

justInCase 「スマホ保険」提供

スマホの修理費用補償

AI活用し、保険料割引

インシュアテックのスタートアップ企業「justInCase」では3月末からスマートフォン(スマホ)の修理費用を補償する「スマホ保険」の提供を開始している。同社は現在、少額短期保険業者としての登録準備を進めており、現行のサービスは、正式サービスの提供に先立って保険業法の適用除外規定(業法第2条)を活用した先行サービスの位置付けだ。また、試行段階ではあるものの、AIやピアツーピア保険(P2P)の要素を取り入れた同商品は、グローバルFinTechピッチコンテスト「金融イノベーションビジネスカンファレンスFIBC2018」の事業コンテストで国内大賞とQuick賞をダブル受賞するなど、そのビジネスモデルが早くも各界から注目を集めている。アクチュアリーとして保険業界で実績を重ね、起業家としてインシュアテックの世界に飛び込んだ畑加寿也社長に設立の経緯や今後の展開について聞いた。

——会社の設立背景に
畑 きっかけは、今から2年ほど前に、サンフランシスコからやってきた25歳の青年と知り合ったこと。当時私は再保険会社でアクチュアリーとして働いていた。その青年は機械学習の専門家

で、米国ではAIと保険を掛け合わせた「InsurTech」と呼ばれるビジネスが成熟しつつあるという話をしてくれた。その時にはよく分かった。畑 動き始めてみた。設立までの経緯は。——

——設立までの経緯は。畑 動き始めてみた。設立までの経緯は。——



畑氏

畑 理由は大きく二つある。一つは、契約者が当社のアプリをダウンロード

登録された友達の人数が多いほど、更新時の保険料割引は大きくなるような友達割引の仕組み。ただし、保険期間中に、自身もしくは友達プールの友達が保険金請求をした場合には、更新時の保険料割引はゼロになる。P2Pについては日本ではまだ認可が下りていないため、正式サービスでは友達割引はなくなる予定だ。

畑 今後の計画は。畑 保険業界という特性上、スタートアップ企

ら、特許申請や、共同創業者探し、投資家探しなど、とんとん拍子で話が進んだ。しかし、共同創業者である2人のアクチュアリーを含め、われわれ3人もアプリ開発についてはほとんど経験がなく、唯一子ども向けの簡単なアプリを作ったことがあるという理由で私が投資家向けのプロトタイプを作成した。その後、資金調達を機に、アプリやサーバー開発の専門家に業務を依頼し、自作のプログラミングコードを渡して修正してもらった。ここまで来るのに約1年かかったが、そのあたりから企業としての体制が整っていった。

畑 データドリブンの商品を開発したいという気持ちがあった。とはいえ、いきなり行動パターンを解析しライティングに反映するといった大掛かりなことは難しいので、まずは気軽にできる

業としては遅いかもれないが、できるだけ早いスピードで進めていきたい。当面は夏までに少額短期保険業者の登録を完了し、新商品も年内に発売することが目標だ。その後については当局やパートナーシップ次第だが、年間3商品を目標に開発していきたい。セキユリティーの向上やバグの修正、UIやUXももちろん重要だが、商品供給力も高めていきたい。アプリで完結する手軽さに加えて、本当の意味で面白い商品をつくることで保険のイメージを変革したい。一方で、市場にインシュアテックを浸透させるためには、まず保険業界の人材とIT業界の人材が結び付く必要がある。そのための交流についても後押ししていけたらと考えている。

「最初はスマホ保険をやると言ったら「トラディショナルな方法だね」と言われた。斬新さの点に自信があったので、それを聞いた時は少し落胆したが、方向性は間違っていないという確信を得た。

畑 契約者は友達や家族を自らの友達プールに登録することができる。

畑 保険業界という特性上、スタートアップ企

「安全スコア」を算出。「安全スコア」に基づいて更新時の保険料が割り引きされる。保険料はスマホの機種、支払い上限額などの設定項目によって異なるが、月3000〜8000円程度(更新時保険料割引前)となっている。

畑 現在の課題は。畑 大手企業とのパートナーシップを模索している。当社1社だけでやっていくことは今のところ考えていない。大手企業にAPIを提供することで、当社以外のアプリから加入手続きが完結するような仕組みを構築したい。当社の代理店となってくれるパートナー企業を探しているところだ。大手企業他、保険会社とも提携したいと考えている。将来的にはさまざまな業種と提携することが目標だ。生保会社は健康増進に向けたデータドリブンのプライシングを進めていることもあり、相性の良さを感じている。損保会社もインシュアテック領域で進んでいる会社が多く、再保険のパートナーシップや商品の共同開発など、多様な連携の形を探っている。

畑 今後の計画は。畑 保険業界という特性上、スタートアップ企

畑 理由は大きく二つある。一つは、契約者が当社のアプリをダウンロード

登録された友達の人数が多いほど、更新時の保険料割引は大きくなるような友達割引の仕組み。ただし、保険期間中に、自身もしくは友達プールの友達が保険金請求をした場合には、更新時の保険料割引はゼロになる。P2Pについては日本ではまだ認可が下りていないため、正式サービスでは友達割引はなくなる予定だ。

畑 今後の計画は。畑 保険業界という特性上、スタートアップ企

畑 理由は大きく二つある。一つは、契約者が当社のアプリをダウンロード

登録された友達の人数が多いほど、更新時の保険料割引は大きくなるような友達割引の仕組み。ただし、保険期間中に、自身もしくは友達プールの友達が保険金請求をした場合には、更新時の保険料割引はゼロになる。P2Pについては日本ではまだ認可が下りていないため、正式サービスでは友達割引はなくなる予定だ。

畑 今後の計画は。畑 保険業界という特性上、スタートアップ企

【畑加寿也(はた・かずや)氏のプロフィール】 保険数理コンサルティング会社Millimanで保険数理に関するコンサルティングに従事後、国内外の投資銀行や再保険会社から、商品開発・リスク管理・ALM等のサービスを保険会社向けに提供。プログラミング・VBA/Swift/Python/Ruby。日本アクチュアリー会正会員。米国アクチュアリー会準会員。京都大学理学部卒(2004)。