

「貯める」

「こどもNISA」の受付が10月1日から始まるとのこと。

来年1月から、0～17歳の未成年者を対象としたNISA つみたて投資枠（未成年者特定累積投資勘定、以下「こどもNISA」）が始まるので口座開設の受付だそうだ。

昔から「金持ちのバクチ」と言って、
損しても困らない方が確率の高い低配当な物に長期間投資して
例えば、1億円なら年1%でも100万円の利益になる
という「量」で勝負するスタイル
があっ
しかし、近年の株価の急伸で短期的な利益で勝負する人が増え
例えば、日米の金利差を利用するマネーゲームも盛んだ。

そんな中、国は個人貯蓄を投資に向ける政策で
NISAを入門のコースを設けたのだが、
現役世代の大多数は生活費に追われている状況で、
僅かな積み立てに振り向かない大多数に不安を煽っているのだ。

それを「こども」にまで及ばそうとする商品だ。

年間60万円なので裕福な老人がいる家庭なら
長期積み立てで元金を膨らませることに投資できるだろうが
「教育」という視点で見れば、
「金」特に「利息」に目を向けるよりも
子供の大人への成長に投資する方が大事な気がするのだ。

確かに、時代が大きく変わり
従来型の知識偏重型の教育よりも
何か特技を伸ばす教育の時代になっている。

中途半端な事務職は「AI」にとって代わられる傾向なので
例えば、「寿司職人」の養成学校のようなところへ
若い人が大枚をはたいて通っているそうだ。

しかし、「経験」を蓄積するという視点で言えば、
「お客様」を増やすということが何事も重要だが
何かの「技」で「お客様」を感動させる「経験」の蓄積が
一番重要な点である。

仮に、「寿司職人」になって「飛び切り美味しい」物を提供しても
それだけではリピーターを獲得できるとは限らないのだ。

これは、医者のような世界でも開業医で失敗する人もいる事実があり
勤務医のような世界で生きる人もいるのだ。

私は35年前にサラリーマン生活に行き詰まって
結構、高給を頂いていたが、ある資格を頼りに脱サラ起業したが、
それを成功へ導いてくれたのは
友人が「PL法セミナーを手伝わないか」と声かけてくれた事から
自分の特技を確認し第1号のお客様で開花させることができた
という「幸運」からだった。

今は、いろんな国家資格で脱サラする方が多くなっており
いずれも「伴走型支援」と言っているが
薄っぺらい「伴走」では人生は長いので「本物」であって欲しい
と危惧している。

私はサラリーマン時代に経験した事の中で、
忘れかけていた初期の頃の経験が「伴走」のツールになったが
中小企業診断士の国家資格を持っている方は、
それだけでは「伴走」のツールにならず
短期間でサラリーマンに戻っていたのだ。

今回は「貯める」をテーマに書いているが、
「こどもNISA」まで範囲が広がっている「金」中心志向に
懸念を感じて、長い人生を生きる術の方が重要と思い
まあ、貧乏な老人の戯言を述べている。

確かに、今4人の孫がいるが全員にMaxの投資支援するには

1人年間60万円なので240万円となり年金額を超える
という事実があるので及びもつかない状況だが、
孫たちが幸せな人生を送るには「お金」も大事だが、
「人間」と言うように人間関係の為の蓄積に投資したい
と思っている。

ホンマに「貯めるモノは何か」と問うてみると
故船井先生が
「一見客を100円とすると
リピートして知人客になると1万円
名前や趣味などを知る友人客になると100万円
さらに他の客を紹介してくれる信者客になると1億円」
とおっしゃったことを思い浮かべる。

つまり、どんな職業や立場になっても
「一回こっきり」の出会いでは「縁」にはならず、
少なくとも印象に残り「また会いたい」という「縁」になれば
「運」が生まれて「つき」につながる
と思っている。

「また会いたい」と思わせるには
自分が「また会いたい」と思い「動ける」ことが大切であり
それは「情報」であっても構わないと思っている。

そういう意味で「知人客」は相性という点で第一印象が大切なので
自分から発するオーラが肝になると信じており
「オーラ」が出せるように「経験」を蓄積して欲しい
と願っている。