

5 WinActorの海外展開

コト売りを軸に、 WinActorの海外展開を強化・加速

NTT-ATのグローバル事業本部では、国内売上No.1を誇るWinActorの海外販売を2017年より開始した。英語版から開始し、現在は日本語版・英語版・中国語版の3カ国語のWinActorを、世界各国の販売代理店を経由して提供している。2020年11月現在、海外市場での導入件数は120社を超えている。本稿ではWinActorの海外展開状況を紹介する。

海外市場での導入件数120社を突破したWinActor

NTT-ATのグローバル事業本部では、海外市場における業務プロセス自動化ニーズの高まりを受け、国内No.1の導入者数を誇るWinActor海外販売を2017年に英語版から開始した。2018年には中国市場のRPAニーズに応えるため中国語版を開始し、現在は、日本語版・英語版・中国語版の3カ国語のWinActorを海外販売している。

グローバル事業本部グローバルソリューションビジネスユニットの武井伸勝首席技師は、「現在、APAC、米国、欧州の世界76カ国において、11の販売代理店とその2次販売代理店を経由して販売しており、

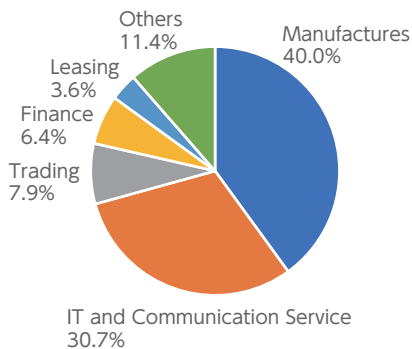


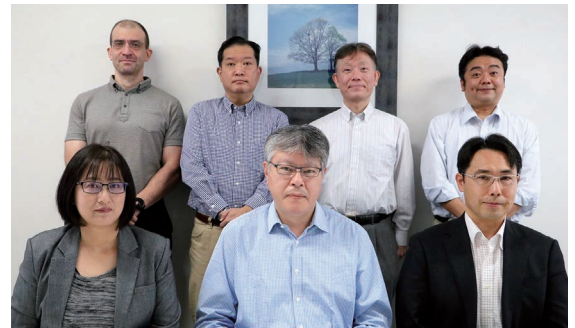
図1 業種別導入状況

NTT-ATはそれら販売代理店のサポートを行っています。販売実績としては、2020年11月時点で、海外市場での導入件数は、120社を突破しています。APAC諸国と中国のお客さまを中心とし、最近ではヨーロッパ、米国での利用事例も増えてきています。

業種的には製造業、IT・通信事業が多く、商社や金融業のお客さまにもご利用いただいています(図1)と、海外展開の概況を説明した。各エリアごとの営業活動のポイントを以下に示す

① **APAC**：現在の海外販売の中心エリア。2019年10月に立ち上げたNTT-ATシンガポール支店は、APACの販売代理店の拡大/プリセールス活動に力を入れている。域内のNTTグループ各社とも連携し、WinActorの良さをアピール中。

② **中国**：OCR機能とWinActorの連携など、新たな付加価値を持つソリューションに興味を示す企業が多い。NTT-ATの上海事務所にて、中国の販売代理店の拡大及びサポートを推進中。



グローバル事業本部
グローバルビジネスソリューション BU WinActor チーム
(右下：武井首席技師)

③ **米国**：競合他社の参入が激しく、最も競争が厳しい。NTT-AT米国支店が、各種イベントでWinActorのプロモーションを行ったり、現地パートナーの開拓を推進中。

④ **欧州**：APACに次ぐ有望市場と想定しており、NTTグループ各社と販売面で連携中。お客さまからはSAPマイグレーションへのご要望もあり、NTT-ATのS/4HANA導入ノウハウを活かした対応をNTT-Ltd. UK、itelligence.UKと検討中。

ライセンス販売主体から、 価値提供の「コト売り」重視へ

WinActorの最大の特長は、“現場フレンドリー”なRPAとして、お客さまが自ら業務プロセスの改善に活用できる点だ。NTT-ATではこの

特長を引き続き訴求するとともに、これまでのライセンス販売主体に加え、WinActor を使うことによって得られるお客さまへの価値提供、すなわち「コト売り」の提供に着目している。「コト売り」のソリューションは、WinActor と他の付加価値を持つ商材との組み合わせが肝になる。以下、海外市場で特に注力している組み合わせの事例を示す。

● AI-OCR との連携ソリューション

AI-OCR と WinActor の組み合わせにより、紙に書かれたり印刷された情報の読み取り、データのシステム投入、さらには関係者への通知など、一連の作業の自動化を実現できる。海外市場向けに、NTT-AT では、アライズイノベーション社の AI-OCR 製品 (AIRead) と WinActor の連携ソリューションを作成し、各業務分野での活用を推進している。

具体的な実績として、OVOL (日本紙パルプ商事) シンガポール社が、これまで手作業で行われていた複雑な船積み書類のデータ入力業務の自動化を図る AI-OCR × WinActor ソリューションを運用開始している。今後、本特集の 2 章で紹介した WinActor の拡張機能であるチャットボット「WinActor Brain NaRuKami」を AI-OCR に組み合わせた高度な DX 推進にも取り組む予定だ。

● NaRuKami との連携による運用自動化ソリューション

NTT-AT では、WinActor と NaRuKami を組み合わせたいくつかの利用シーンについてデモ用シナリオを作成し、NTT グループの海外 OpCo や WinActor の販売代理店に対してプロモーションを行い、さらに PoC によるフィールド評価を実施中だ。

具体的には、ネットワークやサーバー・システムの運用現場における監視・保守用途向けに、NTT-AT のロングセラー商品である光スイッチ (ルータ/スイッチ間の冗長切替装置)、ROME (光ケーブルの配線切替ロボット) と WinActor を連動させた状態監視や計画切替の運用支援ソリューションの提案を行っている。

● SAP 連携ソリューション

SAP 社は、企業向けのアプリケーションを世界各国の各業務分野向けに提供している。しかし、SAP 社の標準アプリケーションでは、各企業や各職場に特化した IT 環境と接続できなかつたり、必要な業務データが揃っていない場合がある。このような場合、WinActor を使えば、各企業が保有する既存システムと SAP 社の標準アプリケーションの橋渡しを非常に安価に実現可能だ。

一例として、SAP 社の人事管理システム「SuccessFactors」と WinActor を連携したコンプライアンス管理ソリューション「Regilink」がある。これは、NTT 持株 GB 室、NTT 株式会社 (NTT, Inc.) の支援を受け、NTT データグループの everis、itelligence と NTT-AT とのコラボレーションにより実現したもので、本年、everis がソリューションとして提供開始した。この中で、WinActor は、お客さま企業が保有する既存の個別の人事情報システムと Regilink の間を自動的にデータ連携させる機能を果たしている。

WinActor Ver.7 をトリガーに海外販売活動を加速

NTT-AT は、2020 年 10 月 1 日より従来版を完全に刷新した

WinActor Ver.7 (v7.1.1) を提供開始した。Ver.7 では、Java から完全に脱却しフルリメイクしたことによる処理速度の高速化を活かし、本特集の 2 章にも紹介したように、視認性と操作性を重視した UI/UX に刷新した。また、楽しく学べるチュートリアルでは、シナリオ作成の基本から実践的・応用的な操作までを、テレワーク中の自宅学習においても、学習者が独力で勉強することが可能となっている。Ver.7 の提供をトリガーに、販売活動の加速を図るつもりだ。

さらに、国内で 2019 年 10 月から提供開始し、本特集の 3 章でも紹介した「WinActor Cast on Call」についても、海外販売を進めていく。そのため、海外のお客さまにとってどのようなシナリオが求められるのか、クラウド利用の際の伝送遅延等のテクニカルな課題がないか、お客さま情報の取り扱いにおける各国のセキュリティポリシーなど制度上の課題がないかなどの確認のため、商用化に向けた β 版によるフィールド確認 (PoC) を 2021 年当初から実施するよう準備を進めている。

最後に武井主席技師は、「NTT 研究所の技術に由来する WinActor を、NTT グループの DX ツールとして社内利用いただくとともに、国内のみならずグローバルのお客さまにも広くお使いいただきたい。また、新型コロナウイルス禍に対応するために世界各国が取り組んでいる新たな業務スタイルへの移行にも役に立てたい。これまで以上に NTT グループをはじめとする関係企業のお力添えをいただきながら、海外展開を積極的に推進していきたい」と抱負を述べている。