

パネルディスカッション

お客さま本位の業務運営に繋がる ファイナンシャル・ウェルビーイング(FWB)の展開を考える —FWBの実践とFP業務の進化—

自己紹介：横田 健一（よこた けんいち）

ファイナンシャル・プランナー / 株式会社ウェルスペント 代表取締役



プロフィール

「フツの人」にフツの資産形成を！というコンセプトで情報サイト「資産形成ハンドブック」やYouTubeでの情報発信、家計相談、ライフプラン・シミュレーションの提供等を行っている

著書「増やしながらしっかり使う 60歳からの賢い「お金の回し方」」→
(KADOKAWA、2025年4月30日発売！)



【ライフイベント】1976年 静岡県伊東市生まれ、東京育ち。一女の父。結婚、留学、海外生活、独立・起業、自宅購入、住宅ローン借り換え、株式・投資信託、不動産投資、iDeCo、相続、介護、贈与、骨折（入院・手術、高額療養費）

【実績】（講師）野村金融アカデミー、投資信託協会セミナーなどの各種研修・セミナー（執筆）著書「新しいNISA かんたん最強のお金づくり」（河出書房新社、2023年6月）、楽天証券「トウシル」、au AM「auのiDeCo」、プレジデントオンライン、野村AM「NEXT FUNDS」、マネーフォワード「MONEY PLUS」、週刊東洋経済、週刊エコノミスト、Kinza Financial Plan、NewsPicks、DCプランナー実務必携/会報誌、CFP® 資格標準テキスト改訂協力、FP 1級教本校閲、ファイナンシャル・ウェルビーイング検定監修。投資信託協会「すべての人に世界の成長を届ける研究会」客員研究員、金融経済教育推進機構（J-FLEC）「家計の見える化検討会議」委員

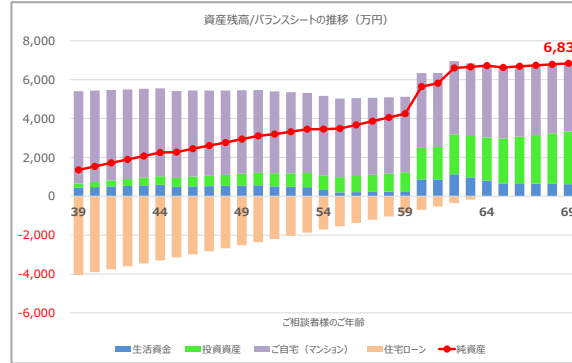
【職歴・学歴】2001年野村證券入社。金融派生商品の開発やトレーディング、企画を経て独立。2018年2月 株式会社ウェルスペントを設立。都立青山高等学校卒業。東京大学理学部物理学科卒業。同大学院修士課程修了。マンチェスター・ビジネススクール経営学修士（MBA）。

【資格・会員】CFP® / 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 / 日本証券アナリスト協会 認定アナリスト / 住宅ローンアドバイザー / 2級DCプランナー / 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） / 日本FP学会 / 日本年金学会

資産形成ハンドブックとFWB検定



約320ページのPDF版資料が
無料でダウンロード可能です！



Excel も配布中！



YouTubeでも配信中！



冊子版も無料送付中！



Financial Well-Being

ファイナンシャルウェルビーイング検定



ウェブサイト



YouTube

自分らしく生きるための
お金との関わり方・向き合
い方を学ぶ検定です。



FW検定

ウェルspent (well spent) って？

英語の“well spent”は
→ 「有益に使った」「有意義に過ごした」



Money **well spent** will buy twice its value.

金は使いようで倍にもなる – 斎藤和英大辞典

より多くの方に、貴重なお金や時間をウェルspentして頂き、
より幸せな人生を送っていただきたい！

最期に、「Life well spentだったなあ」と思えるように。

山崎俊輔 簡単なプロフィール

- 「お金と幸せ」を考えるFP
- 「お金の知恵」を伝える投資教育家(年金教育家)
- 年金と資産運用に関するコラム執筆、講演を行う
- 座右の銘は「疑いは知の基である。よく疑う者はよく知る人である。」（寺田寅彦 知と疑い）

掲載媒体

YAHOO! ニュース
JAPAN



R 楽天証券 など10以上



山崎俊輔 簡単なプロフィール

- 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所属
- ウェルビーイング学会学術集会で3年連続発表
 - 2024年3月 幸せになる「お金の使い方」「お金の増やし方」「お金とのつきあいかた」～ファイナンシャル・ウェルビーイング～
 - 2025年3月 ウェルビーイング経営と、ファイナンシャル・ウェルビーイングをつなぐ「架け橋」～退職金・企業年金制度～
 - 2026年3月 「リタイア・シフト」の時代のウェルビーイング



自己紹介



- 野尻哲史 合同会社フィンウェル研究所代表
HPは<https://www.finwell.co.jp>
無料メルマガ登録は<https://www.finwell.co.jp/mail-magazine/>
- 2019年、定年を機に合同会社フィンウェル研究所を立ち上げる。資産の取り崩しを中心に、退職後のお金との向き合い方に関する情報提供を行っている。行動経済学会、日本FP学会、ウェルビーイング学会などの会員、日本証券アナリスト協会検定会員。**2018年9月からは金融審議会の各種ワーキング・グループ、タスクフォースの委員などを務める。**著書に『100歳まで残す 資産「使い切り」実践法 いざというときの賢い取り崩し』（日本経済新聞出版）、『60歳からの資産「使い切り」法-今ある資産の寿命を伸ばす賢い「取り崩し」の技術』（日本経済新聞出版）など多数。
- 社名の由来は、**ファイナンシャル・ウェルネスの頭文字を取ったもの**。米国では、2000年代後半から資産の取り崩しや退職後の資産収入をフィンウェルの観点から議論することが多くなってきた。日本でそれを先取りして、社名に付与して、Thought Leadership活動を行っている。



顧客本位の業務運営とプロダクトガバナンス

2017年3月：「顧客本位の業務運営に関する原則」策定

2020年8月：改正—重要情報シートの導入、顧客属性

2024年7月：「金融審議会市場制度ワーキング・グループ
報告書—プロダクトガバナンスの確立に向けて—」をリリース

金融庁は英国での議論を参考に
FCAは、Investorではなく、Consumerの目線で

どんな「最善の利益」を提供すれば、 どんな「属性を持った顧客」が共感するか

「提供するバリュー(商品価値 = どんな最善の利益)がもたらすインベストメントライフに対する共感」

- ⇒ 車のコマーシャル：車の性能も然ることながら、どんなカーライフを望み、それにどのように応えられるかを示す
- ⇒ 資産運用：どんなスペックで消費者のどんなインベストメントライフに応えられるか。金融商品の最大の課題は、中心的スペックが後になってわかること
- ⇒ 投資家の共感を得られるバリューの提供
- ⇒ 「顧客の最善の利益」とは「単なる経済的利益が一番得られるものということではない」(2016年11月、金融審議会市場WGでの金融庁斎藤市場課長(当時)の発言)

退職後の生活満足度を考える

フィンウェル研究所の活動＝「60代6000人の声」調査
資産の取り崩し＝デキュムレーションの志向を広げる

退職後の生活全般の満足度

健康水準の満足度

仕事・やりがいの
満足度

人間関係の満足度

資産水準の満足度

生活全般の満足度＝

健康水準 + 仕事・やりがい + 人間関係 + 資産水準

アンケート調査の概要

5回目の「60代6000人の声」アンケート調査。回答者は6431人の都市居住者(人口30万人以上の都道府県庁所在の34都市)。継続している移住、満足度の他に、今回追加した設問は、資産の一部を取り崩すことへの賛同具合、将来の生活資金帯する安心感を調査。

2026年「60代6000人の声」アンケート調査概要	
調査実施時期	2026年1月26日～2月3日
調査対象	60-69歳6438人（男性4870人、女性1548人）
居住地	3大都市圏2114人、100万人以上都市2160人、30万人以上都市2164人
家族構成	配偶者有り67.6%、同居の子ども有り24.8%、同居の親有り6.8%
移住	過去10年以内に移住493人(3大都市から89人、それ以外の都市から404人)
移住の評価	移住して良かった74.4%、思ったほど良くなかった25.6%
世帯資産	資産非保有世帯比率21.6%、資産保有世帯の平均3185.0万円、同中央値1501-2000万円
世帯年収	平均558.0万円
	(200万円以下18.6%、201-400万円26.3%、401-600万円21.2%、601万円以上34.0%)
生活全般に対する満足度(満足5点-不満足1点)	平均3.23点（健康状態3.27点、仕事・やりがい3.16点、人間関係3.48点、資産水準2.82点）
新NISA利用状況	NISAを利用している30.7%、利用していない69.3%
金融資産の取り崩し状況	取り崩していない62.5%、取り崩し始めている37.5% / 資産の一部を取り崩すという考え方への賛同38.8%
運用しながら取り崩すことへの賛同	強く賛同8.2%、賛同30.6%、どちらとも言えない46.9%、反対9.2%、強く反対5.1%
将来の生活資金に対する安心感	安心している24.9%、どちらともいえない26.0%、不安がある49.1%

3大都市は東京・大阪・名古屋、100万人以上都市は札幌、仙台、さいたま、横浜、京都、神戸、広島、福岡、30-100万未満都市は秋田、宇都宮、前橋、千葉、新潟、富山、金沢、長野、岐阜、静岡、大津、奈良、和歌山、岡山、高松、松山、高知、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、那覇。



山崎 航

Wataru Yamazaki

東海東京証券株式会社
経営企画本部
企画・管理部門長

出身
茨城県

趣味
山登り20年以上、サイクリング1ヵ月

- 2007 ● 入社、初めての名古屋
営業マンとしての道を駆け出す
- 2011 ● 秘書室へ異動
- 2012 ● ウェルスマネジメント部門にて営業職へ
- 2023 ● 営業統括部長 → **デキュレーションの考え方を知る
商品導入・社内浸透へ**
- 2024 ● 経営企画本部 副本部長
- 現在



福田 謙二(ふくだ けんじ)

株式会社山口フィナンシャルグループ 資産サポート室 室長

2001年 山口銀行に入行

山口銀行や北九州銀行の営業店を中心に勤務

2016年 ワイエムコンサルティング(株)(現:YMFGグロースパートナーズ)へ異動
主に企業オーナー向けに、事業承継・組織改編支援を担当

2024年 株式会社山口フィナンシャルグループ資産サポート室
室長に就任し、現職

自己紹介

清永 遼太郎(きよなが りょうたろう)

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

【経歴】

千葉支店配属後、2015年より確定拠出年金業務部で企業のDC制度導入サポートや投資教育の企画業務等を担当。2019年より大阪本店年金営業第二部(現・大阪本店年金営業部)で、企業年金の資産運用・制度運営サポートに従事。2021年より現職で資産形成・資産活用に関する調査研究・情報発信ならびに金融リテラシーセミナー講師も務める。2024年度より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。



ミライ研は各種HP・SNSにて情報発信をしています

ミライ研
公式HP

<https://mirai.smtb.jp/>



@miraiken_smtb



教えて！信託さん
(資産形成編)



- お客さまのファイナンシャル・ウェルビーイング向上に繋がる積立計画(アキュムレーション)や取崩計画(デキュムレーション)のコンサルティングとは？
- 「お客さま本位の業務運営」における「顧客等の最善の利益」とは？



現役世代向け

シニア世代向け

- ① 若年層
- ② 壮年層

若年層のファイナンシャル・ウェルビーイング 「NISA貧乏」騒動をもとに考えてみる

■ 国会論戦にも用いられ話題となった「NISA貧乏」

- ちゃんと仕事はして稼いでいる
- ちゃんと収入以下の支出に納めている
- ちゃんと資産形成を行っている

ただし・・・

- 生活水準を抑えすぎて日々が無感動生活
- いくら貯めても将来の不安が拭えない

実はこれ、
すごく
立派なこと！

ここが
うまくない！

若年層のファイナンシャル・ウェルビーイング 「NISA貧乏」騒動をもとに考えてみる

- 国会論戦ではNISA貧乏問題が金融経済教育の重要性につながったが、それだけで現場は解決しないのでは
- ファイナンシャル・ウェルビーイングの観点から、あるいは顧客とのコミュニケーションにより改善できないか
 - 制度の選択（NISAやiDeCo）、商品選択（投信選び）の際に誤解による将来不安を解きほぐす「ひと言」が欲しい
 - 例）年金破たんはしない（恐怖を煽るセールスではなく）
X万円の積立でこれくらいの資産形成になる
（資産形成提案を顧客の将来の安心につなげる）

ファイナンシャル・ウェルビーイングとは？

単に 収入が多いとか、お金をたくさん持っている ということではなく、、

“客観的というより、主観的！”

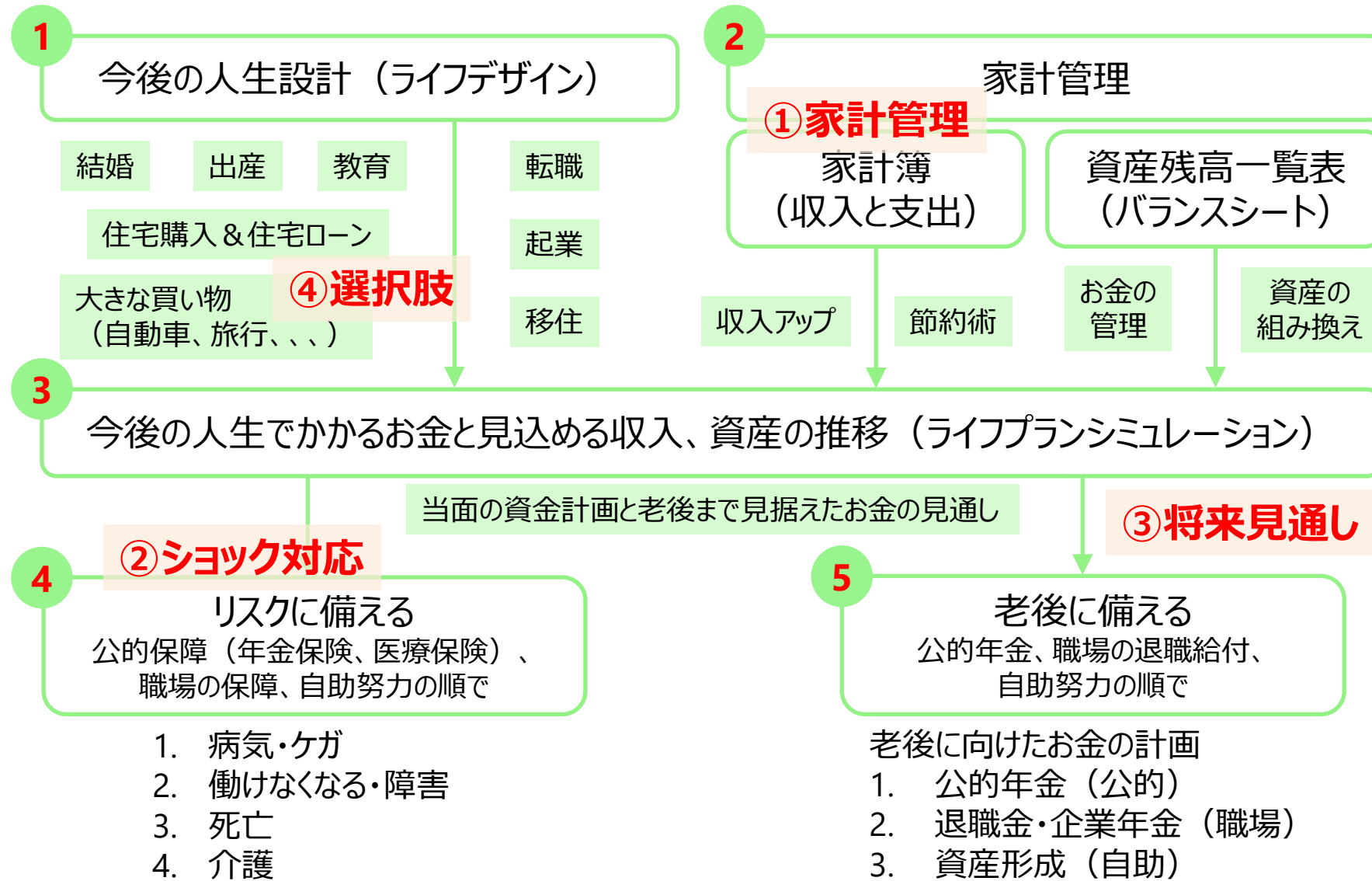
「自らの経済状況を管理し、必要な選択をすることによって、現在及び将来にわたって、経済的な観点から一人ひとりが多様な幸せを実現し、安心感を得られている状態」

(出所) 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 (令和6年3月15日閣議決定)

	現在	将来
安心感	①家計管理 毎日や毎月の支払い等、家計を管理できる	②ショック対応 金銭的なショックを吸収できる能力 (サポートの仕組み：親族・友人、貯蓄、保険など)
選択の自由度	④選択肢 人生を楽しむためにお金の面で幅広い選択ができること (ニーズに加えてウォンツ。友人・家族・コミュニティに対して寛容など。学び直しや働く時間を少なくするなど)	③将来見通し 金銭的な面での目標に向けて軌道に乗っていること (車やマイホーム、奨学金の返済、老後資金など)

出所：“Financial well-being: The goal of financial education” (Consumer Financial Protection Bureau /消費者金融保護局, January 2015) なお、日本語はすべてウェルスパント訳。赤字、赤矢印はウェルスパント追記

ファイナンシャル・ウェルビーイング実現に向けたライフプランニング



何かあったらどうしよう？！という不安を減らす

将来への漠然とした不安を減らす

資産形成の大原則

来年の資産

$$\begin{aligned} &= \text{手取り収入} - \text{支出} \\ &+ \text{今年の資産} \times (1 + \text{運用利回り}) \end{aligned}$$

ライフプランによりますが、一つの目安としては支出は手取り収入の
8～9割くらいで

資産を増やすための3つのポイント

1. 支出を減らす（節約・支出の最適化）
2. 手取り収入を増やす（キャリアアップや兼業・副業）
3. 運用利回りを高める（資産に働いてもらいましょう）

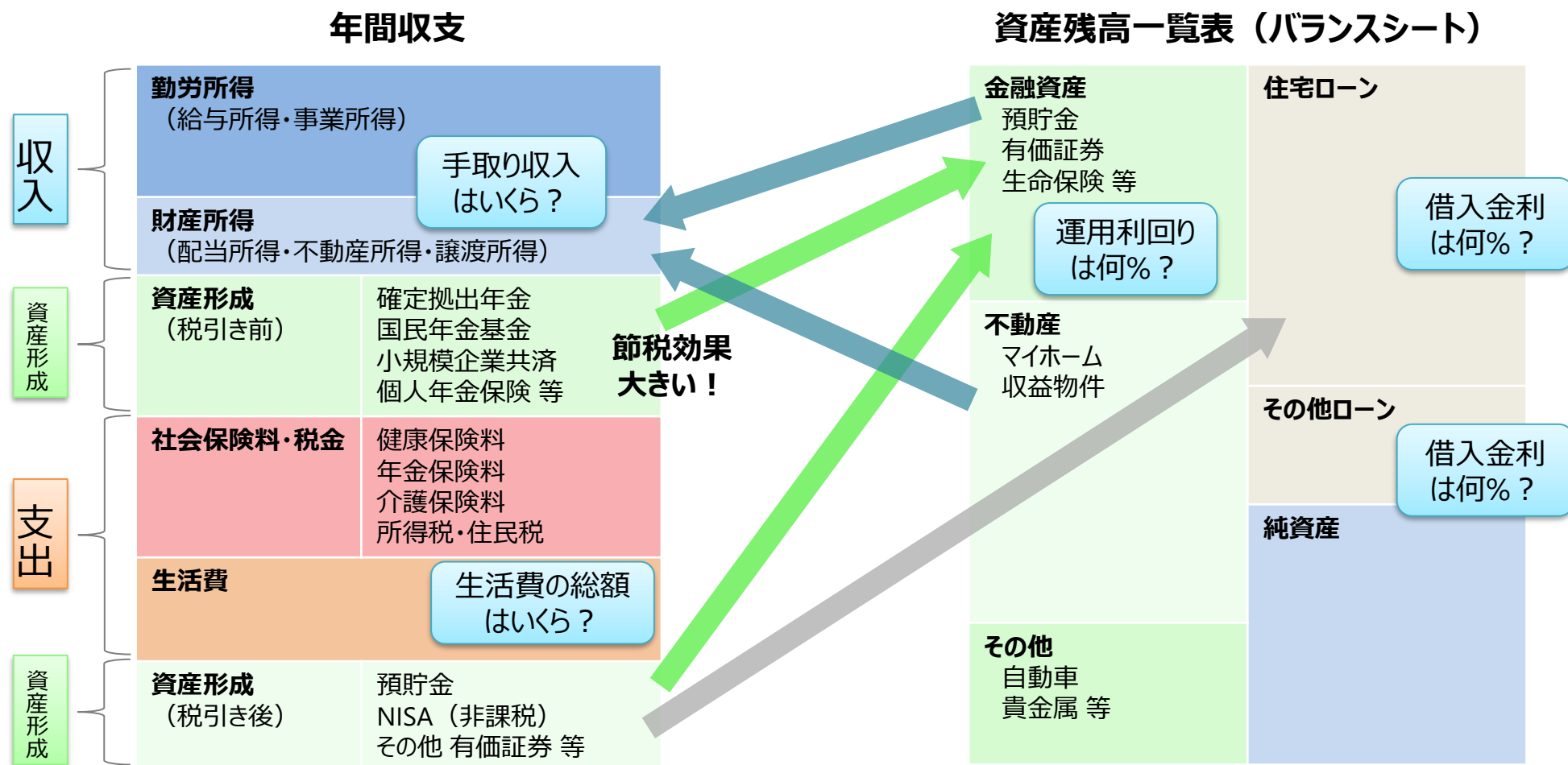
資産配分によりますが、現実的な利回りは
0～7%くらい

良いアドバイスとは、「今日を大切に生きよう」または「将来のために貯蓄しよう」といった単純なものではない。唯一の良いアドバイスは、「将来の後悔を最小限に抑えよう」である。

「アート・オブ・スペンディングマネー 1度きりの人生で「お金」をどう使うべきか？（モーガン・ハウセル）」

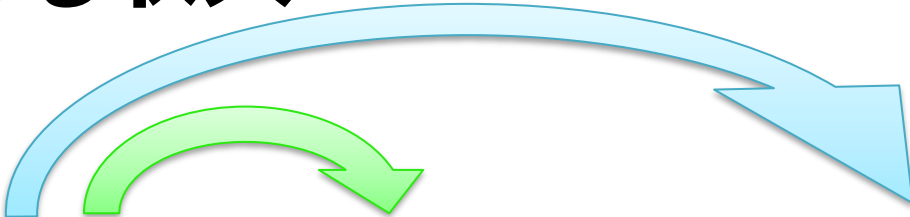
年間収支（P/L）と資産残高（B/S）を見える化する

収入は、**今の自分**のための**生活費**、**将来の自分**のための**資産形成**に分かれます。
年間収支に加えて、家計版バランスシートを作成し、ALM的な発想で管理していくことが大切



働いて収入を得ることが、将来の資産や年金に

人生における収入



= 勤労収入 + 資産収入 + 年金収入

(人的資本)

- 給与収入
- 事業収入

(金融資産)

- 預金の利息
- 投資の利益

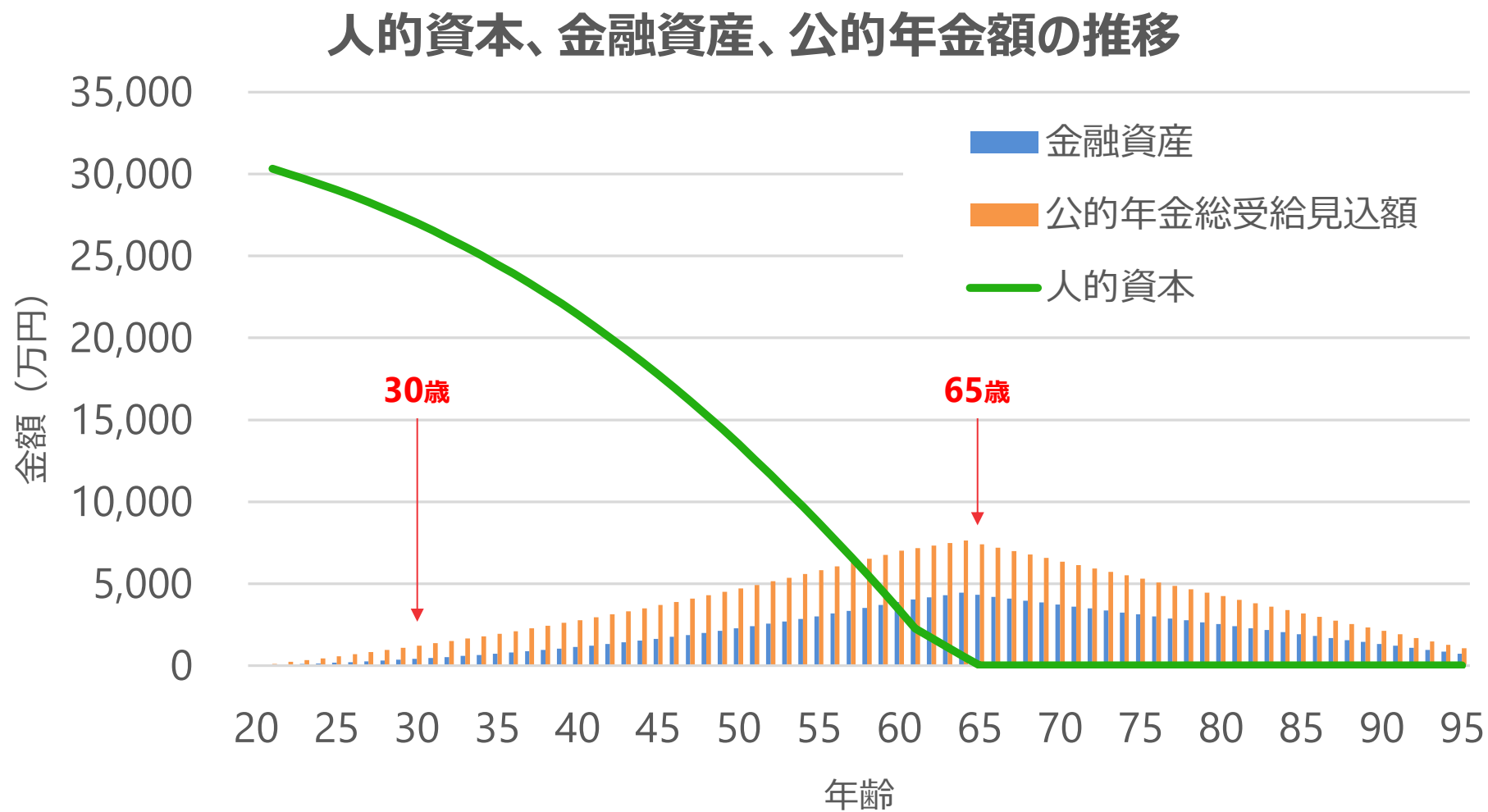
(年金受給権)

- 公的年金
- 退職金
- 企業年金

人生前半の収入

人生後半の収入

人生における人的資本、金融資産、公的年金額



※ 公的年金は厚生年金に加入、人的資本は65歳でゼロになると仮定

人的資本と年金受給権を含む包括的なバランスシート

顕在化している資産・負債に加えて、今後の人生全体にわたる潜在的な収入（勤労収入および年金収入）と支出（の現在価値）まで含めた包括的なバランスシート（ホリスティック・バランスシート / エコノミック・バランスシート）を作成して見える化。人的資本や年金受給権まで考慮して、金融資産のアセット・アロケーションを決定していくことが大切

1) 30歳の人のイメージ

公的年金が生み出す将来 キャッシュフローの現在価値	将来支出の現在価値（今後の 人生におけるすべての支出）
5,000万円 （年金 200万円/年×25年）	19,500万円 （引退前 400万円/年×30年 引退後 300万円/年×25年）
人的資本が生み出す将来 キャッシュフローの現在価値	今後の生活水準を見直すことで、 減らすことも増やすことも可能
15,000万円 （人的資本 500万円/年×30年）	
人的資本は、 債券的 （公務員・ 大企業会社員等）にも、 株式 的 （プロスポーツ選手、外資系 金融等）にもなりうる	
資産	負債
金融資産 500万円	住宅ローン 4,500万円
マイホーム 5,000万円	純資産（金融資本+人的資本） 1,500万円

2) 65歳の人のイメージ

公的年金が生み出す将来 キャッシュフローの現在価値	将来支出の現在価値
5,000万円 （年金 200万円/年×25年）	7,500万円 （300万円/年×25年）
年金は 債券的 （比較的安定で、 一定程度は物価連動）	今後の生活水準を見直すことで、 減らすことも増やすことも可能
資産	
金融資産 3,000万円	負債
マイホーム 4,000万円	住宅ローン 500万円
	純資産 （金融資本）
	4,000万円



Value Up Story

中期経営計画の基本目標① 同舟共命型ビジネスモデルの確立

《同舟共命型ビジネスモデル》

- ・地域企業に対するエクイティ拠出等により、YMGP※₁を中心として地域企業が抱える事業リスクを共有する“総合サポート型※₂”ビジネスモデル

※₁ YMFGグロースパートナーズ

※₂ 融資(デット)+エクイティソリューション

《YMFGが提供する価値》

地域企業

地域企業の経営に深く関与することで、
地域企業の事業成長に貢献

地域企業の従業員

福利厚生をはじめ、**地域企業の人的資本経営をサポート**

ファイナンシャル・ ウェルビーイングの向上

5つの心理的経路で直接寄与

従業員エンゲージメントの向上

心理的経路

メカニズム

直接効果

① 生活不安の軽減

金銭不安で奪われた
認知資源(集中力・判断力)を回復

注意力・集中力が回復

② 心理的余裕の創出

「最低限は守られる」という
安心感が心理的余裕を生む

挑戦・改善・顧客志向行動が増加

③ 将来の見通し明確化

将来設計が見え
「働く意味」が再定義される

仕事が人生目標達成の手段に

④ 自己効力感の向上

「自分は将来を制御できる」
という感覚が高まる

「やればできる」感覚が強化

⑤ 離職不安の軽減

生活基盤の安定で
短期志向から長期志向へ転換

組織への心理的コミットメント向上

従業員向け支援の基本的な考え方

この世界で。
この街で。
このじぶん。

YMfg

従業員のウェルビーイング向上
(エンゲージメント向上)

生産性向上・離職率低下
(行動変容の結果)

企業成長

金融リテラシー向上支援

従業員のウェルビーイング向上を支える
YMFGの3つのサポート

将来に向けた資産形成支援

ライフイベントに備える支援

従業員の一人ひとりのウェルビーイング向上が、企業の持続的成長の土台になる

サービス名称

YMfgウェルサポート

サービスの狙い

「地域企業の従業員の皆さまのウェルビーイングを高め、企業の生産性や従業員の定着率向上といった企業の持続的な成長のサポートをするためのサービスとして2026年1月より提供を開始



本サービスで提供するもの

資産形成を後押しする支援

従業員が中長期の生活設計を描きやすくなるための支援

ライフイベントに備える支援

住宅・教育など、人生の大きな支出に安心して向き合える環境づくり

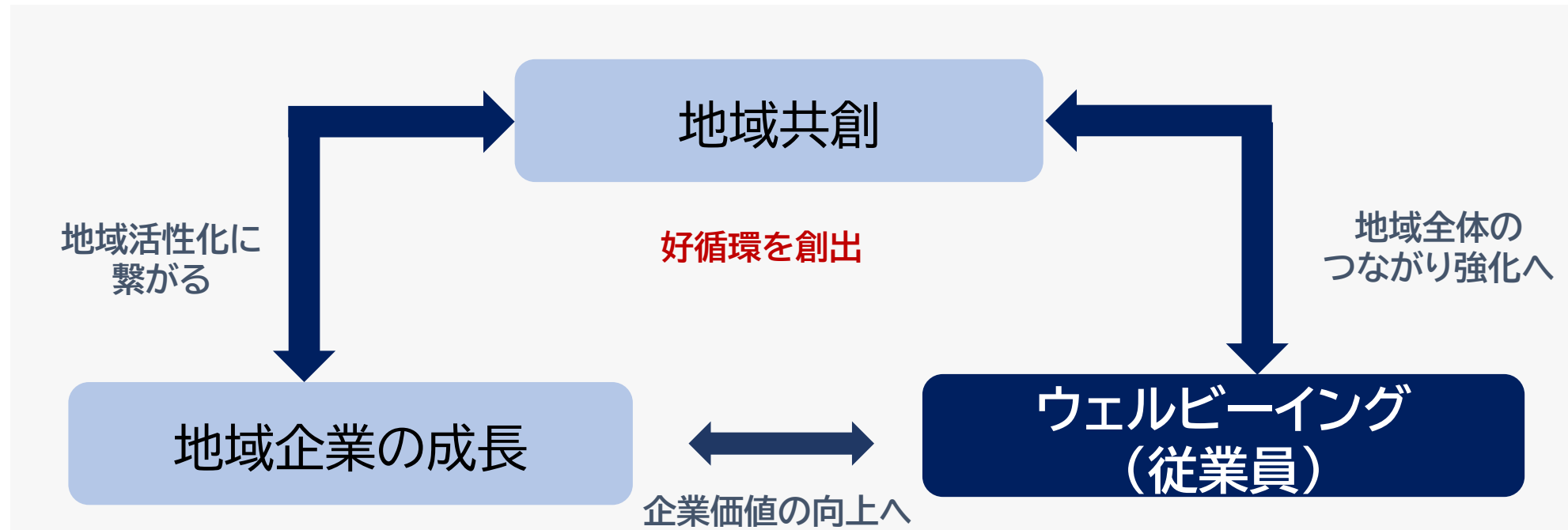
金融リテラシー向上を支える支援

自ら考え、選択できる力を高めるための学びの提供

従業員のウェルビーイング向上を起点とした企業成長を実現していく

人的資本経営の支援を通じて、地域企業と地域の持続的成長に貢献する

目指すべき姿



ファイナンシャル・ウェルビーイングのリーディングカンパニーとして

- 三井住友トラストグループの中期経営計画(2026～2028年度)では、“ファイナンシャル・ウェルビーイング”をマテリアリティの一つに設定
- お客さま一人ひとりの目的や価値観に寄り添い、最適な選択肢の提示と意思決定の支援を通じて、生涯にわたる資産形成・管理・承継を支えます

中期経営計画の全体像

ありたい姿
(2035年度)

社会課題解決型ビジネスのリーディングカンパニー

新たな挑戦で未来をひらく

中期経営計画

成長戦略

資本戦略

経営基盤高度化

社会が循環する力をひらく

マテリアリティ

持続可能な社会

受託者精神

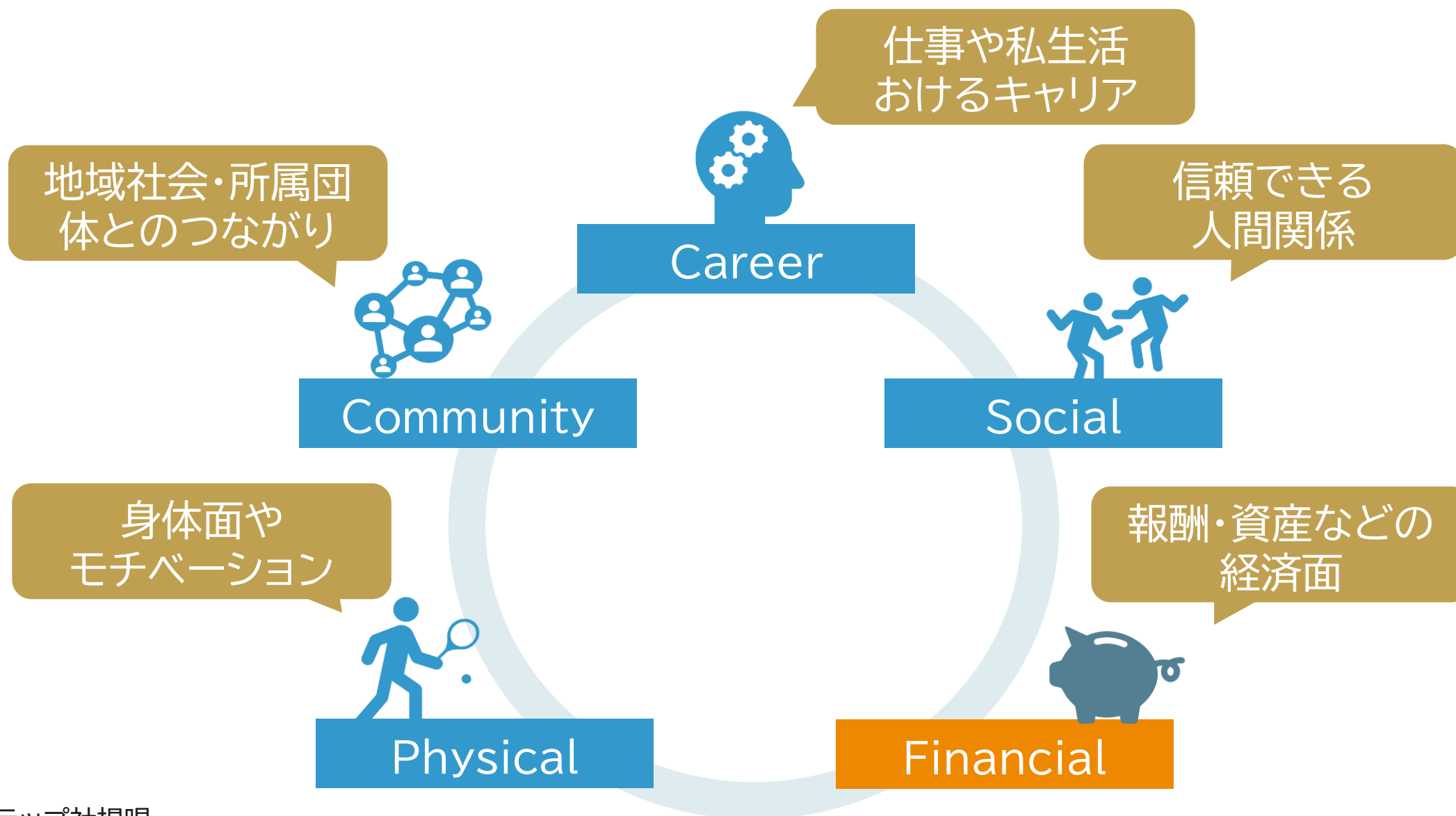
ファイナンシャル・ウェルビーイング

人的資本(専門性・多様性)

© 2026 SUMITOMO MITSUI TRUST GROUP, INC. All rights reserved.

3





ファイナンシャル・ウェルビーイング(FWB)

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

ファイナンシャル・ウェルビーイング(FWB)の本質

年収が高いのにFWB度が低い人/年収が低いのにFWB度が高い人の特徴

年収 700万円以上



年収 300万円未満



金融行動		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
① 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カ月の収支を 把握できている	75.4%	59.1%	46.2%		67.3%	48.9%	36.1%
② 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%
③ 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%
④ 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)三井住友トラスト・資産のミライ研究所「住まいと資産形成に関する意識と実態調査」(2024年)

FWB向上のための“4つのプロセス”に沿った支援

1 学ぶ

資産形成に関する意識の醸成と知識の習得

- ライフプランセミナー(年代別、テーマ別)
- 動画コンテンツ、各種コラム、書籍



2 把握

シミュレーション等による家計全体の把握

- スマートフォンアプリ「スマートライフ デザイナー」
- 家計と金融リテラシーの診断ツール
「資産のミライ健康診断」



4 行動

資産形成の実践 等

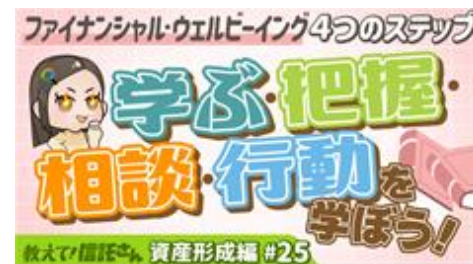
- 会社制度の活用(積立貯蓄、職場積立NISA、持株会、DC等)
- 不動産売買、住宅ローン利用、
保険活用、相続対策 等



3 相談

資産形成に関する悩みや疑問等を相談

- ライフプラン相談窓口(オンライン)

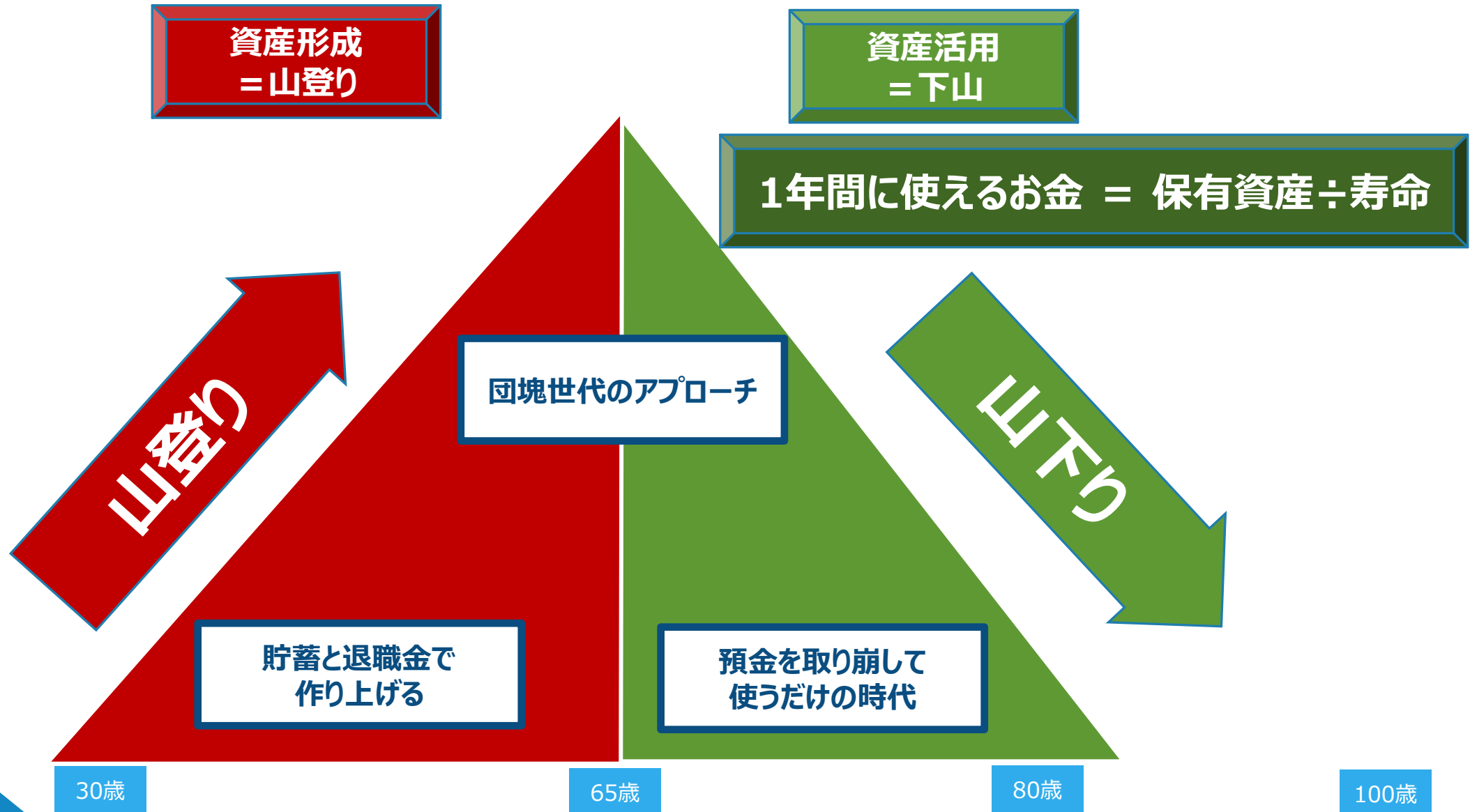


現役世代向け

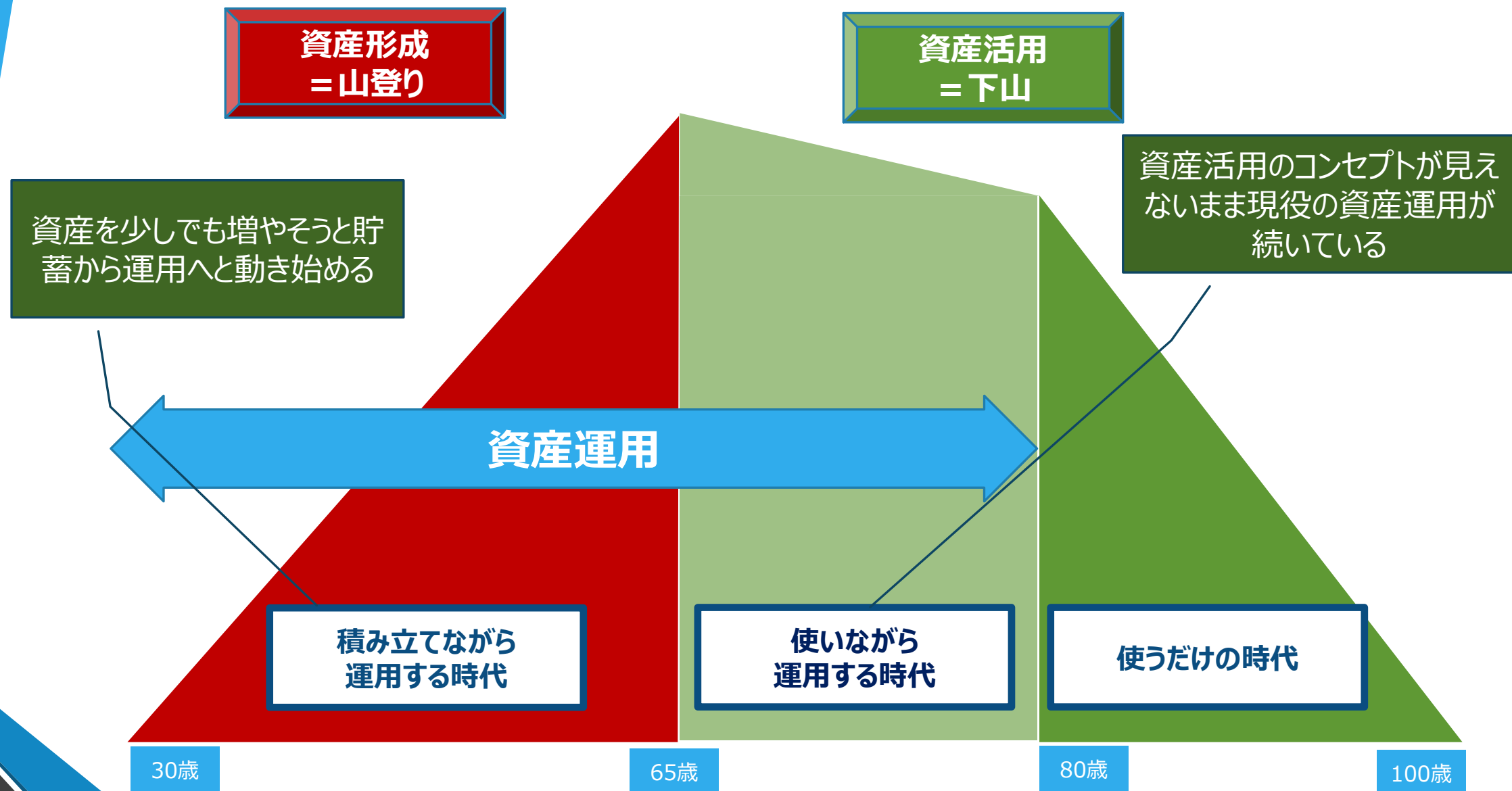
シニア世代向け

- ① 若年層
- ② 壮年層

古いタイプのお金との向き合い方

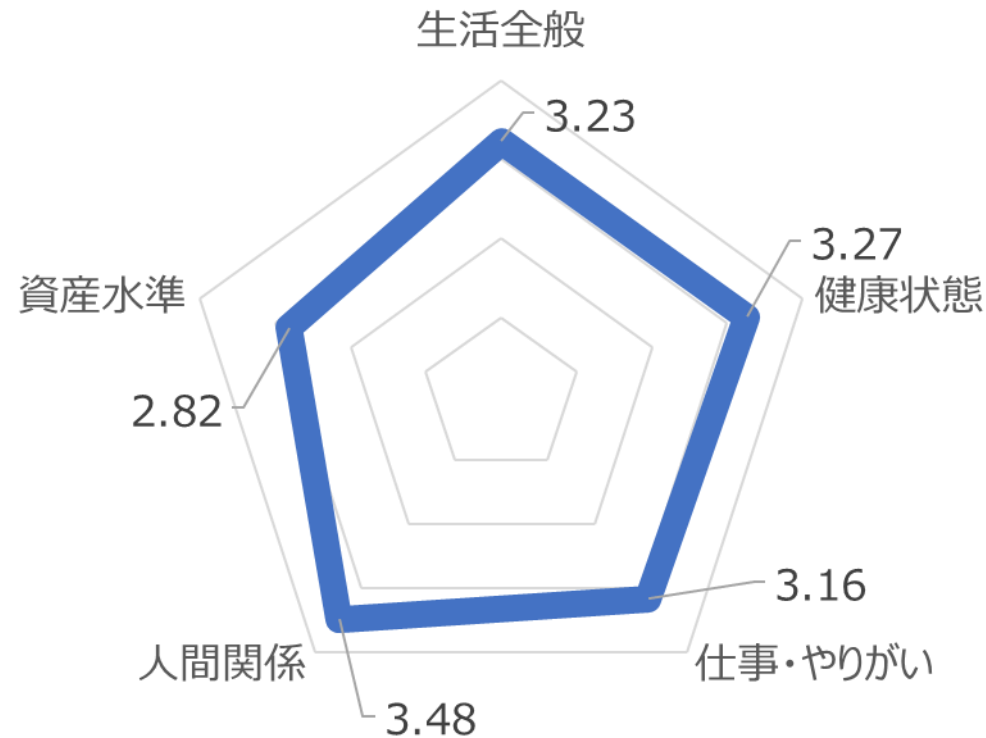


資産形成はアップデート済み、資産活用はこれから



資産水準の満足度だけ低い

2026年の5つの満足度の平均(6438人)
(単位：点)



調査年ごとの満足度の推移

(単位：点)

	2025	2024	2023	2022
生活全般	3.24	3.24	3.08	3.17
健康状態	3.29	3.29	3.29	3.30
仕事・やりがい	3.18	3.17	3.15	3.20
人間関係	3.50	3.49	3.50	3.51
資産水準	2.78	2.81	2.69	2.80

(注) 満足度は、5段階評価で、「満足できる」(5点)、「どちらかといえば満足できる」(4点)、「どちらともいえない」(3点)、「どちらかといえば満足できない」(2点)、「満足できない」(1点)の平均。(出所)「60代6000人の声」、合同会社フィンウェル研究所、2022年から2026年

生活全般の満足度に一番大きく影響するFWB

生活全般の満足度を被説明変数とした重回帰分析

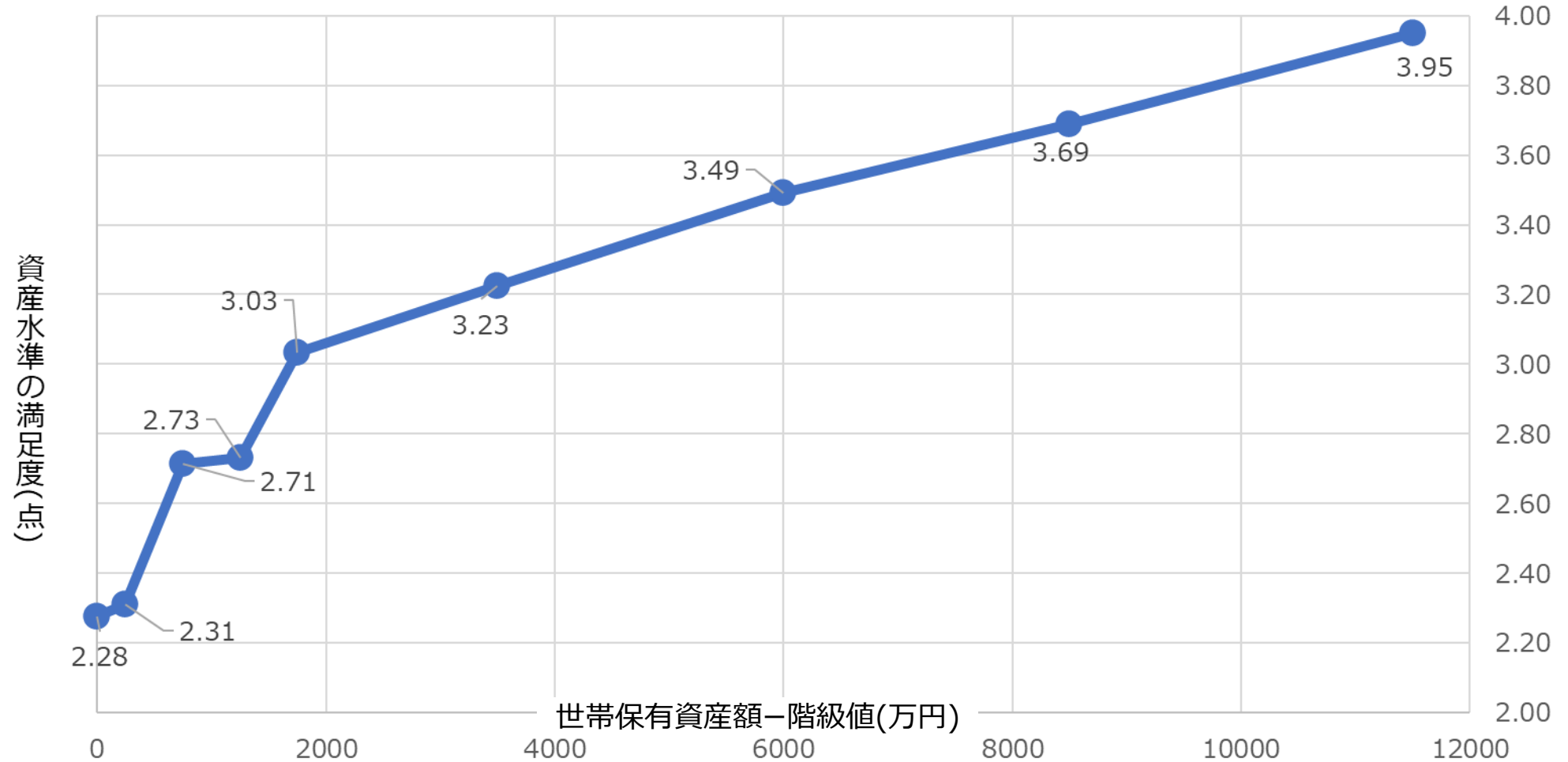
重相関係数	決定係数	変 数	偏回帰係数	P 値	
R	0.7274	資産水準満足度	0.387	P < 0.001	**
修正R	0.7269	健康状態満足度	0.177	P < 0.001	**
R ² 乗	0.5291	人間関係満足度	0.175	P < 0.001	**
修正R ² 乗	0.5283	居住状況	0.146	P < 0.001	**
		仕事・やりがい満足度	0.143	P < 0.001	**
		配偶者	0.136	P < 0.001	**
		70代以降の生活イメージ	-0.113	P < 0.001	**
		同居の親	-0.091	0.0048	**
		資産運用状況	0.089	P < 0.001	**
		年金受給	0.080	P < 0.001	**
		定数項	0.524	P < 0.001	**

注) 70歳以降の生活のイメージは良くなっている = 1、変わらない = 2、悪くなっている 3 で計算しているため、数値のマイナスは良くなっているほど生活全般の満足度が高いことを意味する。居住状況は持ち家 = 1 としてダミー化、配偶者は有り = 1 としてダミー化、同居の親は有り = 1 としてダミー化、資産運用状況は運用している = 1 としてダミー化、年金受給は受給 = 1 としてダミー化。**はP値1%以下の有意水準

(出所) 「60代6000人の声」、合同会社フィンウェル研究所、2025年

資産が増えれば、満足度は上がる

世帯保有資産とその資産の満足度の関係

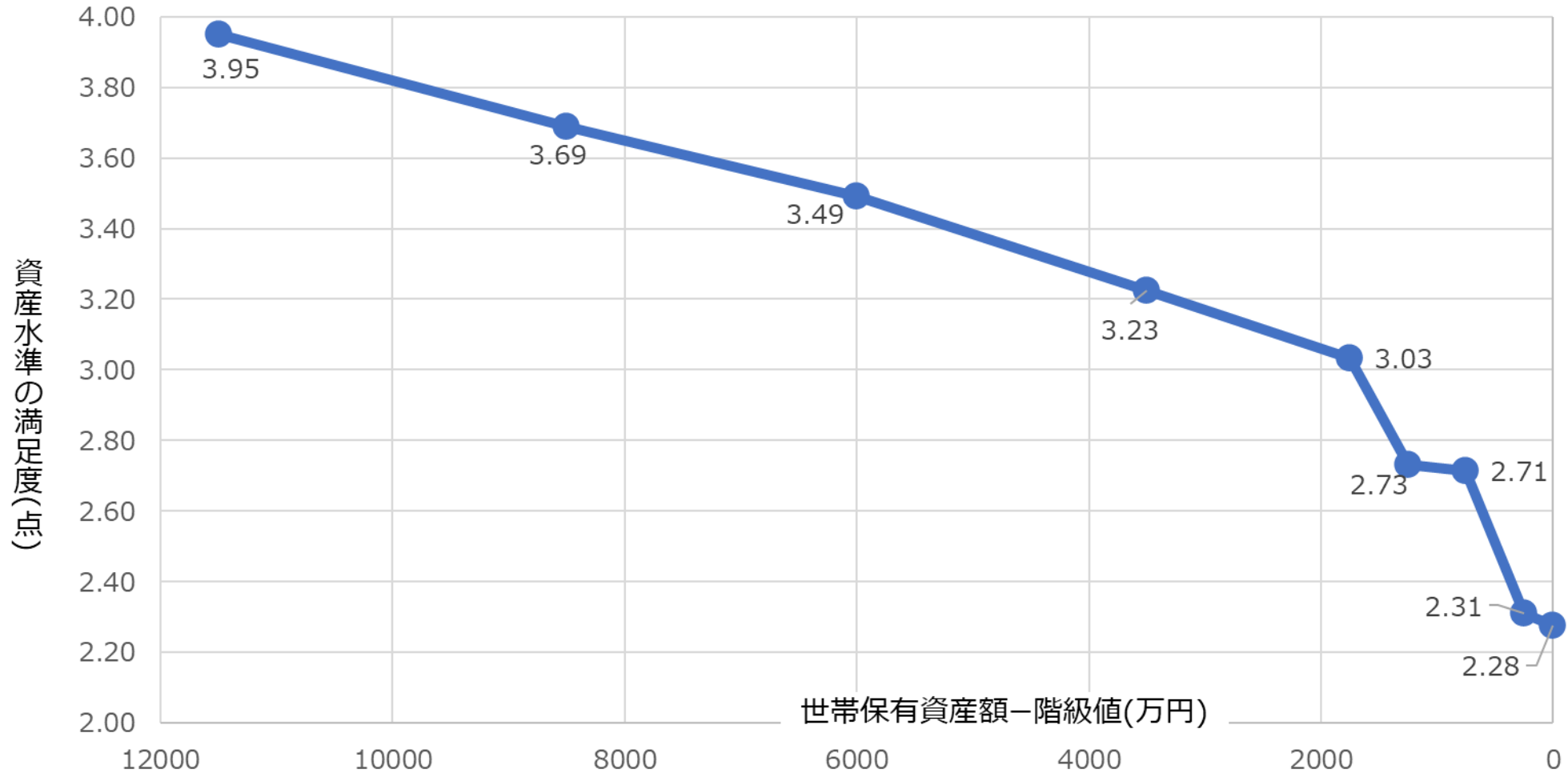


注) 各満足度を「満足できる」から「満足できない」まで5段階評価を行い、世帯保有資産額別に平均値を算出。

出所) 「60代6000人の声」、合同会社フィンウェル研究所、2026年

資産活用期は資産が減ることが前提、満足度は下がる

世帯保有資産とその資産の満足度の関係



注) 各満足度を「満足できる」から「満足できない」まで5段階評価を行い、世帯保有資産額別に平均値を算出。
出所) 「60代6000人の声」、合同会社フィンウェル研究所、2026年

資産が減っても顧客の満足度を維持・拡大させる

退職後
の生活
のための
資産

資産の引き出し

足元の暮らしの豊かさを高める

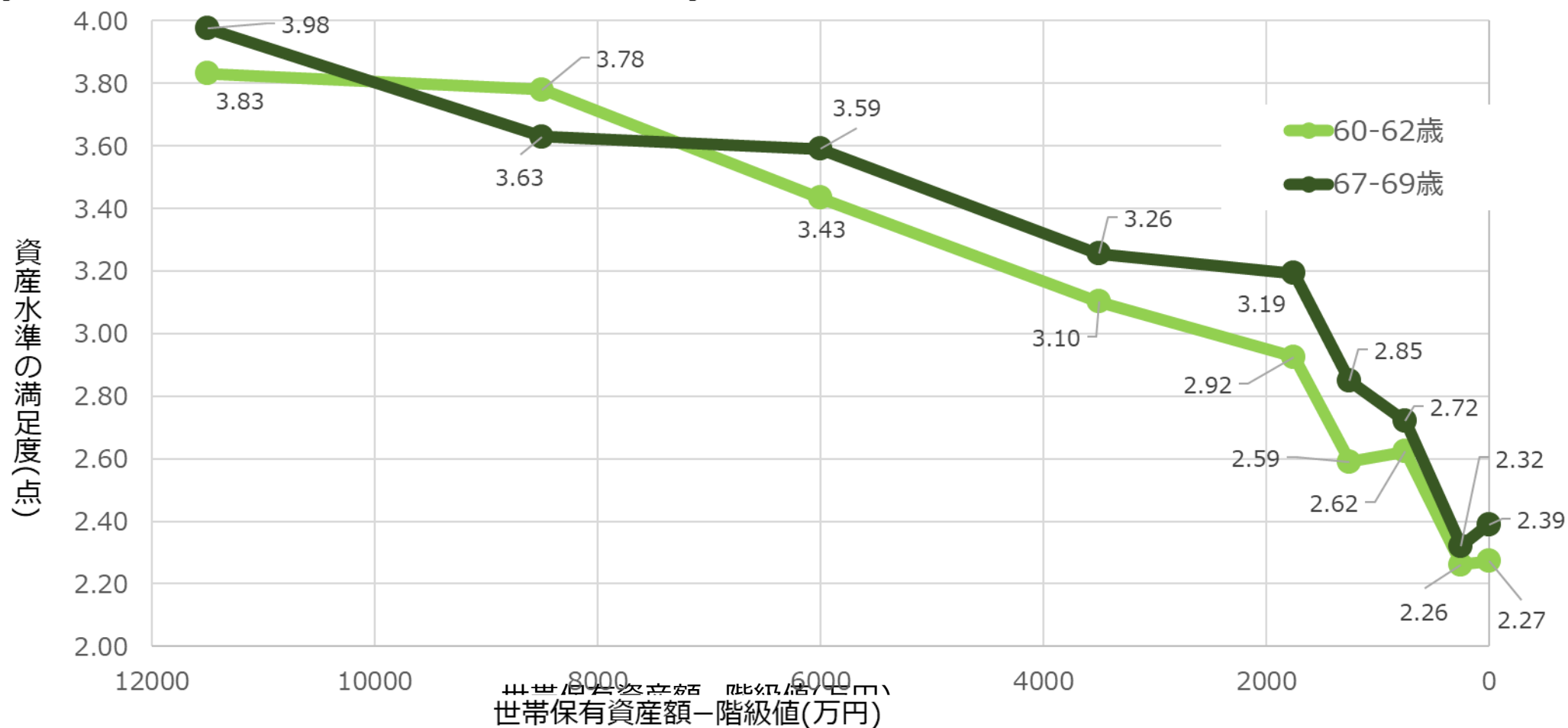
健康水準、仕事・やりがい
人間関係の満足度を高める

資産水準の満足度が下がる

資産は減っても満足度を下げない工夫

年齢が高くなると必要資産額は少なくて済むのではないか

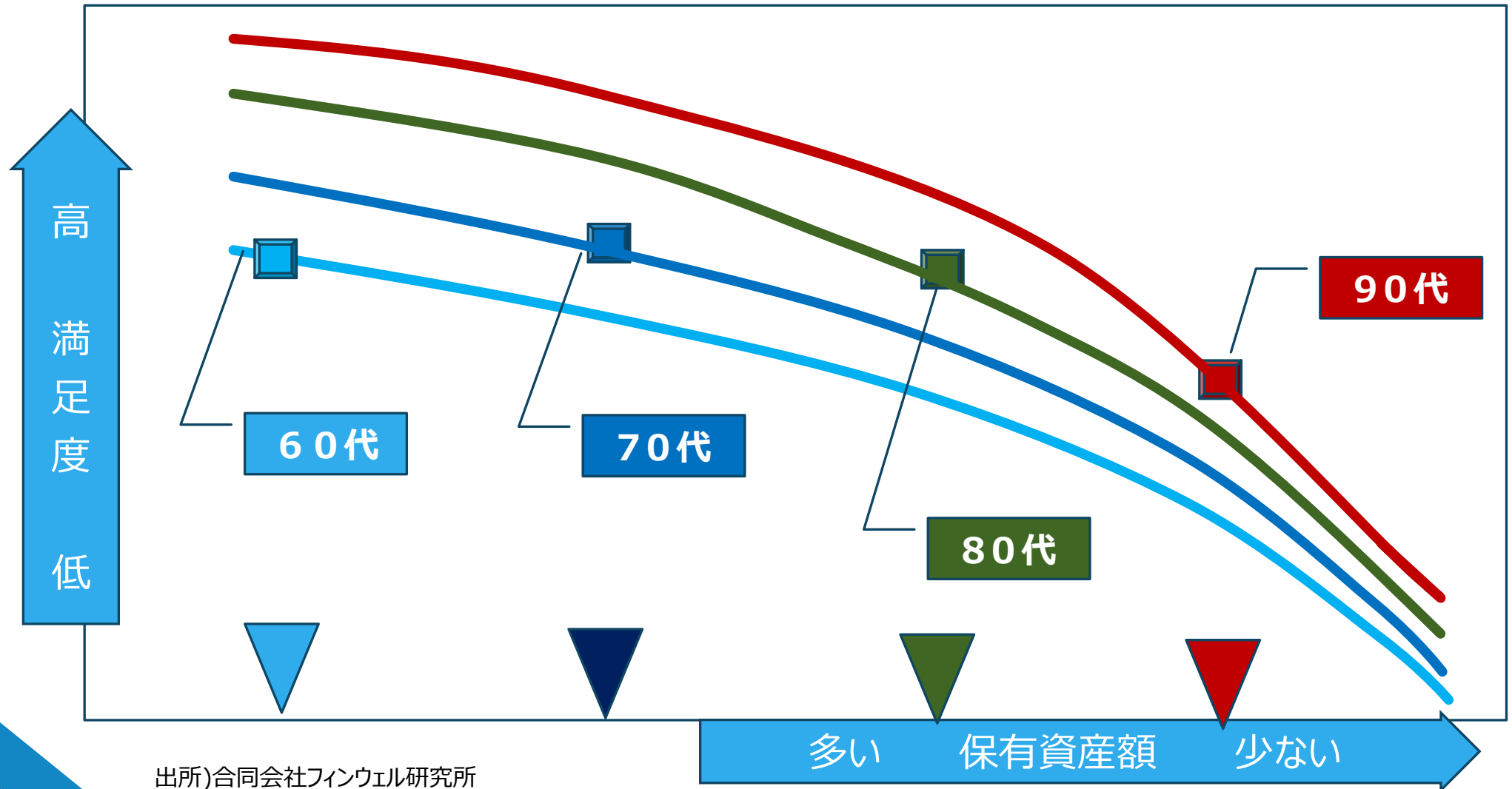
世帯保有資産とその資産の満足度の関係
(2026年調査、60-62歳と67-69歳の比較)



注) 各満足度を「満足できる」から「満足できない」まで5段階評価を行い、世帯保有資産額別に平均値を算出。
出所) 「60代6000人の声」、合同会社フィンウェル研究所、2026年

年代別の資産額を事前に想定

年代別の保有資産と満足度の関係(イメージ図)

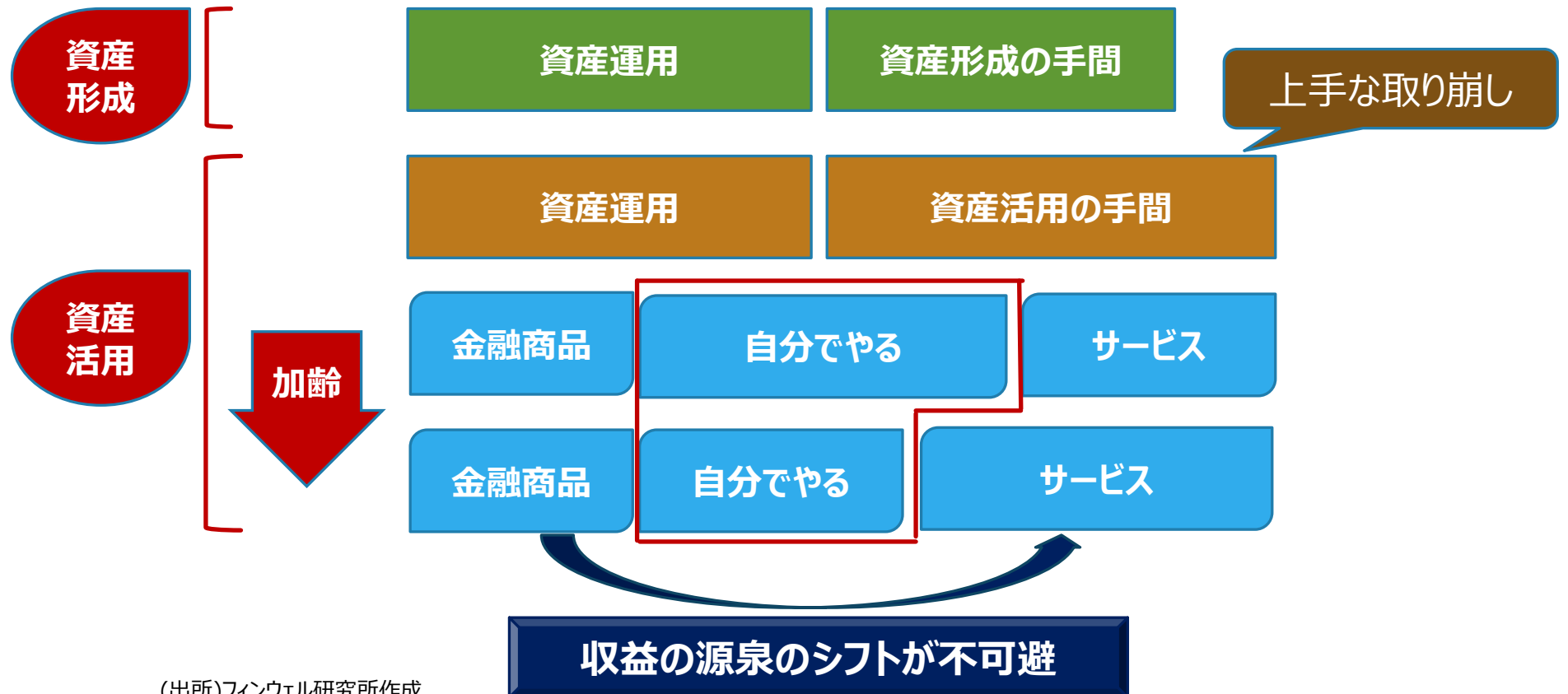


金融サービスの課題

資産の取り崩しは金融ビジネスとして許容できるか

これまで以上にコスト増が不可避

金融サービスの手間



(出所)フィンウェル研究所作成

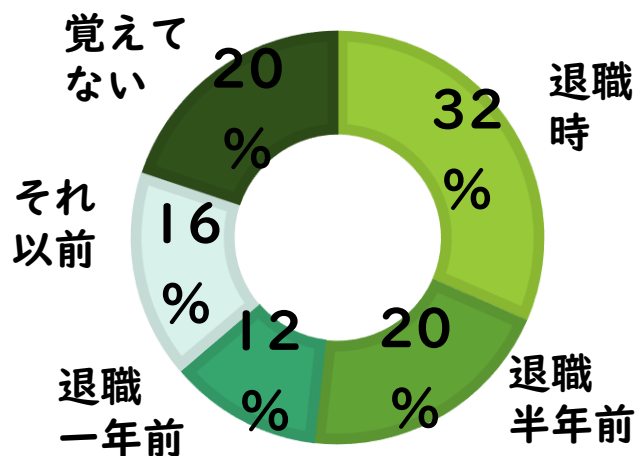
@2026 FinWell Research LLC, All rights reserved

中高齢者のファイナンス・ウェルビーイング 現実味を増す老後資金づくり

- 全世代のお金の悩みの1位は「老後のお金の不安」
- 社員の8割は定年直前まで退職金の金額を知らずに働いている
- これはウェルビーイングではない！（特に現役時代に）

ウェルビーイング経営の目線でももったいないこと！

退職金額を知った時期



出典 フィデリティ退職投資教育研究所
「高齢者の金融リテラシー調査」

従来（あるいは現状）の退職給付制度の認識とウェルビーイングの関係

不安

在職中は制度について無理解、エンゲージメントや生産性向上にも寄与せず

リタイア後に本人は幸せだが会社の生産性には寄与せず



就職



働き盛り



リタイア

これからの退職給付制度の認識と、ウェルビーイングの関係

安心

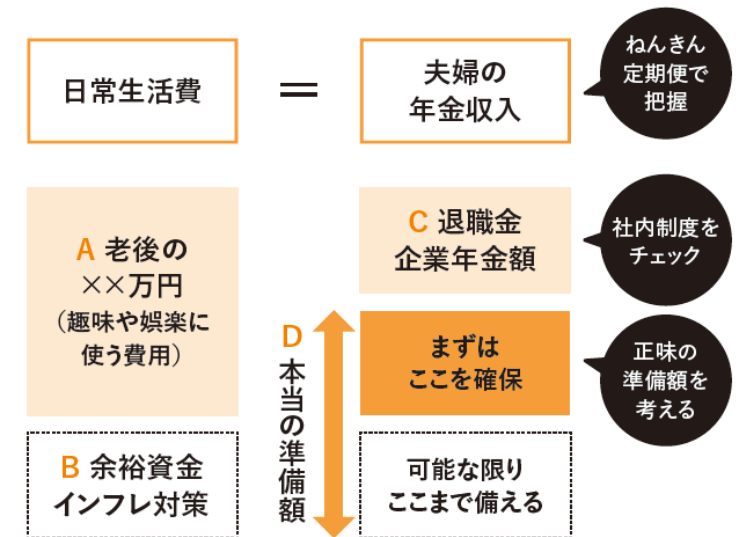
在職中から、退職給付制度が社員のウェルビーイングを高める存在として認知される

退職給付制度の理解は社員のエンゲージメント向上、生産性向上に資する

もちろんリタイア後に幸せなセカンドライフを実現

中高齢者のファイナンシャル・ウェルビーイング 退職金を含めた老後のお金づくりを考えたい

- 資産形成において「稼ぐ→節約→投資原資確保」のプロセスを置き去りにしていることが多い
- 自分の「老後にX万円」をイメージすれば、安心が得られる
- 自分なりの老後資金づくりのプランニングをするサポートをしたい



老後に必要な準備金額早見表(万円)

月\年	10年	15年	20年	25年	30年	35年
5万円	600	900	1200	1500	1800	2100
7.5万円	900	1350	1800	2250	2700	3150
10.0万円	1200	1800	2400	3000	3600	4200
12.5万円	1500	2250	3000	3750	4500	5250
15.0万円	1800	2700	3600	4500	5400	6300

※図 拙著「老後に4000万円って本当ですか」より

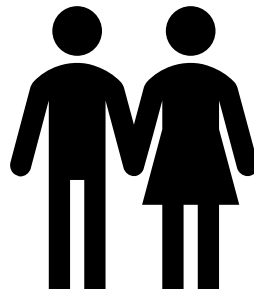
シニア層は「長く働く」「上手に取り崩す」「年金で日常生活費をやりくり（節約）」のバランス

- 「長く働く」ことは働きがいを得つつ、資産寿命を延ばす
- 「上手に取り崩す」ことで安心と生活のゆとりを確保できる（ただし計画性が必要）
- 「年金収入 $\geq$ 日常生活費」に抑えられれば年金破産は一生ない

家計に不安あり夫婦

来なければよかった！
(喧嘩)

こんな予算たてて
10年後大丈夫？



同じ夫婦旅行も
家計の安心の違いで
ウェルビーイングが大違い

家計は安心夫婦

このペースなら75歳まで毎年旅行できる！

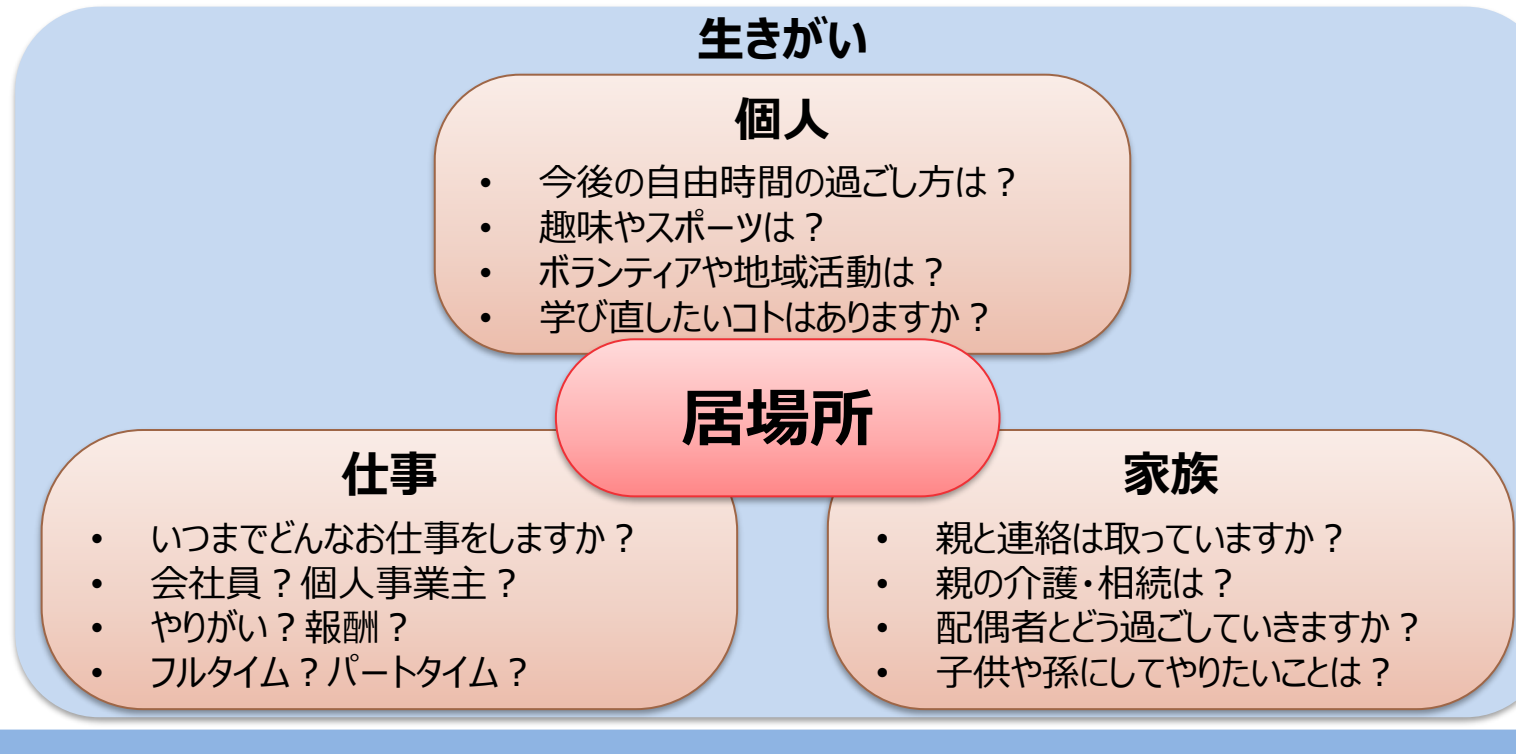
現役時代にできなかったことを楽しもう！

シニア層がFWBを実現していく上でのリスク

リスクの種類	対処方法
長生きリスク	• できるだけ長く働いて稼ぐ（健康寿命も長くする） • 公的年金を繰り下げて対応 • 資産運用を行い、お金の寿命を長くする
インフレリスク	• 外貨建ての株式やREIT（不動産）を対象とした投資信託などに分散して保有
医療費 ・介護費リスク	• 日頃から健康に意識して行動する • 公的保障をきちんと理解した上で、一定の備えを
使いすぎリスク	• 適切な家計管理を • 定期的にライフプランシミュレーションを行って見える化 • 資産の活用（リバースモーゲージなど）

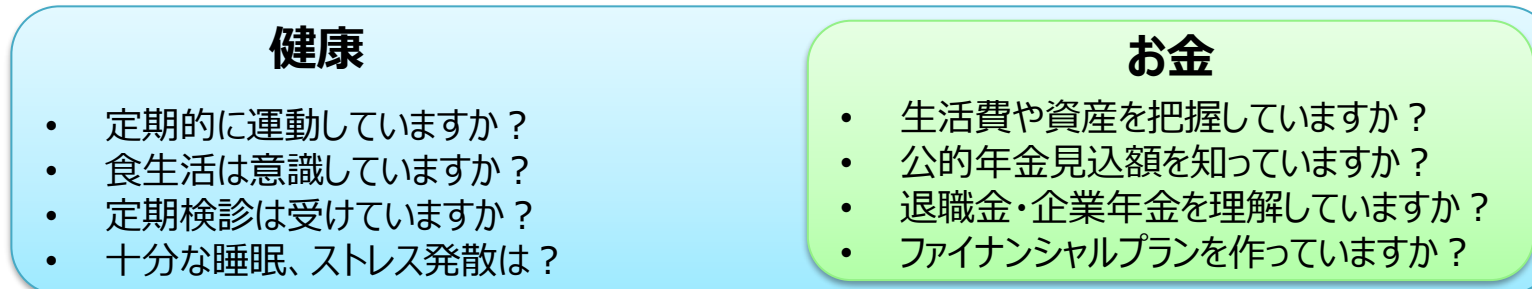
リタイアメントプランニング

生きがい（個人、家族、仕事）は、健康とお金という土台に支えられています



Ikigai ベン図

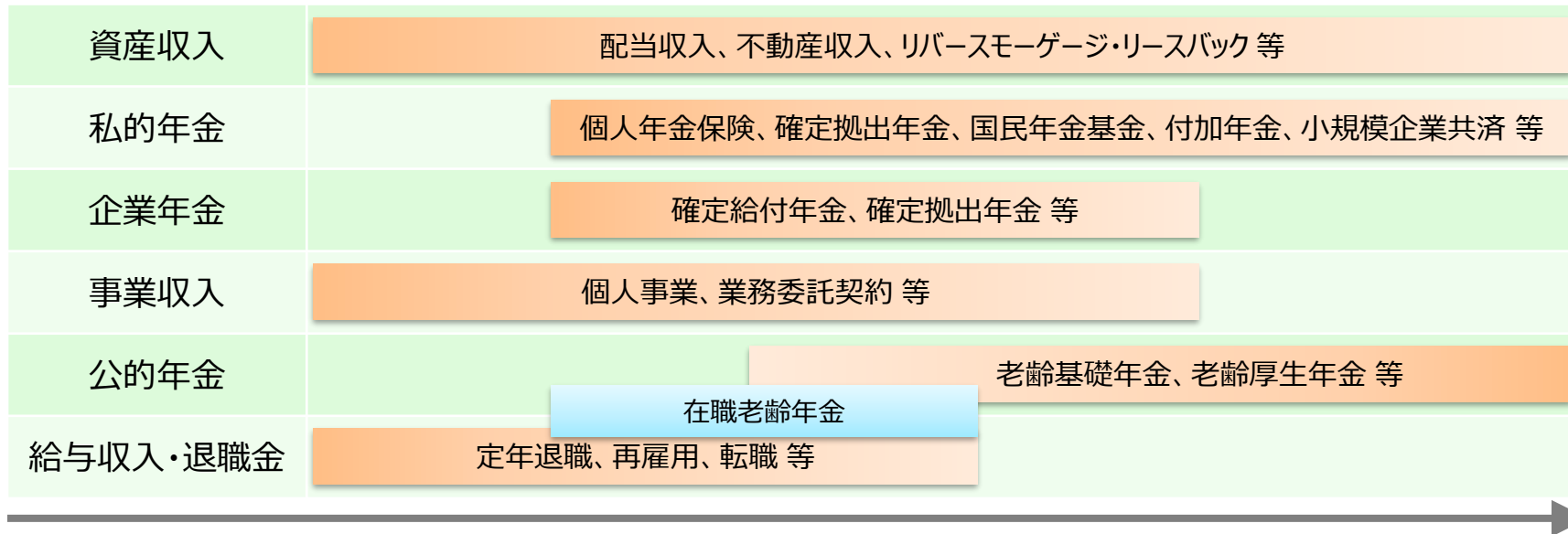
出典：「生きがいがある人は知っている 人生で大切な4つの要素」（前野 隆司、日経ビジネス）



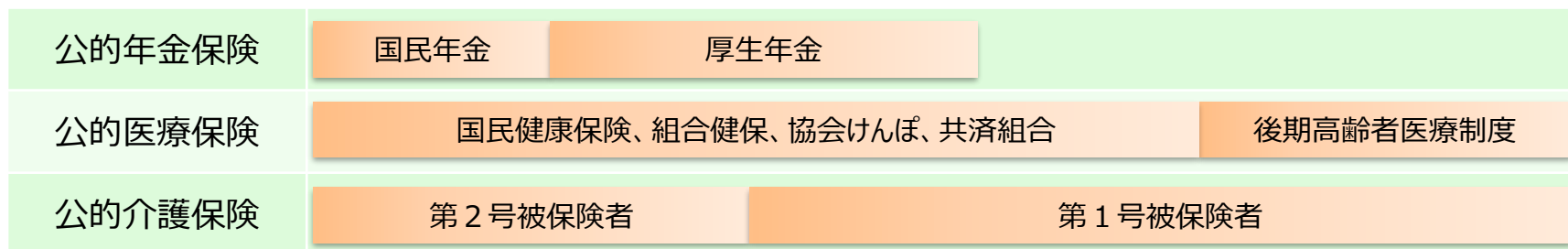
セカンドライフの収入と社会保険

セカンドライフの収入、社会保険について見える化していきましょう。

今後の収入



今後の社会保険



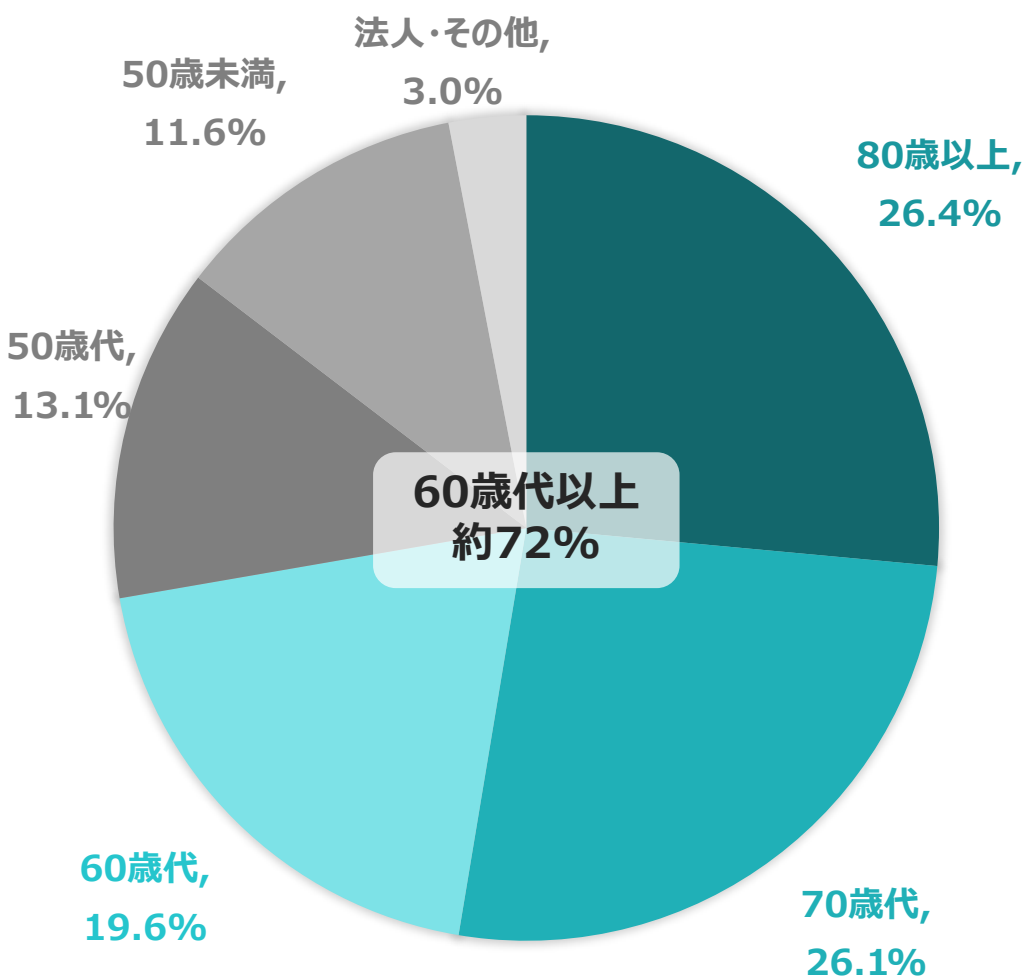
年金の手取り額（目安）は額面の **95.6%～85.9%**

	パターン1 68歳	パターン2 68歳	パターン3 68歳	パターン4 77歳	パターン5 77歳	パターン6 77歳
公的年金収入	790,000	1,730,000	2,400,000	790,000	1,730,000	2,400,000
①国民健康保険料	19,230	52,850	154,580			
②後期高齢者 医療制度保険料				14,100	38,100	131,400
③介護保険料	20,900	84,300	91,700	20,900	84,300	91,700
社会保険料合計 (= ①/② + ③)	40,130	137,150	246,280	35,000	122,400	223,100
④所得税	0	0	23,650	0	0	24,800
⑤住民税	0	11,200	67,300	0	12,700	69,600
税合計 (= ④ + ⑤)	0	11,200	90,950	0	12,700	94,400
手取り収入	749,870	1,581,650	2,062,770	755,000	1,594,900	2,082,500
手取り割合	94.9%	91.4%	85.9%	95.6%	92.2%	86.8%

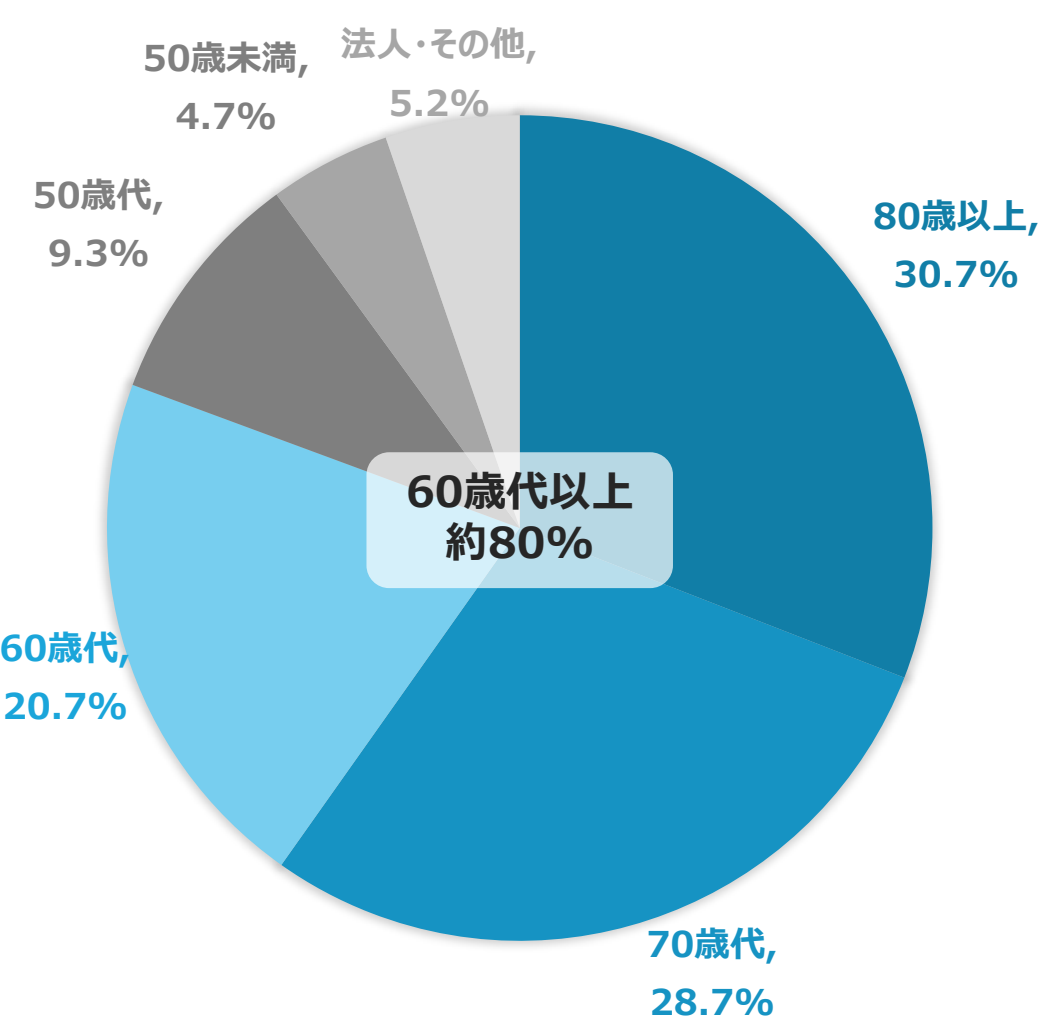
※ 試算の前提：東京都文京区在住、単身世帯、他の収入はなし、2025年10月時点。令和7年（度）

個人営業店における年齢別の口座数・預かり資産

口座数



預り資産



※2026年3月末時点における当社ファイナンシャルウェルネスカンパニー顧客の状況

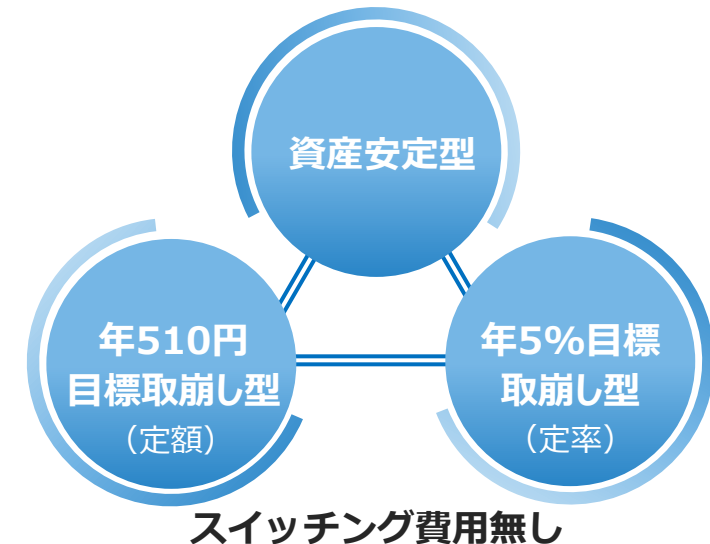


東海東京 ヌビーン・ リタイアメントファンド

年510円目標取崩し型
年5%目標取崩し型
資産安定型

追加型投信／内外／資産複合

- 主要投資先の外国籍ファンドは、TIAAで2004年に開始された確定拠出(DC)年金向けの最新運用戦略を採用。
- 米国で定年退職から10年以上経過した投資家層向けの所謂「ターゲットイヤー・ファンド」と同じ運用体制・運用戦略を採用。
- 実質的な運用は、世界最大級の年金運用機関であるTIAAの資産運用部門である、ヌビーン・アセット・マネジメント・エルエルシーが行う。
- 主として「Global Multi Strategy - Tokai Tokyo Nuveen Lifecycle Retirement Income Fund」への投資を通じて、株式に4割程度、債券に6割程度の資産配分を行い、安定的な収益の獲得を目指す。
一般的なターゲットイヤーファンドとは異なり、年数が経過しても資産配分比率を維持することで、リスクリターンを落とさず運用したいというニーズに訴求。



「毎月分配型投資信託」と「デキュムレーション投資信託」の違い

比較項目	毎月分配型投信	デキュムレーション投信
主な目的	資産拡大的かつ分配金受領 定期的な分配金の支払いを優先	ライフステージの経過に伴う資産延命・補完 退職後の計画的な資産取り崩しと長期運用
設計思想	毎月の分配を重視 運用成果の有無にかかわらず、定期的に分配	資産寿命の延長と安定的な生活資金の確保 米国の確定拠出(DC)年金向けの最新の運用手法を導入しつつ、資産の計画的な運用と取り崩しのバランスを重視
運用期間	継続型（終了設定なし） 運用は継続され、特に期限を定めない	期間設定型（最終的に清算するタイプも） ライフプランに合わせた運用が可能
適合顧客	分配金を定期的に受け取りたい投資家 運用成績が良くない場合も分配金が支払われないこともあることを許容できる顧客	ライフステージに応じた資産運用を望む投資家 元本（ファンド全体の純資産）から取り崩すこと（基準価格の減少）を許容できる顧客

毎月分配型投信の仕組み

- ・基本的に月次で決算を行い、運用成果に応じた分配金を支払う
- ・運用成果が不十分な場合、元本を取り崩して分配することもある

毎月受け取る分配金は一定ではなく、
市場環境によって変動する可能性がある

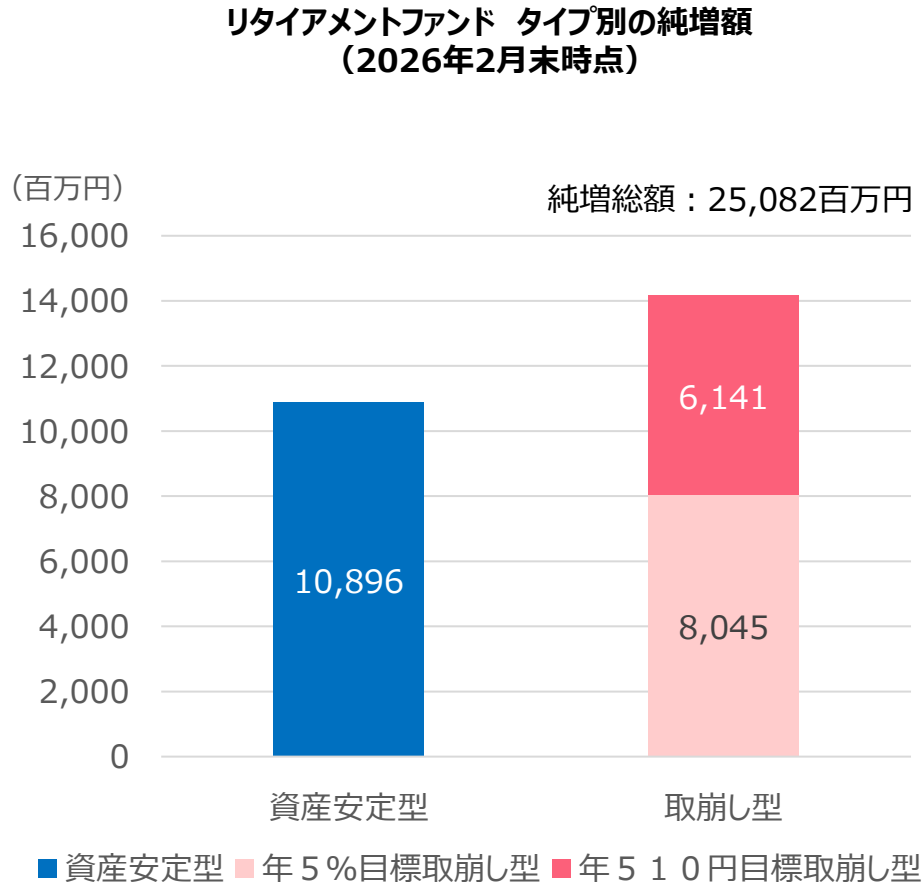
デキュムレーション投信の仕組み

- ・年齢やライフプランに合わせた計画的な取り崩しと運用を同時に実現
- ・「資産安定型」「年5%目標取崩し型」「年510円目標取崩し型」など

資産寿命を最大限に延ばすことで、
人生100年時代の安心を支える

デキュムレーション投信は、単なる分配金受取りではなく、米国の最新の運用手法を導入しつつ、「いかに資産を長持ちさせながら効率的に活用するか」という課題に対するソリューション

3 コースの純増比率、年齢・金融資産別の買付状況



資産安定型の買付
約55%と最も多く、次いで、定額＞定率の順

買付傾向

※小数点第2位を四捨五入

資産安定型	～1,000万円	1,000万円～	2,000万円～	3,000万円～	5,000万円～	1億円～	総計
20代未満	0.3%						0.3%
30代	0.1%	0.3%	0.4%	0.3%	0.1%	0.1%	1.3%
40代	1.2%	1.0%	0.9%	0.3%	0.3%	0.4%	4.0%
50代	2.7%	2.9%	2.2%	3.2%	3.1%	2.1%	16.2%
60代	2.9%	5.7%	5.3%	8.7%	5.6%	6.9%	35.1%
70～74歳	0.6%	2.2%	2.7%	4.7%	3.2%	3.4%	16.9%
75～79歳	1.0%	0.6%	2.3%	4.8%	4.0%	2.9%	15.7%
80代		0.8%	0.4%	2.5%	3.4%	2.9%	9.9%
90代						0.6%	0.6%
総計	8.8%	13.5%	14.3%	24.4%	19.7%	19.2%	100%

取崩し型	～1,000万円	1,000万円～	2,000万円～	3,000万円～	5,000万円～	1億円～	総計
60代	2.2%	2.2%	3.1%	6.1%	6.1%	3.7%	23.5%
70～74歳	0.6%	4.1%	3.5%	5.3%	4.5%	3.3%	21.2%
75～79歳	0.8%	2.9%	3.7%	8.6%	6.5%	4.7%	27.1%
80代	0.4%	1.4%	3.1%	7.6%	7.3%	7.6%	27.3%
90代				0.2%	0.2%	0.4%	0.8%
総計	4.1%	10.6%	13.3%	27.8%	24.7%	19.6%	100%

取崩し型は70歳以上の割合が
約77%を占め、残りは60代

金融資産3,000万円～1億円の準富裕層・
アッパーマス層に旺盛な需要

職業・金融資産別の買付状況

金融資産							※小数点第2位を四捨五入
資産安定型	1,000万円未満	1,000-2,000万円	2,000-3,000万円	3,000-5,000万円	5,000万円-1億円	1億円以上	総計
医師・弁護士等			0.4%	0.8%	0.6%	1.4%	3.2%
会社員	3.1%	5.1%	4.5%	6.2%	4.0%	3.2%	26.2%
会社経営者・役員	0.3%	0.4%	0.3%	1.6%	0.9%	3.0%	6.4%
自営業等	1.0%	1.2%	1.6%	1.7%	3.1%	2.5%	11.0%
法人	0.5%	0.4%	0.5%	1.3%	0.5%	0.5%	3.8%
無職	3.9%	6.5%	7.0%	12.9%	10.5%	8.6%	49.4%
総計	8.8%	13.5%	14.3%	24.4%	19.7%	19.2%	100.0%

金融資産							
取崩し型	1,000万円未満	1,000-2,000万円	2,000-3,000万円	3,000-5,000万円	5,000万円-1億円	1億円以上	総計
医師・弁護士等		0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	1.0%
会社員	0.6%	1.6%	1.4%	2.8%	1.8%	1.2%	9.3%
会社経営者・役員		0.2%	0.6%	1.2%	1.6%	2.2%	5.8%
自営業等	0.8%	1.4%	0.8%	2.8%	3.0%	0.8%	9.5%
法人	0.4%	0.2%	0.4%	0.4%	1.0%	0.4%	2.8%
無職	2.6%	7.2%	9.9%	20.3%	16.7%	14.9%	71.6%
総計	4.4%	10.7%	13.3%	27.6%	24.3%	19.7%	100.0%

顧客データから見えるニーズ

・退職後の安定収入ニーズ

取崩型は主に退職者・高齢者が選択し、
安定的な収入補完として活用

・資産寿命延長ニーズ

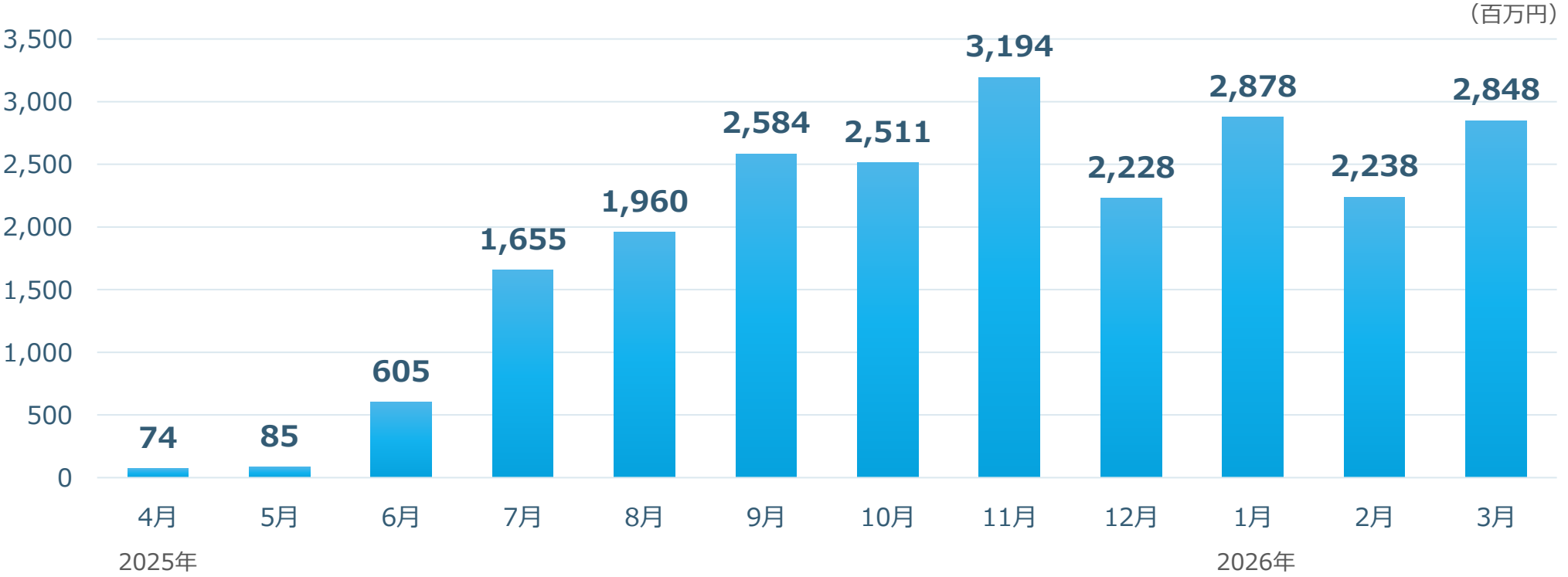
特に高額資産保有者（金融資産3,000万円
以上）が自身の資産寿命に関心

・ライフステージ移行ニーズ

資産安定型では60代前後の顧客が多く、
退職に向けた準備として活用

顧客ニーズに合わせ「資産安定型→取崩型」というライフステージに沿った長期的な資産運用提案が効果的

リタイアメントファンドの買付状況



※2026年3月末時点における当社ファイナンシャルウェルネスカンパニー顧客の買付実績より作成

お客様の潜在的ニーズが顕在化

お客様の反応

運用結果だけではなく
資産を上手く活用すること

資産の取り崩しを
計画的に行うことの重要性

資産形成と
資産運用の
バランス

消費を楽しみ
充実した人生を送る

当社営業員の声

相場変動による資産・
収支状況の悪化を受け
ても前向きなご意見

コア資産への
アクセス

特色のある営業（支援）チーム

ポートフォリオコンサルティング部門

総合資産管理に特化するチーム

プレミアエグゼクティブアドバイザー

富裕層に対する資産承継提案
営業員に帯同

保険専任担当者

保険専門の提案チーム
営業員に帯同

シニアサポートパートナー

高齢顧客が抱える資産の取り崩しや資産活用・
承継に関するお悩みをヒアリングし、課題解決に
向かう

シニア営業社員が営業員に帯同

まとめ

「お客さま本位の業務運営」における
「顧客等の最善の利益」とは？