

# 「軸」を持ち、しなやかに生きる！ 変化に向き合った3人の生き方

国際化や高度情報化、高齢化と少子化……これからの社会環境の大きな変化を示すキーワードは様々だ。しかしそのいずれもが、既に今、着実に進行しているものであり、人々の人生を翻弄する。環境変化に流されることなく、たくましく変化を受け入れ、自己のあり方を修正してきた3人がそれぞれの生き方を語る。

## 職場や業務が何度も変わる中、 変化を楽しみ、自身の成長を 期待するたくましさを身に付ける

Classi株式会社 プロダクト部 企画グループ **鳥山恵美子**さん

今の時代は会社員でも、勤めている会社でM&A（企業買収・企業合併）があったり、ジョイント・ベンチャー（合弁事業）や関連会社への出向を命じられたりするなど、本人の意思にかかわらず職場環境が激変することは珍しいことではない。

現在、通信サービス会社のソフトウェアバンクモバイル株式会社に籍を置きつつ、同社と株式会社ベネッセコーポレーションとの合弁会社・Classi（クラッシー）に出向している鳥山恵美子さんも、そうした職場環境の変化を経験してきた1人だ。

働く者にとって、予期せぬ環境変化は、時に精神的にも身体的にも少なからぬ負担となる。しかし鳥山さんは、「不安よりも、この職場でどんな成長が遂げられるのかという期待の方が大きい」と環境変化を成長のチャンスと読み換える。鳥山さんの仕事に対する考え方や姿勢から、変化の時代を生き抜く力を探る。

### 2回の社名変更と 2回の出向を経験

2002年、大学を卒業した私が就職したのは、携帯電話会社のJ-PHONE（ジェイフォン）という会社です。しかしJ-PHONEは、イギリスに本社を持つボーダフォン

の傘下になり、03年には会社名もボーダフォン株式会社になりました。社名の変更と共に経営陣や上司が入れ替わり、会社の雰囲気も大きく変わりました。イギリス人やドイツ人など多様な国籍の人たちによって経営陣が構成され、私の直属の上司もオランダ人になりました。当然、仕事に関する資料は全て英語で作らなくてはなりません。また、外資系企業は意思決定の速度が速いため、私たちはそれまで以上のスピード感を持って仕事に取り組むことが求められました。

そうした社風や働き方に慣れたのもつかの間、06年にはボーダフォン株式会社の日本法人がソフトバンク



Toriyama Emiko

とりやま・えみこ◎名古屋大情報文化学部卒。J-PHONE株式会社に入社後、企業買収によりポードフォン株式会社、ソフトバンクモバイル株式会社と会社組織が変遷。その間、携帯電話に搭載するプラットフォームの企画、楽曲や映像といったコンテンツサービスの企画など様々な業務に携わる。

に買収されました。このようにして私は、ソフトバンクモバイル株式会社の社員として働くことになったわけです。

私は仕事の内容の面でも、これまで様々な業務に携わってきました。J-PHONEに入社して最初に配属になったのは、携帯電話のメール機能やウェブ機能など、プラットフォームと呼ばれる基礎部分の規格を決める部署でした。会社がポードフォンに変わってからしばらくすると、携帯電話の発売前に携帯電話の

機能の動作テストを管理する部署に異動になりました。

そして、会社がソフトバンクモバイルに変わってからは、私は音楽コンテンツに関する部署で働くことになりました。そこでは、楽曲の権利を持つている会社と交渉をしながら、ユーザーが好きな楽曲を携帯電話の着信音や呼び出し音に使用できるようにするなど、様々な配信サービスを実現していく仕事に携わりました。

この部門は、私が携わっている間

にもどんどんマーケットが拡大していきました。そのため、音楽や映像の配信サービス専門の会社を設立することになり、ソフトバンクモバイルとエイベックスグループとの合弁で、UULA（ウーラ）という音楽・映像配信サービス会社を設立しました。私もソフトバンクモバイルからUULAへと出向になりました。

そして出向が終わわり、ソフトバンクモバイルに戻ると今度は、ベネッセコーポレーションとの合弁会社・Classiは、高校の先生方が生徒の出欠状況や成績の管理などをパソコンやタブレットを活用して行える校務支援システムの開発とサービスの提供を事業の柱としています。私は、合弁会社の設立準備業務を行うことになり、再び出向を命じられました。現在はプロダクトマネージャーとして、来年度から本格的に高校の先生方にサービスを提供することを目指し、現在準備を進めているところです。

## サッカーで言えば 中田英寿さんのような役割

このような話をするると、「経営陣が突然外国人に代わったり、2回も出向を経験したりと、さぞかし大変な思いをしてきたのではないか」と思う人もいるかもしれません。けれども私自身は、それほどつらいと感じたことはありません。というのは、「どんな職場で、どのような仕事に取り組む時でも、求められる力は根本的には実は同じなのではないか。その力さえ身に付けておけば、どこでも何とかやっていけるものなのではないか」と思うからです。

少し古い例えになってしまっていますが、私はプロダクトマネージャーという役割を、元プロサッカー選手の中田英寿さんが現役時代に果たしていた役割と同じだと思ってきました。中田さんは守備陣と攻撃陣をつなぐ司令塔の役割を担っていました。私の仕事もそれと似ているのではないかと思うのです。

私たちの仕事は大きく、次の2つ



## 「どんな職場でどのような仕事に 取り組む時でも、 求められる力は根本的には 同じだと思います」

に分けられると思います。1つは、

特定の分野について深い知識や技術を持つ「スペシャリスト」。もう1つは、そのスペシャリストをコーディネートしたりマネジメントしたりしながら、より良い成果を上げることを目指す「ジェネラリスト」です。

私の場合は明らかに後者です。例えば、今Classsiで取り組んでいる校務支援システムの開発にしても、私がシステムを開発するわけではなく、私がシステムエンジニア（SE）に成果物の仕様とイメージを伝えて、実際の設計や開発はその方々にお願いすることになります。

また、完成した商品・サービスを学

校の先生方に紹介するのも、私ではなく営業担当者です。そのため営業担当者に対し、商品・サービスのセールスポイントを分かりやすく伝えることが私の役割となります。

サッカーの場合は11人のプレイヤーがいますが、仕事もまた、多くの人たちの協力によって成り立っています。ですから司令塔である私には、的確なタイミングで、適切なパスを相手に出すことが求められます。しかも、相手の性格や得意・不得意、知識や技術の深さによって、「この人については細かく指示を出した方がいい」とか、「この人の場

合は、大まかな方向性だけ伝えてお

いた方が良い仕事をやってくれそう」と、相手に合わせてパスの種類やコース、速さを変えていくことも重要になるわけです。音楽配信サービスにかかわる時でも、校務支援システムの開発に携わる時でも、必要とされるベースの力は同じで、それはコミュニケーション力やマネジメント力といったものです。

もちろん、通信サービス会社で仕事をしていく上では、通信やITに関する基本的な知識は必要不可欠です。また、音楽配信サービスや教育サービスに携わる時にも、音楽ビジネスや学校現場に関する一定の知識

がそれぞれ必要になります。そのため私は今、教育関連の知識を一生懸命蓄積しているところです。

ただ、最も重要なのは、様々な人と協力しながら円滑に仕事を進めていくためのコミュニケーション力やマネジメント力を磨くことです。そうしたベースの力さえ身に付けておけば、たとえ職場環境が急変したり、携わる仕事が変わったりしても、その変化に適応することは十分に可能だと思っております。

### ジェネラリストか スペシャリストかを意識する

私が高校時代や大学時代に、「自分はスペシャリストよりもジェネラリストに向いているのではないか？」といったことを考えていたかという点、決してそうではありませんでした。

ただ、高校時代を振り返ってみると、やはり当時からジェネラリストタイプだったと思います。何にでも興味を持って物事に取り組む半面、部活にしても習い事にしても、何か1つのことを究めることは苦手でした。また、私は理系クラスに所属し

ていたのですが、進学先として選んだのは工学部でも理学部でもなく、学際系の情報文化学部でした。そして就職をする時にも、情報文化学部ではSEの職業を選ぶ学生が多かった中で、私自身はどうしてもSEには気持ち向きませんでした。きつと無意識のうちに、スペシャリストではなくジェネラリストを志向していたのでしよう。

自分がジェネラリストタイプかスペシャリストタイプかは、大学・学部の選択にもかかわってきますから、高校時代から意識しておくに越したことはありません。ですから、高校生が社会人から仕事内容や職業観についての話を直接聞ける機会がもっと増えればよいと思います。社会人をモデルにしながら、「では、自分は何に向いていて、どんな働き方がしたいのだろう」と考えるきっかけになりますから。

ただし、自分がどちらのタイプかは、働いてみないと分からない部分も多くあります。実際に就職して働いて「実は自分の資質は逆だと気付

いた」というのはよくあることです。そうなった場合は軌道修正を図り、スペシャリストならスペシャリスト、ジェネラリストならジェネラリストに求められる能力を磨いていくしかないでしょう。一番避けたいのは、マネジメント力もなければ専門性もない中途半端なまま年齢を重ねてしまうことです。

### 前向きに取り組むうちに道は開けてくるもの

変化が激しい時代に必要な力を一つ挙げるとすれば、それは「環境変化をチャンスと捉え、たくましく生き抜いていく力」だと思います。

確かに、ボーダフォン時代に上司が突然オランダ人になり、英語の使用頻度が高くなった時は驚きました。けれどもその環境変化を受け入れられたのは、「普通に会社員をやっている、なかなかこんな体験は出ない。大変そうだけれど面白そうだ」と、ポジティブな思考になれたからです。一方でそうした思考にならない人の中には、会社を辞めてい

く人も少なからずいました。事実、前向きな気持ちを持って物事に取り組んでみると、道は開けてくるものです。英語も最初は悪戦苦闘しましたが、1年も使い続けていると、上司の英語を聞いたり、文書を読んだりすることが、それほど難しいことではなくなりました。

むしろ、実務の上で苦労したのは、日本の携帯電話市場の特殊性を外国人の経営陣や上司に理解してもらうことでした。海外には携帯メールにおける絵文字文化がありません。ですから、絵文字機能を入れるだけでも「そのような機能の必要性が分からないから不要だ」と強硬な反対に遭ったのです。価値観が異なる人たちを説得するのは、確かに骨が折れる作業でしたが、それも私にとって貴重な経験だったと今は思います。

そうした経験を積み重ねるうちに、「自分はどこで生きていくべきか」という自信も付いてきます。最近、ソフトバンクモバイルはアメリカの会社を買収したので、アメリカに転職になった社員が数多くいま

す。私もしアメリカに転職になったとしても、自分にとっての楽しい変化だと受け止めるでしょう。

しかし今の私がやるべきことは、Classiの校務支援システムの事業を無事軌道に乗せることです。実はこの事業で私は、ボーダフォンの時以上の異文化ギャップに直面しています。私はこれまで学校現場とは全く無縁の仕事をしていたので、どうすれば先生方に価値のある提案が出来るのか、よく分からないことがたくさんあります。

でも、これも経験です。それに、学校文化を熟知していない私が、このプロジェクトに参加したことにも意味はあると思うのです。学校という文化になじんでいないからこそ、違った視点で物事を考えることが出来るのではないかと考えています。そして、そこからより良い価値を持った商品・サービスが生まれる可能性もあるはずです。

この新しい環境に適應できれば、私自身、また確実に一歩成長を遂げることが出来ると思っています。

# 固定概念から自身を解き放ち 「出来る方法」を考え続け 創造的過疎の実現を目指す

NPO法人グリーンバレー理事長 **大南信也**さん

地方の過疎・空洞化と大都市への人・産業の集中は、日本が直面する重要な課題だ。止めることが困難に思えるこの大きな流れに、確かな変化をもたらしたとして、徳島県・神山町が全国的に注目されている。その理由の1つは、1955年の町誕生当時の3割以下にまで人口が減り続ける中で、2011年に初めて転入者が転出者を上回ったこと。前年比12人のわずかな増加だが、社会動態人口の増加は町の歴史で初めての現象だった。そしてもう1つは、ここ数年、ITベンチャー企業など約10社が神山町にオフィスを開き、更に世界に名を知られるIT大手企業が、社員研修の場所として東京から遠く離れた四国の山間部にある神山

町を選ぶようになったことだ。

過疎と高齢化にあえいでいた小さな町に、どのようにして新しい光がともったのか。「日本の田舎をステキに変える！」をミッションに、アートによるまちづくりや、起業・移住者支援を行うNPO法人グリーンバレーの理事長、大南信也さんに新たな変化を自ら生み出そうとする生き方を聞いた。

## 公共事業に頼らない 地域づくりのあり方を模索

アメリカの大学院で学んだ後、神山町で家業の土木・建設業を継ぎました。公共事業で山間部に道路を造ると、地域の人々は「これで生活しやすくなった」と喜んでくれて、私

も自分の仕事にやりがいを感じていました。しかし、町は便利になっていくはずなのに、町を離れる人の数は減らず、独り暮らしのお年寄りや老夫婦だけが残った集落を目にする度に、「公共事業に頼らない、新しい地域づくりのあり方を考えなければ……」と思うようになりました。

転機になったのは1991年、神山町とペンシルベニア州ウイルクスバーグ市の交流事業にかかわったことです。私の母校の小学校に、アメリカから送られてきたアリスと名付けられた青い目の人形がありました。昭和初期、日本との友好親善のために1万2000を超える数の人形が贈られたのですが、日米開戦と共に人形は反米運動の対象となり、そのほとんどは壊されてしまいました。しかし、一部は難を逃れ、そのうちの1体が神山町の小学校に残されていたのです。

当時、小学校のPTA役員だった私は、人形に付属していたおもちのパスポートに、ウイルクスバーグ市の名が出身地として記されていることに気付きました。「この人形の送り主はまだ生きていますか

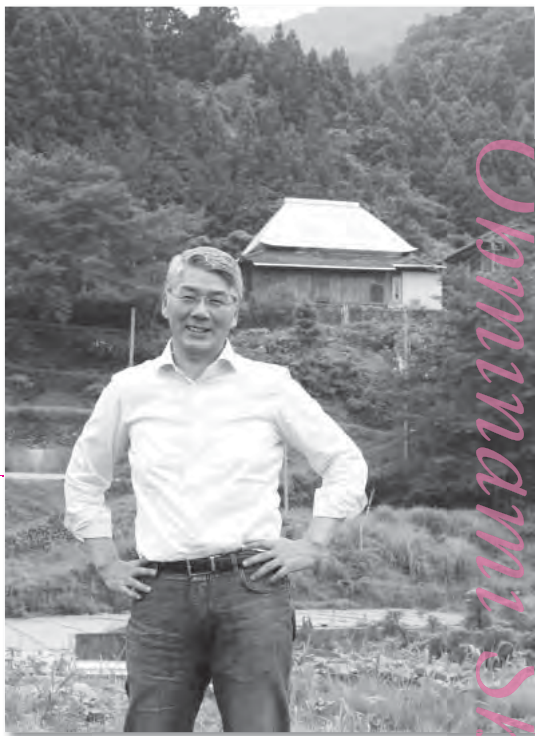
……」と興味を持った私がウイルクスバーグ市長に手紙を書いたところ、半年ほど経って「送り主が分かった」と返事が来たのです。

「アリスを里帰りさせよう」という有志により「アリス里帰り推進委員会」が結成され、アリスと共に訪米を実現しました。これがきっかけで、民間団体の神山町国際交流協会（2004年にNPO法人グリーンバレーに改組）が生まれたのです。

## 芸術家に行きたいと思わせる 充実した制作環境をつくる

協会は立ち上げたものの、目に見える大きな変化はすぐには町に起こりませんでした。ただ、私の周りには「アリスの里帰りは、とにかく面白かったなあ」と感動を共有した仲間がいました。「また面白いことをやりたい！」という挑戦する風土が生まれていたのです。

協会が出来て7年ほど経った頃、県が神山町に国際文化村をつくる計画を立ち上げました。そのような計画は、一方的に与えられたものだと、うまくいきません。だったら「こんな国際文化村をつくりましょう」と、



おおみなみ・しんや◎スタンフォード大大学院修了。  
 神山町国際交流協会を立ち上げ、住民主導のまちづくりを行う。アーティストや起業家の移住・起業支援、若者の就業支援などユニークな事業を多角的に展開。NPO法人グリーンバレー理事長。有限会社大南組、大南コンクリート工業株式会社社長。内閣官房のふるさとづくり有識者会議委員。

逆に住民から県に提案しようということになりました。私たちは「これからは、国や県がつくった施設を住民自身が管理する時代になる」と考えたのです。

芸術による町おこしは、ほとんどの場合、有名な芸術家の作品を置くことで観光客呼び込み、地域を振興させようとするものです。そのためには、有名な芸術家を呼ぶ資金が必要ですが、神山町にはそんな資金はありません。また、芸術の専門家もいないので、そもそも作品を評価

する仕組みもありませんでした。

そこで、私たちは考え方を変えました。有名な芸術家を潤沢な資金で招くことは出来ないけれど、アーティストから「日本で制作活動をするなら神山町だね!」と言われるほど充実した制作環境を町につくることが出来るのではないかと。実際、日本の田舎の風景に憧れる海外のアーティストは少なくありません。私たちは、神山町に住みながら作品を作りたいアーティストを毎年3名ほど募り、宿舎とアトリエを準備し、

住民が制作をサポートするプログラム「神山アーティスト・イン・レジデンス(KAIR)」をスタートさせました。

1999年にプログラムが始まると、制作が終わった後も神山町に住み続けたいと希望するアーティストが毎年出ました。町内の空き家の持ち主との折衝を手伝う中で、私たちの中に移住者支援のノウハウが蓄積されていきました。私たちは活動をビジネス面で強化するため、制作滞在を希望するアーティスト向けの旅行プログラムを考え始めました。2006年には町内全域に光ファイバー網が敷設されたこともあり、08年にアーティスト向けWebサイト「イン神山」を立ち上げたのです。

Webサイトの公開によって、私たちはある事実を知りました。それは、一番読まれたのはアートの記事ではなく、古民家情報のページだったということです。田舎での生活に関心を持っている人は少なくない。それならば、田舎に来てゼロから仕事を探してもらうのではなく、ア

ティストのように最初から田舎で出来る仕事を持った人に移住してもらえばよいのではないか。私たちは、「田舎は仕事がないから住めない」という固定概念から少しずつ自由になっていったのです。

### 移住者の逆指名と 田舎を武器にした企業誘致

08年の団塊の世代の大量退職で、地方への移住希望者が増えると予測され、移住者支援を行う部署が全国の自治体につくられました。神山町にも移住者支援交流センターがありますが、ここがユニークなのは、役場が管理運営するのではなく、私たちグリーンバレーに業務委託されていることです。アーティストの移住支援で培ったノウハウが期待されたわけです。

私たちが行ったのは、将来町にとって必要な働き手や起業家を、受け入れ側から逆指名する「ワーク・イン・レジデンス」という取り組みです。例えば、神山町には石窯で焼くパン屋がなかったので、「この空

き家はパン屋をやりたい人だけに貸し出します」などと公開するのです。先に職種を限定することで、町がデザインできるわけです。

また、一般的な移住者支援は、移住希望者にどんな古民家に住みたいかを聞くところからスタートします。一方、私たちは希望の物件を聞く代わりに、「あなたの夢や志、神山での生活設計のビジョンはどのようなものですか」と尋ねます。移住者を逆指名するなど、従来の町おこしでは非常識ですが、移住者は自分が必要とされていることを実感して神山町に住むことが出来ます。古くからの住民も「グリーンバレーが信用した人なら……」と移住者を受け入れやすくなります。

更に私たちは、空き家になった商店街の長屋の一角を改修し、クリエイター用のオフィス兼住居をつくりました。アメリカなどでは本拠地から離れた場所にサテライトオフィスを持つたり、在宅勤務を認めたりすることが当たり前になっていて、先端企業の開発者たちが、豊かな自然に恵まれた環境で生産性高く働いています。光ファイバー網が整備さ

れている神山町のメリットを生かして、空き家を改修し、サテライトオフィスに整備することで、全国、そして世界から建築家や映像クリエイター、IT企業が、豊かな自然環境の中での仕事、生活を求めて集まってくるようになったのです。

### 社会の大きな流れに抗う いくつかの方法がある

神山町は今、地域再生の新しい形として注目され、全国の自治体などからの視察が絶えません。変化の要因はいくつかありますが、その1つは、私たちが困難な状況を感情で考えないよう努めたことです。

例えば、過疎について人々は「悲しい」「つらい」と感情では語りますが、それがどういう状態で、どうなれば改善するのか、数値化して把握することをあまりしません。私たちは徳島大の人口問題の研究者にシミュレーションを依頼し、神山町では毎年子どもを持つ5世帯を呼び込もうなどと、目標を具体化しました。目標が明確にならない限り、課題への対策はやみくもなものに終わり、対策を講じている側にも成果が見え



古民家を改修したガラス張りのオフィスには、スーパーハイビジョン画像の編集・保存を行う企業が入っている。

ず、疲労感がたまっていきます。

ただ、「5世帯」というのもあくまで目安でしかありません。何としても達成すべき目標として設定し、数にこだわり出すと、「神山町の生活には合わないのではないか」と思う人も受け入れるようになってしまふからです。ともすると、いったん目標を立てたらそこまで1本の線を引き、線から外れることなく達成しようとしがちです。しかし、現実には計画通りにいかないことがほとんどで、実行者である本人たちも「何か違うな」と薄々分かっていながら、計画を立てた前任者や上司の顔を立



空き家を再生したオフィスの内部。東京に本部機能を持つNPO支援会社のサテライトオフィスとして利用されている。

て、突き進もうとします。一方、私たちはこちらの道の方が面白そうだと思ったら、迷わずその道を選択してきました。

また、成果を焦らないことも大切です。町おこしなどを目的に支給される行政の補助金の多くは3年、5年単位で支給されます。しかし、3年、5年程度では、周囲はもちろん、取り組んでいる本人にさえ変化は見えないのが現実です。結局何も変わらなかつたと失望しながら補助金の支給が終わってしまうことも少なくありません。でも本当は、5年目くらいからやっと本人に変化の兆しが



### 固定概念から自由になり 創造的過疎を目指す

感じられ、10年経つ頃になってようやく周囲に変化が伝わり始めるものです。変化を起こし、それを伝えるにはそのくらい時間が掛かるものです。私たちが焦らずにやってこられたのは、「アリスの里帰り」で感動を共有した仲間が、「また面白いことが出来るはず」と新しい展開を信じていることが出来たからです。

私は、過疎を止めることは基本的には不可能だと思っています。しか

し、そこに住む人々の年齢構成が健全化され、そこで働く人々の職種が多様化された上での抑制の利いた「創造的過疎」は実現できると思っています。そのためには、「山間部の仕事は農林業」といった先入観は捨てるべきです。山間部に若いデザイナやエンジニアが集まり、働き方が多様化し、家庭を築けば、地方はまだまだ持続していくでしょう。また、日本には、力はあるのに活躍の場に恵まれていない若者がたくさんいます。地方は、そうした人たちの活躍の場になれるはずです。

「二歩踏み出すことで  
立ち位置が変わり、  
マイナスの中にプラスが  
見付かることもあるのです」

変化を生むには、「難しい」「出来ない」と言いたくなる気持ちを抑え、出来ない理由より出来る方法を考えることが大切です。実はサテライトオフィスは、「本社の社員が循環するだけで現地では雇用は生まれない」と言われていました。しかし、実際には既に30人以上の雇用を生み、移住する若者も増えています。物事はやってみないと分からないものです。本に「サテライトオフィスは雇用を生まない」と書かれているから諦めるのか、ひよっとすると何か方法があるかもしれないと考え続

けるのか、その2つの思考の仕方は全く異なります。今、神山町の子どもたちは、「田舎には仕事がないとずっと言われてきたけれど、実は農業や林業以外でも働くことは可能なのかもしれない。そのためにどんな力が必要なのだろうか」ということを考えているはずです。

人は一歩踏み出すことで立ち位置が変わり、今まで見えなかったものが見えるようになります。行動することで、マイナスに思えた状況の中にプラスの要素を見付けられることもあるのです。固定概念に縛られて多くの人はそれに気が付きませんが、固定概念から自由になることで大きなチャンスをつかむことが出来るかもしれないのです。

社会は大きく変化しており、しかもその変化は理路整然としたものではありません。先を読むことなど誰にも出来ないのです。だから、自分の中に小さな成功を積み重ねながら、挑戦し続けるしかありません。人生とは、経験を生かしながら繰り返す実験なのだと思います。



# 想定外のリストラを機に、 自分の生き方を見つめ直し 本当にやりたいことに踏み出す

ファイナンシャル・プランナー **花輪陽子**さん

自分が理想とする生き方や夢を現

現するためには、少なからずお金の準備が必要になる。住宅ローン、教育資金、年金制度、保険、資産運用、税金、不動産など、お金に関する幅広い知識を備え、希望する生き方や夢をかなえるための資金計画を一緒に考え、サポートしてくれる専門家がファイナンシャル・プランナー（以下、FP）だ。

花輪陽子さんはFPとして、暮らしとお金をテーマとした書籍を何冊も出版しており、テレビ出演や講演活動も精力的に行っている。ただし、花輪さんは最初からFPを目指していたわけではない。様々な経験を積む中で、FPという自分の職業や生き方を定め、キャリアアチェンジ

を図っていった。

花輪さんはこれまでの人生のターニングポイントにおいて、何を基準にどんな選択を行ってきたのだろうか。そして、環境の変化に対応しつつ、自らキャリアを築き上げていくために、どのような力を発揮してきたのか。花輪さんに、自身のライフヒストリーを語っていただいた。

## 自分に向いたものを探す中で FPの仕事に興味を持つ

私がFPになるための準備を始めたのは、勤めていた外資系の投資銀行を退職する1年前のこと。29歳の時でした。当時の私は会社の中でやりたい仕事が出来ず、悶々とした日々を過ごしていました。

大学卒業時、就職先として外資系の投資銀行を選んだのは、海外を相手にした営業やトレーディング（\*1）の仕事に携わりたかったからです。私は国際政治経済学部で国際政治学や経済学、経営学などの科目を履修したのですが、その中で一番興味を持てたのが経済学系の科目でした。そこで、就職活動では金融機関を志望し、好きな英語を生かせる職場ということで外資系を選択したのです。

ところが私が配属されたのは、希望していたトレーダーや営業職などのフロント部門ではなく、彼らをバックアップする事務部門でした。もちろん事務職も大切な仕事ではあるのですが、「もっとバリバリ働きたい」「新しい仕事をどんどんやりたい」と思っていた私には、不本意な配属でした。何とか状況を変えようと、上司との面談の時には自己アピールをしましたし、研修にも積極的に参加してスキルアップを図りましたが、希望をかなえることは出来ずにはいません。

また、私はその頃、違う意味でも「このままこの仕事を続けてよいの

だろうか」と思い悩むようになっていました。一口に金融機関といっても、法人向け事業と個人向け事業があります。私が勤めていた会社は法人向けに特化していました。しかし、私がやりたいのは、個人向けの事業ではないかと考えるようになったのです。

当時の私は、仕事のストレスの出口をショッピングやお稽古事にかけていて、その結果、200万円のカードローンを抱えていました。私だけではなく、この業界で働いている人は、実は浪費家が少なくないのです。そうしたこともあり、「会社の取引で発生する億単位のお金はきちんと管理できるのに、どうして自分のお金についてはルーズになりがちなのだろうか？」という素朴な疑問を抱き、いつしか個人の資産管理に興味を持つようになったのです。また、個人のお金の方が、生活に密着している分、実感が湧きやすいということもありました。そこで主に個人を相手に資産管理や資金計画に関する相談・アドバイスをを行うFPの資格取得を目指すことにしたわけです。

\*1 株や債券、外貨などを売買すること。



Hamana Yoko

はなわ・ようこ◎青山学院大国際政治経済学部卒。外資系投資銀行に入社するも、リーマンショックのあおりを受けて失業。後に、ファイナンシャル・プランナー（FP）の資格を取得して独立。講演や執筆など多方面で活躍。『夫婦で貯める1億円!』（ダイヤモンド社）、『大増税時代を生き抜く共働きラクラク家計術』（朝日新書）など著書多数。

## 人に会い、本を読み ロールモデルを見付け出す

私の大学卒業時の職業選択を振り返ってみると、「金融関係の分野で働きたい」という方向性自体は間違っていないかと思えます。高校や大学時代は、様々な教科・科目を勉強し、経験を積む中で、自分の興味・関心の「大まかな方向性」を定めることが大事だと思えます。大まかな方向性を定めるポイントとは、過去やってきたことと大きくずれてい

ないことです。

ただし、その大まかな方向性の中から、本当に自分に合った職業や働き方を見付けるには、実際に働いてみながら、軌道修正を図るしか方法はありません。私の場合は「法人向けから個人向けの事業へ」と修正を図ったわけです。

私がFPを目指すことにしたのは、スージー・オーマンというアメリカのFPの著書を読んだこともきっかけとなりました。オーマンさんは証券会社で働く女性だったので

すが、虚栄心からお金を使いすぎてしまい、数千万円単位のカード地獄に陥りました。その経験を生かし、お金との付き合い方を人々に啓発していくためにFPになったという方でした。私はオーマンさんの著書で、自分の体験に重ね合わせるようにしながら読みました。

自分の生き方を探す時には、私がオーマンさんと出会ったように、「あの人のようになりたい」というロールモデルに出来る人を見付けることがポイントになります。そのためには、いろいろな方にお会いして話を聞くのが一番ですが、会いたい人に会えない場合は、その人が書いた本やその人に関する本を読めばよいのです。読書はロールモデルを見付ける上での手助けとなります。

また、自分が何となく興味を抱いていることが、本当に自分に合ったものかどうかを判断するには、小さな試みをたくさん試してみることが大切だと思います。私もFP以外に、米国公認会計士の資格取得のための勉強をしていた時期がありました。

FPと米国公認会計士で必要とされる知識やスキルには似た部分がありますし、両方の資格を持って活躍されている方はたくさんいます。

しかし、米国公認会計士の勉強を始めてはみたものの、いくら取り組んでも、この資格を取った後に会計監査の仕事をしている自分の姿をどうしてもうまく想像することが出来ませんでした。そこで、米国公認会計士の勉強は途中で断念しました。ただし、挑戦したこと自体は後悔していません。自分に合っているかどうかは、やってみないことには分からないからです。

## 思い通りにいかないことを チャンスと捉えるようにする

FPの勉強を始めたものの、その時点では独立をすることまでは考えていませんでした。ところが、想定外のことが起こりました。会社からリストラを宣告されたのです。いかにも外資系らしく、解雇を告げられたその日に会社を去らなければいけないという急なものでした。

当時は金融業界がリーマンショックに見舞われていた時期で、私が勤めていた会社でも人員整理が行われ、私もリストラの対象になったのです。

リストラを宣告されるといのは、働く側にとっては屈辱的なことです。私の周囲を見ても、すっかり落ち込んでしまい、しばらく立ち直れない人が何人もいました。けれどもその一方で、「この悔しさをバネにして、逆境を跳ね返してやろう」と、気持ちをすぐに切り替えられた人もいました。

私の場合には後者でした。正確には2つの感情が自分の中に湧いてきました。1つは「悔しい、絶対に見返してやろう」という気持ち。そしてもう1つは「これを再スタートのチャンスにしてしまおう」という開き直りの気持ちでした。ですから私は、解雇された直後はさすがに落ち込んだものの、翌週からはアクティブに動き出すことが出来ました。ちょうど2か月後に、NPO法人日本FP協会が認定する上級資格「CFP®（\*2）」の試験が近付いていました。そこで、失業保険をもらいな



がら受験勉強をして試験に一発合格し、そのままFPとして独立することに決めたのです。

人生は思い描いた通りにいかないことの連続です。私の場合は、就職先で希望していた職種に就けず、更にはリストラにまで遭ってしまったわけですから。私は、大切なのは、「人生は、思い描いたキャリアプラン通りには進まないものだ」ということをまず知っておくことだと思うのです。そして、物事がうまくいかなかった時には、「この挫折は自分が何をしたいのか、どう生きたいのかを、一度立ち止まって考えられるチャンスなのだ」と捉えるのです。人は物

「生き方、働き方は、『一度定めたらそれで決まり』というものではなく、常に考え、修正していくものだと思います」

事が順調に進んでいる時よりも逆境に向き合っている時の方が、自分の人生をより真剣に見直すことが出来ます。

そうした姿勢で物事に臨めるかどうか、挫折をした時に落ち込んで立ち直れなくなる人と、挫折をきっかけに、より良い方向に自分の人生を修正していける人との違いになるのではないかと思います。

### 生き方、働き方は常に考え、修正していくもの

FPには、大きく2つの働き方があります。1つは生命保険会社や証券会社に社員として所属し、相談業

務などを行うパターン。そしてもう1つは独立をして、執筆業や講演業、個人相談業務などで収入を得ていくパターンです。

現実には、ほとんどのFPは金融機関の社員として働いています。しかし、私はFPの資格を取った時点で、独立することを考えていました。私がFPを志すことにしたのは、「多くの人が、不安の少ない充実した人生を送れるように、お金の面からサポートをしていく仕事があったかっ」からです。けれども生命保険会社や証券会社に就職すると、自分はその商品のことをどう思っているかは別として、まず会社の商品をお客

\*2 CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®。CFP®は、米国外においてはFinancial Planning Standards Board Ltd.(FPSB)の登録商標で、FPSBとのライセンス契約の下に、日本国内においてはNPO 法人日本FP協会が商標の使用を認めている。

様に勧めなくてははいけません。「それはちよつと違うな……」と思つたのです。

もちろん、FPとしては何の実績もない人間が、独立をして食べていくのは決して簡単なことではありません。そもそも私は、会社に所属していないFPがどうすれば仕事を取ってこられるようになるのかさえ、よく分かっていませんでした。そこで最初のうちは、FPの方が集まるいろいろな勉強会に参加して、様々な先輩方からお話を聞き、情報収集をしました。

また、「いきなり大きな仕事を手にするのは無理だから、わらしべ長者方式でやっつけていこう」とも考えました。まずは、専門誌などにマネープランに関するコラムを書かせてもらいました。そして、そのコラムを実績にして、今度は書籍の編集部を訪ねて、「こんなコラムを書いていますが、貴社でも書かせていただけませんか」と営業活動をしました。そうやってわらしべ長者のように、少しずつ仕事のスケールを大き

くしていき、ついには自分の著書を出版できるころまでくるのが出来ました。本を出したことは大きな飛躍となり、取材や講演の依頼が一気に増えました。

### 時に人生の棚卸しをして 生き方、働き方を修正する

独立してからの5年間を振り返ると、とにかく忙しい日々だったというのが正直な感想です。私が掲げた目標は、「好きな仕事をして、お金に困らない状態を実現すること」だったので、実際にはどんな仕事でも選り好みすることなく全力で取り組んできました。その仕事が自分に合うかどうか、好きかどうかは、何事も本気でやってみないことには分からないからです。やらないうちから選り好みをするのは、自分の可能性を狭めてしまうことになると思つたのです。

しかし、そうやってがむしゃらに働くうちに、私にとってまた大きな環境変化が訪れました。第1子が誕生したのです。今年の4月に長女を

出産し、1か月ほど産休を取らせていただきました。

まとまった休みを取ったことは、自分の生き方、働き方をもう一度見直すとても良い機会となりました。これまで私のがむしゃらに働いてきました。けれども子どもが生まれたこれからは、仕事と家庭のバランスを取りながら働いていくことが求められます。仕事に注げる時間は確実に減りますから、時間の使い方をこれまで以上に工夫する必要があります。また、仕事の内容についても、お金になれば何でもよいわけではなくて、子どもに胸を張って言える仕事だけをやっつけていきたいと思うようになりました。

このように、自分自身の仕事観や生活観は、環境の変化によって常に変わっていきます。ですから、何年かに1回は、人生の棚卸しをしてみることも大切なのだと思います。そうでないと、自分としては望む生き方、働き方をしていたはずなのに、いつの間にかズレが生じていたということにもなりかねません。つまり、

生き方、働き方は、「一度定めたらそれで決まり」というものではなく、常に考え、修正していくものだと思うのです。

高校生はこれから自分の人生を本格的にスタートさせる段階です。今後、予測もしていなかったことがたくさん起きるでしょう。大学進学や就職といった場面でも、必ずしも第1志望に入れるとは限らないでしょうし、入れたとしても、「頭で思い描いていたイメージとは違った」というのはよくあることです。

だからこそ、「私は本当は何がしたいのだろう」「何に向いているのだろう」と常に自分自身に問い続けられる姿勢を今のうちから身に付けておくことが出来れば、人生を生き抜いていく上でとても強い武器になると思います。

自分の中に確固たる軸を持ち、変化に柔軟に対応する力を育むためには、高校段階ではどのような指導が求められるのだろうか。次ページでは3人の高校教師が話し合う。

