

2023.3

NISSAY | T Insight

vol.03



ニッセイ情報テクノロジー株式会社

About NISSAY IT Insight



ちょっとした疑問の解消やアイデア創出に
私たちの経験から生まれた知見や見識を
お役立ていただきたい。

そのような思いを込めて
NISSAY IT Insightを発行しております。

目まぐるしく変化するビジネス環境の中、
束の間の一息にお読みいただけるよう、
多様な専門性を持つ弊社社員が執筆した、
バラエティに富んだコラムを様々な切り口で
お届けいたします。

コラム

01 エンゲージメント向上に取り組む中での気づき

.....

02 プロダクトサービス事業へのクラウド適用

.....

03 科学・心理学からひも解く“見やすさ・わかりやすさ”

NISSAY IT NEWS

役員コラム

エンゲージメント向上に取り組む中での気づき

激しい人材獲得競争の中で、皆さまも様々な切り口から採用の強化やエンゲージメント向上策の検討・実施をすすめておられることと思います。

今回は、当社のヒューマンリソースやエンゲージメント向上を担当する立場で、IT人材市場の状況、その中で私たちが取り組んでいること、そしてその中で得た私の気づきをご紹介します。

IT人材獲得競争の現状

ご承知の通り、個人の働き方の多様化やキャリア志向性の高まり等による人材の流動化は、ここ数年大きく進んでいます。IT人材に関しては、各企業のDX推進やセキュリティ・ネットワークの強化、ITガバナンス強化のためのSE内製化等の動きの中で、人材の獲得競争は激化しています。加えて、その人材不足を補うビジネスを担うコンサル企業やIT企業もまた増員に走っていることから、IT人材の獲得競争は未曾有の激しさとなっています。

IT人材の転職市場を数字で見ても、「IT企業からの同業種・異業種への転職者数」は、2017年以降右肩上がり、2021年は5年前の1.6倍に増加。需給もエージェントへの新規登録者数が横這いとなる中で、IT企業の求人数は高止まり、IT以外の企業の求人数はさらに増加している状況です（昨年9月は3か月で1.25倍）。

こうした状況の中で、多くの企業がIT人材のキャリア採用戦略を見直し、実質的な年齢上限の引き上げや、逆に「即戦力」から育成を前提にしたポテンシャル採用への移行、処遇の向上等、あらゆる策をこうじています。新卒採用市場でも競争の激化は同様で、質をとまなう採用数の確保に苦しむ会社もあり、学生の人気ランキング

や内定承諾率の向上策等も含めて、各社総合的な対策の強化に血眼になっている状況です。

鍵はエンゲージメント向上

当社においてもこのことは例外ではなく、採用の強化やリテンション対策はもとより、こうした状況の中でも「可能性のある人材を確保し市場価値の高い人材を育成していく」ことが、経営の最重要課題となっています。その対策として、私たちがこれまでこうじてきたエンゲージメント向上策の概要をご紹介します。

① 経営に対する共感と仕事に対する誇りの醸成

- ・経営ビジョンや経営状況の全社発信
- ・役員と社員による次期中期経営計画の座談会の実施

② やりがいの向上

- ・役員・部長と中堅層・若手層がキャリアビジョンや会社の未来を語り合う「未来予想図セッション」の実施
- ・専門スキルの認定や人事評価運営の改善、処遇の向上

③ 働きやすい職場づくり

- ・テレワーク環境や支援制度の整備
- ・働きやすいオフィス環境へのリニューアル

④ 成長への支援強化

- ・若手層のキャリア形成支援策の強化
- ・全社教育の強化と自主的学習機会や新技術の体験機会の提供等を目的とした企業内大学「NISSAY ITアカデミー」の開校

気づき1. 採用プロセスから エンゲージメント向上の工夫が必要

ここからは、気づきのご紹介です。

まず、新卒採用立て直しの中で得た気づきです。2022年の卒業生の採用では目標数90名は確保したものの、IT業界の就職人気ランキングが過去から低下傾向が続く中51位となり、内定承諾率も低下傾向に歯止めがかからない状況で、人事も担当している私にとっては「緊急事態宣言」です。

そこで2023年卒の対応に向けて、採用チームとともに人気ランキングの上位の企業やランキングを大きく上げた企業の取り組みを研究するとともに、新入社員達とプロジェクトを立ち上げ、学生から見て会社がどう見えたか、どういう企業のやり方に好感を得たか等を吸い上げ、施策のラインナップや内容を刷新しました。

新たに行った施策で面白そうなものをいくつか紹介します。

● インターンシップ参加学生に対する 役員・若手部長によるトークセッション

IT業界の構図や企業の特徴の見方、当社の特徴の解説、就職活動への助言と質疑

● ユーザー系IT企業に興味を持った 学生向けのトークセッション 「プロジェクトマネージャーを知る」

役割の解説、実際のプロジェクトメンバーによる完成システムや苦勞ややりがいの紹介、質疑

● エントリー学生向けの動画提供

イベントやオフィス紹介、役員・社員による座談会

採用チーム幹部メンバーと



こうした取り組みの結果、2023年卒の人気ランキングは28位で過去最高となりました（勿論、各社しのぎを削る中、油断は禁物ですが）。

このことから私が得た気づきは、「採用プロセスから社員のエンゲージメント向上機会は始まっている」ということです。すなわち、学生が

学生向けの当社紹介リーフレット



企業を選ぶ基準は、①その会社や事業、そこで働く社員に愛着が持てるか、思い入れができたか、②会社にとって自分が役に立てるか、会社が自分の成長に貢献してくれるかの2点で、これは前述した社員のエンゲージメント向上策で我々が目指すことそのものであったということです。

また、刷新したイベントに参加してくれている社員達が、参加した学生に会社の良さや仕事のやりがいや伝わり、表情やリアクションが変化することを感じて「改めて仕事の面白さ、やりがいと成長に対する会社のサポートのありがたみを強く感じる」、開始前後にわざわざ私のところに立ち寄って、明るい笑顔で「今日も頑張りましょう!」「今日も楽しかったです!」と言ってくれることもその証であると感じています。

気づき2. 工夫を凝らせはまだまだ「学び」の機会は広く深くできる

二つ目は、NISSAY ITアカデミーの設立の中で得た気づきです。

アカデミーは現社長の発信で2020年度設立を目指してその取組みを始めました。初代の担当者として社長からいただいたコンセプトは「IT技術や開発方法論だけではなく、我々が伝えたいことを伝え、社員が学びたいことを学べ、志ある社員がチャレンジできる機会を提供し、仕事以外も含めて社員のコミュニケーションを活性化する場所にしたい」というものでした。アカデミーの現在の機能をご紹介します。

① 技術の獲得を目的とした研修会やセミナーの実施

- ・自社向けにカスタマイズした計112コースの研修を提供
〈研修内訳〉
 - ◆IT技術や開発マネジメント研修:66コース

- ◆コンピテンシー強化系研修:12コース
- ◆発注者(顧客)向け研修:21コース
- ◆層別研修:13コース

② 社員の専門スキル認定制度やキャリア形成支援の諸施策の企画・運営

③ 新たなことにチャレンジできる機会の提供

- ・アイデアソンやハッカソンの企画
- ・運営、最新技術の体験環境の提供と実践段階での支援

④ 業界を代表するプロフェッショナルや社内第一人者の講演や交流機会の提供

- ・リアルとオンラインをミックスしたトークイベントの開催

⑤ 仕事以外も含めたコミュニケーション場所の提供

この取組みの中で得た私の気づきは、エンゲージメント向上策の中で「成長への支援の強化」がいかに重要かということと、まだまだ工夫の余地があるということです。

前述のトークイベントを例に挙げると、この3年で64イベントを開催し、視聴した社員は延べ1万4000人にもなります。正直、これほどの実績が挙げるとは思っていませんでした。アカデミーで「技術の獲得を目的とした研修会やセミナー」以外も幅広く「成長への支援」を行うことが、私たちの学びの広さや深さを大きく変えた実感しています。蛇足になりますが、当社創業以来中核となって支えてきた私たちの世代がここ数年で退任をむかえる中で、そうした経験やノウハウを伝える良い機会ができたとも思っています。

トークイベントの面白そうなテーマをご紹介します。

- ・「今だから伝えたいニッセイ情報テクノロジー誕生に秘められた想い」
- ・座談会「日本生命社長を囲むグループ会社DXディスカッション」
- ・シリーズ「大きなプロジェクトの始め方、回し方、終わり方」
- ・シリーズ「プロジェクトマネジメントの流儀（座談会）」
- ・セミナー「保険会社の部長が語る商品開発の実際」
- ・セミナー「裁判例からひも解くお客さまから信頼されるプロジェクトマネジメント義務の果たし方」
- ・セミナー「【人生の頂点は定年後】に向けて今意識すべきこと」
- ・シリーズ「本社の事業を知る」
- ・ファントーク「ここまできたAIでの曲作り」

2021年度には、この取組みを日本生命と共同で「グループIT人材の育成プロジェクト」として発展させ、2022年3月に研修施設「TREASURE SQUARE」を竣工、リアルとオンラインの両方の良さを活かし、100を超えるコンテンツをグループ各社の1300人（年間、延べ）に提供しています。

また、この取組みが企業情報化協会主催の第40回IT賞で最高位のIT最優秀賞（マネジメント領域）を受賞できたことも、私たちのエンゲージメントを高めるうれしい出来事でした。

TREASURE SQUARE



■ むすびにかえて

コンサル会社が提供する「エンゲージメント指標」というツールは、社員一人ひとりが「この会社で自分のなりたい姿に成長できるか」「自己実現の努力が会社のビジョンに貢献できるか」を測定する仕組みだそうです。社員のそうした意識にこれからも応えられる会社にしていくためにも、今回ご紹介した気づきは大きな意味があったと思います。

私たちニッセイ情報テクノロジーは、2023年7月に創業25年目をむかえます。これまでの皆様からのご愛顧に心から感謝を申し上げます。

私たちの「仕事のやりがい」は「お客さまからの信頼と感謝の言葉」。

これからも、「学び」の充実に取組み、「お客さま（企業）とその先のお客さまの現状やニーズを理解して一緒に課題を解決するIT企業」として腕を磨きたいと思います。

引き続きご支援よろしく願いいたします。

執筆者プロフィール



田中 英明

取締役常務執行役員

プロダクトサービス事業へのクラウド適用

2022年10月、当社製品である病院経営分析システム「MEDI-ARROWSIIIrd」をリニューアルリリースしました。「MEDI-ARROWSIIIrd」ではシステム基盤にクラウド (Amazon Web Services; AWS) を使用しております。

クラウドは「初期コスト」「拡張性」「メンテナンス性」等の観点から注目されていますので、その活用事例として紹介させていただきます。

MEDI-ARROWSの成り立ち

2003年4月より、急性期入院医療を対象とした診療報酬の包括支払い制度であるDPC制度が導入されました。

この制度に参加する医療機関は患者ごとの診断や実施した診療行為等の情報を記載した「DPCデータ」を作成し厚生労働省に報告する義務が発生します。全国統一形式の「DPCデータ」を用いて同一疾患の症例に対する診療内容と成果を分析したり、他医療機関と比較したりすることで、医療機関が自らの診療プロセスを改善し医療の質を高めていくことが可能となりました。

また、診療行為が医療機関の収入に直結する診療報酬制度において、「DPCデータ」は経営分析を行う上でも非常に有益な情報となります。

当社は、制度導入の翌年2004年に国内最初期のDPC分析ソフトとなる「MEDI-ARROWS」を製品化しました。

以後「MEDI-ARROWS」はDPC分析ソフトのリーダーとして市場を牽引してきましたが、DPC制度の成熟とともに市場ニーズが大きく変化したことで、競合他社製品に対する優位性が低下してしまいました。

市場ニーズの変化

DPC制度設立当初はDPCデータの分析手法が確立しておらず様々な切り口による分析機能の提供が求められていました。(図表1)

図表1: 旧MEDI-ARROWSイメージ



しかし、現在はDPCデータの分析手法が確立したため、問題のある経営指標やその要因、改善策をダイレクトに提供することが求められるようになりました。

この要求に対応するためにアプリケーションの完全な作り直しが必要となり、システムをリニューアルすることになりました。(図表2)

図表2: リニューアル後のイメージ



リニューアル計画

システムを完全に作り直すにあたり、プラットフォームとしてクラウド(AWS)の利用を選択しました。

医療系システムの特徴

医療系システムには固有の特徴があります。

①管理対象データ

DPCデータを含む医療情報には、病歴、手術、投薬、診察内容などの機微情報が含まれています。そのため、情報漏洩が発生しないように、細心の注意が必要です。

②顧客の予算

医療機関の主たる業務は医療サービスの提供です。各種医療機器や電子カルテ、レセプトコンピュータ等、購入が必要な機材は多くあります。そのため、DPC分析に対する優先度はそれほど高くありません。合理的な利用料でシステムを提供する為には、顧客あたりのシステムコストや運用コストの低減が必要です。

③開発・運用体制

当社の医療領域におけるビジネスは個々医療機関へのパッケージ販売が主軸でした。

そのため、MEDI-ARROWSのビジネスモデルをパッケージ販売からプロダクトサービス事業への転換には、新たな開発や運営管理が必要となります。

しかし、製品価値向上のためには「医療関連制度の理解に基づく機能開発」により注力したいと考えました。

プラットフォーム開発の方針

医療系システムの特徴に適合するために、AWSを採用することにしました。AWS活用に加え、当社による追加の工夫も必要でした。

①セキュリティの確保

当システムは、センシティブ情報を扱いつつ、インターネット経由でサービスを提供します。このような状況に必要なセキュリティ機能(2要素認証等)は、AWSのサービス(Amazon Cognito等)として提供されています。

ただし、設定次第で容易に脆弱性が発生するクラウドの特性を鑑み、設定を誤って変更しないための考慮が必要でした。

②経常コストの極小化

医療機関はDPC分析を常時実施しているわけではありません。そのため、分析システムに必要な計算資源をオンデマンドに準備できると効率的です。ここでは、AWSのサーバレスサービスが活用できます。

ただし、数百もの顧客に対してサービスを提供するマルチテナントシステムとなるため、異なる顧客の情報に間違えてアクセスしない様なシステム構造が必要と考えていました。

③開発・運用負荷の低減・運用ミスの防止

医療関連制度の理解に基づく機能開発に注力しつつ、プラットフォームを開発・運用管理するために、AWSのマネージドサービスを最大限活用することにしました。

さらに、運用者向けの画面や機能を作成し、運用者の利用するUIを限定することで、運用作業のミス(誤操作によるシステムの破壊、顧客情報へのアクセス等)の低減を目指しました。

リニューアルで工夫したこと

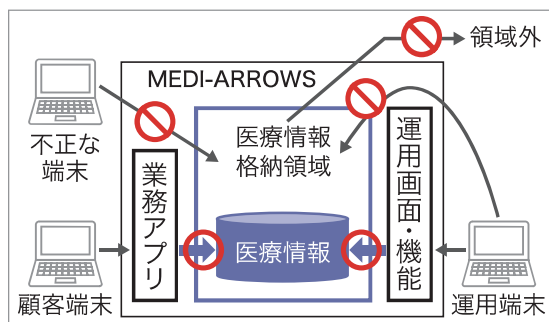
誤って参照・変更されないように

医療情報の不正な参照、漏洩の発生や、設定が誤って変更されないような仕組みを導入しています。

①医療情報の不正な参照や漏洩の防止

AWSのAmazon VPC (Amazon Virtual Private Cloud)やAmazon S3 (Amazon Simple Storage Service)のバケットポリシー等の設定により、医療情報を格納している領域を隔離しています。医療情報へのアクセスは許可したアプリケーション・機能経由に制限するとともに、外部への通信も禁止しています。(図表3)

図表3: 医療情報の隔離



②セキュリティ設定の変更防止

ユーザやプログラムの権限は最小限とし、そのうえで、セキュリティ関連の設定変更をシステムログで検知した場合は、管理者にメール通知する仕組みとしています。

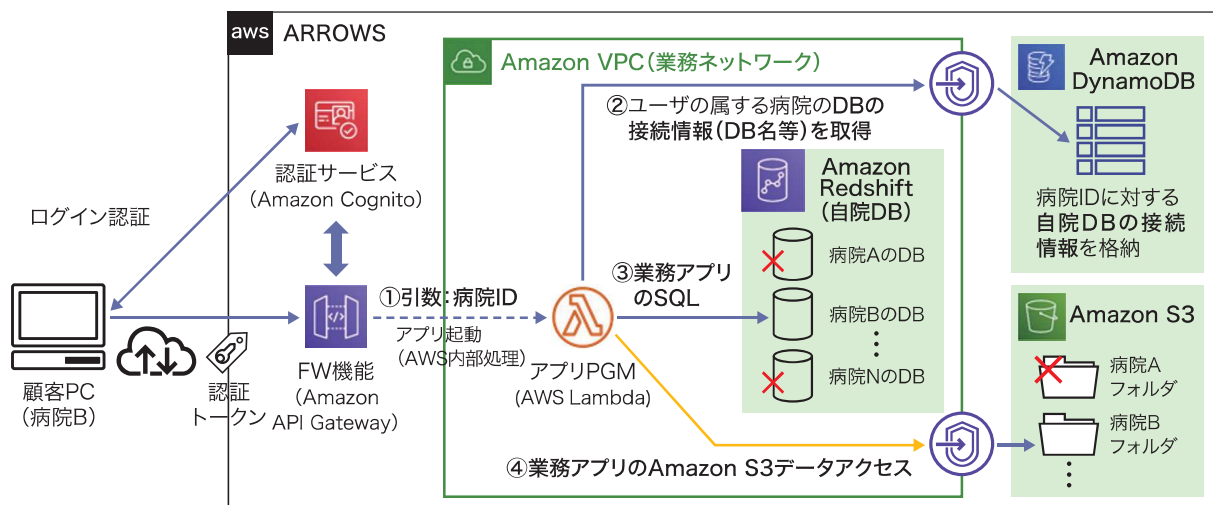
別の顧客情報にアクセスしないために

マルチテナントシステムにおいて、誤って別の医療機関の情報を画面に表示しないように、アプリケーションの構造を工夫しています。(図表4)

認証されたアクセスには、顧客の属する医療機関の病院IDが付与されています。このIDをキーとし、当該病院に対応するDBへの接続情報を取得、SQL等で情報にアクセスします。DBは病院ごとに作成しているため、別の病院の情報に誤ってアクセスする心配はありません。

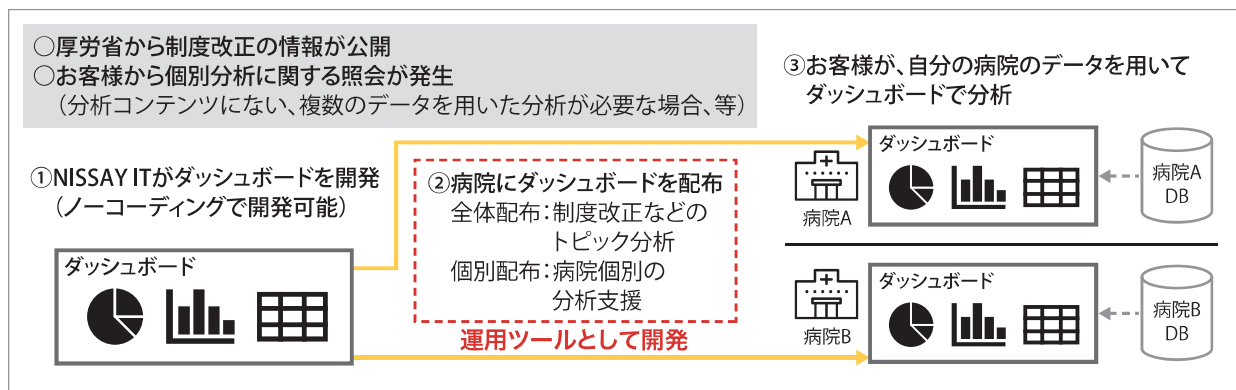
このロジックは、アプリケーションの基盤クラスとして作成しているため、通常の実アプリケーション開発において、プログラムミスによる想定外のアクセスも防止しています。

図表4: 別の医療機関の情報に誤ってアクセスしないための工夫



- ①ユーザの属する病院の「病院ID」を引数にしてアプリPGMを開始。
- ②アプリPGMの基盤クラスが、病院IDを元に自病院データを格納するDB名等を取得し、当該DBに接続する。
- ③個々の業務アプリケーションは基盤クラスの作成したDB接続を使用する為、他病院のDBにはアクセスしない。
- ④S3の病院毎フォルダ名は「病院ID」となっており、基盤クラスで自病院のフォルダにアクセスするように制御している。

図表5: Amazon QuickSight (BIツール) のダッシュボード配布



運用ツールの開発

診療報酬改定など制度全体に影響を及ぼすトピックが発生したとき、ユーザーに影響分析を伝える速報分析サービスを提供する必要があり、このことをAWSのBIサービス（Amazon QuickSight）で実現しました。（図表5）ただし、Amazon QuickSightは「ダッシュボード配布機能」そのものを提供するものではありません。

ダッシュボードの配布には、その「雛型」を元にしたダッシュボードの再作成が必要です。この作業には複数回のAWS CLIコマンドが必要で、これを数百の顧客に対して実施することになります。

このような作業を運用者が実施するのは、負荷が大きくミスの原因にもなります。そこで、AWS LambdaやAWS Step Functionsで配布機能を作成し、運用画面から安全にダッシュボードを配布できるようにしました。

このように、AWSのマネージドサービスの機能と、運用作業の間にギャップがある場合は、そのギャップを埋めるための運用ツールを開発し、運用者の負荷を低減しています。

注記：「Amazon Web Services; AWS」及びそのロゴは、Amazon Web Services, Inc.の米国及びその他の国における登録商標です。

プロダクトサービス事業への適用に向けて

本稿ではプロダクトサービス事業におけるクラウド適用事例として、MEDI-ARROWS リニューアルを紹介しました。

プロダクトサービス事業においては、インターネットを利用し多数の顧客に合理的な利用料でサービス提供するビジネスも多くあるのではないのでしょうか。

そのような場合はクラウド利用は非常に有益になると考えており、事例紹介させていただきました。

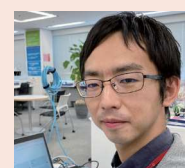
今後、クラウドを利用したシステムを検討する際の参考にしていただければ幸いです。

執筆者プロフィール



小森山 進介

ヘルスケアソリューション事業部
専門職



淵上 武暁

ヘルスケアソリューション事業部
スペシャリスト

科学・心理学からひも解く “見やすさ・わかりやすさ”

現場を監督する立場の方にとって、「誰が見てもわかりやすいマニュアル」は業務の標準化、新人の育成、属人化リスクの軽減といった観点から関心の深いテーマのひとつです。本コラムでは、科学的・心理学的な観点からマニュアルの“見やすさ・わかりやすさ”を高めるために効果的なアプローチをご紹介します。

はじめに

いつの時代でも、現場の業務を管理・監督される立場の方にとって、業務の標準化、新人の育成、属人化リスクの軽減は重要な取り組みテーマであり、業務の手順をわかりやすく可視化している「マニュアル」は効果的なアイテムのひとつと言えます。

本稿では、この重要なアイテムであるマニュアルの「見やすさ・わかりやすさ」に着目し、科学的・心理学的な観点から裏付けのあるデザインの手法についてご紹介します。

科学的な側面

可読性・視認性の高いUDフォント

近年数多く開発されているユニバーサルデザインフォント(UDフォント)は、遠くからでも見やすく読み間違いがないように、可読性・視認性・判読性が高くなるようにデザインされています。

UDフォントは、文字が小さくなくても、似た形の文字を判別しやすいように工夫されています。8ポイント(以下、P)未満などの小さい文字はUDフォントを使用することで、可読性・視認性・判読性を高めることができます。

老眼でも読みやすい文字サイズ

視覚が健常な人が読み取れる最小の文字サイズを推定するというJIS規格があります(JIS S0033:3003)。

手元の印刷物やPC画面を見ることを想定してJIS規格で計算すると、最小可読文字サイズは次のように計算できます。

文字種	30歳	50歳	70歳
仮名・数字	5.7P	8.4P	13.9P
11画以上漢字	7.8P	11.4P	18.7P

なお、横浜市や福岡市などいくつかの地方自治体では、ユニバーサルデザインの観点から定めた印刷物作成のガイドラインにおいて「12P以上、より見やすくするためには14P以上が効果的」と推奨しています。

UDフォントの例(8Pで表示)

BIZ UDPゴシック
ニッセイ情報テクノロジー株式会社

BIZ UDP明朝
ニッセイ情報テクノロジー株式会社

輪郭線バイアス:丸角と鋭角の使い方

鋭角な部分をもつデザインよりも緩いカーブをもつデザインのほうが好まれる心理的傾向があることを、輪郭線バイアスといいます。

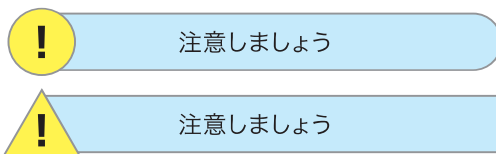
同じ長方形でも、角が尖った長方形よりも、角が丸くなった長方形のほうが好まれます。

「次へ」をクリック

「次へ」をクリック

脳の恐怖や不安を感じる部分が無意識に、鋭角のオブジェクトを危険性のあるものと認識することによって引き起こされる心理現象が原因です。

逆に、エラーや注意事項を表す場合は、丸っこいオブジェクトを用いると緊張感が伝わりにくくなるため、三角形の鋭角オブジェクトを用いると効果的です。



目標勾配効果:読み進めてもらう工夫

少しでも進歩を感じるとモチベーションが上がり、目標達成に近づくほどモチベーションは高まっていく心理を、目標勾配効果といいます。

マニュアルにおいても、今、自分がどのあたりを読んでいるのか、あとどれぐらいあるのかを視覚的・直感的に把握できるように工夫することが可能です。

■進捗状況を示す工夫の例



読み手が進捗状況を見ることで、マニュアルを読むことを途中で放棄する可能性が低くなります。つまり、その手続を自力で完遂することができ、マニュアルが役に立ったと感じてもらうことで、次回もマニュアルを読もうという気持ちになってもらえる効果が期待できます。

最後に

以上、見やすく、わかりやすい、かつ、読んでもらえるマニュアルを作成するために、参考となる科学や心理学の考え方について、ほんの一部ですが紹介しました。

これらのアプローチはマニュアルだけでなく、パンフレットなどの印刷物やプレゼン資料、Web画面の作成にも適用可能です。

多くの方に読んでももらう文書を作成される皆さまの業務の一助になれば幸いです。

執筆者プロフィール



谷口 友丈

コンサルティング事業部
上席コンサルタント

NEWS 1



2022年度IT最優秀賞とIT賞(社会課題解決領域)を受賞

第40回IT賞(IT協会主催)において、IT最優秀賞(マネジメント領域)とIT賞(社会課題解決領域)を受賞しました。

IT最優秀賞は、日本生命相互保険会社との共同受賞です。また、IT賞(社会課題解決領域)は3年連続での受賞となります。

IT最優秀賞(マネジメント領域)受賞取組み

グループ一体でのIT・デジタル人材育成体制構築 ～内製化により3000名をサステナブルに育成～

「日本生命デジタル5か年計画」のもと、積極的にDXを推進しており、その担い手となるIT人材の確保に向けて日本生命グループ一体で取組んでいます。その一環として、IT人材研修施設「TREASURE SQUARE」の開設やNISSAY ITが蓄積してきたノウハウのグループ各社への展開などを行ってきました。

今回の受賞では、これらのグループ一体での実効的な育成体制の構築や、IT知識の習得に留まらない体系的かつ広範囲な教育コンテンツの提供などを評価いただきました。

IT賞(社会課題解決領域)受賞取組み

持続可能な医療保険制度に向けたジェネリック医薬品促進事業の 支援による医療費適正化への取組み

約10年に亘り継続している、ジェネリック医薬品使用促進事業への支援取組みを、以下の点で評価いただきました。

- ・患者向け通知書で充実した情報を提供している
- ・ジェネリック医薬品の処方促進に向けた分析を行い、関係機関への情報提供などの取組みが評価されている
- ・長期に亘るこれらの取組みにより、直近で年間400億円を超える医療費削減効果を実現している

NEWS 2



ジャパン・アルムナイ・アワード2022 奨励賞を受賞

当社は、「退職しても仲間であることには変わりはない」との想いから2022年7月にアルムナイネットワーク*を発足しました。この取組みにおいて「ゼロから会社公認OB・OG会としてのネットワークを立ち上げた点」「プレオープン期間

を設けて試験運営を行い、アルムナイとの丁寧な関係構築をした点」を評価いただき、アルムナイ研究所主催の「ジャパン・アルムナイ・アワード2022」にて奨励賞を受賞しました。

*アルムナイとは、定年退職者以外の退職者を指します。

NEWS 3



未来志向 × テクノロジードリブンで推進する「ゼロイチプロジェクト」を始動

従来の情報システム構築・運用やコンサルティング等による業務変革支援を進化させる新規ソリューション創出を目指し、「0から1を生み出す(新たな価値を創出する)」活動として『ゼロイチプロジェクト』を立ち上げました。

「未来志向×テクノロジードリブン」のアプローチ

で検討を進めることで、不確実性の高まる未来を見据えたバックキャストでのアイデア創出や検討を推進します。また、新規性の高いアイデアについても、アジャイル的に進めることで、早期にお客様のフィードバックを得て検討の促進を図ります。

実証実験を開始済み!

今年度の主な検討取組み

●デジタルネイティブ時代における顧客接点の創出

Z世代顧客との接点拡大を目指し「AR(拡張現実)を使用したライフシミュレーション体験の提供」や「アバターを利用したオンライン接客」を検討

●AIを活用した顧客応接支援サービスの創出

従来回答に時間がかかっていた、少量かつ多種多様で高い専門性の求められる問い合わせに、全オペレータが迅速かつ正確に回答できる状態を目指して、音声解析処理・自然言語処理等のAI自動化技術を活用したサービスを検討

●顧客主権型データ連携システムの構築(Web3)

Web3の世界において、個人が自分に最適なサービスを楽しむために自身のデータを安全・安心かつ顧客主導で企業へ開示できるブロックチェーン技術を活用したデータ連携システムの構築を検討*

*株式会社日立製作所と共同検証を実施中

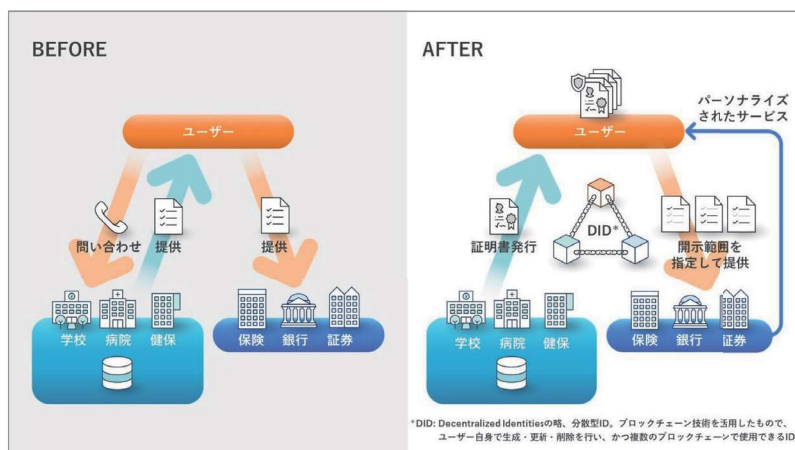
日立と協業:ブロックチェーン技術を用いた顧客主権型データ連携システムの検証を開始

株式会社日立製作所と、Web3時代における保険業界をはじめとした新たな顧客体験を支える、顧客主権型データ連携システムの共同検証を開始しました。

顧客主権型データ連携システムは、顧客が自分に最適なサービスを享受するために、顧客自身の

データを安全・安心に企業に開示する仕組みです。本検証では、顧客が必要なデータを保険会社を開示することで、最適な保険のレコメンドを受けるといった保険顧客体験を例として、データ管理や開示の方法、安全性の検証、技術的な課題の洗い出しなどを行います。

顧客主権型データ連携システムのイメージ



MEDI-SINUS(病床管理業務支援システム)で3つ目の特許を取得

当社が開発したMEDI-SINUSは、病院内の重要な医療資源の一つである「病床」を最大限に有効活用することを支援しております。

特徴とする機能は3つあり、既に「転棟・退院調整ロジック」「病床マップシミュレーション」機能について特許を取得しておりましたが、3つ目として「病床マップ」の特許を取得しました。

この特許では、「病院全体を俯瞰して、病床と患者の配置を最適化できる」ことに進歩性があると評価されております。

当システムは、患者の入退院を円滑にするとともに、医療従事者の業務負荷の軽減にも貢献しており、2021年度にはIT賞を受賞しております。

NISSAY | T^{vol.03} Insight

2023年 3月発行
(所属、役職は発行時点のものです)

発 行 ニッセイ情報テクノロジー株式会社
〒144-8721 東京都大田区蒲田5丁目37番1号 ニッセイアロマスクエア
<https://www.nissay-it.co.jp>

発 行 人 田浦 達広

編 集 人 露木 愛

問合せ先 コンサルティング事業本部
TEL:03-6897-8861 E-mail : info@nissay-it.co.jp



ニッセイ情報テクノロジー株式会社