

くらしに役立つお金と生活の知恵を学ぶ

知るぽると

金融広報中央委員会

くらし塾 きんゆう塾

vol.47

2019冬号

インタビュー 石丸幹二 歌手・俳優

歳とともに変化する自分の歌声を受け入れ、楽しみたい

積立は本当に有効？ 積立投資を効果的に実現するためのポイント

東京オリンピックに便乗する悪質業者の詐欺的勧誘に注意報発令！

快適な介護生活を過ごすために、知っておくべきこと

白川氷柱群（長野県木曽郡木曽町三岳）



くらし塾 きんゆう塾

- 02 インタビュー
- 06 教えて！知るぽると
積立は本当に有効？
積立投資を効果的に
実現するためのポイント
- 09 マンガ「わたしはダメサレナイ!!」
東京オリンピックに便乗する
悪質業者の詐欺的勧誘に
注意報発令！
- 12 暮らしに活かす行動経済学④
『節電を行動経済学から見ると』
依田高典
京都大学大学院経済学研究科教授
- 15 そこが知りたいくらしの金融知識
快適な介護生活を
過ごすために、
知っておくべきこと
- 20 知るぽるとNEWS
“Let'sチョイ読み！”
お金の知恵の活かし方”を
「知るぽると」WEBサイトに
公開しました
- 22 金融教育の現場レポート
児童たちによる起業体験。
高い自主性と仲間を思いやる
心を養う
- 26 特別寄稿
100万人を超えたiDeCoの
さらなる拡充に向けて
- 29 まなびや訪問
秋田県八峰町立八峰中学校
- 30 おたよりコーナー
漢字矢印パズル
- 31 都道府県金融広報委員会一覧
編集後記

表紙写真

白川氷柱群（撮影：小川秀一）

木曽福島駅から車でおよそ30分ほどの場所で見られる自然の芸術・白川氷柱群。岩の隙間からわき出た清水が12月ごろから少しずつ凍りはじめ、厳寒のころには巨大な氷柱に成長し、美しい氷のカーテンが出現します。その大きさは、最大で幅約250m、高さ約50mにまで達し、迫力ある姿で訪れる人々を魅了。雪の白さと氷の青さのコントラストの美しさも圧巻です。夜間にはライトアップされ、昼間とは違った幻想的な光景が眼前に広がります。

禁断のレコード鑑賞から 楽器の魔力にとりつかれる

愛媛で生まれ、千葉で育った石丸幹二さん。子どものころから周りに音楽があふれる環境で育ったのかと思いきや、決してそうではなかったといいます。

「音楽家の家系ではないですし、両親もとくに音楽に造詣が深いわけではありませんでした。ただ、家には立派な家具調

のステレオセットがあつて、4、5歳くらいから、それで音楽を聴くのが好きでした。当時はレコード盤に針を落として聴く方式だったので、親には『傷が付くから触っちゃダメ』といわれていたのですが、親がいないときにこっそり聴いていましたね。だめといわれると触りたくなるのが子どもの心理じゃないですか（笑）。クラシックやイージーリスニング、歌謡曲など、家にあるレコードを1人で

聴くのが、いわば禁断の遊び。それで音楽に対する耳が鍛えられたのか、楽器にも興味を持ち始めて、6歳のときにはエレクトーン教室に通うようになります」。

スイッチ一つでさまざまな楽器の音色が出るエレクトーンに触れながら、石丸さんは子ども心に「こんなに面白いおもちゃはない」と思ったといいます。「楽器を弾くというより音で遊ぶ感覚」だったそうです。

小中高と楽器への好奇心はますます強くなり、トロンボーン、サククス、チェロなどを次々に手がける「楽器の魔力にとりつかれたような子どもだった」と振り返ります。そして、一番得意だったサククスを生かして東京音楽大学器楽科へ。「アルバイトとして飲食店などでよくサククスを演奏していました。ちょうどバブル絶頂期で学生ながら高給をいただいていたね」。

インタビュー

石丸幹二

歌手・俳優

日本にミュージカルを根づかせた「劇団四季」の看板俳優として人気を博し、退団後は歌手、俳優として舞台やテレビで大活躍する石丸幹二さん。

楽器に魅せられた少年時代、何も知らずに飛び込んだミュージカルの世界で過酷な試練を乗り越えてつかんだ栄光、そして新たな旅立ち。

人々を魅了する美声と甘いマスク。正統派の二枚目から敵役、コミカルな芝居まで、多彩な魅力を放つ石丸さんの「これまで」と「これから」にじっくり迫ります。

でも、そのままサククスを続けていても将来の展望は見えません。そんなとき、石丸さんは偶然テレビで目にしたオペラ歌手、ジェシー・ノーマンの歌声に衝撃を受けます。「シューベルトの『魔王』を歌っていたのですが、その歌唱と表情による表現は、楽器を超えていると思いました。いきなり頂点の人に出会ってしまった感じがしますが、『この人のように歌で表現がしたい』と思ったんです」。

クラシックの歌の魅力に惹かれていった石丸さんは、勉強強して東京藝術大学音楽学部声楽科に再入学。楽器から歌へと、その航路を変えていきます。「自分はオペラ歌手のような声は持っていないので、まず声を磨くことから始めました。先生にいわれたのは、『男の声は20代では完成しない。30、40歳くらいが一番いい声が出る時期をめざして今は基礎を作れ』ということ。これは当分稼げないな

と思いました（笑）。

何も知らずにミュージカルの世界へ。
劇団四季での試練、栄光と限界

ジェシー・ノーマンのような歌手になりたいと夢見た石丸さんでしたが、海外

の歌を日本人が聴く場合、語学に長けている人以外、歌詞の意味を直接理解することは困難です。日本人の観客に向けては、日本語で表現するのが一番よいのではないかと思います。そこで出会ったのが、劇団四季のミュージカルでした。

歳とともに変化する
自分の歌声を受け入れ、
楽しみたい





「大学のOBから、『日本人が日本語で歌うミュージカルをやっているところがある。オーディションがあるから受けてみる』といわれたんです。ミュージカルについては何も知らなかったのですが、それまで学んできたクラシックの歌唱が生

かせるのではないかと思い、受けてみることにしました。同年の人たちが就職する年齢になっていたこともあって、OB訪問をして就活するような感覚でしたね」。

劇団四季は、ミュージカルを中心とし

た日本を代表する劇団です。石丸さんは、予備知識を持っていなかったおかげで、先入観なく、ミュージカルの世界に飛び込んで行けたのかもしれない。試験に合格して劇団に入ることになりますが、当然ながら、歌だけではなく、踊りや演技など、厳しいレッスンを待ち受けていました。

「劇団四季の代表で演出家の浅利慶太さんに最初にいわれたのは、『観る天国、やる地獄』という言葉です。『ミュージカルは、観る側にとってこれほど楽しいものはない。しかし、演じる側は、高いレベルに達するまで自分を追い込まなければならぬ。それが一生続くのだから地獄だ。でも好きなら続けられるだろう?』と。そのときは正直、『苦しくて一生続けられるほど自分は好きになれるだろうか』と思いました」。

レッスンに励む日々。しばらくして、浅利さんから「やる気があるならば、ミュージカル『オペラ座の怪人』にチャレンジしてみたらどうだ」といわれた石丸さんは、「できるかどうかは分からない。でも、自分の力を試してみたい」と決意します。

1990年、石丸さんは25歳で見事『オペラ座の怪人』のラウル役で初舞台を踏むことに。「自分自身、やりきったという手応えはありました。でも、きつとまだまだだったでしょう。浅利さんには『高校野球の球児のように、一試合ごと

に積み上げて強くなっていけばいい』といわれました。そうやって一つずつ積み上げていくことがプロへの近道だと気づいた瞬間でしたね」。

やがて石丸さんは、テノールの美声と華麗な身のこなし、持ち前の甘いマスクで人気を博し、劇団四季の看板俳優としての座を獲得していきます。「順風満帆では決してなくて、その都度さまざまな試練が与えられ、それを乗り越えようと、また次の試練が待っているという繰り返し。プロというものは、一つの成果を出したら、次にはそれを超えなければ使ってもらえない、まるでロッククライミングのようなものだと思いますね。とにかく高みをめざして登るしかない。下を見ると後輩が次々に登ってきて、油断をすると一気に抜かれていく。常に頭と体をフルに使いながら上に行くための方法を模索する必要があるんです」。

歌、芝居、踊りが一体となった総合芸術であるミュージカルの世界。絶えず高みをめざすことが求められる劇団四季の舞台に立ち続け、いつしか40歳を過ぎた石丸さんは大きな決断を迫られます。長年酷使し続けた体のあちこちが故障を来し、それまで通り歌い演技することが困難になり始めたのです。「このまま自分がいたら足手まといになる。走り続けながら故障を直すのは難しいので、一度そこから降りるべきだと思います」。

そして2007年、42歳で17年間在籍

した劇団四季を退団。そこから石丸さんの新たな人生がスタートすることになります。「劇団を出たことで、それまでとは見える景色が変わりました。鈍行列車から見える景色は特急列車とは違いますよね。よりリアルな風景が見えるようになってきたし、今まで気にしなかったものにも目がいくようになりました。これからは自分なりのスピードで進みながら、幅広く、奥深く物事をとらえていく。そう思いました」。

退団後の新たな挑戦。 円熟を迎える歌と芝居

退団後の石丸さんの名前と顔が広くお茶の間に知れ渡るようになったのは、なんとといっても2013年放送のドラマ『半沢直樹』です。堺雅人さん演じる主人公の敵役である浅野支店長役は大きな話題になりました。劇団四季時代には正統派の二枚目を演じることが多かっただけに、最初は敵役を演じることにやや不安があったそうです。

「ただ、長年応援してくれているレストランの店主に、『悪を演じられるようになってこそ本物。悪の色気を出せる俳優にならない』といわれていたこともあって、ぜひこの機会にチャレンジしてみ

舞台は日常を超えたハレの日のもの。
それに見合うパフォーマンスを

ようと思いました。劇団四季では、サラリーマンといった普通の役を演じることはないので戸惑ったのですが、銀行の関係者の方にお会いして、どういう物のとらえ方をするのか、専門用語はどんなときにどんな感じで使うのかなどをお聞きしてヒントをもらいました。そのとき、『浅野支店長みたいな人は実際にいますか?』と聞いたところ、『普通にいますよ。この設定はリアルです』といわれたので(笑)、だったらそれほど誇張せずに演じればいいのかと思いました。この役を演じたことで演技の幅が広がりましたし、いろんなジャンルのキャラクターを演じていきたいと思えるきっかけになりましたね」。

2017年からは、50年以上続く長寿音楽番組『題名のない音楽会』の司会にも抜擢され、新たな扉を開きました。「お茶の間に音楽を届ける案内役なので、視聴者の目線になって、どうしたら興味を持ってもらえるのかを考え進んでいます。ですが、まだまだ試行錯誤中です」。

音楽の案内役として、クラシックやミュージカルに馴染みのない人が観劇やコンサートを楽しむためのアドバイスを求めると、こんな答えが返ってきました。「舞台を観ることは、日常ではなくハレ

の日の行為です。その特別な日に見合うパフォーマンスをしようという話を演者同士でもよくします。例えば、特別な人と出かける日に観劇を予定に組み込んでもらうと、より思い出深いものになるのではないのでしょうか。初めてミュージカルやクラシックのコンサートをご覧になる方は、普段よりちょっとだけお洒落をして、その雰囲気を楽しむ気持ちでいらつしやれば、きっと大切な時間になるはずです。普段ジーンズしかはかないような男性も、スーツを着て蝶ネクタイを締めるだけで気構えが変わりますから、ぜひおすすみたいです」。

現在、石丸さんは53歳。歌手、俳優として円熟を迎える年代になろうとしています。

「劇団四季を退団してから、アルバムを作り、コンサートを開くという、ソロシンガーとしての音楽活動も行うようになりました。さまざまな歌手の方が70代、80代になって円熟した歌声を聴かせている時代ですから、それをめざして楽しみながらトレーニングしていきたいですね。これからどんな風に声が変わっていくのか、自分でも楽しみです」。

舞台での芝居は、その時々のお客さまの雰囲気が変わる生き物ですし、生きた芝居というものに対する特別な魅力は今も強く感じているので、できる限り続けていきたいと思っています。一方、ドラマや映画などの映像作品は演出する方のもの

なので、私の肉体で演じた素材をどう料理してもらえるのかという楽しみがある。今は舞台と映像、どちらも面白いですね」。

ところで、人生100年時代といわれるなか、プライベートではこれからの人生にどのようなビジョンをお持ちなのでしょう。

「世界遺産をゆつくり巡る旅をしてみたいんです。本物、一流とされるものを自分の目で見て、それをどう感じるのかに興味があります。体力があるうちにしか行けないような場所から行き始めたい。今一番見たいのはマチュピチュの遺跡やナスカの地上絵。そこで感じたものが、歌や芝居にもフィードバックされるといいなと思っています」。

公私ともにますます充実する石丸さん。今後、私たちに、どんな夢を見せてくれるのでしょうか。

インタビュー

石丸幹二

いしまる・かんじ

1965年愛媛県生まれ。東京藝術大学音楽学部声楽科卒業。在学中、劇団四季のオーディションを受けて合格、1990年、25歳のとき『オペラ座の怪人』のラウル役でデビュー。



2007年、劇団四季を退団、1年間の休養を経て舞台に復帰。以後、テレビや映画にも進出、ソロ歌手としての活動も精力的に行う。2019年1月からは舞台『オペラ座の怪人』の続編『ラブ・ネバー・ダイ』で主役のファントム役を演じる。

積立は本当に有効？ 積立投資を効果的に 実現するためのポイント

「iDeCo（個人型確定拠出年金）」や「つみたてNISA」など、積立投資による長期的な資産形成を後押しする税制優遇制度が話題です。ただし、こうした制度を利用して投資を始めたものの、運用成績に一喜一憂し、現在の投資方針に弱気になってしまう人もいるかもしれません。今回は、シミュレーション結果なども活用しながら、長期間の積立投資の特徴やメリット、注意点などを解説します。

監修／神戸 孝（ファイナンシャル・プランナー）

今回の質問

積立投資を始めたものの、
値下がりして不安です。
このまま続けてもよいのでしょうか？

「趣味としての投資」と 「仕事としての運用」

人生100年時代といわれるなか、自助努力での資産づくりはますます大切になっていきます。とはいえ、預貯金だけで運用してもお金を大きく増やすのは難しいのが実情です。こうした状況下、国としても、「iDeCo（個人型確定拠出年金）」や「つみたてNISA」といった税制優遇制度を用意して、投資による長期的な資産形成を後押ししています。

「iDeCo」「つみたてNISA」とともに運用益が非課税になることで資産運用を有利に進められますが（注1、2）、投資には値下がりするリスクも付き物で、元本が保証されているわけではありません。また、投資する対象や方法によって運用スタイルも千差万別です。決まった答えがあるわけではありませんので、ライフプランなども踏まえて、自分にふさわしい投資のスタイルを固めることが先決です。そのヒントとして、資産運用を「趣味としての投資」と「仕事としての運用」の二つに大別してみます

【図表1】

（注1）ただし、「iDeCo」の場合、預金商品は元本保証があります。
（注2）「つみたてNISA」では損益通算は認められていません。また、「iDeCo」は、原則60歳まで引き出すことができません。これらの点には注意が必要です。

【図表1】「趣味としての投資」と「仕事としての運用」の比較

	趣味としての投資	仕事としての運用
ニーズ	投資を楽しみたい、儲けたい	お金にもある程度働いてもらいたい
必要なもの	相場観、タイミング	投資観
投資スタイル	長期・中期・短期、集中投資（リスク・テイク）	長期国際分散投資、積立投資（リスク・コントロール）
特徴	面白い、ドキドキ感あり	面白くない、退屈、面倒
選択商品	個別株、テーマ型投信	バランス型投信、投信を組み合わせたポートフォリオ運用

FPアソシエーツ&コンサルティング(株)作成

まず、「趣味としての投資」は、投資そのものを楽しみたい、あるいは儲けたいというニーズの下で行われるものです。いつ、何を購入すれば儲かりそうかといった相場観や銘柄選び、売買のタイミングが重要になり、値下がりするかもしれないというスリルを含めたドキドキ感も醍醐味といえるでしょう。一般的には、資産運用というとはとんだの人がこの「趣味としての投資」をイメージして



しまい、自分には利益を得るための高度な知識やスキルがなく、投資は縁遠いものと考えてしまいがちです。

一方で「仕事としての運用」は、文字通りお金にもある程度は働いてもらいたいという考えで行うものです。「趣味としての投資」とは対照的に、面白さやドキドキ感を求めるのではなく、時には退屈になるほど淡々と続けるものです。リタイア後の生活資金や医療・介護費など、少しでも資産を増やし備えておきたいと考える人ならば、資産運用は「仕事としての運用」のスタイルで行うべきでしょう。

「分散」、「長期」、「積立」でリスクをコントロール

もしも「仕事としての運用」として資産運用に向き合うのであれば、大切になるのはどれがより儲かりそうかと考えるリスク・テイクではなくリスク・コント

ロールの発想です。つまり、いかにして値動きのブレを抑えながら、安定した収益を獲得していくかに重きを置き、運用していくことが肝要です。キーワードとなるポイントは大きく三つあります。

一つ目は投資先の「分散」です。これから値上がりしそうだと考える対象に絞って集中投資するのではなく、値下がりするかもしれないと考える対象を含め、あえて値動きの異なる複数の資産を組み合わせて運用することです。例えば、さまざまな国・地域（日本、先進国、新興国など）や資産（株式、債券、不動産など）に分散投資することで、世界経済の平均的な成長を狙うといった考え方です。

二つ目は「長期」での運用です。仮に複数の国・地域や資産に分散投資をしたとしても、経済は景気の波を受けながら拡大を続けるものであり、数年の運用期間では景気循環の影響から運用資産がマ

イナス評価となる可能性があります。世界経済全体が成長するのに必要な10年あるいは15年といった運用期間を、最初から想定することで、収益が安定しやすくなります。また、「長期」での運用では、運用で得た利益を元本に加えて再投資することで、利益が利益を生む効果もあります（これを複利効果といいます）。

そして三つ目が「積立」により投資タイミングを分散させることです。一定の金額を毎月決まった日など一定の間隔で投資をする積立投資には、いくつもの利点があります。まずは、一度にまとめた金額を投資する一括投資と比べ、比較的少額からでも始められること。次に投資を行うタイミングに悩まずに済むこと。いつ投資をしたらよいか分からないという理由で、投資に踏み切れないという人も少なくありません。そして、投資タイミングを分けることで、購入単価を均す効果が働くことも大きな利点です。

値下がりをメリットに変える効果が積立投資にはある

「積立」により投資タイミングを分散させると、どのような効果が得られるのか解説します。日々値動きをする投資対象。安値のタイミングでまとめて買った方がリターンが多いのではないかと思う方も多いでしょう。でも、いつ安値になるのかを予想するのは簡単ではなく、予想通りになるとも限りません。逆に高値

でまとめて買ってしまふことだってあり得ます。あえてタイミングを分けて決まった金額ずつ投資をすることで、安値での買い逃しや高値での買い過ぎを避ける作用が働きます。こうした定期定額での投資方法は「ドルコスト平均法」ともよばれ、プロの投資家も活用する資産運用の代表的な手法の一つです。

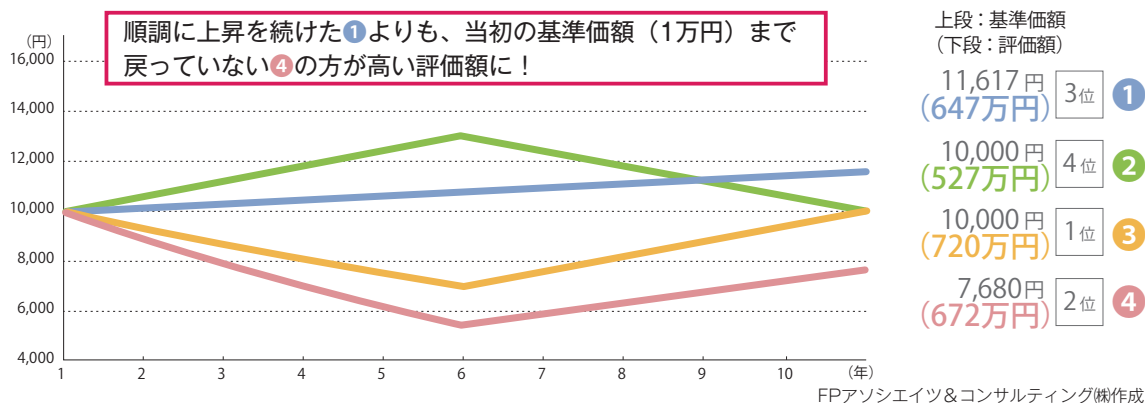
とはいうものの、しばらく値下がりが続き、積立投資の元本がマイナス評価になっていたら不安を覚えるかもしれません。この先、いつどれくらい値上がりすれば、マイナスを挽回できるのかと考えたくなります。そこでどのような値動きならどのような評価額になるのかを試算してみました。

毎月5万円を10年間、合計600万円分を積立投資した場合における4パターンの値動きのシミュレーションを見てみましょう【図表2】。

10年後の評価額がいちばん高かったのはどのパターンだと思いますか？ 順調に右肩上がりで価格が上昇したパターン①と考える人が多いかもしれませんが、最も高かったのは、積立期間前半で価格が下落した後、当初の価格まで上昇したパターン③（720万円）なのです。価格下落時に多くの量（口数）を購入できたため、後半の価格上昇に伴い評価額を大きく高めることができたのです。

その次に評価額が高かったのは、さすがにパターン①（647万円）ではない

【図表2】毎月5万円を10年間、合計600万円積立投資した場合のシミュレーション①



かと思われかもしれませんが、それと違います。積み立て当初の価格よりも低い価格で積立期間を終えたパターン④

積立期間中も値上がり時には売却し利益を確定させる

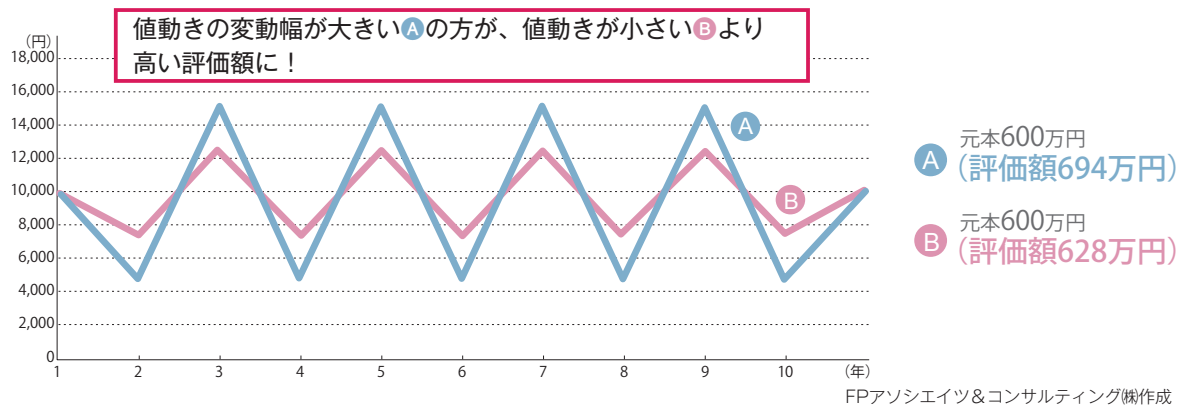
(672万円)の方が、増えているのです。不思議に思われるかもしれませんが、これも安いうちに多くの口数を購入できたことで平均購入単価を引き下げることができたからです。値下がりを買ったに変える効果が長期の積立投資にはあることが分かります。積立投資を始めて間もないのであれば、値下がり局面はむしろ「お買い得期間」の到来と考えれば、ストレスをあまり感じなくなるでしょう。

また、積立投資は値動きの大きさを収益に変える力がある点も特徴です。上下のブレの大きさが異なる別のシミュレーションを見てみましょう【図表3】。

このシミュレーションでは積立投資の開始時と終了時の価格は同じにしてありますが、いずれも最終的な資産額は元本を超えています。では、10年後の資産額はどちらがより高いと思われますか？どちらも同じだと思われるかもしれませんが、答えは値動きが大きいパターンA(694万円)です。値動きが小さいパターンB(628万円)を60万円以上上回っています。値動きの変動幅が大きい方が「ドルコスト平均法」の効果が有利に働きやすいのです。

一方で、注意したい値動きもあります。積立期間前半で価格が上昇した後、後半に価格が下落する、【図表2】のパター

【図表3】毎月5万円を10年間、合計600万円積立投資した場合のシミュレーション②



ン②に当たる値動きです。ある程度まとまった金額になってから価格がマイナス方向に向かい続けると、複利効果もマイ

ナスに働いてしまうため、(最初に一括購入する場合に比べて軽くなるとはいえ)損失が生じてしまいかねません。

こうした不利を避けるためには、年に一度くらいは、積立期間中も運用成果を確認し、想定以上に価格が上昇していたら、いったん売却して、その時点で利益を確定させることも考えるべきでしょう。例えば、株式だけに投資する投資信託への積立であれば、積立元本に対して1.5倍の評価額になったら積立元本の半分は売却するといった、自分なりのルールを決めておく必要があります。そのうえで、利益を確定させた分は、別途、価格変動を抑えた安定型運用の商品などに資金を移して、運用を続けましょう。

ただし、「つみたてNISA」を通じて積立投資をしている場合には、売却した資金を再び「つみたてNISA口座」で投資することができないため、通常の証券口座で投資するかたちになります。

積立投資は、「仕事としての運用」に適した投資手法です。長期的な経済成長を念頭に据えながら資産分散を心掛け、マーケットの変動にも過度に動揺することなくじっくり淡々と続けることが積立投資で成功するための秘訣といえるでしょう。積立投資のプロセスを実践的に経験することで、売却のルールや資産分散比率の変更など、一歩進んだ自分流のアレンジも行えるようになるのではないのでしょうか。



だまサレナイ!!

第43話



ATTENTION

東京オリンピックに便乗する 悪質業者の詐欺的勧誘に注意報発令!

このコーナーで紹介するマンガは、実際に起きた事件を基に、「だましのシーン」を再現したものです。
「私だけは大丈夫」なんて甘く考えていませんか? 実はそう考える人こそ被害にあいやすいのです。

監修/白井宗子 NACS(公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会)消費者相談室副室長 マンガ/まきのこうじ



POINT!
SAGI TICKET

1 関心高まる東京オリンピックに
再び詐欺的魔の手が忍び寄る

東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会の開催が決定した2013年から数年間、東京オリンピック関連の詐欺的勧誘トラブルが多発しました。その後いったん下火になったものの、開催が間近になったことで再びトラブルが増え始め、いくつかの自治体では注意喚起を行っています。

POINT!
SAGI TICKET

2 基本のだまし方は劇場型
三つに分類できる勧誘手口

東京オリンピックに関連した詐欺的勧誘は、主に複数の人物が登場してだます「劇場型」といわれる手口です。それらは、①チケット関連、②金融商品や投資関連、③東京オリンピックを口実とした勧誘、の三つに分類されます。

三つの手口の主な事例は次の通りです。

① チケット関連の事例

マンガの事例のように実在しないチケットの購入代金を振り込ませるケースのほか、個人情報取得を目的とするケースも目に付きます。まず、「オリンピック財団」や「オリンピック協会」と称する業者から「東京オリンピックのチケットを申し込みましたか?」という連絡が入ります。覚えがないと答えると「こういつたトラブルを起こしている悪質業者グループが持つカモリスト(だますターゲットが載っている名簿)に、あなたの氏名が載っています」と困惑させて、個人情報を出そうとします。さらに「すぐにリストから個人情報を削除しないと、また悪質業者に狙われますよ!」とおどして、削除費用の名目で金銭を要求してきます。

② 金融商品や投資関連の事例

最近、オリンピック効果をうたい文句にして仮想通貨



貨を買わせようとするトラブルが多発しており、注意が必要です。仮想通貨の販売代理店と称する者から、「これから立ち上がる仮想通貨で、私ももしかか取り扱って、近々上場します」といって勧めてきます。

「東京オリンピック効果で値上がり確実」「今はキヤンペーンで10口以上だと割引」という誘いに乗ってしまい購入。しかしその後、仮想通貨立ち上げの様子もないまま業者とは連絡が取れなくなりました。

③ 東京オリンピックを口実とした勧誘の事例

日本の伝統工芸品など外国人受けする商品の販売支援や関連事業の求人募集、と称した詐欺的勧誘があります。東京オリンピックの関連団体を連想させる名前の業者から、月5万円ほど稼げる条件のよい仕事(副業)を斡旋しますという求人募集メールが届きます。連絡すると登録料が必要といわれ、支払ったあと連絡が取れなくなりました。

POINT! SAGI TICKET 3 詐欺的勧誘を見破る鍵に

東京オリンピック公式チケットの販売や公式ライセンス商品の販売に関する正しい知識があれば、詐欺的勧誘に惑わされずにトラブルを回避できることもあります。まずは基本情報について知っておきましょう(文末の「参考情報」の関連サイト参照)。

■東京2020大会公式チケットの販売

公式チケットの販売は、オリンピックが2019年春から、パラリンピックが同年夏から始まります。チケット購入や情報収集のためには、TOKYO 2020 IDの登録が必要(チケット販売終了まで登録可能)です。トラブルにあわないようにするために、公式の販売ルート以外からは購入しないようにしましょう。

■東京2020大会公式ライセンス商品の販売

公式ライセンス商品には偽造防止措置として、シリ

『節電を行動経済学から見ると』

京都大学大学院経済学研究科 教授

依田 高典

1 節電を促すにはどうする

2011年3月11日に、日本を襲った東日本大震災と、その後の電力危機。東京電力管内の約2千万kWの発電所が脱落し、計画停電と節電要請の実施を余儀なくされました。

日本では、伝統的に、地域独占的な電力会社が発電から送電・配電まで一貫して手掛ける垂直統合体制で供給し、世界最高水準の高品質な電気を消費者まで送り届けてきました。また、1軒当たりの年間停電時間も世界最短レベルでした。福島第一原子力発電所の事故とその後の各原子力発電所の停止に伴い、日本が慢性的に電力不足に陥るとは、震災前には誰が想像したでしょうか。



しかし、視点を海外に向ければ、常に電力危機がどこかしらで発生していました。有名な事例は、2000年から2001年にかけて起きたアメリカ・カリフォルニア州の電力危機です。州政府は電力産業の規制緩和を進めるために垂直分離（注1）を実施しましたが、電力需要の増加と発電設備の不足によって、電力価格が上昇しました。そのうえ、一部電力会社による不適切な価格操作も加わり、他の電力会社が軒並み経営危機に陥り、電力危機が発生したのです。

電力の供給が需要に追いつかない場合は、停電を避けるために、消費者が節電をしなければなりません。これをデマンド・レスポンスとよびます。デマンド・レスポンスには、電気料金を上下に変動させて電力需要を調節するタイプと、情報を提供して節電を促すタイプがあります。

次世代のデジタル電力量計（スマートメーター）を通じて、日々集まる時間帯別電力消費量を統計的に処理して、リアルタイムに変動する電気料金をダイナミック・プライシング（以下、変動料金）

とよびます。カリフォルニア州などで実施された社会実験によれば、消費者の電力消費量を10〜20%削減することに成功したといえます。

また、家庭向け節電支援会社として異彩を放っているのが、アメリカのベンチャー企業オーパワーズです。オーパワーズは、電力会社の顧客の電力消費量データを解析し、顧客に対して節電アドバイスを行いました。例えば、「あなたの家庭は同じ家族構成の世帯の平均より電気料金が低い」といったメッセージを通知します。アメリカでは、オーパワーズのサービスを導入した電力会社は、顧客の電力消費量を2〜3%削減することに成功したといえます。

2 要請と価格のどちらが長持ちするか

気になるのは、二つのデマンド・レスポンスである節電要請と変動料金のうち、どちらがより効果が大きく、またより効果が長持ちするかです。そうした問題意識から、私たちの研究チームは、2012年夏期、2013年冬期に、経

済産業省の支援の下、関西電力、三菱重工などと協力して、京都府けいはんな学研都市で社会実験を実施し、約700世帯が実験に参加しました。

すべての実験参加世帯にはスマートメーターとホーム・エネルギー・マネジメント・システム（HEMS）（注2）が無料で設置されました。さらに、参加世帯はランダムに、①節電要請を行うグループ（以下、節電要請グループ）、②変動料金を導入するグループ（以下、変動料金グループ）、③どちらも行わないグループに割り当てられました。

①の節電要請グループには、電力の需給が逼迫する夏の15日間と冬の21日間、前日の夕方に、「〇月〇日の午後1時から4時の間、電力の使用をお控えください」というメッセージを送りました。

一方、②の変動料金グループには、①と同じタイミングで、「〇月〇日の午後1時から4時の間、電気料金が〇円に値上がりするので、電力の使用をお控えください」というメッセージを送りました。それらを基に、時間帯別の電力消費量

を見ることで、③どちらも行わないグループと比較して、①節電要請グループ、②変動料金グループの電力消費量がどれだけ低かったかというピークカット効果（電力需要が最も多い時間帯の電力消費を抑える効果）を測定することができず。その際、節電の行動変容が持続するかどうか三つの心理学的視点から効果を検証しました。

第一に、節電要請、変動料金という介入をそれぞれ繰り返したときに、ピークカット効果は持続するかどうか。介入に慣れて効果が減衰することを、心理学で「馴化^{ハビタ}」とよびます。分析の結果（図表参照）、夏期において①節電要請は、当初こそ8%の効果があつたものの、すぐに効果が落ちました（馴化）。他方で、②変動料金は、一貫して15%前後の効果が持続しました（非馴化）。

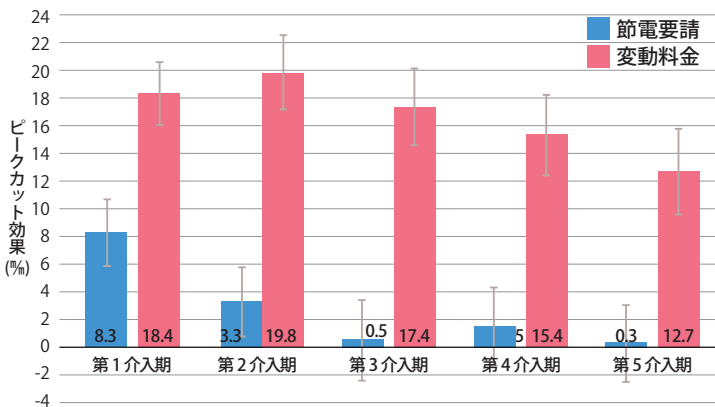
第二に、夏期の介入後、冬期に介入を繰り返したときに、ピークカット効果の復活が見られるかどうか。間隔をとって介入すると、効果が復活することを「脱馴化」とよびます。分析の結果、①節電要請は、夏期の効果とまったく同じパターンを描き（脱馴化）、一度効果が復活したあと、再び効果が落ちました（再馴化）。他方で、②変動料金は、冬期も約20%の効果が持続しました。

第三に、夏期の実験終了後に介入を取り除いても、秋期にピークカット効果が残るかどうかの「習慣形成」を検証しま

した。分析の結果、①節電要請は、秋期にまったく効果が見られませんでした。他方、②変動料金は、秋期に約8%の効果が見られました。冬期の実験後の春期も、節電要請、変動料金ともに、夏期の実験後の秋期とまったく同様の習慣形成パターンが観察されました。

このように、節電要請で人間の善意に訴えかけるやり方では、最初の数日は確かな効果があるものの、その効果はすぐに馴化してしまうことが分かりました。つまり、善意に頼るだけでは効果に限界があり、正しいインセンティブを与えることが重要なのです。

図表 節電要請と変動料金の馴化効果（2012年夏期）



3 重い腰を上げさせるには

変動料金が、馴化しない持続的な節電効果を促すことが分かりました。しかし、実際には、それほど変動型電気料金が普及しているわけではありません。電力の需給の逼迫に関わらず、電気料金は一定のままです。それは一体なぜでしょうか。

人間は、経済理論では説明がつかない保守的なコソコのクセである「現状維持バイアス」を持っています。例えば、ヨーロッパの臓器移植同意率を見てみると、オプトイン方式（希望する人は自らの意志で加入）を採用しているデンマーク・ドイツ・イギリス・オランダでは20%以下にとどまるのに対して、オプトアウト方式（強制加入のあと希望しない人は自らの意志で脱退）を採用しているオーストリア・フランス・ポルトガル・ベルギーでは90%以上に達しています。

そこで、私たちの研究チームは、2014年夏期に、経済産業省の支援の下、東芝、東京電力などと協力して、横浜市で社会実験を実施し、約2000世帯が実験に参加しました。

京都府けいはんな学研都市での実験と同様に、すべての実験参加世帯にスマートメーターとHEMSが無料で設置されました。さらに、実験参加世帯はランダムに、①オプトイン勧誘を受けるグループ（以下、オプトイングループ）、②加えて情報提供も受けるグループ（以下、

情報提供グループ）、③さらにキャッシュ・インセンティブも受けるグループ（以下、キャッシュ・インセンティブグループ）、④いずれも行われないグループに割り当てられました。

①のオプトイングループには、変動料金へのオプトインを誘います。②の情報提供グループには、前年度電気使用データを基に、変動料金にオプトインすればどれほどお得になるかという情報（シャドービル情報）を与えます。③のキャッシュ・インセンティブグループでは、シャドービル情報に加えて、6000円を報奨金として与えます。

実験では、電気料金を午後1時から4時までkWh当たり45円に設定しました（このような変動料金をタイム・オブ・ユース（TOU）とよびます）。そのうえで、電気の需給が逼迫しそうな15日間を選び、電気料金を午後1時から4時までkWh当たり100円に引き上げました（このような変動料金をクリティカル・ピークプライス（CPP）とよびます）。また、収入中立性（新旧変動料金の差額が年間を通じて平均となる条件）を仮定し、オフピーク時はkWh当たり21円に引き下げました。

その結果、オプトイン加入率はどうかだったのでしょうか。①のオプトイングループでは、予想通り、加入率は16%にとどまりました。②の情報提供グループでは、加入率は倍の31%になりました。し

かし、加入率はまだ十分とはいえません。③のキャッシュ・インセンティブグループでは、加入率は3倍の48%になりました。しかし、6000円の報奨金をもらえるのだから、加入率はまだ十分とはいえません。

次に、変動料金に加入した人に限った節電効果（ネット・ピークカット効果）を見てみましょう。CPPに関して、①のオプトイングループでは32%、②の情報提供グループでは16%、③のキャッシュ・インセンティブグループでは19%でした。また、TOUに関して、①のオプトイングループでは19%、②の情報提供グループでは6%、③のキャッシュ・インセンティブグループでは11%でした。

オプトイン勧誘では、やる気のある人が変動料金に加入するので、効果が大きいのですが、シャドービル情報提供によれば、情報提供を受けてお得だと考える人（やる気のない人）が変動料金に加入するので、効果は小さいのです。キャッシュ・インセンティブによれば、加入率は大きくなり、効果もそこそこ残るのが興味深いところです。

最後に、加入率とネット・ピークカット効果を掛け合わせたトータル・ピークカット効果（加入しなかった世帯も含めたグループ全体の効果）を見てみましょう。CPPに関して、①のオプトイングループでは5%、②の情報提供グループでは5%、③のキャッシュ・インセンテ

ィブグループでは9%でした。TOUに関して、①のオプトイングループでは3%、②の情報提供グループでは2%、③のキャッシュ・インセンティブグループでは6%でした。

オプトイン勧誘によれば、加入率は低いです。やる気のある人が加入するのでも、トータル・ピークカット効果は大きくなりません。シャドービル情報提供によれば、加入率は倍になりますが、やる気のない人が加入するので、トータル・ピークカット効果は小さくなります。このように、オプトイン勧誘とシャドービル情報提供の間では、加入率とネット・ピークカット効果にトレードオフがあるので、トータル・ピークカット効果で見れば、同水準に落ち着くのです。しかし、キャッシュ・インセンティブによれば、加入率は3倍になりますが、ネット・ピークカット効果もそこそこ残るので、トータル・ピークカット効果は2倍近くになるわけです。

4 人間と機械の持ちつ持たれつ

今、話題の「ビッグデータ」に話題を移しましょう。センサー技術が発展し、インターネットとの接続が、ヒト・モノを問わず、拡大しています。これを、「モノのインターネット（IoT）」とよびます。スマートメーターは、家庭が使った電気消費量の情報を、無線を通じて、電力会社やデータ会社のサーバーに自動

転送するIoT技術の一種です。電力会社は、小売全面自由化に伴い、2020年代初頭には、全国5000万世帯にスマートメーターを導入することを宣言しています。

全世帯にスマートメーターが導入され、30分ごとの電気消費量が自動収集されるようになれば、まさにビッグデータです。消費者・電力会社・家電メーカーなどが、電気消費量を基にして、新たな節電対策を考案したり、遠隔操作可能なスマート家電の開発を競ったりするようになるでしょう。

今回、説明した私の節電実験は、IoTを活用したビッグデータ有効利用の代表的な事例です。しかし、データを収集・分析し、価格やナッジ（注3）を実験参加者に提供しても、それを受け止め、判断し、行動するのは消費者側の自発的意思に委ねられました。これを、私は「マニュアル・デマンド・レスポンス」とよんでいます。

人間の合理性には限界があり、与えられた情報に対して、どれだけ有効に反応できるのか、疑問が残ります。自動化技術を活用して、電力会社のサーバーや家庭の家電製品の側で、最適な節電行動を自動的に実現してくれるスマート化が求められています。これを、私は「オート・デマンド・レスポンス」とよんでいます。マニュアルからオートに向かうスマート化に筋道を付けることが、これからの課題です。

■参考文献

依田高典、田中誠、伊藤公一朗（2017）

『スマートグリッド・エコノミクス：フィールド実験・行動経済学・ビッグデータが拓くエビデンス政策』有斐閣

（注1）電力における「発電」、「送配電」、「小売」の各部門を別々の企業が行うシステム。

（注2）エアコン、照明など住宅内のエネルギー消費機器をネットワークで接続し、稼働状況やエネルギー消費状況を監視したり、制御したりすることで省エネを行う。

（注3）人々が自発的に望ましい行動を選択するよう促す仕組みや情報発信。



京都大学大学院経済学研究科
教授 依田 高典（いだ・たかのり）

プロフィール・・・・・・・・・・

1965年、新潟県生まれ。1989年、京都大学経済学部卒、1995年、京都大学大学院経済学研究科博士課程修了。博士（経済学）。現在、京都大学大学院経済学研究科教授。その間、イリノイ大学、ケンブリッジ大学、カリフォルニア大学客員研究員を歴任。専門は応用経済学。情報通信経済学、行動経済学の研究を経て、現在はフィールド実験とビッグデータ経済学の融合に取り組む。主な著書に『Broadband Economics: Lessons from Japan』（Routledge）、『スマートグリッド・エコノミクス』（有斐閣）、『ブロードバンド・エコノミクス』（日本経済新聞出版社）、『行動経済学』（中公新書）、『「ココロ」の経済学』（ちくま新書）等がある。日本学術振興会賞、日本応用経済学会賞、大川財団出版賞、ドコモモバイルサイエンス奨励賞等を受賞。



そこが知りたい

くらしの金融知識

快適な介護生活を 過ごすために、 知っておくべきこと

高齢者の介護負担が話題に上がることが増えてきました。2018年秋号の「教えて！知るぼろ」とで、介護相談編として、家族に介護が必要な状況になった際、「どこで、誰に相談するべきか」、「どのような対応が必要なのか」を紹介しました。今回は、実際に介護が必要になった際に、介護する人・される人の双方にとって快適な介護生活を過ごすために適切な介護サービスを選択できるように、在宅介護、施設介護のサービス内容や費用、介護施設の選び方といった実地に即した情報を中心に伝えします。

公的介護保険制度とは？

「公的介護保険制度（介護保険）」とは、40歳以上の全員が加入を義務付けられ、介護が必要になったときに介護保険サービスを利用できる公的な制度です。社会全体で介護を支え合う目的で2000年にスタートしました。上手に制度を利用し、介護保険サービスを適切に選択することで介護生活をスムーズに送ることができます。まずは制度の基本的な仕組みを整理します。

お住まいの市区町村や最寄りの地域包括支援センターに要介護認定の申請を行うと、所定の審査を経てどの程度、介護や支援が必要かを判断されます。介護や支援が必要だと認定されたあとは、地域の各介護事業者にいる専門のケアマネー

ジャーと相談しながら、ケアプランを作成してもらいます。制度対象内のサービスであれば、原則としてかかった費用の1割の自己負担（一定以上の所得がある人は、2割もしくは3割）で利用することができますが、制度対象外のサービスは全額自己負担になってしまうほか、制度対象内のサービスであっても、7段階の要介護状態区分（要支援度は2段階・要介護度は5段階）に応じて設定されている一定の支給限度額の超過分は自己負担をしなければならないことに注意が必要です。

お住まいの地域、要介護度で異なる介護保険サービス

各市区町村における介護保険サービスの総事業費用が異なるため、サービス内

容や費用負担額などはお住まいの自治体により異なります。介護をする人ではなく、介護をされる人が住む地域のケースを確認する必要があります。多くの市区町村では、介護保険制度利用の手引きとして、サービス内容や費用負担額などを含め、制度概要や利用手順などを紹介した冊子を作成しています。お住まいの市区町村の役所の窓口から取り寄せられるのか、「どのようなサービスを受けられるのか」、「介護費用はどの程度必要か」を知る目安になるとよいでしょう。

ここでは、一般的に介護保険で利用できるサービスを紹介します【図表1】。受けられるサービスは、要介護状態区分により異なります。要介護認定であれば、図表1に示すサービスは基本的にすべて受けられますが、要支援認定であれば、図表1の右欄に★が付いているサービスのみを受けられます。

介護保険サービスは主に「居宅介護」、「地域密着型」、「施設介護」の3種類に分類されます。

【居宅介護サービス】

「居宅介護サービス」は、一般的に、自宅に住みながら介護を受けるのに適したサービスです。

例えば、訪問介護員（ホームヘルパー）や看護師が自宅へ訪問して介護や看護、生活支援をする「訪問系サービス」。食事や排泄、買い物代行などの日常生活のサポートを受けられます。

ほかには、日中は施設に通い、レクリエーションをしたり、入浴やランチなどの日常生活のサポートを受けられる「通所系サービス」。デイサービスやデイケアが代表例で、介護をされる人のストレス解消に加え、自宅で介護をする家族の負担軽減にもつながるでしょう。さらには、施設に短期間入所して、日常生活のサポートなどを受けることができる「短期入所系サービス」もあります。介護をする人の病気や冠婚葬祭などで一時的に在宅での介護が困難な場合などに利用することができます。

最後は、自宅から施設に移り住んで、介護サービスを受ける「居住系サービス」。「特定施設入居者生活介護」の指定を受けた介護付有料老人ホームや介護型ケアハウスは、一見、介護施設と考えがちですが、介護保険上は「居住系サービス」の一つと分類されます。

【地域密着型サービス】

「地域密着型サービス」は、要支援・要介護の認定を受けた人が、無理なく住み慣れた地域で生活できるように、支援するためのサービスです。利用者は原則として、その市区町村の住民に限定されています。訪問介護・看護のような「居宅介護サービス」と似たサービスがいくつかありますが、「地域密着型サービス」の特徴は、小規模な施設で顔なじみの職員から介護や看護を受けたり、自宅で頻繁にサービスを受けたりできることです。

代表的なサービスには、身の回りのことができる要支援2以上の認知症の人が5人〜9人で共同生活を行う「認知症対応型共同生活介護（グループホーム）」があります。また、24時間対応で1日に短時間、複数回訪問介護・看護を受けられる「定期巡回・随時対応型訪問介護看護」、さらには「小規模多機能型居宅介護」、「看護小規模多機能型居宅介護」などがあります。

「小規模多機能型居宅介護」、「看護小規模多機能型居宅介護」は、デイサービスを中心として、「通い」、「訪問」、「泊まり」のサービスを柔軟に組み合わせ利用できます。「居宅介護」の場合では、サービスごとに契約・手続きをし、事業者を選択する必要がありますが、「小規模多機能型居宅介護」、「看護小規模多機能型居宅介護」を利用することで、諸手続きや事業者選定の負担を軽減できます。また、すべてのサービスが特定の一つの事業者から提供されるため、顔なじみの職員からサービスを受けられるとい

【図表1】 公的介護保険制度で利用できる介護サービス

居宅介護サービス	訪問系サービス	訪問介護（ホームヘルプサービス）	★
		訪問入浴介護	★
		訪問看護	★
		訪問リハビリテーション	★
		居宅療養管理指導	★
	通所系サービス	通所介護（デイサービス）	★
		通所看護	★
		通所リハビリテーション（デイケア）	★
	短期入所系サービス	短期入所生活介護（ショートステイ）	★
		短期入所療養介護	★
地域密着型サービス	居住系サービス	特定施設入居者生活介護	★
		夜間対応型訪問介護	
		認知症対応型通所介護	★
		小規模多機能型居宅介護	★
		定期巡回・随時対応型訪問介護看護	
		認知症対応型共同生活介護（グループホーム）	★ （要支援2のみ）
		地域密着型特定施設入居者生活介護（小規模）	
		地域密着型介護老人福祉施設（小規模）	
		看護小規模多機能型居宅介護	
施設介護サービス		介護老人福祉施設（特別養護老人ホーム）	
		介護老人保健施設	
		介護医療院・介護療養型医療施設	

※要介護はすべて適用。要支援は右欄の★が付くサービスのみ適用。

（出典）岡本典子氏作成 一部編集（2019年1月訂正）

う安心感もあります。

【施設介護サービス】

「施設介護サービス」は、「介護状態が深刻で常時介護が必要」、「自宅に住みながら介護を受けるのが難しい」場合に施設に入所し、支援を受けられるサービスです。

施設は、以下の3種類に分けられます。一つ目は、医療は不要ですが、常時介護が必要な要介護3以上の人が申し込める「介護老人福祉施設（特別養護老人ホーム）」。二つ目は、在宅復帰をめざし3カ月間リハビリに励む「介護老人保健

施設」。三つ目は、療養生活が必要な人向けの「介護医療院・介護療養型医療施設（2024年3月までに介護医療院に転換予定）」。詳しい説明は、次章で民間の施設と併せて紹介します。

民間・公的施設を含めた 高齢者施設・住宅

ここまでは介護保険制度上のサービス別にご説明しましたが、ここからは民間の施設も加えて、「高齢者施設・住宅」としての種類別に整理していきましょう【図表2】。

高齢者施設・住宅は、大きく「住宅系」と「施設系」の2種類に分けられます。

まず、「住宅系」は、文字通り住まいとしての機能に重きを置いた高齢者向け住宅であり、独自に介護サービスを提供しているわけではありません。介護サービスを受けるには、介護保険制度を利用して外部の事業者と契約する必要があります。民間施設では「サービス付き高齢者向け住宅（サ高住）」、「住宅型有料老人ホーム」などが「住宅系」に該当します。公的施設は自立型・介護型の2種類に分かれている「ケアハウス」のうち、自立型の場合のみ「住宅系」に分類されます。「住宅系」では要介護度が高くなると、「外部サービスでは十分な介護が受けられない」、「支給限度額内のサービスでは不足し、自己負担が高額になる」といったことも起こり得ます。例えば、「サ

高住」では、認知症となり、ほかの入居者に迷惑行為を行うようになると退去しなければいけないように、「終のすみか」にはならない可能性がある点に注意が必要です。

また、「施設系」は、施設独自のサービスのなかに介護サービスが付いています。公的施設には前述の「介護老人福祉施設（特別養護老人ホーム）」、「介護老人保健施設」、「介護医療院・介護療養型医療施設」が該当します。入居時に費用はかかりませんが、月額費用として5万円〜17万円がかかります（所得の少ない人には軽減措置があります）。

民間施設の「介護付有料老人ホーム」では、入居時費用は0円〜数億円、月額費用（介護費用を除く）として11万円〜80万円かかります。都市部か郊外かといった地域性によっても価格帯は幅広く、施設のバリエーションもさまざまです。同じく民間施設の、「グループホーム」では、入居時費用は0円〜数十万円、月額費用（介護費用を除く）として12万円〜20万円かかります。特徴としては、定員が9人、もしくは18人と小規模であるため、一部では民家などの比較的小さい建物を施設として使用していることや、共同生活という前提上、居室内に専用のトイレや洗面所がなく、入居者同士で共用している場合が多いことが挙げられます。そのため、公的施設と比較しても大差ない水準の費用を実現しています。

【図表2】 主な高齢者施設・住宅の概要

種類		サービス付き 高齢者向け住 宅（サ高住）	住宅型 有料老人 ホーム	ケアハウス		公的介護保険３施設			介護付有料老人ホーム		グループ ホーム
				自立型	介護型	介護老人福祉 施設（特別養 護老人ホーム）	介護老人 保健施設	介護医療院・ 介護療養型医 療施設	入居時 自立型	介護型・ 混合型	
区分		民間／住宅系		公的／住宅系	公的／施設系				民間／施設系		
入居者の 身体状況	自立	○	○	○	×	×	×	×	○	○	×
	要支援	○	○	×	×	×	×	×	×	○	要支援2
	要介護	○	○	×	○	要介護3以上	○	○	×	○	○
介護サービス		× 外部サービス利用			○ 施設職員により提供						
入居時費用 （前払金）		0円～ 数千万円	0円～ 数千万円	0円～数百万円		0円	0円	0円	数百万円～ 数億円	0円～ 数千万円	0円～ 数十万円
居室面積		25㎡以上 18㎡以上 ^{（※1）}	13㎡以上	21.6㎡以上（単身） 31.9㎡以上（夫婦）		10.65㎡以上	8㎡以上	8㎡以上 6.4㎡以上 ^{（※2）}	13㎡以上		7.43㎡以上

※1 十分な共用スペースを有する場合は18㎡でも登録可。
※2 介護療養型医療施設の場合。

（出典）岡本典子氏作成 一部編集

有料老人ホーム 費用のしくみ

基本的には、予算や受けられる介護サービスなどを考慮して施設を選ぶ必要がありますが、希望する施設が満室ですぐに入ることが難しい場合もあります。

公的介護保険3施設（「介護老人福祉施設（特別養護老人ホーム）」、「介護老人保健施設」、「介護医療院・介護療養型医療施設」）は、費用が安いので入居申込みが集中しがちですが、要介護度が高い、介護する人がいない、緊急度の高い人が優先されるので、待機期間が数年に及ぶ施設もあります。そのため、長期間の待機が難しく、民間の介護付有料老人ホームを検討するケースが多くなっています。

民間の介護付有料老人ホームの費用（前払金と月額費用）の仕組みについて見ていきましょう。

前払金は、入居一時金ともいわれ、0円〜数億円かかります。各施設では、入居したら平均的に何カ月間生活するか（想定居住期間）が経験値で決められており、その期間分の家賃を全額前払いするものです（ただし、近年前払金なしで入居できる施設も増えています）。

月額費用とは、毎月必要な居住費（施設で働く職員の給与、建物の維持修繕費など）、食費、水道光熱費などの合計額です。前払金なしの場合は毎月の家賃も

必要です。食費（1日3食）は5万円、7万円位、水道光熱費は1万円、1.5万円位が目安です。そのほかに、介護費用やオムツ代、生活費が必要です。介護費用は、要介護度別に定額ですが、自己負担分は所得に応じて異なります（1割、3割）。

介護付有料老人ホームの費用の目安は、家賃を除いた10万円、20万円位と介護保険の自己負担分ですが、介護体制によっても異なります。すなわち、国の定める最低基準（要介護者3人に対して介護職員1人）よりも介護職員を多く配置し手厚い介護を行う施設もあり、その分、月額費用も高く設定されます。また、居室を広く、共有スペースも充実させた高級志向の施設や、認知症の人に合わせた介護メソッドを取り入れた施設、食事の内容に力を入れた施設など、独自の付加価値を備えた施設も増えています。

介護付有料老人ホームの費用の設定では、同じ居室でも、入居時の年齢により、前払金を段階的に変えている施設もあります。この場合、入居時年齢の低い人は想定居住期間が長くなるため高く、入居時年齢が高い人ほど短くなるので前払金は安くなります。例えば、首都圏のある施設の前払金は、65歳、74歳は2240万円（想定居住期間9年）、75歳、79歳は1990万円（同8年）、80歳、84歳は1740万円（同7年）、85歳、89歳は1490万円（同6年）、90

歳以上は1000万円（同5年）です。

介護付有料老人ホーム選択のプロセス

最新まで心地よく暮らせる「終のすみか」となる介護付有料老人ホームを選ぶには、急がず、じっくりと、【図表3】のプロセスを踏んで選択することが大切です。

ステップ1は、保有資産の棚卸しを行い、年金などの毎月の収入を書き出します。そして、平均余命、身体状況のほか、長生き家系か否かなども考慮し、あと何年施設で生活するかを決めます。例えば、10年間介護生活が続くとすると、月額費用がいくら不足するか、それを保有資産から差し引き、予備費用がある程度は取っておきたいのであれば、前払金がいくら位までの施設なら可能であるかを割り出します（経済性の合致する範囲の決定）。

ステップ2は、具体的に候補施設をピックアップします。100%満足できる施設はないことを肝に銘じ、これだけは譲れないという条件を書き出し、入居施設に求める条件の優先順位を決めます。

ステップ3は、インターネットや高齢者施設・住宅関連の雑誌、セミナーなどで情報収集し、候補となりそうな施設のパンフレットと重要事項説明書を取り寄せます。事業主体、サービス内容、職員体制、費用全般、入居状況（一つの目安として、入居率が80%以上であるか否か

など）を検討し、経営の健全性などを確認します。

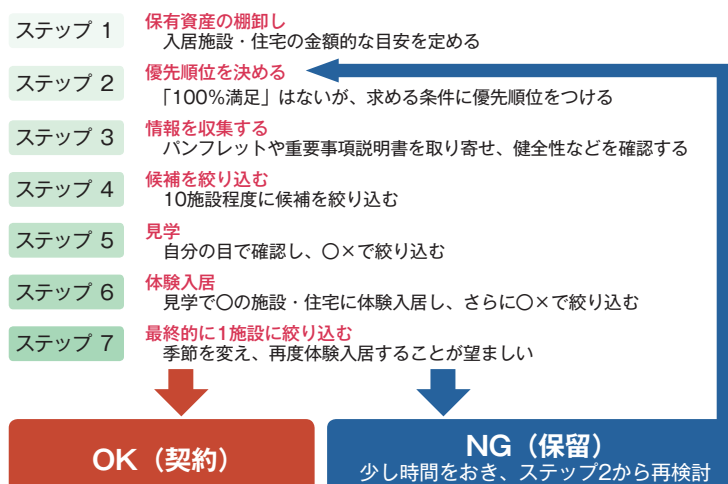
ステップ4では、ステップ2でピックアップした条件と合致する10施設程度に候補を絞り込み、見学日時を決めます。

ステップ5では、自分や家族が実際に見学し入居者の様子や職員の対応などを自分の目で見極めます。例えば、ランチを試食するなど、「五感」をフルに活用し、心地よく暮らせそうかどうかを判断します。

ステップ6では、ステップ5の見学で好印象を持った施設に数泊体験入居し、数日間実際に介護を受けて生活してみます。

ステップ7では、見学や体験入居を通して、この施設なら「終のすみか」として自分らしく暮らせそうかどうかという1施設に絞り込みます。絞り込むのが難しければ、体験入居を繰り返します。これらのステップを踏み、最終的に納得できれば入居契約に進みます。しかし、絞り込んでみたものの不安が残るとか、気持ち乗らないという場合もあります。見学や体験入居を進めるうちに、優先順位の立て方が間違っていたことに気づいたり、自分にとってはこちらの条件を重視して選択したいということが明確になれば、再度ステップを踏み直

【図表3】 介護付有料老人ホーム選択のプロセス



（出典）岡本典子氏作成 一部編集

すことになります。

なお、外部の手を借りて検討したい場合は、「老人ホーム紹介センター」といった民間の介護施設紹介業者を利用するという選択肢もあります（相談者からは手数料を取らないケースが多いようです）。特定の施設を紹介された際は、それ以外の施設も比較検討し、最終的には自分で納得したうえで契約することが大切です。

「終のすみか」の選択には、時間的な余裕を持って、早めにスタートを切るこ

最後に

「人生100年時代」に伴い、昨今は介護生活も長引くなか、介護をする人・される人の双方にとって、無理のない介護スタイルを確立することが何より大切です。

そのためには、介護状態に合わせた外部のサービスを利用し、必要な場合は生涯をより快適に過ごせる施設の選択が鍵となるでしょう。

介護はいつ終わりを迎えるのかが明確ではなく、長期戦を覚悟する必要があるかもしれません。いざ必要になってから、介護や高齢者施設・住宅に関する情報を的確にキャッチするのは楽ではありません。元気なうちから予備知識を備えておくことで慌てずに先を見据えた最適解を見いだすことができるでしょう。家族全員で一丸となつて長い闘いを乗り切るためにも、お互いにとって身体的・精神的負担を最大限減らせるような介護プランを日ごろから話し合っておくことが大切です。

介護経験者の声

母親の介護を5年間経験した
都内在住のAさん（57歳）。

家族全員が 無理のない介護生活を送る 秘訣を聞きました。

私の母は父に先立たれ、都心から1時間程度離れた郊外で一人暮らしをしていました。子どもは長男の私と妹3人の4人兄妹でしたが、みんな実家からは離れた都心に住んでいます。

母親は75歳のときに突然認知症を発症し、介護生活となりました。兄妹みんな家庭や仕事があり、母親と一緒に住んで介護をすることは難しかったため、介護保険制度による訪問介護やデイサービスを利用して自宅で介護を受けることにしました。

私たち兄妹はできる限り、週末や介護休暇を取れる日には交代で母の元へ通い、介護を援助することにしました。そのときに兄妹間で介護の負担が偏らないようにあるルールを設けました。介護を「出来高払い」として、交通費を含め、半日行けば5,000円、一日行けば8,000円と金額を設定したのです。母親の同意を得て、毎月の介護費用分に充てる共有の財布をつくり、そこから介護に行く都度、該当する金額をもらうことにしました。さらに家計簿をつけて可視化することで、透明性を保ちました。母が亡くなるまでの5年間、このルールを続け、葬式費用は共有の財布から残った金額を充当し、不足分はみんなで均等に出しました。

5年間の介護生活は、家族にとって長い闘いでしたが、母と兄妹4人があまり無理することなく、協力しあうことができたと思います。経済的負担や兄妹間の不公平感を最大限減らすように、家族で話し合いの時間を持つことが必要不可欠だと思います。

介護で仕事を辞めないために、公的制度を最大限活用しよう

介護離職とは？

介護離職とは、親や配偶者などの介護が負担で介護と仕事の両立が困難になり、介護をする人が仕事を辞めてしまふというものです。平成29年の総務省「就業構造基本調査」によれば、介護離職をする人（介護・看護のために過去1年間に前職を離職した者）は年間に約10万人、平成24年と比較すると、とくに、男性の割合が19.9%→24.0%に増加しています。仕事を辞めると収入が途絶えてしまふ、自身の生活や老後に窮する事態に陥る可能性があります。介護する人・される人が共倒れになってしまふかもしれません。

介護に専念したい気持ちは分かりますが、すべてを背負い過ぎず、介護保険制度を活用するなど外部のサービスを頼ったり、介護と仕事の両立を支援する国の制度を活用することが必要不可欠です。

介護離職を避ける二つの公的制度

●「介護休業制度」

「介護休業制度」とは労働者が2週間以上の期間にわたり、常時介護を必要とする状態にある

対象家族（※1）を介護するために一定期間休業できる制度です。休業期間は介護に充てる期間というよりも、適切な介護サービスを見つけて介護と仕事を両立させるための制度です。「育児・介護休業法（※2）」を根拠とした制度で、事業者は労働者が介護休業を申し出た場合、拒否することはできません。申出は対象家族1人につき3回まで、合計93日間取得することができます。休業中の賃金は給料の67%と定められています。

遠方で暮らす親の介護生活の基盤づくりや介護施設探し、入居の際に数日休む場合などには有効です。

（※1）事実婚を含む配偶者、実父母、配偶者の父母、子、これらに準ずるものとして祖父母、兄弟姉妹、孫。

●「介護休暇」

「介護休暇」も「介護休業制度」と同様に、育児・介護休業法を根拠とした制度であり、対象家族も同じです。1年間（※3）で、有給休暇とは別に、最大5日間、介護対象が2人以上の場合

は10日間の休暇を取得でき、半日単位の取得も可能なので使いやすくなっています。休暇中の賃金に関しては、法律上の定めはなく、各事業者の裁量に任されています。

（※3）事業者が年度をとくに決めない場合は毎年4月1日から翌年の3月31日まで。

ここでは、介護と仕事を両立するための代表的な二つの制度を紹介しましたが、「働き方改革」が進むなか、介護と仕事の両立を支援するため、例えば、介護休業制度の期間を1年間に延長するなどといった独自の乗せ制度に取り組み始めた企業もあります。また、介護見舞金を支給したり、休業後の職場復帰の支援力を入れる企業もあります。

「介護のための所定労働時間の短縮等の措置」、「フレックスタイム」の活用も含め、職場全体でひいては社会全体で介護を支え合っていくという介護保険制度の原点に立ち返り、私たち一人ひとりが思いやりの心を持って介護を理解することが大切です。

介護と仕事の両立に悩んでいる方や支援制度についてもっと詳しく知りたい方は、ご自身の勤め先の就業規則を確認するほか、最寄りの都道府県労働局や市区町村にある窓口、居住地の地域包括支援センターに相談してみるとよいでしょう。

そこが知りたい

くらしの金融知識

監修：岡本典子（おかもと・のりこ）

ファイナンシャルプランナー（CFP®、1級FP技能士）、住宅ローンアドバイザー、終活アドバイザー、東京都金融広報アドバイザー、FP事務所を運営。介護付有料老人ホーム、サービス付高齢者向け住宅など、220カ所を訪問。シニアライフを安心・安全・安寧に過ごせる「終のすみか」を探される方の住み替えコンサルティングに力を注いでいる。全国で講演を行うほか、著書に「後悔しない高齢者施設・住宅の選び方」（日本実業出版社）がある。

“Let'sチョイ読み！ お金の知恵の活かし方”を 「知るぽると」WEBサイトに公開しました



とくに、スマートフォンで読む方を意識し、1コンテンツ読み切り型として、ページ分割（一つの記事を複数に分割して読むスタイル）にはせず、上下のスクロールにより一つの記事が読みやすくなるようにしています。

金融広報中央委員会では、お金についての情報を、もっと暮らしに役立てていただきたい。そんな気持ちから、本誌『暮らし塾 きんゆう塾』をはじめ、さまざまな刊行物・記事を「知るぽると」WEBサイトに掲載しています。

そうした皆さんに通勤途中や外出先の休憩時間で、いつでもどこでも、簡単だけど本格的なお金や暮らしの知恵が学べるよう、新たな記事をお届けします。

それが今回ご紹介する新しいコンテンツです。チョイと読んで、しっかり学べます。

分かりやすさや読みやすさの観点から、いくつかの工夫をしています。

給与明細、チェックするのは振込額だけでいい?



初心者向け 家計管理

タグ(キーワード)

給与明細

源泉徴収

税金・社会保険

給与明細には何が書かれている?

待ちに待った給料日、いろいろな項目ごとに数字が書かれた給与明細を開いて、あなたはどこを見ていますか? 「どこって、それは残業代がいくらで…いくら給料が振り込まれているか…」、つぎ

記

事を「初心者向け」、「一般向け」に分け、一目で対象が分かるようにしています。「初心者向け」では、基礎的な金融知識からご用意しています。一方、「一般向け」では、既婚、シングル、子どもの有無、年代別など、ライフスタイル別のタイムリーな情報発信をしています。

タ

グ(キーワード)を見るだけで、記事を読むと学べるポイントが分かるので、関心のあること、興味のあることが簡単に見つけられるようになっています。

毎月に使える金額はどこに書いてある?

大きく「支給欄」、「控除欄」、「勤怠欄」がありますが、このうちの支給欄と控除欄について

会社から支給されるさまざまなお金のことが記載されています。「基本給」に加えて、「役職手当」「通勤手当」「時間外手当」など、いろいろな手当の詳細がこの支給欄に書かれます。ただ、総支給額(総支給額)は、いわゆる「額面」の金額で、実際に使える金額ではありません。

総支給額から差し引かれるお金のことが記載されています。この差し引かれるお金には、税金と社会保険料のほか、組合活動費、加入する団体保険の保険料などがあります。総支給額からこれらの控除額を差し引いた「差引支給額」が、給与口座に振り込まれ、実際に使える、支出や貯蓄の基準となる金額なのです。

支給	基本給	通勤手当	総支給額
	180,000円	20,000円	200,000円
	社会保険料合計	税額合計	控除額合計



Let's チョイ読み!

お金のことや、金融情報をもっと知りたい、学びたいと思いながらも、難しいからと遠ざけていませんか? 当委員会が自信を持ってお届けする、簡単で本格的なお金の知恵の活かし方をぜひご覧ください。



<https://www.shiruporuto.jp/public/document/container/choiyomi/>



金融教育の現場レポート



茨城県美浦村立木原小学校

長田圭史教諭

児童たちによる起業体験。 高い自主性と仲間を思いやる心を養う

一人ひとりができることを発見し、みんなのために力を発揮する

「金融教育」は社会の中で「生きる力」を育むことを目的として行われる教育です。このコーナーでは、金融教育の授業がどのように進められているのか、教育現場に立つ先生や授業を受ける生徒の姿をレポートします。今回は茨城県美浦村立木原小学校（以下、木原小）で6年生を教える長田圭史先生取材しました。長田先生は、起業体験活動「キッズ☆カンパニー」を通じ、児童たちが地域産品を販売する会社の運営を模擬体験することで大きく成長する学びを実践しています。



長田圭史教諭

美浦の子どもたちに
社会につながる学びをさせたい

霞ヶ浦を望む木原小では「総合的な学習の時間」を使って起業体験活動「キッズ☆カンパニー」を実施しています。この活動は、6年生の児童たちが架空の会社を起こして、事業計画から融資審査、商品販売、そして納税に至るまでを、年間を通じて体験する教育プログラムで、2013年度に始まりました。

2016年に木原小へ赴任以来、6年生の担任を務める長田先生はキッズ☆カンパニー誕生の理由をこう説明します。「村の商工会青年部の皆さんから『美浦の子どもたちに、社会につながる学びを

させたい』という熱い思いを伝えられ、『社会力』の育成に力を入れていた本校との思いが合致して、キッズ☆カンパニーの構想が生まれたのです」。

そして、授業内容を児童の実態に応じて設定できる「総合的な学習の時間」を使い、年間を通じた起業体験を行うことに。内容の立案には、「美浦で活躍できる子どもを育てる内容にしたい」と、商工会青年部が積極的に参加し、より本格的な内容になっていったのです。

キッズ☆カンパニーは年間40時間前後を使って行われます。まずは、学習の概要と年間の活動内容を理解させるとともに、会社のメンバーと役職を決めます。木原小の6年生の児童数は40人前後ですが、1社を基本10人で構成するので、四つの会社が設立されます。各社に「社長」、「経理部長」、「第一営業部長」、「第二営業部長」の管理職を設定し、それぞれ各1名を立候補で決定。定員以上の場合は選挙を行い、立候補がない場合は他薦ではなく話し合いで決めます。

「社員の割り振りにしても、児童自身みんなの得手不得手を考えながら話し合っている決めます。小学校1年生から持ち上がりで同じクラスメイトなので、互いの性格をよく知っていますから。私は客観的な視点で助言をしますが、児童たちの原案を尊重します」。

各社の社員とそれぞれの役職や部署が決まると、児童たちは経営目標などを決

※写真は2017年度のもです。

キッズ☆カンパニーの主な取組み 2018年カレンダー



③販売体験

商品売る楽しさと苦労を実感。会社づくりのイメージをつかむ。

⑧融資審査会

5カ月間の成果を発表。厳しい質疑に答えながら借入れに挑戦。



⑩販売会

村のフェスティバルにブースを出店して、仕入れた商品を販売。



①会社設立



②決起集会



③販売体験

④役職ごとの勉強会

⑤仕入商品の選択



夏休み



⑥事業計画書の作成

⑦融資審査会リハーサル



⑧融資審査会

⑨販売会準備



⑩販売会

⑪決算報告書の作成



⑫決算報告会

⑬村へ納税

利益計画を作成し 借入希望額を算出する

販売体験を終えた児童たちは、「融資審査会」に向けて、準備を積み上げていきます。融資審査会は、自分たちの事業計画が適正かを審査員の大人たちに判断される場です。商品の仕入れやお店づくりに必要な資金を銀行から借り入れるための最大の難関です。まずは役職や部署ごとに「勉強会」を開催し、ゲストティーチャーから具体的な仕事の内容を学びます。日報や出納帳の書き方、接客の心得などを、地域で事業を営む企業の社長、経理

め、6月の「決起集会」に臨みます。集会には、商工会青年部からも年間を通じて指導してくれるゲストティーチャーが出席。児童たちはいつものクラスとは異なる空気感の中で、1人ずつ、どんな会社にするかの決意表明をします。

7月には村内の公営施設「地域交流館みほふれ愛プラザ」で、「販売体験」が行われます。児童たちは、施設で扱う商品の魅力を大きな声で来館者にアピールしながら販売を体験します。商品の受け渡しはもちろんのこと、代金やお釣りの計算も行い、販売の難しさを体験することで、これから本格化する自分たちの会社づくりのイメージを膨らませます。POPやレジ袋など販売店舗では何が必要なのかも理解し、その後の事業計画書の作成に反映させていくのです。

や営業のプロから直接、教わるのです。

そして、会社で販売する商品の選択を行います。2017年度までは、校内で栽培したサツマイモを使った商品を発売し、販売していましたが、2018年度からは仕入販売をすることにしました。仕入れた商品にいかにつ加価値を付けて価格設定するかを考え、利益を生み出す体験をすることで、流通の仕組みをよりリアルに感じることが狙いです。各社が仕入れる商品の候補は、商工会青年部と長田先生がこの地域で商品を製造する方々とも相談しながら揃えていきました。

夏休みを挟んで、いよいよ事業計画書の作成に取りかかり、各社で部署ごとに内容を詰めていきます。例えば、利益計画の作成を担当する経理部では、単価や売上、原価、経費、利益、配当、利息、税金、純利益などさまざまな項目の意味を理解し、計算で割り出しながら、融資審査会で発表する借入希望額を算出していくのです。

「重要なのは、商品の選択理由と魅力の説明、適切な価格の設定と正確な計算、そして効率的な販売を行う店舗計画です。価格の設定であれば、利益ばかりに気を取られると高過ぎて売れなくなってしまう、安くし過ぎると利益が出ない。児童たちは頭を悩ませながら、お客さんが購入したくなる価格や販売方法を設定して、事業計画を立てていくんです」。

事業計画書が完成すると、融資審査会



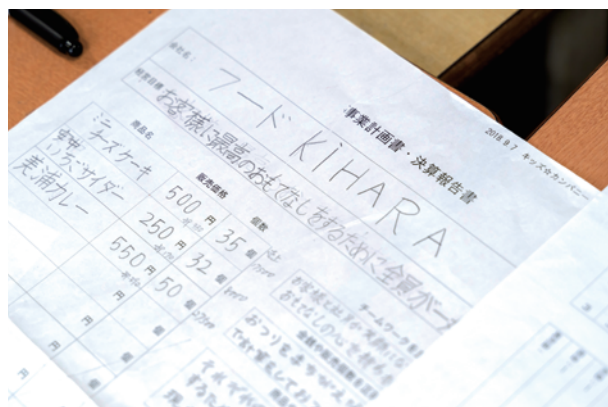
社長は社内の各部署に目を配りながら、作業の進捗を確かめ、指示を出す。



利益計画を立てる経理部や販売促進の戦略を立てる営業部など、役割分担は明確だ。



タブレットを使って商品の宣伝に関する情報を検索。審査会ではプレゼン用ソフトも使って事業をPRする。



「事業計画書・決算報告書」の用紙には、会社として検討した内容を盛り込む。

のリハーサルとして商工会青年部のゲストティーチャーからさまざまなアドバイスをもらい、修正を重ねていきます。

児童たちの対応力を高める 融資審査会での厳しい質疑応答

融資審査会は10月初旬に行われます。審査員として出席するのは、10名の大人たち。審査委員長の地元銀行の支店長、地元スーパーの支店長、食生活推進協議委員、そして商工会青年部です。

2017年度の審査会は、金融広報中央委員会主催による「金融教育公開授業」の一環として行われたこともあり、広い体育館で行われました。後輩の5年生、保護者、そして校外の来場者という大勢の観衆が見守るなかで審査会はスタートしました。各社は3〜4分ほどの事業計画の説明を行い、その後に審査員からの質問が投げかけられます。

「審査員はプロの視点から本当に厳しい質問を投げかけていきます。でも、児童たちは必死で声を絞り出し、答えようとしていました。あれだけ多くの観衆がいる環境だからこそ自分の力でなんとかしようとする。人生観を変えるぐらい、すごく貴重な体験をしていたと思います」。

厳しい質疑応答を経て、融資審査の結果が告げられます。2017年は可決が2社、否決が2社でした。ここまで厳格に審査をする理由は、一緒にプログラムを作る商工会青年部の思いがあったと長

田先生は話します。

「成功体験だけでなく、失敗体験もさせていい。現実の世界ではうまくいくこともあれば、ダメなこともある。成功して安心するのではなくて、さらに高めるにはどうしたらよいかを考えられるようになってほしい、という思いです。木原小も同じ考えです。社会で生きていくには、自主性をもって物事に取り組み、結果に対して柔軟に対応できる力が必要なのです。審査会の厳しい体験は確実に児童たちの対応力を高めています」。

融資審査会で否決だった会社も、事業計画を見直すことで、なんとか融資を受けられました。こうして、販売する商品を用意する資金を調達できたのです。

決算報告会で見られる 児童たちの驚きの「成長と変化」

販売会の舞台は、11月の村のイベント「産業文化フェスティバル」です。児童たちは、屋外のテントにブースを設け、商品を販売していきます。2013年度からフェスティバルでの販売を続けてきたのでキッズ☆カンパニーが定着し、保護者以外にも商品購入を楽しみにしている村の人は少なくありません。

半年以上かけ、この日に向けて準備してきたので、まるで本当の会社のように、社長や部長の指示の下、一人ひとりが自分で考えて行動し、役割を果たしていきます。2017年度は、すべての会社が

キッズ☆カンパニーを学ぶ 児童たちの声

難しいこともあるけど、大人がやっている仕事を体験できて楽しいです！

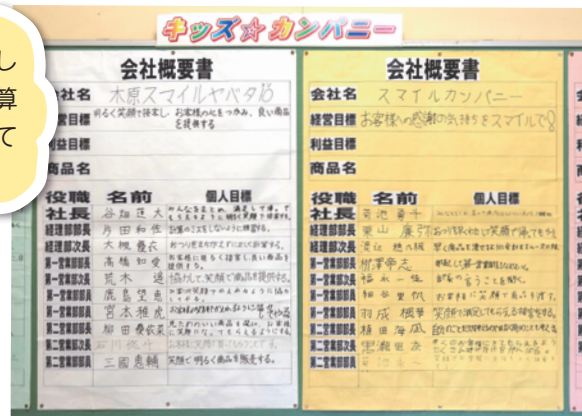
みんなが笑顔で目標を達成できるように、社長として頑張ります

別々の役割を持ちながら、会社が一つにまとまっていくのが面白い！

経理ってすごく難しい。でも、だんだん計算が速くなってうれしい



教室内を回りながら内容を確認する長田先生。
あくまで児童が主体なので、役割の仕事を後押しする助言を心がける。



「会社概要書」には会社名や経営目標、社員の役職と目標が書かれている。廊下に貼られているので、児童たちは日々確認できる。

午前中で全商品を完売したといえます。

商品の販売体験を経て、12月には「決算報告会」が行われます。児童たちは事業計画で立てた利益計画と実際の結果を比較しながら、決算書を作成します。そして、融資審査会と同じ審査員たちの前で決算内容を報告するのです。

「決算報告会で発表する児童たちは、『これだけ、頑張りました！』と誇らしげで本堂に堂々としています。年間を通じて、児童たちを指導してくれるゲストティーチャーからも、その成長と変化に驚きの声がかかります」。

キッズ☆カンパニーの締めくくりは納税です。社長担当の児童が村役場を訪れ、売上の税金分を村長に手渡します。村では、このお金を寄付として扱っています。

キッズ☆カンパニーには必ず 力を発揮する場面がある

この3年間、6年生を担任し、キッズ☆カンパニーの指導の中心的役割を担ってきた長田先生は、金融教育の側面を持った起業体験のよさをこう語ります。

「まず、お金を稼ぐというのは、人間の基本的な欲求ですから、児童たちは強い関心を持って取り組みます。専門用語など一部の内容は難しいですが、基本的には商品を仕入れて、販売するというシンプルな流れなので小学生も理解できます。そして、会社経営に必要な手順にはきちんと正解があるので、たとえ間違っても、

諦めずに取り組みれば解決できる。それが起業体験のよい点です」。

そして何よりも、キッズ☆カンパニーは児童たちの成長の機会になっていることを長田先生は強調します。

「4月に会社を設立したところ、児童たちは『儲かったら、社員で山分け！』といっています。しかし、長い時間を通じて、地元の商工会青年部や保護者の協力のありがたさを感じていきます。決算をするころになると、児童たちから『自分たちで使うのではなく、何か恩返しにしたい』という声が自然と聞かれるようになります。これは成長以外の何物でもないと思います」。

児童たちの成長を願い、地域の大人たちと学校が一丸となって作り上げてきたキッズ☆カンパニー。その過程には、社内での人間関係や仕事の役割分担など課題も数多くあります。しかし、児童たちは話し合いを重ねながら、仲間への思いやりを持って、組織として同じ目的に向かってやり遂げる体験をしていくのです。

長田先生は、常日頃、児童たちには自分だけでなく、人のために力を発揮してほしいと願っています。

「キッズ☆カンパニーには必ず、一人ひとりが力を発揮する場面があります。自分だからこそのことができることに気づき、自主性を持ちながら一生懸命やれば、きっとほかの人が喜んでくれる。それを感じてほしいですね」。



100万人を超えたiDeCoの さらなる拡充に向けて

～ 中小事業主掛金納付制度「iDeCo+」(イデコプラス)の導入 ～

厚生労働省年金局企業年金・個人年金課

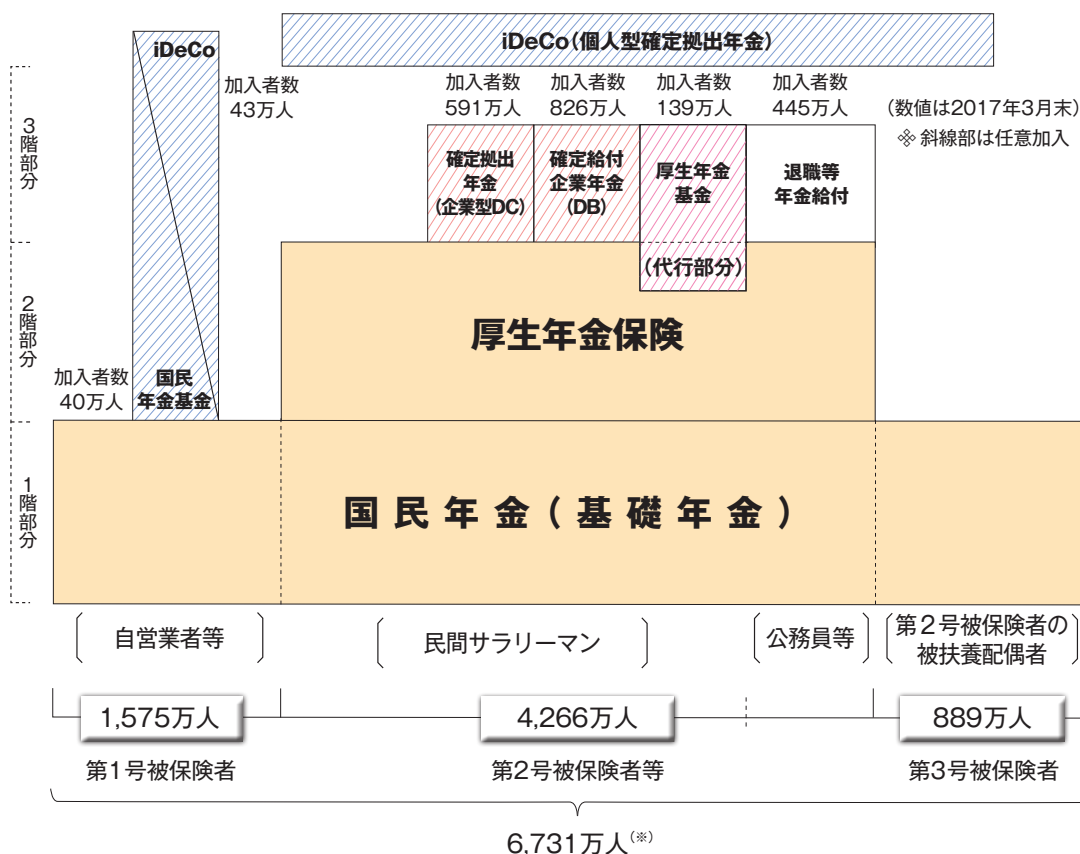
基金数理室長・普及推進室長 西岡 隆

公的年金と 自助努力としての資産形成

我が国の高齢者の老後保障の中心は厚生年金、国民年金といった公的年金であり、高齢者世帯の所得の65%が公的年金に依存している状況にあります。かつては、「年金は破綻する、将来はもらえない」といったメディアからの発信が多くありましたが、最近では、そうした表現はあまり見かけません。そもそも、公的年金は、将来の少子高齢化の状況をあらかじめ見込んで、概ね100年にわたる財政見通しを作成し、負担と給付のバランスがとれているかどうかを少なくとも5年ごとに確認する「財政検証」が行われる仕組みとなっています。このため、制度の持続可能性がある日突然危うくなるようなことはありません。

一方で、この「財政検証」の枠組みの下では、将来の年金給付は「マクロ経済スライド[※]」という仕組みを通じて、今の高齢者がもらっている公的年金の水準に比べて将来は低減させていくことになっています。このため、長寿化とともに長くなっている老後生活のすべてを公的年金だけで賄うことは難しく、と考える必要があります。より豊かな老後生活を送るためには、公的年金に加入しつつも、自助努力としての老後資産形成を考えておく必要があります。

【図表1】年金制度の仕組み



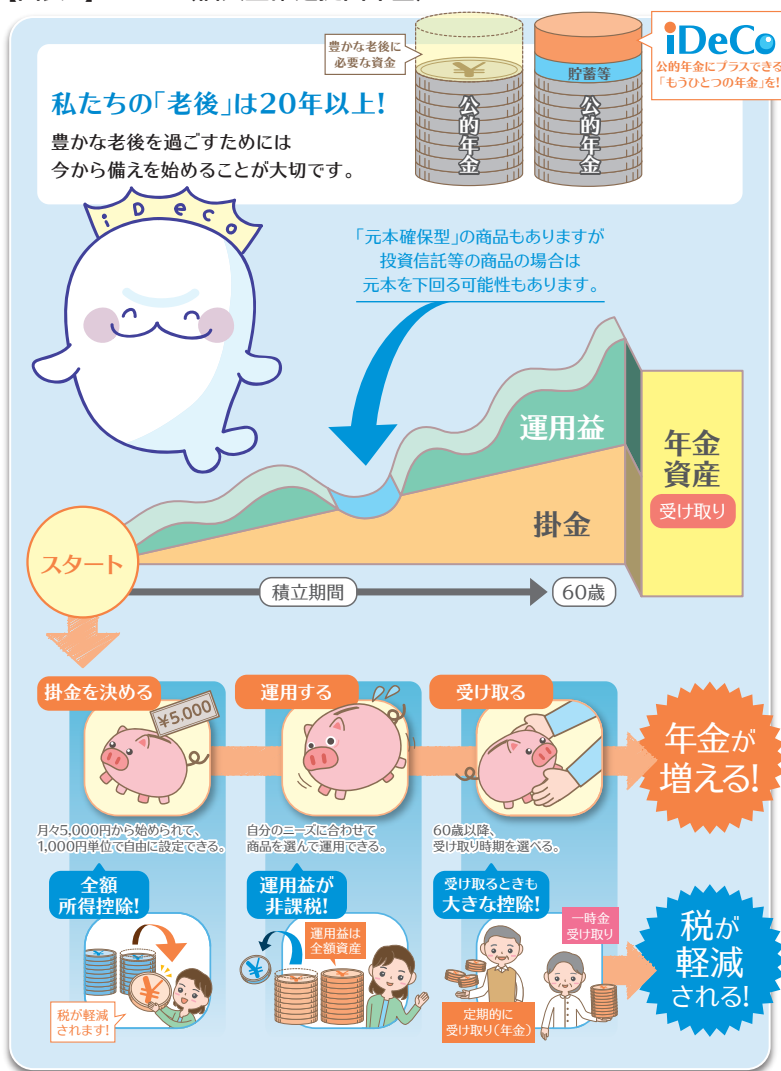
※その時どきの社会情勢（現役人口の減少や平均余命の伸び）に合わせて、年金の給付水準を自動的に調整する仕組み。

iDeCo加入者の急増と
中小企業の課題

こうした状況もあり、国は、公的年金

※ 20～65歳未満人口は、7,014万人。人口推計（2017年9月）調べ。

【図表2】iDeCo(個人型確定拠出年金)とは



の上乗せとしてのいわゆる3階部分の年金として【図表1】、自営業者などの第1号被保険者の人には、国民年金基金と個人型確定拠出年金、サラリーマンなどの第2号被保険者の人には、雇われている企業ごとに行う確定給付型の企業年金や企業型確定拠出年金、それらが実施されていない企業に勤めている場合には個人型確定拠出年金に加入できるようにしており、それらの制度について税制措置などの優遇策を講じています。

更に、2016年の制度改正において、従来加入できる範囲が限定されていた個

人型確定拠出年金を、60歳未満のすべての公的年金被保険者が加入できるように対象を拡大しiDeCo(イデコ)と命名しました(Individual-type Defined Contribution pension planの頭文字をとった愛称です)【図表2】。この範囲拡大の施行は2017年1月でしたが、それによりiDeCoの加入者は急増し、それまで30・6万人だった加入者数が2018年8月末には101・0万人と100万人を超え、その後も着実に加入者数を増やしています【図表3】。

しかしながら、公的年金の上乗せとし

て十分な企業年金等を実施している企業は、比較的規模の大きいところに偏っている現状があり、中小企業においては、企業年金が実施されていないことも多く、また、個人でもiDeCoに加入していない人が多いのも実態です。こうした人の老後生活は、最終的には公的年金だけが頼りになってしまいかもれません。

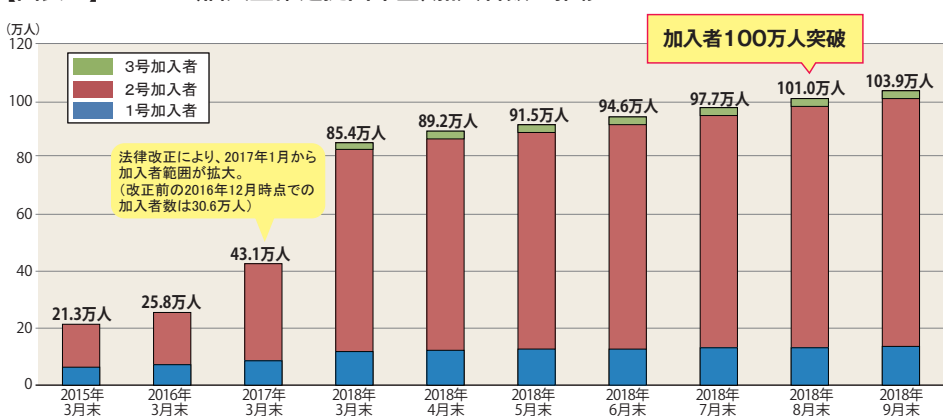
中小企業が実施する新制度「iDeCo+」(イデコプラス)

そこで、同じく2016年の制度改正で、2018年5月から中小事業主掛金納付制度という仕組みが新たに導入されることとなりました。この制度では、企業規模100名以下の中小企業において、その従業員がiDeCoに加入している場合に、加入者が負担する掛金に上乗せして、中小事業主が負担することができ、そして、この新しい制度には、「iDeCo+」(イデコプラス)という愛称を付けました【図表4】。

確定給付企業年金や企業型確定拠出年金を実施していない中小企業は、その理由として、会社の規模が小さいがために、その導入にあたっての事務的な負担や導入経

費を課題として指摘する声が多いようです。しかし、この「iDeCo+」(イデコプラス)を活用すれば、独自の企業年金を導入するのに比べると容易にかつトータルで見れば低コストで従業員の福利厚生を充実させることができます。以下、「iDeCo+」(イデコプラス)

【図表3】iDeCo(個人型確定拠出年金)加入者数の推移



【図表4】iDeCo+（イデコプラス）とは



導入にあたっての留意点を説明します。

1 実施できる事業所の条件 (①②③のすべてを満たす必要があります。)

①従業員が100名以下であること

②企業型確定拠出年金及び確定給付企業年金、厚生年金基金を実施していないこと

③従業員の過半数で組織する労働組合があるときはその労働組合、従業員が過半数で組織する労働組合がないときは従業員の過半数を代表する者(「iDeCo+」(イデコプラス)を実施することについて同意を得る(労使合意をする)こと)

2 掛金の拠出方法

・「iDeCo+」(イデコプラス)は、拠出対象者となる従業員が

iDeCoの加入者となり、拠出している加入者掛金に対して中小事業主が上乘せして拠出する仕組みとなっています。このため、拠出対象者となる従業員がiDeCoの加入者となり、加入者掛金を拠出している必要があります。iDeCoの加入者とならない従業員に対して、中小事業主掛金のみを拠出することはできません。

・中小事業主掛金の額は、職種や勤続期間など一定の資格ごとに定めることが可能です。ただし、その定めた資格内においては、同一の中小事業主掛金額としなければならず、また、特定の従業員が不当に差別的な扱いを受けないようにする必要があります。

3 掛金の決定及び変更

・加入者掛金と中小事業主掛金の合計額は、月額5千円以上2万3千円以下で、それぞれ千円単位で決めています。

・中小事業主掛金の額の変更は、年1回のみ行うことができますが、変更にあたって労使合意をすることが必要になります。

・中小事業主は、掛金額を決定または変更した際は、その拠出の対象となる加入者に対して、その旨を通知する必要があります。

4 掛金の納付方法

・加入者掛金と中小事業主掛金を中小事業主が取りまとめて納付(事業主払込)する必要があります。

5 中小事業主が行う届出

・「iDeCo+」(イデコプラス)を実施する際は、労使合意後に必要な事項(対象従業員、中小事業主掛金等)を記載した書類を国民年金基金連合会に2部届け出る必要があります(うち、1部は国民年金基金連合会を経由して地方厚生(支)局に届け出がなされます)。

・従業員の増減、従業員の氏名、中小事業主掛金の額等を変更する場合、その都度、遅滞なく国民年金基金連合会に2部届け出る必要があります(うち、1部は国民年金基金連合会を経由して地方厚生(支)局に届け出がなされます)。

・変更の有無に関わらず、年に1回、国民年金基金連合会から送付する案内に従い、国民年金基金連合会に中小事業主の資格に関する現況について記載した書類2部を提出する必要があります(うち、1部は国民年金基金連合会を経由して地方厚生(支)局に届け出がなされます)。

6 掛金の税制上の取扱い

・加入者掛金は、小規模企業共済等掛金控除として、本人の所得から控除できます。

・中小事業主掛金は、企業が負担する支出として、全額が損金に算入できます。

以上、より詳しい手続きや書類の様式等については、iDeCo公式サイト(<https://www.ideco-koushiki.jp/>)でご確認ください。

「iDeCo+」(イデコプラス)は、まだ始まったばかりで、2018年9月時点で実施している企業は50社程度にとどまっていますが、今後、広がっていくことが見込まれます。まずは、中小企業の従業員の皆さんにはiDeCoに加入していただくとともに、中小企業には「iDeCo+」(イデコプラス)をご活用いただき、中小事業主掛金をご負担いただくことで、従業員のより手厚い老後保障につながるというメリットに結びつけていただきたいと思います。



西岡 隆 にしかわ・たかし

1995年、数理職として旧厚生省に入省。公的年金では1999年財政再計算、2009年財政検証などを担当。企業年金関連では、2001年の確定給付企業年金法、確定拠出年金法の制定に関わり、2018年、16年ぶりに企業年金・個人年金課に戻り基金数理室長、普及推進室長に就任。

まなびや訪問

金融教育研究校・
金銭教育研究校
の紹介



JR秋田駅での八峰町の特産品販売



2年生の授業



八峰中学校の校舎



3年生の授業



秋田県八峰町立八峰中学校

八峰町立八峰中学校は、世界遺産「白神山地」の西側、青森県との県境に位置し、2016年に峰浜中学校と八森中学校が統合して開校した、町内唯一の中学校です。

本校は、2017年度、2018年度の2年間、秋田県金融広報委員会から、金融教育研究校の委嘱を受け、(1)望ましい勤労観・職業観を社会人から学ぶ、(2)これからの自分の生き方について考える、(3)学んだことを職業体験活動に生かす、(4)アントレプレナーシップ(起業家精神)について理解を深める、ことをテーマに、地域に根ざしたキャリア教育と金融教育の充実に、学校全体で取り組んでいます。

1年生は地元企業において就労体験をしたり、大人が働く姿を見たり話を聞くことで、仕事内容はもちろんのこと、多様な勤労観・職業観を学ぶことができました。また、より実践的に、2年生はJR秋

田駅での八峰町の特産品販売、3年生は模擬会社を作ったうえで、八峰町の「んめもの(美味しいもの)まつり」で商品を販売しました。みんなでアイディアを出し合いながら、例えば、八峰町の特産品である梨を使ったパイや大福を作り販売し、販売値から仕入値などを差し引いた残りを、社会福祉協議会や高齢者施設へ寄付しました。

生徒たちは、これら一連の学習を通して、仕事と社会の関わりを学び地元八峰町への愛や感謝の思いを強くするとともに、将来の自分や職業選択について深く考えるきっかけとなりました。また、仕入れや販売、寄付といったお金のやりとりを通じて、お金の価値や大切さを実感しました。研究校活動は2018年度で終了しますが、2年間で学んだ金融教育の経験を生かし、引き続き、「地域と協働して人材を育成する学校」をめざしていきたいと考えています。

おたより コーナー

読者の皆さまの声ををご紹介します。
ありがとうございます。(敬称略)

夏井さんのファンでTVもよく見て俳句も我流で作っています。夏井さんの俳句の原点や人柄を知り、又、大ファンになりました。

(福岡県・田辺広)

夫もタバコが止められません。依存症が連鎖するのでも大変怖いと思いました。止められないのは仕方ないと思いましたが、やはり禁煙をもう一度勧めようと思います。

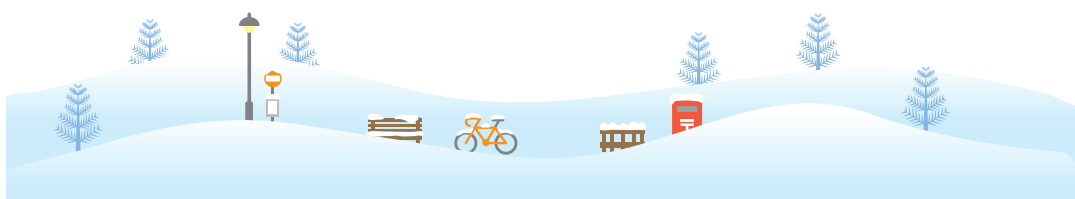
(愛媛県・かけるん)

「わたしはダマサレナイ!!」の漫画をいつも身につまされる気持ちで読んでいます。最新の詐欺の手口を学んで、甘い誘いには気をつけたいと思いました。

(沖縄県・さんちゃん)

全般に亘り、大変ていねいで、読み易かったと思います。また、「金融教育の現場レポート」で、都立蒲田高校の取組は感心しました。教師の指導に生徒がよくついて来たところと思いました。金融教育公開授業を参観しようという気持ちになりました。

(静岡県・200才まで頑張るよ!)



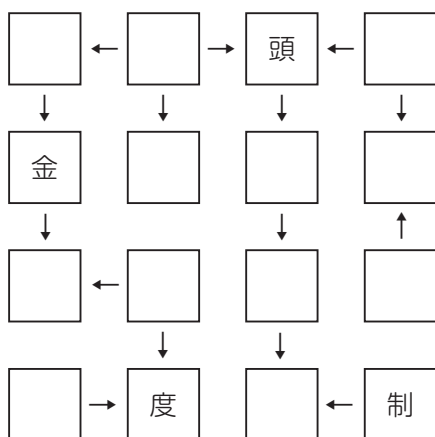
知るぽると 漢字矢印パズル

このパズルは、矢印の方向に読む2文字の熟語を作る問題です。

●例 融 ← 金 金融と読みます。

候補のなかから熟語を完成させる漢字を選んでください。
候補の漢字は1回しか使用できません。
選ばれずに残った漢字を組み合わせることができる熟語を教えてください。

●問題



●候補

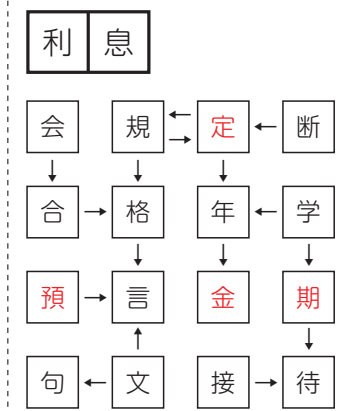
魚	服	筋	鮮	着	保	配
巾	心	符	陰	切	極	音

●残った漢字を組み合わせることができる熟語

※答えは次号掲載



<前号の答え>



<パズル作成> クイズパズル作家 かみふじこうじ

おたより募集中

「くらし塾 きんゆう塾」では、皆さまからのおたよりを募集します。パズルにお答えいただいたうえで、下記宛先までお送りください。2019年2月28日までにご意見をお寄せいただいた方のなかから、抽選(※1)で10名の方に、「日めくりカレンダー」をプレゼントします。さらに、おたより(※2)を本誌に掲載させていただいた方には、「知るぽると特製ボールペン(※3) & メモ帳」もプレゼントします。

(※1)当選者の発表は、プレゼントの発送をもって代えさせていただきます。

(※2)掲載するおたよりについては、表記などを趣旨を変えない範囲で変更させていただく場合があります。

(※3)使い終わったお札の裁断片が入っています。

記入していただきたいこと

- ①本号で面白かった記事
- ②本号で「もう工夫ほしい」と思った記事
- ③今後、取り上げてほしいと思うテーマ
- ④一言ご感想
- ⑤この広報誌を知ったきっかけまたは場所
- ⑥知るぽると漢字矢印パズルの答え(左記参照)
- ⑦ご住所・お名前・年代・電話番号
- ⑧「おたよりコーナー」への掲載希望の有無
ペンネーム(ペンネームでの掲載ご希望の場合)

※個人情報、プレゼントの発送、誌面への掲載に関してのご連絡にのみ、使用させていただきます。

宛先

郵送：〒103-8660 東京都中央区日本橋本石町2-1-1

日本銀行情報サービス局内

金融広報中央委員会「くらし塾 きんゆう塾」担当宛

メール：info@saveinfo.or.jp

FAX：03-3510-1373

金融広報中央委員会「くらし塾 きんゆう塾」担当宛

都道府県金融広報委員会一覧

委員会名	郵便番号	住所	連絡先
北海道金融広報委員会	060-0001	札幌市中央区北 1 条西 6-1-1	011-241-5314
青森県金融広報委員会	030-8570	青森市長島 1-1-1	017-734-9209
岩手県金融広報委員会	020-0021	盛岡市中央通 1-2-3	019-624-3622
宮城県金融広報委員会	980-8570	仙台市青葉区本町 3-8-1	022-211-2523
秋田県金融広報委員会	010-0921	秋田市大町 2-3-35	018-824-7814
山形県金融広報委員会	990-8570	山形市松波 2-8-1	023-630-3237
福島県金融広報委員会	960-8614	福島市本町 6-24	024-521-6355
茨城県金融広報委員会	310-8639	水戸市南町 2-5-5	029-224-2734
栃木県金融広報委員会	320-8501	宇都宮市埴田 1-1-20	028-623-2151
群馬県金融広報委員会	371-8570	前橋市大手町 1-1-1	027-226-2273
埼玉県金融広報委員会	333-0844	川口市上青木 3-12-18 SKIP シティ A1 街区 2 F	048-261-0995
千葉県金融広報委員会	260-8667	千葉市中央区市場町 1-1	043-225-7141
東京都金融広報委員会	103-8660	中央区日本橋本石町 2-1-1	03-3277-3788
神奈川県金融広報委員会	221-0835	横浜市神奈川区鶴屋町 2-24-2	050-7506-1128
山梨県金融広報委員会	400-0032	甲府市中央 1-11-31	055-227-2419
長野県金融広報委員会	380-0936	長野市岡田 178-8	026-227-1296
新潟県金融広報委員会	951-8622	新潟市中央区寄居町 344	025-223-8414
富山県金融広報委員会	930-0046	富山市堤町通り 1-2-26	076-424-4471
石川県金融広報委員会	920-8678	金沢市香林坊 2-3-28	076-223-9519
福井県金融広報委員会	910-8532	福井市順化 1-3-3	0776-22-4495
岐阜県金融広報委員会	500-8570	岐阜市藪田南 2-1-1 岐阜県環境生活部県民生活課内	058-213-9257
静岡県金融広報委員会	420-8720	静岡市葵区金座町 26-1	054-273-4112
愛知県金融広報委員会	460-8501	名古屋市中区三の丸 3-1-2	052-954-6603
三重県金融広報委員会	514-0004	津市栄町 1-954 三重県栄町庁舎 3 階	059-246-9002
滋賀県金融広報委員会	520-8577	大津市京町 4-1-1	077-528-3412
京都府金融広報委員会	604-0924	京都市中京区河原町通二条下ルー之船入町 535	075-212-5193
大阪府金融広報委員会	530-8660	大阪市北区中之島 2-1-45	06-6206-7748
兵庫県金融広報委員会	650-0034	神戸市中央区京町 81	078-334-1129
奈良県金融広報委員会	630-8122	奈良市三条本町 8 番 1 号 シルキア奈良 2 階	0742-33-5454
和歌山県金融広報委員会	640-8319	和歌山市手平 2-1-2 和歌山ビッグ愛 8 階	073-426-0298
鳥取県金融広報委員会	680-8570	鳥取市東町 1-220	0857-26-7160
島根県金融広報委員会	690-8553	松江市母衣町 55-3	0852-32-1509
岡山県金融広報委員会	700-8707	岡山市北区丸の内 1-6-1	086-227-5128
広島県金融広報委員会	730-0011	広島市中区基町 8-17	082-227-4268
山口県金融広報委員会	753-8501	山口市滝町 1-1	083-933-2608
徳島県金融広報委員会	770-8570	徳島市万代町 1-1	088-621-2258
香川県金融広報委員会	760-0023	高松市寿町 2-1-6	087-825-1104
愛媛県金融広報委員会	790-0003	松山市三番町 4-10-2	089-933-6308
高知県金融広報委員会	780-0870	高知市本町 3-3-43	088-822-0114
福岡県金融広報委員会	810-0001	福岡市中央区天神 4-2-1	092-725-5518
佐賀県金融広報委員会	840-0815	佐賀市天神三丁目 2-11 アバンセ 3 階	0952-25-7059
長崎県金融広報委員会	850-8645	長崎市炉粕町 32	095-820-6112
熊本県金融広報委員会	862-8570	熊本市中央区水前寺 6-18-1	096-383-2323
大分県金融広報委員会	870-0023	大分市長浜町 2-13-20	097-533-9116
宮崎県金融広報委員会	880-0805	宮崎市橘通東 4-3-5	0985-23-6241
鹿児島県金融広報委員会	890-8577	鹿児島市鴨池新町 10-1	099-286-2544
沖縄県金融広報委員会	900-8570	那覇市泉崎 1-2-2	098-866-2187

くらし塾 きんゆう塾

vol.47
2019 冬号

平成31年1月発行
編集・発行：金融広報中央委員会
編集協力：株式会社文化工房
©金融広報中央委員会
禁無断転載

編集後記

今号の「わたしはダマサレナイ!!」では、東京オリンピック・パラリンピックに便乗する悪質業者の詐欺的勧誘を取り上げました。日ごろは注意していても、「特別シートのチケットを購入できる」と聞いたら、どうしても我を忘れてしまいそう。このマンガが、国を挙げての世界的なイベントに水を差すようなトラブルを未然に防ぎ、東京オリンピック・パラリンピックのますますの盛り上がりにつながることを願っています。少し気が早いですが、頑張れ、ニッポン!!

※本誌は全国の金融広報委員会でお配りしています。個人の方の定期購読は行っておりませんのでご了承ください。
※なお、既刊号全号をPDFファイル形式で「知るぽると」ウェブサイト上に掲載していますのでご利用ください。

<https://www.shiruporuto.jp/public/document/container/kurashijuku/>

『くらし塾 きんゆう塾』のバックナンバー
「知るぽると」のWEBサイトで
ご覧いただけます。

<https://www.shiruporuto.jp/>



vol.46 2018年[秋号]

インタビュー

夏井 いつき さん

教えて! 知るぽると

介護の相談、最寄りの地域包括支援センターや市区町村の窓口

そこが知りたい ぐらしの金融知識

公的年金制度をきちんと知り、自分たちの老後に備えよう

金融教育の現場レポート

東京都立蒲田高等学校

リスクとリターンの関係を学ぶ。

現実の経済の動きを題材に資産運用を疑似体験



vol.45 2018年[夏号]

インタビュー

山村 紅葉 さん

教えて! 知るぽると

保険はどこまで必要? 保険を検討する際のポイント

そこが知りたい ぐらしの金融知識

どうする? 高齢者にとっての住宅

安心して暮らし続けるために今できること

金融教育の現場レポート

横浜国立大学教育学部附属横浜中学校

生活に必要な金銭の流れを理解し、消費行動を見直そう



vol.44 2018年[春号]

インタビュー

土井 善晴 さん

教えて! 知るぽると

iDeCo初心者が知っておきたい商品選び

そこが知りたい ぐらしの金融知識

お金という観点から考える60歳以降の人生設計

特別企画

第14回金融教育に関する小論文・実践報告コンクール表彰式

知るぽると

金融広報中央委員会
(事務局 日本銀行情報サービス局内)

金融広報中央委員会って?

おかねについての情報を、もっとぐらしに役立ててほしい。

そのために必要な情報をわかりやすく届けたい。

そんな思いで活動しているのが、「知るぽると」の金融広報中央委員会。

日本銀行の中に事務局のある、中立・公正な団体です。

「知るぽると」は金融広報中央委員会の愛称です。

ぐらしに役立つ身近な知恵・知識の「港: Porto」「入り口」です。

知るぽると WEBサイト

<https://www.shiruporuto.jp/>

