

契約から支払まで、一連の
生命保険業務をシステム化。
データと紙文書の一元管理で、
効率的でセキュアな事務処理を実現



お客様導入事例

生命保険業務ソリューション

経営課題 . . . P2

丁寧、迅速で正確なサービスを実現する「生命保険業務ソリューション」を採用

メディケア生命保険株式会社様(以下敬称略)では、お客さまに丁寧、迅速で正確なサービスを提供するため、2010年4月の営業開始に向けて、便利で分かりやすく、操作が簡単な業務システムを検討。スミセイ情報システムと富士ゼロックスが提供する「生命保険業務ソリューション」を採用しました。

取り組み内容 . . . P3

データと紙の書類を一元管理し、情報漏えいリスクを大幅に低減

途中、スキャンエンジンを作り直すなど困難な状況に直面しながら、約8カ月と異例のスピードで開発を実現。データと紙文書を一元管理できるようになり、紙文書からの情報漏えいや紛失のリスクを大幅に低減することができました。

将来展望 . . . P4

事業の拡大に柔軟に対応できる業務基盤を確立

今後契約者や代理店の増加に伴い、支店の増加やコールセンターの移転など、利用環境の変化が予想されます。今回のシステムは、そのような場合に变化する業務プロセスにも柔軟に対応することが可能です。

サービス概要 生命保険業務に最適化された、紙文書とデータの一元管理システム . . . P5

生命保険業務を知り尽くしたスミセイ情報システムと、ドキュメント領域でのリーダーである富士ゼロックスのコラボレーションにより開発された、生命保険会社の業務にフィットした効率的で使いやすい業務システムです。

メディケア生命保険株式会社様

▶ 経営課題



丁寧、迅速で正確なサービスを提供するため、使いやすい業務システムが不可欠

メディケア生命保険は、住友生命保険と三井生命保険の出資により、2010年4月に営業を開始したばかりの新しい保険会社です。株主の2社が営業職員の訪問によるコンサルティング営業が中心であるのに対して、当社は保険ショップとインターネット、クレジットカード会社経由が中心であり、自分で保険を選びたいとお考えのお客さまをターゲットにしています。これにより、グループ全体で多様なニーズに対応できるようになりました。

「お客さまにとって保険を身近なものにする」ために、まずはシンプルで分かりやすく、選びやすい保険を開発すること。そして、丁寧、迅速で正確なサービスを実現することが、重要だと考えています。そして、後者を担保するためには、便利で分かりやすく、操作が簡単な業務システムが不可欠です。

そこで、営業開始の約1年半前からプロジェクトを開始し、業務システムの開発方法の検討を始めました。



取締役社長
寺崎 啓介 様

機能や操作性、導入の容易さ、費用を比較し「生命保険業務ソリューション」を採用

業務システムの選定にあたっては、パッケージソフト2製品に加えて、スミセイ情報システムが開発した「ゆうゆう生保」と富士ゼロックスの「SE-BizObjects Process Gateway for Apeos」、「SE-BizObjects Process Gateway Express Scan」および「ApeosPort」を組み合わせた「生命保険業務ソリューション」を比較検討しました。その結果、「生命保険業務ソリューション」に決定。選定理由は以下の通りです。

1.必要な機能が網羅されていて、使いやすい

生命保険業務に必要な機能が、オールインワンで提供されていました。また、スタッフに住友生命出身者が多く、住友生命の業務プロセスが元になっているため、限られた時間内に展開するには最適でした。

2.短期間での導入が可能

パッケージであるため、導入が容易でした。

3.コスト

他製品と比較し、コストが安価でした。

「生命保険業務ソリューション」を利用した業務システムの開発は、2009年4月から12月までの約8カ月間で完成。通常の約半分の期間で開発を完了することができました。

お客様導入事例

メディケア生命保険株式会社様

▶ 取り組み内容



使い方に合わせて、システムの大幅な改良を実現

開発開始から3カ月くらい経った頃、富士ゼロックスに対し読み取り時間がかかりすぎる点を申し入れました。生命保険会社のように連続して大量のスキャンが発生する、という使い方を想定していなかったこともあり、当初書類5枚のスキャンとその分のQRシール出力に約1分かかっていました。その点について相談したところ、エンジンから作り直し、最終的に1セットが2秒という大幅な時間短縮を実現していただきました。期間が短い中での高度な要望でしたが、しっかりとそれに応えた富士ゼロックスの技術力には感心しました。

完成したシステムは、事務スタッフが1月、2月の2カ月間で実際に使用して、細かい操作手順やチェックポイントを検討し、マニュアルを完成させました。通常半年程度かかるマニュアル作成を約3分の1で実現したのも、「生命保険業務ソリューション」が元々使いやすいシステムだったからです。

そして、3月にはテストを実施し、4月の開業時には、すべての準備を整えることができました。



システム部 部長
奥村 真也 様

情報の漏えいや紛失のリスクを大幅に低減



新規に契約が発生すると、データを入力する際に、お客さまの契約書などの自署書類に貼付するQRコードのシールを発行します。QRコードには証券番号と書類種別を示す帳票コードが記録されており、それを各書類に貼付することで、入力データと書類がマッチングされます。その結果、「ゆうゆう生保」上に書類の到着情報が反映され、不足書類もすぐに分かります。

システム上では自署書類はスキャンデータとして取り込まれます。原本はその日のうちに保管し、以降書類はすべて電子データで閲覧します。

複合機の近くで作業をし、その流れで原本をファイリングすれば、ほかの契約者の書類やデスク上の書類に紛れたり、間違っただけの書類と一緒にシュレッダーにかけてしまうこともありません。情報の紛失や漏えいの心配がないので、職員も安心して仕事に専念できます。

メディケア生命保険株式会社様

▶ 将来展望



迅速で効率のよい事務処理を実現

「生命保険業務ソリューション」のセキュリティ面以外の効果は以下の通りです。

1.業務のスピードアップ

書類がイメージデータ化されているので複数名で閲覧でき、並行処理が可能のため、処理スピードが格段に速まります。従来4、5日かかっていた引受審査が、最速で翌営業日の夜には成立可能になりました。

2.業務効率の向上

書類をファイルなどから探す必要がなく、イメージデータで容易に検索が可能です。コールセンターでも迅速に書類を確認できるので、すぐその場で適切に回答でき、お客さまをお待たせしません。

3.習得が容易

操作が容易なので、短期間で高い事務処理レベルを実現できます。今後新しい社員が入社してきても、比較的早く習得できるものと考えています。



事務管理部

小林 和加奈 様

事業の拡大に柔軟に対応可能

今後の事業展開によっては、支店の展開やコールセンターの増設・移転など、利用環境の変化が予想されます。その場合でも、入力処理を支店で行うことや、本部で一括処理することなど、場所にとらわれない自在な対応が可能です。また、分散処理や処理の一部外注なども、情報漏えいリスクを高めることなく実現できるので、その時々 conditions にマッチした業務プロセスに、柔軟に対応できます。

今回のシステム構築により、このように業務プロセスが変化しても柔軟に対応できる基盤が、確立できました。



事務管理部

小柳 晋 様

カンパニープロフィール



住友生命保険相互会社と三井生命保険株式会社の出資により、2010年4月から営業を開始。成長分野である第三分野（医療・介護）を中心に据え、シンプル・わかりやすい・選べる保険を、丁寧・迅速・正確なサービスで提供することを目指しています。

会社名 : メディケア生命保険株式会社
 本社所在地 : 東京都江東区深川1-11-12
 住友生命清澄パークビル5階
 URL : <http://www.medicarelife.com/>

メディケア生命保険株式会社様

▶ サービス概要



生命保険業務に最適化された、紙文書とデータの一元管理システム

「生命保険業務ソリューション」は、スミセイ情報システムが開発した生命保険業務パッケージソフト「ゆうゆう生保」と、富士ゼロックスの複合機「ApeosPort」ならびにApeosPortとITシステムを連携させるミドルウェア「SE-BizObjects Process Gateway for Apeos」、 「SE-BizObjects Process Gateway Express Scan」を使用した、生命保険会社向けのソリューションです。

生命保険業務を知り尽くしたスミセイ情報システムと、ドキュメント領域でのリーダーである富士ゼロックスのコラボレーションにより開発された「生命保険業務ソリューション」は、生命保険会社の業務にフィットした効率的で使いやすい業務システムとなっています。

QRコードのシールにより、紙のスキャンデータと業務データ(申込書入力、告知書入力、等)を紐づけて管理できるので、情報漏えいのリスクを最小化しながら、業務効率を大幅にアップすることが可能です。

今回のシステムでは、お客さまのご要望によりスキャンデータをPCで閲覧できるようにしましたが、ApeosPortのカラー操作パネルで内容を確認し、そのまま業務システムに送信することも可能です。

お客さまのご利用環境や業務内容に合わせてご提案いたしますので、まずはご相談ください。



(左から)
富士ゼロックス株式会社
ソリューション本部 基幹ソリューション部
開発グループ
グループ長 熊井 量也

ソリューション・サービス営業本部
ビジネスパートナー営業部 第二営業部
営業2グループ 山本 篤