

資格が変えたキャリアの軌跡

『FPジャーナル』2019年7月号において、連載企画「紹介! わが社のファイナンシャル・プランナー」にご登場いただいた、いちよし証券に勤務する吉田和生さん。取材当時はAFP認定者としてご活躍されていましたが、その3年後にはCFP®認定者へとステップアップされました。本企画では、さらに活躍の場を広げた吉田さんに再取材! CFP®資格を目指された理由や新たな資格の魅力などをご本人に伺いました。

いちよし証券株式会社

ウェルスマネジメント部長

吉田 和生さん (よしだ かずお)

CFP®認定者

プロフィール

1996年	いちよし証券株式会社 入社 岸和田支店(大阪府) 資産アドバイザー
2000年	今里支店(大阪府) 資産アドバイザー AFP資格取得
2003年	高田支店(奈良県) 資産アドバイザー
2004年	投信・保険サービス部(現・金融商品部) 保険課
2011年	ウェルスマネジメント部
2018年	人事研修部 研修課
2021年	ウェルスマネジメント部 ウェルスマネジメント室長
2022年	CFP®資格取得
2023年	ウェルスマネジメント部長



お客様が安心し、希望を形にするための資格として

「提案する」から「寄り添う」へ —— 業務の本質的な変化

吉田さんがウェルスマネジメント部門に所属した2011年当初、業務の中心は保険や投資信託などの金融商品の提案だった。しかし、時代の流れとともに、顧客のニーズは大きく変化した。

吉田さん：以前は、私の中にもまだ、お客様のご相談は金融商品を活用して解決するものという意識がありました。でも今は、まずお客様の話を聞いて、悩みや課題を一緒に考えることを優先しています。

近年は資産運用だけでなく、相続、認知症対策、終活など、人生の後半における相談も増えています。

「金融の専門家」から「人生の伴走者」へと役割が変化した。顧客の信頼を得るには、商品知識だけでなく、幅広い金融知識とライフプランニングのスキルが求められるようになった。

CFP®資格取得 —— キャリアの転機

吉田さんがCFP®資格を取得したのは、ウェルスマネジメント部門に再配属されたタイミングだった。

吉田さん：我々の部門は、お客様から見れば紛れもない〈専門家〉となります。より実務に直結するCFP®資格を取得することで、自分の知識を体系的に整理し、提案の幅を最大限広げる必要がありました。

CFP®資格取得の過程では、FPに関わる6分野にわたる知識を学ぶ。吉田さんは、これらが実務に結びついていることを実感したという。

吉田さん：例えば、保険の提案一つとっても、それが相続や税制、社会保障とどう関係するのかを理解していないと、的確な提案はできません。資格取得は、単なる知識の習得ではなく、お客様との対話の質を高める手段となっています。

組織内での評価と役割の変化

CFP®資格取得後、吉田さんの社内での立ち位置にも変化があった。

吉田さん：“この分野は吉田に任せよう”と言ってもらえることが増えました。専門性を持つことで、社内での信頼が高まり、同僚や部下からの相談に応じる機会も多くなっています。

また、専門家との連携においても上級資格の取得は大きな意味を持つ。

吉田さん：税理士や司法書士と話すとき、高度な知識があることで会話がスムーズになります。専門用語に戸惑うことも減り、結果的にお客様への提案の質の向上にもつながっていると感じています。

資格は、社内外のコミュニケーションを円滑にし、業務の幅を広げる「共通言語」として機能しているようだ。

人材育成と属人化の課題

現在、各エリアを担当するウェルスマネージャーは全国で12名。理想は倍の人数だという。1人が複数店舗を担当している現状では、業務の属人化も課題だ。

吉田さん：私が若い頃は、各部門に業務に精通した“すごい人”がいました。お客様から幅広いご相談をいただく今日では、その専門性を全体でも発揮していかなければなりません。CFP®資格の取得を早い段階から意識付け、次の世代を育てていくことが大切だと思っています。そのため、階層別研修や資格取得支援制度を活用し、社員のスキルアップを促す取り組みも進めています。

業界動向と競争意識 —— “聞く力”の重要性

証券会社だけでなく、地方銀行などの他社も、ウェルスマネジメントや相続対策に力を入れており、競争は激化している。吉田さんは、知識と信頼が求められる時代だからこそ、「聞く力」が重要だと語る。

吉田さん：以前は“提案する”ことが中心でしたが、今はご相談の本質を見抜くために“聞く”ことが重要だと考えています。お客様が気づいていない悩みを引き出せることもありますし、信頼関係が深まれば、自然と相談の幅も広がります。また、お客様のちょっとした変化にも気づけるようになり、“何かあったらまず相談してみよう”と思ってもらえる関係性も築けます。

トータルケアの深化と法人への広がり

吉田さんは、今後の展望として「いちよしトータルケア」のさらなる深化を挙げる。これは、顧客の

人生に関わる幅広い領域で専門家と連携しながら支援を行っていく同社のサービスだ。

吉田さん：このサービスは、資産運用から相続対策、生前贈与、事業承継、さらには認知症の備え、お墓や葬儀の事前相談まで、まさにトータルでお客様をサポートしていくというものです。オーナー企業の事業承継など、法人からの相談も増えています。こうした幅広い支援には、体系的な知識が必要なことから、トータルケアの実践にCFP®資格で得た知識が確かな武器となっています。

メッセージ—— 資格は“使ってこそ”

インタビューの最後に、資格取得を目指す方へのメッセージをお願いした。

吉田さん：資格は“取ること”が目的ではなく、“活かすこと”が大切です。お客様の話をしっかり聞いて、安心してもらえる対応ができるようになるために、知識を身につける。その姿勢が、信頼につながると思います。

営業の世界では、数字がすべてという考え方もあります。でも、知識があることで提案の幅が広がり、結果的にお客様の満足度も高まります。資格で学べる知識を大いに活用してほしいと思います。

おわりに

資格は単なる肩書きではない。—— 吉田さんの言葉は、金融業界で働くすべての人にとって、大きな示唆を与えてくれる。

専門性を磨くことは、単に知識を増やすことではなく、顧客の人生に真摯に向き合う姿勢を育てることでもある。資格取得はその第一歩であり、継続的な学びと実践を通じて、より深い信頼と価値を築いていく。

吉田さんのように、資格を通じて自らの可能性を広げて、組織に貢献し、顧客に寄り添う姿勢は、今後の金融人材の理想像の一つといえるだろう。

これからの時代、資格は「持っているか」ではなく、「どう活かすか」が問われる。

その問いに真摯に向き合い、キャリアを切り拓いていく人材が、次の時代を創っていく。