

## 7. 投資信託全般に関する状況（全体）

### (1) 投資信託のイメージ〔問 38：重複回答〕

- 投信の主なイメージは、「仕組みがわかりにくい」「元本割れが怖い」(各 43.9%)、次いで、「用語がわかりにくい」(23.6%)と、上位3項目はマイナスイメージである。「長期運用に向いている」(20.6%)、「投資の初心者向けである」(16.1%)、「気軽に始められる」(12.7%)などの特徴をイメージする人は10～20%程度とあまり高くない。

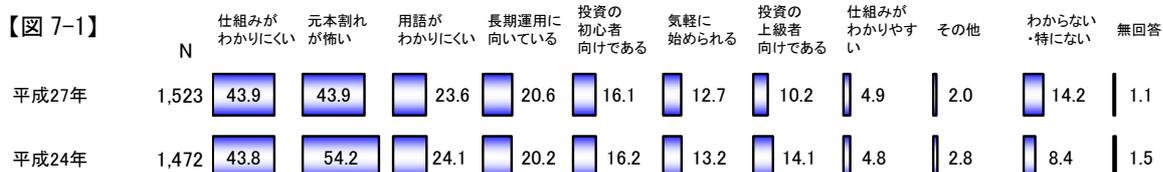
平成24年と比べると「元本割れが怖い」が10.3p減少した。(図7-1)

- 女性は男性より上位3項目のマイナスイメージが高い。男性は「投資の初心者向けである」が高い。総じて、女性の方が投信に対するハードルが高い様子が見える。また、若年層ほど、「仕組みがわかりにくい」「用語がわかりにくい」「投資の上級者向けである」が高くなる。30代以下では「仕組みがわかりにくい」「投資の上級者向けである」が他の年代より高く、「長期運用に向いている」「気軽に始められる」が低いなど、投信へのなじみが薄い様子が見える。

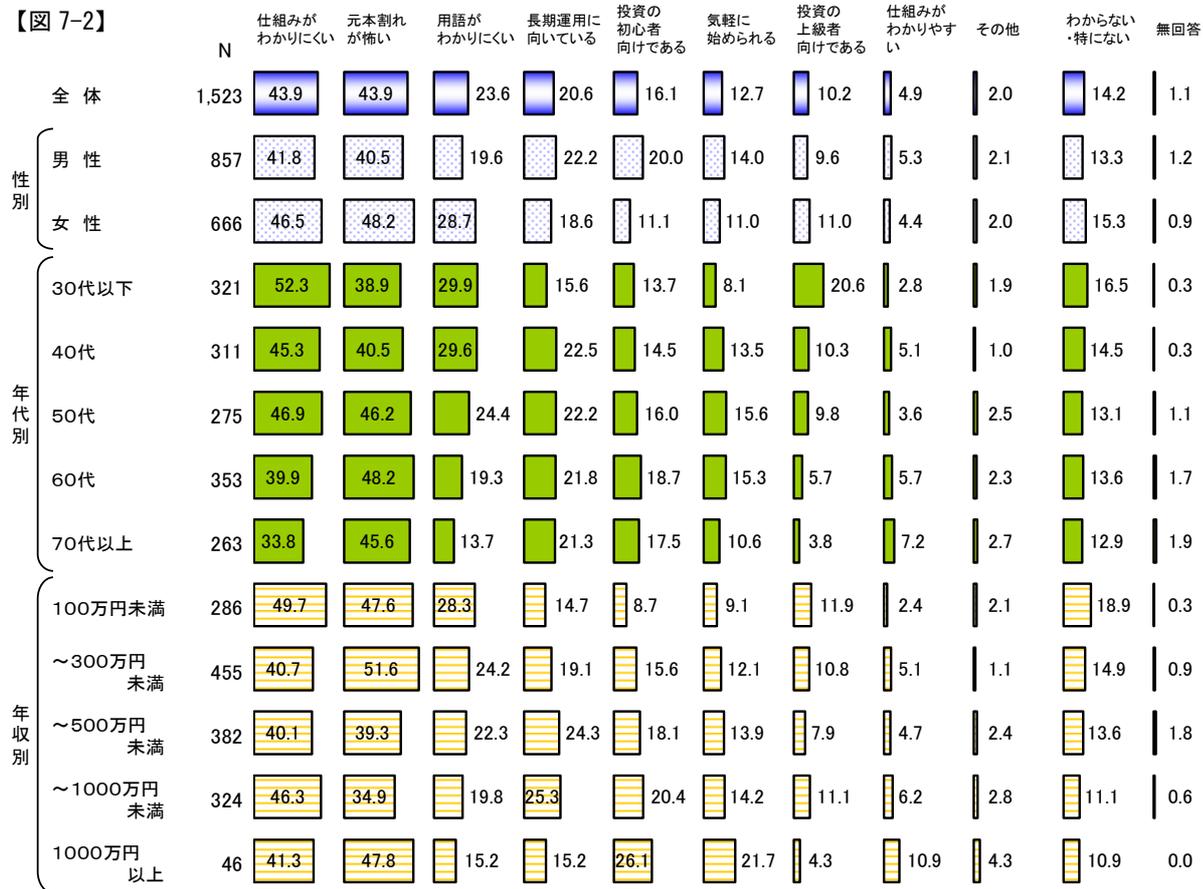
年収「100万円未満」で「仕組みがわかりにくい」、「300万円未満」の層で「元本割れが怖い」が高く、年収が低いほど「用語がわかりにくい」も高くなるなど、年収が低くなるほど投信へのマイナスイメージが強い傾向。一方、「1000万円以上」では、「投資の初心者向けである」「気軽に始められる」「仕組みがわかりやすい」が他層に比べて高く、年収によってもイメージに違いが見られる。(図7-2)

- 投信保有未経験の2層は、「仕組みがわかりにくい」「投資の上級者向けである」が、「元本割れが怖い」は保有経験層が高いなど、経験度合によるイメージの違いが見られる。「長期運用に向いている」「投資の初心者向けである」「気軽に始められる」は、現在保有層、保有経験層、保有未経験・購入意向層、同・非購入意向層の順に高く、投信への関与が高い層ほどイメージ率が高い。

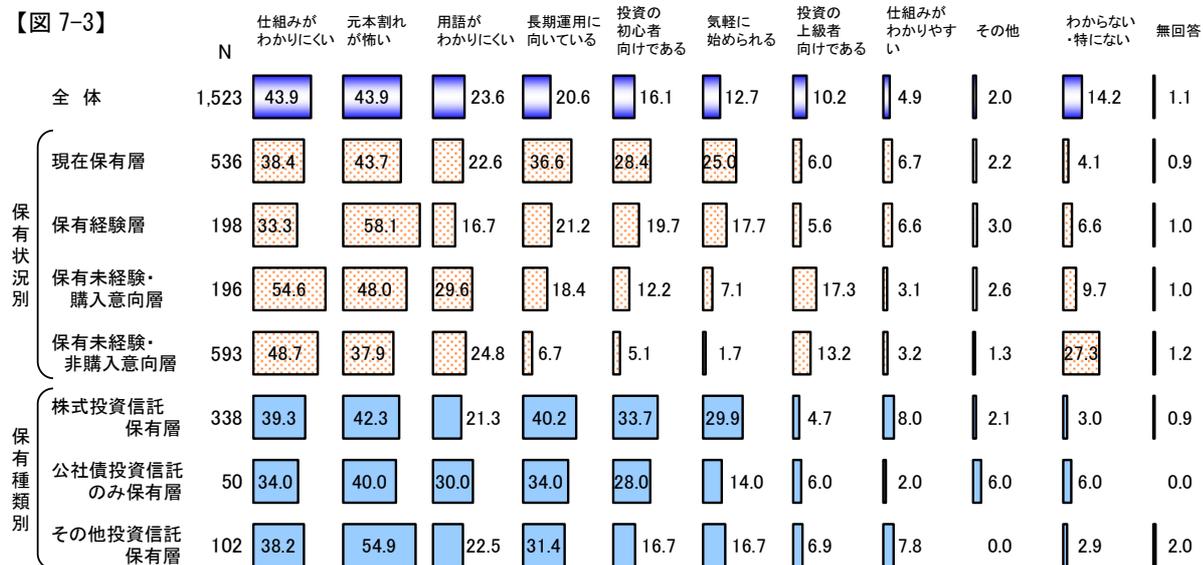
株式投信保有層は「気軽に始められる」が他層より高く、「長期運用に向いている」「投資の初心者向けである」もやや高い。(図7-3)



【図 7-2】



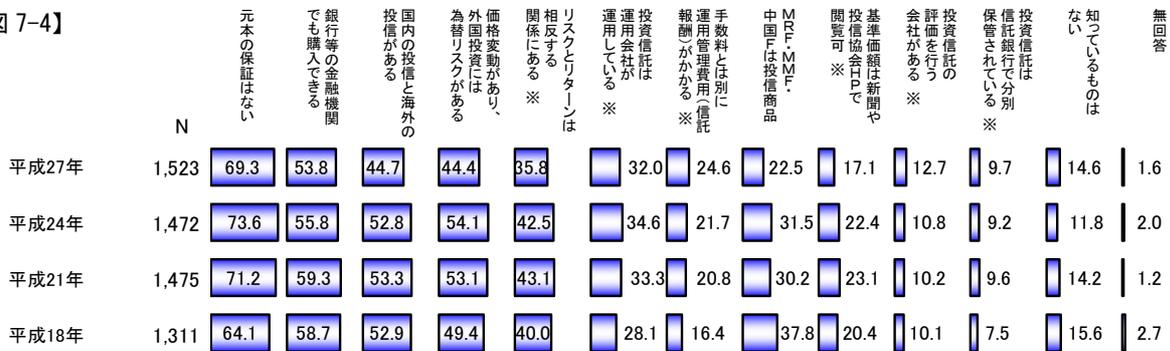
【図 7-3】



(2) 投資信託の商品特徴認知状況〔問 39：重複回答〕

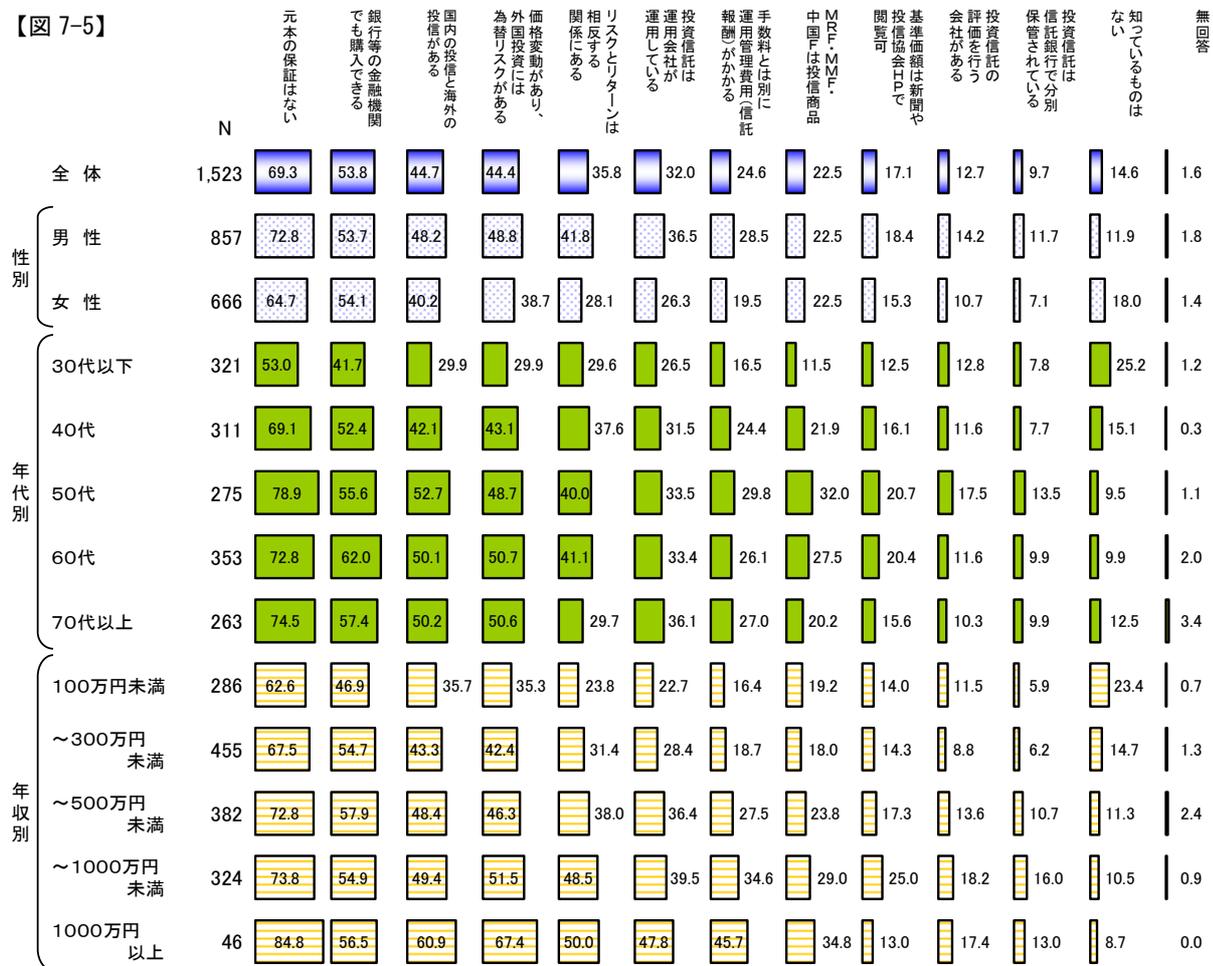
- 投信の特徴の認知内容については、「元本の保証はない」(69.3%)が最も高い。以下、「銀行などの金融機関でも購入できる」(53.8%)、「国内の投信と海外の投信がある」(44.7%)、「価格の変動があり、その他に外国に投資するものには為替リスクがある」(44.4%)が40～50%台で続く。なお、「知っているものはない」も14.6%みられる。平成24年に比べて、「国内と海外の投信がある」「価格変動があり、外国投資には為替リスクがある」「リスクとリターンは相反する関係にある」「基準価額は新聞や投信協会のホームページでも見ることができる」は減少(順に-8.1p、-9.7p、-6.7p、-5.3p)。「MRF・MMFおよび中期国債ファンドは投信商品である」は平成18年から減少傾向が続く。(図7-4)
- 男性は女性より認知率が高い項目が多く、多様な特徴を把握している模様。30代以下は「知っているものは特にない」が高く、全般的に認知率が低い一方、50代以上の高年齢層では他の年代に比べて認知率が高い項目が多い。年収が高い層ほど多くの項目で認知率が高くなっており、多様な知識を持っている様子がうかがえる。(図7-5)
- また、ほとんどの項目で、高い順に、投信現在保有層、保有経験層、保有未経験・購入意向層、同・非購入意向層となっている。特に、保有未経験・非購入意向層は「知っているものはない」(29.0%)が他層を大きく上回り、基本的な特徴である「元本の保証はない」は半数程度(49.7%)の認知率にとどまる。株式投信保有層は、3層の中で全項目において認知率が最も高い一方、公社債投信のみ保有層は多くの項目で他層より認知率が低く、認知度に違いがみられる。(図7-6)

【図7-4】

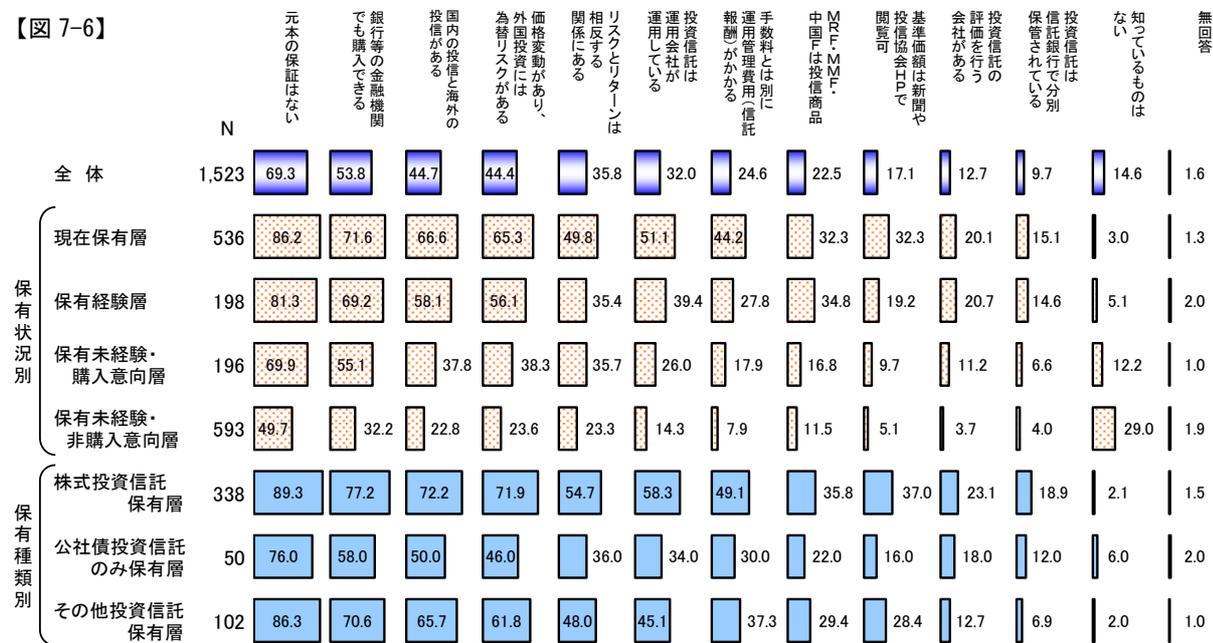


※ 平成24年調査では、「リスクとリターンは相互関係にある」「投信会社が運用している」「販売手数料とは別に信託報酬がかかる(平成18年：手数料とは別に信託報酬がかかる)」「基準価額は新聞や投信会社のホームページでも見ることができる」「日本には投信の評価を行う会社がある」「信託財産は、信託銀行で分別保管されている(平成18年：信託財産は、信託銀行で分割保管されているので、万が一の場合でも安全である)」で調査。

【図 7-5】



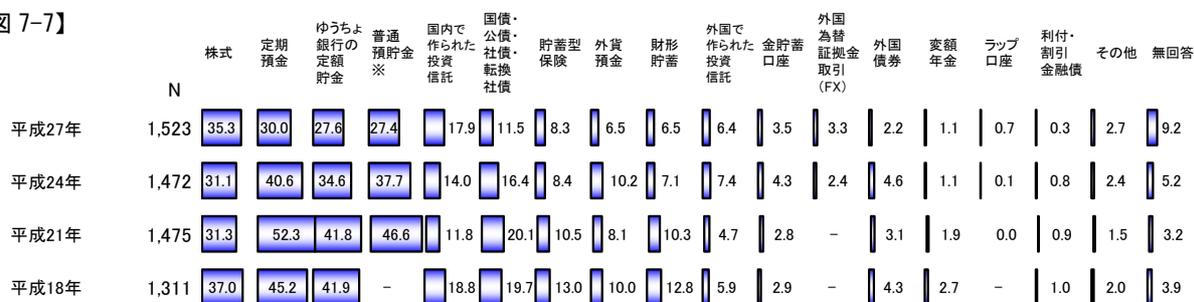
【図 7-6】



(3) 今後購入対象として考えている金融商品〔問 37：重複回答〕

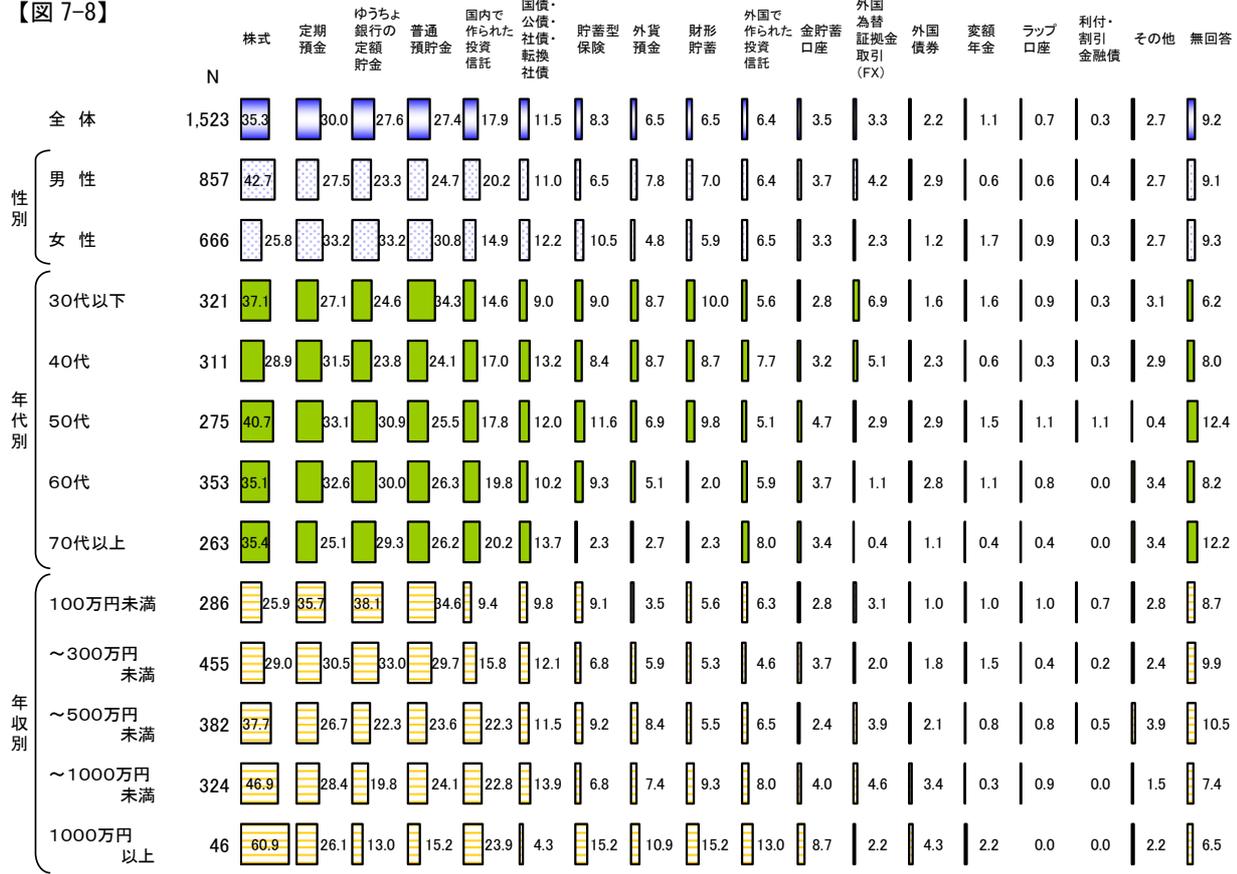
- 今後購入対象として考えている金融商品では、「株式」(35.3%)の検討率が最も高い。次いで、「定期預金」(30.0%)、「ゆうちょ銀行の定額貯金」(27.6%)、「普通預貯金」(27.4%)など、「株式」以下は、より安全性の高い“預貯金”商品が上位となっている。これに、「国内で作られた投信(E T F、不動産信託を含む)」(17.9%)が続く。時系列で見ると、“預貯金”はいずれも減少傾向が著しく、今回「株式」がトップとなった。「国債・公債・社債・転換社債」「貯蓄型保険(一時払い養老保険など)」「財形貯蓄(一般財形貯蓄、財形年金貯蓄、財形住宅貯蓄)」も減少傾向。一方、「国内で作られた投信」は平成 21 年以降増加傾向にある。(図 7-7)
- 男性は「株式」「国内で作られた投信」が女性より高い。女性の方が高いのは「定期預金」「ゆうちょ銀行の定額貯金」「普通預貯金」などで、安全性志向がみてとれる。30 代以下の若年層は「普通預貯金」が他の年代より高い。また、年収が高い層ほど「株式」と「国内で作られた投信」の検討率が高い傾向がみられる。年収「1000 万円以上」では他の商品でも 10%前後あり、他層に比べて高いものが多い。一方、“預貯金”商品は年収が低いほど高く、この層ではより安全性の高い商品を考えている様子が見える。(図 7-8)
- 投信現在保有層は、他層に比べて「国内で作られた投信」「外国で作られた投信」の検討率が高く、“預貯金”は低い。保有未経験・購入意向層では「株式」(53.1%)が特に高く、他に「国債・公債・社債・転換社債」「外国為替証拠金取引(F X)」も他層より高いなど、幅広く検討している様子が見える。株式投信保有層は「株式」が他層に比べて高い。(図 7-9)

【図 7-7】

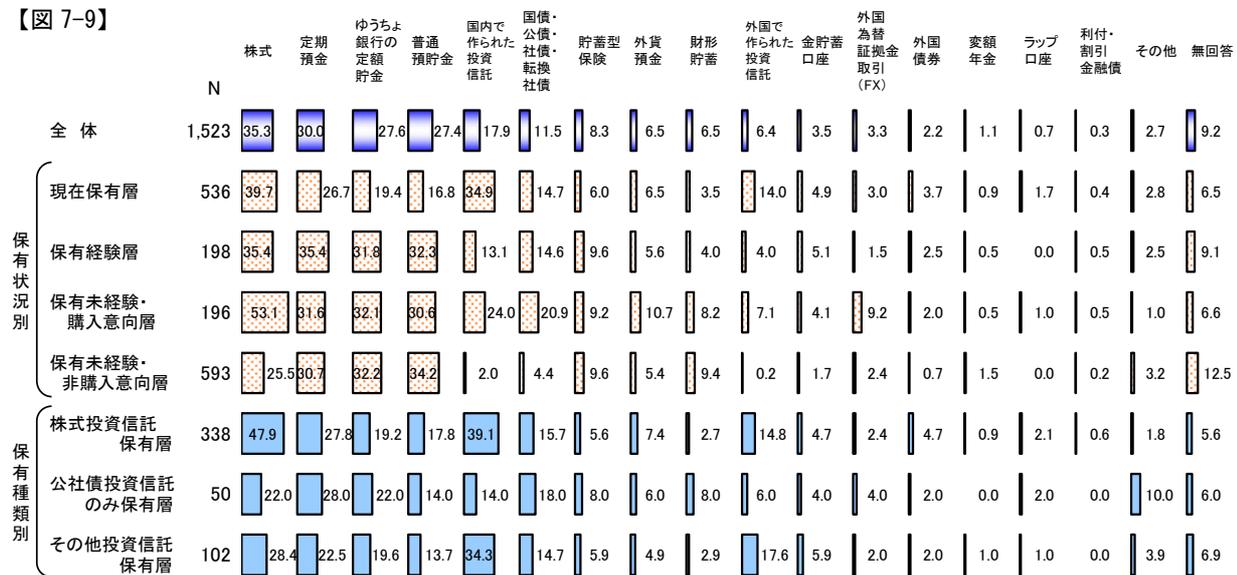


※ 平成 24 年調査までは「普通預貯金(ゆうちょ銀行(郵便局)の通常貯金を含む)」で調査。また、平成 21 年調査までは「貯蓄対象として考えている金融商品」の質問として調査。

【図 7-8】



【図 7-9】



(4) 希望する投資信託商品と購入方法(投資信託購入検討者) [問 37-1～問 37-5]

① 今後購入を考える投資信託の商品 [問 37-1 : 単数回答]

- 「国内の投信」または「外国で作られた投信」の購入検討者が、今後新規・追加投資を考える投信商品内容は、「安定した利回りを目標とするもの(値下がりリスクは少々なら良い)」(43.8%)が最も高い。「比較的高い分配が期待できるもの(値下がりリスクがあっても良い)」(13.1%)と「値上がりの期待が持てるもの(値下がりリスクがあっても良い)」(10.1%)を合わせた“リスク容認派”は23.2%。

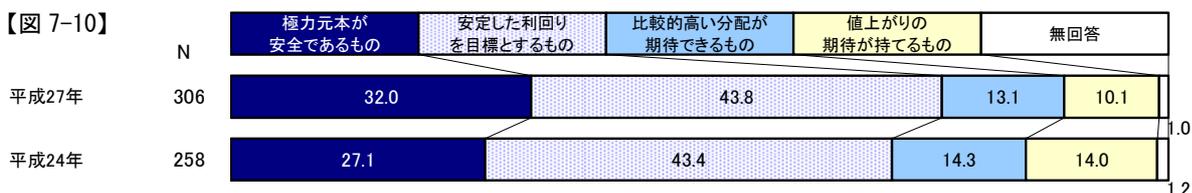
平成24年に比べ、「極力元本が安全であるもの」が4.9p高くなり、“リスク容認派”が5.1p低くなった。(図7-10)

- 女性は男性に比べて「極力元本が安全であるもの」(43.4%)が高く、“リスク容認派”比率も男性(27.4%)に対して15.9%と低く、安全志向といえる。

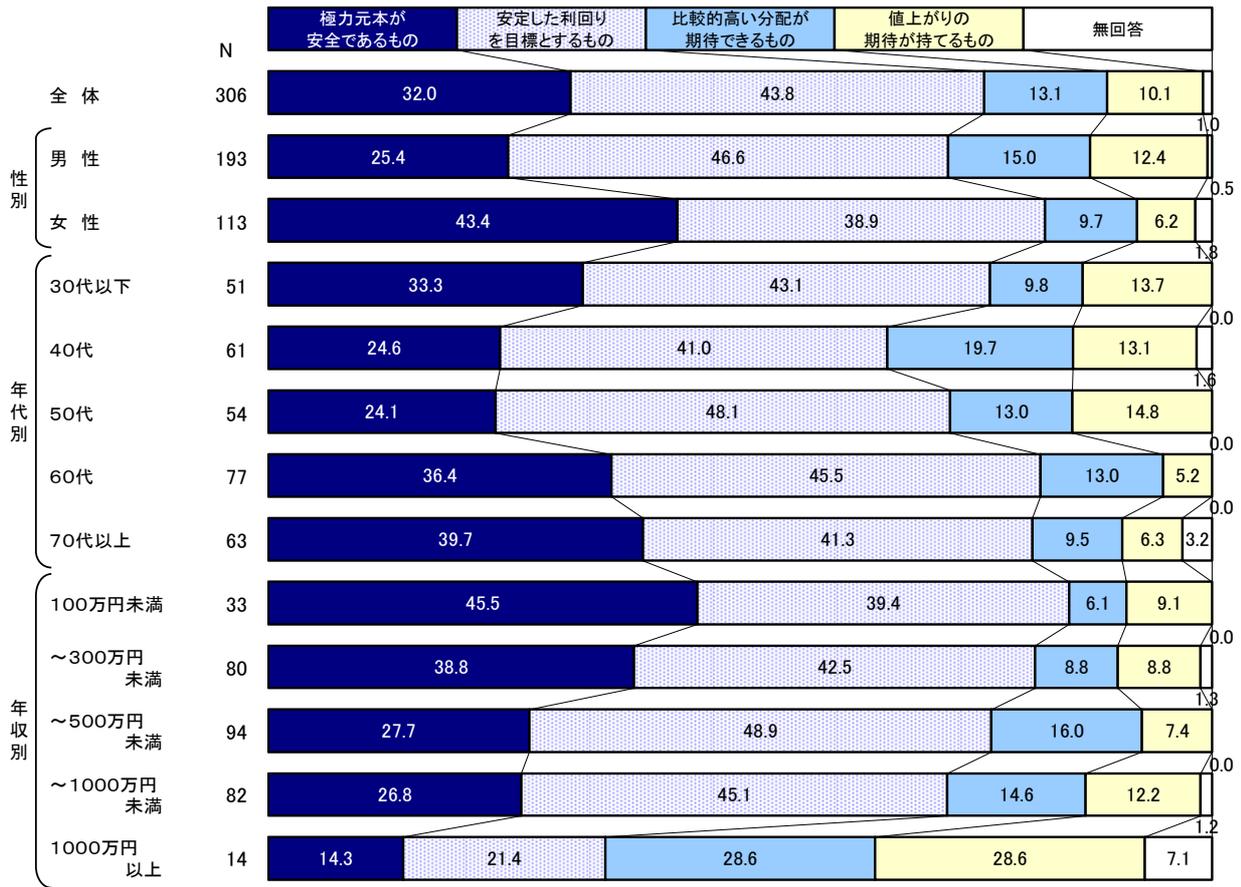
また、40～50代では他の年代に比べて「極力元本が安全であるもの」が低く、さらに40代では“リスク容認派”比率(32.8%)も高く、積極的な投資姿勢がうかがえる。年収「100万円未満」では「極力元本が安全であるもの」(45.5%)が半数近くを占め、年収が低いほど安全志向といえる。一方、“リスク容認派”比率は年収が上がるほど高くなる。(図7-11)

- 投信現在保有層は他層に比べて、「極力元本が安全であるもの」が低い。一方、保有未経験・購入意向層ではこれが半数を占める一方、“リスク容認派”比率は10%に満たず、安全志向が強い。(図7-12)

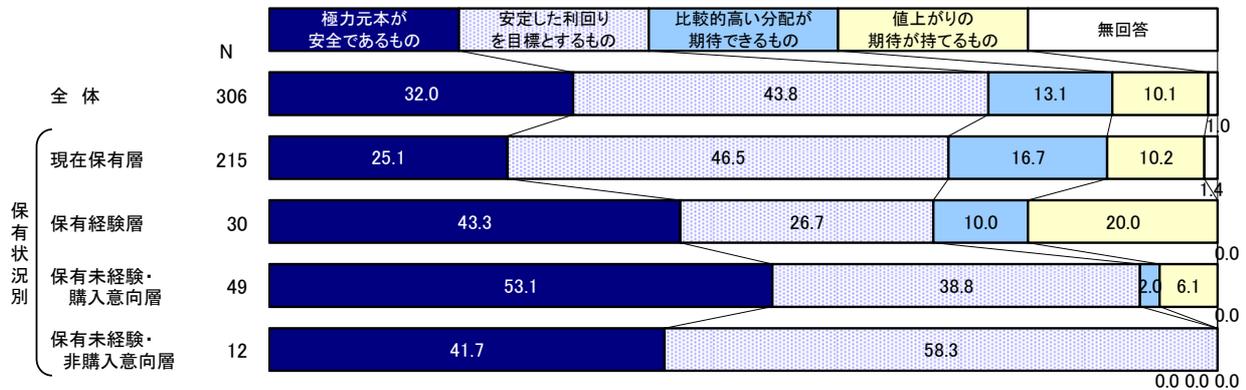
【図7-10】



【図 7-11】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



【図 7-12】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



② 保有を考える場合に魅力を感じる投資信託(投資信託購入検討者)〔問 37-2：重複回答〕

- 「国内の投信」または「外国で作られた投信」の購入検討者に、保有する場合にどのような投信に魅力を感じるか尋ねたところ、「国内株式に主に投資する投信」「国内債券に主に投資する投信」「様々な資産に投資する投信(国内外の株式や債券、または不動産投信などにも投資を行うもの)」が同程度で並んでいる(順に39.9%、35.6%、35.0%)。

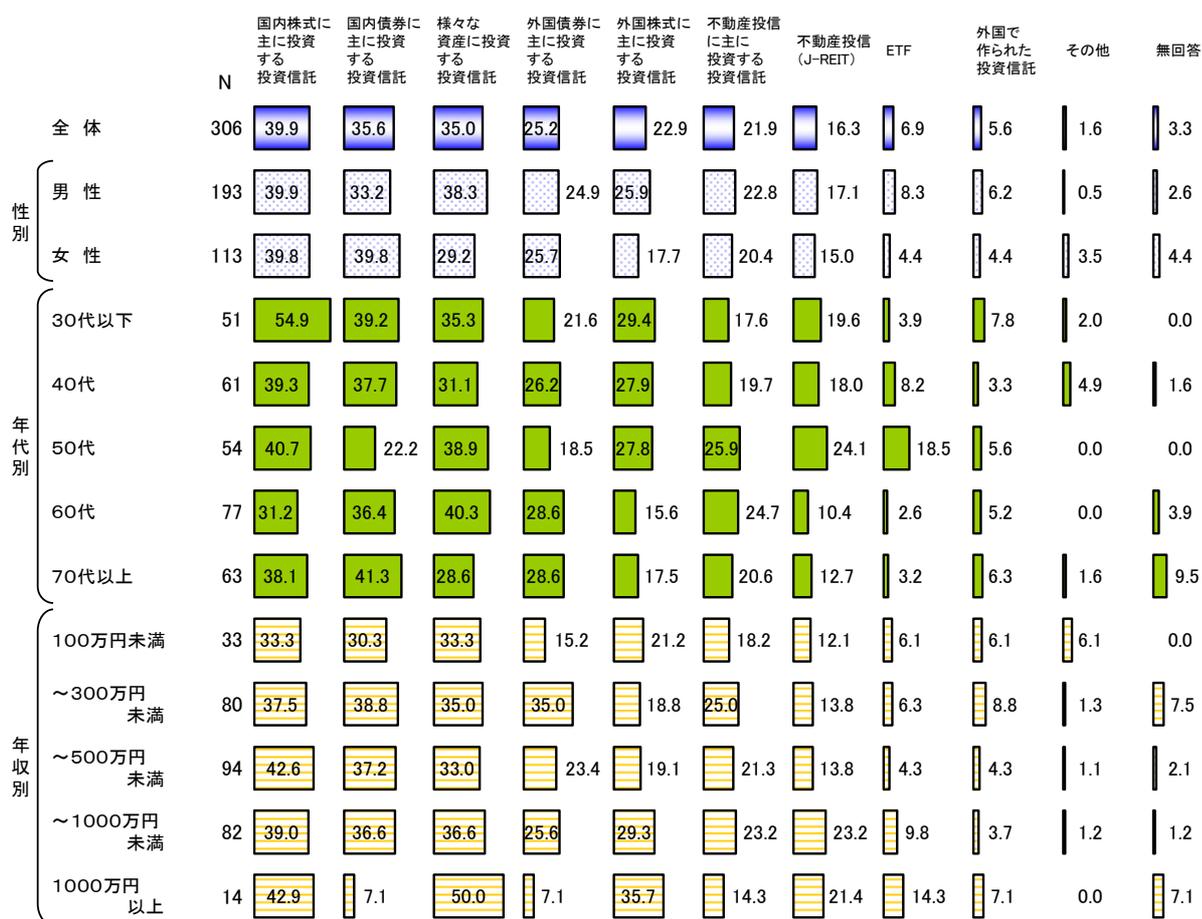
男性は「様々な資産に投資する投信」と「外国株式に主に投資する投信」への魅力率が女性より高い。女性は「国内債券に主に投資する投信」が高い。

30代以下は「国内株式に主に投資する投信」が、50代以下では「外国株式に主に投資する投信」が他層に比べて高い。

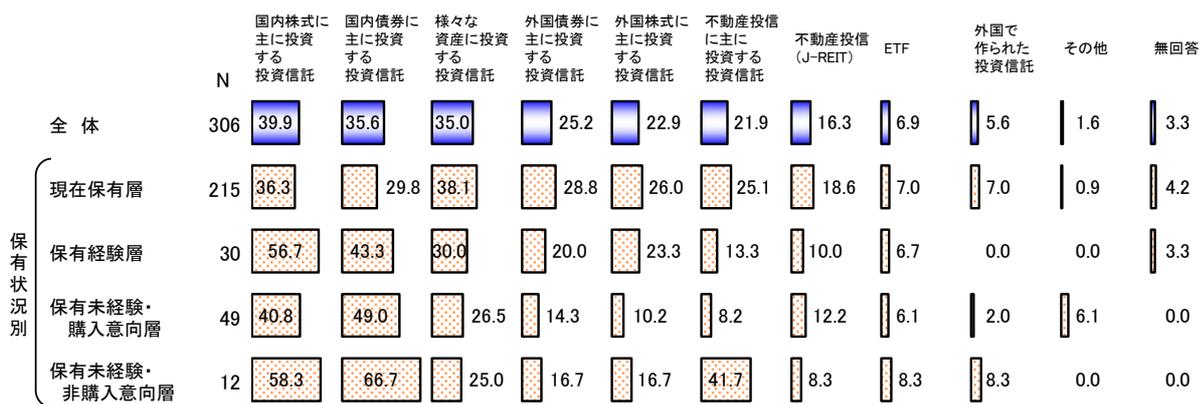
年収「～1000万円未満」では「外国株式に主に投資する投信」「不動産投信(J-REIT)」がやや高い。(図7-13)

- 投信現在保有層では、いずれの投信も20～30%台と、他層に比べて多様な投信に魅力を感じている様子が見える。(図7-14)

【図7-13】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データをみる際に注意が必要。



【図 7-14】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



③ 投資信託の情報取得に利用したい方法(投資信託購入検討者)〔問 37-3：重複回答〕

- 「国内の投信」または「外国で作られた投信」の購入検討者が、投信の情報取得で利用したい方法は、「証券会社、銀行などで説明を受けたり、資料を請求する」(56.9%)と「インターネットで調べる」(51.3%)が半数を超え高い。

時系列では、「証券会社等で説明を受け資料請求する」は減少傾向である一方、「インターネットで調べる」は平成 18 年に比べて 10 p 以上増加している。(図 7-15)

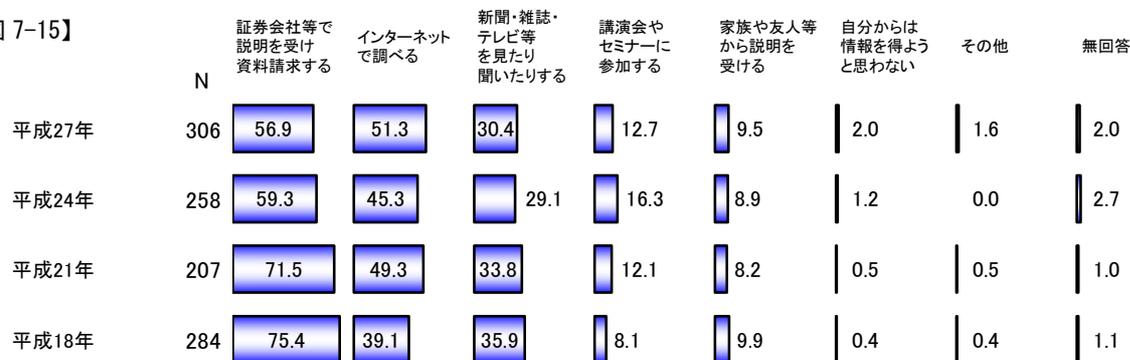
- 男性では「インターネットで調べる」(59.1%)が、女性は「証券会社等で説明を受け資料請求する」(64.6%)が最も高い。また、「家族や友人等から説明を受ける」は女性の方が高く、男性は能動的、女性は受動的という情報収集スタイルの違いが見てとれる。

また、年代が上がるほど「証券会社等で説明を受け資料請求する」が高くなるが、若年層では「インターネットで調べる」が高く、50 代以下では特に高い。

年収が低い層では「証券会社等で説明を受け資料請求する」が高い傾向があり、年収「～1000 万円未満」では「インターネットで調べる」が高い。(図 7-16)

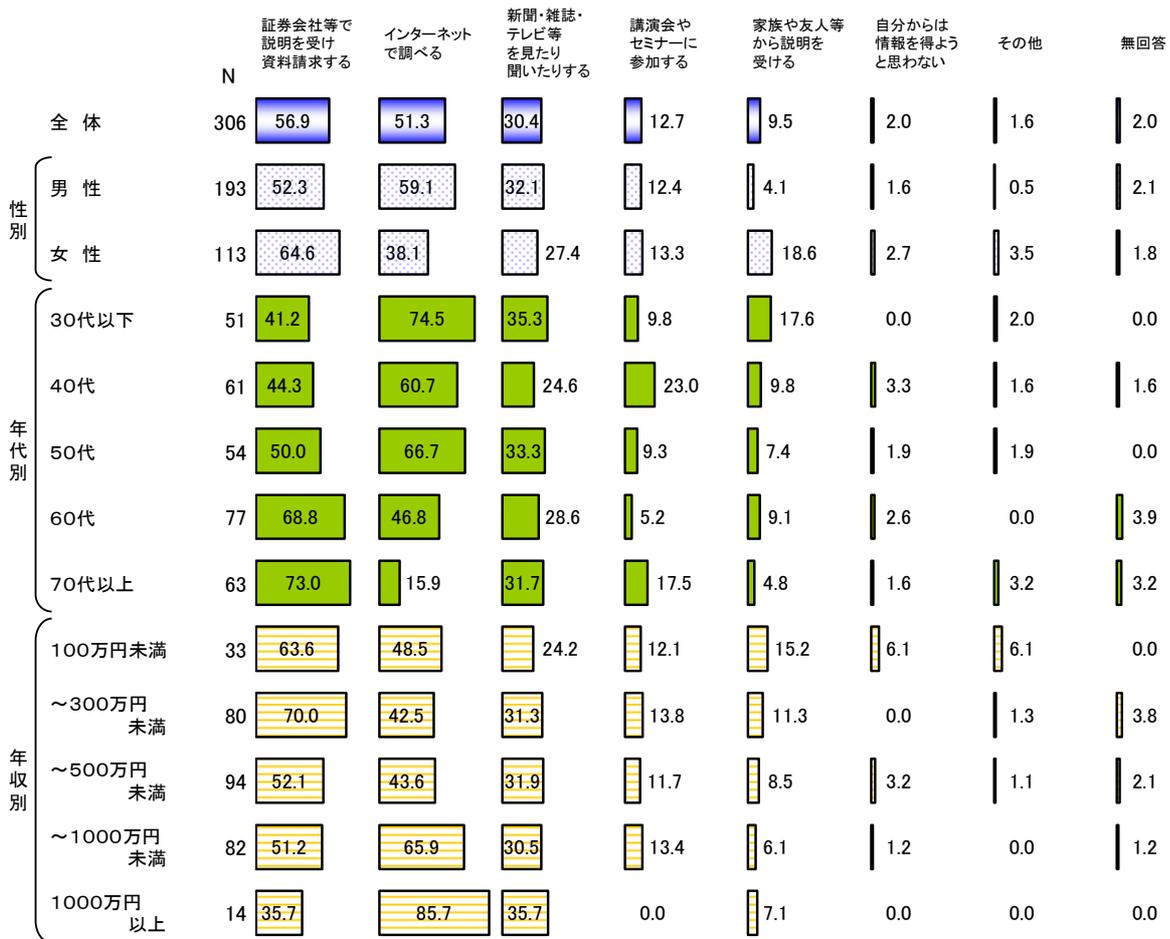
- 投信保有未経験・購入意向層は他層に比べて「証券会社等で説明を受け資料請求する」が低いが、「講演会やセミナーに参加する」「家族や友人等から説明を受ける」はやや高く、多方面から情報を得ようとしている様子が見える。(図 7-17)

【図 7-15】

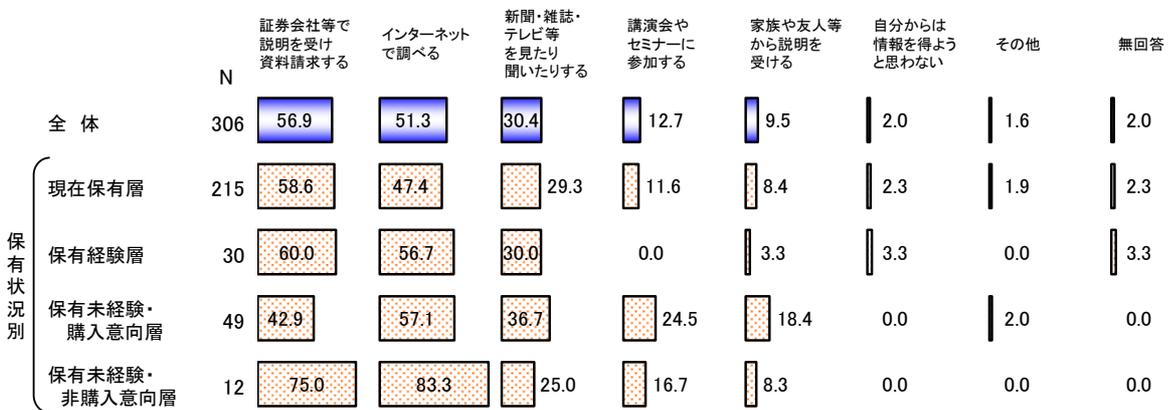


※ 平成 24 年調査まで「わからない」があったが平成 27 年調査より削除。

【図 7-16】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データをみる際に注意が必要。



【図 7-17】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データをみる際に注意が必要。

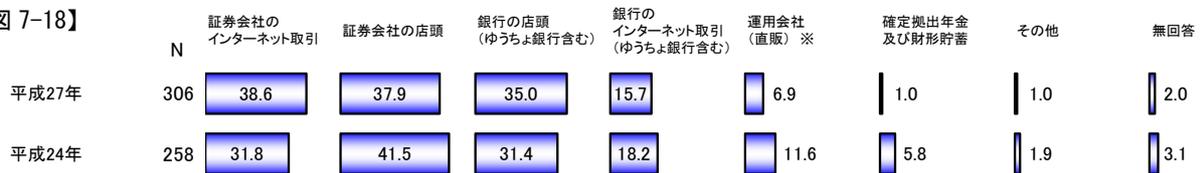


④ 今後新たに投資信託を購入する際の購入先(投資信託購入検討者)〔問 37-4：重複回答〕

- 「国内の投信」または「外国で作られた投信」の購入検討者に、新たな投信の購入先を尋ねたところ、「証券会社のインターネット取引(携帯電話、スマートフォンなどを含む)」「証券会社の店頭(電話注文を含む)」「銀行(ゆうちょ銀行を含む)の店頭(電話注文を含む)」の3つのルートが同程度で並んでいる(順に 38.6%、37.9%、35.0%)。平成 24 年に比べて「証券会社のインターネット取引」は 6.8 p 増加、「運用会社」は 4.7 p 減少した(「投信会社」からの表記変更の影響可能性も考えられる)。(図 7-18)
- 男性は女性に比べて「証券会社のインターネット取引」、「銀行のインターネット取引」が高い。「証券会社」「銀行」ともに“店頭”と“インターネット”とまとめてみると、男性は“インターネット”、女性は“店頭”の方が高い。また、若年層ほど「証券会社のインターネット取引」が高い。「銀行のインターネット取引」は 40~50 代でやや高い。一方、“店頭”は 60~70 代を中心とした高年齢層で高い。

年収「~300 万円未満」では証券会社や銀行の“店頭”が他層よりやや高い。(図 7-19)

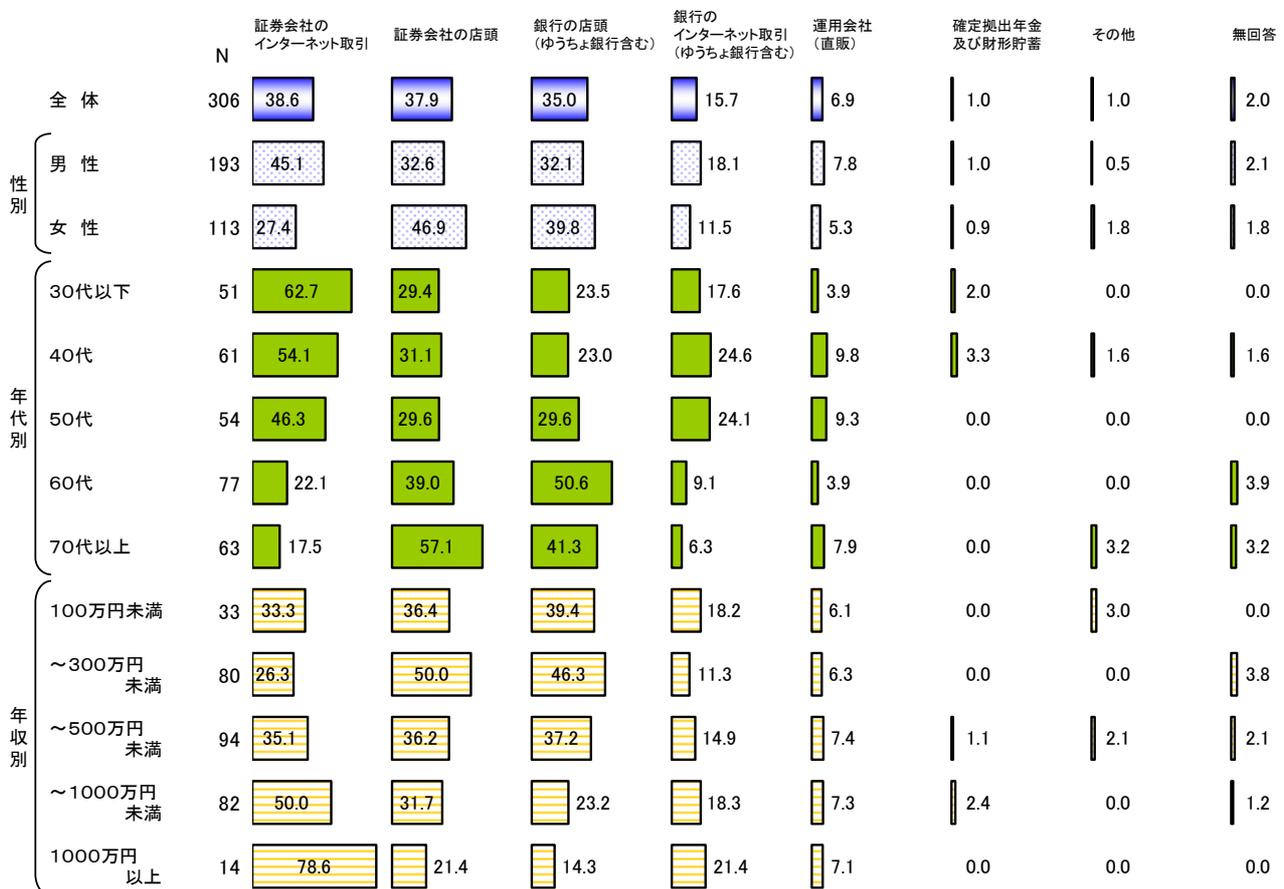
【図 7-18】



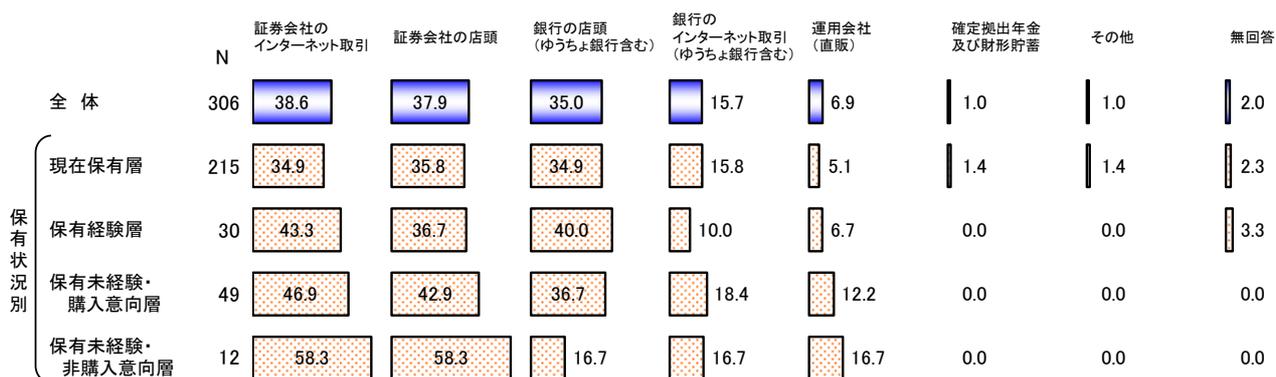
※ 平成 24 年調査は「投資信託会社(直販)」で調査。

【図 7-19】

※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



【図 7-20】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



⑤ 投資信託の保有期間(投資信託購入検討者)〔問 37-5：単数回答〕

- 「国内の投信」または「外国で作られた投信」の購入検討者に、投信を購入する場合の保有期間を尋ねると、「特に期間は決めない」(32.4%)が最も高い。次いで、「3年以上5年未満」(27.1%)、さらに「5年以上」「2年以上3年未満」が同程度で並ぶ(順に15.0%、13.1%)。

時系列では、「特に期間は決めない」は前回まで増加傾向だったが、今回は平成24年から6.4p減少。一方、「3年以上」は8.0p増加(34.1%→42.1%)。(図 7-21)

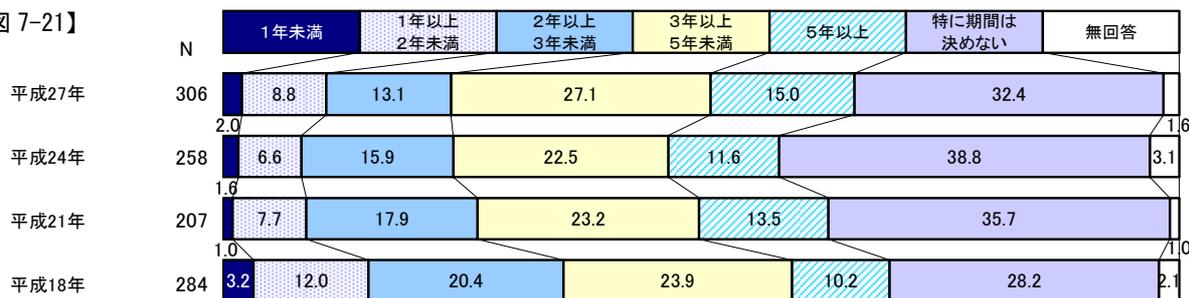
- 女性は「特に期間は決めない」が40%強を占め男性を大きく上回る。男性は“3年以上”の比率が高い。

また、70代以上では「特に期間は決めない」は20%未満と低く、「2年以上3年未満」と「3年以上5年未満」が中心。これらを合わせると過半数となる。

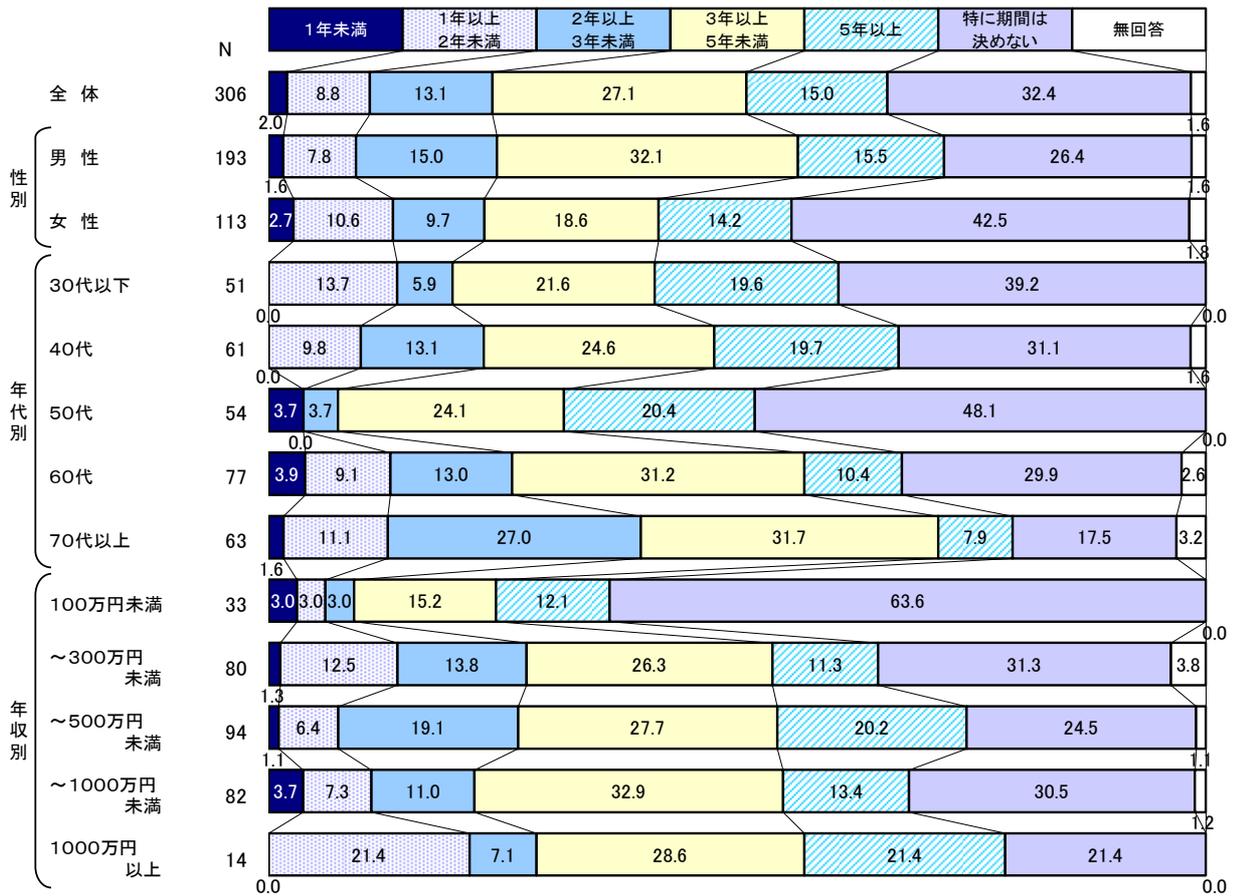
年収「100万円未満」は「特に期間は決めない」が過半数で、他層より高い。(図 7-22)

- 投信保有経験層は“3年未満”の比較的短期での保有を考える率が高く、「特に期間は決めない」はやや低い。(図 7-23)

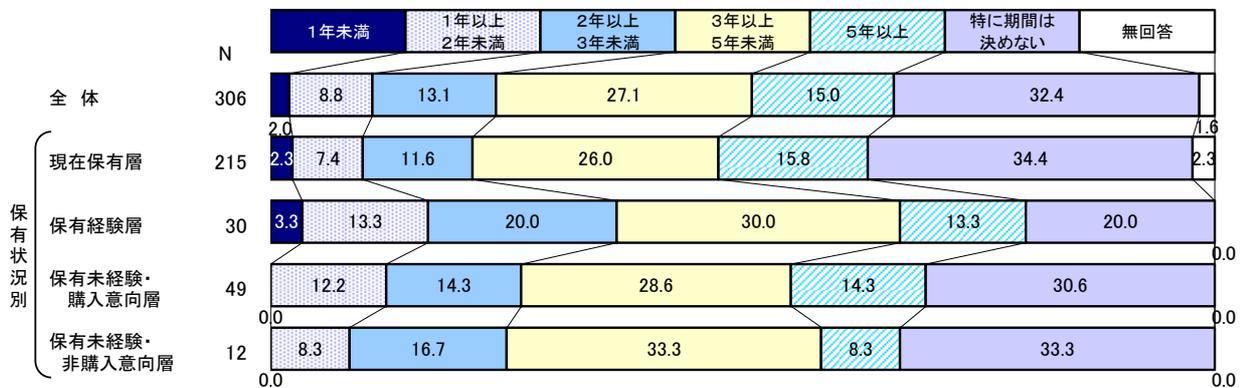
【図 7-21】



【図 7-22】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



【図 7-23】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。

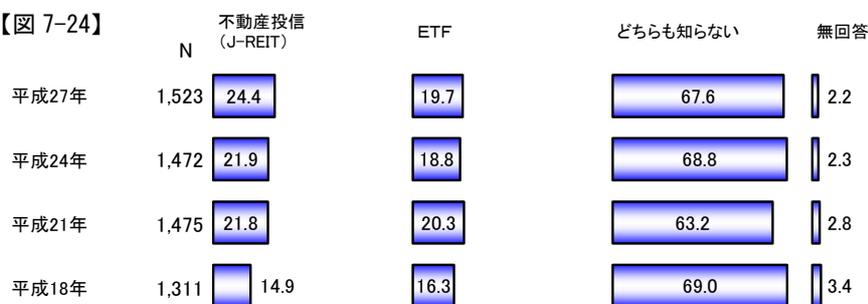


(5) 上場投資信託の認知と興味 [問 40、問 41①②]

① 上場投資信託の認知 [問 40 : 重複回答]

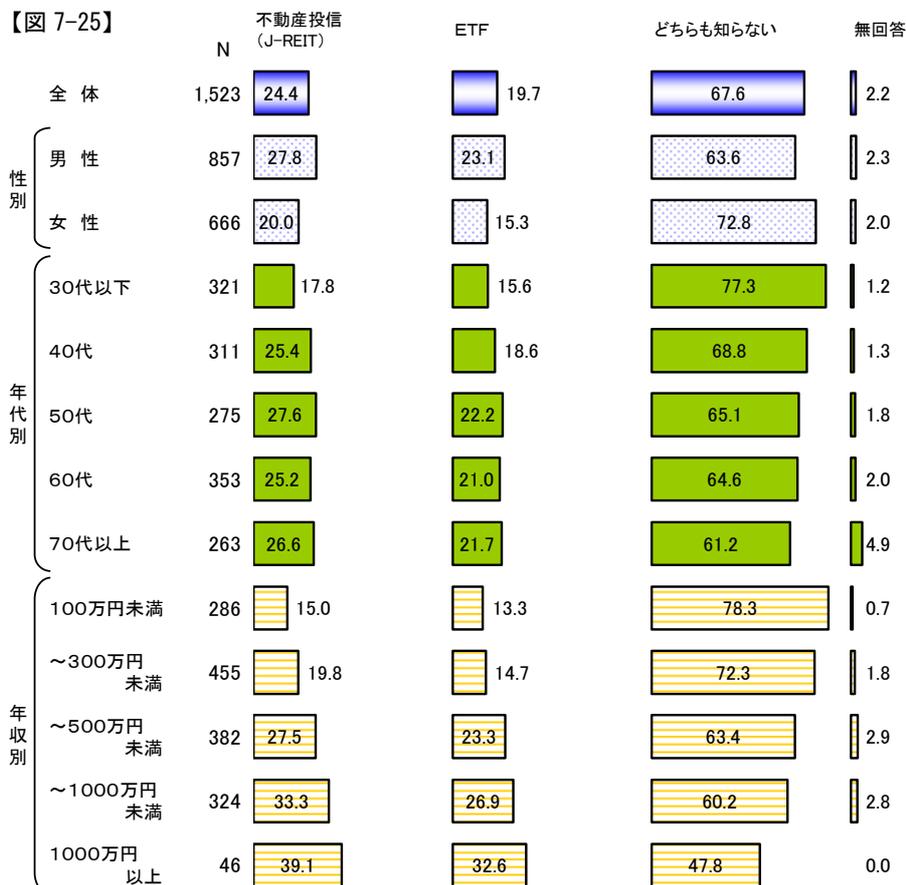
- 証券取引所に上場している投信の認知率は、「不動産投信(J-REIT)」が 24.4%、「ETF (株価指数などに連動する投信)」が 19.7%で、「どちらも知らない」が 67.6%と、認知率は低い。(図 7-24)
- 「不動産投信」、「ETF」の2つともに、男性の方が認知率が高い。  
30代以下では「どちらも知らない」が他の年代に比べて高い。  
また、年収が上がるにつれ2つとも認知率が高くなり、「1000万円以上」の層では、いずれも30%台にのぼる。一方、「100万円未満」の層では「どちらも知らない」が約80%と大半を占める。(図 7-25)
- どちらも、認知率が高い順に、投信現在保有層、保有経験層、保有未経験・購入意向層、同・非購入意向層となっており、投信への関与が高い層ほど認知率も高い傾向がみられる。(図 7-26)

【図 7-24】

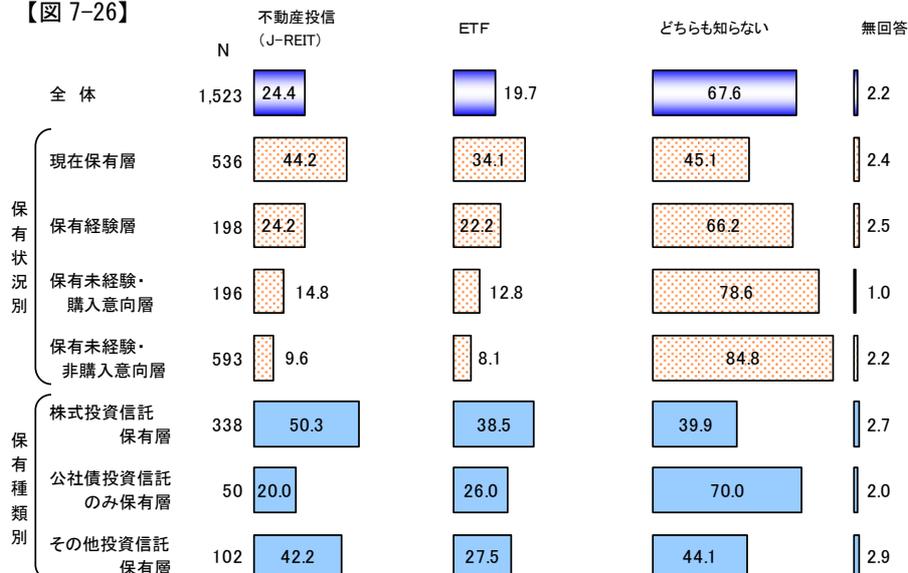


※ 平成 21 年調査まで「ベンチャーファンド」があったが平成 24 年調査より削除。

【図 7-25】



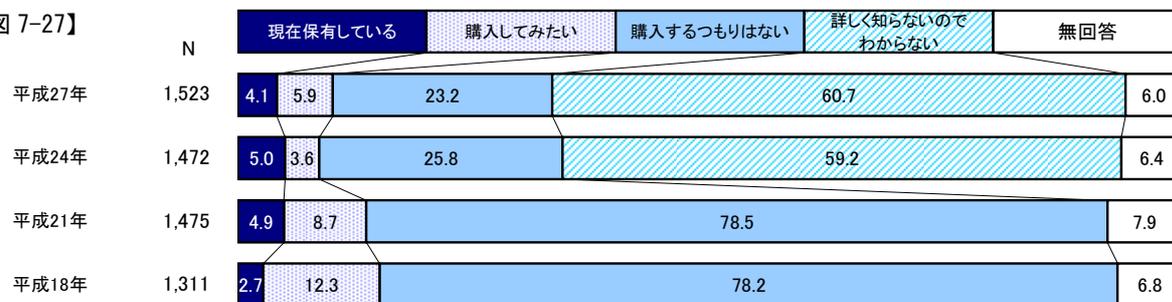
【図 7-26】



② E T F への興味 [問 41① : 単数回答]

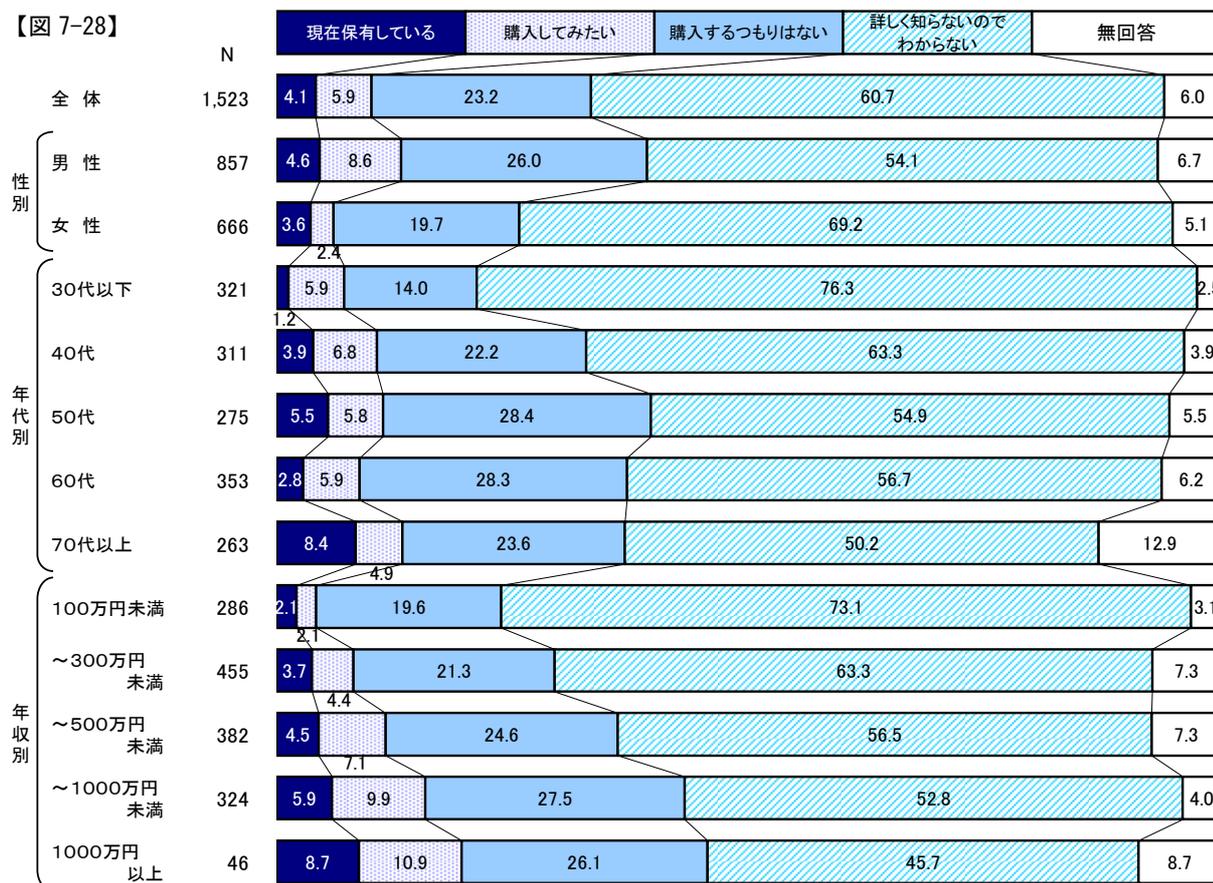
- 上場投信のうち E T F については、「現在保有している」は 4.1%、「購入してみたい」は 5.9%にとどまる。一方、「購入するつもりはない」は 23.2%、「詳しく知らない」は 60.7%と過半数を占める。(図 7-27)
- 男性は女性より「購入してみたい」も「購入するつもりはない」も高い。女性は「詳しく知らない」(69.2%)が特に高い。  
若年層ほど「詳しく知らない」が高く、30代以下では 76.3%にのぼる。「購入するつもりはない」は 50~60代で 30%近く占める。  
年収が上がるにつれ、「現在保有している」「購入してみたい」は高くなる。一方、「詳しく知らない」は年収が低くなるほど高い。また、「購入するつもりはない」も年収が上がるにつれ高くなり、購入・非購入意向が明確化する傾向がある。(図 7-28)
- 投信現在保有層で E T F を「現在保有している」率は 11.8%である。「購入してみたい」は現在保有層と保有未経験・購入意向層では約 10%みられる。保有経験層では「購入するつもりはない」が 32.8%と高い。(図 7-29)

【図 7-27】

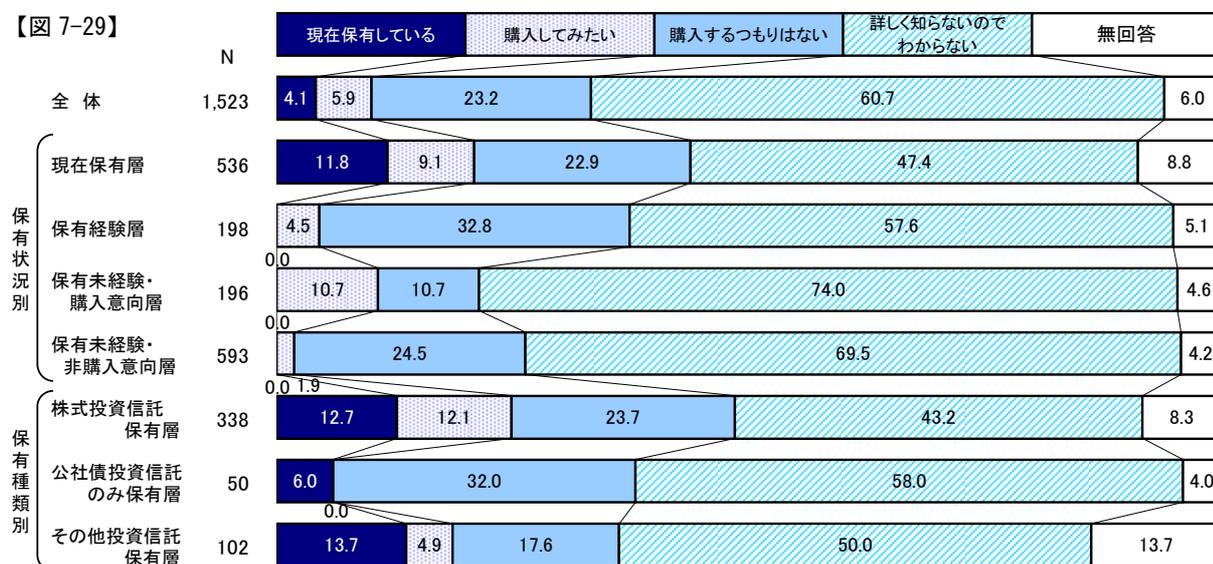


※ 平成 24 年調査より「詳しく知らない」が追加。

【図 7-28】



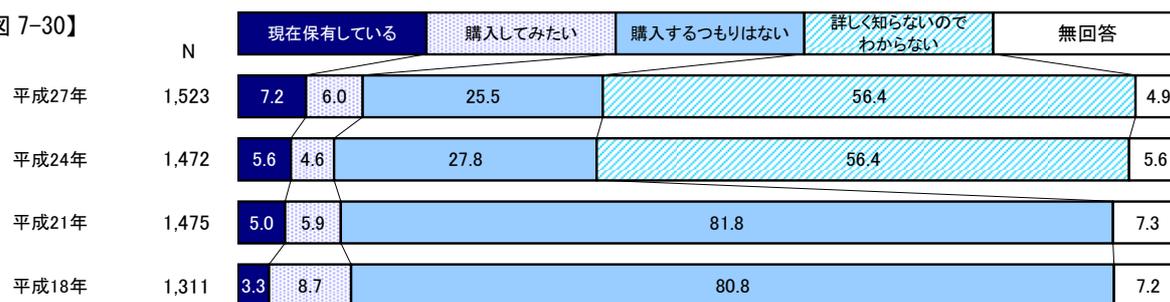
【図 7-29】



③ 不動産投信への興味〔問 41②：単数回答〕

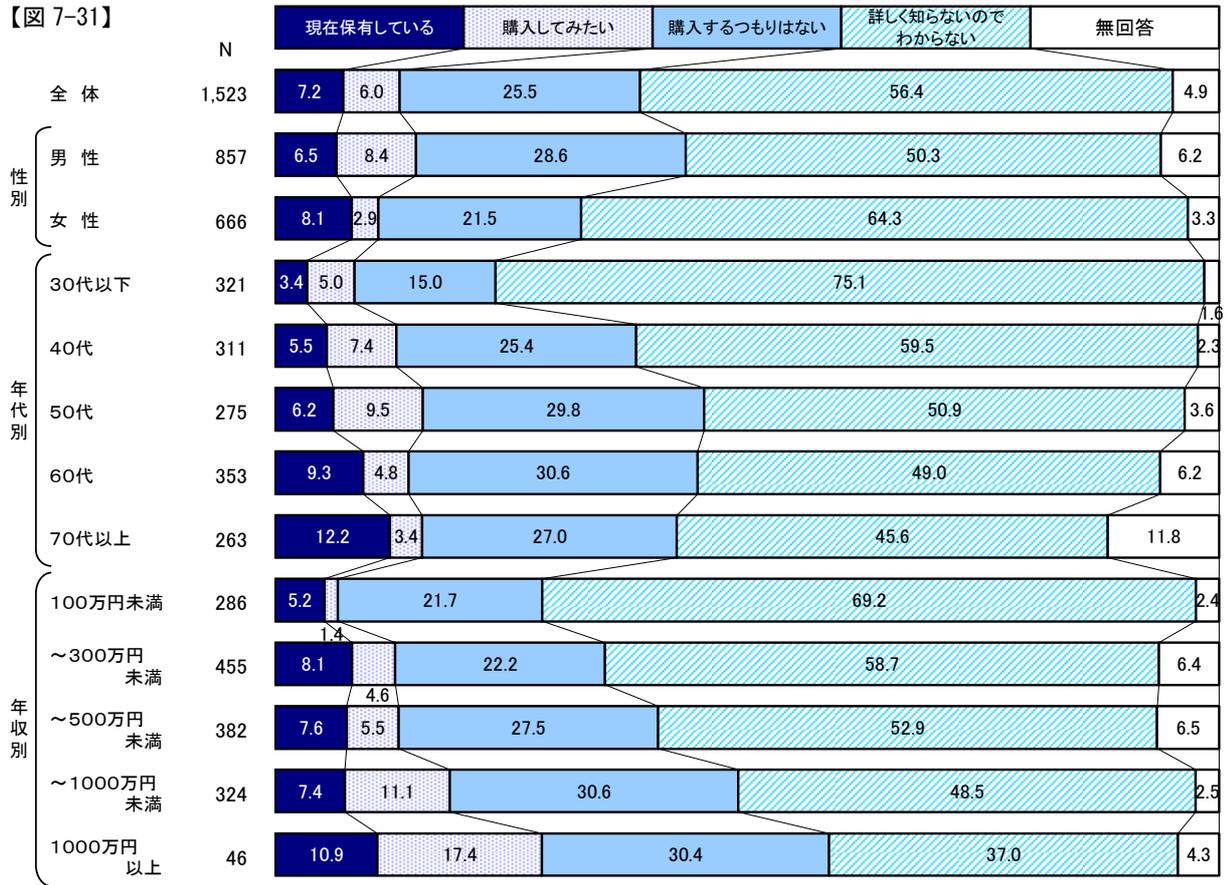
- 上場投信のうち不動産投信については、「現在保有している」は7.2%、「購入してみたい」は6.0%にとどまる。一方、「購入するつもりはない」が25.5%、「詳しく知らないのでわからない」(56.4%)は過半数を占めており、ETFと同様の傾向。平成18年以降、「現在保有している」では増加傾向がみられる。(図7-30)
- 男性は「購入してみたい」「購入するつもりはない」ともに女性より高い。女性は「詳しく知らないのでわからない」が64.3%と高い。また、「現在保有している」は年代が上がるにつれ高くなる。「詳しく知らないのでわからない」は若年層ほど高く、30代以下では75.1%を占める。年収が上がるにつれて「購入してみたい」「購入するつもりはない」ともに高くなり、年収「1000万円以上」では「購入してみたい」は17.4%、「購入するつもりはない」も30.4%にのぼる。一方、「詳しく知らないのでわからない」は年収が低いほど高くなり、「100万円未満」では約70%を占める。(図7-31)
- 投信現在保有層で不動産投信を「現在保有している」は20.5%である。「購入するつもりはない」は保有経験層で35.4%と高い。「詳しく知らないのでわからない」は保有未経験の2層では70%程度と高い。(図7-32)

【図 7-30】

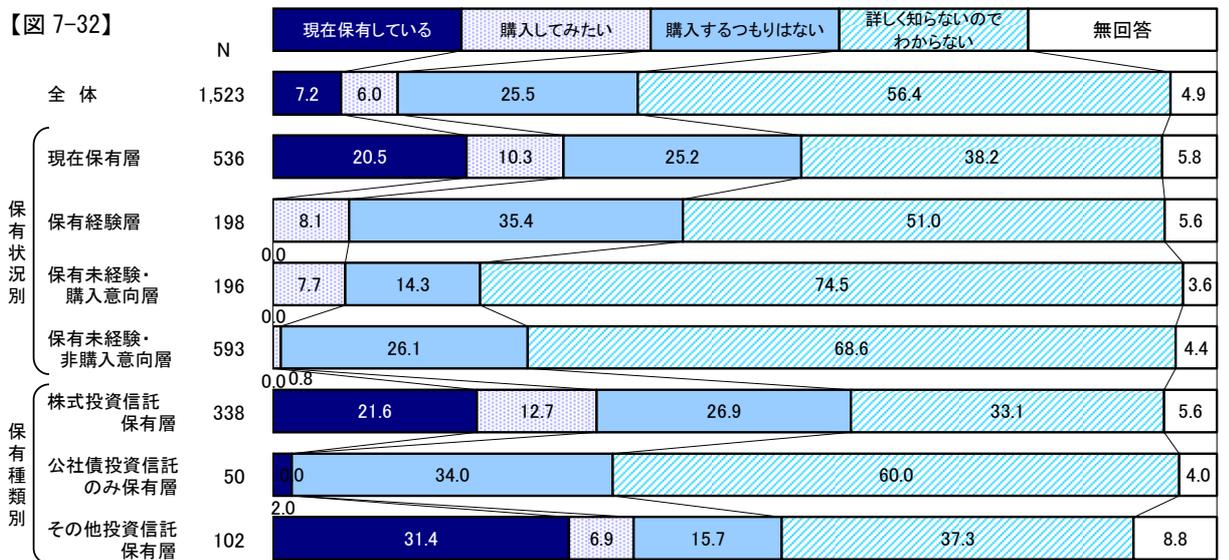


※ 平成24年調査より「詳しく知らないのでわからない」が追加。

【図 7-31】



【図 7-32】



(6) 投資信託商品の魅力を感じる運用方法とその理由〔問 42、問 42-1〕

① 投資信託商品の魅力を感じる運用方法〔問 42：重複回答〕

- 投信を保有する場合、魅力を感じる運用方法は、「バランス型(株式や債券など複数の資産を組み合わせる運用)」(23.1%)が最も高い。「運用方法にはこだわらない」(8.8%)は10%未満にとどまる。一方で、「わからない」(48.3%)が半数近くを占める。

男性は「ラップ型」以外の3つのタイプとも女性を上回る。女性は「わからない」が半数以上を占める。

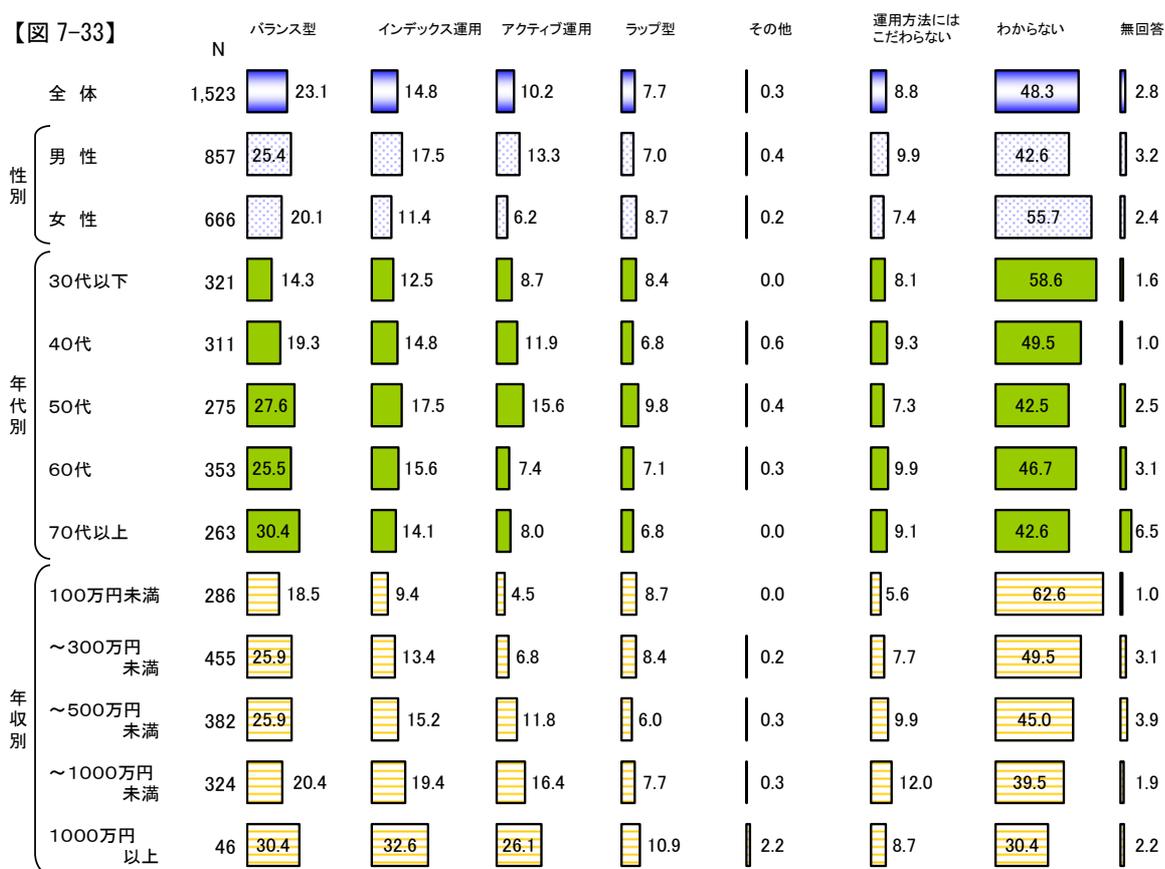
50代以上では「バランス型」が高く、40～50代を中心とした層では「アクティブ運用」がやや高い。30代以下では「わからない」が約60%と特に高い。

年収が高いほど「インデックス運用」「アクティブ運用」が高くなり、「1000万円以上」では「バランス型」も含め3タイプとも20～30%程度となる。「わからない」は年収が低くなるほど高く、「100万円未満」では60%を超える。(図7-33)

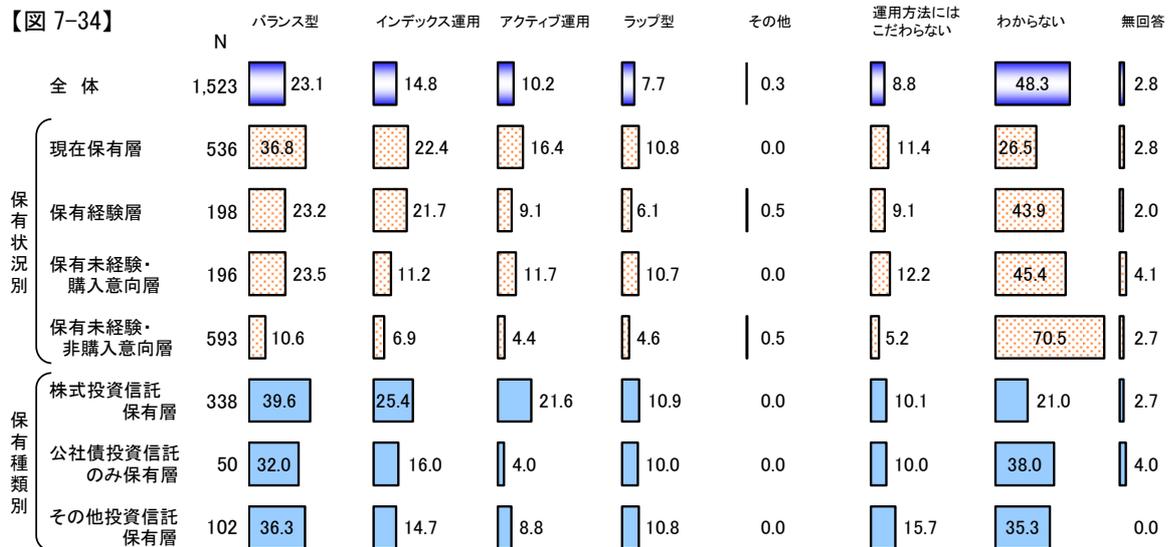
- 投信現在保有層は「バランス型」をはじめ、いずれも10%以上と広く魅力を感じている。保有経験層では「バランス型」「インデックス運用」、保有未経験・購入意向層では「バランス型」が20%を超えて多い。

株式投信保有層もいずれも10%以上で、様々な運用方法に魅力を感じている様子がうかがえる。(図7-34)

【図7-33】



【図 7-34】



## ② 投資信託商品の運用方法に魅力を感じる理由(各運用方法選択者)〔問 42-1：重複回答〕

### インデックス運用について

- 「インデックス運用」の魅力理由は、「成績がわかりやすいから」(68.6%)が最も高い。次いで、「運用がわかりやすいから」(48.2%)が高い。  
男性は女性よりも「成績がわかりやすい」が高く、女性は「運用がわかりやすい」が高い。  
年代別では、30代以下で「成績がわかりやすい」がやや低い。  
年収が高い層ほど「運用管理費用(信託報酬)が比較的低いから」が高い。(図 7-35)
- 投信保有経験層では「成績がわかりやすい」が86.0%と他層より高い。また、「運用管理費用が比較的低い」は現在保有層と保有経験層で高い。(図 7-36)

### アクティブ運用について

- 「アクティブ運用」の魅力理由は、「運用成績が期待できそうだから」(68.4%)が最も高く、「積極的に運用したいから」(36.8%)がやや離れて続く。  
男性は「積極的に運用したいから」が女性よりやや高い。  
年収「～300万円未満」では「運用成績が期待できそう」が高く、「積極的に運用したい」は他層に比べてやや低い。(図 7-37)

### バランス型について

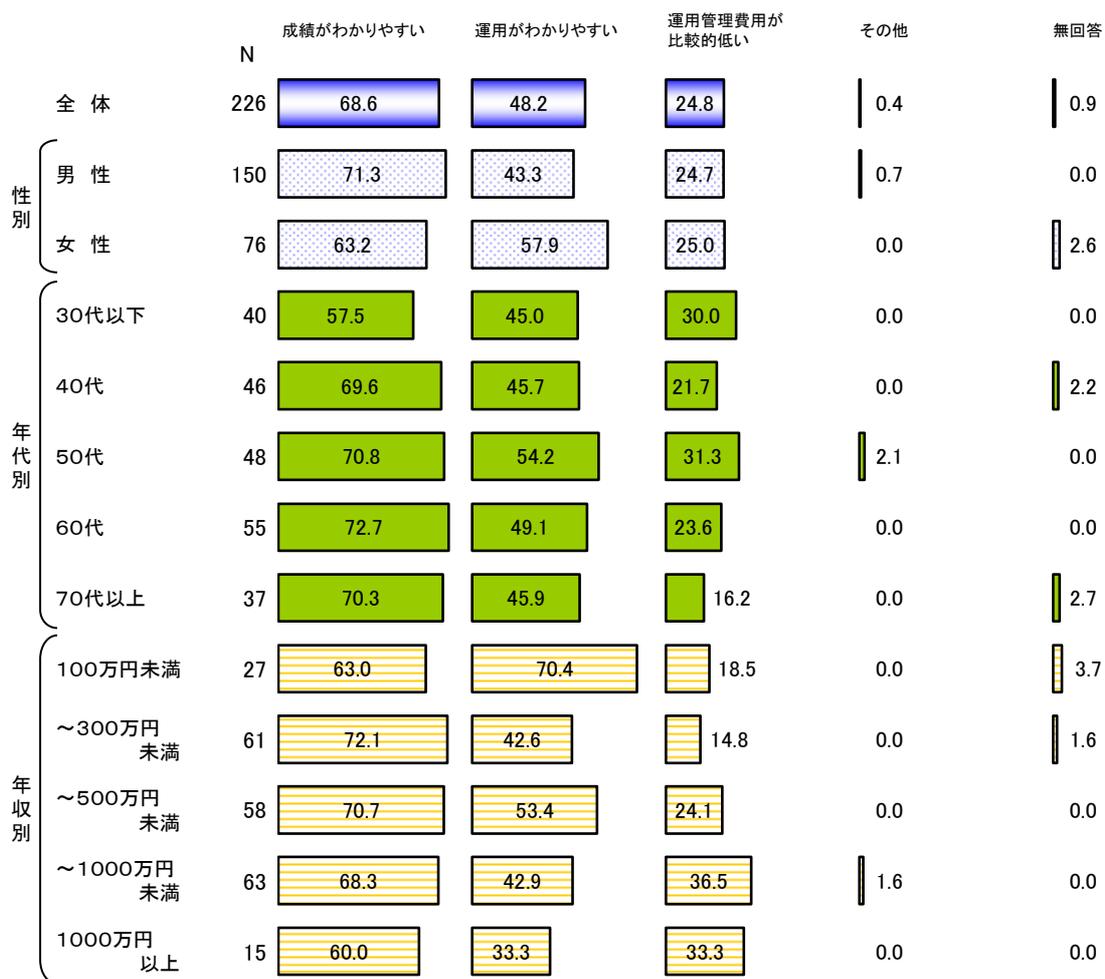
- 「バランス型」の魅力理由は、「分散することによってリスクが抑えられるから」(82.7%)が特に高い。  
男性は「一つの投信で株式と債券などに分散できる」が女性より高い。  
30代以下では「一つの投信で株式と債券などに分散できる」がやや低い。  
「一つの投信で株式と債券などに分散できる」は“300万円未満”の層よりそれ以上の年収層の方が高い。「あまりリスクを取りたくないが市場平均以上のリターンを得たい」は年収が低いほど高くなる。(図 7-39)

### ラップ型について

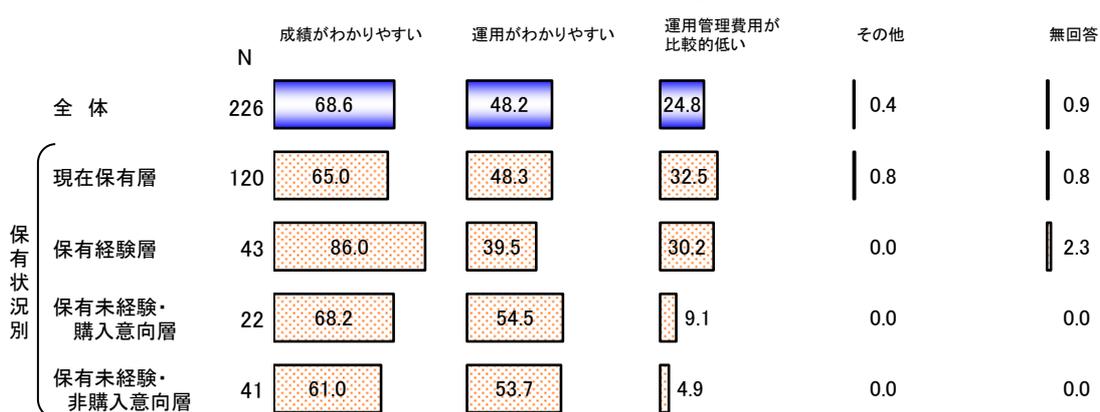
- 「ラップ型」の魅力理由は、「プロが自動的にポートフォリオのリバランス(投資配分の比率調整)を行ってくれるから」と「自分の投資目的に応じた運用をしてくれるから」が同程度で高い(順に59.3%、55.1%)。  
上位2つの理由のうち、男性の方が高いのは「自分の投資目的に応じた運用をしてくれる」、女性の方が高いのは「プロが自動的にポートフォリオのリバランスを行ってくれる」と、意識に違いがみられる。(図 7-41)

〔インデックス運用選択者〕

【図 7-35】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データをみる際に注意が必要。

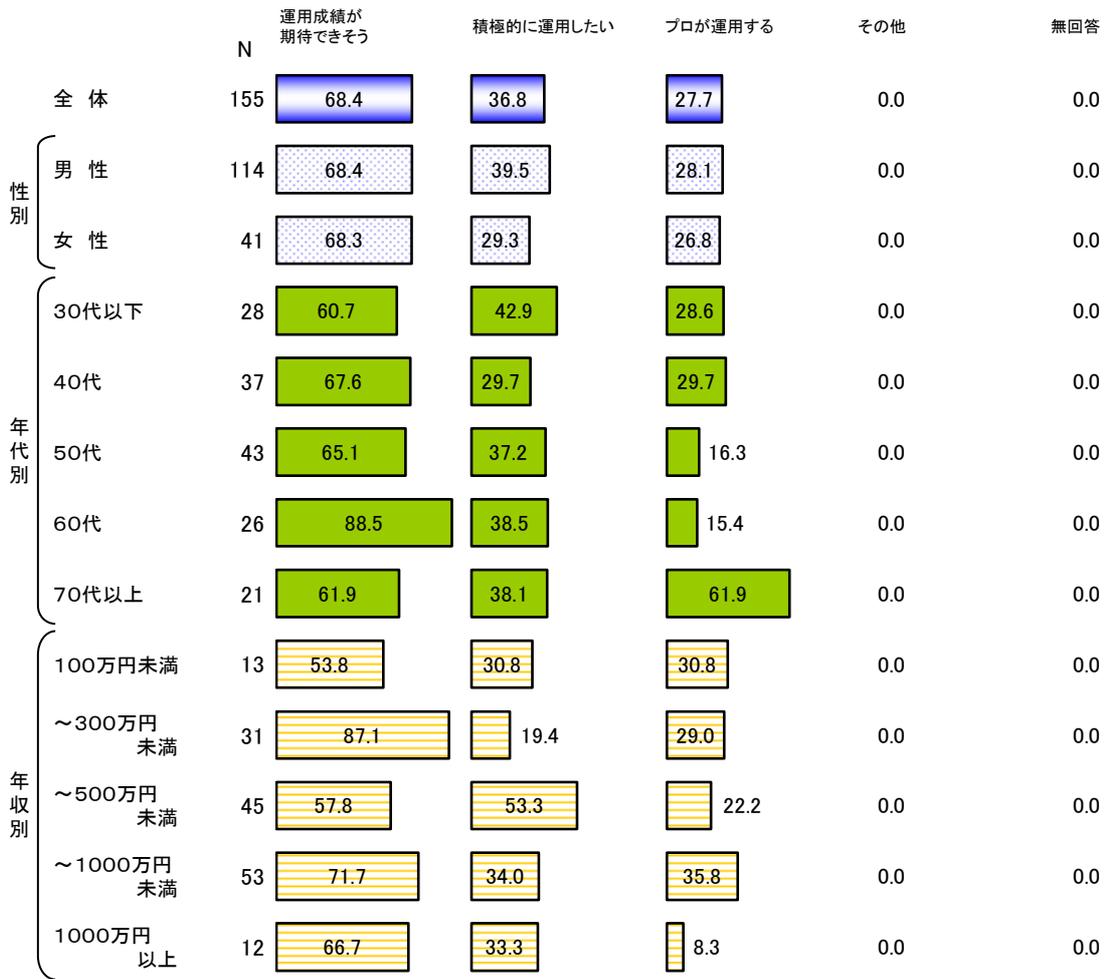


【図 7-36】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データをみる際に注意が必要。

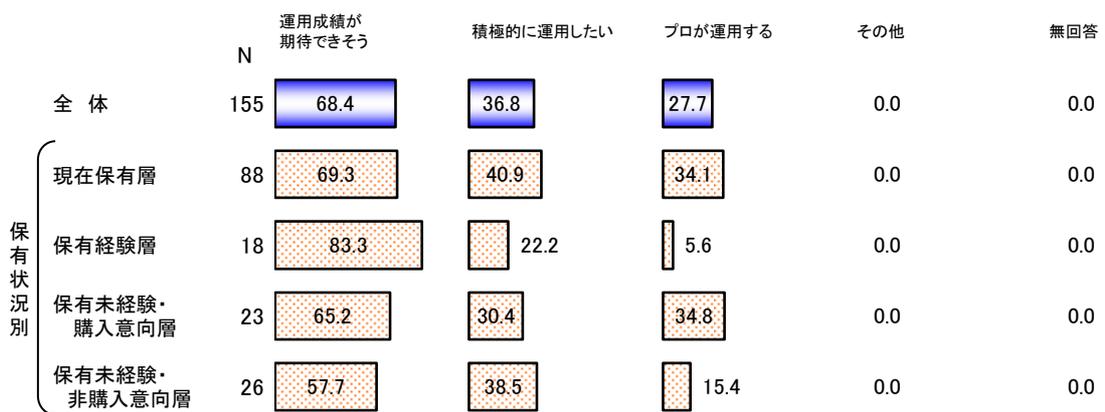


〔アクティブ運用選択者〕

【図 7-37】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



【図 7-38】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



〔バランス型選択者〕

【図 7-39】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。

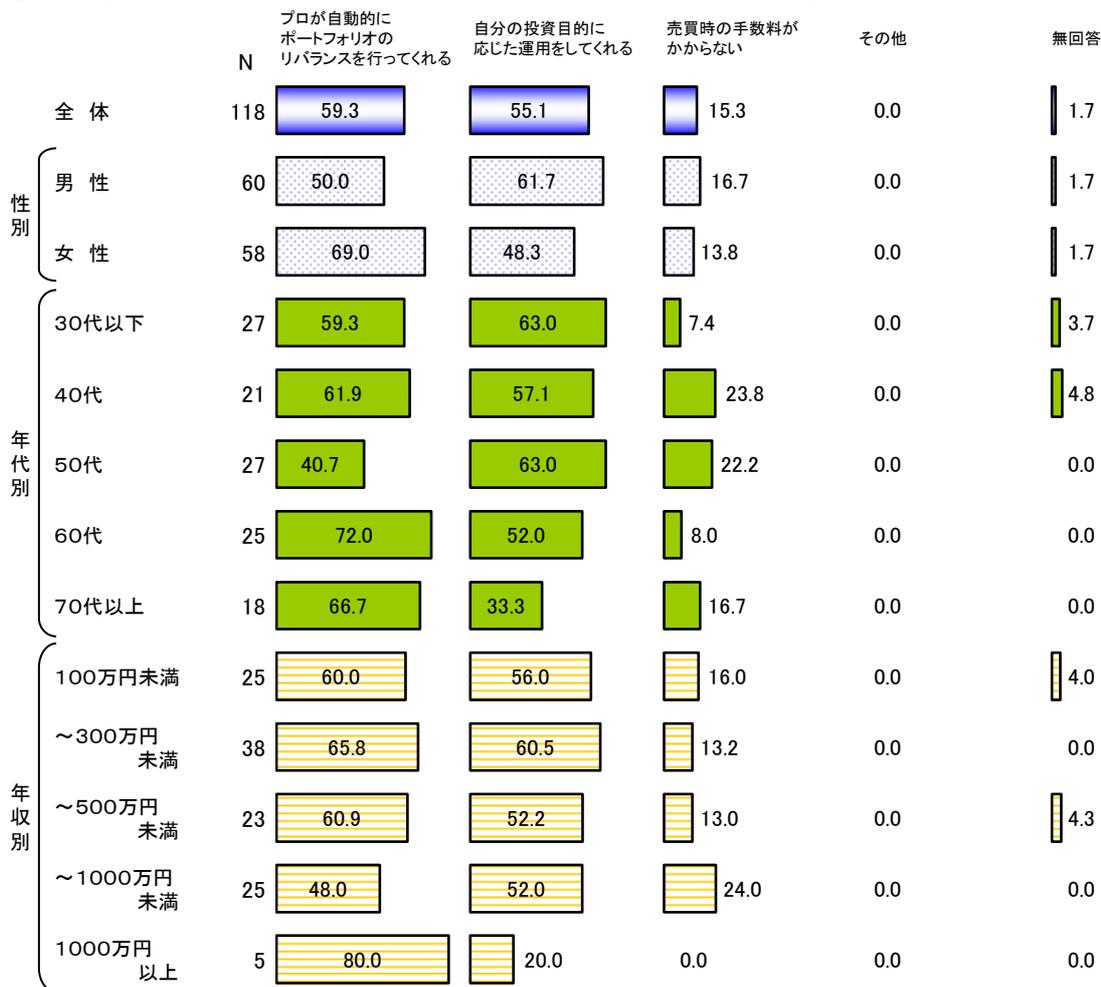
	N	分散することによって リスクが抑えられる	一つの投資信託で 株式と債券などに 分散できる	あまりリスクを取りたく ないが市場平均以上の リターンを得たい	その他	無回答
全体	352	82.7	33.2	32.1	0.3	0.9
性別	男性	82.6	36.7	31.7	0.5	1.4
	女性	82.8	27.6	32.8	0.0	0.0
年代別	30代以下	78.3	23.9	34.8	2.2	0.0
	40代	83.3	35.0	25.0	0.0	0.0
	50代	82.9	32.9	35.5	0.0	1.3
	60代	87.8	34.4	27.8	0.0	0.0
	70代以上	78.8	36.3	37.5	0.0	2.5
年収別	100万円未満	83.0	26.4	37.7	0.0	0.0
	～300万円 未満	83.9	27.1	33.1	0.0	0.8
	～500万円 未満	84.8	40.4	32.3	0.0	1.0
	～1000万円 未満	75.8	42.4	27.3	1.5	1.5
	1000万円 以上	92.9	21.4	21.4	0.0	0.0

【図 7-40】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。

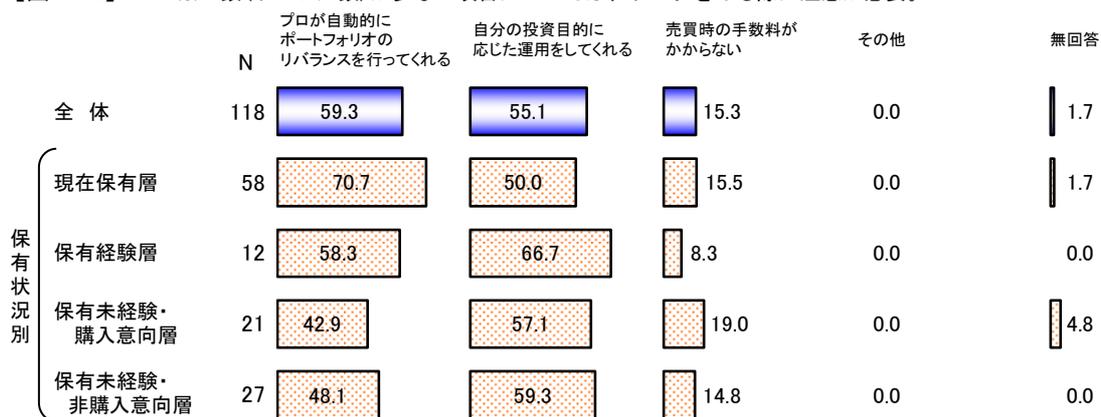
	N	分散することによって リスクが抑えられる	一つの投資信託で 株式と債券などに 分散できる	あまりリスクを取りたく ないが市場平均以上の リターンを得たい	その他	無回答
全体	352	82.7	33.2	32.1	0.3	0.9
保有状況別	現在保有層	84.3	36.5	33.5	0.0	1.0
	保有経験層	80.4	32.6	30.4	0.0	0.0
	保有未経験・ 購入意向層	82.6	32.6	30.4	2.2	0.0
	保有未経験・ 非購入意向層	63	79.4	23.8	30.2	0.0

〔ラップ型選択者〕

【図 7-41】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。

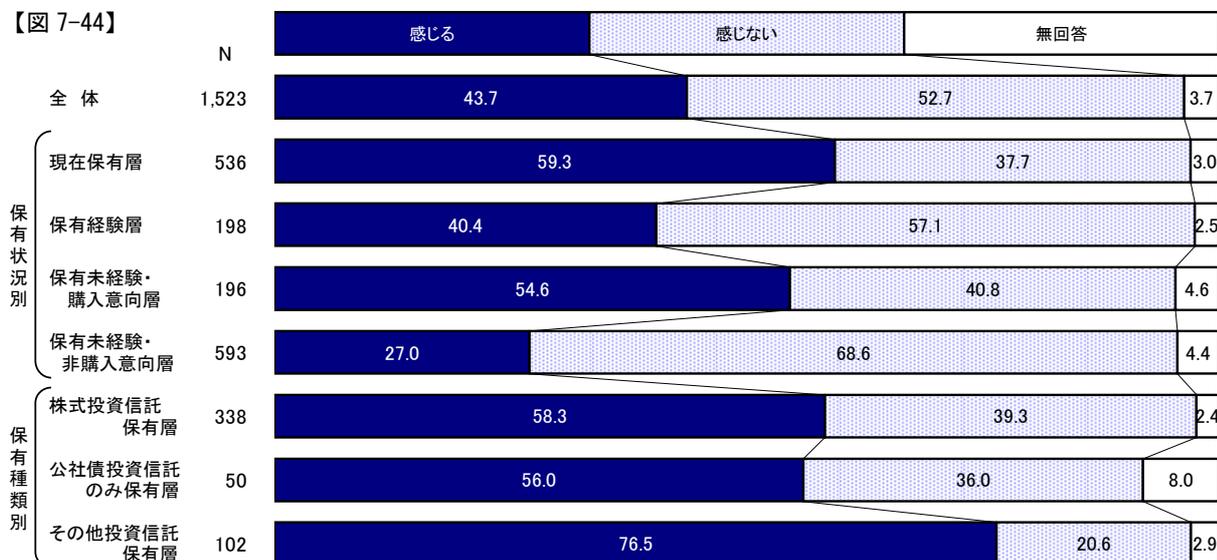
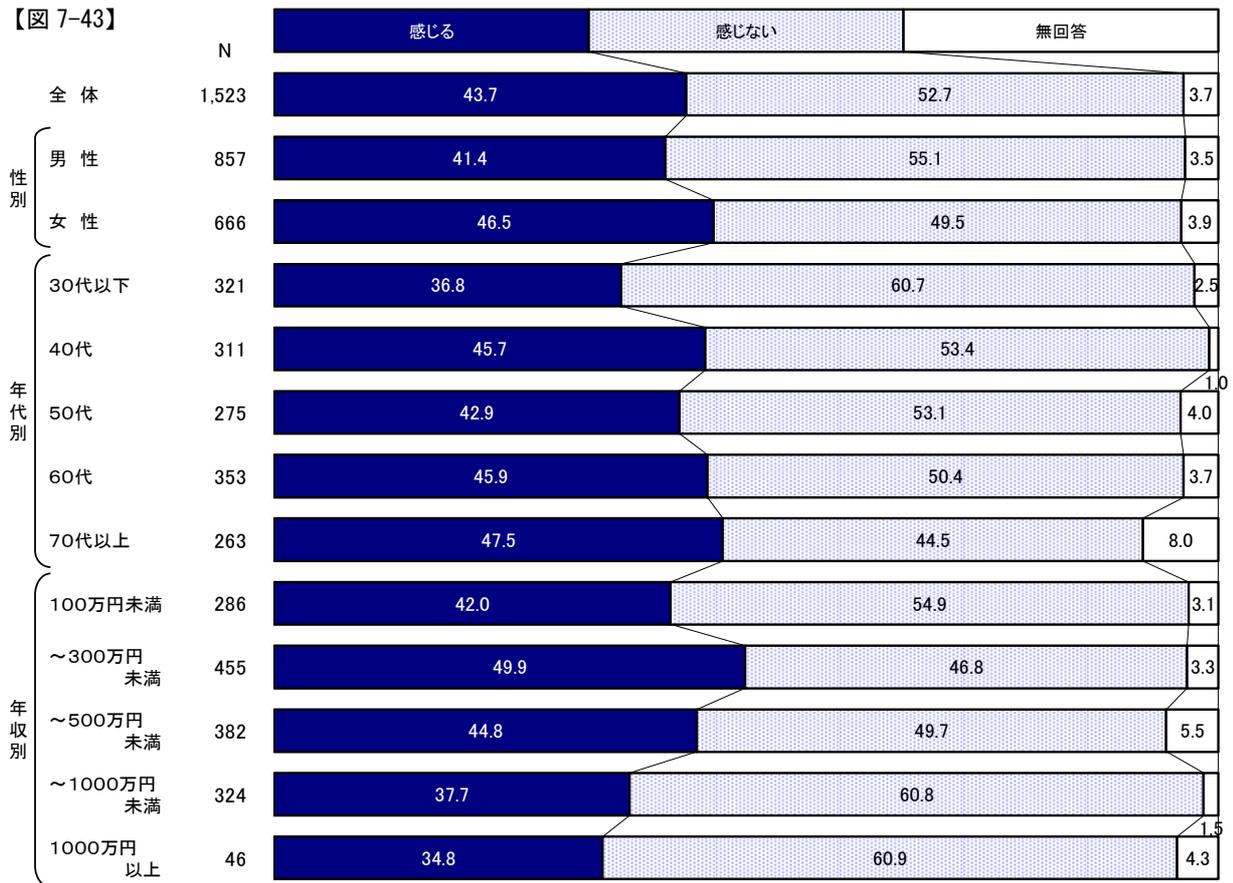


【図 7-42】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



(7) 毎月分配型投資信託への魅力有無〔問 43：単数回答〕

- 毎月分配型の投信に魅力を「感じる」は43.7%を占める。  
魅力を「感じる」率は女性の方が高く、30代以下では他の年代より低い。  
年収「～300万円未満」の層で、魅力を「感じる」(49.9%)は半数を占め最も高いが、  
年収が高い層ほど低くなり、「1000万円以上」では34.8%にとどまる。(図7-43)
- 投信現在保有層と保有未経験・購入意向層では、魅力を「感じる」率が高い。  
その他投信保有層では、魅力を「感じる」率が他層に比べて高い。(図7-44)



(8) 毎月分配型投資信託商品の魅力点／非魅力点〔問 43-1、問 43-2〕

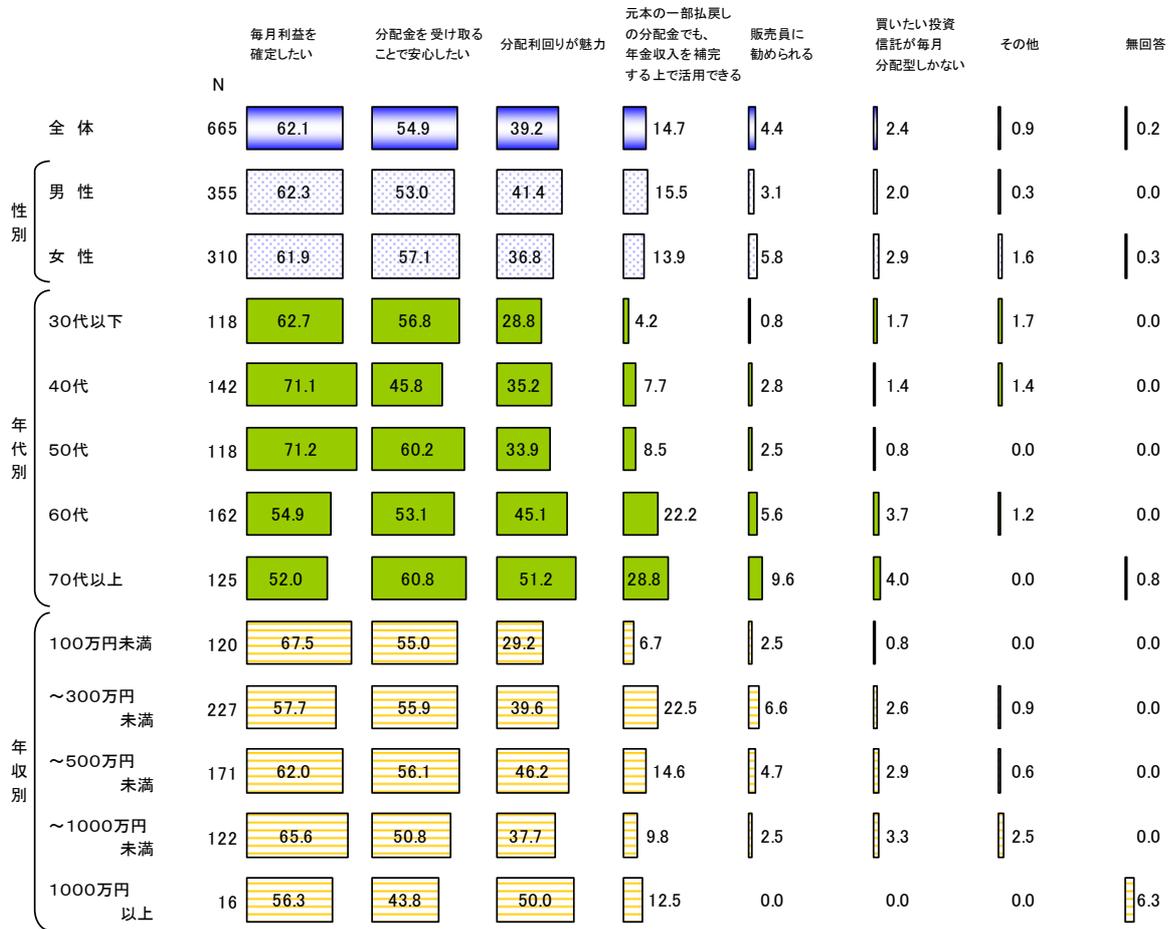
① 毎月分配型投資信託商品の魅力点(毎月分配型魅力者)〔問 43-1：重複回答〕

- 毎月分配型投信の魅力理由は、「毎月利益を確定したい」(62.1%)が最も高く、以下、「分配金を受け取ることで安心したい」(54.9%)、「分配利回りが魅力である」(39.2%)の順に続く。

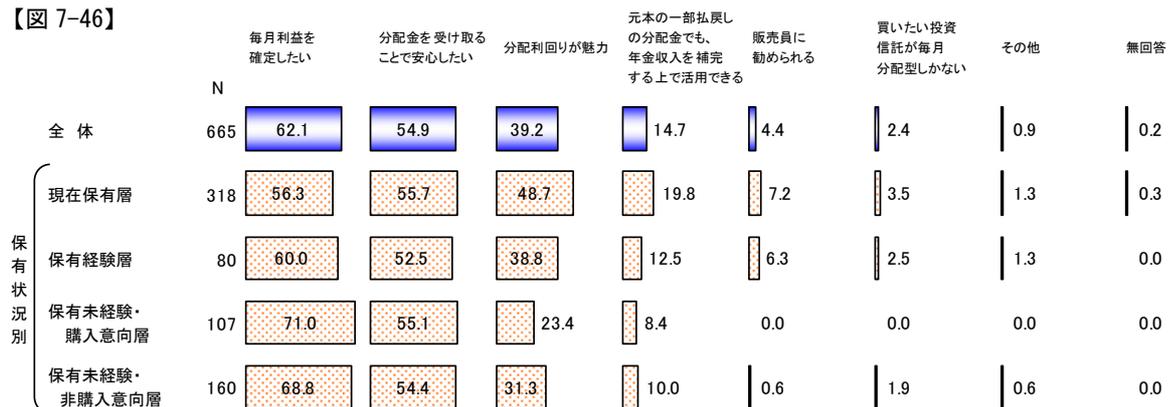
40～50代では「毎月利益を確定したい」が高い。「分配利回りが魅力」「元本の一部払戻しの分配金であっても、年金収入を補完する上で活用できると思う」「販売員に勧められる」は年代が上がるほど高くなる傾向がみられる。(図 7-45)

- 投信保有未経験の2層で「毎月利益を確定したい」が他の2層に比べてやや高い。「分配利回りが魅力」「元本の一部払戻しの分配金でも、年金収入を補完する上で活用できる」は現在保有層が他層に比べてやや高い。(図 7-46)

【図 7-45】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データをみる際に注意が必要。



【図 7-46】



② 毎月分配型投資信託商品の非魅力点(毎月分配型非魅力者)〔問 43-2：重複回答〕

- 毎月分配型投信の非魅力理由は、「長期投資に合わない」「投資額を勘案すると得られる分配金が少ない」「複利効果が得られない」「分配金は必要ではない」「分配金の額だけ基準価額が下がる」がいずれも約 20%の僅差で並んでいる。

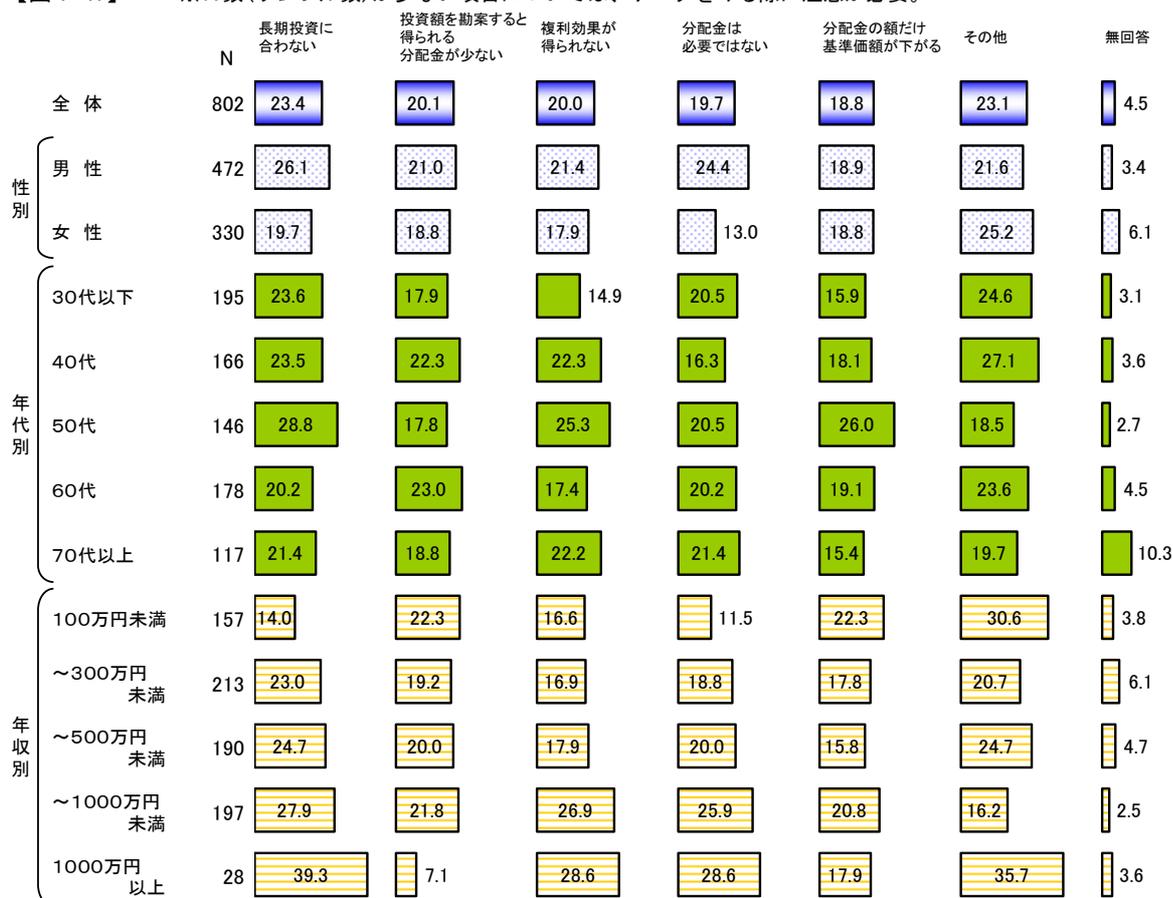
男性は「分配金は必要ではない」が女性と比べると特に高く、「長期投資に合わない」も高い。

50代は他の年代に比べ「長期投資に合わない」「分配金の額だけ基準価額が下がる」が高い。

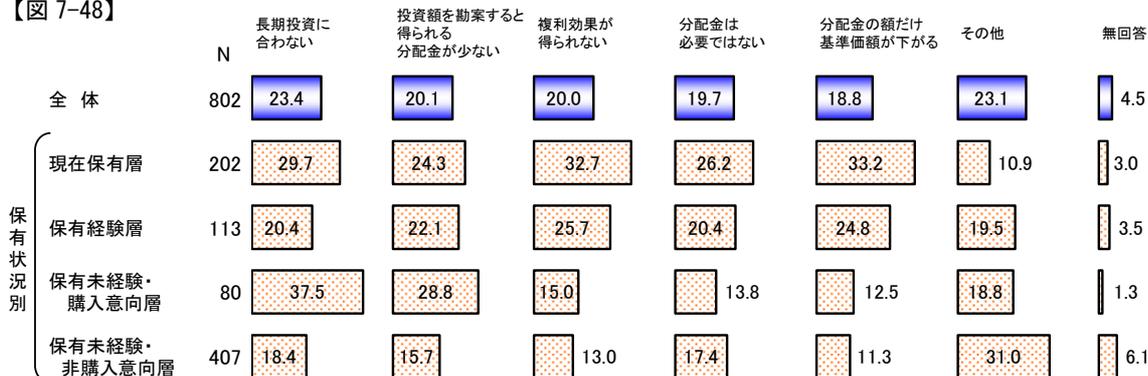
年収が高いほど、「長期投資に合わない」「分配金は必要ではない」「複利効果が得られない」の比率が高くなる。(図 7-47)

- 投信現在保有層では、「複利効果が得られない」「分配金は必要ではない」「分配金の額だけ基準価額が下がる」は他層に比べて最も高い。また、現在保有層と保有経験層では、各項目ともに 20~30%台である。一方、保有未経験・購入意向層では「長期投資に合わない」「投資額を勘案すると得られる分配金が少ない」は 30%程度であるが、その他は 10%台にとどまる。(図 7-48)

【図 7-47】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



【図 7-48】



(9) 毎月分配型投資信託の分配金の使途〔問 44：重複回答〕

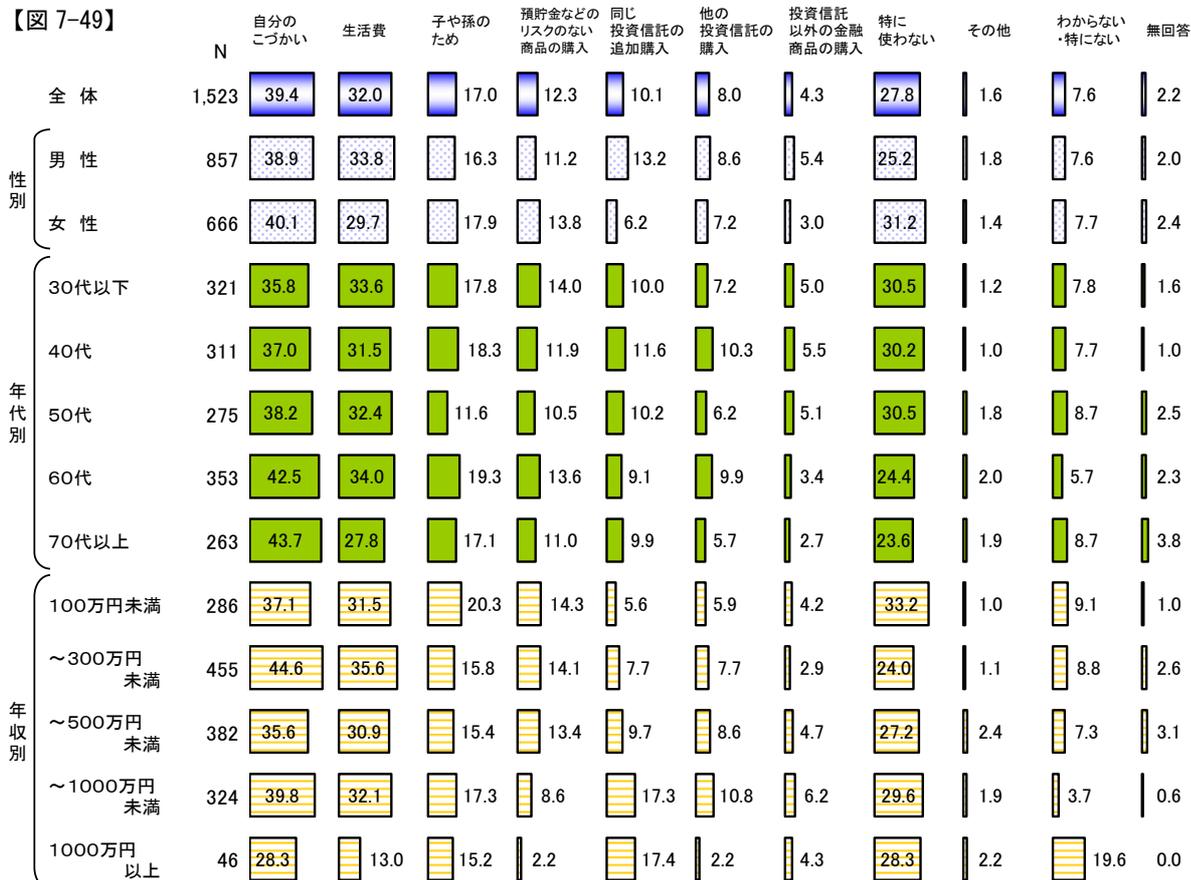
- 毎月分配型投信を保有した場合の分配金の使い道としては、「自分のこづかい」と「生活費」が特に高い(順に 39.4%、32.0%)。金融商品購入については、「同じ投信の追加購入(再投資)」は 10.1%、「他の投信の購入」は 8.0%、「投信以外の金融商品の購入」は 4.3%にとどまる。「特に使わない」も 27.8%みられる。

年代が上がるにつれて「自分のこづかい」が高くなる。「特に使わない」は 50 代以下で高い。

年収「1000 万円以上」では「自分のこづかい」「生活費」「預貯金などのリスクのない商品の購入」はやや低く、「わからない・特にない」がやや高い。「同じ投信の追加購入」は年収が高い層ほど高くなる。(図 7-49)

- 投信現在保有層では他層と比較して「同じ投信の追加購入」が高い。(図 7-50)

【図 7-49】



【図 7-50】

	N	自分の ごつかい	生活費	子や孫の ため	預貯金などの リスクのない 商品の購入	同じ 投資信託の 追加購入	他の 投資信託の 購入	投資信託 以外の金融 商品の購入	特に 使わない	その他	わからない ・特にな	無回答	
全体	1,523	39.4	32.0	17.0	12.3	10.1	8.0	4.3	27.8	1.6	7.6	2.2	
保有 状況 別	現在保有層	536	36.4	28.5	12.9	9.1	17.4	12.5	6.3	29.3	2.1	2.8	1.7
	保有経験層	198	42.9	31.8	16.7	13.6	9.6	6.6	6.1	27.3	1.0	7.1	0.5
	保有未経験・ 購入意向層	196	48.0	36.2	20.4	16.8	12.2	12.2	3.6	30.6	1.5	5.1	3.6
	保有未経験・ 非購入意向層	593	38.1	33.9	19.7	13.3	3.0	3.0	2.2	25.8	1.3	13.0	2.7
保有 種類 別	株式投資信託 保有層	338	37.3	26.9	13.3	10.1	20.1	14.5	7.4	28.1	2.1	3.0	1.8
	公社債投資信託 のみ保有層	50	36.0	32.0	8.0	12.0	6.0	4.0	2.0	32.0	2.0	4.0	0.0
	その他投資信託 保有層	102	37.3	34.3	10.8	4.9	12.7	9.8	4.9	31.4	1.0	2.0	2.0

(10) ドル・コスト平均法／積立投資プランの認知状況〔問 45、問 45-1、問 45-2〕

① ドル・コスト平均法／積立投資プランの認知〔問 45：単数回答〕

- 投信の買い付け方法として、ドル・コスト平均法の効果が得られる投信の積立投資プランがあることの認知を尋ねたところ、「ドル・コスト平均法も、積立投資プランがあることも知っている」＝「両方認知」は 10.4%、「ドル・コスト平均法は知らないが、積立投資プランがあることは知っている」＝「積立プランのみ認知」は 5.2%で、これらを合わせた“認知率”は 15.6%。一方、「ドル・コスト平均法も、積立投資プランがあることも知らない」＝「両方非認知」は 81.5%と大半を占める。

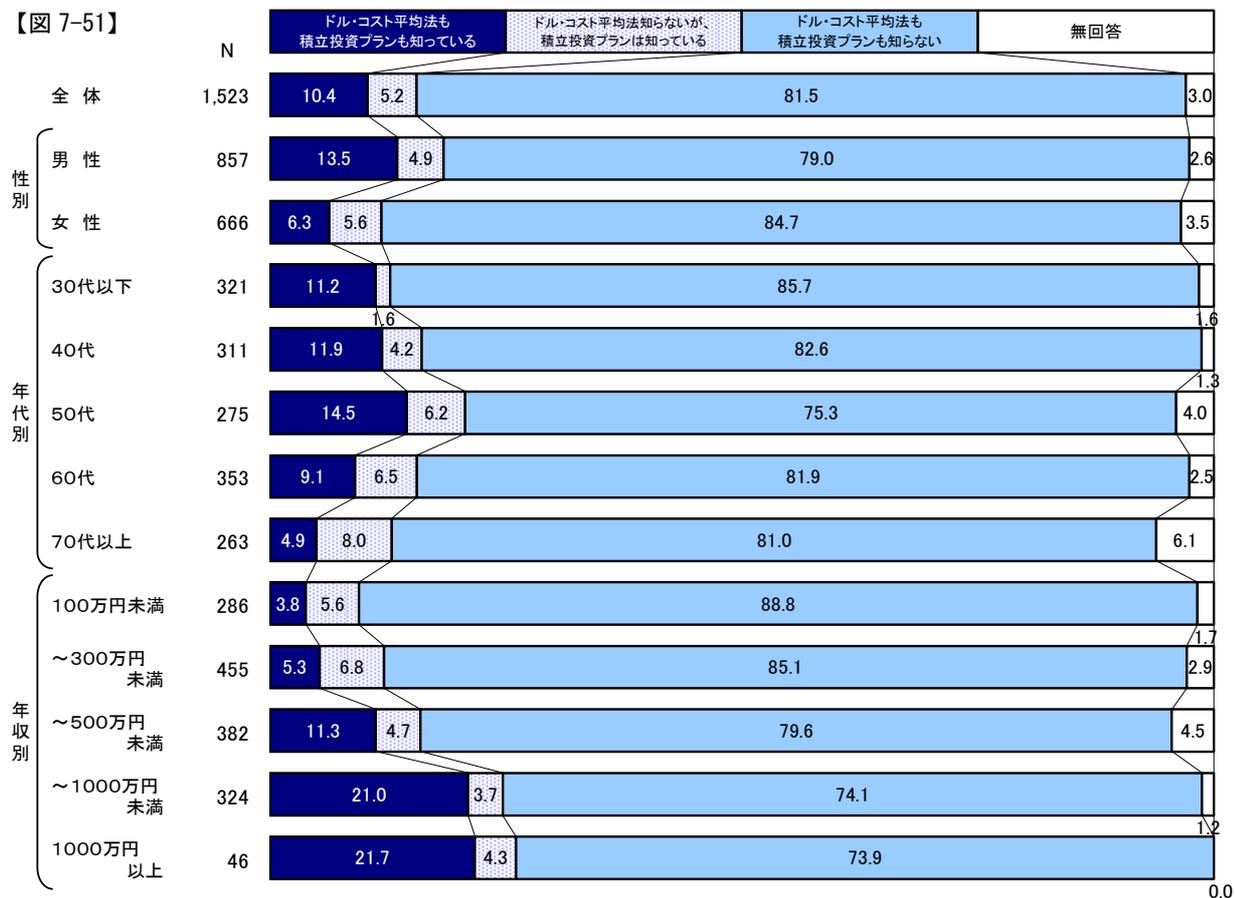
男性は「両方認知」率が女性より高い。

“認知率”は 50 代を中心とした山型になっている。「両方認知」率も 50 代で最も高いが、40 代以下でも 10%を超える。一方、70 代以上では 4.9%と特に低い。

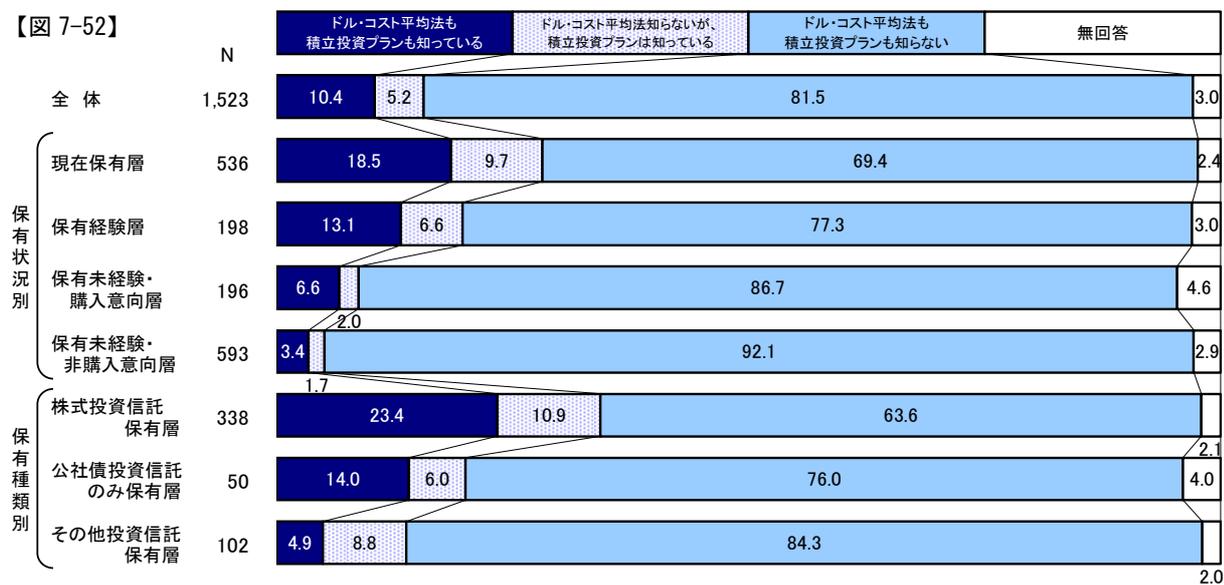
また、年収が高いほど“認知率”が高くなる傾向がみられる。このうち、「両方認知」率は「～1000 万円未満」以上の層では 20%台と特に高い。(図 7-51)

- 投信保有状況別では、投信との関わりが深い層ほど「両方認知」率が高く、“認知率”も高い順に、現在保有層、保有経験層、保有未経験・購入意向層、同・非購入意向層となっており、保有未経験の 2 層では大半が「両方非認知」である。株式投信保有層は「両方認知」率が 23.4%と高く、「積立プランのみ認知」も合わせた“認知率”が 34.3%で特に高い。(図 7-52)

【図 7-51】



【図 7-52】



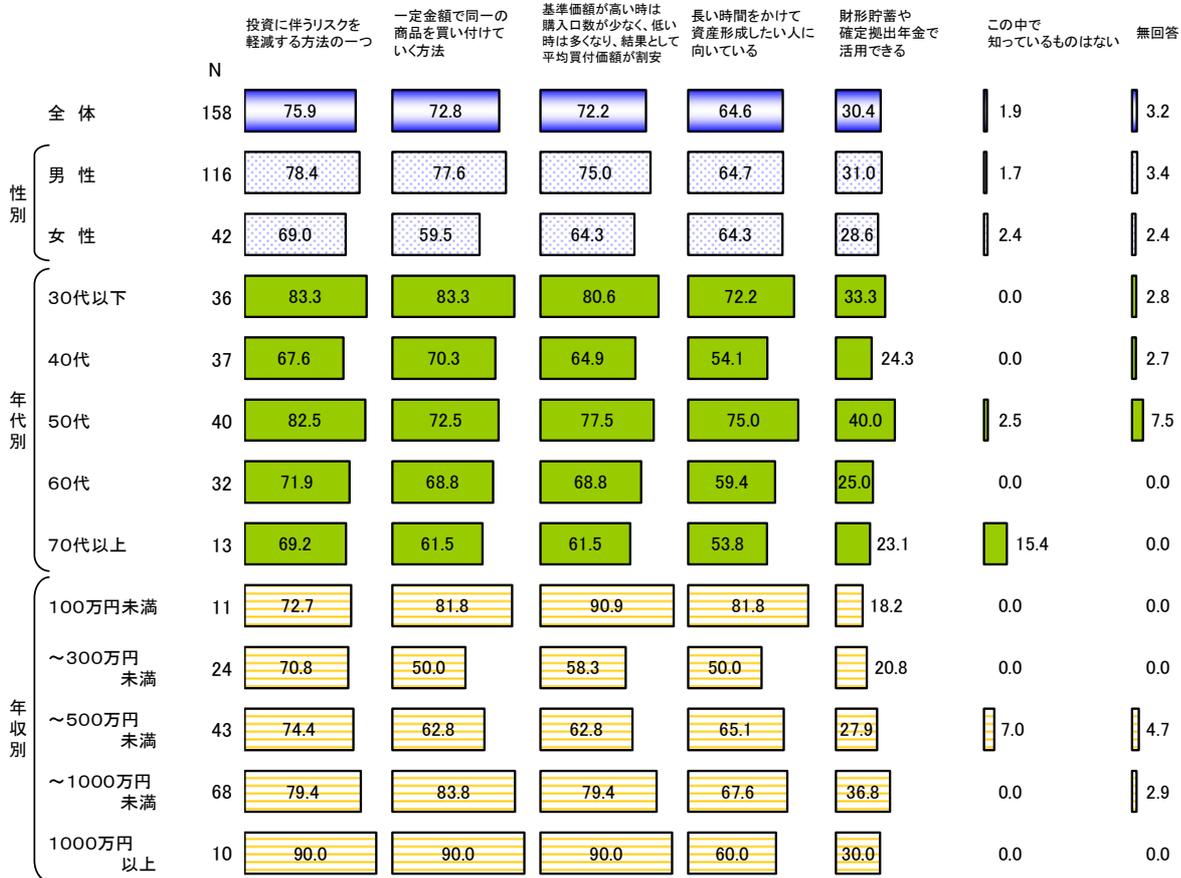
② ドル・コスト平均法の内容認知(ドル・コスト平均法/積立投資プラン両方認知者)

[問 45-1 : 重複回答]

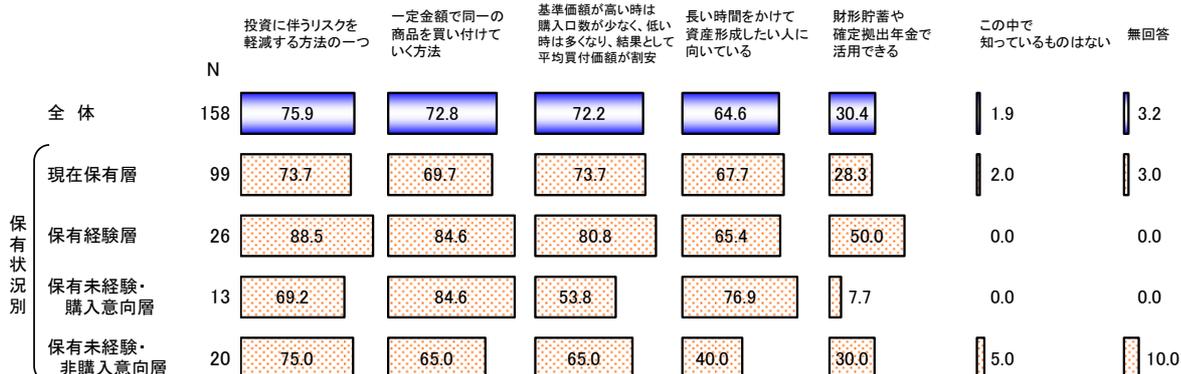
- ドル・コスト平均法/積立投資プラン両方を認知している人に、認知内容を尋ねたところ、「投資に伴うリスクを軽減する方法の一つであること」「一定金額で同一の商品を買い付けていく方法であること」「基準価額が高い時には購入口数が少なく、低い時には多くなり、結果として平均買付価額が割安になること」の3項目が70%台と高く、「長い時間をかけて資産形成をしたい人に向いている投資方法であること」(64.6%)も高いが、「財形貯蓄や確定拠出年金で活用できること」は30.4%にとどまる。

男性は「投資に伴うリスクを軽減する方法の一つ」「一定金額で同一の商品を買い付けていく方法であること」「基準価額が高い時は購入口数が少なく、低い時は多くなり、結果として平均買付価額が割安」の認知率が女性より高い。(図 7-53)

【図 7-53】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データをみる際に注意が必要。



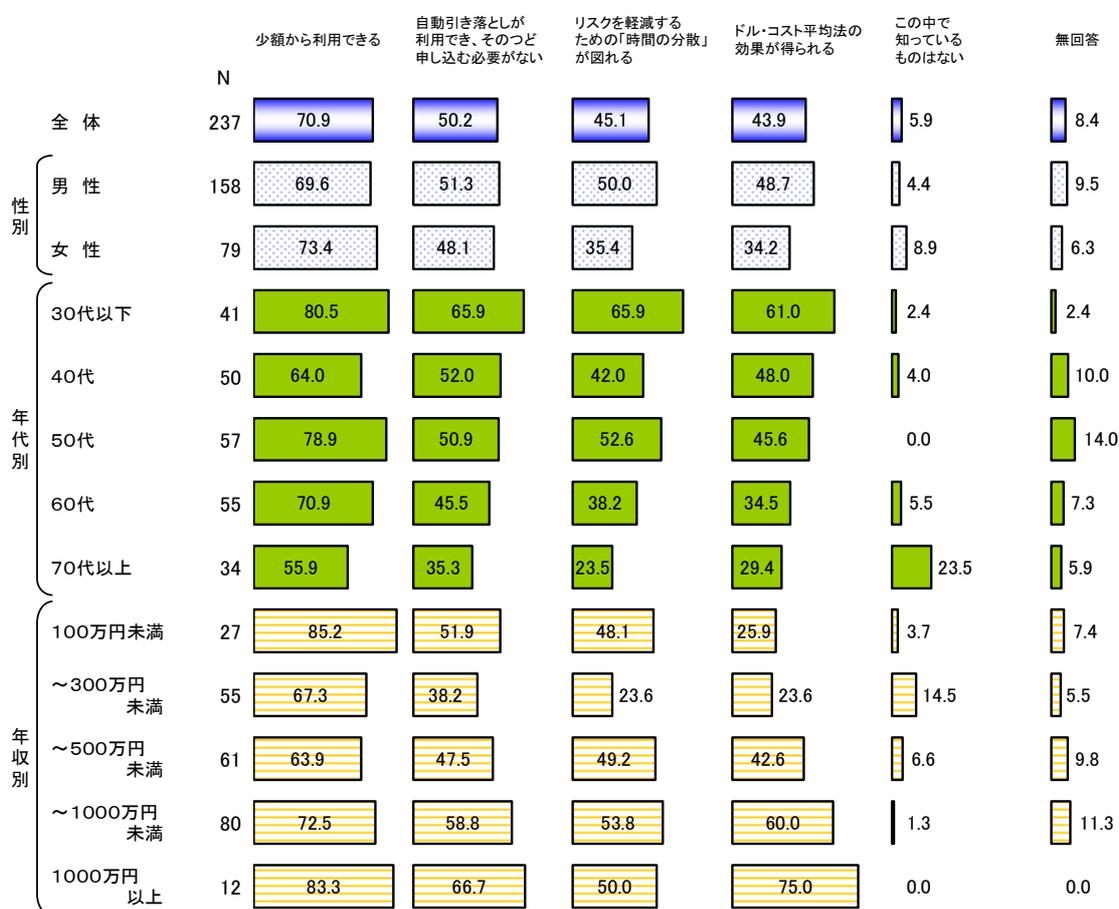
【図 7-54】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データをみる際に注意が必要。



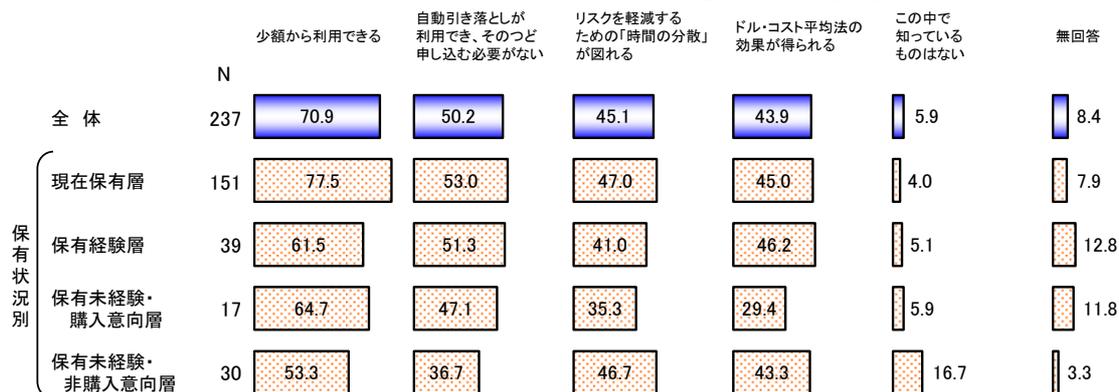
③ 積立投資プランの内容認知(ドル・コスト平均法／積立投資プラン両方もしくは積立投資プランのみ認知者)〔問 45-2：重複回答〕

- ドル・コスト平均法／積立投資プランの両方もしくは積立投資プランのみ認知している人の積立投資プランに関する認知内容は、「少額から利用できること」(70.9%)が最も高い。それ以外の項目も40～50%程度の認知率となっている。男性は「リスクを軽減するための『時間の分散』が図れる」と「ドル・コスト平均法の効果が得られる」が女性より高い。また、若年層ほど「自動引き落としが利用でき、そのつど申し込む必要がない」「ドル・コスト平均法の効果が得られる」が高い。年収「～300万円未満」から「～1000万円未満」の3層で見ると、「少額から利用できる」以外の項目は年収が上がるほど高くなる傾向がみられる。(図 7-55)

【図 7-55】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



【図 7-56】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



(11) 投資信託運用会社への考え [問 49、問 50]

① 運用会社への考え [問 49：重複回答]

- 運用会社についての考え方は、「販売会社の系列の運用会社が安心」と「高い運用成果をあげていればどこでも良い」が同程度で高いが、比率は20%台にとどまり、「特にない・わからない」が半数超を占める。

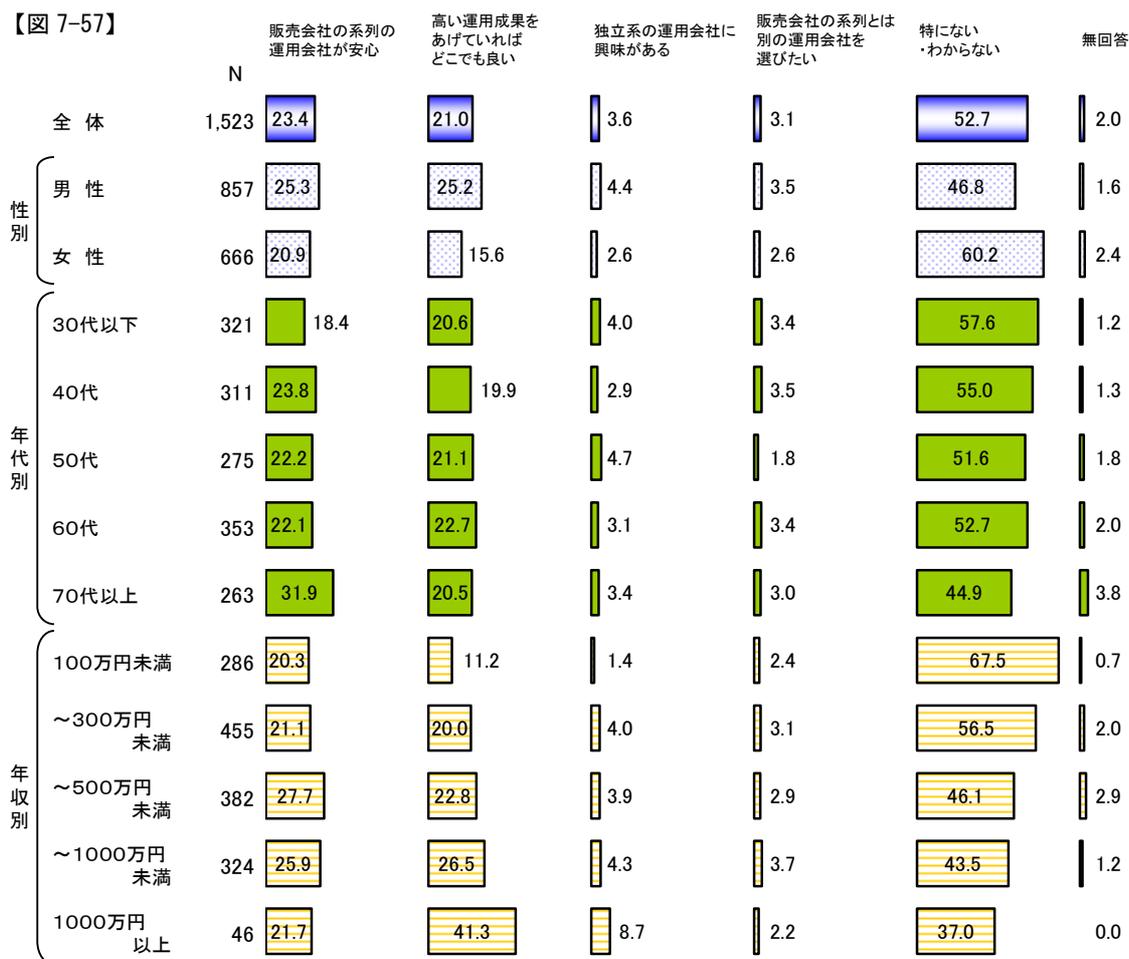
男性は「高い運用成果をあげていればどこでも良い」が女性より高く、「販売会社の系列の運用会社が安心」も高い。女性は「特にない・わからない」が60.2%と高い。30代以下では「販売会社の系列の運用会社が安心」が低く、70代以上では高い。年代が上がるほど、「特にない・わからない」は低くなる傾向がみられる。

年収が高いほど「高い運用成果をあげていればどこでも良い」は高くなり、「1000万円以上」では40%強にのぼる。「特にない・わからない」は年収が低いほど高い。

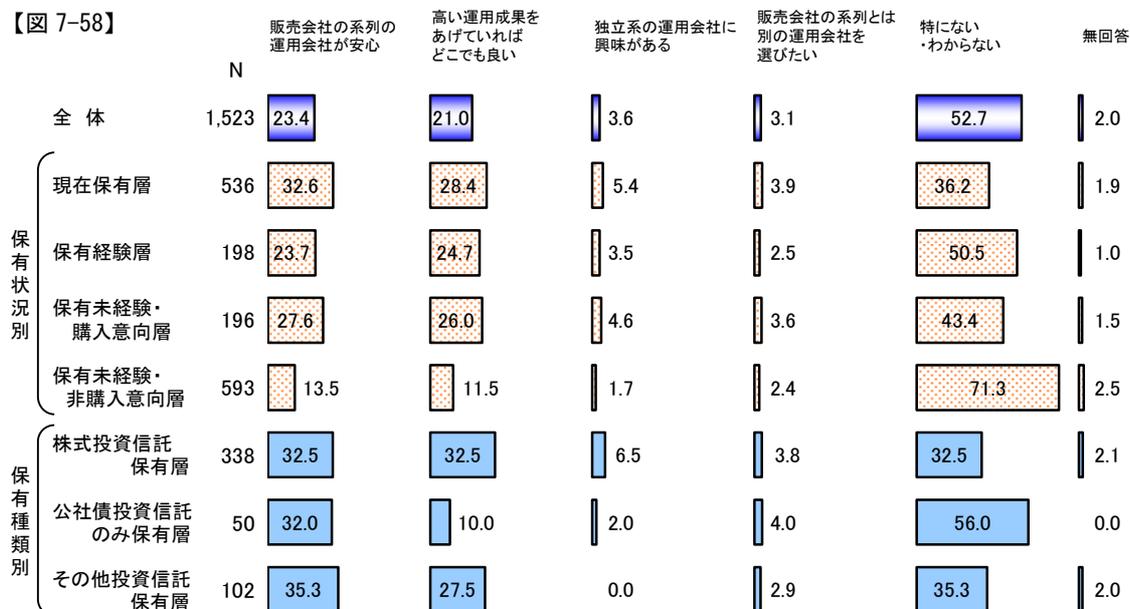
(図 7-57)

- 投信現在保有層は「販売会社の系列の運用会社が安心」が他層に比べ高い。保有未経験・非購入意向層では、「販売会社の系列の運用会社が安心」「高い運用成果をあげていればどこでも良い」は特に低い一方、「特にない・わからない」が70%を超え特に高い。(図 7-58)

【図 7-57】



【図 7-58】



② 投資信託購入の際、運用会社の重視点〔問 50：重複回答〕

- 購入の際の運用会社の重視点は、「運用力」(43.4%)が最も高く、次いで、「資本力」(25.5%)と「知名度」(25.3%)が同程度で続く。一方、「特にない・わからない」が32.6%みられる。

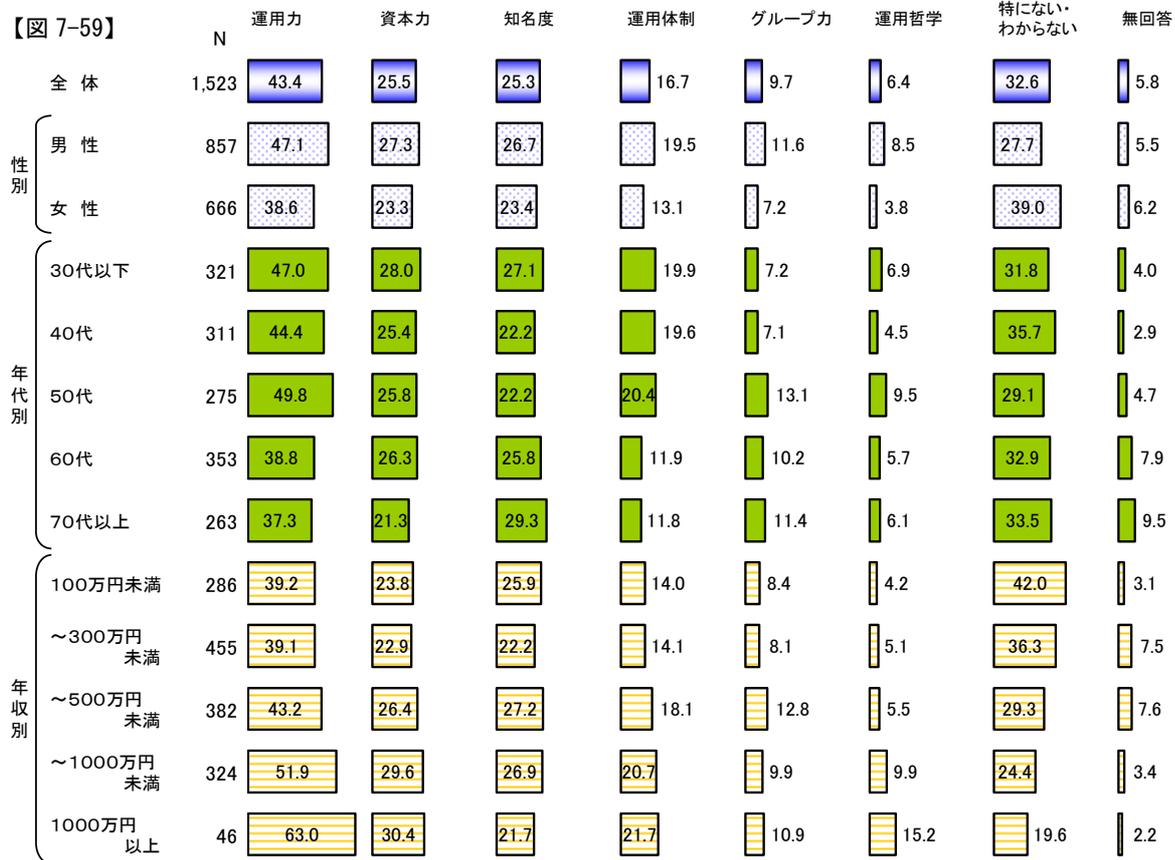
男性は「運用力」と「運用体制」の重視率が女性より高い。女性は「特にない・わからない」(39.0%)が高い。

50代以下で「運用力」と「運用体制」の重視率が他層に比べて高い。

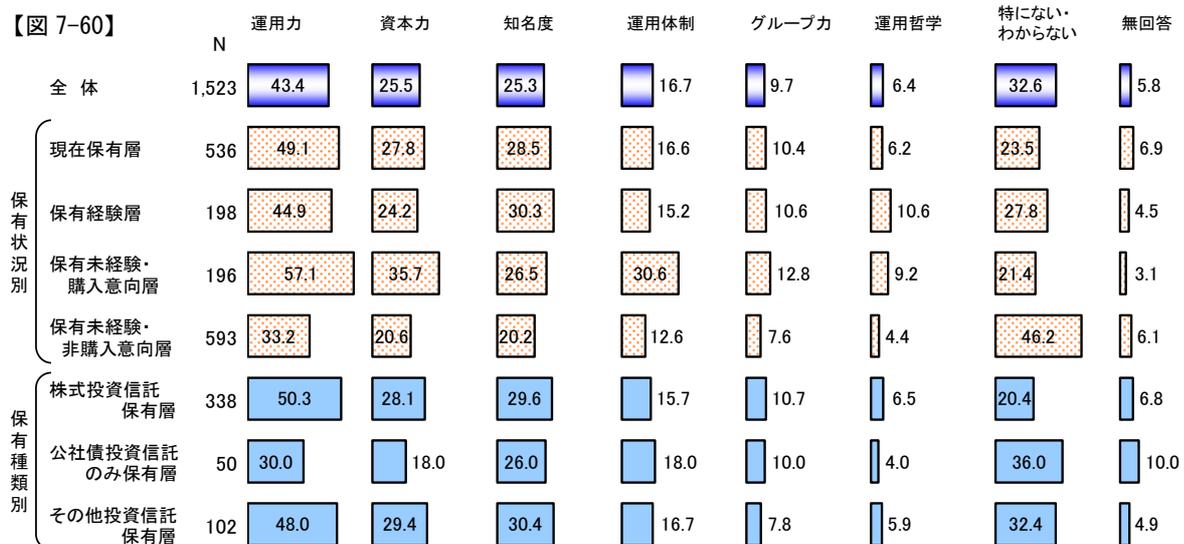
「運用力」は年収が高いほど高くなる傾向がみられ、「1000万円以上」では60%強が重視。一方、年収が低いほど「特にない・わからない」が高く、「100万円未満」では40%強を占める。(図 7-59)

- 投信保有未経験・購入意向層は「運用力」「資本力」「運用体制」が他層を上回る。(図 7-60)

【図 7-59】



【図 7-60】

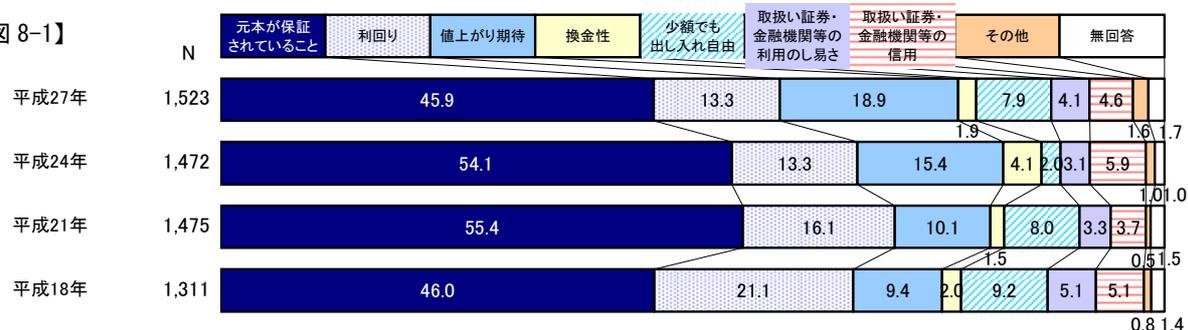


## 8. 資産運用・投資全般に関する状況(全体)

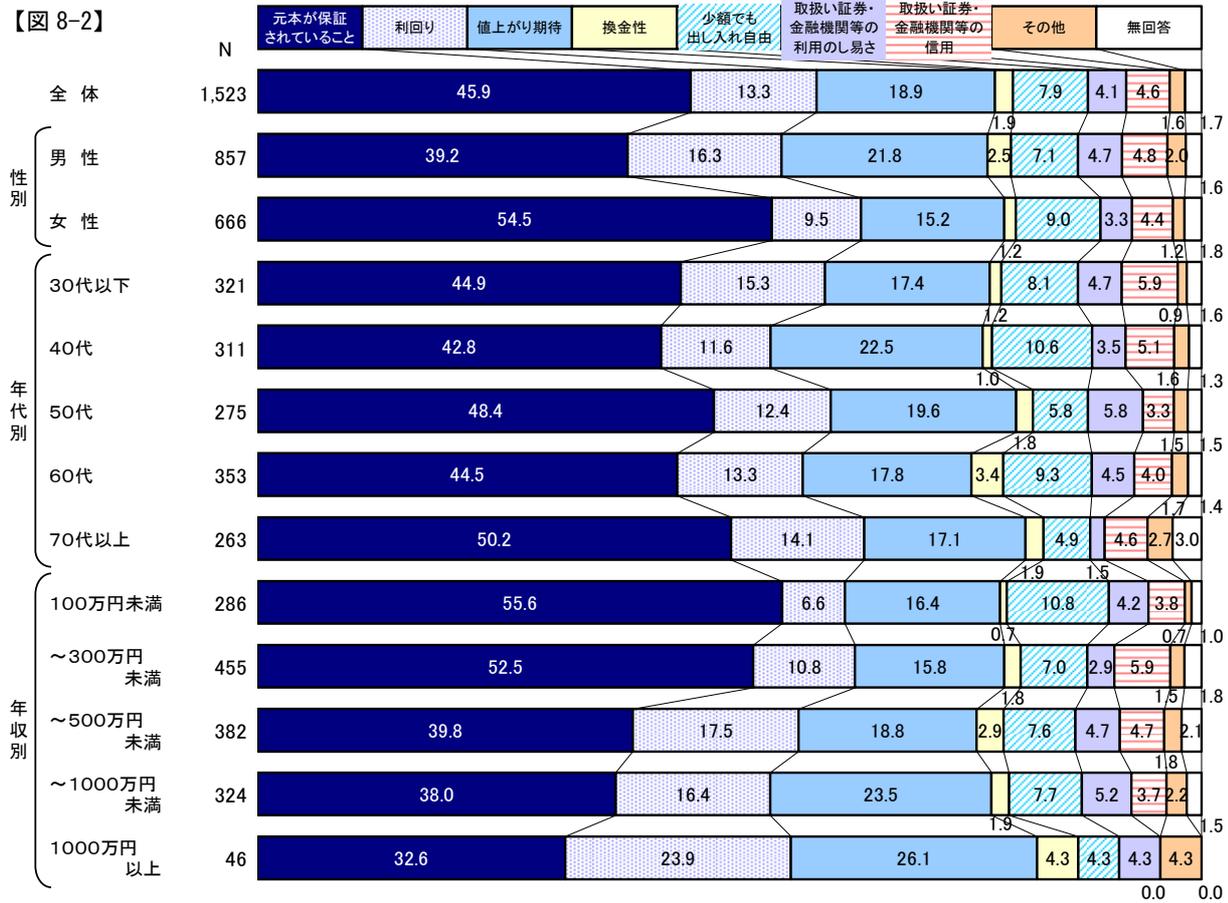
### (1) 資産の運用方針〔問31：単数回答〕

- 今後の資産運用について最優先するのは、「元本が保証されていること」(45.9%)が最も高く、半数近くを占める。平成24年に比べて8.2p減少し、平成18年の水準に戻った。「値上がり期待」は増加傾向が続く。(図8-1)
- 男性は「利回り」と「値上がり期待」が女性より高く、利益を優先する人が多い。女性は「元本が保証されていること」が男性より高い。  
 年収が低いほど「元本が保証されていること」が高くなり、年収「100万円未満」では「元本が保証されていること」が半数以上を占める。一方、「利回り」や「値上がり期待」は年収が上がるほど高く、「1000万円以上」では「元本が保証されていること」「利回り」「値上がり期待」が20～30%台で並ぶ。(図8-2)
- 投信保有状況別にみると、「元本が保証されていること」は、保有未経験・非購入意向層が過半数を占めて最も高く、次いで同・購入意向層、保有経験層、現在保有層の順となっており、経験・意向の度合によって安全意識に差がみられる。また、現在保有層では「利回り」が約20%で他層に比べて高い。現在保有層と保有経験層では「値上がり期待」も25%程度と高い。  
 株式投信保有層は「値上がり期待」が他2層より高く、その他投信保有層は「元本が保証されていること」が高い。(図8-3)

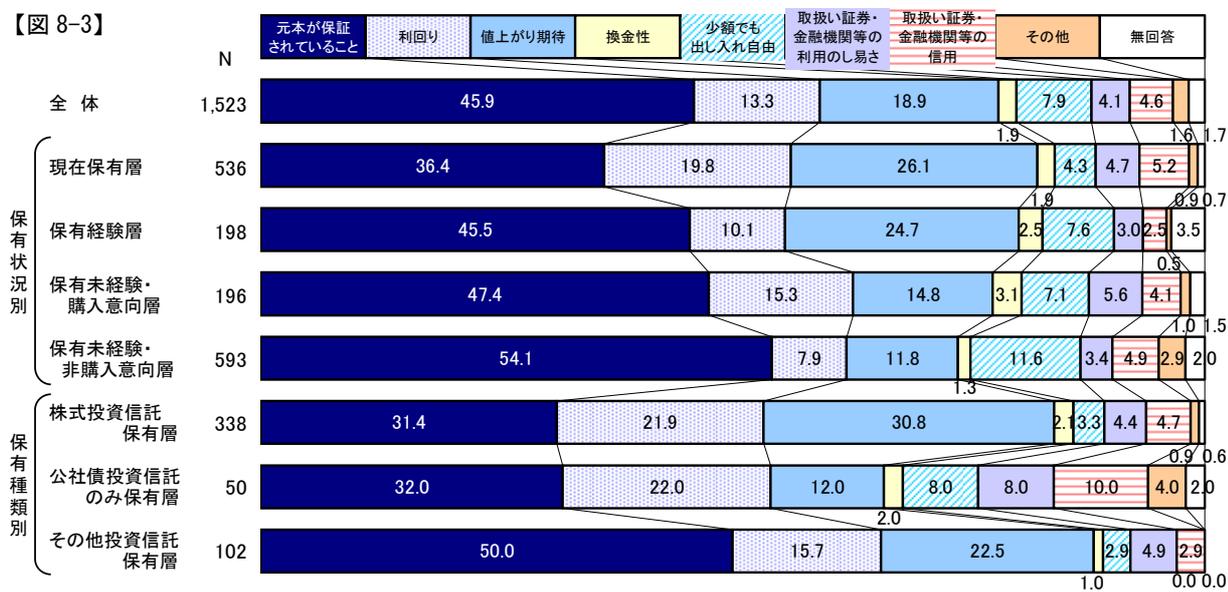
【図8-1】



【図 8-2】



【図 8-3】



(2) 資産運用の目的〔問 32：重複回答〕

- 資産運用の目的は、「老後の生活資金」(77.9%)が特に高い。次いで、「子供または孫のための教育などの資金」(31.3%)、「レジャー資金」(21.1%)の順で、それ以外は10%台以下にとどまる。

男性では「耐久消費財の購入資金」が女性よりやや高い。

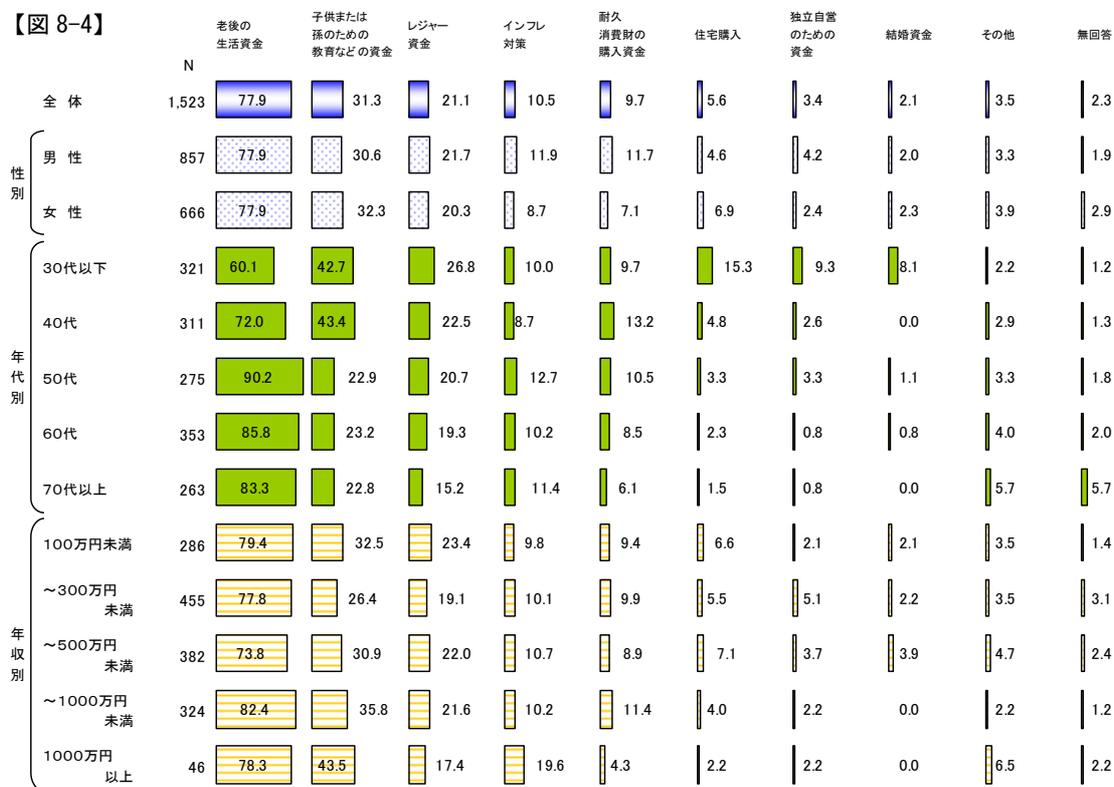
50代以上では「老後の生活資金」、40代以下では「子供または孫のための教育などの資金」が高い。「レジャー資金」は若年層ほど高い。30代以下は「住宅購入」「独立自営のための資金」「結婚資金」もやや高く、多様な目的があるとみられる。

「子供または孫のための教育などの資金」は年収が上がるほど高くなる傾向。また、年収「1000万円以上」では、「インフレ対策」が他層に比べてやや高い。(図 8-4)

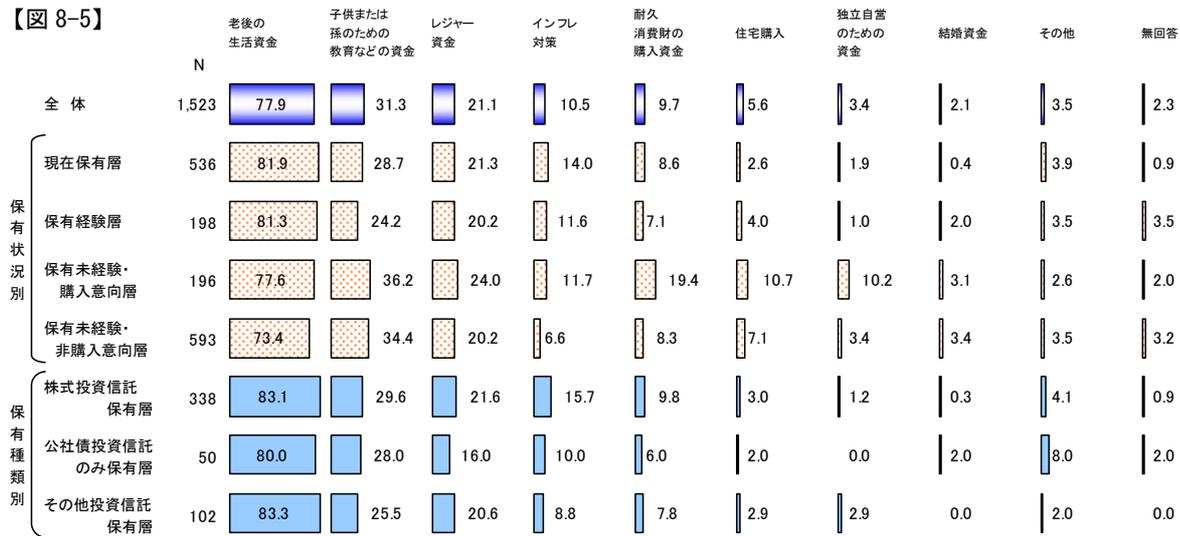
- 投信保有未経験・購入意向層は「耐久消費財の購入資金」「住宅購入」「独立自営のための資金」が他層より高く、多様な目的を持っている様子が見える。

株式投信保有層は「インフレ対策」が他2層に比べてやや高い。(図 8-5)

【図 8-4】



【図 8-5】



### (3) 現在保有している金融商品／最も重視している金融商品〔問 35①②〕

#### ① 現在保有している金融商品〔問 35①：重複回答〕

- 現在保有している金融商品は、「普通預貯金」(81.4%)が最も高い。次いで「定期預金」(47.6%)、「ゆうちょ銀行の定額貯金」(45.2%)、「株式」(39.1%)、「国内で作られた投信」(30.9%)と続く。なお、「外国で作られた投信」は14.1%。

時系列では、「ゆうちょ銀行の定額貯金」「貯蓄型保険」は減少傾向で、「定期預金」と「株式」も平成24年に比べて減少(順に-5.1p、-4.7p)。(図8-6)

- 男性は「株式」、女性は「ゆうちょ銀行の定額貯金」の保有率が特に高く、女性は「貯蓄型保険」「外国で作られた投信」も高い。

「普通預貯金」以外の金融商品は年代が上がるにつれ高くなるものが多く、高年齢層ほど多様な金融商品を保有している。中でも「国内で作られた投信」と「国債・公債(地方債など)・社債・転換社債」は70代以上の保有率が特に高い。「貯蓄型保険」と「財形貯蓄」の保有率は50代で最も高い山型となっている。

年収別では、「株式」は年収が上がるにつれて高くなる傾向がみられ、年収「1000万円以上」では69.6%にのぼる。この層では「定期預金」「貯蓄型保険」「財形貯蓄」も高い。一方、「ゆうちょ銀行の定額貯金」保有率は年収が低いほど高くなる傾向。(図8-7)

- 投信現在保有層の各投信保有率は「国内で作られた投信」(87.9%)、「外国で作られた投信」(39.9%)。現在保有層および保有経験層は「株式」や「国債・公債・社債・転換社債」が他層より高い。

株式投信保有層は「株式」保有率が他2層より高く、「外貨預金」「外国債券」の保有率も高め。公社債投信のみ保有層は「国債・公債・社債・転換社債」の保有率が他2層より高い。その他投信保有層は「外国で作られた投信」保有率が他2層に比べ高いが、「国内で作られた投信」の保有率は低い。(図8-8)

② 最も重視している金融商品〔問 35②：単数回答〕

- 保有金融商品のうち最も重視しているものは、「普通預貯金」(20.1%)が最も高く、次いで「定期預金」(17.7%)。「株式」は16.1%で、「ゆうちょ銀行の定額貯金」(10.6%)を上回る。「国内で作られた投信」は5.5%にとどまる。

「株式」は男性が女性より高く、女性の方が高いのは「ゆうちょ銀行の定額貯金」。若年層ほど「普通預貯金」が高く、30代以下では37.1%と特に高い。一方、「定期預金」「株式」は年代が上がるにつれ高くなる傾向がみられる。

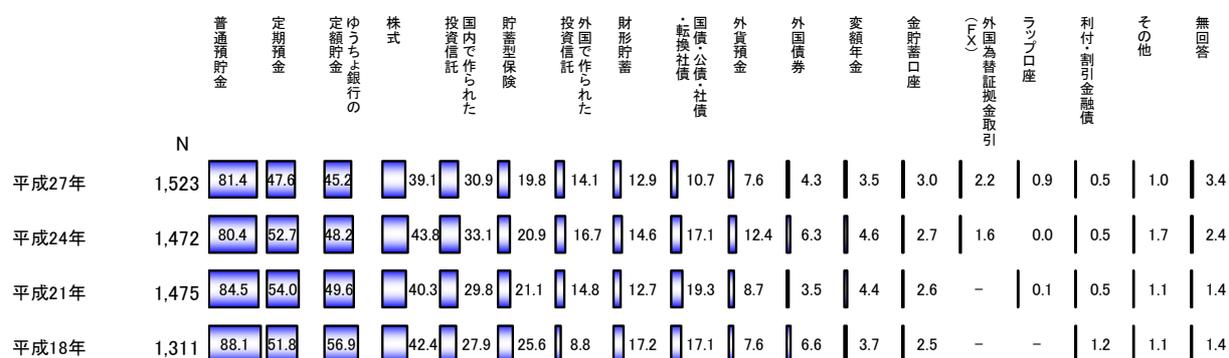
「株式」は年収が高いほど高くなり、年収「1000万円以上」では37.0%を占め、他の商品の中でも最も高い。「財形貯蓄」も年収が上がるにつれて高くなる。一方、「ゆうちょ銀行の定額貯金」「普通預貯金」は年収が低くなるほど高くなる。(図 8-9)

- 投信現在保有層では「国内で作られた投信」が他層より高く、「株式」や「定期預金」と同程度で並ぶ。保有経験層では「株式」と「定期預金」が同率トップであり、「普通預貯金」とも同程度で並ぶ。保有未経験の2層では「普通預貯金」が最も高く、特に非購入意向層で高い。

株式投信保有層は他2層に比べて「株式」が高いが、「定期預金」は低い。公社債投信のみ保有層は「ゆうちょ銀行の定額貯金」が高く、「国内で作られた投信」は低い。その他投信保有層は「外国で作られた投信」が他2層に比べて高い。(図 8-10)

【現在保有している金融商品(複数回答)】

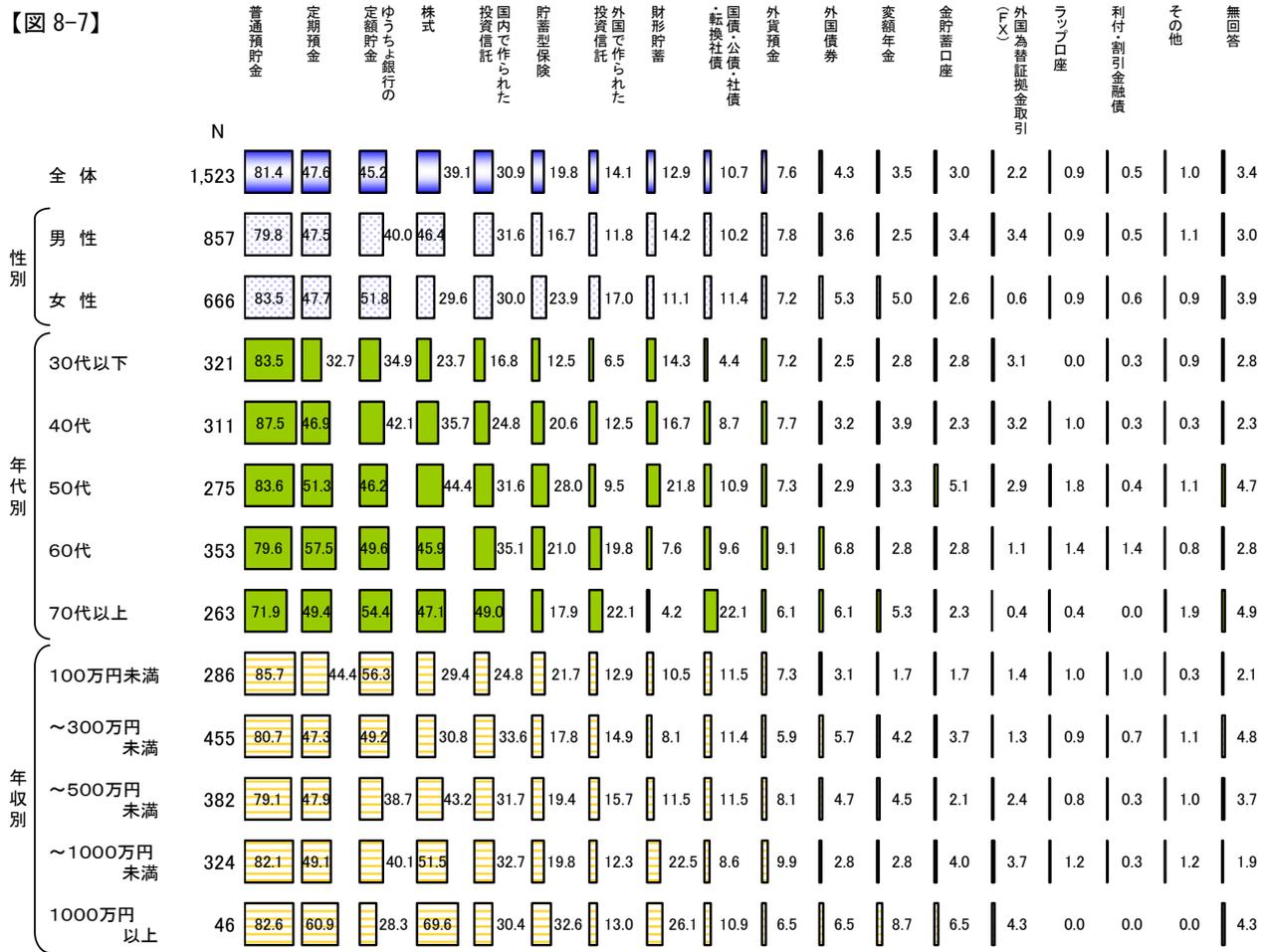
【図 8-6】



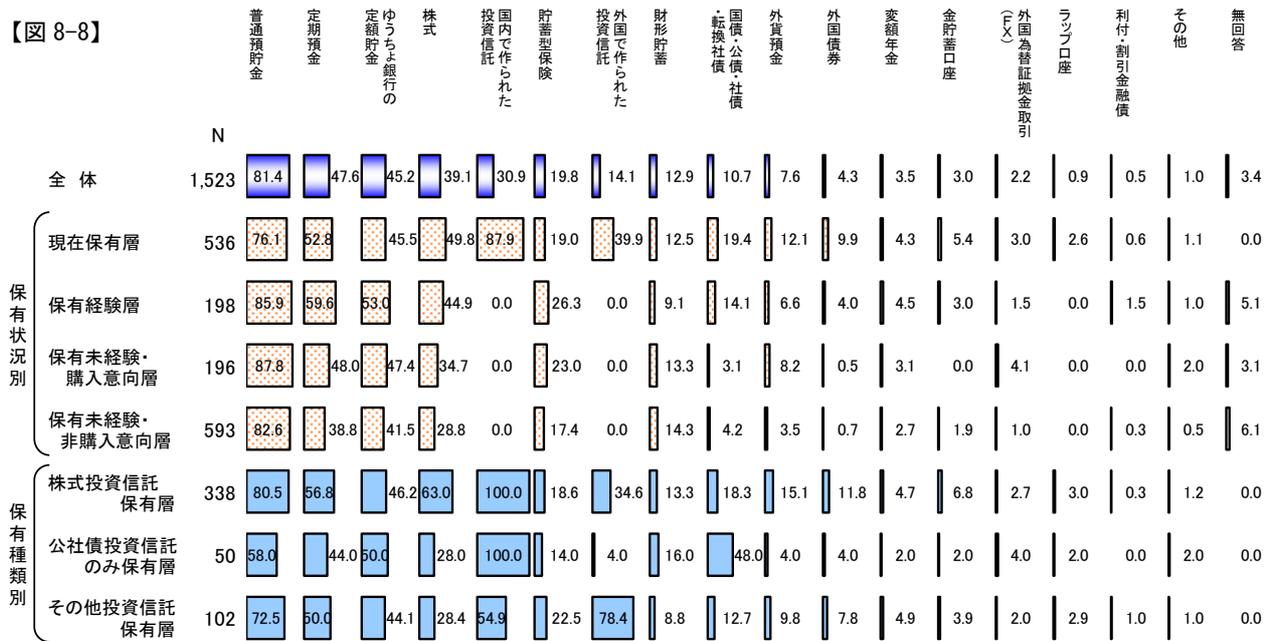
※ 平成 21 年調査より「ラップ口座」が追加。

【現在保有している金融商品(複数回答)】

【図8-7】

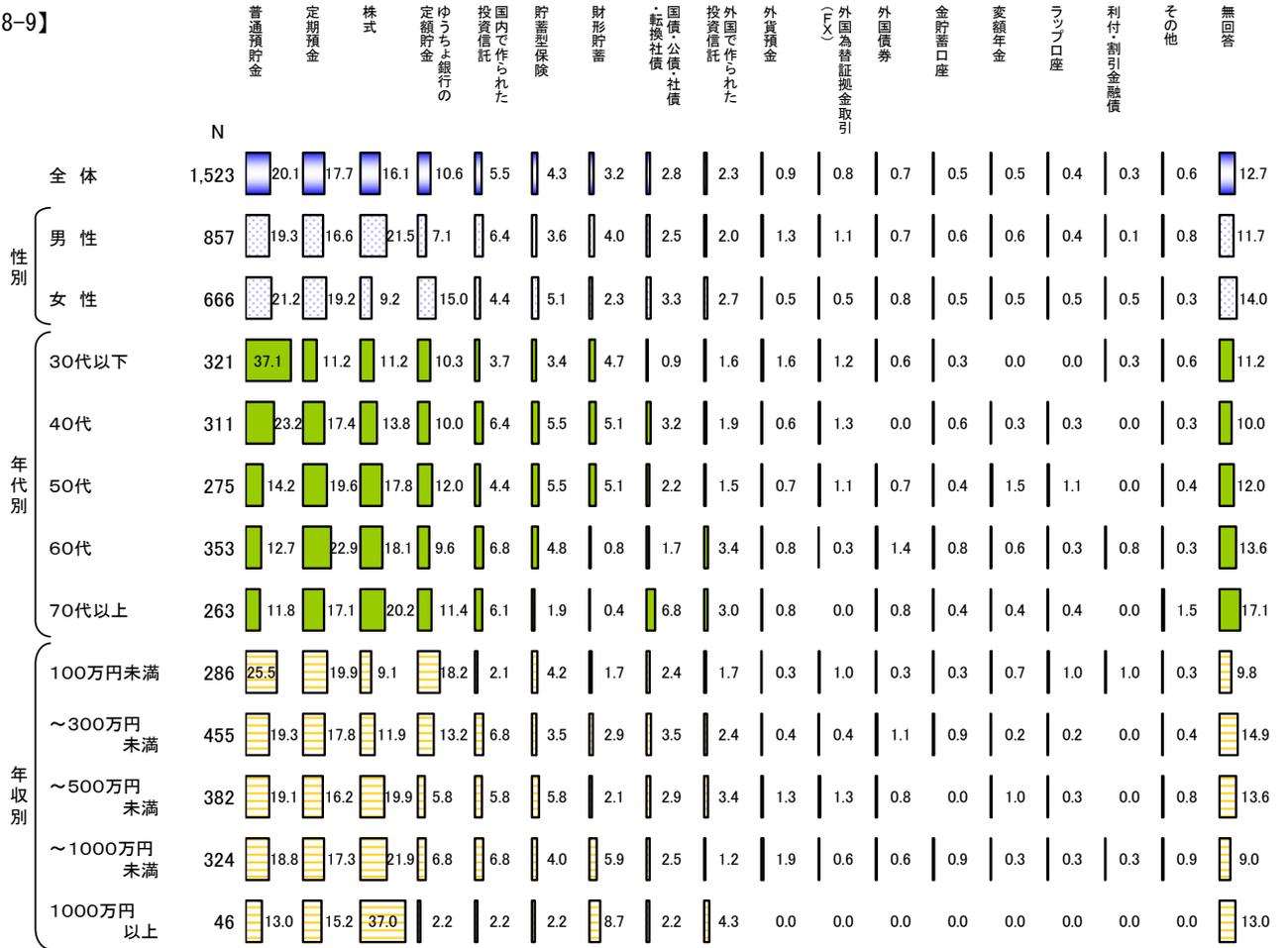


【図8-8】

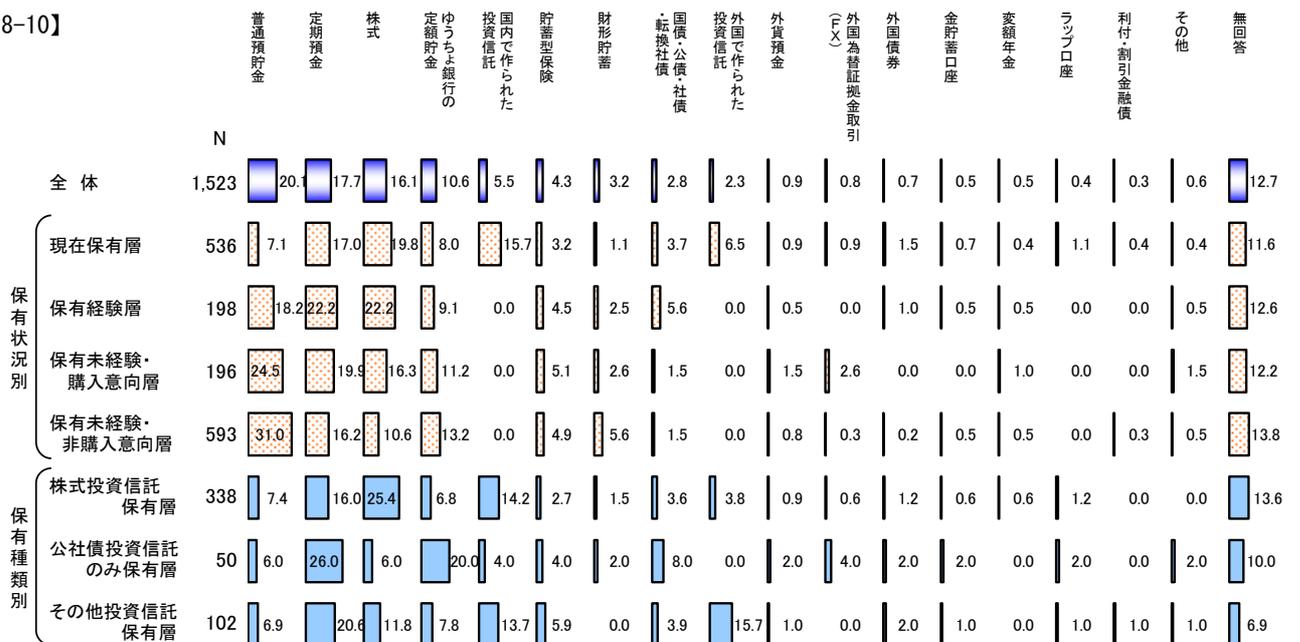


【最も重視している金融商品(単数回答)】

【図 8-9】

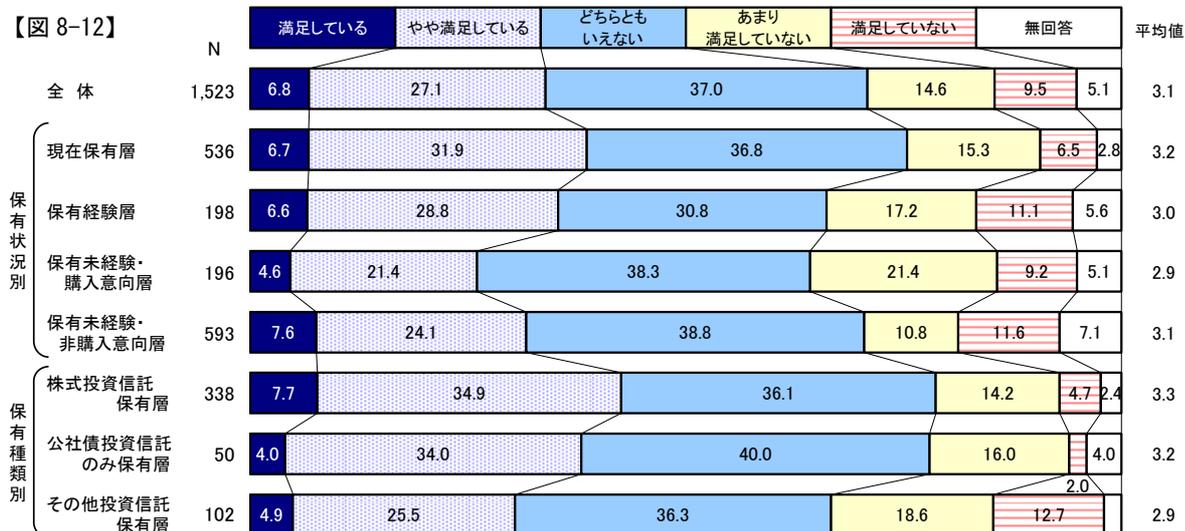
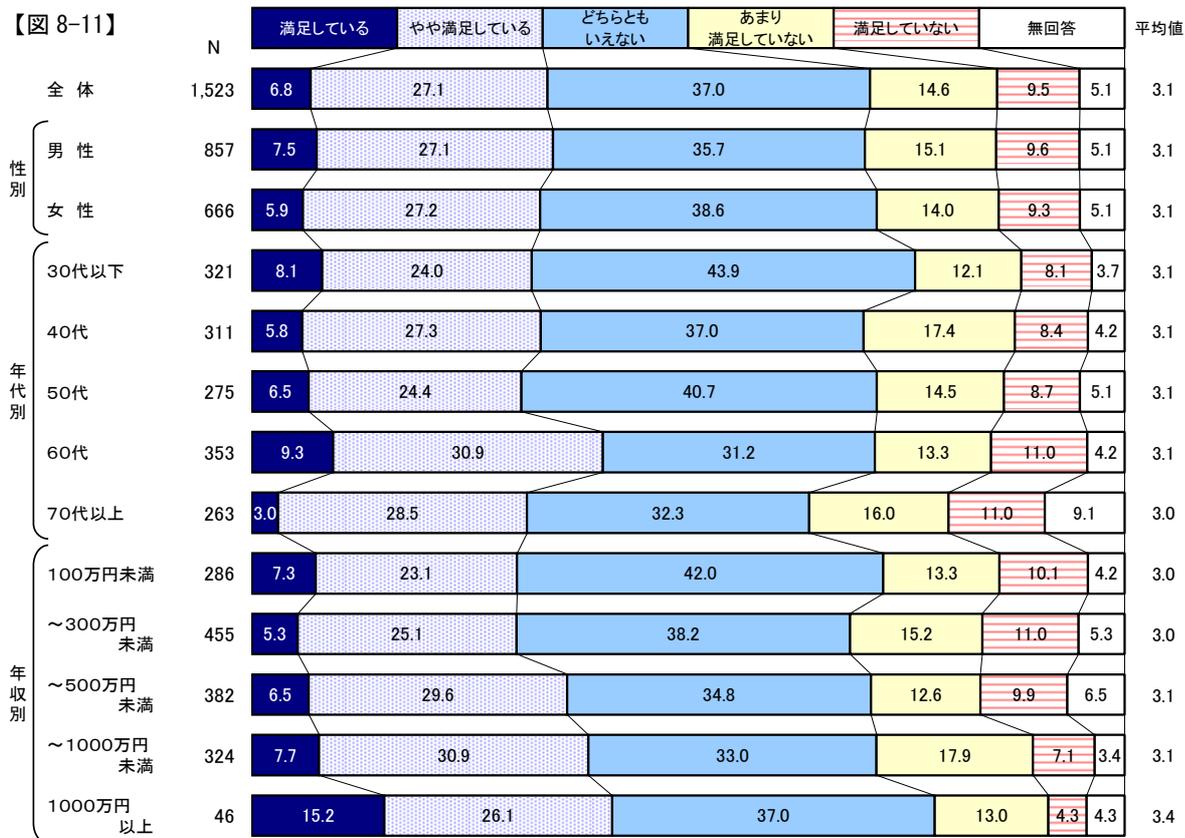


【図 8-10】



(4) 保有金融商品のポートフォリオへの満足度〔問 36：単数回答〕

- 保有金融商品の種類・割合(ポートフォリオ)に「満足している」は6.8%、「やや満足している」は27.1%であり、これらを合わせた“満足率”は33.9%。  
一方、「満足していない」(9.5%)、「あまり満足していない」(14.6%)を合わせた“不満率”は24.1%で“満足率”の方が高い。なお、「満足している」から「満足していない」まで、5点から1点の得点を与えて算出した平均値は3.1点。  
60代では“満足率”が40.2%と高い。  
また、年収が高いほど“満足率”は高く、年収「1000万円以上」では41.3%にのぼり、平均値も3.4点と高い。(図8-11)
- 投信現在保有層は“満足率”(38.6%)も平均値(3.2点)も最も高い。保有未経験・購入意向層は“満足率”(26.0%)も平均値(2.9点)も最も低い。(図8-12)



(5) 保有金融商品のポートフォリオへの不満理由(ポートフォリオ非満足者)〔問 36-1：重複回答〕

- 保有金融商品の種類・割合(ポートフォリオ)に「あまり／満足していない」「どちらともいえない」と答えた理由は、「どのような種類・割合(ポートフォリオ)が最適なのかわからない」(67.1%)が特に高い。

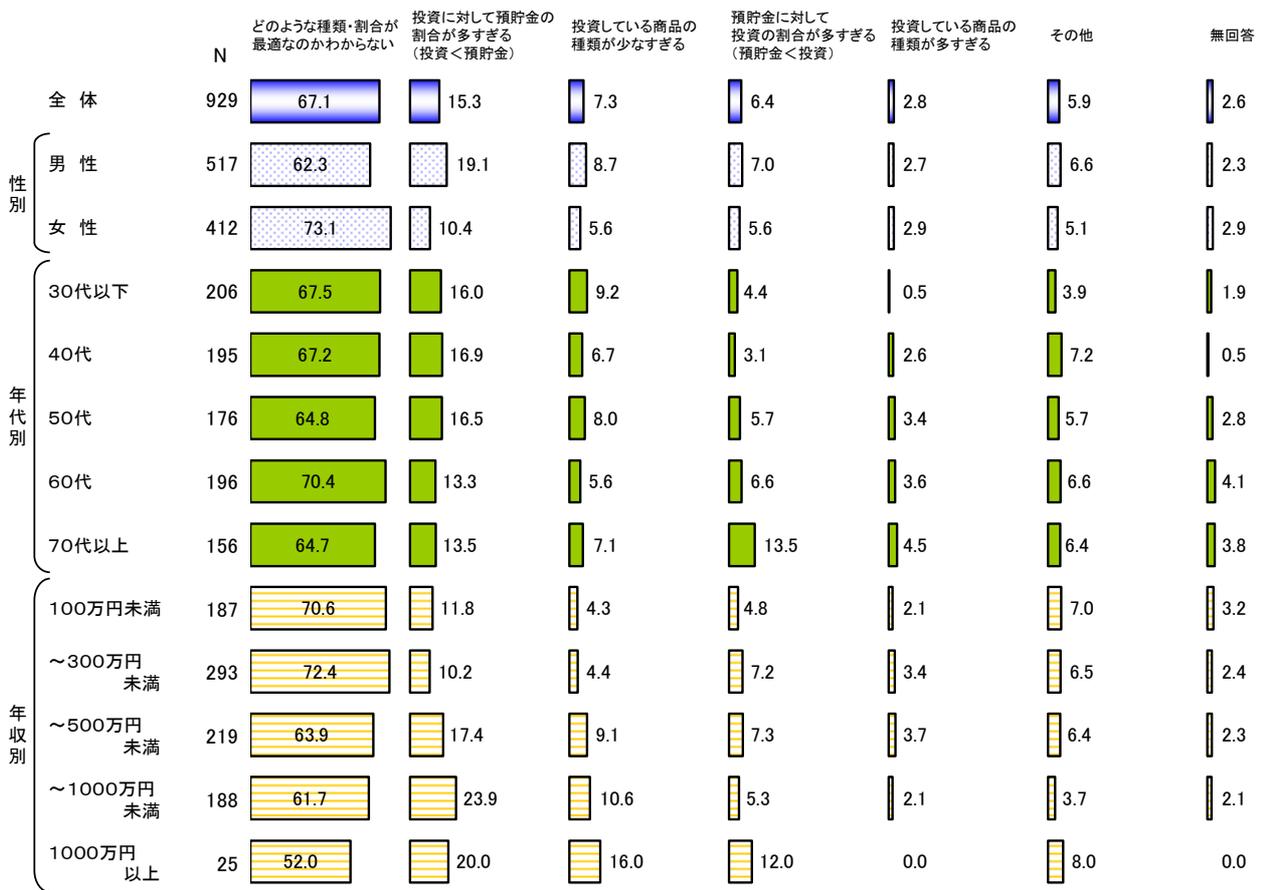
男性は「投資に対して預貯金の割合が多すぎる(預貯金に偏っている:投資<預貯金)」が女性より高い。女性は「どのような種類・割合が最適なのかわからない」が高く、70%を超える。

また、70代以上は「預貯金に対して投資の割合が多すぎる(投資に偏っている:預貯金<投資)」が他の年代に比べ高い。

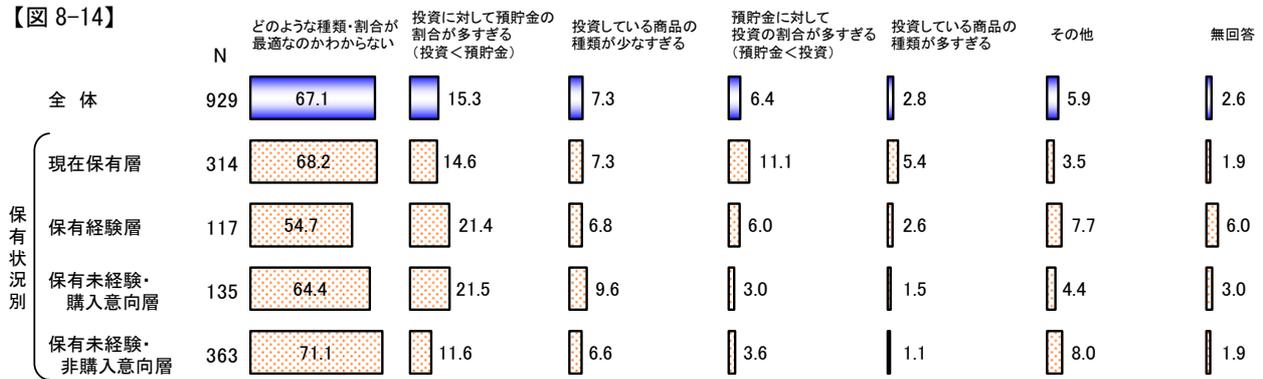
年収が高いほど「どのような種類・割合が最適なのかわからない」は低くなる傾向がみられるが、「投資<預貯金」「投資している商品の種類が少なすぎる」は逆に年収が高いほど高くなる。(図 8-13)

- 投信現在保有層は「預貯金<投資」が、保有経験層と保有未経験・購入意向層は、「投資<預貯金」が他層より高い。(図 8-14)

【図 8-13】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データをみる際に注意が必要。



【図 8-14】



(6) 最近の景気等を踏まえた資産運用やリスクについての考え方〔問 46：重複回答〕

- 最近の景気などを踏まえた資産運用やリスクの考え方は、「リターンが少なくとも、元本保証があるものを選びたい」(36.0%)が最も高く、「資産はいろいろな種類の金融商品に分散させたいと思う」(26.5%)が続く。「特にない・わからない」も29.5%みられる。

平成24年に比べて「リターンが少なくとも、元本保証があるものを選びたい」は8.3p、「株式や投資など、元本割れリスクのある商品の保有を減らしたい」は7.5p減少。「資産はいろいろな種類の金融商品に分散させたい」も5.2p減少し、平成21年の水準に戻った。また、「特にない・わからない」は平成24年から7.1pの増加。(図8-15)

- 男性は「資産はいろいろな種類の金融商品に分散させたい」や「今が、株式や投信購入のチャンス」が女性より高い。女性は「リターンが少なくとも、元本保証があるものを選びたい」や「特にない・わからない」が男性より高い。

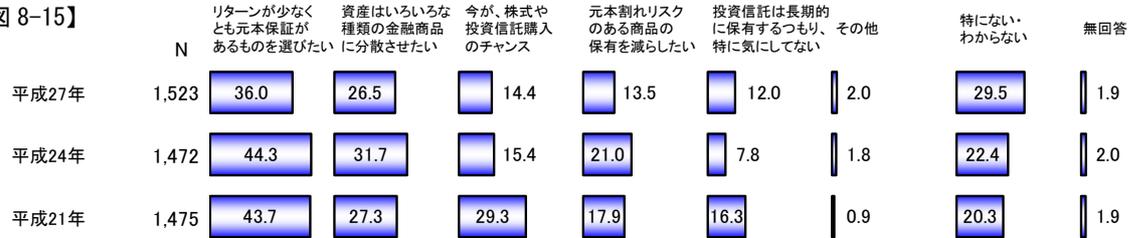
年代別では、「今が、株式や投信購入のチャンス」「元本割れリスクのある商品の保有を減らしたい」「投信は長期的に保有するつもり、景気などは特に気にしていない」は、年代が上がるにつれて高くなる傾向がみられる。また、30代以下は「特にない・わからない」が約40%を占め、若年層ほど資産運用の考えが定まっていない様子が見える。

年収「100万円未満」では「特にない・わからない」が特に高い。一方、年収が上がるにつれて「資産はいろいろな種類の金融商品に分散させたい」と「今が、株式や投信購入のチャンス」は高くなる。「1000万円以上」では「リターンが少なくとも、元本保証があるものを選びたい」が低く、「資産はいろいろな種類の金融商品に分散させたい」が高い。(図8-16)

- 投信現在保有層は「資産はいろいろな種類の金融商品に分散させたい」「今が、株式や投信購入のチャンス」「元本割れリスクのある商品の保有を減らしたい」「投信は長期的に保有するつもり、景気などは特に気にしていない」が他層を上回る。保有未経験・購入意向層は「リターンが少なくとも元本保証があるものを選びたい」と「資産はいろいろな種類の金融商品に分散させたい」が比較的高い。

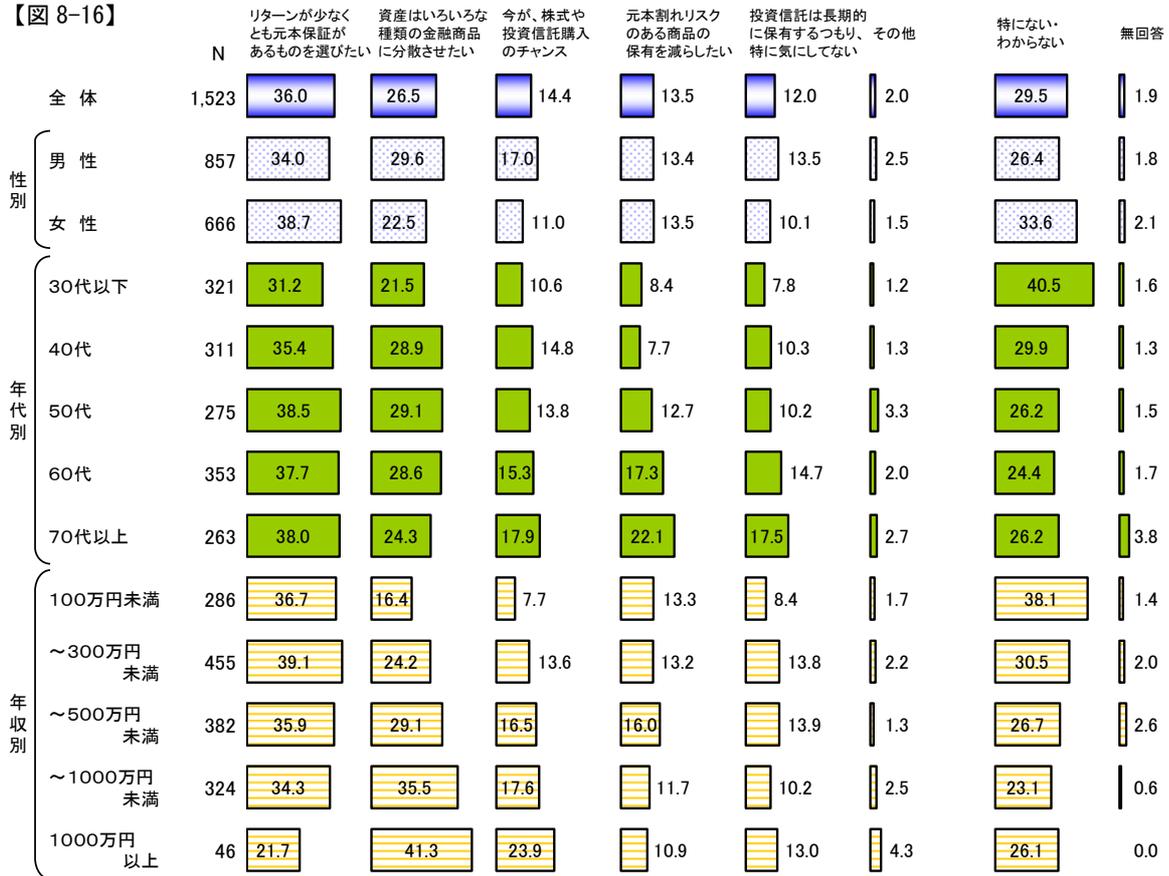
株式投信保有層は「資産はいろいろな種類の金融商品に分散させたい」や「今が、株式や投信購入のチャンス」が他2層より高い。(図8-17)

【図 8-15】

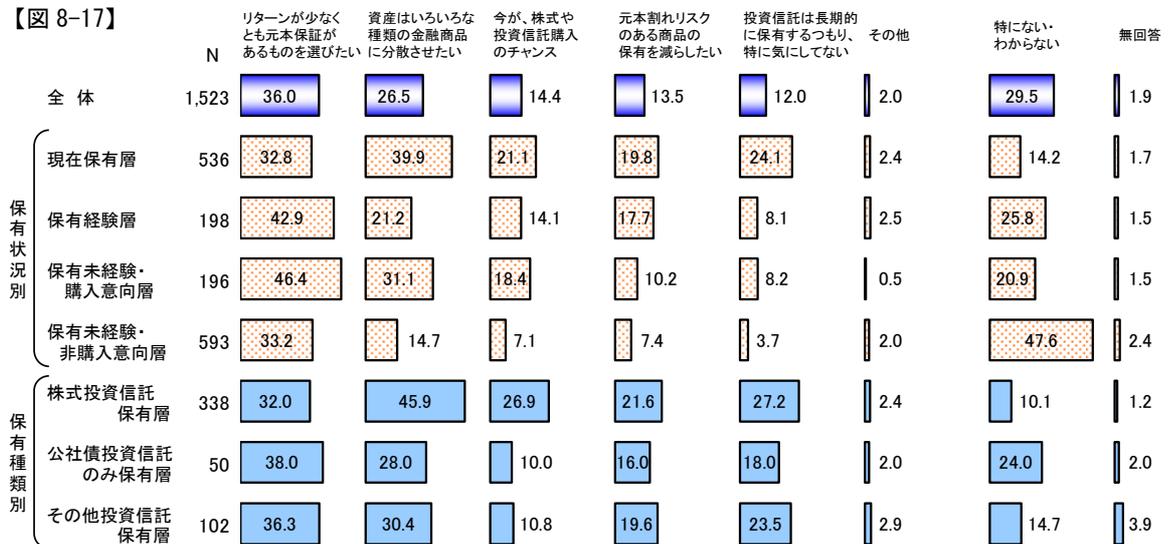


※ 平成 21 年調査は「株価下落の今、株式や投信購入のチャンス」「投信は長期運用するものなので、特に気にしてない」で調査。

【図 8-16】



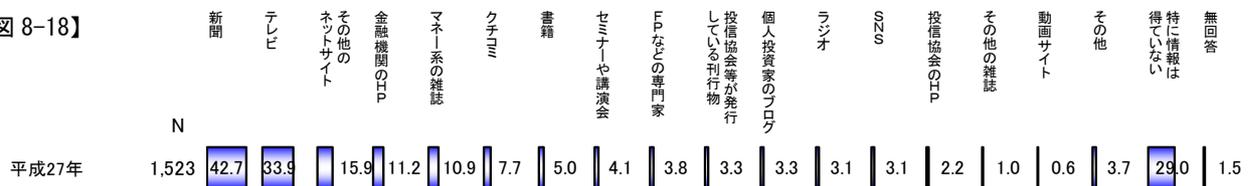
【図 8-17】



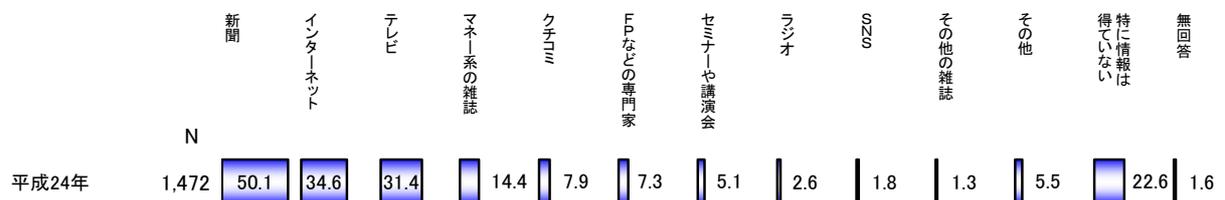
(7) 金融商品や投資に関する情報源〔問 47：重複回答〕

- 金融商品や投資の情報源は、「新聞」(42.7%)が最も高く、次いで「テレビ」(33.9%)。一方、「特に情報は得ていない」も 29.0%みられる。(図 8-18)
- 男性は上位 5 項目とも女性より高い。女性は「特に情報は得ていない」が高い。「新聞」は年代が上がるにつれ高くなり、「その他のネットサイト」「金融機関のホームページ」「マネー系の雑誌」は 50 代以下で高い。「個人投資家のブログ」「SNS」は年代が下がるほど高い。また、年収が高いほど「新聞」「その他のネットサイト」「金融機関のHP」「マネー系の雑誌」「書籍」は高くなる傾向がみられ、年収が高くなるほど多様な情報源を利用しているとみられる。(図 8-19)
- 投信現在保有層は、「金融機関のHP」「セミナーや講演会などのイベント」が他層より高い。保有未経験・購入意向層は「テレビ」「クチコミ」「SNS」が他の層より高い。株式投信保有層は「テレビ」と「マネー系の雑誌」が他 2 層に比べて高い。(図 8-20)

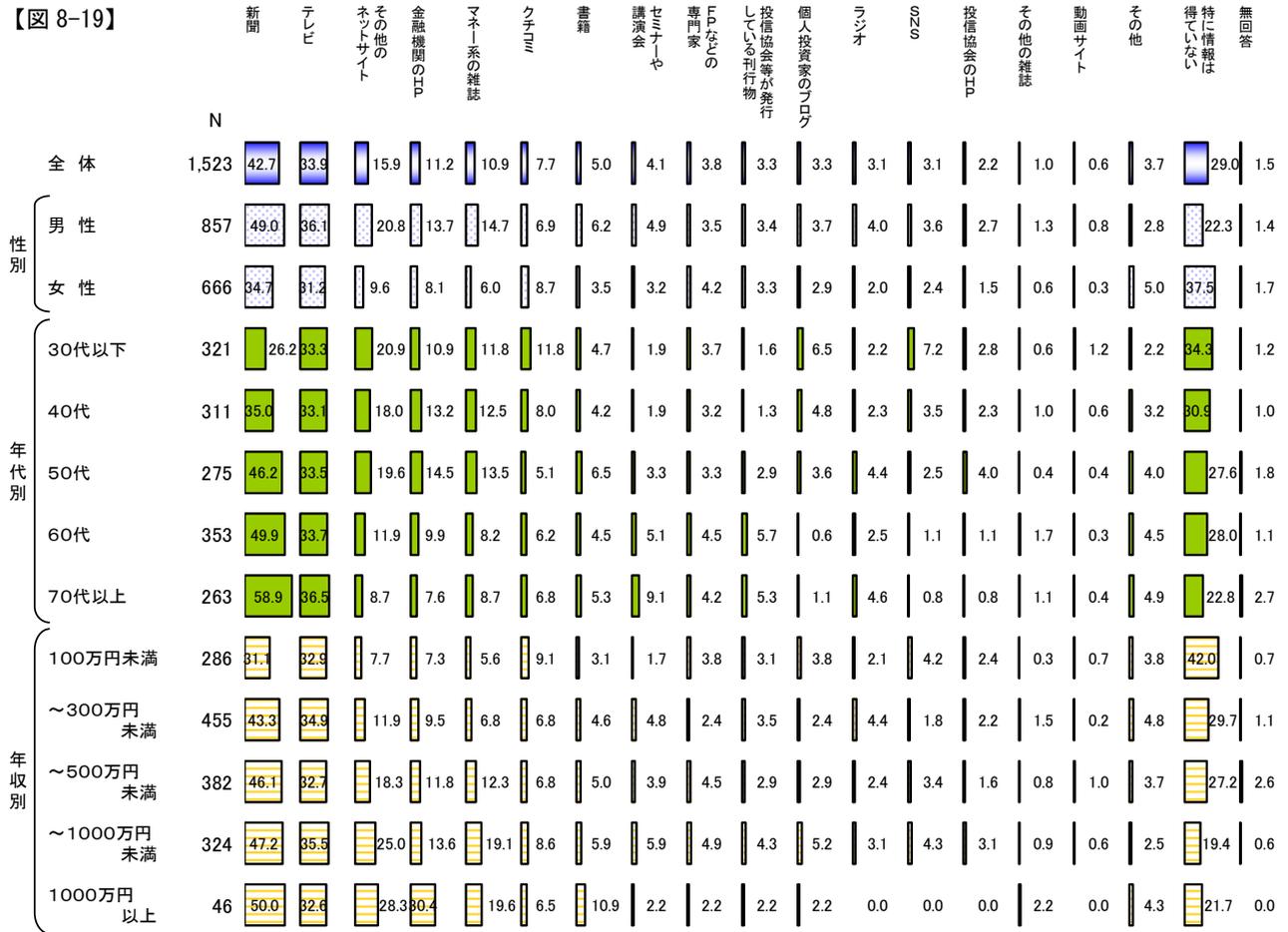
【図 8-18】



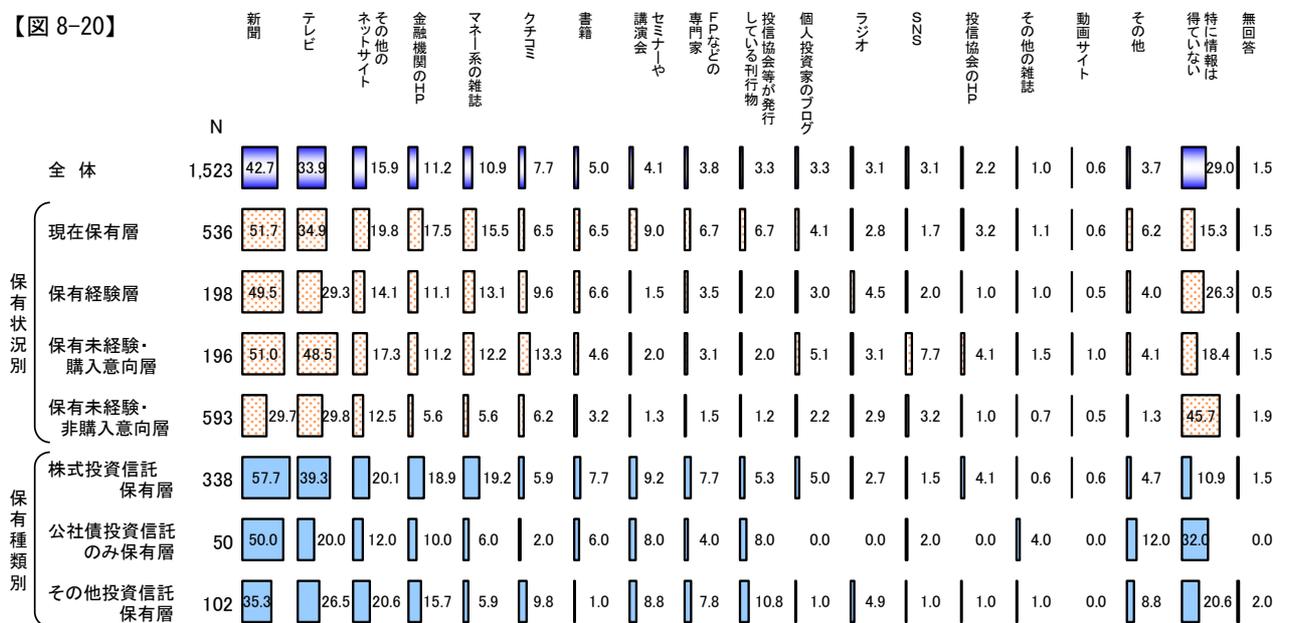
【参考：平成 24 年調査結果】



【図 8-19】



【図 8-20】



(8)投資に関して入手したい情報内容〔問48：重複回答〕

- 投資に関して入手したい情報は、「経済の見通し(市況や為替の動向など)」(43.7%)が最も高い。以下、「運用成績の良い投信」(31.2%)、「今後、投信の成績に影響を及ぼす情報」(28.2%)、「分配金が多い投信」(20.7%)と続く。なお、「特にない」も28.2%みられる。

男性は「経済の見通し」「過去の運用実績」が、女性は「特にない」が高い。

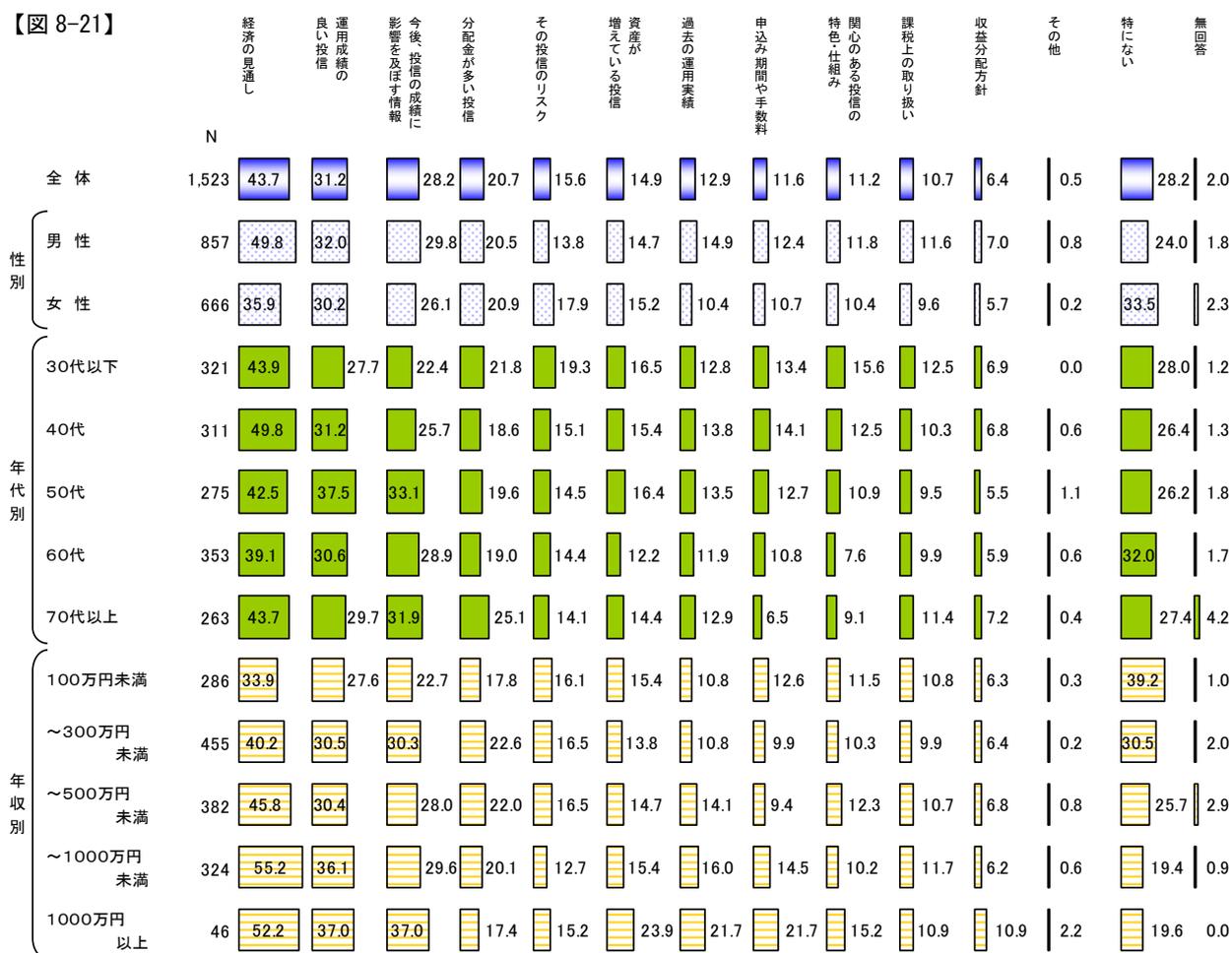
年代別では、「経済の見通し」の情報入手意向は40代、「運用成績の良い投信」は50代が高い。

また、年収が上がるほど「経済の見通し」「運用成績の良い投信」「今後、投信の成績に影響を及ぼす情報」についての入手意向が高くなる傾向がみられる。また、年収「1000万円以上」では、多くの項目で他層より高く、多様な情報へのニーズがあるといえる。(図8-21)

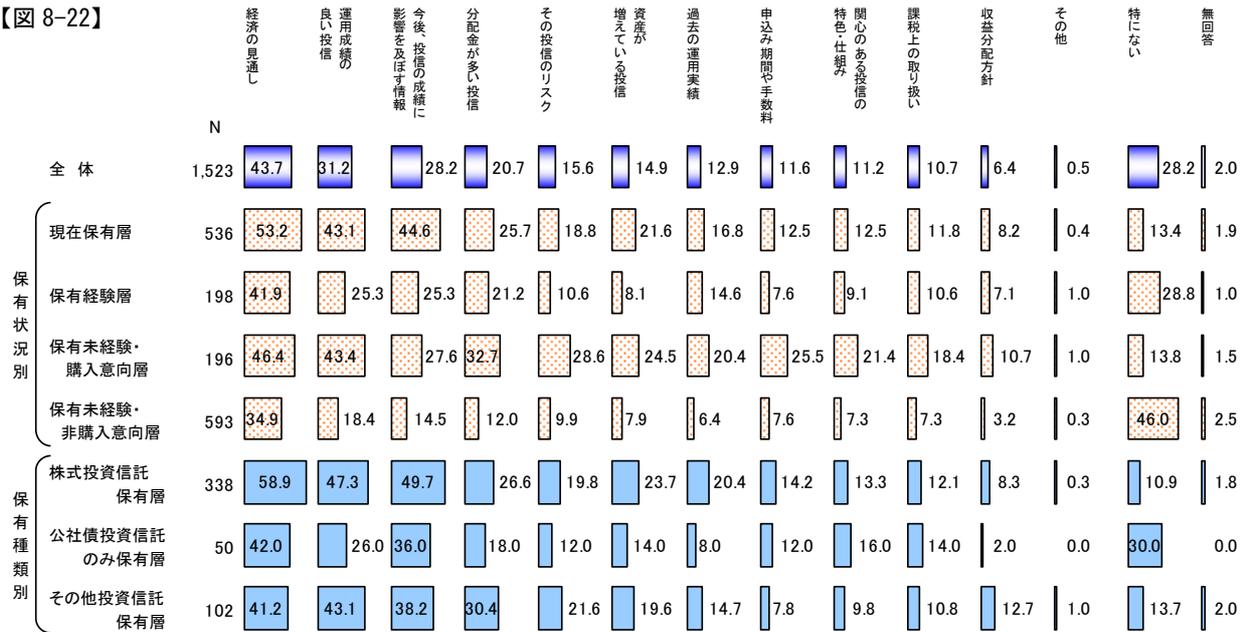
- 投信現在保有層は「経済の見通し」「今後、投信の成績に影響を及ぼす情報」が他層より高い。保有未経験・購入意向層は「分配金が多い投信」「その投信のリスク」「申込み期間や手数料」「関心のある投信の特色・仕組み」「課税上の取り扱い」が他層より高く、多様な情報の入手意向がある様子がみてとれる。

株式投信保有層は「経済の見通し」「今後、投信の成績に影響を及ぼす情報」「過去の運用実績」が他2層に比べ高く、投信の成績に関する情報ニーズが他層に比べて高い。(図8-22)

【図8-21】



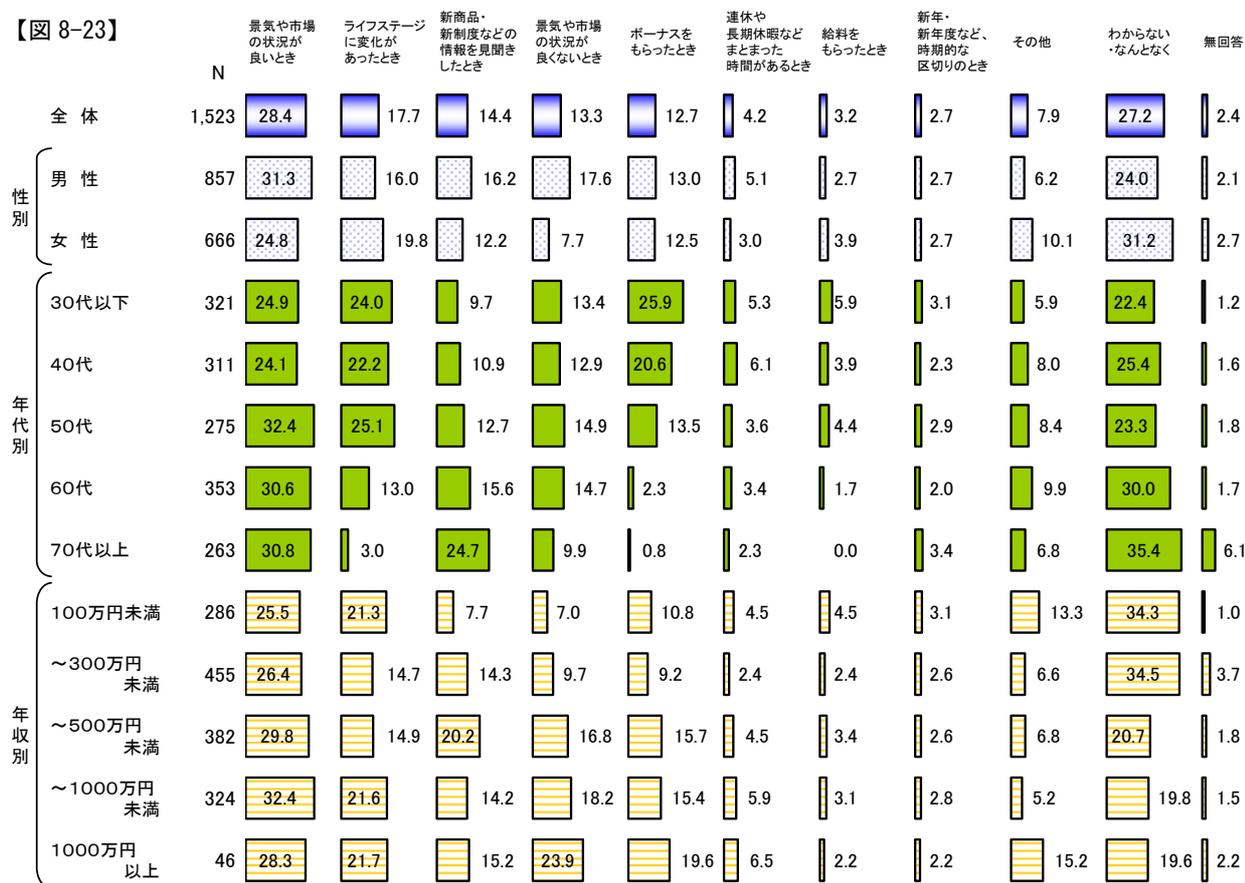
【図 8-22】



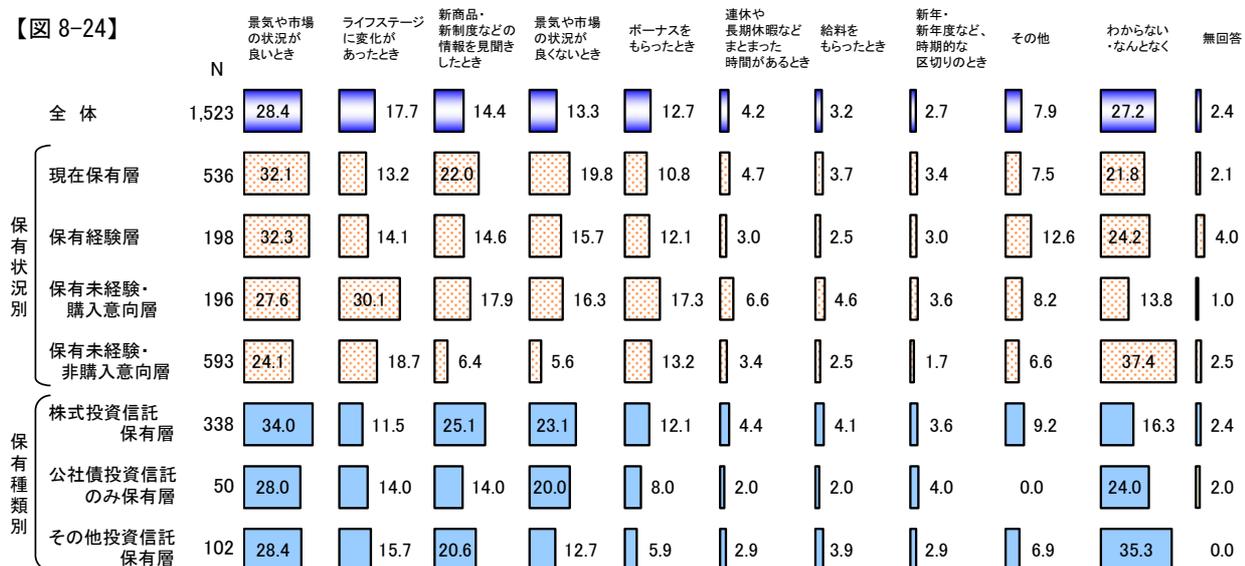
(9) 投資を検討するきっかけ〔問 33：重複回答〕

- 投資を検討するきっかけは、「景気や市場(相場)の状況が良いとき(市況が上向きのとき)」(28.4%)が最も高い。「わからない・なんとなく」も27.2%みられる。男性は「景気や市場の状況が良いとき」「景気や市場の状況が良くないとき」がともに女性より高い。女性は「わからない・なんとなく」が高い。  
「ボーナスをもらったとき」は若年層ほど高い。また、「ライフステージに変化があったとき」は50代以下で高い。「新商品・新制度などの情報を見聞きしたとき」は年代が上がるほど高くなる。なお、70代以上は全般的に低い項目が多い。  
年収別では、「景気や市場の状況が良くないとき」「ボーナスをもらったとき」は年収が高いほど高くなる傾向がみられる。「わからない・なんとなく」は“300万円未満”の層で高い。(図 8-23)
- 投信現在保有層は「景気や市場の状況が良くないとき」と「新商品・新制度などの情報を見聞きしたとき」が他層より高い。保有未経験・購入意向層は「ライフステージに変化があったとき」が他層より高い。また、保有未経験・非購入意向層では、「新商品・新制度などの情報を見聞きしたとき」「景気や市場の状況が良くないとき」が他層に比べて低く、保有経験によって違いがみてとれる。  
株式投信保有層は「景気や市場の状況が良いとき」「新商品・新制度などの情報を見聞きしたとき」が他2層より高い。(図 8-24)

【図 8-23】



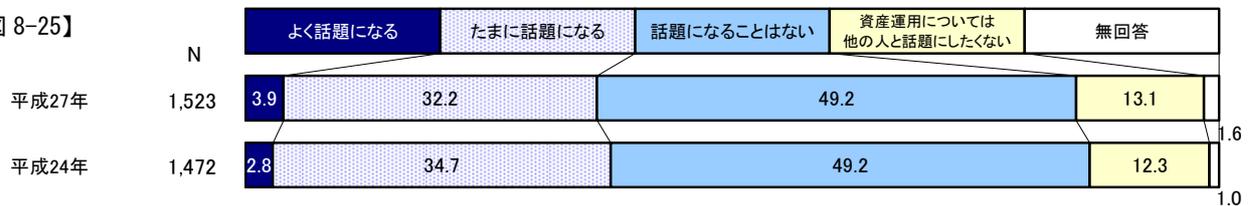
【図 8-24】



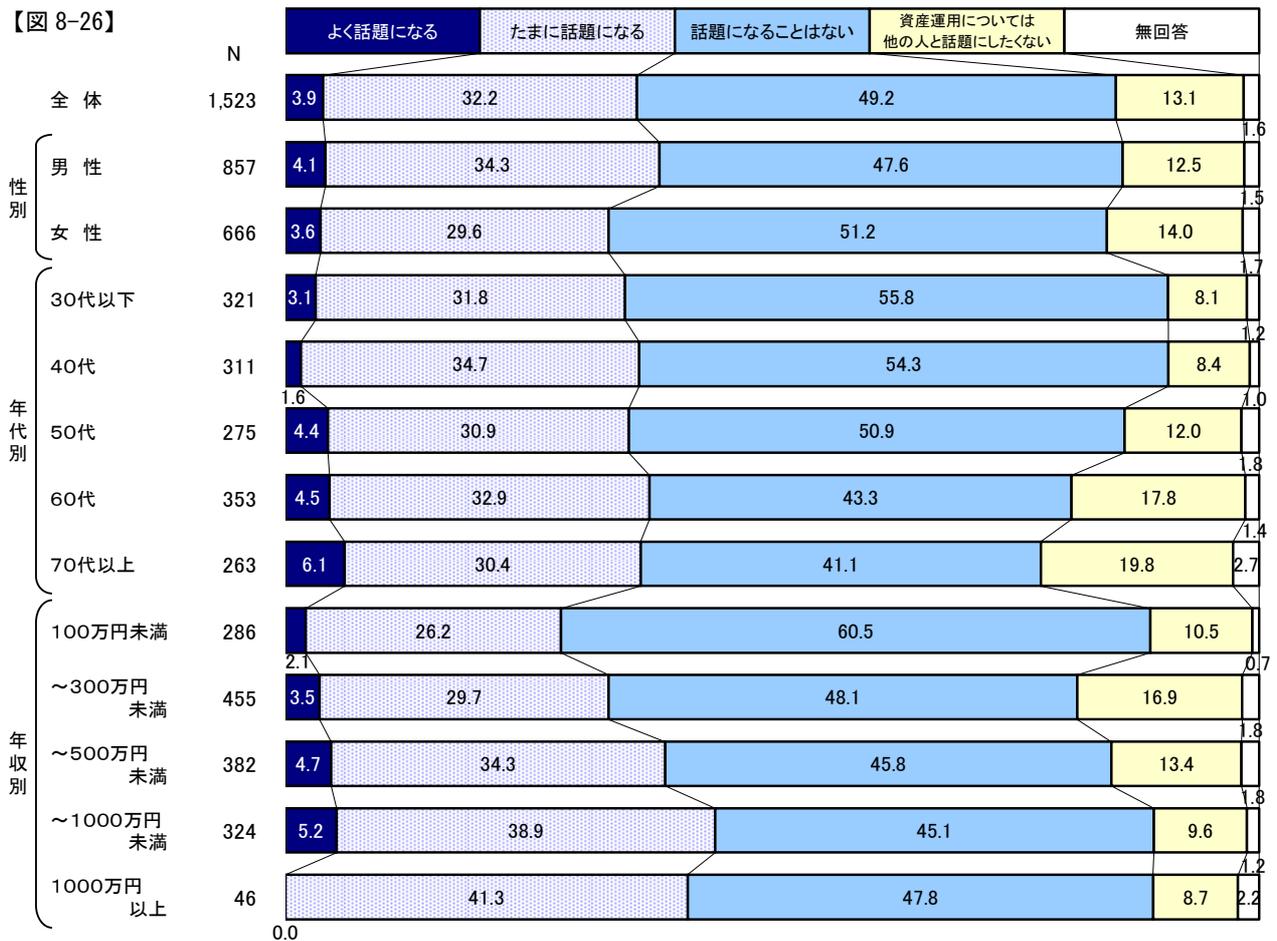
(10) 資産運用に関する話題の登場頻度〔問 34：単数回答〕

- 資産運用について、知人・友人、会社等で話題になる頻度を尋ねたところ、「よく話題になる」(3.9%)と「たまに話題になる」(32.2%)を合わせた“話題になる率”は36.1%である。一方、「話題になることはない」(49.2%)は半数、「資産運用については他の人とは話題にしたいくない」という拒否層も13.1%みられる。(図 8-25)
- “話題になる率”は男性(38.4%)が女性(33.2%)よりやや高い。  
「話題になることはない」は若年層ほど高い。また、「資産運用については他の人とは話題にしたいくない」は高年齢層ほど高く、70代以上では約20%にのぼる。  
“話題になる率”は、年収が上がるにつれて高くなる傾向がみられる。(図 8-26)
- “話題になる率”は、投信保有未経験・購入意向層(55.7%)が最も高く、現在保有層(41.2%)を上回る。  
株式投信保有層では、「資産運用については他の人とは話題にしたいくない」率が他2層より低い。(図 8-27)

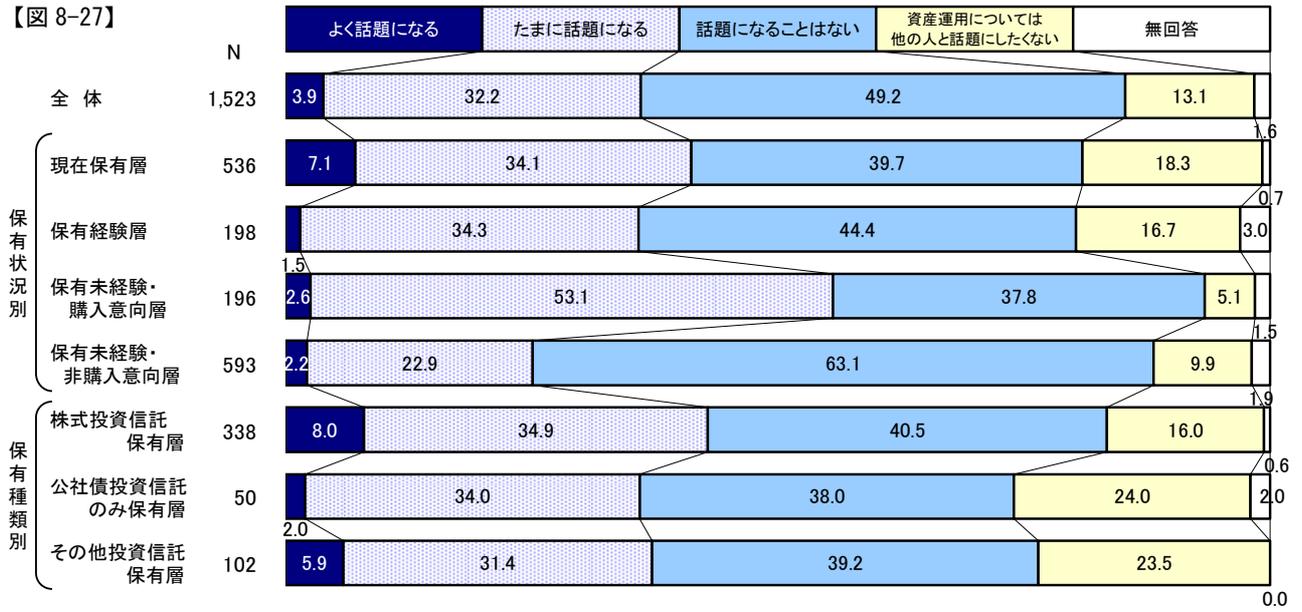
【図 8-25】



【図 8-26】



【図 8-27】



## 9. 少額投資非課税制度（NISA）に関する状況（全体）

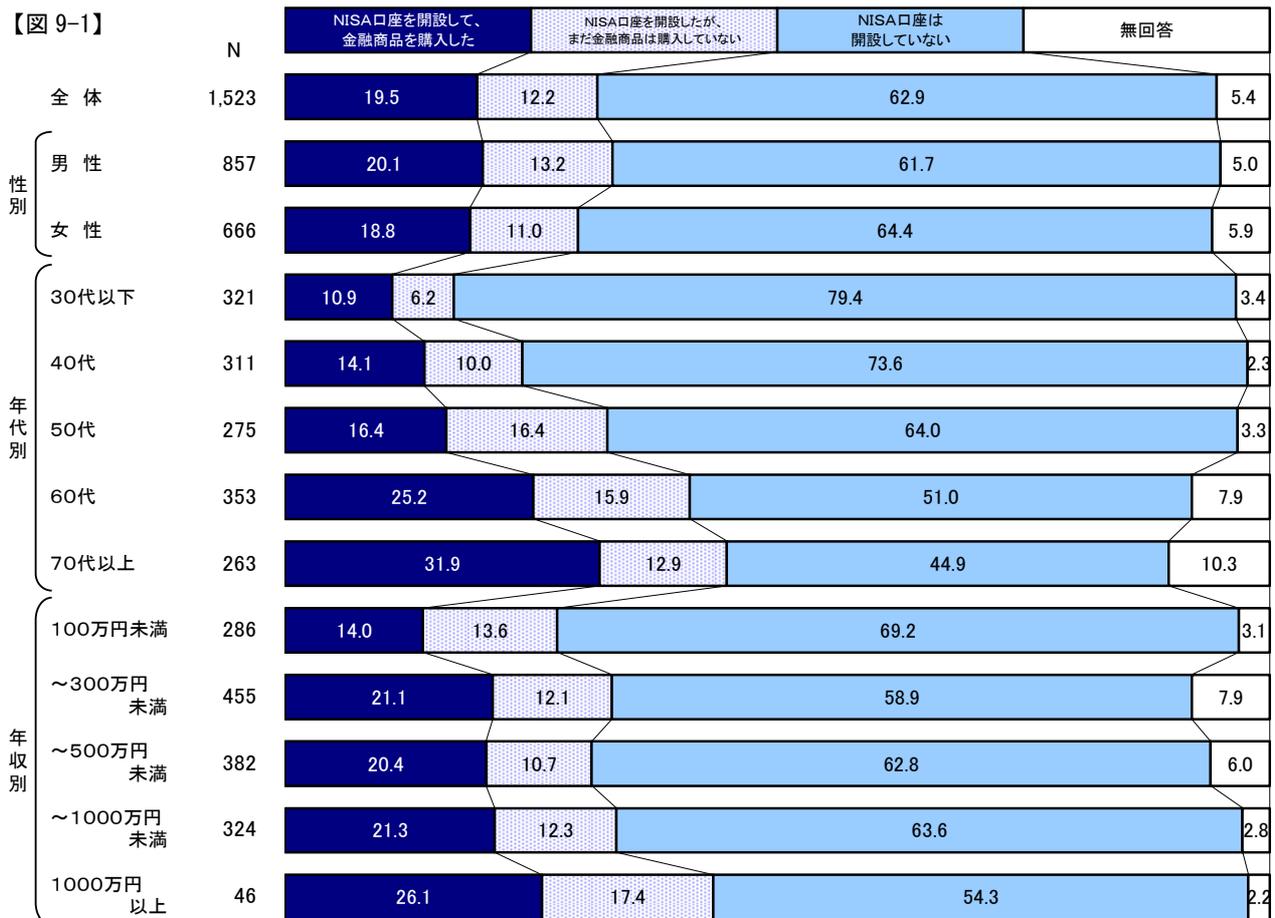
### （1）「NISA口座」開設状況〔問52：単数回答〕

- この1年間に「NISA口座を開設して、金融商品を購入した」は19.5%、「NISA口座を開設したが、まだ金融商品は購入していない」(12.2%)と合わせた“NISA口座開設率”は31.7%。一方、「NISA口座は開設していない」は62.9%と過半数を占める。

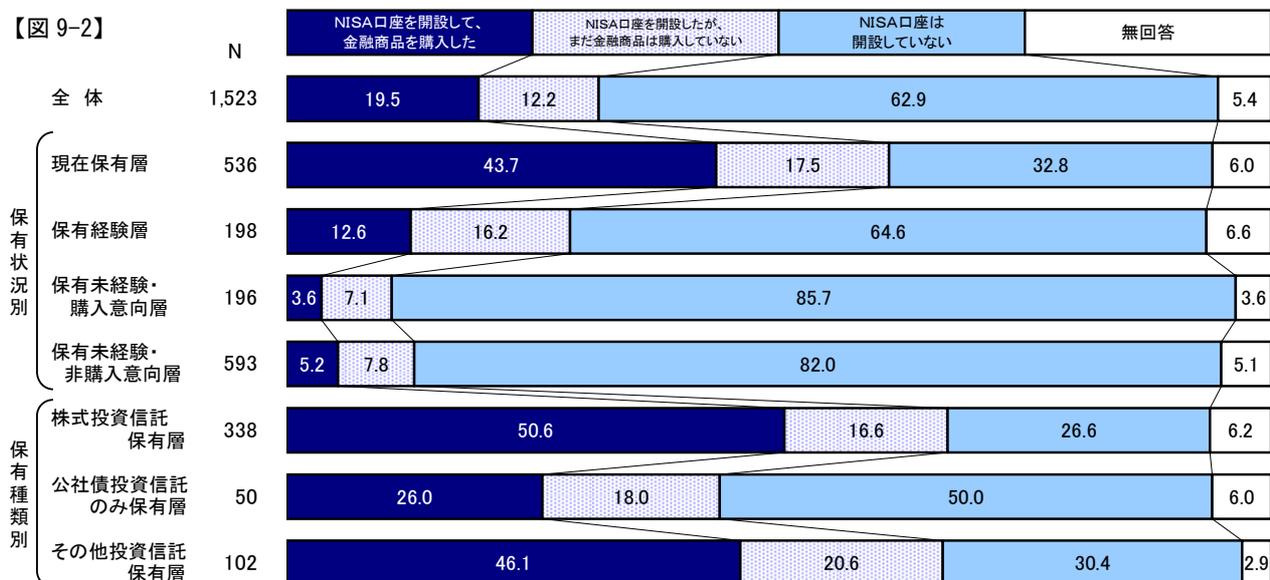
年代別では、「NISA口座を開設して、金融商品を購入した」は年代が上がるにつれ高くなる。“NISA口座開設率”も同様の傾向。

年収別では、「NISA口座を開設して、金融商品を購入した」は年収「100万円未満」で最も低く(14.0%)、「1000万円以上」で最も高い(26.1%)。“NISA口座開設率”も同様の傾向。(図9-1)

- 投信現在保有層は「NISA口座を開設して、金融商品を購入した」(43.7%)が高く、“NISA口座開設率”も61.2%と過半数を占める。保有経験層では“NISA口座開設率”は28.8%にとどまり、さらに保有未経験の2層では10%程度に過ぎない。(図9-2)



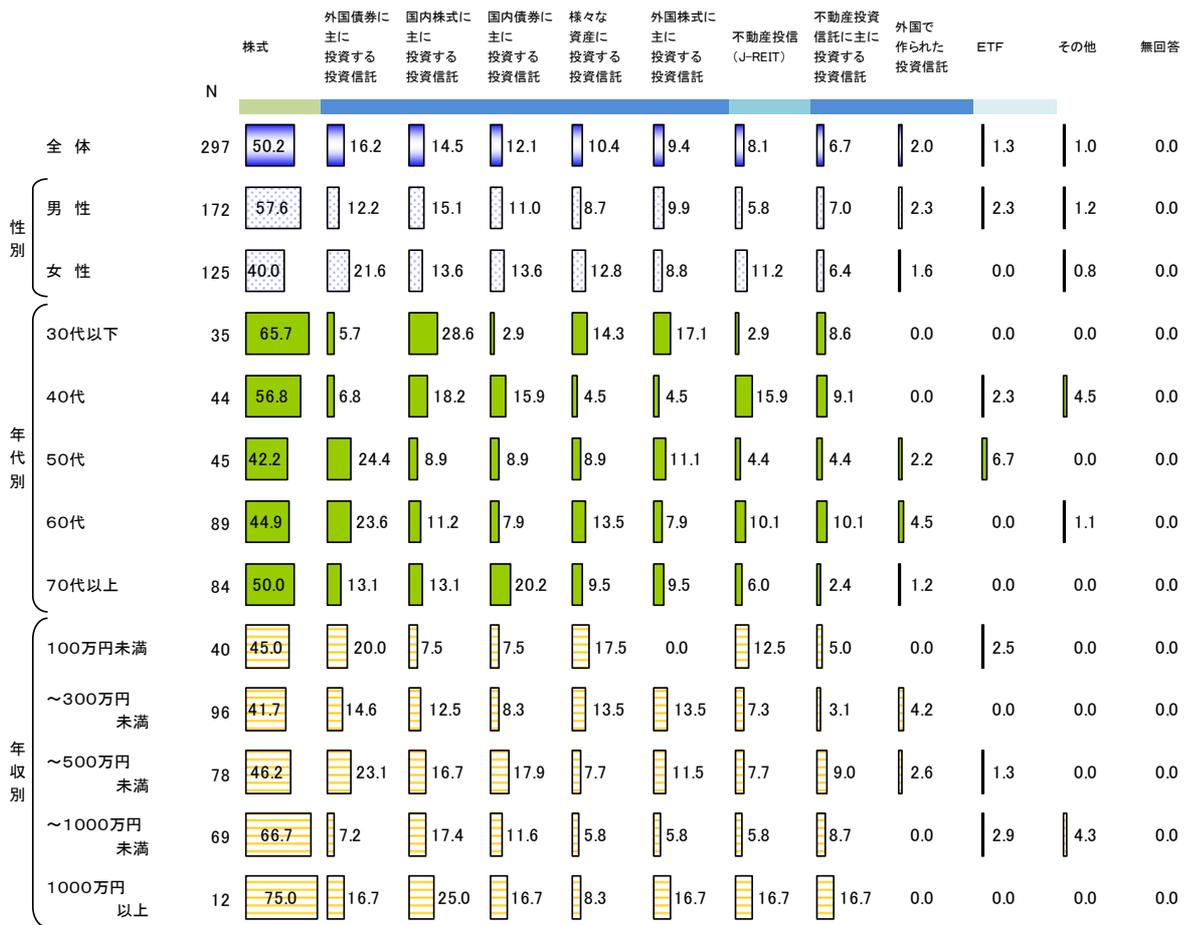
【図 9-2】



(2) 「NISA口座」で購入している金融商品(NISA口座開設・購入者)〔問 52-1：重複回答〕

- NISA口座を開設し、金融商品を購入した人の購入内容は、いずれか1種類以上の“投信購入率”が55.9%で、「株式」(50.2%)を上回る。投信種類の詳細をみると、「外国債券に主に投資する投信」「国内株式に主に投資する投信」「国内債券に主に投資する投信」「様々な資産に投資する投信(国内外の株式や債券、または不動産投信などにも投資を行うもの)」が10%台で並ぶ(順に16.2%、14.5%、12.1%、10.4%)。男性は「株式」が高く、過半数が購入している。女性は「外国債券に主に投資する投信」や「不動産投信(J-REIT)」が男性より高い。また、年代別では40代以下で「株式」が高いほか、30代以下は「国内株式に主に投資する投信」「外国株式に主に投資する投信」、40代は「不動産投信(J-REIT)」が他の年代より高く、50~60代では「外国債券に主に投資する投信」がやや高い。年収「~1000万円未満」では「株式」が高い。(図9-3)
- 投信現在保有層では「株式」の購入率は低く、多様な商品に分散している。(図9-4)

【図 9-3】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。

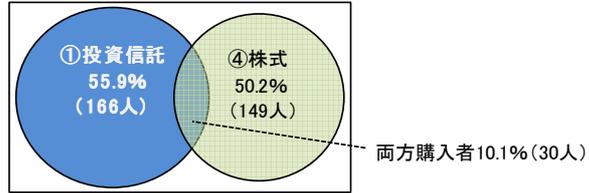


【参考：商品種別購入率】 (重複回答 N=297)

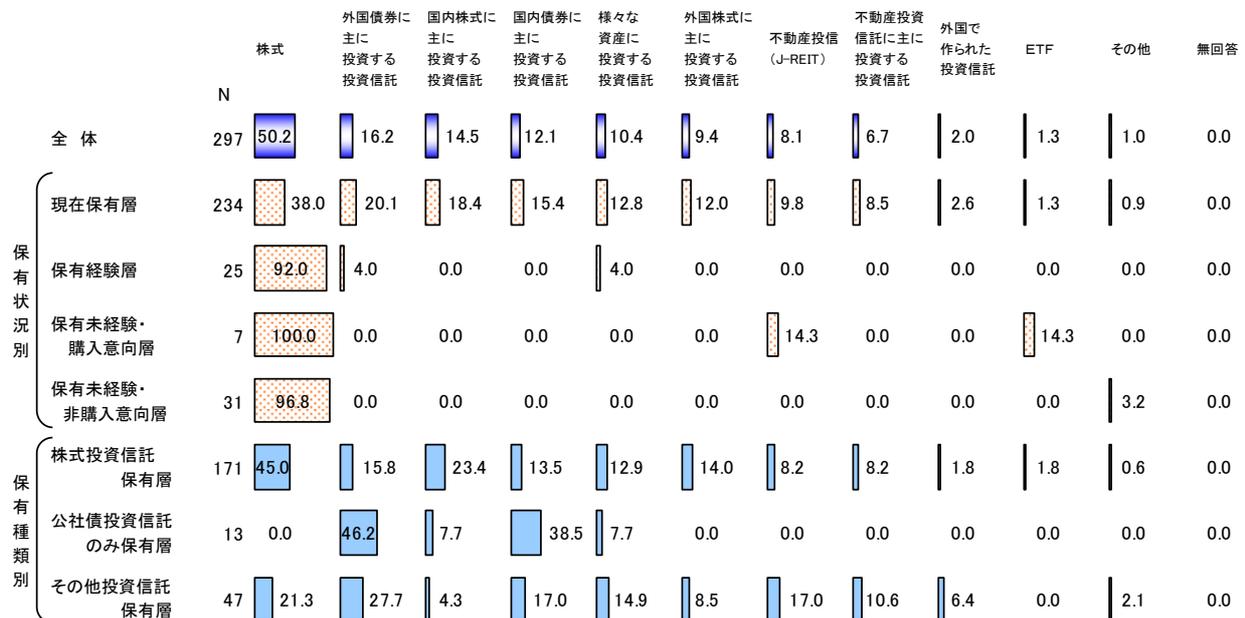
①投資信託	55.9	(%)
②不動産投信(J-REIT)	8.1	
③ETF	1.3	
④株式	50.2	

※①~④はそれぞれ、問52-1回答者(297人)に対する比率であり、①~④同士は相互に重複がある点に注意。

NISA口座開設・購入者(N=297)=100%とした場合の内訳



【図 9-4】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



(3) 「NISA口座」を開設／購入していない理由(NISA口座非開設／未購入者)

〔問 52-2：重複回答〕

- 「NISA口座を開設したが金融商品未購入」または「NISA口座非開設」の理由は、「投資自体に関心がないから」(29.7%)が最も高い。次いで「投資に回すお金がないから」(28.1%)、「どの商品を購入してよいかわからないから」(19.0%)が高い。「NISA制度の内容を知らないから」と「特に理由はない」も約15%ずつみられる。

男性は「口座の申込手続きが煩雑で面倒」が女性より高い。女性では「投資自体に関心がない」(35.1%)が特に高く、「NISA制度の内容を知らない」(17.7%)も高い。

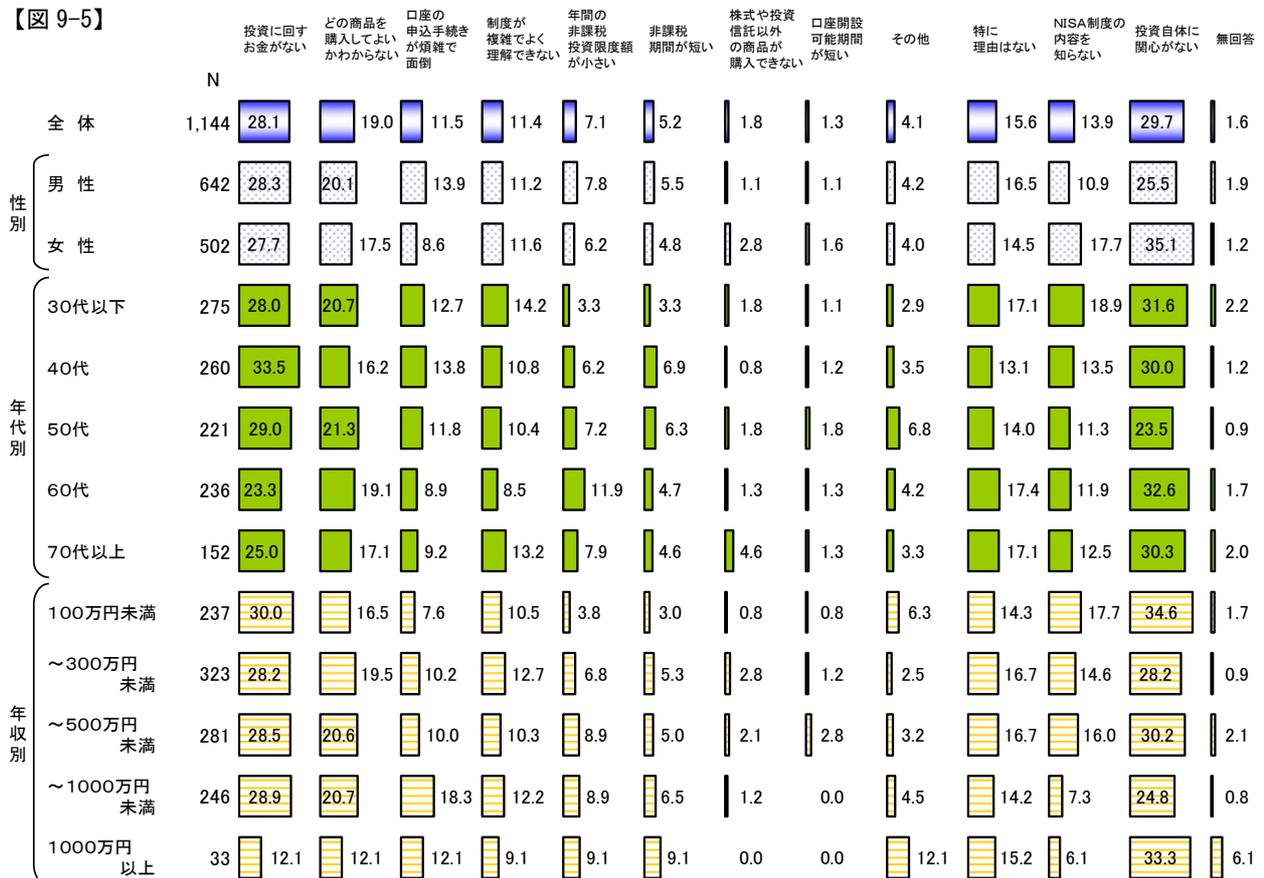
40代では「投資に回すお金がない」、60代では「年間の非課税投資限度額(100万円)が小さいから」が高い。30代以下の若年層は「NISA制度の内容を知らない」がやや高い。

年収「～1000万円未満」の比較的高い年収層では「口座の申込手続きが煩雑で面倒」が他層より高く、改善ポイントの1つといえる。また、年収が低いほど関心自体が低くなる傾向があり、「500万円未満」の層では「NISA制度の内容を知らない」、「100万円未満」では「投資自体に関心がない」が高い。(図9-5)

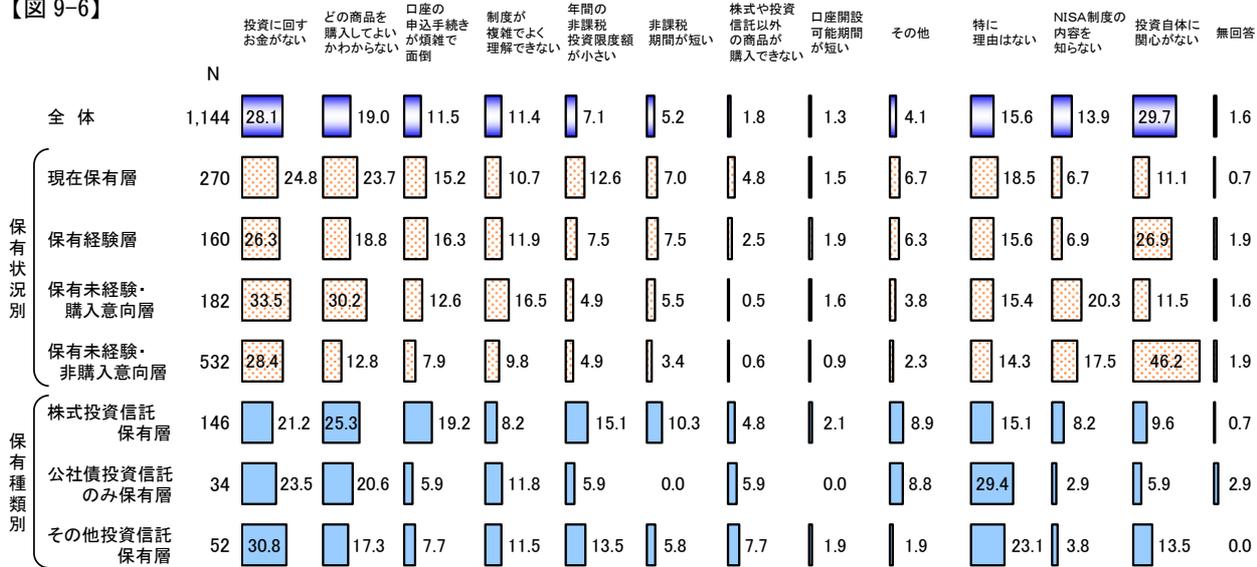
- 投信現在保有層は「年間の非課税投資限度額が小さい」が他層より高い。保有未経験・購入意向層では「投資に回すお金がない」「どの商品を購入してよいかわからない」「制度が複雑でよく理解できない」が高く、「NISA制度の内容を知らない」も20.3%と高いなど、この層にはより丁寧な情報提供が必要と推察される。

株式投信保有層は他2層に比べて「口座の申込手続きが煩雑で面倒」が高い。(図9-6)

【図9-5】



【図 9-6】



(4) 「NISA口座」で購入したい商品〔問 53：重複回答〕

- 回答者全員にNISA口座で購入したい商品について尋ねたところ、「収益が安定しているもの」(26.0%)と「リスクが低いもの」(24.1%)が同程度で高い。以下、「大きな値上がり益が期待できるもの」(19.8%)、「分配の頻度が多いもの(分配金・配当金が多いもの)」(16.9%)の順に続く。ただし、「NISA口座の利用は考えていない」が25.0%、「特にない・わからない」も22.7%みられる。

男性は「大きな値上がり益が期待できるもの」が女性より高い。女性では「NISA口座の利用は考えていない」と「特にない・わからない」が高い。

また、年代が低いほど「NISA口座の利用は考えていない」が高い傾向がみられる。

「分配の頻度が多いもの」は60代以上でやや高い。

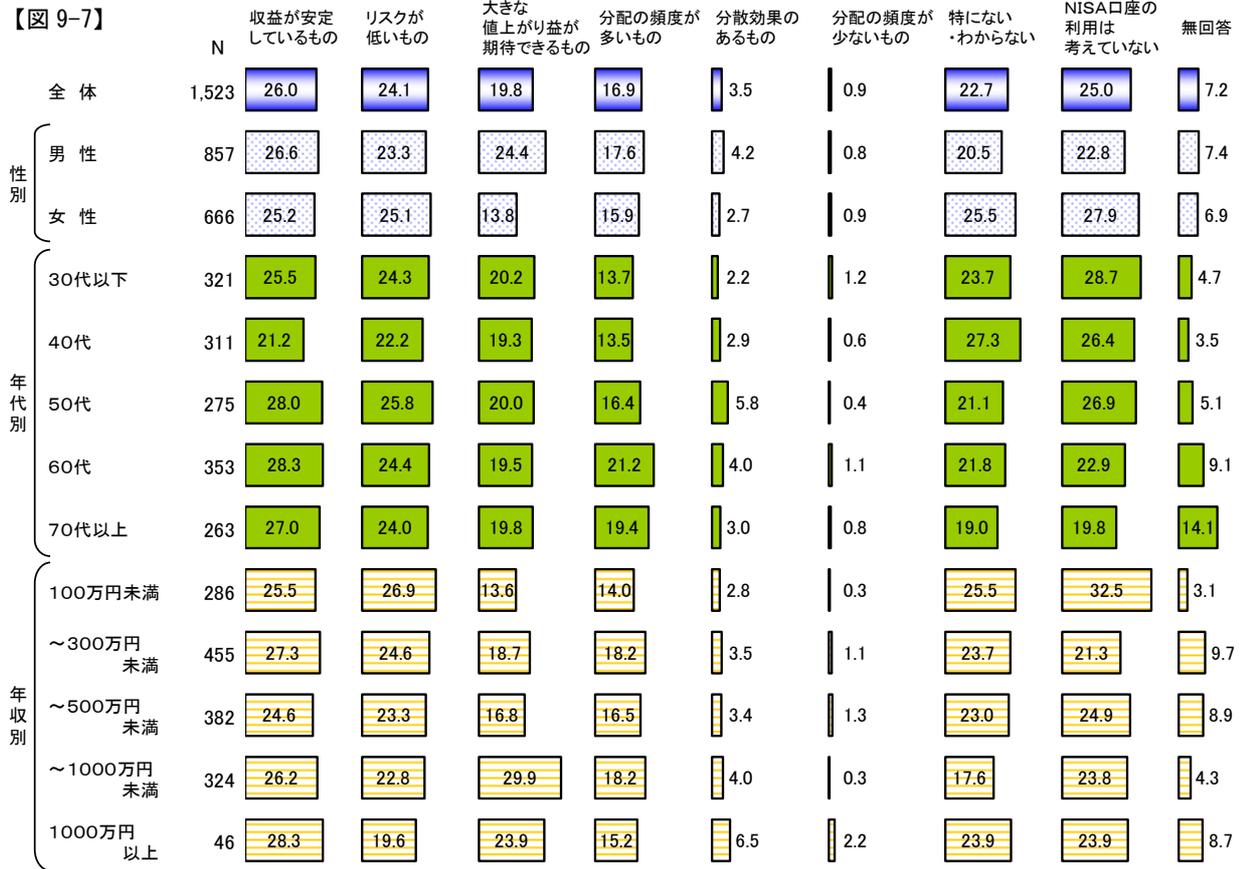
比較的年収が高い層では「大きな値上がり益が期待できるもの」は高く、「～100万円未満」では30%近くにのぼる。「リスクが低いもの」は年収が低いほど高い。

一方、「100万円未満」では「NISA口座の利用は考えていない」率が高い。(図9-7)

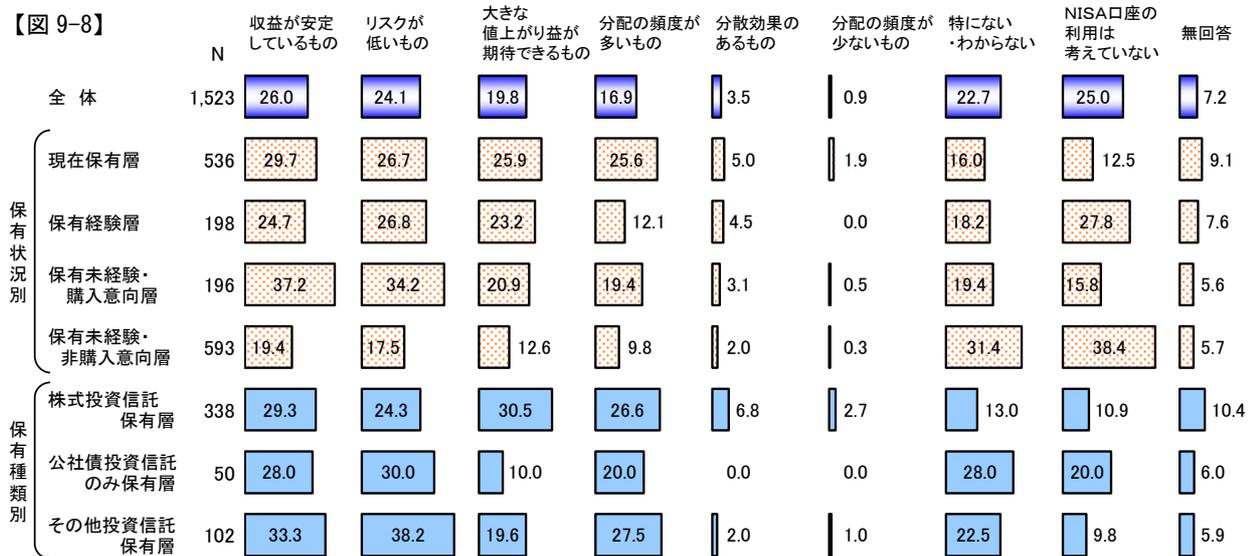
- 投信保有未経験・購入意向層は「収益が安定しているもの」と「リスクが低いもの」が高く、安全志向である様子が見える。

株式投信保有層は「大きな値上がり益が期待できるもの」が他2層より高く、「リスクが低いもの」は低い。(図9-8)

【図 9-7】



【図 9-8】



## 10. インターネットによる金融取引状況(全体)

### (1) インターネットによる金融取引経験〔問 51：単数回答〕

- インターネットを通じた金融取引経験が「ある」のは27.5%、「利用経験はないが、今後行いたい」は7.9%。ただし、「利用経験なく、今後も利用意向なし」(59.4%)が過半数を占める。

前回まで「ある」は増加傾向だったが、今回は平成21年の水準となった。(図10-1)

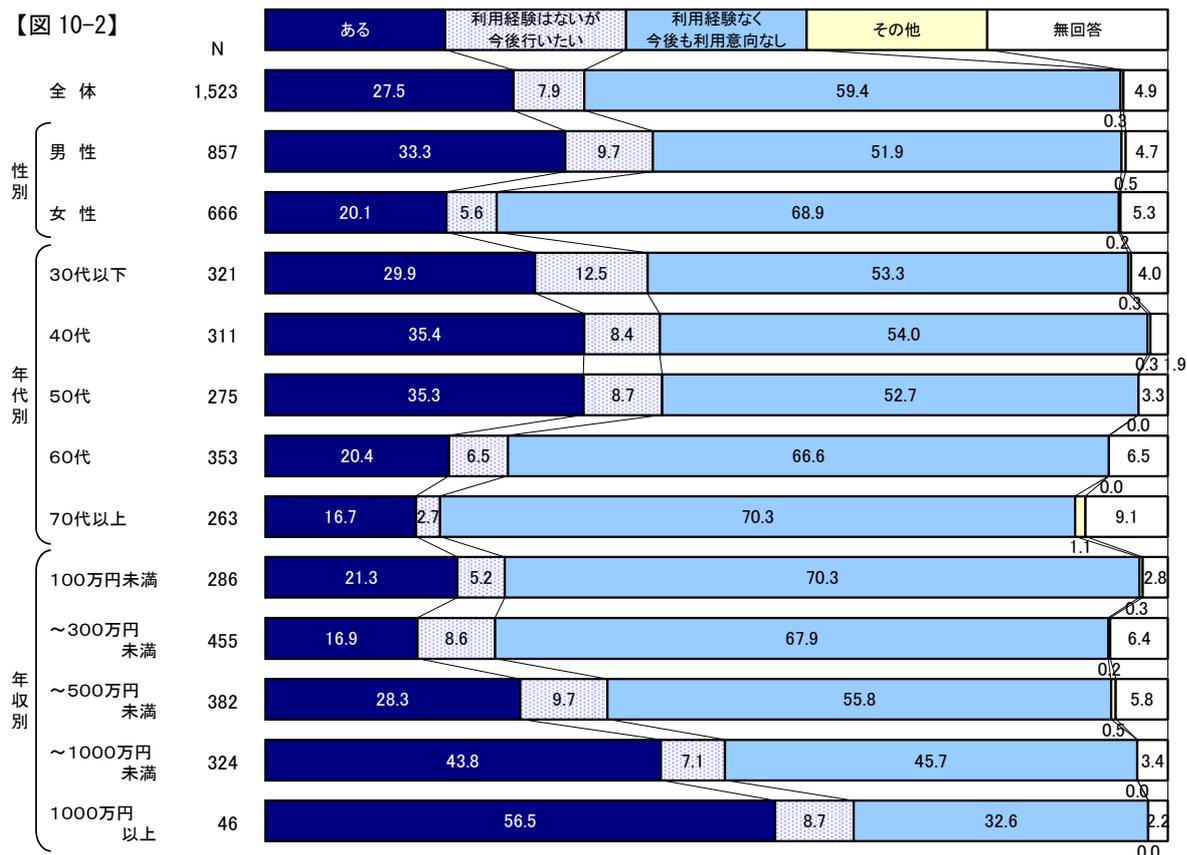
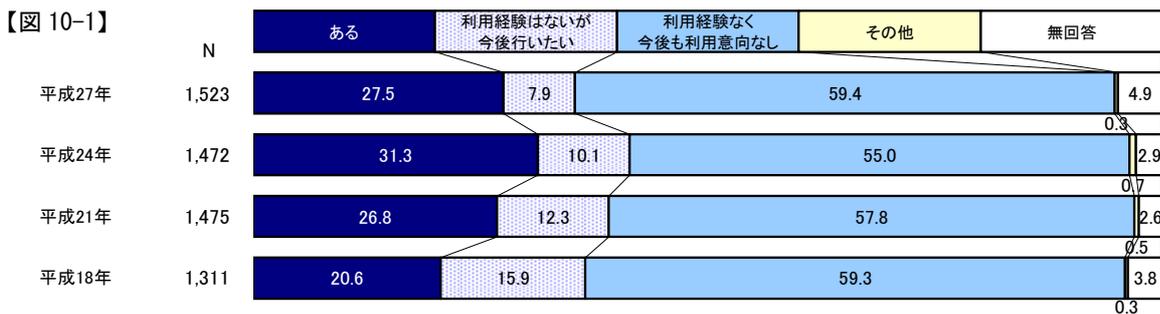
- ネット取引経験が「ある」は、男性(33.3%)が女性(20.1%)を大きく上回る。女性では「利用経験なく、今後も利用意向なし」(68.9%)が過半数を占める。

30～50代でネット取引経験が「ある」のは30%程度だが、60代以上では20%程度に下がる。30代以下では「利用経験はないが、今後行いたい」がやや高い。

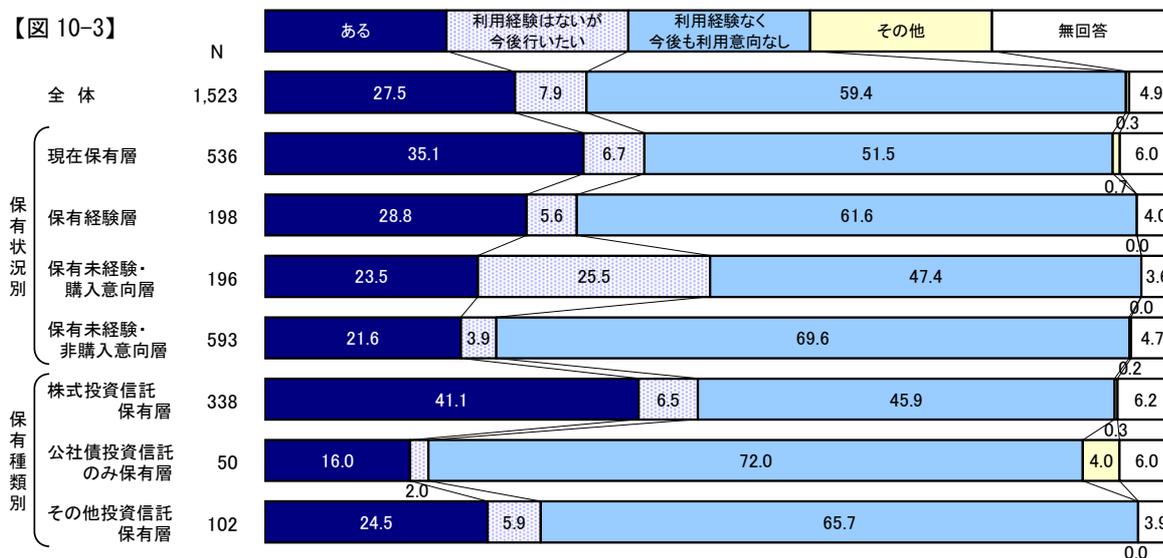
“300万円未満”ではネット取引経験が「ある」は20%程度と低いのが、年収が上がるにつれ高くなり、「1000万円以上」では半数を超える(56.5%)。(図10-2)

- 投信現在保有層では、ネット取引経験が「ある」は35.1%と高い。保有未経験・購入意向層では「利用経験はないが、今後行いたい」は25.5%と特に高い。

株式投信保有層では、ネット取引経験が「ある」は41.1%を占める。(図10-3)



【図 10-3】

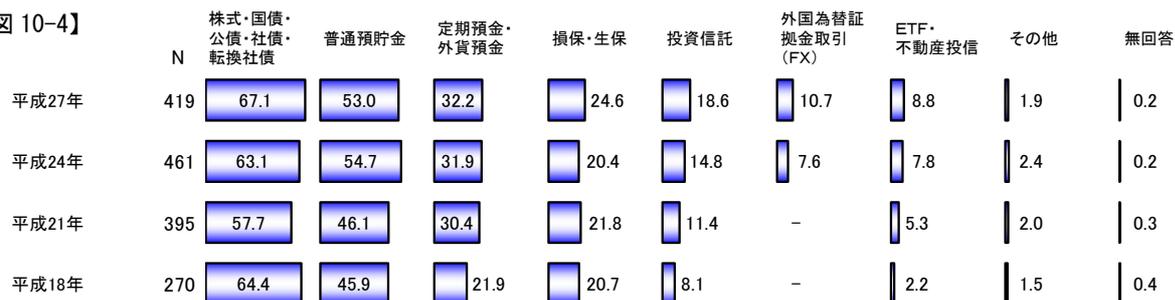


(2) インターネットによる取引経験のある金融商品(インターネット取引経験者)

〔問 51-1 : 重複回答〕

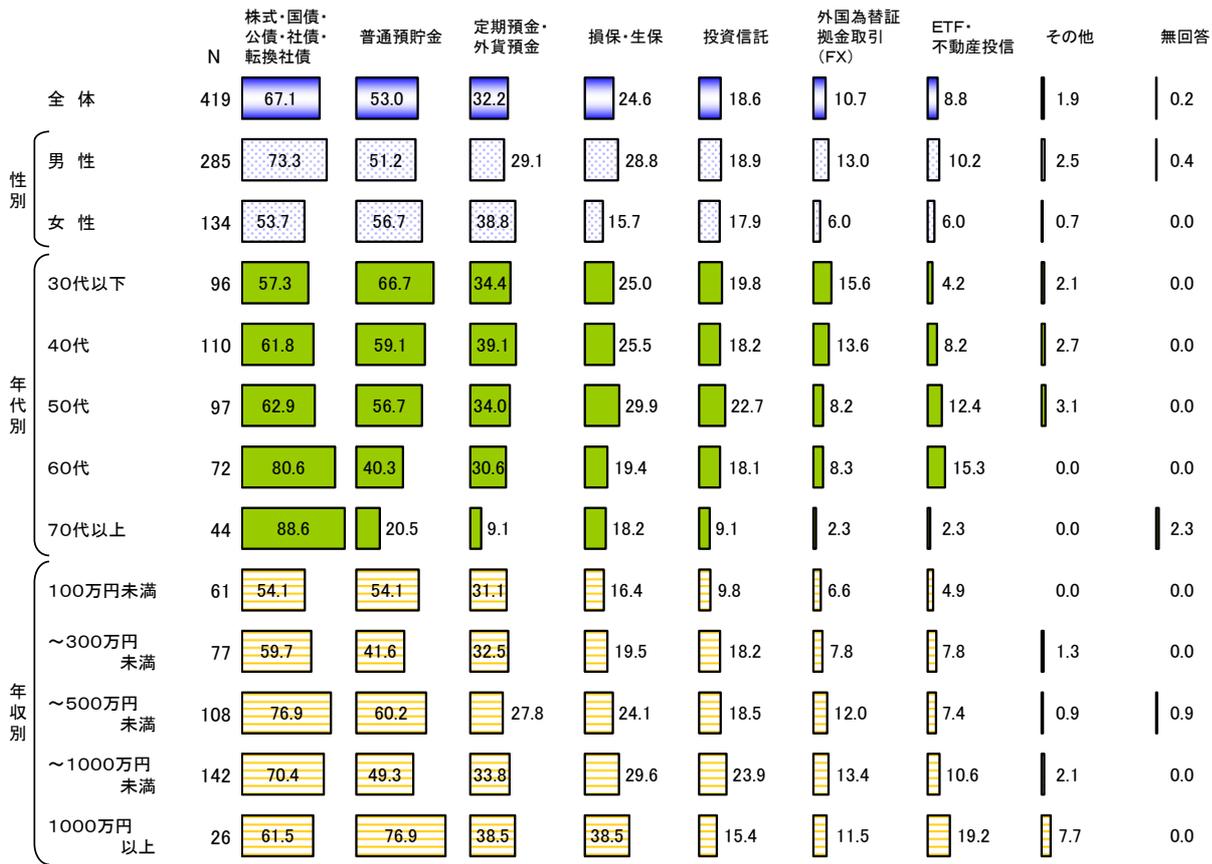
- インターネット金融取引経験者が取引を行ったことがある金融商品は、「株式・国債・公債・社債・転換社債」(67.1%)が最も高く、「普通預貯金」(53.0%)、「定期預金・外貨預金」(32.2%)の順に続く。  
「投信」と「ETF・不動産投信」は、年々増加傾向にある。(図 10-4)
- 男性は「株式・国債・公債・社債・転換社債」「自動車保険などの損害保険・生命保険」「外国為替証拠金取引(FX)」のネット取引経験率が女性より高く、女性は「普通預貯金」と「定期預金・外貨預金」が高い。  
「株式・国債・公債・社債・転換社債」は、年代が上がるにつれ高くなる傾向がみられる。「ETF・不動産投信」もわずかに同様の傾向がみられる。一方、「普通預貯金」「FX」は若年層ほど高い傾向。  
「株式・国債・公債・社債・転換社債」は年収「～500万円未満」「～1000万円未満」でやや高い。「損保・生保」「投信」「ETF・不動産投信」は年収が上がるほど高くなる傾向がみられる。(図 10-5)
- 投信現在保有層は「投信」が 34.0%と高い。保有未経験・購入意向層では「株式・国債・公債・社債・転換社債」が他層より低いが、「FX」は高い。(図 10-6)

【図 10-4】

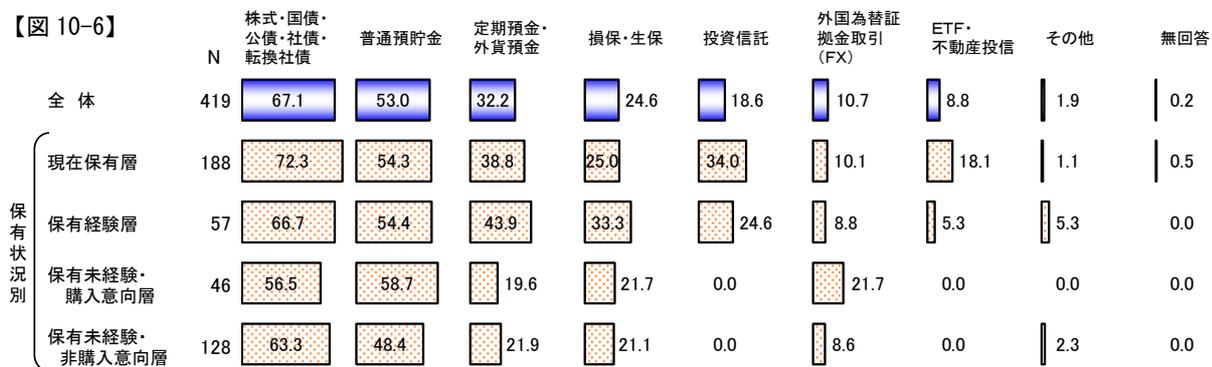


※ 平成 24 年調査より「外国為替証拠金取引(FX)」が追加。

【図 10-5】 ※N数(サンプル数)が少ない項目については、データを見る際に注意が必要。



【図 10-6】



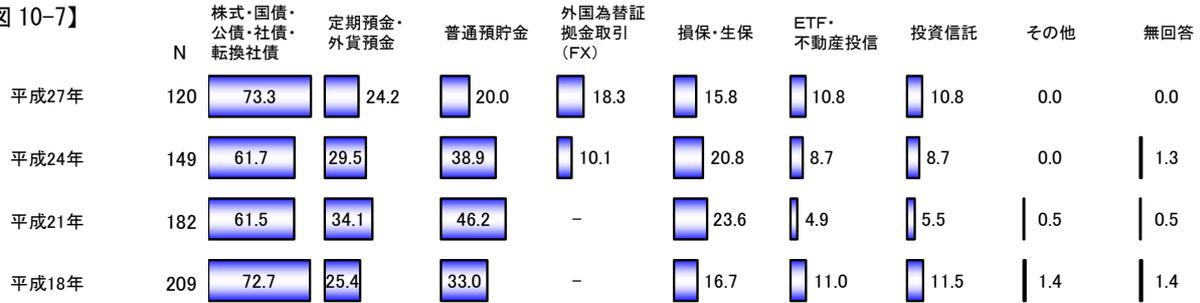
### (3) インターネットによる取引意向のある金融商品(インターネット取引未経験者のうち取引意向者)〔問 51-2 : 重複回答〕

- インターネット金融取引未経験であるが、今後行ってみたい人に、インターネットで取引したい金融商品を尋ねたところ、「株式・国債・公債・社債・転換社債」(73.3%)が特に高かった。以下、「定期預金・外貨預金」「普通預貯金」「外国為替証拠金取引(FX)」が20%程度で続く。

平成24年に比べて「株式・国債・公債・社債・転換社債」は11.6p増加、「FX」も8.2p増加。一方、「定期預金・外貨預金」「普通預貯金」「自動車保険などの損害保険・生命保険」は平成21年以降減少傾向が続く。(図10-7)

- 男性は「FX」が女性より高い。(図10-8)

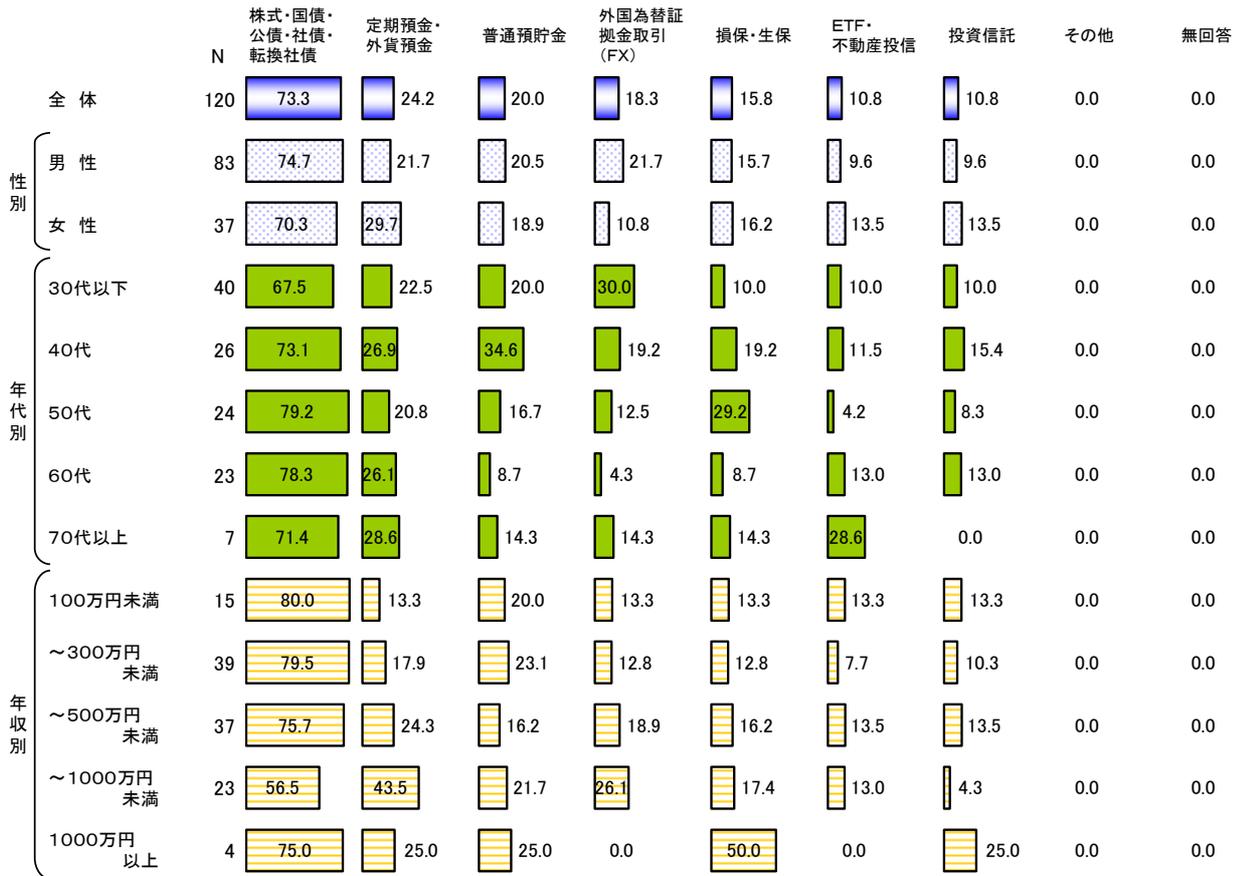
【図 10-7】



※ 平成 24 年調査より「外国為替証拠金取引(FX)」が追加。

【図 10-8】

※N数(サンプル数)が少ない項目については、データをみる際に注意が必要。



【図 10-9】

※N数(サンプル数)が少ない項目については、データをみる際に注意が必要。

