

基礎研 レポート

NISAの現状と今後の課題

利用拡大に欠かせない金融機関からの情報提供の充実

生活研究部 准主任研究員 井上 智紀

(03)3512-1813 tomoki@nli-research.co.jp

1—はじめに

1 | NISA(少額投資非課税制度)の普及状況

金融庁が2月に実施した「NISA口座の開設・利用状況等調査」によれば、NISA(少額投資非課税制度)が開始されて1年が経過した昨年12月末時点での口座開設数は824万口座、購入総額は2兆9,797億円(いずれも速報値)となっている〔図表-1〕。申込から口座開設までに時間を要するなどの問題点も指摘されてきたものの、6月末時点からは約100万口座増えるなど、徐々に利用が拡大しつつあるさまがみとれる。

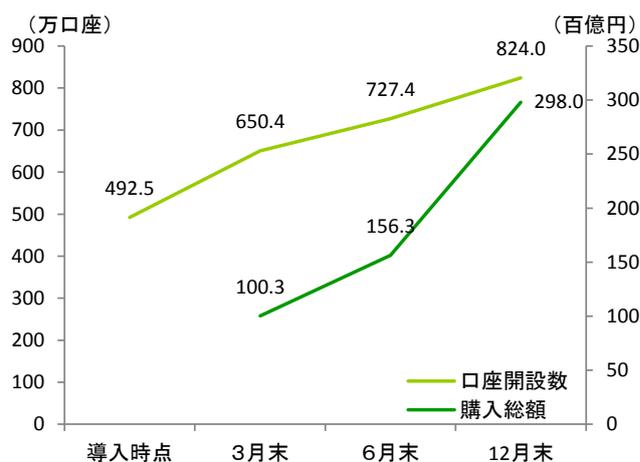
一方で、新聞報道等¹にもあるように、口座を開設したものの、実際に投資に使われない休眠口座が半数にのぼるなどの問題点も指摘されており、今後のさらなる普及や利用の拡大に向け

ては、利用の妨げとなっているとされる様々な課題について、官民をあげた解決に向けた取り組みが求められているといえよう。

2 | 本稿の目的

前述のとおり、NISAの今後の普及および活用促進にあたっては、各処にて指摘されている様々な課題について、実際に妨げとなっているのか、課題を取り払うことにより、利活用の促進が見込めるのかを確認しておくことが求められる。

図表-1 NISA口座開設数および購入総額の推移



出所：金融庁「NISA口座の開設・利用状況等調査」より作成
注：12月末の数値は速報値

¹ 2015年3月3日付 日本経済新聞朝刊等

また、制度導入のそもそもの目的である“家計の安定的な資産形成の支援と経済成長に必要な成長資金の供給拡大の両立を図る”とともに、“貯蓄から投資へ”の流れを促進し、個人投資家のすそ野を拡大する”という観点を鑑みれば、利用者は富裕層や高齢者など、もともと個人投資家であった者に偏っている、ということはないのか、あるいは、「貯蓄から投資へ」の流れが進んでいるのではなく、通常の投資資金がNISA口座に振り替わっただけ、ということはないのか、といった点についても、検証が必要であるように思われる。

実際の利用者像やNISAの活用による家計のポートフォリオへの影響はどのようなものとなっているのだろうか。また、口座開設後の活用が進まない理由や、今後活用を促進していくためには、どのような取り組みが求められているのだろうか。本稿では、日経リサーチ社が2014年10～11月に実施した「金融総合定点調査 金融RADAR²」の個票データを用いて、NISA利用者の特徴について概観するとともに、活用促進を阻む課題を明らかにすることを試みる。

2——NISA利用者の特徴

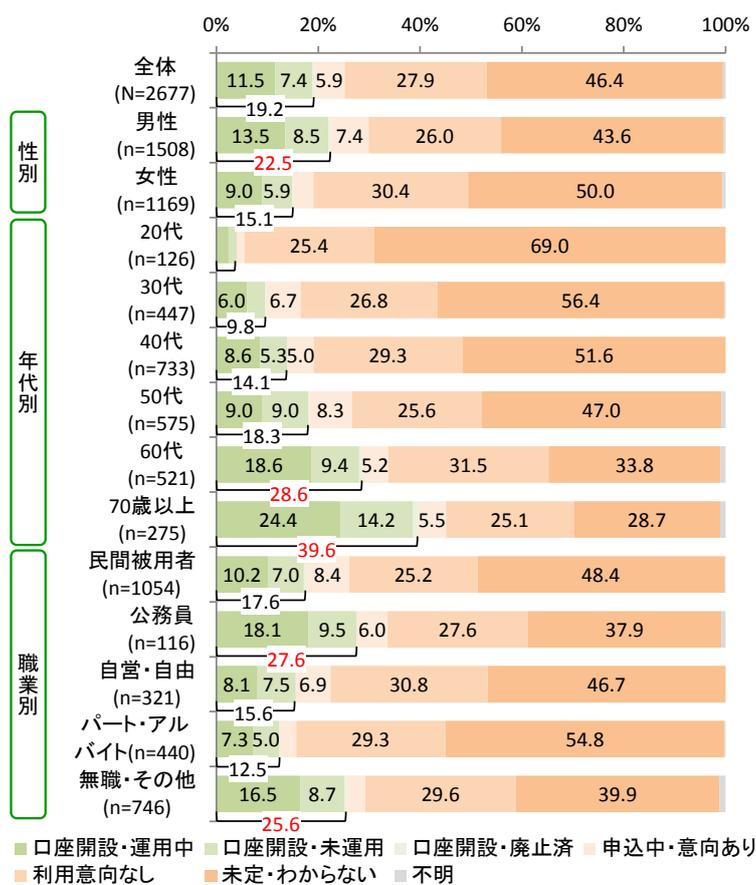
1 | 属性的特徴

はじめに、NISAの利用状況についてみると、全体では「未定・わからない」が46.4%と、約半数が態度を保留しており、「口座開設・運用中」は11.5%、「口座開設・未運用」が7.4%と、口座開設済みの利用経験者は2割弱に留まっている〔図表-2〕。これを性別にみると、

運用中、未運用、廃止済をあわせた利用経験者は、男性で22.5%と女性(15.1%)に比べ高く、年代別では60代で28.6%、70歳以上では39.6%と、高齢層ほど高い。また、職業別にみると、公務員で27.6%、無職・その他で25.6%と、民間被用者(17.6%)、自営・自由(15.6%)に比べ高くなっている。

年代別の結果は、前述の金融庁の調査でも、昨年6月末時点の年代別口座数のうち約6割を60歳代以上が占めていたこととも整合的である。一方で、公務員で高くなっていることは、同様に税制優遇がある確定拠出年金制度に現状では加入できない公務員にとって、NISAが

図表-2 NISAの利用状況



² 調査概要は以下のとおり。

- ・調査対象：首都圏40km圏に居住する20～74歳男女個人（割当法による抽出および調査会社保有モニターより抽出）
- ・調査方法：留置法および郵送法の併用
- ・有効回収数：2,677人

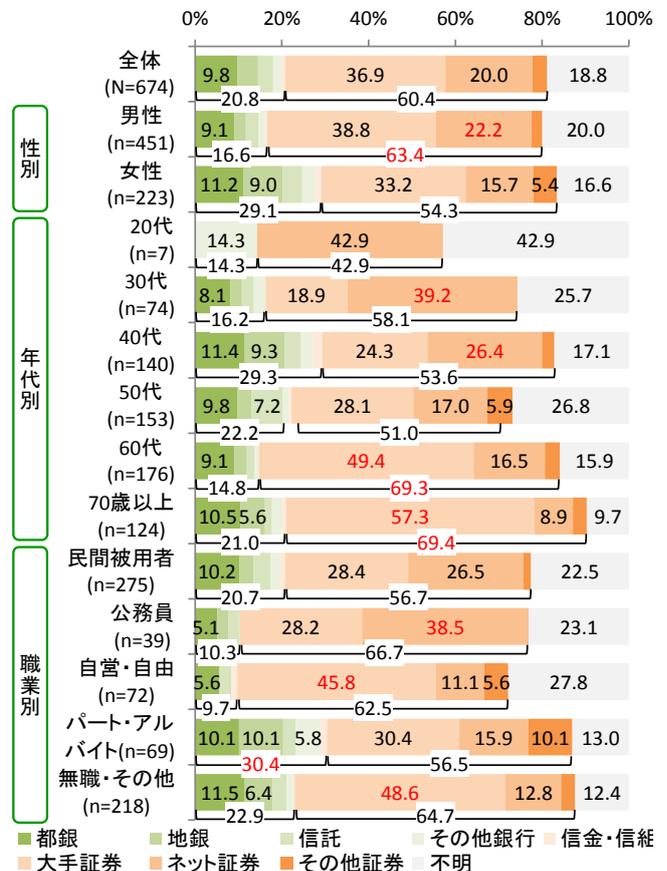
魅力的な制度として評価されていることを表しているとも考えられよう。

2 | 口座開設金融機関および投資額

(1) 口座開設金融機関

利用意向がある者を含めて、口座開設(予定)金融機関についてみると、全体では『証券計』が60.4%、『銀行計』が20.8%であり、内訳では「証券大手」が36.9%、「ネット証券」(20.0%)、「都銀」(9.8%)の順と、株式を含め利用できる金融商品の幅が広い証券会社が6割を占めて多くなっている(図表-3)。属性別にみると、性別では男性で、年代別では60代以上の層で、『証券計』が6割を超えて高く、男性や30~40代では「ネット証券」が、60代以上では「証券大手」が高い。職業別では公務員で「ネット証券」が3割を超えて、自営・自由、無職・その他で「証券大手」が4割を超えて、それぞれ高くなっている。また、パート・アルバイトでは『銀行計』が3割を占め、属性別では唯一「地銀」が1割を超えて高くなっているなど、属性により口座開設金融機関にも違いがみられている。

図表-3 口座開設金融機関

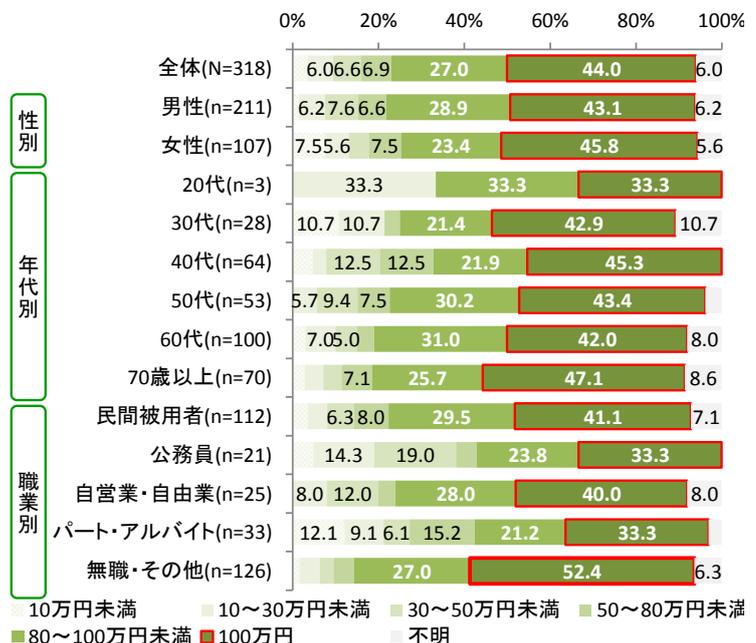


(2) 投資額

NISAを利用して運用している者を対象に、図表-4に示す6種類の選択肢を挙げて年間の累積投資額についてたずねた結果をみると、全体では上限の「100万円」が44.0%で最も多く、平均の累積投資額は81.8万円となっている。属性別にみても、いずれの層においても「100万円」が3~5割を占めて最も多く、特に無職・その他では半数を超えて高くなっている。

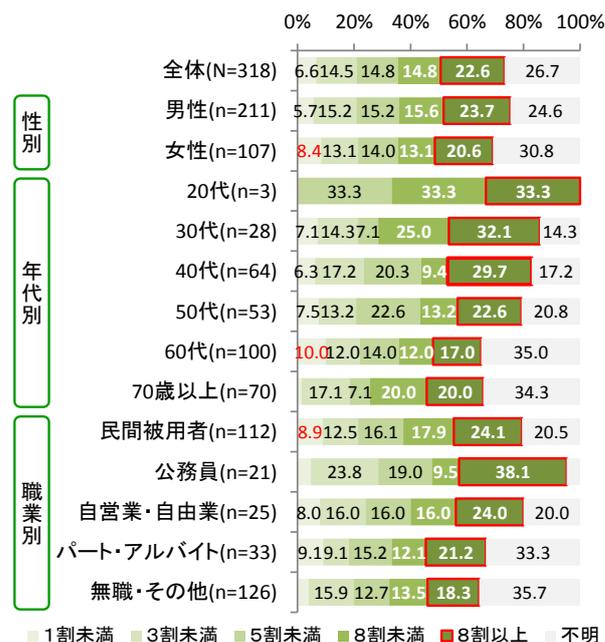
このように、運用中のNISA利用者の多くは制度の枠をできる限り活用しようとしているものと思われる。では、実際に、運用中のNISA利用者は年間の

図表-4 NISAの累積投資額



貯蓄・投資額のうち、どの程度NISAに振り向けているのだろうか。前述の累積投資額を実額に置き換え、調査でたずねている“過去1年間に収入³から貯蓄・投資に回した金額”で除して、年間の貯蓄・投資のうちNISAに振り向けた投資額の割合を求めた結果をみると、全体では「8割以上」が22.6%を占めて最も多く、「5割以上」で4割弱を占める結果となった〔図表-5〕。属性別にみても、いずれの層においても「8割以上」が最も多くなっており、特に30～40代、公務員では「8割以上」が3～4割を占めて高い。一方で、60代では「1割未満」が1割を超えて高く、パート・アルバイト、民間被用者でも他層に比べ相対的に高くなっていることから、これらの層ではNISAの制度外における貯蓄・投資が多くなっている様が窺える⁴。

図表-5 NISAに振り向けた割合



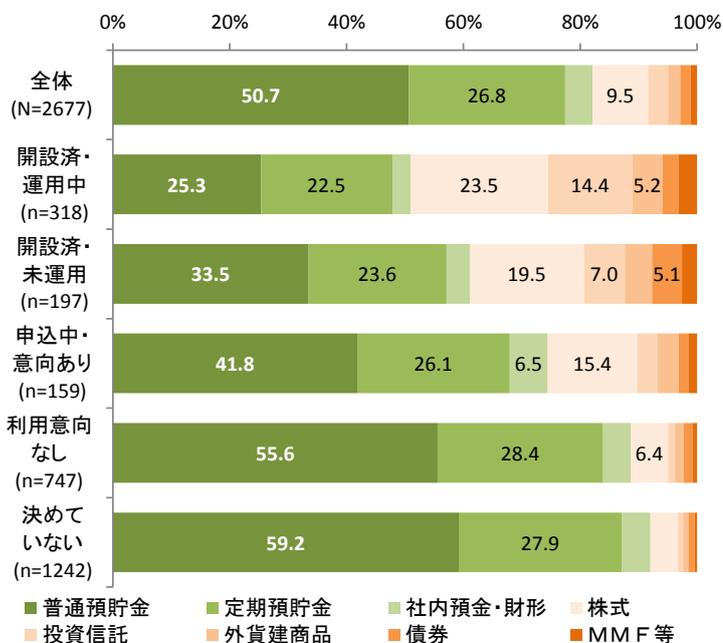
3—NISA利用者のポートフォリオと金融意識

1 | NISA利用者のポートフォリオ

(1) 金融資産ポートフォリオの状況

金融商品種類別の残高（株式や投資信託などリスク商品は時価評価額）を用いて、家計金融資産全体に占める金融商品種類別の構成比を求め、家計における金融資産ポートフォリオとしてみると、全体では「普通預貯金」が50.7%と過半を占め、「定期預貯金」（26.8%）を合わせると預貯金が金融資産全体の8割近くを占めているのに対し、口座開設・運用中では「普通預貯金」が25.3%と全体（50.7%）を大きく下回り、「定期預貯金」（22.5%）を合わせても金融資産全体の5割に満たず、「株式」（23.5%）や「投資信託」（14.4%）、「外貨建商品」（5.2%）の構成比が高くなっている。申込中・意向ありでも「株式」は15.4%と全体に比べ高いものの、「普通預貯金」が41.8%を占め、「投資信託」は5%に満たない。この結果からは、金

図表-6 金融資産全体に占める金融商品種類別の構成比



³ 給与や年金などの定常的な収入のほか、株の売却収入や遺産相続、退職金などの100万円以上の臨時収入を含む。

⁴ NISAに振り向けた割合別に投資額をみると、5割以上振り向けている層では「100万円」が半数を超えているのに対し、5割未満の層では「100万円」は4割に満たないことから、NISAの年間投資額の上限が制約になっているわけではないものと思われる。

融資産の商品間での配分の移動まではわからないものの、家計のポートフォリオの面からみても、積極的にリスク商品の保有に動いている層ほど、NISA利用に動いているものと考えられる。

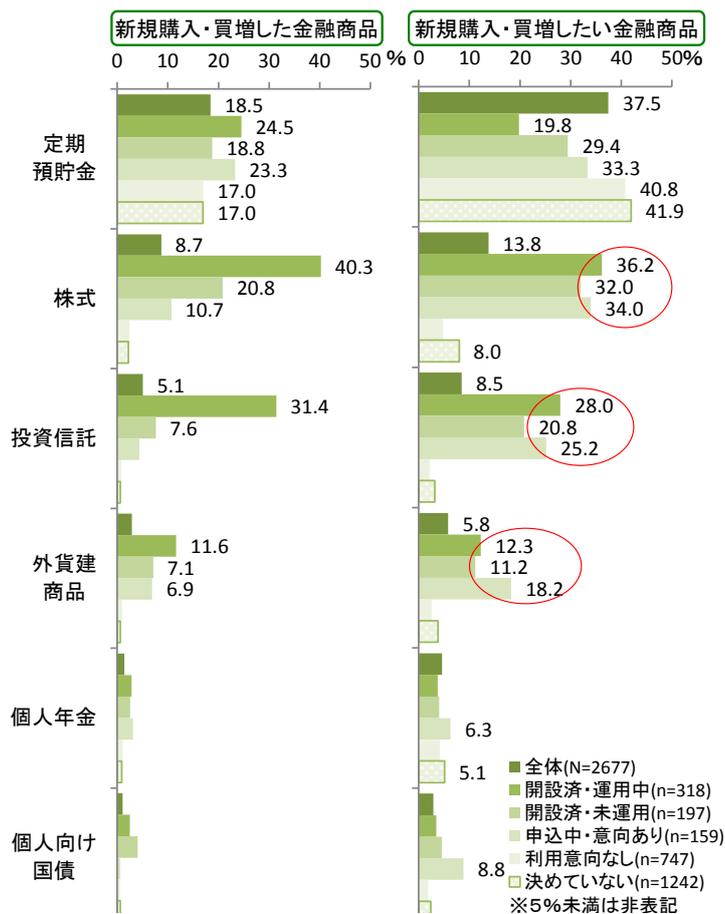
(2) 金融商品種類別の買い増し状況・意向

では実際に、NISA利用者と非利用者では、金融商品の購入・買増にはどのような差があるのだろうか。この1年間に新たに購入または買増した金融商品についてみると、全体では「定期預貯金」が18.5%と、唯一1割を超えて最も多くなっているのに対し、開設済・運用中では「株式」が40.3%で最も多く、「投資信託」(31.4%)とともに突出して高くなっている〔図表-7〕。「株式」は、開設済・未運用でも20.8%と高く、口座開設済みの層では制度の内外を問わず、株式投資を経験しているものと考えられる。同じ設問について属性別にみると、70代以上で「株式」が、公務員で「定期預貯金」、「投資信託」が、それぞれ全体に比べ高くなっている〔図表略〕。

一方、今後、新たに購入または買増したい金融商品についてみると、全体では「定期預貯金」が37.5%と突出して多くなっているものの、「株式」も13.8%と次いで高い。NISA口座の開設状況別にみると、「株式」は口座開設済みの層および申込中・意向ありの層では3割を超えて高く、「投資信託」は2割台、外貨建商品は1割台と、それぞれ利用意向なしや決めていないに比べ高くなっている。

これらの結果は、NISAの利用者や利用意向がある者では、この1年間の経験、今後の意向のいずれにおいても、リスク商品の利用拡大にむけた動機づけがなされているのに対し、利用意向がない層や態度を保留している層では、そもそもリスク商品の保有経験がなく、今後も保有意向を持たないことを意味している。このことは、個人投資家のすそ野の拡大という制度導入の目的に対して、現時点での利用者・利用希望者は、公務員などではすそ野の広がりが窺えるものの、制度導入以前からの個人投資家を中心であるなど、効果は限定的なものに留まっている可能性を示しているとも考えられよう。また、家計の金融資産ポートフォリオの面では、NISA利用者の多くが制度導入以前からリスク商品への投資経験を積んでいたものと考えられることから、現状では、大きな変化は想定できないものの、図表-7に示したように、今後、開設済・未運用や申込中・意向ありの層がリスク商品への投資を拡大していくことで、預貯金中心の家計金融資産のポートフォリオはある程度株式や投資信託などのリスク商品へとシフトしていくもの

図表-7 金融商品の新規購入・買増経験と意向
(新規購入・買増した金融商品上位6項目)



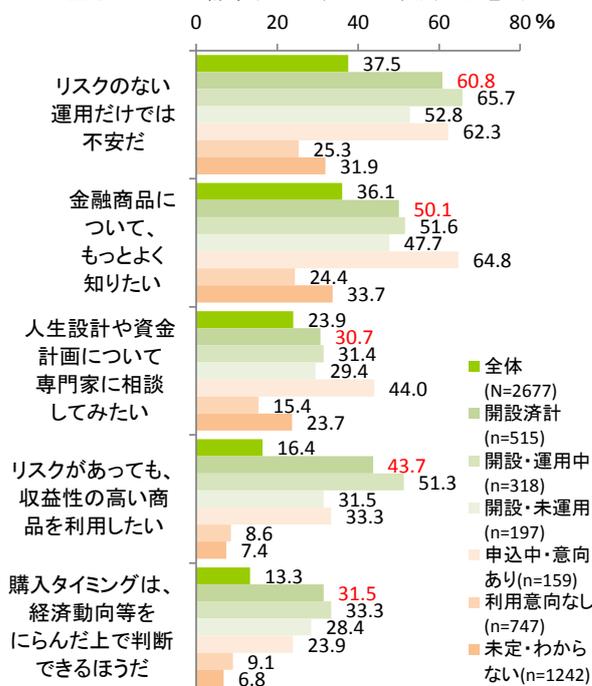
と思われる。

2 | NISA利用者の金融意識

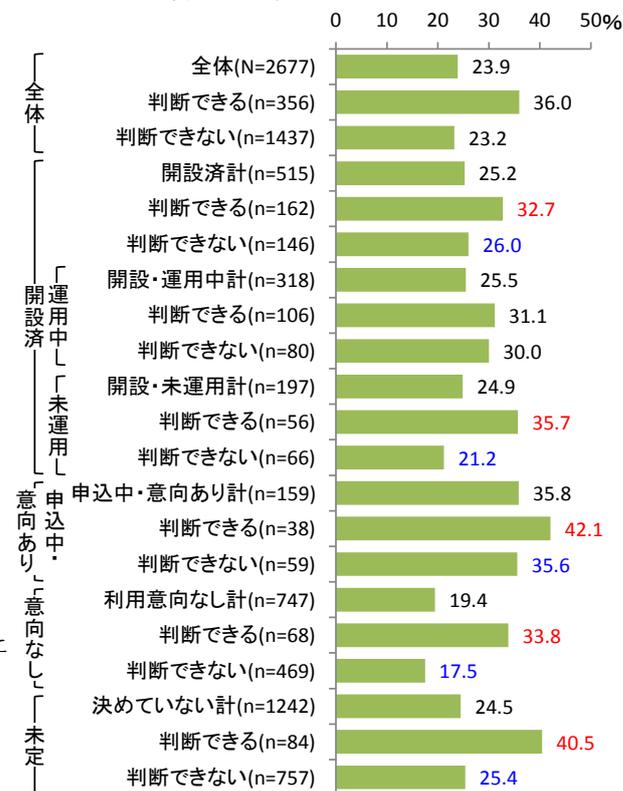
金融商品の利用に関する意識⁵についてみても、「リスクがあっても、収益性の高い商品を利用したい」は、開設済計では 43.7%と、全体 (16.4%) に比べ突出して高くなっており、「リスクのない運用だけでは不安だ」でも、開設済計は 60.8%と、全体 (37.5%) を大きく上回っている〔図表- 8〕。また、「購入タイミングは、経済動向等をにらんだ上で判断できるほうだ」でも 31.5%と、全体 (13.3%) を 20 ポイント以上、上回っていることから、NISA利用者はリスク選好的であるとともに、十分な金融リテラシーを有しているように見受けられる。一方、前述の「購入タイミングは、経済動向等をにらんだ上で判断できる」では、開設済計でも 31.5%に留まり、判断できないと考えている割合 (28.3%) と拮抗している上、「金融商品について、もっとよく知りたい」では開設済計は 50.1%と、全体 (36.1%) に比べ高く、「人生設計や資金計画について専門家に相談してみたい」は 30.7%と、申込中・意向あり (44.0%) より低いものの、全体 (23.9%) を上回る結果となっているなど、金融リテラシーの向上や専門家の助言に対して高いニーズを抱いているように見受けられる。

そこで、「金融機関からの情報提供が不足していると思う」について、「購入タイミングは、経済動向等をにらんだ上で判断できる」の回答状況別にみると、開設済計では、購入タイミングを判断できる者のうち 32.7%が「不足している」と考えているのに対し、判断できない者では 26.0%と、金融リテラシーの水準が十分ではないの方が、不足感を感じていないようである〔図表- 9〕。特に開設・未運用では、判断力の有無による差が 10 ポイント以上と差が大きい。同様の傾向は、開設・運用中の者を除き、N I

図表- 8 金融商品の利用に関する意識



図表- 9 「金融機関からの情報提供が不足していると思う」(NISA開設状況・購入タイミングの判断力別)



⁵ 調査では、金融商品の利用に関する意識について、図表に挙げた項目を含む 22 項目をあげ、自分にあてはまるかどうかを 5 段階尺度でたずねている。ここでは、上位 2 つの「はい」「どちらかといえばはい」を合計した割合を示した。

S Aの開設状況の如何にかかわらずみられていることから、総じて自らの金融知識や判断力に自信がある消費者ほど、金融機関からの情報提供に対し、不足感や不満を抱いているものと思われる。

実際に、口座開設済みの層について、運用状況と金融機関からの情報提供が不足していると考えているか否かの別に、資産運用で利用する金融機関に充実してもらいたい点をたずねた上位6位までの結果をみると、情報提供が不足していると考えている開設済・運用中の層では「金利、配当利回り」が最も多く、2番目に「手数料の値下げ」、「運用商品の品揃え」が共に続き、「職員の商品・業務知識」、「説明のわかりやすさ」、「情報提供サービス」が同率で4位に挙げられているのに対し、情報提供が不足していると考えている開設済・未運用の層では「金利、配当利回り」に次いで「説明のわかりやすさ」、「相談能力」が共に多く、「運用商品の品揃え」、「対応の親切さ」、「職員の商品・業務知識」の順となっている〔図表・10〕。一方で、情報提供が不足していないと考えている層では、開設済・運用中、開設済・未運用とも「説明のわかりやすさ」は3位であり、上位4項目はすべて同じ項目が挙げられている。選択割合を比較しても、不足していると考えている開設済・未運用の層では、「説明のわかりやすさ」が4割台となっているのに対し、他の層ではいずれも3割台に留まっていることから、これらの結果は、情報提供が不足していると考えている未運用の層では、金融機関に対し、担当者の説明力や相談能力の不足が運用を始める上で障害となっていることを表しているものと考えられる。

図表・10 資産運用で利用する金融機関に充実してもらいたい点（複数回答）

		1位	2位	3位	4位	5位	6位
不足している	開設済・運用中	金利、配当利回り (50.6%)	手数料の値下げ/運用商品の品揃え (44.4%)		職員の商品・業務知識/説明のわかりやすさ/情報提供サービス (33.3%)		
	開設済・未運用	金利、配当利回り (46.9%)	説明のわかりやすさ/相談能力 (42.9%)		運用商品の品揃え (38.8%)	対応の親切さ (36.7%)	職員の商品・業務知識 (34.7%)
不足していない	開設済・運用中	金利、配当利回り/手数料の値下げ (46.2%)		説明のわかりやすさ (34.6%)	運用商品の品揃え (34.6%)	対応の親切さ (32.1%)	相談能力 (26.9%)
	開設済・未運用	手数料の値下げ (47.5%)	金利、配当利回り (44.3%)	説明のわかりやすさ (34.4%)	運用商品の品揃え (32.8%)	セキュリティ対策 (26.2%)	対応の親切さ (24.6%)

これらの結果は、裏を返せばN I S A利用者のなかでも相対的にリテラシーが高い者ほど、リテラシー向上に資する情報や専門的な立場からの助言など、金融機関からのわかりやすい情報提供を求めており、情報提供のわかりやすさや消費者からの相談に対応する能力の不足がN I S A内での運用に踏み切れない一因となっていることを表している。一方で、購入タイミングを判断できない開設・運用中の者のうち、金融機関からの情報提供に不足感を持っている者が3割にのぼっていることは、N I S A口座のなかで不十分な知識に基づいて金融商品を売買することで、将来的にトラブルにつながるリスクを抱える消費者が存在する可能性を示唆しているともいえるのではないだろうか。

4——結果の総括とインプリケーション

1 | 結果の総括

これまでみてきたように、現在のところN I S Aの利用者は男性や高齢層に偏っているだけでなく、職業別では公務員や無職の者が中心となっていた。また、口座開設金融機関は証券会社を中心となっているものの、内訳でみると男性や30~40代、公務員では「ネット証券」が、60代以上の高齢層や

無職では「証券大手」が多くなっていて、NISA制度内における年間の累積投資額は、属性によらず上限の「100万円」が4割を超えて最も多く、NISA制度外を含めた貯蓄・投資総額に占める割合では約半数が貯蓄・投資総額の5割以上をNISA内の投資に振り向けている。金融資産ポートフォリオの面でも、全体では金融資産の8割が預貯金などの安全資産に振り向けられているのに対し、NISA口座の開設・運用中の者では安全資産の割合は5割に満たず、「株式」や「投資信託」などのリスク商品を積極的に利用していることも示された。この1年間の新規・買増経験および今後の意向でも、NISAの利用者では経験・意向のいずれにおいても「株式」や「投資信託」が高く、利用意向がある者では「株式」や「投資信託」、「外貨建商品」について今後の新規・買増意向が高い。一方、NISAの利用意向がない者や態度を保留している者では、そもそもリスク商品の保有経験がなく、今後のリスク商品の利用意向も低くなっていることから、NISAを通じた個人投資家のすそ野拡大という目的に対し、実際の利用者は、公務員など一部ですそ野が拡大している可能性が窺えるものの、もともと個人投資家であった者が中心であり、すそ野拡大の効果は限定的なものに留まっている可能性があることが示された。ただし、家計金融資産ポートフォリオの面では、今後、開設・未運用や申込中・意向あり層がリスク商品への投資を拡大していくことで、預貯金等の安全資産から株式や投資信託などのリスク資産へとある程度シフトしていく可能性も窺えた。

金融意識の側面からは、NISA利用者は総じて金融リテラシーが高く、リスク選好的でありながら、より一層の金融リテラシー向上や専門家の助言に対して、依然として高いニーズを抱えていることも示された。金融商品の購入タイミングを自ら判断できる者では、NISAの利用状況の如何に関わらず金融機関からの情報提供に不足感を抱いており、特に開設・未運用の層で判断できない者との差が大きくなっていった。開設・未運用の層のうち、金融機関からの情報提供が不足していると考えている層では特に、金融機関に対して説明のわかりやすさや相談能力の充実を望んでいたことも示された。これらの結果は、金融機関からの情報提供のわかりやすさや消費者の相談に対応する能力の不足がNISA内での運用に踏み切れない一因となっている可能性を示すとともに、十分な判断力がない状態で運用しているにも関わらず金融機関からの情報提供に不足を感じていない者など、将来的にトラブルにつながるリスクを抱える消費者が存在している可能性も示しているといえよう。

2 | インプリケーション

このように、NISA利用者は、意識の面においてもリスク選好的ではあるものの、利用者すべてが金融商品の売買について自分で判断できるほど、潤沢な知識を有しているわけではないようである。また、実際には十分な知識を有していない者ほど、金融機関からの情報提供に不足感を感じておらず、将来的なトラブルの種になりかねないものの、総じて金融リテラシーの向上や専門家の助言に対するニーズは高いこと、利用意向がない者や態度を保留している者ではそもそもリスク商品の利用経験がなく、今後の利用意向も低いことから、NISA普及は現状の利用者や利用希望者に限られる可能性もあろう。このことは、前述のとおり、個人投資家のすそ野の拡大という制度導入時の目的に対し、現時点ではすそ野の拡がりも限定的であり、NISAの利用意向がない者を含め、個人投資家を大幅に増やすことは極めて困難であることを意味している。

一方、制度導入のもう一つの目的である経済成長に必要な成長資金の供給拡大という点については、

今後、未運用者や利用意向がある者の資金がリスク商品を通じて市場に流入していくことを鑑みれば、既に運用中の者の資金と併せて、少なからず成長資金の供給拡大にはつながるものと思われる。

これらのことから、NISAの今後の利用拡大に向けては、申込を容易にするなどの利用者のすそ野を拡げる方策よりも、年間の非課税投資額の引き上げや未運用の者に対する投資教育の機会やわかりやすい情報提供、投資に踏み切れない消費者に向けた相談など、現状の利用者に対して投資の拡大を促す方が、有効であるとも考えられよう。

また、利用意向がない者や態度を保留している者の中には、リテラシーが不足していることで、リスク商品の利用やNISA口座開設に踏み出せない者も少なからず含まれているものと思われる。NISAの利用状況に関わらず金融商品の購入タイミングを自ら判断できる者ほど金融機関からの情報提供に不足感が高くなっていたことと考え合わせれば、NISAの確実な普及や利用の拡大に向けては、NISAやリスク商品購入のメリットやデメリットについての正しい理解を促すなど、消費者の金融リテラシー向上に向けた情報提供の拡充も欠かせまい。今年1月よりNISA口座の金融機関が年単位で変更できるようになっていることを鑑みれば、消費者に向けた情報提供のあり方は、顧客の獲得や維持に向けても、さらに重要性を増しているものとも考えられよう。