

金融行動でみた リタイアメント層の資産形成・運用

＜投資経験やリタイアメント・ライフの生活設計開始時期によるセグメンテーション②＞



保険研究部門 研究員 村松 容子
yoko@nli-research.co.jp

〔要旨〕

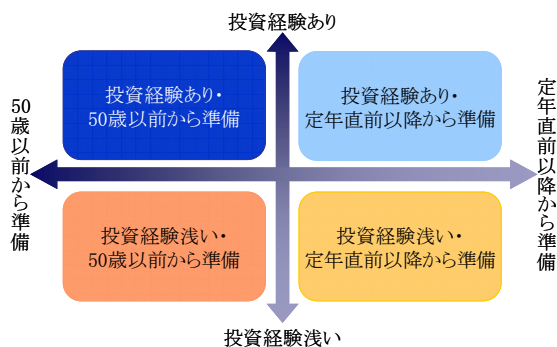
1

昨今の運用状況悪化の中、金融商品の選択において安全志向が強まり、この数年の退職金等いわゆる「団塊マネー」の多くが預貯金として保有され、リスク性商品には向かっていないと言われている。そこで本稿では、定年前後にあるリタイアメント層を対象とした価値観や金融行動に関するアンケート調査から、当該層の資産形成や運用についての考え方を分析する。分析には、リタイアメント・ライフの生活設計開始時期と投資経験で分割したセグメントを使用する。

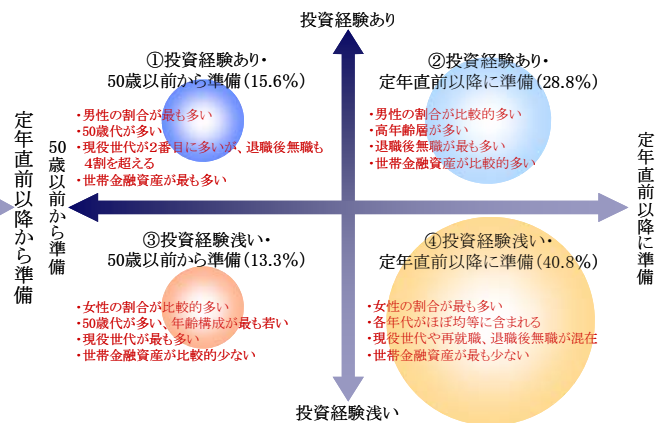
セグメンテーション軸

- (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

金融資産残高および不動産価値は、①や②の投資経験あり層の方が③や④の投資経験浅い層より多い。これは、①や②は、投資にまわせるだけの経済的余力があることと、資産運用に関心を持ち、資産を増やしてきたことが相乗的に働いているものと考えられる。また、投資経験が同程度であれば、①や③の 50 歳以前から準備層の方が、②や④の定年直前以降に準備層より多い。これは、①や③では、比較的若いうちから生活資金を準備する経済的余裕があったことと、早くから老後にむけて資産形成を行うことができたことによる成果とによるものと考えられる。

3

資産運用についてみると、①投資経験あり・50 歳以前から準備層は運用において利用したい情報も情報源も幅広い。資産運用への関与が強く、金融商品に関する知識もあり、リスク性商品を運用手段として取り入れている様子が窺える。しかし、購入した商品に対する不安は大きい。②の投資経験あり・定年直前以降に準備層も同様の傾向があるが、①と比べれば情報の利用も資産運用への関与も弱い。一方、③の投資経験浅い・50 歳以前から準備層は、利用する情報源が少なくクチコミや勤め先による情報に依存する傾向がみられる。金融機関に関する情報の利用意向が高く、資産運用の不安においても機関に関する不安が強い。もっともボリュームの多い④投資経験浅い・定年直前以降に準備層は、利用したい情報も少なく、資産運用へのかかわりも弱く受動的である。また、資産運用に関する不安は小さいが、多岐にわたる。

4

金融資産の配分状況を見ると、いずれのセグメントも預貯金の配分が最大で、およそ半分程度である。ただし、資産運用に関する考え方を反映して、①と②の投資経験あり層では、2 番目に多いのが有価証券であるのに対し、③や④の投資経験浅い層では保険資産が多い。①や②の投資経験あり層の資産配分の決定理由は、「社会への関心・収益性」や「利回り」であり、現在保有する資産を増やすことを目的に商品を選定している。①や③の 50 歳以前から準備層では、非流動的であってもより安全に地道に運用する意向がある。

5

各セグメントに金融商品を勧めるとすれば、セグメントによって資産運用ポリシー、利用する情報源や生活設計開始のタイミングが異なるため、セグメントにあった勧め方が必要だろう。たとえば、セグメント分割の結果、もっともボリュームが多かった④投資経験浅い・定年直前以降に準備層は、金融商品の購入について受動的で、現在保有する資産の中で安全に運用することを想定している。この層は定年直前まで老後の資産形成については考えておらず、職場情報を利用することが多いため、退職セミナーなどの活用が考えられる。③の投資経験浅い・50 歳以前から準備層は、④に比べれば資産運用に関する関心がやや高い。時間がかかっても安定した機関で地道に運用する点が特徴的である。この層も勤め先の情報を活用する傾向があるが、資金準備の開始年齢が低いことや、金融商品の購入

にあたっての不安をもつことから、若いうちから金融リテラシーを高めるような情報提供が有効かもしれない。一方、これらの層よりやや経済的に余裕がある投資経験あり層は、より有利な運用に積極的に参加する意向があると考えられる。ただし、この層においても退職金・企業年金の配分においては、比較的安全性資産が高いことから、当然のことながら「安全性」も考慮に入れていると思われる。特に 50 歳以前から準備層では、金融商品に関する知識や資産運用への関心が高いほか、評価できる基準をもつ割合が高いことから、自ら選択させるような商品や情報の提供が必要だろう。

[目次]

1	——はじめに.....	5
2	——金融行動で分割したリタイアメント層のセグメント	5
1	セグメント分割の概要	5
2	セグメント別の資産の状況.....	6
(1)	金融資産保有状況.....	6
(2)	不動産保有状況	7
(3)	負債保有状況.....	7
3	セグメント別の保有資産の状況のまとめ	8
3	——セグメント別の資産運用に対する考え方.....	8
1	情報利用や取引機関の実態.....	8
(1)	利用したい情報	8
(2)	利用する情報源	9
(3)	取引機関数	10
2	資産運用についての関与・不安.....	11
(1)	資産運用についての関与.....	11
(2)	資産運用に対する不安	12
3	セグメント別の情報利用や資産運用に対する考え方のまとめ	12
4	——セグメント別の資産運用ポリシー	13
1	金融資産の持ち方	13
(1)	現在の金融商品種類別保有率と資産構成	13
(2)	資産配分の決定理由	14
(3)	資産種類別の評価.....	15
2	相続の状況	16
(1)	親からの相続.....	16
(2)	子へのこしたくないもの.....	16
5	——退職金の配分.....	17
1	退職金・企業年金の使途	17
(1)	貯蓄と貯蓄以外とのバランス	17
(2)	金融商品の配分	17
6	——結果の総括と考察.....	17

1 —はじめに

2007年、人口構成上、大きなボリュームを占める団塊の世代が60歳となり、定年を迎えはじめることで¹、彼らが受け取る多額の退職金の動向が注目された。金融商品の選択においても、リスク性商品の保有率が高年齢層で高いこともあいまって、団塊の世代の退職金を中心としたより活発な投資行動が期待された。

しかし実際には、早期退職等で60歳より早く退職金を受け取った人も多く、目立ったピークは確認できなかった。また、金融商品の選択においても、2008年のリーマンショック以降、安全志向が急激に強まっており²、リスク性商品には向かっていない。この10年程度の退職金等いわゆる「団塊マネー」の多くが預貯金として保有されているようだ³。

そこで弊社では、定年前後にあるリタイアメント層の資産形成・運用需要を把握するため、全国に住む50～74歳の男女一般個人を対象に、価値観や金融行動に関するアンケート調査を行った（「平成22年度リタイアメント・マーケット調査⁴」）。

老後の資産形成においては、個々の資産形成に対する経験や考え方が色濃く影響するものと考えられる。そこで本稿では、リタイアメント・ライフの生活設計開始時期と投資経験をセグメンテーションの軸として用い、各セグメントの資産形成・運用状況、および資産形成についての考え方を分析する。

2 —金融行動で分割したリタイアメント層のセグメント

本稿で使用したセグメント分割の概要を示し、各セグメントの属性的特徴を、特に金融資産や不動産などの保有資産に注目してまとめる。

1| セグメント分割の概要

セグメントの分割には（i）リタイアメント・ライフの生活設計の開始時期と、（ii）投資経験の有無に関する2つの問を使用した⁵。

1 2007年当時、民間企業の約8割が60歳定年制を採用していた

2 金融広報中央委員会（2010）「家計の金融行動に関する世論調査」

3 熊野英生（2011）「大量満期時代の金融資産動向」、金融財政事情、2011.8.1、pp.24-27、「フィデリティ退職・投資教育研究所レポート」（2011）

4 全国に住む50～74歳の男女一般個人対象（ただし、一定の退職金保有者を抽出するために、本人または配偶者が、上場企業の正社員、または従業員1000名以上の民間企業の正社員、または公務員正規職員として、15年以上の勤続経験がある人を対象とした）。有効回答数993サンプル。

5 セグメンテーションの軸の詳細、およびセグメントごとのライフスタイルや価値観等については、別稿（久我尚子「金融行動でみたリタイアメント層のライフスタイル～投資経験やリタイアメント・ライフの生活設計開始時期によるセグメンテーション①」、基礎研 Research Paper2012年3月）を参照のこと。

(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。

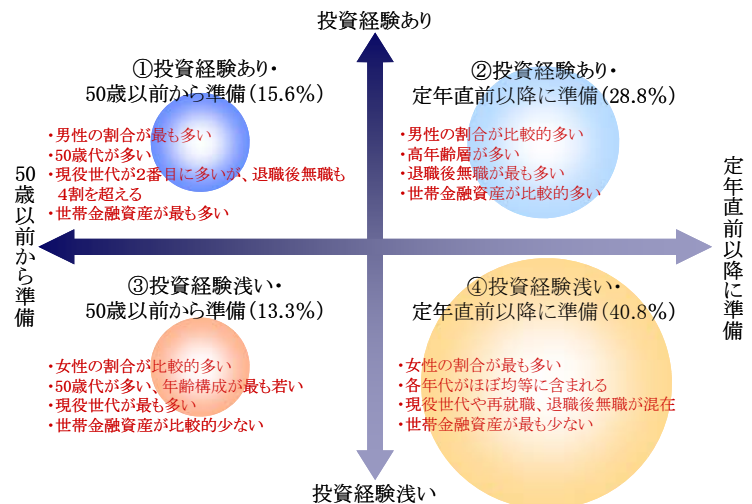
(i) と (ii) の組み合わせから、対象者を、①投資経験あり・50歳以前から準備、②投資経験あり・定年直前以降に準備、③投資経験浅い・50歳以前から準備、④投資経験浅い・定年直前以降に準備の計4つのセグメントに分割した(図表1)。

セグメントのボリュームをみると、対象者全体の70%が「リタイアメント・ライフの生活設計の開始時期」が定年直前以降であり、55%が「株や投信などのリスクのある商品の売買は、若いころからずっと続けている」わけ

ではないことから、④投資経験浅い・定年直前以降に準備がもっとも多く全体の40.8%となった。ついで、②投資経験あり・定年直前以降に準備が28.8%、①投資経験あり・50歳以前から準備が15.6%、③投資経験浅い・50歳以前から準備が13.3%となった。

各セグメントの属性をみると性別では、投資経験あり層(①と②)で男性の割合が高い。年代別では、50歳以前から準備層(①と③)に50歳代が多く含まれるため比較的若く、現役世代が多い。

図表1 各セグメントの属性的特徴：まとめ

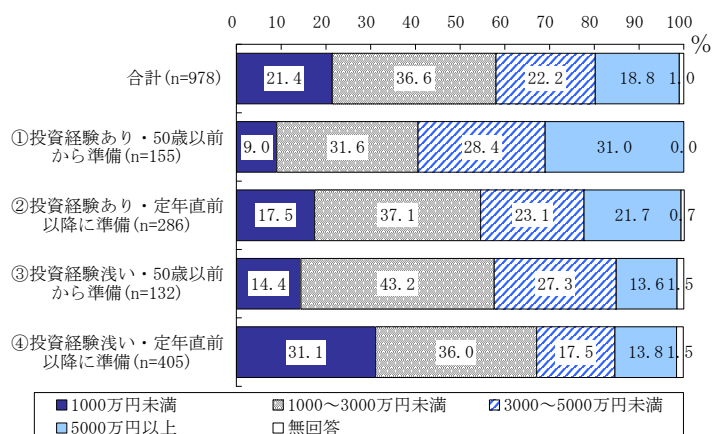


2 | セグメント別の資産の状況

(1) 金融資産保有状況

金融資産残高は、全体では「1000～3000万円」が最も多く、37%を占める(図表2)。セグメント別の金融資産残高は、①や②の投資経験あり層は、③や④の投資経験浅い層より多く、①や③の50歳以前から準備層は、②や④の定年直前以降に準備層より多い傾向がある。つまり、①投資経験あり・50歳以前から準備層の金融資産残高がもっとも多く、「3000～5000万円」

図表2 セグメント別の世帯金融資産残高



と「5000万円以上」がそれぞれ3割ずつであった。一方、④投資経験浅い・定年直前以降に準備層は金融資産残高がもっとも少なく、「1000万円未満」と「1000～3000万円」の割合がそれぞれ3割強と高い。

(2) 不動産保有状況

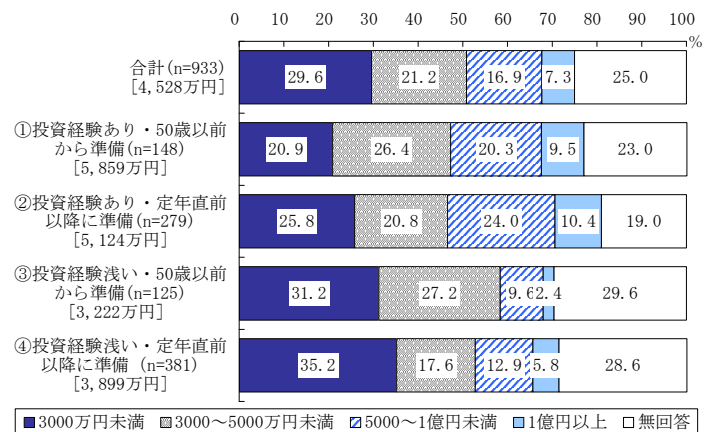
不動産保有状況を見ると、ほとんどが「持ち家一戸建て」または「持ち家の集合住宅」のいずれかを保有している。セグメント別にみると、①や②の投資経験あり層は、「居住用以外の土地や建物」の保有率が3割程度で、③や④の投資経験浅い層の2割程度と比べて高い(図表3(a))。

保有する不動産の資産価値は、①や②の投資経験あり層では5000万円以上である割合が高く、平均でも5000万円を超えるのに対し、③や④の投資経験浅い層では、平均で3000万円台である(図表3(b))。

図表3(a) セグメント別の不動産保有状況

	回答数	持ち家の一戸建て	持ち家の集合住宅	居住用以外の土地や建物	持っていない
合計	978	80.0	19.1	25.7	4.6
①投資経験あり・50歳以前から準備	155	81.9	18.1	31.6	4.5
②投資経験あり・定年直前以降に準備	286	80.4	22.7	30.4	2.4
③投資経験浅い・50歳以前から準備	132	81.8	15.2	18.9	5.3
④投資経験浅い・定年直前以降に準備	405	78.3	18.3	22.2	5.9

図表3(b) セグメント別の保有不動産資産価値



(3) 負債保有状況

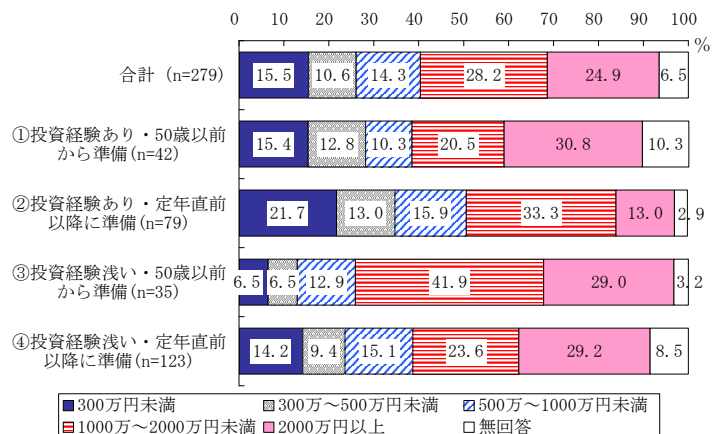
負債は、全体のおよそ25%の世帯がかかっている。負債の内容をみると、もっとも多いのは「住宅ローン」で、全体の2割程度が負っている(図表4(a))。負債がある対象者の負債額は、全体では「1000～3000万円」が多い(図表4(b))。

セグメント別にみると、③投資経験浅い・50歳以前から準備層は負債額が他セグメントより高価ゾーンに位置し、②投資経験あり・定年直前以降に準備層は負債額が他セグメントより低価ゾーンに位置する。これは、③は他のセグメントに比べて年齢構成が若く現役が多いのに対し、②は高年齢層が多く含まれ退職後無職者も多いことから、一般に退職を目処にローン返済を行っていることが推察で

図表4(a) セグメント別の負債保有状況

	回答数	負債がある					
		住宅ローン	教育ローン	自動車ローン	フリーローン	その他	
合計	978	25.1	19.7	3.8	4.3	3.5	1.5
①投資経験あり・50歳以前から準備	155	25.2	20.0	4.5	0.6	1.9	0.6
②投資経験あり・定年直前以降に準備	286	24.1	17.8	2.4	5.2	3.8	2.1
③投資経験浅い・50歳以前から準備	132	23.6	20.5	4.5	3.8	3.0	0.8
④投資経験浅い・定年直前以降に準備	405	26.2	20.7	4.2	5.2	4.0	1.7

図表4(b) セグメント別の負債額状況(負債あり)



きる。

3| セグメント別の保有資産の状況のまとめ

以上、各セグメントの保有資産状況をまとめると、金融資産残高、不動産資産価値ともに①や②の投資経験あり層で多く、③や④の投資経験浅い層で少ない傾向がある（図表2、図表3(b)）。①や②の投資経験あり層で資産が多い傾向にあることは、投資にまわせるだけの経済的余力があることと、投資等資産運用に関心を持ち、資産を増やしてきたことが相乗的に働いているものと考えられる。さらに、投資経験あり層では、保有する不動産として「居住地以外の土地や建物」の割合が高く、その分もあって、不動産の資産価値が多いものと考えられる。

①や③の50歳以前から準備層と②や④の定年直前以降に準備層とを比較すると、金融資産、不動産資産価値の合計ともに、50歳以前から準備層で高い傾向がある。これは、50歳以前から準備層では、比較的若いうちからリタイアメント・ライフの生活資金を準備する経済的余裕があったことと、早くから生活設計を行い、老後にむけて資産形成を行うことができたことによる成果とが考えられる。

④投資経験浅い・定年直前以降に準備層は、他のセグメントと比べて、世帯収入、金融資産残高、不動産の資産価値のいずれも低い上、負債が残っている割合と負債残額の平均が高い。したがって、この層は、今回の4つのセグメントの中では最も経済的な余裕が少ない層と考えられる。

3 —セグメント別の資産運用に対する考え方

以下では各セグメントの資産運用に対する情報利用、関与、不安をみる。

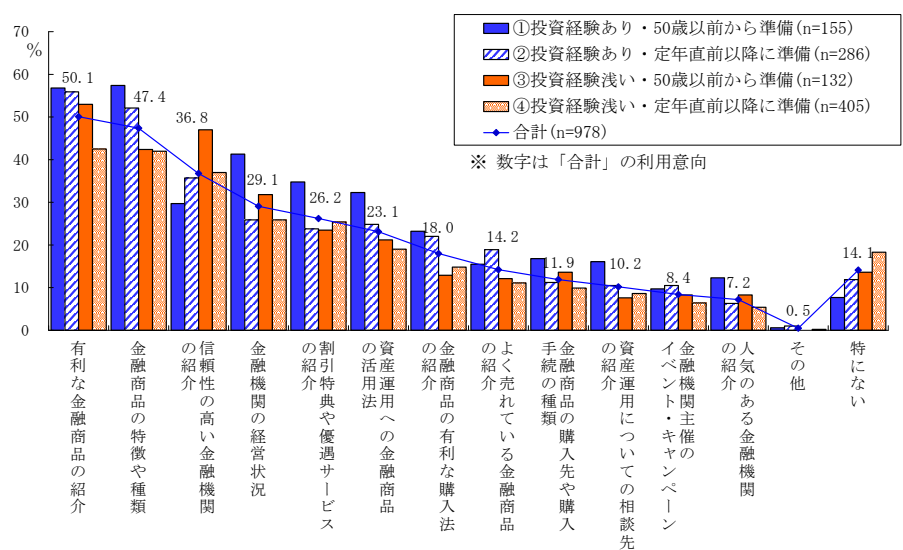
1| 情報利用や取引機関の実態

(1) 利用したい情報

金融商品や金融機関を利用するにあたって、利用意向が高い情報は、全体では「有利な金融商品の紹介」（50%）、「金融商品の特性や種類」（47%）など、金融商品に関する情報で、次いで「信頼性の高い金融機関の紹介」、「金融機関の経営状況」など機関に関する情報であった（図表5）。

セグメント別にみると、①や②の投資経験あり層が③や④の投資経験浅い層より、また①や③の50歳以前から準備層が②や④の定年直前以降に準備層より、利用意向の高い情報が多い傾向がある。逆に利用したい情報が「特にない」は、

図表5 利用したい情報



投資経験浅い層や、定年直前意向に準備層で高い。「信頼性の高い金融機関の紹介」では、投資経験あり層よりも投資経験浅い層で利用意向が高い。

各セグメントの利用したい情報の特徴をみるために主成分分析をした結果、4つの主成分に集約できた。それぞれ「活用方法」、「金融機関」、「イベント・特典」、「人気商品・人気機関」とした(図表6)。

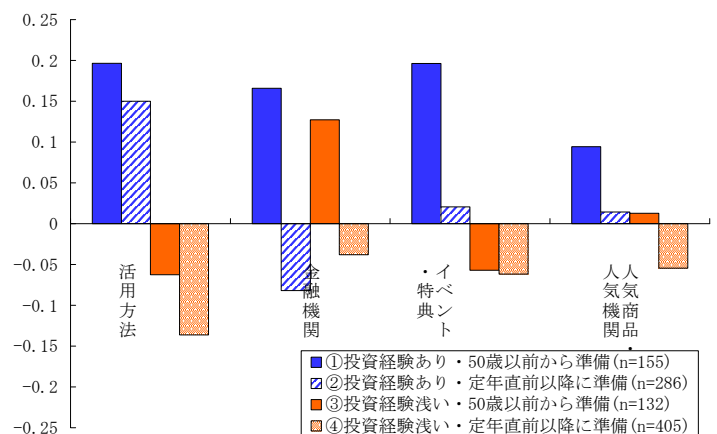
主成分得点の平均をセグメントごとにみると、①の投資経験あり・50歳以前から準備層は、他のセグメントと比べてすべての主成分について利用意向が強く、幅広く多くの情報を利用する意向が強いことがわかる(図表7)。一方で、④の投資経験浅い・定年直前以降に準備層では、情報利用が他のセグメントと比べて消極的である。また、①や③の50歳以前から準備層では投資経験によらず、「金融機関」に関する情報の利用意向が強い。

図表6 利用したい情報源の主成分分析の結果

利用したい情報	活用方法	金融機関	イベント・特典	人気商品・人気機関
有利な金融商品の紹介	0.66	-0.02	0.15	-0.02
金融商品の有利な購入法の紹介	0.66	-0.02	-0.01	0.17
金融商品の購入先や購入手続の種類	0.52	0.10	0.08	0.10
資産運用への金融商品の活用法	0.52	0.14	0.01	0.10
金融商品の特徴や種類	0.43	0.26	0.27	-0.17
金融機関の経営状況	-0.13	0.78	0.23	-0.01
信頼性の高い金融機関の紹介	0.16	0.68	-0.16	0.04
資産運用についての相談先の紹介	0.28	0.39	-0.02	0.08
金融機関主催のイベント・キャンペーン	0.05	-0.06	0.74	0.12
割引特典や優遇サービスの紹介	0.15	0.06	0.71	0.05
人気のある金融機関の紹介	0.01	0.15	0.03	0.85
よく売れている金融商品の紹介	0.28	-0.08	0.16	0.62

回転法: Kaiser の正規化を伴うバリマックス法
累積寄与率46.7%

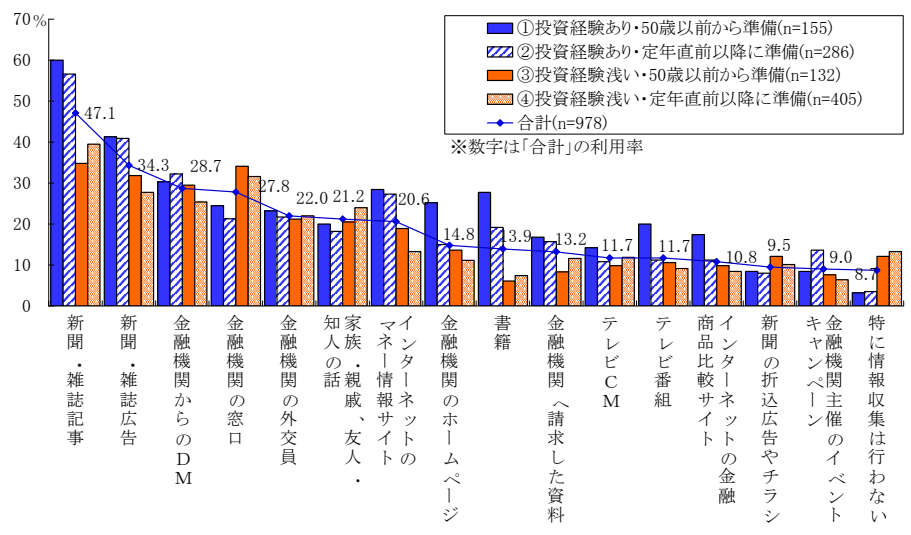
図表7 利用したい情報 (主成分得点の平均点)



(2) 利用する情報源

こういった情報を得るにあたって利用したい情報源(24項目中上位16項目⁶⁾をみると、全体では、「新聞・雑誌記事」がもっとも高く(47%)、約半数が使用している(図表8)。2番目に「新聞・雑誌広告(34%)」が続き、活字によるマス媒体が上位となった。次いで、「金融機関からのDM(29%)」、「金融機関の窓口(28%)」、「金融機関の外交員(22%)」といった金融機

図表8 利用する情報源(上位16項目)



⁶ 「特に情報収集は行わない」を含む24項目の情報源について、利用する項目を複数回答で得た。

関からの情報が続く。

セグメント別にみると、多くの情報源で①と②の投資経験あり層が、③と④の投資経験浅い層を上回るが、「金融機関の窓口」や「家族・親戚、友人・知人の話」などのクチコミは投資経験浅い層が投資経験あり層を上回る。また、①と③の50歳以前から準備層の方が、②と④の定年直前以降に準備層よりも情報源が多い。「特に情報収集は行わない」が③と④の投資経験浅い層で高いことも特徴的である。

各セグメントが利用する情報源の利用パターンの特徴をみるために、主成分分析によって、情報源を5つの成分に集約した(図表9)。5つの成分をそれぞれ「メディア」、「ネット」、「金融機関」、「勤め先」、「専門家」とし、主成分得点の平均をセグメントごとに比較すると、①や②の投資経験あり層は③や④の投資経験浅い層と比べて、幅広い情報源を利用していることがわかる(図表10)。「勤め先」は、③や④の投資経験浅い層で利用されている点で特徴的である。「専門家」は、②と④の定年直前以降に準備層でやや高い。

(3) 取引機関数

全体では、「都市銀行、地銀」が2.9社、「生命保険会社」が1.8社、「証券会社」が1.5社、「損害保険会社」が1.1社、「信託銀行」と「信用金庫、信用組合」がそれぞれ0.7社となっている(図表11)。

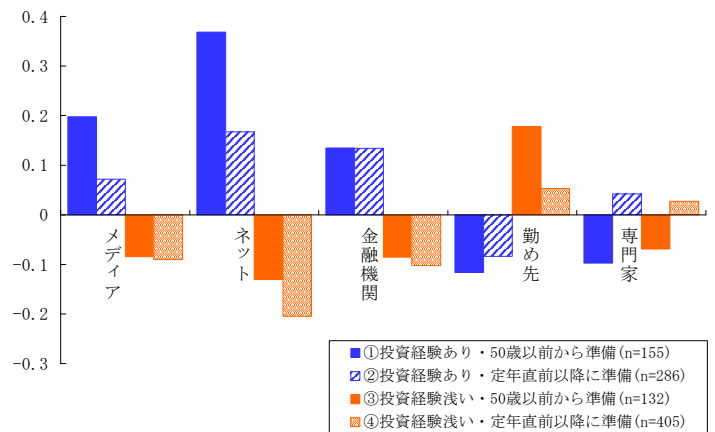
セグメント別にみると、「都市銀行、地銀」と「証券会社」は、①や②の投資経験あり層が③や④の投資経験浅い層より、また①や③の50歳以前から準備層が②や④の定

図表9 利用する情報源の主成分分析の結果

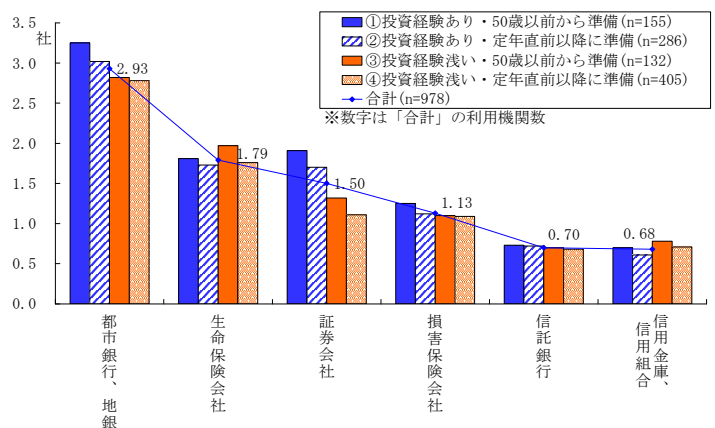
利用する情報源	メディア	ネット	金融機関	勤め先	専門家
新聞・雑誌広告	0.70	0.03	0.08	-0.11	0.03
テレビCM	0.68	0.00	-0.15	0.18	0.09
新聞の折込広告やチラシ	0.56	-0.08	-0.03	-0.01	0.19
新聞・雑誌記事	0.53	0.25	0.25	-0.14	-0.13
テレビ番組	0.45	0.20	-0.01	0.04	-0.04
インターネットの金融商品比較サイト	-0.07	0.73	-0.09	0.05	0.10
インターネットのマナー情報サイト	0.09	0.69	-0.10	-0.03	0.02
金融機関のホームページ	0.11	0.48	0.18	-0.12	-0.05
インターネットのバナー広告	0.02	0.47	-0.12	0.26	-0.08
書籍	0.24	0.39	0.05	-0.15	0.01
金融機関からのDM	0.02	-0.07	0.59	-0.11	0.08
金融機関の窓口	-0.01	-0.15	0.47	0.09	0.13
金融機関の外交員	-0.17	-0.18	0.42	0.17	-0.12
金融機関主催のイベント・キャンペーン	0.05	0.13	0.39	-0.15	0.15
金融機関のコールセンター	-0.03	0.10	0.31	-0.14	0.27
金融機関へ請求した資料	-0.08	0.24	0.30	-0.01	0.27
勤務先での配布物・回覧物	-0.01	-0.03	-0.03	0.71	-0.07
勤務先でのセミナー	-0.06	0.06	-0.02	0.66	0.19
家族・親戚、友人・知人の話	0.15	-0.13	0.21	0.27	-0.07
金融機関の代理店	-0.02	-0.04	0.09	0.03	0.59
ファイナンシャル・プランナー	-0.03	0.07	0.14	0.11	0.53
税理士や会計士などの専門家	0.09	0.01	-0.15	-0.02	0.52
その他	-0.06	0.04	-0.04	0.02	-0.15
特に情報収集は行わない	-0.32	-0.23	-0.60	-0.25	0.07

回転法: Kaiser の正規化を伴うバリマックス法
累積寄与率34.3%

図表10 利用する情報源(主成分得点の平均点)



図表11 取引期間数



年直前以降に準備層より取引機関数が多い傾向にあり、「生命保険会社」と「信用金庫、信用組合」は①や③の50歳以前から準備層が②や④の定年直前に準備層より多い。「損害保険会社」と「信託銀行」ではセグメントによる差はほとんどない。

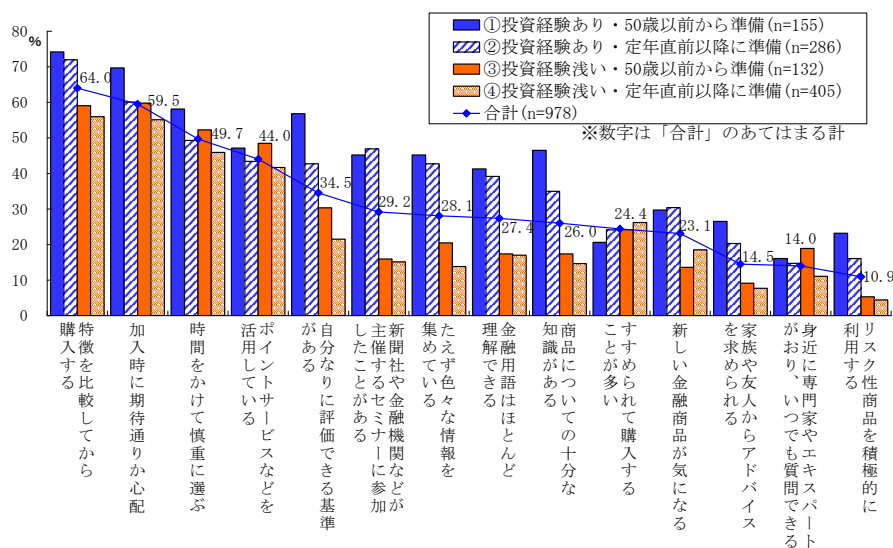
2| 資産運用についての関与・不安

次に、資産運用についての関与や不安のセグメントごとの違いをみる。

(1) 資産運用についての関与

金融商品や資産運用についての考え方や行動について15個の項目をあげ、それぞれの程度あてはまるかを5段階で尋ねた結果、「あてはまる計」（「あてはまる」と「まああてはまる」の合計）⁷と回答した割合を図表12に示す。全体では、「特徴を比較してから購入する」が最大となっており、6割が金融商品や機関利用の際には特徴を比較していることがわかる。

図表12 資産運用についての関与



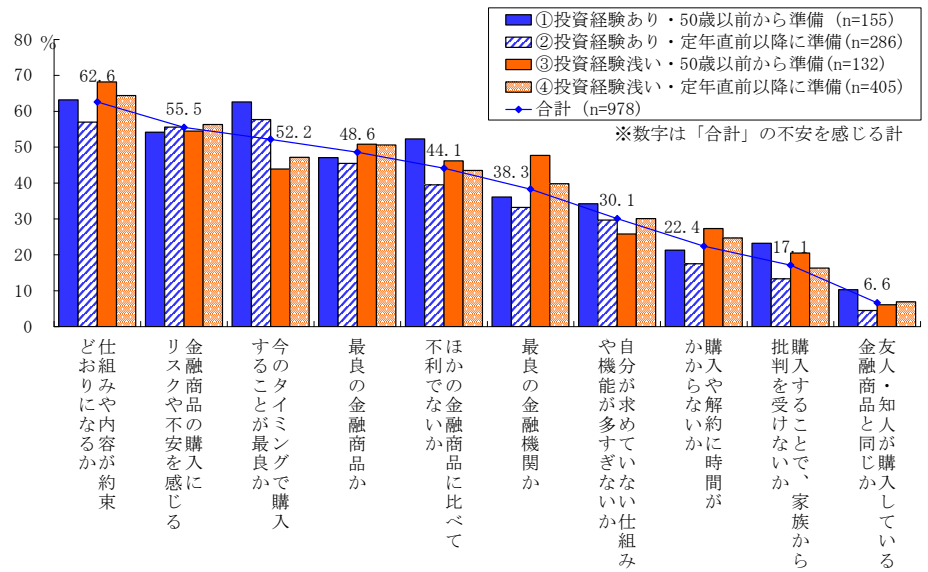
セグメント別にみると、多くの項目で、①や③の50歳以前から準備層が②や④の定年直前以降に準備層を、また①や②の投資経験あり層が③や④の投資経験浅い層を上回っており、①の投資経験あり・50歳以前から準備層は他セグメントより、資産運用に関わる度合いが強いことがわかる。特に、①では「自分なりに評価できる基準がある」、「商品についての十分な知識がある」、「リスク性商品を積極的に利用する」が他のセグメントより高い。また、「新聞社や金融機関などが主催するセミナーに参加したことがある」、「たえず色々な情報を集めている」、「金融用語はほとんど理解できる」、「商品についての十分な知識がある」は、①や②の投資経験あり層が③や④の投資経験浅い層を大きく上回り、「すすめられて購入することが多い」は③や④の投資経験浅い層が①や②の投資経験あり層を上回っている。このことから、①や②の投資経験あり層が積極的に資産運用に関わっていることが窺える。一方で、「ポイントサービスなどを活用している」、「身近に専門家やエキスパートがおり、いつでも質問できる」は①や③の50歳以前から準備層が②や④の定年直前以降に準備層をやや上回っている。

⁷ 「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段階でたずねた。

(2) 資産運用に対する不安

次に、金融商品や金融機関についての不安について10項目をあげ、それぞれの程度あてはまるかを5段階で聞いた結果、「不安を感じる計」（「あてはまる」と「まああてはまる」の合計）⁸と回答した割合を図表13に示す。全体でみると、「仕組みや内容が約束どおりになるか」が最も高く、6割程度が不安を持っているが、「友人・知人が購入している金融商品と同じか」については不安を感じる割合は低い。

図表13 資産運用に対する不安



セグメント別にみると、不安を感じる割合は①や③の50歳以前から準備層が②や④の定年直前以降に準備層を上回る。

①や②の投資経験あり層では、「今のタイミングで購入することが最良か」、「ほかの金融商品に比べて不利でないか」、「自分が求めている仕組みや機能が多すぎないか」、「購入することで、家族から批判を受けないか」といった商品を選択するタイミングや選択結果についての不安が高いのに対し、③や④の投資経験が浅い層では「仕組みや内容が約束どおりになるか」、「最良の金融商品か」、「最良の金融機関か」、「購入や解約に時間がかからないか」といった金融商品の購入自体への不安が高く、投資経験によって不安の種類が異なる。ただし、「金融商品の購入にリスクや不安を感じる」は5割強で、いずれのセグメントでも同程度に高い。

3| セグメント別の情報利用や資産運用に対する考え方のまとめ

以上より、情報利用や資産運用に対する考え方についてセグメント別にみると、①投資経験あり・50歳以前から準備層は、利用したい情報が幅広く、情報源もネットやメディアを含め、豊富である。取引金融機関数も他セグメントと比べて多く、金融機関情報も利用している。資産運用へのかかわりが強く、金融商品や用語に関する知識もあり、リスク性商品を運用手段として取り入れている様子が窺えるが、購入した商品に対する不安は大きい。購入した商品に対する不安が大きいのは、自らの基準をもち自分で選択した金融商品を利用しているためと考えられる。

一方、同じ投資経験ありでも定年直前以降に準備をはじめた②投資経験あり・定年直前以降に準備層は、情報源も利用したい情報も比較的豊富であるが、①と比べると情報源はやや少なく、利用した

⁸ 脚注7と同様。

い情報の幅もやや狭い。資産運用へのかかわりが強く、知識もあるが、この点においても①と比べるとやや低めである。資産運用に関する不安も、①と比べて低めである。

③投資経験浅い・50歳以前から準備層は、利用する情報源が少なく、他のセグメントに比べクチコミや勤め先による情報に依存する傾向がみられる。クチコミや勤め先による情報を利用するのは、それ以外の情報源が比較的少ないことによる可能性が考えられる。機関に関する情報の利用意向が高く、資産運用の不安においても機関に関する不安が強い。

④投資経験浅い・定年直前以降に準備層は、情報源が少なく、専門家の情報を利用する傾向がある。知りたい情報は少なく、資産運用へのかかわりは弱い。「すすめられて購入することが多い」など資産運用に対して受動的である。資産運用に関する不安は小さいが、多岐にわたる。

4 ——セグメント別の資産運用ポリシー

各セグメントの金融資産残高は前述のとおり（図表2）であるが、こういった金融行動をとる各セグメントは実際にどのような形で金融資産を保有しているのだろうか。

1| 金融資産の持ち方

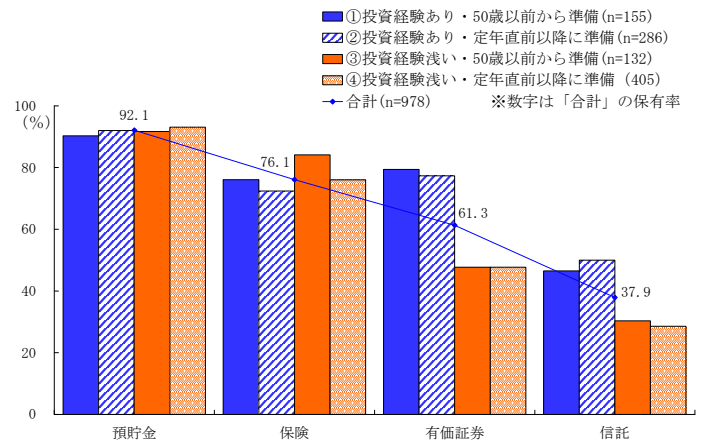
(1) 現在の金融商品種類別保有率と資産構成

現在の金融商品の種類別⁹保有の有無をみると、「預貯金」は全体の92%が保有していてもっとも高い（図表14）。ついで「保険」（76%）、「有価証券」（61%）、「信託」（38%。株式投資信託を含む）の順で保有されている。

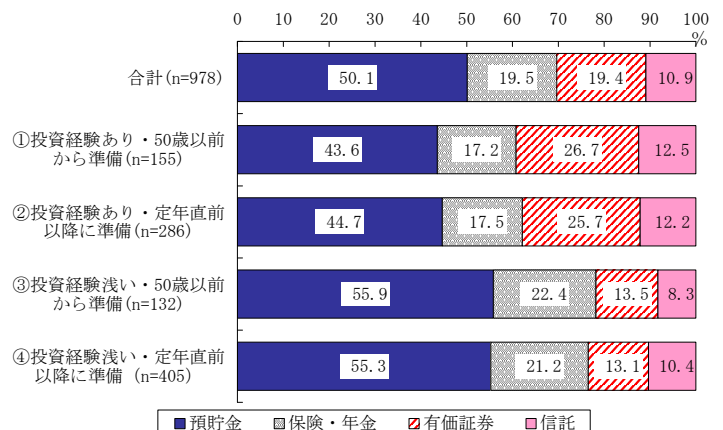
セグメント別にみると、いずれのセグメントも「預貯金」は9割と高く、セグメントによる差はない。しかし、次いで保有される金融資産は、投資経験によって異なり、①や②の投資経験あり層では「有価証券」が「保険」を上回るのに対し、③や④の投資経験浅い層では「保険」が「有価証券」を上回る。生活設計開始時期別にみると、①や③の50歳以前から準備層は、②や④の定年直前以降に準備層より「保険」の保有割合が高い傾向にある。

資産の配分についても、すべてのセグメントで「預貯金」の配分が最大であるが、①や②の

図表14 金融商品別保有割合



図表15 資産配分状況



⁹ 金融商品種類として、以下のように例示をし、保有の有無を尋ねた。

預貯金（普通預貯金、定期預貯金、MMC、財形貯蓄、住宅・年金財形、外貨預金、社内預金など）、
 信託（金銭信託、貸付信託、株式投資信託、個人年金信託、国際信託口座など）、
 有価証券（中期国債ファンド、長期国債ファンド、MMF、株式投資、株式累積投資、社債、転換社債、抵当証券、外債、金融債など）、
 保険（定期付終身保険、終身保険、養老保険、こども保険、学資保険、個人年金保険など）

投資経験あり層ではその配分が5割に満たないのに対し、③や④の投資経験浅い層では5割を超え、「預貯金」の占める割合が高い(図表15)。また、2番目に配分が高い資産種類も、①や②の投資経験あり層では「有価証券」であるのに対し、③や④の投資経験浅い層では「保険」となっている。「預貯金」と「保険」とを安全資産と考えると、安全資産は、①や②の投資経験あり層では6割程度であるのに対し、③や④の投資経験浅い層では8割近くと高い。

(2) 資産配分の決定理由

各セグメントの資産配分決定理由をみる。

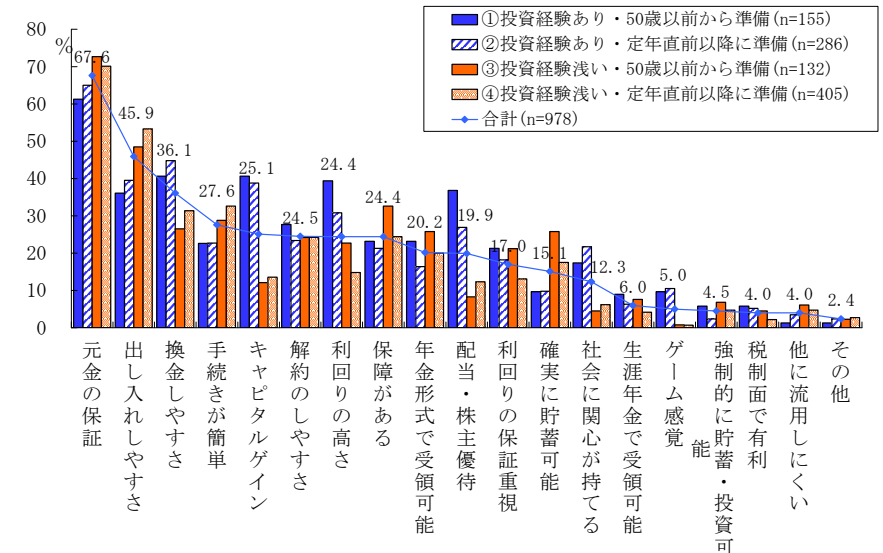
全体では、「元金の保証」が68%で最も高く、次いで「出し入れのしやすさ(46%)」、「換金しやすさ(36%)」、「手続きが簡単(28%)」となっている(図表16)。

主成分分析によって資産配分決定理由は7つの主成分に集約できた(図表17)。それぞれ、「社会への関心・収益性」、「流動性」、「利回り」、「強制貯蓄性」、「年金形式」、「安全性」、「税対策」とする。

預貯金保有者、保険保有者、有価証券保有者、信託保有者それぞれについて7つの主成分の主成分得点の平均をみると、預貯金は回答者の9割が保有していることから、いずれの主成分にも大きな特長はない(図表18)。保険・年金保有者は、「強制貯蓄性」、「年金形式」、「安全性」を理由に資産配分を決定しており、有価証券保有者は、「社会への関心・収益性」、「利回り」が理由となっている。また、信託保有者は「利回り」、「社会への関心・収益性」、「税対策」が理由となっている。

次に、各セグメントについて7つの主成分の主成分得点の平均をみると、①や②の投資経験あり層は「社会への関心・収益性」、「利回り」、「税対策」を理由に資産配分を決定しており、③や④の投資経験浅い層では「強制貯蓄性」、「年金形式」、「安全性」の理由が大きい(図表19)。また、①や③の50歳以前から準備層では、「年金形式」も配分決定理由になっているようだ。

図表16 資産配分決定理由

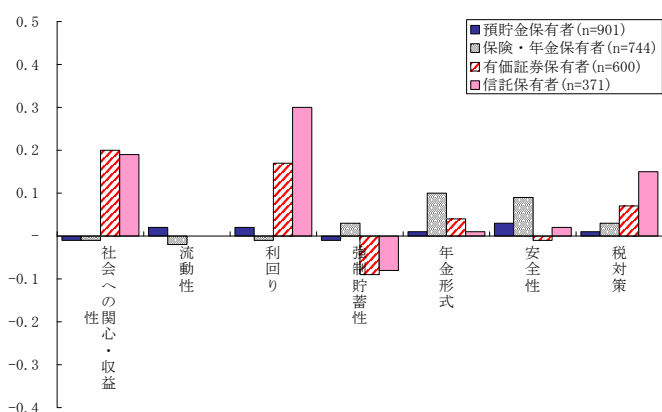


図表17 資産配分決定理由の主成分分析の結果

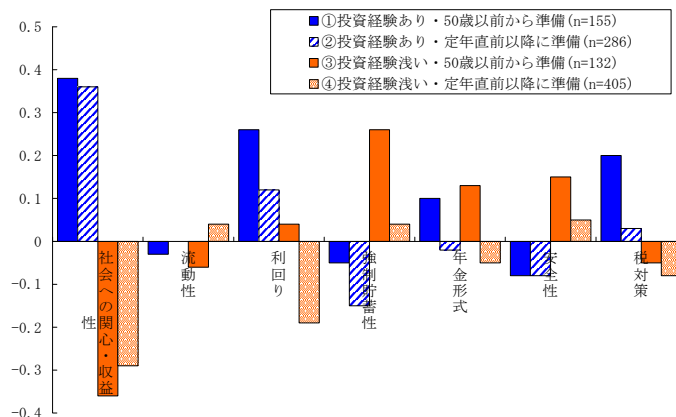
	社会への関心・収益性	流動性	利回り	強制貯蓄性	年金形式	安全性	税対策
社会に関心が持てる	0.75	0.06	0.08	-0.03	-0.02	0.03	-0.01
ゲーム感覚	0.72	0.03	-0.18	-0.08	0.08	0.03	-0.23
キャピタルゲイン	0.60	-0.17	0.31	-0.02	-0.13	-0.14	0.26
配当・株主優待	0.54	-0.02	0.14	-0.07	0.11	-0.01	0.29
解約のしやすさ	-0.05	0.75	0.12	-0.01	0.00	-0.05	-0.02
換金しやすさ	0.15	0.70	0.09	-0.11	0.03	0.00	0.09
出し入れしやすさ	-0.10	0.62	-0.26	0.06	-0.05	0.20	0.02
手続きが簡単	-0.02	0.60	-0.16	0.16	-0.04	0.09	-0.01
利回りの保証重視	-0.04	0.01	0.71	-0.08	0.11	0.24	-0.17
利回りの高さ	0.26	-0.13	0.67	0.05	-0.12	-0.07	0.22
強制的に貯蓄・投資可能	-0.05	0.03	-0.02	0.70	0.10	-0.11	0.00
確実に貯蓄可能	-0.09	0.05	-0.02	0.69	-0.08	0.22	-0.02
他に流用しにくい	-0.03	0.07	0.22	0.35	0.24	-0.19	-0.62
生涯年金で受領可能	0.04	0.01	0.03	-0.05	0.78	-0.10	-0.02
年金形式で受領可能	0.02	-0.06	-0.04	0.09	0.65	0.26	0.07
元金の保証	-0.24	0.14	0.15	-0.22	0.17	0.64	-0.02
保障がある	-0.11	-0.13	-0.05	0.27	0.27	0.43	0.31
税制面で有利	0.08	0.20	0.14	0.15	0.22	-0.18	0.61
その他	-0.21	-0.13	-0.04	-0.17	0.07	-0.61	0.08

回転法: Kaiser の正規化を伴うバリマックス法
累積寄与率54.3%

図表 18 保有資産別の資産配分決定理由（主成分得点の平均）



図表 19 セグメント別の資産配分決定理由（主成分得点の平均）



(3) 資産種類別の評価

「社会への関心・収益性」を保有の理由としているのは有価証券保有者と信託保有者で、セグメント別にみると①や②の投資経験あり層で高い。「利回り」も信託保有者、有価証券保有者で理由とされており、同じく①や②の投資経験あり層で高い。一方、「強制貯蓄性」は、保険・年金保有者で理由とされており、③の投資経験浅い・50歳以前から準備層で高い。「年金形式」は同じく保険・年金保有者で理由とされており、①と③の50歳以前から準備層で高い。「安全性」は保険・年金保有者で高く、③や④の投資経験浅い層で高い。「税対策」は、信託保有者で高く、①の投資経験あり・50歳以前から準備層で高い。

つまり、①や②の投資経験あり層では、収益性や利回りを求めて有価証券や信託を保有していると考えられる。「安全性」よりは「利回り」を重視しており、現在保有する資産を増やすことを目的に金融商品の配分を決めている。③の投資経験浅い・50歳以前から準備層では、資産の保有によって収益性や利回りを得ることはあまり期待しておらず、強制的に貯蓄できることが重要なようだ。つまり、現在保有する資産を増やすよりは、消費しないよう確保しておくことを考えている点で特徴的である。また、①や③の50歳以前から加入層については、「年金形式」、「安全性」、「非流動性」が高く、非流動的であってもより安全に運用する意向があると考えられる。ここからも①や③は地道な運用を行う傾向が窺える。

2 | 相続の状況

(1) 親からの相続

相続経験をみると、相続を受けた、あるいは受ける予定であるのは、①の投資経験あり・50歳以前から準備層が66%と高いが、いずれのセグメントでも半数以上は相続を受ける、あるいは受ける予定と回答している（図表20）。既に相続を受けた割合が高いのは、①の投資経験あり・50歳以前から準備層で56%であった。一方、もっとも年齢層が若い③投資経験浅い・50歳以前から準備層では37%と低いが、この層は、今後受ける予定である割合が15%で他セグメントより高い。

相続の内容をみると、いずれのセグメントでももっとも多いのが、「現金・預貯金」であり、「居住用不動産」、「居住用以外の不動産」の順で続く（図表21）。①や②の投資経験あり層では、その次に「有価証券」が高い。①や②で相続として「有価証券」を受け取っている割合が高いことから、この層は親世代も投資を行っていたことが推察され、投資経験の有無や開始時期は親世代の影響があると考えられる。

相続額は、①の投資経験あり・50歳以前から準備層で5100万円、②の投資経験あり・定年直前以降に準備層で4000万円、④の投資経験浅い・定年直前以降に準備層で3700万円、③の投資経験浅い・50歳以前から準備層で2000万円であった。相続額をみても、①と②が高く、③と④が低い。

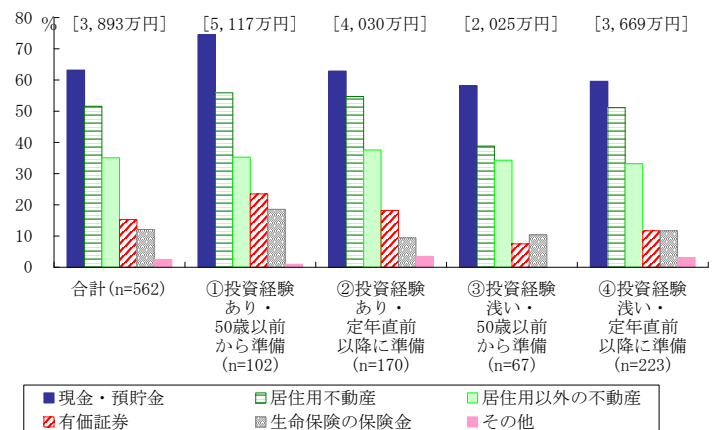
(2) 子へのこしたいもの

一方、子どもにのこしたいものとしては、いずれのセグメントも「居住用不動産」、「現金・預貯金」の順であった（図表22）。「子どもにのこすつもりはない」は、1割に満たない。①と②では、ついで、「有価証券」、「居住用以外の不動産」、「生

図表20 親からの相続の状況

	回答数	相続がある			相続がない	わからない
		受けた	受ける予定	受けた		
全体	978	57.5	46.8	12.9	35.5	6.0
①投資経験あり・50歳以前から準備	155	65.8	56.1	13.5	28.4	5.2
②投資経験あり・定年直前以降に準備	286	59.4	50.7	10.5	34.6	4.2
③投資経験浅い・50歳以前から準備	132	50.8	37.1	15.2	36.4	10.6
④投資経験浅い・定年直前以降に準備	405	55.1	43.7	13.6	38.5	6.2

図表21 親からの相続内容と相続額



図表22 子へのこしたいもの

	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	居住用不動産			
	(63.7%)	(71.8%)	(59.7%)	(63.7%)
2位	現金・預貯金			
	(59.8%)	(53.5%)	(46.3%)	(43.0%)
3位	有価証券		居住用以外の不動産	
	(35.3%)	(34.7%)	(26.9%)	(27.4%)
4位	居住用以外の不動産		生命保険の保険金	
	(26.5%)	(30.0%)	(22.4%)	(13.5%)
5位	生命保険の保険金		有価証券	のこすつもりはない
	(20.6%)	(23.5%)	(17.9%)	(5.4%)
6位	のこすつもりはない			有価証券
	(9.8%)	(5.3%)	(3.0%)	(9.4%)

命保険の保険金」の順であり、③と④では「居住用以外の不動産」、「生命保険の保険金」となっており、①と②の投資経験あり層の子ども世代は、やはり投資経験を持ちやすくなると推察される。

5 — 退職金の配分

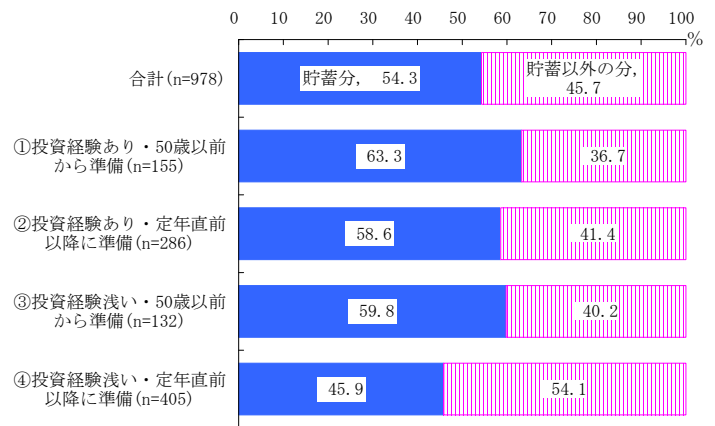
1| 退職金・企業年金の使途

(1) 貯蓄と貯蓄以外とのバランス

退職金および企業年金の使途をみると¹⁰、全体では貯蓄と貯蓄以外がおおよそ半分ずつと考えているようだ（図表 23）。

セグメント別にみると、相対的に資産と収入の低かった投資経験浅い・定年直前以降に準備層のみ半分以上の 54%を消費分としているが、それ以外の層では、消費の割合は約 40%程度にとどまる。

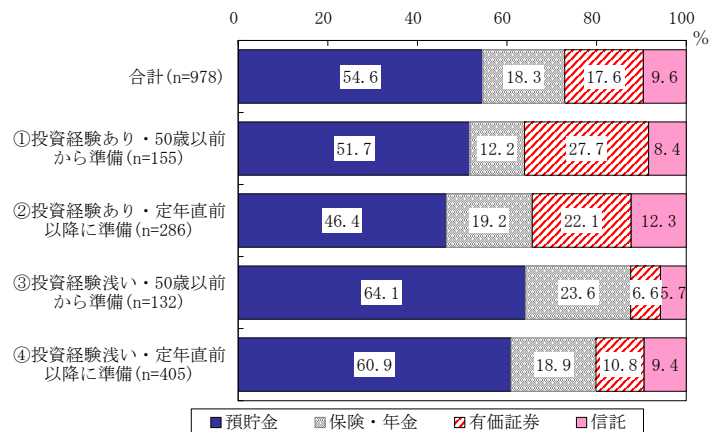
図表 23 退職金・企業年金の使途



(2) 金融商品の配分

退職金の使途のうち、貯蓄分についての金融商品の配分をセグメント別にみると、図表 24 のようになる。いずれのセグメントも、現在保有の配分と比べて「預貯金」の配分が高い。投資経験あり・50歳以前から準備層と投資経験浅い・定年直前以降に準備層とで、「保険・年金」の配分が低いものの、「預貯金」と「保険・年金」といった安全資産の配分が高い。特に、投資経験浅い層ではもともと安全資産が高いが、退職金の配分では、さらに安全資産の配分が高い。

図表 24 退職金の配分



6 — 結果の総括と考察

本稿では、リタイアメント層をリタイアメント・ライフの生活設計の開始時期と投資経験の有無を軸として、4つのセグメントを分割し、各セグメントの金融行動や資産の配分とその運用ポリシーの特徴について確認した。

セグメント分割の結果、「④投資経験浅い・定年直前以降に準備」がもともとボリュームが多く、全体の 41%がこのセグメントに分類された。このセグメントの特徴は、金融商品に関する知識が相対的

¹⁰ 退職一時金や企業年金のうち、貯蓄や投信・保険に割り当てる割合を尋ね、その割合を「貯蓄分」、それ以外を「貯蓄以外の分」とした。

に乏しく、資産運用への関心も低い。金融商品は、すすめられて購入するなど受動的である。資産運用に対して消極的であるため、自ら情報を得ることは少なく、情報源としては勤務先の情報と、定年直前になって専門家の情報を参考に老後の資金の準備を行っているものと考えられる。資産運用ポリシーは「安全性」と「流動性」であり、資産を増やすよりは現在保有する中で安全な機関・商品を利用することを想定しているものと考えられる。リスク性商品への抵抗が強い可能性が考えられ、退職金の使途でも、安全資産への配分が多い傾向がある。この層に金融商品を勧めるとすれば、世帯資産が他の層と比べて少ないことから、少額でも取引できるような商品であることが必要だろう。定年直前まで老後の資産形成については考えておらず、職場情報を利用することが多いため、退職セミナーなどの活用が考えられる。高年齢層も比較的多いため、既に退職金をもらい終わっているケースも多いと考えられるが、前述のとおり運用方針は消極的であるため、預貯金として滞留している可能性もあるだろう。

同じ投資経験が浅い層でも、リタイアメント・ライフの生活設計の開始が50歳以前であった層は、金融に関する関心がやや高い。現在の資産配分も保険が高いが、退職金の使途においても保険への配分が高い。金融機関の経営状況など機関に関する情報への利用意向が強いほか、資産運用上の不安も機関に対する不安が大きい。「収益性」や「流動性」より「強制貯蓄性」や「安全性」を重視する傾向があり、時間がかかっても安定した機関で地道に運用していく意向が強いものと考えられる。この層に金融商品を勧めるとすれば、資産準備の開始年齢が低いことや、金融商品の購入にあたっての不安をもつことから、いわゆる退職セミナーの年代よりも若いうちから金融リテラシーを高めるような情報提供が有効かもしれない。

一方、これらの投資経験浅い層よりやや経済的に余裕がある投資経験あり層は、金融商品に関する知識も比較的多く、金融商品に求めるものも投資経験浅い層とは異なる。資産運用ポリシーとして「利回り」や「社会への関心・収益性」を重視する特徴があるため、より有利な運用に積極的に参加する意向があると考えられる。ただ、この層においても退職金の配分は、比較的安全性資産が多いことから、当然のことながら「安全性」も考慮に入れられていると思われる。特に50歳以前から準備層では、金融商品に関する知識や資産運用への関心が高いほか、自ら評価できる基準をもつ割合が高い。こういったことから、これらの層に金融商品を勧めるとすれば、自ら選択させるような商品や情報の提供が必要だろう。