

プレミアファイナンシャルサービス株式会社



ユーザデータの増加に伴い、ファイルサーバでの運用に限界を感じていました。DataDeliveryを導入することで、運用負荷を軽減しつつ管理機能も強化、ユーザ部門へのサービスレベルも向上させることができました。



プレミアファイナンシャルサービス株式会社は、オートクレジットだけでなく自動車保証サービスを提供する新しい仕組みを作った信販会社である。オートクレジットは長期にわたるデータ管理が必要なことから、同社には多数のファイルが混在し、さまざまな問題が生じていたという。その問題の内容とDataDeliveryを導入した理由について、同社 執行役員 与信システム統括部長 大貫徹氏(写真左)、与信システム統括部 ITグループ グループリーダー 高岡利臣氏(写真右)、同 次長 渡邊浩一氏(写真中央)に詳しく伺った。

■プレミアファイナンシャルサービスの業態

— プレミアファイナンシャルサービスについて教えてください。

当社は、中古車購入の際にユーザに代わって代金を立て替え払いし、ユーザに毎月代金と手数料を支払ってもらうオートクレジット、中古車が故障したときの修理代や部品代を保証するワランティといったサービスを提供しています。オートクレジットの残高は1,000億円超で、ワランティ累計契約台数は28万台となっています。現在、北海道から福岡まで全国で15拠点あり、従業員は249名(アルバイト含む)です(2014年5月末現在)。

— 貴社の特長を教えてください。

中古車販売会社の子会社として設立された経緯もあり、中古車に関するノウハウが蓄積されていることが当社の強みです。中古車のワランティサービスも、車についてのノウハウがあるからこそ提供できると考えています。当社には整備士の資格を持っている従業員が約10名おり、そのスキルを新サービスの開発やサポートなどに生かしています。

また、当社はスピードを重視しており、一般的な与信審査では申込みをFAXで受けてから結果を返信するまで30分程度かかると言われています。現在、その時間を大幅に短縮すべく、審査システムの改訂を進めています。

■データの増加に伴い、管理システムを導入する必要性を感じていた

— DataDeliveryは導入されたのはいつですか。

2014年5月に要件定義、基本設計、運用設計、テスト環境の構築を始めました。テスト環境で随時テストし、それを設計にフィードバックしています。現在、本社の全部門、全支店に営業実績や与信情報などを配信すべく準備を進めており、7月には本稼働をスタートする予定です。本稼働開始後、新規データはDataDeliveryで配信するとともに、ファイルサーバにある既存の26フォルダ、約150種類のファイルのデータをDataDeliveryに載せ替えるつもりです。

— どのような課題解決のためにDataDeliveryを導入されたのでしょうか。

従来、当社ではファイルサーバに各部署毎に領域を設け、そこにITグループが基幹システムからデータを抽出して配信していました。全てのデータが縦割り管理されていた為、類似データが多数存在するなど、さまざまな問題が生じていました。

1. 運用負荷が課題となっていた

今まではユーザ部門は他部門がどのようなデータを持っているか分からないため、複数の部門から同じようなデータの配信依頼がITグループにありました。ITグループとしては、その都度各部門の要望に応じたデータをcsv形式で提供する為に基幹システム側で配信定義を作成する必要があり、開発や運用の負荷が大きくなっていました。

2. データを長期間保存できなかった

統計的にデータをみたいというユーザ部門の要望が強いため、どうしても扱うデータ容量が大きくなってしまいます。複数年にわたる統計データなどはファイル容量が非常に大きくなる為、ファイルを開けずにパソコンがフリーズすることもありました。

一方で、ファイルサーバの容量には限りがある為、どうしても定期的にサーバ内に保存されているファイルを削除する必要がありました。

3. 検索がスムーズにできなかった

ファイルサーバに長期間保存できない為、DVDなどの外部媒体への保存をITグループに依頼するユーザ部門もありますが、外部媒体に保存した場合、必要とするデータの検索に手間がかかるという、デメリットがありました。



「DataDeliveryがなければ、従来のプロセスのまま業務を続けていたと思います」
大貫氏

4.データの利用状況が把握できなかった

ユーザ部門へのデータ提供は頻繁に行われているものの、そのデータがどのように、どの程度利用されているのかなど実際の利用状況の把握ができていませんでした。

上記のような様々な問題を解決し、類似データの削減、集約化を図るとともにデータを適正な管理システムの下で長期間保存できる情報基盤を整備することを目的として、DataDeliveryの導入を決めました。

■DataDelivery選択 7つの理由

一 なぜ、DataDeliveryを選択されたのでしょうか。

DataDeliveryの以下の点を評価し、導入を決定しました。

1.安定性

当社ではシステム導入に当たっては安定性を重視しています。

DataDeliveryの場合、元々当社がJFEシステムズの提供する電子帳票システム「FiBridgeII」を利用しており、そのFiBridgeIIが長年にわたり非常に安定して稼働していた事がDataDeliveryを採用する際の大きな評価点となっています。

2.ユーザビリティの高さ

DataDeliveryはインターフェースが分かりやすいので直感的に操作ができ、導入後ユーザ部門への操作教育も不要だと判断しました。ユーザ部門が全社にまたがる為、初期教育が不要ということはITグループ、ユーザ部門のどちらにとっても大きなメリットでした。

3.長期保存を前提とした機能

DataDeliveryは、データを保存する際に独自のデータ形式に変換して保存する為、データ容量が現行の約1/3となります。ユーザ部門の要望に答える為に長期保存を前提として検討していたので、この機能は非常にありがたかったです。



「今後ITグループは、情報発信の側にまわり、存在感ある部門になっていきたいと考えています」
高岡氏

4.短期間・低コストで導入可能

既に導入していたFiBridgeIIの関連製品ということもあり、非常に短時間で導入・運用開始できることが実績から判っていました。

5.セキュリティ(内部統制)が強化できる

DataDeliveryはアクセスログによる監視ができるだけでなく、ログインID毎に細かな利用制限(閲覧、抽出、印刷など)をかけることができるので、セキュリティの強化(内部統制の強化)という視点で非常に高いレベルでの管理が可能となります。これは多くの個人情報を取り扱う信販会社としては非常に重要度の高い機能要件でした。

6.情報の集約が可能

DataDeliveryは既存のFiBridgeIIと同一の認証システムを使うため、ログイン情報などを集約管理できます。管理体系(システム)を共有化することでシンプルな運用になり運用負荷が軽減される事も魅力でした。

7.営業担当者の信頼性

JFEシステムズとは長年の付き合いの中で、当社が必要とするときに、当社の立場にたった提案をタイムリーにしてくれていたため、「JFEシステムズなら大丈夫」という信頼感があったのも確かです。

■課題の解決だけでなく、ユーザの業務効率が向上することを期待

一 仮にDataDeliveryを紹介されなかったとしたら、どうされていたか。

先にお話した課題についてITグループでは問題意識は持っていたものの、これよりも優先順位の高い課題が他にあったこともあり、課題への着手としては後回しになっていたと思います。また、仮に製品調査を始めていたとしても、短期間に低コストで導入・運用開始でき、当社のシステム環境にマッチするのかが、検証が必要になります。そのため、導入に向けて一歩を踏み出すまでには至らなかったのではないかと思います。

一 DataDeliveryの導入について、どのような効果を期待されていますか。

運用負荷軽減、データ長期保存への対応、ユーザビリティ向上、セキュリティ強化といった課題が解決されることで業務効率が向上することはもちろんですが、蓄積されたデータを有効に活用することで、新サービスの開発や既存サービスの品質向上にも役立つのではないかと期待しています。

■導入時には、緻密なスケジュール管理が求められる

一 導入に当たって、どのような点に注意されましたか。

既存の電子帳票システムFiBridgeIIを停止して、DataDeliveryの機能を追加したのち、データ移行することになるため、データが配信されない時間を選んで作業を進められるように準備しました。業務に支障を来すことのないよう、緻密に作業スケジュールを管理することが求められました。



「DataDelivery導入で、データ活用に向けた情報基盤の整備ができました」
渡邊氏

一 JFEシステムズの対応はいかがでしたか。

要件定義・設計時にJFEシステムズが技術担当者とのミーティングを定期的に設定してくれました。どうしても日常の業務に追われてしまい、必ずしもマニュアルなどをきちんと読んだりする時間を確保出来ていなかったのが非常に助かりました。

■情報発信のツールとしても活用していきたい

一 今後DataDeliveryをどのように活用していこうとお考えですか。

ITグループとしては、データの整理をした上でデータがうまく活用されるような道筋作りをしていく必要があると考えています。例えば、よく活用されるマスター系のデータをDataDeliveryに保存し、「このようなデータがあるので、必要な人は利用してください」と社内にアナウンスしてユーザが自身で加工・活用できるようにしたり、ユーザ自身が情報発信できるような仕組みを整備することを計画しています。全社情報ポータルのような仕組みが出来ると、更にデータの利用範囲が広がっていきますね。

また、DataDeliveryを導入したことにより削減した工数を、企画系の業務に振り分け、将来を見据えたさまざまな提案をユーザ部門に対してしていきたいと思っています。

■DataDelivery導入を検討する企業へのアドバイス

一 今後、DataDeliveryを導入する企業に対するアドバイスはありますか。

当社では、常々、基幹システムのデータを様々な業務に活用していきたいと思っていましたが、データが適正化されていない状態から、いきなりデータの活用という段階に飛ぶのではなく、まずはデータの適正化と提供基盤の構築という段階を入れた方がよいと判断し、そのためにDataDeliveryを導入しました。

簡単に欲しいデータが入手できる基盤(仕組み)がきちんと提供されている事が、ユーザがデータを最大限に活用する為の必要条件であると考えたからです。



一 JFEシステムズに対する期待について教えてください。

JFEシステムズには、「電子帳票のスペシャリスト」として、ツールの提供だけでなく、「運用開始後のノウハウ・ベストプラクティス」もあわせて提供して頂けたらと考えています。

- 1) 電子化へのアプローチの方法や、移行方法など蓄積されたノウハウから、厳選された提案を期待しています。
- 2) 電子帳票とソリューションを融合させ、相乗効果が出る提案を期待しています。

お忙しい中、貴重なお話をお聞かせいただき、ありがとうございました。

