

PLUGANDPLAY
×
HM 保険毎日新聞社

紙上ピッチセッション

Batch5 ②

ダイリー(株)

代表取締役 CEO 坂野裕一



保険代理店業務を“代理”する保険業界特化 AI「dairii」
人が本来注力すべき顧客対応の時間と
「心の余白」を創出

推薦コメント by Plug and Play

ダイリーは、保険代理店業務を“代理”する業界特化型 AI「dairii」を開発するスタートアップです。大手損保出身で、営業として現場に立った経営者自身が、代理店現場の煩雑な事務作業や慢性的な人手不足という深刻なペインを誰よりも理解した上でプロダクトを磨いています。代理店職員の本来の役割は、事務作業をこなすことではなく、顧客に向き合い、寄り添い、価値ある提案やコミュニケーションを行う対人の営業にあります。同社はその理想を実現するために奮闘しており、将来的には代理店のあるべき姿を支える「代理店 OS」となることを目指されています。現場から業界を変えようとする熱い想いと挑戦を、ぜひ応援したい企業です。

——自己紹介を。

坂野 大手損保入社後、茨城での代理店営業や、タイ現地法人での 700 人規模のマネジメントを経験する中で直面したのは、お客さまを支えるという使命を持ちながらも、膨大な事務作業やアナログな対応に追われ、疲弊していく現場の方々の姿でした。この課題を根本から解決するには、既存の枠組みの中だけでなく、外からの新しい風が必要だと考え、退職して INSEAD (MBA) へ留学し、経営とテクノロジーの知見を深めました。そして帰国後、保険業界特化型の AI スタートアップ「ダイリー(株)」を創業しました。現在は CEO としての業務のかたわら、私自身も代理店の「損保事務員」として現場で働いています。日々、システムへの入力や書類対応を行う中で感じる「痛み」や「不便さ」を、そのまま開発チームにフィードバックし、プロダクトに反映させています。私たちは AI で単に業務を効率化したいのではありません。煩雑な業務を「dairii」が代理することで、働く方々に「心の余白」を作り出し、人が本来注力すべき「お客さまへの寄り添い」に集中できる世界をつくりたいと考えています。

——「dairii」の強みは。

坂野 文字通り保険代理店業務を“代理”する、業界特化型 AI パートナーであることです。現場の募集人が「頼れる相棒」として共に働けるパートナーを目指し、次の 3 点を特徴とします。

① 汎用 AI にはできない「保険実務」への特化：一般的な ChatGPT 等の AI ツールや、大手ベンダーの高額なシステムでは対応しきれない、保険代理店特有の複雑な業務フローや専門用語に完全対応しています。特に、現場の疲弊の主因となっている「非募集業務（事務作業、コンプライアンスチェック、顧客対応記録の作成等）」を AI が「代理」することで、業務時間を劇的に削減します。「人」が本来注力すべき「お客さまへの提案・寄り添い」に集中できる環境を創出します。

② 「現役の損保事務員」である CEO が開発：私自身が現在も保険代理店の「損保事務員」として現場で働いている点です。「システムが使いにくい」「ここが不便」という日々のリアルな実体験と、100 人以上の代理店経営者・募集人へのヒアリングに基づき開発しているため、現場の「辛い所に手が届く」実用性の高い機能を実装しています。

③ 「癒やし」と「使いやすさ」を追求した UI／UX：業界特有の「古くて堅い画面」を一新し、毎日使いたくなるような直感的な操作性と、愛着の湧くデザイン（ロゴの柴犬＝忠実なパートナー）を採用しました。事務作業を AI パートナーとの「共同作業」に変えることで、業務効率化だけでなく、働く人のメンタルヘルスやモチベーション向上にも寄与します。

——保険会社へメッセージを。

坂野 私自身、大手損保の出身であり、この業界に対して誰よりも深い愛情とリスクを持ってしています。社会インフラを支える皆さまの苦労を知っているからこそ、同じ未来を見るパートナーでありたいと願っています。私たちのミッションは「保険に、笑顔を」です。ぜひ、保険会社の皆さまとも連携させていただきながら、テクノロジーと人が共存し、働く誰もが誇りを持てる。そんな業界のエコシステムを、共に進化させていきたいと考えています。

——今後の展望を。

坂野 短期的には、「dairii」をいち早く現場にお届けし、多くの代理店に導入いただくことで、まずは目の前の「事務作業の自動化」と「現場の負担軽減」を実現します。しかし、私たちの挑戦はそこで終わりません。将来的には単なる SaaS ツールの枠を超え、蓄積されたデータと知見を生かした「業界の OS」となるような、新たなプラットフォーム構築も視野に入れています。

(株) Quanmatic

代表取締役 CTO 武笠陽介



量子コンピューティングと数理最適化の力で企業の意思決定を支える
研究シーズを社会実装へ—
早稲田大学戸川研究室発の量子スタートアップ

推薦コメント by Plug and Play

Quanmatic は、量子計算技術と古典計算を融合させた高度アルゴリズムを活用し、企業の複雑なビジネス課題を解決するスタートアップです。大学発の先端研究を背景としつつ、実務への落とし込みに強みを持ち、製造・物流分野に加え、セキュリティ要件の厳しい金融機関においても、広告配信や顧客アプローチを「最適化」の文脈で支援した実績があります。膨大な制約条件を考慮しながら、現実的かつ再現性のある解を導くアルゴリズム開発力は、リスク管理やポートフォリオ最適化など、膨大で複雑な情報を有する保険業務との親和性が高いと考えます。保険業界では、こうした技術の活用事例はまだ多くありませんが、同社には先駆者として保険会社と連携し、新たな実装事例を創出していくことが期待されます。

——自己紹介を。

武笠 早稲田大学在学時は、情報工学分野、量子コンピューティング分野アルゴリズム開発の第一人者である戸川望先生の下で量子コンピューティングの研究に従事していました。量子コンピューティングとは、量子力学の原理を利用して従来の計算方法では困難な大規模・複雑な問題を高速に解くことができる次世代の計算技術です。革新的な技術に黎明期から関わりたいと思い、研究テーマに選びました。並行して「自

Quanmaticの強みと事業概要

技術力

技術の幅

現場力

早稲田大学 戸川理工学術院長の研究成果を基盤に創業

量子計算・AI/機械学習・数理最適化のアルゴリズム構築と実装に強み

企業出身のビジネス経験者・現場経験者が多数在籍しており、サプライチェーン領域を中心に豊富な業務知識を保有

ハードウェア・計算環境
(量子・古典・GPU等)

Quanmaticの最適化
ソフトウェア・アルゴリズム
量子計算 AI/機械学習 数理最適化

ビジネス課題

分のアイデアを形にして発信したい」「今までにないものを作りたい」というモチベーションから、アプリケーション開発にも取り組んでいました。その後、新卒でソフトウェアエンジニアとして

大企業に就職し、いったん量子コンピューティングとは離れていましたが、「自分にしかできないことで社会にインパクトを与えたい」という思いを抱き始めた頃、戸川先生より Quanmatic への参画のお声掛けをいただきました。量子コンピューティングというと世界のトップ企業や研究機関のハードウェア開発に注目が集まりがちですが、実際に企業の課題を解決するためには、ユーザーにとって使いやすいアプリケーションと、求解を助けるアルゴリズムが不可欠です。こうした研究シーズを社会実装につなげ、数理アルゴリズムで企業の複雑な意思決定を支えるというミッションに共感し、参画を決意しました。2022 年 10 月の Quanmatic 創業以来、慶應義塾大学の田中宗教授（当時准教授）らと共に、研究とビジネスの両面から量子コンピューティングの社会実装を進めています。

——提供するサービスの特徴は。

武笠 量子コンピューティング・数理最適化を基盤とした高度アルゴリズムを活用し、企業の複雑なビジネス課題を解決するためのソフトウェアを開発しています。私たちは無数の組み合わせの中から制約条件を満たす最適なパターンを見つける「最適化問題」の解決を得意としており、特に、サプライチェーン最適化や生産計画、金融リスク評価など、膨大な変数を扱う領域で強みを発揮します。当社の特徴の一つは、量子コンピューティング、数理最適化、理論物理、AI・機械学習のトップ研究者・エンジニアと、製造・物流など現場知見を持つビジネスメンバーが一体となり、企業の複雑な意思決定を支援できる体制です。研究と実務の両面から課題解決に取り組むことにより、実用的なソリューションを創出しています。

——保険会社とのシナジーについて。

武笠 保険業界でも量子コンピューティングや数理最適化への期待は着実に高まっています。国内外の金融機関や保険会社では、ポートフォリオ最適化やリスクシナリオ分析にこれらの技術を活用する研究や P o C 事例が相次いで発表されています。当社は保険業界の皆さまと共に、こうした技術を実務に落とし込み、より高度なリスク管理や業務効率化を実現していきたいと考えています。