

さらなる投資経験者層の拡大に向けて

～ 金融リテラシーの観点から見た考察 ～

株式会社 野村総合研究所 金融コンサルティング部
シニアコンサルタント 笹尾 知広

株式会社 野村総合研究所 金融コンサルティング部
コンサルタント 秀 萌子



1 はじめに ～新 NISA 制度による投資経験者の増加～

家計の保有する金融資産の拡大に向け、家計の資産を貯蓄から投資へ積極的に振り向けることを目的に、2024 年 1 月から NISA 制度が抜本的に拡充・恒久化された。年間投資枠の拡充、非課税保有期間の無期限化、口座開設期間の恒久化などにより、長期・積み立て・分散投資による継続的な資産形成に取り組みやすくなることが期待される。

NRI が 2024 年 3 月 1 日に実施した「貯蓄・資産運用動向」に関する WEB アンケート^{※1}においても、新 NISA 制度が始まった 24 年 1 月以降、投資経験者の増加スピードは加速していることが明らかになっている（図表 1）。24 年 1 月に新 NISA 制度が導入されて以降、約 2 カ月の間に新しく資産運用を開始した人は、20 ～ 70 代全体の 2% を占め、

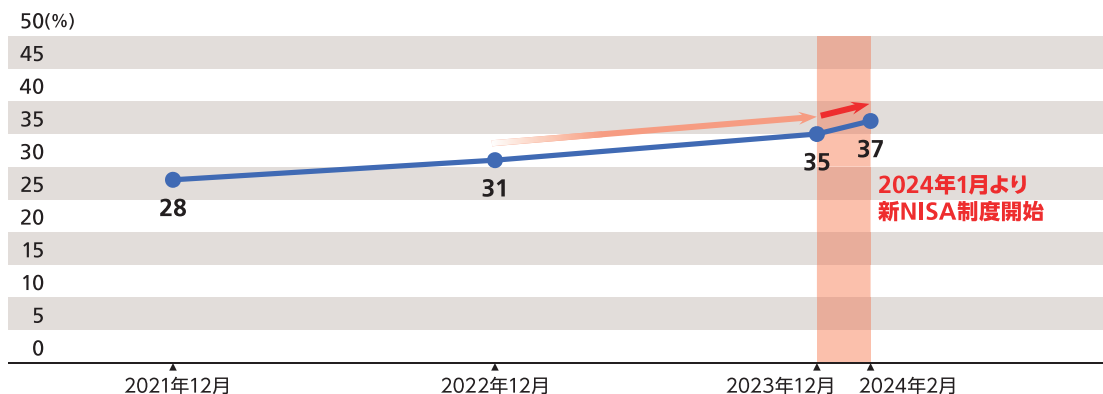
24 年 3 月 1 日時点で 20 ～ 70 代の人口に占める資産運用経験者の割合は 37% に達した。23 年の 1 年間で新たに資産運用を開始した人は 20 ～ 70 代全体の 4%（2 カ月間で約 0.7%）であったことから、新 NISA 制度開始後における資産運用経験者の増加スピードは、実に 23 年の約 3 倍となっている。

2 さらなる投資経験者層拡大の必要性

NRI では、3 年に 1 度、生活者の金融意識や行動の実態と変化を明らかにする目的で生活者 1 万人ア

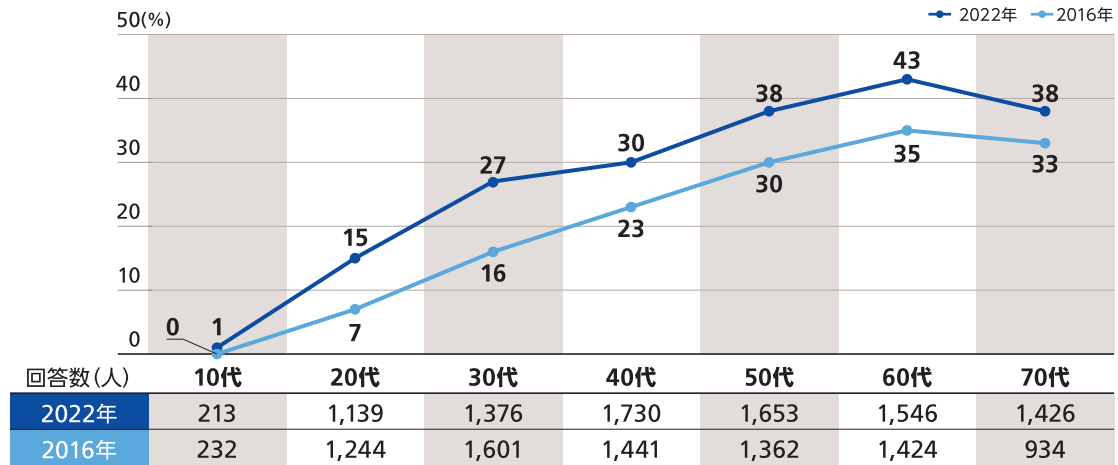
※1 調査対象：全国の 20 ～ 70 代の男女約 9,000 人、調査方法：WEB アンケート、実施時期：2024 年 3 月 1 日

図表 1 投資経験者の割合の推移



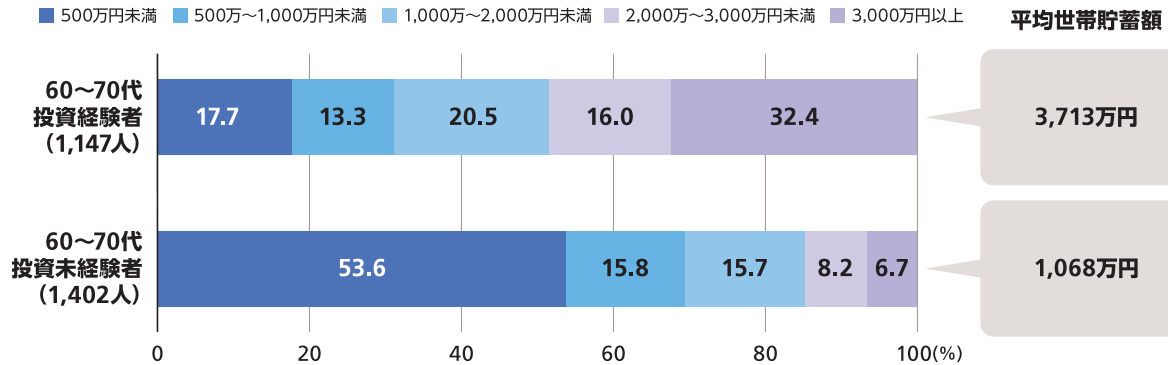
出所) NRI「貯蓄・資産運用動向」に関する WEB アンケート (2024 年)

図表2 年代別に見た投資経験者の割合の推移



注) 無回答を除いて集計 (図表2以降の「NRI生活者1万人アンケート調査 金融編」のグラフも同様)
出所) NRI生活者1万人アンケート調査 金融編 (2016年、22年)

図表3 60～70代の世帯貯蓄額 (投資経験別)



注1) 自身と配偶者の現在の貯蓄額 (現金、預貯金、株式、債券、投資信託、貯蓄保険の既払い保険料など) を集計。ただし、土地や建物の評価額や死亡保険金は除いている
注2) 平均値は、選択肢の中央値を代表値として算出した。ただし、「貯蓄額はない」と回答した人は0円、5億円以上と回答した人は5億円を代表値としている。また、わからないと回答した人は集計から除外した
注3) 数値 (%) は四捨五入しているため、合計の数値 (%) は必ずしも100 (%) にならない
出所) NRI生活者1万人アンケート調査 金融編 (2022年)

ンケート調査 金融編^{※2}を実施している。同アンケートの2016年・22年の結果を比較すると、すべての年代で投資経験者の割合が増加していることがわかる (図表2)。一方で、依然として投資未経験者の割合は高く、20～30代では7～8割、40～50代では6～7割、60～70代でも6割前後の人が投資未経験である。

資産形成には大きく、預貯金などによる「貯蓄」と株式や投資信託の購入などの「投資」の二つの

方法があるが、投資未経験者の中で、投資をしてい

※2 調査対象: 全国の18～79歳の男女個人1万人。全国の地域別 (9区分)、都市規模別 (5区分) に人口比で450地点を算出し、性・年代 (10歳階級別)・住居形態 (戸建て・共同住宅他) が国勢調査と合致するように調査票を配布・回収。調査方法: 訪問留置法 (一部、郵送による回収、およびWEBによる回答を含む)。実施時期: 調査年の8～9月 (直近は2022年)

図表 4 金融リテラシーを計測するための設問

項目	設問文	正答
金利	100万円を年率2%の利息がつく預金口座に預けいれました。それ以外に、この口座への入金や出金がなかった場合、1年後、口座の残高はいくらになっているでしょうか。利息にかかる税金は考慮しないで教えてください。	102万円
複利	では、5年後の口座残高はいくらになっているでしょうか。利息にかかる税金は考慮しないで教えてください。 1. 110万円より多い 2. ちょうど110万円 3. 110万円より少ない 4. 上記の条件だけでは答えられない 5. わからない	102万円より多い
インフレ	高インフレのときには、生活に使うものやサービスの値段全般が急速に上昇する。	正しい
リスク・リターン	平均以上の高いリターンのある投資には、平均以上の高いリスクがあるものだ。	正しい
分散投資	1社の株を買うことは、通常、株式投資信託（何社かの株式に投資する金融商品）を買うよりも安全な投資である。	間違っている

出所) NRI 作成

ない理由を「預貯金で十分だから」と回答している人は1割程度にとどまっている^{※3}。このことから、投資未経験者の多くは預貯金以外での資産形成の必要性も感じていながら、実際には投資を行っていないことがわかる。また、60～70代の投資経験者、投資未経験者それぞれの平均世帯貯蓄額を見ると、投資経験者では約3,700万円である一方、投資未経験者では約1,000万円と、大きく差が生じている（図表3）。

2019年6月に金融庁金融審議会の市場ワーキング・グループが公表した報告書「高齢社会における資産形成・管理」をきっかけに「老後資金2,000万円問題」が話題となった。老後に必要な資金は、老後の収入や支出の状況によっても異なるが、19年時点と比較してインフレが進行している昨今においては、60～70代の投資未経験者における世帯貯蓄額の平均である約1,000万円という金額では、老後資金が不足する可能性がある。

老後の必要資金の不足が社会問題となる中、老後も含めた将来の暮らしを守るために、早いうちから長期的に資産を増やしていく必要性が一層高まっている。

3 投資未経験者の金融リテラシー

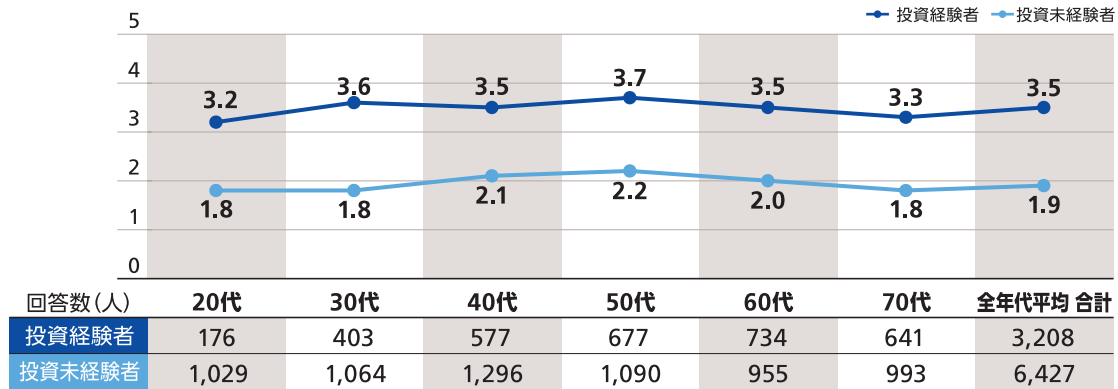
現在、個々人の幸福や厚生を実現するために、国としても国民の安定的な資産形成支援に向けた取り組みを行っている。2024年3月に閣議決定された「国民の安定的な資産形成の支援に関する施策の総合的な推進に関する基本的な方針」の中では「より自立的で安心かつ豊かな生活を実現するためには、個々人の金融リテラシーを向上させていくことが重要である」と述べられている。

NRI生活者1万人アンケート調査 金融編では、金融に関する知識を確認するための五つの設問を盛り込み、その正答数で金融リテラシーを計測している。五つの設問はそれぞれ、金利、複利、インフレ、リスク・リターン、分散投資に関するもの（図表4）であり、経済協力開発機構（OECD）における調査でも金融知識を測る設問として用いられている。

投資経験者は投資未経験者よりも金融リテラシーが高い傾向にあることが、アンケートの結果からうかがえる。年代別に見ても投資経験者の方が1～

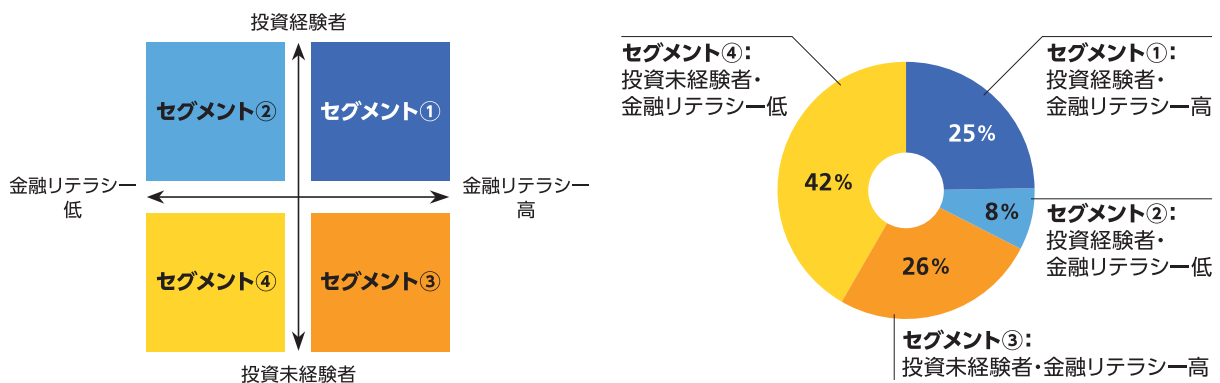
※3 投資未経験者が「資産運用を行っていない理由」については、図表7を参照

図表5 投資経験・年代別の金融リテラシー（平均正答数）



出所) NRI 生活者1万人アンケート調査 金融編 (2022 年)

図表6 投資経験・金融リテラシーによるセグメント・構成比



注1) 金融リテラシー高: 金融リテラシー設問の正答数が3問以上、金融リテラシー低: 同設問の正答数が2問以下
 注2) 数値(%)は四捨五入しているため、合計の数値(%)は必ずしも100(%)にならない
 出所) NRI 生活者1万人アンケート調査 金融編 (2022 年)

1.5 問ほど平均正答数が多い結果となっている(図表5)。

一方、投資未経験者の金融リテラシーが必ずしも低いとはいえないことが図表6から読み取れる。図表6は投資経験と金融リテラシーによって四つのセグメントに分け、その構成比を表したものである。投資未経験者(セグメント③+セグメント④)が全体の68%を占める中、セグメント③(投資未経験者・金融リテラシー高)は全体の26%を占めており、投資未経験者の3分の1以上は金融リテラシーが高いことがわかった。また、金融リテラシーが高い層(セグメント①+セグメント③)に絞って見ると、約半数の人が投資未経験であることがわかる。

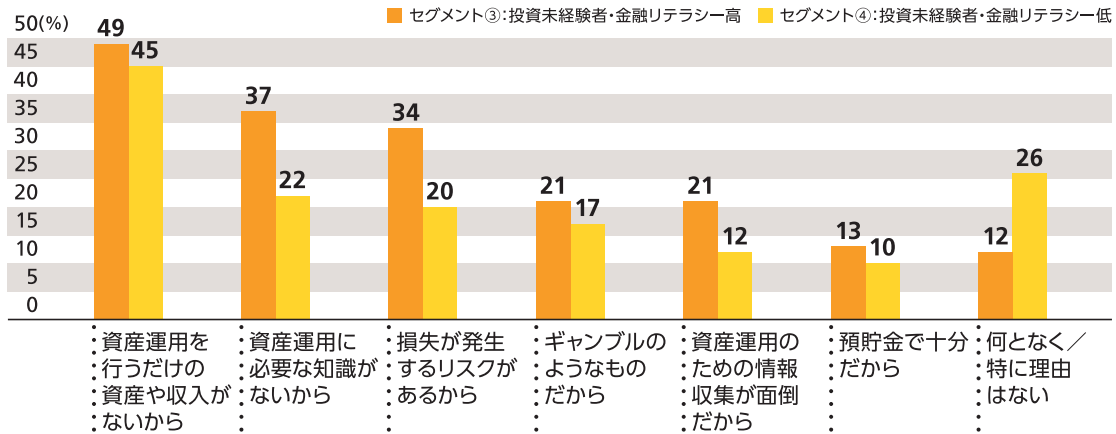
4 さらなる投資経験者層拡大に向けて

本章では、金融リテラシー高・低それぞれのセグメントについて、特徴や資産運用を行っていない理由をふまえて「貯蓄から投資へ」の行動変容を促すための取り組みの方向性を考察する。

1) セグメント③: 投資未経験者・金融リテラシー高

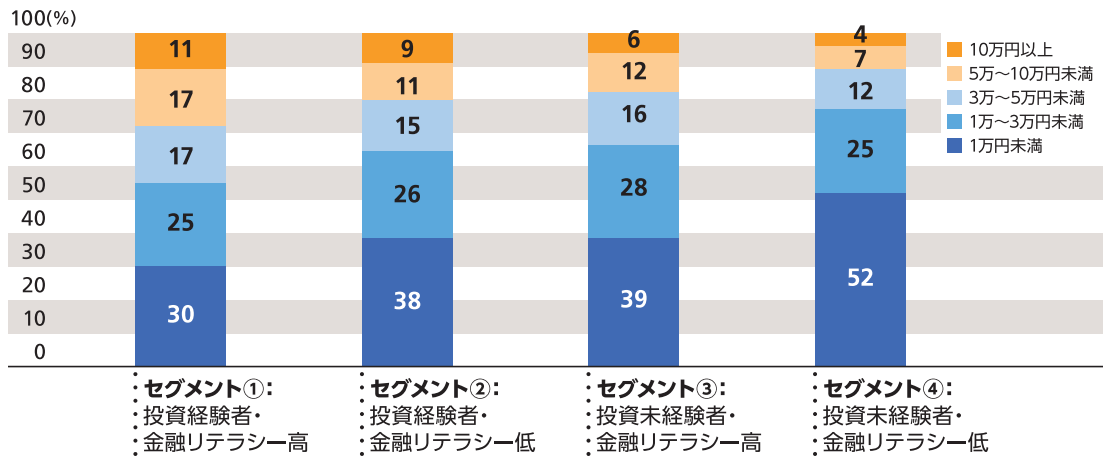
現在資産運用を行っていない理由を見てみると、約半数の人が「資産運用を行うだけの資産や収入がないから」を理由に挙げていることがわかる(図表7)。原資がなければ資産運用を行えない認識がある一方で、近年はiDeCoやNISAなど、低額から手軽に始められる資産運用サービスが拡充してきてい

図表7 資産運用を行っていない理由



注) あてはまるものをすべて回答
出所) NRI 生活者1万人アンケート調査 金融編 (2022 年)

図表8 毎月の貯金・貯蓄額 (セグメント別)



注) 数値 (%) は四捨五入しているため、合計の数値 (%) は必ずしも 100 (%) にならない
出所) NRI 生活者1万人アンケート調査 金融編 (2022 年)

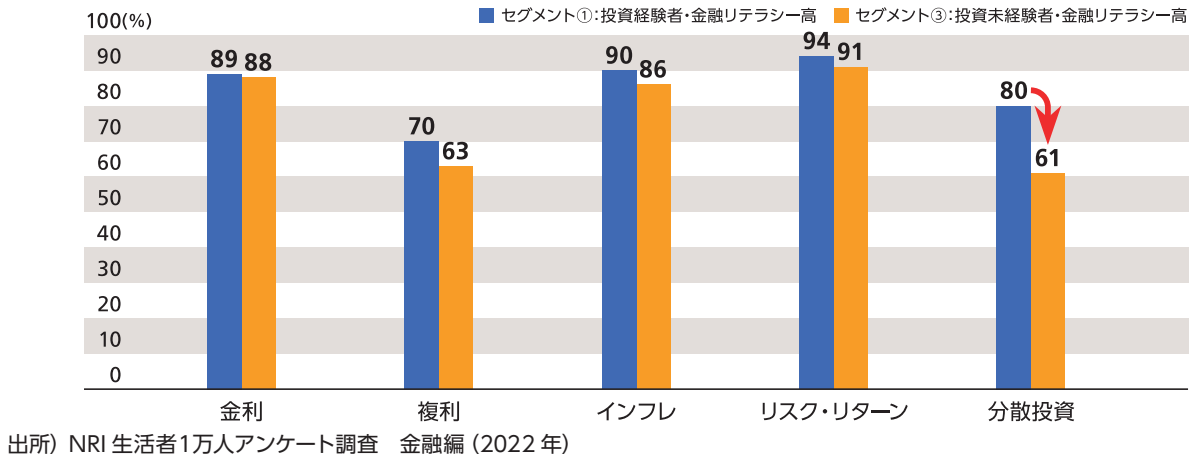
る。セグメント③の毎月の貯金・貯蓄額を見てみると、6 割以上の人々が毎月 1 万円以上の貯金をしており、金融リテラシーは低いものの投資をしている層 (セグメント②) と比較してもほとんど変わらない (図表 8)。そのため、低額から手軽に始められる“つみたて投資”の仕組み・メリットなどを正しく理解してもらい、資産運用における金銭的なハードルを下げる取り組みが必要になると考えられる。

また、セグメント③は金融リテラシーが高いにもかかわらず、37%の人が資産運用を行わない理由として「資産運用に必要な知識がないから」を理由

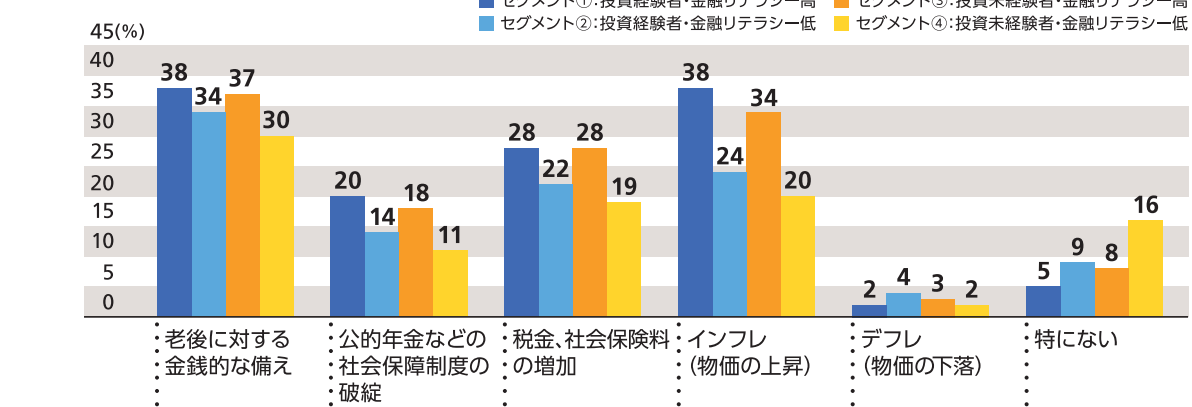
に挙げている。

金融リテラシー設問別の正答率を見ると「金利」「インフレ」「リスク・リターン」に関する設問については、正答率が約 9 割と高い (図表 9)。実際に、セグメント③が抱える不安や悩みを見ても「老後に対する金銭的な備え」や「インフレ」などを挙げる割合が 4 割弱を占めており (図表 10)、セグメント① (投資経験者・金融リテラシー高) における同項目の割合と比較しても大きな差がないことがわかる。つまり、老後に対する不安やインフレリスクから資産形成の必要性は感じつつも、自分の知識に

図表 9 金融リテラシー設問別の正答率



図表 10 現在直面している不安や悩み



注) あてはまるものをすべて回答、「特になし」の選択肢は排除
出所) NRI 生活者1万人アンケート調査 金融編 (2022 年)

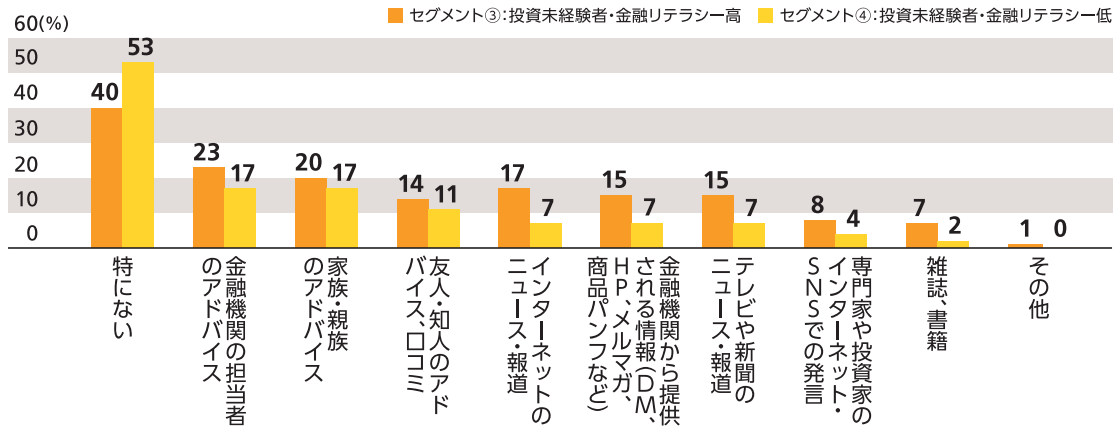
自信が持てないため投資に踏み切れていないと考えられる。

一方、金融リテラシー設問のうち「分散投資」に関する設問の正答率は、セグメント①と比較して19ポイント低いことから、分散投資によるリスクコントロールに対する理解が不十分であることが推察できる。実際に資産運用を行わない理由を見ても、34%の人が「損失が発生するリスクがあるから」を挙げている。

これらをふまえると、セグメント③は資産形成の必要性は正しく認識できているものの、リスクを恐

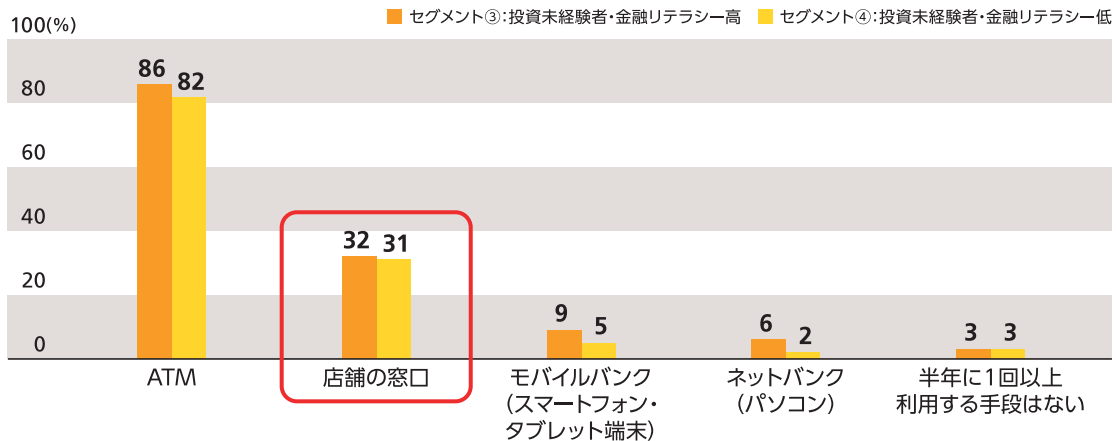
れて投資に踏み切れていない傾向がある。分散投資には、性質や値動きの異なる複数の資産に投資先を分散する「資産の分散」や、一度に投資せずにタイミングを複数回に分けて投資する「時間の分散」があり、いずれの方法においてもリスクを抑えながら安定したリターンが期待できるメリットがある。このような分散投資のメリットを訴求することが、セグメント③に対するアプローチとして効果的であると考えられる。

図表 11 貯蓄や投資を行うときに重視する情報源



注) あてはまるものをすべて回答、「特になし」の選択肢は排除
出所) NRI 生活者1万人アンケート調査 金融編 (2022 年)

図表 12 自分名義の口座を持っている金融機関における取引の手段



注1) 半年に1回以上利用する手段としてあてはまるものをすべて回答
出所) NRI 生活者1万人アンケート調査 金融編 (2022 年)

2) セグメント④: 投資未経験者・金融リテラシー低

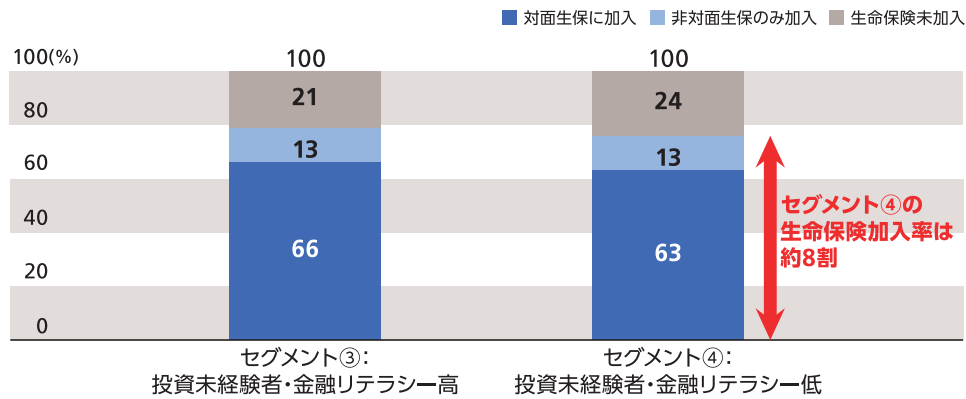
セグメント④において、現在資産運用を行っている理由として最も該当する人が多い理由はセグメント③と同様に「資産運用を行うだけの資産や収入がないから」である(図表7)。その次に「何となく／特に理由はない」「資産運用に必要な知識がないから」といった理由が続いている。

NRI 生活者1万人アンケート調査 金融編では「貯蓄や投資を行うときに、どのような情報を重視するか」という設問で、日頃の情報源を聞いている。セグメント④では、情報源は「特になし」と答えてい

る人が過半数を占めており、セグメント③と比べてもその割合が高いことがわかる(図表11)。また、「インターネットのニュース・報道」など何かしらの方法で情報収集を行っている人の割合も、セグメント③と比較して低い傾向にある。金融リテラシーが高いセグメント③と比較すると、情報源が限られており、自発的に資産形成に係る情報収集をしていない人が多いと推察できる。

セグメント④の特徴をふまえると、自ら必要な情報を収集し、自発的に投資を始めるハードルは高いと想定されるため、外部から、一歩踏み出しても

図表 13 生命保険の加入状況



注 1) 対面生保：対面での相談・手続きをメインとする生命保険会社
 注 2) 非対面生保：インターネットや郵送での手続きをメインとする生命保険会社
 出所) NRI 生活者1万人アンケート調査 金融編 (2022 年)

らうための働きかけを行う必要がある。では、具体的に誰が働きかけを行うことができるのか。投資未経験者の資産形成の相談先となり得る金融機関として、銀行・生命保険会社の二つが考えられる。ここからは、銀行・生命保険会社との現状の接点を分析し、取り組みの方向性を考察する。

(1) 銀行との接点

セグメント④と銀行との接点を見ても、ほぼすべての人が対面の店舗を持つ銀行に口座を持っていることがわかっている^{※4}。一方、金融機関における取引について、金融商品の購入・売却、預貯金の引き出し、情報収集、相談などで半年に1回以上利用している手段を見ても「店舗の窓口」と回答している人は全体の約3割にとどまっており、銀行員と利用者が対面で接する機会は限られていると考えられる(図表12)。

(2) 生命保険会社との接点

セグメント④の生命保険加入率は約8割であり、投資経験はないが生命保険には加入している人が多いことがわかる(図表13)。また、セグメント④の

6割以上を占める対面系の生命保険会社の加入者については、面談・やりとりの頻度や手段は人によって異なるものの、9割以上の人に営業担当者がいることが明らかになっている^{※5}。

(3) 取り組みの方向性

お金に関することについて受動的な傾向があり、かつ金融リテラシーが低いセグメント④に対して、金融機関の立場から資産形成の後押しをしようとすると、既に多くの対面接点を持つ生命保険会社の営業担当者の役割がカギになると考えられる。

実際に、生命保険会社各社が掲げる資産運用立国実現に向けた取り組みの中でも、営業担当者によるNISA制度の紹介(日本生命)、保障と資産形成の両面から顧客の生涯設計コンサルティングを行う「資産形成・承継・相続アドバイザー」の創設(第一生命)など、営業担当者による資産形成の後押しを強化す

※4 NRI 生活者1万人アンケート調査 金融編 (2022 年) より

※5 NRI 生活者1万人アンケート調査 金融編 (2022 年) より

る取り組みが見られている。このように、既存の対面接点を生かしながら、保険商品以外も含めた資産形成を後押しする役割を生命保険会社の営業担当者が担うことは、セグメント④に対するアプローチとして効果的であると考えられる。

5 おわりに

本稿では、投資未経験者を投資へ促すための取り組みの方向性を、金融リテラシーの観点から考察した。新 NISA 制度の導入により、投資を開始する人々が増加している一方、多くの生活者は依然として投資を行っていない現状がある。日本銀行の 2024 年 1 ～ 3 月期の資金循環統計によると、24 年 3 月末の家計の金融資産は過去最大の 2,199 兆円で、前年同期比で 7.1% 増えた。金融資産残高を押し上げた要因は、預貯金以外のリスク性資産で、株式や投資信託等が過去最高の残高を更新している。投資する人・しない人の格差が広がってしまう懸念がある今、社会全体として資産形成への後押しが一層必要となるのではないかな。

(監修：泉澤 聡志)

●…… 筆者
笹尾 知広 (ささお とむひろ)
株式会社 野村総合研究所
金融コンサルティング部
シニアコンサルタント
専門は、リテール金融領域における事業
戦略、データやテクノロジーを活用した顧
客接点強化など
E-mail: t-sasao@nri.co.jp

●…… 筆者
秀 萌子 (ひで もえこ)
株式会社 野村総合研究所
金融コンサルティング部
コンサルタント
専門は、リテール金融領域における事業
戦略、組織設計、営業改革など
E-mail: m-hide@nri.co.jp