

SWOT 分析レポート：金融業（FP 相談・保険代理業）

【Strengths（強み）】

- ・顧客との信頼関係：長期的に築かれた信頼ネットワークにより、顧客のライフイベント全体に関与可能。
- ・法制度に裏付けされた業務：FP や保険募集人の活動は国家資格や業法に基づき、一定の信頼性が制度的に担保されている。
- ・顧客ニーズの多様化に対応できる柔軟性：保険、資産運用、相続、介護など多分野を横断できる強み。
- ・リアル接点の希少性：デジタル化が進むなかで、リアルでの安心感・人間的つながりを重視する層への優位性。

【Weaknesses（弱み）】

- ・属人的営業モデル：ベテラン人材の勘や経験に依存した営業スタイルが脱却できていない。
- ・DX 対応の遅れ：顧客管理・契約管理が未だに紙ベースの事業者も多く、デジタル活用が遅れている。
- ・新世代へのアプローチ不足：Z 世代・ミレニアル世代に対する価値訴求が弱く、顧客基盤が高齢化している。
- ・業界イメージの固定化：『押し売り営業』『不透明な手数料』といった旧来のイメージが根強く、信用構築が難航。

【Opportunities（機会）】

- ・ウェルビーイング市場の成長：金融だけでなく、健康・キャリア・家族に関する包括的サポートへのニーズ拡大。
- ・デジタル FP プラットフォームの台頭：個人のライフデータを統合する PF が普及すれば、FP 業務の効率化・拡張が可能。
- ・女性・高齢者の資産形成ニーズ：インフレや老後不安を背景に、従来取り残されていた層へのアプローチチャンス。
- ・教育市場との接点：金融リテラシー教育義務化の流れから、FP が学校・自治体・企業向けに講師活動を広げる可能性。

【Threats（脅威）】

- ・生成 AI の台頭による代替：ChatGPT のような AI がファイナンシャル相談を自動化し、人的相談の価値が下がる懸念。
- ・新興 FinTech 勢力の参入：保険比較アプリ・資産運用ロボアド・LINE 証券など、低コストかつ UX 重視の競合が増加。
- ・人口構造の変化：高齢者の増加により“新規契約”が減少、契約保全中心のビジネス構造へ移行せざるを得ない。
- ・規制強化と情報漏洩リスク：金融庁による不適切販売への監視強化、サイバー攻撃による顧客情報流出リスクの増大。