

積立投資に係る意識調査（グループインタビュー） 2025年度報告書

2025年10月21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.25

I . 調査概要

1. 調査概要

調査の目的	①金融に関する情報源（金融リテラシーの把握を含む）を把握する ②望ましいお金の相談先、相談相手のイメージを把握するとともに金融経済教育推進機構の認知状況と受容性を把握する ③望ましい金融情報の在り方を把握する ④投資結果への「満足」「不満足」、投資への不安の「有」「無」の実態を把握する ⑤相場急落時の情報収集活動の実態とニーズを把握する ⑥プラチナNISAに関する情報収集状況と興味関心度を把握する
手法	グループインタビュー
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	■ 20～30代で投資信託の積立投資を2024年1月以降に開始した人 内訳： Gr1 20～30代男性グループ（未婚者と既婚者半々を目指す） Gr2 20～30代女性グループ（未婚者と既婚者半々を目指す） ※投資結果に「満足」「不満足」、投資への不安「有」「無」をグループ内で混在 ■ 60～70代で金融資産1000万円以上保有、投資信託での運用も組み入れている人 内訳： Gr3 60代前半～70代前半の男性グループ Gr4 60代前半～70代前半の女性グループ ※負債を除いた金融資産が1000万円以上ある人 ※投資結果に「満足」「不満足」、投資への不安「有」「無」をグループ内で混在
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		1	2	3	4	5	6
性別		男性	男性	男性	男性	男性	男性
年齢		24	24	29	33	34	37
居住地		神奈川県	神奈川県	埼玉県	東京都	東京都	神奈川県
職業		会社員	会社員	会社員	会社員	会社員	会社員
未既婚		未婚	未婚	既婚	既婚	未婚	未婚
NISA 口座開設時期		2024年1月以降	2024年1月以降	2022年以前	2022年以前	2022年以前	2024年1月以降
NISA 運用商品		投資信託	投資信託	株式 投資信託	株式 投資信託	株式 投資信託	投資信託
NISA 投資信託の購入方法		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	毎月一定額を積立っている	毎月一定額を積立っている	毎月一定額を積立っている	毎月一定額を積立っている	毎月一定額を積立っている
NISA 毎月積み立て金額		4万円以上 5万円未満	4万円以上 5万円未満	5万円以上 6万円未満	10万円以上	10万円以上	1万円以上 2万円未満
金融商品 保有額		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：300～500万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：300～500万円未満	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：10～50万円未満 世帯：10～50万円未満
年収		個人：500～800万円未満 世帯：1,000～2,000万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：300～500万円未満	個人：500～800万円未満 世帯：500～800万円未満	個人：500～800万円未満 世帯：800～1,000万円未満	個人：500～800万円未満 世帯：500～800万円未満	個人：500～800万円未満 世帯：500～800万円未満
投資意識	投資をするのは なんとなく怖い (不安を感じている)	どちらともいえない	やや怖い (やや不安を感じている)	あまり怖くない (あまり不安を感じていない)	やや怖い (やや不安を感じている)	やや怖い (やや不安を感じている)	あまり怖くない (あまり不安を感じていない)
	現状の投資結果に 満足している	あまり満足していない	やや満足している	どちらともいえない	あまり満足していない	まったく満足していない	あまり満足していない

※上記は事前アンケートに基づく

2. 対象者リスト

Gr2 : 20-30代・女性

NO		1	2	3	4	5	6
性別		女性	女性	女性	女性	女性	女性
年齢		39	31	32	37	29	39
居住地		東京都	東京都	東京都	東京都	東京都	東京都
職業		会社員	専業主婦	会社員	会社員	会社員	会社員
未既婚		既婚	既婚	既婚	未婚	既婚	未婚
NISA 口座開設時期		2022年以前	2023年 7月～12月	2024年1月以降	2024年1月以降	2023年1月～6月	2022年以前
NISA 運用商品		投資信託	投資信託	投資信託	株式 投資信託	株式 投資信託	投資信託
NISA 投資信託の購入方法		毎月一定額を積立している	毎月一定額を積立している	毎月一定額を積立している	毎月一定額を積立している	毎月一定額を積立している	毎月一定額を積立している
NISA 毎月積み立て金額		10万円以上	1万円以上 2万円未満	3万円以上 4万円未満	1万円未満	1万円以上 2万円未満	8万円以上 9万円未満
金融商品 保有額		個人：1,000～3,000万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：10万円未満 世帯：50～100万円未満	個人：100～300万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：100～300万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：5,000万円以上
年収		個人：500～800万円未満 世帯：800～1,000万円未満	個人：100万円未満 世帯：300～500万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：1,000～2,000万円未満	個人：500～800万円未満 世帯：500～800万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：800～1,000万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：2,000万円以上
投資意識	投資をするのは なんとなく怖い (不安を感じている)	やや怖い (やや不安を感じている)	怖い (不安を感じている)	やや怖い (やや不安を感じている)	怖い (不安を感じている)	やや怖い (やや不安を感じている)	やや怖い (やや不安を感じている)
	現状の投資結果に 満足している	どちらともいえない	どちらともいえない	どちらともいえない	あまり満足していない	やや満足している	やや満足している

※上記は事前アンケートに基づく

2. 対象者リスト

Gr3 : 60-75才・男性

NO	1	2	3	4	5
性別	男性	男性	男性	男性	男性
年齢	61	65	69	72	72
居住地	東京都	神奈川県	東京都	埼玉県	神奈川県
職業	会社員	会社員	無職	無職	無職
未既婚	既婚	既婚	既婚	既婚	既婚
NISA 口座開設時期	2024年1月以降	2022年以前	2023年 1月～6月	2022年以前	2022年以前
NISA 運用商品	株式 投資信託	株式 投資信託	投資信託	投資信託	株式 投資信託
NISA 投資信託の購入方法	毎月一定額を積立している 不定期に購入	毎月一定額を積立している	不定期に購入	一括投資	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
NISA 毎月積み立て金額	3万円以上 4万円未満	4万円以上 5万円未満	—	—	10万円以上
60～75オグループのみ 自身に当てはまるもの	・（本人または配偶者が）1000万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 ・（本人または配偶者が）金融資産で1000万円以上の相続をした（不動産含まず） ・住宅ローンは完済している ・贅沢をしなければ、老後にお金の心配はない	・（本人または配偶者が）1000万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 ・（本人または配偶者が）金融資産で1000万円以上の相続をした（不動産含まず） ・住宅ローンは完済している ・贅沢をしなければ、老後にお金の心配はない	・NISA口座を開設して初めて金融商品（株・投資信託）を利用した ・（本人または配偶者が）1000万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 ・（本人または配偶者が）金融資産で1000万円以上の相続をした（不動産含まず） ・住宅ローンは完済している ・贅沢をしなければ、老後にお金の心配はない	・（本人または配偶者が）1000万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 ・（本人または配偶者が）金融資産で1000万円以上の相続をした（不動産含まず） ・住宅ローンは完済している ・贅沢をしなければ、老後にお金の心配はない	・（本人または配偶者が）1000万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 ・贅沢をしなければ、老後にお金の心配はない
金融商品 保有額	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：5,000万円以上 世帯：5,000万円以上	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：3,000～5,000万円未満	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：3,000～5,000万円未満	個人：3,000～5,000万円未満 世帯：5,000万円以上
年収	個人：500～800万円未満 世帯：500～800万円未満	個人：500～800万円未満 世帯：500～800万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：800～1,000万円未満	個人：100～300万円未満 世帯：300～500万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：300～500万円未満
投資意識	投資をするのは なんとなく怖い (不安を感じている)	やや怖い (やや不安を感じている)	やや怖い (やや不安を感じている)	まったく怖くない (まったく不安を感じていない)	あまり怖くない (あまり不安を感じていない)
	現状の投資結果に 満足している	あまり満足していない	どちらともいえない	やや満足している	やや満足している

※上記は事前アンケートに基づく

2. 対象者リスト

Gr4 : 60-75才・女性

NO		1	2	3	4	5	6
性別		女性	女性	女性	女性	女性	女性
年齢		60	61	67	68	69	71
居住地		東京都	東京都	東京都	東京都	神奈川県	東京都
職業		パート・ アルバイト	専業主婦	専業主婦	無職	パート・ アルバイト	専業主婦
未既婚		未婚	既婚	既婚	離死別	既婚	既婚
NISA 口座開設時期		2022年以前	2024年1月以降	2022年以前	2022年以前	2024年1月以降	2022年以前
NISA 運用商品		投資信託	投資信託	投資信託	投資信託	投資信託	株式
NISA 投資信託の購入方法		タイミングを見て売買している	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	毎月一定額を積立している (つみたて型)	毎月一定額を積立している (つみたて型)	毎月一定額を積立している	－
NISA 毎月積み立て金額		－	上限金額に合わせて、金額を 変動して積み立てている	3万円以上 4万円未満	10万円以上	3万円以上 4万円未満	－
60～75オグループのみ 自身に当てはまるもの		この中に当てはまるものはない	・NISA口座を開設して初めて金融 商品（株・投資信託）を利用した ・（本人または配偶者が）1000 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 ・（本人または配偶者が）金融資 産で1000万円以上の相続をした （不動産含まず） ・住宅ローンは完済している ・贅沢をしなければ、老後にお金の 心配はない	・住宅ローンは完済している ・贅沢をしなければ、老後にお金の 心配はない	・（本人または配偶者が）金融資 産で1000万円以上の相続をした （不動産含まず） ・贅沢をしなければ、老後にお金の 心配はない	・NISA口座を開設して初めて金融 商品（株・投資信託）を利用した ・住宅ローンは完済している ・贅沢をしなければ、老後にお金の 心配はない	・（本人または配偶者が）1000 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 ・（本人または配偶者が）金融資 産で1000万円以上の相続をした （不動産含まず） ・住宅ローンは完済している ・贅沢をしなければ、老後にお金の 心配はない
金融商品 保有額		個人：1,000～3,000万円未満 世帯：答えたくない	個人：5,000万円以上 世帯：5,000万円以上	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：1,000～3,000万円未満	個人：5,000万円以上 世帯：5,000万円以上	個人：1,000～3,000万円未満 世帯：3,000～5,000万円未満	個人：3,000～5,000万円未満 世帯：5,000万円以上
年収		個人：100～300万円未満 世帯：答えたくない	個人：100万円未満 世帯：2,000万円以上	個人：100万円未満 世帯：300～500万円未満	個人：800～1,000万円未満 世帯：800～1,000万円未満	個人：300～500万円未満 世帯：500～800万円未満	個人：100万円未満 世帯：1,000～2,000万円未満
投資 意識	投資をするのは なんとなく怖い (不安を感じている)	あまり怖くない (あまり不安を感じていない)	どちらともいえない	やや怖い (やや不安を感じている)	どちらともいえない	怖い (不安を感じている)	どちらともいえない
	現状の投資結果に 満足している	どちらともいえない	どちらともいえない	やや満足している	どちらともいえない	どちらともいえない	やや満足している

※上記は事前アンケートに基づく

Ⅱ. 調査のまとめ

1. 金融情報入手等に関するニーズ

- 男性は20-30代はネット、60-75才は本を情報源として他者に相談せず自分で判断することを好む傾向がある。60-75才の中には納得した金融機関に「お任せ」する人もいる。
- 女性は金融機関の窓口や担当者など「人」を情報源・相談先としている人が多く、「公的機関に認定されたアドバイザー」を望ましいとする人も多い。しかしながらその「人」を無条件には信頼せず「功罪相半ば」であるとも考えている。
- 年代、性別を問わず金融リテラシーが高く、相場急落時も冷静に情報収集しており、狼狽売りなどの行動を取った人はいない。

金融情報の入手先

- 20-30代女性のうち3人は職場の人、2人は家族が相談先である。またテレビを金融情報入手のきっかけにしている人が5人いる。20-30代男性は誰かに相談せずネットからの情報収集が中心である。
- 60-75才男性のうち4人は職場での金融情報関連の説明会や職場に訪れる金融機関など「会社の場」が金融情報入手先形成の基盤となっている。
- 60-75才女性のうち3人は何らかの形で接点を持った証券会社がお金の相談先である。

望ましいお金の相談先

- 20-30代女性は4人が公的機関に認定されたアドバイザーをあげている。女性は金融機関の窓口をあげた人も6人(各年代3人)と「人」を望ましい相談先と考える人が多い。
- 20-30代男性は証券会社のHPやニュース等のネット情報が3人、60-75才男性は本が4人と最も多く、「人以外」が望ましい相談先の中心となっている。

相場急落時の情報収集

- 相場急落時に狼狽売りなどをした人はいなかった。相場急落時に情報収集頻度を上げた人が12人いる。
- 情報収集頻度を上げた人は個別株保有者が多く、相場変動要因を学ぶための実地学習を目的とした人が多い。実際に相場下落を買い時と考え、個別株などを購入した人が3人いる。
- 相場暴落時の情報収集はどのグループももっぱらネットである。金融機関に対しては「売り時」等出口情報についての助言が無かったり、過去の誤った「売却推奨情報提供」で損をした人が複数おり不信感が強い。

2. 投資への満足度・不安度等について

- 投資への満足度は運用結果で上昇し、自分自身の未熟さを自覚した時に低下する。
- 投資への不安度は20-30代男性で不安が大きい。この層はネット情報を情報源とし、他者に相談せず自分1人で判断することを好む。
- 金融経済教育推進機構（以降、「J-FLEC」）は現時点で認知されていないが、概要を説明された後はほとんどの人が肯定的に感じている。市区町村と連携した広報や金融機関での案内の義務化など様々な広報アイデアが出された。
- プラチナNISAは選択肢の多様化への評価とともに、60-75才では現NISAの枠外となることに対する期待が大きい。

投資結果への満足度 投資への不安度

- 投資への満足度3未満は全グループ合計で3人と少ない。満足度4以上は20-30代男性が5人、60-75才男女が各3人と多い。（5段階評価。大きいほど満足。）
- 満足度が高い人は運用結果に満足している。満足度がマイナスとなる要因は自分自身の未熟さで、「買い時」「売り時」に行動できなかった後悔である。
- 投資への不安度3未満は20-30代男性が4人と多く、それ以外のグループは各1人である。（5段階評価。大きいほど安心。）
- 不安度3以上の人は長期投資であれば短期間の相場の上下を恐れる必要は無いと考えている。不安度3未満の人は、負担を伴う金融所得課税の制度変更や更なるインフレの進行と相場下落の同時進行を不安の要因としている。

金融経済教育推進機構

- J-FLECの認知は全体で0人である。J-FLECの概要情報を提示後肯定的に感じた人は合計18人と多い。
- J-FLECを肯定的に感じる理由は、無料の相談機会があることと「商品勧誘一切なし」「金融庁所管」等の具体的中立性である。
- 市区町村役所や広報誌での情報発信が有効とする意見が6人、テレビの情報番組やワイドショーの番組内が有効とする意見が6人いる。
- 金融機関の窓口で、金融商品相談時のセカンドオピニオン先としてJ-FLECを紹介することを義務化したり、ATMの画面やお金関連アプリの画面での広告が有効とする意見もあった。

プラチナNISA

- プラチナNISAの認知は4人(60-75才男女各2人)。ネットニュースやテレビが認知経路である。
- プラチナNISAに対して16人(20-30代女性・60-75才男女各5人)が肯定的に捉えている。選択肢が増えることが良いとする人が9人、現NISAの枠外となるならば魅力的とする人が4人(60-75才男女各2人)いる。

Ⅲ. 調査詳細結果

1. 職業と収入状況／支出状況と将来支出見込み

◆全体傾向

- 60-75才11人のうち9人は何らかの定期収入で毎月の収支が黒字である。
- 20-30代既婚は子供関連の支出への関心が高く、未婚は趣味(男性はゲーム・旅行、女性は美容・旅行)への関心が高い。
- 60-75才11人のうち9人は住宅の保守・大規模修繕への関心が高く、家電の買い替えがこれに続く。

◆「職業と収入状況」グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
6人とも正規職員の会社員。このうち4人は少額の副業収入がある。	5人が正規職員の会社員。1人は専業主婦。このうち2人は資格を活かした副業収入があり、別の2人は少額の副業収入がある。	- 再雇用給与所得ありが1人、無職が4人(うち1人は来年から無職)。 - 給与、年金、家賃、分配金、配当金などで経常収支黒字が3人。 - 持株会で多額の株式所有が2人。他に退職金、生前贈与、長年続けている投資で形成した金融資産など5人全員が十分な資産を有する。	- 配偶者が自身およびその両方の非正規雇用のパート収入と年金で生活している人が4人。 - 退職金と不動産売却益で1億円程度の手元資金を保有しつつ、毎月の支出は同居する子どもからの生活費の差し入れで賄える人が1人。親の資産の不動産賃貸収入で十分な収入がある人が1人。

◆「支出状況と将来支出見込み」グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
6人中4人が未婚。2人が既婚子どもあり。未婚は趣味への支出、既婚は子ども関連支出への関心が高い。	6人中4人が既婚子どもなし(事実婚含む)。1人が既婚子どもあり。 - 子どものいない5人のうち3人は美容やボディケア関連支出への関心が高い。2人は旅行関連支出への関心が高くこのうち1人は高齢の母親との旅行支出への関心が高い。子どものいる1人は子ども関連支出への関心が高い。	5人中4人が住宅の保守、大規模修繕でのまとまった支出を見込んでいる。 - 車の買い替えが想定される人が2人、急な入院など医療費への備えを考える人が2人、海外旅行、娘の結婚資金、家電の買い替え、墓じまいへの支出を想定する人が各1人。	6人中5人が住宅の保守、大規模修繕でのまとまった支出を見込んでいる。別に現在居住する不動産を賃貸物件にして、新たに別の場所で貸駐車場付新居の建築を計画している人が1人いる。 - 家電の買い替え支出が定期的に発生するとする人が3人いる。その他住宅の固定資産税、将来の相続税などが大きな支出とする人がいる。

2. 資産形成に対する考え

◆全体傾向

- 20-30代既婚と将来結婚を考える6人は子供関連・住宅関連の資産形成を考えている。未婚男性は具体的なライフプランが無い一方で、未婚女性は老後の資産形成を意識している。
- 60-75才のうち5人は、退職金や生前贈与などで得た多額の資金が預金の状態にあるため、その資産運用が課題であると考えている。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
• 既婚2人と将来結婚を考えている未婚1人は子ども1人当たり1,000万円～2,000万円の資産形成と、同時に住宅取得や買い替えを想定した資産形成を考えている。 • 未婚のうち3人は具体的なライフプランは無く、何となく将来に備えて資産形成したいという意識である。このうち2人は3,000万円貯まった時点でFIREも視野に入れている。	• 法律婚の3人は子供関連支出のための資産形成が子ども1人当たり2,000万円～3,000万円必要と考えている。このうち2人は賃貸住宅居住で住宅購入のための資産形成も考えている。 • 未婚の2人は老後のための資産形成を考えており、2,000万円を目安と考えている。また未婚のうち1人と事実婚の1人は住宅購入資金の一部を早目に貯めたいと考えている。	• 生前贈与の資金をどう活用するかが課題とする人が2人。退職に伴う退職金や持株会の資金の活用方法を検討したい人が1人いる。またローンを完済した賃貸住宅の家賃収入を運用したい人が1人いる。 • 空家となった実家を今後どう活用するかが課題とする人が1人いる。	• 長期間投資を行い資産形成してきた人が4人。内訳は40年程度が2人、30年が1人、15年が1人である。このうち2人は相続をきっかけに投資を始め、1人はNTT民営化時、1人は30代で生涯独身を見据えたタイミングで投資を始めている。 • 別の2人は貯蓄性保険の満期と退職金の資金を普通預金や定期預金で手元に残しており、多額の手元資金を今後どのように投資していくのかを検討している。

3. 普段のお金の相談先

◆全体傾向

- 20-30代女性のうち3人は職場の人、2人は家族が相談先である。またテレビを金融情報入手のきっかけにしている人が5人いる。20-30代男性は誰かに相談せずネットからの情報収集が中心である。
- 60-75才男性のうち4人は職場での金融情報関連の説明会や職場を訪れる金融機関など「会社の場合」が金融情報入手先形成の基盤となっている。
- 60-75才女性のうち3人は何らかの形で接点を持った証券会社がお金の相談先である。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
• 既婚2人は配偶者と相談しながら資産運用や資産形成をしている。未婚1人は父親と金融情報の交換をしている。 • ネット証券のニュース等が2人、YouTubeが2人、Yahoo! ファイナンス・ブックマークしたブロガーのブログ・金融を専攻していた大学時の教員が勧める本が各1人である。YouTubeの具体的検索ワードで「FANG+」があがった。	• 職場全体でごく普通にお金のお話をする人が2人。職場の上司が非常に具体的な助言をしてくれてプラスに感じている人が1人。父や祖父母が日常的に家庭内で投資の話をしており、本人も20才から投資をしている人が1人。夫との会話の一部でお金のお話をする人が1人。 • 6人中5人は地上波テレビのニュースやワイドショーで「NISA」「iDeCo」などの情報を聞き、これをきっかけにInstagram、X等のSNSで情報収集し次にYouTubeで深く情報収集する流れである。YouTubeのお金の知識に関するチャンネルの名前があがるとともに、「日経ウーマン」等の雑誌名をあげる人が1人いる。家族が長く投資をしている1人は証券会社の担当や、担当が紹介するIR説明会なども情報源としている。	• 20代から投資をしている人が2人、30代から投資をしている人が2人、3年前に投資を始めた人が1人である。 • 会社の持株会やiDeCoの説明会、職場である役所を訪れる証券会社など、「会社の場合」が投資のきっかけになった人が4人いる。 • 金融機関のリアル窓口を主な情報源とする人が2人いる。うち1人は自分の時間を割くよりも、専門家を利用したいという理由で勤務する役所を訪れる証券会社とずっと付き合っている。別の1人は近所にあるメガバンクのうち2ヶ所に何度も足を運び、最終的に納得できた1社とずっと付き合っている。 • ネットと本を情報源として併用している人が2人いる。ネットはYahoo! ファイナンス、証券会社のHP。本は日経マネーや東洋経済などの雑誌や入門書としての新書があがった。	• 長期間投資をしてきた4人のうち3人は証券会社から情報入手することが情報源の中心である。自分で何社も回って決めた証券会社、駅前でビラ配りしていた証券会社、仲介業者経由のネット証券のコールセンターなど、証券会社の選択理由はそれぞれである。別の1人は身内に複数の外国人が居り、うち1人は海外フィンテック企業の幹部なので全ての情報は身内から得ている。 • 現在多額の資金を銀行預金で保有している2人は都市銀行を情報源としている。電話や窓口などでのアプローチを受けるが、現時点ではHPも含めて距離を置いて接触している。 • 証券会社や銀行を中心的な情報源としつつ、Yahoo! ファイナンスや経済情報番組、経済ニュースなどのテレビを補完的な情報源としている人もいる。

4. 保有している金融資産

◆全体傾向

- 保有している金融資産は、20-30代はNISA(つみたて投資枠)が中心である。一方60-75才はNISA(成長投資枠)、個別株、ファンドラップ、債券など多様な種類の金融資産を保有している。
- 個別株を保有する女性は、20-30代は2人、60-75才は3人で男性より多い。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
- NISA 全世界株式型 4人、 日本株 3人、S&P500 2人 - 投資信託 3人 - iDeCo 2人 - 企業型DC 2人 - 仮想通貨 2人 - 貯蓄型生命保険 1人 - 個別株 1人	- NISA S&P500 5人、 全世界株式型 4人、 インデックス(全世界株式型以外) 3人、 バランス 1人 - iDeCo 1人 - 個別株 2人 - 個別株の業種は、1人は株主優待重視の飲食店、1人は配当重視の商社など	- NISA(積立) S&P500 4人、 全世界株式型 3人、 日本株 1人 - NISA(成長) リート 2人、新興国株・先進国株・ 世界成長株・個別株各1人 - 持株会 2人 - iDeCo・IPO投資・貯蓄型保険・ NISA以外での投資信託各1人 - 投資経験が長い人が多く、様々な商品の購入経験があるため、自分なりの基準で保有する金融資産を入れ替える傾向がある。	- NISA 5人 S&P500、全世界株式型、日本株等積立、それ以外のテーマ型投資信託 - 個別株3人(2人は外国株も) - 貯蓄性保険3人 - ファンドラップ2人 - 国債2人 - 社債2人 - 外貨預金(オーストラリア)1人 - 定期預金1人 - 多額の金融資産を保有する方が多く多様な金融商品を保有している。定期預金保有の方も今後は投資信託など他の金融商品に切り替える予定。

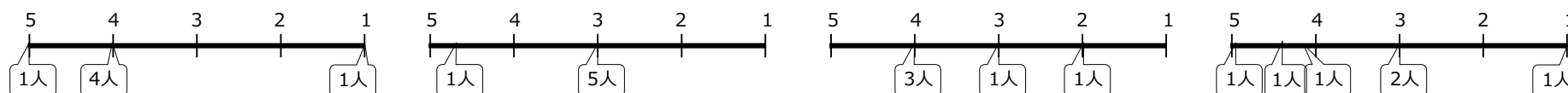
NISA 全世界株式型	4人	NISA S&P500	5人	NISA(積立)S&P500	4人	個別株	3人
NISA 日本株	3人	NISA 全世界株式型	4人	NISA(積立)全世界株式型	3人	貯蓄性保険	3人
投資信託	3人	NISA インデックス(オルカン以外)	3人	NISA(成長)リート	2人	外国株	2人
NISA S&P500	2人	個別株	2人	持株会	2人	ファンドラップ	2人
iDeCo	2人	NISA バランス	1人	NISA(積立)日本株	1人	国債	2人
企業型DC	2人	iDeCo	1人	NISA(成長)新興国株	1人	社債	2人
仮想通貨	2人			NISA(成長)先進国株	1人	NISA S&P500	1人
貯蓄型生命保険	1人			NISA(成長)世界成長株	1人	NISA 全世界株式型	1人
個別株	1人			NISA(成長)個別株(ソフトバンク)	1人	NISA 日本株等積立	1人
				iDeCo	1人	NISA それ以外のテーマ型他	1人
				IPO投資	1人	NISA 投資信託	1人
				貯蓄型保険	1人	外貨預金(オーストラリア)	1人
				NISA以外での投資信託	1人	定期預金	1人

5. 投資結果への満足度

◆全体傾向 ※5を満足、1を不満足とする5段階評価

- 投資への満足度3未満は全グループ合計で3人と少ない。満足度4以上は20-30代男性が5人、60-75才男女が各3人と多い。
- 満足度が高い人は運用結果に満足している。満足度がマイナスとなる要因は自分自身の未熟さで、「買い時」「売り時」に行動できなかった後悔である。

〈投資結果への満足度〉 ※事前アンケートの結果とは異なる



◆グループ別傾向

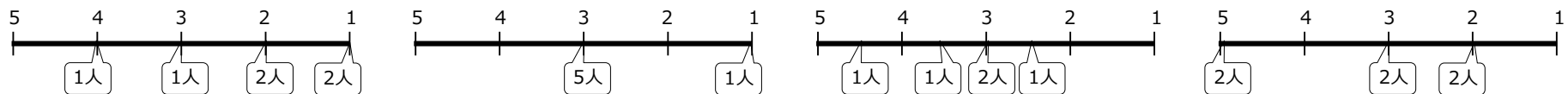
Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
5点満点からのマイナス分として「自らの未熟さ」をあげた人が5人。このうち3人は投資経験の短さからくる未熟さ。2人は「買い時に決断できなかった後悔」である。投資結果そのものに対しては「銀行金利より高いので良い」として5をつけた1人以外の5人は、「値上がり幅に満足していない」としている。	- NISAに関しては6人全員が毎月定額積立で長期運用するものなので運用結果には一喜一憂していない。無関心さや経験の浅さから送付されてくるレポートの見方もわからなといったことが満足度3に繋がっている。 - 個別株の2人のうち1人は父や祖父母から受け継いだ知見や経験が相応の運用結果に繋がっており満足度5寄りの4に繋がっている。別の1人は「売り時」が分からず結果に結び付いていないことが満足度3に繋がっている。	- 満足度が4の人は現時点で運用成果が出ている3人である。うち2人は過去に売り時が分からなかったため、売り時に売れていればもっと良い結果が出せたという後悔がマイナス1の内容である。 - 満足度が3の1人は運用がプラスの時期もマイナスの時期もあったものの現在は許容範囲に落ち着いている。満足度が2の1人は現時点で通算の運用結果がマイナスで、証券会社の担当者の助言が現状に繋がっていると認識している。	- 満足度が4以上の3人は運用実績に満足している。若干のマイナスポイントは、売り時の相談に乗ってくれなかったり、間違った売り時の助言をされたなどいずれも出口に関する相談対応についてである。 - 満足度3のうちの1人は、長年投資をしてきたが一度も売却していないということが理由である。もう1人は投資を始めてからの年数が短いことによる。満足度1の1人は、今まで投資をしてこなかったことに対する後悔である。

6. 投資への不安

◆全体傾向 ※5を安心、1を不安とする5段階評価

- 投資への不安度3未満は20-30代男性が4人と多く、それ以外のグループは各1人である。
- 不安度3以上の人は長期投資であれば短期間の相場の上下を恐れる必要は無いと考えている。不安度3未満の人は、負担を伴う金融所得課税の変更や更なるインフレの進行と相場下落の同時進行を不安の要因としている。

〈投資への不安〉 ※事前アンケートの結果とは異なる



◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代・男性	Gr2 : 20-30代・女性	Gr3 : 60-75才・男性	Gr4 : 60-75才・女性
不安度4や3と回答した2人は「長期保有前提なので不安は大きくない」としている。2と回答した2人は「暴落局面が来ることへの不安がある」とし、その他1と回答した理由は「インフレが継続する中で金融商品の価格も下がった場合のダメージへの不安」や「優遇税制の変更の可能性への不安」があるとしている。	- 不安度3と回答した5人は「長期保有前提なので不安は大きくない」としている。ただ株価に関連するニュースについては以前より敏感になっており、具体的に「トランプショック」をあげた人が3人いた。個別株の2人も不安度3であるが、個別株を保有する企業の不祥事のニュースを聞くといい気持ちはしないとの感想。 - 不安度1と回答した1人は元本が保証されていないことが不安で、株価に関わるアメリカやヨーロッパのニュースで不安度が増減する。	- 不安度についてのポイントは5人ばらつきがあるものの、投資に対する不安の根底は全員が同種の考えを有している。投資にリスクはつきものであるが、世界的視点でみれば長期的には経済は成長するので、時期によって不安になることはあっても最終的に安心しているという境地である。 3人は高齢の自分が死ぬまで金融商品を持ち続けるべきなのか、また売り時は下降局面ではなく上昇局面で考えるべきではないか等の疑問や迷いを有している。 - 政府の政策変更による金融所得課税の強化が最も不安とする意見が1人いる。	- 不安度について5としたうちの1人は、不動産や金等にも分散投資していて無くなってもかまわない範囲でしか投資していない。もう1人は長期投資のNISAでしか運用していないので不安は無いとのこと。 - 不安度3の1人は、基本的にはアメリカの経済が盤石ならば問題無いと考えるが、トランプ大統領の間はやや不安を感じるとのこと。別の1人は個別株の値動きは予測できないことへの不安である。 - 不安度2と回答したうちの1人は投資を始めて日が浅いので、知識が無いことと、売却時の判断やその手続きへの不安。別の1人はアメリカの相場が下落する要因が分かっていたものの、世界情勢が不安としている。

7. 望ましいお金の相談先

◆全体傾向

- 20-30代女性は4人が公的機関に認定されたアドバイザーをあげている。女性は金融機関の窓口をあげた人も6人(各年代3人)と「人」を望ましい相談先と考える人が多い。
- 20-30代男性は証券会社のHPやニュース等のネット情報が3人、60-75才男性は本が4人と最も多く「人以外」が望ましい相談先の中心となっている。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
- 証券会社のHPやニュースなどのネット情報が3人。このうち2人は証券会社のポジショントークが入っている前提で考えている。 - 家族が3人(妻が2人、父が1人)。 - FP・投資経験のある友人・知人・読みやすい本・YouTube・来店型保険ショップが各1人。	- 公的機関に認定されたアドバイザーが4人、きっちりした知識を有している信頼感と、投資初心者でも後ろに商品が付いていなくて安心という理由。 - 金融機関の窓口も知識や情報量の多さを理由に3人いる。ただし基本的に営業スタンスであることに留意が必要とする考えも共通認識である。 - 有料のFP3人、自治体の相談会・公的機関のセミナー・家族が各1人。	- 本を一番基本的な情報源にする人が4人いる。マネー雑誌が2人、経済誌が1人、有名経済評論家の本と見やすい本が各1人である。別に日経新聞の土曜版が1人いる。この4人とも補完的にネット情報も情報源としている。ネット証券のHP、Yahoo!ファイナンスの名前があがった。 - 相談会のアドバイザーは後ろに商品が付いて来るので信頼できないと考え、職場である役所の共済主催の相談会で具体的な商品と繋がらない一般論を相談する人が1人いる。 - 大手対面証券Aのネット取引では板情報が見られて売買の参考になるという意見があった(実際には他社と同等)。また、メガバンクの窓口で貰った資料を参考にする人、証券会社の営業マンにお任せの人が各1人いる。	- 全般的に「人」が対応する情報源を望ましいとする意見が多い。 - 金融機関(銀行・証券会社)の担当や窓口が3人。証券会社のコールセンターが2人、有料のFPが2人、投資経験のある友人が2人である。証券会社のセミナーが1人いる。 - 一方でこの「望ましいお金の相談先」であがった相談先は「望ましくないお金の相談先」でもあがっており、「担当者によって異なる」「完全に信用せず話半分に聞く」等といった回答があった。

証券会社のHPやニュースなどのネット情報	3人	公的機関に認定されたアドバイザー(きっちりした知識を有している信頼感、投資初心者でも後ろに商品が付いていなくて安心)	4人	補完的にネット情報も情報源(ネット証券のHP、Yahoo!ファイナンス等)	4人	金融機関(銀行・証券会社)の担当や窓口	3人
証券会社のポジショントークが入っている前提	2人			本 マネー雑誌	2人	証券会社のコールセンター	2人
家族 妻	2人			本 経済誌	1人	有料のFP	2人
家族 父	1人	金融機関の窓口も知識や情報量の多さ(正し基本的に営業スタンスであることに留意が必要とする考えも共通認識)	3人	本 有名経済評論家の本	1人	投資経験のある友人	2人
FP	1人	有料のFP	3人	本 見やすい本	1人	証券会社のセミナー	1人
投資経験のある友人・知人	1人	自治体の相談会	1人	日経新聞の土曜版	1人		
読みやすい本	1人	公的機関のセミナー	1人	職場である役所の共済主催の相談会で具体的な商品と繋がらない一般論を相談する	1人		
YouTube	1人	家族	1人	大手対面証券Aのネット取引の板情報が売買の参考になる	1人		
来店型保険ショップ	1人			メガバンクの窓口で貰った資料を参考にする	1人		
				証券会社の営業マンにお任せの人	1人		

8. 望ましくないお金の相談先

◆全体傾向

- 20-30代男性は金融機関のリアル窓口が4人と多く、60-75才男性も金融機関の窓口や相談会の相談員への信頼は低い。男性は自ら調べて自ら判断したいという傾向が強い。
- 20-30代女性はネット関連の情報源を4人が信頼できないと考えている。60-75才女性は金融機関の窓口など「望ましいお金の相談先」としてあがった情報源が、「望ましくないお金の相談先」でもあがっている。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
- 金融機関のリアル窓口をあげた人が4人。売りたい商品を勧めるためのポジショントークが多い印象である。 - 公的機関のセミナーは当たり障りの無い話しか聞けないイメージ。SNSやYouTubeは再生数稼ぎなど得体が知れないイメージそれぞれ各1人。	Instagram、X等のSNSやYouTubeを信頼できないとする人が4人。あくまでも補完的な情報源として利用するとともに、利用する場合は複数の情報源を比較するという意見が共通している。	銀行窓口は取扱い投資商品が少なく情報が少ない。相談会の相談員は後ろに商品が付いてくるなど各情報源にデメリットがあるとしている。5人それぞれが最終的には自分で判断ができるようになることが必要であるという考えを有している。	- 金融機関(銀行・証券会社)の担当や窓口、有料のFP、投資経験のある友人は「望ましいお金の相談先」であがっていたが、「望ましくないお金の相談先」としてもあがっている。特に金融機関の担当者については数百万円以上の損失を経験している人が1人いる。 - YouTube、Instagramは再生数稼ぎであることが多く、信頼していない。

金融機関のリアル窓口	4人	Instagram、X等のSNSやYouTube	4人	大手対面証券A	1人	金融機関(銀行・証券会社)の担当や窓口	2人
公的機関のセミナー	1人			銀行窓口	1人	FP(個人差がある)	1人
SNSやYouTube	1人			相談会の相談員	1人	投資経験のある友人	1人
						金融機関の担当者の助言に従い数百万円以上の損失を経験	1人
						YouTube、Instagram	1人

9. 金融経済教育推進機構の認知と印象

◆全体傾向

- J-FLECの認知は全体で0人である。J-FLECの概要情報を提示後、肯定的に感じた人は合計18人と多い。
- J-FLECを肯定的に感じる理由は、無料の相談機会があることと「商品勧誘一切なし」「金融庁所管」等の具体的中立性である。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
・ 認知は0人。 ・ 肯定的に捉える人が4人いる。このうちの2人が自分の家計や資産構成について客観的に助言して欲しいと思った。また別の2人は自分は不要だが、学校教育の時点で有効と感じた。 ・ 否定的な印象を持った人が2人。投資は個人の自由で行うものであり、また教育というより経験するものという考えで、国が個人に対して金融教育を行うことに違和感を感じるという意見であった。	・ 認知は0人。 ・ 肯定的に捉える人が5人いる。このうちの4人が無料相談を好意的に捉えており、自身の利用を検討しても良いと感じている。「商品勧誘一切なし」を好意的に捉えた人が1人いた。 ・ ニュートラルに捉えた人が1人いる。金融の相談には膨大な個人情報の開示が必要であり、1時間から数時間の相談時間では相談が難しいと考えている。あくまでも初心者に対する基礎領域に限られると感じている。	・ 認知は0人。 ・ 肯定的に捉える人が4人いる。うち3人はJ-FLECの情報発信に市役所などが関与していることや、当初の相談料が無料であることが重要であるとしている。いずれも「中立」で利用しやすいということがポイントで、「金融庁所管」ということが安心に繋がるとした人もいた。 ・ 否定的に捉える人が1人いる。若い人や投資初心者に向けた制度であり、自分には関係が無いという考えである。	・ 認知は0人。 ・ 肯定的に捉える人が5人いる。うち2人は投資経験の少ない初心者向けに初回、出来れば2回目も無料で相談できるのであれば利用したいという意向。別の2人はFPの資格を保有する人に無料や割引で相談できるのであれば利用したいという意向。さらに別の1人は、証券会社など自社や業界の範囲でしか相談に乗ってくれない状況を解決するために、幅広い分野での相談に利用を考えたいとのこと。 ・ ニュートラルな立場の人が1人いる。普段からアメリカ人などと投資の話をしていると、古くからの文化として投資が根付いている国と、日本の文化や投資への理解は異なると考えている。

10. 金融経済教育推進機構の情報発信への期待・提案

◆全体傾向

- 市区町村役所や広報誌での情報発信が有効とする意見が6人、テレビの情報番組やワイドショーの番組内が有効とする意見が6人いる。
- 金融機関の窓口で、金融商品相談時のセカンドオピニオン先としてJ-FLECを紹介することを義務化したり、ATMの画面やお金関連アプリの画面での広告が有効とする意見もあった。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
• YouTubeやSNSで投資に関する検索や視聴をした人に、ショート動画で広告を流すのが良いという意見が3人。 • お金が動くATMの画面やお金関連アプリの待ち画面での広告や、J-FLECのアドバイザー一人ひとりの事例を中心としたネットでの情報発信がよいとする意見があった。 • 金融に関する関心が低い人には、TVの情報番組やワイドショー、大学の卒業式会場前でのチラシ配布も効果的という意見があった。	• 地上波テレビの番組が有効とする意見が3人。自分が視聴するワイドショー、バラエティー番組、経済番組で取り上げられれば認知とともに信頼や理解が深まるという意見がある。 • ネット関連の広告が有効とする意見が3人。Instagram2人、YouTube2人、LINE1人で、いずれも相場や金融情報の検索をした際に連動して表示されれば関心を持つとしている。	• 市区町村の広報誌が望ましいという人が3人いる。また、新聞、新聞の経済欄での広告も良いのではないかという意見もある。このような「堅い印象の媒体」で広報して金融庁のHPに誘導し、金融庁のHPでJ-FLECの具体的なサービスや内容が説明されているのが良いとする意見がある。	• 市区町村役所や広報誌、金融庁のイベント等の公的機関での情報発信が有効とする人が3人。 • テレビの経済番組のテーマとしてJ-FLECを取り上げると良いとする人が2人。 • 金融機関の窓口で「セカンドオピニオンを提供する機関」としてJ-FLECの紹介を義務化したり金融機関の窓口パンフレットの配置を義務化することが有効とする意見が2人いる。

11. 相場急落時の対応

◆全体傾向

- 相場急落時に狼狽売りなどをした人はいなかった。相場急落時に情報収集頻度を上げた人が12人いる。
- 情報収集頻度を上げた人は個別株保有者が多く、相場変動要因を学ぶための実地学習を目的とした人が多い。実際に相場下落を買い時と考え、個別株などを購入した人が3人いる。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
• 投資経験の浅い2人が相場急落当初にマイナスの感情を持ったものの、6人全員がうろたえることなく冷静な行動をとった。 • 個別株を保有しない5人は基本的に静観しながら情報収集の頻度を増やして、相場の上げ下げの理由を自分なりに分析している。このうち3人は相場が下がった際に買い足しも検討した。 • 個別株を有する1人は個別株の売却も想定しながら情報収集の頻度を増やしたが、結果的に売却しなかった。	• 2024年、2025年の相場急落時に狼狽売りした人はいない。NISAでの投資については基本的に全員が静観。長期運用するものだとして全員が理解するとともに、以前の相場下落時に投資信託を売却したことを後悔した経験がある人が1人いる。 • 個別株を保有する2人は情報収集の頻度を上げた。このうち1人は投資信託の口数を買増ししたり普段は高くても手が出せない株を新たに購入した。別の1人は今回は何も動けなかったが、今後の相場急落時にどう判断してどう行動するべきかの勉強の為に情報収集の頻度をあげた。	• 相場急落時に情報の収集頻度を上げた人が3人いる。それぞれが買い時、売り時を探るために情報収集の頻度を上げたが、結果的には3人とも売買は出来なかった。また証券会社は買え買えとはいったが、売り時は言っていないとする意見が1人いる。 • 2人は長期投資しているのだから相場の急落でもそのうち戻るという考えで、特別に情報収集の頻度を上げたり、売買の行動をとることは無いという考えである。	• 情報収集せずどちらかという情報から目をそらす人が2人。情報を普段通り観測しながら静観して動かなかった人が2人。 • 2人は今回の相場急落をチャンスと捉え、主に個別株を買い足した。

12. 相場急落時における金融経済教育推進機構への期待・提案

◆全体傾向

- 20-30代を中心に、J-FLECが過去のデータに基づいた客観的な情報を発信してほしいとする人が6人いる。
- 20-30代には、事実に基づいて、相場急落時にとるべき行動・とるべきでない行動について発信すべきとする人がいた。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
- 過去の事実の情報から「相場は戻ること」「過去事例から相場が戻る時期やきっかけ」などを冷静に発信すれば、不安に感じている人にはプラスになるという人が2人いる。 - 認定アドバイザーが過去の自分の経験を発信するのも有効とする意見もある。	- 相場急落時には陰謀論等の偽誤情報が多く出回るので、このような陰謀論がもたらす不安を払拭したり、陰謀論の誤りを事実や過去の事例からしっかりと否定するような広報活動を望むとする意見が3人いる。 - 相場急落時のデメリットとともにメリットや、「とってはいけない行動」「とるべき態度や行動」についての広報活動を望む人が2人いる。	過去の相場急落局面でも長期的には相場が戻っているという事実を発信することは良いとする意見がある。	基本的にJ-FLECのような公的機関が直接株価や売買に関する情報発信は出来ないとする考えの人が中心である。

13. プラチナNISAについての感想や意見

◆全体傾向

- プラチナNISAの認知は4人(60-75才男女各2人)。ネットニュースやテレビが認知経路である。
- プラチナNISAに対して16人(20-30代女性・60-75才男女各5人)が肯定的に捉えている。選択肢が増えることが良いとする人が9人、現NISAの枠外であるならば魅力的とする人が4人(60-75才男女各2人)いる。

◆グループ別傾向

Gr1 : 20-30代 ・ 男性	Gr2 : 20-30代 ・ 女性	Gr3 : 60-75才 ・ 男性	Gr4 : 60-75才 ・ 女性
• 選択肢が増えることは良いと肯定的な人が1人。 • このような制度が出来る意味を考えると、将来の年金や自分の老後に不安を感じる人が3人いる。	• 肯定的に捉える人が5人。このうち3人は高齢になってからの出費増加や収入不足を補えることをプラスに捉えている。別の2人は高齢者の選択肢が増えることをプラスに捉えている。 • NISAの基本的な考え方に反するので、否定的に考える人が1人いる。	• テレビ、ネットニュースが認知経路である。 • 5人全員が肯定的に捉えて関心を有している。特に現在のNISAの枠外であれば非常に関心があるとする人が2人いる。また、選択肢が増えることを評価する人が2人いる。	• ネットニュースが認知経路である。 • 5人が肯定的に捉えて関心を有している。年金だけでは生活が厳しい人や老後の楽しみの支出の為に選択肢が増えることは良いとする考えが3人。現在のNISAの枠外であれば非常に関心があるとする人が2人いる。 • 一方、1人は分配によって資産が減っていくイメージを持っている。

APPENDIX

1. フロー
2. 提示素材

1. フロー <Gr1・Gr2>

■ 2025年投資信託購入促進のための

① 2024年1月以降にNISA口座でつみたて投資信託を開始した生活者GI インタビューフロー案

■ 実施グループ数

20～30代で積立で投資をしている投資信託を2024年1月以降に開始した人

内訳： Gr1 20～30代男性グループ（未婚者と既婚者半々を目指す）

Gr2 20～30代女性グループ（未婚者と既婚者半々を目指す）

※投資結果に「満足」「不満足」、投資への不安「有」「無」をグループ内で混在

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。	
0:20	0:15	(2) 対象者の属性確認とフィシリターとのラポール形成 － フィシリターの自己紹介 － 対象者の属性確認	
		1. 普段の生活の収支実態	
0:35	0:15	(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 (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	(4)を中心に
		2. お金に関する相談先や情報の入手先	
0:50	0:15	(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 (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	(3)を中心に 「6相場急落時の情報収集」 へのつながり
		3. つみたて投資信託の購入プロセス	
0:50	0:15	(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定までのジャーニー（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・不満足点 － 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	「4投資への満足度と投資への不安」へのつながり

■ 目的

① 金融に関する情報源（金融リテラシーの把握を含む）を把握する

② 望ましいお金の相談先、相談相手のイメージを把握するとともに金融経済教育推進機構の促進状況と受容性を把握する

③ 望ましい金融情報の在り方を把握する

④ 投資結果への「満足」「不満足」、投資への不安の「有」「無」の実態を把握する

⑤ 相場急落時の情報収集活動の実態とニーズを把握する

⑥ ブラチナNISAに関する情報収集状況と興味関心度を把握する

Time Table	重要度	質問内容	留意点 質問の意図/仮説
1:05	0:15	4. 投資結果への満足度と投資への不安	
		(1) 投資結果への満足度 － 投資結果への満足度を5段階で表すとどうなるか、またそう感じる理由 － 特に満足している点、不満足な点 (2) 投資への不安 － 投資への不安感を5段階で表すとどうなるか、またそう感じる理由 － 安心に感じる点、場面 － 不安に感じる点、場面（相場の急落以外にもその因子となるトランショック、戦争、災害などにも着眼） － 不安の根源	
1:20	0:15	5. 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 － 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 － 金融経済教育推進機構の認知と理解 － 金融経済教育推進機構に関する情報の入手先と入手時の状況 － 金融経済教育推進機構の情報がどこに、どんな形であることが望ましいか － イメージ、ポジティブ、ネガティブ（一般、学校、職場でのイベント・セミナー、講師派遣、有料アドバイス、割引クーポン、無料体験会） － 金融経済教育推進機構に対するニーズ － 中立的アドバイザーへのニーズ（生活設計＝ライフプラン、資産形成の相談ニーズが多い） － どんなサービスやプログラムなら利用したいか	提示資料① 金融機関の信販度の低さに留意 認定アドバイザーは男性63%、50代32%、60代41%
1:45	0:25	6. 相場急落時の情報収集	
		(1) 相場急落時の情報収集の実態 A － 情報入手のSW1H（いつ、何から、どのような情報を、どのように、頻度） － 入手した情報から感じたこと、考えたこと － 入手した情報からの行動 (2) つみたてNISA開始から相場急落までの情報収集の実態 B － 情報入手のSW1H － 入手した情報から感じたこと、考えたこと (3) 相場回復期の情報収集の実態 C － 情報入手のSW1H － 入手した情報から感じたこと、考えたこと (4) 相場急落前後の情報収集の変化 － 相場急落時に欲しい、欲しかった情報 － 相場急落前後の情報収集の変化 － 金融経済教育推進機構からどんな情報提供や活動があればよかったか	提示資料③
1:55	0:10	7. ブラチナNISAに関する情報収集状況と興味関心度	
		(1) ブラチナNISAに関する認知・理解 － ブラチナNISAに関する認知・理解 － ブラチナNISA（案）に対する感想 － ブラチナNISAに関する情報の入手先・ニーズ (2) ブラチナNISAに関する興味関心度 － ブラチナNISAに関する現時点での興味関心度 － ブラチナNISAの魅力の有無（利用対象、商品内容、制度の柔軟性） (3) シニア期の資産運用 － シニア期の資産運用に対する考え方（元本、運用益、分配金） － ブラチナNISAは安心につながるか	提示資料④
2:00	0:05	8. 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>

■2025年投資信託購入促進のための

②金融資産1000万円以上で投資信託での運用も組み入れている生活者GI インタビューフロー案

■実施グループ数

60～70代で金融資産1000万円以上保有、投資信託での運用も組み入れている人

内訳： Gr3 60代前半～70代前半の男性グループ

Gr4 60代前半～70代前半の女性グループ

※Gr3、Gr4については、負債を除いた金融資産が1000万円以上あり投資信託で運用している人

※投資結果に「満足」「不満足」、投資への不安「有」「無」をグループ内で混在

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. 普段の生活の収支実態	
0:20	0:15	(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 (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 (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	(4)を中心に
		2. お金に関する相談先や情報の入手先	
0:35	0:15	(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 (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	(3)を中心に 「6相場急落時の情報収集」 へのつながり
		3. 投資信託の購入プロセス	
0:50	0:15	(1) 保有する金融商品と保有理由 － 投資信託の保有状況と保有理由 － 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) 投資信託の購入プロセス － 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 － 投資信託購入理由 － 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)	「4投資への満足度と投資への不安」へのつながり

■目的

①金融に関する情報源(金融リテラシーの把握を含む)を把握する

②望ましいお金の相談先、相談相手のイメージを把握するとともに金融経済教育推進機構の促進状況と受容性を把握する

③望ましい金融情報の在り方を把握する

④投資結果への「満足」「不満足」、投資への不安の「有」「無」の実態を把握する

⑤相場急落時の情報収集活動の実態とニーズを把握する

⑥プラチナNISAに関する情報収集状況と興味関心度を把握する

Time Table	重要度	質問内容	留意点 質問の意図/仮説
1:05	0:15	4. 投資結果への満足度と投資への不安	
		(1) 投資結果への満足度 － 投資結果への満足度を5段階で表すとうなるか、またそう感じる理由 － 特に満足している点、不満足な点 (2) 投資への不安 － 投資への不安感を5段階で表すとうなるか、またそう感じる理由 － 安心に感じる点、場面 － 不安に感じる点、場面(相場の急落以外にもその因子となるトランショック、戦争、災害なども着眼) － 不安の根源	
1:20	0:15	5. 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 － 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 － 金融経済教育推進機構の認知と理解 － 金融経済教育推進機構に関する情報の入手先と入手時の状況 － 金融経済教育推進機構の情報がどこに、どんな形であることが望ましいか － イメージ、ポジティブ、ネガティブ(一般、学校、職場でのイベント・セミナー、講師派遣、有料アドバイス、割引クーポン、無料体験会) － 金融経済教育推進機構に対するニーズ － 中立的アドバイザーへのニーズ(生活設計＝ライフプラン、資産形成の相談ニーズが多い) － どんなサービスやプログラムなら利用したいか	提示資料① 金融機関の信販度の低さに留意 認定アドバイザーは男性63%、50代32%、60代41%
1:45	0:25	6. 相場急落時の情報収集	
		(1) 相場急落時の情報収集の実態 A － 情報入手の5W1H(いつ、何から、どのような情報を、どのように、頻度) － 入手した情報から感じたこと、考えたこと － 入手した情報からの行動 (2) 投資信託開始から相場急落までの情報収集の実態 B － 情報入手の5W1H － 入手した情報から感じたこと、考えたこと (3) 相場回復後の情報収集の実態 C － 情報入手の5W1H － 入手した情報から感じたこと、考えたこと (4) 相場急落前後の情報収集の変化 － 相場急落時に欲しい、欲しかった情報 － 相場急落前後の情報収集の変化 － 金融経済教育推進機構からどんな情報提供や活動があればよかったか	提示資料③
1:55	0:10	7. プラチナNISAに関する情報収集状況と興味関心度	
		(1) プラチナNISAに関する認知・理解 － プラチナNISAに関する認知・理解 － プラチナNISA(案)に対する感想 － プラチナNISAに関する情報の入手先・ニーズ (2) プラチナNISAに関する興味関心度 － プラチナNISAに関する現時点での興味関心度 － プラチナNISAの魅力の有無(利用対象、商品内容、制度の柔軟性) (3) シニア期の資産運用 － シニア期の資産運用に対する考え方(元本、運用益、分配金) － プラチナNISAは安心につながるか	提示資料④
2:00	0:05	8. 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



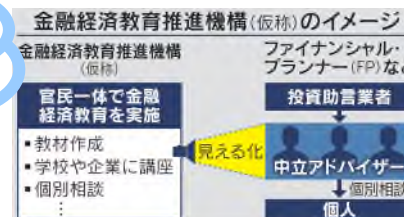
自治体などの
相談会



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」

お金の知識を あなたの力に



J-FLEC（ジェイフレック）は、
国民に広く金融経済教育を届けることを目的に設立された、
金融庁所管の認可法人です。

一人ひとりが、経済的に自立し、安心かつ豊かな生活を送るために、金融リテラシー（お金に関する知識・判断力）を高められるよう、中立・公正な立場から以下の事業を推進しています。

講師派遣（出張授業） イベント・セミナー

全国各地での
「学びの場づくり」

学校
企業
公民館等

個別相談 （はじめてのマネープラン）

一人ひとりに応じた
「お金の相談」の機会提供

無料の個別相談体験
有料相談の
割引クーポン発行

ウェブサイト SNS

金融リテラシー習得に
役立つ情報発信

金融を学べる教材
動画コンテンツ等

※他にも様々な事業を行っています。詳細は内側を確認ください。

J-FLEC はじめてのマネープラン

商品勧誘
一切なし

お金に関するアドバイスを受けたことのない方に、アドバイスの価値や意義を知っていただくきっかけとするため、個別相談の無料体験の提供や割引クーポンの発行を行っています。

「J-FLEC はじめてのマネープラン」 無料体験

ライフプランの立て方、家計の見直し、資産形成等お金に関する悩みごとについて、J-FLEC が認定した相談員に無料で相談する機会を提供しています。

● 選べる2つの相談方法

対面・オンライン相談

最大1時間、ウェブ予約
土曜相談あり

電話相談

最大30分、予約不要、匿名可
☎ 0120-55-1209 10:00～17:00
（土日祝・年末年始除く）
※フリーダイヤルがご利用いただけない場合 03-3231-1209



詳細はこちら

「J-FLEC はじめてのマネープラン」 割引クーポン

ご自身のお金の悩みに寄り添った、具体的なアドバイスが欲しい方向けに、クーポン対象事業者（J-FLEC 認定アドバイザー）への相談料が最大8割引になるクーポンを発行しています。

● 割引クーポン使用条件

相談内容	「収入と支出の見える化」「資産と負債の見える化」「ライフプラン表の作成」のほか、「資産形成プランの検討」「アセットアロケーションの提案」等
対象	クーポン対象事業者（J-FLEC 認定アドバイザー）に初めて有料で相談する個人
時間	一人あたり最長3時間
割引率	相談料の80%（1時間あたり上限8,000円、最大3時間合計で上限24,000円）



詳細はこちら

J-FLEC認定アドバイザーとは？

J-FLECでは、J-FLECが定める審査を通過した個人を、一定の中立性を有する顧客の立場に立ったアドバイザー（J-FLEC認定アドバイザー）として認定・公表しています。

- ・J-FLEC認定アドバイザーは、家計管理、生活設計、NISA・iDeCo等の資産形成支援制度、金融商品・サービス、消費生活相談等についてアドバイスを行う者です。
- ・J-FLECは、J-FLEC認定アドバイザーの氏名のほか、個人がアドバイスを依頼する際に参考となる情報（自己PR、保有資格、経歴、得意分野、報酬の目安等）を公表しています。

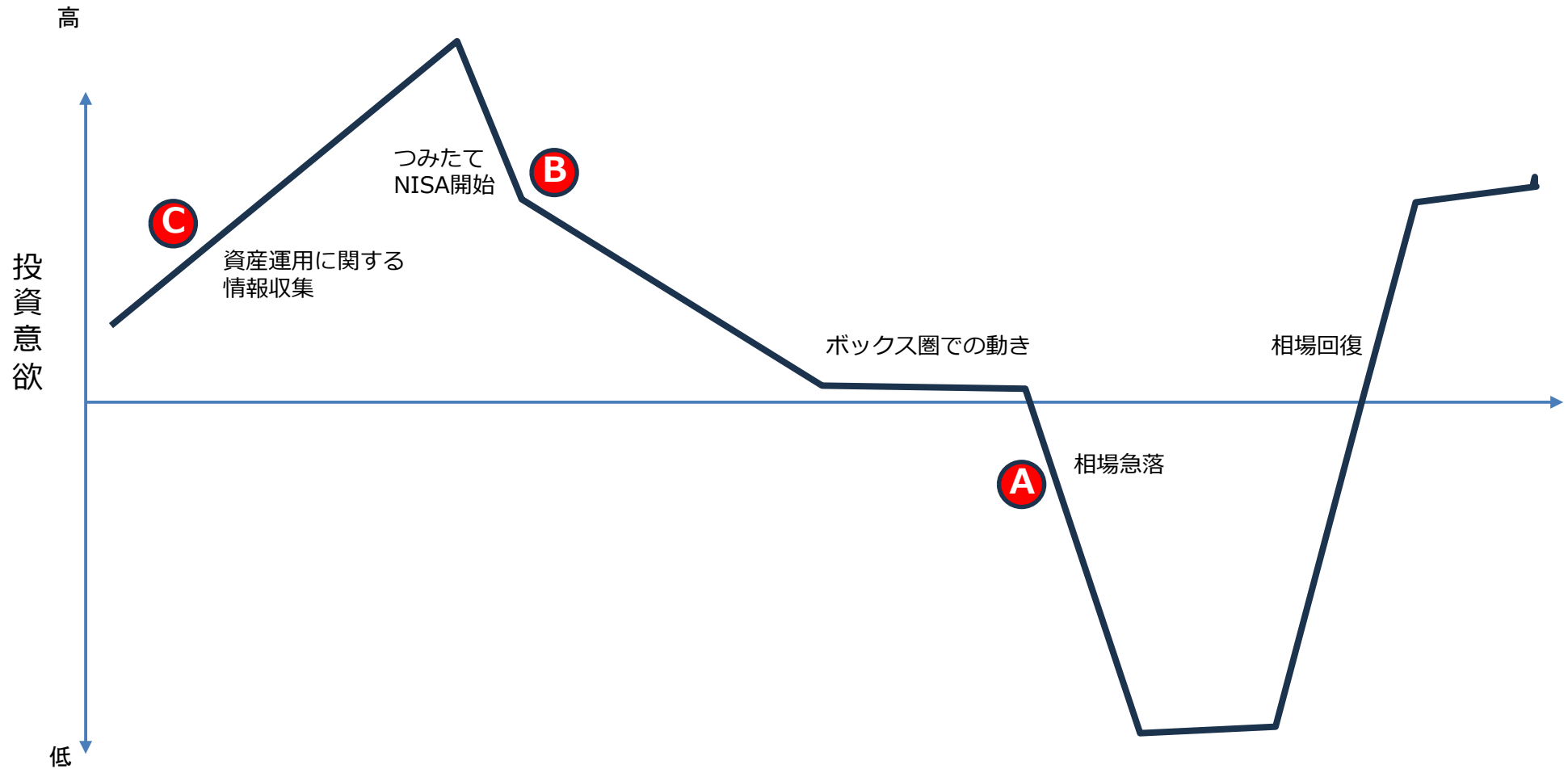
「認定アドバイザー検索」ページはこちら⇒



出所：J-FLEC webサイトより

2. 提示素材

提示資料③ 「相場の変動」



2. 提示素材

提示資料④ 「“プラチナNISA”構想」

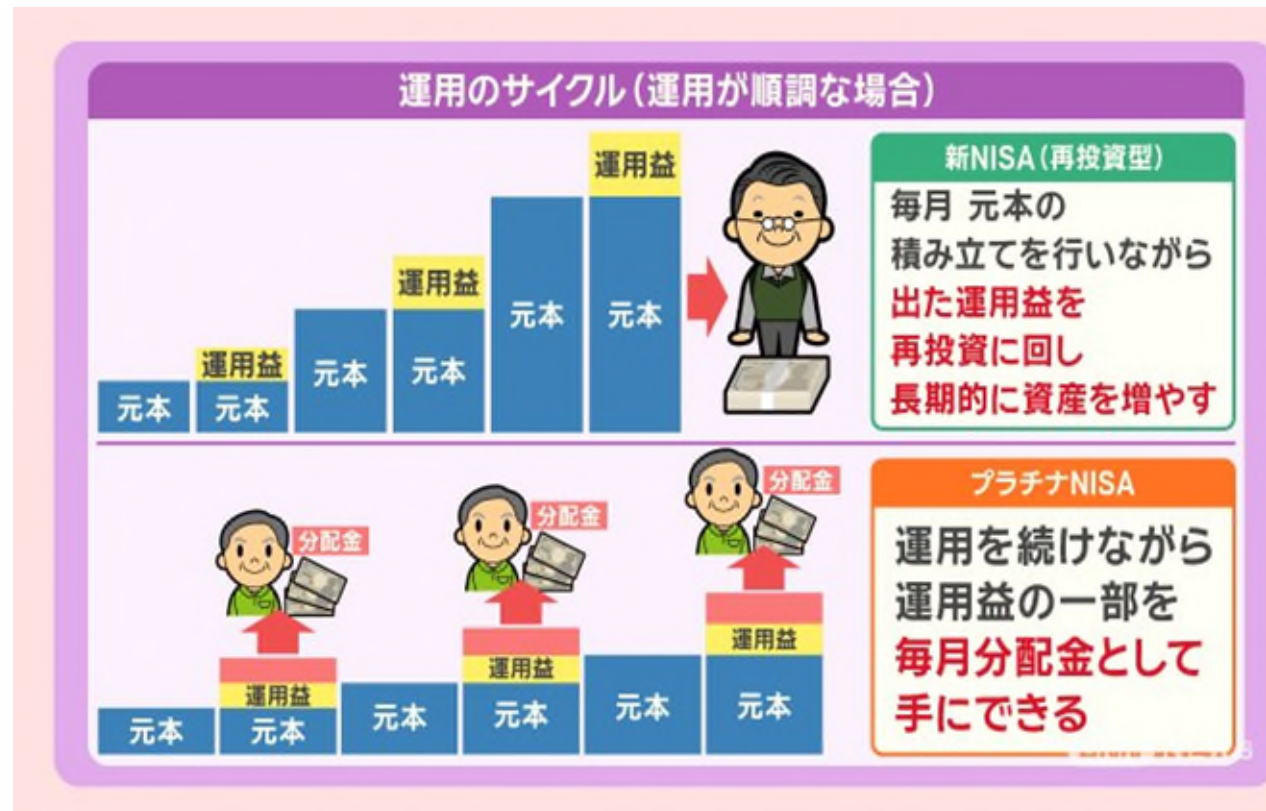
高齢者自身が、
物価上昇下でも「資産運用」と「消費」を両立できる
ようにすることが必要

<案>

高齢者に限り、投資をしながら
資産を取り崩せる高分配商品を、
NISAの資産運用に組み込めるよ
うにする
= NISAの対象商品の拡充

<案>

高齢者に限り、NISAで投資をしな
がら資産を取り崩せる一定の高分
配商品への入れ替えをやすくす
る
= NISA年間投資枠等の例外の創設
（“プラチナNISA”）



出所：テレビ朝日