

CUS-19

「朝日生命×AWS」 生保の次世代プラットフォーム構築

諸橋 武

朝日生命保険相互会社

執行役員（デジタル戦略企画部 担当）



© 2022, Amazon Web Services, Inc. or its affiliates. All rights reserved.

本セッション資料や記載内容については一切の転用を禁止しております

I. 朝日生命の概要

1. 朝日生命グループの概要
2. 保険関係業績の状況
3. 新中期経営計画
「Advance ～The road to 2030～」
4. DX戦略

II. クラウド移行への決断

1. これまでのシステム概要
2. 現行システムの課題
3. なぜアマゾン ウェブ サービス (AWS)か？

III. 次世代プラットフォームの概要

1. プラットフォーム戦略
2. 情報システム戦略子会社
“インフォテクノ朝日”
3. AWS移行の課題と方向性
4. 開発体制
5. AWS利用ガイドラインの策定
6. ロードマップ
7. 全体構成

IV. 今後の展開

(2021年3月末現在)

創業	1888年3月1日
経営理念	「まごころの奉仕」
代表取締役社長	木村 博紀
総資産	5兆5,394億円
お客様数	個人:256万名 企業:4万社
拠点 & 従業員数	本社（四谷本社、多摩本社） 支社 : 58支社 営業所 : 575営業所 営業職員数 : 14,002名 職員数 : 4,047名 ※2021年4月1日現在



2022年 オリコン顧客満足度®調査 介護保険商品/認知症保険商品ランキング 総合1位



企業ビジョン **一人ひとりの“生きる”を支える**






保険グループ戦略の遂行を通じて企業ビジョンの実現に貢献

保険グループ戦略

- ・お客様満足の上昇を通じたお客様数の増大
- ・各社の強みの発揮をベースとした「保険グループ利益の最大化」

各社の強みを発揮した事業推進

マーケット	ポジショニング		チャネル展開			
	ブランドイメージ	商品・サービス	デジタルマーケティング		海外事業	
 高付加価値な商品・対面サービスを望む層	✓ 伝統的 ✓ 安心 ✓ 高付加価値	高付加価値な商品・サービス	営業職員		法人向け代理店	
 比較検討層 非対面志向層 2021年4月開業	✓ 新しい ✓ 便利 ✓ リーズナブル	シンプル・リーズナブルな商品	保険ショップ	訪問型プロ代理店	テレマーケティング	ネット・通販

各社の強み × 領域でシナジー施策を策定

グループシナジーの発揮に向けた3つの基軸

トップライン向上

オペレーション変革

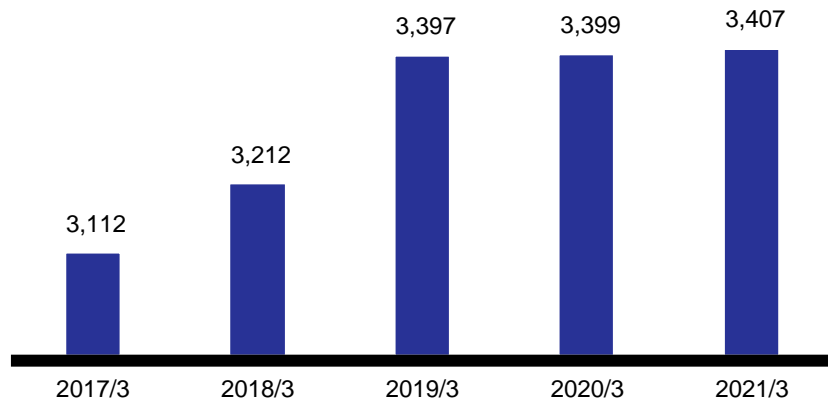
新たな挑戦

1 - 2. 保険関係業績の状況

保有契約年換算保険料(保障性商品)

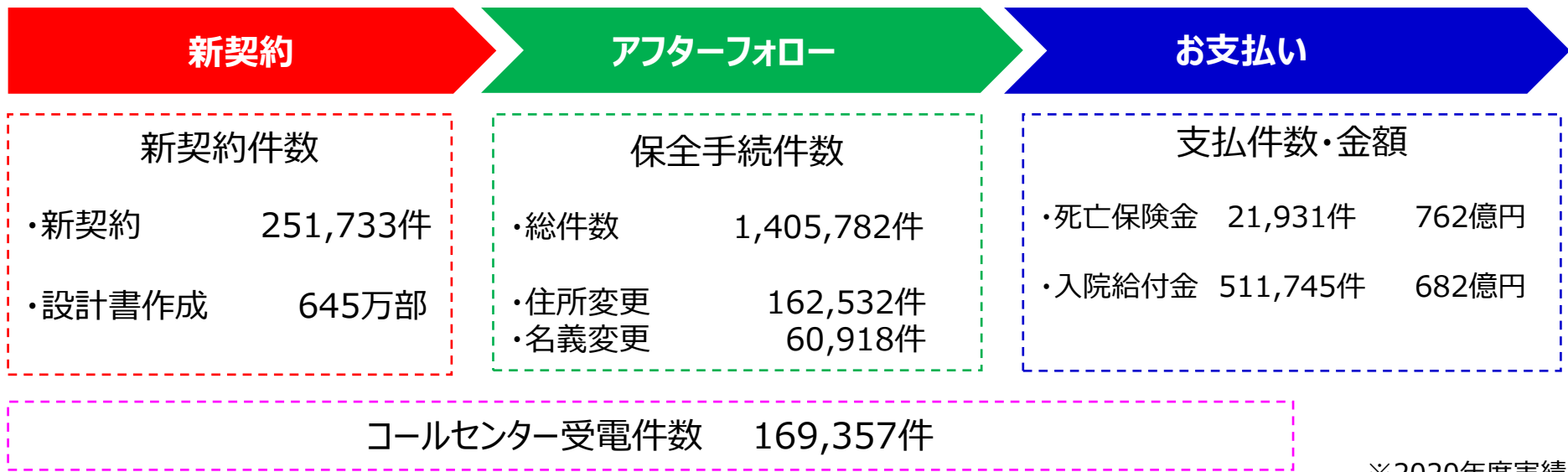
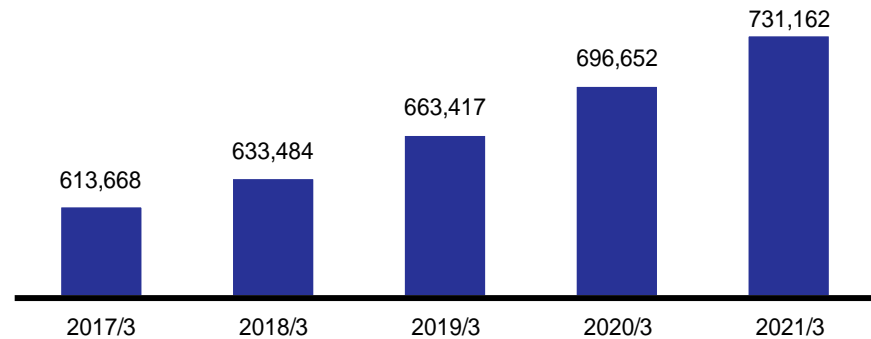
(億円)

保有契約年換算保険料(保障性商品)



介護保険保有契約件数推移

(件)



※2020年度実績

※抜粋 新中期経営計画「Advance ～The road to 2030～」

◆ 中期経営計画のもとで、**DX戦略は当社の成長を加速させる位置づけ**として設定

一人ひとりの“生きる”を支える <企業ビジョン>

<2030年の当社のありたい姿>

人生100年時代を迎え、生命保険事業を通じて、社会の課題解決に貢献する会社、お客様の“生きる”を支え続ける会社

<新中期経営計画の取組み>

サステナビリティ経営

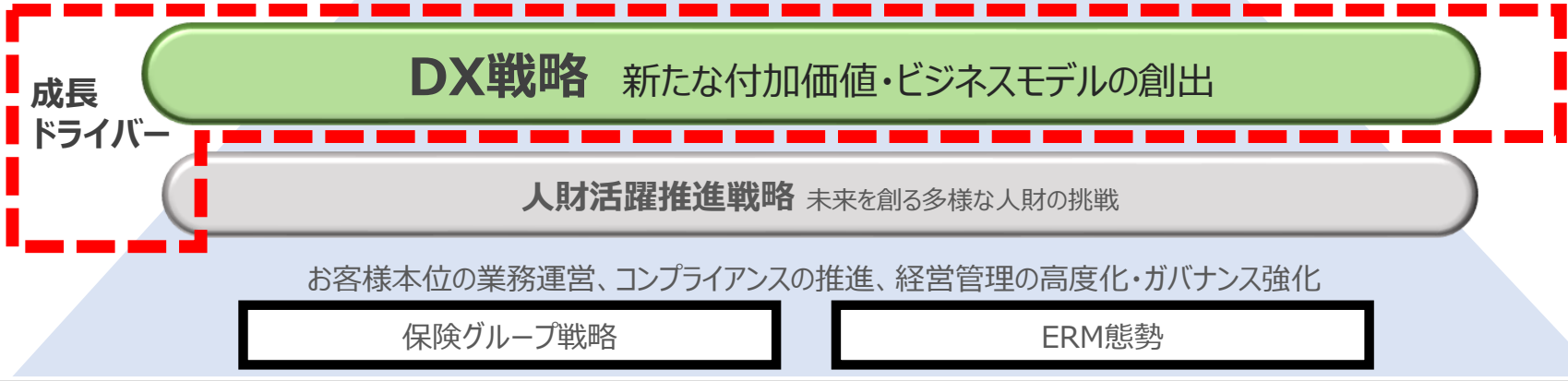


2030年に向けた成長の道筋をつくる3カ年

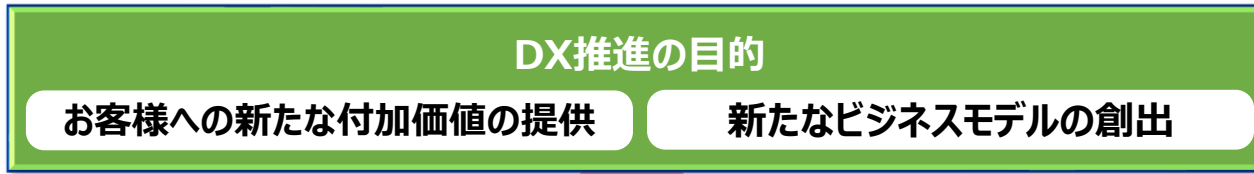
第三分野※戦略
 当社の強みを活かした価値提供
 介護
 ブランディング

チャネル戦略
 営業職員チャネルの進化
 マルチチャネルの確立・グループシナジーの創出

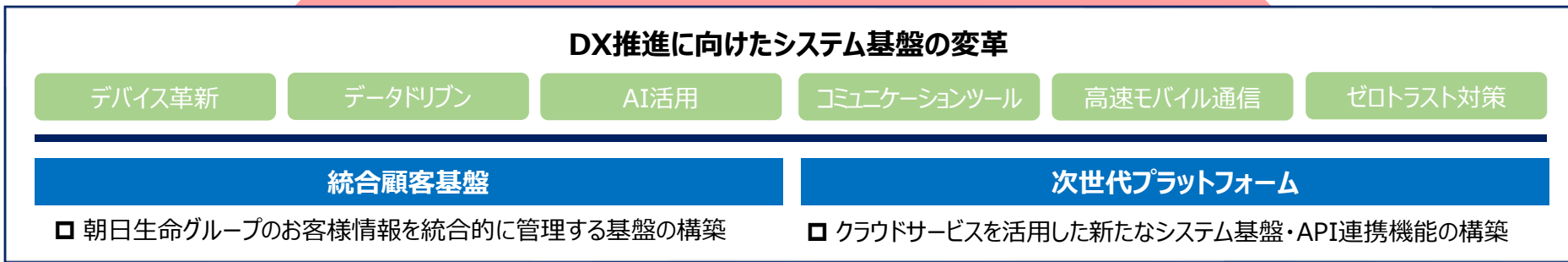
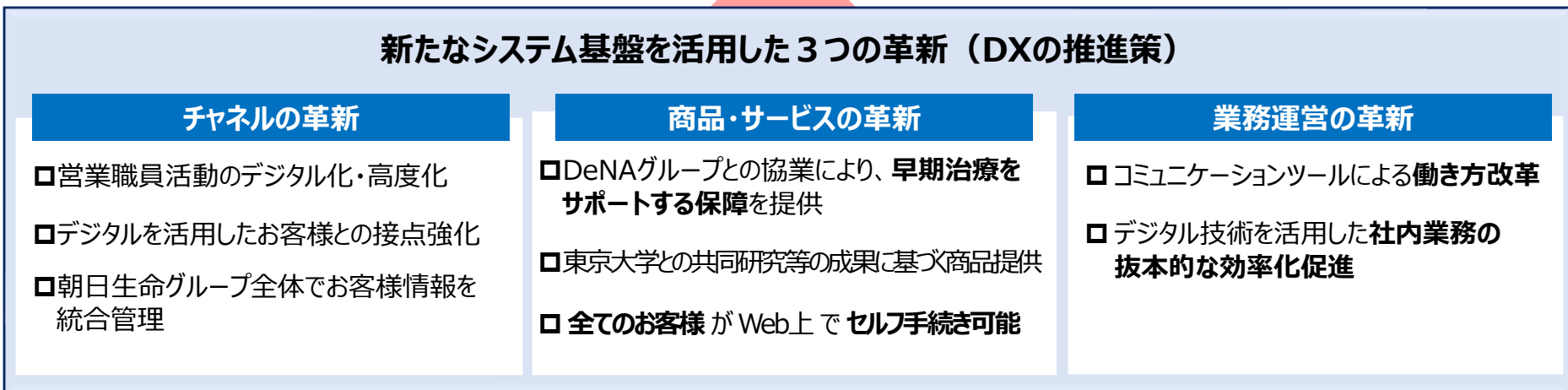
資産運用戦略
 経済価値型ポートフォリオへの移行・
 資産運用収益の確保・ESG投融資の推進

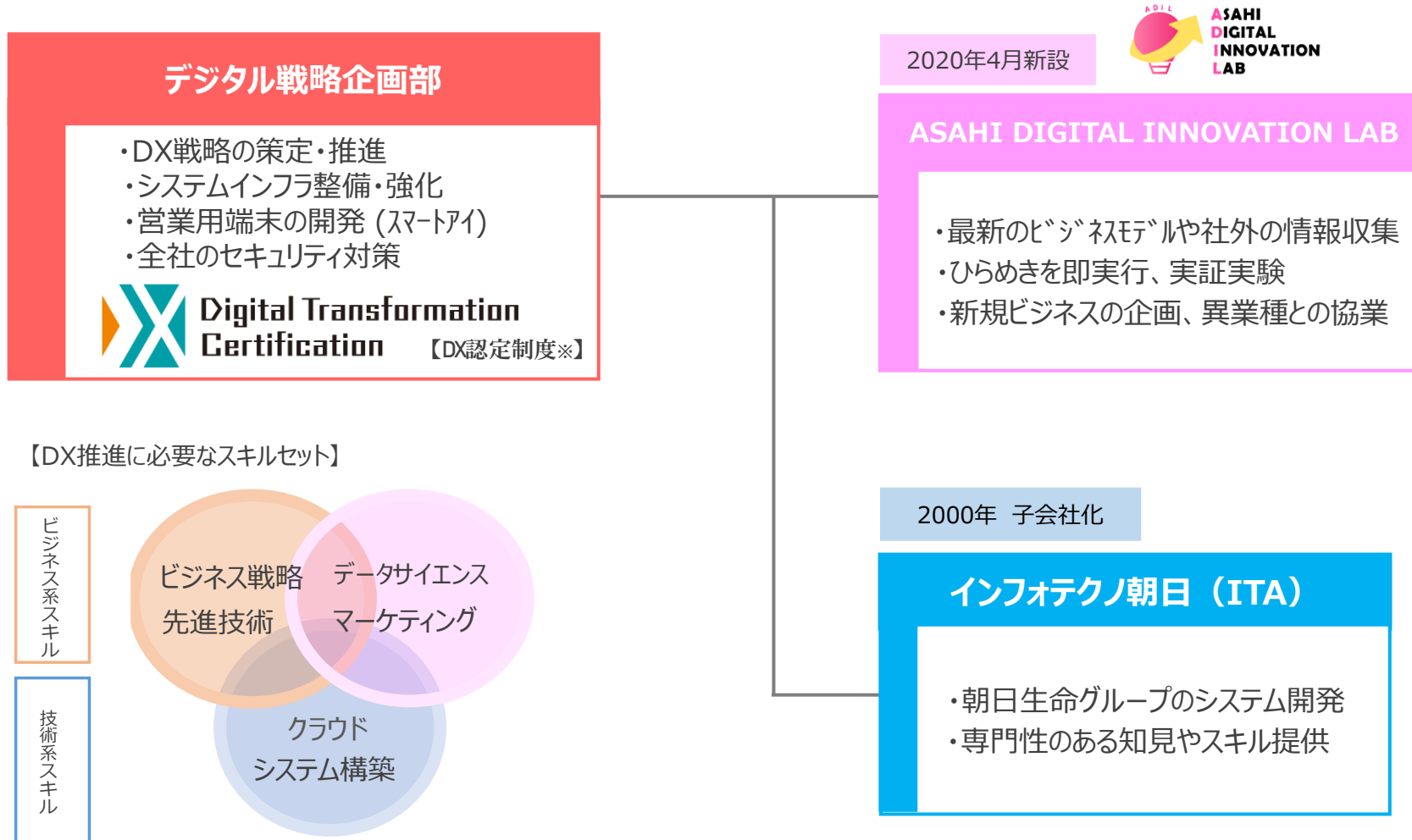


※第三分野：生命保険（第一分野）と損害保険（第二分野）の中間に位置する保険のことで、医療保険、がん保険、介護保険等を指す

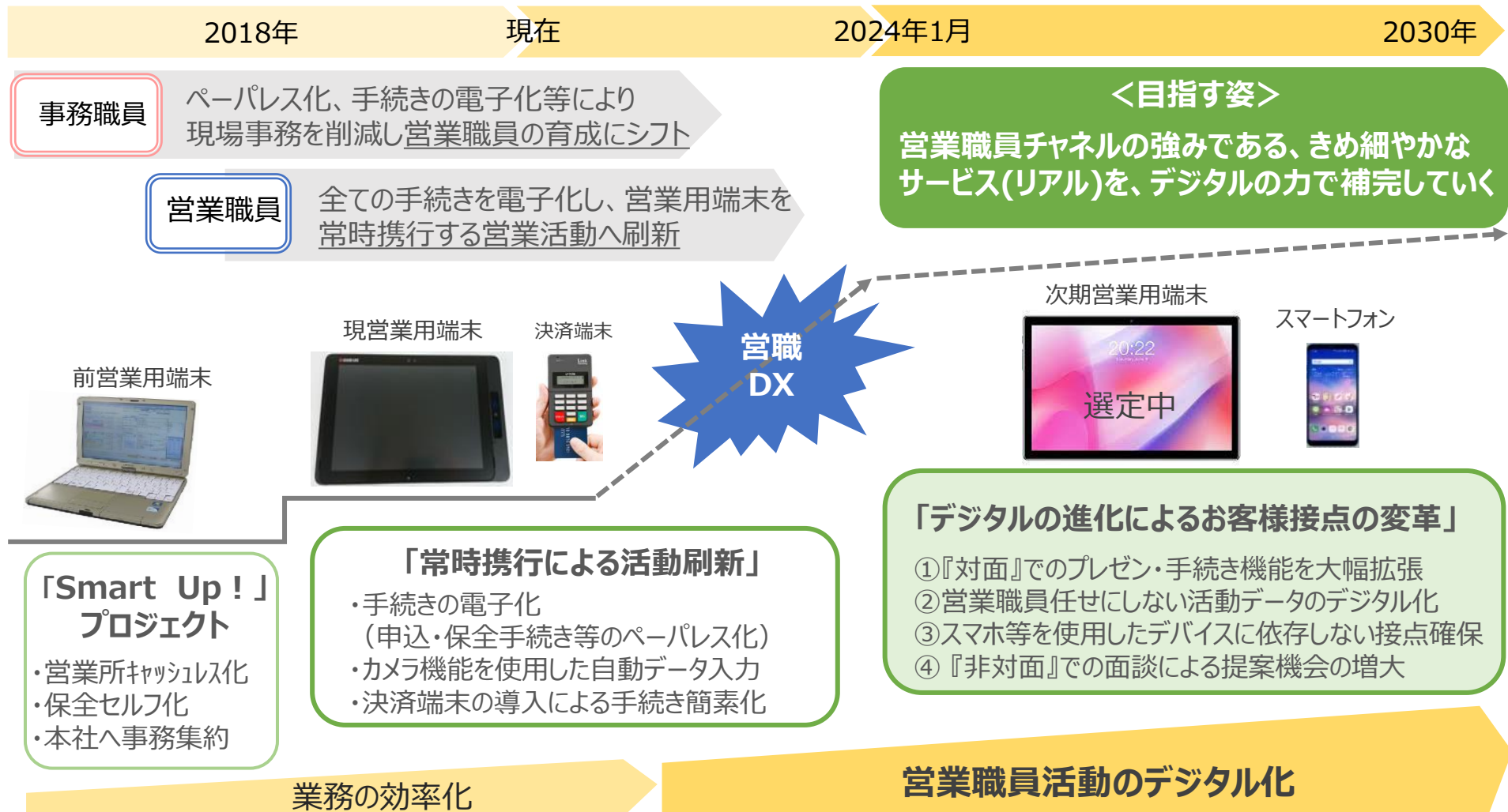


経済産業省
「DX認定事業者」
認定取得(2021.3)





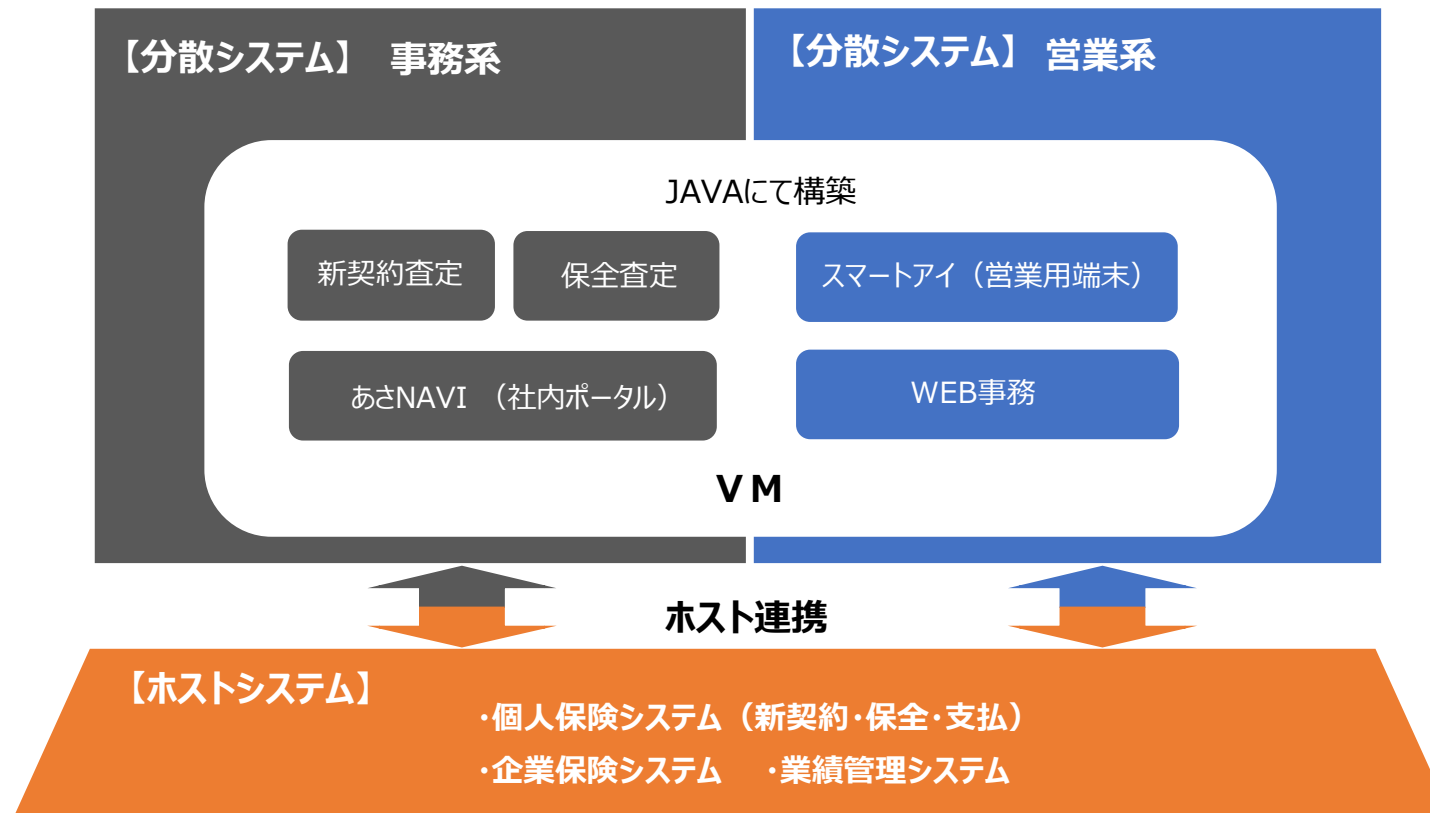
※DX認定制度：これまでのデジタル技術の活用取組みが評価され、2021年3月に経済産業省より認定取得



従前より、朝日生命は以下のITガバナンスに基づき、ホスト・分散システムを構築し、ホスト連携で構成

- ①個人保険システム等の基幹系システムは、堅牢性の観点から**ホストシステム**で構築
- ②営業系や事務系は、新規のIT技術を効率的に構築する観点から**分散システム**で構築

⇒それぞれを極力、同一システム基盤で構成



オンプレの事業課題

約5年周期のサーバリプレイス

- 定期的に大きな投資
- 戦略的な案件への投資が限定的に

厳格なキャパシティチェック

- 事業規模の拡大に柔軟に対応できない
- 最大利用量の開発コスト

開発期間の長期化

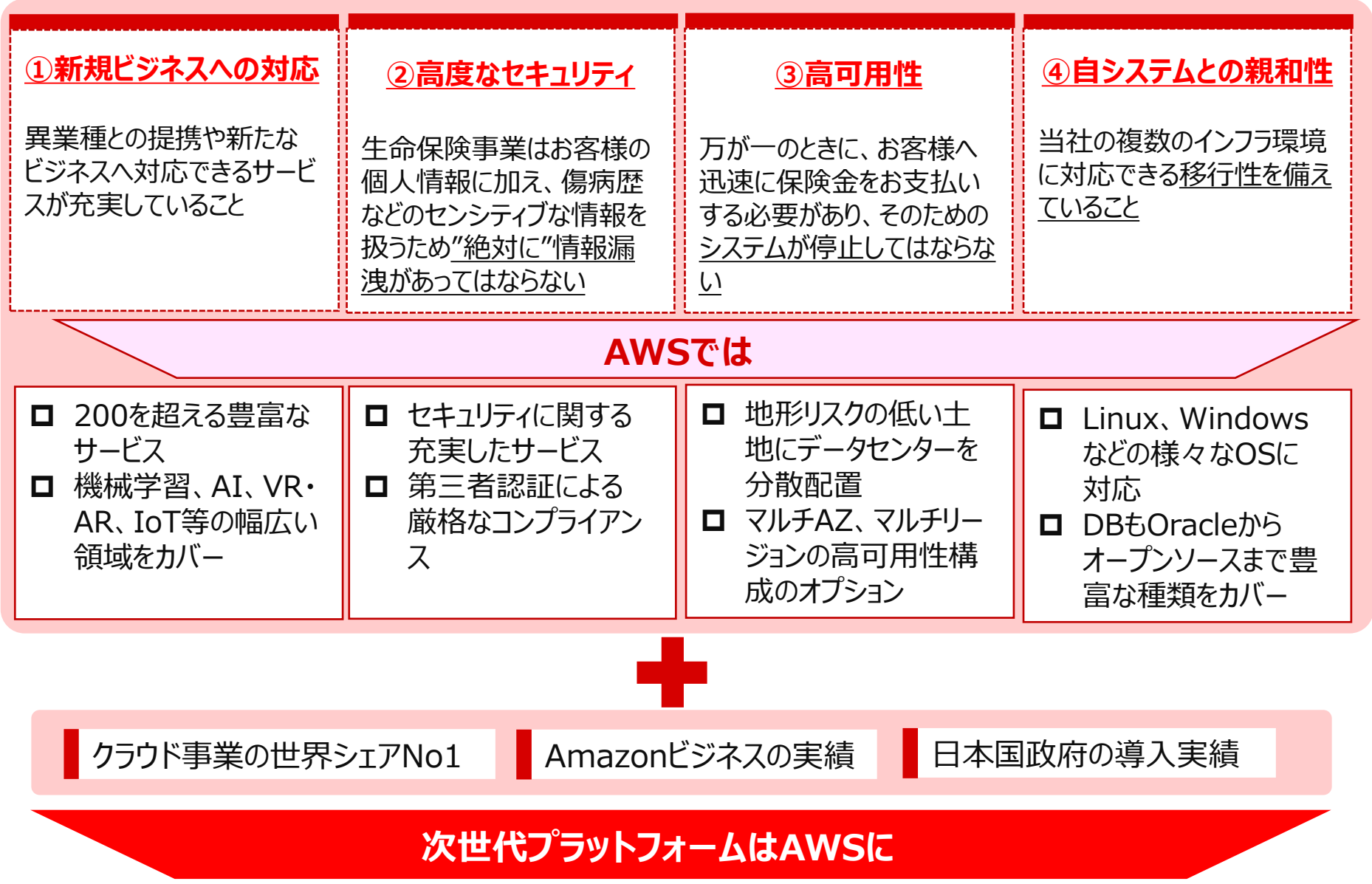
- サーバ納品、構築のリードタイムで全体が長期化

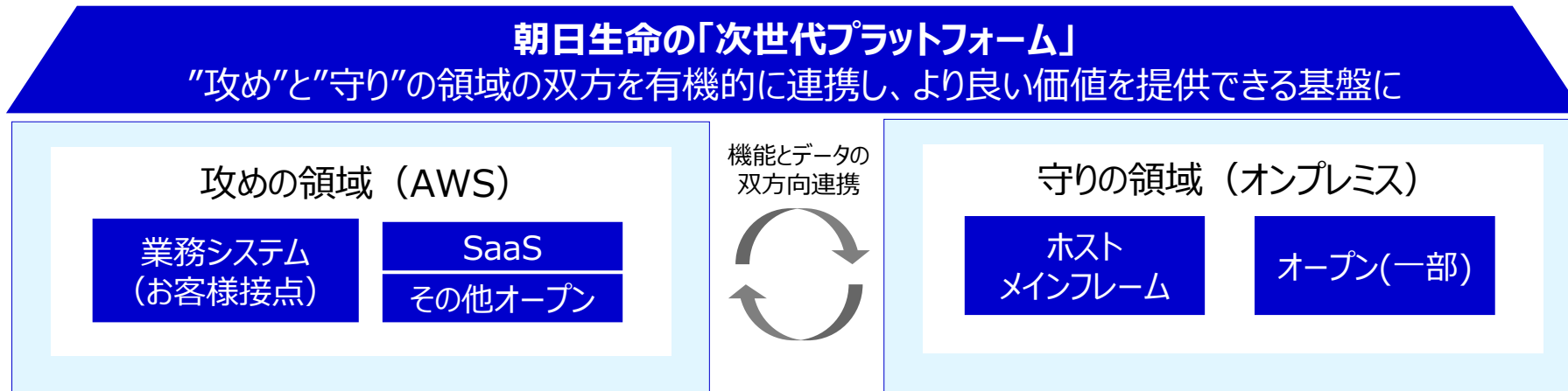
クラウドでは

- ハードウェアの更改が不要
- より戦略的な案件へ投資をシフト
- マネージドサービスの活用によりミドルウェア層の運用・保守も不要に

- オートスケーリングによる弾力性のある基盤
- 利用頻度に応じた柔軟なシステムコスト設定

- WEB操作のみで迅速なサーバ構築
- 開発期間の短縮と戦略全体への柔軟な対応





- ① 今後、保守切れを迎えるオープン系システム、および新規に開発するオープン系システムは、クラウド化を第一義に検討 ⇒ **クラウドファーストの原則**
- ② とりわけ、お客様接点（チャネル）である営業支援、WEB申込、コールセンターシステムなどの**“攻めの領域”**は、より良いサービスをいつでも・迅速にお届けするために**戦略的にAWSへシフト**
- ③ 事前に十分な**アセスメント（移行性評価）**を行い、
 ・社外に持ち出せない重要情報（マイナンバー等）を管理するシステム
 ・物理的な遠隔ロケーションによるネットワーク遅延が懸念されるシステム
 などの要件に該当する場合はオンプレミスでの更改・構築の選択肢も残す
- ④ 当社の生命保険事業の**“基幹”**である契約管理システムは安定性・堅牢性を重視し、当面はホストメインフレームで維持するが、迅速・柔軟にデータ連携可能なAPI連携基盤を構築 ⇒ **クラウド環境とのハイブリッド戦略**

 **インフォテクノ朝日** におけるクラウドの取組み

中期経営計画 (2022~)

お客様と朝日生命グループをシステムで「ツナグ」会社、活躍する人財を輩出する会社



“お客様”×「ツナガル」

- お客様を意識した業務運営の実践
- お客様ニーズの把握に向けた I C T やデータの活用



“朝日生命グループ”×「ツナガル」

- 朝日生命グループへの段階的な役割拡大
- 役割拡大を見据えた社員数の増大



“ I C T ”×「ツナガル」

- I T A 社員自らが担う領域への集中と外部リソースの積極活用
- 開発力・運用力の強化

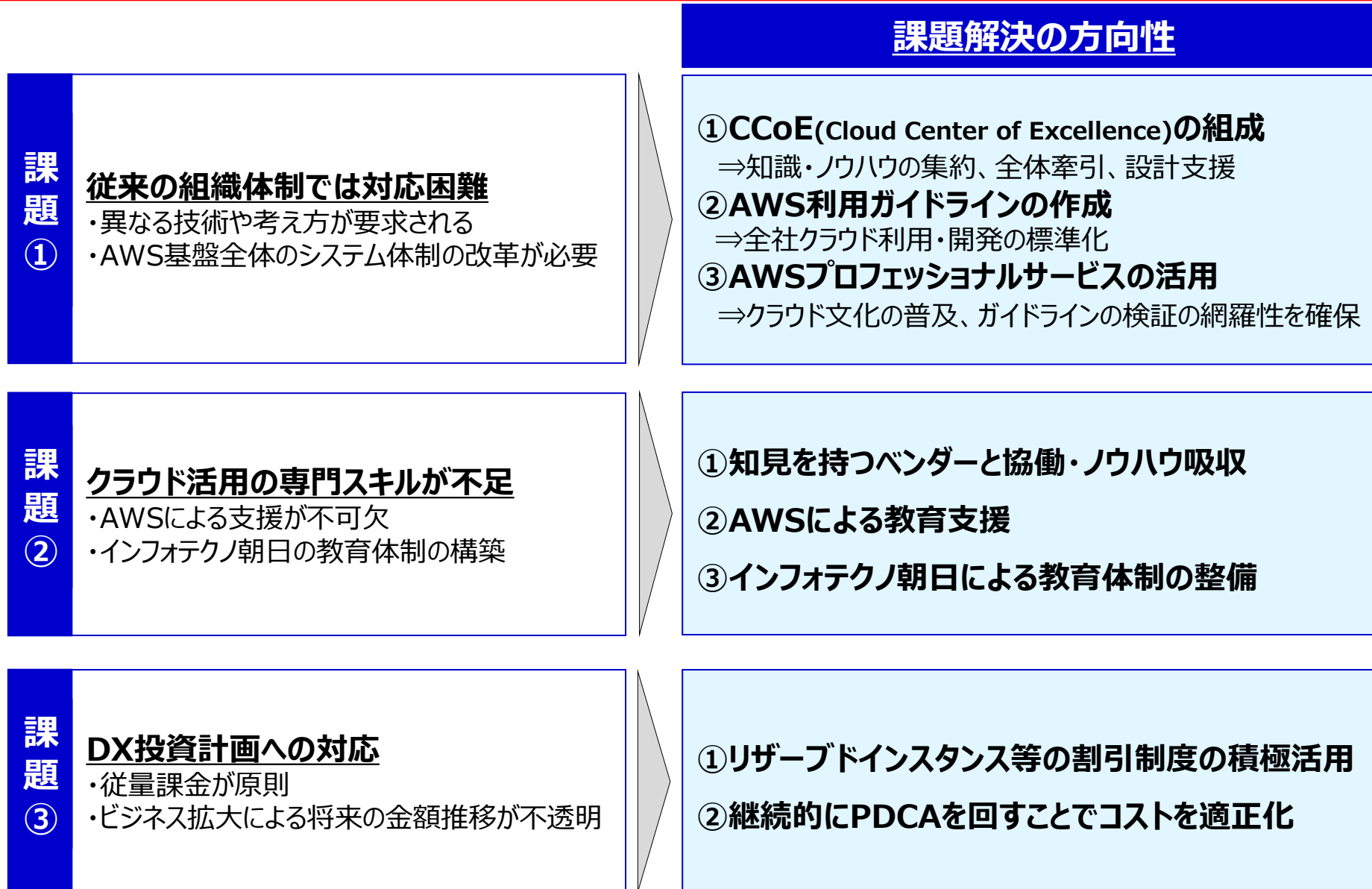


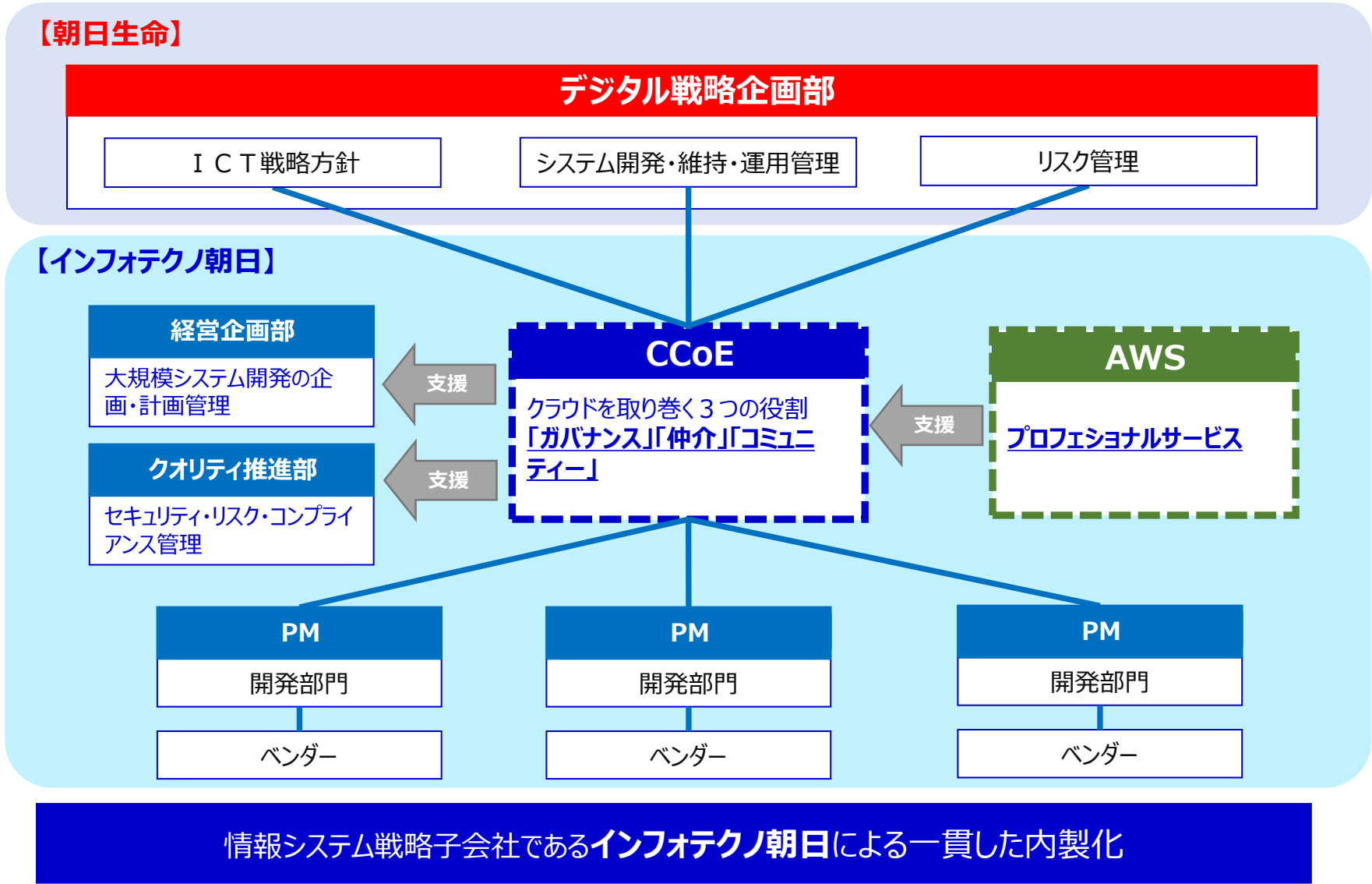
“社員”×「ツナガル」

- 人財活躍に向けた取組みの更なる推進
- 働き方改革の更なる推進

IT A の D X 戦略

- 朝日生命の D X 戦略に向けた長期視点でのビジネス変革の検討
- A W S 移行の推進、開発・運用体制の整備、柔軟性の高いシステム構造の実現
- クラウドを活用したデータ収集、分析、提供にかかる役割の準備
- 攻めの領域（ A W S ） への社員の集中配置
- 朝日生命グループの D X の推進を支える人財の育成と増大

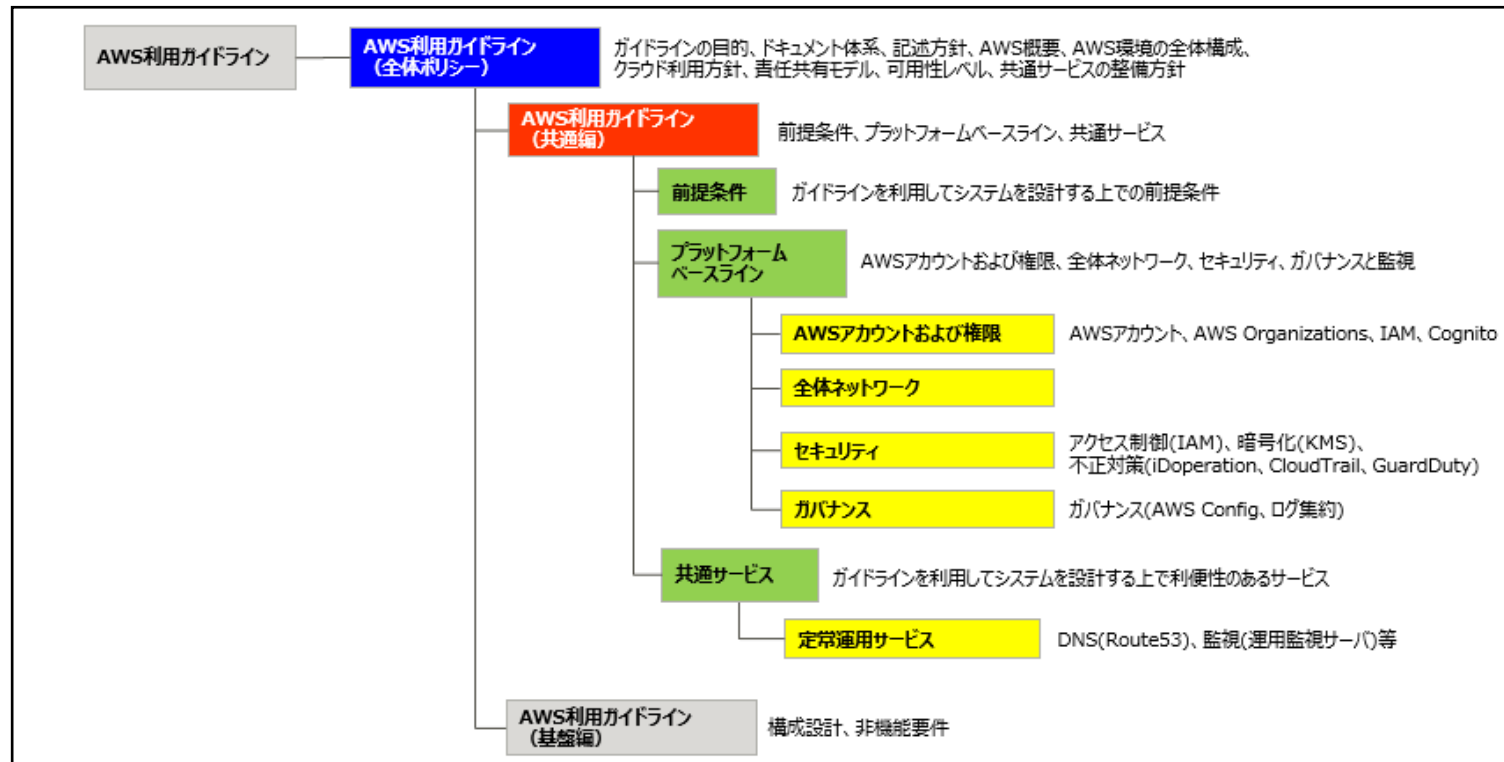




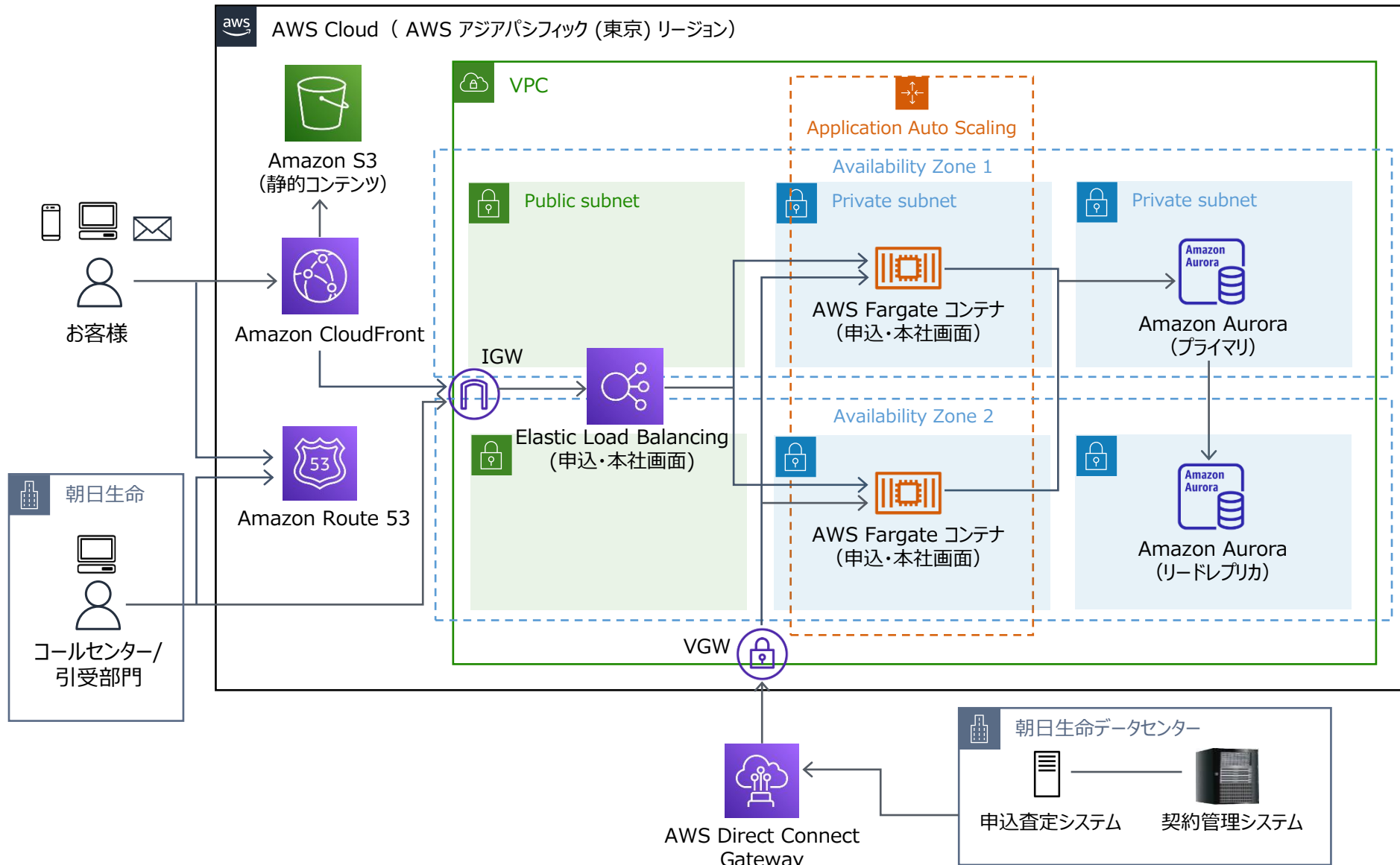
・AWSにおける開発を統制・標準化するための最重要のドキュメントと位置づけ
 ・以下の対応により、朝日生命ならではの「AWSガイドライン」を策定

- ① 一定の統制を図りながら、開発の柔軟性も確保するバランス型の方針を採用
- ② 最上位に「全体ポリシー」を位置づけ、各論として「共通編」「基盤編」を構成
- ③ AWSプロフェッショナルサービスや知見を持つベンダーと協働し、ドキュメント品質を向上

【ドキュメント体系】
 ※一部抜粋



WEB専用商品申込受付システム ※原則24時間365日稼働



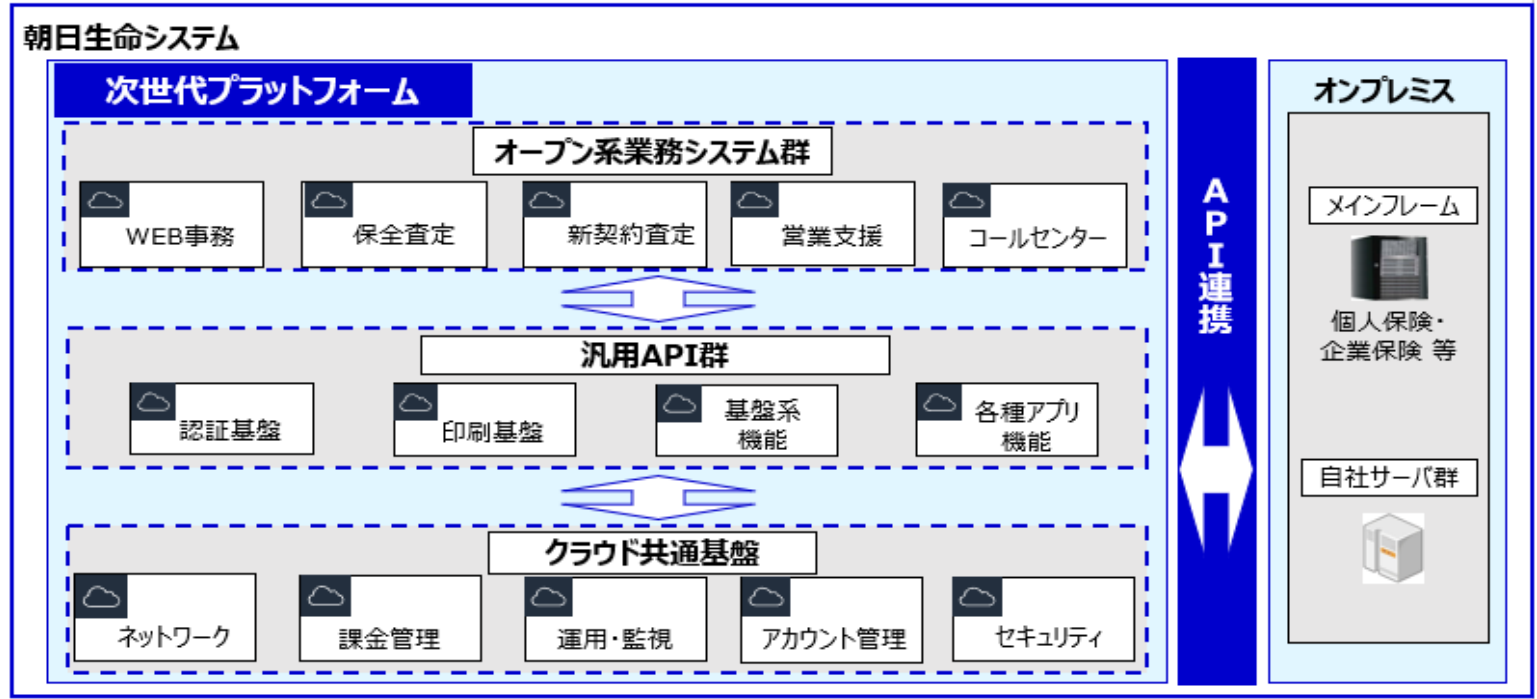
体制→ガイドライン→基盤→APIを段階的に整備しながら効率的な移行を推進

区分	2019年度				2020年度				2021年度				2022年度				2023年度				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
移行推進			CCoE 組織組成		CCoEによるクラウド移行推進（インフォテクノ朝日）																
			クラウド化機関決定★					ガイドライン 作成													
			クラウド化計画 の社内調整																		
クラウド共通基盤/ 汎用API								共通基盤 構築													
アプリ開発・移行					①パイロット稼働（WEB申込システム）																
人材育成					AWS集合研修・AWS資格試験の取得推奨（インフォテクノ朝日）																

オープン系システムの
保守切れを機に
順次AWSへ移行

2023年度末には
約50システムの
移行を完了予定

クラウド共通基盤	標準化した基盤・サービスを構築し、業務システム担当に提供
汎用API	主要な業務システムの重複した機能とデータを集約・API化
業務システム	クラウド共通基盤・汎用APIを活用することでプラットフォームを意識せずに開発



① “攻め”の領域のさらなるクラウド化

- ・導入して終わりではない、クラウドの利点を最大化するために戦略的に推進することが重要
- ・AWSの迅速・高頻度のアップデートに、ビジネスも追従していく更なる体制整備が必要
- ・AWSのマネージドサービスや各種のSaaSをより広範囲に導入し、より戦略的な案件にリソースを集中できるクラウド基盤に

<AWS/AWS Partnerへの期待>

AWS上にありPrivateLinkに対応していない他社SaaS製品への接続

② “守り”の領域への戦略的な対応（基幹システム）

- ・生命保険事業の基幹システム的最優先事項は、システムの信頼性・安定性・継続性の維持
- ・一方で、将来的にはCOBOL技術者の人材確保が懸念
- ・ホストメインフレームの堅牢性や性能面の利点、レガシーとなり得る開発言語の問題、これらを総合的に評価し、今後の対応で、契約管理等のクラウド移行の合理性を検討

- 現在、DXに関する報道、レポートを目にしない日はなく、その内容は従前のICTにとどまらずに、コンシューマーサービス全般、行政によるクラウド・ガバメント、さらにはSDG'sと急速な変化が起き続けている。
- 朝日生命は、これらの課題に対して、生命保険事業を通じ、ソリューションや新たな価値を提供していきたいと考えている。
- 一方で、生保業界における競争環境は、従前の対面チャネル中心から、大きく変化してきている。
- コロナ禍を契機としたお客様意識の変革、チャネルにおいてはダイレクト等の非対面チャネルや代理店等の台頭、そして、それらに対して生保各社は急速に対応を進めている。
- したがって、朝日生命が、朝日生命ならではの、お客様への商品・サービスを迅速かつ柔軟に対応するには、DX戦略は極めて重要である。
- そして、その基盤となる「朝日生命×AWSの生保次世代プラットフォーム」の構築は最重要との位置づけである。

朝日生命は、いままでも、そして、これからも、

「人生100年時代、お客様の“生きる”を支え続ける会社」であり続けます。

Thank you!

諸橋 武

朝日生命保険相互会社

執行役員（デジタル戦略企画部 担当）

