

2022年4月12日

今月のひとこと

【Vol.232】 今月のひとこと

**今月の
ひとこと**

私は終戦の翌年、1946年の生まれです。子供のころにはまだ戦禍が残っていました。自宅の台所の床には大きな焼夷弾の焼け跡があり、近所の東京工業大学には防空壕がたくさんありました。中学3年の最後の英語の授業の時に先生が黒板いっぱい「Be a peace maker!」と書かれました。それぐらい戦争が身近だった時代でした。この言葉は私にとって生涯を通じて「考案」になっています。



岡本 和久 CFA

大学在学中にアメリカの大学に2年留学したのですが、まさにベトナム戦争真っただ中でした。18歳の誕生日を迎えたクラスメート、ルームメートはみな徴兵局に登録にいきました。男子は皆兵制度でしたから徴兵されればベトナムに行かなければならない。キャンパスでは戦争反対派と賛成派が激しく議論をしていました。Teach-inという討論会も盛んでした。みんな自分の命が懸かっている所以真剣な議論でした。帰国したら日本はまさに高度成長期の真っ盛り。明るいうもどがいっぱいでした。「平和っていいものだ」と思うと同時に「アメリカの仲間たちはどうなったかなあ」と思ったものです。

みなさん、日本のパスポートになんて書いてあるかご存じですか？以下のように書かれています。

**「日本国民である本旅券の所持人を通路故障なく旅行させ、かつ、同人に必要な保護扶助を与えられるよう、関係の所管に要請する
日本国外務大臣」**

要するに海外に出ても我々の安全は日本国が守ってくれている。

昔は領主が自分の勢力範囲の農民などを傭兵としていました。しかし、国民国家が成立し徴兵制度により国の軍隊ができ、国民が兵隊となりました。二回の世界大戦を経て戦争が引き起こす破壊力は計り知れないほど大きくなりました。そして兵役に参加する兵隊は元より生活者は大きな被害を受けるようになったのです。「お国のため」という美名のもとに尊い命を落とす、敵を殺す。それは勝者も敗者も、敵も味方も同じです。個の安全は全体、つまり国の安全に依存しているとみんな思っていた。だから全体のために個が我慢するのは当たり前だった。

今回のウクライナ紛争も同じことがまだ続いています。犠牲になっているのはウクライナ人、ロシア人、そしてロシアの資源や生産物に依存している世界中のすべての生活者が何らかの犠牲になっている。国家という怪物が戦いを始め世界中の生活者が被害を受けている。結局、今の戦争は国家という怪物と生活者の間の戦いになっているのでしよう。

今回のウクライナ紛争で強く思うのは、今までの戦争と大きく違うということです。第一に経済、社会のグローバル化による世界の相互依存度の高まりです。一つの国を封鎖すると世界中が困ることになる。もう一つは情報化です。個人が世界中の人に気持ちや想いを発信する手段を持ったということです。

その傾向はベルリンの壁の崩壊（1989年）、アラブの春（2010～2012年）や香港のアングレラ革命（2014年）などから出始めていました。生活者の国を超えた想い（心）が情報化によって、モノの動きがお金のグローバル化によってこのような変化を起こしているのでしょう。

いま戦争を遂行する国のリーダーにとって一番の抵抗勢力は全世界の生活者です。そして生活者が持つ戦争への抑止力が情報とお金です。情報は国境を越えて人々を結びつけます。そして、お金はグローバル化された世界では一つの国というパズルのピースが欠けただけでも世界経済がきわめて非効率になるということをいやというほど知らしめています。それぞれの国が一番得意なものを生産してお金を通して交換し合う。お金は平和が好きなのです。

最近、小学校低学年のころから知っている18歳、高校生が日本語と英語で動画を制作し世界に発信しています。その中のこの言葉に「ハッ」としました。

「戦争は 人を殺す行為」 「War – is an act of killing people」

要するに戦争って殺人行為なんです。誰だって人を殺したくないし、殺されたくもない。若者だから発することのできる何という真理をついた鋭い言葉でしょう。

若者の言葉が後期高齢者の私に気づきを与える。世代という垣根もどんどん低くなっています。お互いが学び合えるようになってきている。日本は幸運なことに戦後77年、平和な時代を過ごしました。そしてもしかしたら「平和を維持することが我々の安全を守ってくれている」というシンプルな事実が頭から消えているのかもしれない。戦禍がまだ残るころ生まれた私に両親は「平和が永久に続くように」という願いを込めて「和久」と名付けました。いま、76年という時を経てそのメッセージが身に染みて感じられます。

上記の動画は以下でご覧いただけます。拡散希望です。応援してあげてください。

EYEAWatching キャンペーン コンセプトビデ...



日本語版

<https://www.youtube.com/watch?v=vNQwTL4xLVQ>

EYEAWatching Campaign Official concept video



English Version

<https://www.youtube.com/watch?v=DqTQncNHpes&feature=youtu.be>

FIWA®からのお知らせ・セミナー予定

FIWA®マンスリー・セミナー #199

開催形式 On Line

開催日時 4月17日(日) 12:30～15:30

講演・講師

岡本 和久 「しあわせ持ちへのロードマップ④ DIY資産活用～応用編」オフィス・リベルタス、経済コラムニスト **大江 英樹氏** 「世阿弥に学ぶビジネスの極意」

備考 お申込みは開催日の三週間前より以下のサイトにて承ります

<https://happymoney.stores.jp/>

主催：NPO法人みんなのお金のアドバイザー協会

FIWA®マンスリー・セミナー #200

開催形式 On Line

開催日時 5月15日(日) 12:30～15:30

講演・講師

岡本 和久 「しあわせ持ちへのロードマップ⑤ DIY資産活用～投資方針書」**島田 知保氏** 「最近の投資信託事情（仮）」

備考 お申込みは開催日の三週間前より以下のサイトにて承ります

<https://happymoney.stores.jp/>

主催：NPO法人みんなのお金のアドバイザー協会

みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA

 **セミナー案内**

クラウドファンディングのご案内（期限が近づいています！）

「投資」の一步を踏み出すためのきっかけを。クラウドファンディングで本格版を作りたい！

岩城 みずほ

私たちNPOみんなのお金のアドバイザー協会～FIWAは、2月21日からクラウドファンディング「**もっと投資を身近にするために とっても便利なツールを世の中に提供したい！**」をスタートいたしました。

龍谷大学経済学部竹中正治教授が作成した「株価指数連動定額積立投資のシミュレーション・ソフト」のトライアル版は、すでに私たちFIWAのWebサイトで公開していますが、長期過去データに基づき、株価指数連動型の積立投資のリスクとリターンなどが分かりやすく試算できます。投資の一步が踏み出せない方も、本シミュレーションを使って、投資体験をしていただけるのではないかと思います。どなたでも無料で使っていただけますので、ぜひ使ってみてください！

家計の資産形成応援ツール

株価指数連動定額積立投資のシミュレーション・ソフト


 特定非営利活動法人「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA」

クラウドファンディングでは、「株価指数連動定額積立投資のシミュレーション・ソフト」本格版の開発資金を集めたいと考えています。みなさんに応援していただいた資金で作る本格版は次のような機能があります。

1. 対象銘柄数を増やし、国内外20種程度の株価指数に連動した長期・分散の定額積立投資のリスク、リターン、運用結果が、その途中経過も含めて簡単にわかります。複数銘柄への投資分散効果も確認できます。投資信託選びの有力な判断材料を提供します。
2. 過去のシミュレーションで得られたリターンとリスクに基づいた将来シミュレーションを可能にします。

例えば今後20年間で3000万円の資産形成を実現するためには、毎月幾らの積み立てを行えば良いか、資産時価総額の振れ幅はどの程度になり得るかなどが一目でわかるようになります。

「過去の実際の株価データに基づいて投資の模擬体験をして頂き、長期・分散・積立投資で高いリターンが実現できることに気が付いて頂きたい。そして効果的な投資に踏み出し、日本でもリッチな資産形成に成功する人が増えることを願っています」 (竹中正治氏)

ぜひみなさまの温かいご支援、ご協力をお願い申し上げます。



今月号の記事をすべてダウンロードする

このページを印刷する

カテゴリー

今月のひとこと

タグ

◆ 【Vol.232】 2022年04月15日発行

2022年4月11日

FIWAマンスリー・セミナー講演 1

【Vol.232】資産運用業務に関連する法制度の基礎

講演：弁護士 坂本 有毅氏

レポーター：赤堀 薫里

ファイナンシャル・プランナー業務とその横にある投資助言代理の関係。日々その境界線上で業務をするなか、投資の助言を登録すべきなのかどうか、非常に悩ましいところです。それぞれの制度の成り立ちを確認し、今後、進むであろう方向性をお示しいただきました。

ファイナンシャル・プランナーと投資助言代理業、それとの絡みで証券アナリストの制度があります。証券アナリストは投資助言代理業と関係なさそうでありながら、実際にはこの二つはセットにして語られることが多い。今回はまさに投資助言代理業の前身である投資顧問業のところから見てみます。草創期、実際に投資顧問業は、証券アナリストが主な主体として認識されていました。ファイナンシャル・プランナー



坂本 有毅氏

は、CFPやFP技能士のように資格でありつつ、有価証券に限らず、保険、住宅ローン、不動産、税と、もろもろ幅広くジェネラルな助言をするという業務累計です。

他方で投資助言業は、個人の資格、能力の類ではなく、許認可の対象です。一緒に並べるとなんとなく分かりにくくなってしまおうと思います。投資助言代理業と証券アナリストをセットで考え、実際に投資助言の担い手としてアナリストを見ていただくと何となくすっきり見えてくると思います。

出来た時期もちょうど似たような時期です。証券アナリストは、投資顧問に先立って、かつ投資顧問業法を施行する前提として、もう少し前から始まっています。依頼者層としても、FPは主に一般の個人の方。むしろ投資助言は、法人、個人とありますが、発足時は、機関投資家ないし、資産運用をするうえで余裕のある大規模な事業会社というあたりが中心だったと思います。つまり、全く別々の制度が、たまたま同時期にそれぞれ独自に始まったということです。

1990年代は一般の個人投資家が簡単に株式や投資信託を買えるような状況ではなく、ネット証券どころか、インターネットすらありませんでした。資産運用というか、普通に銀行預金を持っていれば利率も5%とか、そういう時代でした。そのため、有価証券の助言の仕事を富裕層以外の方にするという需要自体があまりなかった。もし仮にあったとしたら、当時では投資顧問業の範囲でした。

ところが、だんだん銀行も金利がつかなくなり、2000万円問題もありました。政府も国民一般に対して自分で老後の資産を蓄えるようにという話も出てきました。そうすると、一般の個人向けの投資助言という需要が出てきてはいます。そこは金融商品取引法の世界では、投資顧問助言業の範囲ではありつつも、誰がそのサービスを提供するのか、主に想定されているのは、証券の系列というような大きな投資顧問会社ではなくて、ファイナンシャル・プランナーでした。ここにミスマッチが生じています。

一般の投資助言の需要がどんどん高まりつつあるなか、現在の投資助言代理業よりは、もうちょっと緩めるのであればどうすればいいのか。現在でも投資助言代理業は法人に限らず、個人でも取れます。一般個人向けとあえて限定するからには、何かしら簡素なものにするということでしょう。業者内部の体制を簡素化する、業務執行体制という部分を緩める。これがひとつあります。

あるいは営業保証金500万円という話。個人で営業されているFPの方たちにとってなかなかしんどい要件かと思いますが、これを100万円とか50万円にする。それと引き換えに、個人向けということで、できる業務の範囲をどのように絞るのかということも併せて問題になってくると思います。

いただいた質問では『資産額で切るのはいかが？』というお話がありました。これは一つの考え方としてあります。あるいは助言の内容を絞る。新しいことを制度として整備を官庁に求めていく場合は、して欲しい人たちの中で意見集約することが重要なことだと思います。現在の制度でもできてしまうので、おそらく金融商品取引法を変えるという話にはならないと思います。むしろ財務局での投資助言業の登録において、審査体制を一般個人向けであれば緩めるという感じかなと思います。ひょっとしたら法改正をされるのかもしれませんが、ただ、いずれにしても「それではどういう制度にするのですか？」というのは、作ってほしい側で示さなくてははいけない。

業務範囲の限定は、資産額というのは一つの案としてあると思います。それが1000万円にしる2000万円にしる、その範囲内であれば個別銘柄すべての助言ができるというのは、『ちょっとしんどいかな？』というのが個人的な印象です。つまり投資助言業というのは、助言という名前で軽く流されているところがありますが、その実態としては、前提として投資顧問の担い手としての証券アナリストが、ある程度市場に蓄積されなくてはならないというのがありました。助言という言葉でできてしまう範囲は、個別株も各証券会社のアナリストが作っているような分析を踏まえた売買推奨のところまで含まれるわけです。

例えば「1000万円なら、全然そこまでの能力がない人にも売り買い推奨をさせてもいいだろうか？」とはならないというのが個人的な印象です。そうすると、分散をどんどんかけていくことで、個別のリスクを取らないような助言。具体的には「インデックスを買えばいいんじゃないですか？」「インデックスを買きましょう！」ぐらいなら、理屈としては通じると思いますが、これも制度設計がなかなか悩ましいところです。このように、一般向けの投資助言業でやるのであれば、できる範囲をというものを意志結集することが必要にはなってきます。講演では、投資助言の登録への課題や、日々ファイナンシャル・プランナー業をしていくうえで、コンプライアンスに関わる疑問点に対して一つ一つ丁寧に解説いただきました。

このページを印刷する

カテゴリー FIWAマンスリー・セミナー講演 1

タグ  【Vol.232】 2022年04月15日発行



2022年4月11日

FIWAマンスリー・セミナー講演 2

【Vol.232】しあわせ持ちへのロードマップ PART2:DIY資産形成

講演 岡本 和久
レポーター 赤堀 薫里



岡本 和久

退職後のための資産形成コアポートフォリオを作っていくことの重要性和、人生を通じての資産運用の目的について。また、リスクをコントロールするためには長期・分散・積立・継続が大切であり、毎日たんと将来の自分のために自分で続けることが大切です。

お金の面では経済的束縛を最小化する。心の面では幸福感を最大化すること。毎年の収入は今年的生活費と将来の生活費の両方であることを知るべきです。もっとも大事なことは、将来の自分は今の自分が支える。他に支えてくれる人はいない、国や企業に頼っているだけでは安泰な生活は送れない。自助・共助・公助といいますが、考えてみれば全部自助です。国からもらえる年金があるのであれば、それを組み込んだ形を自分で考えて自助の将来設計をしていくことが大事なんだろうと思います。人生の目的は、お金持ちになることでもないし、出世でもない。やはりしあわせ持ちになること。それでは退職したあと、最大のリスクとは何か。生活の質を大幅に下げなくてはならない。これが一番の大きなリスクであると思います。

結局資産運用の目的は、購買力の維持+α。物価水準以上を少し越えるようなリターンを得ていくということがポイントなのではないのかと思います。

働きの時代のDIY資産形成

大事なことは、のこぎりのギザギザで儲けしようとしなくて、のこぎりの向いている方向。この大きなトレンドに賭けていくということです。このギザギザで売ったり買ったりして、失敗したり、成功したり、これをずっと繰り返して30年40年50年と続けていくことは、ほとんどできないですよ。必ず負けます。なぜかという手数料を取られるからです。それは投機であり、非常に短期の投資ですね。投機には結果に法則性がない。また、結果をコントロールする術もない。投資には短期投資と長期投資があります。短期投資というのは基本的に株価を対象にした売買による収益を得るもの。長期投資というのは、一つの銘柄を保有して、その企業の価値が増えていくに伴って株価も上昇していく。それを享受する。これが長期投資です。

資産運用と長期投資はどう違う

もう一つよく言われる言葉に資産運用という言葉があります。多くの人、専門家のかたでも投資と資産運用をごちゃごちゃにしてお話をしています。『この銘柄買いましょう！資産運用ですから』これは、私は違うと思います。資産運用はトータルの資産を運用する。だから個別の銘柄がいくらになっているのか。いくら上がった、いくら下がったというのは二義的な問題であって、トータルの財産全体がどのように安定的に増えていくのか、これが資産運用です。英語でアセットマネジメントといいます。アセットとは個別の銘柄ではなく、資産全体を管理していく。マネジメントしていく。就業中の人将来のために行うのが資産形成であって、それから退職後にそれをどう使っていくのが資産活用です。

本当、知って置くべき投資理論わずかです。みなさん難しいことをたくさん知らないといけないと思っていますが、リスクとリターン、ここから全ては始まっていきます。資産配分をどうするのかとか、どのような戦術、戦略にするのかは、全てここから始まっていきます。

コントロールできることとできないこと

資産運用でコントロールできることは、資産配分、リスク、コストです。コントロールできないことはリターンです。リスクは非常に安定しているのでコントロールしやすい。でもリターンは大きく振れる。ようするにコントロールできるものをコントロールした結果として出てくるのがリターンであると。

重要なことは、リスクをコントロールするには、分散、積立、長期、継続があります。分散もいろいろな種類の分散があります。一つは資産クラスの分散、つまりアセット・アロケーション。日本株何%、米国株何%。二番目は銘柄の分散。それでは米国株の中で何を持つのが良いのか。ナスダックみたいなものか。あるいはダウ平均が良いのか。あるいは個別銘柄でテスラを買えば良いのか、そういう話です。三番目は、買付のタイミングの分散です。最後は口座の分散。アセット・ロケーションです。つまり「期待リターンの高いものほど節税効果の大きい口座に入れたほうが、トータルで見ると有利ですよ」という話があります。何に投資をするのか。4つの基準を私は考えています。『まず株式であること。世界全体、投資信託、インデックスファンド。この4つの条件を満たすものを買いましょう。』このようにいうと、対象銘柄は本当に絞られてしまいます。

人生を通じての資産運用は、毎日当たり前のようにすることであって、特別、楽しく、エキサイティングでもない。ただ続ける。Buy&Forget。買ったら忘れましょう！ということです。

今日のDIY資産運用が明日を支える

大事なことは自分でやるということです。自分ごとの意識を持って将来の自分に備える。『アドバイザーさんお願いしますよ』、『IFAさんお願いします』ではなくて自分のこととして捉える。アドバイザーはあくまでも伴走者です。伴走者が先にたって走ってはいけません。後ろから正しい走り方を教えてあげてサポートしてあげることがとても重要だと思います。やはりやるのは本人だという意識を植え付けることがアドバイザーとしては非常に重要な役割ではないのかと私は思います。

講演では、竹中ポートフォリオ・ツールの活用法の提示や、何に投資をするのか75文字のDIY資産形成の説明。世界株式市場の値上がり率ランキングの推移（サルそばチャート）の解説。投資に役立つ4つの老荘の教え等について解説いただきました。

フリー・ディスカッション

岩城 | 株価指数連動定額積立シミュレーションソフトは、FIWA®のHPにありますトライアル版を使ってくださいている方もいらっしゃると思いますが、私たちはもっと投資を身近にするために、便利なツールを世の中に提供したい！という気持ちで、本ソフトの本格版を開発するため、クラウドファンディングを実施します。

国内外の株価指数に連動した投資信託による長期・分散・積立投資というのは、高いリターンをもたらす合理的な資産形成の手段として知られています。しかし「投資をしたいけど、本当に大丈夫かな?」、「どれくらい元本割れのリスクがあるんだろう?」という迷いから投資を始められない方は非常に多くいます。そこで私たちは、この投資シミュレーションソフトで、過去の実際の株価データに基づいて、投資の模擬体験をしていただきます。そして長期、分散、積立投資を通して高いリターンが実現できることに気づいていただきたいと思います。

ぜひ一人でも多くの人に本格的な投資に乗り出してほしい。日本でも資産形成に成功する人が増えてほしい。このような思いで本格版の開発をすることとしました。このソフトを活用していただくことで、アドバイザーの皆さまにもお客様にリスクとリターン、分散投資の有効性をわかりやすくご説明いただけたと思います。本格版で加わる機能については、クラウドファンディングのレディーフォーのプロジェクトページ(クラウドファンディング READYFOR)をご覧ください。皆さまの温かいご支援に対して魅力的なリターンを数多くご用意しております。

私たちFIWA®は、利益相反のない顧客本位のアドバイザーの育成と認定、そして皆様が豊かで幸せな人生を送るために必要な金融リテラシーを見つけることができる良質な勉強会を開催して社会に貢献していきたいと考えています。皆さまの温かいご支援をよろしく願いいたします。

竹中 | どういう機能を追加するかということに関しては、レディーフォーのサイトではざっくりと2つしか言っていません。今3銘柄しかないのが、20銘柄ぐらいの内外の株式だけではなくて、一部リートや全世界を対象にしたインデックスMSCIのオールカントリー、そういうものも入れる。もう一つは将来シミュレーションができるようにする。過去のデータから、株価指数のリスクとリターンが計測できるわけです。それに基づいて今後20年とか投資をするとどれくらいの変動幅があるのか、どれくらいのリターンが出るのか。これはすごく簡単です。

それ以外にもお金の集まり方に依存していますが、「こういう機能を付け加えてよ」というようなご要望があれば、逐次ご連絡いただいてもいいですし、レディーフォーに書き込んでいただいてもいいです。米国株と日本株の配分比率を少しずつ変えていくことによって有効フロンティアが描けます。そういう機能も付けようかなとも思っています。

有効フロンティアが計算できると、横軸にリスク、縦軸にリターンとした場合、僕たちが一番嬉しいのは一番低いリスクで一番高いリターン。図の左上にどれだけ近づけるのか、そこのあるところがある意味最適です。あるいは一番リスクが低い左側が最適。最適とはどう定義するかということですが、そういうこともできます。

これで配分を少しずつ自分で変えていくことで、ハイリスク・ハイリターンからローリスク・ローリターンまでいろいろ混ぜるとリスクが減って、リターンが上がるということが出来るんだなと思うところまで、いじくりこんでもらいたい。そして自分で気づく、発見をする。あるいはそういうところへ誘導してあげるということですね。

それは実はこの機能で大切だと思っています。人間はぱっと教えてもらったことは、ぱっと忘れてしまいます。自分でいじって気づいたことはしっかり頭に定着します。だからプロトタイプ版では有効フロンティア、最適化について示さなかったのですが、本格版ではそこまで視野に入れて示していこうと思います。それも皆さんのお金のご支援があってこそです。ひとつよろしく願い申し上げます。

岡本 | おっしゃるとおりで、自分でいじって、自分で納得するということが続けるうえで一番重要ですね。それは資産運用でもそうです。「銘柄はどれがいいんですか?」、「これですか?」、「どこでどういうふうに注文したらいいですか?」、「代わりにやってください!」ではなくて、自分の手でやるということによって、長期、何十年というものを視野に入れて、投資を行っていくことができる。それはすごく大事なことだと思います。

ごくごく普通の人たち、アメリカ株はハイリスクで怖い、日本株はローリスクで儲からない、じゃあどうしたらいいの?というときに、これ二つを合わせてみることをしないんですよ。ちょっと隠し味みたいにローリスク・ローリターンの日本株ポートフォリオにハイリスク・ハイリターンのアメリカ株を入れると不思議なことに全体のリ

スクが下がりリターンが上がるという簡単な事実。我々からみたらそれは当たり前の話だけど、それは体験のない人にとっては、目で見たら驚きだと思うんですね。よりリスクの高いものを入れると全体のリスクが下がる。これはすごいことですね。そういうことに、教える立場にいる方や自分でやってみる方たちも含めて、とりあえず現在のモデルであってもいろいろじっくりまわして遊んでみることはとても楽しいと思います。

上山 | 坂本先生や岡本さんのお話を聞いて思いましたが、FPといっても独立系といいながら、保険等を販売してフィーをもらっている人がたくさんいます。逆に言えばそのフィーがなければ生活が成り立たないのではないのかということもあります。金融庁も外貨保険や節税保険の規制を厳しくしているので、だんだん飯の種がなくなってくる。フィーのバックがなくなってくるのではないのかなという気がします。


そうすると一つ気になる事は、アドバイスにたくさん取ったりするのかな？とか、FPさんでもたくさんキックバックしてくれるところばかりを紹介していくのかな？という方向になると、必然的にそれが目に余るようになってくる。すると何らかの規制がかかってくる。あるいはFPとして、IFAとしての評判が落ちてくることがあるのかなと。

FIWA® & FPの組み合わせが最強だというお話は、早いことブランド化して『あそこは大丈夫だよ』みたいなこと、逆風があっても、『あそこであればちゃんとしたアドバイスをやってくれる』というイメージを早く浸透させたいというのがいろんな活動のモチベーションというものなんだろうなと思いながら聞いていました。

岡本 | FPの人が金融商品を販売することは別に問題ないと思います。金融機関や証券会社に勤めてFPになって金融商品を売っている人もいるし保険を売っている人もいますし、IFAになっている人もいます。それは全然問題ないんだけど、ただ、その販売員がアドバイザーだと名乗って、自分の利益になる金融商品ばかりを売ること一番大きな問題があると思います。そういうことはしない、「アドバイス・オンリー」の人たちをはっきり見える化する、ということが大事だと思います。あとはFIWA®の会員の皆さんにぜひお願いしたいのが、寄稿する機会も多いと思いますが、その機会にぜひお名前の後にCFPだけでなく、CFP & FIWA®と書いてほしいのです。あるいは知り合いに「こういうのがあるのよ、一度HPを見て」というような広める活動を皆さんにも手伝っていただけたらありがたいです。はい、今日もありがとうございました。

このページを印刷する

カテゴリー FIWAマンスリー・セミナー講演 2

タグ  【Vol.232】2022年04月15日発行

2022年4月11日

トリビア・コーナー

【Vol.232】 知って得する、ちょっと差がつく トリビア・コーナー

トリビア研究家 末崎 孝幸

1945年生まれ。1968年一橋大学商学部卒業、同年日興証券入社。調査部門、資産運用部門などを経て、日興アセットマネジメント執行役員（調査本部長）を務める。2004年に退職。

Facebook上での氏のトリビア投稿は好評を博している。



タイトー創業者コーガンと安江仙弘

(1) (株)タイトーは、現在スクウェア・エニックスの子会社となっているが、平成18年（2006）3月まで東証1部上場会社だった。前身は昭和25年（1950）ユダヤ人のミハエル・コーガンが設立した「太東洋行」である。「太東」とは「極東の猶太（ユダヤ）人会社」を意味している

この会社は40数年ほど前にインベーダー・ゲームで一世を風靡、50年ほど前には「オリンピックゲーム」（パチスロの原型ゲーム機）、クレーンゲームなどのヒット商品を出している。コーガンは日本でのゲーム機の普及に貢献したのち昭和59年（1984）死去（享年64）。



(2) 創業者のコーガンは昭和13年のオトポール事件で多くのユダヤ人保護に尽力した樋口季一郎中将、安江仙弘（のりひろ）大佐と親交があった。戦後、安江大佐はソ連に拘束され、昭和25年にハバロフスク収容所で病死した（享年62）。その後葬儀が挙げられていないことを知ったコーガンは在満時代にユダヤ人保護に奔走していた安江に深い恩義を感じていたため、昭和29年失意の生活を強いられていた安江の遺族に「在日ユダヤ協会で一切の費用を持つから好きなようにやってください」と申し出ている。

(追記1) 安江大佐に感銘を受け、親日家になったコーガンは昭和14年来日し、「早稲田経済学院」で貿易実業を学んだ。滞在中、ロシア文学者の米川正夫氏の下宿し、彼のドストエフスキーの翻訳を手伝っている。彼は流暢な日本語を話しながら「安江さんに助けられたユダヤ人の数は5万人に上る」と語っている。（オトポール事件で樋口、安江らが保護したユダヤ人は数千人から3万人といわれ正確な人数は不明。コーガンが5万人と言ったのは助けられたユダヤ人とその後の子供などを含む数字と思われる）

(追記2) イスラエルの首都エルサレムにはユダヤ民族に貢献した人を記したゴールデンブックというものがある。このゴールデンブックにメンデルスゾーン、アインシュタインらとともに、樋口季一郎、杉原千畝、安江仙弘の名が記載されている。

・写真は安江仙弘大佐Wikipediaより

宴もたけなわ

(武漢ウイルスの感染以降宴会の機会が減少してしまったが) 宴会の終わりが近づくと、幹事が「宴はたけなわではございますが、予定の時間がまいりましたのでそろそろお開きとさせていただきます」などと言ったりする。

この場合の「たけなわ」を漢字では「酣」(音読みでは「かん」、酒に甘いと書く。これはお酒を発酵させるときに次第に甘くなっていくという状態を表す言葉であり「物事の盛り」という意味がある。そのため、酒宴の席において、この「酣(たけなわ)」という言葉を使って締め言葉として使われるようになったのである。

御曹司(元々は誰のことか?)

平安時代、宮中や貴族の私室のことを敬って御曹司(曹司はもともと部屋の意味)といていたが、転じてそこに住まう人のことを指す言葉となった。

源平の時代では、平家の子息を公達(きんだち)と呼ぶようになったのに対し、源氏の子息は「御曹司」といわれていた。とくにこの時代は、源義経のことだけを「御曹司」(または九郎御曹司)といており、「御曹司」は義経の代名詞になったのである。

奈良の大仏は千葉県にもある



奈良の大仏といえば奈良市東大寺の大仏が有名だが、千葉縣市原市奈良字大仏台にも「奈良の大仏」がある。仏像がある地名の奈良から「奈良の大仏」と呼ばれている。平安時代、平将門が聖武天皇が建立した大仏に対抗して、931年にこの大仏を建立したと伝えられている。

東日本大震災時に像が台座から落ちて損壊したが、市と住民の手によって2011年11月に修復が完了した。

また、昭和49年に市原市の指定文化財に指定されている。ただ、史実としての裏付けが十分ではないため、史跡ではなく名勝として指定されている。

・写真はWikipediaより

イージス艦

遠くの敵機を正確に探知できる索敵能力、迅速に状況を判断・対応できる情報処理能力、一度に多くの目標と交戦できる対空射撃能力を備える画期的な装置をイージスシステムというが、こうした装置を搭載した艦をイージス艦という。したがってイージス艦は、巡洋艦、駆逐艦といった軍艦の艦種をいうものではなく、巡洋艦・駆逐艦・フリゲートの3つの艦種に搭載されている。

このイージス (Aegis) という言葉は、ギリシア神話における女神アテナが用いる防具「アイギス」の英語読みである。アイギスはあらゆる邪悪・災厄を払う魔除けの能力を持つとされているが、もともとは山羊の皮で作られた「盾」を意味する言葉だ。

このページを印刷する

カテゴリー

トリビア・コーナー

タグ

◆ 【Vol.232】 2022年04月15日発行



📅 2022年4月13日

動画紹介

【Vol.232】FIWA動画紹介

岡本 和久

澤上篤人氏とFIWAのチャレンジを語る

今月は2022年3月23日から毎週水曜日、四回にわたって公開された澤上篤人さんと岡本、岩城の鼎談をお送りします。

「絶対ムリ」へのチャレンジ (19'00")

00'00" なぜ直販・独立投信を始めたのか

07'00" 抵抗勢カストライクス・バック

13'17" 岩城理事、怒り爆発！なぜ？20220323

澤上篤人氏、FIWAのチャレンジを語る（1）「...



<https://youtu.be/cqgxLikLYDc>

転機を迎える金融市場と高まるFIWAへの期待 (20'06")

00'00" 金融バブルの背景と今後

07'08" アドバイスが独立した職業となる

13'36" 合理的なことは結局、広まる20220330

澤上篤人氏とFIWAのチャレンジを語る (2) 転...



<https://youtu.be/OGOA12ksG1Q>

商品売らないFIWAが担う良い世の中創り (22'42")

00'00" 澤上流 人材管理と経営術

05'38" さわかみ投信は営業をしない

11'37" なぜオペラを支援するのか

18'39" 投資と寄付

20220406

澤上篤人氏とFIWAのチャレンジを語る (3) 商...



https://youtu.be/AE_8UoHc2P4

FIWAへの期待「20年後に喜んでもらえるアドバイザーとなれ」 (10'20")

02'52" 必ずホンモノへの認識が高まる

03'21" つみたてNISAへの不安

08'26" 早く始めたことの強み、これからが本番！

20220413

澤上篤人氏とFIWAのチャレンジを語る (4) FIWAへの期待「20年後に喜んでもらえるアドバイザーとなれ」...



<https://youtu.be/cV-HhQFKFZg>

このページを印刷する

カテゴリー

動画紹介

タグ

◆ 【Vol.232】 2022年04月15日発行

2022年4月11日

FIWA理事リレー投稿

【Vol.232】FIWA®代表理事リレー投稿

女性にとっての仕事とお金に関する『心構え』と『包括的なアプローチ』

寄稿：FIWA®協会副理事長 原田 武嗣

女性と金融の問題についての研究者バーバラ・スチュワート氏（CFA）は、CFA協会のブログ「エンタプライズ・インベスター」で、「女性にとってのお金を稼ぐこと：あなたのビジネスモデルはどのようなものですか？」という記事(注1)を公表しています。

この記事は、女性にとっての仕事とお金に関する『心構え（マインドセット）』と『包括的なアプローチ』について、興味深いアイデアを提供してくれます。

以下、この記事を紹介(注2)します。

「ビジネスモデルは、会社がどのようにしてお金を稼ぐのかについてのアウトラインを示しています。」



原田 武嗣

世界中の女性たちは、自分の個人的なビジネスモデルについて何が最も重要な要素と考えているのでしょうか？

2022年の国際女性デーを記念して、さまざまな国や文化の女性たちがビジネスモデルについてどのように考え、それがビジネスの成功にどのように貢献したのか、いくつかの事例を紹介します（注3）。

個人のビジネスモデルを、仕事に戦略的に取り組むための心構えとして考えている女性もいます。

有名なブランドになること

「自分のビジネスモデルについて考える場合、重要なことは、自分自身をブランディングすること、自分に何ができるのか、そして自分についてどのようなことが知られているのかを明らかにすることだと思います。私は、自分の時間と労力のすべてをつぎ込んでベストを尽くすとともに、進歩するために何を知るべきか、誰を知るべきかを理解することに専念します。私は自分の時間を有効に活用し、その結果、多くのことにノーと言います。」 - ジェシカ・チャン(Jessica Chan)、Investor Solution Lead,JLL、香港特別自治区

行動指針を持つこと

「私の個人のビジネスモデルは、ある心構えに基づいて構築されています。つまり、私は、自分自身を収入を生み出すための資産だと考えています。私はキャリアの最盛期にあり、毎年10%から15%収入を増やすことを何年も前から指針としてきました。既存の仕事の業績評価においても、新しい仕事においても、給料を何パーセントか上げられるように交渉しています。」 - ジョエル・パン(Joelle Pang)、ジェネラルマネージャー、FirstJobs Malaysia、マレーシア、クアラルンプール

頼りがいのある人間になること

私のビジネスモデルは、「最高水準(“best in class”）」でありたいという願望を中心に構築されています。私は、信頼性の高い情報源となるよう努力し、厳格な道德基準に従っています。私の役割は、最高投資責任者や機関投資家のファンドマネージャーなど、上層部同士の間を取り持つことです。顧客、投資家、そして投資プロセスのベンチマークや将来のパートナーとの出会いを求めているエコシステム内のすべての人にとって、私は頼りになる存在です。これらの関係者の誰もが、「誰に相談すればいいのですか」と尋ねられれば、こう答えるでしょう。私なら『マーシャ・ランドに相談する』と。 - マーシャ・ランド(Marsha Larned)、アジア太平洋地区担当マネージングディレクター“Institutional Investor”、香港特別自治区

また、フレームワークやプラットフォームを創出したり、他者と協働するなど、経済的な成功を収めるために意図的に行う仕事のやり方を個人のビジネスモデルとして考えている人もいます。

フレームワークやプラットフォームを活用すること

「私の個人的なビジネスモデルは、時間を売るという点で、コンサルタント業と一致しています。ビジネス心理学を専門とするコーチとして、起業家や創業者に寄り添って助言をしています。私は当初から、価値を創造するためには、一段高い視点で考え、成長をもたらす協力者と仕事をする必要があると考えていました。例えば、Novo Nordisk財団のアクセラレータープログラムの一環として、私はNovo Nordisk財団と仕事をしています。同財団は複数のスタートアップ企業に投資し、私は7~10社のスタートアップ企業の創業者を指導しています。今後は、もっと研究して、他の人が使えるようなフレームワークやプラットフォームを考え出したいと思っています。」 - セシリエ・ウィラー (Cecile Willer)、Today.io創業者コーチ、コペンハーゲン、デンマーク

協働 (コラボレーション) すること

「私は常に協働したいと考えています。私のキャリアは、協働の機会を見つけ、維持し、双方にとって価値があることを確認することに基づいています。私は、プロジェクトそのものだけでなく、協働関係にも投資しています。そのためには努力が必要で、私はどのようなプロジェクトにおいてもステークホルダーマップを作成します。エコシステムの中で関連するステークホルダーをすべてリストアップし、Win/Winの関係を築ける可能性のあるものを特定し、それに基づいて関係を構築するよう努めます。コラボレーションは、他の人のリソースや専門知識を利用することで、より効率的に成果を上げることができます。」 - ドナ・ハジ(Dona Haj)、MathWorks 欧州・中東・アフリカ地域担当ベンチャーおよび技術エコシステム責任者、ロンドン

他の多くの女性にとって、個人的なビジネスモデルは、お金を儲けるための包括的なアプローチのようなもので、ライフスタイル、健康、幸福などの要素に関する個人的な哲学を含んでいます。

ライフスタイル

「お金に関する自分なりの哲学を考えるにあたって、私はまず「目的」を意識しました。どんなライフスタイルを送りたいのか？そのために、どんな体験がしたいのか、年に何回旅行に行くのか、どんな家や車がいいのか、どんなふうに過ごしたいのか、深く考えてみました。欲しいものをすべて数字に置き換えてから、お金の目標を逆算してみると、そんなに天文学的な数字ではないことにすぐに気づきました。私はサイクリングとハイキングが好きですが、どちらも特にお金のかかるスポーツではありません。自分のお金の目標を明確に理解することで、安心して自分の望むライフスタイルを送ることができます。」 - アレクサンドラ・エフィモワ(Aleksandra Efimova)、FLX®Stretch Training and Russian社、CEO、フロリダ州パームビーチ

健康

「少なくとも、外部顧客や収益、顧客に提供できる価値ある提案(value proposition)といった伝統的な意味でのビジネスモデルは持っていません。私はもっとシンプルなライフモデルを持っています。いろいろ研究した結果、私（そして私たちの多く）を幸せにしてくれるのは、健康、深い人間関係、そして意義ある仕事の3つであることを発見しました。私は、心身ともに健康であるよう努めてきました。深い友人関係もいくつか築きました。そして、私にとっての『有意義なこと』とは、自分の仕事において『難しい問題』に取り組むことだと気づきました。誰も成功したことのない問題に取り組むのが好きなのです」。- ハンシ メロトラ(Hansi Mehrota) (CFA) 、The Money Hans創設者兼ファイナンシャル・ウェルネス・コーチ、ムンバイ

幸福感

「自分のビジネスモデルの上に『幸福モデル』を重ね、キャリアの目標と同様に、幸福を最大化するにはどうすれば良いかを考えることが重要です。私の原動力は、最大の報酬や見返りを得ることではなく、知的で情緒的に関与することです。これこそ人生に取り組むための良い方法だと思いたいですね。」- ジュディ・ブラムストック(Judy Blumstock)、Diamond Therapeutics社創業者兼CEO、トロント

個人のビジネスモデルは個性的です。仕事とお金に関する心構え、戦略、哲学をどのように発展させるかは、人それぞれです。そして、私たちが進化するにつれ、個人のビジネスモデルも一緒に進化していくのです。

今日、金融アドバイザーを含めて、さまざまなビジネス分野で活躍する女性にとって、仕事とお金に関する『心構え』と『包括的アプローチ』を折に触れ点検することは重要です。本記事は、その際のヒントを提供してくれるでしょう。

本シミュレーションを使ってぜひ投資体験をしてみてください。分散投資をすることで、リターンやリスクがどう変わるのか見てみてください。期間や配分を変えて、いろいろシミュレーションしてみてください。どなたでも無料で使っていただけます。

(注1) “Women and Money Making: What’s Your Business Model?” Enterprising Investor, CFA Institute, By Barbara Stewart,CFA

(注2) 本稿は、概ね原文に忠実に記事の紹介を心がけていますが、原文を理解しやすくする目的で、一部修正を加えています。

(注3) バーバラ・スチュワート氏(CFA)は、2022年3月8日に「賢い女性たちは、どうやってお金を稼ぐのか (“Smart women: How do the make money?”)」と題する研究論文を発表しました。そして、その執筆にあたり53人の優秀な女性にインタビューしました。

このページを印刷する

カテゴリー

FIWA理事リレー投稿

タグ

◆ 【Vol.232】 2022年04月15日発行

子育てに厳しい日本！

赤堀 薫里【CFP®】

「かわいい笑顔ね～！ 何カ月なの？」

よく笑う葵伊は、お出かけすると必ずとっていいほど声をかけてもらえます。核家族の新米ママにとって、知らない人から話しかけられるときは元気を注入してもらえる瞬間です。赤ちゃんとお出かけは想像以上にハードルが高く、十分な気合いが必要です。まずはおむつ交換と授乳の場所、そしてタイミングの確認が最重要課題。葵伊とお出かけをしてわかったことですが、意外にも公共施設よりも民間のショッピングセンターのほうが赤ちゃんにとってやさしい造りになっていることに驚きました。

ショッピングセンターは、親子連れを想定したきめ細やかな配慮をしているようです。消費者としては本当に助かり、その姿勢はおのずと企業のイメージアップにもつながります。取り扱っている商品の価格に多少差が生じていても、赤ちゃんにやさしいお店へ自然と足が向いてしまいます。逆に巨大ショッピングセンターでありながら目先の利益に走り、売り場面積に力を注ぎ赤ちゃんへのスペースは極力取りたくない！という無言の会社方針が伝わってくると、いくらIRで環境問題をうたっていても眉唾物じゃない？と勘繰りたくなります。

先日、横浜元町商店街で民間団体と企業と市がコラボレートした画期的な取り組みが新聞で紹介されていました。授乳・オムツ替え専用バスが歩行者天国の時間帯に商店街に設置されたとのこと。しかもこのバスには保育ボランティアのスタッフも常駐して、簡単な育児相談にもものってくれるという心憎いサービス付き。親子でゆっくり商店街のお買い物を楽しむことができるなんて、思わず近辺に移住を考えてしまいました。

ベビーカーを押してみても気づいたことですが、交通機関でバリアフリーになっていない場所が多々あります。通路のちょっとした段差や、エレベーターなどの設置の有無に疑問がわきました。誰もが自由に繰り出せる街作りを心から願ってしまいます。

またメンタル面での希望もあります。赤ちゃんは泣くのが仕事！ 泣いているからといって冷たい目で見ないでほしいと思います。自分も赤ちゃん時代があったことを、泣いている赤ちゃんに昔の自分を重ねてくれると新米ママは助かります。

最後に公的機関へ一言！ 先日、里帰りをしていたため使用できなかった妊婦検診の未使用分の助成金の請求に、区役所へ行ってきました。私の住む区では、通常14回分の妊婦検診までは助成金が出ます。私は7回使用した後里帰りをしたため、残りの7回分は未使用でした。里帰り時に受診をした7回分の費用は、申請をすれば1回の受診につき5000円の上限のもと助成金があります。私にとって3万5000円はありがたい存在ですが、この助成金は妊婦検診受診日から1年以内に手続きをしないと権利は消滅してしまいます。

私がこの制度を知ったのは自分が住む区のHPを確認したからですが、母子手帳を交付する際に説明するなど、区からのインフォメーションがあっさりわかるべきでしょう。知らなければ申請せず期限切れとなり、権利が消滅するのでは少し冷たい気がします。利用する側に立った制度作りをお願いします。それとともに、私たちは税金を徴収されているのですから、自分が享受できるサービスは何があるのか、常にアンテナを高くして自ら情報を取りに行く姿勢も必要なようです。

思い出は大切な財産！

赤堀 薫里【CFP®】

しとしと降り注ぐ雨のなか、駐車場の片隅に薄紫色の紫陽花がたたずんでいました。梅雨入り宣言を控えたこの時期は湿度も高く、洗濯物がなかなか乾きません。新米ママには頭の痛い季節の到来です。

そんなママをよそに息子はすくすくと育っていきます。葵伊はめでたく首もすわり、5月末には生後100日を迎えたお祝いにお食い初めを行いました。主人の母から送ってもらったお食い初め用の器は、おじいちゃんそしてお父さんが使用した記念すべき年季が入ったもの。すでに他界したおじいちゃんも一緒にお祝いしてくれている気がしました。ママは、この器に彩りを添えるお赤飯や鯛、山の幸と海の幸などの用意をしなくてはなりません。

初めてのお赤飯も意外と上手に炊きあがり、鮮魚コーナーではお財布と相談しながら鯛を購入し、何とか家族3人で迎えたお食い初め。葵伊が一生食べ物に困らないように願いながら食べるまねだけさせて、実際に胃袋に納めたのはパパとママでした。

日に日にお兄ちゃん顔になっていく葵伊を見せたのと、数十年間育ててもらった両親へたまにはお礼をしよう！と思いたち、それぞれの両親と3カ月の葵伊とともに、初めての旅行に出かけることにしました。

着替えとオムツで山のような荷物で出かけた2泊3日の珍道中。向かった先は山中湖畔のホテルです。静岡・大阪・東京組が現地で落ち合ったのは午後3時ごろ。あいにくの雨模様でしたが、2万坪のお庭を眺めながらいただいたウェルカムのお抹茶はとてもおいしかった。

でも、そこでお茶の先生でもある主人の母の横で失態を演じた私。お茶席で初めに運ばれてきた季節

の生菓子は、幾重にもきれいな色の層が織り成す、目にも鮮やかな紫陽花をモチーフにしたもの。思わず「わ～、きれい！」と感嘆の声をあげ、黒文字でいただいたこうした瞬間、おむすびころりんのごとく畳の中央へお懐紙から転がりだすお菓子。私も母もただ笑うしかありません。葵伊がもう少し大きくなったら、親子で義母にお抹茶を教えていただく決意を胸に抱いたのでした。

こんな具合に時折出してしまう自分のボケに冷や汗をかきながら、始終会話と笑顔が絶えない楽しい旅もあっという間に終わりました。洗濯物の山というお土産つきでしたが……。お互いに健康でないと実現しない旅ができたことにも感謝しながら、思い出というプレゼントができてよかったと思っています。本当に喜んでくれた両親の笑顔を次回も見るができるよう、働く目標がまた一つ増えた新米夫婦でした。

つくづく思ったことですが、お金という存在はあくまでも気持ちを運ぶツールであり、お金そのものだけに意味がある存在ではないと感じました。

私の両親は、相続税対策をするほどの財産を私たちに残していませんが、3姉妹が争続という字のごとくもめる財産も残さず、夫婦二人で生前にできるだけ使い切るつもりようです。その代わりに、毎年3姉妹それぞれの家族と一緒に旅行へ連れて行ってくれます。私たちに思い出という財産をプレゼントしてくれているのです。これは受け取る側の価値観にもよりますが、お金では換算できません。私もこれから大きく成長していく葵伊と、思い出という財産をともに増やし続けていけたらいいなと思いつつ今日も一日がんばります。

子どもが変えるお金の使い方！

赤堀 薫里【CFP®】

「痛い！」右側の腰からお尻への鈍痛と、右側下半身とつま先の痺れ。生まれて初めての自分の身体の異変に驚き整形外科へいったところ、診断は軽いヘルニア。肩こり腰痛は、新米ママの職業病でもあり、ママ友も皆悩まされていました。

出産で骨盤がゆるんでしまうことが、腰痛の原因のひとつのようです。このように起こる新しい出来事はリスクの存在が見えにくいので、回避する方法を知らぬ間にリスクに遭遇してしまうことが多々あります。痛める前に予防の方法を知っていたら……と悔やみました。子育て支援の一環で、肩こり・腰痛にならないための生活習慣や予防体操のレクチャーをお願いしたいものです。

ママが歩くことがままならなくても、抱っこや授乳を求める葵伊の待たはききません。家事と育児に休業日はないのね、と現実の厳しさをかみしめたものでした。軽いヘルニアでの引きこもり生活も1～2週間くらいでほぼ元の身体に戻り、久々に週末家族でお買い物に行くことにしました。主人は趣味がウィンドーショッピングというくらい、お買い物大好き人間です。しかし結婚してからは自分のためにお金を使うよりも、家庭のために使うことに喜びを感じるようになったようです。満足と感じる効用が変わってきたみたいです。

そして、葵伊が生まれてからはさらに彼のなかで変化が起きました。自分のために使うお金は、必要なものなのか、本当に欲しいものなのか、と厳しすぎる？ ジャッジのもとで固いお財布のひもは口を開けます。でも、葵伊のものとなると、たちまちお財布のひもは緩んでしまいます。自分以外の笑顔のために使うお金は自然と自分も笑顔になれてしまううえ、喜びは倍以上というおまけつき。不思議な

ものです。今回のお買い物も葵伊のもの中心で終了しました。

葵伊が誕生してたった4カ月なのに、パパとママに与える影響力の大きさは想像以上、です。しかし、世の中ではそんな子どもの数はなかなか増えません。2008年度の合計特殊出生率を見ると2007年度に比べ0.03上昇し、1.37（厚生労働省の人口動態統計より）になったとはいえ、少子化に歯止めがかかったわけではありません。子どもを生む・生まないという選択に教育費の問題や、自分の時間がなくなる、女性の場合はキャリアがストップする。こんな言葉に躊躇される夫婦も少なくないと思います。

確かに年々支出のシェアを占めていく教育費は、親の年収と教育の格差に比例するといわれる厄介な存在です。教育費は、子どもが生まれたとたんに支出時期が決まるので負担は免れませんが、事前の準備もしやすいでしょう。そうはいつても家計の大きな負担増とならないために今後は奨学金制度の拡充など、子育てにやさしい改革を財源の確保とともに期待したいところです。

自分の時間は子どもの誕生で確実に減りますが、その分時間の使い方が上手になります。また、今まで知らなかった世界が開け、新しい楽しみを発見できます。女性のキャリアストップは難しい問題であり、社会の仕組みが改善されないと解決できない部分が多々ありますが、自分自身をリセットするいい機会ととらえることもできるでしょう。子どもを出産したからといっていきなりプロの親になれるわけではなく、子どもの成長とともに、一步一步よちよち歩きから親になっていく気がします。子どもは、親の視野を広げ、成長させ、価値観を大きく変えてしまう不思議な存在といえそうです。

働くママの支援策！

赤堀 薫里【CFP®】

あせもが気になる蒸し暑い日が続くなか、ベランダでは「入谷朝顔まつり」からわが家の一員に加わった団十郎（朝顔）が茶色の花卉を広げ、真夏の太陽のもと、今日も元気に咲いています。

葵伊は今日も元気！ 寝返りをしたり足を持ち上げたりと、日々のトレーニングをかかしません。表情もさらに豊かになり、少しずつ彼の個性が顔をのぞかせています。離乳食も始まり、日々成長する息子に思わず目を細めてしまう私は親バカ？ ほかに子とわが子を比較することだけは絶対にやめよう！ と心に決めた妊婦時代も、実際に本物のママになると勝手は違うようです。ママ友と情報交換しながら、ついつい成長度合いを比較している自分がいる……。いけませんね。子育ては長期投資！ 目先のことに気をとらわれずのんびり構えていかないと。

この時期になるとママ業も板につき、子育てを楽しむ余裕が少し生まれてきます。と同時に、俗世界のことが気になり始めてくるころでもあります。働いているときと子育てしているときとは流れる時間の速さが違うため、職場復帰は濁流にのまれてしまうのではないかという不安がつきまとうママも少なくないでしょう。子どもを預ける場所が確保できれば（これが大きなネックでもあるのですが……）、雇用形態の選択をしなくてはなりません。正社員として働いてセーフティネットを厚くするのか、自由な時間を優先してパートを選択するのか価値観が問われるところです。

正社員を選択した場合は、まず産前（42日）産後（56日）健康保険から出産のため仕事ができなとお給料がもらえないママへの所得保障という意味合いで、出産手当金が1日につき標準報酬日額の3分の2が支払われます。その後は雇用保険から育児中

の所得保障ということで育児休業基本給付金（休業前の賃金の3割相当額）が、子どもが1歳未満（保育所に入れないなど一定の場合は1歳半まで延長可能）まで支給されます。その後実際に職場へ復帰して半年たつと、さらに育児休業者職場復帰給付金が休業前の賃金の2割相当額一時金で支給されます。時差がありますが、育児中と職場復帰後合わせると休業前賃金の5割相当額が支給されることとなります（H22年4月からは休業中と復帰後に分けて支給している給付を統合し、全額休業期間中に支給）。

この雇用保険から支給される育児休業給付金は、パパママ問わず受給することができます。とはいえ、パパはなかなか仕事を休みにくく、子育てはママ一人の肩に重くのしかかる現実は否めません。子育てをしやすい環境を整えようと育児休業日数を増やしたり、子どもの看護休暇制度を拡充したりと法律も改正される方向に向かっていますが、社会の受け皿がまだまだ整っていないのが現状です。実際、パパに対して人見知りをはじめたなんて声も、ママ友から聞こえてきています。葵伊が大きくなるころには、働きすぎるパパが子育てにかかわり、育児に追われるママも社会とつながることができる、バランスのとれた生活が送れる社会が実現できるように、新米ママもできることから一つずつ取り組んでいきたいと思います。

最後に、「新米ママ奮闘記」に長きにわたりお付き合いくださりありがとうございました。



<モデルポートフォリオ:2022年3月末の運用状況>

単位: %

		トータルリターン				リスク	1万円ずつ積み立てた場合の投資額に対する騰落率			
		1ヵ月	1年	5年 (年率)	10年 (年率)		10年 (年率)	1年 12万円	5年 60万円	10年 120万円
4資産型	積極型	5.34	9.90	9.82	11.77	14.74	5.00	32.90	72.09	148.79
	成長型	3.69	6.30	6.96	8.69	10.00	2.99	21.51	46.22	102.25
	安定型	2.05	2.74	3.97	5.50	5.84	0.96	10.64	23.72	61.27
2資産型	積極型	6.54	14.84	12.03	12.91	15.82	6.89	42.89	87.14	191.18
	成長型	4.75	9.68	8.75	9.76	11.38	4.37	28.60	56.67	130.09
	安定型	2.97	4.64	5.34	6.52	7.61	1.85	15.21	30.49	77.98

* 投資にかかるコストは控除していない。積み立ては、税引き前分配金再投資。ポートフォリオは毎月リバランスをしたものとする。
 積み立ては計算月数分を運用したものとする。例えば1年の場合は2021年3月末に1万円投資資金を積み立て始め、
 2022年2月末の投資資金までとする(2022年3月末積み立て分は運用期間がないため含めていない)。
 出所: イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがMorningstar Directにより作成。Morningstar Directについてのお問い合わせは、
 イボットソン・アソシエイツ・ジャパンのお問い合わせメール (<https://www.ibbotson.co.jp/contact-us/>) まで。

ポートフォリオの資産配分比率(外貨建て資産は円換算ベース)

4資産型		国内株式: TOPIX	外国株式: MSCI KOKUSAI	国内債券: NOMURA- BPI (総合)	外国債券: FTSE WGBI (除く日本)	
		積極型	40%	40%	10%	10%
		成長型	25%	25%	25%	25%
		安定型	10%	10%	40%	40%
2資産型		世界株式: MSCI ACWI (含む日本)		世界債券: FTSE WGBI (含む日本)		
		積極型	80%	20%		
		成長型	50%	50%		
		安定型	20%	80%		

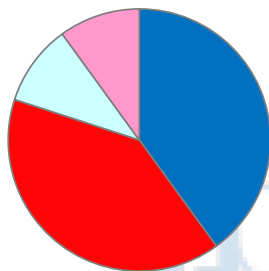
ポートフォリオは「インベストラ이프」が参考のために考案した資産配分に基づき、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出しています。
 特定の資産配分による投資の推奨を行うものではありません。

「長期投資仲間」通信『インベストラ이프』のその他の記事はこちらからご覧ください。
<http://www.investlife.jp/>

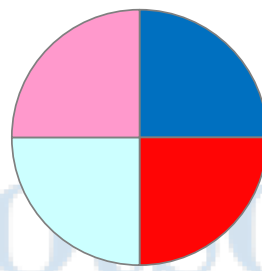
4資産型

- 国内株式: TOPIX
- 外国株式: MSCI KOKUSAI
- 国内債券: NOMURA-BPI (総合)
- 外国債券: FTSE WGBI (除く日本)

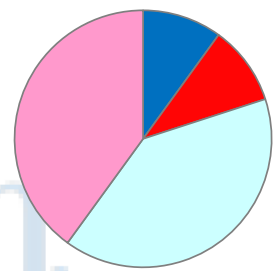
積極型



成長型



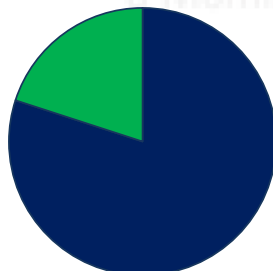
安定型



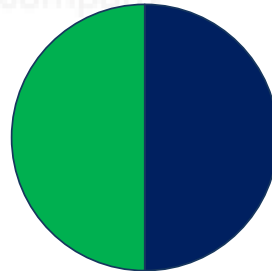
2資産型

- 世界株式: MSCI ACWI (含む日本)
- 世界債券: FTSE WGBI (含む日本)

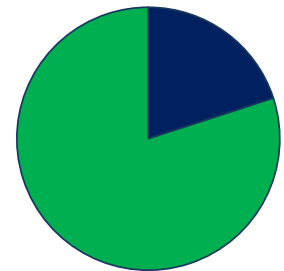
積極型



成長型



安定型



<純資産上位ファンド(毎月および隔月決算型を除く):2022年3月末の運用状況>

当資料は「インベストライフ」のために、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出、作成しています。特定の投資信託による投資の推奨を行うものではありません。

今回順位	前回(21年12月末)順位	運用会社名	ファンド名	トータルリターン				リスク	1万円ずつ積み立てた場合の投資額に対する騰落率				1万円ずつ積み立てた場合の月末資産額				2022年3月末		イボットソン分類
				1か月	1年	5年(年率)	10年(年率)		10年(年率)	1年12万円	5年60万円	10年120万円	2000年1月~267万円	1年12万円	5年60万円	10年120万円	2000年1月~267万円	純資産(億円)	
1	2	三菱UFJ国際	eMAXIS Slim 米国株式(S&P500)	11.3	30.0	—	—	—	15.3	—	—	—	13.8	—	—	—	11,651	19,683	外国株式・北米型
2	1	AM-One	グローバルESG/ハイクオリティ成長株式ファンド(為替ヘッジなし)	6.9	-1.4	—	—	—	-5.4	—	—	—	11.4	—	—	—	10,227	11,542	外国株式・世界型
3	3	ゴールドマン・S	netWIN GSテクノロジー株式ファンドBコース(為替ヘッジなし)	9.1	16.0	22.3	20.5	22.5	2.7	74.4	202.8	464.1	12.3	104.6	363.3	1506.2	7,907	24,804	外国株式・北米型
4	8	アライアンス・B	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Bコース(為替ヘッジなし)	8.4	24.1	21.2	20.8	20.0	6.7	75.4	195.1	—	12.8	105.2	354.1	—	6,301	46,349	外国株式・北米型
5	6	AM-One	投資のソムリエ	-2.0	-5.2	1.3	—	—	-5.5	0.2	—	—	11.3	60.1	—	—	6,217	11,479	アロケーション・リスクコントロール型
6	4	AM-One	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド(為替ヘッジなし)	4.1	-8.2	17.3	—	—	-10.5	41.8	—	—	10.7	85.1	—	—	6,131	26,509	外国株式・世界型
7	11	楽天投信	楽天・全米株式インデックス・ファンド	10.8	25.6	—	—	—	12.7	—	—	—	13.5	—	—	—	5,551	20,413	外国株式・北米型
8	12	SBI AM	SBI・V・S&P500インデックス・ファンド	11.3	29.7	—	—	—	15.2	—	—	—	13.8	—	—	—	5,497	18,036	外国株式・北米型
9	7	三井住友トラスト	次世代通信関連 世界株式戦略ファンド	7.0	2.4	—	—	—	-2.9	—	—	—	11.6	—	—	—	5,271	17,745	外国株式・世界型
10	5	日興AM	グローバル・プロスペクティブ・ファンド	7.7	-34.1	—	—	—	-27.4	—	—	—	8.7	—	—	—	5,072	15,545	#N/A
11	19	三菱UFJ国際	eMAXIS Slim 全世界株式(オール・カントリー)	9.6	20.5	—	—	—	10.4	—	—	—	13.3	—	—	—	4,924	17,283	外国株式・世界型
12	9	フィデリティ投信	フィデリティ・日本成長株・ファンド	3.5	-3.0	8.8	11.3	19.3	-4.6	22.7	64.0	111.0	11.5	73.6	196.8	563.5	4,612	30,185	国内株式・大型成長型
13	10	レオス	ひふみプラス	4.4	-9.4	7.8	—	—	-6.9	13.8	—	—	11.2	68.3	—	—	4,577	46,660	国内株式・キャッシュバランス型
14	13	日興AM	グローバル・ロボティクス株式ファンド(年2回決算型)	8.1	10.7	16.6	—	—	3.7	59.1	—	—	12.4	95.4	—	—	4,156	10,230	外国株式・世界型
15	17	三井住友DS	グローバルAIファンド	12.0	5.3	25.6	—	—	-0.7	100.5	—	—	11.9	120.3	—	—	4,052	36,099	外国株式・世界型
16	14	T・ロウ・プライス	ティー・ロウ・プライス 米国成長株式ファンド	11.0	12.4	—	—	—	1.3	—	—	—	12.2	—	—	—	4,011	15,134	外国株式・北米型
17	21	ニッセイAMAM	<購入・換金手数料なし> ニッセイ外国株式インデックスファンド	10.6	25.4	15.3	—	—	12.6	61.8	—	—	13.5	97.1	—	—	4,004	27,166	外国株式・世界型(除く日本)
18	18	三菱UFJ国際	サイバーセキュリティ株式オープン(為替ヘッジなし)	8.5	28.5	—	—	—	5.2	—	—	—	12.6	—	—	—	3,822	29,181	外国株式・世界型
19	15	ゴールドマン・S	GSフューチャー・テクノロジー・リーダーズBコース(為替ヘッジなし)	6.8	4.8	—	—	—	-4.2	—	—	—	11.5	—	—	—	3,704	16,839	外国株式・世界型
20	20	日興AM	グローバル・ロボティクス株式ファンド(1年決算型)	8.2	9.8	16.6	—	—	3.1	58.5	—	—	12.4	95.1	—	—	3,507	25,812	外国株式・世界型

対象は追加型株式投資信託のうち2022年3月末時点で1年以上の運用実績があるもの(毎月・隔月決算型、ETF、DC・SMAなど専用投資信託を除く)。

積み立ては税引き前分配金再投資、計算月数分を運用したものとす。例えば1年の場合は2021年3月末に1万円で積み立てを開始し、2022年2月末投資分までの2022年3月末における運用成果とする(2022年3月の積み立て額は入れない)。

出所: MorningstarDirectのデータを用いてイボットソン・アソシエイツ・ジャパンが作成。MorningstarDirectのお問い合わせはイボットソン・アソシエイツ・ジャパンのお問い合わせメール(<https://www.ibbotson.co.jp/contact-us/>)にてご送信ください。