

Rich Dad

Robert Kiyosaki

Poor Dad

Letter

3月号



「史上最大の貿易協定」は 雇用にも大きな意味を持つ——

3月30日になる前に換金する方法を見つけよう

親愛なる読者へ

私が働き始める前、金持ち父さんから不動産投資家になることを強く勧められた。

はじめは、ただ「不動産」そのもののために不動産投資を勧めているのだと思った。

数年経ち、知識がついてくるにつれ、投資の世界の「全体像を見る」ということをより理解できるようになっていた。

金持ち父さんはこう言った。「有能な投資家になりたかったら、目では見えないものが見えるように、心を鍛えなければならない。」私の目では見えなかったことは、知識のある投資家だけが得られる不動産の法律と税金面での利益だ。つまり、不動産投資の世界は、泥や木材やレンガ以上のものがある深い世界ということだ。

そして、不動産投資は通常、長期間保有するものだが、市場の「然るべき状況」を知れば、投資の「然るべき分野」に手をつけるのに、いつが良いタイミングか、悪いタイミングか知るためのヒントになる。

他の投資も同じだ。タイミングが極めて重要なのだ。

今、私は3つの資産カテゴリーで莫大なお金を生み出し、所有している。①事業 ②不動産 ③コモディティ（商品）。だが、ほとんどの資産は不動産にある。有能な投資家だけが得られる不動産投資の利益を利用して、富を増やすことができるのだ。

不動産投資家にはチャレンジがつきものだ。だが、不動産投資の「表」と「裏」を知っていれば、市場が上がるだろうが、下がるだろうが、横ばいだろうが、利益を出すことができる。

金持ち父さんは、キャピタル・ゲイン（資産売却益）ではなく、キャッシュフローのために投資することが好きだった。投資のキャッシュフローがプラスである限り、不動産相場が落ちても乗り越えられる。不況が起こった時、一番ダメージを受けるのは不良市場で再売却用の物件とともに立ち尽くしている、いわゆる「フリッパー（資産売却益目当てに物件を買ったり売ったりする人々）」と「資産売却益」狙いの買い手だ。

株式市場でも同じことが言える。キャッシュフローも

そうだが、タイミングも鍵となる。

投資を最大化して、何から始めれば良いか知るためには、良いアドバイザーたちを味方につけておく必要がある。

先ほども言ったように、私は自分のお金を「事業」「不動産」「コモディティ（商品）」の3つで所有している。私は株のトレーダーではない。

ただ、その理由は金融資産の投資に情熱を感じなかつ

たからだ。株式投資が大好きな人が大勢いて、不動産の世界には株式投資家もワクワクするようなチャンスがあることにも気付いた。

繰り返しになるが、最高のチャンスは、タイミングが良くてキャッシュフローもある時に降ってくるのだ。

そして、「ある特定の分野」はいつもタイミングが良い。その理由はたった1つしかない。

その理由とは？

今月のレター

本当に成功したければ、本物の先生が不可欠だ

今月号では本物の不動産エキスパートから学べる。偽物の猿知恵ではなく、トランプ大統領が最近成功させた巨大なカタリスト（市場を左右する要因）からもたらされる、本物のチャンスが提供される。

過熱する前に「ホット」な不動産を見つける方法

ほとんどの人は既に人気が出ている「熱い投資先」に投資する。しかし、なぜ、その投資先に火がついたかしっかり調べようとしないうちに、次に火のつきそうな他のチャンスを探そうともしない。今月号の1人目の寄稿者はUSMCA（米国・メキシコ・カナダ協定 / 自由貿易協定）によるブームに投資する先行投資する道筋をご案内する。

2020年、ラットレースから脱出しよう

2020年は、気持ちを切り替え、新しい自分の目標を設定するのにベストのタイミングではないだろうか？

でも、目標を決めて決意し、達成できなかったことは何回あるだろうか？

今月号では、達成できない「理由」と、どうすれば達成できるようになるかという「方法」、をお伝えしよう。

トランプ大統領が USMCA（米国・メキシコ・カナダ協定 / 自由貿易協定）に署名… 求人市場活性化へ道を開く — FOXBusiness

クリントン大統領の1994年の北米自由貿易協定（NAFTA）に代わる、「USMCA（米国・メキシコ・カナダ協定）」と言うトランプ大統領の2020年度の代替案について、ここ数ヶ月で上記のような見出しを見たことがあるだろう。

トランプ大統領は2016年の選挙でNAFTAを「史上最悪の貿易協定」と言い、修正することを公約した。そして、協定の締結は終わり（カナダの批准待ち）、大統領はUSMCAを以下のとおり大きくアピールしている。



ドナルド・トランプ
史上最大の貿易協定「USMCA」は昨日署名された。インチキなニュースではそのことをほとんど報道しなかった。こんな偉業が成し遂げられると思わなかったようだ。ニュースの信頼性はゼロに等しい！

トランプ大統領は主流メディアを批判せずにはられない人で、私はいつもその批判を楽しんでいる。それ

はさておき、本協定が締結にはほど遠い時よりも前から主張してきたのだ…



ドナルド・トランプ

アメリカの素晴らしい USMCA 貿易法案はいい感じだ。USMCA はアメリカが今まで策定した中で最高で最重要な貿易協定になるだろう。USMCA は農家、製造者、エネルギー、労働組合…皆にとって、絶大な支援になる。重要なのは、アメリカ最悪の貿易協定 NAFTA をついに終わらせることだ！

USMCA は立法の非常に重要な一部だ。この新しい協定はアメリカ人にとって、とてもメリットがあるので上下両院、民主党と共和党が今、分かれているにも関わらず、票数 385 対 41 で決議したほどだ。そして、その約 1 ヶ月後、トランプ大統領の弾劾裁判が始まった同じ日に、上院も USMCA を圧倒的な票数 89 対 10 で可決した。そして、1 月 29 日にトランプ大統領は公式に署名し、USMCA は法律となった。

USMCAはカタリスト(相場を左右する要因)だが…チャンスはどこにあるのか？

長年の読者はご存知だろうが、私のお気に入りの投資方法は、メンターである R. バックミンスター・フローが命名した

「先行投資」というものだ。

今月は、USMCA という「一滴の水」から広がる 2 つのユニークな観点をシェアする。不動産と株式、どちらの投資に興味があっても、今回の記事は役に立つだろう。

今月号ではある重要人物から学ぶことができる。

私の長年の親友だ。真のエキスパート投資家、業界でもトップ・プレイヤーの 1 人、ケン・マッケルロイだ。不動産市場の、ある特定分野の現在の状況を踏まえて、不動産投資の鍵となるレッスンを依頼した。

金持ち父さんの不動産顧問であり、数十年來の親友でもあるケンのレッスンの前に、彼と彼が提供するレッスンがなぜ重要か、についてもう少しご紹介しよう。

本当に成功したければ、本物の先生が不可欠

どこの本屋に行っても、「不動産投資」について書かれた本はたくさんあるだろう。

あなたが私みたいな人なら、数冊は読んだことがあるかもしれない。こうした本は、経済的に成功していると主張する人たちによって書かれてはいるが、そのほとんどが本当は不動産のプロではないことが私にはわかってしまう。

ある有名な不動産の著者は、自分の不動産投資の本を売って荒稼ぎしたが、実は、そのほとんどのお金を不動産で失った。今は、本を売ったり、高額セミナーを開催することで稼ぎ続けている。

別の著名な作家は、つい数年前までは自動車整備士だった。仕事をクビになり、不動産を始めた…

また、最近、株式市場が不況に陥った後、投資信託を売却するのをやめた元ファイナンシャル・プランナーに出会った。彼は今、セミナーで投資の秘訣を教え、参加者に彼の所有する高額物件に投資させている…

これらは偽物の先生の例である。

私は以下 2 つの重要な理由で、ケンに今月号への寄稿を依頼した。

1. 真の不動産エキスパートだから

大学卒業後、ケンは不動産経営管理士としてキャリアをスタートさせた。今では、アメリカ最大級の不動産管理会社のオーナーだ。数百万ドルの商業施設の開発者でもあり、アリゾナ州集合住宅協会の会長を務めたこともある。また、不動産業界のために国会でロビー

活動をした経験もある。その実績と評判で、投資銀行もケンのプロジェクトの財務パートナーになることがよくある。

ケンが不動産投資について話すと、賢い不動産投資家なら耳を傾ける。

2. 素晴らしい「先生」だから

「金持ち父さん」の顧問を担当するだけでなく、私の個人的な不動産投資についても助言してくれる。さらに、私たちは複数の不動産投資においてビジネスパートナーでもある。

読者のあなたにとって一番重要なことになるが、ケンは不動産投資について深い専門知識があり精通している。私が大人数に講演する際、彼はよく同行してくれる。そこで、不動産の管理方法、投資分析のやり方、仲介業者が本当のことを言っているかを見極める方法などについても解説している。不動産投資について、ケンの話を聞く機会があれば、とにかく参加して欲しい。

お伝えしたように、不動産投資についての本や記事はたくさん出回っており、大勢の人が「自分は不動産のプロ」だと言い張る。ケンが彼らと違うのは、まず、彼はいつも不動産投資の最重要ポイントである「プロパティ・マネジメント（資産管理）」から教えてくれる。そして、彼は「本物の不動産エキスパート」として寄

稿する。


金持ち父さんが教えてくれたように、不動産投資の最大の問題は、最高のチャンスの見つけ方をほとんどの人が全然わかっていないことだ。

ほとんどの人がこんな風に思い込んでいる。

- ・自宅は「資産」だ。
- ・暴騰相場はそのまま暴騰し続ける。
- ・暴落相場はそのまま暴落し続ける。

既にブームとなっている、いわゆる「熱い投資先」に投資し、価格が高くて相場が上がりきったタイミングで市場に入ってしまう。本当は、その投資先がどんな深い理由で「ホット」になったのかを見つけて、似たような別のパターンがブームになる前に見つける方が賢明なのに。

ケンは普通とは違うやり方である「先行投資」で、USMCA が生み出す新たなブームに投資する方法をあなたに教えてくれる。

Regards,

Robert Kiyosaki
Editor, Rich Dad Poor Dad Letter

過熱する前に「ホット」な不動産を見つける方法



ケン・マツケルロイ
Ken McElroy
金持ち父さん不動産顧問

親愛なる読者の皆様へ

不動産価格は主に「需要と供給」の法則に連動している。需要は高くても供給が不足していれば、価格は急

騰し、売り手市場となる。

空きの不動産件数が増え、市場で供給過剰になると、価格は大抵下がる。

経済全体から言うと、人々が雇用を追いかけているようで、その逆ではない。

雇用機会は、相場の「熱さ」を定義する際、重要な役割を担う。ある分野で雇用が拡大すると、不動産投資と住宅へ新しい投資家と消費を惹きつける。

不動産のトレンドと不動産サイクルには大きな違いがある。トレンドは短期間にも長期間にもなりえる。そして、175,000 職以上もの多くの新しい雇用を生み出し、GDP を 682 億ドルも上昇させることが見込まれている、最近、再交渉された USMCA（米国・メキシコ・カナダ協定）のようなものに影響されることもある。

雇用を追って、こうした分野での経済的影響を観察すれば、その相場での不動産サイクルで優位に立てる。同じ理論が軍事基地の閉鎖や既存基地の移転などにも当てはまる。こうした出来事が、不動産サイクルを急速に開始、もしくは終了させることになる。

私は、不動産価格と投資リターンに著しく影響を及ぼす「3つ」の主要な要因を発見した。

1. 人口動態統計(デモグラフィック)

人口動態統計(デモグラフィック)とは、年齢、人種、性別、収入額、移住パターン、人口増加など、人口の構成を示すデータのことである。こうした統計データは見過ぎてされがちだが、不動産価格がどのように決まり、どのような不動産に需要があるかに大きく影響する極めて重要な要因だ。国の人口動態統計で大きな変化があると、数十年にわたって不動産トレンドに多大な影響をもたらす可能性がある。

例えば、1945年から1964年の間に生まれた団塊の世代は、不動産市場を大きく左右する可能性がある人口動態トレンドの一例だ。この団塊の世代が退職する流れは、20世紀の最も興味深い世代的トレンドの1つだが、2010年から始まったこの退職の流れは、これから先の数十年の中でも注

目されることになるだろう。ミレニアル世代(ジェネレーションYの別名)と移民は注目すべき、その他のトレンドだ。

これについての詳細は拙著「The ABCs of Real Estate investing」(不動産投資の基本～物件管理が新たな利益を作り出す～)の第4章に書いている。

ここで重要なのは、市場の開拓者になろうと思わずに、既に来ている波に飛び乗る必要があるということだ。

2. 政府の政策 / 補助金 / 景気刺激策

ニュースで色々な法規制を見たら、法規制が不動産需要と価格にかなり大きく影響する要因だと気付いてほしい。

税額控除や優遇税制、減税や補助金は、実施される限り、政府が不動産の需要を一時的に底上げできる方法だ。政府の現行の補助金政策や景気刺激策を知っておけば、需要と供給の変化を見極めたり、失敗しそうなトレンドを認識する時に役立つ。

例えば、2009年に米国政府が、鈍化した経済状況の中で住宅販売を活性化させようという試みで、初めて個人住宅を購入する人に対して税額控除を施した。全米不動産協会によると、この優遇税制だけで90万人もの住宅購入につながった。一時的ながら、大幅な上昇である。この上昇が優遇税制の結果だと知らなければ、別の要因で住宅の需要が高まったと結論付けてしま

うかもしれない。

また他の最近の政府のプログラムで、2017年に米国中の困窮した社会を支援するために、連邦政府の景気刺激策としてつくられたオポチュニティゾーン(OZs)がある。このプログラムの目的は、米国の最も困窮した地域に経済的成長を促すことだ。雇用機会を

"The influx of capital is an opportunity to help established businesses grow and expand while also bringing new measures for economic growth."

資本の流入は、既存事業を成長・拡大させるチャンスであり、経済成長の新たな対策でもある。

つくり、資本をその地域に再流入させ、条件を満たせば税に対する様々なメリットがあるなど、投資家への優遇措置を提供する。

現在、各州と区域に OZs があり、米国中の農村と都市に 8,700 もの OZs がある。3,500 万以上の人々が特定 OZs に住んでいる。全体として、平均貧困率は 29% であり、OZs は最も困難な不動産市場である。過去数十年間、経済全体の鈍化と人口減少が見られた。米国の中でも十分なサービスが最も行き届いていない地域だが、活性化のチャンスはある。現在、379 の大学と 479 の空港、475 の太陽光発電の導入、127 の集合型風力発電所、15 のバッテリー工場、2,400 万の雇用、そして 160 万の事業がある。

3. 利率

利率は不動産市場に大きな影響を与えている。住宅ローンでマイホームを購入しようと検討しているのであれば、「住宅ローン計算機」を使って、利率を調べるのは有益だ。利率の変化は住宅不動産を購入する個人の購買力に大きく影響する。その理由は、低めの利率であれば、マイホーム購入のための住宅ローンのコストは低くなり、不動産の需要は上昇し、さらに価格を押し上げるからだ。利率が上がるにつれて、住宅ローンのコストは上がり、結果的に不動産の需要と価格を下げるということは、覚えておいたほうがいい。

住宅不動産ではなく、商業施設、複数世帯住宅や個人用倉庫のような不動産投資への利率の影響を見ると、その関係性は債券とその利率との関係性と同じだと言える。利率が下がれば、クーポンへの期待値は上がるので、債券評価額は上がる。そして、利率が上がれば、債券評価額は下がる。

同様に、市場で利率が下がると、商業用不動産ローンは下がり、キャッシュ・フローは上がる。結果として、その投資はより魅力的になり、価値が上がる。逆に、利率が上がると、住宅ローン支払額は上がり、キャッシュ・フローが下がり、その投資の魅力および価値が下がる。

最低限の条件：常に目を光らせろ

各不動産部門は、各市場と二次市場と同様、それぞれ別々に動いている。

例えば、住宅、複数世帯住宅、産業 / 工業用建築物、事務所、小売店は、その業界の需要と供給および個々の市場をベースに、すべて異なるパフォーマンスになる。

例えば、アマゾンで買い物をしたことがあれば、地元の小売店から商売をとり上げ、商品発送センターを支援していることになる。小売店と店舗不動産オーナーは両方苦しむ。これが今のトレンドだ。

今、経済は堅調で、失業率は低く、雇用も上がっている。しかし、realtor.com の新しい分析によると、米国の住宅市場はまだ 400 万件近く不足している。

米国の国税調査を分析すると、590 万の一世帯住宅が 2012 年から 2019 年の間に建てられたが、当時は 980 万戸の建築が追いついていなかった。上記の平均建築ペースであっても、市場均衡に戻るには 4 年から 5 年かかる。

住宅建設業者には「山」のような機会と険しい「丘」がある。現在、在庫危機に直面している。390 万の新規住宅は、特に市場の下層において、購入候補者の尽きることのない購買欲を象徴している。

賃貸住宅に関しては、全国集合住宅協会が 2017 年に実施した研究によると、さらに増え続けるマンションの需要に追いつくには、2017 年から 2030 年の間に 460 万棟の新しいマンションを建築する必要がある。それが無理なら、今の住宅不足リスクがさらに悪化することになる。つまり、業界的にこなせる平均件数が 22 万 5 千棟だけなのに対して、毎年平均 32 万 8 千棟の新しい住宅を建築するということだ。

業界はマンションの需要に追いついていないため、賃貸の適正価格や家賃統制についてのニュースを目にすることが増えている。オレゴン州では最近、家賃統制の法律を可決し、同様の措置をとる他の州もどんどん増えてきている。

直近のニュースや終わりなき変化が、ストレスになることもあるだろう。「変化」はこれからずっと続くものなので、歓迎して受け入れよう。利益のために情報

を活用し、リサーチをすれば、不動産トレンドとサイクルを先取りできる。

データを追って、賢く投資しよう。

それでは、近いうちにまたお話できることを楽しみにしています！

ケン・マッケルロイ

2020年、ラットレースから脱出しよう 正しい目標設定と決心する方法

読者の皆様、

ほとんどの人は、自由と保証の両方を手に入れることができると信じている。しかし、金持ち父さんは「自由と保証は同じではない。実際、多くの点で、自由と保証はまったく逆である。」と言った。つまり、自由と保証は、正反対の価値観ということだ。

「最も保証されている場所は、刑務所だ。例えば、刑務所にいる限り、住居、食料、医療、教育費を自分自身で準備する必要もない。受刑者は、自由度が最も低く、保証が手厚い。たくさん保証はあるが、自由がないという代償を伴う」と続けた。

自由な社会で暮らすということは、選択の自由があるということでもある。金持ち父さんによると、選択肢は大きく2つある。自由と保証だ。どちらの選択肢も魅力的だが、それぞれ長所と短所があり、代償も伴う。

経済的な自由を選択すると、その旅路の最初に予め代償を払うことになる。逆に経済的な保証を取ると、過剰な税金や利子という形で大きな代償を払うことになる。中でも、晩年に支払う代償が一番大きくなること

が多い。

どちらを選択するかは、あなた次第だ。しかし、自由を求めるのであれば、最初にかなりの労力が求められるだろう。しかし、その分いずれ大きな見返りを得られる可能性がある。

あなたが私と同じタイプなら、全てを差し置いても経済的に自由でいたいはずだ。

2020年は、気持ちを切り替え、新しい自分の目標を設定するのにベストのタイミングではないだろうか？

とは言え、あなたはこれまでに何回目標を決めて決意し、達成できなかっただろうか？

達成できなかったなら、その「理由」とそれを修正する「方法」を私が教えるとしたらどうだろうか。

夢は持った方がいい。だが、それよりもっと重要なのは、その夢を達成すること。問題は、達成する方法がわからない人が多いということだ。

さらに悪いことに、成功の答えは「理由」の中にあるのに、「方法」にばかり意識を向けてしまう。

今月号では、金持ち父さんから学んだ考え方から、どうすれば目標を達成できるかをお伝えしよう。

自分に正直になり、目標を達成するためによく考えることができれば、2020年はあなたにとって最も成功した年になるだろう。

そのためには2つの大きな条件がある。

1. 自分に正直でいられるか
2. 将来の報酬のために、今、努力をかけることができるか

あなたは、この二つの条件を守る意志がありますか？

心の奥底にある「理由」

金持ち父さんは、人を成功させるのは、お金ではなく、カリスマ性や才能でもないということを教えてくれた。

成功の鍵となるのは、心の奥底にある「理由」なのだ。人が習慣を変え、目標を達成するためには、まずその「理由」を変えなければならない。核となる信念や価値観、好き嫌いと個人の理由は繋がっているのだから、「理由」を変えることは難しいかもしれない。

「理由」の考え方に自分で制限を設けてしまっていることも多い。「絶対に金持ちにはなれない」「お金になんて興味がない」「金持ちは悪だ」「投資はリスクだ」といった態度や意見に影響されることもある。こういった考え方を変えない限り、大きく変化することはできない。

「私は絶対に金持ちになれない」と信じていると、金持ちになれる可能性が低くなり、あなたのその「理由」が行動すら妨げてしまうだろう。

「理由」は精神状態のことだ。金持ち父さんはこう言っ

た、「環境を変えれば、人生が変わる」

「理由」を変化させたり、広げたりすることで、人生が好転することがある。どれだけ勉強して学ぼうとも、弱気で、「できない」という気持ちがあると、目標達成は不可能になってしまう。

目標達成と「理由」の関係とは？

オリンピックメダリストで、「Get Comfortable With Uncomfortable（仮邦題：不快な状況で快適になる）」の著者でもある私の親友のボブ・モールが、目標を持つ「理由」の重要性について教えてくれた。

1 ボブは、目標の中には三つの要素があると言っている。

Function（機能） 目標設定方法、または内容。重要ではあるが、3つの目標の要素の中では重要性が一番低い。

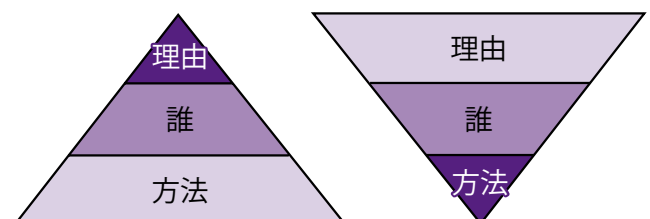
2 Being（人） 目標を達成するために必要なのは「あなた」である。

3 Will（意志） 意志が目標の最も重要な構成要素である。意志は目標となり、あなたの目標の「理由」となる。それが意志である。

新年の抱負を決めてから1週間経つと、75%以上の人が挫折してしまう。目標を達成する方法を忘れてしまったのだろうか。いや、違う。ジムの場所や腕立てのやり方を忘れたわけではない。やる気をなくしたのだ。やる「理由」を見失ったのだ。

その他大勢が
重要視すること
機能 / 内容

金持ち父さんが
重要視すること
意志 / 背景



金持ち父さんが「自分ができることを知ることと、実際に行動するのは別物だ」とよく言っていた。「人生はその違いにある」と。成功の鍵は、その違いにある。何をすべきかを知るとは「Function（方法）」の要素であり、実際にそれをするのは、「Will（意志）」の要素である。

今日は、目標の「理由」、その「意志」と「背景」をお伝えすることから始めよう。もちろん、目標設定の「方法」についても含まれるので心配ない。

目標達成に近づけるように、今月号をお楽しみいただきたい。

自分の「理由」を見つける

新年を迎えて2020年の個人目標を考えるにあたって、数十年前の年始を振り返ってみたいと思う。妻のキム、親友のラリーと私が、一文無しから始まり、10年足らずでお金持ちになり、リタイアするという人生の旅の話である。

1つのシンプルな意思決定がどれほど重要になるのか、私たちのエピソードからいくつかのヒントを得られるだろう。

キムと私が人生の旅を始めた当初、ほとんどお金がなくて、自信もなく、疑いだらけだった。

1985年の正月、毎年恒例行事を行った。新年の目標設定だ。しかし、この年はいつもと違っていた。ラリーは、単に次の年の目標を設定するだけでなく、何かそれ以上のことを求めていた。彼は、現実を変えて、人生が変わるような目標を求めていた。ラリーは「私たち全員がお金から自由になる方法についてプランを書くのはどうだろうか」と提案した。

私は彼の言葉に耳を傾けていた。しかし、彼が言ったことを今の自分に当てはめることができなかった。私たちは、お金から自由になることについて話し合い、

それを夢見て、いつかは達成できることを知っていた。しかし、経済的に自由になるという考え方は、未来のいつかであって、今現在の話ではなかったのだ。

「経済的に自由になる？」と私は尋ねた。その自分の言葉を耳にした瞬間、私がいかに臆病者だったかを思い知らされた。まるで、自分の声ではないようにも聞こえた。

ラリーはこう言った。「目標を書き、計画を立て、そのアイデアに集中しよう。みんな手遅れになるまで退職について考えたりしないし、65歳になってから退職後の計画を立てるじゃないか。私はそんな風になりたくないんだ。もっと良い計画を立てたいし、請求書を支払うためだけに働いて過ごす人生にはしたくない。生き生きとしていたい。金持ちにもなりたい。まだ旅行を楽しめる元気なうちに、世界を旅したいんだ」そんな風に目標設定したときに得られるメリットについて語るラリーの話は私は聴いていた。一方で、経済的に自由になること、または早期退職するという目標を持つなんて非現実的だと囁く、小さな心の声も聞こえていた。そんなことは不可能に思えた。

ラリーの話はまだ続いていたが、私は自分自身の心の声と静かに戦っていた。「早期退職の目標設定をするのは良いアイデアなのに、なぜ私は抵抗しているのか。良いアイデアに抵抗するなんて自分らしくない・・・」

沈黙の中、突然、金持ち父さんの声が聞こえ始めた。

「一番難しいのは、自分を疑う心と、怠け心に立ち向かうことだ。自分が誰なのかを決め、制限するのは、自分を疑う心・怠け心である。自分を変えたければ、自分を疑う心・怠け心と戦わなければならない。自分を小さくしているのは、自分を疑う心・怠け心である。自分が望む人生を否定するのは、自分を疑う心・怠け心だ」

「人生の道には自分と、自分を疑う心しかない。その現状を維持するのは簡単だ。ほとんどの人は、一生ずっと

と現状維持する道を選択する。もし自分を疑う心と怠け心と戦うつもりがあるなら、自由への扉が開くだろう」。運転中に家までの帰り道で金持ち父さんが言っていた言葉である。

ハワイを離れる直前に、金持ち父さんとこの話をして、私は今の人生の旅に出発した。彼は、私がもうハワイには戻らないことを知っていた。金持ち父さんは、私が今の非常に快適な場所から離れること、安全の保証など何もない世界に足を踏み入れることを知っていたのだ。金持ち父さんと話をしてからちょうど1ヶ月後、私は険しい雪山に取り残されたようなとても不安な気持ちで、私の親友が金持ち父さんと同じことを言っている話を聞いていた。成長するか、あきらめてやめるのか。決断のときだ。弱い心を克服すべき時が来た。自分を疑う心と怠け心に屈するのか、自己認識を改めるのか。前進するか、それとも後退するのか。

「よし、経済的自由を得るために、目標を決めるぞ」と私は言った。

それが1985年の正月だった。そして、1994年には、キムと私は、経済的に自由になっていた。

長い年月をかけて、金持ち父さんは私に多くのことを教えてくれた。教訓の1つに「良いアイデアに抵抗していることに気づいたら、その抵抗はやめるべきだ」というものがある。

私は自分が欲しいものに抵抗していた。「なぜ、金持ちになって早期退職しようとししないのか?」。ようやく私は自分に問いかけた。すると心がゆっくりと開きはじめ、「なぜ、やりたいことに抵抗しているのか? 良い考えじゃないか。ずっと前から35歳までには引退したいと思っていた、もうすぐ37歳になるのに、今は退職なんてほど遠い。実際、破産しているようなものだ。なのに、なぜ、私は抵抗しているのだろうか?」

こんな風に自問自答したとき、私がなぜ良い考えに抵抗しているのか気づいた。25歳の時、30歳から35歳

の間に金持ちになり、退職する計画を立てた。それが夢だった。しかし、初めて事業に失敗した後、心が折れて、全く自信を失ってしまったのだ。その夜、暖炉の傍で座りながら、私が抵抗しているのは、自信の欠如であることに気がついた。私は、自分が望んでいた夢に抵抗していた。なぜなら、自分を疑う心と怠け心に苛まれていたからだ。

二度と同じような失望感を感じたくなかった。私が抵抗していたのは、夢ではなく、失敗を繰り返すことだったのだ。

「よし、大きな目標をつくろう」と、私はラリーに静かに言った。夢に抵抗するのをやっと思えることができた。

ラリーも「それは、いいね!」と言い、「もう弱音を吐くのをやめよう。本当は君のことをとても心配していたんだ」とも言った。

やると決心できたのは、自分の「理由」を見つけたからである。「方法」はわからなくても、「理由」が分かったのだ。

「もうこんな自分にはうんざりだ」と思ったことがあるだろうか?

あの日、キムとラリーと一緒に暖炉の傍に座り、過去の自分自身に嫌気がさし、私は変わると決心した。精神的な変化だけではない。心の奥底からの変化だった。

以下は、私が金持ちになって早期退職すると決心した時の、個人的な「理由」である。

- 貧乏で常にお金に困っていることにうんざりだった。
- 普通が嫌だった。
- 8歳のとき、帰宅すると、キッチンテーブルで母親が泣いていた。山のような請求書が原因だった。この時、母を助けられる解決策を見つけようと決めた。

私はこのことを思い出した。

・一番痛い理由は、私は運命の人と出会ったのに、そのキムを、私と結婚したがために、お金で苦労させてしまったことだ。山でのあの夜に、私の父親が母親にしてきたことと、同じことをキムにやっていると気づいた。私は負の家族連鎖を繰り返していた。

その瞬間、私は本当の「理由」を見つけることができたのだ。

これらが私の理由である。その夜、私はその理由を書きとめ、秘密の場所に保管した。

その後、3人で下山すると、状況はさらに悪くなっていた。一文無しになって、私とキムは、約3週間も車の中で寝泊まりするしかなかった。金持ちで引退すると決めたからといって、すぐに物事が好転した訳ではないが、諦めずに行動できたのは、私たちに「理由」があったからだ。

ラリーもまた、物事はうまくいっていなかった。1980年代後半にかなりの経済的な失敗を経験したが、彼には理由があったから行動し続けることができた。

あなたの理由を見つけること、そうすれば、方法を見つけることができるだろう。

「意志あるところに道は開ける」

自分の意志を見つけたことで、自分自身の方法を見つけることができたのだ。

意志がなければ、道が険しすぎて進むことができなかったはずだ。

注記：私は何年も前に、情熱は好きと嫌いの組合せであることを学んだ。達成したいことに対し、情熱を持っていなければ、成し遂げるのは難しいだろう。

金持ち父さんはよく言っていた。「何かが欲しければ、

情熱的になれ。情熱があれば生き生きする。自分が持っていないものが欲しければ、なぜそれがどうしても欲しいのか、なぜ手に入らないのが嫌なのか、その理由を見つけるのだ。そうすれば、身を乗り出して、手に入りたいという気持ちに突き動かされるだろう。」

好きなこと・嫌いなことのリストを比較して見ることから始めよう。例えば、私なら以下のリストを作成する。

好きなこと：金持ちであること、自由なこと、何でも買えること、高価なものに囲まれること、やりたくないことを他人にしてもらおうこと。

嫌いなこと：貧乏であること、働かされること、欲しいものが手に入られないこと、安物に囲まれること、やりたくないことをすること。

心を落ち着かせて、あなたの好きなことと嫌いなことを明確にしてみよう。そして、次のワークに取り組んであなたの「理由」を見つけるのだ。

やり終えたら、あなたの夢を心から応援してくれる大切な人たちに見せよう。

定期的にあなたの夢、目標、計画を書いたこのメモを見直し、常に口にして、実現のためにサポートを求めよう。学び続ければ、いつの間にか、現実が変わりだしているだろう。

あなたの理由のを見つけ方

経済的に自立するための第一歩をご紹介します。

何があなたを突き動かすのだろうか？貴重な時間を費やして、あなた自身が望むような経済的に豊かな人生をどんなことがあっても手に入れるために、あなたを突き動かすものは何だろうか？

その答えは、

「あなたの理由」だ。

物事が計画どおりに進まないときに、やり続けるようにあなたを促すのは、自分の思いだ。あなたを奮い立たせ、やる気を与えるのは、欲しいけどなかなか届かない、非常に個人的な目標や生き甲斐である。考えるだけで心躍るものだろう。

ここで、「理由」の良い例をいくつか挙げてみよう。

- ずっと夢見てきた写真ビジネスを始めたい
- 子供たちが学校に行くとき、帰宅するときには、毎日、家を出迎えてあげたい
- 第三世界諸国の人々に小口融資をする非営利団体をつくりたい
- ボストン・マラソンに出場したい
- パリに住んで、毎日、絵を描きたい
- 妻とヨットで世界中を旅行したい

最初に、理由を考え始めると、次のような理由が思いつくかもしれない。

- もっと稼ぎたい
- 経済的に自由になりたい
- 退職したい
- 新しい家を買いたい
- もう、働きたくない

これらも理由ではあるが、それであなたはやる気になるだろうか？理由のことを考えたとき、心は動くだろうか？あなたが直面する困難や挫折を乗り越えようと思えるほど強い理由だろうか。そうではないはずだ。

これがあなただけの理由であれば、心の底からやる気が溢れてくるだろう。

気持ちが沈んでいるときに、あなただけの理由があれば、あなたを奮い立たせてくれる。

注記：あなたの「理由」は、どんどん変化していく。

そして、「理由」を達成したら、それを楽しもう。祝杯をあげ、次の「理由」に進む。常に変化し続けよう。

あなただけの「理由」を見つける

一人ひとりの「理由」は同じではない。だが、「理由」を見つけなければいけないことは共通している。

1 誰にも邪魔されない、静かで集中できる場所を確保する。自分の考えに集中できる環境を選ぶ。

2 十分な時間を確保する。このプロセスを急いで進めてはいけない。すぐに自分の「理由」を思いつくかもしれない。既に知っているかもしれない。あるいは、かなり長い時間がかかるかもしれない。このプロセスでは贅沢に時間を使おう。

3 書きだす。内容を気にせず、思いつくままに書きだす。あなたが誰かに見せない限り、誰にも見られることはない。テストではない。正解も不正解もない。これは自己発見のプロセスである。自分の答えの核心にたどり着くのは、果てしないことのように感じられるかもしれないが、得られる結果は努力するに値するだろう。

やり切ったと感じるまで、すべての質問に対する答えを書き留める。そうすれば、「これだ！」という瞬間に辿り着くであろう。

以下は、あなただけの理由を発見するのに役立つ質問になる。

自問する

1 もし、もう二度とお金のために働く必要がなく、好きなことだけに自分の時間を使えるのであれば、あなたは残りの人生で何をしたいだろうか？

2 もう一步進めよう。経済的に独立するための目標を追求し、達成するための、心の奥底に深く根ざす理由は何か？本当にあなたが求めているものは？

3 さらに深掘りする。経済的な独立という目標達成に必要なことをするために、あなたの心と魂が動く理由は何か？あなたを本当に突き動かすものは何か？

あなただけの理由が明確になるまで何度も、この3つの質問を自問自答し、深掘りしていくのである。明確になる時が来たら、本当の理由がわかる。

自問して、自分の深層にある答えを見つけた例を紹介しよう。

個人的な理由は何か？

毎日、働きたくない。なぜか？自分の時間を全て奪われ、疲れ切って他のことが何もできなくなってしまったから。なぜか？自分自身や家族のための時間がないから。なぜか？素晴らしいアイデアがあるのに、自分のビジネスに集中して、自分が稼ぐのではなく、上司のために、会社が儲かることばかりに気を取られているから。なぜか？唯一の収入源が仕事であるため、他の収入源になることが見つかるまで、会社を辞められないから。なぜか？自分も子供たちも抜け出せないから。なぜか？十分な時間を共有できていないから。なぜか？自分の事業があったら、もっと一緒にいることができるからだ。なぜか？一緒に事業を運営することができるかもしれない。私はずっと自分自身のビジネスを成功させたいと願っていた。子どもたちとこの情熱を共有し、共に学び、成長することができるかもしれない。子供たちにとっても素晴らしい体験を通じた教育になるだろう。自分の子供たちがビジネスの一部を担い、日々の経験を共有し、共に学び、成長していくのが自分のビジネスを持つことの原因なのである。私は経済的に独立したい。

あなたの中の「誰」を管理するのか

あなたの目標に関わるのは「誰か」である。「あなた」が、あなたの目標を達成するために必要なのだ。

このセクションのタイトルは「あなたの中の「誰」を管理するのか」である。どういう意味だろうか。ラリーとの話を思い出してほしい。私は、彼の言葉に耳を傾け、彼の言っていることが理解できた。しかし、彼の話私の現実には当てはめることはできなかった。「経済的に自由になる？」と私は尋ね、自分の声を聞いた瞬間に、どれほど私が臆病であったかをおもいしらされた。

私の声は、以前の自分の声ではないように聞こえた。私の頭の中から聞こえるその声は、私の可能性をすべて殺していた。

頭の中から聞こえる、自分の小さな囁き声を管理することを学ばなければ、目標を前進させることはできなかっただろう。大きく聞こえることもあるし、とても小さな声のこともある。頭の中から聞こえる声が6つの個人的な障害から生じていることに気づいた。私は、こうした個人的な障害を認識することで、その障害と頭の中の声を克服することを学んだ。

6つの障害は次のとおりである。

1. 恐怖心
2. 臆病
3. 怠け心
4. 悪い習慣
5. 傲慢さ
6. 失望

具体的に見ていこう。

障害1：恐怖心

失敗するかもしれないという恐怖心は、最も大きな声

である。しかし、この恐怖心が問題の本質ではない。どう恐怖心に対処するかが問題なのだ。

金持ち父さんは、「成功する人と失敗する人の大きな違いは、恐怖心とどう向き合うかだ」と言うだろう。金持ち父さんがよく言っていたのは、経済的な成功ができない真の理由は、安全な方ばかりを選ぶからだということだ。失敗やミスへの恐れの方が、成功の喜びよりも強いのだ。失敗する人は、失敗に打ち負かされる。成功する人は、失敗してやる気が奮い立つ。

失敗からただ学ばばいいだけだ。

失敗は悪いものであり、絶対に避けるべきだと考えて大人になる人がほとんどだ。失敗するのは頭が悪いからだと考えがちだ。失敗すればするほど、バカになってしまう、と。しかし、金持ち父さんの教えでは、失敗は新しいことを学ぶチャンスだ。「あらゆる失敗には、魔法が隠されている」「その魔法は学習と呼ばれる」と。失敗しない方法を私に教える代わりに、金持ち父さんは、失敗から知恵を得るチャンスに変える技術を私に教えてくれたのだ。

失敗や挫折から学ぶのは簡単ではない。どのように対処するか、それで自分が「誰」なのかが決まる。ここでは、経済的挫折に対するさまざまな反応の声を紹介しよう。あなたの頭の中で、一番大きく聞こえる声はどれだろうか？

キャラクター	そのキャラクターがいう言葉
嘘をつく人	「なんでこうなったのかわからない」
非難する人	「商品を買わない客がおかしい」
正当化する人	「別に金持ちになりたいなんて、本当は思ってたかった」
諦める人	「だからできないって言ったんだ。難しすぎるし、もう諦める」
否定する人	「いいや、何も悪くない。失敗？全部うまくさ」

失敗したことに気づいたあとで、このような発言をしないことは難しい。そのまま前進して、壁にぶつかる。

嘘をつき、弱音を吐き、不満を言う。しかし、目標を達成しようとするなら、最終的には、別の言葉「責任者の声」を受け入れる必要がある。責任者の声は、「この失敗から、お金では買えないどんな教訓を得られるだろうか？」と問うのだ。

あなたが犯した3つの経済的な失敗について考えてみよう。これらの失敗からどのような教訓を学ぶことができたのか。あなたの考えを書き留めるために少し時間をとってみよう。

障害 2：臆病

誰も自分の中には、大声で騒ぐ臆病な自分がいる。

どこにでも、特に金融業界には、騒ぎ立てる悲観論者が存在する。金持ちになりたいのであれば、自分たちの臆病な声に耳を貸すのをやめる必要があるのだ。

なぜ私たちは、臆病な気持ちを無視すべきなのか。なぜなら、臆病者は絶対に成功できないからだ。臆病者は何もしない警戒者で、いつも恐怖を拡大しようとする。反対に、正しく状況を読み取り、最終的に成功する人もいる。つまり、アナリストだ。臆病者はチャンスを見逃し、アナリストは、可能性に目を向ける。分析麻痺で動けなくなる人もいれば、行動的になる人もいる。

あなたは臆病な声を聞き流すことがどれくらい得意だろうか？

起こってほしくないこと、起こってほしいことを全て考えてみよう。思い浮かぶ全てのことを挙げてみよう。

注記：もし「起こってほしくないこと」が「起こってほしいこと」を上回っていれば、向き合わずに、疑いや恐怖心をそのままにしておいても良いかもしれない。

障害 3：怠け心

怖い秘密を知りたいだろうか。忙しい人たちが最も怠け者であることが多い。

「忙しい」というのは言い訳に過ぎない。多忙なままでいれば、運動や資産管理といった、向き合いたくない問題を避けることができる。

怠け心の治療薬は何か。少し欲張りになることだ。

「ちょっと待って。欲望は悪いものじゃないか。」と思うかもしれない。確かに、度を越せば悪い。何事も過剰すぎることは良くない。しかし、誰にでも密かに新しいものや面白いものを手に入れたいという欲望がある、それが事実だ。私たちは、その欲求を抑えるよう親や他人から言われてきた。それで欲望に対して罪悪感を感じるようになった。どれくらいの子供たちが親に何かをねだり、「親のことをお金だと思っているの？」という反応をされたであろうか。実際、罪悪感は欲望よりも悪い。罪悪感は夢を妨げる。

「忙しすぎて人生を変えることはできない」と言う代わりに、「このラットレースから抜け出し、富を得るための新しい方法を見つける時だ」と言ってみよう。そうすれば、忙しいという怠慢さから自分を救い出すことができる。

もう少し欲張りになろう。本当に欲しいもののリストを作成する。誰かがそうすべきじゃないと考えるからといって、制限をかけない。自分自身に正直になる。

リストが完成したら、客観的に見返し、評価する。リストに記載されているものが買えるかではなく、どうすれば買えるかを自問して欲しい。

障害 4：悪い習慣

月の初めに請求書の支払いをした後、手元にまだお金は残っているだろうか。おそらく残っていないだろう。

それが、経済的に苦しんでいる最大の理由だろう。そういう人には、悪い習慣がある。最悪な経済的な習慣とは、自分自身に支払う前に、債権者に支払ってしまうことである。だからといって、期限内に請求書の支払いをしなくていいということではない。たとえお金がなくても、まずは自分のためにお金を使い、資産を蓄えるべきだということである。

金持ち父さんにそうするように言われ、私は混乱してしまった。しかし、彼はこう説明した。「それはすべてモチベーションの問題だよ。その請求書が支払われないと大きな声で叫ぶのは、君なのか、債権者か・・・」その答えは明らかだった。債権者たちである。金持ち父さんは続けた。「その通りだ。債権者はいじめっ子だ。そして、彼らがいじめっ子であるために、請求に対するプレッシャーがあまりにも大きすぎて、君が働いている収入以外で、また別の収入源を探さないといけなくなるだろう」と。

金持ち父さんは正しかった。どんなに怠け心があっても、そうはならないが、プレッシャーが追い詰めるのである。まず最初に自分に支払うことで、精神的にも経済的にも力強くなり、いじめに打ち勝つための態勢が整うであろう。

障害 5：傲慢さ

傲慢さとは、エゴで無知な状態だ。その無知は、エゴの背後にある。

経済的な問題では、自分自身の無知だと失敗しやすい。傲慢なときは、無知なことがあっても問題ないと思いついでいる。本当は、知らないことも知っていることも同様に重要だ。無知を傲慢な振る舞いで隠し、空振りして失敗するのではなく、成功に向けてあなた自身を教育するのである。

傲慢さの本当の尺度は、容赦のない正直さである。どれだけうまく世間から隠そうとしても、あなたの心は自分が無知であることを知っている。積極的に自分の

無知を認めよう。そうすれば、厳しく自己批判するのではなく、成長することができる。知識を手に入れれば、より賢く行動できるようになるだろう。

障害 6：失望

多くの人は、失望すると長く引きずってしまう。「失敗すると分かっていたら」、これは失望して学ぶことをやめた人たちの言葉だ。あなたが経済的な自由への旅に出る準備ができたなら、私はあなたに「失望に備えなさい」という、金持ちの父が私に言ったのと同じアドバイスをする。その理由は、失望に備えていれば、失望を資産に変えられるチャンスがあるからだ。

失敗に向き合い、感情をコントロールし、失望から新しいお金に関するスキルを学べば、あなたは裕福になるだろう。

考え方を換え、人生を変える

否定的な考えを持っているなら、それがどういうことになるかを理解する必要がある。例えば、「仕事をやめられないから、自分の事業を始められない。住宅ローンもあるし、家族のことも考えないと」と自分に言い聞かせ、「時間がないし、疲れてるから、新しいことを学ぶなんてできない」などと言っていないだろうか。

今こそ深く掘り下げ、自分の本音をあぶり出すときだ。自分自身に囁くネガティブな言葉を書き留め、正直な気持ちを探ってから、それぞれに隠された本音を記録する。

私たちは、終わらない口癖のように、心の中で否定的な言葉を何度も繰り返すことがある。否定的な言葉の裏側にある本音を知ったら、否定的な言葉に言い返してみよう。

あなた自身と議論を始めよう。それぞれに対抗する方法を考えてみよう。何があなたを引き止めているのかを特定するのが難しい場合は、日記をつけておく。否

定的な考え方の裏にある本音が明らかになったら、この練習を繰り返す。型にはまった考えでエネルギーとモチベーションを下がらないようにすること。掘り返して、あなた自身を解放し、前に進もう。

10 個の否定的な考えが思い浮かんだら、本音はその否定的な考えに隠れている。

例：否定的な考え：「できない」→ 本音：「やるのが怖い」等

いよいよ「方法」について

金持ち父さんは、「みんな私に方法を聞いてきた。方法を話しても、やらないということに気づくまでは少なくとも教え続けていた。方法ではなく、なぜ、実行するのが重要だと分かった。その理由があなたに実行するパワーを与えてくれるからね。」と言った。

何かをすると決めたからと言って、実行するとは限らない。このことに気づくことが重要である。

「理由」と「誰か」があなたに行動を求める。ほとんどの人ができることをやらないのは、そこにやるに値するだけの理由が無いからだ。その理由さえわかれば、方法を実行できるようになる。

私の人生の大きな喜びのひとつは、ビジネスパートナーとしての親友がいることである。私にとって、ケン・マッケルロイはその中でも希少な人物の 1 人だ。ケンは、不動産の本も書いているリッチ・ダッド・アドバイザーである。ケンは目標設定の専門家であり、私も多くのことを学んだ。だから彼にここでその技術を共有してくれるようお願いした。最後のセクションでは、S.M.A.R.T. の目標開発におけるエクササイズを紹介する。

自由 vs. 保証：選ぶのはあなた次第だ

このワークを終えるまでに、あなたは自由を選択した

ことになる。

人生をより良くしたいという意思がある人にとって、自由はふさわしい選択だ。

金持ち父さんは、「人々はより保証を望むようになり、自由を売ることによって代償を支払ってきた。今の学校では、経済的な自由よりも、安定した仕事に焦点を当てていることに気づいたかもしれない。問題は、ほとんどの人がその保証の代償が「自由」であることを知らないことだ」と言った。また、「保証を選ぶと、人は、何時間働くのか、給料はいくらになるのか、さらには、昼食は何時からかまで聞いてくる。それが保証の代償である」と続けた。

結局、旅の報酬は自由だけでなく、自分自身で獲得する自信もある。なぜなら、自由と自信はセットで同じものだからだ。

ほとんどの人が立ち止まり、自分の夢を諦めてしまうのは、夢の中にいる小人が、大きなあなたを打ち負かすからだ。自分の小ささを打ち負かすために毎日努力して進みなさい。

まだ、全てのことを順調に進めるのは難しいかもしれないが、努力を続けていけば、世界は変わっていくだろう。学習すべきことから逃げてはいけない。無知、恐怖心、疑いの心に向き合う。失敗したら、そこから学ぶ。

今月号で学ぶと、人生へのアプローチを変えるのに役

立つ教育を受けたことになる。

態度、変化への拒絶、リスクの許容度などについて、より自分を理解できたことを願っている。

自由とは、より多くの選択肢を持つことだが、少なくともスタート時点では、保証は低くなることを意味する。

誰にでも選択肢がある。貧困層、中流階級、金持ち、どれを選ぶこともできる。金持ちになることを選ぶなら、まったく新しいゲームを学ぶ必要がある。そして、それには異なる考え方と経済的知識が必要だ。働くも働かないも自由になる。その知識があれば働くことから解放されるだろう。なぜなら、あなたのためにお金が働く方法を学ぶからである。選ぶのはあなた自身だ。

ただ、どんな選択をしても、金持ち父さんに影響されたこのガイドを使えば、将来の人生は明るいだろう。

賢く生きよう



ロバート・キヨサキ

エディター：The Rich Dad Poor Dad Letter

< 免責事項 >

- ・当社の商品、およびコンテンツは、お客様の投資判断や運用戦略のご検討にあたり参考となる情報の提供を目的として作成されたものであり、実際の投資等に関わる最終的なご決定はお客様ご自身のご判断で行って頂きますようお願い致します。
- ・当社の商品、およびコンテンツは、お客様の投資におけるいかなる利益も保証するものではなく、また、投資の結果によってお客様が思わぬ損害を被る可能性もあるため、投資を行われる際にはお客様ご自身で投資のリスクを慎重に検討されますよう併せてお願い致します。
- ・当社の商品、およびコンテンツに掲載されている情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手した情報等によっておりますが、当社がこれらの情報の正確性等について、全て、独自に検証しているわけではありません。当社はこれらの情報の正確性、適時性、網羅性、完全性、商品性、及び特定目的への適合性その他一切の事項について、明示・黙示を問わず、何らの表明又は保証をするものではありません。当社は、当社の商品、およびコンテンツの内容及び提供、並びにお客様による第三者への開示等について、お客様その他当社の商品、およびコンテンツの閲覧者に生じた一切の損害、損失又は費用について、損害の性質如何を問わず、直接損害、間接損害、通常損害、特別損害結果損害、付随損害、逸失利益、非金銭的損害その他一切の損害を含め、これらについて債務不履行、不法行為又は不当利得その他請求原因の如何を問わず、何ら責任あるいは義務を負わないものとします。
- ・当社の商品、およびコンテンツ中における、シミュレーションやバックテストについては参考データ等のご提供を目的として作成したものであり、将来の利回りを保証するものではありません。

Rich Dad Poor Dad Letter 3月号

発行日 2020年3月
著者 ロバート・キヨサキ
発行者 寺本 隆裕
発行所 APJ Media 合同会社
大阪府大阪市中央区南船場2丁目5番12号
クリスタファイブ 10F

©2020 APJ Media, LLC All rights reserved.

※この電子書籍の全部または一部を無断で複製、転載、改竄、公衆送信すること、および有償無償にかかわらず、本データを第三者に譲渡することを禁じます。