

人生、楽しく。
とにかく楽しく。

2

セカンドライフにおいては、定年退職した会社はもろろん、行政も全くあてにはなりません。日本の行政上の制度には「勤労者」と「介護が必要な人」というカテゴリーしか存在しないからです。せっかく会社の重圧から解放されてサントー毎日（毎日が日曜日）になっても、介護の必要がないアクティブシニアの期間については、政治的にも行政的にも全くの捨置空地帯狙になっているのです。

しかも、行政は介護を許可可の対象にして利権化しています。このため、日本人はみんな介護について大きな不安を抱いています。しかし、前回も述べたように、実際に介護の世話になる人は75歳、79歳で15%に過ぎません。65、7人1人の割合です。大半の人は自宅で大往生するかボツクリ逝く、あるいは病気になるって病院で

息を引き取るというパターンです。もし80歳で介護が必要になったとしても、それまでに元気で何でもできる15、20年のアクティブシニアライフがあります。これは人生において、とても大切で有意義な期間です。にもかかわらず、その期間は行政も会社も頼りになりません。となれば、50歳を過ぎて定年までのカウントダウンが始まったら、自分自身で、楽しく充実したセカンドライフを送るための明確なプランを設計しておくべきなのです。

家を売り、住む場所を移すという選択肢

ただし、セカンドライフを思い切りエンジョイするためには、当然、それなりの資金が必要になります。したがって、ライフプランに合わせたファイナンシャルプランをきちんと立てておかねばなりません。

日本人は「いざという時」に備えて定年後もせつせと貯金をしていくわけですが、いざという時、すなわち病気になるったり介護が必要になったりした時は、保険がありません。

生活費は、いま50歳以上なら年金でカバーできるでしょう（ちなみに、厚生年金保険受給者の平均



セカンドライフを楽しむために「家を売る」という選択のススメ

大前氏は前回、日本人は「いざという時」に備えて貯金に励むが、結局それを使うことなく平均約3500万円の資産を残してあの世に逝く。それは無意味だから貯金は死ぬまでに使い切るという考え方に転換し、定年後の長いセカンドライフを楽しむべきだ、と指摘した。今回は、そのためのファイナンシャルプランを具体的に提案する。

年金月額額は2007年度末で16万5000円です。だから、いざという時のために、それほど多くのお金をとっておく必要はないと思います。

となると、貯金と持家（50歳以上であればローンの返済はかなり終わっているはず）があったら、それらを一杯使ったセカンドライフのファイナンシャルプランを考えればよいのです。

ライフプランとファイナンシャルプランを合わせた選択肢の一つとして私が提案したいのは「家を売り、住む場所を変える」ということです。日本人には「家を売ることに抵抗を感じる人が多いからです。しかし、私に言わせれば、そこには何の理屈もありません。漠然とっ思っているだけです。

東京の人が不動産を売らない最大の理由は「先祖代々の土地だから」ですが、江戸時代から住んでいる人はともかく、東京に先祖代々はありません。私は、土地や家に対する理屈のないこだわりを捨て、不動産を動産に換えて住む場所を移す、という選択肢を視野に入れるべきだと思います。

都市部に住む50歳代は田舎回帰が都心回帰

その点、いま都市部に住んでいる50歳代には「住む場所を移したい」と考えている人が多い、というデータが出ています。内閣府の「都市と農山漁村の共生・対流に関する世論調査」によると、農山漁村地域への定住の願望について「ある」または「どちらか」とある」と回答した都市地域住民の割合は、50歳代では3割近く（28・5%）に達し、40歳代（15・9%）、60歳代（20・0%）、70歳以上（13・4%）よりも高くなっています。

なぜ、都市部に住んでいる50歳代は農山漁村地域への定住願望が強いのか？理由の一つは、彼らが庭付きの広い一戸建てを持っていないからです。たとえば、首都圏に住んでいる50歳代の人の平均像は、15年前に通勤時間1時間20分の所に4500万円前後で住宅を買っていますが、当時はバブル経済崩壊後であっても住宅地の地価はさほど下がっていません。その大半はマンションです。一戸建てであってもマッチ箱のような家に猫の額ほどの庭がせいぜいで、庭先に子供夫婦が家を建てて住むなんてことは不可能です。



■大前 研一（おおまえ けんいち）
（プロフィール）
1943年福岡県生まれ。日立製作所勤務を経て、72年に経営コンサルティング会社マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク入社。本社ディレクター、日本支社長、アジア太平洋地区会長を歴任し、95年に退社。以後も世界の企業やアジア・太平洋における国家レベルのアドバイザーとして幅広く活躍するとともに、「ポータレス経済学」と「地域国家論」の提唱者としてグローバルな視点と大胆な発想で活発な提言を行っている。現在は、ビジネス・ブレークスルー代表取締役、ビジネス・ブレークスルー大学院大学学長などを務める。趣味はクラリネット、オフロードバイク、スキー、ジェットスキー、スキューバダイビングと多彩。著書は『旅の極意・人生の極意』（講談社）など多数。

Q&A KENICHI



そういう状況だから、住宅を売る時は終の棲家だと思っても、「ここに死ぬまでは住みたくないな」「老後は風光明媚な所に移りたいな」と考える人が多くなっているわけです。また、この地方回帰とは反対に「老後はもっと便利な所に引っ越したい」と都心を志向する人が増えているというデータもあります。

ただし、まだ地価が高かった時期に取得した50歳代の人たちの住宅は、資産価値が大きく目減りしています。

とはいえ、その住宅を売却すれば、借付したローンの総額や金利、返済期間にもよりますが、残債を差し引いても、かなりのキャッシュが手元に残るはず。貯金がある人は、現在の住宅を賃貸に出して家賃収入を得るという方法もあります。そうやって持ち家にこだわらない資金を有効活用し、セカンドライフを過ごしたい場所を見つけて移り住む。それが悔いのないアクティブシニアライフへのパスポートになるのです。