

日立製作所 保険マネジメントセミナー開催

組織的・戦略的な営業支援へ

日立製作所は10月16日、東京都千代田区の日本工業倶楽部会館で「保険マネジメントセミナー」を開催した。IT技術の発展によりコミュニケーション(リレーション)の取り方が多種多様になるとともに、その情報を蓄積・分析することが可能となっていることを踏まえ、ヒューマンリレーション分析の高度化や新たなマーケティング手法などについて専門家が解説し、ビッグデータの活用で組織的・戦略的な営業支援が可能だと強調した。当日は、保険会社のシステム部門や企画部門の担当者らが参加し、会場は満席となった。



満席となった会場

たホームセンターやコイルセンタの事例を紹介した。

冒頭、金融システム事業部金融システム第二本部の岩岡範明本部長があいさつし、「少子高齢化や自然災害などの影響により、保険業界は大きな転機を迎えている。そうした中で今後も成長していくためには、独自性を発揮して差別化を図ることが重要だ。そこで今回は、課題解決型ソリューションの活用をテーマにした。課題解決の一助になれば幸いだ」と述べた。

日立コンサルティングの逸見徹マネジャーは「ヒューマンリレーション分析の高度化と新たなマーケティングの可能性」をテーマに、ビッグデータを利用したマーケティングや経営改善について解説。保険業界はビジネスモデルの変化により、個の営業から組織の営業への変革が求められていること、市場が縮小する中で新規契約を伸ばすためには営業職員一人一人の提案力やモチベーションを向上させることが重要だと指摘。「ビッグデータ技術の活用により多面的な調査・分析ができることにより、顧客の行動を含めた定型、非定型すべてのデータを利

ビッグデータ活用したマーケティング手法解説

顧客行動などのデータを利用

用したマーケティングや経営改善が可能だ」と強調した。日立製作所横浜研究所の寺濱幸徳研究員は「ヒューマンネットワークを活用した見込み顧客開拓支援」をテーマに、顧客獲得における課題などについて解説し、保険会社

の課題として新規顧客獲得に向けたアプローチ先の開拓が困難になっていることを指摘した。ITを活用して大量の顧客リレーションに関する情報から新たな顧客を紹介してくれる可能性の高い既存顧客を見つけ出すことで営業支援に生かすことができる」とし、「経験の浅い営業社員は契約につながる可能性のある顧客、ベテラン社員は見逃している顧客へのアプロ

和男主管研究員は「ヒューマンビッグデータを活用した経営効率向上支援」をテーマに、ヒューマンビッグデータクラウドなどについて解説。経営・業務情報や人間行動情報をデータ化して分解・再合成することで、経験や勘だけでは想定できない業績向上に向けた具体的な施策が自動生成できることなどを説明した。また、ビッグデータを活用して業績が向上し



岩岡氏



逸見氏

した。課題解決の一助になれば幸いだ」と述べた。