

PLUGANDPLAY JAPAN × HM 保険毎日新聞社

# 紙上ピッチセッション

(株)Smash

共同設立者兼取締役  
佐野敏哉



—— 自社の紹介を。  
佐野 2021年3月に設立しましたSmashという会社です。当時親会社に当たるMacb

## AIチャットボットが保険の解約抑止

佐野 ネットができ、ネット通販、サブスク事業、ネット契約と便利になっていくこの時代、利

—— 会社を立ち上げた思いや、商品・サービスを開発した背景は。

佐野 ネットができ、満足度を下げたため、Smashには利用者目線でもお役に立てるような損しない解約や、



契約者に最適なアドバイスを提供

り、コールセンターのスタッフより高い成果を出してあります。提供 — 提供する商品・サービスの概要や特長、想定ユースケースについて。

佐野 昨今話題になっている生成AIは何でも回答できると期待してしまいがちですが、その会話に

佐野 まだまだ日本国内では、AIが全ての仕事を奪うところまではないまでも、人間の仕事の共存は増加していくことになるでしょう。

佐野 保険商品は社会において安心を司るインフラであるとも言えます。その支えをAIで企業にも利用者にも使いやすく利用していただくことは、非常にやがいのある仕事です。またまだAIは補助的な役割に從事することになると考えておりますが、進化という面では人間よりはるかに加速度的に進んでおります。ここでは書けない面白い事例や実績などございますので、お気軽にお問い合わせください。

Plug and Play Japanは、世界トップレベルのアクセラレーター/ベンチャーキャピタルであり、シリコンバレー発のイノベーションプラットフォームとして、現在では40社以上に及ぶ各業界をけん引する企業・団体がパートナーとして参画する。グローバルネットワークを生かした「大手企業のイノベーション支援」「業界横断型アクセラレータープログラム」「スタートアップ投資」を強みとする同社は、革新的な技術やアイデアを持つスタートアップと大手企業との共創を支援している。今回、本紙面上で同社が支援する保険業界関連のスタートアップ10社のピッチセッションをお届けする。1回目は、がん診断を受けた保険契約者向けの生命保険買取サービスを提供する(株)ライフシオンと、保険の解約防止や見積りサポートを行うAIチャットボットを開発した(株)Smashの2社。

(株)ライフシオン

代表取締役  
我妻佳祐



—— 自己紹介を。  
我妻 株式会社ライフシオン代表取締役の我妻佳祐と申します。主にが

## 保険契約者に生保買取サービス提供

我妻 もともと天学院で生命保険の研究をしておりまして、そのときに欧米では生命保険の買取サービス(Life Settlement)が普及していることを知り、保険契約者にとってよいサービスなので、日本でも広がると思っていたのですが、知って

—— 提供するサービスの概要や想定ユースケースについて。

我妻 経済的な悩みを抱え、生命保険の解約を検討されているがん患者



がんの診断を受けた契約者にサービス提供

さまに対して、解約返戻金よりも高い金額で生命保険を買い取るサービスを提供しています。典型的には収入の減少や高額な医療費のカバーのためにご利用いただくような形を想定しています。保険を解約する前に一度ご相談いただければと思います。

—— 今後のビジネスの展望について。  
我妻 日本では生命保険の買取サービスの認知度はほとんどゼロで、買

—— 保険会社などへのメッセージを。  
我妻 米国の連邦モテ

—— 保険会社などへのメッセージを。  
佐野 保険商品は社会において安心を司るインフラであるとも言えます。その支えをAIで企業にも利用者にも使いやすく利用していただくことは、非常にやがいのある仕事です。またまだAIは補助的な役割に從事することになると考えておりますが、進化という面では人間よりはるかに加速度的に進んでおります。ここでは書けない面白い事例や実績などございますので、お気軽にお問い合わせください。