**のシナリオを効率的に運用

- WinActor 導入の取り組み -

WMC によるシナリオスケジュール実行

エラー時のシナリオ自動リトライ

管理製品による実行履歴管理

フルリモートでの WinActor 実行体制を実現

WMC※ により必要な情報が集約され
内部統制の要件を満たせました。
無しでは考えられないほど活用しています。

企画管理本部 IT推進部 橋本秀昭様



導入企業担当者の声

※WMC: WinActor Manager on Cloud(クラウド型WinActor管理サービス)
複数のWinActorをクラウド上で集中管理するためのサービスです

常駐先業務環境の変更なしで効率化に成功

Adecco

【アデコ株式会社様】

導入企業プロフィール

業種 : サービス
従業員数 : 約3000名
導入期間 : 3年
導入体制 : 4名

現状と課題

- ① 採用難による稼働不足
- ② 常駐先業務環境の変更に制限
- ③ 専任のメンテナンス要員確保が難しい

WinActor 導入の効果

常駐先の環境変更なし で業務効率化
常駐先社内でも注目 されるほどの成果

- WinActor の選定理由 -

- 自動化による業務効率化
- クライアント型で運用可能
- 現場でメンテナンスできる操作性



常駐先業務特有の課題解決にマッチ

業務環境の変更が不要かつ
現場でメンテナンスができるWinActorは、
常駐業務での利用に向いています。

アウトソーシング&ソリューション事業本部
シニアスーパーバイザー 武井 崇様



導入企業担当者の声

WinActorの全社展開に成功

【株式会社ニチレイロジグループ本社様】



導入企業プロフィール

業種 : 物流
従業員数 : 約5000名
導入期間 : 3か月
導入体制 : 5名

現状と課題

- ① ブラックボックス化により展開困難
- ② 「自動化」へのマイナスイメージ
- ③ 自社のリソース不足

WinActor 導入の効果

12社94事業所 **100名** のシナリオ構築人材
1年で **100本** のシナリオ稼働
10,000時間 の年間業務時間削減

- WinActor 導入・展開の取り組み -

- ・ 社内WA活用事例動画を作成しメリットを普及
- ・ 50回の業革セミナー開催(のべ700名以上参加)
- ・ 女性限定WinActor 開発合宿(40名参加)
- ・ 各事業所の担当者が孤立しない環境作り

▶ 「当たり前だった業務」を変えていくマインドが浸透

- ・ ナレッジの蓄積
- ・ 管理ツールやガイドラインの構築
- ・ 教育担当者の育成
- ・ 全国各地への出張対応

▶ WinActor 展開推進体制の構築に成功

業務を「いい方向に変えよう」とするマインド
が生まれ、事業所のコミュニケーション活性化
にもつながっています。

業務改革推進部 部長代理 勝亦充様



導入企業担当者の声

AI-OCRを組み合わせたWinActor導入に成功

【日本紙パルプ商事株式会社様・株式会社JP情報センター様】



導入企業プロフィール 業種 : 流通・小売 従業員数 : 約4000名 導入期間 : 3か月 導入体制 : 5名	現状と課題 ① 業務の属人化 ② 月末の業務集中とミスの発生 ③ AI-OCRの限界 ④ 人的リソースの制約	WinActor 導入の効果 <u>AI-OCRと組み合わせた業務改善に成功</u> <u>16業務・平均60%</u> の業務時間削減
---	---	---

- WinActor 導入の取り組み -

*標準化プロセスはイメージです



標準化した業務を23ステップに区分し

4ステップにWinActorを適用

(AI-OCR導入後も)データの入出力や書類作成に手作業が残り「もっと効率化できるのでは」というもどかしさもありました。

広報室 室長 藤嶋章人様

*AI-OCR: AI技術を採用したOCR(光学文字認識機能)



導入企業担当者の声

代理店サポートを活用し内製化に成功

【株式会社クレディセゾン様】



導入企業プロフィール

業種：金融
従業員数：約3200名
導入期間：6か月
導入体制：非公開

現状と課題

- ① 増え続けるカード処理業務
- ② 難しい3つの課題の同時解決

WinActor 導入の効果

約650,000件 の月間作業を自動化

15,000時間 の月間工数削減

240本以上 のシナリオ作成

- WinActor 導入の取り組み -

販売代理店が運用ノウハウを提供

自社リソースで運用できると確信

現場の声を聞き、自社リソースでシナリオを作成

業務のキャパシティが拡大
社員からの評価で活用拡大

目の前でシナリオを作成してもらい
「自社リソースで運用していける」という
確信を得られた。

業務推進部 RPA推進室 ご担当者様



導入企業担当者の声

シナリオ内製と運用で業務を効率化

【株式会社西原衛生工業所様】

株式会社西原衛生工業所

導入企業プロフィール

業種：建設
従業員数：約635名
導入期間：2年
導入体制：非公開

現状と課題

- ①システム改修のたびにRPAベンダーに依頼するため、稼働と改修費用がかかる
- ②多岐にわたる事務作業量が増加
- ③建設業の2024年問題

WinActor 導入の効果

他社RPA からWinActorに乗り換え **保守費用節減、
残業時間削減**

4つの業務自動化により **年間180時間削減**

施工管理体制の管理業務を自動化 **年間300時間削減**

- WinActor 選定理由 -

- ・ シナリオを自分たちで内製できる
- ・ 販売店の手厚いサポート
- ・ 基幹システムとの互換性が良い
- ・ 保守費用節減、残業時間削減

専任のIT技術者がいないため、自分たちでシナリオ作成、修正ができることを重視しました。さらに販売店の手厚いサポートが決め手となりました。

首都圏本店 業務部 統轄グループ
小耐潤礎様



導入企業担当者の声

将来的には各支店にRPAを導入する全国展開が目標

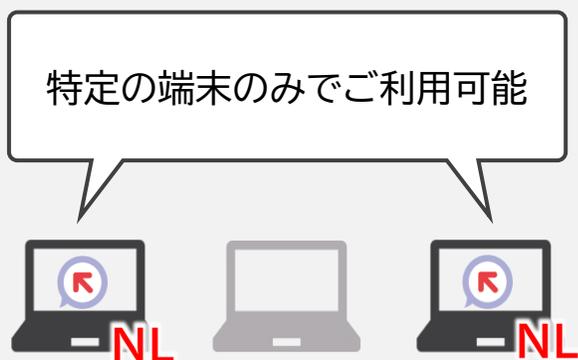
ライセンスのご紹介

WinActorのライセンス種類

ノードロックライセンス(NL)

- 特定の端末のみ WinActorが利用可能
- 1ライセンスで1インストールが可能
- ライセンス管理は各端末上で実施
- インストール端末数分のライセンスが必要

(例)NLを2ライセンス利用中の場合



※1
FLA: Floating Licence ADMIN
WMC: WinActor Manager on Cloud
WD: WinDirector Powered by NTT-AT

フローティング ライセンス(FL)

- ライセンス管理サーバー上でライセンスを一括管理
ライセンス管理製品※1 (FLA・WMC・WDなど)が必須
- 購入したライセンス数の範囲内で、端末を限定せず
WinActorが利用可能※2
- 同時利用する端末数分のライセンスが必要

(例)FLを2ライセンス利用中の場合



※2 利用予定の全ての端末にWinActor(FL)のインストールが必要

生成AI連携機能の利用には、生成AIベンダーとの別途契約が必要

WinActorのライセンス種類

ライセンスの詳細はこちら

生成AI
ライセンス
付き

AI連携ライセンス(AL)

- 購入したライセンス数の範囲内で、端末を限定せずWinActorが利用可能※1
- 管理製品は不要
- NTT-ATの管理サーバーへのインターネット接続(HTTPS通信)が必要
- 2026年9月末まで、生成AI利用量の上限なし※2
- 同時利用する端末数分のライセンスが必要



※1 利用予定の全ての端末にWinActor(AL)のインストールが必要

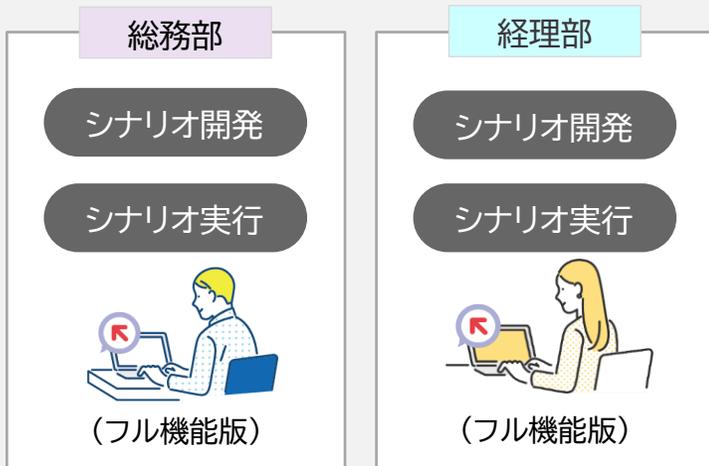
※2 2026年10月以降、生成AI利用量の上限が設定あり

ライセンス種別：フル機能版・実行版・管理実行版

フル機能版

- シナリオの開発、編集、実行が可能

(例) 部署ごとのシナリオ開発・実行

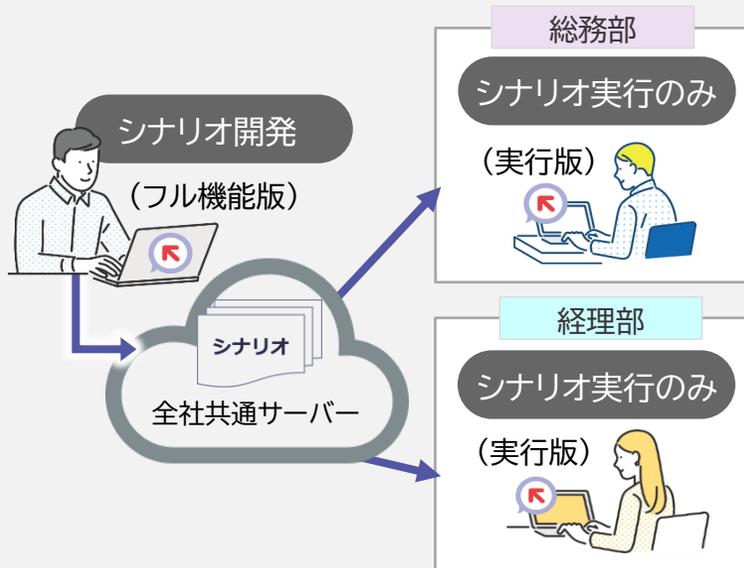


各部署でシナリオ開発・実行

実行版

- シナリオ実行のみの安価なライセンス
- 利用者によるシナリオ作成／編集は不可

(例) 実行版を使ったシナリオの社内展開

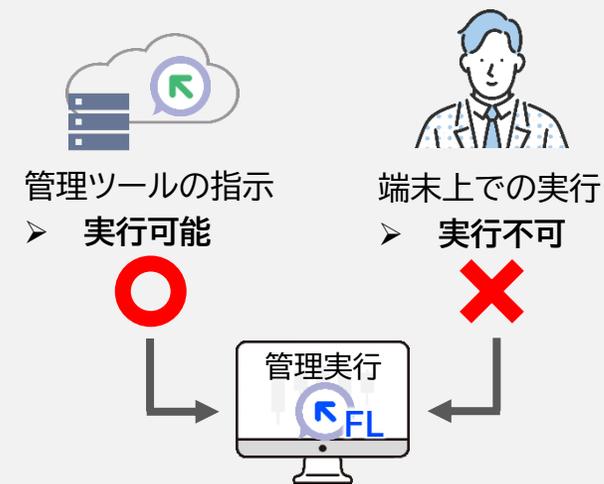


各部署に同じシナリオを配布
安価なライセンスで社内展開が可能

管理実行版

- 管理ツールの指示のみでシナリオ実行可能
- フローティングライセンスのみで提供
- シナリオ実行中のみライセンスを消費

(例) 管理実行版を使った実行



スケジュール実行で効率的な利用を実現

※FL: フローティングライセンス

※フル機能版／実行版は“管理実行モード”に設定することで管理ツールの指示で実行可能

WinActorライセンス種類とライセンス種別の組み合わせ

生成AI
ライセンス
付き!

■ ライセンス種類 ■

ノードロックライセンス(NL)

1ライセンス/1端末でご利用可能
(同じ端末を複数人で使用も可能)



フローティングライセンス(FL)

購入したライセンス数の範囲内で
ご利用可能
(端末(場所)を問わずご利用可能)



AI連携ライセンス(AL)

購入したライセンス数の範囲内で
ご利用可能
(端末(場所)を問わずご利用可能)




■ ライセンス種別 ■

フル機能版

シナリオ作成	○
シナリオ編集	○
シナリオ実行	○
ライセンス種類	NL / FL / AL

実行版

シナリオ作成	×
シナリオ編集	×
シナリオ実行	○
ライセンス種類	NL / FL / AL

管理実行版

シナリオ作成	×
シナリオ編集	×
シナリオ実行	○*
ライセンス種類	FL

*管理ツールの指示によってのみ、シナリオを実行

WinActor ご利用体制の例

①現場主導・現場開発型

現場にて導入・開発



小さくはじめて大きく育てる
NLでの導入がおすすめ

②全社推進・現場開発型

全社での研修



現場で開発



現場での開発者を広げるため
FL/ALでの導入がおすすめ

③全社推進・専任開発型

自動化業務のヒアリング



専任者が開発



効率的な実行を実現するため
FLでの導入がおすすめ

製品ラインナップ

製品ラインナップ全体像

RPAを作る・動かす



*フル機能版・実行版・管理実行版

RPAを管理する

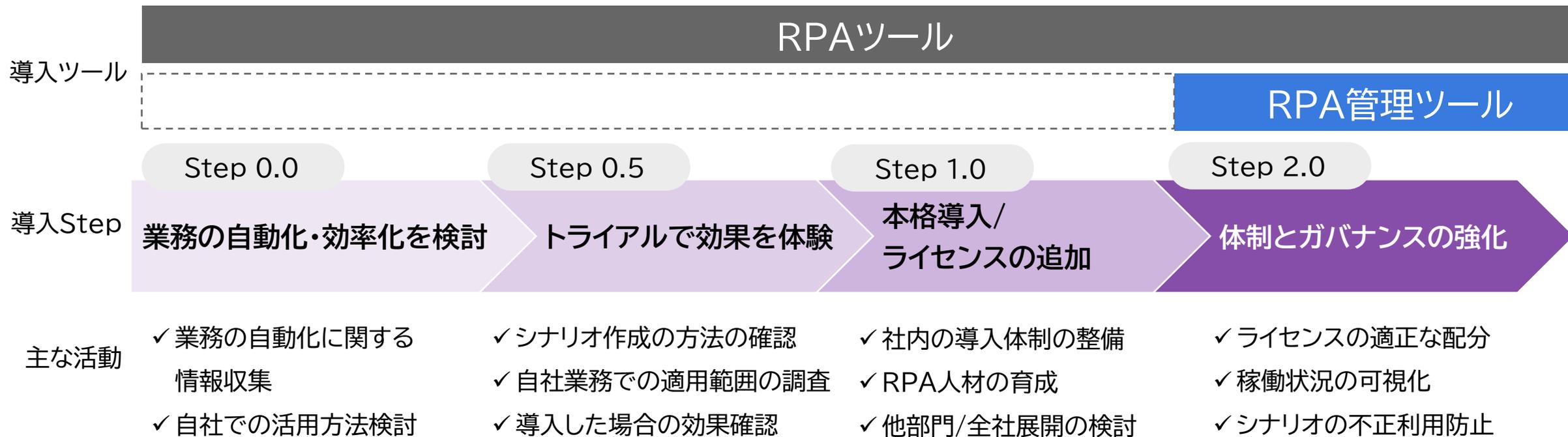


WIN DIRECTOR
powered by NTT-AT

WinActor[®]
Floating License ADMIN(FLA)

「WinDirector」は、株式会社NTTデータの登録商標です

RPA管理ツールとは



RPA管理ツールで効率的な運用が可能

RPA管理ツールのご紹介

ライセンス管理

オンプレミス型



WinActor®
Floating License ADMIN (FLA)

サーバー構築	必要
導入スピード	○

ライセンス管理のみを
要望されるお客様向け

オンプレミス型



WIN DIRECTOR

サーバー構築	必要
導入スピード	△

セキュリティ重視のお客様向け
カスタマイズの自由度が高い

クラウド型



WinActor®
Manager on Cloud

サーバー構築	必要
導入スピード	◎

利用できるまでの期間が短く
比較的導入が容易なため
スピード重視のお客様向け

管理ツール	フローティング ライセンス 管理機能	ライセンス グループ管理	シナリオ 管理機能	スケジュール 管理	端末管理	ログ管理	シナリオ 連携機能	その他
FLA (オンプレ簡易版)	○	○	-	-	-	-	-	Ver.2より グループ管理機能
WD(オンプレ)	○ [※]	○ [※]	○	○	○	○	○	信頼性向上
WMC(クラウド)	○	○	○	○	○	○	◎	シンプルモード

※ WinDirectorにてフローティングライセンスを利用する場合は別途FLAの購入が必要となります。

8,500社以上の業務変革を実現した純国産RPAツール

WinActor[®]が、
仕事を変える。
あなたを変える。
組織を変える。

参考資料

一般的な導入の流れ

導入プロジェクトの実施期間はRPAの導入対象とする 業務の数やシナリオをどの程度作成するかによって変動します

RPA導入プロジェクト

計画策定

1. 業務改革/業務改善の目的を定める
2. RPA導入の企画を立案する
3. RPA導入プロジェクト全体の計画を策定する

業務分析

1. RPA導入の対象となる業務を選定する
2. RPA導入対象業務フローを可視化する
3. RPA導入後の業務フローを設計する

PoC

1. PoC計画を策定する
2. 業務自動化ロボット/シナリオを作成する
3. 効果測定し導入展開効果を試算する

導入

1. RPA導入計画を策定する
2. 業務自動化ロボット/シナリオを配布する
3. ロボット/シナリオの使い方を教育する

RPA運用

運用

1. ロボット/シナリオ実行
2. 実行結果確認
3. RPA導入効果測定/検証

保守改修

1. 実行エラー対応
2. 連携システムのアップデートに伴う対応

維持管理

1. RPA仕様書/業務フローなどのメンテナンス
2. 保守改修内容の周知

他業務へのRPA導入(展開)を企画

*PoC(Proof of Concept):概念実証。新しいテクノロジーを業務・ビジネスに導入する際に活用アイデアを評価・実証すること。

導入アプローチごとの特徴(1/2)

RPA導入のアプローチはトップダウン型とボトムアップ型があり、それぞれメリット・デメリットをご紹介します

トップダウン型のメリット・デメリット

<p>投資対効果</p>	<p>○導入当初より投資対効果を意識して進めるため、投資対効果の評価が行いやすい。</p>	<p>組織横断</p>	<p>○経営企画、IT部門、現場でプロジェクトチームを作り、組織内の様々な見識をあわせた推進がしやすい。</p>
<p>開発コスト</p>	<p>×RPA開発専門のチームがない場合、外部のリソースが必要となり開発コストがかかりやすい。 ×大規模な導入になりやすく、業務ヒアリング等のコミュニケーションコストが大きい。</p>	<p>現場感</p>	<p>×開発時に現場の意見が取り入れられないことがあり現場との認識にギャップが生じることがある。 ×導入時に現場からの反発が起きることがある。</p>
<p>スピード感</p>	<p>×プロジェクト開始当初はなかなかゴールイメージが湧かず、モチベーションが高まりづらいため、導入スピードは遅くなりがちとなる。</p>	<p>人材育成</p>	<p>○RPAの専任チーム・専任担当者を決めやすい。 ○社員をRPA開発ができる人材に育てようとすることが多く、RPA開発スキル習得時間の確保に理解が得やすい。</p>
<p>運用・管理</p>	<p>○開発ルールに基づいた均質なシナリオを作成できるため、管理しやすい。</p>	<p>展開・浸透</p>	<p>○各部署で担当を決めて取り組むことが多く、組織の展開、浸透が進みやすい。 ○組織全体で見たときに注力すべき領域を経営判断できる。</p>

導入アプローチごとの特徴(2/2)

RPA導入のアプローチはトップダウン型とボトムアップ型があり、それぞれメリット・デメリットをご紹介します

ボトムアップ型のメリット・デメリット

投資対効果	×小規模導入となりやすいため大きな投資対効果を出しづらく、取り組みを評価されづらい。	組織横断	×RPA導入部署に留まった活動になりやすい。
開発コスト	○現場主体でシナリオ作成を進めることが多く、シナリオ数も多くないため開発コストは限定的であることが多い。	現場感	○RPA導入を現場のニーズや多様性を取り入れながら進めやすい。
スピード感	○現場担当者は業務プロセスに精通しているため、WinActor導入・シナリオ作成をスムーズに進めやすい。	人材育成	○現場担当者とRPA開発者が一致しRPAスキルの習得が早いことがある。 ×RPAスキルが属人化しやすい。
運用・管理	×シナリオ作成担当者によってシナリオの品質にばらつきがあり、管理コストが大きくなりやすい。	展開・浸透	×全体で見たときに大きく効率化されるべき業務がRPA適用業務に選ばれないことが多い。 ×展開するために関連部署との細かな調整が必要となりやすい。



WinActor ×生成AI活用 ユースケース

NTTアドバンステクノロジー株式会社

はじめに

本資料では、WinActor×生成AIのユースケースを2つのパターンで紹介しています。
WinActorと生成AIの連携により、業務効率化の活用領域を広げるきっかけになれば幸いです。

- ① WinActorの「生成AI連携機能※」を活用
- ② 任意の生成AIサービスを活用

※ WinActorでは「生成AI連携機能」により、
シナリオ内で生成AIと直接のやりとり(生成AIへ指示を出し、応答を受け取る)ができるようになりました。

- WinActor Ver.7.5以降 : シナリオ内のチャット応答に対応
- WinActor Ver.7.6以降 : 上記に加え、画像分析にも対応

詳細につきましては、WinActor公式サイトをご参照ください。

https://winactor.biz/product/winactor_v7.html

問い合わせに対する返信案の作成

業務

問い合わせ対応

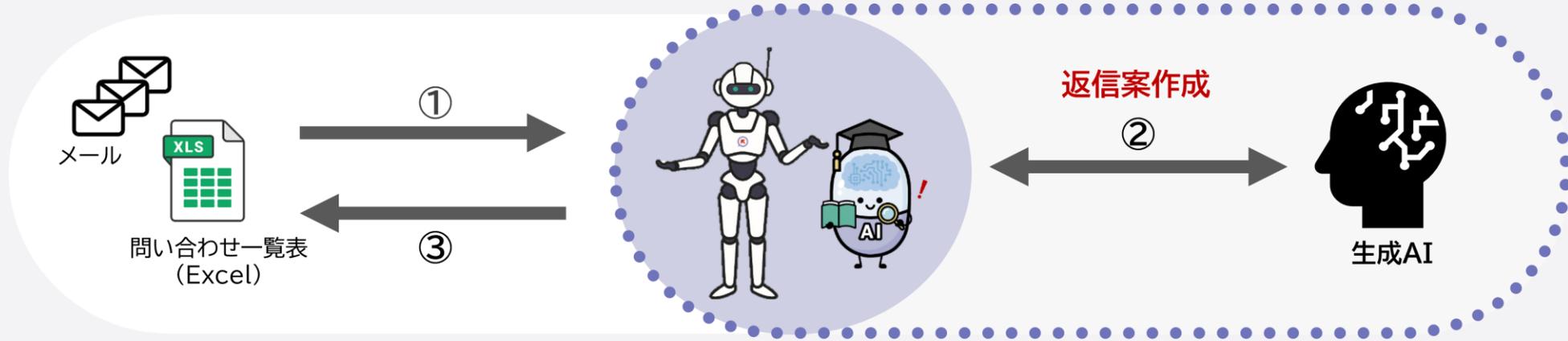
想定シーン 顧客からの問い合わせメールに対する返信案を自動作成

メールで受信する日々の問い合わせを一覧表で管理し、回答案を作成して、問い合わせ元に返信する

手順①: WinActorが、顧客からの問い合わせメールの内容を問い合わせ一覧表へ転記

手順②: 生成AIが、問い合わせ内容をもとに返信案を作成

手順③: WinActorが、返信案を問い合わせ一覧表へ追記



効果

- 問い合わせへの対応速度が上がり、問い合わせ窓口担当者の負担を軽減する
- 問い合わせ対応の質が安定し、顧客満足度の向上に繋がる

アンケート分析のための文章要約、分類分け

業務

営業・マーケティング

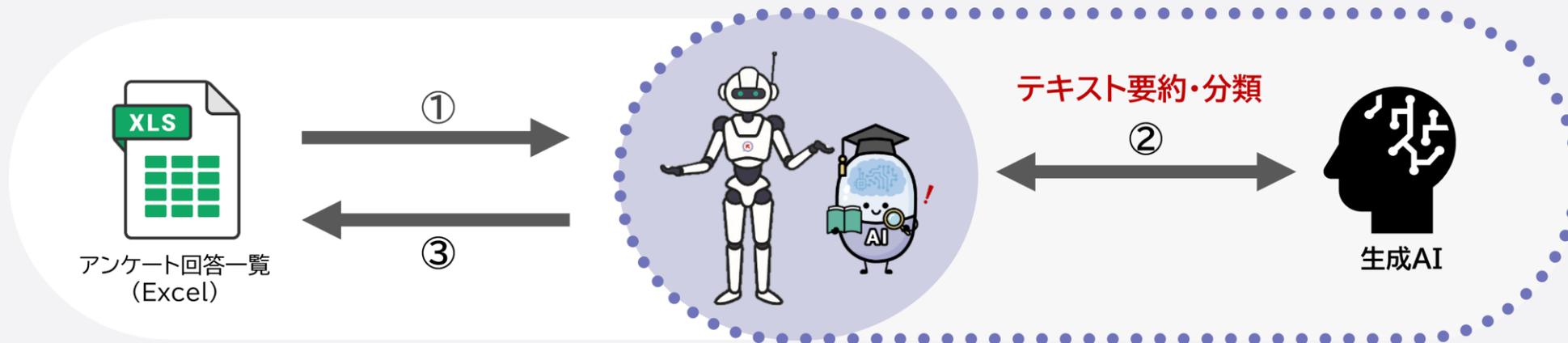
想定シーン 展示会やセミナー、企業サイト等で収集したアンケート回答の集計

顧客アンケート結果の自由記述項目を要約し、要望・意見などの分類分けを実施する

手順①: WinActorが、アンケート回答一覧から、自由記述項目を抽出

手順②: 生成AIが、各自由記述項目を要約し、「要望」「意見」など回答内容の分類分け

手順③: WinActorが、アンケート回答一覧に「要約・分類分け結果」を追記



効果

- 自由記述項目の要約に時間をかけず、簡潔にまとめられる
- 大量のデータも生成AIの分類分けをもとに容易に集計できるため、集計稼働を削減できる

売上データの分析、レポート作成

業務

売上分析

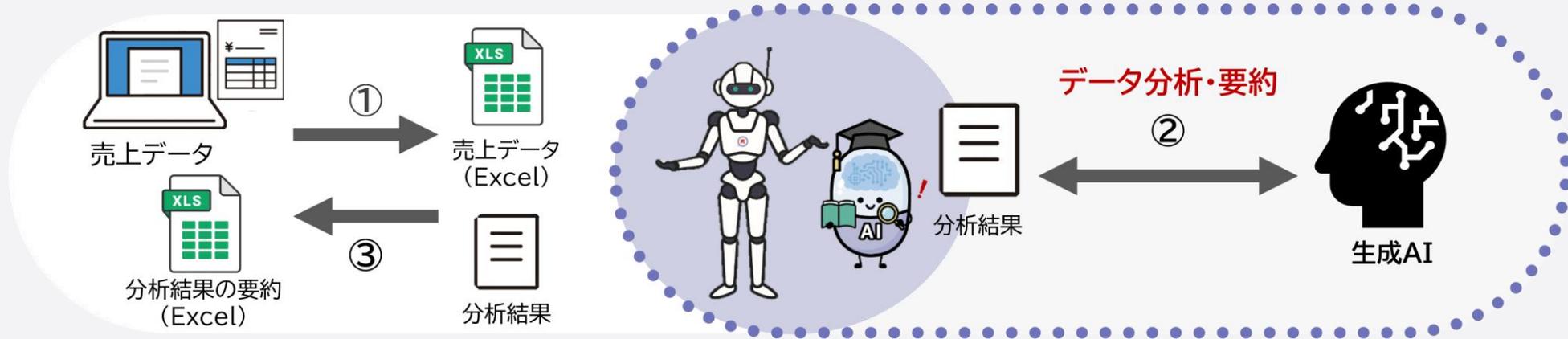
想定シーン 売上データを活用した売上分析、レポート作成

社内システムの売上データをもとに、ABC分析等を実施し、分析結果をもとに売上レポートを作成する

手順①: WinActorが、社内システムの売上データを収集・整形

手順②: 生成AIが、データを分析、分析結果を要約

手順③: WinActorが、分析結果の要約を売上レポートとして出力



効果

- データの収集・整形から売上分析まで、非定型含む一連の業務を自動化する
- 分析業務にかかる稼働を軽減し、分析結果をもとに戦略検討により集中できる

画像データからの情報抽出、突合

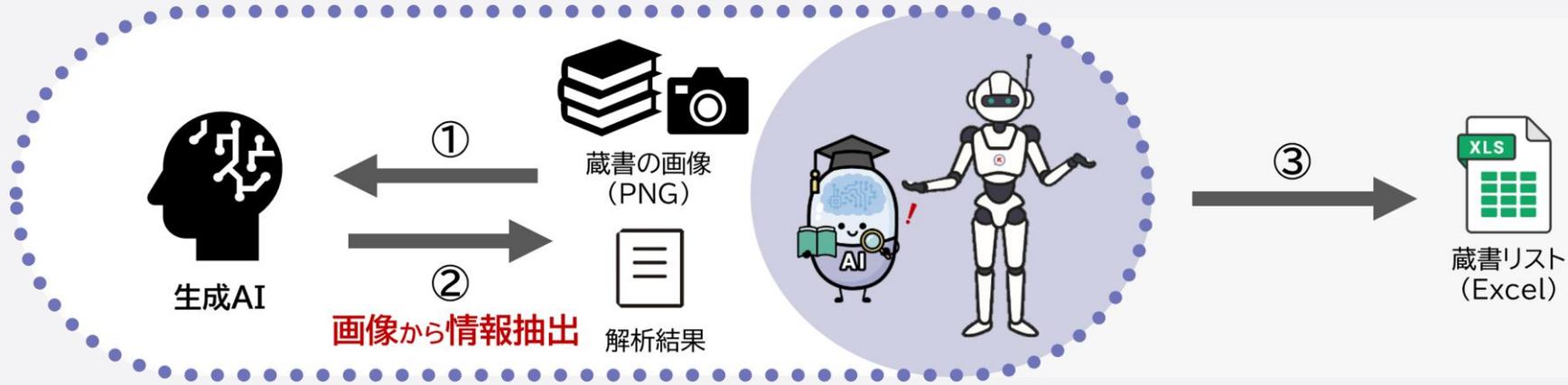
業務

消耗品管理

想定シーン 消耗品(社内蔵書)リストの更新

蔵書リストと、保管されている各書籍のタイトルと著者名を突合して、蔵書確認を実施する

- 手順①: WinActorが、生成AIへ、チェック対象となる蔵書写真の画像解析を依頼
- 手順②: 生成AIが、各書籍のタイトルと筆者名をテキストで回答
- 手順③: WinActorがリスト化し、既存の蔵書リストと突合してリストを更新



効果

- 画像から欲しい情報を抽出し、リスト情報との突合処理の一連作業が自動化できる
- 紙と手作業が前提だった確認作業のデジタル化により、担当者の負担が軽減する

Webサイト検索による調査業務

業務

市場調査

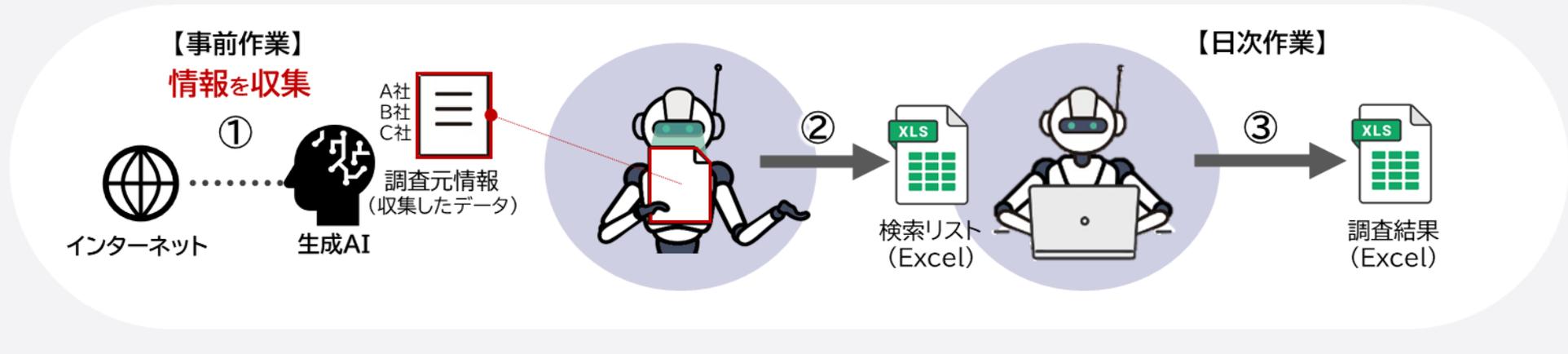
想定シーン 日次で発生する他社の動向調査など、生成AI利用後の反復業務にWinActorを利用

他社商材の販売状況を日々確認するため、調査対象をリスト化し、各Webサイトで情報収集する

手順①: 生成AIが、複数の他社商材の販売状況調査に必要な**情報(社名、商品名、URLなどの一覧)**を収集

手順②: WinActorが、収集した情報を**検索リストに転記**

手順③: WinActorが、毎日、**各Webサイトへログイン**して、リストをもとに**検索、調査結果を出力**



効果

- 生成AIだけでは完結できない業務のうち、反復処理をWinActorで自動化する
- 様々な生成AIサービスを利用しつつ、確実性が求められる処理をWinActorで完遂できる



WinActor®はNTTアドバンステクノロジーの登録商標です

WinActor[®]が、
仕事を変える。
あなたを変える。
組織を変える。