


→ 電子帳票化が、代理店営業の
効率アップにつながる理由



**帳票コストの削減と営業効率の改善を、
セキュリティを確保しつつ実現すること。
そのために選んだのがFiBridge IIです。**

日本興亜損害保険では、電子帳票システムの導入を単なるコスト削減だけでなく、営業拠点の効率改善をもたらす「IT投資」として位置づけている。なぜ電子帳票システムの導入が営業効率の改善につながるのか。IT企画部 染谷文之氏に詳しく聞いた。

コスト削減の試算と、営業効率向上のロジック

- 現在、日本興亜損害保険では、代理店の成績管理など営業管理系の帳票をFiBridge IIで電子化されています。
これによりどのようなコスト削減を見込んでいるのでしょうか？

コスト削減見込みの内訳は以下のとおりです。

目標である200帳票の電子化を達成した時のコスト削減試算

帳票の用紙代	年間 1,200万円の削減
トナーなど印刷コスト	年間 570万円の削減
資料検索時間 (社員が紙帳票をめくりに費やす時間)	年間 12万5,000時間をカット (約750人/年)
封筒詰めその他の配送時間	年間 1,800時間をカット (約12人/年)
帳票保管に要する敷地面積	約1,000平米が空く (キャビネット約2,148本分)

今回のFiBridge IIの導入は、「IT投資の一環」として社内で位置づけております。投資であるからにはコスト削減のみならず、営業効率改善という攻めの効果をも狙っています。

— どのような営業効果を狙っているのでしょうか？

先ほど述べたとおり、電子帳票システムの導入で削減できる、資料検索や帳票資料の作成に社員が費やしている時間は、年間12万5,000時間、約750人/年に上ると試算されています。検索時間は正直言って、無駄な時間、非営業的な時間です。帳票が電子化されれば、こうした無駄な時間が大幅に減るので、その分をお客様のために使う時間、すなわち営業的時間に転換することができます。営業に充てる時間が増えれば、その分、売上げも増えていくというロジックです。

— 帳票検索や管理に時間が費やされているとのことですが、さらに具体的な例などありますか？

今回、FiBridge IIによって電子化を果たした、弊社代理店様の成績管理まわりの帳票を例に説明します。成績管理帳票というと、経理帳票などと比べそれほど大量でも無いイメージがありますが、現在、弊社では全国で約40,000店の代理店様とお取引させていただいておりますので、帳票管理のコストはかなりのものになります。

弊社の組織構成としては「全国で約10箇所の本部」の配下に「約100の部支店」があり、またその配下に「約500の課支社」が所属しているため、営業の現場においては1課支社あたり、平均80~100店の代理店様をご担当させていただいている事になります。

この代理店網を活性化させ収益に結びつけていくためにも、日々の成績

分析や管理などは、特に重要な業務です。これらの業務を行うために、各指標や管理資料が紙帳票として出力され、毎月かなりの数量がキャビネットで保管されています。こうなると、帳票を探したり、分析資料を作成したりすることには、非常な時間と手間がかかる作業になります。FiBridge IIを採用したのは、こうした、非営業的な時間を減らすことが狙いでした。

FiBridge IIを選択した5つの理由

— 今回その重要な電子帳票化を、実現するシステムとして、FiBridge IIをお選びいただいたポイントはどこでしょうか？

プロジェクト開始にあたり、数社の製品を比較検討しました。最終的にFiBridge IIを選択した理由は以下の通りです。

1. ネットワーク負荷が小さいこと

これは「基幹のデータ通信に迷惑をかけないこと」とも言い換えられます。今回は、代理店の成績管理など情報系のデータを電子帳票化しました。このデータが弊社のネットワーク回線の中を流れる事になりますが、同じ回線の中には、よりシビアな勘定系のデータも流れていますので、情報系のトラフィックが勘定系のそれを妨げるようなことがあってはいけません。ですから、ネットワーク負荷が小さいことが重要な要件でした。この点でFiBridge IIは非常に優れていました。

2. レスポンスの速さ

「ネットワーク負荷が小さい」を、クライアント端末操作の視点から表現すると「レスポンスが速い」ということになります。使用者としては、電子帳票システムで検索をかけて結果が出るまで長時間かかるようではイライラします。こんなに遅いのなら紙帳票の方がまだましだとなったら、本末転倒です。そうならないためにもレスポンスは重要でした。そしてFiBridge IIのレスポンスは実証実験の結果、十分に納得のいくものでした。

3. 利便性

これも使用者の立場に立った考え方です。現場に使ってもらうには使いやすいシステムでなければなりません。私の考えでは、FiBridge IIのような電子帳票システムは、おそらく毎日起動して使うようなシステムではありません。月次帳票なら月一回、週次帳票なら週に一回が順当な使用頻度でしょう。ということは、毎日使ううちに操作法にも慣れてくるという構図は少々考えにくい。ですから、電子帳票システムのインターフェースは何となくこうだろうと思って操作したら、思い通りの結果が出るという、「直感的なもの」でなければなりません。FiBridge IIの操作性については、デモを見てすぐに、これなら簡単に使えるだろうと確信が持てました。

4. カスタマイズ対応

社内に元からあるアクセス制限の仕組みなどと親和性が保てるよう、カスタマイズをしていただきました。一般的に、非常に柔軟に対応いただけたいと思います。FiBridge IIは、元々の設計が部品志向、モジュール志向になっていて、カスタマイズがしやすい構造なのだと説明でした。納得です。

5. 実績

FiBridge IIは金融機関において、銀行だけでなく生損保での実績も豊富であること、また全社規模での導入実績があったことも選定にあたって大きなプラスでした。

— 今のお話の項目4で、「社内に元々あるアクセス制限の仕組みなどと親和するようカスタマイズした」とのことでしたが、そのアクセス制限とはどのような仕様なのでしょう？

大雑把には以下のような仕様です。

1. アプリケーションを使用する際IDパスワードで本人確認を行う。
2. 本人の所属部署、職位が分かる。
3. 認証を引き継ぐ形で、FiBridge IIにログイン。
何ができる、何ができないなどのアクセス制限と機能制限がかかる。

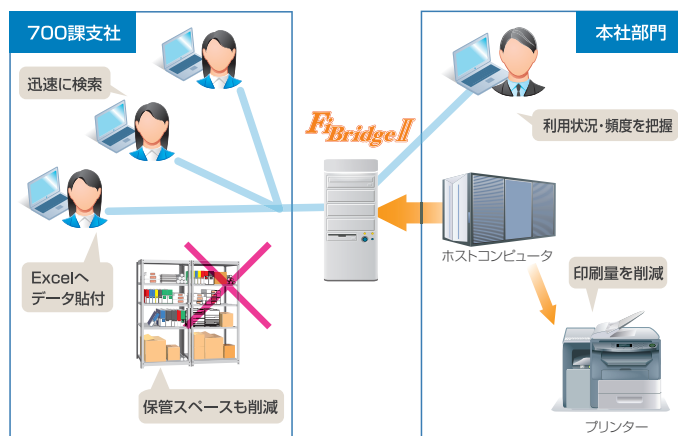
FiBridge IIにおいても、所属部署、職位に応じたアクセス制限が必要になりますが、ユーザにとって使いやすいよう、最初に確認した情報を引き継ぐ形で、同じID、パスワードで簡単にログインできるようにしました。

またFiBridge II内では、職位にもとづいてアクセス制限を行っているほか、帳票単位でも以下のような設定をしています。

- 帳票ごとの閲覧の可／不可
- 帳票ごとの印刷の可／不可
- 帳票ごとのダウンロードの可／不可

さらにカスタマイズという観点では、FiBridge IIのログを利用して、帳票の利用頻度を管理しています。

日本興亜損害保険における「FiBridge II」の活用例



FiBridge IIの使用感と、今後の電子帳票への展望

— 現在のFiBridge IIの使用感はいかがでしょう？

期待通りです。目標である200帳票の電子化が全て完了すれば、冒頭で述べたようなコスト削減効果や営業推進効果も、速からず達成されるでしょう。

— 今後のJFEシステムズに、御意見ご要望などあればお知らせください。

今述べたとおり、当社では今後も、一步一步確実に帳票の電子化を進めていく予定です。JFEシステムズには、今回のプロジェクトで素晴らしい技術とサービスを提供していただきましたが、今後もこれまでと変わらない、いや、これまで以上に素晴らしい技術とサービスを継続的に提供いただき、ぜひ弊社のコスト削減と営業効率向上にご協力ください。期待しています。

お忙しい中、貴重なお話をありがとうございました。

