



成功事例 既存プロジェクト

2025

FPTチャタンの パートナーデリバリーブートキャンプ

2024年10月28日～2024年10月30日

Workatoトレーナー：

1. **Mr.Jonar Ramos** : プラットフォームソリューションエンジニアリングのチームリーダー
 2. **Ms.Jammaica Mae De Vera** : シニアプラットフォームソリューションエンジニア
 3. **Mr.Crisniel Dennis Rosales** : プラットフォームソリューションエンジニア
- FPTソフトウェアのリソース : **100人以上**
 - FPTソフトウェアチャタンのリソース : **50人以上**



CONFIDENTIAL

個人、家庭、企業に世界クラスの通信、エンターテインメント、デジタルソリューションを提供するシンガポールの大手地元企業である。

顧客プロフィール

業界 ヘルスケア

ビジネス 通信、エンターテインメント、デジタルサービス

従業員数 1001~5000人

国 シンガポール

運用資産残高 (AUM) 24億6,590万米ドル (2023年)

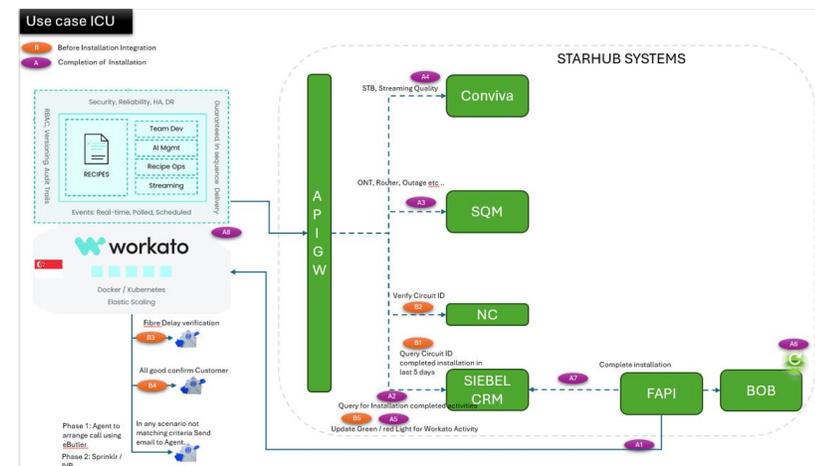
プロジェクト概要

ビジネスニーズ

複数のシステムを統合し、複数の更新をキャプチャして、包括的で最新の情報をアプリケーション内のエージェントに提供できるようにする。

当社のソリューション

- Workatoプラットフォームでレシピを開発し、複数のシステムと統合してデータを検証する。
- アジャイル/スクラム開発方法論
- ツール：Workatoプラットフォーム



プロジェクトの成果

提供されるメリットと価値

- **ワークフローの合理化**：さまざまなシステム間で断片化された作業を手動で監視する必要性を軽減する。
- **より迅速で正確なカスタマーサポート**：広範囲にわたる問題が効率的に処理され、顧客へのネガティブな体験が防止される。
- **自動メール通知**：最新のサービス健全性データに基づいて顧客とエージェントに情報を提供する。

CONFIDENTIAL

アジアでトップの垂直統合型ヘルスケアプラットフォームであり、クライアントと患者に対して企業向けヘルスケアソリューションを提供する実績がある。同社は9つの市場にまたがるヘルスケア施設の広範なネットワークを所有および運営しており、地域で定評のあるヘルスケアプロバイダーと提携している。

顧客プロフィール

業界 ヘルスケア

ビジネス ヘルスケアデリバリー
ヘルスケアマネジメント

従業員数 ~2000人

国 シンガポール

収益 3億ドル以上

プロジェクト概要

ビジネスニーズ

プロジェクトには、期限切れの請求書をスキャンして確認し、顧客にリマインダーを送信し、結果をスタッフに報告し、既存の手動プロセスを置き換える機能がある。

当社のソリューション

FPTは、次のユースケースをカバーする自動化プロセスを実装している。

- **日次スキャンデータ**： NetSuiteクライアントに接続し、期限切れの請求書があるかどうかを確認し、金額を計算する。
- **リマインダー**： 顧客にメールを送信して期限切れの請求書について通知し、アクティビティ履歴を記録してプロセスが失敗したかどうかを確認する。
- **日次報告**： リマインダーのステータスについて毎日スタッフに報告する。



Example

Invoice No	Invoice Date	Due Date	Amount
DINV-2023111106153	31/03/2024	30/04/2024	\$711.77
DINV-2023111106150	30/04/2024	30/05/2024	\$417.24

- Due day: 30/05/2024
- Today: 31/05/2024
- First reminder: 31/05/2024
- Final reminder: 05/06/2024



プロジェクトの成果

提供されるメリットと価値

レシピ/レシピ機能の数は、Workatoライセンスの測定基準である。私たちのチームはすでに顧客と密に連携し、ビジネスフローを最適化し、ソースコードを統合してプロジェクトを最小限のレシピで提供した。これにより、顧客はコストと将来のプロジェクトに向けたスペースを節約できる。

CONFIDENTIAL

アジアでのアクセシビリティを向上させる大手ヘルスケアソリューション企業である。

顧客プロフィール

業界 ヘルスケア

ビジネス 医薬品
医療機器および診断
コンシューマーヘルスケア
ワクチン
アニマルヘルス

従業員数 +12,000人

国 シンガポール

運用資産残高 (AUM) 100億ドル

プロジェクト概要

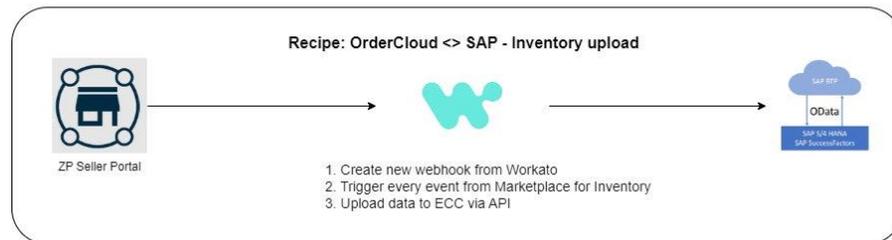
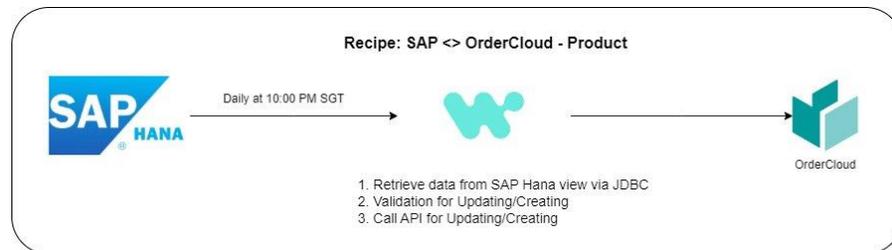
ビジネスニーズ

現在のデータ転送プロセスを新しい自動化プロセスに置き換えて、高い生産性を生み出し、変化に強く、ビジネス変革をサポートすることである。エラーの追跡を容易にし、これらのプロセスの工数を軽減し、実装・ログ記録・統合・スケジュールプロセスを1か所で実行できるようにする。

弊社の解決策

FPTは、次のユースケースをカバーする自動化プロセスを実装している。

- **SAP BDP <> OrderCloud** : SAP BDPからデータを取得し、OrderCloudデータベースに転送する。
- **OrderCloud <> SAP ECC** : Seller Portalからイベントを監視し、OrderCloudからSAP ECCにデータを転送するジョブをトリガーする。



プロジェクトの成果

提供されるメリットと価値

- **高品質** : これまでの開発で欠陥は見つからなかった。
- **延長サービス** : FPTは、遅延をカバーし、納品を確実に成功させるために、2週間のリソースを無料で提供した。
- **柔軟性** : チームは、ユーザーオンボーディングの評価フェーズを実行するためにクライアントをサポートする。これは、当初のスコープには記載されていない。
- **積極的なコミュニケーション** : さまざまなチーム（マーケットプレイス、SAP、インフラなど）の関係者とのつながりと管理を主導する。

多くの国で**157年**以上の運営経験を持つ大手国際金融サービス組織のメンバー

顧客プロフィール



業界：保険



収益：417億シンガポールドル



従業員数：約5万人



32カ国で事業を展開

顧客のニーズ

アジア太平洋地域最大の保険グループの一つである当社は、請求処理における運用コストの高さに加え、不正なケースの増加により、3年連続で低収益を経験した。

- 1. 手作業による書類処理と遅延**：従来の紙ベースの引受では、請求処理が遅く非効率的であるため、引受と請求処理のターンアラウンドタイム（TAT）が長くなる。
- 2. 詐欺と不正行為**：従来の方法では、不正行為の検出が困難になることがある。
- 3. 高い運用コスト**：手作業による処理には多大な工数が必要である。また、物理的な文書の保管と管理にはコストがかかる可能性がある。



FPTのソリューション

FPTは、120人以上のSMEの専門家とデータサイエンティストからなる専用リソースプールを戦略的に配備し、引受、請求プロセスを自動化するAI/MLソリューションとしてConfidonを構築した。

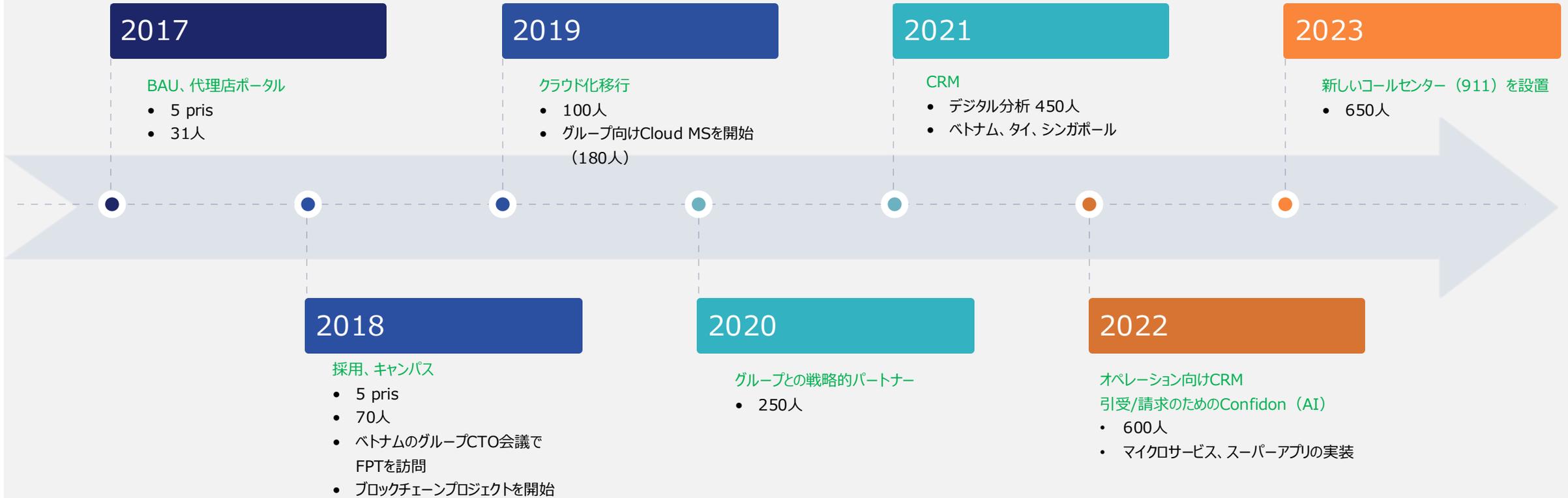
- 1. STP率をさらに向上**：Confidonはルールエンジンと組み合わせることでSTP率を高め、引受人と請求アナリストの工数を軽減する。
- 2. 失効の可能性を予測**：今後の支払期日に支払いを行わない可能性が高い高リスク顧客のリストを提供し、顧客を維持するためのパーソナライズされたマーケティングプランを用意する。

メリットと価値

Confidonの稼働開始から1年が経過し、顧客は大きな成果を達成した。

- 1. デジタル請求処理**：プロジェクト実施から1年後、請求の75%がデジタルで処理された。
- 2. 請求におけるSTPの増加**：STP率が55%に増加した。
- 3. 引受におけるSTPの増加**：STP率が30%から68%に増加した。
- 4. コスト削減**：不正行為の検出により、コストが8%削減された（請求額に基づく）。

顧客とFPTのジャーニー



Competencies

Java / .Net	DBA	Mobility	BI/Analytics	DevOps	LOMA Cer: 200+
Oracle/MSSQL	Azure/AWS	Ai / Blockchain	Microservices	API	

1

ベトナム

Azureへの100%クラウド移行

Azure、Informatica

支払い

Java、Spring Boot

オペレーション向けCRM

CRM

メガアプリ/スーパーアプリ

Mobile、Spring Boot

TDA 500人

Mobile、AI、DA

2

シンガポール

クラウド移行

Azure

PayEZ

React Native、Adobe

POSEZ

React Native、Adobe

3

タイ

AIO & LMS

Adobe

スーパーアプリ

React Native、Spring Boot

TDA ローカル T&M

BA & テスター

Alive

React Native、Spring Boot

4

フィリピン

Fusion AI

AI/ML、Azure

クラウドガバナンス

DevOps、Azure

5

オーストラリア

Vitality – 精神的な健康

React Native

スーパーのVitality

React JS/ SDK

6

香港

報告

Power BI

メッセージGW

Java、Kafka

7

グループ

Vitalityのスーパーアプリ

React Native Blockchain

Fusion AI

AI/ML

クラウドマネージドサービス

Azure、AKS

お客様の声



クラウド移行プロジェクトを成功裏に完遂されたFPTチームに、心から感謝の意を表します。プロジェクトの実装だけでなくシステムの監視と調整も合わせて実施していただいたおかげで、当社はクラウド導入とEOLのKPIを達成できました。

この度のマイルストーンは私たちにとって非常に特別なもので、アプリケーションモダナイゼーションのさらなるステップに進むためのスタートを象徴するものになっています。」



デイン・ドゥック
(Dinh Duc) 氏

ITサービスデリバリー責任者

顧客はカナダ最大上場企業の1つである。顧客の事業は、保護ビジネスと資産ビジネスのバランスを取ることで多岐にわたっている。

顧客プロフィール



業界：保険



収益：276億ドル



従業員数：約3万人



13カ国で事業を展開

顧客のニーズ

APACで最大の保険グループの一つである当社は、手作業による営業プロセスと限られた代理店の効率性により、顧客収益の伸びが3年間停滞していた。それにより顧客満足度も低下していた。

- 1. 手動プロセスと書類処理：**従来の紙ベースのプロセスは遅く、エラーが発生しやすく、非効率的であり、保険契約発行の遅延や保険契約情報の誤りにつながる可能性がある。
- 2. 代理店業務の効率性の低下：**代理店は最新の顧客・保険契約のデータにアクセスできない可能性があり、効果的な営業プレゼンテーションが提供できなくなる。
- 3. データ管理とコンプライアンス：**手動でデータを入力すると、顧客記録に不一致や不正確が生じる可能性がある。また、顧客データを追跡および管理するシステムがないと、保険規制の遵守を確保することが難しくなる。

メリットと価値

POSの稼働開始から1年が経過し、顧客は大きな成果を達成した。

- 1. 効率性の向上：**プロセスの合理化、書類作業の削減、タスクの自動化により、エージェントの生産性が最大26%向上した。
- 2. 強化された顧客体験：**サービスの高速化、各契約の処理時間(TAT)の1日から5分への短縮、パーソナライズされた推奨事項、より便利な販売プロセス。
- 3. より優れたデータ管理：**顧客データベースの一元化、正確な記録、規制への準拠の容易化。
- 4. 売上増加：**効果的なクロスセルとアップセルの機会により、当社の顧客は前年比15%の売上増加と、より効率的な販売プロセスを実現した。



FPTのソリューション

FPTは、70名以上の専門家を擁する専用のODCを戦略的に展開し、**販売時点情報管理(POS)**ソリューションの触媒として機能して、リードから電子アプリの提出までの販売プロセスの機能を提供するとともに、提出後の処理を行って引受からの保留リストを解決することに貢献した。

- 1. バックエンドプロセスの自動化及びイベント駆動型のアプローチ。**
- 2. 顧客管理：**顧客情報を一元管理するシステム。
- 3. 本人確認 (OCR& eKYC)：**データ入力の自動化及び顧客体験の向上。
- 4. 支払いプロセス：**安全な支払いゲートウェイへの統合。
- 5. 見積サービスとの簡単な統合。**
- 6. 文書生成の自動化。**
- 7. パートナーのCRMシステムとのリアルタイム統合を実現し、パートナーからリードを取得して中央集権化し、迅速に潜在顧客にアプローチできる。**

当社の顧客は、人々の意思決定を容易にし、生活をより良くすることを支援する、大手の国際金融サービスプロバイダーである。カナダのトロントに本社を置き、金融アドバイスと保険を提供している。

顧客プロフィール



業界：保険



収益：315億6000万ドル



従業員数：約3万8千人



10の国と地域で事業を展開

顧客のニーズ

アジア太平洋地域最大の保険グループの一つである当社は、手作業による営業プロセスと限られた代理店の効率性により、顧客収益の伸びが3年間停滞していた。

- 1. 非効率的なワークフロー：**手動プロセスに頼ることは、非効率性、エラー、および顧客ニーズへの遅い対応を引き起こす可能性がある。
- 2. リアルタイムの更新の不足：**保険変更、顧客の問い合わせ、市場のトレンドなどのリアルタイムの更新が欠如すると、情報を把握し、顧客にタイムリーなアドバイスを提供する能力に影響を与える可能性がある。
- 3. 営業ツールの制限：**このようなツール（例えば、計算機や製品情報、営業プレゼンテーションなど）の不在は、見込み顧客を販売に転換する際の効果を妨げる可能性がある。

メリットと価値

エージェントデジタルプラットフォームの稼働開始から1年が経過し、顧客は大きな成果を達成した。

- 1. 効率的な営業ツールの統合：**エージェントはより効果的な営業プレゼンテーションを行い、自信を持って顧客の問い合わせに答え、最終的には取引をより効率的にクローズすることが可能。その結果、代理店がもたらした新業務価値（VONB）は前年比33%の成長率に達し、MDRT会員数は25%増加した。
- 2. 効率的な追跡と報告：**リーダーやマネージャーに戦略的な意思決定に役立つ貴重な洞察が提供された。
- 3. 営業プロセスの合理化：**保険契約情報にアクセスし、見積もりを生成し、取引を完了するための一元化されたプラットフォーム。



FPTのソリューション

FPTは、エージェントデジタルプラットフォームを構築するために、50人以上の専門家を擁する専用のODCを戦略的に導入した。

- 1. 効率的なワークフロー：**日常業務を効率化し、採用、トレーニング & 学習、リード管理、営業提出 & 支払い、営業ツール & レポートなどを統合した中央プラットフォームを提供する。
- 2. リアルタイムの更新は、**最新の情報を確保し、エージェントが顧客に適時かつ正確なサービスを提供できるようにする。
- 3. 営業ツールの統合：**計算機、製品情報、営業イラストレーションなど、様々な営業ツールをシームレスに統合する。
- 4. CRMシステムへの双方向統合：**CRMシステムへの双方向の統合により、CRMからのリード情報をリアルタイムで更新し、潜在顧客を一元管理して迅速に関与できるようにする。
- 5. クロスセリングとアップセリングの機会：**顧客データと嗜好を分析することで、エージェントは追加の製品を提供し、収益潜在性を最大化し、顧客に提供される価値を向上させることが可能。

お客様の声



「当社の保険代理店向けMPAモバイルアプリの開発にご尽力いただき、感謝の意を表します。

FPTの専門知識と献身性は当社のビジョンを実現する上で重要な役割を果たし、本アプリに対する好意的なフィードバックが多数寄せられています。このプロジェクトにおけるFPTの協力とサポートは非常に意義あるものでした。

FPTの多大なる尽力に改めて感謝を申し上げるとともに、今後もパートナーシップを継続していきたいと考えています。」



アミット・チョプラ

(Amit Chopra) 氏

最高技術責任者

当社の顧客は、洞察力と規律をもってリスクを評価、想定、管理する。請求に対して公正かつ迅速に対応し、支払いを行う。同社はまた、幅広い製品とサービスの提供、幅広い流通能力、並外れた財務力、そして世界規模の現地事業によっても知られている。

顧客プロフィール



業界：保険



収益：500億ドル



従業員数：約4万人



54カ国で事業を展開

顧客のニーズ

保険業界の世界的リーダーの1つであるこの顧客の従来の保険システムは、手動のプロセスに依存している。市場の需要を満たすために、請求処理の自動化、効率性の向上、ボトルネックの削減、手動介入の最小化を目指している。

1. **処理が遅い**：手動による評価は請求の承認に遅れを生じさせ、顧客に不満を抱かせる。
2. **高コスト**：手動のプロセスでは、人員、トレーニング、書類作成などの業務コストが増加する。
3. **人為的ミス**：データ入力や保険契約解釈の間違ひは、不正確さ、紛争、詐欺につながる可能性がある。
4. **一貫性のない決定**：保険契約の解釈が異なると、結果に一貫性がなくなり、顧客の信頼が損なわれる。
5. **透明性の制限とコンプライアンスリスク**：顧客はクレームステータスの追跡に苦勞しており、手動のプロセスによりコンプライアンス違反のリスクが増大する。

メリットと価値

FPTとの数年間の提携を経て、顧客は大きな成果を達成した。

1. **精度率の向上**：自動化により人的エラーが削減され、請求の精度が向上し、紛争が減少する。
2. **運用コストの削減**：手作業を最小限に抑えることで、人件費と管理費が削減される。
3. **データに基づく洞察**：自動化により、データの収集と分析が改善され、リスク評価と引受が向上する。
4. **規制コンプライアンス**：自動化されたシステムにより、規制への一貫した遵守が保証され、非準拠のリスクが軽減される。
5. **不正行為検出**：高度なアルゴリズムは、異常なパターンを検出することで詐欺の申し立てを識別するのに役立つ。
6. **リソースの生産性**：自動化により、リソースが解放され、複雑なケースに集中できるようになり、サービスの品質と従業員の満足度が向上する。



FPTのソリューション

FPTは、払い戻しからキャッシュレス請求まで、すべての顧客の請求リクエストを包括的に記録し、効率化するソリューションを戦略的に提案する。

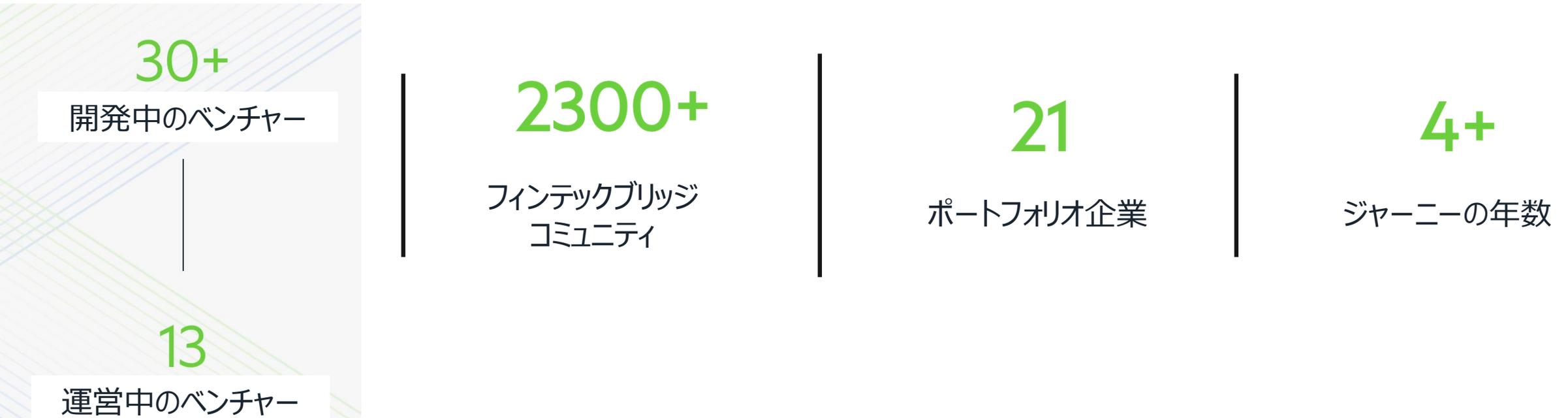
1. 請求を自分で提出し、医療請求履歴を管理するための**請求機能**を開発する。
2. 病院/診療所からの医療保証リクエストを受信するための**プロバイダーポータルシステム**を開発する。
3. 評価ルールを管理し、保険の払い戻しやキャッシュレス請求を処理するための**ルールエンジン**を構築する。
4. 最終的な請求決定のために、AIアルゴリズム(Confidon)とルールベースのエンジンを使用して**エンドツーエンドのSTPフロー**を設計する。
5. 評価、意思決定、通知、支払いをサポートするために**請求管理システム**をアップグレードする。



グローバル・バンク・ベンチャー の成功事例

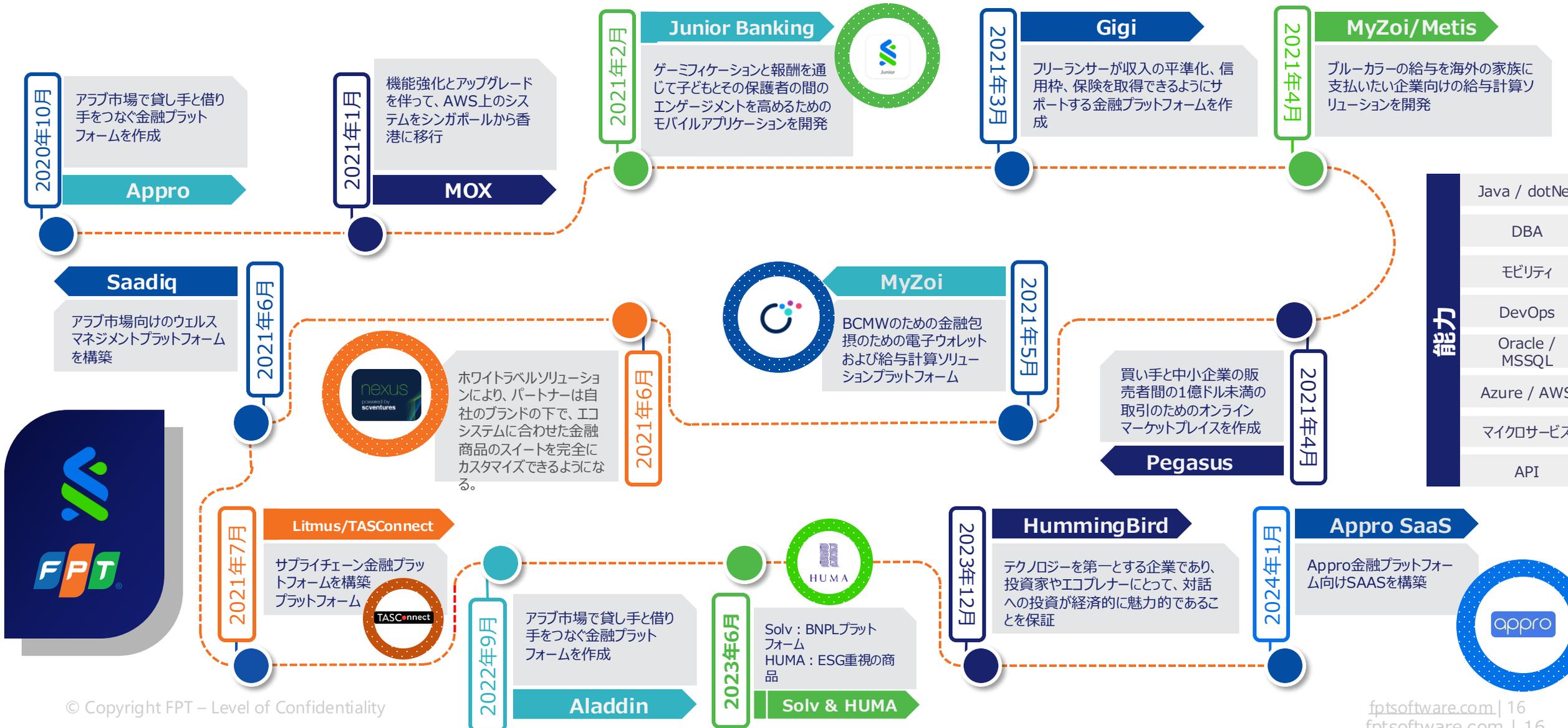
事例

銀行業務および金融サービスに関わる新しいビジネスモデルの構築と拡大



主要な柱の組み合わせによって変革的な影響を実現できるように設計および構成されている。全体は部分の合計よりも大きい。

FPTとのストーリー



能力

Java / dotNet
DBA
モビリティ
DevOps
Oracle / MSSQL
Azure / AWS
マイクロサービス
API

CONFIDENTIAL

弊社の顧客は、イノベーションを促進し、破壊的な金融テクノロジーに投資し、代替ビジネスモデルを探索するためのプラットフォームと触媒をスタンダードチャータードに提供する事業部門である。

顧客プロフィール

 業界	金融サービス
 ビジネス	銀行 管理・サービス、送金
 国	アラブ首長国連邦

プロジェクト概要

ビジネスニーズ

雇用主は、管理を容易にする効率的でキャッシュレスな給与計算ソリューションを必要としている。

移民労働者はいつでも、どこでも、最低のコストで送金できるようになる。

受取人は、カードまたはカードレスの方法で都合の良いときにお金を受け取ることができる。

当社のソリューション

FPT Softwareは、「myZoi」という名前のソリューションを提供した。MyZoiは、効率的でキャッシュレスかつ透明性の高いブルーカラーの給与計算ソリューションとして機能する。安全かつコンプライアンスに準拠した方法で、低コストでキャッシュレスの在宅送金やその他の付加価値サービスを可能にすることで、移民労働者の経済的包摂を促進する。

プロセスは以下の通りである。

労働者がHubAppで親戚に送金する。

受取人はSpokeAppでお金を受け取る。

受取人のキャッシュアウトは、SpokeAppで生成されたコードでリクエストされる。

Metis/MyZoiはパキスタンの地方銀行(NBP)と提携している。受取人はコードをNBPに持参してお金を引き出す。

プロジェクトの成果

提供されるメリットと価値

- プラットフォームは、効率的でキャッシュレスかつ透明性の高いブルーカラーの給与計算ソリューションとして機能する。安全かつコンプライアンスに準拠した方法で、低コストでキャッシュレスの在宅送金やその他の付加価値サービスを可能にすることで、移民労働者の経済的包摂を促進する。

スタンダードチャータードベンチャーのお客様の声



「当社がさまざまなベンダー企業と提携している中、FPTは新興技術の実験、クラウドおよびサーバーレスインフラの経験により、革新的なプロジェクトを挑戦する意欲があると特定しました。私たちはBlackRockのAladdinとのベンチャーで成功を収め、Kubernetes上のIHH AWS IaaSでCPBB向けJunior Bankingの稼働にFPTが参加しました。

FPTの長年にわたる豊富な経験に感銘を受けました。ベトナムのエンジニアは、高い技術力、優れた労働倫理、そして信頼できるデリバリー能力を最大限発揮して、当社がFPTの総合的な専門知識から恩恵を享受できると確信しています。」



トルステン・ノイマン

(Thorsten Neumann) 氏

最高技術責任者

CONFIDENTIAL

ヘルスケアエクスペリエンス管理に特化した企業である。同社は、医療機関が患者、消費者、従業員のエクスペリエンスを理解し、改善するのに役立つソリューションとサービスを提供している。

顧客プロフィール

業界	ヘルスケア
ビジネス	ヘルスケア 管理とサービス
従業員数	705~800人
国	米国
運用資産残高 (AUM)	3億783万ドル

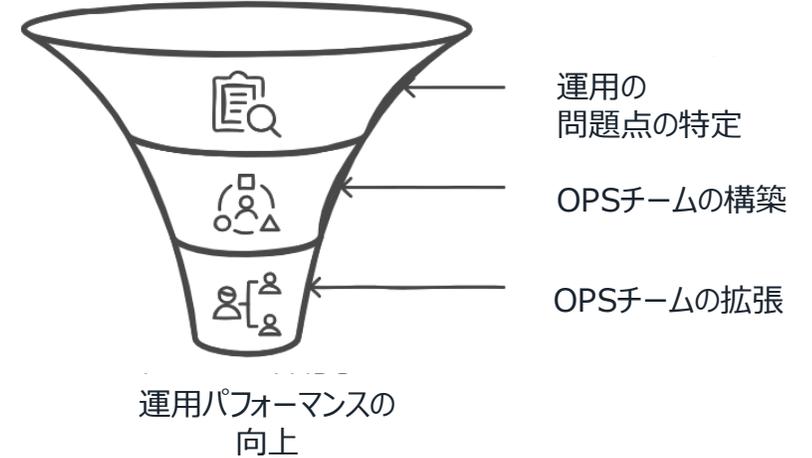
プロジェクト概要

ビジネスニーズ

- ❖ 運用コスト
 - 運用コスト削減の圧力が重要な課題
- ❖ 限られた保証
 - 手動レビューのため品質保証は限られている。
- ❖ 制御の欠如
 - 業務をアウトソーシングすると、リモートチームに対する制御が失われる（チームの規律、生産性、離職率など）。

当社のソリューション

FPTエンジニアリングチームの
評判



プロジェクトの成果

提供されるメリットと価値

- **高性能なOPSチームを構築**： FPTニャチャンとLatamに拠点を置く高性能なOPSチーム（メンバー12名とPM1名）の構築に成功した。
- **現在のワークストリームで解決された主な問題点**： 測定可能な品質指標を通じて可視性を合理化し、リモートチームのパフォーマンスと説明責任を安定化する。
- **スケーラビリティと新たな機会の実現**： 将来のチームのために再現可能なモデルを確立する。

● 当社のクライアント

Riraku Massage Systemは、全都道府県に700以上の拠点を展開し、日本における治療マッサージのリーディングブランドの一つであることを誇りにしている。Rirakuは、専門的な治療マッサージサービスの提供を専門とし、ヘルスケア業界で重要な役割を果たし、生活の質を向上させている。

● 顧客のニーズ

- Rirakuは、現在のシステムの保守を担当する2つの古いベンダーを置き換えることを目指し、長期的な協力関係を望んでFPTにアプローチした。顧客のニーズを満たし、競争力を確保し、システムを強化するために、新しい機能を開発したいと考えていた。さらに、リソース管理システムの完成、給与計算プロセスの改善、古いサブシステムのバージョンアップグレードも目指した。
- Rirakuプロジェクトは、業務運営に関連するすべてのシステムを保守し、新しい政府の政策や法律に準拠するようにシステムを更新しながら、エンドユーザーからの課題に対処することに重点を置いている。

● ソリューション

- システム分析と再設計を実施し、ビジネスに応じてシステムをリファクタリングし、古いテクノロジーを置き換える新しいテクノロジーを提案する。
- 顧客と協力してUI/UXと詳細設計をやり直す。
- サーバー、MySQL、PHP、その他のフレームワークを最新バージョンにアップグレードする。
- AWSからOCIへの移行および移行ソリューションを提供する。

● プロジェクトの成果

- FPTキャッチャンとハノイを拠点とする高業績チーム（45名）の構築に成功した。
- 旧システムの主な問題点を解決した（システム効率の向上、運用コストの削減、ユーザーエクスペリエンスの向上）。
- スケーラビリティと新たな機会の実現：将来のチームのために再現可能なモデルを確立した（FPTと顧客のエンドユーザー間のE2Eプロジェクトモデル）

商品 スクリーンショット



● テクノロジー



より迅速な問題解決とシステム最適化



ユーザーエクスペリエンスの向上



コスト削減



グローバルユーザビリティ

既存の顧客



潜在的な顧客



ST. JOSEPH'S INSTITUTION
INTERNATIONAL



KUOK (SINGAPORE) LIMITED





THANK YOU!

