第3回「FP向上のための小論文コンクール」受賞論文

会員やファイナンシャル・プランニングを学ぶ学生を対象に、FP向上のための提言や実践報告を募集した第3回「FP向上のための小論文コンクール」。今月号では最優秀賞を受賞した仲西氏の論文を掲載します。

※「Myページ」にて全受賞論文をご覧いただけます。

「FP向上のための小論文コンクール」とは　日本FP協会会員およびファイナンシャル・プランニングを学ぶ全国の学生を対象に、FPの実践報告、FP向上やFP普及に関する提言などの小論文を募集するもので、入賞作品はFP普及の参考資料として、FP向上のために広く役立てられます。

最優秀賞

田舎暮らしを探求する人への「移住」プランニング

仲西（なかにし）　康至（こうじ）
AFP認定者
道北信興商事株式会社

1. はじめに

「定年を迎える団塊世代が大量に地域に戻ってくる」。ここ数年、団塊世代の集団リタイアに併せ、田舎への移住を希望する人が増加している。私たちのクライアントが「移住」というライフイベントを希望した場合、FPとして、どのようにライフプランニングのお手伝いができるのだろうか？FPがクライアントのライフスタイルの変化に合わせ、ライフプランを見直していくことは、クライアントとの長期的な関係を築くための重要な作業である。

しかし、これが移住という特異なライフイベントでは通常のFP知識だけでは限界があり、遠方への移住はクライアントとの関係が打ち切られることも予想される。その一方で「移住」プランニングは、FPとしての有用性を生かせる、新しい活躍のステージとしての期待も持てる。

そこで私自身が5年前に大阪から北海道へ移住し、その後「移住定住促進事業」*1を立ち上げ、代表者としてボランティア活動を続けてきた経験から、移住プランニングについての実務報告と問題提起を行う。

2. 移住の現状とプランニングの課題

移住の現状を簡単に紹介したい。私の移住地である北海道が「北海道暮らしを体験する体験移住『ちょっと暮らし』」の利用者数を発表した数値がある。それによると、平成22年度上半期の利用件数422件、利用者数は905名。それに対し、平成23年度上半期の利用件数559件、利用者数1,195名。対前年同期比で290名（32.0%）増と、前年の実績を大幅に上回っている。移住に想いを抱く人が増加する中、それだけ移住プランニングの必要性も高まると考えてよいだろう。

移住を志す人は2者に大別される。前者はリタイア後の移住を考える、団塊世代などのシニア世代。後者は子育て世代などの現役世代。これまでの私の実務から、相談の割合はおよそ6:4。それに対し、実際に移住を実行する割合ではおよそ9：1と、前者が圧倒的に多くなる。

リスクの大きさを考えれば当然の結果といえるが、着目すべきは、移住を志す段階（相談の段階）では、若い世代の相談も多い点である。ここに着目する理由は、私たちFPのクライアントは圧倒的に後者のほうが多いからである。それゆえ、移住プランニングが確立され、移住に対するリスクを排除し、クライアントが持つ夢の断片を繋げる手伝いができれば、若い世代の移住実績も増えていくことが期待できる。

文中＊1　正式名称「移住推進会議　移る夢深川」　2007年（平成19年）12月に移住・定住促進部会「移る夢深川」として立ち上げ、その後2010年4月に現在の名称「移住推進会議　移る夢深川」に変更され現在に至る。現在の会員数は11名。設立当初から会長として、移住者の支援活動に注力。http://irmfuka.sakura.ne.jp/

12fp11_044_046.indd 44　　12/10/02 10:0

図表1 ■「移住」プランニングのスキーム

ステップ1	取り巻く状況の確認（ヒアリング）	・家族内のコンセンサス ・移住のスタイル
ステップ2	ライフイベント表の作成	・移住時期の仮設定 ・家族各々のライフイベント
ステップ3	キャッシュフロー表の作成	・移住前後の表の作成 ・資産状況の整理
ステップ4	ライフプランの実行	・移住地の選定 ・移住体験「お試し移住」
ステップ5	ライフプランの達成	・公共機関の手続き ・移住後のライフイベント

出所：筆者作成

図表2 ■団塊の世代同士夫婦の定年後に希望する暮らし方の特徴

1	夫婦とも旅行や遊びに積極的に出かけることを一番望んでいる
2	妻は運動など積極的な健康づくりを望む比率が高い
3	妻は「夫婦別々の楽しみを見つけて過ごす」又は「家族とは別に自分のペースでゆったりと過ごす」事を望んでいる
4	夫は田舎暮らしを望むケースが多いが、妻は逆に便利な都心生活を希望するケースが多い
5	妻は夫に比べて、住まいのリフォームや新しい習い事・ボランティア活動など、非常にアクティブな考え方を持っている

出所：ニッポン"アクティブライフ・クラブ(NALC)シニア研究所「団塊の世代のシニアデビュー"が社会を変える市場を変える」 より抜粋

しかし、移住をプランニングするためには、通常のFP知識だけでは限界があることはすでに述べたとおりである。その理由は、移住前（以後、Beforeと記述）と、移住後（以後、Afterと記述）の生活環境の違いをあらかじめ把握する必要があるからだ。

これまでFPは、お客様の家族構成の変化やマイホーム購入など、経済状況の変化に対応を行ってきたが、移住という大きなイベントでは、BeforeとAfterの両方の生活環境を把握しなければプランニング作成に結び付けられない。そしてこの課題をクリアするためには、After側にいるFPが圧倒的に有利となる。

3. 移住プランニングのスキーム

実務として移住をプランニングするうえで、私は5つのステップをスキームとして取り入れている（**図表1**参照）。

～ステップ1 取り巻く状況の確認～

ファーストコンタクトでのヒアリングは重要である。なぜならば、この段階でのクライアントの多くは、移住に対するイメージがまだ明確化されていない。当然、クライアントからはFPの実務範囲を超えた様々な質問を受けることになる。ここで安心と信頼を得るためには、経験とAfter側の情報を持ち合わせることが要求される。ゆえにAfter側のFPが有利と位置付けられる。

さらに、このステップでのキーポイントは家族のコンセンサス確認である。通常、FP業務では、クライアントの家族各々にライフイベントの作成を行うが、この時、家族間での了解はあまり重要視されない。しかし移住といったライフイベントでは、必ず家族内でのコンセンサスを求めるべきである。その理由を示すアンケート結果を紹介したい（**図表2**参照）。表中の3、4が注目に値する。私たちFPはライフプランの作成を行うことでクライアントに経済的余裕を意識していただき、生きがいを持っていただくことを目指している。しかし移住のプランニングを行うことで、家族内で不和が生じることがあってはならない。

～ステップ2 ライフイベント表の作成～

ここでのキーポイントは移住実行日の仮設定である。仮設定日までの家族各々のライフイベント表を作成し取りまとめを行う。このBefore期の期間は、お子様の進学時、団塊の世代であれば退職時など、クライアントにより当然異なる。ただし、この期間が長いほうが経済的にも無理のないプランニングが実現することを、クライアントに意識していただくことも大事である。

～ステップ3 キャッシュフロー表の作成～

FP本来の実務といえる、キャッシュフロー表の作成に取り掛かる。ここでのキーポイントは、BeforeとAfter両方のキャッシュフロー表の作成である。そのためには、両方の生活環境の違いを把握していないと、正確なキャッシュフロー表は作成できない。特に移住には多額の資金が必要となることから、移住後の不安が大きくなってしまう。早い時期に移住先での暮らしのペースをつかむためにも、事前にAfter側の準備はしておかなければならない。そのため、After側のキャッシュフロー表を作成する意義は高いと考える。

また移住のスタイルは多種にわたるが、それによりリスクも異なってくる。若い世代で会社を退職して移住後、新たに再就職する人。会社員だったが移住先での開業を目指す人。就農を志す人。のんびりとリタイア・ライフを楽しむ人。移住プランニングにおいては、その移住スタイルに合わせたキャッシュフロー表を作成する技術が要求される。

さらに、前提条件として、大半が「移住者」=「失業者」であることを押さえる必要がある。例えば、移住地で住宅を建築したくても、失業者であればローンを組むのは難しい。再就職から住宅ローン利用可能までの期間は、民間金融機関のローンで概ね1～2年。住宅金融公庫のローンでは、数カ月の勤続期間と将来の継続勤務証明が必要となる。仮住まいなど賃貸住宅への入居であれば、毎月一定の収入がないために保証人が必要となる。自営業を始めようとする人には、金融機関からの融資や自治体などの助成金についてのアドバイスが必要になる。金融機関からの融資であれば、信用保証協会の信用保証の取得などについてである。

また、これまで住んでいた住宅を

12fp11_044_046.indd 45 12/10/02 10:0

担保とした資金準備も考えがちだが、Before と After 両方に支店を持つような大きな金融機関でないと融資を受けることは難しい。地方の金融機関の事情も説明が望まれる。

その他、地域的な特徴として、雪国であれば北方型住宅の構造、光熱費や除雪費に対する質問も多い。田舎では上下水道の心配もある。地下水に頼るのであれば、ボーリング代金（1m1万円～2万5,000円程）はイニシャルコストとしては高額であるため、事前にキャッシュフロー表に組み入れなくてはならない。これら一例を捉えても、移住プランニングでは、特筆すべきスキルが要求され、それをキャッシュフローへ反映しなければならない。

～ステップ4 ライフプランの実行～

ここでのキーポイントは移住地探しであるが、これは本来、FP の業務とはいえない。しかし移住プランナーとしては、情報提供や関連団体とのハブ的役割を担う必要はある。「移住」=「定住」と考える人にとって、終の棲家を決定するプレッシャーは大きい。よって、ライフプランの定期的な見直しを行いながら、移住に対するクライアントのプレッシャーを1つずつ取り除いてあげることで、長期的な信頼関係を構築していく時期といえる。

なお、移住地探しでは、四季ごとの確認を推奨する。現地の「移住体験プログラム」に参加してみるのも有益である。ただし、乏しい物件情報から、やみくもに訪問を繰り返すと高額な旅費で移住資金を浪費することになってしまうので本末転倒となる。よって移住プランナーとしては、効率良く移住地探しができるようなフォローが課題でもある。ちなみに私は、クライアントの移住地探しの手助けとして、チェックリストを作成し提供をしている。

～ステップ5 ライフプランの達成～

いよいよ移住を実行に移す段階である。ここでのキーポイントは、公的機関など大量の事務手続きに対する的確なアドバイスとなる。これには、本来FPが持ち得るスキルでカバーできる。

例えば退職後の社会保険・税金。特に住民税は所得割部分が前年の所得から算出されるために、退職した翌年に所得がなくても高い住民税が課せられることは、FP として当然の知識である。退職時期（6月～12月）によっては、納付が翌年に繰り越されることで、翌年度の住民税額が余計に膨らんでしまう。移住はクライアントにとって大きなリスクである。特に、After 期における生活を圧迫する要素は事前に明示し、クライアントへ対策を提案する姿勢が大事になる。

また、このステップにおいても「移住者」=「失業者」を前提にしたアドバイスが必要とされる。例えば、国民健康保険であれば支払期間猶予制度。国民年金では免除制度の利用も有効な対策となる。また見逃しがちなのが、団体扱いの生命保険であろう。会社員は保険料が割り引かれる団体扱いの生命保険に加入しているケースが多い。この場合、退職と同時に解約もしくは継続の選択が迫られる。解約のデメリットは述べるまでもないが、継続を選択した場合でも、保険金額（保険内容）は同条件で移行できるが、保険料については割高となるケースが多い。

また移住プランナーとしては、クライアントが移住という大きなライフイベントの繁忙の中で、手続き期間を逸しないための注意喚起や、新天地での手続き場所の情報提供なども望まれる。

4. おわりに

人口の一極集中が問題視される昨今、リスクマネジメントの観点からも地方への人口分散や諸機能の分散を期待する声は大きい。またその一方で地方とのインフラ格差が解消されつつある今、生きがいを求めて田舎暮らしを探求する人の数は、今後も高く推移すると考えられる。

最近では移住を受け入れる側の活動も熱心である。北海道庁では、北の大地への交流・定住促進事業の目的について「本道への交流・定住をより一層加速、定着化させるために、道内の受入体制づくりを新たな視点で取り組み、地域経済の活性化、さらには、地域社会の活力向上、安心して暮らせる地域づくりを進める」と述べている。

私は移住を志す人の多くが、移住をプランニングできる「移住プランナー」を待望していると感じている。そして、その担い手となる、最もふさわしい職業は FP にほかならない。ただし、移住のプランニングはあまりにも特異化しており、FP の通常業務を逸脱した点も多い。しかしその点においては、FP 本来の他専門家や自治体との連携をとっていくスキルを発揮できれば、多くは解決されるだろう。

移住プランニングを確立するためには、それ以外に取り組むべき3つの課題がある。1つ目は、Before 側のクライアントと After 側の FP を結びつけるシステムの構築である。2つ目は、移住を促進する地方自治体・公共団体との協調を図ること。これはきっと Win－Win の関係が築けるだろう。そして3つ目は、全国に移住プランナーを志す人が現れ、彼らと連携し、ネットワークを作り上げることである。

移住プランニングは FP の有用性を生かせる、新しい活躍のステージである。ライフプランニングの必要性としては、これほど高いものはないだろう。そして移住プランニングの確立により FP の社会的認知がさらに広がり、FP の普及にも貢献するであろう。

参考文献、ホームページ

- ニッポン・アクティブライフ・クラブ（NALC）シニア研究所「団塊の世代の“シニアデビュー”が社会を変える、市場を変える」
- 北海道庁ホームページ　移住情報「北海道の施策・報道発表」平成22年度事業概要 http://www.pref.hokkaido.lg.jp/ss/ckk/uiturn/iju-homepage.htm
- 北海道庁ホームページ　移住情報 体験移住「ちょっと暮らし」に関する情報提供（平成23年　上半期実績） http://www.pref.hokkaido.lg.jp/ss/ckk/h23.kami.press.pdf

12fp11_044_046.indd 46 12/10/02 10:0