

第12回 インターネット時代のCOBOL活用セミナー

ユーザー企業の現場からみたCOBOL活用

ソニー生命保険(株)
業務プロセス改革本部 IS企画部
河村 芳樹

会社概要

2

One Team One Dream

ソニー損保、ソニー銀行と一緒に力を集結してOne Teamとなり、お客様の生涯を通じての価値の最大化というDreamを追求

オーダーメイドの生命保険

ライフプランナー(営業社員)とパートナー(募集代理店)のコンサルティングにより、お客様一人ひとりに最適な生命保険をご提供

LIFEPLANNER VALUE

LIFEPLANNER VALUEはソニー生命の新しいビジョンです。

ソニー生命のライフプランナーは、お客さまの夢や目標の実現を生涯にわたって支援し続けます。ライフプランナーがお客さまのそばにすることで得られる、真に安心で前向きな人生。

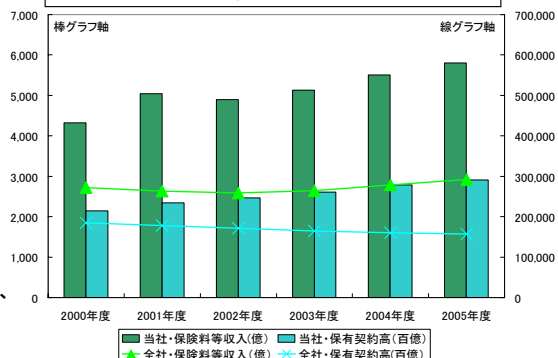
生命保険を超える価値『ライフプランナーバリュー』の提供をソニー生命は目指しています。

保 険 を 超 え る 価 値 を あ な た に

LIFEPLANNER VALUE.

ライフプランナーバリュー

創 立 : 1979年8月10日
資本金 : 650億円
社員数 : 5,250人(2006年3月末)



<2005年度実績>

-保険料収入(他業種の売上高に相当) 5,805億円
対前年度比 105.2%

-保有契約高(個人保険+個人年金保険) 29兆845億円
対前年度比 104.5%

■ 健全性・成長性・顧客満足といった視点による外部メディアの保険会社ランキングでは常にトップランクを獲得

生命保険業界のビジネス環境

3

生命保険ビジネスの特色

- お客様のご契約(データ)のライフサイクルは数十年単位の超長期に亘る
- 同じ商品でも年齢、性別および病歴等で価格が異なる、組合せの可否がある → 複雑なロジック

お客様との「遠い約束」を果たすため、事業の
長期安定性・連続性が求められる一方で...



ビジネス環境の変化

■ インターネット社会

- 金融商品に対する豊富な情報
- 主体的に比較検討を行う顧客層

■ 社会保障・雇用制度

- 安定した生活や老後保障への影響

■ 少子高齢化

- 「生きるリスク」の増大
- 職域型販売の限界

■ 商品の多様化

- 第三分野
- 年金・外貨建て商品
- 価格競争

■ 販売チャネルの多様化

- 銀行窓販
- 通販
- 来店型代理店等

当社ITの対応

■ システム開発力の強化

- 新商品開発体制の増強(社員/協力会社双方)
- 開發生産性の向上
- IT人材の育成

■ 経営環境変化への迅速な対応

- システム保守性の向上
- 柔軟性・接続性の高いアーキテクチャ
- アウトソーシング

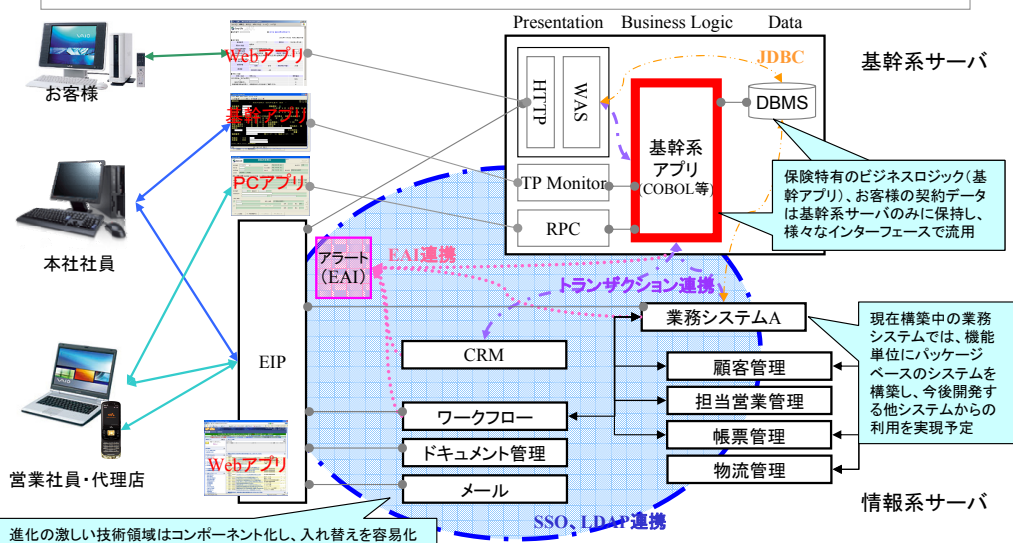
■ 信頼性・安定性の更なる向上

- システム品質の確保
- 内部統制の強化

当社のシステム概要

4

- ・ 当社では、生命保険の基幹ビジネスロジックとデータを基幹系サーバに集中、利用者毎の各種インターフェースから共用している。
- ・ また、フロントはEIP(Enterprise Information Portal)に統一、バックは個別システム毎にコンポーネント化することを基本としている。



COBOLプログラムは「資産」

5

- プログラミング言語は、資産とみるか経費（消耗品）とみるかで使い分けていくべきものとする。
- COBOLは長期連続稼働が実証されている数少ない言語のひとつであり、資産として利用可能なものといえる。

プログラミング言語の使い分け

	資産	経費（消耗品）
使用期間	長期間	短期間
保守	丁寧にメンテナンス	スクラップ&ビルド
委託先	基本的に固定	オンデマンド
プログラミング言語	• 長期間の稼働が実証されている言語 • 保守性の高いシンプルな言語 • ロジック検証しやすい言語 • 自由度に制限があり、標準化を図りやすい言語	• 短期間で開発要員を調達しやすい言語 • 機能性に優れた言語 • インフラのポータビリティが高い言語

COBOL

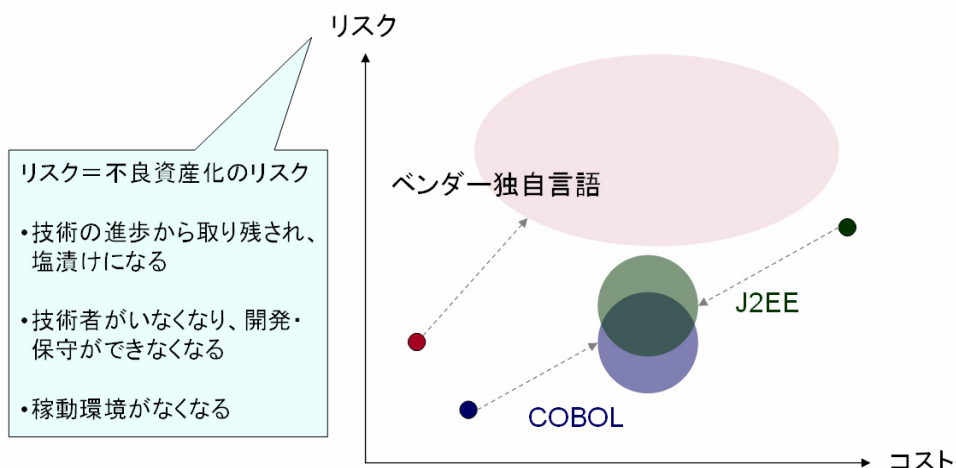
J2EE

ベンダー独自言語

COBOLはリスク／コストのいずれも上昇傾向

6

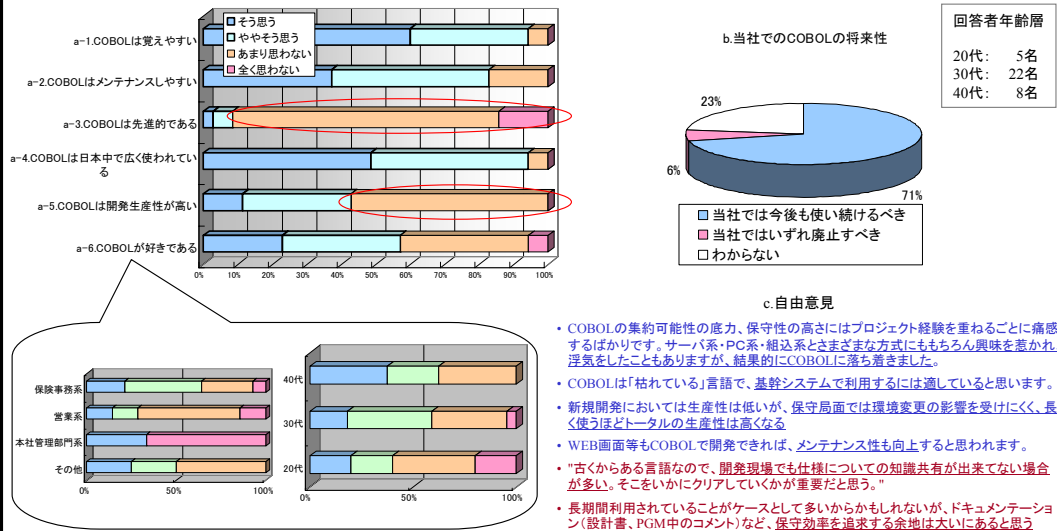
- プログラミング言語を利用しつづける否かの意思決定をする際には、利用することによるコストとリスクの2軸で考慮する必要がある。
- かつて、COBOLは間違いなく、リスクもコストも相対的に最も低い位置にあった。ここ最近の動向により、J2EEと近接（ないしは逆転）されている可能性もある。
- また、ベンダー独自言語に関しては、時代の流れとともにこの2軸のいずれもが大きく変動する可能性のあるものである。



ソニー生命社員に聞きましたーCOBOLの印象

7

- 今回のセミナーにあたり、当社のシステム開発担当社員35人に対しCOBOLの印象に関するアンケート調査を実施した。(回答依頼55名に対し、回答率63.6%)
- 全体をみると、COBOLに対してポジティブな意見が大勢を占めているものの、先進性や開発生産性には疑問を感じる声が半数以上を占めている。



COBOLに対する提言

8

- COBOLで開発したプログラムを資産として保持し続けることができるよう、標準化しやすいシンプルな言語、稼働環境のリソース消費が少ない(環境に優しい)言語、そしていつまでも稼働し続ける言語であってほしい。
- COBOLは万能ではないが、普通のビジネスロジックを実装するための言語としては優れたものの一つである。この優位性を維持しつづけるためにも、時代の流れに機敏に反応し、他プラットフォームへの開放性・接続性を確保し続けてほしい。
- システム技術者全体のレベル低下が顕著ななか、COBOL技術者には「古き時代」を知る人も多い。無駄のない効率的なプログラミング、技術マニアではなく、ビジネス上の課題解決者としての立ち振る舞いなど、技術者としての原点(添付1)を次世代に伝えてほしい。

- ヒューブナー (Solomon Stephan Heubner 1882-1964) とは、「近代生命保険の父」といわれる人物であり、生命保険営業職員の社会的地位を高めることに貢献した人物である。ヒューブナーは、生命保険営業職員を「プロフェッショナル」とあり、「プロフェッショナル」を以下の4つに当てはまるものと定義している。この定義は、生命保険営業職員のみならず、広くプロフェッショナルを指向する職業に当てはまるものである。

ヒューブナーの「専門職の定義」

1. その職業は従事者が、自分の生涯の仕事として、愛情と情熱を注ぎ込めるほど社会に役立ち、その目的が崇高なものでなくてはならぬ。その職業を副次的なものとし、その仕事に時間や労力を注ぐとはしない職業人のサービスは尊重されない。
2. その職業は科学的であり、仕事の遂行に当って十分な科学的知識を必要とする。
3. その十分な知識を適用するに当って、仕事に従事する人は狭い利己的商売感を捨て、常に顧客の利益に留意せねばならぬ。誠実で私欲のないサービス—適切なアドバイスとガイダンス—は、専門職の仕事の真髄であり、長期的に最善の策である。
4. その仕事に従事している各員は、仲間に対する誠実の気持と、全員の職業に共通する目的に役立つ気概をもたねばならぬ。専門職全体を恥ずかしめる反専門職的な行為を、一切許してはならぬ。残念ながら大衆は、普遍的な結論に跳びつく傾向がある。少数の利己的反専門職的行為によって、大衆は全体に対しゆがんだ、不正な見解をもってしまうことが多い。