

GAIA Member's Story

—わたしの夢の実現—
インタビュー集



GAIA

ファイナンシャル・プランニングによって
世界中の人々の夢を実現する

INDEX

Vol.1

GAIAと歩んだ13年の軌跡と夢の実現
「きっかけは全てGAIAさんだった」

.....3

Vol.2

GAIAがいたから叶えられた50歳での早期退職と海外留学
10年前に描いた夢を現実に

.....6

Vol.3

65歳でシニア向け分譲マンションへ入居
元気ないま、安心して心地よい暮らしを楽しみたい

.....9

Vol.4

信頼できるアドバイザーとプランニングがもたらす安心感
金融ショックを乗り越え、長期投資の力を実感している

.....13

Vol.5

社員との交流から生まれた信頼の土台
今は途中経過だと納得できるから、お金の不安に揺らぐことはない

.....17

Vol.6

自己流で悩まず、自分に合った専門家に相談したから長期投資を続けられた
家族と過ごす「豊かな」時間が何よりのご褒美

.....21

Vol.7

85歳まであと10年、お金の心配なく過ごせることが豊かだと感じる
がん闘病を経て、これからも夫婦で旅行を楽しみたい

.....26

Vol.8

子どもが成長し夫が定年退職を迎えたら、今までより自分だけの時間を持てるようにしたい
故郷の札幌で夢だった「自分だけの城」を手に入れるまでと、これからのこと

.....30

Vol.9

～新屋真摘FP 勤続10年特別企画～
「家族でも友人でもない”FP”という相談相手がいることが9年間の支えに」

.....35

GAIAと歩んだ13年の軌跡と夢の実現 「きっかけは全てGAIAさんだった」

<お客さま・プロフィール>

M様(51歳)男性/奥様(46歳)とお子様(双子・9歳)の4人暮らし
2008年ご契約 担当FP:川越

夫婦共働きの忙しい生活のなかでも、アドバイザーと共に夫婦でお金のことをしっかり話し合いながら、13年かけて夢の一つである賑やかで笑いの絶えない理想の家が完成。

◆中桐さんと出会って夫婦お互いの財布を確認

ー GAIAとの出会いを教えてください。

2007年のことです。30代後半で私が山形へ単身赴任し、妻が横浜で暮らすという二拠点生活を送っていた時期に、中桐さんの著書「会社勤めでお金持ちになる人の考え方・投資のやり方」(出版:クロスメディアパブリッシング)を妻が書店で見つけて購入。その後、「ワイナンスセミナー(※)」に夫婦で参加したのが中桐さんとの出会いです。

(※創業当時開催していた、ワイン講師と中桐によるワインとお金のセミナー。)

セミナーで投資のことを初めてきちんと聞いたので、「お金持ちになる人たちには特別の知見があるものだ」と夫婦で帰り道に話したことを覚えています。特別なことではないのかも知れませんが、私たち夫婦にとっては投資について知ることは目新しいことでした。

2008年に単身赴任を終え東京に戻ってきたのですが、二拠点生活で余計にかかっていた費用が浮いた分、無駄遣いせず有効活用したいと思い、日本橋本町のマンションで中桐さんのコンサルティングを受けました。預貯金から給与明細まで全て中桐さんに見せ、夫婦お互いの財布を初めて確認しました。それまでは夫婦別勘定、収支もお互い分からない状態でしたので、中桐さんとの出会いがなければ、今でも夫婦で別の財布だったと思います。

ー GAIAとの出会いから実際運用をスタートするまでには時間があつたのですよね。

これまでの人生で夫婦共に投資には馴染みがなかったもので、考えをシフトするには時間がかかりました。2008年4月に中桐さんのコンサルティングを受け積立を始めましたが、まとまった資産を運用する決心がついたのは、リーマンショックで相場が大きく下がってからになりました。初回の面談から半年後位のことです。

ー リーマンショックで相場が下がった時が運用スタートでしたので、なかなか運用益が出ず不安になりませんでしたか？

中桐さんの本も読みGAIAのセミナーも参加し「ドルコスト平均法」や「複利の効果」は腹落ちしていました。まだ30代でしたから、10年15年やれば増えていくという面は理解ができていたので、運用をスタートしてからの不安はなかったです。

◆自分でファンドを選んで運用するより、専門家に任せた方がいい

ー とはいえ、当時は顧問料が7万円、自分でやった方がいいのではないかと悩まれたのですよね。

一度は皆さんが通る道かもしれませんが、自分でファンドを選んで運用しても一緒じゃないかという考えが頭をよぎりました。世の中にそういった情報も多いですから。中桐さんに正直に伝えたのですが「自分でやってみてもいいと思います。病気も自分で治す場合もあれば、医者にかかることもあります。」と言われ、自分はお医者さんに診てもらったほうがいいのかと考えが固まりました。当時は転勤直後で仕事も神経を使う毎日で、**日中働いて夜は投資のことを考える、それは自分には無理だし、専門家に任せる方がいいと思ったのです。**また中桐さんはよくアメリカ視察の話もされていて、アメリカではプロに任せるスタイルが主流であると聞いていました。日本もアメリカのようになるだろうということは、想像できました。

◆双子の誕生がもたらした変化

ー 2011年東日本大震災ではお辛い体験がありました。

震災で実家の家族を一度に亡くしました。茫然自失の中で亡くなった両親の相続が発生し、GAIAさんに税理士事

務所の代表を紹介してもらいました。自分だけではどうしていいかわからない状態でしたが、ほぼ丸投げの状態に対応してもらいました。

その翌年に待望の子供を授かり、それが双子だったのです。

— 2012年、双子の親となったM様の担当を中桐から川越が引き継ぐことになりました。

双子の誕生は夫婦にとっては勿論、妻の両親にも孫の顔を見せることができ、喜びもひとしおでした。私にとっては、失った家族がいて、双子の命が誕生しました。特別なことです。

川越さんとも最初はオフィスで面談をしていたのですが、とにかく仕事、育児で目も回る忙しさになり、双子から目が離せず、川越さんには自宅まで来てもらうようになりました。

— 川越は定期的にご家族にお会いすることで「寝ているだけだった二人が歩くようになって…」と、お子様の成長を身近に感じていたようです。双子の誕生で、資産運用の面では保険も活用されたのですね。

子供の海外留学の資金準備として、米ドル建ての積立保険も契約しました。子供に選択肢を増やしてあげられますし、もし留学しないとしても、私たち自身の老後の年金として使うこともできる点がポイントでした。お金はやはりあると使ってしまうものですので、毎月の貯蓄分を回すことにしたのです。

◆ Financial Road Map – 夢の実現に向けて

— 夫婦でFRM^(※)もしていただきました。

(※Financial Road Mapの略。目標や夢を具体的にすることで将来のお金のロードマップを描いていくためのGAIAオリジナルワークシート。)

川越さんに促され、夫婦で自分の夢を書き出しました。最初は照れ臭く恥ずかしい作業だったのですが、**夫婦で将来の夢を考える良いきっかけ**になりました。妻は「鎌倉で犬を飼える家」、「庭付き5LDKの家に住む」などとFRMに書いていました。そこから**夫婦で「理想の家」を建てるということが、共通の目標**になっていきました。

— 今年(2021年)、ついに理想の家が建ちますね。

2017年頃から家の話を川越さんとしていましたが、なかなか具体的なアクションには至りませんでした。そんな中、真剣に向き合うきっかけになったのは、駅から10分以内、角地、双子の学区変更が無くて済む理想の土地に出会えたことです。そこからは川越さんと真剣に話し合いました。駅前のカフェでキャッシュフロー表を3つも4つも広げ、「収入が変動したらどうなるか」「子供が留学したらどうなるか」「将来はどの位の余裕が持てるか」といったことを一つ一つシミュレーションしてもらい、昨年ようやく「買おう!」と決断。そこからも不動産のコンサルティング会社を紹介してもらい、「どうすれば理想の家が建てられるか」「住宅ローンはどうしたらいいか」「土地の値段は妥当か」などを相談していきました。今年、妻の夢が詰まった理想の家が建つ予定です。

◆ 今はお金のことはお任せし、安心して家族の暮らしを大事にできる

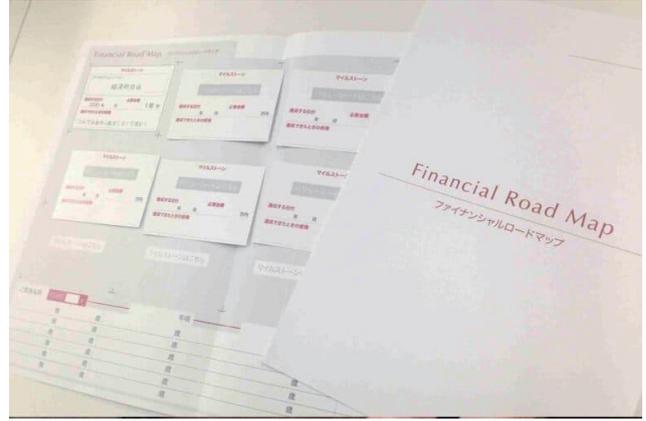
— M様にとってGAIAの価値はどこにありますか?

人生の節目、節目でGAIAさんを起点に我が家の選択をしていることを、あらためて感じました。

同僚の中でも、会社の確定拠出年金を元本保証型にしたままという話を聞きます。適正なリスクを取った自分とは随分と差が出ているだろうと今は思いますが、**私は慎重なタイプなのでGAIAに出会わなければ、投資自体していません**。

人生の節目で気軽に相談して、GAIAで片付かない課題は専門の人を紹介してもらえる。我が家の金融資産のことは大部分を川越さんに共有しているので、**安心感があります**。お金のことはお任せして、私は家族のこと、家のこと、仕事に専念できています。

双子が今は9歳ですが、きっと成長はあつという間でしょう。子供の代での相続対策まで視野に入れた二世帯、三世帯での資産管理が必要になります。これからもGAIAに相談できることは心強いことです。



インタビューを終えて

「きっかけは全てGAIAさん」とおっしゃってくださったM様。

M様ご夫妻は「お金のこと、働き方、子供の教育、実現したい夢」といった大切なことを、10年15年先を見据えていつも話し合っています。共働きで忙しい夫婦にとって、そして双子の育児に追われる生活でなかなか出来ないことだと思います。M様にそう伝えると「中桐さんとの面談で初めて夫婦の通帳を見せあい、お互いに同じ目線で同じ方向を見て財布を一つにしました。ヒアリングしてもらうには、裸で出さないとお金の正しいシミュレーションができないと思いましたから。」と話してくれました。

東日本大震災から10年、理想の家が完成し、M様ご一家のますます賑やかで笑いが絶えない毎日が続きます。これからもご家族の相談役としてGAIAを頼りにしていただけるよう、川越が精一杯伴走を努めてまいります。
(クライアントリレーション永井)



GAIAがいたから叶えられた50歳での早期退職と海外留学 10年前に描いた夢を現実に

<お客さま・プロフィール>

N様(52歳)女性
2010年ご契約 担当FP:宮原

GAIAに出会った10年前に描いた夢の一つ、「50歳で早期退職」「海外留学」を実現。

働く女性へエール!

50歳で目標だった早期退職の希望を叶え、マルタ島への留学を果たしたN様。中桐と出会った10年前に描いた夢を、資産運用を続けることで実現させました。

早期退職への揺れる気持ちや夢への思いが詰まった、働く女性への熱いエールです。

◆早期退職の足がかりとして始めた不動産投資、 本当にやるべきことはファイナンシャルプランニングだった

ー 2010年にGAIAとご契約をいただきました。GAIAとのご縁は、日本財託の横手さんがきっかけだそうですね。

薬学部を卒業後は製薬会社に入社し、研究室勤務になりました。経験を積むうちに一度は違う会社でも働いてみたいと思い、同じ業界内で転職もしました。ですがどちらの会社も新薬の研究開発や臨床試験などを担当していたのでとても激務で、ずっとサラリーマンで働き続けるというのは私のやりたいことと違うと漠然と感じるようになりました。早期でリタイア出来たらいいなと。

どうやったら定年を待たずに会社を辞められるだろうと考える中で出てきたのが資産運用です。色々なセミナーに顔を出す中で、不動産投資に行き着きました。40歳前後の頃です。投資用マンションを3部屋購入したのですが、違う会社の話も聞いてみたいと思って日本財託を訪ねました。

日本財託で対応してくれた横手さんに「私のような素人がこのまま不動産を増やして大丈夫ですか?」と相談をすると、「貯金や収支、どんな保険に入っているかなどを、きちんと把握してますか?」と返され、不動産を買い進める前にファイナンシャルプランを考えるべきだとアドバイスされました。そこで紹介していただいたのがGAIAの中桐さんです。日本財託へ足を運んだ時は、他の物件も購入する気満々でしたので、普通の会社なら色々勧めてくると思いますが、横手さんは逆に止めてくれた訳です。

ー 横手さんに感謝ですね。最初に中桐に会った印象は?

海外帰りのファイナンシャルプランナーと聞いていたので、ザ、営業マンというイメージを持っていたのですが、会ってみるとおっとりしていて、流暢に喋る感じでもない。最初は大丈夫かな?と思いましたね。(笑)

不動産について「こんなに買ってしまって大丈夫でしょうか?」とお尋ねしたのですが、中桐さんはあっさり「大丈夫ですよ。」とおっしゃるんです。

転職時に受け取った退職金も、銀行の窓口で「勿体ない、みんな退職金で運用していますよ。」と言われ、どんな商品かも考えずに投信にしていました。結構なマイナスになっていたのですが、中桐さんはそちらも飄々と「解約しましょう、すぐに挽回できますよ。」と。それで、銀行にあった投信も解約してGAIAにお任せしました。

そこからは、貯金や支出をきちんと洗い出し、キャッシュフロー表を作っただき、よく分からないままに入っていた保険も整理していきました。

◆10年前、夢プランに書いた「早期退職」と「50歳」の意味

ー 中桐との面談では、早くから早期退職の希望を伝えていましたね。

今でもよく覚えています「50歳で会社を辞めたいけど、そんなの無理ですよ?」とお聞きしたんです。その時は無理を承知で軽いノリで聞いてみよう、という感じで自分でも現実味はありませんでした。ですが中桐さんはあっさり「このままいけば大丈夫でしょう」と。

当時、中桐さんと一緒に作った夢プラン、実はまだ手元にあるんです。そこにも「早期リタイヤ!」、「海外で暮らす」とはっきり書いてあります。見ると笑ってしまいます。自分でも本当かな?と思いながら書いていたことが、現実になっている。今見ても、楽しい気持ちになります。

— なぜ早期退職の目標が「50歳」だったのでしょうか?

私は独身ですので、せつかく縛るものがないのなら、好きに生きてもいいんじゃないかという思いがありました。もちろん、65歳の定年まで働くという選択肢もありました。勤めている会社は激務という以外はとても恵まれた環境でしたから。でも65歳まで働いたら、その時自分がどういうコンディションか分からないと思ったのです。65歳、健康で元気かも知れませんが、残念ながら病気になるかも知れません。足が痛い、腰が痛いなど、身体の変化は少なからずあるだろうと思います。極端な話、もしかしたら生きていないということだってある訳です。そう思った時、50歳なら相当な確率で生きていますし、きっと心身ともにまだ元気だろうと思ったのです。

— 中桐は「大丈夫」しか言わないみたいです…

中桐さんはポジティブです。未来が心配になるようなことは言わなかった。これが保険会社のFPさんだと、基本的には働けるまで働きましょう、なぜなら…という話になりますよね。でも私は、おばあちゃんになる前に、心も身体も元気で自由が効くうちに、海外旅行を楽しんだり、できれば海外で暮らしてみたい、好きなことを好きなだけしたいと思っていました。

◆運用が苦手という女性だからこそ、アドバイザーと資産運用を続けて選択肢を広げて欲しい

— ご友人を何人ご紹介いただきました。

独身で一生懸命働いている友人が多いんです。皆、必死に働いて稼いで、それでも不安だから貯金に励んでいる。でも独身でそこそこ稼いでいるなら、泣きながらそこまで根を詰めて働かなくてもいいんだよと言ってあげたい。運用しながら早期退職を目指す道は、決して夢物語ではないよと。

だから、私のような女性にはアドバイザーがいた方がいいと思います。私も中桐さんや宮原さんのアドバイスが無ければ、怖くて会社を辞められませんでした。

お金のことを相談できる人は女性には少ないと思います。友人とお金の話はしませんし、そもそも運用に詳しい女性が少ない。そうすると、どんなに稼いでも不安は消えないし、貯金だけ増えていくことになります。

私の周りでも、運用なんて自分には遠い話、給与はほぼ全額普通預金や定期預金、勤め先で確定拠出年金の制度があっても、何の銘柄を選んで良いかわからないから、運用好きな上司に聞いた銘柄を選んだとか、せつかく確定拠出年金の制度があっても、全額元本保証の商品を選んだままという女性も多いです。そんな話を聞いているうちに、「私はプロをお願いしているんだ」ってついついGAIAを紹介したくなったのです。

— 2017年から宮原が担当になりました。2018年について辞表を出したのですね。

ここで会社を辞めたらもうこんないい条件で働けないんじゃないか、役職もついていて後輩もいるのに辞めるなんて無責任なんじゃないか、そんな葛藤もありました。転職になったのは、会社の早期退職の募集です。今しかないと思いい手を挙げました。退職金の上乗せもあり、神様が自分の思う道を進みなさいと言ってくださっていると思いましたね。

◆10年続けたからこそ複利の力で資産を増やせた

— 最初に一括投資したものと毎月積立とで、運用資産額は約1.6倍程になっています。10年間、複利の力をしっかり利用して長期投資を続けていただいた結果です。

運用していた資産も中桐さんが当初言っていた通り順調に推移していて、宮原さんも留学費用やその後の生活費について計算し太鼓判を押してくれている。購入したワンルームマンションも東急リパブルを紹介してもらい、二部屋は売却、一部屋はローンを完済し手元に残しました。結果的に日本に所有物件があるということは、海外生活をする上では良かったと思います。辞表を出すための条件が揃って、一歩踏み出せました。

— マルタ島留学直前の2019年には「GAIA女子サポーターミーティング」に参加してくれました。

もう出発日も決まっているタイミングでしたが、女性だけの会に興味がありましたし、海外に行く前に中桐さんの顔を見ておこうかなと思って参加しました。年齢も担当FPも違う初対面のメンバーにも関わらず、女性だけなのでとても盛り上がりました。帰りにはみんなでお茶をして連絡先も交換して。また参加された皆さんにお目にかかりたいと思っています。

◆サラリーマン生活を経て叶えた海外留学、何もかもが夢のような素敵な時間を感じられた

— GAIAとの10年間、振り返ってみていかがですか。マルタ島留学の日々についても教えてください。

自分だけだったら、投資で資産を増やすのは難しかったと思います。私の場合はお任せして気にしないというスタンスだったから上手く行ったんですね。毎日値動きをチェックして、もし何十万も下がるのを目にしたら、気にしないのは難しかったと思います。でも知らないうちに下がったり上がったりしていた訳ですから。

2019年10月マルタ島に出発しました。留学生活が始まって、「パイプが詰まっています」なんていう英語、必死に覚えめました。英語は勉強すればするだけクラスも順調に上がっていき、学校も生活も本当に楽しかったです。残念なことに留学後に新型コロナウイルスの影響で留学生も多くが帰国し、街はロックダウンにもなりました。私はマルタに残りましたが、普段は観光客で賑わうバレッタの美しい市街から人がいなくなり、まるで世界遺産を独り占めしているような感覚でした。非常事態ではありましたが、それもまた特別な思い出になっています。小さい島なのでどこに行っても海で、毎日散歩して、地元のスーパーに行ったらレストランでは顔馴染みになって。

日本で会社勤めをしていたら、せいぜい頑張っても10日の長期休暇を取るのが限界です。それも、気を遣って引き継ぎして何とか取れるかどうか。働き方改革と言っても、1ヶ月、2ヶ月の休暇を取ってリフレッシュする、自己研鑽するということはかなり難しいですね。そんなサラリーマン生活を経てのマルタ留学だったので、ゆったりとした時間も景色も人がいないことも、何もかも新鮮で楽しめました。

それにパーティーで朝までダンスするなんて、日本だったら「50歳で？」となりますよね。マルタでは20代の若者もいれば陽気な南米人もイケメンなイタリア人もいます。そんな環境に身を置き、気持ちが若返りました。

◆GAIAには死ぬまでずっと相談に乗って欲しい

— これからGAIAに求めることは？

死ぬまで相談に乗って欲しいです。今、日本に帰国して病院で調剤の仕事をしています。エッセンシャルワーカーとして責任を持って仕事していますが、気持ち的にはリタイヤした感覚でもあります。志半ばでマルタからは帰国しましたので、コロナが収束したら、また4・5年海外を放浪してみたいと思っています。

次に日本を出てから自分がどうなっているか。そうであって欲しくはないですが、病気になるかも知れません。高級老人ホームに入りたくなくなるかも。世界クルーズにも行ってみたい。そんな時、お金の心配をしないでやりたいことを実現できるのは、GAIAがいるからです。だから最後の最後まで相談に乗って欲しい。次の私の野望は、ハリウッド女優デビューですから(笑)。GAIA ClubやHPを見ていると、知らないメンバーも増えているし、中桐さんもTVや新聞に出たり、会社が大きくなっていますね。GAIAがどんなに大きくなっても、私が行き倒れたりしないように見守ってください。

インタビューを終えて

いつも明るく周りを盛り上げてくださる気配り上手なN様。今回初めて、GAIAとのヒストリーや早期退職にまつわる揺れる心境をお伺いしました。GAIAをご友人に勧めてくださる理由を聞いた時は、同じ女性として胸が熱くなり、改めてファイナンシャルプランニングの持つ力や意味をリアルに感じることができました。私たちGAIAがこれからもお客さまの不安解消のお役に立ち、たくさんの夢の実現に貢献し続けることが、長年のご契約への恩返しだと思っています。(クライアントリレーション永井)



65歳でシニア向け分譲マンションへ入居 元気ないま、安心して心地よい暮らしを楽しみたい

<お客さま・プロフィール>

K様(65歳)男性
2019年ご契約 担当FP:鈴木

奥様を亡くされ定年退職を迎えた後、大変になってきていた保有商品の整理をGAIAのアドバイザーと行う。65歳でシニア向け分譲マンションへ入居し、今は穏やかな暮らしに満足している。

新宿から電車で30分、閑静な住宅街に建つシニア向け分譲マンションにK様をお訪ねしました。

◆退職金運用に仕組債を提案する金融機関は信用できない 相談するならガイアだと思っていた

ー 2019年6月が最初の面談でした。ガイアを知ったきっかけは？

中桐さんの本(*)やTVでも拝見していたので、投資を含めて、諸々相談するならガイアだと最初から思っていました。
(*)「株・投資信託、いま損を抱えている人の投資の処方箋」(クロスメディア・パブリッシング / 2009年)

この本を読んだ頃はリーマンショックの直後で、相当の含み損を抱えていましたが、本には「来るべき強気相場に備えて、やるべきこと、つまり割安なときに株式を買っておくということを実行してください」と書かれていました。私はその後も投資を続け、株価の回復とともに金融商品の損益はプラスに転じました。

ー 古い本をお持ちで驚きました。ガイアに相談したい課題は何でしたか？

2005年頃から始めた株式投資ですが、2019年当時は、株式、投信、外貨MMFなどが52銘柄にもなっており、管理の負担からガイアに相談しました。また2016年に定年退職した際、銀行からも色々と退職金運用の提案がありました。付き合いのあった銀行は仕組債を勧めてきたのですが、仕組債のようなリスクが大きい商品を、平気な顔で勧めてくることに驚愕しました。私自身はそれなりの年数の投資経験がありましたので、仕組債がいかにかハイリスクな金融商品かを理解しています。ですが退職金で初めて運用される方もいるでしょうし、銀行がひどいことをするはずが無いと思っている方も多いですね。老後のための大切な資金で仕組債を買わせるような金融機関は信用できないと思いました。

ー 金融機関できちんと説明をせずに、ハイリスクな商品を案内していることは心配です。 ガイアではFPが自ら仕組債をお客様に勧めることはありません。

投資を始めた頃、大手証券会社から次々と投信の購入を勧められ、証券会社を信用していた私は勧められるままにいくつかの発売直後の投信を購入しました。しかし基準価額が購入価格を上回ることはほとんどなく、後から考えれば、所謂「回転売買」のカモになっただけで資産が増えることはありませんでした。銀行も証券会社も信用できないとすると、ちゃんとアドバイスしてくれるのは誰だろうと考え、その時に頭に浮かんだのがガイアでした。

◆年齢とともに負担になる保有商品の管理 長年投資をしていれば、思い入れのある銘柄もある

ー 2019年6月の初回面談を経てご契約いただきました。

ポートフォリオを整理し、長期的に資産運用をどうしていくかをアドバイスしてもらおうと思い契約しました。その頃付き合っていた証券会社は「これ買いませんか？」しか言わず、当然私の財産にどんなものがあるかも分かかっていませんでした。鈴木さんと話して良かったことは、資産の全体をしっかりと聞いた上でキャッシュフロー表を作成してくれた点です。最初から、これなら信用できるなと思いました。

ー ありがとうございます。ガイアではライフプランに基づく提案をされており、いい商品があるのではなく、そのお客様にとっていい商品かどうかが重要だと考えています。ご契約後は、保有商品の整理をしていきました。

52銘柄が23銘柄まで減らせたのは鈴木さんに相談したお陰です。これまでなんとかエクセルで管理していましたが、銘柄がほぼ半分になったことで、精神的にも物理的にも管理の負担が減りました。鈴木さんは私の意向も聞いた上で冷静に「これは売りましょう」と言って、背中を押してくれました。

一 長く保有した個別株はただの商品という以上の思いが生まれますから、アドバイザーは単なる銘柄の整理だと思わず、お客様の感情にも配慮が必要ですね。

そのとおりで、日本株については10年以上保有していて思い入れもあります。利益が結構出ているものもあれば、完全な「片思い」銘柄もありました。どちらも自分一人では手放す決断が難しいんです。そこを鈴木さんは客観的な視点で判断を促してくれました。アドバイスがなければ、ずっと愚図愚図していたと思います。

一 保有銘柄数が約半分になって、いかがでしたか。

一部はGMA※にしましたし、現金も増えました。株式に偏っていたリスク資産が減ったという安心感が大きかったです。あわせて保険の整理もし、とにかくスッキリしました。

◆高齢者向け施設を探し始めた理由

一 K様からは早い段階で高齢者向け施設について相談されました。趣味でトライアスロンをしていたとあって若々しいK様ですから、私も最初は早過ぎると感じました。改めて施設探しを始めた理由を教えてください。

私は妻を亡くしていますので、漠然と70歳位で老人ホームに入ろうと考えていました。大きな理由は食事作りですね。単身赴任が長かったので自炊は苦にならないのですが、メニューを考えて買い出しをして片付けて…というのが億劫になってしまっただけで、それに一人暮らしで何かあったらどうしよう、という点も気になっていました。

私には社会人の一人息子がいて仲良くしていますが、そうは言っても男同士で毎日電話するわけではありません。自分にもし方が一のことであっても一週間も発見されないことになる。これも心配の種でした。ですから、いいところがあれば前倒しで入居してもいいなと考えるようになったんです。

一 息子さんや周りの方は何とおっしゃっていましたか？

息子は「もう入っちゃうの？」と言っていましたね。実は以前に、NHKの「ドキュメント72時間」という番組で「海が見える老人ホーム」の密着を観たんです。自分が描いていた老人ホームのイメージと違って、退職した60代の方が趣味の音響を生き生きと楽しんでいる。こんな生活だったらいいなと感じました。寝たきりの方や認知症の方が老人ホームに入るというイメージが覆り、こういうところもあるのかと印象に残っていました。

一 まずはシニアハウスの小川さんへ連絡をし、三人で面談をしました。シニアハウスコムは、在宅介護を20年以上支援している介護事業所が開設した、高齢者の住まいに関する相談窓口です。関東圏の施設選びで力になってくれます。

最初の面談で私の要望を聞いてもらい、2回目の面談で3つ程の施設を紹介いただきました。最初は賃貸型のサ高住(サービス付き高齢者向け住宅)を考えていましたが、所有権型もあるということで紹介されたのが、今のシニア向け分譲マンションです。施設選びで気になったのは、ほかの施設は入居者の年齢層が高いことでした。

私としてはあまり高齢の方が多いところよりは、自分と年齢に近い方が多い施設の方が、交流も楽しめるかなと思っていました。

一 シニアハウスコムにお願いして良かったことは？

小川さんが施設の見学に同行してくれたことです。特に助かったのは、私では気づかないようなことを代わりに質問してくれたことです。こちらの入居率は75%位(契約当時)で、私からすると低い数字に思えました。

ですが入居の募集開始が2019年12月で、見学に行ったのは2020年11月です。募集開始から間もない時期で、かつコロナの影響も考えると、いい数字だと小川さんから聞きし納得できました。また見学の時だけではなく、契約にも立ち会って重要事項説明なども一緒に聞いていただいたことも心強かったです。

一 金融商品もそうですが、高齢者施設も売り手と買い手に情報格差があります。ある人にとってベストな施設でも、別の方にとっては違うかも知れません。小川さんのような方がいると頼りになりますね。入居して半年足らずですが、点数にすると？

70～80点です。マイナスは前の住まいとの比較なので、この施設に不満ということではないのですが。以前の住まいは多摩川が近く、19階の部屋からは富士山が見えました。広さも78平米あってキッチンのシンクなどの設備全体がゆったりとしていました。こちらは58平米なので、私の感覚ではやや窮屈感があります。

一 その他はいかがですか？

その他の点では満足しています。スタッフの皆さんが親切で、コンシェルジュが24時間、昼間は看護師の方も常駐していますから何かあっても安心です。入居時には看護師さんと面談をしてお薬手帳のコピーをお渡しし、近隣の病院情報も教えてもらいました。マンション全体はバリアフリーで、介護事業所が併設されています。部屋にはセンサーがあり、洗面所などが12時間利用されないとコンシェルジュが確認にきてくれます。また最寄り駅とスーパーなどを巡回するバスは1日に8便出ています。

当初の目的だった食事作りの面では、レストランも気に入っています。事前に献立表を見て食べたいメニューを予約しておくのですが、予約不要なメニューも随時用意されています。210円で部屋まで配膳してくれるサービスもあります。今はコロナの影響でやっていませんが、本当なら近隣の人も利用できる開かれたレストランなんですよ。

一 開放的で素敵なレストランですよ。住民同士の交流はいかがですか？

こちらコロナの影響で中断しているものが多いですが、囲碁クラブや体操講習会、変わったところでは有名花店の方の指導で、昼1昼分にレンタルで花を植えることなども楽しめます。麻雀ルームやビリヤード台、朝から入れる大浴場もあります。

私は身体も元気ですので、今は施設の中での交流よりはできるだけ外に出ることを心掛けています。英会話教室に通ったり、朗読講座や漢詩の教室、くずし字を習ってみたりと、面白そうだなと思うことには色々チャレンジしています。私の父は68歳まで働いて70歳で急死しました。「24時間戦えますか」という猛烈サラリーマン時代の人でしたが、もっと何かやりたかったらと思う。そのことはずっと胸に残っているので、できるだけ楽しそうなことをやりたいという気持ちに繋がっています。

◆長年の苦労があったからこそ、今は穏やかな暮らしを楽しみたい

一 K様は転勤が非常に多かったそうですね。

35年間の仕事人生で約19年、全国津々浦々で単身赴任生活をしてきました。多い時は年間320日仕事をし、ある時期は夜の11時に役所を退庁するような生活でした。ですから今も前職に関わる仕事の依頼があるのですが、今はこの穏やかな暮らしを優先したいと思っています。

一 シニア向け分譲マンション購入を検討している方にアドバイスをお願いします。

こういった施設は、体も頭も元気なうちは快適です。ですが亡くなるまでここに居られるかという点、介護事業所が併設されていて、最後まで居室での訪問介護を受けられるとはいっても、認知症等、病状によっては難しい場合があると思います。認知症や寝たきりになったら、やはり別の介護施設や病院に入ることも頭に入れておかないといけません。こちらの入居条件には「満50歳以上で自立した生活ができること」とありましたので、現在入居している方は元気な方が多いですが、10年後には今70代の方も80代になるわけですから。

私の場合は自分が亡くなったら息子が相続し、息子は自身が入居するか、売却または賃貸に出すといった選択肢を選ぶことになります。高齢化により需要は無くならないでしょうと言われてはいますが、シニア向け分譲マンション自体の歴史が浅いので、うまく循環していくかどうか、将来的な不確定な要素は理解しておく必要がありますね。今現在、私自身は満足していますが、身体が衰えたり認知機能に問題が出てくるのであれば、もう一段、介護がきちんとしている施設に移ることがあり得ることも念頭に入れ、気持ちの面に加えて金銭的にも準備しておくことが大事だと考えています。

— 今後ガイアや担当FPに求めることは何でしょうか？

分譲マンションを購入し手元の現金が減ったことで、リスクをどれくらい取っていくかは再検討する必要があります。長く保有していた株式の売却は後ろ髪を引かれますが、遊び心というか、投資(売り時)を楽しみながら整理していきたいと思いますし、現金化したものをどのように管理・運用していくかも客観的な視点で引き続きアドバイスお願いします。次に大きな出費があるとすると、一人息子の結婚や家の購入になりそうです。初孫が生まれたら、贈与も考えるでしょうね。長い目でこれからも鈴木さんにお世話になりたいと思います。

— 今日は素敵なお部屋で貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。



インタビューを終えて

4階の部屋の窓からは大きな空と自然が感じられ、ご家族の写真が飾られた室内は気持ちよく整えられていました。キッチンにはK様が漬けた梅酒の瓶まで並んでいて、居心地の良い空間に、私たちもつい長居してしまいました。

K様とお話して感じたことは、歳を重ねていくなかでアドバイザーに求められることは、時には「引き算」だということです。資産運用の心理的負担を減らすことも、アドバイザーの役割だと教えられました。また今回は実際にマンションを訪問させていただき、シニア向け分譲マンションについての理解も深まりました。これからも各種提携先と連携し、お客様のお役に立つ情報提供やサポートを目指してまいります。

(クライアントリレーション永井)

(※)「GMA」は楽天証券提供のGAIAオリジナルファンドラップ(GAIA Monitored Account)



信頼できるアドバイザーとプランニングがもたらす安心感 金融ショックを乗り越え、長期投資の力を実感している

<お客さま・プロフィール>

A様(50歳)女性
2009年ご契約 担当FP:三橋

38歳の時にご契約いただき、ご契約13年目。小学4年生の一人息子とご主人と都内で3人暮らし。数々の金融ショックを乗り越え、長期分散投資を実践している。

◆将来に向けて資産運用をスタート

— GAIAにご相談にお越しいただいたのが2008年のことでした。GAIAもまだ創業3年目のころです。きっかけを教えてください。

たまたま近所の書店で中桐さんの本を見つけて、立ち読みしたのがきっかけでした。

— 2007年の書籍で「会社勤めでお金持ちになる人の考え方・投資のやり方(クロスメディアパブリッシング)」ですね。ご契約が10年を超えるお客様は、この本がきっかけという方が多いです。3万部のヒットになり、お陰で会社が存続しました。当時は資産運用の本を探していたのですか？

ちょうど結婚も控えているし、お金のこともきちんと考えないといけないと思い始めた時期でした。手にとってページをめくると後ろにプロフィールが載っていて、オフィスが東京だったので問い合わせたのがきっかけです。

— すぐに面談にお越しいただいたのですね。中桐が起業して最初のオフィスなので、日本橋のマンションの一室だったと思うのですが、印象はいかがでしたか？

初めて伺った時は、正直「小さいな」と思いました(笑)。そうは思ったのですが、中桐さんとFPの方がもう一人いらっしゃって、お茶をいただきながらとても気さくに話ができました。相談後に、行って良かったと思ったことを覚えています。

私もFPの方に相談するのは初めてで、相談料がいくらかかるのかも、相談がどんなものかも全く分からないままお邪魔しました。運用のことを説明してもらい、コンサルティング料金(*)も納得できましたし、将来に向けて運用していくにも自分だけではとても出来ないので、すぐお世話になろうと思いました。

(*)当時の利用料は7万円(税抜)でした。

— 中桐が担当して2009年1月にご契約いただきました。ちょうどご結婚された頃ですね。当時の状況という2008年にリーマンショックがあったので、運用することへの不安はありませんでしたか？

不安は全くなかったです。それまでは株式投資も多少してリスクのあることばかりしていましたが、中桐さんは最初から長期投資を力説していて、ここに預けておけば預けた分は安泰だと思いました。

当時から10年、20年後の話や実際に私が50歳、60歳になった時のシミュレーションなどで、先を見据えたアドバイスをしてくれていました。

— 2011年にはご長男が誕生され、2012年から三橋が担当させていただいています。

結婚して子供ができて、最初に中桐さんがプランニングしてくれたとおりで、そのままずっと変わらず見守っていただいている感覚です。中桐さんも三橋さんも同じ方針で言うことも変わりません。安心感があります。

◆半年に一度の定期面談を重ねて

— FP 三橋:運用のことについて伺います。2016年までは弊社の運用も手動だったため、A様とは定期面談の度にリバランスや商品の見直しで煩雑な手続きをお願いしていました。面談でお会いすると、ある程度の時間はその手続きに費やしていただいていたね。2016年からファンドラップ(GMA※)を中心にした運用になり、ファンドの入れ替えの時間が掛からなくなりました。A様の感覚で変化はありますか？

そう言われて思い出してみると、GMAになって楽になりましたね。電話でやり取りして、これを売って、これを買いたいということがなくなりました。最初の頃は、日興証券と楽天証券と2つ口座があり、個別銘柄でポートフォリオを組んでもらっていましたので、半年に一度、電話での注文のやり取りや目論見書を見たりしていましたね。

一 半年に一度の定期面談は、A様にとってどんなものでしょうか？

半年に一度の感覚が刷り込まれていて、あっという間にやってきます。三橋さんと会う度にお互いに「もう来ましたね。すぐ歳を取っちゃいますね」なんて言っています。

一 FP 三橋:当時の記録を見返すと2015年頃に、「会社を辞めたいと思い運用を始めて、今は会社も辞められて、運用もうまくいっており、半年に一度資産の点検が出来る生活はいいと考えている。」という私のメモが残っていました。覚えていらっしゃいますか？

そんな気持ちでしたね。今も同じように思っています。任せている安心感があります。

例えば世界経済の状況によっては資産が減るときもありますよね。私はあまり自分の運用状況を確認しませんが、減る時も増える時もあって繰り返していることは分かります。

今も昔も変わらず、相場が下落している時には電話やメールをまめにいただいています。私のお返事といえば「そうですか、情報ありがとうございます。」だけで、「そんなに連絡くれなくても大丈夫なのに」なんて思うこともありますが、フォローしてくださっているという安心感はそういう所からも生まれているんですね。

◆ショックを乗り越えると資産が成長していく

一 FP 三橋:安心感というお言葉をいただき、嬉しく思います。

長期で運用しているものがあるので、将来何かあっても最悪なんとかなるという安心感もありますし、大きく崩れたとしても、長期で保有していることで、そのうちプラスになっていくと理解しています。それはGAIAと契約して5~6年目で資産が順調に増えていくのを見て、証明されたと思いました。たった5年でもそうなんだなと。ですから最初にプランニングで視覚化してもらったように、将来的には目標値に行くだろうなと思っています。

反比例ではなく比例のグラフのイメージです。ハラハラドキドキすることもなく、毎年心穏やかに過ごしています。運用しているというよりは、淡々と定期預金しているような感覚です。

一 今回はコロナショックもありましたね。

コロナで大きく下がりましたね。でも、またすぐに「え？」っていう位、回復しました。これも、全部三橋さんが説明してくれているので、不安はなかったです。

一 FP 三橋:ご契約いただいた2009年からこれまで、大小様々なマーケットの乱高下がありました。ちょっと挙げてみると、東日本大震災、バーナンキショック、チャイナ・ショック、ブレグジット、米中貿易摩擦激化、コロナショック…A様はこれだけの荒波を乗り越えてきたので、本当の長期投資家です。

ショックを乗り越えたら資産が成長していくものだ、という実感を持っています。実際、「何とかショック」で減ったままとすることはなかったわけですし、チャートを見ても上がっています。ですからこの先何があっても乗り越えていけるという感覚がありますし、乗り越えるからこそ、資産が増えていって、長期プランが実現するんだなと思っています。

◆当初立てたライフプランが、今現実に

一 FP 三橋:半年に一度の面談で、最近はお互いに子供の話が多くなりましたね。私にとってはA様は子育ての先輩なので、いつも個人的な悩みも聞いていただいています。先日はA様のアドバイス通り早めにランドセルを購入しました。ところでお子さまの誕生で資産運用への考えは変わりましたか？

運用に関して、変化は特にはないんです。今、息子が小学4年生になりましたが、この先、高校、大学と進学していくにあたって、ライフプランを子供の年齢とイベントにあわせて立ててもらっているので、そこから大きく変化することはないですよ。

あともう少しで中学受験の年になりますが、当初プランニングしていただいていたお金を使うときがくるんだなと、思い、感慨深いです。ライフプランを立てた時には、私自身はそういったことをちゃんと考えてはいなかったけれど、

本当にそんな時期が来るんだなという感じです。

三橋さんのお陰で、何があっても急に慌てなくて済むのがいいです。その時々で余裕があれば貯蓄に回せまし、お金がないといってバタバタすることはありません。子供は受験がしたければ、させてあげようと思いますし、その選択肢が持てることが価値だと思います。最初にプランニングしてもらった時は、私自身の考えや計画があったというより、中桐さんや三橋さんが、子供の年齢にあわせて立ててくれました。自分でやらなくても、そうやって準備ができていたことが今の安心感に繋がっています。

— FP 三橋:ところで、A様とは2013年頃に保険の見直しも行いました。GAIAとのご契約当初に入っていた保険は、途中で保険料が高いのでは?というご相談もいただきましたね。これまで頑張ってお支払いいただき、ようやく使う時期がやってきそうです。

年末に保険料の支払いがまとめてくるので、これは支払いが大変だと感じて相談しました。ですが、まもなく加入から15年、頑張って払ってきて良かったです。

— FP 三橋:ちょうど子供にお金がかかる時期に解約返戻金が累計保険料を超えてくるので、これから状況を見て、いよいよ使うタイミングがやって来るかも知れませんね。キャッシュフロー表では解約予定を入れていますが、それは後ろ倒しにすればするだけ増えていきますから、使うのもいいですし、先にとっておくのもいいと思います。お子様が何をしたいといっても費用の面では安心していてください。

本当に安心です。このまま行けば、子供が20歳になった時に、それなりのものを残せそうですね。

◆安心と信頼感、見栄をはらなくていい関係

— 最後にこれからのA様の夢や、ご家族で叶えたいことはありますか?

あまり大きなことは考えていません。平和に家族健康であればいいですね。コロナ以前は年1回は海外旅行をしてレジャーを楽しんでいましたが、今はそれもできません。コロナが収束するのを早く見届けたいですね。

私はバブルの世代ですので、今の世の中を見ているとデフレだと痛感します。日本がデフレなので、中国からも日本に旅行しに大勢やってくるわけですね。私の時代は逆だったわけですから。ですので、息子のジュニアNISAも作りまし、長期プランで世界に分散投資をして、息子の資産形成もしていこうと思います。

— A様にご契約いただき13年目、ここまで長く続いた秘訣はなんでしょう?

気づいたら続いていたというのが実感です。安心感と信頼があって、話しやすいから何でも相談できます。三橋さんには見栄を張らなくていいので、お金が無いときには「無いんです」と言える関係です。家族みたいです。

ちょっと足りないのでも解約したいんですけど、といったことを言いづらい関係だったら、長続きしないと思います。本音で話せて、いい意味で気を遣わない、何でも相談できる良きアドバイザーです。三橋さんが、そういう雰囲気を作りだしてくれているんですね。

— これからのGAIAや三橋への期待をお聞かせください。

GAIAのことは、最初から応援したいと思っていましたが、今ここまで会社が大きくなって、支店も出されて感心しています。中桐さんとは同世代ですが、小さかった子供も大きくなり、それだけの年数、頑張っていらっしゃるんだなと。マンションの一室からここまで続いて、本当に良かったですし、凄いことですね。資産運用を個人的に相談できる所は、私がGAIAに来た当時はありませんでした。そういう会社を一から作った中桐さんの勇気と自信が花開いたと思います。中桐さん、貫禄も出てきましたしね(笑)。これらも応援しています。

三橋さんには、変わらずこのまま親しみやすく信頼できる存在でいて欲しいです。

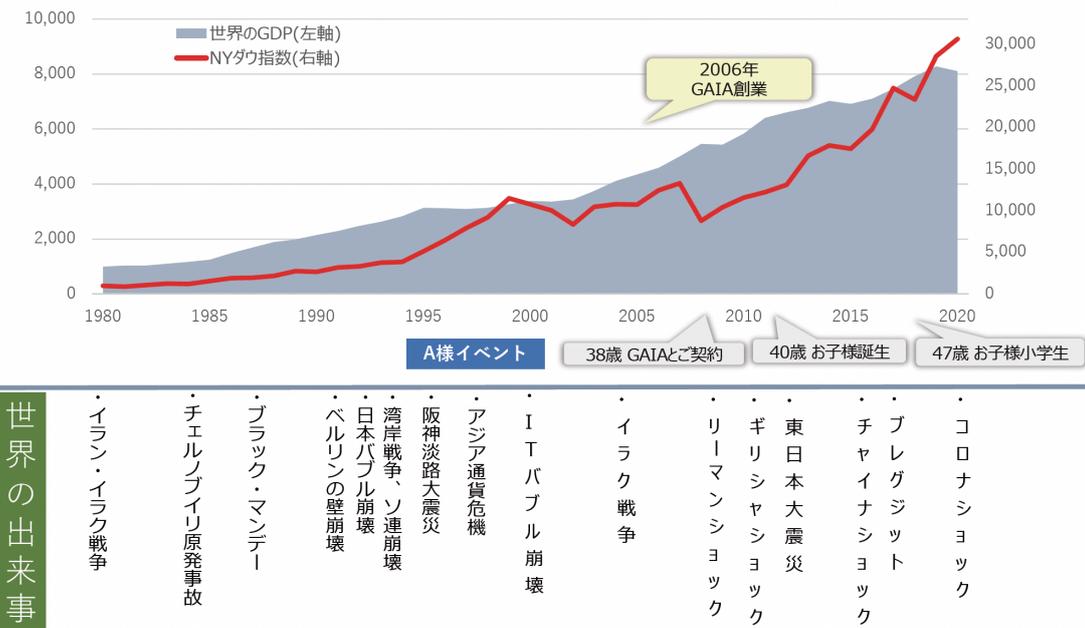
GAIAもこれからもっと大きくなってもらって、私たちもGAIAの皆さんも、好きな時に好きなだけ休めるくらい、みんなで豊かになりたいですね。

— FP 三橋:本当にそうですね。これからも一緒に成長させていきたいです。

— ありがとうございます。

(※)「GMA」は楽天証券提供のGAIAオリジナルファンドラップ(GAIA Monitored Account)

〈世界のGDPとNYダウの推移：1980-2020※〉



※2019、2020年は推計値
 <出所> IMF World Economic Outlook Database, October 2020よりGAIA作成

インタビューを終えて

上記の年表は1980年から2020年まで世界のGDPとNYダウの推移を表したものです。

こちらをご覧頂きますと、市場に大きなインパクトを与える〇〇ショックと言われるようなイベントは、数年に一度起こっていることがお分かり頂けると思います。

ここに書き出しただけでも16回起こっていますが、長期で見ると株式市場はそれを乗り越え、上昇を続けてきました。A様も弊社とご契約頂いてから、様々な危機を乗り越えて資産形成をされてきました。

これからも同様の危機は起こると想定されますが、ご安心して運用をご継続頂けるようにサポートさせて頂きたいと考えております。(プライベートFP三橋)

せわしない毎日の中で10年20年先のプランを独りで考えることは、我が身を振り返ってみても気が重い作業です。しかしアドバイザーと一緒になら、未来を想像しながらプランニングすることのハードルはぐっと低くなります。半年に一度お会いし、その時々の変化でプランを軌道修正しながら、気づいたら10年を超える長期投資を実践していた、A様のGAIAでの歩みは理想的な資産運用の姿でした。印象的だったのは、三橋との関係を「見栄を張らなくていい」とおっしゃってくださったこと。何度も出てきた「安心感」という言葉は、13年の年月がもたらした最高の褒め言葉でした。これからも末永いお付き合いをよろしく願います。

(クライアントリレーション永井)



社員との交流から生まれた信頼の土台 今は途中経過だと納得できるから、お金の不安に揺らぐことはない

<お客さま・プロフィール>

Y様(58歳)女性
2015年ご契約 担当FP:堀口

ご主人と社会人の一人娘と大阪府在住。

2015年、開業まもないGAIA大阪オフィスにお越しいたご契約。証券会社との付き合いでは、両親から引き継いだ資産がチャイナ・ショックで暴落し辛い経験があった。GAIAと出会った今はお金に振り回されずに、穏やかに自分の時間を楽しんでいる。

◆2015年 チャイナ・ショックで暴落を経験

一 大阪オフィスは2015年4月に開業し、Y様が初めて相談にいらしたのが11月ですので、できたばかりの大阪オフィスのお客様です。どのようなお悩みがあってGAIAを見つけてくださったのですか？

2015年に母が他界し、父が精神的に参ってしまったので、父が行っていた投資を私が代わりに見ていくことになりました。「証券会社に任せておけばよい」という父の言葉もあって、担当者に勧められるまま自分の口座を開き、次々と金融商品を購入していきました。するとちょうど株価が急騰して、思っていたより多くの配当金が入ってきたんです。ですが好調なのは最初だけで、そうこうするうちにチャイナ・ショックが起き、マーケットは暴落しました。

一 2015年は日経平均が1万7000円台から2万円を超えるまで上昇し、夏から秋にかけてチャイナ・ショックで急落しました。多くの個人投資家が翻弄された大変な年でした。

父が長年お世話になっている証券会社だったので、私は担当者を信用して、資産状況の一覧を見せ相談しました。当然、担当者はどんどん運用を勧めてきます。ブラジルリアル建の外債やUSリート、EB債など、ハイリスクなものとは知らず、次々と金融商品を購入していきました。今思えば、鴨がネギを背負ってきたようなものですね。そうして投資金額が増えていったところでのチャイナ・ショックだったんです。

心配でたまらず担当者に連絡しても、大丈夫ですの一点張りです。売却をしようと担当者に電話をしてもなかなか繋がらず、折り返しもかかってこない。出てくれても「今研修中なので」と一方的に切られたこともありました。証券会社に出向いても、腕時計を見ながら席を立ったり、閉店しますと言って三時になると出口へ案内されてしまいます。配当に浮かれていたのが一転、投資などしなければよかった、という後悔ばかりの日々が始まりました。

◆藁にもすがる思いでGAIA大阪オフィスへ

一 想像以上の心ない対応で驚きます。そこから、どうやってGAIAを知ってくださったのでしょうか。

含み損ではありましたが、まさかこんなに損失が出るなんて思っていませんでしたので、全く経験したことのない大きな不安で気が気ではありませんでした。毎日のように損失額を確認しながら「投資、損失」とネット検索をしていたときに見つけたのが、中桐さんのコラムです。その時は独立系ファイナンシャルアドバイザーということも知りませんでした。調べると大阪のオフィスで相談を受け付けていることがわかりました。ここしかないと思ってすぐに連絡しました。

一 聞いたことがない会社に相談することに、ためらいはありませんでしたか？

担当者の対応に憤りながらも、証券会社はそんなものなのかなと思っていたのですが、GAIAに来て浦谷さん、森田さんに話を聞いていただき、本来はそんな対応があつていいはずはないと気付かされました。

母は認知症になってグループホームに入って3週間で亡くなってしまったんです。そのことに罪悪感を抱えたまま父からお金のことを任せられ、ほんの数ヶ月で両親が築いた大事な資産を減らしてしまいました。新たな罪悪感が湧き上がりました。そんな精神的に追い詰められた状態でしたので、GAIAに来た時は、本当に駆け込み寺にやってきたような感じでした。

一 とても辛い経験をされましたね。

ハイリスクな商品でお金を無駄にしましたが、それ以上に大切な一日一日を暗い気持ちで過ごしたことが、何より

もったいなかったと思います。それでも、あの状態があったから今がある。当時の辛い経験がなければGAIAに出会うこともありませんでした。そう思うと、必要なステップだったとも思っています。

◆初めての面談で出てきたのは、商品の話ではなくライフプランの話

— 初めてのGAIAでの相談は、どのような印象でしたか？

実はGAIAに相談に行く前、知り合いで投資に詳しい年配の男性に、GAIAというところに相談にいくと話してありました。その方からは、くれぐれも気をつけなさい、目的をもって相談しなさい、と言われていました。ですので最初は警戒心をもって相談に来て、その時に対応してくれたのが、浦谷さんと森田さんです。

— 2015年4月に浦谷が大阪支店長として着任し、森田はその年の7月に入社したばかりでした。

お二人はまず、私の生活状況や家族のこと、ライフプランを聞いてくれました。金融商品を勧めるところから始まる証券会社とは全然違うなと感じました。じっくり話を聞いてもらい現状を伝えられた、それだけで気持ちが穏やかになりました。こういうところもあるんだな、とほっとしたことを覚えています。

— すぐにGAIAとお付き合いしていこうと思われましたか？

実は数回の面談のあと、梅田でのGAIAのイベントに主人と一緒に参加しました。証券会社での失敗があったので、契約前に主人にもGAIAを見てもらおうと思ったんです。その日、本当なら主人はカンファレンスが終わってから仕事にいくと言っていたのですが、冒頭の中桐さんのお話を聞き終わったところで、もう十分わかったから出勤すると言い出しました。まだ途中なのにと言うと、トップの考え方が何より重要、中桐さんのお人柄もわかったので安心したとのことでした。それで入会を決めました。

◆GAIAでは「この一員」だと感じられる

— Y様には多くのイベントに足を運んでいただいています。2017年夏の大阪GCC(GAIA Client Conference)では、女性お二人で乾杯のスピーチもしていただきましたね。

入会してからは、色々なGAIAのイベントに参加しています。会場で感じたあたたかさや、スタッフみなさんの声掛け、挨拶、そういった全てからお客様をウエルカムしてくれている思いが伝わってきます。毎回「この一員なんだな」と感じられることが私にとっては嬉しいことです。

— 大阪オフィスは、お客様同士の交流も盛んですね

お知り合いになった会員の方とは、GAIA以外でもお会いし一緒にお茶をすることもあります。浦谷さんが、大阪のお客様はお互いGAIAに来るまでどれだけ損したか自慢しあっていて、関西らしいと感じる、とおっしゃっていました。確かに、そんな話で笑いあえる仲間がいることも、心強いです。「証券会社ではこんなに損をして…」「いやいや、私なんてもつとよ！」って、笑。

そんな風なので、私はGAIAの会員であることを、最大限享受させてもらっています。知り合いも出来て情報交換もできる、そんな出会いの場です。

◆長期投資の考えに共感し、不安から自由になれた

— GAIAでのご契約も7年目になりました。今は、資産運用についてどのように考えていますか？

知識のないまま始めた最初の投資経験が大失敗だったわけです。GAIAで相談するうちに、証券会社での保有商品がいかにハイリスクかも知り、投資をやめてしまいたいと思ったこともあります。ですが浦谷さんに何回もかけてプランニングを仕上げてもらううちに、長期投資の考えに共感できるようになりました。今は投資をやめようとは思いませんし、不安から自由になって、長期投資を続けることができている。

— 昨年は残念ながら支店長の浦谷が退職し、Y様の担当も交代になりました。どのように受け止めていますか？

もちろん、浦谷さんは当初からの担当で何でも話せる存在でしたので、正直不安はありました。ですがまた違った担当の方と交流できるのもいいかなと思いました。新しい担当の堀口さんからも、中桐さんの想いが伝わってきます。

父から受け継いだ実家を売却するか、リフォームして賃貸にするか迷っていた時にも相談に伺いました。リフォーム代の所得税控除についてお尋ねすると、堀口さんはその場で提携の税理士さんに電話で確認してくださいました。私の悩みを自分のことのように受け止め解決しようとしてくださっているんだと、嬉しくなりました。

投資で悩んでいる友人を連れて行き、アドバイスいただいたこともあります。私にとっては頼れる存在です。

◆落ち込んでいても、GAIAに来ると元気になれる

一 担当者が変わることは影響が大きいと思いますので、Y様のお言葉を聞いて、少し安心しました。

中桐さんは、お金のことを心配したり管理に時間を取られたりするのではなく、そこはプロにまかせて、もっと自分のために時間を使って人生を楽しんで欲しいというお考えだと思います。そのために、GAIAが力になります、ということですね。

人によってGAIAの活用の仕方は違うと思いますが、私はそのお考えをそのまま受け止めています。GAIAに出会っていなかったらどうなっていたらと想像してみると、きっと投資は懲り懲りと思って反動で全て売ってしまい、失敗を引きずったままになっていたと思います。

今はこうして穏やかに、その後悔からも解放されています。お酒を飲みながら話せるミーティングなど、私たちと絆を深める努力や工夫、機会を作ってくださいていますよね。オフィスでいつも笑顔で迎えてくれる安齊さんに会うのも楽しみです。受付のウェルカムボードを作ってくださいている姿を想像すると、気持ちが温かくなります。大きなGAIAの戦力ですね。少数精鋭で、みなさんがより良い仕事をしようと頑張っていることが伝わってくるので、何か他のことで落ち込んでいても、GAIAに来ると元気になれる。

◆お金という大きなことを任せて、人生を充実させることができる

一 中桐は創業当時から間接部門の採用にも力を入れてきました。裏方の仕事にも気づいていただけることは、とても嬉しく励みになります。これから先、未来に向けてやりたいことはありますか？

夫は現在61歳で、働けるうちは働こうという考えです。同居の娘も独身生活を謳歌しています。迷っていた実家は堀口さんのアドバイスで賃貸に心が決まり、無事入居者も入りました。今は私も自分の時間を満喫していて、フィットネスジムに週2日通い、また、スペイン語も習っています。

一 スペイン語を始めるきっかけは？

フィットネスダンスのズンバが大好きでずっと続けています。使われている曲はスペイン語の歌が多く、その響きに魅せられて歌詞を理解したいと思い、スペイン語を始めました。また、難民支援のボランティアに携わりたいと思っていて、スペイン語圏の人々の日本での生活に何かお手伝いができればいいなと勉強に励んでいます。ズンバとスペイン語の勉強をしている時が何より幸せです。

お金という大きなことをGAIAさんにお任せしているから、こうやって、自分自身のことには時間が使えています。

証券会社で運用していた時は、いつ売却すべきか常に頭にあり、海外旅行で飛行機に乗る直前まで、ネットを見て気を揉んでいたこともありました。寝ても覚めてもストレス。お金がなくなるかも知れないという不安は、恐ろしい負のエネルギーです。

自分のなかからそういった不安を排除していくこと、心を安定させてマーケットの上げ下げに巻き込まれないようにすること、お金に関してはGAIAがついているので、それができています。不安が先行することはありません。

一 お金の不安を手放して、自分らしく充実した人生を満喫して欲しい、これはまさにGAIAが提供したいと思っているアドバイザーの価値です。

お金は大事です。生活の基盤ですから。でも、そこに振り回されたくないんです。証券会社との付き合いで、私はそこに振り回されてしまいました。

今、穏やかに生活できているのは、任せただけだから揺らがない、と決めているからです。そういう心境に至らせてもらったのは、この6年間の積み重ねです。全て最後は人と人ですよね。思い通りにならないことがあるのは当然、そこでどう感じるかは、最終的には人と人との結びつき、信頼感で繋がっているか次第ですから。

◆結果より大切なこと、それは信頼の土台があって途中経過に納得できていること

ー インタビューの前に中城(インベストメント・アナリスト兼ポートフォリオ・マネージャー)にY様の印象を聞いてみると、「真面目でGAIAのアドバイスを受けて一つひとつ自身で判断される方。そして自分で決めたことには市場変動にもびくともしない、腹の座った女性です」とのこと。私も今日、その通りに感じました。その覚悟はどこから来ているのでしょうか。

GAIAを妄信している、そういうことではないんです。やはり人間が行うことは、間違いがあるかもしれません。そのためにGAIAから発信される情報と世の中の動きを確認することは大前提です。とは言っても、私はプロではないので専門的な検証はできません。GAIAの理念のもと環境の変化にどう対応しているか、これまでと違和感はないか、という感覚的なものです。そしてもし本来と違う方向に進みかけても、理念を共有している社員の皆さん一人ひとりが十分に機能し、良い空気感があれば、ちゃんと軌道修正できる、今のGAIAはそういう組織だと感じています。組織自体がブレていないかは、情報として与えられるものだけでなく、日頃の皆さんとのコミュニケーションを通じて小さなことから感じ取ることが大事なんじゃないかと思います。そのGAIAの在りようが違ってきたら、あれ?つと立ち止まろうと心に決めています。

今のGAIAは社員みなさんが、それぞれの持場、役割で会員のことを思って、最大限のことをしてくれています。中城さんが会社として目指していることが社員のみなさんに浸透して、それがGAIAへの信頼感となっていると感じます。中城さんには細かいご質問をするたび、お忙しいにもかかわらず、丁寧に教えていただいています。私にとってはMr.GAIAと言える存在です。

世の中は変化しているので、もし資産運用のアドバイスをもらうだけの関係であれば、何かあるたびに本当に任せて大丈夫かな、と疑心暗鬼な気持ちがでてきます。信頼感の土台がなければ、そのストレスが続くことになります。

私の運用に関して言えば、娘に相続する、その最終的な結果を迎える時まで、今は常に途中経過です。結果は誰にも分かりません。ですが皆さんが最大限努力していただいていると感じられていることで、今は途中経過だと納得ができています。もし最終的に資産が大きく減っていたとしたら、それは私自身の運です(笑)。日々感じられる皆さんからの温かみ、一生懸命さに勝るものはありません。

ー もったいないお言葉です。今日は、ここにいるメンバーみんなが励まされました。ありがとうございました。

インタビューを終えて

インタビュー後、Y様からは「段取りを無視して勝手に喋ってしまったのですが、大丈夫ですか?」というお気遣いの電話をいただき、一つひとつの言葉や表現について、読んだ方がどう感じるかを気にかけて一緒に何度も修正作業を行っていただきました。その真摯な姿勢に、「責任感」という言葉が浮かびました。GAIAでもご両親から引き継いだ資産運用をきっかけにご相談いただく方が多いですが、それは一人で背負うには重い場合もあるのだと感じます。責任感が苦しさにつながらないように、もし背負う荷物が重たい方がいれば、GAIAが少しだけ肩の荷を下ろすお手伝いができればと思いました。これからも温もりあるサービスを大切に、お客様とのご縁を大事に育ててまいります。(クライアントリレーション永井)



自己流で悩まず、自分に合った専門家に相談したから長期投資を続けられた 家族と過ごす「豊かな」時間が何よりのご褒美

<お客さま・プロフィール>

T様(69歳)男性
2010年ご契約 担当FP:川越

独学で投資を学んだものの投資額の増加とともに不安を感じ、GAIAに相談。リタイヤした現在も長期投資を続け、四世代の中心になって家族との時間を大切にしている。

◆リーマンショックをきっかけに投資をスタート 自分ひとりで判断することに、いつも不安があった

ー GAIAに初めて相談されたのは2010年でした。当時は57歳、どのようなお悩みがありましたか？

リーマンショックの少し前、ちょうど子育てを卒業した頃から、少額からでしたが個別株や投資信託への投資を始めていました。元々は定期預金や積立預金などでそれなりに増やせる時代を経験し、株式などへの投資にはそれほど関心はありませんでしたが、リーマンショックを境に環境が変わりました。ネット証券がより身近になり、独立系の運用会社なども設立され、インデックスブロッガー(インデックスファンドを中心とした投資や運用の実践等をブログにする人たち)の情報発信を毎日のように目にするようになり、それならば自分もトライしてみようかという気になりました。個別株についてはソニーやトヨタといった好きな会社の株を買うことから始めましたが、日々の株価が気になり、上がると利益確定することを繰り返し、これでは長期的には資産は増えないと実感しました。同じように投資信託や外国為替も始めてみましたが、個別株と同様に短期的な見方になりました。

これではまずいと思い、長期国際分散投資の視点からポートフォリオやアセットアロケーションを本などで学習し、株式と債券、海外と日本、先進国と新興国といった具合に、自分なりに円グラフを作ったりしました。けれど、それでいいのかどうか確信が持てず不安でした。その後もインデックス投資を中心に進めましたが、投資額が増えてくると上下の振れ幅が大きくなり、その不安は増していきました。

ー 誰かに相談しようと思われましたか？

ブログやネット、本などを頼りに個人のFPの方などを訪ねたことはあります。そうすると、例えば米国株だけで運用されている方とか、ポートフォリオ作成と助言で保有資産全体の〇%いただきますという方もいました。私の場合は、自己流ながらもインデックスファンドや債券を中心にポートフォリオらしきものができていたので、それに対しての助言と長期の目線が欲しいという私のニーズとは合わずにお任せすることはありませんでした。そんな時にたまたま目に留まったのが中桐さんの本です。第一印象はとても読みやすいと感じ、ぜひ直接お会いして話をしたいと思いました。会社も業種も新しく、まさにベンチャー企業で、どんなところなのか期待しながら日本橋の事務所に伺いました。

ー 中桐に会った印象はどうでしたか？

私はそれまで、ジョン・ボーグル(バンガード・グループの創業者でインデックスファンドの生みの親と言われる)や、チャールズ・エリス(インデックス投資の教本として知られる「敗者のゲーム」の著者)の本、「ウォール街のランダム・ウォーカー」などの投資本を興味深く読んでいて、中桐さんが著書で述べていたことは、それらに近いと感じていました。

初めてお会いしたとき、中桐さんは私が自己流で作ったポートフォリオにダメだしすることなく、商品の入れ替えは徐々にしましょうとおっしゃり、投資方針も大きな変更なし。インデックスファンド中心については中桐さんも否定的ではなく、あとは全体のバランスですねと言われたことを記憶しています。意外でしたが、悩みながらも続けてきたやり方をまずは受け入れてくれたと思い、GAIAにお任せすることにしました。

ー ご契約後は、どのようにGAIAで運用していききましたか？

新たに投資する部分はGAIAにお願いし、これまでのバンガードのETFやインデックスファンドなどは保有し続けるというスタイルをとりました。ある面談の際、当時の担当FPから「TさんはGAIAなしでも大丈夫なのではないですか?」「GAIAに何を求めていますか?」と尋ねられたのですが、私は「安心料です」と即答しました。

それは、いろいろな本やブログを読んだり、専門家の講演会へ足を運んだりし、結局リスクを取るのは自分なのだ
と認識したからです。特に投資額が増えてくると一人で続けるのはかなりのプレッシャーになります。そこで自分と同じ
目線に立って長く寄り添い指導してくれるGAIAのような存在が必要だと思っていました。

一 投資の軸がしっかり出来ているT様にとって、GAIAはどういう存在でしょうか？

いつも寄り添ってくれている感じがGAIAにはあり、それが一番いいなと思います。例えば、先の米国大統領選挙
で投資環境はどうなるだろう？とふと思ったとき、届いたばかりの会報誌のトップページで中桐さんがメッセージをく
れている。いつも話題がタイムリーだなと思いますし、特に長期投資についての様々な不安が和らぎます。何か気にな
っていることがあるとき、中桐さんのメッセージに答えがあることが多いです。

一 GAIAで運用を始めて、印象的だったことはありますか？

GAIAに出会って3年後に総資産が1億円を超えたとき、親睦会の席で中桐さんに褒めていただき嬉しかったのを
覚えています。その2年後に運用資産が1億円を超えました。今考えると、自己流で悩むのではなく自分に合った専門
家を選び相談し、長期投資を続けるという道を選んだことが良かったですね。

一 2015年からFP川越が担当しています。川越の入社は2011年ですから、T様の方がGAIA歴が長い ですね。川越とはどのような面談をしていますか？

川越さんと話していると、文系とは違う、かといって理系でもない数学科専攻のユニークさを感じています。何を聞
いても自信のある言葉で返してくれるのがいいなと思っています。投資については専門家ですので、毎回どんなこと
をお聞きしようかと楽しみにしています。また3人のお子さんがいて家族をととても大切に生活されているのがよくわか
り、私もいつも中心に家族のことがあるので、毎回落ち着いてお話ができています。私の長男と川越さんは同年代と
いうこともあり、その世代の考え方などを参考にさせてもらっています。

◆キャッシュフロー表はとても大切なもの

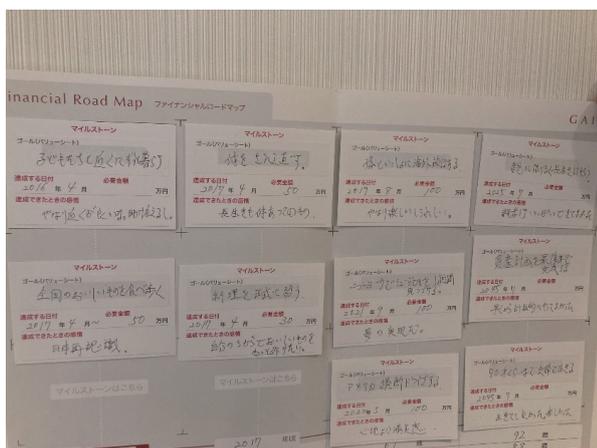
お金の流れとともに家族との思い出など、人生の豊かさが確認できる

一 今日はキャッシュフロー表とFRM(Financial Road Map[※])をお持ちくださいました。

(※ファイナンシャル・ロード・マップというGAIAオリジナルのワークシート。達成したい目標や夢を具体的に書き出す
ことで、将来のお金のロードマップを描いていく。)

キャッシュフロー表は、資産運用そしてライフプランにおいて最も大切なものだと思います。私は退職前(62才の
時)に、10年、20年先まで割と細かく表を埋め予測をたてました。毎年、細かな増減はありますが、ほぼこの想定から
外れません。年金を軸にお金の流れは一定していますが、長期投資の運用益が大きな安心感を生んでいます。家族
の成長や旅行などの思い出もはつきりと表に残りますので、お金の流れとともに人生の豊かさが一目で確認でき
ます。

またFRMはある時、川越さんが面談でいきなりやりましようとおっしゃったので、その時は正直「えー」と思いながら
取り組みました。即興で当時書いたことですが、今見返してみても、今でも同じことを書くのではということばかりです。
コロナの影響で海外へ行くことは出来ていませんが、向かっている方向はほとんど一緒です。人生の目標、やってみ
たいことがブレていないことを確認できます。



「子供たちと近くで暮らす」「親に限りなく長生きしてもらおう」「ニューヨークで1週間ミュージカルを見続ける」「アメリカ横断ドライブをする」などが書かれています

◆定年退職を前に資産運用へのウェイトを更にかける決断をした

— ところで、GAIAに初めてお越しになった2010年は57歳、まだ仕事も現役でしたから、お忙しかったでしょうね。

会社で企業年金の説明会があり60歳まで勤めた場合の年金額を提示されたのですが、年金だけでは自分たちの考える豊かな老後は望めないことを夫婦で確認したのを覚えています。この説明会を機に、すでにスタートしていた資産運用に更にウェイトをかけていくことにしました。妻もフルタイムで働いていましたので、妻の資産と私のものは完全に分けて運用してきました。これは妻の励みにもなっているようですし、後々贈与や相続などが発生したときにも役に立つと思っています。

私の両親は昭和一桁の生まれですが、両親も夫婦それぞれ別々に資産を分けて管理して、キャッシュフロー表に近いものを母が作成して二人でよく確認しあっていました。相続についても公正証書を作成し、その考え方や過程は毎回報告を受けていました。父は厳しい人でしたが、晩年、私の資産運用については褒めてくれたのを覚えています。

— 2016年、63歳で完全にリタイアされましたね。

退職の大きな理由の一つは、父の介護にかかわることが会社勤めをしながらでは難しくなったからです。両親は夫婦二人暮らしでしたが、母一人では限界で、私が月2回の大学病院への付き添いなどをしていました。介護認定を受け地域医療のサポートをいただきましたが、その立ち会いも必須で、父も90歳になっていましたので、本当にギリギリのタイミングで退職が間に合って良かったと思っています。健康やお金のことに始まり、家族の間の色々なことに目を配り上手く調整する人間って必要ですよ。退職後は、父と同様に私もそういう役回りをしています。

◆ライフワークにも繋がるさまざまな出会い

— 四世代の中心にT様がいて、ご家族みんなのことに気を配っています。ご両親が元気な時は、毎年米国旅行に行っていたそうですね。

小学校5年生のときに東京オリンピックがありました。東京に住んでいた外国の方々がたくさん来日したのを目の当たりにし、子供心に英語を喋ってみたいと思ったことが今に繋がっています。学生時代は、音楽、映画、文学などから英語に親しみ、特に米国に興味を持ちました。大学卒業後は貿易の仕事をしたなどと思っていましたが、オイルショックで募集が全くなく、教科書系の出版社に就職しました。会社勤めの最後の10年間、海外の絵本を日本で翻訳出版する事業に携わったことが自分のライフワークとも重なり、家族との海外旅行がより意味のあるものになりました。

— 絵本を探しに、全米を車で回ったそうですね。

日本で絵本という学校にあがるまでと思われるかもしれませんが、特に欧米では絵本文化の歴史が長く、0歳から100歳までと読者のレンジが広いんです。日本では翻訳エージェントが全世界から原書を取り寄せ、出版社に紹介し出版に至るケースが多いのですが、自らいい作品を探しに行く翻訳家などもいて、私もその方法に興味をもちました。運転が趣味だったということもあり、全米各地の絵本専門店や独立系のユニークな書店をめぐり、絵本の原画のコレクションを見に、米国やカナダの大学図書館にも行きました。当時はスマホやナビはありませんから、地図をひらきながら通りや番地をたどり運転することもしばしばでしたが、仕事の枠を越えて楽しみました。

あるときはワシントンで絵本作家に会い、そこからナッシュビルに飛びカントリー音楽を聴き、絵本の主人公ローザパークスの記念館のあるモンゴメリーを経由し、原画展のあるアトランタまで車を走らせたり。郊外の絵本専門店に行くと、その地域性が絵本の並びにはっきり表れていて興味深いんですよ。自社の絵本のカタログを持参すると、よく来てくれたと言ってとっておきの絵本を出してきてくれたり、作家を紹介してくれたりする書店もありました。実際に出版まで結びついたものもあります。

— 貴重な体験や出会いがあって、ご両親や息子さんたちを連れてのアメリカ旅行に繋がったんですね。

自分がそれまで見てきた景色や体験を親や子供とも共有したいと思い、皆を引き連れて毎年のように米国、カナダなどを旅行しました。10回以上になると思います。記憶を後から作ることはできませんし、多少費用は掛かっても

家族みんなが揃って旅行できたことは、家族のかけがえのない財産となって残っています。一人でも体調が悪かったり都合が悪ければ続けられなかったわけですから。やりたいと思うことは、その時やっておいた方がいいですね。

◆「豊かさ」を実感する家族との時間

ー 今は、お孫さんを預かったりと、毎日お忙しいそうです。

0歳から預かってきましたのでお互いに慣れていて、孫は一人でお泊りできます。息子もその奥さんも二人とも忙しい仕事をしていて、孫の面倒を見て協力するのは私たち夫婦の仕事です。料理も作りますよ。今は小学3年生になりましたが、夏休みは朝7時に弁当持参で我が家に来て、お昼を食べさせ14時に学童保育に送り届けます。私たちが孫からもらっているもののほうが遥かに大きくて、大変だと思ったことは一回もありません。子ども時代をもう一度楽しく経験しています。

今日は孫にGAIAでインタビューがあるので出かけるというと、それはどういうことか聞かれました。「じーじとばーばが会社でお仕事をしていたときに作った大事なお金があって、そのお金にしっかり働いてもらう相談に行くんだよ」と答えると、孫からは「お金に働いてもらうってどういうこと？」と質問されて。これは8歳には難しいですね。

「外で働く仕事をしていただけれど、今は歳をとったからかわりにお金に働いてもらって、ばーばやみんなのことを守るのが仕事」「コロナが終わったら、約束していたようにみんなで海外旅行をしようね」

これが今の私の素直な気持ちです。

ー T様が考える「豊かさ」とはなんですか？

ずっと私たちにとっての「豊かさ」ってなんだろうと考えてきました。私の父はいつも家族の中心にいて、「みんな元気？」と聞くのが口癖でした。猛烈な仕事人間でとても厳しい人でしたが、退職後はまったく別人のようになり孫たちの面倒をよく見てくれました。手先の器用な人で、握りずしを目の前で握ってくれたり、庭いじりを子どもたちと一緒にしながら木や花や虫の名前を教えてくれたり。家族との時間は本当に大切ですし、「豊かさ」の一つの大事な要素だと思っています。

◆真のパートナー選びの重要性

GAIAだから長期で任せられる

ー 最後に、GAIAについてお考えを聞かせてください。

中桐さんのベンチャー的な発想がGAIAの原点だと思いますが、今では銀行も信託も証券も、人生100年時代をキーワードに同じようなことを始めています。そこでの差別化は、やはり担当者の質の問題だと思っています。

お客様一人ひとり条件や求めているものが違う。そこを探り出し上手くすくい上げて助言までもっていけるかどうか、心から寄り添うことができるかどうか。担当者に頻繁に異動がある業種では、長く付き合えませんよね。GAIAではずっと変わらず、その時々相談の履歴がきちんと残っています。適切な外部の専門家にも繋いでくれます。

40代、50代にもなると人生でいろいろな問題が出てきます。資産のこと、年金のこと、親のことなど、自分だけでは解決できず人にも聞けず、本や新聞雑誌の記事では不安といったときにGAIAのような存在が頼りになります。そして資産運用に関してはGMA^(※)をコアに据えて、そこからいろいろな問題解決の相談に乗ってもらうのがいいのではないのでしょうか。

コロナが終息したら、GAIAのイベントなどで会員の方々のお話を伺ったりできたらと思っていますので、これからもよろしく願います。

(※)「GMA」は楽天証券提供のGAIAオリジナルファンドラップ(GAIA Monitored Account)

ー 今日は運用からファミリーヒストリーまで、たくさんのお話を聞かせていただき、ありがとうございました。



インタビューを終えて

インタビュー後、GAIAのアドバイザーは「お客様を幸せにする素晴らしい仕事」というお言葉をいただき、胸に残りました。アメリカ旅行のお話からT様のご家族を大切にする価値観に触れ、そんな時間をもたらす長期投資の力も実感しました。私もいつか孫のために、現地の書店を巡れたらいいなと思っています。

(クライアントリレーション永井)



三代でプライベートFPサービスを利用 85歳まであと10年、お金の心配なく過ごせることが豊かだと感じる がん闘病を経て、これからも夫婦で旅行を楽しみたい

<お客さま・プロフィール>

夫:T様(73歳) 妻:K様(70歳)
2014年ご契約
担当FP:岩切(2018年退職)→堀越

2018年、ご主人にステージ4の胃がんが見つかり入院、手術。
闘病を経て今年は夫婦で念願の日本周遊や地中海クルーズを予定している。
お子様4人、お孫様7人、GAIAとは三代でお付き合いいただいている。

◆きっかけは退職金を銀行に預けたこと

— 2014年8月に浦和で開催した投資信託セミナーに来ていただいたのがきっかけでした。 どのような理由でGAIAのセミナーに関心を持たれましたか？

K様:夫が60歳で退職金を受け取ったので地元の銀行に預けたのですが、そこで投資信託を勧められました。定期預金に置いておくよりはいいかと思ひ、勧められるがまま投資信託を数千万円購入しました。

普通は貯金したら増えていくはずなのに、どんどん目減りしていく。銀行の担当者は親切心なのかも知れませんが、切り替えるにも手数料がかかると言われる。こちらが無知なのが悪いのでしょうか、売るに売れず、4年も塩漬け状態でした。

そんな時に読売新聞で「塩漬け投資信託を賢く見直すセミナー」という中桐さんのセミナーを見つけたんです。すぐに「聞きに行かない？」と夫に声をかけ、浦和のセミナーに参加しました。

T様:セミナーの内容は、悩んでいることにぴったり合致しました。終了後に会場で相談できる時間があり、持っている投資信託を伝え、その後は改めて新宿オフィスに伺いました。岩切さんが担当してくれて、本当に親切丁寧、親身に相談に乗ってくれました。

そこから塩漬けの投資信託は解約することにしたのですが、一気に銀行の方を解約すると弊害があるといけないということで、徐々に解約し、GAIAにお任せしていきました。

— 銀行とGAIA、対応の違いは感じましたか？

T様:銀行では投資信託が値下がりして資産が目減りしてきても、追加の購入を提案されました。

資産がある時はその提案に乗ることができそうですが、人間、限度があります。いつまで続くんだろうと段々心配になりました。しかも毎回手数料が掛かり、それは銀行のメリットになる。

私のための提案ではなく、手数料のための提案だと思ひ、2回、3回と続くうちに、限界だと思ひました。

K様:私はその前にも証券会社でお小遣いで株を買って、下がり続けたという経験があったんです。その時はなんとか持ち続けて元に戻ったところで売ったのですが、退職金をつぎ込んだ投資信託が値下がりし、「またか」「向いていないな」と思ひました。セミナーを聞いたことで損切りするしかないとな得し、GAIAと契約してから、銀行で保有していた投資信託を少しずつ解約していきました。

— GAIAとご契約いただいたのは2014年、T様が64歳の時です。退職される前の年だったそうですね。 その後は何度もご夫妻でGAIAのセミナーやイベントに足を運んでくださいました。

T様:懐かしいですね、GAIAで行った味の素工場の見学も覚えています。川崎大師にも立ち寄りしました。こうやって振り返ってみると色々思ひ出されます。

◆胃がんが見つかり入院、手術

— 定年退職してから4年目の2018年8月、ご主人の胃がんが見つかり生活が一変しました。 当時のことを教えていただけますか？

T様:腰の痛みが続いて脊椎狭窄症と診断され、ずっと薬を飲んでいたのですが、これはおかしいと思ひてセカンドオピニオンを聞きにいった病院で、胃がんが見つかりました。同時に肝臓がんも併発していて、ステージ4、余命は1年か1年半という診断でした。

ちょうど夫婦でノルウェー旅行を予定していたので、どうしても行きたいと医師に伝えると「冗談でしょう」と怒られました。それくらい、逼迫した状況だったということです。

ショックだったのは、見つかった胃がんは、既に5年は経過していると言われたことです。4年前、定年退職した時に人間ドックも受けていたのに、どうしてその時に見つからなかったのか、見逃されたということに悩みました。

医師の話では「そんなこともありますよ」という反応でした。バリウムの画像も取り寄せましたが、答えがわかった上で画像を見れば胃がんの兆候だと気づけても、人の目でチェックしている限り、気づけないこともある。そういうことなんですね。

— 診断を受け、9月から抗がん剤治療が始まったのですね。

T様:胃がんだけであれば、本当なら11月には入院、手術をしているはずでした。しかし、肝臓がんは全摘ができないので抗がん剤で小さくする必要があり、9月、10月、11月と入院して、2泊3日の抗がん剤治療を繰り返しました。

2018年は怒涛の年でしたね。一生懸命勤めて65歳になり、ご褒美がこれか、と思いました。

— 11月にはGAIAのウィーンフィル・ディナーコンサートにお二人で来ていただいたことを覚えています。当時は何も知らずにご夫妻にお会いしましたが、既に抗がん剤治療をされていた時期だったのですね。

K様:広尾のコンサートはちょうど翌月に手術を控えたタイミングでした。

12月には手術をしたのですが、胃は全摘することになっていましたから、その前に美味しいものを食べまじょうと堀越さんにおっしゃっていただいて、手術の前にお寿司を食べに行ったことも懐かしいです。

— 抗がん剤治療後にお寿司を召し上がるのは、お辛かったのではないですか？

T様:抗がん剤の副作用で接触障害というのがあり、冷水が入ったコップ等を触ると激痛が走るといった症状があつて、それが辛かったです。

ただ胃があるので消化はできる。お腹に満腹感がある食事がいかに素晴らしいか、今は分かりますね。

K様:堀越さんのご提案で楽しい時間を過ごせました。

— 大病をされたことで、お金の不安はありませんでしたか？

T様:がん病棟に「相談室」というのがありました。がんによる身体的な影響もありますし、家庭の柱が、明日には命が尽きているかもしれない、そういった状況で家族は生計についてどう考えていますか？と話を聞いてくれる場所です。GAIAさんと資産運用や資産管理をやっていますという、いいですねとってもらいました。一つの支えになり有り難かったです。

病棟にいた方で、36歳の男性で大腸がんの患者さんがいました。その方は会社に相談したら退職してくれと言われていたんです。奥さんが泣いていました。私はもう定年退職をしていて、お金のこともなんとかなる。違いを感じました。お金がないと病気もできないとつくづく思いました。

K様:国民健康保険の高額療養費制度も有難かったですね。私はお金の心配は、どういう訳か全然しませんでした。

— 2018年12月に胃の全摘手術をされ、世の中はその1年後からコロナ一色になりましたから、私は今日、本当に久しぶりにお目にかかりました。

K様:病気のこともあり、コロナがあり、数年間は本当に引きこもっていましたね。

◆ご家族のエピソード

— お二人にはお子様が4人、お孫様が7人いらっしゃいます。大所帯ですね。お二人の教育方針や家訓のようなものはあったのですか？

K様:私は子供が大好きで、甥や姪だけでなく、昔から他人の子も可愛いと思っていました。それでこうして4人の子宝に恵まれたので、宝物です。

私自身は4人兄弟で、上三人が男でした。周りからはよく「可愛がられたでしょう」と言われますが、「当たり前やん」と思っていましたね、笑。

私は小さいころ、背は小さいし細いしで、父の晩酌が終わるとその懐に入って子猿のようにくっついていました。父が42歳の時の子ですから、それは可愛かったんだろうなと今は父の気持ちが想像できます。

T様:大所帯とも思っていないし、家訓のようなものはありませんが、それぞれが自立して離れていくものだと思っていましたので、男子でも女子でも、好きなことをやらせてあげようと考えていました。

結果、長女は20歳からアメリカに行きましたし、それは兄弟にとっても考え方に影響を与えてくれましたね。

K様:私が「もう勉強なんかやめて一緒におやつ食べよう」というくらい、娘たちは勉強が好きな子だったんです。それに対して長男は「勉強して怒られる人がおるんやな」なんて言って笑っていました。

それくらい、子供4人はそれぞれ性格も違う。どう育てたかではなく個性ですね。

「馬には乗ってみよ、人には添うてみよ」と言いますが本当にその通りだと思います。

◆三世代で付き合えるということ

一 堀越がお子様方の相談もお受けしています。

お嬢さんがいらっしゃる京都にも伺ったとお聞きました。

T様:今、GAIAとのお付き合いが10年目になりましたが、こうして三世代にわたってお付き合いができることはお世辞抜きで、とてもいいと思います。

GAIAからはいつも正しい情報をいただけるので、長く付き合いができ、信頼感があります。長期にわたってということが、力になってくる。

堀越さんに子供たちへの相続の相談をしたとき、保険を提案してもらいました。私の考えに保険はなかったもので、非常に有り難い提案でした。4人に平等にするにはどうしたらいいだろうという私の希望に答えてもらい、今でも感謝しています。

子供達も上手く受け入れてくれました。

K様:堀越さんが本当に誠実でいい方だから、長く付き合えるんです。

今は娘もそれぞれ相談させてもらっていますが、「堀越さんだから相談できる」と言っていますよ。

T様:GAIAのFPのみなさんは、銀行や証券会社などの金融機関から転職してきていますよね。金融機関のいい面、悪い面を理解して提案してくれるんだと思います。

GAIAはいいことばかり言わない、リスクが必ずついてまわることをきちんと説明してくれます。

人はいいことばかり言いたいものですよ。いいことを言って、最後にちょこっとリスクを伝える、そんな人が多いです。GAIAは違うので、そこに信頼が生まれます。

K様:それから、半年に一度の定期面談はとても楽しみにしているんですよ。

毎回「ああ、もう半年経ったのか」と感じます。あっという間ですね。

T様:定期面談は振り返りの場であり、いい機会を与えてもらっています。

◆元気な限り、夫婦で旅行を楽しみたい

一 これからのお二人の希望や実現したいことを教えてください。

T様:堀越さんとの面談では、キャッシュフロー表を更新してもらっていて、そこには毎年の旅行費用を見込んでいます。旅行にいなかった数年分の旅行費用は医療費になりました。

今、私が73歳、妻が70歳ですが、85歳を区切りに思っていて、そこまでは後10年弱です。もちろん資産は減っていますが、十分安心です。

K様:夫婦二人の唯一共通の趣味といえるのが旅行なんです。去年はコロナ前から契約していたハワイ旅行によく行くことができました。

今年は日本周遊と地中海クルーズを予定しています。地中海クルーズは以前も参加したのですが、その時できた友人が「どうせ行くなら1ヶ月」というのを聞いて、私達も秋に1ヶ月行くことにしました。旅行は最初の感動が一番印象深いですが、今回はスエズ運河が入ったコースです。

T様:今はあまり食べることが出来ませんが、旅行のいいところは違った人との繋がりができること。元気が残っている限りは行きたいと思っています。

何かものを買うとき、値段を先に見てから買うことが当たり前でしたが、今は欲しいかどうか先に来ます。先の心配がないということを感じます。

2023年12月で、私のがんは根治という判定がもらえます。

昔、八卦見の人に「晩年はすごくいい生活をする、今は苦しいけれど持ちこたえなさい」と言われたんです。それを知っている妻は定年の頃に「もう晩年ちゃうの？いつが裕福なん？」とっていました、笑。

今思えば、胃がん、肝臓がんでステージ4、余命1年か1年半と診断されたのに、こうして生存している、それこそが八卦見の予言だったのだなと分かった気がします。

堀越さんが作ってくれたキャッシュフロー表で、これから10年も安定的に生活ができることが分かっていますから安心です。

資産は使いきるのが理想です。子供たちも「残さないでいい」と言っています。生前贈与で渡すものは渡したので、これからも夫婦で海外旅行を楽しみたいと思います。



インタビューを終えて

お互いを名前で呼び合い、「それは違うやん」と突っ込み合いながらお話をしてくださるT様、K様ご夫妻へのインタビューは、終始笑いが絶えませんでした。(私が関西弁を上手く記事に出来ないので伝わらないのが残念です…)

4人のお子様、7人のお孫様がいらっしゃるお二人ですので、ご家族の思い出もたくさんお聞きました。私が印象に残っているのは息子さんが高校生の時のエピソードで、こんなことを話してくれたそうです。

「土曜日はととちゃん(お父さん)が必ず庭で自分の帰宅を待っていて『お帰り』と言ってくれるのが嬉しくて、その声が聞きたいから毎週走って帰った」

仲睦まじいご家族の姿が目浮かぶようで、GAIAがそんなご一家と三世代でお付き合いしていることが、一層嬉しく貴重なことに感じられました。

お二人と一緒にいると「明るく」「しなやか」という言葉が浮かんできます。これからも堀越との「定期面談」を楽しみにしてもらえよう、変わらぬサービスをお届けしていきたいと思っています。

(クライアントリレーション 永井)



子どもが成長し夫が定年退職を迎えたら、今までより自分だけの時間を持てるようにしたい故郷の札幌で夢だった「自分だけの城」を手に入れるまでと、これからのこと

<お客さま・プロフィール>

T様(67歳)女性/夫、息子と都内で3人暮らし
2012年ご契約
担当FP:浦谷(2021年退職)→新屋

お子様の成長を機に、故郷の札幌で自分だけの時間を今までより持てるようにしたいとマンション探しをスタート。2021年中古マンションを購入し、リフォームを終えた現在は東京と札幌を行き来している。

今回はT様の札幌のマンションに私(永井)とFP新屋がお邪魔いたしました。

また同じくGAIA会員で福岡在住のM様ご一家も札幌に集合し、T様のご友人とあわせて総勢7名でテーブルを囲んでのインタビューになりました。

M様のお嬢様は脳性麻痺で生まれ重い障害がありますが、指談と言われる方法で言葉を紡いで4冊の詩集を出されており、GAIAでもご紹介したことがあります。その詩集を通して、T様、M様の交流が生まれ、札幌での大集合となりました。

◆GAIAのセミナーへ

— 永井:今日は札幌にお招きいただき、ありがとうございます。最初に、GAIAでご契約いただいた当時のことを少し教えてください。2012年に日本橋のセミナーに参加してくださったのがスタートでした。どうしてセミナーに参加されたのでしょうか?

T様:銀行や証券会社で勧められるがまま投資信託を持っていましたが、2008年のリーマンショックで大きく値下がりしました。私にとっては少くない金額でしたし、数字が弱い私が金融商品を売ったり買ったりするのは無理だと思い、たまたま新聞折込の情報誌(定年時代)を見て、セミナーに参加しました。

— 日本橋で開催した「投資信託のかしこい見直し術セミナー」にご参加くださったのですね。セミナーは納得できる内容でしたか?

T様:とにかく困っていて、専門の人に相談したいと思っていました。参加されている方が皆さんとても裕福な方々に見えたものですから、質疑応答で勇気を出して手を挙げ「私はあまりお金は持っていませんが、相談に乗っていただけますか?」と聞いたことを覚えています。

— 皆さん、気になることですよ。T様のご質問のお陰で、多くの方がご相談に来てくれたのではないかなと思います。その後は日本橋のオフィスにお越しいただきましたが、知らない会社に相談することに不安はありませんでしたか?

T様:そうですね、正直怪しい会社だったらやめればよかったので、必要以上に心配はしませんでした。担当の浦谷さんと話していくうちに誠実そうだなと感じ、とにかく何か途中で危ないなと思ったらやめればよかったのでスタートしました。

◆東京に住みながら、札幌のマンション探しを始めた理由

— 担当の浦谷が2014年に支店長として大阪に転勤したので、T様の担当は入社したばかりの新屋に代わり今に至ります。今日、私と新屋はT様の札幌のマンションにお邪魔しておりますが、東京にお住まいがしながら、生まれ故郷の札幌でマンションを購入、リフォームをすることになった経緯を教えてください。

T様:GAIAで契約した頃は、まさか自分だけでマンションを買う、不動産を持つことになるなんて思ってもみませんでしたので、振り返ると不思議です。ちょっとやってみようと思ったことが本当に実現した、という感覚です。

私はまもなく67歳ですが、随分前から東京では最期を迎えたくない、東京は終の棲家じゃないなあと感じることが多くなっていました。

東京の住まいは周りに大きな建物が建って景色も見えないし、夕日も何年も見ていない、私は広々した北海道で生まれ育ちましたので、広いところで深呼吸をしたくなるんですね。長年、子どもが大きくなったら北海道で晩年を過ごしたいという気持ちを持ち続けていました。

— ご主人はなんと仰っていましたか？

T様:夫は生まれ育った東京を離れるつもりはないですし、私の気持ちは知っていましたが、本当に実行するとは思っていませんでした。

— 2019年頃から面談の中で、札幌でマンションを購入したいというお話を新屋がお聞きするようになったそうですが、実際はどのように話が進んでいったのでしょうか。

T様:コロナが始まる少し前ごろから、インターネットで札幌の物件を検索し始めたのですが、素人なので予算もどの程度が妥当か見当もつきませんでした。築年数がどのくらい古くても大丈夫かなど分からないことばかりで、東京にいらどうやって札幌の物件を探したらいいのだろうと新屋さんにご相談する中で、渋谷のフリーダムリンク※さんに聞いてみようということになりました。私は不動産を探すのは初めてで、SUUMO(リクルートが運営する不動産情報サイト)も知らなくて・・・新屋さんと一緒に相談に伺い、そこで物件探しの方法を一からお聞きしました。

(※)フリーダムリンクはGAIAが提携している相続や不動産に特化したコンサルティング会社で、不動産の売却、賃貸の両方を取り扱っています。

— 具体的にはどのようなアドバイスでしたか？

T様:地元の不動産屋さんにどんなところがあるか、まずは調べてみたらとアドバイスされ、札幌で大きめのところや良く聞く名前の不動産屋さんに連絡しました。ですが、東京にいる主婦が独りでマンションを探しているということで不審に思われたのか、5件連絡しても返事があったのは結局1件だけでした。

— ご主人には、マンション探しを始めたことを伝えましたか？

T様:夫は建築関係の仕事をしていたので、相談すると色々アドバイスをくれると思うのですが、逆に事が進まなくなってしまうことを心配しました。私は自分のお金で自分だけのための空間を持ちたいと思っていたので、ある程度形が見えて後戻りできなくなるタイミングになってから伝えようと思っていました。

— T様が譲れない条件はどんな部分だったのでしょうか？

T様:いいと思うと当然値段も高いですから、多くの物件は帯に短し襷に長しでしたが、年齢も考えると地下鉄の駅から近く、景観が良いところがいいなと思って探しました。不動産会社では、最初は主婦が独りで契約するということが警戒されてしまったのですが、できれば女性の方をお願いしたいということを伝え、女性の担当の方が親身になってくれてこれで決まりというところまで行ったこともありました。ですが、売り主の方が投資目的でいくつも不動産を所有している方だったようで、急に売らないと言い出してしまい、また振り出しに戻ったという経緯もあります。

— それはガックリしてしまいますね。

T様:それから、私だけでは不安ということもあって、今日も来てくれている小中高で一緒だった同級生に付き合ってもらって、再び物件探しから始めて出会ったのがこのマンションです。駅から直ぐで目の前は公園でポプラの木々が見えて・・・。

マンションの佇まいも含めて気に入りました。

不動産屋さんから提携しているリフォーム業者を紹介してもらい、壁も全部外してリフォームしました。

◆リフォームで「想い」を実現

— 床板も壁もナチュラルな風合いで、とても素敵ですね。

T様:リフォームをお願いしたのはビオプラス西條デザインという事務所で、北海道で自然派住宅を作っている会社です。創業者の西條さんはお子さんのアレルギーがきっかけで、無垢材や自然素材にこだわった、本物の自然派住宅を作ることになったという方で、それらの本も出版しているんですよ。

私自身も、年とともにアレルギー体質がひどくなってきていて、安心できる自然素材の建材でできた家に住みたいと思ひ、希望がぴったり叶いました。この部屋は、壁の材料は帆立貝だったり、和紙を使っていたりします。

— キッチンのリフォームは、特に思い出があるそうですね。

T様:北海道は生活水準や給与が東京に比べたら高くはありませんから、私が同じお金を使うなら北海道に還元したいという思いがありました。材料も北海道のものを使うところがいいと思っていて出会ったのが西條さんの事務所です。

それから、これは北海道に限らずですが、今の日本では、男性に比べて女性はチャンスが少ないですよ。同じ仕事をしていても、女性は家庭や子どものことに男性よりずっと多くの時間を使わなくてはなりません。できたら、女性の職人さんに是非お願いしたいという気持ちを伝えましたら、本州には増えていても北海道では未だ女性の職人さんは少ないですよと言われたのですが、無理を聞き入れて二人の女性の職人さんを見つけられました。ただ未だ一人前ではないので、親方も来て指導しなくてはならずその親方の分の予算が必要と言われましたが、支払える額でしたので、是非にとお願いしました。

そんな風でしたので面倒なことをいう客だと思ったかも知れませんが、嫌な顔もせずにこちらの希望に沿ってくださって、その上私が頼んだわけではなかったのに、女性の職人さんが作業している様子を写真に撮ってメールで送っていただきました。私はその心遣いがとても有り難くて、今でも彼女たちが手掛けてくれたキッチンのタイルや暖炉の煉瓦壁を見ると、嬉しく思った時の気持ちが蘇ります。

キッチンのリフォームは、新屋さんには当初は予算を掛けるのは難しいと言われたのですが、女性同士ですから、私のこだわりを理解して、どうやって捻出するか一緒に考えていただきました。

— 資産運用の力ということも感じましたか？

T様:そうですね、資産運用していてよかったと思いました。マンションを買ったとしても、それ以降の生活のことも考えておかないといけませんから先立つものが必要です。年金のことなども計算して、いくらまでならOK、それ以上はダメですよと新屋さんに言ってもらい、その範囲の中で新築は諦めて、その分中古でも自分の好きなようにリフォームするという選択をしました。

— T様にとって、札幌のマンション探しは「何歳までに」という目標はありましたか？

T様:年齢でどうということはないですが、やるにしても、気力、体力が必要です。お金は用意できたとしても、気力体力は当然落ちていきますから、60代のうちに、という思いはありました。ただ急ぐわけでもなかったのですが、コロナの影響やロシアのウクライナ侵攻などもあって、リフォームはかなり遅れたのですが、その間に家具や照明も吟味することができて、却って良かったのかもしれない。

— 電気暖炉やアンティークの椅子、そしてリビングの照明がとても素敵ですね。

T様:TVで見た山梨の古民家カフェの照明がとても素敵で、あんなのがいいなと思って、喫茶店にメーカーを聞いてみようと思っただけなんです。そうすると、量販店で買えるようなものではなくて、オーナーがアンティークショップを巡って探したものだと言われてきました。

だったら私も探してみようと思って、色々調べる中で目黒のアンティークショップを訪れました。初めて行ったのですが、目黒は、アンティークショップや小道具屋さんが集結しているんですね。そこで気に入って購入したのがこの照明です。



— 時間をかけてリフォームをし、理想の住まいに整えていかれたんですね。ワクワクする時間だったの
だろうと想像できます。お部屋の家具も小物も、ひとつひとつにT様らしさを感じられます。札幌に
はお母様がお独りでお住まいで、そのケアもしながらのリフォームですから、かなり大変だったの
ではないですか？

T様:母が高齢なので、それ以前も様子を見に定期的に札幌に来ていましたが、その往復の回数がぐっと増えました。
母はコロナを心配していて、私にはホテルに泊まってというものですから、札幌に着くとホテルと実家と新居を往復す
るような状況でした。

— リフォームは、東京から遠隔でのやり取りですから、苦労はありましたか？

T様:離れてはいますが、西條さんの家造りの考えに共感しているので、基本的にはお任せでした。細かいこととい
えば、予算が足りないからこうなったのかな？と思う部分も少しはありますが、それも含めてある意味、“開けてみてから
のお楽しみ”でした。

◆これから思い描いていること

— 理想の居場所を手に入れた訳ですが、これから、どのような生活や目標を思い描いていますか？

T様:器が整いましたので、これからこの部屋をどう活用していくかですね。

当初は児童養護施設のお子さまを週末や夏休みの短期間にお預かりできないかなと考えて話を聞いたり調べて
みたのですが、それは難しいとわかり模索しているところです。

実は、少し前に学生時代の友人を招いて合宿をしたんですよ。今日も来てくれている同級生がビーズ細工をやっ
ていて、彼女を講師にしてみんなでビーズでアクセサリーなどを作りました。

— T様といえば、ドナルド・マクドナルド・ハウス[※]のボランティアを続けられていて、2018年には
GAIA Clubで取材もさせていただきましたね。

(※)病気で入院している子どもとご家族が宿泊できる滞在施設。高度小児医療を行う病院に隣接して設置さ
れ、ハウスの建設から運営まで、マクドナルドの店頭募金をはじめとする企業や個人の寄付・募金で成り立っている。

T様:東大ハウス(ドナルド・マクドナルド・ハウス)の利用者さんにも、活用してもらえないかなと考えたりしますが、病
気のお子様は難しい部分もありますので、海外の留学生にホームステイで使ってもらうのは可能かな、などこれから
可能性を探っていきたいと思っています。

— T様らしいですね。

T様:こうして自分だけの城を手に入れた訳ですが、それだけではつまらないという思いがあります。年をとって、改
めて何が好きか考えてみると、本が好き、映画が好き、旅が好き、などがでてくるのですが、それだけではきっと自分
は満足できないと思います。じゃあどういう風に残された時間を過ごしたいか、自分がしたいことは何だろうと考えて
みると、学生の頃に親しんだ児童文学や趣味のステンドグラス、若い頃の仕事や今も続けているボランティアなど、
それらが何らかの形でここに繋がっていると感じています。

— T様の人生が凝縮されているのが、この部屋であり空間ですね。

T様:恵まれていると思います。周りや色々なことがうまい具合に繋がった結果ですから。

女性はみなさんそうだと思いますが、なかなか自分の時間は持てませんよね。独りでゆっくり家で映画を見ること
も難しい。出かけるにしても、夫や子どもの食事で冷蔵庫をいっぱいにするなどして、いつも家族のことを優先して考
えています。これが男性だと、そんな心配はしないのではないのでしょうか。今の時代は変わってきていると思いますが、
昭和世代の私の年代だと、そういったことは珍しくありません。ですが私も60歳を過ぎ、残りの時間が少なくなって
いくなかで、自分が好きなことができる時間と空間を持ちたいというのが、切なる願いでした。

— 今日、同じくGAIAの会員のM様のご一家も集合し、T様の同級生にも同席いただいて総勢7名
で賑やかなひとときでしたね。まさかこんな風に集まる日が来るとは夢にも思いませんでした。

T様:M様のお嬢様の詩集をGAIAさんからいただいてとても感動して、自分だけで読むのはもったいないと思い友人にも勧めました。今日来てくれた同級生もその一人ですが、彼女が更に私設図書館を開いている方にも紹介してください、そこで感想を集めて綺麗にまとめてくれました。それをM様へお送りしましたら大変喜んでいただき、お電話でお話することになり、札幌での集合が実現したという経緯です。

まさかこれまで会った事もない福岡にお住まいのM様ご一家の来訪が本当に実現するなんて、と自分でも驚いています。玄関にスロープをつけたのは、M様のお嬢様が車椅子でも通れるようにしておきたいと思っていたからなんです。今日初めて使うことができました。

— T様のおかげで、私も新屋もM様ご一家と直接お会いすることができました。それが札幌でということも、まさに奇跡のように感じています。まだまだお話をお聞きしたいのですが、時間切れとなりました。ご縁を繋いでこんな素敵な1日を作ってください、ありがとうございました。

インタビューを終えて

札幌のマンションにお招きいただき、あの日のご相談がここに繋がっていたのだと、T様の心に秘めた想いの実現を実感できたのはFP冥利に尽きる時間でした。T様の時間はまだまだ続きます。これからも伴走してさらなる夢の実現をサポートできればと思います。(プライベートFP新屋)

札幌のリフォームを終えたお部屋でT様のお話を聴くことができ、同じ女性として共感すると同時に、思いを形にするT様の実行力を素晴らしいと思いました。T様が私の娘に見せてあげてとって包んでくださったポプラの綿毛を見る度、楽しい時間が蘇ります。



さて、今回の大集合のきっかけとなったM様のお嬢様の詩集を、読者の皆様は読んでみたいと思われたことと思います。

こちらのHPからぜひご覧ください。(クライアントリレーション永井)

詩集:「菜の花の旅」

<https://nanohananotabi.com/>

菜の花の旅 HOME

検索

その他の作品集もご覧いただけます。



「家族でも友人でもない“FP”という相談相手がいることが9年間の支えに」

<お客さま・プロフィール>

T様(64歳)女性
2016年1月ご契約
担当FP:新屋

フランチャイズ型の学習教室を自宅のそばで開いているT様は、2018年に58歳でご主人を亡くされ、お子様二人は独立。現在はお孫さん4人の祖母としても学習教室の経営者としても、忙しく充実した毎日を送っている。

2024年10月にGAIAプライベートFP新屋が勤続10周年を迎えました。ベテラン女性アドバイザーとして100世帯強のお客様の人生に寄り添う新屋ですが、GAIAでの10年間、お客様とどのように年月を重ねてきたのでしょうか？今回は新屋が担当させていただき、ご契約9年目を迎えたT様と新屋のインタビューをお届けいたします。

プライベートFP 新屋 真摘

生命保険会社で保険料率の改訂業務に携わった後、「お金に振り回されない人生を送ってもらうためのお手伝いがしたい」とFPを目指す。10年間勤務した独立系FP会社では、資産運用、保険の見直し、住宅ローンなどの個人相談業務に注力。お客さまとより近い距離での提案や実行支援ができるGAIAの考え方に共感し、2014年10月に入社。

プライベートでは一人娘が今年結婚し、夫婦二人と愛犬と暮らす。



◆朝日新聞をみてGAIAへ連絡、FP新屋が担当に

— 本日は忙しい合間にオンラインでのインタビューに応じていただき、ありがとうございます。新屋は勤続10周年ですが、T様もご契約から9年目を迎えました。長年のご愛顧をありがとうございます。

2015年11月に朝日新聞に掲載された「投資相談 独立系が人気 IFA 証券会社に縛られず」という記事でGAIAを知ってくださり、お電話をいただいたのがスタートでした。T様が55歳の時です。どうしてGAIAに連絡してみようと思われたのでしょうか？

T様:もう30年以上も前のことですが、私は実は元々、証券会社に勤務していたんですよ。結婚して退職した後も、そのまま自分が勤めていた証券会社の支店で相談して投資をしていました。夫の転勤で地方へ出た時は、転居先の近くの支店でも投資を続けていたのですが、上手くいったりいかなかったり困ったものだと悩んでいました。夫に相談もしていましたが、口数の少ない夫も心配を口にする位でしたので、どうしようもない状態でした。

私は気になる新聞記事はスクラップしていて、後からじっくり読むのですが、その時も朝日新聞に出ていたGAIAの記事の見出しが目に入り、気になったので切り取って置いておいたんです。後でじっくり読んでみると、記事に出ていたFP川越さんの「大手証券で3年営業を担当し、ノルマ達成に向けて自社の投信の買い替えを勧める日々だった」という話をみて、「あ～まさに」と思いました。

私が勤めていた当時も、証券会社の支店には予算があり、上からこの商品を販売するようというお達しが下りてきます。お客様ではなく数字だけを見て「いくら売上げました」「よくやったな」という世界。その内情を知っているので、私自身は自分の投資は自己責任、損切りしても自分の責任だと思ってやってきました。当時は投資に関する情報自体が少なく、専業主婦だったのでなおさら世の中のことが分からない。それも自覚しながら自分なりにこうかなと考えて投資をしていて、いっぱい損もしました。投資をしていなければ、これだけ資産が減ることもなかったのにと思っている時に、新聞記事でGAIAを知ったんです。

新屋:T様にご面談にお越しになったのは、2015年の11月のことです。私もまだGAIAに入って2年目になったばかりで、その頃は中城(アナリスト兼ポートフォリオマネージャー)も面談に同席していました。

— GAIAは、一体どんな会社だろうと心配になりませんでしたか？

T様:詐欺に遭わないように気をつけようと思っていましたね。「IFA」を耳にするのは全く初めてで、お金のことから相当警戒心を持っていました。

— 面談してみていかがでしたか？

T様:中城さんは高校が近所だと分かって親近感が湧きました。初めは自分の資産を全部開示するのも怖いと思い、適当なところまでお見せしたのですが、その情報を元に家族のイベントを盛り込んで資産がプラスなのかマイナスなのか、生涯の資産の推移を出してもらいました。娘がいずれ結婚するだろうとか、夫の退職がやってくるのか。そうやって出てきたキャッシュフロー表は、新たな気づきでしたね。それまでは死ぬまでにお金がどういう風に増えて減っていくか、考えたこともありませんでしたので。

— すぐにご契約の決断をされたのでしょうか？

T様:年間35,000円なら駄目だと思ったらやめればいいし、試してみてもいいなと思ってご契約しました。

— 会員制で会費をいただくIFAは少ないのですが、どう思われますか？

T様:会費はあった方がいいと思いますね。逆に何もないと、ちゃんとやってくれるか不安です。これが10万円、20万円となると二の足を踏んでしまいますが。

大事な虎の子ですが35,000円なら片足位は踏み入れてもいいかな、それでその後どうしようか判断すればいいと思いました。やってみなければ、何も分かりませんから。

新屋:T様は保有している商品についてしっかり見せてくださいました。債券と投信、保険をそれぞれ何本かお持ちでしたので、最初にさせていただいたのは、どういう預け先にどんな商品があるかという整理で、その後は中城も入ってポートフォリオとしてどうなのか、判断していった形です。

T様:そうでしたね。中城さんに「お金が好きなんですね」と言われたことを覚えています(笑)。

そう言えば私の母も82、3歳の頃、もう呆けて来ていたのですがお金の話のときは背筋がぴんと伸びていました。

— 私の両親もお金のことは母が把握して、自分なりに運用したり保険に入ったりしていますね。家計を預かるのは妻の方という家庭も意外と多いように思います。

さて、T様のご契約も9年目になりました。長きに渡りありがとうございます。ご家族にとっても様々なことがあった9年だったと思います。振り返ってみて、いかがでしょうか？

◆ご契約から9年、ご主人のご逝去を経て

T様:新屋さんとの9年間を一言でいうと「本当に良かった!」です。いい出会いをさせていただいたと心から思っています。

2018年に夫が癌で他界したときは、まだ娘二人も社会人になったばかりでした。私たち家族にとって一番辛くて大変な時期に新屋さんが伴走してくださいました。お金のことは友達ではだめで、新屋さんや、新屋さんを通じて紹介いただいた税理士さんなど、プロの方々がいたから成り立って来たと思います。感謝しかありません。

起こること起こることがシビアな課題でしたが、その一つひとつ、目の前のことに集中し、困った時には新屋さんがついていてくれた。よく支えてくださったなあと思います。

新屋:勿体ないお言葉です。長くこの仕事を続けていると「こんなに次々と家族のイベントが重なる時期があるなんて」と思う場面があるのですが、T様の場合も本当に色々なことが起きた9年でした。お二人のお嬢様も社会人になり結婚され、ご出産もされました。そして気づいたらあつという間にT様には4人のお孫さんが誕生していました。

お嬢様にはじめてお会いしたときに、とても感じが良くしっかきされていて、私も一人娘がいますので、どうやったらこんな風に育つんだらうと思ったことを覚えています。

そんなお嬢様たちですからお母様の相談に乗ってよく支えてくださっていますし、GAIAがいなかったとしても、T様ご自身できちんと決断や選択をしていかれたと思います。ただ、第三者に話すことでご自分の考えが整理されることもあるのかなと思います。ご資産が絡むお話は、なかなかご友人や兄弟姉妹にも話せないことが多いと思うので、私たちのような相談相手を上手く使っていただければと思います。

T様:そうなんです、友達には言えないですよ。とくにお金のことは難しいです。

うちの場合は、主人が健在だった時は自分が考えたことを夫相手に話をし、「いいんじゃない」とか「仕方ないんじゃない」なんて会話が合った訳ですが、そういうものが無くなってしまったのは、しんどいですね。



娘は娘なりにアドバイスしてくれますが、やっぱり世代が違うと駄目な部分もあります。それに子供は子供ですからね。だから新屋さんの存在は大きくて、何かあると「新屋さんは何て言うかな?」と考えます。新屋さんのお人柄もそうですし、たくさんのお客様の相談に乗られているので、私より上の世代のお客様もいらっしゃるでしょうから、そういった経験値も参考になります。

新屋:お客様と面談を重ねる中で、人生には予想がつかないことが起こるものだと実感しています。その時にそれぞれのお客様がどう感じられたか、どのように考えたかというのをお聞きすることで、アドバイスの幅をお客様に広げていただいている感じです。

T様も、まさかご主人がこれほど早く亡くられるとは思ってもみなかったことで、癌が見つかる前には退職金のご相談をお受けしていました。いい話も大変なことも、お客様の経験を通じて受け止めるというか、経験させていただいています。私の物の見方も広がり、それをまたお客様に還元できますので、この仕事は本当に奥が深くずっと成長させていただけの仕事だと感じます。

◆学習教室の経営について

— T様はフランチャイズ型の学習教室を自宅のそばで開いています。経営者としてのご苦労や思いもお聞かせください。

T様:姉の子供が全国展開の学習教室に通っていたので、勧められて私の娘も夫の転勤先の地方で教室に通い始めました。転勤先から関東に戻ってくると、知人が教室をフランチャイズでやっていたので、子供を通わせるだけでなく教室を開いてみたら?と紹介されたのがスタートです。

当時は専業主婦でしたが、仕事はずっとやりたいと思っていました。専業主婦が合うタイプではなかったんですね。学習教室のほかにも英語教室のフランチャイズにも応募したりと、何かできる仕事がないだろうかと藻掻いていたんです。それで最初は工場の裏の窓がないような小さなスペースで学習教室をスタートしました。生徒さんが30人位からスタートしましたが、今は200人位通ってくださっているので、ありがたいことだと思っています。

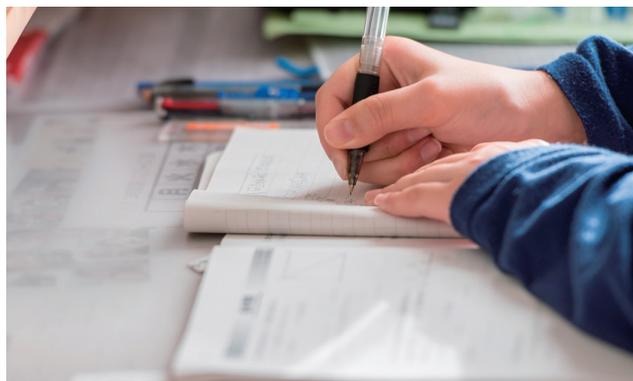
ただずっと順風満帆という訳ではなくて、コロナの時期はものすごく生徒さんが減ったんです。主人が亡くなったこともあったりして、仕事はそこそこでもいいかなという気持ちになって、私もやる気が落ちてしまったんですね。

そんな時に新屋さんに相談したら、営業日の変更についてアドバイスをもらいました。それを機に一気に生徒さんが増えて、なんと表彰もされたんですよ。

仕事って、そこそこでいいやと思うと、結果に出てしまいますよね。そういう気持ちは伝わってしまうものだとつくづく思います。精神的にも良くなかったそんな時期に、よしまた頑張ろう!と思えたことで良い結果に繋がりました。

新屋:私も経営のプロではないので、思いついたままにお話ただけなのですが、生徒さんが増えて教室も移転もされたT様のことを経営者としても尊敬しています。教室には先生も十数名いらっしゃる訳ですから、まとめていくご苦労もあると思うんです。T様はGAIAのお客様ではありますが、働く母親として、仕事の先輩としても私の方が参考にさせていただいたり、教えていただくことが多いです。

T様:いえいえ。GAIAさんはすごいなあいつも思っていますよ。目のつけどころもいいし、やっていることもいい。やっぱり、世の中のためになって喜んでもらわなくては、仕事じゃないですもんね。



◆これからのこと

— T様はこれからの5年、10年をどのように考えていますか？

T様:正直、5年先、10年先がどうなっているかは分かりません。5年位だと今と変わらないかも知れませんが、10年経ってれば、仕事は引退しているかな。ただ、きっぱりやめているかは分かりません。娘が学習教室を継いでくれるという話にもなっているので、娘の補助をしながら少しずつ引退するのもかも知れません。

— お嬢様が継いでくれるというのは、とても嬉しいことですね。

T様:継いでくれたら嬉しいという気持ちが半分、後の半分は「甘い蜜だけ吸うのはなしだよ」という気持ちですね(笑)。私が苦労してきた土台ですから。何でも経験して自分なりにやってもらって、それで規模が小さくなるなら、それはそれでいいと思います。本人次第ですね。

ただ何をやるにしても、私自身が健康だったらという前提ですし主人のこともありますので、こればかりはどうなるか分かりません。新屋さんには、もう少ししたらこの老人ホームがいいか相談しているかな。やはり子供に迷惑を掛けないようにしたいと思っています。

新屋:今の時代「女性だから」ということはあまり言えませんが、そうは言っても、女性の人生は忙しいなあと思います。子供が結婚、出産となれば出番が多くなりますし、親が衰えていく時には頼りにされます。そこを駆け抜けると、自分自身がいい年になっている。T様にとっても仕事の「仕舞い方」というのは、これからのテーマになるのかなと感じています。

T様:教育関係のボランティアや合唱など、トライしてみたこともあります。まだ「これ」というものは見つかっていません。これからも模索していくのだろうと思いますが、やはり仕事があって良かったと実感しています。いい仕事に巡り会えたなど。生徒さんが減って、先生にご迷惑をかけたこともある。それでも生徒さんの親御さんのついでで移転先を見つけてもらって、教室も200人規模まで大きくなりました。

主人が亡くなったことは、仕事があったから乗り越えられたと思います。忘れられる時間があることが救いになりました。

私の時代は結婚して家庭に入るのが当たり前でしたが、なんとか仕事をしたいと必死になって掴んだのが今の学習教室でした。今の若い世代は結婚して家庭に入る人の方が少ないですから、共働きで保育園を探しから始まって大変だと思いますが、私にとっては仕事が支えにもなりました。

新屋:お嬢様が関西に転勤されている際に訪問させていただきましたが、その頃は、夫婦それぞれ親が関東にいるから戻りたいとおっしゃっていました。結果として、有言実行で娘さんが転職して関東に戻って来ることになり、今はT様のそばで家も購入されました。お嬢様も行動を起こして希望を叶えて今に至ります。お嬢様が教室を継ぐ日も近いかも知れませんが、親子で互いに思い合えるいい関係ですから、きっと教室もいい形になると思います。

— T様が歩まれてきた山あり谷ありの道のりには、アドバイザーとしての新屋の存在も支えになっていたことが伝わってきました。T様はもちろんのこと、お嬢様、お孫様という3世代にわたってこれからもGAIAが伴走できれば幸甚です。本日は貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

(聞き手:クライアントリレーション永井)





① GAIAで働き始めたきっかけは何ですか？

▶ 前職のFP事務所を手放したときに、以前から知り合いだった中桐社長に声を掛けてもらいました。

② 10年間で一番思い出に残っているエピソードは？

▶ 担当していたお客様のご逝去はショックでした。何かもっとアドバイスできることがあったんじゃないかという後悔と、今を生きることを大事にしなければいけないと改めて感じました。

③ 仕事をしていて「やりがい」を感じる瞬間は？

▶ お客様からの「相談してよかった」「頼りにしています」は何よりのお言葉です！

④ 10年前の自分にアドバイスをするなら、何を伝えますか？

▶ マーケットの動きに一喜一憂しては駄目！(笑)

⑤ 仕事の後や週末のリフレッシュ方法は？

▶ 愛犬のハンナ(トイプードル5歳)の相手と韓ドラ鑑賞

⑥ GAIAでの10年間で学んだ一番大切なことは何ですか？

▶ 一人ひとりのお客様の人生に真摯に向き合い、ともに時間を積み重ねていけるのは、担当制で長期的なお付き合いが可能なGAIAのプライベートFPサービスだからこそ。長期の視点が大切なのは、アドバイザーの仕事も資産運用も同じです。

⑦ 勤続10年のリフレッシュ休暇の予定は？

▶ 全くなんの計画も立っていないのですが、スペインに旅行に行ってみたいです。

⑧ ひとつだけ願いが叶うとしたら何を願いますか？

▶ 仕事は大好きなのですが、夕食に王将の冷凍餃子が並ぶ機会が増えると、このままでよいのか悩みます。分身の術でもうひとり私がいってくれたら…。

⑨ この先10年の目標や展望は？

▶ この業界はまだまだ女性アドバイザーが少ないので、後身の育成(特に女性)で何か協力できたらと思います。

⑩ GAIAの同僚に向けて一言お願いします

▶ FPは自分の経験はもちろん、他のお客様からのご相談や聞かせていただいたお話が次の相談にも活かせ、年齢を重ねるごとに深みが出るよい仕事だと思います。ぜひ、長く続けてお客様に還元してください！



「GAIA在籍10年超メンバー」
 (前列左から)永井、新屋、堀越
 (後列左から)川越、宮原、三橋、本井

GAIA 新宿オフィス

〒160-0023

東京都新宿区西新宿 3-2-11
新宿三井ビルディング2号館10階

0120-03-3704

info@gaiainc.jp

大阪オフィス

〒530-0057

大阪府大阪市北区曾根崎 2-12-7
清和梅田ビル8階

0120-06-6738

osakainfo@gaiainc.jp

GAIA株式会社

関東財務局長(金仲)第235号

本資料は、有価証券の取引その他の取引の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する最終決定はお客様ご自身の判断でなさるようにお願いいたします。

本資料および資料にある情報をいかなる目的で使用される場合におきましても、お客様の判断と責任において使用されるものであり、本資料および資料にある情報の使用による結果について、当社は何らの責任を負うものではありませんのでご了解ください。

お客様よりご提示いただきました情報以外で記載しております価格、数値、金利等は概算値または予測値であり、諸情勢により変化し実際とは異なる場合がございます。また、本資料は将来の結果をお約束するものでもございません。尚、お取引を締結する際に実際に用いられる価格または数値を表すものでもございませんので、予めご了承下さいます様お願い申し上げます。