

日本発インシュアテックの挑戦 3

保険業界にイノベーションを

情報一元管理アプリ、SaaS型契約管理システム提供

iChain(株)

2016年に創業したiChain(株)は、ブロックチェーンなど最先端のテクノロジーを活用してインシュアテックに関するソフトウェア・サービスの開発・販売・サポートやコンサルティング事業を展開している。保険契約者向けに保険情報を一元管理できるスマートフォンアプリや保険会社向けSaaS型契約管理システムを提供しており、これらのプロダクトを通じて保険業界にイノベーションを起こすことを目指す。「保険ビジネスをいつでも立ち上げられるようなインキュベーションプラットフォームを提供したい」と話す後藤昌紀代表取締役CEOに同社の成り立ちや現在注力している取り組み、今後の展望などについて聞いた。



後藤CEO

「レベル(OEM)として提供しており、また、保険加入者以外の登録手段として保険会社や代理店システムからの自動連携が可能となることから、新型コロナウィルスの影響下でオンラインによる保険提案を進めたい保険会社や代理店などからの問い合わせが増えている。二つ目は、保険会社向けのSaaS型保険業務プラットフォーム「iChain Base」。クラウドを活用した契約保全管理システムであり、①ペーパーレス、キャッシュレス、ヒューマンレスによる業務効率化②外部システムへのAPIを標準UIとUXにより、異動処理、保険金・給付金支払処理などの契約管理を効率的に行う他、「iChain 保険ウォレット」と連携することでさまざまな情報を保険契約者に届けることができる。サービスの提供開始は今年7月からだが、すでに少額短期保険会社で稼働している。三つ目は、保険業界でのコンサルティングや保険会社向け業務システム開発の経験を生かした少額短期保険会社設立プロジェクト。新設に少額短期保険会社の設立を目指す事業者に対して設立支援、事業計画策定支援、商品開発支援などのサービスを提供する。また、既存の少額短期保険会社についても、「iChain Base」を活用して、業務効率化や収益向上をサポートする。現在、実際にコンサルティングを行っている会社は、複数社から問い合わせが寄せられるなど、今後の発展が期待できる。同社では、「iChain 保険ウォレット」と「iChain Base」を普及させることで、保険業界が抱える課題の解決が図れると考えている。保険契約者をめぐることは、付保もれや重複契約に加え、自身や家族で保険の加入状況を把握しないことによる保険金の請求もれといった問題が長年にわたって発生している。一方、保険会社では、損益分岐点の高さや新規参入時のシステム的なハードルの高さといった経営課題の他、デジタル化が急速に進む中でデジタルトランスフォーメーションへの対応が求められている。こうした契約者、保険会社双方の課題についても、「iChain 保険ウォレット」と「iChain Base」が広く利用されることによって、さらには両

iChainはもともと、東証一部上場企業であるアイビシー(株)の子会社として2016年4月に創業し、ブロックチェーンを活用したテックカンパニーとして事業を進めてきたが、18年に保険業界に特化したサービスの開発に着手した後、

今後の経営方針についてアイビシーと協議した結果、今年7月に自社の全株式を買い取るマネジメント・バイアウトを実施。後藤氏をトップとする体制に刷新してインシュアテックのスタートアップとして再始動した。同社の特徴は、インシュアテック企業に多い「エンジニア寄り」の陣

した保険業界をよく知るスタッフが窓口となって保険会社や代理店などの取引先をしっかりとサポートしてサービスを提供している。

「iChain 保険ウォレット」で、ユーザー自身が加入する国内保険会社の商品名、保険料、保険期間などの基本情報や保険証券イメージを一元

インキュベーションプラットフォーム目指す

容ではなく、30年にわたって保険・金融業界で実務・経営を務めてきた後藤氏をはじめ複数の保険業界経験者が働く、パランスの良さがある。その

事業内容としては大きく三つのサービスを提供している。一つは、昨年11月に提供を開始した一般ユーザー向け保険管理スマートフォンアプリ

管理してスマートフォンで登録・閲覧できる上、加入した保険の情報を家族のスマートフォンとも共有できる。同アプリはホワイトレ

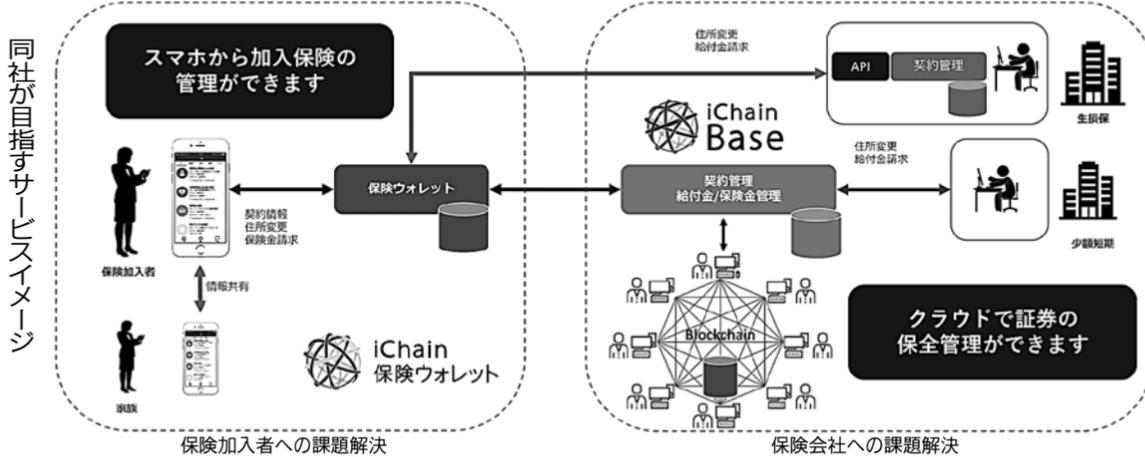
準提供③初期投資を抑制し、収入保険料に応じた課金モデル④最新のデジタルトレンドに応じた継続的な機能拡張といった特長がある。先進的な

者、保険会社双方の課題についても、「iChain 保険ウォレット」と「iChain Base」が広く利用されることによって、さらには両

プロダクトを介して契約者と保険会社がシームレスにつながることで、契約者が「もしも」のときにすぐに保険金支払いなどさまざまなサービスを受けられることが、保険会社は低コスト、短いタイムスパンで顧客利便性の高い保険商品・サービスを展開できる、といった保険のあるべき姿を実現できるという。

後藤CEOは、「契約者が普段、保険のことを特に意識していかなくても、何かあったらすぐに保険のペネフィットを受けられるような世界、保険会社や事業会社が提供したい保険商品・サービスをすぐに手軽に始められるような世界を当社がアプリと契約管理システムを通じて実現できるように、保険インキュベーションプラットフォームを目指していきたい」として、今後も保険業界にイノベーションを加速させていきたい考えだ。

保険加入者及びその家族の保険情報を管理する保険ウォレットを介し、保険会社とシームレスに接続することで、「もしも」の時の「安心」を提供します。



同社が目指すサービスイメージ

保険加入者への課題解決

保険会社への課題解決