

開発自動化による「期間短縮」と「見える化」 BRMS導入でシステム開発を変える

システム開発の現場では、加速するビジネス環境の変化に対応するために、開発期間の短縮化やシステムの可視化など求められるものは多い。これらのお客ニーズに応える手法の1つとして、開発自動化への期待は高く、自動化ツールの活用などが活発化している。NTTデータ ライフサポート事業本部（以下、NTTデータ）では、ビジネス競争が激化し、ますますスピーディなシステム対応が求められている損害保険業界にある三井住友海上火災保険株式会社（以下、三井住友海上）で、BRMS導入による開発効率化の取組みを行っている。

システム開発の変化

システム開発を取り巻く課題は、ビジネス要求とともに変化しているが、その中において、新規開発、更改におけるソースコードの自動生成などを行う「開発自動化」、保守・運用におけるソースコードから設計書の自動生成を行う「リエンジニアリング」技術は、開発工程の『自動化』を可能とし、ユーザーニーズに応える大きな潮流へとってきている。

例えば、「開発自動化」は、コード生成だけでなく、テストの自動化を実現し、時間を要していた試験工程の短縮につながる。また、「リエンジニアリング」における設計書の自動生成は、稼働中システムと設計書の乖離（設計書の陳腐化）や現状把握のための対応の有用な手段となるほか、アジャイル開発などで設計書を前もって作成しない場合にドキュメント化を実現する手段として注目を集めるなど、これまでの開発手法や工程に変化を起し始めている。



(株)NTTデータ ライフサポート事業本部 保険・共済事業部
(左から) 営業企画統括部 営業担当 渡邊 みなみ氏/第四システム開発担当 課長 三木 隆弘氏
第四システム開発担当 課長代理 山田 弥生氏/営業企画統括部 営業担当主任 石井 俊男氏

変化への課題

損害保険業界では、新たな商品への対応や法改正への対応において、これまで以上にスピードが求められるが、従来型開発では難しい面が多い。

NTTデータは、これまで10年以上に渡り、クライアントである三井住友海上と基幹系システムの開発、保守に携わってきた。クライアント固有のシステム環境に対する豊富な知識、経験を生かし、クライアントと一緒に課題解決を目指した先進的なソリューションの検討、導入を進めた。

まずは現状課題を洗い出し、大き

く分けて3つの課題を挙げた。

① 開発期間の長期化

スピーディな対応が求められる中、現状の開発では工程毎に人手によるレビューや検証が必要となり、システム対応に時間を要してしまう。

② 見える化の不十分さ

仕様書の記述がシステム開発に則したものとなる傾向がみられ、ユーザー部門では要求仕様の判読が難しく、ユーザー部門・システム部門間の仕様共有が不十分になっている。

③ 仕様の共有による更なる品質向上

見える化が不十分であるため生じる、システム部門とユーザー部門との仕様の認識のズレや課題認識に齟齬をなくすことで、作業の手戻りや

仕様検討漏れを削減し、品質向上につなげる。

課題解決とBRMSの適用

現状課題への対応として、「期間短縮」「見える化」「品質向上」を実現するために、開発自動化手法 Business Rules Management System（以下、BRMS）の導入の検討を行った。

BRMSとは、アプリケーションの業務ロジック部分を「ルール」として定義し、管理・実行するシステム・プラットフォーム製品のことである。ルールは業務ユーザーでも理解可能な形式で記述でき、記述したルールはプログラムに自動変換され、アプリケーションから利用・実行できる。業務ロジックの改修が必要な場合は、ルール変更のみで迅速に対応できる点がメリットである。

導入領域については、ロジックの難易度とBRMSとの相性を勘案して、適用効果が最も高い業務を選定し、BRMSの適用を実現した。

今回の場合は、新商品の追加や特約変更に伴い、頻繁にシステム改修が必要とされる、「保険の申し込み内容チェック」と「保険証券への印字文言の編集」の2つに適用範囲を絞り込んだ。

BRMSの適用によって、業務に則したルールの入力による「見える化」と仕様への理解度も高まるため「品質向上」へもつながる。また、仕様書作成・レビュー工程、ソースコード自動生成による製造・単体テ

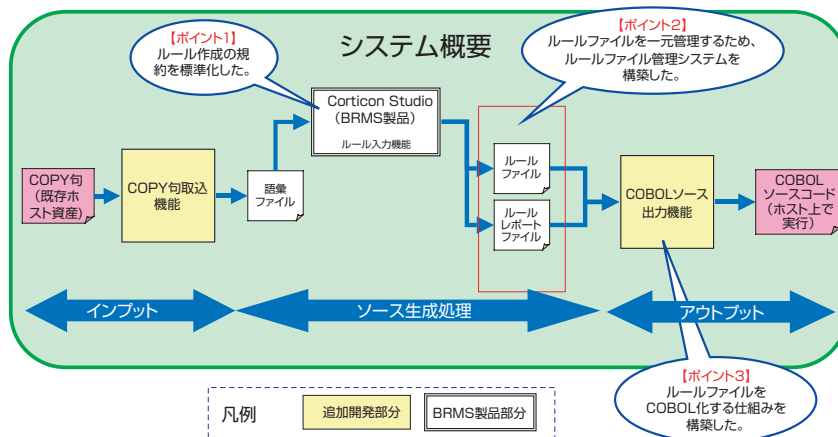


図1 三井住友海上におけるBRMSの導入イメージ

スト工程の減少など、工程の効率化とともに「期間短縮」の効果も高い。

BRMS導入のポイント

BRMS製品の選定では、いくつかのソリューションを対象に比較検討を行った結果、今回はCorticon Studio®を使用した。一番の決め手となったのは、Excelのような画面設計でクライアントの評価も高かった『ユーザーインターフェースの分かりやすさ』である。

またBRMS導入にあたり、リスク軽減、高い効果を得るために、いくつか工夫を行っている。主なポイントとしては、以下の3つとなる（図1）。

① ルール作成の標準化

ルール判別の複雑化と人による記述のばらつきを防ぐため、ルール作成規約を定め、標準化を図った。

② ルールファイルの一元化

Corticon Studio®で生成される「ルールファイル」を一元管理するため、ルールファイル管理システムを構築した。

③ ルールファイルのCOBOL化

COBOLホスト環境に合わせ、JavaベースのソリューションであるCorticon Studio®の生成するルールファイルをCOBOLソースに自動生成する機能を構築した。

お客様のホスト環境に合わせた対応により、既存システム資産を有効活用できる方式を採用した。

これらの工夫により、導入リスクを可能な限り低くした上で、高い効果を得られる自動化の取組みを実現している。

開発担当者は以下のように語る。「お客様と一緒に、課題解決に向けた検討を進め、先進的で革新的なシステム化を実現することができた。当社方針“変える力を、ともに生み出す。”を実現した取組みであり、今後もお客様のために更なる効率化や活用を進めたい。」

お問い合わせ先

(株)NTTデータ
 ライフサポート事業本部
 保険・共済事業部 営業企画統括部 営業担当
 TEL：050-5546-8448

「IT」「ベストショア」「共同化」による 基幹系BPOで事務の働き方を変える

これまでも浸透・発展してきたBPO（Business Process Outsourcing）だが、NTTデータ 保険・共済事業部の考える保険基幹業務でのBPOは、NTTデータならではの強みを生かし、さらに進化を遂げる取組みを行なっている。

高まるBPOニーズ

グローバル化の進展、IT技術の進化などを背景に、ビジネスにとってコアでない業務機能を外部に委託するBPOは、あらゆる業態の企業においてますます広がりを見せている。

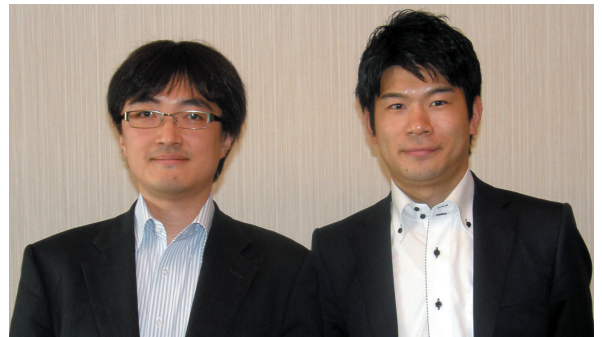
「私たちのお客様である保険会社様においても、少子高齢化と国内市場の飽和、外資参入による競争激化等を踏まえたコスト削減要求に加え、先の震災をきっかけとした事業継続（BCP）ニーズの高まり等を背景として、特にBPOへの注目が高まっています。」（菅田朋大課長）

また、何がコア（＝外部に出さない）業務なのか、という定義にも最近では変化が見られ、従来保険会社

で基幹業務とされてきた業務の中でも、保険契約の引受査定や支払査定といった、まさに本業そのものにかかわる中核業務を除き、その前後にあるデータ入力・点検のような周辺業務を切り出し、BPOを検討するという基幹系BPOが本格的になってきている。

NTTデータの強み

NTTデータでは、基幹系システムの構築を通して携わった業務効率化への経験、実績などの蓄積された



（株）NTTデータ ライフサポート事業本部 保険・共済事業部
（左）BPO事業推進室 課長 菅田 朋大氏
（右）企画担当 主任 並河 悠介氏

ノウハウを生かすとともに、同業他社のユーザーを多く抱える強みを活用した、標準化を含めた取組みで、更なるBPOの進化を目指している。

NTTデータの持つBPOの強みは、大きく3つ挙げることができる（図1）。

① IT

OCR読み取り技術の応用等によりプロセスを自動化して作業そのものを減らす、あるいは、画像等を分割・暗号化することでセキュリティを保ったままオフショアの低スキル者による処理を可能とするなど、NTTデータのコアコンピタンスであるIT技術をフルに活用することで、BPOの効果をさらに高めることができる。

② ベストショア

国内外に複数拠点を有し、ニアシ

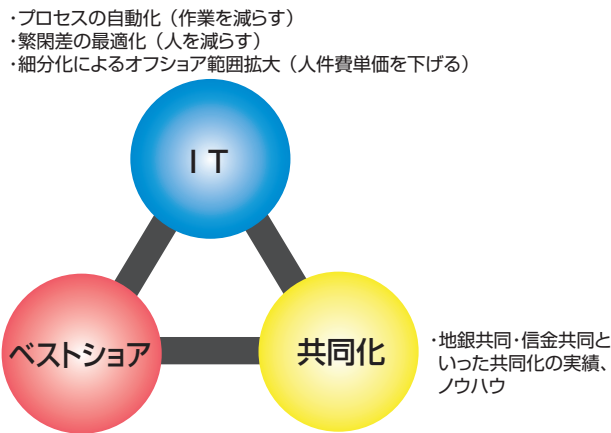


図1 BPOにおけるNTTデータの強み

ョア、オフショアの状況に応じた最適な組み合わせの実現（ベストショア）が可能。オフショアの中でも技術・コストレベルの異なる複数拠点をもち、状況に応じて使い分けることができる。

③ 共同化

複数のお客様から同種の業務を受託して束ねる「共同BPO」は、単独でのBPOを超えるさらなるコスト削減の手段として有力である。しかしながらこのような共同ビジネスについては、アプローチや標準化などに特有の課題・留意点があり、単独BPOと比較して相当難易度は高くなると言える。NTTデータは地銀共同システムをはじめ多数の共同化の実績を持っており、この領域で十分なノウハウと業務経験を持っている。

これら3つのそれぞれ実績に基づく強みを武器に、NTTデータはお客様の高まるBPOへの期待に応え、さらに期待を超えるサービスを提供していく考えである。

保険基幹BPOの実現

前述の強みを生かした保険業界のBPOとして、NTTデータは大きく2つの分野に注目している。

「ひとつは、個人保険分野における基幹業務のBPO（査定などの中核業務を除く）。個人保険分野は業務量も多く、保険会社様・当社の双方にとってスケールによるコストメリットを出しやすい部分です。」（並河悠介主任）

もちろんこの領域の業務は、それぞれの保険会社の中で既に事務センターへの集約や子会社への委託等により相当の効率化が進んでいるところであり、かつ各社ごとに商品の差異も大きいため共同BPOといった発想はなじみにくい部分といえる。しかし、先に述べたようなNTTデータの強みである「IT」と「ベストショア」を活用したアプローチにより、単独でのBPOでもさらなる効率化は十分期待できると考えている（図2）。

「もうひとつは、各社ごとの差異が少ない一部の商品において、複数の保険会社様の業務を一括して受託する共同BPOという考え方。たとえば財形貯蓄を例にとると、この商品は『勤労者財産形成促進法』という法律で規制されていて会社ごとの商品差異が少ないため、保険会社様にとって『非競争領域』ともいえる側面を持っており、付随する業務、あるいはシステムの効率化のために、各社が単独で投資することがなかなか難しい部分となっています。」（並河主任）

このような領域においては、共同BPOという発想が大きな効果を生む可能性を秘めているとNTTデータは考える。商品差異が少ないため、保険会社間で業務プロセス等の標準化を比較的進めやすく、また、各社単独では効率化への投資が難しい場合でも、複数社を集めてNTTデータがとりまとめを行うことで効率化の実現が可能となる。

先述のとおり、NTTデータはまさにこのような共同ビジネスを多数手がけて実績を挙げてきており、これらのノウハウを活用することで、共同BPOの分野でも保険会社の競争力強化に貢献できると考えている。

お客様の事務の働き方を変えるため、更に進化を遂げるNTTデータのBPOへの取組みは続いている。

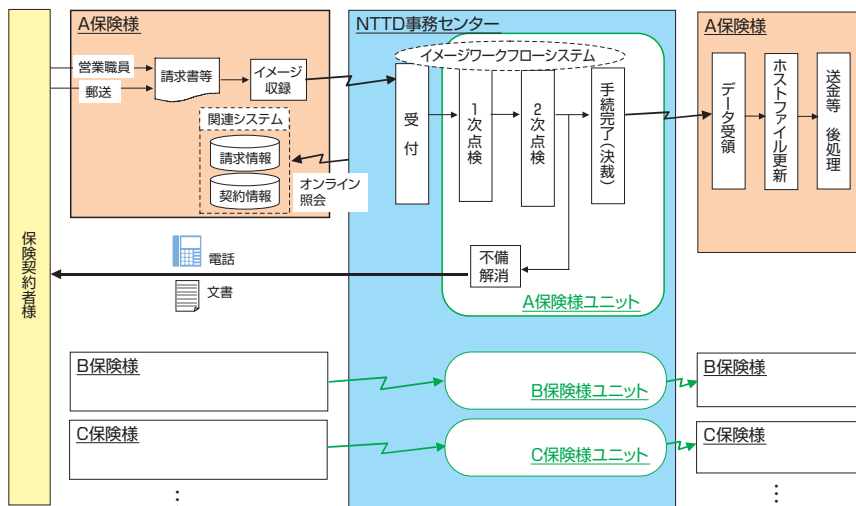


図2 保険基幹BPOの受託イメージ

お問い合わせ先

(株)NTTデータ
 ライフサポート事業本部
 保険・共済事業部 営業企画統括部
 BPO事業推進室
 TEL：050-5546-8448