

### 起業家と投資家の視点でインシュアテックの動向発信

## ポッドキャスト「ほけてく!(保険×Tech)」



(写真上) 左から西山氏、坂野氏  
(写真下) 「ほけてく!」の番組ロゴ

インシュアテックを軸に保険業界の動向やスタートアップの取り組み、ゲストのキャリアなどを紹介するポッドキャスト番組「ほけてく!」が注目を集めている。番組は、代理店業務のDXを支援するインシュアテックスタートアップ、ダイリー(株)代表取締役CEOの坂野裕一氏と、スタートアップ支援を手掛けるアクセラレーターPlug and Play Japan Insurtech部門の事業責任者である西山イサム氏がパーソナリティーを務める。保険会社出身の2人が、起業家と投資家という異なる立場から業界の変化を語り合うのが特徴だ。番組はSpotifyやApple Podcastで配信されている。番組を始めた経緯や保険業界の将来像について、両氏に聞いた。

——番組を始めた経緯は。  
坂野 背景はいくつかあるが、一つは当社がPlug and Playのアクセラレータープログラムの採用されたことだ。西山さんとは三井住友海上の同期という関係もあり、その縁で話が広がった。また、インシュアテックという分野は日本ではまだ知名度が高いとは言えず、プレーヤーも十数社程度にとどまる。だからこそ、まずはこの領域を盛り上げたいという思いが大きかった。リスナーの中心は保険会社や代理店、インシュアテック企業を想定しているが、ベンチャーキャピタルや関連産業の人にも聞いてもらいたい。保険という産業は多くの領域と接続しており、外部の人が興味を持つきっかけにもなればと思っている。番組名は「保険×Tech」を日本語にして、親しみやすく表現したものだ。少しでも敷居を低くし、気軽に聞いてもらえるようにという意図がある。

### 坂野氏「コミュニティのような場に」 西山氏「イノベーションに取組む人の思い伝える」

西山 われわれの立場から見ると、スタートアップ支援の新しい形もある。Plug and Playは基本的に事業成長の支援を行うが、こうしたメディア的な発信はスタートアップの露出機会にもつながる。社内でも評価の高い取り組み

坂野 自身が普段からポッドキャストをよく聞いており、以前からやってみたくて思っていた。文章だけでは伝わらない人柄や考え方が音声だとよく分かる。インシュアテックのような新しい分野を伝える上でも、こうした形式は相性が良いと感じている。オンライン収録のため海外ゲスト

西山 理由の一つではないが、まず人材の問題がある。保険業界は比較的待遇が安定しており、その環境を離れて起業しようとする動機が生まれにくい。また、業界の文化としてコソコソ信頼を積み上げるタイプの

坂野 西山さんはグローバルや投資の視点からマクロの話をする人が多い。一方、私は代理店を顧客に事業を行っているの、より現場に近いミクロの話になる。その対比が番組の面白さだと思う。保険会社出身の起業家がまだ多くない中で、業界の内側を知る人が語る意義はあるのではないか。

西山 投資家はどうしても「この技術が業界を変える」といった大きな話をしがちだが、現場の課題を理解してなければ意味がない。坂野さんのように現場を知る起業家と議論することで、より実態に即した話ができる。

坂野 小規模代理店の淘汰は今後進むと思う。ただ、契約そのものが消えるわけではなく、どこかの代理店に集約されていく。そうすると人材不足が大きな課題になる。現在でも即戦力は保険会社や代理店出身者に限られる。地方では採用も難しくなっており、業界全体で人材不足が深刻化する可能性がある。その課題に対してAIやテクノロジーを活用し、業務を支援する仕組みをつくることが重要だ。

西山 代理店市場は巨大な顧客基盤を持つビジネスであり、外部からの

みになっている。——ポッドキャストという形式を選んだ理由は。坂野 自身が普段からポッドキャストをよく聞いており、以前からやってみたくて思っていた。文章だけでは伝わらない人柄や考え方が音声だとよく分かる。インシュアテックのような新しい分野を伝える上でも、こうした形式は相性が良いと感じている。オンライン収録のため海外ゲスト

クの国内外のトレンドを、私たち起業家や投資家の視点から語ることが基本だ。ゲストを招き、保険業界でのキャリアや挑戦について話してもらいたいこともある。最終的な目標は、保険業界に興味を持つ人を増やすことだ。業界出身者だけでなく、外部から入ってきた人のキャリアも紹介することで、保険という分野の可能性を感じてもらえればと思っている。

西山 業界の中でイノベーションに取り組んでる人が、どのような思いで活動しているのかを伝えることも大きな意義だ。保険は保守的と言われる産業だが、その中で新しい価値を生み出すようとしている人たちがいる。

西山 理由は一つではないが、まず人材の問題がある。保険業界は比較的待遇が安定しており、その環境を離れて起業しようとする動機が生まれにくい。また、業界の文化としてコソコソ信頼を積み上げるタイプの

坂野 西山さんはグローバルや投資の視点からマクロの話をする人が多い。一方、私は代理店を顧客に事業を行っているの、より現場に近いミクロの話になる。その対比が番組の面白さだと思う。保険会社出身の起業家がまだ多くない中で、業界の内側を知る人が語る意義はあるのではないか。

西山 代理店市場は巨大な顧客基盤を持つビジネスであり、外部からの

——「ほけてく!」を通じて、今後どのような発信を目指すのか。  
坂野 ポッドキャストだけでなく、コミュニティのような形に広げていければ理想だ。イベントなども含めて情報発信の場をつくり、保険会社や代理店など業界に関わる人のキャリアや仕事の向き合い方について、新しい気付きを得られるような場にしていきたい。

西山 今後は海外のゲストを招いたり、英語での配信にも挑戦し、海外のプレーヤーとも議論できる場にしていきたい。