

補足資料

株式会社ブレイン・ゲート（英名：Brain Gate Co.,LTD.）

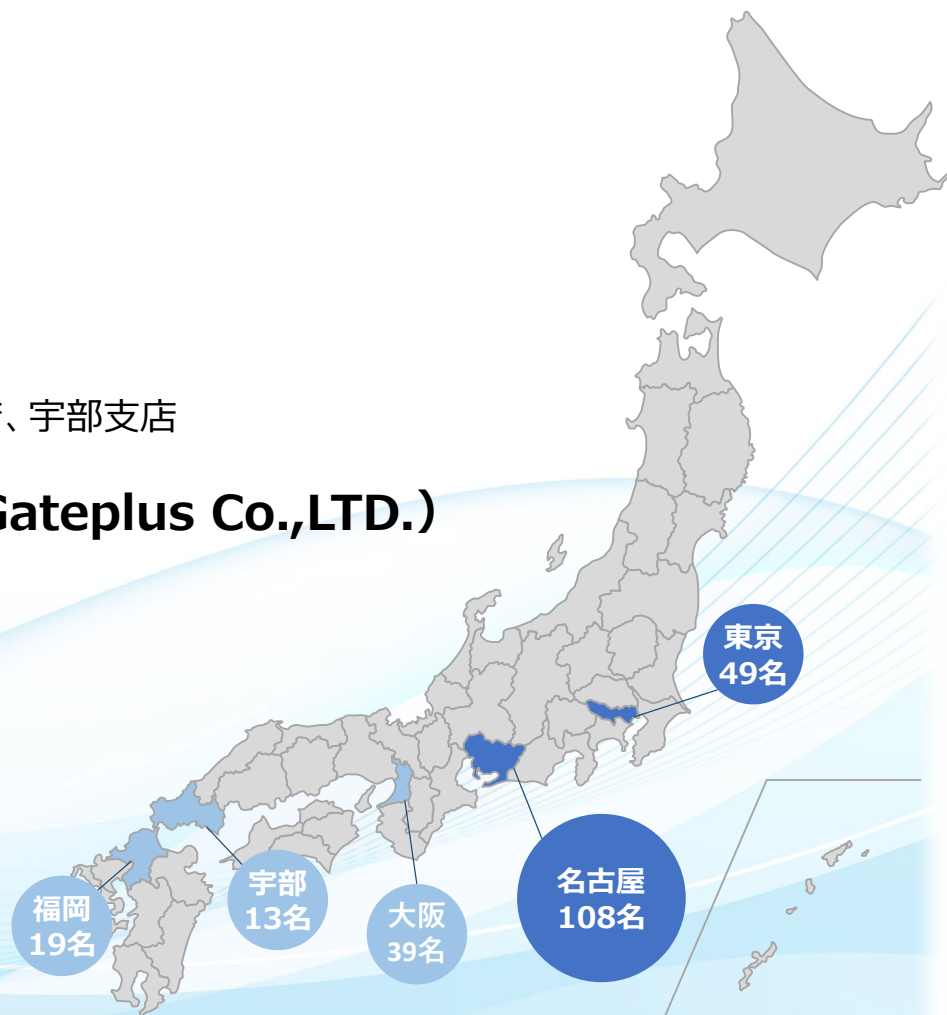


設立	2001年4月
資本金	8,000万円
代表者	代表取締役 佐野 泰紳
従業員数	198名（2023年4月現在）
本社・拠点	名古屋本社、東京本社、大阪支社、福岡支店、宇部支店

株式会社ブレイン・ゲートプラス（英名：Brain Gateplus Co.,LTD.）



設立	2023年3月
資本金	1,000万円
代表者	代表取締役 佐野 泰紳
従業員数	30名（2023年4月現在）
本社・拠点	名古屋本社、東京、大阪、福岡



【凡例】 ● 本社 / ● 拠点

2001/04 名古屋にて株式会社ブレイン・ゲート設立

2007/02 事業拡大のため、東京支店を開設

2013/04 事業拡大に伴い、大阪支店を開設

2013/09 NTTスマートコネクト株式会社とクラウドビジネスパートナー契約締結

2014/07 オージス総研（大阪ガスグループ）パートナー会員に選出

2014/09 事業拡大に伴い、福岡支店を開設

2014/09 NTT西日本東海ICTパートナー会設立会員に選出

2015/09 伊勢志摩サミットに於いて外務省のコンサルティングを実施

2015/11 事業拡大に伴い、宇部事業所を開設

2015/11 NDSインフォspartner会会長に選出

2016/11 樹網会（日立システムズパートナー会）会員に選出

2017/04 国産ソフトウェアロボット(WinActor)でRPA市場に参入

2017/06 東京本社を設置、二本社制に移行

2018/02 組織再編に伴い大阪支店を大阪支社に昇格

2019/04 宇部事業所を支店へ昇格

2019/05 DX推進部を設置

2020/07 企画本部を設置

2021/04 マーケティング・デザイン部を設置

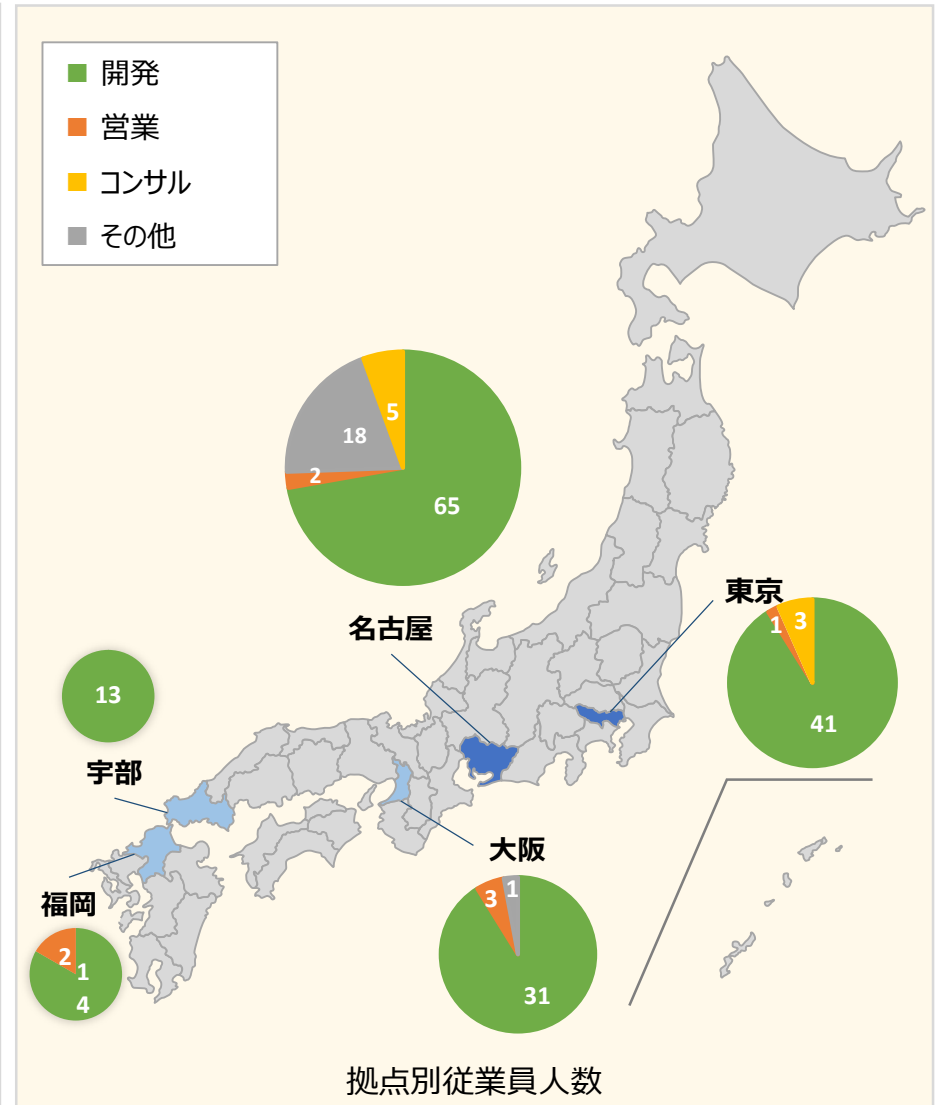
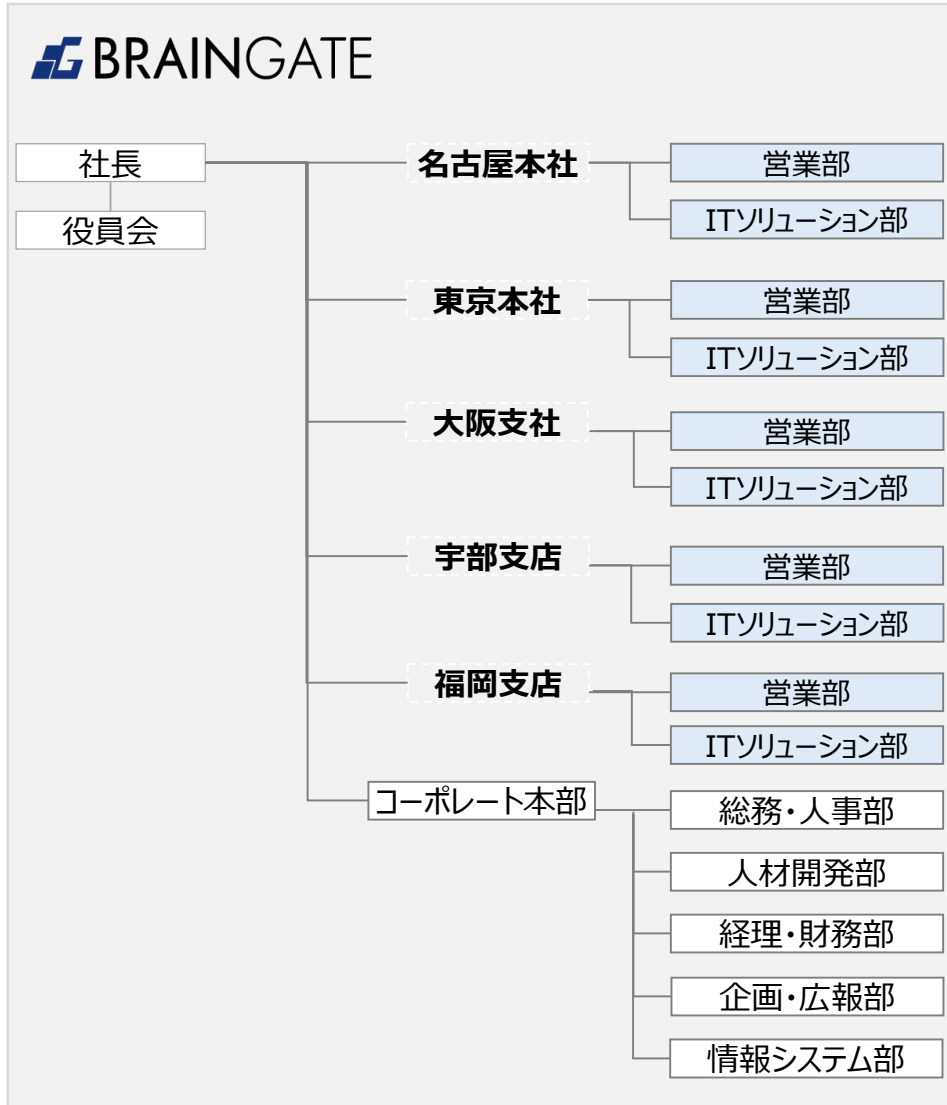
2023/03 RPA事業、コンサルティング事業、DX事業を「株式会社ブレイン・ゲートプラス」に新設分割



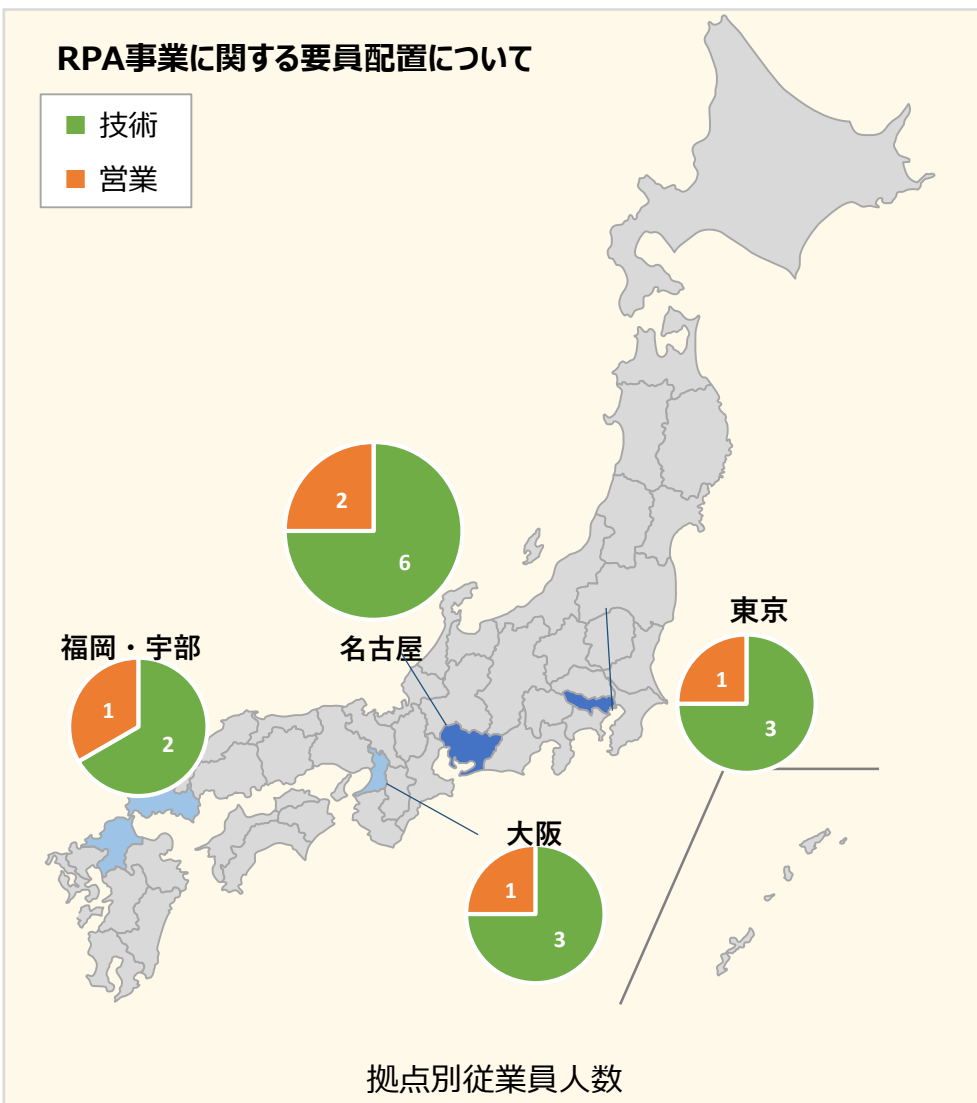
1. 会社説明

3. 組織体系 (1/2)

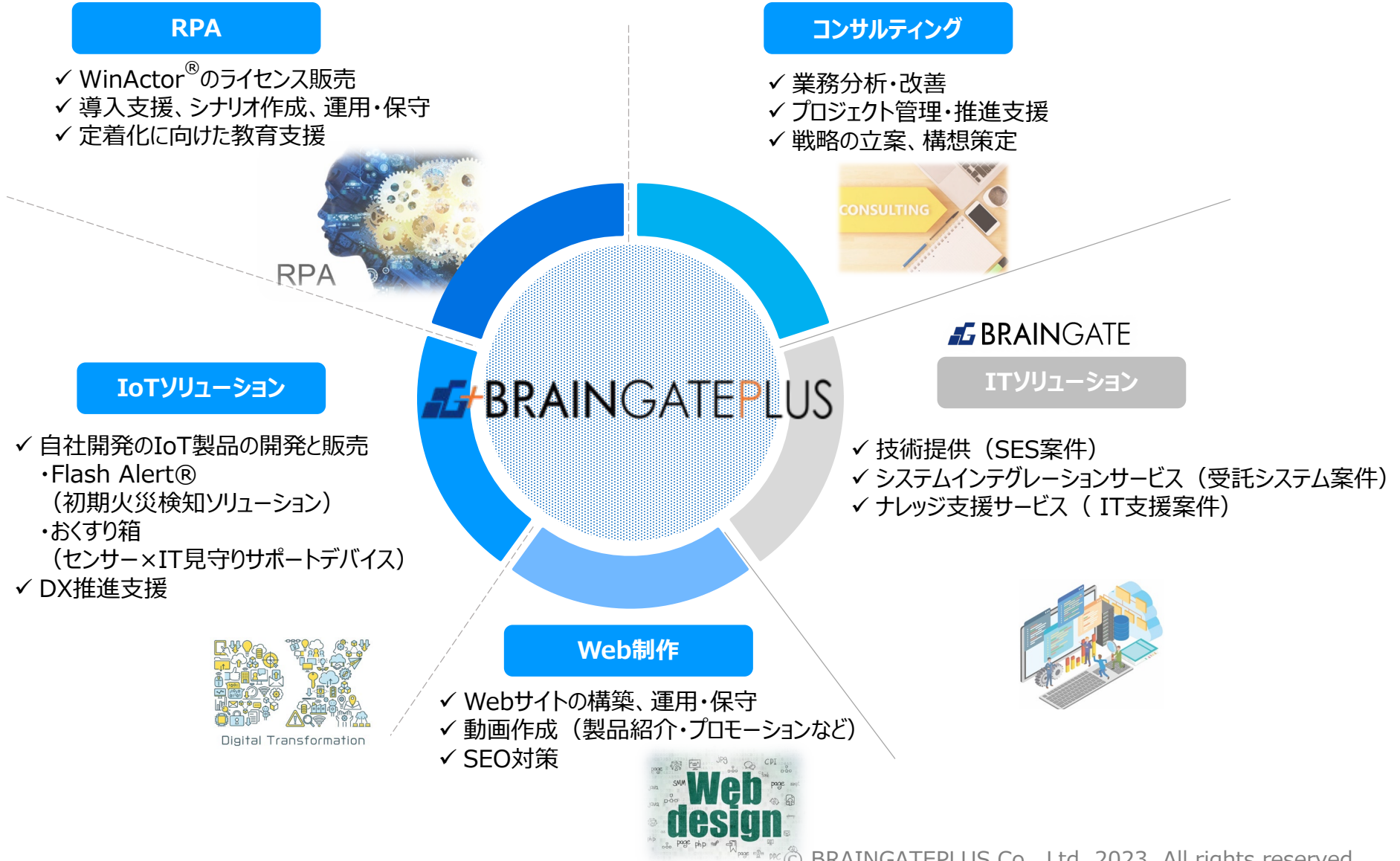
ブレイン・ゲートの組織体系と要員数になります。本社・各拠点にコンサルティング、技術支援できる要員を配置しています。



ブレイン・ゲートプラスの組織体系と要員数になります。弊社は、WinActor正規1次代理店として、RPA導入から運用の定着化までのトータルサポートを提供しています。次頁で事業内容を説明します。



ブレイン・ゲートプラスの事業領域になります。次頁でRPA事業の詳細を説明します。
※"ITソリューション"のみ、ブレインゲートの事業領域になります。



RPA導入に関する事業内容の詳細について説明します。



① WinActor®のライセンス販売

- 2017年からWinActor®*1正規1次代理店としてライセンスを販売
- NTTアドバンステクノロジー様*2から「更新賞（2019年度～2022年度）」、「既存ユーザ定着賞（2021年度）」を受賞

※1 - NTTグループで開発された国内シェアNo.1 RPAソフトウェア
※2 - WinActor開発元

② 導入支援、シナリオ作成、運用・保守

- 無料トライアル期間を設け、実際にお客様へRPAを使用してもらった上で導入可否判定を実施
- お客様の業務に応じたRPAのシナリオを作成
- RPAの安定稼働を目的とした運用・保守サービスを提供
※弊社からライセンスを購入した場合は、無料で問い合わせサービスを提供

③ 定着化に向けた教育・支援

- RPAをより効果的に活用していただくための勉強会を適宜開催
- RPA導入後、自社で運用（シナリオの作成・更新など）するためのノウハウを提供
- お客様の要望に応じた柔軟なカリキュラムの作成および教育を実施

ライセンス販売の売り切りではなく、購入していただいたお客様へ手厚いサポートを提供しているため、3年連続WinActor代理店表彰を受賞しています。

中部地区初の正規一次代理店

東海エリアシェア No.1

WinActor
更新賞

NTT-AT 代理店表彰

2020年度

WinActor
更新賞

NTT-AT 代理店表彰

2021年度

WinActor
既存ユーザ定着賞

NTT-AT 代理店表彰

2021年度

WinActor
更新賞

NTT-AT 代理店表彰

2022年度

WinActor® 代理店表彰 3年連続受賞 !!

RPA事例紹介

2023年08月

株式会社 ブ레인・ゲートプラス

人事考課（評価）の記入用紙（590名分）の情報をデジタルデータ化し、システムに入力する。

業種	医療	導入部署	総務部
使用システム	Excel	期間	2021年5月～

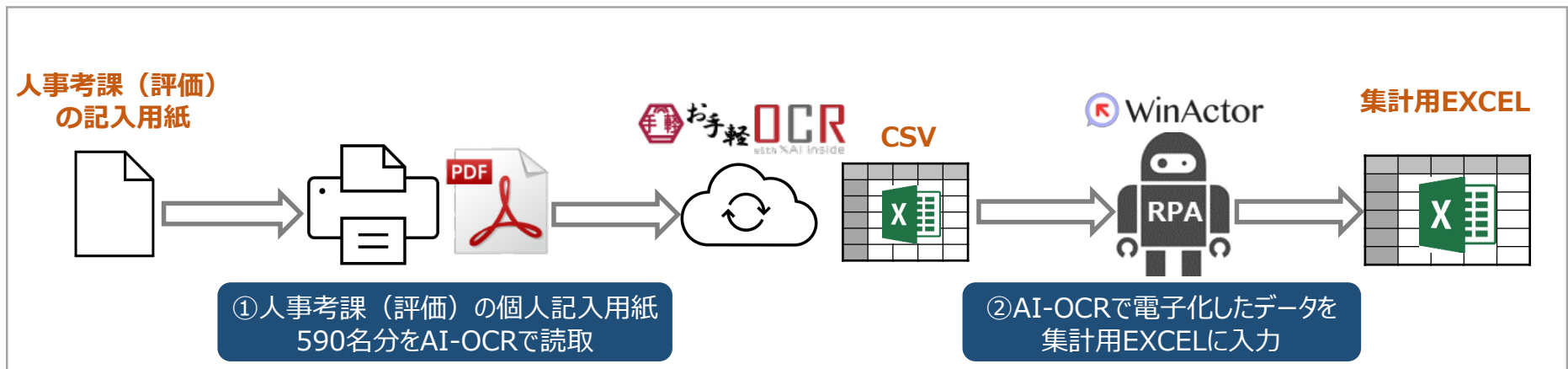
導入前の課題

- グループ内の複数の部署で、システムへの打ち込み入力作業など、単純作業が氾濫していた
- 退社した職員の残したExcelマクロやAccessシステムなどの使い方が分からず、作業効率が落ちていた

導入後の効果

- システムへの入力作業（約590時間）を自動化でき、単純作業を効率化できた
- 業務をRPAに任せることで、業務の属人化を防止することができた

業務負荷の軽減	人的ミスの軽減	属人化の排除	納期・リードタイムの短縮	単純作業からの解放
○	○	○	○	○



Google Analyticsから自社運営サイトの各種アクセスレポートを取得する。
取得内容をExcelの所定位置へ転記する。

業種	サービス	導入部署	経理部
使用システム	Webブラウザ、Excel	期間	2018年5月～

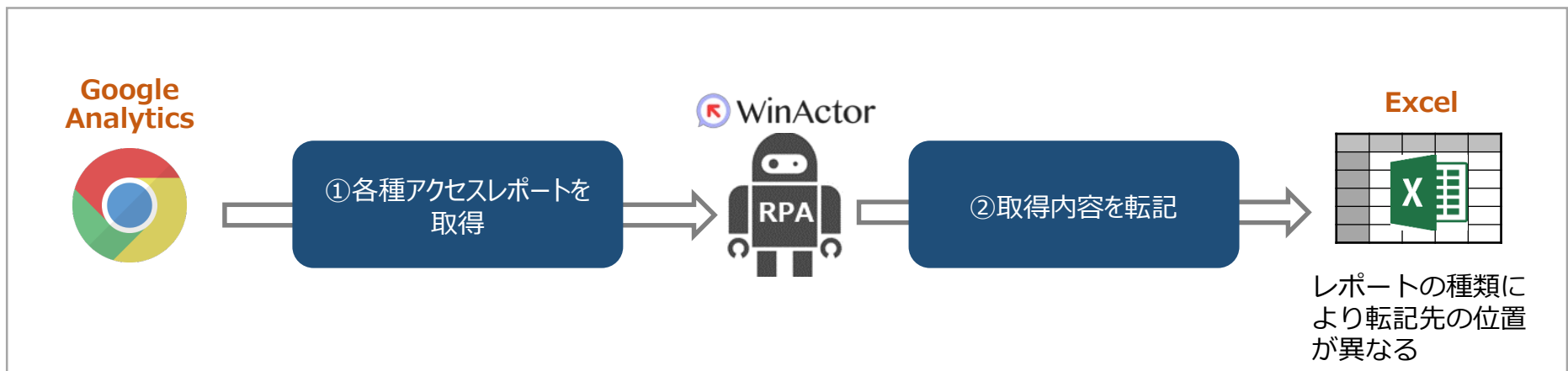
導入前の課題

- レポート取得とExcelへの転記に**約90分**かかっていた
- レポートの編集などで転記先を誤るなどのミスが発生していた

導入後の効果

- 処理時間が**約10分**になり、**約90%削減**できた
- 編集や転記の自動化により転記先位置の誤りなどが一切発生しなくなった

業務負荷の軽減	人的ミスの軽減	属人化の排除	納期・リードタイムの短縮	単純作業からの解放
○	○	-	-	○



複数のフォーマット・枚数が存在する紙の請求書の内容を、財務管理システムへ転記する。

業種	サービス業	導入部署	経理部
使用システム	勘定奉行	期間	2020年2月～

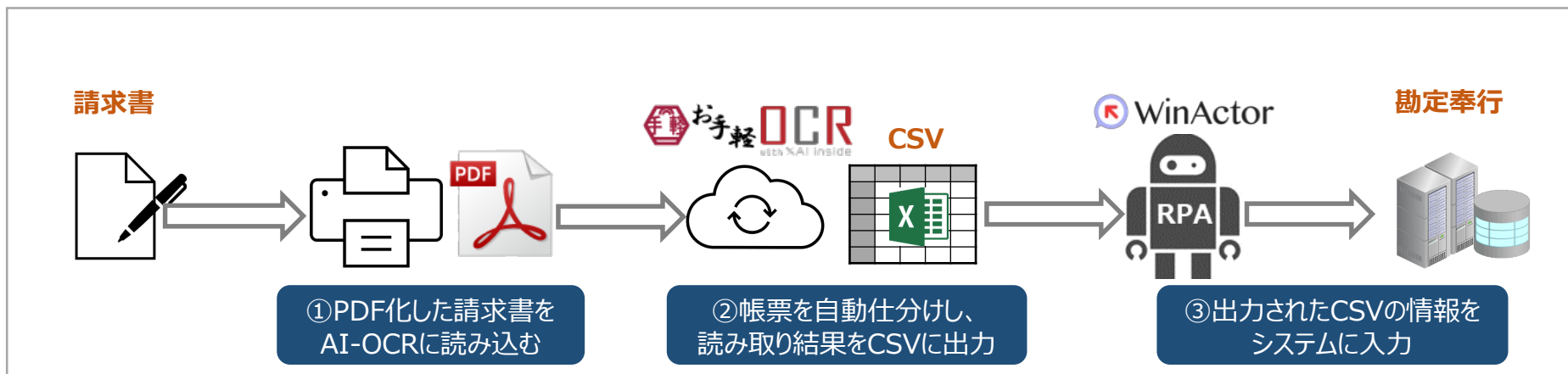
導入前の課題

- 請求書の内容を手打ちしていたため、入力に時間がかかると共に、入力ミスも発生していた。
- 紙資料が多かったため、データ化して業務効率化をおこないたかった。

導入後の効果

- 請求書PDFをデータ化し、システムへ転記するまでの一連の業務を完全に自動化することができた。
- 人の作業は入力内容のチェックのみとなり、他の業務へ割ける時間が増えた。

業務負荷の軽減	人的ミスの軽減	属人化の排除	納期・リードタイムの短縮	単純作業からの解放
○	○	×	△	×



ホームページへのお問合せについて、お客様から届くメッセージに対し、約20パターンの一次受付等を自動返信する。

業種	不動産の企画、販売、管理	導入部署	I T 推進部
使用システム	Webブラウザ、テキストファイル	期間	2018年12月～

導入前の課題

- 顧客問合せの対応や施工管理から従業員の労務管理まで属人的な業務が多く、以前より業務効率改善を模索していた

導入後の効果

- 30以上のシナリオを稼働させ、**トータルの削減時間は年間1,000時間**を超えるようになった
- 削減できた分、新たな企画の検討などにじっくり時間を使えるようになった



ご担当者様

WinActorの最初の導入は2017年で他ベンダーより導入しましたがサポートが悪く、なかなか業務拡大できませんでした。2018年12月にブレイン・ゲートプラスに乗り換えてからは開発研修や技術サポートを親身にご対応いただき、今では開発メンバーを常に4名に保ち、日々業務拡大に取り組んでおります。

自社ホームページの
問合せ

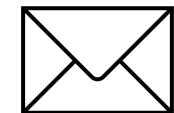


①お客様から届くお問合せ
メッセージを仕分け

WinActor



②メッセージをもとに
約20パターンの一時受付等
を自動返信



自動返信

WEBシステムから指定期間の従業員の時間外データをDLし、加工して計画外労働時間報告資料を作成する。

業種	小売業	導入部署	ビジネスサポート部
使用システム	WEBシステム、Excel、Outlook	期間	2017年12月～

導入前の課題

- 1回の作業に4時間掛かっていた
- ダウンロードしたファイル（Excel）を加工する際に、ミスが発生していた

導入後の効果

- 自動化により作業を**80%削減**できた
- ヒューマンエラーを解消できた

業務負荷の軽減	人的ミスの軽減	属人化の排除	納期・リードタイムの短縮	単純作業からの解放
○	○	○	○	○

