



I-OWA マンスリー・セミナー講演より 大人と子どものためのハッピー・マネー®教室 タニユミのライフプラン入門 ～生活経営とマネートレーニング～

講演： 谷崎 由美氏
レポーター： 赤堀 薫里

ライフプランは計画を作ること。計画は予定通りにいきません。生活経営は生活におけるお金の計画、つまり希望(言っていること)と、実際の生活(やっていること)の乖離を「決算」で確認して修正しながら生活を経営していきます。

これは会社で行っている「事業計画を作って決算をする」ということを生活にも取り入れるということです。私は決算書の中で、自分の立ち位置がわかる貸借対照表が一番大事だと思っています。家計のPDCAサイクル「Plan:方向性を決める」「Do:実践する」「Check:確認する」「Action:修正しながら実行する」を家計にも取り入れましょう。

この中で「Plan」と「Check」を生活経営の中に取り入れます。実践しながら修正していくことはトレーニングです。まず方向性を決めるということと、実践できているのか確認することはセットです。生活経営に必要なことはライフプラン。生活経営の計画書を作ります。これが将来の収支です。計画を知れば、生涯自分がいくらお金を使い、いくらお金が入ってくるのかわかります。

家計の損益計算書や貸借対照表が決算書になります。単年度の収支がどうなのか調べるのが損益計算書(家計簿)。貸借対照表も家計の中では貯金箱と呼んでいます。この貯金箱の中身が計画通りなのかどうかが一番重要。重要度からいうと、①家計貸借対照表(貯金箱)、②家計損益計算書(家計簿)、③ライフプランの順番になります。

ライフプランは、確認をする物差しであり方向性を決めます。生活経営にこの3点は必ず必要なものです。「親にしてもらったことを子どもにしてあげたい」ということをよく聞きます。ただし、今は親の世代と時代背景が違います。親にしてもらったことをしてあげたいと思った場合、行動として何か違うことをしないとイケない。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

ライフプランは言っていることであり、方向性を決めていきます。この方向性に対してやり方(手段)があります。また、世の中がどう変わっていくのかという時代背景もあります。相談の内容も世の中に溢れていることも全て手段の話です。私が聞きたいことは、「そもそもあなたは海に行きたいのですか？山に行きたいのですか？」ということです。すごい登山靴の話の聞いたら欲しくなり、山に行く予定がないのに登山の靴を買ってしまうというように、みなさんはものを持ち過ぎて、動けない状態にあると思います。

まずは方向性を決めることです。方向性を決めるということは、無駄なく行ける方法。その一つがライフプランです。情報社会ですが、まず自分がどうしたいのかが決まっていなくて取捨選択しづらい。

同じ材料でも、使う調味料やスパイスが違えば別のお料理になります。投資や新しい制度も調味料やスパイスです。ただし、お金は生活経営の一部。お金ばかりを特別視するのではなく、生活経営の中でお金というスパイスや調味料を上手に

使うこと。この調味料の中に投資信託や保険やローンを使った方がいいのかという選択肢があります。その中で自分が、調味料をどう配合していけばいいのか考えることが、未来の家計簿になります。



この後、講演では、生活経営は世代をつなげるツールになるものであること、また、お金持ちになるよりしあわせ持ちになることが大事であること。四つのお金の使い方と二つの目的について、そして顧客満足より顧客本位についてわかりやすい例えを用いて解説いただきました。

最後にライフプランは意向確認書であり、ライフプランと決算書を持っていれば適切なものが購入でき、その際プロを活用できる生活者になってほしい。長期投資の成功率は家計規律により生まれると結ばれました。