

Progress Corticon



楽天
楽 天 生 命

楽天生命保険株式会社

楽天グループの一員として、リーズナブルな生命保険商品を提供しています。

所在地：東京都港区台場2丁目3番1号
 設立：2007年10月1日
 資本金：25億円
 従業員数：238名
 URL：http://www.rakuten-life.co.jp/

(取材日：2014年7月)

POINT

BRMS製品の導入で、
 新商品開発に伴う
 業務変更に柔軟に対応

1

複雑化/肥大化した
 引受査定システムをシンプル化、
 運用管理の手間とコストを削減

2

BRMS製品の導入/運用の過程で、
 社内の経営リソースの可視化と
 適正配置を実現

3

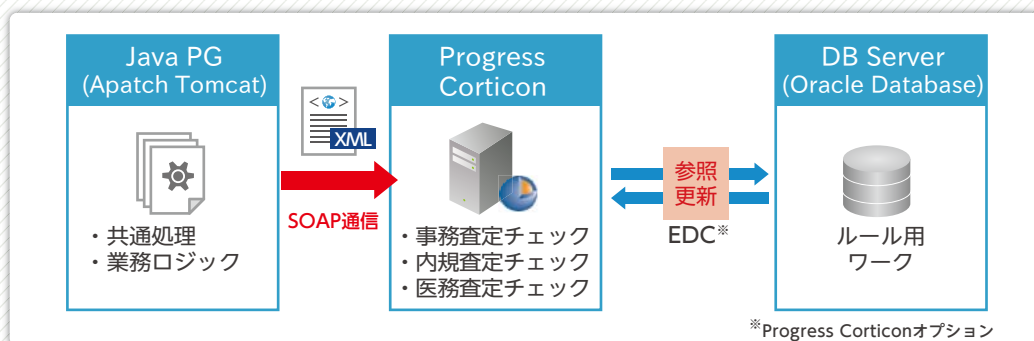
新商品の開発期間が1年から1~3カ月に 保険加入申し込みの引受査定業務を Progress Corticon導入で劇的に効率化

インターネットを通じたダイレクト販売と代理店による対面コンサルティング販売でハイブリッドなサービスを提供している楽天生命保険。同社は新契約申込時の引受査定業務について大幅に業務フローを見直すと共に、ビジネスルール管理システム、Progress Corticonを採用。データとチェック処理を一箇所に集約することができ、20,000ほどあった申込査定処理ステップを約1/20まで減らすことに成功しました。

課題	対策	効果
<ul style="list-style-type: none"> ■引受査定システムの構造の問題に起因する潜在的な開発/保守リスク ■新商品発売に伴うビジネススキーム変更でシステム仕様に大幅変更が必要に ■既存システムの改修や業務パッケージへのリプレースでは課題解決が困難 	<ul style="list-style-type: none"> ■BRMS製品「Progress Corticon」を導入して引受査定システムを改修 ■チェック機能のProgress Corticonへの集約による開発/保守リスクの解消 ■Progress Corticon導入の過程で経営資源の棚卸しと適正配置を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ■1年弱かかっていた新商品開発期間を1~3カ月にまで短縮 ■引受査定業務の変更を現場で迅速/柔軟に実行できるように ■Progress Corticonの導入/運用の過程で経営リソースの可視化も実現

システム概要

業種：保険業
 ユーザ数：40名
 利用業務：保険加入申し込みの引受査定業務



Progress Corticon

新規保険申し込みの引受査定システムに長年の課題が

楽天生命保険株式会社は2012年10月に楽天グループに加わったばかりですが、順調に事業を成長させています。

そんな同社も、2008年に生命保険業の免許を取得し開業した当時は、業務プロセスや社内システムに課題も多く、IT企画部長 マーケティング企画部 安井史明氏によれば、特に新規契約の引受査定業務で利用していたシステムにおける課題は特に大きかったといえます。

安井氏 生命保険事業を始めるに当たり新たにスクラッチ開発したシステムだったのですが、お客さまからいただいた契約申込書の内容をチェックする機能やロジックがシステム内のあらゆる箇所に散在していたため、



安井史明氏

プログラムのメンテナンス性に明らかに問題がありました。また、Javaで開発したオンライン処理と、Oracle Database上にPL/SQLで実装したバッチジョブの双方で似たようなチェック処理を行っており、プログラム構造の複雑化を招くと同時に、開発の要員・スキルの調達という面でも課題がありました。

これらシステム面の課題解決策を模索していた折、同社内で新商品の開発・販売の計画が持ち上がりました。そして、この新商品をスムーズにリリースし、かつ契約の申し込みから保障開始までの期間をなるべく短縮するためには、既存の業務フローを大幅に変更する必要があることが判明しました。中でも、引受査定業務には特に大幅にメスを入れる必要がありました。ここに至り、同社は遂に引受査定業務のシステム刷新を決断しました。

既存システムのチェック処理をBRMS製品「Progress Corticon」に置き換え

引受査定システム刷新の方針として、同社では「既存システムの改修」「パッケージ製品へのリプレース」、そして「BRMS（ビジネスルール管理

システム）の導入」という3つの案を挙げ、それぞれのメリット／デメリットを比較検討しました。

安井氏 ちょうどこの頃、とある開発ベンダーの営業さんからBRMS製品「Progress Corticon」のことを教えてもらい、弊社が抱えていた課題を解決するために極めて有効ではないかと考え、候補として挙げることにしました。ちなみにパッケージ製品への全面リプレースは、既存システムの原価償却がまだ終わっていないこともあり、困難であるとの判断を下しました。残りは「既存システムの改修」か「BRMSの導入」かの二者択一だったのですが、BRMSを使えばそれまでシステム内に散在していたチェック処理を一元化できるため、システムとビジネス両面の課題を一気に解決できるのではないかと考えました。

一方で、BRMSの導入には懸念点もあったといえます。既存システムの各モジュールのうち、チェック機能を担う部分だけをBRMSに置き換え、残りの部分とBRMSとを新たに連携させることとなります。そのため、多くのモジュール間連携を新たに実装することになり、「果たしてきちんと動くのか？」という不安の声も多くあがりました。

安井氏 確かに少なからぬ開発リスクはあったのですが、最終的にはプロアクティブなリスクヘッジを積極的に行うプロジェクトマネジメントによって、これらの課題のクリアにチャレンジすることにしました。

Progress Corticonの導入でシステムとビジネスの可視化／正規化が実現

こうして、Progress Corticonを使った引受査定システムの改修プロジェクトは、2009年10月にスタートしました。Progress Corticon上に、申し込み内容のチェック機能やデータベースの入出力処理を集約することで、チェック機能の二重実装やデータベース入出力処理の散在といったプログラム構造上の問題を一気に解決し、システムのメンテナンス性を大幅に向上させることがゴールとして設定されました。また、チェック処理の実装をすべてProgress Corticonの開発ツール上で行うことで、開発言語のスキルを統一し、開発要員／スキルの確保を容易にする狙いもありました。

プロジェクトは順調に推移し、わずか5カ月後

の2010年3月には無事システムのカットオーバーを迎えることができました。その結果、新商品の発売に合わせて新たな業務フローをスムーズに構築・運用できるようになり、また前述したようなさまざまなシステム面での課題もすべてクリアされました。

これに加えて安井氏は、Progress Corticonの導入と運用の過程において、全社レベルでの経営資源の可視化と、それらの有効活用が促進されたといえます。

安井氏 BRMSを導入／運用する過程で、人／モノ／金の経営資源を棚卸しすることができ、例えば各システムに点在していたチェック業務などを最適な人員に担当させることができるようになりました。このように、弊社にとってBRMSは単なる開発ツールではなく、経営資源を可視化／正規化するためのプラットフォームでもあるのです。

今後は保険金支払い業務へのProgress Corticon適用も視野に

Progress Corticon導入による引受査定システムの改修で、約20,300あった申込査定処理ステップを1,153まで減らすことができ、同社の業務効率は大幅に向上しました。引受査定業務の要であるチェック処理がProgress Corticon上で一元管理されており、かつ容易に参照、更新できるようになっているため、旧来のシステムよりはるかに迅速かつ柔軟にビジネスルールを変更できるようになりました。その結果、従来は新商品の発売に1年弱ほどの準備期間が必要だったのが、新引受査定システムの稼働後はわずか1～3カ月ほどの準備期間で新たな保険商品の発売にこぎ着けられるようになりました。現在同社では、引受査定業務以外の業務へのProgress Corticonの適用も検討しているといえます。

安井氏 システム開発およびビジネス全般のリードタイムの短縮に、Progress Corticonは大きく寄与しています。今後は、引受査定業務と似た特性を持っている保険金支払い業務にもProgress Corticonを適用し、さらなる業務効率アップとサービス品質向上を図っていきたいと考えています。

お問い合わせは **株式会社アシスト**

URL https://www.ashisuto.co.jp/product/category/brms/progress_corticon/ E-Mail progress@ashisuto.co.jp

東 京 〒102-8109 東京都千代田区九段北4-2-1 市ヶ谷東急ビル TEL:03-5276-3653 大 阪 〒530-0011 大阪市北区大深町4-20 グランフロント大阪タワーA 13F TEL:06-6373-7113
 札 幌 〒060-0003 札幌市中央区北3条西4-1-1 日本生命札幌ビル 13F TEL:011-281-1161 広 島 〒730-0011 広島市中区基町12-3 COI広島紙屋町ビル 3F TEL:050-3816-0974
 仙 台 〒980-0013 仙台市青葉区花京院1-1-20 花京院スクエア 19F TEL:050-3816-0970 福 岡 〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-6-1 九勤筑紫通ビル 9F TEL:092-481-7156
 名古屋 〒460-0003 名古屋市中区錦1-11-11 名古屋インターシティ 4F TEL:052-232-8211 沖 縄 〒900-0014 那覇市松尾1-10-24 ホークシティ那覇ビル4F TEL:050-3816-0976
 金 沢 〒920-0853 金沢市本町2-15-1 ボルテ金沢 8F TEL:050-3816-0972