

「投資教育は誰のため？」

現在の保有資格：DCアドバイザー、CFP(FP協会)、CFO(CFO協会)、
経営管理士・事業再生スペシャリスト・M&Aスペシャリスト(経営管理協会)、
商工会議所年金教育センター登録講師

道券 克則 氏
(石川県在住)



「資格で本業とのシナジー効果を最大限に」

1) DCアドバイザーの資格をとった理由は？どのように活かされていますか？



明確な理由はその当時はありませんでした。CFP資格試験を受験中でしたし、
独学でMBAの学習をやっていました。目標は何がこれからの会計事務所で役立つかを探ることでした。

FP向け雑誌に掲載されていたDCアドバイザー資格試験を自分の力試しのつもりで受験したのがきっかけです。第1
回試験でした。受験してみて「これは駄目だな！」と痛感したことを覚えています。何でもトコトンやらないと気が済ま
ない性格なものですから、受験後早速、DCアドバイザー試験対策講座を通信で申し込んだのです。後日、通信講座テキ
ストとDC協会から合格通知が同じ日に届いたことを今でも覚えています。(いまだに、妻には笑い話として語られます
がね)

たとえば悪いかもしれませんが、様々な「資格」についてこう語られています。『資格は足の裏に引っ付いた米粒と同じで、
取らないと気になるし、取っても喰えない』と……。でも、私はそうは思わないのです。今のビジネスの格言に『本
業を続けるな、本業から離れるな』というのがあります。資格の効果とは本業とのシナジーでその成果が決まります。シ
ナジー効果を最大限にすることがポイントで、そのためのアイデアが必要となります。

2) DCアドバイザーやFPとしての石川県での活動について教えてください。

私は会計事務所勤務をしています。本業とのシナジー効果の最大化については、初めはさほど苦労しませんでした。真
っ先に顧問先が門戸を開いてくれたのです。DC制度施行後の平成14年～15年頃、DC個人型の加入者数とその増加
率は石川県がダントツでした……。さて、誰が犯人だったのでしょうか？

その中で、一番記憶に残っているのが、地場の特産品である九谷焼陶芸工房でのこと、人間国宝の作家さん(今では故
人)の工房に退職金制度としてDC個人型を導入した時のことです。人間国宝の作家さんに『斬新だー！』と褒められて、
お礼にと自作の壺を頂戴しました。その壺は今でも大切に我が家に保管してあるのですが、「鑑定団」で評価鑑定しても
らうといくら位か気になってしょうがありません。

DC企業型では、当初は失敗の連続でした。でも、やっぱり馴れです。そして、失敗の数だけ成功への速度が上がります
。今では厚生年金基金制度からのDC移換も手掛けています。

現在は、DC導入企業の従業員や金融機関、一般の方を対象としたセミナーを月一回のペースで行っています(今年で
12年目です)。DC導入企業では継続投資教育的なものも捉えてもらって従業員の皆さんに参加を呼び掛けていただ
いています。その他、大手企業の労働組合さんからも投資教育セミナーの講師依頼が舞い込んだりします。別に自慢するわ
けではないのですが、どのような業種の企業へ行っても、その企業にあった話ができます。投資教育についても同じです。
たとえば、繊維産業に属する会社では、服地や織物に例を取った話を中心に行います。商売や製造、セールスのやり方か
ら長期分散投資の必要性に誘うのです。誰だって自分の知っている事柄から話されると興味が出てくるものですよ。

「“売り手の論理”の投資教育よりも “買い手の論理”を ～誰のための投資教育か」

小松市
KOMATSU

3) DCの投資教育についてご意見をお願いします。

格好いいことを言うつもりはありません。『何のために、誰のために行うか』を自問自答してみてください。

7月のセミナーでは1)の質問でふれた『アイデアを作る』ということをお話しします。英国では金銭教育としての「金
融ケイパビリティ」教育の一環で「行動ファイナンス理論」を取り入れています。これもアイデアだと思いますが、そも
そもアイデアとはどう作るものなのかをDCアドバイザーは学ばなくてはならないと思います。