

特集

転機を迎えた地銀の資産形成ビジネス

投資信託に関する意識調査が示唆する 日本の投資家の実像と課題

立ちはだかる「投資行動の質的向上」という次の壁

2024年から施行された新NISA（少額投資非課税制度）は、家計の資産形成を後押しする枠組みとして確かな広がりを見せており、買付額は25年3月時点での政府目標（27年末までに56兆円）に達する（注1）など、資産運用立国の実現を支える仕組みの一つとして着実にスタートを切ったといえる。一方、こうした「量」の拡大が、投資家の投資行動の「質」の向上、すなわち長期・分散・積立投資の実践や、自らのライフプランに沿った適切な商品選択などにつながっているかを慎重に検証する必要がある。本稿では、野村アセットマネジメント資産運用研究所が実施した投資信託に関する意識調査「Investor Insights 2025（投資信託）」（以下、本調査）の結果を踏まえ、現時点での生活者の投資に対する意識を確認する。同時に、インベストメントチャーンに関わる各主体が取り組むべき課題の方向性を示す。

量的拡大と質的向上の 両立が課題に

（注2）。投資家・非投資家の比較や投資信託の保有実態、NISA利用状況、金融リテラシー（Investor Insights 2025（投資信託））は、全国の20歳以上の方を対象に実施したインターネット調査で、有効回答数は2万7790サンプルと比較的多くある。地域別・年代別の比較

い（注2）。投資家・非投資家の比較や投資信託の保有実態、NISA利用状況、金融リテラシー（Investor Insights 2025（投資信託））は、全国の20歳以上の方を対象に実施したインターネット調査で、有効回答数は2万7790サンプルと比較的多くある。地域別・年代別の比較

も可能であり、新NISA導入後の行動変容の傾向を詳細に把握できる。本調査の結果でまず注目されるのは、投資家比率（リスク性金融商品の保有を拡大する世帯の割合）や投資信託保有者比率（注3）。NISA口座を開設し

野村アセットマネジメント
資産運用研究所 主席研究員
今村 宗嗣



たが購入まで至らない層や、NISAをきっかけに投資を始めたが継続せずに離脱した層の存在が想定される。

このことは、口座開設の増加が必ずしも実際の投資行動の持続や新規投資家の大幅な増加に結び付いておらず、制度の「普及」は進んだものの、そこから先の「定着」や「理解の深化」などの質的側面では課題が残っている可能性があることを示唆している。では、なぜ投資行動が定着しないのか。

A口座利用者（口座を開設した人）でも「購入していない」

「購入予定がない」と回答した層が一定数見られた。つまり、口座を開設したものの、何をいくら買えばいいのかが分からぬ層が存在するということだ。

次に、市場環境の影響で一時的に売却を行った層が確認できた。新NISAのつみたて投資枠の利用者でも、短期的な値動きに反応して売却に踏み切った人がいる。売却自体を否定するものではないが、制度の特徴や長期・積立投資の考え方が浸透

していない可能性に留意する必要がある。

最後に、投資に向かう心理的障壁が高いことが確認できた。以下で詳述するが、損失への恐怖のような感情的な要因が、投資の開始や継続を阻む要因となつていて、

「投資は怖い」という心理的障壁

本調査では、全体の63%がリスク性資産を保有していない「非投資家」だった。非投資家の47%が「資産形成についてあまり考えていない」と回答しており、裏を返せば、非投資家でも過半数以上が資産形成について何らかの関心を持っているとも解釈できる。

では、なぜ実際の投資に踏み出せていないのか。投資家・非投資家の意識について精査したところ、「損失に対する恐怖」「元本割れへの不安」といった感情的・心理的な要因が強いようだ。

まず投資に対するイメージを確認したところ、投資家であっても50%が「投資は怖いものだ

と思う」、42%が「投資はギャンブルのようなものだと思う」と回答した。非投資家ではそれと回答した。非投資家ではそれを61%、58%と拡大する。投資について、短期的な利得を求めてスポット的に売買を行うようなイメージを持つている人が多いのかもしれない。

では、投資についてどの程度のリスク・リターンを想定しているのか。これを確認するため、投資家と非投資家に対し、投資を行いう際の期待リターン（年間）と許容損失率（一時的であれば許容できる損失率）をそれぞれ聞いた。

その結果、期待リターンは両者とも7%半ばとほぼ同水準である一方、許容損失率は投資家が10%弱であるのに対し、非投資家は4%に過ぎなかつた。この過度なリスク回避傾向が、非投資家が投資に踏み切れない一つの理由であると考えられる。

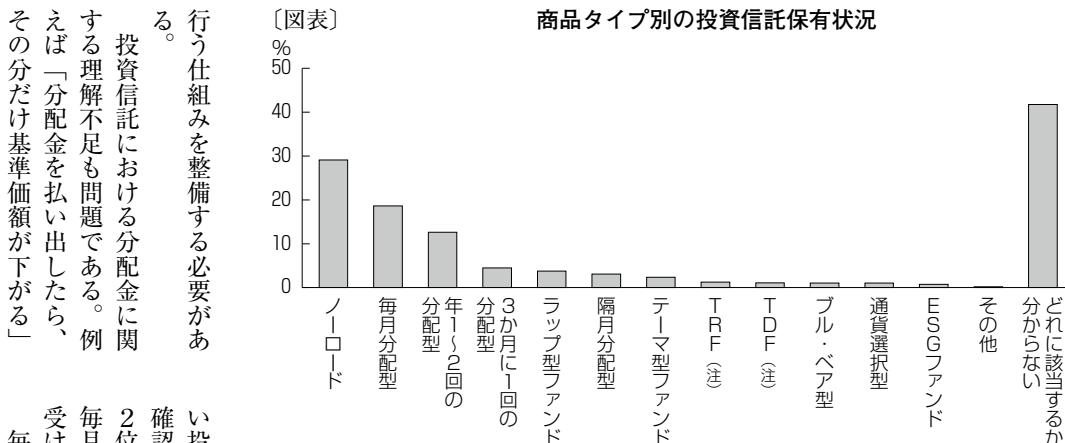
なお、本調査で実施した金融リテラシー・テストの結果と照合すると、テストの成績が高い層ほど許容損失率が大きくなる傾向が確認できた。このことは、教育と理解の深化が行動変容に

商品性に関する理解不足と誤解

投資信託の商品性についての理解が進んでいないことも、本調査で明らかになつた課題の一つである。投資信託保有者に対し、自身が保有している投資信託の投資対象（全世界株式型、バランス型など）を聞いたところ、29%が「どれに該当するかわからない」と回答した。さらに商品タイプ（ノーロード型、毎月分配型など）については、42%が「わからない」と回答した（図表）。

投資信託の種類が多岐にわたることが理解を困難にしている事情はある。ただし、投資家が自身の保有商品の基本的分類を把握できていない状況は、供給側である運用会社や販売会社においても深刻な問題として認識する必要がある。商品の性質や運用方針が理解されないまま購入されている状況は、投資家の保護の観点から好ましいものではない。投資家にとつてより分かりやすく、正確な情報提供を

寄与する可能性を示している。



(注) 「T R F」はターゲット・リターン・ファンド、「T D F」はターゲット・データ・ファンドを指す。

(出所) 野村アセットマネジメント「Inverstor Insights 2025 (投資信託)」(調査期間: 25年4月3日~4月8日)

行う仕組みを整備する必要がある。
投資信託における分配金に関する理解不足も問題である。例えば「分配金を払い出したら、その分だけ基準価額が下がる」

（注）「ノーロード」は定期収入を得て、毎月分配型は、定期収入を得て、

正しく理解している人は投資信託保有者でも4割に満たなかつた。この結果から想起されるのは、誤った理解に基づいて毎月分配型のような多頻度分配型商品を選択している投資家がいるのではないかという懸念である。本調査で「現在保有している投資信託」や「今後保有したい投資信託」を商品タイプ別に確認したところ、毎月分配型が2位だった。年代別に見ても、毎月分配型は全年代から支持を受けている。

20代（16%）だったが、これは高等学校における金融教育の義務化の影響が反映されている可能性がある。従って、今後は若年層の受講比率が上昇していくものと思われるが、一方で社会人や高齢者向けに継続教育を行

たいというニーズは満たすものの、分配金の再投資による複利効果が働きにくくなるため、長期で資産形成を目指す層には不向きであるとされている。従つて、若年層においても毎月分配型のニーズが一定数存在するという状況は、やや意外に感じられる。前述した分配金への誤解が適切ではない商品選択を誘発している可能性がある。

金融教育と相談行動

これまで述べてきた投資に当たつての心理的な問題や商品に対する知識不足を解消するため、金融教育の充実に取り組むことも必要である。本調査では、何らかの金融教育の受講経験があると回答した人は全体の8%にとどまった。

なお、年代別で最も高いのは20代（16%）だったが、これは高等学校における金融教育の義務化の影響が反映されている可能性がある。従って、今後は若年層の受講比率が上昇していくものと思われるが、一方で社会人や高齢者向けに継続教育を行

う仕組みの整備もまたれる。活動を開始した金融経済教育推進機構（以下、J-FLEC）を中心に、事業会社や金融機関などが連携して進めていく姿が望ましい。

実際に投資を行う際の相談行動についても課題が見受けられる。直近1年で投資相談をした人は全体の10%にとどまった。実際に相談した相手はメガバンク、地銀、友人・知人の順に多かった。

なお、今後相談したい相手としてはFP、メガバンク、友人・知人の順となつた。FPの順位が高いのは、専門的な知識や中立的なアドバイスといったものが期待されているためかもしれない。これはFPに限ることではないが、利用希望者が専門家に気軽に相談できる動線を整備することが必要だろう。

ところで、日本証券業協会や投資信託協会の調査では「投資や新NISAを始めたきっかけ」や「参考にした情報」の回答で、「友人・知人」の比率はさほど高くなく、「SNSや動画サイトを通じた情報」が上位

に挙がった（注4）。この違いが生じたのは、前述の「投資は怖いもの」という認識が念頭にあり、情報収集段階ではSNS等を活用するが、投資を決断する際には、身近の信頼できる人に相談したいという意識の表れと思われる。

広く連携した施策推進を

今後はNISA口座数や買付額等の量的指標に加え、投資家理解度、商品適合性、行動改善度といった質的なKPIについても配慮する必要がある。つまり、量と質の両面から制度効果を評価する枠組みが望まれている。

例えば、金融庁は28年度末を目指に「金融経済教育を受けたと認識している人の割合」を20%に引き上げるという目標を掲げている（注5）。さらにJ-FLECは、「金融知識・判断力」関連設問の正答率を欧米並み（70%）に引き上げることを目標としている（注6）。こうして量的な拡大に向けた施策を推進するとともに、本稿で紹介し

たような投資家・非投資家の意識がどのように変化しているのかも継続して注視すべきだと考える。

投資活動を啓発するに当たっては、実際に投資を行っている人の事例を広く共有することも重要だろう。例えば、本調査では「NISAを利用していない理由」として「投資に回せるほどのお金がないから」という回答が多く見られた。それと同時に、NISA利用者の47%が年収300万円未満であることも確認している。さらに、積立て投資枠の利用者においては、貯蓄額が100万円未満の層が最も多かった。

このように、少額からでも投資を行っている事例を示すことが肝心だ。それにより、非投資家の方が感じている漠然とした不安や心理的なハードルを軽減し、投資行動に前向きに臨んでもらえるのではないか。

新NISAの導入は、確かに投資の裾野を広げる契機となつた。本調査が示すように、次なる壁は、投資家一人ひとりの心理的抵抗や理解不足、金融教育

と相談チャネルの空白といった質的向上だ。こうした課題は、かも継続して注視すべきだと考える。

投資活動を啓発するに当たっては、実際に投資を行っている人の事例を広く共有することも重要だろう。例えば、本調査では「NISAを利用していない理由」として「投資に回せるほどのお金がないから」という回答が多く見られた。それと同時に、NISA利用者の47%が年収300万円未満であることも確認している。さらに、積立て投資枠の利用者においては、貯蓄額が100万円未満の層が最も多かった。

このように、少額からでも投資を行っている事例を示すことなどが肝心だ。それにより、非投資家の方が感じている漠然とした不安や心理的なハードルを軽減し、投資行動に前向きに臨んでもらえるのではないか。

新NISAの導入は、確かに投資の裾野を広げる契機となつた。本調査が示すように、次なる壁は、投資家一人ひとりの心理的抵抗や理解不足、金融教育

(注)1 金融庁（2025年9月）
「NISA口座の利用状況調査
(令和7年6月末時点)」

(<https://www.fsa.go.jp/policy/nisa/20250924.html>)

2 野村アセットマネジメント
(25年)「Investor Insights 2025
(投資信託)」(<https://www.nomura-am.co.jp/corporate/surveys/>)

3 本調査と同様に、現在保有している金融資産を聞いた投資信託協会の調査でも、投資信託保有比率は23年18・4%から24年16・6%へと低下している。

(投資信託協会(25年)「投資信託に関するアンケート調査報告書－2024年(令和6年)NISA-iDeCo等制度

4 日本証券業協会（25年）
「新NISA開始1年後の利用動向に関する調査報告書」
(<https://www.jsda.or.jp/shiryoshitsutoukei/shin-nisa-chousa/>)、投資信託協会（25年）「投資信託に関するアンケート調査報告書－2024年(令和6年)」投資信託全般」
(<https://www.toushin.or.jp/statistics/report/21384/>)

5 金融庁（24年）「国民の安定的な資産形成の支援に関する基準的な方針」(<https://www.fsa.go.jp/news/15/sonota/20240315.html>)

6 J-FLEC「J-FLECにおけるKPI・目標について」(<https://www.j-flec.go.jp/about/activities/>)

いまむら むねづぐ
94年野村證券株式会社入社。インベストメント・バンキング業務等を担当した後、20年野村アセットマネジメント株式会社に転職。23年に公益社団法人日本証券アナリスト協会への出向を経て25年4月から現職。

編」(<https://www.toushin.or.jp/statistics/report/21385/index.html>)