

研究レポート

No.195 March 2004

家計のリスクファクターと消費態度

主任研究員 長島 直樹

富士通総研（FRI）経済研究所

家計のリスクファクターと消費態度

【 要 旨 】

家計が知覚するリスクファクターをダウンサイドリスク、変動リスク、不確実性、及び経済外リスクに 4 分類し、それぞれが消費態度に及ぼす影響を探った。データは 2003 年 11 月時点に実施したアンケート調査に基づいている。結論は以下の通りである。

全体的に見ると消費態度に対して大きな影響力を持つのはダウンサイドリスクである。ダウンサイドリスクは健康・社会保障関連と賃金・雇用関連の 2 つに集約できる。前者は年齢が高くなるほど、また所得が低いほど大きい。後者は 20 代から 40 代にかけてじわじわと上昇し、50 代以降急速に低下する。また、中間所得者層の高さが目立つ。

年齢層別に推定すると、若中年層（20～44 歳）では、賃金・雇用関連のダウンサイドリスクが大きいと消費態度が弱くなる。その影響は選択的消費で顕著に現れる。中高年層（45～69 歳）ではダウンサイドリスクは 2 つとも消費態度に大きな影響を及ぼしていない。むしろ、不確実性の存在が選択的消費を抑制する影響が強い。年金制度などに対する不確実性を強く知覚する様子が推測される。

若年雇用や年金制度の信頼性は、社会の安定性・制度・システムの持続性等、それ自身が連日メディアを賑わす大きな問題である。しかし、消費態度の観点からも重要性が確認されたことになる。

長島 直樹 nagasima@fri.fujitsu.com

【 目 次 】

	Page
1. はじめに -----	1
2. 先行研究について -----	2
3. リスクファクターの内容と実態 -----	4
4. リスクファクターと消費態度の関係 -----	13
5. ダウンサイドリスクの内容 -----	18
6. 結論 -----	23
7. 政策へのインプリケーション -----	24
8. 今後の課題 -----	26
(参考文献) -----	27
(参考: アンケート調査票で本稿の分析に関連する質問部分) -----	29
(参考: アンケート調査票の概要) -----	34

家計のリスクファクターと消費態度

富士通総研 長島 直樹

1. はじめに

「家計の将来不安が消費抑制につながっている」と言われるようになって久しい。日本銀行の「生活意識に関するアンケート調査」も1997年以降、将来不安に関する質問を含めるようになってきている。しかし、マスメディアで「将来不安」や「消費者の不安」を扱うとき、どんな不安が重要なのかという考察を省いた上、年金不安、雇用不安、戦争・テロ、あるいは食品の安全性に至るまで、時々話題を家計の消費抑制と恣意的に結びつけるような論調になることが多い。

長島(2003)は「いかなる消費者のいかなる不安がいかなる消費を抑制するのか」という問題意識から、2002年11月にアンケート調査を実施し、個票に基づく分析を行なった。この結果、消費との関連では若年層の賃金・雇用関連ダウンサイドリスクが重要であるという結論を得ている。特に、40代前半までの“若中年層”が賃金や雇用に不安を抱くと、彼らの教養・娯楽支出など選択的消費に対する態度が顕著に消極的になる様子を示した。

しかし、上記の論文はアンケートに基づく統計的な検証結果だが、経済学的な考え方に基づく分析ではない。そもそも経済学に「将来不安」という概念は存在しない。これに近い考え方は「所得リスク」である。新古典派的な家計効用最大化の枠組から「所得リスクが高まると予備的貯蓄が増加する」という理論的命題が導かれ、これを様々な方法で検証するような実証研究の蓄積がある。先行研究については次節で概観する。

長島(2003)が扱った将来不安と経済学の所得リスクは似て非なるものである。アンケートの中で将来不安は「今後収入が急減してしまうような不安があるか」と質問し、「ある」との答えに対して、その理由を雇用、賃金、健康、増税、年金受給、会社業績、天災の7つから複数回答で選択してもらっている。「収入急減の不安」は言わばダウンサイドリスク、つまり所得減少の可能性である。経済研究における「所得リスク」は所得の変動性・不安定性であり、通常は分散¹で表す。

本稿では、将来の経済的不安を示すダウンサイドリスク、所得の不安定性を示す変動リスク、そして将来予測結果の分布自体がわからないような不確実性²を比較検討し、それぞれの消費態度に対する影響を探るものである。家計の種々の知覚リスクを総称してリスクファクターと呼ぶことにする。

こうした研究目的を達成するため、2003年11月に新たなアンケート調査を実施した。

¹ 期間分散のケースと標本間分散のケースがある。

² この意味の不確実性は、ナイト流の不確実性(Knightian Uncertainty)と呼ばれる。

また、長島(2003)が依拠した2002年11月調査時点は、米国の対イラク戦争前夜であり、地政学的なリスクなどが話題になった時期と重なる。このため、新たなアンケート調査は長島(2003)が得た結論がどれだけロバストか、あるいはどれだけ特定の時期に依存しているのか、1年後において検証する意味も持っている。

本稿の構成は以下の通りである。次節で所得リスクと予備的貯蓄に関する先行研究を概観した後、第3節ではアンケート調査の概要を説明する。第4節では、アンケート調査の結果から、家計のリスクファクターについてダウンサイドリスク、変動リスク、不確実性の実態について明らかにする。その上で、第5節では前節で検討したリスクファクターと家計の消費態度との関連を分析する。ここでは、相対的にダウンサイドリスクが重要であることが明らかになる。第6節では前節の結果をもとに、ダウンサイドリスクの内容を掘り下げる。また、年齢階層別の推計を行なって違いを観察する。最後に結論とインプリケーションを整理し、今後の課題を明らかにする。

2. 先行研究について

ここでは、新古典派経済学の枠組みに沿った予備的貯蓄(precautionary saving)に関する研究と、行動経済学での考え方を概観する。まず、予備的貯蓄だが、伝統的な期待効用理論に基づいて、「リスクが増大すると予備的貯蓄が増え、現在の消費水準が落ちる」という関係を導出する。理論的背景を明確にしているのは、Kimball(1990)で、中心となる概念は慎重度係数³(coefficient of prudence)である。これに基づく実証研究にはいくつかのヴァリエーションがあるが、結論はそれぞれ異なっている。代表的なのは、Dynan(1993)、Merrigan et.al(1996)によるもので、直接、相対的慎重度係数を推計する方法である。異時点間最適化からオイラー方程式を得て、 $U'(C)$ について2次までテーラー展開すると、リスクに関するパラメーター(σ)が出てくる。Dynan(1993)は80年代半ばまでの米国について「予備的貯蓄は無視し得るほど小さい」との結論を得た。英国に関するものとしてMerrigan et.al(1996)は「予備的貯蓄は無視できない」という結果を報告している。日本ではHori et.al(2002)が同じ方法で σ を推定し、1998年以降は「予備的貯蓄動機が強く働いた」との結論を導いている。

日本に関する実証研究で、古くは小川(1991)があり、この流れをくむ最近の研究は土居(2001)である。これらの論文は効用理論から出発せず、マクロの貯蓄率関数を定義する。また、個票でなくマクロ時系列データによって分析する。「消費動向調査」(経済企画庁、当時)のマクロデータ(期待所得、期待インフレ、雇用リスクなど)を用いる点でも小川・土居論文は共通している。前者は「所得リスク 予備的貯蓄」の経路を、後者は特に90年代以降に関して「雇用リスク 予備的貯蓄」の経路が有意であることを示した。

³ $U'(C)$ (C :消費水準)を個々の効用関数とし、 $-U'''/U''$ を絶対的慎重度係数、 $-C*U'''/U''$ を相対的慎重度係数と定義する。

日本に関する最近の研究では、別所(2002)、村田(2003)がある。ともに効用理論から出発し、個票データを用いる点で Dynan(1993)の流れを汲んでいる。前者は定式化に Carroll(1997)の Buffer Stock Saving の考え方を採用し、日経レーダーのデータから「雇用不安 貯蓄増加」を導いた。後者は家計経済研究所のパネルデータから、主に「年金不安 貯蓄増加(安全金融資産の蓄積)」の経路を確認している。

以上のような予備的貯蓄の分析は、効用理論から出発するにせよ、行動原理を特定せずにマクロの貯蓄率関数から出発するにせよ、特定のリスク要因を単独で扱う傾向がある。このため、個々には雇用(失業)不安、年金不安などの変数を個別に取り入れているものの、雇用、年金、賃金、健康などすべてを同列に並べて比較検討するような実証分析はされていない。さらに、効用理論に基づくほとんどの研究は、不確実性に対する反応の結果が鈍くても、それが「不確実性 予備的貯蓄増加」の経路を否定するものなのか、関数の特定化など分析の前提が間違っている、あるいは強過ぎるのか不明である。期待効用理論やその実証への応用については、行動経済学で繰り返し批判的に検討されている。

行動経済学の立場では、期待効用理論に対して参照点効果(reference point effect)、枠組み効果(framing effect)などを根拠に、その有効性を疑問視することが多い(Kahneman et.al(1979)、Rabin(1998)など)。まず、効用が消費レベルによってのみ決まるのは不自然であり、他者や過去との比較が重視されると考える。したがって、資源制約下での加法的期待効用の最大化($\max E_t[(1+r)^j U(C_{i,t+j})]$)という行動原理は、前提として無理があるだけでなく、現実の説明としても大きなずれを生むと批判する(Thaler, 1980)。効用関数の存在は仮定してもよいが、その時々で最適化するのとは安定的な効用関数ではないという指摘(Akerlof, 2002)もある。

また、time inconsistency(時間選好率の可変性)もしばしば取り上げられる(Rabin, 1998, Thaler, 1990)。つまり、将来になるほどは小さくなるというものである。特に、不確実性や将来不安は将来予想に関わる現在の心理なので、時間選好率、タイムホライズンと大きな関わりを持っている。こうした考え方が正しければ、効用理論から出発する予備的貯蓄の実証分析の結果は、分析の枠組みそのものが危ういことになってしまうため、割り引いて考えざるを得ない。

行動経済学に基づく消費・貯蓄動向の説明もしばしば行なわれている。その中で重要な概念は心理的勘定(mental account)である(例えば、Thaler, 1990など)。つまり、「現在所得、資産所得、将来所得(年金など)は心理的な勘定が異なるため、消費の原資として互いに代替可能ではない」と考える。また、「主観的割引率は近い将来は大きい、遠い将来になるにしたがって小さくなる」とし、割引率一定(time consistency)を仮定する新古典派のフレームワークを批判する。このような概念を使って、「退職後に消費を急減させる」状況を説明する(Akerlof, 2002)。しかし、行動経済学の分野でも、将来不安の内容を比較検討する、あるいは不安内容ごとに消費への影響を推定する、という研究例は見当たらない。

3. リスクファクターの内容と実態

(1) リスクファクターの分類

本稿では家計が知覚する可処分所得に関するリスクファクターをダウンサイドリスク、変動リスク、不確実性の3つに分けて考える。ダウンサイドリスクは「将来、家計の可処分所得が思いがけず減ってしまうという危険性をどれだけ感じるか」ということで、マスメディアでしばしば取り上げられる「将来不安」に近い。変動リスクは可処分所得の不安定性・変動性であり、経済学の所得リスクと同等である。注意すべきは、変動リスクは所得の予想レベルには依存しないことである。例えば、来年の所得がほぼ確実に半分になるなら、変動リスクはゼロである（ダウンサイドリスクは大きい）。また、2倍になるか10倍になるかわからない状況は、ダウンサイドリスクがゼロである一方、変動リスクは極めて高い。残る不確実性は、将来実現する可処分所得の実現値の分布が全くわからない状況である。

以上、3つの概念はいずれも将来における家計の可処分所得に関する点で共通している。本稿では、このほかに経済外の不安を補助的に考慮する。例えば、子供の教育問題、戦争・テロに対する不安、地震等の天災、凶悪犯罪、環境問題などに対する不安から指標を作成している。

以上のような概念をアンケート調査票の中でいかに質問するかは重要であり、微妙な問題も含んでいる。本研究では以下のような方法によっている⁴。まず、ダウンサイドリスクについては、2種類の質問を用意した。1つは「家計の可処分所得が今後、思いがけず（予想以上に）下がってしまう不安」を「大いにある」から「まったくない」まで7段階で尋ねている。「どちらかと言えばある」まで含めた「不安あり」のグループに対しては、その理由を雇用不安、賃金・ボーナスの引き下げ不安、自身・家族の健康不安、増税・社会保障負担増の不安、年金給付削減の不安の5つから複数回答で選択してもらっている。また、別の質問は、来年の家計可処分所得の水準を数字で尋ねるものである⁵。今年の水準を100とし、8割ぐらいの確率でこの範囲に入るだろうという区間、つまり80%信頼区間を聞いている。この質問の下限をダウンサイドリスクの指標に使う。例えば、下限70～上限110という答に対しては、 $100 - 70 = 30$ をダウンサイドリスクと見なす。現在は100の水準だが、来年は30%減少する可能性がある、つまり30のダウンサイドリスクがあるという意味である。

上記の同じ質問で、上限と下限の幅を所得の不安定性を示す変動リスクと考えることも可能である。上の例ではリスクは $110 - 70 = 40$ となる。また、リスクに関しては言葉による質問も行なっている。「今後3～5年後ぐらいの家計可処分所得の変動は現在と比べて安定

⁴ 調査票で本稿の分析に関する部分は文末に添付している。

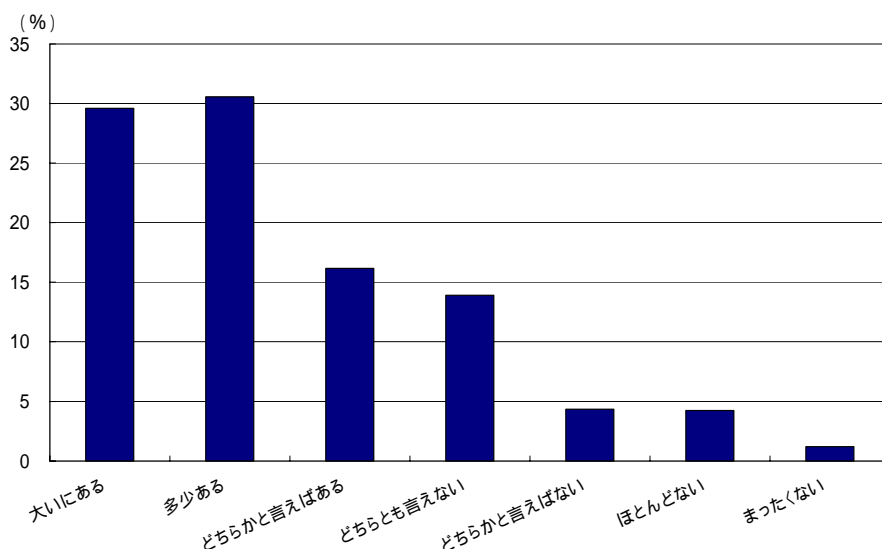
⁵ 3年後についても同じ質問を行なっているが、4節の推計では主に来年に関する質問を使っている。

していると考えられますか。多少ではなく毎年の変動性を想像してお答えください」と質問し、「大いに安定している」から「非常に変動が激しい」までの5段階で答えてもらっている。同じ質問に対する選択肢の中で「全く見当がつかない」があり、これを不確実性の有無の指標と考えることにする。変動性の程度を特定できることと、分布がわからない、つまり不確実であることは論理的に両立しないので、同じ質問の選択肢からの抽出であっても差し支えない。

(2) ダウンサイドリスクの実態

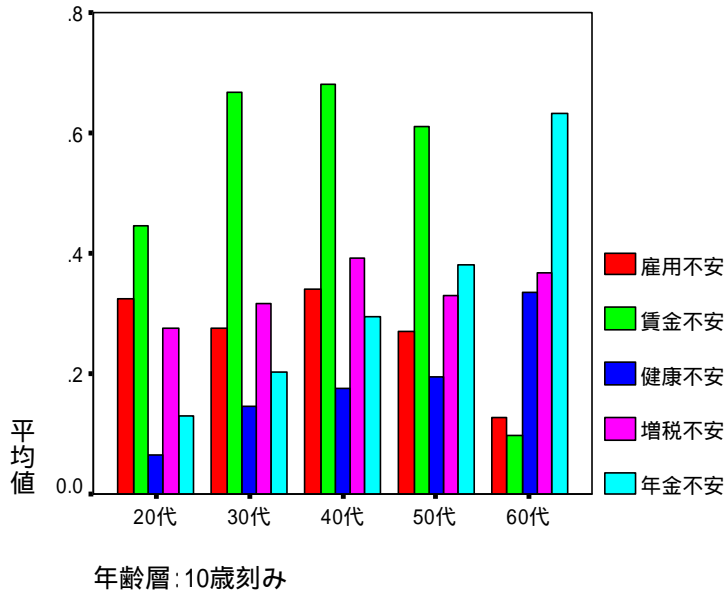
ダウンサイドリスクの実態を確認しよう。まず、言葉で尋ねた所得減少の不安（7段階）についてみる。全体の分布は図表1のようになっている。「思いがけずに（予想外に）家計の可処分所得が減少する不安」は、「大いにある」、「多少ある」を合わせて約6割。「どちらかと言えばある」まで含めると、4分の3強が「ダウンサイドリスクがある」に分類される。年齢層別にみると、不安が「大いにある」のは40代、60代に多く、20代では少ない。「どちらかと言えばある」までの累積で「不安あり」の割合を比べると、20代が64.1%、30代が76.3%、40代が81.9%、50代が79.6%、60代が78.3%となり、不安を訴える割合は40代が最も高い。

(図表1) ダウンサイドリスク:思いがけず(予想外に)可処分所得が減少する不安



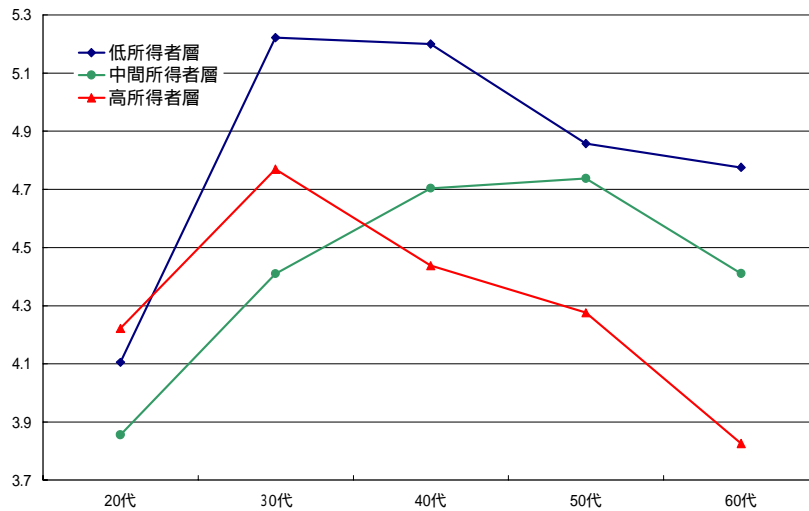
図表2は年齢階層別にみたダウンサイドリスクの内容を示している。若年世代では賃金・雇用関連ダウンサイドリスク、中高年世代になるにしたがって健康・社会保障関連ダウンサイドリスクを訴える割合が高まる様子が示されている。この状況は長島（2003）が依拠している2002年11月に実施した調査結果と共通している。

(図表 2) ダウンサイドリスクの理由: 年齢階層別の不安内容



(注) 「不安なし」も含めた全サンプル中での比率を示す

(図表 3) 年齢階層別、所得階層別にみたダウンサイドリスクの強度



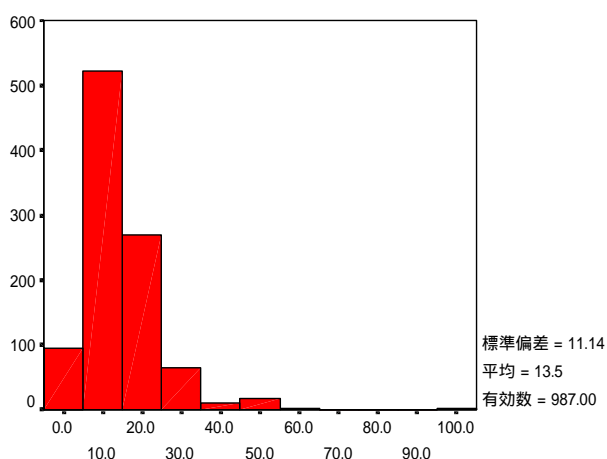
(注) 低所得者層は家計の年収が 400 万円未満、中間所得者層は同 400～950 万円未満、高所得者層は同 950 万円以上を示している

図表 3 は年齢階層別、所得階層別にみたダウンサイドリスクの強度を示している。不安が「大いにある」を6、「多少ある」を5、-----、「まったくない」を0として、属性別に平

均値をプロットしたものである。これによると、30代になって低所得であると、知覚するダウンサイドリスクが急速に高まる、最もダウンサイドリスクを認識しているのは30代、40代の低所得者層である、ダウンサイドリスクを深刻に考えていないのは60代の高所得者層である、40代以降は低所得者層ほどダウンサイドリスクを感じているが、20代、30代では必ずしも所得階層と知覚リスクの関係が並行していないこと等がわかる。

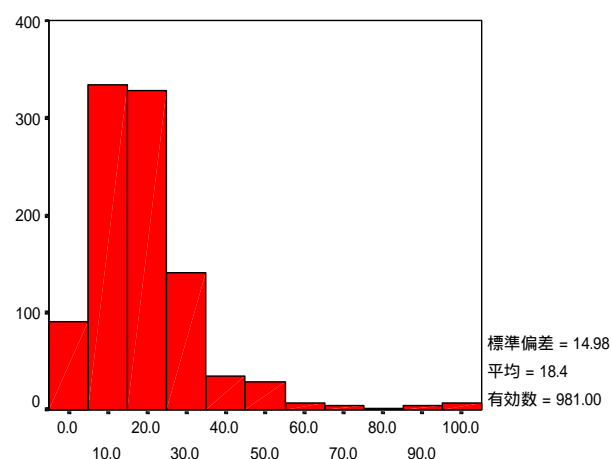
次に、可処分所得の予測下限で示されるダウンサイドリスクについて確認しよう。全体の分布は図表4のヒストグラムに表わされる通りである。平均が13.5ということは、1年後の家計可処分所得に関して、80%信頼区間の下限の平均が86.5(=100-13.5)であることを示している。図表5は3年後の可処分所得について同じことを尋ねた際の分布である。平均が18.4と1年後のダウンサイドリスクよりも約5%ポイント大きくなっている。標準偏差で比較したばらつきも、3年後に関する予測の方が大きい。

(図表4) 1年後の所得減少可能性の分布



所得減少可能性(1年後)

(図表5) 3年後の所得減少可能性の分布

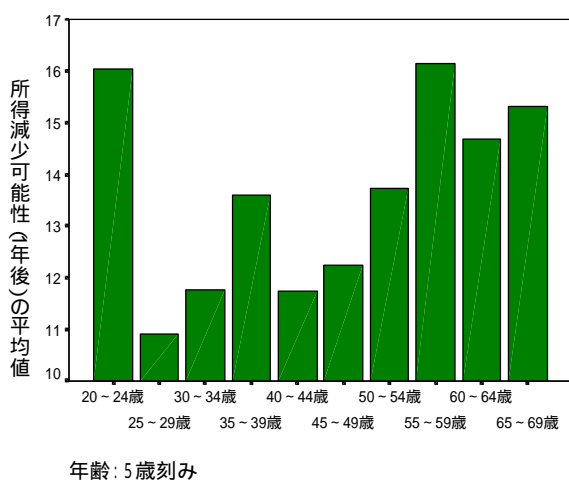


所得減少可能性(3年後)

1年後のダウンサイドリスクに関して、年齢階層別、所得階層別にみたのがそれぞれ図表6、図表7である。年齢階層では20代前半と50代後半のダウンサイドリスクが突出している。20代前半ではフリーター増加の問題⁶、50代後半は退職に伴う所得減少予想、あるいは退職金受領後の所得減を反映している可能性が高い。全般には年齢が上がるほどダウンサイドリスクも高まる様子が見られる。所得階層別では所得が増えるほどダウンサイドリスクも低下する。例外的に年収2000万円以上の最高所得レベルの家計では他の所得階層よりもダウンサイドリスクが大きい。

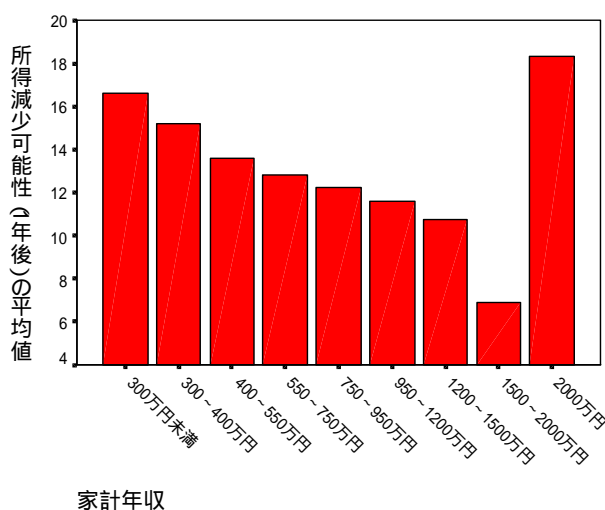
⁶ サンプル中の20代前半はパートタイム・アルバイトの比率が14.8%と高い。20代後半では同比率は2.9%まで低下する。また、職業別にダウンサイドリスク(所得減少の可能性)を比較すると、公務員(10.3)、常勤の被雇用者(12.6)、自営業(15.3)に対して、パートタイム・アルバイトは15.9と大きい(職業間の差は1%水準で有意)。

(図表 6) ダウンサイドリスク(1年後の所得減少可能性)の年齢階層別比較



(注) 年齢階層間の差は有意水準 5%で統計的に有意である (p 値 0.011)

(図表 7) ダウンサイドリスク(1年後の所得減少可能性)の所得階層別比較

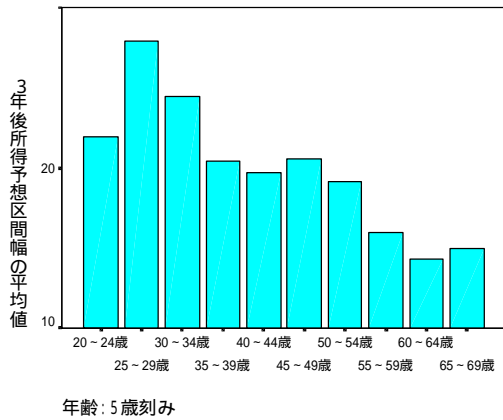


(注) 所得階層間の差は有意水準 1%で統計的に有意である (p 値 0.001)

(3) 変動リスクの実態

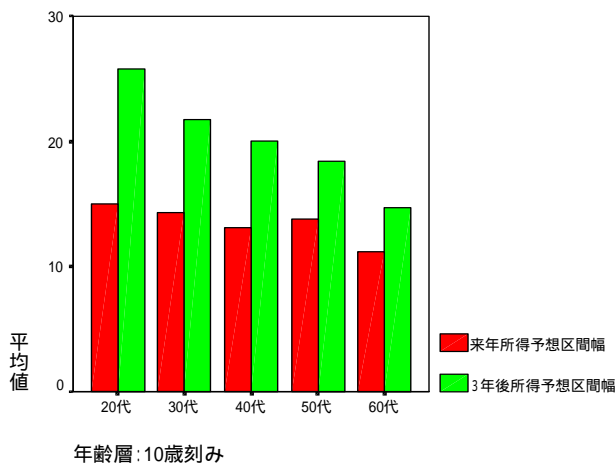
次に変動リスク、つまり家計可処分所得の不安定性について確認しておこう。まず、ダウンサイドリスクでも使用した所得予想の質問で、信頼区間幅として定義されるリスクをみる。来年の所得については平均 13.3 (標準偏差 10.7)、3年後所得については平均 19.7 (同 17.8) となっている。図表 8 に見られるように、3年後所得については、概ね年齢が上がるにしたがってリスクは小さくなる。この点でダウンサイドリスクとは対照的である。ただし、来年所得予想については顕著な違いが見られない(図表 9)。また、所得階層による違いは最高所得層を除いて観察されない(図表 10)。3年後についても同様である。

(図表 8) 変動リスク(3年後の所得予想の区間幅)の年齢階層別比較

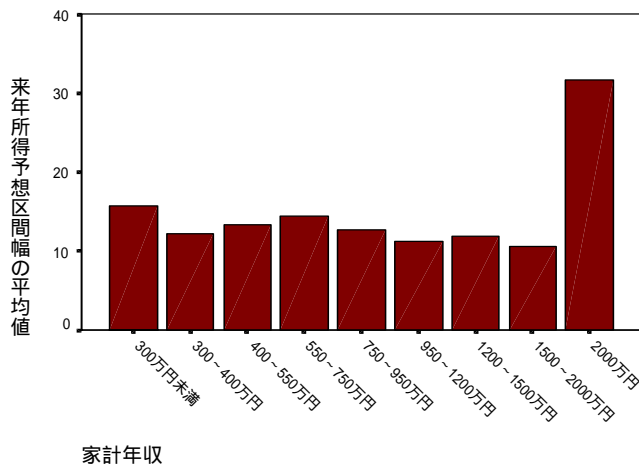


(注) 年齢階層間の差は有意水準 5%で統計的に有意である (p 値 0.032)

(図表 9) 変動リスク(1年後・3年後所得予想の区間幅)の年齢階層別比較

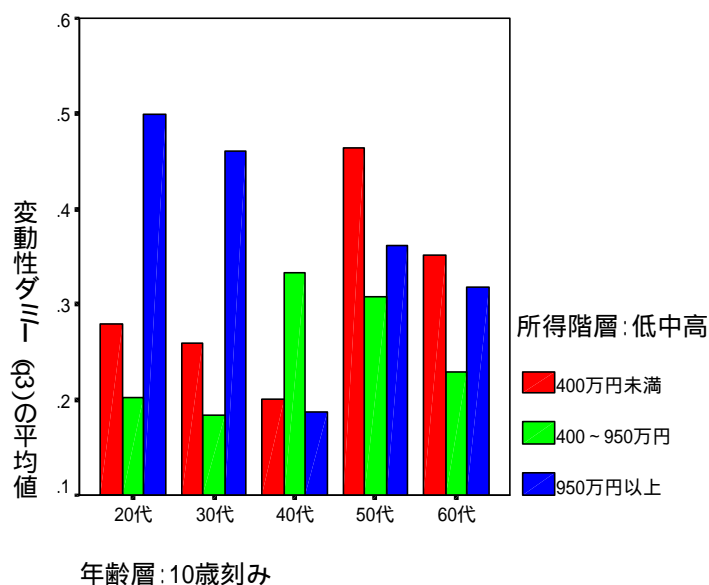


(図表 10) 変動リスク(1年後の所得予想の区間幅)の所得階層別比較



では、言葉で尋ねた変動リスク（所得の不安定性）はどうだろうか。図表 11 は年齢層・所得階層別に「所得変動が大きくなる」と答えた割合を示している⁷。図表 8 で見られた加齢による知覚変動リスクの低下は、ここでは高所得者で観察される。また、所得階層による違いは全体としては余り顕著でないことも図表 10 の結果と共通している。また、若年層は所得が高いほど変動リスクを感じており、逆に 50 代、60 代の中高年層では低所得者ほど変動リスクを大きく認識していることがわかる。

(図表 11) 変動リスク(所得の変動性を言葉で尋ねたケース)の年齢層別・所得階層別分布

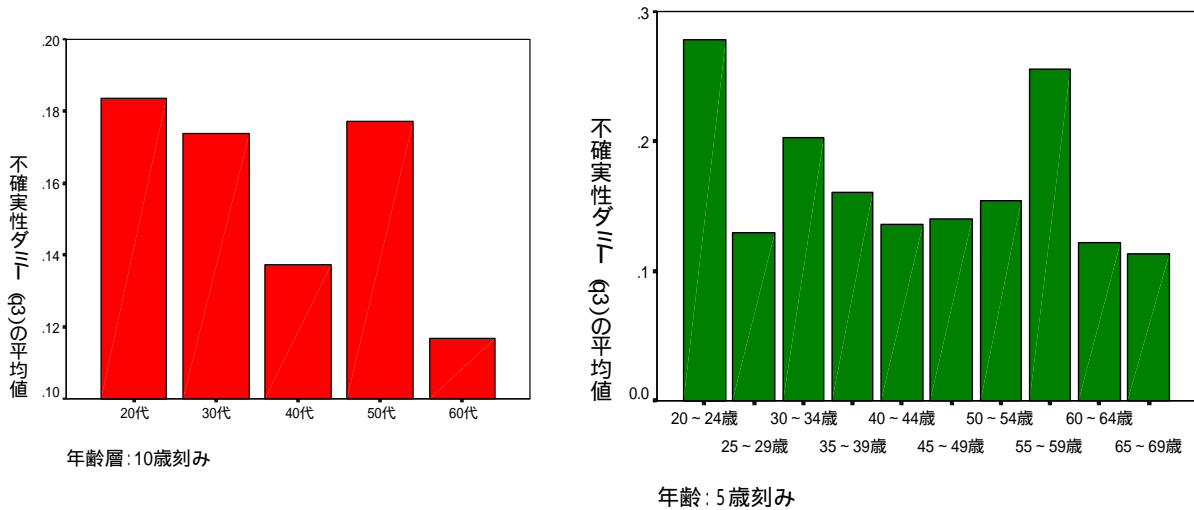


(4) 不確実性の実態

不確実性はどのように分布しているだろうか。図表 12 は言葉で尋ねた所得変動の質問で、「全く見当がつかない」と答えた割合を年齢階層別に示している。50 代を除くと、年齢が上がるほど不確実性を訴える割合は減少している。50 代は退職前後の環境変化に対する不透明さを反映したものと思われる。

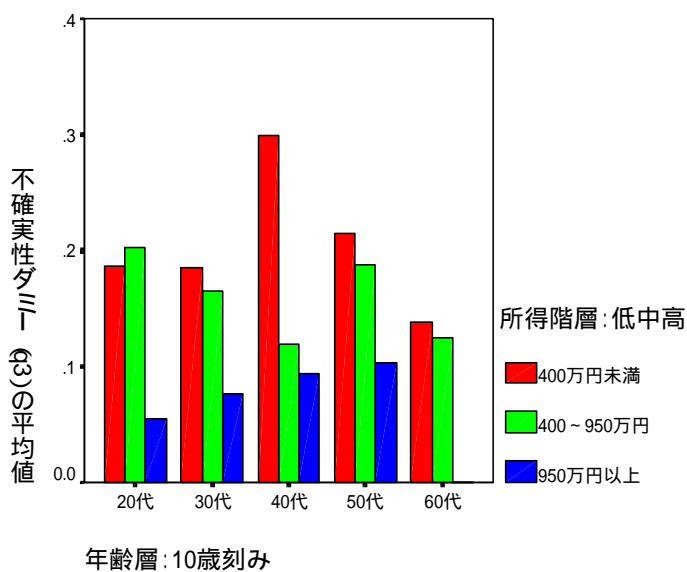
⁷ 質問は 5 段階で尋ねているが、現在と比べて「非常に変動が激しくなる」、「やや変動が激しくなる」をまとめて 1、「現在と同程度」、「現在よりもやや安定する」、「現在よりも大いに安定する」をまとめて 0 としたダミー変数に変換している。

(図表 12) 不確実性の年齢階層別分布



図表 13 は年齢階層をさらに所得階層に分けた不確実性の様子である。40代は全体としては不確実性を訴える割合は低いが、年齢・所得で分けた 15 の属性中、40代低所得者層の不確実性が最大となっている。また、40代では所得階層間の差が最も大きいこともわかる。さらに、高所得者層だけに注目すると、50代までは年齢が上がるほど不確実性が高まるが、60代では急激に落ちている（本調査のサンプルではゼロであった）。

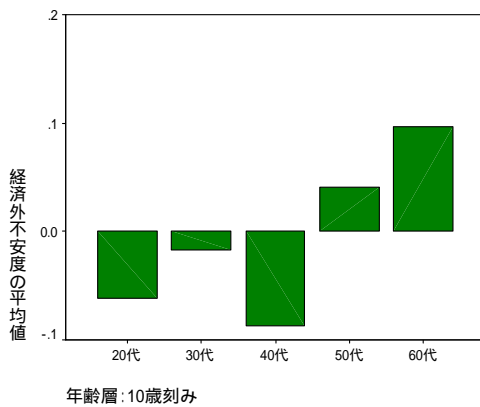
(図表 13) 不確実性の年齢階層別・所得階層別分布



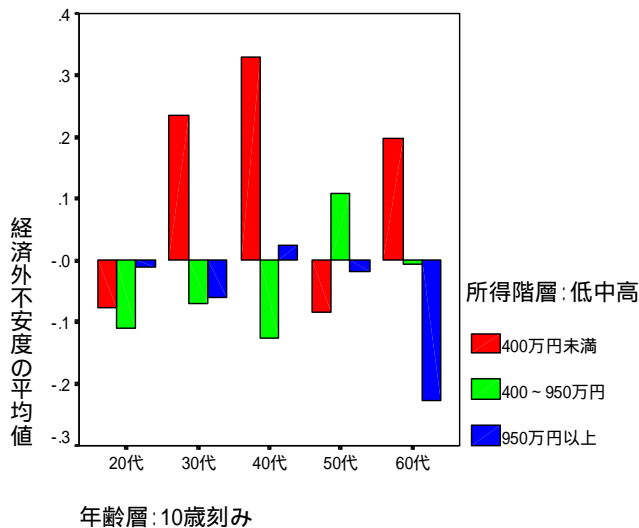
(5) 経済外リスクの実態

経済外リスクは、「ご自身や家計の収入とは切り離して」以下8項目について「大いに不安」から「全く不安は感じない」まで5段階で尋ねている。具体的には、ご自身やご家族の健康、子供の教育問題、戦争やテロ、凶悪犯罪、地震等の天災や火災、政治・行政・外交問題、環境問題、その他の漠然とした不安の8項目である。個々の項目ごとに、属性別の分布を調べると興味深い結果が見られる。ただ、本研究では「経済外リスクは消費態度に対して付随的な役割しか果たしていない」という結果が得られている。このため、ここでもこの項目について分布を点検することは割愛し、経済外リスク全体を数量化⁸によって1指標に集約し、サンプル得点を得る。

(図表 14) 経済外リスクの強度:年齢階層別の比較



(図表 15) 経済外リスクの強度:年齢階層別・所得階層別の比較



⁸ 複数のカテゴリー変数をより少ない次元に集約化する方法。多くのケースでは1次元か2次元が使われる。ここでは8種類のカテゴリー変数を1つの変数に集約している。複数の連続変数に対する主成分分析に対応する概念。

年齢階層別に平均得点をみると、50代、60代で高く、経済外リスクが大きいことがわかる（図表14）。また、全般に低所得者層で経済外リスクが強い傾向にあり、それは30代、40代、60代などで顕著である（図表15）。

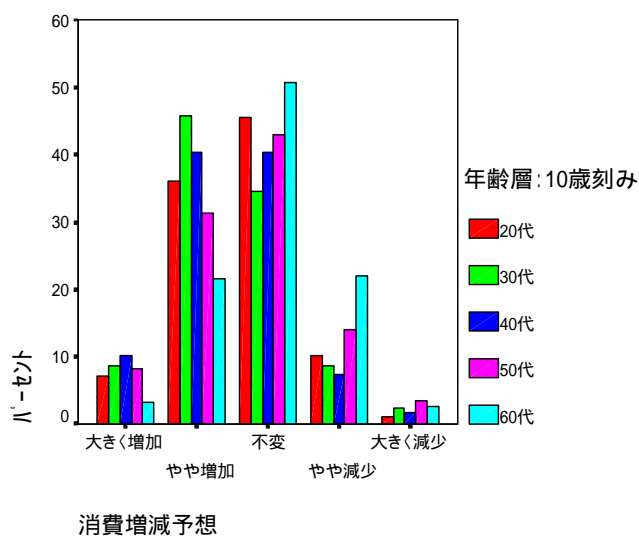
4. リスクファクターと消費態度の関係

(1) 変数について

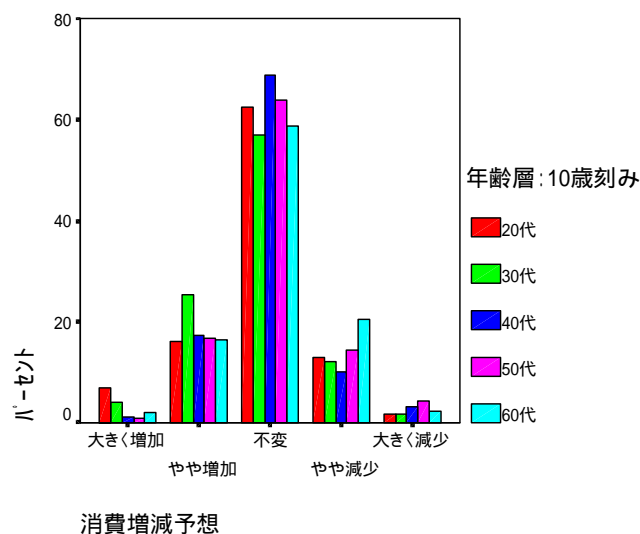
本節は前節までに観察してきた家計のリスクファクターが消費態度にどのように影響しているか、計量的に分析する。家計の消費態度は、今後1年間の消費を「増やす」「変えない」「減らす」の3段階で判断する⁹。

5段階でみた分布は図表16のようになっている。30代、40代では「やや増やす」割合が他の世代よりも高い。しかし、消費増減を予想する理由として、結婚、出産、転居といったライフステージ要因を挙げたサンプルを除くと、いずれの世代も概ね「変えない」を中心に対称的に分布していることがわかる（図表17）。

（図表16） 今後1年間の消費予想

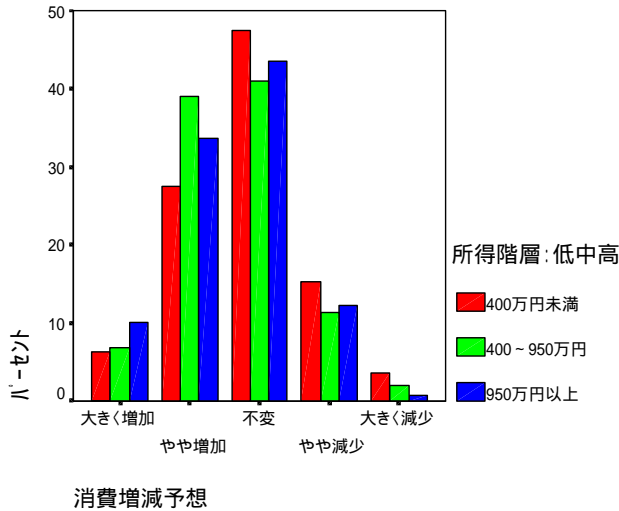


（図表17） 同左:ライフステージ要因を除く



⁹ アンケートでは選択肢が「1.大いに増やす」、「2.やや増やす」、「3.変わらない」、「4.やや減らす」、「5.大きく減らす」の5段階になっている。このうち、1と2を「増やす」に、4と5を「減らす」に統合して被説明変数とする。3段階にする理由は、順序回帰分析の推定パラメーターと確率変化の方向性を一意に対応させるためである。5段階だと推定パラメーターの符号によって確率変化の方向が明らかになるのは、「大いに増やす」、「大きく減らす」の両端だけになってしまう。Greene (2003) pp738 を参照。

(図表 18) 同:所得階層との関連



「今後 1 年間の消費に関する予想」を使用するのは、現在のリスクファクターが消費に与える影響を推定したいという事情による。「過去 1 年間の消費実績」を従属変数に使うと、「リスク 消費態度」の影響経路と「消費態度 リスク」の影響経路が分かち難くなる。例えば、教育費など基礎的な消費の増加によって、将来のリスクに対して敏感になる、といった同時性（内生性）の問題が生じる。「今後 1 年間の消費」とすれば、リスクファクターから消費への影響経路がより前面に出ると考えられる。同時性の問題に対処するために、操作変数として説明変数を過去の期にずらして用いることがあるが、このケースでは逆に、従属変数を 1 期先にずらしていることになる。「来年教育費がかさみそうだから今不安に思う」といった可能性等もあり、完全に同時性を解消するには至らないが、同時点の変数を使うよりは、「過去変数 将来変数」の因果関係が結果に現れやすくなる。

消費態度（増減の予想）を説明する説明変数群は以下のように考える。リスクファクターはダウンサイドリスク（D 指標）、変動リスク（R 指標）、不確実性（U 指標）に分ける。

- ・ 所得階層（低所得：家計年収 400 万円未満を 1、その他を 0 とする低所得ダミー、高所得：家計年収 950 万円以上を 1、その他を 0 とする高所得ダミー）
- ・ 年齢階層（若中年層：20～44 歳を 0、中高年層：45～69 歳を 1 とするダミー）
- ・ ライフステージ要因（ライフステージを消費増減の理由に挙げるか否かのダミー変数）
- ・ D 指標：ダウンサイドリスク（連続 D 指標：来年の所得減少可能性%、カテゴリー D 指標： を 2 分割したカテゴリー変数）
- ・ R 指標：リスク（時系列 R 指標：変動性ダミー、区間幅 R 指標：来年の予想所得レベルの区間幅）
- ・ U 指標：不確実性ダミー

- ・ 経済外リスク（N 指標）を追加的に考慮（ N 指標を含まない、 N 指標を含む）

説明変数のうち、D 指標、R 指標は 2 通り考えている。また、経済外リスク（N 指標）を含むか含まないかの選択肢によって説明変数の選び方は全部で 8 通り（ $= 2 \times 2 \times 2$ ）になる。

(2) モデルについて

「増加」、「不変」、「減少」という 3 段階の消費増減の予想を説明するので、順序回帰分析に拠らざるを得ない。ここではロジスティック曲線を用いた Rank Logit Model を使用する。推定するモデルは、

$$\Pr(Q_i \leq k) = \frac{\exp(\delta_k - \beta' Z_i)}{1 + \exp(\delta_k - \beta' Z_i)} \quad (k=1: \text{消費増加}, k=2: \text{消費不変}, k=3: \text{消費減少})$$

（ Q_i : 家計 i の消費態度、 δ_k : $Q_i = k, k+1$ の閾値、 Z_i : 説明変数ベクトル）

とし、 δ_k, β の推定値を求め、上記の確率（累積帰属確率）に換算する。説明変数ベクトル Z_i は前項に挙げた説明変数群である。

(3) 推定結果の概要

8 通りの定式化（説明変数の組合せ）によって Rank Logit Model を推定したパラメータ推定値は図表 19 の通りである。

推定結果からわかることをまとめると以下のようなになる。

- ・ D 指標（ダウンスайдリスク）は常に有意である。パラメータ推定値がプラスなので、ダウンリスクが消費増加確率の減少、消費減少確率の増加につながることを示している。
- ・ R 指標（変動リスク）、U 指標（不確実性）は D 指標ほど明瞭な形では消費増減に影響している証拠が得られない。「やや疑わしい」という程度である。
- ・ N 指標も「やや疑わしい」程度だが、符号がマイナスになっている。これは経済外リスクが強いと消費を増やすことを意味している。例えば、子供の教育が心配なので費用のかかる私立学校に入れる、あるいは進学塾に通わせる、地震が心配なので耐震性強化のための改築を行なう、といった例が考えられる。
- ・ 所得階層ダミーは有意にならない。消費の増減は所得階層とは関係がなさそうである
- ・ 年齢階層ダミー（若中年：20～44 歳を 0、中高年：45～69 歳を 1 とするダミー）、ライフステージダミー（消費増減の理由としてライフステージの変化、つまり結婚、出産、子供の進学、転居、転職などを消費増減の理由に挙げた場合のダミー）は常に 1%水準で有意である。

(図表 19) 消費態度 3 段階の推定結果: Rank Logit Model による

	1. 連続D指標							
	(1) 時系列R指標				(2) 区間幅R指標			
	N指標なし (p 値)		N指標あり (p 値)		N指標なし (p 値)		N指標あり (p 値)	
閾値(p 1)	-0.164	0.492	-0.124	0.606	-0.456	0.163	-0.443	0.176
閾値(p 2)	2.378	0.000	2.424	0.000	2.084	0.000	2.101	0.000
年齢ダミー	0.402	0.004	0.411	0.003	0.385	0.006	0.392	0.005
ライフステージダミー	-2.872	0.000	-2.859	0.000	-2.861	0.000	-2.848	0.000
低所得者層ダミー	0.041	0.797	0.053	0.738	0.059	0.710	0.071	0.658
高所得者層ダミー	-0.041	0.840	-0.046	0.822	-0.032	0.875	-0.035	0.864
D指標パラメーター	0.022	0.000	0.023	0.000	0.026	0.000	0.027	0.000
R指標パラメーター	0.258	0.108	0.288	0.075	-0.176	0.230	-0.189	0.199
U指標パラメーター	0.253	0.206	0.259	0.196	0.150	0.428	0.145	0.444
N指標パラメーター			-0.110	0.106			-0.098	0.148
擬似R ²	0.308		0.310		0.307		0.309	

	2. カテゴリーD指標							
	(1) 時系列R指標				(2) 区間幅R指標			
	N指標なし (p 値)		N指標あり (p 値)		N指標なし (p 値)		N指標あり (p 値)	
閾値(p 1)	0.187	0.512	0.240	0.403	-0.034	0.921	-0.003	0.993
閾値(p 2)	2.728	0.000	2.788	0.000	2.505	0.000	2.542	0.000
年齢ダミー	0.412	0.003	0.421	0.002	0.397	0.005	0.404	0.004
ライフステージダミー	-2.855	0.000	-2.841	0.000	-2.844	0.000	-2.830	0.000
低所得者層ダミー	0.029	0.858	0.041	0.796	0.042	0.792	0.054	0.736
高所得者層ダミー	-0.054	0.789	-0.059	0.773	-0.049	0.808	-0.052	0.798
D指標パラメーター	0.460	0.002	0.475	0.001	0.546	0.000	0.569	0.000
R指標パラメーター	0.244	0.134	0.272	0.096	-0.178	0.225	-0.192	0.191
U指標パラメーター	0.305	0.121	0.310	0.115	0.215	0.250	0.211	0.260
N指標パラメーター			-0.111	0.100			-0.101	0.133
擬似R ²	0.307		0.309		0.306		0.308	

(注) シャドーの数字は 5%水準で統計的に有意であることを示す。擬似 R² は Cox-Snell による。パラメーター推定は最尤法。ソフトウェア SPSS Advanced Models を使用した。被説明変数の分布が「不変」を中心にほぼ対称的に分布していることから、Rank Probit を使うのが適当であるという考え方もある。しかしリンク関数を Probit(標準正規分布の分布関数)としても、パラメーターの符号、有意性などは上記の結果はほとんど変わらない。したがって、本稿は確率への変換が容易な Logit をリンク関数として用いる。

図表 19 の結果には含まれていないが、このほか下記の点を指摘することができる。

- ・ 「3(2) ダウンサイドリスクの実態」では、可処分所得の予測下限の前に、ダウンサイドリスクを「大いにある」から「まったくない」まで 7 段階で尋ねた質問の集計結果を掲載している。これを D 指標として回帰に使っても、同様の結果が得られる。例えば、7 段階 D 指標、不安定性を言葉で尋ねた R 指標、U 指標、N 指標を説明変数とした結果は下表のようになる¹⁰。D 指標は 5%水準で統計的に有意であり、他のリスク指標より

¹⁰ 順序のあるカテゴリー変数を連続変数と同じように説明変数として使うのは、すべての間隔を等間隔として扱っていることになるため、問題がありそうである。上記では例えばダウンサイドリスクが「大いにある」と「多少ある」の差が「多少ある」と「どちらかと言えばある」の差に等しいことを仮定している

も p 値が小さい。ただし、この結果の解釈は「D 指標が 1 ランク上がると消費増加の確率が xx%低下する」というものになり、D 指標の 1 ランクが何を意味しているのか特定することは難しい。したがって、D 指標としては具体的な数値で示された可処分所得の予測下限を使うことにした。

	推定パラメータ	(p 値)
閾値(p 1)	-0.323	0.164
閾値(p 2)	2.203	0.000
年齢ダミー	0.43	0.002
ライフステージダミー	-2.838	0.000
低所得者層ダミー	0.057	0.719
高所得者層ダミー	-0.089	0.660
D指標パラメーター	0.106	0.032
R指標パラメーター	0.309	0.057
U指標パラメーター	0.299	0.124
N指標パラメーター	-0.12	0.076
擬似R ²	0.301	

(注) 図表 19 と同様。

- ・ 図表 19 の 8 通りの結果に金融資産を説明変数に加えても有意にならない。
- ・ 所得階層ダミーを除いて推計しても、D 指標の推定パラメーターの値はあまり変化しない(ロバストである)。しかし、同じ定式化で D 指標を 3 年後所得予想のダウンサイドリスクとすると、D 指標の有意性が低下する(p 値が上昇する)。「今後 1 年の消費増減予想は来年の所得予想とより深く関わっている」ことを示唆している可能性が高い。

図表 19 のうち、上段(連続 D 指標を用いたケース)、下段(カテゴリーD 指標を用いたケース)のそれぞれから、相対的に擬似 R²が高い 1(1)、2(1) に関して、推定パラメーターを使って帰属確率の変化を計算すると図表 20 のようになる。例えば 1(1) の場合、若中年層ではダウンサイドリスクが平均的(13.5%)であると、消費の増加確率は 39.3%だが、ダウンサイドリスクが 20%ポイント大きくなると、消費の増加確率は 29.0%まで低下する。

ことを意味している。ただ、カテゴリー変数でも 7 件法で分割されていれば連続変数として扱うことが、マーケティング理論の専門ジャーナル等においても一般に認められている。

(図表 20) 累積帰属確率の変化

1 (1) の推計パラメーターに対応した確率

若中年層

	増加確率	増加or不変確率	減少確率
Dリスクなし(0)	0.469	0.919	0.081
Dリスク平均	0.393	0.892	0.108
Dリスク平均より20大きい	0.290	0.839	0.161
さらにR指標(不安定性大)	0.235	0.797	0.203
さらにU指標(不確実性大)	0.191	0.751	0.249

中高年層

	増加確率	増加or不変確率	減少確率
Dリスクなし(0)	0.369	0.882	0.118
Dリスク平均	0.300	0.846	0.154
Dリスク平均より20大きい	0.213	0.776	0.224
さらにR指標(不安定性大)	0.169	0.722	0.278
さらにU指標(不確実性大)	0.136	0.667	0.333

2 (1) の推計パラメーターに対応した確率

若中年層

	増加確率	増加or不変確率	減少確率
Dリスク小	0.560	0.942	0.058
Dリスク大	0.442	0.910	0.090
さらにR指標(不安定性大)	0.376	0.885	0.115
さらにU指標(不確実性大)	0.306	0.849	0.151

中高年層

	増加確率	増加or不変確率	減少確率
Dリスクなし(0)	0.455	0.914	0.086
Dリスク平均より20大きい	0.342	0.869	0.131
さらにR指標(不安定性大)	0.283	0.835	0.165
さらにU指標(不確実性大)	0.225	0.787	0.213

5. ダウンサイドリスクの内容

前節では消費態度において D 指標で示されるダウンサイドリスクが主要な役割を果たしていることが明らかになった。本節ではダウンサイドリスクの内容に立ち入って、内容ごとに検討する。また、長島(2003)は、年齢層によって将来不安の消費に及ぼす影響が異なることも示した。したがって、ここでも年齢層を2分し、若中年層(20~44歳)、中高年層(45~69歳)に分けて推計し、それぞれの特徴を観察する。これによって、サンプル全体では有意でなかった R 指標(変動リスク)、U 指標(不確実性)が中高年層では有意になることも明らかになる。

(1) ダウンサイドリスクの集約化

「将来、家計の可処分所得が思いがけず(予想外に)減ってしまう不安が多少なりとも

ある」と答えたサンプルについては、その理由を雇用不安、賃金・ボーナス低下不安、健康不安、増税・社会保障負担増不安、年金受給減不安の 5 通りに分けて複数回答で尋ねている。それぞれの(あり、なし)による組み合わせパターンは全部で 32 (= 2⁵) 通りある。これら 32 通りのケースについて吟味する代わりに、5 つの理由を 2 次元に集約することを考える。数量化 Ⅱ 類を適用すると、カテゴリー得点は図表 21 のようになり、概ね健康・社会保障(負担・給付)系の不安を示す次元 1 と賃金・雇用系の不安を示す次元 2 に分けられることがわかる。

(図表 21) 数量化 Ⅱ 類によるカテゴリー得点

	次元 1		次元 2	
	あり	なし	あり	なし
雇用不安	0.72	-0.25	0.99	-0.34
賃金不安	0.32	-0.29	0.80	-0.74
健康不安	1.24	-0.30	0.16	-0.67
増税不安	1.07	-0.55	0.00	0.00
年金不安	0.99	-0.55	0.28	-0.53

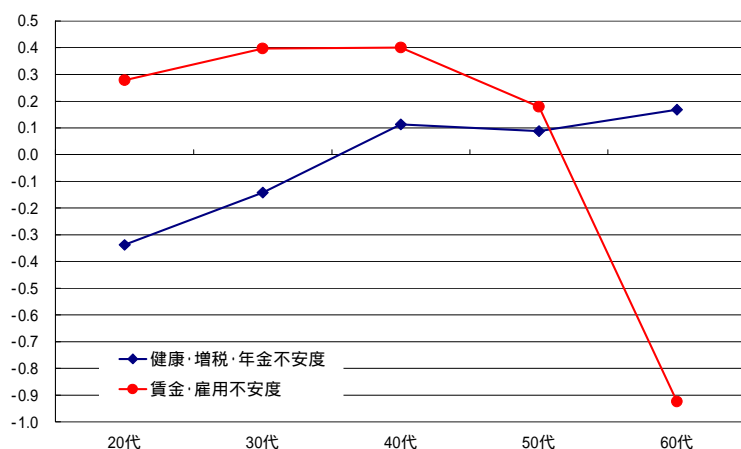
(注) 寄与度は次元 1 が 0.325、次元 2 が 0.239。

カテゴリー得点をもとに、サンプルごとに次元 1 の不安度、次元 2 の不安度に対して点数がつく。それぞれを健康・社会保障関連のダウンサイドリスク、賃金・雇用関連のダウンサイドリスクと呼ぶことにする。こうした 2 種類の不安の点数を属性別に見たのが、図表 22～30 である。図表 22 は年齢階層別に 2 つのダウンサイドリスク指標の平均点を比較したものである。点数は標準偏差単位で表され、点数が高いほどそれぞれの知覚リスクが大きいことを示している。健康・社会保障関連ダウンサイドリスクは年齢が上がるほど高まる傾向にある。40 代から 50 代にかけては、若干下がり気味だが、これは 50 代の高所得者層の知覚リスクが減少するためである。低所得者層、中間所得者層は 40 代から 50 代にかけて健康・社会保障関連ダウンサイドリスクが高まっている(図表 24 を参照)。

賃金・雇用関連ダウンサイドリスクは 40 代までじわじわと上昇し、50 代、60 代で急低下する。60 代の約半数が退職していることを考えれば当然の結果であろう。こうした傾向は所得階層に依存しない(図表 25 を参照)。

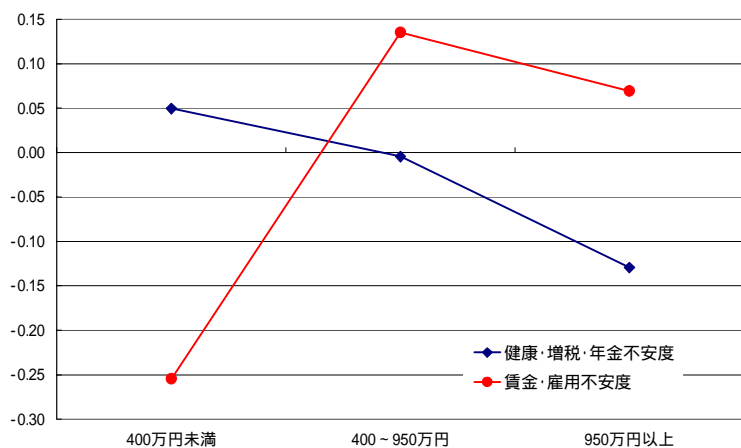
図表 23 は所得階層別に 2 つの不安要素を比較したものである。健康・関連ダウンサイドリスクは所得階層が高くなるに従って和らいでいる。賃金・雇用系不安は中間所得者層で最も高く、低所得者層ではむしろ低くなっている。すなわち、不安は現在の所得状況と並行していない。この観察結果は長島(2003)と共通であり、サンプルや時点を越えた特徴と言える可能性が大きい。

(図表 22) 年齢階層別の不安:数量化 類によって抽出された 2 種類のダウンサイドリスク

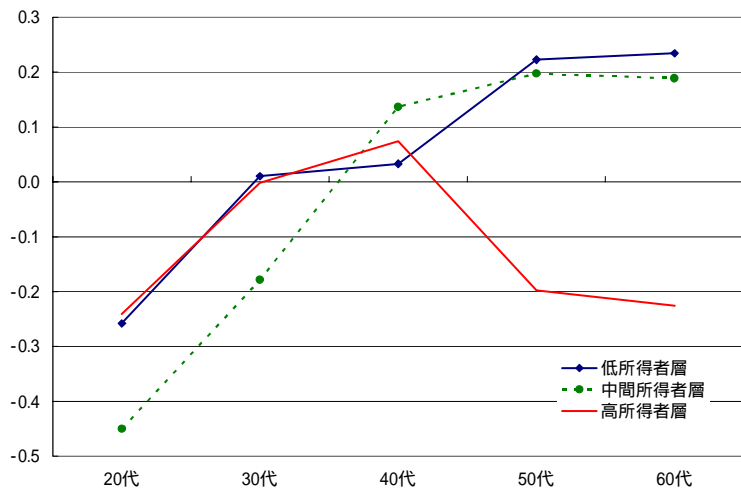


(注) 縦軸の単位は標準偏差。値が大きいほど知覚リスクが大きいことを示す。図表 23 ~ 30 も同様。

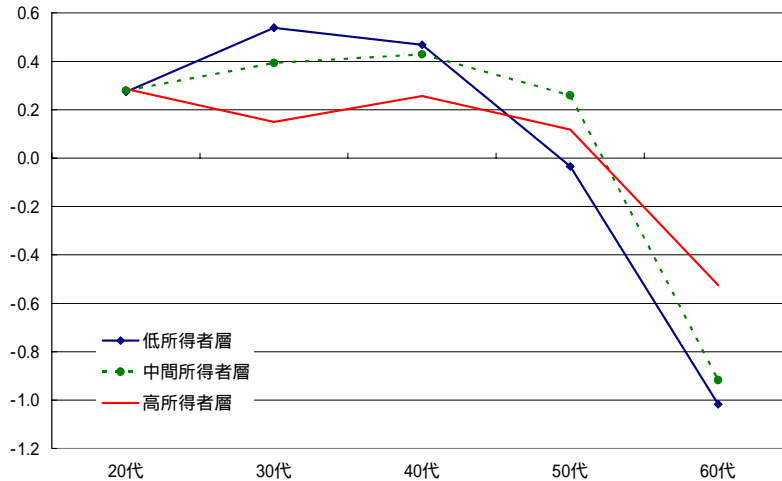
(図表 23) 所得階層別の不安:数量化 類によって抽出された 2 種類のダウンサイドリスク



(図表 24) 年齢階層・所得階層別にみた健康・年金関連ダウンサイドリスク



(図表 25) 年齢階層・所得階層別にみた賃金・雇用関連ダウンサイドリスク



(2) 2種類のダウンサイドリスクを含むモデル推定

前節の推定結果からダウンサイドリスクの重要性を確認したが、本節で2種類に分けたダウンサイドリスクのそれぞれの影響はどのようなものだろうか。前節同様、Rank Logit Model を使って推定を試みる。また、長島(2003)は消費態度のダウンサイドリスクに対する反応が年齢階層別に異なることを示した。前節の推計からも、年齢ダミーが常に有意であることが判明している。ただ、他の反応パラメーターも異なるとすれば、年齢ダミーだけで処理することはできない。20代、30代、-----といった細分化はサンプル数の関係で困難だが、若中年層(20~44歳)、中高年層(45~69歳)に分けて推計すると、それぞれの層での特徴が明らかになる。

消費全体とともに、基礎的消費、選択的消費を被説明変数としたケースについても同様の推定を行なっている。ここで、基礎的消費、選択的消費という区分は、アンケートの中で被験者が主観的に判断したものであり、特定の消費項目と対応するものではない。図表26がパラメーターの推定結果である。

推定結果をまとめると以下ようになる。

- ・ 若中年層ではダウンサイドリスクのうち、賃金・雇用関連ダウンサイドリスクが大きいと消費、特に選択的消費を抑制することがわかる。同じダウンサイドリスクでも、健康・社会保障関連ダウンサイドリスクは消費に影響を与えない。また、変動リスク、不確実性も消費に影響しない。
- ・ 一方、中高年層では結果が異なる。変動リスク、不確実性が大きいと消費抑制に繋がることがわかる。特に不確実性の選択的消費に対する影響は大きい。半面、ダウンサイドリスクは健康・年金関連を含めて消費を抑制することはない。
- ・ 中高年層で賃金・雇用関連ダウンサイドリスクが大きいと消費、特に基礎的消費(増減

予想)が増加に傾く傾向がある。これは因果関係が逆と考えた方が良い。つまり、基礎的と考えられる消費が増えると予想できる状況では、賃金・雇用関連の不安が高まる(同種の不安に敏感になる)という経路を示唆している可能性が大きい。

- ・ ライフステージ要因があると、いずれの年齢層、いずれの消費項目でも消費態度が明確に積極化する。一方、所得の影響は限定的である。若中年層では高所得者層ほど基礎的消費を抑制する傾向にある。また、中高年層では高所得者層ほど選択的消費を増やす傾向がみられる。

(図表 26) 2種のダウンサイドリスクを入れて年齢階層別に推計した結果

若中年層(20～44歳)

	消費全体		選択的消費		基礎的消費	
	推定パラメーター	(p 値)	推定パラメーター	(p 値)	推定パラメーター	(p 値)
閾値(p 1)	-0.872	0.000	-1.021	0.000	-0.617	0.000
閾値(p 2)	1.829	0.000	1.578	0.000	2.038	0.000
ライフステージダミー	-3.322	0.000	-1.573	0.000	-2.100	0.000
低所得者層ダミー	0.138	0.567	-0.030	0.887	0.355	0.114
高所得者層ダミー	0.321	0.336	-0.116	0.696	0.754	0.013
D指標 :健康・年金	-0.005	0.963	-0.038	0.693	-0.021	0.841
D指標 :賃金・雇用	0.214	0.092	0.230	0.039	0.119	0.310
R指標パラメーター	0.298	0.235	0.207	0.339	0.012	0.959
U指標パラメーター	-0.149	0.597	-0.127	0.612	-0.111	0.672
擬似R ²	0.357		0.138		0.215	

中高年層(45～69歳)

	消費全体		選択的消費		基礎的消費	
	推定パラメーター	(p 値)	推定パラメーター	(p 値)	推定パラメーター	(p 値)
閾値(p 1)	-1.010	0.000	-1.209	0.000	-1.108	0.000
閾値(p 2)	1.428	0.000	1.272	0.000	1.495	0.000
ライフステージダミー	-2.311	0.000	-1.226	0.000	-1.593	0.000
低所得者層ダミー	-0.121	0.567	-0.203	0.331	-0.223	0.289
高所得者層ダミー	-0.291	0.251	-0.423	0.078	-0.092	0.706
D指標 :健康・年金	0.036	0.701	0.052	0.556	-0.078	0.386
D指標 :賃金・雇用	-0.239	0.011	-0.089	0.321	-0.311	0.001
R指標パラメーター	0.436	0.034	0.411	0.037	0.309	0.123
U指標パラメーター	0.803	0.002	0.832	0.001	0.575	0.027
擬似R ²	0.218		0.095		0.140	

(注) 図表 19 と同様。

選択的消費に関する推定パラメーターを使って、確率変化を推定すると、図表 27 のようになる。若中年層(20～44歳)では、消費増加の確率は平均で 26.5%だが、賃金・雇用関連ダウンサイドリスクの強さが上位 4 分の 1 以上だと、同確率は 10.2%まで低下する。賃金・雇用関連ダウンサイドリスクの強さが下位 4 分の 1 以内だと、消費増加の確率は 55.7%まで高まっている。消費減少の確率に関しても、賃金・雇用関連ダウンサイドリスクの影響が大きいことがわかる。

中高年層(44～69歳)に関しては、特に不確実性の影響が大きい様子が示されている。

例えば、変動リスク、不確実性リスクがともに小さいグループでは消費増加の確率が 23% だが、不確実性が大きくなると同確率は半減している。

(図表 27) パラメーター推定値に基づく確率変化の推定: 選択的消費
(ライフステージ要因なし、中間所得者層での確率)

若中年層 (20 ~ 44 歳)

	消費増加	消費増加or不変	消費減少
賃金・雇用関連D指標: 平均	0.265	0.829	0.171
同: 大(上位4分の1)	0.102	0.604	0.396
同: 小(下位4分の1)	0.557	0.944	0.056

中高年層 (45 ~ 69 歳)

	消費増加	消費増加or不変	消費減少
変動リスク小・不確実性小	0.230	0.781	0.219
変動リスク大・不確実性小	0.165	0.703	0.297
変動リスク小・不確実性大	0.115	0.608	0.392
変動リスク大・不確実性大	0.079	0.507	0.493

6. 結論

本研究の分析結果を整理すると、以下のようになる。

家計の認知する経済的なリスクファクターはダウンサイドリスク、変動リスク、不確実性に分けられ、全体的に見ると消費態度に対して大きな影響力を持つのはダウンサイドリスクである。経済外リスクはむしろ、消費態度を積極化すると推測される。

ダウンサイドリスクは健康・社会保障関連と賃金・雇用関連の2つに集約できる。前者は年齢が高くなるほど、また所得が低いほど大きい。後者は20代から40代にかけてじわじわと上昇し、50代以降急速に低下する。また、中間所得者層で大きく、低所得者では意外に小さい。

年齢層を2分して推定すると、若中年層(20~44歳)では、賃金・雇用関連のダウンサイドリスクが強いと消費態度が弱くなる。その影響は選択的消費で顕著に現れる。中高年層(45~69歳)ではダウンサイドリスクは健康・社会保障関連、賃金・雇用関連ともに消費態度に大きな影響を及ぼしていない。むしろ、変動リスクや不確実性が大きいと、消費態度が弱くなる傾向が見られる。

7. 政策へのインプリケーション

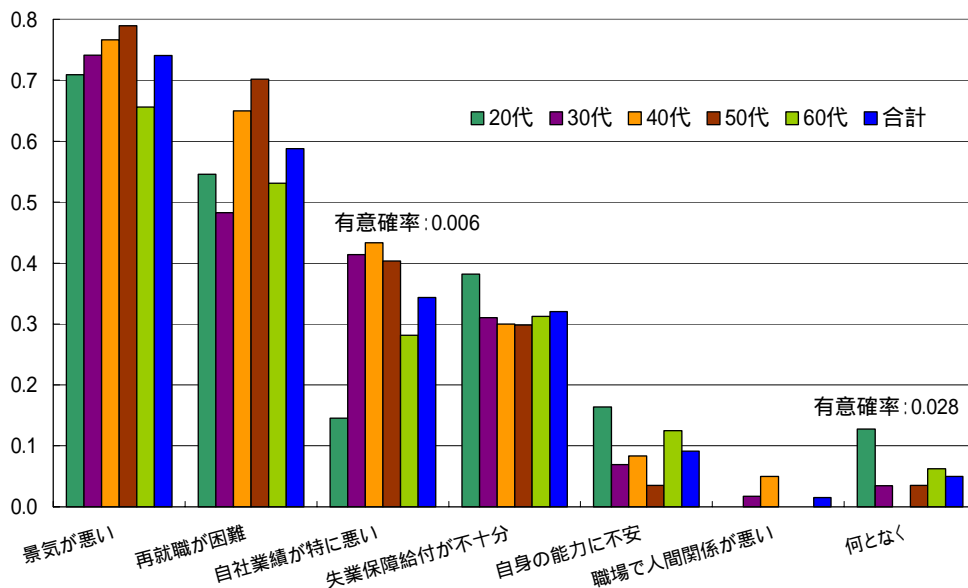
分析結果から得られる政策的含意を考えてみると、全般にダウンサイドリスクを除くことが消費態度を積極化することに寄与するということである。特に、40代半ばまでの若い消費者層に関しては、彼らの賃金・雇用関連の将来不安を払拭することが有効である。一方、40代半ば以降の中高年層に関しては、ダウンサイドリスクは確実に存在するものの、消費態度に影響するのは変動リスク（不安定性）や不確実性である。よって、中高年層にとって切実な年金問題などにおいて、受給額の低下・減少が確定しても不確実性を取り除く方策が彼らの消費態度を積極化させる可能性が高い。

アンケート調査ではダウンサイドリスクをもたらす経済的な5つの不安（雇用、賃金、健康、増税、年金）に関してその理由も尋ねている。ここで、若年層の雇用不安と中高年層の年金不安の理由をみてみよう。

(1) 若年層の雇用不安

図表28は雇用不安の理由を年齢層別にみたものである。8つの理由に対して複数選択で回答してもらっており、数字はそれぞれの属性で当該理由を選択した割合を示している。サンプル全体でみると、雇用不安の理由で最も多いのは「景気が悪い」(74%)だが、2番目は再就職が難しい(59%)となっている。

(図表28) 雇用不安の理由:指摘割合の年齢別比較



(注) 年齢層間の差が5%水準で有意であった項目は有意確率を表示。

雇用対策というと、失業給付の増額や期間延長が真っ先に俎上に上る傾向があるが、「失業保障が不十分」を理由にする割合は3分の1弱に過ぎない。職業訓練の助成や労働力の流動化を促すような規制緩和がもう少し強調されても良いように思われる。例えば、有料職業紹介事業に関する規制緩和などが必要であろう。年齢別に見ると、20代では「自社業績が悪い」を指摘する割合が他の世代よりも低く、「何となく不安」という理由が相対的に高いことが目につく。「自分自身の能力」に関する不安も20代で高めに出ている。玄田（2001）の指摘する「若年層による曖昧な不安」の存在が示唆される。

このような観察から、若年層の賃金・雇用関連ダウンスайдリスクを軽減するには、自分自身の就業能力を高めることが最も近道であることが類推される。日本では、雇用関連3事業による支出額が年間約6,000億円だが、その多くの部分は失業給付や雇用調整助成金など受動的な対策に向けられている。若年雇用対策や職能教育・訓練などの予算は欧州の先進国だけでなく、米国と比較しても低水準である。雇用調整助成金等からの振り替えによって、新たな財政負担なしでも職能訓練予算を増額する余地は十分にある。

(2) 中高年層の年金不安

図表29は年金不安の理由を年齢層別にみたものである。サンプル全体で見ると、「年金財政が破綻状態にある」が理由のトップで74%を占める。次いで、「人口構造」、「年金改革が進まない」と続く。ただ、これらの2位、3位の理由は若年層で指摘する割合が高い。60代で相対的に高いのは「何となく」であり、20%に達している。変動リスク、不確実性が重要であることと、年金不安の理由として「何となく」という理由が大きな割合を占めることは相通じる現象である。

年金受給が将来的に削減されざるを得ないことにはほぼコンセンサスになっている。それにも拘らず、依然として中長期的な見通しが不透明であることが、不確実性や「何となく」不安という将来不安を増幅していると思われる。負担増や給付減を明らかにした上で、将来的に持続可能なシステム設計が望まれる所以である。

若年雇用や年金問題はそれ自身が大きな問題であり、連日メディアを賑わしている。その際の論点は、主に社会の安定、持続可能性を主眼としている。しかし、マクロの消費との関連においても、これらの問題を重視すべきことが本研究によって明らかになったと言える。

(図表29) 年金不安の理由:指摘割合の年齢別比較

報告書

平均値

年齢層:10歳刻み	年金・財政破綻	人口構造・負担増	改革進まず	マスコミ報道	その他	何となく
20代	.73	.68	.73	.18	.05	.09
30代	.67	.70	.47	.28	.00	.02
40代	.75	.69	.37	.13	.00	.02
50代	.83	.61	.55	.25	.01	.09
60代	.70	.42	.52	.18	.03	.20
合計	.74	.55	.51	.20	.02	.12

8. 今後の課題

本研究は家計が認知する諸々のリスクと消費態度の関連をある程度量的に捉えることを主眼とした。そして、リスクファクターの中におけるダウンサイドリスクの重要性や年齢階層による反応の違いなど新たなファクト・ファインディングが得られている。しかし、リスクファクターによる消費態度への影響は、直接的なものばかりではない。例えば、所得が増加したとき消費をどれだけ増やすかという所得効果に関して、ダウンサイドリスクがあったり、将来に不確実性を感じていたりする状況では所得効果が小さくなる可能性もある。あるいは、ある種のリスクが所得増加時の所得効果を抑制し、所得減少時の（負の）所得効果を増幅する、といった非対称を生じること考えられる。こうしたリスクファクターの間接的な効果を検証することは、本研究で扱った直接的な効果と両輪である。今回は直接効果に限定しているものの、間接効果についてのアプローチも実施する予定である。

また、本研究は「消費の増加が重要」との問題意識を前提にしている。確かに、10年以上にわたるデフレギャップ（負の需給ギャップ）が続く中、供給サイドのみの改革が重要である、という主張の根拠は乏しそうである。需要の押し上げがあったほうが望ましいであろう。しかし、需要の中では投資を重視する考え方も多い。SNAの家計貯蓄率が約6%にまで低下する中、消費を増やすには限界がある、あるいは貯蓄率の低下こそ懸念すべき事態という見方もある。

一方、これまで典型的な投資主導経済であった戦後の日本経済が消費者の購買力を背景として消費主導に転換できるかどうかは興味深いテーマである。投資も最終消費がなくては利益に結びつかない。海外の需要者に依存し続けること、すなわち外需依存を続けることにも限界がありそうである。外需依存はまた、常に為替に翻弄される可能性を抱えた状況でもある。さらに、成熟した欧米先進諸国の経済は日本よりも消費のウェートが高いことも事実である。

ケインズの短期の需要のみを考えるだけでなく、現在の消費を増やすことが将来の成長（そして将来の消費）を増やすか否かは、動学的非効率（Dynamic Inefficiency）が生じているか否かにかかっている。これに関しては Abel et.al(1989)の実証研究があるが、1980年代前半までのデータによって「動学的非効率は生じていない」と結論している。最近の日本に関する実証研究は未だないようである。

別の観点からは、「異時点間消費の代替の弾力性が大きいときは、貯蓄率が高いほど中長期的な成長率も低くなる」という研究結果（Carrol et.al, 1993）もある。吉川（1999）も同様の指摘を行い、需要サイドの重要性に言及している。こうした観点を踏まえて、今後日本が消費主導の成長を実現できるか否かについて、探求することが大きな研究の方向性として重要であると考えられる。

< 参考文献 >

- Abel, Mankiw, Summers, Zeckhauser(1989)“ Assessing Dynamic Efficiency: Theory and Evidence ” The Review of Economic Studies
- Akerlof, A. (2002) “ Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior,” American Economic Review, June 2002, Vol.92 No.3, pp411-433
- Carroll, C. (1992) “The Buffer Stock Theory of Saving: Some Macroeconomic Evidence” in Brookings Papers on Economic Activity 2 edited by Brainard, W. and Perry, G. pp61-156
- Carroll C. and Summers, L. “Consumption Growth Parallels Income Growth: Some New Evidence” in Bernheim, d. and Shoven, J. ed. “National Saving and Economic Performance” NBER Project Report, The University of Chicago Press
- Carroll, C. and Weil, D. (1993) “Saving and Growth” NBER Working Paper No.4470
- Caballero, R. (1990) “Consumption Puzzles and Precautionary Savings” Journal of Monetary Economics 25 pp113-136
- Dynan, K. (1993) “How Prudent Are Consumers?” Journal of Political Economy, Vol.101 No.6, pp1104-1113
- Greene, W.H. (2003) “Econometric Analysis 5th ed.” Logit Models for Multiple Choices, pp719-752
- Hori, M, and Shimizutani, S. (2002) ”Are Japanese Consumers More Prudent in the 1990s? Evidence from Japanese Micro Data” in ”Micro Data Studies on Japanese Household Consumption” ESRI Discussion Paper No.15
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979) “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk” Econometrica, 47 Vol.2, March 1979
- Kimball, M. (1990) “Precautionary Saving in the Small and in the Large” Econometrica, Vol.58, No.1, January 1990, pp53-73
- Lowenstein G. and Thaler, R. (1989) “Anomalies: Intertemporal Choice” Journal of Economic Perspectives,” Volume 3, Number 4-Fall, 1989, pages 181-193
- Merrigan, P. and Normandin, M. (1996) “Precautionary Saving Motives: An Assessment from UK Time Series of Cross-Sections” The Economic Journal 106, September 1996, pp1193-1208
- Rabin, M. “Psychology and Economics” Journal of Economic Literature, Vol.XXXVI (March 1998), pp11-46
- Rabin, M. “A perspective on psychology and economics”, European Economic Review 46 (2002), pp657-685

- Shefrin, H. and Thaler, R. (1988) “The Behavioral Life-Cycle Hypothesis” *Economic Inquiry*, October, 1988, pp609-643
- Thaler, R. (1990) “Anomalies: Savings, Fungibility, and Mental Accounts,” *Journal of Economic Perspectives*, 4, pp193-206
- Thaler, R. (1980) “Toward a Positive Theory of Consumer Choice” *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol.1 pp39-60
- Yoshikawa, H. (1999) “Demand Creation and Economic Growth” University of Tokyo Discussion Paper March 1999
- 足立浩平 (2003) 「等質性分析による数量化と尺度混在データの主成分分析」(未定稿)
- 小川一夫 (1991) 「所得リスクと予備的貯蓄」『*経済研究*』42(2), 139-152
- 玄田有史 (2001) 「仕事の中の曖昧な不安」中央公論新社
- 土居丈朗 (2001) 「貯蓄率関数に基づく予備的貯蓄仮説の検証」ESRI Discussion Paper Series No.1
- ----- (2003) 「不安と消費」FRI Economic Review 2004年1月号
- 前田忠彦 (1995) 「日本人の満足感の構造とその規定因に関する因果モデル：共分散構造分析の“日本人の国民性調査”への適用」*統計数理* 第43巻 第1号 pp141-160
- 村田啓子(2003)「マイクロデータによる家計行動分析 将来不安と予備的貯蓄」日本銀行金融研究所 Discussion Paper 2003-J-9
- 別所俊一郎・飛田英子 (2002) 「雇用不安と予備的貯蓄」2002年度日本経済学会秋季大会発表論文
- 吉川洋 (1999) 「日本経済の潜在成長率」*経済研究* Jul.1999

< 参考: アンケート調査票で本稿の分析に関連する質問部分 >

問1. あなたの家計の可処分所得が今後、思いがけず(予想以上に)下がってしまうという不安がありますか。(○は1つ)

- | | | | |
|--------------|----------|--------------|-------------|
| 1.大いにある | 2.多少ある | 3.どちらかと言えばある | 4.どちらとも言えない |
| 5.どちらかとも言えない | 6.ほとんどない | 7.まったくない | |

問 1-1. (問 1 で 5 ~ 7 を選択された方)「不安がない」とされた理由は何ですか。(○はいくつでも)

- | | | |
|---------------------|-----------------|-----------|
| 1.将来を心配しても仕方ない | 2.将来の予測はまったく不可能 | 3.現在余裕がある |
| 4.ご自身(ご家族)の能力に自信がある | 5.その他の理由 | 6.ただ何となく |

問 1-2. (問 1 で 1 ~ 3 を選択された方)上記の不安の理由は何ですか。(○はいくつでも)

- | | | |
|-----------------------|---------------------|----------------|
| 1.雇用不安 | 2.賃金やボーナスが下がってしまう不安 | 3.ご自身・ご家族の健康不安 |
| 4.増税や社会保険料負担の増加に対する不安 | 5.年金受け取り減額不安 | |

問 1-3. (問 1-2 で「1.雇用不安」に○をつけられた方におうかがいします。)以下のうち、どのような理由で雇用に不安をお感じになりますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|-------------------|-------------------|---------------|
| 1.景気全体が悪い | 2.ご自身・ご家族の会社業績が悪い | 3.ご自身の能力に不安 |
| 4.社内での人間関係がよくない | 5.万一失業した際の保障が少ない | |
| 6.万一失業したときの再就職が困難 | 7.その他の理由 | 8.ただ何となく雇用が不安 |

問 1-4. (問 1-2 で「2.賃金やボーナスの不安」に○をつけられた方におうかがいします。)以下のうち、どのような理由で賃金に不安をお感じになりますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|-------------------|---------------------|---------------|
| 1.景気全体が悪い | 2.ご自身の会社業績が特に悪い | 3.ご自身の能力に不安 |
| 4.社内での人間関係がよくない | 5.社内でご自身の能力が生かせていない | |
| 6.最近ご家族のための出費が増えた | 7.その他の理由 | 8.ただ何となく賃金が不安 |

問 1-5. (問 1-2 で「3.健康不安」に○をつけられた方におうかがいします。)以下のうち、どのような理由で健康に不安をお感じになりますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|------------------------------------|------------|----------------|
| 1.ご自身が病気がち | 2.配偶者が病気がち | 3.その他のご家族が病気がち |
| 4.将来、ご自身・ご家族のどなたかが病気になるかもしれないと思うから | | |
| 5.万一病気になったときの医療や保険制度に不安がある | 6.その他の理由 | |
| 7.ただ何となく健康に不安を感じる | | |

問 1-6. (問 1-2 で「 4.増税等の不安」に○をつけられた方におうかがいします。)

以下のうち、どのような理由で増税等に不安をお感じになりますか。(○はいくつでも)

- | | | |
|---------------|---------------|--------------------|
| 1.日本の財政赤字が大きい | 2.景気が悪く税収が少ない | 3.政府の政策が悪い |
| 4.マスコミの報道から | 5.その他の理由 | 6.ただ何となく増税等に不安を感じる |

問 1-7. (問 1-2 で「 5.年金不安」に○をつけられた方におうかがいします。)

以下のうち、どのような理由で年金に不安をお感じになりますか。(○はいくつでも)

- | | |
|--------------------|-----------------------|
| 1.年金財政が破綻しそうな状態にある | 2.人口構造上、今後年金支払い負担が増える |
| 3.政府の年金制度改革が進まない | 4.マスコミの報道から |
| 5.その他の理由 | 6.ただ何となく年金に不安を感じる |

全員の方に

問2. ご自身や家計の収入とは切り離して、以下それぞれの項目に関して不安を感じますか。
(各々 ~ に は1つ)

	大いに不安	やや不安	どちらとも言えない	あまり不安は感じない	全く不安は感じない
ご自身やご家族の健康	1	2	3	4	5
子供の教育問題	1	2	3	4	5
戦争やテロ	1	2	3	4	5
凶悪犯罪	1	2	3	4	5
地震等の天災や火災	1	2	3	4	5
政治・行政・外交問題	1	2	3	4	5
環境問題	1	2	3	4	5
その他漠然とした不安	1	2	3	4	5

問3. 今後 3~5 年後ぐらいの家計の可処分所得は現在と比べて安定しているとお考えですか。

あるいは変動が激しいと考えられますか。多い少ないではなく、毎年の変動性を想像してお答えください。(は1つ)

- | | | |
|-------------|--------------|---------------|
| 1.大いに安定している | 2.まあまあ安定している | 3.現在と同じ程度の変動 |
| 4.やや変動が激しい | 5.非常に変動が激しい | 6.まったく見当がつかない |

問4. あなたの家計の可処分所得は今年を 100 とすると、来年はどの程度になると思いますか。

おおよそこの区間に入るだろう、という予想をお答えください。(だいたい8割ぐらいの確率でこの区間に入る、といった感覚で結構です。以下、区間をお尋ねしている質問すべて共通です)

回答欄：	() ~ ()	回答例：(95) ~ (110)
------	-----------	----------------------

問5. 3年後の可処分所得は今年を 100 とするとどのように予想されますか。

回答欄：	() ~ ()	回答例：(80) ~ (130)
------	-----------	----------------------

問6. 家計の手取り収入の使い道を、次の4つに分けるとすれば、過去1年間はそれぞれのぐらいの割合になりますか。合計が100%になるように回答してください。

- (1) 日常的な生活費の支出(基礎的な衣食住、教育費、医療費) () %ぐらい
 (2) 上記(1)以外の選択的支出(レジャー、趣味、自己研鑽など) () %ぐらい
 (3) 貯蓄(預貯金・証券投資・タンス預金など) () %ぐらい
 (4) 住宅ローン返済、個人の保険料支払い () %ぐらい

合 計 100 %

問7. 過去1年間の支出金額は、その前の1年間に比べて増えましたか、減りましたか。

~ それぞれについて、最も近いものを選び、印をつけてください。

また、増減があった場合(3以外に を付けた方) その最大の理由を下記の選択肢【変化の理由】(1~8) から選び番号を2つまで記入してください。

	大きく 増えた	やや 増えた	変わら ない	やや 減った	大きく 減った	変化の理由 (番号2つまで)
日常的な生活費	1	2	3	4	5	()、()
その他の選択的支出	1	2	3	4	5	()、()
消費支出合計	1	2	3	4	5	()、()

【変化の理由】 (下記1~8のうち、2つまで選び、右の回答欄に記入)

- | | |
|-------------|--------------------------------|
| 1. 所得の変化 | 5. ほしいと思う新商品・サービスが現れた |
| 2. 所得見通しの変化 | 6. ライフステージ・生活環境の変化(結婚、子供の成長など) |
| 3. 価格の変化 | 7. 株価・地価の変化 |
| 4. 価格見通しの変化 | 8. その他の理由 |

問8. 今後1年間の消費は、過去1年間と比べてどうなるとお考えですか。問9と同様にお答えください。

	大きく 増える	やや 増える	変わら ない	やや 減る	大きく 減る	変化の理由 (番号2つまで)
日常的な生活費	1	2	3	4	5	()、()
その他の選択的支出	1	2	3	4	5	()、()
消費支出合計	1	2	3	4	5	()、()

【変化の理由】

(下記1~8のうち、2つまで選び、右の回答欄に記入)

- | | |
|-------------|--------------------------------|
| 1. 所得の変化 | 5. ほしいと思う新商品・サービスが現れた |
| 2. 所得見通しの変化 | 6. ライフステージ・生活環境の変化(結婚、子供の成長など) |
| 3. 価格の変化 | 7. 株価・地価の変化 |
| 4. 価格見通しの変化 | 8. その他の理由 |

最後にあなたご自身やご家族についておうかがいします

F1. あなたの年齢は。()は1つ)

- | | | | | |
|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 1. 20~24歳 | 2. 25~29歳 | 3. 30~34歳 | 4. 35~39歳 | 5. 40~44歳 |
| 6. 45~49歳 | 7. 50~54歳 | 8. 55~59歳 | 9. 60~64歳 | 10. 65~69歳 |

F2. 性別は。()は1つ)

- | | |
|-------|-------|
| 1. 男性 | 2. 女性 |
|-------|-------|

F3. 同居している配偶者がいらっしゃいますか。()は1つ)

- | | |
|-------|-----------------|
| 1. いる | 2. いない(単身赴任を含む) |
|-------|-----------------|

F4. お子様はいらっしゃいますか。()は1つ)

- | |
|------------|
| 1. いる ()人 |
| 2. いない |

F5. 現在同居しているご家族は、あなたを含めて、何人ですか。(数字記入)

人

F6. あなたの世帯ではどなたが就労されていますか。(○は1つ)

- | | | | | |
|----------|----------|------------|-----------|--------|
| 1. ご自身だけ | 2. 配偶者だけ | 3. あなたと配偶者 | 4. 3人以上就労 | 5. その他 |
|----------|----------|------------|-----------|--------|

F7. 世帯主に転職経験がある。

- | | |
|-------|--------|
| 1. はい | 2. いいえ |
|-------|--------|

F 7-1. 「1. はい(転職経験あり)」の方にお尋ねします。世帯主の一番最近の転職の理由は、

1. 勤めていた先の都合	2. 自己都合	3. 満期定年退職
--------------	---------	-----------

F 8. あなたの世帯の主なご職業は以下のうちどれにあたりますか。(〇は1つ)

1. 専業農家	2. 兼業農家	3. 自営業	4. 公務員	5. 被雇用者(常勤)
6. 会社役員・経営者	7. パートタイム・アルバイト	8. 学生	9. 無職	
10. その他()				

F 9. 家計の年収合計(税込み)は次のうちどれにあてはまりますか。複数の働き手がいらっしゃる場合は合計額をお答えください。(〇は1つ)

1. 300 万円未満	2. 300 ~ 400 万円未満	3. 400 ~ 550 万円未満
4. 550 ~ 750 万円未満	5. 750 ~ 950 万円未満	6. 950 ~ 1200 万円未満
7. 1200 ~ 1500 万円未満	8. 1500 ~ 2000 万円未満	9. 2000 万円以上

F 10. F 9 の回答のうち、所得税・住民税や社会保険料を引いた可処分所得はどのぐらいですか。(〇は1つ)

1. 300 万円未満	2. 300 ~ 400 万円未満	3. 400 ~ 550 万円未満
4. 550 ~ 750 万円未満	5. 750 ~ 950 万円未満	6. 950 ~ 1200 万円未満
7. 1200 ~ 1500 万円未満	8. 1500 ~ 2000 万円未満	9. 2000 万円以上

F 11. 家計で住宅ローンを抱えていらっしゃる方におうかがいします。住宅ローンの状況は以下のどれに該当しますか。(〇は1つ)

1. 住宅ローンは完済した(もともとない)	2. ローンの残高は現在の年収以内
3. ローンの残高は現在の年収の1倍 ~ 2倍程度	4. ローンの残高は現在の年収の2倍 ~ 3倍程度
5. ローンの残高は現在の年収の3倍超	

F 12. 家計で持っている金融資産額を教えてください。(おおよその現在の時価評価額を万円単位でご記入してください。)

	金額
銀行預金・郵便貯金	万円
株式	万円
その他(投資信託・社債・外貨預金等)	万円

F 13. 家計で持っている以下の実物資産額を時価でおおまかに教えてください。(時価の見当が全くつかない場合は「不明」、お持ちでない場合は0と記入して下さい。)

	金額
自己の居住用の土地・家屋	万円
自己の居住用でない不動産	万円
貴金属・宝石類・美術品など	万円

< 参考：アンケート調査の概要 >

(1) 調査目的と方法

アンケート調査は「家計の消費・貯蓄行動の実際」と題し 3 部構成になっている。本稿が依拠している第 1 部は、消費者心理、特に将来に対する認知リスクと消費態度に関する質問が中心となっており、リスクと消費態度の関係を探ることを主目的としている。

調査対象はクリエイティブ・アシスト社¹¹の消費者パネルから、全国の家計で、首都圏(東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県)、近畿圏(大阪府、兵庫県、京都府)から各 33%、他の地域から 34%を抽出している。各家計で“消費や貯蓄の意思決定において主導的な役割を果たしている方、あるいはその配偶者”に回答を依頼している。回答者の年齢層は 20 歳以上 69 歳以下とし、20 代、30 代、-----、60 代それぞれの年齢階層について約 20% ずつの構成比となるように割付を行なっている。すなわち、地域で割り付けた後、年齢で割り付け、その後に無作為抽出を行なう層化無作為抽出法をとっている。方法は郵送方式とし、郵送数 1500、回収数は 1017 人(世帯)、回収率は 67.8%となった。

アンケートの構成は、第 1 部に続いて、住宅ローン残高・住宅資産・株価と消費の関連を探っている第 2 部、家計の職業状況と個別消費品目の関連を尋ねている第 3 部が続いている。最後に家計や回答者に付いて尋ねた「フェースシート」を付加している。

(2) 母集団特性と標本特性

本格的な社会調査は、アンケートの実施に先立って住民基本台帳からのサンプル抽出から始めるが、本調査は消費者モニターを母集団としている。そこからのサンプル抽出にな

(図表 A) 標本抽出の際の母集団特性

年齢構成				家計年収の分布(構成比、%)		同居人数(構成比、%)		
男性	0～5歳	2,550	0	2,550	300万円未満	9.7	1人	2.4
	6～11歳	2,960	0	2,960	300～500万円未満	25.1	2人	15.1
	12～14歳	1,118	0	1,118	500～700万円未満	29.7	3人	24.8
	15～17歳	849	0	849	700～1,000万円未満	18.0	4人	36.3
	18～19歳	450	12	462	1,000万円以上	14.3	5人	14.2
	20歳代	1,320	613	1,933	不明	3.2	6人	5.1
	30歳代	353	4,171	4,524	合計	100	7人	1.8
	40歳代	148	3,520	3,668			8人	0.2
	50歳代	54	1,754	1,808			9人	0.1
	60歳代	53	947	1,000			合計	100
	70歳以上	38	426	464				
	計	9,893	11,443	21,336				
	女性	0～5歳	2,424	0	2,424			
6～11歳		2,757	0	2,757				
12～14歳		1,034	0	1,034				
15～17歳		783	2	785				
18～19歳		463	13	476				
20歳代		1,496	1,074	2,570				
30歳代		309	5,150	5,459				
40歳代		106	3,091	3,197				
50歳代		72	1,653	1,725				
60歳代		48	906	954				
70歳以上	37	614	651					
計	9,529	12,503	22,032					
総計	19,422	23,946	43,368					

職業状況(構成比、%)			
	全体	男性	女性
フルタイム有職者	29.0	50.8	7.8
自営業	3.9	5.4	2.4
農林漁業	0.2	0.3	0.2
自由業	1.0	1.8	0.3
パート等	6.6	0.2	12.8
無職	21.2	2.3	39.5
学生・乳幼児	37.6	39.0	36.2
不明	0.5	0.3	0.7
合計	100	100	100

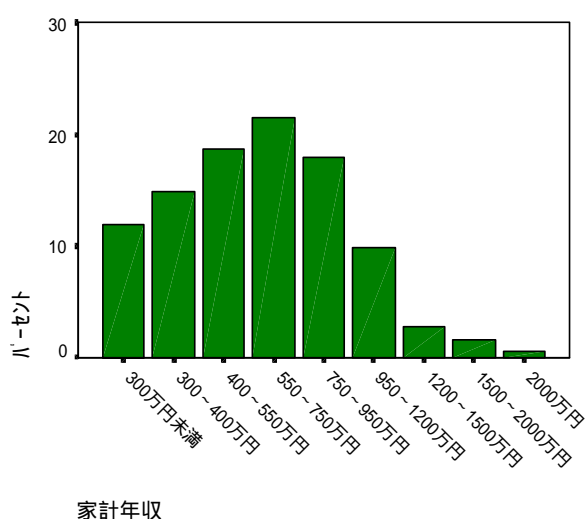
¹¹ 東京都新宿区高田馬場 4-10-8

るため、標本の代表性に関する検討が必要である。このようなケースで広く採用されている検討方法は、調査で得られた標本の特性を点検し、他の代表的な調査の標本特性と大きく異なっていなければ偏りは少ないと判断することである。もし、異なっていればその理由を吟味し、結果の解釈に際して留意することが必要になる。しかし、本調査では母集団の特性も明らかになっており、その要約は図表 A に示される。年齢、所得、職業等は国勢調査などと比較して際立った隔たりはない。基本的な属性の分布からみる限り、母集団は全国の平均的な家計、消費者を表しているといつてよさそうである。

次に、こうした母集団から抽出したサンプルの特性を点検してみよう。回答者の年齢区分は 20～60 代まで、それぞれ約 200 サンプルに制御(層別抽出)しているのので、ここでは、家計の世帯人数、所得、資産についての分布特性を示す。世帯人数は 1～9 人まで最頻値 4 人を中心に分布しており、平均は 3.39 人である。これは、例えば日本銀行の金融広報中央委員会による「家計の金融資産に関する世論調査」¹²とほぼ一致する結果である。また、家計調査には含まれない、単身世帯も標本中 1 割弱含まれている。

図表 B は家計の年収の分布を示している。構成比が最も大きい区分は 550～750 万円で、70 歳以上の高齢者世帯を含めていないため、各種調査よりも若干高い。ただ、対応する年齢階層に限れば、全国消費実態調査、家計調査などとほぼ等しい。上記の金融広報中央委員会の調査とも類似した分布になっている。図表 C は年齢区分ごとの所得分布を示したものである。低所得者層は家計の年収が 400 万円未満、中間所得者層は 400～950 万円、高所得者層は 950 万円以上を意味している。全体では、低所得者層 27%、中間所得者層 58%、高所得者層 15% である。50 代までは年齢階層が上がるにしたがって高所得者の割合が増え、60 代で低下する。こうした観察結果、及び分布は代表的な社会調査と共通している。

(図表 B) 家計年収の分布



¹² 標本は全国から 400 地点を選び、住民基本台帳をもとに約 6000 世帯を層化 2 段階無作為抽出する本格的な社会調査である。

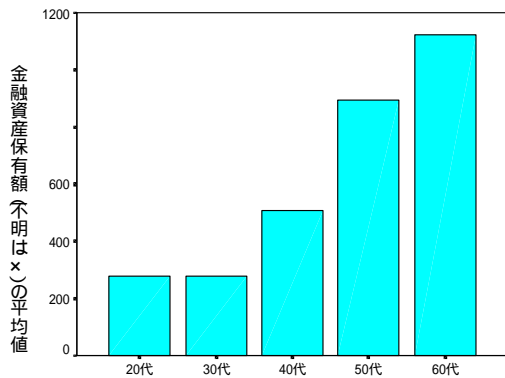
(図表 C) 年齢区分ごとの所得階層構成比

	低所得者層	中間所得者層	高所得者層	合計
20代	46.6	42.3	11.0	100
30代	13.4	80.2	6.4	100
40代	11.8	69.4	18.8	100
50代	13.7	57.8	28.4	100
60代	47.6	42.3	10.1	100
平均	26.8	58.3	14.9	100

金融資産の分布は図表 D、図表 E のようになる。年齢階層別にみると、高齢になるほど平均値、ばらつきともに大きくなることが確認できる。

以上、確かめてきたような傾向は各種調査によっても確認されることであり、本調査の母集団が特に傾向的な偏りを持っていないことがわかる。すなわち、世帯人数、所得、資産といった指標から、本調査のサンプルは一般的な消費者を表しており、標本の代表性を保っていると言える。

(図表 D) 金融資産保有額の平均値



年齢層:10歳刻み

(図表 E) 金融資産保有額のばらつき(標準偏差)

