

モバイルスクエア・プラス 事例紹介

株式会社南日本銀行 様

金融商品の契約にともなう煩雑な帳票作成を
「快作レポート+」とタブレットで
大幅に効率化

鹿児島市山下町に本店を構え、県内を中心に64店舗を展開している南日本銀行。近年では地域経済活性化に向け、顧客の事業を多面的に支援する新販路開拓コンサルティング「WIN-WINネット業務」に注力しており、従来の銀行の枠を越えた新しいビジネスモデルを構築しています。また経営強化計画の中では「ローコスト体制の構築」を掲げ、営業店事務の本部集中化、創出したマンパワーの営業戦力へのシフト、事務量の削減といった経営効率化策も積極的に推進しており、その施策の一環として2016年9月から「快作レポート+」とタブレットを活用した金融商品契約支援システムを採用しました。

日立ソリューションズグループ（日立ソリューションズ・クリエイトと日立ソリューションズ西日本）による導入事例のご紹介です。

導入前の課題

金融商品の契約業務に手間がかかっていた

「快作レポート+」とタブレットを活用した金融商品契約支援システムの導入経緯を営業統括部 営業企画グループ主査の伊地知 芳文氏は次のように振り返る。

「当行では個人のお客さまに向けた投資信託や生命保険といった金融商品を多数扱っています。これまでそれらの契約業務では、類似する内容を入力するExcel帳票が複数あり、販売会社や商品種類によって書式もすべてバラバラだったため、入力やデータ管理が非常に煩雑になっていました。また渉外行員がお客さま宅へ訪問し、帰店後、多数の帳票を書式集の中より集め、PC入力に取り組む状況でした。そこでモバイル性と操作性の高いタブレットを活用しながら、こうした事務効率の向上と入力の一元化を実現できる新しい仕組みを導入しようと考えたのです」

解決策

「快作レポート+」でタブレットとPC入力をシンプル化

タブレットを活用した新業務への移行を開始した南日本銀行は、複数ベンダーのソリューションを比較検討した結果、「快作レポート+」を選択した。

「既存のExcel帳票を変換してタブレット画面やPCのWeb画面をプログラミングレスで容易に作れる点が決め手になりました。担当者が自らコンテンツを作成したり、メンテナンスができれば、コストもかからず効率も良くなります。同時に導入したタブレットの通信環境の設定やセキュリティについても相談にのっていただき、トータルなシステム導入を支援していただいた点もありがたかったですね」と伊地知氏は笑顔を見せる。

日立ソリューションズ・クリエイトと日立ソリューションズ西日本は、業務担当者とは何度も綿密な打ち合わせを行いながら、既存のExcel帳票をベースに、ユーザー業務にフィットし、効率的な操作が行える入力設計や画面デザインをサポート。

「快作レポート+」を活用した投資信託商品のメニュー化を短期間で実現することに成功した。

Interview



営業統括部
営業企画グループ
統括調査役
長谷 大士氏



営業統括部
営業企画グループ
主査
伊地知 芳文氏



営業統括部
金融商品推進グループ
主査
堀内 美穂氏

株式会社南日本銀行 様



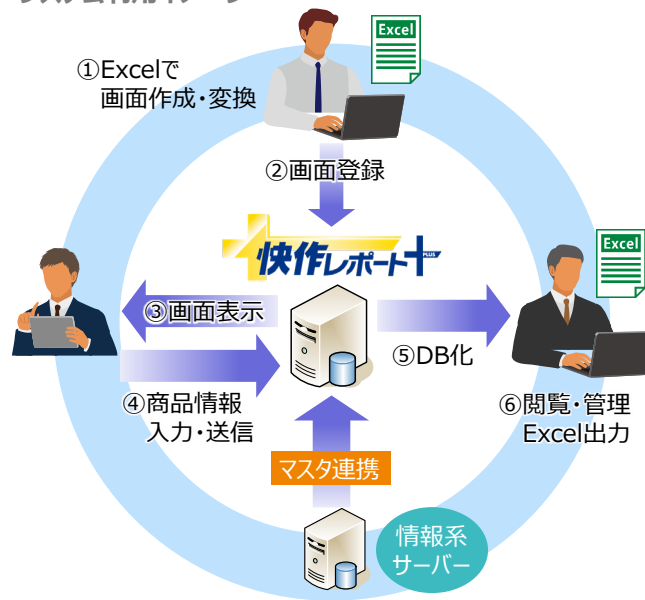
本店所在地： 鹿児島市山下町1番1号
創 業： 1913年（大正2年）9月4日
資 本 金： 166億1百万円
事 業 内 容： 普通銀行業務
（預金・融資・為替・国際・
信託代理・証券・証券投資信託
業務及び損害保険・生命保険の
窓口販売）
従 業 員 数： 914人（嘱託・パート・出向者含む）
総 資 産： 7,706億円（2016年3月末）
U R L： <http://nangin.jp/>

きめ細かい導入支援とマスタ連携で効果を最大化

「タブレット活用は初めてだったため、最初どのようにコンテンツを作ればいいのか戸惑いがあったのも事実です。しかし日立ソリューションズ・クリエイトさん、日立ソリューションズ西日本さんが、私たちの要望を丁寧にききとったサポートをしてくださり、非常に満足のもののできあがりました。投資信託のExcel帳票は従来、高齢者向けの投資勧誘ルールや乗換時の取り決めが細かく、1商品につき数種類の帳票への個別入力が必要でした。それが新システムでは全商品の入力がタブレット画面1つに集約され、上部のタブを切り替えたり、プルダウンメニューから内容を選択したりすることで、直感的かつスピーディーに入力できるようになりました」と語るのは営業企画グループ主査の堀内 美穂氏。

これまで投資信託の乗換時には、別システムで管理していた顧客の購入商品ファイルを紙で出力し、それを転記し直すというアナログな入力作業が介在していた。新システムでは、日立ソリューションズ・クリエイトの提案により、そうした別システムで管理していた商品情報等を検索用のデータベースとしてシステム側に取り込むマスタ連携機能が作り込まれている。このため、さまざまな情報の入力と反映がミスなく効率的に行われる環境が実現したのである。

■ システム利用イメージ



導入効果

業務効率が大幅に向上。新業務の立ち上げも容易に

新業務に合わせて導入されたタブレット端末は現在、各支店に1台ずつだが、「快作レポート+」で作られた同じユーザーインターフェースのWeb画面は行内のPCでも活用できる。このため外出先でも行内でも、業務効率が大幅に向上しているという。

「渉外行員なら外出先でタブレット端末に入力して、そのまま行内サーバーにデータ転送することができるので、帰店後、Excel帳票の作成にあたり、転送後のデータを活用することで、時間短縮を図ることができるようになりました。PC画面での入力も格段に便利になり、非常に好評です。」（堀内氏）

将来構想

タブレットを起点にEnd to Endのデジタル化をめざす

「今回はまず、行員が作成する帳票業務への適用からスタートしましたが、導入効果をふまえて、お客さまに記入していただく帳票のペーパーレス化や、バックエンドシステムとデータをつなぐEnd to Endのデジタル化も検討していきたいと思います。究極的には、タブレットでお客さまにボタンをタッチしていただいて契約完了というところまで持っていきたいですね」と、長谷氏は将来展開に期待を寄せる。

「ツールの使いやすさもそうですが、システム構築に不慣れなわれわれを全方位からしっかりとサポートしてくださった日立ソリューションズ・クリエイトさんのご尽力には本当に感謝しています。当行の業務改革をさらに加速するため、引き続き「快作レポート+」の機能強化や新しいソリューションのご紹介をお願いしたいと思います」（伊地知氏）

南日本銀行の経営力強化とビジネス価値向上を支援するため、これからも日立ソリューションズグループは、積極的なシステム化提案を行っていく。

※ 本事例中に記載の内容は掲載当時のものであり、変更されている可能性があります。詳細はお問い合わせください。
※ 本文は特定のお客さまでの事例であり、全てのお客さまについて同様の効果が得られるわけではありません。

31日間の無償試用を受け付けておりますので、ぜひお試しください。

快作レポート+

検索

商品・サービスに関するお問い合わせ・ご相談受付

Webによる受付

www.hitachi-solutions-create.co.jp/inq.html

お問い合わせページより、商品・サービスをお選びください。

メールによる受付

hsc-contact@mlc.hitachi-solutions.com

* ご相談・ご依頼いただいた内容は回答などのため、当社の関連会社（日立ソリューションズグループ会社）および株式会社日立製作所に提供（共同利用も含む）することがあります。
取り扱いには十分注意し、お客さまの許可なく他の目的に使用することはありません。

HSC202012

* 製品仕様は、改良のため予告なく変更する場合がございます。
最新情報は、当社ホームページをご参照ください。
* 本カタログに記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。
* 本カタログの内容は、2020年12月現在のものです。

株式会社 日立ソリューションズ・クリエイト
www.hitachi-solutions-create.co.jp/