

独立系 FP の顧客獲得のためのマーケティングリサーチ

氏 名 山本 貴彦

指導教員 松田 憲

要旨

現在、日本に住んでいる我々を取り巻く社会保障制度や環境、経済状況は大きく様変わりしている。少子高齢化による人口の減少や雇用形態にも大きな変化が生じており、高度経済成長期では成り立っていた年金制度についても機能しなくなっている。2019年には「老後2000万円不足」問題がメディアで大きく取り上げられ、騒動にまで発展した。この出来事から、現在、老後に不安を感じつつも具体的な準備対策ができていない現役世代が多数存在していることが考えられる。このような状況が起きているのは日本では金融教育の場がほとんど無いため、消費者は十分に世の中にある社会保障制度や税制優遇制度の理解や、環境の変化に対応できていないからではないだろうか。これらの問題の一つの解決手段として、ファイナンシャル・プランナー（FP）を活用するということが挙げられる。多忙な現役世代は、資産を増やしたいという希望はあっても自身の資産管理をする時間不足や方法の知識不足から、資産形成を行えていないと推察できる。そこで、FPが顧客のニーズに合わせて、それぞれの顧客が望むライフプランニングを立て、それを実現できるよう資産形成を共に行うことが望ましいと考える。今後は顧客それぞれの希望に応じて、柔軟に対応できる「独立系FP」の需要が高くなると予想される。しかし、現役世代のFP活用度や認識度はまだ低い現状がある。そこで本研究では、FPに対して世の中にどのようなニーズがあるのか、質問票を用いて実際に「FPと相談している人」、「FPに興味がある人」、「FPに興味がない人」の3群を比較し、詳細に調査を行った。調査項目としては、性別、年齢、世帯収入、ビッグファイブによる性格特性、FPを活用する目的など14の設問項目であった。また回答結果からマンホイットニーU検定と χ^2 二乗検定を用いて統計学的に比較した。さらに群間に有意差のあった項目からロジスティック回帰分析を用いて、それぞれの群における関連因子を特定した。