

# リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査結果

令和3年6月30日  
金 融 庁



# 調査概要(1)

目的	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 顧客の資産運用に関する認識や金融行動、当庁施策の浸透状況等を把握する。</li><li>■ 調査結果は、金融庁における金融機関に対するモニタリング・対話や「見える化」に関する具体的な取組みに反映させる。</li></ul>
方法	インターネット調査
実施時期	令和3年1月
対象者	全国の20歳以上の個人(金融機関従事者を除く)で、リスク性金融商品の購入等にあたり、最終的に意思決定に関与している者 ※ 調査会社(インテージ社)のモニター登録者の中から、無作為に抽出
有効回答者数	9,829人(投資経験者:6,184人、投資未経験者:3,645人)
調査委託会社	株式会社インテージ
留意事項	<b>【投資経験者の定義】</b> 下記リスク性金融商品のいずれかを購入したことがある人 <b>【リスク性金融商品の定義】</b> 外貨預金、仕組預金、投資信託、貯蓄性保険(終身保険や個人年金保険、養老保険など、貯蓄性を重視した保険)、円建社債、仕組債、外貨建て債券、株式(含む自社株式、従業員持株)、外国為替証拠金取引(FX)、暗号資産

(注) NPS®は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標

# 調査概要(2)

## 投資経験

投資経験	人数	構成比率 (%)
投資経験者	6,184	62.9
投資未経験者	3,645	37.1

## 性別

性別	人数	構成比率 (%)
男性	4,729	48.1
女性	5,100	51.9

## 年齢

年齢	人数	構成比率 (%)
20代	834	8.5
30代	1,431	14.6
40代	1,965	20.0
50代	1,897	19.3
60代以上	3,702	37.7

## 地域

地域	人数	構成比率 (%)
北海道	276	2.8
東北地方	1,100	11.2
関東地方	2,045	20.8
中部地方	1,986	20.2
近畿地方	1,351	13.7
中国地方	885	9.0
四国地方	676	6.9
九州地方	1,510	15.4

## 保有金融資産額

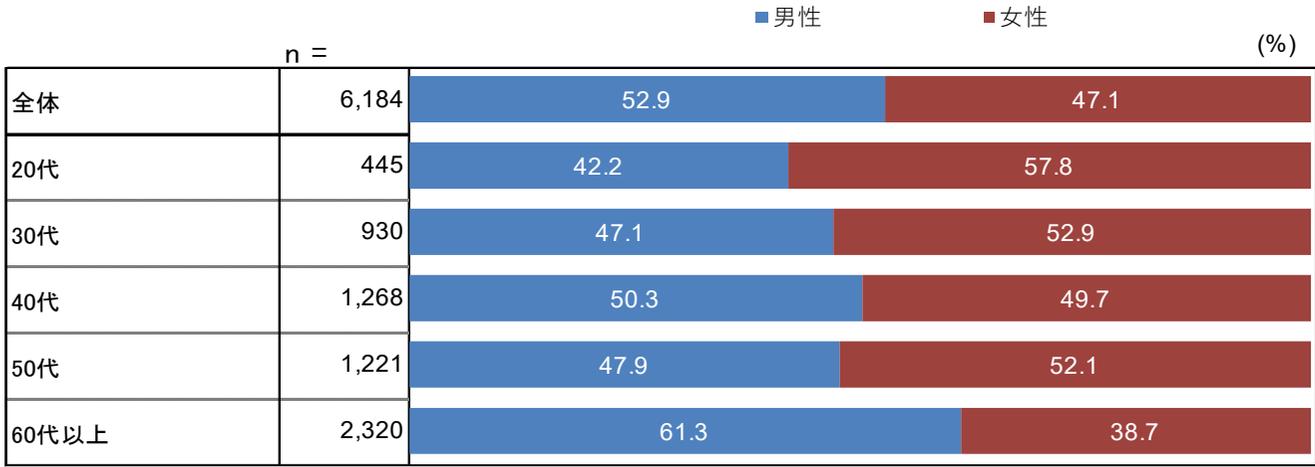
保有金融資産額	人数	構成比率 (%)
1～300万円未満	1,940	19.7
300～500万円未満	1,116	11.4
500～1,000万円未満	1,324	13.5
1,000～2,000万円未満	1,128	11.5
2,000～3,000万円未満	777	7.9
3,000～5,000万円未満	671	6.8
5,000～1億円未満	459	4.7
1億円以上	186	1.9
保有していない(0円)	281	2.9
答えたくない	1,947	19.8

## 職業

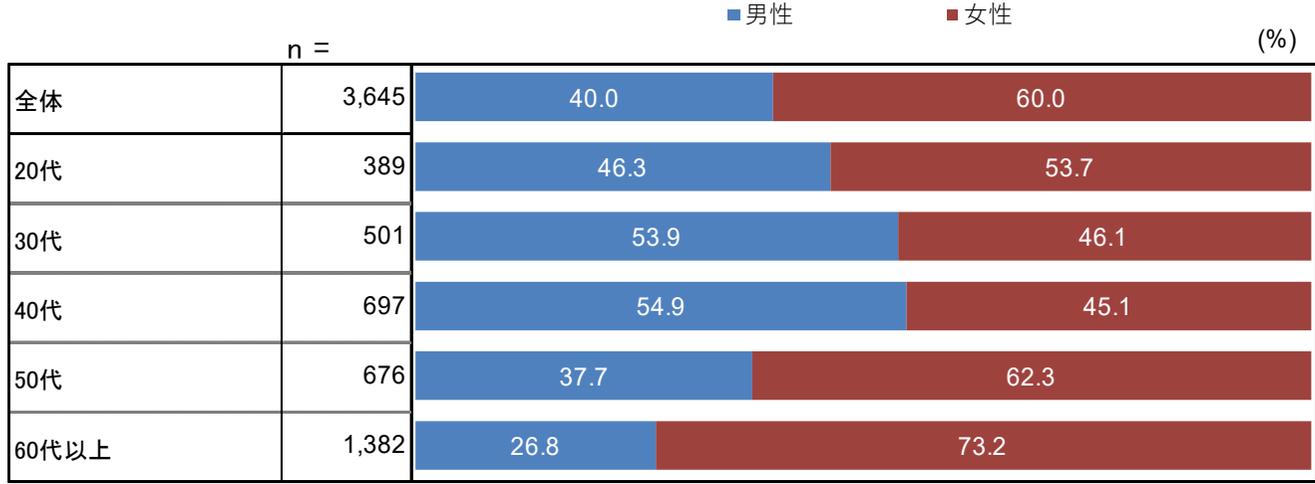
職業	人数	構成比率 (%)
会社員	2,215	22.5
会社役員・管理職	706	7.2
公務員・団体職員	680	6.9
自営業	571	5.8
自由業・専門職	368	3.7
派遣・契約社員	433	4.4
パート・アルバイト	1,147	11.7
専業主婦・専業主夫	1,931	19.6
無職	1,533	15.6
その他	245	2.5

# 1. 回答者属性【 Q1. 性別 Q2. 年齢 】

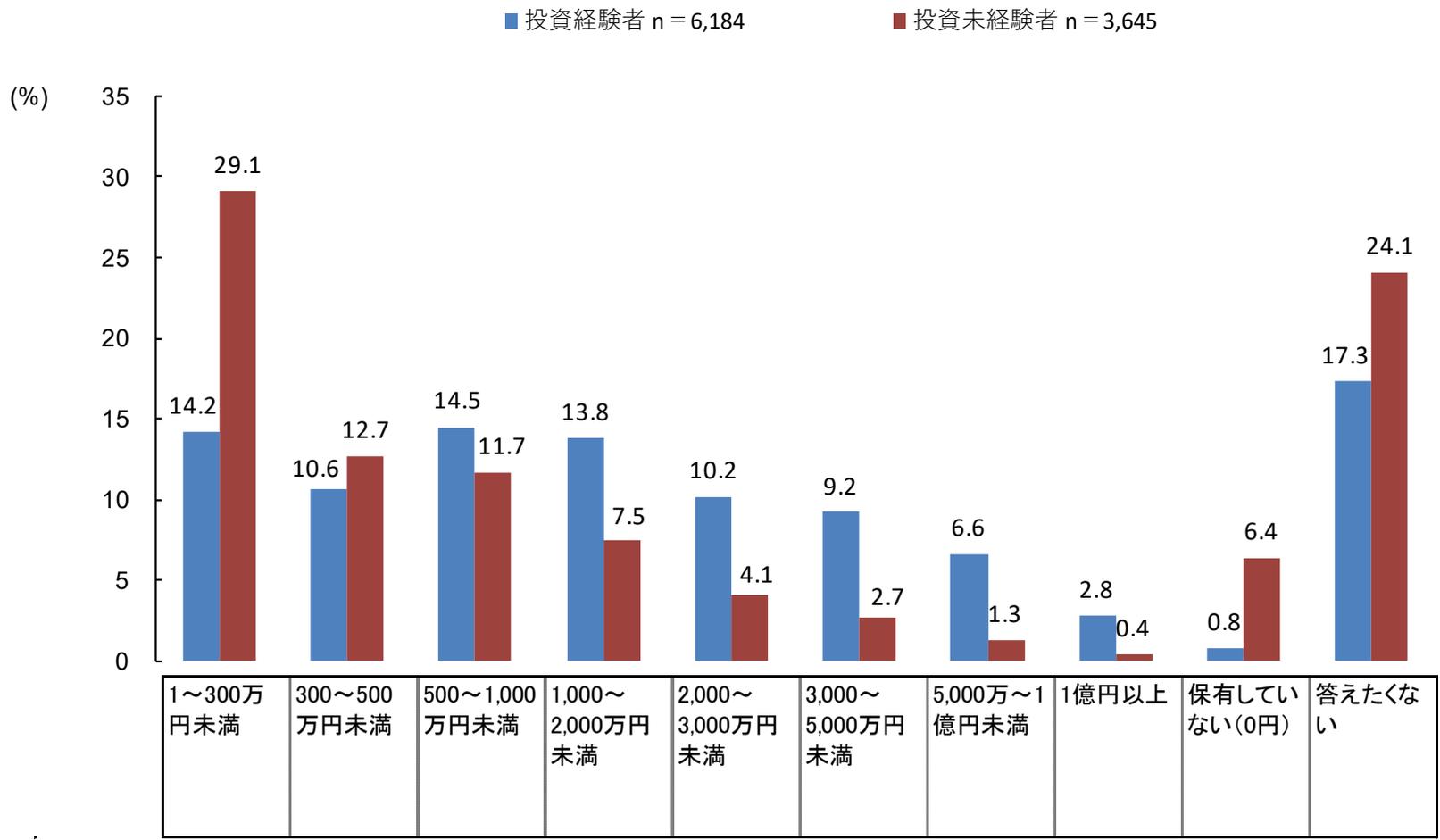
## 投資経験者



## 投資未経験者



# 1. 回答者属性 【 Q3. 保有金融資産額 】

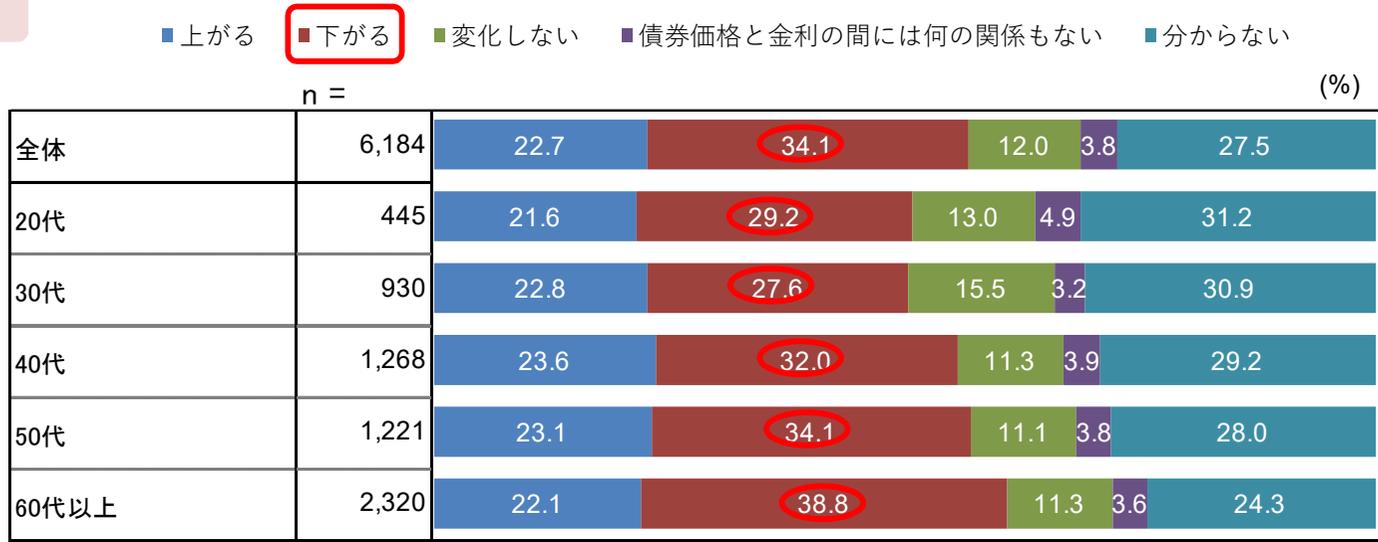


# 1. 回答者属性 【金融リテラシー①】

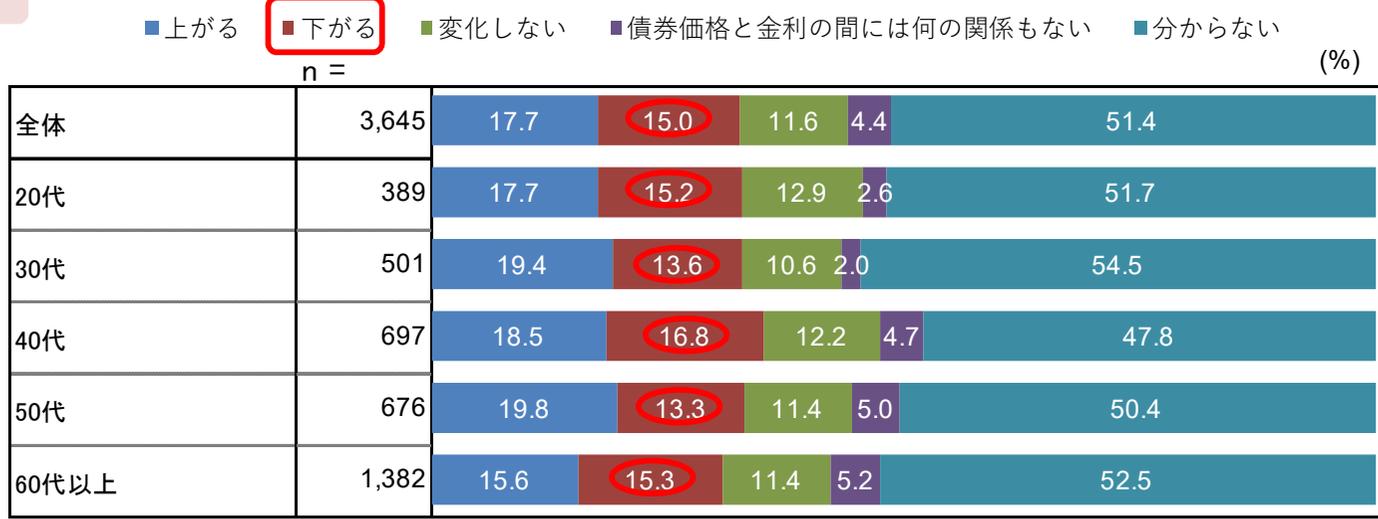
## 金利と債券価格の関係

Q4. 金利が上昇すると、(固定金利の)債券の価格はどうなると思いますか。 ※正解は、「下がる」

### 投資経験者



### 投資未経験者



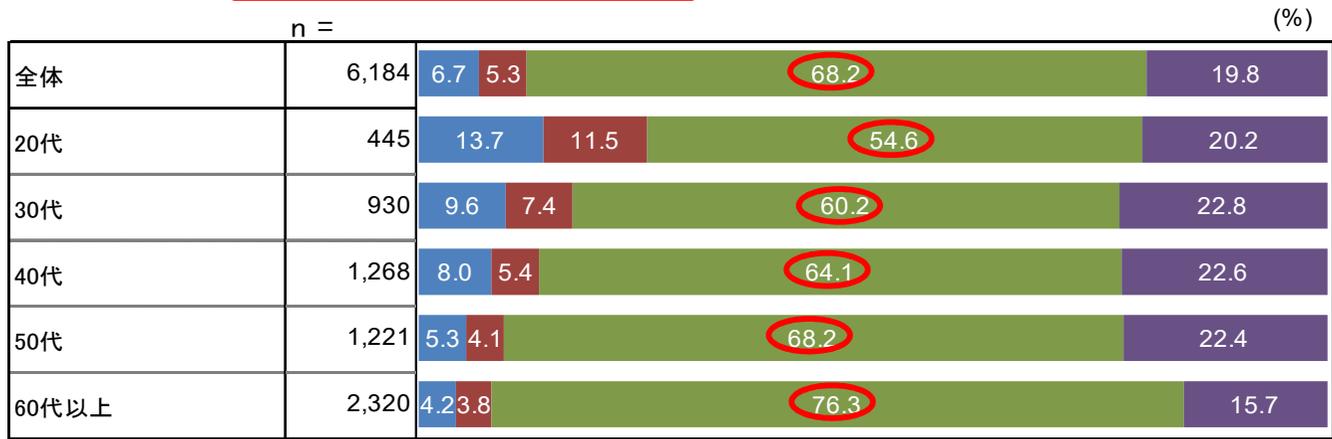
# 1. 回答者属性 【金融リテラシー②】

## 金利とインフレ率の関係

Q5. 預金の金利が年に1%で、インフレ率が年に2%だとします。1年後、あなたがその口座のお金で、今日よりもどれくらい物を買うことができますか。 **※正解は、「今日買うよりも少ない物しか買えない」**

### 投資経験者

- 今日買うよりも多く物が買える
- 今日買うのと同じだけ物が買える
- 今日買うよりも少ない物しか買えない
- 分からない



### 投資未経験者

- 今日買うよりも多く物が買える
- 今日買うのと同じだけ物が買える
- 今日買うよりも少ない物しか買えない
- 分からない



# 1. 回答者属性 【金融リテラシー③】

## 分散投資の効果

Q6. 一つの企業の株式を購入する場合と、複数の企業の株式に投資する投資信託を購入する場合では、一般的に、どちらが損益の振れ幅が小さいと思いますか。 ※正解は、「複数の企業の株式に投資する投資信託を購入する場合」

## 回答傾向

- 分散投資の効果は、投資経験者だけでなく、未経験者にも4割超と一定程度理解されている。

## 投資経験者



## 投資未経験者



# 1. 回答者属性 【金融リテラシー④】

## 積立投資の効果

Q7. 継続的に投資信託の積立投資(同一の金融商品を毎月一定額、決まった日に買い付けていく方法)を行う効果として正しいものはどれだと思いますか。 ※正解は、「一回あたりの投資価格を平準化することができる」

## 回答傾向

■ 積立投資の効果は、投資未経験者では、「分からない」が過半数を超えるなど、未だ浸透していない。

## 投資経験者

■ 1回あたりの投資価格を平準化することができる

- 利回りを大きくすることができる
- 手数料負担を抑えることができる
- 複数回に分割せずに、1回で同額を投資する場合と効果は変わらない
- 分からない

n = (%)

年代	n	1回あたりの投資価格を平準化することができる	利回りを大きくすることができる	手数料負担を抑えることができる	複数回に分割せずに、1回で同額を投資する場合と効果は変わらない	分からない
全体	6,184	67.8	5.9	5.2	1.8	19.2
20代	445	65.8	11.9	4.9	0.7	16.6
30代	930	66.0	8.8	5.6	2.7	16.9
40代	1,268	66.4	6.7	5.6	1.4	19.9
50代	1,221	68.3	4.7	4.3	1.6	21.0
60代以上	2,320	69.5	3.8	5.3	2.1	19.4

## 投資未経験者

■ 1回あたりの投資価格を平準化することができる

- 利回りを大きくすることができる
- 手数料負担を抑えることができる
- 複数回に分割せずに、1回で同額を投資する場合と効果は変わらない
- 分からない

n = (%)

年代	n	1回あたりの投資価格を平準化することができる	利回りを大きくすることができる	手数料負担を抑えることができる	複数回に分割せずに、1回で同額を投資する場合と効果は変わらない	分からない
全体	3,645	28.2	5.2	8.4	2.6	55.6
20代	389	24.9	10.3	9.5	3.1	52.2
30代	501	28.7	6.6	10.0	3.6	51.1
40代	697	28.3	6.6	7.6	3.0	54.5
50代	676	29.1	5.5	7.8	2.2	55.3
60代以上	1,382	28.4	2.5	8.3	2.0	58.8

# 1. 回答者属性 【金融リテラシー⑤】

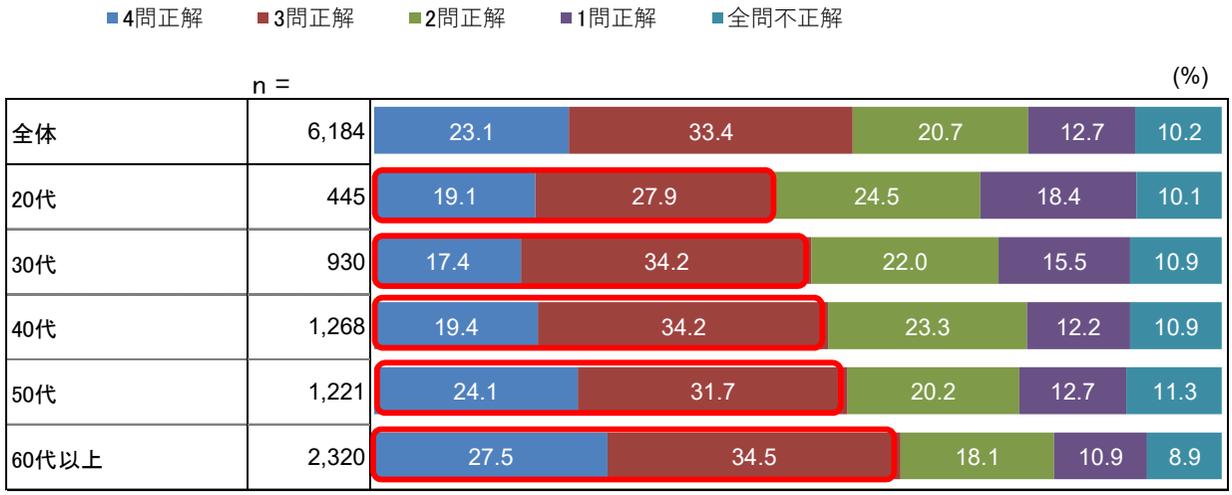
## 金融リテラシー関連正答数

■ 金利と債券価格の関係、金利とインフレ率の関係、分散投資の効果、積立投資の効果の4問の正答数の合計。

## 回答傾向

- 投資経験者では、年代が上がるに従って、3問正解と4問正解の合計の割合が高くなっている。
- 未経験者では、全問不正解が約4割を占めるなど、経験者と比べて、正答数は少ない傾向にある。

### 投資経験者



### 投資未経験者



# 2. 資産運用に関するイメージ等

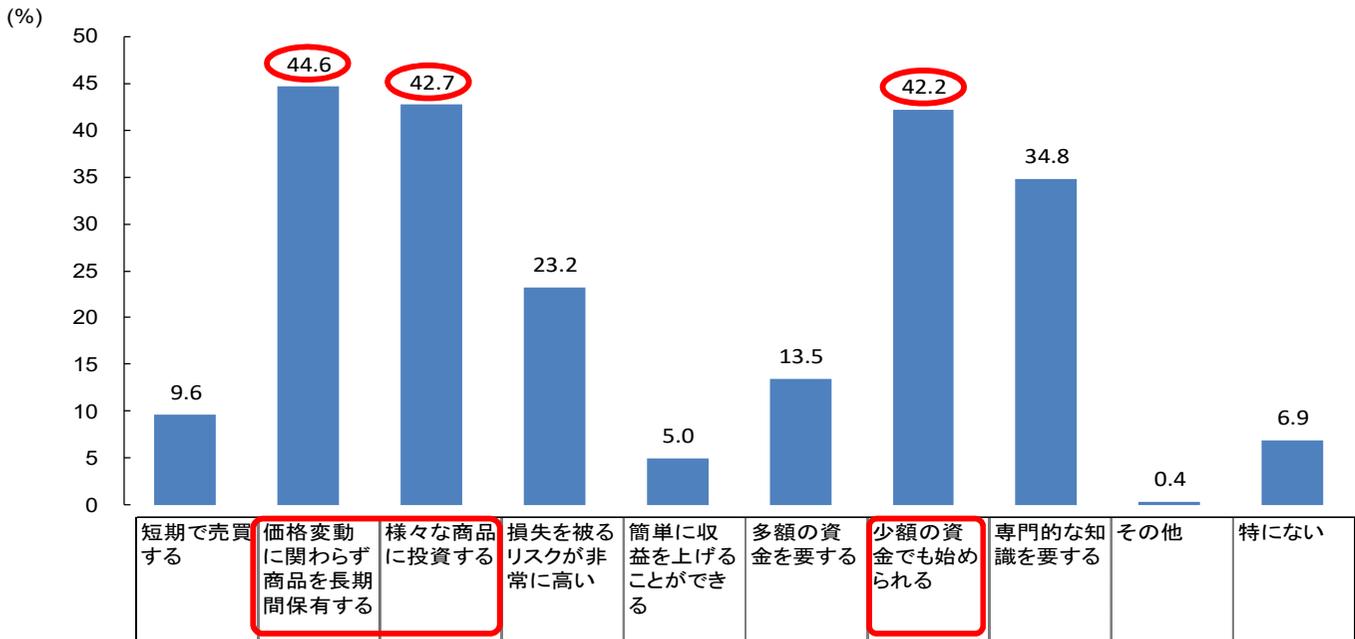
## 資産運用に関するイメージ(複数回答)

Q8-1. 「資産運用」という言葉から、あなたはどのようなことをイメージしますか。当てはまるものを全てお選びください。

### 回答傾向

■ 投資経験者では、「価格変動に関わらず、商品を長期間保有する」、「様々な商品に投資する」、「少額の資金でも始められる」の順で回答を集めた。

### 投資経験者



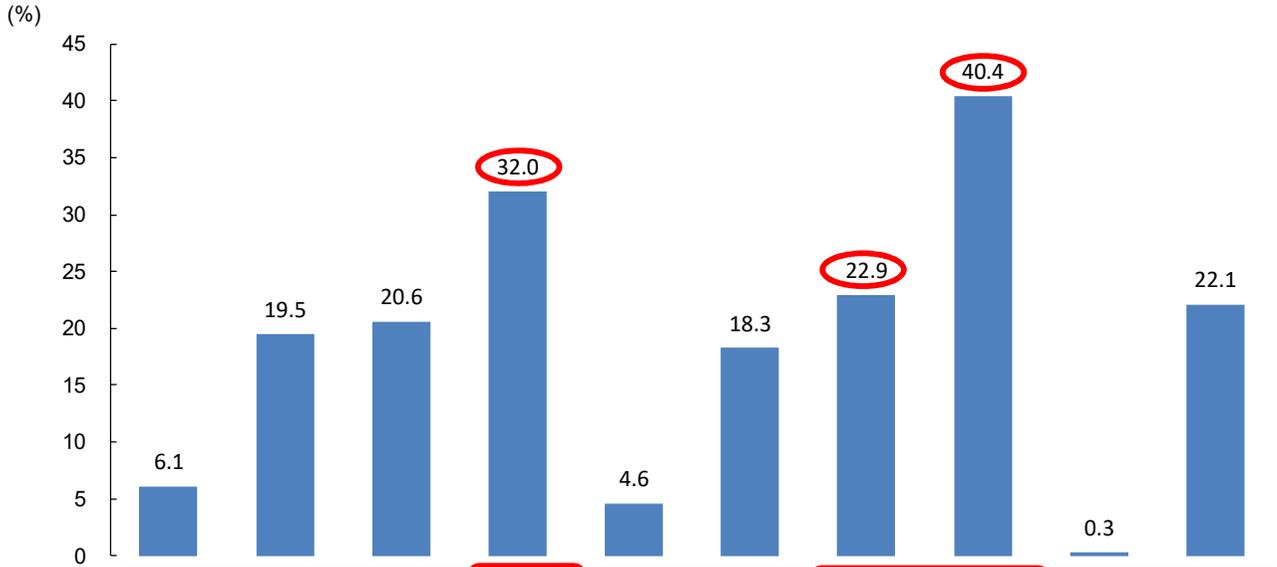
	n =	短期で売買する	価格変動に関わらず商品を長期間保有する	様々な商品に投資する	損失を被るリスクが非常に高い	簡単に収益を上げることができる	多額の資金を要する	少額の資金でも始められる	専門的な知識を要する	その他	特になし
全体	6,184	9.6	44.6	42.7	23.2	5.0	13.5	42.2	34.8	0.4	6.9
20代	445	9.4	49.4	39.3	18.2	8.8	17.5	51.7	30.6	0.2	5.2
30代	930	11.7	46.6	47.7	21.9	5.4	16.7	49.2	37.5	0.2	5.6
40代	1,268	9.1	45.0	40.9	25.6	4.3	15.4	39.4	37.8	0.6	5.9
50代	1,221	8.4	40.7	41.0	24.7	4.7	11.6	38.7	35.0	0.3	8.4
60代以上	2,320	9.6	44.7	43.1	22.7	4.7	11.4	40.8	32.8	0.3	7.4

# 2. 資産運用に関するイメージ等

## 回答傾向

■ 未経験者では、「専門的な知識を要する」、「損失を被るリスクが非常に高い」、「少額の資金でも始められる」の順で回答を集めた。

## 投資未経験者



	n =	短期で売買する	価格変動に関わらず商品を長期間保有する	様々な商品に投資する	損失を被るリスクが非常に高い	簡単に収益を上げることができる	多額の資金を要する	少額の資金でも始められる	専門的な知識を要する	その他	特になし
全体	3,645	6.1	19.5	20.6	32.0	4.6	18.3	22.9	40.4	0.3	22.1
20代	389	10.0	20.8	22.1	30.3	6.9	25.2	24.4	44.7	0.3	17.2
30代	501	6.6	23.8	23.4	31.9	5.4	22.0	24.0	42.7	0.4	18.0
40代	697	6.5	22.1	21.2	31.6	3.7	20.1	21.8	39.3	0.1	21.7
50代	676	4.3	17.5	21.9	32.5	5.6	19.5	22.3	39.5	0.6	22.8
60代以上	1,382	5.6	17.2	18.2	32.5	3.5	13.6	22.8	39.2	0.3	25.0

# 2. 資産運用に関するイメージ等

## 資産運用に関するイメージ(単一回答)

Q8-2. 「資産運用」という言葉から、あなたはどのようなことをイメージしますか。1番近いものをお選びください。

### 投資経験者

- 短期で売買する
- 価格変動に関わらず商品を長期間保有する
- 様々な商品に投資する
- 損失を被るリスクが非常に高い
- 簡単に収益を上げることができる
- 多額の資金を要する
- 少額の資金でも始められる
- 専門的な知識を要する
- その他
- 特にない



### 投資未経験者



# 2. 資産運用に関するイメージ等

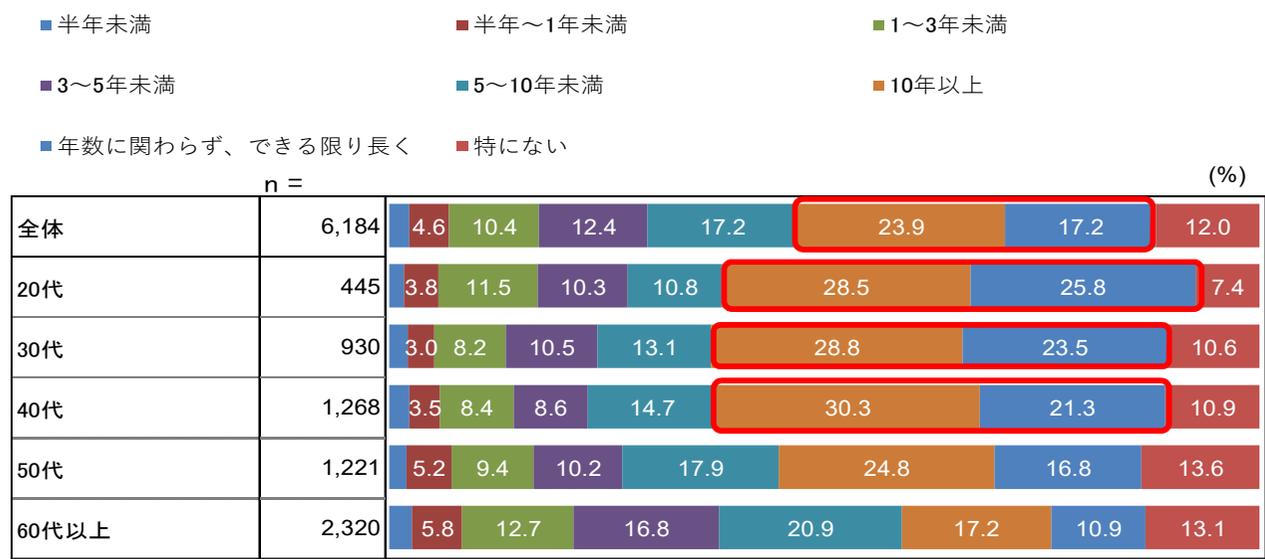
## 運用期間に関するイメージ

Q9. 資産運用において、あなたは、運用期間はどれくらいの期間をイメージしますか。

### 回答傾向

- 投資経験者では、「10年以上」、「年数に限らず、できる限り長く」の合計が約4割を占めた。
- 特に、20～40代では、「10年以上」、「年数に限らず、できる限り長く」の合計は過半数を占めた。

### 投資経験者



### 投資未経験者



# 2. 資産運用に関するイメージ等

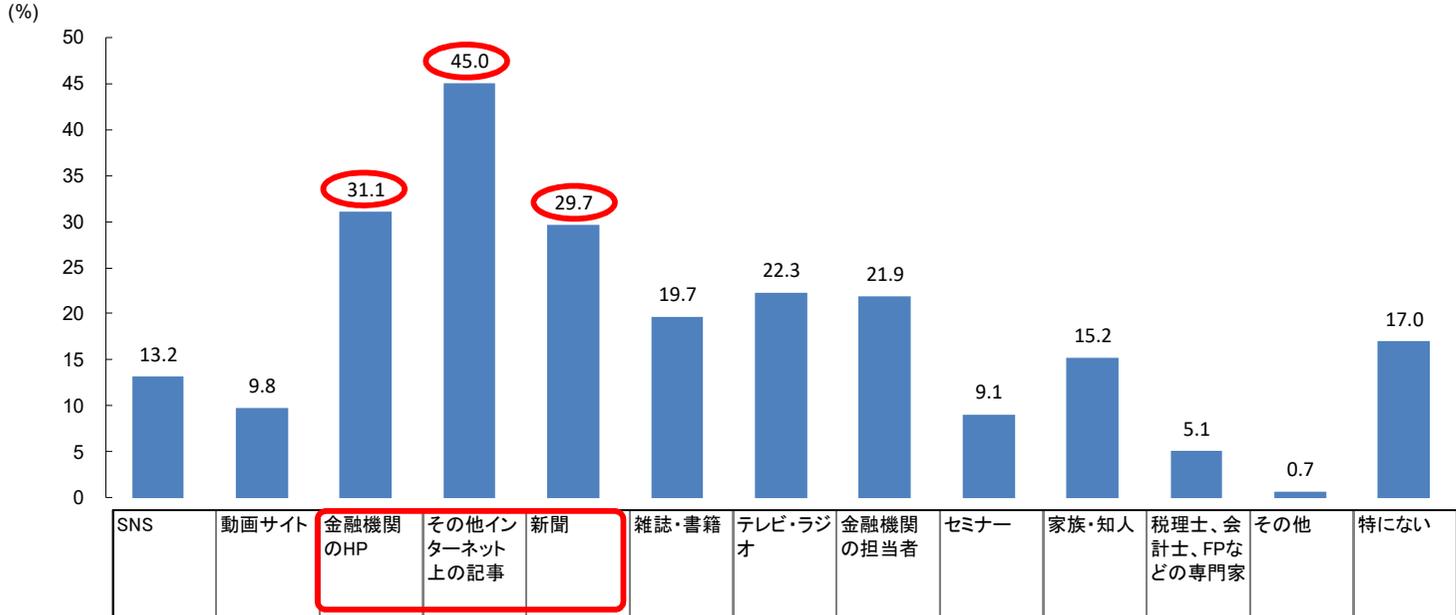
## 資産運用に関する情報源

Q10. 資産運用に関する情報はどこから入手していますか。当てはまるものを全てお選びください。

### 回答傾向

- 投資経験者では、「インターネット上の記事」、「金融機関のHP」、「新聞」の順で回答を集めた。
- 未経験者では、「特にない」が過半数を占めた。

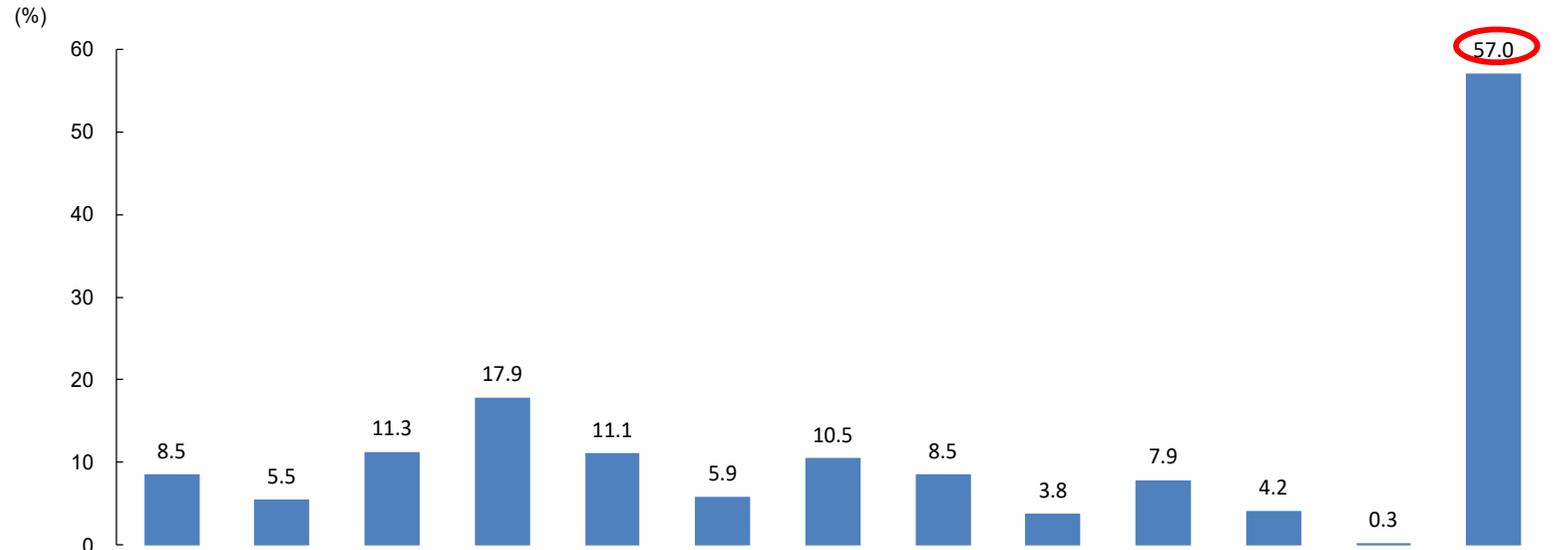
### 投資経験者



	n =	SNS	動画サイト	金融機関のHP	その他インターネット上の記事	新聞	雑誌・書籍	テレビ・ラジオ	金融機関の担当者	セミナー	家族・知人	税理士、会計士、FPなどの専門家	その他	特にない
全体	6,184	13.2	9.8	31.1	45.0	29.7	19.7	22.3	21.9	9.1	15.2	5.1	0.7	17.0
20代	445	40.0	25.2	28.8	42.2	14.4	20.9	15.1	13.3	9.9	24.5	8.8	0.4	10.6
30代	930	26.8	19.6	33.5	49.1	15.9	24.8	18.2	15.6	9.7	21.3	6.9	0.9	13.2
40代	1,268	14.5	10.2	31.7	50.7	22.9	22.1	20.7	14.3	6.7	16.5	5.5	0.6	15.9
50代	1,221	9.1	7.0	32.9	43.7	27.4	18.4	19.2	23.0	8.4	13.4	4.8	0.7	20.0
60代以上	2,320	4.2	4.1	29.3	41.4	43.0	16.7	27.9	29.7	10.3	11.2	3.6	0.8	18.7

# 2. 資産運用に関するイメージ等

## 投資未経験者

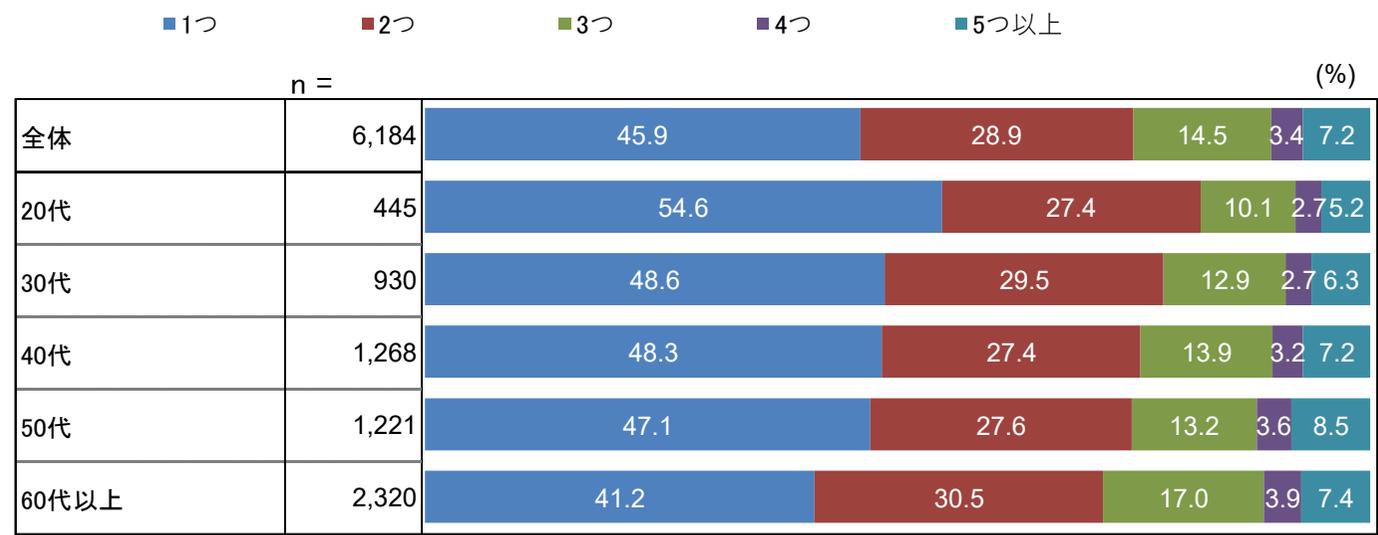


n =	Investment-related images													特になし
	SNS	動画サイト	金融機関のHP	その他インターネット上の記事	新聞	雑誌・書籍	テレビ・ラジオ	金融機関の担当者	セミナー	家族・知人	税理士、会計士、FPなどの専門家	その他		
全体	3,645	8.5	5.5	11.3	17.9	11.1	5.9	10.5	8.5	3.8	7.9	4.2	0.3	57.0
20代	389	23.9	12.9	14.9	20.3	7.5	7.2	8.0	5.9	7.2	14.1	4.6	0.5	44.2
30代	501	14.4	12.4	12.6	22.8	8.4	8.6	12.4	7.0	5.0	12.6	6.8	0.2	48.3
40代	697	9.2	6.7	13.5	23.4	11.8	7.6	10.2	8.9	4.4	7.0	5.7	0.0	53.1
50代	676	7.0	2.8	10.7	16.6	12.4	6.7	10.8	10.4	3.0	6.5	3.7	0.1	59.5
60代以上	1,382	2.5	1.5	9.1	13.4	12.0	3.4	10.6	8.8	2.5	5.5	2.6	0.5	64.5

### 3. 金融機関選択 〈投資経験者のみが回答〉

#### 利用金融機関数

Q11. 資産運用において、現在利用している（現在リスク性金融商品を保有していない方は、過去に利用していた）金融機関はいくつですか。



# 3. 金融機関選択

## メインで利用する金融機関

Q12. 資産運用において、現在メインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)はどこですか。

## 回答傾向

- ネット証券が、全年代において、2~3割の回答を集めた。

(単位) 1段目:人 2段目:%	全体	主要行等	地方銀行・ 第二地方 銀行	ネット銀行	対面証券 会社	ネット証券 会社	その他
全体	6184 100.0	1205 19.4	855 13.8	713 11.5	1243 20.0	1821 29.4	347 5.7
20代	445 100.0	114 25.5	37 8.3	90 20.2	31 6.9	139 31.2	34 7.4
30代	930 100.0	179 19.2	85 9.1	183 19.7	91 9.8	347 37.3	45 4.8
40代	1268 100.0	232 18.3	169 13.3	172 13.6	159 12.5	480 37.9	56 4.5
50代	1221 100.0	243 20.0	205 16.8	133 10.9	248 20.2	326 26.7	66 5.4
60代以上	2320 100.0	437 18.8	359 15.5	135 5.8	714 30.8	529 22.8	146 6.3

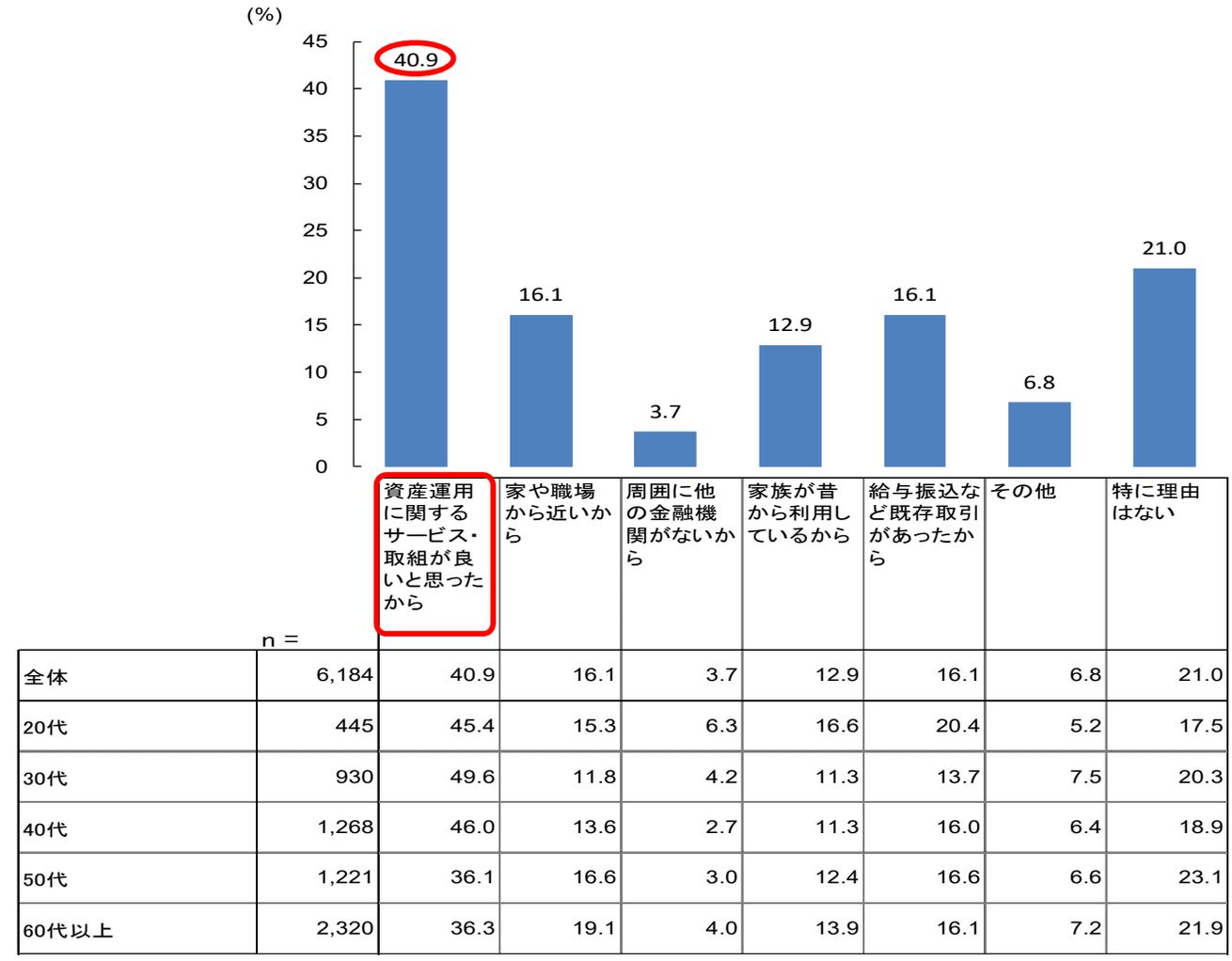
# 3. 金融機関選択

## メインで利用する金融機関の選択理由(複数回答)

Q14-1. 資産運用においてメインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)を選択した、当初の理由は何ですか。当てはまるものを全てお選びください。

### 回答傾向

■ 「資産運用に関するサービス・取組が良いと思ったから」が最も回答を集めた。



# 3. 金融機関選択

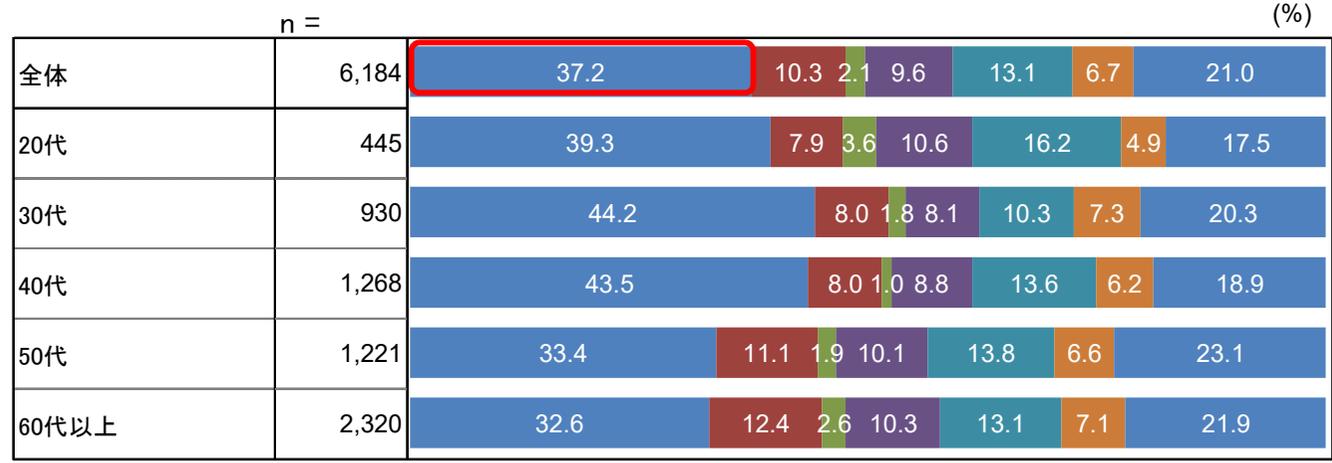
## メインで利用する金融機関の選択理由(単一回答)

Q14-2. 資産運用においてメインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)を選択した、当初の理由は何ですか。最も大きい理由を1つお選びください。

## 回答傾向

■ 複数回答と同様、「資産運用に関するサービス・取組が良いと思ったから」が最も回答を集めた。

- 資産運用に関するサービス・取組が良いと思ったから
- 家や職場から近いから
- 周囲に他の金融機関がないから
- 家族が昔から利用しているから
- 給与振込など既存取引があったから
- その他
- 特に理由はない



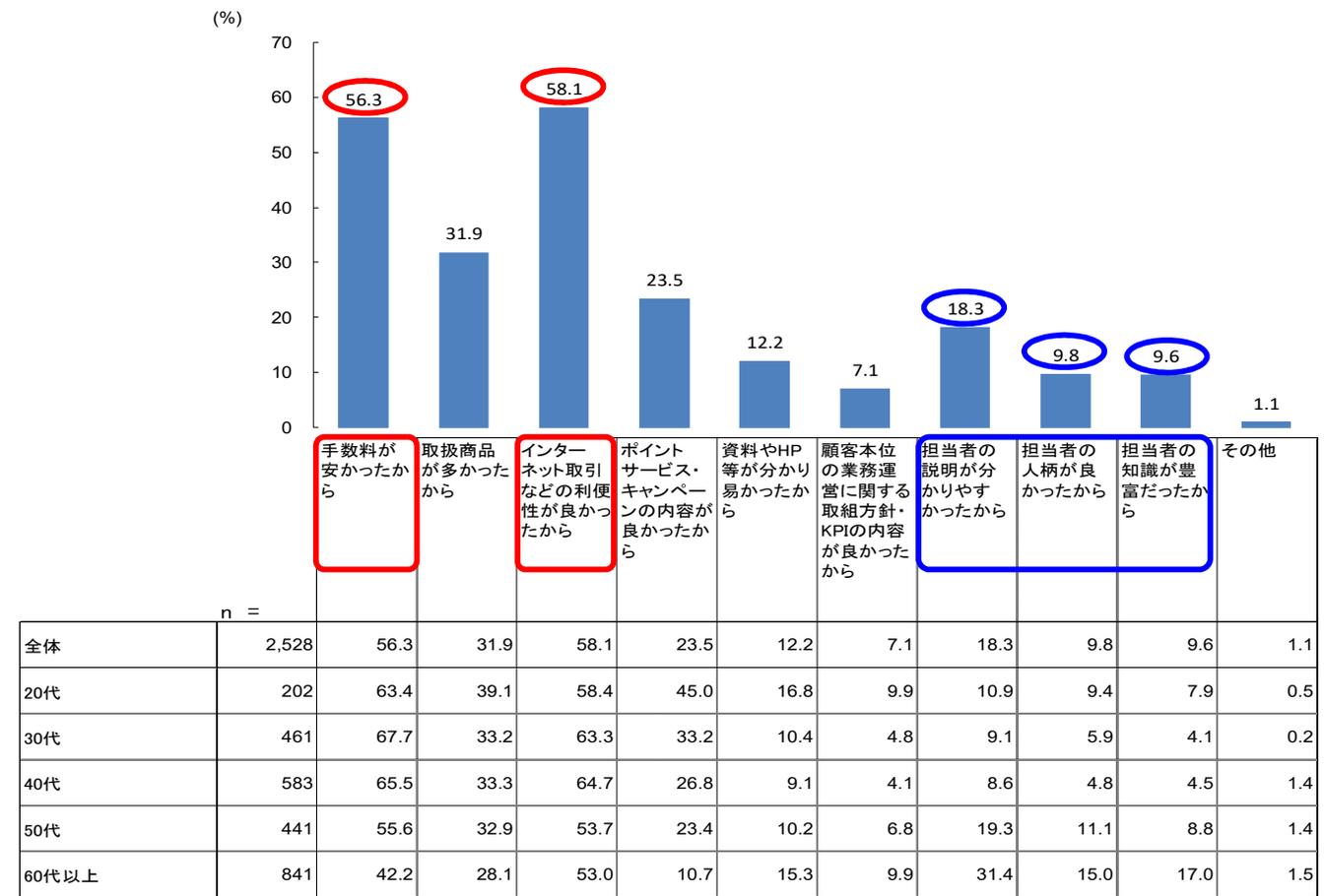
# 3. 金融機関選択

## 資産運用に関するサービス・取組が良いと思った理由(複数回答)

Q15. Q14で資産運用に関するサービス・取組が良いと思った方にお聞きします。資産運用に関するサービス・取組が良いと思った理由は何ですか。当てはまるものを全てお選びください。

### 回答傾向

- 「インターネット取引などの利便性が良かったから」、「手数料が安かったから」が過半数の回答を集めた。
- 「説明が分かりやすかったから」、「人柄が良かったから」、「知識が豊富だったから」の担当者関連の回答は、約1~2割に留まった。



# 3. 金融機関選択

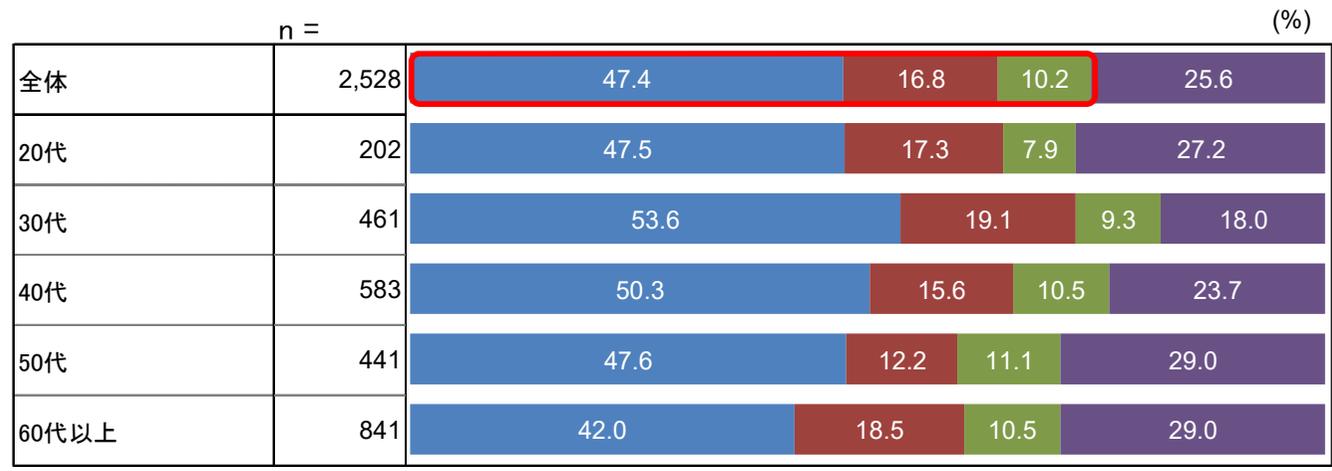
## 金融機関の比較経験

Q16. Q14で資産運用に関するサービス・取組が良いと思った方にお聞きします。資産運用においてメインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)を選択する際に、複数の金融機関を比較しましたか。

## 回答傾向

- 「比較した」との回答が約半数を占めた。
- 「比較した」との回答に加え、「当初比較しようと思った」との回答も含めると、7割超の回答を集めた。

- 比較した
- 当初比較しようと思ったが、どの金融機関を選んでもサービスは変わらないと思い、結局比較しなかった
- 比較しようと思ったが、時間や情報の制約があったので、比較できなかった
- 比較しようとは思わなかった



# 3. 金融機関選択

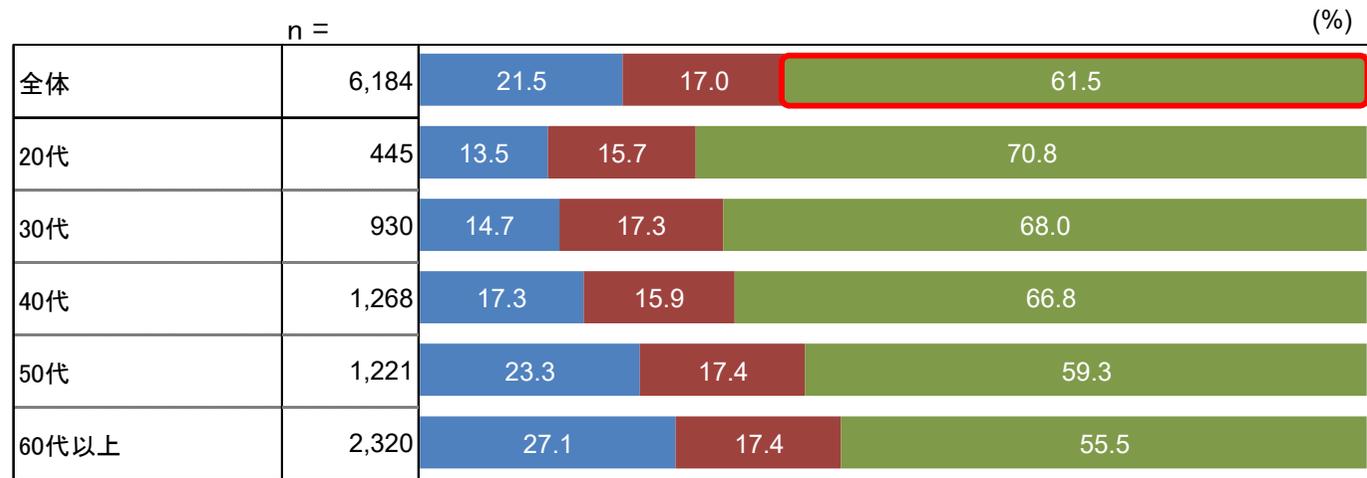
## 金融機関の変更経験

Q17. あなたは、過去に、資産運用においてメインで利用する金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)を変更したことはありますか。

## 回答傾向

■ 「変更しようと思ったことがない」との回答が約6割を占めた。

■ 変更したことがある   ■ 変更しようと思ったが、変更しなかった   ■ 変更しようと思ったことがない



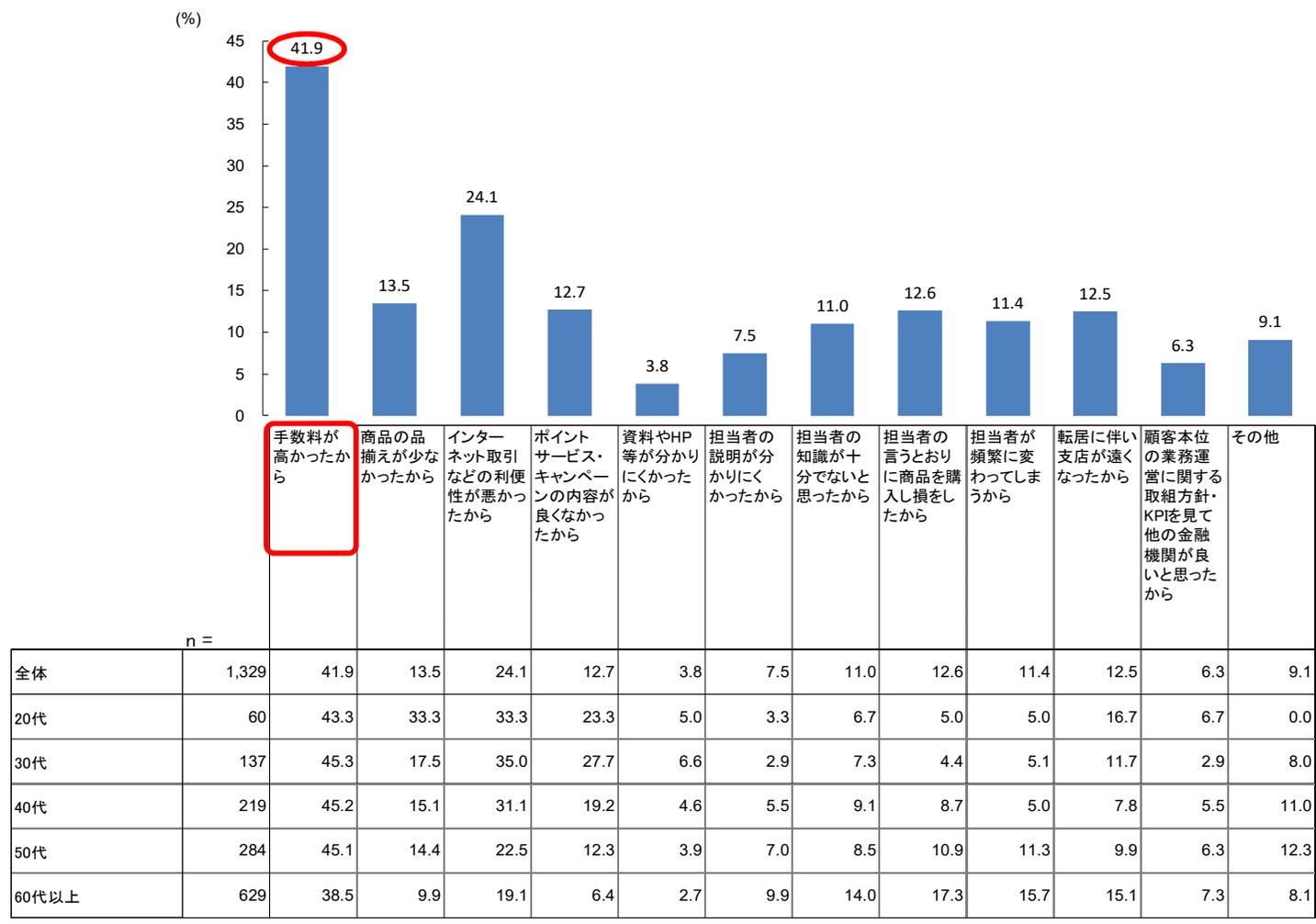
# 3. 金融機関選択

## 金融機関の変更理由(複数回答)

Q18. 資産運用においてメインで利用する金融機関を変更した理由は何ですか。当てはまるものを全てお選びください。  
 ※Q17において、「変更したことがある」と回答した者が対象。

### 回答傾向

■ 他の選択肢を引き離して、「手数料が高かったから」が最も回答を集めた。



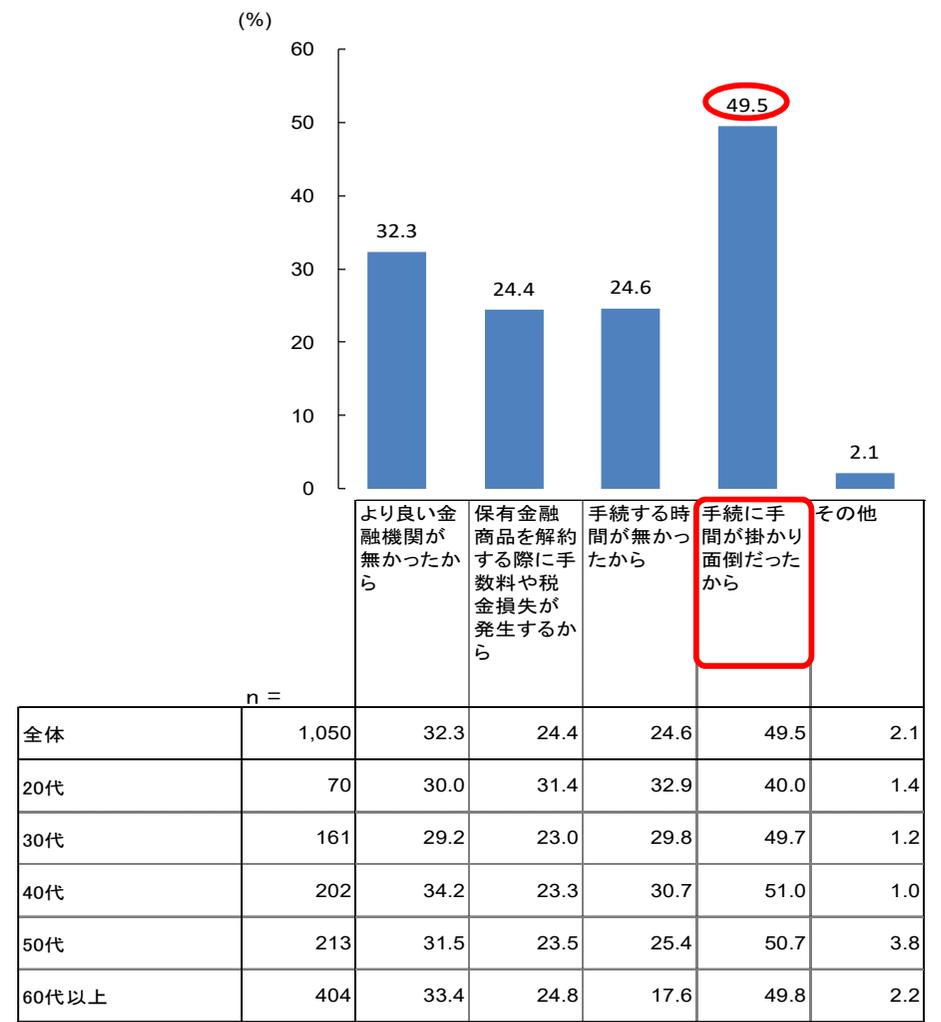
# 3. 金融機関選択

## 金融機関を変更しなかった理由(複数回答)

Q19. 資産運用においてメインで利用する金融機関を変更しようと思ったが、変更しなかった理由は何ですか。当てはまるものを全てお選びください。 ※Q17において、「変更しようと思ったが、変更しなかった」と回答した者が対象。

### 回答傾向

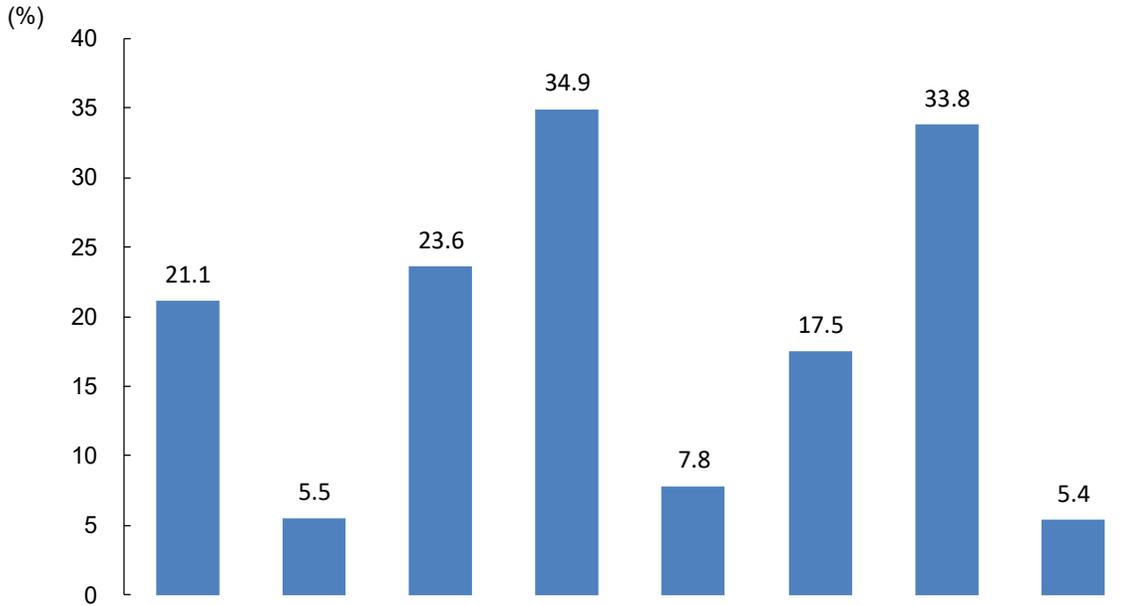
■ 「手続きに手間が掛かり面倒だったから」が最も回答を集めた。



# 4. 資産運用行動 〈 Q20～28は投資経験者のみ、Q29～32は投資未経験者のみが回答 〉

## 資産運用を始めたきっかけ(複数回答)

Q20-1. 資産運用を始めたきっかけは何ですか。当てはまるものを全てお選びください。



n =		金融機関から勧められたこと	セミナーを受講したこと	家族や知人から話を聞いたこと	余裕資金が生まれたこと	金融機関等の広告を見たこと	NISA(つみたてNISA)が始まったこと	老後の生活資金に関して不安を持ったこと	その他
全体	6,184	21.1	5.5	23.6	34.9	7.8	17.5	33.8	5.4
20代	445	14.4	8.5	31.7	24.0	11.2	31.7	30.6	5.8
30代	930	12.4	6.8	29.4	29.0	7.6	27.7	34.0	5.7
40代	1,268	17.2	4.5	27.4	30.2	8.4	18.4	34.5	5.1
50代	1,221	22.6	4.8	21.7	33.1	8.8	13.3	33.8	5.8
60代以上	2,320	27.3	5.3	18.6	42.8	6.5	12.5	34.0	5.2

# 4. 資産運用行動

## 資産運用を始めたきっかけ(単一回答)

Q20-2. 資産運用を始めたきっかけは何ですか。1番のきっかけを1つお選びください。

- 金融機関から勧められたこと
- セミナーを受講したこと
- 家族や知人から話を聞いたこと
- 余裕資金が生まれたこと
- 金融機関等の広告を見たこと
- NISA（つみたてNISA）が始まったこと
- 老後の生活資金に関して不安を持ったこと
- その他



# 4. 資産運用行動

## 資産運用歴

Q21. 資産運用経験はどれぐらいですか。

## 回答傾向

■ 全体では、「10年以上」との回答が約半数を占める。



# 4. 資産運用行動

## リスクとリターンに関する考え

Q22. あなたは、資産運用に係るリスクとリターンについて、基本的にどのような考えを持っていますか。あなたのお考えに最も近いものを1つお選びください。

## 回答傾向

■ 全ての年代において、「期待されるリターンは小さいが元本割れの可能性は低い運用」、「リターン、元本割れの可能性とも中程度の運用」との回答の合計が約7割を占めた。

- 期待されるリターンは小さいが元本割れの可能性は低い運用
- 期待されるリターンは大きい元本割れの可能性が高い運用
- リターン元本割れの可能性とも中程度の運用
- 決まった考えはない

	n =	n (%)			
全体	6,184	39.0	10.8	31.7	18.4
20代	445	34.2	15.5	32.6	17.8
30代	930	35.6	13.2	33.0	18.2
40代	1,268	35.3	12.2	32.1	20.4
50代	1,221	41.0	9.7	30.5	18.7
60代以上	2,320	42.3	8.8	31.5	17.4

# 4. 資産運用行動

## 保有リスク性金融商品

Q23. 現在保有しているリスク性金融商品の中で、最も金額の大きい金融商品は何ですか。1つだけお選びください。

## 回答傾向

- 全体では、「国内株式(含む自社株式、従業員持株)」が最も回答を集めた。
- 投資信託との回答の合計は、全体では約3割。20代では約4割の回答を集めており、他の年代と比べて割合が高い。

(単位) 1段目:人 2段目:%	全体	外貨預金(除く仕組預金)	仕組預金	円建社債(除く仕組債)	外貨建債券(除く仕組債)	仕組債	国内株式(含む自社株式、従業員持株)	外国株式	投資信託(主な投資対象が株式のもの)	投資信託(主な投資対象が債券のもの)	投資信託(主な投資対象が不動産投資信託(リート)のもの)	投資信託(投資対象が、株式や債券等、複数の資産のもの(バランス型))	投資信託(主な投資対象がその他資産のもの)	円建貯蓄性保険	外貨建貯蓄性保険	外国為替証拠金取引(FX)	暗号資産(仮想通貨)	現在リスク性金融商品を保有していない
全体	6184 100.0	370 6.0	88 1.4	75 1.2	81 1.3	22 0.4	2364 38.2	131 2.1	629 10.2	133 2.2	256 4.1	916 14.8	67 1.1	98 1.6	136 2.2	191 3.1	49 0.8	578 9.3
20代	445 100.0	36 8.1	6 1.3	7 1.6	2 0.4	0 0.0	111 24.9	22 4.9	74 16.6	4 0.9	21 4.7	73 16.4	5 1.1	11 2.5	14 3.1	17 3.8	14 3.1	28 6.3
30代	930 100.0	72 7.7	15 1.6	3 0.3	5 0.5	1 0.1	343 36.9	29 3.1	109 11.7	6 0.6	31 3.3	147 15.8	9 1.0	13 1.4	22 2.4	55 5.9	10 1.1	60 6.5
40代	1268 100.0	86 6.8	20 1.6	13 1.0	13 1.0	2 0.2	485 38.2	27 2.1	139 11.0	31 2.4	59 4.7	171 13.5	16 1.3	19 1.5	33 2.6	52 4.1	14 1.1	88 6.9
50代	1221 100.0	73 6.0	20 1.6	18 1.5	20 1.6	3 0.2	403 33.0	19 1.6	140 11.5	36 2.9	61 5.0	194 15.9	16 1.3	24 2.0	28 2.3	32 2.6	5 0.4	129 10.6
60代以上	2320 100.0	103 4.4	27 1.2	34 1.5	41 1.8	16 0.7	1022 44.1	34 1.5	167 7.2	56 2.4	84 3.6	331 14.3	21 0.9	31 1.3	39 1.7	35 1.5	6 0.3	273 11.8

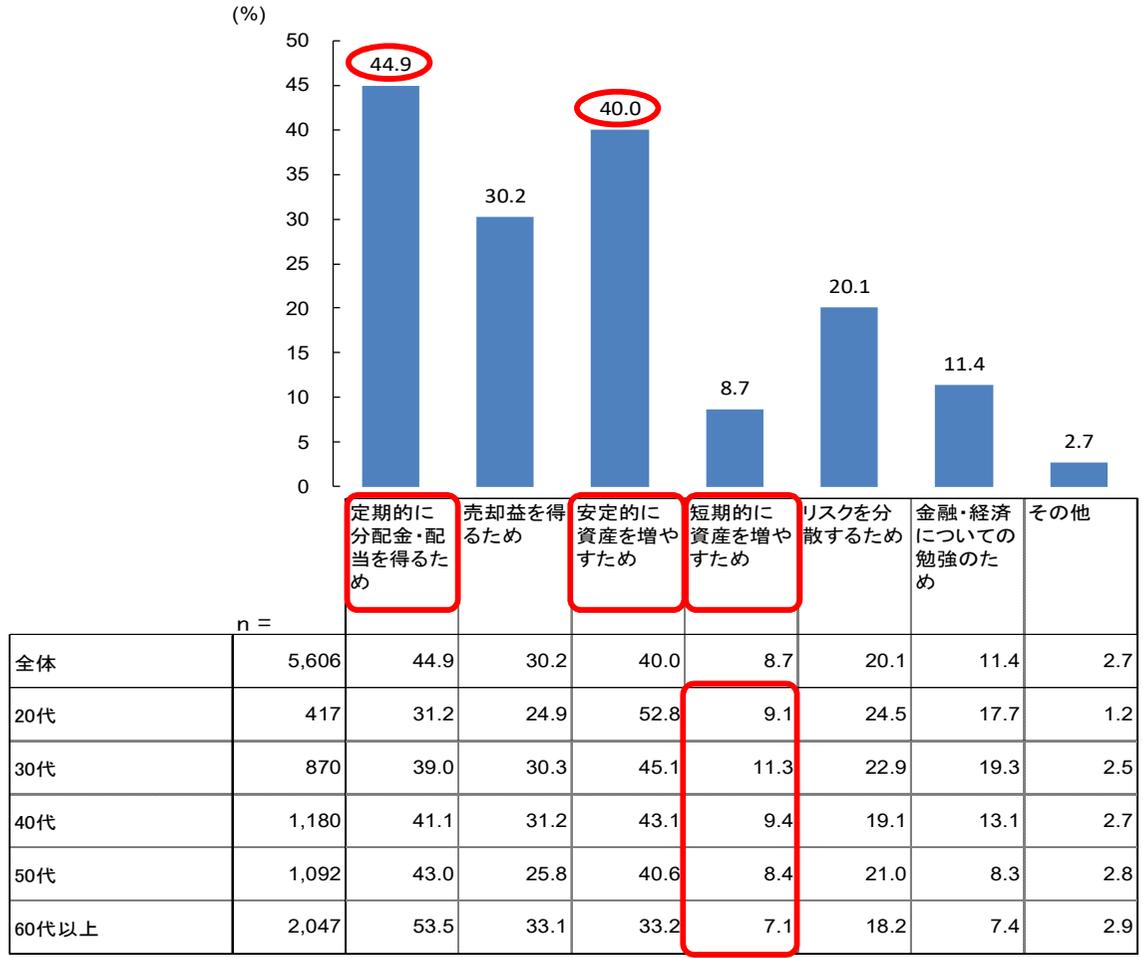
# 4. 資産運用行動

## 保有商品の購入理由(複数回答)

Q24. 最も金額の大きいリスク性金融商品を購入した目的は何ですか。当てはまるものを全てお選びください。

### 回答傾向

- 全体では、「定期的に分配金・配当を得るため」、「安定的に資産を増やすため」が約4割の回答を集めた。
- 「短期的に資産を増やすため」との回答は、全ての世代において、約1割の回答に留まった。



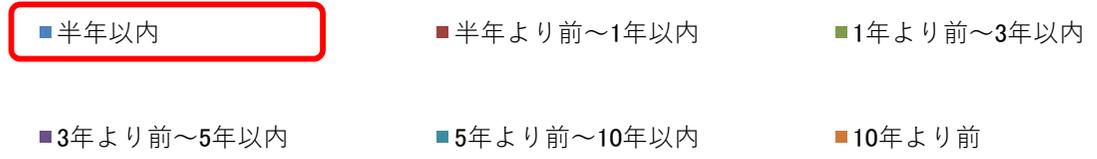
# 4. 資産運用行動

## 直近のリスク性金融商品売買時期

Q25. あなたが直近でリスク性金融商品を売買した時期はいつですか。

## 回答傾向

■ 「半年以内」が、60代以上でも約3割の回答を集めるなど、全ての年代で最も回答を集めた。



	n =	(%)					
全体	6,184	37.7	12.1	15.6	9.6	9.2	15.9
20代	445	47.6	17.1	22.0	9.4	2.5	
30代	930	45.2	13.0	18.7	10.5	7.4	5.2
40代	1,268	39.5	12.6	13.8	8.8	9.8	15.5
50代	1,221	35.7	11.0	14.9	8.8	8.6	21.0
60代以上	2,320	32.9	11.1	14.4	10.0	11.1	20.5

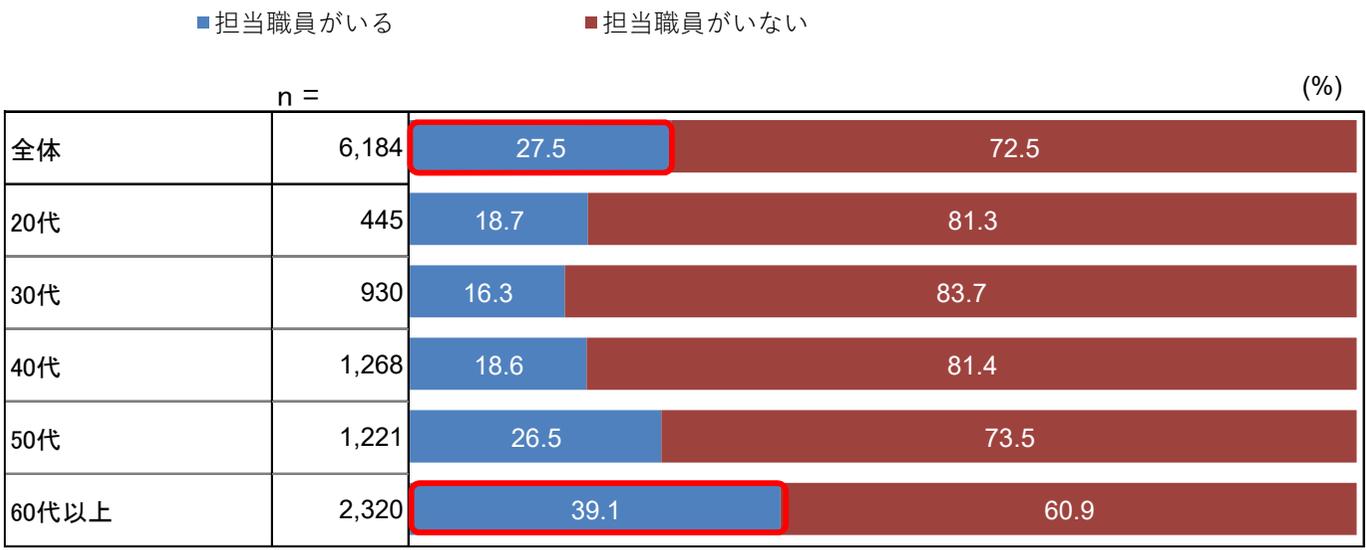
# 4. 資産運用行動

## 金融機関担当者の有無

Q26. 現在メインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)では、あなたを担当する決まった営業職員がいますか。

## 回答傾向

■ 「担当職員がいる」は、全体では約3割であるが、年代が高くなるに従って増加し、60代以上では約4割を占めた。



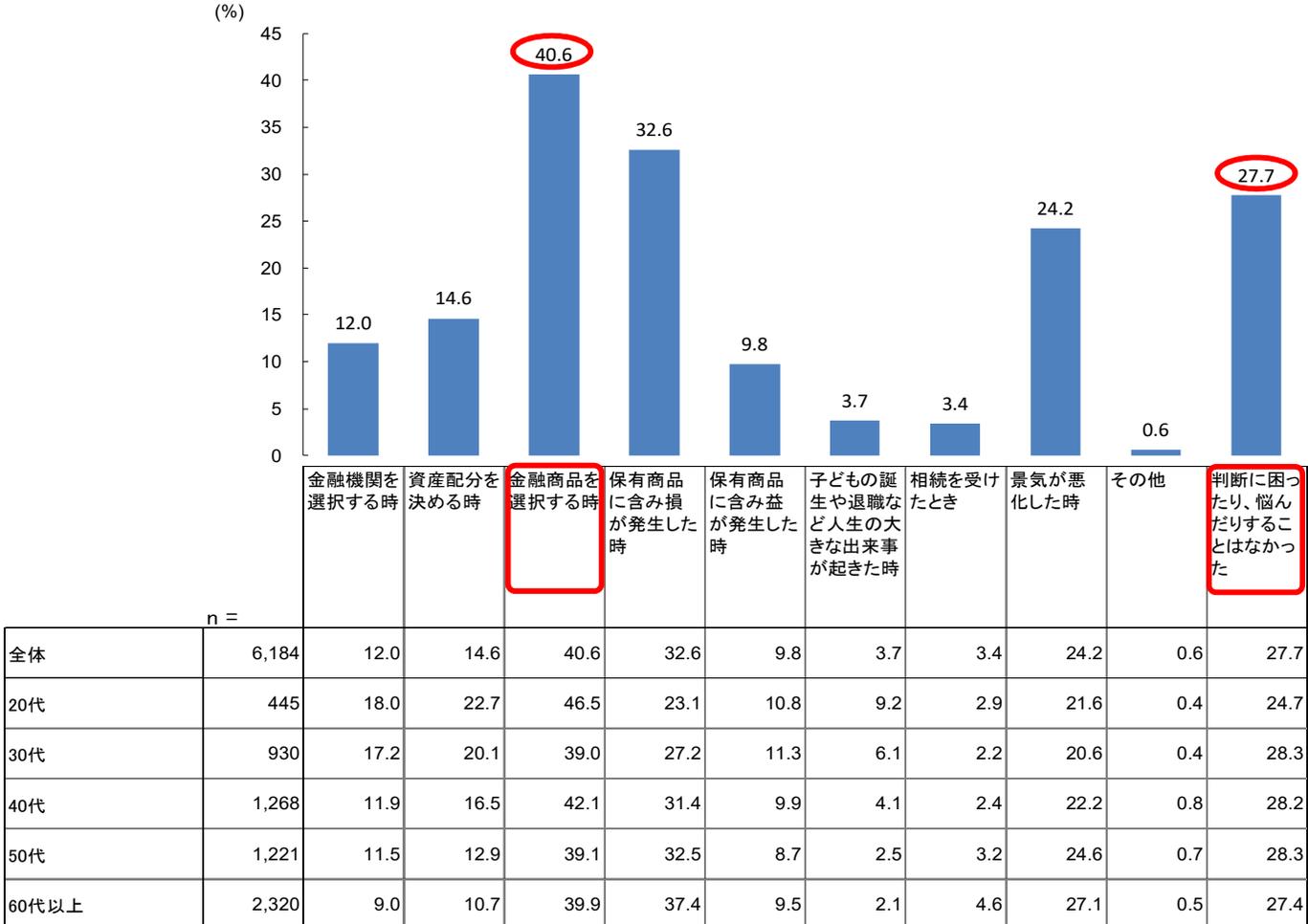
# 4. 資産運用行動

## 判断に困った経験(複数回答)

Q27. 資産運用において、これまで、どのような時に判断に困ったり、悩んだりしましたか。当てはまるものを全てお選びください。

## 回答傾向

- 全体では、「金融商品を選択する時」が最も回答を集めた。
- 「判断に困ったり、悩んだりすることはなかった」は、約3割の回答に留まった。



# 4. 資産運用行動 【判断に困った際の対処方法①】

## 判断に困った際の対処方法

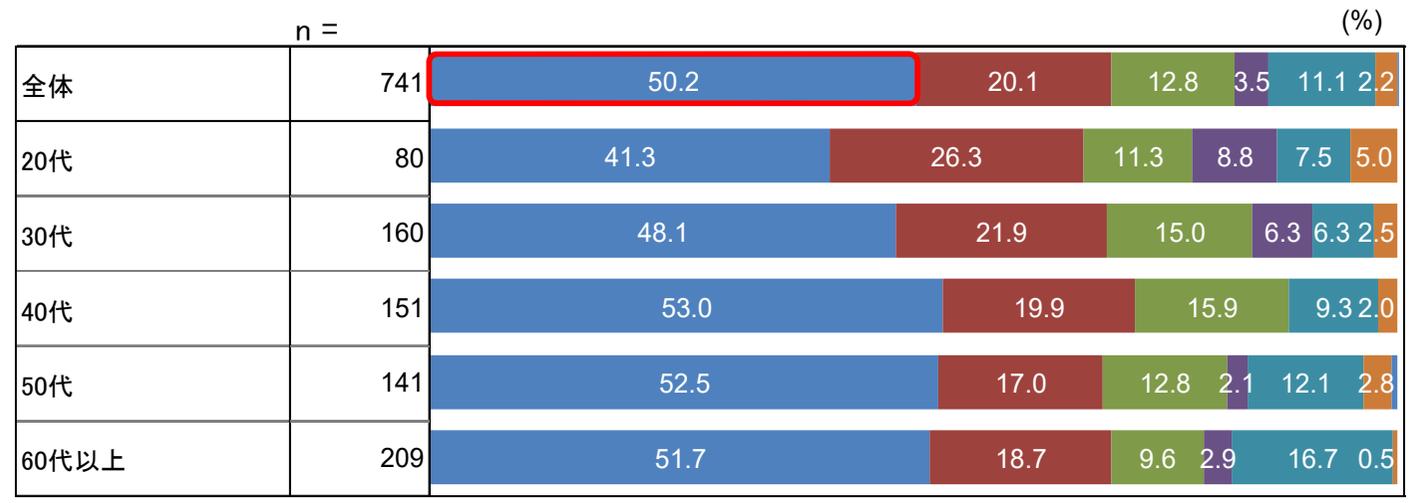
Q28. 判断に困ったり、悩んだりした時、あなたはどのように対処しましたか。1番近いものをお答えください。

## 回答傾向

- 全体では、全項目で「調べれば自分で判断できると思ったので、誰にも相談せず、進んで自分で判断した」が最も回答を集めた。
- 「金融機関(担当者)に相談した」は、金融商品を選択する時において約2割の回答を集めたが、全項目で割合は低かった。

## 金融機関を選択する時

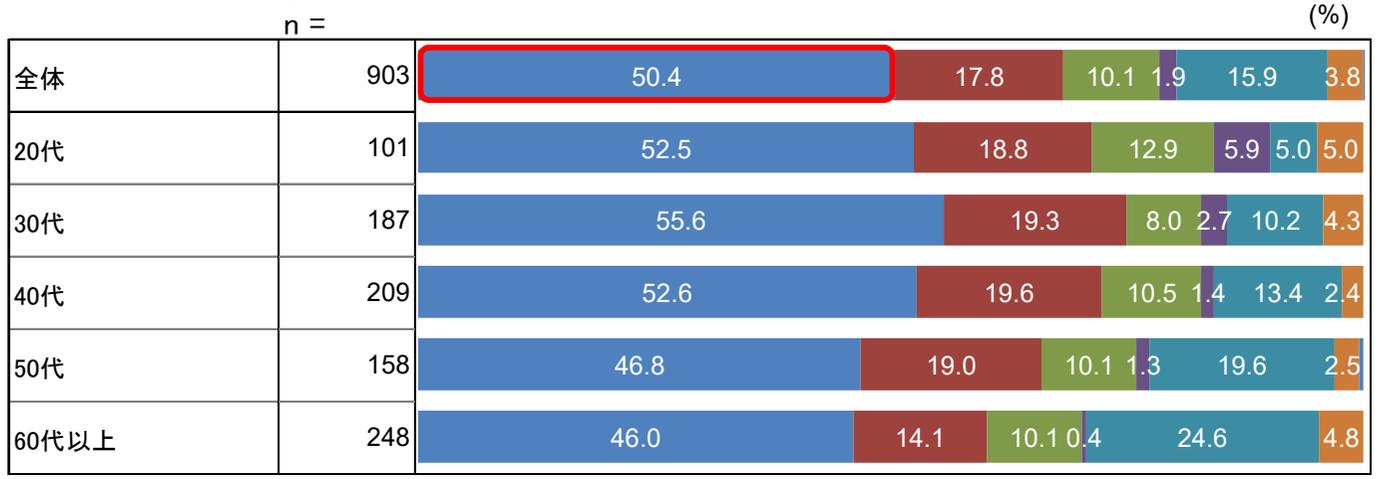
- 調べれば自分で判断できると思ったので、誰にも相談せず、進んで自分で判断した
- 誰かに相談したかったが、相談する人がおらず、やむを得ず自分で判断した
- 家族に相談した
- 友人・知人に相談した
- 金融機関(担当者)に相談した
- 税理士、会計士、FPなどの専門家に相談した
- その他の人に相談した



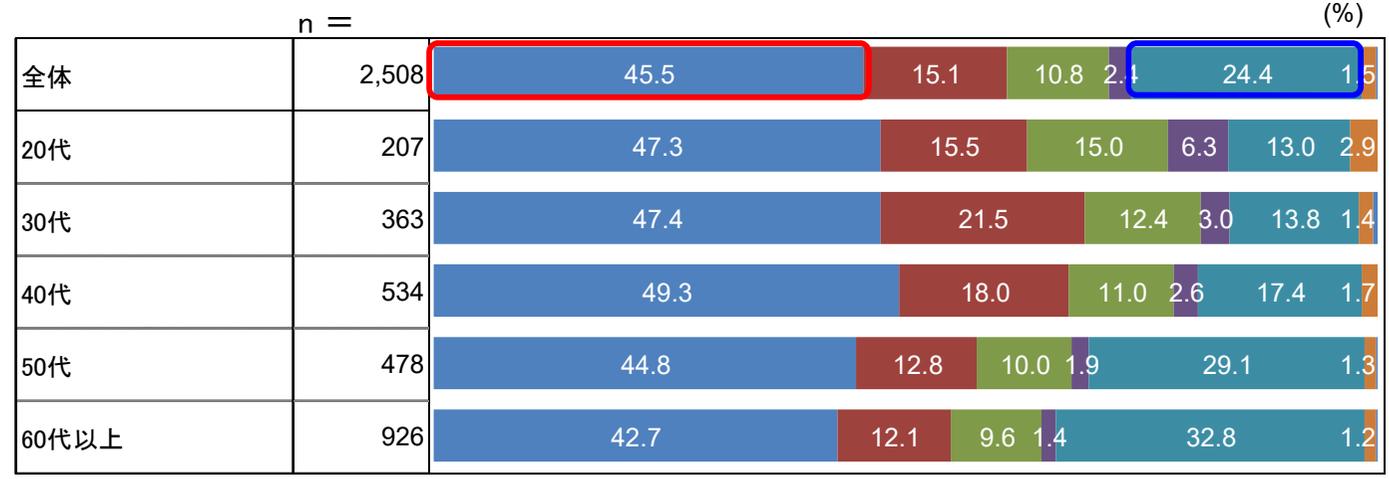
# 4. 資産運用行動 【判断に困った際の対処方法②】

## 資産配分を決める時

- 調べれば自分で判断できると思ったので、誰にも相談せず、進んで自分で判断した
- 誰かに相談したかったが、相談する人がおらず、やむを得ず自分で判断した
- 家族に相談した
- 友人・知人に相談した
- 金融機関（担当者）に相談した
- 税理士、会計士、FPなどの専門家に相談した
- その他の人に相談した



## 金融商品を選択する時



# 4. 資産運用行動 【判断に困った際の対処方法③】

## 保有商品に含み損が発生した時

- 調べれば自分で判断できると思ったので、誰にも相談せず、進んで自分で判断した
- 誰かに相談したかったが、相談する人がおらず、やむを得ず自分で判断した
- 家族に相談した
- 友人・知人に相談した
- 金融機関（担当者）に相談した
- 税理士、会計士、FPなどの専門家に相談した
- その他の人に相談した



## 保有商品に含み益が発生した時



# 4. 資産運用行動 【判断に困った際の対処方法④】

子どもの誕生や退職など  
人生の大きな出来事が起きた時

- 調べれば自分で判断できると思ったので、誰にも相談せず、進んで自分で判断した
- 誰かに相談したかったが、相談する人がおらず、やむを得ず自分で判断した
- 家族に相談した
- 友人・知人に相談した
- 金融機関（担当者）に相談した
- 税理士、会計士、FPなどの専門家に相談した
- その他の人に相談した



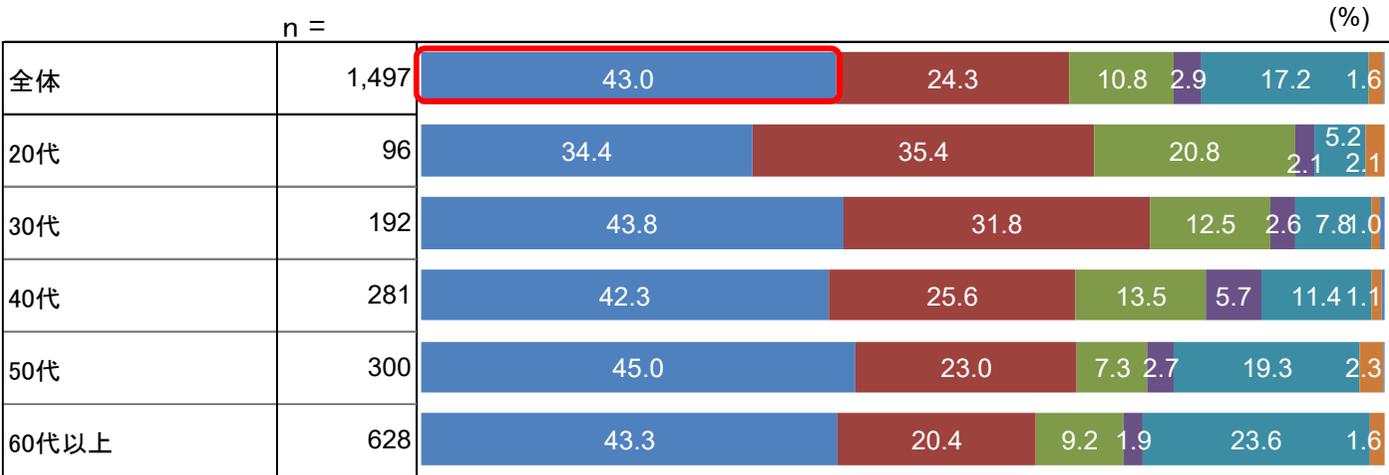
相続を受けた時



# 4. 資産運用行動 【判断に困った際の対処方法⑤】

景気が悪化した時

- 調べれば自分で判断できると思ったので、誰にも相談せず、進んで自分で判断した
- 誰かに相談したかったが、相談する人がおらず、やむを得ず自分で判断した
- 家族に相談した
- 友人・知人に相談した
- 金融機関（担当者）に相談した
- 税理士、会計士、FPなどの専門家に相談した
- その他の人に相談した



# 4. 資産運用行動

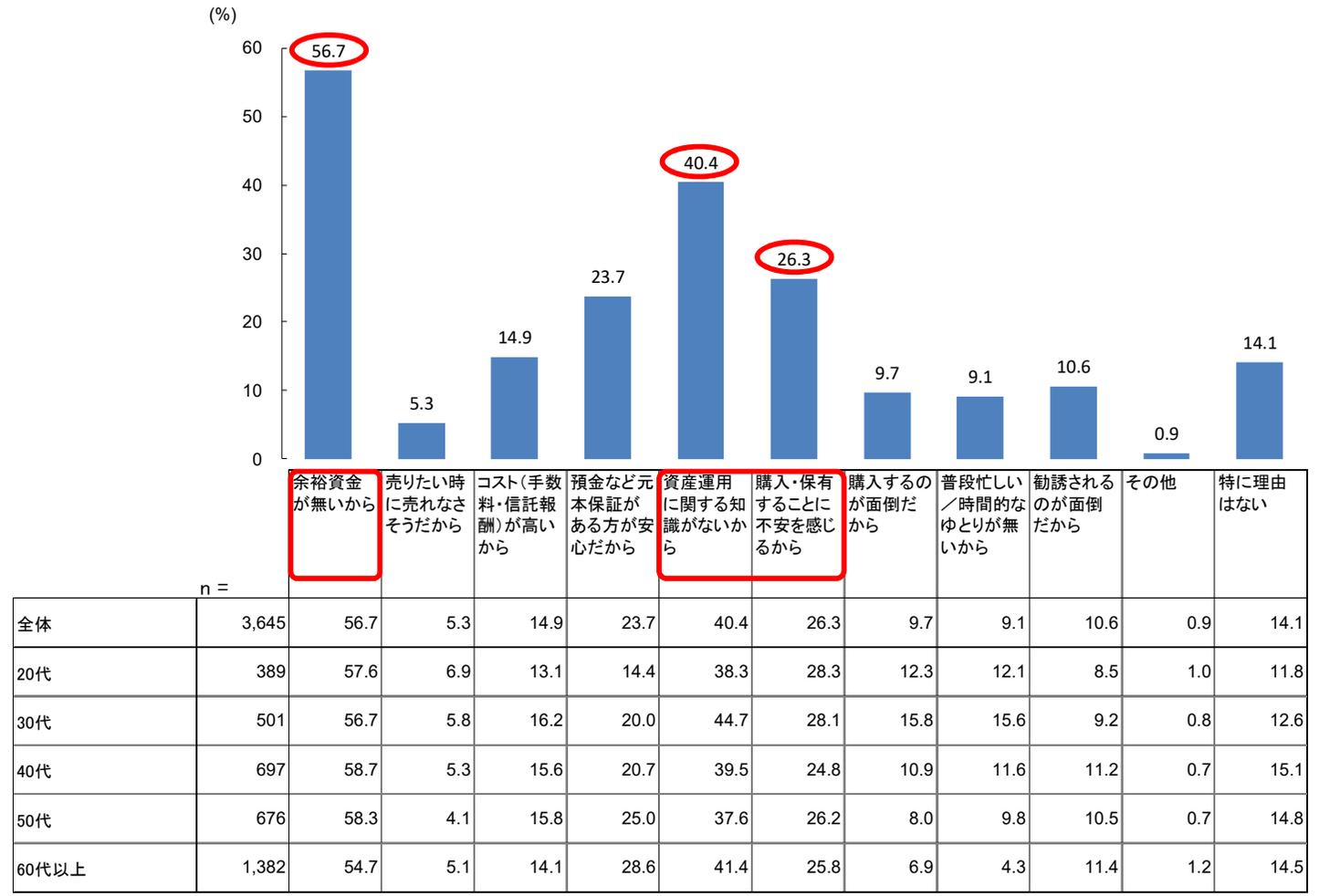
## 資産運用を行わない理由(複数回答)

Q29-1. これまでリスク性金融商品を購入しなかった理由は何ですか。当てはまるもの全てお選びください。

※ 投資未経験者のみが対象。

### 回答傾向

- 「余裕資金が無いから」との回答が過半数を集めたほか、「資産運用に関する知識が無いから」、「購入・保有することに不安を感じるから」が順に続いた。

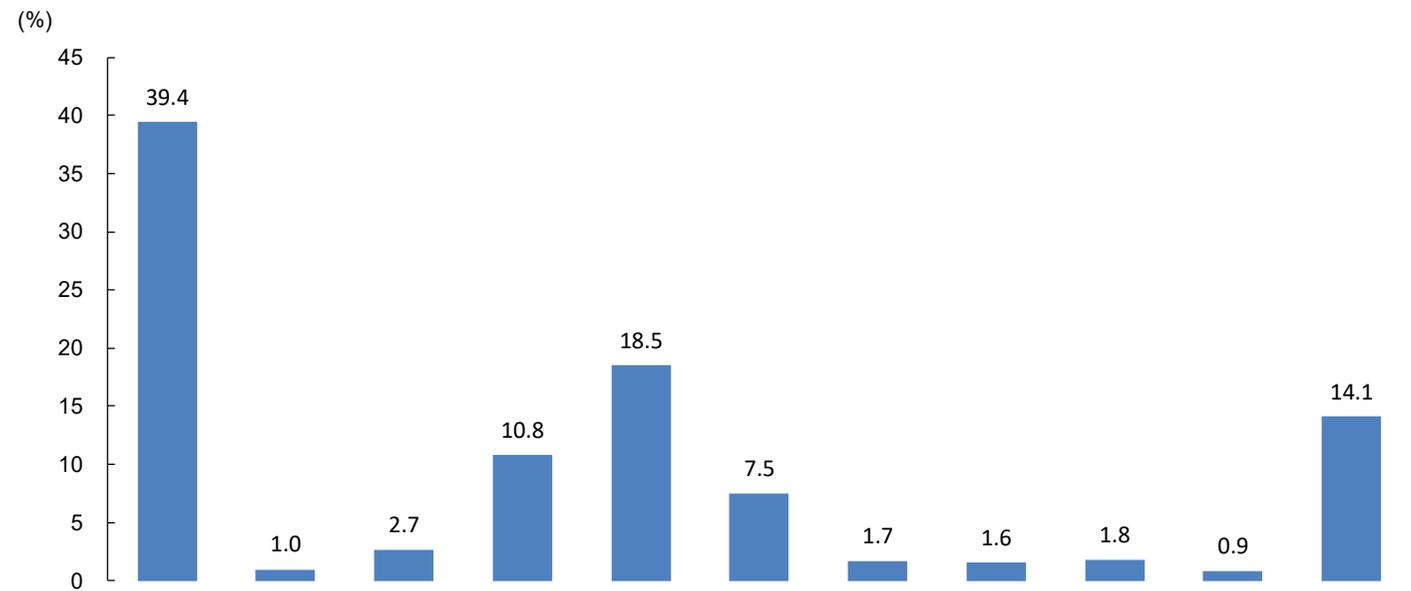


# 4. 資産運用行動

## 資産運用を行わない理由(単一回答)

Q29-2. これまでリスク性金融商品を購入しなかった理由は何ですか。最も大きい理由を1つお選びください。

※ 投資未経験者のみが対象。



	n =	余裕資金が無いから	売りたい時に売れなさそうだから	コスト(手数料・信託報酬)が高いから	預金など元本保証がある方が安心だから	資産運用に関する知識がないから	購入・保有することによる不安を感じるから	購入するのが面倒だから	普段忙しい/時間的なゆとりがないから	勧誘されるのが面倒だから	その他	特に理由はない
全体	3,645	39.4	1.0	2.7	10.8	18.5	7.5	1.7	1.6	1.8	0.9	14.1
20代	389	38.8	2.1	3.1	4.6	21.3	8.2	2.6	3.9	2.6	1.0	11.8
30代	501	36.1	1.0	4.2	6.6	25.1	8.0	2.2	2.0	1.6	0.6	12.6
40代	697	41.0	1.3	3.4	8.2	17.2	6.9	2.4	2.4	1.3	0.7	15.1
50代	676	40.4	0.9	1.8	12.1	17.0	8.1	1.2	1.6	1.5	0.6	14.8
60代以上	1,382	39.4	0.7	2.1	14.8	16.6	7.2	1.2	0.5	2.0	1.1	14.5

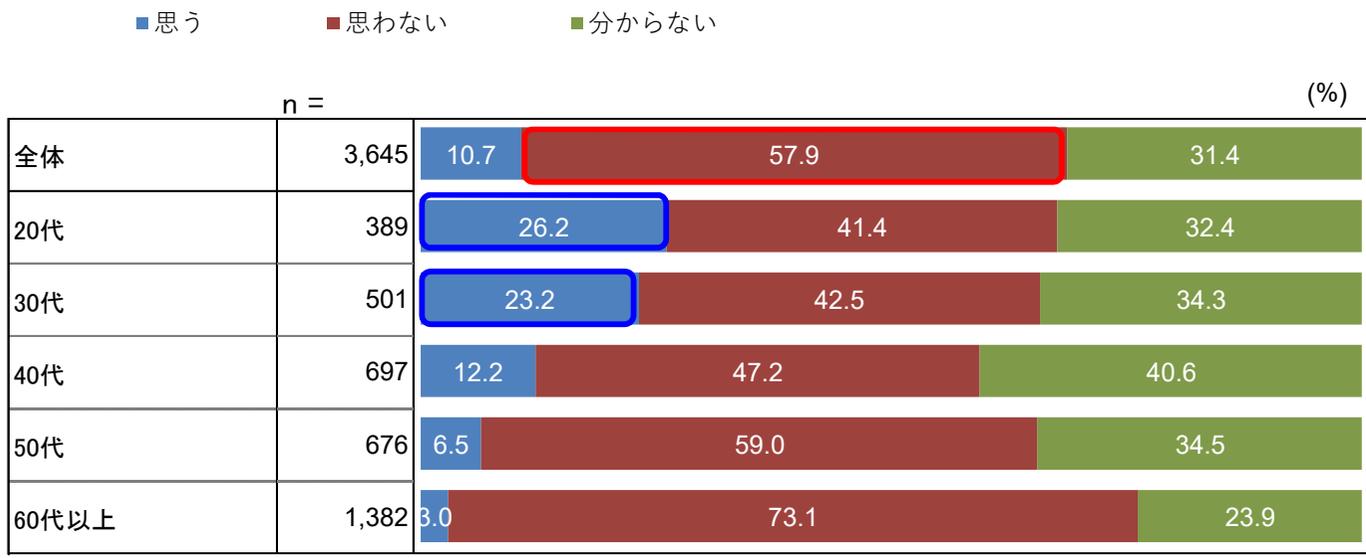
# 4. 資産運用行動

## 投資意向

Q30. 将来的にはリスク性金融商品を購入したいと思いますか。 ※投資未経験者のみが対象。

## 回答傾向

- 全体では、「思わない」との回答が過半数を占めた。
- 年代が若いほど、「思う」との回答割合が高かった。



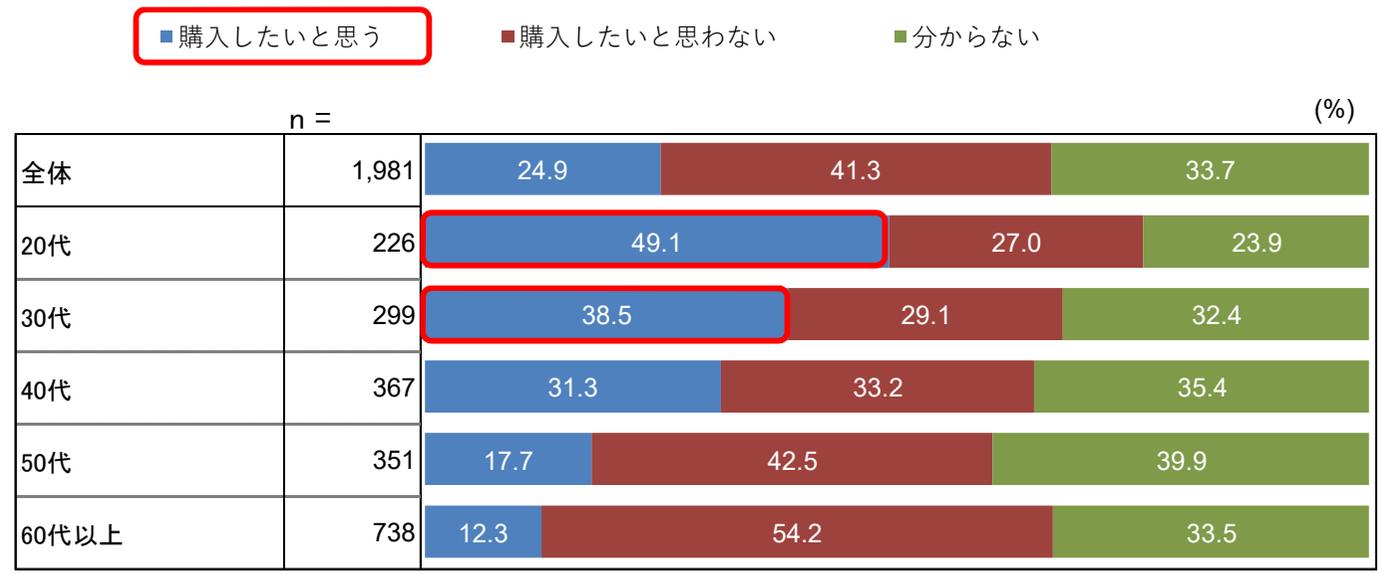
# 4. 資産運用行動

## サービスの購入意思への効果①

Q31 - 1 . もし、あなたの立場に立ってアドバイスしてくれたり、手続きをサポートしてくれる人がいたら、リスク性金融商品を購入したいと思いますか。 ※Q29-1において、「資産運用に関する知識がないから」、「購入・保有することに不安を感じるから」、「購入するのが面倒だから」、「普段忙しい/時間的なゆとりが無いから」、「勧誘されるのが面倒だから」と回答した者が対象。

## 回答傾向

- 年代が若いほど、「購入したいと思う」との回答割合が高かった。
- 特に20代においては、「購入したいと思う」との回答が約5割であり、他の年代と比べて割合が高い。



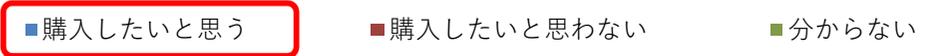
# 4. 資産運用行動

## サービスの購入意思への効果②

Q31 - 2 . もし、動画やチャットボット、ロボットアドバイザー等により、手続きや資産運用に関するアドバイスやサポートを金融機関が行うサービスがあったら、リスク性金融商品を購入したいと思いますか。 ※Q31-1と同じ。

## 回答傾向

- いずれの年代においても、前問のサポートしてくれる人がいる場合の投資意向に比べ、「購入したいと思う」との回答割合が低かった。
- 年代が若いほど、「購入したいと思う」との回答割合が高かった。



	n =	n (%)		
全体	1,981	17.3	49.1	33.6
20代	226	35.0	33.6	31.4
30代	299	26.4	36.8	36.8
40代	367	18.8	43.1	38.1
50代	351	12.3	49.9	37.9
60代以上	738	9.9	61.4	28.7

# 4. 資産運用行動

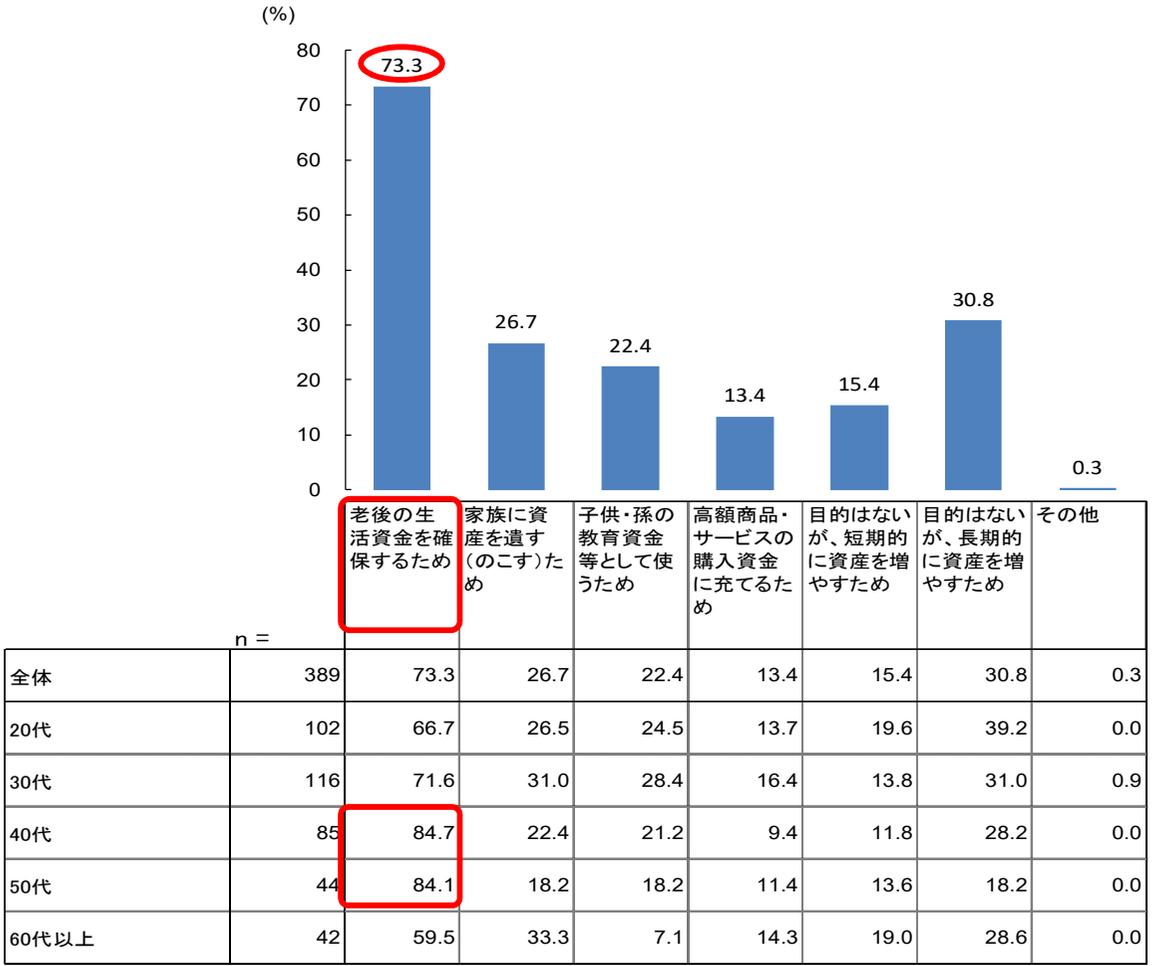
## リスク性金融商品の購入意向理由(複数回答)

Q32. 将来的にはリスク性金融商品を購入したいと思う理由は何ですか。当てはまるものを全てお選びください。

※Q30において、「思う」と回答した者が対象。

### 回答傾向

- 他の選択肢を引き離して、「老後の生活資金を確保するため」が最も回答を集めた。
- 特に40代・50代においては、回答割合が8割を超えた。



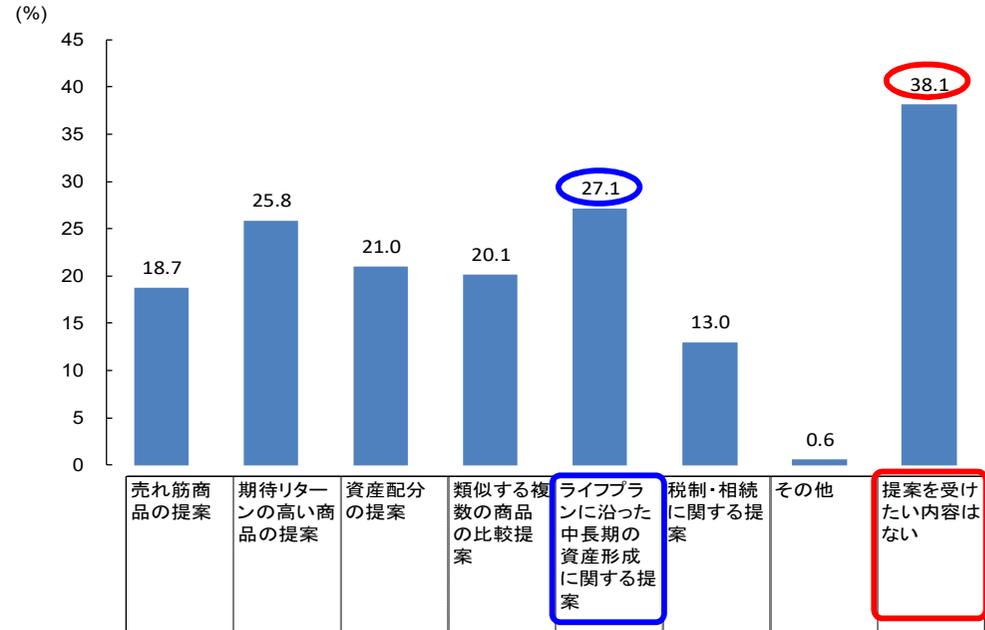
# 5. 顧客ニーズ 〈投資経験者のみが回答〉

## 希望する提案内容(複数回答)

Q33. リスク性金融商品の購入にあたって、金融機関からどのような提案を受けたいと思いますか。当てはまるものを全てお選びください。

## 回答傾向

- 「提案を受けたい内容はない」が最も回答を集めた。
- 提案内容については、「ライフプランに沿った中長期の資産形成に関する提案」が最も回答を集めた。



	n =	売れ筋商品の提案	期待リターンの高い商品の提案	資産配分の提案	類似する複数の商品の比較提案	ライフプランに沿った中長期の資産形成に関する提案	税制・相続に関する提案	その他	提案を受けたい内容はない
全体	6,184	18.7	25.8	21.0	20.1	27.1	13.0	0.6	38.1
20代	445	20.9	29.4	26.5	20.9	34.4	12.1	0.0	35.5
30代	930	17.5	27.5	26.5	19.9	33.3	14.7	0.3	36.9
40代	1,268	18.1	26.7	22.6	20.9	26.2	14.3	0.5	39.0
50代	1,221	18.5	25.3	20.9	19.2	25.2	13.3	0.7	37.4
60代以上	2,320	19.1	24.3	16.9	20.1	24.7	11.7	0.8	38.9

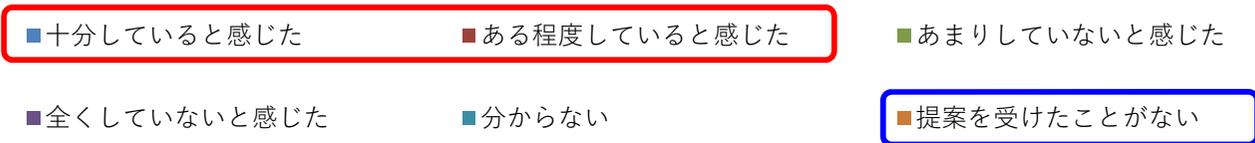
# 5. 顧客ニーズ

## ニーズに合った提案と感じたか

Q34. リスク性金融商品の購入にあたって、メインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)は、あなたのニーズに合った金融商品を提案していると感じましたか。

## 回答傾向

- 全体では、「十分していると感じた」、「ある程度していると感じた」の合計が4割を占めた。
- 一方、「提案を受けたことがない」との回答も約4割を占めた。



# 5. 顧客ニーズ

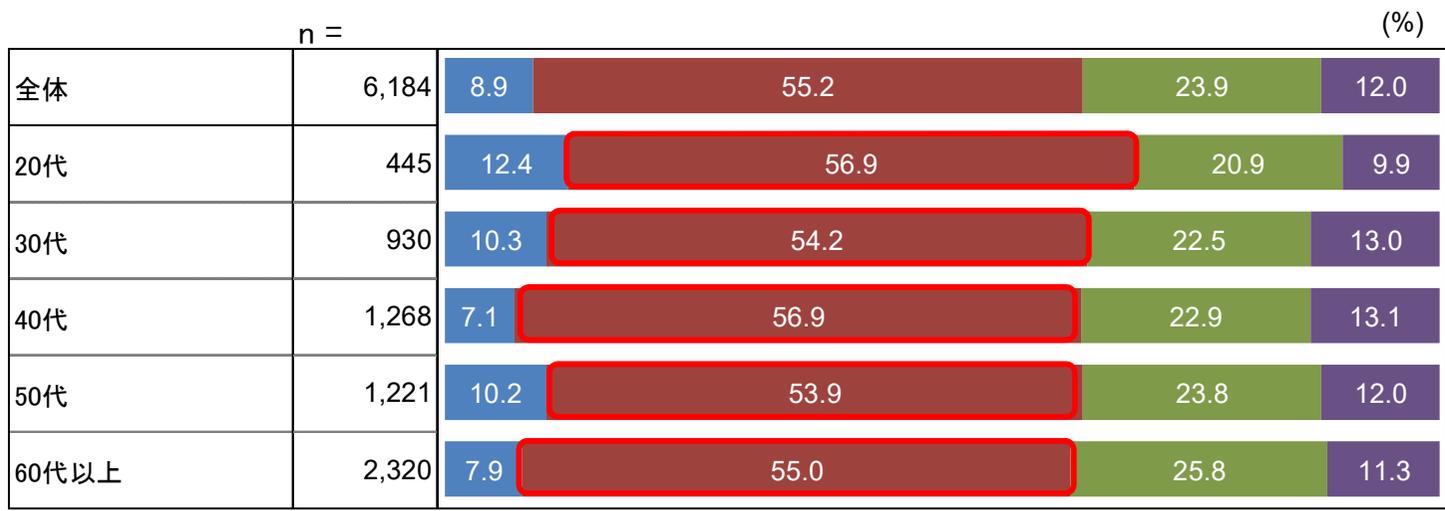
## 金融機関の提案への関心

Q35. 金融機関からの提案をどれくらい参考にしたいと思いますか。

## 回答傾向

■ いずれの年代においても、「ある程度参考にする」との回答が過半数を占めた。

■ 大いに参考にする ■ ある程度参考にする ■ あまり参考にしない ■ 全く参考にしない



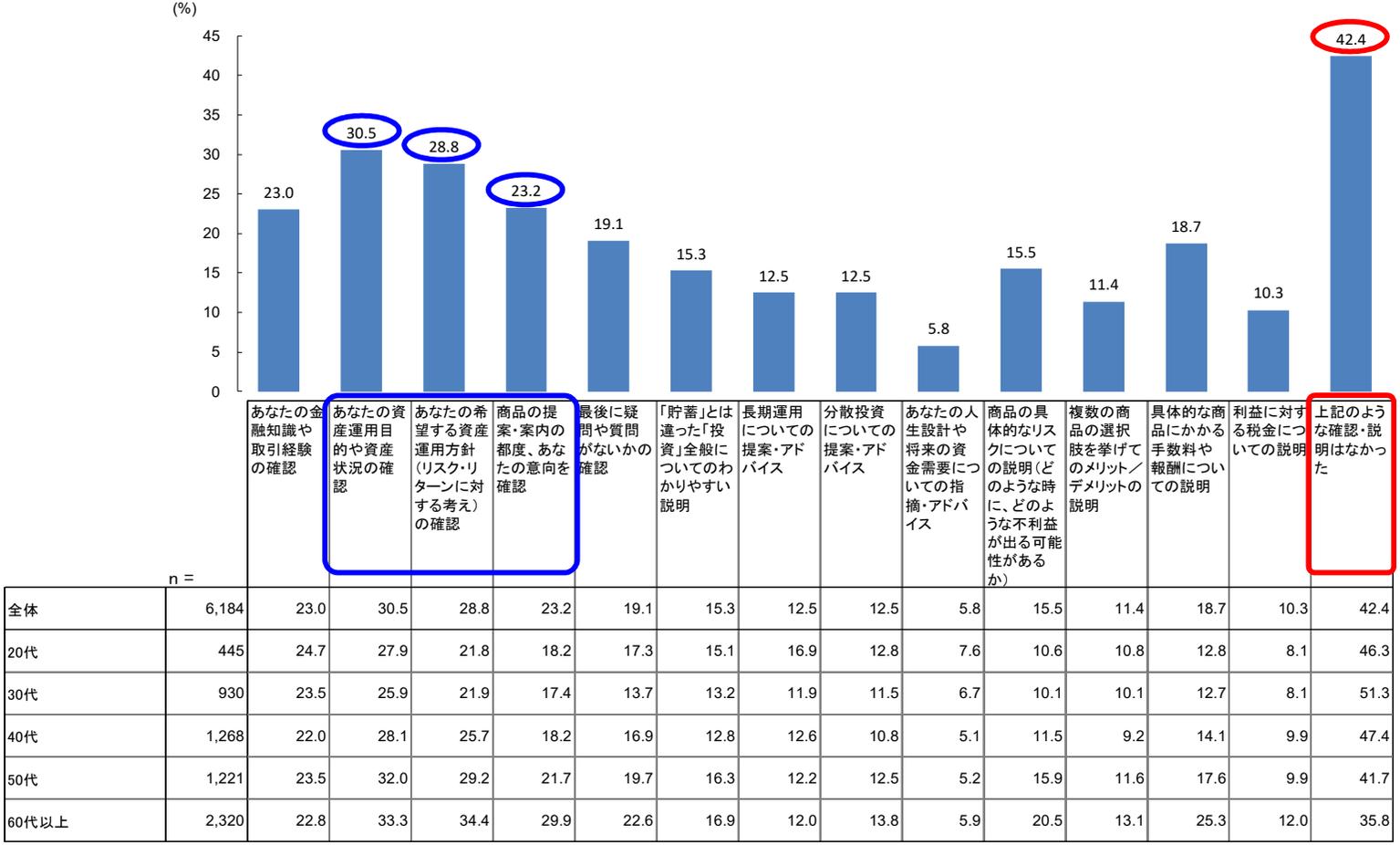
# 5. 顧客ニーズ

## 確認・説明の有無(複数回答)

Q36. リスク性金融商品を購入する際、メインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)から、次のような説明や確認がありましたか。

## 回答傾向

- 「上記のような確認・説明はなかった」が最も回答を集めた。
- 説明や確認については、「資産運用目的や資産状況の確認」、「希望する資産運用方針の確認」、「商品の提案・案内の都度、意向を確認」が順に続いた。



# 5. 顧客ニーズ

## 他の商品との比較説明

Q37. リスク性金融商品を購入する際、メインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)から、他の商品との比較説明を受けたことがありますか。

## 回答傾向

■ 何れの年代においても、「比較説明を受けたことがない」との回答が過半数を占めた。

■ 受けたことがある    ■ 受けたことがない    ■ 分からない



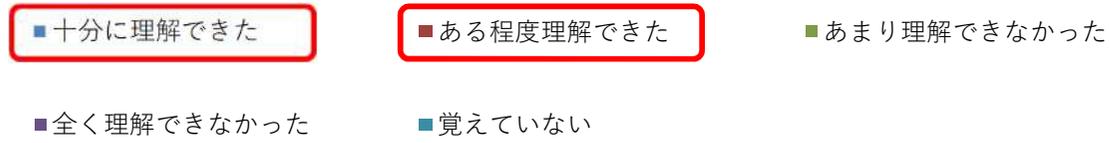
# 5. 顧客ニーズ

## 比較説明内容の理解

Q38. 比較説明の内容はどれくらい理解できましたか。※ Q37において、「受けたことがある」と回答した者が対象。

## 回答傾向

■ 全体では、「十分に理解できた」、「ある程度理解できた」の合計が約9割を占めた。



	n =	n (%)				
全体	1,381	14.6	72.4	11.2	0.8	
20代	89	24.7	64.0	9.0		
30代	137	16.1	67.2	14.6	1.5	
40代	192	13.0	72.9	12.0	1.0	
50代	266	15.0	72.2	11.3	1.1	
60代以上	697	13.2	74.5	10.5	0.6	

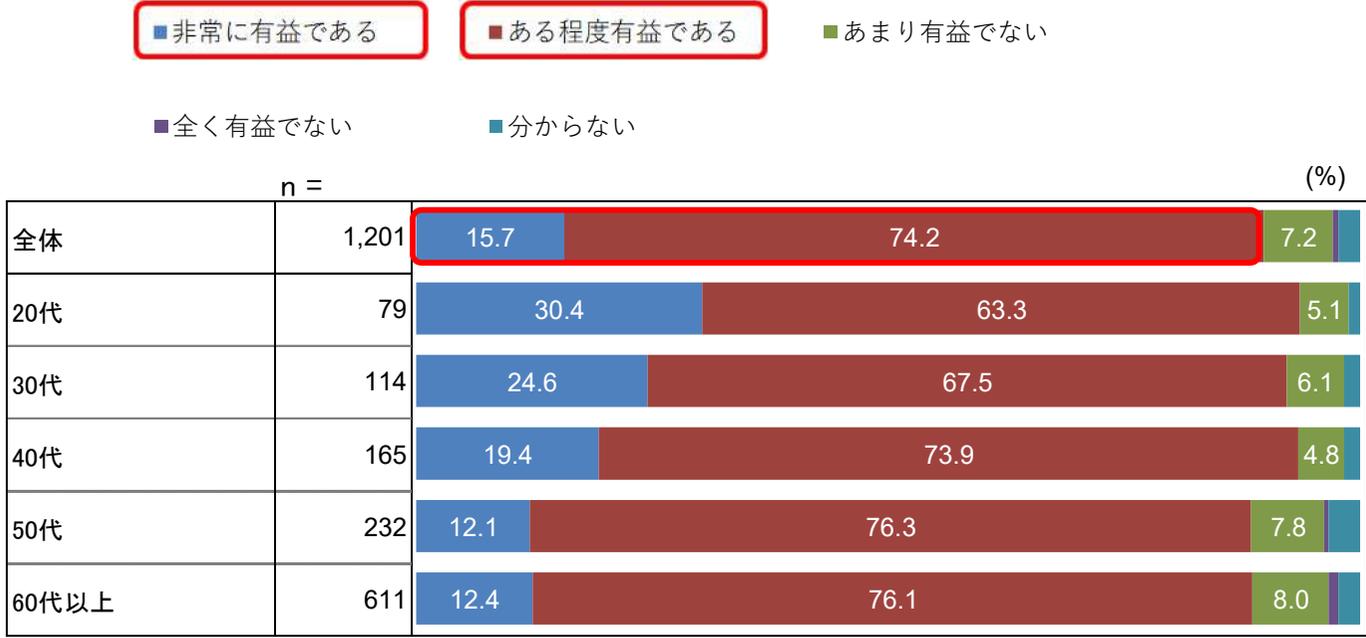
# 5. 顧客ニーズ

## 比較説明は有益か

Q39. 比較説明は、金融商品の選択にあたり、有益であったと思いますか。  
 ※Q38において、「十分に理解できた」もしくは「ある程度理解できた」と回答した者が対象。

## 回答傾向

■ 全体では、「非常に有益である」、「ある程度有益である」の合計が約9割を占めた。



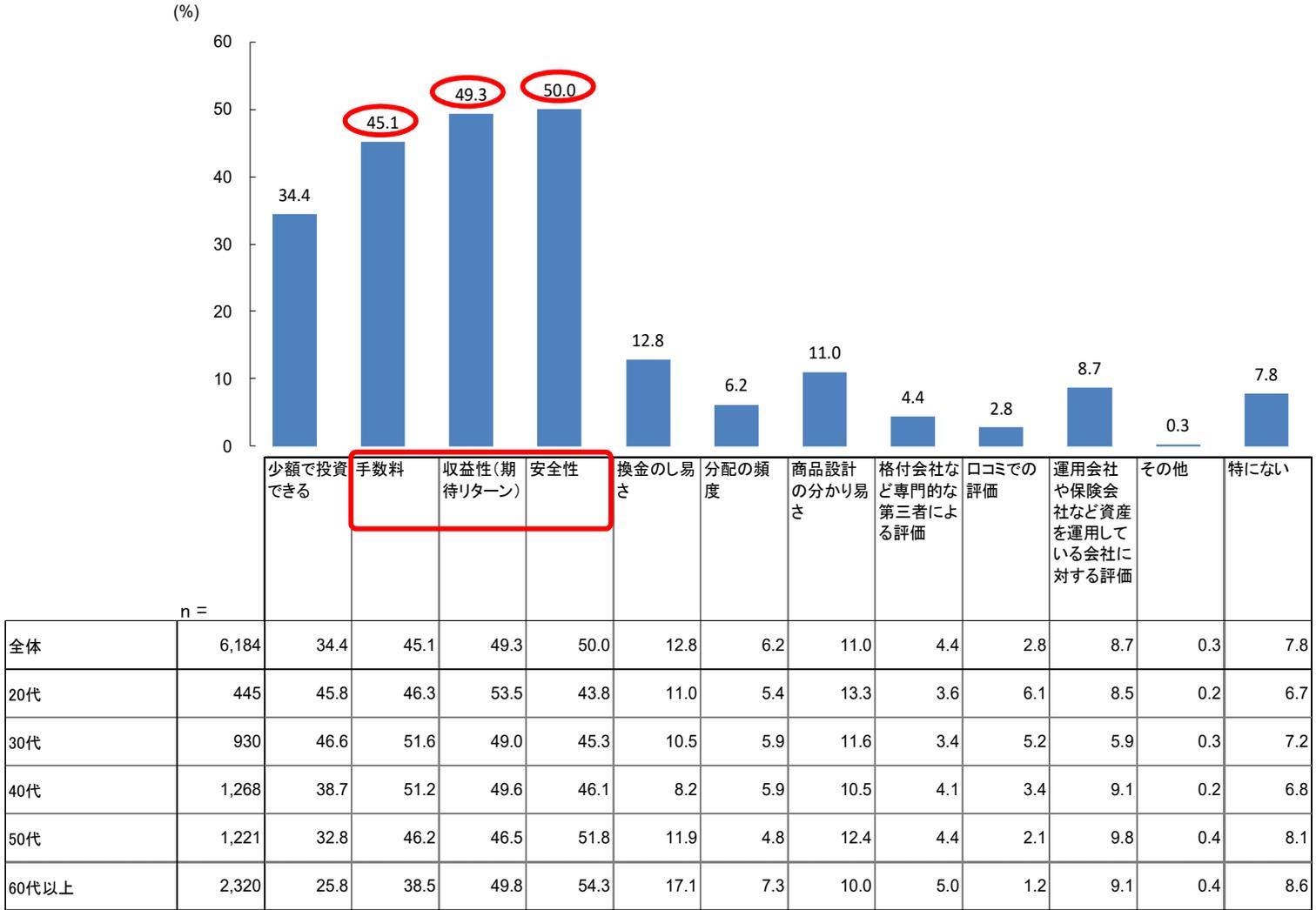
# 5. 顧客ニーズ

## 商品選択時に重視すること(複数回答)

Q40. リスク性金融商品を選択するにあたり、あなたが最終的に重視することは何ですか。(3つまで選択可)

### 回答傾向

■ 「安全性」との回答が最も多く、「収益性(期待リターン)」、「手数料」が順に続いた。



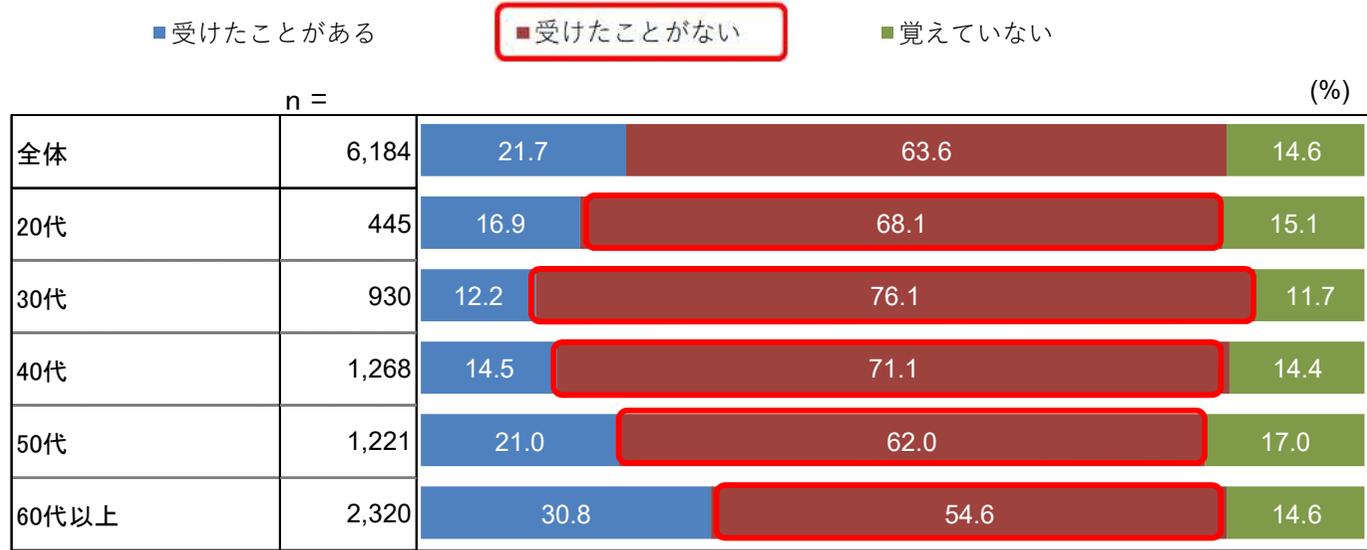
# 5. 顧客ニーズ

## フォローアップの有無

Q41. リスク性金融商品を購入した後、メインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)からフォローアップを受けたことはありますか。

## 回答傾向

■ 全ての年代において、「受けたことがない」との回答が過半数を占めた。



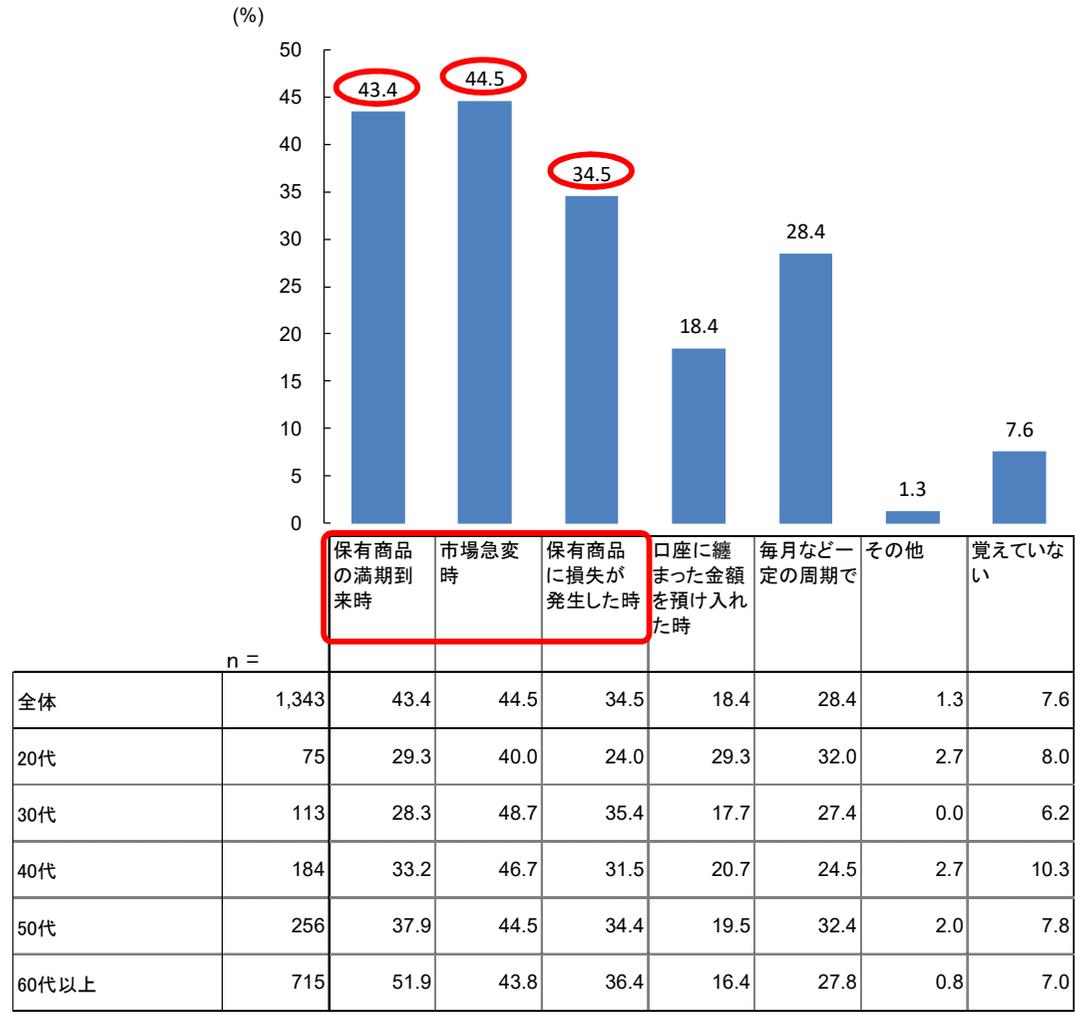
# 5. 顧客ニーズ

## フォローアップを受けたタイミング(複数回答)

Q42. これまで、どのような時にフォローアップを受けたことがありますか。当てはまるものを全てお選びください。  
 ※Q41において、「受けたことがある」と回答した者が対象。

## 回答傾向

■ 「市場急変時」との回答が最も多く、「保有商品の満期到来時」、「保有商品に損失が発生した時」が順に続いた。



# 5. 顧客ニーズ

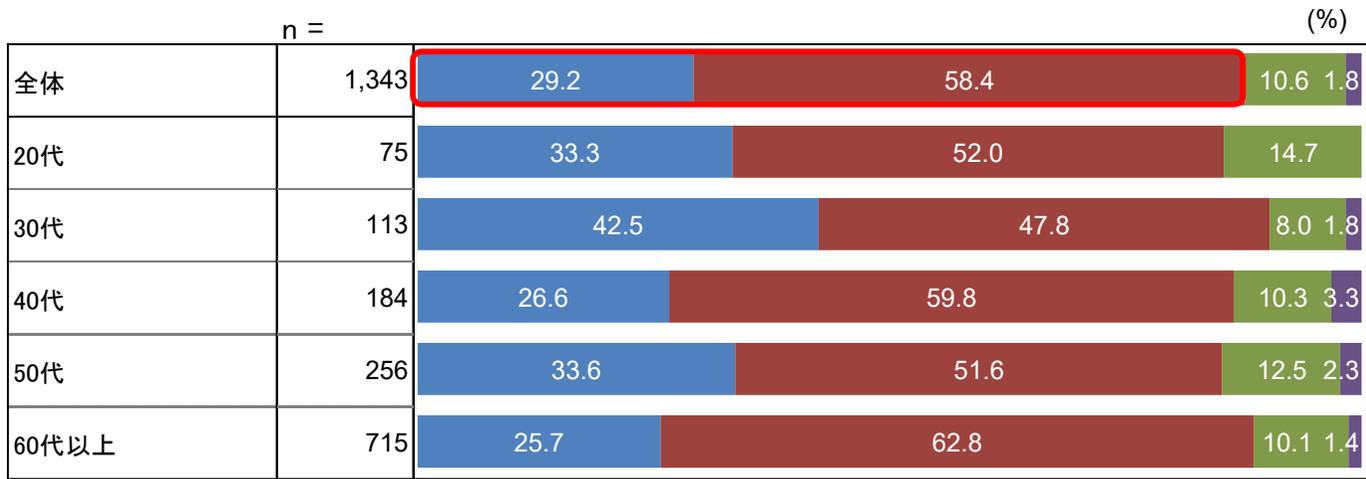
## フォローアップは有益か

Q43. 金融機関のフォローアップは有益であると思いますか。※Q41において、「受けたことがある」と回答した者が対象。

## 回答傾向

- 全体では、フォローアップが有益であると感じた回答の合計が約9割を占めた。
- 一方、「非常に有益であり、対価を支払うに値するサービスと感じる」との回答は、3割程度に止まっている。

- 非常に有益であり、対価を払うに値するサービスと感じる
- ある程度有益だったが、対価を払うに値するサービスとは感じなかった
- あまり有益でなかった
- 全く有益でなかった



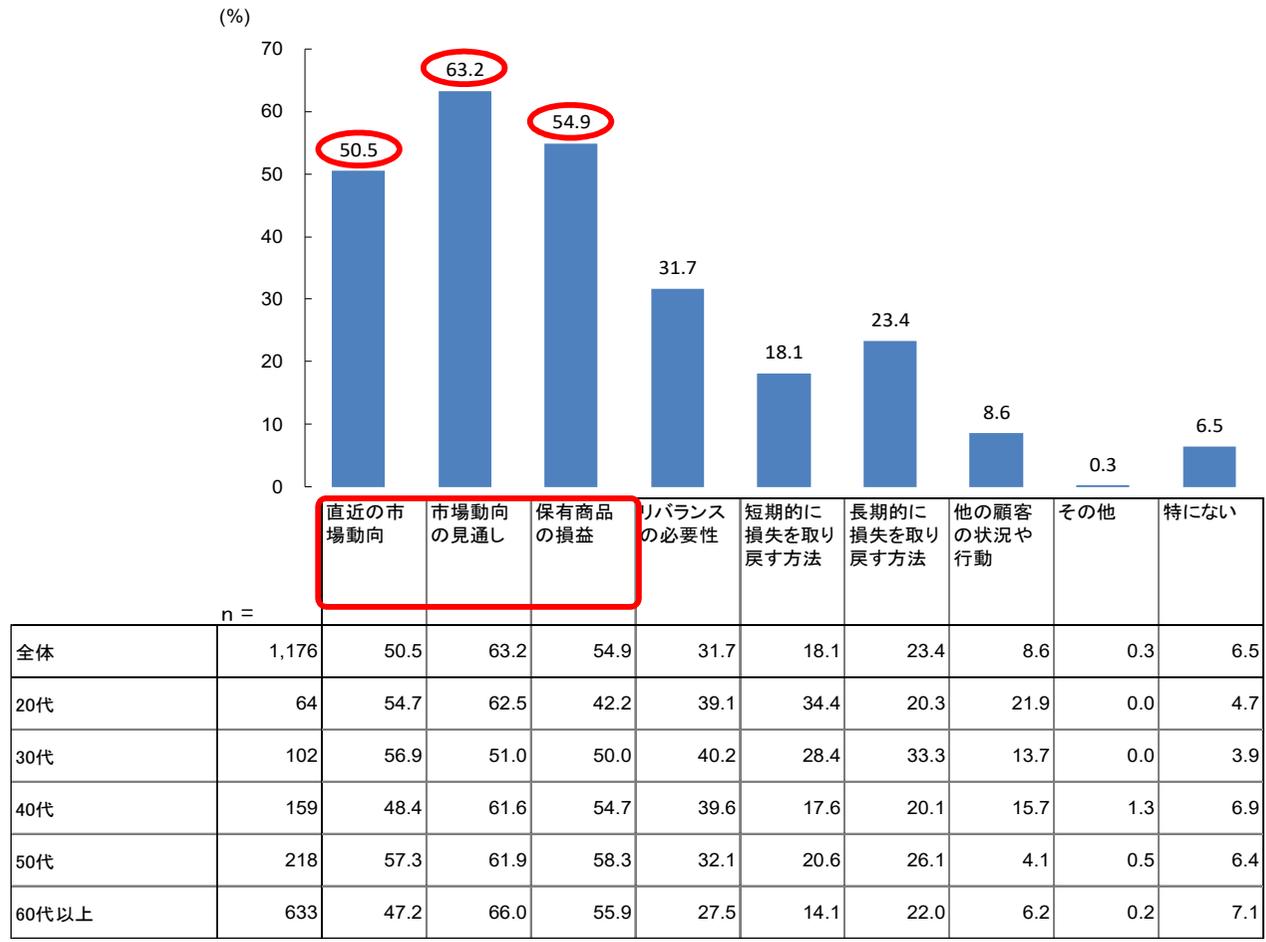
# 5. 顧客ニーズ

## フォローアップで欲しい情報(複数回答)

Q44. フォローアップでどのような情報が欲しいと思いますか。当てはまるものを全てお選びください。  
 ※Q43において、「非常に有益であり、対価を払うに値するサービスとを感じる」もしくは「ある程度有益だったが、対価を払うに値するサービスとは感じなかった」と回答した者が対象。

## 回答傾向

■ 「市場動向の見通し」との回答が最も多く、「保有商品の損益」、「直近の市場動向」が順に続いた。



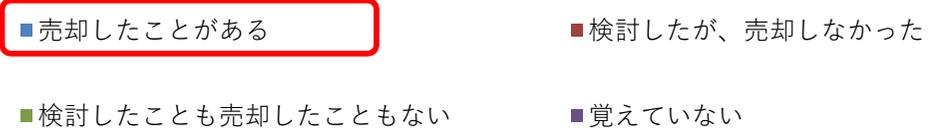
# 5. 顧客ニーズ

## 保有商品の売却経験

Q45. 当初、長期間保有するつもりであったのに、保有商品に評価益が出た際、思いがけず利益を確定させるために、保有商品を売却したことはありますか。

## 回答傾向

- 全体では、「売却したことがある」が最も回答を集めた。
- 20代は「売却したことがある」との回答が3割程度である一方、60代以上は「売却したことがある」との回答が過半数を占めた。



	n =	n (%)			
全体	6,184	45.1	14.5	30.5	9.9
20代	445	25.8	16.9	43.6	13.7
30代	930	39.5	15.5	36.1	8.9
40代	1,268	41.2	15.8	31.8	11.3
50代	1,221	41.0	13.1	35.0	10.9
60代以上	2,320	55.3	13.7	22.6	8.4

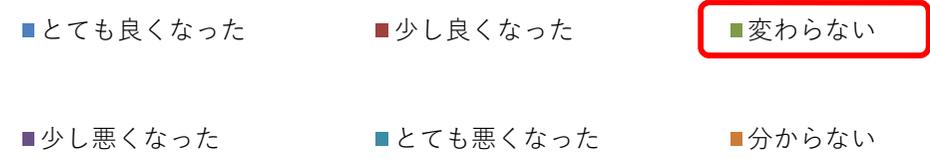
# 6. 満足度調査・NPS® 〈投資経験者のみが回答〉

## 金融機関の対応の変化

Q46. ここ2～3年で、メインで利用している金融機関（現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関）の資産運用に関する対応は、どのように変わったと感じますか。

## 回答傾向

■ 全体では、「変わらない」が最も回答を集めて、7割程度を占めた。



	n =	(%)					
全体	6,184	1.6	8.8	71.9	6.6	2.7	8.4
20代	445	4.5	14.4	62.7	4.7	1.1	12.6
30代	930	2.5	10.1	69.9	5.1	2.0	10.4
40代	1,268	1.3	8.8	71.1	5.4	2.5	10.9
50代	1,221	1.7	6.4	73.8	7.2	3.4	7.5
60代以上	2,320	1.8	8.4	73.9	8.0	3.0	5.9

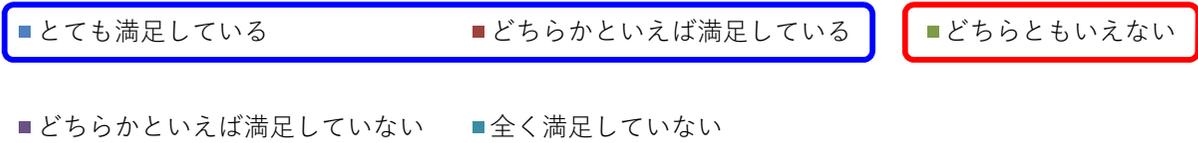
# 6. 満足度調査・NPS®

## サービスへの満足度

Q47. リスク性金融商品を購入するにあたり、メインで利用している金融機関（現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関）のサービスに満足していますか。

## 回答傾向

- 全体では、「どちらともいえない」が最も回答を集めた。
- 「とても満足している」、「どちらかといえば満足している」の合計が約4割を占めた。
- 年代が若いほど、「とても満足している」、「どちらかといえば満足している」との回答割合が高かった。

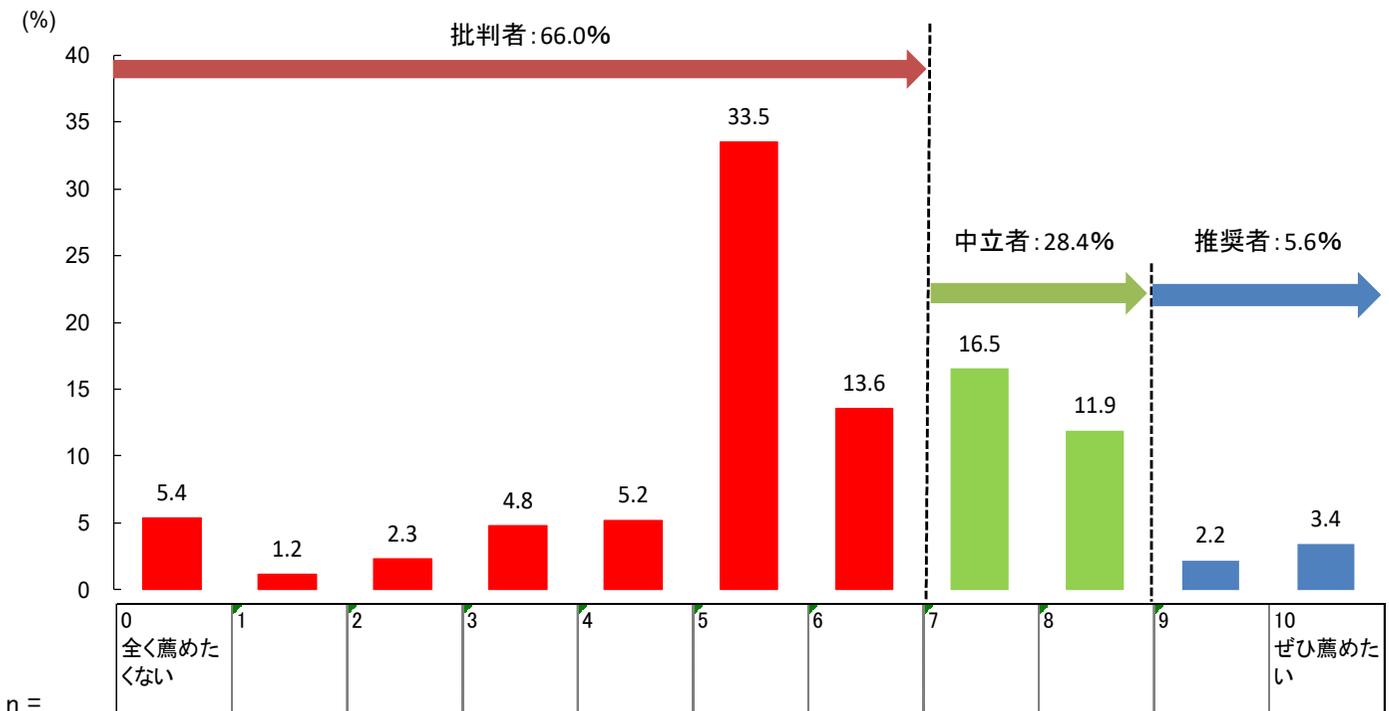


	n =	(%)				
全体	6,184	4.5	36.8	49.2	7.2	2.3
20代	445	9.7	43.4	42.2	3.4	1.3
30代	930	8.1	43.4	43.2	3.4	1.8
40代	1,268	4.5	40.4	48.3	4.9	2.0
50代	1,221	3.9	33.2	51.4	8.8	2.7
60代以上	2,320	2.4	32.8	52.4	9.7	2.6

# 6. 満足度調査・NPS®

NPS®

Q48. メインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)について、あなたは友人や知人にどの程度薦めますか。実際に勧めるかは別にして、お気持ちに近いものを1つお選びください。ぜひ薦めたい10点、全く薦めたくない0点として、11段階から選択してください。

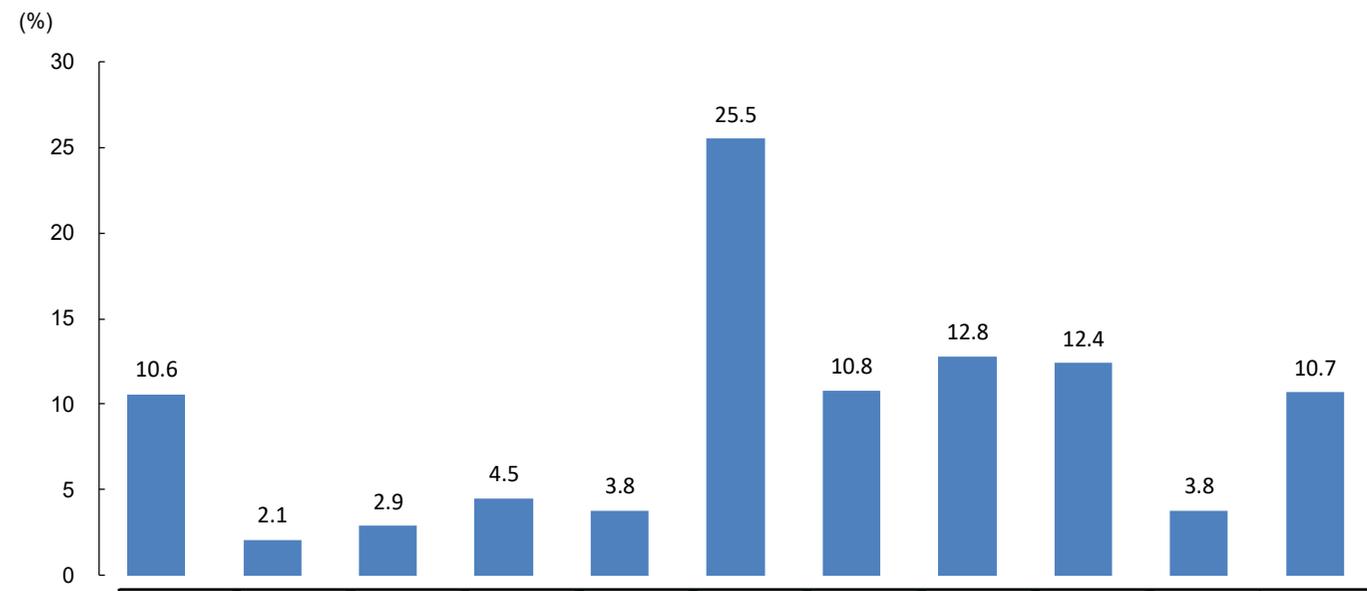


n =		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		全く薦めたくない										ぜひ薦めたい
全体	6,184	5.4	1.2	2.3	4.8	5.2	33.5	13.6	16.5	11.9	2.2	3.4
20代	445	2.7	0.4	1.8	2.5	5.8	22.2	16.6	18.9	16.9	3.6	8.5
30代	930	3.1	0.4	1.8	3.2	4.0	30.2	13.2	20.3	14.5	3.8	5.4
40代	1,268	3.9	0.8	2.1	3.8	5.0	34.1	14.8	15.7	13.9	2.2	3.9
50代	1,221	6.3	1.3	2.6	5.8	5.2	34.8	11.7	16.5	10.8	2.1	2.9
60代以上	2,320	7.2	1.9	2.5	5.8	5.8	36.1	13.4	15.0	9.3	1.3	1.6

# 6. 満足度調査・NPS®

## 追加購入意向

Q50. 今後、リスク性金融商品を追加購入するとすれば、メインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)から購入したいと思いますか。ぜひ購入したい10点、全く購入するつもりはない0点として、11段階から選択してください。



n =	Rating											
	0 全く購入するつもりはない	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10 ぜひ購入したい	
全体	6,184	10.6	2.1	2.9	4.5	3.8	25.5	10.8	12.8	12.4	3.8	10.7
20代	445	4.3	2.0	2.2	3.6	3.8	23.4	11.2	16.4	15.3	3.8	13.9
30代	930	6.2	1.4	2.0	3.4	3.1	24.1	12.2	16.8	11.9	4.6	14.2
40代	1,268	7.0	1.5	2.1	3.9	3.8	26.9	11.4	12.8	14.5	4.7	11.4
50代	1,221	11.7	2.6	2.9	5.2	4.5	28.0	9.3	11.5	10.2	3.5	10.6
60代以上	2,320	15.0	2.5	3.7	5.0	3.7	24.5	10.6	11.2	12.1	3.2	8.5

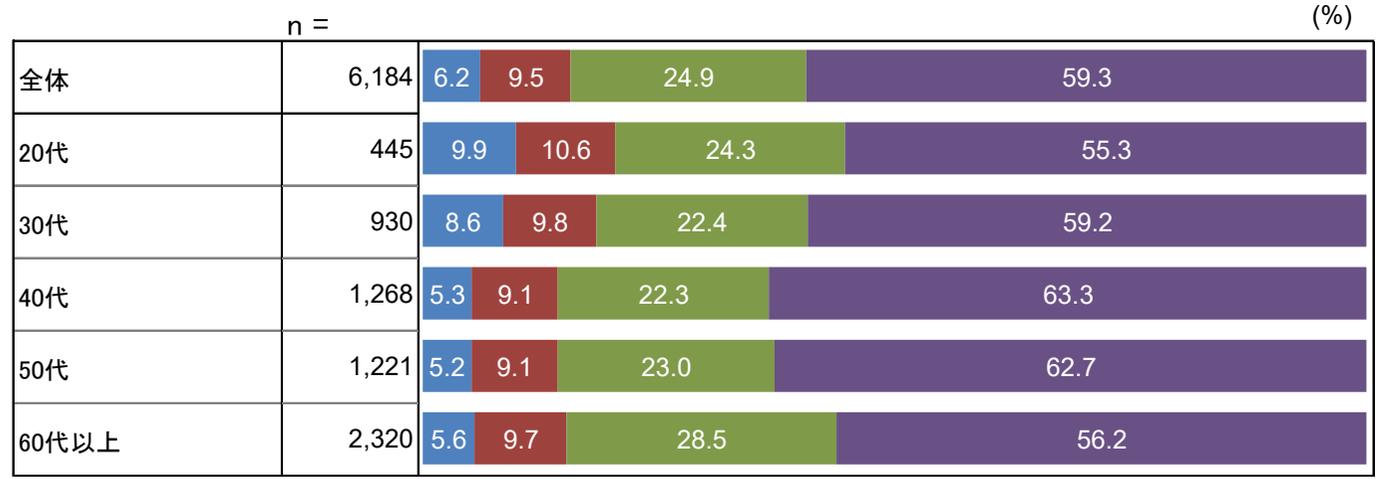
# 7. 見える化

## 取組方針・KPIの確認経験

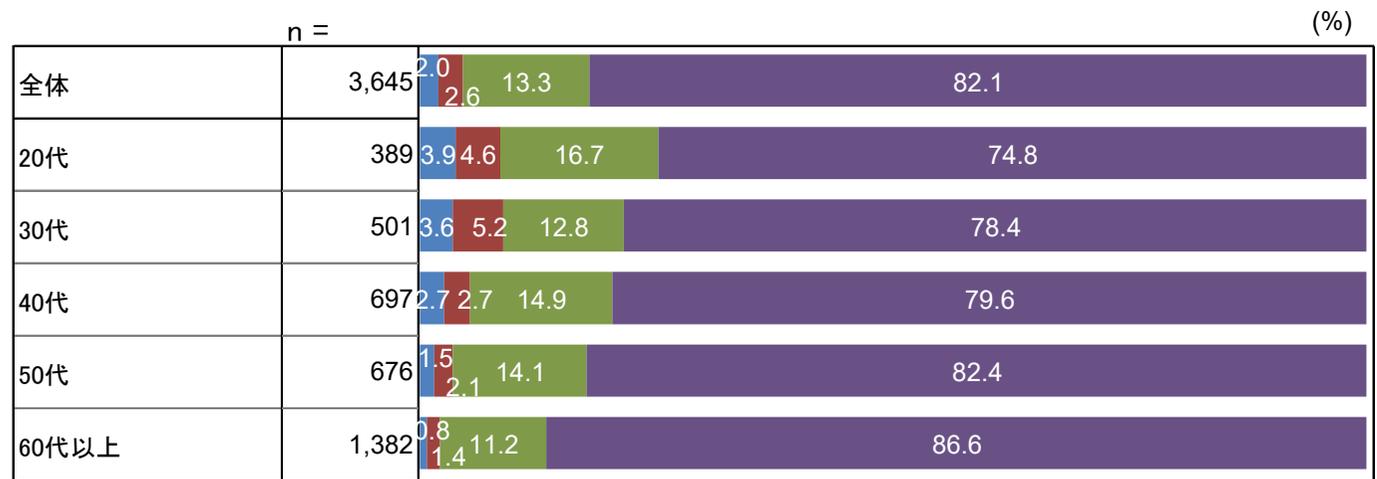
Q51. 金融機関が公表している顧客本位の業務運営に関する取組方針・KPIを確認したことはありますか。取引をしている金融機関に限らず、どこの金融機関についてでも結構です。

### 投資経験者

- 確認したことがあり、役に立った
- 確認したことはあるが、役に立たなかった
- 知っているが、確認したことはない
- 知らない



### 投資未経験者



# 8. 家計や経済状況の見通し

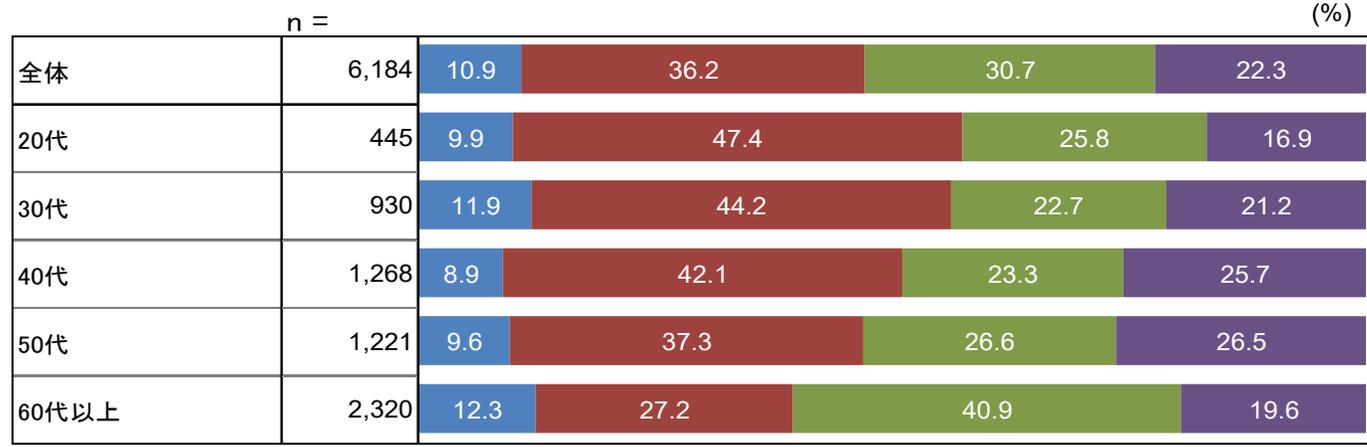
## 家計や経済状況に関する不安

Q54. あなたは現在、自分の家計や経済状況に向けて不安はありますか。また、将来についてはどうですか。

### (1) 直近1、2年くらいについて

#### 投資経験者

- 改善のための対策をとっているので、不安は感じていない
- 改善のための対策をとっているが、まだ不安を感じている
- 特に対策はとっていないが、不安は感じていない
- 特に対策はとっておらず、不安を感じている



#### 投資未経験者



# 8. 家計や経済状況の見通し

## (2) 10年後くらいについて

### 投資経験者

- 改善のための対策をとっているので、不安は感じていない
- 改善のための対策をとっているが、まだ不安を感じている
- 特に対策はとっていないが、不安は感じていない
- 特に対策はとっておらず、不安を感じている



### 投資未経験者

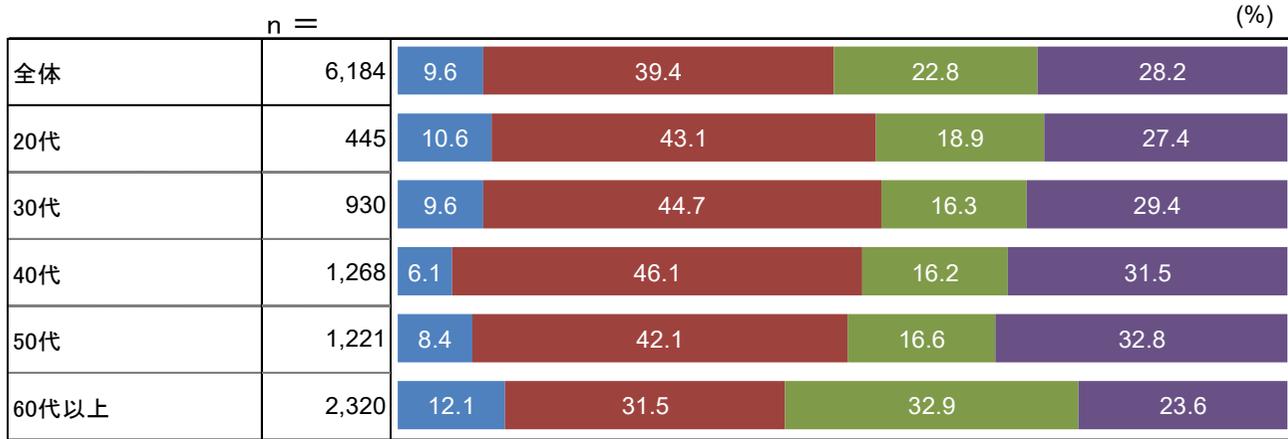


# 8. 家計や経済状況の見通し

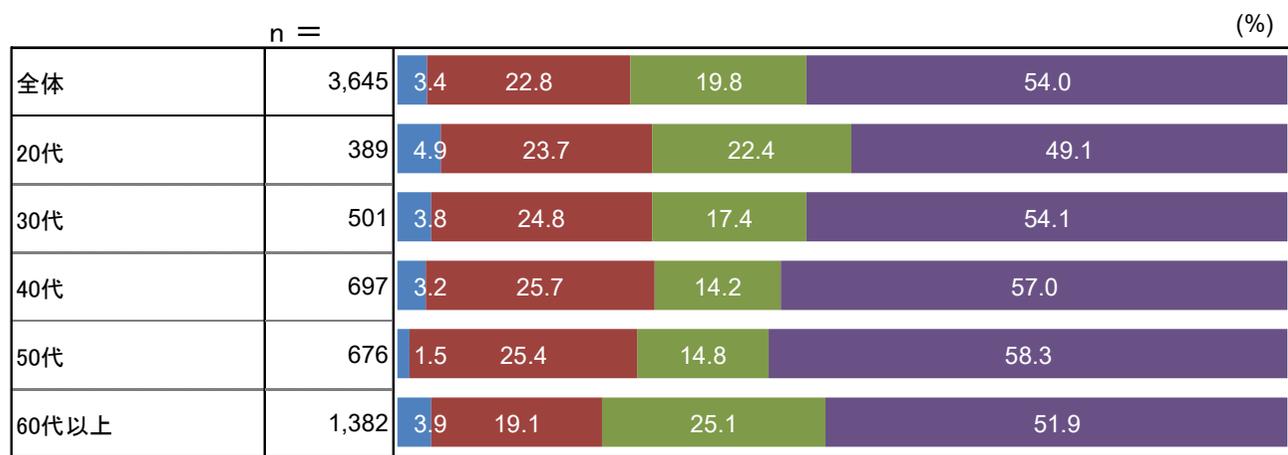
## (3) 老後について

### 投資経験者

- 改善のための対策をとっているので、不安は感じていない
- 改善のための対策をとっているが、まだ不安を感じている
- 特に対策はとっていないが、不安は感じていない
- 特に対策はとっておらず、不安を感じている



### 投資未経験者



# 9. 新型コロナウイルス感染症関連 〈投資経験者のみが回答〉

## 新型コロナウイルス感染症による相場変動への対応

Q55. あなたは、新型コロナウイルスの影響による相場変動(主に昨年2月から4月にかけての日経平均株価等の下落)を、どのように捉え、どのような行動を取りましたか。

### 回答傾向

- いずれの年代においても、「不安になったが、ふだんと同じように行動した」が最も回答を集めた。
- 全体では、保有商品の売却や商品の追加購入など、ふだんとは異なる行動をしたとの回答は、2割程度であった。



	n =	(%)				
全体	6,184	4.6	38.2	15.7	15.9	25.5
20代	445	2.5	32.1	24.9	15.3	25.2
30代	930	4.5	34.7	22.4	16.2	22.2
40代	1,268	5.1	37.9	17.5	16.0	23.5
50代	1,221	3.9	41.3	14.9	14.1	25.8
60代以上	2,320	5.2	39.4	10.7	16.8	27.9

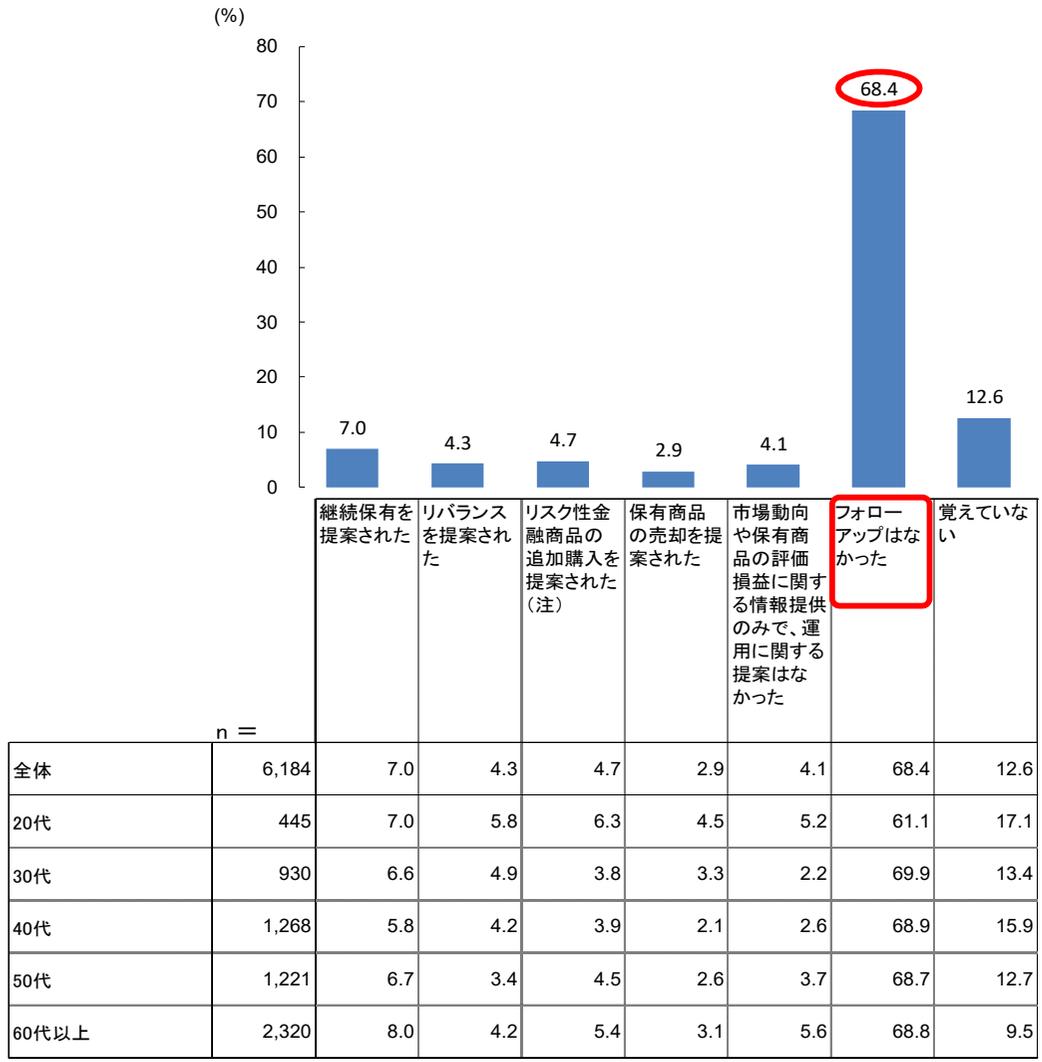
# 9. 新型コロナウイルス感染症関連

## 相場変動下のフォローアップ(複数回答)

Q56. 新型コロナウイルスの影響による相場変動の際、金融機関からどのようなフォローアップを受けましたか。当てはまるものを全てお選びください。

### 回答傾向

■ 「フォローアップはなかった」が最も回答を集め、約7割を占めた。



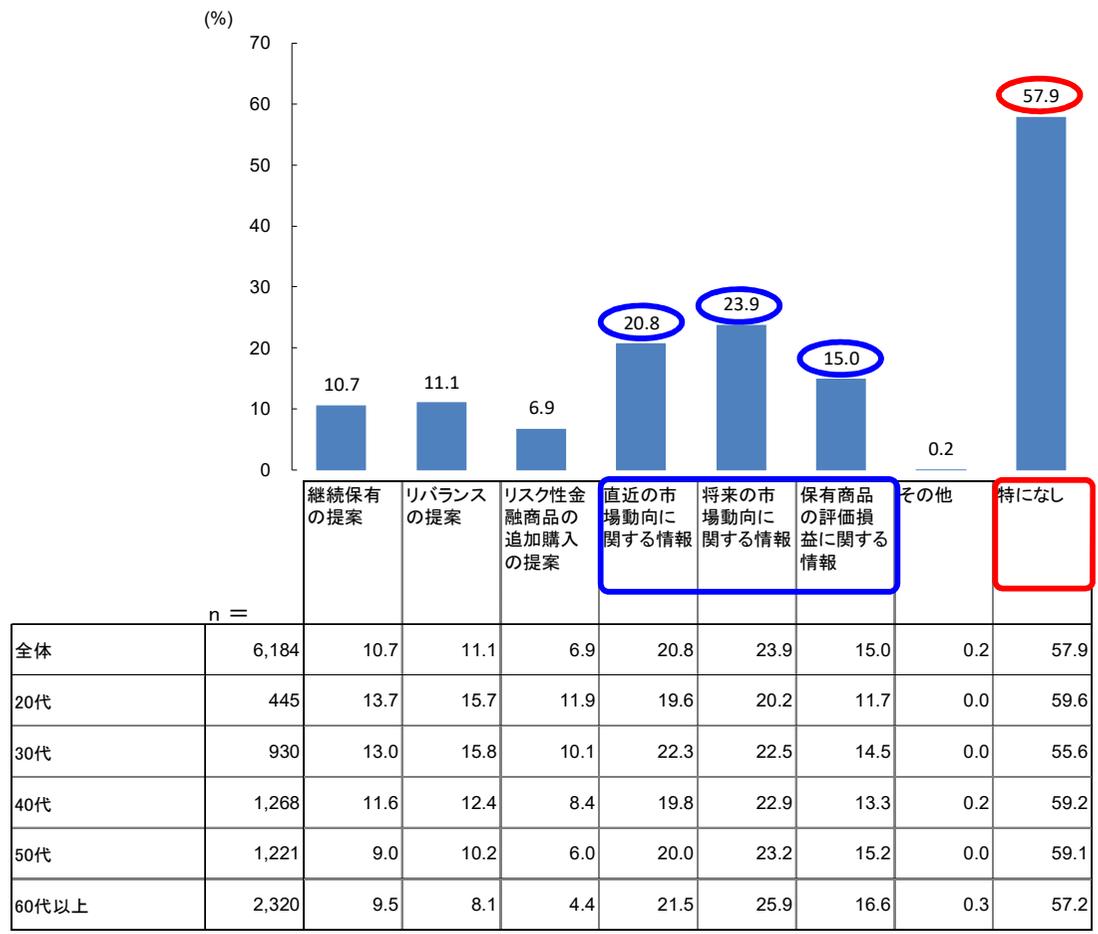
# 9. 新型コロナウイルス感染症関連

## 相場変動下の情報提供ニーズ(複数回答)

Q57. 新型コロナウイルスの影響による相場変動の際、金融機関からどのような提案や情報提供が欲しいと思っていましたか。当てはまるものを全てお選びください。

### 回答傾向

- 「特になし」が最も回答を集めた。
- 内容については、「将来の市場動向に関する情報」、「直近の市場動向に関する情報」、「保有商品の評価損益に関する情報」が順に続いた。



# 9. 新型コロナウイルス感染症関連

## 資産運用に対する考え方等の変化(複数回答)

Q58. 新型コロナウイルスの影響による相場変動を経験したことで、資産運用に対する姿勢や考え方に変化はありましたか。当てはまるものを全てお選びください。

### 回答傾向

- 「特に変化はない」が最も回答を集めた。
- 変化については、「一時的に相場が下がっても、相場が回復する可能性があるので、リスクを抑えて長期運用しようと思った」、「分散投資の必要性を認識した」、「今後の資産運用に対する意欲が高まった」が順に続いた。

