

2023年12月19日

SOMPOホールディングス株式会社

## 「資産形成に関する意識調査」を実施 ～「資産形成をしていない」が6割 新NISA開始を機に将来への備えを～

SOMPOホールディングス株式会社（グループCEO執行役会長：櫻田 謙悟）は、「資産形成に関する意識調査」を行いました。結果を公表するとともに、SOMPOグループが提供する資産形成の取組みについてご案内します。

### 1. 調査実施の背景

世界的なインフレの波が日本にも押し寄せ、モノやサービスの価格上昇が続いており、以前より多くのお金を支払わなければならなくなっています。また、今後、平均寿命がますます延びることが想定される現代では、自助努力での資産形成によって将来に備える必要があります。2024年1月には新NISAが始まり、貯蓄以外の資産形成への意識は一層高まると言えます。一方で、いざ資産形成をしたいと思っても、何をすればよいか分からず、なかなか一步を踏み出せないといった声もあります。お客さまがいざという時や将来のために備えられる保険商品やサービスを開発するための実態把握を目的として、「資産形成に関する意識調査」を実施しました。

### 2. 調査結果のポイント

(1) 円預貯金以外の資産形成をしていると回答した方は36.1%にとどまり、多くの方が円預貯金以外の資産形成をしていないことが分かりました。(参照：Q1)

(2) 値動きのある商品（株式、投資信託など）への投資意向についての質問に、値動きのある商品に投資したいと回答した方が約6割いる一方で、「分からない」と回答した方が26.7%と、投資商品への知識に不安な方が一定数いることが分かりました。(参照：Q6)

(3) 円預貯金以外の資産形成をしていない理由は、「よく分からないから」(50.3%)が最も多く、マネーリテラシーを学ぶ場が必要であることが分かりました。(参照：Q11)

(4) 「新NISAが始まることを知っていますか」という質問に、約7割の方が知っていると回答したものの、そのうち約半数は「知っているが、よく分かっていない」と回答し、新NISAについての理解が十分ではないことが分かりました。(参照：Q8)

### 3. 調査概要

(1) 調査期間：2023年11月6日～11月13日

(2) 調査方法：インターネット調査（無記名）

(3) 調査対象地域：全国

(4) 調査対象者：18歳以上の男女997人（内訳）男性：491人 女性：506人

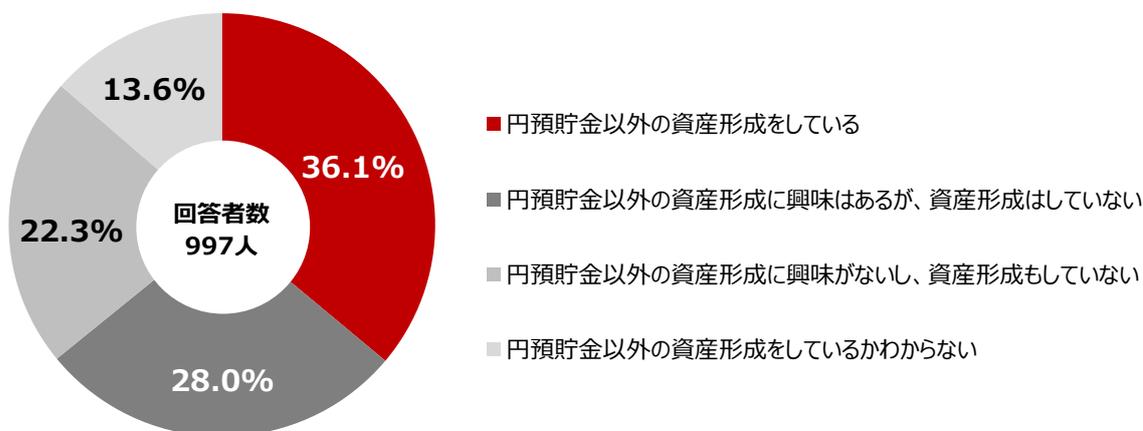
#### 4. 調査結果

設問および分析結果は以下のとおりです。(n=回答者数)

#### Q 1. あなたは日本円での預貯金（以下「円預貯金」）以外の資産形成※に興味がありますか。または円預貯金以外の資産形成をしていますか。

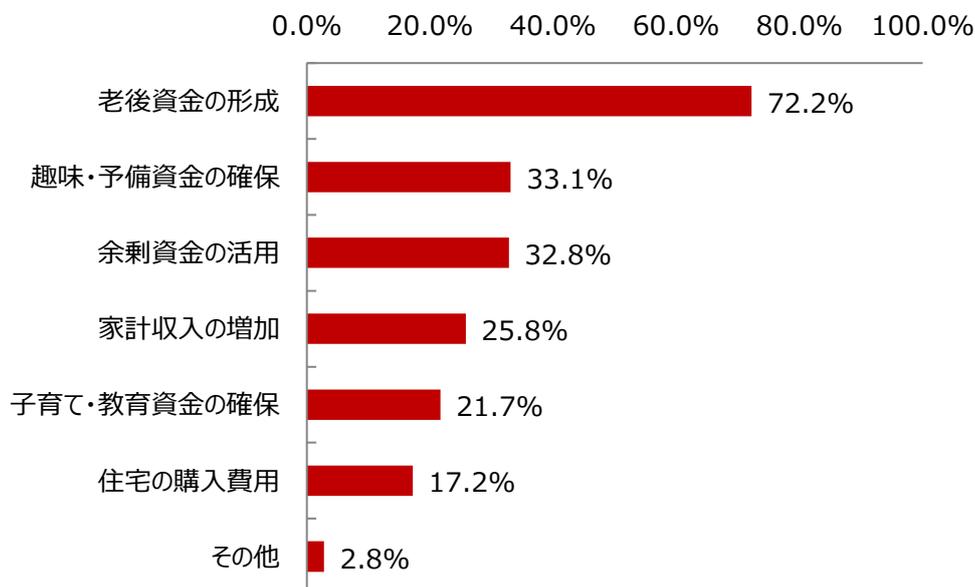
※円預貯金以外の資産形成とは、「NISA、つみたてNISA」「個人型確定拠出年金（iDeCo）、企業型確定拠出年金（DC）」「生命保険」「投資用不動産」「暗号資産」「株、債券」「投資信託、ETF」「金」などを言います。（単一回答、n=997）

- ・円預貯金以外の資産形成をしている方は4割弱にとどまり、円預貯金以外の資産形成をしていない方は、まだまだ多いことが分かりました。



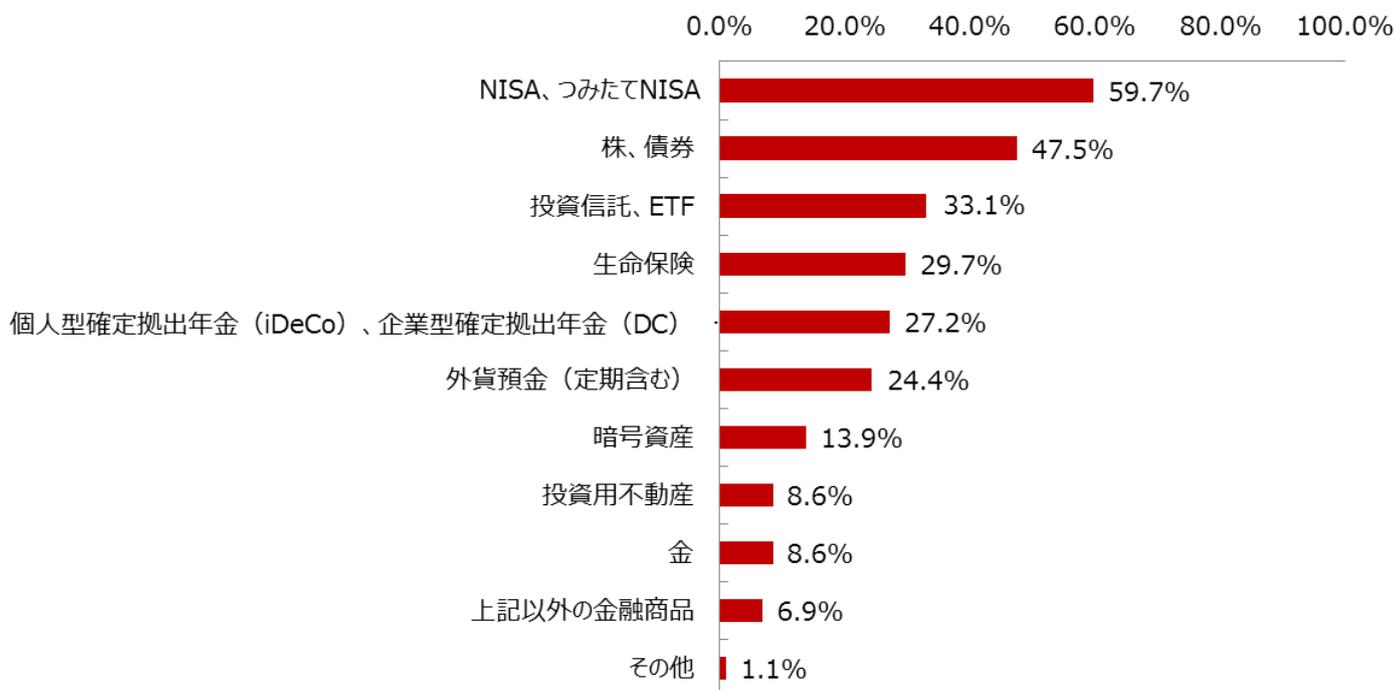
#### Q 2. あなたはどのような目的のために、資産形成していますか？（Q 1で「円預貯金以外の資産形成をしている」と回答した方に質問。複数回答、n=360）

- ・円預貯金以外の資産形成をしている方のうち、7割以上が老後資金の形成のため資産形成をしていると回答し、老後資金の形成が資産形成の重要な目的の1つになっていることがうかがえます。



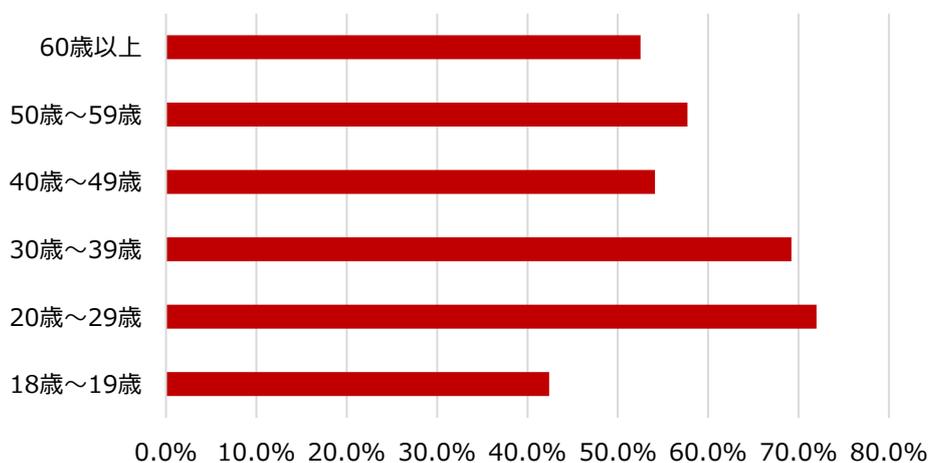
**Q3. 資産形成のために、現在、ご利用されているものを教えてください。**（Q1で「円預貯金以外の資産形成をしている」と回答した方に質問。複数回答、n=360）

- ・約6割が「NISA、つみたてNISA」を利用しており、円預貯金以外の資産形成の手段として浸透し始めていることがうかがえます。
- ・「株、債券」は47.5%、「投資信託、ETF」は33.1%の方が利用している一方、「投資用不動産」や「金」は8.6%にとどまりました。



- ・年代別では、他の年代と比較して20代・30代の「NISA、つみたてNISA」の利用割合が高いことが分かりました。

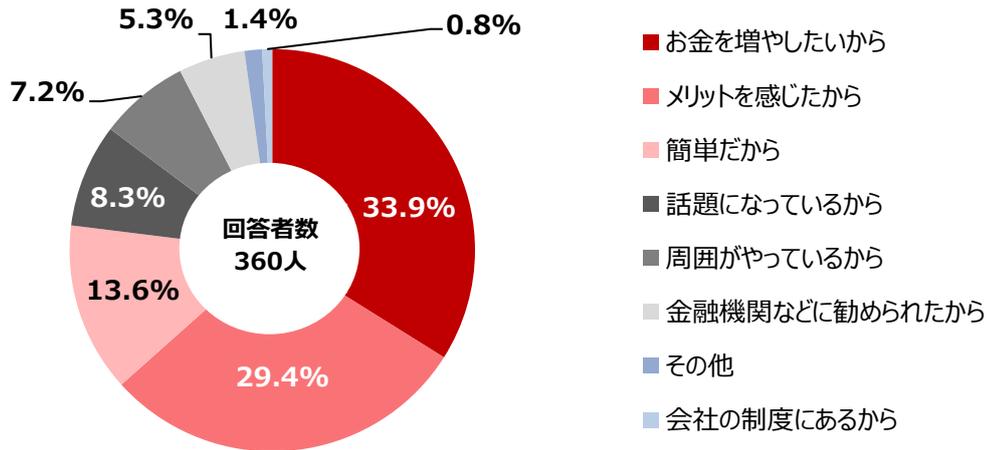
NISA、つみたてNISAを利用している割合（年齢別）



**Q 4. Q 3. で各項目を選んだ理由は何ですか？**（Q 1で「円預貯金以外の資産形成をしている」と回答した方に質問。

単一回答、n=360)

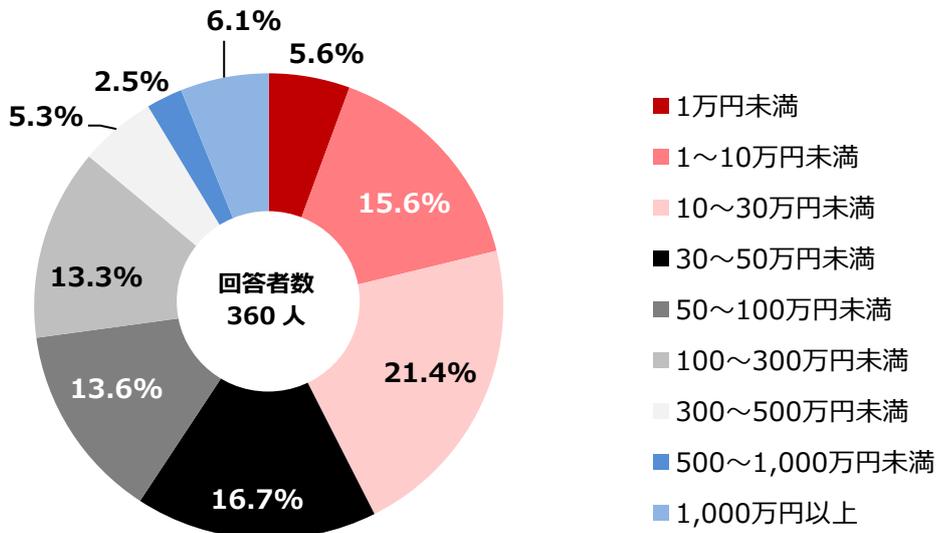
- ・「お金を増やしたいから」（33.9%）や「メリットを感じたから」（29.4%）と回答した方が、全体の6割以上を占めました。
- ・一方で、「話題になっているから」「周囲がやっているから」「金融機関などに勧められたから」と回答した方は、それぞれ10%以下にとどまり、積極的な理由を持って資産形成の手段を選択されている方が多いことが分かりました。



**Q 5. 年間の投資額はいくらぐらいですか？**（Q 1で「円預貯金以外の資産形成をしている」と回答した方に質問。単一

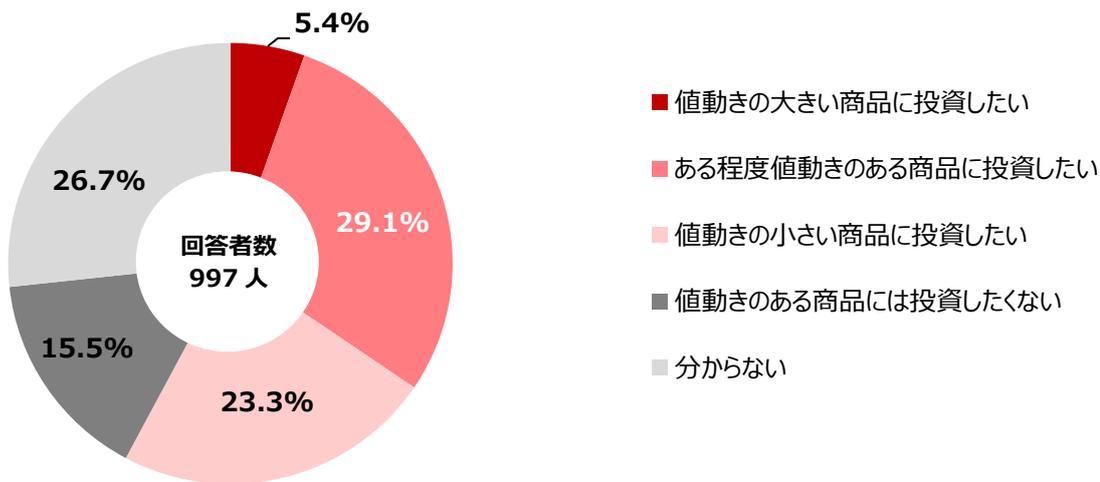
回答、n=360)

- ・「10～30万円未満」（21.4%）が最も多く、「30～50万円未満」（16.7%）、「1～10万円未満」（15.6%）と続き、50万円未満が約6割を占めました。



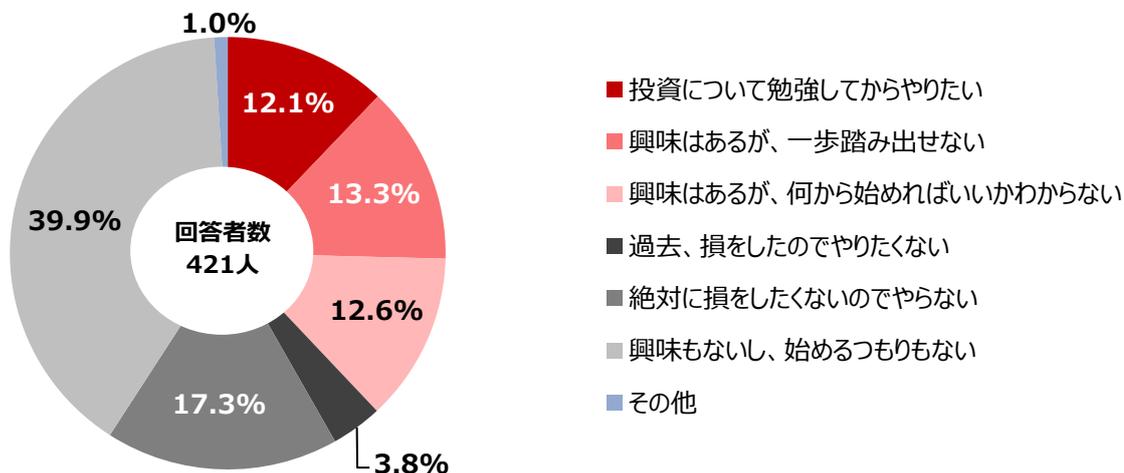
**Q 6. 資産形成のために、値動きのある商品（株式、投資信託など）に投資することについて、どう考えますか？**（単一回答、n=997）

- ・ Q 1 で実際に「円預貯金以外の資産形成をしている」と回答した方が 36.1% であるにもかかわらず、約 6 割の方が値動きのある商品に投資したいと回答しました。
- ・ また、26.7% が「分からない」と回答しており、値動きのある商品への投資に対しての情報や知識が不足していることがうかがえます。



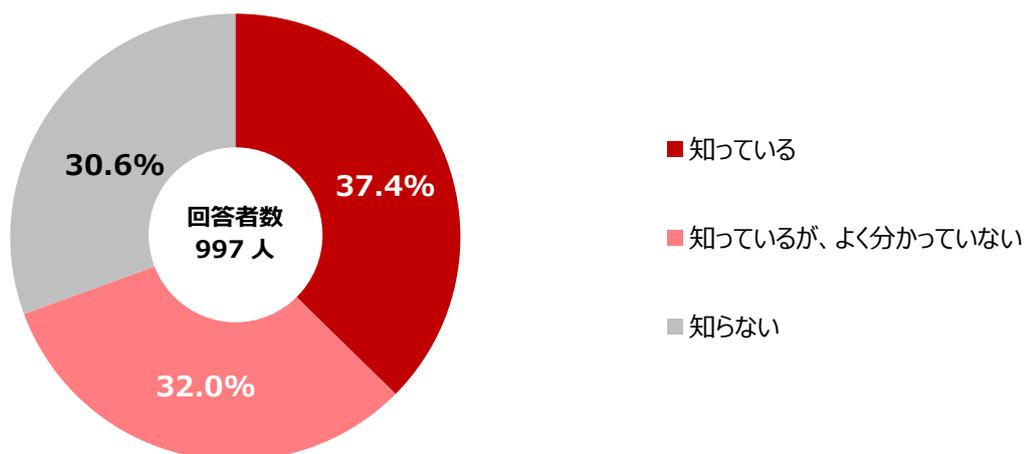
**Q 7. Q 6. の回答の理由に一番近いものを教えてください。**（Q 6 で「値動きのある商品には投資したくない」「分からない」と回答した方に質問。単一回答、n=421）

- ・ 「投資について勉強してからやりたい」（12.1%）、「興味はあるが、一步踏み出せない」（13.3%）、「興味はあるが、何から始めればいいのか分からない」（12.6%）といった回答が約 4 割あり、興味・関心はあるものの、情報や知識不足により値動きのある商品への投資に躊躇している方が一定数いることがうかがえます。
- ・ 一方で、「過去、損をしたのでやりたくない」「絶対に損をしたくないのでやらない」「興味もないし、始めるつもりもない」を選択した方が約 6 割を占めており、半数以上の方が値動きのある商品に対してネガティブであることが分かりました。



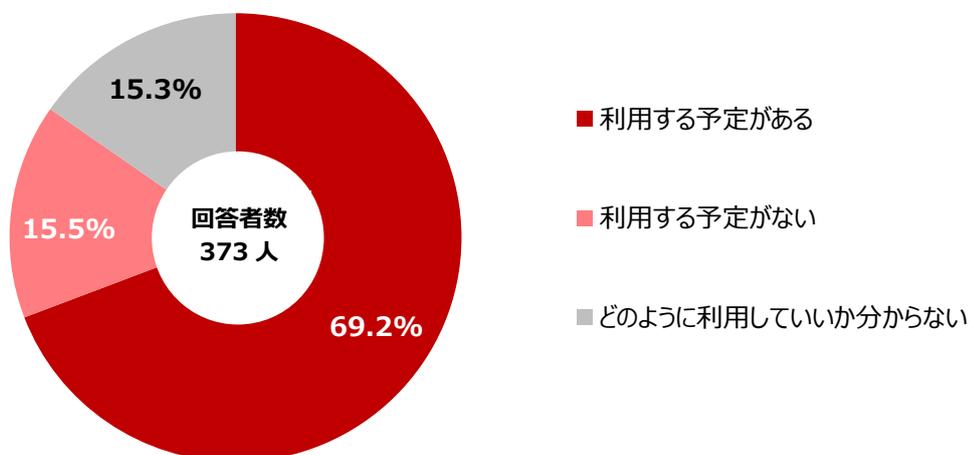
Q8. 2024年1月から新NISAが始まることを知っていますか。(単一回答、n=997)

・2024年1月から新NISAが始まることについて、約7割の方が知っているという回答のもの、そのうち約半数は「知っているが、よく分かっていない」と回答していることから、新NISAの認知度は、まだまだ低いことが分かりました。



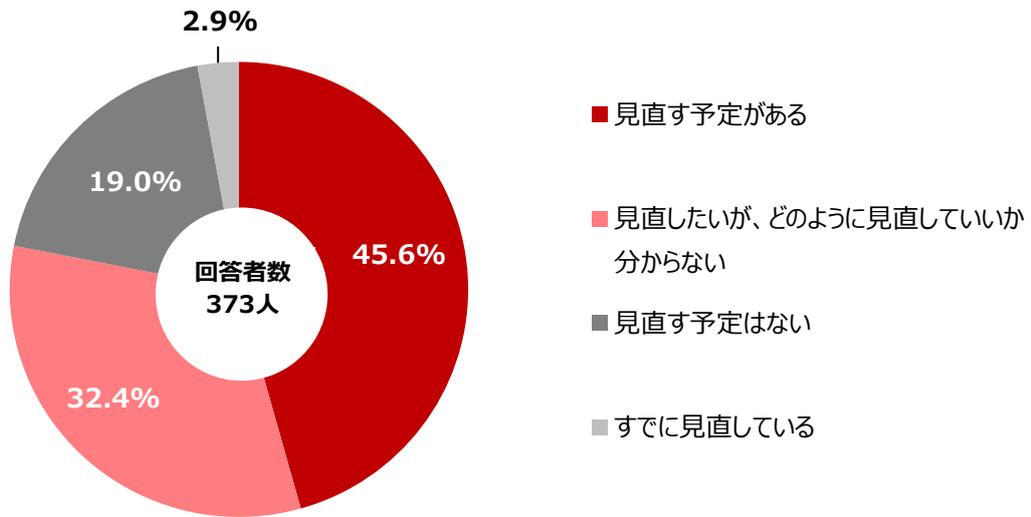
Q9. 2024年1月に始まる新NISAを利用する予定はありますか？(Q8で「知っている」と回答した方に質問。単一回答、n=373)

・新NISAを知っている方のうち、約7割が新NISAを「利用する予定がある」と回答し、認知している方の多くが新NISAを始める意向であることが分かりました。



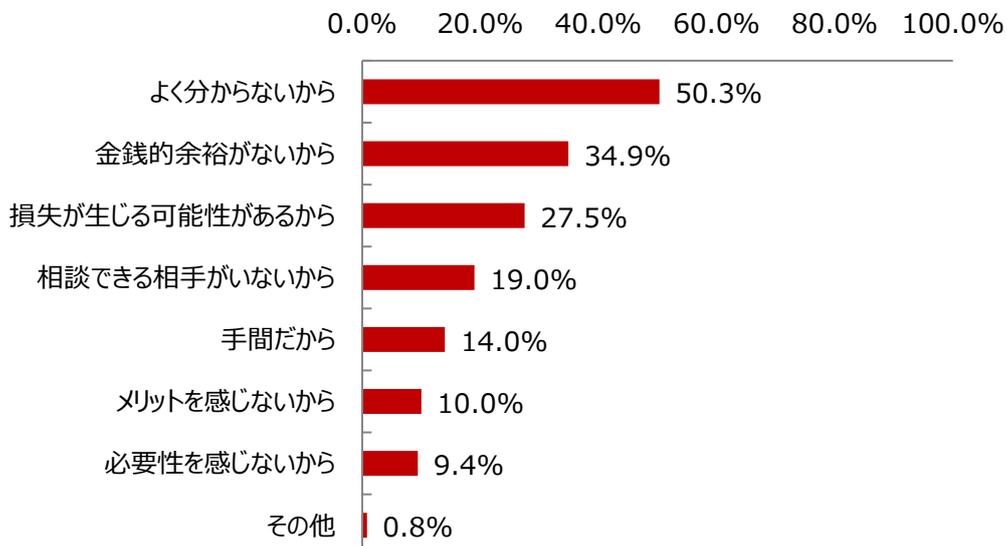
**Q 1 0. 新 NISA が始まることを機に、資産運用を見直す予定はありますか？**（Q 8 で「知っている」と回答した方に質問。単一回答、n = 3 7 3）

・「見直す予定がある」（45.6%）と回答した方が約半数を占める一方で、3割以上の方が「見直したいが、どのように見直していいかわからない」と回答しており、新 NISA の活用悩んでいる方が一定数いることが分かりました。



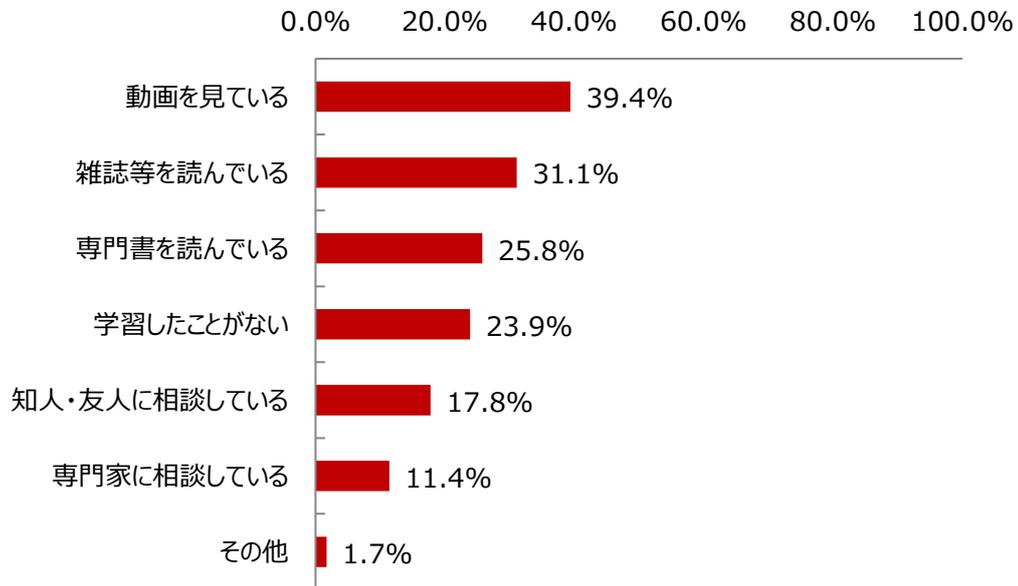
**Q 1 1. 円預貯金以外の資産形成をしていないのはなぜですか？**（Q 1 で「円預貯金以外の資産形成に興味はあるが、資産形成はしていない」「円預貯金以外の資産形成に興味がないし、資産形成もしていない」と回答した方に質問。複数回答、n = 5 0 1）

・「よくわからないから」（50.3%）と回答した方が最も多く、資産形成スキルを学習する場の必要性が高いことが分かりました。



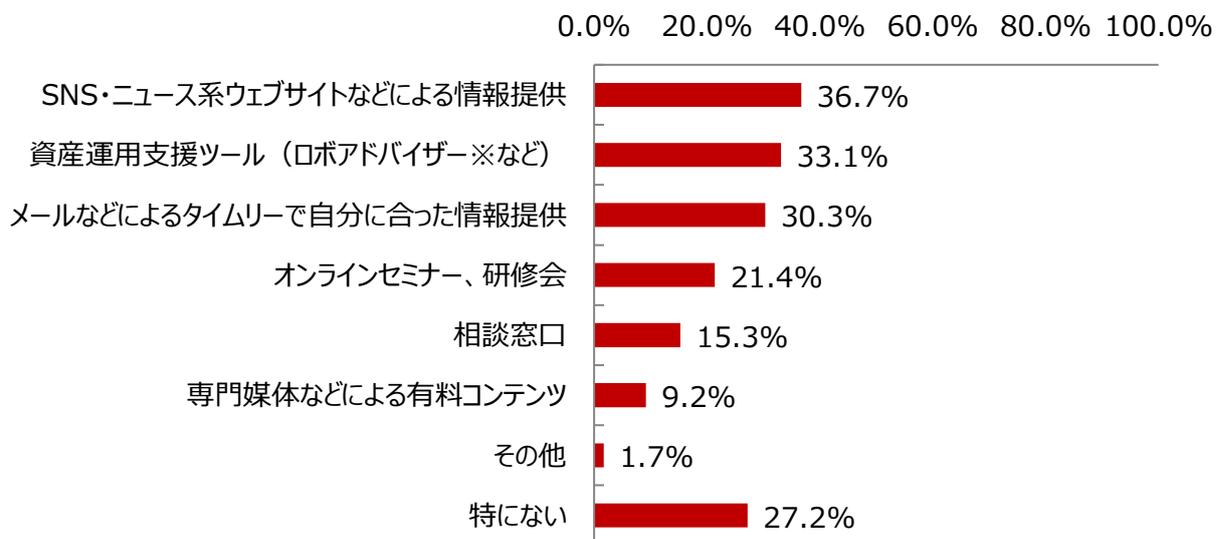
**Q 1 2. 資産形成スキルをどのように学習されていますか？**（Q 1 で「円預貯金以外の資産形成をしている」と回答した方に質問。複数回答、n = 3 6 0）

・「動画を見ている」（39.4%）が最も多く、「雑誌等を読んでいる」（31.1%）、「専門書を読んでいる」（25.8%）と続きました。



**Q 1 3. 資産形成で必要と感じるサービス・サポートはありますか？**（Q 1 で「円預貯金以外の資産形成をしている」と回答した方に質問。複数回答、n = 3 6 0）

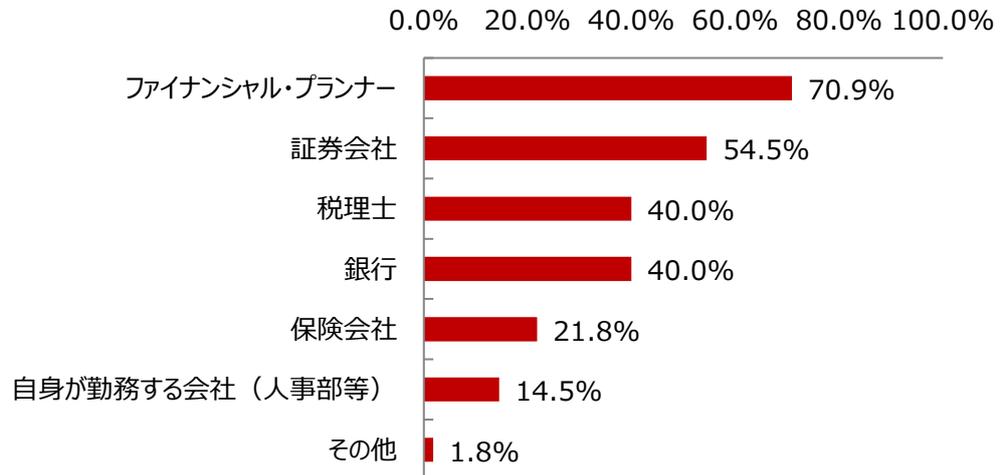
・「SNS・ニュース系ウェブサイトなどによる情報提供」（36.7%）、「資産運用支援ツール（ロボアドバイザーなど）」（33.1%）、「メールなどによるタイムリーで自分に合った情報提供」（30.3%）といった回答が上位を占めており、インターネットなどで手軽にサービスやサポートを受けたいと考える方が多数であることがうかがえます。



※AIを活用して、投資診断や投資アドバイス、運用などを行うサービスです。

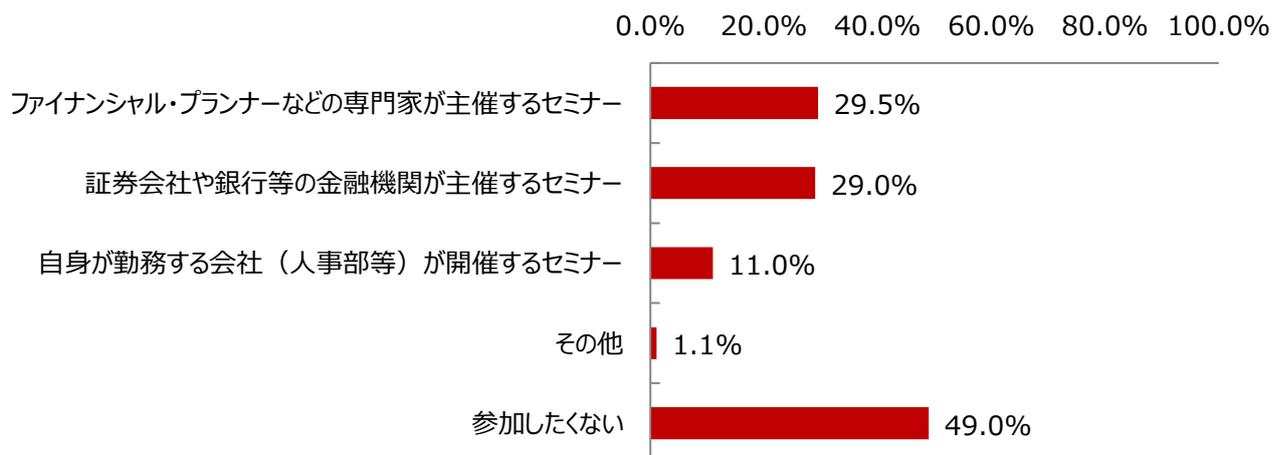
Q14. どのような専門家からアドバイスを受けたいですか？（Q13で「相談窓口」と回答した方に質問。複数回答、n=55）

・半数以上の方が「ファイナンシャル・プランナー」「証券会社」と回答しており、ファイナンシャル・プランナーや証券会社への信頼度が高いことがうかがえます。



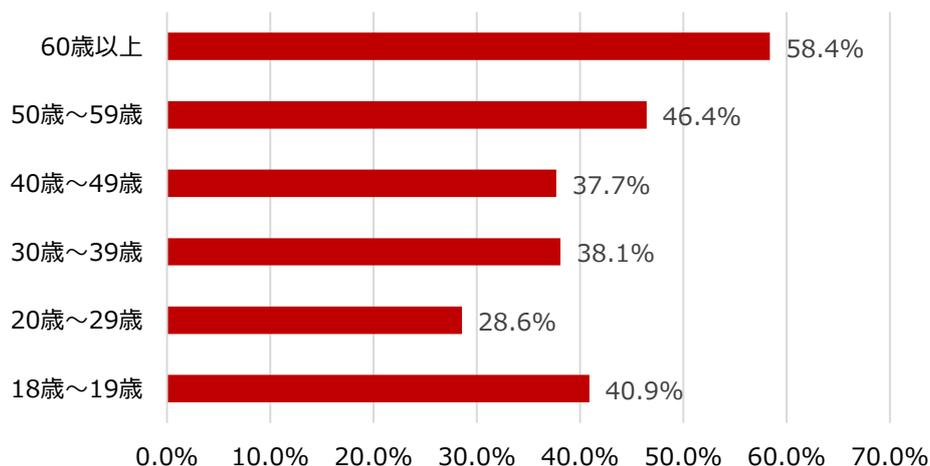
Q15. お金やライフプランに関して学びたい場合、どのようなセミナー、研修などに参加したいですか？（複数回答、n=997）

・ファイナンシャル・プランナーや金融機関が主催するセミナーに参加したいと回答した方が約3割いることから、専門家によるアドバイスを聞きたい方が一定数いることが分かりました。



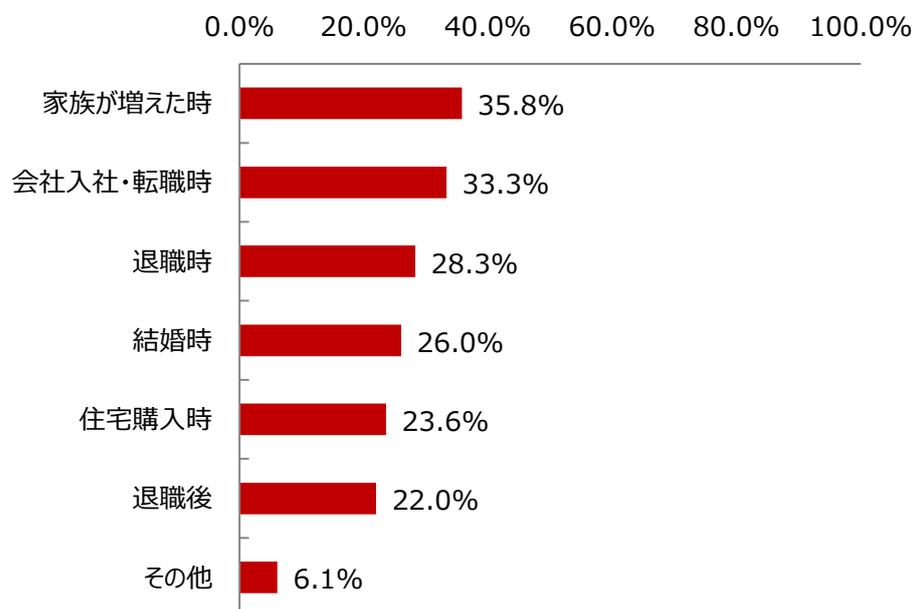
- ・全体では、約半数の方がセミナーや研修などに「参加したくない」と回答していますが、年代別に見ると、20代は28.6%、30代・40代は4割を下回っています。
- ・一方で、「参加したくない」と回答した60歳以上は約6割となっており、若い年齢層の方がセミナーや研修への参加に積極的な傾向にあることが分かりました。

「参加したくない」と回答した方の割合（年代別）



**Q16. どのような時にお金やライフプランに関するセミナーに参加したいと思いますか？**（Q15で「参加したくない」と回答した方以外に質問。複数回答、n=508）

- ・「家族が増えた時」（35.8%）や「会社入社・転職時」（33.3%）など、ライフステージの変化のタイミングで、資産形成への関心が高まることが分かりました。



#### 4. 専門家のコメント

SOMPOインスティテュート・プラス株式会社 企画・公共政策グループ

小池 理人 主任研究員

長引く物価上昇や老後不安、2024年からの新NISA導入などを受けて、人々の資産形成に対する興味・関心が高まっています。今回の調査では、資産形成の目的や投資を行う理由・行わない理由、新NISAに対する考え方などが明らかになりました。

投資目的として7割以上の方が挙げているのが「老後資金の形成」であり、「趣味・予備資金の確保」「余剰資金の活用」といった2位以下の項目を大きく引き離しています。回答者の年齢によっても異なりますが、多くの場合、目標となる老後資金の形成を達成する時期までは時間的な猶予があり、時間を味方につけることができる資産運用が適切な手段となり得ると考えられます。

ただし、資産運用を行うためには一定の知識が求められます。今回の調査全般において多く見られた回答は「よく分からない」でした。資産を形成していない理由や値動きのある商品への投資、新NISA導入を受けての資産運用の見直しなど、個人の資産形成・運用を阻む大きな壁が、知識不足であるということで共通していることが示されています。また、投資に関して興味はあるけれども情報や知識不足のため踏み出せない層も多いことが明らかになりました。

そうした中、回答者の多くが、「セミナー」や「相談窓口」といった人を介する情報収集よりも、「動画」や「雑誌・専門書」、「SNS・ニュース系ウェブサイトなどによる情報提供」、「資産運用支援ツール」といった人を介さない情報収集を望んでいることが、今回の調査結果から示されています。

現在は動画やネット記事、アプリ等、様々な媒体から資産形成に関する知識を習得することが可能であり、その多くは無料で提供されています。もちろん、そうしたサービスの中には内容が正確でないものも少なくなく、玉石混合であることに注意が必要ですが、信頼性の高い情報にアクセスし正しい知識を身につけていくことが、資産形成を行っていくうえで重要な要素であると言えるでしょう。

#### 5. 資産形成のための商品・サービス

##### (1) 健康をサポートする変額保険 将来のお守り (SOMPOひまわり生命保険株式会社)

- ・ SOMPOひまわり生命保険株式会社では、将来のお金の備えや、万が一のときの死亡保障に加え、現役世代の資産形成を行ううえで大きなリスクとなる就労不能や介護などの「働けない」状態を手厚く保障する「健康をサポートする変額保険 将来のお守り」を提供しています。

### 健康をサポートする変額保険 将来のお守り

変額保険(V1)(就労不能・介護保障型)

- ・ 本商品は、お客さまの喫煙状況・健康状態に応じて、「健康ステージ」を適用し、払込保険料を変更することなく、ステージに応じた健康積立金を毎月積立金に加算する仕組みです。健康積立金を含めて特別勘定で運用を行うため、資産形成の効果を高めることができます。

(2) ライフプランシミュレーションツール「LP-RoboPlanner」(損保ジャパンDC証券株式会社)

- ・ 損保ジャパンDC証券株式会社は、どなたでもご利用いただけるライフプランシミュレーションツール「LP-RoboPlanner」を提供しています。
- ・ 一般のツールと異なり、2つのステージ(退職前・退職後)に分けて必要情報を入力し、ステージごとにグラフや数値表(キャッシュフロー表)と診断結果を見える化することで、ご自身やご家族を含めたライフイベントを加味した収支状況を確認できます。



(3) 企業型確定拠出年金(DC)加入者向けスマートフォン用アプリ「つみたてナビ」(損保ジャパンDC証券株式会社)

- ・ 損保ジャパンDC証券株式会社が企業型確定拠出年金加入者向けに提供しているスマートフォン用アプリ「つみたてナビ」は、ロボアドバイザーが加入者自身のリスク許容度(※)に合わせた運用商品を提案します。アプリ上で配分割合変更やスイッチング(預け替え)までワンストップで行えます。

(※)リスク(値動きの上下の幅)をどれだけ受け入れることができるかの程度のことです。ご自身の投資に対する考え方や、年齢や現在の資産状況、家族構成等ライフプランなどによって変わってきます。



6. 今後について

「資産形成に関する意識調査」では、円預貯金以外の資産形成をしている方はまだまだ少数であることが分かりました。SOMPOグループでは、お客さまがいざという時や将来のために備えられるような保険商品やサービスの提供に努めてまいります。

以上