

SCB

SHINKIN
CENTRAL
BANK

金融調査情報

29 - 13

(2017.11.6)



信金中央金庫

SCB 地域・中小企業研究所

〒103-0028 東京都中央区八重洲 1-3-7

TEL. 03-5202-7671 FAX. 03-3278-7048

URL <http://www.scbri.jp>

「フィンテック」を活用した新たなFPサービス

- 「FP×FinTech」普及の可能性 -

視 点

個人において、将来への生活の不安の高まり等とともに、生活設計全般に対する相談ニーズが高まりつつある。

地域金融機関では、こうしたニーズに応えるため、行職員に対してファイナンシャル・プランナー（FP）資格の取得を奨励する等、個人向けコンサルティング業務を強化する動きがある。しかし一方で、こうした取組みを業務に活かしてきれていないケースも散見される。

そこで本稿では、地域金融機関が個人の相談ニーズに十分に伝えていくための解決策の一つとして「外部連携」があるとの考えの下、「FP×FinTech」に挑戦する（株）^{エフピー}MY^{マイ}Sの取組事例を紹介する。

要 旨

- 将来への生活の不安の高まりとともに、年齢や資産の有無にかかわらず、資産形成に関連する金融サービス（相談業務等）に対するニーズも高まりつつある。こうした相談ニーズを持つ個人の多くは、相談に対して、「的確なアドバイス・提案」や「わかりやすい・詳しい説明」を求めている。
- 個人の相談者のうち、金融機関でFP相談を受けたいニーズが一定数存在する。地域金融機関に寄せられるFP相談としては、「ライフプランニング・リタイアメントプランニング」、すなわち生活設計全般での相談が多数を占めている。
- 地域金融機関では、FP資格試験の受験料や受講料等を補助したり、取得後に報奨金等を支給したりする等、FP資格取得へのサポート体制を充実させ、その取得を奨励するケースがみられる。一方、FP資格を行職員に取得させても業務上活かしてきれていない地域金融機関も少なくなく、顧客への提案に十分つなげられていないようである。そのため、個人に対する課題解決力をさらに高めたい地域金融機関にとって、“FP業務に強いフィンテック事業者”との連携は一つの解決策になるのではなかろうか

キーワード：フィンテック ファイナンシャルプランニング 生活設計 相続

目次

- 1．実践的なファイナンシャルプランニング業務への高まるニーズ
- 2．株式会社FP - MYS（東京都千代田区）の挑戦
 - （1）会社の概要
 - （2）事業の概要
 - （3）今後の展望
- 3．「FP×FinTech」の普及に向けて

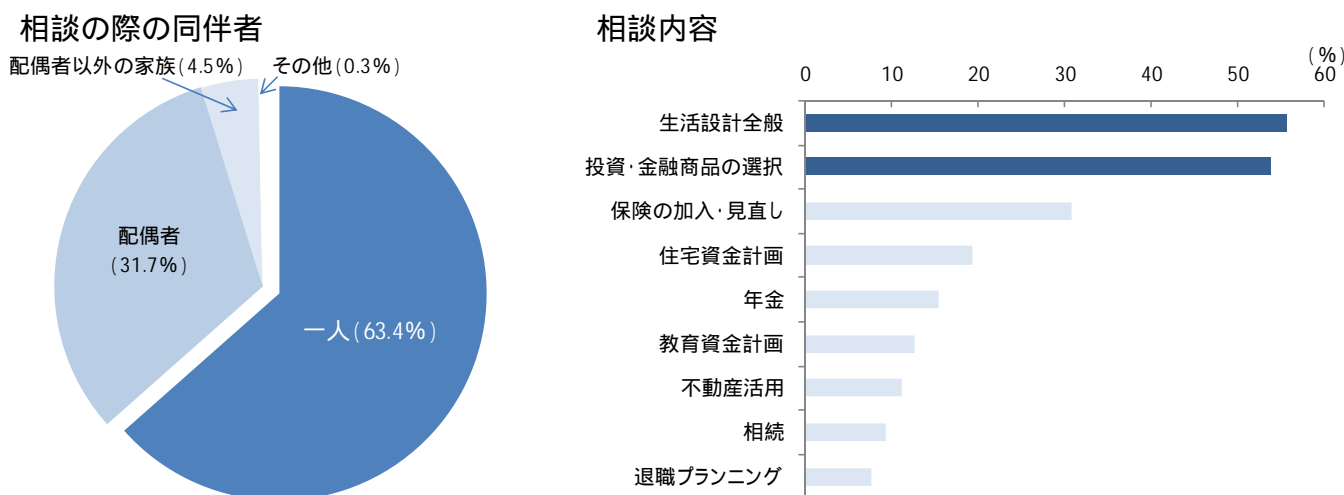
1．実践的なファイナンシャルプランニング業務への高まるニーズ

A.T.Kearneyによると¹、年齢や資産の有無にかかわらず、将来の生活への不安の高まりとともに、資産形成に関連する金融サービス（相談業務等）に対するニーズも高まりつつある。

こうした相談ニーズを持つ個人は、本人一人で相談することが多く、その主な相談内容は、生活設計全般あるいは金融資産運用設計（投資・金融商品の選択）である（図表1）。そして、相談者の多くは、こうした相談に対して、「的確なアドバイス・提案」や「わかりやすい・詳しい説明」を求めている（図表2）。

これらを背景に、地域金融機関は、ファイナンシャルプランニング業務において、「実践的な研修の強化」に力を入れてきた（図表3）。最近、「フィンテック」が脚光を浴びるなか、「オープンイノベーション（外部連携）」というキーワードが注目され、地域金融機関では、経営資源に限りがあるなかで、フィンテック企業と業務提携する等積極的に外部資源を活用しようという動きが出ている。ファイナンシャルプランニング

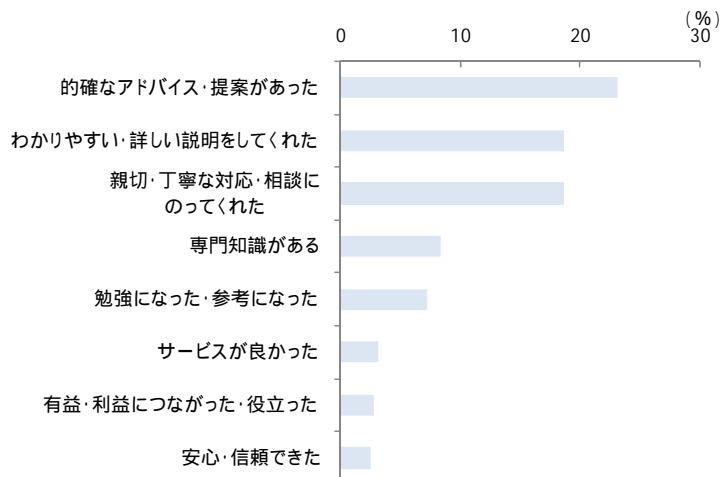
（図表1）FP相談の状況



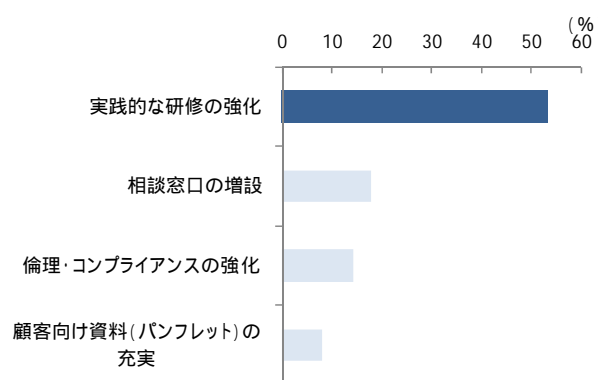
（備考）日本FP協会（2015年3月）「FP顧客満足度調査結果報告書」をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

¹ 矢吹大介(2014年)「2020年を見据えた金融サービスのあり方」A.T.Kearney Agenda Vol.2を参照。

(図表2) F P サービス全般に満足した主な理由



(図表3) 地域金融機関が今後力を入れたい主なF P 業務



(備考) 日本F P協会(2015年3月)「F P顧客満足度調査結果報告書」、日本F P協会(2014年10月)「地域金融機関におけるF P資格活用度調査-結果報告書-」をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(F P)業務の分野では、地域金融機関の多くにおいて、F P専門家等の外部連携に対する方針は未定²であるようだが、フィンテックの潮流のなかで、今後、F P業務の分野でも、より実践的なサービス提供を目的としたオープンイノベーションが進んでいくだろう。

こうしたなか、2016年から、「F P × フィンテック」に挑戦をする株式会社F P - ^{エフピー} ^{マ イ ス} M Y S (東京都中央区)の事例を紹介する。

2. 株式会社F P - M Y S (東京都千代田区)の挑戦

(1) 会社の概要

同社は、F P事務所として創業後、“相続に強いフィンテック事業者”として頭角を現し始めているメンバー数5名のスタートアップ企業である(図表4)。社名である「F P - M Y S」の「M Y S」には、“お客様のSolution、取引先のSolution、そして仲間たち(メンバー)のSolution。みんなが自分(My)のこととして考えていこう。”という意味が込められており、これには、工藤社長が長年、感化されてきた近江商人の「三方よし」の考え方に由来する。工藤社長は、創業以前から、自らが起業したときには「M Y S」を社名に付けることを心に決めていたという。「F P」には、工藤社長が得意とする“ファイナンシャル・プランナー”という本来の意味に、“フィンテック・プレイヤー”を含意している。

工藤社長は、2005年から8年間、大手資格試験予備校に勤めていたときに経験した体調不良による手術、入院で、高額療養費制度等の社会保障制度をいかに知らないかを思い知らされたことをきっかけに、F P資格取得に向けて勉強することになった。F P資格取得後、さまざまな分野でスペシャリストとして活躍するF Pを知

² 日本F P協会(2014年10月)「地域金融機関におけるF P資格活用度調査-結果報告書-」38頁

るうち、「実務の世界で活躍したい」という思いに駆られ、2013年、不動産会社に転職し、主に富裕層に対するFPアドバイス等を経験する機会を得た。こうした経験や実感を得て、2015年7月、独立系FP事務所を起業した。コラム執筆等を中心に仕事を請け負いながら業績を伸ばしていき、翌16年7月に法人成りした。コラム執筆を依頼されるなか、ウェルスナビ(株)³(東京都渋谷区)と接点を持ったことで、工藤社長は「フィンテック」に出会うことになった。これをきっかけに、工藤社長は、「FP業務とフィンテックには親和性がある」ことを確信し、「FPとフィンテックをつなぐ潤滑油になりたい」という熱い思いから、「フィンテックに詳しいFP」を目指すことになる。2016年5月には、知人からの紹介で、フィンテック企業のインキュベーション施設「FINOLAB⁴」の入居審査を経て、入居することになった。現在、「FINOLAB」を拠点に、相続・贈与プラットフォーム「LettePla⁵」のアプリ開発に挑戦している。

(図表4) 同社の概要



同社の概要	
法人名	株式会社FP-MYS
代表	工藤 崇
本部所在地	東京都千代田区大手町
設立	2016年7月
メンバー数	5名
事業内容	FPコンサルティング業務等

(備考1) 写真は取材に応じていただいた(株)FP-MYSの工藤崇代表取締役社長兼CEO
 (備考2) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(2) 事業の概要

工藤社長は、FPとして、大手金融経済メディアZUU Online^{スー オンライン}等のコラムを執筆するなか、FP業務のなかでも特に「相続」に対するニーズが社会一般的に高いことに着目した。そこで、同社の経営理念を踏まえ、「相続のこと、「わからない」から「わかった」へ」を実現する目的で、「「相続」が「かからない」ことを、「高齢者のおじいちゃん・おばあちゃん」が確認して「安心」する「ワンコイン」アプリ」をコンセプトに、相続・贈与プラットフォーム「LettePla⁵」の開発に着手するに至った。なお、サービス名の「LettePla」には、「被相続人から相続人に想いを伝える Letter」と「相続税の不安を解消するための Plan」という意味を含ませている。

³ ロボアドバイザーをサービス提供する代表的なフィンテック企業(<https://www.wealthnavi.com/>)。

⁴ 三菱地所(株)、(株)電通、(株)電通国際情報サービスによる3社協業事業(<https://finolab.jp/>)。

⁵ 開発当初、サービス名を「YOURS」としていたが、商標登録上の問題から、「LettePla」に変更した。

事業計画は先行していたものの、当初、このプランを実現するエンジニアの確保に苦慮した。工藤社長の得意とする行動力とプレゼン力を活かして、まずは「アイデア勝負」として、2017年1月に、トムソン・ロイター・マーケティング(株)、ロボット投信(株)、クラウドクレジット(株)、平和不動産(株)の4社が主催するハッカソン⁶に出場したり、同年4月には、T&Iイノベーションセンター(株)とTSUBASA金融システム高度化アライアンス⁷との共催によるフィンテックビジネスコンテスト⁸に出場して協賛特別賞を受賞する(図表5)等の実績を重ねることで、「相続に強いフィンテックスタートアップ企業」として知名度を上げてきた。このなかで、確保に苦慮していたエンジニアとも業務提携をできたことで、プランの実現に向けて技術開発に取り組んでいくことになる。



(備考) 同社提供

ドククレジット(株)、平和不動産(株)の4社が主催するハッカソン⁶に出場したり、同年4月には、T&Iイノベーションセンター(株)とTSUBASA金融システム高度化アライアンス⁷との共催によるフィンテックビジネスコンテスト⁸に出場して協賛特別賞を受賞する(図表5)等の実績を重ねることで、「相続に強いフィンテックスタートアップ企業」として知名度を上げてきた。このなかで、確保に苦慮していたエンジニアとも業務提携をできたことで、プランの実現に向けて技術開発に取り組んでいくことになる。

「LettePla」では、現状の資産額を把握でき、不動産・証券を含めた相続税額を確認できるようにする⁹ことで、利用者が、相続税がかからないのであれば相続税がかからないという「安心」を得られる¹⁰ようにしたいという。こうした情報を、被相続人および相続人の間で情報共有できる仕組みにできれば、「争族^{そうぞく}」をなくせるのではないかと工藤社長は期待する。将来的に、エンディングノートの内容、遺言の保管場所、あるいは被相続人本人が亡くなった事実の連絡等の情報も、「LettePla」を見ればすべてわかる仕組みにしていきたいという。

2017年11月現在、「LettePla」の仕様を検討しており(図表6)、同年12月には、ビジネスモデル特許を申請、取得する予定である。「LettePla」の開発にかかる資金調達¹¹もさらに進め、2018年4月には、版(試行版)を公表したいと意気込む。さらに、2018年中に、個人版だけではなく中小企業経営者版も開発し、「LettePla」が、中小企業経営者にとって、「家計」と「企業財務」とを区分けできるきっかけになればとも考えている。

⁶ https://crowdcredit.jp/img/blog/upload/upload_1476859805.参照。

⁷ 2017年4月当時、千葉銀行、第四銀行、中国銀行、伊予銀行、東邦銀行、北洋銀行が加盟している。

⁸ <https://www.tandiic.co.jp/wordpress/wp-content/uploads/2017/04/290427bijikon.pdf> 参照。

⁹ 将来、仮想通貨(ビットコイン等)にかかる相続税の算定もメニューに加えたいという。

¹⁰ ただし、相続税がかからなくても、不動産登記や遺言等の手続きは必要な場合がある。

¹¹ 既に個人投資家から200万円を調達している。

(図表6) 開発予定のスマホアプリのインターフェイス

The screenshot shows the 'YOURS' app interface. At the top, there are navigation tabs: '資産整理' (Asset Management), '分析' (Analysis), and '公開設定' (Public Settings). The main content area is titled '資産整理' and contains several input sections:

- 現金 (Cash):** Includes '定期預金 自動決済' (Term Deposit Auto Payment) and '普通預金 自動決済' (Current Account Auto Payment), both with 'The request' input fields. 'ダンス預金' (Dance Savings) is set to 100,000 yen.
- 不動産 (Real Estate):** Includes '建物' (Building) and '土地' (Land), both set to 100,000 yen.
- 証券 (Securities):** Includes '証券A', '証券B', and '証券C', each set to 100,000 yen.
- 生命保険加入 (Life Insurance):** A '有' (Yes) button is selected.
- 相続人 (Heir):** A dropdown menu with options: '配偶者' (Spouse), '子ども' (Child), '父母/祖父母' (Parents/Grandparents), '兄弟/姉妹' (Siblings), and 'その他' (Others).

A '計算' (Calculate) button is located at the bottom center. On the right side, there is a blue box with the text '専門家相談' (Consult with a specialist) and a sub-message: '申し込むとネットで専門家にご相談いただけます' (You can consult with a specialist on the network after signing up).

(備考) 同社提供

(3) 今後の展望

工藤社長は、版公表後の当初3年間、利用者を増やすことを最優先に、原則無料でのサービス提供をしていきたいという¹²。3～5年後には、約5,695万世帯のうち1割にあたる570万ほどのダウンロード数の獲得を目指している。

現在、高齢者との取引の多い協同組織金融機関等から照会を受けることが増える等、工藤社長は「LettePla」に対する手応えを感じている。同社としては、当面、信用金庫を含む銀行等と、資金調達だけではなく実証実験でも連携、協業をしていきたいという。将来、銀行等のほか、生命保険・損害保険、不動産、公共インフラ等の業種とも幅広く連携を進めていくことで、『相続といえば「LettePla」』といわれるようなサービス展開をしたいとも意気込む。

3. 「FP×FinTech」の普及に向けて

相談者が、FP相談を受ける場所として、相談者本人の自宅等あるいはFP事務所等につき、「銀行・信託銀行・信用金庫等」との回答も一定割合存在する(図表7)。すなわち、個人の相談者のうち、金融機関でFP相談をしたいニーズが一定数あるということになる。

地域金融機関に寄せられるFP相談としては、「ライフプランニング・リタイアメントプランニング」、すなわち生活設計全般での相談が多数を占め、それゆえに地域金融機関が今後注力していきたいとするFP業務分野も「ライフプランニング・リタイアメントプランニング」となっている(図表8)。

地域金融機関では、FP資格試験の受験料や受講料等を補助したり、取得後に報奨金

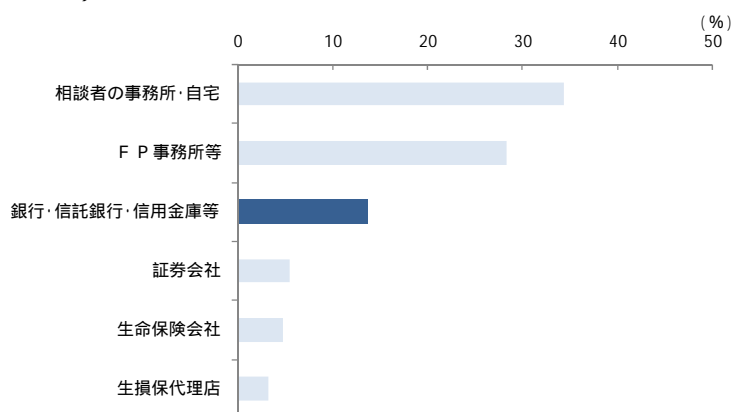
¹² 利用者が順調に増えれば、有料のプレミアム会員制を導入する等の検討もしたいという。

等を支給したりする等、F P 資格 (図表 7) 主に F P 相談を受ける場所

取得へのサポート体制を充実させ、その取得を奨励するケースがみられる。一方、F P 資格を行職員に取得させても業務上活かしきれていない地域金融機関も少なくなく¹³、顧客への提案に十分つなげられていないようである。

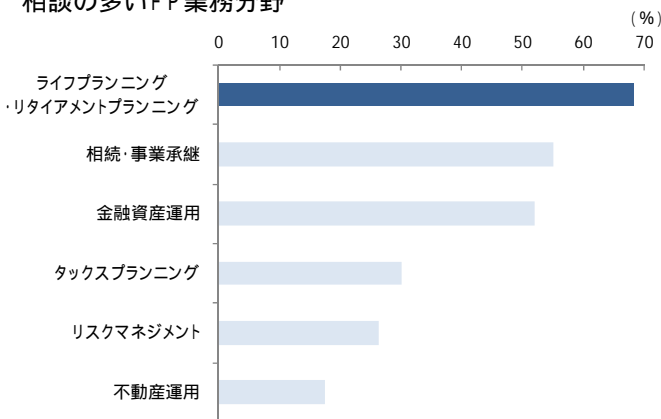
こうしたなか、地域金融機関では、外部の F P 専門家との連携について、主に「専門知識 (67.3%)

(備考) 日本 F P 協会 (2015 年 3 月) 「 F P 顧客満足度調査結果報告書 」 をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

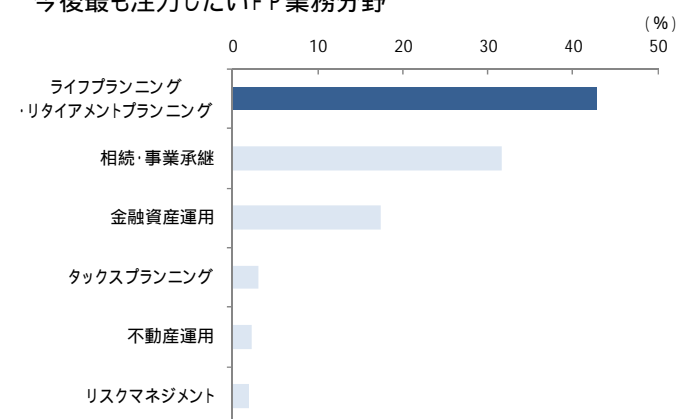


(図表 8) 地域金融機関における顧客からの相談内容

相談の多い F P 業務分野



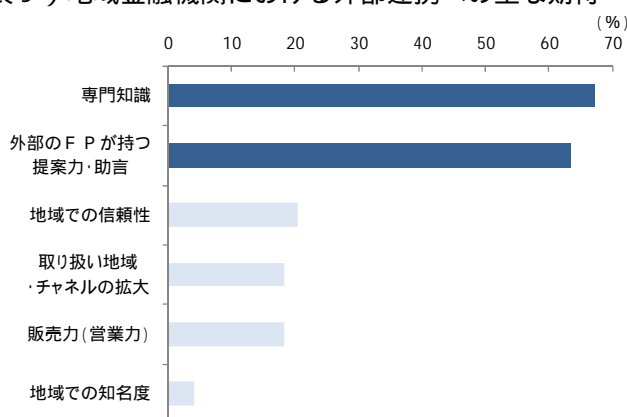
今後最も注力したい F P 業務分野



(備考) 日本 F P 協会 (2014 年 10 月) 「 地域金融機関における F P 資格活用度調査 - 結果報告書 - 」 をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

や「外部の F P が持つ提案力・助言」(63.3%) を期待している (図表 9) 。地域金融機関が顧客の相談に十分応えていくために、本稿で事例紹介した (株) F P - M Y S のような “ F P 業務に強いフィンテック事業者 ” との連携は一つの解決策になるのではなかろうか。

(図表 9) 地域金融機関における外部連携への主な期待



以上 (藁品 和寿)

(備考) 日本 F P 協会 (2014 年 10 月) 「 地域金融機関における F P 資格活用度調査 - 結果報告書 - 」 をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

¹³ 日本 F P 協会 (2014 年 10 月) 「 地域金融機関における F P 資格活用度調査 - 結果報告書 - 」 21 頁によると、「 F P 資格取得促進・奨励の際の課題」として、「資格試験が難しい (合格率が低い) 」 (35.9%) 、「資格を取得しても業務上活かしきれない」 (31.3%) 、「受験 (受検) 料、受験 (受検) までの準備等の費用が高い」 (21.2%) 等が挙げられている。

<参考文献>

- ・日本FP協会（2015年3月）「FP顧客満足度調査結果報告書」
- ・日本FP協会（2014年10月）「地域金融機関におけるFP資格活用度調査-結果報告書-」
- ・矢吹大介（2014年）「2020年を見据えた金融サービスのあり方」A.T.Kearney Agenda Vol.2

本レポートのうち、意見にわたる部分は、執筆者個人の見解です。また当研究所が信頼できると考える情報源から得た各種データなどに基づいてこのレポートは作成されておりますが、その情報の正確性および完全性について当研究所が保証するものではありません。

信金中央金庫地域・中小企業研究所 活動状況
(2017年10月実績)

レポート等の発行状況

発行日	分類	通巻	タイトル
17.10.4	内外金利・為替見通し	29-7	日銀は当面、現行の金融緩和策を継続しよう
17.10.13	中小企業景況レポート	169	全国中小企業景気動向調査結果(2017年7~9月期) 特別調査:中小企業経営と地域との関わりについて
17.10.18	ニュース&トピックス	29-45	中小企業の地域活動への参加と経営への影響 - 地域活動に積極参加する中小企業ほど業況が良い傾向 -
17.10.20	ニュース&トピックス	29-46	北朝鮮情勢と今後の見通し - 国連制裁が続けば、政治・経済ともに厳しい状況に -
17.10.20	金融調査情報	29-9	上場しない選択とその有用性 - 融資担当者の立場から(1)
17.10.23	ニュース&トピックス	29-47	2017年9月末の全国信用金庫の預金・貸出金動向(速報)
17.10.30	金融調査情報	29-10	信用金庫の貸出金利回り動向 - 地区間の利回り格差はセクター別構成比の差が主要因 -
17.10.31	金融調査情報	29-11	地域銀行の融資推進策について

講演等の実施状況

実施日	講演タイトル	主催	講演者等
17.10.13	業況堅調企業の経営事例にみる中小企業経営のヒント	川口信用金庫	鉢嶺実
17.10.17	我が国中小企業の現状と課題	昭和女子大学 (城北信用金庫寄付講座)	松崎英一
17.10.20	日本の現状と今後の動向について	東京シティ信用金庫	奥津智彦
17.10.23	地域経済の現状と地域金融の役割	富士大学 (花巻信用金庫提供講座)	松崎英一
17.10.24	我が国中小企業の現状と課題 - 事業継続へ向けて躍進する中小企業の経営事例 -	昭和女子大学 (城北信用金庫寄付講座)	鉢嶺実

< 信金中央金庫 地域・中小企業研究所 お問い合わせ先 >

〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目3番7号

TEL 03-5202-7671 (ダイヤルイン) FAX 03-3278-7048

e-mail: s1000790@FaceToFace.ne.jp

URL <http://www.shinkin-central-bank.jp/> (信金中央金庫)

<http://www.scbri.jp/> (地域・中小企業研究所)