

三井住友海上プライマリー生命

MS&AD INSURANCE GROUP



すべての社員が自由にデータ活用できるように 使いやすい“データ基盤”を構築し社内教育にも注力

2022年4月1日からの中期経営計画において、特色ある商品・サービスの提供を通じお客さまの課題解決に貢献し、代理店から一番に相談され、信頼されるパートナーとして、豊かな未来づくりをお手伝いする生命保険会社を目指す、三井住友海上プライマリー生命保険株式会社（以下、三井住友海上プライマリー生命）。中期経営計画の重点施策のひとつであるDX（デジタルトランスフォーメーション）において、データ基盤の整備と全社的な利活用を推進している。デジタイゼーション推進室が中心となり新たに構築したデータ基盤や、その定着・利活用の推進に向けたアンバサダー制度など、会社をあげてのデータ利活用の取り組みを紹介する。

課題

- 既存のDWHは関数を用いたデータ加工が必要で、スキルを持った一部の社員しか利用できない
- DWHから複数の明細データを抽出したあとの統合に時間がかかり効率が悪い
- 複雑な処理が必要なデータ抽出は、グループ内のシステム会社に依頼する必要があり、データ入手までに1週間程度を要する

導入効果


複雑な加工処理が
必要なデータ抽出も、
一般社員が
簡単に操作できるように


新しいデータ基盤上で、
データの検索・確認～抽出
～加工～分析のプロセスを
シンプルに完結できる


使いやすいUIで
データ活用を
**セルフサービス化し、
スピードアップを実現**

背景

既存のDWHは一部社員しか使いこなせず、データ抽出を依頼しても入手は1週間後

代理店（主に金融機関）の募集人による窓口販売を中心に保険商品を提供する三井住友海上プライマリー生命では、代理店の販売支援に力を入れている。自社商品・サービスの競争力強化に向けた支援活動では、世の中やお客様の変化をいち早く捉え、保険販売の最前線である募集人にタイムリーな情報を提供・共有することが重要だ。そのための仕組みとして、複数の業務システムに散在するデータを集約するDWH（データウェアハウス）を構築していたが、ライセンスや操作性の関係で利用できる社員は

一部に限られ、簡単な明細データの条件抽出や、単純な統計が中心であった。複数のデータベースをまたいで複雑なデータ処理・加工を必要とするデータ抽出は、IT推進部に作業依頼書ベースでオーダーする必要があり、データを受け取るまでに1週間程度を要していた。「弊社の場合、管理対象のお客様は100万件以上に上り、契約（解約）に関する情報や営業活動情報のほか、コンタクトセンターに入ってくるお客様の声など、膨大な情報・データを蓄積しています。代理店様から“この期間のこういう

データが欲しい”とご要望いただいても、作業依頼書を回して1週間待って…と迅速に対応できないケースも多く、もどかしい状況でした。一方、社員自身でDWHから複数の明細データを抽出し、処理・加工してグラフ化する場合も、かなりの工数や一定レベルのスキルを要するなど、競争力強化に向けてデータ利活用を推進するうえでネックとなっていました」と語るのは、同社IT推進部 上席部長の沖元 宏樹氏だ。

[裏面に続く]

導入

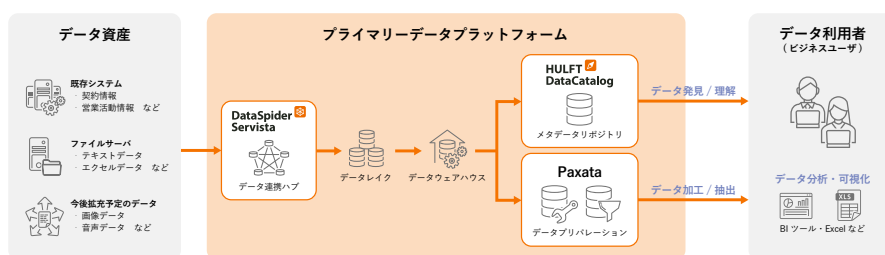
すべての社員が簡単にデータ抽出・加工できるデータ基盤を新たに構築

IT推進部内に設けられたデジタルイノベーション推進室では、前段の課題解決に向けて、すべての社員が社内のあらゆるデータにアクセスでき、簡単＆自由にデータを加工・分析できる、新たな“データ基盤”を構築することに。その背景について、IT推進部 デジタルイノベーション推進室 課長の平野 慎也 氏は次のように語る。「会社としても、蓄積されたデータをもっと活用して業務改革・改善を進めようという方針でした。既存のDWHに代わるデータ基盤として、プライマリーデータプラットフォーム(以下PDP)を新たに用意することで、すべての社員が、自分自身で、欲しいデータを迅速に探し出し、分析できる仕組み(ツール)を目指しました。PDPによって代理店様からの急ぎの要望にも対応でき、競争力の強化につながります」

PDPには、セゾン情報システムズの2つの製品が組み込まれている。ひとつは、基幹システ

ムや業務システム、ファイルサーバなど源泉システムのデータをPDPに転送する「DataSpider Servista」。もうひとつは、集約されたデータを自由に検索したりデータの意味や出自を確認したりするための、データ辞書の機能を提供する「HULFT DataCatalog」だ。さらに、DWHからデータを取り出し整えるデータプリパレーションに「Paxata」を採用することで、データ検索・抽出～データ準備～データ分析という一連

のプロセスを社員自身の手で実現する、“真に使いやすい”データ活用プラットフォームとなっている。導入にあたっては、Sler 5社から提案されたデータ基盤について、実際のデータ活用をイメージして、データ抽出や変換・加工のしやすさやシステム保守の容易性などを比較。さらに一部社員に使ってもらうなどして“使いやすさ”に重点を置いて総合的に評価した結果、2021年2月、上記構成での導入が決まった。



効果

アンバサダー制度による社内教育を経てデータ利用が全社的に広がる

2021年10月に本格稼働をスタートしたPDPだが、一部社員だけでなく全社規模でのデータ活用を目指すうえで、定着・活用促進に向けた社内教育が欠かせない。同社では、“アンバサダー”と呼ぶデータ利活用推進者を、各部から1～2名ずつ選出してもらい、総勢約25名を対象に社内教育をおこなうことに。データ分析とは何かといった基礎知識からはじめ、PDPを用いたデータ加工のハンズオンなどを、半年間にわたり集中的に実施したうえで、アンバサダーを起点とした全社的なスキルやノウハウの向上を目指した。さらに、様々なデータを収集・分析し業務改革・革新につなげる取組みを全社で募集し、優秀な取組みを表彰する“ボトムアップ型プロジェクト”も展開している。実際にPDPを利用して初めての感想だが、以前から積極的にデータ分析をおこなっていたアンバサダーからは「既存のDWHに比べてデータ抽出が簡単。定型レポート作成など一連の作業を登録しておけば、次月以降自動化できて便利」と評価する声がある。一方、データ分析はこれから…というアンバサダーからも、「簡単な操作で利用でき、慣れれば使いやすいそう」と概ね好評である。アンバサダーの教育については2022年3

月末をもって一旦終了するが、引き続きIT推進部によるフォローの下、各アンバサダーが所属部門のメンバーにスキルやノウハウを浸透させる形で社内教育を継続していく計画だ。「今年度まずはPDPというデータ基盤ができたので、来年度以降、より使いやすく、より成果を出しやすいように、バージョンアップしていく計画です。BIツールとの連携による可視化や、MLやAIを活用したより高度な分析など、機能を拡充していきたいと思います(平野氏)」

PDPへの社内データ集約化が進むにつれ、社員自らデータを抽出＆加工できる範囲が拡大し、データ取得時間についても大幅な短縮を果たしている。特に定例作業の代理店に対するデータ提供においては、これまで1週間ほど要していたのが、作業開始当日に自動的に作成できるようになった。「データ利活用で新たなビジネス創出を…と言っても一朝一夕でできるものではありません。今回のPDPを足がかりに、社内データだけにとどまらず、グループ企業のデータや公開データなど様々なデータを活用して考えるカルチャーを、社内に根付かせていきたいと思っています(沖元氏)」

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社

本社所在地: 東京都中央区八重洲1丁目3番7号
八重洲ファーストフィナンシャルビル
設立: 2001年9月7日
資本金: 657.95億円(資本準備金247.35億円を含む)
従業員数: 390名(2021年3月31日現在)
事業内容: 生命保険業



三井住友海上プライマリー生命保険株式会社
IT推進部 上席部長
沖元 宏樹 氏



三井住友海上プライマリー生命保険株式会社
IT推進部 デジタルイノベーション推進室 課長
平野 慎也 氏

導入製品

HULFT DataCatalog[®] DataSpider Servista[®]

株式会社 セゾン情報システムズ

HULFT 事例

URL www.hulft.com e-mail info@hulft.com

このカタログの記載内容は、2022年4月現在のものです。本カタログの記載内容は予告なく変更することがあります。

- HULFT、その他 HULFT 関連製品は、株式会社セゾン情報システムズの登録商標または商標です。
- 記載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。
- 本カタログに記載されているシステム名、製品名などには、必ずしも商標表(TM、®)を付記していません。