InsurTech

Insurtech GLOBAL OUTLOOK 22

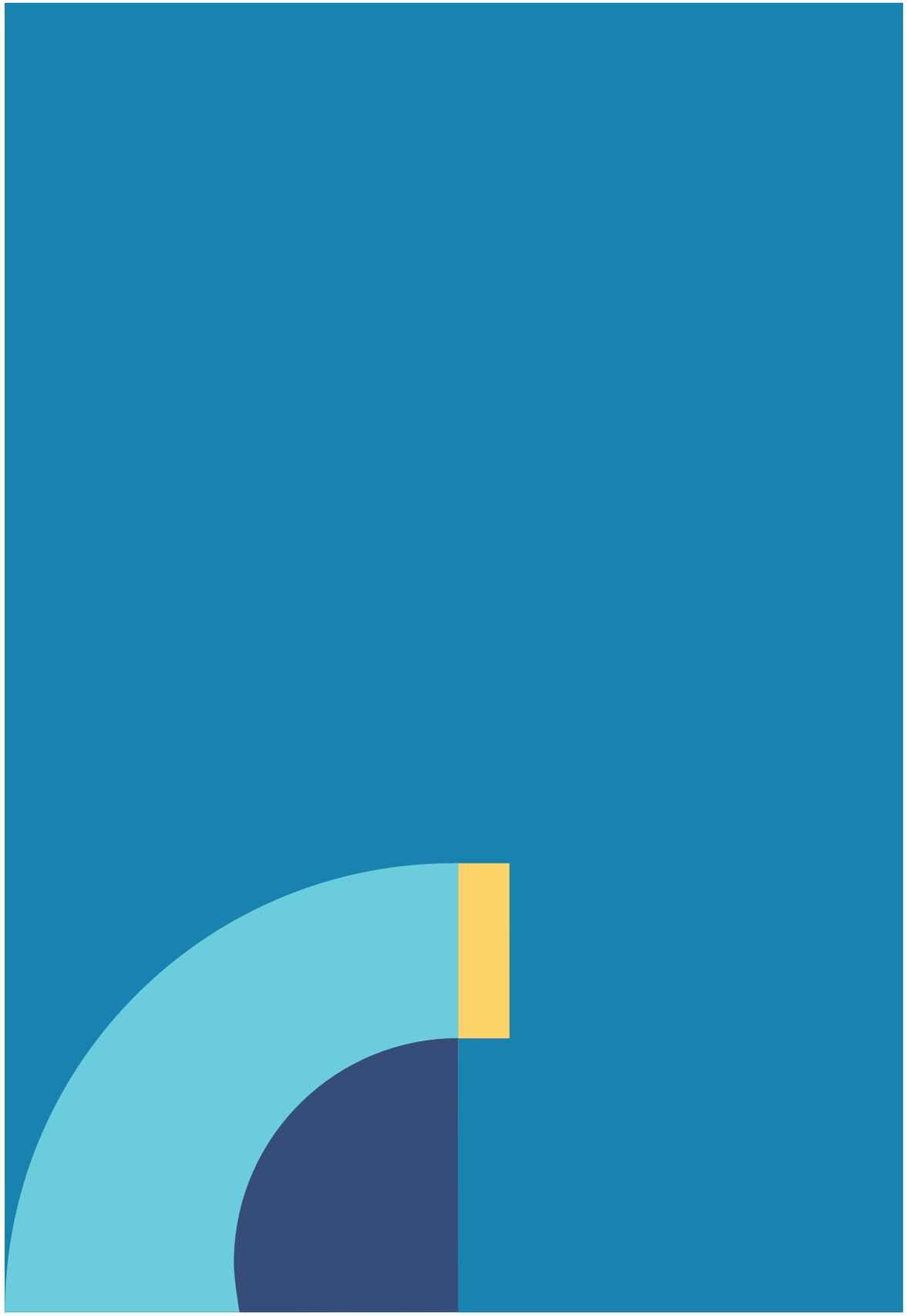
保険のリキッドエコシステムを
加速する４つの力

NTT DATA
Trusted Global Innovator

索引

投資 5.

InsurTechの階層 17.



投資

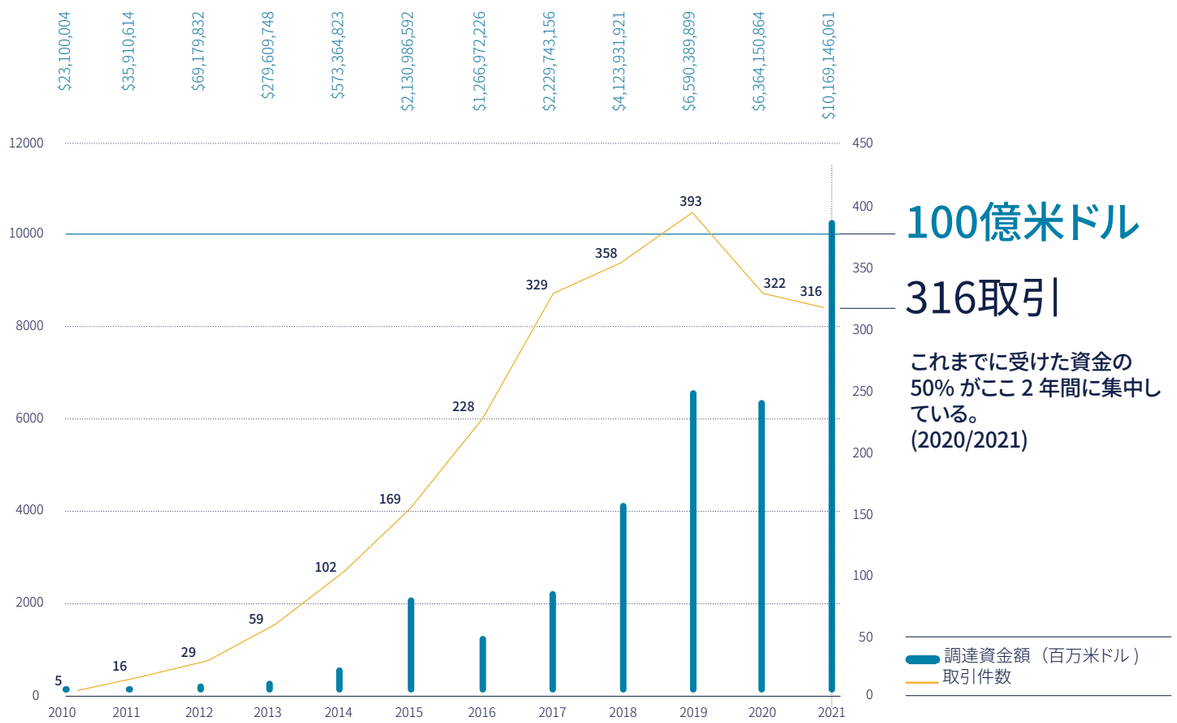
エクスポーネンシャルな急成長に沸くInsurTech市場

InsurTech にとって、グローバルでの投資額が 101 億米ドルに達した 2021 年は好調な 1 年でした。この数字は前年比 38% 増となります。

歴史的な上昇と市場の安定化が明らかなことから、InsurTech 市場が湧きかえっていることが見てとれます。実際、InsurTech は過去 2 年間だけでこれまでの調達資金額の 50% を達成しました。

取引の成立数から見ると、393 件という記録的な取引件数を打ち出した 2019 年からは、わずかながら減少傾向にあります。COVID-19 が経済および市場に与えた影響が、こうした取引件数減少の主要因となったようです。

InsurTech の調達資金額



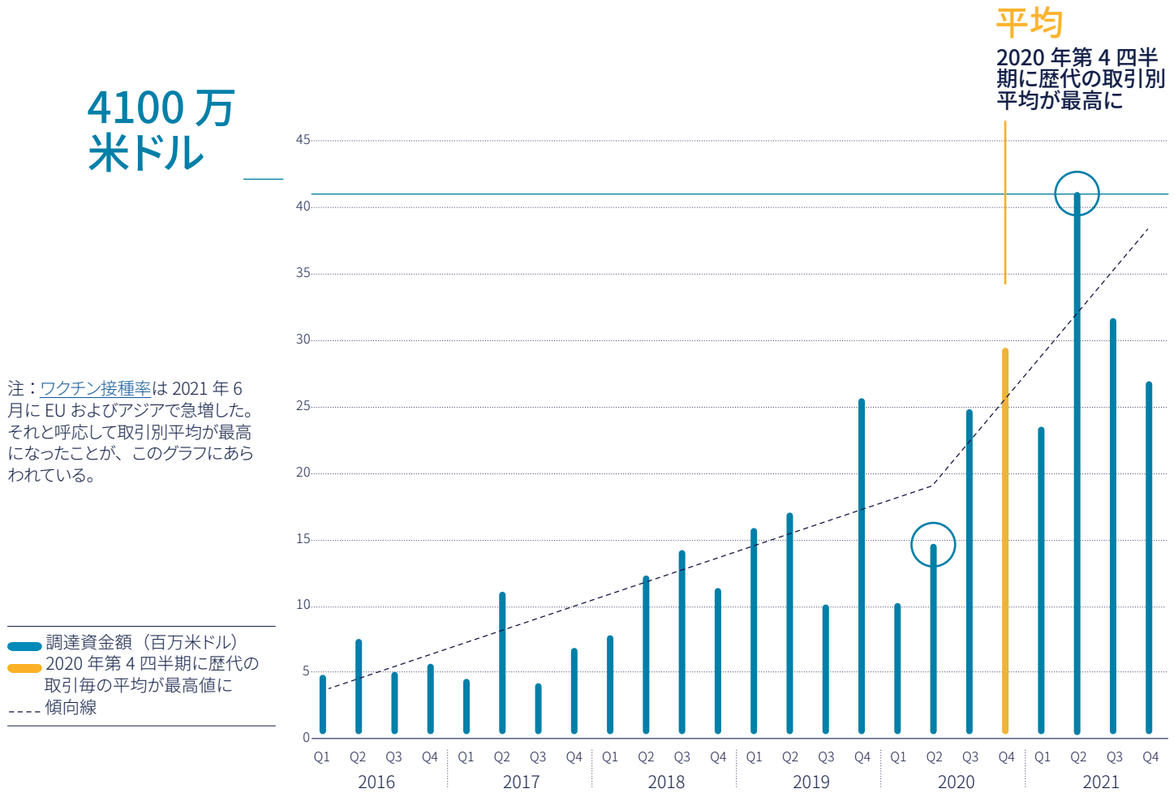
COVID-19 からの回復以来、平均取引規模は急拡大した

2020 年の初め、平均取引規模は COVID-19 を境に急拡大しました。 COVID-19 の影響が軽減すると、すぐにトレンドに変化が現れました。

2021 年に入り、ワクチン接種が進んだ効果と経済回復のおかげで、平均取引規模は取引別平均で史上最高の 4100 万米ドルにまでなりました。

投資家は InsurTech への明確な関心を持ち続け、COVID-19 からの回復のきざしが見え始めると投資額を増やし、2020 年から 2021 年にかけてエクスポーネンシャルな成長を遂げました。

歴代の取引別平均調達資金額　単位：百万米ドル



ヨーロッパが突出した2021年

ヨーロッパが北米とのギャップを縮める

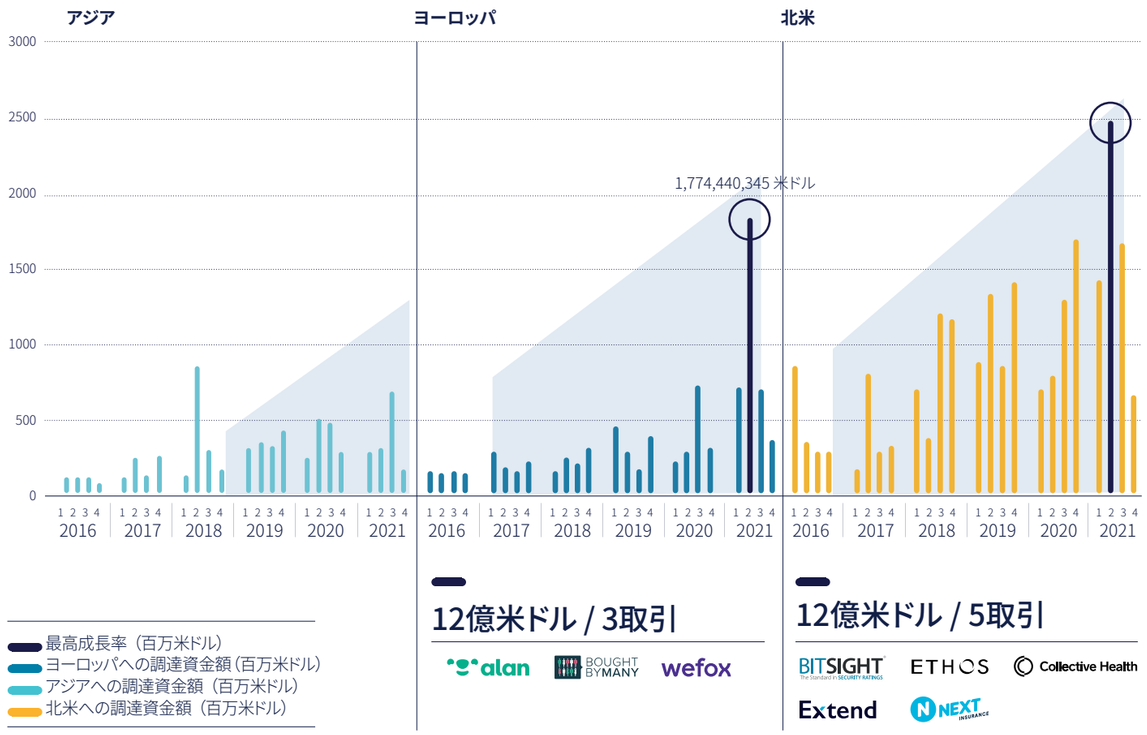
調達資金の増加という面からみると、2021 年という年はより多様な状況となりました。増加したのは主に 3 つの地域、アジア、ヨーロッパ、北米でした。

2021 年に最も高い成長を遂げたのはヨーロッパで、3 社の InsurTech が大規模な取引をまとめました。Wefox、Bought by Many、そして Alan です。

米国は依然として最も多くの投資を積み重ねている地域です。大規模取引をまとめた中には Collective Health、Extend、BitSight、Next Insurance、Ethos の 5 社が含まれています。しかし、ヨーロッパが快調なペースで伸びたということは、2021 年の間に米国とのギャップが少し縮まったということでもあります。

対照的に、アジアは他 2 地域で見られたよりは平坦な成長に留まりました。

総調達資金額を地域別に比較　単位：百万米ドル

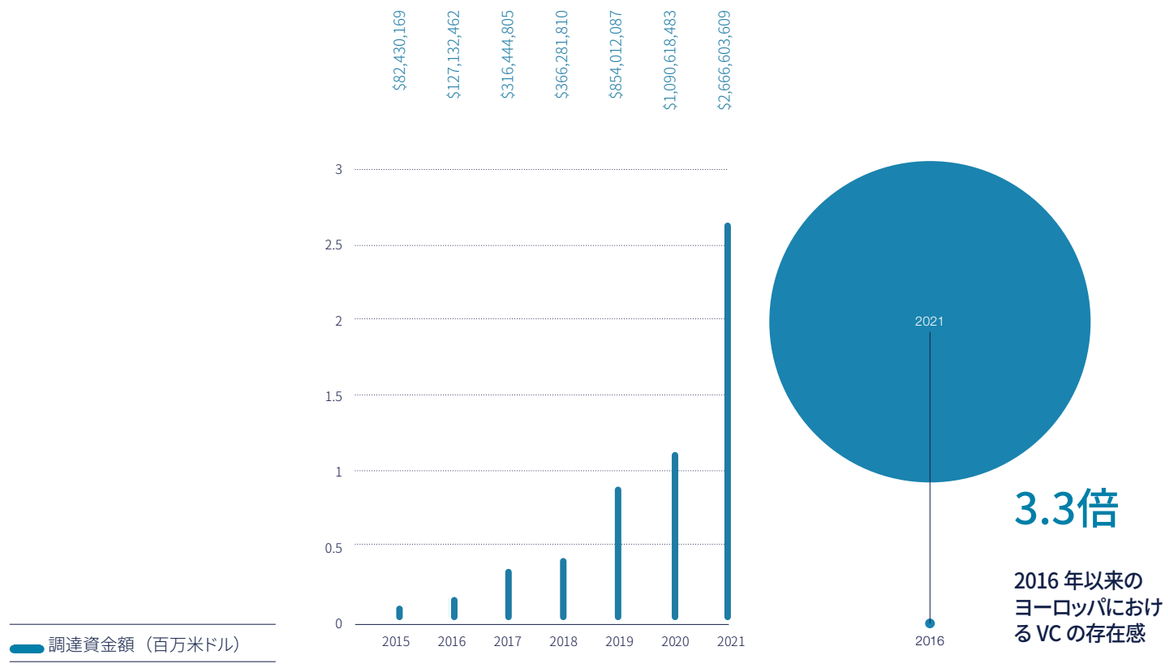


ヨーロッパにおける VC の存在感は予想以上

投資家の存在感でいうと、VC（ベンチャーキャピタル）が突出し、すべての地域で伸びを見せています。2021 年にはヨーロッパでの VC の存在感は 2015 年の規模と比べて 3.3 倍になりました。

こうした投資の伸びはこの地域の成長にも影響をあたえました。

ヨーロッパにおける VC の存在感を総調達資金額で比較　単位：百万米ドル



2021年、アジア初を含む新たなIPOが登場

ヨーロッパは米国とのギャップを縮める

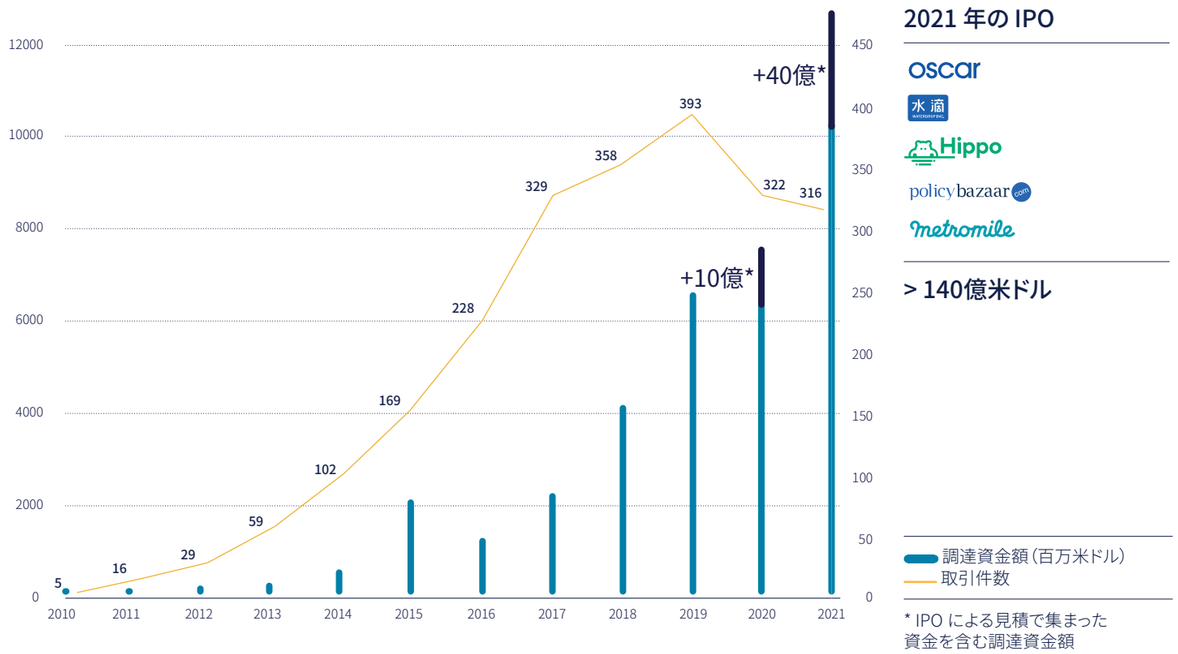
2021 年は、IPO（新規株式公開）については特別な年でした。この年の主な IPO は、Oscar、Waterdrop、Policy Bazaar、Hippo、Metromile でした。それぞれのビジネスモデルの統合期を経験したことから、これらの企業はイノベーションと成熟の新たな波に乗っていると考えられます。

地域的には、2020 年の IPO はほぼ米国に集中しましたが、ここは歴史的に資金の大部分が集中し、InsurTech が最も安定している地域でもあります。しかし、アジアで初の IPO がアジア市場での成長機会を確かなものにしたことは、前回の InsurTech 調査報告でもお伝えしたとおりです。

Waterdrop と Policy Bazaar の IPO があった 2021 年、アジアでは流通やデジタル医療などの分野が成長しています。気をつけなくてはいけないのが、これらの市場では保険の普及率がいまだ低く、テクノロジーの採用と市場の成長がこのようなモデルに膨大な機会を生みだしていることです。

同様に、IPO を通じて調達された資金はこの 2 年間でエクスポーネンシャルな増加を見せました。

IPO による総調達資金額（2010-2021）



ディスラプション・ジレンマ

市場の成熟か、バブルか？

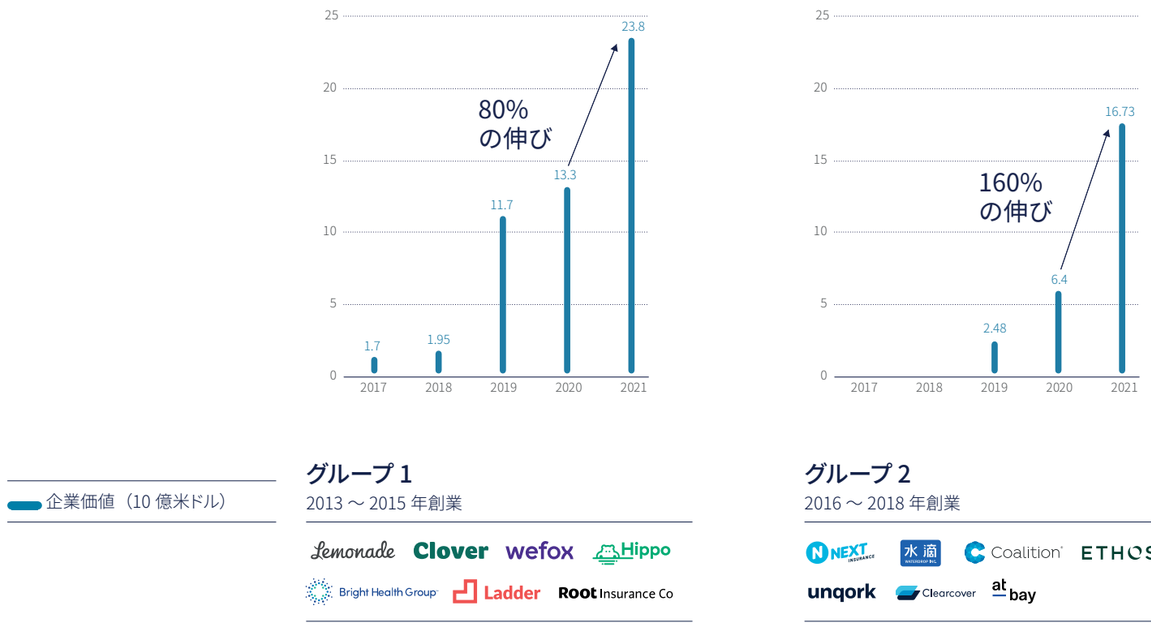
目覚ましい成長を遂げる資金調達について深く分析してみると、これら新しいモデルの本当の成熟度を裏付ける、あるいは疑問を呈する興味深いいくつかのパターンが明らかになりました。

そうした分析の 1 つが、2013 ～ 2015 年（グループ 1）および 2016 ～ 2018 年（グループ 2）に創業した、過去 3 年間の調達資金額上位の会社の評価の伸びを比較したものです。

グループ 1（2013 ～ 2015 年に創業）とグループ 2（2016 ～ 2018 年に創業）を比較したところ、若い企業ほど他社よりスピーディに評価が上がっていました。この結果は、米国市場で活動している企業に特によくあてはまります。

このような企業価値の加速は、業界内におけるベンチャーキャピタル企業の存在感が大きいことに加え、市場の成熟と新しい業界リーダーを生みだそうというう ねりもその一因かもしれません。しかし、新しいバブルがこの市場に生まれてきているというリスクもありえます。

企業価値　単位：10 億米ドル



ディスラプション・ジレンマ

InsurTech vs Fintech

InsurTech と Fintech のスタートアップを比較してみると、以下のような傾向が見えてきました。

Fintech は InsurTech よりも前、保険業界と比べて銀行業界がいち早くデジタル化するのに続いて登場しました。全体的に成長は遅いものの、継続して伸びています。

InsurTech は Fintech に比べて IPO までの期間が短く、こちらは一般的なスタートアップのスピード感と似ています。

この比較では、InsurTech が顧客あたりの収益が多いのに対して、Fintech は顧客の数が多いことがわかります。

市場は、Fintech が生みだす価値のほうが InsurTech が生みだす価値よりも高いことを見ぬいています。それが大きな時価総額の差としてあらわれています。

両者が与えてきた全体的な影響を考慮した場合、調達資金額だけでは全体像を説明することはできません。また、InsurTech による市場の獲得はまだ一部であることから、InsurTech の真価を判断するには時期尚早と思われます。

InsurTech

	創業年	IPO 達成年度	IPO までの年数
Lemonade	2015	2020	5
oscar	2011	2021	9
metromile	2012	2021	10
Hippo	2015	2021	6
Root Insurance Co	2015	2020	5

InsurTech の創業から
IPO までの平均期間
7 年

Fintech

	創業年	IPO 達成年度	IPO までの年数
SoFi	2011	2021	10
billtrust	2001	2021	20
coinbase	2012	2021	9
affirm	2012	2021	9
robinhood	2013	2021	8

InsurTech の創業から
IPO までの平均期間
11 年

InsurTech vs Fintech

	顧客数	収益	時価総額	IPOまでに受けた資金調達額
Lemonade	120万	200百万	27.8億	4億8150万米ドル
oscar	55万	590百万	18億	16億米ドル
Root Insurance Co	37.3万	346百万	9.5億	5億2750万米ドル
SoFi	250万	565百万	137億	24億米ドル
coinbase	5600万	1300百万	764億	5億4730万米ドル
robinhood	1800万	960百万	201.6億	56億米ドル

ディスラプション・ジレンマ

InsurTech vs Fintech

Fintech と InsurTech の株価実績を比較すると、明らかな違いが見てとれます。投資の活況と市場への影響とは直結していません。Fintech の株価が S&P 指標以上に伸びているのに対して、すべての InsurTech の株価は 60% 以上も低下しています。

この理由を考えるのはまだ早いですが、業界への本当の影響を確かめるにはさまざまな指標に目を向けておく必要があります。

Fintech

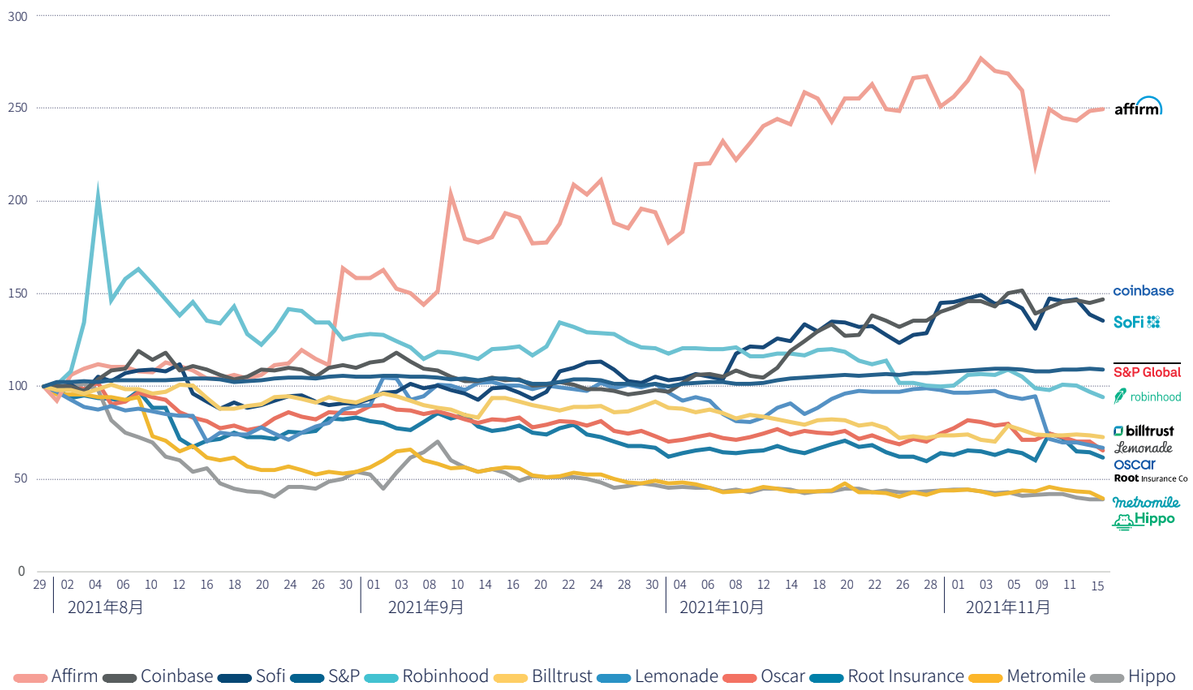
affirm coinbase SoFi robinhood billtrust

InsurTech

Lemonade OSCAR Root Insurance Co Hippo metromile

株価や潜在市場の点では、Fintech のほうが IPO の準備されている。

株価実績：InsurTech vs Fintech



InsurTechの階層

InsurTech 比較

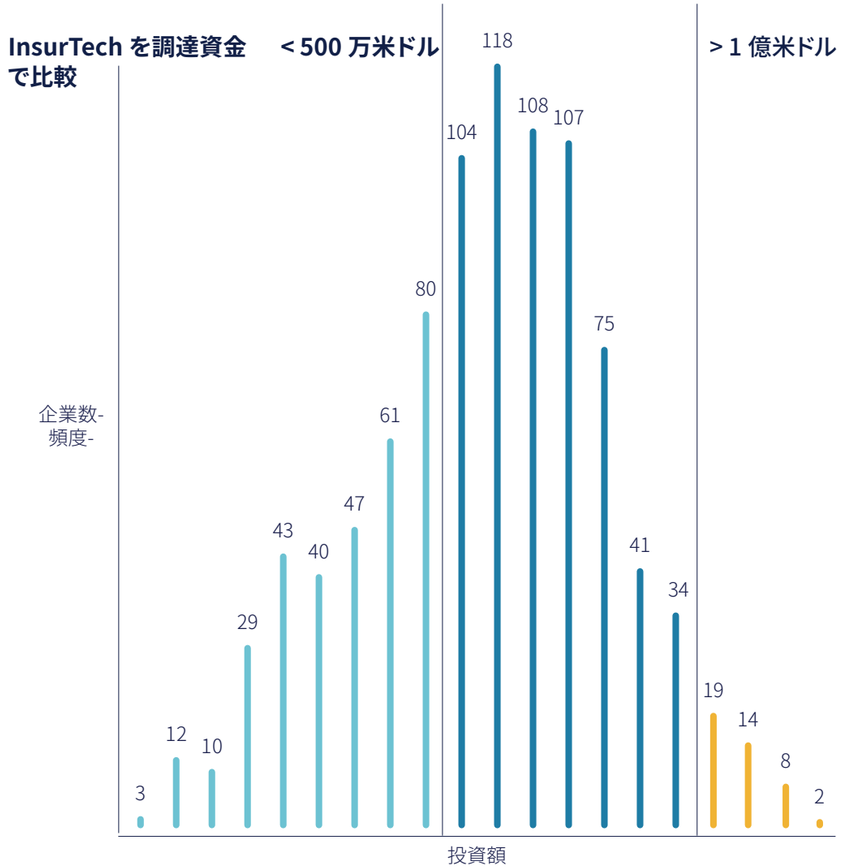
本レポート作成にあたって利用したサンプルのうち、InsurTech 企業は主に 3 つのカテゴリに分けられてきました：**スタートアップ、スケールアップ、アウトライアーまたはユニコーン、です。**

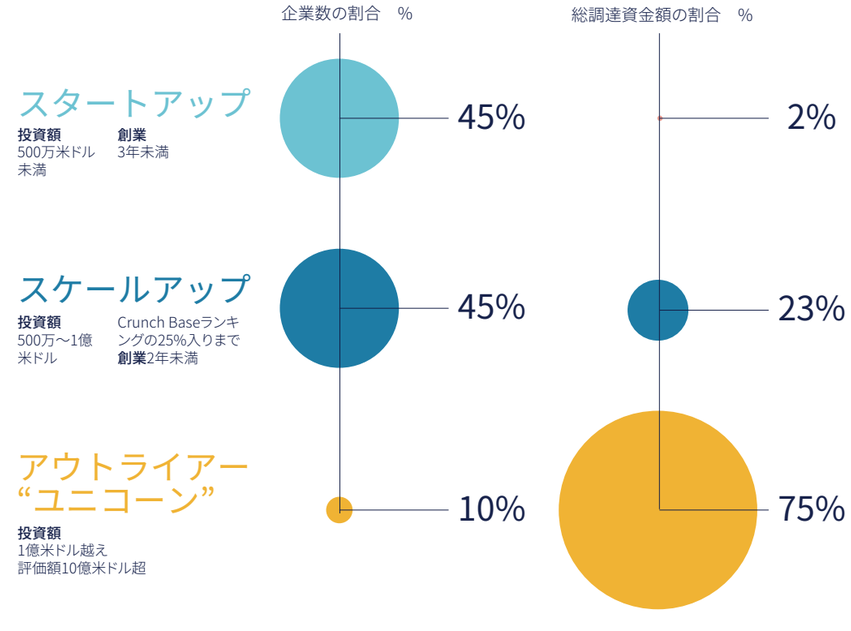
ここで言うスタートアップというのは、創業から 3 年以内で、受けた最大総資金額が 500 万米ドルまでの InsurTech を指します。

スケールアップとは、受けた総資金額が 500 万から 1 億米ドルで、資金調達ラウンドから Crunch Base ランキングで 25 ～ 30% に入るまでが最大 2 年の InsurTech を指します。

最後に、アウトライアーまたはユニコーンとは、1 億米ドルを超える資金を受け、評価額が 10 億米ドルを超える InsurTech を指します。

注目すべきは、サンプルとなった InsurTech のわずか 10% に過ぎないアウトライアーが 2021 年の資金の 75% を集めていることです。また、サンプルの 45% を占めるスタートアップが総調達資金額ではわずか 2% であることも注目に値します。



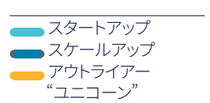


InsurTech の成熟度

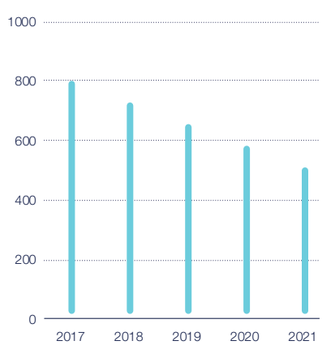
盤石なビジネスが成長

1 億米ドルを超える資金を調達した企業（ユニコーン）数は 2017 年以来、5 倍に増加しました。しかし、InsurTech のスタートアップが同じ期間にじりじりと減少しているということは、イノベーション空間が縮小してきている兆しかもしれません。

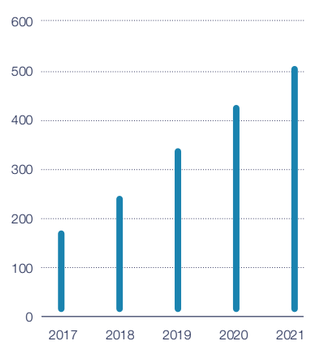
この状況では、大規模で安定したリーダーがイノベーションの「最初」の波を成熟させるために資金を枯渇させることになります。



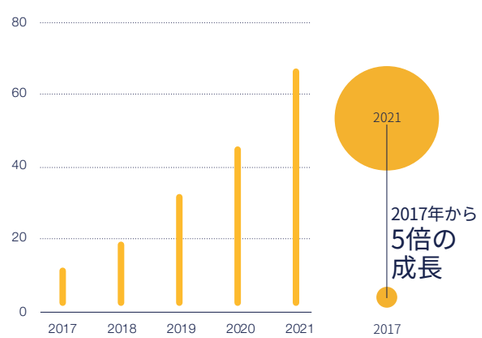
スタートアップ企業数



スケールアップ企業数



アウトライアー“ユニコーン”企業数



アウトライアー企業

アウトライアー”ユニコーン”のカテゴリに入ったうち、2021 年で最も重要な企業を分析するため、共通する特徴ごとに 6 つのクラスタに分けました。

クラスタは次の通りです。シームレスな販売・流通、インドテックプレイヤー、シンプルな健康保険と生命保険、速くて手軽なモビリティ、新たな領域、テクノロジー主導のイノベーション。

2021 年 クラスタ別アウトライアー“ユニコーン”

シームレスな販売・流通
組込型保険の募集を簡素化した次世代テクノロジー企業

Jerry, EMBROKER, CLARK, goji, INSURIFY, Ki, wefox, Extend, trōv, true balance

インドテックプレイヤー
InsurTech の舞台に変革をもたらすインドの上位テックプレイヤー。

ACKO, navi, digit

シンプルな健康保険と生命保険
健康保険の大衆化とあらゆる人のための保険によって患者に優しいデジタルヘルスソリューションを提供することにフォーカスするディスラプティブな企業。

caresyntax, sidecar health, ottonova, alan, Collective Health

速くて手軽なモビリティ
自動車保険の素早い普及と簡素化を労せず行えるソリューションをもたらすテクノロジー主導企業。

THE Z, ZEGO, marshmallow, Clearcover, BESTOW, ETHOS, Ladder

新たな領域
イノベーティブなビジネスモデルで InsurTech 市場のギャップをカバーする新しいデジタル企業。

beam, BIMA, kin., luko, Rhino, BOUGHT BY MANY

テクノロジー主導のイノベーション
イノベーティブなソリューションで InsurTech エコシステムを作り直し、転換させるテクノロジー主導企業。

bolt tech, unqork, Shift, TRACTABLE, snapsheet

2021 年 クラスタ別／投資家別アウトライアー“ユニコーン”

シームレスな販売・流通

アウトライアー企業	投資家
true balance	SoftBank
trōv	Munich RE, SOMPO ホールディングス, anthemis
Extend	PayPal, American Express, SoftBank Vision Fund, Nationwide

インドテックプレイヤー

アウトライアー企業	投資家
ACKO	amazon, Munich RE
navi	GAJA CAPITAL
digit	SEQUOIA

シンプルな健康保険と生命保険

アウトライアー企業	投資家
ottonova	EARLYBIRD
alan	COATUE, Index Ventures
caresyntax	intel capital, OPTUM
sidecar health	TIGERGLOBAL, BOND, Anne Wojcicky

速くて手軽なモビリティ

アウトライアー企業	投資家
THE Z	Accel
Clearcover	AMERICAN FAMILY VENTURES
ZEGO	TARGET GLOBAL
marshmallow	SCOR

新たな領域

アウトライアー企業	投資家
beam	Nationwide
BOUGHT BY MANY	Munich RE
BIMA	KINNEVIK
Rhino	TIGERGLOBAL

テクノロジー主導企業

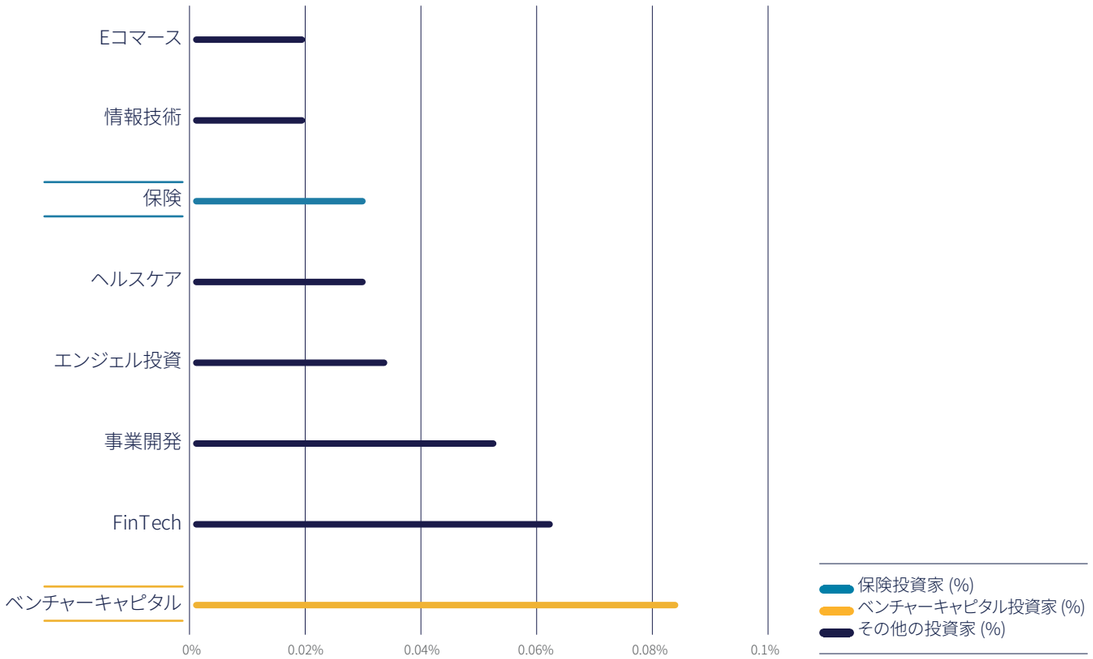
アウトライアー企業	投資家
bolt tech	mundiventures
Shift	Accel, mundiventures
unqork	CapitalG, Goldman Sachs
snapsheet	USAA, Liberty Mutual INSURANCE, Nationwide, 中国平安 PING AN
TRACTABLE	Munich RE, PLUGANDPLAY, G

投資家のタイプ

InsurTech

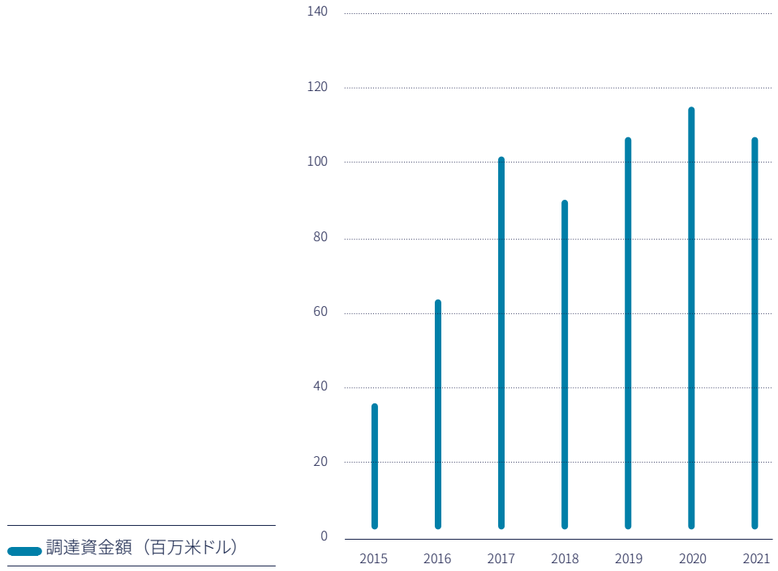
投資家のタイプを見ると、注目したいのはベンチャーキャピタルの存在感が保険業界にいる企業のそれよりも 5 倍も大きいことです。
このことから、イグジットとより速い利益回収への潜在的な圧力がかかっていると考えられます。

投資家のタイプ別資金分布 (%)

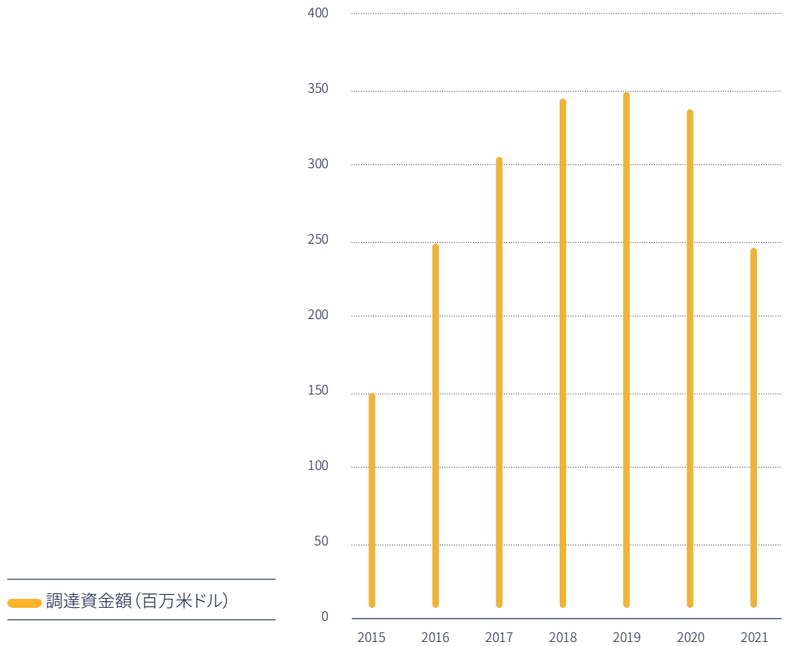


E コマース	情報技術	保険	ヘルスケア	エンジェル投資	事業開発	Fintech	ベンチャーキャピタル
0.020	0.020	0.025	0.025	0.027	0.037	0.050	0.092

保険会社の存在感を指標で比較



ベンチャーキャピタルの存在感を指標で比較



IPO 見積額による調達
資金を含む調達資金額

トレンド観測 - テクノロジー

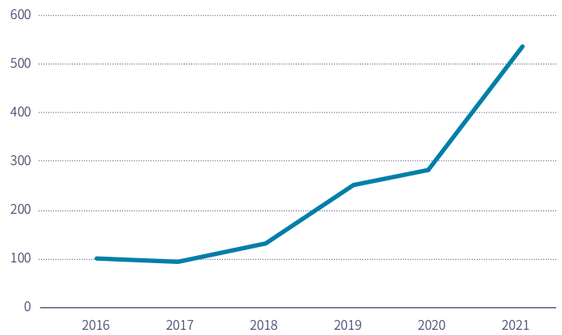
5 年で 8 倍に伸びた企業

テクノロジーのトレンドを見ると、近年は AI や IoT、予測分析に対する投資家の関心が高まってきており、関連する保険会社やテックジャイアント、業界大手から巨額の投資を集めています。

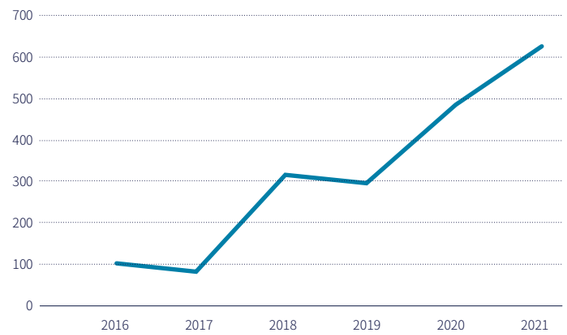
* 保険会社の 61% が IoT を利用して、新規事業のチャンスをもたらしたり、新しいデータセット統合による現状のリスクレベル改善やリスク防止、顧客の行動追跡や顧客に行動変容を促すことなどに役立てています。

出典：リスクの転換からリスクの防止へ。
ジュネーブ協会報告書

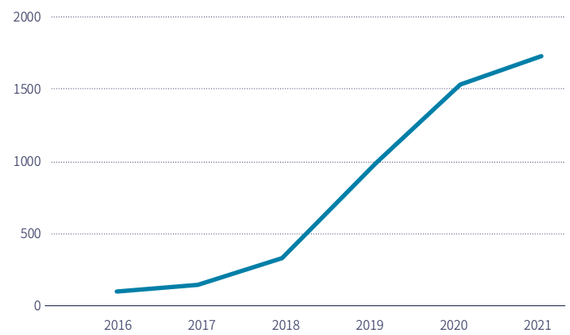
AI



予測分析



IoT*



Shift

Shift Technology は、グローバルな保険業界に特化して構築した AI による意思決定自動化および最適化ソリューションを提供しています。

Microsoft Accelerator　mundiventures

ARTURO

Arturo は、Fortune 500 企業から独立した企業で、ディープラーニングを扱っています。高度な精密測定および予測データを提供することにフォーカスしています。

AMERICAN FAMILY VENTURES

beam

Beam Dental は、法人向けの歯科福利厚生を提供する初のデジタルプロバイダーです。同社の製品体験は基本的に予防ケアにもとづいて構築された使いやすさときめ細かい価格設定にフォーカスしています。

NXM　Nationwide

caresyntax

Caresyntax は、企業向けのデジタル手術プラットフォームです。独占所有のソフトウェアや AI を使って大量の動画や音声、画像、デバイスデータ、臨床およびオペレーションデータを分析し、患者のアウトカムを改善するインサイトを提供しています。

intel capital　MITSUBISHI

sunday

Sunday は、複数技術に精通した初めての InsurTech グループです。データモデルとテクノロジーを採用し、顧客の一生を通じてさまざまな保険商品およびサービスを提案しています。

Tencent　Aflac VENTURES

PAXAFE

Paxafe は、誰が、何を、いつ、どこへ、どうやって、に答えられる「デジタルフットプリント」で企業間の発送業務と並走します。

Parsyl　luko　mundiventures

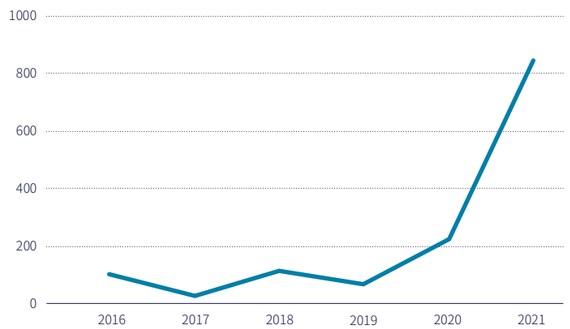
トレンド観測 - ビジネスモデル

5 年で 8 倍に伸びた企業

ビジネストレンドを見てみると、サイバーセキュリティやリスク管理、フリーランサー、ヘルスケアへの投資がエクスポーネンシャルに増加しました。サイバーやフリーランサーが InsurTech の全体的な調達資金の伸びを上回ったことも注目に値します。

パンデミックの間にほぼすべての業界でデジタル化が加速したことで、サイバーセキュリティがエクスポーネンシャルな成長トレンドとなりました。2021 年には、4 社だけでおよそ 7 億 2500 万米ドルの資金を集めました。

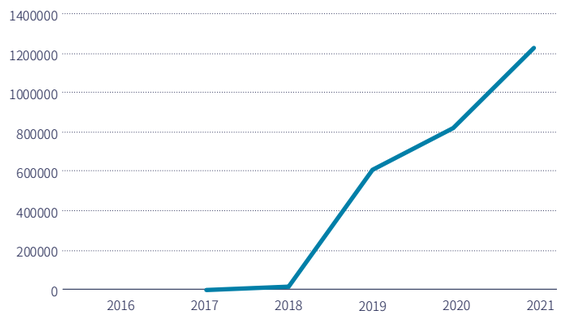
サイバー



BitSight のセキュリティ評価プラットフォームには精緻なアルゴリズムが適用され、日々作成されるセキュリティ評価は 250 から 900 におよび、サードパーティリスクの管理やサイバー保険の引受に役立っています。

At-Bay はデジタルリスクに立ち向かうビジネスのためのサイバーセキュリティ保険会社です。テクノロジーと産業保険の専門知を組み合わせ、デジタル時代のビジネスに透明性と信頼性を提供します。

フリーランサー

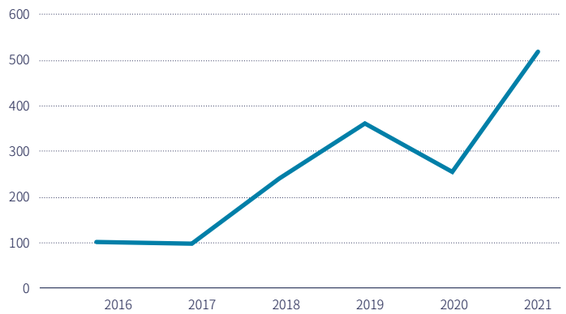


Catch はフリーランスなどに健康保険や退職金積立プラン、源泉徴収などの社会保障サービスを提供。

Livelii は、カナダで唯一の経営者と法人だけのコミュニティを構築し、健康保険と歯科保険、生命保険に偏りのない補償を提供しています。

フリーランサーは最初のうちは低調でしたが、それぞれ 2019 年、2017 年に創業した Livelii および Catch が 2021 年には 1200 万米ドルを調達し、この分野のけん引力となりそうです。

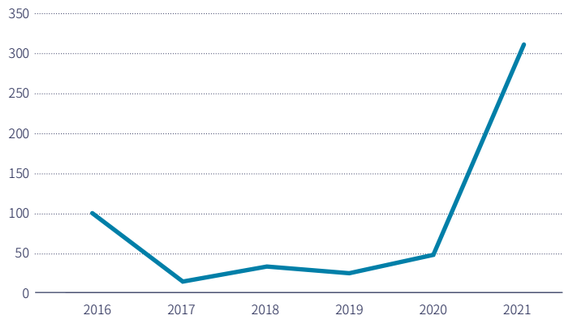
ヘルスケア



Collective Health は統合型医療補助のプラットフォームです。 自家保険の雇用主がしっかりと社員をケアしながら、ヘルスケアへの投資からもより多くを回収できるようにします。

Alan は、価格と品質のバランスのとれたヘルスプランでユーザー体験にフォーカスすることで健康保険に革命を起こす、デジタル健康保険プラットフォームです。

リスク管理



デジタルとデータ主導の機能がすべてそろった Bolttech は、保険会社と販売チャネル、顧客との間のつながりを強化することで、保険および保護製品の売買をより手軽に、効率的にします。

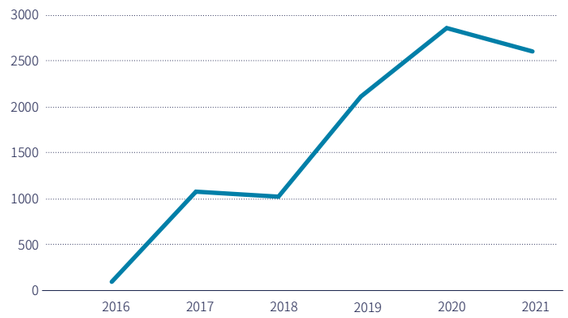
トレンド観測 - トピックス

5 年で 8 倍に伸びた企業

投資で目覚ましい伸びを見せて話題となったのがウェルネスとカーシェアリングでした。Betterfly や Humn などの比較的新しい InsurTech が先導しました。

* ウェルネス関連の企業は 2020 年から 2021 年にかけてエクスポーネンシャルに成長しました。期待されるウェルネス市場は 2021 年に 1.5 兆米ドルに達しました。主な保険会社はすべて、生命保険および健康保険商品にウェルネスを適用しています。

社員の福利厚生



Nayya

Nayya は、ひとりひとりに合わせた福利厚生教育と、社員が福利厚生を選び、利用する方法の変革で、社員のエンゲージメントを強化します。

Vericred

Vericred は、健康保険と社員の福利厚生データのやり取りを簡素化します。

MassMutual Ventures

カーシェアリング

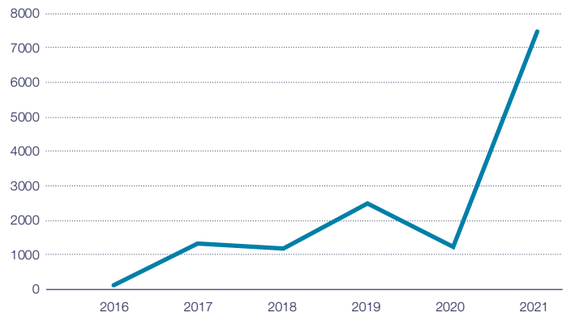
humn.

Humn.ai は、リアルタイムデータや状況によるスコアリング、地理空間マッピング情報を使って、使用頻度の高い車両のリスクに見合った保険価格を提供する、保険のプラットフォームを開発しています。

DIGISURE

DigiSure は、次々と現れかつ進化するあらゆる種類のモビリティビジネスに合わせて設計した最新の総合予防を提供しています。

ウェルネス*



betterfly

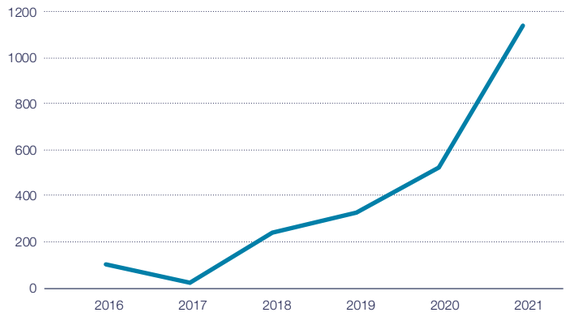
Betterfly は目的主導のウェルビーイングおよび保険のプラットフォームです。社員のウェルビーイングへの独自のアプローチは生命保険の保証範囲と合わせて、よい習慣につながります。

YU life

YuLife は、テクノロジー主導の保険会社です。そのミッションは、生活をインスパイアし、金融商品を世の中の役に立てることです。ゲーミフィケーションの力と最新の行動科学を活用します。

anthemis RGAX

レンタル



LeaseLock

Lease Lock は、賃貸住宅業界から保証金をなくします。

Click-Ins

Click-ins は、最も速く最も正確な損傷検知ソリューションです。

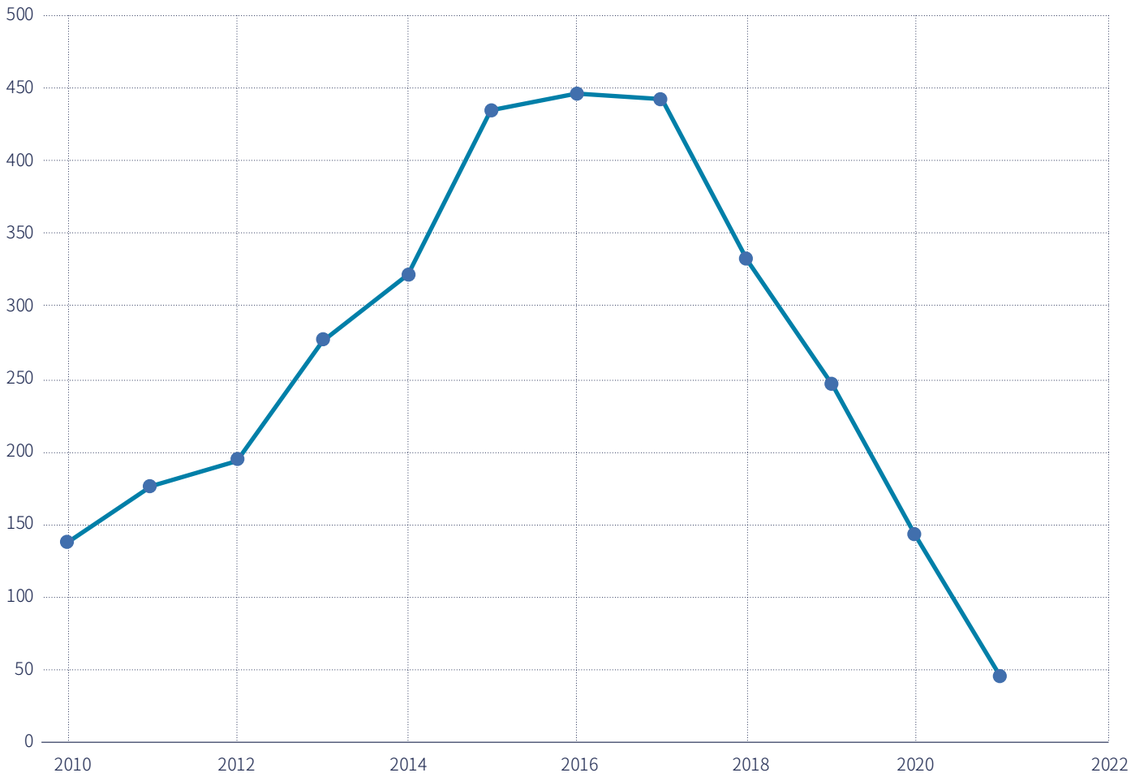
InsurTech の成熟

イノベーションの余地はないのか？

最後に、これまでのスタートアップを分析していると、この数年で新しい InsurTech 企業の創業数が激減してきたことがわかります。同様に、2020 年と 2021 年の間には大きなギャップが見られるのも興味深いところです。

U ターン
2017 年から減少に転じ、2020 年には COVID-19 により加速した。

InsurTech 創業数を年度で比較



年度	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
創業した InsurTech 企業数	139	177	193	276	321	435	446	442	331	246	141	44

新規 InsurTech を前年と比較

イノベーション

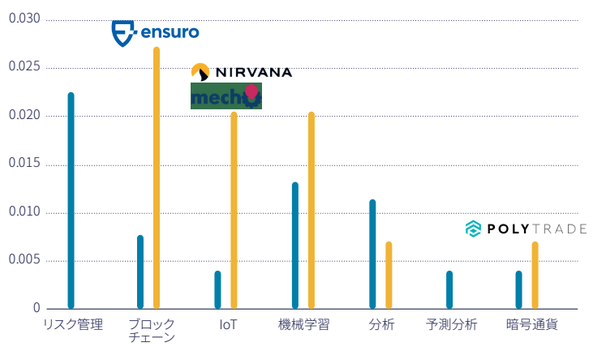
市場は成熟したように見え、イノベーションは減少しているとも言えるでしょう。2021 年に話題になっていた InsurTech 関連の上位 3 カテゴリは、間違いなくマーケットプレイス、ペット、そしてウェルネスでした。

2021 年にマーケットプレイスが人気となったのは、B2B 企業にとってマーケットプレイスの一部を形成することに対するニーズが高まったことによるものです。したがって、取引を促進する、より流動性の高いリアルタイムの体験の可能性を提供します。シームレスな保険ソリューションをマーケットプレイスに提供できるさまざまなソリューションや関係者の統合を促すため、組込型保険が重要な位置を占めるようにになってきています。

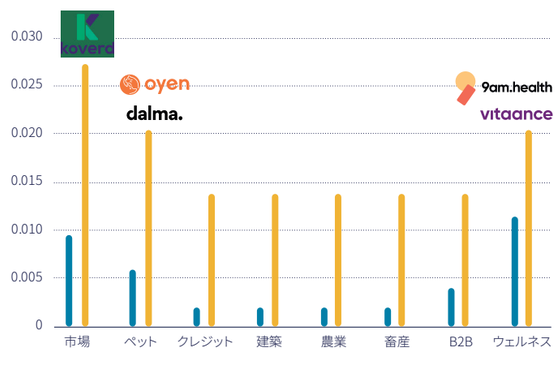
ライフスタイルについては、ウェルネスが引き続き生活様式として最優先になっていることが目を引きます。消費者は心身のウェルネスをサポートしてくれる、より総合的な体験を求めています。この業界の企業には、顧客の日常生活の一部となってさまざまなチャネルを通じて価値を届けるチャンスがあります。

最後に、ペット保険企業もこの数年で InsurTech の舞台で足場を固めてきています。新しい企業は興味深いビジネスモデルを作り出し、ペットオーナーの考え方や優先順位とリンクしてパーソナライズされた商品や体験を提供しています。

InsurTech の創業をテクノロジーで比較 - 2021 vs 2021



InsurTech の創業をカテゴリで比較 - 2021 vs 2021



迷走した InsurTech

輝くものすべてが黄金とは限らない

成功した企業や年を追うごとにより多くの資金を調達する企業があれこれ言われるのはいつものことです。しかし、この新しい調査のためには、他とは違ってあまり目立たない道をたどった企業を分析してみるのも面白いのではないかと考えてきました。

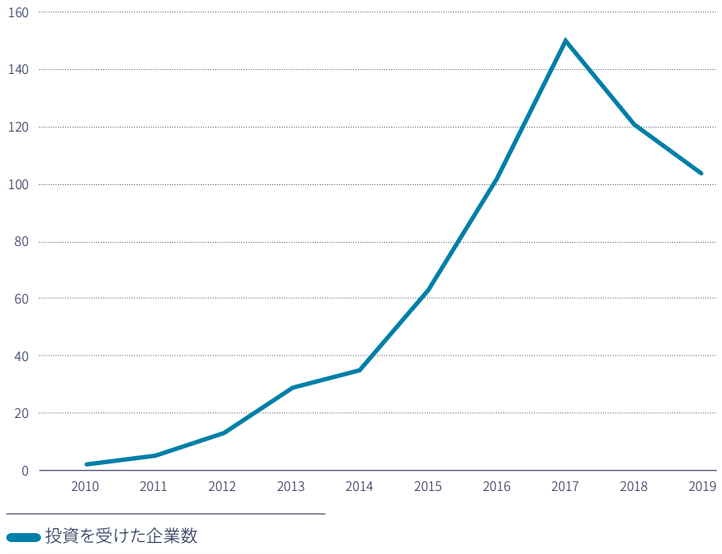
本レポート作成にあたって使用したサンプルから、迷走する企業は市場で失敗しがちだということがわかりました。
このタイプの企業は次のような条件のすべて、またはいくつかにあてはまります。

- 500 万米ドル未満の資金しか調達できなかった企業。
- 過去 2 年に新たな調達資金ができなかった企業。
- Crunchbase® ランキングの上位 25 社に入れなかった企業。
- 撤退しなかった企業。

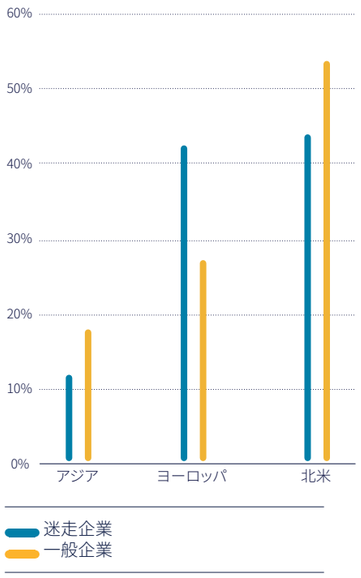
興味深い発見のもう 1 つは、迷走した企業の所在地がその企業のふるまい方に影響を与えている可能性です。ヨーロッパ地域では、投資家を引き寄せる重要性から、迷走した企業はいち早く見わけられます。

最後に、迷走した InsurTech の数と新しいスタートアップとの間に強い相関性が見つかりました。これは、これらのモデルがスタートアップの成長の初期段階にあらわれやすいことを示唆しています。

迷走した企業の推移



迷走した InsurTech を所在地で比較

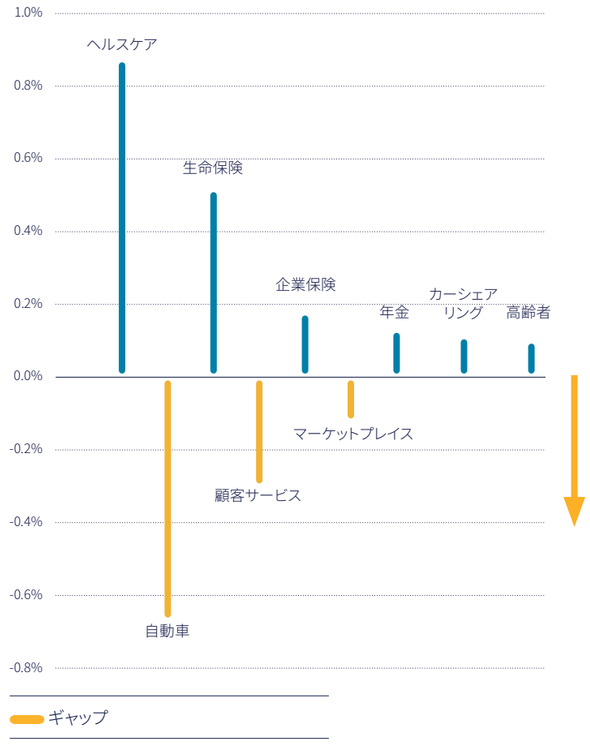
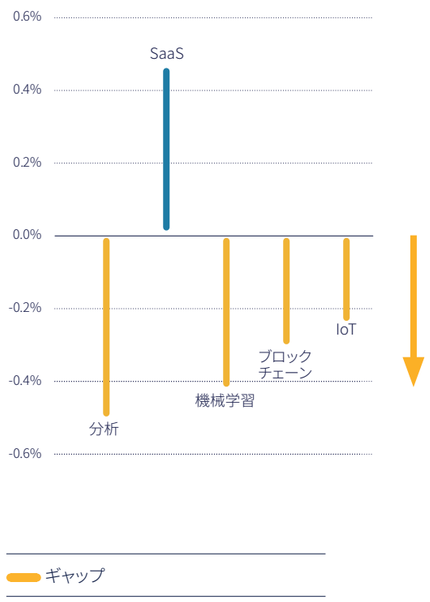


ビジネスとテクノロジーによる迷走

迷走した InsurTech のビジネスモデルについては、平均的な InsurTech と比べて、自動車、顧客サービス、そしてマーケットプレイスが多く見られます。テクノロジーで言うと、迷走した企業は分析や機械学習、ブロックチェーン、そして IoT を多用する傾向があります。

これらのビジネスモデルや、彼らが採用するテクノロジーの新規性における競争で、なぜこれらの InsurTech が迷走するのかを説明できるかもしれません。

迷走する InsurTech を活動ギャップで比較



迷走する InsurTech をテクノロジーギャップで比較