

2007 年 2 月 25 日

日 本 銀 行

家計の生活経営が切り拓く日本の新時代

(『イエコノミー・シンポジウム』における福井総裁基調講演要旨)

1．はじめに

日本銀行の福井でございます。本日は、「イエコノミー・シンポジウム」にお招きいただき、たいへん光栄に存じます。のちほど、金融界のリーダーや専門家の方々により、様々な角度から議論が行われることと思いますが、私からは、「生活を経営する」という本日のキーワードを使いながら、新しい時代に生きる家計とお金の関係や、それが日本経済に対して持つ意味などを巡って、考えを述べさせていただきます。

2．経済と家計の構造変化

(少子高齢化とグローバル化)

2002 年初めに今回の景気拡大局面が始まってから、5 年が経過いたしました。景気拡大のテンポは緩やかですが、5 年という期間は、高度成長期 1960 年代の「いざなぎ景気」を超える長さです。ただ、現在の景気拡大については、長さやスピードなどの外形的な特徴よりも、日本の経済・社会の大きな構造変化を伴う形で進行している、という点が重要です。

その構造変化の特徴は、二つに集約することができます。一つは、少子高齢化・人口減少時代への移行です。こうした人口動態は、他の条件を一定とすれば、経済の中長期的な潜在成長力を制約する要因として働きます。

もう一つの大きな構造変化は、グローバル化の進行です。地球全体に行き渡りつつある市場経済の力は、情報・通信分野の技術進歩や、規制緩和などの構造改革とあいまって、日本企業の行動原理に大きな変化をもたらしています。新たな環境での国際競争に打ち勝ち、資本市場からの期待に応えるため、成長の源泉となる戦略投資には資金を惜しまぬ一方、増やさずに済むコストは抑制を続ける、という企業価値追求型の経営が目立つようになってきています。その結果、今回の景気拡大においては、多くの企業が世界経済の成長力を取り込みながら、史上最高益を達成しています。国際標準の視線でみずからの価値創出力を点検する経営は、時代がそれを要請している以上、今後さらに強まることはあっても後戻りすることはないと考えられます。

（家計にも及ぶ構造変化の波）

少子高齢化とグローバル化が経済・社会に大きなうねりをもたらす中で、企業だけでなく家計も新しい生き方を探り始めています。家計という切り口で今という時代の特徴をどう捉えるか、四点ほど述べてみたいと思います。

第一に、所得形成において、価値創造への個々人の貢献がより尊重される時代になりつつあります。そもそも、成熟段階に達した日本経済が持続的に成長できるスピードは、右肩上がりの高度成長期とは基本的に異なります。しかも、そうした比較的緩やかな経済成長でさえも、人、物、金、情報が自由に国境を越えられるというルールでの知恵比べによって、勝ち取っていかなければなりません。この価値創造過程に起業なども含めてどう関わるか、市場が求めるビジネスモデルやスキルの変化にどう対応するかによって、人々の所得は影響されやすくなってきています。

第二に、過去の成長と貯蓄によって、家計部門の金融資産は、全体として約 1500 兆円という膨大な額に達しています。家計は経済の供給面において、労働力を提供する主体であると同時に、最終的な資金の出し手でもあります。この二つの役割はいつの時代でも重要ですが、近年は、「フローからストックへ」という言葉に込められているように、金融資産のより有効な活用への期待が強まっています。とくに本年以降、いわゆる「団塊の世代」が定年を迎えますので、退職金を含めた団塊マネーの行き場所にも、にわかに注目が集まっています。もちろん、皆が一斉に 60 歳で退職するわけではなく、今年一年でお金の流れが一気に変わるとも考えにくいですが、高齢化やストック経済化という構造変化の進行とともに、資産運用への関心は次第に強まっています。

第三に、ライフスタイルの多様化が進行しています。これは、所得水準の高まりにつれて、高度成長期の終わりごろから長い期間にわたって続いている趨勢的な動きです。ただ、とりわけ近年は、グローバル化やインターネットの普及で生活に入り込む情報量が飛躍的に増大していることや、就業面での制度環境が徐々に柔軟なものになってきていることなどもあって、ライフスタイルの多様化は一段と明確化しています。世帯構成についても、働き手が一人で子どもが二人の四大家族を「標準世帯」と捉えることは、次第に実態に合わなくなりつつあります。一つの企業で技能を磨いて定年まで勤め上げるという働き方も崩れてきており、転職や起業を支援するビジネスも拡大しています。仕事、生活、そして退職後の人生を、グローバルに展開する人々も増えています。戦後、数々の流行やヒット商品を生んできた「団塊の世代」も、現在は単純に「ひとかたまり」としては捉えきれないほど、ニーズや価値観が多様だと言われています。彼らが持つ金融関連の潜在需要も、資産運用、医療・介護・相続関連のサービス、

さらには、住み続ける持ち家を事実上現金化するリバースモーゲッジなど、多岐にわたっています。

第四に、小売、旅行、金融をはじめとする多くの分野で、家計に供給される財やサービスの選択肢が増大しています。グローバル化、情報化、規制緩和による生産フロンティアの拡大は、多様化する個人の価値観に新たな収益源を見つけ出す競争を、企業に促しているのです。本日の主題に一番関係が深い金融サービスについてみますと、例えば、銀行の窓口で今は投資信託も年金保険も購入できます。高齢化を背景に需要が拡大している医療保障など、現在はなお銀行で購入できないタイプの保険も、本年12月には全面解禁される予定にあり、金融のいわゆるワン・ストップ・ショッピングの環境がさらに整います。金融サービスが提供されるチャネルも、コンビニ、パソコン、携帯電話などへと多様化しています。インターネットによる株式売買は、利便性や手数料の安さ、堅調な株価動向もあって、ここ2～3年、個人投資家の裾野拡大に大きな力となっています。

金融面に限らず、生活の様々な側面で個人がとりうる選択の幅が広がることは、人々がより充実感のある暮らしを営むための重要な条件の一つです。しかし、次々に新しい商品やアイデアが登場し、雑誌やインターネットにおびただしい情報が溢れる社会を上手に生きていくには、情報を峻別する力、自分が真に求めているものを発見する力が、今まで以上に必要となります。新しい物やサービスの魅力は認識しやすい一方で、リスクの存在には気づきにくく、リスクに関する情報量自体が少ない場合もあります。リスクの増大がもたらしうる弊害を最小限にとどめつつ、イノベーションのメリットを広く家計に行き渡らせるよう、社会全体として知恵を出し合うと同時に、個人個人がしっかりした常識と自己責任を持つことが重

要になってきています。

3．家計が生活を「経営」する時代へ

（家計にも必要な経営感覚）

以上申し上げてきた経済・社会の構造変化を踏まえますと、これからの日本は、右肩上がりの時代には戻りえないものの、豊富な資産と多様な価値観とがうまく結びつけられれば、活力に満ちた社会を実現していく可能性を十分に秘めています。そういう時代に大切なことは、情熱を持って知恵とエネルギーを注げる価値創造は何かというテーマと、ひとりひとりが向き合うことです。仕事、自己研鑽、家族や地域社会との関わりなど、幸せの構成要素は多面的であり、それらをどう選び取るかは、好むと好まざるとにかかわらず、所得や消費、貯蓄、借入れなど経済・金融面の意思決定と、密接に関わってきます。つまり人生は、自分の夢を抱き、その実現に向けて、金銭面での制約や帰結も考慮に入れながら複雑な方程式を解く意思決定の連続であり、企業経営と一脈通じるものがあります。実際、経済学の標準的な考え方であるライフサイクル仮説では、家計は、将来の所得に関する予想などをもとに生涯にわたって得られる効用を最大化するように、消費や貯蓄を決める主体として記述されます。これは、将来にわたって予想されるキャッシュフローの割引現在価値、つまり企業価値の最大化を目指して、企業が生産や投資を決める、という考え方と非常に良く似ています。

先ほど述べた近年における企業行動の変化は、もともと教科書では当然とされる企業価値の追求を、日本の企業が主体的に意識し始めたもの、と捉えることもできます。高度成長期のように国内市場がどんどん拡大しているときには、企業価値という概念をあえて持ち出さなくても、売上や市

場シェアというわかりやすい目標の達成が、結果的に企業価値の最大化につながりました。しかし、現在は、目まぐるしく変化する収益機会に素早く照準を合わせ、経営資源の配分を常に最適に制御するよう、企業価値そのものを明示的な行動基準とすることが経営者に求められるようになってきた、ということだと思います。

企業行動にそのような変化をもたらした歴史の流れは、家計についてもあてはまります。高度成長期や、その余韻が残っていた 80 年代までは、安定した職につき真面目に働き続けていれば、結果的に所得の上昇、ひいては「生涯効用の最大化」につながることを、相応の蓋然性で期待できた時代でした。逆に、バブル崩壊から 2000 年代初頭までは、リストラや賃金カットの動きが広まる中、多くの家計は急激な変化への適応に精一杯で、主体的にビジョンを描く余裕を持つことは難しかったと思われます。しかし、日本経済が再生を果たした現在、夢を持ち、あるいは夢を持ち直して、前へ進める機会は着実に増加しています。「寄らば大樹の陰」といった単純な尺度の復活は考えにくいですが、それはむしろ国際標準でみれば普通の国に、日本も近づいているということです。社会が求める価値と自分が生み出す価値をうまく重ね合わせ、人生にはつきものであるリスクを認識し、それにうまく対処しながら、生活を「経営」していくことが要求される、またその楽しさを感じとることもできる　そういう時代になってきているように思います。

（夢の実現に不可欠なリスクマネー）

さて、先ほど「フローからストックへ」という言葉を使いましたが、これはもちろん、ストックの有効活用への期待が強まっているという意味であって、フローすなわち所得形成の重要性が低下しているという意味では

ありません。企業収益や雇用者所得は価値創造の最も確かなあかしですし、そもそもストックの価値自体も、将来生み出されるフローによって担保されるものです。そのフローを生み出すメカニズムとして、希少化する人的資源と、GDPの約3倍ある家計金融資産とをうまく結びつけることが、今や不可欠である。それが「フローからストックへ」という言葉の意味だと考えます。

企業でも個人でも、情熱とアイデアとそれを実行に移すエネルギー、いわば心・技・体の充実が、価値の創造には重要です。そしてもう一つ、お金も必要です。価値創造のプロセスは、着手してから結果が出るまでの間に、必ず時間的なずれを伴います。その間にかかる様々なコストを、予定の結果が得られないリスクを承知のうえで支えてくれるのが、お金です。お金が活躍する場面は、商品の仕入れ、在庫の保有、設備投資、研究開発など、生産・流通活動に直接関わるファイナンスにとどまりません。教育支援や環境保全、貧困問題の緩和など、グローバル市場を「成長の限界」から解放し、企業の価値創出力を長期的な観点からサポートする投資も、お金の行き場所として近年とみに注目されるようになっていきます。優れた理念やアイデアに共感して、夢の実現を応援するリスクマネーが1500兆円からどれだけ解放されるか。それは、この国をどのような形で次世代に渡すことができるかの、重要な分かれ道になります。現在、この1500兆円の内訳は、約5割が現金・預金であり、株式・出資金と投資信託の合計比率は、近年上昇し始めているとは言え約15%にとどまっています。米国では、現金・預金が13%に過ぎないのに対し、株式・出資金・投資信託が45%を占めており、日本とほぼちょうど逆の関係になっています。日本の家計金融資産には、リスクマネーとして活性化されうる潜在的な力が、まだかなり眠っている可能性があります。

1500兆円という金融資産の蓄積過程では、日本の高い家計貯蓄率が大きな役割を果たしました。その家計貯蓄率は、1990年代初頭にはなお15%近辺の高水準にありましたが、その後は人口の高齢化などを背景にほぼ一直線に低下し、近年は3%前後と、主要国中、米国に次ぐ低水準となっています。こうした貯蓄率の低下が、日本経済の潜在成長力を弱めるのではないかと、という懸念も時折聞かれます。しかし、貯蓄率が低くても、既に蓄積された金融資産がリスクマネーとして有効な役割を果たせば、経済成長率がむしろ高まることも十分ありえます。金融資産が価値創造にうまく活用され、それが配当や利回りの増加、資産価格の上昇を通じて金融資産のさらなる蓄積につながる。そうした好循環が実際に起こりうる一例は、貯蓄率の低下傾向と堅調な経済成長が両立してきた90年代以降の米国経済に、みることができます。

4．豊かな「生活経営」を生み出す国へ向けて

以上、これからの家計は人生に対する経営感覚が大切だ、というお話をしてまいりましたが、それでは、優れた「生活経営者」をたくさん生み出す国であるためにはどのような条件が必要なのか、以下、四点、述べたいと思います。その四点とは、マクロ経済と物価の安定、信頼できる金融取引環境、金融経済に関する基礎知識の普及、そして様々な可能性に開放的な社会です。

（マクロ経済と物価の安定）

第一に、マクロ経済と物価の安定は、家計に限らずあらゆる経済主体にとって、歪みのない意思決定のために欠かすことのできない基礎的な条件です。とくに近年は、技術や商品の寿命が短期化するなど、変化の速い時代になっています。新しい成長の種がどこで芽吹き、何が時代にそぐわな

くなりつつあるのか、市場の発するシグナルを読み解きやすいマクロ環境が、夢を追いかける人たちにいつも用意されていなければなりません。一時の熱狂に突き動かされたマクロ経済の大きな振幅や、将来の貨幣価値に無用の不確実性を招くインフレやデフレは、貯蓄や投資などに関する人々の判断を狂わせます。ただでさえ不確かな要素が増えている時代に、企業や家計がマクロ経済や物価に関してまでいちいち心配しなくても済むよう、この面での責任を負う日本銀行は、これからも全力を尽くしたいと思います。

（信頼できる金融取引環境）

第二に、信頼できる金融取引環境が、確保されていなければなりません。本日、私は、家計の金融経済活動を企業経営になぞらえてお話ししていますが、企業と家計を全く同列に論じ切るわけにはいかないことも事実です。家計には、資本というバッファがありません。誰かが株主として、リスクを吸収してくれるわけではないのです。仮に金融取引で収支のバランスを大きく崩してしまうと、一部の富裕層を別にすれば、自分や家族の生活が崩壊しかねません。また、ある程度の規模を持つ企業であれば、プロとして資金調達や運用を取り仕切る財務担当部署を備えています。家計の場合は、専門的な知識も金融取引にかけられる時間も、おのずから限られています。

このように家計は、生活を脅かすようなリスクは絶対に避けなければならない一方で、投資でも借入でも金融商品の中身については、売り手である金融サービス業者に比べて、はるかに少ない情報しか持っていないのが通常です。この大きな情報格差を放置することは、金融サービスを提供する側にとっても決して望ましいことではありません。情報格差 すなわ

ち情報の非対称性 の大きい市場では、結局買う側が慎重になってしま
って取引が成立しにくい、成立しても大幅なディスカウント価格になる傾
向がある、ということは中古車市場の例などでよく知られています。金融
機関は、情報格差ではなく、イノベーションの力とサービスの質で勝負す
べきです。リテール金融発展の基礎は、顧客からの信頼です。金融機関は、
販売しようとする金融商品の魅力とリスクの双方を、そしてリスクについ
ては、単にリスクがあるということだけでなくリスクの性格を、顧客にわ
かりやすく説明することが重要です。

例えば、外貨を組み込んだ預金や投資商品の場合、金利の高さをアピ
ールするだけでなく、為替リスクへの理解を促す必要があります。住宅ロー
ンで、最初の数年間は比較的低い固定金利でも、先行きは変動金利に切り
替わって金利上昇のリスクは借り手が負う、というタイプの商品もありま
す。投資信託や変額年金保険など、あらゆる投資商品について言えること
ですが、現在のパフォーマンスが未来も実現するとは限りません。あとに
なって顧客が「そういう話ではなかった」という不信を抱くことのないよ
う、リスクのありかについて十分な意思疎通を確保しておくことは、売る
側にとっても自社のブランド価値に関わる重要な作業です。

日本の家計金融資産がまだまだ預貯金中心であるという先ほどの事実
は、逆に言えば、「貯蓄から投資へ」という近年の流れが、今後も一段と明
確になっていく潜在性の高さを示しています。金融機関も、利鞘の薄くな
った大企業向け貸出から、規制緩和などの環境整備も進むリテール金融へ
と、戦略分野を切り替えてきています。個人マネーの運用・管理を引き受
けるプライベート・バンキングの分野でも、銀行、証券会社、外資系金融
機関などが入り乱れ、顧客争奪戦が熱を帯びてきています。こうした個人

資産の運用関連ビジネスが、日本にしっかりと根を下ろしていくためには、運用指図への忠実義務や顧客財産の分別管理などいわゆる受託者責任（fiduciary duty）について、好ましい実績が家計の記憶に刻まれていく必要があります。金融機関と触れる楽しさを多くの顧客が実感できるようになることは、金融イノベーションが1500兆円を動かす本当の力を発揮するための、必要条件だと考えられます。

（金融経済に関する基礎知識の普及）

良い生活経営が広がるために必要な三番目の要素は、金融経済に関する基本的な知識の普及です。今しがた、金融サービスを提供する側の責任について述べましたが、どのような金融サービスを活用してみずからの生活を豊かにするか、最終的には利用者が自己責任において選択しなければなりません。フィナンシャル・プランナーなど、様々な助言サービスを提供するビジネスも拡大していますが、企業経営でも、経営コンサルタントに任せきりというわけにはいきません。専門家の助言に耳を傾けつつも、自分の生き方と平仄が合う金融サービスを納得して選んでいくことができるよう、誰もが金融や経済に関して、基本的な知識や感覚は身につけておきたいものです。耐久消費財などでも、ほとんどの人が性能や価格などを事前にある程度勉強して、自分に合った商品を満足のいく価格で買おうとするはずで、その意味では、ものすごく特別のことを申し上げているわけではありません。ただ、金融をうまく活用するためには、他の商品やサービスの場合にはあまり意識しないやや独特の側面に、視野を広げる必要があることも事実です。三点あげてみたいと思います。

一点目は、リターンとリスクを比べる感覚の重要性です。投資や貯蓄から得られる収入は、基本的には、自分の資金が目減りする可能性を受け容

れることに対して与えられる報酬です。ですから、元本保証を求めるならば低い利回りで我慢しなければなりません。見方を変えると、元本保証のある金融資産しか保有しないと決めている人は、他の資産からもっと高い利回りが得られる可能性を最初から放棄しているという意味で、「機会費用」を払い続けていることになるのです。水も安全もただではない、ということです。少し難しいのは、安全か危険か、元本保証があるかないか、という単純な二元論で物事をみるのではなく、どの程度リスクを取ればどの程度のリターンが期待できるのか、という連続的な感覚を身につけることです。そのためには、ある程度の勉強と、日頃から金融商品の価格変動に関心を持つ習慣が重要です。機会費用を払い続けるだけの人生は楽しくありませんが、リスクのある世界に足を踏み入れる以上は、うま過ぎる話の危険を嗅ぎ分ける防御能力も、生活経営者として是非身につけておかなければなりません。

二点目は、金融商品のリターンやリスクの背後には、企業や経済の実体的な動きがある、ということです。株式や、株式を組み込んだ投資信託であれば、その株式を発行している企業や産業の収益性や成長性が、外債ならば海外経済情勢や為替相場などが、リターンやリスクを決める重要な要因になります。国債を買うときにどの程度の価格変動リスクがあるか、住宅ローンを固定金利と変動金利のどちらで借りるのが有利なのか、といった判断は、将来の長期金利の動き、さらにその背後にあるマクロ経済や物価の展開を、どう読むかにかかってきます。このように、金融について学ぶということは、経済について学ぶということでもあります。

三点目は、家計の金融行動はライフプランと表裏一体である、ということです。住宅ローンを借りるのは、住宅という生涯最大の買い物をするた

めですし、老後の生活に多少ゆとりを持たせたいと思うからこそ、今の生活を若干切り詰めて貯蓄や投資へ資金を回すという意味決定をします。不必要なものを買い過ぎていないか、いつでも使える蓄えと長期的に育てていく投資はどのような割合にすべきか、それらの判断基準となるのは、将来をどう生きるかというライフプランです。金融について学ぶことは、自分や家族の生き方を、やや遠い将来も含めて見つめ直す作業でもあるのです。

このように、金融にはいくつかの特殊な側面があるため、家計と金融の接点が拡大しつつある近年、金融教育の重要性が認識されるようになってきています。政府、教育機関、金融機関、非営利団体（NPO）など多くの主体が様々な情報発信を行い、セミナーやシンポジウムを開いています。そうした場でも、単に金融商品についての知識だけでなく、経済の仕組みやライフプランニングを射程に入れています。海外でも、金融教育は重視される方向にあります。金融先進国の米国でも、金融資本市場が速いスピードで進化し続けていることや、高齢化が進み老後の備えへの関心も強まっていることなどから、多くの家計は、借入りに頼り過ぎた場合のリスクや、退職後の資金計画などについて、知識レベルを上げていく必要に直面しているようです。米国の政府や、中央銀行である連邦準備制度理事会も、国民のフィナンシャル・リテラシーを高めることが、米国経済の健全な発展のために重要であると考えています。グローバル化と金融イノベーションが加速する時代に、皆がその果実をうまく活用して生きられる社会をつくるには、知識人や公的機関による意識的な努力が必要である　このことは、世界共通の認識になっています。

金融教育は、子どもから高齢者にわたる多様な人々に対して、草の根運

動として浸透させていかなければなりません。また、単に情報を詰め込もうとしても無理があり、いかに学ぶ気になってもらうか、その動機づけをうまく工夫することが肝要です。しかも、歴史の浅い分野であるだけに、教育者自体を育てるところから始めなければなりません。きわめてチャレンジングな課題ですが、あちらこちらで活発になってきた試行錯誤の動きを大切にし、成功事例を分かち合いながら進んでいきたいものです。

この点では日本銀行も、日本銀行に事務局を置く金融広報中央委員会の取り組みを、積極的に支援しています。金融広報中央委員会は、2004年に「マネー情報 知るぽると」という愛称で装いを新たにし、金融広報の一層の推進を決定しました。さらに、「金融教育元年」と位置づけた2005年度からは、学校で市民も参加して行う金融教育公開授業の全国展開や、大規模なフェスティバルの開催、金融教育の内容を体系的に整理したプログラムの作成など、子ども達に対する金融教育を中心に活動を強化しています。また、日本銀行の直接の活動としては、日本の金融や経済への提言を学生から募る「日銀グランプリ」というコンテストを始め、昨年末にはその第2回を開催しました。次の時代を担う人たちが早い段階から、日本経済や金融について独創的に考え議論する経験を持つのは、たいへん意義深いことです。そうした動きがますます太い流れとなっていくよう、日本銀行も引き続き積極的に活動していきたいと考えています。

（様々な可能性に開放的な社会）

以上、良質な生活経営を育む大切な要素として、マクロ経済と物価の安定、信頼できる金融取引環境、金融経済に関する基礎知識の普及、という三点についてお話ししてまいりましたが、最後に四番目として、様々な可能性に開放的で個人の潜在的な力を活かしきることのできる社会、という

点について述べたいと思います。

これまでの規制改革や法制度の整備、人々の意識の変化などを背景に、就業形態は多様化し、起業や転職などを巡る環境は次第に改善してきています。しかし、充実した生活や子育てと両立しやすい働き方　いわゆるワーク・ライフ・バランス　、あるいはチャレンジしがいいのある企業文化など、人と仕事をつなぐ仕組みにはさらなる進化が期待されます。夢の実現に向かって進む前に、夢を見つけること自体が、最初の大きなハードルです。自分の潜在能力に気づかずに、あるいは試してみたくても様々な制約が視界に入り、夢が閉じ込められたままになってしまう人たちが少なくないとすれば、社会にとって大きな損失です。人手不足、人材不足を訴える企業が増えてきている今、企業にとっても、人々に夢のありかを気づかせ潜在能力を引き出す工夫は、生産性向上と市場拡大の両面で、持続的な成長の貴重な源泉です。

企業価値を高めるには顧客満足（カスタマー・サティスファクション）が不可欠であり、そのためには従業員のやる気を引き出す従業員満足（エンプロイー・サティスファクション）が重要である、という考え方が、最近改めて注目されています。戦後の日本を思い返してみますと、いわゆる日本型経営のもとで、顧客と従業員と企業の三者共栄がうまく回転していた時代がありました。ただ、そのメカニズムは、欧米諸国を追いかける過程にあり、若年労働力も増加していたという、特殊歴史的な条件のもとで作動しえたものでした。少子高齢化、グローバル化という全く別の条件のもとで、企業に関わる様々なステークホルダーがバランスよく発展を続けていく新たな仕組みの再構築は、その第一歩が踏み出されたばかりです。隠れた夢をあまねく拾い上げる社会の実現に向けて、さらに改革を進める

知恵を皆で出し合っていくことが重要だと思います。

昨年ノーベル平和賞を受賞したバングラデシュ・グラミン銀行のムハマド・ユヌス総裁は、貸し方や回収方法等に工夫を凝らした小口無担保融資により、農村の貧困層を生活向上の好循環へと導きました。それまで希望を持てずにいた人々を生産者や消費者として自立させたこと、しかも様々な障害を乗り越えて社会革新とも言える変化を実現した功績には、そのアイデアはもとより、情熱や姿勢という点で、学ぶべきところが多いと思います。

人の持つポテンシャルが芽吹くのを阻害する要因があれば、それをひとつひとつ取り除いていくことが、豊かな経済といきいきした社会を築くための最も重要な作業です。お金は、人と結ばれ、人の夢と結ばれて、初めて輝きを放ちます。夢がたくさん見つかる社会では、お金は良い働きをします。早くから仕事や社会活動の面白さについて見聞きし、将来身につけていく技能へのイメージも抱きながら、少しずつ夢を具体的に膨らませていく。例えばそのような環境で子ども達に生きてもらえるよう、家庭や学校だけでなく、企業や地域の大人達も積極的に関わっていききたいものです。さらに、一度社会に出て進路を変える人、予期せぬ挫折から再び立ち上がる人、第二、第三の人生を見つけようとしている人など、様々な人達がその先の可能性を信じることができれば、夢とお金の出会いは限りなく生まれると思います。

5．おわりに

以上、本日は、「家計とお金」という主題に関連して、私が日頃から考えていることを述べさせていただきました。

最後に改めて強調しておきたいことは、自分の生き方、お金との付き合い方を決めるのは、最終的には自分しかいない、ということです。自立精神を磨き、市民としての志を持って夢を追う　生活を「経営」するというのは、そういうことなのではないでしょうか。コーポレート・ガバナンスの最終的な手綱は、資金の源である家計が握っています。グローバル競争時代の企業に、環境、教育、人材活用など、市場の持続性に関わる分野への貢献も含めて、どのような価値創造を託すのかは、ひとりひとりが描く夢の中身にかかっているのです。

ご清聴ありがとうございました。

以　上