

連載第2弾 インシュアテックイノベーション-Phase 2- 1

—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



3月のセミナーに登壇の皆様
(左から) IRRC小林、チューリッヒ生命の永井様、金子様、メディケア生命の奥村様、深野様、IRRC畔柳

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

診療明細書AIOOCRの生保エコシステムは、2022年5月現在、ローンチした会社数が3社、さらに導入プロジェクト進行中の会社数が3社にまで成長した。構想を謳ってから保険会社・ヘルスケア企業・ITベンダーと一緒に幾多の試練を乗り越えて実運用まで漕ぎ着けた。その過程で得たヘルスケア関連の知識・人脈・創発的発想から保険・ヘルスケアの業界をつなぐ「健康(ヘルスケア)・エコシステム」の姿が見えてきた。アイデアレベルから実現までの過程をプロセスエコーミー的な記事によりDX・新たな顧客体験のイノベーションに携わる保険業界の方々に貢献したい。

「生保エコシステム」に向けて保険の比較・証券分析システムを広めていきました。一方、保険会社に向けての生保エコシステム構想については着手の段階で実現に懐疑的な読者も多かったと思う。実際、最初の3社からは「読取精度が低い」「読取スピードを格段に速くして欲しい」など困難な課題が挙がってきた。これらの試練をユーザー3社の現場での協力、弊社・技術陣のAIOOCRエンジンの機能改善



セミナー収録前のリハーサルの様子

る。各層に重要な課題がある。主なものとして健康データのセキュリティ、顧客に価値あるサービスの組立、顧客への課金と協業会社とのアライアンス(売上分配)がある。「データ層」では、機微情報である診療明細書を取り扱った顧客企業ごと「データ層」では、顧客価値(売上等)をアライアンス会社でどう分配するか。各社の持ち出しと収益分配をWINWINの関係構築しながら進めるのは難しい。これらの課題を乗り越えるには、コロナ以前の仕事のスタイルでは難しくかつアフターコロナ時代のX企画力。複雑化する社会でビジネスを創発するプロセスエコーミー的発信力。関係先の強み・知見を生かすアライアンス力。DX企画力はレグナル社の山本社長から薫陶を受けた。山本社長は健康診断の結果を元に健康リスクを予測するサービスを長年提供した知見があり、また保険会社の課題も見据えていた。例えば、新たなヘルスケアサービスを提供するのに顧客の健康データが欲しい。しかし、顧客から魅力的なサービスが取れない健康データは取られたくない。このジレンマを解決するために魅力的なサービスの提供と顧客の健康データ収集の好循環を作り上げる秘訣を聞くことができた。さらに機微情報である健康データを共用クラウドサービスで提供する法的な整理とITセキュリティのバランスの取り方、大

「ヘルスケア・エコシステム」への道筋が見えてきた。診療明細書・健康診断書AIOOCRで見えてきた。患者企業ごと「データ層」では、顧客価値(売上等)をアライアンス会社でどう分配するか。各社の持ち出しと収益分配をWINWINの関係構築しながら進めるのは難しい。これらの課題を乗り越えるには、コロナ以前の仕事のスタイルでは難しくかつアフターコロナ時代の

アイデアから実現までのプロセスを紹介

「ヘルスケア・エコシステム」への道筋が見えてきた。診療明細書・健康診断書AIOOCRで見えてきた。患者企業ごと「データ層」では、顧客価値(売上等)をアライアンス会社でどう分配するか。各社の持ち出しと収益分配をWINWINの関係構築しながら進めるのは難しい。これらの課題を乗り越えるには、コロナ以前の仕事のスタイルでは難しくかつアフターコロナ時代のX企画力。複雑化する社会でビジネスを創発するプロセスエコーミー的発信力。関係先の強み・知見を生かすアライアンス力。DX企画力はレグナル社の山本社長から薫陶を受けた。山本社長は健康診断の結果を元に健康リスクを予測するサービスを長年提供した知見があり、また保険会社の課題も見据えていた。例えば、新たなヘルスケアサービスを提供するのに顧客の健康データが欲しい。しかし、顧客から魅力的なサービスが取れない健康データは取られたくない。このジレンマを解決するために魅力的なサービスの提供と顧客の健康データ収集の好循環を作り上げる秘訣を聞くことができた。さらに機微情報である健康データを共用クラウドサービスで提供する法的な整理とITセキュリティのバランスの取り方、大

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。