

## 特集 学会賞

# 知的障がい者の家族に対するファイナンシャル・プランニング —提案書とキャッシュフロー表の効果の検討—

大阪府障害者福祉事業団

鹿野 佐代子/Sayoko Shikano

### 〈要 約〉

地域で暮らす知的障がい者の中には、収入を得るために就労し、結婚して子どもを育てながら生活している人も多く存在する。しかし、「物事を断片的に捉えがちで見通しを持って行動することが苦手」という知的障がいの認知的特性に加え、将来に向けた金銭計画を行っていないため、収入と支出のバランスがうまくいかず生活に不安を感じている人も多い。そのため彼らは身近な人や地域の生活支援センターに相談しているが、生活をサポートする支援者も、資産を有利にふやす資産運用、生命保険についての知識が不十分なため、さまざまな場面で障壁にぶつかっていることが研究を通じて見えてきた。そこで、地域で暮らす2組の知的障がい者の夫婦を対象に、家計の分析を行った。知的障がい者のお金に対する意識や考えを明らかにするため、ファイナンシャル・プランニングの手法を用いて、キャッシュフロー表や提案書がどのような効果を表すのかについて検証した。

### 目 次

1. はじめに
2. 研究方法
  - 2.1 対象と方法
  - 2.2 事例研究の期間
  - 2.3 対象者の概要
3. 結果・考察
  - 3.1 ステップ1
  - 3.2 ステップ2
  - 3.3 ステップ3
  - 3.4 ステップ4
  - 3.5 ステップ5・6
4. まとめ

#### 1. はじめに

現在、大阪府の療育手帳所持者の実数は53,080人であるが、自治体等のサービスを利用していない知的障がい者は多く存在していると推測される。地域で生活する多くの知的障がい者は、生活面において周りの人とコミュニケーションが取りにくい、どのようなタイミングで誰に相談しているかわからないなど、さまざまな場面で障壁にぶつかっている。当事者が、自分や家族のために目標を立てて実行したことであっても、誰にも相談することなく、実現までの計画を設計せずに実行すれば、たちまち経済的な問題がおこり生活が

不安になる。不安を抱えた当事者の日常生活を支える場として自治体が運営する地域生活支援事業等が挙げられるが、金銭支援サービスの量的・質的充実に至るまでにはさまざまな課題が山積している。本来そうした経済的な不安の原因を分析し、目標の実現に導く方法がファイナンシャル・プランニング (Financial Planning) である。

ファイナンシャル・プランニングとは「顧客の収入や資産・負債など、あらゆるデータを集め、要望や希望・目標を聞き、現状を分析した上で、必要に応じ税理士や弁護士等の専門家の協力を得て、顧客の貯蓄、投資の計画、保険などの見直しなど、包括的に顧客の資産設計を提案し、手助けを行っていくお金の専門家」と定義されている。金融商品、不動産運用、教育資金、保険、年金、税金、老後、相続等について各分野からの視点で総合的に考え、収支を年表式に立てることにより、将来の家計管理の問題点を事前に知ることができる。それらを対策検討し目標を実行に導く役割がファイナンシャル・プランナー (Financial Planner) である。FPとはファイナンシャル・プランニングの略語であると同時に、ファイナンシャル・プランナーの略語でもある。ただし、本文ではファイナンシャル・プランニングをFPとし、ファイナンシャル・プランナーをプランナーとする。

2008年8月に滋賀県と大阪府内の福祉施設及び、知的障がい者地域生活支援センターの支援者を対象に「知的障がい者の生活とFP」というテーマで勉強会を実施した。勉強会の意見交換の場で、支援者から金銭支援における助成や控除など、制度のしくみが複雑で理解しにくく、知識不足のまま支援を行っているのではないかという不安が意見として上がった。また、金銭のやりくりで破綻する不安を抱える当事者の生活を安定して維持する方法が見出せず、当事者のお金のやりくりが滞ってしまうことがあるという意見もあり、不十分なサービスを提供してしまう等の実態が明らかになった。

金銭支援が滞ってしまう支援者の理由として、①問題解決のためのマニュアルがない、②地域で暮らす知的障がい者の家計管理や実態を知らない、③お金についての専門知識を持っていない。という主に3つの意見が述べられた。

そこで、上記にあげられた②の実態を明らかにするために、以下の2点を目的として調査を実施することにした。ひとつは、知的障がい者のお金に対する意識や考えを明らかにする。もうひとつは、資産設計のFPの手法を用いた生活費組立効果を検証する。

## 2. 研究方法

### 2.1 対象と方法

地域で生活している知的障がい者の夫婦を対象とした。募集条件と方法については、夫婦両者の研究同意が得られることを前提に、個人の資産を把握するため、1. 通帳残高や、年金の受給額、個人の収支などプライバシーにかかわる情報提供にに応じてくれること。2. 子どもが一人以上いること（共働きで子どもがいない夫婦は不可）とした。その他の条件として以下a)～c)のいずれかの項目に該当する家族を対象とし、府下の福祉施設、北摂の地域生活支援センター等に募集案内を送付した。

- 通帳の貯金残高が50万円以下で1年後には赤字が予測される人
- 借金やローンをかかえている人
- 車の購入や、住宅購入、海外旅行など100万円以上の支出を予定している人

その結果、地域の生活支援センターより4ケースの申し込みがあった。そのうち条件を満たしている2組の家族を採用した。(以下、事例1－伊藤夫妻、夫＝博、妻＝文代。事例2－野口夫妻、夫＝勇世、妻＝英美すべて仮名とする)。申し込みのあった当事者へ倫理的配慮として、研究目的、匿名で個人が特定されないことを文章にて説明

し、同意書の回答をもって研究の承諾を得た。資産の内訳や項目の質問は、質問紙を用いて対象者に記載を依頼した。質問用紙の配慮として、専門用語の使用は控え、ルビをふった。提案書はカラーやイラストを取り入れ、文字の羅列は避けた。お金の推移については、得られた収入と支出を1ヶ月単位の月間生活計画表や家計簿、通帳の入出金から収集し、キャッシュフローをグラフ化したものを作成し提示した。研究方法は、FPの技法である6つのステップの考え方に基づいて、以下、ステップ1からステップ6の手順で提案書の作成を進めた。

- ステップ1. 相談者との関係を確立するため生活に必要なお金を貯める、使う目的や今後の流れについて紙面を使って説明を行う。
- ステップ2. 質問用紙などを活用し相談者の情報収集を行い、キャッシュフローで表し目標を明確にする。
- ステップ3. 相談者の保有資産状態の分析と評価を行う。
- ステップ4. 問題を解決するためプランを検討し提案書の提示を行う。
- ステップ5. 提案書のプランを実行するための援助を行う。
- ステップ6. 3ヶ月後にプランどおり実行できているか見直しを行う。

伊藤夫妻は地域の生活支援センターの登録を行っていないため、相談者とプランナーのみで面談を行った。野口夫妻は、生活支援センターが金銭相談を受けていたため本人の承諾のもとステップ1より支援者が同席した。

### 2.2 事例研究の期間

- 平成20年8月15日から平成21年3月末
- ・募集と申し込み 平成20年8月中
  - ・第1回 初回面談 平成20年9月～10月  
伊藤夫妻の自宅へ訪問  
野口夫妻については生活支援センターにて面談
  - ・第2回 金銭支援のプランの作成と提示 平成20年11月～12月
  - ・第3回 継続的なフォローとプランが実行できているか確認 平成21年2月

### 2.3 対象者の概要

#### 2.3.1 事例1－伊藤夫妻

夫＝博、31歳。特例子会社に勤務（正社員）。療育手帳－B2。言葉での会話が苦手なため、コ

コミュニケーションを図ることが難しい。薄型テレビの購入を希望。妻＝文代、29歳。博さんと同じ会社に勤務（正社員）。療育手帳－B2。コミュニケーションや理解力は高い。バイクの免許を取りたいと希望。長男8歳、次男6歳。長男、次男とも知的障がいがある。特別支援学級に通学。就学援助制度を受けている。療育手帳の申請はしていない。夫婦とも障害基礎年金を受給している。（文代さんの障害基礎年金には子ども1人分が加算）

〔課題〕

**重度障害者等用住宅の賃借助成金も助成期限が残り2年！。今後の生活が心配・・・**

**30歳代 共働き夫婦の住宅費と2人の子どもの教育費のプラン**

伊藤夫妻は大阪府内の特例子会社で正社員として共に働いており、8年前に通勤寮<sup>1</sup>で出会い結婚。その後2人の子どもを出産した。長男は通勤寮に在籍中に出産した。文代さんは、実の姉のもとで育児を行い、博さんは通勤寮で生活を続けていた。自立生活に向けて住まいと今後の生活費について支援計画を行い、2002年に、今後10年間の生活費を初回キャッシュフロー表でシミュレーションした。通勤寮を退寮した後は、賃貸マンションに入居し、地域拠点事業の巡回相談員に子育て等の相談をしながら家族で地域生活を送っていた。住居は入籍後、事業主の申請により重度障害者等用住宅の賃借助成金<sup>2</sup>（以下：賃借助成金）を受けることになった。家賃10万円は賃借助成金と会社の負担で支払われるため、キャッシュフローのシミュレーションでも10年間は生活費の不安なく右肩上がりの曲線を描いていた。その後、8年が経過したため賃借助成金の受給期間が残り2年となった。受給期間が終了するにあたり、マンションの名義変更に伴う保証金の発生と家賃を全額負担することになる。伊藤夫妻は2年後引越しをする必要があるのか、このままこのマンションで暮らしていくことができるのか心配になった。また、今年4月から次男が小学校に入学するため、学童保育の申し込みをすることになった。しかし、長男が小学校4年生になるので、学童保育の対象からはずれ、知的障がいのある長男だけ家に残すことを心配している。有料の学童保育を検討しているが、2年後に発生する家賃の支払いを

考えると、子どもを2人とも有料の学童保育を利用することができるのかなどの不安が大きくなり、改めて今回の相談を希望するに至った。

2.3.2 事例2 野口夫妻

夫＝勇世、36歳。食品会社に勤務（正社員）。療育手帳－B2。几帳面な性格。住宅ローンの繰上げ返済を希望。妻＝英美、33歳。療育手帳－B1。楽天的な性格。旅行に行くことが希望。長男6歳。高校まで進学して、その後は就職してほしいと親が希望。軽度の発達障がいがある。療育手帳の申請は行っていない。就学援助制度を受けている。

〔課題〕

**浪費家の専業主婦と生命保険に過剰に加入する夫。預金残高「0円」で子どもの教育費と住宅ローンを支払い続けることができるのか**

7年前に結婚し1人の子どもを出産した。勇世さんは大阪府内の大手食品会社で正社員として働いている。英美さんは専業主婦である。3年前に新築住宅を購入。勇世さんの名義の通帳が2冊、英美さんの名義の通帳が4冊、計6冊の通帳を使い分け、通帳の管理と日々の生活のやりくりを英美さんに任せていた。しかし、英美さんは専業主婦のため、一人で過ごす時間が多く、通帳に残金があるとすべて預金を引き出してしまい、お菓子やカラオケ、デリバリーを利用してピザや寿司を購入していた。そのことが原因となり、光熱費や電話代などたびたび残金不足をおこして支払いが滞ることがあった。勇世さんは英美さんに残高を0円にしないよう厳しく言っていたが、一度住宅ローンを組んでいる銀行から残金不足の通知をされたため、困った勇世さんが地域の生活支援センターに相談した。一方、勇世さんも、生命保険のセールスマンに勧められるがまま生命保険12商品（6社）に加入していることがわかった。支援者から保険の専門家に相談するように言われ、大阪にある生命保険相談センターでアドバイスを受けて8商品の生命保険を解約することになった。勇世さんはできる限り自分たち夫婦だけでお金の管理をしていきたいと考えているが、協議の結果、生活支援センターで学校教育に関する2冊の通帳を管理してもらうことにした。

野口夫妻も支援者も、子どもの教育費や住宅ロ

<sup>1</sup> 知的障害者援護施設。通勤寮は就労している知的障がい者に対し一定期間（おおむね2年）利用させて、対人関係の調整、余暇の活用、健康管理、金銭管理など独立および自活に必要な指導を行うことを目的とする施設。

<sup>2</sup> 独立行政法人 高齢・障害者雇用支援機構 重度障害者等通勤対策助成金  
支給対象となる障害者を雇い入れるか継続して雇用する事業所の事業主に支給。支給額は、支給対象費用の額に助成率（4分の3）を乗じて得た額又は支給限度額（世帯用は月10万円、単身者用は月6万円）のいずれか低い額。支給期間は、住宅の賃借が行われた日の属する月の翌月から起算して10年の期間。



ーンの支払いが続けられるか不安なまま日常を送っていたため、研究募集の案内を受けた生活支援センターの支援者に進められFPの研究に協力することに同意した。勇世さんは軽度の知的障がい、英美さんは中度の知的障がいがある。双方とも障害基礎年金を受給している。(英美さんの障害基礎年金には子ども1人分が加算)

### 3. 結果・考察 — 6 ステップの効果 —

提案書作成の手順はステップ1～6を取り入れて、面談から提案書の作成、見直しを行った。FPのステップ1～6の手順に沿って取り組みを行うことで、プランナーも当事者も支援がどの段階にあるか一致することができ、次の面談までに必要な準備や調査がやりやすかった。提案書も時系列で作成でき、作業効率もよく、時間のめどもつきやすかったといえる。

当事者にとっても、やりたいことがステップ5で実行できること、ステップ6で定期的な見直しが約束されているため、支援がうやむやにならないで確実に取り組みが行われるという期待感につながったといえる。

#### 3.1 ステップ1

##### 質問用紙の理解、文章の理解

知的障がい者は、見通しを持って行動することが苦手という特徴があるため、日ごろから今後のプランを明確に描いている人は少ない。そのため、「具体的な希望の明確化」を行うことは、プランを立てるうえで重要な意味を持った。第1回の面談で、伊藤夫妻、野口夫妻に口頭で「何かやりたいことはあるか」と質問をしたところ、伊藤夫妻、野口夫妻とも「特にない」、「わからない」、「やりたいことはあるけど、今思いつかない」、と具体的に表現する言葉はでてこなかった。しかし、伊藤夫妻には過去の提案書を、野口夫妻にはケアプランをそれぞれ提示し、①1ヶ月ぐらいでやりたいこと、②5年後までにやりたいこと、③一生のうちでやっておきたいこと、を3段階の質問に変更し質問用紙に記入してもらった。その結果、旅行やバイクの免許の取得、電化製品の購入など、後回しになっていた希望や以前実行できなかったことが再度実行したいという記入につながった。

伊藤夫妻、野口夫妻に説明するときの配慮として、聞き取りやすくゆっくり話すことを心がけ、専門用語などわかりやすいことばに言いかえた。伊藤夫妻、野口夫妻とも目的についての理解はされていたようだ。文章については、専門用語は使わないように配慮し、相談者の名前以外の漢字にルビを打った。文章の理解がされているか、聞き

返しを行い、理解できているか確認した。伊藤夫妻、野口夫妻ともおおむね理解されていた。

### 3.2 ステップ2

#### 3.2.1 プランナーと連携する効果

伊藤夫妻は、地域の生活支援センターのサービスを受けていないため、プランナーが伊藤夫妻の自宅へ訪問し面談を行った。伊藤夫妻に対しては、私が通勤寮で勤務していた2002年に提案書を作成したが、その後の見直しは7年後の2008年(現在)となった。見直しが行われなかったことについて「不安は特に感じなかった」と答えている。しかし、現時点の貯蓄額が実際どのように推移しているのか把握していなかったため、今回の研究で見直しされるといふ安心感を得られたと報告されている。

野口夫妻は、生活支援センターの支援者3名が育児相談や生命保険の解約、生活費のやりくりについて相談に応じていた。支援者は野口夫妻に貯蓄がまったくないことを心配して、英美さんに対して、収入を増やすため就労支援の準備にとりかかり、出金ごとに娯楽に使うことを禁止する声かけを頻繁に行っていた。英美さんは頻繁にされる支援者の声かけに「うんざりする」と不満を口にすることが多かった。話し合いの場に支援者が介入すると、プランナーに対して自分たちの不利につながる情報を提供するのではないかという不安感を述べる場面もあった。「プランナーは、野口夫妻の立場に立ち、野口夫妻の考えを優先する」というプランナーとしての役割を明確に伝えたことで、支援者とはちがう方法でお金について重要な助言を受けることができるという期待感につながった。

そのことで、アドバイスを聞き入れる姿勢が見られ野口夫妻とプランナーの信頼関係が築きやすくなった。

#### 3.2.2 月間生活計画表の活用と問題点

相談者の資産にかかわる情報収集の方法は、家計簿、保険証書、通帳の入出金をコピーした。給料収入と年金1ヶ月分の合計から必要経費を差し引き、残ったお金がこづかいになるという1ヶ月単位の集積表を作成した。1ヶ月単位の集積表を12ヶ月分作成して年間の推移を読み取り情報を分析した。地域生活支援センター等で行われている金銭支援方法も「月間生活計画表」を当事者に記載してもらい、1ヶ月単位の集積表を作成していることが一般的である。しかし、「月間生活計画表」を毎月の単位で完結させてしまい年間を通じて分析されないでいると、将来の予測が立ちにく

く、中長期の資金の流れまで把握できないという問題点がある。将来の予測を立てていない集積表で支援した場合、資金の余裕や不足がその月ごとに評価されてしまうため、収支にアンバランスがあると、支援者は、月単位で節約を安易に促してしまうという問題点がうまれる。野口夫妻も月間生活計画表を記入して生活支援センターでアドバイスを受けていたため、1ヶ月単位で評価されてしまい以下の声かけにつながったといえる。

支援者：「先月使いすぎたから、今月はほしい物をがまんしよう」

英美さん：「でも、CD予約しているから今月取りに行きたい」

支援者：「先月、ゲームのソフト買ったでしょう。買いすぎているから減らさない」と

英美さん：「でも、もう予約しているのに…」

支援者：「携帯代も使いすぎ」など。

以上が、英美さんと支援者のやりとりの例であるが、支援者が数ヶ月間だけの情報で判断し、こづかいの支出額を当事者に我慢させると、「なぜ、一番やりたいことを我慢しなければならないのか目的がわからない」と不満を表し、支援者に対する不満の蓄積にもつながる結果になった。

### 3.3 ステップ3

#### 3.3.1 キャッシュフロー表の効果

キャッシュフローは1年間の収支を集積表にまとめ長期間にわたり予想していく方法である。生活支援センターの利用者にアドバイスする際1ヶ月単位の「月間生活計画表」を年間通じて集積し、キャッシュフロー表に取り入れることで、より正確な各年度の貯蓄残高の推移を読むことができる。また、当事者のプランの達成が資金面で可能かどうか予測でき、現状および将来の問題点も予測しやすくなる。当事者も収入と支出を図表で理解できるため、問題が発生する時期がわかり、「今から」「何を」「どうすればよいのか」問題解決を知るため助言を聞き入れる姿勢が非常にスムーズになるといえる。

伊藤夫妻は貯蓄が予定額よりも多いことを5年前に作成したキャッシュフロー表と、今回作成したキャッシュフロー表の比較で見てとれた。しかし、住宅助成金の期間が終了する頃、長男が高校に進学し教育費のピークを迎えるため、キャッシュフロー表は12年後まで下降線をたどることになる。そのため会社が支給する住宅費の金額を今から試算し、対策を講じる必要があるということがわかる。

野口夫妻の英美さんは、数字が時系列で並んでいるキャッシュフロー表の理解は難しいため、キ

ャッシュフロー表をグラフ化しマイナスは危険ゾーンとして斜線で色別して提示した。グラフ（色別）は視覚から入りやすくわかりやすいと答えており、英美さんは危険ゾーンの斜線部分に対して、「お金を貯めてくださいという声が常に聞こえる。」と述べており、「無駄をなくす」という解決方法も熱心に聴いていた。その後、センターの支援者に「働かんと…」と述べており、改善に向けて動き出すことになった。

2組の夫妻とも、問題を長期的視点で捉えることが可能なキャッシュフロー表を活用し、今やるべきことは何かを考え、判断するための材料としての効果は非常に高かった。

#### 3.3.2 相談者のお金に対する意識

8年前、伊藤夫妻の資産の推移をキャッシュフロー表に表しグラフ化したものが表1のキャッシュフローグラフである。このグラフによると、2002年当時の予測では2008年は660万円の貯金残高が見込まれていた。しかし、伊藤夫妻の実際の資産は曲線b)に示した通り予想額を約120万円上回る結果となった。

伊藤夫妻の資産が予想推移を上回った理由は、2010年より始まる貯蓄の取り崩しに対する危機管理の意識があったからだといえる。2002年に提示した提案書で、2010年より貸借助成金の受給期間が終了するため、住宅費、子どもの成長に伴い教育費、食費の負担が増えることで貯蓄の取り崩しが始まることを事前に予測していた。

当時の提案書で1. 財形貯蓄を行う。2. 文代さんは仕事を続ける。3. 外食を控える。という対策を立てており、すべての項目を実行していた。伊藤夫妻への聞き取り調査で、過去の提案書の対策案を意識していたかの問いに対して「今は心配なくても貸借助成金がもらえなくなった後の生活が心配だったので外食はしないようにしていた」と答えている。現在800万円近く貯蓄があることについては、財形貯蓄や預金など博さんと文代さんがそれぞれ所有する通帳残高を一度も合算したことがなかったので金額を聞いて驚いていると答えていた。

野口夫妻は、それぞれ持っている通帳の残高を合算することがなく、おのおの通帳残高で判断する傾向があった。キャッシュフロー表で将来資産の推移を知るまでは、「やりくりは、なんとかやっているとおもう」と言っていた。しかし、表2による2008年対策前のキャッシュフロー表を提示し、このまま同じような生活を続けていくと、2018年には貯蓄がまったくなくなり、(0円を指し示すため)災害や病気など何か起こったと

表1 「2002年と2008年作成のキャッシュフローグラフの比較」(作成者：鹿野)

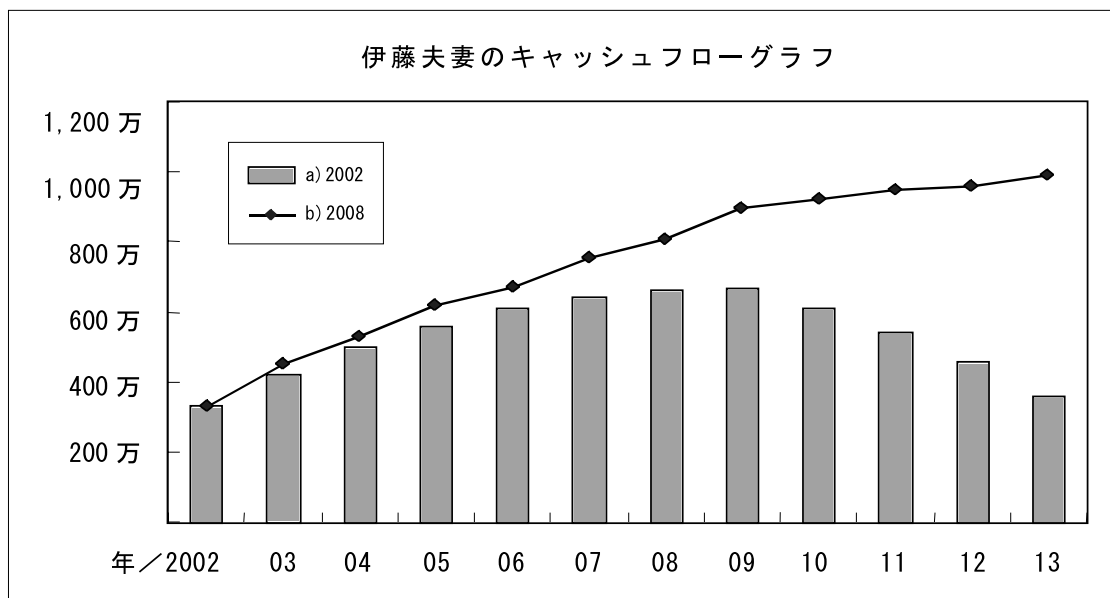
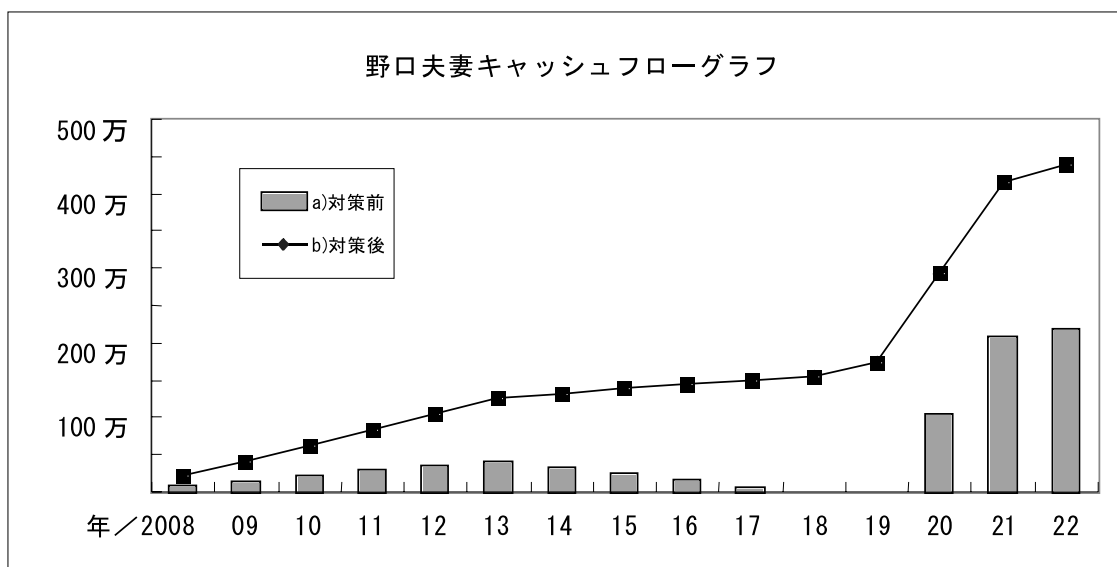


表2 「対策前と対策後の比較」(作成者：鹿野)



きに生活が破たんすることを伝えた。また、旅行や楽しみに使えるお金がないことを説明すると、「どうしよう…」「家のローンは支払えるのか」と、不安を口に出すようになった。

改善策のアドバイスとして、生命保険の見直しを行うことでb)の対策後の曲線を描くことを説明すると、「すぐにでも保険を見直してほしい」、「ちょっとでも貯金するためにお菓子がまんする」と野口夫妻ともお金を貯める意識につながった。貯金がいくらあれば安心かという質問に対して、「100万円ぐらい」と答えているが、根拠について質問すると、「何かあっても、障害基礎年金と合わせるとしばらく生活ができるから」と答えている。

#### (1) 通帳管理の意識

通帳はどちらの家族も妻が管理していた。

伊藤夫妻は、350万円以上の残高があっても定期預金に移すことはなく普通預金口座で管理していた。2002年度に作成した提案書で障がい者に有利な制度であるマル優や福祉定期の利用をすすめていたが、マル優や福祉定期の利用はしていなかった。理由は「手続きの方法がわからず銀行で説明できなかった」ことと、「まとまったお金を定期預金に入金すると目で見える残金少なくなる（忘れてしまう）」ためと答えていた。

野口夫妻の、英美さんは「定期預金」の意味を理解していなかった。勇世さんも「定期預金に入金すると入金したことを忘れてしまう」という不



安を述べていた。

通帳や印鑑の保管については、以前、支援センターや通勤寮で通帳と印鑑を同じ場所で保管しないようアドバイスを受けたので伊藤夫妻、野口夫妻も通帳と印鑑を別の場所で保管していると答えていた。

(2) 生命保険の加入に関する意識

伊藤夫妻、野口夫妻共に生命保険に加入していたが、どちらの家族も生命保険の内容はほとんど理解できていなかった。それぞれ加入している生命保険の保障の内容について質問したところ、「むずかしい」「よくわからない」「入っていれば安心といわれた」という回答であった。保険請求の時期に関する質問には、「保険の請求の仕方などわからない」「いつ保険金がもらえるのかわからない」という回答であった。「それではなぜ生命保険に加入したのか」という質問に対して、伊藤夫妻も野口夫妻の夫も、会社に来るセールスの担当者に「何かあったときに安心」と言われ、生命保険に加入していた。

伊藤夫妻は、文代さんのみ保険の加入をしている。博さんが加入しなかった理由は「自分も保険に加入したかったが、会話が苦手なので契約したいとはっきり言えなかった」と答えている。では、「どのような保険に入りたいか」という質問にたいして「自分ではわからない」と答えている。このように大きな病気や死亡時の保障など、何かあったときの備えとして高額な生命保険に加入しようとしていることが伺える。支援者がアドバイスするとき、生活費1ヵ月の最低必要な額はいくらなのか、障害基礎年金を受給している夫婦の場

合、万が一夫に何かあったときにその保険金額が必要であるか、貯蓄でどこまで生活の維持ができるのかなど生活費の収支をシュミレーションし、キャッシュフローによる将来推移を提示してアドバイスする必要がある。

野口夫妻は夫婦とも保険の加入をしている。勇世さんは、保険商品の内容も確認せずに勧められるまま生命保険12商品（6社）と契約したが、「生活支援センターの支援者に指摘されるまで過剰な加入とは思っていなかった」と答えている。その後、保険相談センターでアドバイスを受け8商品の解約を行ったが（生命保険の商品内容は不明）、残りの生命保険は勇世さんの意思で表3の契約を残すことにした。しかし、保険の内容について質問すると保険金額を答えたのみで、保障の内容はほとんど理解できていなかった。今回の相談で保険の見直しをするにあたり、勇世さんは厚生年金と団体信用生命保険に加入しているため、勇世さんに万が一のことがあっても英美さんは勇世さんの健康保険より死亡一時金、や厚生年金より遺族厚生年金<sup>3</sup>を受け取ることができるということを念頭においた。住宅についてもローンの支払いは団体信用生命保険で保障されるため、死亡・高度障害が過剰な加入であると判断できる。今後、子どもの成長に伴い教育費の負担も大きくなることが予測されるため、保険の見直しについて2つの方法を提案した。提案1は、表3の1終身保険（A社）、2終身保険（B社）、3収入保障保険（C社）を解約し、解約返戻金を使って一時払いの定期保険に変更する方法である。今後、保険料を支払う必要がなくなり、保険期間は短くな

表3 野口夫妻 生命保険加入一覧

保険会社	保 険 金	保険額／月
1 終身保険 死亡・高度障害（A社）	一生涯 300万円	10,056円
2 終身保険 死亡・高度障害（B社）	一生涯 300万円	6,237円
3 収入保障保険 死亡・高度障害（C社）	60歳まで毎月9万円 現時点で3,000万円	5,148円
4 医療保険 長期医療保険（D社）	60歳まで入院保障 1日につき7,000円	4,809円
5 終身保険（保険契約者は妻）	一生涯 入院保障 1日につき5,000円	3,390円
6 医療保険（保険契約者は妻）	60歳まで	2,960円
保険料支払い合計	391,200円／年	32,600円

<sup>3</sup> 厚生年金保険に加入中などの人が亡くなった場合に、生計を維持されていた配偶者、子、などに支給される年金。65歳以上は遺族厚生年金と障害基礎年金の併給可能。65歳未満は遺族厚生年金と障害基礎年金のうちどちらか金額の多い方を選択。

るが死亡保障を継続できる。提案2は、1 終身保険（A社）、2 終身保険（B社）、3 収入保障保険（C社）のうち2社の保険商品を解約し、1社の保険商品を継続する方法である。

結果、野口夫妻は終身保険と定期保険の保障期間や変更の手続きがよく理解できないため、提案1は見送り、提案2の選択をした。

加入している保険の説明は、終身保険や医療保険を次のようにした。「死んだときにもらえる終身保険」、「病気になって手術したときにもらえる医療保険」。野口夫妻に「死んだとき」、「病気になったとき」、「重い怪我をしたとき」、と加えたことで、「死んだときにもらえる保険に3つも契約している」という気付きにつながった。解約するための参考に、今後支払い続ける掛け金の総額を提示し、総額で一番支払額の少ない表3、1 終身保険（A社）を残し、2 終身保険、3 終身保険の解約の申し出を行う結果となった。

### 3.4 ステップ4

#### 提案書の意義と効果

8月に3.1 ステップ1の①～③について質問用紙の記入を行い、翌年の2月までに①について実行援助が適切にできているか見直しを行った。伊藤夫妻、野口夫妻とも質問用紙に記入した旅行やバイクの免許の取得、電化製品の購入よりも、提案書に記載された問題対策の取り組みを最優先にしていた。伊藤夫妻は生活支援センターに登録し、学童保育の申し込みを行い、住宅助成の受給期間が終了した後、会社の住宅手当の受給を確認するため支援センターに同行支援の依頼を行った。野口夫妻は英美さんが老人ホームでヘルパーとして働きだし、勇世さんは保険の解約を行うため保険センターに解約の手続きをするなど生活を安定させるための行動をおこした。このように、伊藤夫妻、野口夫妻も不安の解決策が理解できると収入を安定させようと努力することがわかった。旅行やバイクの免許、電化製品の購入は余裕資金ができてから実行したいという意識の変化も確認できた。提案書を作成することで、当事者もプランを確認することができるため目標に向かって行動しやすくなることがわかった。

提案書の中で文章の理解が困難な個所については、支援センターの支援者が要約して英美さんに伝えることで、理解を得られる場面があった。

例：「現状を説明しますと」→「今どうなっているかと言うと」、「保険料の負担を軽減できる」→「支払う保険のお金が少なくなる」

健常者へ提案書やキャッシュフロー表を提示するとき、資産の推移を時系列で表し、裏づけと根

拠を記載してアドバイスを行うが、知的障がい者へ提案書を提示する場合、複雑な制度を理解させるための文章化は避け、実行すべき対策を箇条書きにまとめたものを中心に作成する必要があった。

提案書を作成することは、収入と支出の現状の把握と確認、問題点の発見と整理がしやすくなるため、「抽象的な概念が理解しにくい」特徴のある知的障がい者にとって効果的であった。また、漠然としていた当事者の思いを提案書に残すことで「今、何がやりたいか」、「どのような希望があるのか」など、常に原点に立ち返ることができ、適切な対応につながる効果もあった。

### 3.5 ステップ5・6

#### 提案後の行動の変化

##### 事例1

伊藤夫妻の提案書は金銭的に不安のないプランが提示できた。今後の取り組みとして、住宅や学童保育の申し込みに関する実行支援を具体的にを行う必要が出てきた。提案書を見直す前と見直した後の行動の変化は以下のとおりである。

地域の生活支援センターに相談し、支援者とともに会社の人事と話し合いの機会をもうけた。賃借助成金の期限が切れた後は、会社が住宅手当5万円を支給することになった。

育児について会社側の思いは、文代さんに継続して仕事を続けてほしいと思っているので、文代さんのライフスタイルに合わせた「雇用契約社員」という枠を新たに設けることになった。子どもが成長し、文代さんが働く時間を増やしたいと考えたとき、正社員に戻れるように、雇用契約書に一筆いれることのできることを得た。

生活支援センターに登録したことで、条件にあった学童保育（無料）をセンターより紹介してもらった。

##### 事例2

野口夫妻は、生命保険の保険金や生活費の支出額が予想していた額より多く生活を圧迫していることをキャッシュフロー表で知り、英美さんは働くことの決意につながった。介護ヘルパーの資格を取得し、支援者とともに就職活動を行い、平成21年2月より老人施設でヘルパーとして働き始めた。

勇世さんは、これまでも支援者に生命保険の見直しを促されていたが、支援者のアドバイスに納得せず見直しに踏み切ることはなかった。しかし、提案書で、現在必要な保障の内容を知ることができたことと、キャッシュフロー表で過度な生命保険の支払いが生活を圧迫していることを知り、将



来的に生活が不安になることを実感した。必要以上生命保険に加入しなくても、厚生年金や住宅ローンの団体信用生命保険に加入しているので不安がないことを知り、自分の意思で保険の解約の申し出をおこなうこととなった。解約した保険代は貯蓄にまわすことになった。

#### 4. まとめ

知的障がい者の夫婦にファイナンシャル・プランニングを実施した結果、自分が働いたお金を、家族のため、教育のため、自分のために使いたいと思ひ、使うために貯めるという意識をうかがうことができた。この先に不安があることを知れば、生命保険に加入し、儉約をおこなう努力をし、無駄があれば節約を心がける意識もみられた。しかし、包括的に物事を判断することが苦手という特徴があるため、自分たちが考えて、実行したことが、生活の向上につながらず、生活の不安を感じてしまうことも明らかになった。伊藤夫妻、野口夫妻も自分たちで判断し実行するための、能力的な理解不足を自覚しており、手続きや契約などの生活支援は地域の生活支援センターでサービスを受け、お金にかかわる金銭支援はプランナーによるアドバイスが必要だと感じていることがわかった。

地域で暮らす知的障がい者に豊かな暮らしをFPが支援するために、お金を「貯める」「使う」「ふやす」ための実践力の育成に重点をおいた指導の取り組みと、提案書やキャッシュフロー表を知的障がい者に理解しやすくするための技術が今後ますます必要とされる。

お金の専門分野であるFPの考えや手法を福祉の現場にも取り入れ、FPと支援者が連携し、さらなる研究の取り組みを行う必要がある。

#### 参考文献

- 菅野敦・橋本創一・林安紀子他（2003）「知的障害（児）者の知能特性－障害種別の特徴と加齢の影響－」特殊教育研究施設研究報告（2003）、71－82。
- 大阪府（2008）「福祉の手引き 平成20年度版」健康福祉部障がい保健福祉室出版。
- 大阪府（2008）「大阪府地域移行推進指針 平成20年3月」障害者授産施設で出版された印刷物。
- 大阪府（2008）「地域移行に向けた移行調査 分析報告書」、大阪府障がい者自立相談支援センター地域支援課発行。
- 一番ヶ瀬康子監修（1997）「知的障害児・者の生活と援助」一橋出版。
- 莊村多加志（2008）「よくわかる障害者施策 2005年度版」、中央法規出版。
- 東京都心身障害者福祉センター（2006）「障がいのある方への接遇マニュアル改訂版6 知的障害者」、東京都心身障害者福祉センター発行。
- 貝塚啓明監修（2007）「パーソナルファイナンス～ライフプランニング～」日本FP協会。
- 日本FP協会（2004）「ファイナンシャル・プランニング 提案書の作り方」日本FP協会。
- 貝塚啓明・宇野典明監修（2007）「リスクマネジメント」日本FP協会。
- 金融広報中央委員会（2001）「中学生のためのマネー入門」金融広報中央委員会。