

ほけんの窓口グループ株式会社 様

開発担当者も驚くほどのリアルなテストデータ 豊富な機能と万全のサポート体制が 導入の決め手

ほけんの
窓口



ほけんの窓口グループ株式会社概要

事業内容：生命保険・損害保険の
コンサルティング、募集、
代理店業務
所在地：東京都渋谷区渋谷2-21-1
渋谷ヒカリエ18階
設立：1995年4月
資本金：10億2450万円
グループ従業員数：3647名（2015年5月末現在）

店舗に来店する個人顧客向けに生命保険や損害保険を販売する、来店型保険ショップ事業のバイオニア。保険相談ショップ「ほけんの窓口」を全国に500店舗以上展開し、取扱保険会社は30社を超える。

ほけんの窓口グループ株式会社は、生命保険、損害保険の乗合代理店として、全国に保険相談ショップ「ほけんの窓口」を500店舗以上展開している。今回、新規に顧客管理システムを開発・運用するにあたり、最終のテスト段階に使うデータをどうするかが課題となっていた。本番データをそのまま使うことは出来ない。また、精度の低いテストデータでは検証の有効性に疑問が残る。思案していた時に見つけたのが『テストエース』だった。本番さながらのリアルなテストデータでスムーズに検証を終え、システム導入の大きな助けとなった。

より本番に近い状態での最終ユーザーテスト リアルなテストデータの準備が課題に

ほけんの窓口グループでは、これまで自前の顧客管理システムを持たず、代理店の立場で保険会社の顧客管理システムを参照していた。自前の顧客管理システムは同社の戦略上、大きな意味を持つシステムであり、最終段階であるテストは、実際に利用する店舗スタッフを対象に本番さながらの環境と体制で取り組む重要なものだった。その重要なテストをする上で、課題となっていたのがテストデータだ。

「これまででは、本番データにマスキングをしたり、自前でテストデータを作成しましたが、その手間も大変なもの。しかも、テストで実際に操作するのは本番と同様に、全国の店舗スタッフです。システム担当者であれば、『これはテストデータだから読み替えよう』と対応できますが、店舗スタッフだと混乱してしまい、全国の店舗から問い合わせが殺到してしまいます。あるいは『データがおかしいから触らないでおこう』と、テスト自体が正しく遂行されない懸念もありました。当社の場合、

様々なシステムに顧客情報が入っていて、テストデータでもその情報同士が関連性を維持する必要があります。関連性を維持したまま大量のテストデータを作成する方法がわからず、途方に暮れていました」。そんな同社ならではの事情を説明するのは、経営支援本部システム部開発課課長の山菌健一氏だ。情報漏洩のリスクが高くなる為、テスト環境にて本番データをそのまま利用することは出来ない。自前の顧客管理システムを無事にリリースする為に、リアルなテストデータが必要不可欠であった。

数百万件の個人情報を持つために 信頼性と万全のサポートを重視

「リアルなテストデータを準備する為の様々な方法を検討しました。より本番データに近いテストデータを安全に、できるだけ手間をかけることなく準備できないものかと模索していました」（山菌氏）。思案し、他の会社はどうしているかと様々に調べるなかで、見つけたのがテストデータ作成ツールだ。使い勝手などの面で半信半疑ではあったが、Webの評判などから、「『テストエース』は良さそうだ」という感触を持った。早速、システムエグゼにコンタクトを取り、検討を開始した。

比較した製品は『テストエース』も含めて4つ。価格も機能も様々な4製品の中で、『テストエース』は価格は安くはなかったが、多機能なものだった。価格を厭わず選んだ理由を、山菌氏は「企業の信頼性も高く製品のサポート体制もしっかりしていると判断した為です。機能が充実していたことも決め手です」と説明する。保険業界は非常に高いレベルで個人情報の管理を求められる業態であり、取り扱うデータ数も数百万件に上る同社。企業や製品



の信頼性、万全のサポート体制を重視し、テストエースの評価導入を決定した。

**豊富な機能と操作性の良さにも満足
品質の高さは本番データではないかと
疑うほど**

機能の中でも特に力を発揮したのが、リレーション維持変換機能とユーザ定義変換機能だ。リレーション維持変換機能は、キー項目を定め、そこに関連性のある変換を行うことで、複数テーブル間の関連を維持したテストデータを作成する。この機能により、本番データに酷似した品質の高いテストデータが簡単に作成できるようになる為、複数のシステムに顧客情報が入っている同社には欠かせない条件だった。そしてユーザ定義変換機能は、テストデータを作るロジックを自分たちで作れるという機能だ。名前や住所といった『テストエース』に標準的に準備されている項目だけではなく、証券番号やカード番号など業界特有の項目に対しても自在に変換ができるのだ。



これらをはじめとする豊富な機能、サポートの充実に加えて操作性の良さも決め手となり、2015年3月末、『テストエース』の購入を決めた。顧客管理システムの運用スタートは5月中旬に迫っていた。テストに半月は費やしたいと考えていたため、導入後すぐに数百万件のテストデータを作成しシステム部内での最終検証に取り掛かった。

3月末に購入、5月中旬にリリースと時間的猶

予もなく厳しい状況だったが、その助けになったのがサポート体制だ。最初の設定はシステムエグゼとの共同作業で行った。

こうしてできたテストデータはリアルで、「一瞬、本番データではないかとドキッとするほどでした」と山藺氏。予定通り全店舗でテストを実施したが、懸念されていた店舗スタッフの混乱や、店舗からの問い合わせもなかった。

**早期運用実現の大きな助けに
今後の開発にも積極活用へ**

「もし『テストエース』がなかったら、このタイミングでの本稼働はできなかったでしょう。テストデータを作るのに多大な工数と費用が発生したでしょうし、本番データをマスキングするにしても、そもそも個人情報の塊のようなデータなので、全てをマスクすると検証自体が難しい。いずれにしても支障が出たことは確かです」。山藺氏は言う。この非常に重要なプロジェクトにおいて、『テストエース』は早期運用開始実現の大きな力となった。「個人情報が多く複雑なデータを扱う当社においても十分使えているので、他のどんな業種でも使えるのではないのでしょうか。データの品質の高さと、信頼のおける対応にも満足しています」と、山藺氏の評価は高い。

社内では、顧客管理システム以外にも様々なシステム開発が進んでいる。テストデータを必要とする場面は多く、今後は積極的に『テストエース』の横展開を進めていく考えだ。現在、計画しているのは、本番データから定期的にテストデータを自動生成し、開発者が使い

たい時に自在に使える仕組みを作ること。「実現すれば、誰も個人情報に触れることなく安全にテストができます。高品質のテストデータがいつでも利用できることで開発の自由度が増し、個人情報漏洩の不安もない為、心理的な負担も減らせるでしょう」。こう話すのは、今後の『テストエース』活用を担当する、経営支援本部システム部開発課課長補佐の白川大地氏だ。「『テストエース』は作りがシンプルなの



で、工夫次第で色々なことができそうだと感じます。システムエグゼとも相談しながら、様々な可能性を追求していきたいですね」と、今後に思いを馳せる。売り切りのシステムではなく、『テストエース』を選んだのは、このような展開を考えてのことでもある。二人三脚でさらなる挑戦が続く。



ほけんの窓口グループ株式会社
経営支援本部
システム部 開発課

(左) 課長 山藺 健一 氏

(右) 課長補佐 白川 大地 氏

記載されている会社名、製品名、サービス名およびロゴはシステムエグゼおよび各社の商標または登録商標です。製品の仕様・性能は予告なく変更する場合がありますのでご了承ください。 2015年8月現在

System EXE
株式会社システムエグゼ

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-7-2 八重洲三井ビルディング5階
TEL: 03-5299-5352 FAX: 03-5299-5354
http://www.system-exe.co.jp
mktg@system-exe.co.jp

お問い合わせ

※本文記載の会社名及び製品名は、それぞれ各社の商標又は登録商標です。