

2022年11月8日

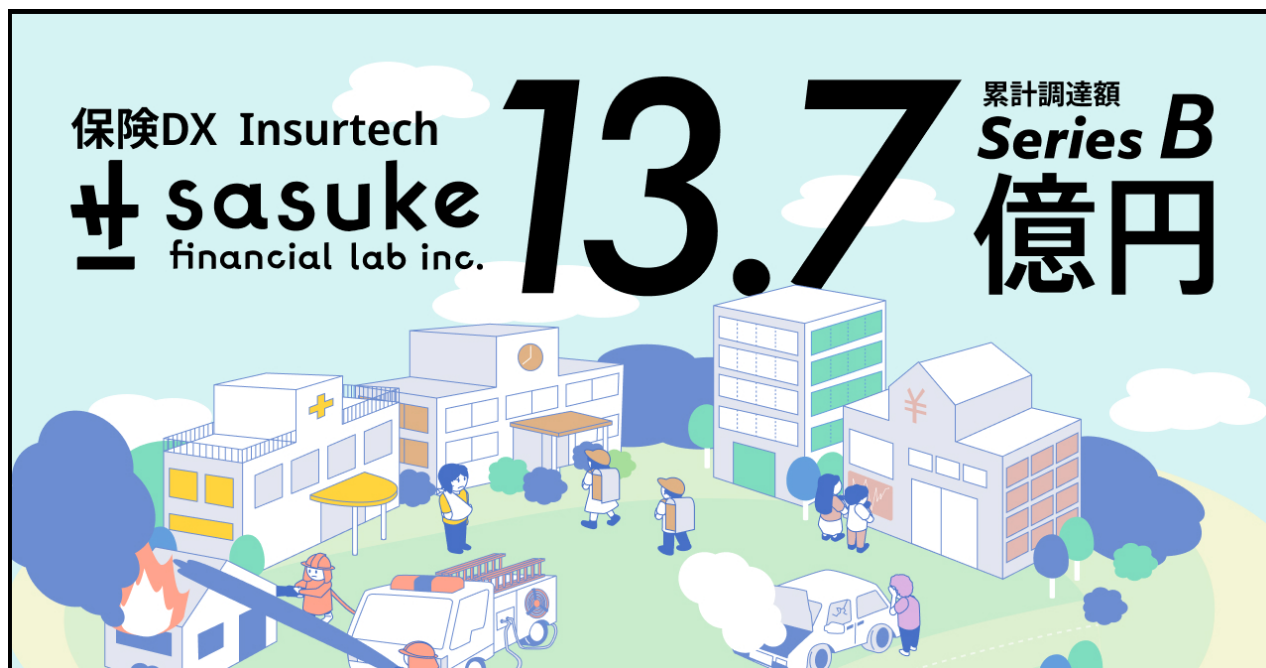
報道関係者各位

SasukeFinancialLab株式会社
代表取締役 松井 清隆

デジタル保険代理店「コのほけん！」運営のSasukeが、シリーズBにて2.5億円を追加調達。

シリーズBの累計調達額は13.7億円に。月間訪問者数は20万人を突破！Insurtech業界をリードし、保険ディストリビューションのDX化を加速！

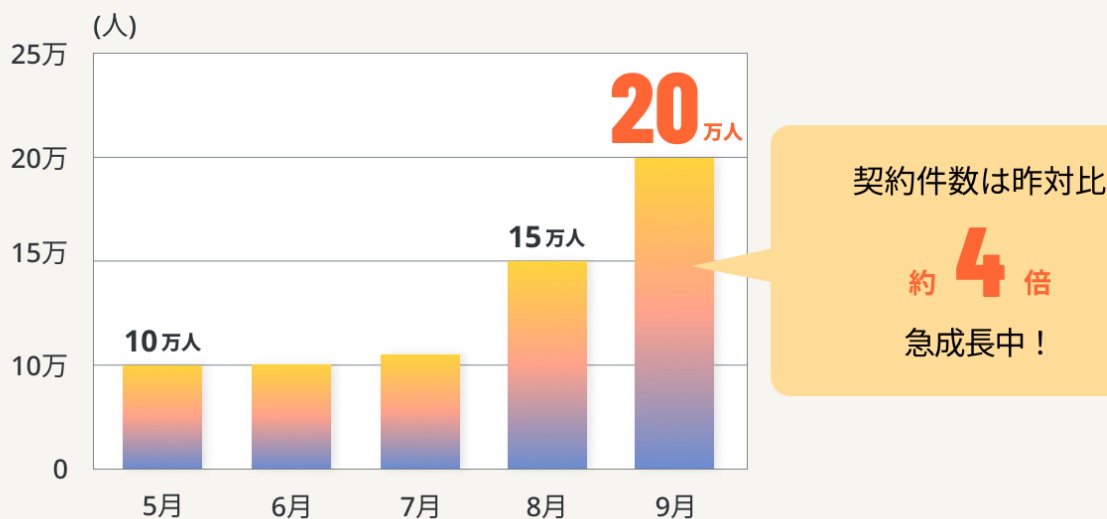
Sasuke Financial Lab株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：松井 清隆、以下「当社」 <https://sasukefinlab.com/>）は2022年9月発表のシリーズBの追加調達として2.5億円の資金調達を実施したことをお知らせします。本調達により、シリーズBは累計で13.7億円（株式11億円、融資2億7千万円）となり、創業からの累計調達額は19.3億円になります。当社は今回調達した資金を「コのほけん！ <https://konohoken.com/>」の開発及びマーケティングに活用してまいります。



デジタル保険代理店「コのほけん！」とは

「コのほけん！」はオンラインで手軽に、本当に必要な保険だけをお客様ご自身が選べる新しいオンライン保険サービスです。33社の保険会社を取り扱っており、個人ひとりひとりが「この保険に決めた！」と納得できるように、保険の診断・一括比較・見積もり等、オンラインでお客様の保険選びをサポートしています。

2022年9月の月間訪問者数・契約件数昨対比



2022年9月には月間訪問者数が20万人を突破し、同月の契約件数は昨対比で約4倍と急成長しています。成長の背景として、コロナ禍による医療保険のニーズ増加に加え、様々な機能開発及びマーケティングの実施、また、日本においても保険をオンラインで比較・契約する文化が定着しつつあることが挙げられます。

保険の顧客接点の変化

スマートフォンの普及や社会環境の変化により、保険の顧客接点も変化しつつある。

これまで



- 保険会社の営業職員が個人ネットワークや会社訪問から見込み客を発見。
- 企業のセキュリティ強化、繋がりの希薄化、営業職員の高齢化等を背景に減少。

いま



- スマートフォンを起点に、利用者がチャネルを選択。オンライン保険に加え、対面相談、資料請求/申し込みなど、様々な選択肢が提供される。

BAIN & COMPANYのレポート「A Digital Reckoning for Insurance Companies (URL: <https://www.bain.com/insights/a-digital-reckoning-for-insurance-companies/>)」においても、日本の生命保険業界においてデジタル接点が他国に比べ大きく伸びていることが示されています (Figure 1: Covid-19 has accelerated customers' adoption of digital channels)。

当社は、「コのほけん！」を通じ、販売・ディストリビューション分野からの保険DXを推進し、お客様に時代に即したオンラインでの保険購入体験の提供を通じた利便性の向上を進めてまいります。






海外Insurtechスタートアップの潮流はO2O

海外Insurtechの中心は、保険商品を単純にオンライン化するにとどまらず、オンライン上での顧客接点の構築及びその後の対面コンサルティング・商品販売（O2O：Online to Offline）と一連の顧客体験の創造に広がりを見せています。

当初は、商品組成（オンデマンド保険やP2P保険等）を行うメーカーが中心にInsurtechは発展していきましたが、2021年にソフトバンク・ビジョンファンドも出資するPolicyBazaarがIPOを実施するなど、ディストリビューションに特徴を持ち、ユーザーと顧客接点の確率、分かりやすい商品比較や契約管理などに強みを持つ企業が台頭してきました。

【海外スタートアップ事例】 保険ディストリビューション

欧米・アジアで、複数の保険会社の商品の販売やO2Oを主軸とするスタートアップが台頭。

| 社名 | 国 | 累計調達額 | 概要 |
|---|------|-------------------|---|
|  | アメリカ | \$256M | 2012年創業。当初は自動車保険の比較を中心にサービス提供。近年は、家財保険や生命保険等、幅広い商品ラインナップの保険マーケットプレイスとしてアメリカでシェアを拡大。 |
|  | アメリカ | \$276M | 2014年創業。生命保険を中心に、利用者はオンラインでいくつかの質問に回答することで最適な保険を提案される。生命保険以外にも家財保険や自動車保険も提供。Online to Offline（O2O）にも積極的に取り組む。 |
|  | アメリカ | \$2.35B (買収金額) | 2016年創業。利用者に対しオンラインを通じて、生命保険、医療保険、損害保険まで幅広い保険ラインナップを提案。対面ブローカーや代理店にリソースを提供。2019年9月に米国ブルデンシャル生命が\$2.35Bで買収。 |
|  | ドイツ | \$1.3B | 2015年創業。保険証券管理やオンライン販売プラットフォームを展開。対面代理店チャンネルや保険会社を買収し、オンライン完結からOnline to Offline（O2O）を積極的に展開。 |
|  | インド | \$766M | 2008年創業。インド最大のオンライン保険比較サービス。保険に加え投資商品も案内。ソフトバンク・ビジョンファンドも出資。2021年11月にIPO。 |

■会社概要

会社名： Sasuke Financial Lab株式会社 (<https://sasukefinlab.com/>)

本社所在地： 東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル2F FINOLAB内

設立： 2016年3月

代表者： 代表取締役 松井 清隆

事業内容： デジタル保険代理店事業、インシュアテックソリューション事業

デジタル保険代理店「コのほけん！」

保険の診断・一括比較・見積もりなら【コのほけん】オンライン相談可

Webサイト： URL： <https://konohoken.com/>

本件に関するお問い合わせ先
広報担当 西田：050 - 1754 - 2090（直通）
メールアドレス：media@sasukefinlab.com