

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

5

vol.120

■ 特別巻頭記事

「そろそろ経営計画を立てませんか?Vol.2」

■ 今月のトピックス

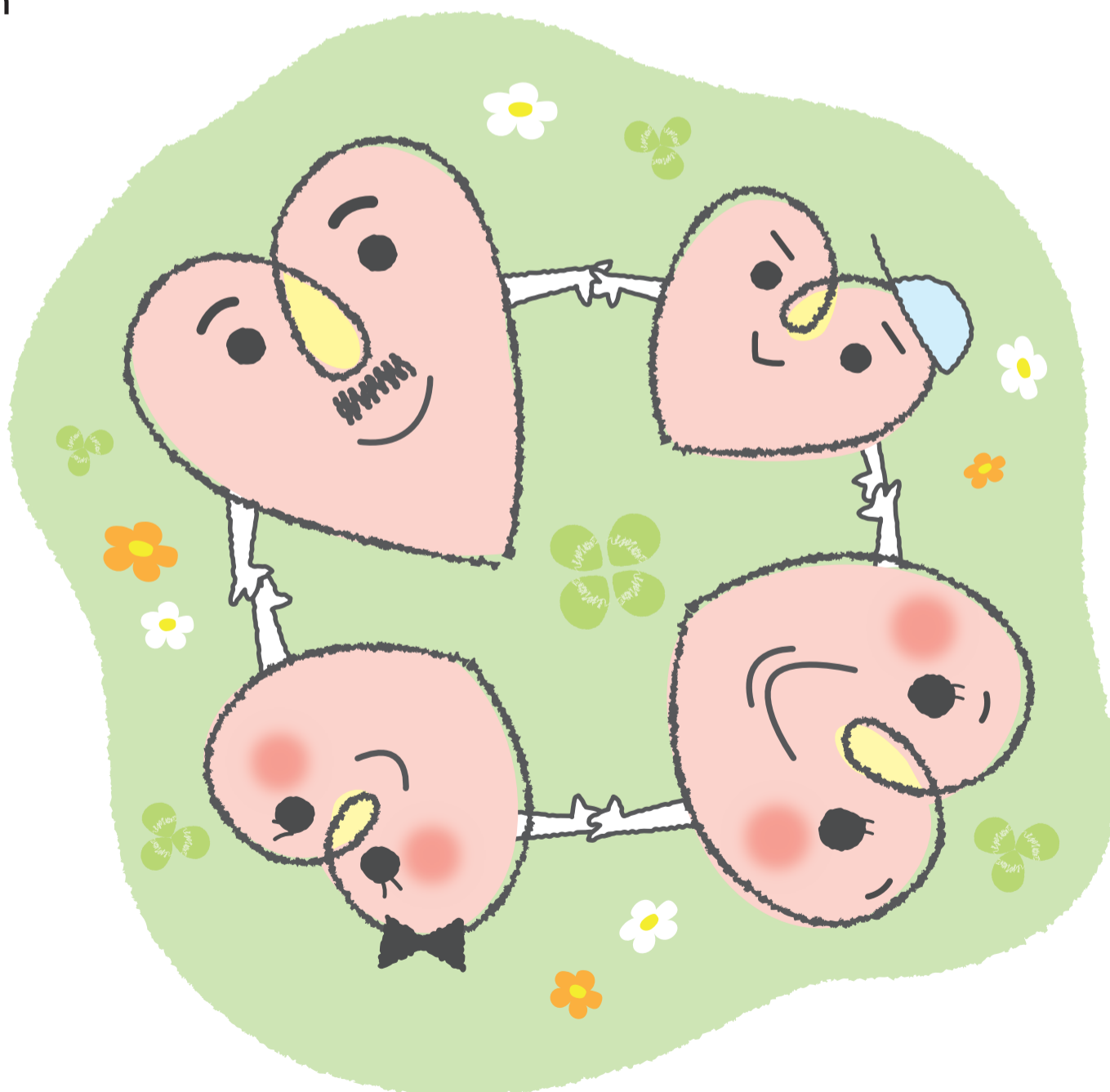
※今回はお休みです

■ お客様向けニュースレター

「住宅ローン控除改正から見えた!?!」

■ Information

■ 編集後記



「家族」

そろそろ経営計画を立てませんか？Vol.2 ～「未来とのギャップを埋める！？」～

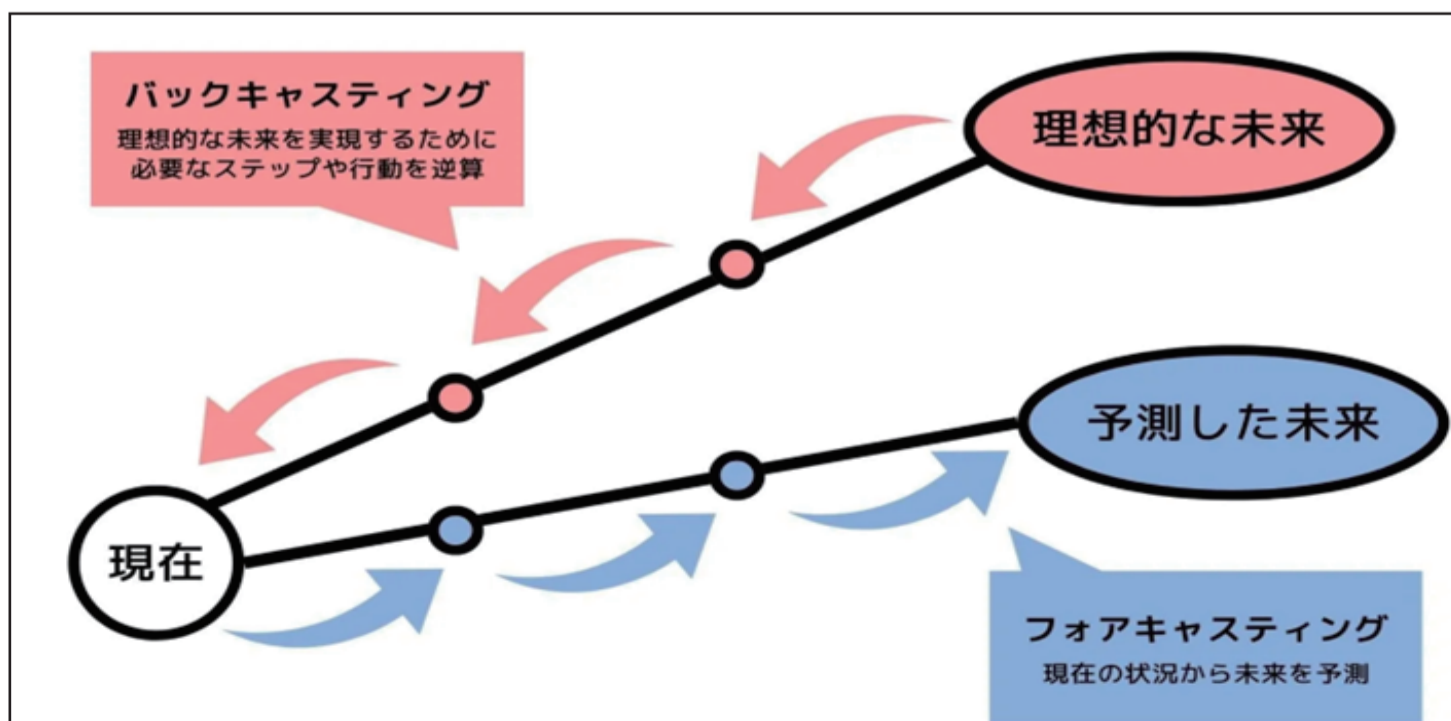
○ 「バックカスティング的経営計画」

「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、未来の戦略を30個考える。
前回そういうお話をしました。

そう、絶対有利戦略は、すでにみなさんの中にあるのです。
しかし、人間は無意識で有利な戦略をわかっているにもかかわらず実行しようとはしません。
なぜなら、現実は目の前に横たわるからです。

「人がいない」「赤字を出したくない」「借金したくない」「無駄な努力をしたくない」「考える時間がない」



人間は無意識に言い訳をしてしまうもの。生物は基本的に「変化」を嫌うようにインプットされているのです。

だからこそ、現在から経営計画を積み重ねていくのではなく、将来あるべき姿から計画をバックキャストしていくことが重要なのです。

番外編「人生設計書をつくる」

少し話は逸れますが、今年の夏合宿で「人生設計書」というものを作成してみよう!というコンテンツをお話しました。

岡崎自身は、おおよそ5年に一度この先10年から15年先の人生の設計書を作成しています。

やり始めたのは30歳の時に。ちょうど起業する数ヶ月前のことです。昨年が2025年で人生設計書4回目の改訂です。

西暦	自分	みえ	天音	真輝	あゆ美	岳	父	会社の到達目標	家族、自分の目標	売上			経常利益	内部留保	役員報酬	貯蓄	
										HL	LPA	合計					
2025	51	人妻	51	26	25	18	0	82	401x100社、提携税理士20社	宅建合格、LEXUS NX購入	3000	4000	7000	1000万円	1000万円	1620万円	1.25億円
2026	52	精神	52	27	26	19	1	83	401x120社、経営戦略研修講座、税理提携+40社 HLから役員報酬420万円、フラット3 Sセミナー	あゆ美名品店開業、天音転職、行政書士合格	2500	4000	6500	400万円	1500万円	2040万円	1.40億円
2027	53	上昇	53	28	27	20	2	84	401x140社、HL役員報酬780万円目標 相続・事業継承コンサル本格開始	天音結婚、真輝運用配当500万円 ハイメディックに夫婦で加入(300万円)	2800	4000	6800	800万円	2000万円	2400万円	1.55億円
2028	54	経済	54	29	28	21	3	85	401x160社、相続スタッフ採用、HL役員報酬1000万円目標	子育て終了、みえ半分東京、LEXUS NX乗り換え	3200	4000	7200	1000万円	2700万円	2620万円	1.70億円
2029	55	充実	55	30	29	22	4	86	401x180社、HL役員報酬1200万円へ 中2旅行inアフリカ	エタフトへ夫婦旅行 多岐点レンズ・足音再建術	3500	4000	7500	1000万円	3400万円	2820万円	1.85億円
2030	56	幸せ	56	31	30	23	5	87	401x200社、会社名変更、 LPA終了、HL役員報酬1800万円へ	401x180社へ夫婦旅行 ペンタックラ購入、妻結婚	4000	4000	8000	1000万円	4100万円	3000万円	2.00億円
2031	57	豊穡	57	32	31	24	6	88	401x220社、LPA終了、 相続事業で2000万円	父を施設へ、真輝結婚、 3ヶ月ハワイへ留学留学	5000	3000	8000	1000万円	4800万円	3000万円	2.3億円
2032	58	福寿	58	33	32	25	7	89	401x240社、会社に行くの週1回 相続事業をスタッフに代行	家族(天音夫婦、真輝夫婦、あゆ美+健児)ハワイ 真輝運用の配当1000万円、真輝の車の売却	5000	3000	8000	1000万円	5500万円	3000万円	2.40億円
2033	59	種	59	34	33	26	8	90	401x260社	マンション売却(リフォーム)、あゆ美結婚 真輝相続税対策アドバイザー買取り、楽しまい	5000	3000	8000	1000万円	6200万円	3000万円	2.60億円
2034	60	成長	60	35	34	27	9		401x280社	ホノルルマラソン4時間で完走	5000	3000	8000	1000万円	7000万円	3000万円	2.80億円
2035	61	決意	61	36	35	28	10		401x300社、LPA終了、社長引退会長職に	退職金5000万円 夫婦でヨーロッパ1ヶ月	5000	0	5000	500万円	2000万円	2400万円	3.00億円

改訂のたびに過去作成したものを振り返るのですが、驚きです。ほとんど計画通りになっています。

ズレがあっても、欲しい車が変わっていたり、1年前後達成がズレていたりするぐらい。

かなり強力なアイテムです。そして毎回思うのです。「もう少し欲張った計画にしておけばよかった。」と

マインドセットが無意識や行動に及ぼす影響については多くの研究で明らかになっているのですが、これも一つの方法。

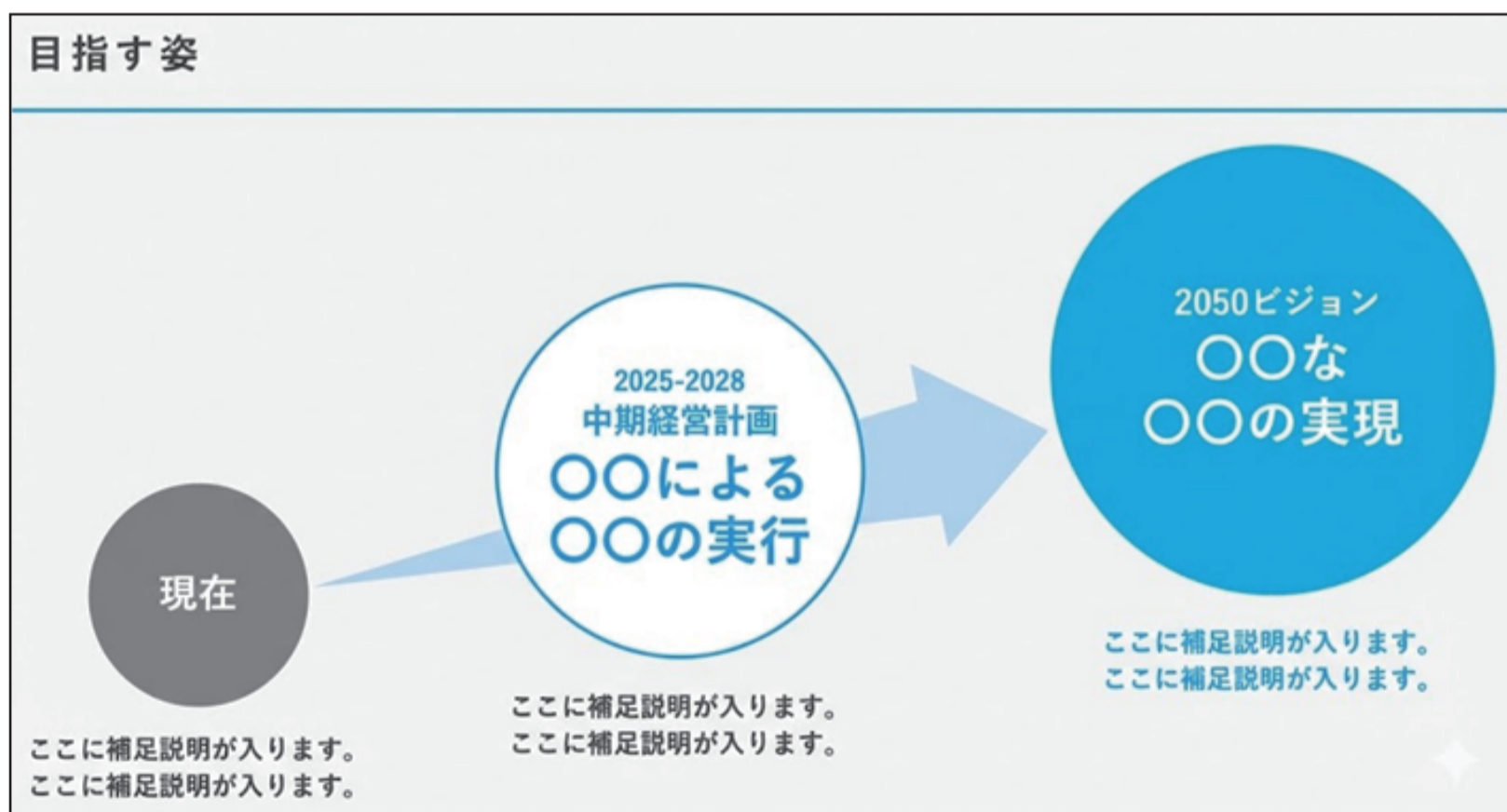
中期経営計画はこの会社版をもっと細かく設定することなのです。

○ 未来の戦略を立てたあとは・・・。

さて、話は戻ります。

3年後にこうなっていたい。3年後に会社をこういう状態にしておきたいと決めたら、それを言語化していきます。

会社のスタッフに向けて、「プレゼン」できるようにというのがアウトプットの目標です。



ネットから拾ってきた書式ですが、まずは目指すべき姿をアウトプットします。絶対有利戦略を一言で集約してキャッチフレーズにできるのが一番です。

そして、キャッチフレーズの説明を入れていくことにします。

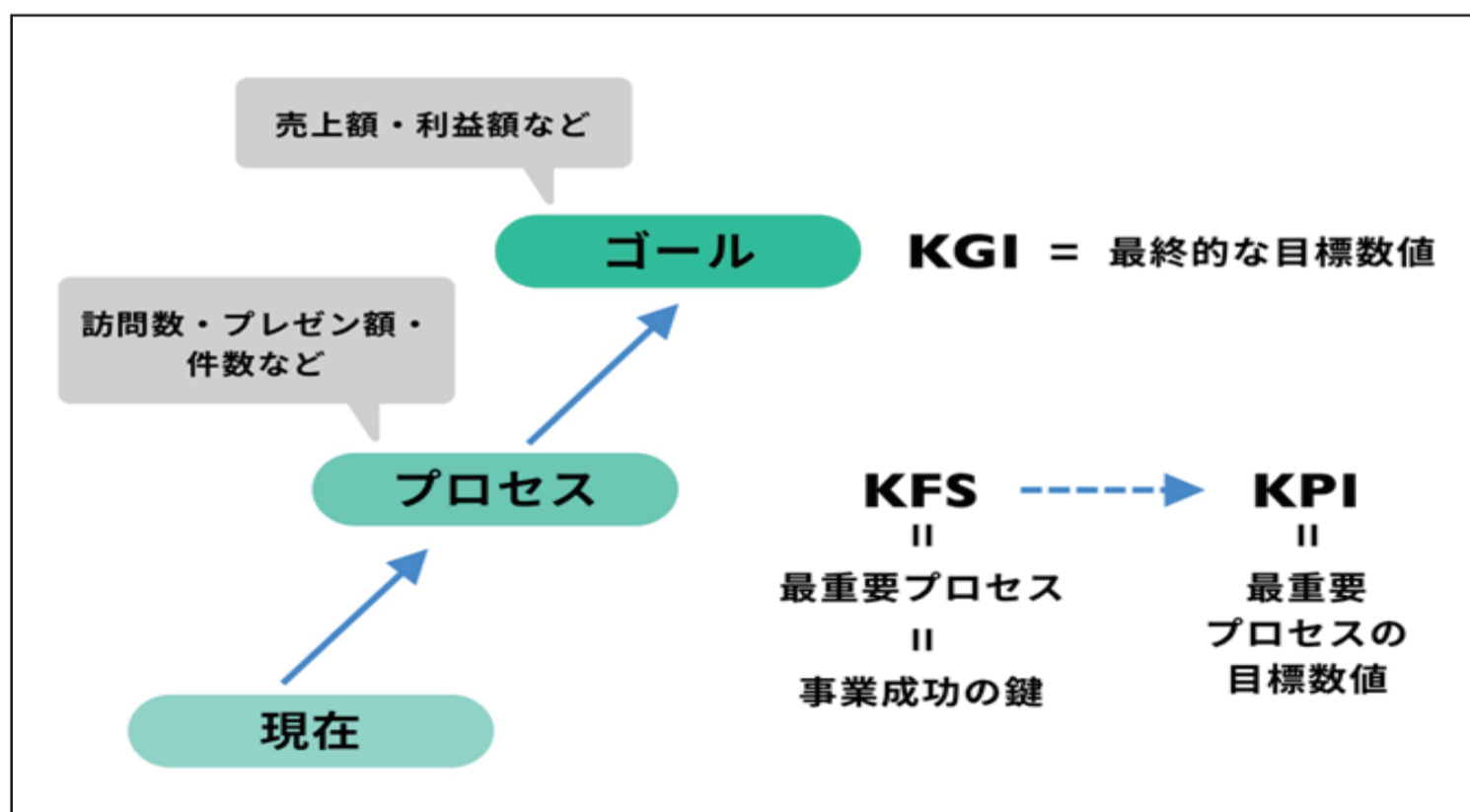
戦略の詳細（定量ver）		
売上高 00,000 百万円	営業利益 000 百万円	当期純利益 000 百万円
000 (KPI①)	000 (KPI②)	000 (KPI③)
000	000	000

次に3年後の売上、利益を決めます。

できれば、部門ごとやエリアごと、拠点ごとの売上・利益目標を作成しましょう。

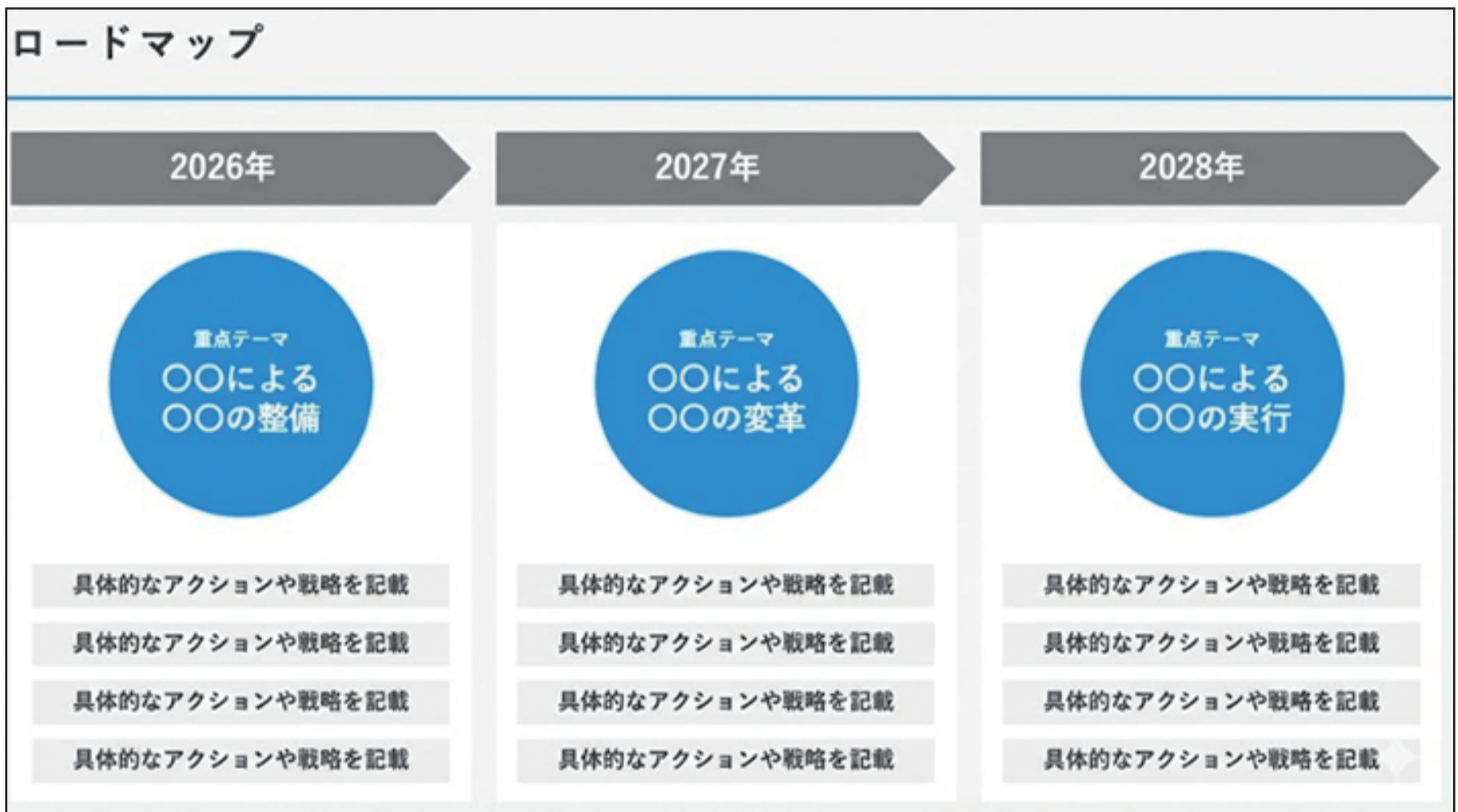
次にKPIを作成します。

KPI(Key Performance Indicator)とは「重要業績評価指標」と訳され、組織やプロジェクトの最終目標(KGI)を達成するための中間プロセスが順調に進んでいるか、数値で定量的に測定する指標です。



売上や利益が「KGI」に対して、KPIはこの売上を達成するためのプロセス目標です。

まあ、難しく考えなくても、新築であれば「平均請負額」「平均利益率」「完工棟数」「契約棟数」などをまず検討します。



次にロードマップを作成というのが流れです。

○ 中期経営計画の落とし穴!?

と、こんな感じに作成すると、少し大手の企業みたいで、カッコよく作りたくなってきますよね。

中期経営計画を作る会社が陥る罠は、そこにあります。
かっこいい計画を作ることが目的になってしまいがちなのです。

ですから、計画は必ず数字の裏付けをシビアにしておかないといけません。
まずは、現在の財務状況を冷静に分析することがポイントです。
最近の経営者の方は、意外に会計が弱い。
税理士や会計士に言われて、決算が黒字であれば大丈夫。
みたいな人が多いのが事実です。

しかし、会社を黒字にすることだけを目標にすると、未来に向かったレバレッジをかけるには、短期的には「赤字」になることはあります。

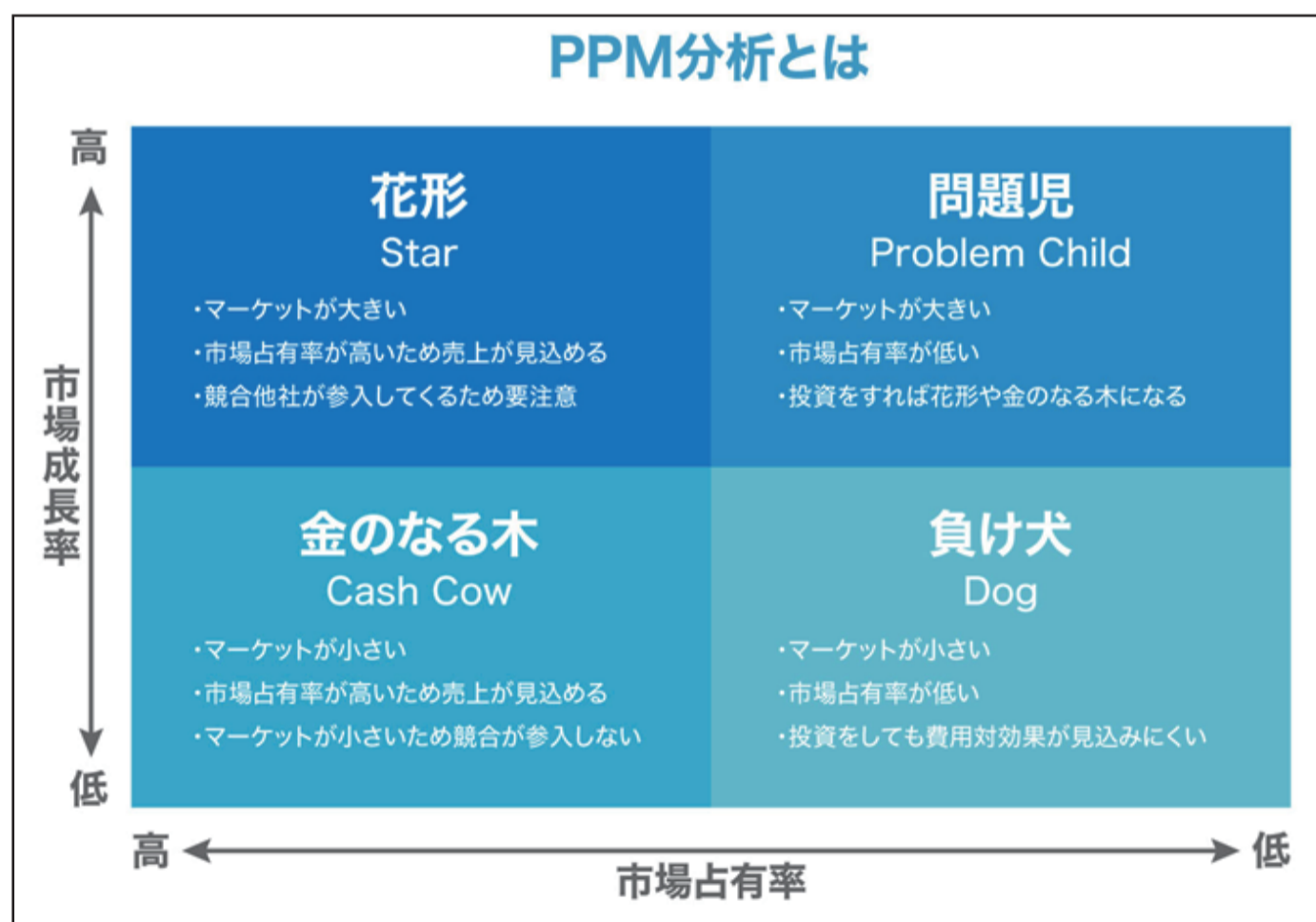
もちろん、黒字を出しながらレバレッジを効かすことができればいいのですが、中小企業の場合は事業部門をたくさん持っていないので、どうしても赤字になることはあります。

2代目や3代目の経営者は赤字になることを嫌うばかりに、大きな打ち手が打てずに戦略が後手後手になってしまうケースを見かけます。

ですから注意が必要です。

○ 企業の12年サイクル

あくまでも岡崎の個人的な考え方ですが、会社も干支と同じように12年周期で回っているのだと思うのです。



これは、前回もお話したプロダクトポートフォリオマネジメント(PPM)という表です。

これは一つの事業の栄枯盛衰を示している説明モデルなのですが、実はこれには財務的な解説がついています。

「問題児」= このフェーズは、投資に対して売上がついてきません。まだ育てている段階です。投資をやめるとすぐに事業は失速します。

「花形」= 投資すればするほど売上が上昇します。利益を全て投資に回しながら、ライバルより有利なポジションを確立するまで売上を追います。

「金のなる木」= 投資をしなくても、安定的に売上が上がります。ここにきて内部留保をためることができます。

「負け犬」= 売上が徐々に落ちていきます。内部留保も減っていくことになります。

○ キャッシュフロー計算書

会社は、赤字になるから倒産する訳ではありません。
会社はキャッシュがなくなった時に倒産します。

ちなみに、株式投資の世界では、投資先企業の見分け方として、キャッシュフロー計算書を見る人が多いのですが、その際の目安として、経済アナリストの馬淵磨理子氏は、次の表のように見極めるといいと解説します。

キャッシュフロー計算書の見極めポイント		
優良企業	積極投資企業	懸念企業
<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業CF (プラス) ・ 投資CF (マイナス) ・ 財務CF (マイナス) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業CF (プラス) ・ 投資CF (マイナス) ・ 財務CF (プラス) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業CF (マイナス) ・ 投資CF (プラス) ・ 財務CF (プラス)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 本業で稼げている企業 ✓ 成長のための投資を行っている ✓ 借入を返せている 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 本業で稼げている企業 ✓ 成長のための投資を行っている ✓ 借入・資金調達額が多い 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 本業で稼げていない ✓ 成長のための投資を行っていない ✓ 借入が多い

ここでいう「優良企業」とは「金のなる木」を指し、「積極投資企業」は「花形」を「懸念企業」は「負け犬」を指しています。

株式投資の世界では、投資CF(キャッシュフロー)がマイナス。つまり投資にお金を使っていない会社の株は買えない。と言われているのです。

話を戻して、岡崎はこれになぞって「問題児」3年、「花形」3年、「金のなる木」+「負け犬」6年。計12年の周期でおおよそ1つの事業は1周するんだらうと考えています。

言い方を変えれば、内部留保を貯めることができるのは12年のうち3年前後だということになります。(ちなみに負け犬の期間も大きな投資をしなければ売上が落ちていっても内部留保は少し増えます)

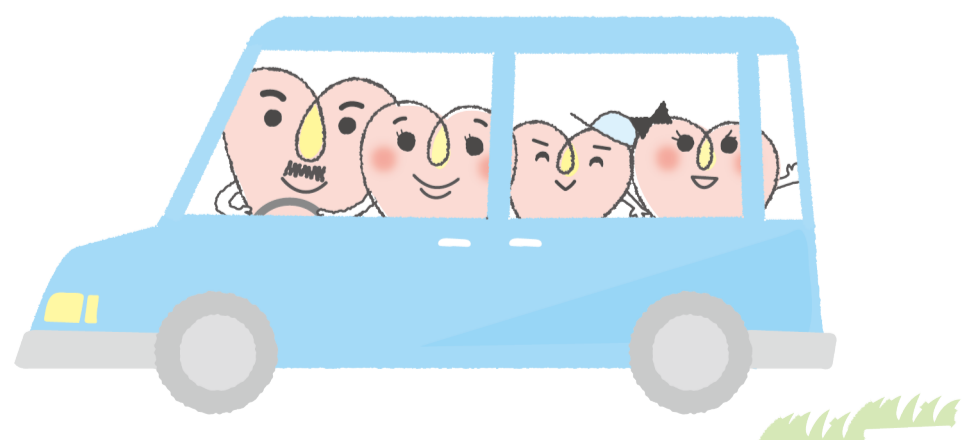
言い方を変えれば、PPMでいうところの「問題児」へ投資するフェーズでは、他の事業部門の支えがなければ、会社は赤字になる可能性があり、それを経て「花形」となり「金のなる木」まで育てないとお金を貯めることができないということです。

中期経営計画がもし「問題児」を育てる3年であれば、赤字になる可能性は大いにあるということなのです。

それを怖がっていても事業は成長しないということです。と言っても、キャッシュがなくなれば会社は倒産します。

つまり、中期経営計画で重要なのは、キャッシュフローの計画だということなのです。

それこそが「資金繰り」の本質なのです。次回はキャッシュフロー計算書の考え方についてお話ししましょう。



お客様向けのニューズレター素材としてご活用下さい！

「住宅ローン控除改正から見えた!？」 2026年の家づくり新常識

「住宅ローン控除の改正」。ニュースでは「中古住宅の優遇強化」や「省エネ基準の適合義務化」が取り上げられています。

「2025年までの期限であった住宅ローン控除が2030年まで延長されただけです。皆さんにはあまり関係ないですよ。」そう言うハウスメーカーの営業マンも多いかもしれません。

もちろん、新築住宅を検討している方にとって、今回の住宅ローン控除改正は、今までの内容と変更がなく、有利不利もありません。しかし、今回の改正は、「住宅」そのものの今後の方向性を占う内容になっています。

この点を、少し理解しているだけで、これから建築する家の重要な方向性が見えてくるかもしれません。

1. 中古住宅市場で生まれる「格差」

今回の改正で国が発したメッセージは極めて明確です。それは、「性能の良い家なら、中古でも新築並みに優遇する」ということ。裏を返せば、「性能の低い(証明書の無い)家は、中古市場では優遇しない」ということです。

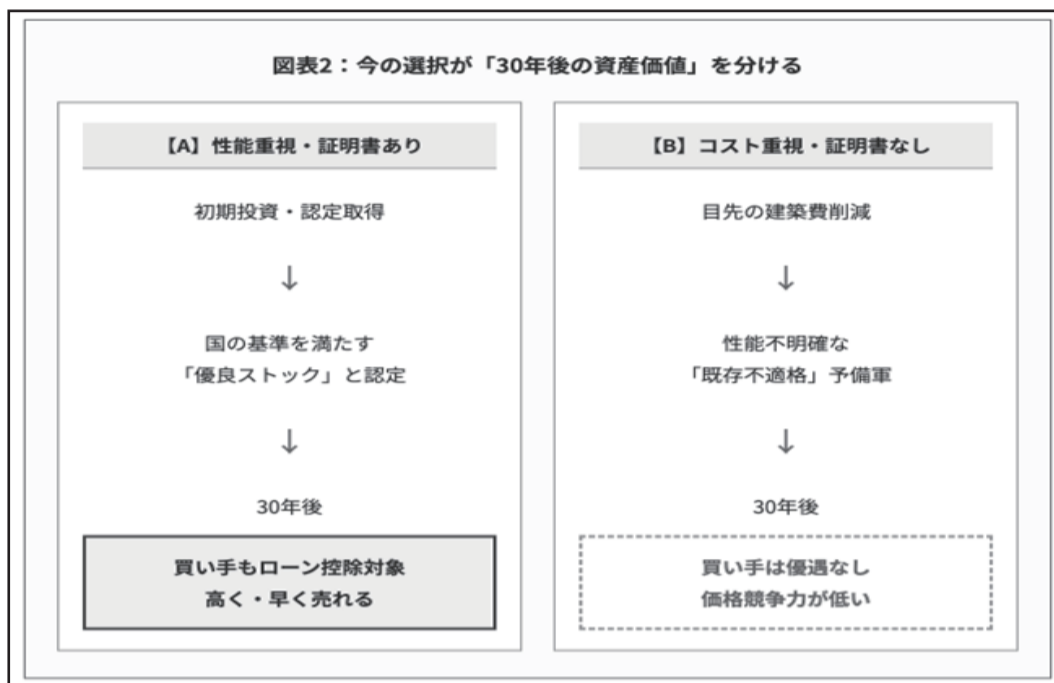
これまでのように「家があれば売れる」時代は終わりました。これからは、長期優良住宅やZEHといった「お墨付き」がない中古住宅は、住宅ローン控除が受けられない(借入限度額0円)という扱いを受ける可能性があります。これは買い手にとって大きなデメリットとなり、売却価格に直結します。

住宅の種類=新築・中古とも対象面積40㎡		借入限度額(元本上限)		控除期間	控除率
区分	住宅性能	子育て世帯※1 &若者世帯※2	その他の世帯		
新築住宅・ 買取再販住宅	認定住宅 長期優良住宅ほか	5,000万円	4,500万円	13年	0.7%
	ZEH住宅&GX志向型住宅ほか	4,500万円	3,500万円		
	省エネ基準適合住宅※3	3,000万円	2,000万円		
既存(中古) 住宅	認定住宅 長期優良住宅ほか	4,500万円	3,500万円	13年	0.7%
	ZEH住宅&GX志向型住宅ほか				
	省エネ基準適合住宅※3	3,000万円	2,000万円		
	一般住宅(省エネ基準非適合)	2,000万円		10年	

※1 子育て世帯:19歳未満の子を有する世帯
 ※2 若者世帯:夫婦のいずれかが40歳未満の世帯
 ※3 2028年4月以降新築住宅は住宅ローン控除の対象外 中古住宅は一般住宅扱いで元本上限2,000万円の控除対象
 新築&中古とも控除対象面積を40㎡以上に(内法面積&世帯年収1,000万円以下:1,000万円を越えた年は控除されない)
 災害レッドゾーンに新たに建築された住宅は対象外 建て替え&中古購入は対象

2. 「一生住むから関係ない」という誤解

「自分は売るつもりはないからリセールバリューは関係ない」。そう考えるのは時期尚早かもしれません。転勤、介護、家族構成の変化など、人生には予期せぬ転機が訪れます。いざという時に「適正価格で売れる家」であることは、家族を守る最強の保険となります。逆に、性能証明のない家は買い手がつかず、資産としての流動性を失う「負動産」化するリスクがあるのです。



3. 2026年からの家づくり「3つの新常識」

これからの家づくりにおいて、間取りやデザイン以上に重要となる、「資産防衛」の視点。具体的には以下の3つが新常識となります。

① 性能証明書がついている住宅を

長期優良住宅認定通知書やBELS評価書は、単なる書類ではありません。将来、あなたの家が中古市場に出た際、「この家は税制優遇の対象ですよ」と証明する唯一のパスポートになります。申請費用をケチることは、将来の数百万円の価値を捨てることと同義です。

【必須となる主な性能証明】

- 長期優良住宅認定：資産価値維持の基本スタンダード
- BELS(建築物省エネルギー性能表示制度)：星の数で省エネ性能を可視化
- 建設住宅性能評価書：施工段階の検査記録として信頼性が高い

② リセールバリューから逆算する

「今、安いから」ではなく、「30年後も評価されるか?」という視点で仕様を決定します。光熱費のかからないZEH水準以上の断熱性能は、将来の買い手にとっても喉から手が出るほど欲しいスペックです。

③ 「出口戦略」まで提案できるパートナーを選ぶ

「とにかく安く建てられますよ」と契約を急かす会社ではなく、「将来損をしないために、ここは投資しましょう」と、出口戦略(リセールや相続)まで見据えて正直に提案できる工務店・ハウスメーカーこそが、真に信用できるパートナーと言えます。

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していけません」
 「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

5月になりました。連休が終わると、一気に現実に戻されたような気分になります。日中はだいぶ暖かくなりましたが、朝晩は意外と冷えて、何を着るか毎朝少し迷います。

家では相変わらず慌ただしく、連休中に崩れたリズムを直すのにひと苦勞。子どもたちもなかなかエンジンがかからず、こちらもつられてぼんやりしてしまいがちです。

それでも時間はきっちり進むので、なんとか日常に戻しているところです。

そんな中、先日初めて推しのライブに行ってきました。会場の熱気や音の迫力に圧倒されつつ、思いきり声を出して、しっかり元気をもらってきました。非日常の時間はやっぱり大事ですね。

翌日はしっかり筋肉痛でしたが、それも含めて良い思い出です。仕事も家庭も通常運転。特別なことはなくても、小さな楽しみを挟みながら、今月も過ごせていけたらと思います。

皆様も季節の変わり目、体調に気を付けてお過ごしください。

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