

## 本邦における独立系FPの ビジネス実態

本邦における独立系FPの勢力は、今はまだ小さい。だが今後、資産運用サービスをビジネスの中心に置く独立系FPが増えることで、日本のFPビジネスは大きく成長すると期待されている。

欧米には、IFAやIndependent Contractorと呼ばれる独立系の業者が、金融商品の販売チャネルとして存在している。本邦で同じ役割を担う業者として、独立系フィナンシャル・プランナー(FP)を挙げることが出来るが、彼等の勢力は海外のそれとは比べものにならないほど小さい。ただし、近年は“ファイナンシャルプランニング”というサービスに興味を示す個人が増えてきたことにより、独立系FPの活動の場が広がりつつある。

### 独立系FPのビジネス実態

『独立系FP』と一言で言っても、そのビジネス形態は様々である。アドバイス提供やプラン作成等の業務から収入を得ている独立系FPもいれば、税理士や会計士などを本業として、付随的にFPサービスを提供する独立系FPもいる。また、保険や有価証券、不動産などの商品販売ツールとしてFPサービスを提供する独立系FP<sup>1)</sup>や、セミナーや雑誌等のメディアを通じて不特定多数の個人を対象に活動する独立系FPもいる。

現在本邦には、このような独立系FPがおよそ3万人いると推計されるが<sup>2)</sup>、この3万人全員にFPビジネスで十分な収入があるわけではない。野村総合研究所のアンケー

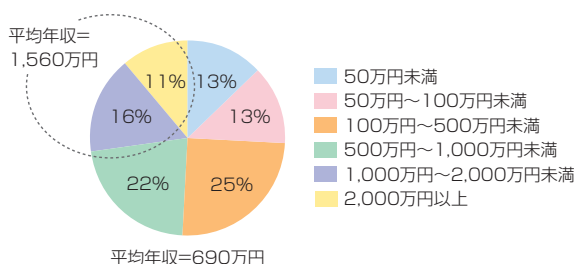
ト調査<sup>3)</sup>では、上位約25%の独立系FPは年収1,000万円以上であるのに対して、下位の25%は年収100万円にも達しておらず、稼ぐFPと稼げないFPの差が顕著に現れている(図表1)。ただし、独立系FPは、主に既存顧客からの紹介によって新規顧客を開拓するため、FPビジネスの経験年数が収入額に大きく影響する。ビジネスを始めて間もない独立系FPであれば、現在の収入は低くても、将来的には一定額以上の年収を稼ぎ出すようになる可能性は十分にある。むしろ注目すべきは、上位25%の平均年収が1,600万円弱という結果であり、他の金融ビジネスと比べるとその上限の低さが伺われ、今のままではビジネスとしての広がりが見えにくい。

### 本邦のFPビジネスに必要な変化

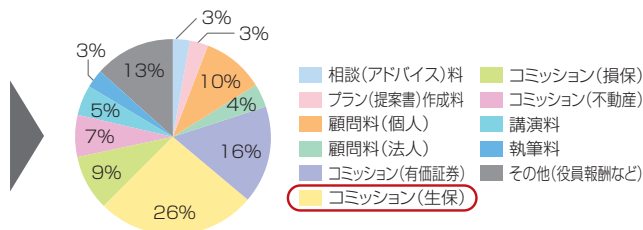
では今後、本邦のFPビジネスが大きく成長するためには、どのような変化が必要になるだろうか。業界識者によれば、鍵は独立系FPの収益構造にあり、ビジネスの中心に証券仲介業を置くことのできる独立系FPが、今後どれぐらいの規模で育ってくるかがポイントになると言う。

現在の独立系FPの収入の内訳を見てみると、多くは生命保険販売によるコミッションによって作られているこ

図表1 独立系FPの年収



図表2 独立系FPの収益構造



NOTE

- 1) 同タイプの独立系FPには、日興コーディアル証券やLPL証券等の「IFA」が想定される。
- 2) 企業系と独立系FPの人数比は「8：2」と言われている。日本FP協会所属のFPの数から、独立系FPの規模を推計。
- 3) FPに関する調査は日本FP協会により、過去何度か実施されている。だが、その調査結果には、企業系FPやFPビジネスを行っていない資格保有者による回答も含まれているため、独立系FPのビジネス実態は把握しづらい。そのため、今回は調査対象を「FPビジネスで収入を得ている独立系FP」に絞り、インターネットによるアンケート調査を行った（2007年9月実施、有効回答者数57名）。
- 4) 保険販売による収入が多い理由としては、1) 以前より保険代理店制度が存在しており、個人事業主にとってのビジネス環境が整備されていること、2) 保険販売によるコミッション率は高く、目先の収入源となりやすいこと、3) ファイナンシャルプランニングの過程において、保険は見直し対象となる率の高い顧客資産であること、などが挙げられる。
- 5) 生命保険販売によるコミッション率には、初年度、次年度以降（4年、7年、など）という概念が適用される。商品によってその率は異なるものの、契約初年度は顧客が支払う保険料の半分近くが販売者に渡される。ただし、次年度以降はその率は下がる一方で、数年経過すると手数料がゼロになる契約もある。そのため、保険販売ビジネスでは一定規模の新規顧客を定常的に取り込む必要があると言われる。
- 6) 投信販売における信託報酬（販売業者が受け取る代行手数料の一部）を指す。
- 7) 伊勢丹のFP採用や、新生銀行による独立系FPの紹介サービスなど。

とがわかる<sup>4)</sup>(図表2)。だが、保険代理店のビジネスは、独立系FPにとっては、一時的な稼ぎにはなっても安定的な収入源とはなりにくい<sup>5)</sup>。また、適したプランニングのもとでは保険を見直す必要性も低くなり、かえって顧客との距離は開いてしまう。一方、証券仲介ビジネスは、コミッション率は保険に比べてはるかに低いものの、1顧客あたりの取り扱い額は保険ビジネスとは異なる規模の大きさが見込め、一定の残高を積み上げた後は、安定的に手数料を受け取ることができる<sup>6)</sup>。定期的な運用成績の説明を通じて顧客との長期的な関係を築くことも、独立系FPのビジネスモデルとして想定されやすい。

保険販売によるコミッションを収入の拠り所としている独立系FPが、今後は証券仲介ビジネスにもしっかりと食い込むようになることが、本邦のFPビジネスを一段と飛躍させるドライバーになると言えるだろう。

**証券仲介ビジネスにおける独立系FPの課題**

ただし、従来の保険販売から有価証券販売にビジネス範囲を広げることは容易であっても、ビジネスの軸足を保険から証券仲介に置き換えることは、相当難しい。その実装の難しさは、独立系FPの顧客層からも読み取れる。

独立系FPの現在の主要顧客は、“30-40歳代の平均的年収の給与所得者”という結果が、今回の調査で明らかとなっている。これはまさに保険ビジネスにおけるターゲット顧客の属性と一致する。資産運用ビジネスに見る顧客よりも、年齢・資産額ともに低めの設定であり、この設定をそのままに、取扱商品に有価証券を加えただけでは小口販売の積み重ねとなってしまう、ビジネスに弾みをつけることが難しい。2004年に導入され

た証券仲介業制度によって、本邦の独立系FPも資産運用サービスに本格的に参入する環境が整ったと言われるが、彼等が今までターゲットとしてきた顧客は、証券仲介業における顧客とは必ずしもイコールにならず、軸足の置き方に悩む独立系FPは多いと聞く。

今後、多くの独立系FPは、資産運用ビジネスに見合った新たな顧客基盤を獲得するため、思い切ったビジネスの方向転換が必要となるかもしれない。中には、今までの保険をビジネスの入り口としながら、緩やかに軸足を有価証券に移していく方法を選択する独立系FPもいるだろう。だが、どちらにしても証券仲介ビジネスが軌道にのるまでの時間を乗り切れるだけの体力が必要となる。いかに短期間で有価証券を中心としたビジネス環境を整えることが出来るかが、独立系FPにとっての喫緊の課題となる。

本邦のFPビジネスはまだ未成熟な状態にあるが、近年は、百貨店などの流通業がFPビジネスへの参入意欲を示したり、アドバイザーとしての独立系FPと業務連携を図る金融機関が出てきたりと、新たな動きが見えている<sup>7)</sup>。また、金融機関で築いた顧客基盤を持って独立する営業マンの存在も確認されており、独立系FPのビジネスの新たな推進力になると見られている。5年、10年といった少し長めのスパンで見れば、本邦でも独立系FPが存在感を持ってビジネスする姿が期待されており、今後の彼等の動向が注目される。



**Writer's Profile**



**田畑 和美 Kazumi Tabata**

金融 ITイノベーション推進部  
主任研究員  
専門は金融マーケット調査  
focus@nri.co.jp