

Insurtech

大企業とスタートアップの垣根を取り払う
フラットで自然体なチーム

なぜ、Plug and Play Japanなのか。

なぜ、Insurtech Verticalなのか。

Chang 一番大きな理由は「この人たちと働きたい」と強く思ったことです。

新卒で明治安田生命に入社して5年ほど働いて、保険業界にすごく魅力を感じていました。ビジネスモデルは、少し複雑な業界なので一回入ってみないとわかりづらい部分もありますが、実際に中を見ていくと非常に面白いんですよ。そしてMBAに行った時に、Sureifyというスタートアップでインターンをしました。実はその会社がPlug and Play JapanのBatch0に採択されていました。インターン中のマネジャーはアジアを担当していた方で日本に行く時に「通訳含めて、一緒にきてくれないか」と言われてPlug and Play Japanのプログラムにスタートアップとして参加したんです。

Batch0の期間中に、Plug and Play Japanがアレンジしてくれる商談やEXPOも経験することができました。その時のEXPOの規模は今よりは小さいんですが、当時のメンバーは4-5人くらいだったはず。その時、Phillip(CEO & Managing Partner, Japan)と内木さん(当時CSO、現COO)、Shingo(江原 Director, Mobility)と話していて、「すごいな、こんな若い人たち数人でこんな立派なものを運営していて」と思い、その時は単純に尊敬の気持ちで終わりました。でも、MBA卒業後にたまたま内木さんと会う機会があり、Insurtechチームの担当者を探しているということで誘ってもらったんです。とても嬉しかったのですぐに返事しました。

Insurtechの日本一のプラットフォームを作りたかった想いもありました。

私は保険会社とスタートアップ両方経験していたので、その違う言語のようなものだったり、スピード感だったり全く

違う2サイドのギャップを埋めるために、何か自分ができることがあるのではないかと思ったんです。

Aya 私はもともとチューリッヒ生命の商品開発部門で働いていました。私の業務は、約款を書いて金融庁の認可折衝を取得すること、販売チャンネルにのせて、契約の査定をして、保険金を支払うという一連の業務フローをプロジェクト化して開発し、世の中に出すことを主業務としていました。

保険業界はどのような保険種類でも業務フローの大枠は同じで、現在のフローを構築する上でこれまで各社相当最適化を図っています。現業のアップデート含め、新規事業開発等を業務としている人たちは一部で、実現するのはごくごく一部です。当時、私に至っては、「新しいことをわざわざ導入するなんて、正直めんどくさい」と思っていました。

その中で“Insurtech”というイノベーションの流れが業界でも出てきたときに、当時の上司から言われたのが「イノベティブな保険商品を作って」でした。私の第一リアクションとしては「イノベティブって何？」ということ。誰と話しても答えが見つからずすごく困りました。その答えを模索している中でPlug and Play JapanのBatch2のEXPOに参加してみたんです。それ以来、リサーチしたり、イベントに参加したり色々していく中で、「現状のアップデート方法」をひどく考えさせられました。

私は Plug and Playの仕事を経験してすごく大事に思っているんですが、一方である意味で留学のような気分で、スタートアップ協業とは何か、イノベーションとは何なのかを学んで、保険業界の変わらないコア業務のところを少しでも変えられる方法だったり手立てだったりを考えていきたいと思っています。

外部からサポートをする人でい続けるかもしれないですし、もしかしたら将来的には内部に戻る人間になるかもしれないですし、まだ今はわからないですが様々なことを学びたいと思っています。

ちなみに、実際のEXPOに来場者として参加してみたの感想は、「ホームページでみたのと全然違う!」です。現場での熱量だったり、スタートアップが保険会社とかなり密にコミュニケーションをとっていて、業界を深く理解した上で、事業展開をしていることを肌で感じる事ができました。Plug and Playを通じて、スタートアップと事業会社とが同じ目線で仕事をしているんだとその場でわかり感動しました。ちょっと「面倒臭くて」「厄介」に感じていたスタートアップのすごさを感じることができたんです。

Risa 幼少期に欧米に住んでいた際、アジアを一括りで見られがちなのに疑問を感じていて、日本人としては「日本をもっと正しく認識してほしいなあ、悔しいなあ」というモヤモヤがありました。子供の頃から、もっと日本を正しく認知してくれる人が増えて、その上でもっと日本を好きになってくれる人が増えてきたら良いなという気持ちがずっとあったんです。新卒ではそれを軸にどういった仕事ができるかなと模索していました。

ご縁があり、新卒では住友商事に入社しました。日本の事業会社と組んで海外に展開していくという観点で、日本のプレゼンスをあげることに繋がるのではないかと考えたからです。

配属先のエネルギー関連業界は、億単位の金額が動くビ

ジネスで、その規模感による面白さもあったのですが、4、5年取り組んでも案件がうまく進まないケースもありました。自身や会社の努力や実力はもちろん、運も大きく絡む領域だったので。

ある日、住友商事がPlug and Play Japanのパートナーになったという社内のリリースを読んで、興味本位で会社のことを調べてみました。世界中のスタートアップと日本の大企業をプラットフォームで混ぜた時の化学反応が面白そうだなと魅力を感じ、とりあえず話だけ聞いてみようということで、知人を通じて本社の日本人メンバーに話を聞いたのが最初の接点です。

その時に、2週間後に開催される本社開催のEXPOに誘われて、シリコンバレー本社へ見学に行くことになりました。実は当初本社のポジションを受けていたのですが、日本と海外を繋げることにより注力できるJapan Officeへの気持ちが断ち切れず、今のポジションに落ち着きました。実はエネルギー分野出身ということもあり、IoTに興味があったのですが、本社出張中のChangさんと偶然お会いして、「この人の下で働きたいな」という想いを抱いたことや、これまで馴染みの無かった金融分野に携わってみたい気持ちがあり、Insurtechを選びました。

まだまだ保険業界には詳しくはないのですが、学んでいくに連れて、面白いビジネスモデルだなと思います。だからこそ、Insurtechでどのようなものを作っていけるかというワクワク感がありますね。



田中 彩 / Aya Tanaka
Partner Success Manager, Insurtech

東京都生まれ、JR 中央線沿線育ち。一橋大学卒業後、総合不動産ディベロッパーを経てチューリッヒ生命商品企画部へ。保険の新商品・付帯サービスの種を探しに Plug and Play Japan EXPO を訪問、後に参画。

李 暢 / Chang Li
Director, Insurtech

四川生まれ、大学から日本に。APU 卒業後大手生保会社にて資産運用やクロスボーダー M&A に従事。香港大学 MBA 取得後、2018 年 12 月に Plug and Play Japan へ入社し、日本の Insurtech エコシステム作りに励んでいる。P2P 保険プラットフォームのスタートアップ Frich への投資を担当。

濱田 理沙 / Risa Hamada
Program Manager, Insurtech

アメリカ生まれ、日本と海外を歩き来して育つ。早稲田大学卒業後、総合商社にてエネルギー関連事業の立ち上げやプロジェクト管理に従事。Plug and Play 本社訪問時、現 Director の李と出会う。日本オフィスのビジョンに共感し、参画。

Insurtech Verticalのユニークさ

Chang 3人とも日系大手企業の出身なので、パートナー企業の文化を理解しており、コミュニケーション取りやすいですね。

Insurtech VerticalではOff会というものをやっています。初代Directorである内木さん(COO)を困らせる会として最初は始まったみたいです。アジェンダをあえて作らないで、ざっくばらんに企業パートナーのChampionの方々からフィードバックやこれからの方向性について意見をいただくのが目的の会です。

最近はメンバーも増えて、毎月一度Championが全員集まる貴重な機会だと思っています。その場を活用して、連絡事項だけではなく各社の戦略、カルチャーをお互いに学ぶ場になっています。ワークショップもたまに開催しています。

パートナーとして、保険会社だけではなく日立製作所さんやMKIさんなどシステムインテグレーターとして保険会社にITシステムを開発している会社も入っているんです。一社でできないことを何か社で一緒にできないかということを探る場でもあります。懇親会も含めて、毎月こうやって集まれることはすごく良いことだと思っています。

Aya そうですね、パートナーとの距離感はInsurtechの特徴だと思います。

パートナー同士で言っても、保険は、同じビジネスモデルをとっているの、横をみて色々なことを調べながら深掘りする作業が多くなって来るんですね。同じような課題について悩む同士のコミュニティ内で話し合う方が他のVerticalには無い特徴なのかなと思います。

競業他社でもなかなか話せないことはたくさんある中、集まって課題をシェアするというのが特徴ですね。

Risa チームとしては、それぞれが自律性を持って進めています。結構フランクに助けを求めることもできるし、一方

でそれぞれに任せるところは任せると言うことが自然にできるような雰囲気があるのかなというのは思いますね。皆自然体ですし、いい関係性です。

Aya 自分の領域にすごくフォーカスしていると思います。プログラムのゴールに向かって、実際に何をやっていくかっていう実践的な部分になりますね。

Risa コーポレート側を理解しているAyaさんがいて、今までずっとInsurtechプログラムを運営してきていて全体をよく理解しているChangさんがいて、私はプログラム運営に特化していて、それぞれの領域で強みがありますよね。

Aya 今の体制はすごく良いなと思っています。

Chang 個人的には友達みたいな感じもあります。

Aya 結構メンバーで飲み行きますしね。

Chang 私は前職まで典型的な保険会社で、所属していた部署に若い人が少なくて、上下関係がはっきりしているところで仕事をしていました。今はチームリーダーというポジションは初で、結構焦って本とかを読んでました(笑)。それぞれみんな強みがあって助かっています。

Ayaさんは保険の商品をやった人なので、協業のアドバイスなど一番詳しい。Risaさんも私より段取りだったり、オペレーション、スタートアップのフォロー、細かいところまですごいです。

結局チームリーダーの役割はチームメンバーが気持ちよく仕事ができる、かつ成長できる環境を作ることだと思っています。成長できる、というのは、偉そうに指導するのではなくて、面白い仕事、難しい仕事をすれば自然に自ら成長していくということです。

Insurtech Verticalのこれから

Chang 長期的な目標としては、日本のInsurtechエコシステムの長期的な成長として、大企業のイノベーションだけではなく、この分野で良いスタートアップをもっと増やすことだと思っています。それが Plug and Play のプラットフォームが提供できる意味のある価値だからです。

日本の保険業界は歴史も長く、オペレーションも優れています。今、足りていないのはスタートアップ。安定を求めて保険会社に入社する人が多いと聞いたことがありますが、保険会社や保険業界の仕組みをちゃんと理解した上で、自分で起業して保険業界を変えていこうという人間はなかなかいないと思うんですよね。

大手の保険会社さんも、協業はやりやすいんですが、何か今までの仕組みを大きく変える様なことに取り組むのはまだ難しいのが現状です。

規制という面もありますし、起業する人材がなかなかいないことにも理由があると思います。今色々なイベントもやっ

ていますが、Plug and Playの話聞いて、影響を受けて、起業しました!というようなスタートアップがどんどん生まれて行ったらすごく嬉しいなと思っています。

Aya 事業部目線かというと、まずは紙の資料をデジタル化するとか、そういった足元のところからでも着々と進めていくことがイノベーションの布石となるのだ、という啓蒙活動を今後も続けていきたいと思っています。

新しいスタートアップと会ってみる、ピッチに参加してみる、自分の考え方が少し変わるだけでもイノベーションであること、イノベーションの敷居をどんどん下げていきたいですね。

Risa スタートアップ目線だと、日本でもっとInsurtechスタートアップの母数が増えてきて、起業文化が根付くサポートを継続したいですね。

プログラムに関しては、スタートアップ一社一社にとって参加目的も違い、プログラムマネジャーの裁量によって提供価値が変わると思っています。正解が無い世界ですがスタートアップに提供できる最大価値を追求し続けていきたいと思っています。

