

# ものづくり

## 「スマートOCR」

第154回

勝本竜二

Ryuji Katsumoto

勝本伸弘

Nobuhiko Katsumoto

アイリックコーポレーション代表取締役社長 CEO

アイリックコーポレーション取締役CTOシステム本部本部長、インフォデイト代表取締役社長



アイリックを率いる弟の勝本竜二（左）と、システムを統括する兄の勝本伸弘

Toshiaki Usami

## 兄弟の二人三脚が生み出した 保険販売のシステム革命

### 新

入社員のころ、会社を頻りに訪れる生保レディに勧められ、半ば強引に加わされた生命保険。子どももできたので、そろそろ見直したい。だが保険証券を引っ張り出してみると漢字の羅列で、内容が全く分からない。いったい何の保険に入ったんだろう……。

保険加入者が約8割に上る日本にあつて、保険の見直しの第一歩は、現在入っている保険の内容を分析することだ。ところが、生保各社は独自の帳票を使っているのに加え、主契約と複数の特約が組み合わさった保険の前身は実に複雑怪奇。正確に分析するのは、容易なことではない。

「保険証券を手作業で分析していたころは1日がかりでしたね」

そう話すのは、全国でフランチャイズを含む約190店舗の来店型保険ショップ「保険クリニック」を運営し、2018年9月25日に東証マザーズに上場を果たした、アイリックコーポレーション社長CEOを務める勝本竜二だ。1995年に創業したアイリッ

クが、来店型保険ショップをオープンしたのは99年12月のこと。先述した通り、保険証券を手作業で分析するのは1日がかりの上、顧客に提案する帳票をエクセルで作っていたため、保険証券のコピーを送ってもらってから実際に顧客に来店してもらうまでに、1カ月半もかかっていたという。

### 時代の変化が追い風となった 保険の分析・検索システム

このままではまずい……。そう考えていたところに、ちょうど大手事務機メーカーの子会社でソフトウェアの開発を行っていた兄の勝本伸弘が独立、02年7月にシステム開発の受託会社であるインフォデイトを設立した。

まさに、システム開発を迫られていた弟の竜二にとっては渡りに船。期せずして伸弘のシステム会社が船出したわけだ。この偶然により、独自の保険分析・検索システム「保険IQシステム」が、勝本兄弟の手によって生み出されることになる。

このシステムの要諦は、保険証

券を分析して保障の中身を把握するだけでなく、複数の保険会社の保険商品と比較して顧客にふさわしい商品を選び出すこと。また、分かりやすいビジュアルで顧客に提案することにも腐心し、「最新のテクノロジを駆使して開発した」と伸弘は言う。

そうしてシステムが完成したのは、実に1年半後の04年4月のことだった。システムの完成を機に竜二は、保険ショップをフランチャイズ化して全国展開を開始。それと同時に、保険会社を集めてシステムの説明会を開催し、保険商品の保険料など各種データ提供の協力を仰いだ。

「保険会社は冷やかでしたね」当時を振り返り、竜二は苦笑いする。それも無理はない。今でこそ当たり前となった保険商品の比較は当時、保険業法違反ではないか、といわれていたからだ。確かに、保険業法には誤解を与える比較を禁じる文言がある。だが、改正保険業法で比較推奨販売が義務付けられたことから分かるように、商品の比較自体を禁じているわけではない。故に、竜二は「嫌がらせの電話もありましたが、顧客のためという信念の下やが通した」と言う。

その後、保険販売は大手生保に

代表される一社専属一辺倒の世界から、保険ショップに代表される乗り合い代理店、つまり複数の保険会社から顧客にふさわしい商品を選ぶ時代に移行してきた。こうした時代の大きな変化が、勝本兄弟の後押しをすることになる。

それが、保険会社からのデータ提供など本格的な連携開始だ。

転機が訪れたのは、10年6月。東京海上日動あんしん生命保険が保険料の試算をオンラインで連携してくれたことだ。次に、オンラインで申し込みできるようにしてくれたのが、あいおい生命保険（現三井住友海上あいおい生命保険）、そして富士生命保険（現FWD富士生命保険）といった具合に次々と連携は拡大していった。

保険会社がビジネスの核となる商品データなどを、一つの代理店とオンラインで連携するのは簡単なことではない。だが、現在では、保険料が算出できるのが20社以上、オンラインで申し込みできるのは7社となっている。

### 2年かけて開発した 非定型を読み取るシステム

そして、さらにシステムは進化を遂げる。AIとOCR（光学式文字読み取り装置）を組み合わせた、保険証券の自動分析システム

「証券分析AIシステム」だ。

冒頭の通り、保険証券は千差万別。それをスマートフォンやタブレットなどのカメラで撮影すれば、保険の内容をビジュアル化した「分析シート」を短時間で簡単に作り出すことができるのだ。

伸弘が「1年で開発するつもりが2年かかった」というこのシステムののすこさは、「非定型」でもきちんと読み取れること。通常、OCRは決まった場所にある文言しか読み取ることができないが、このシステムは、帳票のどの位置に文言があっても読み取ることができるというわけだ。

しかも、ディープラーニング（深層学習）技術の活用により、データを読み込めば読み込むほど、

その精度はアップすることになる。

そして、この技術をさらに応用したものが「スマートOCR」だ。「複雑な健康診断書や書式がバラバラの請求書など、保険以外のあらゆる業態で利用が可能」だと、同社のソリューション事業を率いる取締役の建部賢二は言う。

保険に端を発した技術があらゆる業態に広がる可能性を秘めている点が、株式上場の際に高く評価されたのもうなずける。また、主流の保険分野では大手生保がこのシステムを採用するなど、新たなビジネス展開を見せている。

システムで保険販売の効率化を図り、顧客満足度を高める勝本兄弟の挑戦に終わりはなく。本誌・藤田章夫

### 【開発メモ】

## スマートOCR

手作業で処理することがいまだに多い紙の帳票類を瞬時にデータ化できる。従来のOCRと異なり、様式が定まっていない非定型のフォーマットであっても読み取ることができるのが最大の特徴。データ入力効率化とコスト削減が可能となる。また、保険業界の垣根を越えて、他業界の請求書や発注書、健康診断書などへの応用も可能。

写真提供:アイリックコーポレーション

