

既存データも継承し業務の最適化を実現した 保険契約手続きの全般を担う「契約管理システム」

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社 ▶ <http://www.ms-primary.com/>

金融機関代理店を通じて個人年金保険や終身保険を販売する

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社（以下、三井住友海上プライマリー生命）は、お客さまサービスのさらなる向上と、持続的な成長を可能とする事業基盤の強化を図るため、日立とともに保険契約手続きの基幹システムである「契約管理システム」を刷新。

スピード向上とTCO※1削減に加え、お客さまニーズに即応した新サービスの迅速な提供や、

年金および給付金支払の早期化といった社内事務の効率化を実現しました。

※1 Total Cost of Ownership

Solution & Service case study



三井住友海上プライマリー生命保険株式会社 取締役 執行役員 渡辺 貴司氏	三井住友海上プライマリー生命保険株式会社 IT推進部長 今井 泰氏	三井住友海上プライマリー生命保険株式会社 契約サービス部長 的場 英基氏	三井住友海上プライマリー生命保険株式会社 契約サービス部 事務企画グループ 課長 安藤 祐遵氏	MS&ADシステムズ株式会社 生保システム第二部長 兼 生保ITサービス部長 村瀬 進氏	MS&ADシステムズ株式会社 生保システム第二部長 MSプライマリー開発 第一グループ長 鈴木 邦典氏
--	---	--	--	---	---

基幹システムの再構築を決断

2002年10月の営業開始以来、人々のゆとりある老後を支える個人年金保険や終身保険を提供している三井住友海上プライマリー生命。少数精鋭の機動力と商品力を生かし、お客さまの豊かで充実したセカンドライフの実現に貢献しています。

「当社では営業開始から11年にわたって、新契約の申し込みから契約内容の変更手続き、年金や給付金支払などの手続きを、パッケージベースの契約管理システムで運用していました。しかし、既存のパッケージシステムでは、ニーズに即したシステム改修には時間とコストがかかっていたほか、契約数が約50万件の規模に増加したことに伴い夜間バッチも長時間化してきたことから、システム全体の再構築を図ることにしたのです」と語るのは、IT推進部長の今井 泰氏です。

同社は、グループのシステム開発・運用を支えるMS&ADシステムズ株式会社（以下、MS&ADシステムズ）とともに、新システムの開発プロジェクトに着手。長期にわたる生命保険契約特有の複雑で高度な業務処理を担い、機能追加や拡張も柔軟に行える基盤づくりにはスクラッチ開発がベストという判断のもと、構築パートナーに日立を選定しました。

「複数ベンダーの提案を検討した結果、保険業務システムに精通し、同じ業界のスクラッチシステム開発や、当社のフロントシステム（申込受付の工程管理システム）構築実績もある日立さんが最も安心して任せられると考えました」と、MS&ADシステムズ

生保システム第二部長 兼 生保ITサービス部長の村瀬 進氏は振り返ります。そして2011年5月、約2年という期間で新しい契約管理システムを新規に構築するというミッションがスタートしました。

既存契約データの一斉移行にも挑戦

日立は、新システムの自由度と柔軟性を高めるため、コンポーネントベースの開発アプローチを提案。MS&ADシステムズとともにアプリケーション設計の共通化と体系整理で、プログラムロジックの可視化と保守性向上を実現し、稼働中のフロントシステムや年金支払システムなどと同じ基盤上で柔軟に連携できる環境を整備しました。また今回、業界でもあまり例のないチャレンジも実行されました。

「一般的に生保業界では基幹システムを再構築しても、データ移行のリスクを考慮し、既存のお客さまデータはそのまま旧システムで運用します。しかしシステムコストや事務コストの二重化を避けるため、また、既存のお客さまにも新システムで実現できるサービスをご提供できるよう、当社は既存の契約データを新システム稼働と同時に一斉移行することにしたのです」と、取締役執行役員渡辺貴司氏は語ります。

MS&ADシステムズと日立は、既存システムからの出力データと新システムの可視化されたデータ項目の関連づけを行い、互換性のあるデータ入出力仕様を採用することで、連休の3日間

三井住友海上プライマリー生命

MS&AD INSURANCE GROUP

USER PROFILE

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社

本社 東京都中央区八重洲1-3-7
八重洲ファーストフィナンシャルビル

設立 2001年9月7日

資本金 657.95億円（資本準備金 247.35億円を含む）

従業員数 342名（2013年3月31日現在）

事業内容 生命保険業



Solution & Service case study

で既存契約データを一斉移行。既契約分のお客さまデータも一本化されたことで、今後の運用・保守の効率が大幅に向上しました。

「データ移行は非常に難しいミッションでしたが、日立さんと入念なりハーサルを繰り返し、本番時にはトラブルなく移行できました」と村瀬氏は笑顔を見せます。

日立はこの間、フロントシステムでも採用されている帳票ツールuCosminexus EURを、オンライン入力時の検証リストやチェックシート、バッチ処理結果リストなどに利用して効率的なシステム開発を進める一方、周辺システムとのバッチジョブネットをJPI/AJS3※2で実装

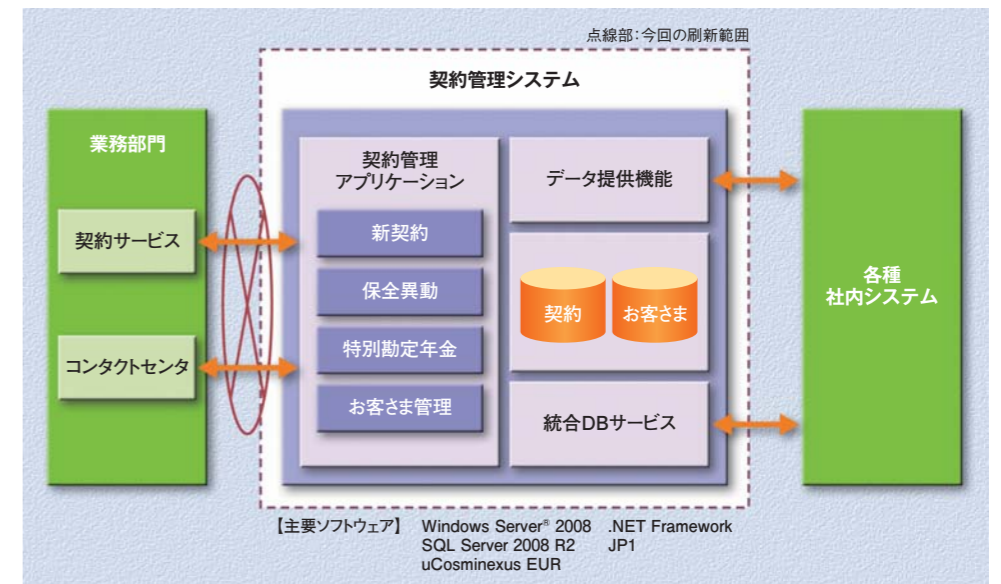
し、一連の業務処理の自動化とスピードアップ、運用性の向上を実現。プロジェクトは予定どおり2013年5月に終了し、新・契約管理システムが本稼働を開始しました。

※2 JPI/Automatic Job Management System 3

お客さま対応機能の利便性が大幅に向上

「サーバのキャパシティ増強と二重化により、契約件数増加への準備が整い、懸案事項だった夜間バッチの処理時間も大きく短縮されました。また、システム障害時の復旧に要する時間を大幅に短縮できました」と語るのは、MS&ADシステムズ 生保システム第二部 MSプライマリー開発第一グループ長の鈴木 邦典氏です。契約サービス部 事務企画グループ 課長の安藤 祐遵氏も、「朝のオンライン開始時間が早まっただけでなく、契約照会画面がより使いやすくなったことで、お客さま対応をより迅速に行えるようになったとコールセンターのコミュニケーターにもたいへん好評です。また、年金や給付金支払の早期化など、お客さまサービスも向上しました」と語っています。

こうした機能強化を、契約サービス部長の的場 英基氏は「11年前の開業時は新規契約を適切に管理することがメインでしたが、お客さまとの長期的なお付き合いの中で、契約内容の見直しや、名義の変更といったメンテナンスも重要な業務になっています。新システムでは契約内容照会の項目を精査したこと



三井住友海上プライマリー生命に導入されたシステムの概要

で、お客さまの異動履歴が非常に見やすくなり、よりスムーズに対応できるようになるなど、業務品質が向上したと思います」と高く評価しています。

さらなるシステム強化で競争力をアップ

2年にわたるシステム開発プロジェクトを支援した日立に対して今井氏は、「当社の求める高水準の品質要求に、日立さんは応えてくれました。今後も継続的なご支援をお願いしたいと考えています」と評価。村瀬氏も「日立さんはプロジェクト管理がしっかりしている印象を受けます。難しい局面がいくつもありましたが、早期の段階から、よりよいシステムと一緒に作っていきこうという熱い想いを共有できたのが成功の秘訣だったのかもしれない」と語ります。

新しい契約管理システムの基盤が整備されたことで渡辺氏は、「基幹系以外の営業領域、代理店支援などの周辺システムに、より戦略的なIT投資が可能になるでしょう。今回のシステムを核に、他社にはまねのできない新商品やサービス開発を進めながら、さらなるサービスの向上や事務処理の効率化を追求していきます」と力を込めます。

その期待に応えるため、これからも日立は三井住友海上プライマリー生命の企業価値向上を支援するシステムソリューションを積極的に提案していきます。

* 所属・肩書きは2013年9月30日時点のものです

お問い合わせ先

(株)日立製作所 金融システム営業統括本部 事業企画本部
<http://www.hitachi.co.jp/finance-inq/>

■ 情報提供サイト
<http://www.hitachi.co.jp/finance/>