

連載 第2弾 インシュアテックイノベーション-Phase 2- 6

—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

アイリックコーポレーション(IRR)フェロー

保険・ヘルスケアDX担当 畔柳主税

定期健康診断の結果は、健康のバインポイントだ。大企業の従業員向けの顧客体験としては、定期健康診断を起点に、生活習慣の改善・保険相談・団体保険募集まで一気通貫とするのが理想的である。これを実現するには、これまで紹介してきたツールを活用したDXが必要だ。

狙うは定期健康診断結果が出たタイミング

職域マーケットにおいて保険販売の絶好の機会のは、年に1回の定期健康診断の結果が出た後だ。従業員が最も自分の健康が気になり、不安になる時だからだ。私も健康診断の前だけ禁酒して肝臓の数値(γ-GTP)をGTP)をよくしようと企んだりしていた。実態としては、普通の従業員

診断結果が健康増進に活用されていない!

また、近年、定期健康診断は社外の専門企業に委託する場合も多く、受託側は少しでも病気になるリスクがあれば、念のため再検査を求める傾向にある。穿(うが)つた見方をすれば、従業員の自己負担で再検査の売上を伸ばせる構造にもある。これらが何度か繰り返すと、再検査の費用・時間が無駄に思えてしまう。そこで、私はセン



職域ロボアドのイメージ画像

健康診断から一気通貫シナリオが見えてきた!

この時こそ、健康リスク予測アプリや健康増進型保険の出番だと思う。新たな顧客体験と必要なDXツールをイメージしてみる。健康診断の結果が出たら、時系列で数値のトレンド(悪化傾向)を掴み、さらに10年後の健康リスクも把握する(7月記事掲載)。これで、健康増進への意欲と保険見直しの必要性を喚起する。自分の健康への意識が高まったところで、ヘルスプランナーに生活習慣の改善と保険への備えをオンラインで気軽に相談・健康増進の総合的

なDXが必要になってくる。それも、従業員のバインポイントである定期健康診断を起点とした新たな顧客体験(UX)の創造がポイントだ。  
健康診断から一気通貫シナリオが見えてきた!  
この時こそ、健康リスク予測アプリや健康増進型保険の出番だと思う。新たな顧客体験と必要なDXツールをイメージしてみる。健康診断の結果が出たら、時系列で数値のトレンド(悪化傾向)を掴み、さらに10年後の健康リスクも把握する(7月記事掲載)。これで、健康増進への意欲と保険見直しの必要性を喚起する。自分の健康への意識が高まったところで、ヘルスプランナーに生活習慣の改善と保険への備えをオンラインで気軽に相談・健康増進の総合的

実装への課題と展望

しかし、現実的には各業務もツールもバラバラに動く不十分な状況である。最初の一步としては、保険・健康の相談に乗るには、一斉募集事務の効率化は必須となる。弊社では、団体保険のハイブリッド型AI-OCRの活用を目指している。現在、大手生保のアンケート、ウェブ問診(8月掲載)での採用を受けて、団体保険パッケージの企画ステージにある。ビッグビジョン・スモールスタートの精神で、企業内代理店・保険会社の協力を得ながら、3者利益の共存となるソリューションに育てたい。  
今回は、特定健診結果、診療・薬剤情報が取得可能になったマイナビ1タルの状況と保険業界への適用を考えてみたい。  
【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。

職域市場開拓に必要な保険募集・相談のDX・UX

次に、判定結果が要再検査・生活改善の未病レベル。最初、要再検査が出ると不安になる。しかし実際に検査して病気が判断されないと思ってしまう。さらに、翌年には自然に回復することもある。メタボ健診の結果、特定保健指導を受ける場合もあるが、運動・1日3食のバランスの良い食事・禁煙など、個人の事情を考慮しない指導では息苦しくなってしまう。



健康診断結果と従業員の心理ステータスのイメージ (公益社団法人 日本人間ドック学会「2022年度 判定区分表」より引用)

次に、判定結果が要再検査・生活改善の未病レベル。最初、要再検査が出ると不安になる。しかし実際に検査して病気が判断されないと思ってしまう。さらに、翌年には自然に回復することもある。メタボ健診の結果、特定保健指導を受ける場合もあるが、運動・1日3食のバランスの良い食事・禁煙など、個人の事情を考慮しない指導では息苦しくなってしまう。