

The Effect of Personal Financial Planning on Financial Behavior

MIYAMOTO Hiroyuki

Abstract

How many of us make plans for our lives? Does such a plan make sense? If it makes sense, how can it be facilitated? This paper will attempt to answer these questions.

I empirically analyzed how positively Personal Financial Planning has an influence on financial behavior. I analyzed the relationship between Personal Financial Planning and saving from their income, their intention to invest in assets, and their financial worries about retirement, and showed that Personal Financial Planning has a positive impact on these financial behaviors.

Financial and economic education in Japan has just been expanded in high schools starting in FY2022, and it is said that financial literacy among the Japanese is lower than in other developed countries. Under such circumstances, there is concern that Personal Financial Plans created at the initiative of life insurance companies, banks, and securities firms may become a formality. However, according to the analysis results, the creation of Personal Financial Plans may encourage financial behaviors such as saving and asset management, leading to financial worries about retirement and a sense of financial and emotional well-being. In addition, with regard to asset management, asset building through NISA and iDeco is expected.

ライフプラン作成が金融行動に与える影響[※]

宮本 弘之

1 はじめに

「人生の計画を作っている人はどれ位いるのだろうか?」、「そのような計画に意味はあるのだろうか?」、「意味があるとしたら、どうしたらそれは促進されるのだろうか?」、本稿ではこのような疑問に答えていきたい。

金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査（2021年）」によると、単身世帯で将来のことを考えて生活設計を立てている人は32.8%、二人以上の世帯で36.6%である。日本の世帯の約3分の1は何らかの生活設計を行っていることになる。さらに、同調査によれば、生活設計を立てている人の約3分の2は、将来必要となる資金を貯める計画（資金計画）を立てている。生活設計やそのための資金計画を立てている世帯が大多数を占めているわけではないが、それが極めて稀というものでもないと言える。

日本で生活設計と言えば、生命保険会社の営業を思い浮かべる人も多いだろう。生命保険会社の営業担当者は、しばしば、ライフプランナーと名乗り、顧客に保険商品の提案を行う際に、主に必要保障額を計算するためにライフプランの作成を行う。多くの生命保険会社では、ライフプランツールを使ってプランを作成しないと保険の提案書が出来上がらない仕組みになっているため、そのような保険会社の契約者の大半は生命保険会社の営業を通じてライフプランを作成したことになる。日本における生命保険の世帯普及率（89.8%、生命保険文化センター「2021（令和3）年度 生命保険に関する全国実態調査」より）を勘案すれば、生活設計を立てている世帯の割合は上述の調査よりもはるかに高くなっていても不思議ではない。これは、保険契約のプロセスの一部としてライフプランを作ったことが記憶に残っていない契約者が多いからと考えられる。

近年では、生命保険会社だけでなく、銀行や証券会社も資産運用における顧客サービスや営業プロセスの一環として、顧客の人生の目標（ゴール）やマネープランに焦点を当てるようになっ

※本稿の分析にあたり、金融広報中央委員会より「家計の金融行動に関する世論調査（2021年）」の個票データを提供いただいた。

ている（奥田他，2023）。生命保険会社における必要保障額にあたるものが、資産運用では貯蓄や資産運用の目標額（現在の貯蓄額とのギャップ）であるものの、老後を含むこれからの人生をイメージアップして、必要な資金計画をつくるという点では、生命保険も資産運用も同じである。銀行の場合、住宅ローンを提供する際にも、その返済計画を立てるためにライフプランに基づいたアプローチをすることもある。

近年では、金融機関の担当者のサポートを使わず、インターネット上で自分自身でライフプランをつくることのできるサイトも出てきた。例えば、日本ファイナンシャル・プランナーズ協会ではホームページ上で、家計の収支確認表、家計のバランスシート、ライフイベント表、家計のキャッシュフロー表をセルフで作成できるエクセルシートを公開している。

本稿で焦点を当てるのは、ライフプランの効果、すなわち、ライフプランを作成することで金融行動にどのような変化が起きるか、ということである。金融機関の営業担当者が顧客のライフプラン作成を主導することは、普及の観点ではプラスだが、営業の手順として形骸化したり、提案したい金融商品に誘導するためにプランが歪められたりするのではないかと懸念される。また、多くの金融機関が作成支援するライフプランは無償であるが、インプットとなる情報の収集・整理には一定の機会費用が必要となる。計画を作っただけで何のアクションもなければ、その時間や労力は無駄になるし、計画がアクション（金融行動）に結び付けば、投資対効果の観点で有益なものになる可能性がある。

ライフプランに類する言葉として、生活設計、資金計画（マネープラン）、退職のための資金計画（リタイアメントプラン）、個人金融計画（パーソナルファイナンシャルプラン）といったものが挙げられる。ライフプランの構成要素は一般に、個人及び家族の将来の生活をイメージしたり目標を定めたりする生活設計（もしくはゴール設定）と、それを実現するための資金計画の二つであるが、退職のための資金計画（リタイアメントプラン）、個人金融計画（パーソナルファイナンシャルプラン）と呼ぶ場合も、ほぼ同義である。欧米の先行研究では、退職のための資金計画（リタイアメントプラン）という言葉を使うことが多いが、退職を間近に控えた世帯だけでなく、若年層でも必要かつ実際に作成されていること、退職した後も資産の運用や取り崩しの計画が必要になることから、本稿では引用箇所を除き、原則としてライフプランという言葉を用いる。本稿では、「個人及び家族の将来の生活設計及びそれを実現するための資金計画」をライフプランと定義する。

欧米の研究では、ライフプランの作成は豊かな老後に結び付くことが示されている。Rooij et al. (2012) は、家計は一度退職後の貯蓄必要額を計算すれば、多くの場合、退職後の資金計画を立て、その計画を守ることに成功していることを示した。また、Lusardi and Mitchell (2011a) は、自分の退職後の生活のためにいくら貯蓄する必要があるかを計算したことがある人は、そのような計算をしなかった人に比べ、3倍もの豊かさをもって定年を迎えることを示した。ライフプランの効果がないことを示した学術論文は、筆者の知る限り見当たらないが、日本の場合、金融機関主導で顧客のライフプランが作成されがちなこと、上記の先行研究においても、ライフプランを作ったほうが退職時の貯蓄額が多くなりやすいという結果がどのような行動変化によるものな

のかが不明確なこと、があるため、本稿では日本のデータを用いてライフプランが具体的にどのような金融行動に影響を与えるかを分析する。

2 日本の家計のライフプラン作成の概観

先述したように、金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査（2021年）」によると、単身世帯で将来のことを考えて生活設計を立てている人は32.8%、二人以上の世帯で36.6%である。資金計画を立てている割合は、単身世帯は（生活設計を立てている世帯の）66.6%、二人以上の世帯は同68.3%である。すなわち、生活設計から資金計画まで立てている世帯は、単身世帯の21.8%、二人上の世帯の25.0%となる。ライフプラン作成している割合が二人以上の世帯で高いのは、結婚や子どもの誕生、住宅の購入などのライフイベントをきっかけにライフプランを作ることが多いため、家族の多い世帯のほうがライフイベントも多くなるからと考えられる。

金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査」におけるライフプラン作成の割合を長期の時系列でみると図1のようになる。1998年以前は、資金計画の有無に関する設問がないため、二人以上の世帯における生活設計の有無（広義のライフプラン作成率）に関するデータのみであるが、バブル経済において作成率は低下し、当時の底は1989年の37.2%となっている。その、バブルの崩壊とともに作成率は上昇するが、96年に44.1%となってから低下トレンドに変わり、2003年の30.0%を底に上昇トレンドに転じた。最近では、2020年に43.4%となったものの、その後、低下傾向にある。

二人以上の世帯における資金計画を立てている割合（狭義のライフプラン作成率）も、該当する設問を開始した1999年以降、広義のライフプラン作成率と同様の傾向であり、2007年以降に調査

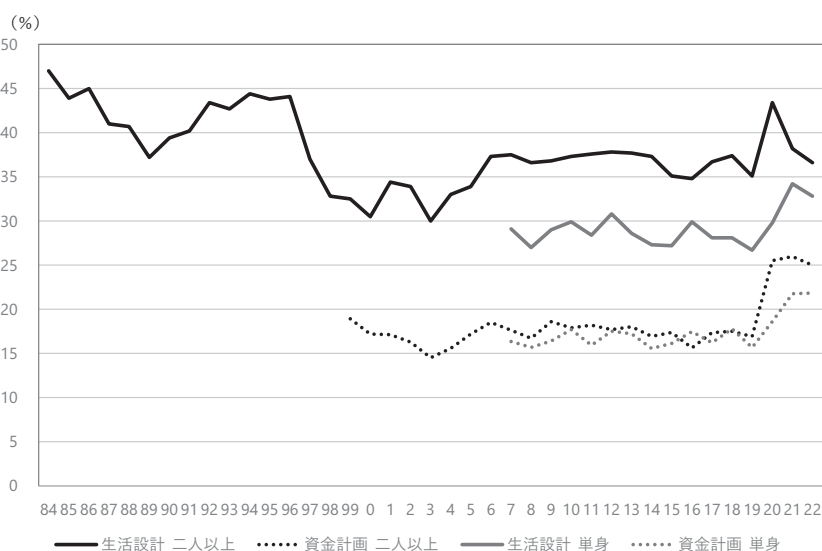


図1 ライフプラン作成率の長期的推移

(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」より作成

が始まった単身世帯においても、作成率の水準は二人以上の世帯よりやや低いが、傾向は同様である。

作成率が年によって上下するのは、サンプル誤差以外に、作ったライフプランが強く記憶に残る場合と残らない場合があるからと考えられる。1980年代後半のバブル期にライフプラン作成率が低下したのは、人々が将来に対して過度に楽観的になり、ライフプランの必要性を感じなかったのかもしれないし、資産価格の急上昇で先行きが見えにくくなったからかもしれない。バブル崩壊後にライフプラン作成率が上昇したのは、不況に向かう中で（この不況が景気循環であることを信じて）計画的に支出をしなければならぬと感じたからかもしれない。97年以降は、山一証券、長銀、日債銀が相次いで経営破綻するなど、日本経済の不振が構造的なものだということも多く国民が実感した時期を重なる。2003年以降、ライフプラン作成率は微増傾向であるが、07年からは一進一退であった。2020年の急上昇は、新型コロナウイルス禍の影響とみられるが、2008年のリーマンショック時にはこのような大きな変化がなかったこととの違いは興味深い。景気の見通しだけでなく、巣ごもり生活による時間的なゆとりや先行きの生活の不透明感など多様な要因が影響している可能性がある。

まとめると、日本の家計におけるライフプラン作成率は、単身世帯・二人以上の世帯といった家族構成、景気動向、感染症など様々な要因がからみあって増減を繰り返していることがわかる。

3 金融リテラシー、ライフプラン作成、ライフプラン作成の影響に関する先行研究

ここでは、金融リテラシーとライフプラン（多くの先行研究では「リタイアメントプラン」と呼ばれる）の関係を中心に、先行研究についてまとめる。

リタイアメントプランについて、Yeng and Zhou (2017) は、「退職後の生活に備えることを目的とした個人の行動」と定義している。具体的な計画を立てると、人は目標を達成しやすくなり、意図を行動に移しやすくなる (Gollwitzer, 1996) ことと、老後の生活のためにいくら貯蓄すべきかを計算するためには、基本的な計算能力が必要となる (Lusardi and Mitchel, 2011a) ことから、金融リテラシーが高まるとライフプランを作成する確率が高まり、ライフプランを作成すると貯蓄額や家計の純資産額が増加することが示されている。Lusardi and Mitchel (2014) は、「人々は自分（とパートナー）の生存確率、投資リターン、年金収入、医療費やその他の支出を予測しなければならない。さらに、これらの経済的決断の多くは、退職時期や年金・社会保障給付の請求時期など、一生に一度の出来事である。」と述べており、ライフプランは家計にとって重要であるとともに、誰でも簡単に作成できるわけではないことを示唆している。

Lusardi and Mitchel (2007, 2011a) は、多くの人口統計学的要因をコントロールした後も、金融リテラシーが高い人ほど老後の生活設計を立てる傾向が強いことを示した。これはアメリカだけでなく、同時期に調査された他の7か国（カナダ、ドイツ、オランダ、スウェーデン、イタリア、日本、ロシア）で共通の結果であった。調査で用いられた金融リテラシーの計測設問は、表1に示す通りである。これらの設問（ビッグ3）は、複利に対する理解、インフレに対する理解、リスク分散の理解に関する設問で、金融に関する基本的な概念や計算能力を測るものと位置づけ

られ、先行研究において金融リテラシーを計測する代表的な設問として利用されている。

Lusardi and Mitchel (2011a) では、金融リテラシーを計測する設問に一つでも正しく答えることは、ライフプランを立てる確率を 3～4%ポイント高めることにつながるとしている。また、Rooij et al. (2012) は、ビッグ 3 を含む 5 問の設問で金融リテラシーを計測し、金融リテラシーが 1 標準偏差上昇すると、退職後の生活設計を立てる確率が 20%ポイント以上上昇することを示した。このように、金融リテラシーとライフプランには強い関係があり、金融リテラシーが高まるとライフプランを作成する確率が高まることが示唆されている。

表 1 金融リテラシーを計測する設問 (ビッグ 3)

設問	選択肢
100 ドルを年率 2%の利息がつく預金口座に預け入れました。それ以外、この口座への入金や出金がなかった場合、5 年後には口座の残高はいくらになっているでしょうか。利息にかかる税金は考慮しないでご回答ください。	1. 102 ドル以上 2. ちょうど 102 ドル 3. 102 ドル未満 4. わからない 5. 答えない
インフレ率が 2%で、普通預金口座であなたが受け取る利息が 1%なら、1 年後にこの口座のお金を使ってどれくらいの物を購入することができますか。	1. 今日より多い 2. まったく同じ 3. 今日より少ない 4. わからない 5. 答えない
次の文章が正しいかどうかをご回答ください。 1 社の株を買うことは、通常、株式投資信託 ^(*) を買うよりも安全な投資である。 ※何社かの株式に投資する金融商品。	1. 正しい 2. 間違っている 3. わからない 4. 答えない

(出所) Lusardi and Mitchell (2011b) などより作成

Lusardi and Mitchel (2007) は 50 歳以上を対象とした分析であるが、Rooij et al. (2012)、Lusardi and Mitchel (2011b) は 20 代を含む幅広い年代を対象としたデータ分析により金融リテラシーとライフプランの強い関係を示している。

ただし、これらの先行研究におけるライフプラン作成の測定方法は、例えば、Lusardi and Mitchel (2007) では、「退職について少し考えたことがある」、「多少考えたことがある」、「大いに考えたことがある」の三段階での回答、Rooij et al. (2012) では、「自分の世帯が老後のためにいくら貯蓄する必要があるかを考えたことがあるか」という設問に「はい」と答えた回答者に「老後のための貯蓄計画を立てたことがありますか。」と聞いた設問で分析を行っている。どのような内容の計画を作ったらライフプランと呼べるかについては、回答者の主観に依存していることには留意する必要がある。

日本の家計に関する先行研究としては、Sekita (2011) が、上述のビッグ 3 の設問を用いて、

金融リテラシーが高いほど老後のための貯蓄計画が存在する確率が高まることを示している。この調査では、「世帯主が退職した後の貯蓄計画はありますか?」という設問に対し、具体的なプランがある割合は5%、大まかなプランがある割合は35%であった。金融広報中央委員会の「家計の金融行動に関する世論調査」とはライフプランの定義が異なるが、ライフプランを作成した家計と言っても様々な水準のプランがあることが伺われる。

Lusardi and Mitchel (2011b) は、上述のビッグ3 設問とは別に、金融リテラシーに対する自己評価（以下、主観的金融リテラシー）とライフプランの間にも正の相関があることを示した。主観的金融リテラシーとは具体的に「あなたの全般的な金融知識をどのように評価しますか。」という設問に対し、7段階の尺度で回答した結果である。ビッグ3 による計測を客観的金融リテラシーとするなら、主観的金融リテラシーが高いにも関わらず客観的金融リテラシーが高い人は自信過剰と考えられ、意思決定においてミステイクが生じることが懸念される。

ライフプラン作成の要因を探る研究の中心は金融リテラシーであるが、それ以外の要因についても指摘されている。

年齢に関しては、リタイアメントに近づくほどリタイアメントの必要性を検討し始める傾向が強い (Rooij et al., 2012)、年齢が高いほど退職計画がある (Clark et al., 2019)、年齢が上昇すると36歳までは退職計画を立てる確率が低下するが、それ以降は上昇する (Sekita, 2011) となっており、直観通り、退職に近い年齢になるほど、ライフプラン作成率が高まることが指摘されている。

性別に関しては、国によって違いがあるようである。Lusardi and Mitchel (2011a) は、イタリアでは女性の方が退職後の生活設計を立てる傾向が低い、日本では女性の方が高いと述べている。それ以外にも、所得、家族構成（既婚、子どもの数）、学歴、持ち家の有無、健康状態、宗教などがライフプラン作成に影響を与えるとされている (Lusardi and Mitchel, 2011a ; Clark et al., 2019 ; Sekita, 2011) など。

ただし、Hershey et al. (2007) が、人口統計学的要因はリタイアメントプランの決定に影響を与えるが、その影響は心理学的要因を媒介として貯蓄の決定に影響を与える、と述べているように、心理学的な要因に注目する必要もある。例えば、時間選好はライフプランの作成に影響を与え、忍耐強い人ほど退職後の計画を立てている可能性が高いことが指摘されている (Clark et al., 2019 ; Larisa et al., 2020 など)。また、Jais and Asokumar (2020) は、組織へのコミットメントとキャリアへの愛着が退職後の計画に負の影響を与え、仕事へのコミットメントの低い従業員ほど退職後の計画に取り組んでいる可能性が高いと述べている。

興味深いのは、Lusardi and Mitchel (2011a) は経済的ショックに見舞われた人ほど退職後の生活設計を立てる傾向が強いことを示したのに対し、Sekita (2011) は所得の急な減少（所得ショック）はリタイアメントプランを作成する確率を低下させる、と述べている点である。コロナ渦で起きたことは所得ショックだけではないが、図1では日本の家計のライフプラン作成率は急上昇しており、急激な経済変動がライフプラン作成に何らかの影響を与えていることは間違いないが、そのメカニズムは複雑かもしれない。

ここまで、金融リテラシーを中心とするライフプラン作成の要因に関する先行研究を整理したが、これに比べてライフプラン作成が金融行動に与える影響についての先行研究は少ない。

Lusardi and Mitchel (2007, 2011a, 2011b) は、退職後の生活設計を行う人はより多くの富を蓄積していることを示した。また、Rooij et al. (2012) は、家計は一度退職後の貯蓄必要額を計算すれば、多くの場合、退職後の資金計画を立て、その計画を守ることに成功していることを示した。Lusardi and Mitchell (2011a) は、自分の退職後の生活のためにいくら貯蓄する必要があるかを計算したことがある人は、そのような計算をしなかった人に比べ、3倍もの豊かさをもって定年を迎えることを示した。ライフプランの効果について、Taylor et al. (2008) は、リタイアメントプランによって個人は、移行期に経験する変化に対し現実的な期待を持つ、Topa et al. (2009) は、退職後の生活について明確な長期目標を設定できるようになる、と述べている。

先行研究を踏まえて、本稿では、ライフプランの作成は貯蓄・資産運用等の金融行動を促し、老後の経済的な不安を減少させるという仮説を立てる。

4 データセットと単純統計

本稿は、金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査（2021年）」の個票データを用いて、ライフプランが金融行動に与える影響について分析した。なお、ライフプランの作成率が高い二人以上の世帯に対する調査結果を用いた。

データは、同調査の回収5,000サンプルから、以下の条件を満たすサンプル3,783サンプルを抽出した。(1) 世帯主もしくはその配偶者が回答、(2) 世帯主に配偶者がいる、(3) NISA残高及びiDeco残高が異常値ではない。(1)は、世帯主の子ども、親などが回答した場合、家計のライフプラン作成の状況や金融行動について正確な情報を持っていない可能性があるからである。(2)は、世帯主と配偶者の学歴などの属性が金融行動に与える影響を見るためである。(3)は、世帯合計のNISA残高が世帯人員数×600万円を超えている世帯、iDeco残高が世帯人員数×1,714万円を超えている世帯は過大に回答している可能性が高いためである。

主な変数は以下の通りである。説明変数となるライフプラン作成は、「あなたのご家庭では、将来のことを考えて生活設計を立てていますか。」という設問に対し、「生活設計を立てている」、「現在生活設計を立てていないが、今後は立てるつもりである」、「現在生活設計を立てていないし、今後も立てるつもりはない」という3つの選択肢からの回答と、生活設計を立てていると回答した人に対する「あなたのご家庭では、生活設計と一緒に、将来必要となる資金を貯める計画を立てていますか。」という設問に対する、「資金計画を立てている」、「現在資金計画を立てていないが、今後は立てるつもりである」、「現在資金計画を立てていないし、今後も立てるつもりはない」という3つの選択肢からの回答を組み合わせ設定した。具体的には、「現在生活設計を立てていないし、今後も立てるつもりはない」（以下、「LP意向なし」と呼ぶ）に1点、「現在生活設計を立てていないが、今後は立てるつもりである」（同「LP意向あり」）に2点、「生活設計を立てているが資金計画を立てていない」（同「LP一部作成」）に3点、「生活設計と資金計画を立てて

いる」(同「LP作成」)に4点とする得点を与えた。回答者の構成比は、生活設計と資金計画の両方ありが26.5%、生活設計のみが12.5%、生活設計の意向ありが41.8%、意向なしが19.2%という構成である。

次に、被説明変数となる金融行動について説明する。本稿では、家計の金融行動に関する世論調査の設問の中から、収入からの貯蓄の有無、資産運用意向、老後の経済面の心配の3つをとりあげた。収入からの貯蓄の有無と運用意向を選んだ理由は、ライフプランを作ることで、老後に必要な資金を貯めるための貯蓄や資産運用を行うようになると考えられるからである。また、老後に必要な資金と現在の貯蓄額(金融資産保有額)とのギャップは家計によって異なるため、貯蓄や運用意向の有無だけでなく、老後の生活に心配があるか否かもライフプラン作成の結果として把握すべきと考え、老後の経済面の心配を選択した。例えば、貯蓄や資産運用をまったくしなくても十分な金融資産を持つ場合は、貯蓄がなかったり運用意向は低くなったりするかもしれないが、「老後の経済面の心配はない」と回答することが想定される。

まず、収入からの貯蓄の有無は、「あなたのご家庭では、過去1年間に手取り収入(税引後)の何%ぐらいを『金融資産』して貯蓄しましたか。」という設問に対して、0と回答した場合を0、0より大きな数字を回答した場合を1とするダミー変数とした。収入からの貯蓄をしている家計の割合は、全体の59.3%である。

次に、資産運用意向については、「あなたのご家庭では、元本割れを起こす可能性があるが、収益性の高いと見込まれる金融商品について、今後、どのくらい保有しようと考えていますか。」という設問に対し、「そうした商品についても、積極的に保有しようと思っている。」に3点、「そうした商品についても、一部は保有しようと思っている。」に2点、「そうした商品を保有しようとは全く思わない。」に1点を割り付けた。積極運用の家計(3点)は全体の14.2%、一部運用の家計(2点)は同34.7%、非運用家計(1点)は同50.6%であり、貯蓄とは異なり過半の家計が資産運用をしようと考えてはいない。

老後の経済面の心配については、「あなたのご家庭では、老後の暮らし(高齢者は、今後の暮らし)について、経済面でどのようなになるとお考えですか。」という設問に対し、「それほど心配していない。」に3点、「多少心配である。」に2点、「非常に心配である。」に1点を割り付けた。点数が高いほど、老後の心配が少ないことを表し、構成比は順に22.8%、42.7%、34.5%である。多少心配している家計が最も多いことがわかる。

収入からの貯蓄の有無、資産運用意向、老後の経済面の心配の三変数に加えて、頑健性の確認のために、次の四つの説明変数を準備した。NISA(少額投資非課税制度)残高、iDeco(個人型確定拠出年金)残高、経済的な豊かさの実感(4段階)、心の豊かさの実感(4段階)である。NISA残高、iDeco残高は、ライフプランが資産運用につながる中で、どのような手段を用いるかによって細分化した。経済的豊かさとは心の豊かさは、貯蓄や資産運用、ひいては老後の経済面の心配の解消が最終的には経済的な豊かさや心の豊かさに結びつくと考えた。NISA残高、iDeco残高は、それぞれ世帯合計の残高の実数値(万円単位)を自然対数化した。

経済的豊かさ及び心の豊かさの実感は、「あなたは、生活感覚として“経済的な豊かさ”と“心の豊かさ”について、どのように実感していますか。」という設問に対し、「実感している」、「ある程度実感している」、「あまり実感していない」、「全く実感していない」の4つの選択肢からの回答を4点から1点まで得点化した。点数が高ほどそれぞれの豊かさを実感していることになる。

表2 基本統計量

分類	変数名	回答数	平均	分散	最小値	第一四分位	中央値	第三四分位	最大値
被説明変数	収入からの貯蓄の有無	3,783	0.61	0.49	0	0	1	1	1
	資産運用意向	3,783	1.63	0.71	1	1	1	2	3
	老後の経済面の心配	3,783	1.91	0.75	1	1	2	2	3
	NISA残高	3,783	43.58	132.30	0	0	0	0	2,000
	iDeco残高	3,783	17.79	119.88	0	0	0	0	2,350
	経済的豊かさの実感	3,783	2.32	0.73	1	2	2	3	4
	心の豊かさの実感	3,783	2.62	0.70	1	2	3	3	4
説明変数	ライフプラン作成	3,783	2.50	1.08	1	2	2	4	4
コントロール変数	世帯主性別（女性）	3,783	0.10	0.30	0	0	0	0	1
	世帯主年齢（歳）	3,783	55.42	13.86	22	47	57	67	77
	世帯主学歴（教育年数）	3,783	14.70	2.09	9	12	16	16	18
	配偶者学歴（教育年数）	3,783	13.82	1.81	9	12	14	16	18
	世帯人員数	3,783	2.97	1.07	2	2	3	4	7
	金融資産残高（万円）	3,783	2,568.73	3,753.82	0	200	1,100	3,300	25,500
	世帯年収（万円）	3,783	573.24	500.04	0	330	500	700	12,000
	住宅ローン残高（万円）	3,783	293.17	865.57	0	0	0	0	14,000
	金融リテラシー（預金保険の理解）	3,783	2.04	0.83	1	1	2	3	3
	電マネ利用	3,783	0.48	0.50	0	0	0	1	1
	リスク性金融資産の保有	3,783	0.47	0.50	0	0	0	1	1
	北海道・東北	3,783	0.11	0.31	0	0	0	0	1
	関東	3,783	0.36	0.48	0	0	0	1	1
	北陸	3,783	0.04	0.20	0	0	0	0	1
	中部	3,783	0.14	0.35	0	0	0	0	1
	近畿	3,783	0.16	0.37	0	0	0	0	1
	中国	3,783	0.06	0.23	0	0	0	0	1
四国	3,783	0.03	0.16	0	0	0	0	1	
九州・沖縄	3,783	0.11	0.31	0	0	0	0	1	

ライフプランの影響を分析するためのコントロール変数は、世帯主性別、世帯主年齢、学歴（世帯主及び配偶者）、世帯人員数、金融資産残高（自然対数）、世帯年収（自然対数）、住宅ローン残高（自然対数）、金融リテラシー（預金保険の理解、3段階）、電子マネー利用の有無（ダミー変数）、リスク性金融資産の保有の有無（ダミー変数）、地域分類（全国を8地域区分）の12変数である。金融行動の変化に影響を与える一般的な人口統計学的変数に加え、住宅ローン残高は貯蓄や資産運用の意向に影響を与えると考えた。また、金融リテラシーについては、本調査において該当する設問がひとつに限定されるため、Fujiki（2020）にならって当該設問を金融リテラシーの代理変数とした。具体的には、「預金者の保護を目的とした『預金保険制度』があります。同制度によって、金融機関が破綻した場合、決済用預金は全額、それ以外の保険対象預金等については、『1金融機関につき1人当たり元本1,000万円までとその利息』を限度額として、保護され

ます。あなたはこの制度をご存知でしたか」という設問に対して、「内容まで知っていた」を3点、「見聞きしたことはあった」を2点、「全く知らなかった」を1点と得点化した。得点の分布は、3点が31.9%、2点が28.6%、1点が39.6%となっており、均等に近い分布になっている。電子マネー利用の有無は、金融行動における先進性に関する代理変数として取り上げた。先進性の高い世帯のほうが貯蓄や資産運用に積極的と考えられるからである。また、リスク性金融資産の保有は、今後の貯蓄や資産運用意向に影響を与えると考えた。基本統計量は表2に示す通りである。

5 ライフプラン作成と金融行動の関係

(1) クロス集計結果

ライフプランが各種金融行動に与える影響を統計的に分析する前に、クロス集計によって両者の関係を概観する。

ライフプランと各種金融行動の関係は図2に示す通りである。

収入からの貯蓄の有無を見ると、LP作成が75.6%で最も高く、次いでLP意向あり(62.1%)、LP一部作成(58.9%)、LP意向なし(35.1%)となっている。生活設計も資金計画も両方作った「LP作成」が最も貯蓄をしている家計の割合が高くなっており、生活設計のみ作成とライフプランを作っていないが作成意向のある家計の貯蓄の有無はほとんど変わらなかった。貯蓄に強く影響を

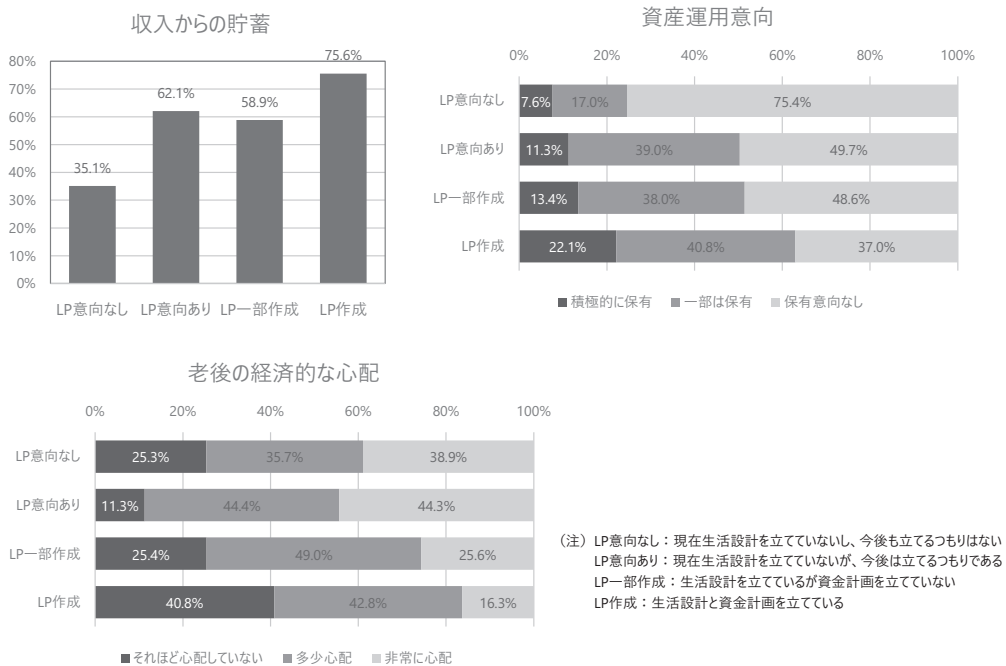
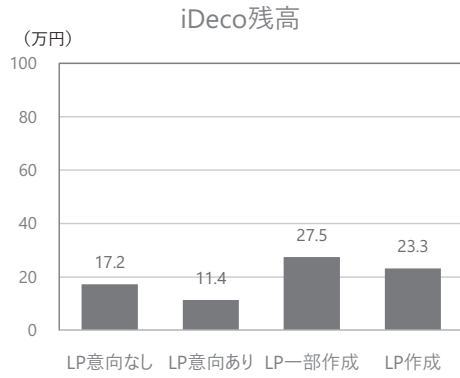
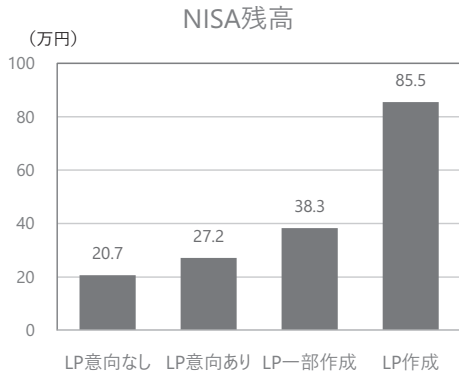
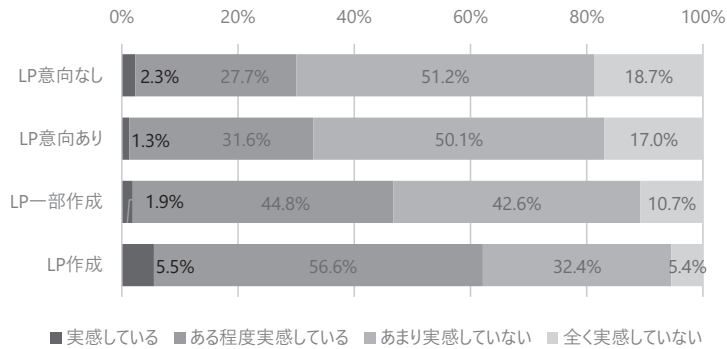


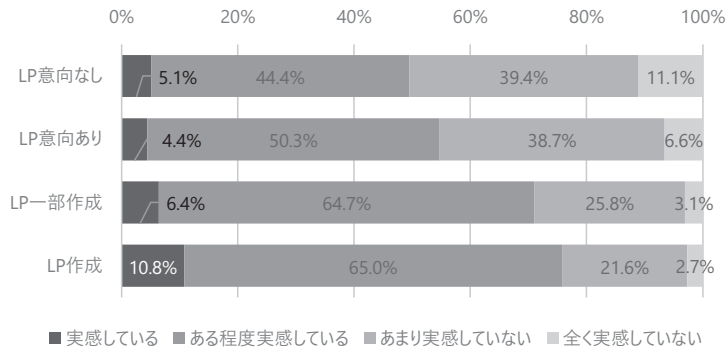
図2 ライフプラン作成と金融行動の関係(クロス集計)
—収入からの貯蓄、資産運用意向、老後の経済的な心配—



経済的な豊かさの実感



心の豊かさの実感



(注) LP意向なし：現在生活設計を立てていないし、今後も立てるつもりはない
 LP意向あり：現在生活設計を立てていないが、今後は立てるつもりである
 LP一部作成：生活設計を立てているが資金計画を立てていない
 LP作成：生活設計と資金計画を立てている

図3 ライフプラン作成と金融行動の関係 (クロス集計)
 —NISA 残高、iDeco 残高、経済的な豊かさの実感、心の豊かさの実感—

与えている可能性があるのは、ライフプラン作成意向の有無にあるかもしれない。

資産運用意向については、LP 作成、LP 一部作成、LP 意向あり、LP 意向なしの順で、貯蓄の有無とは LP 一部作成と LP 意向ありの順が逆転したが、LP 作成意向の有無で資産運用意向に大きな差があること、LP 作成意向ありと LP 一部作成の間に大きな差がないことは、収入からの貯蓄の有無と同様である。

老後の経済的心配については、他の二つとやや異なる傾向があった。LP 作成が最も高い（心配していない）のは他の二つと同様だが、次に、LP 意向なし、LP 一部作成、LP 意向ありの順になった。老後の経済的心配があるために LP を作成しようと考えている可能性がある。

なお、頑健性の確認に用いた、NISA 残高（平均値）に対しては、LP 作成、LP 一部作成、LP 意向あり、LP 意向なしの順で資産運用意向と順番は同じだった（図 3）。iDeco 残高に関しては、LP 一部作成が最も残高が大きく、次いで、LP 作成、LP 意向なし、LP 意向ありの順であった。

また、経済的な豊かさの実感及び心の豊かさの実感は、LP 作成、LP 一部作成、LP 意向あり、LP 意向なしの順で、資産運用意向と NISA 残高と同様であった。

クロス集計結果からわかることは、ライフプラン作成と取り上げた 3 つの金融行動（頑健性の対象を含めると 7 つの金融行動）には、概ね正の関係があり、ライフプランを作成した家計ほど、貯蓄や資産運用意向を持ち、老後の経済的な心配をしていない傾向があるということである。

(2) ライフプランと金融行動の関係（プロビット回帰、OLS 回帰分析）：ベースライン分析

クロス集計結果より、ライフプランは貯蓄、資産運用などに正の影響を与えることが仮説として考えられるため、人口統計学的な属性等をコントロールしてもこれらの関係が有意であるかを検証する。

収入からの貯蓄の有無に関しては、被説明変数を収入からの貯蓄の有無（貯蓄しているを 1、してないを 0 とするダミー変数）、説明変数をライフプラン作成、コントロール変数を世帯主性別、世帯主年齢、学歴（世帯主及び配偶者）、世帯人員数、金融資産残高（自然対数）、世帯年収（自然対数）、住宅ローン残高（自然対数）、電子マネー利用の有無（ダミー変数）、金融リテラシー（預金保険の理解、3 段階）、リスク性資産保有、地域区分（全国を 8 分類）の 11 変数としたプロビット回帰を行った（表 3）。

ライフプラン作成は貯蓄に対してプラスに有意であり、他の属性をコントロールしたとしても、ライフプランを作成するほど収入からの貯蓄をする家計が多いことがわかった。また、コントロール変数の中では、世帯主年齢（低いほど貯蓄）、金融資産残高（多いほど貯蓄）、世帯年収（高いほど貯蓄）、住宅ローン残高（多いほど貯蓄）、電子マネー（利用するほど貯蓄）が収入からの貯蓄と有意な関係にあることが確認された。また、世帯主性別、世帯主及び配偶者の学歴、世帯人員数、金融リテラシー、リスク性資産保有の有無、居住地域は、他の変数をコントロールすると、収入から貯蓄することとは有意な関係にないことがわかった。

次に、資産運用意向に関して、被説明変数を資産運用意向（1 点から 3 点まで得点化）、説明変数をライフプラン作成、コントロール変数を貯蓄と同様とした OLS 回帰を行った（表 3）

ライフプラン作成は資産運用意向に対してプラスに有意であり、他の属性をコントロールしたと

しても、ライフプランを作成するほど資産運用意向の強い家計が多いことがわかった。また、コントロール変数の中では、世帯主性別（男性のほうが意向が高い）、世帯主年齢（低いほど意向が高い）、世帯主学歴（高いほど意向が高い）、世帯年収（多いほど意向が高い）、金融リテラシー（高いほど意向が高い）、リスク性資産の保有（保有するほど高い）が資産運用意向と有意な関係にあることが確認された。

表3 ライフプラン作成と金融行動に関する回帰結果（ベースライン分析）

変数	収入からの貯蓄 (プロビット回帰)		資産運用意向 (OLS回帰)		老後の経済的な心配 (OLS回帰)	
	偏回帰 係数	z	偏回帰 係数	t	偏回帰 係数	t
ライフプラン作成	0.168 ***	7.440	0.057 ***	5.850	0.108 ***	9.720
	(属性でコントロール)		(属性でコントロール)		(属性でコントロール)	
世帯主性別（女性）	0.087	1.130	-0.069 **	-2.110	0.016	0.430
世帯主年齢	-0.026 ***	-13.420	-0.011 ***	-13.850	0.008 ***	9.150
世帯主学歴（教育年数）	0.003	0.230	0.012 **	2.140	0.011 *	1.760
配偶者学歴（教育年数）	-0.013	-0.910	0.003	0.470	0.017 **	2.350
世帯人員数	-0.007	-0.290	0.012	1.240	-0.025 **	-2.210
金融資産残高（自然対数）	0.188 ***	16.070	0.000	0.040	0.044 ***	8.000
世帯年収（自然対数）	0.185 ***	7.770	0.016 *	1.750	-0.007	-0.690
住宅ローン残高（自然対数）	0.023 **	2.500	0.000	0.060	-0.022 ***	-5.180
金融リテラシー（預金保険の理解）	0.042	1.350	0.074 ***	5.480	0.070 ***	4.600
電子マネー利用	0.146 ***	3.180	0.020	1.010	-0.020	-0.880
リスク性資産保有	-0.057	-1.100	0.613 ***	27.190	0.152 ***	5.970
北海道・東北	-0.086	-1.110	-0.016	-0.460	0.031	0.820
北陸	-0.019	-0.160	-0.075	-1.470	-0.022	-0.390
中部	-0.017	-0.230	-0.032	-1.040	0.043	1.240
近畿	-0.026	-0.380	0.002	0.060	-0.001	-0.040
中国	-0.020	-0.200	0.006	0.140	-0.035	-0.700
四国	-0.101	-0.710	0.016	0.260	0.001	0.010
九州・沖縄	-0.032	-0.410	-0.031	-0.910	-0.030	-0.770
定数項	-0.959 ***	-3.430	1.339 ***	11.260	0.427 ***	3.190
N	3,783		3,783		3,783	
Pseudo-R-squared	0.186					
R-squared			0.301		0.193	
Adj R-squared			0.298		0.189	

(注) *p<0.1,**p<0.05,***p<0.01

地域は、関東を基準とするダミー変数

老後の経済的な心配は、心配していないほど高い得点を付与

老後の経済的な心配に関して、被説明変数を老後の経済的な心配（1点から3点まで得点化）、説明変数をライフプラン作成、コントロール変数を貯蓄と同様としたOLS回帰を行った（表3）

ライフプラン作成は老後の経済的な心配に対してプラスに有意であり、他の属性をコントロールしたとしても、ライフプランを作成するほど、それほど老後の経済的な心配をしていない家計が多いことがわかった。また、コントロール変数の中では、世帯主年齢（高いほど心配していない）、世帯主及び配偶者の学歴（それぞれ高いほど心配していない）、世帯人員数（少ないほど心配していない）、金融資産残高（多いほど心配していない）、住宅ローン残高（少ないほど心配していない）金融リテラシー（高いほど心配していない）、リスク性資産の保有（保有するほど高い）が老後の経済的な心配と有意な関係にあることが確認された。

以上のことから、ライフプラン作成は、他の人口統計学的な変数等をコントロールしたとしても、貯蓄、資産運用、老後の経済的な心配に対して有意な関係にあることが示された。これは、ライフプラン作成が貯蓄や資産運用等の金融行動を通じて老後の経済的な心配を少なくしているという仮説と整合的である。

(3) ライフプラン作成の金融行動への影響に関する傾向スコア法による分析

本稿で取り上げたコントロール変数以外の要因が金融行動に影響している可能性がある。内生性に対処するため、傾向スコア法による分析を行った。

ライフプラン作成の確率の高低をプロビット推計し、ライフプラン作成の確率が高いサンプルを処置群、実際にライフプランを作成していないがプロビット推計からライフプラン作成の確率が高いと予測されるサンプルを比較群とした。前述したようにライフプラン作成は1点から4点までの得点で表現される変数であるため、傾向スコア法を用いるために、1点及び2点を0、3点及び4点を1とするダミー変数に変換した。ライフプラン作成の確率のプロビット推計に用いた変数は、ベースライン分析に用いたコントロール変数である。マッチングの方法は1対1マッチングとした。

傾向スコア法によるライフプラン作成の処置効果は表4に示す通りである。収入からの貯蓄、老後の経済的な心配は、マッチング後の平均処置効果（ATT）は1%有意となっており、ライフプラン作成確率が高いと予測されるサンプル同士で比較しても、実際にライフプランを作成した家計の方が貯蓄をしやすく、資産運用意向があり、老後の経済的な心配をしにくいことがわかった。資産運用意向も5%水準で有意であった。

なお、バランステスト結果を見ると、地域区分の中に処置群と比較群の差が有意に大きい地域（北陸、中国）があるが、それ以外の変数においては有意差はなかった。

このことから、ライフプラン作成と貯蓄、資産運用、老後の経済的な心配に関する内生性の問題が軽減されることが確認された。

(4) 金融リテラシーとライフプラン作成の関係

本稿の主要な関心ではないが、先行研究との比較のため、被説明変数をライフプラン作成、説明変数を金融リテラシー（預金保険機構の理解）、コントロール変数をベースライン分析と同様の変数とするOLS回帰を行った。推計結果は表5に示す通りである。

表4 傾向スコア法による分析結果

被説明変数	マッチング	処置群	比較群	差分	標準偏差	t値
収入からの貯蓄	マッチング前	0.703	0.539	0.164	0.016	10.280 ***
	マッチング後(ATT)	0.703	0.640	0.063	0.023	2.800 ***
資産運用意向	マッチング前	1.787	1.527	0.260	0.023	11.180 ***
	マッチング後(ATT)	1.787	1.704	0.083	0.034	2.470 **
老後の経済的な心配	マッチング前	2.167	1.729	0.439	0.024	18.440 ***
	マッチング後(ATT)	2.167	1.875	0.292	0.035	8.450 ***

(注)*p<0.1,**p<0.05,***p<0.01

割り当て	コモンサ ポート外	コモンサ ポート内	計
比較群	0	2,251	2,251
処置群	0	1,532	1,532
計	0	3,783	3,783

第一段階のプロビット推計

	偏回帰係数	z値
世帯主性別	0.121	1.670 *
世帯主年齢	-0.004	-2.040 **
世帯主学歴	0.006	0.460
配偶者学歴	0.040	2.850 ***
世帯人員数	-0.045	-2.050 **
金融資産残高	0.106	9.290 ***
世帯年収	-0.017	-0.830
住宅ローン残高	0.004	0.520
金融リテラシー	0.271	9.340 ***
電子マネー利用	-0.052	-1.190
リスク性資産保有	0.204	4.220 ***
北海道・東北	-0.010	-0.130
北陸	0.136	1.220
中部	-0.049	-0.720
近畿	-0.045	-0.700
中国	0.059	0.600
四国	0.147	1.090
九州・沖縄	-0.094	-1.240
定数項	-1.770	-6.690 ***
n	3,783	
PseudoR2	0.092	

バランステスト

変数	マッ チン グ	中央値		%reduct		t値
		処置群	比較群	%bias	bias	
世帯主性別(女性)	U	0.100	0.100	0.1		0.04
	M	0.100	0.098	0.7	-446.8	0.18
世帯主年齢	U	56.220	54.876	9.7		2.93 ***
	M	56.220	56.416	-1.4	85.4	-0.39
世帯主学歴	U	15.018	14.482	25.9		7.8 ***
	M	15.018	15.058	-2	92.4	-0.57
配偶者学歴	U	14.091	13.644	25.0		7.53 ***
	M	14.091	14.098	-0.4	98.4	-0.11
世帯人員数	U	2.900	3.010	-10.4		-3.12 ***
	M	2.900	2.853	4.5	56.7	1.29
金融資産残高	U	7.173	5.761	59.4		17.51 ***
	M	7.173	7.083	3.8	93.6	1.23
世帯年収	U	6.142	5.926	18.4		5.47 ***
	M	6.142	6.118	2.1	88.7	0.65
住宅ローン残高	U	1.131	1.158	-1		-0.31
	M	1.131	1.170	-1.5	-42.3	-0.4
金融リテラシー	U	2.307	1.863	55.5		16.74 ***
	M	2.307	2.314	-0.9	98.4	-0.25
電子マネー利用	U	0.501	0.462	8		2.4 **
	M	0.501	0.486	3.1	60.6	0.87
リスク性資産保有	U	0.597	0.377	45.2		13.67 ***
	M	0.597	0.604	-1.5	96.7	-0.41
北海道・東北	U	0.109	0.108	0.2		0.06
	M	0.109	0.103	1.9	-860.6	0.53
北陸	U	0.046	0.037	4.5		1.38
	M	0.046	0.060	-6.8	-51.8	-1.69 *
中部	U	0.139	0.144	-1.4		-0.42
	M	0.139	0.134	1.5	-6.5	0.42
近畿	U	0.157	0.167	-2.5		-0.76
	M	0.157	0.161	-0.9	64.8	-0.25
中国	U	0.059	0.054	2.2		0.66
	M	0.059	0.083	-10.5	-383.7	-2.61 ***
四国	U	0.029	0.025	2.5		0.76
	M	0.029	0.029	0.4	83.9	0.11
九州・沖縄	U	0.100	0.112	-3.8		-1.14
	M	0.100	0.102	-0.8	77.6	-0.24

表5 金融リテラシーとライフプラン作成に関する OLS 推計結果

変数	ライフプラン作成 (OLS回帰)	
	偏回帰 係数	t
金融リテラシー（預金保険の理解）	0.253 ***	11.420
(属性でコントロール)		
世帯主性別（女性）	0.103 *	1.890
世帯主年齢	-0.006 ***	-4.720
世帯主学歴（教育年数）	-0.003	-0.350
配偶者学歴（教育年数）	0.029 ***	2.750
世帯人員数	-0.021	-1.310
金融資産残高（自然対数）	0.082 ***	10.150
世帯年収（自然対数）	0.018	1.210
住宅ローン残高（自然対数）	0.007	1.170
電子マネー利用	0.038	1.160
リスク性資産保有	0.222 ***	5.950
北海道・東北	-0.034	-0.610
北陸	0.160 *	1.890
中部	-0.015	-0.300
近畿	-0.039	-0.800
中国	-0.002	-0.020
四国	0.083	0.810
九州・沖縄	-0.043	-0.770
定数項	1.287 ***	6.560
N	3,783	
R-squared	0.157	
Adj R-squared	0.153	

(注) *p<0.1,**p<0.05,***p<0.01

OLS 回帰の結果、金融リテラシーはライフプラン作成に対して1%水準でプラスに有意となった。また、世帯主性別（女性ほどLPを作りやすい）、世帯主年齢（低いほどLPを作りやすい）、配偶者学歴（高いほどLPを作りやすい）、金融資産残高（多いほどLPを作りやすい）、リスク性資産保有（保有しているほどLPを作りやすい）、北陸（LPを作りやすい）がライフプラン作成と有意な関係にあることが確認された。

多くの先行研究と同様、金融リテラシーが高いほど、ライフプランを作成している家計が多いことが確認された。また、人口統計学的に見て、ライフプラン作成に偏りがあり、高齢世帯、（配偶者が）低学歴層、金融資産の少ない層におけるライフプラン作成が進みにくいことも明らかになった。

6 頑健性の確認

本稿の分析結果の頑健性を確認するため、被説明変数をNISA残高、iDeco残高、経済的な豊かさの実感、心の豊かさの実感の四つに置き換えてベースライン分析と同様のOLS回帰を行っ

た。推計結果は表6に示す通りである。

OLS回帰の結果、すべての変数に対して、ライフプラン作成はプラスに有意となった。このことから、被説明変数を入れ替えたとしても、本稿の分析結果は頑健であることが確認された。

7 結論

本稿は、日本のデータを用いてライフプランがどのような金融行動に影響を与えるかを分析した。具体的には、収入からの貯蓄の有無、資産運用の意向、老後の経済的な心配について、ライフプラン作成との関係を分析し、ライフプランの作成がこれらの金融行動にプラスの影響（老後の経済的な心配については心配しない方向）を与えていることを示した。

日本における金融経済教育は、2022年度から高等学校で拡充されたばかりで、日本人の金融リテラシーは他の先進国よりも低いと言われている。そのような中で生命保険会社、銀行、証券

表6 ライフプラン作成と金融行動に関する OLS 推計結果（頑健性分析）

変 数	NISA残高 (OLS回帰)		iDeco残高 (OLS回帰)	
	偏回帰 係数	t	偏回帰 係数	t
ライフプラン作成	0.150 ***	5.540	0.046 **	2.200
	(属性でコントロール)		(属性でコントロール)	
世帯主性別（女性）	-0.023	-0.260	-0.092	-1.320
世帯主年齢	-0.004 *	-1.730	-0.011 ***	-6.180
世帯主学歴（教育年数）	0.004	0.260	0.015	1.260
配偶者学歴（教育年数）	-0.009	-0.540	-0.007	-0.540
世帯人員数	-0.056 **	-2.050	-0.001	-0.040
金融資産残高（自然対数）	0.055 ***	4.010	0.039 ***	3.740
世帯年収（自然対数）	0.009	0.380	0.044 **	2.310
住宅ローン残高（自然対数）	-0.004	-0.350	0.009	1.050
金融リテラシー（預金保険の理解）	0.170 ***	4.530	0.034	1.170
電子マネー利用	0.109 **	1.970	0.120 ***	2.810
リスク性資産保有	2.041 ***	32.760	0.298 ***	6.220
北海道・東北	0.003	0.030	0.131 *	1.830
北陸	-0.084	-0.600	0.082	0.760
中部	-0.022	-0.260	0.067	1.030
近畿	0.062	0.770	0.111 *	1.790
中国	0.128	1.040	-0.121	-1.280
四国	-0.179	-1.050	-0.186	-1.420
九州・沖縄	0.063	0.670	-0.044	-0.610
定数項	-0.583 *	-1.780	-0.047	-0.190
N	3,783		3,783	
R-squared	0.352		0.062	
Adj R-squared	0.349		0.057	

(注) *p<0.1,**p<0.05,***p<0.01

会社が主導して作成するライフプランが形骸化することも懸念されるが、分析結果によれば、ライフプラン作成は貯蓄や資産運用といった金融行動を促し、老後の経済的な心配の軽減や経済的な豊かさ・心の豊かさの実感につながる可能性がある。また、資産運用に関しては、NISA や iDeco を通じた資産形成が期待される。

本稿の分析からのインプリケーションは次の2点である。第一に、資金計画まで含めたライフプランの作成に公的な支援をしていくことである。ライフプランを作成することは積極的な金融行動につながり、老後の経済的な心配の解消や豊かさの実感に直結するが、自然体では年収や保有金融資産の高い家計がライフプランを作りやすく、経済的な格差が一層広がっていくことが懸念される。貧困世帯や金融リテラシーが低い世帯であってもライフプランを作って積極的な金融行動をとることができるような公的な支援を強化することがのぞましい。

二つ目は、ライフプラン作成のツールやアドバイスの高度化である。生活設計を立てても資金

表6 ライフプラン作成と金融行動に関する OLS 推計結果（頑健性分析）続き

変数	経済的な豊かさ の実感 (OLS回帰)		心の豊かさの実感 (OLS回帰)	
	偏回帰 係数	t	偏回帰 係数	t
ライフプラン作成	0.100 ***	9.090	0.094 ***	8.700
	(属性でコントロール)		(属性でコントロール)	
世帯主性別 (女性)	0.110 ***	3.000	0.103 ***	2.830
世帯主年齢	-0.003 ***	-2.810	0.001	1.390
世帯主学歴 (教育年数)	0.011 *	1.710	0.002	0.310
配偶者学歴 (教育年数)	0.020 ***	2.760	0.022 ***	3.150
世帯人員数	-0.011	-0.960	-0.031 ***	-2.890
金融資産残高 (自然対数)	0.055 ***	9.990	0.027 ***	4.990
世帯年収 (自然対数)	0.022 **	2.150	0.017 *	1.760
住宅ローン残高 (自然対数)	-0.019 ***	-4.370	-0.018 ***	-4.340
金融リテラシー (預金保険の理解)	0.052 ***	3.430	0.082 ***	5.510
電子マネー利用	-0.028	-1.240	0.002	0.080
リスク性資産保有	0.164 ***	6.510	0.037	1.490
北海道・東北	0.011	0.300	0.010	0.270
北陸	-0.055	-0.960	-0.087	-1.560
中部	0.081 **	2.360	0.013	0.380
近畿	0.002	0.060	-0.011	-0.350
中国	-0.079	-1.580	-0.043	-0.880
四国	-0.058	-0.850	0.003	0.040
九州・沖縄	0.008	0.220	-0.030	-0.810
定数項	1.169 ***	8.780	1.634 ***	####
N	3,783		3,783	
R-squared	0.168		0.104	
Adj R-squared	0.164		0.099	

(注) *p<0.1,**p<0.05,***p<0.01

計画まで立てていない家計において、貯蓄や資産運用意向のある確率は、ライフプランの作成意向のある家庭と同等もしくはそれ以下となってしまう。中途半端な将来展望では収入からの貯蓄や資産運用といった行動が誘発されにくいため、ライフプランツールやアドバイスを高度化し、これらの金融行動を誘発するようなライフプランを作るようにしていくべきである。

本稿は、ライフプランの分析を目的とした調査に基づいた分析ではないため、調査項目や利用する変数に限界があり、特に、ライフプランの中身やライフプランを作成する経緯については詳細な情報が得られているわけではない。今後は、どのようなライフプランが、あるいはどのような経緯で作ったライフプランが貯蓄や資産運用などの金融行動につながりやすいかを明らかにしていくことが考えられる。

参考文献

- 奥田健太郎 (編)、中村陽一・吉永高士・大原啓一・関雄太・中川慎・宮本弘之著、2023『金融サービスの新潮流 ゴールベース資産管理』日経 BP 日本経済新聞出版。
- 生命保険文化センター「2021(令和3)年度 生命保険に関する全国実態調査」(2023年11月30日取得, <https://www.jili.or.jp/research/report/zenkokujittai.html>)
- Clark, R. L.; Hammond, R. G.; Khalaf, C., 2019" Planning for retirement? The importance of time preferences" *Journal of Labor Research*, 40, 127-150.
- Gollwitzer, P., 1996, "The volitional benefits of planning." In Bargh, J.; Gollwitzer, P. (Eds.), *The Psychology of Action*. Guilford, New York, 287-312.
- Hershey, D. A.; Jacobs-Lawson, J. M.; McArdle, J. J.; Hamagami, F., 2007, "Psychological foundations of financial planning for retirement", *Journal of Adult Development*, 14, 26-36.
- Jais, J. B.; Asokumar, A., 2020, "Psychological process, social and environmental influence on retirement planning: Malaysian energy industry perspective", *Management & Marketing*, 15 (2), 134-153.
- Larisa, L. E.; Njo, A.; Wijaya, S., 2020, "Female workers' readiness for retirement planning: an evidence from Indonesia" *Review of Behavioral Finance*, 13 (5), 566-583.
- Lusardi, A.; Mitchell, O. S., 2007, "Baby Boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth", *Journal of Monetary Economics*, 54 (1), 205-224.
- Lusardi, A.; Mitchell, O. S., 2011a, "Financial literacy around the world: an overview", *Journal of Pensions Economics and Finance*, 10 (4), 497-508.
- Lusardi, A.; Mitchell, O. S., 2011b, "Financial literacy and retirement planning in the United States", *Journal of Pensions Economics and Finance*, 10 (4), 509-525.
- Lusardi, A.; Mitchell, O. S., 2014, "The Economic importance of financial literacy: Theory and Evidence", *Journal of Economic Literature*, 52 (1), 5-44.
- Sekita, S., 2011, "Financial literacy and retirement planning in Japan", *Journal of Pensions Economics and Finance*, 10 (4), 637-656.
- Taylor, M. A.; Goldberg, C.; Shore, L. M.; Lipka, P., 2008, "The effects of retirement expectations and social support on post-retirement adjustment: a longitudinal analysis", *Journal of Managerial Psychology*, 23 (4), 458-470.
- Topa, G.; Moriano, J. A.; Depolo, M.; Alcover, C. M.; Morales, J. F., 2009, "Antecedents and consequences of retirement planning and decision-making: a meta-analysis and model", *Journal of Vocational Behavior*, 75 (1), 38-55.
- van Rooij, M. C. J.; Lusardi, A.; Alessie, R. J. M., 2012, "FL, retirement planning and household wealth", *The Economic Journal*, 122 (560), 449-478.
- Yeung, D. Y.; Zhou, X., 2017, "Planning for retirement: longitudinal effect on retirement resources and post-retirement well-being", *Frontiers in Psychology*, 8, JUL.