

# 損保業務に特化したシステム提供 日本の保険会社に適応した製品化

## ガイドワイア ソフトウェア ジャパン

米国カリフォルニア州に本社があるガイドワイアソフトウェアジャパンは損保業界に特化した基幹システムだけを取り扱う会社だ。2008年から日本市場に参入し、3月現在、4社と取り引きしている。日本市場の参入に当たっては、綿密なリサーチを行った上で、日本語化と日本固有の保険などに合わせてシステム化したことがユーザーから評価されている。同社アジアパシフィックのアライアンス・ディレクターのゲイ・ジョエル氏に今後の展望などについて話を聞いた。



ゲイ・ジョエル氏

同社はシリコンバレー 客利益、正直さ、社員満足のIEバブルが終了した 足を実現する会社”をコンセプトに設立された。利益を追求するだけでなく、顧客満足とサービス向上

上、業務効率アップとコスト削減、コンプライアンス強化などを同時に満足させることは難しいが、同社のシステムはビジネスルールテンプレートを入れたことにより、スキルの平均化、生産性、顧客満足度、コンプライアンスの向上が見込まれるという。

「」の3種類が含まれる。商品を開発する際に重視していることは高い柔軟性だ。コアアプリケーションでもコンフィギュレーションが可能で、ソースコードを書き換えることなくデータモデルやインターフェイス、ビジネスロジックなどの修正が行える。ソフトウェアのバージョンアップが行われるため、アプリケーションが陳腐化しない。特に品質に重点を置き、開発中の検査・検証を行っている。また、プロジェクトを成功させるために顧客への研修やプロジェクト管理面でサポートも行う。

ジョエル氏は「グローバルで100社以上の損保会社に選ばれているが、その理由として誠実さ、豊富な導入事例などがある。特に利用者には気が高いのは、米国で1年に1回開かれるユーザ同士の交流会で、有益な情報交換の場になって

いる。損保会社がコアシステムを入れ替えるのは、人間に例えると心臓を入れ替えるのと同じほど重大なこと。従って失敗はできない。導入後はベンチマークの提供や長期的に利用できるよう協力をしていく」と強調する。

柔軟な対応や、開発コストの軽減、機能拡充の容易性の実現に向けて開発に取り組んだ。保険業界にヒアリングを行い、ビジネスとシステムを理解するコンサルタントが顧客の望むシステムを開発した。

顧客満足とサービス向上