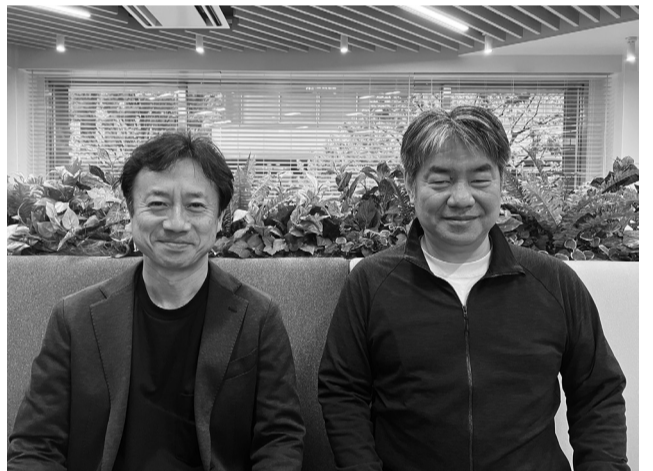


## 三井物産インシユアランス「hokan®」採択

# 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。これまで使用してきた代理店システムは、構築できるというメリットがある反面、初期投資が高額であることや、稼働後の柔軟性の面で課題があった。議論を重ねる中で、この先のデジタル化に向けた議論が進められてきた。従来のウォーターフォール型のシステム開



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、こうした流れを後押し

## 改善スピードとコスト面の優位性が魅力

しており、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を得るため、同社では、ベンタ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にした。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強かった。

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、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ったという。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。