保険会社とそのデジタルガレージ

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

保険会社の投資 5.

保険会社のランキング 23.

保険会社の投資論理 37.

保険会社の投資

スタートアップへの保険会社の投資参入が 3 倍に増加

スタートアップの投資ラウンドへの保険会社の参入は、InsurTech と非 InsurTech を合わせて 180 億米ドルに迫り、**この 10 年間で最も高くなりました。**昨年との比較では 174.85% の増加となります。それはつまり、保険会社がイノベーティブなモデルに 2020 年の 2 倍、10 年前の 100 倍の比率で投資しているということでもあります。しかしこの成長率は、249% 伸びた非 InsurTech スタートアップへの投資によるところが大きく、InsurTech は 32% しか伸びなかったことには注意すべきです。

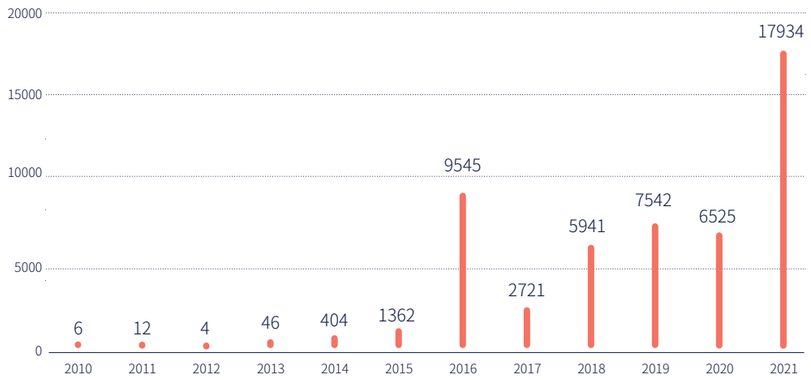
同じように、取引件数もこの 10 年で最大になりました。2020 年の状況が主に COVID-19 によるパンデミックの影響を受けたのとは異なり、保険会社が投資家として参入した取引の数は増加しました。このことから、業界に関連のあるなしに関わらず、保険会社がスタートアップによるイノベーションへの投資に傾いていることは明らかです。

非 InsurTech より大幅に低いとはいえ、InsurTech も近年の保険会社による投資配分では重要性を増しています。実際、**InsurTech の過去 10 年の総資金調達額のうち 53% は 2020 年と 2021 年に調達したものです。**2010 年以来、保険会社が参入してきた InsurTech への総取引件数のほぼ 40% 弱も、ここ 2 年のものです。

しかし、非 InsurTech のカテゴリをさらに細かく分け、保険業界と関連のある分野への投資を取り出してみると、**保険会社による投資の多くが保険関連ビジネスへのもので、2020 年と 2021 年の間では総資金調達額の 56% であることがわかります。**こうした分野には、ヘルスケア、金融サービス、サイバーセキュリティ（ただし 2021 年はサイバーセキュリティにあたる企業はなかった）が含まれています。

このインサイトは、取引件数で見た場合にもあてはまり、**保険会社による保険関連ビジネスへの投資の割合は 54.9% となっています。**

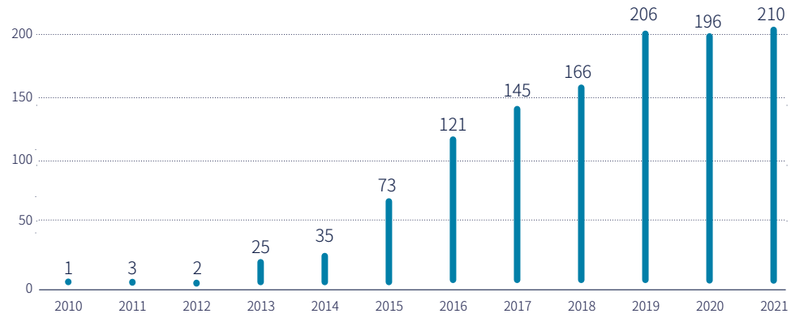
保険会社からスタートアップへの投資額



投資額でも取引件数でも参入は過去 10 年で最高に

資金調達額（百万米ドル）

保険会社からスタートアップへの投資件数の推移

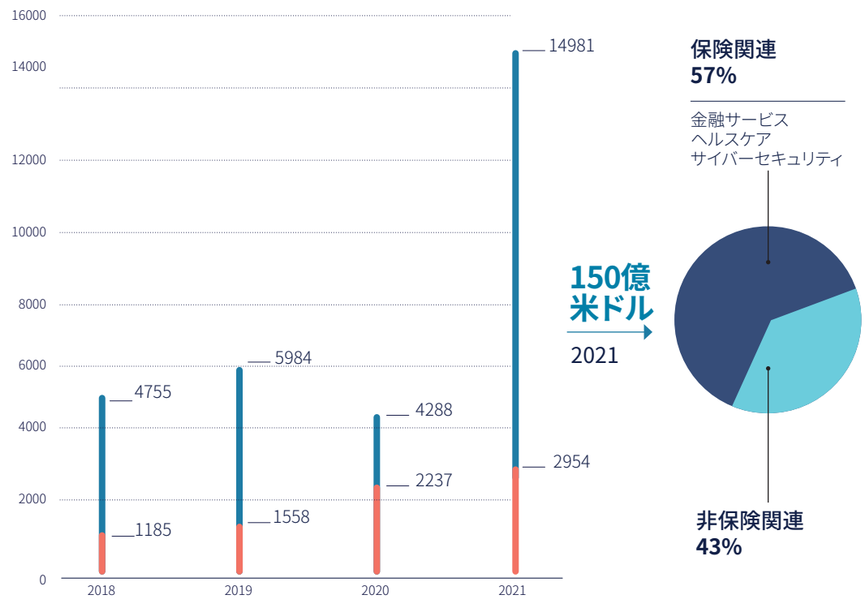


取引件数

保険会社による投資：InsurTech vs. 非 InsurTech

2021 年、投資額を着実に伸ばす InsurTech に対し、非 InsurTech はエクスポーネンシャルに成長した

InsurTech（百万米ドル）
非 InsurTech（百万米ドル）



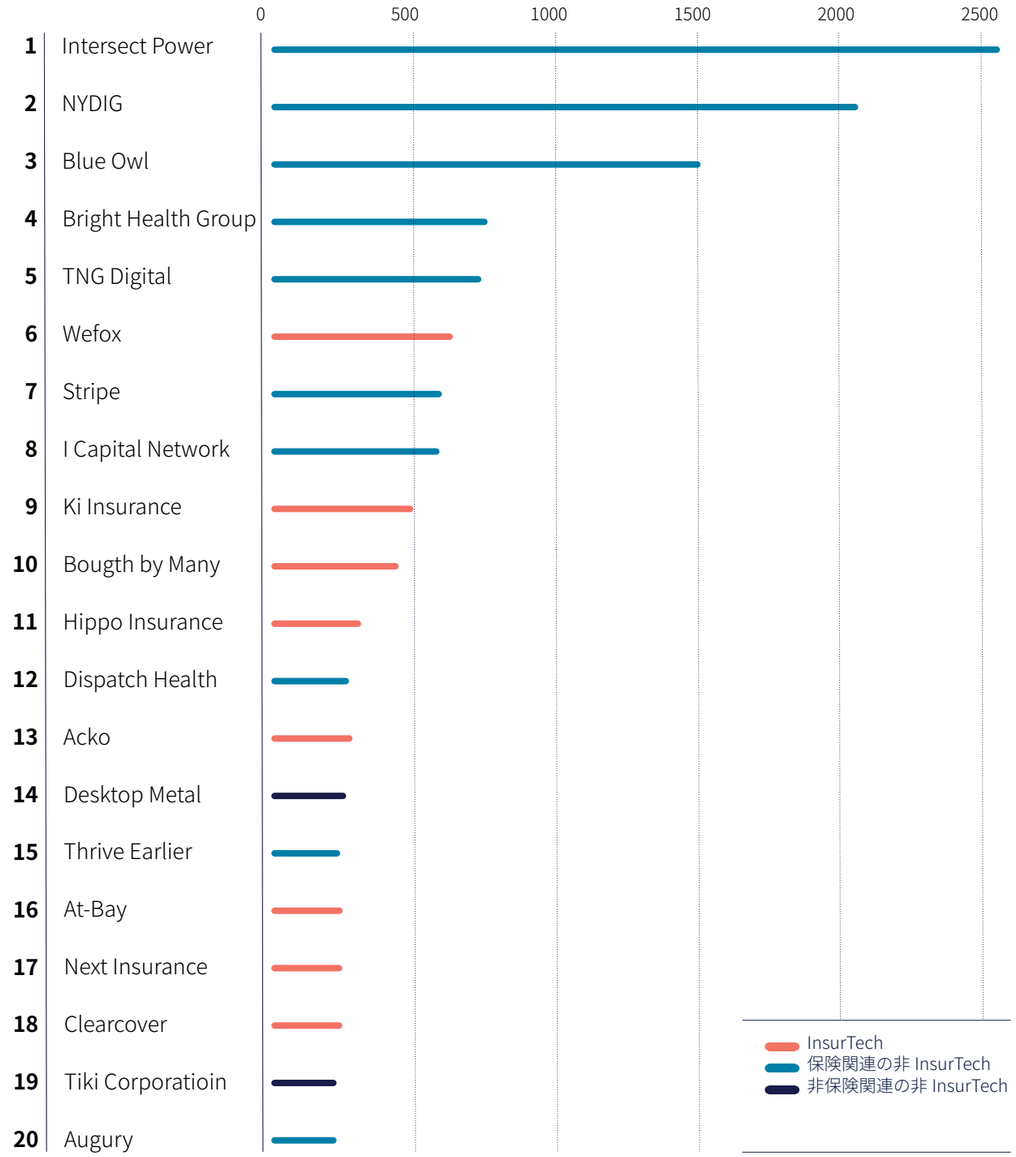
保険会社が投資したスタートアップ上位 20 社は InsurTech か保険関連

投資先となったスタートアップ上位のうち半数以上は保険業界に属し、数字的には 55% になります。さらに言えば、上位 20 社のうち 8 社は InsurTech です。もう 1 つ注目すべきは、上位にいる企業のうち 95% は、厳密には InsurTech ではないとはいえ、健康保険、金融、サイバーセキュリティといった分野で保険関連のビジネスをしています。このことからわかるのは、保険関連ビジネスへの投資を明確に選好しているということ、保険会社が自身の事業を改善させる方法として彼らの持つ可能性にどれほど価値を置いているかということです。

投資先上位のうち：

55%	保険業界に属する	
20 社のうち 8 社	InsurTech	
95%	金融サービス ヘルスケア サイバーセキュリティ に関連する保険	

保険会社が投資したスタートアップ上位 20 社、2020-2021（百万米ドル）



InsurTech

Wefox
Ki Insurance
Bought by Many
Hippo Insurance
Acko
At-Bay
Next Insurance
Clearcover

保険関連の非 InsurTech

Intersect Power
NYDIG
Blue Owl
Bright Health Group
TNG Digital
Stripe
I Capital Network
Dispatch Healt
Thrive Earlier
Augury

非保険関連の非 InsurTech

Desktop Metal
Tiki Corporation

保険会社が投資した スタートアップ上位 5 社

こうした投資が保険会社の戦略にどのように適合するかを理解するため、スタートアップの価値提案および推定される戦略的投資理由を分析しました。

保険会社の投資先上位となった最も魅力的なビジネスモデルおよびテクノロジーは多種多様で、これといった相関は見当たりません。しかし、データ分析やマネタイゼーションが重要な役割を果たすデジタルビジネス（E コマース、デジタル健康保険、さらには暗号通貨まで）に保険会社が高い関心を持っていることはわかります。

スタートアップ	拠点	業界	ビジネスモデル	テクノロジー	顧客タイプ	投資ラウンド	総資金調達額
Intersect Power		電力および コモディティ	エブリシング・アズ・ア・サービス	フィジタル＆スマートシングス	B2B	グロース ステージ	34億米ドル
NYDIG		金融サービス、ビットコイン、保険	トークノミクス	ブロックチェーン、データ＆インテリジェンス、IoT	B2B	グロース ステージ	14億米ドル
BLUE OWL		金融サービス、Fintech	プラットフォーム・エコシステム／市場	ビッグデータ＆バックエンド	B2B	イグジット ステージ	15億米ドル
bright HEALTH		ヘルスケア、保険	オンデマンド	データ＆インテリジェンス、IoT	B2B2C	イグジット ステージ	23億米ドル
Touch 'n GO		E コマース、保険	プラットフォーム・エコシステム／市場	クラウド、モバイルアプリケーション	B2B2C	アーリー ステージ	7億1700万米ドル

スタートアップ	バリュー・ポジション	出資している保険会社	投資の戦略的理由
Intersect Power	Intersect Power は、イノベーティブでスケーラブルな低炭素の電気、燃料、その他関連製品を開発し、北米の販売・エネルギー市場に提供しています。	The Ardonagh Group	グループのスペシャリティ部門の 1 つに、ロンドンおよびヨーロッパ、バミューダ島の電力市場にフォーカスした Bishopsgate Insurance Broker があります。請求プロセスを外注することはありませんが、より良い商品設計とデリバリーが「成熟により差別化が難しくなる市場」に違いをもたらすと考えています。
NYDIG	NYDIG は、ビットコイン投資のほか、ジェネラル・アカウント・エクスポージャーや生命 & 年金保険、損害 & 災害保険、フルサービス仲介というイノベーティブな保険商品を通して、保険会社がリスクを管理し優位を保つのを助けます。	MassMutual Liberty Mutual Insurance	MassMutual は、ビットコインへの配分を初めて宣言した企業の 1 つです。現在はビットコインファンドの組成にフォーカスしています。Liberty Mutual はそのビットコインファンドにならい、ビットコイン投資信託として機能しながら、暗号資産の安全な保管を保証することで顧客が効率的に資産クラスに参入できるよう支援します。
BLUE OWL	Blue Owl は、個人取引エコシステムに資本ソリューションを提供する大手プロバイダーです。柔軟なコンサルティングアプローチで資本と流動的ソリューションを求めるビジネスを助け、持続的な成長をサポートします。	Liberty Mutual Insurance	Blue Owl は、ダイレクトレンディングおよび GP キャピタルという急成長する 2 分野にフォーカスする代替資産管理コミュニティに向けた、ひと味違った総合的ソリューションのプロバイダーと自らを位置づけています。
bright HEALTH	Bright Health グループは、臨床、金融、データ分析技術を一つに統合した独自のアプローチを展開することで、お客様にフォーカスした統合型ヘルスケアを提供しています。	Cigna	Cigna は、Bright Health グループの最適なパートナーであることを目標に、NeueHealth（Bright Health グループの患者にフォーカスしたケアのためのテクノロジー対応プラットフォーム）と Evernorth（データ & 分析で強化した Cigna の B2B ヘルスケアソリューション）が将来的に互いの顧客に対してサービスを提供できる新たな道を探っています。
Touch 'n Go	Touch 'n Goは、マレーシアのモビリティエコシステムのデジタルトランスフォーメーションを基礎から支えています。シームレスな消費者体験の先駆者であり、キャッシュレス社会に向けた歩みをリードしています。	AIA THE REAL LIFE COMPANY	AIA Malaysia と TNG は 2021 年末までに、WalletSafe（保険保障を eWallet 残高とつなぐ市場初の商品）を作ることで提携しました。これは Touch 'n Go の eWallet ユーザーが事故または COVID-19 で亡くなった場合をカバーする 6 か月の保険プランです。

保険会社による InsurTech 投資の推移

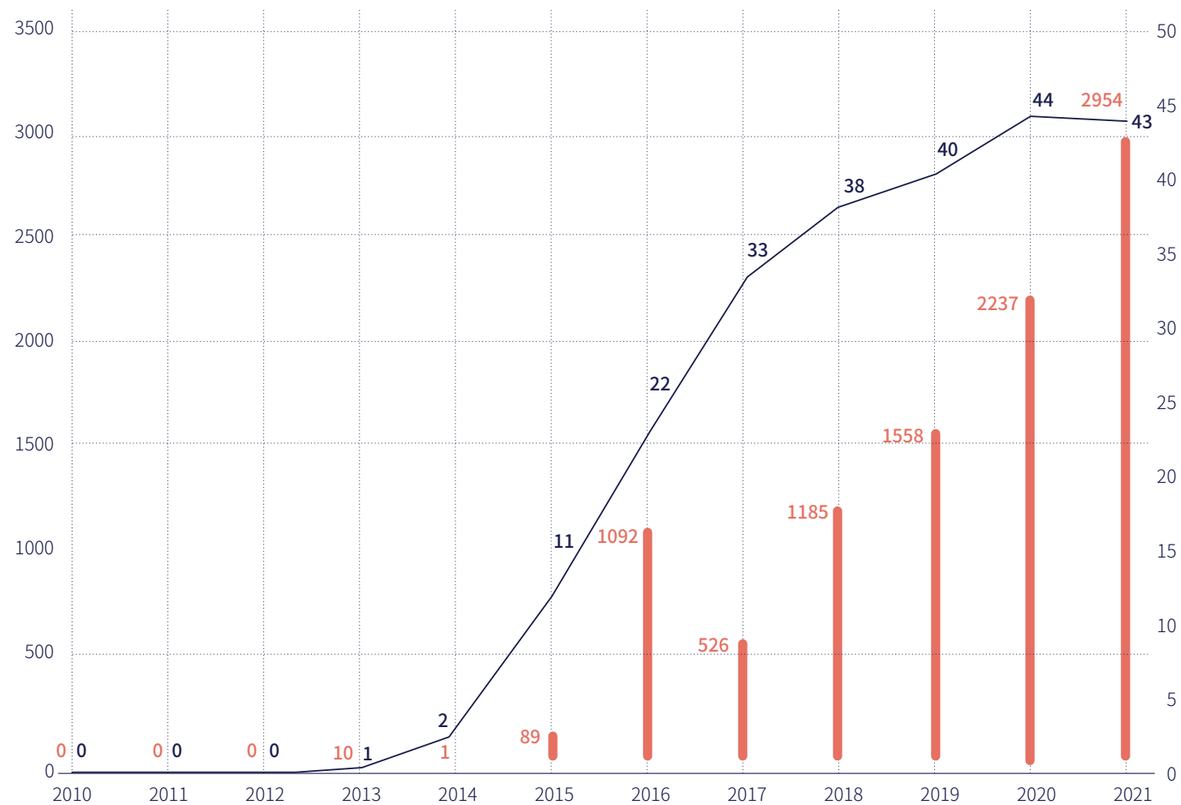
非 InsurTech への投資トレンドにつづき、**保険会社による InsurTech 投資は 2021 年にはほぼ 30 億米ドルにのぼり、過去 10 年で最大に達しました。2021 年の全 InsurTech 投資のうち、**19.3% は保険会社によるもので、前年よりおよそ 7% 減少しました。

取引件数で見ると動きはおおむね一定で、2021 年は 2020 年と比べて 1 件少ないだけでした。とはいえ、保険会社による InsurTech 投資はスタートアップ全体への投資の伸びと比例するようには伸びていません。これはつまり、**InsurTech に対する彼らの関心は高まってはいるものの、最優先ではない**ことを示しています。

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
資金	0	0	0	10	1	89	1092	526	1185	1558	2237	2954
取引	0	0	0	1	2	11	22	33	38	40	44	43

資金調達額（百万米ドル）
取引件数

保険会社による InsurTech 投資の推移



保険会社の投資バイアス

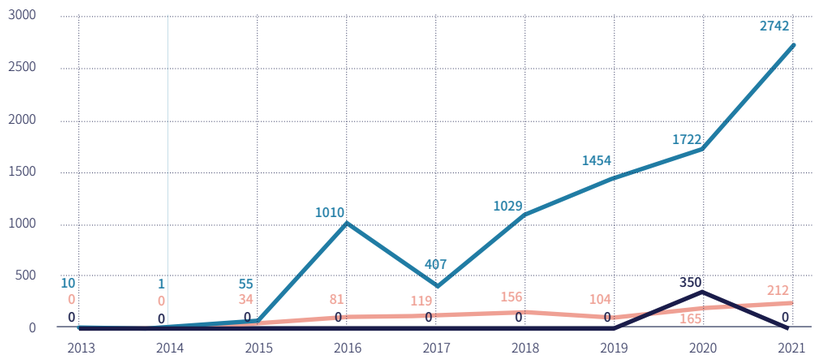
グロースステージのスタートアップ

非 InsurTech の資金調達ステージについては、**グロースステージが断然優位にあり、同様にイグジットステージ（保険関連）にもかなり参入している**ことがわかります。ほかのステージと比べてまだまだ小規模ではありますが、Insurtech および非 InsurTech ともに、アーリーステージへの参入がわずかながら増加していることにも注目です。

ここからわかるのは、**保険会社は創業間もない企業への投資に前向きになりつつある**ということです。投資家にとっては高いリスクはあるものの、成長スピードとイノベーションの潜在力は今後も高まっていきます。

さらに、地域別の投資を見ると、北米企業との取引が主にイニシャルステージであるのに対し、ヨーロッパの InsurTech との取引はイグジットラウンドが中心になっています。この違いは、InsurTech 分析の冒頭で詳述したように、米国市場での評価額の伸びと関連している可能性があります。このような高評価をふまえると、**保険会社は長い実績と市場獲得モデルを持ったビジネスと、より大きな取引を選好する**と推定できます。

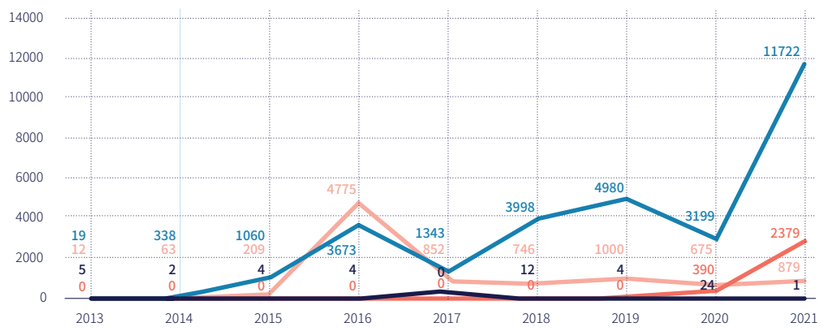
資金調達ラウンド別に見る投資家としての保険会社による InsurTech 投資



資金調達ラウンド別、投資家としての保険会社の InsurTech 投資

- イニシャルステージ(百万米ドル)
- アーリーステージ(百万米ドル)
- グロースステージ(百万米ドル)

資金調達ラウンド別に見る投資家としての保険会社による非 InsurTech 投資



資金調達ラウンド別、投資家としての保険会社の非 InsurTech 投資

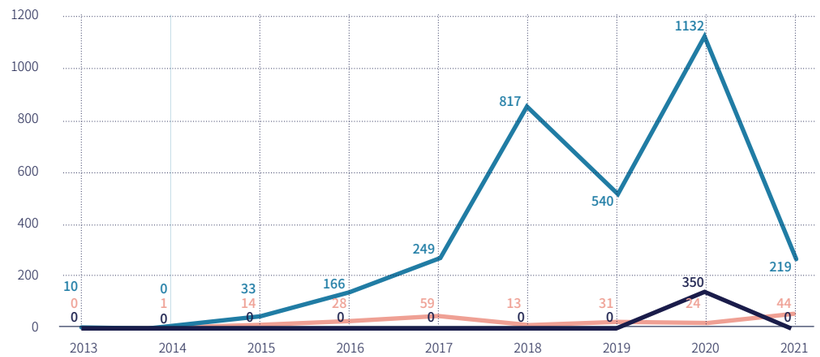
- イニシャルステージ(百万米ドル)
- アーリーステージ(百万米ドル)
- グロースステージ(百万米ドル)
- イグジットステージ(百万米ドル)

InsurTech および非 InsurTech への投資の推移

リード投資家としての保険会社は、グロースステージへの選好を見せています。しかし、InsurTech への投資では面白いことがわかります。アーリーステージにあまり変化がないのに対し、グロースおよびイニシャルステージは急激に落ち込んだのです。

これを説明するのに参考になるエビデンスはいくつかあります。まず、ここ数年で新しい InsurTech 企業の数が大きく減少し、アーリーステージへの投資機会が限定されました。次に、グロースステージに入ることになったスタートアップの大きな塊りがあります。そして、これらのスタートアップは、サイバーセキュリティやロジスティクス、販売、ヘルスケアなどのエコシステムが成長したことから、保険関連企業にさらに大きなチャンスを見つけています。これらのエコシステムが市場リーチを広げ、スタートアップは自身の価値提案に上乗せしているのです。

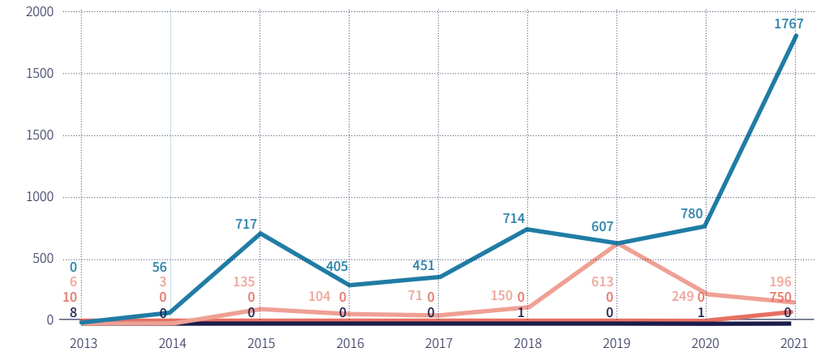
資金調達ラウンド別に見るリード投資家としての保険会社による InsurTech 投資



資金調達ラウンド別に見るリード投資家としての保険会社による InsurTech 投資

- イニシャルステージ(百万米ドル)
- アーリーステージ(百万米ドル)
- グロースステージ(百万米ドル)

資金調達ラウンド別に見るリード投資家としての保険会社による非 InsurTech 投資



資金調達ラウンド別に見るリード投資家としての保険会社による非 InsurTech 投資

- イニシャルステージ(百万米ドル)
- アーリーステージ(百万米ドル)
- グロースステージ(百万米ドル)
- イグジットステージ(百万米ドル)

保険会社の投資バイアス

グロースステージのスタートアップ

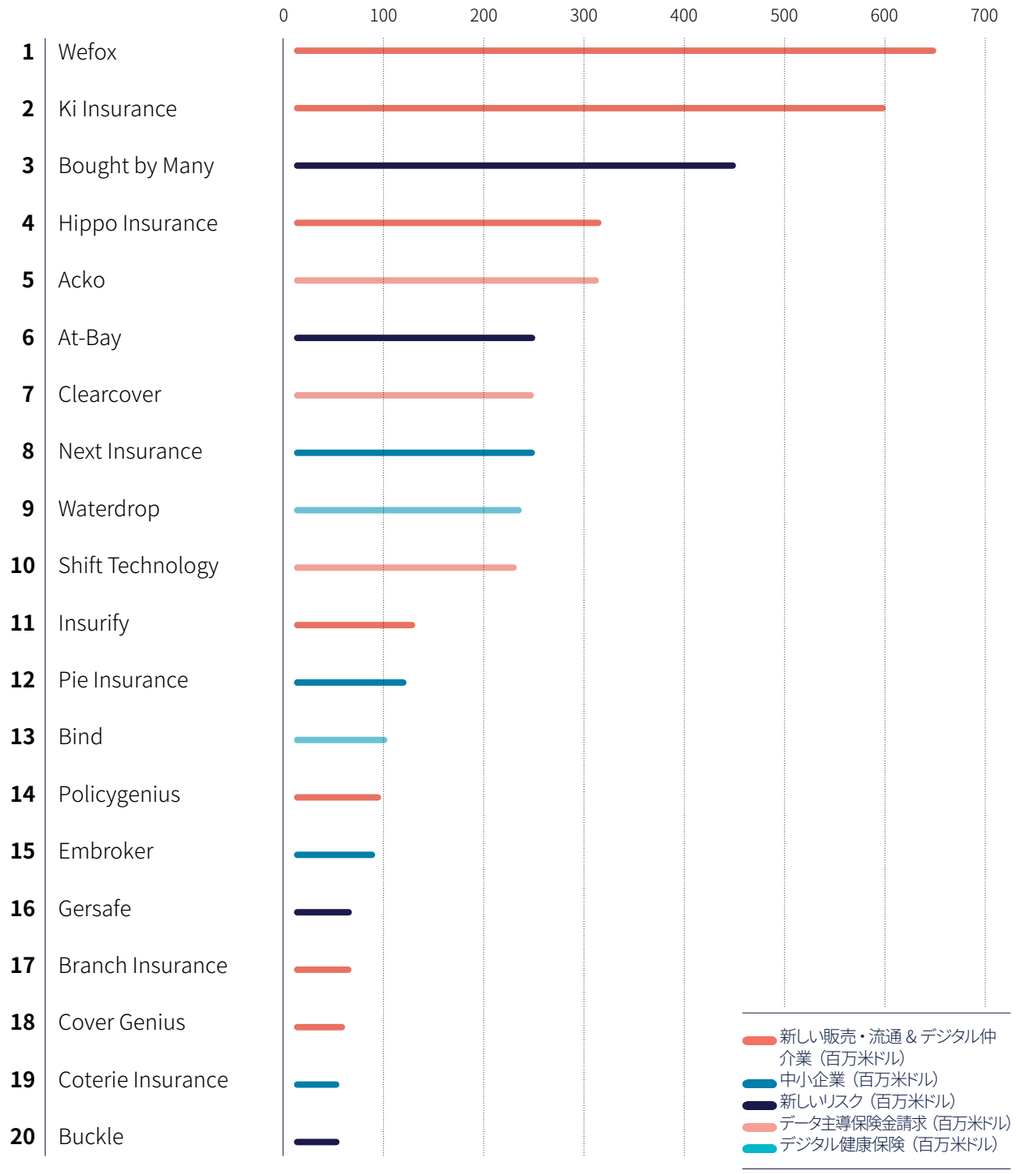
投資された Insurtech 上位 20 社を見ると、最も投資された地域として明らかに優位にある北米のその他のスタートアップとの類似性が見えてきます。しかし、調達資金額の上位 5 社の多くはヨーロッパ大陸にあり、ヨーロッパが突出していた 2021 年の Insurtech 総調達資金額の動きと連動しています。

注目すべきは、投資された Insurtech 上位 20 社のうち、保険種目を健康保険に特定しているのがわずか 2 社だということです。主に COVID-19 によって需要が生まれたことで健康保険の会社が席巻した 2020 年のデータとは対照的です。だからといって健康保険が保険業界の中ではもはや投資対象ではなくなったとか、関心が失われたわけではありません（むしろ、InsurTech 全サンプルの概況は逆の方向を示しています）。それどころか、**保険会社の投資の優先順位は公衆衛生の危機の先へと向かっています。**その意味では、2021 年の保険会社は企業保険やクロスといった保険種目、とりわけ**新しい販売・流通モデルに関連したアクティビティや、カスタマイズされた新しい保険商品の組成、あるいは保険金請求管理プロセスにおける新興テクノロジーのアプリケーション**などに関心を移しています。

投資先上位のロジックからは、このような選好があることが見えてくる：

ビジネスモデル	プラットフォーム・エコシステム／マーケットプレイス	**45%**
エコシステム	ビジネスシールド	**30%**
テクノロジー	クラウド、モバイルアプリケーション	**55%**
バリューチェーンエリア	マーケティング & 販売・流通	**45%**
保険種目	クロス	**35%**

保険会社が投資した InsurTech 上位 20 社



上位カテゴリ	新しい販売・流通 & デジタル仲介業	中小企業	新しいリスク（サイバー、マイクロ、オンデマンド）	データ主導保険金請求	デジタル健康保険
ランキング	WeFox KI Insurance Insurify PolicyGenius CoverGenius Branch Hippo Insurance	Next Insurance Embroker Pie Insurance Coterie	Bought By Many At Bay Buckle Getsafe	ACKO Shift Technology Clearvover	Waterdrop Bind

保険会社が投資した InsurTech 上位 5 社

スタートアップ	所在地	取扱品目	ビジネスモデル	テクノロジー	エコシステム	バリューチェーン分野	総資金調達額
wefox		クロス	エブリシング・アズ・ア・サービス	クラウド、モバイルアプリケーション	テクノロジー	マーケティング＆販売・流通	9億1850万米ドル
Ki		クロス	プラットフォーム・エコシステム／市場	AI	テクノロジー	価格設定＆引受	5億米ドル
BOUGHT BYMANY		クロス	P2P	クラウド、モバイルアプリケーション	販売・流通	ポリシー管理、回収＆支払	4億8300万米ドル
Hippo		健康保険	プラットフォーム・エコシステム／市場	クラウド、モバイルアプリケーション	ヘルシーリビング	マーケティング＆販売・流通	10億米ドル
ACKO		企業保険	プラットフォーム・エコシステム／市場	クラウド、モバイルアプリケーション	ビジネスシールド	マーケティング＆販売・流通	8億8100万米ドル

スタートアップ	バリュー・ポジション	出資している保険会社	投資の戦略的理由
wefox	Wefox はヨーロッパで No.1 のデジタル保険会社です。お客様に合わせたシンプルな顧客体験と最新テクノロジーに対応したペーパーレスでシームレスかつ公正な火災保険、自動車保険、個人賠償責任保険のポートフォリオをそろえています。	MAPFRE	MAPFRE が目指すのは、お客様との接点すべてにおいてユーザーフレンドリーなサービス体験が得られることに大きな価値を見出すお客様に、独自のデジタル体験を提供することで従来の保険体験を超えることです。
Ki	Ki は、完全デジタル化かつアルゴリズム主導となった初のロイズ・シンジケートとして、いつでもどこからでもアクセス可能な即時キャパシティを提供します。	FAIRFAX FINANCIAL HOLDINGS LIMITED	Fairfax は、損害保険を提供します。主にロイズの RiverStone および Syndicate 3500 を含むランオフ部門を通じて運用しています。当グループはリーダーシップをしめし、ロイズでの営業実績を拡大する道を探っています。
BOUGHT BYMANY	Bought by Many は、オンラインで請求書不要の保険金請求を提供するペット保険の会社です。保険に関連した大量の Google サーチを分析して満たされていない需要を見つけ出し、お客様にシンプルでパーソナライズした保険を提供しています。	Munich RE	Munich Re は、スタートアップの一種として若年世代向けの保険の改革を目指すDigital Partnersを設立しました。2016年からBought by Manyと提携し、保険会社が顧客と対話する方法を再定義して共同プロデュース商品を作るためのエコシステムを構築します。
Hippo	Hippo が提供する保険契約は、家電やホームオフィス設備に使われる場面で、オンラインやデジタルで手軽に利用できる最新の補償を提供します。	Mitsui Sumitomo Insurance	MSI は、顧客体験の向上に寄与するデジタル化の推進を目指しています。Hippo との提携により高度なデジタルテクノロジーを活用するとともに、共有価値の創造を実現します。
ACKO	Acko は、驚くほど低料金でほぼ瞬時に自動車保険を提供することをコアベネフィットとしているため、悩むことなく選べます。手数料も書類手続きも不要です。	Munich RE	Munich Re が Acko に関心を持つということは、再保険会社がデータおよびテクノロジー主導のビジネスモデルに挑むということです。同社は既存の商品ラインに投資し、顧客と直接取引する健康保険などの新分野に拡大していこうとしています。

考察のための材料

この上位 20 社から言えるのは、保険会社は以下のようなクラスターに関心を持っているということです。

01. ヨーロッパ

取引件数を見る限り、相変わらず北米がランキングをリードしています。しかし、地域ごとの総資金調達額を見ていくと、北米の InsurTech は 31 件の取引で 24 億米ドルを調達したのに対し、ヨーロッパ企業はわずか 11 件の取引で 19 億米ドルを調達しました。つまり、地域によるギャップは縮まってきているのです。

02. 販売・流通、非伝統的モデル、保険金請求

この 3 つのトピックはビジネスモデルとして、また保険会社が関心を持つバリューチェーンの分野としても突出しています。保険会社は、価格比較をするサイトやアプリなどのプラットフォームと同時に、デジタル CX を提供することに特化した企業にも投資しています。それ以外にも、自社商品を埋め込むことのできる市場（Cover Genius の場合のように）にも挑んでいます。さらに、保険会社がいま最も注目しているのは何と言っても中小企業です。仲介業者および MGA 向けのテクノロジー、あるいは極限までカスタマイズした中小企業保険など、彼らの取引のいくつかが B2B サービスのランキングに入っています。

03. 若い企業

投資先 InsurTech 上位 20 社のうち 15 社は 2015 年以降に創業しています。Lemonade や Fabric、あるいは Oscar などの企業は保険会社による投資先上位には入っておらず、イノベーティブで誰も見たことのないようなモデルを提案をする、より若いビジネスに投資されています

保険会社のランキング

スタートアップに投資している上位保険会社グループ
2020-2021

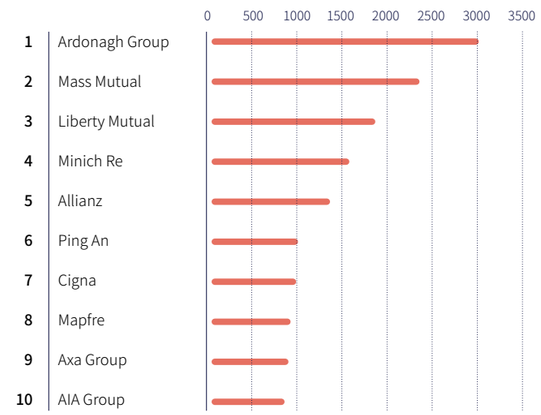
AXA グループは、スタートアップに最も多く投資する保険会社として再注目されています。参入した取引件数は 34 件、そのうち 20 件でリードしています（出資総額は 11 億米ドル）。

日本の保険会社である Mitsui Sumitomo と Sompo は 2020 年からランクをいくつか落としました。これは純粋に、同社が参入した取引数の減少によるもので、投入資金額は前年とほぼ同じでした。

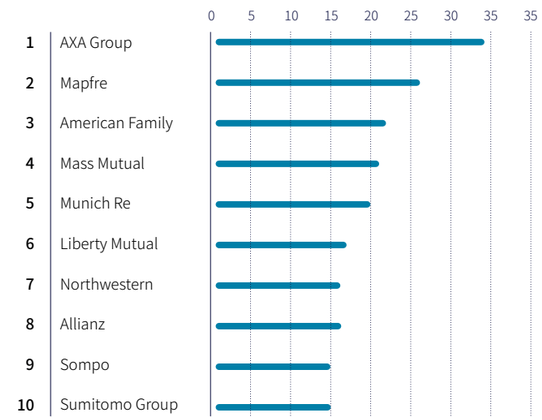
スペインの保険会社 Mapfre は今回初めて投資家の上位 10 社に入り、総取引件数では 2 位になりました。参入した 26 件の運用のうち 10 件でリードしています。これはすべて、Mundi Ventures が支援し、主に Mapfre が資金を出した投資ファンド Alma Mundhi InsurTech Fund によるものです。同ファンドは、最新テクノロジーに基づく保険分野のビジネスにフォーカスしています。

総資金調達額という意味で近年で最も重要な投資家が、保険会社ではなく英国最大の独立系保険代理店であることは、この業界では販売・流通にチャンスがあることを意味するため、注目すべきでしょう。

投資家

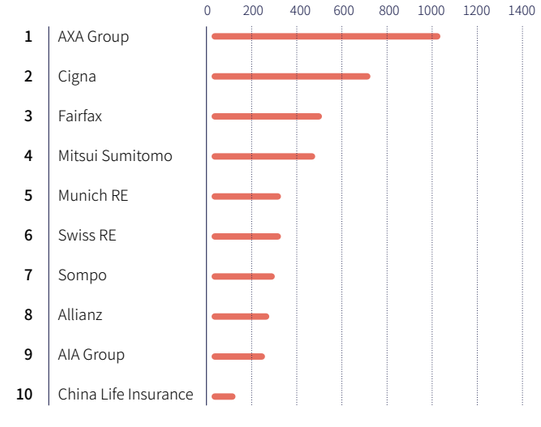


調達資金額（百万米ドル）

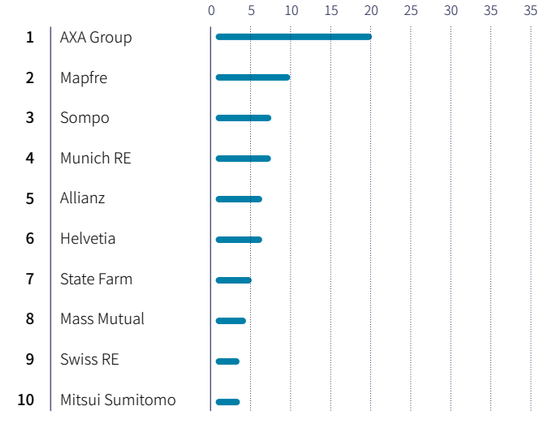


取引件数

リード投資家



調達資金額（百万米ドル）



取引件数

スタートアップに投資する保険グループ上位 5 社

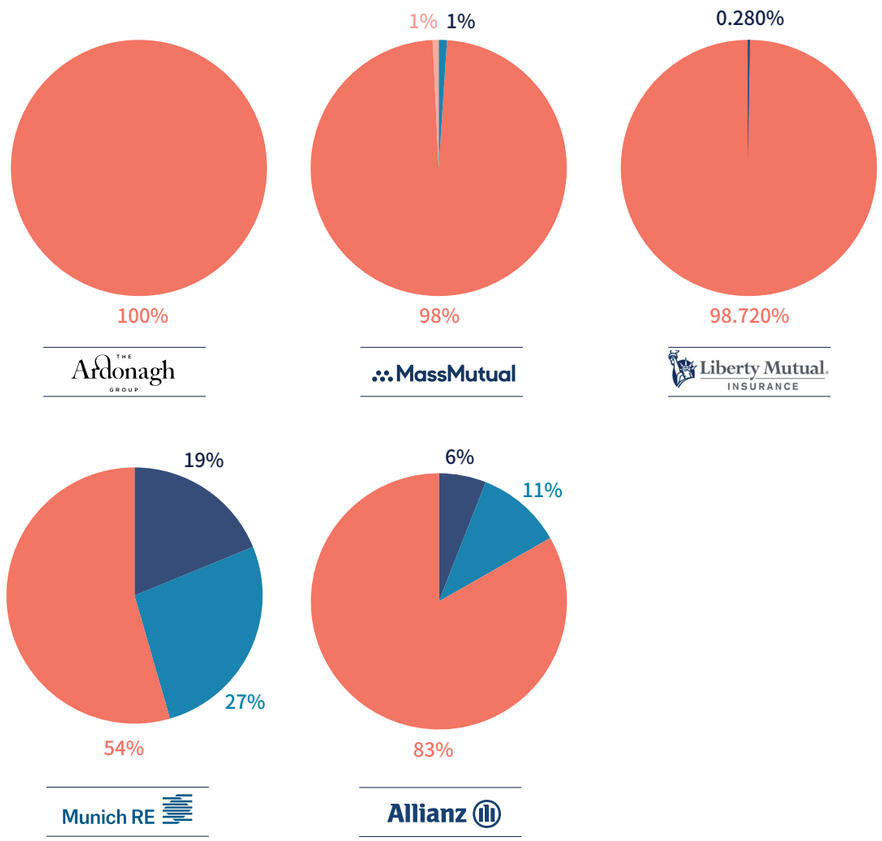
地域的な多様性

上位保険会社による投資の地域的多様性を分析したところ、2020 年および 2021 年に配分された総資金額で見ると、**彼らが北米のスタートアップにフォーカスしていたことがわかります。**

しかし、保険会社の所在地がある地域と投資された地域との間に関連があることもわかります。米国の保険会社はほぼ 100% が米国のスタートアップに、ヨーロッパの保険会社はかなりの割合（10 ～ 30%）でヨーロッパ大陸にある企業に投資しています。

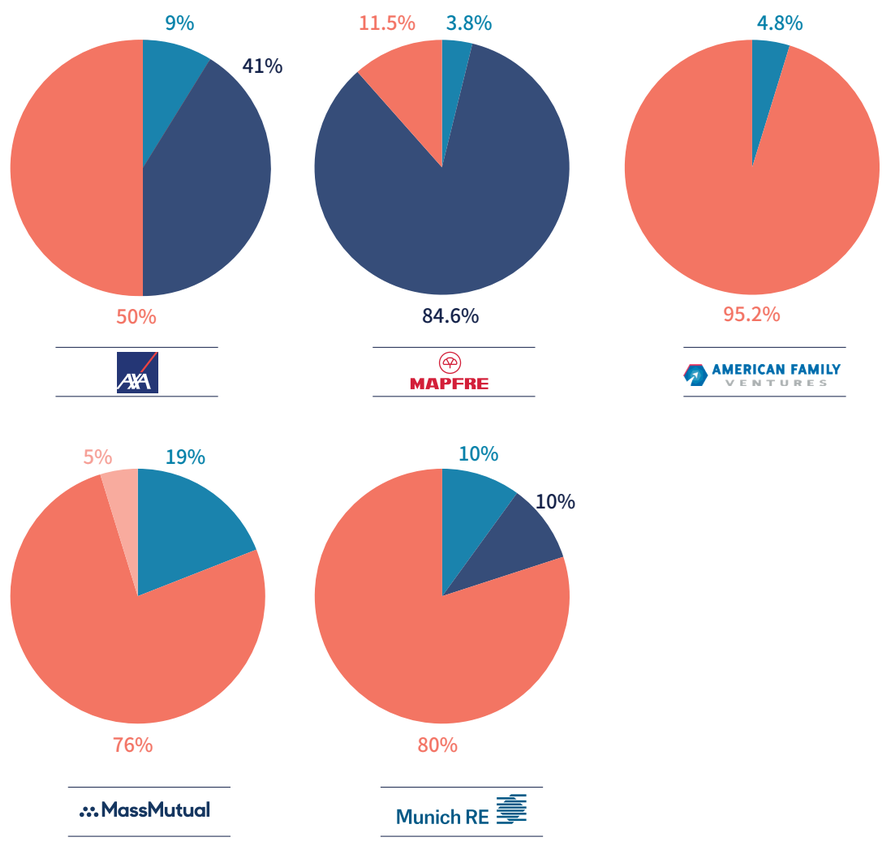
スタートアップに投資する保険会社の上位 5 社は以下のような地域的傾向に従っている

総調達資金額別



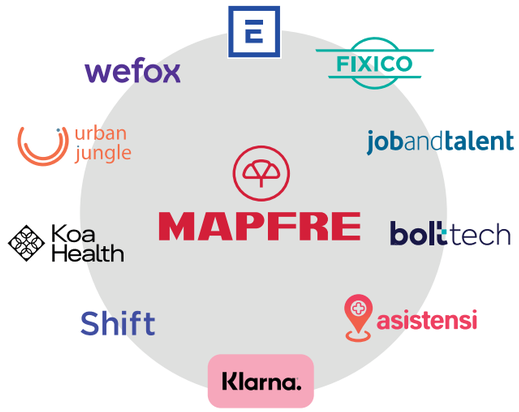
上位の保険会社が参入する取引の数で言えば、もっと地域的な多様性が見られます。北米を拠点とするスタートアップが全体的に強いリーダーシップを維持しているにもかかわらず、ヨーロッパやアジアの企業の存在感は大きくなっています。投資家上位 5 社のうちの 1 社と、オセアニア地域のオーストラリアの企業で債務管理を専門とする InDepted との取引もあることに注意が必要です。

取引件数別



スタートアップに投資する上位保険グループ

Mapfre の場合



wefox - ユニコーン

デジタル CX

ビジネスモデル
テクノロジーを武器にした人間が仲介するデジタル保険企業。

Alma Mundiの資金
9億1800万米ドル、シリーズA

地域
ヨーロッパ

InsurTech

Shift - ユニコーン

AI を活用した B2B

ビジネスモデル
グローバルな保険業界のための、AI 主導の決定自動化と最適化のテクノロジー。

Alma Mundiの資金
2億2000万米ドル、シリーズD

地域
ヨーロッパ

InsurTech

FIXICO

スマートモビリティ

ビジネスモデル
自動車修理作業の改革とデジタル化。

Alma Mundiの資金
430万米ドル、シリーズA

地域
ヨーロッパ

InsurTech

bolttech - ユニコーン

販売・流通

ビジネスモデル
AIをベースにした、保障と保険のための店頭用保険プラットフォーム。

Alma Mundiの資金
2億2000万米ドル シリーズD

地域
アジア

InsurTech

E

火災保険

ビジネスモデル
デジタル保険にカスタムメイドでホワイトレーベルな製品ソリューションを提供するテクノロジー企業。

Alma Mundiの資金
1950万米ドル

地域
ヨーロッパ

InsurTech

jobandtalent - ユニコーン

プラットフォーム・エコシステム／マーケットプレイス

ビジネスモデル
ギグワーク向けのオンライン人材市場。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

Koa Health

健康保険

ビジネスモデル
様々な精神疾患のためのソリューションを提案するデジタル・メンタルヘルスケア・プロバイダー。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

asistensi

健康保険

ビジネスモデル
移住者が祖国の家族の健康をサポートする際に便利な健康保険の送金方法。

Alma Mundiの資金
1050万米ドル、シリーズA

地域
ヨーロッパ

InsurTech

urban jungle

火災保険

ビジネスモデル
若年層が手ごろで充実した火災保険に入れるようにする保険テクノロジーを提供する。

Alma Mundiの資金
1140万米ドル シリーズA

地域
ヨーロッパ

InsurTech

Klarna. - ユニコーン

プラットフォーム・エコシステム／マーケットプレイス

ビジネスモデル
業者と顧客のための E コマース向け支払ソリューションプラットフォーム。

地域
ヨーロッパ

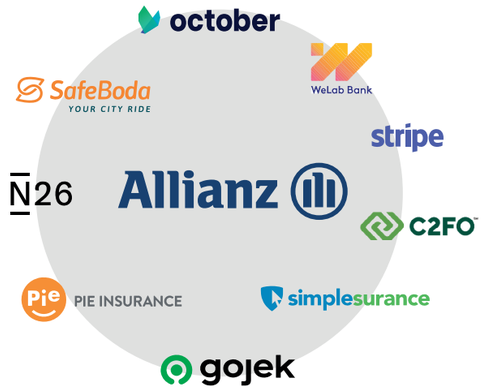
非 InsurTech

これらはAlma Mundi Venturesが2021年に投資した**スタートアップの一部にすぎない。**

Case 1

スタートアップに投資する上位保険グループ

Allianz の場合



C2FO
販売管理

ビジネスモデル
法人の支払可能な口座と受取可能な口座の管理をオンデマンドでサポートする。

地域
北米

非 InsurTech

october
金融 & ペイメント

ビジネスモデル
ビジネスローンのためのオンライン市場。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

SafeBoda
YOUR CITY RIDE
輸送

ビジネスモデル
アフリカで最も信頼できるコミュニティベースの都市型輸送ネットワーク。

地域
アフリカ

非 InsurTech

gojek
カスタマーサービス

ビジネスモデル
ペイメント、フードデリバリー、ロジスティクス由来のサービスを提供。

地域
アジア

非 InsurTech

PIE INSURANCE
中小企業保険

ビジネスモデル
小規模事業者に労働者の補償保険を提案する。

Allianzの資金
1億1800万米ドル
シリーズC

地域
北米

InsurTech

N26
金融 & ペイメント

ビジネスモデル
顧客向けモバイルバンキングソリューション。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

stripe
金融 & ペイメント

ビジネスモデル
中小から大企業まで、ウェブおよびモバイルでの支払受付を支援。

地域
北米

非 InsurTech

WeLab Bank
健康保険

ビジネスモデル
バーチャルバンキングと消費者向け融資ソリューションを提供。

地域
アジア

非 InsurTech

simplesurance
金融 & ペイメント

ビジネスモデル
従来の保険業界とデジタルビジネスをつなぐ、保険へのシンプルなアクセスプラットフォーム。

Allianzの資金
1816万米ドル
負債金融

地域
ヨーロッパ

InsurTech

スタートアップに投資する上位保険グループ

AXA の場合

sendcloud
E コマース・ロジスティクス

ビジネスモデル
小売店と運送業者をつなぐオールインワンの配送プラットフォーム。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

FLYR
E コマース・ロジスティクス

ビジネスモデル
航空会社の意思決定を情報で支援する。

地域
北米

非 InsurTech

Setoo
組込型保険

ビジネスモデル
E ビジネスをエンパワーして保険を商品に変える。

AXAの資金
8百万米ドル
シリーズA

地域
ヨーロッパ

InsurTech

nSure.ai
金融 & ペイメント、不正検知

ビジネスモデル
保険で保障された、デジタルギフトカードの不正利用からの保護を提供する。

AXAの資金
680万米ドル
シード

地域
アジア

InsurTech

goji
金融 & ペイメント、不正検知

ビジネスモデル
規制投資商品へのアクセスを提供する投資プラットフォーム。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

NEURA
販売、ビジネスインサイト、販売管理

ビジネスモデル
匿名化されたデータとアクティビティシグナルをインサイトに変換する。

地域
北米

非 InsurTech

FORCEMANAGER.
販売、ビジネスインサイト、販売管理

ビジネスモデル
モバイルセールスを加速するプラットフォーム。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

Gasolead
販売、ビジネスインサイト、販売管理

ビジネスモデル
リードジェネレーター企業。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

Cognism
販売、ビジネスインサイト、販売管理

ビジネスモデル
B2B のセールスを加速するソフトウェア企業。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

販売、ビジネスインサイト、販売管理

ビジネスモデル
ブローカーおよび保険会社向けに見積・契約プロセスを簡略化する。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

stripe
販売、ビジネスインサイト、販売管理

ビジネスモデル
中小から大企業まで、ウェブおよびモバイルの支払い受付を支援。

地域
北米

非 InsurTech

スタートアップに投資する上位保険グループ

Generali の場合

Roboteam
ロボティクス

ビジネスモデル
Roboteam は、軍需産業向けの無人プラットフォームおよびコントローラーを設計、開発、製造します。

地域
北米

非 InsurTech

Aequitec
金融サービス

ビジネスモデル
法人活動の作業プロセスをデジタルシェアレジスタに基づいて自動化。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

スマート保険金請求

ビジネスモデル
自動車衝突事故および路上事故からユーザーとそのビジネスを保護するソフトウェアを開発します。

地域
北米

非 InsurTech

AIDEXA
バンキング、中小企業

ビジネスモデル
AideXa は、中小企業のためのチャレンジャーバンクです。

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

YOLO
ON DEMAND INSURANCE
オンデマンド

ビジネスモデル
シンプルで手ごろなオンデマンドの保険。欲しいときに、欲しい期間だけ。

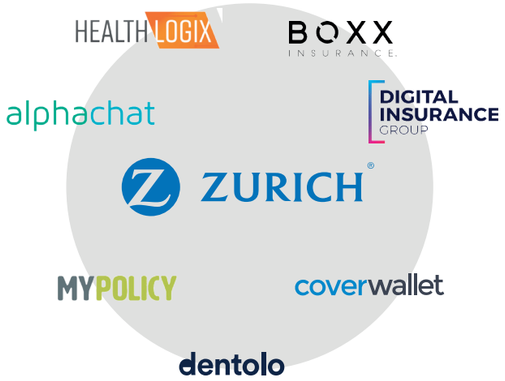
Generaliの資金
390万米ドル
シリーズA

地域
ヨーロッパ

InsurTech

Case 4

Zurich の場合



HEALTHLOGIX
健康保険 & ウェルビーイング

ビジネスモデル
価格競争力がありどんな組織にも実装しやすい、イノベーティブで魅力的かつモバイルフレンドリーなソリューションを提供する。

Zurich の資金
買収、不明

地域
北米

InsurTech

DIGITAL INSURANCE GROUP
金融 & ペイメント、不正検知

ビジネスモデル
デジタル保険プラットフォーム。

Zurich の資金
1730 万米ドル
シリーズ B

地域
ヨーロッパ

InsurTech

alphachat
バーチャルアシスタンス

ビジネスモデル
人の言語を理解する製品で、企業が年中無休でチャットによる顧客サポートを提供できるバーチャルな顧客アシスタント。

Zurich の資金
不明

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

coverwallet
販売・流通、デジタルチャネル

ビジネスモデル
顧客に保険管理サービスを提供するオンラインプラットフォーム。

Zurich の資金
不明、コーポレーションラウンド

地域
北米

InsurTech

MYPOLICY
スマートモビリティ、テレマティクス

ビジネスモデル
テレマティクスのスマートボックスシステムを使って自動車保険サービスを提供する。

Zurich の資金
不明、コーポレートラウンド

地域
ヨーロッパ

非 InsurTech

dentolo
ヘルスケア、デンタルケア

ビジネスモデル
顧客のニーズを中心にした歯科保険とエコシステム。

Zurich の資金
不明、ベンチャーラウンド

地域
ヨーロッパ

InsurTech

BOXX INSURANCE
中小企業

ビジネスモデル
小〜中規模のビジネス向けリスク管理ソリューション。

地域
北米

非 InsurTech

Case 5

保険会社の投資論理

保険会社によるスタートアップへの投資

彼らはどのように投資するのか？

保険会社が単独で投資することは多くありません。406 件のうち、保険会社単独で投資されているのは 45 件に過ぎません。**多くは 7 社以上で投資されていて、2020 ～ 2021 年によく見られたのは保険会社が 3 社以上の他企業とともに投資しているケース**です。その他の企業には (a) 他の保険会社、(b) ベンチャーキャピタル、(c) テックジャイアントなどがあります。

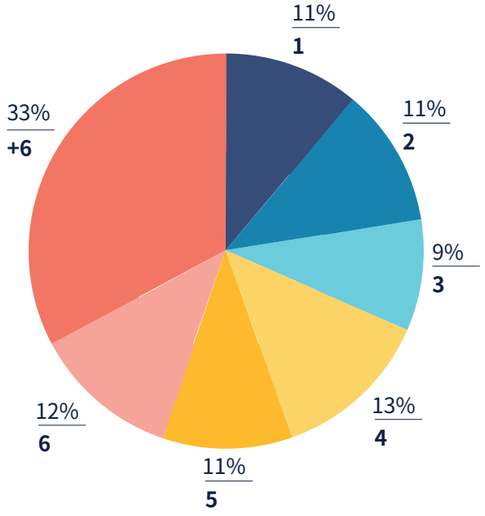
InsurTech 分野（および広義のスタートアップ）へのベンチャーキャピタルによる集中的な参入により、**最も多いのが保険会社とベンチャーキャピタルの組み合わせです。**

ベンチャーキャピタルと一緒に投資している保険会社上位 10 社で見ると、**その多くは米国企業で、次にヨーロッパ企業が続きますが、アジア企業は見られません。**さらに、総投資数のうち、北米の保険会社がベンチャーキャピタルとシェアしているケースが 48% を占め、それぞれが 30 件程度の取引に投資しているのに対して、アジアの保険会社はシェアされた投資の 23% に過ぎず、ベンチャーキャピタルとシェアしている投資はそれぞれ最大 3 件の取引に留まっています。しかし、これが保険会社の収益と関連があるようには見えません。また、アジアの保険会社の意欲やリスク受容型の性質とも関連していません。

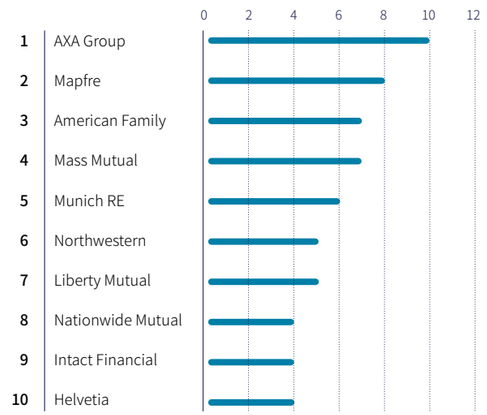
保険会社とテックジャイアントが一緒に運用している取引の数は多くはありません。2020 ～ 2021 年の総運用数 406 件のうち、保険会社が少なくとも 1 社のテックジャイアントとともに投資しているのは 21 件だけです。かといって、保険会社がテックジャイアントよりもベンチャーキャピタルと投資するのを選好しているというわけではありませんが、テックジャイアントによるスタートアップへの投資は、ベンチャーキャピタルによるそれよりもまだまだ少ないことは事実です。

ベンチャーキャピタルの場合とは異なり、米国の保険会社はテックジャイアントとともに投資された上位 10 社においてほとんど存在感がありません。むしろ、**こちらはアジアやヨーロッパの保険会社のほうがリードしています。**テックジャイアントとの全取引のうち 52%（11 件）がヨーロッパの保険会社と、33%（7 件）がアジアの保険会社とシェアされているのに対して、米国の保険会社のそれはわずか 14%（3 件）だけでした。

保険会社の平均投資パートナー数

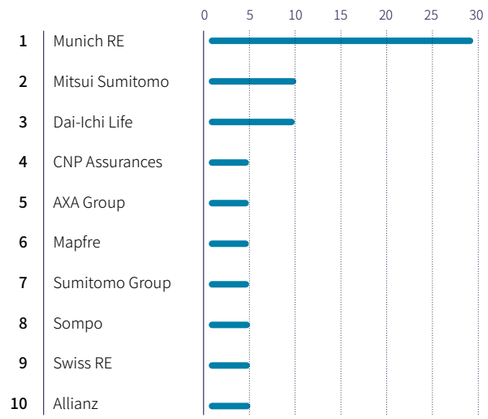


ベンチャーキャピタルと投資している上位保険会社



2020 ～ 2021 年の総運用数 406 件のうち 312 件で、参入した保険会社は少なくとも 1 社のベンチャーキャピタルを伴っていた。このうち、50% が米国市場だった。

テックジャイアントと投資している上位保険会社



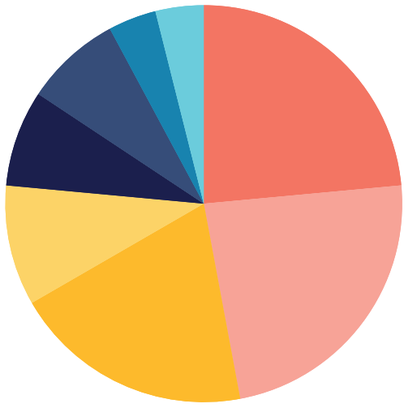
2020 ～ 2021 年の運用数 406 件のうち、21 件が保険会社と少なくとも 1 社のテックジャイアントによるもので、そのうち 52% がヨーロッパ地域だった。

保険会社によるスタートアップへの投資

誰と一緒に投資しているのか？

テックジャイアント

テックジャイアントと組んで投資する場合、**保険会社と共同で行う取引に最もよく参入しているのが Tencent です**。投資家の所在地域や彼らの保険種目については、まったく相関は見られず、投資先のスタートアップのタイプとも関連がありません。しかし、各**テックジャイアントは保険分野にある少なくとも 1 社のスタートアップに投資してきたこと、また Sony を除くすべてのテックジャイアントが InsurTech に投資したこと**がわかっています。具体的には、ヘルスケアやセキュリティ、モビリティ、IT、そして金融サービスといった、保険業界と直接結びつきのあるアクティビティに投資してきました。



Microsoft 21.82%	Tencent 21.82%	Salesforce 18.18%
Sony 9.09%	Alphabet 7.27%	Amazon 7.27%
Rakuten 3.64%	Baidu 3.64%	

Microsoft	Tencent	salesforce	SONY	Alphabet	amazon	Baidu 百度
Munich Re Sompo AXA Group	Sumitomo Group Allianz Swiss RE CNP Assurances Legal & General	Mitsui Sumitomo Dai-ichi Life Mapfre	Dai-ichi Life Aioi Nissay Dowa Insurance	Northwestern Mutual Munich Re	Munich Re	Intact Financial Corporation

保険会社

ここでわかることは、地域性や業界的な相関関係はない、ということです。しかし特筆すべきは、保険会社は主に**他の保険会社と、特にアーリーステージにおいて、**一緒に投資していることです。

投資家		投資されたスタートアップ	保険との関連	調達資金額	資金調達ステージ
HISCOX	CHUBB	Pathpoin	有	3000万米ドル	シリーズ A
Allianz	Northwestern Mutual	Ladder	有	3750万米ドル	シリーズ C
bradesco seguros	inovaBra	sky.one	有	85億米ドル	シリーズ B
中国人寿 CHINA LIFE	中国平安 PING AN	Innovent Innovent Biologics	無	5億2000万米ドル	シリーズ D
DAI-ICHI LIFE	Mitsui Sumitomo Insurance	Challenergy	無	540万米ドル	ベンチャーラウンド
MassMutua	AXA	Policygenius	有	1500万米ドル	シリーズ B
Munich RE	SOMPO	Slice	有	2000万米ドル	シリーズ A

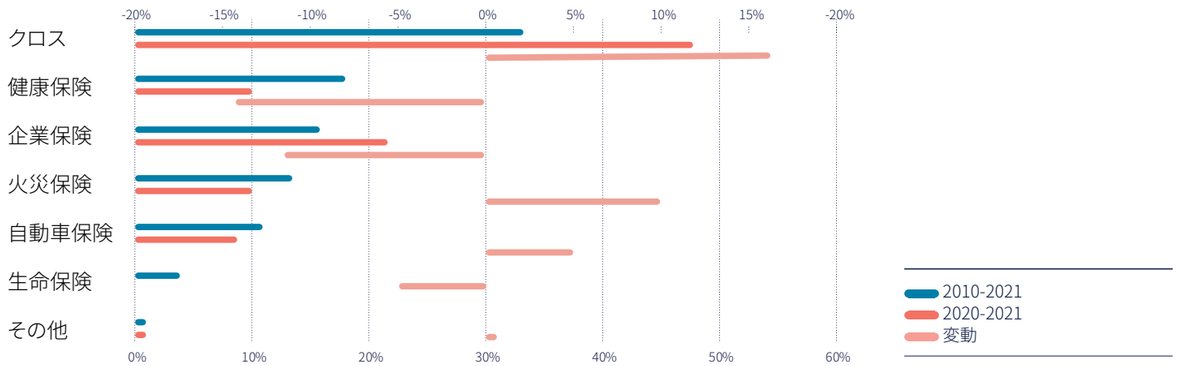
保険会社によるスタートアップへの投資

保険種目別

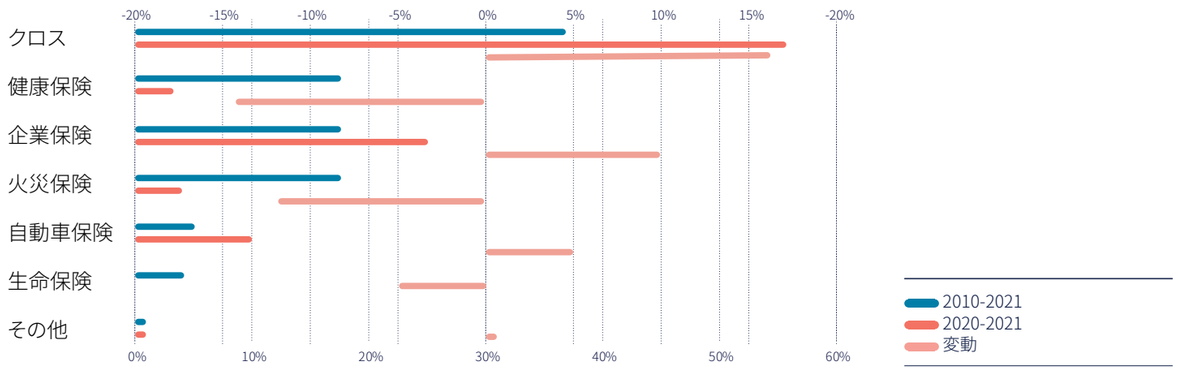
保険会社が 2020 ～ 2021 年に投資を配分した最も一般的な保険種目はクロスです。これは 2010 年以降、また 2020 ～ 2021 年に最も成長した保険種目でもあります。**保険会社の関心が販売・流通モデルにあり、彼らの商品を組み込むことが可能で、さらに顧客にリーチできる、様々な種目をまたいだビジネスに挑むことにつながっている**と考えれば説明がつくでしょう。

さらに、保険会社による火災保険や健康保険、生命保険への資金配分が減少している一方で、企業保険では増加しています。この結果は、この年のクロスの InsurTech が広がりを見せたことによるものですが、保険会社がこれらの企業に投資を配分していることは、従来は見つかりにくかった企業保険種目が近年のデジタル化によって変化しており、より多様なビジネスを支援しようとしているのかもしれません。

保険種目別　保険会社の投資選好



保険種目別　保険会社の投資選好　2020-2021

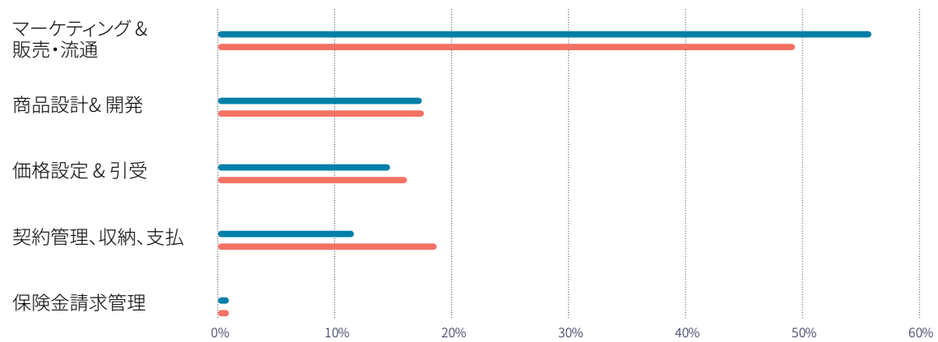


バリューチェーンの分野別

バリューチェーンのなかでも最も投資額の多かった分野はマーケティングと販売・流通でした。保険会社は、顧客にとってより手軽でシームレスな、パーソナライズされた体験を提供してくれる新しいチャネルへの投資額を増やしています。しかし、この数年で最も投資額を増やしてきたバリューチェーンの分野は契約管理と収納でした。つまり、パラメトリック保険あるいはオンデマンド保険といった非従来型の新しい保険が注目されています。

保険会社からの投資が最も少ないバリューチェーンが未だ保険金請求管理であることには驚かされます。これは企業数や利用可能なテクノロジーの減少、あるいは単に彼らが自らその能力を持とうとしていることが原因と思われます。

バリューチェーンの分野別　保険会社の投資選好



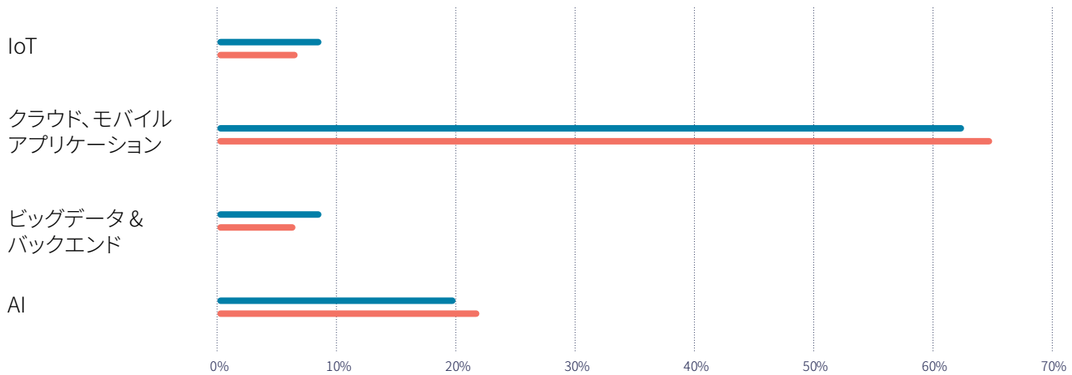
バリューチェーンの分野	マーケティング＆販売・流通	商品設計＆開発	価格設定＆引受	契約管理、収納、支払	保険金請求管理
Var	-7%	0%	0%	7%	0%

保険会社の投資論理

テクノロジー別

最も投資されたテクノロジーは**クラウドとモバイルアプリケーションで、2021 年はこれらが保険会社からの投資を独占しています**。重要なのは、ここ数年の投資で見ると、最も関連性の高いテクノロジーの中に IoT が入ってきたことです。このようなテクノロジーのトレンドは、保険種目との関連性によって偏っています。例えば、クラウドテクノロジーが販売・流通と、IoT が新しいパラメトリック保険と密接に関係していることなどがあげられます。

テクノロジー別　保険会社の投資選好



テクノロジー	IoT	クラウド、モバイル アプリケーション	ビッグデータ & バックエンド	AI
Var	2%	-2%	2%	-2%

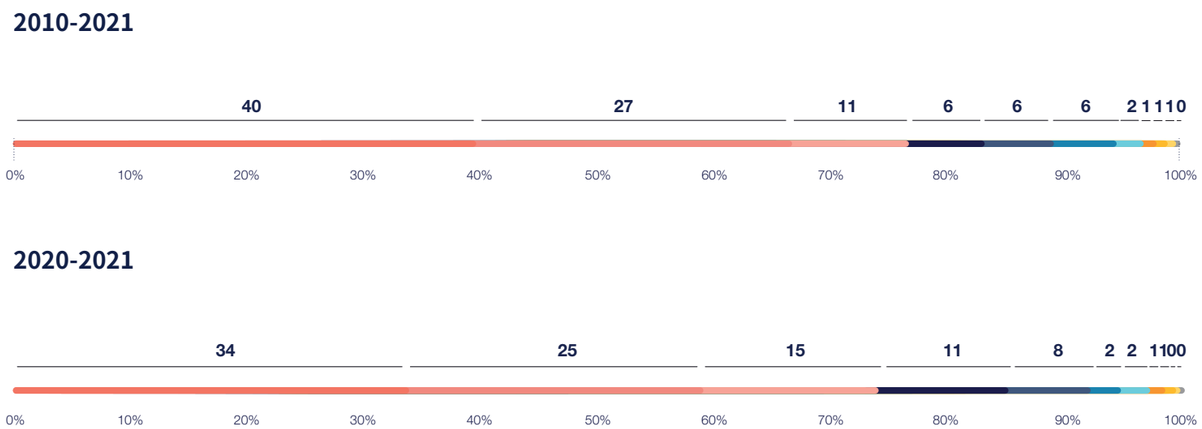
保険会社の投資命題

アクティビティ別

アクティビティのタイプ別では、保険会社の動きは前年とほぼ同じでした。 **2021 年に保険会社が主なターゲットにしたのは、アグリゲーターやプラットフォーム & 比較サイトでした。** McKinsey によると、ヨーロッパにおけるオンライン保険のほぼ 50% がアグリゲーターを通して販売され、この 2 年間に保険会社が関心を持ってきたことと一致しています。同様に、これまでに見られた販売・流通エコシステムへの関心も理解できます。

それに加えて、**保険のパーソナライズにフォーカスしたビジネスは、依然として保険会社の関心の上位 3 位以内にいます。**これは業界の長期にわたる課題の 1 つ、すなわち顧客の本当のニーズに沿ったカスタマイズされた商品を生みだす、という課題に対する実質的な答えだと言えるでしょう。

アクティビティ別　保険会社の投資選好



アクティビティ	高度な分析（ビジネス インテリジェンス & 予測分析を含む）	イベント管理（事故、不具合、保険金請求）	データとインテリジェンス	業務効率	顧客サービス、アドバイス & チャットボット
診断ツール & 予防保険	データ & インテリジェンス、IoT	サイバーセキュリティ & 不正検知 & アイデンティティ管理	マーケティング & 販売（ロイヤリティ & リワードを含む）	保険のパーソナライズ（オーダーメイド医療を含む）	アグリゲーター、プラットフォーム & 比較サイト