



新会員紹介:小谷 晴美氏
「独立系 FP」が子どもたちの
憧れの職業になることを目指して

寄稿: 小谷 晴美氏

小谷 晴美氏プロフィール

しなやかライフ研究所 代表 小谷 晴美(CFP®)

【保有資格】

ファイナンシャル・プランナー(CFP®)

住宅ローンアドバイザー

日本メンタルヘルス協会 公認心理カウンセラー

【略歴】

熊本県出身、大阪市在住。大阪教育大学教育学部卒業

はじめまして。この度、FIWAの正会員アドバイザーに認定していただきました小谷晴美です。私は大阪で独立系FPとして、主に40~50代の女性の「暮らしのお金」と「起業のお金」の身近な相談役として、相談、講演、執筆を行っています。

これまで金融機関に勤めた経験もなく、お金については恥ずかしいくらい疎い方でした。前職では中小企業診断士として、財務管理をテーマとした研修の講師を務めたり、財務諸表や給与体系を分析したり企業のお金はシビアに見ておりましたが、自分のお金には無頓着でした。源泉徴収票は読んでいませんでしたし、社会保険についても保険料の高さを愚痴るだけで、高額療養費の存在も傷病手当金の存在も知りませんでした。保険や金融商品ももちろん勧められるまま。ネタにできる失敗がいくつもあります。今ではオイシイと感じることもありますが、もっと若い時から知識があったら、と悔やまれます。





長期投資仲間通信「インベストラ이프」

そんな私がFP資格を取得したきっかけは、夫の独立開業でした。当時、私は妊娠し仕事を辞めておりました。そこへ独立の話。それまで、中小企業とはいえ組織に所属していた夫が、個人事業主になる。しかも、もうすぐ娘が生まれるこのタイミングで…。大海原で大型フェリーから、夫婦二人、手漕ぎボートに移されたような心細さを感じました。少しでも夫のサポートをと思い、財務会計の知識を生かして経理や給与計算などお金の管理を担うことにしました。

正直、舐めていました。企業の会計に比べたら個人事業の経理なんて簡単だと。ところが、法人税と所得税では考え方が違い税理士さんの話が腑に落ちなかったり、社会保険の手続きに行くと「なぜ従業員は入れるのに事業主は入れないの？」と納得できなかったり、税制・社会保険制度の知識の無さに愕然としました。

一方で、金融機関からは「奥さん、ご主人自営だから大変ですよ」と保険や金融商品を勧められます。言われるままに保険に加入しようとすると、毎月の保険料が10万円近くに。これらの保険に加入して夫が元気に60歳を迎えると、一部を除いて掛けたお金は返ってこないとのこと。「だったら60歳までに死んでもらわないと！」(笑)と思うくらいの金額が掛け捨てとなります。このままでは、夫が必死に働いても、栓が抜けたお風呂のようにお金が流れて行ってしまうのではないかと、お金について他人任せになっている状況が怖くなりました。夫が「稼ぐ」というオールを漕ぐ一方で、私が「お金を管理する」というオールをしっかりと握って、手漕ぎボートを安全に望む場所へ漕いでいきたいと思いました。これが苦手分野であったはずのFP資格に興味を持ったきっかけです。

FPの勉強を始めると、驚きとともに、怒りがこみ上げてきました。「なぜこんな大切なこと今まで知らされなかったのか」「高校生までに基本的なことは教えてよ」と、お金については「知る権利」さえ保障されていないことに憤りを覚えました。この怒りのエネルギーがFP業を続けてきた原動力になっているのかもしれませんが。

FP3級からCFPを取得するまで4年ほどかかりましたが、その間、学びながら生協で組合員の方にお金の知識を広める活動に携わっていました。ボランティア的な活動でしたが、そこで多くの経験を積ませていただきました。生協の組合員を対象にした個人相談、学習会の企画、告知、運営、講師、そして講師を育てるという経験があったからこそ、今があると思っています。

生協で初めて企画した学習会は「医療保険」をテーマにしたものでした。約2万世帯に配布されるチラシの一部に告知文を掲載していただきました。同じ思いで活動を開始したメンバーでレジュメを作り、リハーサルをし、入念な準備でその日を迎えました。

参加者1名に、講師5名。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

その後企画した学習会でも集客に苦労しました。メンバーも、さまざまな事情で辞めていきます。学習会の参加費は 500 円。「私たちの話は 500 円の価値もないの？」と自信を無くすこともありましたが、自分が学んだ時に感じた驚きや憤りを思い出すと「きっと必要なはず！」と「活動の価値」を信じることができました。

しかし、熱い思いや立派なコンテンツがあっても「必要な方に届ける工夫」がなければダメだと気づき、チラシ作りやキャッチコピーの作り方などを学び、仲間と知恵を出し合って届ける工夫を凝らし始めました。小規模な生協でしたが、私が活動を辞める頃には、全国の生協で毎年表彰されるほど多くの組合員に参加していただける活動になっていました。

このようなボランティア活動から仕事へと舵を切ることになったきっかけは、大手電機メーカーで相談業務に従事したことでした。尊敬する先輩 FP の紹介で、社内で従業員のお金の相談を受けるという業務に 2 年間従事させていただきました。数名の FP でローテーションを組んで相談業務にあたり、FP6 分野にわたるあらゆる相談を受けました。数多くの相談案件を経験できたというだけでなく、他の方の意見を求めたり、他の方のアドバイスの方法を聴けたりと多くの学びがあり、仕事を通して成長させていただいたと感謝しております。

このような企業での相談業務の他、企業研修や FP 協会、行政・学校主催のセミナーで講師をすることで FP 知識を活かしていました。つまりお金をいただく先は法人。個人のお客様から直接お金をいただくような働き方は当時イメージしていませんでした。参加費 500 円で 2 万世帯にチラシを配っても集客に苦労したという生協での経験と、金融機関主催セミナーの存在で「お金の話はタダ」というイメージがありましたから。「富裕層でもない一般の主婦を対象にして、フィーはいただけない」と思い込んでいました。それでも金融機関や住宅販売業者等に忖度せず、顧客の立場に立ってお金の情報を届けたいとの思いで、連携できる先はないか模索していました。



そのうちに SNS が流行、個人がコストを掛けずに発信することができる時代が訪れました。SNS のおかげで多数の個人の方とつながり、「対価を支払ってお金の話を聴きたい」という個人の方と出会えるようになり、主催セミナーや個人相談に申し込んで下さる方が徐々に増えてきました。これは情報技術の進歩による変化だけではないと感じています。「無料セミナーは本当の事を教えてもらえない」「無料には無料のワケがある」とお客様も賢くなっておられます。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

年金も自分で運用する時代、「自己責任の時代」と言われます。私はこの言葉が嫌いです。学生時代、「消費者の5つの権利」を学び、大いに感銘を受けたことを覚えています。

- ①安全である権利
- ②知らされる権利
- ③選択できる権利
- ④意見を反映させる権利
- ⑤消費者教育を受ける権利

暮らしに必要なお金の知識について、消費者の権利は保障されているでしょうか？正しく知らされもしないのに、正しい判断ができるはずはありません。「自己責任」と言う前に、「責任」を取れるだけの「権利」の保障があるべきだと思います。

また、私が接した多くの方の「将来の不安」の正体は「分からない」ことから来る不安でした。そもそも家計の流れが分からない、今加入している保険の内容が分からない、将来必要なお金が分からない、自分に合った金融商品が分からない。FPを志した時の私も同じでした。

一人でも多くの方に、大切な人生資源であるお金について「自分で考え判断できる安心」を届けられるように、FP業務を継続していきたいと思います。

そして、ユーチューバーと並ぶくらい「独立系FP」が子どもたちの憧れの職業になるよう、お客様を幸せにできる価値ある職業にできたらと思います。夢は大きく！そのためにも、FIWAのアドバイザーとして研さんして参りますので、どうぞよろしくお願い致します。

最後までご覧くださり、ありがとうございました。