

投資の“イノベーター”にフォロワーがつくか？

－他国比較に見る既存投資者の特徴と“マジョリティ”層へのメッセージ

一般社団法人 投資信託協会
広報部 調査広報室長 青山 直子
(協力者: 篠原 仁)

概要

1. 問題意識

- ・投資信託や株式の保有率をイノベーター理論に照らせば、投資は“アーリーアダプター”層から、“アーリーマジョリティ”層へ拡大の途中と見られる。

⇒イノベーター理論における“イノベーター”たる既存投資家は、“マジョリティ”層たる未投資者に影響を与えることが可能か。

⇒影響を与えることができないのであれば、未投資者に資産形成を促す際に必要なメッセージは何か。

2. 日本の既存投資者の投資スタイルとは

- ・株式及び投資信託の時価変動や資金流出流を分析すると、日本の投資家の投資スタイルは、特に株式について逆張りのタイミング投資の傾向が強く、これは米英とは異なる。
- ・投資信託については近年逆張り傾向がないものの、短期的な銘柄選定が行われている。

⇒日本の既存投資家は長期投資の意識が弱いのではないか。

3. 投資の“イノベーター”は“マジョリティ”の牽引役にはならない

- ・グループインタビューで浮かび上がった既存投資者の姿は、未投資者にとって投資へのハードルを感じさせ、投資の妨げとなっているのではないか。

⇒投資の“イノベーター”は、“マジョリティ”層の牽引役とはならないのではないか。

4. 未投資者へ必要なメッセージとは

- ・既存投資者と未投資者では将来について漠然としてでもイメージできているかの違いがある。

⇒“マジョリティ”層が長期的資産形成を行えるよう、将来のイメージを促すメッセージが必要である。

⇒積立による国際分散投資の有用性は重要なメッセージとなる。

5. 金融機関は“マジョリティ”層を遅行者ではなく新しい投資者と捉えるべき

- ・金融機関がマス層を、“イノベーター”の拡大と捉えていてはマス層からの資産流入には至らない。
- ・資産格差の拡大を防ぐためにマスの資産形成を促すことは、金融機関の社会的使命である。
- ・個人金融資産がリスク資産に次第にシフトする将来を想定すれば、ビジネス的にもマス層へアプローチする必要がある。但しその方法は従来の投信ビジネスとは異なる。

(全体版は本会ウェブサイト内[つみけんサイトレポート集 \(調査広報室\)](#)からご覧ください)