

第23回： 萩原 有紀 さん（はぎはら FP ラボ 代表）**どんな会社ですか？**

お金の専門家であるファイナンシャル・プランナー（以下、FP）として、セミナー、個人コンサルティング、執筆などを通じて、家計の診断や見直しなど、お金との正しい付き合い方をサポートしています。

また、子どもへのお金教育も大切だと思っています。

お金は労働の対価であること、クレジットカードの仕組みや金利計算の方法などをきちんと教えることで、将来の借金トラブルなどを予防したいと思っています。

起業してみてどうでしたか？

起業してからは、雇用されていた頃と比べ、よりいっそう自分の思い通りに、また、自分が納得いくまで、ビジネスアイデアの実現に向けたチャレンジができるようになりました。また、子育てと仕事との両立は大変ですが、子どもが小さい間は仕事の量をセーブするなど、子どもの成長に合わせて仕事をしていくことができています。

起業時、重要だった課題は？

起業家自身の知識・情報収集、家族の理解・協力、販売先の確保、事業戦略、業界慣行・地域性です。

**課題はその後、どうなりましたか？**

知識・情報収集は、他社の経営者に相談したり、日本FP協会や民間企業のFPの全国ネットワークに参加するなどして解決しました。

家族の理解・協力については、できる限り家事・育児は自分でしたいので、家族は協力的ですがお願いは最小限にしています。家事・育児と仕事を両立しながら頑張っている女性達に話を聞きましたが、なかなか思うようにはできていません。

販売先の確保は、仕事を誠実に行い、関連業界の方々との繋がりを大切にしながら協力し合うことで信頼され、仕事や顧客の紹介にも繋がるのだと気づきました。FPサービスの良さをきちんと伝えたいと思って仕事をしています。

事業戦略は、他社の経営者の方々に相談しました。インターネットや機械が発達している時代だからこそ、対面相談により導かれるオーダーメイドの診断やプランニングを重視しています。また、ママ友などの友人からは、セミナーの内容やタイトルについて顧客目線での確かなアドバイスをもらっており、とても感謝しています。

業界慣行・地域性は、子どもへのお金教育についてまだ少し抵抗感があるように思いました。子どもを将来にわたり守ることに繋がるので地道に取り組んでいます。

起業時、役に立った相談・支援機関は？

他社の経営者の方々です。現在も定期的に相談に乗ってくださり、事業展開や顧客獲得の方法など学ぶことがたくさんあります。大変感謝しています。

起業前の経験は活きていますか？

看護学校を卒業して、子どもの頃から憧れていた看護師になりました。
その後、新たな夢を抱き、看護師を辞めて大学を受験し、大学院を経て弁護士事務所に勤めました。
自己破産などが「お金の病気」に見えて、なんとかもっと早く関わることで予防したいと思い、FPになりました。
いずれの経験からも多くの実践的な学びがあり、全て現在の事業に役立っています。

今後の抱負は？

一人ひとりの家計やお金についての悩みをピンポイントで解決できるように、個人コンサルティングにもう少し時間を取っていきたいと思っています。
その都度受ける相談だけでなく、年間を通じたサポートもしていきたいと思っています。



企業情報

商号 はぎはら FP ラボ
業種 専門・技術サービス業
起業年 2012年
企業HP <http://www.okane-kyouiku.com/>
所在地 〒636-0122 奈良県生駒郡斑鳩町阿波
連絡先 0745-74-3048