インシュアテックイノベーション 10

ショップ運営からエコシステム構築まで

アイリックコーポレーション
エージェントソリューション部部長　畔柳　主税

保険証券AI―OCRから生保給付金支払エコシステムへはかなりの飛躍があった。保険代理店として知見のある保険販売からかけ離れている。それは保険会社・パートナー会社の挑戦する人たちとの奇跡的な出会いが重なり合い大きな波になり、いつの間にかその波に乗ってたどり着けた。

弊社のスマートOCRは自社の生保証券分析システムに搭載してスタートした。損保への展開はNTTイフとの提携で自動車保険見積へと展開した。これらは販売業務への適用で保険代理店のポジションを生かすことができた。「次はどこに何をやる?」と社内でも答えが見つからない。こういう時はサーファーの波乗り感覚が必要だ。波打ち際にいても何も起きない。大きな波を捉えるには沖に出なければならない。そこで目を付けたのが健康診断書AI―OCRだった。IT子会社が大手保険会社とPOCをやっていた。

「契約引受け、健康増進型保険でニーズがあるはずだ」「進化したAI―OCRエンジンでリニューアルしよう」「まずは開発着手をアナウンスしてニーズをリサーチしよう」と公言ファーストのチャレンジ精神で前進した。

2019年10月、健康診断書AI―OCRパッケージの開発着手をニュースリリースした。また、保険会社を回りいろいろと見えてきた。「健康診断書AI―OCRは難易度が高い」「自社開発だと数千万～1億円がかかる」との声があった。そんな中、チューリッヒ生命の金子執行役員CITO兼情報システム本部長との出会いが転換点となる。

弊社のプレゼンを聞いた後「お高いんでしょ?」との感想。私から「各社共通でもいいですか?」と聞くと、「健診書や診療明細書といった各社共通で利用されるような非定型帳票に対して、各社個別で取り組むのはあまりに非効率であり無駄と思う。非競争領域のソリューションとして検討する価値が十分にある」と言われた。弊社は保険販売という保険会社の競争領域にどっぷりと漬かっていたので目からうろこだった。その後、金子氏から保険会社が集まった勉強会に招待された。行ってみるとアシスト社主催で、各社の

エコシステム構想に向けて5社での打ち合わせの様子

生保給付金支払エコシステムの誕生は奇跡の連続

IT部門のトップが集まって、非競争領域におけるソリューションエコシステム化というチャレンジングな取り組みをしていた。その構想の一つのソリューションとして弊社のソリューションを検討してくれていた。健康診断書AI―OCRのプレゼンをするとスマートOCRの非定型帳票への強みが高く評価された。一方で「引受けの健康診断書より給付金支払いの診療明細書の方が扱う枚数が多い」「各社から診療明細書・400枚程度集めよう」「簡単でいいのでPOCをすぐにやってほしい」と思わぬ展開に。「さて、どうさばいたらよいか」「良い機会だ。乗りたいところだが…」。

さっそく、アシスト社の根津部長に相談したところ勉強会の趣旨、各社・アシスト社の熱い思いをお聞きし生保給付金支払エコシステムへの大きな波を感じることができた。社内でも共有し営業・IT部門連携で作戦を練った。その結果、簡易POCの報告書を3週間で完成させた。簡単なルール設定で読取精度は60%超え。読み取れない原因への改善策も練り上げた。「こんなに短い時間でここまでできるとはすごい」「給付金支払部門の業務をヒアリングしよう」とメディケア生命の奥村取締役から業界共通課題解決への意気込みが語られた。私たちも大きく成長する予感に期待が膨らんだ。

そこに20年4月、突然、新型コロナの緊急事態宣言。保険会社の検討が3カ月間ストップした。「大きな波は来る。自ら、もっと沖に出よう」と決意。4月には診療明細書AI―OCRの開発着手を宣言し5月には、オンラインセミナーを開催した。大きな反響があり、保険会社からの個別相談に加え探していたパートナーからも声が掛かった。NTTイフとの提携の経験からAI―OCRのソリューションにはコード化を担う専門ノウハウを持つパートナーとの提携が必須なのを深く理解していた。

大学病院で50%以上のシェアのある「医療機関のレセプトチェック・システム」を持つユビコムの上野部長との奇跡的な出会いが解決してくれた。私の縁の深いフィリピンのIT技術者を育てる企業でもあり、誠実な姿勢にすぐに信頼関係を築けた。そんなご縁とご縁の連鎖が大きな波となり20年11月、弊社・ユビコム・アシスト社での生保給付金支払エコシステムの立ち上げにつながる。詳しくは、本紙の3月19日付2面「アイリックコーポレーション・アシスト・ユビコムホールディングス「生命保険エコシステム」の開発に着手」を参照してほしい。

そして21年3月末現在、診療明細書AI―OCR・コード化は、既に受注・引き合いを合わせて10社を超えた。営業が顧客に追われるうれしい悲鳴だ。一方で作業の効率化に終わらず自動化・不正検知に向けたソリューションへと進化も怠らない。ありがたいことに、BPO会社・SIERからも、弊社のソリューションを担ぎたいとお声を掛けていただいている。AI―OCR＋BPO（ベリファイ）の新たなソリューションも見えてきた。また、診療明細書から健康診断書へ、その逆など、セットで導入したいとの声もいただく。契約引受・健康増進・給付金支払など保険会社の業務の高度化に貢献できるところまでいつの間にか乗って来た。しかし、これらはまだまだ既存業務のデジタル化にとどまっている。DX・インシュアテックの領域はこれまでにないサービス・事業のデジタル化だ。

次回から未知なる保険DXへの挑戦についてお届けする。

◇

【畔柳主税（あぜやなぎ・ちから）氏のプロフィル】静岡県富士市生まれ・東工大卒。石油会社のIT部門・企業代理店を経て、2013年から、保険業界向けのITソリューションの企画・営業に携わる。持ち味は、企業コラボ。