

二人の未来予想図

～金融機関発・新しいマッチングアプリ～

東京大学 経済学部	黒木 壮太
〃 法学部	末田 祐介
〃 教育学部	米林 拓大
一橋大学 社会学部	荒川 恵美

インターネット上で出会いの場を提供するマッチングアプリは、結婚相談所や婚活イベントといった他の婚活サービスと比しても利用者数・市場規模ともに近年高い伸び率で拡大を続けており、今や結婚成立における大きな役割を担っている。そして現在、新型コロナウイルス感染拡大に伴う生活様式・価値観の変化は、このマッチングアプリ利用拡大の流れに拍車をかけている。

このようなアプリ利用の高まりの一方で、現行のマッチングアプリが抱えている課題として以下の4点を抽出した。第1の課題として、プロフィール登録における「年収」項目の信頼性。第2の課題として、マッチング段階での情報不足により交際中に発生する金銭感覚のズレ。第3の課題として、理想の人生プランをパートナーと共有し、それを資産形成を通じて実現するノウハウがないということ。これに類似して、結婚後においてもカップル間で資産形成に関して話し合う機会が少ない、と言う第4の課題である。

上記で指摘した4つの課題を解決するために提案するのが、金融機関と既存のマッチングアプリが連携して提供するマッチングアプリ「未来予想図」である。これは、2人の出会い、結婚、そして人生の最後に至るまでの、全てにわたる資産形成を支援するサービスであり、既存のマッチングアプリの特性に加え、大きく5つの機能を搭載している。1つ目の機能は、銀行口座との紐づけによる年収の信頼性の確保である。2つ目の機能は、口座情報における日々の支出から個人の金銭的価値観をラベリングし、それをマッチングの判断材料とするものである。3つ目の機能は、2人のそれぞれの現在および将来の収入状況・支出計画に基づき、将来の資産形成についてのシミュレーションを提供することである。4つ目の機能は、結婚後において定期的にファイナンシャルプランナー（FP）との面談やフィードバックを受けることである。そして5つ目の機能が、資産形成の進捗をカップルで共有して使う家計簿アプリである。

以上のように、マッチングアプリの運営に金融機関が関与することで、サービスの利便性を更に高めることができ、利用者視点ではより多くの人々が実りある出会いの機会を得ることが可能になる。加えて、マッチングサービスの運営に金融機関が参加することは、金融業界および日本の経済・社会にとっても様々なメリットをもたらすと考えられる。代表的な例としては、結婚した男女が早期に資産運用を開始するよう促すことにより、日本の金融業界にとって積年の課題であった「貯蓄から投資へ」のシフトを加速することができる。

1. 昨今の若者の恋愛活動とマッチングアプリの台頭

インターネット上で出会いの場を提供するマッチングアプリは、結婚相談所や婚活イベントといった他の婚活サービスと比しても利用者数・市場規模ともに近年高い伸び率で拡大を続けており、今や結婚成立における大きな役割を担っている。そして現在、新型コロナウイルス感染拡大に伴う生活様式・価値観の変化は、このマッチングアプリ利用拡大の流れに拍車をかけている。

2000年代初めより、旧来の結婚相談所に加えて、婚活パーティや街コン、相席系ラウンジなど様々な婚活サービスが登場、展開し、2008年には「婚活」が流行語大賞にノミネートされるまでの盛り上がりを見せた。当時、オンライン上での出会いや婚活の場は「出会い系サイト」と称され、トラブル・犯罪の温床となるいかがわしいものという認識が強かった。しかし、法整備により利用者の本人確認が義務づけられるなど信頼性が向上したこと、スマホ片手に婚活あるいは「恋活」をよりカジュアルに行えるマッチングアプリが登場したことで、オンラインの婚活サービスは広く一般化した。2019年婚姻者のうち、ネット系婚活サービスを通じて結婚した割合は6.3%であり、ネット系婚活サービスを利用していた割合に至っては19.1%に上る（婚活実態調査2020）。この傾向は20代だけでなく30代40代にも共通して見られるものであり、戦後日本で観測された、お見合い結婚から恋愛結婚へという結婚様式の大変化は、マッチングアプリをきっかけとする結婚が市民権を得つつあるいま、更なる変化をとげつつあるといえよう。

現在、この結婚様式の変化を急加速させているのが新型コロナウイルスの感染拡大である。多くの人にとって自粛期間は、最後に立ち返る場として家族の存在、またはその欠如を強く意識する期間となり、親愛なるパートナーを見つけ、自らの家庭を持ちたいという気持ちが芽生えるきっかけとなっている。その一方で、自粛を強いられるいま、外に出会いを求めることは難しく、婚活欲求のはけ口が少ない。このことは、本論文を執筆している我々も例外ではない。第15回出生動向基本調査によると、第1位で30.8%を占める「友人・兄弟姉妹を通じて」を除いて、出会いのきっかけの過半数は職場や学校、旅先であり、恋愛関係を築き上げる上で実際に空間を共有しコミュニケーションをとることがいかに重要なものであったか伺える。また、婚活パーティ・街コンなど対面の婚活サービスの大規模な開催は当面難しく、リモートでも新たな出会いが可能なマッチングアプリが更なる台頭を見せている。

2. マッチングアプリが抱える課題

上に記述したように、マッチングアプリの存在感は確かに高まりを見せており、今後の社会において重要な役割を果たすことが期待される。しかし、その主な利用目的である「生活を共にする交際相手との出会いを得る」ことに鑑みると、現状の機能においては数点の重要な課題が存在すると考えられる。課題を4点に分け、以下に仔細を記述する。前半2つが「マッチング前・中」に関するもの、後半2つが「マッチング後」に関するものである。

第1の課題は、プロフィール登録における「年収」項目の信頼性である。年収についての情報は、交際を始めた後、さらには生活を共にするときの良好な関係を築くための非常に有用な事前情報となりうる。我々の行った未婚の18-30歳男女を対象としたアンケート(回答数122)では、「自らが結婚や共同生活を考える際には、パートナーの持つ経済力(年収など)を考慮することがあると思う。」という質問に対し、84.5%が「そう思う」「まあそう思う」のいずれかを選択した。この結果からも、年収に代表される結婚相手の経済力に関する指標は重要な立ち位置にあると言えるだろう。実際の性格や肌感が伝わりづらいマッチングアプリにおいては、フィルタリング時の第一基準として用いられることも多い。しかし、現実では、「年収で虚偽の情報を相手が記載していた」などという報告がインターネット上に多数記載されており、情報の信頼性には大いに疑義を挟まれる状況である。下の表(資料1)は、この疑義の妥当性を検証するために、あるマッチングアプリにおける検索結果から年代別の年収を算出し、国税庁の年収調査結果と比較した結果である。表から読み取れるように、どの年代においても両者の数字には小さくない乖離があることが明らかとなった。

第2の課題は、現行のマッチングアプリで用いられる年収情報だけでは、交際相手との経済面における生活設計を具体的にイメージすることが難しいということである。上記で触れた年収の情報は、相手の経済力を知る一端にこそなれ、それだけでは、交際前の段階で、相手との具体的な生活を予想・設計することは難しいと考えられる。相手の普段の支出状況など、お金の使い方・金銭感覚にまで踏み込んだ情報を得られることが理想的である。

第3の課題は、アプリの利用を通して交際が実現し、あるいは結婚が成立した後においても、カップル内で経済面の話し合い、資産形成に関する話し合いが行いにくいというものである。夫婦用家計簿アプリ0sid0ri(オシドリ、東京・渋谷)が25~39歳の既婚または婚約済みの女性817人に対して実施した調査によると、4割以上がお金にまつわる会話が「あまりできていない」または「できていない」、7割以上が会話を増やしたいと「とても思う」「まあ思う」と回答した。

第4の課題は、「カップル間でどう資産形成を行えば良いかわからない」というものである。資産形成について話す機会を得たとしても、カップルで家計の資産運用の現状や課題について共有する機会が不足すると、カップルで理想・目標と決めた資産形成へ向けた具体的行動が取りにくくなってしまう。現在よりも手軽な方法で、かつカップル双方で現状課題を共有できるようなツールが望まれるだろう。

このように、マッチングアプリの利用は盛り上がりを見せている一方で、複数の課題により、幸せな結婚生活の実現が阻まれる懸念が確認できた。そこで、上述の課題を解消し、より良いマッチングを実現するため、以下に新しいマッチングアプリのあり方を提案するものとする。

3. 課題の解決策「未来予想図&実現図 ～マッチング×資産形成～」

上記で指摘した4つの課題を解決するために提案するのが、金融機関と既存のマッチングアプリが連携して提供するマッチングアプリ「未来予想図」である。これは、2人の出会い、結婚、そして人生の最後に至るまでの、全てにわたる資産形成を支援するサービス。既存のマッチングアプリの特性に加え、大きく5つの機能を搭載している。機能の詳細を以下に述べる。

①振込履歴に利用による年収証明(対応課題 1)

1つ目の機能は、銀行口座との紐づけによる年収の信頼性の担保である。課題の1つ目で指摘したような自己申告制では虚偽の年収情報が記載される疑念が高まるため、金融機関が銀行口座の振込履歴を参照することで、マッチングにおける情報の信頼性を高める。この機能によって、マッチング段階で想定した年収と実際の年収が乖離していた、という事態を防ぐことができるだろう。

②支出診断による金銭的価値観の明確化(対応課題 2)

2つ目の機能は、個人の金銭的価値観を日々の支出から算出し、それに基づいてマッチングを行うというものである。例えば、相手が食にこだわってお金をかけた人なのか、はたまた交際費を派手に使うタイプなのか、交際前の段階において、現状では自己申告や長きにわたって会話を重ねるほかに知るすべはない。しかし、このような個人の特性を最も正確に表しているのが、日々の支出記録である。過去3年間における銀行口座の引き落とし記録から、個人の支出傾向、すなわち金銭的価値観を客観化し、マッチングへと応用する。例えば、Aさんが毎月支出の大部分を家賃に費やしている場合、「家賃重視型」というラベルが表示される。この時、「食費重視型」のBさんや「自己投資重視型」のCさんではなく、同様の価値観を兼ね備えたDさんが提案されることに

なる。この機能の概略図を下に図式した(資料 2)。会話の中でしばしば着飾られる価値観ではなく、普段の自然な行動データによって金銭的価値観を明らかにできることが魅力的なポイントである。

③カップル間における資産形成のシミュレーション(対応課題 3)

3つ目の機能は、カップル間でのそれぞれの現在および将来の収入状況・支出計画に基づき、将来の資産形成についてシミュレーションを提供することである。収入面では、給与や資産の保有状況について、口座および登記情報を参照する。支出面では、口座の利用記録から日常的な支出を概算した上で、結婚、子育て・教育、自動車、住宅・不動産、退職後の生活など、将来の大きな支出を伴うライフイベントについてそれぞれの希望を申告する。これらの情報のもと、一定の割合で資産運用を行ったと仮定して、平均的なシナリオにおける金融資産総額の推移をシミュレーションする。この機能の概略図を下に図式した(資料 3)。マッチングアプリと連携させたシミュレーション機能を用いることで、自然に資産形成について考える機会を持ちやすくし、そのための具体的なツールも提供されるのである。

④ファイナンシャルプランナーによる、資産形成に関する相談機会確保(対応課題 4)

4つ目の機能は、結婚後において定期的にアプリ運営会社のファイナンシャルプランナー(FP)との面談やフィードバックを受けるというものである。面談では、前述のシミュレーションを踏まえ、夫婦の資産形成を実行に移す際のアドバイスを受けられる。具体的には、夫婦の将来計画のすり合わせ、日常的な支出項目の見直し、資産運用の基本的な考え方についての説明、口座の開設・管理方法についての説明などが含まれる。実際に資産形成を開始した後は、資産の運用状況をアプリ上で随時確認しつつ、定期的にFPと面談し、状況に応じて運用額や保有資産の内訳を変更することができる。

なお、この機能の効果はFPの性質に大きく左右され、FPが特定の証券会社などに利するようなアドバイスを行う可能性は避けなければならない。そのため、FPはアプリ運営会社に設置し、そこでの相談により購入金融商品を決定することとする。

⑤カップル共有の家計簿アプリサービス(対応課題 4)

5つ目の機能は、金融機関が取得している口座情報に基づいた家計簿アプリを提供するというものである。「現在の資産状況」「今月の収入」「今月の支出」といった項目の状況を可視化し、③で策定した資産形成シミュレーションとの整合性を評価できる。理想の資産状況と現状をカップルが共に理解することで、今後の家計に活かしていくことが目的である。また、カップルが互いの

支出・収入状況に疑問がある場合に話し合いを円滑に進めるため、アプリ内に「話し合いたい」と言った選択ボタンを導入することを検討している。

以上が新しいマッチングアプリにおける機能の詳細である。また、記述した課題と解決策・その結果を図示し、全体像をより明瞭化させたものを以下に記載した(資料4)。さらに、実際にこのマッチングアプリを利用した場合のライフコースの一例を利用者の視点から記述した(資料5)。

4. 結論

以上のように、マッチングアプリの運営に金融機関が関与することで、サービスの利便性を更に高めることができ、より多くの人に実りある出会いの場を提供することが可能になる。現状のマッチングアプリおよびその利用者は、「お金」にまつわる課題を多く抱えており、それらの課題は金融機関が保有するデータ・ノウハウを利用することで解決可能である。具体的には、金融機関の口座の利用履歴、および金融機関に勤務するFPの資産運用に関する専門知識を活用することにより、年収の信頼性の担保、金銭感覚の合致するマッチング、および将来計画の実現を可能にする金融資産の形成を促進することができる。また、多くの若者にとって資産形成はハードルが高くを感じやすいものであるが、マッチングアプリという身近なツールがその入り口となることで、参入障壁が解消されることも期待できる。

より長期的な視野に立つと、マッチングサービスの運営に金融機関が参加することは、金融業界および日本の経済・社会にとっても様々なメリットをもたらすと考えられる。第1に、マッチングサービスの提供により消費者から得られる手数料は、低金利下で利ザヤが先細っている地域金融機関にとって主要な収益源の1つとなると考えられる。第2に、結婚した男女が早期に資産運用を開始するよう促すことにより、日本の金融業界にとって積年の課題であった「貯蓄から投資へ」のシフトを加速することができる。さらに、個人が若年期から計画的に資産形成を行うことは、老年期に必要とされる医療費・社会保障費の公的負担を軽減し、財政の持続可能性を維持することにも貢献する。

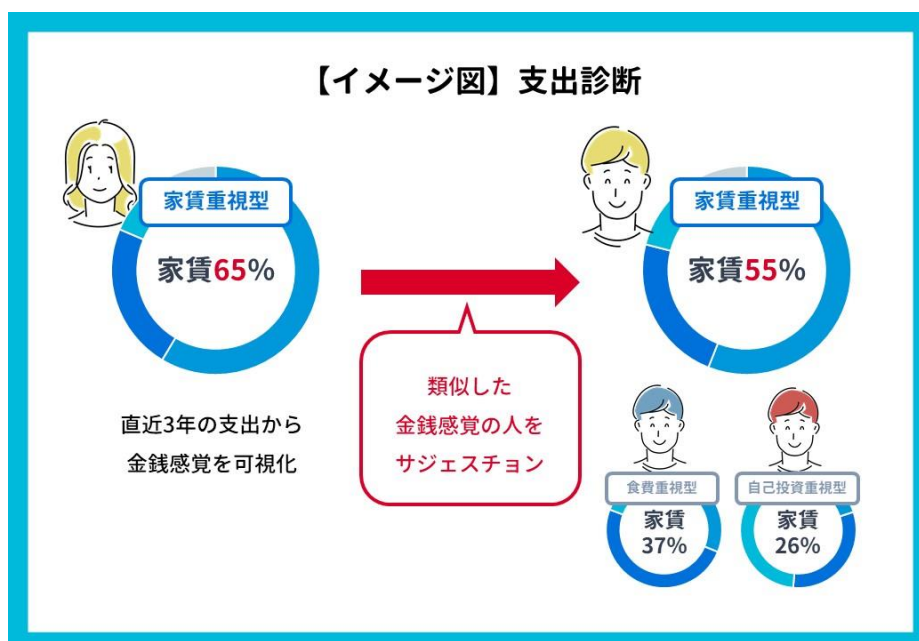
以上のことから、私たちが提案する「未来予想図～資産形成×マッチング～」は、個人の幸福な人生から国家財政の安定まで、わが国が抱える広範な課題の解決に貢献しうると言えるだろう。

資料 1

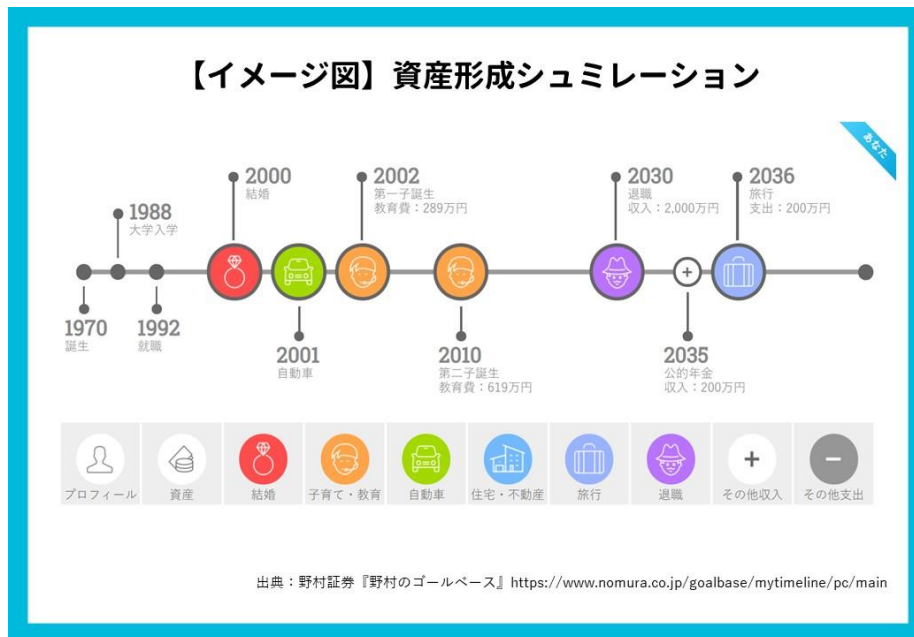
アプリ内年収申告と国税庁年収調査の比較

	20-24	25-29	30-34	35-39
アプリ内申告	360	490	610	630
国税庁申告	284	404	470	528

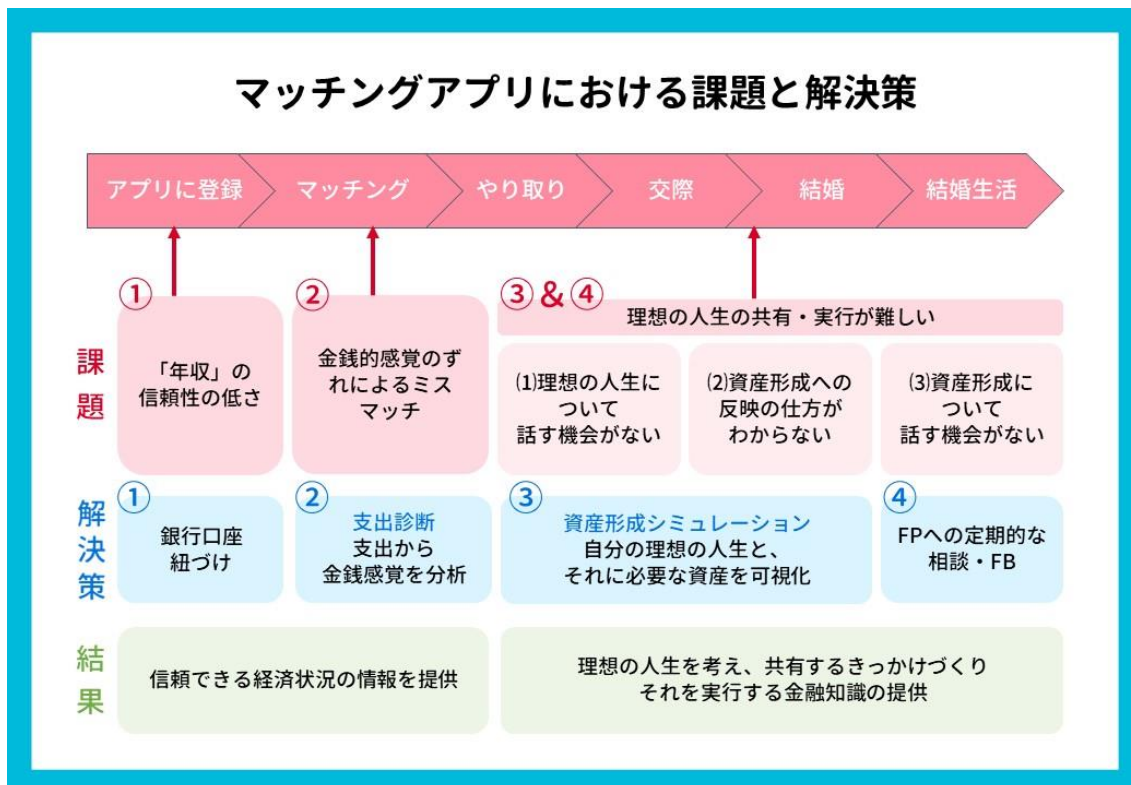
資料 2



資料 3



資料 4



ストーリー

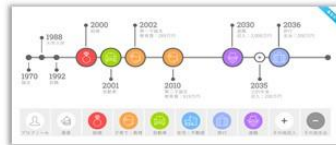
めぐみさんは、そろそろ結婚を真剣に考えたいと思い立ち、「未来予想図」に登録しました。



めぐみさんはサジェスションの一番上に出てきた、たくひろさんとマッチング。やりとりをしつつ交際を開始し、見事結婚に至りました。



自分の銀行口座を登録し、「いつ子供がほしいか」「車を買うか」などの質問に答え、理想の人生を入力していきます。



アプリにて結婚報告をすると、資産形成に関する画面に切り替わります。ライフプランに関する質問に再び答えながら、二人で今後に関して相談し、FPからもアドバイスをもらいます。そして共用口座を開設して、資産運用を開始しました。



アプリを見てみると、収入や趣味に加え、「同様の金銭感覚の人」「同様のライフプランの人」などで検索できます。



結婚の2年後にはFPの下で再び計画の見直しを行い、人生設計を考え直します。そして計画通りに資産管理ができていくか、アプリでときどき確認しながら、楽しい結婚生活を送りました。



参考文献

株式会社リクルートマーケティングパートナーズ、「婚活実態調査 2020」、
ブライダル総研、2020
(https://souken.zexy.net/data/konkatsu/konkatsu2020_release.pdf、2020
年 11 月 19 日)

国税庁、「平成 30 年度分 民間給与実態統計調査」、2019
(<https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan2018/pdf/001.pdf>、2020 年 11 月 20 日)

国立社会保障・人口問題研究所、「第 15 回出生動向基本調査」、2015
(http://www.ipss.go.jp/ps-doukou/j/doukou15/doukou15_gaiyo.asp、2020
年 11 月 19 日)

野村証券、「野村のゴールベース」
(<https://www.nomura.co.jp/goalbase/mytimeline/pc/main>、2020 年 11 月 20
日)

マネー研究所 Money&Investment、「お金の話できる？ 共働き夫婦、貯蓄
は口座別々が鉄則」、NIKKEI STYLE、2020
([https://style.nikkei.com/article/DGXMZ054354860U0A110C2NZKP00/?page=](https://style.nikkei.com/article/DGXMZ054354860U0A110C2NZKP00/?page=2)
2、2020 年 11 月 20 日)

恋愛結婚学研究所、「出会いの手段の変遷を振り返る 恋愛結婚学研究所と共
同で「出会いサービスの 10 年史」を作成」、PR TIMES、2017
(<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000032.000014982.html>、2020 年
11 月 19 日)