



FIWA 認定正会員になって 石津 史子氏

寄稿：石津 史子氏

石津史子さんは2020年1月に第一期生としてFIWA 認定正会員として認定されました。なぜ、正会員になったのか、何を正会員として成し遂げたいのか、生い立ちも含め、想いをたっぷり語っていただきました。

2020年1月1日 決意の写真を撮ってメール送信

大晦日のカウントダウンの余韻冷めやらぬ元旦の朝一番に写真を一枚撮りました。FIWAの認定正会員になったのでホームページに掲載していただくための「決意」の写真です。今に満足することなく志を高く持ち、自己研鑽を積んで「みんなのお金のアドバイザー～FIWA」として認められ、「アドバイザー業務が社会から尊敬されるような職業として確立できるよう頑張っていきたい！」という決意です。



『ちょっとご相談したいことあり、明日でも電話でお話できませんか？』、岡本和久さんからメールをいただいたのは、2019年6月8日のことでした。どうやら岡本さんは、ご自身が理事長を務めるNPO法人の設立申請をされたとのこと。ちょうど翌日は、夫婦で東京へ行く予定。恩師のお墓参りをした後に、講談「祐天吉松」に描かれた浅草界隈に足を延ばすというものでしたが、右脳で吉松の活躍した江戸時代の浅草に思いをはせながら、左脳では「みんなのお金のアドバイザー協会」という文字がグルグル回っているような状態でした。岡本さんがNPOを立ち上げられるということは、おそらく今回を、いつも話しておられる15年周期のお仕事の最後のイベントと位置づけられてのことだろう。お約束の午後3時から電話のベルが鳴るまでの数分は、久しぶりに味わった緊張の時間でした。

岡本さんの熱いメッセージに心を傾けながら、これまで自分が歩いてきた年月を思い起こしていました。行く手をふさぐ分厚く重い扉を開けようともせず、小さな現状に満足してきた自分の不甲斐な



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

さも痛感しました。FP としてお金の相談業務をしているのに、なぜもっと早く前に進もうとしなかったのかなど、封印してきた疑問や不甲斐なさが甦ってきた瞬間でもありました。

その後、11 月 22 日東京で開催された FIWA 設立記念講演会に出席しました。NPO 設立に直接尽力いただいた方々のお話を直接聴くことができ、とても良かったです。岡本さんからお誘いいただいたのは、FIWA のアドバイザリーボードとしての参加だったのですが、今現在も FP 相談をしている身でもありましたから、正会員として認定していただき、「みんなのお金のアドバイザー～FIWA」となって業界を高めていく活動を一緒にさせてもらいたいと思い、同協会のホームページより申請させていただいたのです。そして、2020 年 1 月 9 日思いは叶い、FIWA 認定の正会員になりました！

すると、岡本さんから、またメール。『FIWA 正会員に認定されるまでの人生行路、FIWA への期待や志、将来への思いなどをまとめてインベストラ이프に寄稿してくれませんか？』。うへえ～！それは大変やん！とっさに体を引きましたが、相談員としての資質をみていただく機会だと思い直し、書かせていただくことにいたしました。

生い立ち

1956 年文月「ふみの日」生まれの「史子(ふみこ)」で、すでに還暦超えて孫二人のおばあちゃんです。後に名前の由来を両親に尋ねたことがありますが、父「史朗」から一字をとったとのこと。確かに「文」ではないので、そうなのでしょうね。

父は民間のサラリーマン、母は専業主婦という一般的な家庭で、すくすく育ちました。幼少期の特徴は、両親とも長身でしたから私も背が高かったこと。屋外で野球をしたりサッカーをしたり、とにかく男の子に混じって体を動かすのが大好きな子でした。父の影響で物心ついた時から「阪神タイガース」のファンです。高校野球にもよく連れて行ってもらいました。無類の野球好き少女で、選手として甲子園球場には立てないなら「アルプススタンドでの応援」に夢を替えて、進学先は県下の野球強豪校でなくちゃダメ！という徹底ぶりでした。そんな思いが通じたのか、高校 3 年の夏の甲子園にアルプスで応援することができました。しかも、ベスト 8 まで勝ち進み、その場に 3 回も立つことができたのです！

同志社女子大学に進みました。中学、高校時代はソフトテニス部で、日焼けした体育会系女子が続いていましたが、大学ではマンドリンオーケストラに所属してダブルベースを弾いておりました。就活を考え始めたのは大学 4 年の春休み。OL 気取りで民間企業の長期アルバイトをしましたが、3 カ月過ぎたころ、急性の食物アレルギーを発症して体中にじんましんが出るようになりました。原因は何なのか考えましたが、思い当たるとしたら、窓のない部屋で一日中同じ仕事をする



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

日々を息苦しく感じていたことぐらいでしたので、「気持ちは抑えられても体が嫌だと反応してしまった」と判断してOLを断念。その年の就活は諦めて小学校教諭免許が取得できる学校に、もう1年通うことにしました。

こうして翌年、無事に奈良県生駒郡平群町の小学校教諭になって3年生を担当することになりました。水谷豊の「熱中先生」や武田鉄矢の「金八先生」がお茶の間の人気番組だったころのことです。体育や音楽、図工といった、いわゆる副教科は得意でしたし、何よりも学生時代の長期アルバイトのように同じ仕事を繰り返さなければならぬことがありません。原則として全ての教科を担当するので責任重大ですが、子どもたちが理解しやすいように創意工夫して授業をつくる余地がありました。

校区は、山の中腹から生駒山の尾根(大阪府と奈良県の県境)までですが、大自然に囲まれて育った子どもたちとの時間は、清らかで希望に満ちていました。ずっとこんな気持ちでいることができたなら、教師は私の天職だったに違いありません。体調を崩して3年で退職することになったのは、環境変化への順応性や万物への寛容性、コミュニケーション能力などが足りなかったからでしょう。温室育ちの頭でっかちの若輩者だったから、職員室にはどうしても馴染めなかったのです。

退職して数週間で専業主婦は無理だと悟った私。簿記学校に通ったりしましたが、27歳の時に夫の薦めで社会保険労務士の資格取得のための勉強を始めました。「労働基準法」「労働安全衛生法」「労働者災害補償保険法」「雇用保険法」「労働保険徴収法」「労務管理その他の労働に関する一般常識」「社会保険に関する一般常識」「健康保険法」「厚生年金保険法」「国民年金法」・・・教諭経験など何にも役に立ちません。それでも時間がたっぷりあったので、翌年の試験で合格できました。

社労士から始まった「自分年金」作りの道

1985年6月、社会保険労務士事務所を開業しました。1986年4月に施行された新しい年金制度とその後5年に1度行われてきた財政再計算時の制度改正の内容は、理解すればするほど「ああ、これから一層、給付減・負担増になる。このままじゃあ、あかん！」というため息は深くなり、「国の年金」を補完するための「自分年金」作りの必要性を強く意識するようになっていきました。年金の専門家として、しっかりと年金制度と向き合ってきたからこそ、公的年金が不足する部分を補完する財産作りの必要性がよくわかりました。

潜在的な焦りに火がついたのは92年。預貯金金利や生命保険の予定利率が下がり始めたころでした。当時は「自分年金といえば生命保険の個人年金」という時代、当たり前のように個人年金保険の設計書を数社から取り寄せたりもしました。25年、30年という超長期契約であるがゆえ



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

に、契約は慎重になりましたし、結果としてファイナンシャル・プランナーの普通資格(AFP)、上級資格(CFP®)を取得することになりました。FPの勉強を通して、金融商品についての基礎知識は身に付けることができましたが、「安全確実で換金性も収益性もいい商品は、これや！」というような金融商品には出会えませんでした。

1996年10月～2004年3月の間の7年半、暮らしの相談センター(元郵便貯金振興会が運営)で、一般生活者のお金にまつわる相談を受ける相談員をいたしました。週に1回程度センターに出向き、予約の入っている相談を最大4件受けるというもので、ここでの相談料は無料。私たちFPは、運営母体から報酬を受け取る仕組みになっていました。

この時期は、日本版の金融ビッグバン(1996年から2001年度)が提唱され、金融システムの改革が断行されている真最中でした。また一方で、生命保険会社・銀行・証券会社が次々に破たんした時期とも重なっています。

規制緩和の一環で、銀行でも投資信託の販売を始めた時期でもありました。住宅ローンのゆとり返済(ステップ返済)が終わり、返済不可能状態に陥る人が急増した時期でもありましたので、お金の相談内容は深刻なものが多く、しかも多岐にわたっていました。他にも生命保険契約の転換、定期預金と投資信託や外貨預金の抱き合わせ販売、債券だと思っていたら株式に転換されて大損確定の仕組債、テーマ追いかけの回転売買の投資信託等々…がありましたし、販売者の強引な売り方や詐欺まがいのセールストークやその手口には、呆れて腹が立ちました。一方であまりにも無防備な消費者側の問題も感じていました。

そんな2000年の夏、FPの集う勉強会の講師に澤上篤人さんが来てくださいました。澤上さんの「投資の収益は、安く買って高い時に売ることによって得られる」という言葉は無理なくストンと腑に落ちます。当たり前のことと言えばそれまでですが、なぜ、これまで解らなかったのだろう。モノ・サービス・技術力などを持ってずっと成長しているような企業の株式なら、株価が上がったり下がったりする市場の動きに一喜一憂しなくても持っていられそうです。

我々一般個人は情報力も資金力もないので、そんな企業を探してきちんと投資してくれる専門家にお金の運用を任せられれば、家計から捻出した数万円を投資して市場で運用することが可能になります。改めて投資信託本来のしくみを学び直したことで、「投資信託が一般個人の財産作りの救世主になる！」と確信することができました。そして、毎月家計から捻出できるお金で信頼できる投資信託を定期購入で積み立てていく方法が、自分年金作りの王道だということが解ったのです。年月をかけて探し続けてきただけに、自分だけがハッピーになっていいのだろうか？老後に不安を持つ人々と共有できないだろうか？



長期投資仲間通信「インベストラيف」

ちょうどこのころ、郵便局が公社化された年の翌年に、担当していた暮らしの相談センターは閉鎖となり、心にポツカリと大きな穴が開いたようになってしまいました。大変な相談案件が多くてつかったのですが、「ありがとうございます、相談に来てよかったです！」と笑顔になって帰って行かれる姿を見送りながら、この仕事に“やりがい”を感じていたのも事実です。一方、私たち生活者の周りでは「自己責任」という言葉が当たり前のようにならなくなってしまいましたが、お金の相談ができる相談センターが、一種「かけこみ寺」的存在として地域に根付いてきたところでもありました。「こんな場所があるなら、もっと早く相談したかった！」と言った人々の顔を思い浮かべながら、今後ますます自由競争が激しくなるのに、お金の相談ができる場所がなくなってしまうのは本当に残念です。しかし民営化する運営母体に、継続交渉の余地はありません。今後は生活者が安心してお金の相談ができる場を、FP 個々人が提供していきましょうということで解散となりました。

老後への不安は、全国民共通の悩みです。こちらの相談員をしたことで、自分年金作りにチャレンジして痛い目にあった人々にもたくさん出会いました。澤上さんからは、投資信託で毎月定期積立する財産作りを教えてくださいました。だからこそ、自分年金作りに利用できる“家計に身近なファンド”が社会から求められていることも解っていました。



値動きのある金融商品を中途半端に販売すれば、顧客が損をしてしまい、「自分年金」作りはうまくいきません。家計を見直し、生活設計をして「自分年金」作りを始める土壌がしっかり整ってから、そこに何を植えて育てるかは自分で考えてアクセスしてもらいたい。値動に大きな変動があった時には、集って学べるコミュニティが必要だし、値動きに合わせてリズムよく投資する心得などの情報や知識も発信していきたい！・・・悶々と考えている間に、どんどん投資信託を直販する会社を地元で立ち上げる想いは膨らみ、実現へと駒は進んだのでした。

投資信託を直販する会社の立ち上げ、投信委託販売会社としての登録手続きなどを経て、約2年後、「浪花おふくろファンド」は誕生しました。生活設計、家計の見直し、自分年金作りの必要性、投資信託のしくみなど、「自分年金」作りをしてもらうための土壌づくりのセミナーを大阪で500回以上開催しました。「この部分は絶対端折れない」会社の存続との板挟みになりながら、2年後には、コスト削減のために東京の直販2社と合併(クローバー・アセットマネジメントと名称を変更)し、さらに1年半後は大阪を廃止してすべての事業を東京に移転する決定が下され、私たち大阪のスタッフはファンドの運用の継続を託して退職したのでした。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

生後4歳で東京に引っ越したファンドですから、誕生に関わった人々のことを覚えているはずはありません。今は美味しいものを食べさせてもらって、身体は小さいけれど健康ですくすく育っています。そんな姿を遠くで見守りながら、大阪では今でも続くファンド誕生当時集って下さった人々との交流を楽しんでいます。

現在はこんなことをやっています

さて、私は今でも日本FP協会奈良支部に所属していますので、地域へのFP啓蒙活動などは続けています。そしてもちろん、「自分年金」作りは今も現役、継続しています。一方、行政書士として30年頑張ってきた夫は、緑内障のために一部視野が欠けてしまったのを機に、事務所を閉じました。私の社労士事務所も投信会社を立ち上げるまでに清算して今は身軽です。それで今は夫婦2人で、続き読み講談の音源を遺す活動をしています。(→「続き読み講談*のこし隊」で検索いただくと、講談が聴けます)

「講談」といえば、今年2月に神田松之丞さんが伯山を襲名して真打になられます。彼の活躍でお江戸の講談界はにぎわっているようですが、上方の講談は、今一つ盛り上がりがありません。それでも、目を輝かせて入門してくれる若者もいます。彼らの将来を考えると、上方の講談師によって江戸時代から読み継がれてきた長編の軍記物(太閤記、関が原戦記、難波戦記など)の音源を遺しておかなくちゃ!と思うのです。

実はこれらは長すぎるので、今は誰も高座にかけて読まなくなった続き読みの講談です。しかし、そもそも講談はこのスタイルで民衆の間で広まって読み継がれてきた話芸なので、その原型を失ってしまったら講談の未来はないのです。(講談とのご縁:私の父方祖父は、講談師の二代目旭堂南陵で、三代目は伯父)

本物の「お金のアドバイザー」を令和に広げましょう

講談の古いスタイルを遺す活動も、この度のFIWAの目指す活動も、本来のあるべき姿をきちんと示して将来に向かって大切に守り育てていくという共通点があります。令和の時代を逞しく生きていく人々に寄り添う「みんなのお金のアドバイザー~FIWA」は、社会から必要とされています。生活者の求めにきちんと応じられるよう、切磋琢磨して知識に磨きをかけ、利益相反のない顧客の利益のためのアドバイスをする相談業務の高みを目指していきたいと思います。同じ志の仲間は、絶対多い方がいい!笑顔でワクワク、社会から本物の「お金のアドバイザー」だと認めていただけるよう、一緒に頑張ってみませんか!