

## 三井物産インシユアランス「hokan®」採択

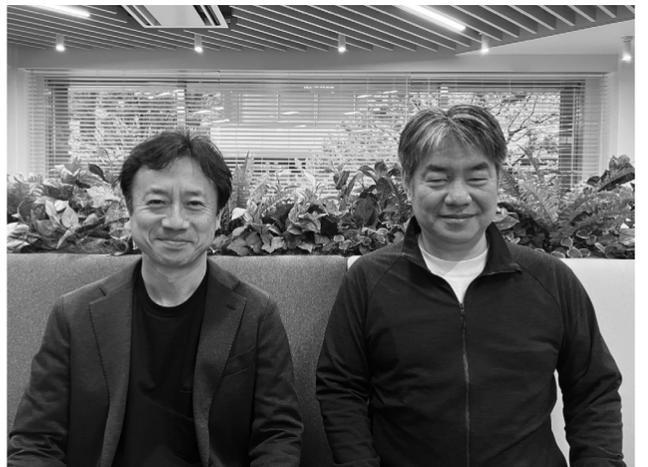
# SaaS型代理店システム本格導入

三井物産の機関代理店である三井物産インシユアランスはこのほど、(株)hokan®が提供するクラウド型代理店システム「hokan®」の導入を決定したと発表した。同社では分散する顧客・契約データや、募集活動の一元管理、顧客体験のさらなる向上に向けたデータ活用推進に取り組んでおり、「hokan®」の導入で、こうした動きを加速させたいと考えた。導入を主導した同社経営企画部長の中野昌彦氏は「SaaSの本格的な導入は当社グループの中でも新しい試み。導入に当たっては社内でもさまざまな議論があったが、社内の声を聞きながら懸念点を一つ一つ潰すことで、センサスが得られたと感じている。現在はテスト導入期間だが、週単位でのバージョンアップなど、すでにその効果を感じている」と手ごたえを語る。

三井物産インシユアラ 発は、自社の要件に合わせたシステムでは、これまで使用 せて緻密なシステムが構築されてきた代理店システム 築できるといふメリット の保守が2024年12月 がある反面、初期投資が に終了するという事情に 高額であることや、稼働 より、3年ほど前からシ 後の柔軟性の面で課題が ステムのリニューアルに あった。議論を重ねる中 向けた議論が進められて った。従来のウォーター で、この先のデジタル化 フォール型のシステム開 までの進展を見込んで、こ るまでに無かった「データ

## 改善スピードとコスト面の優位性が魅力

の活用」という観点を 取り入れることも念頭に 置き、従来のベンダー以 外の企業も含めた形での S型システムの可能性に ついて検討を開始したと いう。



中野氏(左)と温水氏

ちようにこの時期、保 険会社からの出向で温水 淳一氏が経営企画部担当 部長として参画したこと も、こうした流れを後押

ており、hokan®のよ うなインシユアテックの スタートアップ企業の動 向にも精通していた。同 氏は「3年ほど前に hokan®を見たときに は企業代理店の基幹シス テムとしては不安がある と感じたが、今回あらた めて見てみたところ、精 度や使い勝手が急速に向 上していた」と当時の驚 きを語る。

システムの刷新は、経 営層の理解と現場の理 解、この二つが揃わな ければ成功しない。経営層 の理解を得るため、同社 では、ベンダー選定の客 観性を担保する観点から コンサルティング会社の 力を借りることとした。 検討を重ねる中で、「hokan®」を含めた2社まで絞り込みを行うこ とができたが、社内では

依然として、SaaS型 システムに関するセキュ リティ面での不安や、 スタートアップ企業の財 務面での脆弱性を懸念す る声が根強くあった。

そこで、セキュリティ については株主である 三井物産のセキュリティ チェックの仕組みに 「hokan®」を載せ て検証し、財務の脆弱性 については、万一の事態 が発生した場合の事業継 続対応を提示するなど、 懸念を一つ一つ潰し込む とともに、システムの評 価項目ごとに点数を付け てコンサルティング会社 と社内での検討チームのそ れぞれが定量的評価を行 ったことで経営層の理解 を得ることができたと中 野氏は語る。

現場の理解に関して は、営業事務に精通した

複数のキーパーソンがデ ジタル化の重要性につい て賛同してくれたことが 大きな後押しとなり、キ ーパーソンに協力しても らいながら営業現場への 説明を何度も丁寧に行 い、少しずつ賛同者を増 やしていった。

また、hokan®のメ ンバーの存在も大きかつ たという。hokan®に は20代〜30代のやる気のある優秀な若手社員が揃 っており、そうしたメン バーと週に1度のPMO (Project Management Office) ミーティ ングに加えて、随時細か な打ち合わせを重ねる中 で、その迅速かつ丁寧な 対応に信頼度が高まって いったと振り返る。こう した関係は現在も続いて おり、「同じ方向を向い てプロジェクトを進める ことができている」とい う。

コスト面でも、SaaS型システムというこ とで初期費用を安く抑える ことができるだけでなく、これまで数年に一度 発生していた改修費用な どが掛からない分、コス ト面での優位性は高いと 分析している。何より、 週単位でバージョンア ップが行われ、システムが 陳腐化しない点が大きな 魅力だと語る。

同社では、本年8月の 本格稼働に向けて、現場 での導入準備やデータ移 行等の対応を進めていく 予定だ。