

●Profile

あだち・みか○大学卒業後、大手不動産賃貸会社に10年間勤務。不動産オーナーへの受託営業に従事する。退職後、CFP®を取得。株式会社FPフローリストのFP養成講座を受講し、卒業後同社の専属FPとなる。相談業務への対応や、自社セミナーの講師として日々奮闘中。

拝見！隣のコンサル

第8回



相談者の人生の選択肢を広げるために きめ細やかなサポートを実践

「相談に来てくださる方には、お金の使い道には色々な選択肢があることをご理解いただき、明るく前向きに次の一步を踏み出していけるようアドバイスすることを心がけています」

自身のFP活動についてこう語るのは、今回紹介する、株式会社FPフローリストの足立美佳さんだ。

足立さんは、大学卒業後、大手不動産賃貸会社に就職。主に、不動産オーナーへの受託営業を担当し、10年間で約1000件の依頼をこなした。その仕事を通じて資産家のお客さまと接する中で、「お客さまからの様々な質問に応えるためには、より不動産に関する専門的な知識を増やす必要がある」と考え、FP資格を取得。ただ、そのときはまだ、FPとしての独立は考えていなかったという。

その後、出産を機に家計を見直そうと資産運用を開始した足立さんは、そこでお金の使い方



足立美佳さん

株式会社FPフローリスト ファイナンシャルアドバイザー
CFP® 二種証券外務員 宅地建物取引士



30～40歳代の女性が ライフステージの変化を機に来店

によつて生活が変わることを実感したという。足立さんはこの経験から、「お金に関するアドバイスを通して、多くの人生の選択肢を広げたい」と思い立ち、FPに転職することを決意した。そして、相談業務のスキルを身につけるべく、2018年1月、地元横浜のFP事務所、株式会社FPフローリストが開講する「FP養成講座」を受講し、卒業とともに同社の専属FPとして活動をスタートさせた。

足立さんの活動の中心は、個人のお客さまに対する相談業務。ここでは、FPフローリストの相談メニューを紹介しつつ、足立さんの相談スタイルを見ていくことにしよう。

FPフローリストでは、運営する「家計の窓口」というホームページを通して、個人の方がいつでもお金に関する相談を申し込めるサービスを提供している。初回相談は、50分3000円（税別）と、家計に関する漠然とした悩みや不安を持つ人が、気軽に相談できる料金だ。来店されるお客さまの多くは、30～40歳代の子どもがいる女性。夫婦での来店も多いという。

住宅購入や子どもの成長などライフステージの変化を機に、家計について見直したいという気持ちは相談に訪れるそうだ。

「事前にメール等で相談内容は把握していますが、実際に話してみると、違う話題に多くの時間が割かれてしまうことも少なくありません。そうするとお客さまが本当に聞きたかったことにお答えすることができず、満足度は下がってしまいます。ですから、相談の際にはまず、『最も解消されたい不安はどんなことですか?』とお聞きし、お話しする内容の優先順位をつけるようにしています」

相談の満足度を高めるため、常に話題の「交通整理」を意識して会話を進めていく。寄せられる相談の中でも多いのは、「住宅購入と子どもの教育資金、夫婦の老後資金の確保など、今後のライフプランを考えたとき、現状の家計で大丈夫なのか」というもの。家計の収支をヒアリングして、結果問題ないという相談者はほぼおらず、多くの相談者には家計の見直しが必要となる。足立さんは、1ヶ月の収支の中、どこに問題点があるのかを点検し、それがなぜ問題なのかを説明。そのうえで、家計を管理するノウハウについてアドバイスを行う。

モットー

「小さいことを積み重ねるのが、
とんでもないところへ行くただひとつの道」
(イチローさんの言葉です)

趣味

読書
美味しいワインを飲む

落ち込んだ時の対処法

ボクササイズ（夫婦で挑戦中）
お風呂で熱唱する