

連載 第2弾

インシュアテックイノベーション-Phase 2-

10(最終回)

# 一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



対談を行った住友生命岸氏(右)とIRRC畔柳氏

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

## 《住友生命「Vitality」開発者に深掘り》

本シリーズの最終回は、2023年4月から住友生命のエグゼクティブ・フェローデジタル共創オフィサーに就任する岸氏との対談で締めくくります。18年の「Vitality」の立ち上げから23年の「Vitalityスマート」(健康プログラムのみの販売、保険業界のDX人材の育成までをお聞きする。

### 画期的商品「Vitality」開発への思い

畔柳 「Vitality」は、行動経済学(損失回避性・双曲割引)に基づいて、継続が難しい健康習慣の継続を実現している。実際に私も使ってみたが、抽選で当たる確率も高いので毎日歩くことができた。23年3月には「Vitality」の健康プログラムの一部を、保険契約と切り離して単独で提供する

「Vitality」を月額3300円「Vitality」を月額3300円「Vitality」を月額3300円

岸氏 簡潔に言うと、健康価値が高いものをより多くの日本人に提供させていたが、私自身も使っていたが、抽選で当たる確率も高いので毎日歩くことができた。23年3月には「Vitality」の健康プログラムの一部を、保険契約と切り離して単独で提供する

「Vitality」は18年の発売以来、130万人の健康データが蓄積され、それを疾病予測機能などとしてお客さまにお返しすることにより、価値を提供できている。

## 保険業界こそがヘルスケアで価値創造を担う

畔柳 顧客の新たな体験価値を創造するDXの実現には、既存の業務・システムが壁となる。どうやって乗り越えれば良いか?

岸氏 技術的には新たなサービス・ITはなるべく既存のものとの疎結合に作る。それでも、いろいろと課題は出てくる。PM(プロジェクトマネージャー)が責任を持って進めることが重要だ。「Vitality」の場合、保険料が毎



新プログラム「Vitalityスマート」の予告

年変わる商品は今までの住友生命にはなかった。システムに詳しい情報システム部主導が進められたが、関係部署には協力してもらった。最後は「システムがしっかり作るから、完成責任を取るから協力してほしい」と言った。また、上層部への社内政治力も必要になる。難しい課題を社内です通せるようになると、その後、社内でも対立しても乗り越えられるようになる。「岸が考えるので任せてほしい」とよく言っていた(笑)。

畔柳 私も前職ではIT部門に25年いたが、そのようにプロジェクトを進めていくのは相当の覚悟と知見が必要になる。岸氏 DXを実現するために新しいことを背負う覚悟が必要だ。覚悟には自信が必要。自信を高めるには、勉強して経

験を積み重ねることは必須。技能を磨くことは、痛みを伴うが、やり続けることで強靱な筋肉質に生まれ変わり、できなかったことができるようになる。

### DX人材育成の鍵は「会社を変えよう」という気持ち

畔柳 保険業界でDXを担う人材を育成するにはどうしたらよいか?

岸氏 マインドセットが一番大事。会社を変えようという気持ちを持って、関係部署には協力をサポートした。最後は「システムがしっかり作るから、完成責任を取るから協力してほしい」と言った。また、上層部への社内政治力も必要になる。難しい課題を社内です通せるようになると、その後、社内でも対立しても乗り越えられるようになる。「岸が考えるので任せてほしい」とよく言っていた(笑)。

畔柳 岸氏はどうやってDX力を磨いているのか? 秘訣を一つ教えてほしい。

岸氏 いつも問いを立ててその答えを見つけている。「ペインは何か?」「ペインをどう解決するか?」「ITでサステナビリティを実現するには?」と問いを作る。そして歩きながら考える。すると、ヒントが目に見え込んでくる。私の場合、築地から隅田川沿いに歩いていたら、信号もないので思考の邪魔が入らない。だから、歩くのは健康に良いのはもちろんのこと、脳力アップにもなる。

畔柳 私も、朝一番で問いをメモに書いてみる。そして、東京・湯沢・宮古島・セブなど場所を変えて歩くので、思考・解決策も多様化している。もちろん、空気もいいので健康的だ(笑)。最後に、保険業

界のDXに向けてのメッセージをお聞かせください。

畔柳 私、朝一番で問いをメモに書いてみる。そして、東京・湯沢・宮古島・セブなど場所を変えて歩くので、思考・解決策も多様化している。もちろん、空気もいいので健康的だ(笑)。最後に、保険業

味は企業コラボ。

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。

「Vitality」の利用料は月額880円だが、無料ではなく有料だからこそ払

健康意識が高まるが、若い人にも使ってほしい。私の職場でも、私より若い人の方がコロナに罹

「Vitality」の場合、保険料が毎

高い。ビジネス・サービスを先に考えて、関係者をリードできたら日本はもっと良くなると思う。

岸氏 顧客価値とビジネスモデルの関係がDXを高められる。そこにビジネスとしての継続性(サステナビリティ)が求められる。そこを解決するのはITの力だ。

DX力向上の秘訣は「問いを立て、答えを見つけるために歩く」