



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区朝本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2026

79th Anniversary since 1917
創業昭和22年
保険・共済業界と
共に歩んで79年

東京代協

東京代協は3月11日、「保険代理店のための生成AI入門と実践」安全に使い業務効率を一気に高める90分」と題したセミナーを協会館(東京都千代田区)で会場とウェブ配信のハイブリッド方式で開催した。さまざまな分野でAIが活用されつつある中、個人情報等を扱う保険代理店が安全に生成AIを活用するための注意点や業務上の効果的な活用方法を学んだ。講師の合同会社Ruru代表の井戸間多氏は「AIに依存するのではなく、パートナーとして考える」ことが大事だと述べ初心者でも分かりやすく解説した。

音声でのやり取りも可能
効果的活用で
経営の伴走者に

講師の井戸氏は大手精製機器メーカーで商品開発や人事、新規事業開発等に従事。自身の業務でAIを駆使していたところ各方面からの要望を受けて独立したという。同社では経営者の考えを言語化して社員に共有したり、AIを使った経営戦略の立案のサポートをしたり、社員教育といった

AIをパートナーとして考える

「保険代理店のための生成AI入門と実践」セミナー



井戸氏

あらゆる場面でのAI活用を支援している。冒頭、井戸氏は「AIは今、文字だけでなく音声でも取り出すことが可能」といふAIとの会話を披露した。同氏はAIを効果的に活用できれば経営の伴走者になってくれるという、戦略(経営シミュレーション・ビジョンの決定)×戦術(WBS分解・ロードマップ・KPIの管理)×オペレーション(現場ツール導入・業務自動化の実行)といった流れをシームレスに実行することが可能だという。例えば、メールや文書の下書きや提案資料の叩き台は数秒で作成可能で、約款等の確認や会議の議事録等についても短時間で完了する。実際に

保険代理店が日常的に時間を割いている定型業務をAIに任せると、人間でなければ不可能な「緊急ではないものの重要な業務」に集中することが可能になる。一方で、AI活用の社内ルールの重要性にも言及。社内資料や録音データ、約款比較、顧客情報といった重要な情報の扱い方を徹底する必要があると強調した。また、AIが導き出した回答をうのみにすることの危険性を指摘し、「AIの回答が全て正しいわけではない。最終的な判断は人がすること」とAIと人の役割の線引きを注意喚起した。

実際の活用法として、プロンプトの基本を説明しながらデモンストレーションを披露。①AIに役割を与えるの背景・目的を伝える②条件を設定する③出力形式を具体的に与えることが大事だと述べ、「1回で完結することはない。改善させていく必要がある」という改善ループのやり方やポイントを説明した。参加者は井戸氏が資料として提供したプロンプトを使い、メール作成や議事録・マニュアルの作成と

いったワークショップを体験した。また、実際にAIを使って業務日報を作成している保険代理店の例を出しながら「毎日30分かかっていた日報の作成が10分ほどで終わっている」といふ、さまざまなAIツールの特徴を紹介。P C上でいつでもAIを開ける状態にしておくことを推奨し、まずはひとつの業務で試してみること、定着したら有料ツールも検討してみたらどうかと提案するとともに、「外部に流出してはならない資料を使ってしまうリスクはある。必ず最後は人がチェックすることが重要」と繰り返し会場とウェブで2000人ほどの参加者からは多くの質問が寄せられ、AI活用への関心の高さが伺えた。