

ファイナンシャル・ウェルビーイング実現に向けた 老後資産形成・資産活用計画策定の方向性

三井住友トラスト・資産のミライ研究所 研究員
ウェルビーイング学会 ファイナンシャル・ウェルビーイング分科会 副座長
清永 遼太郎

はじめに

日本ではファイナンシャル・ウェルビーイング(以下、FWB)への関心が高まっている。政府は2024年3月に「国民の安定的な資産形成の支援に関する施策の総合的な推進に関する基本的な方針」を閣議決定し、その中で生活満足度と家計・資産満足度の強い関連性を示した。同年4月には金融経済教育推進機構(J-FLEC)が設立され、同機構のミッションに「国民のFWB実現」が謳われた。

一方、家計における投資のすそ野も拡大している。NISA口座数は2024年の新制度移行から約600万口座増加し、2025年6月末時点で2,696万口座を突破¹。投資目的は「老後の生活資金」が最多²で、老後資金不安が資産形成拡大の大きな要因と考えられる。

しかし、三井住友トラスト・資産のミライ研究所(以下、ミライ研)の調査³によると、老後資金不安の要因は、老後の生活費水準や老後資金準備必要額のイメージが掴めていない、つまり「老後キャッシュフローの解像度が低い」ことが主要因として挙げられている。ライフスタイルや生活水準が多様な中、「投資の実践」のみを以て老後資金不安の解消、FWBの実現につながるかは疑問が残る。

そこで本稿では、単なる収入や資産の多寡ではなく、本来の意味におけるFWBの実現に必要な「老後資産形成・資産活用」の計画策定の方向性について、「年収倍率」の考え方をを用いて検証する。加えて、その年収倍率水準と主観的なFWB度の関係についても考察する。

“FWBな状態”についての考察

FWBの定義は、「自らの経済状況を管理し、必要な選択をすることによって、現在及び将来にわたって、経済的な観点から一人ひとりが多様な幸せを実現し、安心感を得られている状態」⁴とされる。ミライ研が行った調査では、同じ年収帯でもFWB度が高い人/低い人について、それぞれの金融行動の特性を検証した【[図表1](#)】。

1 金融庁 NISA特別ウェブサイト「利用状況調査」

2 投資信託協会「投資信託に関するアンケート調査報告書(2024年)」

3 ミライ研「令和の老後不安事情 - 世間の老後不安の正体とは・・・? -」

4 金融経済教育推進機構(J-FLEC)HP

例えば、個人年収が700万円以上にも関わらずFWB度が低い人は「ライフプランを立てている」と答えた人が17.4%にとどまる。一方で、300万円未満にも関わらずFWB度が高い人は、「ライフプランを立てている」と答えた割合が47.6%に上る。これは収入が限られていても、将来の見通しを描き、計画的な家計管理に取り組んでいることで、「この生活水準なら何とかやっていける」という安心感を持っているものと推察される。また、「生活防衛資金が十分に確保できている」と答えた人の割合も700万円以上でFWB度が低い人は16.4%に対し、300万円未満でFWB度が高い人は58.6%であり、家計のレジリエンス(強靭さ)を考えた家計行動もFWB度に影響していると思われる。

【図表1】本人年収別のFWB度が高い人/低い人の特徴

金融行動		年収700万円以上			年収300万円未満		
		FWB度が高い	FWB度は中ぐらい	FWB度が低い	FWB度が高い	FWB度は中ぐらい	FWB度が低い
学ぶ	金融教育を受けた経験がある	36.7%	30.2%	20.9%	31.5%	29.9%	21.7%
	家計の1ヵ月の収支を把握できている	75.4%	59.1%	46.2%	67.3%	48.9%	36.1%
把握	ライフプランを立てている	64.9%	35.2%	17.4%	47.6%	25.7%	8.2%
	自分の公的年金の受給水準をイメージできている	73.1%	56.2%	46.3%	54.8%	42.3%	30.1%
相談	専門家にお金まわりの相談をしたことがある	24.7%	18.2%	16.2%	14.1%	11.1%	6.1%
行動	一時的な収入減少に備えた生活資金準備ができている	77.5%	53.1%	16.4%	58.6%	33.3%	11.6%

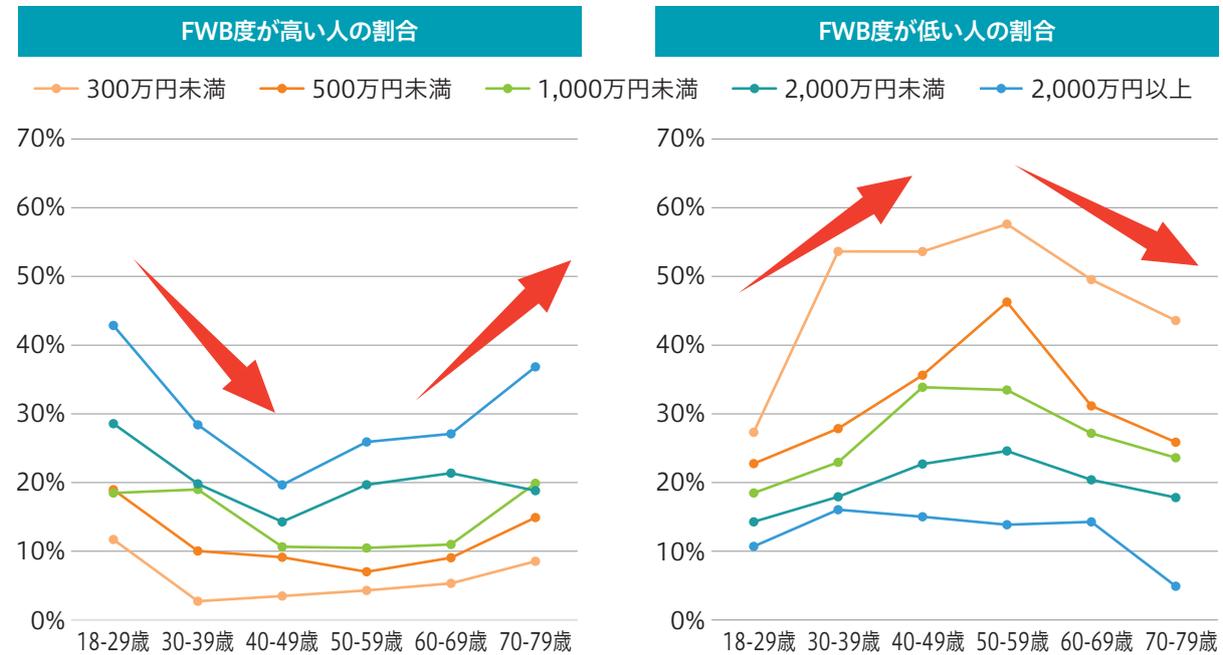
(出所) ミライ研「ファイナンシャル・ウェルビーイングと金融リテラシーに関する意識と実態調査」(2024年)

FWBの実現に重要なのは、資産額そのものではなく、ライフステージに応じた計画的な資産形成と、資産をどう活用するかである。【図表2】のグラフは、同じ資産額を持つ層ごとに「FWB度が高い人/低い人」の割合が年代別にどう変化しているかを示している。左図の「FWB度が高い人」の割合を見ると、資産形成期である40～50代までは、同じ資産額レンジで比較すると、年代が上がるにつれて割合が低下している。一方、シニア期になると、同じ資産額を持っていても年齢が上がるにつれて割合が上昇している。逆に右図の「低い人」は、現役時代では増加し、シニア期には減少している。

注目すべきは、「2,000万円以上持つ40代」と「1,000～2,000万円を持つ60～70代」で、FWB度が高い人の割合がほぼ同じだった点だ。これは、資産額の多寡だけでFWBが決まるわけではないことを示唆している。

つまり、資産形成期には、将来のライフイベントに備えた計画的な資産形成が不可欠であり、シニア期では、保有資産をどのように活用し、資産寿命を生物学的寿命より長く保てるかが焦点となる。資産を「ただ増やす」ことよりも、「どのように使うか」を含めたライフプランを立てることが、FWB実現の鍵といえる。

【図表2】年代別 保有資産ごとのFWB度



(出所)ウェルビーイング学会/ファイナンシャル・ウェルビーイング分科会『ファイナンシャル・ウェルビーイングに関する実態調査』(2025年)

「年収倍率」でとらえる、老後資金必要額の策定方法

FWB実現を阻む最大の要因は「老後資金不安」であるといえる。ミライ研の調査では、全年代で「老後資金」がお金に関する不安要因のトップとなった。さらに理由を分析すると、若年層では「年金額や受給可否が不明」との回答が多い一方、全年代で共通して多かったのは「老後の生活費水準がわからない」「必要資金額が不明」という回答であった。これは、老後におけるキャッシュフローの見通しが曖昧で、生活設計の“解像度”が低いことを意味する。単なる資産額の大小ではなく、具体的な支出構造や収入源を描けないことが不安を増幅していると考えられる。

実際に一人ひとりが老後不安を解消し、FWBを実現するに足る老後資金準備必要額はいくらか。

この話題は、2019年に所謂「老後資金2,000万円問題」が起きた際に広く認知されるようになったが、当然ながら2,000万円は統計上の平均値同士の単純計算により導き出されたものに過ぎず、多様なライフスタイルを踏まえた「各個人の必要額」の算出方法に関する議論はあまり浸透していない。

将来の生活が、現在の収入や資産状況によってある程度規定されるならば、「資産の年収倍率」(=現在の保有金融資産が年収の何倍か)という考え方が参考になる。例えばフィデリティ投信では、退職に向けた資産額と、年収を比較する尺度として「年収倍率」を退職準備の指標として提唱している⁵。また、ティー・ロウ・プライス社においても、退職時の資産額のベンチマークを、各年代や年収・世帯構成などのセグメントごとに、所得に対する倍率で表現したレポートを公開している⁶。これは、物価・賃金の上昇を前提とし、積立目標を実額基準ではなく所得倍率で考えている例と考察できる。

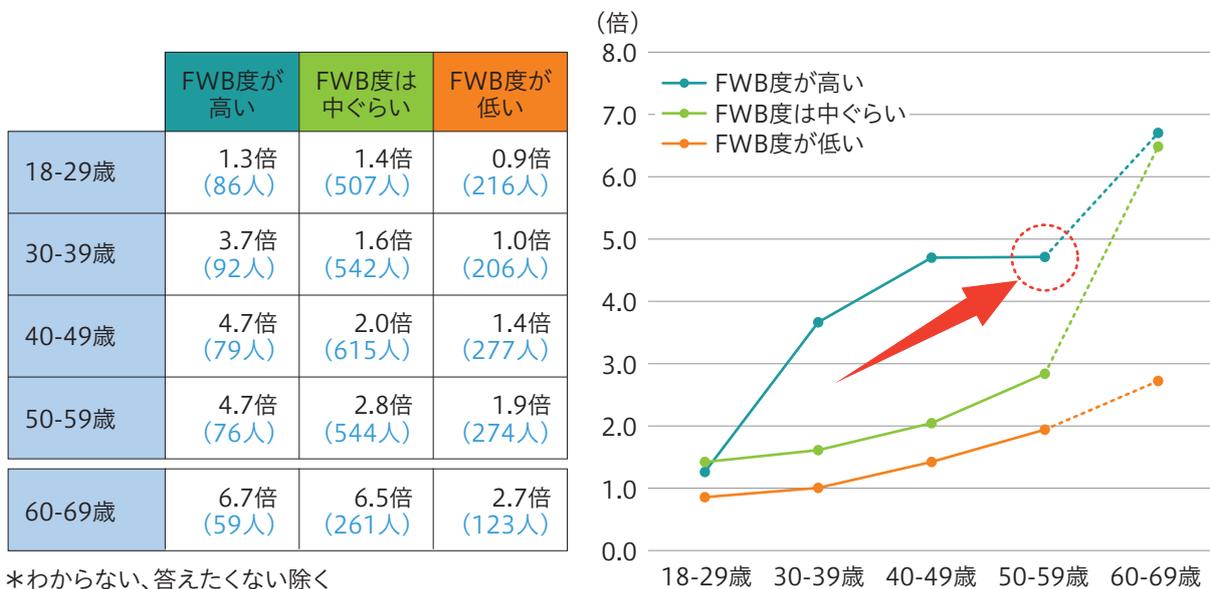
日本においても、井戸(2024)⁷が「積立計画・取り崩し計画」を推計する際、現役時代の全期間の平均年収(手取り)の何倍かという年収倍率でとらえる方法を紹介している。

では、個人が「FWBを実感する」水準はどの程度だろうか。ミライ研が勤労者約6,000人に対して行ったアンケート調査⁸から、資産の年収倍率と個人の主観的なFWB度の関係を考察する。

本調査によると、年代が上がるにつれて収入や金融資産額が増える傾向にある一方で、FWB度が高い人の割合は年代が上がっても上昇していないことが分かった。むしろ40・50代ではFWB度が高い人の割合が相対的に少ない結果となった。これは、現在および将来のライフイベントに対する資金準備状況に不安を覚えているためと考えられ、FWBにおいて保有資産額そのものの議論は本質的でないことを示唆しているだろう。

FWB度ごとに年収倍率の平均値を算出すると、FWB度が高い層は年齢が上がるにしたがって年収倍率が増加し、50代に向けて平均約5倍となった【図表3】。老後資金準備が年収に対して着実に進行しているかは、主観的にFWBを実感する観点からも重要性が確認できるといえよう。

【図表3】FWB度別の「資産の年収倍率」(平均値)



*わからない、答えたくない除く

(出所)ミライ研「ファイナンシャル・ウェルビーイングと金融リテラシーに関する意識と実態調査」(2024年)

5 フィデリティ投信「フィデリティの「退職準備の指標」～退職準備の「見える化」を進めるために～」

6 T. ROWE PRICE INSIGHTS ON RETIREMENT SAVINGS “You’re Age 35,50,or 60:How Much Should You Have Saved for Retirement by Now?”

7 井戸 照喜「ファイナンシャル・ライフ・エンジニアリング ～したたかに“楽しむ”！ 洗練された『人生の経営者』を目指して～」(金融財政事情研究会、2024)

8 ミライ研「働く人のファイナンシャル・ウェルビーイング 向上のカギは“資産の年収倍率”」

老後生活必要資金と資産形成計画の策定方法 ～確定給付企業年金の制度運営を参考に～

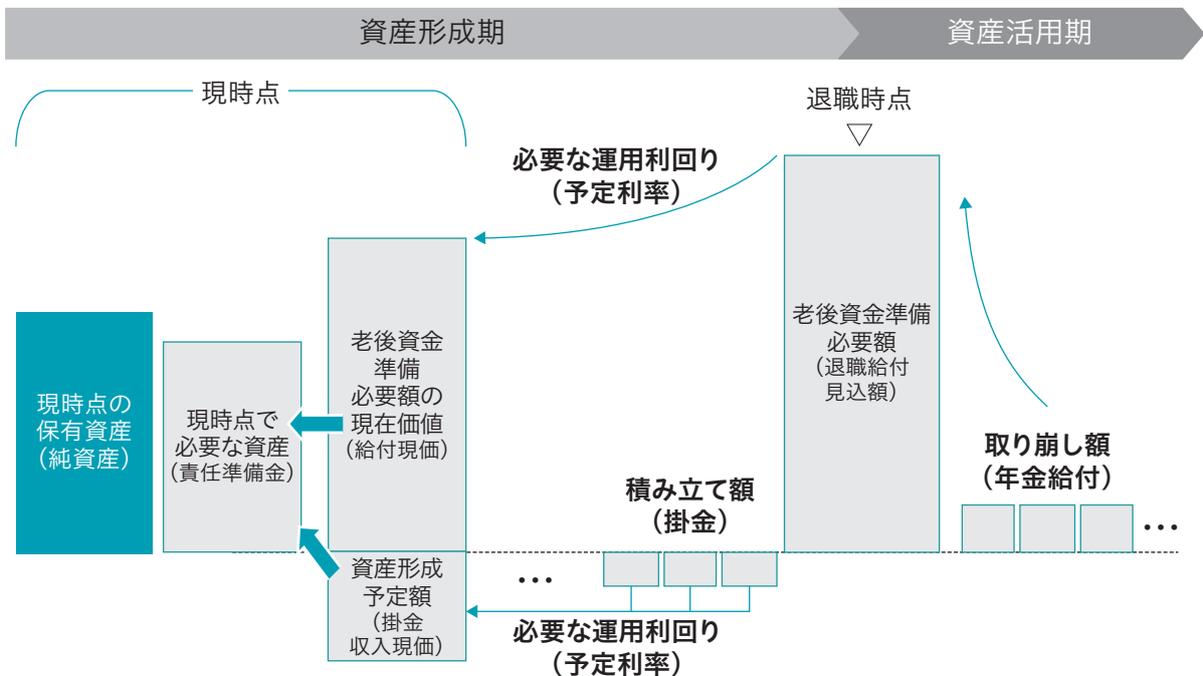
現実的には、一人ひとりが「老後生活」という超長期かつ不確実なライフイベントに対し、その準備の充足度を定量的に計測することは困難といえる。また、それに向けた資産形成計画の策定ならびにその進捗の検証も同様である。

確定給付企業年金(DB)では、従業員に対する年金給付という超長期の負債に対し、財政上「給付原資(将来の給付額) = 掛金累計 + 運用収益累計」で収支相等するように運営されている。年金資産は、現役従業員と年金受給者の人数構成や、掛金額と給付額のバランスなどに対応した運用が求められる。例えば、現役従業員が多く掛金の積立が給付を上回るとき(掛金超過時)は相対的にリスクが取れ、給付が上回るとき(給付超過時)はリスクウェイトを落とし、安定的な給付ができるように運営する。これを金額面の「成熟度」と称し、一般的に成熟化が進むに従いリスク抑制的な運用が求められる。毎年の財政検証に加え、制度変更時ならびに少なくとも5年に1度は財政再計算を行い、財政状態のチェックと見直しを行う。

個人家計に置き換えれば、「老後資金準備必要額 = 資産形成額累計 + 運用収益累計」で収支相等するように計画できる【図表4】。資産形成期の初期段階、つまり若年層であれば、個人家計における金額ベースの成熟度が低いことになり、相対的にリスクリターンを上げる戦略がとれるだろう。一方、退職後における資産取り崩し局面においては、個人家計における「成熟度」が高まることと同義であり、リスク許容度は下がっていくはずである。

個人家計においては、NISAのリバランス時における制約⁹や、DC/iDeCoの裁定時にキャッシュ化を要する点などの制約があり、考慮は単純ではない。しかしながら、老後資金準備を考える際に、この枠組みは参考になるのではないかと考える。

【図表4】個人の老後資産形成・資産活用におけるフレームワーク(イメージ)



()内は企業年金における名称 (出所)筆者作成

⁹ NISA口座では非課税枠の管理が簿価基準かつ枠の復活が翌年以降となる。詳細は以下コラム。
https://www.smb.jp/personal/column/miraiken-column/column_26

清永(2025)¹⁰では、老後資金の必要額をミライ研が提供する「PLAY WITH PENSION PLAN®」ツールでシミュレーションした。資産活用期では、①取り崩し期間(65～100歳)、②取り崩し額(公的年金に上乘せ)、③運用利回りを設定。公的年金に上乘せする取り崩し額は、実質価値で5割程度と仮定。老後生活費を現役支出の7割と仮定すると、残り2割を資産の取り崩しで補う必要がある。なお、高所得者は所得代替率が低く、生活水準の維持には長く働くか自助努力が不可欠となる。運用利回りは利回り2%で取り崩す前提とした。

シミュレーション結果では、資産活用期に突入する際に現役平均年収の約5倍の資産が必要となった。これを準備するには、資産形成期に年率3%運用で30歳開始なら手取り年収の8.3%、40歳開始なら11.4%を積み立てる必要がある。これらの結果をもとに、各時点の保有資産が同計画においてどれだけ進捗しているかを検証することで、計画に基づいた資産形成が実践できると考える。なお、上記のシミュレーションにおいては退職金・企業年金を考慮していない。実際には、退職金・企業年金の金額を考慮すれば、個人で積立が必要な金額は少なくて済む。

おわりに

近年、NISA制度の改正を契機として、個人の投資行動が活発化しており、投資人口の拡大が顕著である。この動向自体は、個人家計の資産形成や資本市場の活性化に資するものと期待される。一方で、世間に流れる投資関連情報は「何に投資すれば儲かるか」といった利益追求の観点に偏重しているものもあり、過度なリスク資産の保有を助長する懸念もある。

また、資産を“ふやす”ことにばかり注目されるが、最終的には“使う”こととセットで語られるべきである。

イギリスの哲学者・政治家のフランシス・ベーコンは、かつて「Money is like manure, of very little use except it be spread.」(お金は肥料のようなもので、広く使われなければほとんど役に立たない)と述べている¹¹。畑に撒けば作物が育つように、資産も適切に循環させることで人生や社会に豊かさをもたらすといえる。一人ひとりが、「この程度の資産があれば安心」と感じる大枠の計画を策定することで、お金を使うゆとりも生まれ、個人ならびに社会のウェルビーイングを育てていくことができるのではないだろうか。

(※)本研究の見解・意見に係る部分はすべて筆者個人のものであり、所属する組織の見解を示すものではない。

10 清永「ファイナンシャル・ウェルビーイング実現に向けた老後資産形成・資産活用計画策定の方向性」(季刊個人金融 2025夏)

11 Francis Bacon, *Of Riches*, 1625

この資料は、年金信託契約におけるお客様の運用戦略や運用指針策定等の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、受託財産に組入れる運用対象資産等の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。年金信託契約等に係る最終的な決定は、商品に関する詳細資料を参照の上、お客様ご自身のご判断で行なっていただきますようお願い申し上げます。また、本資料の内容に従った運用等の採用を強制するものではなく、採用しなかったことにより弊社との他の取引に関し不利益を被ることはありません。

シミュレーションやバックテスト等のデータ、運用実績やリスク・リターン等による商品分類図を含めた本資料の内容は、将来の運用成果等を保証するものではありません。また、データの一部は、弊社が信頼できると判断した各種情報源から入手した情報等に基づくものですが、その情報の正確性・確実性について弊社が保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、今後の金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が変更となる場合がございます。

本資料に関わる一切の権利は、他社資料等の引用部分を除き三井住友信託銀行に属し、いかなる目的であれ本資料の一部または全部の無断での使用・複製は固くお断り致します。弊社又はその他の会社等の商標、標章、ロゴマーク、商号等に関する権利は、商標法、不正競争防止法、会社法及びその他の法律で保護されています。これらを各々の権利者の許諾を得ることなく無断で使用することはできません。本資料の内容に関して疑問に思われる点、ご不明な点等がございましたら、弊社営業担当店部等にご照会下さいませようお願い申し上げます。

以下の表示は、金融機関の信託業務の兼営等に関する法律第2条の2で準用する 金融商品取引法第37条の規定等に基づく表示です。

<お取引にあたっての留意事項>

■損失が発生するリスクについて

年金信託契約においては、お客様からご提示いただく運用指針や弊社との運用協議に基づき、国内外の株式・債券をはじめ、投資信託受益証券、信託受益権や集団投資スキーム持分などの有価証券、貸付金、不動産、先物取引、オプション取引、スワップ取引及び為替取引等の価格変動等を伴う金融商品やその他の資産・取引手法等を運用対象としますので、これら運用対象資産等の価格変動等により、受託財産の元本に損失が生じるおそれがあります。

■価格変動等について

運用対象資産等が有するリスクのうち主要なものは下記の通りです。

- (1) マーケットリスク：株式相場・金利水準・為替相場・指数等の金融商品市場における市場の動向を直接の原因として、運用対象資産等の価格が変動するリスク
- (2) 信用リスク：受託財産で運用する運用対象資産等の発行者・管理者・仲介者及びその取引の相手方等の業務又は財産の状況の変化等を直接の原因として、運用対象資産等の価格が変動するリスク
- (3) 流動性リスク：受託財産で運用する金融商品等の市場動向や取引量等の状況によって、取引が不可能もしくは困難となる、または取引可能な場合でも通常より著しく不利な価格での取引を余儀なくされること等を直接の原因として、運用対象資産等の価格が変動するリスク

また、ヘッジファンドや証券化商品等は上記のほか運用手法やスキーム等に起因する各種のリスクを有している場合があります。詳細については、別途交付するプロダクト概要書等をご参照ください。

■組入れ・解約等の制約

ヘッジファンドや証券化商品等は、商品性に起因する各種の組入れ・解約制約等があり、資金化に数ヶ月を要するものもあります。詳細については、別途交付するプロダクト概要書等をご参照ください。

運用対象資産等の組入れ・解約については、上記のほか、市場での流動性や組入れ・解約の規模その他やむを得ない事情があるときは、資金化に一定の期間を要する場合や、組入れのタイミングに制約を受ける場合があります。

■商号等

- 当社の商号等 三井住友信託銀行株式会社 登録金融機関 関東財務局長(登金)第649号
- 加入協会 日本証券業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会、一般社団法人金融先物取引業協会

■年金信託報酬・手数料等

お客様にご負担いただく費用等については以下の通りとなります。

(年金信託報酬)

原則として、受託財産の額に対して報酬率を乗じる計算方法で報酬をお支払いいただきます。個別の計算方法は、お客様と弊社が協議の上、お客様からご提示いただく運用指針や弊社との運用協議の内容に応じて決定しますので、あらかじめ表示することができません。年金信託契約の締結にあたっては、必ず弊社担当者に年金信託報酬の計算方法をご確認いただくようお願いいたします。

(売買コスト等)

年金信託契約では、受託財産で運用する運用対象資産等に応じて、運用対象資産等の売買手数料、信託事務の諸費用、当該資産を保管する海外のカストディアンに対して支払う手数料等が受託財産から支払われます(運用対象として年金投資基金信託受益権(合同口)・投資信託受益証券等に投資する場合は、そのファンドに係る信託報酬・信託財産留保金及びその他の費用等の支払いが発生することがあります)。これらの費用の具体的な金額や上限額・計算方法は、実際に運用・管理する運用対象資産等の種類及びその量等に応じて異なりますので、あらかじめ表示することはできません。

(証券貸借取引)

受託財産で保有する株式等に関し証券貸借取引を行う場合においては、手数料をお支払いいただきます。手数料の料率等はお客様との協議により個別に決定しますので、あらかじめ表示することができません。

(解約手数料)

契約の解約にあたっては、契約書等の定めに基づき解約手数料をお支払いいただく場合があります。

(その他公租公課及び事務費用等)

上記のほか受託財産で運用する運用対象資産等に関し、各種の費用や公租公課及び信託事務を処理するために必要な費用については、受託財産より支弁し、又は委託者が支払うものとします。

■ スキーム図

