



独立アドバイザーのチャレンジ・シリーズ 横山 純子氏

対談： 横山 純子氏、岩城 みずほ氏
レポーター： 佐藤 安彦

【横山 純子氏プロフィール】

信州大学卒業後、ハウスメーカーに18年半、不動産会社に8年の勤務を経て、平成22年5月よりFPとしての活動を開始。1994年に宅地建物取引士、2000年に日本FP協会のAFP、2006年にCFP®及び国家資格である1級FP技能士、2011年に証券外務員二種の資格を取得。人生の収支であるマネーバランスを整えて、生涯お金に悩まなくてよいように、心も豊かに生きることができるよう相談業務や、セミナー講師として活動中。また、岡本和久氏はじめ「お金」の正しい知識を得るセミナーの富山での開催のお手伝いを随時実施。

所属団体は、日本FP協会富山支部幹事、富山県金融広報委員会の金融広報アドバイザーとして活動中。趣味は、易、九星気学風水の勉強。

岩城：本日はよろしくお願ひします。横山さんはI-OWA マンスリー・セミナーに一番長く在籍されていると伺いました。いろいろと考えていらっしゃることもあると思いますので、本日はそのあたりを聞かせていただければと思います。まず、普段はどのような活動をされているのでしょうか。

横山：はい。一応独立系のFPとして小さな事務所を持っております。個人事業主なのですが、FP協会のCFP検索などで私に相談したいという方がいらっしゃれば、その相談を受けます。また、過去にセミナー等でお話を聞いてくださった方から、相談したいとご依頼をいただくこともあります。



岩城：FP協会の富山支部の活動もされていらっしゃると思いますが、その中でセミナーはどのような経緯で始められたのですか。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

横山: 富山県内の FP としては、まだ金融の話ができる人間があまりいなかったということもあり、機会をいただいて FP 協会主催のセミナーで話をしました。あとは、金融広報アドバイザーとして公民館や小学校、高校などに出掛けてお話をする機会をいただいたりして、少しずつ講師としての経験を積んできたのかなという状況です。ですが、自分自身のセミナーというのはまだ開催できていません。

岩城: 今、富山ではどのようなご相談が多いのでしょうか。

横山: 富山は持ち家率がいつも全国の上位に入りますが、家族 3 世代で住んでいる家庭が多いのです。おじいちゃん、おばあちゃんは、年金以外にもちよつとずつ働くことも多く、お父さん、お母さんも働いているので、一人ひとりの収入はそれほど大きくなくても、世帯としてはそれなりに豊かなお宅が多いと思います。そのため都会と比べると、「家計を何とかしないと…」というような意識を持っている人はまだ多くないのではないかと感じています。でもそんな中でも、変わらなければ、と問題意識を持っている人達が、私を検索で見つけ出し、相談に来てくれるという感じです。まずは相談しやすいことが必要だと思うので、相談料も都会と比べると高くはできないかなと思っています。

岩城: 運用のご相談が多いですか。

横山: そうですね、富山で朝活をしてらっしゃる方がいらして、iDeCo とつみたて NISA がテーマのセミナー講師を依頼されて行った時は、多くの参加者があり驚きました。冬の一番寒くて雪も降って足場の悪い時だったので、欠席が多いだろうなと思っていたら満席で、さらに「当日参加は可能ですか？」と問い合わせもいただいて、びっくりしました。元々、興味はあったのだけど、分かりやすく説明してくれる人がおらず、一歩踏み出せていない人が多いのだなというのが分かりました。しかし、朝活に参加の方以外のそのような人達に対して、次のアプローチをする手だてや機会がなくて、また、そういう人達にどうしたら私が発信したものが届くのかなと、SNS の活用法などを考え中です。

岩城: 横山さんが伝えたいことはどのようなことか、もう少し詳しく教えていただけますか。

横山: やはり将来の自分を助けるために、お金を育てていく必要があるということ、これを岡本先生からしっかり教えていただき、本当にそうだなと思っています。私のように還暦が近い世代はなんとかそれができているのかなとは思いますが、若い世代の人達に、これをぜひ伝えたいです。でも、相談を受けて「そうですよね」となったとしても、現状から一歩踏み出せない人が多いのです。金融機関を選んで、口座開設までの申込書類の作成などの手続き、さらに口座開設後も入金操作や商品選びなど、パソコンの前に一緒に座って「次はここをクリックして」って言ってあげるくらいでないとできないのだなと思っています。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

岩城:横に付いてアドバイスするのって必要ですよ。そうやってお手伝いするのって大事だと思います。

横山:そうですね。本当はそこまでできたら良いのだろうなと思っています。

岩城:フィデューシャリー・デューティーというか中立的な立場でのアドバイスについて、横山さんの考えを聞かせていただけますか。



横山:私も保険を売っていたこともありますし、現に IFA でもあるので、これは大切なことだと思っております。私が IFA をしているのは、自分でできる人は自分でやっていただくのが原則ですが、私をはじめ、証券会社に販売手数料を払ってもよいから投資を始めたいという方のためです。具体的には家族や友人達ですが、いずれ自分でできるようになって販売手数料の必要のない投資をしていってほしいと思っています。

保険を販売していた時は、「手数料が高いよ」とか「キャンペーンだから、今はこれを売るといいよ」というようなことを経験していました。でもこれってお客様にとっては長い間、誰にお金を払うのか、と思った時に、やっぱりそういうお金をいただくのって気持ちがよくないというか、嬉しくないと思いました。

だから岡本先生のセミナーに参加して、「お金は感謝のしるし」という言葉を聞いた時に衝撃を受けました。正しい事を正しくするというのが大事だと岡本先生に教えていただいたのです。これは人としても、個人事業主としてお客様の信頼をいただくためにも、とても大切なことです。

これをずっと貫くためにはやはり「お客さまよし、自分よし、世間よし、地球にもよし」である、「ありがとうのお金」しか貰わないようにしたいなと思います。それが私のフィデューシャリー・デューティー宣言ですね。

私が岡本先生のマンスリー・セミナーに通うのは、自分がなまってしまうようにするためです。正しい事を正しく教えてください。所に行って、話を聞いて、自分を軌道修正していくということです。いわば心の整体のような感じです。

岩城:岡本先生のセミナーに参加されて何年になりますか。

横山:2006年2月からなので、13年ぐらいですね。「来る人は拒めないですけど、自分が行く所は良い所を選んで行くのが良い」という話を聞いた事があって、そうだなと思って参加しています。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

正しい人が集まる、私の大好きな人達が集まる所に月に一回ちゃんも行けるようにする、と
いうのをしていたら、いつの間にか一番長くなってしまいました。

岩城:すばらしいと思います。これから横山さんがFPということに関わらず、していきたいことは何
ですか？

横山:そうですね。iDecoとかNISAとか良い制度があるのに利用できていない人、利用したいの
に利用の仕方が分からない人ってたくさんいると思うので、そういう人達の背中を押す。FP
の領域を守りつつ、具体的なお手伝いをできる方法を考えていきたいです。岩城さんがさ
れているような勉強会をしながら、リテラシーを高めていただいて、自分でできるように育っ
ていただけたらと思っています。

岩城:横山さんは、FPの仕事に対して、どんなイメージというか矜持を持っていらっしゃるんですか。

横山:自分の力でお金についてしっかりと向き合って、将来にわたってお金に困らず、ちゃんと働
いて人生を楽しく生きる。そういうようにお金を大切にしっかりと使える人を増やしていきた
いと思っています。

また、それが大事なことだと思っているのですが、大人を変えていくのって難しいので、子
供達全員にそれをやっていければ良いなと思います。

金融広報アドバイザーとして研究校などに授業をしに行けるのですが、そういう機会でもな
いと学校の授業に入っていくのは難しく、それ以外では年に一度のPTA主催の夏休みの
課外授業の一環として呼ばれるくらいです。

金銭教育って言葉では言われていますけど、なかなか小学校のカリキュラムの中ではでき
ていないのが現状かと思っています。これは大切なことだと思うので、国を挙げて、省庁の
壁を取り払ってやってもらいたいです。

いくら金融庁や日銀などが働きかけても現場には、なかなか入れないのです。

岩城:そうなんですね。

横山:はい。将来の私たちを、国を、支えていくのは子供達ですからね。

岩城:本当にそうですね。

横山:あとは、確定拠出年金ですね。中小企業で何も無いところはたくさんあるのです。オーナ
ーの意識を変えて、従業員みんながお金と上手に付き合っ豊かになれば、会社も良くなる
よね、という考えで、よく分からない人には、一本でもよいか間違いのないものを用意す



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

るような感じで進めていければ、そんな仕組みを用意する手伝いができたらいいのかなと思います。

岩城: やることはいっぱいありますよね。FPとしてできることはたくさんあると思います。

横山: どこが自分にとってやりやすいのか、まだわからないのですが、いろいろと手を出しながらできるところからやってみたいです。老体にムチを打ってやろうかなと思います(笑)。

岡本先生は59歳でI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社を立ち上げられたそうなのですが、まさに今の私の歳なので、まだまだ頑張りたいと思います。