

人生 100 年時代の歩き方～定期換金サービス「セゾン定期便」を活用しよう！～
(2020 年 5 月 20 日配信)



山根 新型コロナウイルスも少し落ち着いてきましたが、マーケットもそれに反応しているように思います。こちらいかがでしょうか。

中野 皆さんご存知のとおり、全国ベースでは非常事態宣言が解除されて大阪圏、首都圏、北海道も残っていますが、部分的になりました。東京でも随分減ってきました。もう一息なんだろうなと思いますし、マーケットが非常に安定して動いているのですけれども、日経平均株価だけを見ても2万円台になって安定してきたかなと皆思っています。

マーケットというのは、必ずと言ってもいい習性がある。それは、先を期待して動く。下がるときも先を不安視して、先んじて下がる。先行的に動くものなので、今上がっているってことは期待しているということなんですけど、一番の要因は世界的に感染は終わっていないのだけれども、経済活動再開が始まってしまったんですよね。

これが吉と出るか凶と出るかわからないのですが、ひとまず経済が止まっていたものが動き始めたというのは当然、实体经济においてはプラスの期待になるということで、それが相場には非常に色濃く反映されて、まずはポジティブに反応しているということです。ここから先は一本調子かということ、そんなに生易しくないかもしれません。

この後の反応というのは、経済活動の再開がどこまでスムーズに進むかということ。また、途中でやはり色々な障害が出てくると思うんです。やはりうまくいかないとか、あるいは途上国の方で感染が増えてしまったなど、まだ不確実なことたくさん出てきますのでその都度マーケットはしばらくまだ大げさに反応するでしょう。ドンと上がることもあるし、逆にドンと下がることもあるということ織り込んだ上で、皆さんにはマーケットの先行きについては安定するにはまだ少し時間がかかるとみてほしい。

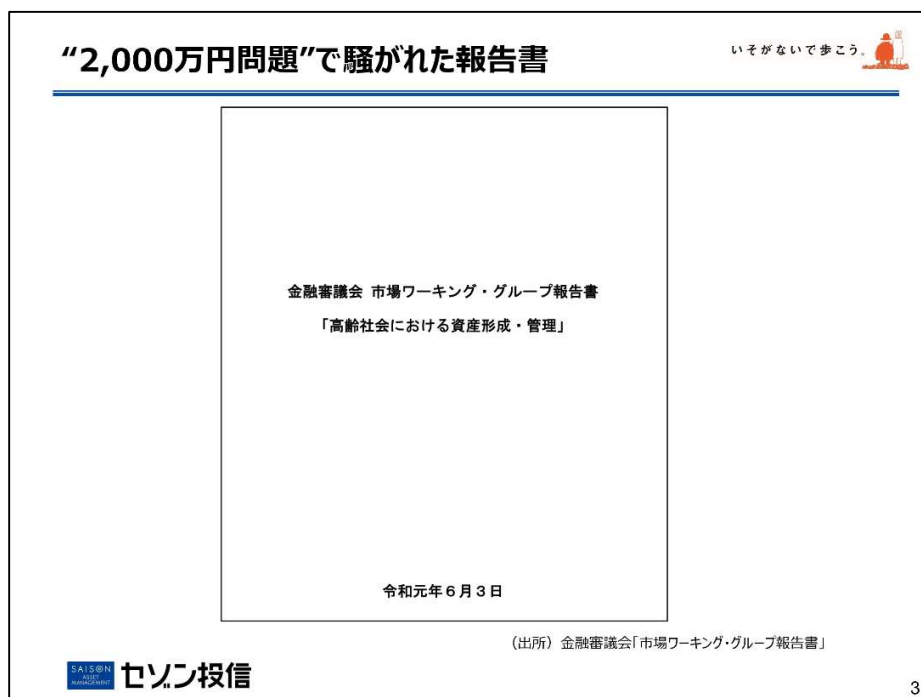
山根) 今回のテーマは定期換金サービスですが、最近定期売却サービスからもう少しイメージしやすく名称変更しました。皆さんにぜひ覚えていただきたいです。

中野) 愛称は「セゾン定期便」です。「定期換金」の方が素直に受け止められるかなと思います。あとは、何のためにお金を資金化するかというと、自分の人生をより楽しく豊かにするためにしているので「活用」という表現で皆さんは捉えてもいいと思います。活用というのは、人生を良くするためにお金を活用するということ。その活用の計画的なやり方をサポートする仕組みが「定期換金サービス～セゾン定期便～」です。

山根) さて、中野さんからはこちらの資料を使って、人生100年時代の歩き方、取り崩しも含めた生涯投資を背景からお話しいたします。



山根) 昨年のホットワードでしたが、「2000万円問題」という言葉がかなり騒がれていました。発端となったのがこの報告書です。正しいタイトルは、「高齢社会における資産形成・管理」。金融審議会市場ワーキング・グループの報告書です。こちらの作成委員の1人が中野さんでした。



中野) もう 1 年前になりますね。皆さんもまだご記憶に新しいと思いますが、ちょうど選挙前にこれが出たので、政局に使われてしまったということもあります。この報告書をなぜ取り上げたかといいますと、実はそのメインストリームの一つが、取崩しなんです。

これから 100 年時代を私たちは想定して人生を生きていかなければなりません。ということは、「80 年人生」と、なんとなく想定をしていた私たち自身があと 20 年長く生きなきゃいけないんだということに改めて気づかされるのです。それが人生 100 年時代のテーマです。

より長く生きなければいけないということは、その長く生きる分だけ生きるためのお金が必要ですから、生きるためのお金計画というの、改めて考え方を見直さなきゃいけない。これがこの報告書のテーマです。長く生きていくために必要なお金をどうやって作ってあげればいいかといえば、お金を増やすという時間をより長くとればいいのかということ。これは資産運用の時間を伸ばしましょうということなんです。

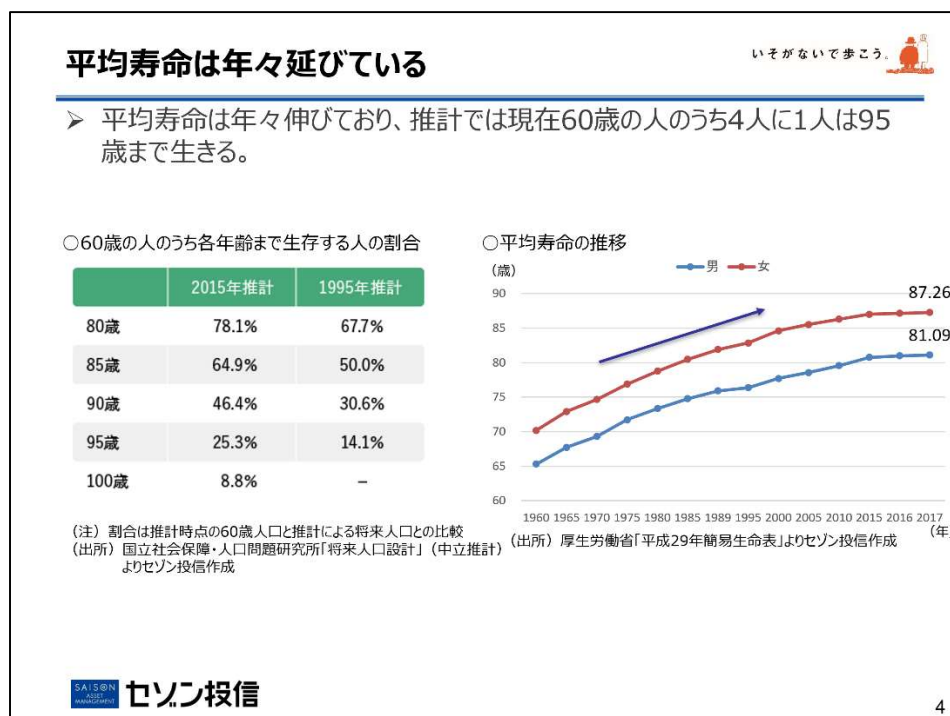
今までは「60 歳までにいくら」、と一生懸命作って 60 歳から先は老後としてそれを預金に移してねちねち取り崩していきましょうというのが世界的な常識でした。

この常識の転換を図りましょうということが報告書の中で書かれていることです。新しい常識とは、60 歳は人生の中間地点ぐらいであり、そこから先も相変わらず現役時代として働く人が圧倒的に多く、同時にお金も相変わらず元気に経済活動の中で働かせ続けておく。つまり、自分は歳をとっていくけれども、お金は元気に働けばお金はまだ育っていく。お金を育て続けながら、同時にやがて自分がリタイアする本当の意味で老後を迎えたら、計画的に 100 歳までを見据えて取り崩して活用していく、こういう考え方がこの報告書に

まとめてあります。

皆さんぜひ改めて読んでいただくと、人生の考え方の何をリセットしなければいけないか、すごくよくわかる報告書です。金融庁のホームページからダウンロードできますので、関心がある方は読んでいただきたい。

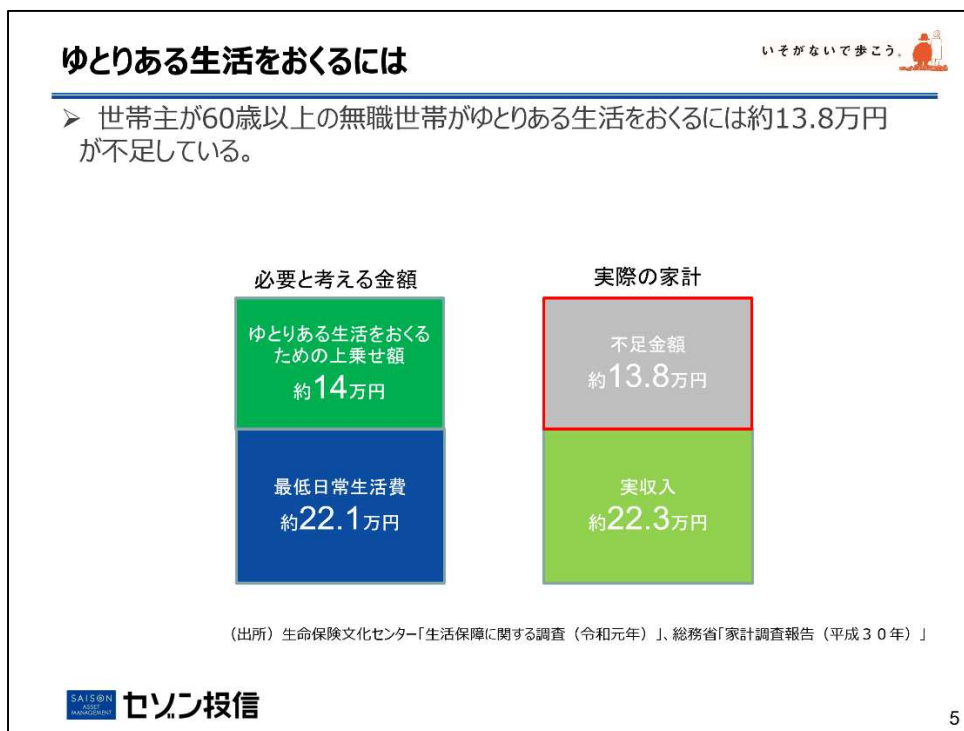
山根) 今、60歳からでもまだまだ長いというお話がありましたけれども、まさにこの報告書の中でも出てきているデータです。こちらには平均寿命がどんどん延びており、平均余命でも60歳の人のうち4人に1人は95歳まで生きることが書かれています。まさに人生100年時代であり、衝撃的なデータでした。



中野) 本当に100年時代に近づいていますね。実際のところは本当に100年かという100歳まで生きるのはまだ10人に1人くらいというデータ。どんどんパーセンテージが上がってくると言われています。

それから平均余命という考え方はあまりなじみがありませんが、60歳だけで統計をとると、90歳まで生きる確率は2人に1人というデータです。このパーセンテージはこれから先どんどん大きくなると言われていますので、私たち自身はどこに当てはまるかわかりませんが、少なくとも80歳で終わりと勝手に決めつけることは、非常に危険です。100歳まで生きることを前提にしておけば十分余裕を持って、自分の人生再設計もできるし、長く生きる時間を取れるとそれだけ、より充実した人生を送れるという意味で私たちは改めてポジティブで捉えていくべき事象だと思います。

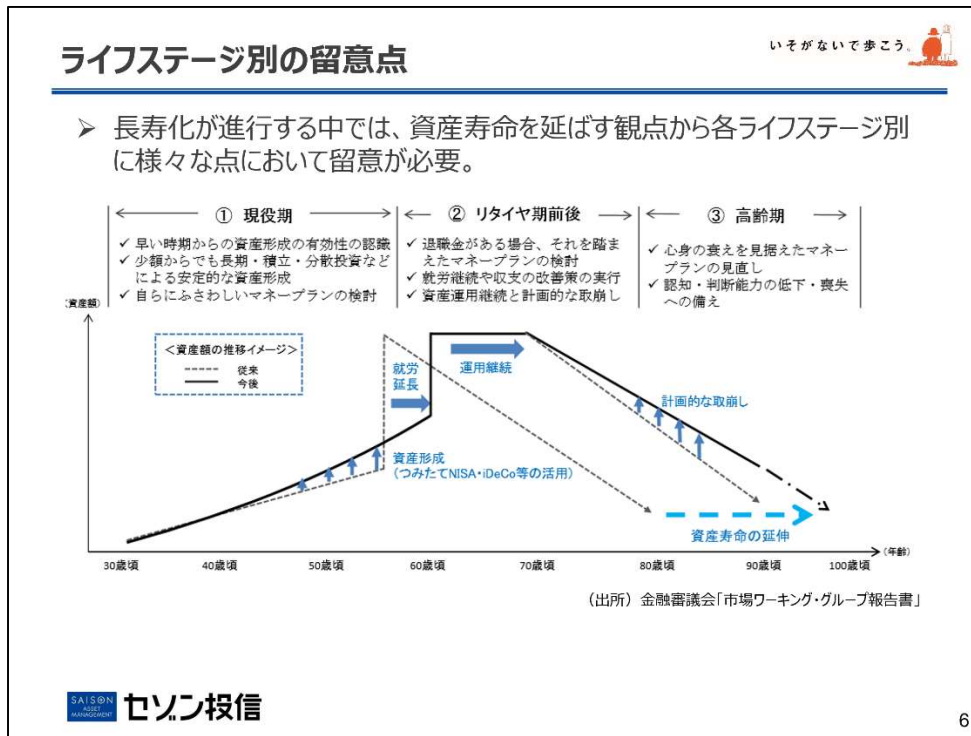
山根) 寿命が長くなるということはそれだけ生活するにはお金が必要になってくるということ。こちらのデータでは、ゆとりがある生活を送るには実収入だけでは 13.8 万円ほど不足していることが表されています。報告書にも載っていましたね。



中野) 数字自体はほとんど意味をなさないと思います。人によって必要なお金は全然違います。22万円でも暮らせる人はいると思います。一方で何か世の中にとっていいことをするためなどに必要なお金を考えたら、プラス14万円でも足りない人はいる。そこで大事なのは、僕ら一人一人が改めて自分の人生観を見直すことです。どんなことに価値を見出すのか、自分の人生どういう風に最後まで全うしたいかという考え方が整理されて初めて必要なお金がでてきます。とある人の参考データとしてもらえればいいです。

山根) イメージとして捉えてもらえればいいですね。

こちらも報告書の中にありましたが、ライフステージ別の留意点を示しています。「現役期」、「リタイア期前後」、「高齢期」と、それぞれステージ別にそれぞれ金融庁が留意点を示していて、なかなか今までにないような資料ですね。



中野) これが例の報告書の中で出てくる、とても大事な図です。ここにメッセージが凝縮されていると言ってもいいかもしれませんが、人生を大きく3つのステージに分けています。働いている期間を「現役期」と定義した上で、働いてる限りにおいては基本的に同じ考え方で、お金との付き合い方を整理しましょうということです。ここには長期・積立・分散投資という、セゾン投信にとっても王道の3原則が中心に載っています。

一方で、人によって様々ですがやがて仕事を辞める時期、この「リタイア期前後」に何をしなければならぬか。自分のお金計画の振り返りとこれから先の見える化です。資金計画の見える化をしっかりとやっていこうということがメインで書いてあります。

そして最後の「高齢期」とは、本当の意味でのお年寄りになったあとの人生プランです。ここには少し寂しい話でもありますが、認知症があります。

これはワーキング・グループの中でもすごく大きなテーマでした。

この認知症というのは、最近ではどんどん罹患する人が増えていて、近い将来には私たち普通に暮らしている人たちのうち4人に1人くらいは認知症にかかるという前提で考えなければなりません。そうすると、自分自身がいずれ認知症になるという心構えを持ってそこに向けての準備というのもしっかりしておく必要があります。家族ときちんと話し合っておかなければいけないし、認知症になったときには、どういう形でお金の管理をしなければいけないのか、あるいはそういった需要に合わせて、国や金融業界がどういう形でサービスや仕組みを整備しなきゃいけないかということも、深く議論しました。

図を見ていただくと、実線がありますよね。60歳ぐらいまで上がってきてドンと上に伸び

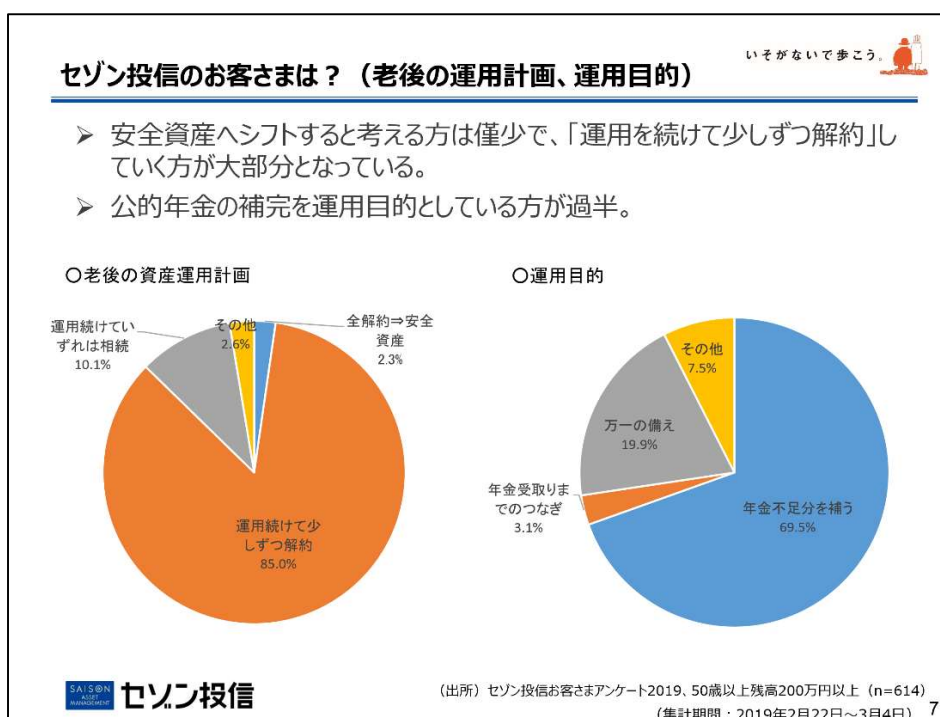
る。これは退職金を示していて、その後退職金を銀行預金に置いてネチネチ取り崩していくと80歳ぐらいで終わってしまうけれど、そこから先そのお金をしっかりと長期投資に回していくことによって、その後計画的な取り崩しをしっかりとやっていけば100歳までちゃんとお金が続くんですよ。こういう考え方を皆さんやっていきましょうということです。

山根) これが新たな常識といえますか、モデルになっていくのですね。

中野) そうです。つまり、運用しながら取り崩す。増やしながら使う。この発想を皆さんは当然のこととして受けとめていただきたい。


今度の年金制度の法改正も、できるだけ長く現役時代を延ばしてほしい、一定の高齢の時代まで働き続けてほしいということです。これからの常識はひと超え70歳が当たり前になるというところまでは皆さんも折り込んだ方がいいです。そこまで働きたくない人もいるし、もっと働きたい人もいるし、ここが人生観。ですから私もできるだけ元気で長く世の中の役に立つ仕事をしたいです。

山根) 続いて、実際にセゾン投信のお客さまが、老後の運用計画・目的をどのように考えているかというデータです。これは2019年2月にアンケートしたものなんですけれども、資産運用計画は約85%が老後は「運用を続けて少しずつ解約」ということで、新常識と言ってきましたけれども、皆さんの中ではすでに常識になっていたということです。また、運用目的としては「年金不足分を補う」が大半ということで、今お話ししてきたことが浸透されているんじゃないかなと思います。



中野) これはセゾン号の皆さまで、一般的な方々の認識とはだいぶ違うと思います。みなさまの意識は極めて長期投資の深い理解が浸透しています。このアンケートはすごく嬉しい。何が一番嬉しいかというと、左側の85%の人が運用をずっと続けて少しずつ取り崩していくという、増やしたら使うっていうことをちゃんと共有していただいています。

山根) こちらのデータは、セゾン号のお客さまが想定する運用期間で、それぞれの年代別に何年あと運用を続けていきますかというデータです。皆さん、長期投資をしっかりと意識されているんだというのがよくわかります。

いそがないで歩こう。 

セゾン投信のお客さまは？（想定する運用期間）

➤ お客さまの多くは70～80歳までの運用を考えている。

	5年	10年	20年	それ以上	計
50代	8.0%	32.4%	36.1%	23.4%	299
60代	9.4%	49.8%	31.4%	9.4%	245
70代	35.5%	50.0%	9.7%	4.8%	62
80代	57.1%	28.6%	14.3%	0.0%	7
90代	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	1
計	73	253	192	96	614

(出所) セゾン投信お客さまアンケート2019、50歳以上残高200万円以上 (n=614)
(集計期間：2019年2月22日～3月4日)

SAISON ASSET MANAGEMENT **セゾン投信** 8

中野) 50代が一番母数が多いが、私も50代。自分だったら「それ以上」になります。実は両親共に90代まで生きているので、自分自身も同じ水準かそれ以上生きる可能性が高いと考えた方が良いと思っています。そうすると生涯長期投資を当然実践していきますから、「それ以上」となります。だから死ぬまでずっと長期投資家で居続けるということを皆さんも共感していただければ、生涯投資家がどっと増えていくのではないのでしょうか。

山根) セゾン号のお客さまには長期投資と取り崩しの考え方っていうのは、浸透していますね。

中野) 私の思った以上に浸透しています。だからこそ定期換金サービスにも注目してもらっているのではないのでしょうか。

山根) ここでは代表的な取崩し手法で三つ書かせていただいています。アメリカでも先進的にやられていて、非常に複雑なものもたくさんあるというふうに聞いています。

今回はわかりやすい代表的な3つの手法について、私から説明させていただきます。

それぞれメリット・デメリットがあります。

まずは「定額」からですが、自分で決めた金額を受け取ることができます。一方、解約期間は相場によって左右されるため、不明確です。下げ相場では、資産に対して多く取り崩してしまうため、想定以上に期間が短縮するおそれがあります。

続いて、「定口」は保有総口数に対し、一定期間の解約口数を指定し、口数見合いの金額を受け取ることができます。解約期間を指定するので、期間が明確になります。

最後に「定率」で、保有資産に対し、自分が決めた解約率を乗じた金額を受け取ることができます。期間は相場によって左右されるため不明確なものの、運用によっては期間の長期化が可能。解約期間が定まらなかったり、残高が少なくなった場合には、解約金額が僅少になってしまうといったデメリットもあります。

一長一短ありますので、どれを選べばいいのか難しいところです。

いそがないで歩こう。

代表的な取崩し手法

	定額	定口	定率
金額	自分が決めた金額を受け取ることができる。	保有総口数に対し、一定期間の解約口数を指定し、口数見合いの金額を受け取ることができる。	保有資産に対し、自分が決めた解約率を乗じた金額を受け取ることができる
解約期間	相場によって左右されるため、期間は不明確。下げ相場では、資産に対して多く取り崩してしまうため、想定以上に期間が短縮するおそれがある。	期間を指定するので、取り崩し期間が明確になる。	期間は相場によって左右されるため不明確なものの、運用によっては期間の長期化が可能。
デメリット	下げ相場の場合には、多く取り崩すことになる。解約金額を大きくし過ぎると元本を取り崩しているのと変わらない。	解約金額が定まらない。相場によって解約金額が左右されるため、必要となる金額を満たさない可能性もある。	解約金額が定まらない。相場によって解約金額が左右されるため、必要となる金額を満たさない可能性もある。残高が少なくなった場合には、解約金額が僅少になってしまう。

損益に関わらず、毎月決まった金額を受け取りたい方

解約期間が決まっている方

運用益が出ている時に利益を享受したい方

SAISON ASSET MANAGEMENT セゾン投信

9

中野) 普通にぱっと思い浮かぶのは、自分が老後と言われる時期に必要なお金が決まってい、年金等で足りない部分を定期的に換金して使うと考えれば、「一定の決まった金額が便利だね」というのは、普通の感覚だと思います。そこに合わせてやっ払いこうとすると定額になるんです。

定額解約というのは必ず一定のお金を受け取れるので便利ですけれども、一方で、資産運用

的観点から見ると、最も非効率です。

つまり、今回のようなコロナショックで言うと、セゾン投信のファンドも大雑把に言うと2割ぐらいすごく短期間にドンと下がりました。

この2割値段が下がったところで同じ金額を取り崩してしまうと、すごくたくさんのお金が比率としては取り崩されてしまうので、安いところでたくさんのお金を引き出していることになります。という意味で、とても非効率です。

できれば定額解約ではない方を資産運用的観点からは使っていただきたい。そこでそれに代わるもので一部の識者の方は定率を推奨しています。

実際のところ、定率は定額に比べると運用効率が非常に担保されています。実際、最終的にはどのぐらいの期間で使い切るってことは定めることができないんですね。

最後の方になってくると、残高が相当小さくなってきている中で定率解約ですから、小さいお金しかもらえなくなってしまいます。計画的にお金を受け取ることができなくなります。こういった弱点もあります。完璧に全ての願いを叶えてくれる、そういう方法はないんです。

セゾン投信の場合は定口をできれば推奨したいと考えています。サービス導入当初は定額・定口という二つの仕組みを用意することにしました。

常に私も山根も定率があったらいいという言葉がたくさん聞いています。今回どうしても早くリリースをしたかったので開発の時間も考えて、先に定額と定口で皆さんにサービスを使っていただきたいです。定率がなかったとしても僕は定口という仕組みの方が皆さんには合っていると思います。

なぜなら、口数を毎月きちんと一定ずつ取り崩していけば、自分が例えば100歳までそれをやろうと思ったら、何口取り崩していいかが計画できます。最終的に限りなくゼロになるところまで計算してまさに将来を見える化して活用できるので、定率と同じぐらいの運用効率の効果がありません。定口でやっていただければ十分代替できるんじゃないかと思っています。

山根) 一つ質問をいただいています。「毎月分配型の投資信託の仕組みとの違いを教えてください」という質問です。

こちらでは「定額解約と毎月分配型ファンドの違い」を説明します。大きく異なるところに絞りますと、定額解約に関しては、受取金額が自分で自由に決められて、毎月分配型ファンドは自分では決められない。運用に関しては定額解約ですと、自分で解約金額を決められるため、複利効果を享受できます。ただし、解約金額を大きくしてしまうと元本を取り崩しているのと変わりません。毎月分配型ファンドは分配金を出す前提で運用されているため、複利効果が得られない。元本を取り崩して分配される場合もあります。

定額解約と毎月分配型ファンドの違い

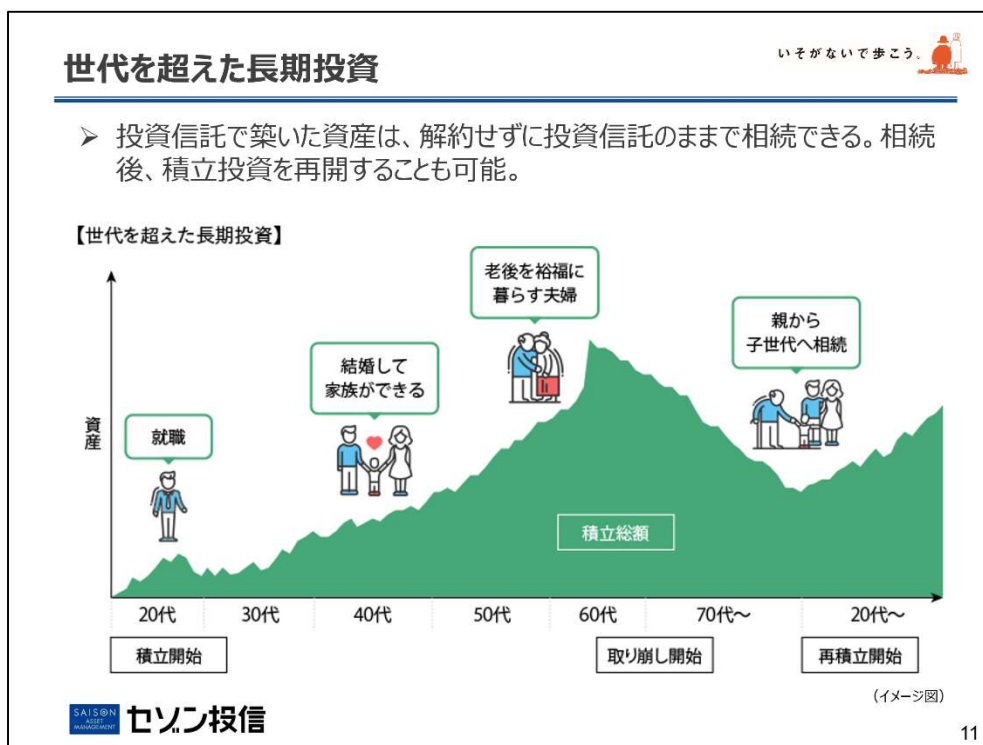
いそがないで歩こう。

	定額解約	毎月分配型ファンド
特徴	毎月/隔月でファンドの一部を解約し、換金できる	毎月ファンドから分配金を受け取れる
資産	解約した分だけファンド資産が減る	分配した分だけファンド資産が減る
税金	利益相当部分に対して、 20.315%課税【譲渡所得】 (元本払い出し部分は非課税)	利益相当部分に対して、 20.315%課税【配当所得】 (元本払い出し部分は非課税)
受取金額	自分で自由に決められる	自分では決められない
運用	自分で解約金額を決められるため、複利効果を楽しむことができる (※ただし解約金額を大きくすぎると、元本を取り崩しているのと変わらない)	分配金を出す前提で運用されているため、複利効果が得られない、元本を取り崩した分配がされる場合もある
信託財産留保額	ファンドによっては解約ごとに信託財産留保額がかかる	信託財産留保額はかからない
費用	低コスト(分配金に係る決算事務コストがない)	高コスト(分配金に係る決算事務コストが発生する)

中野) 私の立場からいうと、一番大きな違いはエンドレスの長期投資というものを前提にして、運用が構築されているわけではないということです。毎月分配型ファンドはできるだけ高い分配金を早く享受してもらうために設計されています。結果的に今すぐたくさん分配金が欲しいという需要に応えるために作られていて目的は違う。

ですから、ベストは毎月分配型の仕組みがあるファンドではなく、ずっとエンドレスで長期資産形成型のファンドを使って運用を続けながら自分の意志と考え方を反映させた取崩しというのがいいです。それが自分で解約して換金していく流れを決められる定額解約です。毎月分配型ファンドは自分でコントロールできません。いらないといっても分配がされてしまう。多くの方は余計な分配を受けてそのまま銀行預金に置いていたり、あるいはいらないからとまた再投資していることもあります。これは税金を払ってまた再投資をしていることになります。そういった実態に鑑みても、これから先は毎月分配型ファンドが主流ではなくて、長期資産形成型の投資信託を、自らの意思を持った定期解約の仕組みを使っていくことが主流になっていくと思います。

山根) 取崩しを実際に活用したライフプランをイメージするために、こちらのスライドをご覧ください。実は、投資信託は解約せず投資信託のまま相続できます。働けるうちは積立投資をして、リタイア後は取崩しをしながらも運用を続け、その後相続をしてまた長期投資を続けてもらうという「超長期投資」を表しています。世代を超えた長期投資というビジョンが素敵です。



中野) ずっと言い続けていた長期投資の理想的な姿です。エンドレスの長期投資とは、自分の人生で終わるのでなく、さらに自分の次の世代、子どもたちあるいは孫たちまで含めてずっと続けてきた長期投資をそのまま引き継いでもらう。そうすることによって、超長期投資を実現できれば、孫の代には相当大きくなって資産家になるかもしれないのでしょうか。

ですから、無理して使い切らなくていいわけです。使い切れなかった分も、それは次の世代に気持ちよく残していけば、自分の子孫もより豊かな人生生活を享受できる。本当の意味でのエンドレス長期投資をこのように皆さんにイメージしてもらえると嬉しいです。

山根) ここからは後半で、「セゾン定期便を活用しよう」をお送りします。

「セゾン定期便」は1年半ほど前に若手チームを作って開発してきました。この愛称も社内で公募したもので、社員一体となって進めていて、大変思い入れのあるサービスです。

いそがないで歩こう。 

セゾン投信の定期換金サービス



セゾン定期便

SAISON
ASSET
MANAGEMENT

セゾン投信

14

山根) 大きな特徴は3つです。①自動的に解約ができる、②解約金は指定された預金口座に振り込まれる、③解約手法は定額・定口の2つです。概要を説明します。(以下参照)

いそがないで歩こう。 

セゾン定期便の概要

	定口解約	定額解約
解約手法	指定した投資信託に対し、保有する口数を指定した期間で等分して解約して現金で受け取る。	指定した投資信託に対し、10,000円以上1円単位で指定した定額を解約して現金で受け取る。
対象銘柄	セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド セゾン資産形成の達人ファンド	
申込条件	対象口座：特定口座 対象銘柄の評価額：申込時点において200万円 一回あたりの解約金額：1万円以上またはそれに相当する口数	
解約周期	毎月または隔月（奇数月）	
手法の変更	年1回まで	
利用料	無料（信託財産留保額は控除されます）	

SAISON
ASSET
MANAGEMENT


セゾン投信

15

どのようなスケジュールで解約がされるのかというコメントをいただいています。毎月15日が申込締切で、16日に発注をしてそこから5営業日後には皆さんの口座に振り込まれるというスケジュールです。

山根 さて、解約手法をそれぞれ解説していきましょう。

まずは定口解約です。例えば投資信託 2,000 万円（総口数 2,000 万口）をお持ちだとし、20 年で毎月定口解約する場合には、2000 万口を 20 年でかつ 12 ヶ月で割ると月 83,333 口解約することになります。青枠を見ていただくと、基準価格によって解約金額は変動することがわかります。

いそがないで歩こう 

定口解約とは

➤ 投資信託の保有口数を指定した期間で等分して解約する

たとえば・・・
投資信託（評価額：2,000万円、総口数：2,000万口）を、
20年で毎月定口解約する場合

$$2,000\text{万口} \div 20\text{年} \div 12\text{か月} = 83,333\text{口}$$

毎月83,333口解約することとなる。

基準価額によって
解約額は変動する！

基準価額（1万口あたり）が8,000円の場合⇒66,666円/月
基準価額（1万口あたり）が12,000円の場合⇒100,000円/月
※解約時に信託財産留保額が控除されます。

SAISON ASSET MANAGEMENT **セゾン投信**

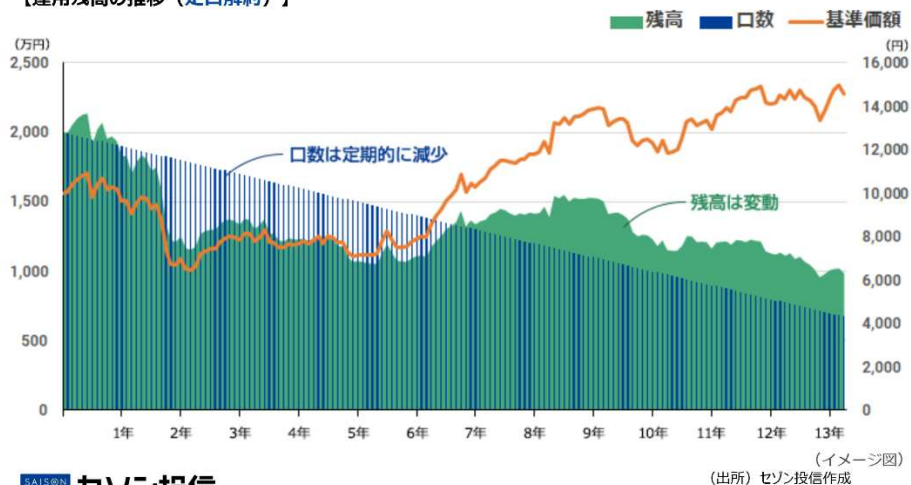
16

山根 この条件をそのままグラフに表します。まずは運用残高・口数の推移です。口数は定期的に減少しています。基準価額は変動しているので、それによって残高も変動しています。

(定口解約) 運用残高・口数の推移

- 指定した期間で案分した口数を解約していくため、口数は定期的に減少していく。

【運用残高の推移 (定口解約)】

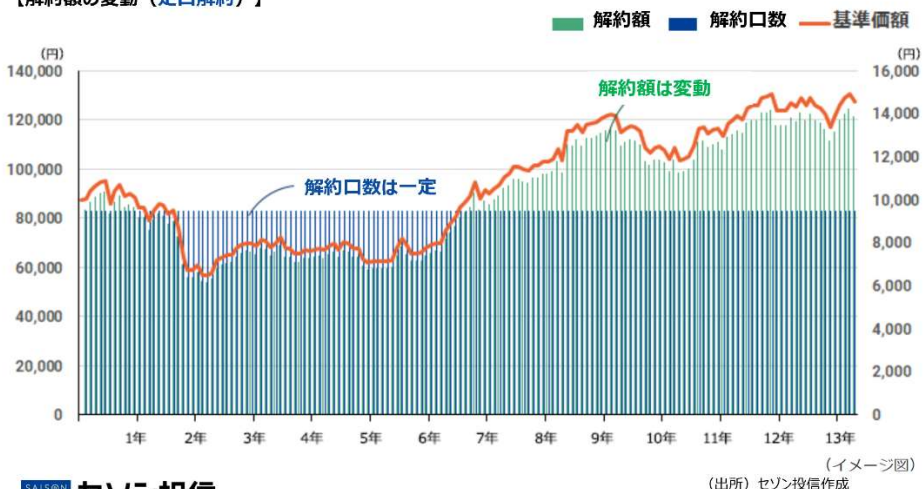


解約額・解約口数の推移です。解約口数は一定ですが、解約額は変動しています。こちらの手法で大切なのはどれぐらいの期間をやるかということです。いつまで生きるかはわかりませんが、期間をイメージはしやすいのがいいのかなと思います。

(定口解約) 解約額・解約口数の推移

- 解約口数は一定であるものの、基準価額によって解約額は変動する。


【解約額の変動 (定口解約)】



中野) 100歳までどうやって自分のお金を持たせようかと考えた時には、定口の仕組みでは同じ口数を解約ができるのはメリットです。口数は同じでも値段はその日によって違うので受け取る金額が変動するのは使い勝手としてはデメリットです。定期換金は余分の中で考えていけば、解約額が少なくなった時には使うのは後に伸ばそうというように柔軟に使うことができます。

山根) 一定のお金のフローがあるといいと思います。下がっているときは心もとないです。続いて定額解約です。条件は先ほどと同じで投資信託 2,000 万円 (総口数 2,000 万口) をお持ちだとして毎月 10 万円で定額解約する場合、月 10 万円 (年 120 万円) 解約することになります。基準価額が下がっている時は多くの口数を解約することには注意です。

定額解約とは

いそがないで歩こう。 

➤ 投資信託を指定した金額 (1 万円以上 1 円単位) で解約する

たとえば・・・

投資信託 (評価額 : **2,000万円**、総口数 : **2,000万口**) を、
毎月10万円で定額解約する場合

毎月10万円 (年120万円) 解約することとなる。

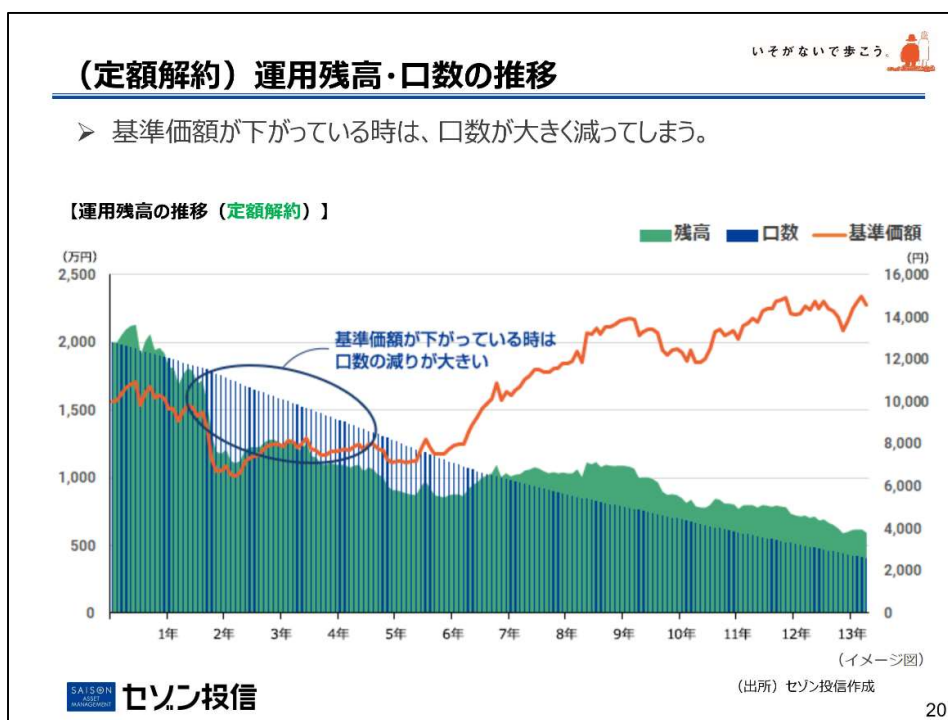
基準価額が下がっている時は多くの口数を解約することになる。

基準価額 (1 万口あたり) が**8,000円**の場合⇒**125,000口**/月

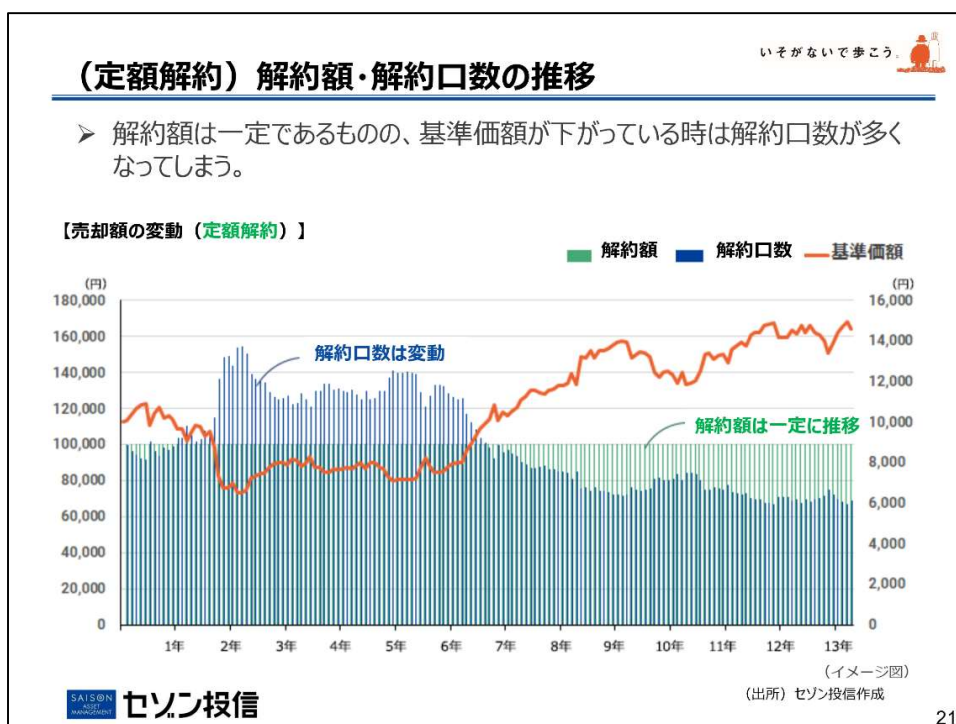
基準価額 (1 万口あたり) が**12,000円**の場合⇒**83,333口**/月

※解約時に信託財産留保額が控除されます。

山根) 今の条件をグラフで見えていきましょう。まずは運用残高・口数の推移です。基準価額が下がっている時は口数の減りが大きくなっています。



山根) 解約額・解約口数の推移です。解約額は一定であるものの、基準価額が下がっている時は多くの口数を売ってしまっています。相場はわかりませんが、始めの方で迎えた相場が下がっていると多くの口数を解約することになってしまい、後々で相場が上がってきても評価額はあまり上がらなくなってしまいます。



中野) 安い時の期間が長いとその先の運用効率には響いてきます。これは後になってみないと実感できませんが、どうしても定額解約でないといけないという方以外はこれを選択しないでいただきたいのが本音です。

山根) 毎月の解約額がはっきりしてほしいという方にはいいかもしれませんが、もしかしたら自分が想定した期間よりも資産寿命が短くなってしまうこともあります。メリット・デメリットを考えて選んでいただきたいと思います。

中野) 全然悪いわけではないですが、どちらでもよければ定額解約を選んでいただきたいです。始めに定額を選んだけれども、やっぱり定額に変えたいという方には対応していますか。

山根) 対応しています。また、手法の内容変更(年数、金額)は1年に1回までです。まずイメージするためにもどちらもやってみるのもいいかもしれません。

中野) 深く考えなくてもいいです。セゾン投信のお客さまは現役世代が圧倒的に多いので、今すぐでないとしても自分がリタイアしたときにはどの手法が効率的で自分のライフプランに合うかを今から考えておくことはとてもいいことだと思います。

山根) まとめますと、定額解約は「受取期間」を重視、定額解約は「受取金額」を重視するということです。ただ、長生きリスクでしたり、資産がどれくらいあるかといったところも考慮した上で選ぶべきだと思います。もちろん必要な時に必要なだけ取り崩すことができる方はこのサービスに頼らなくていいと思いますが、忘れないで解約していけるという部分ではいいサービスかなと思います。

どっちがいいの？

いそがないで歩こう。

定額解約 受取期間重視 

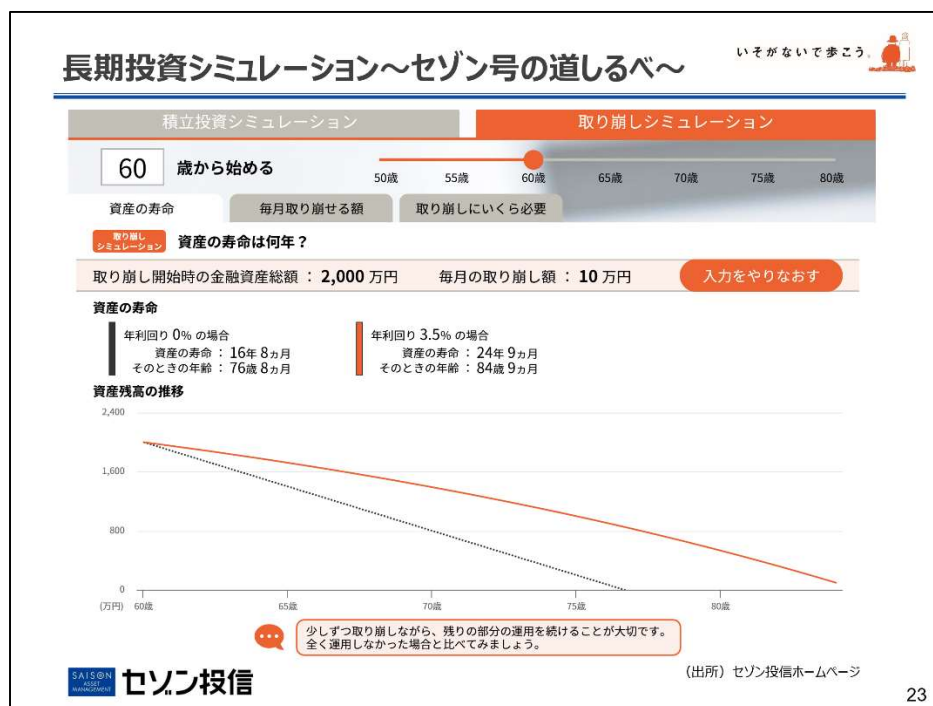
定額解約 受取金額重視 

SAISON 投信

22

中野) 人生は一定ではないので、足りない・余るは出てくると思います。この一定の解約の仕組みを使いながら、足りない時にはこれとは別に手動で不足分を解約して使えばいいです。逆に余ったときには先んじて解約の金額を減らすなどして色々使っていけば慣れていくと思います。

山根) 取崩しシミュレーションというものもホームページに用意しています。あくまでイメージを持ってもらうという意味でも、サービス利用前に使ってみるといいです。



23

中野) このシミュレーションで大体のイメージが持てれば、今の運用のまま続けていけばどのくらいの取崩しができるかなど、わかるのでぜひ使ってみてください。

山根) 「セゾン定期便」は2020年7月にサービス開始予定です。

いそがないで夢こう 

サービス開始

2020年 7月予定

Coming soon...

SAISON ASSET MANAGEMENT セゾン投信

24

山根 質問をいただいています。

65歳以降も年金以外にも収入があり投資信託の積み立てを継続できる場合、果たして継続したほうがいいか。下落リスクを考えると今のコロナショックのような下落時期を避け、価格が安定している時期に取り崩しておく方が安全のように思いますが、いかがでしょうか。

中野 積立の余力があれば、積立をしながら取り崩す。何をやっているのかわからないという部分も感じるかもしれませんが、それはそれで長期投資を心地よく続けていく上では非常に有効だと思います。それからコロナショックのような極端に相場が明らかにヒステリックに下げているような局面というのは、必要なければ、取り崩しをしない方がいいのは、それは確かです。だから余力があるのであればこういうときはちょっと止めて相場が戻ってきたらまた再開するというのを機動的にやるのは悪くはありません。

ただし、日々の上がったり下がったりを予測して、解約を機動的にやっていけばいいみたいなことは考えても無意味だと思います。まずは、「同じリズムですっと続けていこう」を前提にするってことだけは間違いなく皆様の中で心持ちしていただきたいと思います。

山根 続いての質問です。

定期換金する時期に入ったら、運用商品はセゾン資産形成の達人よりはセゾン・バンガード・グローバルバランスファンドに置いていた方が安心のような気がするのですがいかがでしょうか。

中野 一概には言えないんですけども、一つは期限がないというのがセゾン号の長期投資家の一番の強みだと思います。いつまで運用して、そこで必ずやめようみたいなことを考えるとそのときに合わせて値段の変動を落としていかなければならなくなってきます。最初からエンドレス長期投資を生涯やり続けるんだということであれば、これはどっちでもいいんだろうと思います。一方で、年齢とともにいわゆるリスクは減らしたい、これは一つの合理性があります。例えばアメリカで一般化しているターゲットイヤー型ファンドというのは、年齢が高くなるとともに、株式の比率を下げて債券の比率を上げることで、最終的にはほとんど債券になるというものです。値動きが非常に限定的になるようなポートフォリオに変わっていくものが常識とされたのです。

別に運用の中身を変えなくても、運用している金額を減らしていけば、自然にリスクは減っていきますので、どうしてももう少しリスクを減らしたいと思ったら運用残高を落とせばいいのです。これが新しい考え方ではないでしょうか。もちろん値動きの幅だけ見ればセゾン・バンガード・グローバルバランスファンドの方が値は振れないので安心感はもちろんあると思います。

山根) 続いての質問です。

私はセゾン・バンガード・グローバルバランスファンドで特定口座、NISA、つみたてNISAを持っていますが、定期売却をする時どの口座から売却をするのがいいでしょうか。個別元本が高いものからとか何か分かりやすい指標がありましたら教えてください。

対象口座は説明したとおり、特定口座のみです。ここは悩みましたね。

中野) そうですね。非課税口座を使ってくださってる方が当社の場合多いので、悩みました。実はシステムの仕組み上、なかなか無理があってひとまず今回の開発は課税の特定口座だけにしましたけれども、一つの理としては、つみたてNISAの場合、非課税期間はまだ20年です。相当長い期間続くので、こちらから先に解約していくのでそう言う道理はない。ということでつみたてNISAは置いといて、必要なものは課税口座から使っていくのがよいのではないのでしょうか。やがて次の開発では非課税制度も含めて機能していけるように、私たちがきちんと考えていきます。

山根) 最後の質問です。

中野氏の現金所持をミニマム化し必要に応じ、評価額を気にしないで現金化するというスタイルに感銘を受けました。セゾン投信の社員は、他社の投資信託も投資しているのでしょうか。

中野) このサービスに関わらず、基本的に自分のお金については結構大雑把に捉えればいいと思っています。必要に応じて必要なもの取り崩して使っていけば相場が高い時も安い時も気にしないでやっていくことによってならされていき、平均回帰するはずで、それが財布のように、自分の長期投資を活用していく一番わかりやすい方法だと思います。

ただ、せっかくのサービスができたので私自身もこれを使っていきながら、自分の人生設計をきちんと見える化していこうと思います。

それから当社の社員ですが、長期資産形成には当社の商品を買っていて、セゾン号の乗務員であり乗客でもあります。他社の商品については山根さんいかがでしょうか。

山根) セゾン投信を中心に添えて長期資産形成を行っています。一方で他社の商品も買って勉強した上で、皆さんへ情報発信していくことは大事と考えていますので買っています。

「セゾン定期便」についてまだ深く知りたい方に向けて、このようなセミナーやホームページコンテンツを用意していきますので、ぜひご覧になってください。

<ご留意事項>

一般的なご留意事項

当資料は情報提供を目的としてセゾン投信株式会社によって作成された資料であり、金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。投資信託は値動きのある有価証券等に投資しますので基準価額は変動します。その結果、購入時の価額を下回ることもあります。また、投資信託は銘柄ごとに設定された信託報酬等の費用がかかります。各投資信託のリスク、費用については投資信託説明書（交付目論見書）に詳しく記載されております。お申込にあたっては販売会社からお渡しする投資信託説明書（交付目論見書）の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。

投資信託に係わるリスクについて

◆基準価額の変動要因

当社の運用、販売するファンド（以下、当ファンド）はファンド・オブ・ファンズであり、主として投資信託証券に投資を行います。当ファンドは、値動きのある有価証券等に投資しますので、基準価額は変動します。当ファンドの基準価額の変動要因としては、主に「価格変動リスク」や「為替変動リスク」、「カントリーリスク」、「信用リスク」、「流動性リスク」などがあります。したがって、投資元本は保証されているものではなく、基準価額の下落により投資元本を割り込むことがあります。運用による損益は、すべてお客さまに帰属します。当ファンドは預貯金とは異なり、投資元本が保証されているものではなく、一定の投資成果を保証するものではありません。

◆その他のご留意点

当ファンドは、預金や保険契約と異なり、預金保険機構、貯金保険機構、および保険契約者保護機構の保護対象ではありません。加えて証券会社を通じて購入していない場合には、投資者保護基金の対象となりません。投資信託の設定・運用は委託会社がおこないます。

当ファンドに係わる費用について

◆投資者が直接的に負担する費用

- 購入時手数料：ありません。
- 信託財産留保額：換金申込受付日の翌々営業日の基準価額に0.1%の率を乗じた額が控除されます。

◆投資者が信託財産で間接的に負担する費用

- 運用管理费用：
セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド
ファンドの日々の純資産総額に年0.506%（税抜0.46%）の率を乗じて得た額とします。その他投資対象である投資信託証券において信託報酬がかかります。当該信託報酬も間接的にお客さまにご負担いただく費用となりますので、実質的な信託報酬は、年0.57%

±0.02%程度（税込）となります。

セゾン資産形成の達人ファンド

ファンドの日々の純資産総額に年 0.583%（税抜 0.53%）の率を乗じて得た額とします。その他投資対象である投資信託証券において信託報酬がかかります。当該信託報酬も間接的にお客さまにご負担いただく費用となりますので、実質的な信託報酬は、年 1.35% ±0.2%程度（税込）となります。

※ファンドが投資対象とする投資信託証券における信託報酬を加味した実質的な負担額の概算値です。各投資信託証券への投資比率、各投資信託証券の運用管理費用の料率の変更等により変動します。

その他費用：信託財産に関する租税、信託事務の処理に要する諸費用（有価証券の売買の際に発生する手数料や、有価証券の保管に要する費用等を含む）、監査報酬（消費税含む）、立替金の利息等が信託財産の中から差し引かれます。なお、当該その他費用については、運用状況により変動するものであり、事前に計算方法、上限額等を示すことができません。

当動画で使用しているデータ等について

当動画の内容は作成時点のものであり、将来予告なく変更されることがあります。当資料は信頼できると判断した情報等に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性を保証するものではありません。当資料中のグラフ・数値等は、過去の実績・状況であり、将来の市場環境等や運用成果等を示唆・保証するものではありません。また、税金・手数料等を考慮しておりませんので、実質的な投資成果を示すものではありません。

定期解約について

定期解約は将来における収益の保証や、基準価額下落時における損失を防止するものではありません。また、値動きによっては、定期解約よりも一括による解約の方が結果的に有利になる場合もあります。

当資料で使用しているロゴについて

「R&I ファンド大賞」は、R&I が信頼し得ると判断した過去のデータに基づく参考情報（ただし、その正確性及び完全性につき R&I が保証するものではありません）の提供を目的としており、特定商品の購入、売却、保有を推奨、又は将来のパフォーマンスを保証するものではありません。当大賞は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第 299 条第 1 項第 28 号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。当大賞に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利は R&I に帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。

リフィニティブ・リッパー・ファンド・アワードは毎年、多くのファンドのリスク調整後リターンを比較し、評価期間中のパフォーマンスが一貫して優れているファンドと運用会社を表彰いたします。選定に際しては、「Lipper Leader Rating（リッパー・リーダー・レーティング）システム」の中の「コンシスタント・リターン（収益一貫性）」を用い、評価期間3年、5年、10年でリスク調整後のパフォーマンスを測定いたします。評価対象となる分類ごとに、コンシスタント・リターンが最も高いファンドにリフィニティブ・リッパー・ファンド・アワードが贈られます。詳しい情報は、lipperalpha.refinitiv.com/lipper/をご覧ください。Refinitiv Lipper は、本資料に含まれるデータの正確性・信頼性を確保するよう合理的な努力をしていますが、それらの正確性については保証しません。

商号：セゾン投信株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第349号

加入協会：一般社団法人投資信託協会