

“ベンチャー企業にとって東京金融賞は信頼を獲得する絶好のチャンス”

(お話しを伺った方) 富永源太郎氏, CEO, Frich 株式会社



「東京金融賞」に応募したきっかけを教えてください

弊社が提供する、P2P 保険は、これまで画一的に提供されていた共済の仕組みを、同じ興味・関心のあるコミュニティベースでの助け合いに個別・多様化させるサービスです。弊社のビジネスを拡大していく上で、共済を提供する公的機関との繋がりを獲得したいと考えていましたが、日本では、まだまだ P2P 保険が浸透していないこともあり、公的機関へのアプローチの難しさを感じていました。そんな中、東京金融賞事務局から賞のご案内をいただき、初めて賞の存在を知りました。東京都が主催する賞ということで、公的機関との繋がりを求め、また、弊社の P2P 保険の信頼を獲得する絶好のチャンスだと思い、応募しました。



「東京金融賞」ならではの“良さ”はどのような点にあると思いますか

東京金融賞のネットワークイベントでは、これまで接点がなかった大企業を始め、多様な企業・団体と直接お話をする機会があり、とても有益でした。その時にお会いした企業と、現在、秘密保持契約（NDA）を結び、協業に向けて調整を進めています。

応募時点で要望していた公的機関との繋がりに関して、「支援プログラム」の中でそのような団体との面談の機会があり、ご担当者の生の声で共済の現状を知ることができました。また、P2P 保険ではないですが、弊社が提供する業務効率化に係るサービスについて公的機関のご担当者様にご興味を持っていただき、今も継続してやり取りさせていただいています。これにより当初の応募目的であった公的機関との繋がりをもちたいという要望は達成できたと感じています。



東京金融賞を受賞したことで社内外から、反響はありましたか

受賞後、メディア、保険会社から弊社の P2P 保険について、数多くのお問合せをいただき、注目度の高さにとても驚きました。保険業界における「弊社の認知度・信頼」は格段に上がったと実感しています。



今後、提案されたサービスを、どのように展開していく予定ですか

新型コロナウイルスによって、全世界的なパンデミックが発生していることから、弊社は保険の在り方を改めて考えました。本来、保険は平時に有事に備えて保険料を支払い、有事には補償を受け取る仕組みになっていますが、有事の時でも、直ぐに加入・活用いただける保険が必要だと考えました。そこで、既存の P2P 保険プラットフォームを活用したコミュニティベースのクラウドファンディングプラットフォーム（P2P 支援プラットフォーム）を開始しました。従来サービスとの組み合わせで、有事の際にクラウドファンディングで補償を提供し、平時には P2P で有事に備える仕組みを提供していきます。具体的には、「Frich for Braves」という弊社サービスは、新型コロナウイルスの影響で経営状況が厳しい店舗等のオーナーさま（オーナー会員）が、自分の店舗等を支援してもらうためのプロジェクトを立ち上げ、自らお店のファンとしてプロジェクトに参加しつつ、お店を愛するファンや常連の方々（メンバー会員）から金銭等の支援をもらいながら、お店の存続を目指すための期間限定のプラットフォームを提供しています。今後、本来保険が必要であるにも関わらず、様々な理由から保険に加入できていない方々に保険を届けたいという起業当初からの想いを実現すべく、更に多様な保険商品の開発を進めながら、対象ユーザーを拡大していきます。



金融都市としての東京の魅力を教えてください

東京は、金融都市としての機能が密に纏まっているのが魅力です。例えば、PoC（概念実証）を実施する場合でも、迅速に直接会って話せる距離に多様なパートナー企業や団体が存在することは大きなメリットであると感じています。このように、柔軟に他事業者と協業できる環境、金融インフラが整った、確固たるエコシステムが東京には形成されていると思います。



東京金融賞 2020 への応募を検討されている企業へのメッセージをお願いします

東京金融賞は、ベンチャー企業にとって信頼を獲得する絶好のチャンスです。弊社も受賞によって、公的機関を含む企業・団体とコネクションを得ることができました。

また、ベンチャー企業にとって必要な PoC を数多く回していくことに対して、本賞の受賞が大きく役立ったと感じています。これから応募される企業の皆様には、東京金融賞のリソースを最大限に活用し、様々な PoC を実施いただきたいです。

東京金融賞 - 金融イノベーション部門第 1 位

Frich 株式会社

▼課題・テーマ：【保険】保険のシェアリングが実現できるようなサービスがほしい

▼提案概要：市場規模が小さく、保険ニーズがありながらも、これまで保険サービスが成立しなかった（または保険サービスの価格が高くて加入しづらい）保険分野で、共通の保険ニーズがあるグループ向けに、P2P（個人同士）の仕組みで保険サービスを提供するプラットフォームを開発。まず、対象の犬種を限定したペットの保険サービスを、SNS のコミュニティ・グループを活用する形で提供予定。今後の展開として、同様に潜在的な保険ニーズがありながらも困っている方々が多い各種の保険分野（シングルマザー向け等）で、P2P の仕組みを活用した保険サービスを拡大

▼Frich 株式会社について

メール：info@frich.com | LinkedIn：<https://jp.linkedin.com/in/takaya-tauchi-426802174>

※Frich 株式会社にコンタクトされたい方は、東京金融賞事務局（[こちら](#)）にご連絡ください。