

「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－

信金中央金庫 地域・中小企業研究所主任研究員

藁品 和寿

(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

(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さ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)FP-MYS^{エフピーマイズ}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さ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。

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^(注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にともない、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。

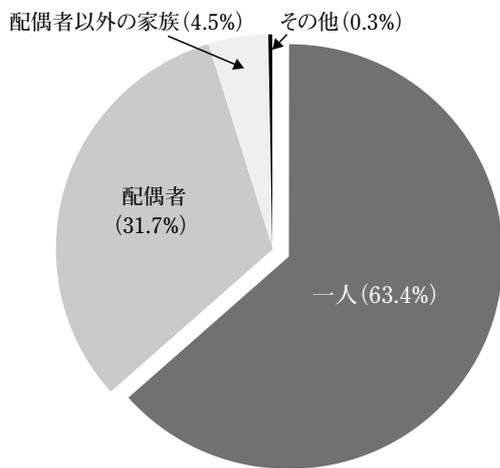
こうした相談ニーズを持つ個人は、本人一

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）。

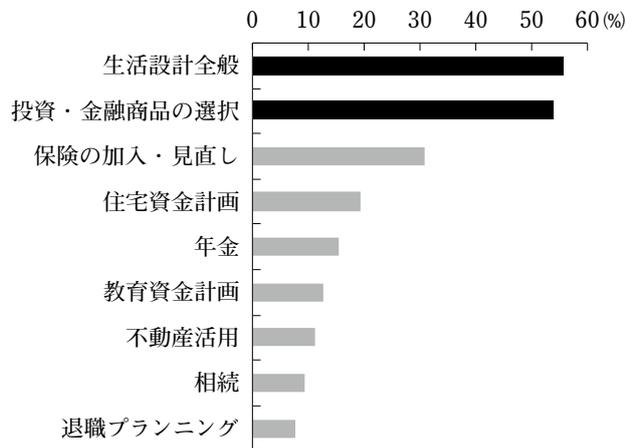
これらを背景に、地域金融機関は、ファイナンシャルプランニング業務において、「実践的な研修の強化」に力を入れてきた（図表3）。

図表1 FP相談の状況

①相談の際の同伴者

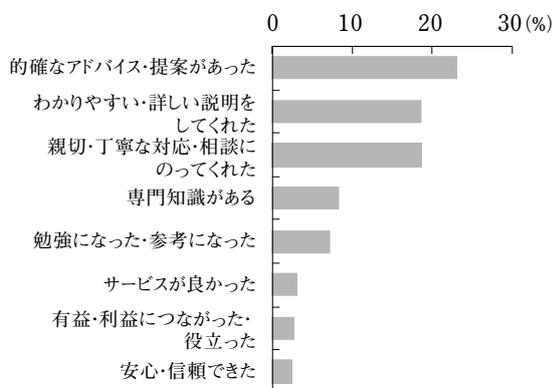


②相談内容

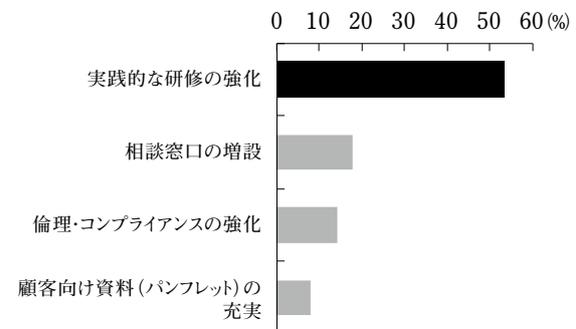


(備考) 日本FP協会（2015年3月）『FP顧客満足度調査結果報告書』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

図表2 FP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FP業務



(備考) 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－』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(注) 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

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（FP）業務の分野では、地域金融機関の多くにおいて、FP専門家等の外部連携に対する方針は未定^(注2)であるようだが、フィンテックの潮流のなかで、今後、FP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、「FP×フィンテック」に挑戦をする株式会社^{エフピー・マイス}FP-MYS（東京都港区）の事例を紹介する。

2. 株式会社FP-MYS（東京都港区）の挑戦

(1) 会社の概要

同社は、FP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「FP-MYS」の「MYS」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「MYS」を社名に付けることを心に決めていたという。「FP」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、FP資格取得に向けて勉強することになった。FP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FPを知るうち、「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)^(注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、

(注)2. 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—』38頁

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/>）

フィンテック企業のインキュベーション施設「フィンノラボ ^(注4)」の入居審査を経て、入居することになった。2018年1月、業務拡大にともない、本社を港区の城山トラストタワーに開設した「dock -Tranomon」に移転した。また、福岡銀行が展開するコミュニティオフィス「DIAGONAL RUN」も拠点として活動している。相続・贈与プラットフォーム「レタプラ」のアプリ開発を進め、2018年2月にα版のローンチを迎えた。

(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 ズー オンライン Online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「LettePla ^(注5)」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。

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

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	東京都港区虎ノ門
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
2. 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

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・マーケッツ(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^(注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^(注7)との共催によるフィンテックビジネスコンテスト^(注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

(注)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。
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.tandic.co.jp/wordpress/wp-content/uploads/2017/04/290427bijikon.pdf>参照

図表5 「TSUBASAアライアンスFinovation Challenge」での受賞



(備考) 同社提供

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^(注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^(注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中で情報共有できる仕組みにできれば、「争族」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(図表6)。

2018年1月には、ビジネスモデル特許を申請済みである。「LettePla」の開発にかかる資金調達^(注11)も2度完了した。

(3) 今後の展望

工藤社長は、α版公表後、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^(注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。

図表6 開発予定のスマホアプリのインターフェイス

(備考) 同社提供

(注)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550万円を調達している。
 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。

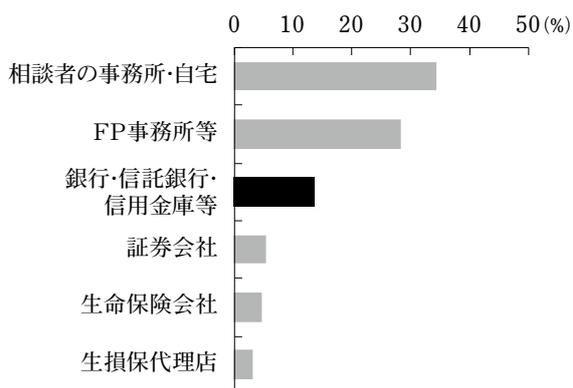
現在、高齢者との取引の多い協同組織金融機関等から照会を受けることが増える等、工藤社長は「LettePla」に対する手応えを感じている。同社としては、当面、信用金庫を含む銀行等と、資金調達だけではなく実証実験でも連携、協業をしていきたいという。将来、銀行等のほか、生命保険・損害保険、不動産、公共インフラ等の業種とも幅広く連携を進めていくことで、『相続といえは「LettePla」』といわれるようなサービス展開をしたいとも意気込む。

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

図表7 主にFP相談を受ける場所



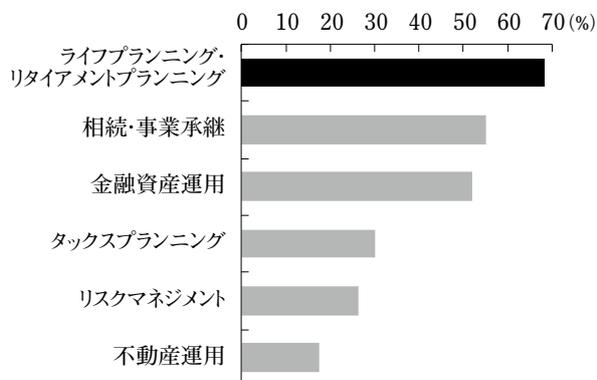
(備考) 日本FP協会(2015年3月)『FP顧客満足度調査結果報告書』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

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)。

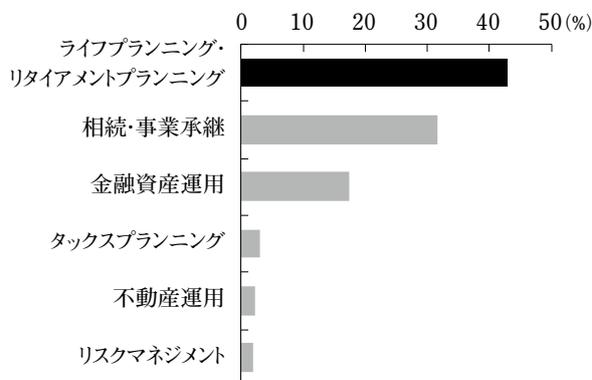
地域金融機関では、FP資格試験の受験料や受講料等を補助したり、取得後に報奨金等を支給したりする等、FP資格取得へのサポート体制を充実させ、その取得を奨励するケースがみられる。一方、FP資格を行職員に取得させても業務上活かしきれていない地

図表8 地域金融機関における顧客からの相談内容

①相談の多いFP業務分野



②今後最も注力したいFP業務分野

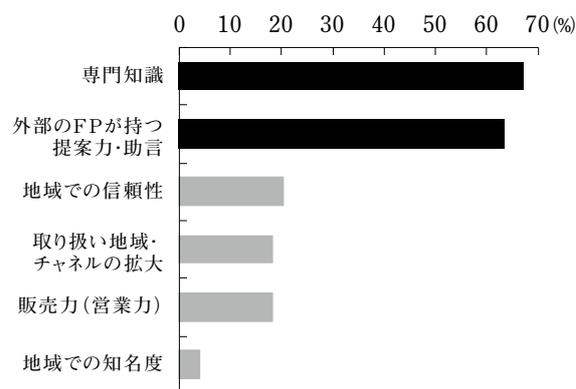


(備考) 日本FP協会(2014年10月)『地域金融機関におけるFP資格活用度調査-結果報告書-』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

域金融機関も少なくとも^(注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FP専門家との連携について、主に「専門知識」(67.3%)や「外部のFP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)FP-MYSのような“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。

図表9 地域金融機関における外部連携への主な期待



(備考) 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—』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

〈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

(注)13. 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—』21頁によると、「FP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さきれない」(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。