

# 個人資産形成の促進に向けて

## 目次

- I. はじめに
- II. 「長生きリスク」と個人資産形成の必要性
- III. 個人資産形成の促進に向けた具体的な対応策について
- IV. おわりに

受託運用部 ラップ運用室

室長 井野 義隆

調査役 野口 達哉

調査役 村本 真理

## I. はじめに

「人生100年時代」が世の中に溢れている。そもそも「人生100年時代」とは、ベストセラー『LIFE SHIFT(ライフ・シフト)』の著者であるリンダ・グラットン氏(英国のビジネススクール教授)による提言として知られている。そこでは、日本のような超高齢化社会において、仮に寿命が100歳まで伸びたと仮定した場合、現行の社会保障制度など人生80年(定年60歳、寿命80歳)を想定して設計された世の中の様々な仕組みが前提から崩れる、という課題を投げかけている。

では、「人生100年時代」はどの程度進行しているのか。2017年の推計によれば、65歳の人々が100歳まで生きる割合は8.3%、つまり、約12人に1人が100歳まで生きるという結果が示されている(図表1)。

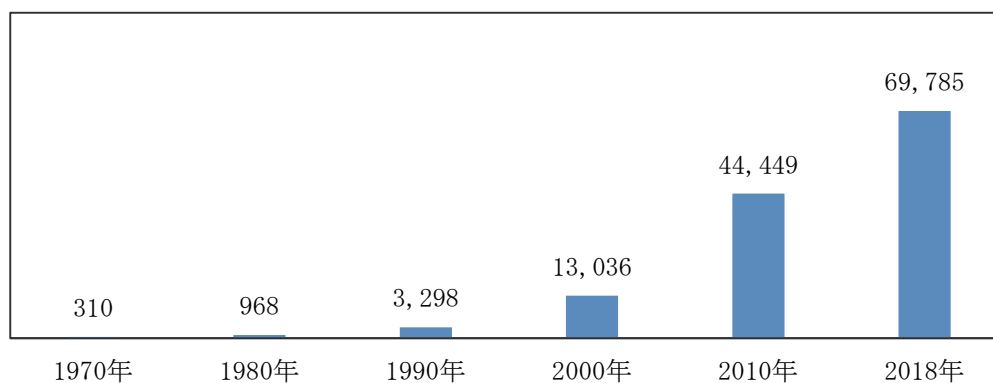
図表1：65歳の人々が各年齢まで生存する割合(2017年推計)

年齢	男女計	男性	女性
80歳	79.7%	72.2%	86.8%
85歳	65.5%	54.5%	76.0%
90歳	46.2%	33.2%	58.5%
95歳	24.6%	14.1%	34.5%
100歳	8.3%	3.5%	12.9%

出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)」より三菱UFJ信託銀行作成  
平成27年(2015年)における65歳の人々が各年齢まで生存する割合を、出生中位・死亡中位推計データより計算

なお、厚生労働省によれば、2018年9月15日の「老人の日」の時点で100歳以上の人口は6万9785人(内、女性が6万1454人)。1998年に1万人を突破後、20年間で約7倍に増加。「人生100年時代」を実感する数値である(図表2)。

図表2：100歳以上の人口(単位：人)



出所：厚生労働省「平成30年百歳以上高齢者等について」より三菱UFJ信託銀行作成

余談だが、日本が世界有数の長寿大国である理由は、一般的に日本特有の食文化(日本食は脂肪摂取量が少なく、抗酸化作用が高い)や充実した医療環境(社会保険への加入義務、高い医療技術など)が挙げられる。

政府や企業は、年金受給開始年齢の引き上げや継続雇用制度の整備など、すでに「人生100年時代」への対応を進めている。こうしたなか、私たち一人ひとりが世の中の変化をにらみながら、想定以上に長生きすることを見据えてライフプランを再点検する必要性が高まっているといえよう。

そこで本稿では、「人生100年時代」におけるライフプラン、特にマネープランの観点において重要となる個人資産形成の在りかたを考察していきたい。第Ⅱ章では、老後に必要な資金を確認するとともに、日本における個人資産形成の特徴を概観する。第Ⅲ章では、日本において貯蓄から資産形成への流れが道半ばである理由と対応策について考察する。

## Ⅱ. 「長生きリスク」と資産形成の必要性

本章では、標準的な高齢世帯を基準に、100歳までの長生きを前提とした場合の老後の生活費の目安を確認するとともに、個人資産形成の現状を整理する。

### 1. 老後の生活費の目安

「人生100年時代」において「長生きリスク」が国民共通の課題である。ここで「長生きリスク」を、老後(セカンドライフ)が延びたことでライフプランを見直した結果、追加的に発生する生活費(日常生活にかかる恒常的な費用、不測の事態における一時的な費用)を賄えないこと、と定義する。

収支の目安(月額)：生命保険文化センターの「平成28年度生活保障に関する調査《速報版》<sup>1)</sup>によれば、夫婦2人の老後に必要な生活費の平均月額は、①最低限の生活で約22万円、②ゆとりある生活で約35万円。一方、主たる収入の公的年金<sup>2)</sup>は約22万円。毎月の収支は以下のとおり。

- |           |            |
|-----------|------------|
| ① 最低限の生活  | 収支均衡       |
| ② ゆとりある生活 | 毎月約13万円の赤字 |

資金不足額の目安(総額)：上記の収支を前提とした場合、老後への備えはいくら必要か。ここでは、公的年金の受給開始年齢である65歳<sup>3)</sup>に退職し、老後の生活を開始した場合を考える。最新(平成29年)の簡易生命表による平均余命(男性：約20年、女性：約24年)を基準に試算すると、以下のとおり。

- |           |                     |
|-----------|---------------------|
| ① 最低限の生活  | 資金不足なし              |
| ② ゆとりある生活 | 約3,000万円～4,000万円の不足 |

資金不足額の目安(総額、寿命100歳)：100歳まで長生きした場合は以下のとおり。

- |           |                     |
|-----------|---------------------|
| ① 最低限の生活  | 資金不足なし              |
| ② ゆとりある生活 | 約5,000万円～6,000万円の不足 |

資金不足額の目安(総額、寿命100歳、私的年金考慮)：私的年金からの支給額約2,000万円<sup>4)</sup>(勤続20年以上かつ45歳以上定年退職)を考慮した場合は以下のとおり。

- |           |                     |
|-----------|---------------------|
| ① 最低限の生活  | 約2,000万円の余剰         |
| ② ゆとりある生活 | 約3,000万円～4,000万円の不足 |

<sup>1)</sup> 日本全国(400地点)の18歳～69歳の男女個人(4,056人)を対象に面接聴取法により一般社団法人中央調査社が実施。

<sup>2)</sup> 厚生労働省の定義するモデル年金(夫婦2人分の老齢基礎年金を含む標準的な年金額、所得代替率約5割)。

<sup>3)</sup> 公的年金は日本在住の20歳以上60歳未満のすべての人が加入する国民年金(基礎部分)と、会社員が加入する厚生年金(上乗せ部分、公務員は共済年金)の2階建てだが、1985年の年金制度改革に基づき厚生年金の受給開始年齢を国民年金と同じ65歳に統一するべく、男性は2025年、女性は2030年までの移行措置にて段階的に引き上げが進められている。

<sup>4)</sup> 厚生労働省の平成30年就業条件総合調査「退職給付(一時金・年金)の支給実態」より。

上記の試算は、あくまでアンケート調査から導き出された平均的な傾向であり、実際には年齢、家族構成、趣味・趣向、居住地域、勤労所得以外の所得有無等の諸条件によって個人差は生じる。家賃や飲食店の相場が高い都心部では、②ゆとりある生活に必要な資金は1億円を超える可能性も否定できない。また、後述するが、将来的に生活コストが上昇する可能性も考慮する必要がある。

このように、老後のゆとりある生活を送るためには、公的年金だけではもちろん、私的年金を加えても相当の資金不足が想定される。また、現役時代の所得水準が高い人については、元々の生活基礎支出が大きいいため、老後になって質素な生活へ切り替えるのが難しいといわれており、それなりの老後資金を蓄えておく必要がある。

## 2. 金融資産の保有状況

前節では、標準的な高齢世帯を前提に老後の収支を概観し、公的年金・私的年金以外に準備すべき所要金額の目安を考察した。本節では、金融資産の保有状況および資産形成の必要性を述べる。なお、日本の個人資産形成の特徴については、資産運用情報 2017年5月号「日本の個人資産形成におけるラップビジネスの可能性について」を参照されたい。

ゆとりある生活における不足額(公的年金・私的年金では賄え切れない金額約3,000万円～4,000万円)に相当する金融資産を保有している家計はどれだけ存在するだろうか。野村総合研究所の推計によれば、約8割の世帯(約4,200万世帯/約5,400万世帯)が3,000万円未満(図表3)であり、多くの世帯において何らかの資金手当の必要性が示唆される。

図表3：純金融資産保有額の階層別にみた保有資産規模と世帯数

階層 (世帯の純金融資産保有額)	世帯数		保有資産規模	
	合計	構成比	合計	世帯平均
超富裕層 (5億円以上)	8.4万	0.2%	84兆円	約10億円
富裕層 (1億円以上5億円未満)	118.3万	2.2%	215兆円	約1.8億円
準富裕層 (5,000万円以上1億円未満)	322.2万	6.0%	247兆円	約8,000万円
アッパーマス層 (3,000万円以上5,000万円未満)	720.3万	13.4%	320兆円	約4,000万円
マス層 (3,000万円未満)	4203.1万	78.2%	673兆円	約2,000万円

出所：野村総合研究所ニュースリリース「野村総合研究所、日本の富裕層は127万世帯、純金融資産総額は299兆円と推計」  
(2018年12月18日)より三菱UFJ信託銀行作成

資金手当の選択肢は、①収入・支出見直し、②資産形成、の大きく2つに整理することができる。ただ、①については、質素倹約によりある程度の改善を図ることはできるかもしれないが、問題が2つある。一つは、マス層では支出に占める経常費用(住居維持費、固定資

産税、健康保険料・介護保険料、医療費、水道光熱費、食費等)の割合が高く、切り詰める余地が限られること。もう一つは、ライフラインに関わる公共性の高い費目は、税制や社会保険料の見直しによって国民の負担割合が引き上げられる(価格転嫁される)傾向があり、生活コストが上昇する結果、可処分所得が今後、徐々に逡減することが予想されることである。したがって、現実的には②資産形成という選択肢が益々重要になってこよう。

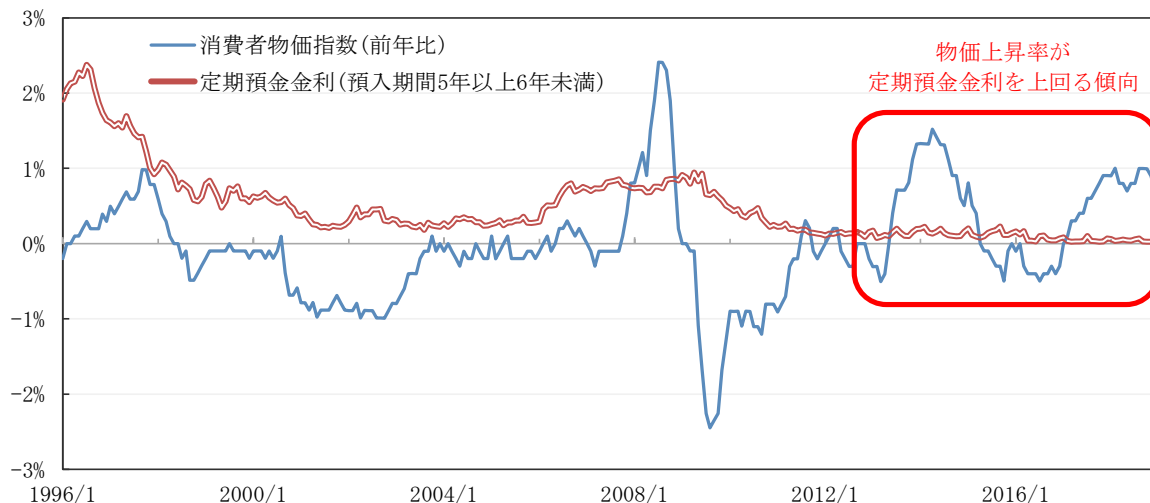
### 3. 日本の個人資産形成の現状および課題

本節では、日本における「預貯金」に偏重した金融資産の課題を踏まえ、人生100年時代を見据えて投資を通じた「資産形成」の必要性を述べる。

#### 課題①：インフレに弱い資産構成

日本の個人金融資産は、一般的に知られているとおり、預貯金を中心に元本保証型の金融資産が過半を占め、株式等のインフレに連動する資産は全体の約1割程度にとどまる状況。長引くデフレ環境下、「預貯金神話(預貯金にしておけば安心)」が根付いている証左であるが、今後、物価上昇率が預貯金の金利を恒常的に上回る状態が継続した場合には、預貯金の価値は目減りし、老後の備えとして不十分となるリスクが高い(図表4)。

図表4：定期預金金利と消費者物価指数

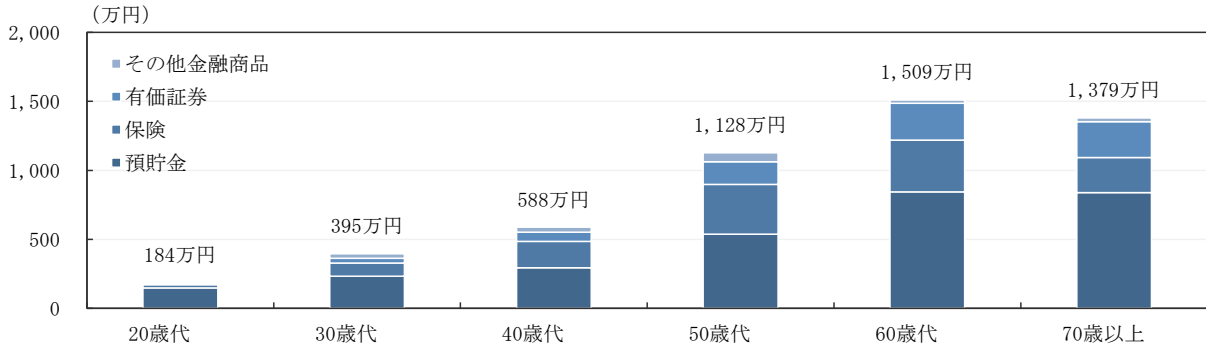


出所：Bloomberg、日本銀行「定期預金の預入期間別平均金利(預入期間5年以上6年未満)」より三菱UFJ信託銀行作成

#### 課題②：資産形成の強力な武器である「時間」の喪失

日本における個人資産形成は、働き盛りの30代、40代までは進捗が遅く、50代から60代にかけてペースが加速する傾向がある(図表5)。これは、教育費や住宅ローン等の負担からくる家計の余裕の乏しさなどが影響していると推察される。また、晩婚化により教育、住宅等のライフイベントが発生する年齢が高くなっていることも要因として考えられる。

図表 5 : 年代別にみた種類別金融商品保有額(2016年)



出所：金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査(二人以上世帯調査)」より三菱UFJ信託銀行作成

その結果、資産形成にとって強力な武器である「時間」を失っている。投資教育を受けたことがある人なら、資産形成の基本である「長期投資」という言葉を聞いたことがあるだろう。論より証拠として、毎月2万円(確定拠出年金の非課税枠の上限金額)ずつ、世界の株式、債券等の資産を組み合わせる積立投資した場合、どれだけ資産価値が増えたかを試算した(図表6)。この結果より、若いうちから株式等への投資を始め、長期間継続することによって、資産をより大きく積み上げられる可能性が示唆される。

図表 6 : 積立投資による資産形成シミュレーション

運用開始	運用期間	投資元本 (a)	運用収益 (b)	資産総額 (c) = (b) + (a)	投資成果 (c) / (a)	収益率 (年率)
30年前	1989年1月～2018年12月末	720万円	806万円	1,526万円	2.1倍	2.5%
20年前	1999年1月～2018年12月末	480万円	276万円	756万円	1.6倍	2.3%
10年前	2009年1月～2018年12月末	240万円	97万円	337万円	1.4倍	3.5%

出所：年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)、Bloombergより三菱UFJ信託銀行作成

※試算前提：2018年12月末を基準に30年前、20年前、10年前から毎月2万円を積立投資に回し、公的年金の運用機関であるGPIFの基本資産配分(国内株式25%、外国株式25%、国内債券35%、外国債券15%)と同様の資産配分にて運用した場合の投資成果をシミュレーションしたもの(税金・手数料等控除前)。シミュレーションには以下のインデックスを使用。

- <国内株式>TOPIX 配当込み      <外国株式>MSCI コクサイインデックス(配当込み、ヘッジなし、円換算)
- <国内債券>野村 BPI 総合インデックス      <外国債券>FTSE 世界国債インデックス(除く日本、ヘッジなし、円換算)

本章では、「長生きリスク」への備えとして資産形成の必要性が高まるなか、日本における個人資産形成の現状および課題を整理し、資産形成において強力な武器である「時間」を有効に使うことが重要であることを述べた。では、これまで「預貯金」を主体とした金融資産の保有が根付いてきた日本において、資産選択の行動原理を切り替えていくことはできるのだろうか。そこで、次章では、日本において個人の資産形成促進に向けた対応策について考察していく。



### Ⅲ. 個人資産形成の促進に向けた具体的な対応策について

前章では、「人生100年時代」において「長生きリスク」が増大するなか、一つの選択肢として資産形成の必要性が益々高まっていると述べた。

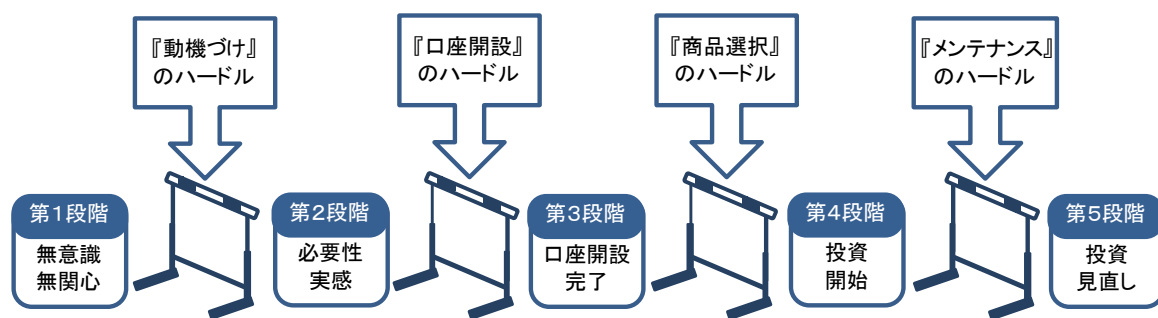
こうした中、公的機関や金融機関は個人資産形成に向けて啓蒙活動やツールの提供を積極的に行っている。直近でも日本経済新聞社が「資産形成応援プロジェクト2019」と銘打って資産形成をサポートする取り組みを始めており、各種団体が後援・協賛している。そのような様々な啓蒙活動を受けて個人の資産形成は徐々に進みつつあるが、十分に浸透しているとは言いがたい。本章では、更に個人の自助努力を促すためにはどのようなサポートが考えられるか、という視点で個人資産形成に向けた対応策を考察する。

個人資産形成に向けた対応策を考察するにあたり、投資プロセスに関して5つの段階と、それらの間に立ちはだかる4つのハードルを定義する(図表7)。

投資プロセスの第1段階は、資産形成に無意識・無関心な段階。第2段階は、資産形成に意識・関心を持ち必要性を実感する段階。第3段階は、実際に資産形成を行うための口座開設が完了する段階。第4段階は、運用商品選択を経て実際に投資を開始する段階。第5段階は、定期的なライフプランの点検を通じて投資内容の見直しをする段階である。

そして夫々の段階の間で、次の段階にステップアップするにあたって障害となる事象を、『動機づけ』のハードル、『口座開設』のハードル、『商品選択』のハードル、『メンテナンス』のハードルと定義する。

図表7：投資プロセスにおける5つの段階と4つのハードル



出所：三菱UFJ信託銀行作成

4つのハードルとそれに対する対応策については次節より詳述していくが、予めそれらの全体像をご理解いただけるよう、図表8にそのサマリーを示す。

図表8：4つのハードルとそれに対する対応策

ハードル	対応策
動機づけ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一般・社会人による資産形成直結プログラムの活用</li> <li>・簡易なマネープラン・ツールの利用</li> </ul>
口座開設	<ul style="list-style-type: none"> <li>・手続きの利便性向上の認知</li> </ul>
商品選択	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金融機関に対するイメージの見直し</li> <li>・IFAの地位向上・定着</li> </ul>
メンテナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金融機関のアフターフォローの活用</li> <li>・一般・社会人による資産形成直結プログラムの活用 (『動機づけ』のハードルの対応策に同じ)</li> <li>・金融機関に対するイメージの見直し、IFA<sup>5</sup>の地位向上・定着 (『商品選択』のハードルの対応策に同じ)</li> </ul>

出所：三菱UFJ信託銀行作成

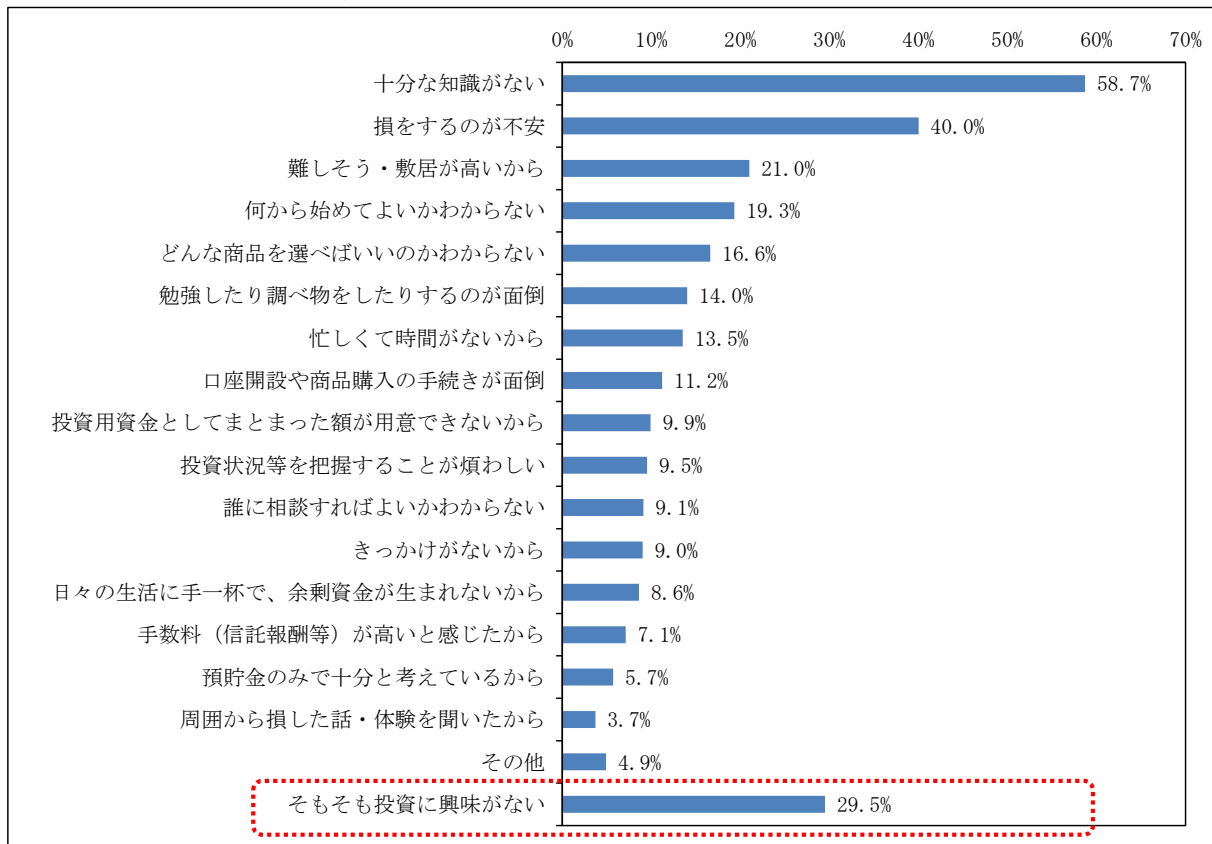
## 1. 『動機づけ』のハードル

『動機づけ』のハードルとは、資産形成に無意識・無関心な人が、意識・関心を持ち必要性を実感する段階に進むにあたっての障害である。実際に、資産形成に関するアンケート結果からは、「そもそも投資に興味がない」人が一定数存在することが窺える(図表9)。資産形成に無意識・無関心である原因としては、金融リテラシー不足や将来のマネープランがみえないことなどが考えられるため、この点を深掘りしたい。

<sup>5</sup> Independent Financial Adviser(独立系ファイナンシャル・アドバイザー)



図表 9：口座開設の検討をしなかった理由



※回答者：企業勤務者のうち、個人的な投資経験（企業型確定拠出年金での投資経験を除く）について「投資（口座開設）を検討したことがない」を選択した人。複数回答。

出所：MUFG 資産形成研究所「金融リテラシー 1 万人調査の概要」より三菱 UFJ 信託銀行作成

### （1）投資教育プログラムの認知度が低い

金融リテラシーを高める最もオーソドックスな手法は投資教育である。昨今「人生 100 年時代」の掛け声とともに、公的機関や金融機関は従来以上に投資教育に力を入れてきているが、その認知度は十分であろうか。

投資教育を含め、主な金融機関・団体が一般・社会人向けや学生向けに実施している金融教育活動プログラムを列挙すると図表 10 のとおりである。各団体ともに金融教育活動に注力していることが窺える。プログラムの対象をみると小中高生向けのプログラムは充実しており「学校」という場所で「授業」という形で学ぶ機会が確保されているといえる。それに比して、一般・社会人向けのプログラムは相対的に少ない。また各団体の提供しているプログラムは多岐に亘るため、資産形成に特化しているプログラムが目立たなくなっている感がある。総じて「一般・社会人向け」の「資産形成に特化したプログラム」の認知度は低いと考えられる。

図表 10：各社の金融教育活動例

形態	実施団体	対象						内容
		一般・ 社会人	学校					
		小	中	高	大・専	教員		
①講師派遣	A社					○	教員向け研修(デモ授業、金融経済教育セミナー実施)	
		○	○	○	○	○	学校の授業や地域の消費者セミナー・教員研修などに、依頼に応じて講師を派遣	
	E社		○	○				講師の派遣
						○		大学向けの寄付講義・寄付講座の設置
	F社	○	○	○	○		官民連携教育プログラムに参加	
	G社					○	大学生向け金融教育の実施	
	H社		○	○	○		小・中・高校生を対象とした職場体験学習・出張授業を実施	
	I社	○						対面型各種セミナー
		○						金融リテラシーレベルに応じたセミナー
	C社		○	○	○	○		小・中・高向け土曜授業等、大学生向け金融リテラシー出張講座・セミナー開催等
		○					一般(若年社会人、一般社会人、高齢者)向けセミナー開催、講師派遣	
D社						○	教員向け夏期セミナー	
		○	○	○			小・中・高向け出張授業	
					○		教員向け研修(出張授業)	
					○	大学向け金融経済教育講座提供		
		○					生涯学習としての講座提供	
②銀行見学	E社		○	○			職場体験受け入れ	
	F社		○				銀行見学開催と金融教育コンテンツをホームページに掲載	
	G社		○				社員の家族向け銀行見学、金融教育の実施	
	H社		○	○	○			小・中・高向け職場体験、金融教育を実施
			○	○	○			小・中・高校生を対象とした職場体験学習・出張授業を実施
	I社				○		就業体験プログラム実施	
	J社			○			従業員の家向け職場体験の実施	
		○	○	○			中学生向け金融経済教育を実施	
		○	○	○			小・中・高向け金融経済教育	
		○	○				小学校低学年向けに親子参加カリキュラム	
③教員支援	E社		○	○	○	○	大学との共同研究(教材の作成・実践授業、公開講座・教員研修会の実施、講座開講等)	
	F社		○	○	○		職場体験型テーマパーク、体験型実技演習プログラムへの協力	
		○	○	○			官民連携教育プログラムに参加	
④学校連携	E社		○	○	○	○	大学との共同研究(教材の作成・実践授業、公開講座・教員研修会の実施、講座開講等)	
			○	○				講師の派遣・職場体験受け入れ
	F社		○	○	○			職場体験型テーマパーク、体験型実技演習プログラムへの協力
		○	○	○	○			官民連携教育プログラムに参加
	G社		○	○	○			小・中・高向け職場体験、金融教育を実施
	H社		○	○	○	○		大学生向け金融教育の実施
	I社		○	○	○			小・中・高校生を対象とした職場体験学習・出張授業を実施
J社			○				中学生向け金融経済教育を実施	
		○	○	○			小・中・高向け金融経済教育	
⑤就業体験	F社		○	○	○		職場体験型テーマパーク、体験型実技演習プログラムへの協力	
	I社					○	インターンシップの開催	
⑥教材提供	A社			○	○		教員監修体験教材	
		○		○	○		WEBコンテンツ・パンフレット・ビデオ・CD-ROM(銀行の役割、金融商品について解説)	
	E社		○	○	○	○	金融経済教育教材を用いた学習指導要領・地域や学校の実情に合わせた実践授業	
	F社		○				大学との共同研究(教材の作成・実践授業、公開講座・教員研修会の実施、講座開講等)	
		○	○				銀行見学開催と金融教育コンテンツをホームページに掲載	
	I社		○					書籍、情報誌の発行
			○					投資教育WEBコンテンツ
	J社		○	○	○			資産形成に関するオンラインサービス
			○	○				小・中・高向け金融経済教育
	C社			○	○			小学校低学年向けに親子参加カリキュラム
				○	○			産学連携によるEラーニング開発、ツールの提供
			○			○		中学校・高校・大学向け教材の製作・提供
D社				○			一般(若年社会人、一般社会人、高齢者)向けウェブコンテンツの提供等	
		○		○		○	WEBサイト	
		○	○				学習教材作成・寄贈	
		○					経済学習サイトの提供・運営	
⑦イベント	F社		○	○	○		職場体験型テーマパーク、体験型実技演習プログラムへの協力	
			○	○	○			官民連携教育プログラムに参加
	G社		○				社員の家族向け銀行見学、金融教育の実施	
	H社				○		就業体験プログラム実施	
	J社		○	○	○			小・中・高向け金融経済教育
		○	○				小学校低学年向けに親子参加カリキュラム	
⑧その他	A社				○		指定校を募り、教材・教育プログラムの提供等を行い、研究授業を支援	
			○	○	○			職場体験型テーマパーク、体験型実技演習プログラムへの協力
	F社		○					見学ツアー受入
	I社		○					DC加入者向けサポート
	C社						○	研究会活動支援
							○	教員向け金融・証券体験プログラム
							○	教育関係者向けメールマガジン
	D社						○	教育関係者向け情報誌
					○	○		一般(若年社会人、一般社会人、高齢者)向け刊行物の製作・提供
					○	○		株式投資学習プログラムへの特別協賛
	B社							投資体験型プログラムへの特別協賛
								書籍出版
				○	○		中高向け体験プログラムに協力	
					○	教員向け経済教育団体への支援		
					○	小・中・高校教員向けの研修プログラムに協力		

出所：全国銀行協会、日本証券業協会、各社ホームページより三菱UFJ信託銀行作成  
 尚、形態については全国銀行協会の分類をベースに当社にて分類。対象については一部当社判断による

### 【対応策】一般・社会人による資産形成直結プログラムの活用

前述のとおり、学生向けの投資教育プログラムについては、各団体とも注力しており相応に充実している。形態としては「講師派遣」「学校連携」が多く、各団体が能動的に学校にアプローチしていると思われるものが多い。一方、一般・社会人向け投資教育プログラムは「教材提供」のような形態が多く、また取引先からの依頼を受けて、「職域」という限定された層に対して企画されるケースが目立つ。一般・社会人に対しては「学校の授業」のような、ある意味強制的に学ぶ機会が無いのが現状である。言わずもがな家計の財布のひもを握っているのは社会人であり、その層が資産形成に関心を高めることに即効性があることは明らかである。

そこで、一般・社会人が、資産形成に直結したプログラムを更に積極的に活用することが望まれる。例えば会社組織に紐づかない地域コミュニティの“草の根”投資サークルが、金融機関の講師派遣のサポートを受けて投資の勉強をする、といった活動が重要と思われる。各団体も引き続き、一般・社会人に対して投資教育プログラムをアピールしていくことが必要である。

#### (2) マネープランを作成したことがない

「人生100年時代」の掛け声で資産形成が必要という考えが社会的コンセンサスになりつつある。但し、我が事となったときに「本当に自分は資産形成が必要なのか」「一体、どのくらいの資産が必要になるのか」といった具体的な必要性を実感できない人が多いのではないかと。

一般的なライフサイクルに基づくモデルケースとしてのマネープランは存在しているものの、ライフイベント(就職、働き方、結婚、住宅購入、子供の教育)、趣味や交友関係などは人それぞれ異なる。

もちろん金融機関がマネープラン作成をアドバイスしている例もあるが、対象が限定的であり、かつ入力項目が複雑であるものも多く、一般に自分のマネープランを作成する機会は多くはない。そのため自分に合ったマネープランがみえず、資産形成の必要性を実感しづらくなっている。

### 【対応策】簡易なマネープラン・ツールの利用

資産形成の必要性を実感するためには、自分に合ったマネープランの可視化が極めて効果的である。自身のライフイベントやそれに伴う収入、支出に沿ったマネープランがみえてくれば、資産形成に対する興味が自ずと湧いてくるのであろう。

マネープラン作成にあたっては、金融機関やIFA(Independent Financial Adviser、独立系ファイナンシャル・アドバイザー)が木目細かくサポートし、精緻なものを作ることが理想的である。しかし、多くの人々が個別・対面でサポートしてもらうことは難しいため、マネープラン・ツールの利用が現実的である。

初めて投資を経験する人は「マネープラン」と聞いただけで尻込みするケースもあろう。まずは作成に着手することが大切であるため、ツールは可能な限り簡易なものが望ましい。現在、金融機関が提供しているマネープラン・ツールの中には収入、支出など必要最低限の項

目を入力するだけで自身の将来の資産の推移を推定できるものがある。初めて投資を経験する人は、まずはそれらの簡易なツールを利用し、マネープランに興味を持ち、自分の将来設計に意識を向けることが資産形成への第一歩である。

## 2. 『口座開設』のハードル

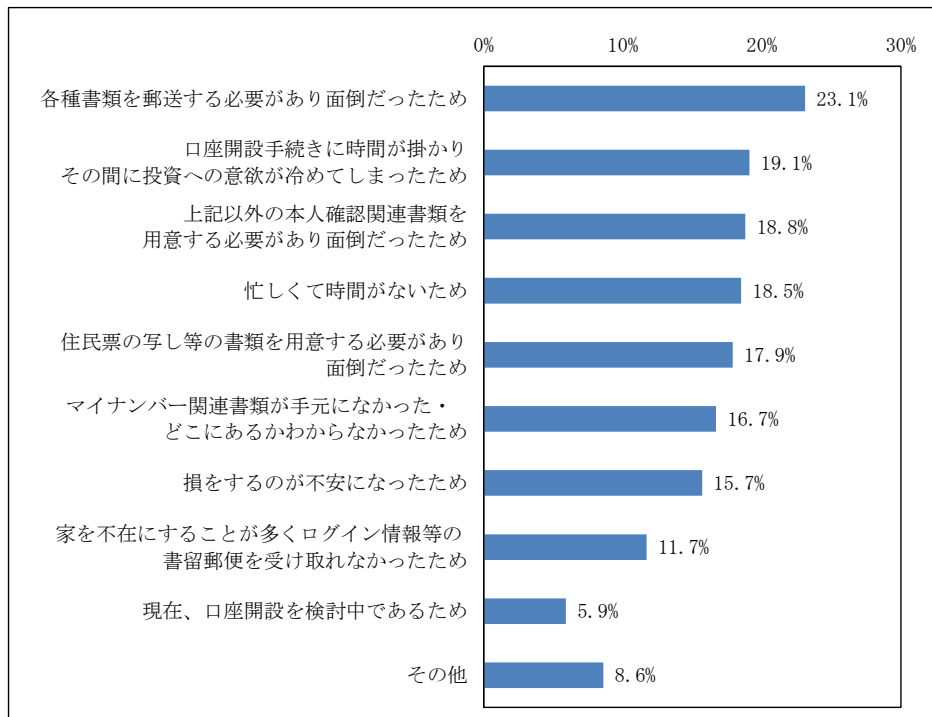
『口座開設』のハードルとは、資産形成に意識・関心を持ち必要性を実感した人が、実際に投資を開始するため、口座開設を完了するにあたっての障害である。

資産形成の必要性を実感しても口座開設に至らないケースで最も典型的と思われる原因として、手続きの煩雑さに対する抵抗感が挙げられる。具体的な内容としては、「書類を郵送するのが面倒だったため」、「口座開設手続きに時間が掛かり、その間に投資への意欲が冷めてしまったため」等のアンケート結果がある(図表 11)。

通常、口座を開設する際には本人確認書類をはじめ多くの書類が必要となる。近年ではインターネット手続きも普及しつつあるものの、一般に口座開設の手続きをしてから実際に投資をするまで時間を要することから、投資開始を躊躇する人が多いようだ。

また、働き盛りの世代には平日の昼間しか営業していない金融機関は使い勝手が悪く、「思い立ったが吉日」という気持ちを削がれることもあろう。

図表 11：口座開設を申し込んだが、実際の開設まで至らなかった理由



※回答者：企業勤務者のうち、個人的な投資経験(企業型確定拠出年金での投資経験を除く)について「投資用口座の開設の手続きを開始したが、途中で止めてしまった」を選択した人。複数回答。

出所：MUFJ 資産形成研究所「金融リテラシー1万人調査の概要」より三菱UFJ信託銀行作成

### 【対応策】手続きの利便性向上の認知

前述のように近年、若年層を中心にインターネット手続きが普及しており、手続きについてはかなり利便性が向上している。一部の大手証券会社の例では、印鑑の省略や午後1時までに手続きを行えば翌日から投資が開始できるなど、手続きが大幅に簡素化し、またスピードアップしている。手続きの難易度は金融機関によって差異があるのが実情であるが、各金融機関が業界のベストプラクティスを目指しており、手続きの利便性は向上しつつある。また、平日の昼間は働いており時間がないという人のために、一部の金融機関は夜間や休日の営業を実施している。これらの更なる手続きの利便性向上の動きが認知され、手続きは面倒とのイメージが払拭されることに期待したい。

Ⅱ章で述べたように、時間は資産形成における大きな武器である。例え少額でも早くから投資を始めて毎月コツコツと長期間続けることによって、大きく資産を積み上げることができる。「投資しなければ損」という意識を持つことが、『口座開設』というハードルを乗り越える一つの対応策になろう。

### 3. 『商品選択』のハードル

『商品選択』のハードルは口座開設をした人が、商品選択をするにあたっての障害である。投資商品は多種多様なバリエーションがあり、それらの中から独力で商品を選ぶことは難しいと感じる人が多い。

口座開設が完了したものの、投資性資産の取引を実施しない理由として「十分な知識がないから」「どの銘柄を取引すればいいかわからなかったから」、「勉強したり調べ物をするのが面倒」「誰に相談すればいいかわからなかったから」というアンケート結果があり、実際に具体的な金融商品を選択する段階になると「商品選択」は難しいと感じる人が増えることが窺える(図表12)。

そのような人には商品知識が豊富な専門家によるサポートが有効である。専門家による正確で丁寧な説明は安心感・納得感に繋がり、ひいては実際の投資開始に繋がる。現状ではそのような役割を担うアドバイザーが不足している。

投資商品を販売している銀行や証券会社等の金融機関がもっと頼り易い存在であればよいが、一般に金融機関に対するイメージは「敷居が高い」「相談しづらい」というものがある。

また、金融機関以外に目を向けても専門性が高く、気軽に相談にのってくれるアドバイザーが少ないという事実もある。

図表 12：実際に口座を開設したが、投資性資産の取引を実施していない理由



※回答者：企業勤務者のうち、個人的な投資経験（企業型確定拠出年金での投資経験を除く）について「手続きを完了して投資用口座を開設したが、投資しなかった（投資していない）」を選択した人。複数回答。

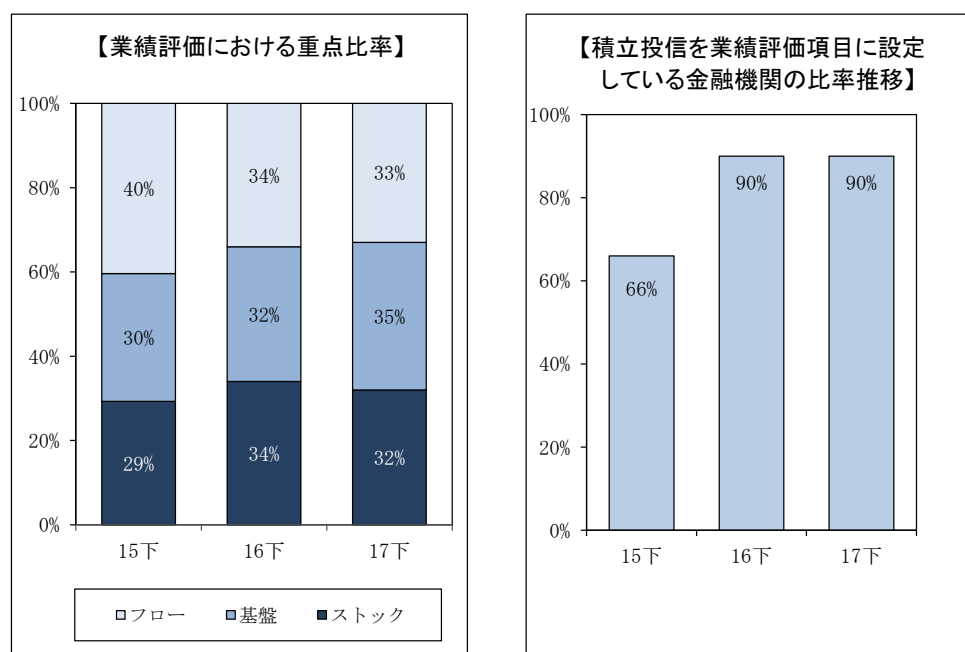
出所：MUFG 資産形成研究所「金融リテラシー1万人調査の概要」より三菱UFJ信託銀行作成

【対応策①】顧客本位の姿勢を強める金融機関の活用

金融機関は現在、「顧客本位の業務運営」を推進している。金融庁は金融機関に対して顧客本位の業務運営を客観的に評価できるようにするための成果指標(KPI)を公表している。また、金融機関の取り組みが真に顧客本位のものとなっているか等について幅広くモニタリングも実施している。それらを受けて金融機関の業績評価についても、中長期的な資産形成を促進するために「収益(フロー)」のみならず「残高(ストック)」を重視する動きや、積立投資を業績評価項目に設定する動きが定着してきている(図表13)。



図表13：主要行等・地域銀行における顧客本位の業務運営の業績評価



出所：金融庁(左図 注)主要行等9行及び地域銀行20行を集計(一部有効回答を得られなかった先を除く)  
 (右図 注)主要行等9行、地域銀行20行を集計

また、金融機関は一般に社員の資格取得に対し積極的に支援をしているが、「人生100年時代」を迎えるにあたり、例えばジェロントロジー(老年学)検定試験の受験を推奨する金融機関があるなど、社員の更なる専門性の向上に努めている。

このように金融機関は、より顧客のために親身になってアドバイスする姿勢を強めている。従来の「敷居が高い」というイメージは変わりつつあることを知り、金融機関に気軽に相談することが投資開始へと繋がるだろう。

**【対応策②】 IFA の地位向上・定着**

特定の金融機関の利害に左右されず、中立な立場で投資商品のコンサルティングやアドバイスする職業として IFA がある。米国では認知度が高く職業としても成り立っているが、日本ではまだまだマイナーな存在である(図表14)。今後は日本においても、投資に関するアドバイスに適正な報酬を支払うという意識が広がり、職業としての IFA の地位が向上し、資産形成の良き相談相手として定着することが期待される。

図表14：IFAの人数および個人金融資産の日米比較

	日本 (a)	米国 (b)	(b) / (a)
IFAの人数	約3千人	約30万人	約100倍
個人金融資産	約1,800兆円	約8,700兆円	約5倍

出所：日本証券業協会「協会員の従業員数等」、LPL Financial「LPL Financial Holdings Inc. 2017 Annual Report」、日本銀行「資金循環の日米欧比較」(2018年8月14日)より三菱UFJ信託銀行作成  
 尚、米国個人金融資産は2018年3月末の為替レートにて円換算

#### 4. 『メンテナンス』のハードル

『メンテナンス』のハードルとは、実際に投資を開始した人が、定期的にライフプランを点検し、投資内容の見直しを行う(=メンテナンス)にあたっての障害である。ライフステージに応じて許容できる損失の大きさが変化したり、投資開始時に想定していたものと異なるライフイベントが発生した場合は、既存の投資内容の見直しが必要になってこよう。投資を開始した人でさえもこのプロセスの重要性の認識が欠けている場合が多く、実際は投資を開始すると満足して、定期的な見直しを行わないケースが多い。原因としては、やはり金融リテラシーの不足や定期的な見直しの失念が考えられる。

##### 【対応策①】 金融機関のアフターフォローの活用

投資商品を選ぶにあたって、金融機関のアフターフォロー態勢を確認することが大切である。実際のアフターフォローの事例として、営業担当者による個別面談、運用報告会の開催、ホームページを通じた運用報告などの取り組みがある。それらの機会を上手に活用することで、運用内容の定期的な見直しを失念することが防げる。

##### 【対応策②】 一般・社会人による資産形成直結プログラムの活用

定期的にライフプランを点検し、投資内容を見直すことの必要性は、金融リテラシーを高めることで理解される。前述した『動機づけ』のハードルの対応策である、一般・社会人による資産形成直結プログラムの活用が、『メンテナンス』のハードルにおいても有効な対応策になり得る。

##### 【対応策③】 金融機関に対するイメージの見直しおよび IFA の地位向上・定着

メンテナンスは投資、アドバイザーへ相談することによっても実施される。『商品選択』のハードルの対応策である、金融機関に対するイメージの見直し・IFAの地位向上・定着が、『メンテナンス』のハードルにおいても有効な対応策になり得る。

#### IV. おわりに

公的機関や金融機関による、個人資産形成の促進に向けた取り組みは、少しずつではあるが、実を結び始めていることを示すデータもみられる。日本証券業協会の少額投資非課税制度(以下、NISA)口座開設・利用状況調査結果によれば、NISA 口座開設件数は2014年1月1日の制度導入時点ではすべてのNISA 取扱金融機関合計で492万件であったが、制度導入から4年以上が経過した2018年9月末時点では約2.5倍の1,226万件まで増加している。また、すべてのNISA 取扱証券会社を対象とした調査結果から、「一般NISA(年間120万円の非課税枠)」はある程度の投資資金がある60歳以上の高齢者が半数以上を占める一方、2018年1月1日に導入された「つみたてNISA(年間40万円の非課税枠)」は早く始めるほど利用できる非課税枠が大きくなるため、比較的若年層にも支持を得ており、少しずつ口座開設の実績が上がっている(図表15)。

図表15：一般NISA及びつみたてNISA口座数の年齢別内訳  
(NISA 取扱証券会社全体、2018年9月末時点)

	20代	30代	40代	50代	60代	70代	80代
一般NISA	3.9%	10.7%	15.2%	16.3%	22.1%	21.5%	10.2%
つみたてNISA	14.8%	27.7%	25.4%	14.9%	9.7%	6.2%	1.4%

出所：日本証券業協会「NISA 口座開設・利用状況調査結果(平成30年9月30日現在)について」

NISA 口座のなかには、口座を開設しただけの休眠口座も相当数あるが、制度導入当初はNISA 取扱証券会社全体で30%未満だった稼働率(実際に投資されている口座の割合)が、最新の調査結果では55%程度まで上昇しており、今後の資産形成に向けて明るい芽が出始めているといえよう。当該稼働率を基準とした実質的なNISA 口座開設率を、日本における資産形成の普及率と読み替えた場合、約6%<sup>6</sup>であり、まだまだ道半ばである。

本稿が資産形成を始めるきっかけの一つとなり、日本における個人資産形成のさらなる普及に貢献することを期待したい。

(2019年2月22日記)

※本稿中で述べた意見、考察等は、筆者の個人的な見解であり、筆者が所属する組織の公式見解ではない

<sup>6</sup> (すべてのNISA 取扱金融機関のNISA 口座開設件数：1,226万件×NISA 取扱証券会社全体の稼働率：55.5%)÷(人口：約1億2,000万人)

## 【参考文献】

- 「日本の将来推計人口(平成29年推計)」国立社会保障・人口問題研究所
- 「平成29年簡易生命表の概況」厚生労働省
- 「平成30年百歳以上高齢者等について」厚生労働省
- 「平成28年度生活保障に関する調査<<速報版>>」生命保険文化センター
- 「平成31年度の年金額改定について」厚生労働省
- 「平成30年就労条件総合調査の概況」厚生労働省
- 「野村総合研究所、日本の富裕層は127万世帯、純金融資産総額は299兆円と推計」野村総合研究所(2018)
- 「家計の金融行動に関する世論調査(二人以上世帯調査)平成28年調査結果」金融広報中央委員会
- 年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)ホームページ <https://www.gpif.go.jp/>
- 「金融リテラシー1万人調査の概要」MUFG資産形成研究所(2018)
- 全国銀行協会ホームページ <https://www.zenginkyo.or.jp/>
- 日本証券業協会ホームページ <http://www.jsda.or.jp/>
- 「投資信託等の販売会社における顧客本位の業務運営のモニタリング結果について」金融庁(2018)
- 「協会の従業員数等」日本証券業協会(2018/12)
- 「LPL Financial Holdings Inc. 2017 Annual Report」LPL Financial
- 「資金循環の日米欧比較」(2018年8月14日)日本銀行
- 「NISA口座開設・利用状況調査結果(平成30年9月30日現在)について」日本証券業協会

## 本資料について

- 本資料は、お客さまに対する情報提供のみを目的としたものであり、弊社が特定の有価証券・取引や運用商品を推奨するものではありません。
- ここに記載されているデータ、意見等は弊社が公に入手可能な情報に基づき作成したのですが、その正確性、完全性、情報や意見の妥当性を保証するものではなく、また、当該データ、意見等を使用した結果についてもなんら保証するものではありません。
- 本資料に記載している見解等は本資料作成時における判断であり、経済環境の変化や相場変動、制度や税制等の変更によって予告なしに内容が変更されることがありますので、予めご了承下さい。
- 弊社はいかなる場合においても、本資料を提供した投資家ならびに直接間接を問わず本資料を当該投資家から受け取った第三者に対し、あらゆる直接的、特別な、または間接的な損害等について、賠償責任を負うものではなく、投資家の弊社に対する損害賠償請求権は明示的に放棄されていることを前提とします。
- 本資料の著作権は三菱 UFJ 信託銀行に属し、その目的を問わず無断で引用または複製することを禁じます。
- 本資料で紹介・引用している金融商品等につき弊社にてご投資いただく際には、各商品等に所定の手数料や諸経費等をご負担いただく場合があります。また、各商品等には相場変動等による損失を生じる恐れや解約に制限がある場合があります。なお、商品毎に手数料等およびリスクは異なりますので、当該商品の契約締結前交付書面や目論見書またはお客さま向け資料をよくお読み下さい。

編集発行：三菱UFJ信託銀行株式会社 アセットマネジメント事業部  
東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 Tel. 03-3212-1211（代表）