

# FPが集客で活用したい「ブログ」の使い方

— 1本の記事で100万件のアクセスを集める方法 —



「取りたい資格ランキング」の上位に入るようになったことで、社会的な知名度は上がったFP。しかし、FPが行う相談とはどういうものか、具体的にイメージできている生活者は少ない。そのため、「せっかく独立したのに、お客さまが集まらない」といったように集客に苦戦している独立系FPも多いことだろう。そこで、本特別企画では、ブログを活用した集客方法について解説する。

中嶋よしふみ シェアーズカフェ株式会社

## 「アゴラ」への掲載を機に新聞等の取材などを受ける

「お前がそれなりに活躍できてるなんて、FP業界ってのはその程度なんだろうな」

開業して2年が過ぎたころ、仲の良い友人に言われた言葉だ。なんと、FP業界ってのはその程度なんだろうな。

筆者は、震災直後の2011年4月にFPとして開業した。保険販売や住宅ローンの仲介などは行わず、純粹に相談のみを目的としたお店だ。当初1年はまったくお客さまが来なかった。これは震災とは関係なく、単純に集客できていなかったことが原因だ。

営業活動がすべて失敗して、仕方なくブログを書き始めたのが翌年2012年2月。名前は「シェアーズカフェのブログ」だ。

そして、1ヵ月後には転機を迎える。言論プラットフォーム「アゴラ」というウェブサイトに掲載された「持ち家は資産か？」とい

う記事が多数のアクセスを集め、4つの連続した記事で合計10万PV（ページビュー）を超すアクセスをいただいた。これはツイッタ上でも多数のコメントをいただき、不動産業界の方々からも賛同コメントをいただいた。

「アゴラ」は経済学者の池田信夫氏が運営するウェブサイトだ。書き手としては、ライフネット生命社長の岩瀬大輔氏や、『若者はなぜ3年で辞めるのか?』の著者である人事コンサルタントの城繁幸氏のほか、大学教授を始めとして著名な書き手が名を連ねる。

「アゴラ」掲載以前と以後では状況がまったく変わった。筆者は開業時から相談料を1回3万円に設定していた。無名のFPにそんな高い料金を払う人がいるはずもないのだが、「アゴラ」に掲載されてからは多数のお客さまに来店していただけになった。

ブログを書き始めて半年後の2012年秋からは『日経マネー』での連載が始まった。それも本誌

ウェブ・メールマガジンと一気に3つの連載が始まった。編集部の方がブログに注目してくれたことがきっかけだ。

そのほか、雑誌や新聞の取材、セミナーの依頼などすべてがブログをきっかけとしたものだ。

## ヤフートップへの掲載で個人相談の予約が殺到

筆者の個人ブログ「シェアーズ

図表1 ブログで集客できるまで

2011年4月	開業	
↓	当初1年間はお客さまがほとんどこない	
↓	2012年2月	ブログの執筆開始
↓	1ヵ月後	アゴラへ「持ち家は資産か?」掲載
↓	2012年秋	『日経マネー』での連載開始
↓	ヤフートップに何度か掲載され、そのたびに相談の予約が殺到	

カフェのブログ」のアクセスは、開始1ヵ月後の「アゴラ」への掲載のおかげで月間1・8万PVまで増えた。5ヵ月目には2度目のブレイクを迎えて、約10倍の14万PVまで増えた。翌年には年間140万PV、最大で月間で27万PVを超えた。外部の配信先も合わせる500万PVを超える。「ヤフーニュース」では、年間4回ヤフートップに掲載された。最もアクセスが多い記事は「女子大生でも分かる、3年間の育児休業が最悪の結果をもたらす理由」。ヤフートップに8時間程度の掲載で100万PVを超え、結果的には総数で130万PVを叩き出した。これは、4月25日に掲載され、記事を見た人からの申込みで、ゴールデンウィークはすべて予約で埋まった。

就職活動の解禁にあわせて公開した「就職活動を始めた大学生はNHKのお天気お姉さん・井田寛子さんに学べ」は、わずかヤフートップ2時間の掲載で100万ア

クセスをいただいた。これもタイミング的に年末年始にぶつかったため、大みそかと元旦以外は相談で埋まった。

なお、この記事内で紹介した書籍『井田寛子の気象キャスターになりたい人へ伝えたいこと』は、アマゾンや各種ネットショップでも軒並み売り切れてしまい、すぐに増刷が決まった。現在、出版元の成山堂書店では、筆者の記事がリンクつきで紹介されている。

## ブログ執筆による集客で相談業務に特化できる

筆者は開業時点で、契約先も顧客もお客さまを紹介してくれる人も誰もいなかった。開業直後に中堅規模の保険代理店の社長と会った際には、「君みたいな人は一度うちの会社で修行を積んでから独立したほうがいいんだよ。それでもFPで独立なんてうまくいく人はほとんどいない」とあきれ顔でアドバイスのような説教をされた。

その説教は当初的中したわけだが、ブログ開始1ヵ月でブレイクし、その後はブログを書く以外に一切営業活動を行わないで済むようになった。

現在の売上のほとんどは、個人のお客さまからいただく相談料だ。そのほかは原稿料と、たまにセミナー講師の仕事や雑誌の取材などがある程度だ。これだけ個人の相談業務に特化できているのは、すべてがブログによる集客のためなのだ。

## 集客方法を確立させればライバルがないのと同じ

独立系FPとして、最も多いビジネスモデルは保険代理店業務だろうが、それ以外では多くの独立系FPがともに「食えていない」状況だ。FP技能士1級やCFPといった上級資格を持っていても食えないのは、能力や経験以前に集客できないことが原因だ。

弁護士や税理士のような難関資格でも集客が難しいと言われている