

高まるFPへの期待 行政機関との連携事業

少子高齢化による社会保障制度の再構築、格差の是正など、わが国には喫緊に解決すべき課題が山積しています。しかし社会保障関係費の予算増などは避けられず、財政政策による解決は大きくは期待できません。「新しい公共」や「自助」が求められる時代となり、金融リテラシーを高める担い手として行政機関からFPが注目されるようになってきました。5月号では、当協会が行政機関との連携を通して、FPの立場から社会的課題の解決に貢献している事業をご紹介します。

記事の内容は執筆時点(2016年2月~3月中旬)のもので、また当協会は特集に掲載されている情報等による費用や損害等について責任を負うものではなく、特定の商品や勧誘等を目的としておりません。

第1部 社会的課題に取り組む 日本FP協会

日本FP協会では、ファイナンシャル・プランニングの重要性を普及させ、社会全体の利益の増進に寄与することを目的として事業活動を行っています。近年、激変する経済環境下において行政機関からFPが注目されるようになってきました。当協会では、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に応じるCFP®認定者を派遣するなど、本部と支部が一体となり、社会的課題の解決の一端を担っています。

行政機関との連携事業

文部科学省 「修学支援のためのアドバイスの実施」への協力

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環境を整備することを目的に、複数年にわたる実証的な研究を行いながら、今後の政策立案に役立つデータ収集を行う事業です。

当協会では、修学支援のセミナーや個別相談に応じるFPの派遣要請を受け、2015年度は「パーソナルファイナンス教育インストラクター」や支部役員を派遣しました。

P. 6

厚生労働省所管 生活困窮者自立支援制度に基づく「家計相談支援事業」への協力

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。任意事業として、当協会が自治体から要請を受けてFPを派遣している家計相談支援事業などがあり、生活再建を考える生活困窮者の支援を行っています。

当協会では、2015年度、FPの派遣要請があった福島県郡山市、高知県高知市および京都府舞鶴市にCFP®認定者を派遣し、生活困窮者の相談に応じています。

P. 10

国土交通省 「住宅資産活用推進事業」の受託

国土交通省では、既存の中古住宅の活性化を図るため、2015年度から「住宅資産活用推進事業」を行っています。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などを想定）の「育成事業」からなり、高齢者が所有する中古住宅を住宅市場へ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、2015年度、当協会が本事業の実施事業者として採択され、相談事業と育成事業を実施しました。

P. 12

金融庁 官民ラウンドテーブル「金融コンシェルジュ」

当協会では、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®認定者を病院・介護施設等へ派遣する取り組みである「金融コンシェルジュ」を実施しています。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、日本FP協会が具体化したものです。

P. 16

そのほか 主なもの 上記にご紹介した行政機関との連携事業は一部で、そのほかにも地方自治体からの要請を受け、全国の支部で実施している事業などがあります。

■地方自治体の要請を受け全国の支部で実施している行政機関との連携事業の主なもの

- 岩手支部 岩手県「被災者相談」
- 宮城支部 仙台市「被災者のための無料総合相談会」
- 東京支部 東京都都市づくり公社「木造住宅密集地域における講演会・相談会」
- 静岡支部 富士宮市「家計の見直し相談」
- 京都支部 舞鶴市「地方税滞納者等家計管理相談」
- 広島支部 広島県「生活センター専門家相談」
- 愛媛支部 松山市「多重債務相談」
- 福岡支部 福岡市「住宅相談事業（資金計画相談）」
- 宮崎支部 宮崎県「生活再建相談」

■土曜学習応援団（文部科学省）への協力予定

「土曜学習応援団」は、官民協働で子どもたちの土曜日の教育環境をより豊かにしようと活動する「応援団」で、企業等による出前授業や、多様な教育プログラムの促進を図っており、現在、多くの企業や団体が賛同企業として登録しています。当協会も登録しており、学校等が行う土曜授業等に出前授業の講師としてパーソナルファイナンス教育インストラクターの派遣等で協力していく方針です。これまでに「消費者教育フェスタ」（文部科学省主催）などの教育関係者、自治体職員、地域コーディネーターを対象とした研修会・イベントにて、パーソナルファイナンス教育に関する資料提供を行っています。

■新しい公共の概念をふまえて

当協会では、2013年度からスタートした「中長期事業戦略」に基づき、行政機関との連携強化を図ってきました。ご紹介する事業は、その成果が表れつつあるものです。これらはNPOである当協会が公的な活動を通して社会的課題の解決に取り組む、まさに「新しい公共」*の考え方に沿った活動としても進展を見せているものです。

ブランド力向上でFPのビジネスチャンスも広がる

広報効果 協会のステータスや資格のブランド力向上

これらの連携事業が活性化することは、当協会の社会的な信頼向上につながります。これまでFPに縁のなかった

生活者が行政機関を通じてFPサービスを知ることは、FPの認知度向上、ひいては協会や会員のステータスや資格のブランド力向上につながっていくことが期待されます。

FPの実務能力向上 FPのビジネススキルが高まる

FPの認知度が上がり、FPサービスの利用者が増えれば、質の高いサービスを提供できるFPがますます求められるようになります。また、「住宅資産活用推進事業」の実施事業者として、高い実務能力を持ったFPの輩出を行い、FPがビジネスにつながるスキルを身につける機会にもつなげています。

*「新しい公共」：官だけでなく、市民、NPO、企業などが積極的に公共的な財・サービスの提供主体となり、身近な分野において、共助の精神で活動する（内閣府「新しい公共」推進会議）

第2部 関係者に聞く FPへの期待

第2部では具体的に行政機関との連携で実施している事業の社会的背景を考察しながら、事業の具体的な内容、事業に関わる人、FPからの現場の声を紹介します。

1 生活に困難を抱えている人へのサポート 修学支援アドバイザー

社会的背景 高まる進学率と奨学金の普及の陰で

■ 経済的理由による修学断念を防ぐ

国の経済や成長力における教育、ことに高等教育の重要性は改めて述べるまでもないでしょう。その高等教育の現場に「お金の問題」が影を落としています。

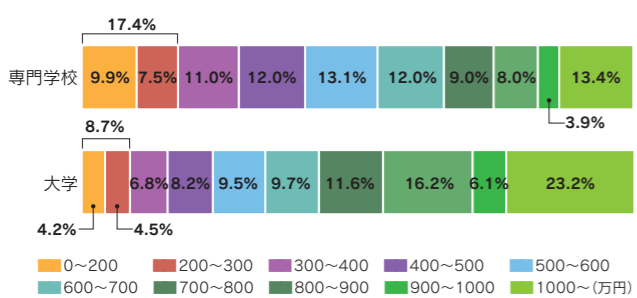
現在、18歳人口の大学、短期大学、専門学校などの高等教育課程への進学率は80%に上ります。一方で経済的な理由で退学に至る学生・生徒の増加や、奨学金返還の滞納などの問題も明らかになってきました。

こうした事態を受け、2013年6月14日に「教育振興基本計画」が閣議決定され、「今後5年間に実施すべき教育上の方策」のひとつとして、「大学・専門学校等に係る教育費負担軽減」が打ち出されました。「意欲と能力のある学生等が経済的理由により修学を断念することなく安心して学べるよう、授業料減免や学生等に対する奨学金などにより、大学・短期大学生、高等専門学校生、専門学校生等に対する修学支援を推進する」というものです。

注目したいのが、専門学校生への対応です。国（文部科学省）が管轄する大学、短期大学と異なり、専門学校の主管は各都道府県です。そのため国の教育施策が浸透しにくいという側面もありました。今回の方策で専門学校生も同じように支援することが明確になったのです。

現在、専門学校への進学率は22.4%、およそ26万人が進学しています。「就職に有利」「資格取得に積極的」といった具体的な目的で進学し、就職率も高いのが特徴です。し

図表1 ■ 専門学校生と大学生における 家庭の年間収入別生徒・学生数の割合



出所：日本学生支援機構調査を基にした文部科学省資料「専門学校生への経済的支援の在り方について（中間まとめ）」（2014年8月）より

かし2014年に文部科学省が実施した「学生の中途退学や休学等の状況について」の調査では、「経済的理由」で専門学校を中退した人が11%います。

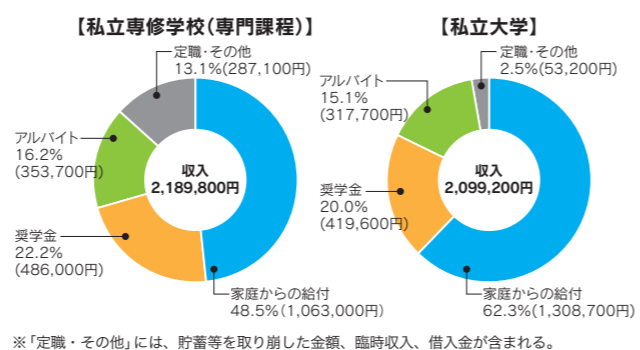
東京都専修学校各種学校協会の調査によると、専門学校（専門課程）の2015年度初年度納付金の平均額は122万9,000円（昼間）で、私立大学並みの金額です。ところが専門学校生は大学生と比べ家庭の年間収入が低い傾向にあります。家庭の年間収入が300万円未満の学生数の割合は大学生が8.7%なのに対し、専門学校生は17.4%になります（図表1）。こうした事情からか、私立大学の学生の収入総額の割合に占める家庭からの給付が62.3%なのに対し、専門学校生は48.5%であり、その分アルバイトや奨学金の割合が高くなっています（図表2）。専門学校生の経済的な状況は大学生より厳しいと言えるでしょう。

意欲と能力のある専門学校生が経済的な理由で修学を断念することがないように、経済的支援策について検討が重ねられた結果、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」が始まりました（図表3）。これまで大学生・短大生には経済的負担を軽減する授業料減免措置がありました。この研究事業で一定の要件を満たす専門学校に通う学生に対しても授業料の減免が行われることになりました。

■ 複雑な奨学金制度のアドバイスも不可欠に

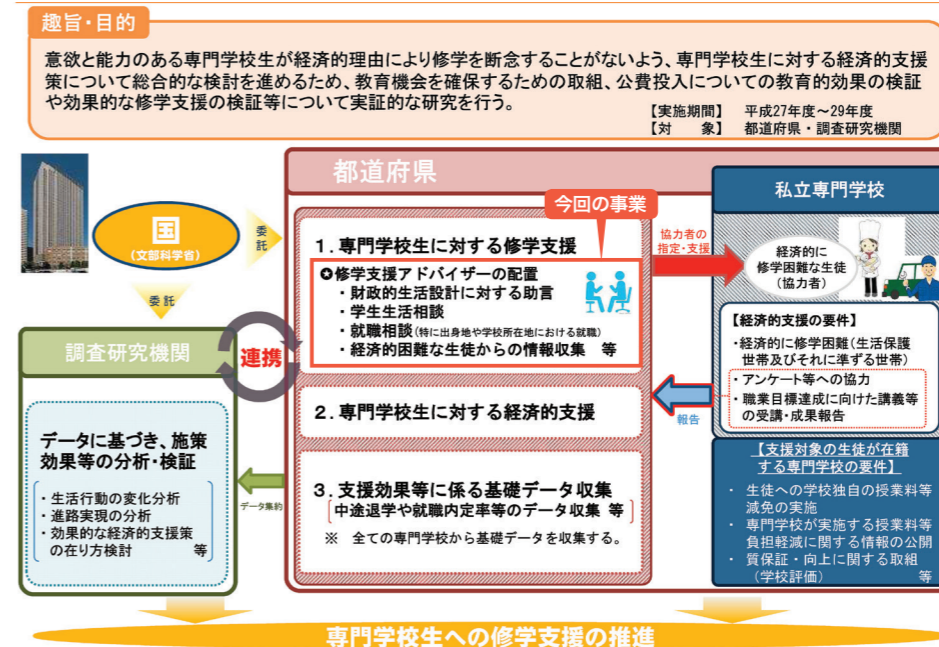
現在、学生の収入の多くを支えているのが奨学金です。

図表2 ■ 専修学校（専門課程）の生徒と大学の学生の収入状況



※「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。

図表3 ■ 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



出所：文部科学省資料を基に編集出版課で一部加工

進学率の高まりにつれて代表的な奨学金である日本学生支援機構の奨学金貸与者も増加しています。転機となったのは2000年、当時日本育英会が実施していた第二種奨学金を改定する形で奨学金貸与の基準が大幅に緩和されたことでした。2004年、日本育英会を母体に日本学生支援機構が発足、2007年4月以降の新生は、第二種奨学金について従来の固定型のほかに、「5年ごとの利率見直し方式」も選択できるようになりました。

現在、日本学生支援機構の第二種奨学金は、大学・短大・専門学校の場合、月額3万円、5万円、8万円、10万円、12万円から選択することになっています。さらに入学時等の需要に対応した入学時特別増額貸与奨学金（有利子による

高利子のローンを利用したり、複数のローンを利用して多重債務を抱えるといった、保護者や学生が陥りやすいリスクについても、十分理解してもらえるような支援を期待します。

同じ高等教育であっても、国による授業料減免制度がある大学・短大と異なり、専門学校に対する授業料減免制度を実施している自治体は、2015年度では高知県のみでした。

専門学校生を対象とした今回の実証研究で、修学支援などの程度の効果があるのかを検証していきます。授業料減免をした学生たちが卒業できるか、卒業後どのような仕事に就いたか、支援を受けた学生と受けていない学生の比較なども検証していく予定です。ぜひ成果が得られるよう、修学支援アドバイザーになっていただいているFPの方には期待しています。

FPへの期待

専門学校生に対する実証研究での成果に期待

東京大学 大学総合教育研究センター教授・専門学校生への経済的支援の在り方に関する検討会座長 小林雅之氏

現在の学生への経済的支援制度は複雑で、保護者や学生には十分理解することが難しくなっています。例えば無利子と有利子奨学金の区別をよく理解していない学生もいます。さらに、2015年度から新たに文部科学省による実証研究として専門学校生への授業料減免制度が実施されていますが、まだまだ認知されていないのではないのでしょうか。

このため、こうした制度について十分理解できるよう、修学支援アドバイザーのFPの方にはサポートしてもらいたいと思います。

また、もう一つの役割として期待したいのは、学生の教育費負担を軽減するためのアドバイスを行うことです。教育費負担の軽減のための様々な方法があることを、保護者や学生が理解できるようにしていただきたいです。同時に、安易に

特集 高まるFPへの期待 行政機関との連携事業

一時金）制度があり、これは入学直後や短期留学時の貸与月額に増額可能（10万円、20万円、30万円、40万円、50万円より選択）です。

必要に応じて選択できることは利便性が高いのですが、利率方式や利用額の選択など、学生自身が決めることの難しさもあります。日本学生支援機構の奨学金は貸与であり、将来利子を含め返還が必要なお金であることを、どれだけ本人や保護者が自覚しているかも気になるところです。見通しが甘くなってしまっても不思議ではありません。

日本学生支援機構の奨学金以外にも、地方自治体には独自の奨学金制度があります。例えば、東京都では東京都育英資金、東

事業の内容

修学支援アドバイザーとしてFPが活躍

■全国で30回のセミナーと276件の個別相談を実施

文部科学省が実施する「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」(以下、実証研究事業)では、専門学校生に授業料の補助という形で経済的支援が行われますが、この支援を受けるためにはいくつかの要件があります。1つはその専門学校が経済的理由による授業料減免を実施していること。もう1つは、支援の対象となる学生が「専門家によるお金に関するセミナーや個別相談を受けること」などとなっています。このセミナーや相談を行う「修学支援アドバイザー」として、全国でFPが活躍しています。平成27年度は18の都道府県で30回のセミナーと276件の個別相談が実施されました。

では、修学支援アドバイザーは、実際の現場でどのような活動をしているのでしょうか。1月15日に都内の専門学校で行われたセミナーと相談会を見学させていただきました。

この日の参加者は男性6名、女性2名、計8名の専門学校生。全員が奨学金を利用しながら、理学療法士や作業療法士を目指して学んでいます。

■月1万円を5年貯めたら？具体的な数字に真剣な反応

はじめに東京都生活文化局の岡誠太郎氏より国が実施するこの実証研究事業についての簡単な説明があり、続いて修学支援アドバイザーを務めるCFP®認定者による「奨学金と社会に出てからのお金の話」をテーマとしたセミナーが行われました。

奨学金については、ほかのローンに比べて格段に条件がよいことや繰り上げ返還のメリット、もし返還に困ったら猶予や減額返還法があるといった実践的な解説がされ、お金の使い方や貯め方など社会に出る前に知っておきたい基本的な知識についてもわかりやすく説明がされました。なかでも、「月1万円を10年貯めると120万円、1%利息がつくと125万円、5%なら147万円になる」といった具体的な数字が出ると、学生たちはより真剣に聞き入っている様子でした。



参加者に配布された小冊子「学生生活マネー&キャリアお役立ちハンドブック!」

セミナーの最後には協会発行の冊子「学生生活マネー&キャリアお役立ちハンドブック!」の紹介があり、見てほしいページとして●悪質商法のこと ●ライフイ



▲CFP®認定者が親しみやすい語り口で奨学金の仕組みや貯蓄方法などについて解説するセミナーを、熱心に受講する学生たち

ントとかかる費用 ●学生の1カ月の生活費・チェックシート ●キャッシュフロー表、などが示されました。該当のページに付箋を貼る学生の姿もありました。

■相談はリラックスできる雰囲気心がける

セミナー後は個別相談会が行われ、6名の学生に対し、セミナー講師を務めたFPを含む計3名のCFP®認定者が、マンツーマンで1人の学生に1時間かけて各2名の相談に対応します。相手が学生ということもあって、長めのアイスブレイクでリラックスした状態を作る、あえてフランクな口調にするなど、話しやすい雰囲気づくりも工夫しているそうです。

これまでに相談に参加した学生からは「少し心の負担が減った」「普段はできない相談ができた」などの感想をもらったり、学校側からは、「教職員など学校側では聞き出せないようなことをお話しできたようだ」「税金などのことは社会に出てから役立つので、もっと多くてもよいかもしれない」などの反応をいただいています。

■専門学校生の負担軽減の一助に

3年計画で行われる実証研究事業の柱は、(1) 学生が経済的支援を受けられる、(2) 学生が奨学金やお金についてのアドバイスを受けられる、(3) 国が効果検証を行う、の3つですが、支援を受けるには、学校側も学生側もいくつかの要件をクリアする必要があり、誰もが支援を受けられるわけではありません。

とはいえ、国の調査によれば、私立専門学校の学生納付金は、私立大学や短大と同様に年間平均100万円を超える負担が求められている一方で、経済的に厳しい家庭の学生の割合は大学生に比して高いという状況です。この事業を通して、学生の経済的負担は軽減されるとともに、学生へのセミナーやアドバイスの役割を担える専門家としてFPへの期待も高いようです。

CFP®認定者からの募集も開始

今回の実証研究事業は全国的な展開となったため、平成27年度は①支部役員等の派遣や、②パーソナルファイナンス教育インストラクターを派遣するなどしてセミナーや相談会等を実施しました。

平成28年度は、上記2つの方法に加えて③CFP®認定者からも相談員候補者の募集を行っています。すでに「週刊ニューズレター」(メール)などでもお知らせしていますが、相談概要、応募条件、応募方法など詳細は「Myページ」で確認できます。

●支部と修学支援アドバイザー

協会では全国を50支部に分け、各支部の会員が「支部役員」として、ボランティアで生活者へのFP普及活動や会員向けの継続教育研修などを担っています。本部と支部が連携して対応した今回の実証研究事業においても、全国で対応ができる支部は行政機関から注目を受けているといえます。

●パーソナルファイナンス教育インストラクターとは

協会では、パーソナルファイナンス教育に関する知識・経験を持つ「パーソナルファイナンス教育インストラクター」(CFP®・AFP認定者より選考)を、要請に応じて高等学校等に派遣し出張授業を行っています(派遣費用は協会負担)。パーソナルファイナンス教育インストラクターの募集は不定期です。応募要項、応募資格等は「週刊ニューズレター」、「Myページ」などでお知らせします。



▲「相談の核心に至るまで20~30分くらいかかることもあります」と笑顔で相談を行うCFP®認定者

図表4 ■ セミナー・相談会の実績 2016年2月26日現在

都道府県	開催日程	
	セミナー	相談会
北海道		11月~12月
宮城県	12月	1月
福島県	2月	1月
埼玉県	11月	11月
東京都	11月~1月	11月~1月
神奈川県		9月~11月
新潟県	10月~11月	10月~11月
富山県	11月、2月	
大阪府	9月、11月	10月
兵庫県		11月~1月
島根県	11月~12月	
山口県		12月
香川県		1月、3月
高知県	1月	1月
福岡県	12月	2月
大分県	7月	7月、10月
熊本県	11月	11月
宮崎県	11月	11月

※1月、2月は2016年実施分。それ以外は2015年
出所：編集出版課作成

図表5 ■ 学生からの相談とアドバイスの例

相談の例	アドバイスの例
東京で就職し1人暮らしをしたいが奨学金を返還しながらやっていけるか。	●奨学金返還額を試算。 ●1人暮らしの場合の一般的な生活費を説明。 ●「困ったときの連絡先」を説明。
母子家庭で母が病气。奨学金が返せなくなったらどうしたらいいの。	●奨学金の月々返還額を試算。 ●万一の際は返還期限の猶予制度があることを説明。
両親が離婚。現在は第一種奨学金を借りているが第二種奨学金の貸与も検討。返還できるか。	●第二種奨学金貸与後の返還月額と返還年数を試算し、再度検討をアドバイス。 ●就職後に繰上返還を検討することも助言。
就職後、社会人としてうまく生活できるか心配。お金のこと、金利の仕組みなどがわからない。	●額面と手取り、社会保険料や税金、貯蓄の仕方、クレジットカードの注意点、ローンの金利や預貯金の利息の仕組みを説明。
将来の夢をかなえたくて奨学金を借りて入学した。返還できない人が増えていくと聞き不安になった。	●奨学金制度を説明。 ●しっかり勉強して就職できれば、夢がかなうし定収入を得られるので、返還できると伝えた。

出所：編集出版課作成

FPの声 奨学金返還の相談が多数。親の家計状況を知らない学生も



鈴木暁子氏
(CFP®認定者)

相談員が必要とのことで支部役員に声がかかりました。これまで教育資金の相談はあまり多くありませんでしたが、チャレンジ的な気持ちで手を挙げました。これまでに4名の相談を受けています。

父子・母子家庭や住民税非課税世帯など、ご家庭の経済状況が厳しいため奨学金を利用している方が多く、やはり奨学金返還に関するご相談が多かったです。奨学金を返還しながら生活していけるのだろうか、社会人になってからの生活に対する不安も全員が持っていました。やりくりは上手な方が多いのですが、逆に無駄遣いが少ない分、家計のさらなるスリム化は容易ではありません。また、親御さ

んが家計状況をお子さんに伝えていないようなケースもありました。先生から「まだ学費が納付されていないのですが、本人は知らないかも」と聞かれたこともあり、本人だけの家計で考えれば済む問題ではないところが、通常のライフプラン相談とは異なると感じました。

奨学金の情報や返還プランなど技術的な知識はもちろんです。それ以上に必要性を感じたのは「学生さん」である相談者とのコミュニケーションスキルです。今回の経験で、今まで接することの少なかった層に目を向けるきっかけになりましたし、同時に新たなスキルの必要性にも気づくことができました。

2 生活に困難を抱えている人へのサポート 家計相談支援事業

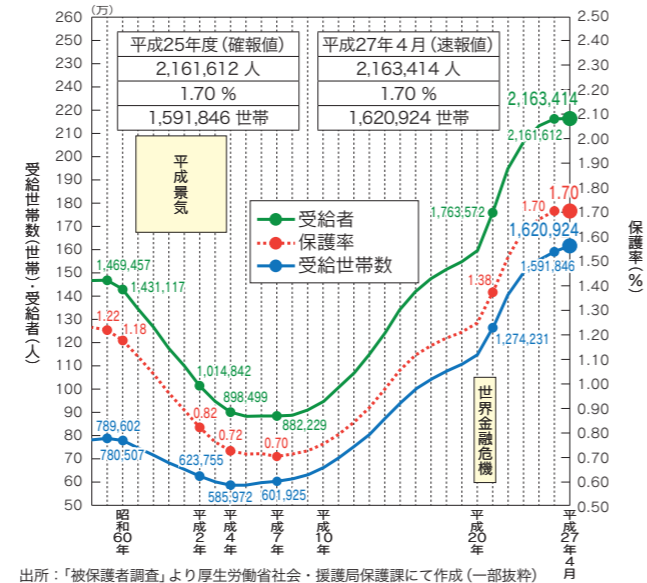
社会的背景 生活困窮者の自立を支援

生活保護は受給者、受給世帯とも増加傾向にあり、およそ216万人、160万世帯が受けています(図表1)。加えて、生活困窮に至るリスクの高い層も様々な要因から増加しているようです。例えば各自治体の福祉事務所来訪者のうち生活保護に至らない人は、年間約40万人と推計されています(2011年度)。また、非正規雇用労働者は2000年に雇用者全体の26.0%だったのに対し、2012年には35.2%に増加、年収200万円以下の給与所得者は2000年に全体の18.4%に対し、2012年には23.4%に増加しています。さらに「就業を希望しているが求職活動をしていない」15~34歳の若年無業者、いわゆるニートは約60万人(2011年度)います。35~39歳の無業者についてもゆるやかに増加中で、ニートは高齢化の傾向にあります。

2015年4月から生活困窮者自立支援制度が始まりました。生活保護に至る前の自立支援策の強化を図るとともに、生活保護から脱却した人が再び生活保護に陥ることのないよう支援を行うものです。これは生活保護制度の見直しと生活困窮者対策の一体実施が不可欠との考えから始まった制度です。対象となるのは、現在生活保護を受給していないものの、今後生活保護に至る可能性があり、かつ自立が見込まれる人です。

制度は大きく4つの事業から成り立ちます(図表2)。自立相談支援事業は必須事業とされ、生活に困りごとや不安を抱えている場合に地域の相談窓口が対応します。支援員

図表1 ■生活保護受給世帯数、受給者、保護率の推移

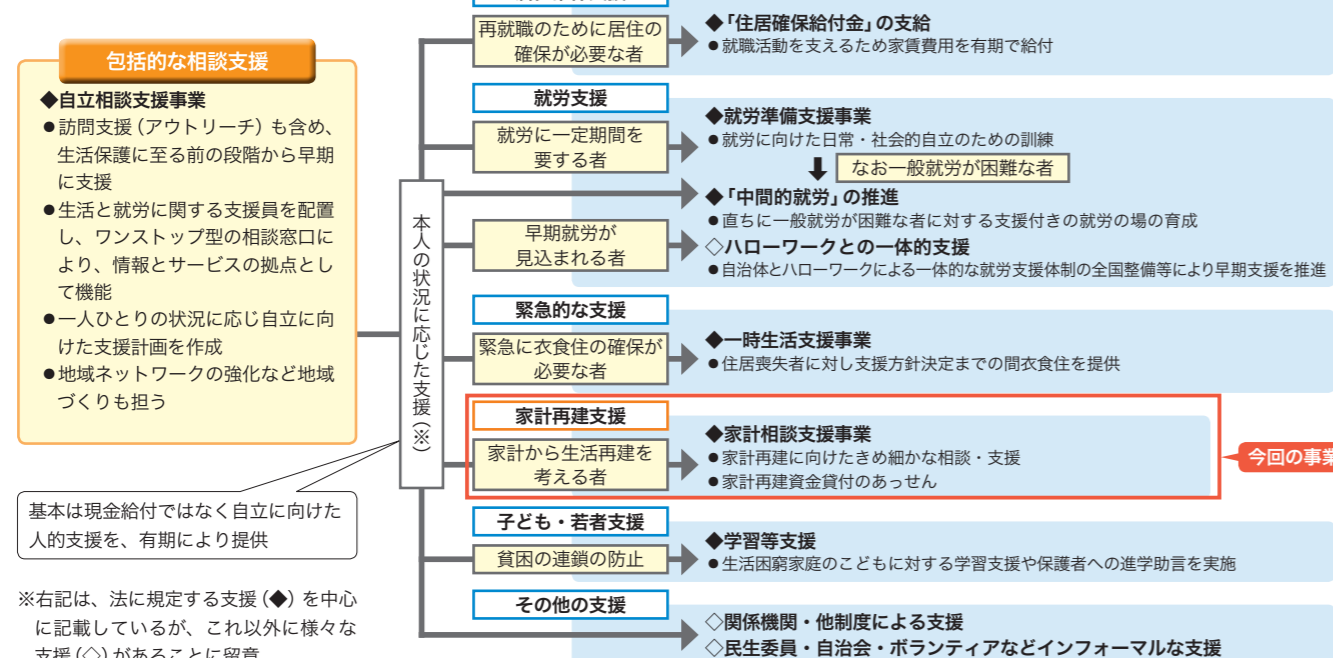


出所: 「被保護者調査」より厚生労働省社会・援護局保護課にて作成(一部抜粋)

が相談を受けて、どのような支援が必要かを相談者と一緒に考え、具体的な支援プランを作成し、自立に向けた支援を行います。この自立相談支援事業が制度の柱で、生活困窮者が抱える複合的な課題に、できる限り幅広く対応することが求められています。

一方、「家計相談支援事業」は任意事業ですが、家計状況を「見える化」することで根本的な課題を把握し、相談

図表2 ■新たな生活困窮者自立支援制度



※右記は、法に規定する支援(◆)を中心に記載しているが、これ以外に様々な支援(◇)があることに留意

出所: 厚生労働省資料「新たな生活困窮者自立支援制度について」を基に編集出版課で一部加工

FPへの期待

FPの方の“福祉以外の視点”に期待しています

高知市福祉事務所 福祉管理課 平井孝典氏

高知市の自立相談支援事業所には家計相談に関する専門的な資格を有する相談員がいないため、事業の実施について模索したところ、福島県郡山市の取り組みを知りました。当市も同様にできないかと検討した結果、日本FP協会からFP派遣について快諾していただき、2015年8月に高知市家計相談支援事業を開始しました。現在は月2回、3時間ずつFPの方に相談支援をしていただいています。

例えば「介護保険料が払えない」と相談に来られる人がいます。しかし介護保険料が払えないということは、実は家計に

困っていたり、複合的な問題を抱えていることも少なくありません。FPの相談員の方はそれに気がついて、専門的な見地から相談者に対し家計の見直しに関する支援をされています。我々はそういう専門性を持ち合わせていないので、非常に助かっています。できれば、これからは利用者の感想や相談後のその世帯の生活の状況の変化などを確認してFPの方へフィードバックし、ノウハウの積み上げをしていきたいと考えています。今後も家計相談のプロとして、“福祉部門以外の視点”に期待しています。

者が自ら家計を管理できるように支援します。状況に応じた支援計画の作成や相談支援、関係機関との連携、必要に応じて貸付のあっせんなどを行うことで、早期の生活再建

を目指します。この事業の担い手として厚生労働省のガイドラインにはFPが推奨されるなど、家計管理に関する専門知識を持つFPが期待されています。

事業の内容 生活困窮者自立支援の一環として家計相談にあたる

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(厚生労働省所管)を基に、生活困窮者への支援を行うものです。生活困窮者とは、生活に困窮しているものの生活保護を受けていない状態の人のことで、生活困窮者に自立支援を行い、生活保護に陥らないよう行うセーフティネットの役割を果たそうとしているのが、生活困窮者自立支援制度です。自立支援の内容には必須事業である「自立相談支援」、任意事業である「家計相談支援」、「就労支援」等があり、自治体単位で事業を実施しています。「家計相談支援」では、その担い手としてFPが推奨されており、当協会では依頼のあった自治体に対し、支部の協

力を得ながら相談員(CFP®認定者)を派遣しています。

2015年度は、郡山市(福島県)、高知市(高知県)、舞鶴市(京都府)の3自治体から依頼(図表3)があり、2016年度はさらに拡大する見込みです。また、自治体の相談員の公募の情報が入手できれば、Myページの「ビジネス情報提供コーナー」でもご案内しています。

図表3 ■日本FP協会の事業の実績一覧 2015年度実績

自治体	実施内容
福島県郡山市	2015年4月受託開始/月2回実施
高知県高知市	2015年8月受託開始/月2回実施
京都府舞鶴市	2015年5月受託開始/月1回実施

出所: 編集出版課作成

FPの声 当面の問題の解決から長期的なサポートにつなげたい



溝淵喜朗氏 (CFP®認定者)

2015年度は、高知市の要請で毎月第1火曜日と第3火曜日(祝日の場合は翌日)の相談日に、3人のCFP®認定者が交代で家計相談に応じました。今年度は5人で対応しています。

家計相談は、FPにとって実践の機会が増えることであり、様々な相談ケースに接することで、知識とスキルをいかに発揮できる場にもなります。このように貴重な機会を得られたことに感謝し、社会貢献できることに生きがいをもって取り組んでいます。利用者の方からは相談終了時に感謝の言葉をいただくことも多く、今のところ満足していただいていると受け止めています。

改善点もあると思います。あらかじめおおまかな相談内容は自立相談支援事務所の担当者からお聞きし

ていますが、よりの確かなアドバイスに必要な家計収支の詳細等については、多くの場合その場で直接対応しているのが現状です。限られた時間内での相談を充実させるためにも、事前の情報(資料)収集の大切さを痛感しています。

内容としてはお金に関する当面の問題の相談が多く、そうした問題の解決策が見つかった時点で、利用者は満足されて相談を終えられます。本当はそこから大事です。長期にわたるライフプランニング、将来に向けてのキャッシュフロー表を使った家計管理相談がFPに与えられた任務だと思っていますが、なかなかそこまで至っていません。長期的なサポートにつなげられるかがこれからの課題です。

3 高齢社会の問題に取り組む 住宅資産活用推進事業

社会的背景 日本での既存住宅の流通を促し、成長エンジンに

■様々な側面から既存住宅の流通・リフォームを促す

少子高齢化の中、日本では住宅ストックの数が世帯数を約16%も上回り、空き家も増加し、社会的な問題になっています。環境等の違いはあるものの、アメリカでは住宅流通全体の83.1%を既存住宅が占めていますが、日本ではわずか14.7%（2013年）にすぎません。

国土交通省では、リフォーム・既存住宅等の住宅ストック活用型市場への転換を加速するため、平成37年度までに既存住宅流通の市場規模を8兆円に、リフォーム市場の市場規模を12兆円に拡大するという目標を掲げています（図表1）。

なぜ日本では既存住宅の流通が少ないのでしょうか。国土交通省によると、耐震化されていない住宅は約900万戸にのぼるとみられ、既存住宅の質に対する不安につながる要因となっています。既存住宅市場の活性化を進めるためには、まず、既存住宅の質の向上と住みたい・買いたいと思う魅力の向上が必要となっています。

また木造戸建て住宅の資産価値は20～25年でほぼゼロになるという慣行も根強く、既存住宅の流通を阻害しています。欧米諸外国では、住宅をメンテナンスすることによって資産価値が大きく下落することなく住み替えができ、

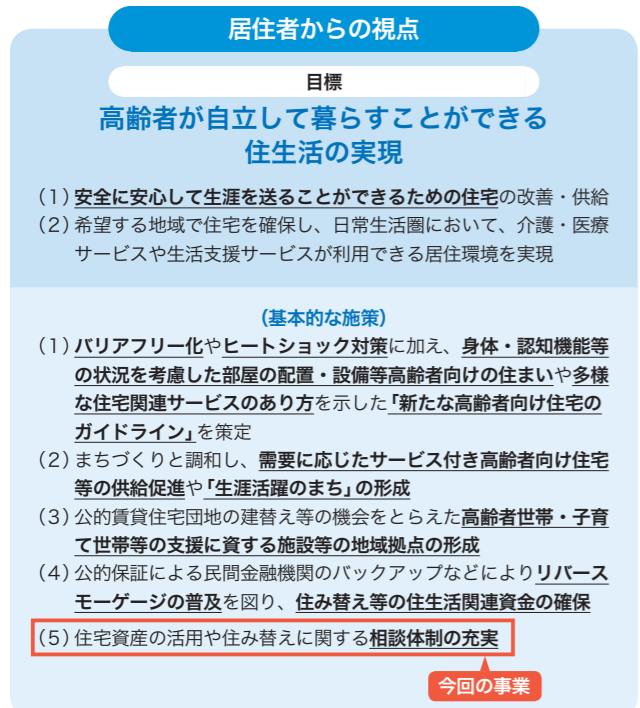
それによって資金を得ることも容易です。日本では経年で一斉減価する評価が基本で、住み替えをしようとしても建物の価値はゼロで土地の評価だけというケースが多いようです。よって、宅建業者や不動産鑑定士の適正な評価手法が普及・定着し、建物の性能やリフォームの状況が評価に適切に反映されることが重要です。さらに、いわゆるインスペクション等の活用が普及し、既存住宅を安心して取引できる環境が整備されることも重要です。

既存住宅流通・リフォーム市場の活性化の取り組みについて、国土交通省の担当者は、「目指すのは、住宅購入がゴールではなく、購入した住宅の適切な維持管理・リフォームにより、住宅の価値が低下せず良質で魅力的な既存住宅として市場で評価されて流通することです。住宅が資産として次の世代に承継されていくことにより、リフォーム投資の拡大と“資産として価値のある住宅”を活用した住み替え需要が喚起され、人口減少時代の住宅市場の新たな牽引力が生まれると考えています」と話します。

■良質な既存住宅は 売る側、買う側双方にメリット

こうした「住宅ストックの活用」について、一連の取り組みの流れの中で実施されたものが「住宅資産活用推進事業」です（図表2）。

図表1 ■住生活基本計画（2016年3月）（一部抜粋）



注：関係分の目標のみ抜粋。住生活基本計画には他にも様々な目標がある
出所：国土交通省資料「新たな住生活基本計画（全国計画）」より一部編集出版課で加工

FPへの期待

住宅取得の「出口」に関するアドバイスに期待

国土交通省住宅局住宅政策課 担当者

住宅を買うとき、不動産会社が相談の窓口になるのが一般的だと思います。しかし、一大ライフイベントですから、買う側に対して中立的な立場で長期的な視野に立ったサポートをしてくれる人も必要なのではないかと考えています。高齢者にとって大きな資産でもある住宅の売買となると、重要な判断が求められます。長期的に、他の資産とのバランスも考慮して、アドバイスしてくれる人がいれば、安心して住宅の住み替えができるのではないのでしょうか。高齢者の住み替え支援にFPが参画することで、ニーズが広がっていくのではないかと期待しています。

購入時の住宅ローンの知識やノウハウを身につけていらっしゃるFPの方は多いでしょう。しかし、一度取得した住宅を資産として売る、今後の人生のために住宅を資産として活用する、そういう局面でサポートするノウハウや知識、アドバイスの経験を積んでいる方はまだ少ないのではないのでしょうか。

「この事業で既存住宅を売る側として念頭に置いているのは、例えばアクティブシニアと呼ばれるような、子どもは独立して家を離れ、夫婦で郊外の戸建てに住んでいるような人です。そのような人たちの中には『老後に備えて高齢者向けの住宅に住み替えたい』、『狭くてもいいので、駅に近く立地がいいマンションに住み替えたい』というニーズを持つ方もいると考えています。そうした住宅の売却や賃貸等に関する消費者の相談体制が充実すれば、高齢者のニーズに応じた住み替えが可能になります。一方、買う側

国土交通省としても今後はそうした知識、ノウハウを持つ方が増えてほしいと考え、相談体制の整備支援のほか、事業の2つ目の柱として専門家の育成支援も打ち出しました。FPの方や宅地建物取引士や建築士など、すでにこうした方面で実績があり、ノウハウを持つ専門家を講師とする研修事業です。

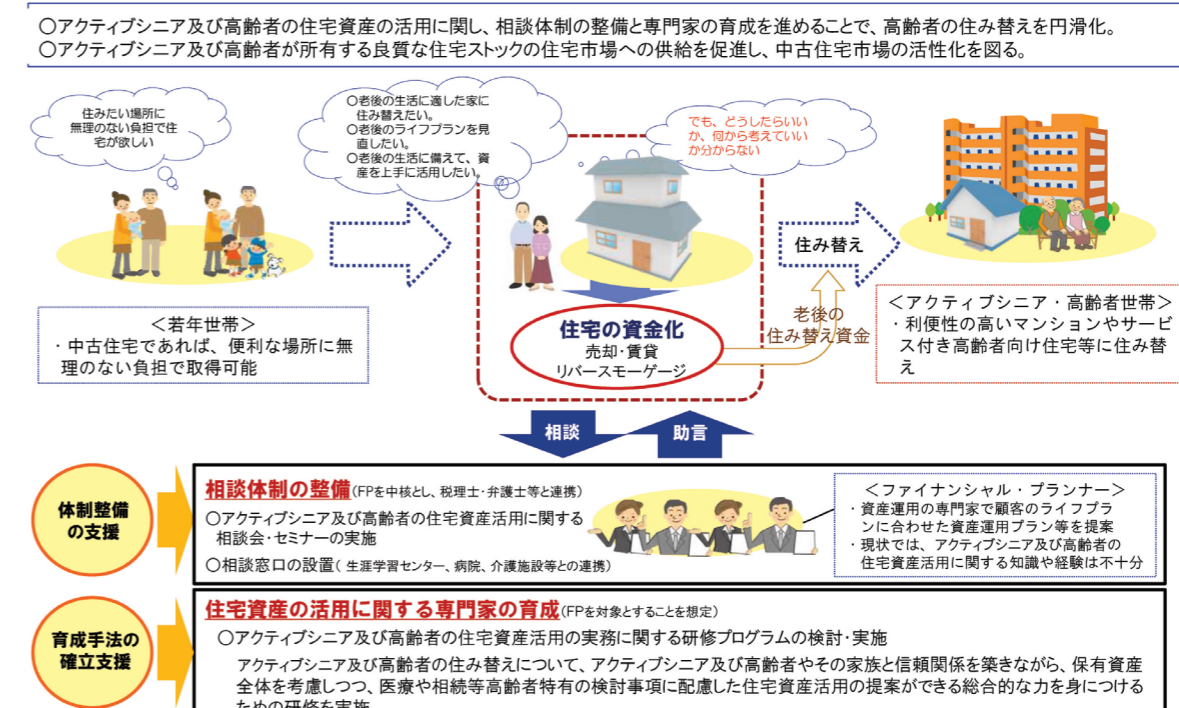
住宅を購入する際のアドバイスとして、家を持つのがゴールではなく、その後どうするのか、ここに何年住もうと思っているのか、ライフプランを考えて、住んだ後はどうするのかといった点も考慮してほしいと思います。将来、売却できれば長期的なキャッシュフローも好転するでしょう。そういう知識を持つFPが増えれば、住宅取得の「入口」でローンの相談をするように、「出口」に関しての相談に対応できるようになります。相談する側にとっても、住宅は資産という考えのもと、長期的に自宅の維持管理に関心を持つようになるのではないかと期待しています。

としては、若い子育て世代など、賃貸に住んでいる世帯で、最初の住宅取得の際に良質で魅力的な既存住宅も視野に入れられれば、立地・価格帯などに関して選択肢が広がり、持家取得の促進につながるのではないかと考えています」と国土交通省住宅局住宅政策課の担当者は話します。

■リバースモーゲージの利用促進にも期待

事業の具体的な相談内容として「売却、賃貸、リバース

図表2 ■アクティブシニア及び高齢者の住宅資産活用を促進するための相談体制の整備等



出所：国土交通省「中古住宅市場活性化ラウンドテーブル報告書」参考資料より

モーゲージ」が挙げられていますが、中でもリバースモーゲージには注目したいところです。自宅（住宅・土地）を担保に融資を受けられますが、利用者が死亡した時点で担保となった自宅を処分・換価して返済を行うものです。一定の条件はあるものの担保となる自宅があれば、収入が少なくても融資を受けることができるうえ、売却と異なり自宅に居住しながら資金を得ることができるため、高齢者向けの商品設計となっています。しかし、リバースモーゲージの先進国であるアメリカと比べ、日本の利用率は低いのが実情です。扱う金融機関やエリアが限られているという側面もありますが、住宅という視点から見れば前述のとおり

り、リバースモーゲージの対象となる住宅が十分な評価を得られないのも一因でしょう。単純な売却といった不動産取引とは異なり、ライフプランや相続設計なども絡むだけに、扱いが難しい点も否めません。

しかし、リタイアメントプランニングの面からもリバースモーゲージは有効な解決策であり、既存住宅の流通を促す大きなエンジンとなり得ます。住宅金融支援機構の融資保険によって供給支援が行われるなど、徐々に利用への環境整備が進められている現状を踏まえ、相談にあたるFPが十分に力を発揮すれば、大きな役割を果たせるのではないのでしょうか。

事業の内容

専門家の育成と相談の2本柱

国土交通省は、高齢者が所有する良質な住宅資産の住宅市場への供給を促進し、売却、賃貸、リバースモーゲージなどの活用で中古住宅市場の活性化を図る事業を進めています。住宅を資産として活用するには、ライフプランや金融資産などを含めて包括的に検討する必要があることから、国土交通省では、中立的な立場から資金面も含めた総合的な提案ができる専門家の育成が必要と考え、2015年度から専門家の育成事業と相談事業（住宅資産活用推進事業）をスタートしました。

住宅資産活用推進事業の実施にあたり事業者の公募が行われ、当協会の提案が採択されました。当協会では、2015年に既存の「プロフェッショナルFP研修」などを活用して住宅資産活用推進事業を実施しました。2016年度も事業者の公募があれば提案を行う予定です。

住宅活用FP相談

相談事業

当協会では東京本部と大阪事務所で開設している「くらしとお金のFP相談室」に加えて、住宅活用FP相談用の窓口を新たに設置し、2015年10月から2016年3月までの間に48件の相談を受けました。相談者の満足度も一様に高く、FP普及につながっています。どのような相談が寄せられたか事例をご紹介します。



◀住宅活用FP相談で使用している冊子。協会のホームページからダウンロードできる
協会ホームページTOP⇒書籍の購入・小冊子の申込み⇒小冊子の申込み⇒くらしとお金の基本を学ぶ金融経済教育用小冊子一覧⇒老後のくらしに備えて住宅資産を上手に活用

相談事例

ケースA 親が生前に住んでいた家を建て替えて転居したい

都内の持ち家に居住しているAさん。両親が生前住んでいた家が地方に空き家として残ったままなので、その家を建て替えて転居したいと考えている。しかし、今住んでいる家のローンがあるうえ、建て替え費用もかかる。どうしたらよいか。

FPのアドバイス

退職後の収入減、お子さんの下宿代などを考慮すると、将来の家計収支に不安が残るため、まず家計の改善に取り組む必要があることを説明。具体的に問題を解決するためにキャッシュフロー表が有効であると説明したところ、関心を示されたので、キャッシュフロー表の記入例をお伝えする。また建て替え時は、現在の住まいの売却益を頭金にしてローンを組む方法が考えられるが、売却価格がいくらになるかがポイントの1つになること、Aさんの年齢や健康状態が審査に影響することもお伝えした。

ケースB リバースモーゲージを活用したい

千葉県の借地権付きマンションに居住しているBさん。子どもはすでに独立しており、リバースモーゲージに関心がある。制度について教えてほしい。

FPのアドバイス

リバースモーゲージは取り扱う銀行が限られていることや、融資額や融資可能なエリアなどの条件が厳しいことを説明。借地権付きマンションの場合、条件が合わないかもしれないが、今後、制度が拡充される可能性もあるため、意識して情報収集することをアドバイスした。また、今後のライフプランを検討するうえで、年金を受け取ることができるようになる年齢で家計の見直しを行うことを勧めた。

住宅資産活用推進コース

育成事業

専門家の育成にあたり、当協会では、実務実践型の「プロフェッショナルFP研修」に新しくCFP®認定者を対象に「住宅資産活用推進コース」を設け、受講者を募りました。2016年1月に行われた研修では、高齢者が不動産を売却する場合の注意点、売却時にリフォームをする場合としない場合の費用対効果の検証に始まり、金融機関や不動産会社の建物評価ロジック、国の建物評価指針などを踏まえた物件を見る力を養う解説や相続税や固定資産税との関連にも触れるなど、住宅資産活用に関する総合的な実務能力



▲1月29日の研修の企画・運営はTAC株式会社。写真右は当日の講師を務めた峰尾茂克氏（CFP®認定者）



図表3 プロフェッショナルFP研修「住宅資産活用推進コース」実績

開催地	開催日	参加者数	企画・運営
札幌	1/17(日)	51名	TAC株式会社
仙台	1/17(日)	50名	一般財団法人土地総合研究所
東京	1/29(金)	274名	TAC株式会社
	2/27(土)	271名	FPK研修センター株式会社
金沢	1/16(土)	51名	シグマベイスキャピタル株式会社
名古屋	2/6(土)	103名	株式会社経済法令研究会
大阪	2/6(土)	114名	株式会社東京ファイナンシャルプランナーズ
広島	1/17(日)	56名	株式会社経済法令研究会
福岡	3/5(土)	57名	FPK研修センター株式会社
合計	9回	合計1,027名	

出所：編集出版課作成

プロフェッショナルFP研修とは

CFP®・AFP認定者の実務能力向上を支援し、専門家として高度なスキルを有するFPを養成するための実務実践型研修です。「退職後の生活設計プランニング」や「個人事業主・中小企業オーナー向け相続・事業承継プランニング」などのFPビジネスに直結したテーマを取り上げる3日間のコースと、「コミュニケーション」や「著作権・執筆力」などスキルアップをテーマとした1日のコースから構成されています。2013年からスタートし、認定教育機関や各分野の専門家と当協会が連携して企画・運営をしています。「住宅資産活用推進事業」における専門家の育成事業も、プロフェッショナルFP研修のコースの1つとして実施しました。

FPの声 幅広い分野に対応できるFPは適任

橋本秋人氏 (CFP®認定者)



▲相談者本人の住宅資産活用のみならず、相談者の親の住宅資産活用についての相談も寄せられた

相談を受けて感じることは、過去の日本の住宅は長期利用を見据えた設計がされていなかったため質が低く、「住宅資産」になっていないケースが多いということです。例えばエレベータが設置されていない集合住宅や、あってもスキップ式エレベータで、停止しない階に居住していると、若い頃は支障がなくても年を取ると階段の昇り降りが難しくなります。そうすると自己利用も難しいどころか、資産価値も下がり、活用や売却の障害になってしまいます。コストと量を重視し、長期的なビジョンを二の次にしてきた結果だと実感します。制度や税制はもちろんですが、経年してもなお価値を保つことができる住宅を残すことが、これからの住宅活用の基本になると思います。また、リバースモー

ゲージについての相談も多く受けますが、現状では制約が多く、利用できない場合があることを説明すると、驚かれることも少なくありません。相談者からは、「相談できてよかった」と言ってもらえます。今までは相談窓口がなく、誰に相談すればよいかわからなかった、という話も聞きます。住宅資産活用の相談と一口に言っても、他の分野を含めたライフプランの提案になることが多いため、幅広い知識を持つFPは、まさに適任だと思います。今後、FPの認知度が高まり、「家計のホームドクター®」として、相談者の事後対応だけでなく「予防」にも関わる機会が増えることを期待しています。

4 高齢社会の問題に取り組む 金融コンシェルジュ

社会的背景 多様な高齢者のお金の不安を受け止める

高齢になるにつれ、病気や要介護状態になる可能性も高くなります。それによって医療機関や介護施設などを利用することになりますが、医療・介護サービスの利用者やその家族は、サービス利用にあたり、お金に関する様々な悩みを抱えている人が多いようです。この悩みは、費用捻出のための家計管理のほか、保険金・給付金の受け取り、資産運用、相続など広範囲にわたります。高齢者の抱える問題の特徴といえるでしょう。

2012年、金融庁で開催された官民ラウンドテーブルにおいて、「高齢化社会と金融サービス」作業部会をはじめとした3つの作業部会が設置されました。

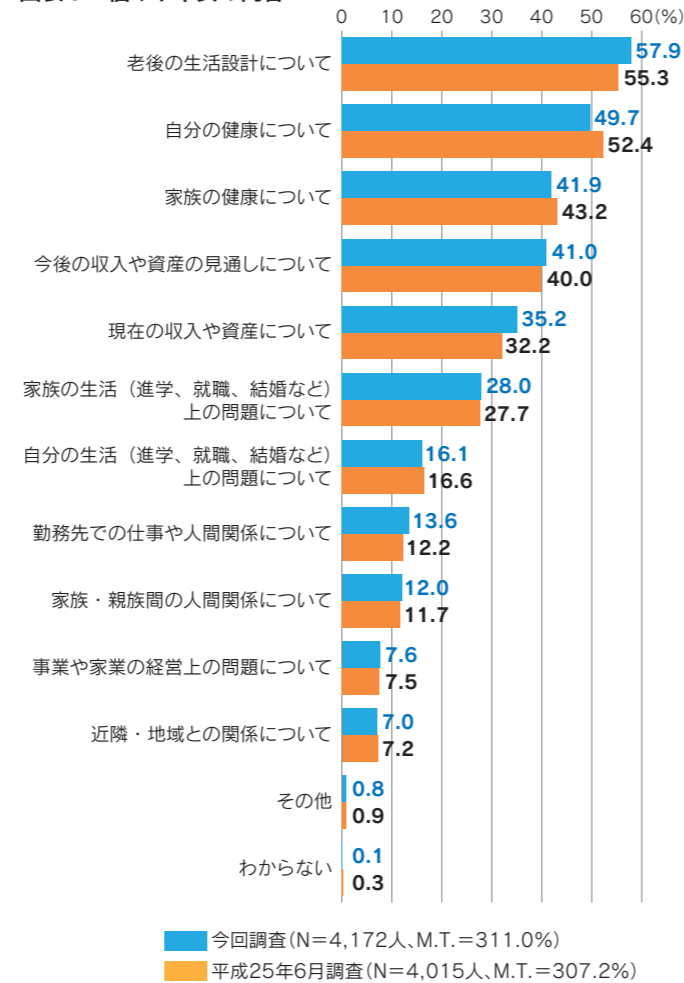
このうち、「高齢化社会と金融サービス」作業部会では少子高齢化の進展に対応する金融商品のあり方、高齢者ニーズに応える金融商品・サービスのあり方についての検討が行われ、日本FP協会も参加しました。数十年に及ぶ長い「老後」を生活するために、例えば資産形成や持ち家の活用などについて新たなニーズを持っていないかなどについての意見交換が行われました。

ちなみに国の「国民生活に関する世論調査」(2014年6月実施)によると、日頃の生活の中で「悩みや不安を感じている」と答えた人に、悩みや不安を感じているのはどのようなことかを聞いたところ、「老後の生活設計」を挙げた人の割合が57.9%と最も高く、以下「自分の健康」、「家族の健康」、「今後の収入や資産の見通し」の順となっています(図表1)。

一方、60歳以上の貯蓄の目的は「病気・介護の備え」が62.3%(図表2)となっており、病気や介護状態になることへの潜在的な不安が大きいことがわかります。ましてや病気や介護状態になれば、それまで抱えていた不安と対峙していくことになります。そんな折に、相談できる場があることは意義があるといえるでしょう。

このように、「老後とお金」は高齢社会の大きな問題であ

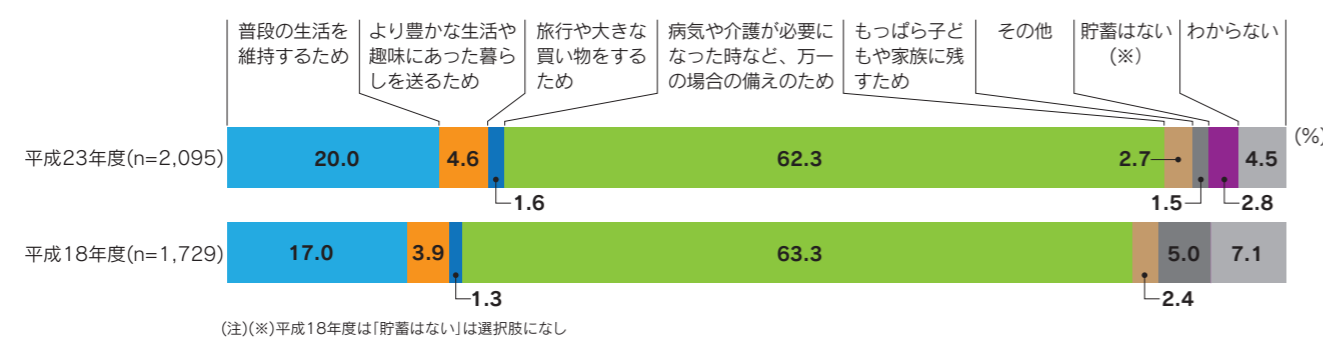
図表1 ■ 悩みや不安の内容



出所：内閣府「国民生活に関する世論調査」(2014年6月実施)

り、将来誰でも抱える問題でもあります。今後の高齢社会の進行を考えると、問題解決のための体制作りが急務です。作業部会では、悩みの解決のためには、その初動を手助

図表2 ■ 貯蓄の目的



(注)(*)平成18年度は「貯蓄はない」は選択肢になし

出所：内閣府「高齢者の経済生活に関する意識調査」(2011年)

FPへの期待

利用者の立場からの視点が重要

公益社団法人 全国有料老人ホーム協会 事務局長 灰藤 誠氏

我々はどうしても介護や看護、現場のオペレーション側の立場の視点で相談を受けたり、セミナーで話をしがちです。高齢者の場合、介護や病気のお金のこと、施設に入居すれば自宅をどうするかなど、その経済的不安には未確定要素が大きいのと思います。そんな中、その未確定要素も考慮しながら、利用者の立場でお金の面からアドバイスにあたるFPの

方の視点は大変重要です。例えば元気うちに自宅を売却し、有料老人ホームへ住み替えを検討される方も多くいらっしゃいます。そうしたケースでは居住用財産売却の特別控除や、小規模宅地等の特例を利用した場合の税務上の取り扱いについて、最新の正確な情報を基にアドバイスできるFPの存在は高齢社会の中で必要な役割だと思っています。

けてくれる中立的な専門家が医療機関や介護施設に存在すれば、医療・介護サービス利用者にとって利便性が高くなり、医療機関などにとっても優れた利用者サービスになるのでは、という提言が出されました。これを受けて日本FP協会は、医療・介護サービス利用者が抱えるお金に関する悩みに対して、中立的な立場から相談に乗り、

解決に向けサポートする「金融コンシェルジュ」を医療機関や介護施設に置くよう、働きかけていくことになりました。ホテルの宿泊客のあらゆる要望に応える総合世話係から転じた「コンシェルジュ」の名前どおり、お金のあらゆる悩みや不安に応える役割の普及に取り組んでいます。

事業の内容 医療、介護施設の現場で相談に乗る

「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るため、CFP®認定者等を病院や介護施設に派遣する制度です。

金融庁の官民ラウンドテーブル「高齢化社会と金融サービス」作業部会の報告書に基づき実施しています。2013年5月、東京や大阪などの病院の協力を得て試験的にスタートしました。近年では有料老人ホームや公益社団法人全国有料老人ホーム協会からもFPの派遣要請があり、2015年には公益社団法人全国有料老人ホーム協会が開催する老人ホーム入居希望者向けイベントに金融コンシェルジュを派遣し、相談コーナーを設けました(図表3)。

図表3 ■ 2015年度の事業の実績一覧

2016年2月時点

施設名	地域	区分
日生病院	大阪市(大阪府)	病院
堀川病院	京都市(京都府)	病院
ヒルデモアたまプラーザ・ビレッジⅢ	川崎市(神奈川県)	介護施設
ヒルデモア世田谷岡本	世田谷区(東京都)	介護施設
公益社団法人全国有料老人ホーム協会主催の入居希望者向けイベント	東京都、大阪府	入居者向けイベント
首都圏連絡協議会主催の入居希望者向けイベント	東京都	入居者向けイベント

出所：編集出版課作成

FPの声 医療機関や介護施設で活かされるFPの総合的な力



岡村真由美氏 (CFP®認定者)

私はこれまでFPとして、ライフプランを中心に住宅ローンや保険の見直し、相続などの相談を数多く受け、日本FP協会の「くらしとお金のFP相談室」相談員、FP広報センタースタッフも経験してきました。こうした経験を活かして高齢者の方々の悩みの解消や不安を解消できればという思いで金融コンシェルジュとして相談に乗ることになりました。相談の際は初対面でも安心してお話いただけるように心がけています。ご高齢ということで、ご相談者の体調にも気を配りながら大きな声でゆっくりと話す、言葉だけではなく必要に応じて書いて説明

することもあります。たいてい相談内容は多岐にわたるので、相談の最後にまとめをするなどの工夫もしています。ご相談者が安心した表情で帰っていかれる姿を見ると、金融コンシェルジュをやらせていただいていたよかったです。お金に対する不安はもちろんです。心に寄り添ってさしあげることで、満足度の高い相談ができるのではないのでしょうか。幅広い分野の相談に対応し、総合的なご提案ができるFPが、医療機関や介護施設でも今後は活躍できるようになるのでは、と思います。