

- ① この応募用紙の外枠の書式・大きさを変更しないこと。②この応募用紙の欄外への記入や追記資料、2ページを超えるページは審査対象外とする。
 ③「ビジネスのイメージ図」以外は手描き不可。④ビジネスプランの名称に略語等を使用する場合は、読みを付記すること。⑤その他、KUBICホームページのFAQも参考にする。

| 応募 | 応募部門 | 本選会対象 | テーマ部門賞対象 | テーマ記号 | 協賛団体名 |
|----|--------|-------|----------|-------|--------|
| ○ | テーマ部門 | ○ | ○ | OS4 | 大阪信用金庫 |
| | 自由応募部門 | ○ | — | — | — |

↑ いずれかに○を記入すること

↑ テーマ部門の場合、テーマ記号と企業名を記入すること

1. ビジネスプランの名称 (フェースシートと同じプラン名称を記載してください。)

※テーマ部門のテーマをそのまま記入しないこと。あなたが考えた独自のプラン名称を記入してください。

「まもりんく」～高齢者・家族・大阪信用金庫をつなぐ詐欺防止見守りサービス～

2. ビジネスプランの概要

1) 概要: あなたが提案するビジネスはどのようなものですか。(400字程度)

詐欺被害に遭う人の多くは高齢者である。高齢者の詐欺被害の深刻化には、高齢者の孤立が関係していると考えられる。そこで、本施策は、詐欺防止を目指すために、大阪信用金庫が高齢者とその家族のつながりを強化し、高齢者を見守る機能を備えたアプリを高齢者とその家族に無料で提供することを提案する。

このアプリは、大阪信用金庫の既存の口座管理アプリに、高齢者とその家族向けの機能を新たに追加して開発する。追加する機能は、高齢者が事前に設定した上限金額を超えて送金する際に、アプリを経由して家族へ通知が届き、家族の承諾を得た場合のみ送金が完了されるというものである。本アプリの特徴は、高齢者自身による上限金額を超えた送金に家族が不安を抱く場合に、送金を保留して、確認の時間を確保することで、詐欺被害を未然に防止できる点にある。

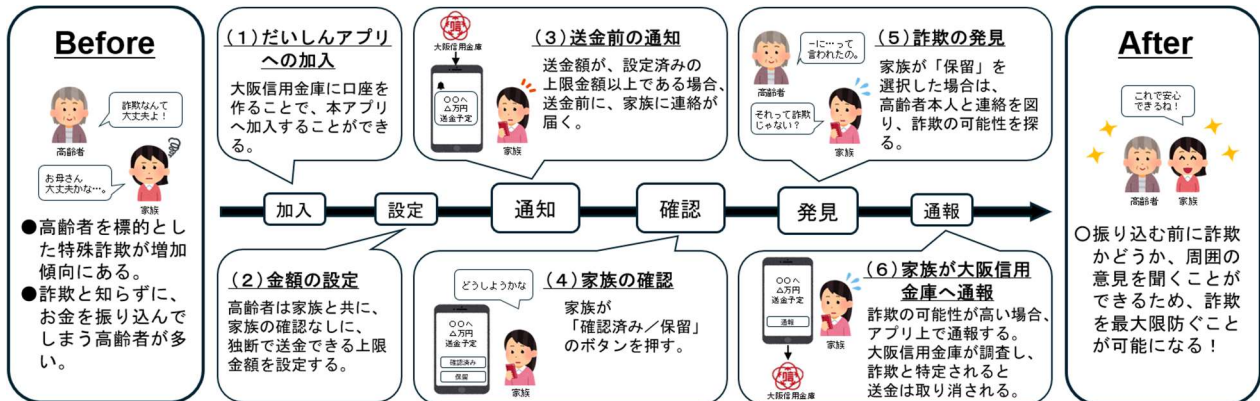
本施策を実施することによって、顧客である高齢者の家族が新規口座開設を促すとともに、信頼度が高まることによる大阪信用金庫のメインバンク化が見込まれる。

2) 類似ビジネス: 類似するビジネスにはどのようなものがありますか。(200字程度)

類似するビジネスとして、三井住友銀行が提供する「出金みまもりメールアドレス」という、子どもや高齢者が口座から出入金が行った後に、家族に連絡が届くものが挙げられる。このビジネスは、顧客の口座の出入金履歴を確認し、詐欺被害に遭った際の早期発見を目的としている。しかし、本施策は、詐欺被害を未然に防ぐことを目的としているという点で異なる。

3. ビジネスのイメージ図: どのような顧客に対し、誰がどのように関わるビジネスですか。

※図のみ手描き可。必要に応じて補足説明文も記入してください。



ご説明

- 自分は詐欺に遭わないと考える高齢者にも加入してもらうため、自分のためではなく、「家族が安心するためのサービス」であることを訴求する。また、無料で加入できるようにすることで、大阪信用金庫に口座を持つ高齢者とその家族全員が入ることができるようにする。他にも、口座開始と同時に加入を行えるようにする。加入以降は、口座からお金を出し入れすることをATMではなく、アプリで行う。
- 家族との話し合いの中で通知が来る金額を設定することで、監視されているという感覚を軽減し、高齢者の意思を尊重することができる。
- 送金前の通知: (2)で設定した金額以上のお金が引き出される前には、振込先と振込額の情報が家族といった事前に登録された人へ通知される。
- 家族の確認: 通知が届いた人は、送金を承認する場合は「確認済み」、その場で承認できない場合には「保留」を選択する。登録した人全員が「確認済み」を押さないと、送金はできない。
- 詐欺の発見: (4)で「保留」を選択した場合、高齢者と直接連絡を取ることで、送金するに至った説明を受ける。詐欺の可能性が低いと判断した場合には、「確認済み」へと変更する。
- 大阪信用金庫への通知: 詐欺の可能性が高いと判断した場合には、高齢者または家族といった登録した人が、大阪信用金庫へ連絡をする。大阪信用金庫が詐欺の可能性を調査し、詐欺と特定された場合には、送金は取り消される。

4. 市場の特徴

1) 標的となる顧客:このビジネスのターゲットとなる顧客は誰ですか。(200字程度)

まもりんくの利用者として期待されるのは、高齢者およびその家族である。振り込み詐欺の被害者のうち、60歳以上が83.7%を占めているものの、多くの高齢者は「自分は詐欺被害に遭わない」と考えているため、詐欺防止施策への抵抗感が強い。本サービスは、高齢者に対して、家族と共に送金上限金額を設定させるという裁量を与えることによって、高齢者の抵抗感を抑えることができる。さらに、家族に対して、高齢者が独断で送金するリスクを無くすことにより、安心感を与えることができる。

2) 市場の魅力度:その市場の将来の規模や成長率はどうですか。(200字程度)

日本が高齢社会であるのは明白であり、家族と離れて暮らす高齢者も年々増加している。実際、65歳以上の一人暮らしの割合は、令和2年に男性15.0%、女性22.1%に達し、今後もさらなる増加が見込まれる。加えて、還付金詐欺や架空料金請求詐欺など、詐欺の手法は巧妙化し、高齢者個人が詐欺かどうかを判断することは、更に困難になっている。このことから、高齢者と家族、大阪信用金庫をつなぎ、その連携によって詐欺を防止する本サービスの需要は高いと言える。

3) 競争状況:市場での競争相手にどうやって勝ちますか。(200字程度)

競争相手は、他行の提供する送金通知メールサービスである。このサービスにおいては、詐欺被害の早期発見を目的として、送金後の通知を行っている。一方、まもりんくでは、送金前に通知を届けることにより、家族と相談したり、確認したりする時間を設けることができ、詐欺被害を未然に防止することが可能になる点において優位であるといえる。また、大阪信用金庫の既存のアプリを活用するため、コストを抑え、ユーザーに無料で提供できる点においても優位である。

5. 採算計画

1) 事業を開始するために必要な費用を説明してください。(100字程度)

本来、変動費として必要となるアプリの維持費は、既存のアプリを使用する本施策においては、かからないものとする。固定費としては、初年度にアプリの機能追加に伴う開発費、広告費が必要である。2年目以降は、アプリ利用者のクチコミによって、本施策の周知を行うため、広告費はかからないものとする。

2) 事業開始後5年間の売上高、変動費、固定費および利益を予測し、それぞれの金額を以下の表に記載してください。

| | 1年目 | 2年目 | 3年目 | 4年目 | 5年目 |
|-----|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 3,229,914,000 | 17,425,296,000 | 43,885,926,000 | 43,885,926,000 | 20,625,210,000 |
| 変動費 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 固定費 | ▲14,688,161 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 利益 | 3,215,225,839 | 17,425,296,000 | 43,885,926,000 | 43,885,926,000 | 20,625,210,000 |

3) 上記2)にもとづき、事業開始後5年間の利益推移の理由を簡潔に説明してください。(100字程度)

既存のアプリに見守り機能を付けるために、費用がかかるものの、顧客である高齢者を見守るために、高齢者の家族が大阪信用金庫に新規口座を開設したり、大阪信用金庫への心理的なアタッチメントが強まったりすることで、預金残高の増加や手数料収入の拡大など、大阪信用金庫の利益増加につながる。

6. 調査方法・参考文献:参照資料を示し、プラン作成の際にどのような調査を行ったかを説明してください。

【詐欺被害に迫る高齢者の割合や一人暮らしの高齢者の割合について、インターネットを用いて調査を行った】
・振り込み詐欺の被害者の83.7%が60歳以上であり、高齢者の社会的孤立が詐欺被害をもたらす一因である(内閣府 HP参照)。
・平成29年に「自分は詐欺にあわないと思う」または「どちらかといえば自分は詐欺にあわないと思う」と答えた60~69歳の割合が78.6%、70歳以上の割合が81.4%となっている(内閣府世論調査 HP参照)。
・令和2年の65歳以上の一人暮らしの割合は、男性15.0%、女性22.1%である(内閣府 HP参照)。
【新規顧客獲得による売上について、インターネットを用いて調査を行った】
・大阪府の18歳以上の人口は7,564,245人(大阪府 HP参照)であり、大阪信用金庫のシェア率は5.2%(帝国データバンク HP参照)である。よって、大阪信用金庫の顧客でない人数は7,170,904人である。イノベーター理論を用いて、毎年の新規顧客数とする。
・パレート理論より優良顧客は20%であり、優良顧客は口座に5,000万円保有するものである(NRI HP参照)。
・国内銀行の総利ざやの中央値は0.18%である(東京商工リサーチ HP参照)。
【固定費の算出方法について、印刷会社等の情報をもとに、インターネットを用いて調査を行った】
・大阪信用金庫アプリバンキングには、通知する機能が既に備わっており(大阪信用金庫 HP参照)、開発費としては、ユーザー同士をつなげる機能が必要である。コミュニティアプリの開発には、1,000,000円かかる(ノクステック HP参照)。
・初年度に、大阪府の全世帯である4,350,063世帯(大阪府 HP参照)にチラシを配布する。この場合、13,668,161円かかる。(ラクスル HP参照)
(参考文献 (以下最終アクセス2025/06/05))
大阪信用金庫HP (<https://www.osaka-shinkin.co.jp/companyinfo/profile.html>) /大阪府 HP (<https://www.pref.osaka.lg.jp/o040090/toukei/jinkou/jinkou-pdfindex.html>) /東京商工リサーチHP (https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1199057_1527.html) /内閣府HP (<https://www.cao.go.jp>) /内閣府世論調査HP (<https://survey.gov-online.go.jp>) /ノクステックHP (<https://noxtech.biz/>) /ラクスルHP (<https://raksul.com/>) /NRI (<https://www.nri.com/jp/index.html>)

7. 過去の公表履歴

なし