



Mr.FP and Ms.研修

FPコンサルティング実務研修

SECTION 1

1. FPコンサルティングとは

FPコンサルティングとは

自己紹介

- 1983年 日本で初めてのFP 会社設立
- 1986年 日本で初めてのFP養成講座スタート
(ダイヤモンド社と)
AFP
- 1987年 日本FP協会設立 (ダイヤモンド社と)
- 1993年 日本にCFP導入

ファイナンシャルプランニングの目的 (FPコンサルティング)

顧客の人生の夢の実現援助

夢→いつ・いくら必要→キャッシュフロー分析→プランニング

- この業務はファイナンシャルプランナーしかしない
- ファイナンシャルプランナーしかしない仕事・作業がある
- それがFPの6ステップ



Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修

2. FPコンサルティングの流れ

FPコンサルティング6つのステップ

FPの6ステップ (CFPボード)

初 期

改正後

Step1 ライフプランの確認

Step1 顧客との関係確立とその明確化
(コンプライアンス)

Step2 資源 (武器) の確認



Step2 顧客データの収集と目標の明確化

Step3 現状分析と評価

Step3 現状分析と評価

Step4 プランの作成

Step4 プランの作成

Step5 プランの実行援助

Step5 プランの実行援助

Step6 定期的な見直し

Step6 定期的な見直し

プランニング

FPの6ステップ

Step1 ライフプランの確認

Step2 資源（武器）の確認

Step3 現状分析と評価

Step4 プランの作成

Step5 プランの実行援助

Step6 定期的な見直し

2つのプランニング

A) シナリオプラン

夢→現状→問題点→目標
→シナリオプラン

B) 実行プラン

シナリオプラン達成
のための具体的プラン



Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修

参考としてのお話し1
IDSNY営業部長の話し

参考としてのお話 1 (IDS NY営業部長の話)

1988年 IAFP New York 大会

IDS (アメリプライズファイナンシャル Inc.)

1969年 IAFP 設立
(International Association for Financial Planning)

1971年 ICFP 設立
(Institute of Certified Financial Planner)

2000年 FPA 設立
(Financial Planning Association)

IDS NY営業部長 FPの6ステップ

Step1 ライフプランの確認

Step2 資源（武器）の確認

Step3 現状分析と評価

Step4 プランの作成

Step5 プランの実行援助

Step6 定期的な見直し



Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修

SECTION2

- STEP 1. ライフプランの確認
- STEP 2. 資源（武器）の確認

必要情報の収集

FPの6ステップ

- Step1 ライフプランの確認
- Step2 資源（武器）の確認
- Step3 現状分析と評価
- Step4 プランの作成
- Step5 プランの実行援助
- Step6 定期的な見直し

2つの情報収集

1. 顧客の人生の夢を確認する
2. 顧客が持つ武器である
「収入」
「資産」
を確認する

良く聞く言葉
「お客さんはすべてを話してくれない」

情報をどう集めるのか 先生業としてのFP

医者 → 医療診断

税理士 → 税務相談

弁護士 → 法律相談

ファイナンシャルプランナー



ファイナンシャルプランニング
(FPコンサルティング)

●ファイナンシャルプランニングは先生業

FPと顧客の関係

FPコンサルティング（FP業）の
ファイナンシャルプランナー ↔ 顧客
医者 ↔ 患者 と同じ

薬局 ↔ お客（様）
金融商品業 ↔ お客（様）

- ファイナンシャルプランニングは先生業
顧客との別れ際
「有難うございます」
「よろしく願いします」は言ってはいけない

Mr.FP and Ms.FPの顧客面談

直接面談  オンライン面談

好きな日時に、好きな場所から面談ができる

副業でもFPコンサルティングが可能



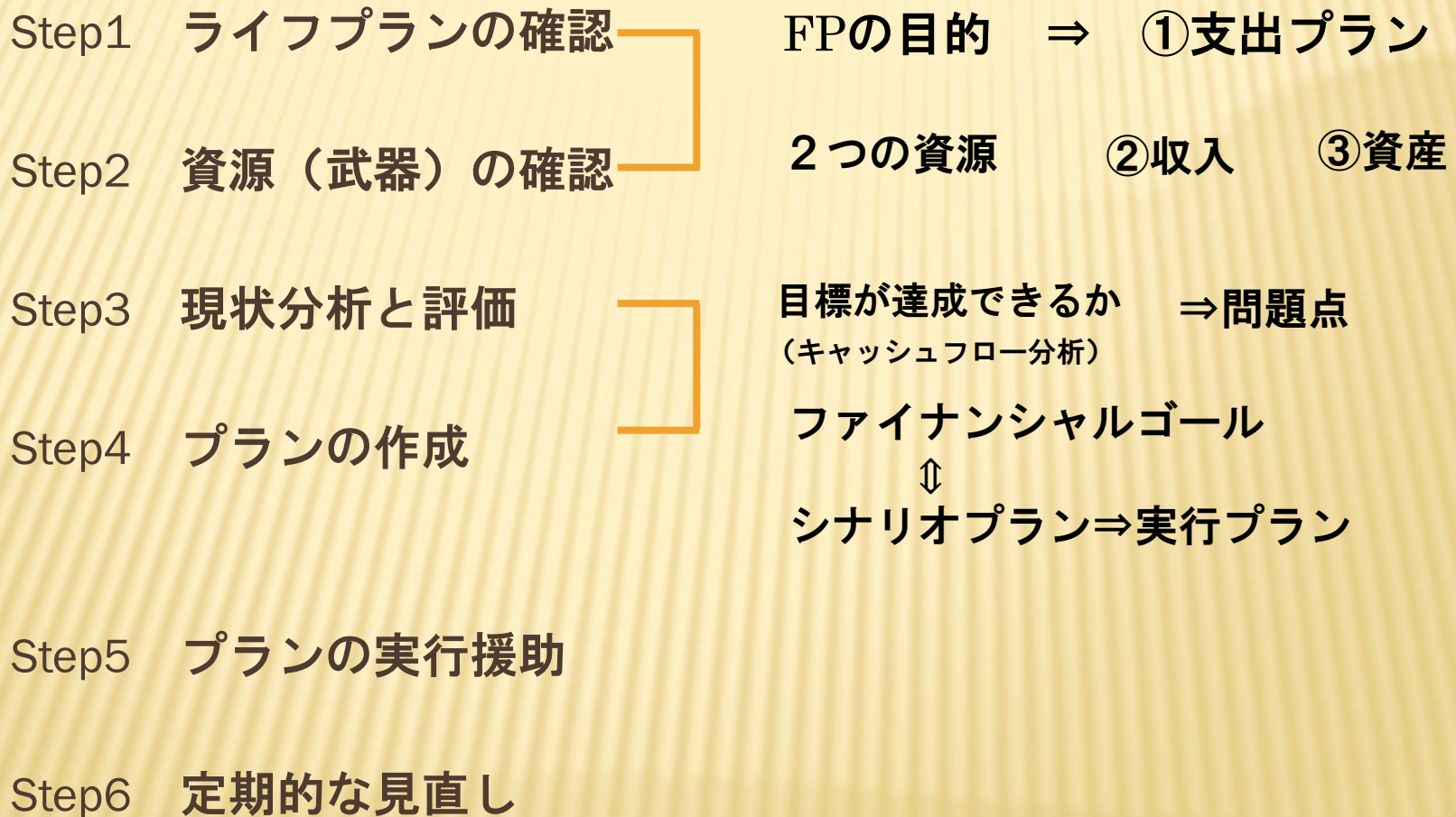
Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修

SECTION3

STEP 3. 現状分析と評価

キャッシュフロー分析と問題点の確認



キャッシュフロー表

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
年齢	正雄 様	43	44	45	46	47	48	49	50	51
支 出	年間必要生活資金	300	303	306	309	318	321	324	328	331
	ライフプラン資金	0	10	10	10	100	10	11	11	211
	マイホーム資金	167	167	167	167	167	167	167	167	167
	その他特別支出	31	31	31	31	31	31	31	31	31
	ローン	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	保険	32	32	32	32	32	32	32	32	32
	積立	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	支出計	530	543	546	549	648	561	565	568	771
収 入	個人収入	700	700	700	700	700	700	700	700	700
	年金収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	確定拠出年金収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	その他収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	積立	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	収入計	700	700	700	700	700	700	700	700	700
	年間収支	170	157	154	151	52	139	135	132	-71
	金融資産	1,570	1,743	1,915	2,085	2,158	2,318	2,476	2,633	2,588

● 順番が大事 1 ⇒ 3
支出（夢）を最初に

1. 支出
 2. 収入
 3. 資金残高
- 収支

問題点

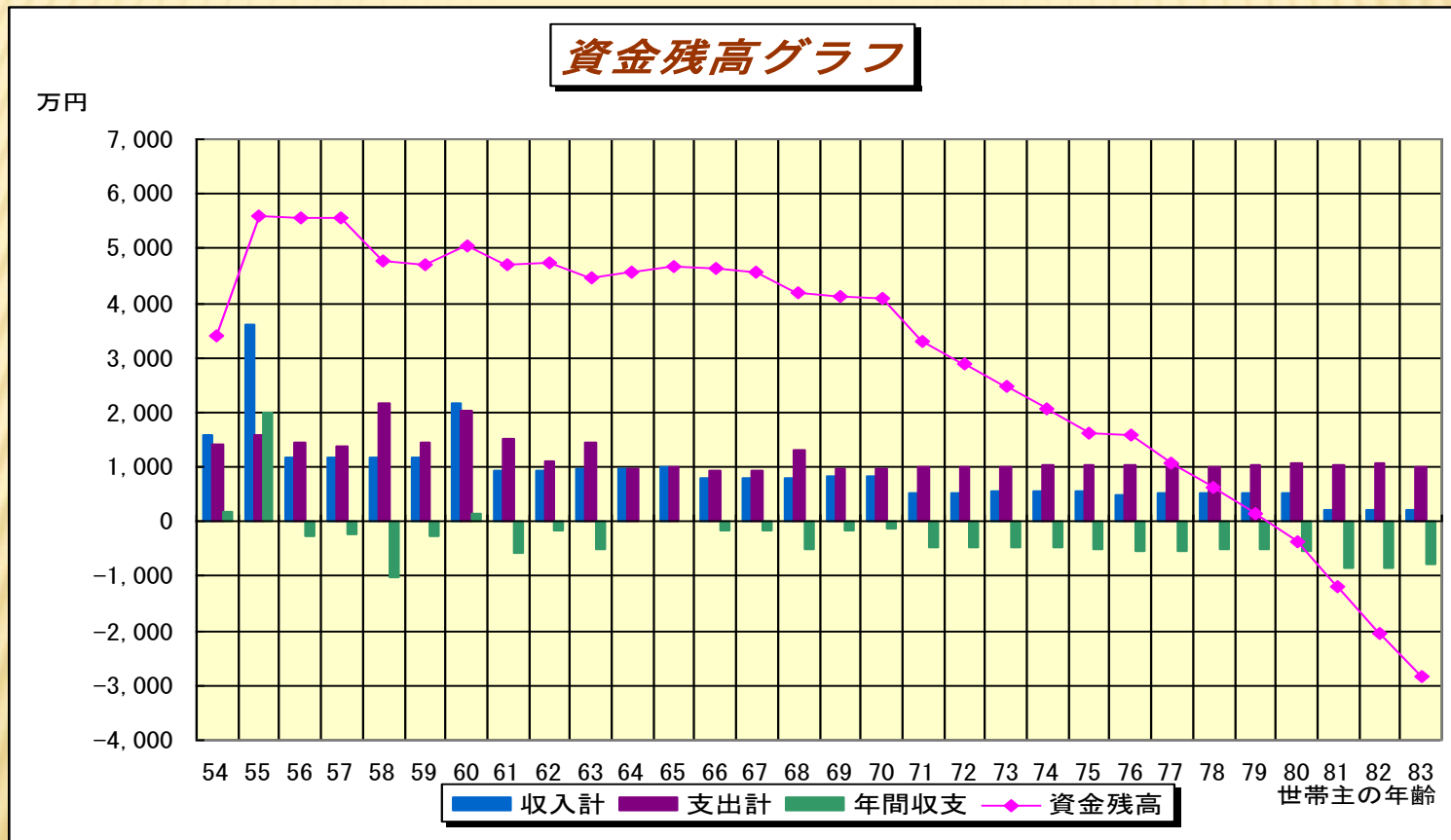
キャッシュフロー表により

分析→問題点を確認し

シミュレーション→ファイナンシャルゴールを決め

シナリオプランを作る

資金残高グラフ

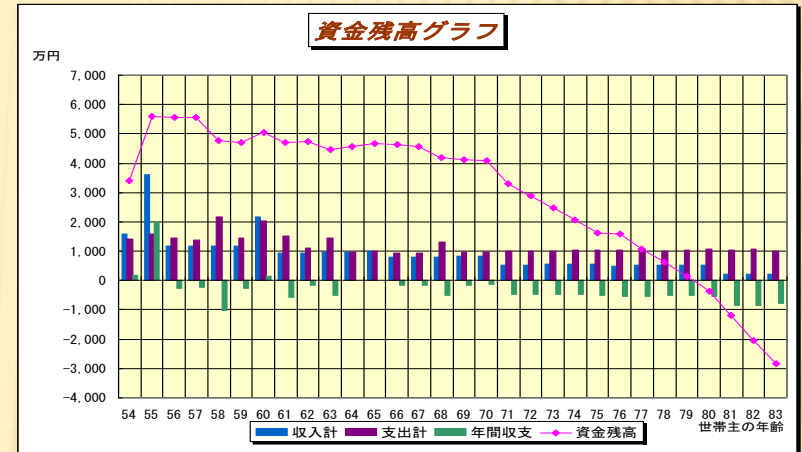


- 必ずマイナスになります
- 支出→収入→資金残高
- ×収入→支出→資金残高

●だからこそFPが必要

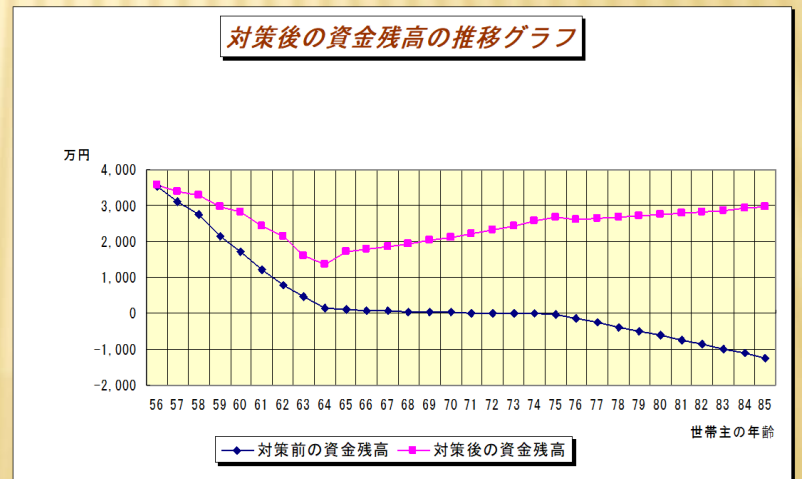
分析を進めるFPソフト（FP500）

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
年齢	正雄 様	43	44	45	46	47	48	49	50	51
支 出	年間必要生活資金	300	303	306	309	318	321	324	328	331
	ライフプラン資金	0	10	10	10	100	10	11	11	211
	マイホーム資金	167	167	167	167	167	167	167	167	167
	その他特別支出	31	31	31	31	31	31	31	31	31
	ローン	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	保険	32	32	32	32	32	32	32	32	32
	積立	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	支出計	530	543	546	549	648	561	565	568	771
収 入	個人収入	700	700	700	700	700	700	700	700	700
	年金収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	確定拠出年金収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	その他収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	積立	0	0	0	0	0	0	0	0	0
収入計	700	700	700	700	700	700	700	700	700	
年間収支	170	157	154	151	52	139	135	132	-71	
金融資産	1,570	1,743	1,915	2,085	2,158	2,318	2,476	2,633	2,588	



●FP提案書作成ソフト FP500

●FP500 操作マニュアル





Mr.FP研修

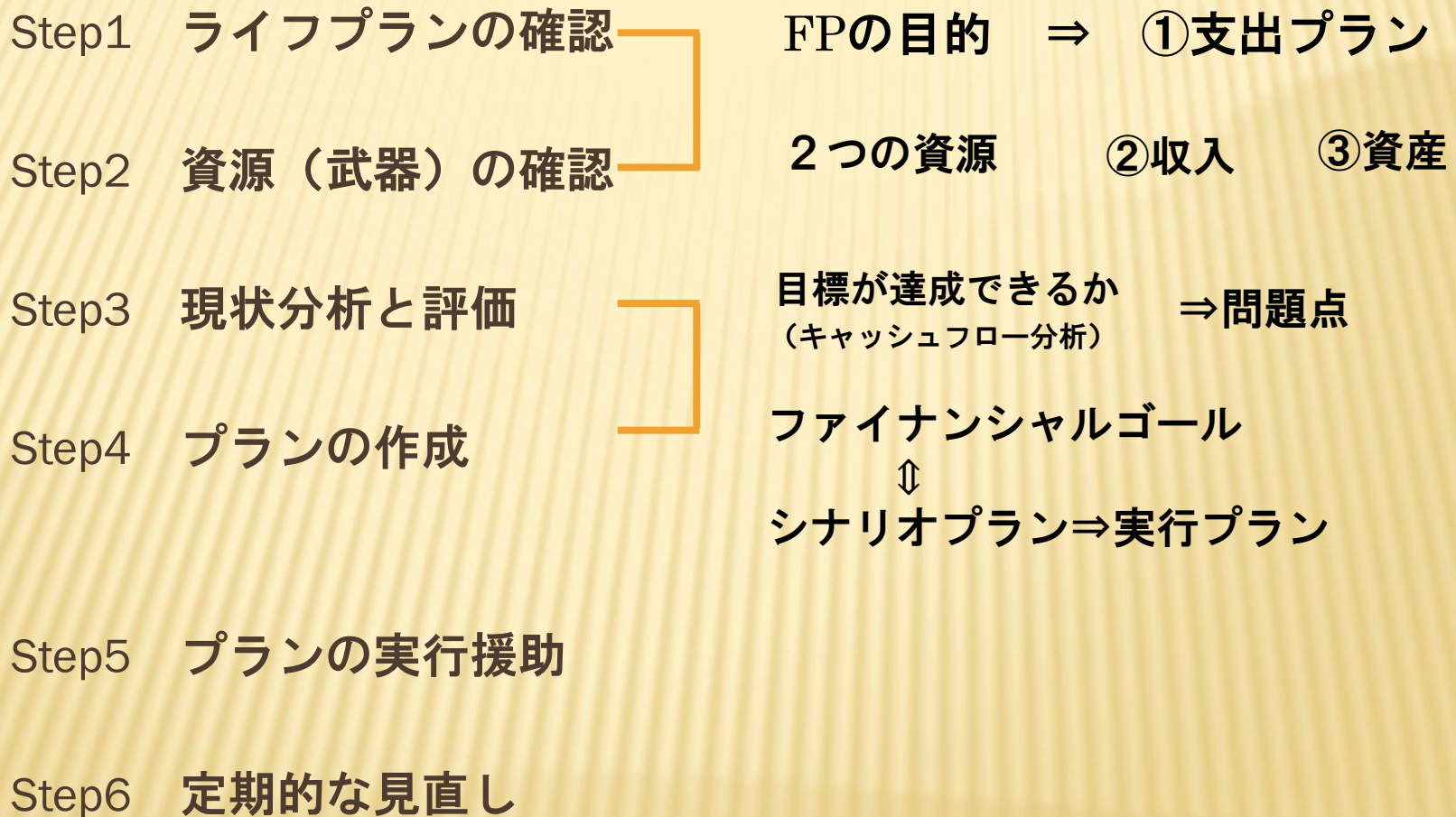
FPコンサルテーション実務研修

SECTION4

STEP 4. プランの作成

シナリオプランの作成 1

ファイナンシャルゴール



プランニング

FPの6ステップ

Step1 ライフプランの確認

Step2 資源（武器）の確認

Step3 現状分析と評価

Step4 プランの作成

Step5 プランの実行援助

Step6 定期的な見直し

2つのプランニング

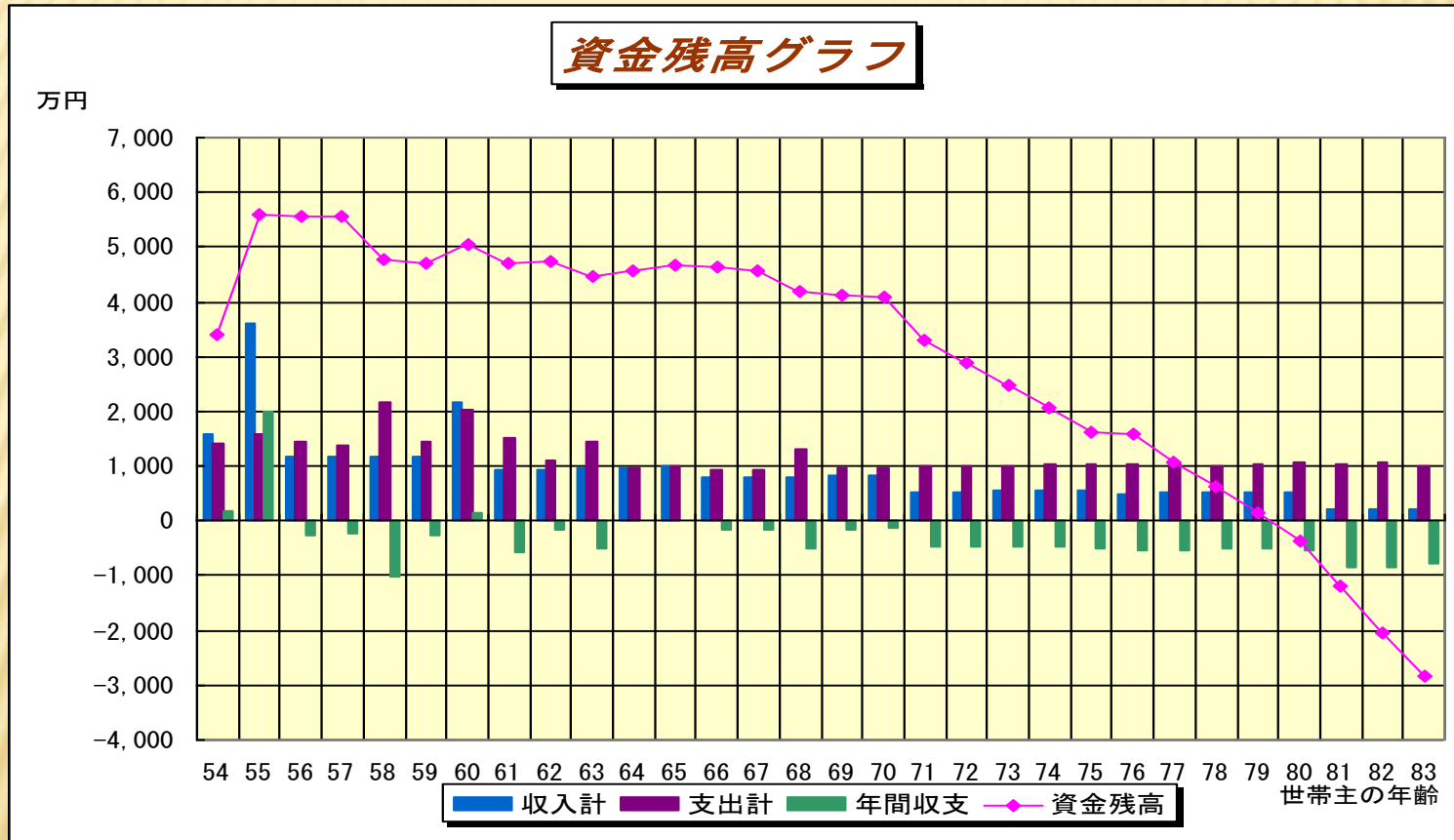
A) シナリオプラン

夢→現状→分析・シミュレーション
→目標・シナリオプラン

B) 実行プラン

シナリオプラン達成
のための具体的プラン

ファイナンシャルゴールとシナリオプラン



- 必ずマイナスになります
- 支出→収入→資金残高
- ×収入→支出→資金残高

●だからこそFPが必要

ファイナンシャルゴール

①あなたの夢はこうだから



②いつ・いくら 必要



③現状はこう



④どうしたらいいだろう



⑤これを目標に頑張りましょう



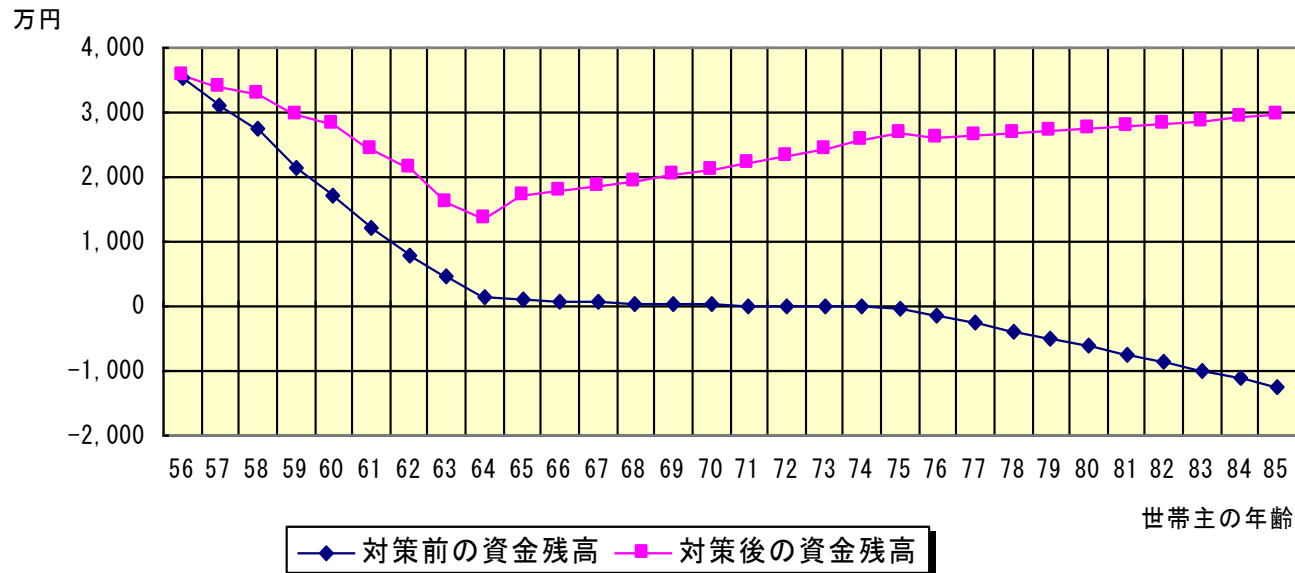
目標 = ファイナンシャルゴール
これを達成したら夢は実現しますよ

(キャッシュフロー表・グラフ)
(分析・シミュレーション)
(プランニング)

- 例：
- セカンドライフの為に50歳までに2000万円を貯める
 - 独立するために35歳までに独立資金500万円を作る
 - 十分な資金を妻と子供に残したいので85歳時に資産3000万円を保持する

ファイナンシャルゴールとシナリオプラン

対策後の資金残高の推移グラフ



● ファイナンシャルゴール

例：ファイナンシャルゴール＝希望のリタイアメント生活と相続の為
65歳までに1800万円を作る



Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修

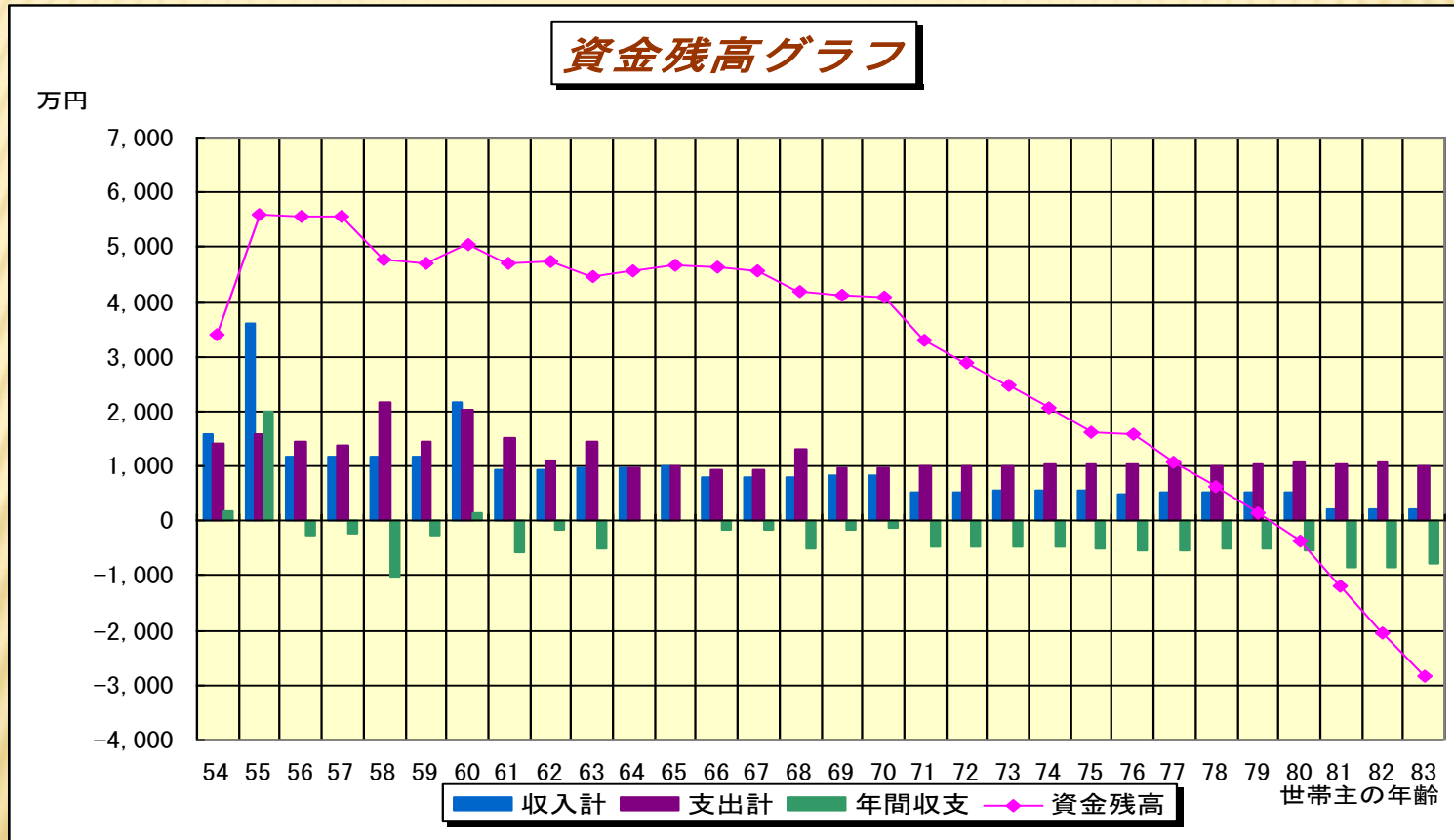
SECTION5

STEP 4. プランの作成

シナリオプランの作成2

ライフプランのバランスシート

ファイナンシャルゴールとシナリオプラン -1

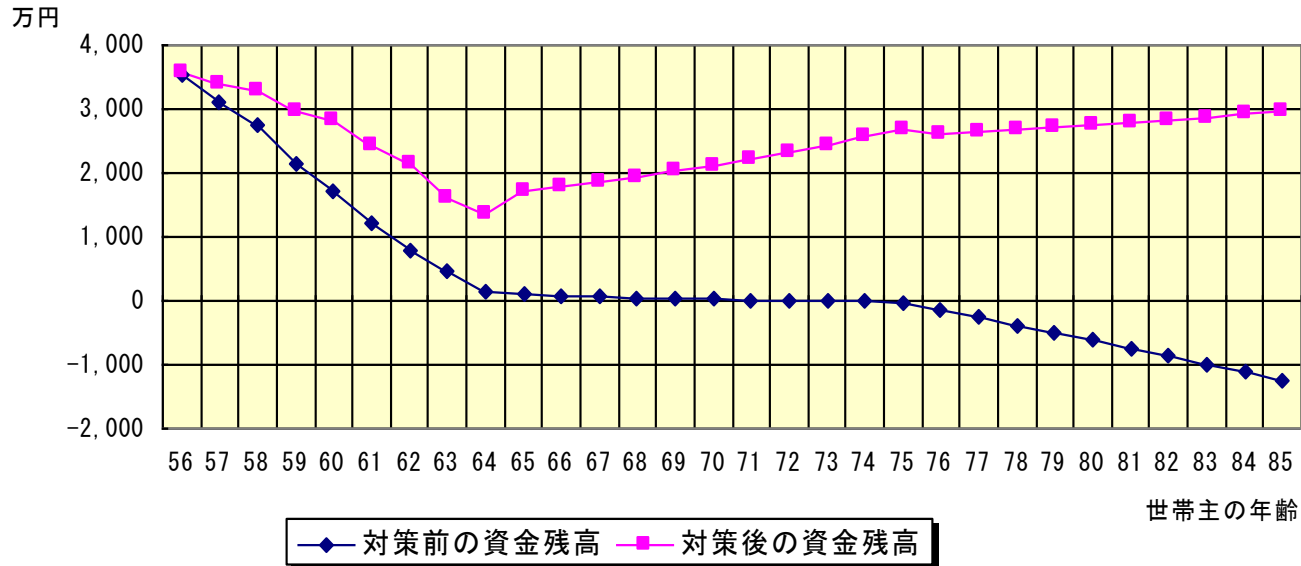


- 必ずマイナスになります
- 支出→収入→資金残高
- ×収入→支出→資金残高

●だからこそFPが必要

ファイナンシャルゴールとシナリオプラン -2

対策後の資金残高の推移グラフ

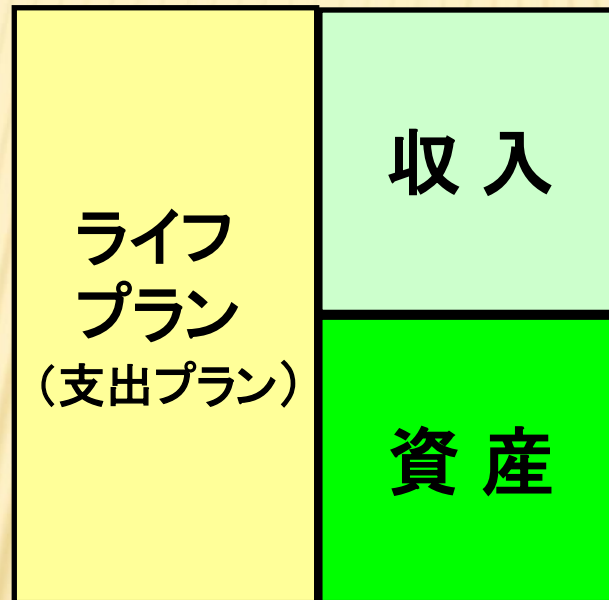


● ファイナンシャルゴール

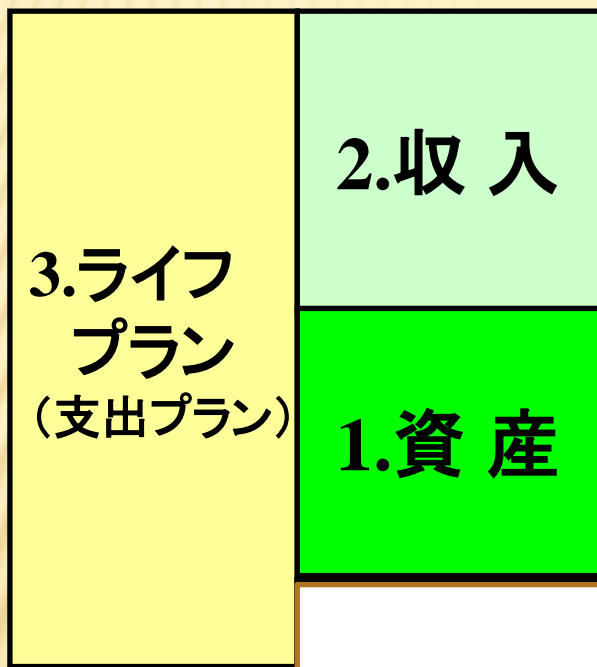
例：ファイナンシャルゴール＝希望のリタイア生活と相続の為
65歳で1800万円を作る

ライフプランのバランスシート (B/S)

ライフプランのB/S
(プランニングの考え方)



シナリオプランの順序



ファイナンシャルゴールを達成するためにこうしましょう。

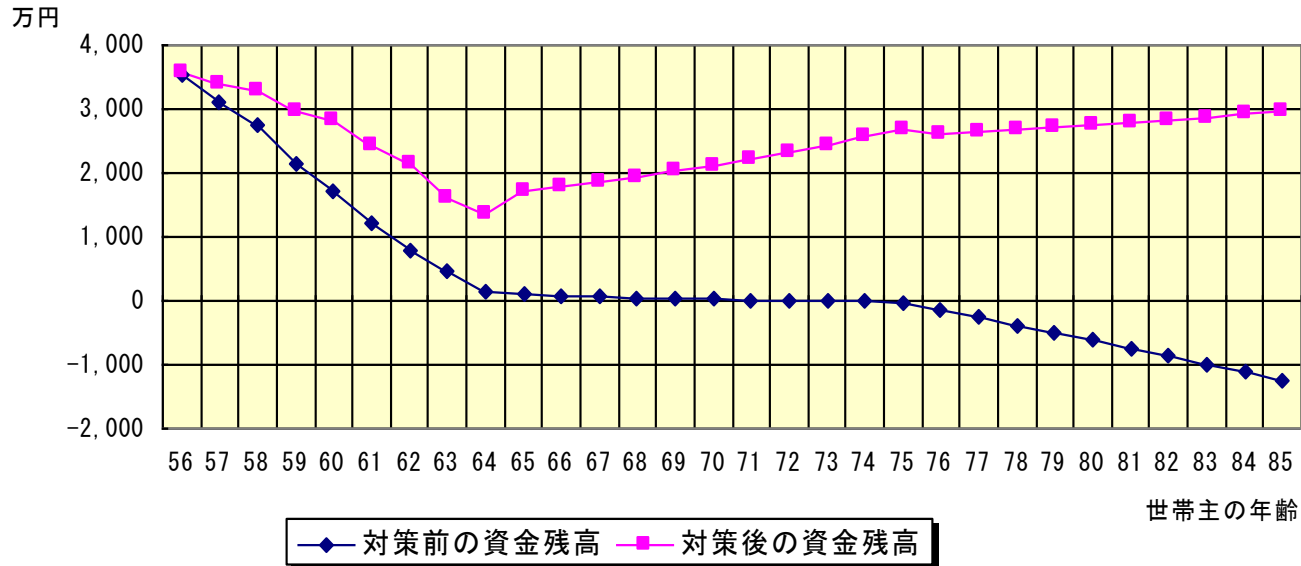
3つの計画（方向と順番）

1. **資産の運用** → 資金の運用と積立
何%で運用したら
運用可能な不動産保有者は
毎年いくらの収益
2. **収入の増加** → 年収をどう上げる
いつ・いくら
3. **支出の減少・ライフプラン変更**
→ 支出をどう下げる
いつ・いくら
ライフプラン変更か節約か

●ソフトでのシミュレーション
いろいろ試して、プラン作成

ファイナンシャルゴールとシナリオプラン -2

対策後の資金残高の推移グラフ



● ファイナンシャルゴール

例：ファイナンシャルゴール＝希望のリタイア生活と相続の為
65歳で1800万円を作る

ライフプランのバランスシート (B/S)

ライフプランのB/S
(プランニングの考え方)

何年何月～何年何月

ライフ プラン (支出プラン)	収入
	資産

個人資産のB/S
(家計のB/S)

何年何月何日時点

資産	負債
	純資産



Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修

SECTION6

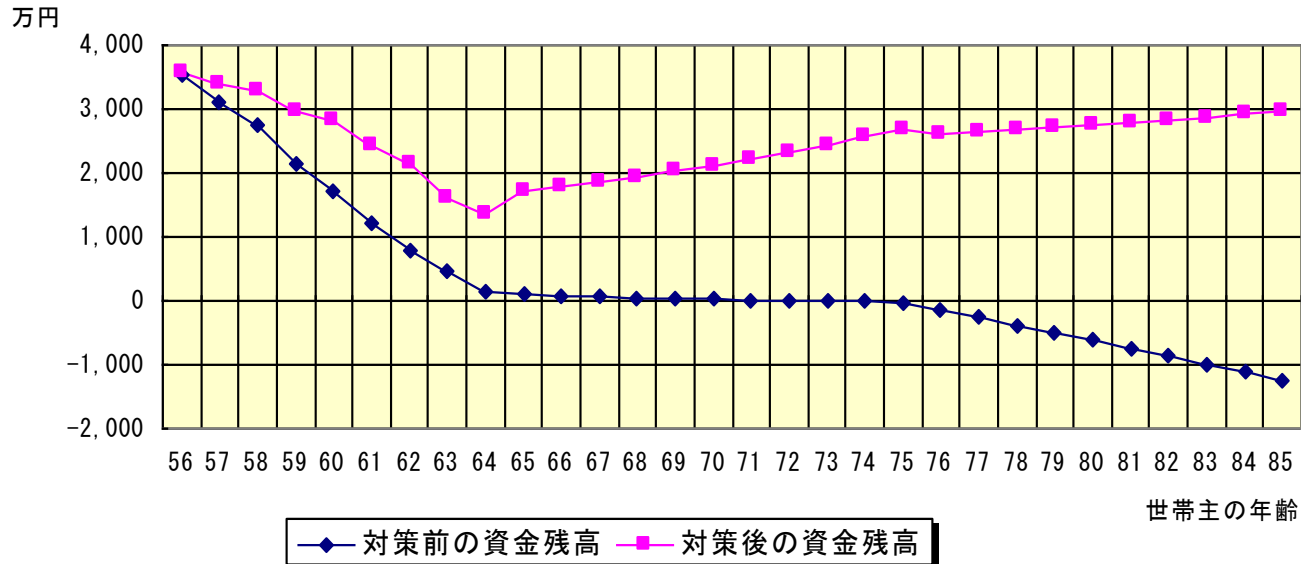
STEP 4. プランの作成

シナリオプランの作成 3

夢の実現のための資産運用

ファイナンシャルゴールとシナリオプラン -2

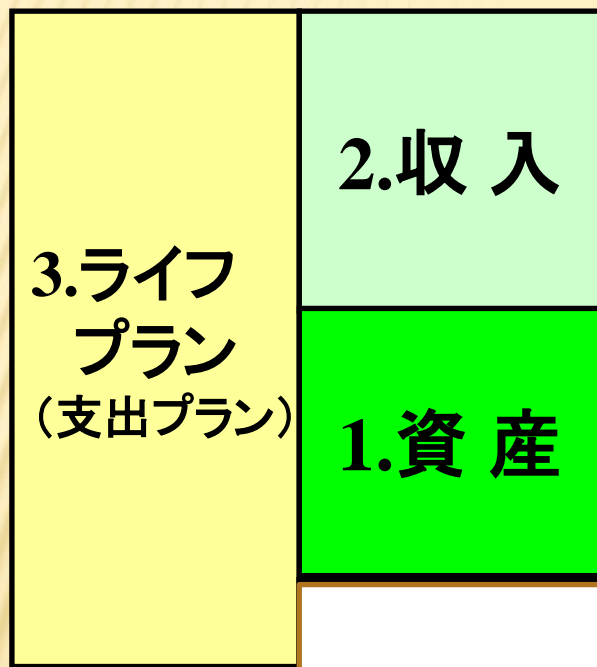
対策後の資金残高の推移グラフ



● ファイナンシャルゴール

例：ファイナンシャルゴール＝希望のリタイア生活と相続の為
65歳で1800万円を作る

シナリオプランの順序



ファイナンシャルゴールを達成するためにこうしましょう。

3つの計画（方向と順番）

1. **資産の運用** → 資金の運用と積立
何%で運用したら
運用可能な不動産保有者は
毎年いくらの収益
2. **収入の増加** → 年収をどう上げる
いつ・いくら
3. **支出の減少・ライフプラン変更**
→ 支出をどう下げる
いつ・いくら
ライフプラン変更か節約か

●ソフトでのシミュレーション
いろいろ試して、プラン作成

夢の実現のための資産運用

①現在の、およびこれからの資産をどのくらいで（何%で）運用すればよいのだろうか？



②何度もキャッシュフロー表でシミュレーションを試してみる



③資産全体の運用すべき利回り（何%で）が分かる



④どう分散投資したら良いのだろうか？ 全てを運用に回せない

個人ニーズからのアセットアロケーション

1. 流動性資金（すぐ使える）

2. 安定性資金（リスクはとらない）

3. 成長性資金（リスクをとっても高い成長を目指す）



夢の実現のための資産運用

金融資産800万円としての例

どう分散投資したら良いのだろうか？ 全てを運用に回せない

<u>個人ニーズからのアセットアロケーション（第1の分散）</u>		利回り
1. 流動性資金（すぐ使える）	50万円	0%
2. 安定性資金（リスクはとらない）	350万円	0.1%
3. 成長性資金（リスクをとっても高い成長を目指す）	400万円	7.0%
	800万円	3.5%

成長性資金をどう運用したら良いのだろうか？

市場環境からのアセットアロケーション（第2の分散）

- ・ 株式、債券、為替、国内、海外、現物、先物、等々
- ・ 長期・分散
- ・ 金融サービス業の専門家 証券外務員資格

アセットアロケーション

個人ニーズからの アセットアロケーション

①流動性資金

②安定性資金（預貯金、低金利時の国内債券・ファンド等）

③成長性資金 → 市場環境からの

アセットアロケーション

①国内株式

②国内債券（高金利時の国内債券・ファンド等）

③海外株式

④海外債券

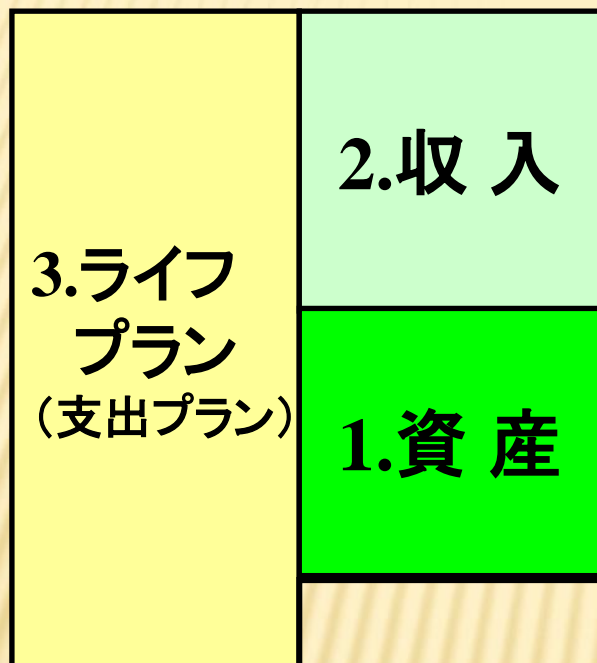


Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修

STEP 4. プランの作成
資産運用だけでは無理

シナリオプランの順序



ファイナンシャルゴールを達成するためにこうしましょう。

3つの計画（方向と順番）

1. **資産の運用** → 資金の運用と積立
何%で運用したら
運用可能な不動産保有者は
毎年いくらの収益
2. **収入の増加** → 年収をどう上げる
いつ・いくら
3. **支出の減少・ライフプラン変更**
→ 支出をどう下げる
いつ・いくら
ライフプラン変更か節約か

●ソフトでのシミュレーション
いろいろ試して、プラン作成



Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修

SECTION 7

STEP 4. プランの作成

STEP 5. プランの実行

STEP 6 定期的なフォローアップ

Step1 ライフプランの確認

Step2 資源（武器）の確認

Step3 分析と評価

Step4 プランの作成

Step5 プランの実行援助

Step6 定期的な見直し

ファイナンシャルゴール



シナリオプラン



実行プラン

実行プランの実行

金融サービス業の専門家
（証券・保険・不動産・
ローン・税務・法務・等）

金融・サービス業専門家との協業

金融サービス業の専門家

- 証券・保険・不動産・ローン・税務・法務・等
- 金融サービス業の専門家ページへのアプローチ
- 実行プランおよび実行プランの実行
- 千三つとの違い

ファイナンシャルゴール

①あなたの夢はこうだから



②いつ・いくら 必要



③現状はこう



④どうしたらいいだろう



⑤これを目標に頑張りましょう



目標 = ファイナンシャルゴール
これを達成したら夢は実現しますよ

(キャッシュフロー表・グラフ)
(分析・シミュレーション)
(プランニング)

- 例：
- セカンドライフの為に50歳までに2000万円を貯める
 - 独立するために35歳までに独立資金500万円を作る
 - 十分な資金を妻と子供に残したいので85歳時に資産3000万円を保持する



Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修

STEP 6. 定期的なフォローアップ

STEP 6. 定期的なフォローアップ

- ファイナンシャル・ゴールに向かっているか？
- ライフプランの変更に対応
- リスクの保障 → 保険プラン
 - FPソフトでのシミュレーション（必要保障額の計算）



Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修 SECTION 8

FPコンサルティングの入り口
(FPメニュー)

Mr.FP and Ms.FPメンバーの
FPコンサルティング
(すべてをインターネットで)

FPメニュー

顧客に対するFPのメニュー

1. リタイアメントプランニング
2. 教育資金設計
3. 住宅資金設計
4. 保険設計
5. 相続設計

FPコンサルティングの入り口（FPメニュー）

■老後2千万円問題解決の為の資金設計

- 老後2千万円問題解決の為の資金設計はどうしたら良いのだろうか？
金融庁は老後20年～30年間の生活のためには年金収入のほかに
約2000万円が必要というが

■マイホーム取得の為の資金設計

- マイホーム取得の為の資金設計はどうしたら良いのだろうか？
マイホーム取得のためにどうお金を貯めたらよいか？ ローンは
いくらまで借りられるのか？ どこでローンは借りられるのか？

■子供十分な教育を受けさせるための資金設計

- 子供の教育資金はどうしたら良いのか？
国内の大学では？ 海外留学では？

FPコンサルティングの入り口（FPメニュー）

■家族の保険

○家族の保険は何にどれほどかければよいのか？

■老後世界一周するためのリタイアメントプランニング

○老後世界一周するための資金設計は？

■FIREのためのリタイアメントプランニング

○FIRE（経済的な独立と早期退職）を実現するには？

■ファイナル・プランニング（終活）

○子供・孫に何を残すか 遺言 終の棲家（ついのすみか）
相続税対策 わが社・わが店をどう残すか など

Step1 ライフプランの確認

Step2 資源（武器）の確認

Step3 分析と評価

Step4 プランの作成

Step5 プランの実行援助

Step6 定期的な見直し

ファイナンシャルゴール



シナリオプラン



実行プラン

実行プランの実行

金融サービス業の専門家
（証券・保険・不動産・
ローン・税務・法務・等）



Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修

MR.FP AND MS.FPメンバーの
FPコンサルティング

すべてをインターネットで

MR.FP AND MS.FPメンバーのFPコンサルテーション

Mr.FP and Ms.FPメンバーのFPコンサルテーション

すべてをインターネットで

①FP研修（無料ビデオ研修）

補助テキスト・ビデオ資料

②顧客募集の為のセミナー実施（オンラインセミナー）

Zoom Teams

③FP面談

Zoom Teams

④シナリオプラン（ライフプラン）作成と

ファイナンシャルゴールの共有

FPソフト（FP500の活用）

⑤他業界の専門家との協業による実行プランの作成とプランの実行

証券・保険・不動産・ローン・税務・法務・等

⑥FPコンサルティングの料金について

初期相談料（1～2時間・無料～1万円） 顧問料（月額2千円～5万円）

料金回収システム

⑦MR.FP AND MS.FPコンサルテーションの流れ

1. FP相談



2. 質問紙を顧客へ渡す（質問紙はFPソフトのページからダウンロードできます。）



3. シナリオプラン

●キャッシュフロー表



●問題点



●ファイナンシャルゴール

以上を含むシナリオプランをFPソフトで作成し、顧客に提示する



4. 顧客と顧問契約を結ぶ



5. 実行プランを金融・サービス業の専門家と共に作成し顧客へ提示する



6. 実行プランの実行を金融・サービス業の専門家と共に援助する



7. 継続的なフォローアップ



Mr.FP研修

FPコンサルテーション実務研修

SECTION 9

再び これだけは心にとめよう

再び、これだけは心にとめよう

- ポイント1 相談は受けるがその後、顧問客にできないのは何故だろう
- ポイント2 夢を一番に持ってくるキャッシュフロー
- ポイント3 リスクテイク運用の勝ちは2桁3桁
- ポイント4 「資金運用 長期・積立・分散」
しかし日本人の多くが分散をしてない
- ポイント5 リタイアメント資金設計、マイホーム資金設計、
相続設計、等々 ⇒ 基本は同じ

Step1 ライフプランの確認

Step2 資源（武器）の確認

Step3 分析と評価

Step4 プランの作成

Step5 プランの実行援助

Step6 定期的な見直し

ファイナンシャルゴール



シナリオプラン



実行プラン

実行プランの実行

金融サービス業の専門家
（証券・保険・不動産・
ローン・税務・法務・等）

キャッシュフロー表

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
年齢	正雄 様	43	44	45	46	47	48	49	50	51
支 出	年間必要生活資金	300	303	306	309	318	321	324	328	331
	ライフプラン資金	0	10	10	10	100	10	11	11	211
	マイホーム資金	167	167	167	167	167	167	167	167	167
	その他特別支出	31	31	31	31	31	31	31	31	31
	ローン	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	保険	32	32	32	32	32	32	32	32	32
	積立	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	支出計	530	543	546	549	648	561	565	568	771
収 入	個人収入	700	700	700	700	700	700	700	700	700
	年金収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	確定拠出年金収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	その他収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	積立	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	収入計	700	700	700	700	700	700	700	700	700
	年間収支	170	157	154	151	52	139	135	132	-71
	金融資産	1,570	1,743	1,915	2,085	2,158	2,318	2,476	2,633	2,588

● 順番が大事 1 ⇒ 3
支出（夢）を最初に

1. 支出
 2. 収入
 3. 資金残高
- 収支

問題点

キャッシュフロー表により

分析→問題点を確認し

シミュレーション→ファイナンシャルゴールを決め

シナリオプランを作る

夢の実現のための資産運用

金融資産800万円としての例

どう分散投資したら良いのだろうか？ 全てを運用に回せない

<u>個人ニーズからのアセットアロケーション（第1の分散）</u>		利回り
1. 流動性資金（すぐ使える）	50万円	0%
2. 安定性資金（リスクはとらない）	350万円	0.1%
3. 成長性資金（リスクをとっても高い成長を目指す）	400万円	7.0%
	800万円	3.5%

成長性資金をどう運用したら良いのだろうか？

市場環境からのアセットアロケーション（第2の分散）

- ・ 株式、債券、為替、国内、海外、現物、先物、等々
- ・ 長期・分散
- ・ 金融サービス業の専門家 証券外務員資格

FPメニュー

顧客に対するFPのメニュー

1. リタイアメントプランニング
2. 教育資金設計
3. 住宅資金設計
4. 保険設計
5. 相続設計



Mr.FP研修

FPコンサルティング実務研修

SECTION 10

参考としてのお話し4
FP業をどう考えるか

参考としてのお話し4 FP業をどう考えるか

①FP業は先生業

②金融専門家だが「金融専門家業」と勘違いしてはいけない

③ファイナンシャルプランニングはQ&Aではない



Mr.FP研修

FPコンサルテーション実務研修

SECTION 11

参考としてのお話し5
金融機関のファイナンシャルプランニング
独立FPとの協業について

参考としてのお話し5 金融機関のファイナンシャルプランニング 独立FPとの協業について

① なぜ、FPは金融機関の業績に寄与しないのか？

金融機関はFP 6ステップを踏んでいない



FPをやっていない



どうすればできるか



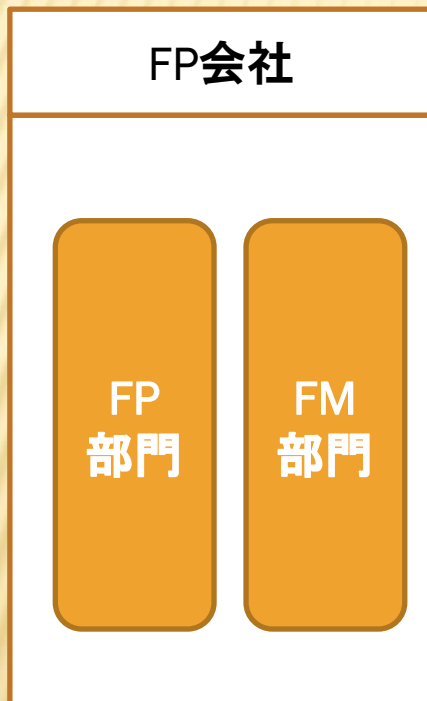
FPプランを売る（商品をFPプランにする）

② 金融機関と独立FPの協業

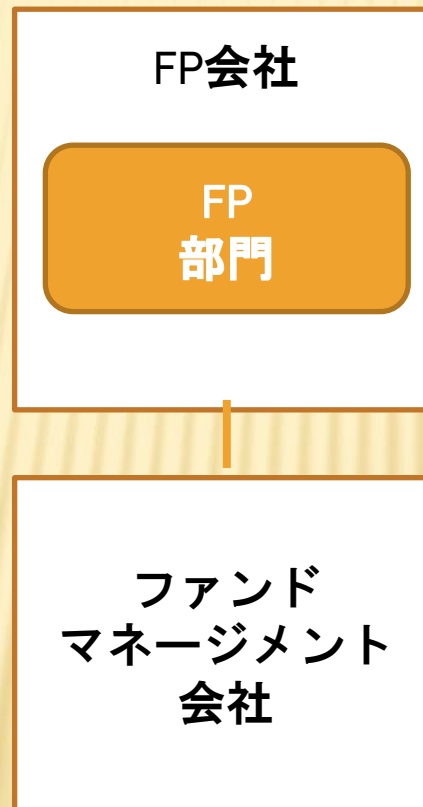
カストディアンとアセットマネジメント制度

アメリカのアセットマネージメントの形

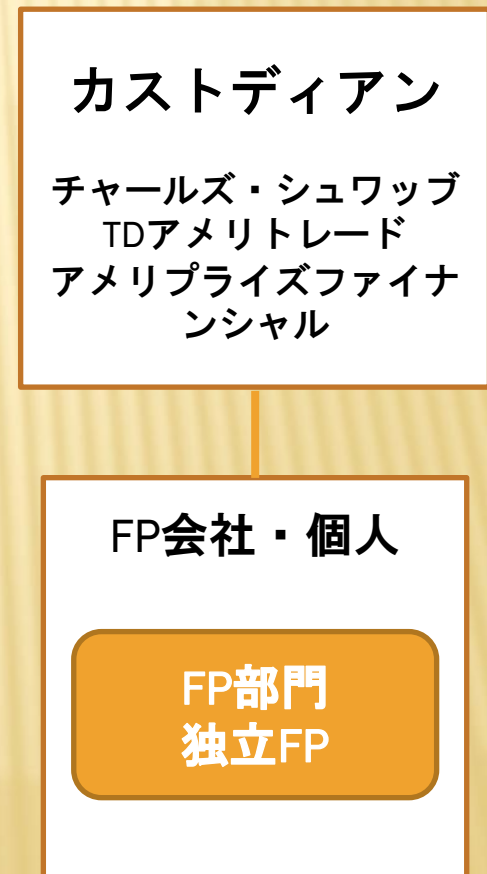
1型



2型



3型



アメリカFPの歴史

1969年	IAFP設立
1971年	CFP教育スタート
1972年	ICFP設立
1975年	ビッグバン
1980年代	FP本格化
1990年代	FPの時代
2000年	最も成りたい職業に選ばれる
2000年	AFP設立（IAFPとICFPの統合）
2000年代	フィーオンリーFP増大（NAPFA） （アセットマネジメント・フィー）