

2022 年 7 月 12 日

報道関係各位

株式会社 Central & Mission

＜調査＞コロナ禍と家計について

約 3 割が収入減、貯蓄も減少

節約トップ 3 は食費、趣味娯楽費、交際費

コーチング・コンサルティング事業の株式会社 Central & Mission（本社：東京都中央区、代表取締役：西澤 裕倖）は新型コロナウイルスの感染拡大が及ぼした家計への影響を把握するため、このほどアンケート調査を実施しました。



■アンケート結果要約

- ① 月収、貯蓄額ともに回答者の約 3 割が「減った」と回答
- ② 月収の減少分を補う方法は「節約」が最多
- ③ 節約方法は「食費」、「趣味娯楽費」、「交際費」の順で多かった

NEWS REREASE

■調査概要

調査日：2022 年 6 月 27 日

調査手法：インターネット調査

調査地域：全国

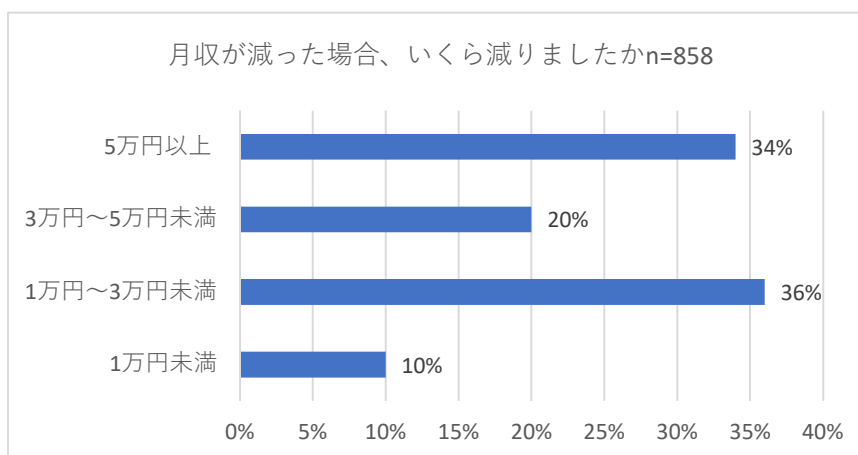
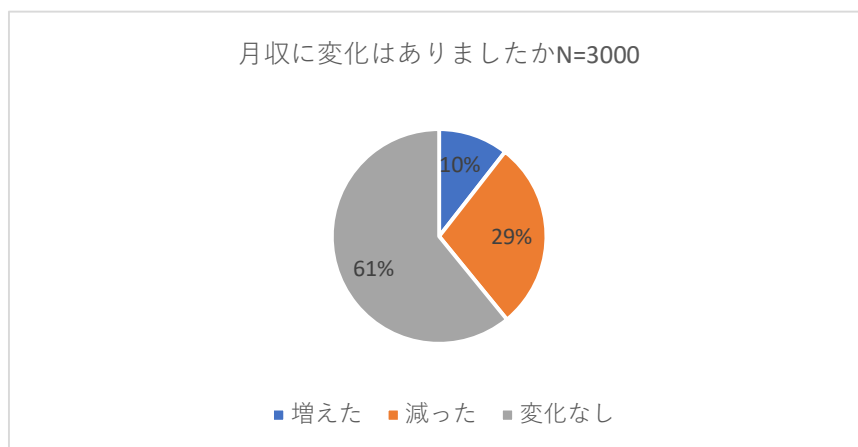
調査対象：20 代～40 代の男女

サンプル数：3,000 人

■調査結果

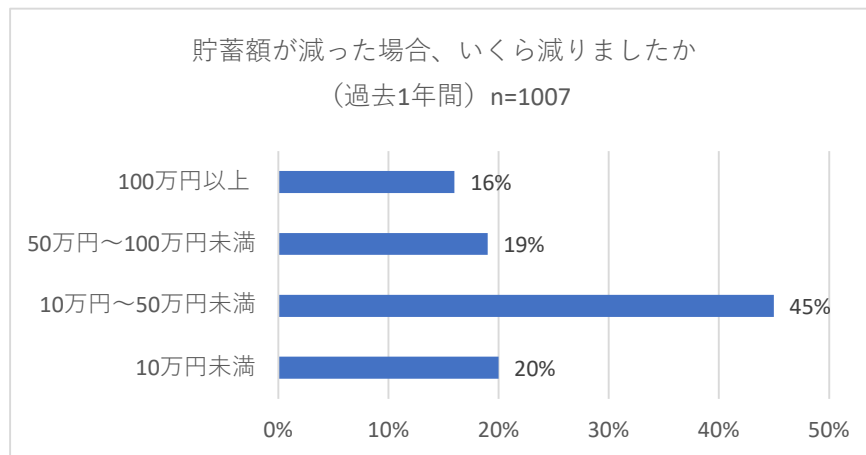
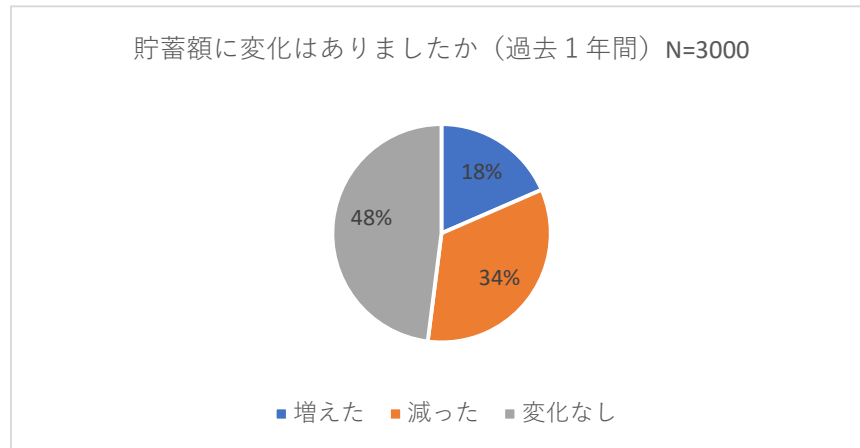
月収、貯蓄額ともに回答者の約 3 割が「減った」と回答

新型コロナウイルスの感染拡大による社会状況の変化に伴う家計への影響について、「月収に変化はありましたか？」との問いには 29 パーセントが「減った」と回答。約 3 割が収入減を経験していることがわかりました。また、「月収が減った場合、いくら減りましたか？」との問いには「1 万円～3 万円未満」が 36 パーセントで最多でしたが、「5 万円以上」も 34 パーセントに上ることがわかりました。



NEWS REREASE

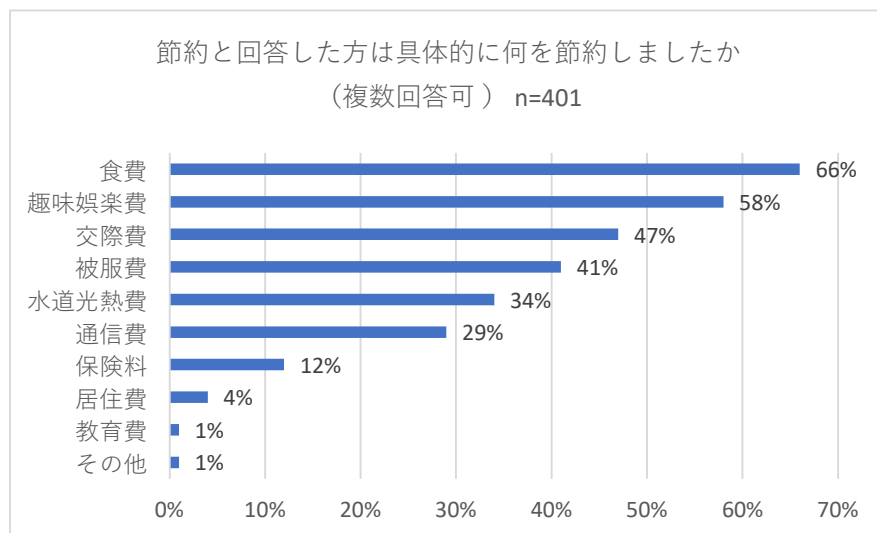
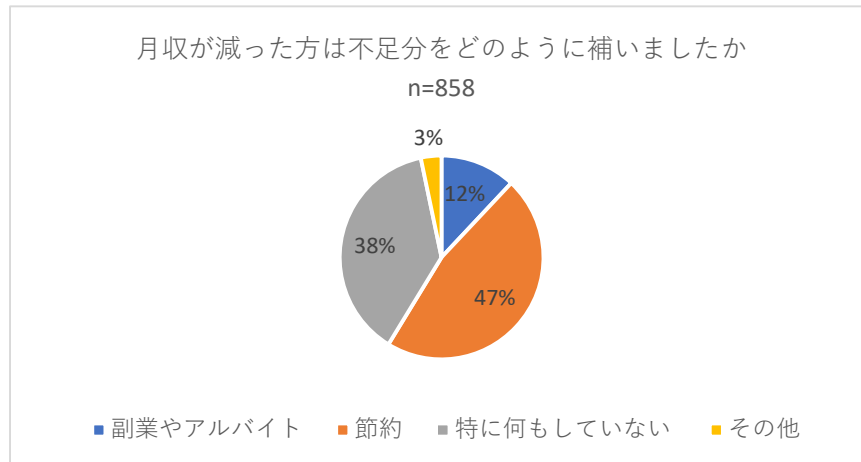
過去一年間に「貯蓄額に変化はありましたか？」との問いには、34 パーセントが「減った」と回答しました。「貯蓄額が減った場合、いくら減りましたか？」との質問には半数近くの45 パーセントが「10 万円～50 万円未満」と回答しましたが、19 パーセントが「50 万円～100 万円未満」、16 パーセントが「100 万円以上」と回答しており、35 パーセントが貯蓄額を 50 万円以上減らしていることがわかりました。



月収の減少分を補う方法は「節約」が最多

「月収が減った方は不足分をどのように補いましたか？」との問いには「節約」が 47 パーセントで最多でした。「節約と回答した方は具体的に何を節約しましたか？」（複数回答可）との問いには「食費」（66 パーセント）、「趣味娯楽費」（58 パーセント）、「交際費」（47 パーセント）が上位に並びました。食費に関しては外食を減らしたのではないかと推測されます。いずれにしても生活必需品以外への出費を切り詰めた様子がうかがえます。

NEWS REREASE



■心理セラピスト・西澤 裕倅が解説

アンケート結果から見えることは、コロナ禍での収入の変動により、新しい収入を確保するのではなく、収入を節約して乗り切ろうとしていることから、多くの方が消極的な姿勢になっていることです。

新しい仕事や働き方を見直すことが大切

コロナ前の状態に戻ることを期待するよりも新しい仕事や働き方を見直すことが大切であると感じています。節約をすれば乗り越えられると考えていても、この状況がさらに続けばやがて限界が近づいてきます。今の時点で自分自身の仕事のこと、これからの時代のこと、自分が全力で取り組めることを再度検討し、積極的に自分の人生と向き合い、新しい一手を考えていくべきだと思います。

NEWS REREASE

ネガティブバイアスに振り回されない

多くの人にはネガティブバイアスという心理的な捉え方が備わっています。このネガティブバイアスとはポジティブな情報より、ネガティブな情報に価値を見出し、重点を置いてしまうことを言います。例えば、道で 10,000 円のお金を拾った場合と、逆に 10,000 円を落としてしまった時のことを考えてみてください。多くの方が 10,000 円を拾ったことの喜びよりも、落としてしまった悲しみの方が心に残りやすくなっています。研究でもネガティブな情報の方が私たちの心に残りやすいというデータがあります。そのためマスコミやニュースでは視聴率のためにネガティブな情報を好んで使う傾向があります。私たちはこのネガティブな情報に振り回されずに自分らしく道を切り開いていくことを今後は求められています。ぜひ、新聞やニュース番組だけの情報に頼らず、自分が本当に心を惹かれる情報を自分で掴みにいていただければと思います。

■西澤 裕倅プロフィール



西澤 裕倅

株式会社 Central&Mission 代表取締役

メンタルコーチ／メンタルセラピスト

「潜在意識に存在するメンタルブロックをとり除き、人の使命を引き出す」ことを 専門とする心理セラピスト。学生時代、スマートフォンの販売代理店として起業する。その収入で大学外の心理学講座などで学び、メンターとの出会いを経て 潜在意識への学びを深める。

現在は経営者・企業役員・学校教員・カウンセラー・占い師・スポーツ選手・カメラマン・サラリーマン・OL など幅広い人に向けて個別でコーチングや心理セラピーを施す一方で、潜在意識を最短 10 分で書きかえる方法を伝授する講座を主宰。

現在まで 10 年間で 4,000 人以上のクライアントの個人セッションを行い、心のブロックのはずし方を体系化して伝えている。運営する心理系ブログ『未知リッチ』(<https://michirich.co.jp/>) では毎月 10 万人以上が購読。

NEWS REREASE

■会社概要

商 号：株式会社 Central&Mission

所在地：東京都中央区京橋 1-3-2 モリイチビル 4 階

代表者：西澤 裕倅

設 立：2018 年 5 月

事業内容：コーチング・コンサルティング事業

連絡先：mail@central-mission.com

URL：<https://central-mission.net/>