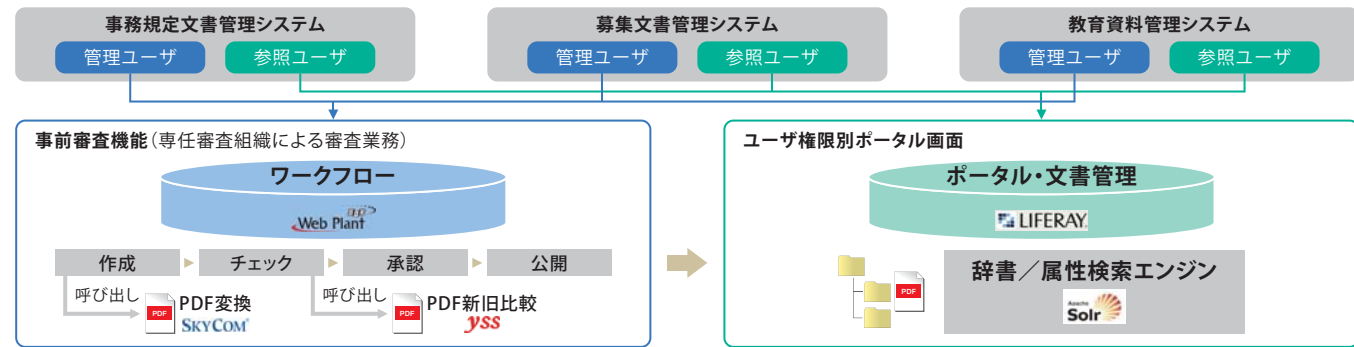


導入システム

統合情報ポータル/ワークフロー基盤

社内公開された文書管理はポータルパッケージソフト「Liferay Portal 6.2」を利用し、作成中の文書はワークフローシステム「Web Plant SDK」上に作成した審査・公開アプリケーションにて審査する。フルスクラッチでの構築と異なり、ユーザーの利用用途に応じて最適なパッケージソフトを利用することでシステム構築費用を圧縮している。



関連ソリューション

ポータル・文書管理『Liferay Portal 6.2』

Webシステム構築のための「統合Webポータルプラットフォーム」です。ユーザーが必要とする機能部品（ポートレット）が揃っており、また足りない機能を自由に開発することが可能。将来的に発生するビジネスニーズにも迅速に対応することができます。

ワークフローエンジン『Web Plant SDK』

ワークフローシステムを簡単かつスピーディーに構築できるツールです。多様で複雑なビジネスプロセスを「きめ細かく」「柔軟に」ノンプログラミングで開発できます。組織改編や業務変更には、バージョン管理機能によってスムーズに対応できます。また、外部システムとの多様な連携により、業務データベースを有効活用できます。

PDF変換・編集『SKYCOM』

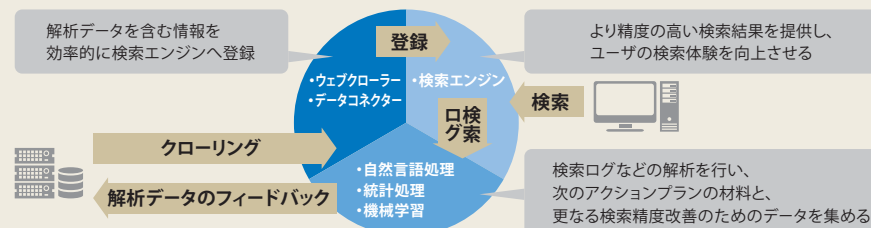
Office文書などを高速にPDF変換・編集するエンジン。Webシステムとの連携インターフェイスを持ち、システムへの組み込みが可能です。

PDF比較『YSS』

PDFで作成された文書を比較し差分を抽出します。目視で差分確認していた業務を軽減し、作業精度を向上する事が出来ます。

検索エンジン『Apache Solr』

オープンソースの全文検索エンジン。高速処理を誇るだけでなく、ユーザーの検索に基づき、解析データを含む情報を効率的に登録、より精度の高い検索結果を提供することができます。



●Canon、Canonロゴはキヤノン株式会社の登録商標です。●本紙に記載されている会社名、商品名は、一般に各社の登録商標または商標です。●記載の内容は2016年12月現在のものです。●弊社の都合により予告なく変更させていただく場合がありますのでご了承ください。

製品に関する情報はこちらでご確認いただけます。



キヤノン ビジネスソリューション ホームページ
canon.jp/solution

キヤノン 導入事例一覧

canon.jp/solution-case

Canon キヤノンマーケティングジャパン株式会社

●お求めは信用のある当社で

2016年12月現在

Solution Report

ソリューション
レポート

住友生命保険相互会社 様

導入事例

パッケージ主体で統合情報ポータル基盤を構築 IT投資コスト圧縮と業務効率化を実現

Client Profile



住友生命保険相互会社

本社所在地：大阪府大阪市中央区城見1-4-35
東京本社所在地：東京都中央区築地7-18-24
創業：1907年
基金：6,390億円（基金償却積立金を含む）
※2016年3月現在

業種	生命保険業
従業員数	42,245人



ソリューションのあらすじ

システム基盤の統合・汎用化でIT投資コストを圧縮
各部署の業務効率化にも成功している

生命保険大手の一角をなし、31,244名の営業職員を擁する住友生命保険相互会社。その営業職員が主に使う募集文書管理システムをはじめとする3システムの基盤を、2015年3月に統合した。その際、ベンダーによるフルスクラッチで構築するのではなく、汎用性あるパッケージ主体とすることを選択。開発におけるコストと時間を圧縮するとともに、社内ですべてのカスタマイズできる仕様として運用コストも圧縮。また募集文書の作成や審査といった現場の業務効率化も狙い通り実現している。

課題

- ・フルスクラッチで構築するとIT投資コストがかさむ
- ・従来はフルスクラッチで構築したため設定変更にもベンダーによる作業が必要に
- ・社内公開した募集文書(資料)が検索しにくい
- ・募集文書の審査において煩雑な読み合わせ作業が必要

効果

- ・パッケージ主体として開発のコストと期間を圧縮
- ・パッケージ主体としてベンダーに依頼せず設定・カスタマイズ可能に
- ・社内用語を登録可能な辞書機能など新検索エンジンにより文書検索を効率化
- ・文書の差分を表示する新機能で文書審査を効率化

導入の決め手

- ・ 検索品質向上をはじめとするユーザーの利便性向上
- ・ 手厚いアフターサービス体制と素早いレスポンス



情報システム部
豊田 浩生 部長代理



コンプライアンス統括部 販売資料審査室
稲垣 純 副長

Phase - 01

【 導入の経緯 】

コスト圧縮と小回りの効く環境を目指し パッケージ主体での構築を検討

営業職員たちが顧客への保険商品提案に使う募集文書(販売資料)を作成するため、同社では個人保険の募集文書管理システムを運用している。また内勤の職員たちが用いる教育資料管理システム、事務規定文書管理システムも運用してきた。これら3つのシステムは、同社のために一から設計し、多額の費用をかけて構築されたものだ。しかしハードウェアの保守切れを機に、基盤の統合、パッケージを主体としたシステムへの変更を検討したのだと情報システム部の豊田浩生部長代理は語る。

「これまでは自分たちの働き方に合わせたシステムを構築してきました。しかし今後は汎用的なシステムを導入し、そこに働き方を合わせれば総合的にメリットが得られると考えたのです。また画面の仕様変更など、ベンダーに依存することなく社内で実施できれば運用コストや時間の節約にもなるという狙いもありました。」

Phase - 02

【 導入の決め手 】

現場での利便性を向上させる充実の機能 手厚い保守体制と迅速対応も高評価

同社は基盤の統合、画面変更などの柔軟性、検索品質の向上、IT投資コストの削減という4要件を定め、コンペを実施した。そこでキャノンマーケティングジャパンは3つのシステムをポータルメニューに収め、利用する職員の権限に応じて表示できるワークフロー基盤を提案。全体の見た目がそろい使いやすくなること、文書検索など機能面の改善による利便性向上が評価された。

「検索品質の向上をはじめ、要件をすべて満たした提案でした。そして、その上で決め手となったのが、東京と大阪にもサービス拠点があること。弊社の大阪拠点(データセンター)にも東京本社にもすぐ駆け付けてもらえることに魅力を感じたのです。実際にシステム構築段階から何かと素早く対応していただいています。」と、豊田部長代理は振り返る。

Phase - 03

【 導入の成果 】

営業、文書審査、システム管理の現場で それぞれ効率化が進む

「システム基盤が統合され、募集文書管理システムも教育資料管理システムも同じ感覚で使えるインターフェースになったのがいいですね。」と語るのは、コンプライアンス統括部 販売資料審査室の稲垣純副長。営業現場などが募集文書を作成する際、募集文書管理システムを用いて文書を参照する。この時、新たなインターフェースと検索エンジン「Apache Solr」により文書を探しやすくなり、参照件数が12%増加した。「必要な資料がすぐ見つかるため、文書の改訂作業もスムーズになりました。また募集文書に自動で所属名や署名が印字される新機能も好評です。」と、稲垣副長。以前は営業職員が各自スタンプで押すなどしていた署名などの手間が省けたのだ。

さらに、稲垣副長らが募集文書を審査する際に利用する募集文書管理システムには新機能が加わった。修正前後の募集文書を一目で判別できる差分機能、審査結果を個別にメール送信せずワークフローで返せる機能、そして審査の進捗を確認できる機能だ。これらが相まって文書審査の所要日数は0.02人日*短縮できている。

* 0.02人日とは、1人で0.02日を要する仕事量。



氏名・所属名印字

お届けしたのは…
〒104-0045
中央区築地
TEL:03-0000-0000
△△△△
住友 花子



差分結果(テキスト比較)

黄色地は変更されている
可能性がある箇所

赤字は変更箇所

Phase - 04

【 今後の展望 】

より効率的な業務環境を求め、見えざる課題にも挑みたい

システム基盤統合後、同社では画面上のテキストやエラー判定の条件などを最適化してきた。「こうした軽微な変更を現在はベンダーに依頼せず、社内で済ませています。」

狙い通りの環境となり、今後も改善を重ねていきたいと豊田部長代理は意欲を示す。そしてキャノンマーケティングジャパンに対する期待として「業務のさらなる効率化や売上の向上につながる新しい運用・機能を今後も積極的に提案してほしい。」と語った。

企業のニーズに応えることはもちろんだが、各方面での効率化が進むなか、見えざる課題を解決するソリューション、思わぬ効率化を実現するソリューションが一層求められるだろう。アフターサービスを通じてコミュニケーションを深めつつ、よりよい業務環境を提供するためキャノンマーケティングジャパンは研鑽を積んでいく。住友生命保険相互会社が顧客との対話を日々続けるなかで、価値ある保険商品を提案していくように。