

第2が属性のフレーミング (attribute framing) である。これは、単に同じ結果を肯定と否定で言い換えるものである。例えば、同じ肉について、赤み75%というか、脂肪分25%というかであり、前者の肯定的な方が味や舌触りの感触が良いという結果になった。また、同じ賭について、勝つ確率を示すか、失敗負ける確率を示すかでその賭をするかどうかが変わるのも、フレーミングである。この効果も非常に良くみられる。

第3が結果のフレーミング (goal framing) であり、A. ある行動をすると肯定的結果 (Gain) が得られる、B. ある行動をしないと否定的結果 (Loss) を被る、という2つの表現をした場合に、その行動をさせる上では後者の方が説得力を持つという。

典型的には、医学上の検査や所有効果 (endowment effect-持っている物を売ってよいという値段の方が、買ってよいという値段よりも高い)などに表れる。例えば、①自己検査法 (BSE) を実施すると乳ガンが早期発見できる、②自己検査法 (BSE) を実施しないと乳ガンが早期発見できない、という2つの表現では、否定的な後者のパンフレットを示した方が、4ヶ月後の検査の実施率が高い(Meyerowitz and Chaiken (1987))。

このフレーミング効果は、プロスペクト理論における、loss aversion (利得の価値上昇よりも損失の価値下落の方が急であること)により説明される。しかし、結果のフレーミング (goal framing) は、他の2つのフレーミングよりも、その存在は確かではない、とされる。

3. 実験方法

(1) 概要

以上を踏まえ、上記の4つの論点の分析のために、以下の実験を実施した。

まず、のべ8日間、学生を含む、4つのグループの国民年金の1号被保険者計219名を被験者として集めた (スケジュールは図表4-1)。

図表4-1 日程・摘要別被験者数

日程	被験者の摘要	人数
2004/12/20	横浜国立大学学生	55
2004/12/21	Web-Anによる公募	24
2004/12/22	同上	32
2005/1/21	サーベイリサーチセンター(未納未加入者)	27
2005/1/22	同上	28
2005/1/28	サーベイリサーチセンター(自営業者)	22
2005/1/29	同上	26
2005/2/1	同上	5
総計		219

第1が横浜国立大学の20歳以上の学生55名であり、2004年12月20日に同大学の教室(1室)に全員を集めて、実験を実施した。第2が株式会社学生援護会のアルバイト募集サイトWeb-anを通じて募集した、パートやアルバイトなど非正規労働者を中心とした1号被保険者56名である。2004年12月21日、22日の両日にわたり、5名~10名程度の少人数に分けて、グループごとにニッセイ基礎研究所の会議室で実験を実施した。第3が株式会社サーベイリサーチセンターのリクルートにより集めた、未納未加入者55名である。2005年1月21日、22日に個別面接により実験を実施した。第4が株式会社サーベイリサーチセンターのリクルートにより集めた、自営業者53名であり、1月28日、1月29日、2月1日に5名~15名程度の少人数に分け、ニッセイ基礎研究所の会議室で実験を実施した(属性別の被験者の内訳については、図表4-2を参照されたい)。

図表4-2 被験者の性・年齢分布

年齢		人数	%		人数	%		人数	%
20~		22	10.0		48	21.9		70	32.0
25~		24	11.0		15	6.8		39	17.8
30~		15	6.8		20	9.1		35	16.0
35~		8	3.7		16	7.3		24	11.0
40~	男性	4	1.8	女性	21	9.6	合計	25	11.4
45~		7	3.2		6	2.7		13	5.9
50~		1	0.5		8	3.7		9	4.1
55~60		0	0.0		4	1.8		4	1.8
合計		81	37.0		138	63.0		219	100.0

開始前の注意と説明を含め、実験(後述する「その1」と「その2」への回答)終了までの所要時間は、いずれも20分程度であった。なお、実験参加の報酬は、後のアンケート分と合わせて、学生およびWeb-anによる募集が5,000円、サーベイリサーチセンターのリクルートによるグループでは、未納未加入者で

ある1号被保険者を確実にリクルートするため、10,000円を支払った。

被験者に実施した実験の質問は、3部の調査用紙から構成され、主に「その1」と「その2」が通知の効果に関する実験、「その3」が第3章の未納未加入者の属性を調べるためのアンケートになっている。「その1」、「その2」、「その3」はその都度回収し、新しい質問と回答用紙を配布した。

「その1」は、3つの質問からなる。問1は、降水確率が何%以上なら、傘を持って出かけるか、という質問で、被験者のリスク許容度を調査している。問2は、四季のうち、どの季節が好きですかという質問で、被験者をリラックスさせる効果を狙っている。問3が通知の効果を見る上で、もっとも大事な質問で、「あなたは、もしも国民年金への加入が任意であったら、保険料を支払いますか。あなたの考えに最も近いものを、次の中から1つ選んで、数字に○をつけてください」と尋ね、「1. 絶対に支払う、2. たぶん支払う、3. どちらかといえば支払う、4. どちらかといえば支払わない、5. たぶん支払わない、6. 絶対に支払わない」の6選択肢から1つを回答させる。

その段階で「その1」を回収し、次に調査用紙「その2」を配布する。「その2」は冒頭に保険料支払額と給付の見込みに関する通知を掲載している。後述の通りこの通知に6通りの表現方法（文言）を用いた。

被験者には、「その2」を配布した後に通知を1分程度読んで理解して貰う。その上で、問4「あらためて、おたずねします。あなたは、もしも国民年金への加入が任意であったら、保険料を支払いますか。あなたの考えに最も近いものを、次の中から1つ選んで、数字に○をつけてください。（前にお尋ねしたときと考えが変わっていなければ、同じ数字に○をつけてください）」という質問に回答してもらった。

問3→通知→問4、という過程で、問4（通知後）の回答が問3（通知前）とどの程度異なるか、問3よりも制度に加入して、保険料を納付する意思が高まっているかどうか、により通知に納付の意思を高める効果があるかどうか、を検証した。

通知が被保険者の国民年金制度への理解や信頼、ひいては制度加入や保険料納付の意思に与える影響を調べる上では、未納未加入者を集めて通知をした後、6ヶ月程度たったところで、制度加入と保険料納付が実際にあったかどうかを調べるのがもっとも確実であろう。

しかし、未納未加入者だけのある程度の人数集めるためには、時間や費用がかかる⁷。また、現在、未納未加入の状態ではなくても、強制加入でないと保険

⁷ 自ら未納未加入者であることを認めることには抵抗がある人が多い。

料を払わない、という人もいる。その場合、強制だという認識が崩れると未納・未加入の状況に陥りかねない。通知をすることにより、年金制度への信頼が深まれば、現実の未納未加入者だけでなく、こうした潜在的な未納未加入者の加入・納付の意思も改善し、長い目で見れば未納未加入者の割合を低下させるはずである。そこで、広く1号被保険者を集め、「任意であれば保険料を支払うか」という質問に対する回答が変化するかどうかで、通知による意識の変化を検証した。

(2) 通知の内容と各論点に対応した仮説

次に6つのタイプの通知の内容と、その通知の意図について説明する。下表のように、通知（実際の実験では「お知らせ」とした）には6つのタイプがある。

	通知（お知らせ）の文言
タイプ1	今回の調査で、あなたに、これから回答していただく質問は、問1から問45まであります。 最後まできちんと回答していただいた場合に、あなたが受け取ることのできる今日の謝礼の金額は、性別や年齢に関係なく、5,000円（交通費含む）になります。
タイプ2	あなたが納める国民年金の保険料の額は、40年間の合計で、X万円になります。 保険料を少なくとも25年間納めると、年金を受け取れます。 40年間保険料を納めた場合に、あなたが受け取れる国民年金の額は、65歳から平均寿命までの合計で、Y万円になると予測されます。 (いずれの金額も、いまの物価でみた額です)。
タイプ3	あなたが受け取れる国民年金の額は、65歳から平均寿命までの合計で、Y万円になると予測されます。 ただし40年間保険料を納めないと年金額が減り、少なくとも25年間納めないと年金を受け取れません。40年間に納める保険料の合計は、X万円になります。 (いずれの金額も、いまの物価でみた額です)。
タイプ4	あなたが今後納める国民年金の保険料の額は、1年間の合計で、16万円になります。

	<p>保険料を1年間納めると、年金ポイントを1ポイント獲得します。40年間納めて40ポイント獲得した場合には、年間Y'万円の年金を受け取れると予測されます。</p> <p>(いずれの金額も、いまの物価でみた額です)。</p>
タイプ5	<p>あなたがおさめる国民年金の保険料の額は、40年間の合計で、X万円になります。</p> <p>40年間きちんと保険料を納めた場合に、あなたが受け取ることのできる国民年金の額は、65歳から平均寿命までの合計で、Y万円になると予測されます。</p> <p>ただし、受け取れる年金額は、これからの経済や少子高齢化の状況によって変わります。経済の悪化や少子高齢化が予想以上に進めば、非常に低い確率ですが、Z万円になると予測されます。</p> <p>(いずれの金額も、いまの物価でみた額です)。</p>
タイプ6	<p>あなたがおさめる国民年金の保険料の額は、40年間の合計で、X万円になります。</p> <p>40年間きちんと保険料を納めた場合に、あなたが受け取ることのできる国民年金の、65歳から平均寿命までの合計額は、非常に高い確率で、Z万円を上回ると予測されます。</p> <p>ただし、受け取れる年金額は、これからの経済や少子高齢化の状況によって変わります。経済や少子高齢化の状況が予想どおりならば、Y万円になると予測されます。</p> <p>(いずれの金額も、いまの物価でみた額です)。</p>

(X、Y、Zは生年と性別により変わる数値である)。

タイプ1の通知では、実験における質問の数、謝礼の金額を述べている。この通知は、ある場所に呼ばれた被験者が、何かの通知をはさんだ前後に、納付の意思を尋ねられるだけで、納付の意思を変えてしまうことがあるかどうかを検証するための実験である。投薬実験でいえば、プラシボ(偽薬)にあたる。

この他の通知では、保険料と予測給付額を知らせている。これらの通知で納付の意思が改善するとすれば、論点1に対応した、次のような仮説が立てられる。

<仮説1>給付と保険料両方の額を示したタイプ2～6の通知をした方

が、納付の意思が高まる⁸。

次に、タイプ4はポイント制を仮想した通知である。①年額16万円の保険料を1年間納めると1ポイントを獲得し、40年納めて40ポイントを獲得すると、年間87万円の年金を受け取ることができる、という内容である。保険料と給付の総額を示しているタイプ2やタイプ3と異なり、年額だけを示している。

このような通知では、タイプ2などと異なり、保険料と給付の総額を比べられないため、加入・納付の意思は高まらないとも考えられる。そこで、論点2に対応した以下の仮説が成り立つ。

<仮説2>ポイント制の場合、年額の保険料と予測給付額を示すタイプ4よりも、保険料や予測給付額の総額を示したタイプ2の方が、納付の意思を高める。

タイプ2、3は両者とも、①40年間で収める保険料合計額、②40年間納めた場合に、受け取ることのできる給付の合計額、の通知である。タイプ2とタイプ3の違いは、タイプ2は、保険料を納めれば受け取ることのできる予測年金額を示しているのに対して、タイプ3はまず予測年金額を示して、保険料を納めないと年金額が減り、25年間納めないと年金を受け取れない、という表現になっている。つまり、まずもらえる額(利得)を示して、その後、保険料を納めないと失う額を示している。

タイプ2は保険料を払った場合の利得を通知している肯定的なフレーミングであるのに対して、タイプ3では、もらえる額を示して参照点を引き上げた後に、保険料を払わなかった場合に同額の損失が生じるという否定的なフレーミングである。

上述したように、プロスペクト理論の価値関数では、利得よりも損失の領域の方が価値関数の傾きが急だと考える。そのため、被験者は、同じ額であれば「利得を失う」よりも「損失を被る」ことを避けようとする。そうであれば、以下の仮説3-1が成立するはずである(論点3に対応)。

<仮説3-1>保険料支払により得られる給付の通知(タイプ2)よりも、保険料不払いにより失う給付に関する通知(タイプ3)の方が、納付の意思を高める。

同様にタイプ5とタイプ6の比較についていえば、タイプ5では、標準ケースでの利得(給付)を示し、最悪の場合(非常に低い確率のケース)には、

⁸ 各人への給付額の予測に必要な、その加入履歴が手に入らないため、ここでは、40年加入を前提に給付額と保険料を計算している。

そこから損失が生じるとしている。これに対して、タイプ6では、最悪の場合（非常に低い確率のケース）の予測給付額を示し、その後で、標準的な予測給付額まで上昇しうる（利得が生じる）と説明している。価値関数は、①利得の領域では上に凸で、損失の領域では下に凸、②利得の勾配よりも、損失の勾配の方が急である、という特徴をもつ。さらに、価値関数による価値をウェイト付けして、最終的な効用を決定する際に、低い確率の事象については、確率を上回るウェイトが付される（低い確率の過大評価）。

プロスペクト理論によるこれらの性質を考慮すると、タイプ6の通知の方が、タイプ5の通知によるよりも、加入者にとって高い効用をもたらすので、加入・納付意思を改善するはずである（詳細は補論を参照）。

<仮説3-2>

リスクシナリオ（最悪の場合）の予測給付額をまず示す通知の方が、まず標準的なケースでの予測給付額を示す通知よりも、納付の意思を上昇させる。

タイプ5では、標準的なシナリオによる予測給付額他に、リスクシナリオにより給付が低下した場合の予測給付額を示している。このように受給額が減るリスクを示すと、リスクがあることを知らない場合に比べて、制度加入や保険料納付の意思は低下すると考えられる。そこで、論点4に対応した以下の仮説がたてられる。

<仮説4>リスクシナリオ（最悪の場合）の予測給付額を示したタイプ5の通知の方が、標準的なケースだけでの予測給付額を示すタイプ2の通知よりも、納付の意思が低下する。

(3) 保険料と給付額の計算

それぞれのタイプの通知（お知らせ）には、各被験者の性・生年別の保険料と予測給付額を記載した。

保険料（タイプ2、3、5、6のX）は、2004年までの保険料と2005年以降の保険料の合計である。2004年までの保険料は、過去の毎年の保険料に、2004年までの物価上昇率を乗じて計算した。2005年以降の保険料は、2004年年金改革の通り、①2005年4月から毎年月額280円ずつ増額し、2017年4月以降16,900円で据え置かれる、②その上に毎年、名目賃金上昇率で引き上げられる、という前提をおき、それを物価上昇率で割り引いて計算した。名目賃金上昇率、物価上昇率は厚生労働省の財政予測の通り、それぞれ年率2.1%、1.0%とした。

一方、実質ベースの年金支給額（タイプ2、3、5、6のY、Z）については、

2004年の年金改革による、マクロ経済スライド方式による給付額の算出方法に基づいて計算した。その場合、国民年金の給付額は、厚生年金と同じ率でスライドするため、各年の厚生年金給付額の実質スライド率の分布を予測した。

年金給付額の実質スライド率の分布を計算する際には、厚生年金財政についてのモンテカルロシミュレーションの手法を用いた。シミュレーションの詳細は臼杵・北村・中嶋（2003）、北村・中嶋（2004）に譲るが、資産の運用利回り、実質賃金上昇率、物価上昇率、出生率、死亡率、の5つを変数として用い、財政ルールとして、95年後に給付の1年分の資産が残るような状況になれば、マクロ経済スライドによる給付の削減を停止し、スライド調整率をゼロとする⁹。

ここで、通常は

スライド調整率＝公的年金全体の被保険者数の減少率＋0.3%（平均的な寿命の伸び率）、である。

さらに、給付の実質スライド率は、支給開始前の新規裁定年金の場合は
実質スライド率＝（手取り賃金上昇率－スライド調整率）－物価上昇率
であり、支給開始後の既裁定年金では、

実質スライド率＝（物価上昇率－スライド調整率）－物価上昇率
＝－スライド調整率
となる。

このルールの下で、2004年から2100年までの厚生年金の財政について、1000回のシミュレーションを実行し、1000通りのパスごとに手取り賃金上昇率、物価上昇率、スライド調整率を計算した。それらを使って、新規裁定年金、既裁定年金の、実質ベースでみたスライド率を、2100年まで1000通りのパスごとに計算する。

こうして計算した毎年の実質スライド率を、2004年における40年加入の国民年金給付額794,500円に乗じて、1000通りの各パスについて2100年までの実質給付額を計算した。その数値を使って、被験者の性・年齢ごとに受給開始年から終了年までの累計額を1000通り計算した。全て受給開始は65歳、終了は男性が80.95歳、女性が89.22歳とした¹⁰。

例えば、1950年生まれの男性であれば、2015年から2031年まで、16年間の

⁹ 実際には、スライド調整率は3年移動平均を取る。また、物価上昇率、賃金上昇率とスライド調整率の大小関係により、この関係は成り立たないこともある。また、厚生年金のモデル所得代替率が50%を割る場合には、スライド調整を停止することになっている。シミュレーションではそれらのルールを全て考慮に入れている。

¹⁰ 2002年発表の「将来推計人口」による、2050年時点での平均寿命を用いた。

実質給付額を1000通り計算できる。その分布の平均値と99パーセンタイル値を通知に盛り込んだ。平均値がタイプ2、3の通知の予測給付額及びタイプ5、6での標準的な予測給付額（Y）であり、99パーセンタイル値がタイプ5、6での人口や経済が悪化した場合の予測給付額（Z）である。

なお、ポイント制のタイプ4の通知での1年当たり給付額Y'は、上記のYを受給期間（男性15.95年、女性24.22年）で除した、1年当たりの額である。

実際に被験者に示した、保険料（X）、標準的な給付額（Y）、1年あたりの給付額（Y'）、最悪の場合の予測給付額（Z）、を、性と生年別に示したのが図表4-3である。この表からも分かるように、平均寿命まで生存した場合の給付額の保険料総額に対する割合は、男性では31歳以上であれば2倍を超え、女性では33歳以上であれば3倍を超える数字になっている。一方、1年当たりの給付額（Y'）は78万円～106万円となっている。

図表4-3 通知に示した保険料と給付予測額の性・年齢別の値

(単位:万円)

年齢	男性				女性			
	X	Y	Y'	Z	X	Y	Y'	Z
	平均寿命ま 保険料	1年当たり での給付 (標準)	1年当たり 給付(標 準)	平均寿命ま での給付(下 方リスク)	平均寿命ま 保険料	1年当たり での給付 (標準)	1年当たり 給付(標 準)	平均寿命ま での給付(下 方リスク)
20	973	1,843	108	1,593	973	2,710	108	2,341
21	958	1,823	107	1,572	958	2,681	107	2,308
22	944	1,804	106	1,551	944	2,652	106	2,279
23	929	1,784	105	1,537	929	2,624	105	2,260
24	915	1,765	104	1,524	915	2,596	104	2,241
25	901	1,746	103	1,512	901	2,568	103	2,225
26	887	1,727	102	1,505	887	2,540	102	2,206
27	874	1,709	101	1,486	874	2,513	101	2,178
28	860	1,690	99	1,475	860	2,486	99	2,168
29	845	1,672	98	1,464	845	2,459	98	2,155
30	831	1,654	97	1,455	831	2,433	97	2,141
31	816	1,637	96	1,439	816	2,407	96	2,116
32	801	1,619	95	1,425	801	2,381	95	2,096
33	785	1,602	94	1,410	785	2,355	94	2,072
34	770	1,584	93	1,395	770	2,330	93	2,050
35	754	1,567	92	1,381	754	2,305	92	2,028
36	738	1,551	91	1,379	738	2,280	91	2,026
37	722	1,534	90	1,368	722	2,256	90	2,014
38	706	1,517	89	1,356	706	2,231	89	1,997
39	690	1,501	88	1,337	690	2,207	88	1,970
40	674	1,485	87	1,327	674	2,184	87	1,957
41	658	1,469	86	1,321	658	2,161	86	1,945
42	641	1,454	86	1,314	641	2,138	86	1,928
43	624	1,439	85	1,301	624	2,115	85	1,913
44	606	1,424	84	1,295	606	2,094	84	1,904
45	588	1,410	83	1,287	588	2,073	83	1,888
46	570	1,396	82	1,277	570	2,052	82	1,870
47	551	1,382	81	1,268	551	2,032	81	1,860
48	532	1,369	81	1,254	532	2,012	81	1,841
49	512	1,357	80	1,247	512	1,993	80	1,828
50	494	1,344	79	1,244	494	1,973	79	1,824
51	475	1,332	78	1,241	475	1,955	78	1,819
52	456	1,321	78	1,230	456	1,937	78	1,797
53	438	1,312	77	1,230	438	1,923	77	1,797
54	421	1,304	77	1,231	421	1,910	77	1,797
55	404	1,297	76	1,228	404	1,899	76	1,793
56	387	1,292	76	1,229	387	1,889	76	1,791
57	371	1,288	76	1,228	371	1,881	76	1,788
58	355	1,285	76	1,226	355	1,874	76	1,787
59	339	1,284	76	1,228	339	1,869	76	1,786
60	324	1,284	76	1,229	324	1,867	76	1,786

4. 結果1(被験者全体)

(1) 総括

以下では、仮説1～仮説5が成立したかどうか、被験者全体について検証し

た結果を示す。検証にあたっては、問3及び問4の回答、1. 絶対に支払う、から、6. 絶対に支払わない、までの回答番号を数値データとして、仮説検定を実施した。

その方法は、次の3つである。サンプル数が少ないため、いずれもノン・パラメトリックな検定である。

- (A) 通知のタイプ別に通知の前後で有意な改善があったかどうかをみる (Wilcoxonの符号付き順位検定)
- (B) 2つのタイプの通知間で通知前から通知後にかけての納付意思の改善幅の分布を比較する (Wilcoxonの順位和検定)
- (C) 2つのタイプの通知間で通知前から通知後にかけての納付意思の改善度合いの分布を比較する (Wilcoxonの順位和検定)

改善幅と改善度合は、以下のように計算した。例えば、通知前の回答が「5. たぶん支払わない」であったのに対して、通知後の回答が「2. たぶん支払う」になったのなら、5から2へ3段階改善したので改善幅を3とする。一方、通知前が5. であれば、最高で「1. 絶対に支払う」まで4段階の改善がありうるのに対して、実際の改善は3段階であるので、改善度合は75%(=3/4)となる。改善幅だけでなく、改善度合をもみるのは、通知前の回答が高い水準の場合、改善幅に限られるためである¹¹。

(2) 保険料と給付に関する通知の効果(仮説1)

図表4-4が、問3(通知前)、問4(通知後)の回答をマトリクスにして、通知のタイプ別に集計した結果である。問3が行、問4が列である。右端の列の合計の下端をみると、全タイプの合計で、「1. 絶対に支払う」「2. たぶん支払う」「3. どちらかといえば支払う」「4. どちらかといえば支払わない」「5. たぶん支払わない」「6. 絶対に支払わない」が、順に7、50、45、42、55、20人であったのが、下端の行にあるように、通知後は11、68、48、43、34、15人となっている。分布のシフトから見て加入・納付の意思が改善したのが窺われる。

¹¹ なお、加入・納付の意思が悪化した場合には、改善幅はゼロとし、改善度合いは検定のサンプルから除外した。

図表4-4 通知のタイプ別にみた通知前後の納付意思の分布

通知タイプ	問3 任意加入での納付意思 (通知前)1-6	問4 任意加入での納付意思(通知後)1-6												合計	
		1 絶対に支払う		2 たぶん支払う		3 どちらかとい えば支払う		4 どちらかとい えば支払 わない		5 たぶん支 払わない		6 絶対に支払 わない			
		度数	副表%	度数	副表%	度数	副表%	度数	副表%	度数	副表%	度数	副表%		
1 ダミータイプ	1 絶対に支払う	2	5.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.6%
	2 たぶん支払う	0	0.0%	9	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	9	25.0%
	3 どちらかとい えば支払う	0	0.0%	0	0.0%	9	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	9	25.0%
	4 どちらかとい えば支払わな	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	3	8.3%
	5 たぶん支払わ ない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	9	25.0%	0	0.0%	9	25.0%
	6 絶対に支払わ ない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	11.1%	4	11.1%
	合計	2	5.6%	9	25.0%	9	25.0%	3	8.3%	9	25.0%	4	11.1%	36	100.0%
2 通常タイプ	1 絶対に支払う	2	5.4%	1	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	8.1%
	2 たぶん支払う	0	0.0%	10	27.0%	2	5.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	12	32.4%
	3 どちらかとい えば支払う	0	0.0%	4	10.8%	3	8.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	7	18.9%
	4 どちらかとい えば支払わな	1	2.7%	0	0.0%	2	5.4%	1	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	4	10.8%
	5 たぶん支払わ ない	0	0.0%	0	0.0%	1	2.7%	4	10.8%	2	5.4%	1	2.7%	8	21.6%
	6 絶対に支払わ ない	1	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.7%	1	2.7%	3	8.1%
	合計	4	10.8%	15	40.5%	8	21.6%	5	13.5%	3	8.1%	2	5.4%	37	100.0%
3 25年加入必要	1 絶対に支払う	2	5.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.4%
	2 たぶん支払う	0	0.0%	5	13.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	13.5%
	3 どちらかとい えば支払う	0	0.0%	2	5.4%	5	13.5%	1	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	8	21.6%
	4 どちらかとい えば支払わな	0	0.0%	1	2.7%	1	2.7%	8	21.6%	0	0.0%	0	0.0%	10	27.0%
	5 たぶん支払わ ない	2	5.4%	1	2.7%	2	5.4%	2	5.4%	2	5.4%	0	0.0%	9	24.3%
	6 絶対に支払わ ない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	8.1%	3	8.1%
	合計	4	10.8%	9	24.3%	8	21.6%	11	29.7%	2	5.4%	3	8.1%	37	100.0%
4 ポイント制	1 絶対に支払う	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	2 たぶん支払う	1	2.7%	7	18.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	8	21.6%
	3 どちらかとい えば支払う	0	0.0%	4	10.8%	2	5.4%	2	5.4%	1	2.7%	0	0.0%	9	24.3%
	4 どちらかとい えば支払わな	0	0.0%	1	2.7%	1	2.7%	4	10.8%	1	2.7%	0	0.0%	7	18.9%
	5 たぶん支払わ ない	0	0.0%	2	5.4%	0	0.0%	3	8.1%	4	10.8%	1	2.7%	10	27.0%
	6 絶対に支払わ ない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.4%	1	2.7%	3	8.1%
	合計	1	2.7%	14	37.8%	3	8.1%	9	24.3%	8	21.6%	2	5.4%	37	100.0%
5 マクロスライド (標準一下限)	1 絶対に支払う	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	2 たぶん支払う	0	0.0%	8	21.6%	0	0.0%	1	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	9	24.3%
	3 どちらかとい えば支払う	0	0.0%	1	2.7%	7	18.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	8	21.6%
	4 どちらかとい えば支払わな	0	0.0%	1	2.7%	2	5.4%	3	8.1%	1	2.7%	0	0.0%	7	18.9%
	5 たぶん支払わ ない	0	0.0%	0	0.0%	3	8.1%	2	5.4%	5	13.5%	0	0.0%	10	27.0%
	6 絶対に支払わ ない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.7%	2	5.4%	3	8.1%
	合計	0	0.0%	10	27.0%	12	32.4%	6	16.2%	7	18.9%	2	5.4%	37	100.0%
6 マクロスライド (下限一標準)	1 絶対に支払う	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	2 たぶん支払う	0	0.0%	7	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	7	20.0%
	3 どちらかとい えば支払う	0	0.0%	1	2.9%	3	8.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	11.4%
	4 どちらかとい えば支払わな	0	0.0%	1	2.9%	3	8.6%	7	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	11	31.4%
	5 たぶん支払わ ない	0	0.0%	2	5.7%	2	5.7%	1	2.9%	4	11.4%	0	0.0%	9	25.7%
	6 絶対に支払わ ない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.9%	1	2.9%	2	5.7%	4	11.4%
	合計	0	0.0%	11	31.4%	8	22.9%	9	25.7%	5	14.3%	2	5.7%	35	100.0%
タイプ1~6の合計	1 絶対に支払う	6	54.5%	1	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	7	3.2%
	2 たぶん支払う	1	9.1%	46	67.6%	2	4.2%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	50	22.8%
	3 どちらかとい えば支払う	0	0.0%	12	17.6%	29	60.4%	3	7.0%	1	2.9%	0	0.0%	45	20.5%
	4 どちらかとい えば支払わな	1	9.1%	4	5.9%	9	18.8%	28	60.5%	2	5.9%	0	0.0%	42	19.2%
	5 たぶん支払わ ない	2	18.2%	5	7.4%	8	16.7%	12	27.9%	26	76.5%	2	13.3%	55	25.1%
	6 絶対に支払わ ない	1	9.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%	5	14.7%	13	66.7%	20	9.1%
	合計	11	100.0%	68	100.0%	48	100.0%	43	100.0%	34	100.0%	15	100.0%	219	100.0%

ただ、通知のタイプ別に見ると、「1. 絶対に支払う」と「2. たぶん支払う」の合計が、タイプ1から6でそれぞれ11、15、7、8、9、7人となっている。タイプ2で、最初から納付意思の高い被験者が特に多くなっており、それがタイプ間の比較を難しくした。

図表4-4及び、通知前後の納付意思の平均と標準偏差を示した図表4-5をみると、タイプ1（プラシボ）の通知では、その前後で納付意思が全く変わっていない（平均3.56、標準偏差1.52）。しかし、それ以外の通知では、いずれも納付意思が改善している。

図表4-5 通知のタイプ別の納付意思の変化

	N(標本数)	問3 任意加入での納付意思(通知前)		問4 任意加入での納付意思(通知後)		問4-問3 通知による任意加入での納付意思の変化(改善が+/悪化が-)	
		平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
タイプ1 (フラシボ)	36	3.56	1.52	3.56	1.52	0.00	0.00
タイプ2 (通常)	37	3.30	1.53	2.84	1.34	0.46	1.12
タイプ3 (25年加入しないと受け取れず)	37	3.76	1.34	3.19	1.39	0.57	1.14
タイプ4 (ポイント制)	37	3.76	1.30	3.41	1.40	0.35	1.01
タイプ5 (マクロスライド標準→下限)	37	3.73	1.33	3.43	1.24	0.30	0.81
タイプ6 (マクロスライド下限→標準)	35	3.97	1.29	3.40	1.24	0.57	0.92
全体	219	3.68	1.39	3.30	1.36	0.37	0.93

また、通知の前後で納付意思を比較すると、通知2～6のいずれも5%水準で有意に改善している(図表4-6)。さらに納付意思の改善幅・改善度合ともに、通知1との間では、5%水準で有意な差がある。保険料と給付に関する通知をすることで、納付意思が改善されるという仮説1は成り立っている。

図表4-6 通知のタイプ別に通知前後の納付意思に差があるかの検定

	N (標本数)	有意確率
タイプ1 (フラシボ)	36	100.00%
タイプ2 (通常)	37	1.24%
タイプ3 (25年加入しないと受け取れず)	37	0.47%
タイプ4 (ポイント制)	37	4.68%
タイプ5 (マクロスライド標準→下限)	37	4.33%
タイプ6 (マクロスライド下限→標準)	35	0.18%
全体	219	0.00%

(Wilcoxon の符号付き順位検定)

(3) 保険料や予測給付額の合計の通知(タイプ2)とポイント制により年額の保険料と予測給付額を示す通知(タイプ4)の比較

次に、保険料や予測給付額の合計を示すタイプ2の通知と、ポイント制により年額の保険料と予測給付額を示すタイプ4の通知を比較した。

仮説2では、タイプ4の通知では、1年当たりの金額しか示していないため、総額を示した通知2の方が、改善効果が大きいと予測した。しかし、図表4-5のように、納付意思の改善効果をみると、両者の間にほとんど差がなかった。また、検定の結果、通知後の納付意思の水準、納付意思の改善幅、改善度合とも、10%水準でも有意な差はなかった(図表4-7参照)。仮説2の成立は認められない。

図表4-7 2つのタイプの通知の間で納付意思の改善に
差があるかどうかの検定結果

	改善幅	N(標本数)	有意確率
(仮説1)	タイプ1 vs タイプ2	73	0.80%
	タイプ1 vs タイプ3	73	0.20%
	タイプ1 vs タイプ4	73	2.00%
	タイプ1 vs タイプ5	73	1.40%
	タイプ1 vs タイプ6	71	0.00%
(仮説2)	タイプ2 vs タイプ4	74	86.50%
(仮説3-1)	タイプ2 vs タイプ3	74	91.70%
(仮説3-2)	タイプ5 vs タイプ6	72	28.10%
(仮説4)	タイプ2 vs タイプ5	74	65.90%

	改善度合	N(標本数)	有意確率
(仮説1)	タイプ1 vs タイプ2	68	0.00%
	タイプ1 vs タイプ3	69	0.00%
	タイプ1 vs タイプ4	71	0.00%
	タイプ1 vs タイプ5	71	0.10%
	タイプ1 vs タイプ6	69	0.00%
(仮説2)	タイプ2 vs タイプ4	71	83.40%
(仮説3-1)	タイプ2 vs タイプ3	69	62.50%
(仮説3-2)	タイプ5 vs タイプ6	72	43.10%
(仮説4)	タイプ2 vs タイプ5	71	21.50%

(4) 得られる給付の通知(タイプ2)と失う給付の通知(タイプ3)の比較

さらにタイプ2の通知(保険料を納めると受け取れる給付額を知らせる)、タイプ3の通知(予測年金額を示して、保険料を納めないと年金額が減り、25年間納めないと年金を受け取れない、ことを知らせる)、を比較した。仮説3-1では、フレーミング効果により通知3の方が、改善効果が大きいとした。

しかし、結果を見ると、加入・納付意思の改善幅、改善度合ともに、10%水準でも有意な差はなく、仮説3-1は成り立っていない。

(5) 標準ケースでの利得(給付)を示してから、最悪の場合の給付を示す通知(タイプ5)と、先に最悪の場合の予測給付額を示し、その後、標準的な予測給付額まで上昇しうることを示す通知(タイプ6)の比較

プロスペクト理論によれば、タイプ6の方が、タイプ5の通知よりも加入・納付の意思を高めると考えられるため、仮説4ではそのように予測した。しかし、図表4-7の通り、この2つのタイプの通知が与える効果の間に有意な差はなく、仮説3-2の成立は認められなかった。

(6) 保険料や予測給付額の合計の通知(タイプ2)とリスクを示す通知(タイプ5)の比較

保険料や予測給付額の合計を示すタイプ2の通知と、マクロ経済スライドの下で、給付額が減る下方リスクを示したタイプ5の通知を比較した。

仮説4では、リスクを示さないタイプ2の通知の方が、下方リスクを示すタイプ5の通知よりも改善度合いが大きいと予測した。

しかし、図表4-7のようにこの2つのタイプの通知の効果の間にも有意な差はなく、仮説4の成立は認められなかった。

(7) 評価

このように国民年金の保険料と給付に関して何らかの通知をすることが、被保険者の保険料納付意思を高めることが確認できた(仮説1)。

しかし、タイプ4のポイント制を使った通知は、納付意思を高める効果において、タイプ2の通常の通知に比べてそれほど劣ってはいなかった。また、タイプ2の通知とタイプ3の通知の間にも、タイプ5の通知とタイプ6の通知の間にも、プロスペクト理論によるフレーミング効果は検証されなかった。

仮説2~4が成立しなかった理由を考えると、1つには保険料と給付額のバランスをみると、タイプ2~タイプ6のどれでも、給付額が保険料を大きく上回っている¹²。そのことによる納付意思の改善効果が大きいいため、フレーミングなどその他の通知の違いによる差が有意に検出されなかったことが考えられる。

例えば、タイプ2、3の違い(仮説3-1)は、2.で述べた3分類では、結果のフレーミング(Goal Framing)にあたる。Levin et al (1998)によると、否定的frameをあまり深刻に受け取らないですむ状況(low involvement or low cognitive effort)では、このフレーミング効果が成り立たない傾向があるという。保険料に比べて給付額が大きいという事実強い印象を受けると、そうした傾向が生じるのかもしれない。

5. 被験者の属性別にみた検証

さらに通知のタイプによる効果の違いに関する上記の仮説を、被験者の属性ごとに検証する。同時に実施したアンケートから、職業と過去2年の保険料納付状況によって分けた、属性ごとに通知の効果を検証した。

職業は、①商業・自由業からなる自営業者(56人)、②パート・契約社員・

¹² タイプ5、6の通知の最低の給付額でも、常に保険料を上回っている。

派遣社員からなる非正規労働者（75人）、③学生（56人）、の3分類についてみた（第3章アンケートの問32参照）。無職あるいはそれ以外はサンプルから除いた。

一方、過去2年（24ヶ月）の保険料納付状況では、①24ヶ月全て納めた（83人）、②だいたい納めた・半分くらい納めた・あまり納めなかった、からなる部分納付（59人）、③未納未加入（67人）、の3つに分類した。

(1) 職業別の検証

職業別にみた通知前後の変化が有意かどうかの検定結果が図表4-8、さらに5つの仮説について検定した結果が図表4-9である。

図表4-8 職業別にみた、通知のタイプ別に通知前後の納付意思に
差があるかの検定

通知のタイプ	自営業		非正規労働者		学生	
	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率
タイプ1 (ブラシボ)	8	100.00%	14	100.00%	9	100.00%
タイプ2 (通常)	10	100.00%	13	1.14%	10	70.55%
タイプ3 (25年加入しないと受け取れず)	10	31.73%	15	4.12%	8	4.12%
タイプ4 (ポイント制)	6	8.33%	12	47.95%	11	4.12%
タイプ5 (マクロスライド標準→下限)	11	17.97%	10	3.84%	10	100.00%
タイプ6 (マクロスライド下限→標準)	11	31.73%	11	5.88%	8	1.67%
全体	56	8.33%	75	0.03%	56	0.07%

(Wilcoxon の符号付き順位検定)

図表4-9 職業別にみた、2つの通知のタイプ間で、通知による
納付意思の改善に差があるかの検定結果

<意識の改善幅>		職業	自営業		非正規労働者		学生	
			N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率
(仮説1)	タイプ1 vs タイプ2		18	100.0%	27	0.6%	19	100.0%
	タイプ1 vs タイプ3		18	76.2%	29	13.4%	17	2.7%
	タイプ1 vs タイプ4		14	14.2%	26	74.2%	20	17.5%
	タイプ1 vs タイプ5		19	54.5%	24	4.2%	19	72.0%
	タイプ1 vs タイプ6		19	77.8%	25	13.4%	17	0.1%
(仮説2)	タイプ2 vs タイプ4		16	14.7%	25	1.9%	21	28.2%
(仮説3-1)	タイプ2 vs タイプ3		20	73.9%	28	46.7%	18	5.5%
(仮説3-2)	タイプ5 vs タイプ6		22	69.9%	21	46.8%	18	0.2%
(仮説4)	タイプ2 vs タイプ5		21	51.2%	23	83.2%	20	91.2%

<意識の改善度合>		職業	自営業		非正規労働者		学生	
			N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率
(仮説1)	タイプ1 vs タイプ2		17	74.3%	25	0.1%	17	48.1%
	タイプ1 vs タイプ3		17	100.0%	28	14.2%	16	3.8%
	タイプ1 vs タイプ4		14	14.2%	25	50.3%	19	5.1%
	タイプ1 vs タイプ5		19	54.5%	23	4.2%	18	51.5%
	タイプ1 vs タイプ6		19	77.8%	24	13.4%	16	0.2%
(仮説2)	タイプ2 vs タイプ4		15	27.2%	24	0.8%	20	17.5%
(仮説3-1)	タイプ2 vs タイプ3		18	73.0%	27	21.7%	17	11.4%
(仮説3-2)	タイプ5 vs タイプ6		22	69.9%	21	38.7%	18	0.2%
(仮説4)	タイプ2 vs タイプ5		20	82.4%	22	92.3%	19	84.2%

(Wilcoxon の符号付き順位検定)

結果を述べると、自営業では、通知前よりも通知後の加入・納付意思が5%水準で有意に変化しているタイプの通知は1つもなかった。また、2つのタイプの通知の比較でも、有意な差はみられなかった。仮説1も含めてどの仮説も成立していなかった。

非正規労働者では、タイプ2、3、5の通知で加入・納付意思が有意に改善した。また、タイプ1の通知に対し、タイプ2とタイプ5が改善幅・改善度合とも、有意に高かった(仮説1)。しかし、タイプ3、4、6の改善幅・改善度合は、タイプ1よりも有意に高いとはいえなかった。

また、タイプ4よりもタイプ2の通知の改善幅、改善度合が有意に高く、仮説2の成立が認められた。非正規労働者について、仮説3-1、3-2、仮説4は、成立していなかった。

学生については、タイプ3、4、6の通知をした後の加入・納付意思が通知前よりも有意に改善しており、仮説1はタイプ3、4、6の間にだけ成立が認められた。

また、タイプ5とタイプ6の比較で、納付意思の改善幅、改善度合ともタイプ6の方が有意に大きかった(仮説3-2の成立)。その他の仮説2、3-1、4の成立は認められなかった。

(2) 納付状況別の検証

納付状況別にみると、過去2年間の完納者に対しては、タイプ3、5、6が加入・納付意思の改善に有効であった(図表4-10)。しかし、仮説2~5に合わせて、2つのタイプの通知について、通知の前後での納付意思の改善幅、改善度合を比較すると、どの2タイプの組み合わせでも有意な差がなかった(図表4-11)。仮説1は一部成立するが、仮説2~仮説4は成立していない。

図表4-10 納付状況別にみた、通知のタイプ別に通知前後の納付意思に差があるかの検定

通知のタイプ	納付状況		完納者		部分納付者		未納未加入者	
	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率
タイプ1(フラシボ)	15	100.00%	8	100.00%	11	100.00%		
タイプ2(通常)	11	17.97%	8	70.55%	15	1.26%		
タイプ3(25年加入しないと受け取れず)	13	4.12%	12	41.42%	10	6.33%		
タイプ4(ポイント制)	14	5.78%	9	58.87%	13	47.95%		
タイプ5(マクロスライド標準→下限)	19	3.84%	7	65.47%	10	40.76%		
タイプ6(マクロスライド下限→標準)	11	3.94%	15	6.33%	8	17.97%		
全体	83	0.00%	59	5.05%	67	0.09%		

(Wilcoxonの符号付き順位検定)

図表4-11 納付状況別にみた、2つのタイプ間で、通知による納付意思の改善に差があるかの検定結果

<意識の改善幅>	納付状況	完納者		部分納付者		未納未加入者	
		N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率
(仮説1)	タイプ1 vs タイプ2	26	44.3%	16	100.0%	26	2.0%
	タイプ1 vs タイプ3	28	8.8%	20	79.2%	21	13.2%
	タイプ1 vs タイプ4	29	10.2%	17	48.1%	24	77.6%
	タイプ1 vs タイプ5	34	20.2%	15	100.0%	21	25.1%
	タイプ1 vs タイプ6	26	5.4%	23	32.5%	19	39.5%
(仮説2)	タイプ2 vs タイプ4	25	53.6%	17	74.3%	28	13.0%
(仮説3-1)	タイプ2 vs タイプ3	24	45.9%	20	85.1%	25	80.7%
(仮説3-2)	タイプ5 vs タイプ6	30	37.2%	22	44.7%	18	96.5%
(仮説4)	タイプ2 vs タイプ5	30	76.7%	15	100.0%	25	49.5%

<意識の改善度合>	納付状況	完納者		部分納付者		未納未加入者	
		N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率
(仮説1)	タイプ1 vs タイプ2	24	45.9%	14	34.5%	25	0.5%
	タイプ1 vs タイプ3	25	7.7%	19	54.5%	21	13.2%
	タイプ1 vs タイプ4	27	6.1%	17	13.9%	24	36.1%
	タイプ1 vs タイプ5	32	22.3%	15	69.4%	21	13.2%
	タイプ1 vs タイプ6	24	6.3%	23	32.5%	19	39.5%
(仮説2)	タイプ2 vs タイプ4	25	40.3%	15	95.5%	27	11.6%
(仮説3-1)	タイプ2 vs タイプ3	23	37.9%	17	59.1%	24	70.9%
(仮説3-2)	タイプ5 vs タイプ6	30	30.7%	22	73.1%	18	76.2%
(仮説4)	タイプ2 vs タイプ5	30	86.6%	13	62.8%	24	50.8%

(Wilcoxonの符号付き順位検定)

部分納付者に対しては、どのタイプの通知でも、通知の前後で納付意思が5%水準では有意に改善したとはいえなかった(仮説1は不成立)。わずかにタイプ6の通知が、有意確率6.3%であった(図表4-10)。

また、仮説2~4の検証として、2つのタイプの通知について、通知の前後での納付意思の改善幅、改善度合を比較すると、どの2つのタイプの比較でも有意な差がなかった。仮説1は一部成立するが、仮説2から仮説5は成立していない。

未納未加入者については、図表4-10のように、タイプ2の通知であれば、通知後の加入・納付の意思は通知前よりも有意に改善していた(仮説1の一部成立)。

2つのタイプの通知間の比較では、どの組み合わせでも、加入・納付の意思の改善に有意な差はなかった。未納未加入者に対しては、仮説2~5が成立していなかった。

(3) 問3への回答(通知前の意思)ごとにみた検証

改善幅や改善度合を比較する場合、通知のタイプ別に通知前の意思(問3への回答)に差があることが、作業が難しい。そこで通知前の意思ごとにグループに分け、通知のタイプ別に、通知後の意思(問4の回答)との間で有意に改善がみられるかを検証した結果が図表4-12である。

この表によると、通知前に「絶対に支払わない」としていたグループでは、どのタイプの通知に対しても有意な改善効果がみられなかった。注目されるのは、「たぶん支払わない」としたグループで、タイプ3、5、6の通知で、加入・納付意思に有意な改善効果がみられたことである(5%水準)。

図表4-12 問3への回答(通知前の納付意思)ごとにみた、通知タイプ別に通知の前後の納付意思に差があるかの検定

通知のタイプ	通知前の納付意識									
	2 たぶん支払う		3 どちらかといえば支払う		4 どちらかといえば支払わない		5 たぶん支払わない		6 絶対に支払わない	
	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率	N(標本数)	有意確率
タイプ1(プランボ)	9	100.0%	9	100.0%	3	100.0%	9	100.0%	4	100.0%
タイプ2(通常)	12	15.7%	7	4.6%	4	10.2%	8	9.6%	3	18.0%
タイプ3(25年加入しないと受け取れず)	5	100.0%	8	56.4%	10	18.0%	9	1.7%	3	100.0%
タイプ4(ポイント制)	8	31.7%	9	100.0%	7	41.4%	10	8.4%	3	15.7%
タイプ5(マクロスライド標準→下限)	9	31.7%	8	31.7%	7	25.7%	10	3.8%	3	31.7%
タイプ6(マクロスライド下限→標準)	7	100.0%	4	31.7%	11	5.9%	9	4.1%	4	18.0%

(Wilcoxonの符号付き順位検定)

6. まとめ—通知のあり方への示唆

これらの結果から、最初の4つの論点には、以下のような回答が得られたと言える。

第1の論点である、予測給付額と一緒に、過去に払った保険料を通知すべきかどうかについては、肯定的な結果といえる。タイプ2、3、5、6で通知されているのは、40年加入を前提とした給付総額であり、個人別の予測給付総額ではない。また、保険料は知らせず、給付額だけを知らせる通知との比較もない。しかし、保険料と給付の総額を知らせることで、払った分以上の額を受給できることが理解され、保険料を納付する意思が高まることが検証された。

第2の論点である、ポイント制では、もしも1年当たりの給付と保険料しか通知しないとすると、加入・納付意思を改善する効果がやや劣っているようである。非正規労働者に有効であった通知は、タイプ2、3、5であった。また、タイプ4のポイント制の通知における納付意思の改善効果¹³が、タイプ2の通常のタイプよりも有意に低かった。

加入意思が低い（「たぶん支払わない」）という回答者に有効であった通知はタイプ3、5、6であり、タイプ4は含まれていない。

特に若年の非正規労働者では未納未加入者の割合が高いとされており、今回の調査でもその点が確認されている（図表4-13）。公的年金制度への信頼を回復するために重要と考えられる、非正規労働者や事前の納付意思が低い対象者への効果が弱い点で、タイプ4の通知は心許ない。

図表4-13 被験者の職業と納付状況に関するクロス集計

職業		自営	非正規	学生	合計
納付状況	完納	27 (48.2)	13 (17.3)	35 (62.5)	75 (40.1)
	部分納付者	13 (23.2)	25 (33.3)	10 (17.9)	48 (25.7)
	未納未加入者	15 (26.8)	34 (45.3)	8 (14.3)	57 (30.5)
	わからない	1 (1.8)	3 (4.0)	3 (5.4)	7 (3.7)
	合計	56 (100)	75 (100)	56 (100)	187 (100)

カッコ内は100分比

χ²乗検定での有意確率は1.0%以下

¹³単純集計では、タイプ4の通知の改善効果はマイナスになった。