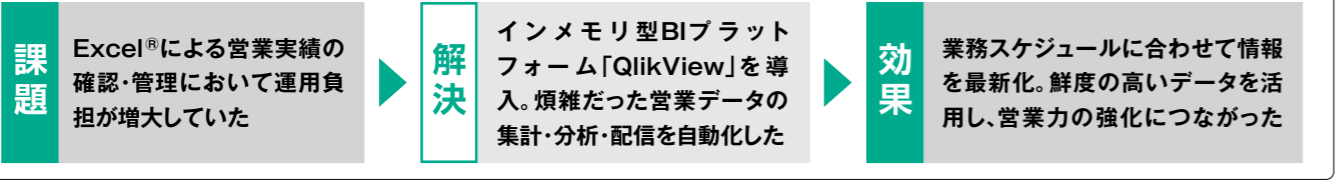


三井住友海上プライマリー生命保険株式会社 <http://www.ms-primary.com/>



営業情報のタイムリーな集計・分析・配信を実現する「QlikView」を活用した営業実績管理システム



営業情報の迅速な把握を実現したい

世界トップレベルの保険・金融グループとして知られるMS&ADインシュアランスグループの一員として、豊かで充実したセカンドライフの実現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保険株式会社（以下、三井住友海上プライマリー生命）。同社は2015年度、インメモリ型BIプラットフォーム「QlikView」※1（日立INSソフトウェア株式会社が提供）を基盤とした営業実績管理システムの稼働をスタートさせました。そのねらいを営業推進部長兼営業企画グループ長の久積 健次郎氏は「当社の保険商品は全国136の金融機関代理店を通して販売しています。約15,000か所もの拠点に150名の営業社員で担当しているため、営業活動のスピード化と効率化は常に重要な課題です。そのカギを握るのが新契約の受付や解約、入金といった営業情報の迅速な把握と状況に即したアクションです。そこでこれらの情報を営業部別、代理店別などさまざまな切り口から集計・分析する基盤を導入し、現場社員にタイムリーに配信することで、当社の営業力をさ

らに高めていこうと考えました」と語ります。これまで営業情報の集計・配信は、すべて手作業で行われていました。担当者が各拠点からの情報を毎日3時間以上もかけてExcel®で集計し、代理店や商品ごとに分類したメールを担当営業に作成・配信していたのです。「このため多大な作業負担がかかるばかりでなく、営業状況の把握も遅れがちでした。こうした作業を自動化し、情報の更新頻度を高める仕組みを求めていたのです」と営業推進部 営業企画グループ課長の魚谷 建彦氏は振り返ります。

※1 「QlikView」、「QlikView (ロゴ)」並びに「QlikView NPrinting」は、QlikTech International ABの商標又は登録商標です。

直感的な操作性と高速レスポンスで「QlikView」を選定

膨大な情報をスピーディーに分析・把握できる基盤としてQlikViewを選んだ理由を、IT推進部 次長の山崎 薫氏は「他のBIツールと比べて、直感的で分かりやすい操作性、データがすぐに表示されるレスポンス性がすばらしく、効率化を図りたい当社の営業社員向けのツールとしてマッチすると判断しました。また提供ベンダーとなる日立は、当社の基幹システムに長年携わっており、業務知識と豊富なノウ

ハウを持っています。そのため当社の要望を踏まえたシステム構築や他システムとの連携でも実現性と効率性が高かった点も決め手となりました」と語ります。

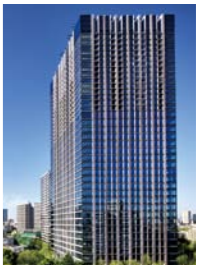
QlikViewは、既存システムからのデータ収集からインメモリ展開による多様な切り口での集計・グラフ化までをトータルに実現できるインメモリ型BIプラットフォームです。DWH※2やデータマートの構築が必要なく、短期間・低コストで導入することができます。日立はその販売・導入実績で国内トップレベルの評価を獲得しており、優れたノウハウを持つエンジニアが、導入支援から保守・運用までの総合的なサポートを提供しています。

日立とともにシステム開発を担当したMS&ADシステムズ株式会社 生保本部 生保システム第二部長の鈴木 邦典氏は、「今回は営業部門の要望を最大限に盛り込むことを重視していたため、プロトタイプで画面を作り、実際の現場で使用感をレビューしながら機能内容を充実させていく手法を採用しました。そのためユーザーからの仕様変更をどこまで取り込むか、開発現場は非常に苦労しましたが、日立の営業担当、開発担当皆さんの熱意ある支

MS&AD 三井住友海上プライマリー生命
三井住友海上プライマリー生命保険株式会社
 所在地 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 381名(2016年3月31日現在)
 事業内容 生命保険業



MS&AD MS&ADシステムズ
MS&ADシステムズ株式会社
<http://www.ms-ad-systems.com>
 所在地 東京都新宿区大久保3-8-2
 (住友不動産新宿ガーデンタワー)
 (2016年10月移転予定)
 設立 1986年7月
 資本金 1億円
 従業員数 1,560名(2015年10月1日現在)
 事業内容 MS&ADインシュアランスグループ内の保険システム全般にわたる企画・設計・開発・運用



援のおかげで最適なシステムを作り上げることができました」と評価しています。

※2 Data Warehouse

新鮮な情報によるタイムリーな営業活動を実現

営業実績管理システムは、高度なレポート作成や自動配信を実現する出力オプション「QlikView NPrinting」との連携により、営業の現場にさまざまな効果をもたらしています。

「運用フローの効率化を図るうえで、日立から携帯端末に情報配信を行うQlikView NPrintingの提案をいただきました。本機能により、情報の配信作業がすべて自動化され、担当者の負担が軽減しました。情報の更新頻度も従来は1日1回のみでしたが、社内の業務スケジュールに合わせて最新化することで、常に新鮮な情報をもとにタイムリーな営業活動が行えるようになりました」と魚谷氏。久積氏も「例えば大口の成約や入金があったという情報が外訪先の営業担当に入れば、すぐ代理店にお礼の電話をかけることができます。当日成約した案件へのフォローを迅速に行えば、それだけ相互の信頼関係やコミュニケーションが深まります。このシステムの導入によって営業活動がしやすくなったことは間違いありません」と評価しています。

「本システムは営業担当だけでなく本部の情報活用促進にも役立っています。これまで代理店向けのレポートを作成する場合、膨大な数字が入り組んだExcel®シートの中から、自分が担当する代理店の情報を手作業で抜き出して新たなシートを作る必要がありました。しかし本システムなら、



三井住友海上プライマリー生命保険株式会社 魚谷 建彦氏 久積 健次郎氏 沖元 宏樹氏 山崎 薫氏 MS&ADシステムズ株式会社 鈴木 邦典氏

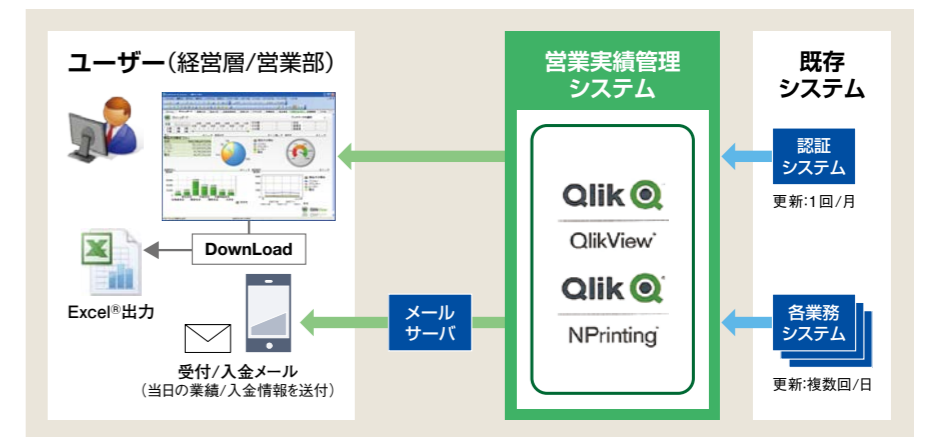
代理店を選択してボタンを押すだけで、必要な情報をExcel®に自動出力し、視覚的にも優れたレポートを容易に作成できます。ムダな時間を省き分析や企画業務に専念できるため、社員の生産性向上に大きく貢献できます」と山崎氏は語ります。

より幅広い業務にQlikViewを適用したい

今後のシステム拡張についてIT推進部長の沖元 宏樹氏は、「QlikViewは営業支援ツールとしてだけでなく、当社のさらに広範な業務に適用できるのではないかと考えています。例えばコンタクトセンターへの入電情報や解約情報、契約内

容の保全情報など、別システムで管理している情報を、分かりやすい形で社員に見える化し、配信することができれば、お客さまへのトータルサービスとして、社員一人ひとりが今、何をなすべきかを理解できるようになります。今後は、システムの信頼性向上はもちろんのこと、営業実績管理システムをはじめ、社員の情報活用ツールも拡充し、展開を図っていきたい」と抱負を語ります。

その期待に応えるため、これからも日立はQlikViewをはじめ、ユーザーニーズに柔軟に対応したシステムソリューションを積極的に提案し、三井住友海上プライマリー生命のさらなる躍進を支援していきます。



QlikViewを基盤とした営業実績管理システムの概要

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
<http://www.hitachi.co.jp/finance-inq/>
 日立INSソフトウェア株式会社(株)
<https://www.hitachi-ins.com/contact/>

情報提供サイト
<http://www.hitachi-ins.com/products/qlikview/>