

新日本保険新聞

セミナーインフォ主催

IoT時代の事業戦略

富田氏が人工知能等で講演



富田氏

セミナーインフォは、3月10日、東京・千代田区の同社内でセミナーを開き、株式会社ディーシーコンサルティングの富田賢社長が「IoT (Internet of Things) 時代の新規事業立ち上げ戦略」をテーマに講演した。

IoTについて富田氏は、センサやカメラ、マイク、計測器などで取ったデータをネットにつなげてクラウドし、そのビッグデータを人工知能で分析して精緻な予測や自動制御することだと定義。人と人のインター

ネットを介したコミュニケーションがSNSであるのに対して、人が介さず機械と機械のインターネットを介したコミュニケーションがIoTと捉えられ、近年ではグループ社が試行している自動運転の車が代表例とした。

IoTの普及に伴う中長期的な環境変化をみたとき、IoTの重要な要素となる人工知能の発達で特に大きな影響を受けるのは損害保険業界だと富田氏は指摘。とりわけ、

自動運転の車が普及することで自動車事故が減り、それに伴い自動車保険の収入保険料も減るとの見方を示し、「事故が減れば支払い保険金も減るので損害保険会社の経営に影響は少ないという声もあるが、中長期的にみればやはり損害保険業界への打撃は相当に大きいはずだ」と述べた。

一方で、人工知能には、創造性がない、倫理判断ができないといった弱点があると述べ、例えば、自動運転の車でどちらかによつからざるを得ないときにどちらにするかを判断することや、離婚紛争で双方の感情面を配慮した判断をするといったことは人工知能にはできないものだとした。

こうした点をふまえ、人工知能の普及に伴う保険業界の方向性について富田氏は「自動運転や

生命保険の保険設計プランなどは、過去の契約者の属性をもとにデータ分析して人工知能で算出できるが、それぞれの人の人生ビジョンや価値観、感情をふまえた保険提案は人(募集人)を介して示し「今後は人工知能との共存や補完を図ることが重要だ」と述べた。

保険業界に限らず、今後各種企業がIoTをビジネスとして収益化を図るためには、顧客ニーズを掴み、そのニーズの強さと損益を合わせていくことがポイントと説明。そのためには自前主義ではなく事業者間で連携を図るアライアンスが有効だとした富田氏は「新製品開発やIoTの事業化、営業提案などにおいて、自社でやってきた範囲以外にスピード感をもって領域を拡大することが必要で、ただし、事業展開の範囲を適正に拡大するのがアライアンスにおいて重要だ」と持論を述べた。