

行政連携をチャンスに!

FPビジネスへのヒント70

行政機関との連携を通して、FPが社会的課題の解決に貢献している事業はますます広がりを見せています。そこで今月の特集では、実際に業務に携わるFPの知見も参考にしながら、こうした「行政機関と連携した事業の担い手に求められるスキル」に焦点を当て、FPビジネスへつなげるヒントをお伝えします。

記事の内容は、取材・執筆時点(2018年1～2月上旬)のもので、本特集は取材対象者と執筆者の見解を掲載したものであり、当協会の意見・方針等を示すものではありません。また特定の金融商品の勧誘等を目的とするものではありません。当協会は本特集に掲載されている情報等に起因する損害等について責任を負う立場にはありません。本特集に掲載されている内容に関して、資格・認可が必要となる業務が含まれている場合があります。そのような業務を行う場合、当該資格や認可を得るか、もしくはそれらを有する専門家と協働して実行する必要があります。「有価証券の価値等」または「金融商品の価値等の分析に基づく投資判断」に関し、報酬を得ることを約したうえで、口頭、文書その他の方法により助言を行うことを業として行う場合は、金融商品取引業(投資助言・代理業)の登録を受ける必要があります。また証券会社等の委託を受けて、有価証券の売買の媒介等の行為を行う場合には、金融商品仲介業の登録を受ける必要があります。金融商品を取り扱う場合には、金融商品取引法などの法令を順守してください。

社会的課題の解決へ日本FP協会の行政機関との連携事業

日本FP協会では、行政機関からの要請に応じてセミナー講師や生活者の相談を行うCFP®・AFP認定者を派遣するなどの取り組みを、支部とも連携しながら全国各地で行っています。こうした協会の行政機関連携事業は、FPのビジネスインフラの拡充を期待して実施しているもので、あくまでも事業の主体はFP個人が基本であると考えています。やがては個人個人が多様な形で行政機関との連携を図り、ビジネスを展開できるようになるのが理想の姿と言

えるでしょう。公益事業を担うことで、地域でのビジネスにつながる可能性は少なくありません。将来的に事業が拡大し、恒常的に行われる場合などは公募で相談員等を選考していくことも検討していきます。

なお、当協会では把握できた行政機関の入札情報はMyページのビジネス情報提供コーナーにも掲載していますのでこちらも参考にしてください。

厚生労働省 生活困窮者自立支援制度に 基づく「家計相談支援事業」

→ P6 No1~12

これまでの主な派遣実績

秋田市(秋田県)、潟上市(秋田県)、郡山市(福島県)、舞鶴市(京都府)、和泉市(大阪府)、大東市(大阪府)、橿原市(奈良県)、★総社市(岡山県)、高知市(高知県)

講師派遣

(支援員向け、生活者向け)

★栃木県、新潟県、★福井県、★奈良県、★生駒市(奈良県)、★赤磐市(岡山県)

※★は社会福祉協議会が実施



厚生労働省 「ひとり親家庭等生活向上事業」

→ P8 No13~25

セミナー派遣実績

新宿区(東京都)、川崎市母子寡婦福祉協議会(神奈川県)、相模原市ひとり親家庭福祉協議会(神奈川県)、小田原市(神奈川県)、岐阜県母子寡婦福祉連合会、静岡市母子寡婦福祉会(静岡県)、和歌山県母子寡婦福祉連合会、岡山県ひとり親家庭支援センター

相談会派遣実績

静岡市(静岡県)

文部科学省 専門学校生の 「修学支援アドバイザー」

→ P10 No26~33

これまでの実績 (28都道府県)

北海道、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、栃木県、埼玉県、東京都、神奈川県、新潟県、富山県、長野県、静岡県、大阪府、兵庫県、島根県、広島県、山口県、徳島県、香川県、高知県、福岡県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県



各事業の実施状況は2018年3月1日現在。
ページ横の数字はヒントの通し番号。

金融庁 官民ラウンドテーブル 「金融コンシェルジュ」

→ P14 No46~58

これまでの主な派遣実績

前橋協立病院(群馬県)、ヒルデモア世田谷岡本(東京都)、河北総合病院(東京都)、永生病院(東京都)、ヒルデモアたまブラザー・ビレッジⅠ・Ⅲ(神奈川県)、新潟脳外科病院(新潟県)、堀川病院(京都府)、日生病院(大阪府)、フレッククリニック(高知県)

イベント等への派遣実績

桐生厚生総合病院(群馬県)、公益社団法人全国有料老人ホーム協会(東京都・埼玉県・大阪府・福岡県)、ドーマー亀有 Levi(東京都)、柏地域医療連携センター(千葉県)、山梨がん化学療法看護師会(山梨県)、高知市老人クラブ連合会(高知県)



文部科学省・日本学生支援機構 「スカラーシップ・アドバイザー」

→ P12 No34~45

養成プログラム実施会場

札幌、仙台、金沢、東京、名古屋、大阪、広島、高松、福岡、那覇



国土交通省 「住み替え等円滑化推進事業」 (旧住宅資産活用推進事業)

→ P16 No59~70

プロフェッショナルFP研修

「住宅資産活用推進コース」実施会場

札幌、仙台、金沢、東京、名古屋、大阪、広島、福岡

●事業の概要

厚生労働省所管の生活困窮者自立支援制度は、2013年に成立した生活困窮者自立支援法を基に生活困窮者への支援を行うもので、全国の自治体で相談窓口を開設しています。この制度の任意事業として、家計相談支援事業がありますが、その担い手としてFPが挙げられています。当協会では、自治体からの要請に応じて支部と連携して相談員を派遣、生活困窮者の相談に応じています。

●ヒントについて

2018年2月に開催された近畿地区の生活困窮者等家計相談情報交換会での各相談員の話からヒントをまとめました。

※事業の2018年度の実施状況などはMyページに掲載の事業報告等でご確認ください。

1 「ゼロから1」へ、最初の一步を踏み出す後押しをする

一般の相談と異なり、収入がまったくない、資産がまったくない「ゼロ」の人でも珍しくない。そんな「ゼロから1」へ、最初の一步を踏み出してもらうことが一番難しい。そのためどのような方法があるか、制約もある中で検討する。もどかしくなることもあるが、根気よく継続してアドバイスすることでなんとか最初の一步を踏み出してもらう。

2 収支の「見える化」から無駄な出費を洗い出す

家計の改善に関しては「見える化」が欠かせない。最近目立つのは、手元の現金がないと携帯電話・スマートフォン（スマホ）から通信販売で食料品や日用品なども買ってしまうケース。現金、クレジットカード、スマホといろいろなルートで買い物ができるために全体でいくら使っているか把握できていない人がいる。高い携帯電話のプランに入りっぱなしなど、無駄な出費に気づいていない人、 unnecessaryな生命保険に加入している人もいた。家計簿を細かくつけて満足してしまう人もいるので、そこから点検し、問題を改善してもらうようアドバイスしたい。

3 総合的な「人間力」で信頼関係を築く

FPの知識を活用してのアドバイス以前に、相談者との信頼関係を構築することが大切。なんらかの理由で家計相談を受けることを勧められた人がほとんどで、自ら進んで相談に来ているわけではない。理由をつけて約束の相談日に来なかったり、指示された「宿題」をやっけてこないことも珍しくない。まずは心を開いてもらい、生活を改善するための手伝いをして理解してもらう。

相談者は口ではAと言っている、本音は別のBということもある。家族関係などに深い事情があったり、話したくないこともある。本音を引き出していく、もしくは事情を察することができる能力が必要。収支や資産状況なども、正直に言わないケースもある。担当のCSW*とも連携し、情報の共有でおおよその目星をつけるなどで補足する。

人間観察力や人生経験など、とにかく問われるのは人間力。人間力を短時間で身につけるのは難しいが、信頼されるFPとしてアドバイスできるようにしたい。

※コミュニティ・ソーシャルワーカーの略。住民と協働で「制度のはざま」にある人たちを発見し、その解決を目指す専門職。行政と住民をつなぐ役割も担う。大阪府で始まった制度で、現在、全国各地に普及している。「地域福祉コーディネーター」と呼んでいる自治体もある。

4 多重債務に関する知識や対応力をつける

生活困窮者は多重債務を抱えている場合も多い。その場合、まずは借金の見える化、整理から始まる。

住宅ローンの滞納では、担保がある場合など金融機関によっては柔軟に対応してくれることがあり、ケースバイケース。難しい場合は土地や自宅の売却が可能か、売却後、残債はありそうかなど多角的に検討し、アドバイスする。自己破産を検討するケースなど、弁護士など専門家と連携することもある。債務の優先順位を基に返済計画を立て、返済の道筋をつけていくが、継続的なフォローも必要となる。

多重債務になる原因として、カードローンなどで気軽に借金をして、その返済のためにまた借金をする、という繰り返しが目立つ。多額の債務ではないケースでも「予備軍」となっている人がいるので、借金は収入の中から返す、という意識に変えてもらうことが大切。

※各ヒントの数字は通し番号。数字の枠は ○…FP知識・スキルについて ◇…業務に必要なスキルなどのノウハウ ☆…ビジネスへつながるヒント・その他お役立ちヒント・メッセージなどを表しています。

5 節約一辺倒にならず、「生きがい」「夢」「楽しみ」への配慮も

相談者は毎日の生活を送るのに精一杯。長い期間、節約に節約を重ねて生きていくのはつらいもの。家計という数字の積み重ねだけではなく、相談者の「生きがい」「夢」などを一緒に考えていくことも大切。そこにFP自身の人生経験やノウハウが活かせる。

また、家計の収支を見てみると、限られた収入の中でお金を使っているため、その人の嗜好やどうしても削りたくないこだわりの部分が見えてくる。その人にとっては無駄遣いではなく、ささやかな「楽しみ」だったりするので、それは認め、他の方法を一緒に考えていくのもFPとしての役割。

6 相談者に合わせた方法を工夫して提案

メンタル面の問題や認知症など相談者の認知力も様々なので、その認知力に合わせて提案したい。家計簿をつけるのが難しい人には日記帳やカレンダーなどに「お米 ○円」などその日買ったものと金額を記入してもらい、紙にレシートを貼り付けてもらう、家計管理では、まずは収入を費目別に袋分けして管理するなど、できるところから始めてもらう。

また、難しい言葉や専門用語はできるだけわかりやすい言葉に言い換えて伝える。

7 就労への意欲を持ってもらう

働いていない人には、なんらかの理由があるが、その理由を考慮しつつ根気よく就労の大切さを説き、仕事を探そうという意欲を持ってもらう。

効果があるのがキャッシュフロー表。まさにFPの得意領域だ。このままだと収支がどうなっていくか、将来像を「見える化」することで、現状を把握してもらう。自立支援事業の柱として「就労支援」があるので、それにうまく連携していくことも必要。

8 他の支援者との確かなネットワークもプラスに

他の支援者（自治体・CSW・弁護士など）との連携が必要な相談が多く、自然とビジネス上のネットワークが広がる。しかも、単なる交流によるネットワークではなく、案件を通じたネットワークなので、ビジネス上の信頼にもつながる可能性がある。

相談者が相談に現れないこともあるが、そうした時間に担当者や支援者と今後の対応、問題点の洗い出しなどの確認を行うことは無駄にはならない。

9 家計の改善には生活習慣のアドバイスが必要なことも

家計の改善は、その人の生活習慣へのアドバイスに及ぶこともある。例えばきちんとした食事を摂っていない場合のアドバイス。喫煙をやめる、本数を減らすなど、いろいろなアドバイスが想定される。ふだんから幅広く情報収集をしておきたい。

10 予防策としてのアドバイスにもつなげる

生活が困窮することになった原因がどこかにある。その原因を分析することで、他の相談や講演・セミナーの際に困窮状態にならないように今何をすればいいか、という予防策としてのアドバイスにつなげることもできる。

11 実績が信頼になり、新たな依頼の可能性も

行政、公的機関での経験は、一般的に信頼につながりやすい。生活困窮者相談という、自治体での相談員の経験・実績は間接的にFPビジネスにプラスになるのではないかな。

12 「対応力」が確実につきます

事例が自分に蓄積することでFPとしての知識・経験の幅が広がります。一般的な相談では出会うことのない様々な事例に対応していくことになるので、「対応力」は確実についていきます。家計改善がうまくいき生活が安定してきた、家族が仲良くなったなど、うれしい報告を聞くこともあり、やりがい大きい事業です。



近畿地区の生活困窮者等家計相談情報交換会参加者
後列左から 角南昭彦さん・金森茂也さん・原邊隆繁さん・
米家恵一さん・白澤敏夫さん・平井寛さん・荻窪輝明さん
前列左から 辻本由香さん・山本晴美さん・安本貴子さん・丸山祐子さん

厚生労働省

ひとり親家庭等生活向上事業

寄り添う気持ちを心がけ、FPの視点で応援

●事業の概要

厚生労働省の「ひとり親家庭等生活向上事業」は、ひとり親家庭の親などが生活の中で直面する諸問題の解決や児童の精神的安定を図り、地域での生活を総合的に支援することを目的としたものです。同事業の「家計管理・生活支援講習会等事業」の講師にはFP等の専門的な知識・経験を有する者を選定することが定められています。この事業に基づき、当協会では自治体からの要請に応じてひとり親家庭に向けた家計管理に関する講習会の講師や個別相談の相談員を派遣しています。

●ヒントについて

これらの事業でのヒントを、静岡市で相談員およびセミナー講師を務めた安藤絵理さん（CFP®認定者）に聞きました。

静岡市の場合、8月の児童扶養手当の現況届提出のタイミングで相談会を実施したいと依頼が協会に入りました。静岡支部で相談員を人選し、交代で市内3カ所の区役所で一日待機し、現況届の提出に訪れた人から希望があれば相談に乗りました。

一方、セミナーは上記の相談会を契機に、ひとり親の会員組織である一般社団法人静岡市母子寡婦福祉会から依頼を受け、会のイベントの一環として実施したものです。

※事業の2018年度の実施状況などはMyページに掲載の事業報告等でご確認ください。

13 子どもの教育資金、奨学金に関する知識は必須

相談に来るのは30～40代の母親がほとんど。FPの分野では「ライフプラン」、中でも子どもの教育資金がどれくらい必要か、それらをどう用意すればいいかといった相談が圧倒的に多い。関連して奨学金、教育ローンについて触れることもあるので、基礎知識は必ず押さえておく。これらの知識はひとり親対象のセミナーにおいても必要になる。もちろん最新情報の更新も忘れずに。

参考→スカラシップ・アドバイザー（P12～13）

14 家計の見直しはきめ細かく

収入に限られ、家計が厳しい人も目立つため、家計の見直しに関する相談もある。限られた収入の中からの見直しなので、どうしても細かな家計の節約術になる。この分野は比較的女性のFPに得意な人が多いが、相談されたときに対応できるようにしておきたい。また、どんなに節約しても限界はあり、働いて収入を得ること、さらにより多くの収入を得ることに目を向けてもらう。

15 基礎となるFP知識に加え政策の動向も知っておく

相談会はその場で希望した人が相談に訪れるので、その人に関する情報が何もないところから始まる。アドバイスも基本的なものにとどまるが、幅広い相談にも対応できるよう、最新の情報とともに、広くFP知識は押さえておきたい。また、ひとり親家庭が置かれている状況、政策の動向なども前もって知識として入れておく。

16 年金制度など社会保険の基礎知識は必ず押さえる

リタイアメントプランニングや、家計の見直しに関連して、「国民年金を払わないとだめなのですか」と年金に関する質問が出てくることもある。免除制度や追納、後納などの正確な情報提供もできるようにしておく。

17 自身の老後のことも考えてもらう

支援が必要なひとり親のほとんどは女性（母親）で、パートなどの非正規雇用で働いている人が目立つ。目の前の子育て、子どもの教育費に関心が向いていることや、日々の忙しさから、自分のことは二の次になってしまう。しかし、ひとり親で非正規となると、リタイアメントプランは厳しくなるので、「老後のことも少しずつ考えていきましょう」と伝えていく。例えば、国民年金と厚生年金での一般的な年金額の違いを表にして具体的に示すと、反応がよい。現在の働き方、家計を見直してもらおうきっかけにもなる。

18 セミナーでは質疑応答の時間を長めにとる

1時間半のセミナーでは1時間話をした後、質疑応答の時間を30分と長めにとった。こうすることで他の参加者に聞かれてもいいレベルの、簡単な相談にも質問という形で対応することができる。「ひとり親」という共通の境遇なので、他の参加者に参考になることも多く、積極的に質問が出された。

19 県や市、独自の支援制度などの情報も紹介する

ひとり親に対する自治体独自の貸付金や助成、給付金といった支援制度、住んでいる地域ごとの情報は、自治体のホームページなどで確認する。知らない人も案外多い。プリントアウトして、紹介できるように用意しておくとうい。

ひとり親家庭高等職業訓練促進資金貸付事業について	
事業の内容	高等職業訓練促進給付金を活用して高専・短期大学に在学し、修業期間の就職に有利な資格の取得を目指すひとり親が、高専・短期大学に在学している期間に、高専・短期大学の授業料等を支援する事業です。
対象者	次のすべてを満たしていること ・高等職業訓練促進給付金を受給している ・静岡県内に住民登録がある ・専門職業教育訓練給付金(雇用保険法第66条の2)を受給していない
貸付額	・入学準備金 50万円以内(養成機関入学時) ・就職準備金 20万円以内(養成機関終了後、かつ資格を取得時)

自治体独自の制度は必ずチェックし、情報提供できるようにしておく
 例：静岡市のひとり親家庭高等職業訓練促進資金貸付事業

20 地元の進学事情、学校の傾向なども考慮したアドバイスを

クチコミも含め、地元に住んでいるからこそわかる地域事情も加味したアドバイスができるのが地方のFPの強みの1つ。例えば高校に進学するお子さんの志望校を聞けば、どれくらいの難易度でどれくらいの教育費がかかるか、また将来の進路はどのあたりか、大まかに想像できる。具体的に細かいアドバイスにもつながる。「この人は事情を一から説明しなくてもわかってくれるから相談しやすい」と、よい印象を持ってもらうこともできる。

21 相談者が気後れしないように話を聞く

最初から希望して相談にやってくるのではなく、FPがどういう人かもわからないまま相談に来る人がほとんど。「こんなことを聞いたら、ばかにされないだろうか」と、相談者が気後れしないよう対応には神経を使いたい。話を聞いていると、FPとしてつい意見を言いたくなることもあるが、寄り添う気持ちを忘れず、同じ目線に立ち、話を聞く。上から目線は絶対に禁物。相談者は約9割が女性なので、同じ女性のほうが話をしやすい、と思われている。男性の場合、その点に特に注意して接してほしい。

22 資格取得など他の支援事業とも連携させる

相談会では、別の窓口で資格取得を勧めるなどのキャリア相談にも乗っていた。資格取得のための助成金が利用できるケースもあるので、相談に関連する話が出てきたら、「少し時間があれば資格取得の相談にも乗ってもらえますよ」と案内し、連携する。相談者にとってもワンストップで相談できるメリットがある。

23 他の人のセミナー、資料づくりなどを学ぶ

他のFPのセミナーでの話術、展開の仕方、資料など参考になるヒントが多くある。たとえひとり親の支援には直接関係のないテーマでも積極的に参加して、自らのセミナーにフィードバックし、スキルアップを図っておきたい。

24 関係者にFPの仕事を理解してもらう

最初に窓口となった市の担当者はFPを知っていても、相談会やセミナーの会場などにいる担当者、関係者がFPを知っているとは限らない。待機時間などを利用して他の関係者と交流することでFPを知ってもらうことも重要。次第に「FPにこういう相談もお願いできるんだ」と理解が広がっていき、回を重ねるごとに相談の件数も増えていった。また、後にセミナー実施にもつながった。

25 幅広い層へのアドバイスに必ず活きます

ひとり親対象の相談が大きなビジネスにつながるとは考えにくいですが、30代、40代のシングルマザーがどういう状況で、何に悩んでいるかに直接触れて知っておくことは、他の年代を対象にしたセミナーや一般の相談にも生きてくると思います。また、修学支援アドバイザー(P10～11)など関連する業務もありますし、行政とのつながりができる点でもメリットがあるのではないのでしょうか。



安藤絵理さん

CFP®認定者。静岡市でのひとり親家庭等支援事業での相談員、および静岡市母子寡婦福祉会でのセミナー講師を経験した。

取材を基に編集出版課で構成

○…FP知識・スキルについて
 ◇…業務に必要なスキルなどのノウハウ
 ☆…ビジネスへつながるヒント・
 その他お役立ちヒント・メッセージなど

●事業の概要

文部科学省では2015年度から「専門学校生への効果的な経済的支援の在り方に関する実証研究事業」を実施しています。この研究事業は、私立の専門学校に通う学生が経済的な理由から退学することなく修学できるように授業料を減免する制度ですが、補助を受けた学生は「修学支援アドバイザー」と呼ばれる専門家から教育費や家計等に関するアドバイスを受けることが条件となっています。

当協会は「修学支援アドバイザー」としてFPを派遣することで、この事業に協力しています。都道府県からの要請に対して、支部役員を中心にセミナーや個別相談に応じるFPを派遣、3年間でセミナーは約130回、相談会は約1,150件を実施しました。

●ヒントについて

この実証研究事業は、2018年度も全国で実施される予定です。そこで今後の実施の際にも参考にしたいヒントを、東京支部を通じて各専門学校で実施にあたった鈴木暁子さん（CFP®認定者）に聞きました。

※事業の2018年度の実施状況などはMyページに掲載の事業報告等でご確認ください。

26 キャリアコンサルタント的な視点も持つ

理学療法士などリハビリテーション系の資格が取得できる専門学校では、就職率はほぼ100%で初任給も悪くない。

一方で、演劇スタッフ学科の就職先は、舞台の大道具専門会社、番組制作会社、劇場、個人事業所など多様だ。このように、好きなことを仕事にできても収入面では厳しい業界もあり、就職次第でライフプランも大きく違ってくる。建築関係の仕事なら、大手ゼネコンから個人の建築事務所まであり、センスや感性も重要視される。そのためにいろいろな建築物を見ておくのもいい勉強になるが、お金は必要になる。

就職後のキャリアアップも視野に入れ、お金を貯める必要があることを理解してもらおう。

このようにキャリアコンサルタント的な視点を持って、学生が次のステップを考えられるようなアドバイスまで提供できれば、より効果が高いのではないだろうか。

※各ヒントの数字は通し番号。数字の枠は ○…FP知識・スキルについて ◇…業務に必要なスキルなどのノウハウ ☆…ビジネスへつながるヒント・その他お役立ちヒント・メッセージなどを表しています。

27 事業の趣旨を理解する

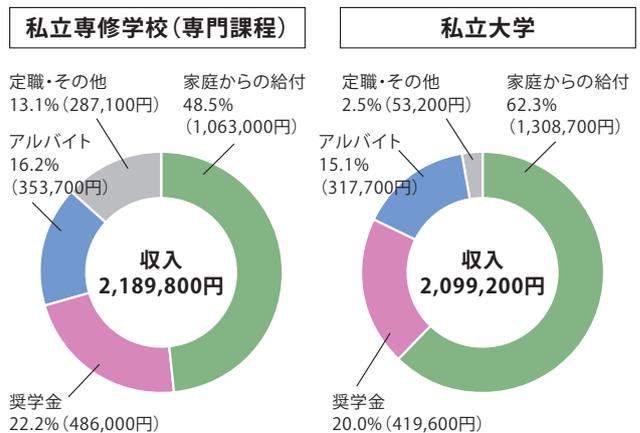
東京都の場合、事前に東京都から事業の趣旨や奨学金制度の説明を受け、業務の内容や注意すべきこと、当日の対応や問題発生時の連絡などのルールを確認した。レジュメも東京支部が作成した共通のものを使用。当日の運営は各自が責任を持つが、趣旨を踏まえて行動する必要がある。

28 現状・将来のキャッシュフローを診断する

専門学校は2年制の学校が多いが、分野によっては4年制もあり、授業料に加えて実習費が必要なケースもあるため、負担はかなりの金額になる。奨学金とアルバイトでやりくりしている学生が多いが、実習のためにアルバイトができずに収入が減ってしまう時期もある。こうした実態を踏まえ、今少し節約できれば将来の生活費に使える蓄えを作ることができるなど、簡単にキャッシュフローの話もする。

また、奨学金の総返還額の試算や奨学金返還の家計への影響なども見ていくが、中には40代の学生もいるのでライフプランも一様ではない。なお、FP相談の域を超えて、行政の支援が必要なケースは相談先を案内する。

参考 ■ 専修学校(専門課程)の生徒と大学の学生の収入状況(年間)



※「定職・その他」には、貯蓄等を取り崩した金額、臨時収入、借入金が含まれる。

出所:日本学生支援機構調査を基にした文部科学省資料「専修学校生への経済的支援の在り方について(中間まとめ)」より

29 担当する学校と業界の
下調べが重要

専門学校は、自動車整備などの工業分野から、医療、調理、美容、美術、音楽などまで分野が広い。自分が担当する専門学校が決まったら、学校のホームページでどんな学科があるか、学費はどれくらいか、就職率、就職先などをリサーチした。例えば美容の学校ならその先の美容師業界のことも、知っておいたほうがよい。事前に学校側との打ち合わせはなく、学生のプロフィールもわからないので、特に相談においては学校生活など最低限学生を取り巻く環境などの情報を収集しておかないと、学生との話が展開できない。

30 若い学生との相談は
傾聴だけでは成り立たない

お金を払ってまで相談したいという通常の相談とはかなり勝手が違うことは自覚しておきたい。事業の対象者になった専門学校生にとって、授業料減免という経済的支援を受けられるメリットはあるが、その要件である相談については必ずしも希望しているわけではない。しかも自分の親に近い年齢のFPが来て面談するとなると、何を言われるのだろうか?と緊張して身構えてもいる。「学校生活どう?」「どんな勉強しているの?」などといったフランクな接し方でのアイスブレイクが大切になる。

20歳前後の学生を相手に相談を行うのは、FP業務以前に「雑談力」が必要となる。本来ならFPはあまり話しすぎないよう傾聴を心がけるが、この相談においては受け身では5分とたたない。たわいのない話から、徐々に家庭環境などを聞き出していく。会話から、家族構成や家庭の経済状況を推測し、必要と思われるアドバイスや情報提供をしていく。また、学生本人から話は切り出さないものの、こちらの言うことが学生のぼんやりした不安や疑問にヒットするとそこから話が膨らみ、学生の満足度も高まるようだ。慣れないと難しいが、それがこの相談の醍醐味でもある、やりがいでもある。

31 国や自治体の制度にアンテナを
張っておく

修学支援アドバイザーの事業は、経済的に厳しい世帯の専門学校生が対象だ*1。ひとり親や住民税の非課税世帯にはどんな支援制度があるかなど、国や自治体の制度を調べておく。給付型の奨学金*2など、直接修学支援アドバイザーに関係なくても関連する国（文部科学省、厚生労働省など）や自治体の制度にはアンテナを張っておきたい。

*1 対象になるのは、「①生活保護世帯の生徒、②市町村民税所得割非課税世帯の生徒、③所得税非課税世帯の生徒、④保護者等の倒産、失職などにより家計の急変した世帯の生徒」のいずれかの世帯の生徒であることとなっている。

*2 国の給付型奨学金制度は、経済的理由により進学を断念せざるを得ない者の進学を後押しするもので、2017年度に先行実施され、2018年度から本格的に実施されている。

32 奨学金の返還を含めた
将来の生活設計をアドバイス

奨学金を返還できるか不安を持っている学生もいれば、なんとかなると思っている学生もいる。「社会に出て給料をもらうようになったら、最優先は奨学金を返そう」。次に「1回目の給料から5,000円でもいいので先取り貯蓄をしよう」と伝えている。先取り貯蓄は1回目から行わないと、始めるきっかけをなくしてしまうし、続かないからだ。

できればそうしたいけれどなかなか、という気持ちには、「こうして貯金をしておけば、将来、奨学金の繰上返還にも使えるし、いろいろなことができるよ」とアドバイスする。社会に出た後のキャリアプランと、お金がすべてではないが、お金があることで選択肢の多い生活設計ができることの大切さを伝える。

参考→スカラシップ・アドバイザー (P12~13)

33 経験を自分のビジネスに
還元できるかは工夫次第

修学支援アドバイザーに関わる前は、教育費に関しては自分よりもずっと得意な人がたくさんいるからと思い、教育資金のセミナーは行っていませんでした。しかし、せっかくのチャンスだからと関わらせていただいたことで、教育費に関するコンテンツも作れるようになり自身のスキルにもプラスになりました。この事業が今後どうなるかに関わらず、経験を自分の仕事に活かすことはできると思います。

地元の自治体、消費生活センターや男女共同参画センターに対して生活に密着したセミナーとして提案したり、このような実績があれば行政機関からの依頼につながる可能性もあるでしょう。直接専門学校生と話ができたこと、奨学金を借りている学生の実態がわかったことはFPとして貴重な経験となりました。奨学金を中心とした教育資金関係のセミナーを企画する、単なる制度説明にとどまらず、ライフプランと関連させて説明するなど、自分の工夫次第でビジネスは広げられると思います。最初から大きな成果を求めるのではなく、まず種まきをすることだと考えています。



鈴木暁子さん

CFP®認定者。セミナー・講演の講師をはじめ、雑誌・WEBの執筆、相談業務など精力的に活動中。東京都の事業として修学支援アドバイザーを務め、専門学校生の支援にあたった。

取材を基に編集出版課で構成

○…FP知識・スキルについて
 ◇…業務に必要なスキルなどのノウハウ
 ☆…ビジネスへつながるヒント・
 その他お役立ちヒント・メッセージなど

文部科学省・日本学生支援機構 スカラシップ・アドバイザー

奨学金の仕組みを高校生、保護者にわかりやすく紹介

●事業の概要

日本学生支援機構が認定、派遣する「スカラシップ・アドバイザー」の養成プログラムの運営を当協会が受託し、全国10会場で研修を実施しました。現在、約2,600名が認定されています。

認定されたスカラシップ・アドバイザーは日本学生支援機構から全国の高校に対して派遣されます。

●ヒントについて

実施の際、参考にしたいヒントを養成プログラムの講師を務めた小山信康さん（CFP®認定者）に聞きました。また、実際に高校でスカラシップ・アドバイザーとしてガイダンスの講師を務めた神島英樹さん（AFP認定者）、同・道祖土晴彦さん（CFP®認定者）からも経験を基にヒントをお話いただきました。

※事業の2018年度の実施状況などはMyページに掲載の事業報告等でご確認ください。

36

対象の人数、会場に合わせて 臨機応変にメリハリをつける

「対象は生徒か、保護者か、教室で行うのか、どこかの会場で行うのかによつての調整も必要。全員が対象になっている場合は奨学金を利用しない生徒も交じっているため、熱心に聞けない生徒もいる。一方、進学予定の生徒のみの場合など、対象を絞っている場合は関心も高い。臨機応変に内容のメリハリをつける工夫を」（小山さん）

「当日は2年の全生徒が対象で、体育館で実施。スライドを使うために暗くしていたこともあり、手元のプリントが読みにくい状況。そのため、概要の説明をゆっくり丁寧に行うようにした」（神島さん）

「レジュメは生徒向けに作られているが、保護者向けのセミナーでは保護者に違和感がないよう言い回しを工夫した」（道祖土さん）



保護者向けのセミナーの様子

34

実践前に模擬授業も参考に

いきなり講師で派遣されても不安、という人もいます。またスカラシップ・アドバイザーがどのような話をするのかわからないと依頼できない、という学校側の声もある。そのため日本学生支援機構の要請で模擬授業を行い、動画を配信している。実際に使う資料を基に約50分で実施している。誰でも見られるので、参考にしてほしい。

日本学生支援機構→ガイダンス動画

<http://www.jasso.go.jp/shogakukin/adviser/guidance/index.html>

35

必ず時間内に終了する

すべての内容をこなそうとすると、時間内に収まらないことがある。だが生徒、教師や保護者はその後の予定があるので、時間が延びると迷惑をかけることになる。そのため時間内に終了するだけで感謝される。例えば60分なら、パワーポイントの6面分を印刷して、1面10分を目途にする。机に時計を置いておいて目途の時間から遅れているようなら早めに調整していく。こうすればたいい時間内に収まる。

37

生徒の進路の傾向は 必ずつかんでおく

その高校の生徒はどのような進路を選択しているのか、傾向をつかむことは必須と言える。どのランクの大学へ進学する生徒が多いのか、あるいは専門学校への進学が多いのか、先生との打ち合わせ、ホームページなどで検索して情報をつかんでおきたい。スカラシップ・アドバイザーは自身の住まいの近隣の高校に派遣されるケースが多いと推察されるので、地元での評判も参考になるだろう。

経験を積むと進路傾向に合わせ、話す内容も詳しくしたり、省略したりと、カスタマイズできるようになっていく。

38

担当以外の教員にも 共感してもらえように

担当教員はガイダンスに興味がある人が多いものの、担当以外の教員にはあまり興味がない、という人もいます。そうした、あまり興味がない教員にもガイダンスを通じて、共感してもらうことも大切。公立校の場合、担当教員が異動するとその高校での実施も終了、ということになりかねない。担当以外の教員にも関心を持ってもらうことは、継続的な事業の依頼や他の依頼へつながるなど、「種まき」になる可能性がある。

※各ヒントの数字は通し番号。数字の枠は ○…FP知識・スキルについて ◇…業務に必要なスキルなどのノウハウ ☆…ビジネスへつながるヒント・その他お役立ちヒント・メッセージなどを表しています。

39

「ライフプランニング」(教育資金)の分野が中心

必要なFP知識で中心になるのは「ライフプランニング」における教育資金の分野。奨学金や教育ローンなど、教育資金に関連する制度は日本学生支援機構や、日本政策金融公庫の情報をキャッチして最新の知識に更新しておくこと。ちなみに日本学生支援機構によるスカラシップ・アドバイザー専用サイト*の情報は正確で早く、情報源として最適だ。依頼がなくてもこのサイトの情報が得られるだけでも十分な価値がある。得られた情報を頭に入れておけば、教育資金関係の相談の際にも活用できる。

ほかに「金利」「元本」などの説明で「金融資産運用設計」の知識も必要となる。

*スカラシップ・アドバイザーのみアクセス可能。

40

大学教育・受験に関する最近の傾向を押さえる

大学教育・受験に関する最近の傾向も欠かせない知識。新聞・書籍や、進学情報のポータルサイト、ビジネス雑誌などの「教育」や「大学受験」に関するニュース、報道にアンテナを張り、最近の傾向を知っておく。例えば2020年度からは新しい入試制度も始まる。今なら「国公立志向」「文高理低」といったトレンドを押さえておきたい。トレンドは数年で変わってくるので、先入観は禁物。

41

数字や言葉ではなく、「意味」を伝えること

高校生向けガイダンスでは教育ローンについてあまり詳しく触れない。直接手続きをするのは保護者になるからだ。逆に保護者向けでは手続き等について詳しく触れる。このように数字や言葉を機械的に伝えるのではなく、その意味を理解してもらえよう的確に伝えるようにしたい。一度だけの話で制度すべてを理解してもらうのは不可能。「貸与は返還義務あり、給付は原則返還義務なし」など、ここだけは伝えたい、覚えておいてほしい、というポイントを強調すれば最低限のことは伝わる。

42

学校という独特の組織を理解する

スカラシップ・アドバイザーに限らず、学校という場で仕事をする場合に注意したいのは、学校は一般的な会社組織と違う価値観で動いているということ。少しでも理解する方法として、可能ならPTAに積極的に参加するのもお勧め。実際に保護者向けのセミナーでPTA活動をしていることを話すと、場が和む。保護者向けのガイダンスはPTAが主催することもあるので、「この人は私たちの苦勞をわかってくれる人だ」と共感してもらえる。

43

打ち合わせで学校側のニーズ、生徒の特徴をつかむ

「打ち合わせでは生徒の特徴も聞き、雰囲気をつかんでおく。『おとなしいです』と言われたら元気に話そうとか、『活発です』と言われたら最後まで飽きられないようにメリハリをつけるなど、当日どういうテンションで進めるかも判断する」(小山さん)

「可能なら事前に担当教員と打ち合わせを行い、どういったことを中心に話をしてほしいか、ニーズを確認しておく」(神島さん)

「実施の2カ月ほど前に日本学生支援機構から依頼を受けた。当日の進行のスケジュール、会場の広さや機材の状況、レジュメの内容について、何度か担当教員とメールをやりとりして詳細に打ち合わせをした」(道祖土さん)



生徒向けガイダンスの様子

44

PowerPointを使えるようにしておく

スライドを使って説明するので、プレゼンテーションソフトの「PowerPoint」の基本操作は必須。ふだんから仕事でPowerPointを使ったセミナーを経験していたので、この点は苦勞せずに済んだ。(道祖土さん)

45

「学校の先生」になった気持ちで接したい

相手は高校生。「学校の先生」になった気持ちで接するようにしています。親近感を持ってもらう、という意味では、学校の近隣に住んでいるスカラシップ・アドバイザーに依頼が来ることが多いので、地域の話や、「実は自分の子どもも奨学金を利用して進学した」など、関連する実体験を交えて話すのもテクニックです。個人的には最新のお笑いネタをどこかに入れていきます。たとえウケなくても堂々と話に入れると、生徒の反応も変わってきますよ。

小山信康さん

CFP®認定者。日本FP協会が実施した「スカラシップ・アドバイザー」の養成プログラム講師。教育資金・奨学金に関するセミナーやパーソナルファイナンス教育インストラクターで多くの高校を訪れるなど、豊富な実績がある。



金融庁 官民ラウンドテーブル 金融コンシェルジュ

○…FP知識・スキルについて
◇…業務に必要なスキルなどのノウハウ
☆…ビジネスへつながるヒント・
その他お役立ちヒント・メッセージなど

医療、介護の現場でお金に関する悩みの解決をサポート

●事業の概要

金融コンシェルジュとは、医療、介護サービス利用者が抱えるお金に関する悩みを中立的な立場から相談に乗り、解決に向けた手助けをするために、CFP®認定者等を病院・介護施設等へ派遣する取り組みです。金融コンシェルジュは、金融庁の官民ラウンドテーブル・作業部会「高齢化社会と金融サービス」の報告書の中で設置の意義が指摘され、当協会が具体化したものです。

●ヒントについて

「金融コンシェルジュ」は大きく分けて病院などの医療機関と、介護施設でセミナーやイベント、相談会などが実施されています。医療機関での実績がある黒田尚子さん（CFP®認定者）、介護施設での実績がある薮内美樹さん（CFP®認定者）、それぞれに話を聞き、ヒントをまとめました。

病院での実施

46 医療関係者と信頼関係を築く

患者さんからの相談は、治療の状況などセンシティブ情報が多い。病院側も個人情報保護のために、積極的に情報開示してくれるとは限らない。しかし、何に困っているのか、支えてくれる家族はいるのか、受けている治療はどれくらいの期間かかるのかなど、情報が多いほど有益な相談につながるため、医療関係者と信頼関係を築いて連携する必要がある。医療関係者が行うこと、ソーシャルワーカーが行うこと、FPが行うこと、それぞれの立場と領域を理解してもらうことから始めたい。私は、ある病院とは秘密保持契約を結び、相談の際のみ最低限の情報を得ている。

47 患者さんの立場・心情を理解する

病気や治療について、触れてはいけないと気づかうあまりにまったく触れず、いきなりお金の話をすると、患者さんは自分のことを理解してくれないと感じるおそれがある。患者さんの立場や心情を理解し、信頼関係を築きたい。

48

医療について基礎的なことは 知っておく

医療について詳しく知らなくても相談には対応できる。しかし「標準治療」※の内容など、基礎的なことは知っておきたい。患者さんが受けている治療が理解できると信頼関係の構築につながる。ただし、知ったかぶりは禁物。関連して厚生労働省では「事業場における治療と職業生活の両立支援のためのガイドライン」や「がん対策推進基本計画」を策定しているので、概要を押さえておきたい。

※標準治療…科学的な根拠に基づいて、現在利用できる最良の治療であることが証明されている治療。

49

参加者が期待することを 募集チラシで確認する

セミナー準備の流れは、一般的なセミナーと原則同じ。主催者のニーズと対象者を確認し、タイトルやアジェンダなどを提案して了解を得た後、レジュメを作成する。対象者は生活者か医療関係者か。その両方なら、比率はどれくらいか。がんの患者対象ならがんの種類など、事前に確認しておく。さらに、参加者募集のチラシではどう紹介されているか必ず見る。参加者はチラシを見て聞きに来るので、期待されている内容とかけ離れていないかを確認する。

50

1～2年のキャッシュフローを 検討する場合も

患者さんが相談する相手として、社会保険労務士やソーシャルワーカーもいるが、家計の見直しはFPしかできない。ただし、がんなどで余命がわからない場合は、将来よりも「今」が大事。長期にわたるライフプランを前提にするのではなく、短期的な1～2年のやりくりをポイントにしてアドバイスする。関連して公的年金の繰り上げ受給の相談が多いが、繰り上げは年金が減額されるからやめたほうがいいとは一概には言えない。メリット・デメリットを説明して、よりよい選択肢を一緒に考えるようにしたい。

また、資産運用の相談は意外とニーズがある。働けないから手持ちのお金を少しでも増やしたいということだろう。ライフプランニング、リタイアメントプランニング、民間保険や税金の仕組みなど、高齢者からは不動産の相続について聞かれることもあり、FP6分野にわたる幅広い知識が必要だ。

※各ヒントの数字は通し番号。数字の枠は ○…FP知識・スキルについて ◇…業務に必要なスキルなどのノウハウ ☆…ビジネスへつながるヒント・その他お役立ちヒント・メッセージなどを表しています。

介護施設での実施

52 介護保険の最新知識は必須、長生きリスクも想定

介護保険制度は導入後、何度か改正されており、自己負担額が増える傾向だ。介護施設ではバランスの取れた食事のサービスが提供されることもあってか、長生きされる方が多い。標準で90歳まで、家系によってはより長生きしても資金面で不安はないか、介護サービス費の自己負担が1割から2割になっても足りるかを検討してアドバイスしている。

53 現場をよく知る専門家の勉強会に参加する

特に“おひとり様”など、自分でお金の管理ができなくなったらどうするか不安がある人は、成年後見制度に関心がある。制度の概要を把握することはもちろん、実際に現場でどのように運用されているかも知っておきたい。私は、現場をよく知る人や専門家などが講師の勉強会に参加している。有料老人ホームの第三者評価の研修にも参加し、高齢者施設を選択する際の重要な視点について学んでいる。

54 地元の介護施設に精通しておく

介護施設の入居に関する相談のニーズは高い。普段から地元の介護施設を訪ねて動向を確認しておく。ケアマネジャーと知り合いになっておくことも大切だ。

51 治療を続けるためのアドバイスへのニーズは高まっています

患者さんの多くは治療で収入が不安定になる状況で、有料でもお金の相談を受けたいと考えています。治療と仕事や生活を両立する支援が必要なのです。民間の保険や住宅ローンなどの知識を持ち、患者さんの悩みを聞けるFPへのニーズは高く、果たすべき役割は大きいと思います。仲間となってくれるFPの方の輪を広げていきたいと考えています。

黒田尚子さん

CFP®認定者。各種セミナーや講演・講座の講師、執筆、個人相談を中心に活動。がんサバイバーでもあり、「メディカルファイナンス」をテーマにした講演、執筆も多い。



55 重要なことは繰り返し説明

相談では家族構成、収入、資産、持ち家の状況、何に悩んでいるのか、どうしたいのかを順に聞いていく。これは通常の相談に近いが、相談者は高齢の方も多いため、重要なことは根気よく繰り返し説明する。

56 介護費用は自己負担分も考慮する

介護施設は、例えば有料老人ホームなら、「介護付」か「住宅型」かで介護サービスの提供方法、介護保険の自己負担額も違ってくる。また、介護施設のパンフレットには書かれていない費用はどれくらいかを押さえておく。要介護度が高くなったときに、自己負担額がどれくらい増えるかも考えておきたい。入居施設の予算を下げざるを得ないケースも出てくるが、現実を相談者にきちんと伝えておく。

57 資金の調達方法もアドバイス

老後資金が十分ではない場合、自宅を売却する方法やリバース・モーゲージについてもアドバイスを行う。生命保険の加入者であれば、契約者貸付の説明もする。いずれ施設に入るつもりなら、自宅のリフォームにはお金をかけすぎないように伝えている。

58 介護を切り口にしたビジネスチャンスがあります

金融コンシェルジュの活動を通じて、「FPは生活者のお金の相談の窓口であり、必要に応じて不動産会社や税理士など様々な専門家にもつなげられるので、何かあったら来てください」と伝えていきます。そのために信用できるネットワークを作って、実行支援のベースを用意しておくことが重要です。介護を切り口に、介護離職の問題を抱えている企業でセミナーや相談を行う、住宅のリフォームに関するアドバイスをするなど、うまく地域とつながればビジネスチャンスも広がると思います。

藪内美樹さん

CFP®認定者。京都を拠点にセミナー、個別相談を中心に活動。全国有料老人ホーム協会のイベント(大阪)で講師を務めるなど、金融コンシェルジュとしても実績を積みむ。



取材を基に編集出版課で構成

国土交通省

住み替え等円滑化推進事業

住み替えや住宅資産の活用で老後の不安などを解消する

●事業の概要

国土交通省では、既存の中古住宅市場の活性化を図るため、2015年度から「住宅資産活用推進事業」（2016年度からは「住み替え等円滑化推進事業」に名称が変更）を実施しました。この事業は、高齢者を中心とした住宅資産の活用に関し、資金計画等を行う「相談事業」と、相談の担い手となる専門家（FPを想定）の「育成事業」からなり、高齢者が所有する中古住宅を供給して中古住宅市場を活性化させることを目的とした事業です。

公募による事業者募集の結果、当協会は、2015年度は相談事業と育成事業、2016年度と2017年度は研修事業に応募し採択され、相談事業では相談窓口の設置、育成事業ではプロフェッショナルFP研修の1コースとして「住み替え等円滑化推進コース（旧住宅資産活用推進コース）」を全国で実施しました。なお、2016年度からは相談事業については説明会を開催するなど会員の応募も促し、複数の会員が相談事業を受託しています。

●ヒントについて

プロフェッショナルFP研修の講師を務め、自ら代表を務める一般社団法人で2年連続相談事業を受託した峰尾茂克さん（CFP®認定者）に話を聞きました。また同じく2年連続で相談事業を受託した福島県の菊田修さん（CFP®認定者）にも、特に地方での事業を展開するうえでのヒントを聞きました。

※事業の2018年度の実施状況などはMyページに掲載の事業報告等でご確認ください。

59

高齢者施設の多角的な傾向をつかんでおく

この事業はアクティブシニアを対象としており、高齢者施設の種類、それぞれの特徴などは基礎知識として必要になるが、さらに多角的に最近の傾向を押さえておきたい。今後は健康寿命延伸のために高齢者施設を選ぶという考え方も出てくるだろう。サービス付き高齢者向け住宅（サ高住）は単に「生活相談サービス」や「安否確認サービス」だけでなく、健康寿命延伸のために、①適切な食事、②適度な運動（ジム併設）、③ストレス除去（カラオケ施設など）が充実した施設などが増えてくることも予想される。

※各ヒントの数字は通し番号。数字の枠は ○…FP知識・スキルについて ◇…業務に必要なスキルなどのノウハウ ☆…ビジネスへつながるヒント・その他お役立ちヒント・メッセージなどを表しています。

60

既存住宅に関係する重要用語・制度を理解する

既存住宅に関連のあるインスペクション（建物状況調査）、既存住宅瑕疵保険、リバース・モーゲージの知識は欠かせない。税制では住宅に関する「リフォーム減税」ほか、相続税関係も押さえる必要がある。これらの関連制度の概要はもちろん、その影響も考慮してアドバイスすることが求められる。

61

空き家にしないための予防策の視点も

「空き家」をどうするかという対策だけでなく、「空き家」にしないためにはどうすればよいか、という予防策の視点を持つことも大切。事前の相続設計としてキャッシュフロー表での検討など、FP的な視点が欠かせない。

62

「聞き上手」「根気よく」を心がける

高齢の相談者の場合、相談時間が長くなると集中力が途切れてしまう方や、何度も同じことを質問される方、話が長い方も多く、「聞き上手に徹する」「根気よく」を心がける。

さらに柔軟性も求められる。提案で「こうすべき」と断定的な表現は避けたい。相談スキルは協会の様々な相談員などの経験で身につけることができるので、活用したい。

63

アプローチの工夫も

空き家バンクを充実させている自治体、コンパクトシティ化を推進している自治体、独自の相談窓口を設ける自治体など、都道府県や市町村単位でも様々な方法で既存住宅の問題に取り組んでいる。地域ごとの住宅に関する課題をFP的な手法で解決できないか、洗い出してアプローチしてみるのもビジネスにつながるのでは。（峰尾さん）

福島県内各地でのセミナーと相談会の実施をきっかけに福島県空き家・古民家相談センター、自治体の空き家問題担当者との連携につながった。また、事前に介護施設を訪問し、事業の広報活動と入居者からのヒアリングを行った。貴重な実態を聞くことができアドバイスの参考になった。（菊田さん）

64

「不動産」「ライフプラン」「相続」を中心に幅広い分野の知識が必要

高齢者やその家族を対象にしたこの相談に必要とされる知識は、FP6分野すべてと言ってもいい。中でも「不動産運用設計」（住み替えや住宅資産活用）、「ライフプランニング・リタイアメントプランニング」（年金や社会保険）、「相続・事業承継設計」「金融資産運用設計」（資産配分の見直し）が相談の上位を占める。

一例として、子どもが独立し、退職したばかりの65歳の同年齢の夫婦が都内の戸建て（6,000万円）から、コンパクトマンション（4,000万円）に住み替えると、2,000万円の資金が捻出できる。この2,000万円を65歳から70歳まで取り崩すと、年間400万円ずつ5年間、生活費に充当できる。本来65歳から受け取る年金を70歳まで受給開始を繰り下げると年金額は42%増額となる。65歳で仮に年200万円の年金受給額であれば、70歳まで繰り下げることにより、年金受給額は年284万円に増額となる。妻の年金額が78万円だと仮定すると、夫婦2人で362万円、月額約30万円の収入となる。

長生きリスクの不安があるケースでは、住み替え+公的年金の繰り下げは選択肢の1つとして有効だが、ライフプランに応じた住み替えという要素を加えることにより、65歳から70歳までの生活資金を捻出することができる。これはまさにFPならではの提案と言える。

また、「老後資金計画と合わせて遺産分割や相続設計」についての相談もあるため、「相続」の知識も必要となる。さらに金融資産配分の見直しの相談や住宅資産活用による社会保険料や税金の増額の可能性などもチェックしていく必要があり、「金融」や「タックスプランニング」の知識も欠かせない。

65

キャッシュフロー表を活用し、客観的な選択肢を提示

実際の相談現場では客観的に複数の選択肢を提示できるスキルが求められる。プロフェッショナルFP研修では講師の立場としてキャッシュフロー表を活用し、現在の住居に住み続けた場合、住居を売却して住み替えした場合、住居を賃貸にした場合など、5つほど選択肢を示して選んでもらう方法を紹介した。

66

背景となる社会の動き、考え方の変化は押さえておく

「人生100年時代」を見据える視点が大切。30歳のときに新築住宅を購入しても仮に90歳まで生存するとその時点で築60年となる。それを考えると建物は、「30年耐久消費財」から「100年超の社会的資産」へと変化し、また築年数やライフスタイルの変化に合わせて住み替えを検討する時代と言える。背景となる社会の変化とともに、住宅に対する考え方の変化を押さえておきたい。

67

CFP®資格まで取得しておく

国土交通省の事業申請の要件として、相談業務を行うことができるのは、CFP®資格も含めた1級FP技能士等の能力を有する者とあった。AFP認定者の中でも実績、実力とも十分にある人も多いが、今後このような事業が実施される場合に備えて、資格要件であるCFP®資格までは取得しておいたほうがよい。相談者に対するブランド力の提示、という意味でも勧めたい。

68

プロフェッショナルFP研修や継続教育研修もプラスに

実務の観点では、今回実施された「住み替え等円滑化推進コース」をはじめとする日本FP協会主催のプロフェッショナルFP研修や、認定教育機関で実施している継続教育研修に積極的に参加したい。FPとしてこういったスキルを磨くべきかを学んだり、最新の知識をアップデートするのに最適な機会となる。また、仲間を増やす意味では、支部活動、スタディ・グループ（SG）活動もプラスになる。

さらに情報源として国土交通省のホームページは充実しているので住宅関連は必ずチェックしておきたい。

69

法人格の取得も検討を

個人よりも、法人格にしておいたほうがこの分野での事業の展開はしやすい。ビジネスとしても1人では限界があるので、専門家とのネットワークが大切になってくる。SGなど人とつながれる場も積極的に利用したい。

70

FPのビジネスモデルの1つとして有望

現在の日本の中古住宅の流通シェアは約14.7%と低い数値ですが、今後はライフスタイルに応じた住み替えのニーズが増えると予想されます。国の事業だけではなく、今後「既存住宅」「空き家」は1つのFPビジネスとして成立していくと考えています。ぜひ取り組んでいきましょう。



峰尾 茂克さん

CFP®認定者。日本FP協会が実施したプロフェッショナルFP研修「住み替え等円滑化推進コース」講師。代表を務める一般社団法人で2年連続相談事業が採択された。