



金融サービス仲介業の進展に向けて

株式会社マネーフォワード 執行役員 グループCoPA
一般社団法人日本金融サービス仲介業協会 理事
瀧 俊雄

2025.9.9

当社グループ一覧と金融関連のライセンス

1

主なマネーフォワードグループ各社の事業概要

		持株比率	主な事業内容
金サ業	マネーフォワードケッサイ	100%	企業間請求・決済代行事業『マネーフォワード 掛け払い』、連結全月期資金化事業『マネーフォワード Pay for Business』を中心としたFintech関連事業
	マネーフォワードクラウド経営管理コンサルティング	100%	経営管理領域におけるソフトウェアの設計・販売及び、経営管理に関するコンサルティングサービスの提供
	ナレッジラボ	100%	経営分析クラウド『Manageboard』の企画・開発・運営、財務戦略コンサルの実施
	アウトルックコンサルティング*2	69%	クラウド対応型経営管理システム「Sactona」の開発・販売・導入・保守・インフラストラクチャー提供
その他金融	MONEY FORWARD VIETNAM /INDIA	100%	ベトナム（ホーチミン・ハノイ）とインドのサービス開発拠点
	スマートキャンパ	100%	SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL』・インサイドセールス支援『BALES』、SaaSに特化したデジタルエージェンシー『ADXL』の運営
マネーフォワード プラットフォームサービス事業	ビズヒント	100%	クラウド活用と生産性向上の専門サイト『BizHint』の運営
	アール・アンド・エー・シー	100%	入金消込・債権管理特化型ソリューションサービス『V-ONEクラウド』の企画・開発・運営
	マネーフォワードベンチャーパートナーズ	100%	シード・アーリーステージを中心としたスタートアップを支援するファンド「HIRAC FUND（ヒラクファンド）」の運営
	マネーフォワード i	100%	SaaS管理プラットフォーム『マネーフォワード Admina』の企画・開発・運営
	マネーフォワードホーム*3	51%	PFMサービスの提供
	マネーフォワードエックス	100%	金融関連サービスの開発・提供
	キャッシュモ	75%	経理BPOサービスの提供
			生命保険代理店 損害保険代理店
			前払式支払手段発行業
			電子決済等代行業（金サ業はホーム社発足に伴い廃業）

* 2025年7月14日時点。*1 『マネーフォワード Pay for Business』を中心としたFintech 関連事業の権利義務のマネーフォワードケッサイ社への承継は、2025年3月1日に完了。*2 東証グロース上場企業。*3 49%は三井住友カード株式会社（SMCC）が保有。

（注）主な関連会社を記載（出所）当社IR資料より引用・加工

現在制度を活用しているサービス

2

- 自動家計簿ユーザーをターゲットに、NISA口座開設からの投資一任サービスの利用を可能に
- 家計簿サービスの有料サービスユーザー向けに、運用手数料を実質無料化



The advertisement features a yellow background with a large orange circle on the right containing the text '新NISA'. At the top left, a crown icon is followed by '資産形成アドバンスコース'. Below this, the main headline reads '『SUSTEN for マネーフォワード』で 口座開設から投資をスタート'. Underneath the headline, it states '投資初心者をサポートする新機能や 運用額最大60万円まで手数料が実質無料の特典も'. On the right, a smartphone screen displays the SUSTEN for app interface with the text '投資をはじめるなら まずはここから' and 'マネーフォワード MEの利用者が 安心・お得に投資できるサービスを作りました'. Below the screen, there is an illustration of two people and a button that says '無料で口座を開設する'. At the bottom left, a small disclaimer reads: '※『SUSTEN for マネーフォワード』を利用して投資した投資信託（運用額最大60万円）にかかる信託報酬手数料分が 毎月お客さまの取引口座にお戻しされます。運用額が60万円を超えた部分には運用手数料が発生します。'

資産形成アドバンスコース

+

新NISA

『SUSTEN for マネーフォワード』で
口座開設から投資をスタート

投資初心者をサポートする新機能や
運用額最大60万円まで手数料が実質無料の特典も

※『SUSTEN for マネーフォワード』を利用して投資した投資信託（運用額最大60万円）にかかる信託報酬手数料分が
毎月お客さまの取引口座にお戻しされます。運用額が60万円を超えた部分には運用手数料が発生します。

投資をはじめるなら
まずはここから

マネーフォワード MEの利用者が
安心・お得に投資できるサービスを作りました

無料で口座を開設する

現在活用している登録業務の概要

3

1. 社 名	マネーフォワードホーム株式会社
2. 所在地	東京都港区芝浦三丁目1番21号
3. 代表者	辻 庸介
4. 会社設立日	2024年8月1日
5. 資本金	50万円
6. 主要株主	株式会社マネーフォワード
7. 主な事業	PFMサービス（金融資産管理、家計管理等をサポートする個人向けのサービス）の開発・提供
8. 登録日	2024年10月11日（関東財務局長（金サ）第15号）
9. 金融サービス仲介業	(1) 有価証券等仲介業務により、当社のお金の見える化サービス「マネーフォワードME」の提供を通じて、顧客と金融機関（投資運用業者）との間における投資顧問契約または投資一任契約の締結の媒介を行う。 (2) 顧客は投資運用業者取引口座を開設し、当該投資運用業者は、投資一任契約に基づき、投資信託の買付等を行う。
10. 業務開始日	2024年11月1日
11. URL	https://corp.hm.moneyforward.com/
12. 加入日	2024年11月1日

今後の制度活用概要

4

1. 社 名	マネーフォワードエックス株式会社
2. 所在地	東京都港区芝浦3丁目1番21号
3. 代表者	代表取締役 本川大輔
4. 会社設立日	2024年12月2日
5. 資本金	1億円
6. 主要株主	株式会社マネーフォワード 100%
7. 主な事業	金融関連サービスの開発・提供
8. 登録日	2025年6月13日（関東財務局長（金サ）第19号）
9. 金融サービス仲介業	(1) 預金等の受け入れを内容とする契約の締結の媒介 株式会社マネーフォワードから連携を受け、会社設立を行う事業者に対し、金融機関の口座開設ができる導線を提供します。 (2) 資金の貸付け又は手形の割引を内容とする契約の締結の媒介 Mikatano資金管理およびMikatano融資ポータルを通じて、金融機関のお客様に対し、金融機関から資金の借り入れができる導線を提供します。
10. 業務開始日	2025年11月1日（予定）
11. U R L	https://moneyforward-x.co.jp/
12. 加入日	2025年6月13日

（注）正会員は、金融サービスの提供に関する法律第14条の規定に基づき登録を受けた金融サービス仲介業者で、本協会の自主規制の対象となる会員

- 登録全般
 - 現在、相応の利用者がいるサービス（主に電代業でもあるサービス）から、シームレスに金融サービスの口座開設、利用開始につなげられること
- 金融機関・仲介業それぞれの強みを活かせる
 - 金融機関側は、監督・オペレーションを効率的に提供
 - 仲介サービスは新たな経済圏・利用者層・取引動機へのアクセスを提供
 - 一定の規格化・標準化された接続で、マッチングコストが低減
- 所属制をとらない業としてのオペレーション共通化
 - 同一業種で、複数の金融機関の所属制をとったときにオペレーションが煩雑化する点について、仲介側で統一対応できる

- 商品を提供している金融機関が少ない
 - 複数の金融機関から自身のニーズにマッチしたサービスにアクセスできる／分野横断的に、サービスにアクセスできること ⇒ **ができない**
- 取り扱い可能な商品群
 - 銀行：極度融資、定型化／1,000万円以内のローン商品以外
 - カードローン（銀行業対比での、貸金業のアジャイルな展開性）
 - 配偶者の生活・子どもの教育費をカバーできる規模の生命保険

（金サ業制度以外の論点）

- 今後多くのサービスをAIが媒介していくとみられる中、保険については禁止的に制限がかかっていること

- 開業コストの高さ
 - － 初期的に見込まれるキャッシュアウトとして、供託金が高い（企業の典型的な設立時の資本金との対比で）
 - － 収益対比の供託金も高い
- 規制対応
 - － 例 預金等媒介の業務において、業務経験のある責任者の配置要件
 - － 例 有価証券等仲介業務について、外務員資格が必須
 - － 非金融業である仲介業側は、本来金融サービスの知識が不足。とはいえ、説明責任等の分界点を金融機関側に寄せると、収益配分で採算は低下
- 金融機関サイドの慣れ
 - － ベンチャー・地域金融機関のいずれでも、金サ向けの監督体制が整っていない。一定のオペレーションを仲介業側で分担する必要がある

- 開業・運営コストはまだまだ高い
 - 供託金、配置すべき職員の専門性
- 金融機関側の対応もビズポーク的でコスト高
 - 対応する先が少ない中で、精通した社員を配置する規模への拡大必須
- 商品提供企業・対象の拡充は急務
 - 提供側・仲介側において、PMFした商品群が不在

提言

- 1) 一般的な生活者・事業者が当然に必要なとする商品群を対象に
- 2) 顧客本位性が明確なチャネルとしての認知
 - 金サ向けの供給商品群の一覧化・顧客本位原則との制度的リンケージ
- 3) 業態内・業態横断の制度的モジュールを検討
 - 銀行⇒口座開設・預金取扱・融資 等でモジュールにできないか
 - 銀・証・保・貸 で共通した規制上の取り組みを取り出せるか

AI時代の顧客本位モデル

- 自分のために購買してくれる代理人モデル
- 自身のデータへのアクセスや仲介チャネルへの開かれた商品供給が必須に

