

# —生保エコシステムの新たなステージ— ヘルスケア分野への展開

## 健康増進で顧客アプローチに挑む

アイリックコーポレーション（IRRC）フェロー

保険・ヘルスケアDX担当 畔柳主税

保険代理店として健康増進で顧客にアプローチするのは手間と時間がかかり難しい。この壁を打破する鍵が「健康経営と職域」だ。そんな課題を抱えているときに、ベンチャー発の「ぼけんアプリ」に衝撃を受けた。企業の健康経営に貢献するITサービスを提供し、従業員からフル型で保険相談にきてもらう仕掛けで、保険代理店による健康増進アプローチに光明が見えた。

代理店には余裕なくメリットも小さい

保険代理店での健康増進からの顧客へのアプローチは厳しい。理由は、初年度手数料が厚いし字の手数料体系にある。保険代理店は、新規契約に集中せざるを得ない。集客から成約までを短期間にしたいし、成約後の顧客フォローも疎かになる。だから、セールスト

ワークもがんの死亡率など健康リスクを強調したものにちがいがちだ。健康増進を促しても、成約には時間がかるし、顧客フォローのコストの負担も難しい。一方で、保険会社にとって健康増進のアプローチは、給付金の支払い減につながり、顧客とのエンゲージメント（満足）増で解約防止にもなる。簡単に言うと、健康増進アプローチは、保険会社には余裕とメリ

ツトがあり、保険代理店には、余裕もないしメリットも小さい。この局面を打破するにはどうしたらよいか？私は、職域での健康増進だと考えていた。私は二つの企業内代理店に在籍していたので企業が従業員の健康に関心が高いことを知っていた。従業員

## 「健康経営と職域」に最適なアプリとコラボ

の病気で職場離脱は、家族の苦勞、同僚の負担増、健保の負担増から避けたいことなのだ。kedInをやっていることが多く、コラボを始めるにはSNSが速い。早速、山越社長に情



ぼけんアプリで、健康経営の窓口

AS-BOXでオンライン保険選び

FBで知った「ぼけんアプリ」

そんな時に「ぼけんアプリ」の活用を提案する。社長は、従業員にアプリを使ってもらえれば、全ての企業にとって義務策であるストレスチェック実施やハラスメント窓口設置を簡単に実現できる。加えて健康診断書の管理、各種検査の促進（補助も可能）、健康情報の閲覧などが簡単に社員の健康増進を図ることができ、人事・総務の負担軽減になる。保険会社や保険代理店は、アプリ内に専用ページおよび保険相談の窓口を設置することで事務

料から代理店にも手数料が入るため従業員のためにじっくりと未永くフォローが可能となる。企業（従業員）・保険代理店・ぼけんの3社がWin-Win-WinとなるビジネスモデルのITサービスだ。400社の保険代理店の顧客を持つ弊社としてもぜひ普及したいサービスだ。そこで、どのようにコラボできるかの検討を山越社長と語り合った。

## 自社の比較・検索システムとコラボで相乗効果

まずは、両社の顧客に相互のサービスを紹介し合う送客提携だ。実は弊社の顧客には中小企業の社長にアプローチできる保険代理店が多い。従業員の団体保険、経営者向けの保険、企業物件の保険など多様な保険を扱っている。さらには、大企業の企業内保険代理店

・保険会社には、健康アプリのカスタマイズニーズもありそう。しかし、単純な送客提携では先進的なサービスの普及は難しい。大きな成功には、両社のサービスの相乗効果の発揮が必要だ。そこで、弊社の「AS-BOX（保険の比較・検索システム）」を「ぼけんアプリ」での保険相談に活用する。実際、保険クリニックのオンライン相談でもAS-BOXの保険選定はわかりやすいと顧客の評判がいい。顧客の要望を聞き、すぐに保険の比較表を画面で表示できる。仕事で忙しい時や、オンラインで気軽に相談したい従業員には価値あるサービスになっている。さらに、大手企業向けでも、健康経営アプリと団体保険の職域ロボアドバイザーの組み合わせは企業内保険代理店の会社内の貢献につながりそう。

評価は上々、膨らむ構想

実際、保険会社のDX担当の方にも紹介したところ中小企業の職域開拓ツールとしての評価は上々だった。さらに、「ぼけんアプリ」の機能向上のコラボも興味深い。ぼけんの健康診断の管理機能の付加価値アップだ。弊社の健康診断書AI-OCR+健康リスク予測（レグナル社）を搭載すれば、従業員のがん検査による早期発見も促進できる。フリクシー社のAI受診相談を載せれば、従業員の早期受診・テレワークへの対応も高まるだろう。顧客へのヘルスケアサービスをITの力で、保険営業でも気軽に対応できれば、保険代理店としての健康増進アプローチも見えてくる。人の温もりのある健康増進アプローチとして、注目したいのが、予防医学をベースにした米

次回、ヘルスコッチの保険業界への適用を考察する。

【畔柳主税（あぜやなぎ・ちから）氏のプロフィール】

静岡県富士市生まれ・東工大卒。石油会社のIT部門から2008年より保険業界向けのITソリューション・DXの企画・営業に携わる。持ち味は企業コラボ。