

生活経済・生活経営論のための論点整理

written by Shogo Toyota

豊田 尚吾

生活向上のための 生活経済論

個人の自己破産の件数が昨年は一十一万四千件あまりと、前年と比較して三四パーセント近くの増加となった。背景に長引く不況が影響していることは間違いない。日本経済の先行きを展望しても、少子高齢化や中国等周辺諸国の発展など、大きく改善する要素に乏しい。したがって、家計を取り巻く経済環境は引き続き厳しく、個人の生活における管理、経営といった取り組みが今後一層重要性を増していくと考える。

本稿は、私たちの生活の向上に資する生活経済・生活経営の考察が不十分であるとの認識の下、それに關してどのように取り組んでいけばいいのかについて考察することを目的として

いる。具体的には、まず、パーソナル・ファイナンスを起点とし、個人のライフプランの作成を通じて、各種論点の吟味することが本人の生活の向上に資することを主張する。次にそのプランを十分意味のあるものにするために、経済学などの知的な蓄積がどのように支援できるかについて関連付けを行う。その際、個人の生活を対象にする場合には、経済学だけでは不十分であり、その他の学問分野(ディシプリン)も同時に活用することが不可欠であることを論じる。最後にそれを取りまとめることによる、生活経済、生活経営論の可能性を展望する。

パーソナル・ファイ ナンスを起点に

本稿では、個人の生活を向上させるための生活経済、あるいは生活経

営という切り口を採用する。もちろん、生活経済(経営)に関しても、既に様々な研究が行われている。特に家政学の一分野としての生活経済・生活経営論は問題意識の多くを本稿と共有している。それらの違いを明確にすれば、ここでは生活向上のためには不可欠なキャリアデザインや社会との関係性構築、あるいは生活の前提となる価値観や動機付けまで考察の範囲に含めようという態度をとっていることである。ただ、間口を広くとるとはいえ、手始めは、より身近で生活向上に資するテーマが望ましい。

冒頭に自己破産の話題を取り上げたが、ここでは



パーソナルファイナンスを起点とする。

パーソナルファイナンスとは、個人のライフプランをもとに、ライフサイクルに則った資金計画を意味し、個人の資金管理のことをいう。ここでは一般的なパーソナルファイナンスで利用されるキャッシュフロー表を検討の材料として利用する。しかし、本稿の本来の目的はそれをスタート地点として、キャッシュフロー表が本当に意味を持つ情報となるためには、様々な追加的オプション、すなわち理論的考察が必要であるということを主張することにある。

キャッシュフロー表

パーソナルファイナンスにおいてよく取り上げられるキャッシュフロー表とは図1のようなものである。要は、ある家計の収入予定と支出予定を時系列で並べ、単年度の収支と、貯蓄残高を明確にし、資金繰りの健全性やその他の問題点を明らかにするためのツールである。一般に、キャッシュフロー表を作成するためには、以下のような情報が不可欠とされている。

本人、家族の性別、年齢、給与、その他の収入、支出、ライフプランにおいてどのようなイベントが発生するのかを明確にしたライフイベント表などを作成し、それをもとに必要な額を記入する。年間収支(計算値)：上

の収入から支出を引いた額が年間収支となる。基本的には黒字であることが望ましい。貯蓄残高：前年度の貯蓄残高に運用利率を乗じて求める。貯蓄残高の推移は、家計の健全性を評価する上で不可欠である。物価上昇率：キャッシュフロー表の数値は、現在の価格という意味での「現在価値」ではなく、その時点での名目値で表すことがルールとなっている。したがって同じ実質100万円でも、10年後の項目に記入する場合、キャッシュフロー表上は、物価上昇率分だけ膨らませた額を記入する。

以上のような情報のもとで個人のキャッシュフロー表は作成される。これをもとに生活経営上の問題点を発見し、改善点を事前に考察できるといつ点で有用である。

キャッシュフロー表を通じた生活経済の考察

さて、これだけならば単なる個人の資金管理の話題に過ぎない。本節での目的は、これをより意味のある、つまり個人の生活向上に資するような情報につなげるためにはいかなる工夫が必要かという視点で考察を行うっていくことにある。つまり、この表を作成することを通じて、収入とは何か、支出とは何か、貯蓄とは何かと

単位：万円

続柄	御名前	年変動率	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
			2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
夫(本人)	太郎		40	41	42	43	44	45	46	
妻	花子		35	36	37	38	39	40	41	
長男	一郎		1	2	3	4	5	6	7	
ライフイベント						一部幼稚園入園			一部小学校入学	
						分譲マンション購入				
収入	夫の給与収入	2.0%	600	612	624	637	649	662	676	
	妻のパート収入	1.0%	50	51	51	52	52	53	53	
	退職金									
	一時的収入									
	その他の収入									
収入合計			650	663	675	688	701	715	729	
支出	基本生活費	1.5%	300	305	309	314	318	323	328	
	住居費	1.5%	150	152	155	50	51	52	52	
	住宅ローン					200	200	200	200	
	教育費	1.5%				40	41	41	42	
	保険料(生命保険)		15	15	15	15	15	15	15	
	保険料(損害保険)		4	4	4	4	4	4	4	
	その他の支出(車)	1.5%	30	30	31	31	32	32	33	
	その他支出(レジャー)		30	30	31	31	32	32	33	
	その他支出(定年時)		0							
	支出合計			529	537	545	693	700	707	714
年間収支			121	126	131	-5	1	8	15	
貯蓄			1.5%	750	876	1006	127	130	140	157

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
52	53	54	55	56	57	58	59	60	61
47	48	49	50	51	52	53	54	55	56
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
一部中学校入学			一部高校入学			一部大学進学			一部大学卒業
761	776	792	808	808	808	808	808	808	0
55	55	55	55	0	0	0	0	0	0
								2500	
816	831	846	862	808	808	808	808	3308	0
359	364	370	375	381	386	392	398	404	410
57	58	59	60	61	62	63	63	64	65
200	230	230	230	230	230	230	230	230	0
46	46	47	48	49	49	50	51	52	52
13	13	13	13	13	13	13	13	10	10
6	5	5	5	5	4	4	4	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
36	36	37	38	38	39	39	40	40	41
36	36	37	38	38	39	39	40	40	41
756	794	802	810	818	826	834	843	848	627
60	37	45	53	-10	-18	-27	-35	2459	-627
475	519	572	633	632	623	606	580	3038	2467

【図1】キャッシュフロー表(例)

いったことに関する考察を行うのである。

収入

まず、個人の生活の資源として収入が必要であるが、それは大きく分ければ勤労による所得と資産の運用による収益に分けることができる。

第一の、所得を獲得するという行為は「キャリアプラン、キャリアデザイン」という方法によって内容を充実させる余地がある。これは個人の持つ価値観をもとにどのようなキャリアが当人にとって幸せなのかを判断し、その実現に向かって自己をデザインしていくという能動的な行為に通じていく。例えば、「エンプロイアビリティ（雇用される能力）」とはいかなるものを理解するために、労働というサービスに対する需要と供給の構造を理解することは不可欠である。失業が発生するメカニズムを認識することで、自分が直面しているリスクのあり様が把握できる。また、それではいかに行動すればよいのかということを考える場合には、自らが創造できるサービスを財と考え、これを効果的に売り出す仕組みとしてのマーケティング戦略を学ぶことは非常に有効である。いかに他者と「差別化」して、需要者から引き出すことができるかは、その戦略性いかんで大きく変化する

こととなる。

第二に資産を運用するという行為、ここではそれを貯蓄の運用、預貯金、株式投資、保険から、土地などへの実物投資も含んだものとして考える。資産運用にあたり、リスクを管理するための「ポートフォリオ理論」を利用した分散投資の理解は不可欠である。また、投資的な行為の評価には、初期の投入（インプット）とその後の収益リターン（アウトプット）を比較することが不可欠である。その際、「割引現在価値」の概念を知らなければ、適切な判断は望めない。割引現在価値という考えも、資金に関する、需要者と供給者の合理的行為から導き出される。また、企業における投資と個人の投資では異なる場合がある。簡単にいえば、企業における投資行為は厳密な投資とその収益で判断されるが、個人の投資の場合にはそれだけでは判断されない場合が出てくる。先日、かつての人気アニメ「新世紀エヴァンゲリオン」の実写化が計画され、そのための出資を募るという記事が目についた。個人の出資については触れられていなかった

住まい・生活分野

がマニアであれば採算を度外視したコミットが期待できるのではないかとふと考えた。すなわちこのプロジェクトに「参加」ということにはクリアは価値を見出すのであつて、投資収益は考慮すべき要因の最重要事項ではない。このように、個人の投資の場合には、それが厳密な意味での投資ではなく、消費的な意味合いも含んだ支出になる可能性がある。

支出

家計における支出とは大きく分ければ消費と、金銭による収益回収を求めない実物（設備）投資に分けることができる。第一の消費は、家計や個人の生活における幸福の源泉ともいえよう。しかし、実は消費とというのは非常に理解することが難しい行為である。経済学では消費によって得られる便益を「効用」とし、それは（厳密には）他人と比較して大小を決めることはおろか、足したり引いたりもできないものと考ええる。企業の便益である「収益」が貨幣で評価でき、四則演算が可能であるの対照的である。このため消費は何を基準にどのように意思決定さ



れるかが明確にはならず、個人の価値観や嗜好に大きく影響を受ける。問題であるのは、経済学では理論を整合的にする必要性から、選択の結果を合理的な行為と考えるのに対し、別の学問分野では必ずしもそうではないという事実を認めた上で研究を行うこと。これはその分野の研究目的が異なるために前提も異なるという点で、どちらが正しいという問題ではない。無論、消費行為も大方は合理的であることは間違いない。全く同じ製品が並んでいれば、誰しも安い方を購入するであろう。その意味で、経済学の消費の理論は有用な示唆を与えることは間違いない。例えば、所得制約のもとでの、消費選択を「効用最大化」を目的に意思決定するというモデルは、納得性のあるものである。

ただし、生活向上に資する消費支出を考える場合には、今述べたような通常の消費行為はあまり重要ではない。それは当たり前すぎて、あまり改善の余地がないからである。むしろ必要であるのは、先行きの見えない、不確定状況下での消費選択や、現況を錯誤してしまう場合（それが供給者の意図によるものであるならば詐欺行為になる）への対処、合理的か否かに限らず、ある特定の心理的な性向が表出してしまつ場合（例としては、「ヒューリスティック」といわれる直

感的な判断）などの考察が求められる。リスクを伴つ財に対する意思決定に関しては、「期待効用仮説」という考えが経済学にあるが、必ずしも万能でないことが知られている。それがある程度修正した「プロスペクト理論」では、社会心理学的要素を加味している。最近、消費に関するトラブルが増加している。国民生活センターなどが受け付けた苦情相談件数は、平成三年度の一七万件から平成一四年度の八三万件へと五倍近くになっている。詐欺的行為への対処には、法律や制度とともに、その錯誤の原因となる心理学を善用したマーケティングに関して分析、考察を行う必要がある。

第二の設備投資には、住宅取得を典型例として、車や教育のための資金も含まれる。住宅を購入する際には、一般的に「資金調達」、いわゆるローンを組むという行為が必要になってくる。それらを合理的に行うためには金融の制度や産業構造を理解しておくことが、より合理的な選択を可能にする。

このように、単なるキャッシュフロー表であってもその内容を深く吟味し、生活向上に役立てようとするならば、より理論的な考察が不可欠になる。さらについてならば、今述べたようなこと以前の前提となる社会の理解を通じて、収入や支出に関して一層の高

度な意味づけができる余地がある。次節ではそれに関して論じる。

より広い視野での 考察が重要

いつまでもなく、個人の努力の及ばない外部環境は、キャッシュフロー表の作成において非常に重要な要素である。わかりやすい例として、物価水準の変動は、名目の金額と実質の金額を大きく乖離させる要因であり、特に資産選択における借入金の実質的な負担に影響を及ぼす。また、マクロの雇用環境は賃金水準の動向のみ



ならず、転職の可能性など、キャリア形成に関係してくる。制度の変化も受け取ることでできる年金収入の変化をはじめとする、社会的なセーフティネットのあり方に深く関与している。さらにいえば、社会のあり姿によって、個人のライフスタイル自体が変わってくる可能性もある。例えていえば、競争政策の導入によって、所得格差が広がり、社会的経済弱者が増えることによる治安の悪化が深刻になるとすれば、個人においても「安全」というサービスに対する負担が増加するといったことが考えられる。

さて、社会システムの中の相互作用も取り込んでいくことが、生活上に資する情報獲得につながるというところがこの問題意識である。社会システムの中で、個人のライフデザインがいかに位置づけられ、他の要素とどのように相互作用しているかという点を理解する努力は必要である。ここでは社会システムを、経済システム、政治・行政システム（狭義の社会システム）と考える（図2）。狭義の社会システムとは、いわゆるコミュニケーションの中でコミュニケーションなど、市場を媒介せず、法制度にも制約されない、思いやりなどのサービスの自発的なやり取り（交換）を意味している。本稿での「生活」の切り口は経済あるいは経営的視点であるため、個人生活の基本は経済システ

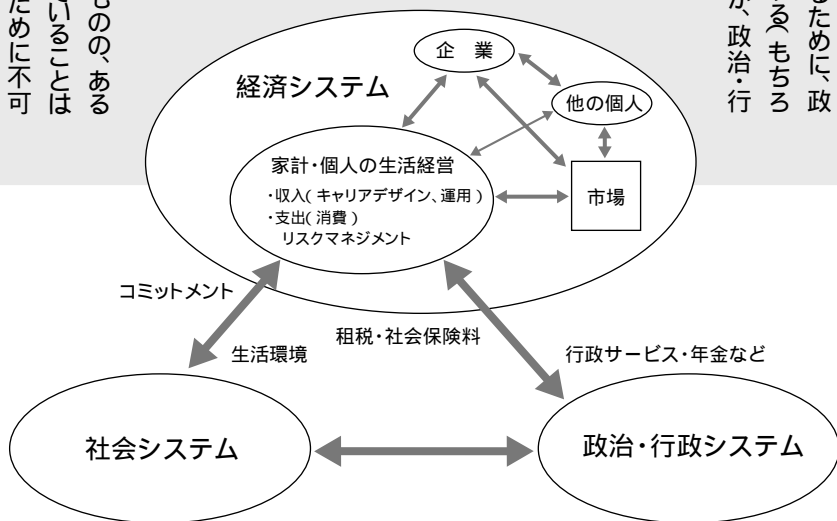
ムの一要素として理解される。経済システムの中には、他には供給者としての企業、他の消費者たる個人が別の構成要素として存在している。彼らとのコミュニケーションを通じて生活が営まれる。基本は市場という場、貨幣という媒介物を通じて、財・サービスが効率的に交換される。これが経済システムの基本的機能である。それを効果的に実施するために、個人は経済システムの構造を理解しなければならぬ。例えば、需要と供給の法則を基礎として、マクロの国民所得決定や金融の役割などを、「知っておくことが、的確な現状の把握と、相対的に実現可能性の高い将来見通しの形成に資することとなる。このような市場取引が基本であるもの、もちろん例外はある。より個人の動機付けが深くかわるような財・サービスに関しては、市場における匿名性が効果的でない場合があり、その場合には相対取引（一対一の顕名での取引）が採用される。消費が高度化している日本などでは、このような需要者と供給者との関係性を重

視したマーケティングの重要性が増している。情報技術を利用した、「ワン・トゥー・ワン・マーケティング」や、「ブランド・マーケティング」などはその良い例であろう。

また経済学ではよく知られている、「市場の失敗」を補完するために、政治・行政システムが存在する。もちろん、市場の失敗解消だけが、政治・行政システムの役割ではないが、ここでは経済を切り口としているため、このような認識を行う。個人は税や社会保険料という形で対価を払いつつ、行政サービスを受け取る。それは年金のような貨幣を通じる場合もあれば、道路や介護といったような実物の供給を受ける場合もある。

社会システムにおけるサービスのやり取りは、市場を通じて行われないもの、ある種の交換・贈与が行われていることは事実であり、生活充実のために不可欠な要素である。分析的な考察を行うためには、この社会システムと経済システムを切り離してモデル化し、論ずることが便利であり、実際にそのようにされてきた。しかし、実際の個人の立場で生活充実を図る必要に

住まい・生活分野



【図2】社会システムを構成する各システムの関連性

迫られた場合、それらを総合して判断する必要がある。個人の選択の結果として社会現象、例えば高齢化などが実現する。それは企業における年功序列システムの維持を不可能にさせるという形で個人のキャリアに關与したり、年金制度の崩壊危機という形で財政システムに影響を与え、年金収入見通しを変化させたりする。治安の悪化、不平等化などの社会現象も同様である。ここでの問題は、このような社会現象が各人の行動の結果であることは間違いないものの、個人一人の力では解決できない全体性を有しているということである。つまり、個人にとってはあくまで外部環境として所与とせざるを得ない。ただ、自分がその原因の「一部」であることも知っており、責任も感じている。このような状況を「社会的ジレンマ」の状態にあるという。このところ、治安や環境問題、少子化などが深刻な問題として個人の生活経営に大きな影響を与えつつあり、外部環境だからといって傍観してはならなくなっている。このような事態への対処には、「ミッドマニヤー」に対する「ミッドメン」が不可欠である。しかし、自己の利益としての効用を最大化する経済人を前提としている経済学は、それらを主要な守備範囲としてはいない。とはいえ、これらの問題解決は、生活上に不可欠である。短期的には

自己の利益と直結しないものの、長期的にはそれに資する場合の「適応的観点」での行動、意思決定の方法論が、生活経営には不可欠であろう。

生活経済・生活経営論の可能性

以上、個人のキャッシュフロー表作成を起点に、生活経済、生活経営を考察する際の論点を述べてきた。そこで明らかになってきたことは、多様なディシプリン(学問分野)を組み合わせて利用することの重要性である。経済的観点から生活を論じる以上、経済学における、需要と供給との相互作用、市場メカニズムを利用した効率的な交換というコンセプトは基盤となるべき理論である。しかしながら、利潤最大化を目指す企業とは異なり、効用という、四則演算不可能な目的を充実させるためには、効率性、つまり無駄がないことは満たすべき条件の一つに過ぎない。誰かある

いは何かとの相対的優位性が最重要項目になる場合には、マーケティングや戦略論といった経営学の出番になるであろう。行動の意味づけ・動機付けが重要であったり、まわりとの健全な協力関係構築が目的であったりする場合には、社会心理学のアプローチが有用になる。合意することが第一である場合には、政治学が必要になる。そしてそれらの組み合わせの結果として、個人のライフプランが作成可能になり、それを、お金を切り口に考察するための材料として、キャッシュフロー表を作ることができるようになる。

単にキャッシュフロー表を作成するだけでは意味がない。むしろそれを作るために必要な考慮事項や論点がいかなるものであるかが重要なのである。本稿で述べたように、複数のディシプリン(学問分野)が有用な理論を蓄積している。本文で「で困っているのはその知的資産の一部である。生活経済・経営に関する各論点を考察するために、これらの理論の前提や目的を把握した上で、活用していくこと、さらにはその融合によって新たな発見を得ることが重要である。またそれらを通じて、生活に関する考察が、生活経済論や生活経営論、生活戦略論という形でまとめられる可能性があるように思う。」

(大阪ガス エネルギー・文化研究所 研究員)

住まい・生活分野

