

生命保険会社様

システム基本計画に対する

第三者評価アドバイザー支援

コンサルティング

支援期間



5 カ月

支援体制



1 人日/週

クライアントの課題・背景

急成長に伴う 基幹システム再構築の難題

顧客である新興の生命保険会社様では、契約件数の急激な増大に伴い基幹システムの再構築が必要となり、第1弾となる契約管理システム再構築を完了した。

しかしスケジュールは大幅に遅延し、品質面・コスト面でも課題を残す結果となった。

第2弾として、代理店管理システムの再構築に着手される際、同じ轍を踏まないよう計画段階で専門家による第三者評価を受ける必要があると考えられ、生命保険システムのプロフェッショナルである当社に相談いただいた。



ご支援の概要

専門知見を効率的に提供する アドバイザー支援

当社には生命保険システムにおける高度な専門性と経験を有するコンサルタントが多数在籍しているが、通常のコンサル手法である「駐在」や「伴走支援」の場合、コンサルタントが顧客とともに過ごす時間が長い分、コストが高くなる。

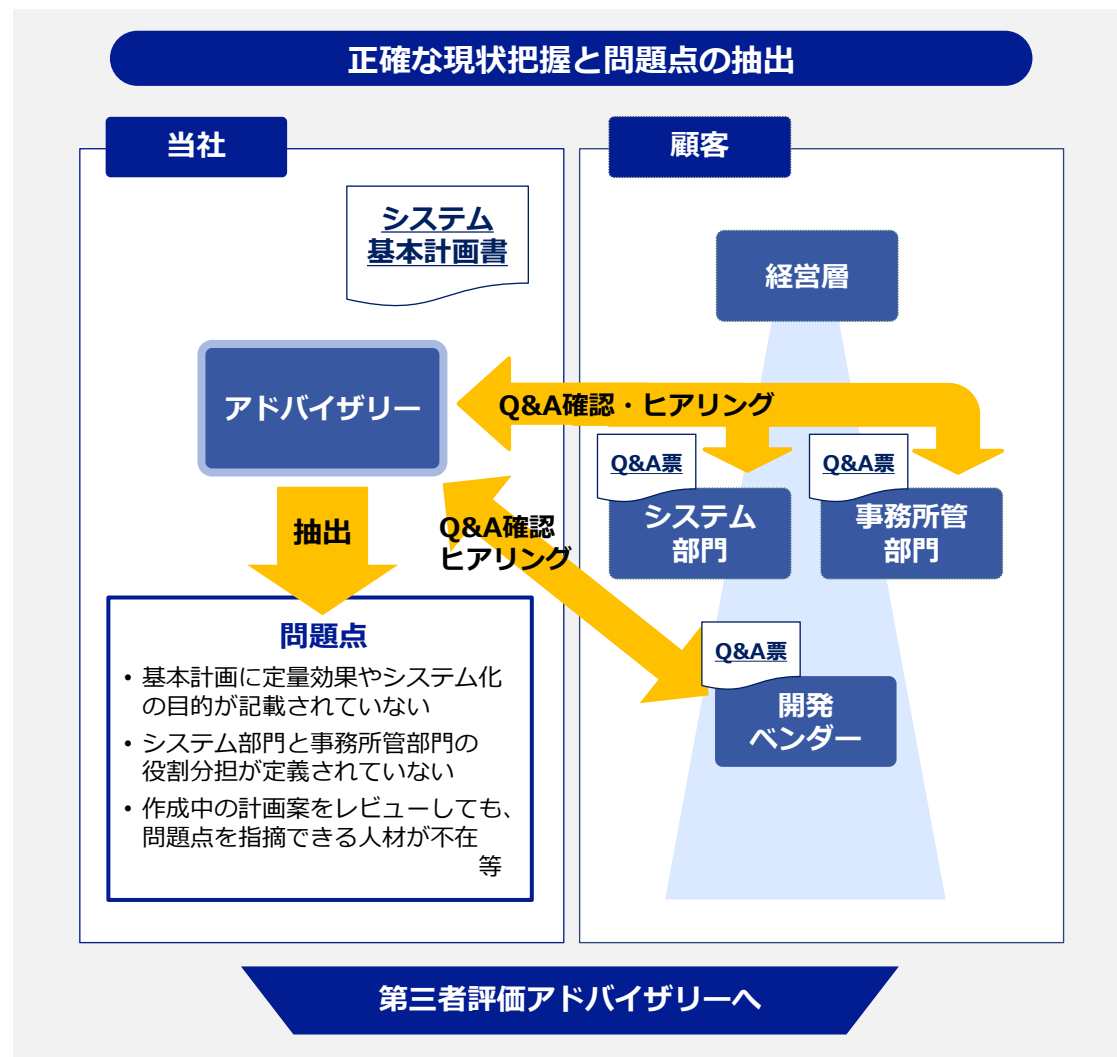
今回は、限られた予算の中で効率的に支援できるよう、高度なノウハウを有する人材を時間を絞ってタイムリーにシェアする「アドバイザー」という手法で、システム基本計画の第三者評価を実施することとなった。

1 正確な現状把握と問題点抽出

- 第三者評価アドバイザーとは言え、あるべき論を「提言して終わり」ではなく、**正確に顧客の抱える課題やその背景を理解することから丁寧に実施。**
- 顧客にて策定中のシステム基本計画書の記載項目の抜け漏れや粒度を検証するとともに、システム部門や事務所管部門に対して書面でのQ&A確認、一部対面での詳細ヒアリングを実施し問題点を抽出。

2 顧客の特性に応じた問題点抽出

- 顧客は新興の会社のため、情報システム部門は最小限の体制であり、システム基本計画書についても、本来はお客様が策定すべきところ、実態としては開発ベンダーが中心となって策定していることが判明。
- 開発ベンダーにもQ&A確認や対面でのヒアリングを実施し、問題点を抽出。加えて情報システム部門の体制についてもヒアリングを実施し、問題点を抽出。



Point

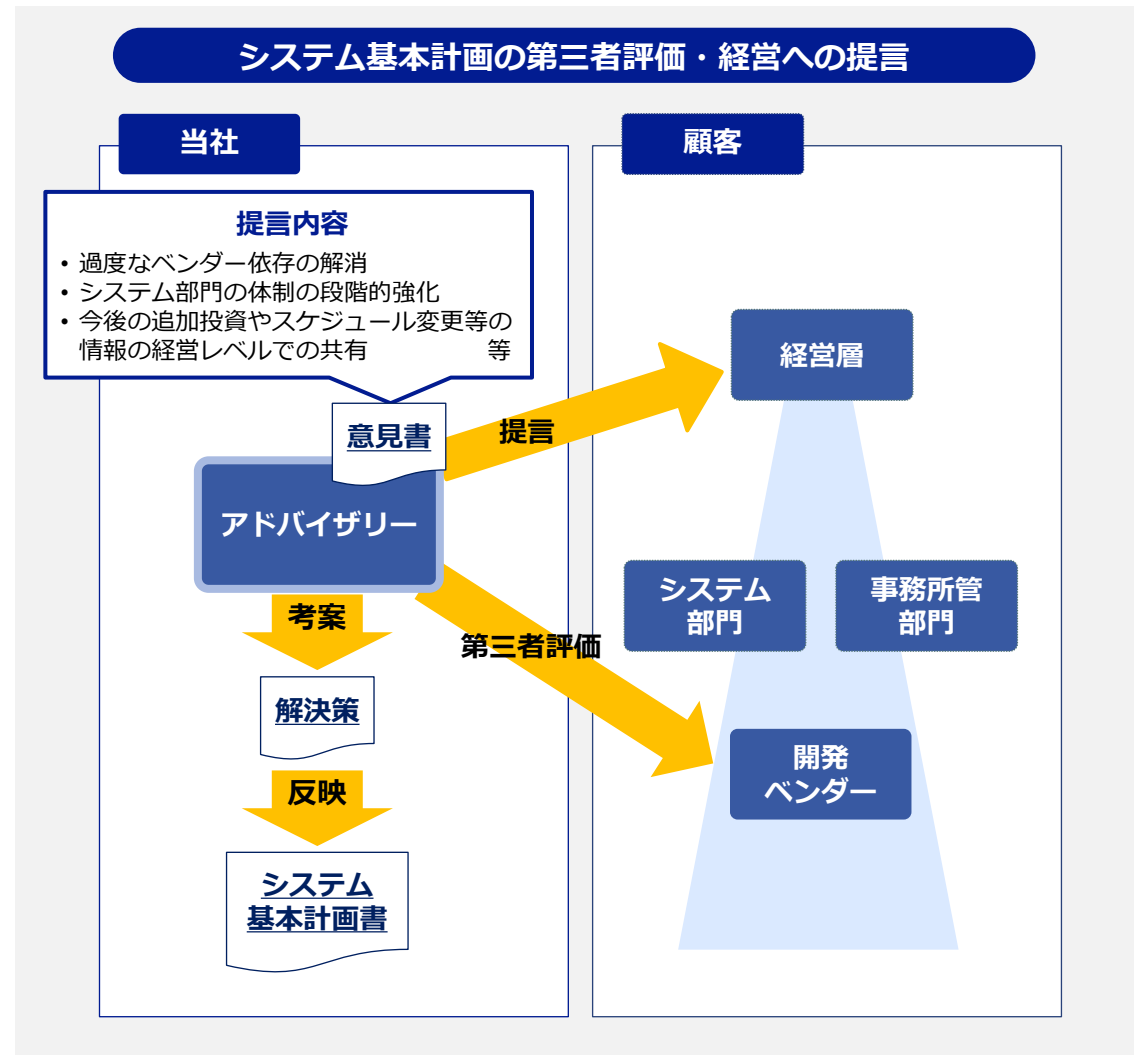
- 当社は、保険会社側で実施するシステム企画業務を経験した人材が多数在籍し、「システム基本計画書にどのような項目をどのような粒度で記載すべきか」を知り尽くしているため、スムーズな現状把握と問題点の抽出が可能。
- 加えて当社は、システム開発プロジェクトにおける事務所管部門側のコンサルティング経験、ならびに開発ベンダーとしての経験も豊富なため、多角的な視点での問題点の抽出が可能。

1 システム基本計画の評価、提言

- 抽出した問題点について解決策を考案し、システム基本計画書への反映を提言。
＜解決策（例）＞
 - 事務所管部門の業務要件に対する責任を明確に定義し、要件提示・システム設計レビュー・ユーザー検証を主体的に実施することを依頼。
 - 開発ベンダーに、タスクを進捗管理が可能な粒度に細分化し、進捗状況をシステム部門に定量的に報告することを依頼。

2 経営会議に付議する意見書の作成

- 経営レベルで認識しておくべき課題については、経営会議に付議する意見書を作成。
 - 過度な開発ベンダー依存を解消するため、システム部門の体制の段階的な強化を提言。
 - 今後の追加投資やスケジュール変更など、経営判断の根拠となる効率化効果や新商品の販売計画などとの関連性を経営レベルで共有することを提言。



Point

- 当社は、保険会社におけるシステム開発プロジェクトの経営への付議資料の作成や説明を数多く実施しており、保険会社の経営層が判断すべきことを理解した提言が可能。
- 加えて当社は、少額短期保険やニッチを得意とする小規模な保険会社のコンサルティング経験も有しており、顧客の特性や実情に応じた現実解の提言が可能。

01

事務所管部門の具体的な役割（要件提示、設計書レビュー）を明確にすることで、上流工程における品質の作り込みが可能となり、下流工程での手戻りを抑制。

02

経営層へ提言の結果、システム部門の体制強化を実現。
開発ベンダーに対する過度な依存を低減し、システム部門による主体的な進捗状況の把握が可能に。

03

経営層を含む社内外の幅広いステークホルダーに提言することで、システム戦略を経営戦略の一環として捉えて議論する社内意識変革に貢献。