

《特集》
変わる比較推奨を支える
代理店システム⑥

boshu 「boshu assist」
複数社の見積から比較表まで一括作成



富阪氏

boshu(株)の「boshu assist」は、主に損保商品の見積もり業務を支援するアプリケーションとして、契約情報や見積条件を共通フォームに入力することで、自動車保険や火災保険等の見積もりを複数社分まとめて作成する。さらに、見積もり結果を基にした比較表や推奨コメントの作成、約款に基づく商品内容の確認までを一体的に支援する。代表取締役の富阪尚司氏に、開発の背景や比較推奨支援の考え方を聞いた。

6社の見積もりを約3分で作成

「boshu assist」は、募集人の見積業務と比較推奨を支援するシステムで、2026年2月に正式に提供を開始した。中心となるのは、複数社分の見積もりを一括して作成する機能である。

見積もり作成では、必要な情報を共通フォームに入力するほか、現在の保険証券などを画像やPDFで読み込ませることで、AIが契約者情報や補償内容を抽出して反映することもできる。入力内容を確認した上で見積作成を実行すると、RPAが各保険会社の見積もりシステムへの入力を行い、見積書を作成する。証券情報の読み取りには

AIを活用する一方、見積書の作成には処理の再現性や正確性を重視してRPAを採用する。

富阪氏によると、募集人が保険会社1社分の見積書を作成するには、操作に慣れた場合でも約10分は掛かるといふ。6社の相見積もりを取れば1時間程度を要するが、同システムでは、証券の読み込みや追加項目の入力、比較表作成を含め、約5分で見積もりを作成できるという。

複数の契約を順番に処理する「複数契約見積」にも対応する。例えば、満期を迎える100件の契約情報をあらかじめ登録しておけば、それぞれについて順次見積もりを作成し、100件分をまとめて準備できる。満期更改を前に見積書を用意

できるため、募集人は現契約を継続するか、他社商品へ切り替えるかを顧客と検討しやすくなる。

開発のきっかけは、富阪氏が代理店へのヒアリングを重ねる中で、複数社の見積書作成に多くの時間が費やされている実態を知ったことだった。富阪氏は、代理店の本来の役割は、顧客の意向や状況を聞き取り、それに応じた提案を行うことにあると考える。同システムでは、見積書作成に掛かる事務作業を減らし、

比較表とAIチャットで提案業務を支援

募集人が面談や提案に充てられる時間を増やすことを目指した。

富阪氏は、AIエンジ

って保険代理店を経営しており、保険業界や代理店が抱える課題を身近に感じた代理店にも、その業

件に近い補償内容を示す。例えば、募集人が個人賠償責任特約の保険金額を1億円に設定した場

ニアとして銀行システムや営業支援SaaSなどの開発に携わってきた。一方、父親が長年にわた

験を生かしてboshuを起業し、システムの開発に着手した。保険業法改正への対応や便宜供与

結果は、補償内容や保険料を横並びにした比較表として表示できる。自動車保険では、基本的な補償の有無や保険金額に加え、人身傷害保険の補償範囲、個人賠償責任(受託物)の限度額、ロードサービスなど、各社の細かな違いも比較する。

同システムは、顧客の意向を基に提案商品を用意して絞り込む方式を採用していない。原則として対象となる各社の見積結果を表示し、設定した条件に完全には対応できない商品についても、条

各社の違いを一覧で示し対話を促進

一括して作成した見積

結果は、補償内容や保険料を横並びにした比較表として表示できる。自動車保険では、基本的な補償の有無や保険金額に加

え、人身傷害保険の補償範囲、個人賠償責任(受託物)の限度額、ロードサービスなど、各社の細かな違いも比較する。

同システムは、顧客の意向を基に提案商品を用意して絞り込む方式を採用していない。原則として対象となる各社の見積結果を表示し、設定した条件に完全には対応できない商品についても、条

件に近い補償内容を示す。例えば、募集人が個人賠償責任特約の保険金額を1億円に設定した場

果も表示する。希望した補償をそのまま付けられなくても、他の条件も含めて比較した上で、顧客が選択する余地を残すためだ。

見積条件については、代理店が頻繁に使う補償パターンをあらかじめ登録できる。代理店の募集方針や考え方を一定程度反映しながら、担当者との入力のばらつきを抑えることが可能だ。今後のアップデートでは意向把握機能の追加も予定している。同機能では入力

の順番をシステムで固定せず、見積もり前に意向を確認する場合や、見積結果を示しながら詳しい意向を聞く場合など、代理店や商談ごとの業務手順に対応できるようにする方針だ。

約款を示すAIチャットで比較を支援

比較表の作成に加え、推奨コメントの作成にも対応する。システム内に

は損害保険に特化したAIチャットも搭載しており、比較表を表示したまま、各社の補償内容や特約の違いを質問できる。例えば、「A社とB社の人身傷害の補償範囲を拡大する特約は、対象範囲がどのように異なるか」「この特約はどのような場合に補償されるか」といった質問に対し、AIが回答するとともに、根拠となるパンフレットや約款等の該当ページを示す。比較表に掲載されていない細かな違いについても、一次資料を確認しながら顧客に説明できる。

同システムは、証跡を一元管理するCRMでは当。富阪氏は、同システムを募集人に代わって商品を選定するものではなく、募集人の提案を支援するものと位置付ける。見積もりや比較に必要な情報を提供することで、募集人が顧客との対話を通じて提案を組み立てられるよう後押ししていく考えだ。

も、現在の一部対応から対象を広げていく方針だ。

募集人ごとのパソコンにアプリをインストールして利用する。申し込み後は、アカウント発行や初期設定の案内が送付され、各募集人がダウンロードから初期設定までを10分も掛からずに完了できるといふ。顧客情報は同社のサーバーに蓄積せず、処理時に一時的に読み取った情報も処理完了後に破棄する設計とする。ISMS(ISO27001)認証も取得している。

利用料金は導入ID数に応じ、1ID当たり月額5000〜2万円相当。富阪氏は、同システムを募集人に代わって商品を選定するものではなく、募集人の提案を支援するものと位置付ける。見積もりや比較に必要な情報を提供することで、募集人が顧客との対話を通じて提案を組み立てられるよう後押ししていく考えだ。



同システムは、証跡を一元管理するCRMでは当。富阪氏は、同システムを募集人に代わって商品を選定するものではなく、募集人の提案を支援するものと位置付ける。見積もりや比較に必要な情報を提供することで、募集人が顧客との対話を通じて提案を組み立てられるよう後押ししていく考えだ。

も、現在の一部対応から対象を広げていく方針だ。

募集人ごとのパソコンにアプリをインストールして利用する。申し込み後は、アカウント発行や初期設定の案内が送付され、各募集人がダウンロードから初期設定までを10分も掛からずに完了できるといふ。顧客情報は同社のサーバーに蓄積せず、処理時に一時的に読み取った情報も処理完了後に破棄する設計とする。ISMS(ISO27001)認証も取得している。

利用料金は導入ID数に応じ、1ID当たり月額5000〜2万円相当。富阪氏は、同システムを募集人に代わって商品を選定するものではなく、募集人の提案を支援するものと位置付ける。見積もりや比較に必要な情報を提供することで、募集人が顧客との対話を通じて提案を組み立てられるよう後押ししていく考えだ。