

## PEST 分析レポート：金融業（FP 相談・保険代理業）

### 【政治的要因（P）】

- ・保険商品・金融サービスに関する規制強化：消費者保護の観点から、特に高齢者向け商品の販売規制が強化される可能性。コンプライアンス体制の強化が急務。
- ・地政学リスクの影響：中国・台湾・中東情勢などが資産運用市場や為替に大きな影響を与え、外貨建て保険商品などへの不信が高まる可能性。
- ・地方自治体の金融支援政策：地域金融機関との連携強化が進む一方で、地方創生事業の補助金活用や空き家再生金融支援など、FP 業務の地域密着型モデルが求められる。
- ・マイナンバー制度やデジタル ID 政策：個人情報の活用範囲が拡大し、顧客データベースの統合やクロスセルの促進が可能になる一方、情報漏洩リスクへの対策も必要。

### 【経済的要因（E）】

- ・金利動向とインフレ：日銀の政策転換による金利上昇が、固定型保険商品の魅力低下を招く。物価上昇に伴う実質利回りの低下が、資産形成ニーズの見直しを促進。
- ・価格競争と手数料引き下げ圧力：ネット証券・新興保険チャネルとの競争により、手数料モデルからフィー型報酬への転換が進む。
- ・家計の可処分所得の変動：税負担増加、社会保険料の上昇により、中間層・若年層の保険・投資への支出余力が低下。
- ・隠れた競争要因：『資産形成教育』を提供する教育系スタートアップなどが間接的に顧客接点を奪う可能性。

### 【社会的要因（S）】

- ・人口減少と高齢化：相続・贈与・介護・認知症対策の FP 相談が拡大する一方、若年層の顧客獲得が困難に。
- ・価値観の変化：『モノ消費』から『コト消費』『ウェルビーイング』志向への転換。保険・金融商品も『安心』や『意味づけ』が求められる時代に。
- ・ジェンダーと家族観の変化：共働き世帯や多様な家族形態の増加により、保険ニーズが複雑化。ライフプラン設計がよりパーソナルに。
- ・Z 世代の台頭：デジタルネイティブであり、『対面営業』への嫌悪感あり。LINE や SNS による非対面チャネル整備が重要。

## 【技術的要因（T）】

- ・ AI による自動提案：レコメンド AI による保険商品提案、資産形成プランの個別最適化が進む。差別化要因が“人”から“UX”へ移行。
- ・ データ統合とパーソナライズ化：パーソナルファイナンスアプリとの API 連携による“統合資産管理”サービスが主流に。
- ・ ブロックチェーン活用：契約・給付・本人認証のプロセスが効率化され、詐欺防止と事務負担軽減に貢献。
- ・ 関連業界の革新：不動産テックやヘルステックとの連携が進み、ライフプラン設計が“健康・住まい・お金”の統合設計へと拡張。

## 【5 年後の未来仮説と影響】

- ・ AI チャット型 FP が台頭：ChatGPT のような AI が個別相談を自動化、リアル FP との差別化には“共感・感情知性”が重要に。
- ・ 『金融×ウェルビーイング』市場の成長：医療・健康・家族関係を含めた包括的なライフプラン提案が差別化の鍵に。
- ・ “副業 FP”の急増：資格取得の民主化により、週末副業 FP が急増し、既存プロ FP の立場が脅かされる可能性。
- ・ 超分散化するチャネル：対面・LINE・メタバース・音声アシスタントなど、顧客接点の多様化に対応できる企業だけが生き残る。