

アイリックコーポレーション

代理店向けオンラインセミナー
業界特化型「AS FINDER」
情報検索

アイリックコーポレーションは6月26日、生成AIを活用した保険業界特化型の情報検索機能「AS FINDER（エーエスファインダー）」のリリースに伴い、特別セミナー「生成AI×DXで実現する業務効率化が生む顧客満足度アップ×商談時間創出」をオンラインで開催した。同社ソリューション事業本部ソリューション事業部の山内諭史氏と戸田康太氏が登壇し、同サービスの概要や活用例、今後の展望などを説明した。当日は、保険代理店を中心に82人が視聴した。

「AS FINDER・取得できるようにする

R」は、LHLグループの保険代理店のライフサロン、ライフプラザパートナーズ、ほけんのイー0番の3社が蓄積してきた保険募集に関する知見と、クラウドインテグレーションのリーディングカンパニーであるAZ Power(株)の先進的な生成AI技術やRAG (Retrieval-Augmented Generation) 技術、アイリックコーポレーションの保険業界課題解決に資するソリューション提供力を融合させた情報検索サービス。膨大な文書の中から、必要な情報を横断的かつ迅速・正確に検索

たと説明した。

セミナーの冒頭、山内氏が同サービスの開発背景について触れ、代理店や募集人から寄せられた「情報が分散しており、検索に多くの手間と時間を要する」「お客さまとの面談や提案準備にもっと時間を費やしたい」といった声を受け、情報検索による業務負担を解消し、真に価値のあるコア業務に集中できるような環境を提供したいと考え、サービス化を決断し

共創型サービスで業界DXを加速

紹介し、募集人にとつて真に必要なサービスを提供するとともに、保険会社の業務効率化を後押しして、最終的にはエンドユーザーである保険契約者・潜在顧客の利益の一助となることを目指すと

述べた。

また、今後は「AS platform」を基盤として、「AS FINDER」をはじめ、保険商品提案システムの「AS BOX」や、保険証券分析システムの「AS SYSTEM」など各種「ASシリーズ」とのシームレスなサービス連携を行い、募集プロセスのあらゆる局面を支援するサービスの実現に向けて機能拡充とサービス向上に取り組んでいく計画を明らかにした。

また、募集現場での情報検索においては、「情報が保険会社ごと、文書ごとに分散しており検索に時間がかかる」「従来の文字列検索では大量のヒットが発生し、必要な



関連度の高い順に検索結果が一覧表示される

べの時間を短縮することにより、面談時間を確保し結果として面談件数アップにつながることでできると説明した。

続いて、デモンストレーション動画を通じて、「1入院とみなされる期間の条件」「告知枠の限度額といった商品規定・取扱規定の確認」「第三者受け取り」という実務的に想定される三つの利用シーンを例に、検索の流れや機能について解説した。

併せて、同サービスの特長として、関連度の高い順での検索結果表示によって目的の情報に効率よくアクセスできる点や、文書種別・保険会社・商品種別・キーワードを組み合わせた柔軟な検索条件設定により保険会社横断での検索が可能な点、一覧表示された複数社の情報をタブで切り替えて比較検討できる点などを示した。

同氏は、「情報検索時間の大幅な削減により、商談時間の確保と新規開拓への再投資が可能になる。『AS FINDER』は、業務効率化を通じてトップライン向上に寄与できるものと確信している」と結んだ。

この後、山内氏が、同サービスの今後の進化と展望について説明した。短期的には、現状の生保商品に加え、損保商品の約款や規定を搭載して損保に特化した検索UIを

情報にたどり着きにくい」「自社システムの開発には高いコストがかかるため、個社単位では費用対効果が見合わない」などの課題があるが、情報の集約化と生成AIを活用した高度な検索機能を実現した「AS FINDER」を保険業界特化型のパッケージサービスとして低廉な価格で提供することで、課題の解決が可能になると強調した。

さらに、同社がこの領

て提案設計に必要な下調

構築する他、FAQ機能や引受目安検索機能を追加し、情報のカバー範囲を広げつつ利便性向上を目指していく計画を示した。

中長期的には、技術的実現性を検討しつつ、要望の高い順番に、音声インターフェースの高度化や、対話型QAエンジン機能、文書比較ポイント要約機能、特定条件ベースでの保険会社横断検索機能の追加などに対応していくとした。

また、継続的なリリースについては、検索・要約機能の精度向上に向け、「いいね」「bad」機能を通じて検索体験の情報を集め、精度や操作性、UI・UXの改善に反映していくことも、ユーザーから要望を受けた文書を定期的に追加することで、現場に即した高精度かつ安定的な検索サービスを維持していくと述べた。

最後に同氏は、「『AS FINDER』は業界全体の生産性向上を目指す共創型のサービスであり、皆さまとともに育ち、成長させていくことが、このサービスの本質的な価値であると考えている。日々の利用やフィードバック、改善提案の一つ一つが、精度向上やサービス拡大に直結するので、活用する中でサービスの進化を共に体感いただければ幸いです」と締めくくった。



山内氏



戸田氏