

# アクティブ・インデックス投信の関心度比較 —アクティブ投信投資実態調査から

野村総合研究所が実施したアンケート調査によると、アクティブ投信に投資する人はインデックス投信の半分程度だが、現役世代の関心度が高いことがわかった。また、銘柄選定が投資へのハードルとなっているという課題が浮き彫りにされた。投資拡大のためには仲介機関の役割が欠かせないと考える。

## アクティブ投信の価値向上のために

当局と金融業界が一体となり推し進めてきた「貯蓄から資産形成へ」の流れは着実に進んでおり、新NISAの始まりによりその流れはさらに勢いを増している。この流れを牽引している主な投資プロダクトは、インデックス投信である。そのため、パッシブ化が急速に進行しており、業界では、持続可能な手数料水準を確保できるか懸念が高まっている。

一方アクティブ投信は、その価値をうまく投資家に示せていない。今後は、アクティブ投信の価値を示すことができるかが、資産運用業界全体としてのKey Success Factorであると言えるだろう。

アクティブ投信の価値を示し、アクティブ投信を推進するにはどうしたらよいのだろうか。長期に良好なパフォーマンスを実証することは言うまでもないが、それ以外に金融業界に今できる有効策はないだろうか。野村総合研究所では、現時点でのアクティブ投信の認知度、投資状況・関心度合い、推進のために必要なことなどを把握することを目的に、2024年3月に「アクティブ投信実態調査」と題するインターネットアンケート調査（18～79歳の男女67,865人が対象）を行った。2024年1月に開始した新NISAの影響も取り込んでいるはずである。以下、アンケート結果の一部を、インデックス投信との比較も交えながら紹介していく。

## 4人に1人がアクティブ投信を認知している

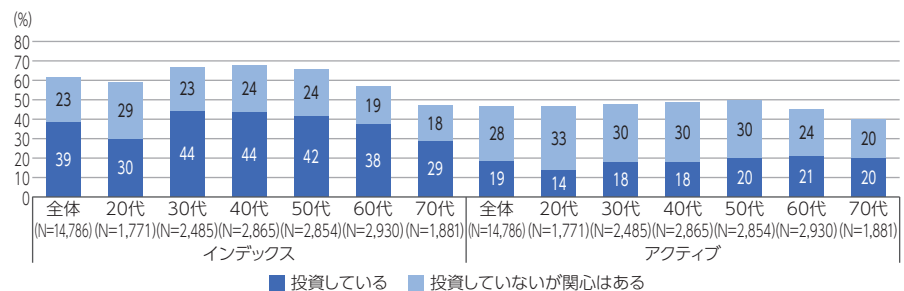
まず、認知度についてだが、投資信託自体に対する認知度<sup>1)</sup>は約43%、投資信託にインデックス投信とアクティブ投信があることを知っている人となると約24%であった。年代別にみると、投資信託自体に対する認知度は年代が上がるにつれ高いことがわかる。

一方、インデックス・アクティブの認知度も投資信託全体の認知度の上昇に伴って上昇するはずだが、40代をピークに下がる傾向がみられる。これをどう解釈するかだが、貯蓄から資産形成へのキャンペーンの浸透にともない、インデックス投信への関心が、特に現役世代や若年層を中心に高まっているからだとみるべきだろう。

## カギ握る現役世代へのアプローチ

次に、投信の投資状況と関心度合いについてみていく（図表）。「インデックス投信とアクティブ投信を認知している人」に対し聞いたところ、インデックス投信に投資している人は39%、アクティブ投信は19%であった

図表 インデックス投信とアクティブ投信への投資状況と関心  
(インデックス投信とアクティブ投信を認知している人に限る)



(出所) 野村総合研究所「アクティブ投信実態調査 2024年」

## NOTE

- 1) 「投資信託にインデックス投信とアクティブ投信があることを知っている」と「投資信託にインデックス投信とアクティブ投信があることは知らないが投資信託を知っている」の合計。
- 2) アンケートにて、投資資産の内、最も多くをインデックス投信にアロケーションしていると回答した人。
- 3) 現時点で自らアクティブ投信を選定して投資している投資家においても、26%が「アクティブ投信は難しく選べない」ことをアクティブ投信への不満としてあげている。
- 4) 「インデックス投信への投資がメインであり、かつ、アク

ティブ投信には投資していない投資家」の31%がアクティブ投信の魅力だと感じている。

(図表の全体部分)。投信の残高は、アクティブ投信が今はまだ市場の約3分の2程度を占めているが、今回のアンケートに関していえば、人数ベースで見ると、インデックス投信への投資家がアクティブ投信の約2倍（39対19）となっている。

一方、関心度合い（投資していないが関心がある）をみると、インデックス投信が23%、アクティブ投信が28%と若干ながらもアクティブが勝っており、アクティブの伸び代が相対的に大きいことがわかる。実際の投資人数は少ないものの関心がインデックスを上回っていることを今後の好材料とみるべきだろう。アクティブの価値を示すことができれば、今後さらに上昇することも期待できる。

年代別にみると、インデックス投信は特に30～50代の投資率（認知層における投資比率）や関心度が高く、現役世代を中心としたインデックス投信人気を確認できる。アクティブ投信は、年代が上がるにつれ投資率が高いという傾向がわずかに見られるが、一方で現役世代の関心度合いが高い。現役世代の、インデックス投信とアクティブ投信の投資率の差が大きいことから、現役世代の認知層への働きかけが、アクティブ投信推進には有効と言えるかもしれない。

## 求められるプロの目利き力と情報提供

上記のように、関心があるものの投資に踏み切れていない様子がうかがわれるが、アクティブ投信への投資において何がハードルとなっているのだろうか。これを確認するため、いわばインデックス信奉者ともいえる「インデックス投信への投資がメイン<sup>2)</sup>であり、かつ、アク

ティブ投信へは投資していない投資家」に、アクティブ投信に投資していない理由を聞いた。

主なハードルは、大きく2つに分類できそうだ。1つ目は、リスク・リターン、手数料など、パフォーマンスに関連するハードルである。この結果から、冒頭で述べた通り、アクティブ投信の推進には、手数料控除後で長期に良好なパフォーマンスを実証することは欠かせない条件であることが確認できる。

2つ目は、「アクティブ投信は難しく選べない」といった、リテラシーに関連するハードルである。投資しない理由の中で32%と2番目に高く、年代別では特に20～30代が大きなハードルだと感じている<sup>3)</sup>。また、アクティブ投信の魅力を知ると、「種類が豊富で目的に応じた投信を選ぶことができる」といった点を挙げる人が多く<sup>4)</sup>、その点を魅力に感じて興味を持つ投資家が多い一方で、その選定の難しさがハードルとなっている様子が見えてくる。

このハードルは、手数料控除後で長期に良好なパフォーマンスを実証することだけでは解決できるものではない。様々な対策が考えられるが、なかでも販売会社等の仲介機関が、投資家に代わって優れたファンドを特定し、説得力のある形で投資家に示すことが有効策と考える。当たり前のようだが、投資家に直接、コンタクトできる仲介機関の強みを発揮してこそ、なのではないか。運用力向上のみならず、仲介機関の目利き力と投資家への伝達力の向上が欠かせない。

## Writer's Profile



**前山 拓哉** Takuya Maeyama  
金融デジタルビジネスリサーチ部  
エキスパート研究員  
専門は投信評価  
focus@nri.co.jp