

# (株)ホロスプランニングが

## 労働時間の削減や効率化に 大きな成果を上げる

# RPAを導入

# クローズアップ



左から浦野社長、天雲氏、福田氏、岩本氏、竹内氏、堀井会長

保険業界において体制整備の施行以降、保険代理店における必須業務が増え、日々の単純業務にかかる作業時間が大きな割合を占めてきている。業務の効率化は、どの代理店にとっても大きな課題の一つだ。この業務効率化に、株式会社ホロスプランニング(本社・京都市)が今話題のRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)を導入し、早くも効果が出ているという。そこで、RPA導入の経緯や、どのような業務にRPAを用いているのか、導入後の効果などについて、代表取締役会長(株式会社ホロスホールディングス代表取締役社長)の堀井計氏、代表取締役社長の浦野陽介氏、RPA導入のプロジェクトメンバーに話を伺った。

## 単純作業が

## ワンクリックで完了

## 大幅な時間削減を可能に

—— RPA導入の経緯に踏み切りました。堀井会長 導入したの生保会社がRPA化を推進して効果が出たと聞いてRPA化を実践しているところはまだまだありません。代理店に対してオペレーションなどを含めて支援できればという話があるので、弊社がRPAに対する

RPA導入プロジェクトメンバー	
株式会社ホロスホールディングス 管理本部 総務人事部 情報システム課 福田 卓馬氏	
株式会社ホロスプランニング 営業本部 損害保険事業部 課長 竹内 隆氏	
同社・営業本部・損害保険事業部 岩本 操子氏	
同社・営業本部・営業管理部 天雲 香織氏	

—— 最初の印象は？  
福田 RPAは人間がパソコン操作で行っている作業をロボットに自動化させる仕組みで、こちらがプログラムしたものをその通り行う単純作業をさせるものです。保険代理店では、またRPAを導入している会社も

—— RPA導入の経緯に踏み切りました。浦野社長 以前より某情報システム課の福田と話を聞きに行きました。コスト削減という意味でもRPA化は課題であり、弊社の事業のきつかけつくりにもなればと考え、福田をプロジェクトリーダーにしてRPA化を進めました。

—— どの業務にどのように取り入れたのですか？

福田 まず保険手数料振分け業務の中で可能な部分の計算を自動化しました。保険会社から送られてくる各保険契約の手数料データの中には、契約に対して担当者コードが振り分けられているものもあり、コード振分けのないデータもあり、それについて手作業で振り分けていました。700~1000件、同じ契約に同じ担当者を振り分けるという単純作業

—— どの業務にどのように取り入れたのですか？

福田 まず保険手数料振分け業務の中で可能な部分の計算を自動化しました。保険会社から送られてくる各保険契約の手数料データの中には、契約に対して担当者コードが振り分けられているものもあり、コード振分けのないデータもあり、それについて手作業で振り分けていました。700~1000件、同じ契約に同じ担当者を振り分けるという単純作業

—— どの業務にどのように取り入れたのですか？

福田 まず保険手数料振分け業務の中で可能な部分の計算を自動化しました。保険会社から送られてくる各保険契約の手数料データの中には、契約に対して担当者コードが振り分けられているものもあり、コード振分けのないデータもあり、それについて手作業で振り分けていました。700~1000件、同じ契約に同じ担当者を振り分けるという単純作業

—— どの業務にどのように取り入れたのですか？

福田 まず保険手数料振分け業務の中で可能な部分の計算を自動化しました。保険会社から送られてくる各保険契約の手数料データの中には、契約に対して担当者コードが振り分けられているものもあり、コード振分けのないデータもあり、それについて手作業で振り分けていました。700~1000件、同じ契約に同じ担当者を振り分けるという単純作業

—— どの業務にどのように取り入れたのですか？

福田 まず保険手数料振分け業務の中で可能な部分の計算を自動化しました。保険会社から送られてくる各保険契約の手数料データの中には、契約に対して担当者コードが振り分けられているものもあり、コード振分けのないデータもあり、それについて手作業で振り分けていました。700~1000件、同じ契約に同じ担当者を振り分けるという単純作業

## 芽生えたコスト意識 創出時間で営業推進

—— 空いた時間の活用。浦野 キャンペーン施策を打ったり、営業しやすい情報を発信したり……いろいろな取り組みが、生保中心のホロスプランニングの中で、損害保険の割合をどうやって大きくしていくか……

—— 空いた時間の活用。浦野 キャンペーン施策を打ったり、営業しやすい情報を発信したり……いろいろな取り組みが、生保中心のホロスプランニングの中で、損害保険の割合をどうやって大きくしていくか……

……そこに向かって動き出る大きな手段だと思えます。浦野 代理店の抱えている問題は再現性です。……そこに向かって動き出る大きな手段だと思えます。浦野 代理店の抱えている問題は再現性です。