

Life
Plan
Advisor

一般社団法人
ライフプランアドバイザー協会

News²⁰²⁶ Letter

4

vol.119

■ 特別巻頭記事

「そろそろ経営計画を立てませんか?Vol.1」

■ 今月のトピックス

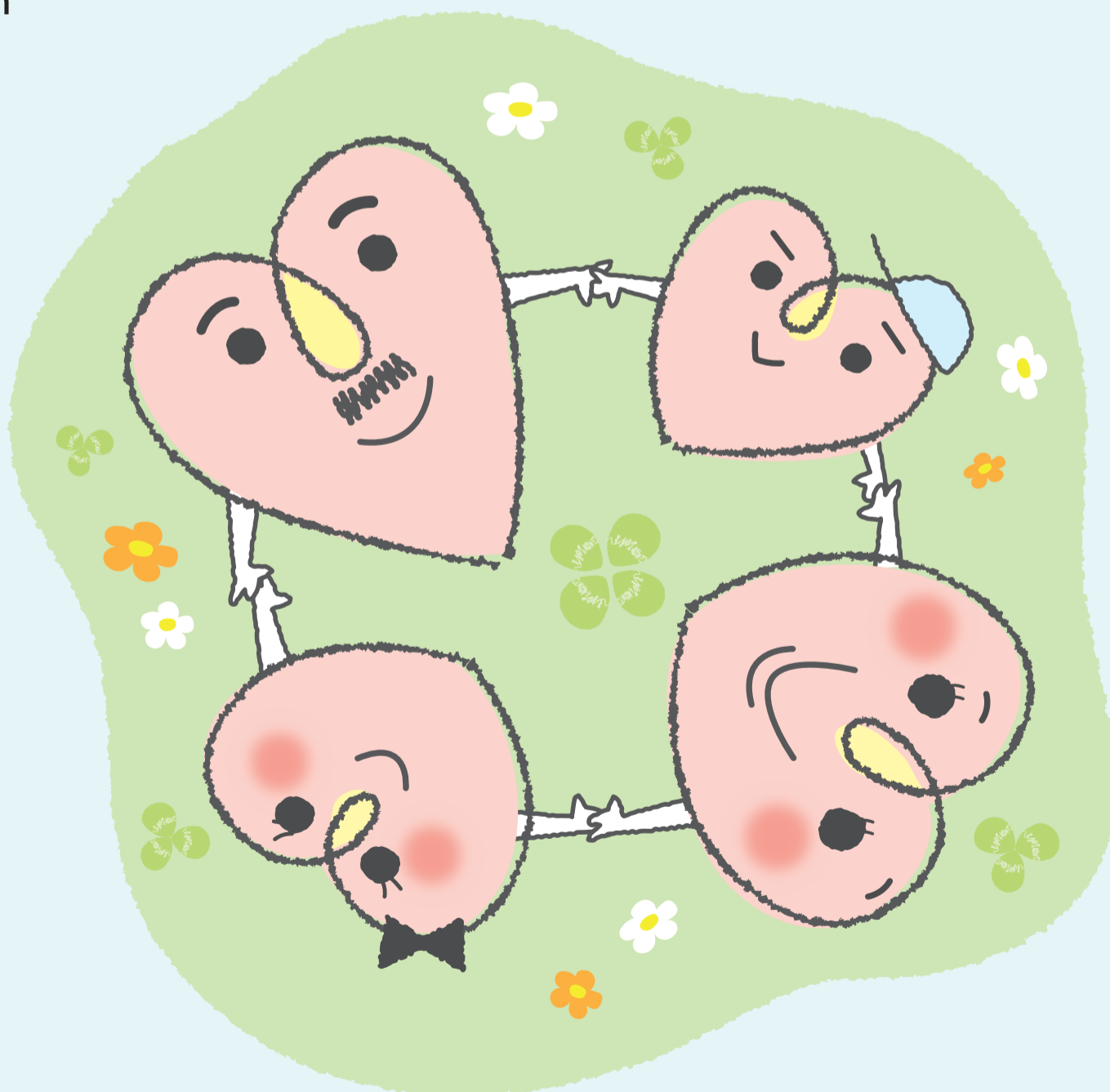
※今回はお休みです

■ お客様向けニュースレター

「市場が予測する「10年後の変動金利」」

■ Information

■ 編集後記



「家族」

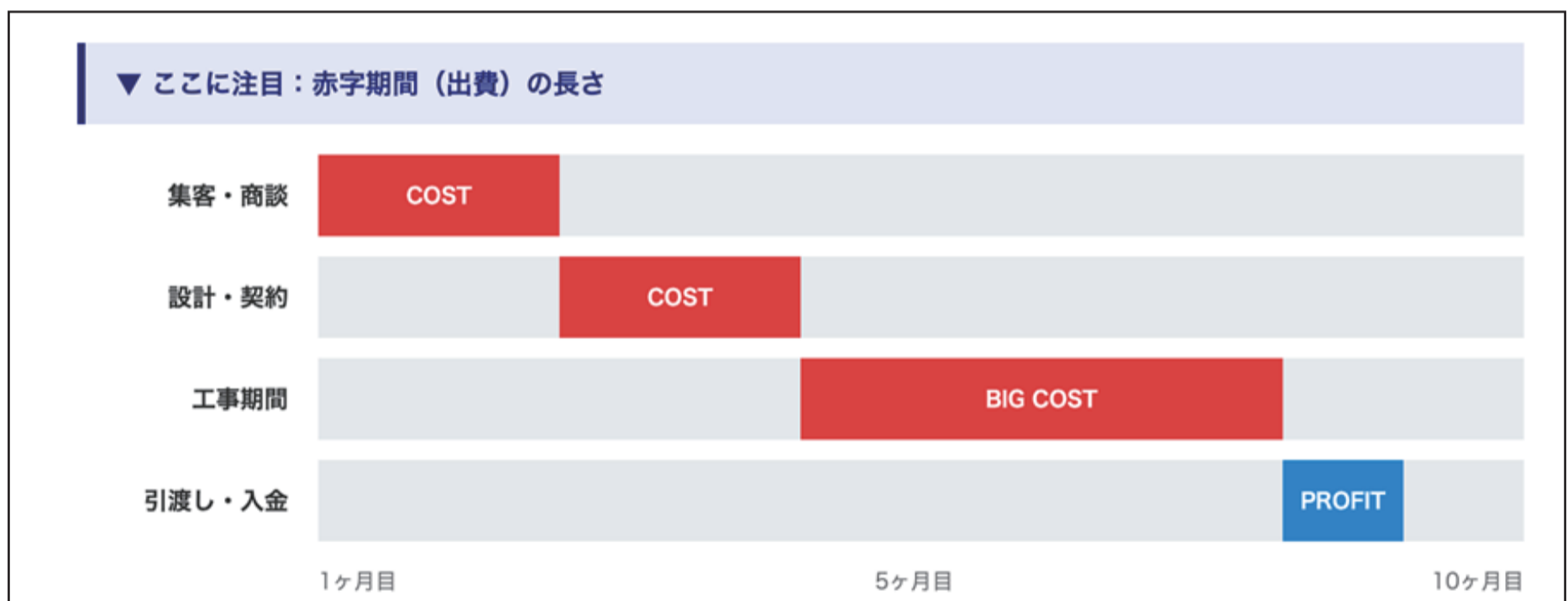
特別巻頭記事

そろそろ経営計画を立てませんか？Vol.1 ～「工務店には中期経営計画がおすすめ」～

○「来年の売上」だけを心配している社長が、一番危ない!?

釈迦に説法ですが、注文住宅は、出会ってから引渡しまで、約10ヶ月かかります。

以下の図を見てください。これが工務店の「キャッシュの現実」です。



赤色のバーは、全て「お金が出ていく期間」です。

青色のバー(売上・粗利確定)にたどり着くのは、なんと11ヶ月目。最近では建築確認申請の期間が伸びているので、今商談をしているお客様の完成がちょうど1年後なんてことも。

つまり、「来期の売上」となるお客様は、もう今の時点で「出会っている」人たち。

言い方を換えれば、この瞬間に商談していないお客様が、来期の売上になる確率は極めて低い。ということです。

だからこそ、社長が脳みそを使わなきゃいけないのは、「来期」のことではなく「再来年(2年後)」以降のことなんです。

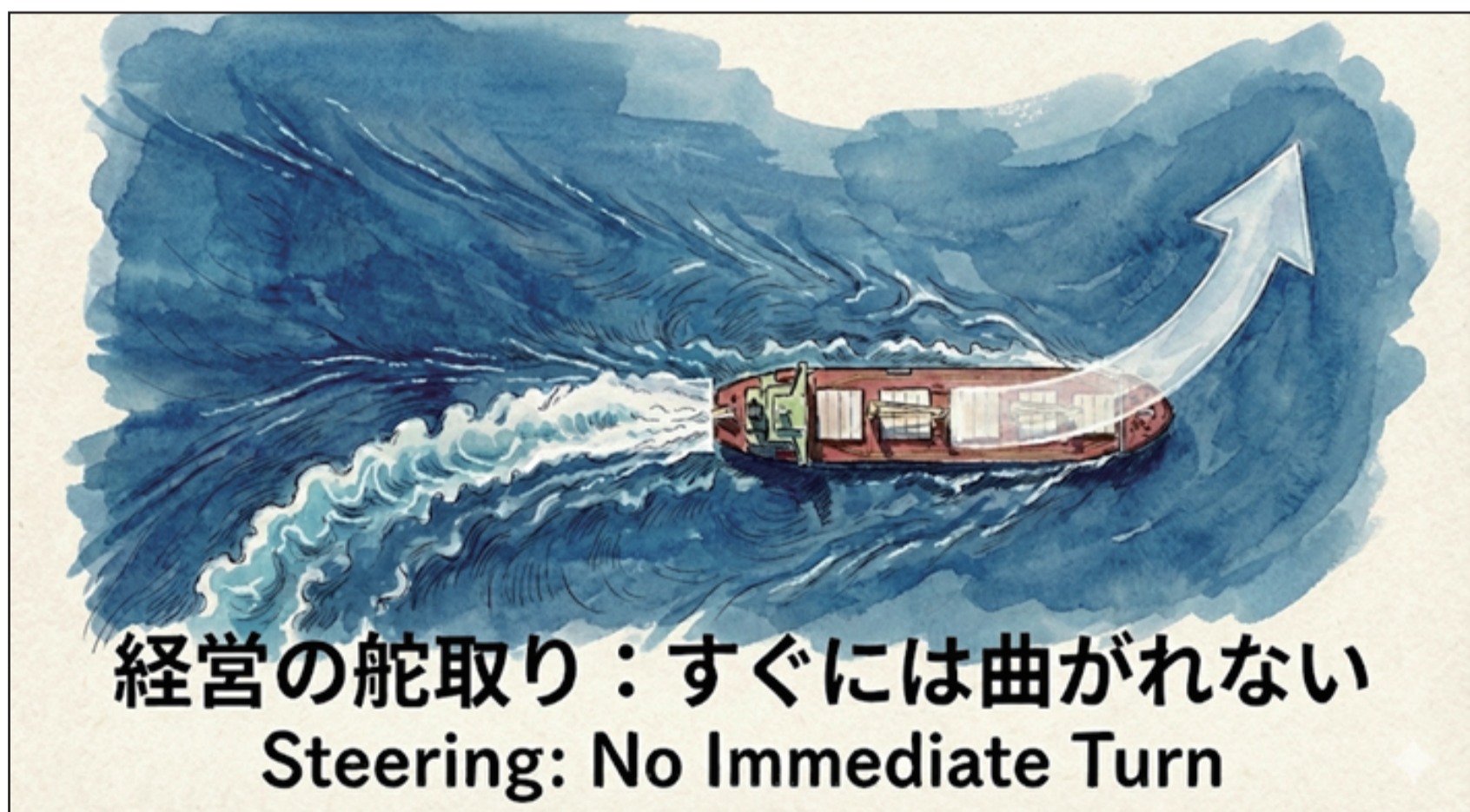
○ 2026年1月、2人の社長が……。

実は、今年1月の年初に2社の工務店社長に京都に集まってもらって、中期経営計画合宿というものを行いました。

1泊2日、脳みそに汗をかいてもらい、「中期経営計画」を立ててもらおうという時間です。

一般的に「中期経営計画」とは、3年から5年間の経営方針を立てます。岡崎的には、中小工務店は3年が理想的だと思います。さすがにこの事業環境で5年の計画はリスクが大きい。

よく、経営の舵取りは、船の操舵に例えられます。舵を切ってもすぐに曲がれない。さらに舵を修正しようとしても、その修正も時間がかかります。

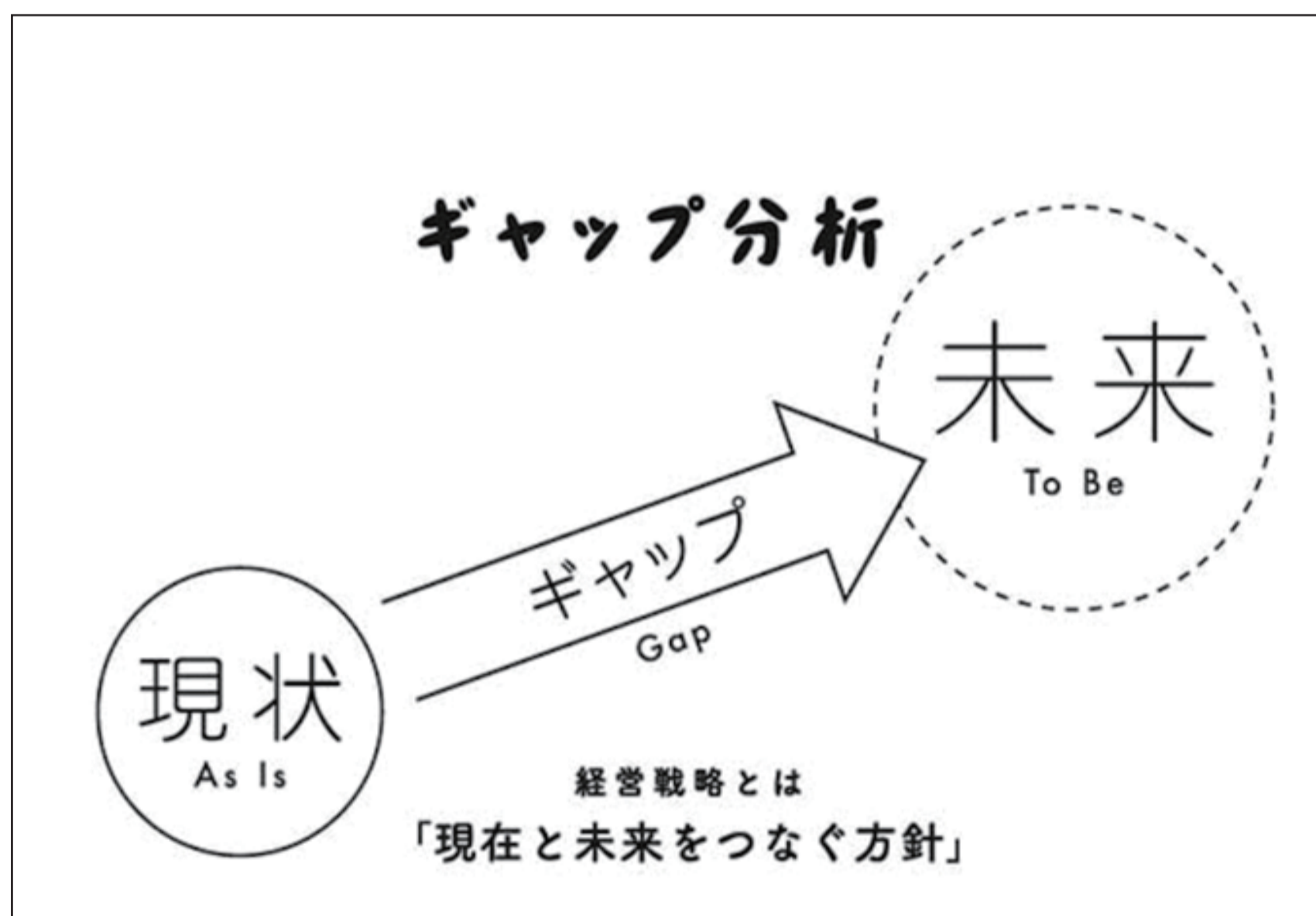


だから、今の経済環境であれば、中小工務店は細かく舵を修正できた方がいいのです。

さて、1月にお集まりいただいた2社。もちろん、3年の経営計画が1泊2日で完成できる訳はありません。

お二人が取り組んだのは、「未来」のビジョンと現状把握。この2つが相当大切です。

なぜなら、古今東西「戦略とは、現状と未来のギャップを埋めること」



経営者の仕事は、不確実な未来へ組織を導くことにあります。

つまり、未来をどう描けるか。もっと言えば「大風呂敷を広げる」のが経営者の使命なのです。

しかし、多くの経営者は「他者の成功事例」や「現状の延長線上」を未来だと設定してしまう。これはいけません。

Amazonの創業者ジェフ・ベゾスは、「長期間にわたって誤解されることを厭わない」:短期的な評価にとらわれず、長期的な視点を持つ。と戦略を語ります。

未来とは、「できるかどうかはさておき、やっておけば絶対有利なこと」や「他社にされると“嫌だなー”」と思うことをすることですから。

さらに、ドラッカーはこう言います。

「企業の目的は顧客の創造である」:顧客なくして企業は存続しないと。

つまり戦略とは、どういう戦略を実行すれば、顧客がつくれるか?なのです。

○「でも、未来なんてわからない……。」

経営者は「未来」を描き、スタッフを巻き込むことです。だからこそ、描く未来を間違えれば……。

だからと言って、「未来のことは分からない」と諦めるのは、思考停止です。

そんな時はドラッカーの「すでに起こった未来」という便利な思考方法を使うのです。

人口、社会、政治、経済、産業、経営、文化、知識、意識が変化する。その変化が次の変化をもたらす。直ちにではない。そこには、タイムラグがある。そこでドラッカーは、それらの変化を“すでに起こった未来”と呼ぶ。

すでに起こった未来を押さえれば、大きな間違いは起こりません。

だから、未来に向けてどんな変化が起こっているのかを、まずは把握することがポイントなのです。

岡崎は、人口動態をうるさいほど指標にするのは、人口ほど「すでに起こった未来」なものはないからです。

○AIとすでに起こった未来を探す!?

だからと言って、ほとんどの経営者は人口動態の深刻さを意識しません。なぜなら、自分の地域には関係ない。

もしくは、工務店は市場シェア率が低いビジネスなので、人口ボリュームはそれほど関係ないと思っているからです。

だからこそ、中期経営計画は、現状手に入る情報から、今後の現実を予測するし、まずは見たくない現実を腹に落としておかなければなりません。

そこで、今回使ってもらったのが、AIを使った需要予測です。現在、Googleが作った「Gemini(ジェミニ)」10月にバージョンアップされ、飛躍的に進化しました。

ですから、Gemini3(有料版です)を使うのがオススメです。

例えばこんな風に指示を出してみてください。

Geminiへの入力プロンプト例 (コピペして使用してください)

あなたは優秀な住宅業界のマーケティングコンサルタントです。
以下の地域の、今後3年～5年における「注文住宅市場」の縮小予測と対策を論理的に推論してください。

■対象エリア:[〇〇県〇〇市] およびその周辺商圈

■視点:

1. 人口動態 (一次取得者層の推移)
2. 競合環境 (大手HMやパワービルダーの動向)
3. 着工数の推論 (3年後の増減予測)
4. 生き残り戦略の仮説

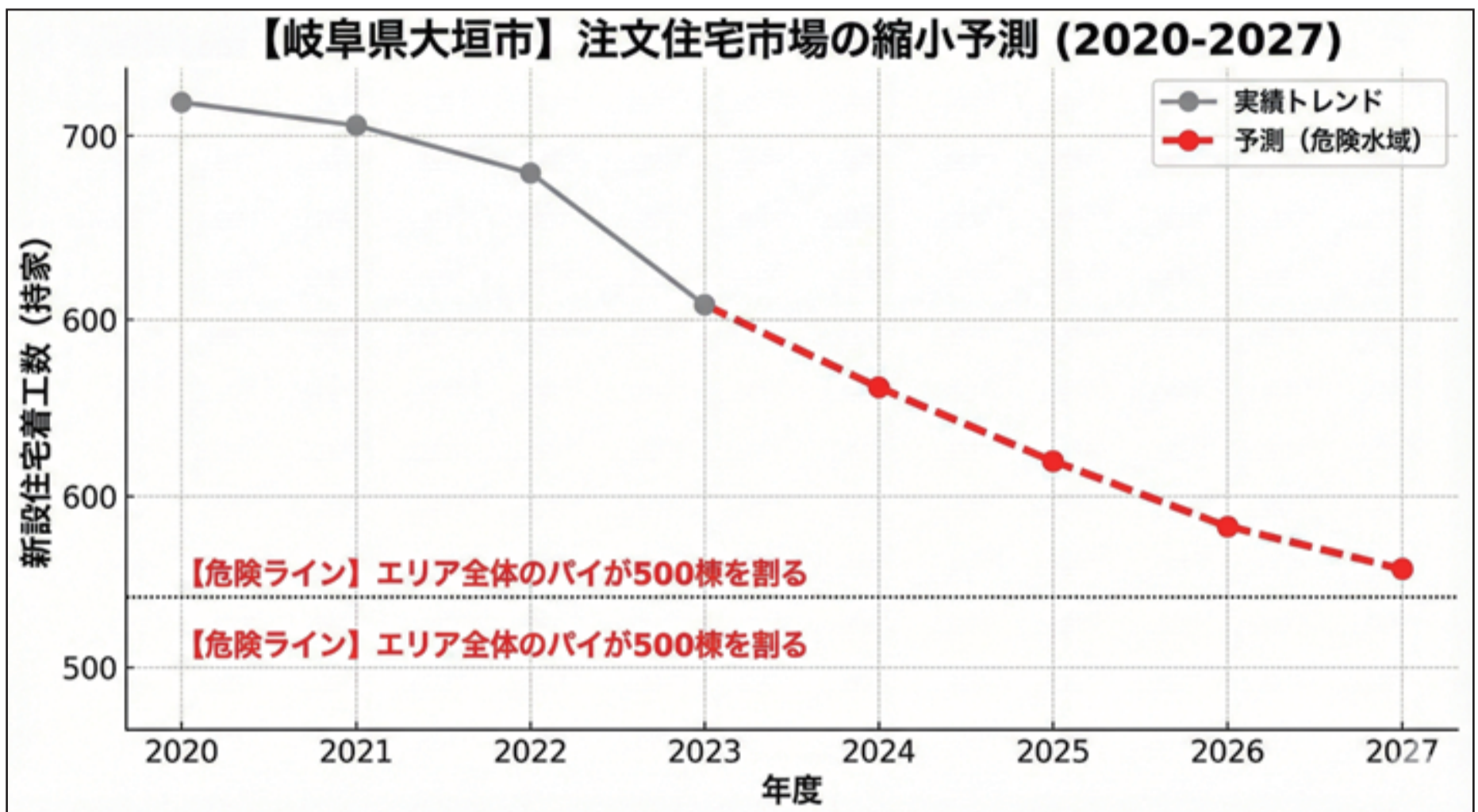
■ルール:

社長に対して危機感を喚起するような、辛口なトーンで出力すること。

数秒で、恐ろしいほど具体的な「未来」が吐き出されます。

「〇〇市は、工場の撤退により30代の流出が止まらず、3年後には新築需要が15%減少するリスクがある」...など。

ちなみに、当社がある岐阜県大垣市ではこんな感じになります。



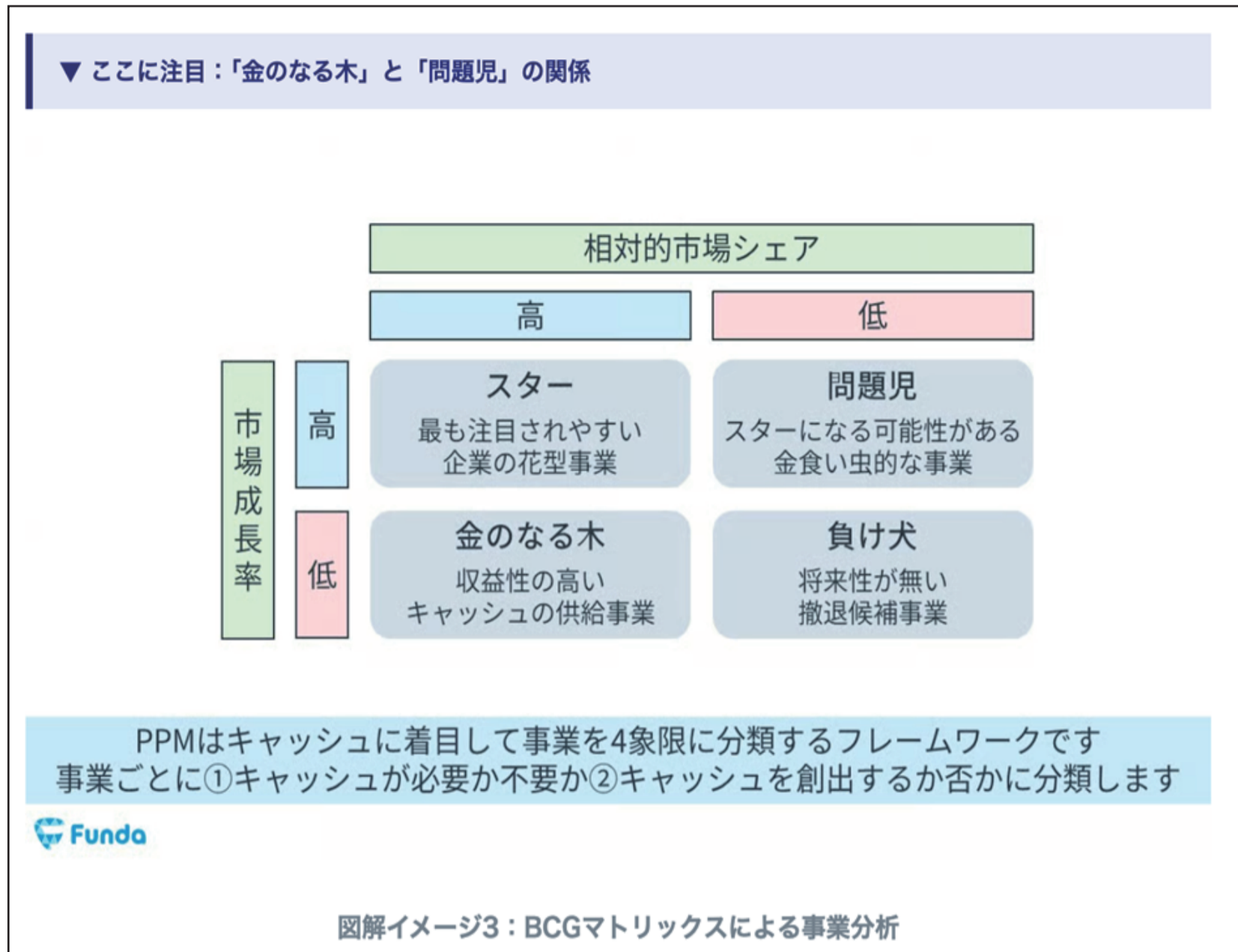
実際、2社の社長には、もっと細かい指示を出していくことをアドバイスしました。(またやり方は、どこかでご披露しますね)

そうすると、かなりの精度の予測が可能です。そして、AIに突きつけられた現実を見て、初めて社長の脳みそは「本気モード」になります。

○ BCGの製品ポートフォリオマネジメント (PPM)

現実が厳しいからと言って、いきなり事業を大転換するわけにはいきません。

そこで、便利なのが、BCGのPPMという考え方です。



左下の「金のなる木(新築)」で稼いだキャッシュを、右上の「問題児(リノベ等の新規事業)」に投資するサイクルを作る。

多くの工務店にとって、「新築」は「金のなる木」です。しかし、着工数が減る以上、この木はいずれ枯れます。放っておけばシェアを奪われ「負け犬」になる。

重要なのは、「金のなる木(新築)」から出る利益を、「問題児(リノベなど)」に突っ込んで育てること。これをやらないと、新築が倒れた時、会社ごと倒れます。

実はこれこそが、中期経営計画の意味だと思います。

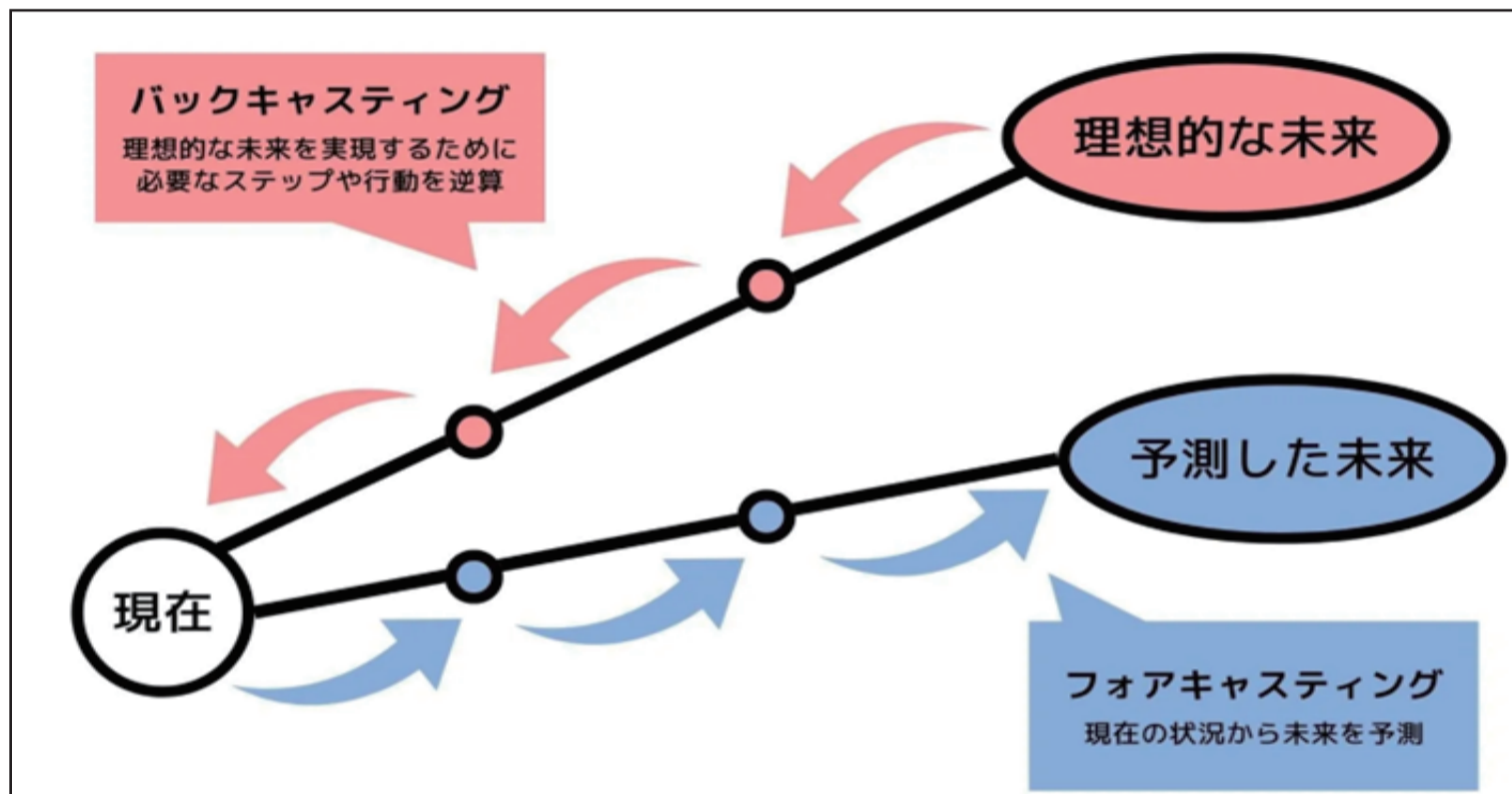
今、少しでも余裕があるうちに、次の問題児へ投資をする。

○ できるか、できないかで考えない。

次に、未来の戦略を30個考えます。
レイヤーは気にしないでください。

重要なのは、「できるか、できないかで考えない」、「これができれば、圧倒的に有利なこと」、「ライバルにやられたら、“すげー嫌だなあ”と思うこと」

これをひたすら考えます。



現在の状況から未来を予測すると、この情勢下では必ず縮小均衡に陥ります。

だって、市場が小さくなっていくんだもの。

だからこそ理想的な未来から逆算していく思考方法が必要なのです。

30個の戦略のうち、絶対有利だと思うものを3つほど選びます。
ここまでこれば「中期経営計画」の重要な80%は終わりです。

ここから、現状と未来のギャップを埋めていくことになります。
次のテーマはケイパビリティ。つまりリソースです。

「資金繰り」と「人繰り」そして「実行戦術」

次回は、未来とのギャップをどう埋めるのか？その思考方法について考えていくことにしましょう。

お客様向けのニュースレター素材としてご活用下さい！

「市場が予測する「10年後の変動金利」

さて、昨年末にさらに金利の引き上げが発表されました。そうすると、今後の住宅ローン金利が、どうなってしまうのかが気になりますよね。

そこで今回は、住宅ローンで一番人気のある「変動金利」が10年後どれくらい上昇しているのか？という予測を「インプライド・フォワードレート」という計算方法を使って予測したいと思います。(2025年12月時点の金利水準から計算される10年後の変動金利予測値です。あくまでも一つの仮説でしかありません。)

各銀行の金利から予測すると……。

約 2.5% ~ 2.6%

(※銀行の優遇幅適用後の実質金利イメージ)
銀行別でみると、こんな感じになります。

順位	銀行名	現在の変動金利 - 2025/12 実績値	10年後の変動金利 - 市場予測値	乖離 - リスク	解説
1	三井住友銀行	0.595%	3.35%	大	現在はWEB専用などで0.5%台を死守していますが、将来予測値は最も高く、「釣った魚」の将来負担増が懸念されます。
2	楽天銀行	0.6%台 (推定)	3.05%	大	ネット銀行の中ではシビアな将来予測。現在の低さと将来の高さのギャップに注意が必要です。
3	三井住友信託銀行	0.6%台 (推定)	2.98%	大	信託銀行らしい堅実な(高め)のリスク評価です。
4	りそな銀行	0.6%台 (推定)	2.92%	中	メガバンクとネット銀行の中間的な立ち位置です。
5	イオン銀行	0.6%台 (推定)	2.80%	中	経済圏への囲い込みを重視していますが、金利上昇圧力は避けられていません。
6	三菱UFJ銀行	0.670%	2.55%	中	【注目】優遇幅を縮小し、実質的な利上げ(0.6%台後半へ)に踏み切りました。最も正直なプライシングと言えます。
7	みずほ銀行	0.6%台後半 (推定)	2.40%	中	他のメガバンクに追随する形で、緩やかな上昇基調にあります。
8	auじぶん銀行	0.780%	2.38%	小	かつての「0.2%台」から大幅上昇。現在は無理な安売りをやめ、収益重視にシフトしています。
9	ソニー銀行	0.7%台 (推定)	2.25%	小	独自路線。現在の金利も決して安くはありませんが、将来の急騰リスクも低く見積もっています。
10	PayPay銀行	0.630%	2.05%	大	まだ低金利競争を続けている数少ない銀行の一つです。
11	SBI新生銀行	0.590%	1.95%	中	現在金利でトップクラスの安さを提示。シェア獲得に積極的です。
12	住信SBIネット銀行	0.650%	1.88%	特大	10年後も「1%台」という驚異的な楽観予測。市場の歪みか、独自のヘッジがあるのか、判断が分かれるところです。

※現在の変動金利は、2025年12月1日時点の最優遇金利(キャンペーン適用後など)の一例です。個人の審査結果や借入条件により異なります。

2025年は日本の長期金利(10年国債)が上昇(当時より高水準の1.9%台)したことで、将来予測も上方修正され、2%台後半が見えてきています。

「2.5%」という数字の意味

「変動金利が2.5%になる」というのは、現在の水準(0.4~0.6%)から見れば4倍以上です。

もし35年ローンで5,000万円を借りている場合、金利が0.5%から2.5%になると、月々の返済額は約5万円近くアップする計算になります。

変動金利は、一般的には半年ごとに金利が見直されていくので、金利上昇時にはその影響をダイレクトに受けることになります。

年末の利上げを受け、早ければ今年の4月には1%台の変動金利を提示してくる金融機関も現れるかもしれません。

結論:対策はどうする?

この試算結果は、「将来、確実にそうなる」わけではありません。あくまでも「計算上は、それくらい上がってもおかしくない」ということを示しています。

金利上昇局面において、これから住宅ローンを組む方が守るべき鉄則があります。

①現在の金利ではなく、将来の金利で計算して借入金額を検討する。

現在の金利で月々返済額を基準にしてしまうと、金利が上昇し返済額が増えた時に家計が破綻してしまいます。少なくとも2.5%ぐらいの金利で計算してください。

②全期間固定金利・ミックス金利を検討する。

金利が高いですが、一度は全期間固定金利を検討してみてください。特にフラット35は、今年も国から様々な支援策があり、利用する価値があります。

また、変動金利と固定金利をミックスして借りることで、リスクを分散する方法もありかもしれません。

金利上昇局面は、住宅ローンも上がりますが、預金金利も上昇します。上手に資産運用も活用しながら家計を守っていくことが重要です。

ファイナンシャルプランナー 岡崎 充輝
年間100件以上のローン相談・保険の相談、
年間20回以上のセミナーを行う資金計画の専門家。
執筆本に「住宅ローンの相談を銀行にはいけません」
「知らないとヤバイお金の話」等があり、
累計発行部数43万部以上のベストセラーに。



Information

- ニュースレターは協会ホームページにアップしております。
URLは以下になります。ご自由に閲覧・ダウンロードください。
https://www.lifeplanadvisor.or.jp/members_downloadpage
- 6月30日(火)に、『第23回 集合研修セミナー』を開催いたします。
引き続きご出欠のご連絡をお願い申し上げます。
ご質問もお気軽にご連絡ください。

編集後記

新年度が始まり、街中でも新しいランドセルや制服を見かける季節となりました。
4月は、新しい環境や生活リズムが始まる時期でもあり、慌ただしく過ごされている方も多いのではないのでしょうか。
この時期は、知らず知らずのうちに疲れが溜まりやすく、体調を崩しやすい季節でもあります。気温の変化に注意しながら、無理のないスケジュールを心がけたいものです。家庭でも、生活リズムが変わることで気持ちの切り替えが必要になる場面が増えます。
小さな変化に戸惑うこともあります。少しずつ新しいペースに慣れていくことが大切ですね。
新しいスタートの月だからこそ、頑張りすぎず、日々を落ち着いて過ごしていきたいものです。
皆様も体調に気を付けながら、穏やかな新年度をお迎えください。

本ニュースレターの全ての情報は、著作権法により保護されています。
この情報を、一般社団法人ライフプランアドバイザー協会の許可なく
一般公開してはならないものとします。一般公開とは複製・コピー・
出版・講演・コンサルティング活動・電子メディア等による配信・
オークション等への出品、転売等のあらゆる形式を指します。
これに違反されますと、法的措置を取らせていただく場合があります
ので取扱いには充分ご注意ください。

発行

LifePlanAdvisor

一般社団法人

ライフプランアドバイザー協会

株式会社ヘルプライフオカヤ TEL 0584- 47 - 7121
〒503-0906 FAX 0584- 47 - 7122
岐阜県大垣市室町1-55 WEB lifeplanadvisor.or.jp