



FIWA®新正会員紹介 小屋 洋一氏 米国 CFP カンファレンスに参加し得た気づきをビジネスに

寄稿：小屋 洋一氏

読者のみなさま、初めまして。

株式会社マネーライフプランニングの代表をしております小屋洋一です。このたび「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®」の認定正会員として参加させていただくことになりました。どうぞよろしくお願いいたします。

今回は小屋個人のこれまでの経歴と、会社のビジョンについて紹介させていただきます。

私が株式や資産運用に興味を持つようになったのは、小学校高学年の時になります。ちょうど日本がバブル経済下で周りの大人たちも「株式を買えば儲かる」とよく理解もしていない株式市場に参加している様子を見て「株式市場って面白そうだな」と思い、小学校から帰宅したらその日の株式市場のニュースを見るなど、経済・市場に関して興味を持つ子供時代でした。その後、中学、高校、大学と経済学やファイナンスに関心を持ち続けて、経済学部で金融論やファイナンスを専攻しながら卒業しました。



2001年に社会人になる時には、希望としてはファンド・マネージャーやアナリストなど株式市場に関わりたかったのですが、当時は金融不況でもあり希望する職種には就けず、総合リース会社の営業職からスタートしました。株式に関しては、もらった給料の中から自学で証券アナリストの勉強をしながら我流で株式投資などを勉強することを続けました。その後、不動産にも興味が出てきたために、2004年に不動産事業者に転職をし、5年ほど収益不動産の仲介ビジネスなどをしながら不動産の実務についても学んできました。

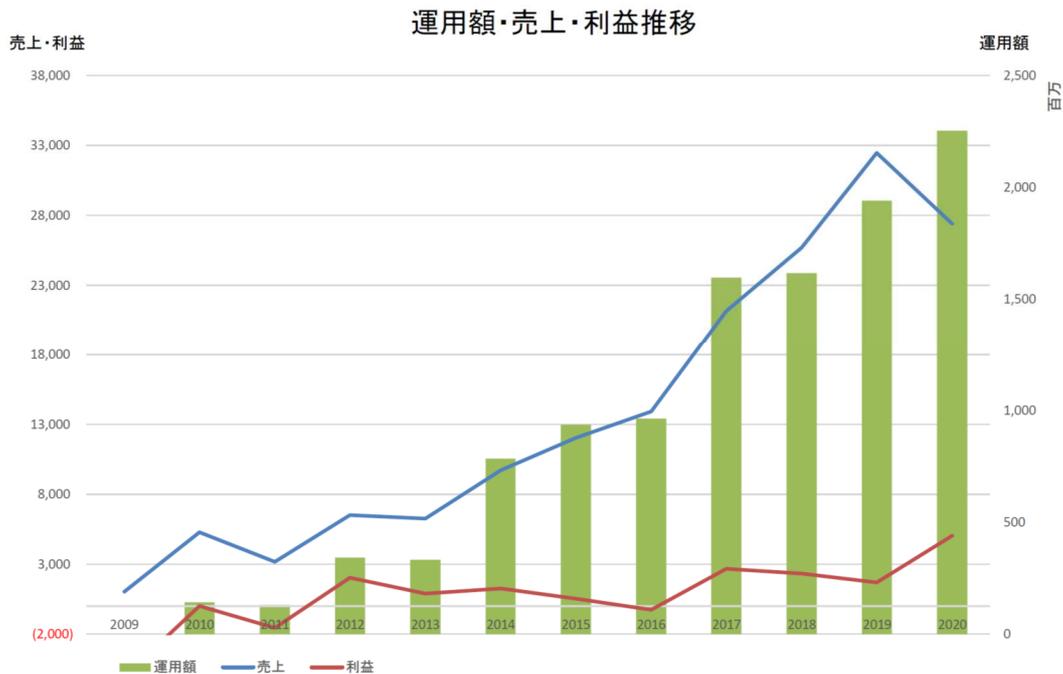
2008年(31歳の時)に会社を退職し独立を決意したのは、不動産の仕事をしている中で金融業界





FIWA®通信「インベストラ이프」

でも不動産業界でも一般的な消費者(お客様)と事業者(金融・不動産)の間には情報の非対称性や、知識経験の差が大きいことから、結果として消費者が不利益を被る機会が多いという印象を持ったからです。そこで、消費者側の情報の非対称性や知識経験をカバーするためのアドバイスをする仕事をはじめようと思い、FP という職業を選択しました。



上図が 2008 年に独立してからの会社の売上・利益・(アドバイスをしている)資産残高ですが、開業 1 年目などは売上高も 100 万円しかなく、これでどのようにビジネスを続けていったらよいか途方に暮れるありさまでした。しっかりとしたビジネスモデルが構築できていなかったのです。

転機となったのは、2009 年に知り合いの FP の先輩から「小屋さん、CFP の本場であるアメリカの事務所に訪問したり、CFP のカンファレンスに参加したりする企画があるんだけど参加してみないか？」とお誘いいただき、米国の FP カンファレンスや CFP 事務所見学に参加させていただきました。

その中で、米国の CFP は主に「個人富裕層のアセット・マネジメント・ビジネス」を実施しているという事に気づき、それ以降は米国でのビジネスモデルを会社の主軸に据えて展開していくことを決めて活動してきました。



(2009年からはほぼ毎年米国の CFP 事務所訪問やカンファレンスの参加を続けています)

開業から 12 年間経った現在では顧客数 60 世帯、アドバイスしている資産 23 億円、スタッフ数 4 名と少しずつではありますが、お客様の理解と支持を得て成長を続けています。今後は、この米国流の個人向け資産アドバイスのビジネスを日本で普及していくことに力を入れて展開していきたいと考えています。具体的には弊社の現在のビジネスモデルをフランチャイズ・パッケージ化して、日本全国に広げていくことを目指しています。そのためには、アドバイスをする側が効率的かつ均質なアドバイスが可能になるようなアドバイスをするためのソフトウェアの利用が不可欠だと考えており、現在そうしたシステムの開発を進めています。下記が弊社の事業ビジョンの一端です。

今回 FIWA®に入会させていただいたことで、同じ志のアドバイザーのみなさんと触れ合う機会が増えると思いますので、ぜひ皆様のご協力を得ながらも、こうした社会の実現に一層努力していきたいと思っております。

株式会社マネーライフプランニング
代表取締役 小屋洋一



我が社の10年後ビジョン

東京、大阪、名古屋、福岡、札幌などの
主要都市5拠点体制

FC店舗は県庁所在地に1店舗、
全国で200店舗

やるきスイッチの
スクールIEを参考に、FCをフォロー
アップできるシステム、組織を整える

社員は**20~30名程度**

売上は**6億~10億円**

◎経営理念◎
私たちは常に世界中に良質なライフプランを提供し、
人々が夢をかなえ、幸せな人生を送ることのできる
社会を作ります」

顧客 1億円以上の金融資産を持つ方が中心
次世代への

平均利回りは**4~5%**

創業期のお客様
は20年間のお付き合いです。

大きなテーマ
事業承継、資産承継

MPLを中心として、
顧客同士がつながる
コミュニティができる。

当社が顧客同士のコミュニ
ティポータルとなっている。
マネーフォワードのよ
うなアプリで、顧客資産及
びメッセージのやりとりが
可能。

(定期的な交流会?)

MONEY LIFE PLANNING

FCオーナー

FCビジネス
に参加→

売上は**2,000万円**
利益は**1,000万円**
増加できる

オーナーの投資回収年数は
3年間

オーナーの個人資産も、
この仕組みの中で解決できる

協業先 アドバイザーとして連携が必要
な専門家集団をそろえる

税務	法務	社会保障	M&A
ビジネス コンサル	キャリア カウンセリング	転職支援	教育 ...など

協業先も弊社とパートナーになることで
発展する協業先オーナーは弊社の顧客になる

社員 社員の平均年収は**600~800万円**

個々人の立てたライフプランが計画通りに進捗する
希望すれば独立開業制度もある

顧客の規範となるよう、ライフプランの
作成&達成を社員自らがしている社員個人
が出版するなど、MPLから飛躍していく
(FP登壇的な会社となっている)

仕事を
生活の一部として
楽しく働いている

社会

日本の個人金融資産が
2,000兆円を超える

CSRとして、
若年層への
ファイナンス教育コンテンツ
を発信できる

途上国に向けた
ビジネス発信