

フィデリティ・ビジネスパーソン1万人アンケート

2024年

浦田春河

フィデリティ・インスティテュート首席研究員

フィデリティ・ビジネスパーソン1万人アンケート2024年の視点

「フィデリティ・ビジネスパーソン1万人アンケート2024年」は新NISA(少額投資非課税制度)がスタートしてから初の調査であり、同制度の初期段階における利用実態を分析することに主眼を置いた。

「貯蓄から投資へ」の進捗を測るうえで、労働人口の4割弱を占める非正規雇用者の動向は無視できない。そこで、今回の調査から派遣社員、契約社員、嘱託、パート、アルバイト等の非正規雇用者も調査の対象とした。

他方、経年変化の追跡に意味がある分析においては、母集団を正規雇用者に限るなど、必要に応じた調整を施している。

当調査が、新たなフェーズに入った我が国の個人金融行動の実態を明らかにすることに寄与できれば幸いである。

コンテンツ

- 新NISA
- 投資行動
- お金に関する情報入手ルートと職域マネー教育
- 公的年金と老後資金の準備

【調査結果抜粋】

新NISAは「貯蓄から投資へ」を着実に推進

- 投資を始めた人の63%が「新NISAの開始」を理由にあげる。特に中低所得層、非正規雇用者の掘り起こしに寄与。
- 一般NISA利用者の43%、つみたてNISA利用者の55%が新NISAで投資額を増やすと回答。
- 新NISAの投資財源は、給与・ボーナス等これから稼ぐお金が最も多いが、預貯金残高からシフトさせる人も4割弱存在し、既存の保有資産における「貯蓄から投資へ」も進んでいる。
- 外国株投信、日本の個別株式が投資対象の2トップ。NISA経由で投資する割合(“NISA濃度”)が高いのも外国株投信。

SNS、ニュース系WEBなどネット経由に加え、TV・ラジオもお金に関する情報源として人気

- しかし、金融資産が多い層の情報源はSNSやTVではなく、ニュース系ウェブや金融機関。
- 昨年同様、男性はYouTube、女性はInstagramの利用者が多い。X(旧Twitter), TikTok, Instagramは若年層ほど、Facebook, YouTubeは高齢になるほど人気。
- 職域マネー教育の実施率は正規雇用者で30%と依然低調。非正規雇用者にいたっては13%。今後の普及が課題。

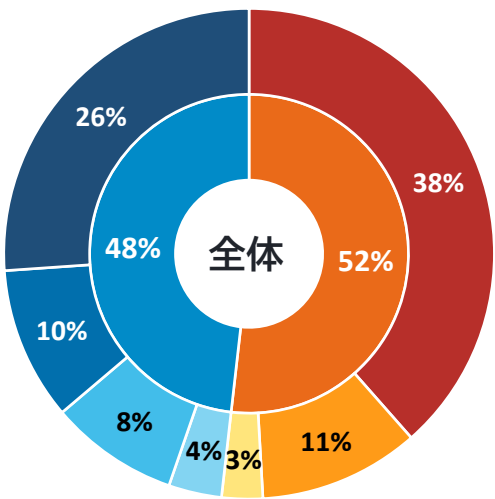
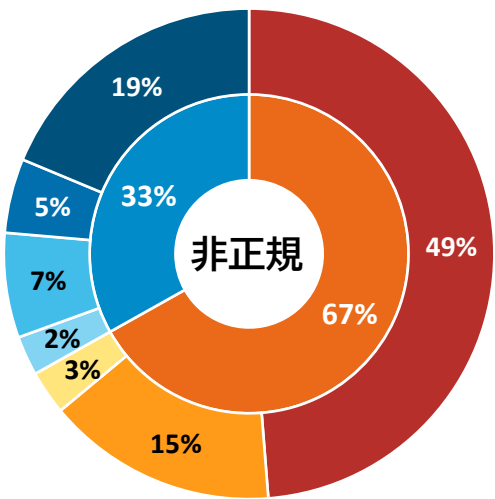
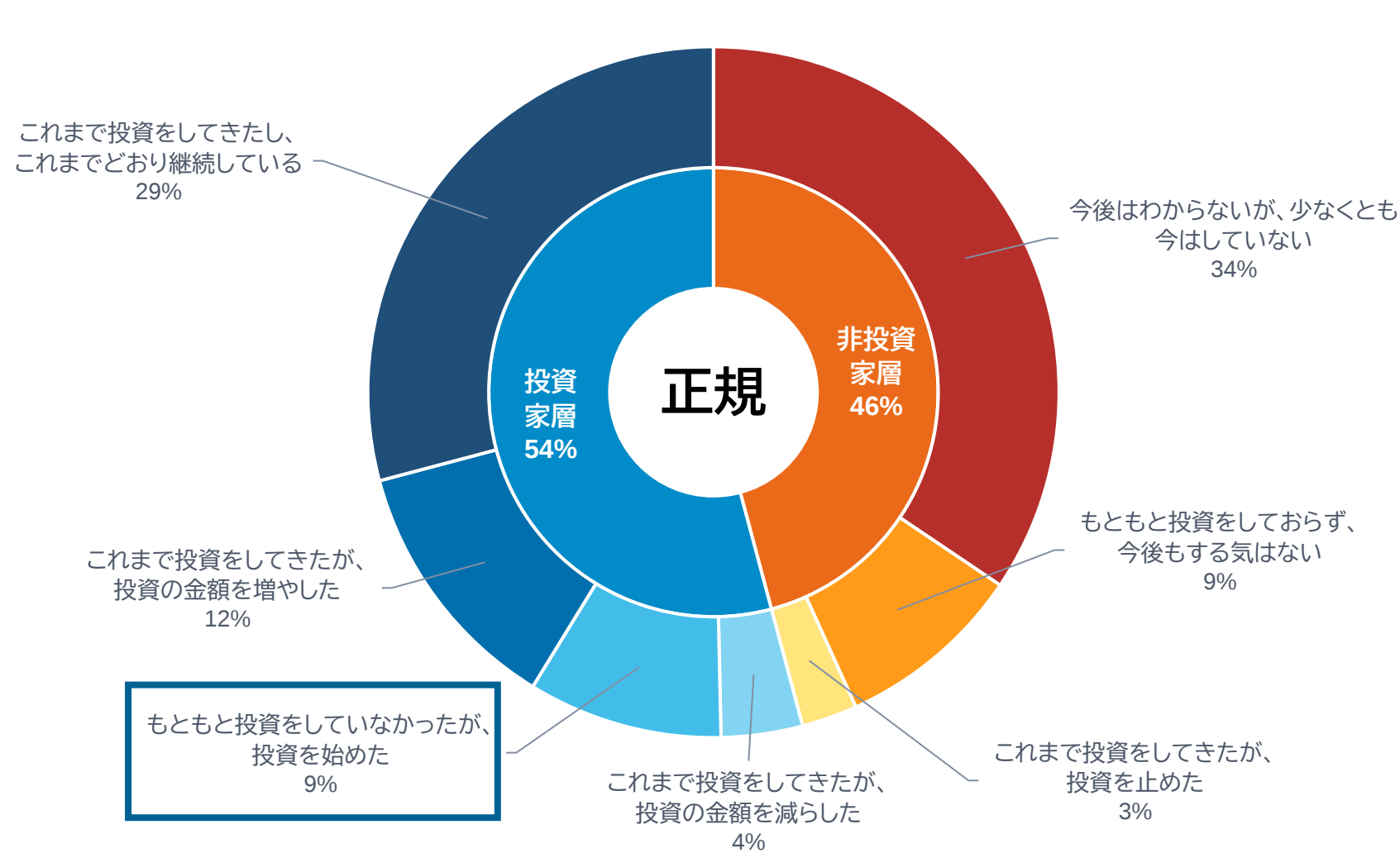
公的年金の給付額を知っている人ほど自助努力で準備する額も多い

- 老後資金の財源リストの順は、公的年金→勤労収入→NISA。
- 若い世代は老後資金の財源として自助努力制度への期待が高く、今後はiDeCoの大幅な制度拡充が待たれる。

新NISA

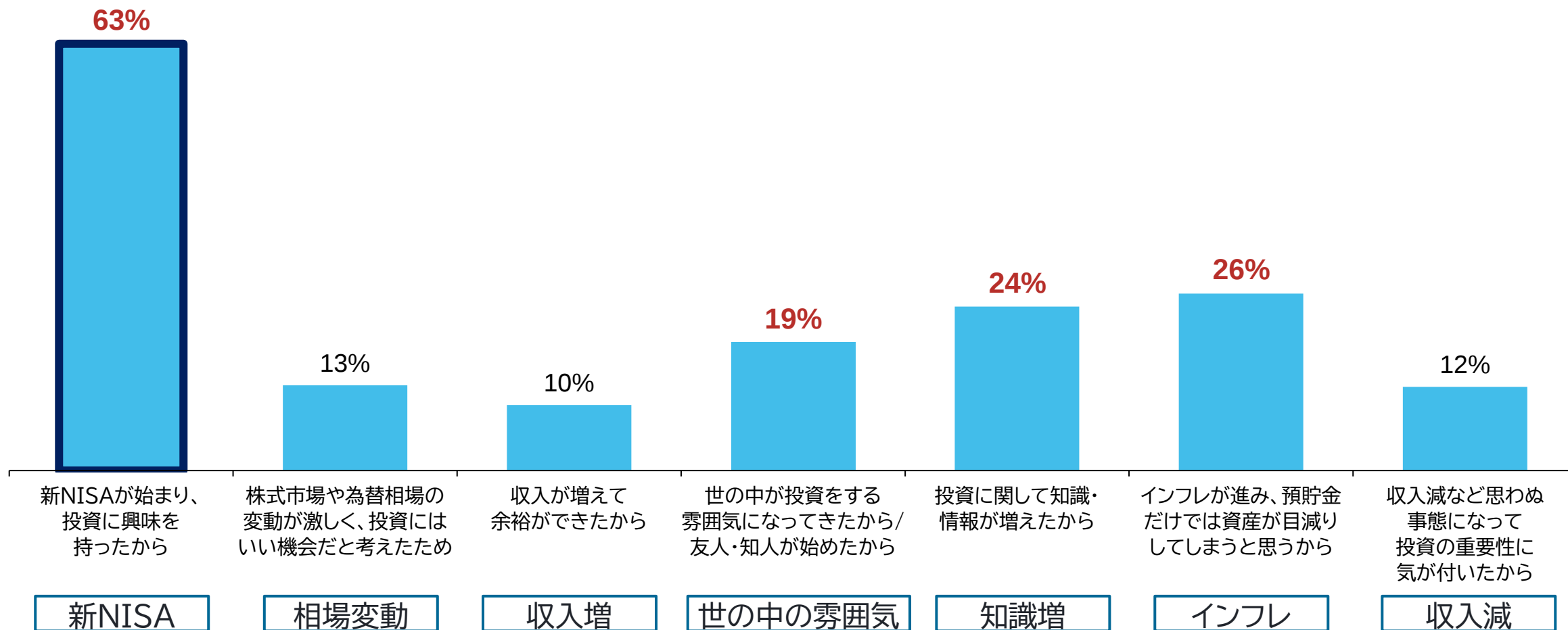
投資行動の変化（昨年と比較した場合の変化）

投資家比率は正規雇用で昨年の51%→54%へと上昇。「もともと投資をしていなかったが、投資を始めた」人は約1割存在。



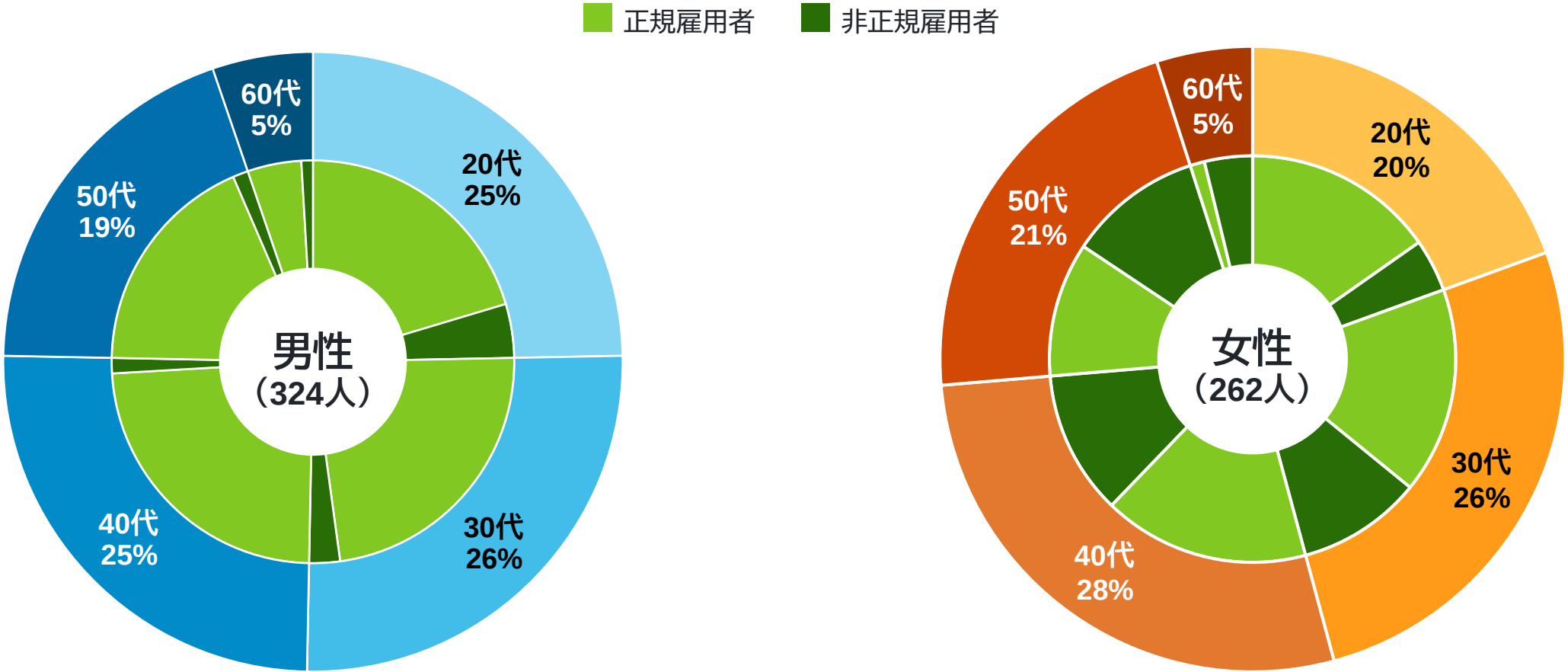
「投資を始めた人」(928人)の理由

投資を始めた理由としては、「新NISAの登場」が格段に多い。これに「インフレ進行」「投資知識増加」「世の中の雰囲気」が続く。
(自由記入欄の理由には「ポイント運用ができるようになったから」「国の年金があてにならない」「不安だから」「離婚がきっかけ」など)



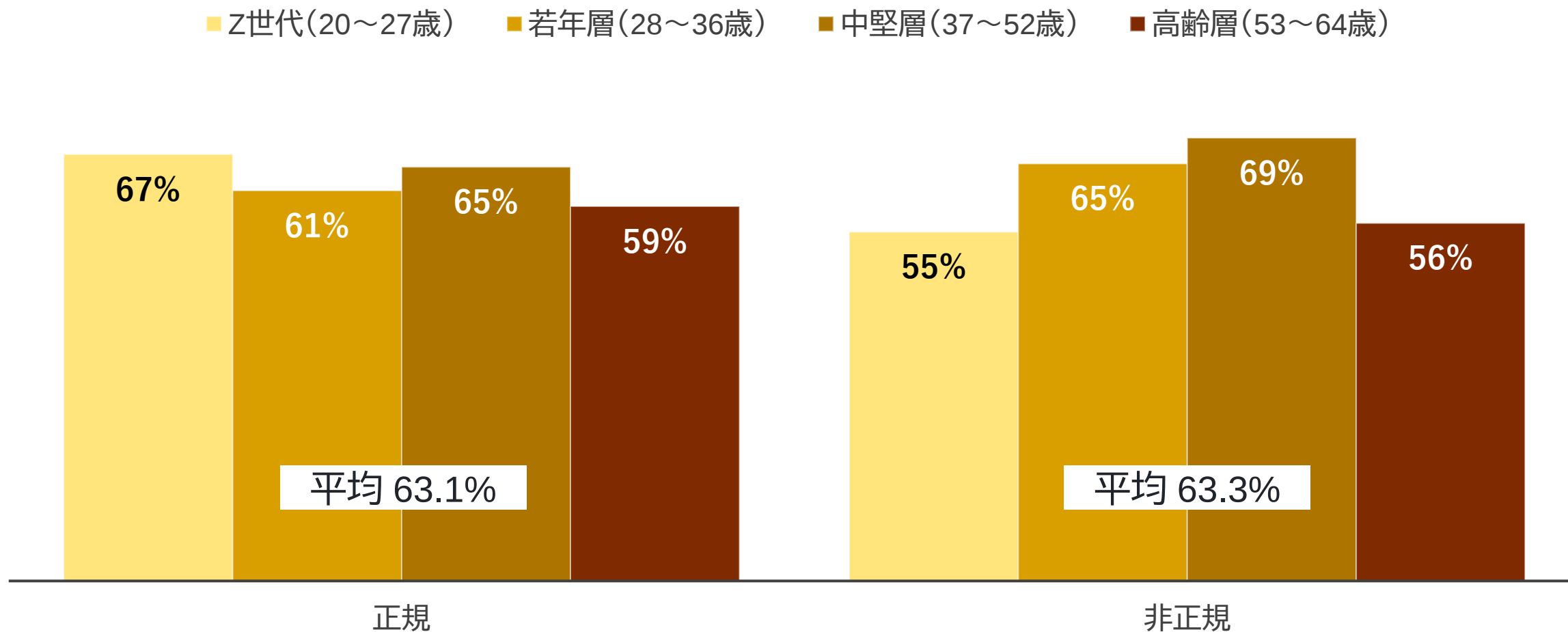
新NISAをきっかけに「投資を始めた人」(586人)の内訳 (人数ベース:男女・年代・雇用形態別)

年代による違いは大きくないが、男性は30代、女性は40代がやや多い。



新NISAをきっかけに「投資を始めた人」(586人)の内訳 (比率ベース:年代・雇用形態別)

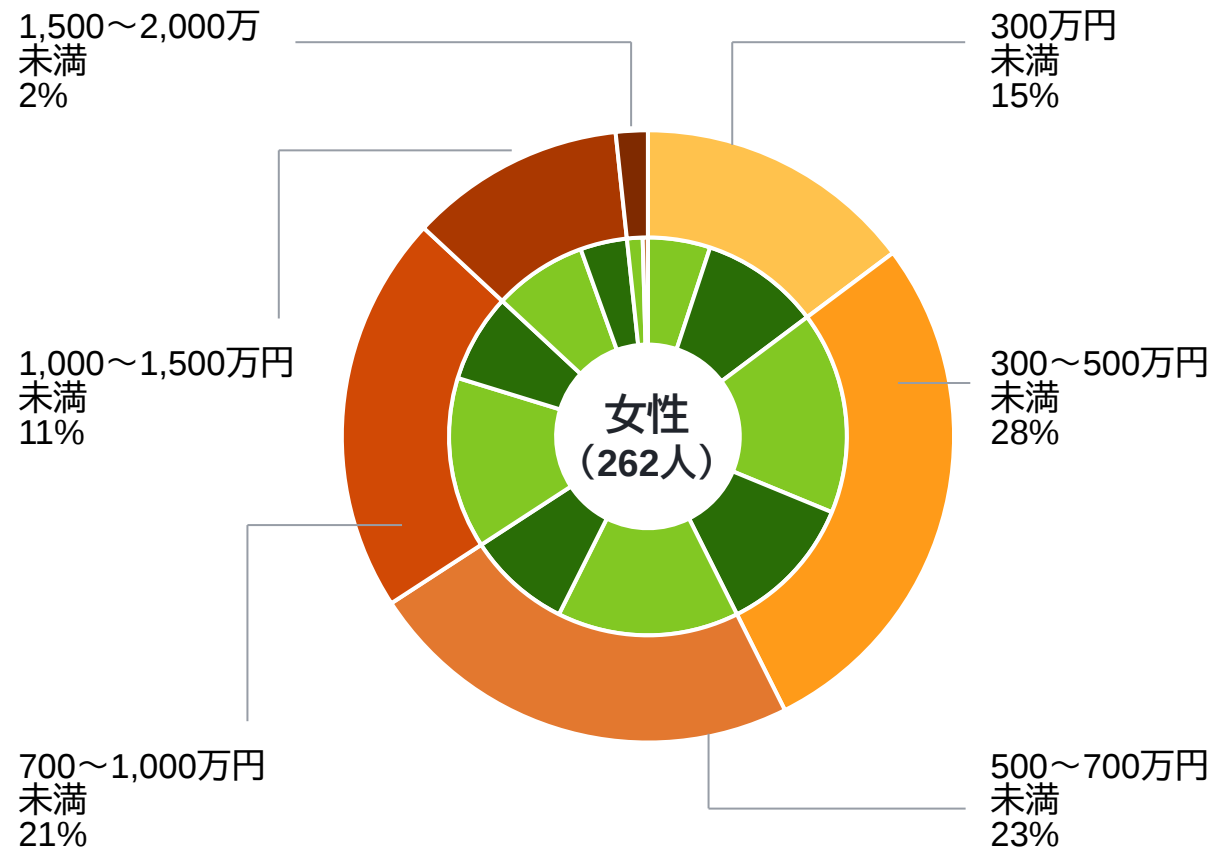
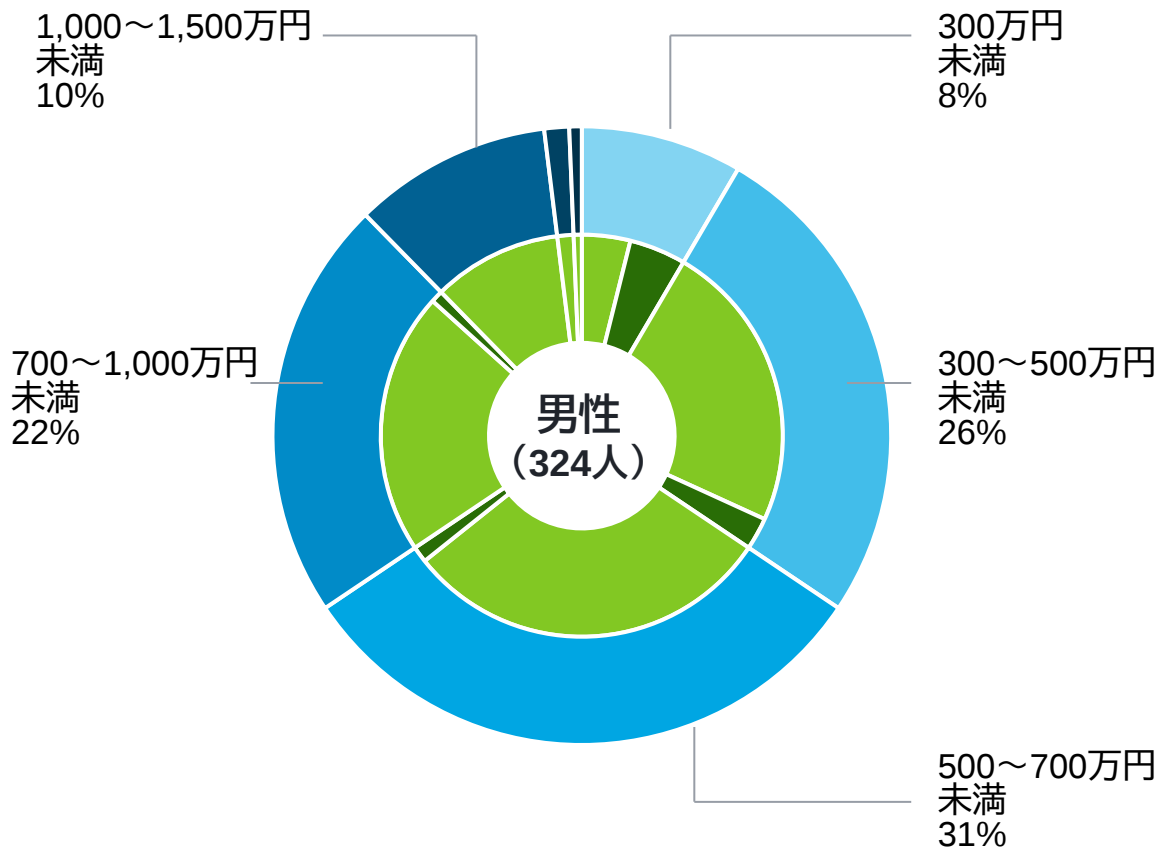
非正規雇用者は若年層・中堅層の比率が高いことが目立つ。正規・非正規それぞれの比率の平均値はともに63%と差異はない。



新NISAをきっかけに「投資を始めた人」(586人)の内訳 (人数ベース:男女・年収・雇用形態別)

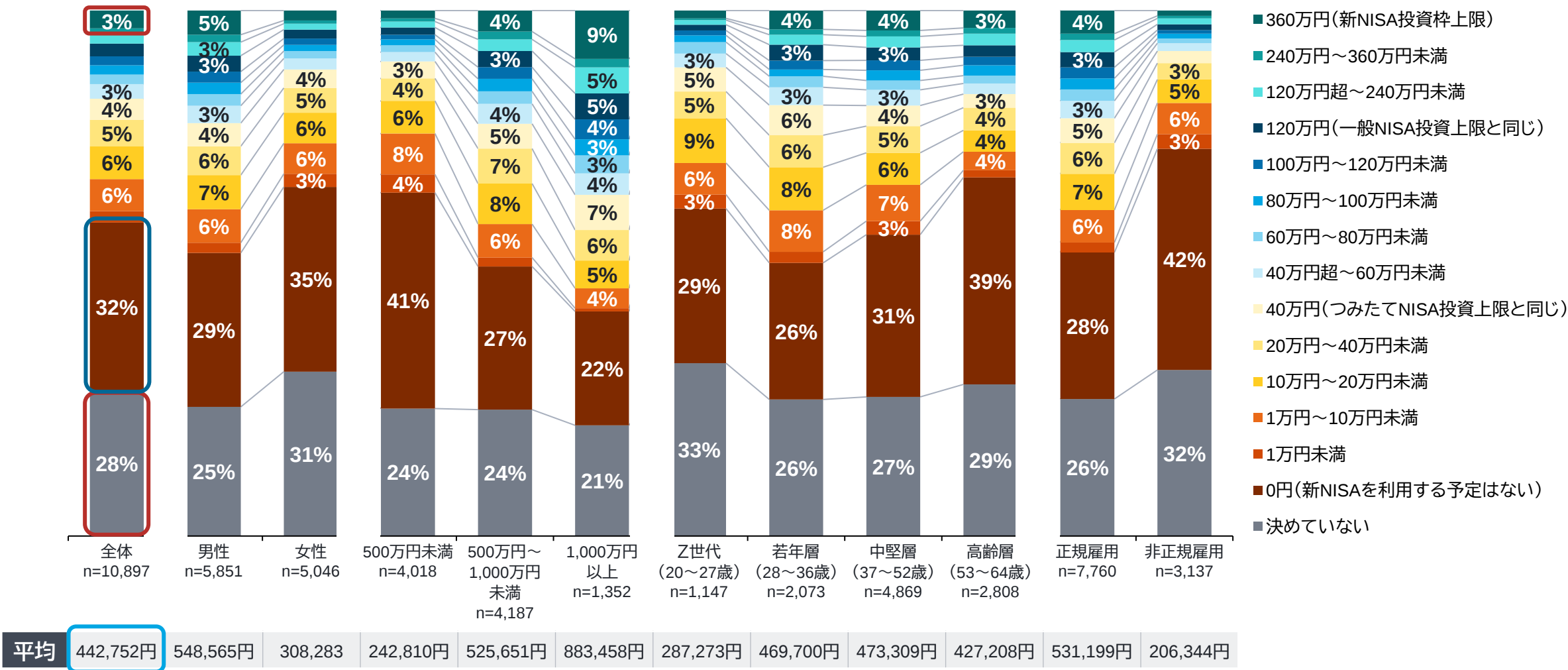
年収も満遍なく分布しているが、男性は500-700万円、女性は300-500万円ゾーンが一番多い。

■ 正規雇用者 ■ 非正規雇用者



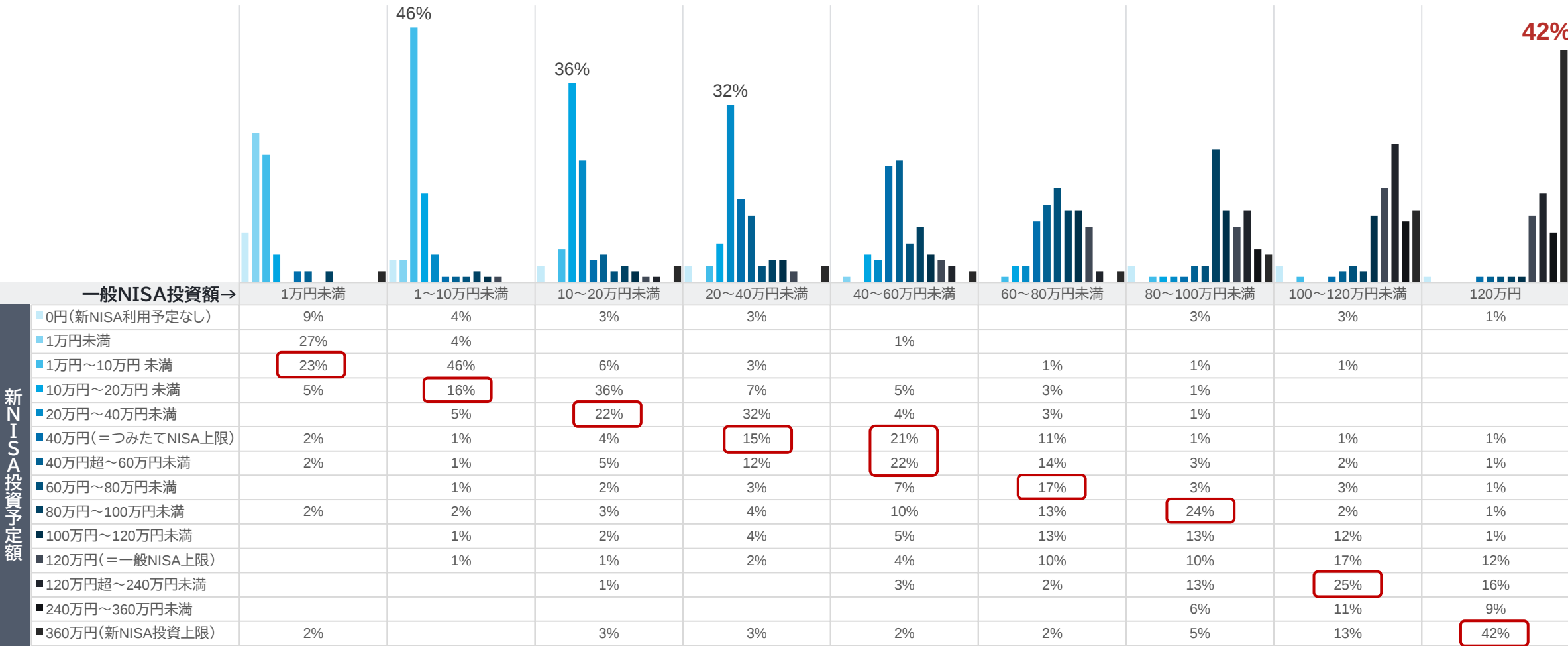
新NISAでは、年間どれくらい投資する予定か（回答者は現行NISAを利用していない人も含む）

新たな上限の360万円まで投資予定の人は3%存在。一方で、決めていない人は全体の28%、利用するつもりがない人も32%いる。



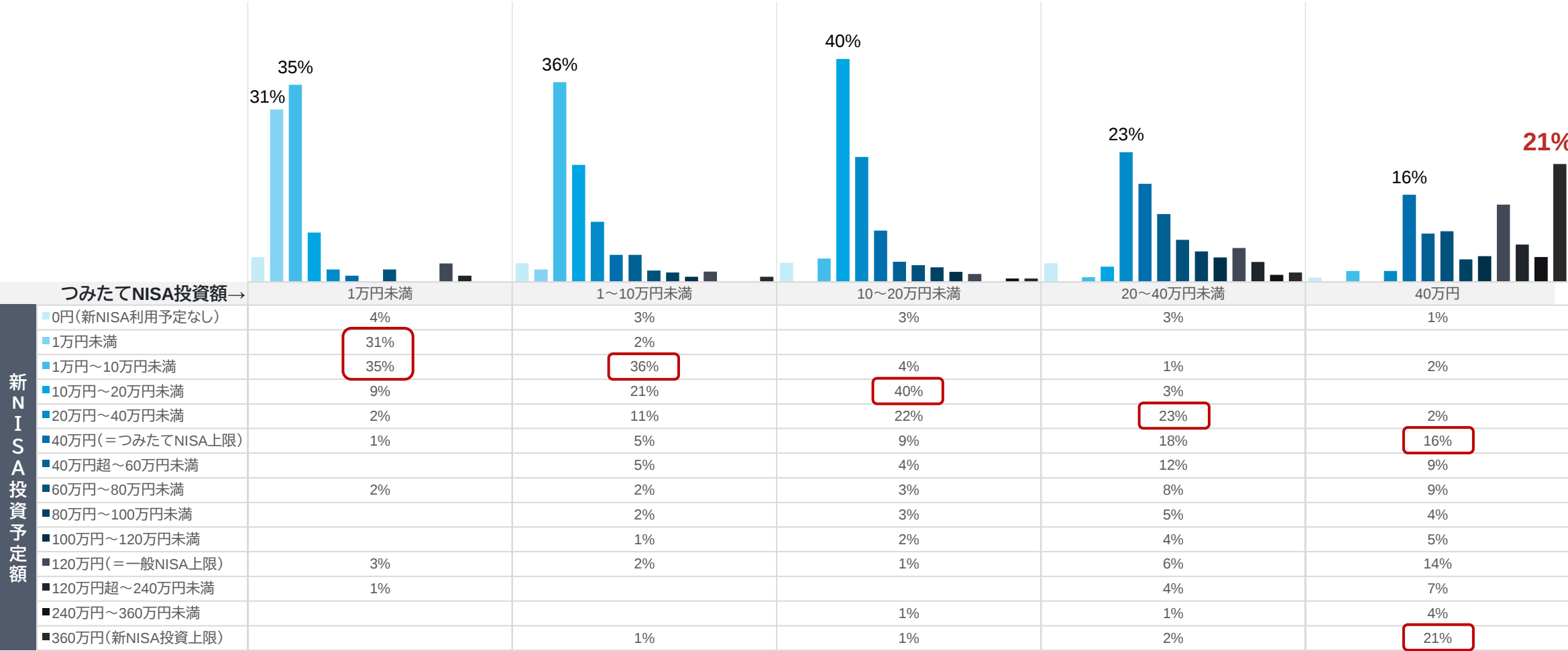
一般NISA投資額と新NISA投資額の関係

一般NISA利用者は1,520人。従前の投資額を維持する人が多い一方で、650人(43%)が新NISAで投資額を増やす意向。
一般NISAで上限の120万円まで投資していた人のうち、新NISAの上限360万円まで投資予定の人は約4割。



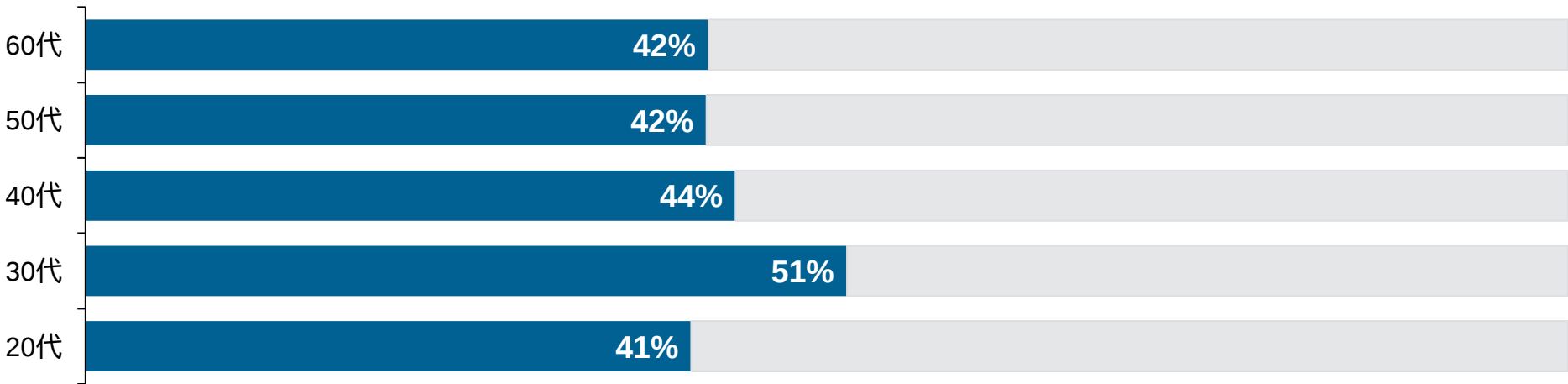
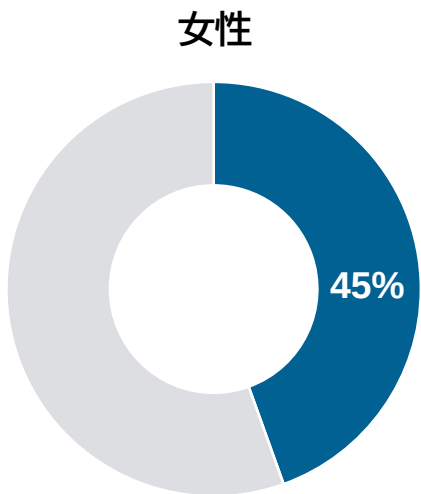
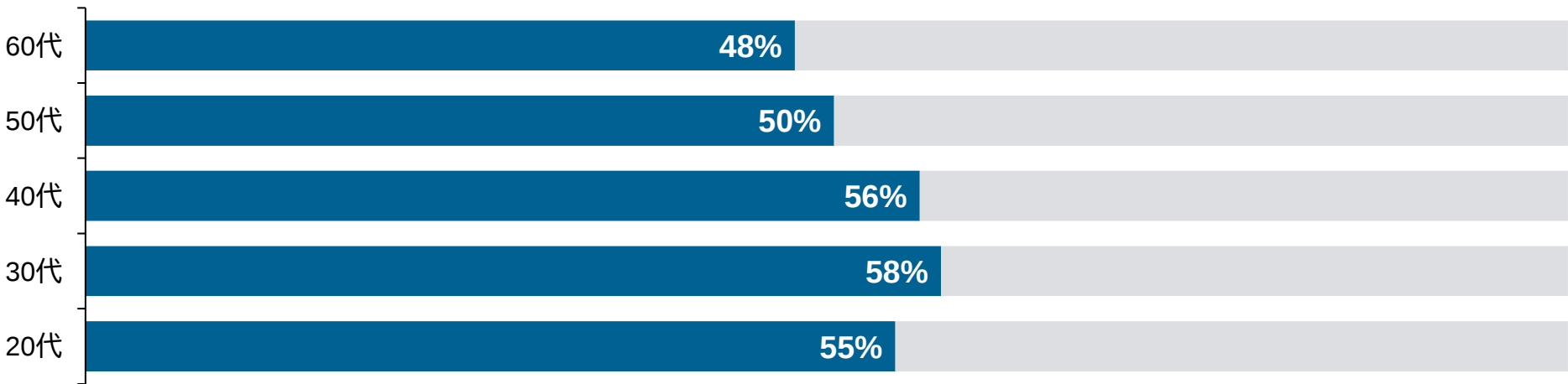
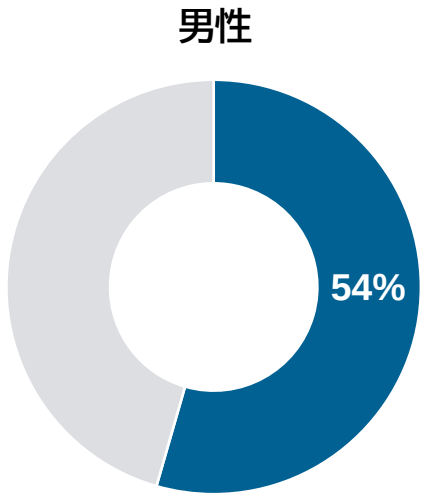
つみたてNISA投資額と新NISA投資額の関係

つみたてNISA利用者は2,375人。従前の投資額を維持する人が多い一方で、1,316人(55%)が新NISAで投資額を増やす意向。
つみたてNISAで上限の40万円まで投資していた人のうち、新NISAの上限360万円まで投資する人は約2割。



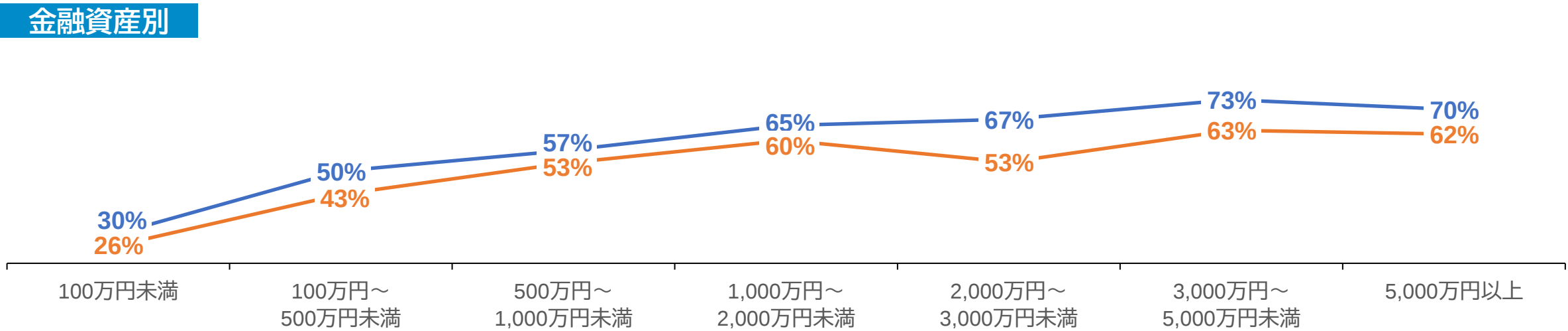
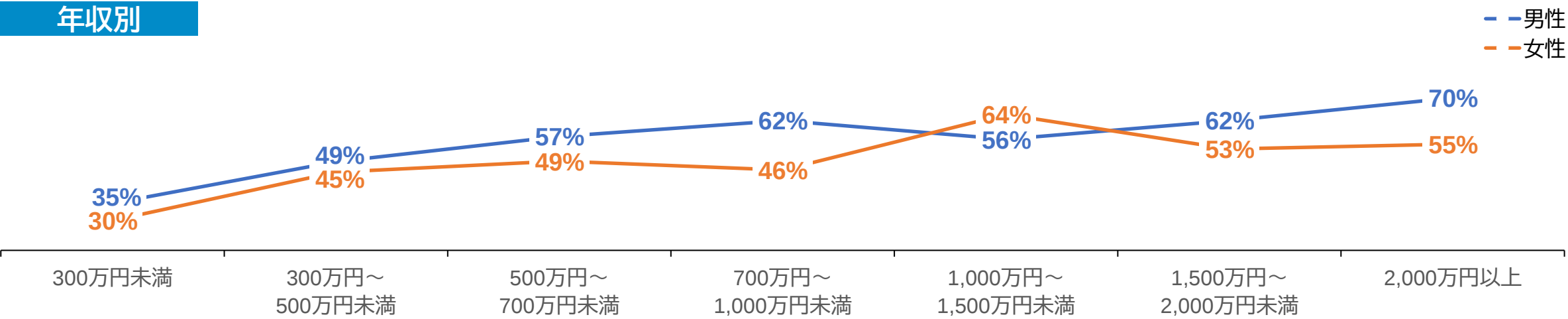
新NISAで投資額を増やす人(1,966人)はどういう人か？（新旧NISAの利用者対象）

男性の方が投資額を増やす人の割合は高い。男女ともに30代が最も高率。



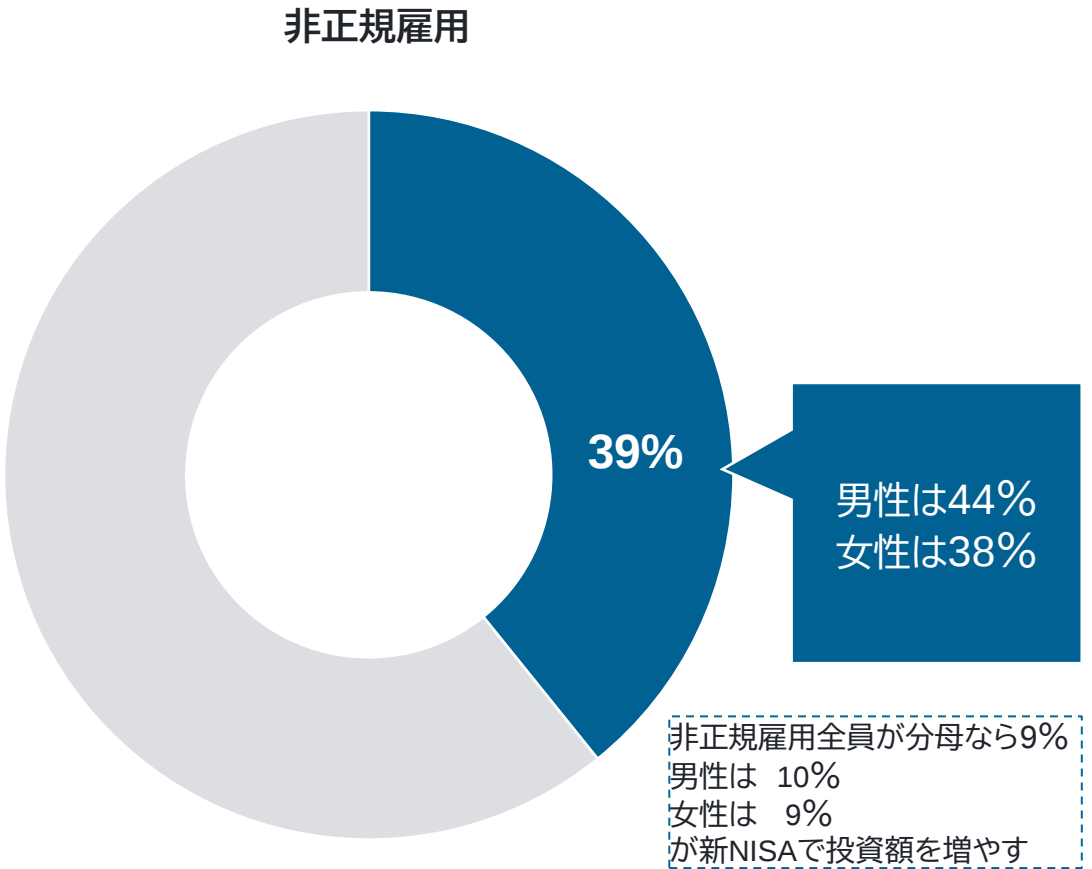
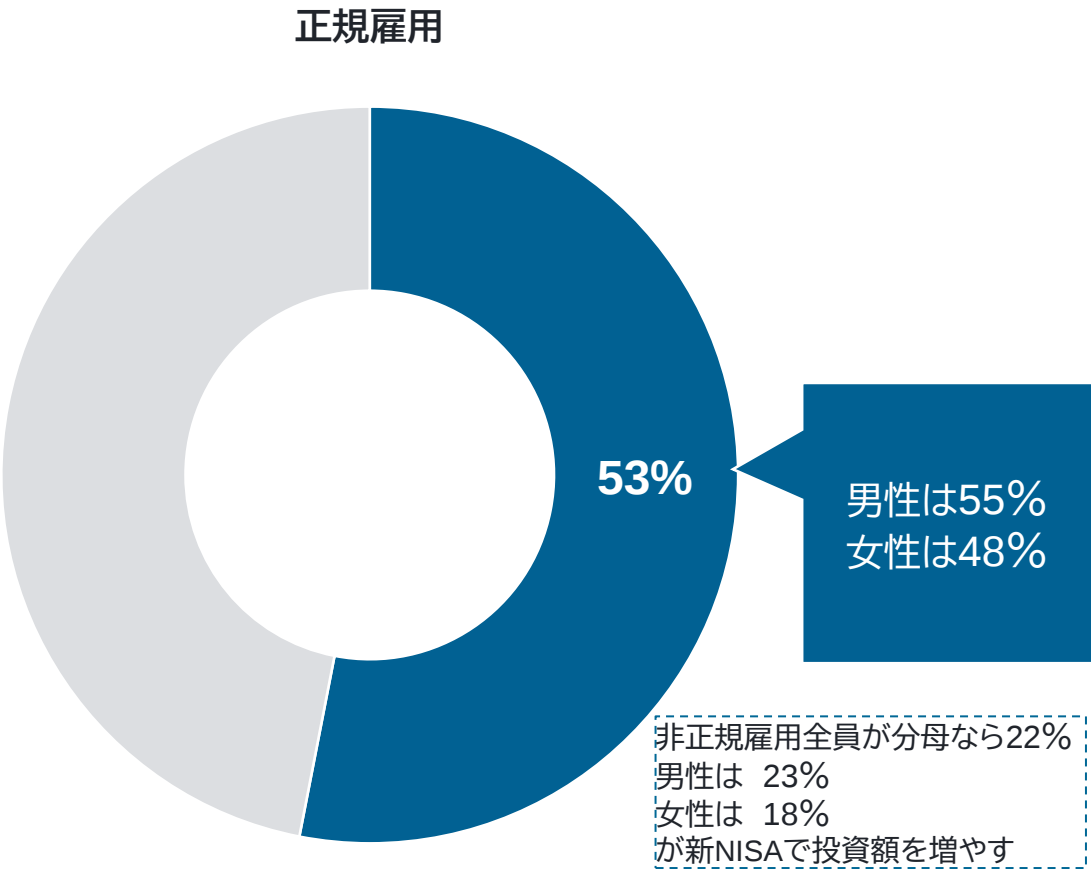
新NISAで投資額を増やす人(1,966人)はどういう人か？（新旧NISAの利用者対象）

男女とも、年収や金融資産が多い人ほど投資額を増やす割合が高くなる傾向。



新NISAで投資額を増やす人(1,966人)はどういう人か？（新旧NISAの利用者対象）

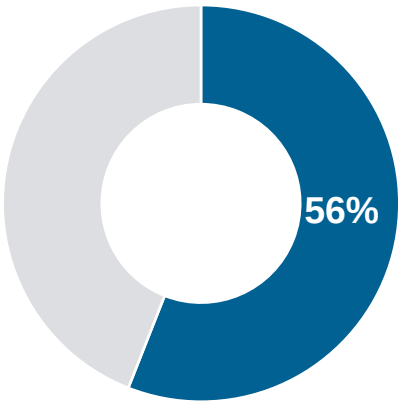
投資額を増やす人の割合は、正規雇用の方が非正規雇用より高い。



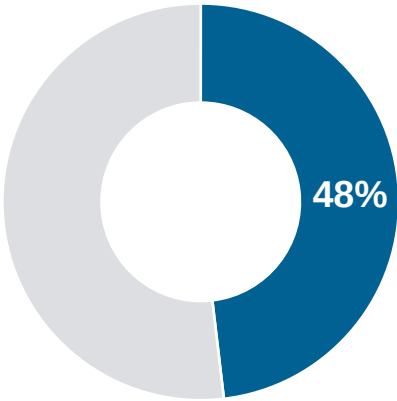
新NISAで投資額を増やす人(1,966人)はどういう人か？（新旧NISAの利用者対象）

賃金が上がった人ほど新NISAで投資額を増やす傾向は強い。また、早く退職したいと考えている人ほど投資額を増やす傾向にある。

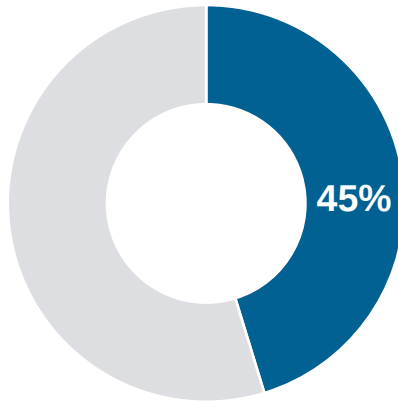
賃金が上がった



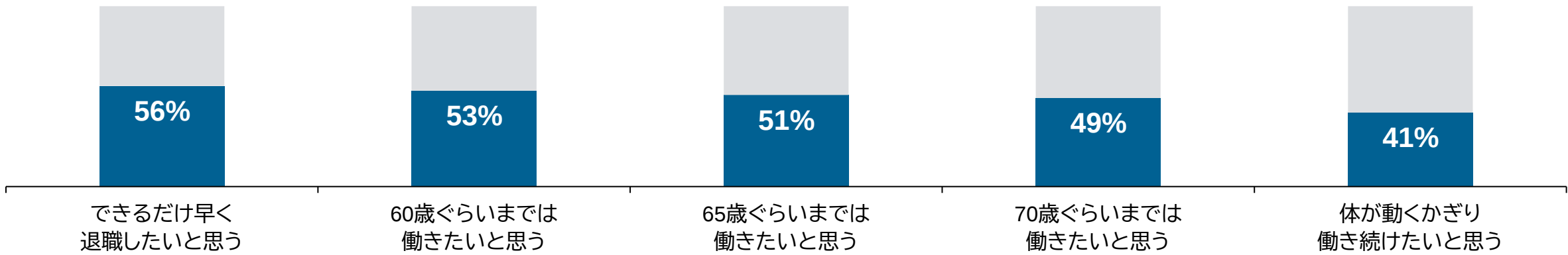
賃金が変わらなかった



賃金が下がった



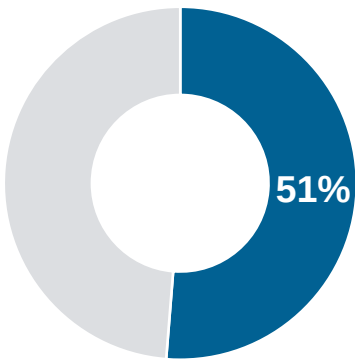
退職予定年齢との関係



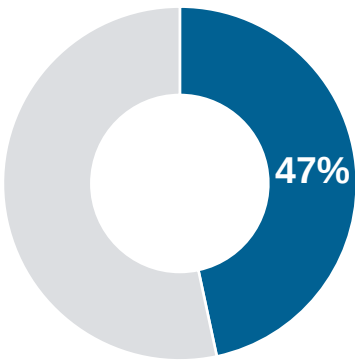
新NISAで投資額を増やす人(1,966人)はどのような人か？（新旧NISAの利用者対象）

「経済的に安定していないと幸せではない」と考える人、金融知識が高い人は投資額を増やす傾向が高いことがうかがえる。

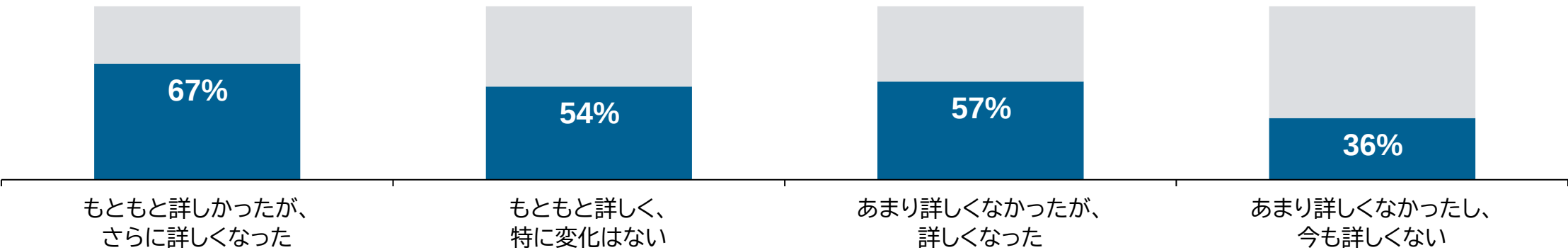
経済的に安定していないと幸せではない
と考える人



私の幸せは経済状況には左右されないと考える人



金融知識との関係

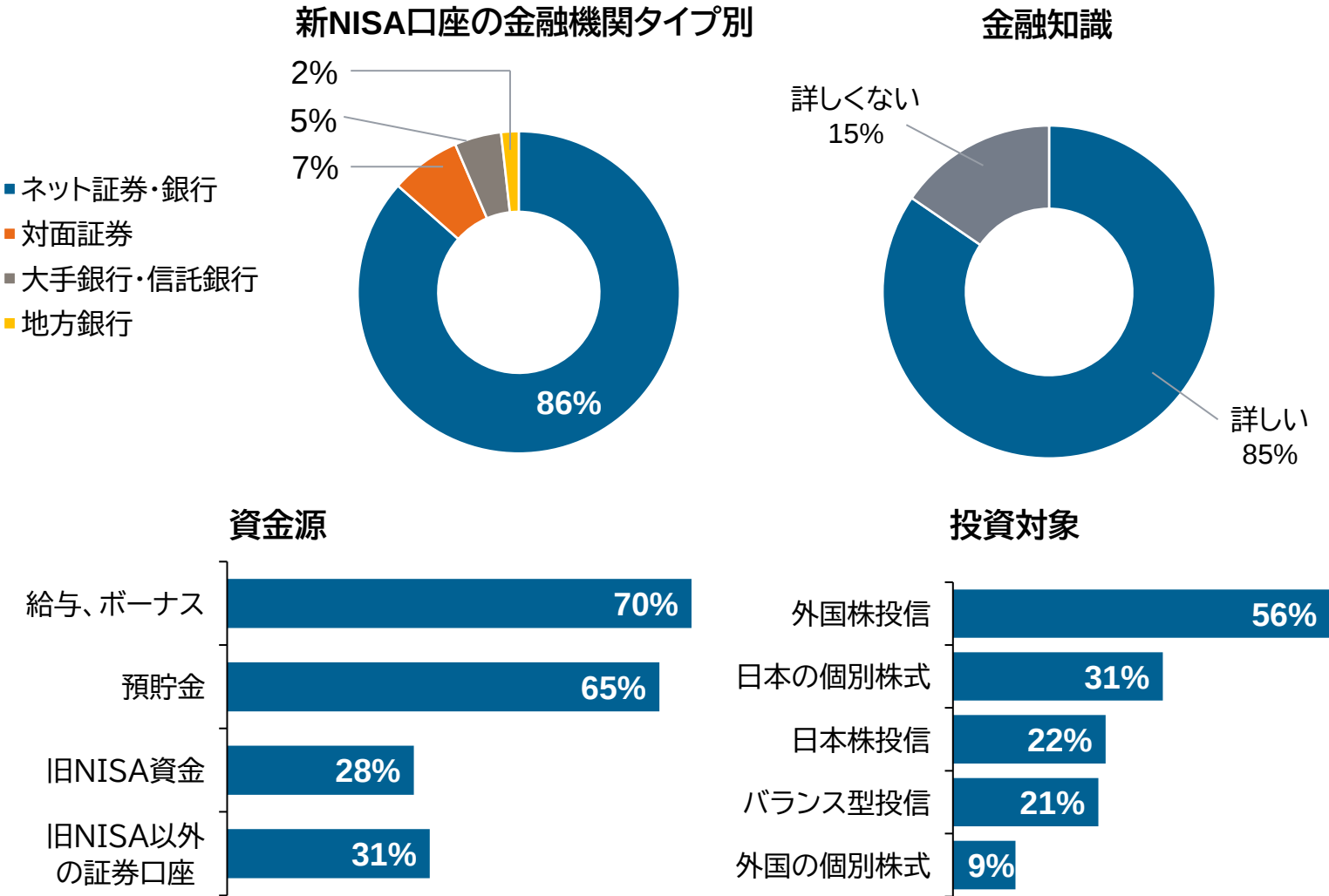


年間360万円投資する予定の人(369人)の特徴（新NISA利用意向者ベース）

男性、高所得者、中堅層、正規雇用が多く、ネット証券・銀行ユーザーがほとんど。金融知識に詳しく、預貯金からシフトする人も多い。

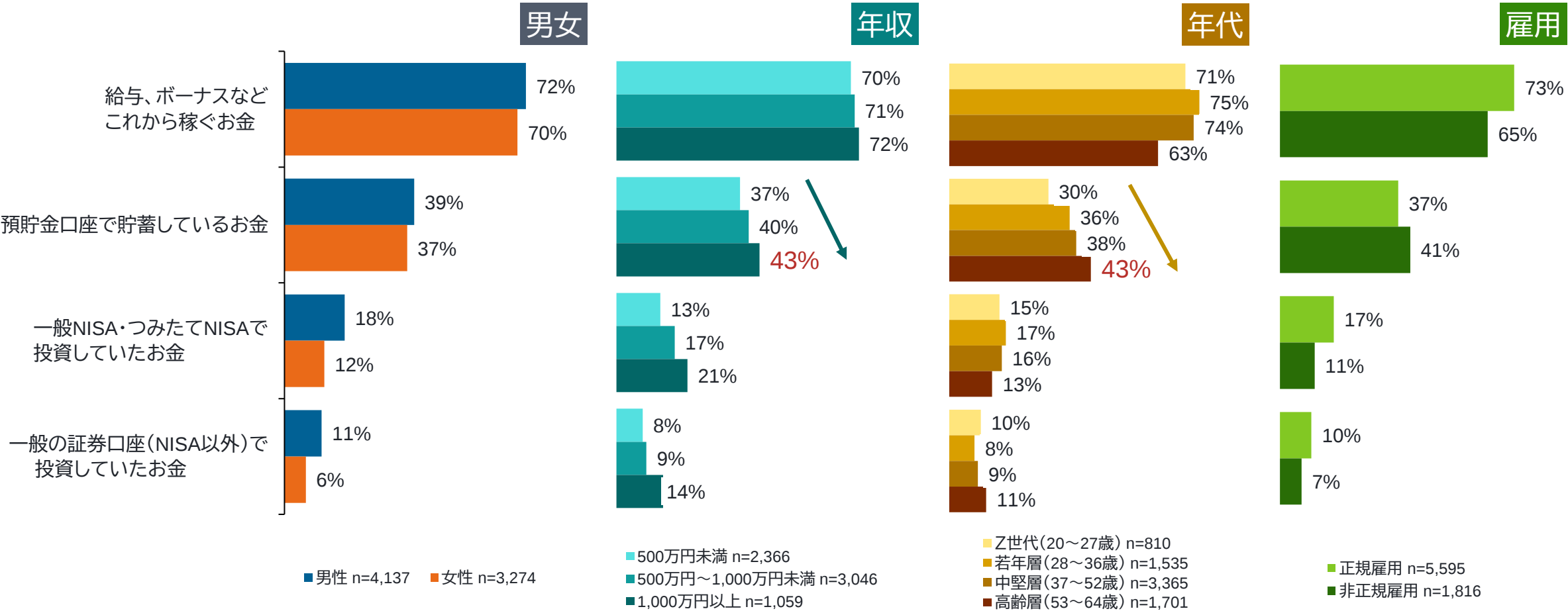
全体		5.0%
性別	男性	6.6%
	女性	3.0%
年収	500万円未満	2.5%
	500～1,000万円	5.5%
	1,000万円以上	11.8%
年代	Z世代	2.1%
	若年層	4.8%
	中堅層	5.5%
	高齢層	5.4%
勤務形態	正規雇用	6.1%
	非正規雇用	1.7%

平均年収	969万円
平均金融資産	3,787万円
平均投資額	2,239万円



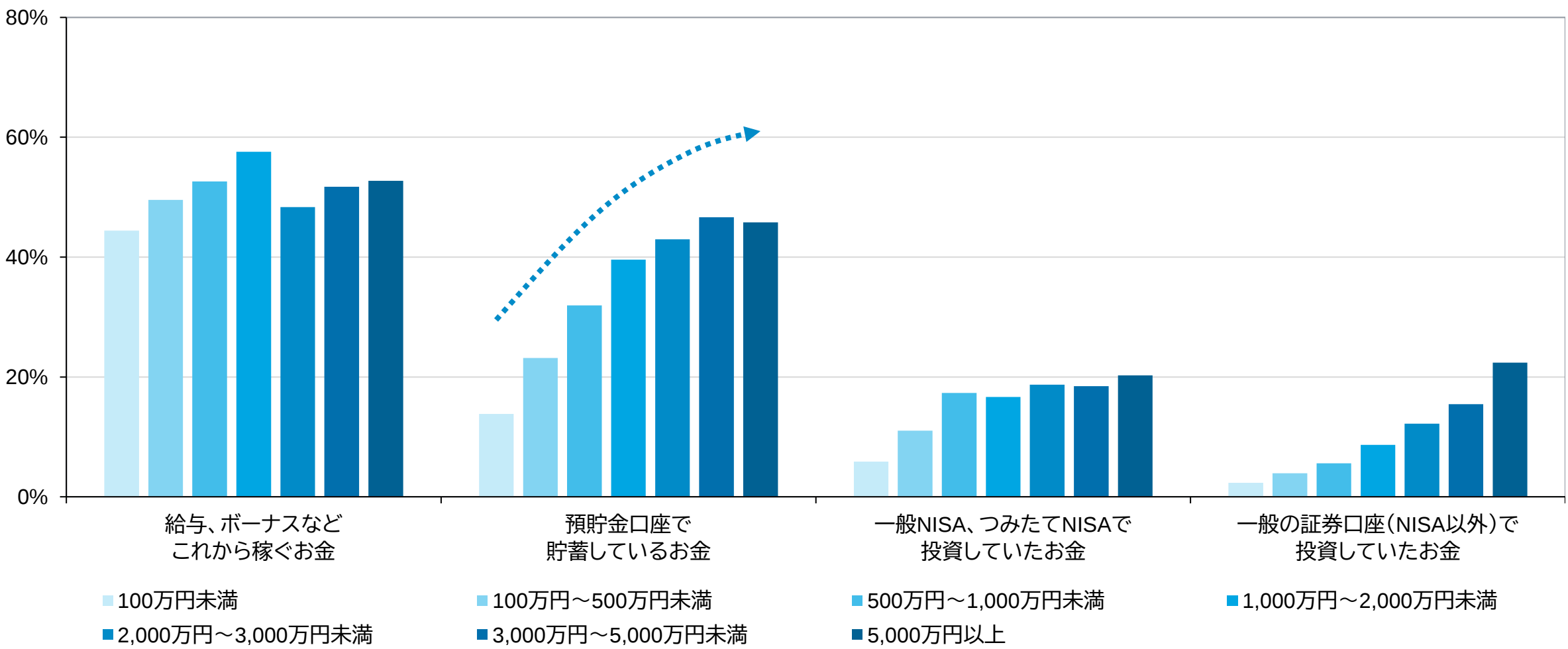
新NISAに投資するお金の財源は何ですか？（複数回答可能:新NISA利用者ベース）

「これから稼ぐお金(給与、ボーナス)」と回答する人が多い一方で、すでにある預貯金からお金をシフトさせる人も4割弱いる。
より多くの資産を持つと思われる高齢層では43%(高所得層も43%)を占め、「貯蓄から投資へ」は確実に進んでいることが見受けられる。
自由記入欄で多かったのは「ポイント」、次いで「退職金」「おこづかい」「配当金」。「公的年金」や「確定拠出年金」という回答もあった。



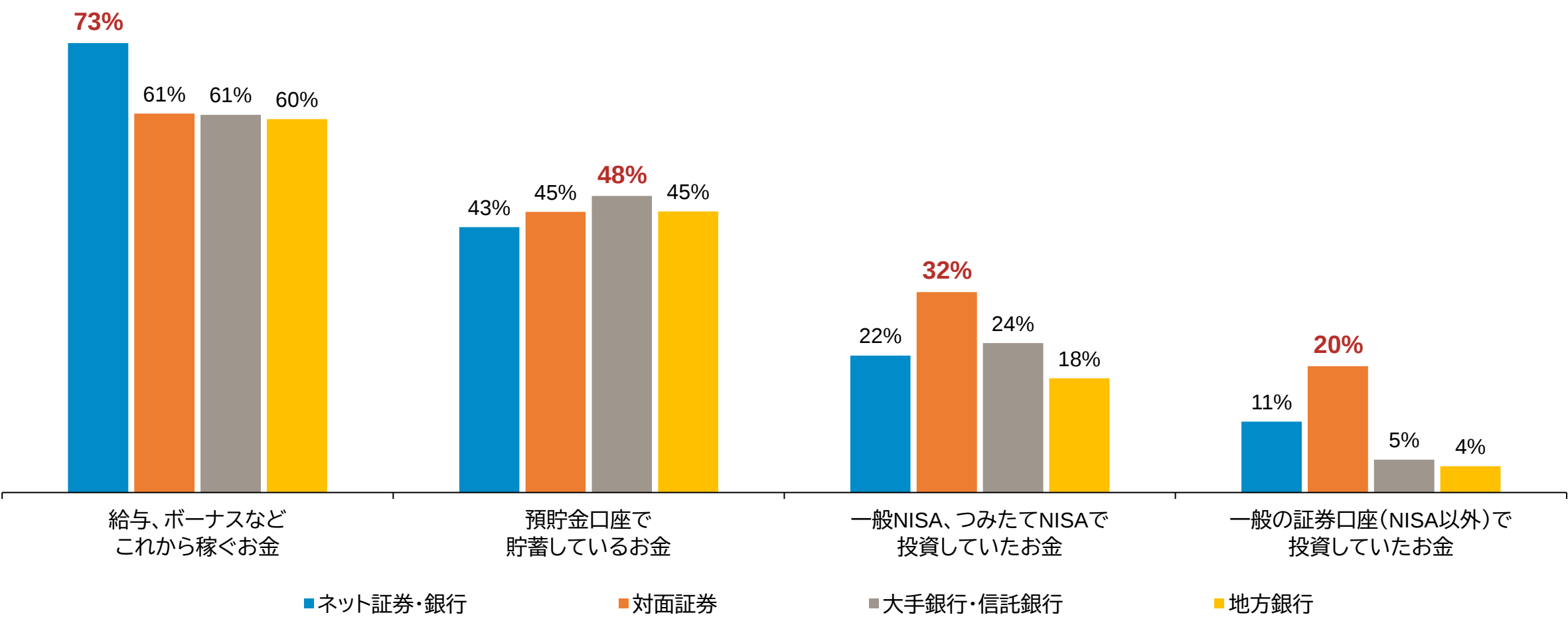
新NISAに投資するお金の財源は何ですか？（金融資産残高別）

金融資産が多くなるにつれ、預貯金から投資にシフトする人の割合はかなり大きくなる。一般の証券口座（NISA以外）でも同様の傾向だが、規模的には預貯金からのシフトが大きい。



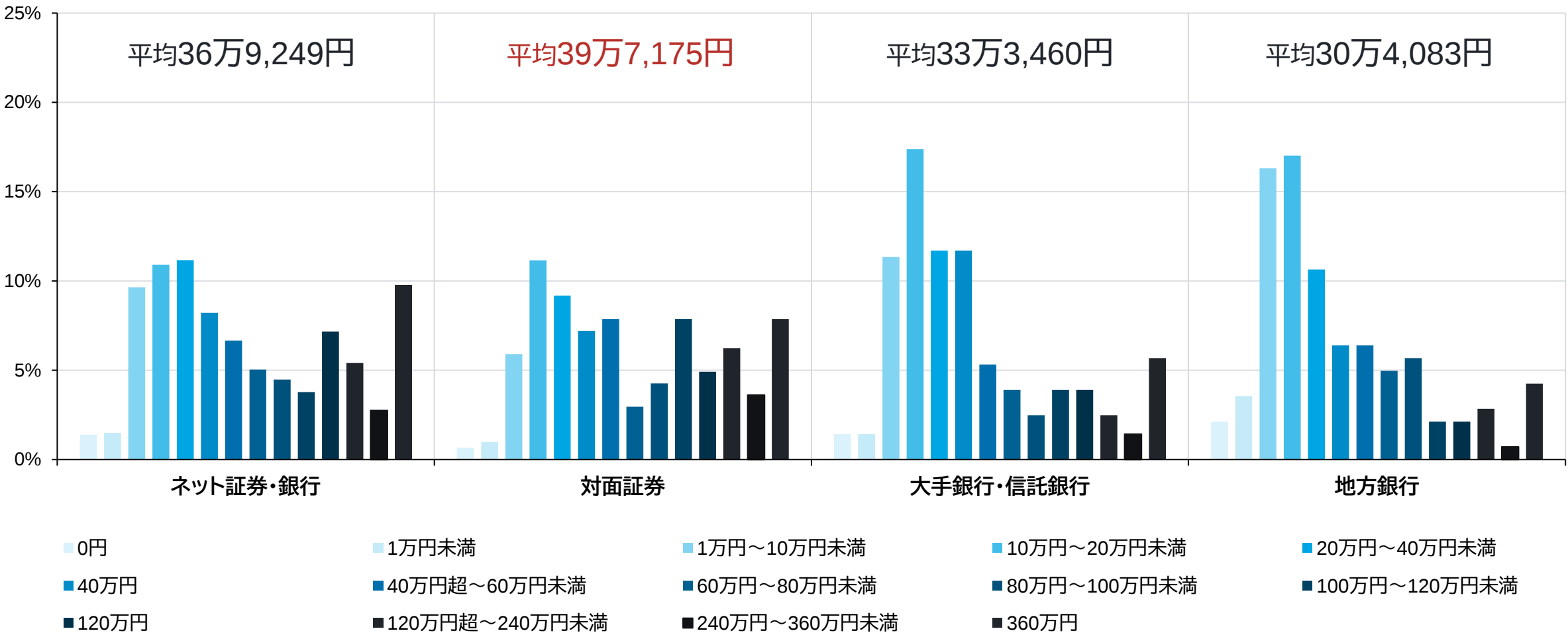
新NISAに投資するお金の財源は何ですか？（NISA口座の金融機関タイプ別）

ネット証券・銀行は、「これから稼ぐ給与、ボーナス」を財源とする人が一番多く、新規マネーの取り込みが進んでいると言える。
「預貯金口座で貯蓄しているお金」を財源とする人が一番多かったのは大手銀行・信託銀行。一方で、「旧NISAや一般証券口座からの資金移換」が多いのは対面証券。



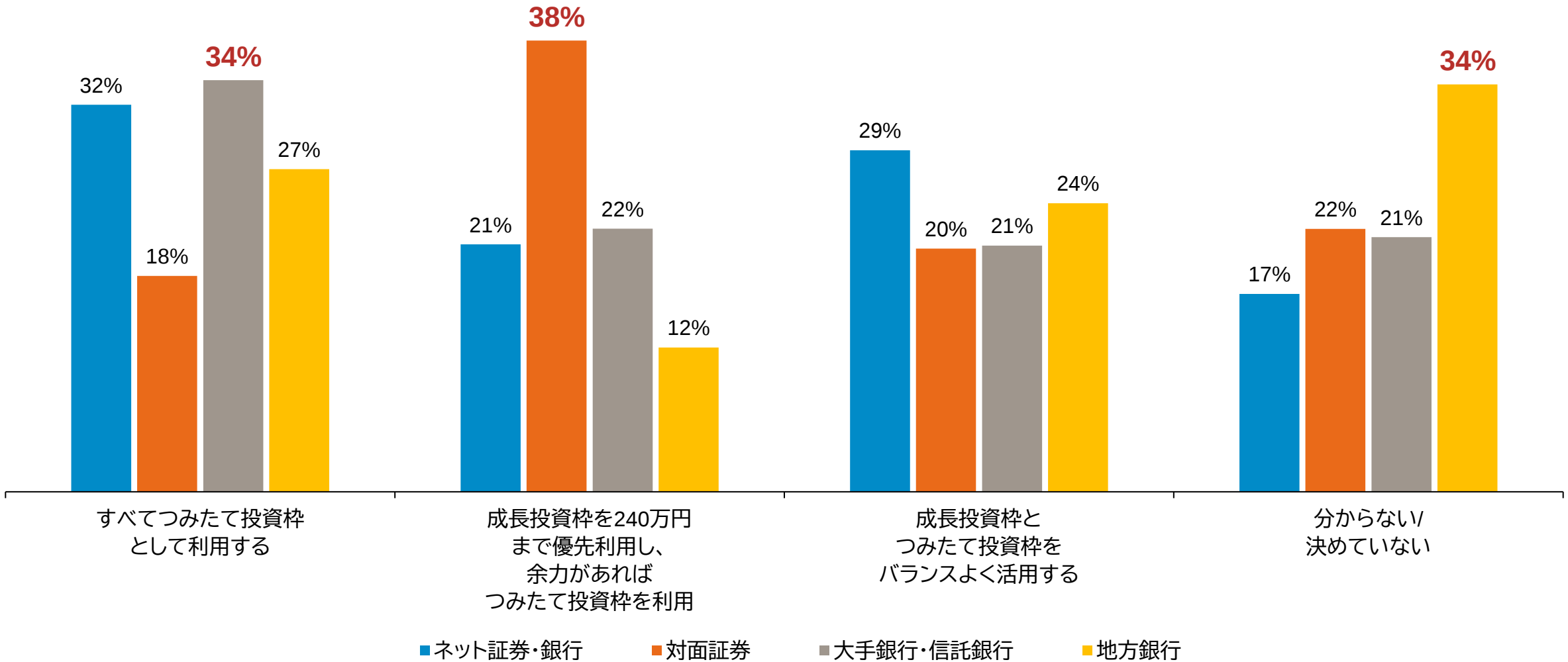
新NISA年間投資予定額（NISA口座の金融機関タイプ別）

平均額が一番大きいのは「対面証券」、次いで「ネット証券・銀行」、一番小さいのは「地方銀行」。
限度額の年間360万円を投資する予定者の比率が一番大きいのは「ネット証券・銀行」。



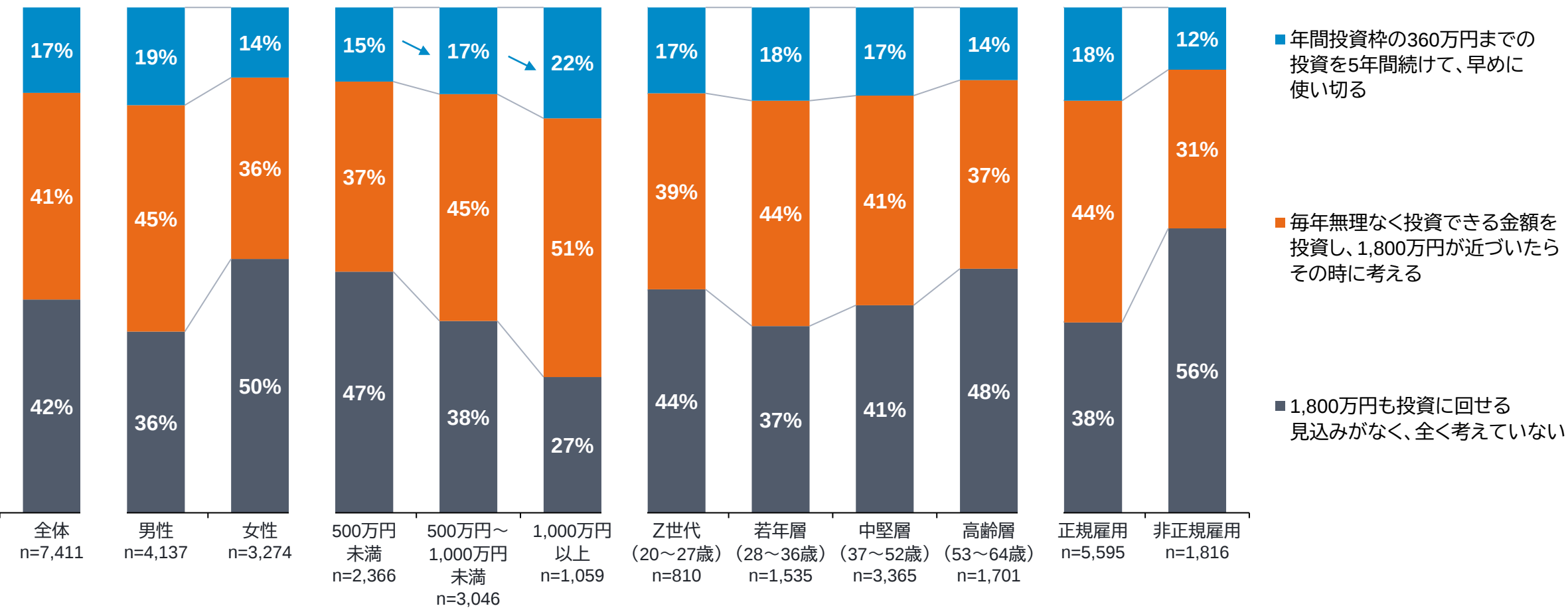
新NISAのつみたて投資枠と成長投資枠の使い分け（NISA口座の金融機関タイプ別）

「すべてつみたて投資枠として利用」は大手銀行・信託銀行に多く、「成長投資枠を優先利用」は対面証券に多い。「決めていない」は地方銀行に多い。



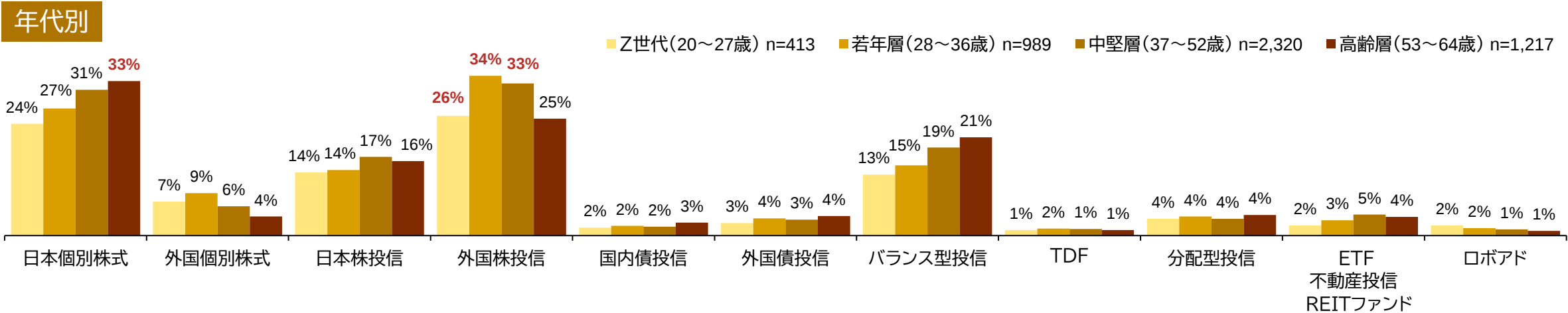
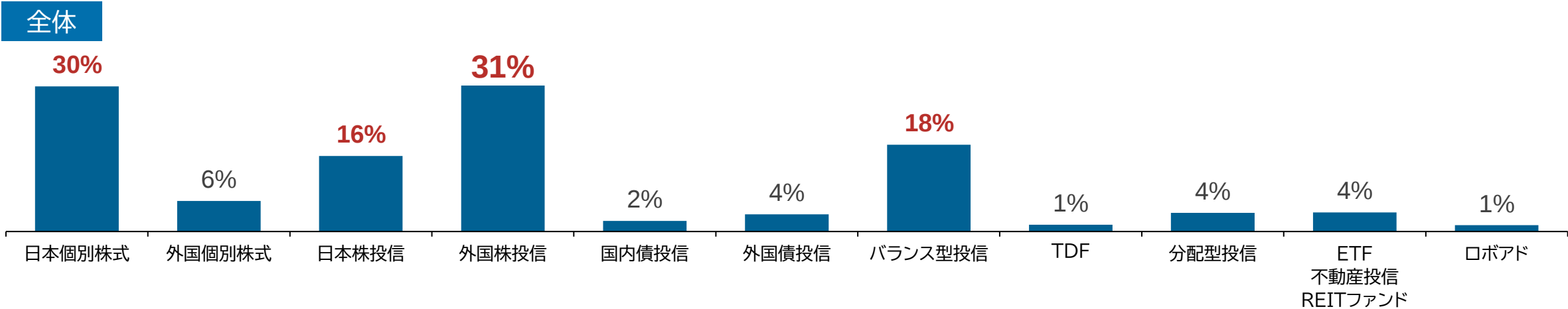
新NISA非課税拠出限度額(1,800万円)の使用計画 (新NISA利用者ベース)

「年間投資枠の360万円を投資して、5年間で使いきる」人が17%存在。所得が高い人ほど比率が高くなる。
「考えていない」人は女性で50%、非正規で56%だが、その他のカットでは5割を下回っている。
自由記入欄では「成長投資枠1,200万円だけを5年間で使いきり、つみたて投資枠は使わない」とする人が複数。「暴落時に買えるだけ買う」も。



新NISAを通じて何に投資していますか？（全体と年代別）（複数回答可能）

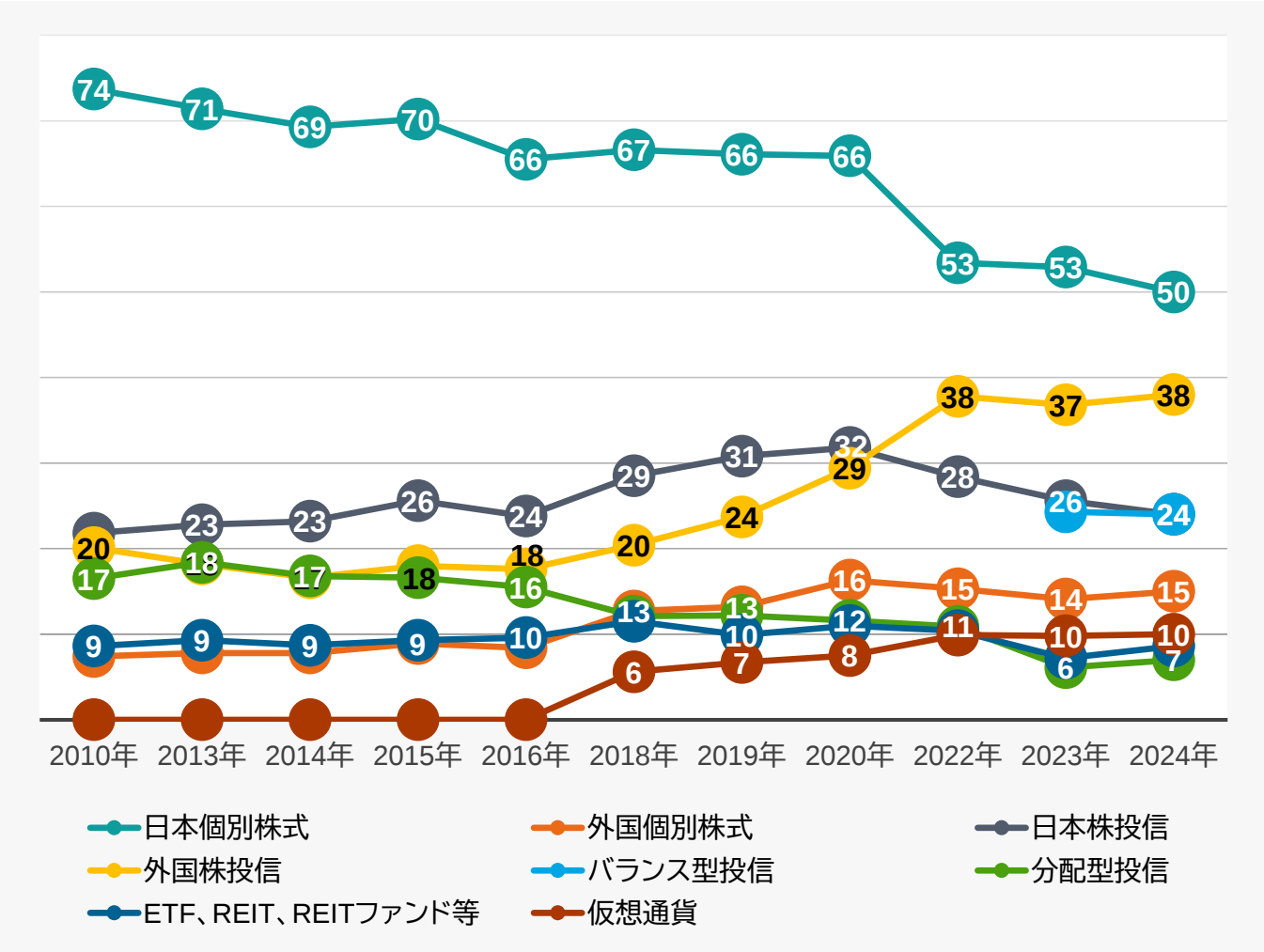
最も多いのは「外国株投信」。次いで「日本個別株式」、「バランス型投信」、「日本株投信」と続く。
年代別では高齢層が「日本個別株式」が最多。それ以外は「外国株投信」がトップ。「外国個別株式」は若い層に人気。「バランス型投信」は高年齢ほど人気。



投資先の推移（NISA以外も含めた回答。複数回答可能、投資家が母集団、表示は％）

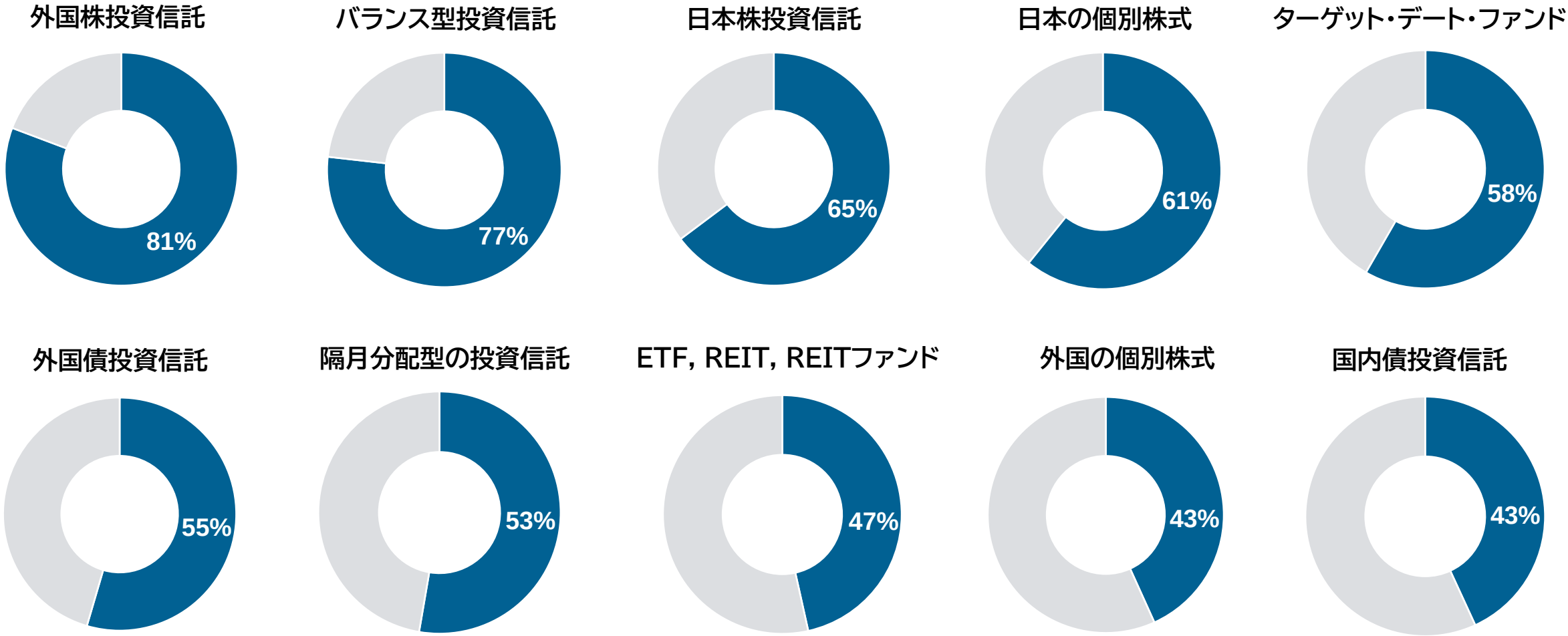
日本の個別株式は長期低落傾向が続く、外国株に投資する投信が人気上昇。

	2010年	2015年	2020年	2024年
日本個別株式	73.7	70.2	65.9	50.0
外国個別株式	7.4	8.9	16.3	14.8
日本債券	12.7	12.7	10.1	6.0
外国債券	7.5	8.3	5.8	3.4
日本株投信	21.8	25.6	31.8	24.4
外国株投信	20.1	18	29.4	37.9
国内債投信	-	-	-	5.1
外国債投信	-	-	-	6.6
バランス型投信	-	-	-	23.7
TDF	-	-	-	2.4
分配型投信	16.5	16.6	11.6	7.4
ETF、REIT、REITファンド等	8.6	9.3	11	8.6
不動産	4.5	4.4	4	3.4
外貨預金	19.3	14.6	13.9	7.3
FX	15.6	13.5	10.8	6.1
変額年金	2.9	2.8	3	3.1
仮想通貨	-	-	7.5	10.4
投資一任	-	-	-	1.8
ロボアド	-	-	-	4.8



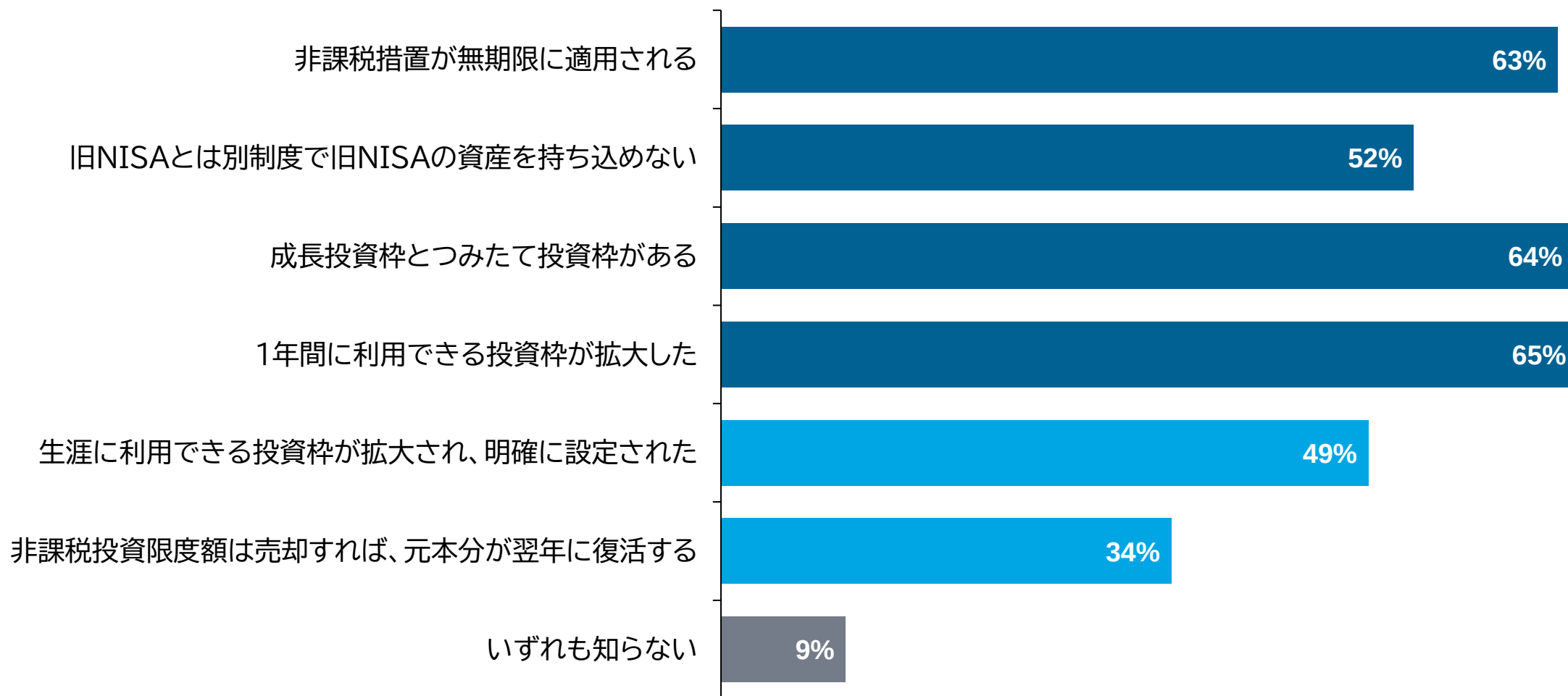
“NISA濃度”：NISA経由で投資されている%（人数ベース:投資家が母集団）

NISA経由での投資の割合が高い投資対象は、左上の外国株投信が筆頭。次いでバランス型投信。



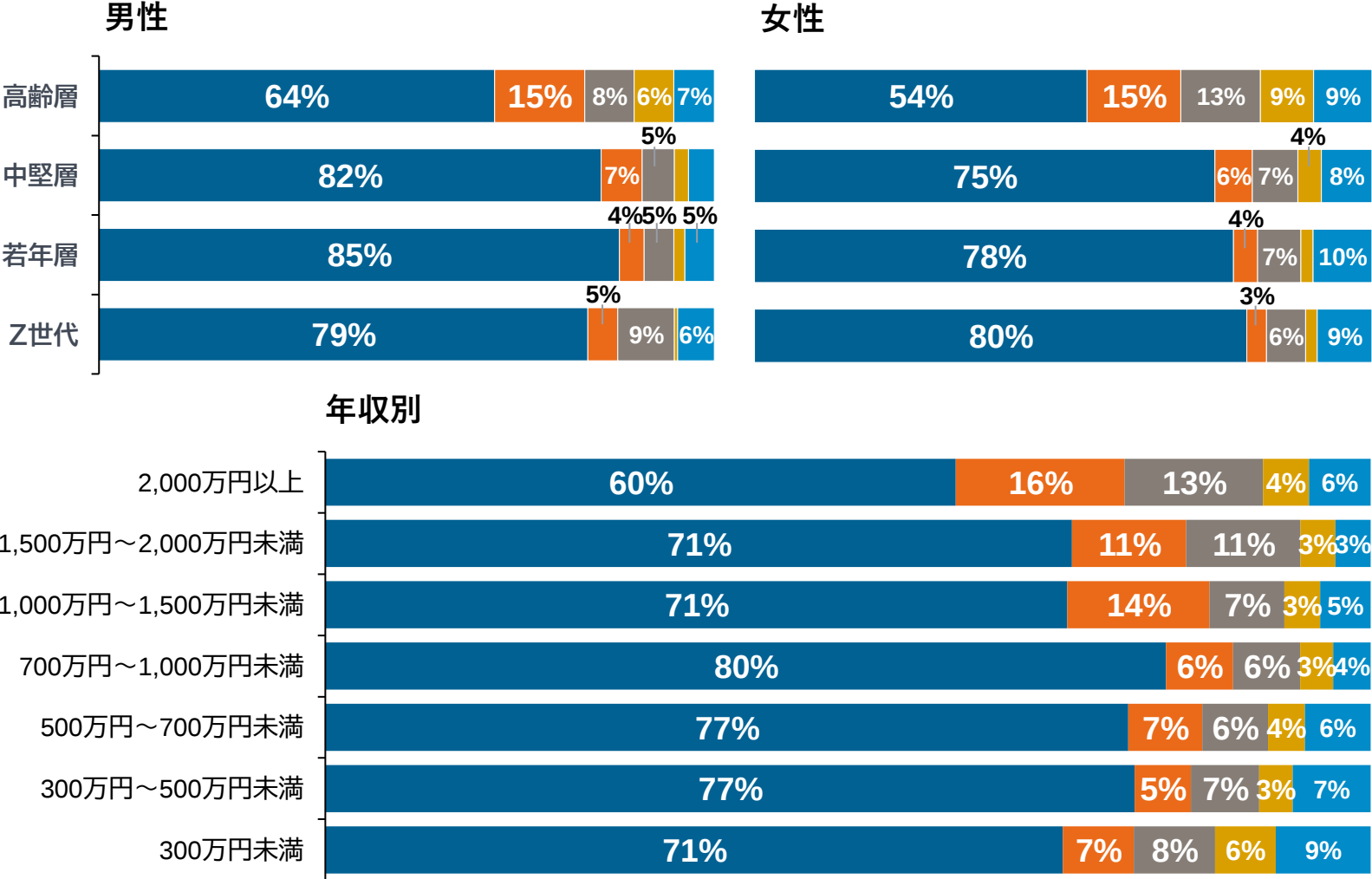
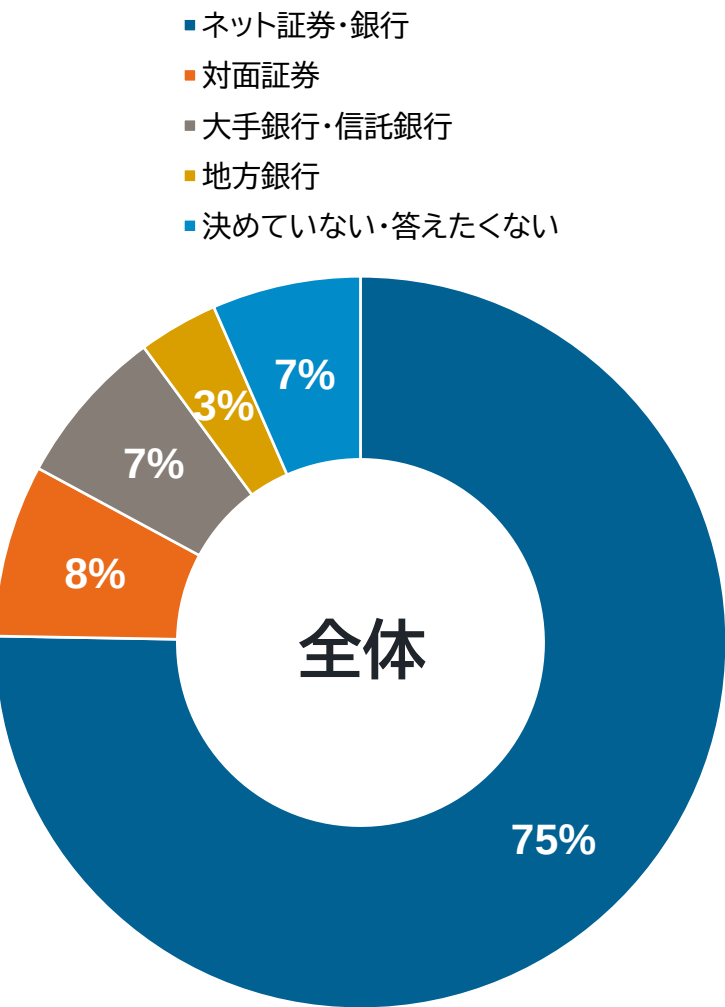
新NISAの特徴について知っている項目はどれですか？（NISA利用者ベース）

おおむね理解度は高い。5割を切ったのは「非課税限度投資額(生涯投資枠)」と、「(生涯投資枠を)売却すると再利用できる」こと。「いずれも知らない」人も1割弱存在する。



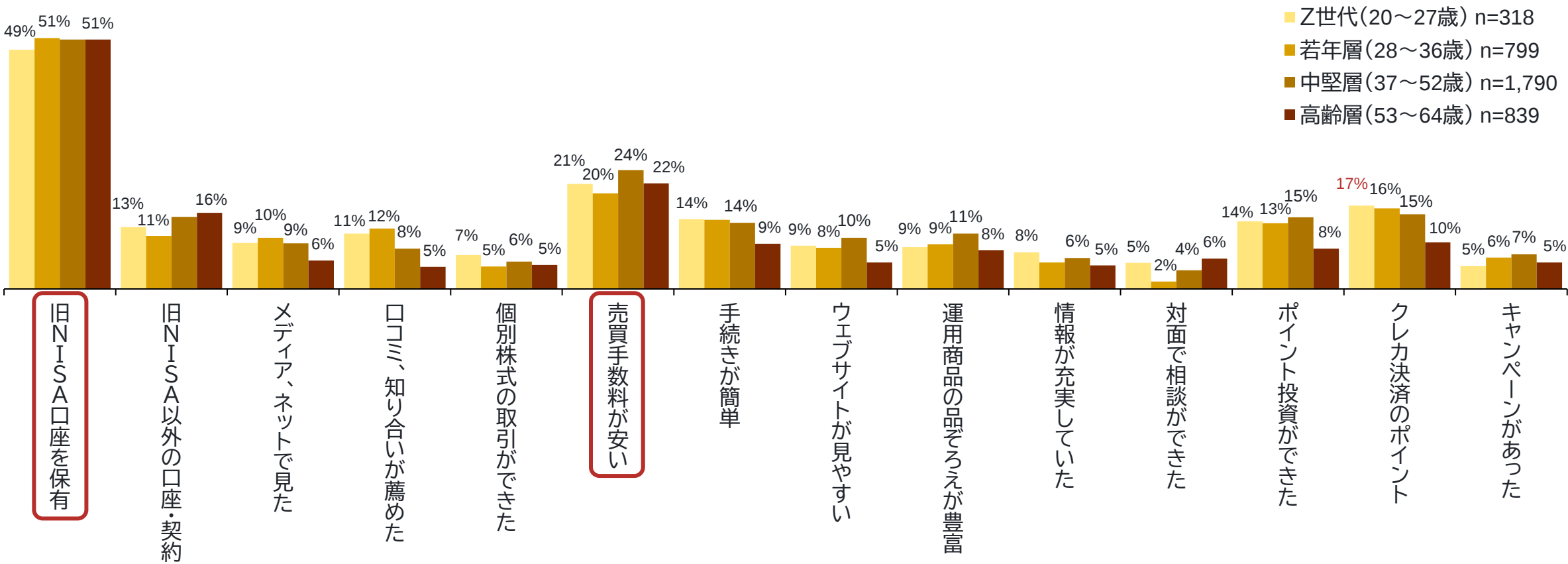
新NISA口座を開設した金融機関のタイプ

「ネット証券・銀行」がどの層でも圧倒的多数。高齢層、もしくは年収2,000万円以上は「対面証券」や「銀行」が増える。



新NISAの金融機関を選定した理由:年代別（複数回答可能:新NISA利用者ベース）

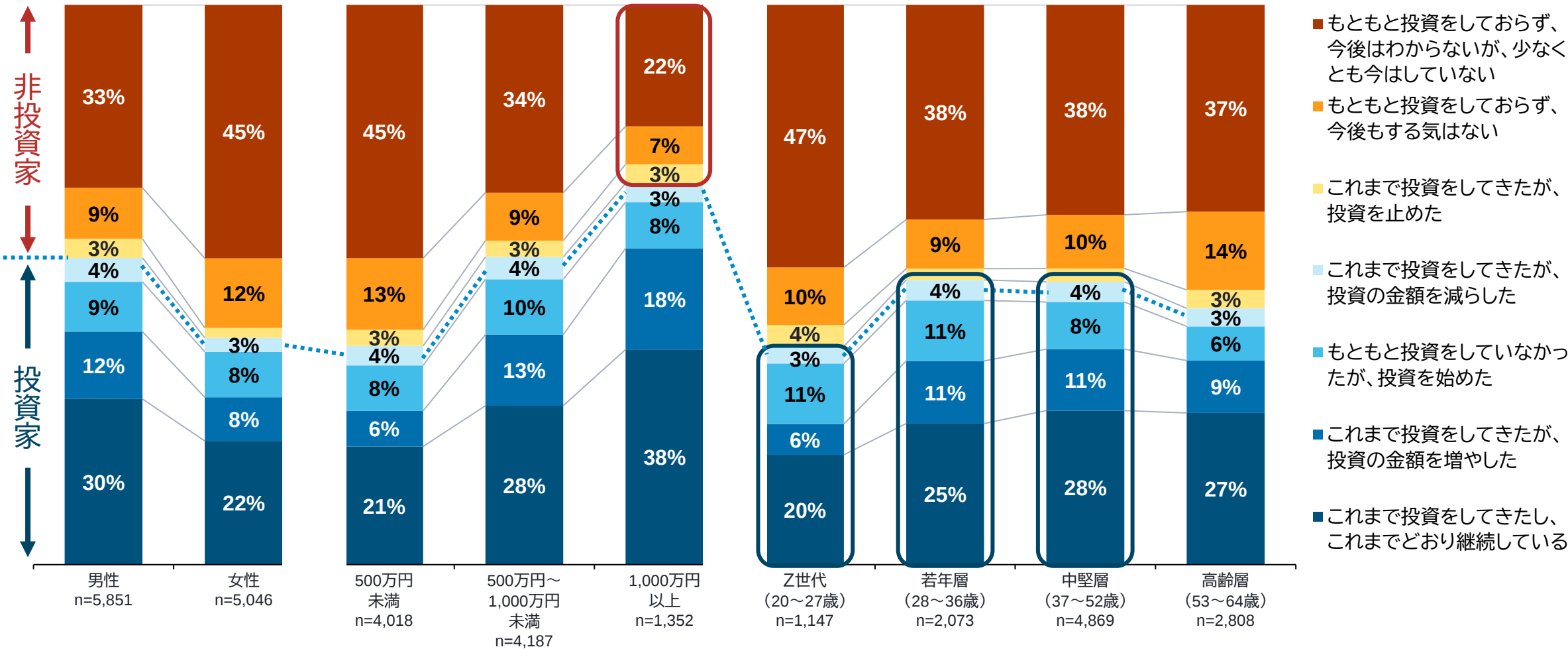
圧倒的に多い理由は「旧NISAの口座を有していたこと」、続いて「売買手数料が安い」こと。
グラフにはないが、女性は「口コミ/知り合いの薦め」、所得が少ない層は「ポイント投資」「クレジットカード決済へのポイント付与」を相対的に重視。
（自由記入欄では「会社の取引先だから/選択できない」「このグループのサービスをよく利用するから」「近所だから」など）



投資行動

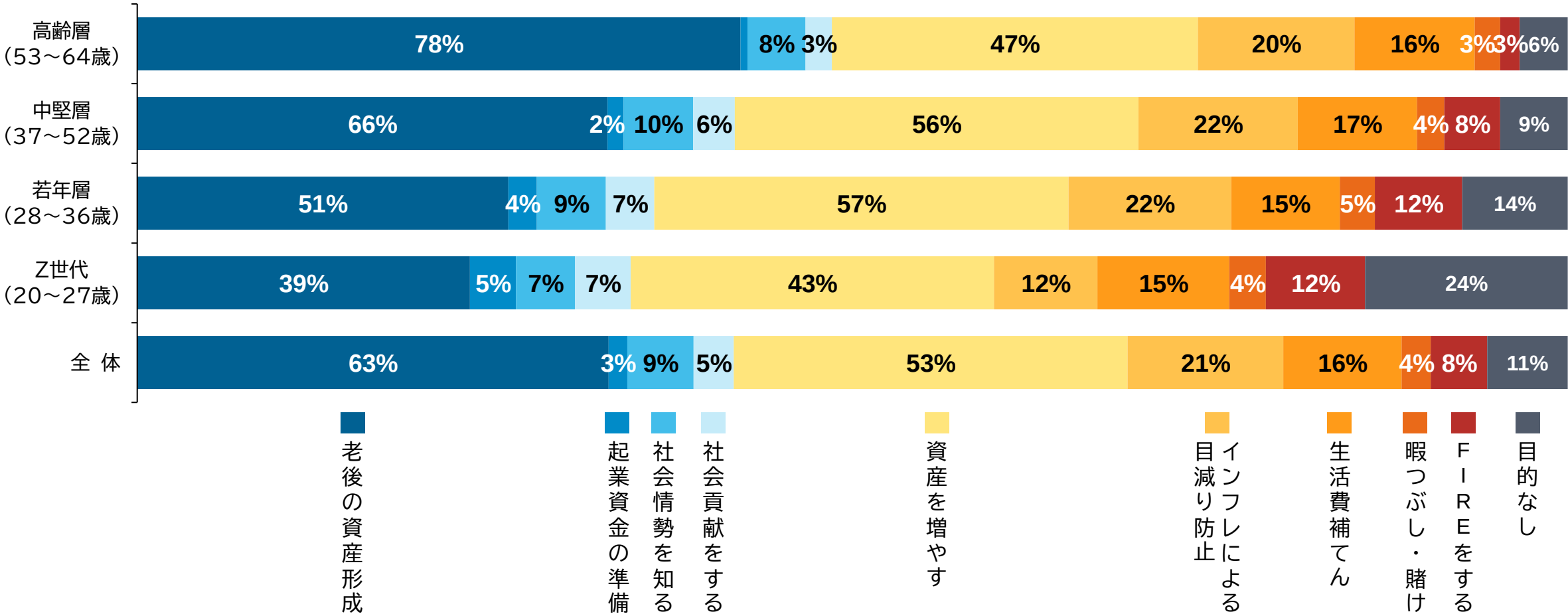
投資行動の変化（昨年と比較した場合の変化）

男性の方が女性より投資家比率は高い。収入が増えると投資家は増える。しかし、高収入層でも3割強は投資をしていない。
若年層と中堅層が最も投資家が多く、ともに51%。Z世代でも40%が投資をしている。



投資をする目的

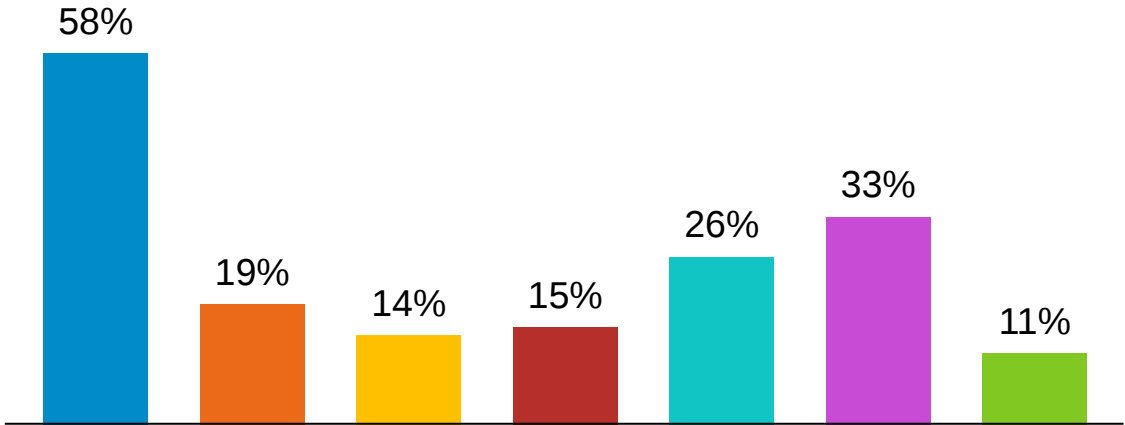
「老後の資金形成」は年齢が高くなるにつれ増える一方、若い層ほど「資産を増やす」が多い。
Z世代は「目的なし」が多いが、「起業資金を準備するため」「社会貢献をするため」「FIREをするため」も他世代より多め。
自由記入欄には少数ながらも「株主優待狙い」「教育資金つくり」「万が一への備え」などがあがった。



投資を増やした理由 vs 減らした理由（複数回答可能）

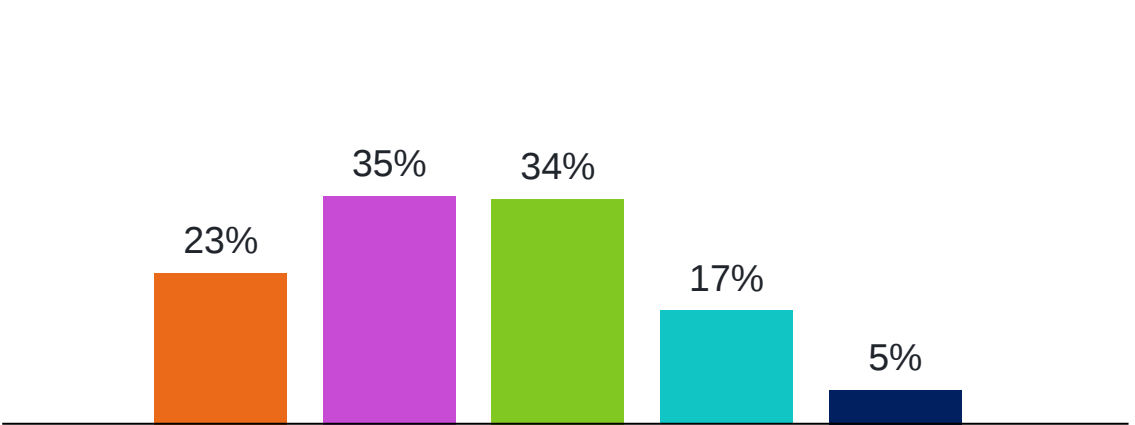
投資を増やした人の理由は「新NISAの開始」が圧倒的。以下は昨年同様「インフレ」「投資知識増」「相場変動」の順。
投資を減らした人の理由と順序も昨年と同じ。「相場変動」「インフレ」「収入減」は投資“増”にも投資“減”にも働く点も昨年と同様。

投資を増やした人の理由（2,025名）



- 新NISAが始まり、投資に興味をもったから
- 株式市場や為替相場の変動が激しく投資にはいい機会だと考えたから
- 収入が増えて余裕ができたから
- 世の中が投資をする雰囲気になってきた／友人・知人が始めたから
- 投資に関して知識・情報が増えたから
- インフレが進み、預貯金だけでは資産が目減りしてしまうと思うから
- 収入減など思わぬ事態になって投資の重要性に気が付いたから

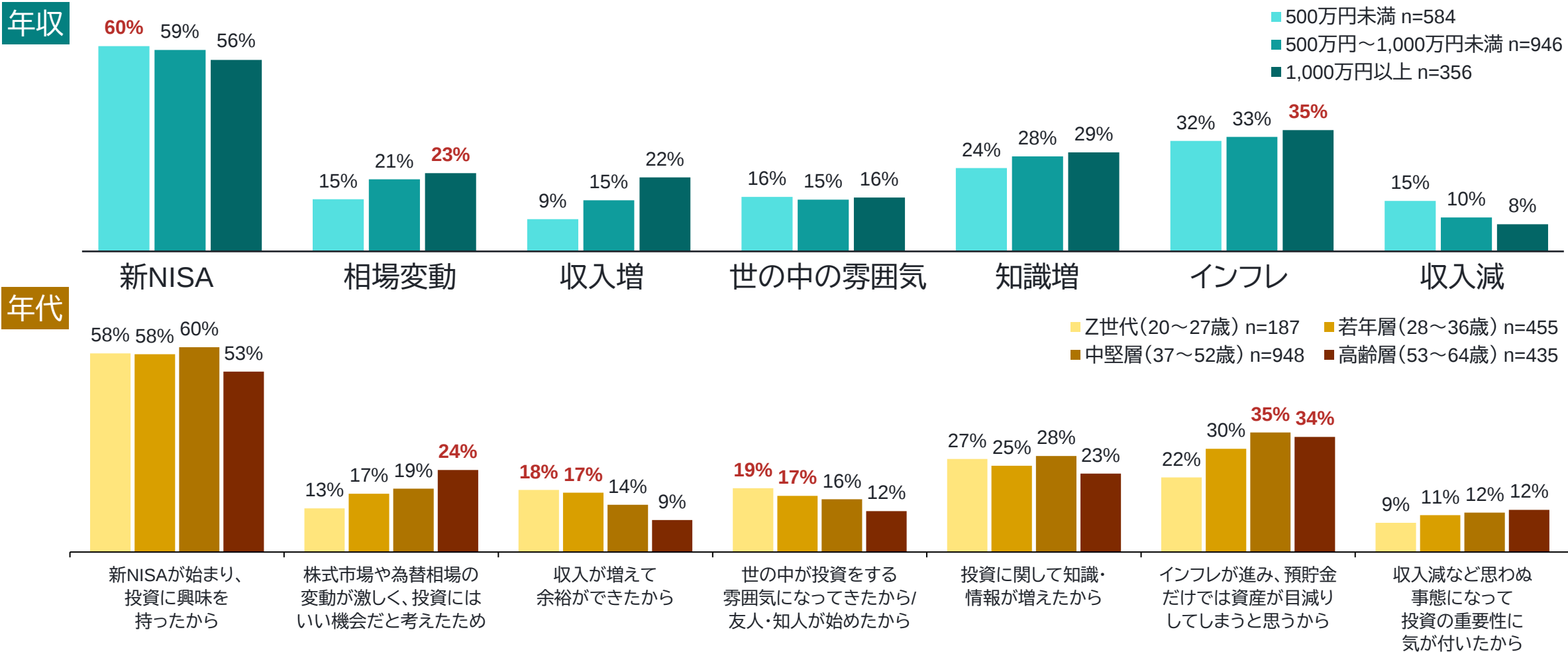
投資を減らした人の理由（670名）



- 株式市場や為替相場の変動が激しく、投資することが怖くなったから
- 支出が増えて投資に回せるお金が減ったから
- 収入減など思わぬ事態になって投資をする余裕がなくなったから
- リタイア時期が近づき、リスクを減らしたかったから
- 自分で目標としていた額に達したから

投資を増やした人の理由（複数回答可能:収入・年代別）

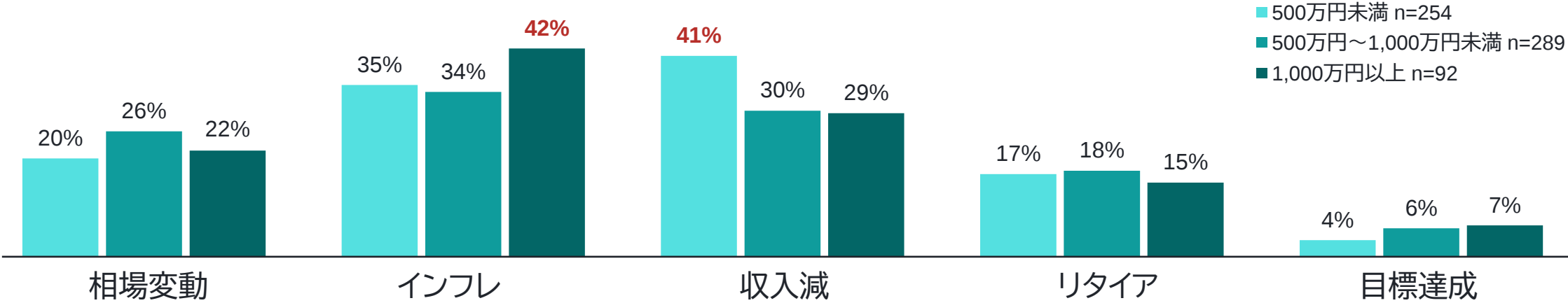
「新NISA」は年収が低い層によりアピールした模様。
「相場変動」「インフレ」は高年齢・高収入層により大きな影響を与えている。「収入増」や「世の中の雰囲気」は若い層により一層影響あり。



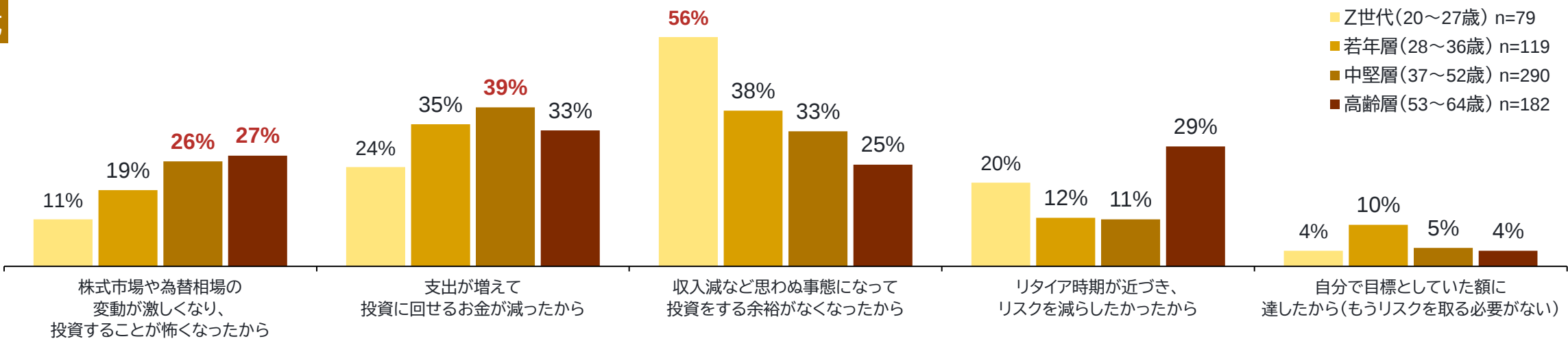
投資を減らした人の理由（複数回答可能:収入・年代別）

高収入層は「インフレ」、低収入層は「収入減」が大きく影響している。
年齢が高くなると「相場変動」を警戒する動きが強くなる。「インフレ」の影響は中堅層により重くのしかかっている様子。
「収入減」は若い人により一層影響。

年収

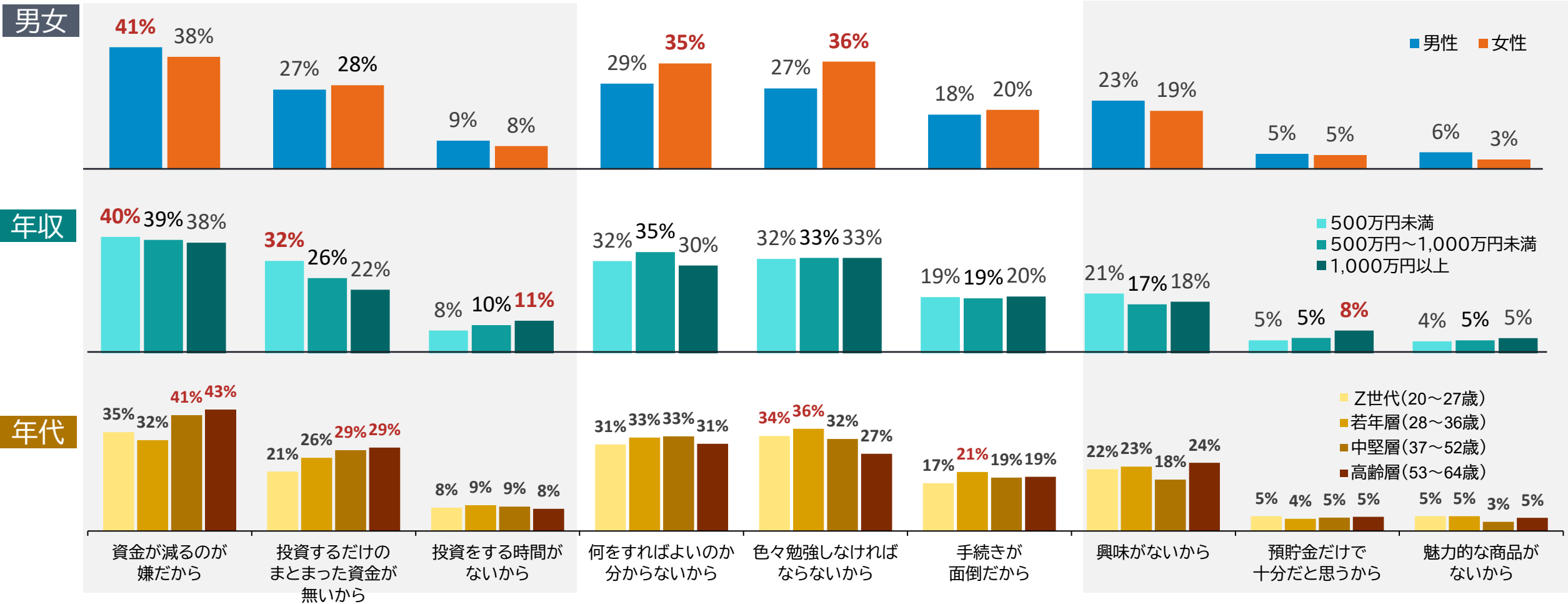


年代



投資をしていない人の理由（複数回答可能）

金銭系の理由は昨年と同様に男性と年齢が高い層に多い。知識系の理由は女性と若い層に多い。
収入が低い層は投資する「お金」、高い層は「時間」がないことが理由として相対的に多い。高収入層では「預貯金だけで十分」と考える人も増える。
自由記入欄には「情報漏洩が怖い」「親族が投資で破産した」「ローンの繰り上げ返済が優先」「土地がある」など。

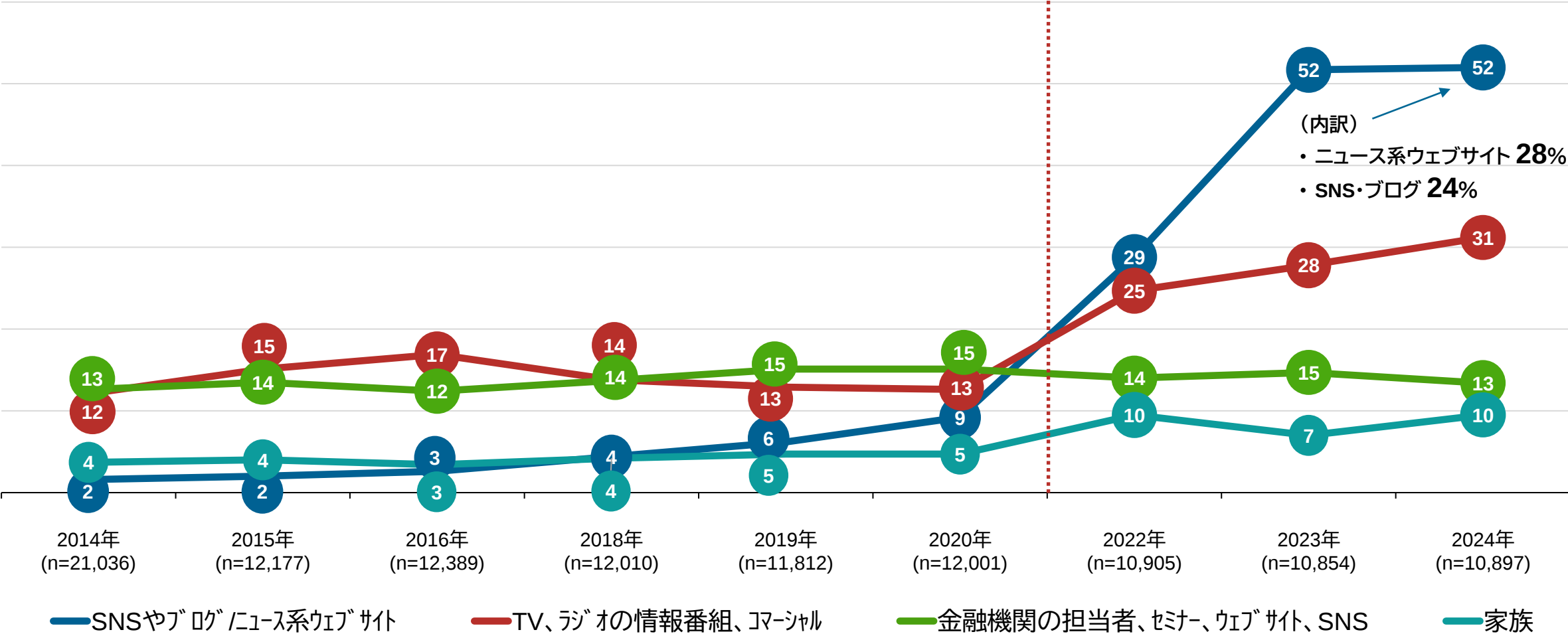


お金に関する情報入手ルートと職域マネー教育

お金に関する情報の入手経路の変遷(上位4項目)

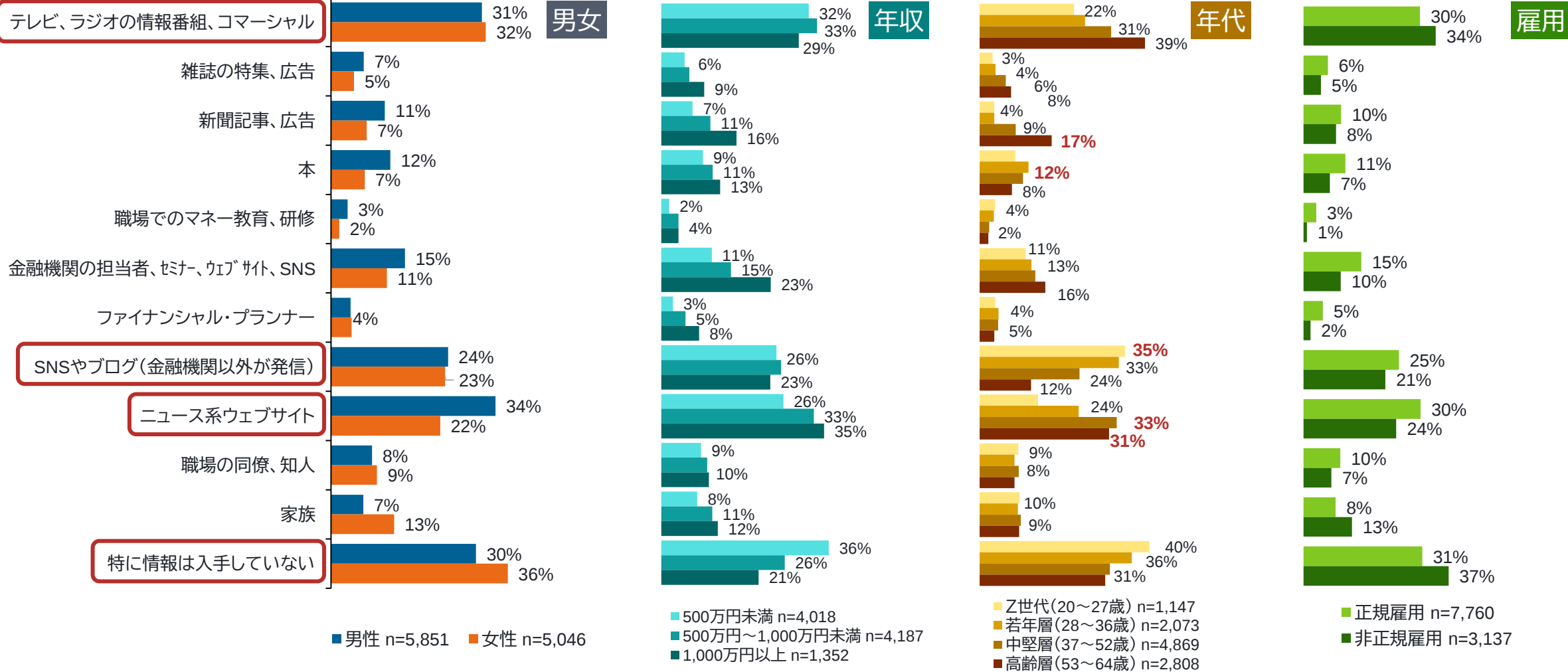
SNS・ブログ、ニュース系ウェブサイトのトップは変わらず、TV・ラジオが情報源として上昇。新聞がトップ4から陥落。

(注) 2022年から最大3つまで回答してもらう方式に変更(従来は1つ)したため、厳密には連続性がないことに留意



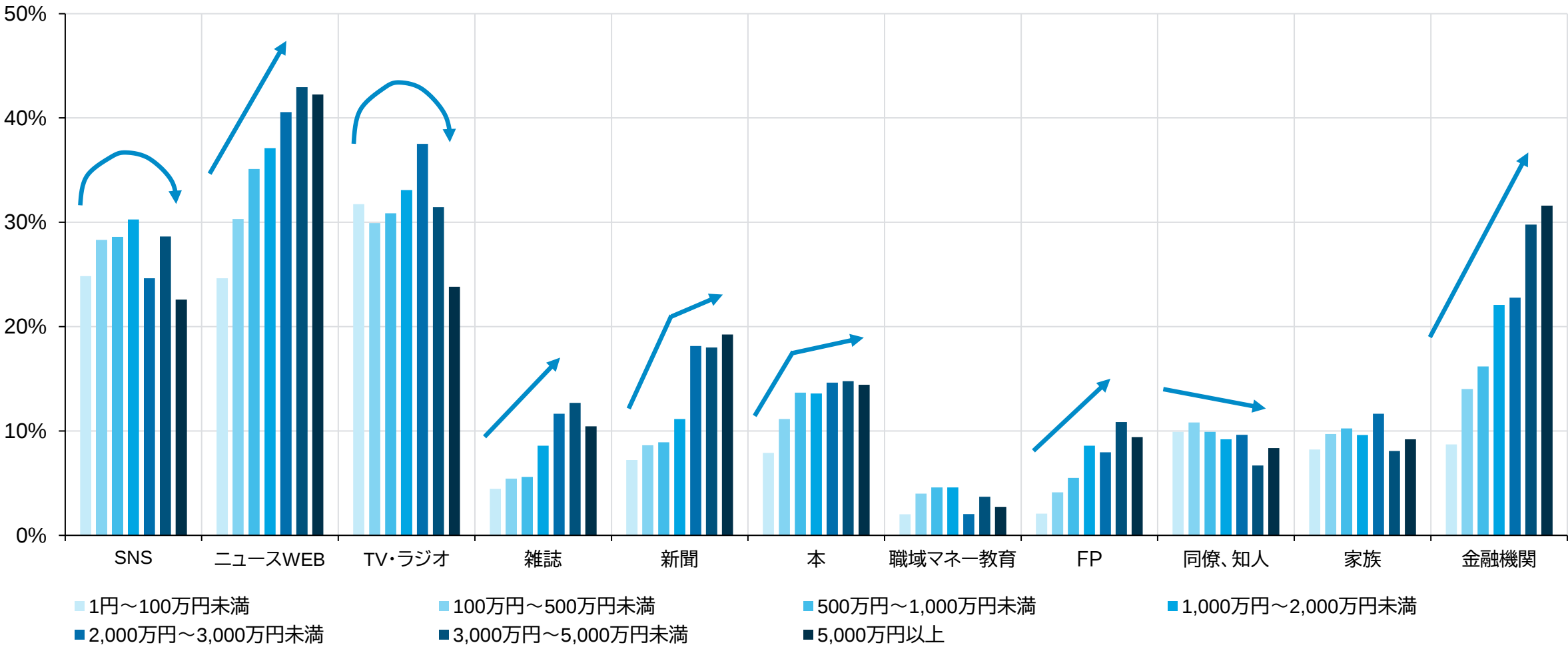
お金に関する情報の入手経路（最大3つまで選択可能）

ニュース系ウェブサイト、SNS・ブログなどネット系に加えて、テレビ・ラジオも人気。
若い層はSNSや本、年齢が高い層はテレビ、新聞といった伝統メディアに加え、ニュース系ウェブサイトも人気。情報を入手していない人も3割強。



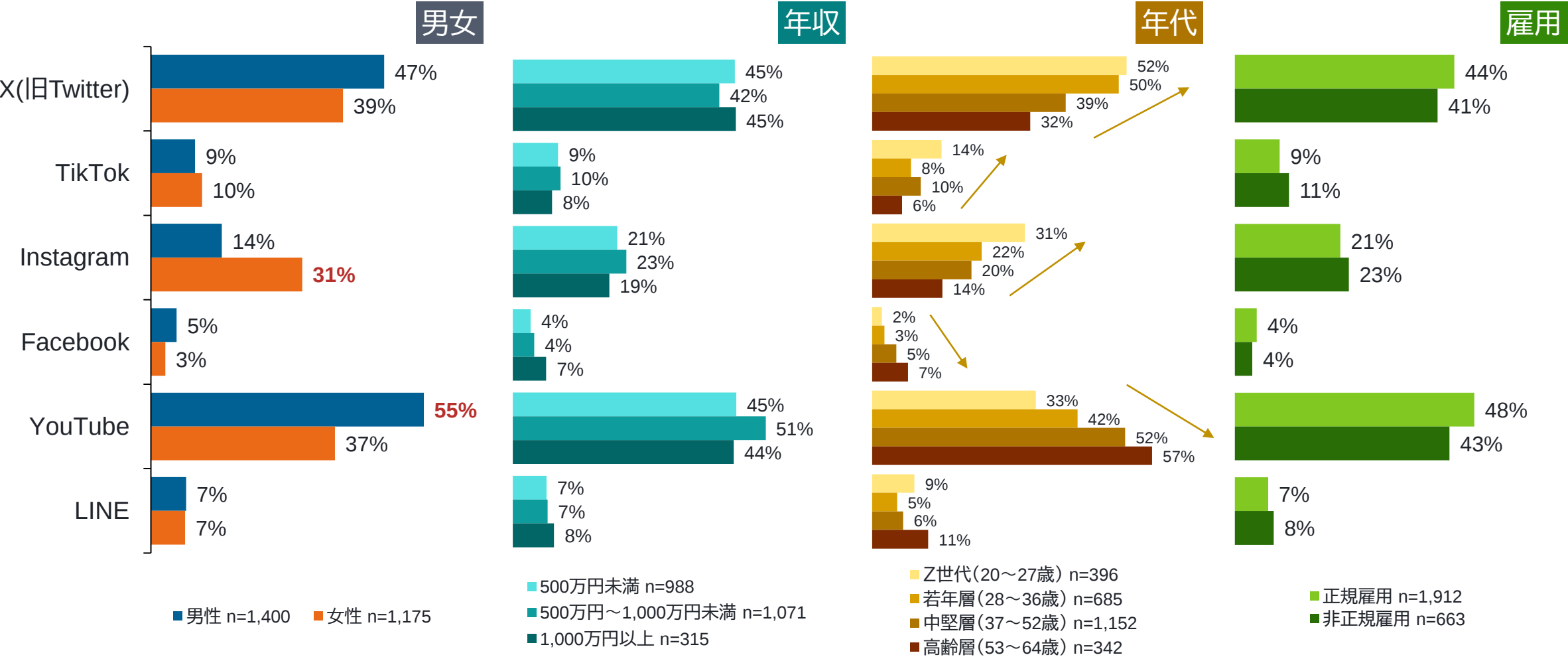
金融資産額別に見たお金に関する情報入手ルート

資産額が増えるにつれ情報ソースとして増えるのが、ニュースWEB、雑誌、新聞、本、FP。特に金融機関の増え方が著しい。逆に同僚・知人は減る。SNS、TV・ラジオは平均して高いが、1,000-3,000万円の間層で特に人気。



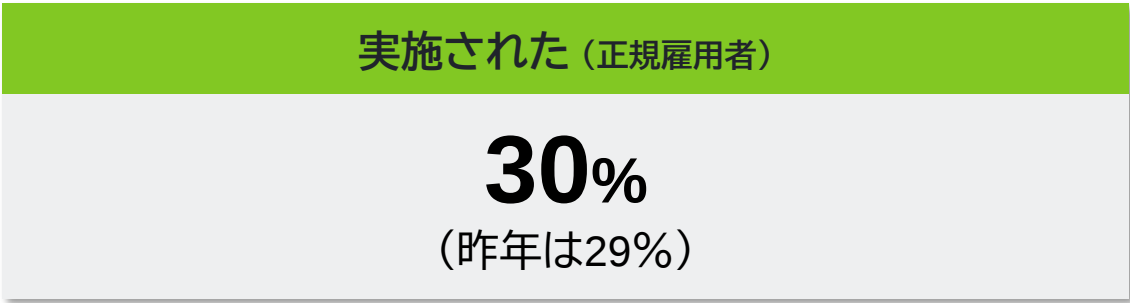
情報収集に利用しているSNS（SNSを情報経路としている人ベース）

XとYouTubeが2トップ。Instagramは女性、YouTubeは男性の利用者が多い。
X、TikTok、Instagramは若くなるほど、Facebook、YouTubeは高齢になるほど情報源としてのユーザーが増える。

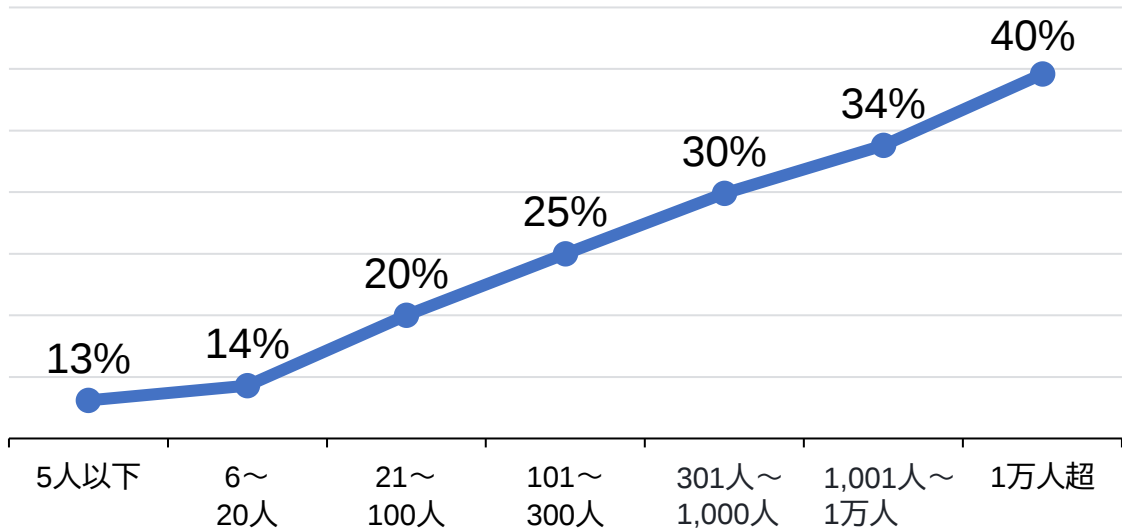


職域マネー教育の実態：実施されているか否か（研修会開催、情報提供、社外セミナー参加等）

職域でのマネー教育の実施率は正規雇用者で30%、非正規雇用者では13%で、「実施されていない」が大多数。
従業員規模が大きくなるほど実施率は高くなる。



従業員規模別実施率（非正規込み）

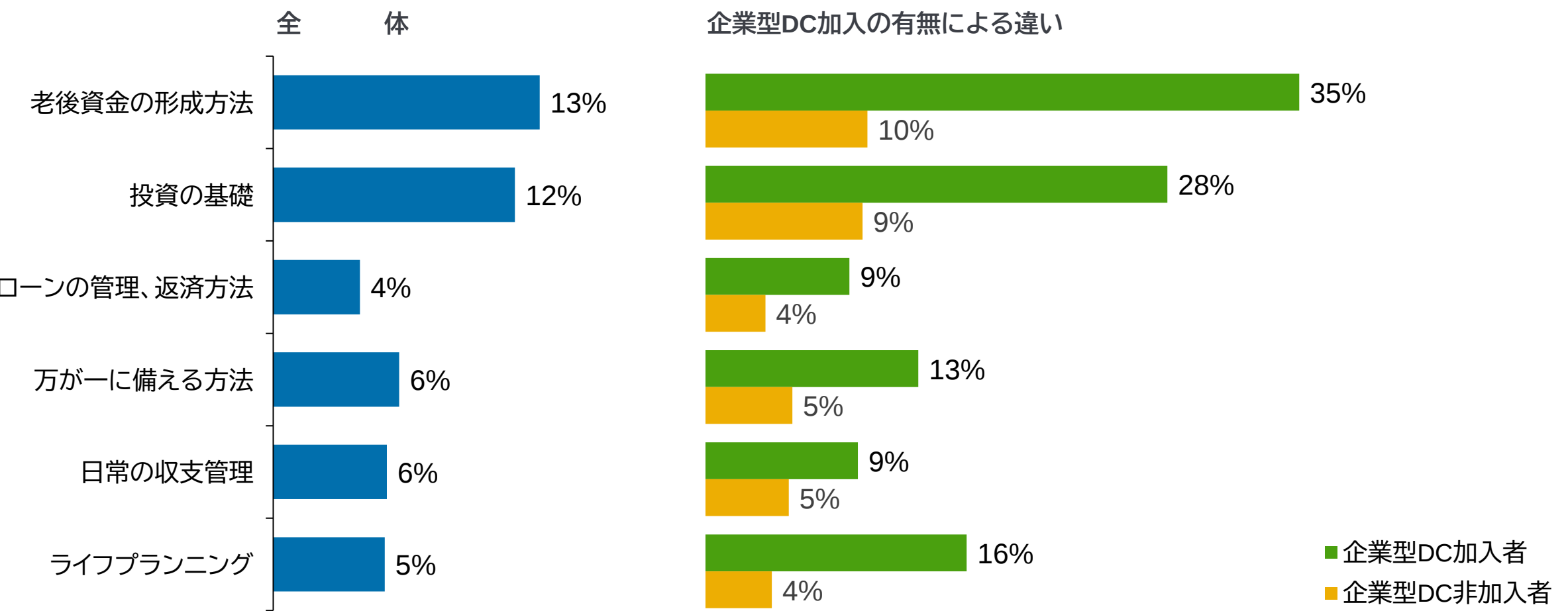


業種別（非正規込み）

電気・ガス・熱供給・水道業	40%
金融業、保険業	40%
情報通信業	31%
製造業	28%
建設業	26%

職域マネー教育の実態：お金に関する教育の分野

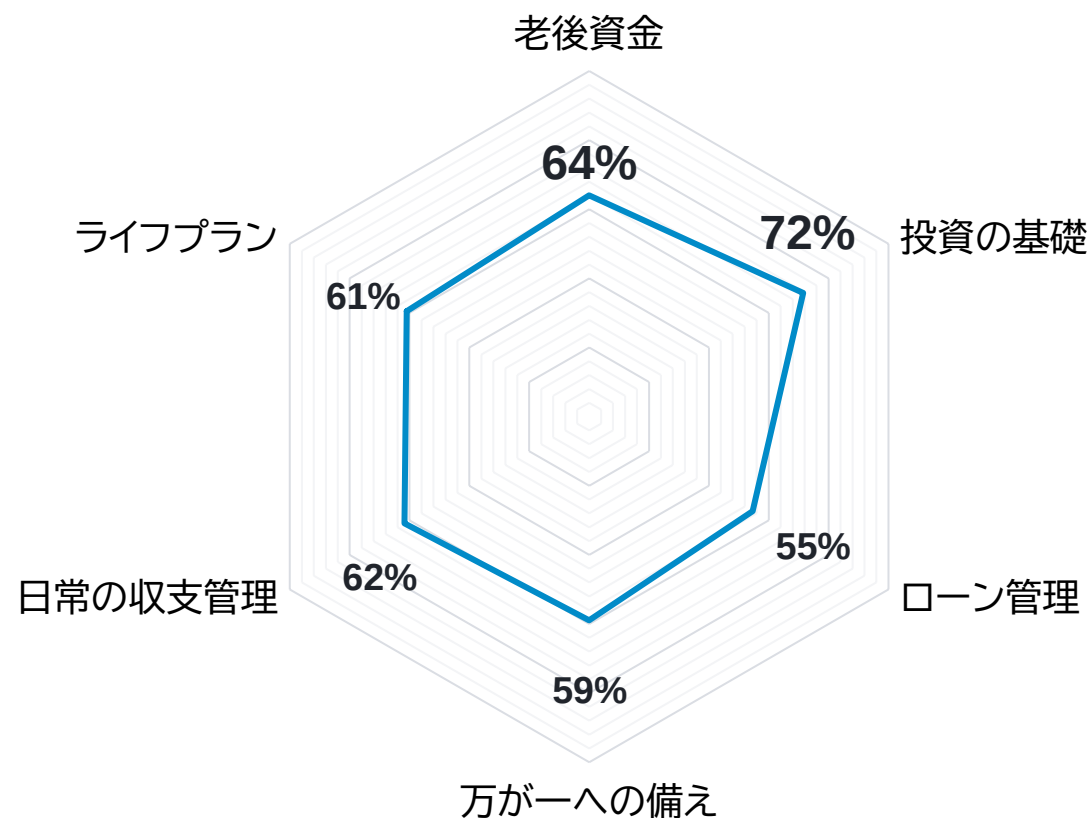
メニューは「老後資金の形成方法」「投資の基礎」が多い。DC非加入者に比べ、加入者がマネー教育を受ける機会に恵まれている様子が見えてくる。とはいえ、加入者であっても、どのメニューも過半数に達していない。



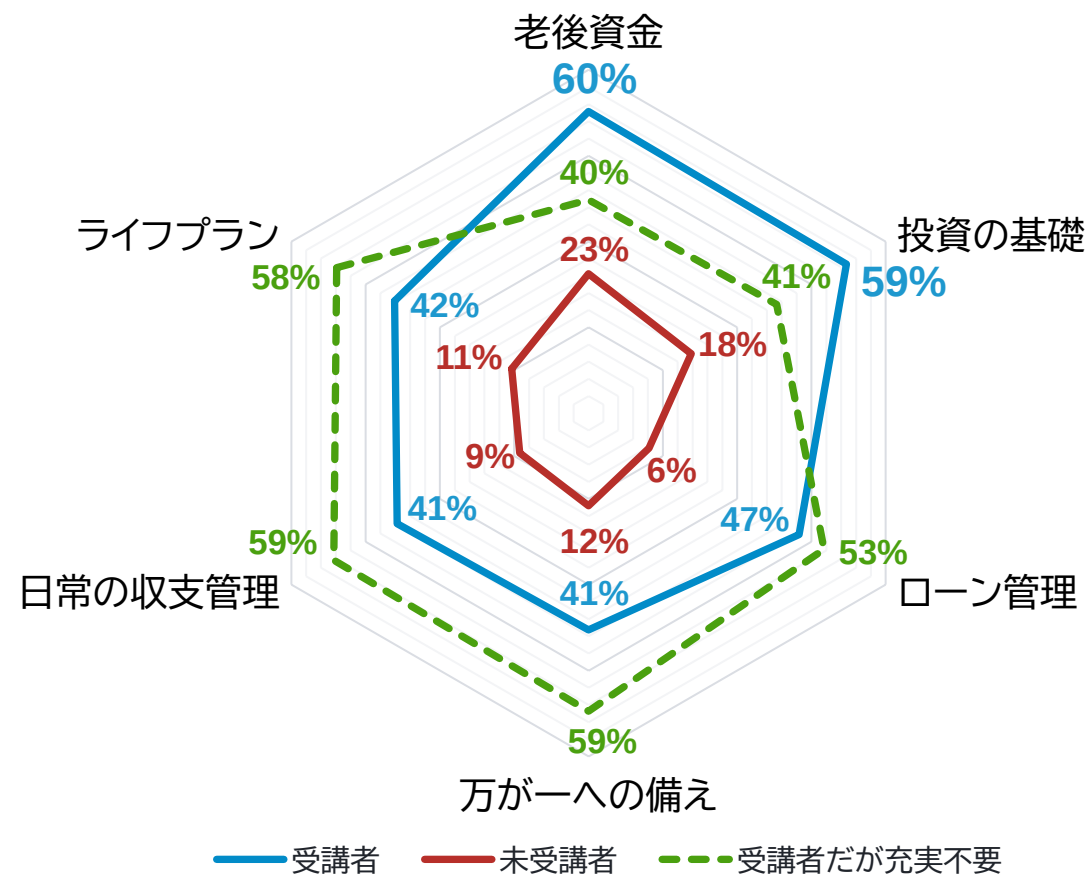
「役に立った」「今後充実させて欲しい」職域マネー教育の分野

全分野とも受講者の過半数が「役に立った」と回答している。受講者のうち「役に立った」「今後充実させて欲しい」、未受講者だが「今後充実させて欲しい」分野で多いのは、いずれも「老後資金の形成方法」と「投資の基礎」。逆に、「今後充実不要」な分野に選ばれた比率は低かった。

受講者のうち「役に立った」と回答した割合



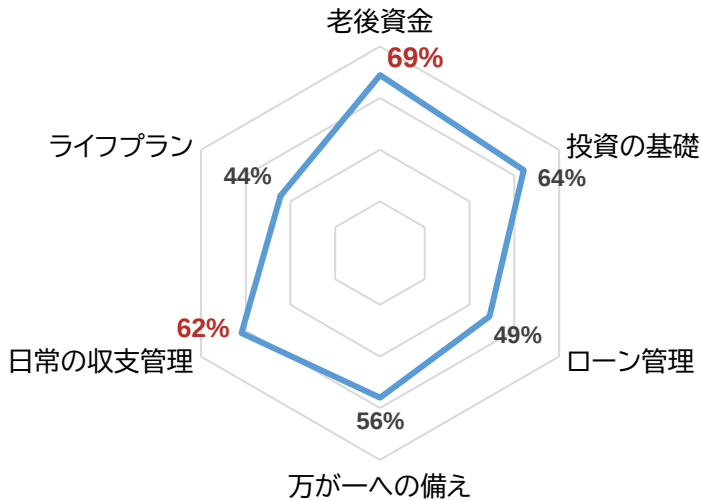
今後充実させてほしい分野



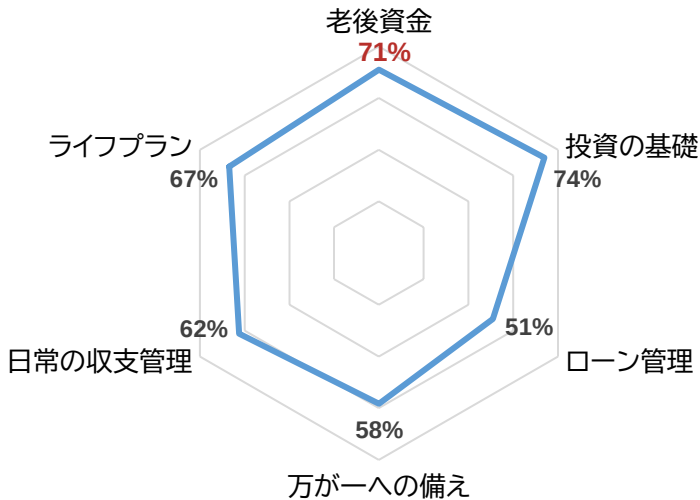
世代別「役に立った」職域マネー教育（教育を受けた人ベース）

若い層ほど「老後資金」を評価する人は多い。Z世代は「日常の収支管理」も役に立ったとする人が多い。中堅層は「万が一への備え」「ローン管理」を含め、あらゆる分野が役に立ったとする人が多い。「投資の基礎」は全世代で役に立ったとする人が多い。

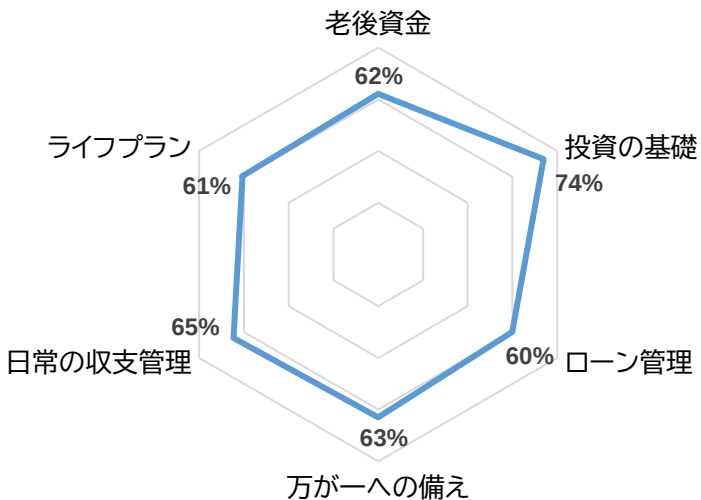
Z世代
(20-27歳)



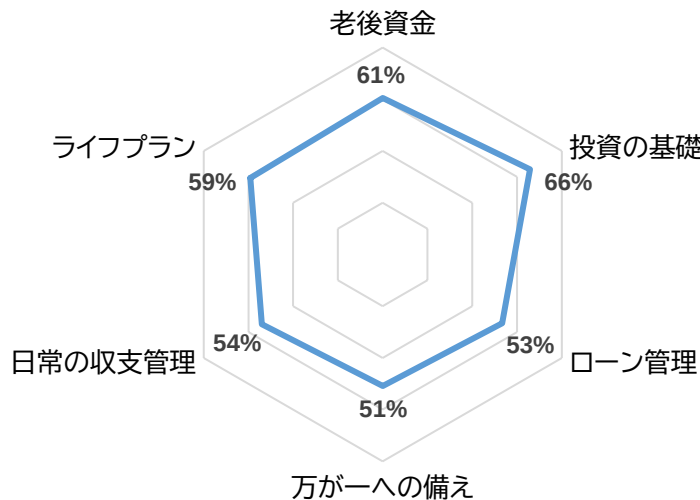
若年層
(28-36歳)



中堅層
(37-52歳)



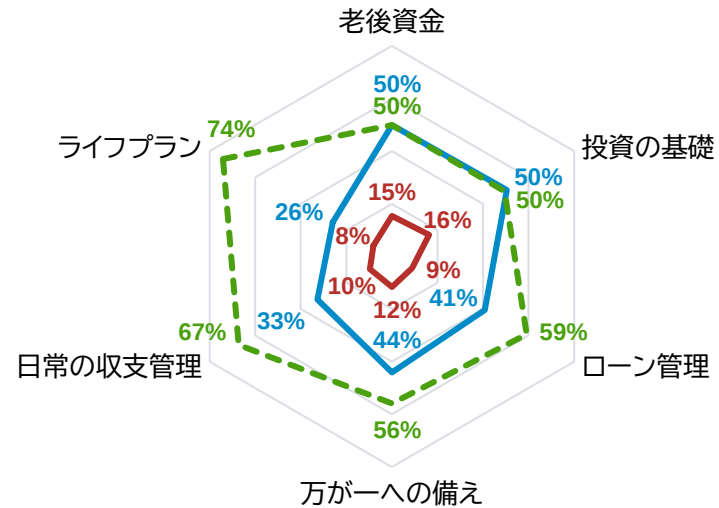
高齢層
(53-64歳)



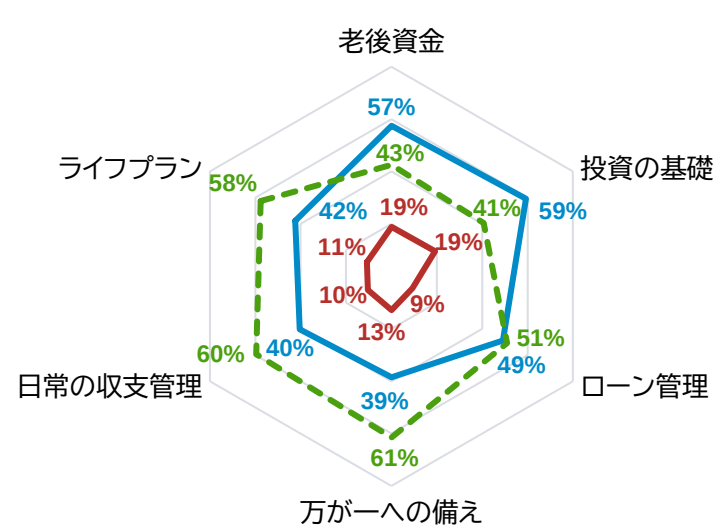
年代別「さらに充実させて欲しい」職域マネー教育

Z世代の「ライフプラン」不要者が多いのは、従来の内容が時代にそぐわなくなった証しか？中堅層はどの分野も「充実させて欲しい」との回答が一番多い。自由記入として「税対策」なども。「非正規雇用にも対象を広げて欲しい」との声も。

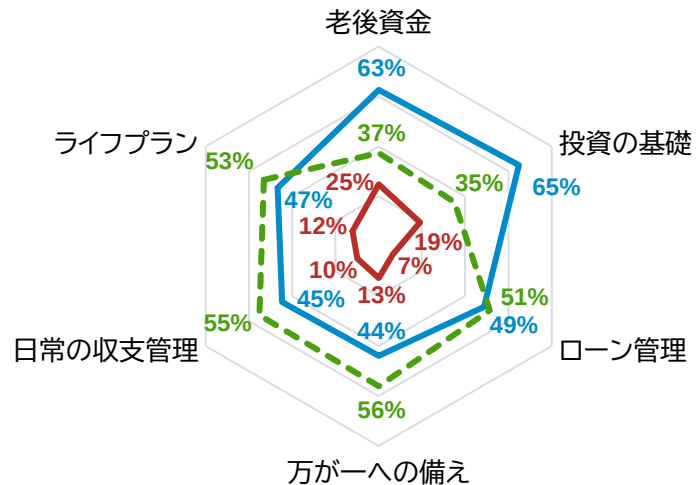
Z世代
(20－27歳)



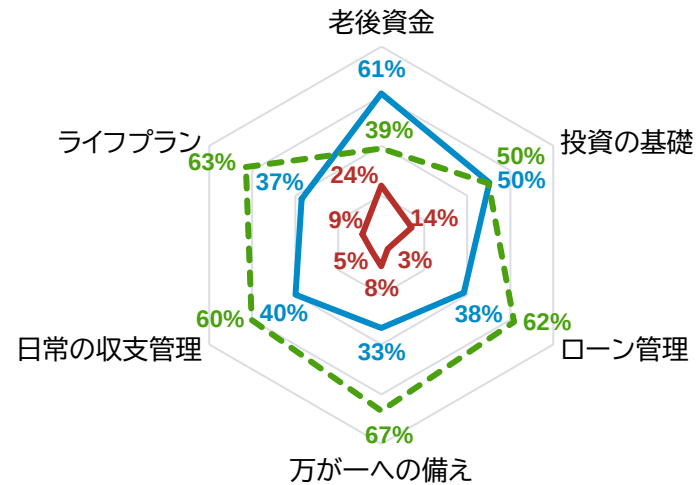
若年層
(28－36歳)



中堅層
(37－52歳)

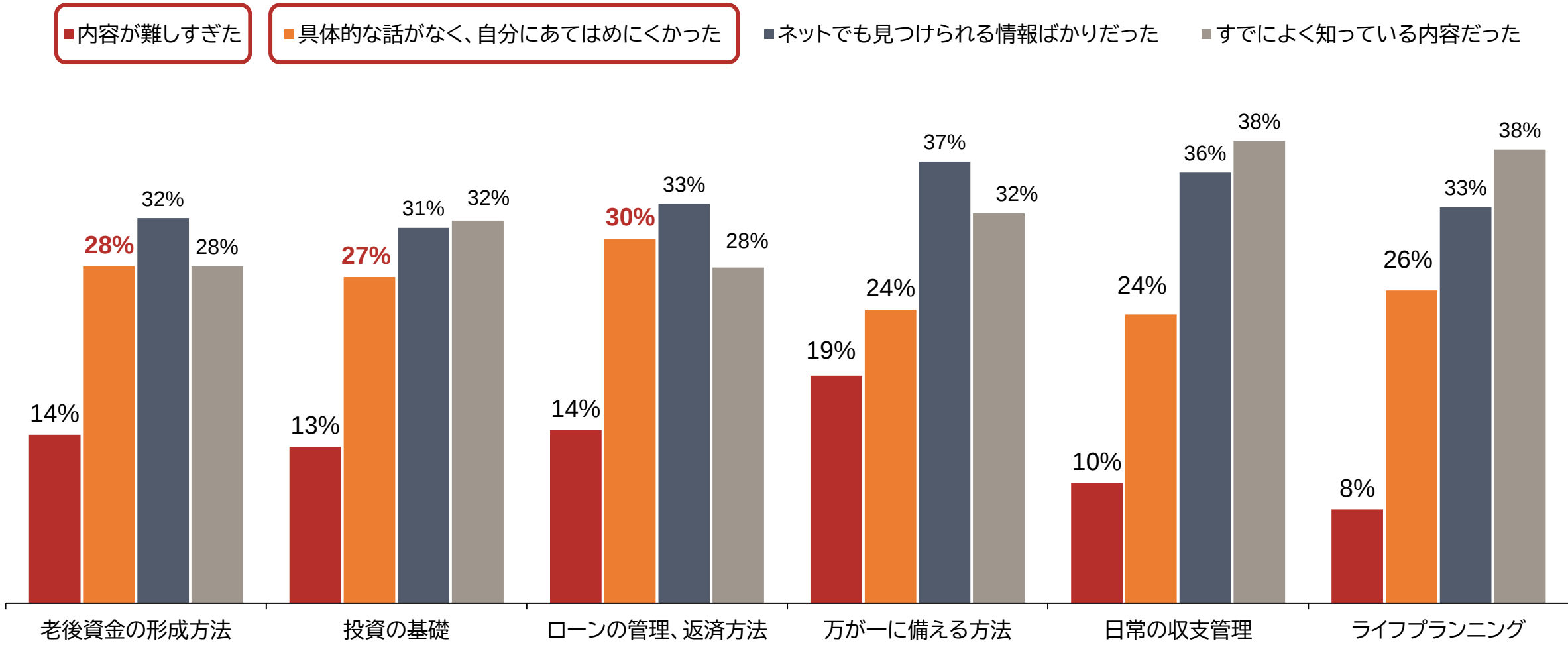


高齢層
(53－64歳)



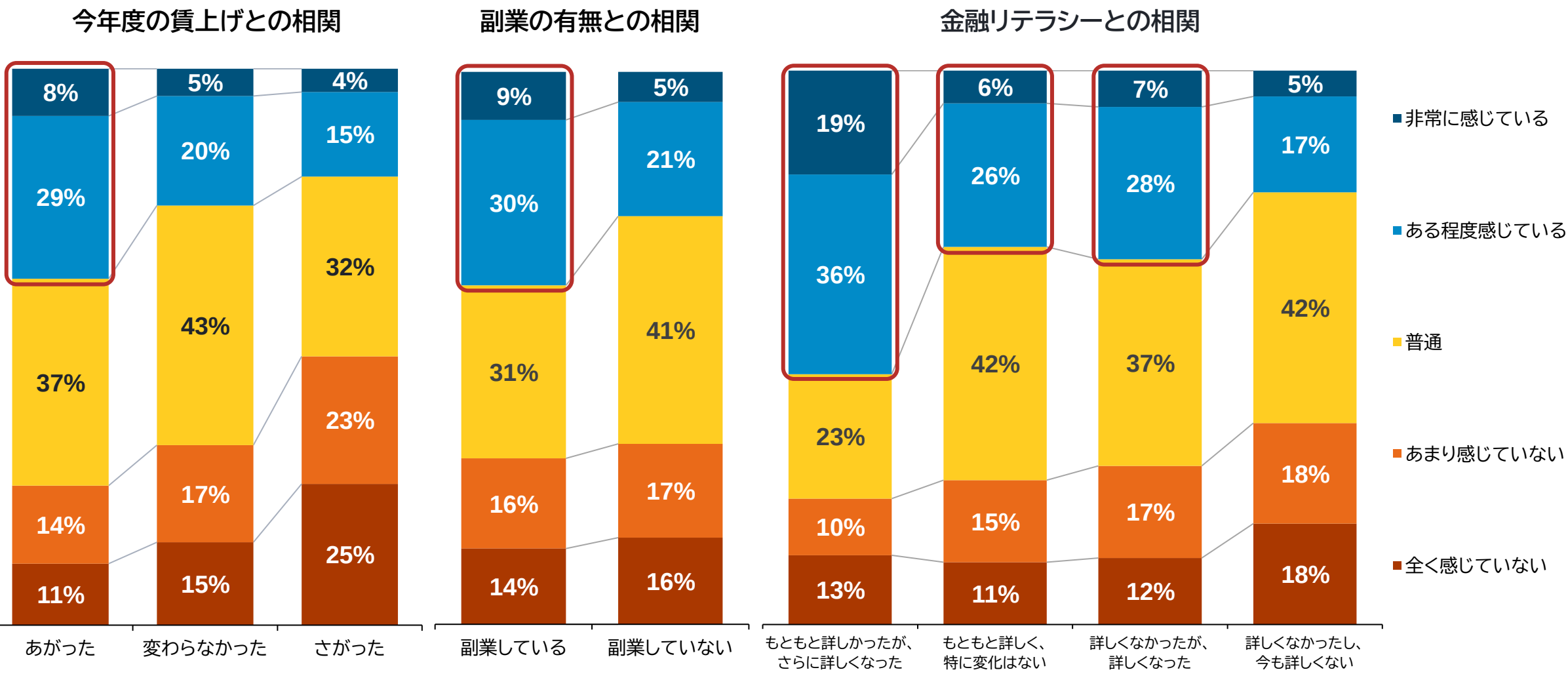
職域マネー教育が「役に立たなかった」理由（複数回答可能）

現在のマネー教育の問題は、「内容が難しい」というよりも「具体的な話がなく、自分にあてはめにくい」点にある。



何がエンゲージメント(会社への愛着や貢献したいという意識)を左右するか

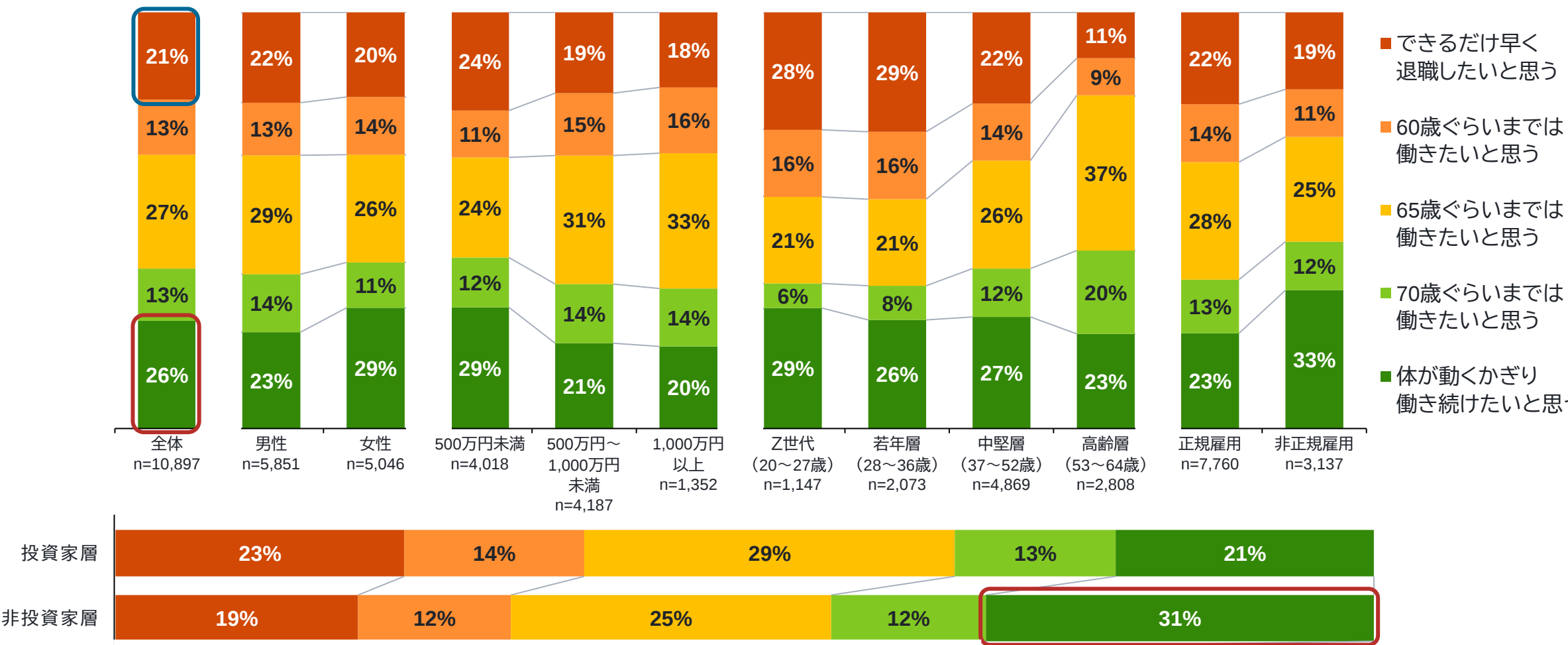
賃上げがあった人、副業をしている人、金融リテラシーが高い人の方が、エンゲージメントは高い。



公的年金と老後資金の準備

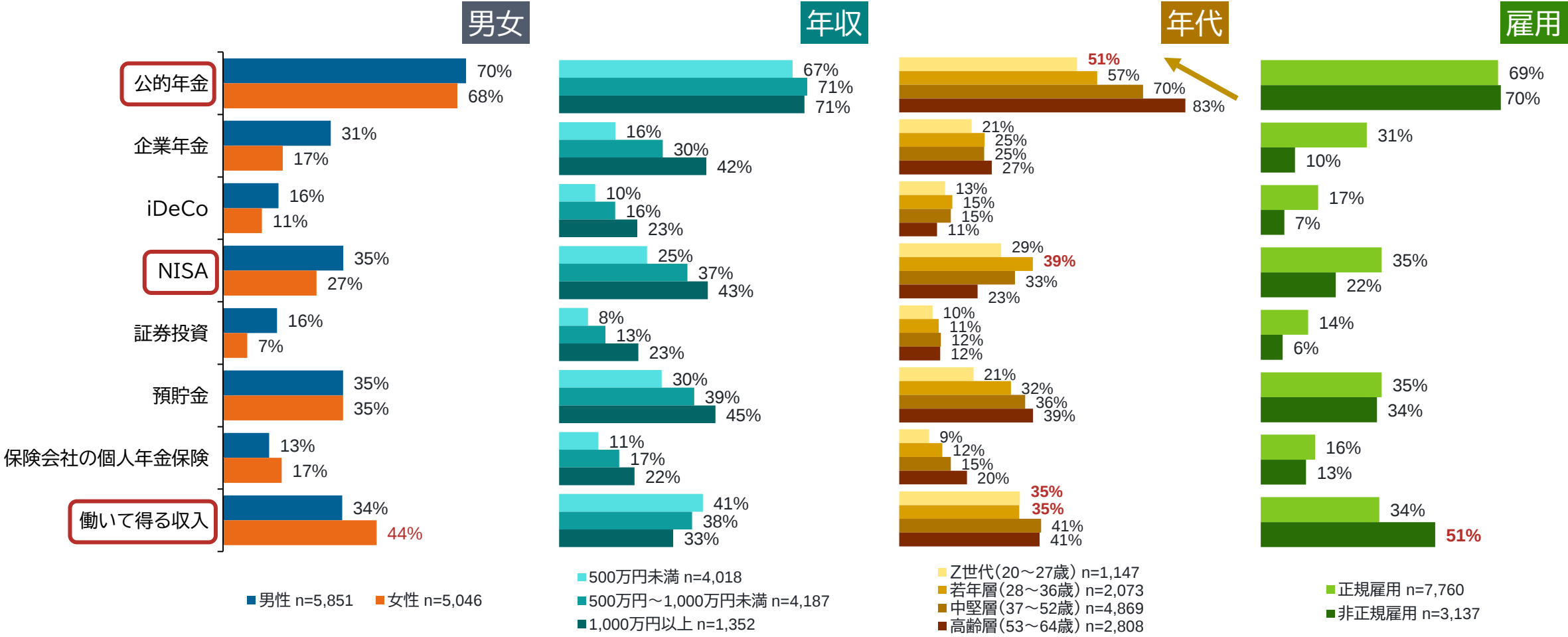
何歳まで働きたいと思うか？

「できるだけ早く退職したい人」は21%で前年とほぼ同様だが、「生涯現役とする人」は26%と前年の20%から増加。
投資している人ほど「早くリタイアしたい」、投資していない人ほど「体が動くかぎり働く」が増えるが、後者は前年の24%→31%へと増加。



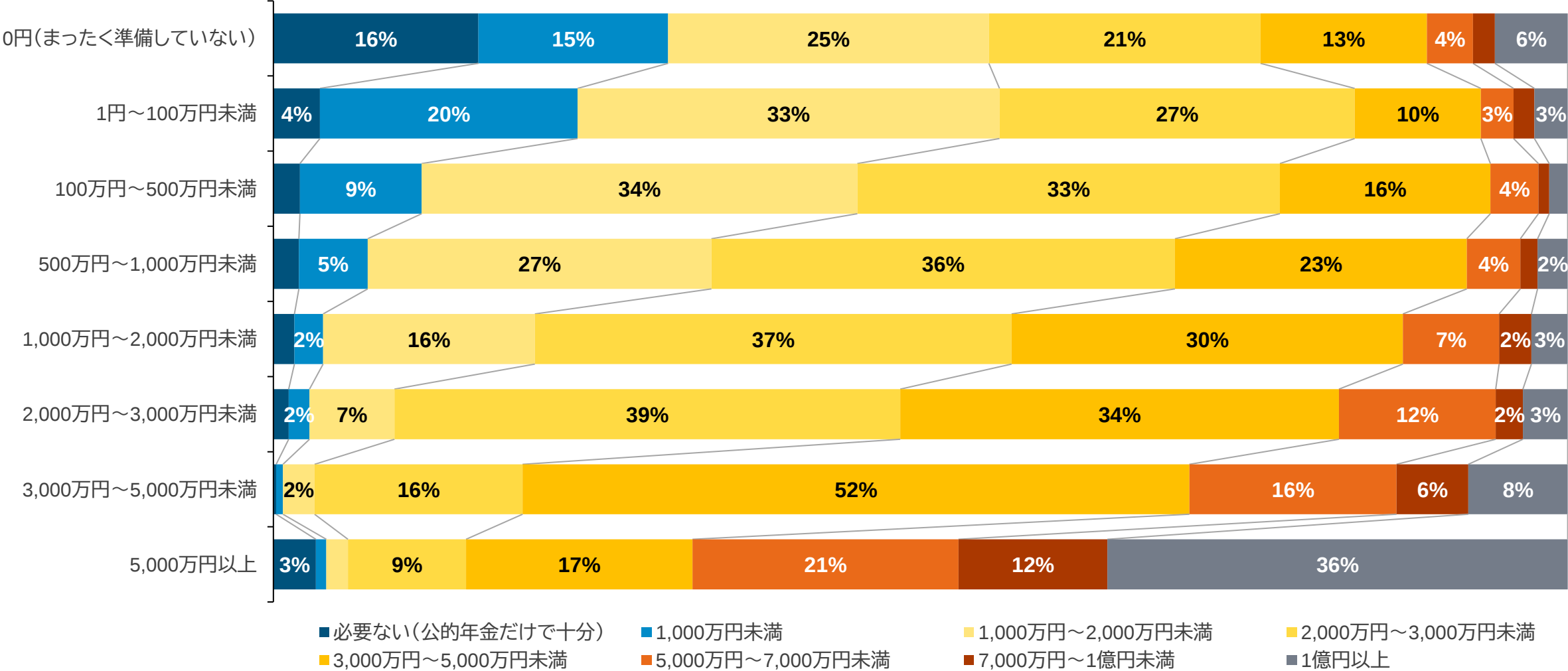
老後資金の財源として考えているもの（最大5つまで選択可能）

「公的年金」がトップだが、若くなるほど比率は落ちていき、Z世代では過半数(51%)。正規・非正規の差はない。
全体では、「公的年金」69%→「勤労収入」39%→「NISA」31%(特に若年層の選択が多い)の順。「勤労収入」をあげる人は女性、非正規が多い。
Z世代・若年層でも35%が選択。「iDeCo」より「NISA」の方がどの集団でみても選択率が高い。



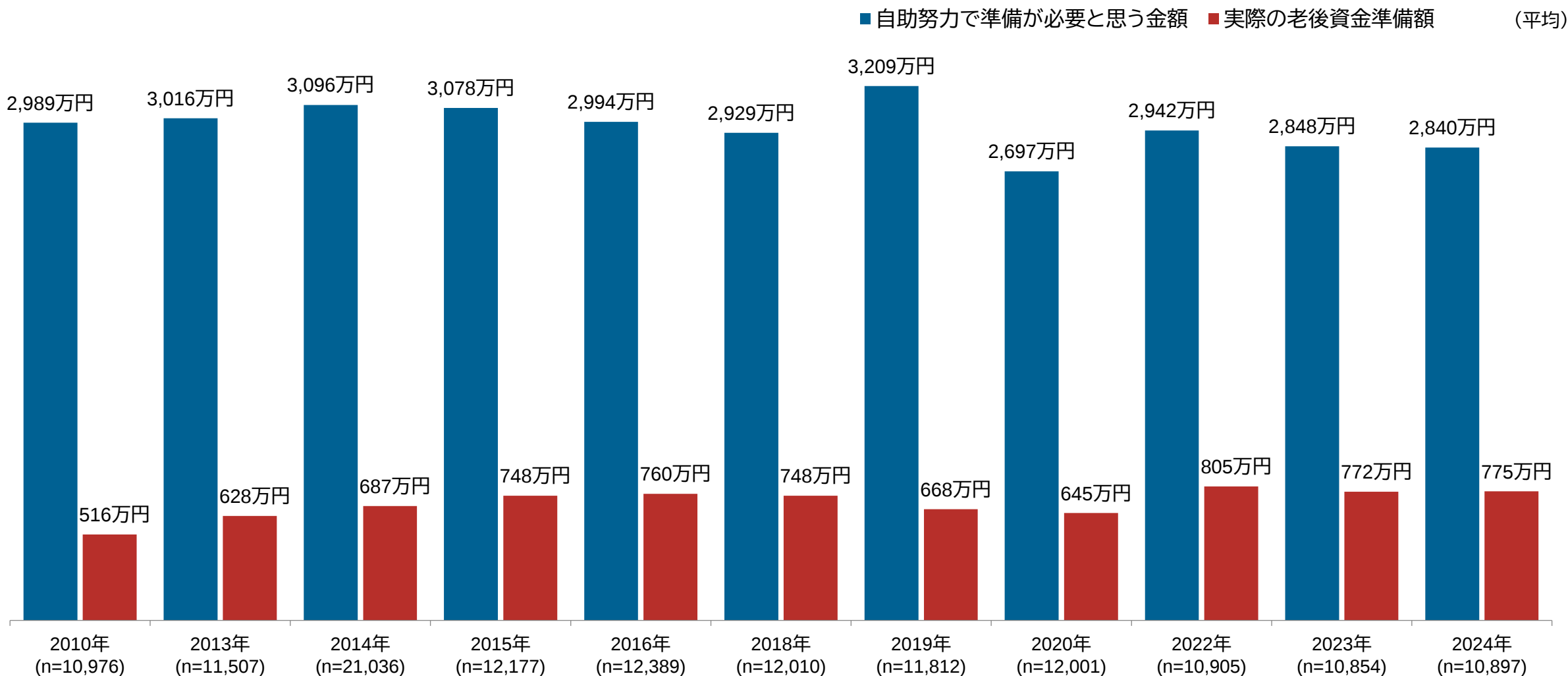
現在の老後資産準備額と「自助努力で準備が必要だと思う金額」

老後準備ゼロの人は、「公的年金だけで十分」と考えている人が一番多い。



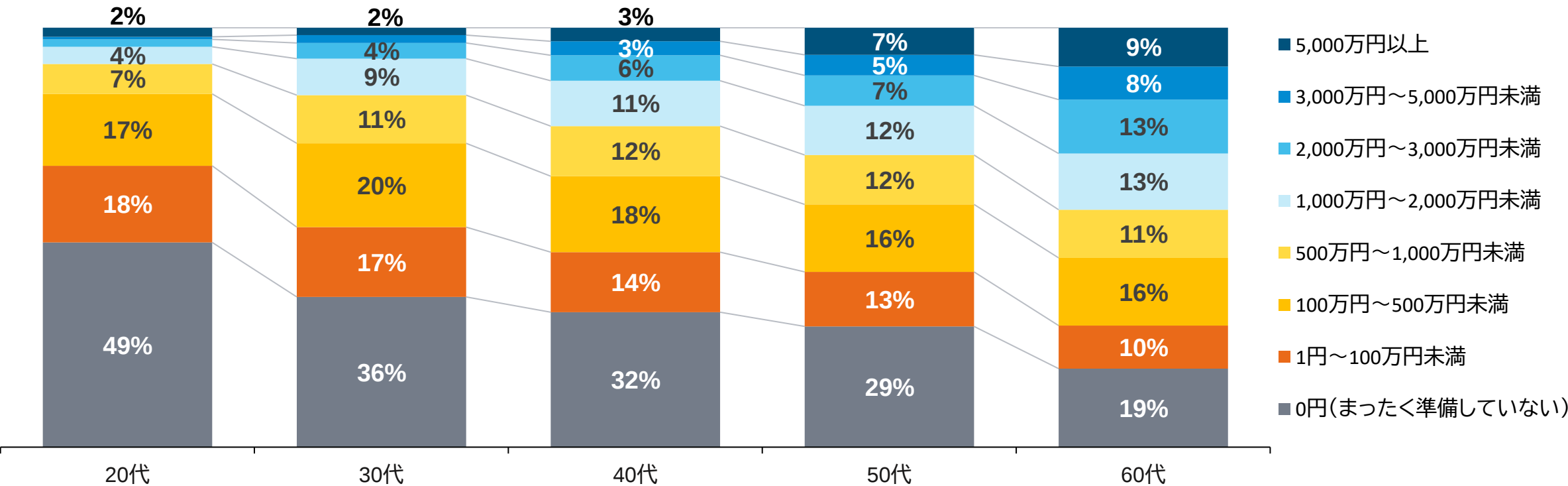
「自助努力で準備が必要と思う金額」と「実際の老後資金準備額」とのギャップ

ギャップは近年縮まっているように見えるが、それでも3－4倍の格差がある。



老後資金の現在の準備額の分布（年代別）

50代、60代のゼロ層は引き続きそれぞれ3割、2割存在する。20代、30代、60代の平均額は非正規雇用を母集団に加えたにも関わらず増加。



2023年

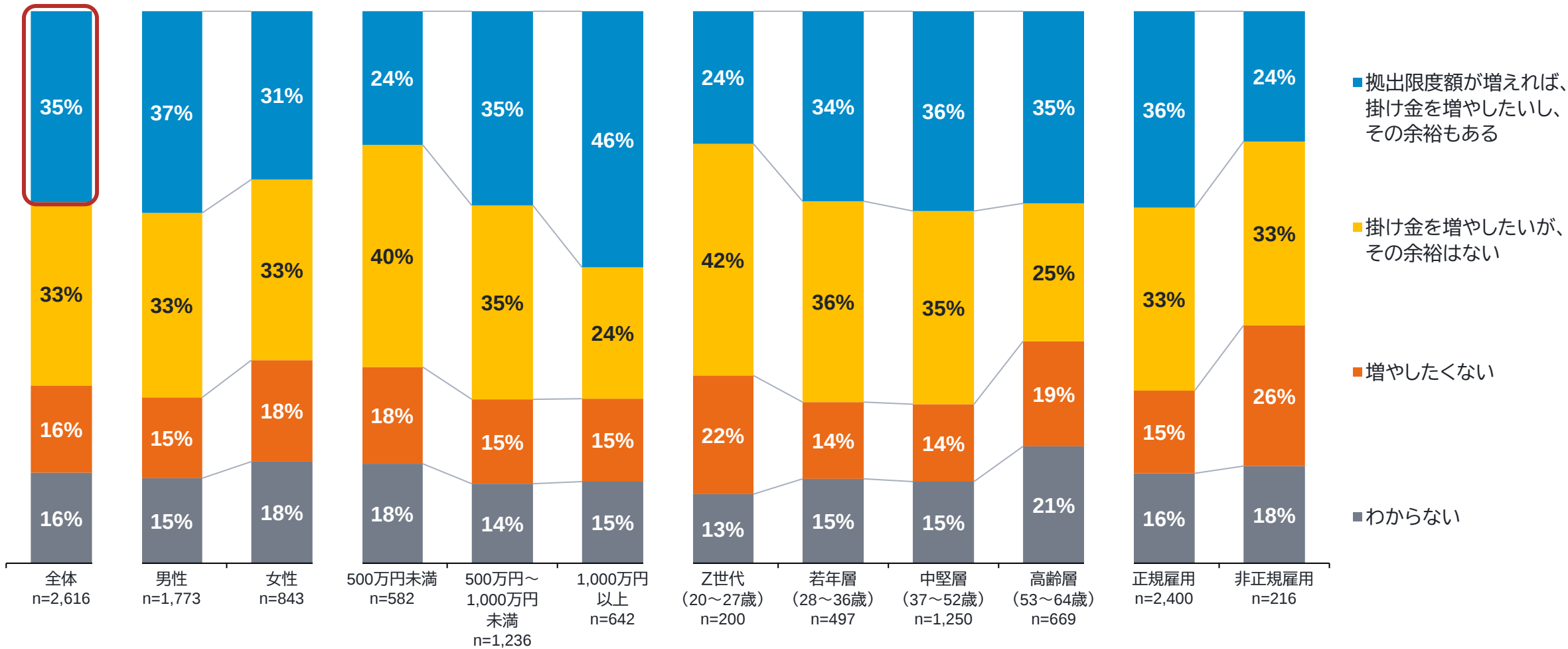
	20代	30代	40代	50代	60代
平均	303万円	524万円	804万円	1,054万円	1,512万円
男性平均	330万円	579万円	806万円	1,051万円	1,576万円
女性平均	273万円	419万円	799万円	1,061万円	1,319万円

2024年（非正規を母集団に加えたにも関わらず青字は昨年より増加）

	20代	30代	40代	50代	60代
平均	329万円	525万円	737万円	1,040万円	1,522万円
男性平均	366万円	599万円	795万円	1,115万円	1,617万円
女性平均	290万円	434万円	670万円	954万円	1,398万円

iDeCo・マッチング拠出の増額意向（iDeCo・企業型DC加入者が対象）

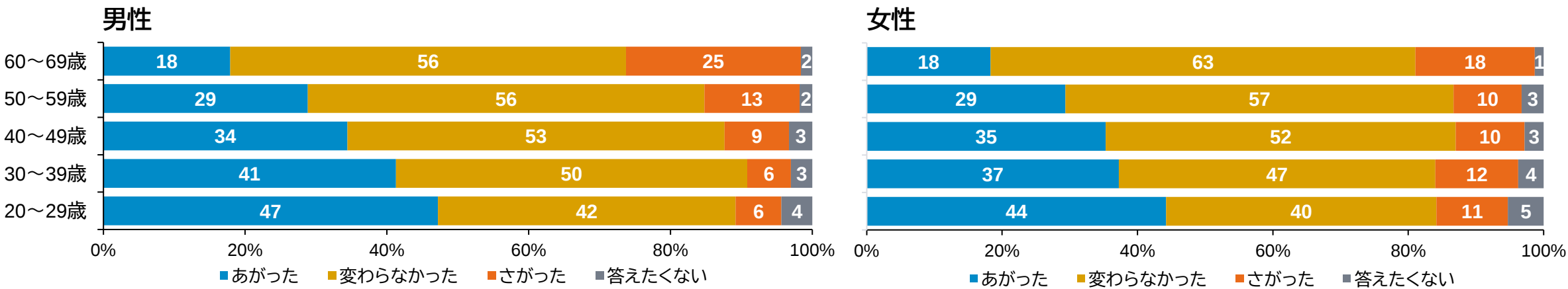
「拠出限度額が増えれば掛け金を増やしたいし、その余裕もある」人が3分の1強存在する。「掛け金を増やしたいが、その余裕はない」人は年収・年齢が低い層に多いが、今後収入が増えていけば、こういう人たちは実際に拠出する層になっていく可能性がある。



参考資料

賃上げの有無（正規雇用者のみ対象）

20代、30代で男性の方が女性より賃上げがあった人の割合が多い。若い人ほど賃上げが多いのは昨年と同様。



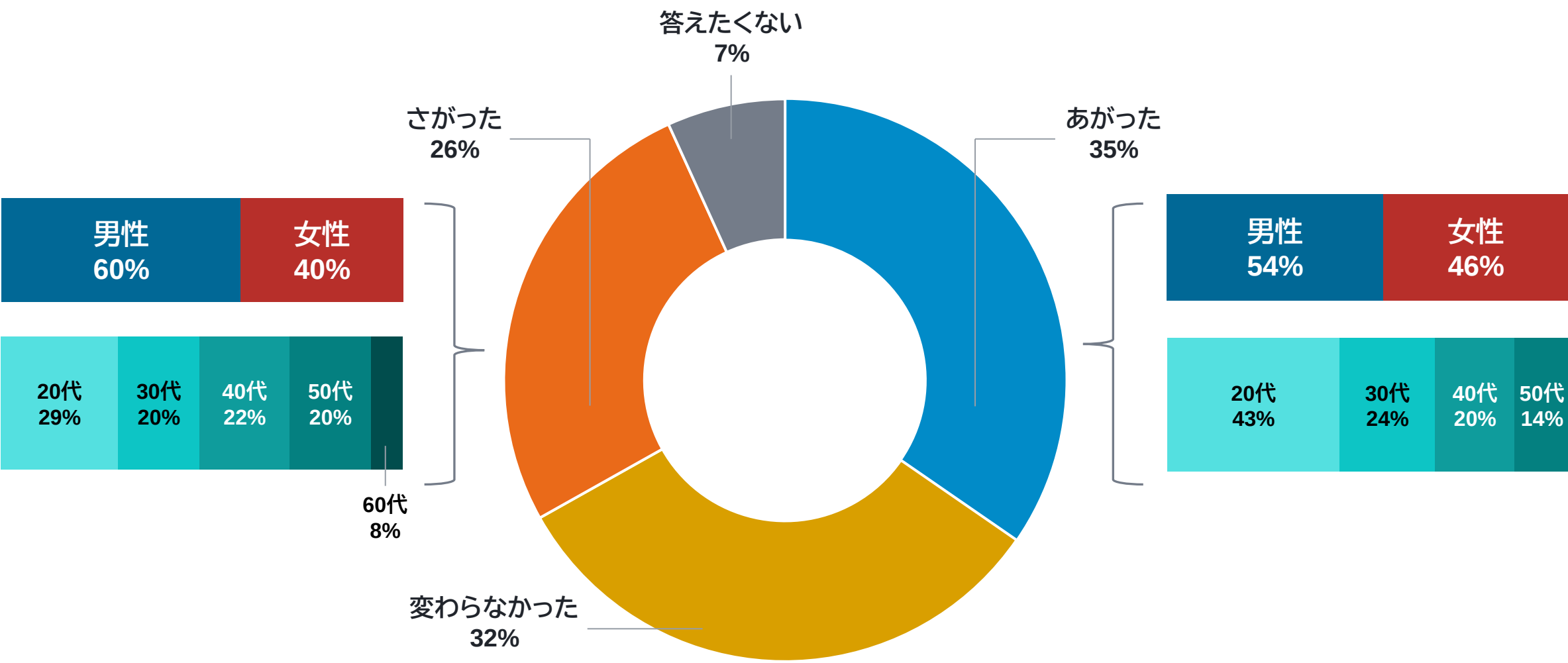
賃上げを経験した人が多かった業種		
1	電気・ガス・熱供給・水道業	39.5%
2	製造業	38.8%
3	生活関連サービス業、娯楽業	38.7%
4	医療、福祉	36.6%
5	情報通信業	35.5%
6	学術研究、専門・技術サービス業	35.2%
7	運輸業、郵便業	34.6%
8	宿泊業、飲食サービス業	33.8%
9	不動産業、物品賃貸業	33.3%
10	建設業	32.2%

企業規模別 賃上げ経験者の比率	
5人以下	16.3%
6～20人	28.5%
21～100人	33.8%
101～300人	37.0%
301～1,000人	37.8%
1,001～1万人	38.2%
1万人超	42.9%

勤続年数別 賃上げ経験者の比率	
1年未満	34.6%
1年以上3年未満	41.2%
3年以上6年未満	41.8%
6年以上10年未満	39.6%
10年以上	31.8%

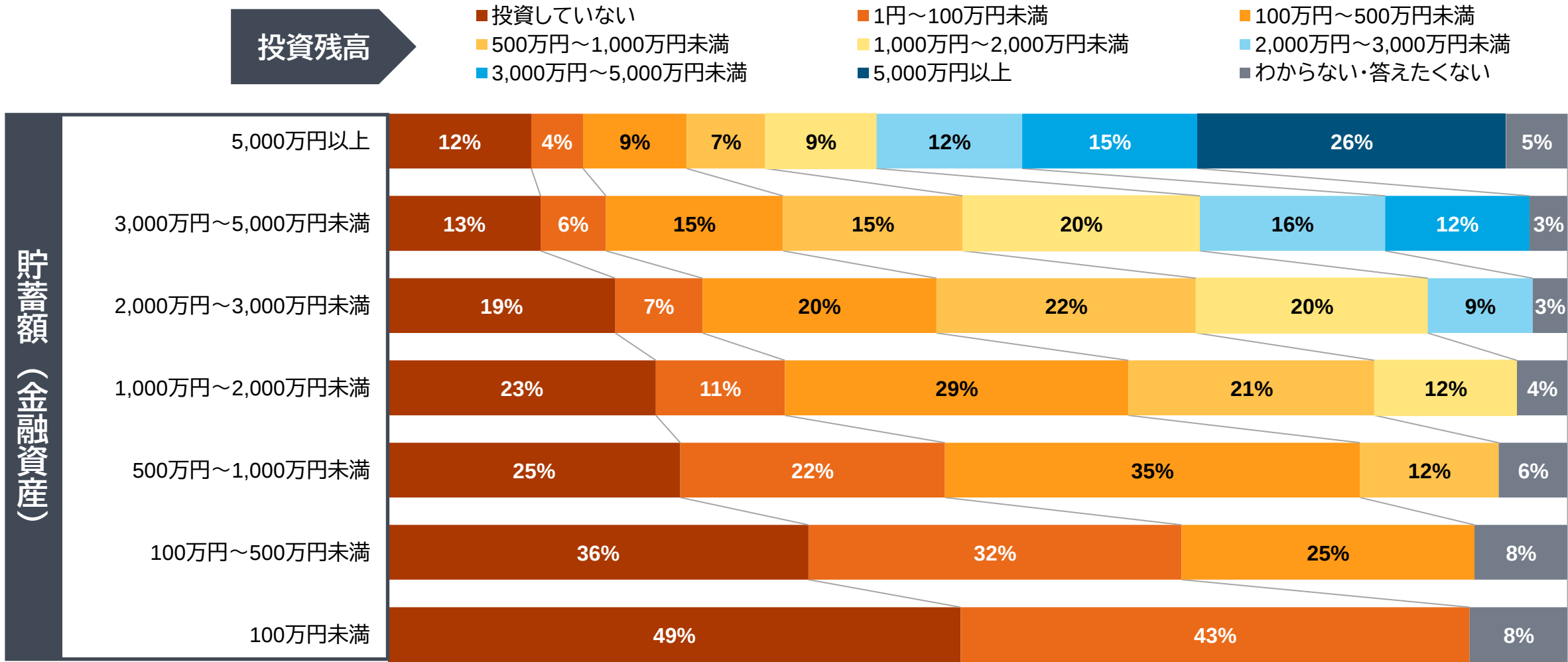
転職して給料は上がったか、下がったか？

転職による賃金上昇は女性および若年層が多い。割合は減るが50代でも存在する。



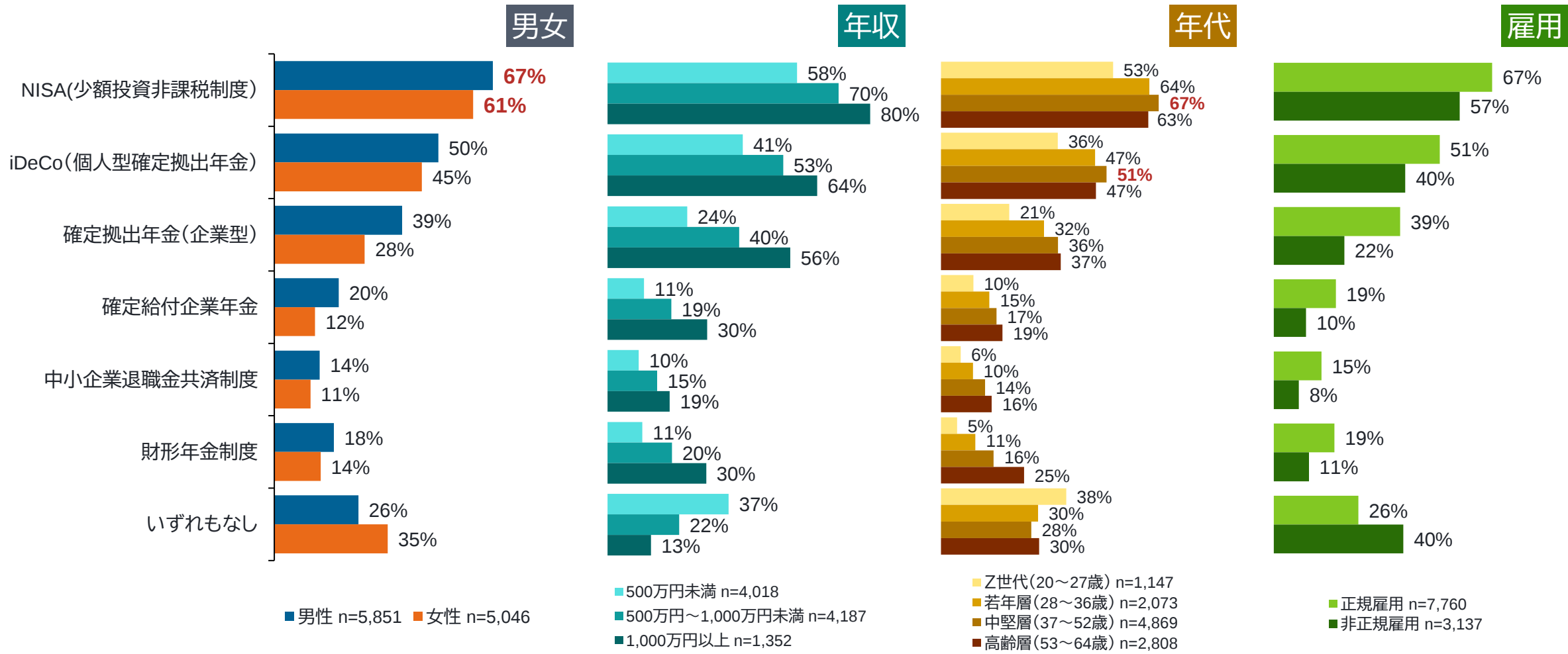
貯蓄額と投資残高の関係

貯蓄額(現金、預貯金、証券投資、保険を含む。不動産、自動車等は除外)が大きくなるほど、投資をしていない比率は低くなる。



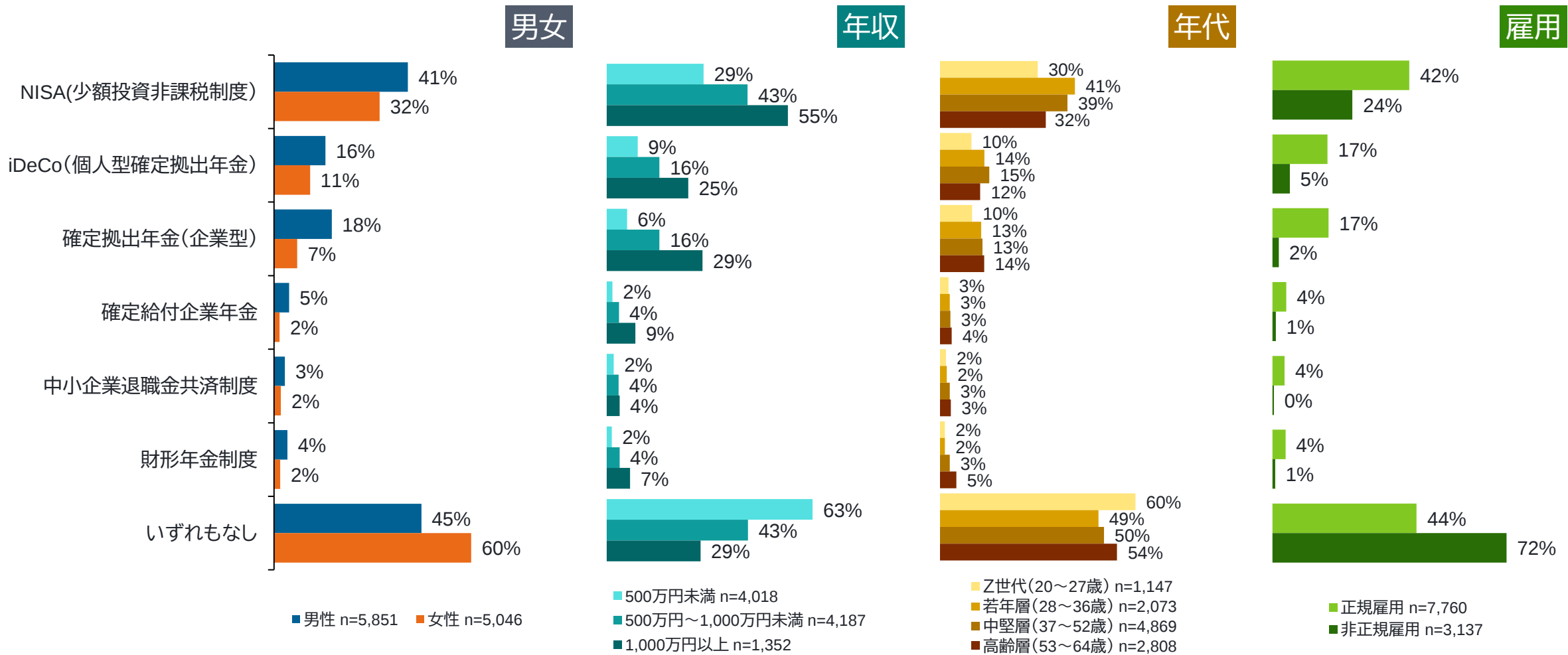
知っている制度は何ですか？（複数回答可能）

昨年までNISAの認知度は、一般NISA50%弱、つみたてNISA50%強だったが、新NISAの導入で大幅にアップ。その他の制度については横ばい。
各制度とも収入、年齢が高くなるにつれ認知度も上がるが、NISAとiDeCoは中堅層の認知度が最も高い。



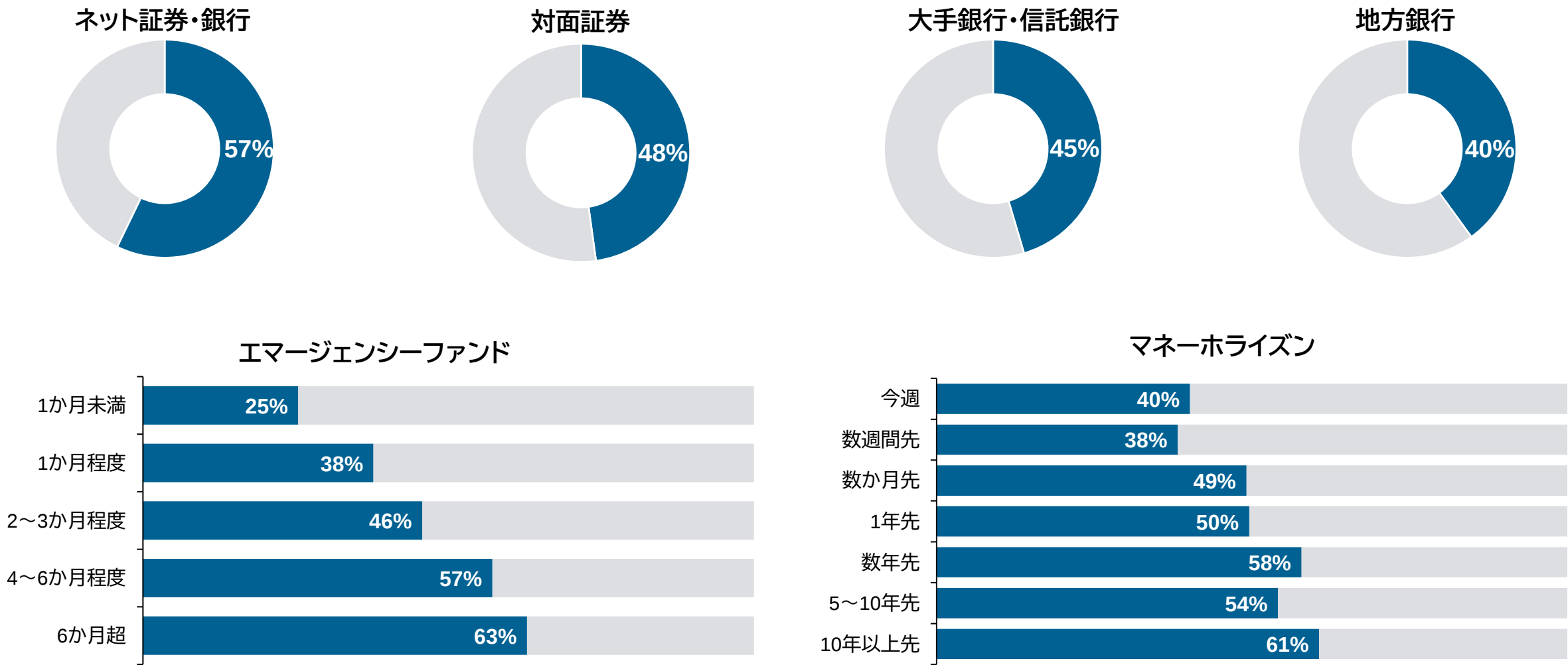
実際に利用している制度は何ですか？（複数回答可能）

昨年是一般NISAが男性16%・女性10%、つみたてNISAが男性21%・女性24%だったが、新NISAになってから利用率は大幅アップ。
その他の制度は変化なし。



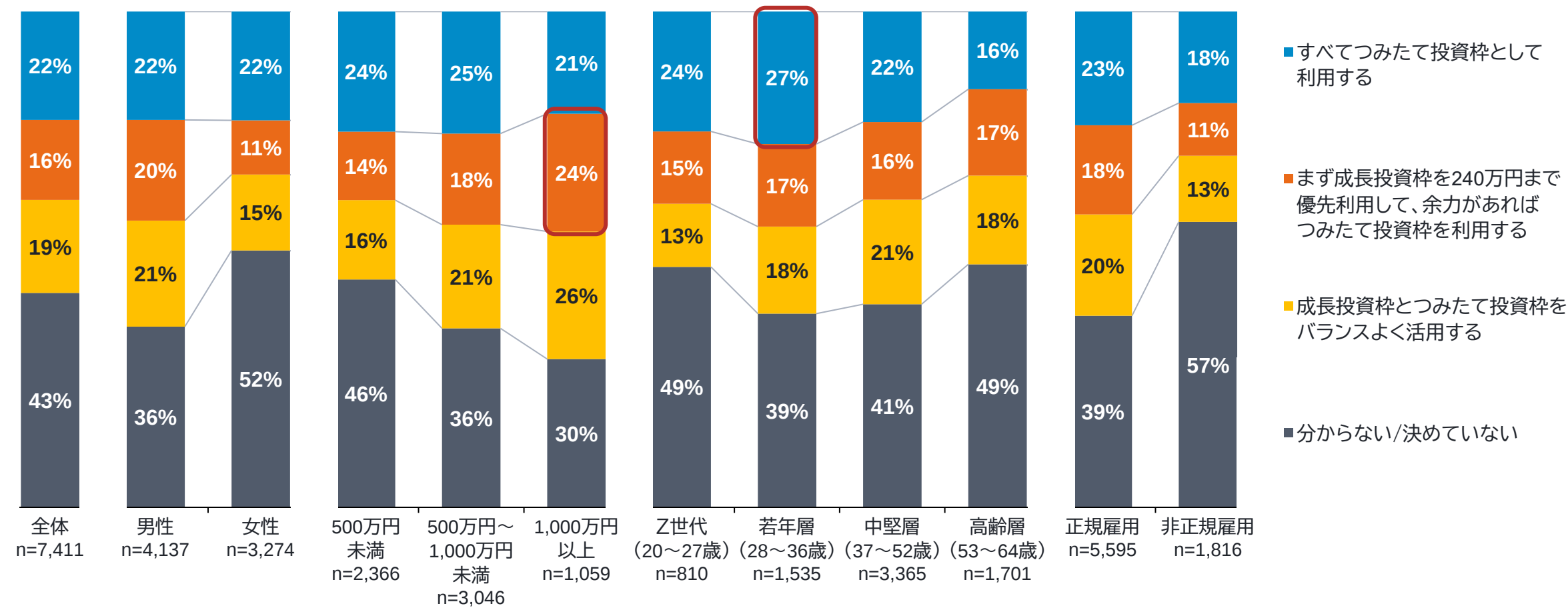
新NISAで投資額を増やす人(1,966人)はどういう人か？（新旧NISAの利用者対象）

投資額を増やす人の比率が最も高いのはネット証券・銀行に新NISA口座を有している人。
また、エマージェンシーファンド(緊急時の生活資金)が多い人、お金のことを考える時間軸が長い人ほど投資額を増やす。



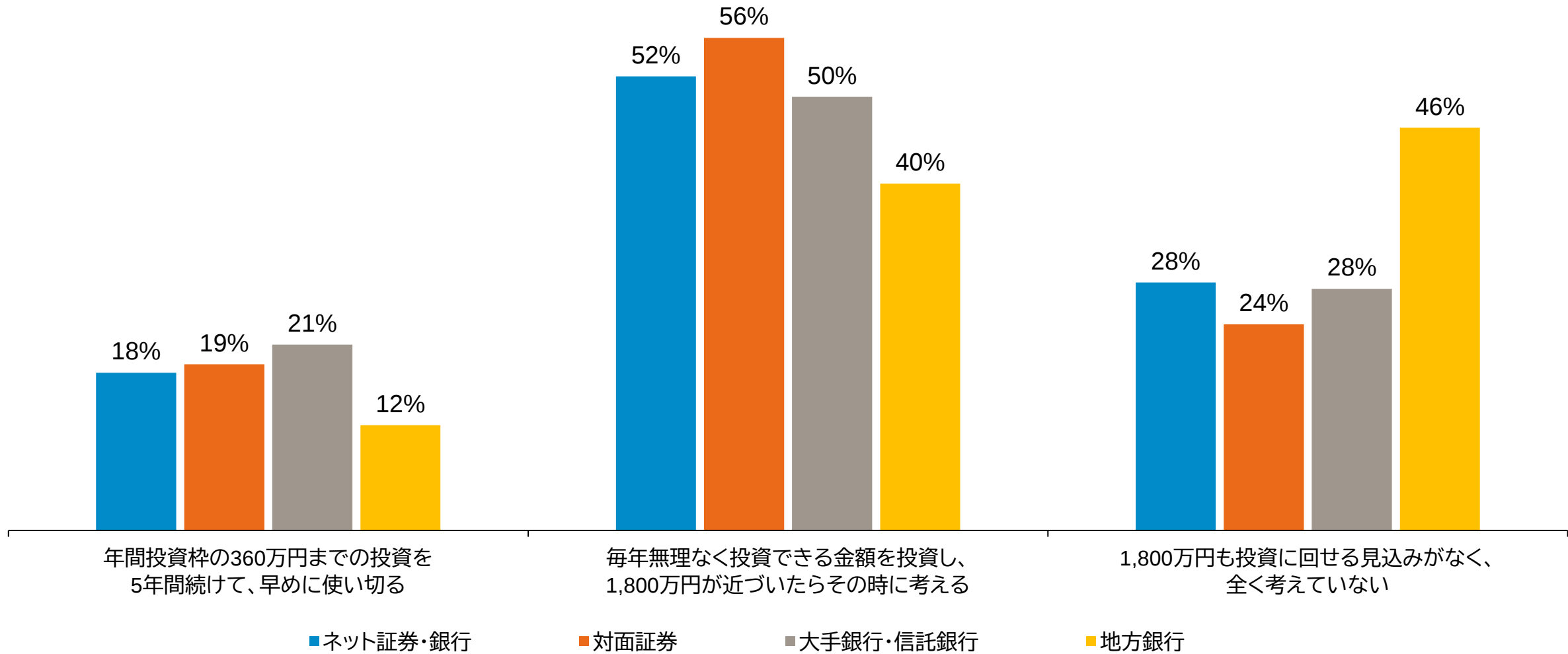
新NISAのつみたて投資枠と成長投資枠をどう使い分けるか？（新NISA利用者ベース）

「すべてつみたて投資枠で利用する」予定の人は全体の22%。若年層が最も比率が高く、高齢層が最も低い。
「まず成長投資枠を優先利用する」予定の人は全体の16%。年齢による差はないが、男性と高所得層で多くなる。
ただし、調査時点(6月)では「わからない/決めていない」人が、どの集団でも最も多い。



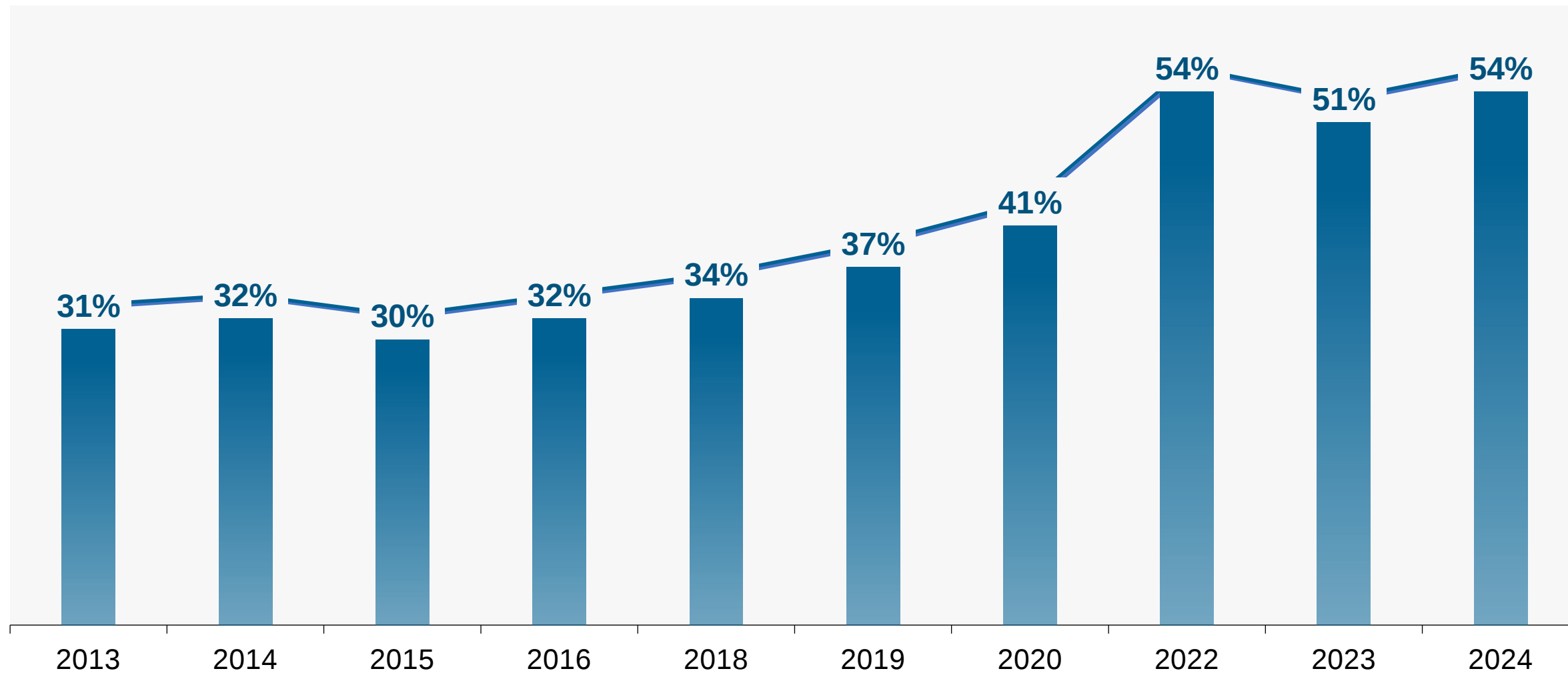
新NISA非課税拠出限度額(1,800万円)の消化計画 (NISA口座の金融機関タイプ別)

最短5年で使いきる人が相対的に多かったのは大手銀行・信託銀行ユーザー。



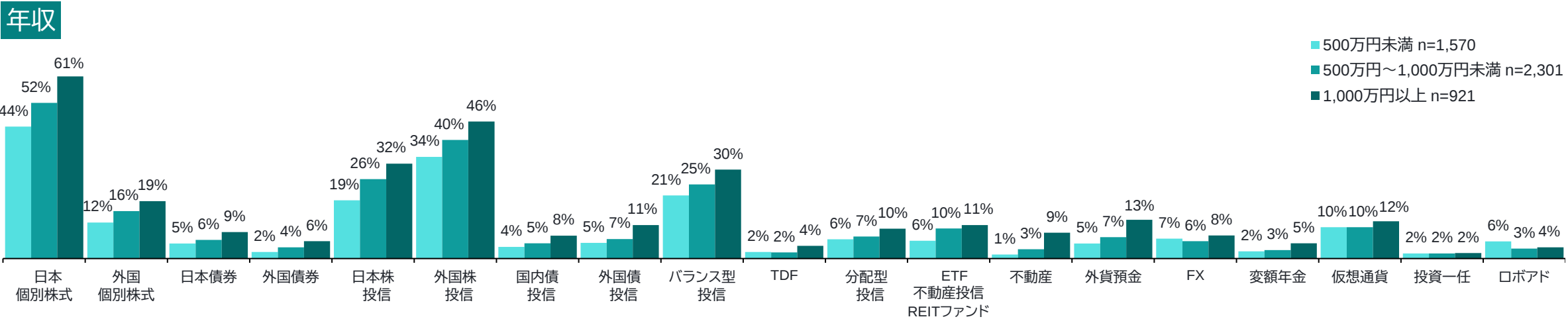
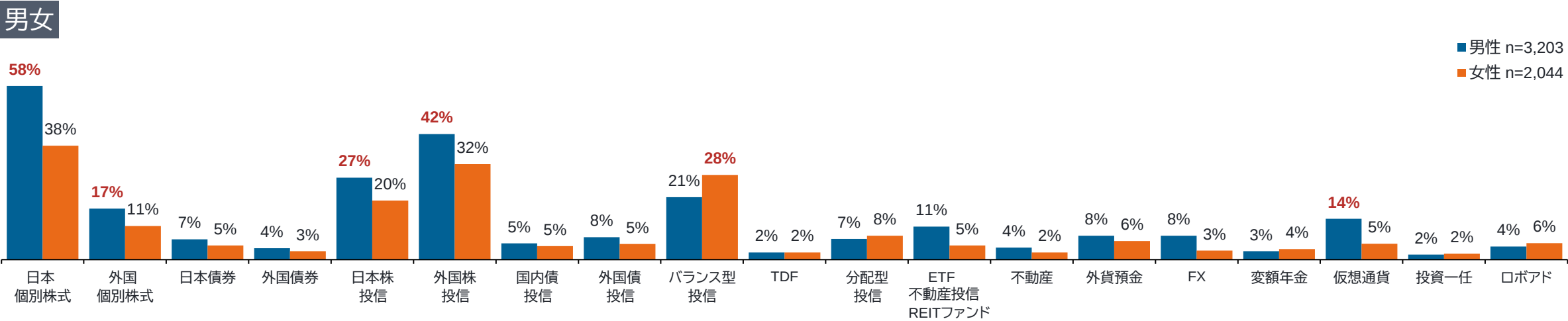
投資家比率の推移（正規雇用者ベース）

2022年から50%超を突破しているが、新NISAによって劇的に増えた様子はいかたがえなない。



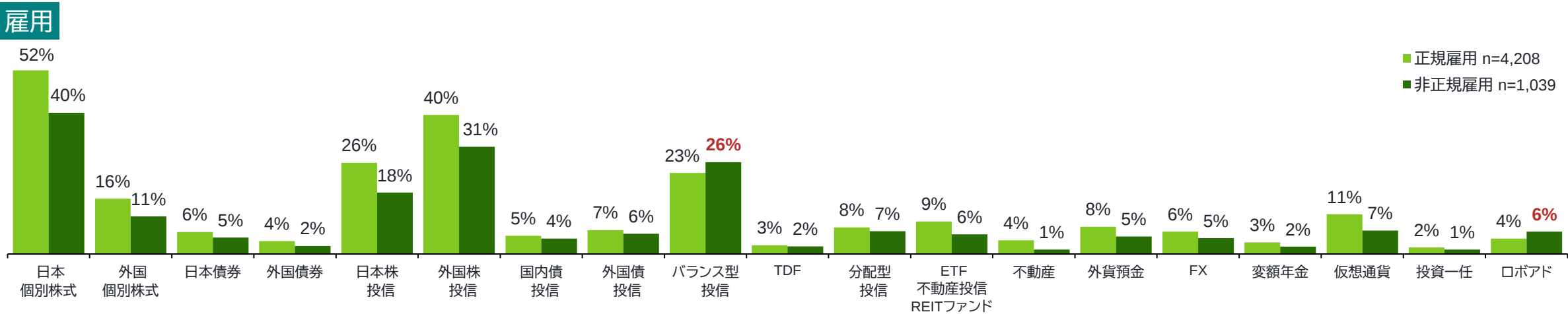
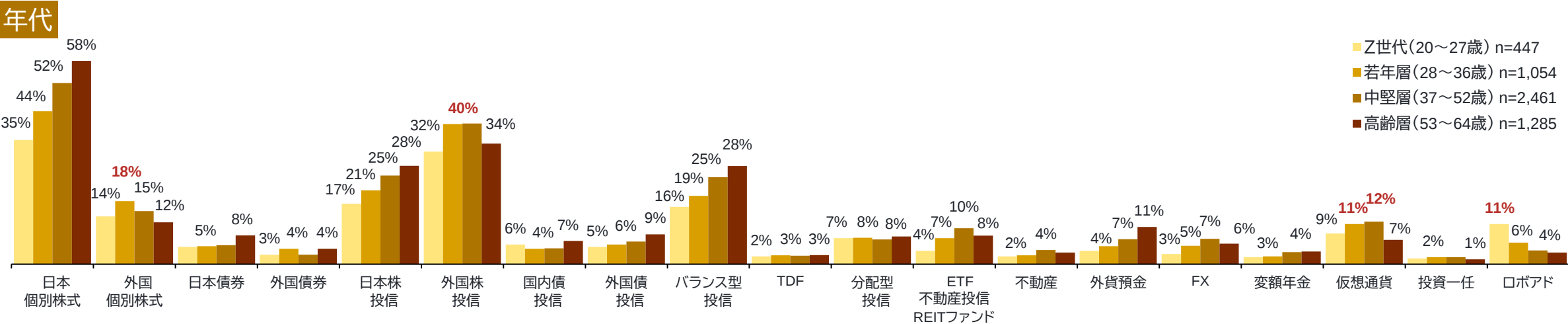
今、何に投資していますか？（NISA以外も含む。男女別/年収別）（複数回答可能）

男性は日本や外国の個別株、日本株・外国株投信、仮想通貨が多く、バランス型投信は女性の方が高い。各資産も年収とは比例関係。
自由記入欄には「金」が12人、「外貨建て保険」が8人。NISA(41人)、DC(6人)、ポイント投資(7人)など、制度・仕組みを回答してしまう人も散見。



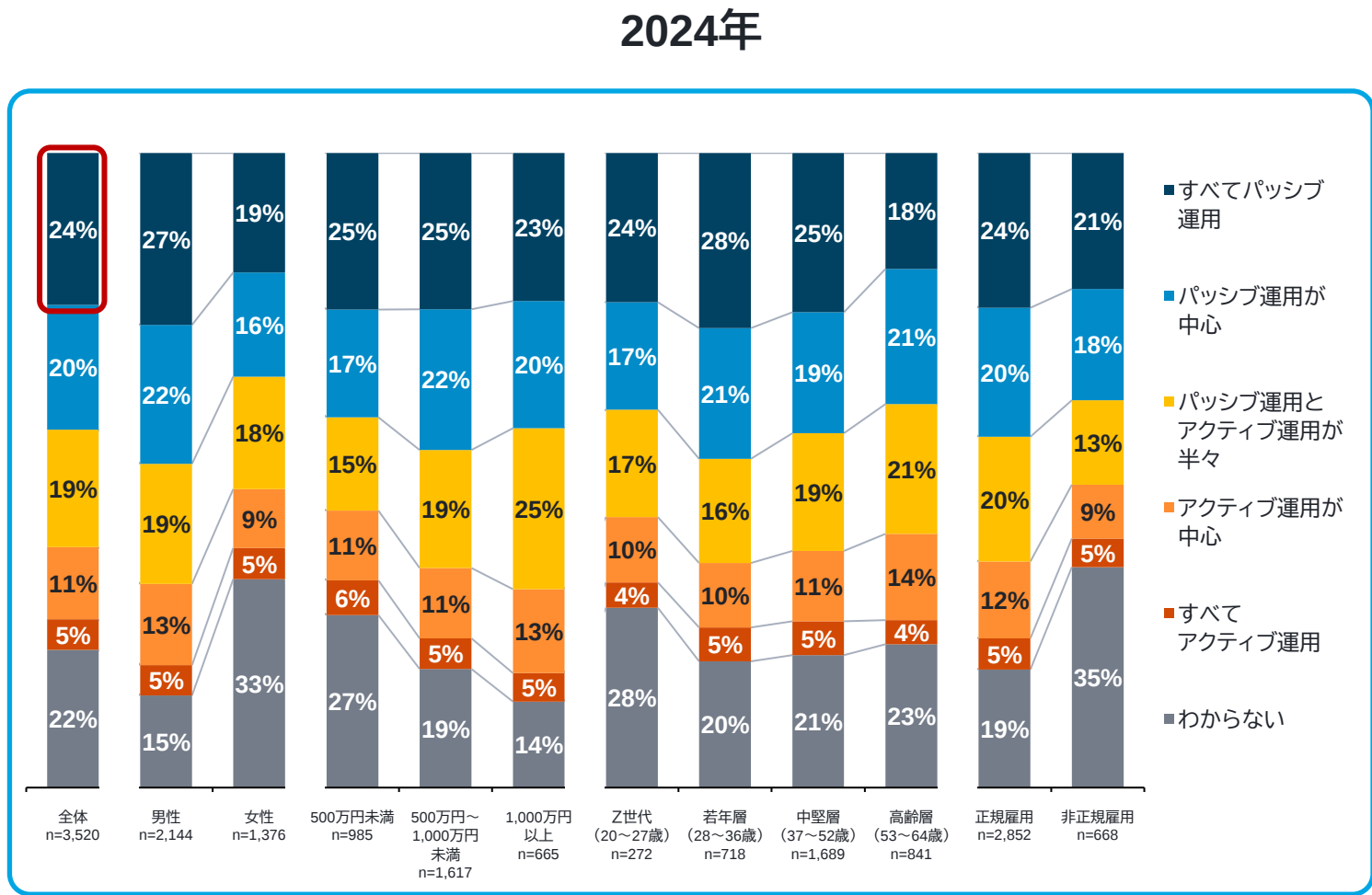
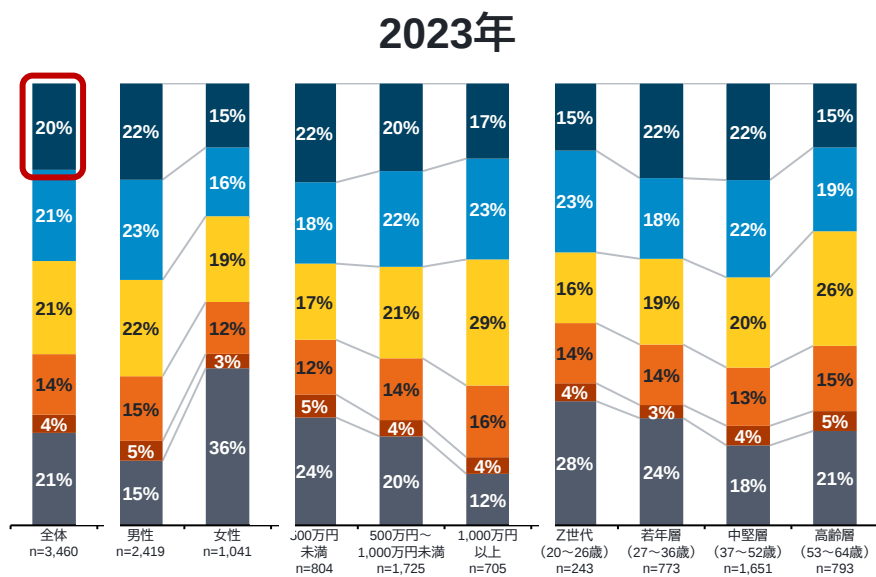
今、何に投資していますか？（NISA以外も含む。年代別/勤務形態別）（複数回答可能）

外国の個別株は若年層、外国株投信や仮想通貨は若年・中堅層が多い。ロボアドの利用率は若い人ほど高くなる。
非正規が正規より高かったのは、バランス型投信とロボアドの利用率。



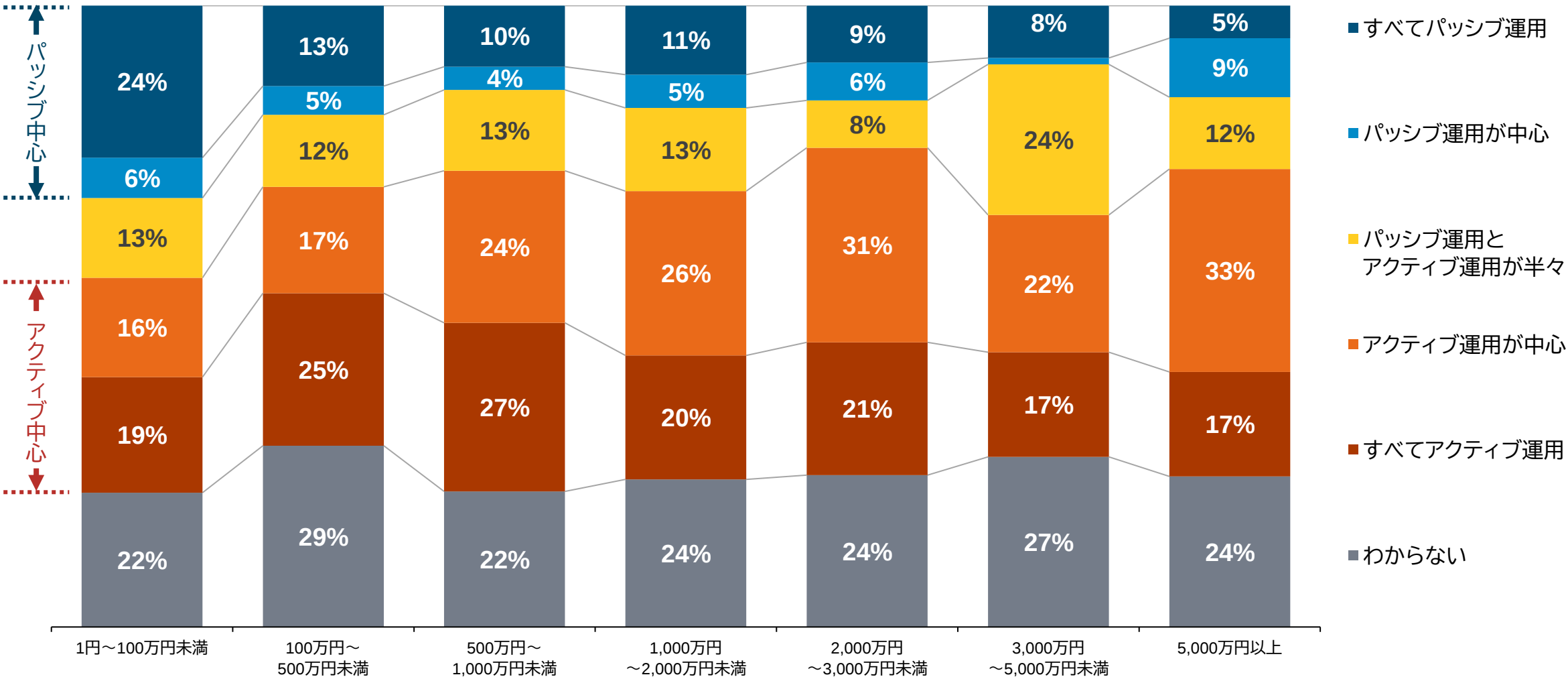
パッシブ運用・アクティブ運用の利用者比率（投資信託に投資している人が母集団）

2023年と大まかな傾向は同じだが、「すべてパッシブ運用」の人の比率が増えている。



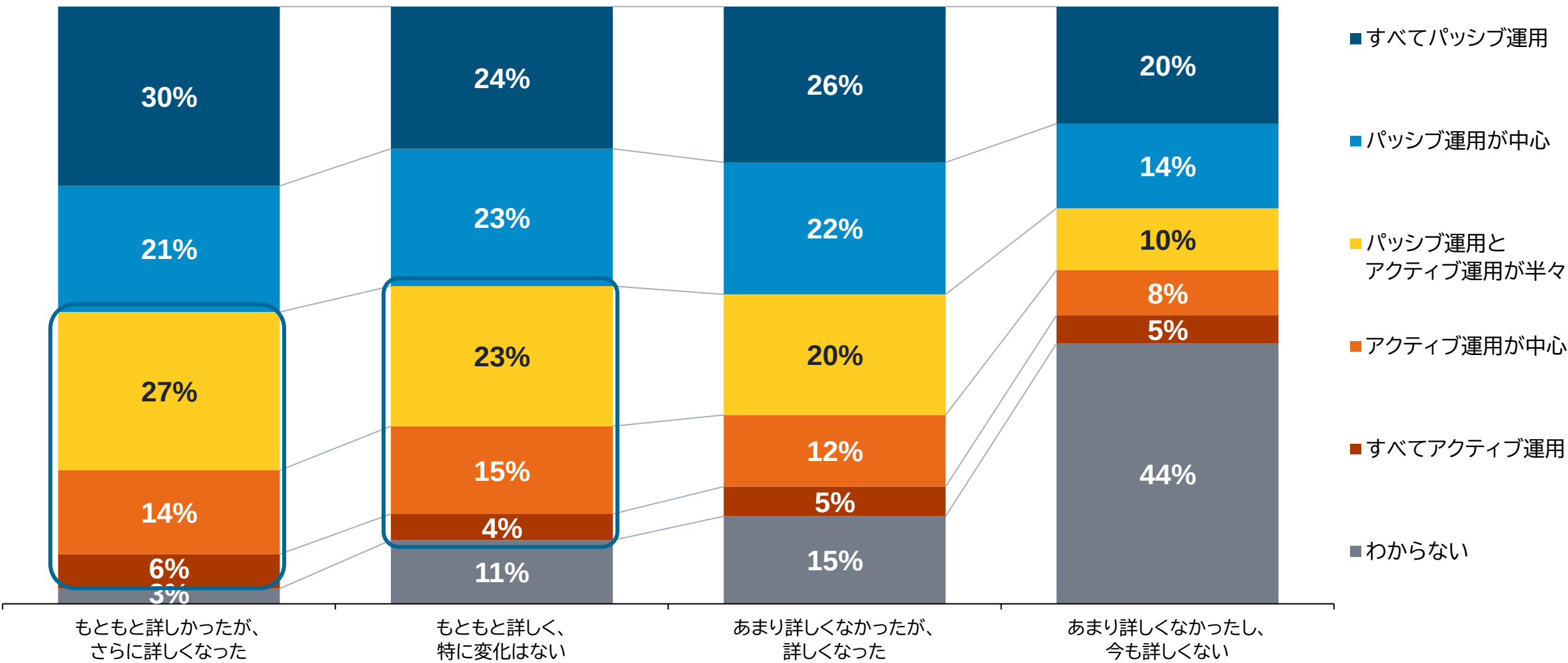
パッシブ運用・アクティブ運用の利用者比率（証券投資残高別）

投資残高が増えるにつれパッシブの比率が減り、アクティブの比率が高まる傾向がうかがえる。



パッシブ運用・アクティブ運用の利用者比率（金融知識の水準別）

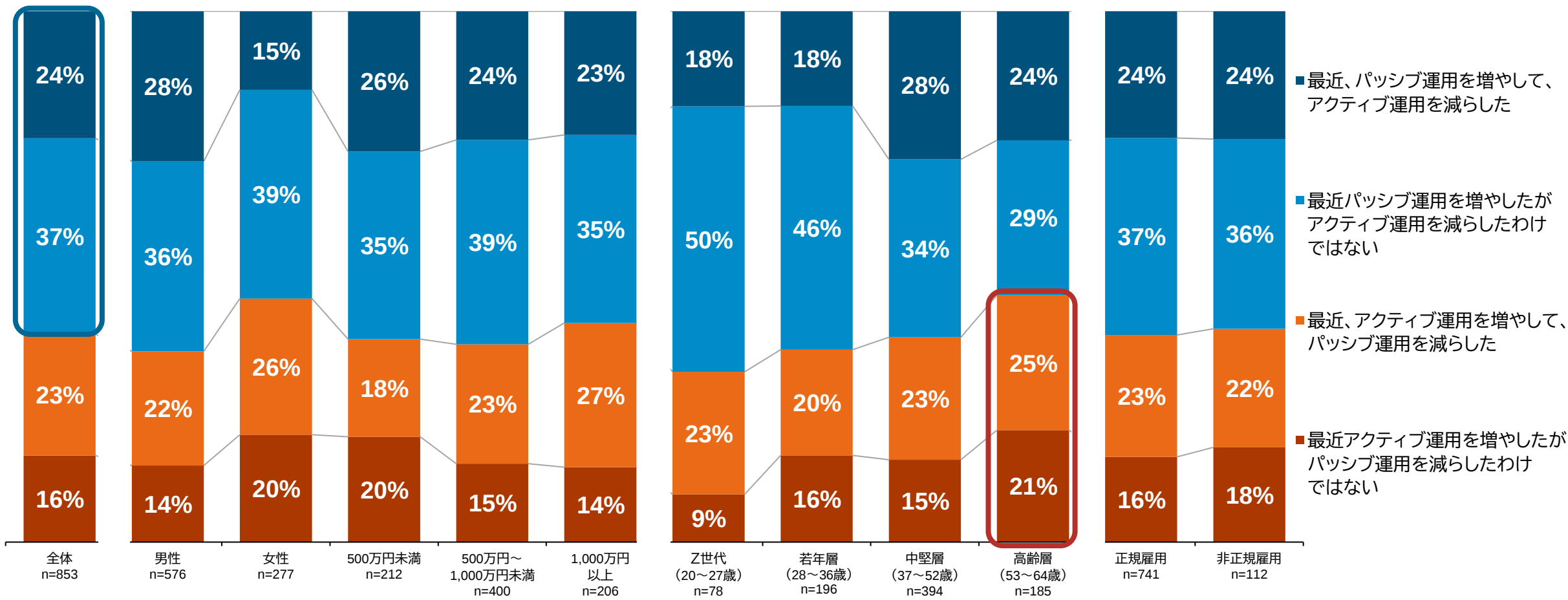
もともと運用に詳しい人ではアクティブ運用を行っている比率が半分弱いる。



最近、パッシブ運用とアクティブ運用の比率を変えましたか？（運用比率を変えた人ベース）

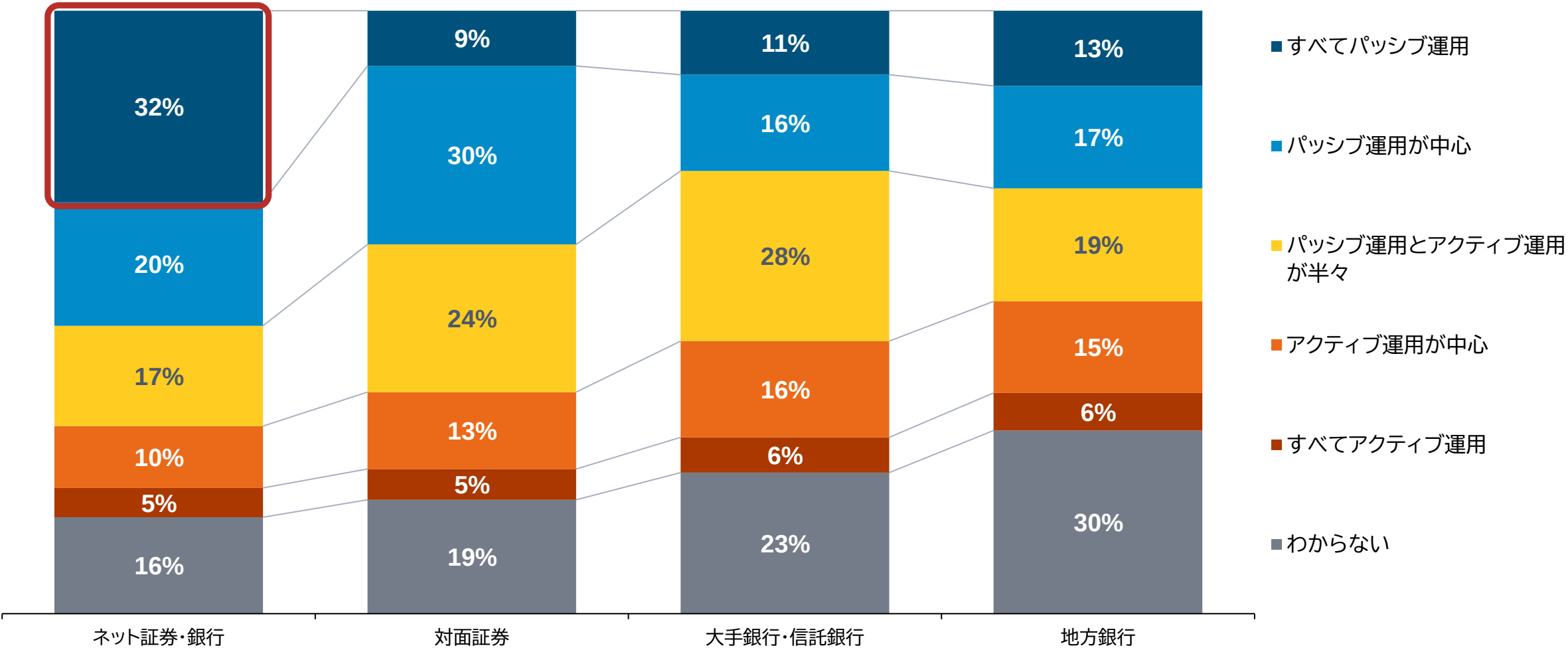
全体ではパッシブ運用を増やした（アクティブを減らす、あるいは変えない）人が約6割。アクティブ運用を増やした（パッシブを減らす、あるいは変えない）人は年齢が高くなるにつれて増えていく。

※運用比率を変えていないとする人（6～7割を占める）を除いたデータ



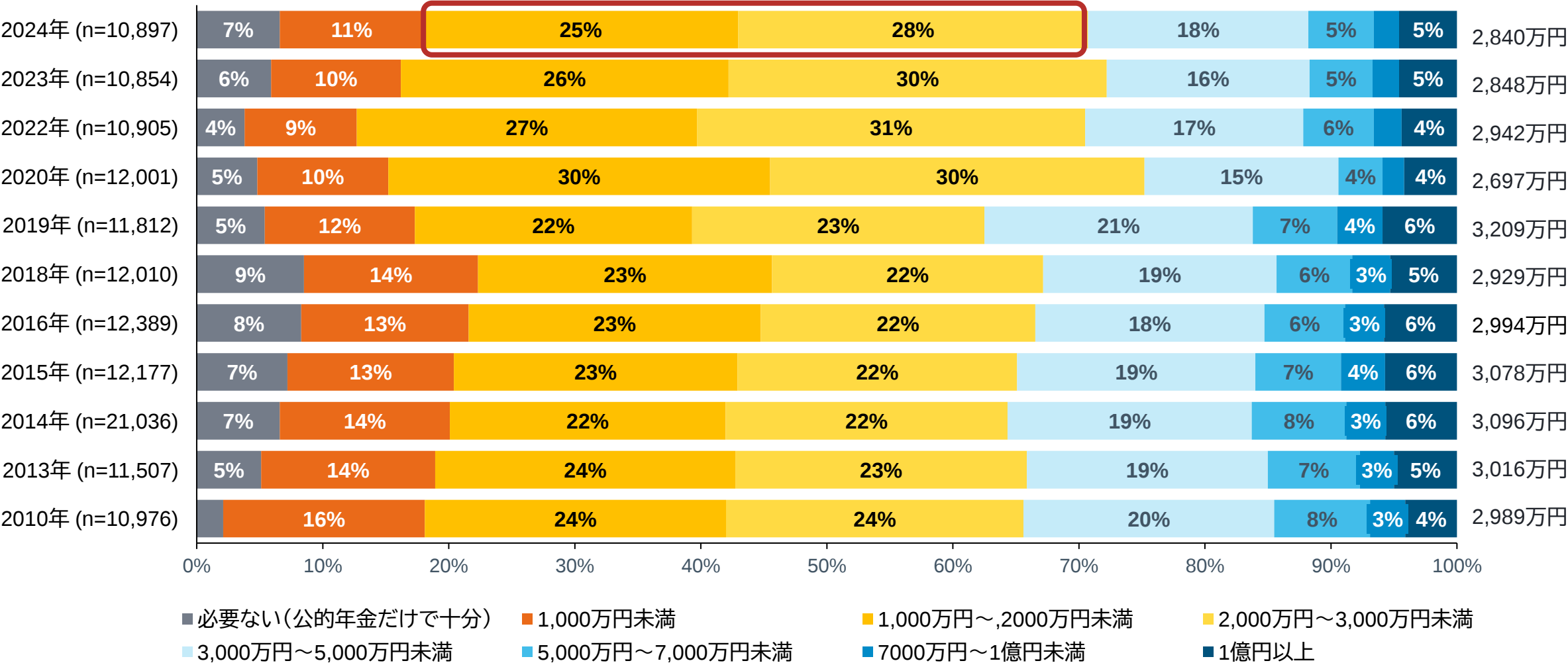
パッシブ運用・アクティブ運用の利用者比率（NISA利用金融機関別）

ネット証券・銀行はパッシブ運用が非常に多い。



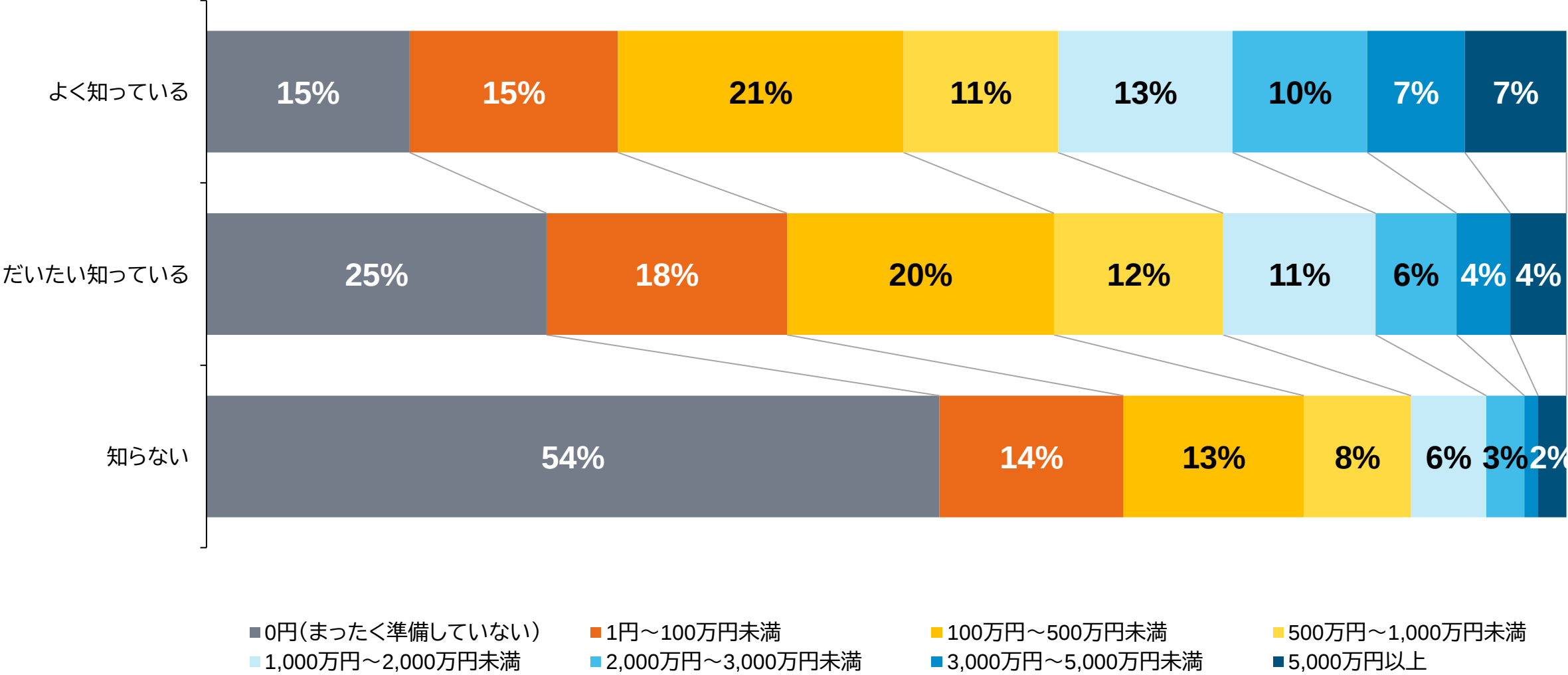
老後資金として自助努力で貯める必要があると思う金額

1,000～3,000万円ゾーンが多いが、非正規雇用も母集団にいたため平均金額は微減。



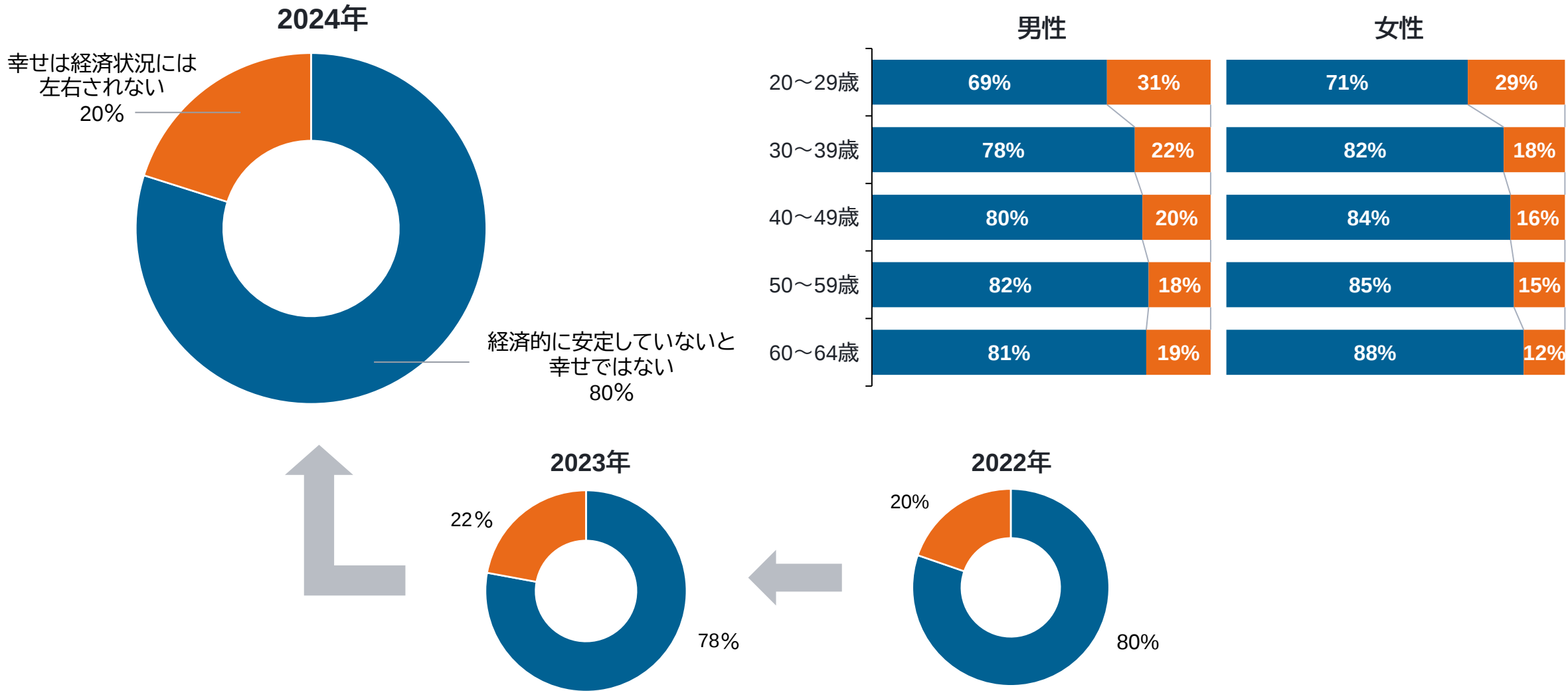
公的年金の給付額への知識と自助努力の準備額の関係

公的年金からどれくらいもらえるか知っている人ほど、自助努力で準備している額も多い。



「経済的に安定していないと幸せではない」vs「幸せは経済状況には左右されない」

毎年、安定して8割の人が「経済的に安定していないと幸せではない」と回答。男性より女性、若年層より高齢層の方が比率は高い。



当アンケートについて

アンケート調査概要

	2015年	2016年	2018年	2019年	2020年	2022年	2023年	2024年
調査対象	会社員(役員含む)、公務員(正規雇用並びに非正規雇用) (注)2023年までは正規雇用者のみが対象。2024年は非正規雇用者を対象に含めた。							
調査地域	全国							
調査期間	2015年 5月18日(月) ～25日(月)	2016年 2月18日(木) ～26日(金)	2018年 4月2日(月) ～9日(月)	2019年 5月14日(火) ～21日(火)	2020年 10月5日(月) ～12日(月)	2022年 6月13日(月) ～20日(月)	2023年 6月30日(金) ～7月7日(金)	2024年 6月3日(月) ～6月7日(金)
調査方法	インターネット調査							

人数(人)、構成比(%)																	
総数		12,177	100.0	12,389	100.0	12,010	100.0	11,812	100.0	12,001	100.0	10,905	100.0	10,854	100.0	10,987	100.0
性別	男性	8,011	65.8	8,071	65.1	7,533	62.7	7,379	62.5	7,538	62.8	7,043	64.6	7,138	65.8	5,851	53.7
	女性	4,166	34.2	4,318	34.9	4,477	37.3	4,433	37.5	4,463	37.2	3,862	35.4	3,716	34.2	5,046	46.3
年代	20代	2,588	21.3	2,592	20.9	2,205	18.4	2,166	18.3	2,186	18.2	1,873	17.1	1,813	16.7	1,834	16.8
	30代	3,293	27.0	3,431	27.7	3,078	25.6	3,035	25.7	3,090	25.7	2,432	22.3	2,426	22.4	2,267	20.8
	40代	2,945	24.2	2,977	24.0	3,658	30.5	3,591	30.4	3,669	30.6	3,098	28.4	3,108	28.7	3,036	27.9
	50代	3,351	27.5	3,389	27.4	3,069	25.6	3,020	25.6	3,056	25.5	2,682	24.6	2,702	24.9	2,720	24.9
	60代	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	820	7.5	805	7.4	1,040	9.5
地域	首都圏	3,551	29.2	3,531	28.5	3,227	26.9	3,196	27.1	3,173	26.4	3,244	29.7	3,217	29.6	3,852	35.3
	中部圏	1,157	9.5	1,445	11.7	1,132	9.4	1,123	9.5	1,134	9.4	1,384	12.7	1,371	12.6	2,242	20.6
	関西圏	1,684	13.8	2,023	16.3	1,657	13.8	1,640	13.9	1,672	13.9	1,598	14.7	1,599	14.7	1,505	13.8
	九州	592	4.9	670	5.4	597	5.0	622	5.3	613	5.1	1,168	10.7	1,155	10.6	1,028	9.4
	その他	5,193	42.6	4,720	38.1	5,397	44.9	5,231	44.3	5,409	45.1	3,511	32.2	3,512	32.3	2,270	20.8

アンケート調査概要

		2015年		2016年		2018年		2019年		2020年		2022年		2023年		2024年	
人数(人)、構成比(%)																	
総数		12,177	100.0	12,389	100.0	12,010	100.0	11,812	100.0	12,001	100.0	10,905	100.0	10,854	100.0	10,987	100.0
年 収	300万円未満	2,967	24.4	2,817	22.7	2,767	23.0	2,612	22.1	1,235	10.3	882	8.1	926	8.5	1,478	13.6
	300-500万円未満	3,927	32.2	3,887	31.4	3,967	33.0	3,952	33.5	2,987	24.9	2,642	24.2	2,432	22.4	2,540	23.3
	500-700万円未満	2,167	17.8	2,094	16.9	2,135	17.8	2,081	17.6	2,355	19.6	2,273	20.8	2,353	21.7	2,150	19.7
	700-1,000万円未満	1,439	11.8	1,453	11.7	1,434	11.9	1,288	10.9	2,476	20.6	2,506	23.0	2,357	21.7	2,037	18.7
	1,000-1,500万円未満	438	3.6	461	3.7	452	3.8	388	3.3	1,206	10.0	1,183	10.8	1,118	10.3	1,019	9.4
	1,500-2,000万円未満	80	0.7	71	0.6	78	0.6	52	0.4	215	1.8	247	2.3	254	2.3	217	2.0
	2,000万円以上	46	0.4	57	0.5	47	0.4	35	0.3	116	1.0	152	1.4	143	1.3	116	1.1
	不明・ 答えたくない	1,113	9.1	1,549	12.5	1,130	9.4	1,404	11.9	1,411	11.8	1,020	9.4	1,271	11.7	1,340	12.3
職 業	会社員	11,087	91.0	11,209	90.5	11,063	92.1	10,911	92.4	11,054	92.1	9,998	91.7	9,973	91.9	10,038	92.1
	公務員	1,090	9.0	1,180	9.5	947	7.9	901	7.6	947	7.9	907	8.3	881	8.1	859	7.9
雇 用 形 態	正規雇用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,760	71.2
	非正規雇用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,137	28.8

重要情報

- 当資料は、信頼できる情報をもとにフィデリティ投信が作成しておりますが、正確性・完全性について当社が責任を負うものではありません。
- 当資料に記載の情報は、作成時点のものであり、市場の環境やその他の状況によって予告なく変更することがあります。また、いずれも将来の傾向、数値、運用結果等を保証もしくは示唆するものではありません。
- 当資料に記載されている個別の銘柄・企業名については、あくまでも参考として申し述べたものであり、その銘柄又は企業の株式等の売買を推奨するものではありません。
- 当資料にかかわる一切の権利は引用部分を除き当社に属し、いかなる目的であれ当資料の一部又は全部の無断での使用・複製は固くお断りいたします。
- 投資信託のお申し込みに関しては、下記の点をご理解いただき、投資の判断はお客様自身の責任においてなさいますようお願い申し上げます。なお、当社は投資信託の販売について投資家の方の契約の相手方とはなりません。
- 投資信託は、預金または保険契約でないため、預金保険および保険契約者保護機構の保護の対象にはなりません。
- 販売会社が登録金融機関の場合、証券会社と異なり、投資者保護基金に加入しておりません。
- 投資信託は、金融機関の預貯金と異なり、元本および利息の保証はありません。
- 投資信託は、国内外の株式や公社債等の値動きのある証券を投資対象とし投資元本が保証されていないため、当該資産の市場における取引価格の変動や為替の変動等により投資一単位当たりの価値が変動します。従ってお客様のご投資された金額を下回ることもあります。又、投資信託は、個別の投資信託毎に投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、ご投資に当たっては目論見書や契約締結前交付書面を良くご覧下さい。
- 投資信託説明書（目論見書）については、販売会社またはフィデリティ投信までお問い合わせください。なお、販売会社につきましては以下のホームページ（<https://www.fidelity.co.jp/>）をご参照ください。
- ご投資頂くお客様には以下の費用をご負担いただきます。
 - ✓ 申込時に直接ご負担いただく費用： 申込手数料 上限 3.85%（消費税等相当額抜き3.5%）
 - ✓ 換金時に直接ご負担いただく費用： 信託財産留保金 上限 0.3%
 - ✓ 投資信託の保有期間中に間接的にご負担いただく費用： 信託報酬 上限 年率2.123%（消費税等相当額抜き1.93%）
 - ✓ その他費用： 上記以外に保有期間等に応じてご負担頂く費用があります。目論見書、契約締結前交付書面等でご確認ください。
- 当該手数料・費用等の上限額および合計額については、お申込み金額や保有期間等に応じて異なりますので、表示することができません。ファンドに係る費用・税金の詳細については、各ファンドの投資信託説明書（目論見書）をご覧ください。
- ご注意）上記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しております。
- 費用の料率につきましては、フィデリティ投信が運用するすべての公募投資信託のうち、徴収する夫々の費用における最高の料率を記載しておりますが、当資料作成以降において変更となる場合があります。投資信託に係るリスクや費用は、夫々の投資信託により異なりますので、ご投資をされる際には、事前に良く目論見書や契約締結前交付書面をご覧下さい。

フィデリティ投信株式会社 金融商品取引業者

登録番号： 関東財務局長（金商）第388号

加入協会： 一般社団法人 投資信託協会、一般社団法人 日本投資顧問業協会

DC240905-1