

2022年8月4日

各 位

会社名 ブロードマインド株式会社
代表者名 代表取締役社長 伊藤 清
 (コード番号：7343 東証グロース)
問合せ先 取締役 鶴沢 敬太
 (TEL 03-6687-1318)

ライフプランニングの主役をユーザーに。

一般向けに「マネパス handy」、金融事業者向けに「マネパス withFP」 の提供を開始

「金融の力を解き放つ」をパーパスに掲げ、保険・証券・住宅ローンと複数の金融商品を横断して1社で取り扱い、人々のライフプラン実現をサポートするブロードマインド株式会社（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長：伊藤 清 証券コード：7343 以下、当社といいます）は、ユーザーとFPがライフプランを通じて双方向にコミュニケーションが取れる「マネパス withFP」と、一般の方でもFPさながらのライフプランニングが出来る「マネパス handy」を独自開発、本日リリースいたします。

なお、「マネパス withFP」につきましては、2021年7月に発表した「マネパス forFP」を当社内でのコンサルティングツールとして活用していましたが、金融事業者や不動産事業者等（以下、プロといいます）、ライフプランニングを土台にサービス提供をされる事業者様にとってもより使いやすいツールとするべく機能拡充し、本日よりプロ向けの販売も開始いたします。

■サービス概要

マネパスは、一人でも多くの方に「想い描く人生（＝旅）を歩んで頂きたい」という想いの下、いつでも手元における「お金に関する指針（コンパス）」をコンセプトに開発し、当社の経営理念を体現するサービスの一つとなっています。

多くの生活者の中で「老後に向けた資産形成」が関心の高いテーマとなりつつある中、ライフプランニングについてもその重要性が認識されつつあると共に、関心も高まっています。そのよう中で、「まずは自分で気軽に始めたい」方向けに「マネパス handy」を、他方でプロのFPの方と一緒にプランニングしたい方のニーズに対し、金融業界を中心に業界全体で広く応えることができるよう、プロ向けに「マネパス withFP」を開発いたしました。

「マネパス handy」「マネパス withFP」共に、クラウドサービスのためアプリ等のダウンロードが不要で、一般の方もプロの方も手軽に利用いただけます。また、公的年金や児童手当、傷病手当、産休・育休

時の給与など、最新の社会保障制度の内容が自動で反映されるため、誰でも簡単手軽に、精緻なシミュレーションを作成することができ、長期的なお金の見通しを立てることができます。

なお、一度作成したライフプランに変更があった場合でもユーザー自身でいつでもプランの確認・編集ができる等、「いつでも手元における」ことにこだわった機能も実装しており、まさに将来の指針にしているようなサービスです。

>>サービスサイト：<https://www.moneypass.jp/>

【1】 マネパス handy

- ・対象：一般生活者向け
- ・金額：完全無料

ライフプランニングは「生命保険の加入や金融商品等の購入を検討する際に始めて行った」という方も多いものと考えられますが、他方でプロに相談するのは気が引ける、という方も多くいらっしゃるのも実情です。そのような方にとっても「ライフプランニングをより身近なものにして欲しい」という想いから提供に至った、手軽にライフプランニングを体験できる無料サービスです。

社会保障などの算出も自動反映できるため、Excelなどで自作するよりも正確で手間がありません。ライフプランが変わったとき、再検討したいことが出てきたとき、すぐに触っていただけるようご自身のアカウント（メールアドレスのみ）でプランを保存・編集できます。



【2】 マネパス withFP

- ・対象：FP・IFA、不動産事業者等の金融サービス提供者向け

お客様ごとに固有な資金的裏付けをもって、顧客（ライフプラン）主語の提案を行うことが出来るように、ライフプランニングの手軽さ・シミュレーションの精緻さ・提案への活用こだわった機能を実装しています。

入力数値をシームレスにグラフに反映するだけでなく、別のライフプランと比較しながら表示ができ、ライフプラン上の課題や対策効果が一目で分かります。子供が産まれた場合、家を買った場合など、ライフプランのパターン比較やプロの提案内容の効果検証などに便利です。

シミュレーションパターンも豊富で、通常時・世帯主または配偶者の万一時 / 就業不能時などのグラフ

もボタン一つで表示できます。また、生命保険や運用商品の情報を入力することにより、それぞれの設計プランの内容がボタン一つでライフプランにまで反映されるため、お客様の納得感を高めながら商品提案をすることができます。

また、お客様のアカウント（メールアドレスのみで作成可）と担当者を紐づけすることができ、お客様とライフプランの共同編集が可能です。さらに、紐づけたお客様の手元にはご自身のライフプランが残り、いつでも編集・修正が可能です。また、編集・修正をしたタイミングで担当者が通知を受け取れるため、顧客接点の一つとして、ライフプランを通じたお客様との長期的な関係性構築も可能です。

なお、新型コロナウイルス感染拡大により金融サービスにおいてもオンラインでの相談が増加していますが、クラウドサービスであることから動作も軽く、話の腰を折ることなくストレスフリーで商談を進めることができるのも大きな特徴の一つです。

マネバコ with FP
人生とお金の羅針盤

入力情報がシームレスに反映

最新の社会保障制度が自動反映

プランの比較で一目で効果がわかる

保険商品の保障額や支払もプランに反映

運用商品の取り崩しもプランに反映

ライフプランを通じてお客様と双方向のコミュニケーションを実現

担当者

ライフプランが編集されると通知

きめ細やかなフォローができる

お客様

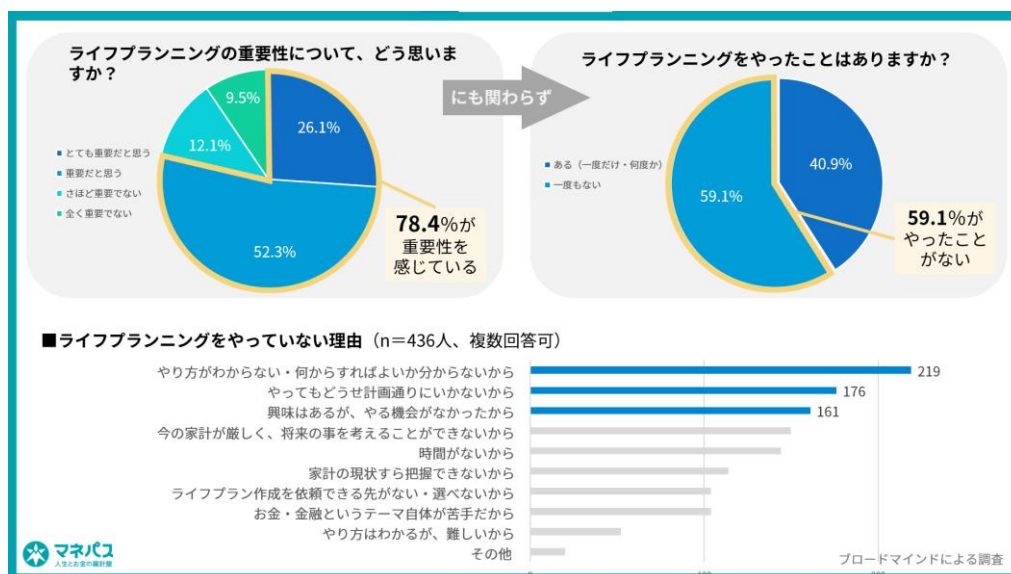
■開発背景（ライフプランニングに対する意識を踏まえて）

2022年4月より高校でも金融教育が必修化され、金融商品の特徴だけでなく日々の家計管理から将来を見据えた資金計画等の内容も学ぶことになりました。このような動きに代表されるように、人生100年時代の到来、老後2,000万円問題や社会保障の縮小等様々な背景を受け、金融リテラシーの向上および自助努力による長期的な資産形成が求められています。

このような背景のもと、当社では長期的な資金計画の作成 = “ライフプランニング” に関する調査^{※1}を子育て世代を対象に実施いたしました。その中で「ライフプランニングの重要性」について聞いたところ、78.4%が「とても重要・重要だと思う」と回答した一方、「やったことがあるか」という問いに対しては59.1%と半数以上の方が「一度もやったことがない」と回答しています。

実施したことがない理由は、1位から順に「やり方がわからない・何からすればよいか分からないから」「やってもどうせ計画通りにいかないから」「興味はあるが、やる機会がなかったから」という結果と

なり、社会保障制度等の専門的な知識も必要なため、正しい（意味のある）ライフプランニングのやり方がわからない方が多いと考えられます。



また、実施したことがある方にその方法を聞いたところ、最多の45.4%の方が「プロに作成を依頼」していることが分かりましたが、一方で実施した感想を聞いたところ、「資金的計画と対策まで出来たので良かった」という回答は40%に満たず、プロに依頼をしても本来重要な資金計画や対策まで練ることが出来ていないと感じている方も少なくありませんでした。

このように、ライフプランニングに対する重要性等の意識と行動の間のギャップのほか、ライフプランの本来的な意義である「自分自身の資金計画づくり」には至らないケースが浮き彫りになっています。

当社では金融商品とは本来ライフプランを実現させるための手段であるという考えのもと、創業以来20年間、約7万世帯ものお客様に対し、ライフプランニングを土台としたコンサルティングを提供してまいりました。一生涯の人生設計についてお伺いし、その思いを実現するにはどのような資金計画や対策が必要になるかをお客様と一緒に考え、改善策をご提案しています。

この度のアンケート調査で明らかになった、「何からすればよいか分からないからライフプランニングが出来ていない」「やったことがあっても対策まで出来ていない」等に代表される現状の課題に対し、当社の持つライフプランニングに関するノウハウが解決に繋がる活動の一助となればと考え、マネパスを大幅リニューアル。新たに『マネパス handy』『マネパス withFP』として、当社のお客様や一般の方への無料提供だけでなく、金融事業者・不動産事業者などライフプランニングを届けるプロの方々へ販売を開始することとなりました。

※1 調査概要

内容：ライフプランニングに関する実態調査

実施日：2022/7/12

方法：インターネット調査

対象：全国のお子様を持つ20～55歳の男女 1,000人

■今後の展望

マネパスは、一人でも多くの方にライフプランニングという営みを自分自身で行って頂きたいという想いから生まれたサービスであり、当社の経営理念を体現したものとなります。近年では、金融リテラシーの向上と共にライフプランニングの必要性に対する認識が生活者の中で広まりつつあります。

他方でライフプランニングの浸透、という観点で考えた場合、単にライフプランニングを商品提案に活用するだけでなく、ライフプランの本来的な意義に立ち返りながら「プロと一緒に作成する（顧客のプランニングをサポートする）」ことが、金融業界を中心とした事業者の果たすべき役割であると考えています。

事業者側、特に保険業界については、令和4年4月に改正された保険会社向けの総合的な監督指針において、顧客が自身のライフプランや公的保険制度等を踏まえ、自身の抱えるリスクやそれに応じた保障の必要性を適切に理解することが必要である旨が明記されており、事業者側でのライフプランニングの実践が益々求められるようになっていきます。

以上を踏まえ、顧客本位のライフプランニングの実践、それによる提案活動の高品質化は、事業者における新たな課題となることが考えられますが、今後は事業者を対象としたマネパス withFP の拡販等による営業活動上の課題解決にも貢献すると同時に、当社における新たな収益源を創出し、当社事業の成長を図ってまいります。

なお、当社は「金融の力を解き放つ」をパーパスとして掲げており、「あるべき姿の金融」を社会に実装を目指し、サービスの開発・提供を推進していますが、「一人ひとりが人生設計し、お金と向き合う機会をつくる」こともあるべき姿の1つと考えており、生活者および事業者の双方でライフプランニングがこれまで以上に浸透するよう、取り組んでまいります。

<ブロードマインド株式会社について>

ブロードマインドは「金融に倫理を、人生に自由を」というミッションのもと、ワンストップ金融コンサルティング「マネプロ」やサブスク型資産管理アドバイス「顧問 FP サービス」などを提供し、人々のライフプラン実現のサポートをしています。

ブロードマインドはこれからもフィナンシャルパートナーとして“誰のための金融か”を問い続け、これまでの金融業界の既成概念に捉われない金融サービスを開発・提供することで、「あるべき姿の金融」を社会に実装することを目指します。

- 会社名 : ブロードマインド株式会社 (<https://www.b-minded.com/>)
- 代表者 : 代表取締役社長 伊藤 清
- 本社所在地 : 〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 1-5-5 JR 恵比寿ビル 7F
- 設立 : 2002年1月
- 資本金 : 5億7,137万円 (2022年3月末時点)
- 主なサービス :
 - ・ワンストップ金融コンサルティング「マネプロ」 <https://www.moneypro.jp/>
 - ・サブスク型 資産運用・管理アドバイスサービス「FP 顧問サービス」 <https://www.b->

minded.com/financial-advice/

- ライフプラン シミュレーター「マネパス」 <https://www.moneypass.jp/>
- BtoC 特化 オンライン商談システム「ブロードトーク」 <https://www.b-minded.com/broadtalk/>