

2015.10.06

週刊WEB

発行
税理士法人日下事務所

企業経営マガジン

1 ネットジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター 2015年10月1日号

日銀短観(9月調査)

～大企業製造業の景況感は3ポイント悪化したが、非製造業は改善、強弱分かれる

経済・金融フラッシュ 2015年9月29日号

【8月米個人所得・消費支出】

消費支出は、所得の伸びを背景に堅調、市場予想も上回る

2 経営TOPICS

統計調査資料

労働力調査(基本集計)

平成27年8月分(速報)

3 経営情報レポート

営業成績アップに直結！

顧客との距離が縮まる「雑談力」

4 経営データベース

ジャンル:その他経営関連 サブジャンル:ファイナンシャルプランニング

外貨預金のリスクヘッジについて

J-REITとは

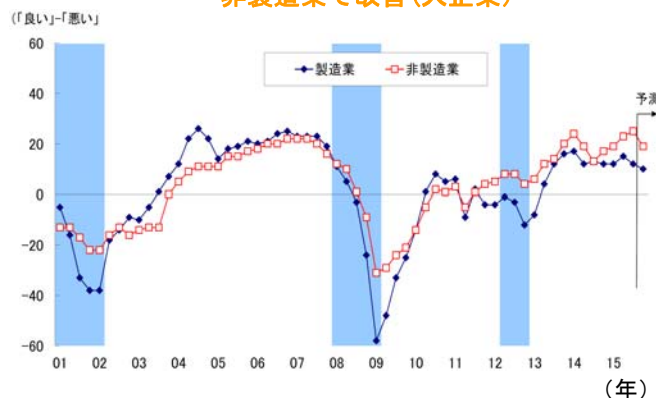
日銀短観(9月調査)

～大企業製造業の景況感は3ポイント悪化したが、非製造業は改善、強弱分かれる

要 旨

1 日銀短観9月調査では、注目度の高い大企業製造業の業況判断D.I.が12と前回6月調査比で3ポイント低下し、三四半期ぶりに景況感の悪化が示された。一方、大企業非製造業では、4四半期連続となる景況感の改善が示された。前回以降、景気の停滞感は強まっているうえ、8月以降に強まった新興国経済の減速感と金融市場の混乱は景況感にとってマイナス材料となったはずだ。海外情勢の影響を受けやすい大企業製造業では新興国経済減速のインパクトが大きく、景況感の悪化が示された。一方、非製造業では、インバウンド消費の増加や資源価格下落が追い風となって景況感が改善したと考えられる。中小企業は、製造業が前回比横ばい、非製造業が1ポイント低下となった。製造業は大企業ほど海外展開が進んでいないため、悪影響も今のところ限定的になったとみられる。非製造業は人手不足感が極めて強いことが制約要因となり、景況感が悪化したと考えられる。先行きの景況感については、幅広く悪化している。最近の情勢悪化を受けて、内外経済の下振れリスクは高まっており、景気回復シナリオへの慎重な見方が強まっていると考えられる。

足元の業況判断D.I.は製造業で悪化、非製造業で改善(大企業)



(注) シャドーは景気後退期間、14年12月調査以降は調査対象見直し後の新ベース

(資料) 日本銀行「企業短期経済観測調査」

2 15年度設備投資計画(全規模全産業)は、前年度比で6.4%増と、前回調査時点の3.4%増から上方修正された。例年、6月調査から9月調査にかけては、計画が固まってくることに伴って、中小企業を中心に上方修正される統計のクセが強いため今回も上方修正となったが、例年と比べても上方修正の幅が大きい。中国・新興国経済の減速が続くなかで、意外感のある結果であったが、計画自体を見直す動きまでにはまだ至っていない。

設備投資計画

(前年度比・%)

		2014年度	2015年度		上期	下期
			(計画)	修正率		
大企業	製造業	5.6	18.7	0.0	26.3	12.7
	非製造業	6	7.2	2.4	10.4	4.7
	全産業	5.9	10.9	1.5	15.7	7.3
中小企業	製造業	9.6	-2.0	8.8	-4.7	0.2
	非製造業	-5.0	-7.9	12.8	5.5	-18.5
	全産業	-0.8	-6.1	11.4	2.2	-12.7
全規模	製造業	6.8	13.5	1.0	19.5	8.8
	非製造業	3.1	2.9	3.9	8.3	-1.3
	全産業	4.3	6.4	2.9	12.0	2.0

(注) 含む土地投資額。修正率は前回調査との対比。リース会計対応ベース。

【8月米個人所得・消費支出】

消費支出は、所得の伸びを背景に堅調、市場予想も上回る

要 旨

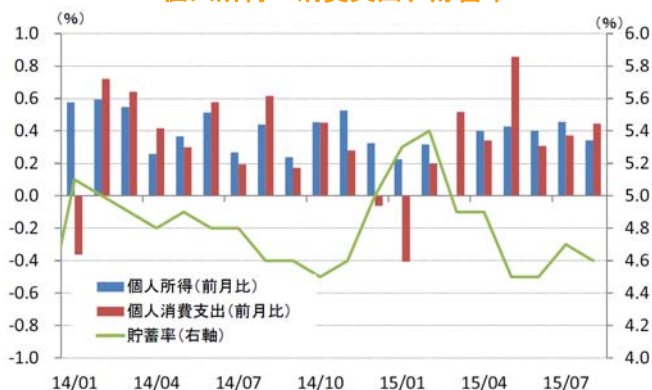
1 結果の概要：実質個人消費支出は前月から伸びが加速し、市場予想を上回る

9月28日、米商務省の経済分析局（BEA）は8月の個人所得・消費支出統計を公表した。個人所得（名目値）は、前月比+0.3%（前月改定値：+0.5%）となり、前月から伸びが鈍化、市場予想（Bloomberg 集計の中央値、以下同様）の+0.4%も下回った。一方、個人消費支出（名目値）は、前月比+0.4%（前月改定値：+0.4%）と前月と同水準、市場予想の+0.3%は上回った。また、価格変動の影響を除いた実質個人消費支出は、前月比+0.4%（前月改定値：+0.3%）となり前月から伸びが加速、市場予想の+0.3%も上回った。貯蓄率は4.6%（前月改定値：4.7%）と前月から0.1%ポイント低下した。

2 消費動向：自動車関連が好調

次に、個人消費の内訳をみると、財のうち、耐久財が前月比+0.9%（前月：+1.1%）、非耐久財が+0.2%（前月：+0.5%）となったほか、サービスが+0.5%（前月：+0.2%）となった。サービスの伸びが加速したものの、耐久財、非耐久財は伸びが鈍化した。もっとも、耐久財は依然として高い伸びを維持している。耐久財では、家具・家電が▲0.5%（前月：+0.5%）と前月から減少に転じたほか、娯楽財等も0.6%（前月：+0.9%）と伸びが鈍化した。一方、自動車・自動車部品は+2.0%（前月：+1.6%）と前月からさらに伸びが加速しており、自動車関連の消費が強くなっている。サービスでは、医療関連支出が前月比+0.5%（前月+0.3%）と前月から伸びが加速した。

個人所得・消費支出、貯蓄率



（注）名目値、季節調整済
（資料）BEA よりニッセイ基礎研究所作成

名目個人消費（前月比寄与度）



（注）名目値、季節調整済前月比
（資料）BEA よりニッセイ基礎研究所作成

労働力調査(基本集計)

平成27年8月分(速報)

結果の概要

【就業者】

- 就業者数は6379万人。前年同月に比べ16万人の増加。9か月連続の増加
- 雇用者数は5639万人。前年同月に比べ39万人の増加
- 正規の職員・従業員数は3329万人。前年同月に比べ24万人の増加。非正規の職員・従業員数は1972万人。前年同月に比べ24万人の増加
- 主な産業別就業者を前年同月と比べると、「医療、福祉」、「運輸業、郵便業」、「教育、学習支援業」などが増加

【就業率】

- 就業率は57.6%。前年同月に比べ0.2ポイントの上昇

【完全失業者】

- 完全失業者数は225万人。前年同月に比べ6万人の減少。63か月連続の減少
- 求職理由別に前年同月と比べると、「勤め先や事業の都合による離職」が3万人の減少。「自発的な離職（自己都合）」が同数

【完全失業率】

- 完全失業率（季節調整値）は3.4%。前月に比べ0.1ポイントの上昇

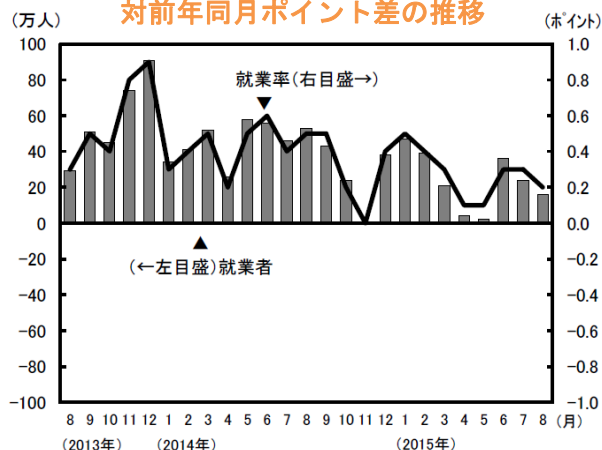
【非労働力人口】

- 非労働力人口は4462万人。前年同月に比べ17万人の減少。3か月ぶりの減少

原数値	実数 (万人, %)	対前年同月増減 (万人, ポイント)			
		8月	7月	6月	5月
就業者	6379	16	24	36	2
自営業主・家族従業者	703	-28	-7	-14	-25
雇用者	5639	39	32	48	32
（雇用形態別雇用者）					
正規の職員・従業員	3329	24	29	21	7
非正規の職員・従業員	1972	24	17	34	28
パート	939	7	20	23	10
アルバイト	399	-1	-9	-3	7
労働者派遣事業所の派遣社員	132	20	12	16	4
契約社員	298	2	8	-12	-6
嘱託	120	1	-7	9	12
その他	85	-3	-7	1	1
（主な産業別就業者）					
農業、林業	225	0	5	10	9
建設業	491	-15	7	9	-6
製造業	1012	-24	-20	-17	-3
情報通信業	204	2	5	12	11
運輸業、郵便業	343	17	1	-15	-17
卸売業、小売業	1046	-13	-8	-7	-14
学術研究、専門・技術サービス業	201	-3	-9	-1	3
宿泊業、飲食サービス業	378	4	-1	0	-3
生活関連サービス業、娯楽業	233	-11	-7	-19	-21
教育、学習支援業	297	10	9	-2	6
医療、福祉	789	36	29	50	35
サービス業（他に分類されないもの）	401	-1	11	11	18
就業率	57.6	0.2	0.3	0.3	0.1
うち15～64歳	73.3	0.5	0.7	0.6	0.3
完全失業者	225	-6	-26	-21	-18
男	134	-7	-13	-10	-7
女	91	0	-12	-11	-11
（求職理由別）					
定年又は雇用契約の満了	26	0	-4	-1	-6
勤め先や事業の都合	41	-3	-9	-6	-1
自発的（自己都合）	93	0	-4	-10	-2
学卒未就職	10	-2	-2	-2	-4
収入を得る必要が生じたから	30	-1	-3	0	-2
その他	20	-1	-3	1	-5
非労働力人口	4462	-17	-8	-15	8

季節調整値	実数 (%)	対前月増減 (ポイント)			
		8月	7月	6月	5月
完全失業率	3.4	0.1	-0.1	0.1	0.0
男	3.5	0.0	-0.1	0.0	0.2
女	3.2	0.0	0.1	0.1	-0.2

図1 就業者の対前年同月増減と就業率の対前年同月ポイント差の推移



1 就業状態別人口

- 前年同月に比べ、労働力人口は8万人(0.1%)の増加、非労働力人口は17万人(0.4%)の減少
- 15～64歳の労働力人口は34万人(0.6%)の減少、非労働力人口は63万人(3.3%)の減少
- 65歳以上の労働力人口は42万人(5.9%)の増加、非労働力人口は46万人(1.8%)の増加

表1 就業状態別人口

2015年 8月 (平成27年)		実数			(万人, %, ポイント) 対前年同月増減		
		男女計	男	女	男女計	男	女
15歳以上人口	総数	11075	5344	5731	-4	-1	-3
	15～64歳	7695	3883	3812	-94	-44	-50
	65歳以上	3380	1461	1919	90	43	47
労働力人口	総数	6603	3757	2846	8	-19	27
	15～64歳	5848	3300	2548	-34	-37	3
	65歳以上	755	456	299	42	18	24
就業者	総数	6379	3623	2756	16	-12	28
	15～64歳	5638	3177	2461	-30	-33	3
	65歳以上	741	446	295	45	21	24
完全失業者	総数	225	134	91	-6	-7	0
	15～64歳	210	123	87	-4	-4	0
	65歳以上	14	11	4	-3	-2	0
非労働力人口	総数	4462	1582	2880	-17	16	-32
	15～64歳	1839	579	1260	-63	-8	-55
	65歳以上	2623	1003	1620	46	24	23
労働力人口比率	総数	59.6	70.3	49.7	0.1	-0.3	0.5
	15～64歳	76.0	85.0	66.8	0.5	0.0	0.9
	65歳以上	22.3	31.2	15.6	0.6	0.3	0.9
就業率	総数	57.6	67.8	48.1	0.2	-0.2	0.5
	15～64歳	73.3	81.8	64.6	0.5	0.1	1.0
	65歳以上	21.9	30.5	15.4	0.7	0.5	0.9

2 就業者の動向

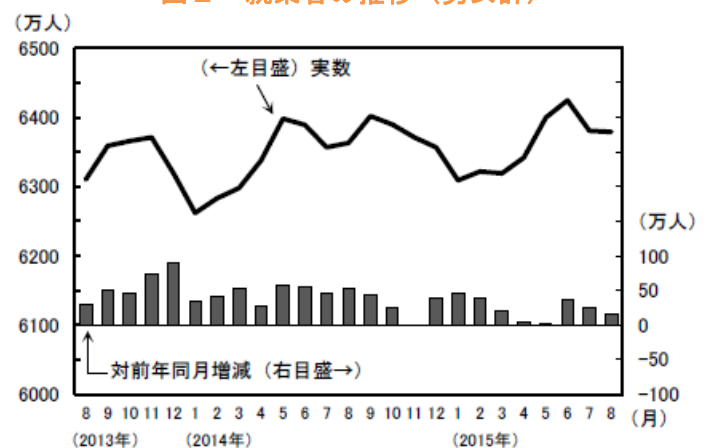
1 就業者数

- 就業者数は6379万人。前年同月に比べ16万人(0.3%)の増加。9か月連続の増加。
- 男性は12万人の減少、女性は28万人の増加

表2 男女別就業者

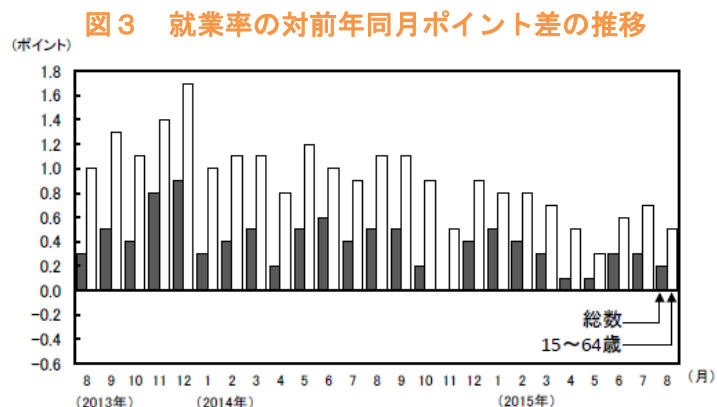
2015年 8月 (平成27年)	実数	(万人) 対前年 同月増減
就業者	6379	16
男	3623	-12
女	2756	28

図2 就業者の推移(男女計)



2 就業率

- 就業率(15歳以上人口に占める就業者の割合)は57.6%。前年同月に比べ0.2ポイントの上昇
- 15～64歳の就業率は73.3%。前年同月に比べ0.5ポイントの上昇。
男性は81.8%。0.1ポイントの上昇。
女性は64.6%。1.0ポイントの上昇



3 従業上の地位

- 自営業主・家族従業者数は703万人。前年同月に比べ28万人(3.8%)の減少
- 雇用者数は5639万人。前年同月に比べ39万人(0.7%)の増加。32か月連続の増加。
男性は3169万人。1万人の増加。
女性は2470万人。38万人の増加
- 非農林業雇用者数は5587万人。
常雇は5187万人
- 常雇のうち、
無期の契約は3770万人。
有期の契約は1084万人

表3 従業上の地位別就業者

2015年 8月 (平成27年)		(万人)	
	実数	対前年 同月増減	
就業者	6379	16	
自営業主・家族従業者	703	-28	
雇用者	5639	39	
男	3169	1	
女	2470	38	
うち非農林業雇用者	5587	40	
常雇	5187	63	
無期の契約	3770	64	
有期の契約	1084	10	
役員	333	-11	
臨時雇	325	-25	
日雇	74	0	

4 雇用形態

- 正規の職員・従業員数は3329万人。前年同月に比べ24万人(0.7%)の増加
- 非正規の職員・従業員数は1972万人。前年同月に比べ24万人(1.2%)の増加
- 役員を除く雇用者に占める非正規の職員・従業員の割合は37.2%。前年同月に比べ0.1ポイントの上昇

表4 雇用形態別雇用者

2015年 8月 (平成27年)		(万人, %)								
		男女計			男			女		
		実数	対前年 同月増減	割合	実数	対前年 同月増減	割合	実数	対前年 同月増減	割合
役員を除く雇用者		5302	49	...	2914	10	...	2387	39	...
正規の職員・従業員		3329	24	62.8	2271	-3	77.9	1058	27	44.3
非正規の職員・従業員		1972	24	37.2	643	13	22.1	1330	12	55.7
パート		939	7	17.7	105	0	3.6	835	8	35.0
アルバイト		399	-1	7.5	206	1	7.1	193	-2	8.1
労働者派遣事業所の派遣社員		132	20	2.5	52	10	1.8	80	10	3.4
契約社員		298	2	5.6	160	1	5.5	138	1	5.8
嘱託		120	1	2.3	75	1	2.6	45	0	1.9
その他		85	-3	1.6	45	1	1.5	39	-5	1.6

注) 割合は、「正規の職員・従業員」と「非正規の職員・従業員」の合計に占める割合を示す。

「労働力調査(平成27年8月)速報」の全文は、当事務所のホームページの「企業経営 TOPICS」よりご確認ください。

営業成績アップに直結！ 顧客との距離が縮まる「雑談力」

ポイント

1 なぜ今「雑談力」なのか？

.....

2 すぐにできる！「雑談」のテクニック

.....

3 ケースで学ぶ「雑談力」

.....



■参考文献

- ・『雑談力が上がる話し方—30秒でうちとける会話のルール』(齋藤孝 著、ダイヤモンド社)
- ・『[図解]相手に9割しゃべらせる雑談術』(おちまさ 著、PHP研究所)
- ・『誰とでも15分以上 会話がとぎれない! 話し方66のルール』(野口敏 著、すばる舎)
株式会社日立ソリューションズ ホームページ

1 なぜ今「雑談力」なのか？

■「雑談力」とは？

知らない人でも、顔見知り程度の人でも、年上の人でも、すぐに打ち解けて楽しそうに会話を楽しめる人がいる一方で、「何て話を切り出したらいいのか……」「会話が続き沈黙が辛い……」「知らない話題だとついていけない……」こういった悩みを持つ方は意外に多いのではないのでしょうか？

最近では、友達同士なら会話が弾むのに、少し立場が違う人や世代が違う人と対峙した瞬間に会話が出来なくなる人が増えている、とされています。

では、どうすればこういった悩みを解消できるのでしょうか？その答えが「雑談力」にあります。「雑談力」とは、「相手との距離を縮め、良い人間関係を築く力」です。「雑談力」を身に付けることで、人から好かれ、愛され、信頼されることであなたの評価が高まり、人間関係も仕事も一気に開くことが出来ます。

この雑談力は、ビジネスシーンでも十分活用でき、特に営業社員が営業成績を飛躍的に伸ばしたい、と願うならば、是非身に付けておきたいスキルです。

本稿では「雑談力」を身に付け、営業成績アップに直結できるよう、ビジネスシーンの事例を交え、わかりやすくまとめていますので、ビジネスの場面でご活用ください。

■「雑談」は誰でもできる！

「雑談」を盛り上げるには、「話術が巧みで話題豊富でないと……」と思っている方が多いかもしれませんが、それは大きな誤解です。

「雑談」は「中身がない話」であることに意味があり、中身がないからこそ相手に安心感を与え、相手との距離をグッと縮めることができます。

「話し上手」と「雑談上手」は違います。「話し上手」は「流暢に話す技術」のことですが、「雑談上手」に必要なのはむしろ「聞く技術」なのです。

昨今、Facebook や LINE、mixi といった SNS (ソーシャル・ネットワーキング・サービス) が流行っているのは、誰もが自分の気持ちを聞いて欲しい、好きなことを話したいことに他なりません。

優秀な営業マンほど商品の話はせず、雑談ばかりをしているとよく言われます。雑談を通して顧客との距離を縮め、かつニーズを探っているのです。しかも、雑談と言っても営業マンが話すのは、わずか1割程度であり、9割は顧客に話させるのだそうです。

「雑談」は自分をアピールするものではありません、相手を理解するためのものです。ですから、相手に気持ちよく話してもらえればよく、むしろ自分が話す必要はありません。

後述しますが、ちょっとしたルールさえ知っていれば、「話すことが怖い、苦手……」という人でも、誰でも雑談上手になれます。

2 すぐにできる！「雑談」のテクニック

■「雑談」に必要な「聴く」ための4つのテクニック

「きく」には「聞く」と「聴く」がありますが、きちんとした違いがあります。

辞書によると、「聞く」＝耳で音や声を感じ取る・（自然に）聞こえる、「聴く」＝耳を傾け注意して聞き取る、という違いがあるそうです。よって前述のとおり、雑談には自分で話すこと以上に「聴く」ことが大切になります。「聴く」テクニックには、以下の通り4つあります。

1. 相づち

最も簡単なテクニックが「相づち」です。

皆さんが熱心に自分の話をしている時に、相手が下を向いていたり、相づちが少なかったり、無表情で聞かれていたらどう思いますか？たとえ相手があなたの話を聞き、完璧に覚えていたとしても嬉しい気持ちにはなれないはずです。

人が話をするときに聞き手に求めているのは「反応」です。無反応であれば「あなたの話に興味はない」「あなたの話はつまらない」と受け取られる可能性が極めて高いでしょう。聞き上手は、話し手の気持ちの変化に合わせて、ゆっくりうなずいたり、強く短くうなずいたりしてちゃんと変化をつけています。こうすることで、話し手に熱心に「聴いているよ」という印象を与えることができます。

2. バックトラッキング（オウム返し）

例えば「昨日映画を観に行ったんだ」と言われたら「映画を観に行ったんですか？」と相手が使った言葉をそのまま返すテクニックです。ただし、注意しなければならないのは、「映画を観に行ったんですか？」とただ繰り返しただけではダメ、ということです。相手の「楽しかった」という気持ちを感じて同調しなければ、話し手に「自分のことをわかってくれている」と思わせることはできません。

3. ミラーリング

例えば相手がペンを握ったら自分もペンを持つ、相手がコーヒーを一口飲んだら自分も飲む、といったように、相手の仕草を真似ることで無意識に好意を抱いてもらうテクニックです。ただ、露骨にやってしまうとモノマネになってしまい、相手の気分を害してしまうこともありますので、さりげなく行いましょう。

4. ペーシング

「ペーシング」とは、①相手の話し方、スピード、イントネーション、声の大きさなどを合わせて話すこと、②出身地や趣味、嗜好などの“共通点”を探し出すことで好感をもってもらうテ

クニックです。

“共通点”が多ければ多いほど人は親近感を持つので、コミュニケーションのハードルを下げることができます。

■ ポイントを絞りコンパクトに話す3つのポイント

「聴く」ことが大事、とはいえ雑談ですからもちろん自分が話すことも必要です。ただ、あくまでも主役は相手。ではどうすればそのバランスを保ってうまく「雑談」をすることができるのでしょうか？ポイントは「短く」「速く」「現実的に」の3つです。

■ コンパクトに話す3つのポイント

①短く ②早く ③現実的に

①は、せっかくだいい話をしているのに、ダラダラと話が長いがためにつまらなく感じる場合があります。対お客様ですから、下品な話や人の悪口、ウンチクや自慢話などはご法度ですが、自分が一番言いたいことを見極め、「ポイント」を絞りこみ、手短かに話すことを心掛けましょう。

②の「速く」は、話す速度ではなく相手の言葉に対するリアクションの速度です。間髪入れずに素早く反応することで、雑談がイキイキと活気あるものになり、会話にテンポが生まれ「この人楽しい人だね」と自然に思ってもらえます。

また、それがミスの指摘であったとしても、イヤミにならず相手を傷つけるどころか「そうでした」と笑いに変えることができます。

相手の話に突っ込むときだけではありません。例えば、顧客と食事に行きごちそうになっているとします。いの一番に「うまい！」と言えはあなたの勝ちです。気の利いたことを言ったわけではなく、何か中身のある話をしたわけでもなくとも、この「うまい！」の一言を一番最初に言っただけで、相手に良い印象を与えることができます。

逆に遅くなればなるほど気の利いたコメントを期待され、ハードルがどんどん上がり、大きなプレッシャーになるのです。

③は「あのお店のステーキ美味しかったです」ではなく「すごく厚くて肉汁が溢れてきてジューシーでした」のように、相手が聞いたときにその場の雰囲気やそのものが想像できるように話すことです。

ありふれた普通の話でも、細かいディテールまで言葉にし、リアリティを出すことで相手もその場にいたような気持ちになり、話に同調しやすいのです。

「かって悪い話」も非常に雑談がはずみます。自分の失敗談をリアルに話すことで、雑談に笑いが生まれます。

ただし、あまりに自虐に走り、「昨日仕事でミスしちゃって寝てないんですよ」のような“多忙自慢”などは自慢大会に陥り、場がしらけるので控えるべきです。

3 ケースで学ぶ「雑談力」

■「顧客との会食」における効果的な雑談の仕方

＜上司と顧客が少し離れた席で会話をしている＞

自分：「(笑顔で、相手の顔を見ながら、話に合わせて相づちを打つ) うん、うん……」

＜一斉に料理を食べ始めたら……＞

自分：「美味しい！ こんな美味しいお肉初めて食べました！ さすが社長御用達のお店ですね！」

顧客：「だろう？ 君なら喜んでくれると思って連れてきたんだよ。」

＜沈黙ができてしまった……＞

自分：「ところで、先程から思っていたのですが、少しこのお店寒くないですか？」

顧客：「確かに少し寒いかもしれないなあ……」

自分：「では暖房入れてもらいますね」

顧客：「ありがとう。うちの会社にも君のような人材が欲しいものだ（笑）」

ここでは「相づち」「速く」「ですよ」のテクニックを使っています。

特に複数人での会食の場合、遠くで話をしていることもあるかと思いますが、かといって自分だけ食べることに没頭してはいけません。とっさに振られたときに話の腰を折ってしまい「雑談」が続かず、場の雰囲気悪くしてしまいます。

また「美味しい！」の第一声も重要だと前章で述べましたが、この一言だけで顧客はあなたをお店に連れてきてよかった、と思ってくださり、その後の「雑談」ばかりでなく、取引も円滑にいくことでしょう。

逆にあまり「雑談」が弾まない雰囲気の場合は、「ですよ」というその場全員の気持ちを言うってしまうことで、場の雰囲気を明るくすることができます。

以上、これまで「雑談力」を身に付ける方法について、事例をご紹介しながら解説してきましたが、「雑談力」は、ビジネスの場面で活用できるスキルであることがお分かりいただけたと思います。この「雑談力」を活かして、今後、業績、および営業成績アップにつなげていただけることを期待します。



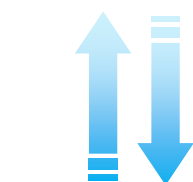
外貨預金のリスクヘッジについて

国内の金融商品はいずれも低金利であり、あまり魅力を感じません。外貨預金のリスクとリスクヘッジの方法について教えてください。



ここ最近、外貨預金をする方が増えてきています。外貨預金は、円預金に比べるとリスクは大きいのですが、リターンも大きく、株式投資に比べるとリスクは小さいのですが、リターンも小さい金融商品です。

リスクが小さい



リスクが大きい

円預金

外貨預金

株式投資

リターンが小さい



リターンが大きい

■外貨預金のリスク

外貨預金には、為替変動リスクがあります。外国為替相場の動向等によっては、払戻し時の円貨額がお預け入れ時の円貨額を下回るなど、「元本割れ」が生じるリスクがあります。

したがって、海外金利や為替相場動向に充分注意しながら預入時期を考える必要があります。

外貨預金は、外貨で預入されます。したがって、預入の際、円を外貨に交換し、満期日に外貨を円に交換する場合には、必ず為替リスクが発生するのです。預入日より満期日が円安となっていれば、金利の他に為替差益が発生し、逆に円高となっていた場合には、為替差損が発生し、当初見込みの利回りが確保できないばかりか、投資元本さえも割り込んでしまう可能性があります。

■外貨預金のリスクヘッジ

外貨預金の為替変動リスクを回避するためには、先物為替予約を行います。

先物為替予約とは特定の通貨（主にドル）を将来の一時点に一定価格での売買を約束する相対取引のことをいいます。これにより満期日の元本、利息の受取円貨額を確定することが可能です。

ただし、預入と同時に予約を行った場合には、金利裁定が働き、リスクがない代わりに実質金利が円預金とほぼ同水準になってしまいますので、注意が必要です。



J-REITとは

最近、J-REITという言葉をよく聞きますが、何のことですか。



J-REITとは「Japan Real Estate Investment Trust」の略称で、「日本版不動産投資信託」といいます。投資信託というと、ファンドマネージャーが投資家から資金をあつめ運用するイメージが先行してしまいましたが、株式投資信託とは違い投資商品的には、“株式投資”と非常に近いです。「日本版」と書いてありますが、アメリカ・オーストラリアなどにもREIT市場があります。日本版REITはオーストラリアの仕組みをまねて作られたと言われています。投資家から集めた資金で不動産を購入し、その不動産が生み出した家賃収入あるいは売却益を投資家に配当する流れになっています。REITは不動産から生じる収益を投資家に配当して成り立っています。

個人投資家の間でも高い利回りを期待できるということで、人気の金融商品となっています。

■ J-REIT 5つの特徴

1. 高配当（インカムゲイン）年率3%~5%ぐらい

通常の株取引で2%~5%の配当利回り商品はほとんどありません。J-REITは法人税が免除されており、その代わり利益の90%以上を配当に回すことで高配当が実現できるしくみになっています。これがREIT人気の理由のひとつです。

2. 大幅な下方修正がない堅実な業績予想

テナントの賃貸収入が売上になります。株式投資の場合、投資した会社の売上・利益といったものをチェックなくてはなりません。そういった会社の売上や利益は景気や消費動向によって大きく変化しますが、賃貸収入（家賃）に関しては大きな変動がないため、大幅な下方修正がない堅実な業績予想が可能になります。

3. 6ヶ月毎の決算

6ヶ月ごとに決算があり、その3ヶ月後に配当金を受領します。半期（3ヶ月）決算を公表しているREITもあります。（ジャパン・ホテル・アンド・リゾートは年1回決算）決算日から2ヶ月経過したところに、決算発表があり、新聞等で公表されます。

4. 証券市場で取引可能

1口20万円~200万円あれば買えます。株となんら変わりありません。証券会社に口座を持っている人なら誰でも簡単に購入できます。個人で購入も可能ですし、投資信託を経由して購入する人もいます。

5. 実際の不動産よりも取り扱いが楽

1件数千万もする不動産を購入するのはリスクがあります、売買も簡単ではありません。REITであれば、株と一緒にできるので好きな時に売買が可能です。賃貸管理も当然必要ありません。