

2026
03

NISSAY | T vol.14
Insight



ニッセイ情報テクノロジー株式会社

About NISSAY | IT Insight



ちょっとした疑問の解消やアイデア創出に
私たちの経験から生まれた知見や見識を
お役立ていただきたい。

そのような思いを込めて
NISSAY IT Insightを発行しております。

めまぐるしく変化するビジネス環境の中、
束の間の一息にお読みいただけるよう、
多様な専門性を持つ弊社社員が執筆した、
バラエティに富んだコラムを様々な切り口で
お届けいたします。

コラム

01 開発者視点による
プラットフォームエンジニアリングの実践 3

02 「実行支援型コンサルティング」の時代へ
— 構想から実装までを支えるパートナーとして — 5

03 生成AIサービスSaaS化の舞台裏 7

NISSAY IT NEWS 10

開発者視点による プラットフォームエンジニアリングの実践

クラウドサービス事業部
上席スペシャリスト 梶原 皓太

近年、クラウドの活用や開発効率の向上の必要性がますます高まっている反面、特に大企業においては、複雑な組織構造や厳格なガバナンス、保守的な文化がその障壁となることがあります。弊社では、こうした課題に対応すべく、社内のクラウド活用を推進する組織であるCCoE (Cloud Center of Excellence)が、開発者の声を起点に、昨今注目されている「プラットフォームエンジニアリング」の推進に取り組んでいます。本コラムでは、弊社の取組みを紹介しながら、同様の課題に直面する皆様に役立つ知見を共有します。

はじめに

最近ではクラウドやAIなど新しい技術が次々と登場し、開発者の負担は増えています。その負担を軽減するために昨今注目されている「プラットフォームエンジニアリング」とは、開発者がアプリケーションを効率的かつ安全に構築・運用できるようにするためのアプローチです。

具体的には、開発者が自分で必要な環境をすぐに準備できる「セルフサービス型の開発プラットフォーム」を提供し、最新技術を活用するための複雑な設定や手続きの負担を減らします。これにより、開発スピードが上がり、アプリケーション開発に集中できるようになり、企業の競争力強化につながると期待されています。

ただし、プラットフォームエンジニアリングを推進するにあたっては、「組織の壁」「文化の壁」「技術の壁」という三つの壁を乗り越える必要があります。

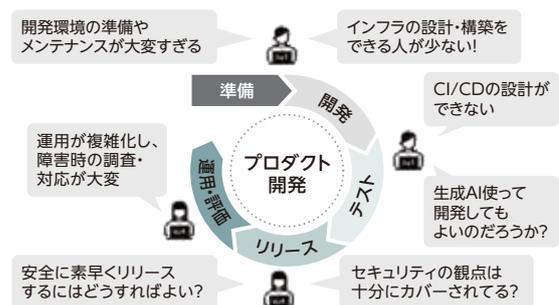
本コラムでは、弊社でクラウド活用を推進する組織であるCCoE (Cloud Center of Excellence)の現場メンバーとしての取組みと工夫をご紹介します。

1. 組織の壁 - 利用者視点の欠如と克服

従来のCCoEからの支援は、一方的なクラウド技術提供者視点で構成されることが多く、アプリケーション開発を担う利用者の視点は十分ではありませんでした。そこで、CCoEは企画段階からアプリケーション開発のメンバーを巻き込み、インタビューやワークショップで現場の課題を把握しました。

さらにスクラム開発(短い期間で実装と検証を繰り返すアジャイル開発手法の一種)を導入し、反復的な改善を可能にするフィードバックサイクルを構築しました(図表1)。テスト版の早期リリースや各アプリケーション開発部門のCCoE兼務者との関係を活用し、スプリントレビュー(開発の進捗を確認し、改善点を話し合う定期的なレビュー)にステークホルダーとして各事業部の利用者を参加させることで、利用者の声を迅速に反映する体制を整えました。

図表1 フィードバックサイクルで認識した課題



2. 文化の壁 - 変化への抵抗と価値認知

一定以上規模の企業では前例踏襲の文化が根強く、新技術への挑戦には高いハードルがあります。失敗を避けるリスク管理の慣習が背景にあり、意思決定において「安全策」が優先されるためです。

また、調整のリードタイムや導入コストが大きく、結果として「諦めよう」となるケースも少なくありません。

弊社でも同様の課題がありましたが、利用者にはデモ実演や伴走支援を実施し、変化への負荷を上回るプラットフォームの価値を認知してもらうことで「知らないことには興味が湧かない」という壁を、地道な活動で乗り越えています。

3. 技術の壁 - 社内規制と新技術導入

金融業界に準じた高いセキュリティー基準を持つ弊社の環境では、AIやCI/CD（開発からリリースまでを自動化する仕組み）などの新技術の導入には厳しい制約があります。また、外部サービスとの接続も制限されるため、自由な開発が難しい状況でした。

そこでCCoEは、セキュリティーを担保したうえで使いやすいプラットフォームを設計しました。社内のガバナンスに準拠した構成をあらかじめ整えておくことで、アプリケーション開発部門ごとの申請を不要にし、準備にかかる時間を短縮しました。さらに、WebIDE（Webベースの統合開発環境）やCI/CDの仕組みをまとめてパッケージ化し、開発者がすぐに利用できる状態で提供しています。

これにより、技術的なハードルを大きく下げることに成功しました。

今後の展望

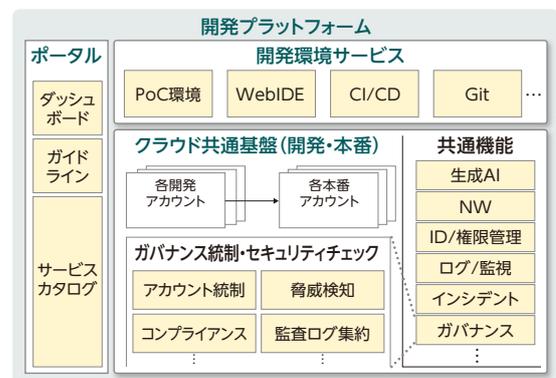
- セルフサービス化に向けて

今後は、開発者が自分で必要な環境を簡単に準備できる「セルフサービス機能」をさらに強化します。具体的には、開発環境を自動で用意する仕組みや、繰り返し発生する面倒な作業（トイル）を減らす取組みを進めます。これは、SRE（Site Reliability Engineering：システムの信頼性を高める運用手法）の考え方を取り入れたものです。

加えて、AI活用による自動化やコーディング支援、開発者体験（DX）向上の仕組みも検討しています。

プラットフォームエンジニアリングは、単なる技術整備ではなく、組織文化や業務プロセスに深く関わる変革の取組みです。こうした取組みを通じて、弊社の競争力強化に貢献することを目指します。

図表2 開発プラットフォーム全体イメージ



執筆者プロフィール



入社以来、インフラSI開発に従事し、大手証券会社や公的金融機関システムを担当。現在はクラウドCoE室で案件の技術支援や人材育成を通じ、社内クラウド活用を推進。

梶原 皓太

クラウドサービス事業部 上席スペシャリスト

「実行支援型コンサルティング」の時代へ

— 構想から実装までを支えるパートナーとして —

コンサルティング事業本部
担当部長 露木 愛

新技術の進展により企業変革のスピードが速まるなか、コンサルタントがお客様の構想を描くだけでは変革は実現しにくくなっており、実行段階までを含めた支援が求められていると感じます。このような「実行支援型コンサルティング」の意義と、弊社の強みをご紹介します。

なぜ今、「実行支援型」が 求められるのか

DXや生成AIの急速な進展により、企業変革の必要性はますます高まっています。しかし、構想や戦略を描いただけでは、現場での実行につながらない、といった事態に直面するケースが増えています。

提案段階では合意が得られていたとしても、実行に移す段階で、現場とのギャップや想定外の論点が浮上し、前に進まなくなるケースも少なくありません。

こうした背景を踏まえ、これからは「実行支援型」のコンサルティングが求められる時代だと考えます。

計画や戦略を提示するだけでなく、実際の現場で伴走し、変化を定着させるところまで支援できる体制が、企業にとって大きな価値を持つ時代になってきています。



現場に即した変革こそが 成果につながる

弊社は、長年にわたり業務とITの両面から企業変革を支援してきました。

業務要件の整理からシステムの設計・構築、現場への展開・運用までを一貫して担うなかで、お客様ごとの状況に即した変革を共に作り上げてきた実績があります。

そうした経験を重ねるなかで感じるのは、変革を実現するためには、業務が行われている現場の状況や、ユーザーの働き方を踏まえて取り組むことが極めて重要だということです。

実行支援の現場で最も重要になるのは、「このお客様にとって、成果を出すための最適な進め方は何か？」を一緒に考え抜く姿勢です。業種や企業文化、組織の成熟度によって最適な手法は大きく異なります。

他社の成功事例をそのまま適用するだけでは、本当の意味での変革は生まれません。

弊社のコンサルサービスでは、まずお客様を知ることから始め、お客様にとって最も実効性のあるアプローチを、現場と共に設計・実行していくことを大切にしています。

コンサルにも求められる 「フルスタック」人材

近年、ITの分野では、スピード感を持って戦略を実現するため、アプリからインフラまで幅広く精通した「フルスタックエンジニア」のニーズが高まっていますが、コンサルティングにおいても同様に、企画・業務・IT・実行支援までを一気通貫で担える「フルスタックなコンサルタント」への期待が高まっていると感じます。

戦略を業務プロセスに落とし込む設計力、ビジネスとシステムの要件を橋渡しする技術的理解力、現場メンバーとの信頼を築くコミュニケーション力といった、複数のスキルを統合しながら、計画を実行に変えていく力が必要とされています。

加えて、AIの進化により、調査や分析、資料作成といった作業は効率化されていますが、実行フェーズにおいては、依然として人間にしか担えない役割があります。関係者の本音を引き出して意思決定を支える対話力や、現場の空気を読みながら摩擦を調整し前進させる推進力、変化への不安に寄り添い継続を後押しする共感力など、これらはどれも人の力が問われる領域です。

弊社はこれまでも、業界に特化した業務理解から計画・設計・実装・運用まで一貫して担ってきており、このような経験は、「実行支援」そのものです。こうしたスキルを持つ人材は、コンサル業界のなかでも限られています。だからこそ私たちは、お客様の戦略検討から実行し実際に変革を実現するまで、お客様と一体となつてご支援することができると考えます。

変化をやりきる力が、 コンサルティングの本質に

弊社は、「提言して終わり」ではなく、「共に変えていく」スタンスを大切にしています。

ただ、実行フェーズに強みを持つ弊社だからこそ、気をつけなければならないこともあります。それは、経験があるからこそ、過去の経験や成功パターンに頼りすぎず、見落としやすい本質的な問いに対し、常にフラットな視点で向き合い続けることです。そのために、コンサルティングスキルの研鑽も続けています。

「変化の構想から、現場への定着まで」、技術・業務・対話のすべてをつなぎ、現場を動かす力を持つこと、その実行力こそが、これからのコンサルティングにおいて、最も価値のある要素になっていくと考えています。

執筆者プロフィール



2005年入社。営業を経て2007年より生命保険の業務コンサルティングに携わる。特に、事務処理組織の構造改革や、抜本的な業務改革などを含む、オペレーション部門の中期計画策定支援を専門とする。

露木 愛

コンサルティング事業本部 担当部長

生成AIサービスSaaS化の舞台裏

プロダクト・サービス事業推進室
スペシャリスト 冨塚 慎司

弊社の生成AIによる社内ナレッジ活用のためのプロダクト・サービスを、Microsoft AzureからAmazon Web Services (AWS) を基盤とするSaaSへ移行した事例についてご紹介します。「難度の高い移行を決めた理由」や「移行を乗り越えた技術的な工夫」などの、クラウド移行の舞台裏を解説します。

弊社生成AIプロダクト・サービス 「MateChat」の概要

弊社では、対話型AIを保険関連業務に活用するためのプロダクト・サービス「MateChat」^{*1}を開発し、お客様の業務の現場に組み込んでご利用いただける形で提供しています。例えば、社内規定や商品パンフレット、マニュアルなどのドキュメントを安全に取り込み、権限に応じた閲覧制御を行いながら検索・要約できることが特長です。あわせて、よくあるタスクやお問い合わせをテンプレート化して効率的に回答できる仕組みも備えています。

当初、このプロダクト・サービスはMicrosoft Azure^{*2}を基盤に個別環境（オンプレミスや自社クラウド）で動作するよう設計していました。しかし、より多くのお客様に幅広く提供するため、Amazon Web Service (AWS)^{*3}上でマルチテナント型のSaaSとして再構築しました。

なぜAWSだったのか？ SaaS化を決めた三つの理由

AWSへの移行は、慎重な議論を重ねて決断しました。決断に至った三つの理由をご紹介します。

1. 顧客にとっての導入のしやすさ

世の中のシステムのクラウド移行が進むなかで、AWSは依然として優位なシェアを維持しています。そのため、既に社内のシステム基盤としてAWS上に構築しているお客様が多いことから、お客様が導入しやすいAWS上でサービスを提供することは、ビジネスを成功させるうえで重要なポイントであると判断しました。

2. 豊富なサービス数と柔軟な拡張性

最近のAzureは、Microsoft製品との連携が強く、AIサービスに力を入れている印象です。一方AWSは、提供するサービスの種類が非常に多く、開発や運用を効率化する設定が豊富です。今回、SaaSを複数のお客様が同時に利用できる「マルチテナント型」で展開するにあたり、AWSの方が柔軟に対応できると判断しました。

3. 活用可能なナレッジの豊富さ

上記の理由と同様に、組織体制もこの決断を後押しする重要な要因でした。弊社には、これまでAWSを使ってシステムを構築・運用してきた豊富な経験と知識が蓄積されています。

また、公式ドキュメントを筆頭にパブリックなナレッジとして技術記事や情報が数多く存在します。この「知の蓄積」があったおかげで、技術的に難しい移行作業を進めるうえでのリスクを最小限に抑え、安定したシステムを構築できると評価しました。

1. 移行の壁を乗り越えた三つの工夫

こうしてAWSへの移行が決まりましたが、言うは易く行うは難し。次に、難度の高い移行を成功させた三つの技術的な工夫をご説明します。

1. クラウド差異を吸収する設計で迅速移行を可能に

【課題】

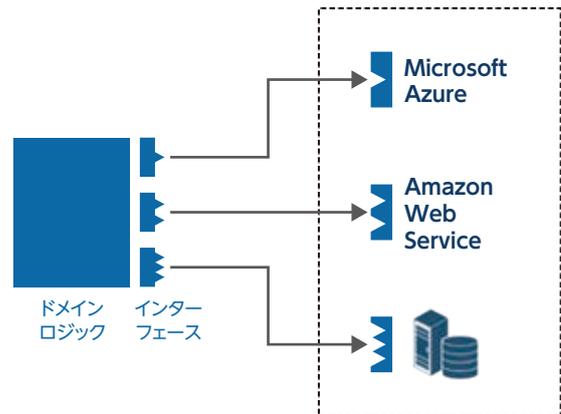
既存のAzure資産を活かしつつ、AWSへ素早く移行したい！

【解決策】

ソフトウェアを特定のクラウドベンダーに依存しないように設計しました。具体的には、各機能の「頭脳」にあたる中心的な処理(ドメインロジック)と、各クラウドサービスに接続するための「窓口」にあたる部分(インターフェース)を明確に分離しました(図表1)。AzureとAWSの仕様の違いは、すべてこのインターフェース部分に集約することで、簡単な設定を切り替えるだけでどちらのクラウドベンダーでも動く柔軟な構造を実現しています。

その結果、初期の移行開発工数を抑えるだけでなく、将来的なアップデート機能を取り込む際にも、インターフェース部分の追加・拡張にとどめることができる見通しです。

図表1 クラウドベンダーごとの分離イメージ



2. マルチテナント設計でコスト削減と安全性を両立

【課題】

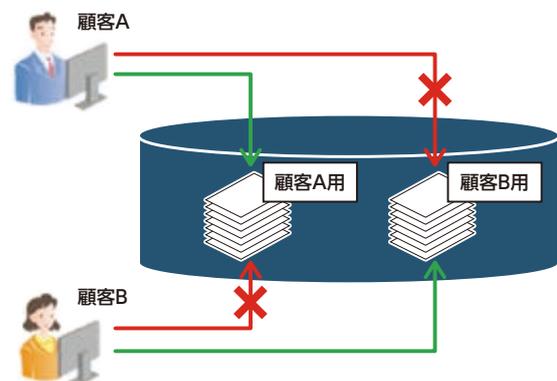
運用のコスト増大解消と、顧客ごとのデータ分離を両立させたい！

【解決策】

「マルチテナント」という考え方を導入しました。これは、一つの大きなマンションを複数の住人(お客様)でシェアするようなイメージです。

運用コスト面で有効である一方、お客様のデータが混在するリスクもあるため、利用するサービスや運用機能に応じたアクセスコントロールを実装することで安全性を確保しています(図表2)。

図表2 顧客ごとのデータ分離イメージ



3. サービスの徹底評価でセキュリティーと性能を維持

【課題】

移行後もセキュリティーやパフォーマンスをAzureと同水準で維持したい!

【解決策】

Azureと同等の機能を持つAWSサービスを横並びで比較し、フィージビリティを評価しました。その結果を基に、最適なサービスを選定しています。

移行後のシステムがセキュリティーやパフォーマンスなどの品質面で劣化しないことは、プロジェクトの重要な要件でした。特に、ドキュメント検索でのファイルアップロード時にマルウェアをチェックする仕組み、検索エンジンの精度や処理速度の差異、そしてシステム全体で定めたサービス品質基準を満たしているかを重点的に評価しました。

振り返りと今後について

設計の初期段階から移植性を意識した結果、特定のクラウドベンダーに依存しない構造にすることができました。AzureやAWSなどのクラウドベンダーのAIサービスの進化に応じて、柔軟に切り替えられる設計になったことは大きな成果だと考えています。

一方で、マルチクラウド対応とマルチテナントの両立は、機能拡張時の負荷や運用フェーズの複雑さを伴います。この点はさらなる自動化や標準化を進めるべき改善ポイントだと考えています。

このような課題を解決するためにも今後はプロダクト・サービスだけでなく、「開発・運用のあり方」自体も生成AIで進化させる必要が

あると強く受け止めています。例えば、Vibe Coding*4ツールやAgentにより手作業を減らし、生産性をさらに高めていきたいと考えています。その結果、お客様にはより価値の高いサービスを、開発メンバーにはより創造的な業務に集中できる環境の提供を目指します。

最後に

一つのクラウドからの引っ越しという大きな挑戦は私たちに新しい技術と多くの教訓、そして次なる目標を与えてくれました。テクノロジーの世界では常に変化と挑戦が待っています。これからも学び続け、より良いサービスを創り出していくことを約束します。

注釈

- *1 MateChatはニッセイ情報テクノロジー株式会社の登録商標です
<https://www.nissay-it.co.jp/solution/matechat.html>
- *2 Microsoft Azureは米国およびその他の国におけるMicrosoft Corporationの商標です
- *3 Amazon Web Services、AWSはAmazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です
- *4 生成AIに自然言語で指示を出し、コード生成を主体的にAIに任せる新しいソフトウェア開発手法

執筆者プロフィール



企業年金システムやAIを利用したアプリケーション開発、AzureやAWSなどマルチクラウドの知見からアプリとインフラの境界を越え幅広く活動。現在は最新技術を活用した開発環境やプロダクト・サービス開発を推進。

富塚 慎司

プロダクト・サービス事業推進室 スペシャリスト

NEWS 1

2025年度「IT賞」において「IT優秀賞(経営・業務改革領域)」と「IT奨励賞(経営・業務改革領域)」を受賞しました

第43回IT賞(IT協会主催)において「IT優秀賞(経営・業務改革領域)」と「IT奨励賞(経営・業務改革領域)」を受賞しました。「IT奨励賞(経営・業務改革領域)」については、6回目の

日本生命保険相互会社との共同受賞になります。また、弊社のIT賞受賞は7年連続となります。受賞した取組みについてご紹介します。

IT優秀賞(経営・業務改革領域)受賞取組み

クラウド基盤と外部認証サービスによる顧客接点革新プロジェクト

オンプレミス型で構築されていた日本生命の顧客ダイレクトサービス基盤*を刷新し、クラウド環境への移行と認証基盤の強化を図った取組みです。

クラウド基盤の柔軟性と外部認証サービスの高度な認証機能を融合することで顧客体験の向上とセキュリティ強化を両立させ、グループ全体のデジタル戦略に資する基盤を構築しました。

以下の点において、受賞にふさわしい事例であると評価いただいています。

- ・ダイレクトチャネルの拡充とWebサービスにおける認証セキュリティと利便性の向上の基盤を拡大・再構築し、生命保険サービスの高度化に結びつけるものである点。
- ・企業のデジタル・ガバナンスと顧客接点戦略を一体的に再構築した点に特徴があり、IT戦略子会社としての新たな価値創出を体現するものである点。
- ・グループの経営戦略とIT戦略を融合し、リスク管理と革新性の両立を実現した取組みである点。

*顧客ダイレクトサービス基盤

保険契約者が利用する公式Webサイトやマイページ、アプリなどのダイレクトチャネルを支えるIT基盤。当プロジェクトではダイレクトサービスの拡大・利便性向上に加え、すべての契約関係者様とデジタルでつながる基盤・枠組みとして整備。

IT奨励賞(経営・業務改革領域)受賞取組み

保険金・給付金の新支払システム“DREAM One”プロジェクト

保険金・給付金の支払業務において、事務とシステムの両面から抜本的な見直しを行った取組みです。日本生命と共同受賞いたしました。

従来複数人で行っていた工程の集約化や、システムサポート範囲の拡大により、支払事務の大幅な業務効率化を実現し、お客様に、より迅速なお支払いができるようになりました。

さらに、災害・緊急時にも業務を安定して継続できるような体制を強化し、長きにわたって保険の根幹を支える仕組みを整備しました。

今後もAIやデータの利活用を通じて、支払体制のさらなる高度化を推進し、お客様に安心・安全をお届けしていきます。

NEWS 2



地域貢献活動の一環として「ふくしまマルシェ」を今年度も開催しました

NISSAY ITでは地域貢献活動の一環として、2022年度から福島県の復興支援活動「ふくしま応援企業ネットワーク」に加入し、福島県産の農産物やお酒を「買って応援」しています。

2023年度にスタートし、毎年恒例となっている物産展「ふくしまマルシェ」を今年度も仙台事業所・大阪事業所・東京本社の3拠点で開催しました(開催日:仙台10月27日、大阪11月13日、東京11月19日)。

今回は約970名の社員・協力会社が参加し、各会場とも大盛況となりました。

開催にあたっては社友会正副委員長(弊社社員の代表として社員相互の親睦を図り、会社に具申する役割を担うために各部より選出された社員)が、「ふくしま応援企業ネットワーク」事務局の方々と一から企画・運営を実施しています。これからも引き続き、地域貢献活動に取り組んで参ります。



大樹収納サービス株式会社と事業譲渡契約を締結しました

NISSAY ITは2026年1月1日に、事務代行事業の一部を、大樹収納サービス株式会社へ譲渡する契約を締結いたしました。譲渡する事業は、企業・団体が個人・事業所に対して行う各種事務を弊社が代行する事業で、以下の3種類のサービスです。

1. 保険料や会費等を集金する「収納代行サービス」
2. 保険の配当金等を送金する「送金代行サービス」
3. 各種通知物を送付する「郵送代行サービス」

この度の譲渡は、サービスのさらなる高度化・効率化を図るうえで、日本生命グループにおける

当該業務の専門会社(大樹収納サービス)へ事業を移管するものです。お客様には、これまで以上の質の高いサービスをご提供し、また、より選ばれるサービスを日本生命グループとしてご提供し続けることを目的としております。

大樹収納サービス株式会社について:

1987年に設立した事務代行専門企業です。大樹生命保険株式会社の100%子会社で、2016年に大樹生命株式会社が日本生命グループに加わり、現在、大樹収納サービスも日本生命グループの一員となっています。

NISSAY | T vol.14
Insight

2026年 3月発行
(所属、役職は発行時点のものです)

発行 ニッセイ情報テクノロジー株式会社
〒144-8721 東京都大田区蒲田5丁目37番1号 ニッセイアロマスクエア
<https://www.nissay-it.co.jp/>

発行人 垣尾 政則

編集人 橋本 滋美

問合せ先 コンサルティング事業本部
TEL : 03-6897-8861 E-mail : info@nissay-it.co.jp



ニッセイ情報テクノロジー株式会社

