

ウェブライブ特番

「コロナショックに克つ！」

2020年4月29日配信

— 短期・中長期で考えるお金の備え —



セゾン投信事業推進部 小笹 3月末からお送りしているセゾン投信のライブセミナー、今回は特番です。「コロナショックに克つ！」と題しまして、1時間のワイド版でお送りいたします。

中野さん、ありがたいことに、今日は1200人を超える方が申し込んで来ています。メッセージもたくさん、頂戴していますので、ご紹介いたします。

「どこにも行けないゴールデンウィークですが、セミナーを拝見し充実した時間を過ごしたいです」

「いつもは平日だったので、今日は祝日でありがたいです」

「中野さんの声を聞くと安心します」

「楽しみの中で毎週の楽しみ。初心者にもわかりやすい言葉でありがたい。今日は、1時間の豪華版、めちゃめちゃ楽しみです」

あとは、これまでのライブセミナーを見て、「積立を再開しました」や「口座を開きました」や「妻も口座を開きました」などのメッセージを頂戴しています。

セゾン投信社長 中野 今は積立の絶好の始め時ですよ。

小笹 今日は1時間スペシャルということで、素晴らしいゲストの方をお招きしています。

ファイナンシャルプランナーで社会保険労務士、経済エッセイストの井戸美枝さんです。

セミナー資料

スペシャルゲスト

井戸美枝さん



ファイナンシャルプランナー（CFP）
社会保険労務士・経済エッセイスト

講演、執筆、メディア出演を通じ、生活に身近な経済問題、年金、社会保障問題について解説している。中野との共著に「iDeCoとつみたてNISAにダブル投資入門」など。最新刊は、「一般論はもういいので、私の老後のお金「答え」をください！」。



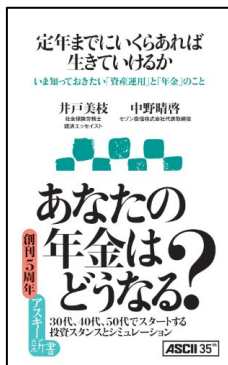


井戸さんと中野のコンビに対してもたくさんメッセージを頂戴しています。

「お二人は鉄板コンビである」や「井戸さんの本を買ったばかりで、積立はセゾン投信なので、今日のメンバーにビビッと来た」「お二人の対談、特別な時間になりそうで今からワクワクします！」など、本当に多くの方々にメッセージを頂戴しています。お二人はお付き合いが長いんですね。

中野) ちょうど出会って10周年じゃないですかね。初めてお会いしたのが青森、一緒にセミナーをしました。本も一緒に何冊か出させてもらっている。

小笹) 順番にご紹介しましょう。



「定年までいくらあれば生きていけるか
—いま知っておきたい「資産運用」と
「年金」のこと—

(アスキー新書、2012年)

中野) 8年前ですね。

8年前から、このテーマで僕ら2人は問題提起しているんですよ。

小笹) 時代が追いつきましたね。2冊目です。

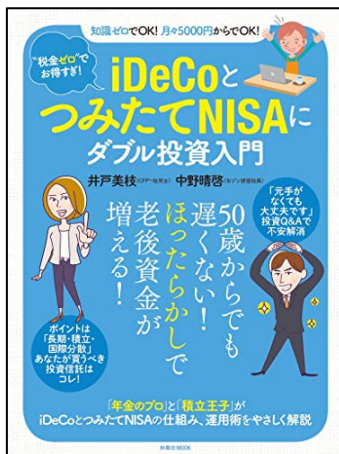


マンガでまる分かり! 知らないと後悔する
「iDeCo」～確定拠出年金～

(幻冬舎コミックス、2017年)

中野) これ iDeCo が始まった時にすぐにマンガ本で作らせてもらいましたね。

小笹) 3冊目です。



“税金ゼロ”でお得すぎ!
iDeCo とつみたて NISA にダブル投資入門

(扶桑社 MOOK、2019年)

中野) これはムック本で、とてもよく売れましたね。

井戸さん) iDeCo とつみたて NISA の両方が一冊で書かれている本が当時まだなかったんですね。

小笹) いずれも電子書籍で、まだご購入いただけます。「今週をコロナウィークと名付け、じっくり投資の勉強をしたい」というメッセージをくださった方もいらっしゃいますので、ぜひこういう時に買っていただきたいです。井戸さんの新作もおすすめです。



一般論はもういいので、私の老後のお金
「答え」をください!

(日経BP、2020年)

中野) とても売れているみたいですね。

井戸さん) 一瞬、アマゾン総合で320位までいきました。年金・保険ジャンルでは1位でした。しかし、「ライフシフト」がなぜか年金・保険ジャンルに入っていて今は1位から転落しました。

小笹) 「ライフシフト」は、まだ売れているんですね。今日は、セゾン投信や井戸さん流のライフシフトのご提案も、後半させてもらいたいと思います。

メッセージを紹介します。「今回、世界大恐慌以来の未曾有の危機といわれますが経済情勢や展望について、お二人の考えを聞かせてほしい」ということです。

井戸さん) 今まで経済的なショックというのは何回かあったわけですが、今回は100年に1度と言われていますが、経済的なショックだけではなく、働き方そのものが変わってくる。今までの生活や価値観を見直している人もとても多いと思います。長期にわたる可能性もありますので、資産のことも含めて働き方、暮らし方について、じっくり考えていただければと思っています。

小笹) ありがとうございます。今日は、井戸さんもテレワークですね。

井戸さん) 神戸の六甲山、標高328メートルのところからです。

小笹) 六甲山は空気のいいところと聞いていて、羨ましいです。中野さんは、どうですか？

過去の大暴落時の記録			
	発生年	最高値から 最安値までの 期間	最高値からの 下落率
世界大恐慌	1929年	約2か月	48%
ブラックマンデー	1987年	約2か月	36%
日本の バブル崩壊	1990年	約9か月	48%
リーマンショック	2008年	約17か月	52%

セミナー資料

出所：相場研究家市岡繁男氏の資料を基にセゾン投信作成

セゾン投信

9

中野) リーマンショックや古いところでいうと世界大恐慌と比べられますけども、今までのショックと根本的に違うのは、人為的でないことです。今までのショックは、何らかの人為的なもので、人間に報いが来た感じでした。金融が危機をもたらしてきたものが多いです。しかし、今回は、金融システムとは何の関係もなく、言ってみれば、誰も悪くない。天災です。だから今回、とても悩んでいるんだと思います。

どうしたらいいかわからない。天の報いですから。今回、仕事が滞ってしまって、自粛を強いられて資金繰りにも厳しくなっているのは大変、こういった方々が本当に山ほどいらっしゃいます。自分たちが悪いわけではないのです。

だからこそ今、大事なのは、こういうショックの時には政府が、きちんとサポートすると

ということです。

これが出来ている国の政府は、きっと立ち直りも早い。これがきちんとできなかった政府との格差が発生するのではないのでしょうか。

コロナショックは、グローバルなパンデミックですが、それが去った後、振り返った時に、どの国がきちんと早く立ち直り、どの国が遅れたかが、はっきりわかると思います。

これは、企業も一緒です。井戸さんがおっしゃったように、働き方、生活の仕方など、全部、ニューパラダイム（新しい枠組み）が出来上がってくる中で、そこに適応できなかったビジネスの企業は、落ちこぼれていくでしょう。半年、1年たつと、ずいぶん、新しい景色を見ることがなるのではないのでしょうか。

小笹) メッセージです。「リーマンショックの時も、100年に1度と言っていたのに10年でまた来たじゃないか」ということです、どうでしょうか？

中野) あの当時「100年に1度」と言われながら、当時のアメリカの財務長官が非常にユニークなコメントをしました。「100年に1度のショックは、3年に1度やってくる」と。ですから、今回3年ぶりじゃなくて10年ぶりですから、「割と久しぶりですね」と、とらえていただければいいんです。「100年に1度」という表現で、定期的にやってくるんですよ。今回、コロナというのが想定外だったのです。

小笹) あまり恐れないでくれということですね。

小笹) 今日のスケジュールです。

前半の20分で短期の資金繰りの話。

後半の30分で中長期の資産形成。最後に質問コーナーと考えています。

スケジュール

- 14:00-14:20 こうして克服！短期の資金繰り
- 14:20-14:50 改めて考えたい中長期の資産形成
- 14:50-15:00 質問コーナー

•放送中もYouTubeのチャット欄で随時、質問・メッセージ募集。

•「国民に給付されることになった10万円を、どう使う？」
こちらアイデア大募集中です。

志の高いメッセージ頂戴をしています。「10万円の給付金の受給方法や効果的な使い方を教えてください。なぜなら10万円の価値が人によって違うと思うから」というメッセージです。色んな災害と同じように、今回も、ものすごく困っていらっしゃる方と、今のところ懐もそんなに傷んでいらっしゃる方がいますものね。

井戸さん 給付金受給は、様式も決まり10万円をうけとらないのであれば、用紙にチェックする欄がありチェックすると給付されません。しかし、チェックしないということは、10万円が国にってしまうということです。そうすると、どういう使われ方をするかが目に見えません。給付金は、受け取ってもらって、よく行く飲食店の方に渡して「コロナショックが収束したら、10万円の食事させてください」というような、一種の寄付の仕方を考える良い機会ではないかと思えます。

小笹 井戸さんは、どう使われますか？

井戸さん 在宅で働くことが、とても多くなったので、椅子を買おうかという案。先ほど、視聴者の方々には寄付が良いといいながら。(笑)

中野) 10万円の椅子ですか。

小笹) 寄付でなく消費でもいいですよ。

井戸さん) あと事業者として去年働いた分の消費税を払わないといけなくて、10万円では足りませんが、その一部として活用するかどうか検討しています。

私もフリーランスなので講演が全部無くなったことによって、結構収入が減っているので、どういう使い方がいいのか検討中です。

小笹) 中野さんは？

中野) 小笹さんも僕も会社で働いているから、ちゃんと給料が確保されているではないですか。セゾン投信は、そういう意味ではとても恵まれています。井戸さんはフリーランスですから、この1~2か月、極端に収入が減ったとおっしゃっています。

こういう方は、沢山いらっしゃって、特に僕らの身近な飲食店などから、「本当に今日のお金が必要」という方の話をたくさん聞きます。で、今回の10万円って、まず、我々自身が理解しないといけないのは、「なんのために支給される10万円なのか」。大事なことは、この10万円は景気対策ではない。「どんどん使ってください」という理由で支給される10万円です。

「この10万円でみなさんが、それぞれの生活の支えにしてください」と、「これで全てとはもちろんいかないでしょうが、何とか生きていくための足しにしてほしい」という意味での一律支給ですから、そういう観点にたって、まず考えていただきたい。幸いにも、僕らは余裕があります。収入が得られていますから。

であれば、余裕がないところに、どうやってこれを回していくかを考えるのが、高い知性を持った人の生き方なのではないでしょうか。

ですから、皆さん、10万円はできるだけ受け取ったほうがいいです。井戸さんのおっしゃるとおりだと思います。受け取って自分で考えて自分が納得いく使い方をする自体が、一番、社会に対する貢献になると思います。

「お金を回していく」という意味では、消費に使うことを奨励しているというよりは、困っている人に急いでどう届けるかということです。

小笹) いろいろメッセージをいただいています。「10万円は自分の意思で使いたいと思います」。「10万円で達人を買い増しする予定です」。

中野) それもいいと思います。

小笹) 「使って世の中にお金を回しましょう」というメッセージも頂きました。このテーマでも、どうぞアイデアをお寄せください。

では最初のコーナー「短期の資金繰り」に参ります。お詳しい井戸さんにスライドを説明してもらいます。

「コロナショックに克つ！」

こうして克服！短期の資金繰り

- 無利子制度を徹底活用
- 保険担保に契約者貸付ができる場合も
- お客さんに前払い回数券を発行
- キャッシング・リボ払いを使った場合の注意点
- どうする「NISA」・「iDeCo」

井戸さん) 一つ目は、生活資金に困ったら誰でもお金を借りようと思いますが、まずしていただきたいことは無利子の制度を徹底的に活用することです。今、生活福祉資金貸付制度とか、色々無担保、無利子で借りられる制度がございますので問い合わせをしましょう。

二つ目は、貯蓄型の生命保険が主ですが、貯まっている解約返戻金の中から90%位を、今回特例で無利子で貸してくれます。あるいは、解約返戻金と相殺してくれるところもあります。保険会社によって異なりますが、無利子は9月末までのところが多いで

す。学資保険や個人年金など貯蓄型の保険は、生命保険会社に確認してみるといいです。三つ目は、飲食店などであれば、お客さんに前払いの回数券を発行して買ってもらうのも資金繰り対策になります。

四つ目は、キャッシングやリボ払い。借りるとき簡単にできるので、手を出しやすいのですが、リボは借りている感覚がなくなりやすいですよ。利率が15%位ありますので一カ月になると1.25%位です。安易に借りないことが大事かなと思います。

小笹) 五つ目は、NISAとiDeCo。これはお二人で奨励されてきたわけですが、短期の資金繰りに苦しんでいる方からメッセージも頂戴しています。

「今、お金がなく長期投資のお金を切り崩してしまいました。長期よりも早期にお金が必要です」。井戸さん、ここはどう考えたらいいでしょうか？

井戸さん) NISAは解約が可能です。株価が低迷する今のような時に解約してしまうと損を被る可能性もあるので、できれば続けていきたいですね。iDeCoは60歳までは解約できませんが、1年に1回、金額変更や停止ができますので、お支払いになる金額が苦しいのであれば止めてみるのもひとつの案だと思います。

中野) 井戸さん、雇用調整助成金ってありますよね。

申請がとても大変だという話を聞きますが、いい方法はないのですか？

井戸さん) 今日、4月29日の新聞にありましたが、雇用調整助成金は5月からネットで申請できるよう。今までは、ネットで出来ませんでしたので大変でした。書類はだいぶ簡素化されてきました。会社が休業手当を出すときに、一回会社に払ってもらいますが、あとで国の雇用保険から、お金を補助してもらうのが雇用調整助成金なのですが、賃金台帳をしっかりつけていないところが多くて、書類がなかなか書ききれないこともあります。私たち社労士が、印鑑を押さないといけないこともあったりして、ハードルが高い面がありました。しかし、だんだん、国もスムーズに出すように制度を改善しています。

中野) 国もいろいろ批判されて、徐々に良くなっていますよね。

井戸さん) そうですね、初めは、申請から支給まで1か月かかっていたのが、2週間になり、だんだん良くなるので、さらに改善してもらおうと行き渡るでしょう。雇用調整助成金は昔からある制度で、要は雇用を守る制度ですので、目的の趣旨にそって、もっと簡単に出来るようにしていただければと思います。

小笹) メッセージです。「休業中で今後の雇用が不安です」「子供の学費や雇用関連の給付金」

「建築関係の一人親方で請負業をしている方の救済措置」などなど、色々いただいています
が、これを全部お答えするとそれだけで1時間たってしまうので、大変申し訳ないが、
こういった個別の疑問について、井戸さんからどのように調べればいいのか。
どこを見て、最新情報をチェックすればいいかお話いただきましょう。

井戸さん こういった情報は、厚生労働省、総務省など各省庁が出しています。そこでそれ
ぞれの省庁のウェブサイトを見ることを、まずお勧めします。また、マネーフォワードの「支
援情報のまとめ」というウェブサイトがあって、地方の情報も見られるので、分かりやすい
です。

あと、NHKのサイトも、ものすごくよくできていますね。そういうサイトを見て、
住んでいる自治体に電話をしていただきたいです。

#####

厚生労働省：新型コロナウイルス感染症について

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000164708_00001.html

総務省：新型コロナウイルス感染症対策関連

https://www.soumu.go.jp/menu_seisaku/gyoumukanri_sonota/covid-19/index.html

マネーフォワード：新型コロナウイルス支援情報まとめ

<https://covid19.moneyforward.com/>

マネーフォワード：YouTube チャンネル

(井戸さんの支援制度の詳細に関する動画)

<https://www.youtube.com/watch?v=NxS08Ad5DpE>

NHK（日本放送協会）：特設サイト「新型コロナウイルス」

<https://www3.nhk.or.jp/news/special/coronavirus/>

#####

小笹 とにかく、困っていたら、困っていることを知らせることが大事ですね。

井戸さん 「私、困っているんです。私こういう状態なんです」というのは、やっぱり黙っ
ていたら申請もできないわけですから、申請するためにこういう制度があるんだというこ
とを、知っておいてもらえればと思います。そして自ら行動するということです。

小笹 日々、新しい情報を調べてほしいし、たとえば、「家賃払えそうにないなあ」と思っ
たら、すぐに支援策を探すということですよ。

井戸さん そうですね。住宅確保給付金もありますので。

小笹 井戸さんは、この支援制度について、おととい月曜日夜にマネーフォワードで動画配

信をしました。マネーフォワードの YouTube チャンネルにも、もうすぐ上がるようで、全制度について説明されていますので、そちらも見ていただきたいと思います。(注：5月1日に掲載されました) 中野さん、マネーフォワードの辻社長と交流ありますよね。

中野) はい、とても仲良しです。今の一連の話で、特に自営の方などに、一生懸命に行動してほしいのは、最初からあきらめずに、身近な金融機関に行ってほしいですね。というのも、地方銀行は今、対応の仕方が二極化しています。とにかく地域の産業を守るために、我々は存在しているんだということで、今までにないような無利子、無担保の制度を作ったりですとか、審査も迅速にやり即日、結果出しますよというところもある一方で、そういうことに関して感度が鈍い地方銀行もあり二極化していると思います。

自分の身近な金融機関がどちらかはわかりませんが、あきらめずに申請やお願いをしてみたいと思います。そこに応えられる銀行が、今回、生き残っていくでしょうし、こういう時に存在意義を示せない金融機関は、この後、存在意義を無くしていくという正に時代の変わり目にあると思います。それを利用する側として見極めていただきたいと思います。

井戸さん) ゴールデンウィークも全部ではないですけども、金融庁が金融機関に「相談窓口を開けておいてくれ」という通達を出しています。なので、お取引の金融機関のどこが相談窓口をやっているのかなど、それも調べて、ご相談されたいと思います。

中野) そうですよ、日々、どんどん改善していると思います。

小笹) 色んなお問合せを頂戴していますが、ここでは割愛させていただき、弊社のコールセンターで、今、井戸さんが紹介してくださった、どこに聞けばいいかというような話は、対応させていただきたいと思います。それでフォローさせてください。

中野) みんなで助け合っていきましょう。正に共生の価値観が問われていますよね。

スケジュール

- 14:00-14:20 **こうして克服！短期の資金繰り**
- 14:20-14:50 **改めて考えたい中長期の資産形成**
- 14:50-15:00 **質問コーナー**

•放送中もYouTubeのチャット欄で随時、質問・メッセージ募集。

•「国民に給付されることになった10万円を、どう使う？」
こちらアイデア大募集中です。

小笹) 後半は、中長期の資産形成がテーマです。まず井戸さんから問題提起してもらいます。「今、懐が傷んでないように見える方も長い目でみれば傷む可能性がある」という話をさせていただきます。

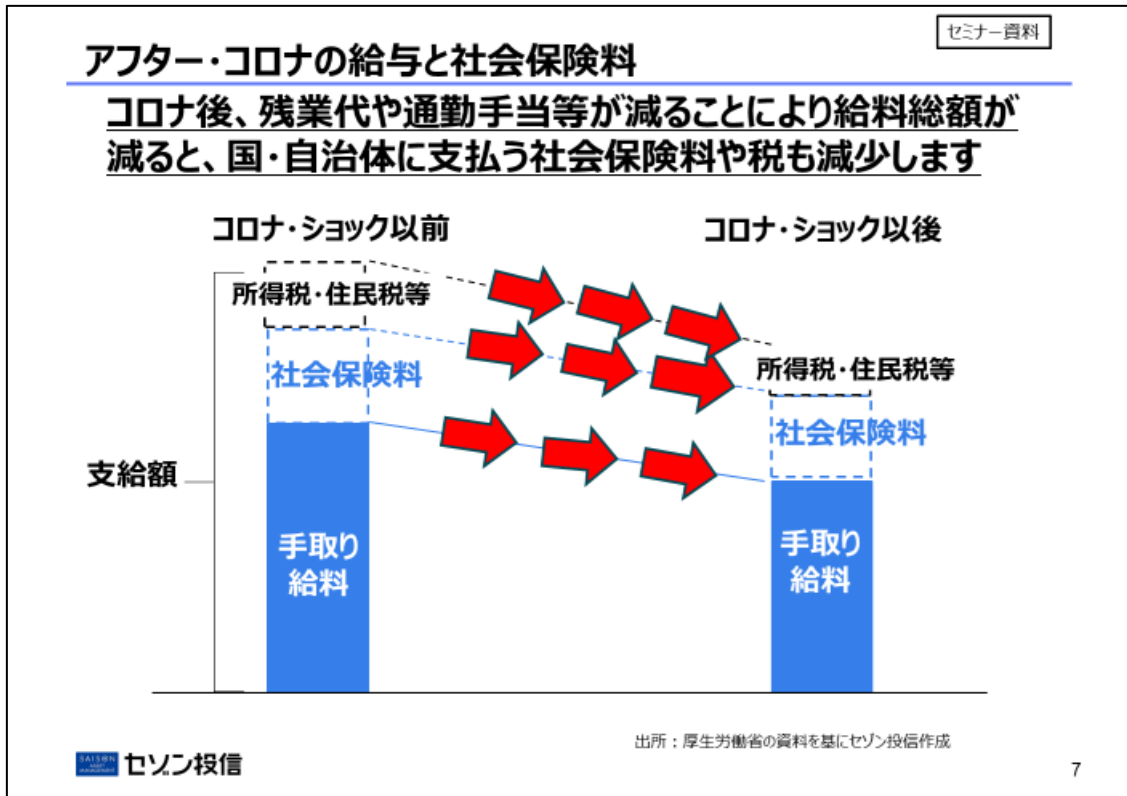
井戸さん) 今、お仕事や収入面で直撃を受けているのは、飲食店やフリーランス、アルバイトの方、非正規の方が多いです。現在は、給料もいままで通り出る一方で、交際費などの支出が減っているので、黒字になっている家計簿が実はとても多いのです。

しかし、お給料の面を、今後働き方が変わることによって、改めて考えていただきたいですね。たとえばみんながリモートワークのように自宅にいれば、通勤手当は多分、減りますよね。

社会保険料というのは、通勤手当ですとか全部ひくくめて額面で計算していくんですよね。ということは、社会保険料の負担は減っていきませんが、結果的にどうなるかというと、たとえばその社会保険料をもとに、健康保険の出産手当などが決まるので、育休もそうですし、それからずっとこれが続くとなると、老後の年金もじわじわ減っていく可能性が高いと思います。

あとボーナスです。企業も苦しくなってくるとすると、ボーナスを減額する企業が多いと思います。私有家計相談する中で、「残業代をあてにしている」や「住宅ローンを賞与払いにしている」など、赤字を賞与で埋めている家庭が、とても多いのですが。そのところは、

今、自宅にいる時間が長い時期に、支出の見直しを絶対していただきたいです。遠い将来を考えると年金のところも今まで通り思っていたよりも、標準報酬が下がることによって、変わる可能性があることを、知っておいていただきたいと思います。



小笹) 井戸さんのお話をスライドで復習しておきましょう。

今、出ていますように、手取りの給料が下がりますと、それにあわせて社会保険料や所得税や住民税といった税金も下がりますから、「短期的にはいいかなあ」と考えてしまうかもしれません。

ただ、次のスライドで、私たちが年金を受け取る側になったときには、社会保険料や税金の減額により、将来の厚生年金の支給額も下がっていく可能性があることをご指摘されたんですよね。

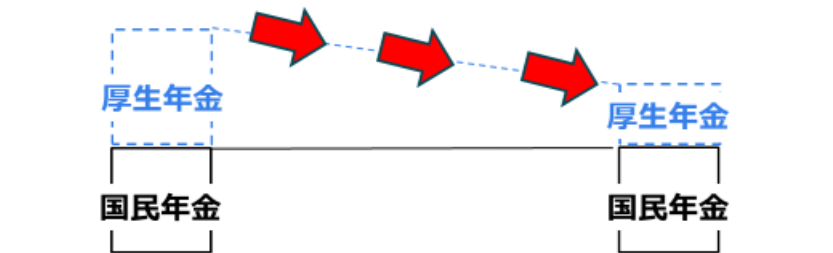
アフター・コロナの給与と社会保険料

給与減少⇒社会保険料減少

社会保険料減少⇒将来の厚生年金（老齢厚生年金）減少

コロナ・ショック以前

コロナ・ショック以後



厚生年金は

$$\text{厚生年金保険加入年数} \times \text{平均標準報酬額} \text{ で計算}$$

出所：厚生労働省の資料を基にセゾン投信作成

井戸さん) そうですね、この事態がずっと続いていけばということですね。また、企業が再び元気になって、社員が昇給していくのであればいいですが今のよう、リモートでかなりの仕事ができるという話になっていきますと、そんなにお給料が今後、増えない可能性もあるんですよ。

特に手当と呼ばれてきた、これまでかさ上げされてきた部分です。

なので、新しい働き方になったら、どの位の給料になるのか。その結果、年金額がどの位になるんだろうかということを知っておいていただくのがいいと思います。

中野) そうですね。常々企業は、社会保険料を何とか減らしたいと思っています。

今回のようなことが起きると、たしかに新しい働き方となり、将来、受け取る厚生年金は、死ぬまで受け取ることを考えた場合、結構減る可能性があるという想定をすることは大事ですね。

井戸さん) 遺族年金や障害年金にも影響が及びます。社会保険料って、4月から6月の給料の平均で、1年間の額が決まるのですが、月変と呼ばれる制度があります。これは3か月、給料の上下があり、等級が2等級上下すると、月額変更届というのを出して、4か月目から社会保険料が変わるのです。そうすると、今回のコロナショックで、3月4月5月の3か月で給料が下がった人は6月から社会保険料も変わる可能性があります。給料明細を一回、ご覧になる方がいいと思います。

小笹) テレワークの話が出ていますのでスライドをご覧ください。テレワークの導入に伴う特需について、第一生命経済研究所の永濱さんがリポートを出しています。

セミナー資料

テレワーク導入に伴う特需

すでに1.3兆円程度の特需出現も、 一方でデフレ圧力増幅の可能性も

普及率	直接需要額	生産誘発額	付加価値誘発額
27.9%	1.3兆円	3.0兆円	1.2兆円
40.7%	1.9兆円	4.4兆円	1.8兆円

特需：テレワークシステム初期導入費、システム利用料、使用端末ごとのソフト（アプリ）利用料

特需の反動減懸念：交通・外食・宿泊・光熱・水道・不動産関連など

出所：第一生命経済研究所
主席エコノミスト
永濱利廣氏のレポート

セゾン投信
 12

付加価値誘発額の部分がGDP（国内総生産）への寄与ということですので、テレワークシステムの導入などは、テレワークが約40%普及しても2兆円程度の特需ということになります。その規模であれば、交通・外食・宿泊・光熱・水道・不動産関連などの特需の反動減の方が怖いですよ。あんまり支出が増えない世の中になる可能性がありますよね。

井戸さん) そうですね。

小笹) ということで、井戸さんが今回書かれた本では、お金について改めて勉強していこうということで、まずお金を貯める前に、老後の不安度をチェックしようということで10項目あげていらっしゃいます。この10項目を調べると何がわかるのでしょうか？

お金に困らない！「基本」のおさらい

「老後不安度」をチェック

- ①自分の手取り月収を知らない
- ②毎月、いくらお金を使っているか知らない
- ③過去3年間、預貯金が増えてない
- ④毎月の貯蓄額・投資額が決まっていない
- ⑤収入が増えても、貯蓄額が増えない

- ⑥クレジットカードを使い、リボ払いで買い物している
- ⑦英会話やエステのコース料金など分割払いしている
- ⑧iDeCo(イデコ)のことがよく分からない
- ⑨「ねんきん定期便」をチェックしていない
- ⑩将来の年金見込み額を調べてみたことがない

出所：井戸美枝さんの新著
一般論はもういいので、私の老後のお金
「答え」をください

井戸さん ご自身が自分のお金についてちゃんと把握されているかどうかわかります。「ねんきん定期便、見たことないなあ」や「入っていくお金、出ていくお金全然見ていなかったなあ」と振り返っていただくために、チェックリストを作りました。中野さん、いくつあてはまりますか？

中野 基本的には全部出来ていますね。①から⑤までは、皆さん出来ていると思いますが、⑥から⑩になると、「出来ていない」という人が増えてくると思います。特に「ねんきん定期便」は、多くの方が実は郵便を開けたことがないという話も聞きますし、将来、どの位年金がもらえるか、若い人になると年金の制度の話もよくわかっていない方がいらっしやいます。「なんだか知らないけれど無料でもらえるものなんですよ」と。学生さんから言われたこともあります。とてもよくできた10項目だと思います。

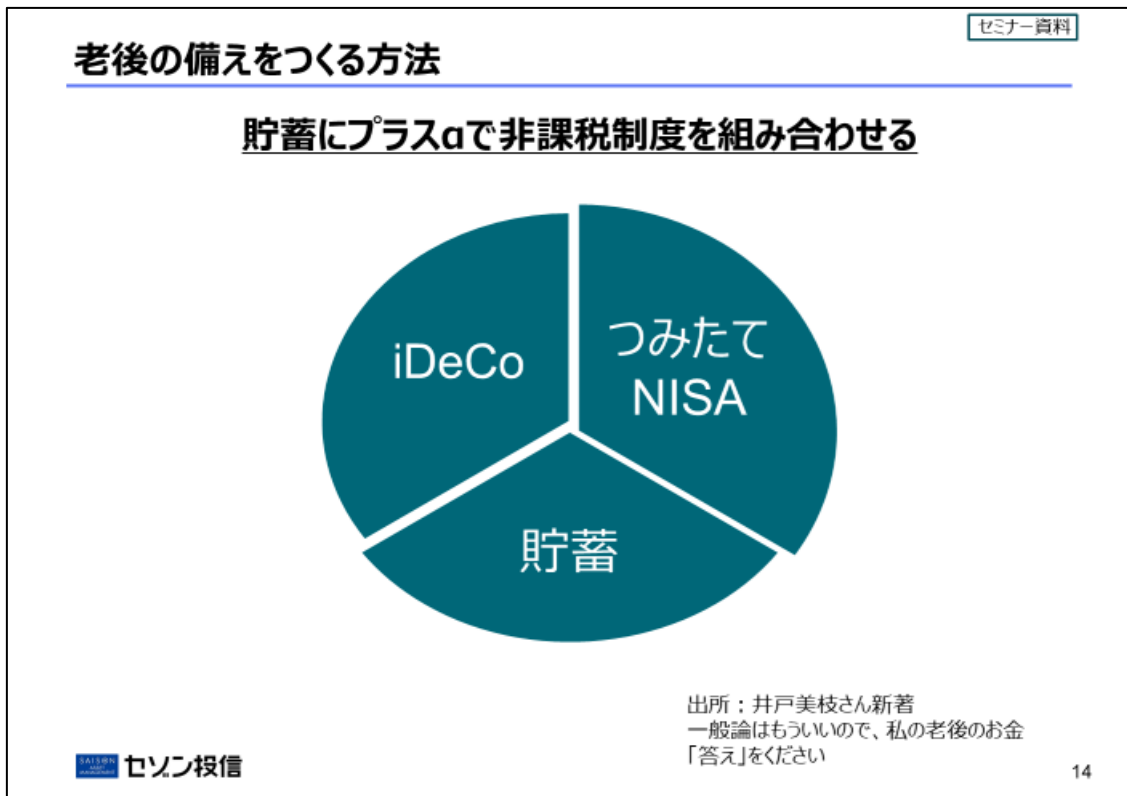
井戸さん ありがとうございます。

中野 ひとつひとつ改めて、ご自分のお金に対する付き合い方ですから、10戦10勝しなきゃ駄目ですよ。ひとつでも抜けたらだめです。

小笹 中野さんの話を聞いていて、私は中野さんが指摘する典型的な人間であることに気づきました。⑨と⑩は出来ていなかったです。

今年の初めごろに、コロナショックの前に、FP（ファイナンシャルプランナー）さんをお願いと一緒に⑨と⑩を確認しました。というわけで、私はFPの方の存在は、本当にありがたいと思っています。

次に、これが出来たところで井戸さんが考えるべきだとおっしゃっているのが、次のスライドです。「貯蓄にプラス α で非課税制度を組み合わせる」ということですね。



井戸さん 投資は、とても大事なことだと思いますが、たとえば今みたいに、すぐお金がいる場合には、投資信託を、現金化したら殆ど誰でも、損をしてしまいますよね。下がっている時期は、やはり貯蓄をある程度、持っておくことが大事なんです。この本では大体、生活費の半年から1年分は貯蓄で持っておきましょうと言っています。執筆後に襲ってきたコロナショックを経てみると、半年というより1年位の生活費は、いつでもお金がおろせるように貯蓄で持っておくのが安全かなあと思います。あとは長い目で見るとつみたてNISAやiDeCoを活用されるのがお勧めです。

小笹 メッセージを頂戴しました。「中野さんは以前、全資産に占める現金は、あまり多くないとおっしゃっていたと記憶しています。このコロナ騒動で何かアクションしましたか」ということです。

中野) 正直、全然変わってないです。このスライドでいうと、貯蓄の割合は少なくて大半を長期投資に回してしまっています。足りなくなった時どうするか、最近も身近な方にお見舞金をお送りしたのですが、その際は、長期投資の資産から必要な部分のみを崩して、それを手当しました。こういうやり方ですとやっていこうと思っています。井戸さんがおっしゃったように、基準価額が低い今取り崩すのは残念です。値下がりした状況で取り崩すことになりますから。しかし、全部を取り崩すわけではないので、それは運、不運と考えています。

どうしても近々でお金が必要だというときには、基準価額にかかわらず取り崩さないといけないのは当たり前ですし、そうするべきです。

一方で残ったお金は運用を続けていけば、コロナが去って、経済活動が正常化すれば、それなりに戻っていくものです。これを肚に落として、長期投資を続けていただきたいと思います。

ですから、僕自身は相変わらず「貯蓄はミニマム（最低限）でいい」、「数か月分があれば十分だ」と、考えています。

小笹) 貯金に関しては井戸さんが生活費の1年分、中野さんが数か月分で、ここは意見が分かれました。メッセージを頂戴しています。「お子さんの為にずっと積み立ててきたものを子供が高専に入ったので一部取り崩しまだ積立を続けていく」という方は良いのですが「来年、起業するために、お金を積み立ててきたんだけど、それが激減してしまった」と、「積立で起業の種銭を作るという考えが間違っていたのか」というご意見も頂戴しました。

中野) それは、大変申し訳ないですが、来年、起業しようとしていたお金であれば、そもそも長期投資の積立で種銭を貯めるという考え方は、正しくなかったんですよ。目先で必要になるお金の場合は、預金で積み上げていくべきです。長期投資で積立していきこうというのは、もっと長い将来、自分の老後、数十年後に向けて、自分のお金を育てていくことが目的ですから。なんでもかんでも長期投資が報われるわけではないです。目的によって、きちんと整理していただきたいです。

小笹) 井戸さんには、次のメッセージの回答をお願いいたします。「学資保険の代わりにセゾン投信を積み立てています。利回りがいいと思ったからです」、「ただ投資信託は確定利回りじゃないので、果たして投信だけで大丈夫なんでしょうか」という質問です。

井戸さん 教育費は、子供を授かってから必要になるまでの期間が長いですよ。時間が長くあって、使う時期がわかっています。それであれば、投資やつみたてNISAで、それに合わせてどんどん積立をしていくのがいいと思います。

学資保険も悪くはないですが、保険ですから元本割れをしてしまう可能性もありますし、現状多くが元本割れしてしまっています。そこで、保険がとてもお好きであるというのであれば、一部、学資保険に入り、多くは投資で、長い時間をかけて、積立していくのが、私はいいと思っています。

中野 多くの方に、私は、この質問をします。「なんで学資保険に入ったんですか」。そうしたら「母親に入りなさいと言われたから」、というのが圧倒的に多いんです。こういった行動の仕方を、改めて再点検してほしいのです。

これはすべてにつながるのですが、「自分の親に言われたから、そうしました」ということは、コロナ後の様々な価値転換の中で、ますます間違いとなる可能性が高いです。

「貯金しなさい。保険に入りなさい。家を持ちなさい」。これ全部が、必ずしも正しくないことが常識になってきている中で、親の言うことだけを聞いて、自分で何も調べないということは結果に対して自己責任を問われます。

ですから、井戸さんがおっしゃったように、学資保険が必ずしも悪いわけではありませんが、「あなたが親から言われたような学資保険の機能は、低金利の今、もはや果たせないです」ということを自分で最低限調べるべきですよ。

小笹 たくさんメッセージをいただいているので、お伝えしていきます。

iDeCo、NISA 関連で、今回のショックによって、制度変更が起きないのかという問い合わせが来ています。

「学校の9月入学制度検討の話が報道されていますが、これを機にジュニアNISAの払い出し制限が変更されないでしょうか」。

「コロナショックで一般NISA期間終了後、損益がマイナスになる可能性が高くなったと思うが、コロナ対策として、非課税期間が延長される可能性があるのでしょうか」。あとは公務員の方から「iDeCoの公務員買付限度額が今後、増額される可能性があるでしょうか」というメッセージです。

井戸さん 公務員の方の上限額は、変わる可能性は当分低いです。今はまず、企業型の DC（確定拠出年金）と iDeCo の両方を規約変えなくても併用できるようにしようとして、もう法案が出してあるので、それをまず通してからということになります。

中野 NISA については、一言でいえませんが、ジュニア NISA については、次の制度改正で、途中での払い出しができるようになる方向で話が進んでいます。これが前倒しされる可能性はありえないことはないが、そういう話は全然聞いてないです。

コロナショックが起きてまだ数か月ですので、一般 NISA の非課税期間延長の話も含め、まだ深い議論はできていないと考えています。

それから、ひとつ行政当局に提言したいのは、つみたて NISA を取り崩さずにどうしてもお金が必要だというときに融資が受けられないかということです。

アメリカの 401k だと、融資が受けられます。積み立てた資金をベースに、低金利で、資金を借りることができます。長期運用を制度上やめずに、一定額借りられれば、目先の資金繰りが解決できます。そういったサポート制度は、喫緊に新たな機能として提案していきたいと思っています。

そういう形で短期的な資金を融通できれば、長期運用をきちっと続けながら、当座の資金繰りにも困らない安心感が出ますね。井戸さん、iDeCo もそんな形で活用できたらいいですね。

井戸さん iDeCo の脱退や融資の話は、改正案作成の際に議論されたのですが、結局、改正案には盛り込まれないことになりました。というわけで、iDeCo でお金を借りるのは当面難しいと思っています。

私たちのようなフリーランスですと、iDeCo と小規模企業共済の両方に入っていることが多いのです。小規模企業共済は、お金を 14%位の金利で貸してくれますが、それが今回、無利子で借りられるので、こちらを活用するのは、ひとつの考え方かなあと思います。

小笹 つみたて NISA についてもう一問です。

「つみたて NISA で投資している株式投資信託などが紙になってしまう可能性があるのか」。

中野 どの投信で投資しているかによりますが、基本的につみたて NISA に適応している投資信託であれば、どのファンドでも、紙くずになるようなものは、そもそも登録できない

はずです。それは心配しなくていいと思います。

つみたて NISA でないものも含めて考えますと、例えば大きなレバレッジ（実在の資金よりも多い資金を借金などして調達して、少ない資産で槌子の原理のように大きなリターンを目指すもの）が、かかったような商品は、今回のような暴落の時には、本当にその分だけ、何倍も他のものよりも下がってしまいます。

100で評価されていた資産が30になってしまうと、100に戻るのは殆ど不可能に近いです。元手が小さくなってしまって、それを元本に戻そうというのは、不可能に近い話です。セゾン投信は、そういうことをせずきちんとしています。

今回、大きな暴落があったといっても、当社の基準価額は、半分になったりしていませんよね。一割、二割減少したという話です。

マーケットの価格は、長期的には必ず戻るといって、差し支えないと思いますが、戻るときには、普通にリバウンドしていきます。つみたて NISA は、それを実感してもらうために、期間を20年としているのです。全くうろたえる必要は、ないと思います。

小笹) それでは次のスライドです。

セゾン投信の2つの投信の基準価額の推移と米のダウ平均株価と日本の日経平均株価の年初来からの推移を指数化したものです。

株式と債券に50%ずつ投資しているセゾン・バンガード・グローバルバランスファンド（以下「セゾン・バンガード」）が、コロナショックからで、今、8%位下がったところですが。一時は15%位下がったが、底から戻りました。

100%株式に投資するセゾン資産形成の達人（以下「達人」）は、17%まで下がったところに戻ってまいりました。

ここで中野と私のウェブセミナーですと、いつも「セゾン投信は悪くないんじゃないか」という話になってしまいます。そこで、こんなメッセージが来ています。「井戸さんが来てくださるといことで、第三者の目線でセゾン投信のファンドを評価してくれ」とのことです。

井戸さん) ものすごく、いいにくいですよ、悪口。(笑)

中野) 悪口はちょっとやめてくださいよ。

井戸さん) コロナショックを経て、年初来の騰落率が8%と17%とは、そんなに下がっていないんだなあと驚いています。

下げに強い要因は色々あると思いますが、理由の一つは、分散して積立をしているお客さんが多いので、そういう強みがこういうところで、あらわれてくるんじゃないかと思っています。

セゾン投信のお客さんって、投信の平均保有期間が約12年間でしたよね。そうすると、今回のように下がっても、いずれまた元に戻っていくことを実感していますよね。

私は、投信の中身については、そんなに詳しいわけではありませんが、とにかく心をすり減らさない方法が一番好きなんですよね。ですから、積立ですと、買値がいくらだったかなど、あまり気にならなくなってくるのでいいと思います。

私の本では、色々な投信会社の投信を勧めています。大手の運用会社ですと信託報酬がセゾン投信よりも低いところがありますよね。しかし、大手はどこかでこの低い信託報酬の辻褄あわせをしているはずなんです。そうすると、それを自覚した上で、そういう信託報酬の低い投信を利用するのは、それはそれでいいし、利用されたいと思うんですよ。

でも、そもそも投資信託は信じて託すものですから、気持ちよく託したいところがあります。

中野さんは、とてもソフトで王子らしく、何歳まで王子なのかと試してみたいのですが、(笑)、お客さん第一の姿勢については、ものすごく頑固です。それがセゾン投信さんの社風にも表れているので、多少信託報酬が他よりも高くても私は気持ちが萎えない、頑固なところを貫いているというところがいいかなあという風に思っています。

中野) ありがとうございます。

井戸さん) こんな感じで大丈夫ですか？(笑)

小笹) リハーサルしていたわけじゃないですからね。

中野) バランス型の価値というのは、こういう大きく下がるときにみんなが実感できるわけです。マーケットは2割弱、下がっている中で、当社のバランス型「セゾン・バンガード」の下落幅は、マイナス8%です。ここで皆さんに大事にさせていただきたいのは、今は、コロナ相場の途上にあるわけです。

例えば「達人」も、殆どマーケットと同じくらいの水準で下がっています。

僕らが目指しているのは、こういう大きく下がった時に、僕らのアクティブ運用の投信が、きちんと下げ止まるということです。そういう運用を常に志向しています。

今は、コロナ相場の途上ですから、今見て判断することは、あまり意味のないことでこれはコロナショックが去って、振り返った時に、いったい、どういう結果であったのか皆さんにきちんと検証していただきたいです。

で、僕らが言っていることと全然違う結果が出てきていけば、僕らがプロの仕事を徹底できていないということになります。僕らがプロの仕事を実現していれば、下がるときにきちんと下げを抑えた運用ができ評価していただけたらと思っています。

ですから、長いスパンで見てください。今現在だけを見て、いいとか悪いとか見て判断しないことがとても大事なことだと思います。

メディアが、短期間のファンドの成績を比べることがあります。で、このファンドはたまたまうまくいっていますなどといって飛びついてしまうことがあります。たまたまそうなのか、約束通りできているのか、普通の人にはなかなかわかりません。

大事なのは、やっていることにきちんと再現性があるのか、偶然なのか。これは後で振り返って検証しないとわからないことです。そういうことは長期でトラックレコード（運用記録）を見ていただきたいと思います。

（井戸さん） 楽しみですね。

（小笹） 井戸さんは、お金のことに時間を割くのはもったいないじゃないかとおっしゃいますよね。

（井戸さん） そうですね。買っていらっしゃるお客さんも殆どは、プロではないですよ。ですから、持っていらっしゃるものがどうなっているかや、目論見書を読むという確認は大事ですが、あまり過度に「どうなんだろう、こうなんだろう」と想像をするのは、なんか言葉が良くないかもしれませんが、時間ももったいない気がします。

（中野） 全くその通りですよ。セゾン投信っていう会社が誰のために存在しているかと思ったら井戸さんにおっしゃっていただいたような、普通の生活者のためです。投資にあんまり関心もないし、ちょっと勉強してみたけど、面白くない。もちろん、それでいいのです。

ただ、そういう方でも間違いなく大事なのは、将来に向けた資産形成。
これは、全員に必要なことです。その時に、関心もない、好きでもないけれども、
必要と思って行動していることが、何が大事かと言ったら、託していただける
信頼感なんです。

その信頼感を、僕らはきちんと提供して、信頼に即した成果をきちんとお返し
する。これはすなわち、顧客本位の業務運営、「フィデューシャリー・デューティ」でしか
実践できないことですので、そこに対する信認を大事にさせていただいて、
あとは、井戸さんがおっしゃったように、自分の大事なものは必ずあるわけで、
仕事だったり趣味だったり家族だったり、そういったことを何よりも大切にして
生きていただきたいです。そういう形で僕らのような長期投資とは付き合っていたく
のがベストだと思います。

小笹) そうですね。ただ、最近、セゾン投信でも大変勉強されている方が増えているのも事
実です。私たちが最近セミナーをすると、「二番底がどうか、インフレがくるのか、
ゼロ金利なんだから債券投資は厳しいんじゃないか」といった質問を必ず頂戴します。
中野さん、どういう大局観をもっておけばいいですか？

中野) 基本的にコロナというのは、正直、僕にとっても本当に驚きでした。
井戸さんだって想像していなかったでしょうし、皆さんもそうだと思います。
全員一緒なんですよ。どれだけ偉い人でも、これを予想できた人はいないわけですよ。

大事なのは、数か月、コロナショックの真っ只中にいて、つい人間が思うようになってしま
うのは、これがずっと続くんじゃないかということです。

それから自らが悲観的になってくると、このまま世の中がどんどん悪くなっていくんじ
ゃないか。で、メディアがそこに輪をかけて、「コロナショック後の経済の回復はそう簡単
にはおぼつかないよ」と、言ってきます。

じゃ今一番何を見るのがいいかと言ったら、過去を振り返ることが一番わかりやすいん
です。即ち歴史に学ぶということです。

リーマンショックもそうでしたし、古くは世界大恐慌もそうでした。
時間は、どの位、かかるかわかりませんが、必ず歴史は元に戻っています。
理由は、僕ら自身が、人生生きていく中で、もっと豊かに生活したい。
もっと幸せになりたい。もっと素敵な生き方を志向したい。

と、思うわけです。それを実現しようとする力が、経済成長です。

ですから経済成長はまた必ず戻ってくるものですし、経済成長が戻ってくればマーケットは、そこに即して、ちゃんと戻っていくものです。これを肚に落として長期投資を続けていただきたい。それがどうしても理解できなければ残念ですけど、長期投資はやめるべきです。この位、厳しく峻別しないといけない時だと思えます。

小笹) このコーナーで、もう1問だけお願いします。この局面で、積立の積み増し、スポット買いを、まだ待つべきか聞かれますがどう考えればいいですか？

井戸さん) 私はあんまり予測しても意味がないと思っています。家計を見て、このくらいの割合だったら、積立にあててもいいんじゃないかなあというのがあったら、そのお金をずつつみためてNISAなりiDeCoで積立っていくって、育てていけばいいので、そのご家庭の投資への割合を今回、改めて見直すことだけが大事ではないでしょうか。

小笹) メッセージも頂戴しております。「今は勤務している会社を少しでも支えて給与の確保をがんばり、積立を続けるというモチベーションがお二人の話を聞いてできた」ということです。

中野) 大事なのは、今とてもマーケットでの価格が下がっています。2月の半ばから比べると当社のファンドでいっても、「セゾン・バンガード」で約1割、「達人」約2割で価格が下がっているわけで、それはそれだけ安く買えるということですよ。

積立投資家にとっては、バーゲン時期なわけですよ。ここで逆に、投資を止める選択肢は合理的にはあり得ないと思います。もちろん、お金がどうしても必要という方はいらっしゃるのですが、一概には言いにくいですが、少なくとも普通に生活できている方は、同じように投資行動を継続すること。これが何よりも大事です。それによって先ほど申し上げたように、实体经济で、僕らは皆、今のままでいたいとは思っていませんので、「コロナも退治したい」、克服した後、「もう一度、楽しい生活をしたい」と、「もっと素敵な服を着たい」、「おいしいもの食べたい」など、当たり前と思うんです。

「旅行も行きたい」。そういう欲求が、経済回復のモチベーション（動機）になります。

それで結果的には、長期的な経済成長軌道の復活になるんですね。

ですからそれを長期的に見据えていれば、今、何にも考え方を必要はありません。これは断固として僕は思っていて、皆さんにも共有したいです。

小笹) 先ほど井戸さんに聞いた、「『この局面で積立にするか一気に買ってしまうか』を中野さんにも聞きたい」というメッセージをいただきました。

中野) 僕自身は今、一生懸命なけなしのお金を探しています。すると、意外と見つかるんですね。忘れていた銀行に「あれ！ なんだか10万円預金があった」などね。こういうのを一生懸命集めて、「こんなに下がっちゃったんだから。今、投資したい」と正直思って、投資しています。ただし大した金額ではありません。

例えば皆さんの中に、ここで200万円用意したと言う人がいたとしましょう。そしたら200万円、「ここが底だ」と思って、一気に投資したら、大体、外れますよね。で、外れた時に悲しいし、眠れなくなります。このコロナ相場は、まだしばし続く可能性があります。数か月間にわたって底這う可能性がありますので、数か月の中で分けてほしいんですよ。200万円だったら20万円ずつひとつのリズムで定期的買っていてもいいですし、自分がふと思った時に、買ってでもいいですし、分けることです。短期でも時間分散効果は、自分の精神的な部分をととても安らかにしてくれます。そういう形で、ちょっとずつ打診しながら、安いところを仕込んでいく、こういうやり方でスポット買いもやっていただきたいです。

小笹) 今の話を聞いた方からメッセージをいただきました。「2年位の期間をかけて積立投資を再開します」、ありがとうございます。

「公的年金なんて信頼できないよ」というメッセージもいただいておりますが、それは、ぜひ井戸さんの最新刊、「一般論はいいので私の老後のお金「答え」をください」をお読みください。詳しく書いてあります。



一般論はもういいので、私の老後のお金
「答え」をください！

(日経BP、2020年)

(中野) 共著の「税金ゼロ“でお得すぎ！iDeCo とつみたてNISA にダブル投資入門」は、税別で1000円ですから、ずいぶん売れました。今、本は在庫がなくなり電子書籍だけになっているみたいです。井戸さん、出版社さんに増刷お願いしてくださいね。



“税金ゼロ”でお得すぎ!
iDeCo とつみたてNISA にダブル投資入門

(扶桑社 MOOK、2019年)

(井戸さん) 一応、言うてるんですけどね。力なくすみません。

(小笹) 井戸さんが関西弁になってきましたね。(笑)

セミナー資料

スケジュール

- 14:00-14:20 **こうして克服！短期の資金繰り**
- 14:20-14:50 **改めて考えたい中長期の資産形成**
- 14:50-15:00 **質問コーナー**

- 放送中もYouTubeのチャット欄で随時、質問・メッセージ募集。
- 「国民に給付されることになった10万円を、どう使う？」
こちらアイデア大募集中です。

セゾン投信
5

では、最後の質問コーナーに入っていきます。

「ファイナンシャルプランナーの井戸さんと中野さんの軽妙なやりとりに期待しています。定年後はどの位のお金が必要なのか、65歳までの過ごし方など教えてもらえると助かります。60歳から働くといってもなかなか働けない状況なのです」

もうひとつ。「定年までに、いくらあれば生きていけるかをぜひ、聞きたいです」ということです。まず井戸さん、お願いします。

井戸さん 2012年出版の「定年までいくらあれば生きていけるか」という中野さんとの初めての本の時は、3000万円と言っていました。2019年は金融庁が、2000万円という数字をだしました。しかし結局、人によっても全然違ってくるわけですよ。なので、入ってくるお金がいくらで、どの位使って、医療や介護のお金をある程度、予備で考えた上で、あと、どの位あったら安心かというのは、本当に、人それぞれなんです。

今、年金受け取っていらっしゃる方は、半数以上の方は、年金だけで暮らしていらっしゃる方もいるので、まずは公的年金、企業年金を確認。そのうえで、必要な資金を得るために、あとはどの位、積み立てたらいいのかを、それぞれに計算していただくしかないかと思っています。答えになっていなかったら、ごめんなさい。

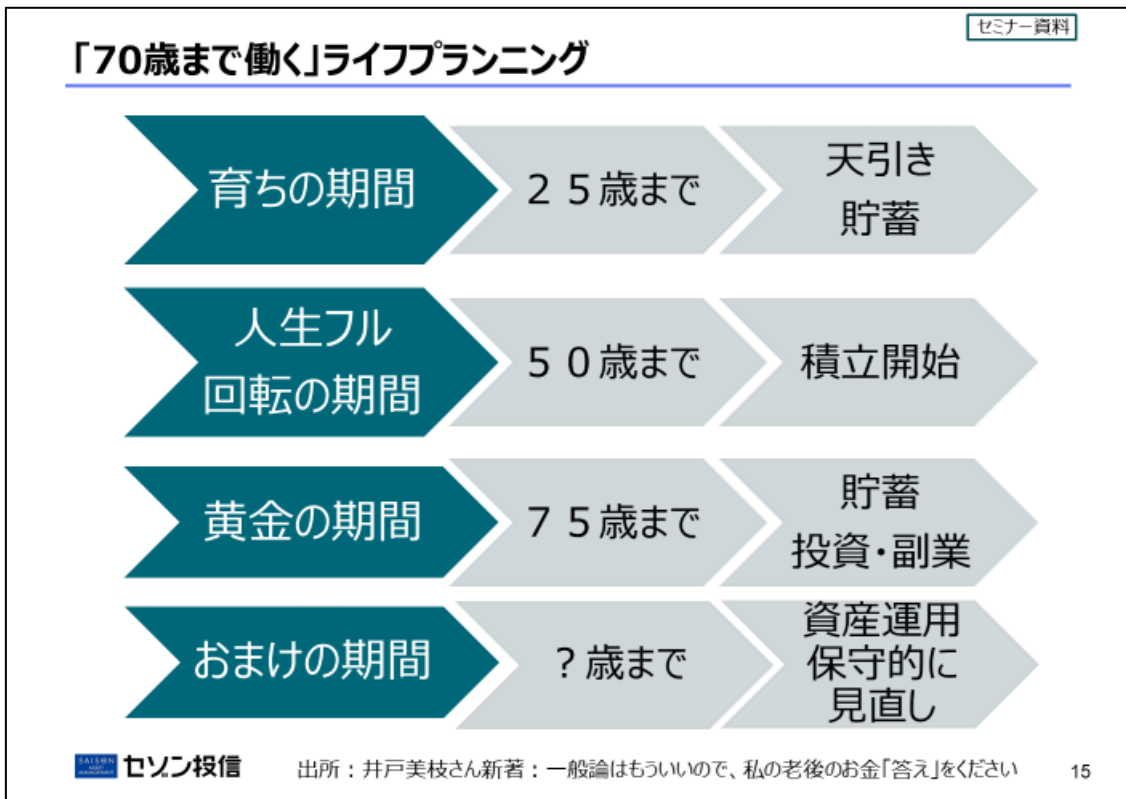
小笹 とにかく一人一人でかなり違いがあるものですから、「一般論はいい」という方は、ぜひ、井戸さんの新作を買ってください。(笑)

井戸さん ありがとうございます。一番老後が変わってくることって、借金ですよ。住宅ローンが残っているかどうかで、結構変わってきますので、ローンもあわせてシミュレーションすることを、お勧めいたします。

小笹 冒頭で、ロングセラー「ライフシフト」のお話がありましたが、次のスライドで、井戸さん流のライフシフト表を著作から引用させていただきました。「70歳まで働く」ライフプランニングということで、人生を4つの時期にわけているんですね。

井戸さん 「70歳まで働くの？」と思われるかもしれませんが、昔は50歳定年でした。で、55になり60になり、今、65歳定年です。健康寿命も含めて昔より5歳くらい若くなっていますので、70歳まで働くって全然難しくないと思うんですね。

でも、さっきお客様の質問で、「60歳からはそんなにお仕事が見つからない」とありました。今までの働き方と人生後半の働き方というのは、やっぱり働くといっても内容は変わってくると思います。何ができるのかなあっていうので、お身体のこと、精神的なこと、負担のない働き方、ということを考えて、ずっと働けるのではないかと思います。



小笹) 井戸さんのライフシフト論ですと、75歳くらいまで働いて、残りは「おまけの時間」ということですね。

井戸さん) そうですね。「おまけ」は意外と楽しいので、できるだけ少しでも長く働けると楽ということを知って頂きたいです。人様からお金をいただくことを、誰かの役にたっているということですので、社会に少し貢献できていることという実感が得られるので、私ですと、別に何歳までと区切るつもりはないですが、ずっと機会があれば続けていきたいと思えます。

小笹) 中野さんは、どう考えますか？

中野) これこそが、常識という価値観大転換の話なんです。僕と井戸さんと8年前に作ったこの本、「定年までいくらあれば生きていけるか」。この時は、まだ、「定年までにお金を貯めきる」というのが常識だったんです。

定年というのは一般に60歳、一部の会社は65歳で、「そこまでいくら作らなければいけない」というある種の強迫観念が常識でした。

「ライフシフト」が大ベストセラーになってからの新しい常識は、定年という概念がなくなるといふニューパラダイム（新しい枠組み）ができました。そして今現在でも、定年が今、あったとしても、そこから先の人生というのは、決して純粋なリタイア世代ではないので、自分で仕事を考えて続けていくことが当然できるし、やらないといけません。

もうひとつ大事ななのは、一定年齢までに資産運用の成果をしっかりとあげるのではなくてそこまでに積み立てたお金は、生涯にわたって長期運用することが当たり前の常識になります。もうなっているはずですよ。

ですから井戸さんの表でいうと、「おまけの期間」までずっと、長期投資を続けていくことです。お金はどんどん育っていく前提で育てながら使うという考え方をとりいれていけば、全く違うストーリーが描けると思います。

60歳までにお金を作って、その後は、銀行において、少しずつ取り崩すという、これまで皆さんが当たり前と思ってきたことが、全く変わっていきます。

「とにかく死ぬまで長期運用しましょうよ」これでいいと思います。

あと大事ななのは、計画的に取り崩していくのを並行して考えていくのが大事です。

井戸さん）今もう年齢じゃないんですよ。今まで高齢者という呼び方をしていたのが高齢期と呼ばれるようになってきました。本では年齢で書きましたが、年齢で区切るほどのことでもないの、ご自身の考え方で、いつ「おまけの時期」に入るかは、臨機応変に変えていただいてもいいと思います。

小笹）ライフプランに関するお二人の発言には、賛否両論のメッセージが来ていますね。「私も一生懸命、75歳まで働きたい」というメッセージを頂戴しました。一方で、「そこまでは働きたくはないわ」という方もいらっしゃいます。仲介に入ってくれている方がいて、「無理して働く必要はなくて、ご自身のライフプランをたててみることです」というメッセージも寄せられています。正解がない世界で、自分で考えてみましょうという話です。

「75歳まで働きたいが、実際に雇ってくれる企業ってたくさんあるでしょうか」というメッセージも来ています。ここは、知り合いが多いかどうかというような話も影響してきますよね。

井戸さん）「急に、今から雇ってください」というのは、無理だと思います。「ライフシフト」のように、気が付いたときから、「私は今、この仕事をしているんだけど

こっちの仕事の方が向くんじゃないか。」とか、「こっちの方が、チームで組んで楽しく長くやっていけるんじゃないか」というような形で、いろんなことをやってみるということです。

別にフルタイムワークをするわけではないですから、居心地のよいグループの場所で自分に適した仕事を、ちょっと続けていくというのもひとつの働き方だと思います。

中野) 厳しい言い方にもなってしまいますが、日本の高度成長期の中で常識とされてきたいわゆるゼネラリストのような、会社の中で偉くなっていくことを仕事の目的としてやっていくのでは、プロフェッショナル性が培われないんですよ。

特に若い人は、プロフェッショナルになれば、75歳になっても、どんどん仕事がある前提になります。これから副業も一般化すると思います。

例えば自分がコンプライアンス担当でコンプライアンスの腕がすごくよければ、ひとつの企業に属しているながら、全く別の企業から、「月に1日か2日、請け負ってくださいよ」というのが普通になっていくと思います。

そうやって他のところで仕事をするのが、本業で属している会社の価値にもなるんですね。そうするとまた別の体験ができる。これが当たり前になる時代ですから、大事なのは、自分が人よりも秀でた分野がどこにあるかを見極め、これをどう育てるか。これは若い人にとっては本当に必要なことで、一生懸命考えていただきたいです。

小笹) 若い人だけでなく、私のような50代にも「おまえの得意分野は何だ」ということが突きつけられていますし、2000万円問題にしても50代以降の就職問題にしても、こうした不安心理に付け込む詐欺まがいのことが多発していますので、私は、信頼できるネットワークが大事だと思います。

では、時間になりましたので、まとめに入ります。あ、その前にメッセージをいただきました。「井戸さんの本を注文しようとしたら、売り切れになっている」そうです。

井戸さん) ほんとですか、ありがとうございます。出版社さんに伝えます。

小笹) 「セゾン投信の方針を読み、投資の本質は何かに気が付きました。

直販口座はもっていませんが、楽天証券を通じて iDeCo でセゾン投信に投資しています。運用するのは人間なので、投資以前に社員もコロナ感染に気を付けてください」というメッセージも頂戴しました。

中野) ありがとうございます。社員の健康は、今、僕が一番気を付けていることです。

小笹) セゾン投信は社員の健康確保のため、コールセンターの営業時間を短くさせてもらっていますが、「気にすることない」というお客さんからの温かい言葉をこれまでのウェブセミナーで、頂戴しております。では、最後に一言ずつお願いします。

中野) 大事なのは、この5月2日からの5連休を僕ら自身がどういう風に生活していくかです。僕は本当に自宅に引きこもろうと思っていますし、モラルを守って、みんなでコロナを退治していきましょう。もうちょっとですよ。

小笹) 今日のセミナーをきっかけに、色々勉強することがあるなあと気が付いていただけたのであれば、嬉しいですね。

中野) そうですね、コロナの後に、どういう時代が来るかまで、みんなで思いを馳せるべきだし、自分たちがどういう生き方をするか考える丁度良い機会ですね。

井戸さん) 私は 1995 年の阪神大震災で被災したのですが、その時と比べると、今回は、電気・水道・ガスには全く問題がありません。これは、大震災の時に比べれば、恵まれている点です。ですから、ちゃんと自宅にいて、コロナ問題が収束するまで、みんなで協力し合うというのが大前提です。問題が収束しても、働き方などは、今までの常識とはかなり変わってくると思うんですね。ゴールデンウィークは時間がありますので、長い人生、どういう風に働いていったらいいか。働けなくなったら、お金をおろしていかないといけない。そのためにも、どうお金を育てていったらいいのかということを改めて、お時間があるときに、ご家族で話し合いの場を持っていただいて、元気に乗り越えていていただきたいと思います。今日は、どうもありがとうございました。

小笹) 井戸さんと中野の付き合いが10年というだけに非常にかみ合った軽妙で本音の情報をお伝え出来たなあと思っています。セゾン投信のネットワークも、皆さんにご活用いただきたいです。本当に温かい方に囲まれて幸せですね。

中野) 仲間と呼ばせていただきますが、僕ら仲間に恵まっているしこの仲間できあがったコミュニティが、きっと新しい社会の先導者になると信じて、元気に過ごしています。これからもよろしく願いいたします。

小笹) 今日はなんと 830 人の方が最後まで視聴してくださいました。ありがとうございました。

<ご留意事項>

一般的なご留意事項

当資料は情報提供を目的としてセゾン投信株式会社によって作成された資料であり、金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。投資信託は値動きのある有価証券等に投資しますので基準価額は変動します。その結果、購入時の価額を下回ることもあります。また、投資信託は銘柄ごとに設定された信託報酬等の費用がかかります。各投資信託のリスク、費用については投資信託説明書（交付目論見書）に詳しく記載されております。お申込にあたっては販売会社からお渡しする投資信託説明書（交付目論見書）の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。

投資信託に係わるリスクについて

◆基準価額の変動要因

当社の運用、販売するファンド（以下、当ファンド）はファンド・オブ・ファンズであり、主として投資信託証券に投資を行います。当ファンドは、値動きのある有価証券等に投資しますので、基準価額は変動します。当ファンドの基準価額の変動要因としては、主に「価格変動リスク」や「為替変動リスク」、「カントリーリスク」、「信用リスク」、「流動性リスク」などがあります。したがって、投資元本は保証されているものではなく、基準価額の下落により投資元本を割り込むことがあります。運用による損益は、すべてお客さまに帰属します。当ファンドは預貯金とは異なり、投資元本が保証されているものではなく、一定の投資成果を保証するものではありません。

◆その他のご留意点

当ファンドは、預金や保険契約と異なり、預金保険機構、貯金保険機構、および保険契約者保護機構の保護対象ではありません。加えて証券会社を通じて購入していない場合には、投資者保護基金の対象となりません。投資信託の設定・運用は委託会社がおこないます。

当ファンドに係わる費用について

◆投資者が直接的に負担する費用

- 購入時手数料：ありません。
- 信託財産留保額：換金申込受付日の翌々営業日の基準価額に0.1%の率を乗じた額が控除されます。

◆投資者が信託財産で間接的に負担する費用

- 運用管理费用：

セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド

ファンドの日々の純資産総額に年0.506%（税抜0.46%）の率を乗じて得た額とします。その他投資対象である投資信託証券において信託報酬がかかります。当該信託報酬も間接的にお客さまにご負担いただく費用となりますので、実質的な信託報酬は、年0.57%

±0.02%程度（税込）となります。

セゾン資産形成の達人ファンド

ファンドの日々の純資産総額に年 0.583%（税抜 0.53%）の率を乗じて得た額とします。その他投資対象である投資信託証券において信託報酬がかかります。当該信託報酬も間接的にお客さまにご負担いただく費用となりますので、実質的な信託報酬は、年 1.35% ±0.2%程度（税込）となります。

※ファンドが投資対象とする投資信託証券における信託報酬を加味した実質的な負担額の概算値です。各投資信託証券への投資比率、各投資信託証券の運用管理費用の料率の変更等により変動します。

○その他費用：信託財産に関する租税、信託事務の処理に要する諸費用（有価証券の売買の際に発生する手数料や、有価証券の保管に要する費用等を含む）、監査報酬（消費税含む）、立替金の利息等が信託財産の中から差し引かれます。なお、当該その他費用については、運用状況により変動するものであり、事前に計算方法、上限額等を示すことができません。

当資料で使用しているデータ等について

当資料の内容は作成時点のものであり、将来予告なく変更されることがあります。当資料は信頼できると判断した情報等に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性を保証するものではありません。当資料中のグラフ・数値等は、過去の実績・状況であり、将来の市場環境等や運用成果等を示唆・保証するものではありません。また、税金・手数料等を考慮しておりませんので、実質的な投資成果を示すものではありません。

積立について

- ・ 積立による購入は将来における収益の保証や、基準価額下落時における損失を防止するものではありません。また、値動きによっては、積立よりも一括による購入の方が結果的に有利になる場合もあります。

NISA について

- ・ 同一年において一人一口座（一金融機関等）しか開設できません。（金融機関等を変更した場合を除く）また、異なる金融機関等に口座内の上場株式等の移管ができません。
- ・ 配当所得、譲渡所得等は収益の額にかかわらず全額非課税となりますが、その損失はないものとされ、特定口座や一般口座で保有する他の上場株式等の配当所得、譲渡所得等との損益通算が認められません。（非課税期間が満了した場合等に、口座から上場株式等が払い出される場合も同様です。）

- ・ 非課税投資枠は、NISA：年間 120 万円、ジュニア NISA：年間 80 万円、つみたて NISA：年間 40 万円です。いったん使用した非課税投資枠は再利用できないため、上場株式等を売却した場合であっても当該上場株式等を購入する際に使用した非課税投資枠を利用した再投資はできません。
- ・ 投資信託において支払われる分配金のうち元本払戻金（特別分配金）は非課税であり、NISA 制度によるメリットを享受できるものではありません。
- ・ NISA またはジュニア NISA の非課税期間終了時のお手続きについては以下の点をご留意ください。
 - ①ロールオーバーを行う場合には、当社が定める日までに移管依頼書の提出が必要となります。移管がされる上場株式等の移管時の時価で非課税枠が利用されます。非課税期間終了時のロールオーバーについては移管時の価額の上限額が撤廃されています。
 - ②当社に特定口座が開設されているものの、一般口座に移管を希望する場合には、移管依頼書の提出が必要となります。
 - ③上記①および②以外の場合には、特段の手続きなしに課税口座（特定/一般）に移管されます。

つみたて NISA について

- ・ つみたて NISA と NISA は選択制であり、同一年に両方の適用は受けられません。また、変更を行う場合には、原則として暦年単位となります。
- ・ つみたて NISA に係る積立契約（累積投資契約）の締結が必要であり、同契約に基づき定期かつ継続的な方法により対象商品の買付けが行われます。
- ・ つみたて NISA は NISA と異なり、非課税期間終了後、保有している投資信託を翌年の非課税投資枠に移管すること（ロールオーバー）はできません。
- ・ つみたて NISA に係る積立契約（累積投資契約）により、買い付けた投資信託の信託報酬等の概算値が原則として年 1 回通知されます。
- ・ 基準経過日におけるつみたて NISA 口座開設者の氏名・住所について確認が求められているため、確認期間内に当該確認ができない場合には、累積投資勘定への上場株式等の受け入れができなくなります。

商号：セゾン投信株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第 349 号
加入協会：一般社団法人投資信託協会