

～FPビジネスどうなるの?～ FP実務の現状と事業計画(概要)



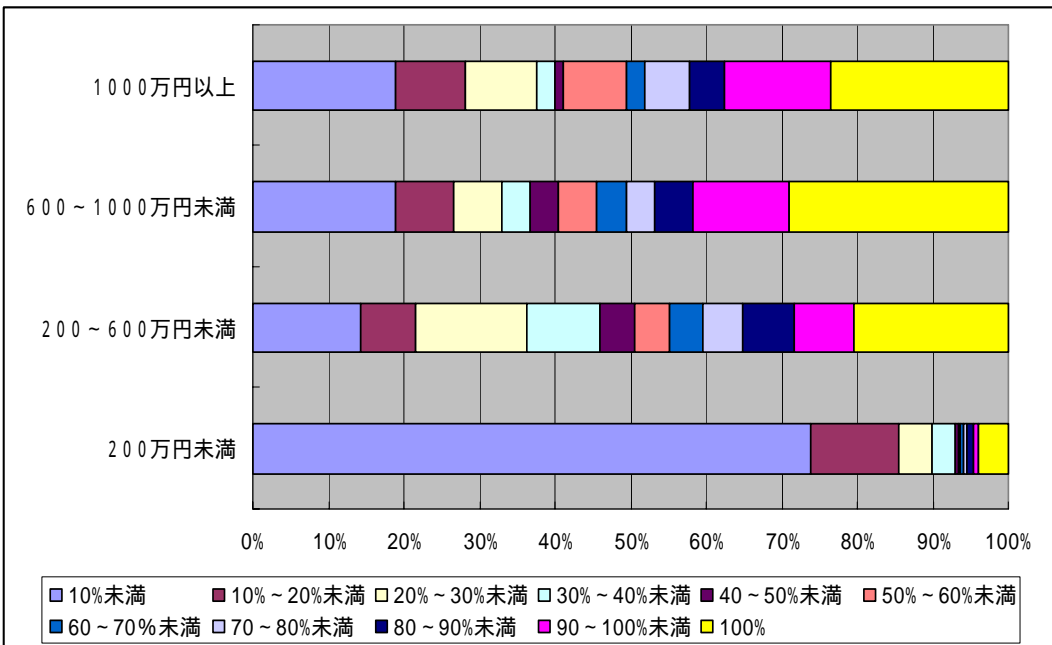
FPビジネスの現状

言うまでもなく、独立系FPの本来のお仕事は、「ライフプランの作成」とそれをベースとした「実行支援」である。ただ、多くの独立系FPはそれだけで生計を立てるのが困難な状況であるため、実務領域で活動する多くのFPが保険や金融商品の販売手数料(コミッション)に頼っているのが現状である。

事実、日本FP協会が会員(CFP(R)認定者・AFP認定者)を対象に行った平成20年度「ファイナンシャルプランナー実態調査」の結果報告書を見ていくと、FPビジネス・FP実務の実態が見えてくる。

調査の中で「年間収入に占めるFP業務の割合」を調査しているが、10%未満であると回答した割合は、「CFP(R)取得者」で41.2%「AFP取得者」で55.8%、「全体平均」で51.3%と過半数を超えている。

年間収入に占めるFP業務の割合(年間収入別)



また、年間収入に占めるFP業務の割合を100%と回答した割合(左図の黄色い部分)を年収別に見ると200万円未満が4.0%、200万以上～600万円未満で29.1%、600～1000万円未満で23.5%、1000万円以上23.5%と、年収200万円を境にFP業務割合に差が生まれているのがわかる。

つまり、独立系FPとして活動している方は最低で

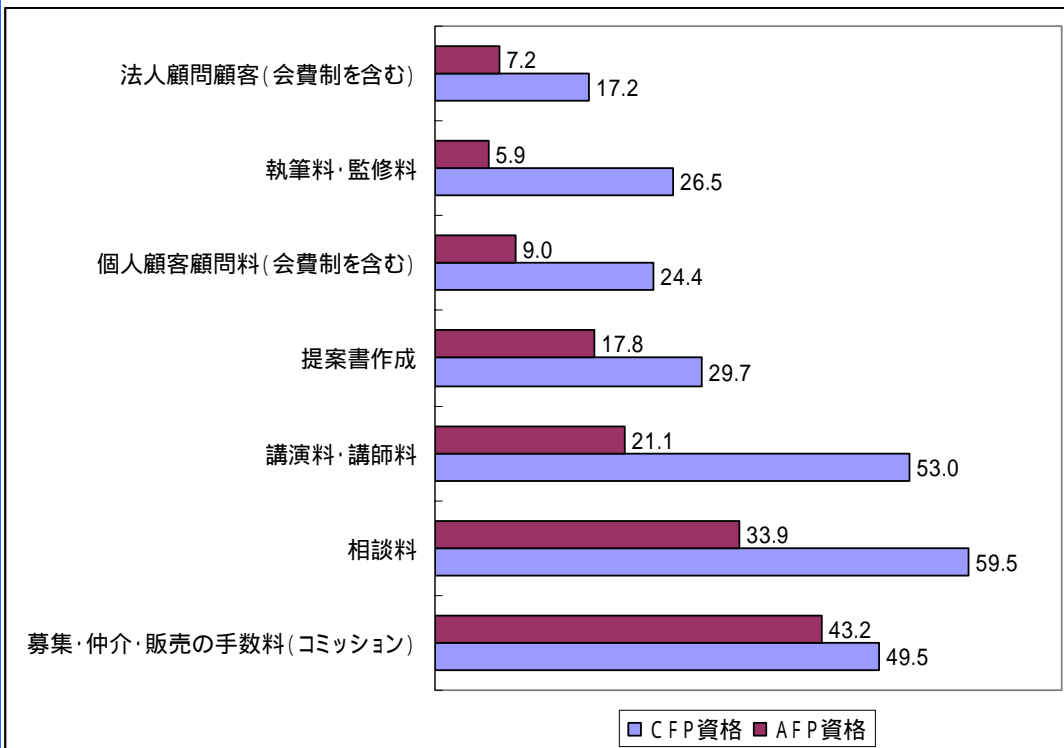
も200万円以上は年間収入を得ていることから、ビジネスの難しさを感じずにはいられない。

同調査で「売上のあるFP業務」についても調査しているが、「募集・仲介・販売の手数料(45.2%)」「相談料(41.8%)」が主な業務となっているのがわかる。つまり、しっかり対応しているFPでもフィーとコミッションのバランスは1:1のイーブンであることがわかる。

また、上級資格であるCFP(R)資格保有者は全ての業務においてAFP資格保有者の割合を上回っているが、これは、

上級資格として知識レベルが相対的に高い点と仕事を得られる機会が圧倒的に CFP(R)の方が多いう証拠でもあろう。

売上のある FP 業務 (AFP 資格 CFP(R) 資格別)



つまり、独立系 FP としてビジネスができるか否かは、良くも悪くも顧問顧客を獲得し、継続的な仕事ができるかに掛かっていると思われる。

FP の業務形態

FP サービスを提供する方法としては、「話す」「書く」「聴く」「考える (サポート)」の 4 つの業務に分類することができる。
自分の目指すべき FP 像によって、あるいは自分

のスキルとの適応性も考慮した上で、自分がどの業務形態で FP 業務を提供していくのが良いと思うが、最近では「講義・講演」や「執筆」など情報提供分野を活躍の場の中心とし、FP 本来のお仕事である「ライフプランの作成」「実行支援」を行わないという FP 資格者も増えている。

独立系 FP として生計を立てるためには、Web を通じた広告、執筆や FP セミナーでの講演等の情報提供の場に出て行くことが不可欠な状況になっていることは事実だが、本来の FP 業務であるコンサルティング系の業務は手間の掛かる割に収入額が少ないため、避ける傾向があるのも事実だろう。

また、「ライフプランの作成」や「実行支援」に関する業務に関しても収益を効率的に確保するために販売手数料などコミッション収入を模索することは、ビジネス上間違いとは言えない。ただ、本来 FP は売手と買手の情報格差を補うという役割を担っており、一時的にしる、売手サイドに立てる FP が“公正中立”と謳うことが果たして許されることなのか？ 顧客に判断をして頂く時期がまもなくやってくるだろう。

FP ビジネスを模索する方法

そのような中で、FP を業務ではなく、経営的な側面も含めビジネスとして検討することがほとんどされていないと思われる。逆説的な表現をすると、そのような発想があってもしっかりと実践していないために FP がビジネスとして確立できない現状もあるように感じる。

例えば、ビジネスを展開するには経営戦略が不可欠である。自分自身が全ての国民を相手に FP ビジネスを展開できるわけではないから、どういった分野をビジネスを取り組むか (逆に取り組まない分野は何か) また、どの程度の「お金」「人」「時間」をそのビジネスに費やすかといった大枠を決定しないと、その時その時で行き当たりばったりの経営になりかねず、また、せっかく立派な戦略を立てても、それを実際に実行する「人」がいなければ、絵に描いた餅になってしまう。

また、経営戦略で示された構想のうち、どこまで (目標設定) をどのように (その目標を実現させるための方策)

何時までにどれくらいの予算で実行するか（具体的な行動ラインの策定）という行動・予算計画 = 事業計画を立てないと、うまくいくことも行かなくなるだろう。

具体的には、右図のような大局（全社戦略）から個々の機能別（個別戦略）に経営戦略を組み立てていくことになる。その過程で様々な分析手法を用いることになる。そのような手法を適切に利用するには「学び」「慣れ」「活かしていく」というステップが必要になるだろう。

以上のことは、私たちFPがお客さまに「ライフプラン作成」と「その実行」の意義をお伝えする時と同じ発想であるから、何も難しいことを勧めているわけではない。

詳細は「FPビジネス”どうなるの？ ~FP実務の現状から事業計画まで~」((株)日税ビジネスサービス発行・日本FP協会認定継続通信教育教材)に記載しているので、参照いただきたいが、必ずや、FPビジネスを展開されるみなさんの一助になると確信し、同時に祈念している。

< 著者プロフィール >

佐藤 益弘 氏

株式会社 優益FPオフィス 代表取締役。

ファイナンシャルプランナー（CFP資格認定者）。

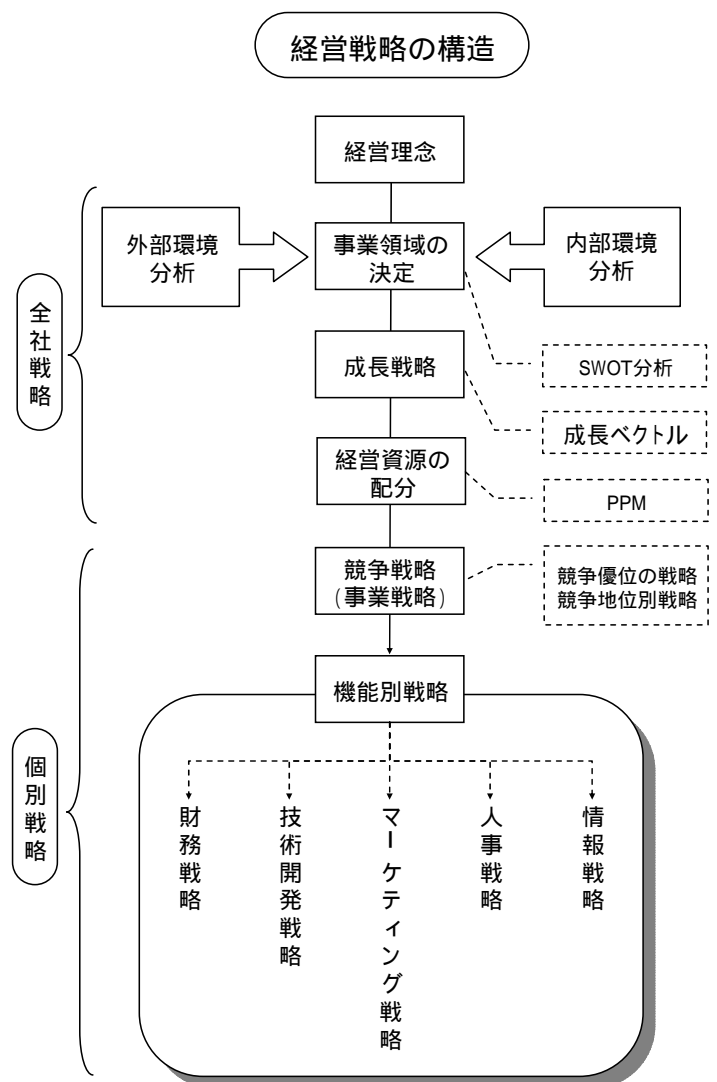
共栄大学（学校法人共栄学園）非常勤講師。

東洋精糖（株）の不動産部門にてマンション開発・販売統括・管理支援などの主任を務める中、FP資格を取得。

2000年8月より独立系FPとして独立。（株）住まいと保険と資産管理ほか3つの独立系FP会社設立に参画する。現在、顧客サイドに立ったシンの独立系FPのネットワーク確立のため、専門家マッチングサイト（WEB）「マイアドバイザー」を運営。数少ない金融商品販売を伴わない独立系FPとして活動中。

著書に「ネコでもわかる不動産投信 入門の入門」（中経出版）など。

経営戦略の構造



今後のメルマガをより良い物とするために下記のページより皆様のお声をお聞かせ下さい。

<http://www.nichizei.com/fp-enquete.html>

メルマガ執筆者募集のお知らせ

税理士FP実務研究会事務局では、FP実務に関する様々なテーマでメルマガの執筆をしていただける方を募集中です。分野・テーマ等は自由です。最近の相談事例や得意分野など、ぜひ寄稿ください。執筆を希望される方は、税理士FP実務研究会事務局【(株)日税ビジネスサービス 総合企画部】までご連絡ください。 TEL 03-3340-4488