

金融情報入手に関するニーズ把握のための グループインタビュー 報告書

2024年10月22日



一般社団法人
投資信託協会

I . 調査概要	P.2
II . 調査のまとめ	P.8
III . 調査結果詳細	P.11
APPENDIX	P.26

I . 調査概要

1. 調査概要

調査の目的	金融情報入手に関するニーズを明らかにし、関係機関に提供するための基礎情報を収集する。
手法	グループインタビュー
調査時期	2024年7月
地域	首都圏
グループ数	4グループ（1グループ6名）
対象者条件	20代～60代で投資信託の積立投資を直近1年以内に開始した人 内訳： Gr1 20～30代男性グループ（未既婚者と既婚者半々を目指す） Gr2 20～30代女性グループ（未既婚者と既婚者半々を目指す） Gr3 50～60代男性グループ Gr4 50～60代女性グループ ※Gr3、Gr4については、直近で相続、退職金等1000万円以上の資金を 入手し、投資信託を開始した人を優先
調査実施機関	株式会社電通

2. 対象者リスト

Gr1 : 20-30代・男性

NO	性別	年齢	居住地	職業	未婚	NISA 口座開設時期	運用商品	投資信託の種類	毎月 積立額	金融商品 保有額	年収
A	男性	21	東京都	大学生/ 大学院生	未婚	2024年 1月以降	投資信託	毎月一定額を積立している	1万円以上 2万円未満	個人：10万円未満 世帯：10万円未満	個人：100万円未満 世帯：100万円未満
B	男性	24	神奈川県	会社員	未婚	2024年 1月以降	投資信託	毎月一定額を積立している	2万円以上 3万円未満	個人：10～50万円未満 世帯：5,000万円以上	個人：100～300万円未満 世帯：1,000～2,000万円未満
C	男性	24	東京都	会社員	未婚	2023年 1月～6月	株式 投資信託	毎月一定額を積立している タイミングを見て売買している	10万円以上	個人：500～1,000万円未満 世帯：500～1,000万円未満	個人：100～300万円未満 世帯：100～300万円未満
D	男性	29	神奈川県	会社員	未婚	2023年 1月～6月	株式 投資信託	タイミングを見て売買している		個人：1,000～3,000万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：500～800万円未満 世帯：2,000万円以上
E	男性	30	東京都	会社員	既婚	2024年 1月以降	投資信託	毎月一定額を積立している 一括で投資している	年初めにボーナス設定で 120万円購入した	個人：3,000～5,000万円未満 世帯：3,000～5,000万円未満	個人：500～800万円未満 世帯：800～1,000万円未満
F	男性	39	神奈川県	会社員	既婚	2023年 7月～12月	投資信託	毎月一定額を積立している タイミングを見て売買している	10万円以上	個人：5,000万円以上 世帯：5,000万円以上	個人：2,000万円以上 世帯：2,000万円以上

2. 対象者リスト

Gr2 : 20-30代・女性

NO	性別	年齢	居住地	職業	未婚	NISA 口座開設時期	運用商品	投資信託の種類	毎月 積立額	金融商品 保有額	年収
A	女性	23	東京都	派遣 契約社員	未婚	2024年 1月以降	投資信託	毎月一定額を積立している	3万円以上 4万円未満	個人：100～300万円未満 世帯：500～1,000万円未満	個人：100～300万円未満 世帯：500～800万円未満
B	女性	24	千葉県	会社員	未婚	2024年 1月以降	投資信託	毎月一定額を積立している	3万円以上 4万円未満	個人：10～50万円未満 世帯：10～50万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：300～500万円未満
C	女性	25	神奈川県	会社員	未婚	2023年 1月～6月	株式 投資信託	毎月一定額を積立している	3万円以上 4万円未満	個人：50～100万円未満 世帯：50～100万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：300～500万円未満
D	女性	29	東京都	会社員	未婚	2023年 7月～12月	投資信託	毎月一定額を積立している	3万円以上 4万円未満	個人：500～1,000万円未満 世帯：500～1,000万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：300～500万円未満
E	女性	35	東京都	パート アルバイト	既婚	2024年 1月以降	株式 投資信託	毎月一定額を積立している	1万円未満	個人：100～300万円未満 世帯：500～1,000万円未満	個人：100～300万円未満 世帯：500～800万円未満
F	女性	36	東京都	会社員	既婚	2023年 1月～6月	投資信託	毎月一定額を積立している	3万円以上 4万円未満	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：500～800万円未満 世帯：1,000～2,000万円未満

2. 対象者リスト

Gr3 : 60代前後・男性

NO	性別	年齢	居住地	職業	未婚	NISA 口座開設時期	運用商品	投資信託の種類	毎月 積立額	60才前後グループのみ 自身に当てはまるもの	金融商品 保有額	年収
A	男性	54	東京都	会社員	未婚	2024年 1月以降	株式 投資信託	毎月一定額を積立している タイミングを見て売買している	10万円以上	NISA口座を開設して初めて金融商 品を利用した 金融資産で1,000万円以上の相続 をした	個人：5,000万円以上 世帯：5,000万円以上	個人：800～1,000万円未満 世帯：800～1,000万円未満
B	男性	57	神奈川県	会社員	離死別	2023年 7月～12月	投資信託	毎月一定額を積立している 毎月1万円積み立て	1万円未満	NISA口座を開設して初めて金融商 品を利用した	個人：3,000～5,000万円未満 世帯：3,000～5,000万円未満	個人：500～800万円未満 世帯：500～800万円未満
C	男性	62	千葉県	会社員	既婚	2024年 1月以降	投資信託	毎月一定額を積立している	5万円以上 6万円未満	NISA口座を開設して初めて金融商 品を利用した	個人：3,000～5,000万円未満 世帯：3,000～5,000万円未満	個人：1,000～2,000万円未満 世帯：1,000～2,000万円未満
D	男性	64	東京都	無職	既婚	2024年 1月以降	株式 投資信託	毎月一定額を積立している タイミングを見て売買している	3万円以上 4万円未満	NISA口座を開設して初めて金融商 品を利用した 住宅ローンは完済している	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：100万円未満 世帯：300～500万円未満
E	男性	65	東京都	リタイア	既婚	2023年 7月～12月	株式 投資信託	つみたてでなく一括で入れた		NISA口座を開設して初めて金融商 品を利用した 金融資産で1,000万円以上の相続 をした 住宅ローンは完済している	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：3,000～5,000万円未満	個人：100～300万円未満 世帯：300～500万円未満
F	男性	68	東京都	無職	既婚	2023年 1月～6月	投資信託	タイミングを見て売買している		NISA口座を開設して初めて金融商 品を利用した 1,000万円以上の退職金を受け取っ た／または3年以内に受け取る予定が ある 住宅ローンは完済している	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：3,000～5,000万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：800～1,000万円未満

2. 対象者リスト

Gr4：60代前後・女性

NO	性別	年齢	居住地	職業	未既婚	NISA 口座開設時期	運用商品	投資信託の種類	毎月 積立額	60才前後グループのみ 自身に当てはまるもの	金融商品 保有額	年収
A	女性	52	千葉県	会社員	離死別	2023年 7月～12月	投資信託	毎月一定額を積立している	1万円以上 2万円未満	NISA口座を開設して初めて金融商品を利用した 金融資産で1,000万円以上の相続をした 贅沢をしなければ、老後にお金の心配はない	個人：3,000～5,000万円未満 世帯：3,000～5,000万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：300～500万円未満
B	女性	52	東京都	会社員	既婚	2024年 1月以降	投資信託	毎月一定額を積立っている 積立型と積極型と両方している、積極型で買ったことある	10万円以上	NISA口座を開設して初めて金融商品を利用した 贅沢をしなければ、老後にお金の心配はない	個人：3,000～5,000万円未満 世帯：5,000万円以上	個人：300～500万円未満 世帯：1,000～2,000万円未満
C	女性	53	東京都	専業主婦	既婚	2023年 7月～12月	投資信託	毎月一定額を積立っている タイミングを見て売買している	5万円以上 6万円未満	NISA口座を開設して初めて金融商品を利用した 贅沢をしなければ、老後にお金の心配はない	個人：500～1,000万円未満 世帯：3,000～5,000万円未満	個人：100万円未満 世帯：1,000～2,000万円未満
D	女性	53	千葉県	専業主婦	既婚	2023年 7月～12月	投資信託	毎月一定額を積立っている	10万円以上	NISA口座を開設して初めて金融商品を利用した 住宅ローンは完済している	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：5,000万円以上	個人：100万円未満 世帯：2,000万円以上
E	女性	56	東京都	パート アルバイト	既婚	2023年 7月～12月	投資信託	毎月一定額を積立っている タイミングを見て売買している	2万円以上 3万円未満	NISA口座を開設して初めて金融商品を利用した	個人：500～1,000万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：100～300万円未満 世帯：500～800万円未満
F	女性	57	東京都	会社員	既婚	2024年 1月以降	株式 投資信託	毎月一定額を積立っている	3万円以上 4万円未満	NISA口座を開設して初めて金融商品を利用した	個人：100～300万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：1,000～2,000万円未満

Ⅱ. 調査のまとめ

1. 金融情報入手に関するニーズ

- 20-30代は営業的なアプローチが強いと感じる金融機関に否定的なイメージを有する人が多い。
- セミナーは営業的なイメージが強く拒否感が強い人が多い。テーマの内容が一般的で利便性も低いと感じている。
- 60代前後より20-30代の方が、比較的自らの意思でお金に関する情報を多様な情報源から入手している。

金融情報の入手先

- 一次情報は本(ハードカバー、ムック本)や職場の会話で入手し、補完的にネットを利用する人が多い。
- 信頼できる情報の入手先として、女性では証券会社のサイトをあげる人が多い。
- セミナーは営業的なイメージが強く拒否感が強い人が多い。また利便性ではネットの方が高いとする意見が多い。
- 20-30代の方が60代前後より多様な情報入手先から積極的に情報を収集・入手している。

望ましいお金の相談先

- 20-30代は望ましいお金の相談先として、公的な機関に認定されたアドバイザーをあげる人が多い。否定的な相談先として金融機関関連をあげる人が多い。
- 60代前後は望ましいお金の相談先として投資経験のある友人・知人をあげる人が多い。また金融機関にも一定の信頼を有している。一方で否定的なお金の相談先としてYouTube、Instagramをあげる人が多い。
- 20-30代は普段から職場や家族でお金の話をすることが多く、60代前後は個人的な人間関係でお金の話をすることはない。

望ましい相談相手のイメージ

- 性別や年齢を問わず望ましい相談先のイメージとして投資経験を重視する。特に60代前後の男性は肩書も重視し、60代前後の女性は金融機関など過去の勤務先も重視する。
- 20-30代の女性では聞き上手な人、論理的な人などコミュニケーションスタイルが自分と合うことをあげる人が多い。このこともあって、相手の実力や相手との相性が分からない初回からの有料相談には否定的な意見が多い。
- 望ましい相談先のイメージに性別や年齢などの要素は関係ない。

2. 情報を提供する関係機関への提案内容(案)

- 公的な機関に認定されたアドバイザーに対しての期待度が高く、相談先に対しては投資経験やコミュニケーションスキルが求められる中で、「個別相談」のメリットを具体的にどう伝えていくかが課題である。
- 体系的な金融リテラシー教育へのニーズが高く、金融リテラシーが低い人に対する「講師派遣」「イベント・セミナー」や、学校に対する「出張授業」「学習教材の無料提供」へのニーズが高い。
- 金融教育に対する日本ならではの文化醸成や未来に希望が持てるビジョンの提示を求める意見もある。

金融経済教育推進機構

- ・「個別相談」に対してはライフプランや家計相談で一定の関心がある。相談料金は基本的に無料が前提条件であるという人が過半数を占め、有料の場合の許容金額は1回あたり1,000円～5,000円である。
- ・有料相談の許容金額に対しては20-30代は無料が必須とする意見が多く、60代前後は5,000円まで許容するという意見もあった。
- ・「講師派遣」「イベント・セミナー」は自分ではなく金融リテラシーの低い人向け、「出張授業」「学習教材の無料提供」は学校向けに関心があるとしている。

資産所得倍増計画

- ・資産所得倍増計画の政策認知はほとんどされていない。
- ・20-30代より60代前後の方が政策に肯定的である。20-30代は資金の海外流出を懸念する意見が多く、60代前後は政策を評価しつつも老後資金の自己責任論に対する否定的な意見が多い。
- ・海外の真似をして投資教育をするというのではなく、義務教育から金融教育をする文化を醸成したり、「儲け」を前面に出すのではなく未来への希望などのビジョンを提示することも重要とする意見がある。

情報発信のスタイル

- ・さまざまな情報を図表で分かりやすく発信することには肯定的な意見が多い。
- ・図表を提示する際にはシミュレーション等の前提条件や、さまざまなパターンのシミュレーション等も見たいとする意見が多い。
- ・体系的な金融リテラシー情報の発信に触れたことがないので、もっと広汎に義務教育段階から情報発信していくべきという意見が多い。

Ⅲ. 調査詳細結果

1. 収入の状況

◆全体傾向

- 20-30代は仕送りの大学生も含めて安定した収入がある人が多い(12人中11人)。
- 60代前後はそれぞれ個人や世帯の収入状況に差異がある。現在の職業状況やこれまでの資産運用に多様性がある。

◆性別傾向

男性	女性
• 12人のうち収入の中心が給与収入の人が9人、年金中心が2人、仕送り(大学生)が1人である。 • 給与所得が成果主義の人が2人おり、このうち1人は年収2,000万円以上、1人は約200万円である。	• 12人のうち収入の中心が給与収入の人が10人、専業主婦が2人である。 • 給与収入10人のうち正社員は8人、非正規社員が2人である。

◆年代別傾向

20-30代	60代前後
• 大学生を除いて給与収入がある。 • 株の配当がある人が3人、副業の業務受託収入がある人、趣味のクリエイティブコンペの賞金収入がある人が各1人いる。	• 男性の3人は無職、女性の2人は専業主婦である。 • 男性のうち1人は年金のみ、1人は無収入と不安定な収入である。専業主婦の2人の夫は安定した収入がある。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性	Gr3 : 60代前後・男性	Gr4 : 60代前後・女性
• 収入の中心が給与所得の人が5人、仕送りの人が1人いる。給与所得中心の5人のうち2人は成果主義である。 • 給与以外の収入がある人が2人いる。配当が1人、趣味のクリエイティブコンペの賞金が1人いる。	• 収入の中心が正社員給与の人が5人、パート給与の人が1人いる。既婚の2人は共働きである。 • 正社員給与のうち1人が副業の業務受託収入がある。株の配当がある人が2人いる。	• 正規職員で働き給与所得の人が3人いる。 • 無職の3人について、年金と所有アパートからの家賃収入、年金のみ、無収入が各1人いる。	• 収入の中心が正社員給与の人が3人、契約社員給与の人が1人いる。正社員の1人は20年以上続けている投資信託や貯蓄型年金からの収入があり、契約社員の1人は社会人の娘の家計負担もある。 • 専業主婦が2人いて、夫の収入だけで生活している。

2. 支出の状況

◆全体傾向

- 20-30代の賃貸居住者5人は家賃への支出割合が高い。
- 20-30代の支出で家賃以外に多く見られるのは、趣味、推し活、旅行に対する支出が多い人が各2人いる。
- 20-30代の今後のまとまった支出としては実家からの独立、結婚、郷里へのUターンなど引っ越し費用とする人が6人いる。

◆支出の状況

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性
・ 仕送りが収入の中心である学生1人と実家暮らしの2人の支出に占める割合が高いのは、趣味に関する支出が多い人が2人、外食費・交際費が各1人である。 ・ 独立した家計の3人は全員賃貸住宅で暮らしており、支出に占める家賃の割合が高い。その他帰省時の交通費、ファッション代の割合が高い人が各1人いる。	・ 外食費の支出が多い人が3人、賃貸居住の2人は家賃が多く、推し活、旅行への支出が多い人が各2人いる。 ・ 投資以外に計画的に貯金している人が2人いる。

◆今後のまとまった支出

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性
・ 6人ともライフステージの変化に伴ってまとまった支出があると考えている。 ・ 実家暮らしから独立を予定している2人と結婚を考えている1人は引っ越し、不動産費、家電購入などで支出が考えられるとしている。その他漫画家としての独立起業、地方転勤に伴う車購入、子ども就学前に広い家に転居などに伴う支出が各1人いる。	・ 今後のまとまった支出として、実家からの独立や郷里に戻るなど引っ越しを考えている人が3人、車購入、ハイスペックゲーミングPC購入、資格取得スクール費用を考える人が各1人いる。

3. お金を増やす意識を持ったきっかけ

◆全体傾向

- 20-30代は自分自身の将来設計や興味など能動的な行動がお金を増やす意識を持つきっかけとなっている人が多い。
- 60代前後は退職、親の死去、離婚など避けがたい環境変化がお金を増やす意識を持つきっかけとなっている人が多い。

◆性別傾向

男性	女性
・ 周囲の人の話、自分の将来設計、退職、親の死去など全員が自分自身や自分自身の環境変化をきっかけにお金を増やす意識を持ったとしている。 ・ 退職に伴う退職金収入、死去した親からの遺産相続がきっかけとする人が各3人で多い。	・ 低金利や円安など外部の経済環境をきっかけとする人が12人中6人で多い。 ・ 老後不安や健康問題への備えとする人も12人中6人いる。

◆年代別傾向

20-30代	60代前後
・ 将来設計や将来のリスクに対する備えなど、将来を考えるプロセスでお金を増やす意識を持つ人が多い。 ・ 小学生のころから新聞の株式欄に興味があった人、異動先がお金について雑談する環境で金融情報に触れるようになった人、預金残高が膨らんだタイミングの銀行からの営業電話など多様な理由も見られる。	・ 退職に伴う退職金収入、退職に伴う収入減少、親の死去に伴う遺産相続を合わせると12人中8人となる。 ・ 離婚をした際に銀行からされた助言がきっかけとする人が1人いる。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性	Gr3 : 60代前後・男性	Gr4 : 60代前後・女性
・ 大学の友人が仮想通貨をしていたり職場の同僚が投資をしていたりという周辺環境によりお金を増やす意識を持った人が2人いる。 ・ 起業や結婚などの将来設計に伴い意識を持った人が2人、小学生の頃から自発的に新聞の株式欄に興味があった人、銀行からの営業電話がきっかけの人が各1人いる。	・ お金を増やす意識を持ったきっかけは、円安・低金利が3人、老後への備えが2人、病気などへのリスクヘッジ、転職が各1人いる。 ・ 離婚をきっかけに銀行からの営業提案を受けた人が1人いる。	・ お金を増やす意識を持ったきっかけは、退職により退職金が入ったから、親の死亡に伴う遺産相続、この先の老後の資金確保が各3人いる。	・ お金を増やす意識を持ったきっかけは低金利が3人、夫の退職や健康問題に起因する老後不安が3人、離婚をした際に銀行から提案された助言が1人いる。

4. 〈Gr1〉利用している決済手段

◆全体傾向

- 20-30代はキャッシュレス決済の割合が高い。キャッシュレス決済に伴うポイント獲得や、ポイント活用の用途としての投資など、キャッシュレス決済を通じて金融情報に接する機会が多いものと考えられる。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性

- 全員がキャッシュレス決済中心で、クレジットカード中心が4人、QRコード決済中心が2人いる。
- クレジットカード決済のうち2人はEコマース系カード、2人は商業施設系カード中心で、QRコード決済の2人は同一サービスを中心に利用している。

5. 〈Gr3・Gr4〉将来の計画

◆全体傾向

- 60代前後の将来計画は、12人全員が現在の生活の延長線で平穏に暮らすことを基本と考えている。子どもの就職や結婚などで多少の出費や環境変化の可能性も少しはあるものの、基本的には大きな変化はないと考えている。

◆グループ別傾向

Gr3 : 60代前後・男性

- 今後の生活設計について具体的なビジョンを有している人はいない。将来の高齢者施設への入居や娘の結婚の際に出費が発生する可能性があり、これらへの備えの資金は何となく必要と考えている人が2人いる。

Gr4 : 60代前後・女性

- 6人とも持ち家に居住しており、このうち4人は現在の場所で平穏に暮らしていくことを望んでいる。
- 1人は娘が海外勤務の可能性があるので海外移住を視野に入れており、独身の1人は終活サービスの利用や高齢者施設への入居も視野に入れている。

6. 周囲の金融リテラシー

◆全体傾向

- 20代-30代は職場や家族の日常の個人的人間関係の中でお金の話をする人が多い。
- 60代前後は他人とお金の話をすることに積極的ではなく、お金の話をする場合は金融機関と関連する人と話す場合が多い。

◆性別傾向

男性	女性
• 職場の人とお金の話をする人が3人、職場に出入りする金融機関関連の人とお金の話をする人が2人と、職場が金融情報入手の場という人が5人いる。	• 職場の人とお金の話をする人が3人いるが全員20代-30代である。60代前後の6人は職場や家族とお金の話しをする人がいない。 • 20-30代で実家が自営業の2人は、家族と日常的にお金に関する話をしている。

◆年代別傾向

20-30代	60代前後
• 職場でお金の話をする人が12人中6人いる。 • 家族や親戚とお金の話をする人が12人中4人いる。	• 職場や家族の個人的人間関係の中でお金の話をする人がいない。 • 職場に出入りする金融機関の人や金融機関の窓口とお金の話をする人が12人中4人いる。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性	Gr3 : 60代前後・男性	Gr4 : 60代前後・女性
• 職場の人とお金の話をする人が3人。雑談レベルが中心ではあるが、不動産投資の勧誘をされた人が1人いる。テーマとしてはNISA、FX、不動産投資が各2人いる。	• 職場の人とお金の話をする人が3人。NISAの話が2人、自社株を買うか買わないかの話しが1人いる。 • 実家が自営業の2人は親と投資(株、FX)、不動産投資、相続などの話しを日常的にしている。その他親戚と不動産投資の話をする人、母親から生活設計についての金融教育を受けた人が各1人いる。	• 職場に出入りしている協同組織金融機関やファイナンシャルプランナーがお金の話をする相手という人が2人。定期預金口座開設先金融機関、交際しているパートナー(金融機関勤務)が相談先という人が各1人いる。 • 父親が個別株投資で損をしていたこともお金の話をしていたことでお金の話が嫌いになった人、収入が多かったため投資や資産運用を考えてこなかった人が各1人いる。	• 母が個別株を購入していた人、株主優待を目的に夫が個別株を購入している人、息子がNISAをしている人が各1人いるが、それぞれの家族とお金の話をすることがあまり無い。 • 職場や友人・知人ともお金の話しをする人はいないが、会社の福利厚生のマッサージ師と施術中にNISAの軽い話をする人がいる。

7. 金融情報の入手先

◆全体傾向

- 一次情報は本(ハードカバー、ムック本)や職場の会話で入手し、補完的にネットを利用する人が多い。
- 信頼できる情報の入手先として証券会社のサイトをあげる人が女性で7人いる。その他本(ムック本)も信頼できる入手先とする人がいる。
- セミナーは営業的なイメージが強く拒否感が強い人が多い。また利便性ではネットの方が高いとする意見が多い。

◆情報入手の流れ

Gr1 : 20-30代・男性

本(ハードカバー)→ネット(YouTube、X) (2人)
職場で話題の金融情報→ネット(YouTube、X) (2人)
F Pの参考書、四季報、日経マネー、企業の株主総会

Gr2 : 20-30代・女性

新NISA始めるタイミング→証券会社HP (4人)
職場の自社株買いテーマでの会話機会
高校授業の株式模擬売買→電子書籍、書籍

Gr3 : 60代前後・男性

金融機関、TVのワイドショー、ムック本

Gr4 : 60代前後・女性

新NISA始まるタイミング→ネット (3人)
全体像ムック本→ネット (2人)
銀行の担当者→ネット

◆信頼できる情報の入手

Gr1 : 20-30代・男性

再生数の多いYouTube (3人)
本(ハードカバー) (2人)
YouTube例: ビジネス系、男性エコノミスト、女性経済アナリスト

Gr2 : 20-30代・女性

証券会社のHP(ネット証券A社3人、ネット証券B社2人) (5人)
ブラウザで検索するサイト (6人)
Yahoo! ファイナンス、有名投資家、節約・投資系YouTuber

Gr3 : 60代前後・男性

アプローチのあった金融機関、身近な知人、近所の書店

Gr4 : 60代前後・女性

ネット証券A社のサイト (2人)

7. 金融情報の入手先

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性	Gr3 : 60代前後・男性	Gr4 : 60代前後・女性
- 本を中心に金融情報を収集する人が3人いる。このうち2人は図書館で大学の教科書になるようなハードカバーの本やビジネス書を中心に読んでいる。本の方がネットより信頼できるとする考えの人が2人いる。 - 多様な投資の実践者は本で情報収集している。小学生時代から読む新聞の株式欄、資格取得の際のFPの参考書、ハードカバーの学術書、四季報、マネー誌等を書店で購入して読んでいる。 - YouTube、Xをから金融情報を収集する人が4人いる。このうち2人は本の情報を基本としながら補完的にネットからの情報を収集している。別の2人は職場で話題になった金融情報をより詳しく知るために情報を収集している。YouTubeは再生数が多い動画を選ぶ人が3人いる。具体的にはビジネス映像メディア、男性エコノミスト、女性経済アナリストの動画の名称が挙げた。 - セミナーに参加したことがある人はいない。参加しない理由は「営業的・詐欺的なイメージ」「内容が魅力的でない」「ネット情報が十分」が各2人いる。 - 自分が投資している企業の株主総会で情報収集している人が1人いる。	- 新NISAが始まるタイミングで金融に関する情報収集を始めた人が4人いる。 - ブラウザで検索するサイトへの信頼性が最も高く証券会社のHPを主要な情報源にしている人が5人(ネット証券A社3人、ネット証券B社2人)いる。その他Yahooファイナンス、有名投資家が各1人いる。 - Instagram、X等のSNSやYouTubeは信頼できないとする人が3人いる。発信者が自分の属性と近いということで節約・投資系YouTuberのチャンネルを情報源にしている人が1人いる。 - 職場で自社株買いの制度があることで、給与水準が同じ同期からさまざまな金融情報を得ている。上司からも金融情報を得ることがあり自社株購入をベースにお金の話をする人が多い職場である。 - 高校の授業で実際の株式を題材に模擬売買をしたことがあり、このことが非常に有益で現在も鮮明に記憶に残っている人が1人いる。現在は電子書籍や電子書籍に無いものは書店で本を購入し通勤時にこれを読んで金融情報の情報源としている。	- 金融情報を積極的に自分から収集したり相談したりする人はいない。 - 退職による退職金収入や親の死亡による遺産相続、老後資金への不安を持ったタイミングで、アプローチのあった金融機関や身近な知人、テレビや近所の書店などの身近な媒体や場所が情報源になっている。 - TVのワイドショー、ワールドビジネスサテライト、近所にある書店のNISAの書棚にあった図表の見やすいムック本(新聞社出版、情報誌出版社等)、有名経済評論家の書籍、Eコマース経済圏つながりでネット証券のHPを情報源とする人が各1人。 - 職場に出入りしてい協同組織金融機関A社、商品券をくれた近所の協同組織金融機関B社、交際中の女性を情報源とする人が各1人。	- 以前から投資信託、貯蓄型保険、不動産クラウドファンディング、仮想通貨等投資を行っており、税金や利回り、換金性の点から最近NISAを始めるために情報収集した人が3人いる。 3人は新NISA開始に伴い情報量が増えたことが金融情報集のきっかけになっている。 - 金融情報の収集に6人全員がネットを利用している。離婚した後20年以上の銀行の担当者の助言をメインに補完的にネットを利用する人が1人、まず全体像をムックで把握しその後個別の疑問をネットで収集する人が2人、その他の3人はネットのみを利用している。 - ネットはネット証券A社のサイトが2人いてこのうち1人は動画、1人はZoomの相談を利用した。また、主にYouTube、Facebook、Xを利用する人が各1人いる。 - セミナーに対しては6人とも関心が無い。自分のペースで調べられるネットの利便性が高いことと、セミナーは営業的なアプローチがあるイメージがあるので否定的な印象を有している。

8. 保有する金融商品

◆全体傾向

- 性別年代を問わず保有する金融商品は全世界株式型やS & P500に集中する。
- 女性全般はネット情報やムック本からの情報収集が多く、上記の他、安定商品の保有も多い。
- 男性は20-30代は多様な情報源から情報収集するが、60代前後は身近な情報源から情報収集するため、保有する金融商品に大きな違いがある。

◆性別傾向

男性	女性
・ 全世界株式型や米国関連の投資信託が多いものの個別株、外国株、新興国投資信託など多様な商品も保有している。	・ ネット情報で保有する金融商品を選定しており、投資信託の全世界株式型とS & P500に集中している。

◆年代別傾向

20-30代	60代前後
・ 株主優待目的個別株、新規公開株式、ドル建て保険など自ら能動的に情報収集した結果として保有する金融商品を選んでいる。	・ 男性は金融機関や身近な知人の推奨で金融商品を選ぶため国内株式も多い。女性はムック本やネットで情報収集するため人気投資信託や安定した金融商品の保有が多い。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性		Gr2 : 20-30代・女性		Gr3 : 60代前後・男性		Gr4 : 60代前後・女性	
全世界株式型	6人	全世界株式型	5人	国内	4人	S & P 500	4人
S & P500	4人	S & P500	4人	全米	3人	全世界株式型	3人
その他投資信託	2人	新興国	1人	全世界株式型	2人	バランス型	1人
NISA個別株、アメリカ株式、新規公開株式、公募株式、ドル建て保険	各1人	株主優待目的個別株	2人	S & P500	2人	貯蓄型保険	2人
				新興国	1人	投資信託(商品名不明)、不動産クラウドファンディング、仮想通貨	各1人
				定期預金	3人		
				AI関連個別株	1人		

〈保有理由〉

・ 全世界株式型は手数料の安さ、S & P500はリスクの低さや人気の高さを購入理由にあげた人がいる。	・ 新NISAを検討している際に、SNSやサイトで全世界株式型かS & P500か活発に議論されていたのでこの2地域の投資信託購入が多くなっている。	・ 金融機関の推奨や身近な知人の推奨で商品を選定した人が国内や全米を購入している。	・ 主にムックやネットで収集した情報を元に投資信託の商品選定を行っている。
---	--	---	---

〈NISA利用金融機関〉

ネット証券A社	3人	ネット証券A社	4人	ネット証券A社	3人	ネット証券A社	5人
ネット証券B社、スマホ証券、都市銀行	各1人	ネット証券B社	2人	ネット証券B社、協同組織金融機関A社、同B社	各1人	協同組織金融機関A社	1人

9. 望ましいお金の相談先

◆全体傾向

- 20-30代は望ましい相談先として、公的な機関に認定されたアドバイザーをあげる人が6人いる。否定的な相談先として金融機関関連をあげる人が8人いる。
- 60代前後は望ましい相談先として投資経験のある友人・知人をあげる人が6人いる。また金融機関にも一定の信頼を有している。一方で否定的な相談先としてYouTube、Instagramが各5人いる。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性	Gr3 : 60代前後・男性	Gr4 : 60代前後・女性
本、公的な機関に認定されたアドバイザーは信頼性の高さが選定理由としてあげられた。YouTubeは広く公開されていることによりもたらされる信頼性他、利便性、分かりやすさ等が選定理由としてあげられた。 - 金融機関のコールセンターやリアル窓口など営業に関連する対人系相談先に対して否定的な意見が3人いる。	- 家族は安心感、公的な機関に認定されたアドバイザーやファイナンシャルプランナーは中立性が選定理由としてあげられた。 - 金融機関の窓口やコールセンターに否定的な印象を持っている人が5人いる。営業的なアプローチ、押しの強さに不愉快な印象を持っている人がいる。 - セミナーに関しては、投資について初心者から次の段階に進む際に検討しても良いとする人が2人いる。また、自分のペースで学べない、時間が合わないという理由でセミナーに関心がない人が各2人いる。	- YouTubeに否定的印象を持つ人が3人、Instagramに否定的な印象を持っている人が2人いる。情報が多すぎることとアクセス数稼ぎであることが理由としてあげられている。 - 金融機関に対して一定の信頼度を有している。自分が信頼する機関が主催するセミナーには関心がある。	- 情報収集の手段としてネットを利用するが、相談先としてのYouTube、Instagramに否定的な印象を持つ人が各2人いる。 - 金融機関の窓口やコールセンターなど金融機関に対して一定の信頼度を有している。 - 有料のファイナンシャルプランナーは、無料で有益な経験をしたことがある人が否定的な意見を有している。

〈望ましい相談先〉

読みやすい本	5人	家族	3人	公的な機関のセミナー	3人	投資経験のある友人・知人	4人
YouTube	5人	公的な機関に認定されたアドバイザー	3人	読みやすい本	3人	金融機関のリアル窓口	3人
専門書	4人	有料のファイナンシャルプランナー	3人	金融機関のセミナー	2人	金融機関のコールセンター	2人
公的な機関に認定されたアドバイザー	3人	投資経験のある友人・知人	2人	金融機関のリアル窓口	2人	家族	2人
投資経験のある友人・知人	2人			投資経験のある友人・知人	2人	有料のファイナンシャルプランナー	2人
				公的な機関に認定されたアドバイザー	1人	読みやすい本	1人
						金融機関のセミナー	1人

〈否定的な相談先〉

金融機関のリアル窓口	2人	金融機関の窓口コールセンター	5人	YouTube	3人	YouTube	2人
金融機関の窓口コールセンター	1人	セミナー	2人	Instagram	2人	Instagram	2人
						有料のファイナンシャルプランナー	2人
						金融機関のセミナー	2人

10. 望ましい相談相手のイメージ

◆全体傾向

- 性別や年代を問わず望ましい相談先のイメージとして投資経験を重視する。特に60代前後の男性は肩書も重視し、60代前後の女性は過去の勤務先なども重視する。
- 20-30代の女性では聞き上手な人、論理的な人などコミュニケーションスタイルが自分と合うことをあげる人が多い。このこともあって初回からの有料相談には否定的な意見が多い。

◆性別傾向

男性	女性
望ましい相談相手のイメージとして投資経験が長い人をあげる人が5人いる。	20-30代は聞き上手な人、論理的な人などコミュニケーションスタイルが自分と合うことをあげる人が6人いる。60代前後は投資実績が4人、金融機関での勤務経験が3人など具体的な実績を重視する人が多い。

◆年代別傾向

20-30代	60代前後
男女とも投資経験の長さや経験を重視しつつ、女性はコミュニケーションスタイルが自分と合うことを重視する。	男性は経済評論家や大学教授などの肩書を重視し、女性は投資に関する具体的実績を重視する。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性	Gr3 : 60代前後・男性	Gr4 : 60代前後・女性
外見や属性ではなく投資経験や実績がある人が相談先として望ましいと感じられている。投資経験が長いということで60歳代以上を好ましいとする人がいる一方で、投資経験の長さではなく実績があれば年齢は無関係という人もいる。	6人とも、まずこちらの話を聞いてくれて親身になってくれた上で、投資経験やデータに基づいた論理的な会話が出来る人を望んでいる。営業的な押しが強い人に拒絶反応がある人が4人いる。	一定の知名度がある人やその著作は信頼できるとする人が3人いる。	具体的な投資の成功例や勤務経験のある金融機関での実績が確認できる人に相談したいという意向が強い。

〈望ましい相談先〉

投資経験が長い人	4人	投資経験がある人	3人	顔が知られている経済評論家	2人	投資で実績を上げている人	4人
投資で実績のある人	2人	聞き上手な人	3人	大学教授	1人	金融機関で勤務経験がある人	3人
		データに基づき論理的な人	3人	投資経験が長い人	1人		

11. 金融経済教育推進機構

◆全体傾向

- 「個別相談」に関心がある人は24人中13人いる。相談料金は基本的に無料が24人中15人である。有料を許容する人は1,000円が2人、2,000円が1人、3,000円が2人、5,000円が4人である。
- 「講師派遣」「イベント・セミナー」は自分ではなく金融リテラシーの低い人向け、「出張授業」「学習教材の無料提供」は学校向けに関心があるとしている。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性	Gr3 : 60代前後・男性	Gr4 : 60代前後・女性
・ 「個別相談」でライフプランを相談してもよいというやや消極的な関心が1人いる。子どものころからの金融教育のための「講師派遣」「学習教材の無料提供」への肯定的評価が各1人いる。 ・ 希望する事業として「多様な立場のディベートのファシリテーション」「新しいKPIの普及」などニッチなニーズがある。 ・ 関心が無い理由として、投資を始める前段階の人に対する事業であるという意見が2人いる。 ・ 料金は無料が必須であるが5人、1,000円～2,000円が1人いる。	・ 「個別相談」でライフプランや家計相談をしたいという人が5人いる。アドバイザーについては具体的な事前情報等で自分にあった人を検索できることを望む人が3人いる。 ・ 「イベント・セミナー」について、自分が参加するのではなく、お金に対する知識や意識が低い人に対する取り組みに期待するという意見が2人いる。 ・ 「個別相談」は基本的に無料が望ましいが、2回目以降アドバイザーの質により1,000円～5,000円の範囲で許容出来るという意見がある。	・ 「個別相談」に関心がある人が4人いる。個人情報の安全性が担保されておりアドバイザーの具体的プロフィールがわかることが利用の条件としている。金融だけでなく業界や経済視点のテーマへのニーズがある。 ・ 「イベント・セミナー」「学習教材」「出張授業」は、自分が利用するのではなく、初心者や若者向けの取り組みに期待するという意見が2人いる。 ・ 「個別相談」の許容価格は1回5,000円が3人、3,000円が1人いる。	・ 学校などでの「出張授業」「学習教材の無料提供」(はいいことだと思おうという人が3人いる。 ・ 中立機関の安心感があるので「個別相談」に関心がある人が3人いる。許容価格は3,000円が1人、1,000円が1人いる。 ・ 自分の相談ポイントがかなり具体的であったり、具体的な投資先や商品のことに関心がある3人は当機構に対する関心は高くない。

〈関心のあるサービス〉

個別相談 (ライフプラン)	1人	個別相談 (ライフプラン、家計相談)	5人	個別相談	4人	個別相談	3人
講師派遣	1人			イベント・セミナー	2人	学習教材の無料提供	3人
学習教材の無料提供	1人	イベント・セミナー	2人	学習教材の無料提供	2人	出張提案	3人
				出張提案	2人		

12. 資産所得倍増計画

◆全体傾向

- 政策の認知度が低く、明確に認知している人はいない。
- 20-30代より60代前後の方が政策に肯定的である。20-30代は資金の海外流出を懸念する意見が多く、60代前後は老後資金の自己責任論に対する否定的意見が多い。

◆性別傾向

男性	女性
・ 政策を認知している人は「何となく聞いたことがあるレベル」で60代前後に3人いる。投資を促進するということで肯定的に評価する人が3人いる。 ・ 否定的意見として、資金の海外流出への懸念が3人、夢やビジョンの欠如が2人いる。	・ 政策を認知している人はいない。全般的に肯定的印象を持つ人が4人いる。 ・ 否定的意見として、資金の流出への懸念が3人、老後の資金の自己責任論への距離感が3人いる。

◆年代別傾向

20-30代	60代前後
・ 資金の海外流出に否定的意見を持つ人が6人いる。	・ 政策に肯定的印象を有する人が6人いる。 ・ 老後の資金の自己責任論へ否定的印象を有する人が6人いる。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性	Gr3 : 60代前後・男性	Gr4 : 60代前後・女性
・ 政策を認知している人はいない。 ・ 投資を促進する具体的な取り組みが見えるという理由で、政策を肯定的に評価する人が1人いる。 ・ 投資資金が海外に流出したり、雇用者所得が減少する中で投資資金が確保できないなど、政策を否定的に評価する人が3人いる。	・ 政策を認知している人はいない。 ・ 政策そのものを否定するわけではないが、投資資金が海外に流出することにより日本の企業や日本が豊かになれないという印象を持った人が3人いる。 ・ アメリカの真似をして投資するというより、もっと子どもの頃からお金や投資に関する教育を家庭や学校で行うことが重要であるとする人が3人いる。	・ 政策の名称を聞いたことがあるとする人が3人いる。 ・ 政策や制度設計は概ね良いとする人が2人いる。 ・ 30年にわたる政策の失敗を自己責任で解決させるという本質について批判的な人が3人いる。また資産所得倍増というような「儲け」だけでなく、その結果として若い人が希望を持てるような政策にすることを望む人が2人いる。	・ 政策を認知している人はいない。 ・ 概ね全体的に良い印象を持っている人が4人いる。基本的には多くのサービスが無料で受けられる前提の人が2人いる。 ・ 老後の資金計画を個人に委ねるものなので、間違っていないが自分との距離感を感じる人が3人いる。

13. 積立モデルシミュレーション

◆全体傾向

- シミュレーションに肯定的印象を持った人が9人いる。
- シミュレーションの前提条件の確認やさまざまなパターンのシミュレーションを見たいとする意見もある。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性
・ 若い時から長期間積立でると3倍くらいになるということに改めて実感できるという理由で、つみたての投資信託を肯定的に評価する人が5人いる。 ・ 外国債券については、過去のようなリターンを得られるか懸念する人が1人いる。	・ 若い時から長期間積立でると3倍くらいになることを肯定的に感じる人が4人いる。同時に長く続けることが重要なので暴落してもやり続けることの重要性を再認識している。 ・ 40年以外の、もっと短期間や解約料も含めたシミュレーションを見たいとする人が2人いる。

14. 引き出しシミュレーション

◆全体傾向

- 60代前後男性で、資産所得倍増プランと併せて考えるとやや否定的な印象を持つとした人が多い。
- 60代前後女性は、分かりやすい資料でさまざまな気づきが得られるとして肯定的な意見が多い。

◆グループ別傾向

Gr3 : 60代前後・男性	Gr4 : 60代前後・女性
・ 資産所得倍増プランと一緒に提示されるとやや疑問を感じるとしている人が5人いる。 ・ 利回りは結果的には自己責任となるし物価上昇の問題もある。また「各資産リターン・リスク」のグラフが過去10年であることも疑問を感じる要因になるという意見がある。	・ 全員が分かりやすい資料であると感じた。 ・ 「引き出しシミュレーション」の2ページ目で、投資の大切さを実感した人が4人、「各資産リターン・リスク」の表で日本への投資の利回りの低さを実感した人が2人いる。

15. 金融リテラシーマップ

◆全体傾向

- 20-30代男女は内容について納得するとともに、義務教育からもっと積極的に広報すべきとする意見が多い。
- 60代前後の男性は理解できても行動する自信がないという意見があったり、女性は文字が多くてわかりづらいと全員が感じたりするなど否定的な意見が目立つ。

◆性別傾向

男性	女性
・ 内容については理解できるとする人が11人いる。 ・ 若い頃や退職前にこの内容を普及すべきとする人が6人いる。	・ 20-30代は積極的に広報すべきとする人が5人、自ら気づきがあったとする人が3人いる。 ・ 60代前後は文字が多すぎて分かりづらいとして、全員が否定的意見である。

◆年代別傾向

20-30代	60代前後
・ 内容については肯定的で納得性があるとする人がほとんどである。 ・ この内容を義務教育からもっと積極的に広報すべきという意見が多い。	・ 60代前後男性は内容は理解できても行動できないのではないかとする意見が3人いる。 ・ 60代前後は文字が多すぎて分かりづらいとして、全員が否定的意見である。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性	Gr3 : 60代前後・男性	Gr4 : 60代前後・女性
・ 必要とされるリテラシーの範囲の広さが理解できるなど肯定的に評価する人が5人いる。この中で良い内容なのでもっと広報・普及すべきと考える人が2人いる。 ・ 当たり前の内容なので特に評価しない人が1人いる。	・ 金融リテラシーマップがあるのなら、もっとこの内容を義務教育から実践するとともに、大人に対してももっと積極的に広報すべきとする人が5人いる。 ・ 自ら金融リテラシーを高めるために、意識変革やセミナー受講、SNS以外の情報源を持つ等をしたいとする人が3人いる。	・ 6人とも記載されている内容については理解できるという意見である。 ・ 高齢者にとっては理解できても行動できないのではないかとする意見が3人いる。若い人や、退職前からの早いタイミングでこのような知識や意識が学べるという意見が3人いる。	・ 6人全員が文字が多すぎて読む気がせず分かりづらいという意見である。 ・ 動画や見やすく分かりやすい表現にするなどの改善が必要という意見が2人いる。

APPENDIX

1. フロー
2. 提示素材

1. フロー <Gr1・Gr2>

■ 2024年投資信託購入促進のための

① 積立で投資をしている投資信託直近半年開始生活者GI インタビューフロー案

■ 実施グループ数

20代～60代で積立で投資をしている投資信託を直近半年以内に開始した人

内訳： Gr1 20～30代男性グループ（未既婚者と既婚者半々を目指す）

Gr2 20～30代女性グループ（未既婚者と既婚者半々を目指す）

■ 目的

- ① 新規流入層の情報源と口座開設までのジャーニーを把握する
- ② 望ましい身近なお金の相談先に対するニーズを把握する
- ③ 金融経済教育推進機構に対するニーズの基礎情報を収集する

Time Table	重要度	質問内容	留意点 質問の意図/仮説
0:05	0:05	0. 導入	
		(1) 趣旨説明 個人情報：分析を目的として録音・録画し、取得した情報は、漏洩がないように管理する。 録音・録画の内容は、担当者が分析のみを目的として閲覧する。	
0:05	0:05	(2) 対象者の属性確認とファシリテーターとのラポール形成 － ファシリテーターの自己紹介 － 対象者の属性確認	
		1. 普段の生活の収支裏面	
0:25	0:20	(1) 収入の状況（おおまかに） － 経常収入、スポット収入、職業状況と収入の関連 － 職業状況と収入状況の変化	
		(2) 現在の支出の状況 － 経常支出、スポット支出 － 今後増やしたい支出、増える支出 － 今後減らしたい支出、減っていく支出	
0:25	0:20	(3) 将来予測される支出状況 － 将来予測されるまとまった支出、タイミングと内容、将来のまとまった支出に対する意識 － 住宅、子育て・教育、老後、趣味・レジャー － リタイア後にやりたいこと、理想の生活イメージ	
		(4) 利用している決済手段 － キャッシュとキャッシュレスの割合 － 利用しているキャッシュレス決済の種類、利用開始理由 － 決済手段ごとの使い道 － ポイ活の実態	
0:50	0:25	2. お金に関する相談先や情報の入手先	
		(1) 金融教育の経験 － 周りの人の金融リテラシー（親、親戚、友人、地元、職場） － 金融教育の経験（学校、職場） － 受けた金融教育の内容、印象に残っている事柄	
0:50	0:25	(2) 関心のある金融情報の分野 － 生活設計、節約 － 資産運用、投資・金融商品、不動産活用 － 住宅資金、教育資金 － リスク管理、保険 － 退職、年金、相続	
		(3) 金融情報の入手先・お金の相談先 － 媒体（ネット、SNS、YouTube、本） － 金融機関（生保・損保、証券会社、銀行・信託銀行、信用金庫・郵便局、保険ショップ、ファイナンシャルプランナー、投資アドバイザー） － 各情報入手先やお金の相談先のイメージ、ポジティブ、ネガティブ － イメージ形成のきっかけや原因となった要因や場面	

Time Table	重要度	質問内容	留意点 質問の意図/仮説
1:10	0:20	3. つみたて投資信託の購入プロセス	
		(1) 保有する金融商品と保有理由 － 預金（定期・外貨）、個別株、ETF、REIT、債券、FX、暗号資産、貴金属、貯蓄型保険の保有状況と保有理由 － NISA、iDeCo、企業型確定拠出年金の保有状況と保有理由 (2) つみたて投資信託の購入プロセス － つみたて投資信託に関心を持ったきっかけ・場面、情報の入手先、興味をひいたフレーズ・図表 － つみたて投資信託購入理由 － つみたて投資信託決断までのジャーニー（金融機関比較・選定・選定理由、商品比較・選定・選定理由） － 購入した積立投資信託購入に際して決断の決定打となったフレーズ・図表 － 比較対象になったものの購入に至らなかったつみたて投資信託の非購入理由 (3) 購入つみたて投資信託の満足点・不満点 － 購入つみたて投資信託の満足点 － 購入つみたて投資信託の不満足点	
1:35	0:25	4. 望ましいファイナンシャルプランナー、投資アドバイザー像	
		(1) 望ましいお金の相談先 － 望ましい相談方法とその理由（店舗対面、自宅対面、ネット対面、メール、電話、郵送、FAX） － 望ましい相談相手とその理由（生保・損保、証券会社、銀行・信託銀行、信用金庫・郵便局、保険ショップ、ファイナンシャルプランナー、投資アドバイザー、投資顧問、投資家） (2) 望ましい相談相手のイメージ － 有名人のイメージで例えると（相談してみたい人）、その理由 － 有名人のイメージで例えると（相談したくない人）、その理由 － 相談したくなる人の要件（資格、所属機関、年代、性別、外見、服装、話し方） － 相談したくなる「ひと言」 (3) それぞれの相談先に対するイメージ － それぞれのイメージ、ポジティブ、ネガティブとその理由 (4) 金融経済教育推進機構について － 説明を聞いて持ったイメージ、ポジティブ、ネガティブ － 金融経済教育推進機構の中立アドバイザーのイメージ、ポジティブ、ネガティブ － 中立アドバイザーへのニーズ － 中立アドバイザーに相談したいこと (5) 「資産所得倍増計画」について － 認知、理解 － 印象、ポジティブ、ネガティブ	提示資料① 提示資料② 提示資料③
1:55	0:20	5. 提示情報の評価	
		(1) 金融リテラシーマップ － 「金融リテラシーマップ」を見て感想 － 各々の記載内容について (2) 積立モデルシミュレーション － 「積立モデルシミュレーション」を見て感想 － これまでの自分の認識とのギャップの有無	提示資料④ 提示資料⑥
2:00	0:05	6. 追加質問・クロージング	
		追加質問、クロージング	

1. フロー <Gr3・Gr4>

■2024年投資信託購入促進のための
①積立で投資をしている投資信託直近半年開始生活者GI インタビューフロー案

■実施グループ数

20代～60代で積立で投資をしている投資信託を直近半年以内に開始した人
内訳： Gr3 40～60代男性グループ
Gr4 40～60代女性グループ
※Gr3、Gr4については、直近で相続、退職金等1000万円以上の資金を入手し、投資信託を開始した人を優先

- 目的
- ①新規流入層の情報源と口座開設までのジャーニーを把握する
 - ②現在保有する資産の活用に関するニーズを把握する
 - ③望ましい身近なお金の相談先に対するニーズを把握する
 - ④金融経済教育推進機構に対するニーズの基礎情報を収集する

Time Table	重要度	質問内容	留意点 質問の意図/仮説
0:05	0	導入	
		(1) 趣旨説明 個人情報：分析を目的として録音・録画し、取得した情報は、漏洩がないよう管理する。 録音・録画の内容は、担当者が分析のみを目的として閲覧する。	
0:05		(2) 対象者の属性確認とファシリテーターとのラポール形成 －ファシリテーターの自己紹介 －対象者の属性確認	
		1. 普段の生活の収支実態	
0:05		(1) 収入の状況（おおまかに） －経常収入、スポット収入、職業状況と収入の関連 －職業状況と収入状況の変化	
		(2) 現在の支出の状況 －経常支出、スポット支出 －今後増やしたい支出、増える支出 －今後減らしたい支出、減っていく支出	
0:05		(3) 将来予測される支出状況 －将来予測されるまとまった支出、タイミングと内容、将来のまとまった支出に対する意識 －住宅、子育て・教育、老後、趣味・レジャー －リタイア後にやりたいこと、理想の生活イメージ	
		(4) 資産形成に関する将来の計画 －資産形成の目的、趣味・レジャー資金、子育て・教育資金、老後資金、余剰資金 －具体的に考えている計画、目標 －「増やす」ということに向けて動いているか、その目的の掘り下げ －お金を「増やす」意識を持ったタイミング	
0:05		(5) リタイア後の時間の過ごし方 －今の時間の過ごし方、これからの時間の過ごし方	
0:05		2. お金に関する相談先や情報の入手先	
		(1) 金融教育の経験 －周りの人の金融リテラシー（親、親戚、友人、地元、職場） －金融教育の経験（学校、職場） －受けた金融教育の内容、印象に残っている事柄	
0:05		(2) 関心のある金融情報の分野 －生活設計、節約 －資産運用、投資・金融商品、不動産活用 －住宅資金、教育資金 －リスク管理、保険 －退職、年金、相続	
		(3) 金融情報の入手先・お金の相談先 －媒体（ネット、SNS、YouTube、本） －金融機関（生保・損保、証券会社、銀行・信託銀行、信用金庫・郵便局、保険ショップ、ファイナンシャルプランナー、投資アドバイザー） －各情報入手先やお金の相談先のイメージ、ポジティブ、ネガティブ －イメージ形成のきっかけや原因となった要因や場面	

Time Table	重要度	質問内容	留意点 質問の意図/仮説
1:00	3	3. つみたて投資信託の購入プロセス	
		(1) 保有する金融商品と保有理由 －預金（定期・外貨）、個別株、ETF、REIT、債券、FX、暗号資産、貴金属、貯蓄型保険の保有状況と保有理由 －NISA、iDeCo、企業型確定拠出年金の保有状況と保有理由 (2) つみたて投資信託の購入プロセス －つみたて投資信託に関心を持ったきっかけ・場面、情報の入手先、興味をひいたフレーズ・図表 －つみたて投資信託購入理由 －つみたて投資信託決断までのジャーニー（金融機関比較・選定・選定理由、商品比較・選定・選定理由） －購入した積立投資信託購入に際して決断の決定打となったフレーズ・図表 －比較対象になったものの購入に至らなかったつみたて投資信託の非購入理由 (3) 購入つみたて投資信託の満足点・不満点 －購入つみたて投資信託の満足点 －購入つみたて投資信託の不満足点	
1:10	4	4. 望ましいファイナンシャルプランナー、投資アドバイザー像	
		(1) 望ましいお金の相談先 －望ましい相談方法とその理由（店舗対面、自宅対面、ネット対面、メール、電話、郵送、FAX） －望ましい相談相手とその理由（生保・損保、証券会社、銀行・信託銀行、信用金庫・郵便局、保険ショップ、ファイナンシャルプランナー、投資アドバイザー、投資顧問、投資家） (2) 望ましい相談相手のイメージ －有名人のイメージで例えると（相談してみたい人）、その理由 －有名人のイメージで例えると（相談したくない人）、その理由 －相談したくなる人の要件（資格、所属機関、年代、性別、外見、服装、話し方） －相談したくなる「ひと言」 (3) それぞれの相談先に対するイメージ －それぞれのイメージ、ポジティブ、ネガティブとその理由 (4) 金融経済教育推進機構について －説明を聞いて持ったイメージ、ポジティブ、ネガティブ －金融経済教育推進機構の中立アドバイザーのイメージ、ポジティブ、ネガティブ －中立アドバイザーへのニーズ －中立アドバイザーに相談したいこと (5) 「資産所得倍増計画」について －認知、理解 －印象、ポジティブ、ネガティブ	提示資料① 提示資料② 提示資料③
1:35	5	5. 呈示情報の評価	
		(1) 金融リテラシーマップ －「金融リテラシーマップ」を見て感想 －各々の記載内容について (2) 各資産リターン・リスク －「各資産リターン・リスク」を見て感想 －これまでの自分の認識とのギャップの有無	提示資料⑤ 提示資料⑦
2:00	6	6. 追加質問・クロージング 追加質問、クロージング	

2. 提示素材

提示資料① 「相談するなら誰に？」

金融機関の
リアル窓口



投資経験のある
友人・知人



金融機関の
セミナー



金融機関の
コールセンター



まだ投資をしていないけど、
気の合う友人・知人



公的な機関の
セミナー



家族



有料相談の
ファイナンシャル
プランナー



専門書



投資についての
YouTube



投資についての
Instagram



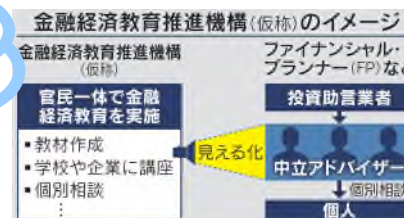
自治体などの
相談会



読みやすい本



公的な機関に
認定された
アドバイザー



2. 提示素材

提示資料② 「金融経済教育推進機構」

ジェイフレック

**J-FLECは金融経済教育を推進するため、
法律に基づいて設立された中立・公正な認可法人です。**

J-FLECは、中立的な立場から金融経済教育を広く提供していくことを通じて、誰一人取り残すことなく、みなさん一人ひとりが描く、ファイナンシャル・ウェルビーイングの実現を支援するとともに、自立的で持続可能な生活を送ることのできる社会づくりに貢献していきます。



J-FLECの主な事業(※2024年8月より申込受付や事業を開始)

金融経済教育を推進するため、以下の事業を行っています。

事業内容	事業の概要	対象の方
講師派遣(出張授業)	全国の企業や学校・公民館等に講師を派遣し、出張授業を実施しています。詳しくは裏面をご参照ください。	 個人  法人等  学校・教員
イベント・セミナー	お金の専門家を招き、社会人や経営者、教員等を対象にイベントやセミナーを無料で開催しています。	 個人  法人等  学校・教員
個別相談 「J-FLECはじめてのマネープラン」	「家計管理」や「生活設計」、「資産形成」等の金融経済全般のご相談について、ご自身の状況に合わせたアドバイスを行っています。	 個人  法人等  学校・教員
学習教材の無料提供	教育現場向けのサポートとして、金融経済に関する学習教材を無料で提供しています。	 個人  法人等  学校・教員
金融経済教育研究校の指定・支援	金融経済教育を研究・実践する学校等を研究校として指定し、助成等の支援をしています。	 個人  法人等  学校・教員
J-FLEC認定アドバイザーの認定・公表	アドバイスに有益な資格を保有し、一定の業務経験を兼ね備えた方をJ-FLECが認定・公表しています。	 個人  法人等  学校・教員

J-FLEC 認定アドバイザーとは？

特定の金融機関や金融商品に偏らない中立的な立場から、相談者や講義受講者に寄り添って、金融経済に関するアドバイスを提供する人材のことです。アドバイスに有益な資格を保有し、一定の業務経験を兼ね備えた方をJ-FLECが認定・公表しています。J-FLECのホームページから、お近くのJ-FLEC認定アドバイザーの情報を検索・閲覧できます。

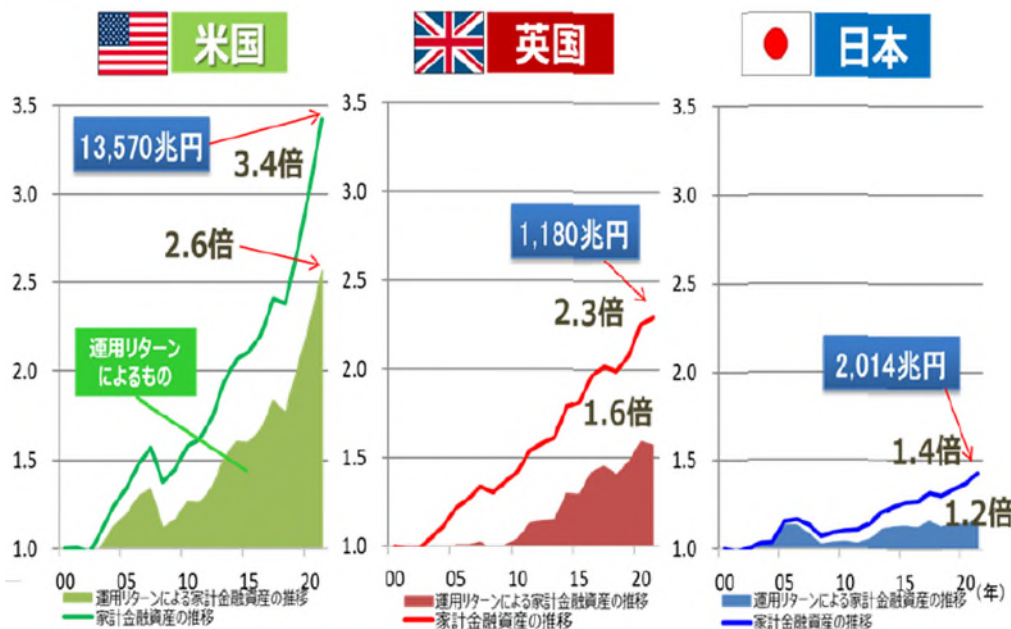


2. 提示素材

提示資料③ 「資産所得倍増プラン」

- 2022年11月28日、新しい資本主義実現会議にて、資産所得倍増プランが決定。
- 我が国の家計金融資産の半分以上を占める現預金を投資に繋げることで、持続的な企業価値向上の恩恵が資産所得の拡大という形で家計にも及ぶ「成長と資産所得の好循環」を実現させる。

各国の金融資産の推移
(2021年末時点)



(注) 上記の運用リターンによる資産の伸びは、資産価格の変動による伸びから算出しており、利子や配当の受取りを含まない。
 (注) 21年末時点の値。米国、英国については、21年12月末の為替レートにて換算(1ドル=115.08円、1ポンド=155.742円)
 (資料) FRB、ONS、日本銀行より、金融庁作成

＜7本柱の取組＞

- 第一の柱：家計金融資産を貯蓄から投資にシフトさせるNISAの抜本的拡充や恒久化
- 第二の柱：加入可能年齢の引上げなどDeCo制度の改革
- 第三の柱：消費者に対して中立的で信頼できるアドバイスの提供を促すための仕組みの創設
- 第四の柱：雇用者に対する資産形成の強化
- 第五の柱：安定的な資産形成の重要性を浸透させていくための金融経済教育の充実
- 第六の柱：世界に開かれた国際金融センターの実現
- 第七の柱：顧客本位の業務運営の確保

出所：QUICK資産運用討論会における藤丸内閣府副大臣（金融）講演資料より抜粋

2. 提示素材

提示資料④ 「積立シミュレーション」

20代 **1万円**から始めるパターン

	毎月拠出する金額
20代	10,000
30代	15,000
40代	20,000
50代	30,000

	積立拠出額	積立評価額
20代		
10年後	1,200,000	1,608,148
20年後	3,000,000	5,238,289
30年後	5,400,000	12,421,769
40年後	9,000,000	26,653,759

30代	積立拠出額	積立評価額
10年後	1,800,000	2,412,221
20年後	4,200,000	7,455,397
30年後	7,800,000	17,926,137

40代	積立拠出額	積立評価額
10年後	2,400,000	3,216,295
20年後	6,000,000	10,476,579

50代	積立拠出額	積立評価額
10年後	3,600,000	4,824,443

20代 **1.5万円**から始めるパターン

	毎月拠出する金額
20代	15,000
30代	20,000
40代	30,000
50代	40,000

	積立拠出額	積立評価額
20代		
10年後	1,800,000	2,412,221
20年後	4,200,000	7,455,397
30年後	7,800,000	17,926,137
40年後	12,600,000	37,934,972

30代	積立拠出額	積立評価額
10年後	2,400,000	3,216,295
20年後	6,000,000	10,476,579
30年後	10,800,000	24,843,539

40代	積立拠出額	積立評価額
10年後	3,600,000	4,824,443
20年後	8,400,000	14,910,794

50代	積立拠出額	積立評価額
10年後	4,800,000	6,432,591

20代 **2万円**から始めるパターン

	毎月拠出する金額
20代	20,000
30代	30,000
40代	40,000
50代	60,000

	積立拠出額	積立評価額
20代		
10年後	2,400,000	3,216,295
20年後	6,000,000	10,476,579
30年後	10,800,000	24,843,539
40年後	18,000,000	53,307,519

30代	積立拠出額	積立評価額
10年後	3,600,000	4,824,443
20年後	8,400,000	14,910,794
30年後	15,600,000	35,852,274

40代	積立拠出額	積立評価額
10年後	4,800,000	6,432,591
20年後	12,000,000	20,953,157

50代	積立拠出額	積立評価額
10年後	7,200,000	9,648,886

※各年代の違いは、それぞれの年代から始めた場合の資産額を示す。

2. 提示素材

提示資料④ 「積立シミュレーション」 参考

国際分散=均等分散

- ・データ期間: 1970年1月から2020年10月まで(外国債券のみ1985年1月から)
- ・利用した指数

国内債券	Nomura-BPI 総合				
国内株式	TOPIX (配当込み)				
外国債券	FTSE世界国債インデックス (除く日本、ヘッジなし)				
外国株式	MSCI-KOKUSAI (配当込み、ヘッジなし)				

	国内債券	国内株式	外国債券	外国株式	国際分散
平均	5.06%	7.37%	4.95%	8.61%	6.85%
標準偏差	3.26%	17.77%	10.17%	17.92%	9.29%

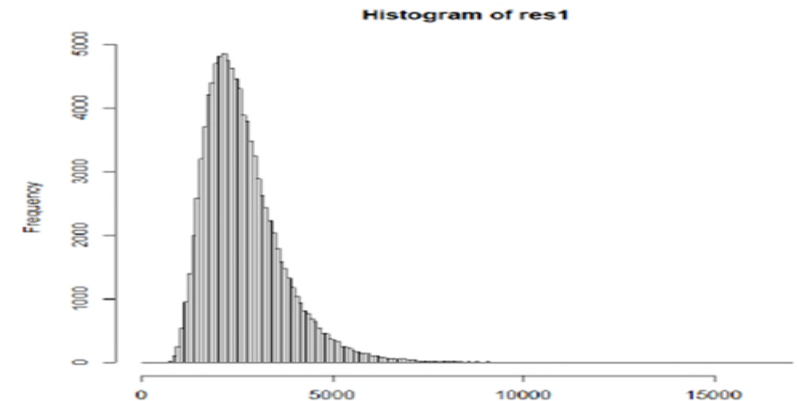
シミュレーションで用いたリターンとリスク

リターン5.80% (ファンドの信託報酬考慮済)

リスク 9.29%

モンテカルロシミュレーション結果結果: パーセンタイル値と平均(万円)

	1%	5%	10%	25%	50%	平均	75%	90%	95%	99%
国際分散投資	1109	1387	1570	1934	2463	2668	3169	4012	4638	6133

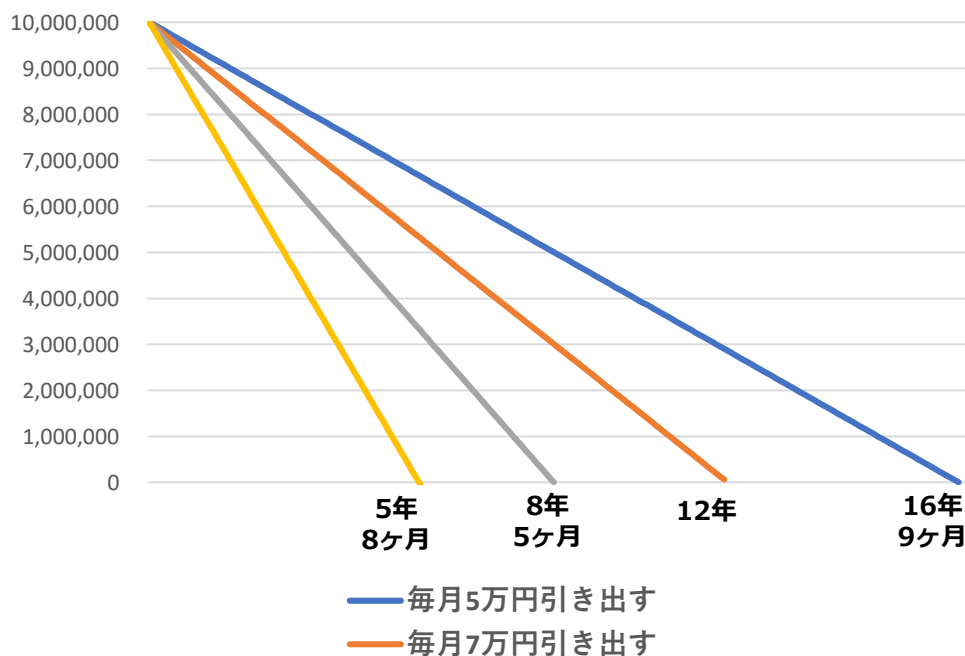


2. 提示素材

提示資料⑤ 「引き出しシミュレーション」

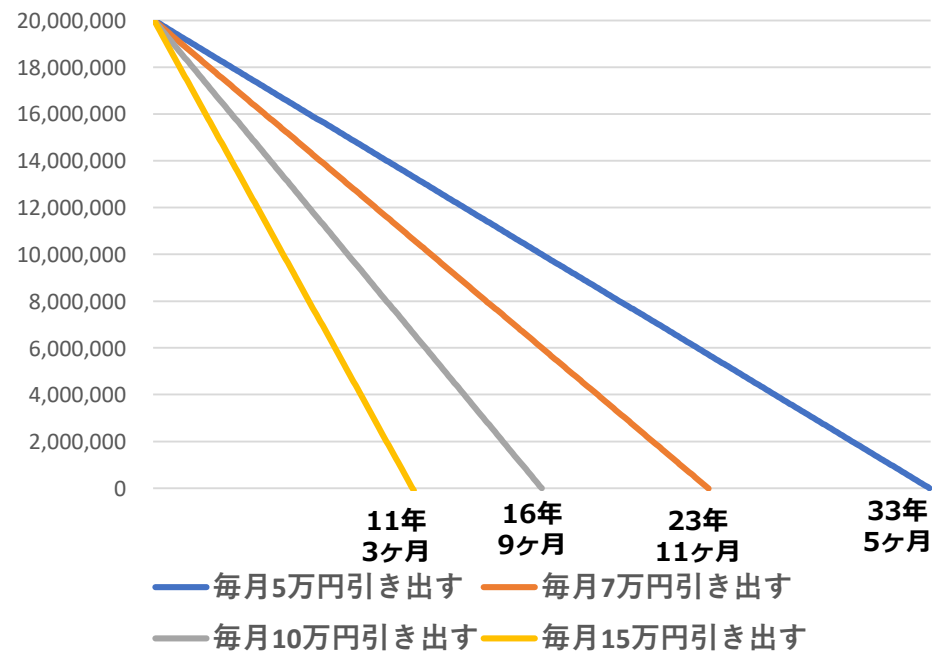
1,000万円の場合

まったく運用せずに引き出し



2,000万円の場合

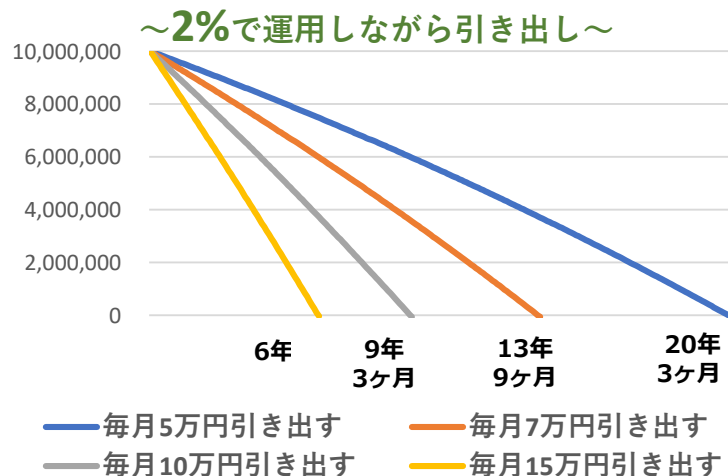
まったく運用しないで引き出し



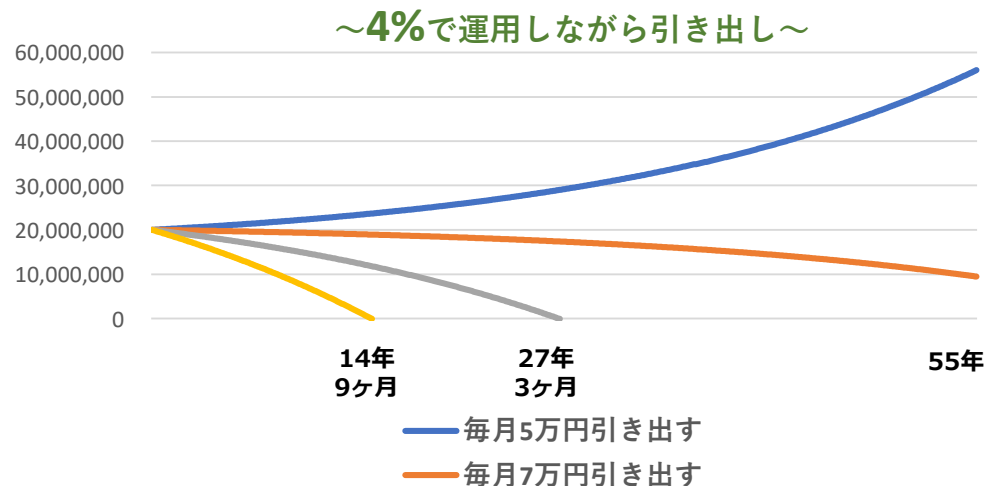
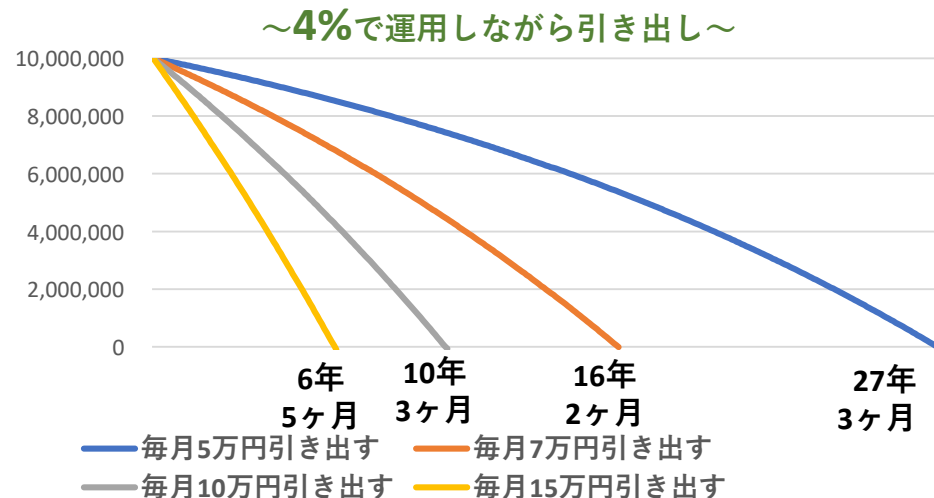
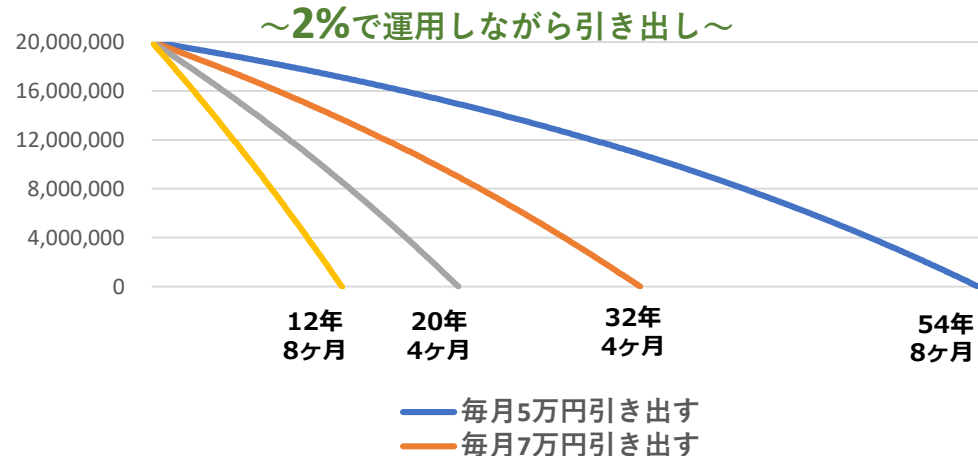
2. 提示素材

提示資料⑤ 「引き出しシミュレーション」

1,000万円の場合



2,000万円の場合

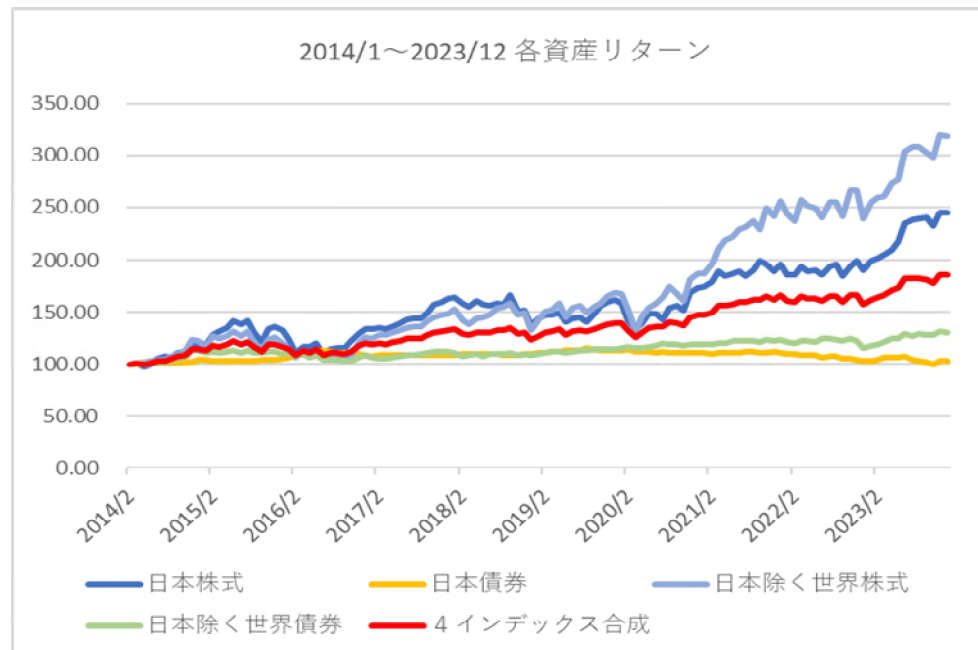


2. 提示素材

提示資料⑤ 「引き出しシミュレーション」

«過去10年の各資産リターン・リスク»

	日本株式	日本債券	日本除く世界株式	日本除く世界債券	4資産合成
リターン	10.7%	0.3%	12.8%	2.9%	7.0%
標準偏差	15.1%	2.9%	16.9%	5.5%	8.5%
シャープレシオ	0.71	0.12	0.76	0.53	0.82



2. 提示素材

提示資料⑥ 「金融リテラシー・マップ」

分野	分類	生活面・経済面で自立する時期
家計管理	家計管理	家計の担い手として適切に収支管理をしつつ、趣味や自己の能力向上のための支出を計画的に行える
生活設計	生活設計	選択した職業との両立を図る形でライフプランの実現に取り組んでいる ライフプランの実現のためにお金がどの程度必要かを考え、計画的に貯蓄・資産運用を行える
金融知識及び金融経済事情の理解 と適切な金融商品の利用選択	金融取引の基本としての素養	収集した情報を比較検討し、適切な消費行動をすることができる 金融商品を含む様々な販売・勧誘行為に適用される法令や制度を理解し、慎重な契約締結など、適切な対応を行うことができる 詐欺など悪質な者に狙われないよう慎重な契約を心掛ける
	金融分野共通	金融商品の3つの特性(流動性・安全性・収益性)とリスク管理の方法、および長期的な視点から貯蓄・運用することの大切さを理解する お金の価値と時間との関係について理解する(複利、割引現在価値など) 景気の動向、金利の動き、インフレ・デフレ、為替の動きが、金融商品の価格、実質価値、金利(利回り)等に及ぼす影響について理解している
金融知識及び金融経済事情の理解 と適切な金融商品の利用選択	資産形成商品	自らの生活設計の中で、どのように資産形成をしていくかを考えている
		リスクとリターンとの関係を踏まえ、求めるリターンと許容できるリスクを把握している 長期・積立・分散投資のメリットを理解し、活用している
外部の知見の適切な活用	外部の知見の適切な活用	金融商品を利用する際に相談等ができる適切な機関等を把握する必要があることを認識している 金融商品を利用するに当たり、外部の知見を適切に活用する必要があることを理解している 金融商品の利用の是非を自ら判断するうえで必要となる情報の内容や、相談しアドバイスを求められる 適切で中立的な機関・専門家等を把握し、的確に行動できる

出所：金融経済教育推進会議「金融リテラシー・マップ」より抜粋

2. 提示素材

提示資料⑦ 「金融リテラシー・マップ」

分野	分類	年金収入や金融資産取り崩しが生活費の主な源となる時期
家計管理	家計管理	リタイア後の収支計画に沿って、収支を管理し、改善のために必要な行動がとれる
生活設計	生活設計	リタイア後のライフプランについて、余暇の活用、家族や社会への貢献にも配慮した見直しを行っている 年金受取額等をベースとした生活スタイルに切り替え、心豊かに安定的な生活を過ごせるよう、堅実に取り組んでいる
金融知識及び金融経済事情の理解と適切な金融商品の利用選択	金融取引の基本としての素養	収集した情報を比較検討し、適切な消費行動をすることができる 金融商品を含む様々な販売・勧誘行為に適用される法令や制度を理解し、慎重な契約締結など、適切な対応を行うことができる 詐欺など悪質な者に狙われないよう慎重な契約を心掛ける 資産管理面で高齢者が必要とする基本的な知識を習得し、必要に応じて専門家に相談することができる
	金融分野共通	金融商品の3つの特性(流動性・安全性・収益性)とリスク管理の方法、および長期的な視点から貯蓄・運用することの大切さを理解する お金の価値と時間との関係について理解する(複利、割引現在価値など) 景気の動向、金利の動き、インフレ・デフレ、為替の動きが、金融商品の価格、実質価値、金利(利回り)等に及ぼす影響について理解している
金融知識及び金融経済事情の理解と適切な金融商品の利用選択	資産形成商品	自らの生活設計の中で、どのように資産形成をしていくかを考えている
		自ら理解できない商品への投資はしないノーリスク・ハイリターンをうたう金融商品に疑いをもつことができる年齢やライフスタイルなどを踏まえ、投資対象の配分比率を見直す必要があることを理解している
外部の知見の適切な活用	外部の知見の適切な活用	金融商品を利用する際に相談等ができる適切な機関等を把握する必要があることを認識している 金融商品を利用するに当たり、外部の知見を適切に活用する必要があることを理解している 金融商品の利用の是非を自ら判断するうえで必要となる情報の内容や、相談しアドバイスを求められる 適切で中立的な機関・専門家等を把握し、的確に行動できる

出所：金融経済教育推進会議「金融リテラシー・マップ」より抜粋