

# 新NISA時代の5つの投資家タイプ

野村総合研究所の「生活者1万人アンケート」に基づき、2018年以降の投資動向から5つの投資家タイプを抽出し、その特性を分析した結果、現在の投資家の多様な志向性が読み取れた。新NISA導入が大きな影響を及ぼしたことも確認することができた。

## 新NISA時代における投資家タイプの深掘り

2024年の新NISA開始を機に「貯蓄から投資へ」の流れは加速し、投資経験者・投資関心層の割合は2025年遂に5割を突破した<sup>1)</sup>。本稿では、野村総合研究所（NRI）が実施する「生活者1万人アンケート（金融編）2025」を用い、2018年以降に資産運用を開始した1,329名を対象にクラスタリング分析を行い、投資家タイプ別の深掘りを行った。なお、本母集団は、男女比が53%：47%、また20代～30代が43%、40代～50代が39%、60代～70代が19%と、やや若年層に偏った集団である点に留意いただきたい。

アンケート調査では、資産運用に関連した設問を複数設定したため、主成分分析により資産運用で重要視される5つの志向性を抽出した。5つの志向性の特性は図表1の通りである。

主成分分析によって得られる回答者の志向性の強さを表す因子スコア（平均0、分散1）を用いて5つのクラスターに分類した。志向性の強弱を可視化したものが図表2である。

図表1 資産運用において重要な5つの志向性

指標	説明
①リスク許容度	値動きの大きさに抵抗がなく、リスクの高い商品でも積極的に運用したい
②情報収集志向	資産運用に関する情報を積極的に収集し、市場に能動的に関与しようとする
③長期目的志向	将来の明確な目標（教育費、老後資金など）を設定し、その達成のために長期的な視点で計画的に資産運用を行うおうとする
④専門家への相談志向	専門家や第三者の意見・助言を積極的に求め、運用を委任することに抵抗がない
⑤身近な情報源への依存志向	友人・同僚や勤務先といった、より身近な情報源や組織からの推奨・情報に頼る

(出所) 野村総合研究所

## 5つの投資家タイプの特徴

まず、構成比についてだが、「長期目的志向型」が全体の32%と最多で、次に「専門家お任せ型」「リスク許容積極型」「身近な情報重視型」と続き、いずれの志向性も低い傾向の「非積極型」が全体の1割を占める結果となった。この構成比を投資開始時期別にみると、興味深い傾向がみられた。新NISA導入前の2023年、2024年に投資を開始した層は「専門家お任せ型」が約3割と最も多く、「非積極型」がそれぞれ12%、9%であったが、2025年に開始した層は、その4割が「長期目的志向型」に転じ、「非積極型」は7%に減少したのである。新NISA導入による動機付けが裏づけられたといえよう。

以下、各クラスターの志向性の特徴、属性データ、投資行動に基づく傾向を見ていきたい。

(A) 最もボリュームの大きい「長期目的志向型」は、「③長期目的志向」が高いのはもちろんだが、同時に「④専門家への相談志向」が他のクラスターと比較しても、最も高いという傾向がみられたのが意外な結果であった。この投資家タイプは20代～40代の女性において、4割～5割と高い水準となっていた。また、世帯年収が500万円以上になるとその占める割合が増加する傾向がみられた。毎月の投資額は、1万円～5万円の範囲に全体の5割が分布する。このことから、専門家への相談も踏まえて教育費や老後資金といった将来の明確な目標達成のために、堅実かつ計画的に資産運用を行いたい女性投資家が中心のクラスターであると考えられる。

(B) 「専門家お任せ型」では、③「長期目的志向」が

**NOTE**

1) 「生活者一人アンケート(金融編)2025」(NRI)より集計した。投資経験者は、株式・債券・投資信託・外貨預金などで資産運用をしたことがある人。資産運用に興味ありは、株式、債券、投資信託、外貨預金などでの資産運用について「興味がある」もしくは「やや興味がある」と回答した人。

図表2 5つの投資家タイプの志向性の偏差値

(分布割合)	A. 長期目的 志向型 32.1%	B. 専門家 お任せ型 25.4%	C. リスク許容 積極型 20.8%	D. 身近な情報 重視型 11.4%	E. 非積極型 10.2%
①リスク許容度	-0.4	-0.2	1.1	0.0	-0.5
②情報収集志向	-0.3	-0.5	1.0	0.8	-0.7
③長期目的志向	0.7	-0.9	0.4	0.3	-0.8
④専門家への 相談志向	0.5	0.4	-0.4	-0.1	-1.5
⑤身近な情報源 への依存志向	-0.3	-0.2	-0.3	2.0	-0.3

(出所) 野村総合研究所

マイナスを示している点が意外である。年代が上がるにつれ割合が増加しており、世帯年収が400万円未満の層に占める割合が3~4割と高い。一方で、この「専門家お任せ型」の世帯貯蓄額は、どの金額帯においても全体の25%程度を占めるという傾向が確認された。また、全体の約4割が毎月の投資額を0円と回答していることから、具体的な目的意識は低い。資産形成の必要性は少なからず感じており、専門家に丸投げすることで安心感を得る層だと推測される。

(C)「リスク許容積極型」は、「①リスク許容度」が極めて高く、また「②情報収集志向」も同水準の高さである。リスク許容度が高い場合、短期的な投資を好むように思われがちだが、予想に反し「③長期目的志向」がプラスであった。20代~50代の男性において3割を占め、世帯年収1,000万円以上になると占める割合は増加する。また、世帯貯蓄5,000万円以上の層の3割を占め、毎月の投資額は全体の3割が10万円以上と回答した。このことから、経済的に余裕があり、情報収集をしながら自己成長や知的好奇心を満たす手段として資産

運用を捉える層だと考えられる。

(D)「身近な情報重視型」については、友人・同僚や勤務先といった「⑤身近な情報源への依存度」が、極めて高い。また、性別、年代、世帯収入での特筆すべき傾向はみられない。一方で、世帯貯蓄額では100万円未満の層の約2割を占め、全体の4割は毎月3万円未満の投資を行っている。これはつまり、

手元資金は潤沢ではないものの、身近な情報源に触発され、無理のない範囲で資産形成に取り組んでいる層と解釈できる。

(E)「非積極型」は、すべての志向性においてマイナスを示しており、特に「④専門家への相談志向」が低い。この投資家タイプは、全体の4割が60代以上であり、世帯年収が400万円未満の層に占める割合が1~2割と相対的に高いことから、資産運用で追加的なリスクテイクの必要性が低いシニア投資家層が中心だと考えられる。なお、この層が2018年以降に投資を開始した層の1割を占めている。

ここまで、志向性に基づき5つの投資家タイプを定義し、属性・投資行動の傾向を見てきた。本分類を起点としたターゲティングや施策最適化への展開が期待される。

**Writer's Profile**



**寺本 栞那** Kanna Teramoto  
 金融コンサルティング部  
 コンサルタント  
 専門は金融機関向け事業戦略  
 focus@nri.co.jp