

インシュアテックイノベーション

8

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長

畔柳 主税

ASシリーズ(証券分析、商品検索・比較)は保険ショップの現場ニーズ起点の商品だった。非定型AIOOCRはシリーズ起点の商品開発と初の試みだった。AI/Fintechという時流に乗るアイデアからIT部門・営業部門が連携して企画。IT子会社のインフォデアの技術的プレイクスルーと保険ショップの現場協力の両輪が回り、2年かかって画期的な商品、スマートOCR開発の成功に至る。

前回までシステム販売 商品のニーズが高まる。事業の営業・マーケットのAI/Fintechの変革の歴史を振り返った。今回から3回にわたり、いよいよ商品企画からエコシステムまでの道のりをお届けする。

2016年、私は企業内代理店、保険会社に続いて、銀行マーケットの開拓に挑戦することになった。保険業法改正対応を機にASIBOX(商品検索・比較)の大口顧客の銀行が解約になった。銀行開拓は厳しいと認識が浸透していた。

しかし私は「銀行マーケットはこれから来る」と考えた。銀行も低金利下で資産性商品から保障性



斬新な企画が誕生した「水道橋・なるたか」

IT技術とマーケットの可能性をよく語り合っていたが、その関係が生かされた。日頃から営業も技術陣とビジネスの会話をするのは大切なのだ。

証券分析のAI化から生まれた非定型AIOOCR

ね。できますよ」と頼もしい答えが。

当時AIOOCRのスタートアップが出はじめたころであり、子会社にとっても市場参入へのチャンスだった。小池とは

しかし当時はまだ、Insurtechネタが少なく、主催者から歓迎され好感を得た。富士通・福岡銀行主催のピッチプレゼンでは手作りのイメージビデオにも銀行員役で登場。「1年後には、AIを使ってシステムを進化させます」と言って、営業開拓した。

一方で、技術的には困難の連続だった。当初、GoogleのAIエンジンを使ったが、全然読み取れなかった。生命保険証券は商品の型だけで1000を超える。さらに特約の有無や記載の場所も変わる。典型的な非定型の帳票だ。自社オリジナルの非定型AIOOCRエンジンの開発が必要となり格段に難易度が上がった。

それがニーズとシーズをつなげる商品企画・営業につながる。小池起案の承認も下り、IT子会社が、AIOOCRエンジンを開発し、システム部門がAS

業が必要だったが、保険クリニックのコンサルタントが協力してくれた。彼らはプロなので読取精度が低いところは目視で入れた方が速い。多忙の中、不満もあったが辛抱強く読み取りの不具合を報告してくれた。IT部門も丁寧に現場の声を拾い上げて改善を重ねた。

18年、非定型帳票に強いスマートOCRが開発されASシステムに搭載された。銀行業界でも「自社の強み(生保)×「技術革新(AIOOCR)」が理解された。さらにリリースまでの2年間、近藤の粘り強い営業活動が奏功し現在25行までASシステムが導入に至っている。

その後、顧客ニーズに対応し精度改善・機能追加を経て多くの企業の業務で「実践的で使えるAIOOCR」として成果を出している。保険業界では大手生保会社での生命保険証券分析、東京海上白動のモバイルエージェント、三井ダイレクトの自動車保険見積りに採用された。

また、さまざまな業界は、企業コラボ。



【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・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。