

オンライン営業をもっと効果的に

お金の健康診断

ファイナンシャルアドバイザー協会主催セミナー

「IFAと金融サービス仲介業の共存と可能性」

名称	一般社団法人 日本金融サービス仲介業協会 (Japan Financial Service Intermediary Business Association)
略称	JFIM ジェイフイム
設立日	2021年4月22日
住所	東京都中央区日本橋茅場町1丁目8-1 茅場町一丁目平和ビル8F

設立時の社員・理事・監事について



- 金融サービス仲介業を行う確度の高い事業者が設立時社員として参加する他、銀行・証券・保険各分野で商品を卸す側の会員として参画予定の事業者からも理事を選出いたします。

社員総会

- 株式会社400F
- 株式会社SBIネオモバイル証券

監事

河合 健

(アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業)

理事会

設立時代表理事	会長	中村 仁	(400F)
設立時代表理事	副会長	小野 尚 落合 孝文	(SBI生命) (渥美坂井法律事務所・外国法共同事業)
設立時理事		五十嵐 正明 小川 裕之 瀧 俊雄 小泉 美果	(SBI損保) (SBIネオモバイル証券) (電子決済等代行事業者協会) (freee)

社名 株式会社400F（フォーハンドレッド・エフ）

設立 2017年11月1日
※2020年7月16日 お金のデザイン社よりMBOを実施

所在地 〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町 9-1
兜町第2平和ビル FinGATE BLOOM 4F

役員 CEO 中村 仁、CPO 加々美文康

事業 「お金の健康診断」プラットフォームの運営
Webマガジン「オカネコ」の運営

メディア
掲載



ミッション

お金の問題を出会いで解決する

「お金のことがわからなくて不安」
「不安だからやりたいをやる決断ができない」

私たちは、テクノロジーを活用した最高の「出会い」こそが
そんなお金の不安を解消し、一人一人が「やりたいをやる決断を」へ
向かうための大切な鍵になるとしています。

ビジョン

やりたいをやる決断を。

少子高齢化とグローバリズムが
加速していく中で、私たちは社会の
退廃から目を背けられないし、
明るい未来をうまく
想像することができません。

400Fはこれからの時代に
必要とされるサービスを
高度な技術を活用して提供します。

そして、ある人のおかれた状況・
立場・社会的資源によらず、
あらゆる人に対して開かれ、
有効な「お金の問題解決」を行います。

そして私たちの誰もが、
やりたいをやる決断を。

会社概要

金融・IT双方に専門性を有する機動的なマネジメント



CEO

中村 仁 / Jin Nakamura



CPO

加々美 文康 / Fumiyasu Kagami



CBO

柿原 秀道 / Hidemichi Kakihara



CFO

鵜月 健太郎 / Kentaro Uzuki



COO

関 雄太 / Yuta Seki



CGO

林 和樹 / Kazuki Hayashi



CTO

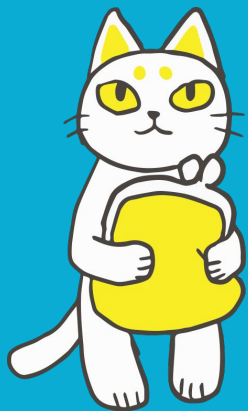
松本 康平 / Kohei Matsumoto



CCO

加藤 正紘 / Masahiro Kato





目次

1. FinTechトレンドと金融サービス仲介業
2. 400Fで実践している金融サービス仲介業
3. IFAと金融サービス仲介業の共存と可能性
4. お金の健康診断について

FinTechトレンドと金融サービス仲介業

01

日本のFinTechトレンド

日本金融サービス
仲介業協会設立

MUFG 三菱UFJ銀行
Money Canvas

MUFG, Money Canvas
提供予定

SUSTEN × Money Forward

susten提供開始

Alpaca ROBO

アルパカロボ提供開始

SBI Holdings × folio

SBIによるfolioの連結
子会社化

SMART+

Digital Wealth
ManagerをIFAに提
供

4R4P
for Robo Advisor Platform

ロボアドバイザー
プラットフォームの提供

お金の健康診断



MBO



WEALTHNAVI

IPO

一般社団法人
ファイナンシャル・アドバイザー協会
The Financial Advisors Association of Japan

FA協会設立



FOLIO ROBO PRO提供開始



メルペイによる
ORIGAMI買収



ドコモ口座問題

2000万円問題



IPO

北國おまかせNavi

北國おまかせNavi提供開始



YAHOO!とLINEの
経営統合発表

au フィナンシャルホールディングス

auFHD設立



STREAM提供開始

電子決済等代行業者協会

電子決済等代行業業開始



dポイント投資
ポイント投資の火付け役



PayPay提供開始
キャンペーン実施

WEALTHNAVI for SBI証券

ウェルスナビ for SBI
証券提供開始



ウェルスナビ提供開始

Money Forward

IPO



コインチェック事件



トラストドック創
業



folio提供開始



THEO提供開始



CAMPFIRE設立



freee設立



マネーフォワード設立



クラウドクレジット
提供開始



FinTech協会設立

2012年以前

2013年

2015年

2016年

2017年

2018年

2019年

2020年

2021年

FinTech1.0

FinTech2.0

FinTech3.0

FinTech4.0?

お金の健康診断 for business

(参照) 各種資料より株式会社400Fが作成

日本のFinTechトレンド概要

FinTech1.0

様々なFinTechベンチャーの登場

FinTech2.0

金融機関によるFinTech参入/連携。ディスラプションではなく、トランスフォーメーション

FinTech3.0

異業種によるFinTech参入。特に圧倒的なユーザー数を持つプラットフォーマーの本格参入

FinTech4.0?

FinTechベンチャーのB2B移行
アンバンドルからリバンドル (FinTech as a Service)
FinTech企業の合従連衡

FinTechベンチャーの2b移行

WealthNaviという成功事例はあるものの、多くのFinTechベンチャーはB2Cビジネスを続けることの難易度が高く、B2B事業への転換を図っている。結果として、次頁にあるように大手企業を中心とした業界の変化が生まれる可能性が高まっている。



ロボアドバイザー事業をB2Bで提供していたが、証券口座をSMBC日興証券に売却。事業としてはブラックロックのAladdinと同じように資産運用会社がシステム開発も行うB2Bモデルに移行



テーマ投資やロボアドバイザー事業を展開していたが、4RAP事業の立ち上げによってB2Bモデルへの移行。直近のインタビュー等ではIFA向けへの導入を目指している



元々はあすかぶなどの金融×コミュニティ事業を展開していたが、最近はBrokerage as a serviceを中心としたBaaSや、保険会社向けのシステム開発を中心に行っておりB2B事業中心となっている



P2P保険の先駆者として登場したが、契約数の伸びについては公開されず。そう言った中でjust in case technologyを立ち上げて、保険会社向けのシステム開発に注力

アンバンドルからリバンドル、FinTech企業の合従連衡

FinTech企業の登場で金融機能のアンバンドルが起きた。そして現在はアンバンドルされた機能が集結したり、異業種や金融機関サービスへの埋め込み（Embedded Finance）が起きている。海外ではこのトレンドをベンチャーが作り出すことが多いが、それはUnbankedな人が多いからと想定される。日本ではこのトレンドを大手金融機関やプラットフォーマーが牽引する。結果として生き残れないFinTech企業の合従連衡も進んでいくと想定される。

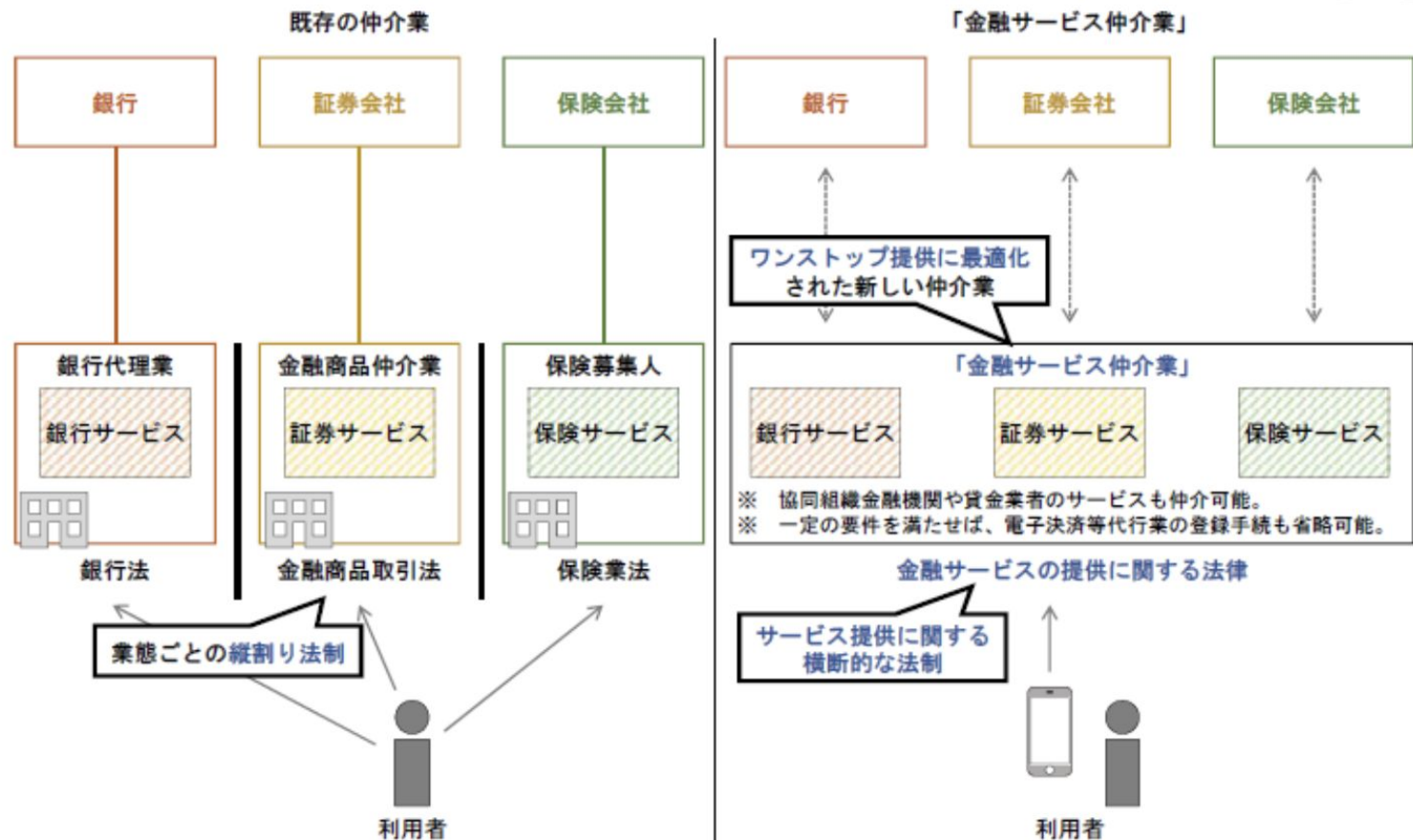
スーパーアプリ構想

BaaS（ネオバンク構想）

MUFG Money canvas



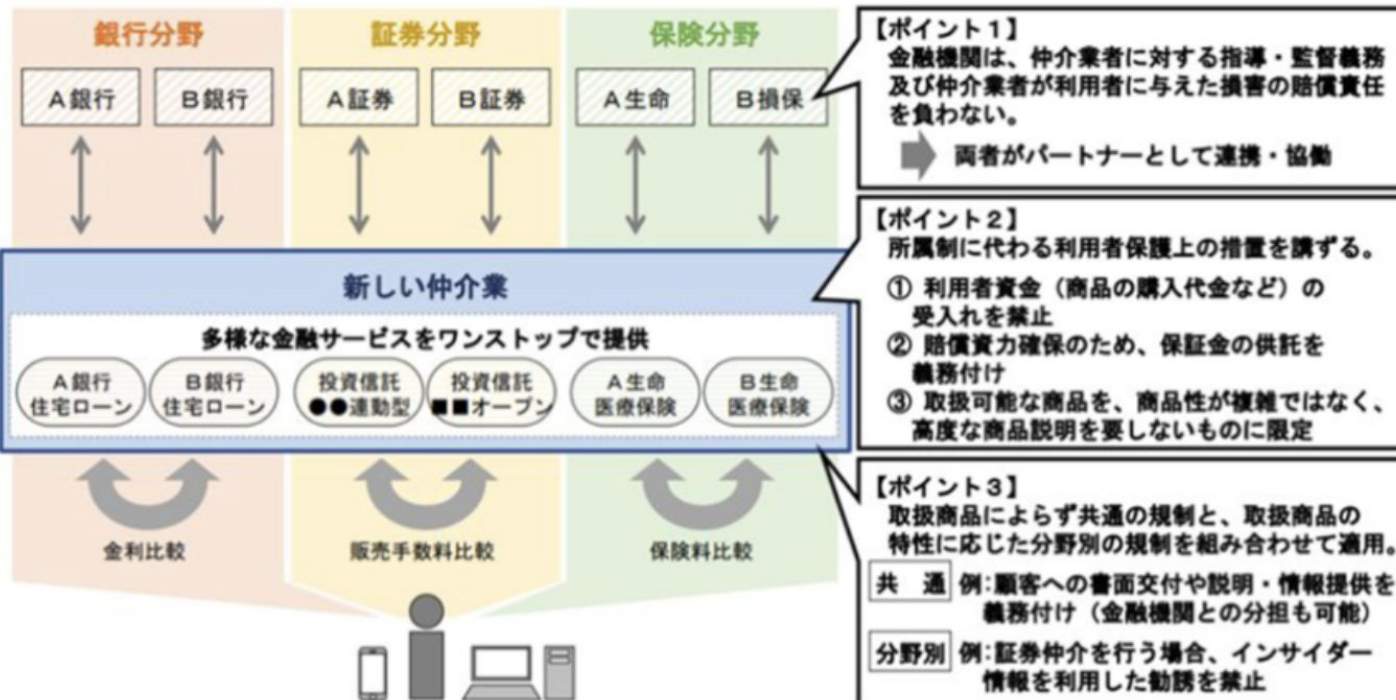
新仲介法制の整備



出所：決済法制及び金融サービス仲介法制に関するワーキング・グループ報告 2019年12月20日

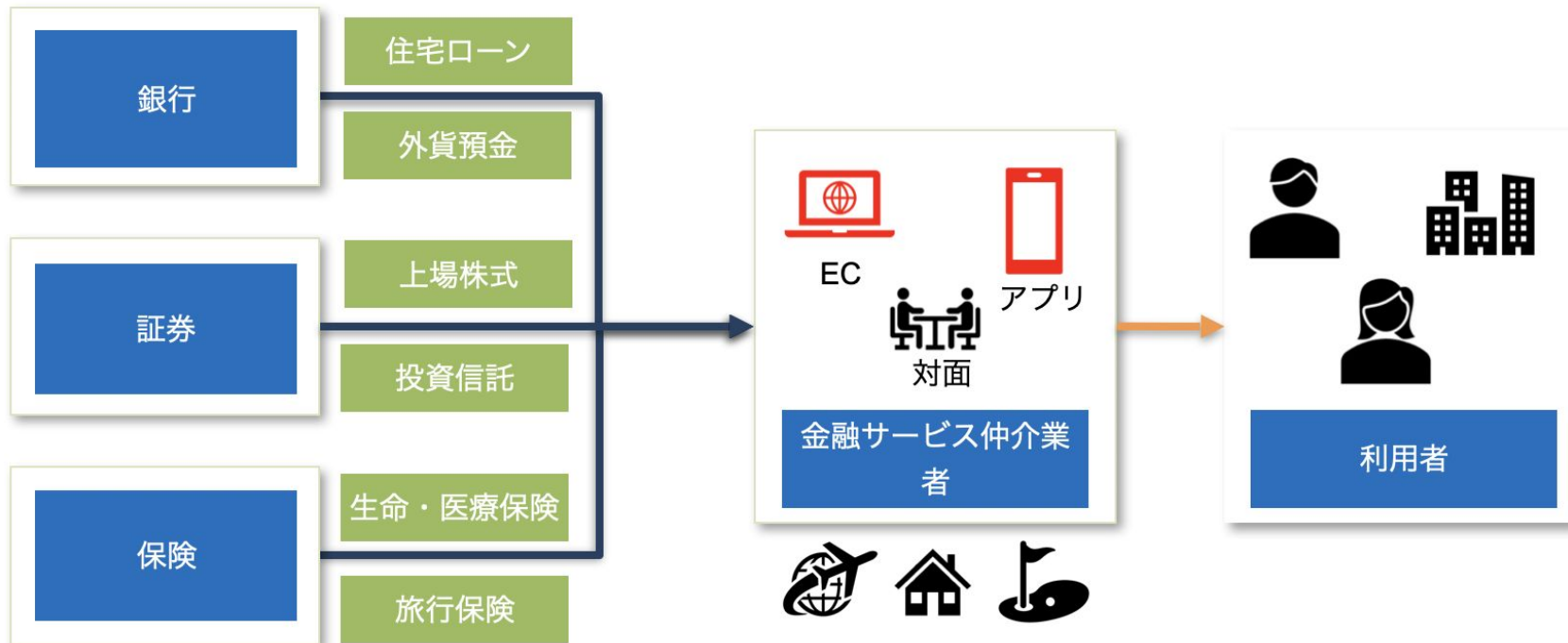
○ 情報通信技術の進展により、オンラインで円滑に金融サービスを提供することが可能となる中、多様な金融サービスをワンストップで提供できる新しい仲介業を創設。

- ① 1つの登録を受けることで、銀行・証券・保険全ての分野での仲介を可能に（シングル・ライセンス）
- ② 現行の代理店のように特定の金融機関への所属を求めず、複数の金融機関の商品・サービスの比較が容易に



金融サービス仲介業の可能性

- 利用者と金融サービス仲介業社、双方にとって新たな接点の拡大につながり、利用者の利便性が向上すると考えられます。
- 金融機関にとっても、新たな顧客接点が拡大して、特定の個別ニーズに応じた商品提供につながる可能性が広がります。
- Embedded Finance（埋め込み型金融）での、金融サービス仲介業者と金融機関双方のサービス展開にもつながります。



※高度な説明を要しないと考えられる商品・サービスに限って取扱いが認められる

情報通信技術の発展により、インターネットを通じた銀行振込みや証券取引、非対面形式で完結する保険契約の締結のように、オンラインで円滑に金融サービスを提供することが可能となりました。世帯の有り方や働き方が多様化する中で、利用者が様々な金融サービスの中から自身に適したものを選択しやすくなることが求められています。

このような背景を踏まえ、1つのライセンスで「銀行・証券・保険」すべての分野の金融サービスをワンストップで仲介可能とする新たな業種を創設することを目的に、2020年6月に金融商品販売法が「金融サービスの提供に関する法律」（以下、「金融サービス提供法」という。）に改正され、「金融サービス仲介業」が定められました。

金融審議会での議論からは、「金融サービス仲介業」のビジネス事例として、自らの家計収支や、銀行預金のみならず株式や投資信託なども含めた総合的な金融資産の状況の把握を可能とする「家計簿アプリ」を提供する事業者が、顧客意向を確認した上で資産の運用を提案したり、各事業者のAPI等を通じて最適なポートフォリオ構築に向けた取引の総合窓口となったりすることが考えられます。他にも、法人向け会計ソフトを提供する事業者が、会計サービスを通じて把握した法人顧客の融資ニーズや資産状況を基に、AIを活用して最適な融資事業者を紹介するビジネスなどが挙げられます。金融サービス提供法の改正後の事業者間の議論では、電子決済等代行事業者だけでなく、様々な種類の事業者が参画に興味を示しているところです。

今後も、AIやビッグデータ等の先端技術の活用によりイノベーションが促進され、更に利便性の高い金融サービスの実現が期待されます。同時に、不公正な取引やシステムリスクの顕在化を未然に防止し、法令遵守や利用者保護を金融サービス仲介業者に徹底させることも極めて重要です。

これらを踏まえて、2021年内に予定されている金融サービス提供法の施行に向けて、「金融サービス仲介業」について、関連する業務の適正を確保し、その健全な発展及び利用者の保護に資することを目的に、「金融サービス仲介業」の普及推進及び自主規制機能を担う一般社団法人を設立いたしました。

400Fで実践している金融サービス仲介業

02

400Fが金融サービス仲介業に参入した背景

- マッチングプラットフォームを運営している中で、資産形成層に対して十分なアドバイスが届けられていないと感じたため
- また、資産形成層は証券口座やNISAの準備はしていてもあと一歩資産運用までいけていないという方も多い
- ニーズがある方に対して、低コストでシンプルな金融商品を洗練されたオペレーションを実現させたオンライン営業を実践すれば十分にビジネスになるのではないかと仮説を立てたため

金融仲介会社としての400F

400Fが目指す事業モデル

ウィズコロナにフィットした新しい金融サービスの提供モデルを構築していく。

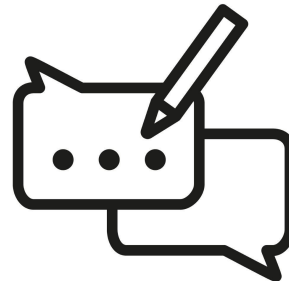
非常にシンプルではあるが、事業構造上の問題などがある中でほとんどの金融機関が実現できていないモデル。



リモートワーク中心の
営業



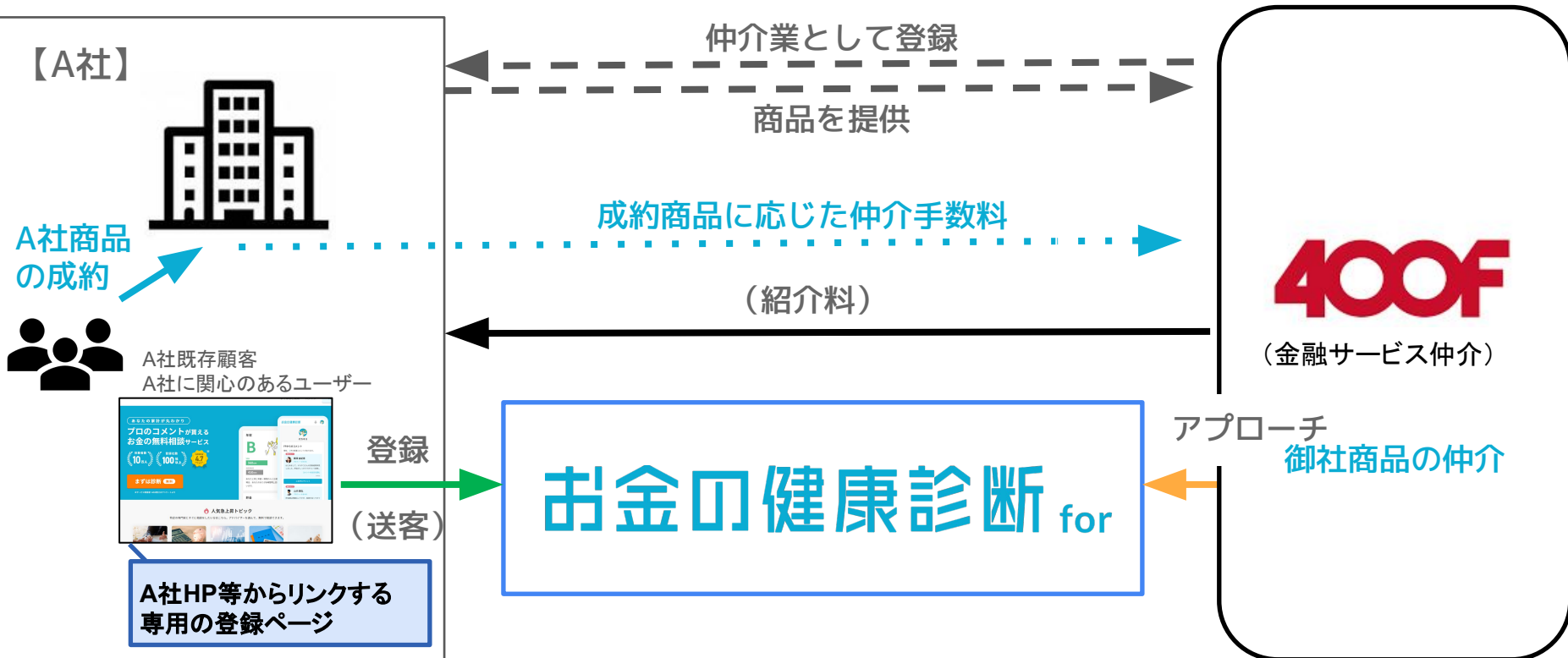
ネット証券と同水準の
手数料
お金の健康診断 for business



オンラインアドバイス

金融仲介会社としての400F

400Fが金融仲介の立場で取り組む場合の枠組み



IFAと金融サービス仲介業の共存と可能性

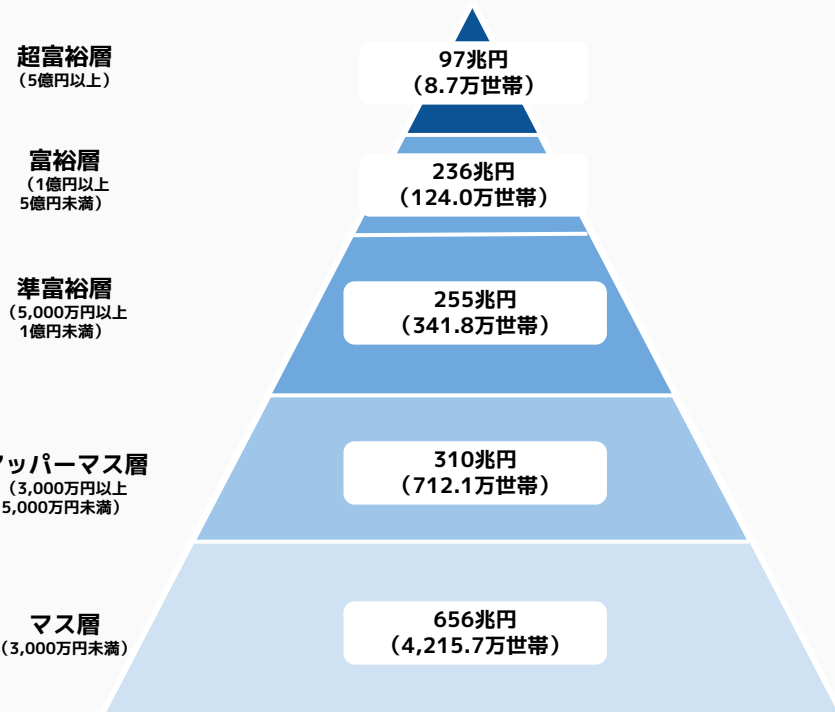
03

IFA企業様のターゲット顧客層に関して

順位	創業年	法人名	預かり資産 (億円)	口座数 (件)	所属IFA人数 (人)	顧客一人当たり 預かり資産 (万円)	IFA一人当たり 預かり資産 (億円)	IFA一人当たり 担当顧客数 (人)
1	2006	アイパートナーズフィナンシャル	2,451	13,329	215	1,839	11.4	62.0
2	2012	CSアセット	1,048	5,493	95	1,908	11.0	57.8
3	2017	ユニオン証券アドバイザーズ	1,070	1,590	68	6,730	15.7	23.4
4	2012	フィナンシャルスタンダード	782	4,133	24	1,892	32.6	172.2
5	2008	Fan	700	13,000	40	538	17.5	325.0
6	2012	ひびきFA	600	3,400	56	1,765	10.7	60.7
7	2006	GAIA	477	2,149	26	2,220	18.3	82.7
8	1999	財コンサルティング	456	8,053	17	566	26.8	473.7
9	2018	YSKライフコンサルタンツ	345	1,728	90	1,997	3.8	19.2
10	2013	だいとく投資ビレッジ	310	8,000	22	388	14.1	363.6
11	2013	ブルーデント・フィナンシャル・パートナーズ	253	3,306	58	765	4.4	57.0
12	2015	ウェルスガーディアン	250	150	8	16,667	31.3	18.8
13	2003	FPデザイン	220	1,100	20	2,000	11.0	55.0
14	2012	T&Iコーポレーション	187	1,840	54	1,016	3.5	34.1
15	2019	ブルーモーニングフィナンシャル	184	42	3	43,810	61.3	14.0
16	2014	IFA法人MK3	174	550	6	3,164	29.0	91.7
17	2002	ブロードマインド	150	3,000	60	500	2.5	50.0
18	2006	バリュースアドバイザーズ	123	90	14	13,667	8.8	6.4
19	2018	TA	123	442	23	2,783	5.3	19.2
20	2018	Japan Asset Management	非開示	非開示	22	非開示	非開示	非開示

ユーザーサイドのマーケットポテンシャル

今回の金融サービス仲介業によって、日本全体へ付加価値の高い金融サービスを届けることができる環境を作ることができる



(出典)野村総合研究所、「NRI富裕層アンケート調査」、2020/12/21

金融機関、IFAなど

IFA、ネット系金融機関など

金融サービス仲介業など

IFAと金融サービス仲介業の比較

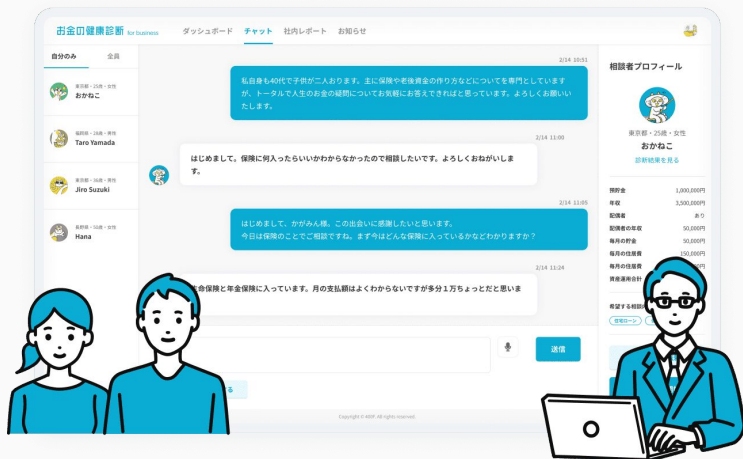
	IFA	金融サービス仲介業
対象顧客	富裕層	マス層中心
営業手法	対面中心	オンライン中心
取扱商品	顧客に合わせてカスタマイズ	シンプルなインデックス 投信中心

お金の健康診断について

04

04 お金の健康診断とは

新たなお客様とお金の専門家の出会いを支援する
マッチング型プラットフォームです



マッチング

お金の健康診断



ユーザーがお金の健康診断を受診すると、
評価点やタイプ、改善点のコメントが表示されます。
ユーザーは診断で把握したお金の不安や悩みについて、
プランナーとzoomやメール、チャットを通して相談できます。

※以降、お金の専門家は「プランナー」、個人のお客様を「ユーザー」と記載します

04 お金の健康診断を利用することの利点

ブランディングから、顧客獲得・顧客維持まで一元管理

個人のブランディング



プロフィール、クチコミ、セミナー情報等を掲載した、自分だけのホームページを作成。また、400Fで作成するプランナー紹介記事My Storyでプランナー様のご紹介記事を作成。

最適なユーザーとの出会い

未回答	未回答
★プランナーからのコメント※要読 山口県・29歳・女性	★プランナーからのコメント※要読 東京都・32歳・女性
世界年収 6,000,000円	世界年収 12,800,000円
預貯金 3,500,000円	預貯金 3,800,000円
毎月の保険料 45,000円	毎月の保険料 60,000円
資産運用合計 20,000円	資産運用合計 1,110,000円
配偶者 あり	配偶者 あり
子供 2歳/女	子供 0歳/女
気になるトピック 家計改善 ライフプランニング 教育資金	気になるトピック 家計改善 ライフプランニング 資産運用
今悩んでいること 教育資金の貯め方 金を回すのか	今悩んでいること 賃貸が高いため、早く住宅購入をしたい。世帯年収1300万円~1600万円だと住宅ローンはいくらで組むのが現実的か気になる。
2022/1/28 10:45	2022/1/28 10:38

5万人以上の見込客いつでもアプローチが可能。ユーザーのリストには家計・家族構成・悩み等の情報を表示。

オンライン営業をサポート



東京金融賞を受賞した機械学習ツールや、豊富な経験を持った金融業界出身のカスタマーサクセsteamがあなたのオンライン営業を全力でサポート。

04 ブランディングの流れ

お金の健康診断 for businessでは、Myホームページ、My Story、My セミナー、My クチコミであなたのブランドを強力に支援します。ブランディングを充実させることが、アポイントメント率の向上の観点からも重要な要素となります。

ブランディング機能

My ホームページ

My Story

My セミナー

My クチコミ



ブランディングを
確立することで
アポイントメント率が
上昇

※画面はイメージです

04 My ホームページについて

自分の情報を集約した上で、顧客と接点を持つ

自己紹介、クチコミ、セミナー情報などを掲載することができるため、自分だけのホームページのような形で利用してもらうことが可能です。さらに、QRコード等から、自身のページに直接誘導することも可能となっております。

QRコードからの
誘導も可能



カバー画像

プロフィール



クチコミ



セミナー
情報

チャットへの
リンク

※画面はイメージです

04 My Storyについて

あなたの個性をブランディングすることが、顧客獲得に繋がります

弊社で作成したプランナー紹介記事「My Story」を掲載

プランナーそれぞれの方の経歴や考え方などを紹介

掲載される写真も費用負担なしで撮影



04 My セミナーについて

弊社メディア「オカネコ」を用いた、セミナー集客支援も実施しています。弊社によるマーケティングや自然検索流入（Googleでの「オンラインマネーセミナー」などで上位表示）で集客しております。費用は集客1名あたり6,600円（税込）の完全成果報酬となります。

セミナー一覧ページ



セミナー詳細ページ



テーマ説明

申込へのリンク

セミナー詳細
時間、場所
定員、参加費、等

講師プロフィール

Myホームページ



※画面はイメージです

04 プランナー・ユーザー、2方向のチャット開設

チャット開設は以下の2パターンあります

【①プランナー起点】

ユーザーの診断結果を確認し、
ご自身のアプローチしたい方を選択。
コメント送信によるアプローチ。



ユーザーがプランナーを指名した時点で
チャット開設となります。



ユーザーはコメントを読み、
プランナーとチャットをしてみたいと
思ったらチャット開設となります。



サイト上に表示されるプロフィールをもとに、
ユーザーがプランナーを検索。

【②ユーザー起点】



※画面はイメージです

04 アポイント獲得までの流れ

①チャット開設

A. プランナーからのアプローチで

このユーザーにコメントする

ユーザーの情報や診断結果をもとに、診断コメントを送信することができます。このコメントによって、ユーザーはどのプランに相談するかを判断します。ユーザー1人につきコメントは1回のみ可能です。的確な診断コメントで、ユーザーとのマッチングに繋がります。

テンプレート: テンプレートとして新規保存

記入例:
①まずはキャッチコピーを書きましょう！
例：失敬しない保険選びの話聞いてみませんか？ / どのようにして投資初心者が見え運用できたのか知りたくありませんか？
②挨拶文を届いたのちに「貴める/共感する」などの言葉を使って健康診断の結果に触れましょう！
例：〇〇さんの現状を健康診断の結果より確認いたしました。同世代同地域の方と比較して毎月貯蓄ができており素晴らしいですね！
③解決策と便益を訴求しましょう！

コメントを送信する

B. ユーザーからのアプローチで

家計管理
×
つみたてNISA
×
生命保険

30代 男性
30代 男性
加々美文康
★★★★★ 4.8
クチコミ 10

メッセージ
お話を聞いて！
あなた独自のアドバイス（お言葉）を申します。

このプランナーにチャット相談

②チャット相談

お金の健康診断

30代 男性
加々美文康
★★★★★ 5.0
クチコミ 1

こんにちは

メッセージを入力

送信

お金の健康診断 for business

③アポイントメント

お金の健康診断

30代 男性
加々美文康
★★★★★ 5.0
クチコミ 1

こんにちは

2/1の14:00から お話できればと存じます

メッセージを入力

送信

04 ユーザーの属性データ

¥ 7,611,663

平均世帯年収

¥ 8,569,558

平均貯蓄額

¥ 8,628,385

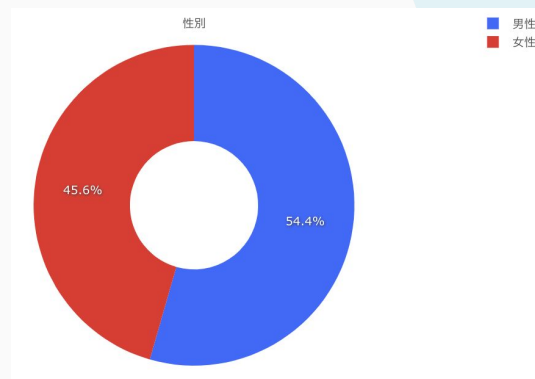
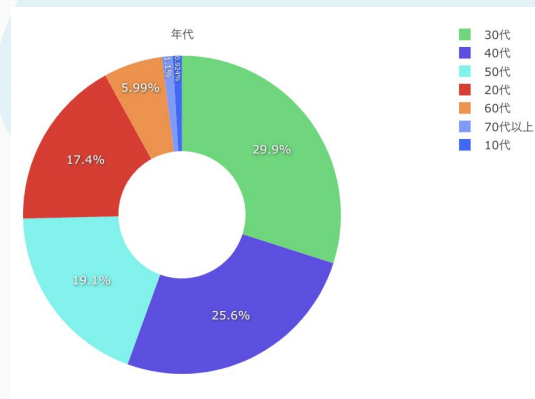
平均資産運用額

47.80%

子供あり率

54.93%

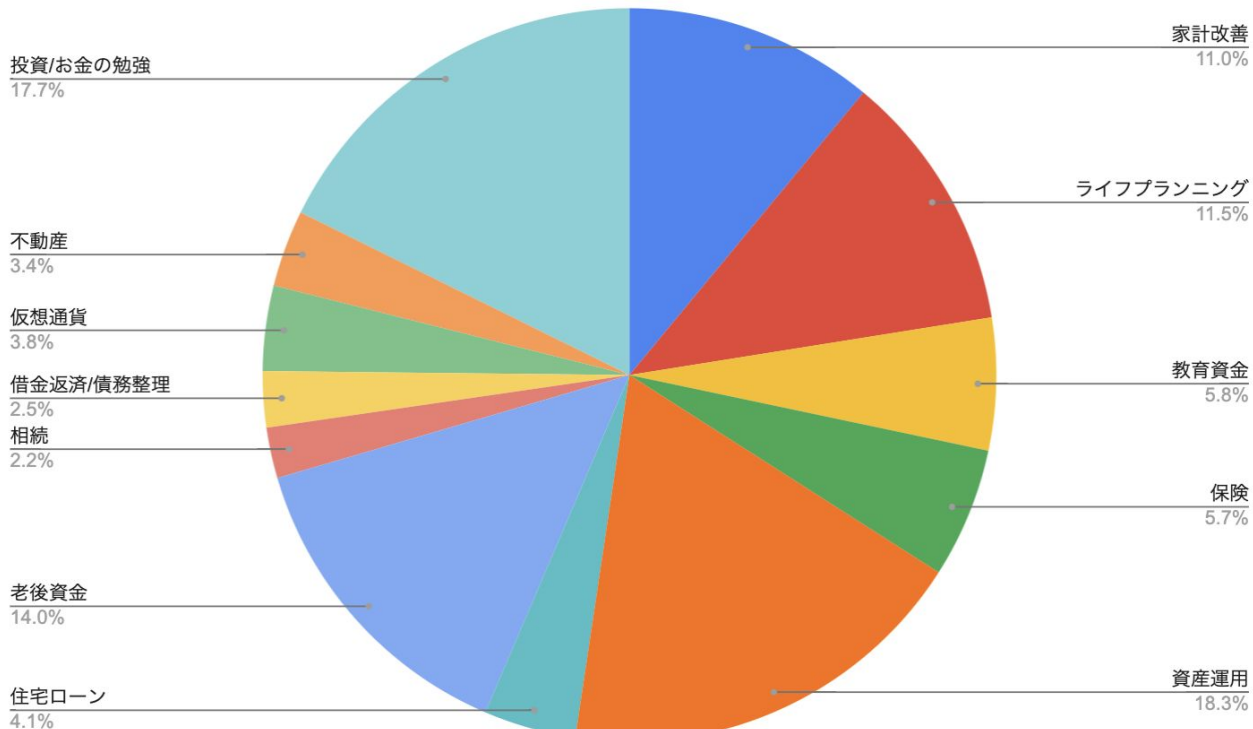
結婚率



04

ユーザー属性

相談の内容



04 お金の健康診断を利用することの利点

お金の健康診断 for business サービス内容

My ホームページ開設

My Story掲載

My セミナー掲載
(掲載無料、申込み発生時の成果報酬型)

ユーザーへのアプローチ

オンライン営業のサポート

サービス利用料 ※4月1日より適用予定

Entryプラン
33,000円/月 (税込み)

(月間50名アプローチ可能)

Proプラン
55,000円/月 (税込み)
(月間150名+従量課金アプローチ可能)

04

お金の健康診断の成功事例(IFA編)

IFA編

お金の健康診断実績大公開

**オンライン営業だけで
年間お預かり資産10億円**



by お金の健康診断 公式note

**【第3弾！オンライン営業実績公開】最大の
魅力は「証券時代にはなかった若いお客様
との出会い」**

04 成果が出ている方の数値

A様 (IFA 証券会社経由を含む金融資産合計1,000万円以上の方へアプローチ)

コメント送付件数:104件

マッチング率:50%

有効チャット率:8.7%

アポイント件数:9件

アポイント率:8.65%(アポイント数/コメント数)

アポイントコスト:約8,000円

B様 (FP 資産形成層 年収500万円以上の方へアプローチ)

コメント送付件数:41件

マッチング率:53.7%

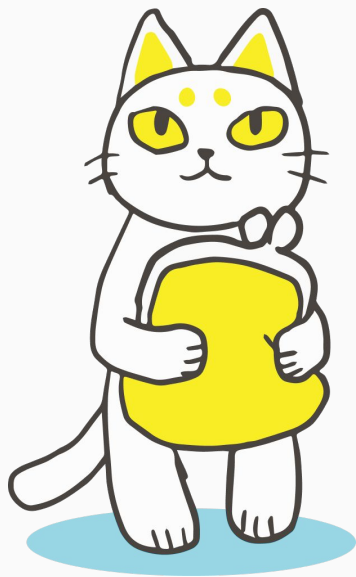
有効チャット率:22%

アポイント件数:7件

アポイント率:17.0%(アポイント数/コメント数)

アポイントコスト:約2,500円

質疑応答



お金の健康診断

企業情報

株式会社400F

〒103-0026

東京都中央区日本橋兜町 9-1

兜町第2平和ビル FinGATE BLOOM 4F

<https://400f.jp>

お問い合わせ

contact@400f.jp