マネー教育の「草の根運動」を広げよう

岡本　和久

＜マネー・投資教育について思うこと＞

マネー教育や投資教育の必要性が言われて長い時間が流れました。そしていまも同じことが言われています。

確かに巷には投資セミナーが氾濫しています。しかし、それらは本来の資産運用や長期投資を広めるための場ではなく、どちらかと言えば自社の商品を売りたいという「プロダクト・セミナー」です。それは当然のことで多くの場合、プロダクト・セミナーはその投資商品を販売している証券会社や銀行などが主催しているからです。これらの企業だって営利を目的としているのですから、コストをかけてセミナーをするならどこかでその見返りを得ようとするのは当然のことです。ですから、特定の商品に興味がありその内容を詳しく知りたいという方にはプロダクト・セミナーは価値があると思いますが、人生を通じてどのように資産運用をしていこうかということを知りたい方にはあまり有益ではないでしょう。

一概にすべてがそうだとは言えませんが投信会社が主催するセミナーについても同じようなことは言えます。投信会社の収益源は運用資産額です。運用資産額が増えなければどんなに理念や哲学が正しくてもビジネスとしては成り立たないのです。当然、経営としては資産残高を増やすことに重点が置かれがちです。そのためにはやはり自社の商品を強調するプロダクト・セミナー的な色彩が強まることも仕方ないでしょう。

どちらにしても、無料のセミナーでしかも、立派なホテルでお茶やお菓子がでて、おみやげまでもらえるようなセミナーとなると、そのコストは投資商品を買ってくれる人から回収することになります。ですから、ここでも「ノー・フリー・ランチ（只メシはない）」の法則が生きています。仮にその投資商品を買わなくても時間という貴重な資源を失っていることになります。

行政や日銀、証券取引所、業界団体なども金銭教育や投資教育に力を入れ始めています。これは決して悪いことではないのですが、問題はこのような組織が金銭・投資教育をしようとするとどうしても、大手金融機関の意見などを中心に方向性が決まってしまいます。その結果、どちらかとい

Copyright　ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社
発行人：岡本和久、発行：I-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社
URL: http://www.i-owa.com；E-mail: info@i-owa.com

うと供給者目線の教育になりがちで、完全に生活者、消費者の立場に立ったものとは言えないケースが多くなってしまいます。

大学となれば経済学も金融論も当然その範囲に入ってくるでしょう。しかし、小学校、中学校、高校となるとその内容は、はなはだお寒いものがあります。最近は仕事を体験したり、社会人、経営者などに授業をしてもらうようなケースが増えて来ていますがまだまだ、「先が長い」というのが現状です。

出版業界や雑誌、テレビなどのメディアも必ずしも本当に消費者の味方とは言えません。本も雑誌も売れなければ出版社はやって行けませんし、テレビだって視聴率を上げないことにはスポンサーがつきません。その結果、メディア全般にやはり「煽り系」と呼ばれるような過激な本の題名や内容を好むようになります。テレビ番組もゴシップ的な話題が中心になってしまうのも同じ理由によるものでしょう。

結局、生活者である普通の人たちが正しい経済・金融や投資の知識を得ようとしてもなかなか良いチャンスがないのが現状なのです。そして、このような図式はゆっくりと改善されていくものとは思いますが、それは非常に時間のかかるプロセスです。時間がかかるということは、生活者が持っている貴重な資源である「時間」を失ってしまうということです。

「とても、待っていられない」と思う方が自分たちのできる範囲で少しでも経済や金融、投資の知識を広めていこうという運動が芽生え始めていることはとても勇気づけられます。今回はごく普通の方々が始めた草の根啓蒙活動を紹介したいと思います。言うまでもなく、これらはまだまだバケツのなか水の一滴にも満たない規模です。でも、みなさんも、できる範囲でまわりの方にお金を話をしてあげるようになれば事情は改善していくことでしょう。草の根運動とはそういうものです。「自分がやったって世の中変わらない」と思ったら負けです。少しだけでも自分の力で世の中に影響を与えることが大切なのです。今回紹介するのはそんな活動を始めている方々です。

＜経済に強いママを増やす会　～ 「経ママ」＞

最初にお邪魔したのが川元由喜子さんと赤堀薫里さんが主宰している経済に強くなるママを増やす会、通称、経ママでした。川元さんは証券会社、運用会社などを経て現在、独立系投信会社でファンド・マネジャーをしています。六年生のお母さんでもあります。川元さんの最初の挨拶は以下のようなものでした。

> 「私がこういう会をやろうと思ったのは、そもそもずっと金融業で働いてきていたのですが、子育ての過程で子供にどのようにお金のことを教えようかと考えたからです。まあ、自分の子供

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

は自分で勝手に教えていればいいのですが、少し前にやはり多くの子供にお金のことを教える必要を感じた事件があったのです。数年前になりますが「オレ、オレ詐欺」というのが流行りましたよね。その事件で逮捕されて連行されていく人を見るとごく普通の若者なんです。どこにでもいそうなイケメン風のお兄ちゃんです。そういう子はたぶん、お金を稼ぐためには少しぐらいは悪いことをしなければいけないと思っているのではないでしょうか。ちょっと怪しいアルバイトぐらいの感じで詐欺に加担してしまう。それを見て、本当に怖いなあと思ったのです。

そんなことがきっかけでもっと子供に正しくお金のことを知ってもらうにはどうしたらいいのかなと考え始めたのです。自分の子供が何かのはずみでそのようなことに手を染めだしたら怖いですよね。そんなことがきっかけでした。そんな時、大学生の就職の話を聞きました。彼らの考えを聞くとものすごく保守化しているのです。みんな、就職先は安定していればいい。そんな考えです。でも、お金を稼ぐことってそれでいいのかなという疑問も生じました。もちろん、安定性が大切であることはわかります。私は 80 年代中ごろ、バブルの始まりごろに社会に出ましたが、金融機関は我が世の春でした。その後、バブルが崩壊して「もう金融機関の権威は地に落ちた」というような感じだったのですが、いまやその金融機関が人気就職先の上位を占めています。

私の疑問は働くということを考えるとき単に安定しているということだけが価値なのかということです。結果として安定しているのはいいけれど、最初から安定を目指すのでいいのか。だから働くことの意義を考えるとき、もう少し広い見方があってもよいのではないかと思うのです。学校ではもちろん色々なことを学んでいますが、就職などに際してすごく保守化しているのはやはり家庭教育ではないかと思うんですね。特にお母さんは影響が大きいのでママに経済に強くなってもらうことが大事なのではないかと考えたのです。お母さんが「安定、安定」と繰り返しているとそれが子供に刷り込まれている。私は本来、若者はそれほど安定志向ではないと思っています。やはり、家庭教育が重要です。もっと、お母さんがお金のことを積極的に考えて欲しいなあという願いを込めてこの会を始めました。」

こんな前置きに続き、川元さんによればこの会の原点である、「子供にお金をどう教えるか」というお話が始まりました。講演内容の要点をまとめた配布資料を参考までに紹介します。

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

子どもにお金の話をする

生きる力としてのお金の知識
お金のモラルを身につける
どうやって、子どもに伝えるか

- お金の役割を知る
- お金を通して経済の循環を知る
- お金も循環していることを知る
- お金を稼ぐことの意味を知る
- お金の良い使い方とは
- 未来の自分の為に貯める
- お金と幸せの関係
- 最後に、「寄付すること」について

続いて川元さんのパートナー、赤堀薫里さんの講義です。赤堀さんは 5 歳の男の子のお母さん、FP でもあります。最近は高校や専門学校でも金融教育の授業をしているそうです。

「赤堀薫里と申します。よろしくお願いします。私には 5 歳の息子がおりまして、いまは卒園対策委員会になってしまい、毎日、幼稚園グッズや防災ずきんを縫っています。若いころに家庭科の授業をおろそかにしていたツケがいま回ってきていてミシンと格闘しています。小さい頃から当たり前のように身に付けたお母さんもいるんですよね。母親が家庭科が好きで裁縫をやってる方は上手にできます。残念ながら私の母はそういうタイプではありませんでした。今すごく身に染みているのは生活をしていく上で裁縫というのも 1 つのスキルなんだなと思っています。

お金のことも生活をしていく上で 1 つのとても大切なスキルなんですよね。今日の話も金融教育の現場からというタイトルになっているのですが、それほど偉そうなことを申し上げられる立場ではありません。昨年からファイナンシャルプランナー協会は高校や中学校専門学校などでインストラクターを派遣してそこで講義するということをやっています。私はそのインストラクターに登録をしたのです。それで昨年から現場に足を運ぶようになっています。なぜそのようなことになったのかという事ですけれども、金融リテラシーを身につける為には、知識の習得に加え、健全な家計管理・生活設計の習慣化、金融商品の適切な利用選択に必要な着眼点等の習得、必要な場合のアドバイスの活用が重要です。これらは金融庁の金融経済教育委員会の資料から抜粋したものなのですが、国の方でも、生活に必要な生活上のスキルとして

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

の金融リテラシーというものを身につけることが必要であるということも言っています」。

赤堀さんの最初のテーマは家計管理でした。赤堀さんのお母さんたちに対する最初の質問は「家計簿をつけていらっしゃる方、手を挙げて下さい」でした。おずおずと手を挙げる方、手をあげない方がいらっしゃいました。赤堀さんは続けます。

「家計簿をつけていない方の家計の収支はどうでしょうか。赤字ですか、黒字ですか？収支は黒字か赤字かというのはとても大切ですよね。でも、それと同時に、何に使っているのかというのもとても大切なことです。なぜなら収入というのは、そう簡単には上がらないからです。ご主人が大黒柱として収入を稼いでる方は多いと思います。さらに、私も働こうかと思っても継続的に安定的な収入を得ていく事は、これはなかなか困難です。そのような環境の中で、皆さんは子育てをされています。

私の息子も今は幼稚園ですが、小学校に入学し中学、高校と進学をしていきます。状況はだんだんと変わっていきます。成長のステージによって、今後、どれぐらいの資金が必要かというのは変わってくるのです。ですから、もし収支を把握していなかったり、赤字だったりすると、本当に必要な時に必要な資金が使えなくなってしまわけです。未来に使うべきお金を今、先取りして使ってしまうということになるのです。ですから、現時点でのお金の管理がとても必要なのです。それほど細かくなくても結構です」

このようにして、赤堀さんの話は続いていきます。お母さん方も熱心にメモを取りながら聞いている方がたくさんいらっしゃいました。

赤堀さんのレジメです。

金融教育の現場から

①家計管理・・・適切な収支管理

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

②生活設計・・・ライフプランの明確化及ライフプランを踏まえた資金の確保の必要性の理解
③金融知識及び金融経済事情の理解と適切な金融商品の利用選択、金融取引の基本としての素質・金融分野共通・保険商品・ローン・クレジット・資産形成商品
④外部の知見の適切な活用

（金融庁　金融経済教育委員会より）

パーソナルファイナンスの教育

Lesson1　高校生活とパーソナルファイナンス
Lesson2　お金を知る
Lesson3　お金を使う
Lesson4　お金を稼ぐ（働く）
Lesson5　お金を貯める・増やす
Lesson6　お金を借りる
Lesson7　お金のトラブルに巻き込まれない為に
Lesson8　税金と社会保険
Lesson9　万が一に備える
Lesson10　ライフプランとお金

社会人として経済的に自立して、より良い暮らしを送っていく為には、生活設計の習慣化と金融商品を適切に利用選択する判断力・知識が重要であり、何より自ら得ようとする意識が大切です！

こうして 2 人の話が終わりました。その後、お母さん方と川元さん、赤堀さんとの懇談会が始まりました。学校における金融教育と家庭における金融教育の関係、お小遣いの問題など幅広い議論がありました。特に学校にお金を持っていかせることの是非。一部の子が、お金を持ってきていて、他の子供におごってあげる、それによって何か子供の間に上下関係ができてしまう。そういうときにどのような注意の仕方をしたらいいのか。また、お金が足りなくなったらいくらでも出てくると思っている子供がとても多い事。お金は「使ってしまったらなくなるんだよ」と言う基本的なことが十分に分かっていないケースが多い。大人にとっては当たり前のことでも教えなければわからない子供たちがたくさんいるということです。私にとっても非常に参考になる持論が展開されていました。

川元さん、赤堀さんからは「経ママ」に対する思いをまとめてもらいましたので紹介をします。

川元由喜子さん

Copyright　ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

「経済に強いママを増やす会」として話をするようになって、3 年半が経ちました。年に数回ずつというペースですが、近くにお住いの子育て中のお母さんたちに、経済や金融に関わる色々な話をしてきました。

自分で子育て中心の生活をしてみると、お母さん方にとって、経済も金融も如何に縁遠い存在かということが、よくわかります。毎日消費活動をし、家計を管理しているにも関わらず、経済や金融について知る機会はとても少ないのです。何よりも社会そのものが、母親は経済などには興味を持たないものだ、と決めつけているかのような雰囲気を感じます。お母さん方同士のおしゃべりでも、経済が話題になることは、ほとんどありません。

しかし、母親は家庭教育の中心です。子どもたちの将来に、大きな影響を与える存在です。毎日の生活の中で、お子さんと色々な話をするでしょう。その母親たちが、経済やお金について多くのことを知っていれば、そして子供たちに折に触れて話をすれば、子どもの目に映る世の中は、また違った意味を持ってくるでしょうし、子どもたちが自分の将来をイメージするうえでも、何かの指針を得られると思うのです。

というわけで、意気込みは十分といったところですが、お母さん方とひと口に言っても、もちろん関心の程度やその向く先は様々です。全く関心が無いという方も当然いらっしゃいます。お金は天下の周りものだから気にしなくていいの、というお返事も有りましたし、小さいころからお金の話ははしたないと言われて育ったからどうしても拒否反応があるという方も。

一方、非常に熱心に、毎回欠かさず参加して下さる方もいらっしゃいます。中にはもともと金融業界にいたという方もありますが、それこそ全く土地勘がないという方もいらっしゃる。どなたも賢明で素晴らしいお母さんたちなのに、彼女たちが経済や金融について知らないなんて、何ともったいない事でしょう。また、学びたいと思っているのに学ぶ機会が無いというのは、本当に残念なことです。そういう場を提供できているだけでも、嬉しいことです。

興味のある人にも無い人にも、お金は人生を大きく左右します。ですから本当は、興味の無い人にもたくさん参加してほしいのです。そのためにはどうしたらいいか、とにかく足を運んでもらうこと、そこが一番難しいところですね。また、皆さんお子さんが大きくなってくると働き始める人が増え、なかなか日程の調整が難しいという問題もあります。最近は新たな試みとして、「赤ちゃんといっしょ」シリーズと銘打ち、小さいお子さん連れの方中心に集まっていただく、という企画もやってみました。来年には、区で講演させていただくことも決まりました。

何が正しいやり方か、手さぐりで進みながらも、とにかくまずは諦めずに長く続けていくことを目指しています。世の中に、経済に強いママが増えれば、きっといいことがあるはずと信じて。

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

赤堀薫里さん

私がママになってから、早 5 年の月日が経ちました。妊娠した時から、女性は、生活や仕事をする上で制限が出てくるのと同時に、取り巻く環境が一変します。そして、子育てが始まると、社会と遮断された感がより強くなり、取り残されていくと感じることは否めないでしょう。「イクメン」「ワーク・ライフ・バランス」という言葉が、世の中で囁かれるようになりましたが、まだまだ子育ては、女性がメインの仕事となっている気がします。ママと経済は、一番対角線上に位置する中、ママが学びたくても、セミナーの開催は、ほとんど平日の夜。「このまま、ママだけ社会から取り残されていいのかしら？」という思いが募っていた頃、川元さんから「経済に強いママを増やす会」を一緒にやらないかと誘われました。しかも、岡本さんがアドバイザーだという心強い言葉を聞き、二つ返事で始めたのがきっかけでした。

子どもを対象とした金銭教育は、「お小遣いゲーム」を始め、民間企業等で多少なりとも活動は行われています。また、学校のカリキュラムの中にも公民科・社会科・家庭科等の中に含まれていますが、その時間の絶対数は心もとない状況です。そして、残念ながら先生も金銭教育に比重をおいていません。しかし、社会人として独り立ちする時は、お金との付き合い方の知識や経験もない状態でも、自らが選択し、その結果も自分で責任を取らなくてはならないのです。

- ◆ 働く意義をちゃんと踏まえて就職しているのか。ただ、お金を稼ぐ為だけではなくて、生きがいや社会貢献ということも考えていますか？
- ◆ 本当に自分が必要な時に、必要な金額を使えるようにする為に、ライフプランを立てていますか？
- ◆ お金を稼げば、必然的に税金を徴収されます。その税金は何に使われているのか知っていますか？
- ◆ 社会保険料を支払うことによって、どんな給付を受けることがきるのか知っていますか？
- ◆ 民間の保険や住宅ローンも金融商品です。身の丈に合ったお買い物をしていますか？

言いだしたらきりがありませんが、経済的に自立していく為に必要となる知識と判断力は、否応なしに求められます。しかし、今の日本では、教える場所として学校にそれを求めるのは難しいでしょう。つまり、家庭がその受け皿になるしかないのです。そうなると、子育ての一番の担い手であるママ達の出番となります。我が家の収入源はどこからきているのかを伝えることで、お金の流れが学べるでしょう。

また、ママはお買い物をする時に、「なぜこれを買うのか」一度立ち止まって考えてみることも大切です。「安いから？」、「社会貢献しているいい会社が作っている会社だから？」、また、「欲しいから？」、「必要だから？」と理由を考えてみてください。ママと一緒にお買い物をする子供達は、お金を使う時の価値基準が、ママの背中を通じて良くも悪くも自然に身についていきます。

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

消費をすることは、世の中のお金の流れを変えることができます。いい企業の商品を買えば、いい企業が残り、いい世の中にしていくことが出来るのです。しかし、社会や経済と一番遠い存在になりつつあるママは、お金に関して学ぶ場所や、情報交換を行う場所が、ほとんど皆無と言っていいでしょう。

そこで登場した「経済に強いママを増やす会」では、子供たちが、幼稚園や学校に行っている時間帯に、川元さんや私のママ友を中心として、口コミで、細々と活動を行っています。草の根運動ですが、少しずつ着実に輪が広がってきています。ゆっくりと時間をかけて、子供の成長と共に、この会も成長していくことができれば嬉しい限りです。そして未来を担う子供達が、お金と上手に付き合うことで、日本の発展の一助につながることを夢見ています。

＜退職後のコミュニティ活動にマネー教育を行う＞

続いてご紹介するのが某食品会社を定年退職された田村正博さん。2007 年にインベストライフが開催した「投資ルネッサンス 2007」の事を新聞のセミナー案内で知り参加。それ以来、インベストライフのセミナーや I-OWA マンスリー・セミナーの常連となっていただいています。就業時代は特に金融分野には関係なかったのですが、いまはかなり投資・金融の知識を蓄えられたと推察します。

岡本| 先日のマンスリー・セミナーのとき、ピギーちゃんのハッピー・マネー教室の紙芝居をコミュニティでやっていただいていると伺い今日はそのお話を伺いたいと思いお時間を頂戴しました。

田村| お恥ずかしいです（笑）。私が副会長をしているコミュニティで「平成の寺子屋」という活動があります。子どもさんたちとおじいちゃん、おばあちゃんたちが交流するイベントです。輪ゴムの射的やどんぐり工作など小さな子どもから小学生を中心に昔ながらの遊びを体験してもらうのです。その一環としてやらせてもらったのです。

岡本| それは地域の自治会が主催しているのですか。

田村| そうです。年二回行っています。サンコーポ浦安というマンションの自治会です。非常に大きな団地で 1100 所帯、約 3000 人の方が住んでいます。昭和 53 年にできた建物なので、

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

いつも売り物もある一方、3000 万円弱と比較的若い方も買いやすい価格なのです。その意味では住人の世代交代は起こっています。私はここに住みだして 20 年ぐらいになります。建設当初から住んでいる方が子ども夫婦に頭金を出してあげてこのマンションに呼ぶケースも多く、結構、三世代で住んでいる方も多いのです。高齢者は四世帯に一人ぐらいでしょうか。

岡本| その意味では自然に世代を超えて子育てをするという雰囲気ができてきているわけですね。

田村| その目的のための集会所も二か所、団地内にあります。

岡本| それで紙芝居をしてどんな感じでしたか？

田村| 初めてだったのですが、結構、興味を持って最後まできちんと聞いてくれ安心しました。まあ、どこまで理解したかはわかりませんが・・・（笑）。

岡本| それはそうでしょうね（笑）。だいたい、そんなもんです。そもそも、やってみようと思われた動機は？

田村| 現役時代の仕事は金融には全然、関係なかったのですが、インベストライフやマンスリー・セミナーで色々勉強させてもらってきました。何か良いチャンスがあればと思っていたところ、2013 年 6 月のマンスリー・セミナーで良い教材を紹介してもらったのでそれを使ってやってみようと思ったのです。

岡本| 2013 年 4 月からピギーちゃんを発売し、同時に画家のムムリクさんとのコラボで作った紙芝居をお披露目したときですね。

田村| 話をすると自分にも色々気づきがあり勉強になりますね。今回は話をするだけでしたが、やはり簡単なペーパー一枚でもあった方が良かったかなと思いました。お菓子は準備されていたんですけどね（笑）。やはり、手渡せるものがあった方が記憶に残るでしょう。缶バッジでも良かったと思います

岡本| 缶バッジはおっしゃっていただければ提供しますよ。先日、コモンズ投信さんの子どもトラストのセミナーでお話をしたのですが、その時は、紙芝居の後に一人ずつ、大きな紙の真ん中にピギーちゃんを貼って、紙を「つかう」、「ためる」、「ゆずる」、「ふやす」と四分割してそれぞれに自分の欲しいもの、やりたいことなどを書いてもらいました。これは結構、面白かったです。そして一人ずつ発表をしてもらったのです。これはとても面白かったです。

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

田村| あ、それはいいですね。

岡本| 参加者は小学校低学年から中学生までででしたが、私にいい勉強になりました。「つかう」のところはやはり、マンガとか、文房具が多かったですね。そうそう、プチトマトって書いた子もいました（笑）。可愛いですよね。「ためる」のところで多かったのは携帯、スマホ、ペンタブレットなどが中心でした。「ゆずる」で多かったのは洋服でした。リサイクルしたり、発展途上国に送ったりということなのだと思います。

田村| フリーマーケットに出したりするイメージなんでしょうか。

岡本| 多分、そうでしょう。「ふやす」では、試験の点数を増やすというのがありました。これは「よくできました」マークですね。それから木を増やしたいという子がいました。理由を聞いてみたら木登りが好き（笑）というのです。でも、「ふやす」というとお金のことしか思い浮かばない大人にくらべて本当に自由な発想を子どもは持っているなと感動しました。

田村| こちらが気づくことが多いですね。

岡本| お金の話をするというとき何か抵抗のようなものはありませんでしたか？

田村| その点では自由でした。また、参加者も紙芝居と聞いて集まったのかも知れません。

岡本| 夏休みにもやったらどうですか？

田村| 夏は夏祭りと子ども神輿、盆踊りなどのイベントが目白押しのようです（笑）。

岡本| お子さんを持つ家庭の悩みの一つは夏休みの自由研究です。私はお金の話などをテーマにする子がもっと増えたらいいのにと思っています。田村さんがどうして投資に興味を持ったのかを少し聞かせていただけますか？

田村| 就業時代の最後の 5 年ぐらいはお客様センターというところにいました。その業務を人たちが会社を超えて集まる会合があったのです。そこで他者の話を聞いていると本当にいい会社というのがあるのです。それであいう会社だったら株主になっても良いなと思うようになったのです。そんな時にインベストライフが主催した投資ルネッサンス 2007 があり、少しずつ投資に興味を持つようになりました。

岡本| 実体験に基づいた投資なのでわかりやすいですよね。

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

田村| 直販型の投信と、あとは少し好きな企業の株式に投資をしています。妻は投資には興味がないのですが、オリエンタル・ランド株は買って欲しいと言い買いました。浦安でディズニーランドの地元ですから株主優待を目当てに周りでも買っている人が多いようです。

岡本| 色々と興味深いお話をありがとうございました。ぜひ、これからも草の根運動を続けてください。今日は貴重なお時間頂戴してありがとうございました。

＜お蕎麦屋さんでマネー・レッスン＞

最後にご紹介するのは主婦の RS さん。以前、証券会社に勤めていたこともあり、退職後も投資を楽しんでいます。最近、お蕎麦屋さんのアイドル・タイムを利用してマネー・レッスンを始めたと聞き取材しました。

岡本| そもそもどういう経緯でマネー・レッスンが始まったの？

RS| 私の知り合いなのですが、お父さんが資産家で亡くなったときに株を相続したらしいのです。それで近所の大手証券に何も考えずに口座を開いたとのことでした。その株式を売ろうと思ったのですが、その時、初めてその証券会社でしか売れないことに気づいたというのです。

岡本| なるほど。普通の商品なら自分が買ったものをどこで売ろうと自由だけれど、株式は移管するという手はあるにしても、一般的には買った証券会社でしか売れない。投資経験のない人だったら不思議に思うでしょうね。

RS| 結局、そこで売却したのですが、少しコストよりも高く売れて「良かった！」と思ったのですが手取りを見ると思ったほど儲かっていない。調べてみたら非常に高額の手数料を取られていたのです。2 万円ぐらい儲かったと思ったら手数料が 1 万円とられて手取りは半分の 1 万円しかなかったんだそうです。そこで私が前から「ネット証券だったら手数料が安いよ」と言っていたのを思い出し、たまたま会った時にそんな話題になったのです。「時間のある時に教えますよ」とその時は伝えておきました。

岡本| 年代は 60 歳ぐらいだそうですね。お蕎麦屋さんで・・・。

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

RS| そうです。それで「何が必要？」と聞くので「パソコン」というと、持っていないというんです。「パソコンがないとネット証券での売買はできないよ」というと、「じゃあ、何とかします」ということで、家の近くの家電量販店にすぐに行ったそうです。行ってみたら店員さんに「株の売買ぐらいだったらタブレットでも十分です」と言われたようです。それにパソコンだと 10 万以上するのにタブレットなら少し型落ちしていたら 4～5 万であると言われたのです。結局、第二世代の iPad を 4 万円ぐらいで買ったのです。それを見ていたご主人が、「自分もやりたいなあ」と言い出し、その場で 2 台 iPad を買ったそうです。予算が 10 万だったので 2 台買うことができたと言っていました。

岡本| でもタブレットもパソコンも使ったことなかったのでしょう？

RS| まったくわからなかったようです。娘さんが出動して、急きょ、どうやって起動するかから勉強したそうです。ともかくそれで準備ができたのです。「では、いよいよやりましょう」ということでまずは私の家に来てもらいました。ご近所ですのでね。そして、その約束をする時に、「実は夫も参加したいんだけど、いいかなあ」という話になりました。「それに・・・、娘もやりたいと言うんだよね」と言うんです。ともかく三人が iPad 持参で私の家に来ました。概略を知ってもらおうと思い、まず、私が普段使っているパソコンで画面を見せながら、チャートや、売買の注文状況がわかる「板」などを見せてあげました。値段が動いているのがわかるのですが、「これ東証につながっているんだよ」と言ったら「え～！」と驚いていました。あと、売買代金別のランキングなどの画面を出してあげたら大喜びでした。そして、注文の出し方も教えて初日のレッスンは終わりました。

岡本| それで口座の開設は？

RS| ちょうど私の使っているネット証券でお友達紹介キャンペーンがあったのです。さらに娘さんのご主人もやりたいということになって結局、4 人を紹介することになりました。四人ともメールアドレスを持っていなかったので急きょ、作ってもらい口座を開設、MRF に現金を入れました。

岡本| 入金はスムーズにできたのですか？

RS| 大手銀行は実店舗とネット・バンキングを両方持っていることも知らず、ネット・バンキングも使えるようにしました。振込手数料がゼロになるなど特典が多いですから。そして、ネット・バンキングの ATM に現金を入れ、ネット証券に送金をしたのです。ネット・バンキングに口

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

座を開くのも奥さんは運転免許を持っていなかったこともあり、色々と面倒はありましたが、ともかくようやく体制が整ったのです。

岡本| 面倒見のいい RS さんだからできたんだねえ。感心します。

RS| ここでさらにもう一人参加するんです。お嬢さんのお姑さんが対面型の証券で取引をしていたのですが、ネットでの取引に変更したがっているというので「仲間に入れてもらえるかなあ」という話になったのです。そもそもこの話があったご夫妻はお蕎麦屋さんなのです。3 時から 5 時がアイドル・タイムなのでその時間帯に大きなテーブルを囲んで勉強会を始めました。

岡本| 銘柄はどうやって選んだの？

RS| まず、「銘柄には銘柄コードというのがあるんだよ」というところから教えました。「興味のある銘柄を見つけたらまずその銘柄コードをノートにつけておくといいですよ」という話をしました。ご主人が本当に熱心で小さなノートいっぱいに自分が興味を持った銘柄について細かい情報を書き込んでいるのです。全体の金額もそれほど大きくないので買った銘柄が値下がりしても比較的気楽に損切りをしているようです。これが対面型証券だったらとてもコストがかかってできないですよね。

岡本| そして成績は？

RS| 2000 円とか、3000 円の利益ということもあるようですが、少しずつでも積み重ねていてプラスにはなっているようです。最初は二週間に一回ずつ勉強会をしていましたが、最近はかなり独り立ちしてきているのでそれほど会を開いていません。

岡本| すごいですね。もともと興味があったとは言え、本当に無理なく誘導してあげている。

RS| テレビのニュースや新聞などで株式市場が話題になって、みんな、一応、興味があってもなぜか自分とは関係ないと思っている人が多いのです。まず、「教えてくれる人が誰もいなかったのでできなかった」という人が多いです。問題は何がわからないのかがわかっていない。セミナーなどもあるけれど、何がわからないかわからないから参加できない。「気軽に教えてもらえる人がいなかったのでできなかった」という人が多いです。やってみたら「こんなに楽しいんだ」ということになっています。

岡本| 面白いねえ。貯蓄から投資へなどと掛け声をかけ、投資教育が大切だと誰も言っているけれど本当はもっと入口のところのケアが必要なんだね。

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社

RS| そうですね。潜在的には興味を持っている人がたくさんいます。実際に第一歩の踏み出し方がわからないのです。

岡本| でも、その最初のご夫婦はまず iPad の使い方から覚えて、ネット取引に入ったというのはすごいね。

RS| いまは売買の楽しさを喜んでいますが、これで塩漬けになる銘柄が出てきたりすると株主優待などにも目が向いてくるのでしょうね。いまはまだ売買を楽しむ段階です。私は岡本さんには長期投資を教えられているけれど、彼らはまだ短期売買ですね。

岡本| まあ、まず興味を持ってもらうことが必要ですよ。そのうち痛い目にあってやっぱり短期売買は難しいという事に気づいていくのでしょう。RS さんの投資戦略は？やっぱり株主優待狙い？

RS| 私は株主優待目的の銘柄と投資収益を狙う銘柄で分けています。株主優待銘柄でも絶対に売らない銘柄がいくつかあります。お蕎麦屋さんは岡本さんにも一度、講師で来てほしいと言っています。

岡本| 行きますよ。講演料は天ぷらそばをお願いします（笑）。

RS| はい（笑）。でも、ニュースで株価や為替の動きを気にするようになったと言っています。地政学リスクなども含めてニュースはしっかり見てくださいと言ってあります。お蕎麦屋さんのご主人は使用人もいるので営業時間中も結構、iPad で株価を見てるようです（笑）。仕事中に指値変更したり・・・（笑）。すごく良かったのは「ボケ防止」になるって言っています。あと、夫婦で共通の話題ができたのもありがたがっています。とにかく毎日が楽しいと言っています。

岡本| お話を聞いていて本当に草の根レベルで投資文化を広めていくことが重要だという思いを強くしました。これからもマネー・レッスンを広めてください。

どうでしょう。読者のみなさま、できる範囲で、気楽に、周りの人たちとお金のことを話してみませんか？それが本当の草の根運動につながっていくのだと思います。

Copyright ⓒI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社