

# 金融行動でみたリタイアメント層のライフスタイル

<投資経験とリタイアメント・ライフの生活設計開始時期にもとづくセグメンテーション①>



生活研究部門 研究員 久我 尚子  
kuga@nli-research.co.jp

## [要旨]

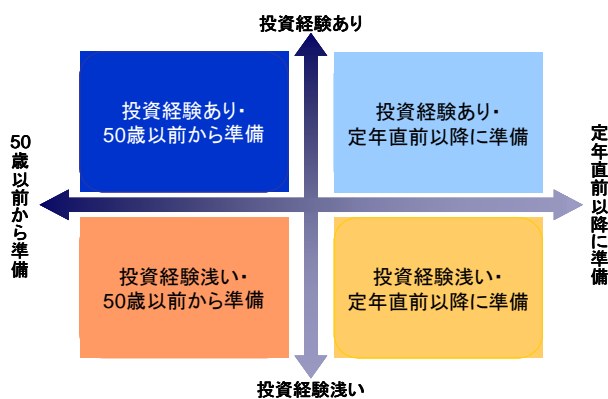
1

2012年から団塊世代が65歳を迎え、リタイアメント・マーケットへの注目はますます高まっている。本稿ではリタイアメント層の価値観や金融行動の調査結果をもとに、当該層のライフスタイルを分析する。その際、投資経験とリタイアメント・ライフの生活設計開始時期により、①投資経験あり・50歳以前から準備層、②投資経験あり・定年直前以降に準備層、③投資経験浅い・50歳以前から準備層、④投資経験浅い・定年直前以降に準備層の4セグメントに分類し、その違いを分析していく。

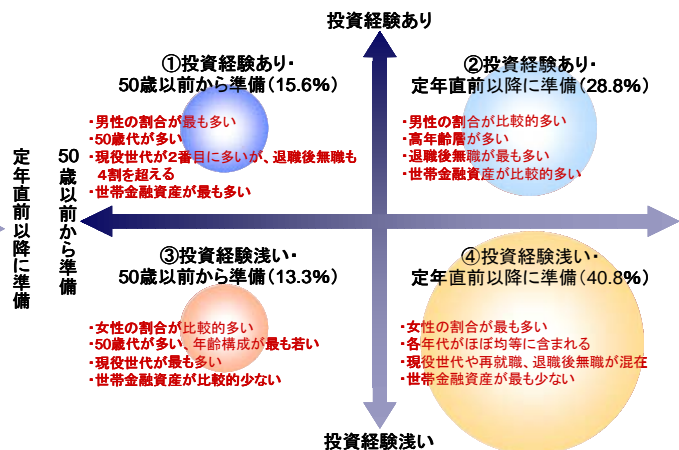
## セグメンテーション軸

- (i) リタイアメント・ライフの生活設計の開始時期  
「あなたは老後の生活資金の準備をいつごろから考え始めましたか」について年齢5歳階級で尋ね、45～49歳以前と答えた回答者を『50歳以前から準備』、50～54歳以上の回答者を『定年直前以降に準備』とした。
- (ii) 投資経験の有無  
「株や投信などのリスクのある金融商品の売買は、若いころからずっと続けている」について「あてはまる」「まああてはまる」「どちらともいえない」「あまりあてはまらない」「あてはまらない」の5段階で尋ね、上位3つの回答者を『投資経験あり』、下位2つの回答者を『投資経験浅い』とした。

図A セグメンテーションのイメージ



図B 各セグメントの属性的特徴



## 2

各セグメントの性年齢や世帯金融資産の特徴をみると、生活設計開始時期の早い、50歳以前から準備層は年齢構成が若く現役世代が多い(特に③)。②は高年齢が多く、③は各年代がほぼ均等に含まれる。男性は投資経験のある層で多く(特に②)、女性は投資経験の浅い層が多い(特に④)。世帯金融資産は投資経験のある層で多く(特に①)、投資経験の浅い層では少ない傾向がある。各セグメントのボリュームは、①に当該層全体の16%、②に29%、③に13%、④に41%が含まれる。

## 3

リタイア開始と考える年齢は、50歳以前から準備層の方が早く(66歳)、リタイア開始理由は定年退職が多くを占める。定年直前以降に準備層ではリタイア開始年齢も比較的遅く(67~68歳)、開始理由には公的年金の受給開始など、より高年齢であられるライフ・イベントがあがる。

## 4

リタイアメント・ライフで重視したいことや不安は、全てのセグメントで同じものが首位を占める。重視したいことは圧倒的に健康維持であり、不安は自分が要介護状態になることである。重視したいことの2位以降をみると、投資経験がある層では旅行など費用を要するもの、投資経験が浅い層では家庭生活や友人つきあいなど日常生活の延長にあるものの選択割合が高い。この背景には両者の世帯金融資産の違いがある。今後の生活水準の見通しは、生活設計開始時期が早い層の方がやや明るい。生活水準の見通しは、世帯金融資産の量よりも生活設計開始時期の早さの影響が大きいようだ。

## 5

リタイアメント・ライフの生活資金準備のきっかけは、50歳以前から準備層では生活設計や勤務先の研修、定年直前以降に準備層では定年退職があがる。期待する生活資金は、セグメントによらず圧倒的に公的年金だが、同時に受給額の減少や制度の破たんに対して強い不安も抱えている。月々の生活資金の金額は、投資経験がある層の方が多く、4分の1強が35万円以上45万円未満の金額帯に位置する。一方、投資経験が浅い層は3割弱が30万円以上35万円未満の金額帯に位置する。平均金額は①が最も多く(34.6万円)、③が最も少ない(29.0万円)。生活資金の内訳は、いずれのセグメントも公的年金が6割前後を占める。50歳以前から準備層では公的年金の見積り額が少ない。生活資金金額の差の背景には世帯金融資産の違いや年代による公的年金制度への不安感の違いがある。

## 6

リタイアメント・マーケットへ高額商品の提供を考える場合、世帯金融資産が多く、今後の生活の見通しが明るい①が魅力的なセグメントである。ただし、セグメント・ボリュームが小さいため、懐事情が同等である②への同時アプローチなども検討すると良い。その際、両者のリタイアを意識する時期の違いによるアプローチ・タイミングの調整や収益性を重視する志向を捉える工夫などが有効だ。商品設計によっては③や④もターゲットとなるが、当該層に見合う訴求方法を検討する必要がある。本稿では金融行動によりリタイアメント層を4つのセグメントに分け、おおよそその特徴を把握してき

た。しかし、リタイアメント層は長い人生経験に基づく様々な価値観を持つ集合体であること、また、消費する高齢者というマーケットは多くのマーケットにとって未経験のマーケットであることから、当該層を捉えるには他の年齢層よりも多くの試行錯誤が必要であることを念頭に置くべきである。

[目次]

1	—はじめに .....	5
1	注目が高まるリタイアメント・マーケットと分析データの概要.....	5
2	金融行動によるセグメンテーション .....	5
2	—リタイアメント層のセグメント .....	6
1	セグメンテーション軸の確認.....	6
2	各セグメントの属性的特徴.....	6
3	—リタイア開始年齢とその理由.....	8
1	リタイア開始年齢 .....	9
2	リタイア開始の理由.....	9
4	—リタイアメント・ライフの見通し .....	9
1	リタイアメント・ライフで重視したいこと .....	9
2	リタイアメント・ライフで不安に感じること .....	10
3	今後の生活水準.....	11
4	リタイアメント・ライフの見通し：まとめ .....	11
5	—リタイアメント・ライフの生活資金.....	12
1	生活資金準備のきっかけ .....	12
2	期待する生活資金 .....	12
3	生活資金に対する不安 .....	13
4	金融資産構成において重視すること .....	14
5	月々の生活資金の金額 .....	14
6	リタイアメント・ライフの生活資金：まとめ.....	16
6	—まとめ .....	16

## 1 —はじめに

### 1| 注目が高まるリタイアメント・マーケットと分析データの概要

2012年から団塊世代が65歳を迎えはじめる。定年後も再雇用や雇用延長によって働き続けてきた層も、いよいよリタイアメント・ライフに入っていく。我が国の高齢化とともに、数年来、シニア層（リタイアメント層）の消費市場は注目されてきた。周知の通り、団塊世代は人口規模が大きく、その消費意欲の高さから、現役時代より様々な業界に注目されてきた。その団塊世代がリタイアメント層に加わることによって、リタイアメント・マーケットへの注目はますます高まっている。

弊社では、団塊世代を中心とした定年前後のリタイアメント層の退職金等による資産形成・運用需要を把握するために、当該層の価値観や金融行動について調査を行った（図表1）。以前、そこで得られたデータのうち生活意識に

関わる部分について簡単にまとめたものを報告しているが<sup>1</sup>、より詳細に当該層の志向を捉えるためには、何らかの軸によるセグメンテーションを施した上で分析を行う必要がある。

本稿では、金融行動を軸にセグメンテーションを実施し、得られた4つのセグメントのライフスタイルや生活設計の考え方の違いを分析した結果を報告する。

図表1 本稿で用いた調査データ

調査概要	
調査名	「平成22年度リタイアメント・マーケット調査」
調査目的	定年前後のリタイアメント層の退職金等による資産形成・運用需要を把握するために、当該層の価値観や金融行動を捉えること
調査項目	1. ライフスタイルや生活設計 2. 金融商品についての考えや経験 3. 就業経験や今後の予定 4. 現在の資産状況や資産相続状況 5. その他
調査対象	全国に住む50～74歳の男女一般個人 ※ただし、一定の退職金保有者を抽出するために、現在/過去に、本人/配偶者が、上場企業/従業員数1,000名以上の民間企業の正社員あるいは公務員正規職員として、15年以上の勤続経験がある対象に限定
調査方法	郵送調査
調査期間	2011年2月～3月
調査機関	株式会社日経リサーチ
有効回答数	993サンプル（男性：50歳代176名、60歳代359名、70歳代143名 女性：50歳代109名、60歳代157名、70歳代49名）

### 2| 金融行動によるセグメンテーション

セグメンテーションには下記2つの軸を用いて、組み合わせにより4セグメントを得ている。

(i) リタイアメント・ライフの生活設計の開始時期

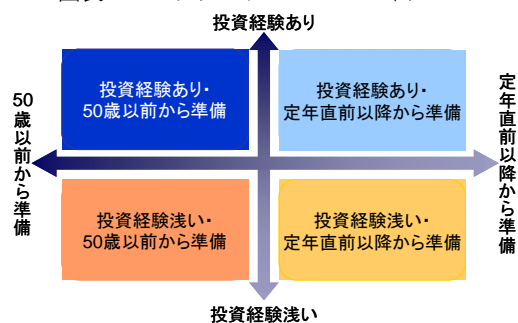
「あなたは老後の生活資金の準備をいつごろから考え始めましたか」について年齢5歳階級で尋ね、45～49歳以前と答えた回答者を『50歳以前から準備』、50～54歳以上の回答者を『定年直前以降に準備』とした。

(ii) 投資経験の有無

「株や投信などのリスクのある金融商品の売買は、若いころからずっと続けている」について「あてはまる」「まああてはまる」「どちらともいえない」「あまりあてはまらない」「あてはまらない」の5段階で尋ね、上位3つの回答者を『投資経験あり』、下位2つの回答者を『投資経験浅い』とした。

これらの軸を用いた背景は (i) は生活設計に早期に着手する層と定年直前以降に着手する層ではリタイアメント・ライフの経済的な見通しや消費意欲に違いが出るのではないかとということ、(ii) は投資経験の有無により退職金の使途や金融商品の需要などに違いが出るのではないかと

図表2 セグメンテーションのイメージ



<sup>1</sup> 久我尚子「リタイアメント層の生活意識～いつからリタイア？楽しみ・不安・生活資金の考え方は？」、ニッセイ基礎研 REPORT 2012年1月号, pp.12-17.

うことを想定したことにある。

## 2 —リタイアメント層のセグメント

### 1| セグメンテーション軸の確認

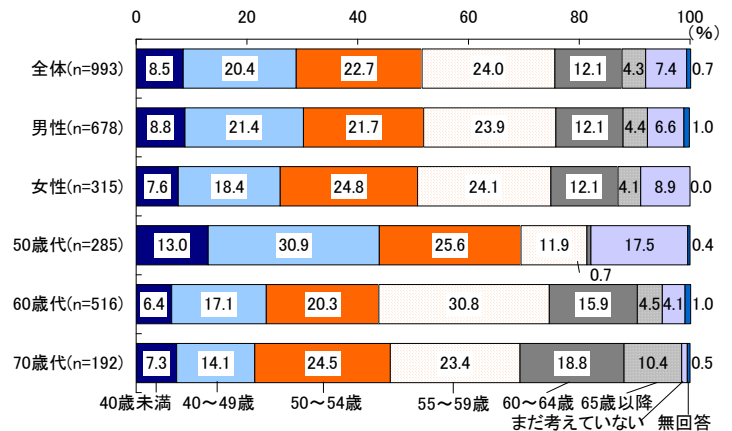
(1) リタイアメント・ライフの生活設計開始時期

リタイアメント・ライフの生活資金の準備を考え始めた時期（以下、生活設計開始時期）をみると（図表3）、全体では、50歳未満が29%、50歳代が47%、60歳以上が16%を占める。50歳代後半が最も多く、性別にみても同様である。

年代別にみると、高年齢層ほど生活資金準備を考え始める時期は遅い。50歳代では50歳未満が4割を超えるが、60歳代や70歳代では2割程度に過ぎない。また、70歳代では60歳以上が3割に及ぶ。一方、「まだ考えていない」は年齢が若いほど多い。

以上より、全体の3割が本人（配偶者）の多くが定年前にあたる50歳以前からリタイアメント・ライフの生活設計を考えており、7割は定年直前以降に考えている。また、年代が若いほど生活資金準備を早期に考えるように推移しているが、この背景には昨今の日本経済の先行き不安や、企業の経営環境悪化による早期退職者募集の増加などがあげられ、この風潮はますます強まることが予想される。

図表3 「あなたは老後の生活資金の準備をいつごろから考え始めましたか」

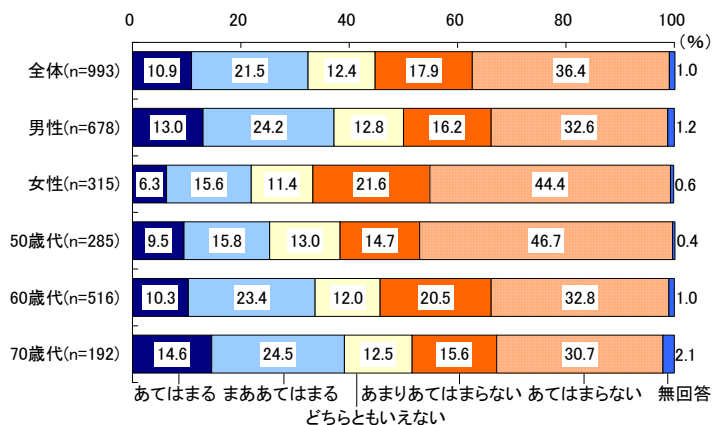


(2) 投資経験の有無

若い頃からの投資経験をみると（図表4）、全体では、投資経験がある者は32%、どちらともいえないは12%、経験が浅いあるいは経験がないは54%である。性別にみると、女性より男性の方が経験者が多く、年代別にみると、高年齢層ほど経験者が多い。

なお、以後、本稿におけるセグメンテーションでは、投資経験の有無について、図表4の「あてはまる」「まああてはまる」「どちらともいえない」を投資経験がある層、「あまりあてはまらない」「あてはまらない」を投資経験が浅い層とする。

図表4 「株や投資などのリスクのある金融商品の売買は、若い頃からずっと続けている」



## 2| 各セグメントの属性的特徴

(1) セグメント・ボリュームと性年齢別特徴

前項に示した2つの軸によって、①投資経験あり・50歳以前から準備層、②投資経験あり・定年直

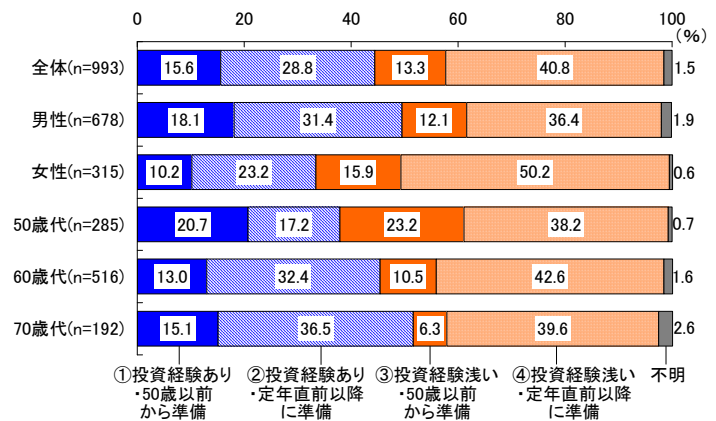


前以降に準備層、③投資経験浅い・50歳以前から準備層、④投資経験浅い・定年直前以降に準備層、の4つのセグメントに分割した。

各セグメントのボリュームをみると(図表5)、①投資経験あり・50歳以前から準備層が全体の16%、②投資経験あり・定年直前以降に準備層が29%、③投資経験浅い・50歳以前から準備層が13%、④投資経験浅い・定年直前以降に準備層が41%を占める。つまり、投資経験がある層や50歳以前から準備する層の方がセグメント・ボリュームは小さい。

各セグメントの性年齢構成の特徴をみると、①投資経験あり・50歳以前から準備層は、男性の割合が最も多く、高年齢層より50歳代が多い。②投資経験あり・定年直前以降に準備層は、男性の割合が比較的多い。70歳代などの高年齢層が多く、年齢構成は最も高い。③投資経験浅い・50歳以前から準備層は、女性の割合が比較的多い。50歳代が多く、年齢構成は最も若い。④投資経験浅い・定年直前以降に準備層は、女性の割合が最も多く、各年代がほぼ均等な割合で存在する。

図表5 各セグメントの属性的特徴

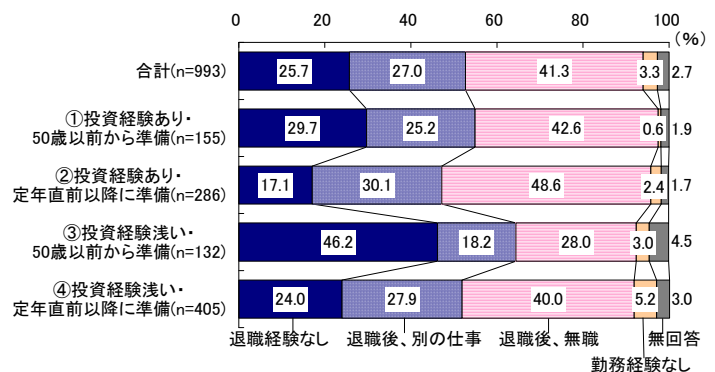


## (2) 世帯主の就業状況

各セグメントの世帯主の就業状況を見ると(図表6)、①投資経験あり・50歳以前から準備層は年齢構成が若いため、「退職経験なし」が3割、「退職後、別の仕事」が4分の1を占める。一方、「退職後、無職」も4割を超える。②投資経験あり・定年直前以降に準備層は年齢構成

が高いため、「退職後、無職」が半数と4セグメントの中で最も多い。また、「退職後、別の仕事」は3割を占める。③投資経験浅い・50歳以前から準備層は最も年齢構成が若いため、「退職経験なし」が46%と最も多く、「退職後、無職」は3割を切り最も少なくなっており、4セグメントの中で現役世代が最も多い。④投資経験浅い・定年直前以降に準備層は比較的年齢構成が均等なためか、①と②の中間的な特徴を示し、現役世代や再就職者、無職が混在している様子が窺える。なお、④は「勤務経験なし」が他セグメントより若干多いが、当該層では女性の割合が比較的多いため、夫と死別あるいは離別し世帯主となった高齢女性の存在などが考えられる。

図表6 各セグメントの世帯主の就業状況



## (3) 金融資産保有状況

各セグメントの世帯金融資産の保有状況を見ると(次ページ図表7)、投資経験がある層の方が金融資産は多く、①投資経験あり・50歳以前から準備層では5000万円以上が3割を超える。また、投資

経験が同程度であれば 50 歳以前から準備している層の方が世帯金融資産は多い。最も金融資産が少ない④投資経験浅い・定年直前以降に準備層では 1000 万円以上 3000 万円未満が最も多く 36%を占める。また、1000 万円未満も 3 割を超える。

投資経験がある層の方が世帯金融資産は多く、投資経験が同等であれば生活設計開始時期が早い層の方が世帯金融資産

は多くなっている。つまり、経済的に余裕がある方が投資へ回しやすく、経済的に余裕がない場合、生活費などで逼迫し、投資まで回らないような状況が窺える。また、投資経験が同様であれば、世帯金融資産が多い方がリタイアメント・ライフへ向けた生活設計を前もって行っている状況が窺える。

#### (4) 各セグメントの属性的特徴：まとめ

各セグメントのボリュームや属性的特徴を図表 8 にまとめる。

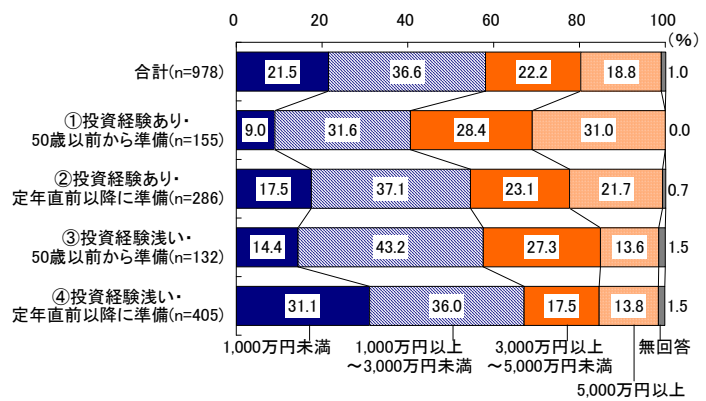
一般的に消費市場の魅力は人口ボリュームと懐事情で決まる。しかし、セグメント・ボリュームが最も大きい④は世帯金融資産が最も少なく、懐事情が良いとは言えない。一方、世帯金融資産が最も多い①のセグメント・ボリュームは 15.6%と多くない。また、①では現役世代も比較的多く、リタイアメントに向けた生活設計はしつつも、

まだ実際にリタイアメント・ライフには入っていない層も多いだろう。世帯主が退職後に無職である場合、すでにリタイアメント・ライフに入っていることが多いと仮定すると、当該層の多い②はセグメント・ボリュームも世帯金融資産も一定の期待ができる。リタイアメント・ライフに入っている層に対して比較的高額な商品・サービスを検討する場合、②はターゲットとして定めやすいとも言える。しかし、当然、提供する商品・サービスによって価格帯や用途が異なるため、③のようにボリュームも小さく世帯金融資産も多くない層であっても、リタイア直前の現役世代の多さという特徴によって最も提供が適したターゲットとなる場合もある。以下では、各セグメントのリタイアメント・ライフにおけるライフスタイルの違いを分析していく。

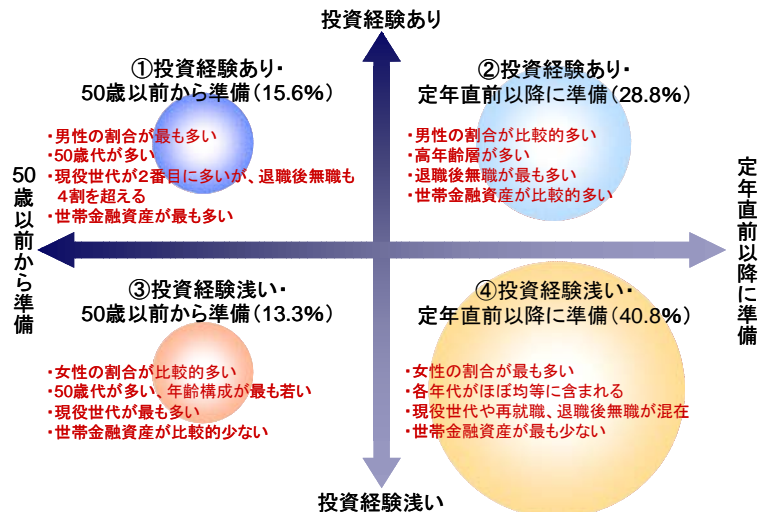
### 3 ——リタイア開始年齢とその理由

リタイアメント・ライフが始まる時期は、退職や子どもの独立など個人によって様々なタイミングが考えられる。本項ではリタイア開始年齢とその理由について、セグメントによる違いをみていく。

図表 7 各セグメントの金融資産保有状況



図表 8 各セグメントの属性的特徴：まとめ

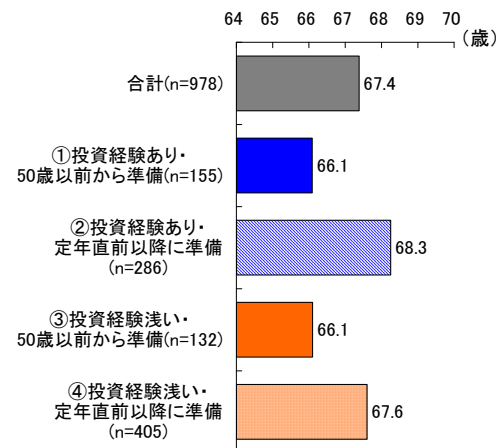




## 1| リタイア開始年齢

リタイア開始と考える年齢は、全体では平均 67.4 歳である (図表 9)。セグメントごとにみると、投資経験によらず、定年直前以降に準備層より 50 歳以前から準備層の方がリタイア開始年齢は早い。リタイア開始年齢が最も遅いのは②である。つまり、年齢構成が若いセグメントではリタイア開始年齢は早く、年齢構成が高いセグメントではリタイア開始年齢も遅い。これは、実際に老後と想定していた年齢に実際に到達してみると、年齢が若い頃に予想していたほどの老化を感じなかったということかもしれない。

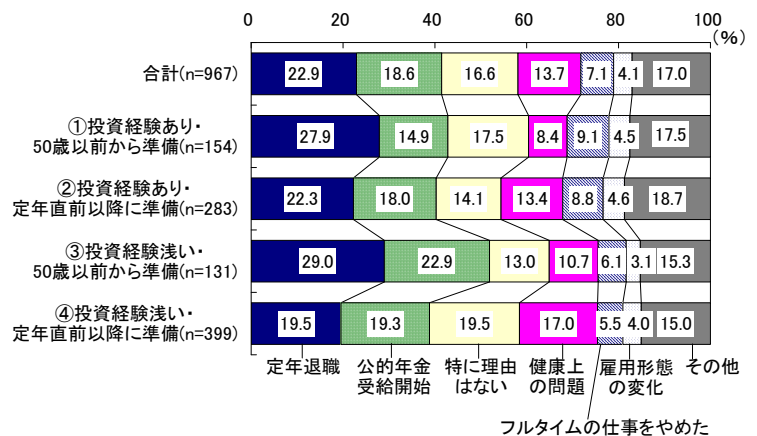
図表 9 「あなたにとって老後とは何歳くらいからのことですか (数値で回答)」



## 2| リタイア開始の理由

リタイア開始と考える理由は、全体では「定年退職 (23%)」が最も多く、次いで「公的年金受給開始 (19%)」「特に理由はない (17%)」「健康上の問題 (14%)」「フルタイムの仕事をやめた (7%)」と続く (図表 10)。セグメントごとにみても、いずれの層も「定年退職」が最も多く、「公的年金受給開始」が続く。投資経験によらず、50 歳以前から準備層、すなわち年齢構成の若い①や③では「定年退職」が多く、定年直前以降から準備層、すなわち年齢構成の高い②や④では「公的年金受給開始」が多い傾向がある。また、②や④では「健康上の問題」も比較的多い。全体的に「特に理由はない」も比較的多いが、これは突然リタイアメント・ライフが始まるのではなく、日々の生活の中で徐々に老いを感じ、リタイアメント・ライフに入っていくということかもしれない。なお、選択肢には「子どもの独立」「子どもの結婚」「孫の誕生」「親の死亡」といった家族にまつわる事由もあるが、いずれも選択割合は 5%以下と低く、リタイア開始の理由は自身にまつわる事由が上位を占める。

図表 10 各セグメントのリタイア開始の理由



## 4 ——リタイアメント・ライフの見通し

前節より、リタイアメント・ライフは、主に定年退職や公的年金の受給開始により始まることが示されたが、そこで重視したいことや不安、また今後の生活水準をどう感じているのだろうか。

### 1| リタイアメント・ライフで重視したいこと

リタイアメント・ライフで重視したいことをみると (次ページ図表 11)、全体および全てのセグメントにおいて「健康維持」が首位を占め、選択割合も 8 割前後と 2 位以下に大きな差をつけている。

全体では2位「家族生活（55%）」、3位「食生活（54%）」、4位「国内旅行（49%）」、5位「友人づきあい（48%）」があがる。セグメントごとにみても、順位に若干の差があるものの同様のものがある。なお、「国内旅行」のように一定の費用が必要なものは、①や②の世帯金融資産が多いセグメントで選択割合が高い傾向がある。また、上位5位には入っていないが、やはり費用を要する「海外旅行」「資産・貯蓄」などでも同様の傾向がみられる。一方、④のように世帯金融資産が少ないセグメントでは、家族生活や食生活、友人づきあいといった日常生活の延長にあるものが上位にあがる。

図表 11 各セグメントのリタイアメント・ライフでの重視したいこと（複数選択）：上位5位

	合計 (n=978)	①投資経験あり・ 50歳以前から準備 (n=155)	②投資経験あり・ 定年直前以降に準備 (n=286)	③投資経験浅い・ 50歳以前から準備 (n=132)	④投資経験浅い・ 定年直前以降に準備 (n=405)
1位	83.6%	80.0%	86.4%	77.3%	80.0%
2位	55.2%	58.7%	58.7%	59.8%	58.7%
3位	54.4%	56.8%	56.3%	48.5%	56.8%
4位	49.3%	50.3%	55.9%	48.5%	50.3%
5位	48.2%	45.8%	53.1%	47.7%	45.8%

## 2| リタイアメント・ライフで不安に感じること

リタイアメント・ライフで不安に感じることをみると（図表 12）、全体および全てのセグメントにおいて「自分が要介護状態になること」が首位を占める。前項と同様に、全体で上位にあがる項目が、若干順位に違いがあるものの、セグメントごとにみても上位にあがる。また、年齢構成が最も若い③では自分の病気やケガなどよりも「家族が要介護状態になること」が上位にあがる。

図表 12 各セグメントのリタイアメント・ライフでの不安（複数選択）：上位5位

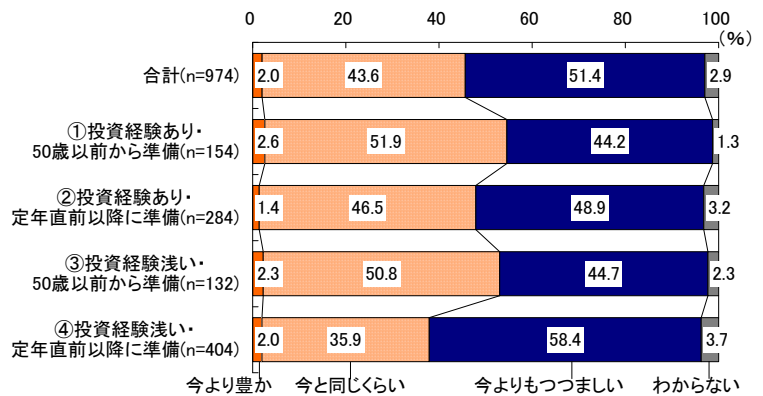
	全体	①投資経験あり・ 50歳以前から準備	②投資経験あり・ 定年直前以降に準備	③投資経験浅い・ 50歳以前から準備	④投資経験浅い・ 定年直前以降に準備
1位	65.3%	65.2%	69.2%	69.7%	61.2%
2位	59.1%	55.5%	60.1%	62.9%	61.0%
3位	56.7%	54.2%	59.8%	55.3%	56.0%
4位	52.8%	50.3%	54.2%	55.3%	52.3%
5位	51.3%	49.7%	51.0%	50.8%	49.4%
6位	43.0%	41.3%	42.7%	47.0%	42.7%
7位	38.4%	39.4%	37.1%	43.2%	37.5%
8位	22.1%	25.2%	22.7%	20.5%	21.0%
9位	14.3%	18.1%	14.0%	12.9%	14.3%
10位	12.5%	16.1%	13.3%	9.1%	10.9%

なお、このほか6位～10位には「家族が認知症になること」「配偶者の死」「自分の死」「子どもが自立しない」といった項目が並ぶ。また、10位以降には「いきがいの喪失」「熟年離婚」「一人暮らし」「相続」「情報化への不適応」などが続くが、10位以降の項目はいずれも選択割合は10%以下である。

### 3| 今後の生活水準の見通し

今後の生活水準の見通しをみると(図表13)、全体では「今よりもつつましい」が半数を超え、「今と同じくらい」は4割強である。なお、「今より豊か」は2%に過ぎない。セグメントごとにみても、いずれも「今より豊か」はごくわずかであり、「今と同じくらい」と「今よりもつつましい」が半々を占める。両者の比率はセグメントによって異なり、①と③の50歳以前から準備層では「今と同じくらい」の方が、②と④の定年直前以降に準備層では「今よりもつつましい」の方がやや多い。つまり、生活設計開始時期が早い、すなわち年齢構成が比較的若いセグメントの方が今後の生活水準の見通しは明るく、生活設計が遅い、すなわち年齢構成が比較的高い層セグメントの方が見通しは暗い。また、生活設計開始時期が同様である場合、投資経験がある層、すなわち世帯金融資産が多いセグメントの方が「今と同じくらい」が多く、見通しがやや明るい。

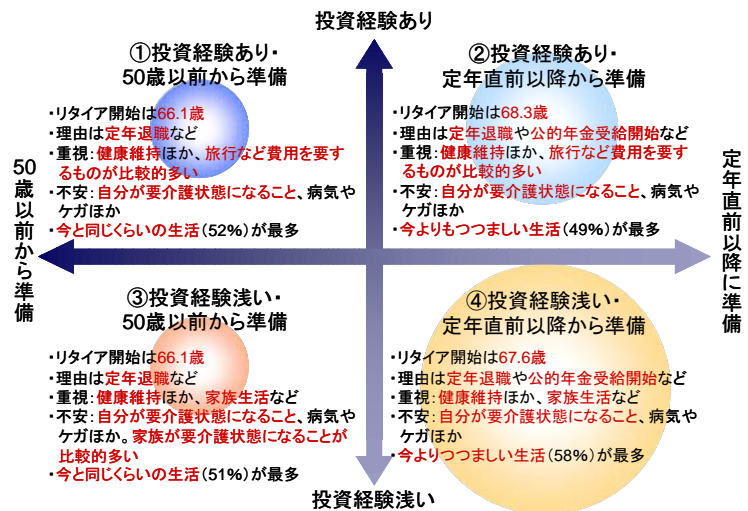
図表13 各セグメントの今後の生活水準の見通し



### 4| リタイアメント・ライフの見通し：まとめ

各セグメントのリタイアメント・ライフの見通しを図表14にまとめる。リタイア開始年齢は、①や③の生活設計開始時期が早く、年齢構成が比較的若いセグメントの方が低い傾向がみられる。これらの層では、リタイア開始の理由は定年退職が主である。一方、リタイア開始年齢が比較的高い場合、リタイア開始の理由は定年退職のほか公的年金受給開始も多い。つまり、より年齢層の高い時期に生じるライフ・イベントもあがってくる。リタイアメント・ライフで重視したいことや不安は、概ねセグメントによらず同様であり、重視したいことは健康維持が圧倒的に多く、不安は自分が要介護状態になることが多い。2位以降もセグメントによらず同様のものが並ぶが、順位は若干違い、その順位の違いにセグメントの特徴があらわれる。重視したいことでは、投資経験がある層、すなわち世帯金融資産が多いセグメントでは旅行などの費用が必要であるものも多く、世帯金融資産が少ないセグメントでは家族生活や

図表14 各セグメントのリタイアメント・ライフの見通し：まとめ



不安は、概ねセグメントによらず同様であり、重視したいことは健康維持が圧倒的に多く、不安は自分が要介護状態になることが多い。2位以降もセグメントによらず同様のものが並ぶが、順位は若干違い、その順位の違いにセグメントの特徴があらわれる。重視したいことでは、投資経験がある層、すなわち世帯金融資産が多いセグメントでは旅行などの費用が必要であるものも多く、世帯金融資産が少ないセグメントでは家族生活や

食生活といった日常生活の延長にあるものが多い。不安については、年齢構成が最も若いセグメント(③)で家族が要介護状態になることの割合が多くを占める。今後の生活水準の見通しについては、各セグメントとも「今と同じくらい」と「今よりつつましい」が半々を占め、生活設計開始時期が早い層、すなわち年齢構成が若いセグメントの方が見通しは明るい。なお、今後の生活水準の見通しは、世帯金融資産の量よりも生活設計開始時期の影響の方が大きい。それは、②より③の方が世帯金融資産は少ないにもかかわらず、見通しがやや明るいことによる。ただし、生活設計開始時期が同様であれば、世帯金融資産の影響が効くようである。

## 5 —リタイアメント・ライフの生活資金

最後にリタイアメント・ライフを支える生活資金の準備状況についてみていく。

### 1| 生活資金準備のきっかけ

リタイアメント・ライフにおける生活資金準備のきっかけをみると(図表15)、全体では1位「定年退職(33%)」、2位「生活設計(31%)」、3位「勤務先の研修(23%)」、4位「公的年金受給開始(19%)」、5位「先輩や身近な人の話(18%)」と並ぶ。生活設計開始時期が早い層、すなわち年齢構成が若いセグメントでは「生活設計」「勤務先の研修」「身近な人の定年退職」などがあがる。また、③では前節のリタイアメント・ライフにおける不安でも特徴として出ていた「親の病気や介護」も上位にあがる。一方、生活設計開始時期が遅い層、すなわち年齢構成が高いセグメントでは、前節のリタイア開始の理由と同様に「定年退職」「公的年金受給開始」といった、より年齢層の高い時期に生じるライフ・イベントが上位にあがる。

図表15 各セグメントのリタイアメント・ライフの生活資金の準備を考え始めたきっかけ(複数選択):上位5位

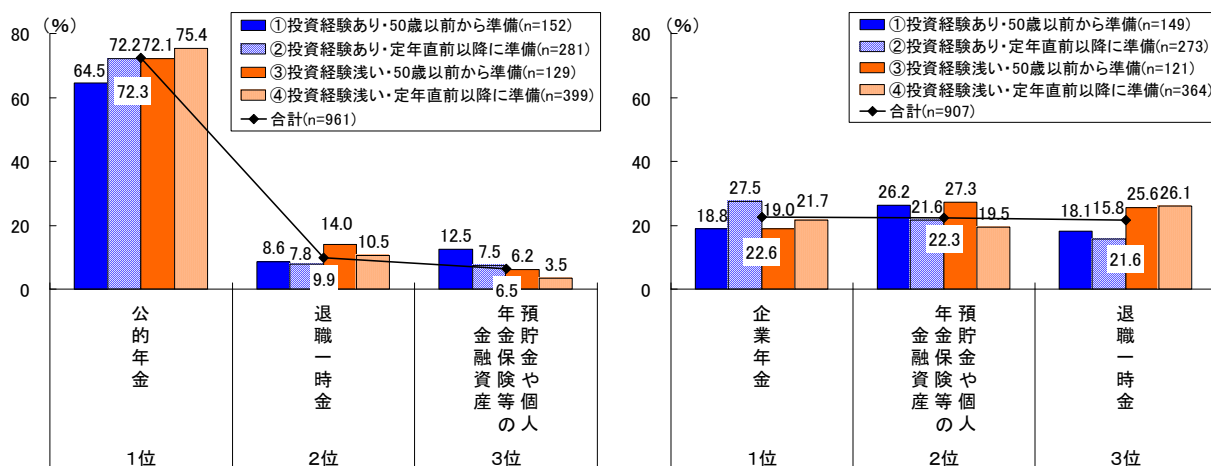
	合計 (n=978)	①投資経験あり・ 50歳以前から準備 (n=155)	②投資経験あり・ 定年直前以降に準備 (n=286)	③投資経験浅い・ 50歳以前から準備 (n=132)	④投資経験浅い・ 定年直前以降に準備 (n=351)
1位	定年退職 33.1%	生活設計してみた 40.0%	定年退職 44.0%	生活設計してみた 31.8%	定年退職 43.3%
2位	生活設計してみた 30.6%	勤務先の研修 19.4%	生活設計してみた 31.0%	勤務先の研修 26.5%	生活設計してみた 25.4%
3位	勤務先の研修 22.8%	身近な人の話 14.8%	公的年金受給開始 25.7%	先輩や身近な人の定 年退職 18.2%	公的年金受給開始 24.2%
4位	公的年金受給開始 19.3%	先輩や身近な人の定 年退職 14.2%	勤務先の研修 24.6%	親の病気や介護 15.2%	勤務先の研修 21.7%
5位	先輩や身近な人の 定年退職 18.1%	自分の健康上の問題			
		12.3%	22.4%	14.4%	18.8%

### 2| 生活資金として期待するもの

リタイアメント・ライフで生活資金として期待するものをみると(次ページ図表16(a))、最も期待するものは、全体および全てのセグメントにおいて圧倒的に「公的年金」であり、選択割合は7割前後を占める。なお、投資経験が同様である場合、生活設計開始時期が遅い層の方が「公的年金」の選択割合が高い。全体では2位「退職一時金(10%)」、3位「預貯金や個人年金保険等の金融資産(6%)」が並ぶが、これらの順番はセグメントにより異なる。2位に、①では「預貯金や個人年金保険等の金融資産」があがるが、③と④の投資経験が浅い層では「退職一時金」があがる。また、二番目に期待する生活資金をみると(次ページ図表16(b))、全体では「企業年金(23%)」、「預貯金や個人年金保



図表 16 各セグメントのリタイアメント・ライフで期待する生活資金  
(a) 最も期待するもの(単一選択) (b) 二番目に期待するもの(単一選択)



険等の金融資産(22%)、「退職一時金(22%)」が同程度で並ぶ。①と③の生活設計開始時期が早い層では「年預貯金や個人年金保険等の金融資産」が最も多く、②と④の生活設計開始時期が遅い層で経験のある②では「企業年金」、投資経験の浅い④では「退職一時金」が最も多い。

いずれのセグメントも生活資金として公的年金に最も期待を寄せているが、次に期待するものには違いがある。生活設計開始時期が早いセグメントでは年預貯金等の個人で予め準備している金融資産、生活設計開始時期が遅いセグメントでは企業年金等の勤め先から支払われるものに期待している。

### 3 | 生活資金に対する不安

リタイアメント・ライフにおける生活資金に対する不安をみると(図表 17)、全体および全てのセグメントにおいて「公的年金給付額の減少」が1位にあがる。いずれも2位が「公的年金制度の破たん」であり、公的年金に関わる項目が上位二つを占める。前項で確認したように生活資金として最も期待するものは公的年金であるが、生活資金に対する最大の不安も公的年金に関わるものとなっている。また、「税・社会保険料負担の増加」も上位にあがっており、生活資金に対する不安においては、公的制度によるものが多くを占めている。また、世帯金融資産が最も多い①では「インフレによる貯蓄の目減り」が5位、年齢構成の最も若い③では「公的年金支給開始年齢の遅れ」が4位にあがっており、セグメントの属性的特徴がよくあらわれている。

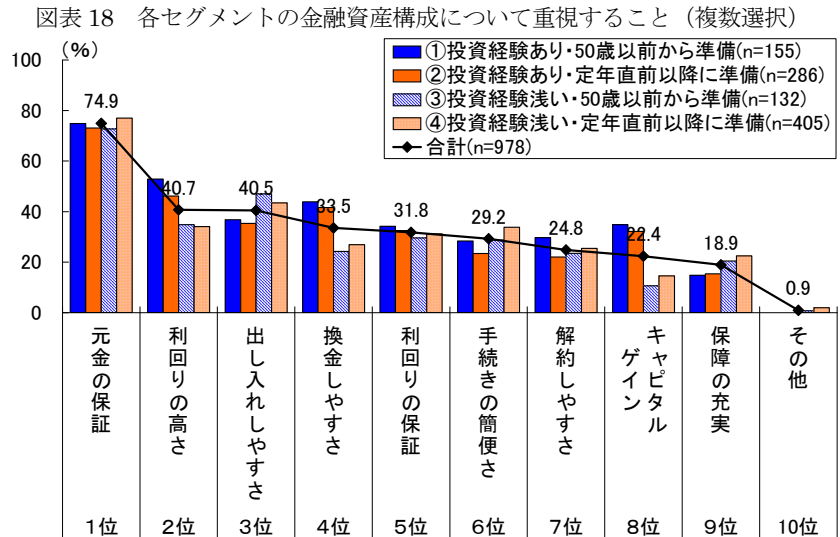
図表 17 各セグメントのリタイアメント・ライフにおける生活資金に対する不安(複数選択): 上位5位

	合計 (n=978)	①投資経験あり・ 50歳以前から準備 (n=155)	②投資経験あり・ 定年直前以降に準備 (n=286)	③投資経験浅い・ 50歳以前から準備 (n=132)	④投資経験浅い・ 定年直前以降に準備 (n=405)
1位	72.0%	69.0%	68.5%	74.2%	74.8%
2位	50.0%	52.9%	46.2%	55.3%	49.9%
3位	40.2%	34.2%	42.7%	37.0%	44.0%
4位	37.0%	33.6%	40.9%	34.1%	38.8%
5位	32.5%	31.0%	31.1%	30.3%	34.3%



#### 4| 金融資産構成について重視すること

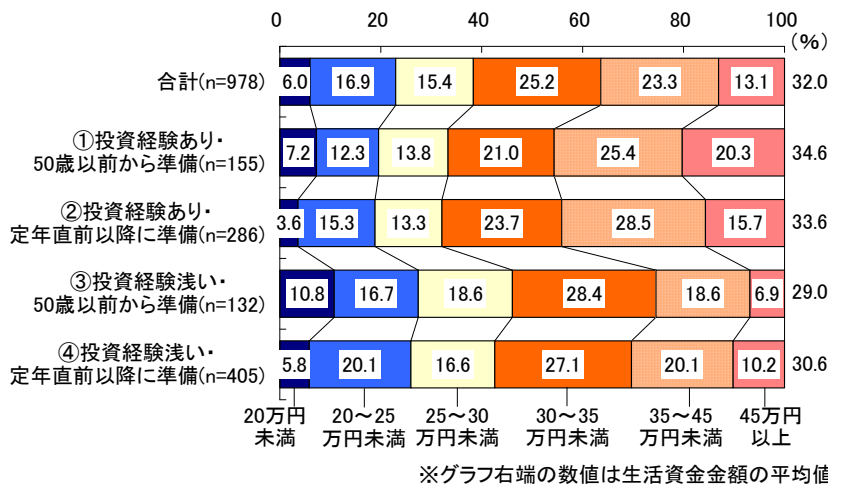
リタイアメント・ライフにおける金融資産構成において重視することをみると（図表18）、全体および全てのセグメントにおいて「元金の保証」が1位にあがり、いずれのセグメントにおいても2位以下に20%以上の差をつけている。2位以降は投資経験によって異なり、投資経験がある層では「利回りの高さ」「換金しやすさ」「利回りの保証」「キャピタルゲイン」など収益性を重視した項目が多くあがる。一方、投資経験が浅い層では「出し入れのしやすさ」「手続きの簡便さ」「保障の充実」といった利便性を重視した項目が多くあがる。リタイアメント・ライフでは就労収入が減り（なくなり）、大半は年金や貯蓄の切り崩しによって生活するために、現在手元にある金融資産の元本保証が何より重要であるが、次に重視する点には投資経験が影響することが窺える。金融資産に関する価値観の違いの詳細分析は別レポート<sup>2</sup>を参照されたい。



#### 5| 月々に得られる生活資金の金額

本節の2項においてリタイアメント・ライフで期待する生活資金をみた。これらを足し合わせて月々に得られるであろう生活資金の金額をみると（図表19）、全体では平均が32.0万円であり、30万円以上35万円未満の金額帯に4分の1が位置する。次いで35万円以上45万円未満が続き、4分の1弱が位置する。投資経験がある層の方が生活資金の平均金額は高く、高い金額帯に位置する割合も多い。投資経験がある層では35万円以上45万円未満に①は4分の1、②は3割弱が位置する。また、45万円以上も多く、投資経験がある層では35万円以上に45%前後が位置する。一方、投資経験が浅い層では生活資金の平均金額も低く、比較的低い金額帯に位置する割合が多くなる。平均金額が最も低い③では、最も高い①と比べて月々5

図表 19 各セグメントの月々に得られる生活資金の金額



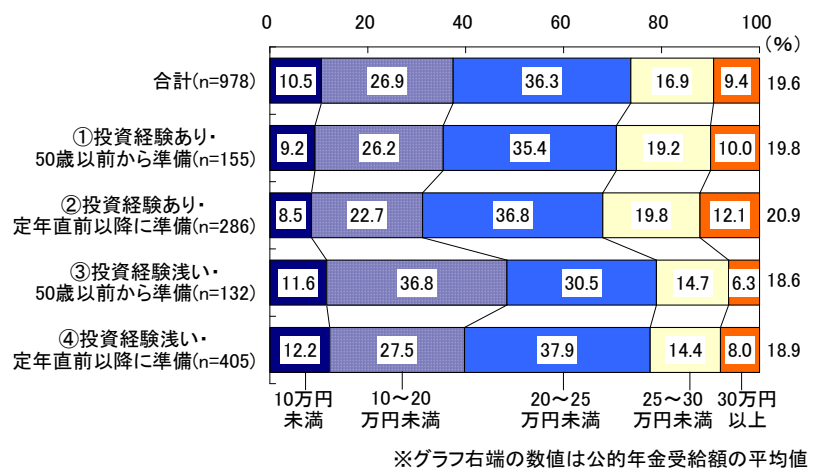
<sup>2</sup> 村松容子「金融行動でみたリタイアメント層の資産形成・運用～投資経験とリタイアメント・ライフの生活設計開始時期にもとづくセグメンテーション②」、基礎研 Research Paper 2012年3月

万円以上の差がある。また、30万円以上35万円未満に3割弱が位置する。投資経験がある層では45%前後が35万円以上の高い金額帯に位置するが、投資経験が浅い層では逆に45%強が30万円以下の低金額帯に位置する。

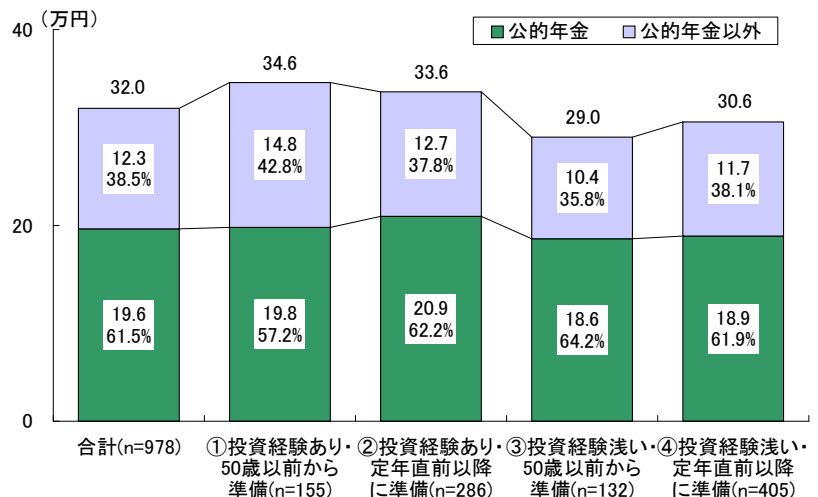
ところで、世帯金融資産が3000万円以上の金額帯に位置する割合は、①>②>③>④の順に多いが(図表7)、月々の生活資金が35万円以上の金額帯に位置する割合を見ると、③と④が逆転している。つまり、投資経験が同様である場合、生活設計開始時期が早い層の方が世帯金融資産は多いにも関わらず、月々の生活資金が高い金額帯に位置する割合は逆転している。また、金額帯を30万円以上に広げると、①と②も逆転する。生活資金の内訳は本節の2項でみたように、公的年金や退職一時金、企業年金のほか個人金融資産から成る。

生活資金で最も期待される公的年金の受給額をみると(図表20)、生活資金と同様の傾向がみられ、投資経験がある層の方が平均金額は高く、高い金額帯に位置する世帯の割合も多い。投資経験が同様である場合は、定年直前以降に準備層、すなわち世帯金融資産が少ないセグメントの方が平均金額は高く、高い金額帯に位置する世帯の割合も多い。

図表20 各セグメントの月々の公的年金受給額



図表21 各セグメントの月々の生活資金の内訳



生活資金の内訳をみると(図表21)、生活資金が最も少ない③では他セグメントより公的年金も公的年金以外の金額も低い。なお、③は年齢構成が最も若く現役世代が多い。本節の3項の生活資金に対する不安で、いずれのセグメントでも公的年金制度に関する項目が上位を占めていた。昨今の社会情勢から年齢が若い方が公的年金制度への不安は強いと考えられ、見積り額も低くなっている可能性がある。また、③と④では、③の方が世帯金融資産は多いにも関わらず、生活資金の金額は低い。この背景には、前述の公的年金制度への不安の強さに加え、日本経済の低迷による雇用情勢への不安の強さも影響している可能性がある。年収水準の高い50歳代の正規雇者の年収は、この10年で大幅に減少している<sup>3</sup>。セグメント③では当該年代が比較的多くを占める上、

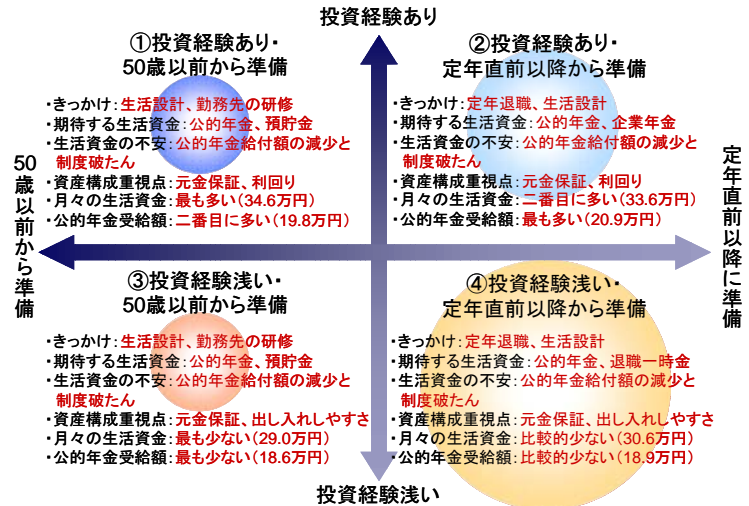
<sup>3</sup> 久我尚子「若年層の経済的余裕感～消費離れ・厳しい雇用情勢の今どきの若者たち、暮らし向きの実感は?」、基礎研 REPORT 2012年4月号, pp.28-33.

世帯金融資産も①より少ないために、預貯金等の公的年金以外による生活資金の見積り額も低くなる可能性がある。

## 6 | リタイアメント・ライフの生活資金：まとめ

各セグメントのリタイアメント・ライフの生活資金について図表22にまとめる。全てのセグメントの共通点としては、期待する生活資金と生活資金に対する不安があり、いずれのセグメントも圧倒的に公的年金に期待する一方、不安も公的年金に関わるものが強い。一方、セグメントにより異なる点は、生活資金準備のきっかけや資産構成の重視点、生活資金金額、公的年金受給額などがある。生活資金準備のきっかけは、

図表 22 各セグメントのリタイアメント・ライフの生活資金：まとめ

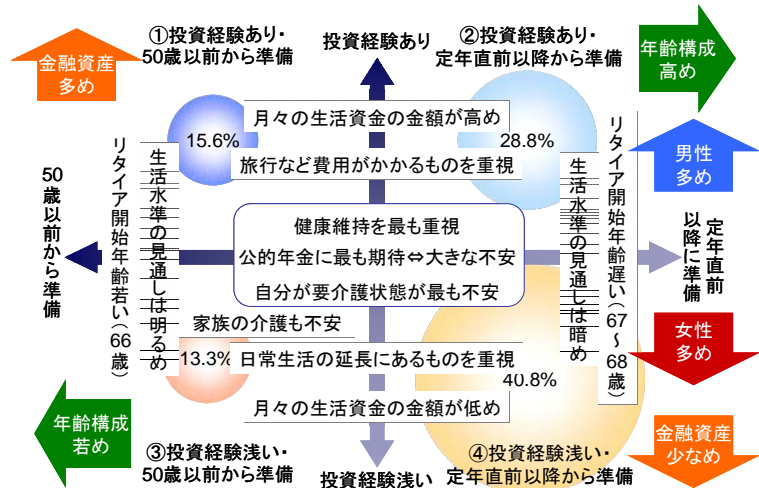


年齢構成による影響が大きく、年齢構成が比較的若い①と③では生活設計のほか勤務先の研修があがり、年齢構成が比較的高い②と④では定年退職があがるなど、ライフ・イベントの時間差がみられる。また、昨今の社会情勢により年齢が若い方が公的年金に対する不安が強いためか、投資経験が同様である場合、①や③の年齢構成が若いセグメントの方が②や④の年齢構成が高いセグメントよりも公的年金受給額の見積り額が低い。また、年齢が若い方が日本経済低迷による雇用情勢悪化の影響が大きいためか、特に③では世帯金融資産のわりに預貯金等による月々の生活資金金額が低い傾向がある。また、年齢構成が若いセグメントでは、リタイアメント・ライフがより先のことであるため、昨今の先行き不透明な経済情勢の中では、生活資金を控えめに見積もっているという可能性も考えられる。

## 6 — まとめ

本稿では金融行動による2つの軸を用いてリタイアメント層を4つのセグメントに分け、ライフスタイルや生活設計の考え方の違いをみてきた。各セグメントの属性や価値観の特徴を図表23にまとめる。全てのセグメントで共通することは、リタイアメント・ライフでは健康維持を最も重視すること、自分が要介護状態になることに最も不安を感じていること、そして生活資金として公的

図表 23 各セグメントのまとめ



年金に最も期待している一方で強い不安も感じていることである。一方、セグメントで異なること、投資経験の有無により違いがあるものについては、リタイアメント・ライフの生活資金の金額や健康維持の次に重視することがある。投資経験がある層の方が月々の生活資金が多く、重視することも旅行などの費用が必要なものが多くあがる。この背景には、投資経験がある層の方が世帯金融資産は多く、経済的な余裕が大きいことがある。また、生活設計開始時期により異なることとしては、リタイア開始年齢や今後の生活水準の見通しがある。生活設計開始時期が早い層の方がリタイア開始年齢も早く、見通しもやや明るい。生活設計開始時期が遅い層では、やはりリタイア開始と考える年齢も遅く、見通しはやや暗い。ここで、生活設計開始時期が遅い②では世帯金融資産が比較的多いにも関わらず、見通しが暗く、逆に生活設計開始時期が早い③では世帯金融資産が比較的少ないにも関わらず、見通しが明るい傾向があることから、今後の生活水準の見通しには世帯金融資産の多さよりも、早い段階からリタイアメント・ライフの生活設計をしているという気持ちの余裕の影響が大きい可能性がある。

一方、③は見通しが明るい傾向があっても、生活で重視したいことは日常生活の延長にあるものであり、高額な商品やサービスへの積極的な消費態度は見出しにくい。逆に、②は見通しが暗い傾向があっても、旅行などの比較的高額な商品やサービスへの消費意欲も見受けられる。つまり、生活の見通しが明るくても高額な消費をするわけではなく、逆に暗くても高額な消費をしないわけではない。高額消費においては、消費に対する積極性はともあれ世帯金融資産の影響が大きいのだろう。

よって、旅行や金融商品といった比較的高額な商品について、リタイアメント・マーケットにおける魅力的なセグメントを考える場合、まずは、世帯金融資産が多く、今後の生活の見通しも明るいセグメント①があがるだろう。しかし、①は当該層の16%に過ぎず、セグメント・ボリュームは大きくない。懐事情自体は②も同等であるとする、②にもあわせてアプローチできればターゲットは4割強に広がる。①と②の違いはリタイアを意識する時期であり、①に対しては40歳代頃から継続的に、②に対しては定年前後に集中的にアプローチすることが効率的である。金融商品を考える場合、リタイアメント層共通の特徴として元本保証、安全性が第一にあるが、①と②は収益性を重視する傾向もあることから、安全性を担保した上で、他社商品と比較した若干の収益性の高さなどを確保できれば響きやすいかもしれない。ところで、近年、金融商品を含む大半の商品やサービスではポイントマイレージ・サービスを持っており、貯まったポイントを何らかの商品やサービスと交換可能である。交換対象となる商品やサービスは日用品や家電・家具など日常生活の延長にあるものが多い。しかし、こういったサービスに重きを置いた商品訴求は①や②には適しているとは言い難く、直接的な利益還元の方が響きやすいだろう。むしろ、地道にポイントを貯めて日用品をはじめとした商品と交換をするようなサービスは、日常生活を重視する傾向があり、女性の割合が比較的多い③・④の方が適しているだろう。また、小口の商品設計などが可能であれば、③や④もターゲットに成り得る。この場合、商品訴求には、前述の従来のポイントマイレージ・サービスの方法が適用でき、また、日用品など消費者とのコンタクト・ポイントが多い商品と提携することで訴求機会を多く得ることもできる。

本稿では金融行動により4つのセグメントに分けて分析を行い、まずはリタイアメント層の大よその特徴を把握してきた。しかし、リタイアメント層はそれぞれに長い人生経験のある様々な価値観を持つ集合体である。また、消費する高齢者というマーケットは、多くのマーケットにとって経験の



ないマーケットでもある。マーケティングのフレームワークに当てはめて価値観を要約し戦略を立案しても、実務においては予想できなかった事象も多く出てくるだろう。当該層へのアプローチにおいては、他の年齢層よりも多くの試行錯誤の段階が必要であることを念頭に置くことが肝要である。