

[資料]

海外文献の紹介とレビュー

Introduction of Overseas Literature and the Review

Callaghan, G., Fribbance, I., & Higginson, M., (Eds). *Personal Finance*, 2nd. ed.
Palgrave Macmillan, 2012.

カラハン, J., フリバンス, I., & ヒギンソン, M., 編
『パーソナルファイナンス [第2版]』パルグレイブ マクミラン、2012年.

鷺 尾 紀 吉

- 〈目 次〉
- 1 本書の構成
 - 2 第1章「パーソナルファイナンス：コンテキストの設定」の紹介
 - 3 レビュー

1 本書の構成

本書は、英国公立大学オープンユニバーシティ（The Open University）と共同して発行されたパーソナルファイナンスの体系書である。2007年に第1版が出版され、その後2012年に第2版が発行され、本書で紹介するのは、第2版のものである。

本書は、オープンユニバーシティの教授陣である G. カラハン、I. フリバンスおよび M. ヒギンソンの3名による編著となっており、序論と10の章から構成されている。編者を含めすべてオープンユニバーシティおよび同ビジネススクールの教授・講師によって執筆されている。具体的な構成は以下のとおりである。

- 序章 パーソナルファイナンスの紹介
- 第1章 パーソナルファイナンス：コンテキストの設定
- 第2章 収入
- 第3章 支出と予算
- 第4章 負債
- 第5章 預金と投資
- 第6章 住宅とファイナンシャルバランスシート
- 第7章 年金
- 第8章 分担と介護
- 第9章 保険とライフイベント
- 第10章 パーソナルファイナンス：変化するコンテキスト

上記のように、本書の構成をみると、パーソナルファイナンスの考察に必要な分野を網羅しており、充実した内容となっている。

2 第1章「パーソナルファイナンス：コンテキストの設定」の紹介

本書で紹介する内容は、第1章「パーソナルファイナンス：コンテキストの設定」のうち、第3節2「経済における家計」、第5節「ファイナンシャルプランニング」、第6節「結論」の部分である。これらは、パーソナルファイナンスの基本的部分であるといえる。この部分は、オープンユニバーシティのビビエンヌ・ブラウン教授とアラン・シップマン講師（経済学）によって執筆されたものである。以下、その内容を紹介する。

2.1 経済における家計—家計、企業、政府の相互依存

(1) 経済における3つの部門のお金の流れ

家計は、経済において重要な役割を果たしている。そこで、家計とその他の経済部門との関係もまた重要である。家計と全体経済の相互結合について考えることは重要である。なぜなら、それは、「相互依存」であるからである。1つの部門における変化は、他の部門に影響を与える。これは、パーソナルファイナンスの研究にとって重要である。なぜなら、経済の変化はファイナンシャルプランニングに影響を与えるだろうからである。

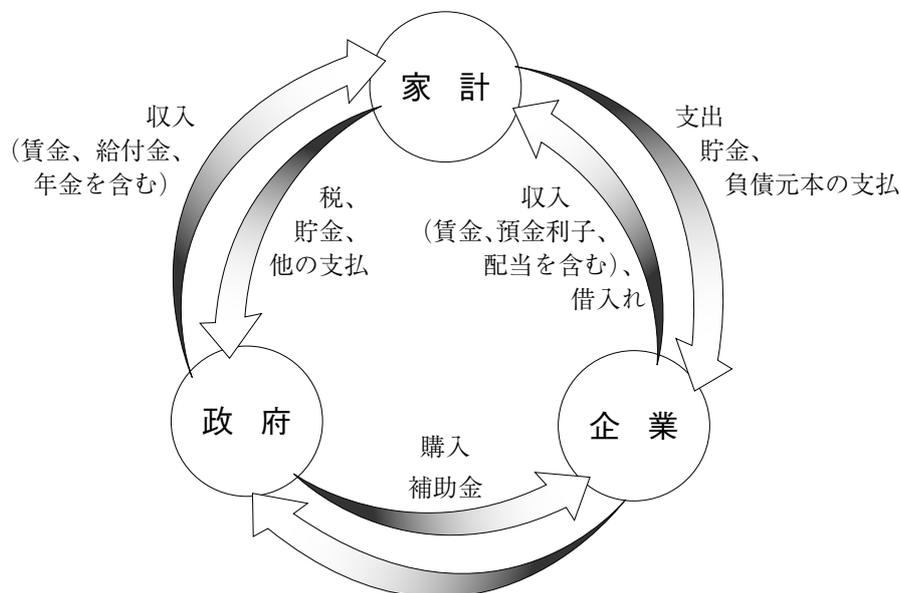
家計は、他の2つの経済部門、すなわち政府部門と企業部門と対照して、別個の経済「部門」を形成するものとして考えることができる。政府部門は、中央と地方の政府からなる。企業部門はファイナンシャル企業（銀行や住宅金融組合のような企業）と非ファイナンシャル企業（例えば、車のような財やレジャー活動のようなサービスを生産する企業）からなる。これら経済の3つの部門は、財とサービスの流れおよびお金の流れによって、共に結合する。これら3つの部門の間のお金の流れは、図1に示される。

図1は、3つの部門間のお金の流れをもって経済の3部門を示す。その矢印は、お金の流れの方向を示す。外側の矢印は部門から出ていくお金の方向を示し、内側の矢印は部門に入ってくるお金の方向を示す。これらお金の流れは、部門が時間を超えてお金の流れの継続するプロセスにおいていかに共に結合されているかを例証する。簡単にいえば、図1は国際フローを無視して、「国内経済」と呼ばれるものを示す。それ故、海外に送る、または海外で支出するお金、もしくは3つの部門のいずれかによって海外でつくられた財に支出するお金、および海外から受け取るお金は、示されていない。

図1においては、「家計」カテゴリーは、所得の受給者および製品の消費者として英国で居住する誰でも含む。それは、規模または構成に関係なく、すべての家計を含む。それはまた、家計と企業勘定を分離することができないすべての小企業を含む。公式データでは、家計部門は慈善のような非営利組織も含んでいる。そこで、家計から慈善への寄付は、家計部門内でのお金の流れであることに注意する。

お金の流れを述べるためには、今度は図1からお金の流れのそれぞれを取り上げ、異なる部門間の流れのいく

図1 相互依存：経済における各部門間のお金の流れ



つかの例を述べる。

① 家計と企業

家計から出て企業に入るお金は、主として財とサービスへの支出、ファイナンシャル企業への貯金および支出からなる。例えば、それは衣類、食品やレジャー活動への支出、家賃の支払、負債元本の返済、ファイナンシャル商品の購入を含む。それはまた、住宅金融組合への貯金と株式の購入を含む。

企業から家計へのお金の流れは、主として所得とローンからなる。例えば、それは雇用と自営からの所得、普通預金の利子、投資所得と配当、個人年金を含む。それはまた、クレジットカードの使用により借り入れたお金、保険のような金融支払を含む。

② 家計と政府

家計から政府へのお金の流れは、主として税金、政府への貯金と支払からなる。例えば、所得への税金、家屋税、郵便貯金投資銀行の商品に貯蓄されるお金、国債を含む。それはまた、公営住宅財産に住むための賃貸支払のようなサービス支払を含む。

政府から家計へのお金の流れは、給付金、税額控除、所得を含む。例えば、退職年金、求職者手当、消防士や公務員のような政府の仕事の雇用からの所得を含む。

③ 企業と政府

企業から政府へのお金の流れは、主として税金からな

る。例えば、法人税である。政府から企業へのお金の流れは、主として財およびサービスの支出や補助金からなる。例えば、病院、学校や軍隊のための設備の購入を含む。

このように、図1は3つの部門間のお金の流れによって、いかに共に結合されているかを示す。我々は、これら部門間および部門内で、時間を超えて経済のまわりを流れるお金のことを考えることができる。

ここで、「時間」という意味の今1つの次元をみてみる。お金の取引は、時間を超えての流れである。あるお金の流れは、別のお金の流れよりもより速く回って来る。週給は、年間ボーナスよりもより頻繁に支払われる。抵当または家の賃貸支払は家財保険を更新するよりもよりしばしばなされるだろう。全体経済において、これらすべて異なる流れは継続して起こる。

(2) 家計内のお金の流れ

部門間のお金の流れに加えて、部門内のお金の流れもある。家計にとって、これは、同じ家計のメンバーの流れ、慈善への寄付と同様に異なる家計と小企業間の流れを含む。家計内の流れは、家計のメンバー間の関心が違う可能性があり、紛争を伴いながら、いかにファイナンシャル決定がなされるかという問題を引き起こす。家計の間の流れ、家計と小企業の流れは、子供の世話やベビーシッターと同様に建築、配管工事、園芸のよ

うなあらゆる種類の国内取引を含む。それ故、家計部門内のお金の流れは、次のようなものを含む。

- ・家計ととの取引。例えば、ベビーシッターの仕事、子供の世話、掃除のような家事サービスの支払い。
- ・家計内移転。例えば、‘家事’手当、ポケットマネー、学生または年長者のためのファイナンシャル支援。
- ・家計間の移転。例えば、他の家計にある親戚への送金。
- ・慈善への家計寄付。

図1は、個人や家計による通常の取引がいかにより広い経済にぴったりと合うかをみるのに役立つ。これは、これら異なる部門の相互依存を例証し、1つの変化が他のものに影響することを示唆する。例えば、もし家計が目抜き通りで買物をするのに、所得よりもより少なく支出することを決めるならば、そのような変化は企業利益を減少するのに重要な経済効果をもつだろう。

経済変化は、今度は家計部門に戻って影響を与える。例えば、もし企業が利益の下落に反応して、人を失業させるならば、家計予算は厳しく影響されるだろう。これは、ファイナンシャル決定が経済のコンテキストと孤立して行われず、これらファイナンシャル決定が今度は経済のコンテキストに影響するという事実を例証する。

2.2 ファイナンシャルプランニング

すでに、家計構成の変化および家計がどのように全体経済の一部分を形成するかをみてきた。多くの人にとって、彼ら自身のファイナンシャルな関心事は、社会経済における大きな問題からかなり離れているように見える。それにもかかわらず、異なった経済部門間の相互依存のために、個人のファイナンシャルな関心事は幅広い経済情勢の一部分であることは明らかである。

また、幅広い社会と経済のコンテキストはファイナンシャルのもつ能力というよりむしろファイナンシャルのもつ新しい形に対して、なぜ増大しつつあるニーズがあるのかを説明するのに役立つということを示した。この幅広いコンテキストは、なぜ将来に対して先を見て、計画することがより重要になってきているかを説明するのに役立つ。本節では、ファイナンシャルのもつ能力を探索する第1歩をとることとする。我々は、ファイナンシャルプランニングを紹介することによって、これを行うこととしよう。これは、「パーソナルファイナンス」の

第4のテーマである。ファイナンシャルプランニングは、ファイナンシャル意思決定をより体系的に行うことを手助けするプロセスである。

(1) 目標

計画の1つの局面は、標的とする最終ゴールを考慮しなければならないということである。明らかに、人々は人生において異なった目標をもっている。すべての目標はファイナンシャルの意味合いをもつものではないが、多くはそうである。目標は、個人の事情や経歴、人または家計が生活している社会の種類によって影響を受ける。

人々は、社会的孤立状況における人生では目標を形成しない。人々は、環境を構成する無数の要素に反応する。人生における多くの目標は、「私利」であるだろう。他の目標は、政治的、倫理的または宗教的にかかわりあいと関係があるだろう。例えば、社会的公平を達成することを援助する目標をもつ人がいるだろう。このような人々は、お金に対して利他的で、お金を慈善事業に寄付するだろうし、または生産者を搾取しない‘公正取引’商品を買うだろう。倫理的な取引の発展はこれらの変化を反映する。環境問題に対する増大しつつある認識は、不必要な旅行を減らすように、消費の様式を変化することによって、人生の目標に影響している。

目標は、出来事が展開するにつれて、たぶん人生行路の中で変化するだろう。例えば、人々は関係を形成し、または関係から離れ、子供をもち、病気または身体障害を経験し、死別に対処することを学び、異なる家計または家族グループに入ったり、または出たり、あるいは異なる国で生活したり、または働いたりするので、目標は変化しなければならないであろう。たぶん、いくつかの目標は、典型的な人生行路における諸段階と関係があるだろう。人々は、ファイナンシャルな責任を抱えた壮年期、ファイナンシャルな責任が減じた成熟期、そしてついには退職期を通じて、若い頃におけるファイナンシャル依存から移動する。

この典型的な人生行路によれば、ファイナンシャル圧力や負債の最も大きな期間は、たぶん子供の世話をしたたり、住宅ローンの支払いに対処しなければならない時の壮年期の間であろう。成熟期においては、ファイナンシャル圧力が緩和され、これにより退職に備えた貯蓄をより大きくすることができよう。お年寄りの親戚を面倒見ることは、大人の間どの段階でも重要になるだろ

う。人生スタイルの文化的、倫理的多様性と多元性は、この典型的な人生行路が幾人かの人々にとって参考点として機能するだろうが、すべてではない。

(2) 優先順位をつける

目標について考えることは、ファイナンシャルプランニングのための一つの出発点であるが、目標の達成は家計やその関わりとともにもっている資源によって制約されるかもしれない。大部分の家計にとって、目標を達成することは利用できる資源の‘ファイナンシャル制約’を受けやすい。またいくつかの家計にとっては、その目標は利用できる資源に多く影響を受けないかもしれない。

このような場合、資源はファイナンシャルプランの制約として機能しない。これは、家計が豊かであるからかもしれない。あるいは、それは、家計が財務的に要求していない目標をもっているからであるかもしれない。他の家計にとって、その目標は、利用できる資源によって厳しく制約されている。これらの家計にとって、金銭の困難さは絶え間のない心配の種であり、その目標を厳しく抑制する。そこでの主要な目標は、基本的なファイナンシャルな生き残りを図るという目標であるであろう。

それゆえ、最も重要な問題は、ファイナンシャル制約を考慮に入れると、すべての目標が達成されるかどうかである。例えば、人が同時に、来年休暇をとることができるか、ホームレスを助けることができるか、結婚することができるか、およびアパートを買うことができるかは、ファイナンシャル制約にかかっている。もし人がこれらすべてのことをする余裕がないならば、選択がなされなければならない。いくつかの点で、お金を使うことと資源との間に‘トレードオフ’がある。トレードオフは選好される何か他のものをもつために、何かあきらめることを伴う。すなわち、惜しみなく休暇をとることは、アパートを買うことができないことを意味する。どちらがより重要か。優先順位をつける必要がある。

何かをするとき、または何かを買うときは、何かをあきらめることを伴う。真のコストは、その代わりとして何がなされたか、または何が購買されたかということである。これは、機会費用と呼ばれる。例えば、車を買う機会費用は、その代りに何がなされたか、または何が購買されたかである。金銭は他のものに使われ、または貯金され、与えられるかもしれない。それは、現存負債を減じる、または全部を支払いのために使われるかもしれ

ない。車を買う機会費用は、その代りに金銭で休暇を買うことのように、車を買うためになしで済ませる最良の代案である。

大多数の人にとって、金銭と同じように時間は乏しい資源である。大多数の人は、彼らが部分的にしようとするすべてのことをすることができない。なぜなら、その時間をもっていないからである。例えば、この本を読む時間を費やす機会費用は、あなたの時間の最良の代案の使用である。もしあなたが何か他のことをしないならば、あなたは本を読むために何かをあきらめない。そこでは、機会費用はゼロである。これは、幾人かの忙しい人は、金銭的な意味でたとえ豊かであるとしても、彼らは特に‘時間貧乏’であることを示す。

時々、トレードオフはまた、今何かをすることと将来において何かをすることの間に引き起こされるはずである。もし我々が今お金を使うならば、それは後のために利用することができない。多くの人々は1年または2年間以内に使用するために100万ポンドに大きな価値を置くよりも、今使用するために100万ポンドにより大きな価値を置きがちである。その理由は、特にインフレーションのためである。それにもかかわらず、後で使うよう、より多くの報酬をもつために、今使わないことのための報酬もある。もしあなたが将来の購買または年金の目標額を強化することを求めるならば、お金を蓄え始めるのに数年遅れることは、その目標をかなえることを確信して、お金を貯めなければならぬ量は大いに増加することがある。

さらに、多くのファイナンシャル商品はそれ自身のトレードオフを含む。例えば、ファイナンシャル投資は、期待される収益がより高ければ、付着するリスクはより高いということで、収益とリスクの間にトレードオフを含みがちである。正しい商品は、もしあれば、いかに多くのリスクをもつ余裕があるかばかりでなく、人がリスクをいかに嫌うかのどちらによっても決まる。リスク回避は他のものが等しいものならば、高いがあまり確かでない収益よりも、低いがより確かな収益の方を好む。

(3) 目標とファイナンシャルプランニング・モデル

ファイナンシャルプランは、目標を達成するための手段である。それゆえ、目標を明確にすることは、ファイナンシャルプランを練るときに役立つ。目標がいかにファイナンシャルプランの手段によって達成されるかを示

した表1の例を考えてみる。

表1 目標とファイナンシャルプラン

目 標	ファイナンシャルプラン
<ul style="list-style-type: none"> ・ホームレスを手助けする ・負債面の心配を減少する ・危機において引き出すためのいくらかのお金をもつ ・特定な計画のために一括払いをする ・安楽な退職をする ・アパートを買う ・被扶養者を保護する 	<ul style="list-style-type: none"> ・支出パターンを調整する ・負債マネジメントを改善する ・特別準備基金をつくりあげる ・短期貯蓄を築く ・長期貯蓄を築く ・貯金を蓄える ・遺言を作る

おのおののケースにおいて、ファイナンシャルプランは目標を達成する手段を与える。例示すると、短期貯蓄は来年休暇をとるように、特定な計画のための一括払いを達成するための手段であり、貯金を蓄えることはアパートを買う手段である。

ファイナンシャル能力の1つの局面は、ファイナンシャルの制約を考慮に入れると、目標を達成するためのファイナンシャルプランを練ることができることを含む。例えば、もし目標が負債面の心配を減じることであるならば、ファイナンシャル能力はよりよい負債マネジメントを含む。もし誰かがその負債を1つのパッケージにまとめて整理することを決め、すべてを秩序正しく支払うならば、これらパッケージのいくつかは（他のことが等しいならば）、他のものよりもコストがより少ない。もし負債上の問題があるならば、極度に高い利率を請求する高利貸に行くよりも、むしろ CCCS (Customer Credit Counseling Service) または市民相談のようなマネーアドバイスサービスからの助言を求めるのがよい。代わりに、アパートを買うために貯金するとき、いくつかの貯金計画は（他のことが等しいならば）、他の計画よりもよりよい収益を提供する。それらのすべてが、諺にあるマツトレスの下に現金を積み込むよりもよりよいであるだろう。よく知らされた助言を探し出し、よりよい商品を選ぶことは、ファイナンシャルの制約を考慮に入れるならば、より大きなファイナンシャル能力の証拠であろう。

ファイナンシャルプランニングは、異なった段階を通り抜けるプロセスである。この計画されたファイナンシャルプロセスを論じる1つの方法をみてみよう。それは、1つのモデルであり、すなわち換言すれば、より複雑な

プロセスを明らかにするのに役立つよう設計される単純化である。このファイナンシャルプランニング・モデルは、パーソナルファイナンスにおけるさまざまな点で異なるファイナンシャル状況に応用されるだろう。

図2で図解されている例は、ファイナンシャルプランニングの4つのアプローチを示す。ステージ1は、異なる目標の相対的重要性を含みつつ、状況を評価することである。ステージ2は、目標や制約を考慮に入れながら、ファイナンシャルプランを決定することである。その後、ステージ3ではファイナンシャルプランを実行し、ステージ4は、実行の結果をレビューすることである。これらファイナンシャルプランニング・プロセスのステージのそれぞれをより詳細にみると、次のとおりである。

ステージ1：状況の評価

これは、目標を明らかにし、優先順位をつけること、制約と資源を考慮すること、関連性のある情報を見つけ出すこと、そしてできたらよく知らされたアドバイスを求めることを含む。

ステージ2：ファイナンシャルプランの決定

これは、ファイナンシャル商品やファイナンシャルサービスのタイプが特定の目標を達成するために要求されるかもしれないことを決定するように、取り得る行動または作り得る変化を考え出すこと、あるいは収入および/または支出を調整するため予算を設定することを必要とする。

ステージ3：ファイナンシャルプランの実行

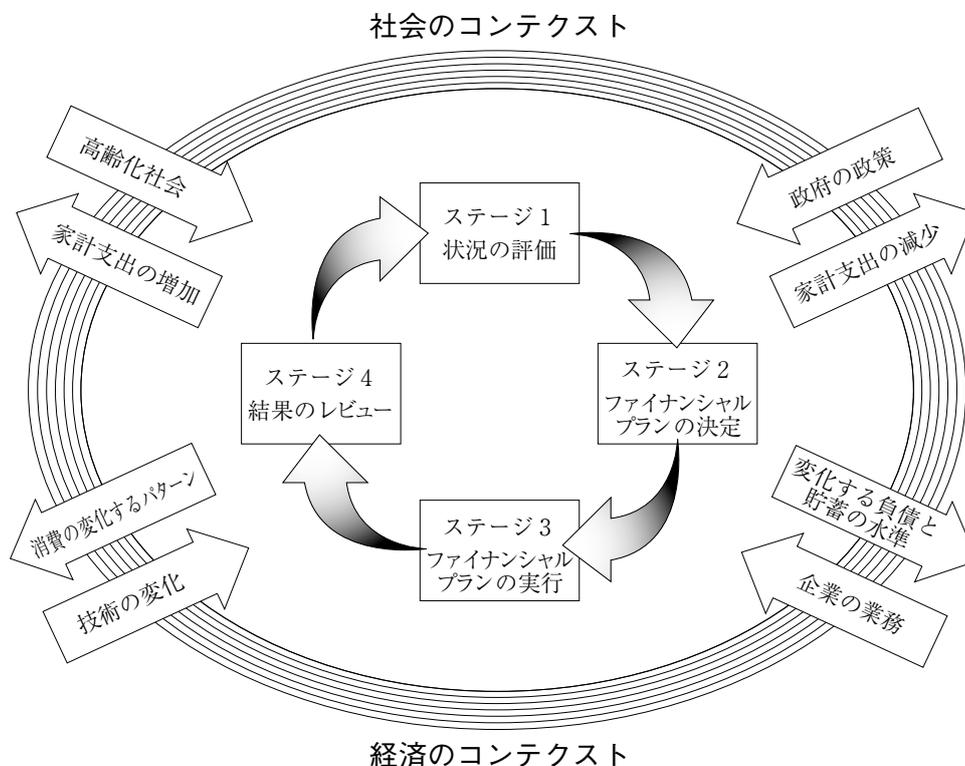
これは、決定されたものを実行することを意味する。例えば、収入および/または支出へ計画された変化をつくること、ニーズや制約（特定の普通預金または特定の保険証券のような）を考慮に入れながら、ファイナンシャル商品が最良の購買であるものをさがし回り、選択することである。

ステージ4：結果のレビュー

これは、定期的に行う結果をレビューすること、および最近の変化や出来事を考慮することを含む。それは依然として最良の選択か、さらなるアドバイスが求められる必要があるのか、ファイナンシャルプランニングの新しい循環への移転が必要となるかもしれないのか。

図2は、プランニングプロセスにおけるそれぞれのステージを示し、およびそれぞれのステージ（評価すること、決定すること、実行すること、レビューすること）

図2 ファイナンシャルプランニングのステージとプロセス



(備考) 本図は、第10章で示されている10.1 (「経済と社会のコンテキストの相互作用の例を伴ったファイナンシャルプランニング図式」と置き換えている。

が、次のステージにどのように導くのかを示す。計画することは、当然に他の連続を導きながら、4つのステップを通じて1つの完成した連続を伴って、時間を越えた連続的プロセスである。

これは、ファイナンシャルプランニングが1回限りの問題ではなく、時間を越えた絶えず継続するプロセスであることを示す。ファイナンシャルプランは、人の人生行路において異なったステージに応え、予測し、そしてあり得る将来の出来事を考慮に入れることも必要とする。

我々は、目標がどのように明らかにされ、優先順位づけられる必要があるかをみてきた。これは、ステージ1の部分である。我々は、制約を考慮に入れながら、目標を満たすためにファイナンシャルプランが目指していることについて、どのように決定するかもまた、みてきた。これは、ステージ3の部分である。ステージ3は、ファイナンシャルプランの実行を必要とする。もしファイナンシャルプランが実際に実行されないならば、輝かしいファイナンシャルプランを考案する意味はほとんどない。

このステージは、特定のファイナンシャル商品の最良の購買のためにさがし回ることを含む。ステージ4は、結果をレビューし、変化する状況を考慮して進歩を点検する重要なステージである。これは、今度はファイナンシャルプランニングのもう1つの循環へ導くだろう。

さまざまなステージの間に行ったり来たりすることがよくあるかもしれない。例えば、ファイナンシャルプランは現存の目標に基づいて考え出されるが、いくつかの目標は要求するために送り出すファイナンシャルプランを考慮して、修正されなければならないかもしれない。誰かはエベレストに登る目標をもつかもかもしれないが、彼らはそれをするために要求されるファイナンシャルプランはあまりにも要求の厳しいものであると知り、そこでその目標は修正される。その代わりに、ファイナンシャルプランはより多くの情報が利用可能な実際のファイナンシャル商品について要求されるとき、修正されなければならないだろう。実際は、ファイナンシャルプランニング・プロセスのそれぞれのステージの分岐線はぼや

けているかもしれない。重要なことは、このファイナンシャルプランニング・プロセスのモデルはファイナンシャル決定について考えることの体系化された方法を与えるということである。

このファイナンシャルプランニングのモデルは、人生を通じて絶えず継続するプロセスとして、計画することに含まれるものについて、体系的に考えるための柔軟な枠組みを与える。それは、目標と資源を見分け、その後資源を考慮に入れて、これら目標を進歩するために計画を実行するのに役立つ。それは、硬直した、または狭いアプローチとして意味されるのではなく、ファイナンシャル意思決定のさまざまな特定の分野に適用されるとき、この本を通じて再び出てくるアプローチである。

(4) ファイナンシャルプランニングのコンテキスト

ファイナンシャルプランニングは、4つのステージ—評価、決定、実行およびレビュー—の連続を含む継続的なプロセスの観点から理解されることができるとをみてきた。しかし、図2は、これら4つのステージはより幅広いコンテキストで理解される必要があるということも残している。これは、4ステージファイナンシャルプランニング・プロセスの内と外で指し示す矢印で示される。

このコンテキストは社会的要因（価値、文化、宗教を含む）と経済的要因の両方を含む。これら要因は、ファイナンシャルプランにおいて重要な役割を示す。なぜならば、これら要因は人々がもっている目標やこれら目標を達成するために、人々がどのように試みをしようとするかに影響を与えるからである。これは、図2で指し示される矢印によって示される。広告することは、負債と支出への態度に影響を与える。倫理的銀行業や環境関心事の発展もみられる。特別なファイナンシャル業務に影響する宗教的価値をもつ人もいる。例えば、利子を取るまたは支払うことは、シャリーア法の下では禁止される。家族のための保護とファイナンシャル支援の慈善的な供与と提供へのアプローチもまた、これらコンテキスト上の要因によって影響される。

図2また、プランニングプロセスはより幅広い社会へ影響するというを示している。これは、図式から指し示す矢印によって示される。すなわち、これは相互依存を示す今一つの方法である。例えば、個人のファイナンシャルプランは、それ自身の累積効果をもつことがあ

る。もし多くの人々がアパートを購入することを決定するならば、ロックオン効果をもつアパートの価値が上昇するだろう。または、もし多くの人々が負債を減少することを決定するならば、支出は落ち込み、目抜き通りの小売業は利益の下落に直面するだろう。

このような財産価格の上昇と小売販売額の下落という例は、多くの個人決定の累積効果、および個人決定の影響がどのくらい広まるかを示す。これらの効果は、その時は個人決定のねらっていた結果ではなかった。これらは、人が個人的に期待していたものと違うことがあり得る。例えば、もし個人または家計が派手な支出を続けるならば、その結果はその個人に主として影響する。しかし、もし家計の大部分が派手な支出を続けるならば、経済を通じて衝撃を与える累積効果があるだろう。

時々、多くの人々が同じことをする効果は、“バブル”になることがあり、これはもっと多く影響することがあり得る。すべてのバブルは、最後にははじける。バブルがはじける時、それは社会のいたるところにさざ波を送った。例えば、例えば、1980年代後半に、多くの人々は財産を取得しようとした。価格は、1988年と1989年に上昇したが、バブルがはじけ、財産価格は1990年代始めに急激に下落した。これは、価格が最高点にあったときに購入した幾人かの人々にとって厳しい結果となった。

1990年代後半に、多くの人々が、特に新技術やインターネット関連の会社の株式を取得して証券市場のバブルがあった。しかし、2000年から2002年まで、株式を保有する人々にマイナスの影響を及ぼして、多くの株式の価値が劇的に下落した。同様に、2000年代を通じて、財産価格は2007年の金融危機の発生で下落する前まで再び急激に上昇した。

したがって、個人や家計がお金をどうするかは、大規模な経済と分離していないのである。実際に、それは大規模な経済がなんであるかを定義するのに役立つ。我々は、図2におけるお金の流れに戻り、ファイナンシャルプランニングを関連づけることによって、これを見ることができ。貯金（休暇、結婚、祭りまたは退職のための）は企業部門および政府部門で導かれる取引である。目抜き通りでお金を使うよりもむしろ慈善に夢中になることは、家計部門内でのお金の流れが増加し、企業部門へのお金の流れを減じるだろう。いくつかのファイナンシャルプランは、1つの部門よりもより多くの部門を含

むだろう。実例で説明すると、アパートを買うために抵当に入れることは、2つのお金の連続を含む。1つは、企業部門から借り入れたお金の家計部門への流れである。今1つは、アパートの購入者から家計部門（私的所有）、企業部門（財産開発者）または政府部門（公営アパート）の所有にあるアパートの売り主へのこの借り入れたお金の流れである。

我々は、図2において出入りする矢がファイナンシャルプランニングとより広い社会および経済のコンテキストの間での相互依存を例証することをみてきた。このコンテキストは、目標及び目標の達成を形成するのに役立つが、それは、今度は何百万の個人決定の集団的インパクトに影響を与える。

(5) まとめ

これまで我々は、ファイナンシャルプランニングはファイナンシャル能力をいかに高めるか、およびそれはいかに前もって考えることを含むかを考察してきた。ファイナンシャル問題は広範囲な社会および経済の要因によって影響を受け、ファイナンシャルサービス産業と関連した問題と政府の政策の方向の変化をみてきた。

このようなより広い社会および経済のコンテキストを理解することは、英国のような消費者社会において、パーソナルファイナンスの役割の理解を促進するのに役立つ。それは、ファイナンシャル能力が政府、ファイナンシャルプロバイダー、ファイナンシャルレギュレーターおよび消費者監視人にとってなぜ重要な問題になったかを説明するのに役立つ。

とりわけ、それは、あなた自身のファイナンシャルプランの意味をより深く理解し、毎日のファイナンシャル活動における価値と優先順位づけの役割を新たに認識して、あなた自身のファイナンシャル能力を高めることができるようにする。

3 レビュー

筆者は、平成26年3月発行の『商経論叢』（第28巻2号）で、カップア・ダラベイ・ヒューズの著書『パーソナルファイナンス（第10版）』（マグローヒル発行）の文献を紹介した際、そのレビューにおいて、パーソナルファイナンスの分野は、欧米、特に米国においては個人単位のパーソナルファイナンスの必要性が実務上早くから

認識され、学問の分野においても以前から研究が進められてきた。しかし、わが国では、学問としてのパーソナルファイナンスの研究は、近年いくつかの研究が進められてきているものの、学問としては新しい分野であると述べた。

わが国において、パーソナルファイナンス分野の研究についてはこのような状況であることには変わりはないが、近年、学会活動も次第に活発に行われるようになってきており、またこの研究の深化を進める若手の研究者もでてきている。

従来、わが国においては、ファイナンス分野の研究は、企業からみたコーポレートファイナンス、および政府の公共政策の一環としてのパブリックファイナンスが主流であり、一国の経済全部門の中で大きな地位を占める家計部門の機能、役割等を明らかにした上で、パーソナルファイナンスを論じるというアプローチは、筆者の知る限りでは、あまりみられなかったと思う。

実際に、筆者が先に『商経論叢』で紹介した上記カップアほか『パーソナルファイナンス』におけるパーソナルファイナンスの記述も、個人・家族単位の立場から具体的なファイナンシャルプランニング・プロセスの手順を示し、有益な考えを与えてくれるが、パーソナルファイナンスを必要とする経済全体の中で重要な地位を占める家計部門そのものの記述はみられない。

筆者は、パーソナルファイナンスは単に個人・家族単位のファイナンシャルプランニング、資産運用等テクニカルな側面からだけのアプローチではなく—もちろん、それは重要なアプローチであるが—、それ以上に個人・家族が属する家計部門の機能、役割等より広い観点からアプローチする、いわば家計経済学の一環としてとらえるべきではないかと考えている。この点で、本書は家計部門を企業部門と政府部門の相互依存関係の中でとらえ、家計におけるこれら部門間および家計部門内でのお金の流れから、パーソナルファイナンスをアプローチしていることは、十分に評価できるものといえる。

さらに、ファイナンシャルプランニングを社会と経済という広いコンテキストの観点から理解すべきであるという記述は、ファイナンシャルプランニングそれ自体が、これら社会的、経済的要因によって影響を受けることから、妥当な主張であると考えている。ファイナンシャルプランニングも社会と経済の変化という環境分析の下で行わ

れる必要があるからである。

ただ、欲をいえば、家計部門とパーソナルファイナンスの繋ぎの部分—それは、パーソナルファイナンスの固有な領域ではないかもしれないが—について、より深い説明がなされると、さらに本書の価値が高まるのではないかと考える。

参考文献

Altfest, L. J. (2007) *Personal Financial Planning*, McGraw-Hill/Irwin. (伊藤宏一/岩佐代市/駒井正晶/高橋文郎/森平爽一郎訳 (2013) 『パーソナルファイナンスープ

ロフェショナル FP のための理論と実務』(日本経済新聞出版社)

Kapoor, J. R., Dalbay, L. R., & Hughes, R. J. (2012) *Personal Finance*, 10th ed, McGraw-Hill/Irwin.

Walker, R. B., & Walker, K. P. (2013) *Personal Finance: Building your Future*, McGraw-Hill/Irwin.

鷺尾和紀 (2013) 「ファイナンシャルサービスにおけるマーケティングの領域とマーケティング戦略モデルの構築その1」『高千穂論叢』(高千穂大学高千穂学会)、第48巻1・2号合併号、pp. 235-269。