

代理店の経営者/管理者向けに、3つのダッシュボードを提供 新たな成長への気づきを与え、自社の業務効率向上も実現

三井住友海上火災保険株式会社



データドリブンな 損保ビジネスの推進を目指す

デジタル技術の活用により損害保険ビジネスのあり方や業務プロセスの変革を目指す三井住友海上火災保険株式会社（以下、三井住友海上）は、社内基盤である統合データウェアハウスの刷新やAIを活用した代理店向けシステム「MS1 Brain」の構築など、チャレンジングなプロジェクトを通じてデジタライゼーションを推進している。そうした中で取り組んできたのが、傘下の代理店の経営者や管理者、社内の営業担当者などに業務上の新たな“気づき”を促すビジュアルなダッシュボードの展開である。今後もダッシュボードのさらなる改善や新規開発を進め、代理店と一丸となったデータ活用力を強化することで、さらなるデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進していく考えだ。

Summary

概要



背景・課題

- 各代理店の経営者に対して、着実に業績を伸ばして成長している代理店と自店の違いを一目で確認できる環境を提供したい
- 各代理店に対してポジショニング分析や顧客分析も行える環境を提供したい
- 三井住友海上自体においても営業成績や業務の進捗状況を確認できる仕組みがほしい



導入のポイント

- 代理店向けシステムの経営者/管理者向け機能としてダッシュボードを提供
- 三井住友海上の社内基盤として刷新した統合データウェアハウスのフロントエンドとしてダッシュボードを提供



効果

- アジャイル開発の手法に沿って業務ニーズに沿ったダッシュボードを短期間で開発
- コロナ禍においても必要なデータ確認を画面内で完結できるダッシュボードを実現
- 従来型のシステム開発では膨大な費用がかかる進捗確認機能を低コストで実現

MotionBoard

ビジネス全体のあらゆるデータを可視化するBIダッシュボード。データを必要なカタチでシンプルに可視化。

Dr.Sum

現場がデータ活用するための「フロントデータベース」。数億億件の大容量データに対応するデータベースエンジンと、専門知識を必要としないExcel・Webブラウザのインターフェイスで、見たいレポートを瞬時に取得。

代理店と一丸となってデータ活用力を強化

三井住友海上では、2020年2月から「MS1 Brain」という代理店向けシステムを稼働させている。このシステムのさらなる活用を促すために、各代理店の経営者や管理者向けに「営業成績」「ポジション分析」「顧客分析」という3つのダッシュボードを提供し、機能の拡充を図った。これらを開発するにあたり、その基盤として採用したのがウイングアークのMotionBoardだ。

また、同社ではMS1 Brainのリリースに一足先駆けて2019年10月に社内基盤の統合データウェアハウスを刷新したが、実はこの基盤のフロントエンドになっているのもMotionBoardを活用したダッシュボードだ。同じ仕組みを利用したほうが後々も資産やノウハウを共有できて使い勝手がよいと考え、MS1 Brainでも経営者/管理者用の

データマートとしてDr.Sumを設置するとともに、そのフロントエンドとしてMotionBoardを採用したのだ。

「MotionBoardには、ダッシュボード開発・展開に特化したエンタープライズ型BIツールならではの使い勝手の良さがあります。加えてサーバーライセンスでの運用が可能であり、大規模ユーザーに向けても低コストで利用環境を提供できるなど、目指すゴールを最も簡単かつ最短期間で実現できる手段としてMotionBoardを活用することにしました」と横山氏は強調する。

統合データウェアハウス用のダッシュボードについては、三井住友海上の社内業務の効率化に大きく貢献している。また、MS1 Brainのダッシュボードも評価が高い。

「不安定な社会情勢下で担当営業とのリアルな対面がままならない状況下でも遅滞なくビジネスを進められると、多くの代理店から感謝の声が寄



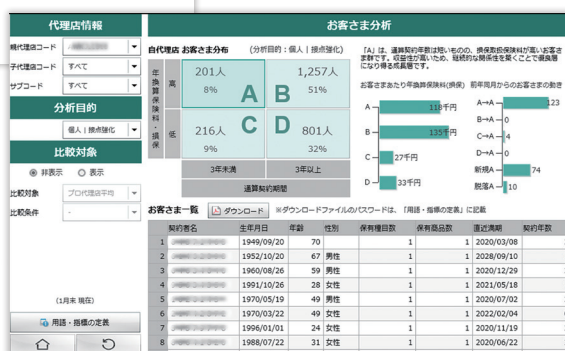
デジタル戦略部
業務プロセス改革チーム 課長
横山 輝樹 氏

せられています」（横山氏）

同社では、今後もこれらのダッシュボードのさらなる改善や新規開発を進めていく意向にある。三井住友海上は、代理店と一丸となったデータ活用力を強化することで、さらなるデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進していく考えだ。



営業成績のダッシュボード。代理店ごとの保険料収入の積算値のほか、手数料査定に大きく影響する成績もKPI(重要評価指標)として表示する。



顧客分析のダッシュボード。顧客ごとの契約年数、契約している保険商品の種類や件数の推移などを可視化し、より多くの顧客を優良顧客に育成していくための対応方針を定められる。

MS&AD 三井住友海上

三井住友海上火災保険株式会社

設立 : 1918 年 10 月 21 日
本社所在地 : 東京都千代田区
URL : <https://www.ms-ins.com/>

国内損保シェアNo.1^{※1}を誇るMS&ADインシュアランスグループの中核事業である損害保険事業を担う。グループ全体で多様なお客さまのニーズに全に対応。事業を通じて社会的課題を解決することで社会との共通価値を創造し、「レジリエントでサステナブルな社会」を目指す。

※1 正味収入保険料シェア(2019年度) 各社公表数値および日本損害保険協会統計資料より同社調べ

サイト内でより詳しくご紹介しております。



<https://www.wingarc.com/product/usecase/217.html>