

若年層に広がる資産運用と アドバイスニーズ

若年層において資産運用が急速に浸透している。デジタル親和性が高い若年層は店舗を持たないネット専門銀行・証券を活用しており、金融関連情報の取得もスマホを活用しているが、専門家からのアドバイスニーズも存在している。より市場を拡大していくためには、対面チャネルのあり方を再定義し、このニーズにどう答えていくかが鍵になる。

金融行動・意識に関する WEBアンケート

野村総合研究所は、2021年11月に全国の18～79歳の男女約1万人を対象として、WEBアンケートを実施した。このアンケートは、訪問留置き式で定期的を実施している生活者1万人アンケート（金融編）とは別に、WEB調査を通じて、貯める、備える、借りる、使う、といった各場面における消費者の金融行動や、その裏にある意識・考え方について広く把握することを目的としている。

本稿では調査結果の1つである、若年層（20～30代）への資産運用の広がりについて報告する。

ネット専門銀行・証券を中心に広がる 若年層の資産運用

ここ数年で資産運用を始めた消費者にはどのような特徴があるのだろうか。今回の調査結果では、19年に投資を始めた人に占める若年層の割合は50%、20年に開始した人では59%、21年では70%にものぼり、早いペースで若年層の構成比が増加している。このことから、資産運用の拡大を牽引しているのは20～30代の若年層であるといえる。

また、こうした資産運用初心者の若年層がメイン取引先としてネット専門銀行・証券を選ぶ割合は年々高まっている。19年に投資を開始した若年層と比較して、21年に投資を開始した若年層のネット専門銀行・証券のメイン利用率は14ポイントも高い。

大手ネット専門銀行・証券の口座開設数はここ数年加速度的に伸びており、ネット専門銀行・証券の躍進が若

年層への資産運用拡大に大きく寄与している。

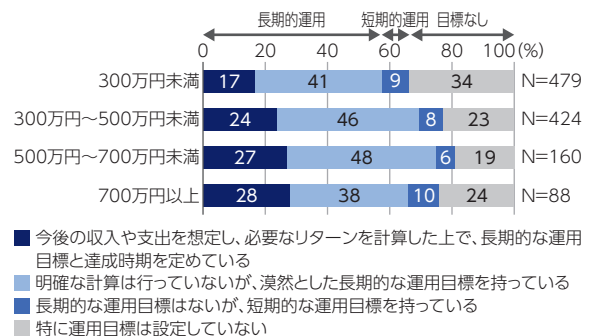
将来へ漠然と備える若年層

19年の金融庁の報告書を発端に話題となった「老後2000万円問題」や新型コロナウイルスの蔓延によって、将来の生活を防衛する意識は少なからず高まった。この傾向は若年層においても例外ではないだろう。

図表1は資産運用を行っている若年層について、収入別に目標設定状況をまとめたものである。長期運用を行う割合（グラフ左2つの系列の合計）は年収と比例して高くなっており、年収500～700万円の層では約75%（27%+48%）が長期的な目線で運用を行っていることがわかる。逆に、年収が700万円以上の若年層では、資金に余裕があることに起因してか、長期運用を行っている消費者は比較的少なく、短期的な資産運用やそもそも目標を設定していない割合が高くなる。

また、長期運用を行っていても、明確な運用目標と達成時期を決めず、漠然と資産運用をする若年層は多い。年収300万円以下の低収入層で資産運用を行っている人

図表1 資産運用を行っている若年層（20～30代）における収入別の目標設定状況



のうち、明確な運用目標と達成時期を決めた上で資産運用を行っているのは全体の17%であるのに対し、漠然とした長期運用を行っている割合は全体の41%を占める。

将来に向けて備えるべきという意識が醸成され、長期運用を行う者は多いが、明確な目標を持っている数は決して多くない、という若年層の実情が浮き彫りになった。

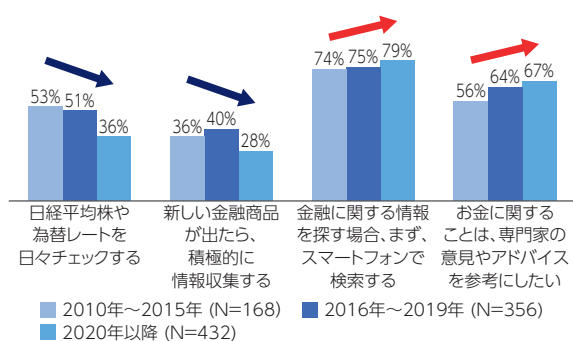
若年投資初心者のアドバイスニーズ

少し違う観点で若年層の特徴を見てみよう。図表2に、投資開始時期別に、資産運用を行う若年層の金融関連の情報収集に関する考え方をまとめた。

直近2年以内に資産運用を始めた若年層は、5～6年前から資産運用を始めた若年層と比べ、日常的に日経平均株価や為替レートをチェックする割合が15ポイント低く、新しい金融商品に関する情報を積極的に収集する割合も12ポイント低い。こうした情報感度が低い層でも資産運用を始めるようになってきていることから、資産運用の裾野の広がりが確認できる。

また、こうした若年層は金融関連の情報もスマホで調

図表2 資産運用を行っている若年層(20～30代)の情報収集に関する意識・考え方(資産運用を開始した時期別)



(出所) 野村総合研究所

べる割合が多い。WEB上には資産運用に関するブログや動画コンテンツなど、多種多様な媒体において情報が溢れており、適切な情報の取捨選択の難易度は高まっている。情報を日常的にチェックする習慣がなく、比較的情報感度の低い資産運用初心者には情報収集・意思決定が難しい状況にあるのではないだろうか。

その結果として、若年層においては、資産運用の初心者であればあるほど、お金に関することは専門家の意見やアドバイスを参考にしたい割合が高い。店舗を持たないネット専業銀行・証券を中心に資産運用をしている若年層は、デジタルチャネルを活用しつつも、専門家からのアドバイスを求めているのである。

さらなる資産運用の拡大に向けて

資産運用市場が拡大することは、金融業界の将来的な収益の基盤が拡大することと同義である。そのためには資産運用に興味がある層を取り込むだけでなく、資産運用を始めた後のサポートも重要になるだろう。

金融に関する知識が乏しい若年層のアドバイスニーズを充足するには、店舗をあまり必要としない、情報はスマホで収集する、明確な目標を持たず長期運用をしているといった特徴を捉えた上で、適切な策を講じる必要があるのではないだろうか。

Writer's Profile



長坂 健太郎 Kentaro Nagasaka

金融コンサルティング部
シニアコンサルタント
専門は金融DX戦略、データアナリティクス
focus@nri.co.jp