



5つの事業戦略で
FPのビジネスインフラを整備

——本誌が創刊した1999年1月号の巻頭インタビューで、当時の日本FP協会副理事長・田中英之氏に登場いただいたのですが、以来16年ぶりの協会トップの方のインタビューとなります。

白根 会員数が急速に増加していた時代ですね。

——そのときの記事の中で、会員数が3万2000人とありますが、現在では19万人を超えています。日本最大級のNPO法人となったわけですが、現状をどのように認識していらっしゃいますか。

白根 数の上では大きな規模になってきましたが、プロフェッショナルな力量を持ったFPがどれだけ社会的に活躍しているかという意味では、量的にも質的にもまだまだ足りないのではないかと思います。

「FPの伸び代は大きい。 これからの成長を支援する ビジネスインフラの整備を 着実に進めていく」

日本ファイナンシャル・プランナーズ協会は、現在、19万人を超える会員を擁する日本最大級のNPO法人である。FP技能検定の試験実施機関であると同時に、本来は、ファイナンシャル・プランニングの普及啓発とファイナンシャル・プランナーの養成を目的としたCFP®・AFP認定者の会員組織である。2015年を迎えるにあたって、FPを取り巻く現状と協会が果たす役割について、白根壽晴理事長にお話を伺った。

福地 健=聞き手・構成 大野真人=写真

日本FP協会理事長

Toshiharu Sirane
白根壽晴
氏

逆に言う、伸び代が大きいとも言えるわけで、それを支援するためのビジネスインフラを整備していくことが当協会の役割だと思います。具体的には、協会創立30周年を迎える2017年度に向けた中長期事業戦略で5つの柱を設け、現在具体的に取り組んでいるところがあります。

——5つの事業戦略のうち、一番目の柱として「CFP®・AFPブランド向上による他のFP資格等との差別化徹底」が掲げられていますね。