



新型コロナウイルス感染症が
貯蓄に及ぼす影響：
高まる経済的不安感

**MAKING AN
IMPACT THAT
MATTERS**

since 1845

目次

はじめに	3
キーメッセージ	4
エグゼクティブサマリー	5
調査結果	6
経済的不安感の高まり	6
保証、助言、透明性の要求	12
貯蓄者は将来何を求めるのか？	14
貯蓄者の態度と行動が大きく変化する中で前進し続ける	15
調査手法	15
連絡先	16
脚注	17

注意事項：本資料はDeloitte Globalが2022年5月に発表した内容をもとに、デロイト トーマツ グループが翻訳・加筆したものです。
和訳版と原文（英語）に差異が発生した場合には、原文を優先します。

はじめに

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響の多くはあまりにも明白だ。学校が閉鎖され、企業がオフィスや工場を閉じ、労働者は自宅で仕事をし、そしてもちろん、非常に多くの命が失われた。COVID-19 の世界的大流行（パンデミック）は、我々の日常生活に前例のない広範な中断をもたらしたが、全ての人に公平に影響を及ぼしたわけではない。それが特に当てはまるのが COVID-19 による経済的影響だ。多くの人が仕事を失ったり一時解雇されたりした一方で、好調な株式市場から恩恵を受けた人もいる。

我々はパンデミックが全世界の個人にもたらした経済的影響についての洞察を得るため、以下の問いについて検討を行うことにした。

- パンデミックは、様々な人口層の貯蓄にどのような影響を与えているのか。
- 最も悪影響を受けているのはどのグループか。
- 貯蓄に対する態度はどのように変化しているのか。
- 人々はそうした変化に対応して経済的行動をどのように変えているのか。
- これらの現象は国によってどのように異なるのか。

答えを得るため、デロイト グローバルはオーストラリア、カナダ、中国、フランス、ドイツ、日本、英国、米国の 8 カ国で個人を対象に調査を実施した。我々の調査結果は、パンデミックが個人の経済的態度和び行動をどのように変えているのかに関する有用な洞察をもたらすと同時に、この不透明な時代に人々が自分の経済状況を管理するのを手助けしようとする全ての人のための教訓を提示している。我々は読者からのフィードバックを歓迎すると同時に、調査結果とその意味するところについて、さらに詳細に討議したいと考えている。

Neal Baumann,
Global Insurance Leader,
Deloitte Global

Daniel E. Rosshirt,
Global Retirement and Savings Leader,
Deloitte United States

キーメッセージ

COVID-19のパンデミックは、個人の経済状況に幅広い影響を及ぼし、直接的な影響をはるかに上回る経済的不安をもたらしている。自分の貯蓄がどのように影響を受けたかとは無関係に、多くの人々が将来のショックから身を守る術を模索している。

貯蓄者はこうした経済的不安感の高まりと闘うため、金融サービスプロバイダーに対して保証、助言、透明性を求めている。退職後の貯蓄のための金融商品に最も求められている特性は、収入保証である。貯蓄者は、貯蓄に対する可視性と管理能力を高めてくれるオンライン・ダッシュボードを通じた助言と透明性、オンラインでの取引能力、退職後の蓄えを促すサービスを求めている。

我々は貯蓄者の態度と行動のこうした変化が今後も続くと予想している。パンデミックは健康危機だが、貯蓄を増やす最大の動機は「予想外の大きな出費が発生した場合の備え」であった。本調査で得られたこの知見は、個人が今や不測の事態に備えたいと考えていることを示す証拠を裏付けている。

エグゼクティブサマリー

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の世界的大流行（パンデミック）は貯蓄に関する人々の態度を変化させたのだろうか。それを調べるため、デロイトはカナダ、米国、英国、ドイツ、オーストラリア、日本、および中国の個人を対象に調査を実施した。この調査により、パンデミックが調査参加者にどのように影響を与えたかに関わらず、パンデミックに関連する経済的な不安感が広がっていることが明らかになった。

こうした不安によって多くの人が目の前の経済的必要性のために貯蓄するようになり、パンデミックの勃発以降、26%の回答者が予期せぬ大きな出費に備えて貯蓄を増やしている。回答者は概ね貯蓄残高が増加していると述べているが、高所得者層が低所得者層または中所得者層をやや上回って、貯蓄を増やしたと回答している。このことは、単に貯蓄を以前の水準に回復させたいという願望があるのではなく、人々の態度と行動が変化したことを示唆している。

世界の8カ国の回答者は、退職後の快適な生活のために準備する自分の能力に自信を持っていない。パンデミックがこうした自信のなさに拍車をかけている。回答者の40%がCOVID-19によって退職後の蓄えを増やしたいと述べており、多くの回答者がパンデミック後の余剰現金の使途として退職後の蓄えを優先すると強調している。

予想されている通り、経済的な不安は経済的安定に対する要求と密接に関連している。調査参加者は、保証、助言、透明性を探し求めている。金融商品に対して最も望まれている特性は退職後の定額収入を保証することであり、回答者の3分の1がこの項目を選択した。回答者はさらに、貯蓄と投資を選択するに当たってファイナンシャルアドバイザーまたは有用な情報を備えたウェブサイトによるガイダンスが欲しいと考えている。

我々はこうした傾向が継続すると予想している。過去の世代は、大恐慌や第二次世界大戦のようなショックによって人々の態度が変化するのを目の当たりにした。今回の調査対象国では10年以上にわたり比較的安定した状況が続いた後、COVID-19によって生活と貯蓄に対するアプローチがより慎重なものになるという似通った変化が起こっているようだ。

貯蓄者はパンデミック後に短期的にも長期的にも貯蓄を増やす意向を表明しており、回答者の3分の1以上が予期せぬショックに備えて貯蓄を増やしたいと述べている。パンデミック後に余剰現金をどのように使いたいかを尋ねたところ、回答者が挙げた中で最も多かった回答は、すぐにアクセスできる流動的な現金として保有するというものだ。また、回答者がもう一つ重要視しているのが退職後の蓄えである。パンデミックを受けて無視できない数の回答者が退職後の蓄えも増やしたいと考えている。

パンデミック後の世界では、貯蓄者は自分の将来的な経済力に懸念を抱いている。予期せぬ危機が世界を混乱させ、ひいては自分の生活を混乱させ得ることを見てきたからだ。金融サービス業界には、同様の危機が再び起こった場合のために貯蓄者が準備するのを支援する役割がある。

調査結果

経済的不安の高まり

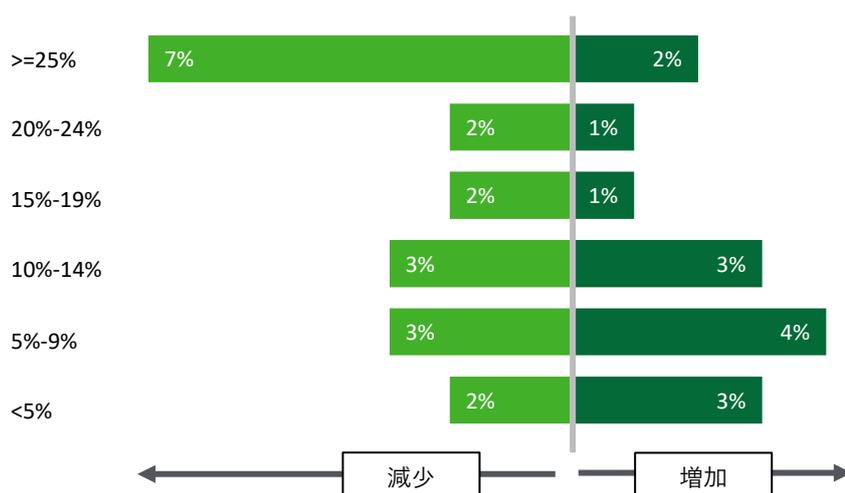
COVID-19 のパンデミックは、裕福な人々の間にでさえ経済的不安感をもたらしている。パンデミックが経済に与える影響を緩和しようと世界各国の政府が懸命に取り組んでいるにもかかわらず、回答者のかなりの割合が危機のせいで自分の現金貯蓄が減少したと考えている。こうした背景の下、大半の回答者が貯蓄を増やしており、所得水準とは関係なく、多くの回答者が長期的な目標よりも目先のショックからの防衛を優先することを選択している。一方で、退職後の快適な生活に自信があると述べた回答者は 3 分の 1 にとどまり、回答者の 5 分の 2 がパンデミックによって退職後の蓄えを増やす必要があると感じている。以下、こうした調査結果の詳細を一つずつ見ていこう。

多くの人の現金貯蓄が打撃を受けた

パンデミックの影響で現金貯蓄が変化したと考えている回答者は全体の 3 分の 1 強に上る。このグループでは敗者の数が勝者を大きく上回り、過去 1 年間で貯蓄が減少した人の割合が 19% だったのに対し、増加した人の割合は 15% だった（図 1 を参照）。

COVID-19 に伴って貯蓄が変化したと答えた人の中で減少率が 25% 以上と非常に大きかった人の割合は 7% だった。同じ 25% 以上の増加率で貯蓄が増えたと答えた人の割合は 2% にとどまった。

図 1：COVID-19 パンデミックによる過去 1 年間の現金貯蓄水準の変化の大きさと方向性



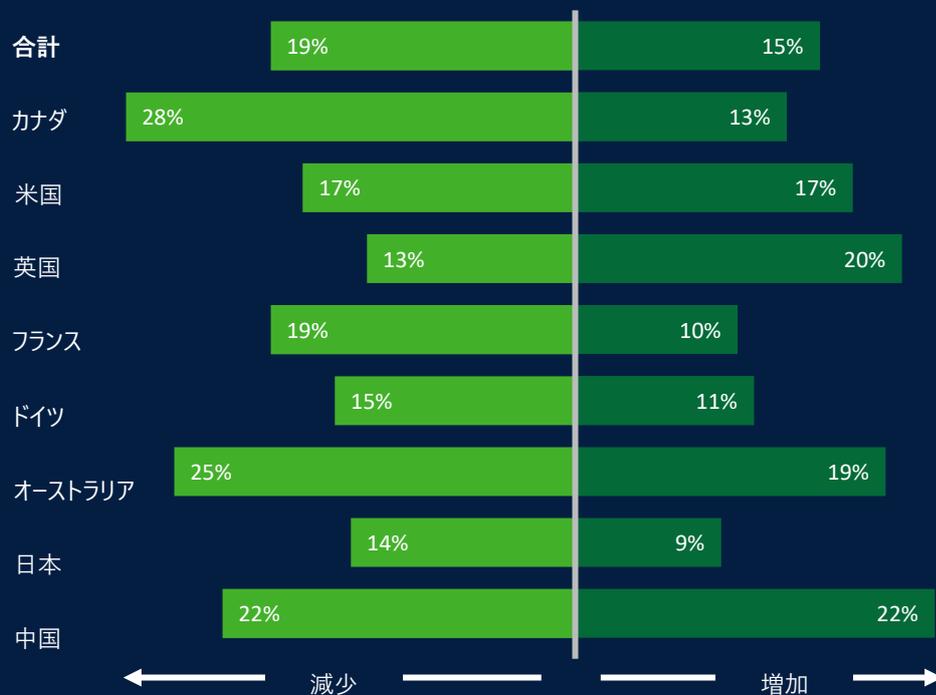
貯蓄が 10% 以上減少した人の割合と貯蓄が同じ幅で増加した人の割合との比較も、パンデミックが偏った影響を及ぼしていることを浮き彫りにする。貯蓄が 10% 以上増えた回答者の割合は 7% にとどまるが、貯蓄が 10% 以上減少した回答者はその 2 倍の 14% である。このことは、貯蓄残高が減少した人が大きなショックを受けることが多かった一方で、貯蓄が増えた人はさほど大きな変化を経験しない傾向があったことを示している。

国別の相違点

パンデミックが貯蓄に及ぼした影響は、全世界で一様であるとは言い難い。大半の国（調査対象の8カ国のうち5カ国）で貯蓄の正味残高が減少し、中でもカナダ（15%減）、フランス（9%減）、オーストラリア（6%減）、および日本（5%減）での正味減少幅が大きかった。米国と中国では勝者と敗者の割合は同じだった（図2を参照）。

英国は、現金貯蓄が減った人よりも増えた人の方が多かった唯一の国だ。これは、英国の個人や企業が政府助成金や債務返済猶予制度を通じて幅広い支援を受けたことを反映している可能性がある。恐らくより重要なのは、英国の通勤費が世界で最も高い部類に入ることだ。したがって、リモートワークへの移行によって多くの人にもいがない棚ぼた貯蓄がもたらされた可能性がある。

図2：COVID-19パンデミックによる過去1年間の現金貯蓄レベルの国別の変化の大きさと方向性

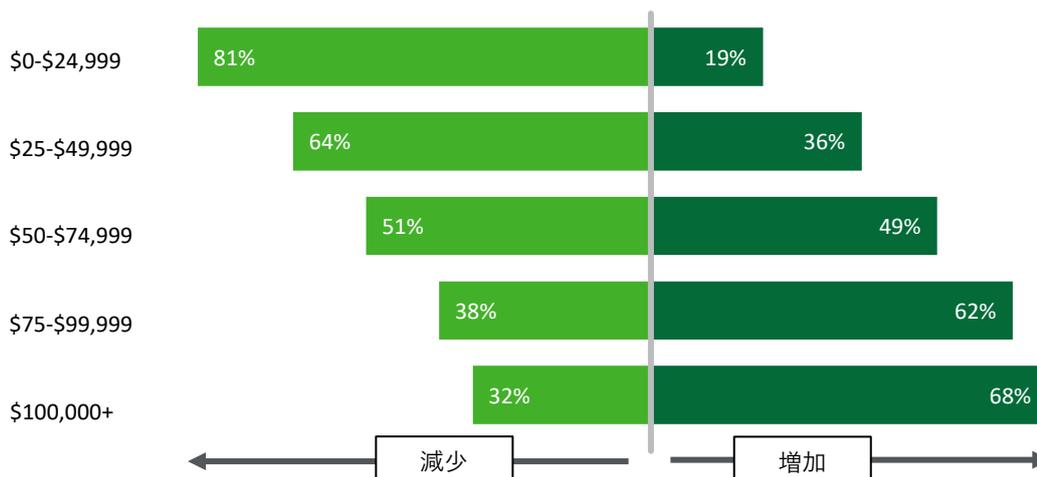


オーストラリアでは異なる資産および所得グループの間で乖離が見られた。オーストラリア人で貯蓄が増えた人の割合が約19%だったのに対し、減った人の割合はそれを上回る25%だった。これは、オーストラリアの回答者の4人に1人が臨時雇用またはパートタイムの仕事に就いていることが理由かもしれない。この比率は、調査対象の8カ国全体の平均である16%を大きく上回る。こうした労働者は、特にホテル、レストラン、バーでの様々なカテゴリーの多くの仕事に就けなくなったときに支援なく放置された可能性がある。

日本では、貯蓄の増加幅と減少幅はいずれも控えめなものとなった。よりリスク回避よりの投資戦略のために株式市場の回復から利益を得る機会が減少した一方、安定した雇用と政府の補助金のおかげで下振れリスクは限定的だった。

加えて、パンデミックは低所得者層の貯蓄者により大きな打撃を与えた。図 3 が示すように、家計所得が年間 2 万 5000 米ドル未満の人の 81% で現金貯蓄が減ったのに対し、現金貯蓄が増えた人の割合は 19% にとどまった。家計所得が 2 万 5000～4 万 9999 米ドルの人の場合、ギャップはそこまで顕著ではないものの、増えたと述べた回答者の割合が 36% だったのに対し、減ったと述べた回答者の割合は 64% だった。

図 3：COVID-19 パンデミックをきっかけとした過去 1 年間の現金貯蓄水準の変化の、家計年間所得による違い



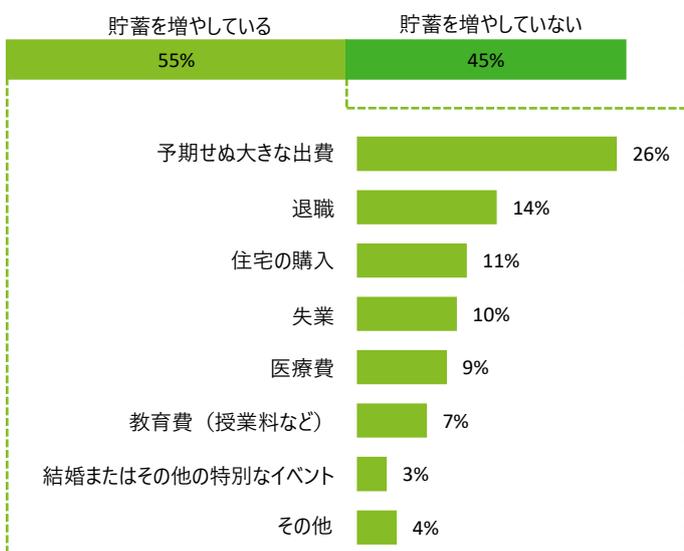
対照的に、7 万 5000～10 万米ドルの所得階層では、62% がパンデミックの局面で貯蓄が増えたと述べ、38% が減少したと述べている。家計所得が 9 万 9999 米ドル以上の階層では、68% が貯蓄が増え、32% が減ったと述べている。こうした結果には、高所得階層の人々が休暇やレストランに行くといった他の余暇活動にお金の一部を使えなかったことが反映されている可能性がある。

大半の回答者が貯蓄を増やしている

回答者の半数以上（55%）は、パンデミックが勃発してから貯蓄を増やし始めたと述べている。予期せぬ大きな出費への備えは他を大きく引き離して最も一般的な優先事項となっている。優先事項の 2 位と 3 位はそれぞれ退職後の蓄えと住宅購入である（図 4 を参照）。

図 4：COVID-19 勃発以降の貯蓄の優先順位の変化

人々は様々な目的のためにパンデミック前よりも貯蓄を増やしている

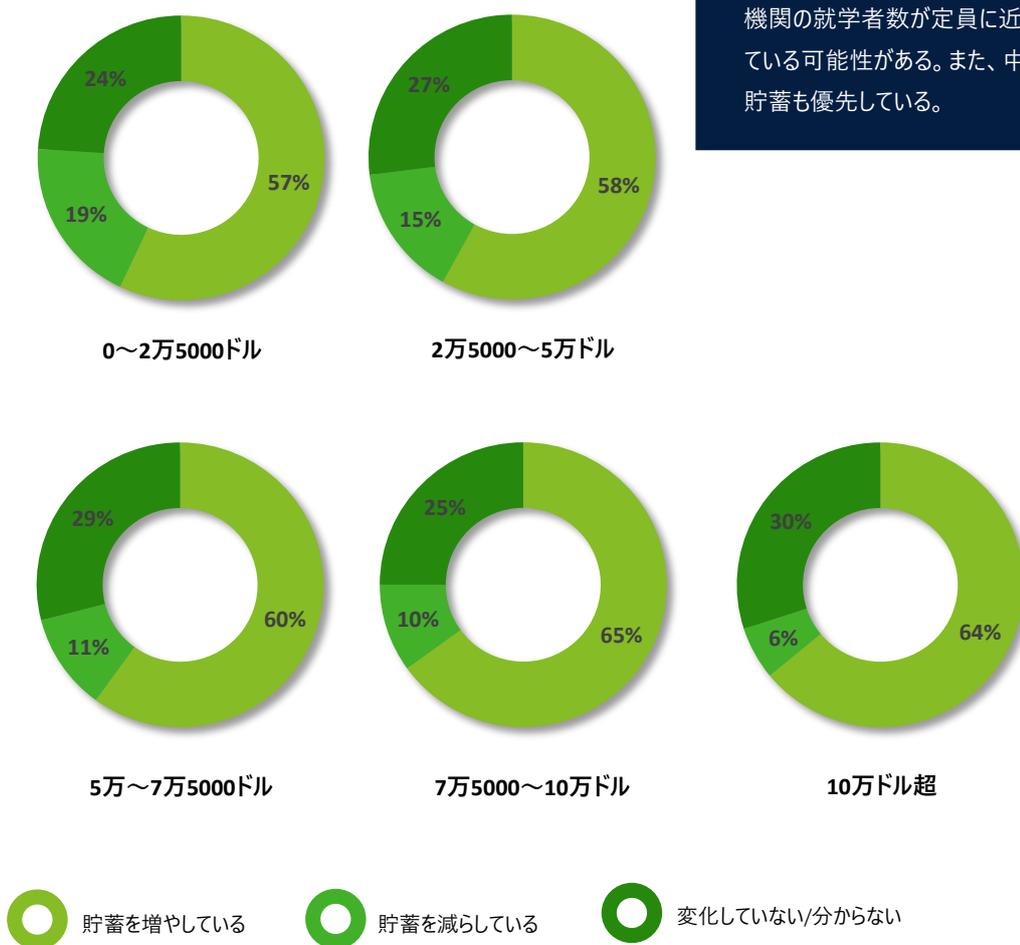


各国における貯蓄目的の中で回答率が8カ国全体の平均を上回ったもの

-  退職
-  退職、特別なイベント
-  住宅の購入
-  予期せぬ大きな出費、住宅購入、失業
-  予期せぬ大きな出費、医療費
-  予期せぬ大きな出費、医療費
-  これら2つの国では、COVID-19前と比べて貯蓄を増やしていないと述べた回答者の割合が8カ国全体の平均を上回った
- 

大半の回答者は、所得に関わらず、貯蓄を増やしていると述べている。パンデミック後に貯蓄を増やした人の割合は、家計の年間所得が 2 万 5000 米ドル未満の人で 57% だった一方、年間 7 万 5000 米ドル以上の人では 64~65% だった（図 5 を参照）。

図 5：全ての所得階層の貯蓄者が貯蓄を増やしている



国別の相違点

中国の回答者は、予期せぬ出費のためだけでなくいくつかの目的で以前よりも貯蓄を増やしていると述べた。特に関心が向けられているのが教育だ。海外渡航が制限されているため、一部の中国人学生は他の国に留学できず、国内教育機関の就学者数が定員に近づいて、授業料が引き上げられている可能性がある。また、中国の貯蓄者は医療費のための貯蓄も優先している。

回答者の3分の2が退職後の蓄えに不安を抱いている
 前述したように、退職後の蓄えは貯蓄の目的の中で2番目に回答率が高かった項目である。図6はその理由を示している。退職後の蓄えは十分であると自信を持っている人の割合は35%にとどまり、中国の回答者を除くとその割合はさらに低くなる（右側のコラム記事を参照）。

図6：退職後の蓄えは十分であると自信を持っている人の割合は3分の1にとどまり、中国では自信を持っている人の割合が極端に高い（数値はいずれも自信を持っている人の割合）



COVID-19 のパンデミックは回答者に対し、退職後の蓄えを増やすよう促したのだろうか。40%の人にとって答えは「はい」である。そして、13%（貯蓄を増やしたい人の約3分の1）は貯蓄を大幅に増やすべきだと感じている。その一方で、退職後の蓄えを減らす必要があると感じている回答者の割合は6%にすぎない。貯蓄を大幅に減らすつもりだと回答した人の割合はわずか2%で、退職後の蓄えに自信がある人の3分の1にとどまった（図7を参照）。

国別の相違点

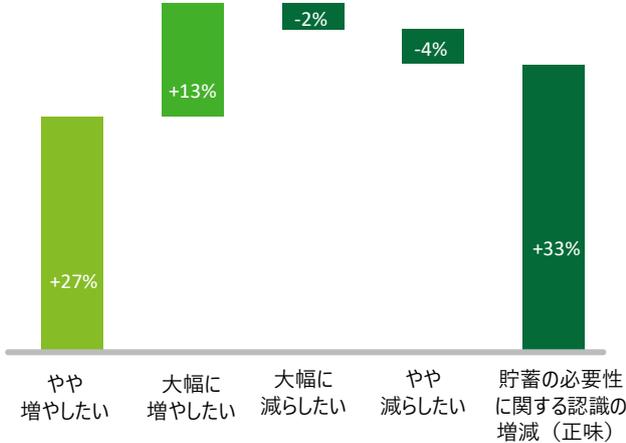
中国の調査参加者からの回答は他の国のものと大きく異なり、退職後の蓄えに自信を持っている人の割合が67%にもなる。ただし、この調査結果にはいくつかの特別な要因が作用している。具体的には、中国経済は40年近くにわたり力強く成長していること、最近まで不動産市場は活況を呈していたこと、国家公務員は低い退職年齢と手厚い年金の恩恵を享受していること、である。

反対に、日本では退職後の快適な生活を賄うだけの貯蓄があると自信を持っている回答者の割合は11%にとどまる。こうした回答の背後にある要因は、日本の高い（そして上昇している）平均余命だ。2019年の予測では、60歳の人にはさらに平均26年以上生きると予想されていた。世界保健機関によると、日本の平均余命は世界で最も長い1。日本の回答者の15%は、退職後の蓄えに対する自信のなさは退職後の人生が長いと予想していることの表れだと述べている（他の全ての調査対象国で同じことを述べた回答者の割合は9%しかない）。しかも労働参加率は調査対象国の中で日本が最も高い。経済協力開発機構によると、日本の労働参加率は25～64歳で86%、65歳以上では26%である2。こうした労働参加率の高さには、失業率の低さと、長い人生を賄うための自己資金の必要性への認識の両方が反映されている。

しかし、フランスやドイツなど、政府の支援を受けた強固な年金制度が敷かれている国の回答者でさえ、退職後に快適な生活ができるという自信は持っていない。こうした自信の欠如の一部は、「快適な」が意味することへの解釈の相違が関連している可能性がある。中国を除くすべての調査対象国で、退職後の快適な生活のための資金を賄えないと感じる最大の理由は「自分には余裕がない」だった。これは回答者が、生活に最小限必要なものは国の支援で賄えるものの、自分が望んでいる退職後の生活水準を維持するための資金は賄えないと考えている可能性があることを示唆している。

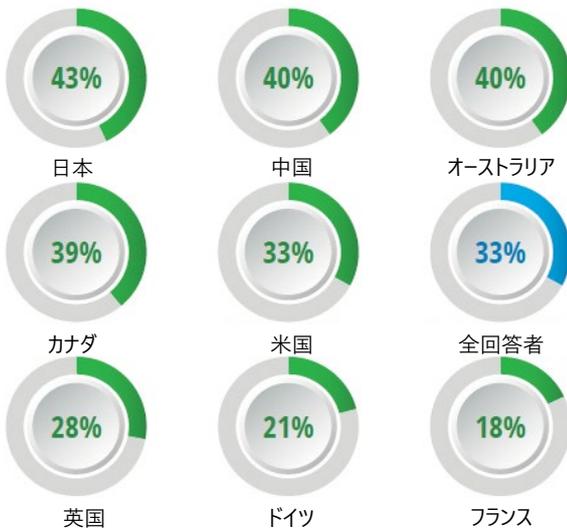
自信が欠如しているもう一つの理由は何だろうか。それは、「自分の退職後の蓄えが退職後の快適な生活の資金を賄うのに十分かどうかを知るには時期尚早であり、自分は若過ぎる」という考えだ。議論の余地はあるにせよ、現時点で退職後の良好な備えができている国においてでさえ、こうした将来見通しに関する不確実性には十分な根拠がある。例えば、フランスの公共部門の労働者は2019年に年金規則を改正する政府の提案に反対するストライキを行った3。多くの先進国で人口が高齢化しており、そうした国の政府は現在の労働者に影響を与える政策変更を余儀なくされる可能性がある。

図 7：COVID-19 は、退職後のために貯蓄したいという回答者の欲求を大幅に高めた



注) 「分からない」(6%)と「変化していない」(49%)を除く

貯蓄の必要性に関する認識の増加 (正味)



家計の経済的準備状況を調査する

COVID-19 のパンデミックは、予期せぬ事態が起こる可能性があり、それが実際に起こっていることを世界中の人々に示してきた。そうした事態が起こった場合、政府による支援が利用可能である場合でも、家計の経済状況は大幅に悪化する可能性がある。パンデミックが経済に与える影響は国や所得階層によって異なるが、突然の経済的ショックから身を守りたいという願望は広くあまねく存在する。

その結果、回答者グループの多くは、経済的損害を被ったかどうかに関わらず、貯蓄を増やしたいと考えている。現在の貯蓄者の最優先事項は、短期的な貯蓄、住宅の所有、および退職後のための蓄えの 3 つである。いずれの優先事項も、パンデミックという非常に大きな予期せぬ不安定な時期を経て、貯蓄者は堅実さ、安全性、安心感を求めるようになったことへの表れに見える。

国別の相違点

退職後の蓄えには多少の地域差があり、退職後のために貯蓄したいと思う人の増加が最も明白なのがアジアであるのに対し、そうした傾向が最も目立たないのが欧州だ。

日本の回答者の43%、中国とオーストラリアの回答者の40%が退職後の蓄えを増やしたいと述べている。これらの国に僅差で続くのが39%のカナダである。

米国では、回答者の33%が貯蓄を増やす必要があると感じている。この割合は全世界の平均と同じだ。

ドイツは回答者の21%が貯蓄を増やすつもりだと述べた。フランスではこの割合は18%で、退職後の蓄えを増やしたいと考える傾向が最も薄いものの、増やしたいと考える人の割合は両国でも大幅に増えている。フランス人とドイツ人のさほど不安感のない回答には、政府による手厚い支援が反映されているかもしれない。フランスの回答者の30%（調査対象国全体では21%）が退職後の収入の主な源泉は政府による給付金だと述べている。

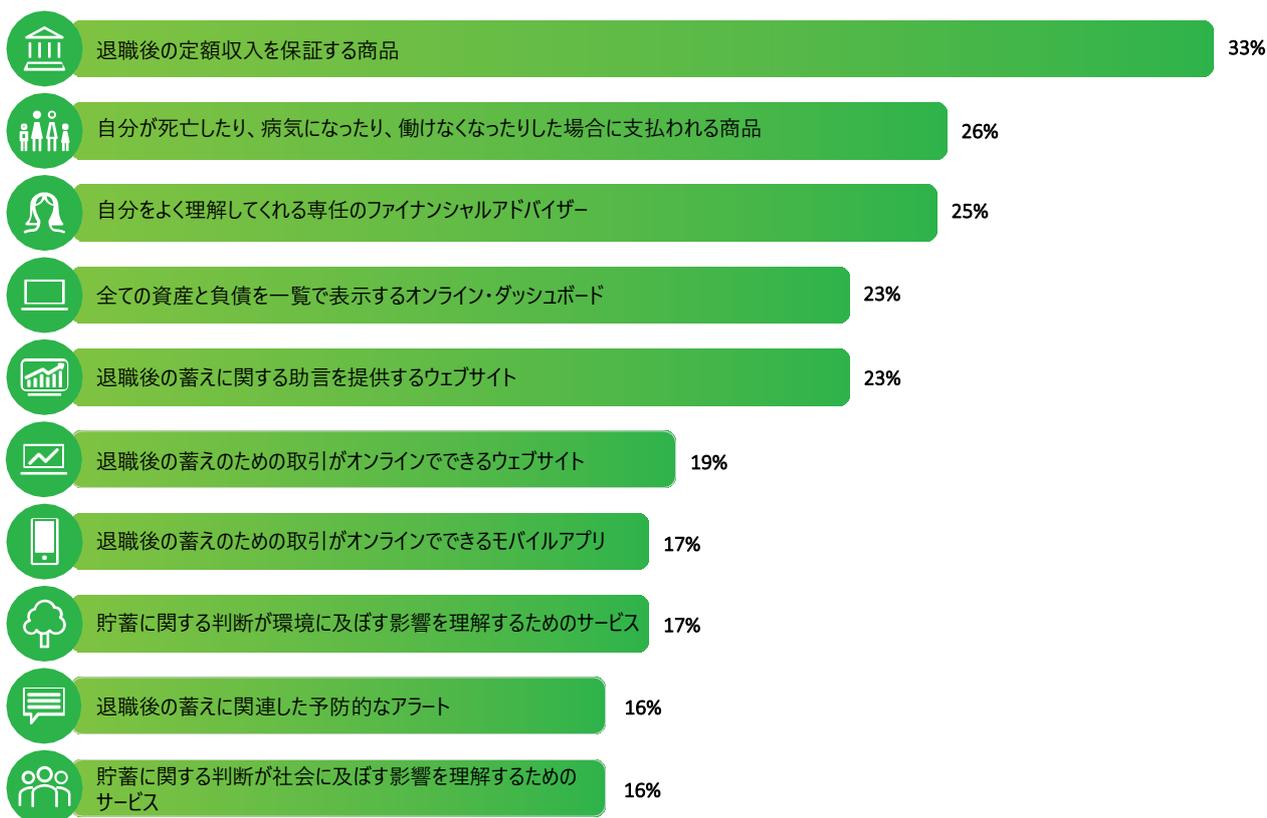
保証、助言、透明性への願望

貯蓄者は、経済的安定を再び強固なものにするため、金融機関に保証、アドバイス、透明性を期待している。退職後の収入を保証することが貯蓄者が最も金融商品に求めている特性であり、その優先順位はデジタルソリューションや環境および社会に及ぼす影響への懸念よりも高い。貯蓄者は（人またはデジタルによる）助言も得たいと考えており、COVID-19 の勃発を受けて経済的な指針を探し求めている回答者が増えている。さらに貯蓄者は、退職後の蓄えに対する可視性と管理能力を与えてくれるツールも探し求めている。以下、こうした知見を導出する根拠となった調査結果について説明する。

最も望まれている商品特性は退職後の収入を保証すること

我々は調査参加者に 10 種類の金融商品と金融サービスを示した後、再び使用する可能性が最も高いものはどれかを尋ねた。調査参加者が最も望んでいるのは、退職後に一定額の収入を保証する商品であり、回答者の 33% が第 1 の選択肢に挙げた。回答者の希望リストの上位 2 番目に入ったのは、死亡したり病気になったりしたとき、あるいは働けなくなった場合に支払われる金融商品だった（図 8 を参照）。

図 8：貯蓄者が望む金融商品と金融サービス

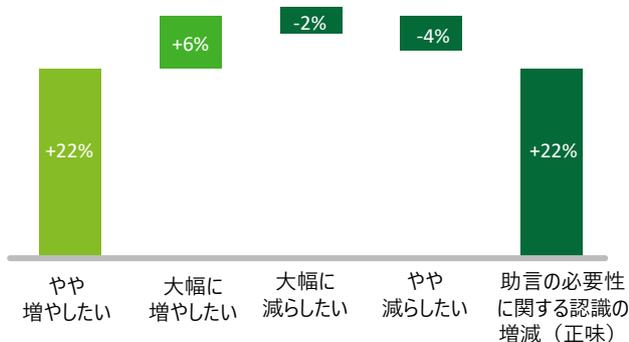


貯蓄者は何をすべきかに関する助言を探し求めている

貯蓄者が保証の次に欲しいのは、貯蓄の管理の仕方に関する助言であり、専任のアドバイザーまたはセルフサービスのオンラインガイダンスのいずれかから得たいと考えている。図 8 は、最も望まれているサービスの 3 番目と 5 番目が助言であることを示している。

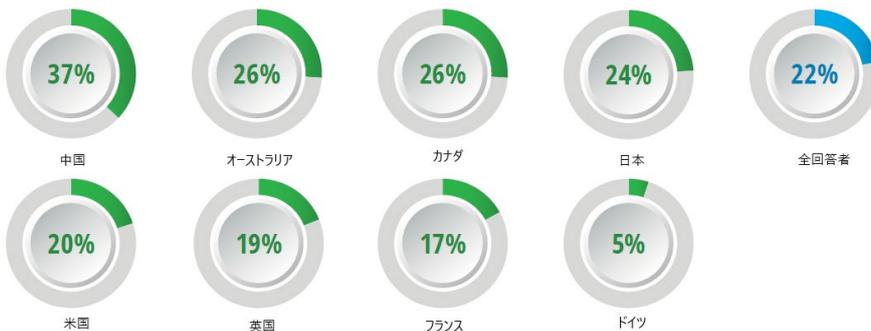
助言に関する回答の内訳を見ると、回答者の 28% が退職後の蓄えに関してより多くの助言を求めている一方で、より少ない助言でも管理できると考えている回答者は 4% にとどまった。つまり、助言を求める貯蓄者の割合が COVID-19 後に 22% 増加したことを意味する（図 9 を参照）。

図 9：貯蓄者はより多くの助言を求めている



注 「分からない」(6%) と「変化していない」(49%) を除く

助言の必要性に関する認識の増加（正味）



最も望まれているサービスの中では透明性が際立っている

貯蓄者は助言を尊重するかもしれないが、管理を譲り渡す準備はできていない。図 8 に示すように、回答者の約 4 人に 1 人が最も望んでいる金融サービスとして全ての資産と負債を一覧で確認できるオンライン・ダッシュボードを挙げた。また、約 5 人に 1 人が退職後の蓄えを取引できるウェブサイトや第 1 の選択肢に挙げ、回答者の 17% が同様の取引が行えるモバイルアプリを第 1 の選択肢に挙げた。退職後の蓄えに関連する予防的なアラートについては、回答者の 16% が望ましい金融サービスの最上位に位置づけている。

経済的な活動以外の側面でも透明性を求める声が上がっている。回答者の 17% が、最も望んでいるのは自分の投資判断が環境に及ぼす影響を理解することだと述べ、ほぼ同じ割合の回答者（16%）が社会に及ぼす影響について同様のことを理解したいと述べている。

国別の相違点

中国は、我々の調査の対象国の中で、助言を求める回答者の割合が COVID-19 後に正味で 37% 増加したという点で際立っている。中国の貯蓄者が伝統的に投資を力強く成長させるために不動産に注目してきたことに鑑みると、不動産市場が減速したことで他の選択肢についても学びたいという欲求が刺激されている可能性がある。欧州では他の地域に比べて助言を求める人が少なく、ドイツはその傾向が特に顕著だ。ドイツでは、助言を求める回答者の割合は COVID-19 以降に正味で 5% しか増えていない。

新時代の優先順位を見直す

回答者の主な願望が安定であることは明らかな。このことは、回答者が金融商品と金融サービスに対して求めているものに明確に表れている。回答者が商品設計に最も求めている特性が、退職後の収入を保証し、貯蓄者の将来の経済状況に関する確実性を提供することであることは間違いない。

パンデミックが引き起こした不確実性と混乱により、回答者は経済面で有利な選択をするための手助けを求めるようになっている。金融サービスプロバイダーによる手助けは、特にこの激しく変化する経済環境の中では、退職後の生活を快適なものにするという点で違いを生む可能性がある。一方で貯蓄者は、退職後の備えがどこまでできているのか、さらには自らの経済的判断が社会や環境に与える影響についての明確な見通しを得たいと考えている。

貯蓄者は将来何を求めるのか？

では、将来はどのようなのだろうか。COVID-19 は、1918 年に流行したスペイン風邪のように「狂騒の 20 年代」の到来を告げているだろうか。調査回答者が余剰現金を何に振り向けようとしているのを見れば、いくつかの手がかりが得られるかもしれない（図 10 を参照）。

回答者の半数が、余剰現金の最も優先すべき用途はすぐにアクセスできる口座に保管することだと述べている。これは、予期せぬショックから自らを守るというパンデミック後の貯蓄者の目標と合致する。回答者の 36% が言及しているように、もう一つの最優先事項が退職後の蓄えだ。回答者の 4 分の 1 が余剰現金を投資したいと述べ、16% が住宅の購入に余剰現金を使いたい（これは形は違えど投資の一種になりうる）と述べている。

ただし、個人消費が、優先する用途のメニューから全く外されているわけではない。回答者の 40% がレジャーや娯楽により多くのお金を使いたいと述べている一方、30% は商品にもっとお金を使いたいと述べている。自動車の購入の優先度は低く、それにお金を使いたいと述べた回答者は全体の 13% にとどまる。全体として、消費の優先順位は貯蓄や投資よりも低い。

図 10：パンデミック収束後に最も優先される余剰現金の用途上位 3 つ



以上をまとめると、パンデミックが勃発する前は、個人は余剰現金の大部分を消費に充てていたと予想されるのに対し、現在は余剰現金の主な用途は貯蓄と投資に変わっている。このことは、個人のお金に対する姿勢が持続的に変化しており、その結果として行動が変化していることを示唆している。

貯蓄者の態度と行動が大きく変化の中で前進し続ける

我々の調査によると、パンデミックは世界共通の経済的不安感をもたらした。経済的圧力を最も強く感じているのは低所得者層だ。多くの人は、収入の一部または全てを失う状況に対処するために貯蓄を引き出すことを余儀なくされている。

だが、経済的不安はパンデミックの局面で収入と貯蓄が増えた人々にさえ影響を及ぼしており、回答者の半数以上がパンデミック前よりも貯蓄を増やしていると述べている。貯蓄者は短期的な生活の防衛を優先したいと考えているが、退職後の蓄えのような長期的な貯蓄目標をまだ諦めてはいない。このことから判断すると、貯蓄者の全体的な目標は将来の危機から自分を守ることだと思われる。

回答者は経済的な安心感を取り戻すため、金融サービスプロバイダーに保証、助言、透明性という主に三つの方法を通じて支援してほしいと考えている。第一に、回答者が金融商品に最も期待している特性は、「退職後の定額収入を保証する」ことだ。第二に、回答者は自分の退職後の蓄えに役立つ助言を求めている。最後に、回答者は、資産と負債を表示するオンライン・ダッシュボードを通じてであれ、退職後に備えて貯蓄を増やすよう促すアプリを通じてであれ、デジタルツールを使用して取引を行う能力を通じてであれ、透明性の更なる向上を求めている。

我々の考えでは、今回の調査結果は人々の態度と行動が持続的に変化していることを示している。人々は人生が予測不可能であるかもしれないことに気づいた。貯蓄に意欲的な人が COVID-19 の勃発以降に正味で大幅に増えた背景には、予期せぬ大きな出費に対処したいという願望がある。回答者は、次の危機に対して緩衝機能を構築したいと考えている。

パンデミックがもたらした経済的ショックは、目先のことに備える貯蓄への願望の高まりだけでなく、現在の貯蓄レベルと退職後の生活能力に関する自信のなさをより顕著にした。将来に目を向けると、パンデミックをきっかけに退職後の蓄えを増やしたいと考えるようになった回答者は 5 分の 2 に達し、この割合は貯蓄の必要性をあまり感じていない人の割合を大きく上回る。このほかに、回答者の 3 分の 1 が貯蓄を増やす必要があると感じている。

パンデミックは人々の生活の非常に多くの側面を覆してきた。人々が自分の個人的な経済的状況についてどう感じているかもそのひとつである。我々の調査は、パンデミックが個人の経済的安心感に及ぼした影響の大きさを明らかにしている一方で、貯蓄者の態度と行動が長期的に変化する中で前進し続ける金融サービスプロバイダーを待ち受けるビジネスチャンスも示唆している。

調査手法

デロイトは、オーストラリア、カナダ、中国、フランス、ドイツ、日本、英国、米国の 8 カ国で 8,000 人の消費者を対象とした調査を 2021 年 7 月および 8 月に実施した。回答者は、長期的な貯蓄者を代表するようにスクリーニングされた。回答者の年齢は 22～75 歳で、平均年齢は 45 歳、男女の比率は 50% ずつである。また、回答者の家計総所得の分布がそれぞれの国を代表するように配慮した。最後に、本調査の回答者の雇用形態別の構成は、正規雇用者が 64%、パートタイム雇用者 16%、自営業者 8%、退職者 5% である。

連絡先

Global contacts

Neal Baumann

Global Insurance Sector Leader
Deloitte Global
nealbaumann@deloitte.com

Daniel E. Rosshirt

Principal
Deloitte Consulting LLP
drosshirt@deloitte.com

Country contacts

Americas

James Colaço

Deloitte Canada
iacolaco@deloitte.ca

Daniel E. Rosshirt

Deloitte United States
drosshirt@deloitte.com

Asia Pacific

Arthur Calipo

Deloitte Australia
acalipo@deloitte.com.au

Eric Lu

Deloitte China erilu@deloitte.com.cn

Alan Merten

Deloitte Australia
almerten@deloitte.com.au

Holger Jens Roger Froemer

Deloitte Japan
hfroemer@tohmatsumi.co.jp

Joanna Chung Yen Wong

Deloitte China
joawong@deloitte.com.hk

Europe

Hugues Magron

Deloitte France
HMagron@deloitte.fr

Paul Dunlop

Deloitte United Kingdom
pdunlop@deloitte.co.uk

Kurt Mitzner

Deloitte Germany
kmitzner@deloitte.de

Andy Masters

Deloitte United Kingdom
acmasters@deloitte.co.uk

日本における窓口

Holger Froemer

パートナー | 保険セクターリーダー
デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
hmroemer@tohmatsumi.co.jp

滝沢 明子

パートナー | 保険セクター
デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
aktakizawa@tohmatsumi.co.jp

Insights

Margaret Doyle

Chief Insights Officer and Partner
Deloitte LLP
madoyle@deloitte.co.uk

Gaurav Narula

Insurance Insight
Deloitte United Kingdom
gnarula@deloitte.com

Max Thompson

Insurance Insights Lead
Deloitte LLP
maxthompson@deloitte.co.uk

脚注

1. [“Life expectancy at age 60 \(years\),”](#) The Global Health Observatory, World Health Organization.
2. [“Labor force participation rate,”](#) Organization for Economic Cooperation and Development.
3. Benjamin Dodman, [“Why France’s ‘unsustainable’ pension system may well be sustainable,”](#) France 24, December 23, 2019.

Deloitte.

デロイト トーマツ

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ合同会社ならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約 30 都市以上に 1 万 5 千名を超える専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）のひとつまたは複数数を指します。DTTL（または“Deloitte Global”）ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTL および DTTL の各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTL はクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドは DTTL のメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィック における 100 を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、リスクアドバイザー、税務、法務などに関連する最先端のサービスで、Fortune Global 500®の約 9 割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来 175 年余りの歴史を有し、150 を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をバース（存在理由）として標榜するデロイトの約 345,000 名のプロフェッショナルの活動の詳細については、（www.deloitte.com）をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。また DTTL、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接また間接に発生したいかなる損失および損害に対して責任を負いません。DTTL ならびに各メンバーファームおよびそれらの関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。

Member of

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

