

一般社団法人 資産運用業協会
調査部 調査レポート

若年層未投資者の資産形成に向けた投資行動形成過程の考察 ーグループインタビューからみる 金融コンピテンシー及び金融ケイパビリティの観点ー

1. 定性調査の背景と本稿の目的
2. 定性調査の概要
3. グループインタビューに基づく未投資者の投資行動形成過程
 - (1) 個別4つのケース
 - (2) ケース間比較に見る課題の特徴
4. 金融コンピテンシー及び金融ケイパビリティによる解釈
 - (1) 金融コンピテンシー
 - (2) 金融ケイパビリティ
 - (3) 関連すると考えられる金融コンピテンシー及び金融ケイパビリティ上の課題
5. まとめと示唆

2026年8月19日

一般社団法人 資産運用業協会 調査部 主任研究員 青山直子

1. 定性調査の背景と本稿の目的

前稿「若年層の投資行動と生活設計意識—定量調査から見える生活設計意識の重要性—」において、人々の知識、理解、意識と投資行動との関連や、それらの年齢層による違いを明らかにした。一方で、アンケート調査からは、未投資の理由である「仕組みがわからない」、「どう始めたらよいかわからない」、「現在の収入が投資に回せるほど多くないから」の背景にある心理や意思決定の過程を十分に把握することは難しく、どのような考え方や判断が存在するのかは明らかではなかった。

それには、将来設計に対する考え方や投資に対する認識など、多面的な要因が存在する可能性があると考え、定性調査として若年層の未投資者を対象としたグループインタビューを実施し、投資行動形成過程（投資を開始するか否かに至る過程）を調査した。

その結果、将来設計、リスク・リターンの理解、情報収集、商品選択、行動への移行など、未投資の理由は一人ひとりの中で複数の要因が相互に関連しながら形成されており、その特徴は、金融コンピテンシー及び金融ケイパビリティの観点から整理することにより、より体系的に理解できると考えられた。

そこで、本稿では、一人ひとりの中で複数の要因がどのように関連し、資産形成に向けた投資行動形成過程に影響しているのかに着目しながら、金融コンピテンシー及び金融ケイパビリティの視点から考察したい。

2. 定性調査の概要

定性調査は、4つのグループ（以下 Gr）に分けた対面のインタビュー形式にて実施した¹。

なお、本グループインタビューでは、若年層（20～30代）の未投資者を対象としたが、議論の活性化を図る観点から、事前のアンケートにより、参加者は投資に全く関心のない者のみではなく、未投資ではあるものの投資に一定の関心を有する者を中心に構成した。また、資産形成に関する意識や意思決定を把握することを目的としたことから、当面の生活維持が最優先となる状況にある者は対象外とした。

従って本調査結果は、若年層の未投資者全体ではなく、「投資にある程度の関心はあり、経済的に実施可能でありながら、まだ投資を始めていない層」の投資に至らない背景や投資行動形成の過程を理解するための示唆を得るためのものである。

手法	対面によるグループインタビュー
対象者居住地域	首都圏

¹ グループインタビューの設問構成及び調査手順を含む詳細については、「グループインタビュー報告書」(https://www.imaj.or.jp/statistics/research/survey/GI_2026/)を参照されたい。なお、グループインタビューの中では、参加者の投資に対する認識を確認する目的で、積立シミュレーション資料及びインデックスチャート資料を提示している。本レポートでは、これらの資料が考察の理解に資すると考えられるため、参考資料として文末に掲載している。

Gr 数／対象者数	4Gr (1Gr 6 名)
各 Gr の属性	Gr1：投資による資産運用を行っていない 20～30 代の未婚男性 Gr2：投資による資産運用を行っていない 20～30 代の未婚女性 Gr3：投資による資産運用を行っていない 20～30 代の既婚男性 Gr4：投資による資産運用を行っていない 20～30 代の既婚女性

3. グループインタビューに基づく未投資者の投資行動形成過程

(1) 個別 4 つのケース

インタビューの対象者の発言を整理すると、各々異なる背景を持つものの、資産形成に至らない意思決定過程にはいくつかの特徴的なパターンが認められた。それらを代表的に表している 4 名のケースを取り上げ、主な発言内容とともに投資行動形成過程を整理する。

なお、各ケースは個別事例として紹介するものであるが、そこで示される特徴は、Gr をまたいで複数の参加者にも共通して観察されたものである。

①ケース A (Gr1)：生活設計を描いておらず、投資を自分事として捉えていない

- ・実家暮らしの未婚男性。飲食業の接客の仕事の給与から家にお金を入れ、残りは趣味や生活費に充て、余剰資金は銀行に預金している。
- ・事前のアンケートでは「投資に関心ない」と回答したが、「お金を預けている銀行からたまに電話が来て iDeCo や NISA をすすめられる」という経験はある。

<将来について>「今が必死であり先のことには考えていない」「物欲はあまりないので今後は季節のイベントに行くのにお金を使いたい」「一人暮らしをしたら小動物を飼いたい」

<金融教育・知識について>「学校で学んだことはない」、「現金そのものの価値が下がるという話もそういえば聞いたことがある。1 万円札は 1 万円なのにそれが 9 千円になるということだろうか。形だけ 10 万円持っていて価値は 9 万円に下がるのだとしたらあれ？と思う」

<銀行からの勧誘について>「(NISA は) 利益が出るのはいいが、手数料など他のことで実は料金がかかるという。そういうマイナスなところも含めると本当にちゃんと上がるのか疑問」

<投資のイメージについて>「一言で言うところちょっとギャンブルっぽいイメージがある。たとえば FX でめちゃくちゃ損するとか」「金融商品という単語もよく聞くが、具体的に何かとなると全くわからない」

<投資したくない理由>「手元に現金として持っていたい」

<相談するとしたら>「公的機関の認定アドバイザーがいい。公的機関は日本の政府が認めているわけなので責任も重い」「逆にやめた方がいいと思うのは生成 AI」

<積立シミュレーション資料の感想>「正直、本当かという思いが拭えない」

<座談会の感想>「投資について勉強しておこうと思う」

同ケースからは次のような行動形成過程がうかがえる。

将来の生活設計が具体化していない→将来に必要な資金を具体的に考える機会がない→投資を資産形成の手段として自分事として捉えていない→金融商品の制度や仕組みを十分理解していない→手数料や勧誘への不信感が生じる→「投資＝ギャンブル」というイメージが強化される→信頼できる相談先を見いだせず、判断に自信が持てない→ こうして、現金保有を選び続けた結果として、未投資の状態が続いていると考えられる。

当初は「投資に関心ない」と回答していたが、座談会を通じて「まず勉強してみよう」という段階へ意識が変化した。積立シミュレーション資料の提示に対して、他の参加者と異なり当初懐疑的な反応を示していたが、最終的に「勉強してみようと思った」との感想に至ったのは、当資料を自分事として捉えるようになったためと考えられる。

②ケース B (Gr2)：知識はあるが最適解を求め過ぎ、行動していない

- ・ 経済系学部卒業後、保険関連会社の営業職として勤務する一人暮らしの未婚女性。毎月一定額を必ず貯蓄し、賞与は自由に使っている。
- ・ FP2 級を取得している。病気への備えとして 300 万円の預金を目標に普通預金に貯蓄し、達成している。

<将来について>「30 代のうちに住宅を購入したい」「奨学金を結婚前には返済したい」、「子どもができた場合の教育費も考えている」「将来的には東京と遠方の出身地の二拠点生活をしたい」

<金融知識について>「物価が上がるので、お金の価値は持っているだけでは下がる。物価とともに自分の資金も増やしていけないと同じ生活レベルは保てない」

<投資について>「投資はした方がいいと思っている。でも思い浮かぶ選択肢が多過ぎて、どれが最適解なのか为本当にわからない」「将来いくら必要なのかもわかっていない。ゴールによってかけるお金も変わるのかなと思うと難しい」「2,000 万円問題をよく聞くので絶対 2,000 万は必要。でもそもそも年金も足りるのかと考えると 2,000 万では絶対足りない。5,000 万は欲しい」

<投資を始められない理由>「難しいというのが最大の理由」「たいいていのものには正解や王道ルートがあるものだが投資にはこうすれば正解というのがないので難しい」「証券会社をどこにするか、NISA と iDeCo をどちらから始めるか、いろいろ考えると面倒になって前に進めない」

<投資している人のイメージ>「リスクばかり考えているから私は踏み出せていない。(投資する人は) 利益をちゃんと見据えて踏み出せるイメージ。積極的な人は全般的に投資にもアクティブなのではないかと思っている」

<相談先について>「信頼できるのは投資経験のある友人知人、公的機関のセミナー」「FP にはあまり惹かれないが有料相談は嬉しい」「お金を払ってでもいい情報が欲しいのでむしろお金を払い、「ただ資格をとれば FP なのか、そのへんがよくわかっていない。FP を語っていただければみんなレベルが高いか」というとそうではないと思っている」

<積立シミュレーション資料の感想>「時間が味方するんだと思う。先延ばしにしていること自体がすごくロスでもったいない。今月中に始めようと思う」

同ケースからは、次のような行動形成過程がうかがえる。

将来の生活設計は比較的具体的である→投資の必要性を認識している→金融知識も一定程度有している→しかし、「どの制度を利用するか」「どの商品を選ぶか」「いくら投資するか」という最適解を求め続ける→判断に自信が持てない→意思決定を先送りする→ こうして意思決定の先送りが繰り返され、未投資のまま時間が経過していると考えられる。

このケースからは、「金融知識を増やせば投資を始める」という単純な関係ではないことを示していると思われる。むしろ、一定の知識を有する人ほど選択肢の多さや判断への責任を強く意識し、過度な分析が行動を妨げる状態に陥る場合があることを示唆する事例と思われる。

③ケース C (Gr3)：リスクを元本割れと捉え、生活防衛意識から現金保有を優先している

- ・情報系企業に勤務する既婚男性。家計は妻が管理している。
- ・昨年転職により収入が増えたことで、現在は毎月約 10 万円を貯蓄している。

<将来について>「5 年後くらいに住宅を購入したい」「老後にもお金は必要」「妻が病気になった経験があり、急な支出への備えは必要」

<金融教育について>「学ぶ機会は今まで全くなかった」「新 NISA が始まった時に銀行へ話を聞きに行った。その時だけは唯一行動を起こしたが、話を聞いてもどうしてもリスクがつきものだよなというところに着地してしまい、自分の判断でいくのは難しいなと思いながら今に至っている」

<投資について>「NISA も株とそんなに変わらないように聞こえた」「FX も現物株も NISA も大きく括ると全部一緒に見えてしまっている」「リスクとは元本割れ」

<投資を始められない理由>「お金の管理が難しいことにすごく共感できる。友人が FX をやっている。プラスになっていないわけではないが、急に引っ越さなければならなくなった時にキャッシュがなく、お金を借りなければいけない状況になった。それを聞くとやはり現金の安心感はすごい」「急な支出があると現金が必要」「積立といっても数千円では意味がないと思った」「まずは『減る』がないふるさと納税から始めたい」

<投資をしている人のイメージ>「決断力がある人。物事が俯瞰で見れて客観視できる人。勇気がある人。自分なりの未来を考えられて、それをもって決断できる人」

<相談先について>「理想は投資経験のある友人や投資経験のある家族。でも現実的にはいない」「金融機関は結局商売なので自分の得する方向にもっていきだろうというバイアスがかかり、あまり相談したいと思わない」

<積立シミュレーション資料の感想>「ちょっと見方が難しいなというのがあり、逆説的に考えることができていないが、リスクは思ったより少なそうだなという印象を受けた」

<座談会の感想>「今が楽しいのが一番いいと思う。とはいえ先々自分の時には年金もそんなにもらえないのではないかと考えている。今日は投資の有効性が意外とあるのだとわかったし、リスクが低めだなと判断したものから少しずつ何か始めていこうかなとは思った。面倒くさいなと思っていたが、始めようという気持ちが若干上がった」

同ケースからは、次のような行動形成過程がうかがえる。

住宅購入や老後への備えなど将来の生活設計はある程度描いている→資産形成の必要性を認識している→一方で、投資制度や商品の違いを十分理解できていない→「投資＝元本割れの可能性があるもの」と認識する→急な支出への備えとして現金保有を優先する→現金を投資へ振り向けることに心理的抵抗を感じる→こうした心理的抵抗が解消されないまま、未投資の状態にとどまっていると考えられる。

このケースが示唆するのは、未投資の背景には「リスクとは元本割れを指し、それを避けたい」という一般的な理由だけでなく、「生活防衛資金と長期の資産形成資金を区別」して考えられていないことがあるという点であろう。

④ケース D (Gr4)：投資の必要性を認識しているが、実践段階での障壁があり躊躇う

- ・30代前半、既婚女性。共働き世帯で小学生の子ども1人。
- ・家計簿をつけることが苦手で収支状況を把握しておらず、毎月決まった額を貯金することはしていない。生活費から余ったお金を夫との共有口座に入れて貯めており、大きい買い物はどういうふうになら買うかなどは2人で話し合っている。

<将来について>「1～2年以内に住宅を購入したい」「10年後には子どもの大学費用と義母の介護が重なりそう」「10年後にはお互いまだ現役で働いていると思うが、今に比べて出ていく金額がかなり大きくなりそうなので不安」「20年後には余裕を持った生活ができるよう今貯めておきたい」

<投資について>「NISAやiDeCoは知識がない人でも始めやすいイメージ」「周囲で始めている人も多く、一番興味があるのはNISA」「投資は知識がないと難しいもの」

<投資を始められない理由>「知識をつけることを後回しにしている」「はじめの一步が踏み出せない」「家事や仕事が優先になってしまう」「証券会社を選んで口座を作るところが億劫」「ネット証券は良いと聞くが開設が面倒」「平均5分で口座開設ができますと言われたら結構身近に感じる。スマホで5～10分なら許容範囲」「今使っているネット銀行口座で始められるならハードルが下がる」

<投資している人のイメージ>「祖父が株主優待目当てに（株式投資を）している。時間に余裕があるからそれを気にしていただけるのかなど。時間の余裕がないと難しそうなイメージがある」

<相談先について>「投資経験のある友人知人と家族。気軽に相談できる」「Instagramは利益誘導がありそうで信用できない」

<インデックスチャート資料の感想>何年前かに株を買っておけばこれだけになったというのは理解できる。でも会社が持っている株とはそもそも何なのか、1株いくらというのは何で決まっているのか、そういうことも理解できていない。そもそも株が上がった理由もわからない」

<積立シミュレーション資料の感想>「数字を見るとかなり増えることが理解できた」「20代と30代の差を見ると、すぐ申し込みまでした方が得だと思った」「有休を使ってでも調べて申し込みたい」

同ケースからは、次のような行動形成過程がうかがえる。

住宅購入・教育費など将来の支出は具体的に想定している→資産形成の必要性を認識して

いる→NISA にも関心がある→しかし制度選択や口座開設の手間や負担感から後回しになる→知識不足というより投資を始めるまでのハードルが高く感じられる→ こうしてハードルの高さが行動を妨げ、未投資の状態が続いていると考えられる。

(2) ケース間比較に見る課題の特徴

以上の4事例を比較すると、未投資に至る経路は一律ではなく、それぞれ異なる段階で意思決定が停滞していると思われる。各ケースと生活設計及び未投資に至る直接的な要因が類似する参加者の発言を整理すると、次のような特徴に分類できる。

(図表1) Gr インタビュー参加者の生活設計度合別特徴

ケース	生活設計	未投資に至る直接的な要因	各ケースに近い他の参加者にも見られた発言例	共通して見られる特徴
A	具体性が乏しい	投資を資産形成の手段として捉えていない	「大きな支出が出てくることは予想していない」 「自分の将来のイメージができない」 「先のことより今」 「将来のことを具体的に考えていない」	将来の生活設計や必要資金を具体的に考える機会がない
B	やや具体的で、病気への備えとして300万円を目標に普通預金で蓄えている	意思決定を先送りする	「納得できるくらいの知識がない」 「情報がありすぎる」 「口座は作ったがどれを選べばいいか」 「情報が多すぎて、手を出せない」 「自己責任と言われると突き放された気分になる。自分でよくわからないものに判断していいのか不安になる」	最適解を求めるあまり判断に自信を持ってない
C	やや具体的で、住宅・老後資金に向けて毎月一定額ずつ普通預金で積み立てている	現金保有を選択する	「リスクとは、元本割れ」 「一所懸命働いたお金が減ったら困る」 「現金が一番安心」 「ちょっとでも損した時に心理的にイライラするストレスが嫌」	リスクを元本割れと捉え、生活防衛資金を優先する
D	やや具体的だが、資金計画はない	口座開設などを先送りする	「どう始めたらいいか全然わからない」 「NISA とか投資信託とかきちんと調べる時間がとれない」 「本当にやり方がわからない」 「商品や制度がわかりにくく面倒」	投資の必要性を理解しつつも行動に移せない

(出所) 筆者作成

以上のように、未投資に至る直接的な要因は参加者によって異なっている一方で、それらを比較すると、他の参加者の発言からも、「将来の生活設計」「金融商品や制度に関する理解」「投資判断への自信」「実際に行動へ移す段階」のいずれかに課題を抱えている点は共通していた。

すなわち、未投資の背景は単一の要因ではなく、知識・判断・行動の各段階における複数の要因が重層的に作用した結果であることが見てとれる。

また、共通して見られる特徴からは、金融知識の不十分さもあるものの、未投資の状態は知

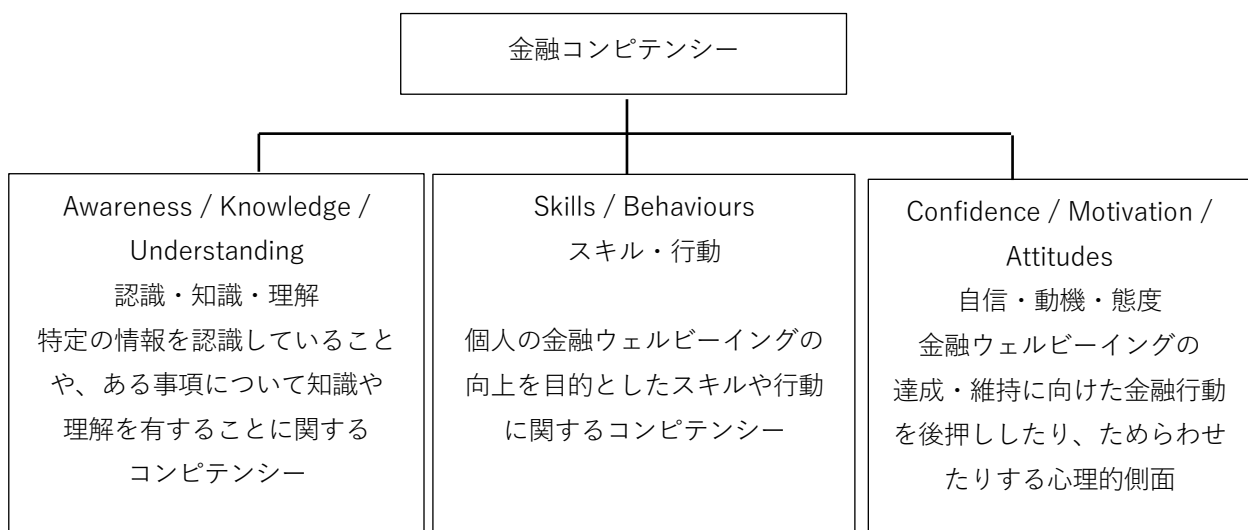
識の有無だけでは説明できず、知識を判断や行動に結び付ける側面も含めて捉える必要があると考えられる。この点は、インタビュー内で提示した資料への反応の違いにも表れている。積立シミュレーション資料については、ケース A を除く参加者から、自身の将来に結び付けて捉え、積立投資を始めてみようという意識の変化が確認された。一方、インデックスチャート資料については、自身の生活に結び付けて捉えることが難しく、他人事として受け止める参加者が目立った。この違いは、資産形成を「自分事」として捉える上で少なからぬ示唆であると思われる。

4. 金融コンピテンシー及び金融ケイパビリティによる解釈

(1) 金融コンピテンシー

図表 1 で示した 4 つのケースは、金融知識の不足のみならず、知識を判断や行動へ結び付ける過程や、意思決定を支える心理的側面にも未投資の要因が存在することを示唆していた。

(図表 2) 金融コンピテンシーの 3 つの側面



(出所) European Union/OECD (2022)『*Financial competence framework for adults in the European Union*』
Section 1.2 "Navigating the financial competence framework" を基に筆者作成。日本語訳は筆者による。

こうした特徴は、OECD が示す「金融コンピテンシー」(financial competence)の概念によって捉えることができるのではないだろうか。図表 2 は、European Union/OECD (2022)『*Financial competence framework for adults in the European Union*』における同フレームワークにおいて、金融コンピテンシーを Awareness / Knowledge / Understanding、Skills / Behaviours、Confidence / Motivation / Attitudes の 3 つの側面 (dimensions) から構成していることを図示

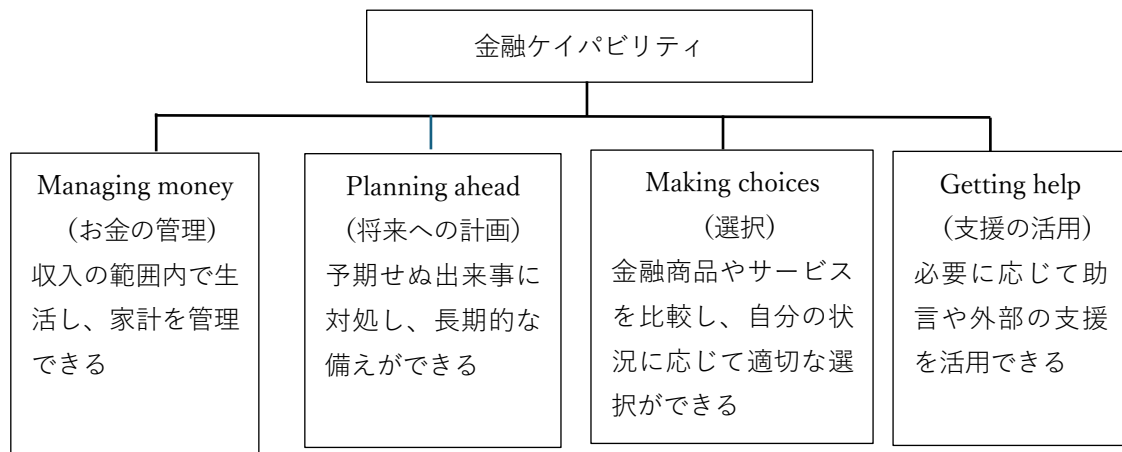
したものである²。

(2) 金融ケイパビリティ

一方で、金融コンピテンシーを備えているだけでは、必ずしも資産形成行動に繋がるとは限らないと思われる。そこで重要であるのは、金融コンピテンシーを日常生活上の意思決定や行動の中に結び付ける能力として捉える「金融ケイパビリティ」(financial capability) の概念ではないだろうか。

Kempson et al. (2005) 『*Measuring Financial Capability: An Exploratory Study*』³ では、金融ケイパビリティを、実生活において適切な金融行動を行う (behaviour) ための主要な領域として、Managing money、Planning ahead、Making choices、Getting help の4つから整理している (図表3)。

(図表3) 金融ケイパビリティの4つの領域



(出所) Kempson et al.(2005) 『*Measuring financial capability: an exploratory study*』 1.3. "Designing and testing the questionnaire" を基に筆者作成。日本語訳は筆者による。

² 金融コンピテンシーに係る当該報告書 European Union/OECD (2022) 『*Financial competence framework for adults in the European Union*』の前身として、OECD (2016) 『*G20/OECD INFE Core competencies framework on financial literacy for adults*』がある。2022 は 2016 をより発展・体系化しているため、本稿では 2022 に基づいて検討している。

³ 2006 年には Atkinson et al. (2006) 『*Levels of Financial Capability in the UK: Results of a Baseline Survey*』が約 5,300 人を対象とした全国調査を実施し、英国人の金融ケイパビリティの現状を測定している。同調査では、Kempson et al. (2005) 『*Measuring Financial Capability: An Exploratory Study*』で整理された4つの行動領域 (Managing money、Planning ahead、Making choices、Getting help) をもとに、実際の調査分析を経て「Making choices」を「Choosing products」、「Getting help」を「Staying informed」と改称した上で、4つの領域に基づいて測定が行われた。本稿では、金融ケイパビリティの概念的整理を目的とすることから、Kempson et al. (2005) 『*Measuring Financial Capability: An Exploratory Study*』に基づいて検討する。

(3) 関連すると考えられる金融コンピテンシー及び金融ケイパビリティ上の課題

金融コンピテンシーの3つの側面から「なぜ適切な判断に至らないのか」という背景を、金融ケイパビリティの4つの領域から「なぜ実際の行動に結び付かないのか」という課題を捉えられるとすれば、図表1に示した各ケースを、両視点から整理することにより、特に関連が強いと考えられる課題を、図表4のように位置付けることができるのではないだろうか。

その課題の整理は、ケースごとに異なる未投資に至る主たる背景要因を捉える手がかりにもなると思われる。

(図表4) ケース別にみた未投資に関連すると考えられる
金融コンピテンシー及び金融ケイパビリティ上の主な課題

ケース	未投資に関連すると考えられる 金融コンピテンシー上の主要な課題	未投資に関連すると 考えられる 金融ケイパビリティ 上の主要な課題	未投資に関連 すると考えら れる主たる 背景主要因
A	Awareness / Knowledge / Understanding	Planning ahead	将来設計不足
B	Confidence / Motivation / Attitudes	Making choices	判断への自信 不足
C	Awareness / Knowledge / Understanding	Making choices	リスク認識
D	Skills / Behaviors	Making choices	行動開始の ハードル

(出所) 筆者作成

なお、図表4におけるケースCについては、「リスク＝元本割れ」や「NISAもFXも株も全部同じ」といった発言が特徴的であり、その認識は投資に対する不安や判断への自信にも影響を及ぼしていると考えられ、Confidence / Motivation / Attitudesの課題も考えられるが、「リスク」に対する認識が十分でないことが起因していると考えられるので、主たる課題は、Awareness / Knowledge / Understandingにあると整理した。

なお、金融ケイパビリティのうち Getting help (外部の助言・支援の活用) については、ケースAからDのいずれにおいても、専門家への相談やNISA等の非課税制度といった外部リソースを十分に活用できていない状況が共通していた。これはケース間の相違点ではなく、調査対象者全体に通じる課題であることから、図表4中には記述していない。ケースBにおいても、「お金を払ってでもFPに相談したい」と発言がなされたものの、FPの質や専門性については判断に迷いが見られたことから同様に課題と位置付けられよう。

そのうえで、未投資に関連すると考えられる背景主要因については、ケースAは「将来設計不足」、ケースBは「判断への自信不足」、ケースCは「リスク認識」、ケースDは「行動開始のハードル」と整理した。ただし、インタビュー後の反応に見る今後の行動変容の可能性は、各ケースによって異なっていた。

ケース A は、当初は「投資に関心がない」と回答していたものの、インタビュー後には「投資について勉強してみようと思う」と発言しており、資産形成を自分事として捉える契機となったことがうかがえる。

ケース B は、投資の必要性や金融知識は既に有していたことから、インタビューによる大きな認識の変化はみられず、依然として「最適な選択ができるか」という判断への自信が課題として残っていた。

ケース C は、「リスク＝元本割れ」という認識自体は変わらなかったものの、モンテカルロシミュレーションを通じて、積立投資における元本割れの可能性は想像していたほど高くはないとの印象を持ち、「投資の有効性が意外とある」、「何か始めてみようという気持ちになった」と発言した。すなわち、リスク概念そのものへの理解が深まったわけではないが、元本割れの可能性に対する認識が変化したことが、投資行動への心理的抵抗を弱めたものと考えられる。

ケース D は、「すぐ申し込んだ方が得だと思った」、「有休を使ってでも調べて申し込みたい」と発言しており、知識不足よりも行動開始のハードルが下がることによって、具体的な行動意図が形成されたものと言えよう。

以上のように、未投資者の背景には金融知識の不足だけでは説明できない個人ごとに異なる要因が存在している。金融コンピテンシー及び金融ケイパビリティの視点から整理すると、「将来設計が課題」「判断への自信が課題」「リスク認識が課題」「行動開始が課題」のように、未投資に関連すると考えられる異なる背景主要因が捉えられ、それぞれに応じた支援のあり方を検討する必要があることが示唆されたと言えよう。

5. まとめと示唆

若年層のなかで、時間をかける投資による資産形成を始めているか否かは、将来的な資産形成の状況に少なからず影響を及ぼすと思われる。年代別の家計金融資産額をみても、平均値と中央値の乖離から、若年層において既に世代内格差が広がっていることがうかがえる⁴。こうした状況を踏まえれば、実行の意思を顕在化させることも含め、実行の意思がありながら未実施である人々への支援は重要である。

現在の生活にいくら必要であり、将来いくら必要になるのかは、それぞれの価値観や生活設計によって異なる。そのため、自らの生活設計を踏まえて必要な資産形成を考え、自身で納得して実践できる状態に至ることが、お金に対する不安の軽減にもつながるものと考えられる。

インタビューから得た具体事例からは、将来設計を具体化し資産形成を自分事として捉える支援、正解探しではなく自ら判断する自信を育む支援、リスク概念に加えて元本割れの可能性

⁴ 資産運用業協会 調査レポート「若年層の投資行動と生活設計意識一定量調査から見える生活設計意識の重要性」を参照されたい

に対する理解を深める支援、口座開設など最初の一步を後押しする必要と考えられる支援が整理された⁵。

その際、支援の主体として、金融コンピテンシーの形成については、教育機関や公的機関による中立的な情報提供や学習機会の充実が重要であると考えられる。一方、金融ケイパビリティは、現実の生活の中で判断し行動する力であることから、金融機関や専門家による伴走的な支援に加え、家族や友人など身近な支援者の役割も期待される。

さらに、「誰が支援するか」という視点に加え、「誰がどの段階を支援するか」という視点が重要であろう。未投資者が躊躇う段階は一律ではなく、単に金融リテラシー不足を補うだけで解決せず、それぞれに応じて必要となる支援の内容や担い手も異なると考えられる。従って、支援に当たっては、未投資者が意思決定過程のどの段階にあるのかを把握した上で、それぞれの課題に応じた支援へと結び付けていく視点が重要となろう。その際、金融コンピテンシー及び金融ケイパビリティの枠組みは、支援のあり方を検討するための一つの視点を提供するものと考えられるのではないだろうか。

【参考資料1】積立シミュレーション

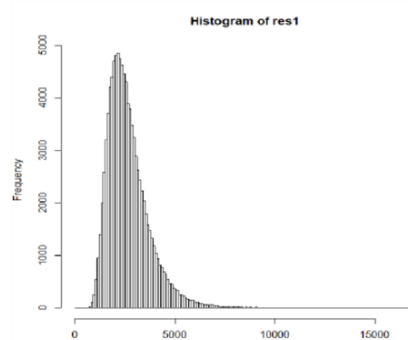
提示資料④「積立シミュレーション」20代

20代 1万円から始めるパターン			20代 1.5万円から始めるパターン			20代 2万円から始めるパターン		
毎月拠出する金額			毎月拠出する金額			毎月拠出する金額		
20代	10,000		20代	15,000		20代	20,000	
30代	15,000		30代	20,000		30代	30,000	
40代	20,000		40代	30,000		40代	40,000	
50代	30,000		50代	40,000		50代	60,000	
(単位：円)								
20代	積立拠出額	積立評価額	20代	積立拠出額	積立評価額	20代	積立拠出額	積立評価額
10年後	1,200,000	1,608,148	10年後	1,800,000	2,412,221	10年後	2,400,000	3,216,295
20年後	3,000,000	5,238,289	20年後	4,200,000	7,455,397	20年後	6,000,000	10,476,579
30年後	5,400,000	12,421,768	30年後	7,800,000	17,926,137	30年後	10,800,000	24,843,539
40年後	9,000,000	26,653,759	40年後	12,600,000	37,934,972	40年後	18,000,000	53,307,519
30代	積立拠出額	積立評価額	30代	積立拠出額	積立評価額	30代	積立拠出額	積立評価額
10年後	1,800,000	2,412,221	10年後	2,400,000	3,216,295	10年後	3,600,000	4,824,443
20年後	4,200,000	7,455,397	20年後	6,000,000	10,476,579	20年後	8,400,000	14,910,794
30年後	7,800,000	17,926,137	30年後	10,800,000	24,843,539	30年後	15,600,000	35,852,274
40代	積立拠出額	積立評価額	40代	積立拠出額	積立評価額	40代	積立拠出額	積立評価額
10年後	2,400,000	3,216,295	10年後	3,600,000	4,824,443	10年後	4,800,000	6,432,591
20年後	6,000,000	10,476,579	20年後	8,400,000	14,910,794	20年後	12,000,000	20,953,157
50代	積立拠出額	積立評価額	50代	積立拠出額	積立評価額	50代	積立拠出額	積立評価額
10年後	3,600,000	4,824,443	10年後	4,800,000	6,432,591	10年後	7,200,000	9,648,886

※各年代の違いは、それぞれの年代から始めた場合の資産額を示す。

⁵ 本章に示す支援の視点は、4グループ・計24名の若年未投資者を対象としたグループインタビューから得られた具体的な語りに基づくものであり、統計的な代表性を目的としたものではないという限界を有する。

	1%	5%	10%	25%	50%	平均	75%	90%	95%	99%
国際分散投資	1109	1387	1570	1934	2463	2668	3169	4012	4638	6133



提示資料④ 「積立シミュレーション」30代

20代 1万円から始めるパターン

20代 1.5万円から始めるパターン

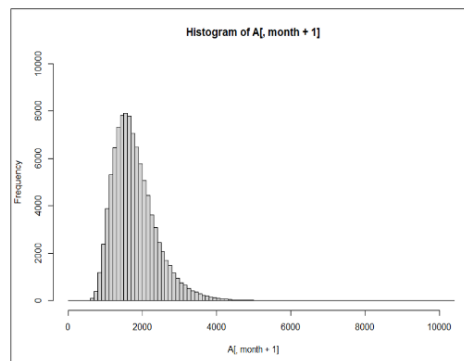
20代 2万円から始めるパターン

(単位：円)

	毎月拠出する金額			毎月拠出する金額			毎月拠出する金額	
20代	10,000		20代	15,000		20代	20,000	
30代	15,000		30代	20,000		30代	30,000	
40代	20,000		40代	30,000		40代	40,000	
50代	30,000		50代	40,000		50代	60,000	
20代	積立拠出額	積立評価額	20代	積立拠出額	積立評価額	20代	積立拠出額	積立評価額
10年後	1,200,000	1,608,148	10年後	1,800,000	2,412,221	10年後	2,400,000	3,216,295
20年後	3,000,000	5,238,289	20年後	4,200,000	7,455,397	20年後	6,000,000	10,476,579
30年後	5,400,000	12,421,769	30年後	7,800,000	17,926,137	30年後	10,800,000	24,843,539
40年後	9,000,000	26,653,759	40年後	12,600,000	37,934,972	40年後	18,000,000	53,307,519
30代	積立拠出額	積立評価額	30代	積立拠出額	積立評価額	30代	積立拠出額	積立評価額
10年後	1,800,000	2,412,221	10年後	2,400,000	3,216,295	10年後	3,600,000	4,824,443
20年後	4,200,000	7,455,397	20年後	6,000,000	10,476,579	20年後	8,400,000	14,910,794
30年後	7,800,000	17,926,137	30年後	10,800,000	24,843,539	30年後	15,600,000	35,852,274
40代	積立拠出額	積立評価額	40代	積立拠出額	積立評価額	40代	積立拠出額	積立評価額
10年後	2,400,000	3,216,295	10年後	3,600,000	4,824,443	10年後	4,800,000	6,432,591
20年後	6,000,000	10,476,579	20年後	8,400,000	14,910,794	20年後	12,000,000	20,953,157
50代	積立拠出額	積立評価額	50代	積立拠出額	積立評価額	50代	積立拠出額	積立評価額
10年後	3,600,000	4,824,443	10年後	4,800,000	6,432,591	10年後	7,200,000	9,648,886

※各年代の違いは、それぞれの年代から始めた場合の資産額を示す。

	1%	5%	10%	25%	50%	平均	75%	90%	95%	99%
国際分散投資	852	1,028	1,142	1,373	1,693	1,795	2,102	2,571	2,909	3,680



【参考資料2】インデックスチャート

提示資料③ 「インデックスチャート」



提示資料③ 「インデックスチャート」



【参考文献等】

・ European Union/OECD (2022) 『*Financial competence framework for adults in the European Union*』 OECD Publishing, Paris. DOI:10.1787/510f133c-en.

https://www.oecd.org/en/publications/financial-competence-framework-for-adults-in-the-european-union_510f133c-en.html

・ OECD (2016) 『*G20/OECD INFE Core competencies framework on financial literacy for adults*』

<https://www.gpfi.org/sites/default/files/documents/Core-Competencies-Framework-Adults.pdf>

・ Kempson, E., Collard, S., & Moore, N. (2005) 『*Measuring Financial Capability: An Exploratory Study*』 Financial Services Authority (Consumer Research No.37)

<https://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/geography/migrated/documents/pfrc0510.pdf>

・ Atkinson, McKay, Kempson & Collard (2006) 『*Levels of Financial Capability in the UK: Results of a Baseline Survey*』

<https://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/geography/migrated/documents/pfrc0602.pdf>

・ 伊藤宏一 (2021) 「つみけん報告書と4つの論点」 投資信託協会 すべての人に世界の成長を届ける研究会 (通称:つみけん) 『2041年、資産形成をすべての人に～5つのターゲットと15のアイデア』

<https://www.imaj.or.jp/statistics/research/pdf-cms/Tsumiken2020hokokusyo.pdf>