



FIWA®新正会員紹介 杉山 夏子氏 お金のスタイリングをするファイナンシャルスタイリスト

寄稿：杉山 夏子氏

杉山 夏子氏 プロフィール

1974 年、東京生まれ

私立女子学院中学校・高等学校、立教大学卒業

法政大学大学院政策創造研究科政策創造専攻修士課程修了(政策学修士)

1998 年 日本デジタルイクイップメント株式会社(現日本ビューレットパッカー株式会社)に就職 2007 年 シンガポールに移住。日系ファンド会社でファンドの組成、および管理業務、富裕層向け金融サービス会社にてカスタマーサービス業務

2011 年 日本に帰国、2 級ファイナンシャルプランナー技能士取得

2013 年 ファイナンシャルプランナーとして独立

2016 年 マネー・スタイリスト株式会社設立

2018 年 日本 FP 協会「くらしとお金の FP 相談室」相談員

2019 年 日本 FP 協会 FP 広報センタースタッフ



みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®認定アドバイザー

一般社団法人 家族信託普及協会®会員

日本学生支援機構認定スカラシップ・アドバイザー(平成 29 年 10 月認定)

呉服屋さんの娘さんの杉山夏子さん。「お金の考え方も洋服のスタイリングと似ていると考えています。お客様の資産状況を把握し、個性や特性を理解するのは、お洋服に置き換えれば、その人の体型や肌色、生活スタイルや会う人、ご自分をどう見せたいのかと同じ作業です。こうした作業を通して、今の自分と比較して、将来ありたい自分に合ったお金とのつきあい方を知っていただき、身につけていただく。お金のワードローブを見直し、着こなせるようになっていただくのです。」幼いころから家業を見つめてきた体験が今、ファイナンシャルスタイリストとして活かしているように思います。自分にぴったり合った洋服のように、お客様にぴったり合ったアドバイスを続けてください。(岡本)





長期投資仲間通信「インベストライフ」

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杉山夏子です。私は、「お客様に商品を与えて利益を得るのではなく、お客様には知識を差し上げ、その知識を使えるようになっていただく。そして、人生におけるさまざまな節目にお金のプロとしてのアドバイスを差し上げていく。」そんなビジネスモデルを掲げて独立系FPとして「ファイナンシャルスタイリスト®」と名乗り、活動を続けています。

■将来の自分にお金というバトンを手渡した原体験

私は、東京の呉服屋の長女として生まれました。祖父母が戦後まもなく東京に上京し、ゼロから築き上げ、事業を軌道に乗せて経営してきました。決して貧しかったわけではありませんが、両親の「お金がない」という言葉をたくさん聞きながら育ったと感じています。毎月給料が入ってくるサラリーマンの家庭とは一味違う、商人の家庭特有の環境だったのかもしれませんが。

小学生の時、家業を仕切っていた祖父に「お年玉はどうしたらいい？」と相談したことがあります。この時初めて証券会社に口座を開けました。祖父は、元本割れリスクが比較的低く、当時は利率の良かった中期国債ファンドを勧めてくれました。手元にある余裕資金を無駄遣いせず、将来の自分へバトンリレーする大切さを教えてもらった出来事でした。

祖父は2010年に死去。翌年には父も亡くなったのに伴い、不動産賃貸管理業を承継しました。そこで初めて知った祖父の資産形成方法は、安定的に収入が発生し、遺された祖母や母、そして従業員として働いてくださっていた方々が困ることのないように計算しつくされたものでした。幼少期は、お醤油一滴さえ無駄にするとげんこつが飛んできて、なんてケチなんだろうと思っていましたが、祖父は大切なお金を無駄に使いたくなかったのだと気付きました。従業員や家族を守るため、会社を維持するため、お金を掛ける場所に掛け、必要ないところは最低限にする。そして、お金を増やすことにも余念がありませんでした。そうやって今でも私たちを支え続けています。祖父は、資産のバトンリレーを考え、手を尽くしてくれていたのです。

■金融立国シンガポールで学んだ金融業界のあれこれ

成長した私は、1998年に日本デジタルイクイップメント株式会社(現日本ヒューレットパカード株式会社)に就職し、金融システム営業部で金融機関への営業を担当しました。当時は、金融ビッグバンの真っ最中でシステム需要に沸いていた頃です。私はその前の規制の厳しい時代を知らなかったのでも「そんなものか」と思って見ていましたが、先輩方が営業先の新たな需要に期待をふくらませる様子は今でも鮮明に記憶に思い出します。企業活動の生命線ともいえるコンピュータシステムを手がける仕事にやりがいを感じつつ、金融の世界のことを学んでいきました。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

2005年、夫の転勤に伴ってマレーシアへ。その後、2007年には、シンガポールに転居し日系のファンド会社に就職し、立ち上げ間もない会社でファンドの組成や管理業務を担当しました。企業調査や資料の読み込みにより、日本やアジアの投資先企業の業界知識はもちろん、経営者の情熱にも触れることができ、刺激を得る日々でした。

リーマンショック後は、その会社が富裕層向け金融サービスを提供するコンサルティング会社へと業態変更するのに伴い、クライアントサービスを担当しました。シンガポールから日本を俯瞰して商法や税法、社会保障制度の違いを研究し、両国の制度を使いこなす経験を重ねていきました。



■ お金に関する知識を持たない恐ろしさ

しかし、シンガポールで知ったのは、金融業界の明るい側面だけではありません。ただやみくもに手持ち資金を増やす手段を求めた結果、ご自身の大切な財産を失う人の姿も数多く見えました。

彼らは、「お金がもう少しあればもっと幸せになれるはず。だから、生活資金や老後資金を増やしたい」と願っただけ。それなのに、一生懸命働いて貯めたお金を、いとも簡単に失っていったのです。私は、お金があるだけでは決して幸せにはなれないということを知りました。

同時に私は、歯がゆい思いにさいなまれるようになってきました。「『金融は経済の血液である』と言われるが、私の仕事は、本当にお金に血液の役割を果たさせているのだろうか？」と……。

私たち日本人は、シンガポール人と違って日常的に家族や友人同士でお金の話をしません。また、お金の教育を受けたことがありません。でも、一人ひとりが「金融は経済の血液である」という大前提を知り、お金に関する知識を身につけて使いこなすことができたなら、多くの不安は解消されるのではないかと考えるようになったのです。

■ 「ファイナンシャルスタイリスト®」の名に込めた思い

2011年末に帰国後、私はファイナンシャルプランナーの資格を取得し、2013年に個人でFP事務所を設立し、お客様の安心をコーディネートする「ファイナンシャルスタイリスト®」として活動しています。「貯める」「稼ぐ」「ふやす」の3つの軸でお金のスタイリングをしていきます。

得意分野は、以下の2つです。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

1. 資産形成・資産保全(リスクに対する耐性を見極めつつ、人生やお仕事、将来への不安を解消して現在の生活を楽しんでいただくための資産づくり。家計の見直し、ライフプランの作成、住宅ローンや生命保険の見直し、つみたてNISA、NISA や確定拠出年金、生前贈与など、税制を上手に使った資産の作り方をサポートしています。)
2. 相続(事業承継を含めた事前対策、相続発生時の分割までのコーディネート、相続後の資産保全対策)

■将来像や夢を形にするためのお手伝い

人生 100 年時代、老後 2000 万円問題などがクローズアップされ、老後に対する不安を口にする人は格段に増えてきました。わかっているけれど一歩が進めない。資産形成を始めてみたけれど、これで効果が出るのかわからない。いまだに、投機的な行動に出て大きく損失を被る人もいらっしゃいます。

洋服に例えてみると、洋服を上手にコーディネートするためにはまずクローゼットの中のすべてのアイテムを把握し、それらの特徴を知る必要があります。そのうえで断捨離をし、TPO や自分の社会的役割、将来ありたい姿を明確にしていく。すると、日々の洋服の着こなしが変わっていきます。

お金の考え方も洋服のスタイリングと似ていると考えています。お客様の資産状況を把握し、個性や特性を理解するのは、お洋服に置き換えれば、その人の体型や肌色、生活スタイルや会う人、ご自分をどう見せたいのかと同じ作業です。こうした作業を通して、今の自分と比較して、将来ありたい自分に合ったお金とのつきあい方を知っていただき、身につけていただく。お金のワードローブを見直し、着こなせるようになっていただくのです。

ですから、お金の増やし方をお伝えするよりも、なぜ増やしたいかの動機を大切にしています。お金が必要なシチュエーションは、老後の資金のためとか、欲しいものを手に入れるためとか、その方によってさまざまな理由があると思います。その部分、つまり将来像や夢が明確でないと、その方の考えやライフスタイルにあった資産の管理も運用もすることはできません。私はお客さまに、数年後から数十年後まで、どのようなライフスタイルを送りたいですかとお伺いします。その答えによって、いつ、どのような形でお金が必要なのか、いくら必要なのかを算出し、どうしたら実現可能にできるのかを考えます。将来の自分の姿が明確に見えることで不安が解消され、明るい気持ちに変化していかれます。私にとっては、お客様の表情の変化はこの仕事のもう一つの「報酬」です。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

■FIWA®に参加するきっかけ

岡本さんの名前を知り、ドキドキしながらI-OWA マンスリー・セミナーに参加したのが2016年春です。なんと知的な刺激のある場なのだ！と感動し、時間の許す限りマンスリー・セミナーへ参加してきました。FIWA®に名称は変わり、オンラインになりましたが好奇心が満たされる場であることは変わらず、毎回多くの気づきや学びがあります。ただ受講するだけでなくその場で意見を述べるのが求められ、マンスリー・セミナーでアウトプットの重要性に気付いたことが、大学院進学を目指すきっかけにもなりました。

修士論文は「金融リテラシー向上のための金融教育」をテーマとし、金銭教育に対する取り組みについて毎年夏休み中に実施されるハッピー・マネー®教室に参加し、岡本さんを取材し事例として取り上げさせていただきました。子どもたちが自ら考える力を引き出すプログラム内容、お金についての教育を受ける機会のなかった大人も学ぶことができるような工夫がなされていることが印象的でした。今年は、コロナ禍でオンライン開催となりましたが、これまで参加が難しかった遠方の方々や海外の方の参加も可能となり、裾野が広がることが期待されます。私も引続き参加しながら、FIWA®の活動を周知することに微力ながら協力していかなければと思っています。

■FIWA®に対する想い

「ファイナンシャルプランナー」という肩書の認知度は上がりましたが、誰のために仕事をしているかというのは立場によって異なります。私はお客様の立場に立って、お客様からの報酬で仕事をしていく道を選んでいますが、より多くの方にそういうFPがいるのだということ、アドバイスの価値を知っていただくことというのは並大抵のことではなく茨の道だなと感じることも多くあります。

お客様の味方でいたい。それは、私自身が家族の相続に遭遇したときより俯瞰した専門性を持ってアドバイスをしてくれる窓口がないのかと感じたこと、そしてやみくもに手持ち資金を増やす手段を求めるのではなく、お金に対する知識と適正値を知ることができれば自分の資産を減らすことはなかったかもしれない人々を見ていて、アドバイザーの必要性を強く感じたことに起因します。

「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®」が発足し、正会員に認定していただけたことにより自分の立場をきちんと明確にすること、より大声で(!)自分の立場を主張することができるようになりました。手元にFIWA®設立講演会の際、副理事長の岩城みずほさんがお話くださった、独立系FPあるある満載話のメモがあります。

資産形成のために重要な、iDeCo や NISA は 2 つのハードルを乗り越えなければならない。誘導されて口座開設を知らぬ間に行い商品を買う書類にサインしているのが本当にあなたにとって良いことなのか、立ち止まって考えてみてほしい。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

誘導される方が人間は楽だろう。誘導してくれる人は本当に信用できる人なのか？その人は、あなたのために働いている人なのか？あなたがサインすることでしか利益を得られないのだということを忘れてはならない。あなたがサインしないと、あなたとの関係は生まれません。本当にそれで良いのだろうか？
始めるところまでのフォローをどうすべきか？私たちに買わせる権利はない。寄り添うことはできるのである。

これらは全て今までの経験から「そうなんだよなあ」と思ったことばかりです。今後は FIWA® の皆様の活動を拝見したり意見交換をしたりしながら、お客様の立場に立ったアドバイザーの存在を知っていただくとともに、お客様が明るい気持ちに変化していただけるよう、日々歩んでいきます！