様式第１７（第４２条関係）（第一面から第三面まで）

|  |
| --- |
| 認定更新申請書  申請年月日　 ２０２３年０２月０８日    　　経済産業大臣　殿  （ふりがな） あさひせいめいほけんそうごがいしゃ  一般事業主の氏名又は名称 朝日生命保険相互会社  （ふりがな） きむら ひろき  （法人の場合）代表者の氏名 　木村 博紀 印  住所　〒160-8570  東京都新宿区四谷1丁目6番1号  法人番号　　　2010005008201  　情報処理の促進に関する法律第３２条第１項の認定の更新を受けたいので、下記のとおり申請します。 |
| 記  情報処理システムの運用及び管理に関する指針に関する取組の実施状況  　(1) 企業経営の方向性及び情報処理技術の活用の方向性の決定   |  |  | | --- | --- | | 公表媒体（文書等）の名称 | ディスクロージャー資料『朝日生命の現状（統合報告書）2022』  ※保険業法第111条（業務及び財産の状況に関する説明書類の縦覧等）に基づく当社の経営情報を詳細に記載した冊子のPDFファイル | | 公表日 | ２０２２年７月２８日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ●公表方法  当社ホームページへの掲載  ●公表場所  当社ホームページ：https://www.asahi-life.co.jp/company/intro/disclosure/data2022.html  ※冊子は全国支社・営業所に配備  ●記載箇所・ページ  3～5,14,63ページ | | 記載内容抜粋 | ●デジタル技術の社会・自社競争環境への影響認識  当社では以下の通り、デジタル技術が社会や自社競争環境へ及ぼす影響を認識し、DX戦略の位置づけを示している。  「DX戦略を当社の成長ドライバーと位置づけ、生命保険事業を取り巻く環境変化やテクノロジーの急速な進展、お客様の価値観やニーズを踏まえた先進的な商品の開発、顧客体験を重視した新たなサービスを提供してまいります。」  (63ページ)  ●企業ビジョン  当社は企業ビジョンとして、  「一人ひとりの“生きる”を支える」  を掲げており、さらに、2030年のありたい姿として、  「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」  を掲げている。  (14ページ)  ●ビジネスモデルの方向性  上記の企業ビジョンを踏まえ、ビジネスモデルの方向性を以下の通り示している。  「当社を取り巻く事業環境は、超高齢社会の進展や、急速なデジタル社会化、サステナブル（持続可能）な社会の実現に向けた動き等、今後も急速かつ大きな変化が想定されます。  こうした変化に対応すべく、2021年度よりスタートした中期経営計画「Advance ～ The roadto 2030 ～」では、「第三分野（商品・サービス）戦略」「チャネル戦略」「資産運用戦略」の3つの経営戦略に取り組むとともに、これらの戦略を支える「DX戦略」「人財活躍推進戦略」を成長ドライバーとして推進することで、これまでの取組みの進化と新たな成長領域を生み出すことに挑戦しています。」  また、上記3つの経営戦略の内、「第三分野（商品・サービス）戦略」「チャネル戦略」について、以下の通りDX戦略の方向性を示している。  ・第三分野（商品・サービス）戦略  ◆ヘルスケア分野での新たな価値提供  「お客様の健康増進活動や早期治療・重症化予防をサポートする健康増進アプリ「kencom×ほけんfor おくすりサポート」を「投薬治療支援特約」の加入者向けに提供しました。引き続き病気に対する早期治療のサポートや生活習慣病から介護状態への重症化予防等の当社独自の商品やサービスの提供を通じて、超高齢社会の社会保障制度を補完する役割を発揮してまいります。」  ・チャネル戦略  ◆強固な営業職員体制の構築  「当社のメインチャネルである営業職員チャネルについては、強みである対面での営業活動に加えて、ご提案書説明時の「オンライン面談」や「電子提案書」「Web申込」などのデジタル技術を取り入れ、お客様の非対面ニーズに対応しつつ、新型コロナウイルスの感染防止対策を講じたうえで、コンサルティング活動の強化を図りました。今後も営業職員チャネルの強みである「人ならではのコンサルティングなどの対面の価値」にデジタル技術を取り入れることにより、さらなる営業活動の進化を図ってまいります。」  ◆マルチチャネル化の推進  急増するデジタル化ニーズに対応するため、インターネット上でのマーケティングや商品を提供するデジタルチャネルの確立に向けて取り組みました。  今後さらに、マーケットシェア拡大に向けて各チャネルの取組みを進化させるとともに、データ蓄積・分析・活用等を始めとしたデータドリブンマーケティングを推進し、お客様ニーズに応じた最適な商品やサービスを提供してまいります。」  (3～5ページ) | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | 2022年度の当社の総合経営計画について当社取締役会にて2022年3月28日に決議され、当該決議に基づきディスクロージャー資料を作成して公表している。 |   (2) 企業経営及び情報処理技術の活用の具体的な方策（戦略）の決定   |  |  | | --- | --- | | 公表媒体（文書等）の名称 | ディスクロージャー資料『朝日生命の現状（統合報告書）2022』  ※保険業法第111条（業務及び財産の状況に関する説明書類の縦覧等）に基づく当社の経営情報を詳細に記載した冊子のPDFファイル | | 公表日 | ２０２２年７月２８日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ●公表方法  当社ホームページへの掲載  ●公表場所  当社ホームページ：https://www.asahi-life.co.jp/company/intro/disclosure/data2022.html  ※冊子は全国支社・営業所に配備  ●記載箇所・ページ  16、19、35、65ページ | | 記載内容抜粋 | 設問(1)のビジネスモデルに連携し、実現に向けた３つのDX推進策を策定している。  ・新たなシステム基盤を活用した３つの革新（DXの推進策）：  ①チャネルの革新(※1)  「デジタルツールやWeb申込の拡充による営業職員活動のデジタル化、データドリブンマーケティングによる営業活動の高度化」  「デジタルマーケティングを活用した従来チャネルではリーチしにくいお客様との接点強化」等  ②商品・サービスの革新(※2)  「DeNAグループのヘルスケアサービスで得られた知見やエビデンスデータを活用した早期治療をサポートする保障を提供」  「東京大学との共同研究等の成果に基づく商品提供や全てのお客様がWeb上でセルフ手続き可能となるサービスの提供」  「全てのお客様がWeb上でセルフ手続き可能となるサービスを提供し、選択機会を拡大」  ③業務運営の革新(※3)  「デジタル技術を活用した自動査定業務の拡大、AI導入による社内業務の抜本的な効率化促進」  「契約内容に照らした高度なAIチャットボットによる、問い合わせ業務の効率化大」等  (16ページ)  ※1 営業職員活動の高度化の具体的な取り組み事例として、「AIが分析し、営業職員に訪問先の提案を行う仕組み」（推奨活動自動立案）を構築している。(19ページ)  ※2 新たな商品・サービスの具体的な取り組み事例として、投薬治療をサポートする保険「おくすりサポート」と、健康増進アプリ「kencom×ほけん」の提供を開始している。(19、65ページ)  また、医療ビックデータの解析やICTの活用を通じた東京大学との共同研究の成果として、介護保険「かなえる介護年金」を発売している。(19、65ページ)  ※3 業務運営の革新の具体的な取り組み事例として、当社ホームページの「よくあるご質問」にAI搭載FAQシステムを導入することで、「生命保険に関するお問合せ等を、お客様がお好きな時間にセルフ解決いただける取組み」を強化していくこことしている。(35ページ) | | 意思決定機関の決定に基づいていることの説明 | 2022年度の当社の総合経営計画について当社取締役会にて2022年3月28日に決議され、当該決議に基づきディスクロージャー資料を作成して公表している。 |   　　① 戦略を効果的に進めるための体制の提示   |  |  | | --- | --- | | 戦略における記載箇所・ページ | 90ページ | | 記載内容抜粋 | DX推進戦略の実現のため、体制と人材確保・育成について以下の取り組みを行っている。  ・体制  「DX戦略を推進するにあたり、「デジタル戦略企画部」がDX戦略やセキュリティガバナンスの策定・推進を担い、「ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB※（以下、LAB）」という組織において、新技術やニュービジネスに関する社外情報収集と実証実験を担い、子会社である「株式会社インフォテクノ朝日（以下、ITA）」が朝日生命グループ全体のシステム開発、運用を担う体制としている。  ・人材の確保と育成  「急速に進化するシステム関連の技術革新に追随していくために、ITAやLABを通じて得た専門性のあるスキルや知見の習得に努めています。  さらに、データサイエンス等の専門スキルを有する人財を確保するため、2021年度より専門職の職位を新設しました。  加えて、職員の自己啓発に向けた取組みとして、DX推進に取り組むにあたっての推奨資格（マイクロソフトオフィススペシャリスト、情報セキュリティマネジメント試験）を設定するとともに、オンラインを通じたDX関連の基礎教育機会を提供するなど、ITリテラシーの底上げを図っています。」 |   　　② 最新の情報処理技術を活用するための環境整備の具体的方策の提示   |  |  | | --- | --- | | 戦略における記載箇所・ページ | 62ページ | | 記載内容抜粋 | DX戦略を推進するため、「新たなシステム基盤」の活用を掲げており、環境整備を図ることを示している。  「DX戦略を下支えするためのシステムインフラとして、AWSのクラウドサービスを活用した次世代プラットフォームを構築しました。外部サービスや既存システムとの連携にはAPI連携機能を利用しており、タイムリーなシステム間連携が可能となります。今後、業務システムのスピード開発、システム運用の効率化・省力化を図り、「お客様へ新たな付加価値の提供」と「新たなビジネスモデルの創出」を実現していきます。」 |   (3) 戦略の達成状況に係る指標の決定   |  |  | | --- | --- | | 公表媒体（文書等）の名称 | ディスクロージャー資料『朝日生命の現状（統合報告書）2022』  ※保険業法第111条（業務及び財産の状況に関する説明書類の縦覧等）に基づく当社の経営情報を詳細に記載した冊子のPDFファイル | | 公表日 | ２０２２年７月２８日 | | 公表方法・公表場所・記載箇所・ページ | ●公表方法  当社ホームページへの掲載  ●公表場所  当社ホームページ：https://www.asahi-life.co.jp/company/intro/disclosure/data2022.html  ※冊子は全国支社・営業所に配備  ●記載箇所・ページ  11、14ページ | | 記載内容抜粋 | 設問(2)で掲げたDX戦略「チャネルの革新、商品・サービスの革新、業務運営の革新」の取り組みは、多様化するお客様ニーズに答えるものであり、お客様の満足度に直結するため、達成状況をはかる指標として「お客様満足度」を公表している。  ・お客様満足度：78.6%（2021年度末）  (11ページ)  また、「チャネルの革新」の営業活動のデジタル化やデジタルマーケティングの活用はお客様との接点を強化し、「商品・サービスの革新」の新しい商品の開発やWEB手続きサービスの提供は幅広いニーズに応え選択機会を拡大させる。以上から、お客様数および新契約数の拡大、新契約および既契約の保険料の増加に寄与するものであり、達成度をはかる指標として以下を公表している。  ・グループ※お客様数：280 万名  ・グループ保障性商品※の新契約年換算保険料：350 億円  ・グループ介護保険新契約件数：11.7 万件  ・グループ保障性商品の保有契約年換算保険料：3,300 億円  (14ページ) |   (4) 実務執行総括責任者による効果的な戦略の推進等を図るために必要な情報発信   |  |  | | --- | --- | | 発信日 | ２０２２年７月２８日 | | 発信方法 | ディスクロージャー資料『朝日生命の現状（統合報告書）2022』にて、当社ホームページへの掲載をもって発信  （<https://www.asahi-life.co.jp/company/intro/disclosure/disclosure2022_all_1.pdf>） | | 発信内容 | 設問(2)で示した3つの変革について、代表取締役社長の言葉としてその進捗状況を発信している。  「お客様の体験価値向上に向け、チャネル、商品・サービス、業務運営の3つの変革に取り組みました。具体的には、多様化が一層進むお客様ニーズにお応えするため、「Web申込」による手続きを4月より開始しました。また、AIが分析し導き出した営業職員の推奨活動を、タブレット型営業用端末「スマートアイ」に提供して効率向上を図る「推奨活動自動立案」の仕組みを7月に構築しました。さらに、営業職員がお客様の年齢や世帯構成等に応じて、お役に立つ商品情報等をタイムリーにお届けすることができるスマートフォン専用アプリを10月に導入しました。このような取組みをさらに推進し、チャネル、商品・サービス、業務運営の3つの変革をさらに進化させることで、お客様へ新たな付加価値を提供してまいります。」  (6ページ) |   　(5) 実務執行総括責任者が主導的な役割を果たすことによる、事業者が利用する情報処理システム  における課題の把握   |  |  | | --- | --- | | 実施時期 | ２０１９年６月頃　～（継続実施中） | | 実施内容 | 今中期経営計画（2021年度～2023年度）におけるDX戦略の策定にあたり、代表取締役社長を委員長とする中計策定委員会においてDX戦略を検討。具体的には当社システムの課題を明確化し、検討の方向性を整理した。（添付書類『「次期中期経営計画デジタル戦略における各検討テーマの骨子・方向性について」の件』参照）  さらに、今中期経営計画におけるDX戦略の取り組み状況については、代表取締役社長を議長とする経営会議にて定期的に報告しており、課題や対応状況の把握を行っている。（添付書類『「2021年度システム化計画の進捗状況（総括）」の件』参照）  また、ITガバナンスの強化のため、「金融機関のITガバナンスに関する対話のための論点・プラクティスの整理」(令和元年6月 金融庁公表)に対する当社の現状と課題を整理した。（添付書類『「ITガバナンスに関する対話のための論点・プラクティスの整理」の件』参照）  整理した内容については、第三者機関による監査を受け、取り組み内容や方向性について問題がないことを確認しており、経営会議にて報告を行っている。  ・ITガバナンス領域の管理態勢  （添付書類『「2019年度システムリスク評価」の件』参照）  （添付書類『「システムリスク管理態勢調査業務報告書（2020年1月29日）」』参照）  さらに、DX戦略を推進する上で必要となるシステム基盤強化の取り組み内容について第三者機関による監査を受け、さらなる改善に向けたアクションを確認し、経営会議にて報告を行っている。  ・ゼロトラストセキュリティの取り組み状況  （添付書類『「2020年度システムリスク評価」の件』参照）  （添付書類『「システムリスク管理態勢調査業務報告書（2021年2月12日）」』参照）  ・AWSを活用したクラウド共通基盤に係るシステムリスク管理態勢  （添付書類『「2021年度システムリスク評価」の件』参照）  （添付書類『「システムリスク管理態勢調査業務報告書（2022年2月24日）」』参照） |   　(6) サイバーセキュリティに関する対策の的確な策定及び実施   |  |  | | --- | --- | | 実施時期 | ２０２１年６月頃　～２０２２年６月頃 | | 実施内容 | セキュリティを含めたシステムリスク管理に関する規程を定めており、イントラネットに搭載の上、全社員が閲覧可能としている。  規程に基づき、年1回、システムリスク評価として、各種法令・基準等で定められた遵守事項と現状のギャップ分析、システム毎のリスク特性に応じたセキュリティ対策状況、システム監査の指摘等からシステムリスクを認識・評価し、評価結果・対応策をまとめている。  直近のシステムリスク評価は添付資料『「2021年度システムリスク評価」の件』を文書として整理しており、当資料は2022年6月21日付で当社の経営会議に報告している。  具体的には以下のようなシステムリスク管理態勢を整備すると共に、技術的な対策をとっている。  ・社内ＣＳＩＲＴの運営  当社および子会社等におけるサイバーセキュリティ事案の発生の予防および検知・警戒、被害の極小化と迅速な復旧に向けた態勢を整えている。  ・外部機関との連携  金融ＩＳＡＣやＮＩＳＣからセキュリティ関連情報を取得し、適時セキュリティ対策を実施している。さらに、金融ＩＳＡＣおよびＮＩＳＣの演習に参加し、事案発生時の対応能力の向上に努めている。  ・サイバーセキュリティ管理態勢の強化  標的型攻撃メール訓練を行うなど、当社グループ全体のサイバーセキュリティ管理態勢の強化を図っている。  ・インフラ対策  多層防御での技術的なセキュリティ対策を実装していることに加えて、サイバー攻撃の増加傾向を踏まえ、ゼロトラストの考え方に基づくインフラ対策（セキュリティ製品等）を導入した。 |   （注）(1)～(3)の取組において公表先のURLを提出しない場合は次の①の書類を、(4)の取組において情報発信内容を確認できるウェブサイトのURLを提出しない場合は、次の②の書類を添付すること。また、必要に応じて③、④の書類を添付できる。  ①　(1)～(3)の取組における、公表を行っていることを明らかにする書類（公表先のウェブサイトの画面を印刷した書類等）  ②　(4)の取組における、情報発信を行っていることを明らかにする書類（情報発信内容を確認できるウェブサイトの画面を印刷した書類等）  ③　(1)の取組における企業経営の方向性及び情報処理技術の活用の方向性、(2) の取組における戦略を補足説明するための書類（最新の情報処理技術の変化による影響を踏まえた観点から決定していることを説明する書類等）  ④　(5)～(6)の取組における、実施内容を補足説明するための書類 |

備考．用紙の大きさは、日本産業規格Ａ４とすること。

様式第１７（第４２条関係）（第四面）

（記載要領）

１．「申請年月日」欄は、経済産業大臣に認定更新申請書を提出する年月日を記載すること。

２．「一般事業主の氏名又は名称、代表者の氏名、住所」欄は、氏名については、記名押印又は自筆による署名のいずれかにより記載すること。一般事業主が法人の場合にあっては、住所については主たる事務所の所在地を記載すること。

３．一般事業主が法人の場合であって法人番号が記入されている場合は、一般事業主の氏名又は名称、代表者の氏名、住所の記載を省略することができる。

４．申請内容は正しく記載すること。認定更新後、虚偽または不正の申請を行ったことが判明した場合には、認定の取消し等所要の措置を講ずることがある。