積立投資に係る意識調査（グループインタビュー）
2026年度報告書

2026年8月18日

資産運用業協会
Investment Management Association of Japan

目次

Ⅰ．調査概要 P.2

Ⅱ．調査のまとめ P.10

Ⅲ．調査結果詳細 P.13

APPENDIX P.25

Ⅰ. 調査概要

1．与件

●2025年12月末時点でNISA口座数は2,826万口座となっており、政府が掲げる「資産運用立国」の実現に向け、制度活用は着実に拡大している。（金融庁発表）

●一方で、20～30代を中心とした若年層では、NISAへの認知・関心は高まっているものの、実際の口座開設には至っていない層も多い状況にある。

●今後、物価上昇や将来不安の高まりを背景に、資産形成における「自助努力」の重要性は一層高まることが想定される。その中で、若年期から資産形成を始める層と、そうでない層との間で、将来的な資産形成格差が拡大していく可能性もある。

●こうした状況を踏まえ、20～30代の未投資層における、投資・NISAに対する意識や実態、投資に踏み切れない要因・心理的ハードルを把握することが重要である。

2．調査概要

	定性調査
手法	グループインタビュー
地域	首都圏
グループ数/ 対象者数	４グループ（1グループ6名）
対象者条件	共通条件 ・資産運用／投資を行っていない20～30代（iDeCo、NISA等を含め） ・運用に回せるお金がない人は除く Gr1　20～30代未婚男性グループ Gr2　20～30代未婚女性グループ Gr3　20～30代既婚男性グループ Gr4　20～30代既婚女性グループ ※Gr3-4については、子どもあり、なしを混在させる。
調査実施機関	株式会社電通

3．対象者の考え方

資産運用への関心が高まっている中、現時点で投資をしていない層には様々な理由が存在するものと考えられるが、下記の層については今回は対象外とした。

・極端な生活困窮
・完全無関心
・極端な投資嫌悪（陰謀論、“投資＝悪”固定観念）

現状の未投資層の多くは「投資はしない」人ではなく、必要性は理解している層がマジョリティ。将来不安あり、NISAはもちろん知っているし、周囲もやっている人は多い。一方、面倒、怖い、決めきれない、損したくない、他の優先度が高い、という理由で「止まっている」人。この人たちが立ち止まっている理由を把握し、（少額からでも）すぐに始めるためのヒントを得るために下記の視点で対象者を選定した。

	Gr1 20～30代未婚男性グループ	Gr2 20～30代未婚女性グループ	Gr3 20～30代既婚男性グループ	Gr4 20～30代既婚女性グループ
投資関心度（5段階）	関心あり4-5名		関心なし1-2名	
NISA関心度	調べたことがある、口座開設途中でやめた、口座開設はしているが商品購入していない			
投資に関する情報収集状況	SNS、YouTube、書籍、友人・知人、専門家、金融機関店舗　等			
貯蓄	50万円以上（20代）、100万円以上（30代）を目安			
月に自由に使えるお金	1万円 ※用途：ガジェット、趣味、推し活、美容、旅行、グルメなどを確認			
将来不安	あり中心（なしは0または1名）			
ローン有無（借入）	住宅ローン、奨学金、自動車ローン		住宅ローン、教育ローン、奨学金、自動車ローン	
阻害要因仮説	面倒、情報過多、損失回避、先延ばし、他に使いたいことあり、怖い、難しい、ちゃんと勉強してから		ローン返済など優先したいことあり、配偶者との温度差、安全志向、預貯金信仰、子ども優先	

※実際の参加者は必ずしも上記の通りでない

4．対象者リスト

Gr1：未婚20～30代男性

No	1	2	3	4	5	6
年齢	20代後半	20代後半	20代後半	30代前半	30代後半	30代後半
性別	男性	男性	男性	男性	男性	男性
居住地	神奈川県	東京都	埼玉県	東京都	東京都	千葉県
未既婚	未婚（離死別含む）	未婚（離死別含む）	未婚（離死別含む）	未婚（離死別含む）	未婚（離死別含む）	未婚（離死別含む）
本人職業	会社員	会社員	会社員	会社員	パート・アルバイト	無職
個人年収 世帯年収	300～500万円未満 300～500万円未満	300～500万円未満 300～500万円未満	500～800万円未満 500～800万円未満	300～500万円未満 300～500万円未満	100万円未満 300～500万円未満	100万円未満 100万円未満
投資経験	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）
資産運用関心度	非常に関心がある	やや関心がある	非常に関心がある	非常に関心がある	非常に関心がある	やや関心がある
NISA関心度	口座は開設したが購入していない	調べたことがある	調べたことがある	調べたことがある	調べたことがある	知っているが調べたことはない
投資関連 情報収集状況	・YouTube ・X（旧Twitter）	・YouTube ・X（旧Twitter）	・証券会社のホームページ・アプリ ・YouTube ・X（旧Twitter） ・テレビ ・職場の同僚・上司	・証券会社のホームページ・アプリ ・銀行のホームページ・アプリ ・X（旧Twitter） ・ブログ ・友人・知人	・YouTube ・テレビ ・新聞・雑誌・書籍 ・友人・知人	・特に情報収集していない
将来に対する不安	不安を感じている	やや不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている
保有している 金融資産	10万円未満	10万円未満	50万円以上100万円未満	50万円以上100万円未満	10万円未満	30万円以上50万円未満
一か月当たり 自由に使える額	1万円以上3万円未満	3万円以上5万円未満	5万円以上10万円未満	1万円以上3万円未満	1万円以上3万円未満	1万円以上3万円未満
利用している ローン	・奨学金の返済 ・その他のローン（カードローン、クレジットカードのローンなど）	・奨学金の返済	・ローンは利用していない	・奨学金の返済	・その他のローン（カードローン、クレジットカードのローンなど）	・ローンは利用していない
投資価値観*	1、2、3、4、5、7、8、10	1、2、3、4、6、7、8、10	1、3、4、6、7、9、10	1、2、5、6、7、8、10	1、2、4、5、6、7、8、9、10	1、3、4、5、6、7、8、9、10

*以下について、「当てはまる」、「やや当てはまる」、「どちらとお言えない」、「あまり当てはまらない」、「当てはまらない」の選択肢のうち、「当てはまる」又は「やや当てはまる」とした項目。
・1. 投資は将来に向けた備えとして必要だと思う　・2. 投資は自分にもできそうだと思う　・3. 投資は誰にとっても必要なものだと思う　・4. 投資に関する情報はどう集めたらいいのかよく分からない
・5. 投資をするのはなんとなく怖い（不安を感じている）　・6. 投資を始めると損をしそう　・7. 自分には投資を始めるために十分な知識がまだないと思う
・8. 資産運用をしたいが、運用に回すお金がない　・9. 資産運用についてはオンラインではなく、人に相談したい　・10. 支出を見直せば、無駄遣いや使う必要のないものがあると思う

4．対象者リスト

Gr2：未婚20～30代女性

No	1	2	3	4	5	6
年齢	20代後半	20代後半	20代後半	30代前半	30代前半	30代後半
性別	女性	女性	女性	女性	女性	女性
居住地	神奈川県	東京都	千葉県	東京都	千葉県	神奈川県
未既婚	未婚（離死別含む）	未婚（離死別含む）	未婚（離死別含む）	未婚（離死別含む）	未婚（離死別含む）	未婚（離死別含む）
本人職業	会社員	会社員	会社員	会社員	パート・アルバイト	会社員
個人年収 世帯年収	500～800万円未満 500～800万円未満	500～800万円未満 500～800万円未満	100～300万円未満 100～300万円未満	500～800万円未満 500～800万円未満	100万円未満 100～300万円未満	100～300万円未満 100～300万円未満
投資経験	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）
資産運用関心度	非常に関心がある	非常に関心がある	非常に関心がある	非常に関心がある	あまり関心がない	非常に関心がある
NISA関心度	・口座開設を検討したが開設していない	・調べたことがある ・口座開設を検討したが開設していない	・口座開設を検討したが開設していない	・調べたことがある ・口座開設を検討したが開設していない	・知っているが調べたことはない	・口座は開設したが購入していない
投資関連 情報収集状況	・銀行のホームページ・アプリ ・YouTube ・X（旧Twitter） ・Instagram ・テレビ ・家族 ・友人・知人	・YouTube ・X（旧Twitter） ・Instagram ・TikTok ・職場の同僚・上司	・銀行のホームページ・アプリ ・YouTube ・Instagram ・TikTok	・証券会社のホームページ・アプリ ・銀行のホームページ・アプリ ・金融庁など公的機関 ・YouTube ・X（旧Twitter） ・テレビ ・家族 ・友人・知人 ・職場の同僚・上司	・特に情報収集していない	・証券会社のホームページ・アプリ ・銀行のホームページ・アプリ ・YouTube ・X（旧Twitter） ・投資専門サイト・ニュースサイト ・新聞・雑誌・書籍
将来に対する不安	不安を感じている	やや不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている
保有している 金融資産	50万円以上100万円未満	100万円以上500万円未満	10万円未満	500万円以上1000万円未満	10万円未満	1000万円以上
一か月当たり 自由に使える額	10万円以上	5万円以上10万円未満	1万円以上3万円未満	5万円以上10万円未満	3万円以上5万円未満	3万円以上5万円未満
利用している ローン	ローンは利用していない	ローンは利用していない	ローンは利用していない	奨学金の返済	奨学金の返済	ローンは利用していない
投資価値観*	1、2、4、5、7、9、10	1、2、4、5、6、7、9、10	1、3、4、5、6、7、8、9、10	1、2、3、4、7、10	4、5、7、8、10	1、2、3、4、5、6、7、10

*以下について、「当てはまる」、「やや当てはまる」、「どちらとお言えない」、「あまり当てはまらない」、「当てはまらない」の選択肢のうち、「当てはまる」又は「やや当てはまる」とした項目。
・1. 投資は将来に向けた備えとして必要だと思う　・2. 投資は自分にもできそうだと思う　・3. 投資は誰にとっても必要なものだと思う　・4. 投資に関する情報はどう集めたらいいのかよく分からない
・5. 投資をするのはなんとなく怖い（不安を感じている）　・6. 投資を始めると損をしそう　・7. 自分には投資を始めるために十分な知識がまだないと思う
・8. 資産運用をしたいが、運用に回すお金がない　・9. 資産運用についてはオンラインではなく、人に相談したい　・10. 支出を見直せば、無駄遣いや使う必要のないものがあると思う

4．対象者リスト

Gr3：既婚20～30代男性

No	1	2	3	4	5	6
年齢	20代後半	20代後半	30代前半	30代前半	30代後半	30代後半
性別	男性	男性	男性	男性	男性	男性
居住地	神奈川県	東京都	埼玉県	東京都	東京都	埼玉県
未既婚	既婚	既婚	既婚	既婚	既婚	既婚
本人職業	会社員	会社員	会社員	会社員	会社員	会社員
個人年収 世帯年収	500～800万円未満 500～800万円未満	500～800万円未満 800～1,000万円未満	500～800万円未満 500～800万円未満	500～800万円未満 500～800万円未満	500～800万円未満 500～800万円未満	500～800万円未満 500～800万円未満
投資経験	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）
資産運用関心度	非常に関心がある	やや関心がある	やや関心がある	非常に関心がある	非常に関心がある	非常に関心がある
NISA関心度	・調べたことがある	・調べたことがある ・口座は開設したが購入していない	・口座開設を検討したが開設していない	・調べたことがある	・口座は開設したが購入していない	・調べたことがある
投資関連 情報収集状況	・証券会社のホームページ・アプリ ・YouTube ・X（旧Twitter） ・Instagram ・TikTok ・友人・知人	・X（旧Twitter） ・テレビ ・家族 ・友人・知人 ・職場の同僚・上司	・友人・知人 ・FPなど専門家	・YouTube ・X（旧Twitter） ・友人・知人 ・職場の同僚・上司	・証券会社のホームページ・アプリ ・YouTube ・X（旧Twitter） ・Instagram ・投資専門サイト・ニュースサイト	・証券会社のホームページ・アプリ ・銀行のホームページ・アプリ
将来に対する不安	やや不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている
保有している 金融資産	100万円以上500万円未満	1000万円以上	50万円以上100万円未満	100万円以上500万円未満	50万円以上100万円未満	100万円以上500万円未満
一か月当たり 自由に使える額	10万円以上	5万円以上10万円未満	3万円以上5万円未満	10万円以上	1万円以上3万円未満	5万円以上10万円未満
利用している ローン	・ローンは利用していない	・ローンは利用していない	・ローンは利用していない	・奨学金の返済 ・その他のローン（カードローン、クレジットカードのローンなど）	・自動車ローン ・その他のローン（カードローン、クレジットカードのローンなど）	・ローンは利用していない
投資価値観*	1、4、5、7、9、10	1、4、5、6、7、9、10	4、5、6、7、8、9	1、3、4、5、7、8、9、10	1、2、3、4、5、6、7、8、9、10	1、5、7、9、10

*以下について、「当てはまる」、「やや当てはまる」、「どちらとお言えない」、「あまり当てはまらない」、「当てはまらない」の選択肢のうち、「当てはまる」又は「やや当てはまる」とした項目。
・1. 投資は将来に向けた備えとして必要だと思う　・2. 投資は自分にもできそうだと思う　・3. 投資は誰にとっても必要なものだと思う　・4. 投資に関する情報はどう集めたらいいのかよく分からない
・5. 投資をするのはなんとなく怖い（不安を感じている）　・6. 投資を始めると損をしそう　・7. 自分には投資を始めるために十分な知識がまだないと思う
・8. 資産運用をしたいが、運用に回すお金がない　・9. 資産運用についてはオンラインではなく、人に相談したい　・10. 支出を見直せば、無駄遣いや使う必要のないものがあると思う

4．対象者リスト

Gr4：既婚20～30代女性

No	1	2	3	4	5	6
年齢	20代後半	20代後半	30代前半	30代後半	30代後半	30代後半
性別	女性	女性	女性	女性	女性	女性
居住地	東京都	埼玉県	千葉県	千葉県	東京都	千葉県
未既婚	既婚	既婚	既婚	既婚	既婚	既婚
本人職業	会社員	派遣社員	会社員	専業主婦	専業主婦	自由業
個人年収 世帯年収	300～500万円未満 500～800万円未満	100万円未満 500～800万円未満	300～500万円未満 800～1,000万円未満	100万円未満 300～500万円未満	100万円未満 1,000～2,000万円未満	100～300万円未満 500～800万円未満
投資経験	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）	これまでに資産運用の経験はない（定期預金、普通預金などしか利用していない）
資産運用関心度	やや関心がある	やや関心がある	非常に関心がある	非常に関心がある	非常に関心がある	やや関心がある
NISA関心度	調べたことがある	知っているが調べたことはない	口座開設を検討したが開設していない	調べたことがある	調べたことがある	知っているが調べたことはない
投資関連 情報収集状況	・特に情報収集していない	・家族 ・友人・知人	・証券会社のホームページ・アプリ ・銀行のホームページ・アプリ ・YouTube ・X（旧Twitter） ・Instagram ・投資専門サイト・ニュースサイト ・ブログ ・友人・知人 ・職場の同僚・上司	・投資専門サイト・ニュースサイト	・X（旧Twitter） ・Instagram ・テレビ ・友人・知人	・特に情報収集していない
将来に対する不安	不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている	不安を感じている	やや不安を感じている	やや不安を感じている
保有している 金融資産	30万円以上50万円未満	50万円以上100万円未満	1000万円以上	10万円未満	500万円以上1000万円未満	500万円以上1000万円未満
一か月当たり 自由に使える額	1万円以上3万円未満	1万円以上3万円未満	3万円以上5万円未満	5万円以上10万円未満	5万円以上10万円未満	1万円以上3万円未満
利用している ローン	ローンは利用していない	奨学金の返済	ローンは利用していない	ローンは利用していない	ローンは利用していない	ローンは利用していない
投資価値観*	1、4、5、6、7、8、9、10	1、4、5、6、7、8、10	1、2、3、4、5、7、10	1、3、4、5、7、8、10	1、2、3、4、5、6、7、9、10	1、2、10

*以下について、「当てはまる」、「やや当てはまる」、「どちらとお言えない」、「あまり当てはまらない」、「当てはまらない」の選択肢のうち、「当てはまる」又は「やや当てはまる」とした項目。
・1. 投資は将来に向けた備えとして必要だと思う　・2. 投資は自分にもできそうだと思う　・3. 投資は誰にとっても必要なものだと思う　・4. 投資に関する情報はどう集めたらいいのかよく分からない
・5. 投資をするのはなんとなく怖い（不安を感じている）　・6. 投資を始めると損をしそう　・7. 自分には投資を始めるために十分な知識がまだないと思う
・8. 資産運用をしたいが、運用に回すお金がない　・9. 資産運用についてはオンラインではなく、人に相談したい　・10. 支出を見直せば、無駄遣いや使う必要のないものがあると思う

Ⅱ．調査のまとめ

1. 投資未実施者に対する施策のヒント

投資未実施の理由

投資未実施の理由の総括とこの結果から示唆される施策へのヒント

- 投資未実施の最大要因は「投資を知らない」ことではなく、「何から始めればよいか分からず、最初の一歩を踏み出せない」ことであり、知識不足と心理的ハードルが複合的に作用している。
- 多くの対象者は、「元本割れ」「ギャンブル」「FXで損をした知人」など断片的な情報から投資全体を判断しており、誤解や思い込みを解消する情報提供が重要である。
- 「まとまった資金が必要」「今始めても遅い」「毎月多額の積立が必要」など、制度や積立投資への誤認が広くみられ、資産運用の実態を分かりやすく伝える基礎教育の重要性が明らかになった。
- 投資のメリットを訴求することに加え、「少額・長期・分散投資は難しくない」「始め方はシンプル」という安心感を提供し、初めての一歩を後押しする実践的な情報発信が有効と思われる。

投資の障害を除去するヒント

投資の障害を除去するヒントとここから示唆される施策へのヒント

- 最大の障害は「始め方が分からない」ことであり、制度説明よりも「口座開設から最初の商品購入まで」を具体的に体験できるスターターコンテンツの整備が有効と考えられる。
- 投資そのものよりも「生活資金が減ること」への不安が大きく、生活防衛資金との考え方や、無理のない積立額の決め方を示すことで心理的障壁を下げられる。
- 商品選択や制度への不安は、「営業されること」への警戒感とも結び付いており、中立的な立場から比較・判断できる情報や相談機会を提供する身近な機会が求められる。
- 元本割れへの漠然とした恐怖は、「長期・積立・分散でリスクがどの程度抑えられるか」を具体的なデータや事例で可視化することで軽減でき、公的機関の情報発信でも重点的に伝えるべきポイントと考えられる。

提示資料に対する反応からのヒント

インデックスチャートや積立シミュレーションに関する提示資料に対する対象者の反応と、ここから示唆される施策へのヒント

- インデックスチャートは「上昇していること」は理解できても、自分との関係や投資判断に結び付けられず、「今からでは遅いのでは」という不安を生む側面もみられた。
- 一方、積立シミュレーションは「少額でも始められる」「長期ならリスクを抑えられる」ことを具体的に理解でき、投資への安心感と行動意欲を大きく高める効果が確認された。
- ただし、「本当に将来も同じ結果になるのか」「ライフイベントがあっても継続できるか」といった疑問も残っており、前提条件や継続方法を丁寧に説明することの重要性が明らかになった。
- 公的機関の情報発信では、市場データやチャート中心の説明に加え、「毎月いくら積み立てると将来どうなるか」を生活者目線で可視化したシミュレーション型コンテンツを展開することが有効と考えられる。

2. 層別施策のヒント

Gr1：未婚20～30代男性

未婚20～30代男性の特徴とここから導かれる層別施策へのヒント

- 情報収集意欲は高く、YouTubeやWebサイト、生成AIなどを活用して自ら調べる姿勢が強い一方、「何から始めればよいか分からない」ため、行動に移せない傾向がみられた。
- 投資への関心は高く、積立シミュレーションには強く反応して行動意欲も高まるものの、自分で十分に納得できる根拠や中立的な情報が得られるまでは慎重に検討する姿勢が特徴である。
- SNS・動画・生成AIなど未婚男性が日常的に利用するチャネルを活用し、「始め方」「商品選択」「少額積立」を自分で判断できる実践的コンテンツを提供する施策が有効と考えられる。

Gr2：未婚20～30代女性

未婚20～30代女性の特徴とここから導かれる層別施策へのヒント

- 将来の資産形成の必要性は十分認識している一方、「商品選択が分からない」「判断に自信が持てない」と感じ、自分一人で投資を始めることに強い不安を抱く傾向がみられた。
- 信頼できる相談相手や伴走支援への期待が高く、SNSや生成AIで情報収集を行いながらも、最終的には公的機関や中立的な専門家による確認を求める姿勢が特徴であった。
- 「何を選べばよいか」「毎月いくらなら無理なく始められるか」を具体的に示す初心者向けコンテンツと、中立的な相談機会を組み合わせた支援施策が有効と考えられる。積立シミュレーションは行動意欲を高める効果が高く、コミュニケーションのコンテンツとして活用したい。

Gr3：既婚20～30代男性

既婚20～30代男性の特徴とここから導かれる層別施策へのヒント

- 住宅購入や教育費など家族に関わる将来支出を意識しており、資産形成の必要性は理解しながらも、家計への影響を懸念して投資開始をためらう傾向がみられた。
- 関心は高く情報収集も行っているが、元本割れや生活防衛資金を減らすことへの不安が大きく、「今の生活を守ること」を優先する現実的な判断が投資未実施の背景となっていた。
- 「教育費・住宅資金と積立投資の両立」「家計を守りながら無理なく続ける資産形成」をテーマとした情報提供やシミュレーションを充実させることが、既婚男性層の行動促進につながると考えられる。

Gr4：既婚20～30代女性

既婚20～30代女性の特徴とここから導かれる層別施策へのヒント

- 育児や家事、ライフイベントへの対応を優先するため、資産形成の必要性は認識していても、投資を学ぶ時間や心理的余裕が不足し、開始を後回しにする傾向がみられた。
- 投資への不安の背景には知識不足だけでなく、「どの商品を選べばよいか分からない」「営業色のない中立的な情報で自分自身が納得して判断したい」というニーズが強くみられた。
- 子育て世帯向けに短時間で学べる動画やライフプランに応じた積立シミュレーションを提供するとともに、「教育費と資産形成は両立できる」ことを具体的に示す情報発信が有効と考えられる。

Ⅲ. 調査詳細結果

1．普段の生活の収支実態

◆全体傾向

- 4グループ24人中、正社員は17人と多数を占め、IT、製造、物流、医療・介護、小売など幅広い業種に勤務していた。一方で、求職中が1人、専業主婦が2人みられ、就業形態には一定の幅があった。
- 既婚グループでは共働き世帯が8世帯あり、男性参加者の配偶者は正社員、パート、派遣社員や個人事業など多様な雇用形態である。一方で専業主婦世帯もあり、家計管理や世帯収入の構成は家庭によって多様であった。
- 収入面では、賞与支給者が全体で11人と半数弱である。既婚男性グループでは副業ありが4人と特徴的であったのに対し、未婚女性グループでは副業を行っている人は0人で、会社規定により禁止されているとの回答も複数みられた。

（1）職業と収入状況

Gr1：未婚20～30代男性	Gr2：未婚20～30代女性	Gr3：既婚20～30代男性	Gr4：既婚20～30代女性
• IT、ディスプレイ業、人材サービス、半導体製造、飲食などの業界で勤務し、正社員が4人、求職中が1人。 • 賞与ありが3人、賞与なしが2人で、このうち1人は転職により年俸制から賞与ありへ変更となった。 • 収入は一般的な給与水準との認識が中心で、福利厚生はあるものの賞与のない勤務先もみられた。	• 物流、IT、旅行、保険、小売、倉庫などの多様な業界に勤務し、正社員が5人。うち実家暮らしが2人、ひとり暮らしが4人。 • 副業は6人全員行っておらず、会社規定で禁止されているとの回答も複数みられた。 • 賞与ありが3人、賞与なしが1人、1人は営業インセンティブが収入増につながっていると回答した。	• 製造、IT、医療・福祉などに勤務し、正社員が6人。うち副業ありが4人で、本業と合わせて収入を得ていた。 • 賞与ありが4人、賞与なしが2人で、賞与がない参加者は役職手当や副業収入で補っていた。 • 配偶者の就業形態は共働きから専業主婦、パートまで幅広く、家計管理も財布を分ける方式と一元管理の双方がみられた。	• 医療・福祉、小売、IT、派遣社員、専業主婦2人で構成され、共働き世帯と夫の収入中心世帯が混在していた。 • 共働き世帯では夫婦とも正社員が2人。他に妻が派遣・個人事業など複数の収入源を持つケースがみられた一方、専業主婦世帯では夫の収入のみで生活している。 • 家賃収入やSNS関連収入、子ども手当など給与以外の収入を得ている世帯もあり、世帯ごとの収入構成は多様であった。

1．普段の生活の収支実態

◆全体傾向

- 全体では、家賃・住宅ローン、食費が支出の中心であり、未婚男女では旅行や外食、趣味への支出が5人と比較的多くみられた一方、既婚者では教育費や日用品など生活維持に関わる支出を重視する傾向がみられた。
- 多くの参加者（未婚男性4人、未婚女性3人、既婚男性4人、既婚女性3人）が継続的な貯蓄を実践していた。一方で、旅行、教育費、仕送りなどの影響で十分な貯蓄が難しいという声もみられた。
- 既婚女性では夫が家計を管理している人が2人おり、自身では支出の内訳や貯蓄額を十分把握していないケースがみられた。また既婚男性では、配偶者の奨学金返済や美容費など家計全体を意識した発言が複数みられた。

（2）支出状況

Gr1：未婚20～30代男性	Gr2：未婚20～30代女性	Gr3：既婚20～30代男性	Gr4：既婚20～30代女性
• 家賃を最大の支出とする人が4人で、これに食費、光熱費、通信費、奨学金返済などの固定費が続いていた。 • 毎月またはボーナス時に銀行預金へ貯蓄している人が4人で、友人の結婚式など急な支出への備えとしている回答もみられた。 • 趣味や自己投資への支出として、ゲーム、衣服、ジム、車、プロテインなどにお金をかける人が3人みられた。 • 実家暮らしの2人は家へ生活費を入れながら支出を抑えている。	• 家賃・食費・旅行費を主な支出とする人が4人で、一人暮らしのうち2人は家賃負担が大きいものの、さらに旅行や外食・趣味にお金を使う傾向がみられた。 • 継続的な貯蓄をしている人が3人で、使途は将来への備えや生活防衛資金が中心だった。 • 実家暮らしの2人は家へ生活費を入れつつ通信費などを負担し、残りを貯蓄や趣味に充てていた。	• 家賃、食費、日用品など生活費が支出の中心で、世帯としては堅実で安定した状況であると6人全員が回答している。その中で、車やバイクの維持費、ペット関連費用を負担する人も複数みられた。 • 毎月一定額を貯蓄している人が4人で、月10万円以上を貯蓄している人も2人いた一方、仕送りや家族構成の影響で貯蓄が難しい人もいた。 • 妻の奨学金返済や美容費など配偶者側の支出を挙げる人もおり、家計全体を意識した発言が目立った。 • 医療・火災・地震保険などには加入しているものの、保険料を大きな負担と捉える回答はなかった。	• 家賃・住宅ローン、食費、旅行費が主な支出で、旅行や外食を楽しむ世帯が複数みられた。 • 夫が家計を管理している人が2人おり、自身では支出の内訳や貯蓄額を詳しく把握していないという回答がみられた。 • 小6以上の子供がいる2人は、子どもの教育費や夏期講習費など、子育て世帯では教育関連費用が大きな支出となっていた。 • 貯蓄を継続している世帯が3人いる一方、旅行や教育費などの大きな支出により、計画的に取り崩すケースもみられた。

1．普段の生活の収支実態

◆全体傾向

- 将来予測される支出として最も多く挙げられたのは住宅取得と子育て・教育費であり、住宅取得を想定する人は10人、子育て・教育費を想定する人は14人と、ライフイベントに伴う大きな支出を意識する参加者が多かった。
- 既婚グループでは、親の介護や老後への備えを挙げる人が計5人みられ、子育てや住宅取得に加え、親世代への支援や介護費用など、家族全体を見据えた将来の支出を意識する傾向がみられた。
- 未婚グループでは、結婚や住宅取得を将来の支出として想定する人が多い一方、旅行や2拠点生活、体験消費を重視する人も複数みられたなど、将来設計や支出に対する考え方は多様であった。

（3）将来予測される支出

Gr1：未婚20～30代男性	Gr2：未婚20～30代女性	Gr3：既婚20～30代男性	Gr4：既婚20～30代女性
• 結婚・子育てを想定する人が3人程度おり、子育て費用の規模が分からないことへの不安や、一定額を手元に置きたい意識がみられた。 • 住宅取得を明確に想定する人は2人で、頭金、ローン、郊外・中古住宅などを現実的な選択肢として考えていた。 • 車の買い替えやキャンピングカー購入など、車関連の支出を想定する人が2人みられた。 • 休職解消と就職後の働き方や、旅行・イベントなど体験消費を重視する人もおり、全員が結婚・住宅取得を強く志向しているわけではなかった。	• 結婚を想定する人が3人、子どもを想定する人が3人で、結婚資金や子育て費用を将来支出として意識していた。 • 住宅取得・引っ越し・リフォームなど、住まい関連の支出を挙げる人が3人いた。 • 親の介護・老後支援を懸念する人が3人程度おり、施設費用や病気への備えを意識していた。 • 2拠点生活や将来も働き続けることを想定する人もおり、家族形成以外の将来像もみられた。	• 住宅取得を想定する人が5人で、都内マンション、戸建て、2拠点生活、実家リフォームなど選択肢は分かれていた。 • 子ども・教育費を想定する人が3人おり、出産、塾・習い事、高校・大学費用を将来負担として考えていた。 • 車購入を想定する人、老後や病気への備えを挙げる人もみられた。 • 親の高齢化や長時間の通勤負担を踏まえ、住まいを数年以内に決めたいという回答もあった。	• 子育て・教育費を将来支出として挙げる人が5人で、妊娠・出産、受験、入学金、高校・大学費用への不安が強かった。 • 住宅購入を想定する人が2人で、妊娠・出産や家族構成の変化に合わせて検討しているのがみられた。 • 親の介護や夫の実家・家業承継を課題に挙げる人が2人みられた。 • 子どもの独立後は住み替えや保有住宅の賃貸活用を考える人もおり、老後の住居計画も語られた。

2．お金に関する相談先や情報の入手先

◆全体傾向

- 学校で金融教育を受けた経験がない人は、未婚男性6人、未婚女性4人、既婚男性4人、既婚女性4人の計18人と多数を占め、学校教育で体系的に金融を学ぶ機会は限られていた。
- 金融や投資に関する知識は、友人や家族、職場、銀行担当者など身近な人から得た人が各グループで複数みられ、学校教育よりも社会人になってから情報に接するケースが中心であった。
- YouTubeやWebサイト、SNSなどで自ら情報収集を行った人は各グループで複数みられたものの、「情報が多すぎる」「制度が複雑」「何から始めればよいかわからない」と感じる人が多く、知識の習得や投資開始には結び付いていなかった。

（4）金融教育の経験

Gr1：未婚20～30代男性	Gr2：未婚20～30代女性	Gr3：既婚20～30代男性	Gr4：既婚20～30代女性
• 学校で金融教育を受けた経験がない人が6人で、全員お金や投資について体系的に学ぶ機会はほとんどなかったと回答した。 • 金融知識は、アルバイト先の先輩から税金や社会保険を教わった人が1人、友人から投資の話を聞いた人が3人と、身近な人を通じて得るケースが中心だった。 • YouTubeやWebサイト、自身で情報収集を行った人が4人いたが、「情報が多すぎる」「難しく理解できない」と感じ、知識習得に至っていなかった。 • NISA口座を作成した人が1人いたものの、制度や運用方法を理解できず利用には至っておらず、多くが「何から始めればよいかわからない」と回答した。	• 学校で金融教育を受けた経験がない人が4人。一方、経済系学部やFP資格取得など学習経験がある人が1人いた。 • 会社の福利厚生講座や資産運用セミナーに参加した人が2人いたが、内容を忘れたり、制度が複雑で行動には結び付いていなかった。 • 父親や友人から投資を勧められた人が2人いたものの、「横で教えてくれる人がいれば始めたい」という回答が目立ち、自力で始めることへの不安が大きかった。 • InstagramやYouTube、雑誌などで情報に触れる人もいたが、情報量の多さや制度の複雑さから理解が進まず、投資開始には至っていなかった。	• 学校で金融教育を受けた経験がない人が4人で、一方、経済系学部などで金融を体系的に学んだ人が1人、仕事を通じて企業分析や金融情報に触れている人が1人いた。 • 金融知識は同僚、友人、銀行担当者、父親など身近な人から得た人が5人で、学校教育より社会人になってからの接点が中心である。 • 銀行でNISAの説明を受けたり、自ら情報収集した人が4人いたが、「口座開設が複雑」「元本割れが怖い」などの理由で投資開始には至っていなかった。 • 情報収集はYouTube、Instagram、Web検索、銀行の窓口、新聞など多様だったが、制度理解よりも元本割れへの懸念が強く、行動をためらう傾向がみられた。	• 学校で金融教育を受けた経験がない人が4人で、一方、商業科や社会科の授業が1人、大学で簿記・経済を学んだ人が2人いたものの、現在の知識にはつながっていないとの回答だった。 • NISAや投資を知ったきっかけは、友人、職場、夫、ニュースなど社会人になってからが5人で、学生時代に金融へ接する機会はほとんどなかった。 • 「知識がない」「何がわからないかもわからない」と回答した人が4人おり、専門用語や必要資金が分からず、学習や投資開始を断念した経験が語られた。 • 子どもには金融教育を受けさせたいという意識や、夫が投資をしている様子を見て関心を持つ人もいたが、自身は知識不足から行動に移せていなかった。

2．お金に関する相談先や情報の入手先

◆全体傾向

- NISAについては「非課税で初心者向け」「国が推奨する比較的安心な制度」と受け止める人が多く、既婚男性では6人全員が同様の認識を示した。一方で、制度やメリットへの理解は十分ではなく、投資開始には至っていなかった。
- 投資に対しては、元本割れや価格変動による損失への不安を挙げる人が各グループで複数みられ、既婚男性では5人が投資の必要性を感じながらも慎重な姿勢を示すなど、将来への関心と元本割れへの警戒感が併存していた。
- 商品選択や制度の仕組みへの理解不足を理由に投資を始められない人が各グループで共通してみられ、「どの商品を選べばよいか分からない」「信頼できる相談相手や分かりやすい情報がほしい」といった声が複数挙げられた。

（5）「投資」や「NISA」に対するイメージや考え

Gr1：未婚20～30代男性	Gr2：未婚20～30代女性	Gr3：既婚20～30代男性	Gr4：既婚20～30代女性
• 4人が、NISAは「積立で長期的に資産が増える」「初心者向け」「非課税制度」という比較的前向きなイメージを持っていた。 • 4人が、「まとまった資金や生活防衛資金に余裕がある人向け」「少額では増えにくい」と考え、資金面のハードルを感じていた。 • 3人が、「現金化に時間がかかる」「手数料がかかるのではないか」「本当に利益が出るのか分からない」といった不安を挙げた。 • 友人やCMなどを通じてNISAの認知は高く、「興味はある」「始めても大きく損はしないのでは」という声がある一方、理解は十分ではなかった。	• 5人が、投資は将来のために必要と感じながらも、元本割れなどへの不安から慎重な姿勢を示した。 • 2人がNISAには関心があり、1人は「今年中に始めたい」と考える一方、商品選択や判断基準が分からず行動に移せていなかった。 • 2人が「どの商品を選べばよいか分からない」「信頼できる相談相手や情報源がほしい」と回答した。 • 長期運用で元本割れの確率は抑えられるという認識はあるものの、必要資金や将来設計が不明確で、自信を持って始められない状況がうかがえた。	• 6人全員が、NISAを「非課税で国が推奨する初心者向け制度」と認識していた一方、「本当に利益が出るのか」「うますぎる話ではないか」と疑問や不安を抱いていた。 • 2人はNISA口座の開設や手続きを途中まで進めていたが、商品選択や損失への不安、手続きの煩雑さなどから利用開始には至っていなかった。 • 4人が、元本割れや価格変動への不安を挙げ、短期間で大きく損失が出る可能性があるというイメージを持っていた。 • 物価上昇への危機感はあるものの、「将来より今の生活を優先したい」という考えも複数見られ、資産形成の必要性と現実の生活との間で迷う様子がみられた。	• 3人が、投資全般には「損をする」「怖い」「知識がないと難しい」といった慎重・否定的なイメージを持っていた一方、NISAは「国が推奨する比較的安全な制度」という認識を示した。 • 2人が、妊娠・出産・住宅購入などライフイベントを理由に、「今は手元資金を確保したい」と考え、投資を後回しにしていた。 • 「商品選びが分からない」「営業より自分で納得して選びたい」「SNSや動画で分かりやすく学びたい」との回答があった。 • NISAと投資信託の違いなど制度理解は十分ではなく、周囲の利用者が増えていることから関心は高まりつつあるものの、知識不足が行動の障壁となっていた。

3．投資を行なっていない理由

◆全体傾向

- 投資を行っていない理由として最も多かったのは、知識不足や制度・商品選択への理解不足であり、未婚女性では4人が「難しくて理解できない」「情報や選択肢が多すぎる」「何が正解か分からない」と回答し、判断に自信が持てず行動できていなかった。
- 投資への不安や「元本割れ」「ギャンブルのようなイメージ」を理由に投資を避ける人が各グループで複数みられたほか、「まとまった資金が必要」「始めるタイミングを逃した」と考え、投資開始を先送りする傾向もみられた。
- 既婚グループでは、仕事・家事・育児や現在の生活を優先し、投資について学ぶ時間や余裕がないとする人が3人みられたほか、「面倒」「行動に移せない」といった心理的なハードルを挙げる声も複数みられた。

（6）投資を行っていない理由（純粋想起）

Gr1：未婚20～30代男性	Gr2：未婚20～30代女性	Gr3：既婚20～30代男性	Gr4：既婚20～30代女性
• 2人が「口座開設や商品選び、知識習得などが面倒」「新しいことを始めること自体に心理的なハードルがある」と回答した。 • 2人が「毎月決まった金額を積み立てなければならない」「頻繁に値動きを確認しなければならない」という誤ったイメージを持ち、負担感を感じていた。 • 2人が「知識不足」「元本割れやギャンブルのようなイメージ」から投資に不安を感じ、現金預金の方が確実だと考えていた。 • 1人が「投資にはまとまった資金が必要」「少額では利益が出ない」「始めるタイミングを逃した」と考え、開始を先送りしていた。	• 4人が「難しくて理解できない」「情報や選択肢が多すぎる」「何が正解か分からない」と感じ、判断に自信が持てず行動できていなかった。 • 2人が「面倒くさがりな性格」「行動力がない」と自己分析し、それが投資を始めていない最大の理由だと回答した。 • 2人が「信頼できる人の話を参考にしたいが、最終的には自分で納得して判断したい」と考え、十分な知識が得られるまで開始を見送っていた。 • 1人がSNSなどで目にする損失情報や否定的な意見の影響を受け、「新しいものにお金を預けることが怖い」と感じていた。	• 2人が「損失リスクへの不安」を理由に、投資に踏み切れていなかった。 • 「今は将来より現在の生活や消費を優先したい」「投資の必要性をまだ感じていない」が1人いた。 • 「口座は作ったものの商品選択で止まっている」「何を選べばよいか分からない」と、1人が最後の一歩を踏み出せずにいた。	• 3人が「仕事・家事・育児を優先し、投資について学ぶ時間が確保できない」「面倒で後回しになっている」と回答した。 • 2人が「損をするのが怖い」ことを理由に、投資を始められていなかった。 • 1人が「家族や身近な人から教えてもらえれば安心」と考える一方、自ら学ぶきっかけがないことを課題として挙げた。 • 2人が「FXで大きく損をした知人の経験」や「今さら始めても遅い」「相場が高いタイミングではないか」といった心理的要因から開始を見送っていた。

3．投資を行なっていない理由

◆全体傾向

- 投資を始められない最大の理由は「はじめの一歩が踏み出せない」「何から始めればよいか分からない」といった開始段階のハードルであり、未婚男性3人、未婚女性4人、既婚女性5人が同様の理由に強く共感した。
- 投資によって生活資金が減ることへの不安や、投資に回せる金額が分からないという声が各グループで複数みられ、生活防衛資金を優先したい、毎月いくら投資すればよいか判断できないことが投資開始の障壁となっていた。
- 損失やトラブルへの不安から投資をためらう人が各グループで複数みられた一方で、営業色のない中立的な情報提供や信頼できる相談相手があれば始めやすいとの意見も挙げられ、具体的で信頼できる情報へのニーズがうかがえた。

（7）投資を行っていない理由（助成想起）

Gr1：未婚20～30代男性	Gr2：未婚20～30代女性	Gr3：既婚20～30代男性	Gr4：既婚20～30代女性
• 3人が「はじめの一歩が踏み出せない」「手続きが面倒そう」「仕組みや制度が分かりにくい」といった、投資を始めるまでの心理的・手続きのハードルに強く共感した。 • 2人が「投資に使えるお金と生活費をどう線引きすればよいか分からない」「生活防衛資金を減らしたくない」と回答し、毎月いくら投資に回せばよいか判断できないことを障壁として挙げた。 • 2人が「現金の安心感を手放せない」「投資したお金を自由にコントロールできない感覚がある」と回答し、資金が手元から離れることへの不安を示した。 • 1人が「投資をする過程でトラブルに遭いそう」「金融機関の営業を十分に信用できない」と回答し、人が介在することへの不信感を示した。一方で、AIなど中立的な仕組みであれば利用意向が高まるとの声もみられた。 • 1人が「長期運用を続けるための判断基準や自信が持てない」と回答し、情報に左右されず継続できる知識や判断軸の不足を課題として挙げた。	• 4人が「はじめの一歩が踏み出せない」「手続きが面倒そう」「どう始めればよいか分からない」など、開始段階のハードルに共感した。 • 4人が「投資に使えるお金と生活費の線引きが難しい」「生活防衛資金や趣味・旅行のための貯蓄を優先したい」と回答し、投資額を決められないことが開始を妨げていた。 • 3人が「投資で損をした場合、生活に支障が出るのが不安」「将来の収入や生活に不安がありリスクを取りたくない」と回答し、漠然としたリスクではなく具体的な確率や根拠を知りたいとの声が多くみられた。 • 「元本割れの不安」「積立金額を決められない」「換金できない」という回答も各2人いた。	• 4人が「積立など長期的に続ける余裕がない」「投資しても意味がないと感じる」「今を優先したい」と回答し、長期運用への心理的負担や現在の生活を重視する意識がみられた。 • 2人が「生活防衛資金を減らしたくない」「現金の安心感を手放せない」と回答し、急な支出に備えて預貯金を優先したいという意識が強かった。 • 2人が「投資で損をした場合、生活に支障が出るのが不安」「投資をする過程でトラブルに遭いそう」と回答し、損失への心理的ストレスや失敗事例の影響が大きかった。 • 2人が「信頼できる知人や中立的なセミナーがあれば始めやすい」「投資をする過程でトラブルに遭いそう」と回答し、しがらみや営業色のない情報提供や相談先を求める声がみられた。	• 5人が「はじめの一歩が踏み出せない」「手続きが面倒そう」「どう始めればよいか分からない」といった開始段階の障壁に最も強く共感した。 • 3人が「口座開設や証券会社選びが面倒」「商品や制度が分かりにくい」「情報が多すぎて比較できない」と回答し、制度理解や情報整理が大きな課題となっていた。 • 2人が「投資で損をした場合、生活に支障が出るのが不安」「投資をする過程でトラブルに遭いそう」と回答し、ドラマや知人の体験談なども影響して、投資への恐怖感が形成されていた。 • 2人が「少額投資では意味があるのか分からない」「投資を始めると資金を使い過ぎたり、お金のことばかり考えてしまいそう」と回答し、投資後の行動変化や心理面への不安も示した。 • 1人が「データを整理して比較できれば自分で判断したい」と回答し、AIよりも客観的で分かりやすい情報をもとに主体的に判断したいという意向がみられた。

4．投資の障害の除去

◆全体傾向

- 投資をしている人については、「行動力や判断力があり、将来を見据えて行動できる人」と捉える回答が多く、未婚女性4人、既婚男性4人が同様のイメージを挙げるなど、投資家を前向きに評価する傾向がみられた。
- 一方で、未婚男性2人、既婚女性5人が「資金や時間に余裕がある人」「知識が豊富な人」といったイメージを挙げるなどなど、自分とは異なる属性の人が投資をしているという認識がみられた。
- 「投資家」として具体的に思い浮かぶ人物はメディア露出の多い一部の著名人に集中し、具体的な人物が思い浮かばないという回答も複数みられた。また、投資実施者の割合は2～4割程度と考える人が多く、年齢や収入、金融知識が高い層ほど投資を行っているとの認識が共通していた。

(8)「投資家」「投資をしている人」のイメージ

Gr1：未婚20～30代男性	Gr2：未婚20～30代女性	Gr3：既婚20～30代男性	Gr4：既婚20～30代女性
「投資家」と聞いて思い浮かぶ名前 • 具体的な人物が思い浮かばない人が2人いた一方で、テレビで知られる個人投資家A氏を2名、メディア露出の多い実業家B氏、C氏、D氏、海外実業家E氏、タレントF氏を各1名が挙げた。	**「投資家」と聞いて思い浮かぶ名前** • 個人投資家A氏と実業家B氏が代表的に挙げられ、具体的な投資家として思い浮かぶ人物は限定的であった。	**「投資家」と聞いて思い浮かぶ名前** • 2人が個人投資家A氏を挙げたほか、実業家B氏、専業投資家G氏、大企業などが挙げられ、1人は具体的な人物は思い浮かばないと回答した。	**「投資家」と聞いて思い浮かぶ名前** • 個人投資家A氏、実業家C氏をそれぞれ2人が挙げたほか、実業家B氏、インターネット上の著名人、海外著名人の家族などが挙げられた。
「投資をしている人」のイメージ • 2人が投資をしている人は「資金や収入に余裕がある人」「知識が豊富な人」という印象を持ち、「周囲の情報に流されやすい人」や「孤独に勉強している専業投資家」のようなイメージを挙げた人が各1人いた。	**「投資をしている人」のイメージ** • 4人が投資をしている人は「行動力や判断力があり、十分に調べて理解したうえで始めている人」と捉え、2人は「リスクを受け入れられる積極的な人」「ギャンブル好きなど挑戦志向の人」という印象を持っていた。	**「投資をしている人」のイメージ** • 4人が投資をしている人は「行動力・決断力があり、将来を見据えて挑戦できる人」と肯定的に捉え、1人は「利益を追求する人と将来不安に備える人の両方がいる」と考えていた。	**「投資をしている人」のイメージ** • 5人が投資をしている人は「お金や時間に余裕がある人」と捉え、2人は「日々値動きを確認している人」という印象を持つ一方、NISAについては「ほったらかし運用ができる点に魅力を感じる」との声もみられた。
「投資をしている人」の割合 • 全人口に占める投資実施者は2～4割程度と考える人が5人を占め、年齢や収入、金融知識が高い層ほど投資を行っているとの認識が共通していた。	**「投資をしている人」の割合** • 回答は1%から7割までと大きく分かれたものの、3人は約4～6割が投資をしていると考え、身近な実感よりも報道や社会全体の印象から割合を推測していた。	**「投資をしている人」の割合** • 4人が全人口では1～3割程度、働く世代では3～4割程度と推測し、年代によって投資実施率は大きく異なると考えていた。	**「投資をしている人」の割合** • 回答は2割から7割まで幅広かったものの、5人が3～7割程度が投資をしていると推測し、自身の周囲では少なくても社会全体では一定数が投資を行っているとの認識を示した。

5．「お金」についての相談先

◆全体傾向

- 望ましい相談先としては、投資経験のある友人・知人や家族、公的機関認定アドバイザーを挙げる人が各グループで半数以上みられ、身近な人への信頼と、公的機関による中立的・責任ある情報提供への期待が共通していた。
- 生成AIやYouTubeを情報収集の入口として利用したい人は、未婚男性5人、既婚男性3人、既婚女性3人であった一方、最終的には複数の情報を比較し、自分で納得した上で専門家や公的機関に確認したいという意見が多かった。
- 金融機関や有料FPについては、「営業目的ではないか」「利益相反があるのではないか」と懸念する人が各グループで複数みられ、生成AIについても誤情報への不安から、公的機関による監修や中立性を求める声が挙げられた。

（9）「お金」についての相談先

Gr1：未婚20～30代男性	Gr2：未婚20～30代女性	Gr3：既婚20～30代男性	Gr4：既婚20～30代女性
• 公的機関に認定されたアドバイザーを望ましい相談先として挙げた人が4人で、「営業目的ではなく中立的」「責任ある情報が得られる」との理由が多かった。一方で、公的機関監修の生成AIがあれば最も利用したいとの意見もみられた。 • 生成AIやYouTubeを最初の情報収集手段として挙げた人が5人おり、まず自分で基礎知識を得た上で専門家へ相談したいとの考えが共通していた。 • 1対1の個別相談を希望する人が2人おり、自分の状況に応じた具体的な助言や、口座開設まで伴走してもらえる支援を求める声があった。 • 「望ましくない相談先」についての回答はなかったが、生成AIは便利でも誤情報の懸念があり、公的機関などによる監修が必要との意見がみられた。	• 投資経験のある友人・知人を望ましい相談先とした人が3人で、家族や金融機関窓口、公的機関認定アドバイザーを併用したいとの回答もみられた。 • 生成AIやYouTubeは情報収集の入口として利用したい人が3人いたが、複数の情報を比較し、最終的にはリアルな相談相手や公的機関で確認したいという姿勢が共通していた。 • 有料FPを肯定的に評価した人が1人おり、「相談料を支払う方が中立的で信頼できる」と受け止めていた。また、公的機関認定アドバイザーには責任ある情報提供を期待する声もあった。 • 一方、金融機関窓口、有料FP、Instagramを望ましくない相談先とした人が各2人で、「営業目的や利益相反への懸念」「情報の信頼性が判断できない」との理由が挙げられた。YouTubeや生成AIについても情報の真偽を自分で判断できない点を不安視する意見があった。	• 相談相手は家族や友人、書籍など身近で気軽な存在を挙げた人が3人で、まず自分で知識を得た上で必要に応じて専門家へ相談したいとの考えが多かった。 • 公的機関のセミナーや認定アドバイザーを評価した人が4人おり、中立的な立場から幅広い情報を得られることに期待する一方、J-FLECの認知は無く、公的機関にも一定の懐疑的な見方がみられた。 • 生成AIは知識整理や情報確認の補助手段として評価する人が3人おり、セミナーや書籍で得た情報の確認や補完に活用したいとの意見がみられた。 • 一方、投資経験のある友人や家族、有料FPなど1対1の相談を望ましくないとする人が3人いた。「自分のことを知られたくない」「身内とはお金の話をしたくない」「有料相談には抵抗がある」との理由が挙げられた。	• 投資経験のある友人・知人や家族を望ましい相談先とした人が5人で、住宅ローンなどを実際に相談した経験もあり、最も気軽で信頼できる相手として評価していた。 • YouTubeやInstagram、検索エンジンを情報収集の入口と考える人が3人いたが、最終的には自分で調べて納得してから判断したいという意見が共通していた。 • 公的機関認定アドバイザーや証券会社への相談を挙げた人が2人いた一方、利用する前に自分で一定の知識を身につけたいとの考えがみられた。 • 一方、金融機関窓口やコールセンター、有料FPを望ましくない相談先とした人が計4人で、「営業色が強い」「商品を勧められそう」と受け止めていた。また、InstagramやYouTubeについても投稿者や情報の信頼性に不安を感じる意見がみられた。

6．提示情報の評価

◆全体傾向

- インデックスチャートを見ても内容を十分理解できない人が多く、既婚女性では4人が「上昇していることは分かるが、自分との関係や上昇理由が分からない」と回答し、グラフだけでは投資行動につながらない様子がうかがえた。
- 世界株式の高い成長率に驚き、日本株式との差を認識した人が各グループで複数みられた一方、「もっと早く始めればよかった」と感じる声と、「今からでは遅いのではないか」「この先下落するのではないか」と不安を抱く声が併存していた。
- 既婚男性では5人が急激な上昇は急落リスクも伴うと受け止め、長期的な成長を評価しながらも投資タイミングを重視する傾向がみられた。チャートは投資への関心を高める一方、開始時期への迷いも生じさせていた。

（10）インデックスチャート

Gr1：未婚20～30代男性	Gr2：未婚20～30代女性	Gr3：既婚20～30代男性	Gr4：既婚20～30代女性
• 世界株式の成長率が日本株式を大きく上回ることに驚いた人が4人で、「投資は日本だけの話と思っていた」「日本の存在感が低下している」と認識を改める声がみられた。 • チャートを見て「もっと早く始めればよかった」と感じた人が2人いた一方、「今は高すぎて始めるのが遅いのではないか」「なぜここまで上昇したのか理由が分からず不安」との声も複数みられた。	• 「早く始めればよかった」と感じた人が1人いた一方、世界株式の大幅な上昇や最近の急激な値動きを見て、「この先大きく下がるのではないか」と不安を感じた人が4人いた。 • 世界株式の成長を見て海外投資への関心を示した人が2人いた一方、「グラフを見ても何をすればよいか分からない」「自分とは関係ない話に感じる」と受け止める人もみられた。	• 今後も世界株式の成長が期待できると考えた人が2人おり、日本株より世界株への投資をイメージする声がみられた。一方で、直近の急激な上昇から「今は始める時期ではない」と考える人も複数いた。 • 急激な上昇は急落リスクも伴うと受け止めた人が5人で、長期では成長していても投資タイミングの重要性を強く意識する結果となった。	• 株式やインデックスチャート自体の意味が十分理解できない人が4人で、「大きく上昇していることは分かるが、自分との関係や値上がりの理由が分からない」との声が中心だった。 • 「過去に買っていればよかった」と感じた人が1人いたほか、日本より世界株式の成長が大きいことに驚き、日本経済への不安や世界株式への関心を示す意見もみられた。

6．提示情報の評価

◆全体傾向

- 積立シミュレーションは全グループで概ね肯定的に受け止められ、未婚女性では6人全員が、未婚男性では5人が積立投資への不安が軽減したと回答するなど、長期・積立投資に対する印象を改善する効果がみられた。
- 「もっと早く始めればよかった」「今すぐ始めたい」と考えた人が各グループで複数みられ、少額から始められることや、早く始めるほど効果が大きいことを理解したことで、具体的な行動意欲の向上につながっていた。
- 一方で、シミュレーション結果が将来も再現されるのかという疑問や、長期間積立を継続できるかへの不安もみられ、運用の前提条件やライフイベントを踏まえた継続方法について、より丁寧な説明を求める意見が挙げられた。

（11）積立シミュレーション

Gr1：未婚20～30代男性	Gr2：未婚20～30代女性	Gr3：既婚20～30代男性	Gr4：既婚20～30代女性
• シミュレーション結果に驚き、積立投資を前向きに捉えた人が5人で、「もっと早く始めるべきだった」「すぐ始めなければ損」との意見が多くみられた。また、下位1%でも元本割れしない結果が不安軽減につながっていた。 • 一方で、「本当にこの結果になるのか」と疑問を示した人が1人おり、運用対象や前提条件の説明が必要との意見や、将来のライフイベントで積立を継続できるかを懸念する声もみられた。 • 「なぜこのような情報をもっと早く教えてくれなかったのか」「義務教育で教えるべき」との意見もあり、金融教育の必要性を指摘する声が複数みられた。	• 6人全員がシミュレーションを肯定的に受け止め、「下位1%でも利益が残る」「時間を味方につけられる」と理解し、積立投資への不安が軽減されたとの回答が中心だった。 • 「早く始めたい」「今月中に始めたい」と行動意欲を示した人が5人で、「1万円や2万円からでも始められること」「早く始めるほど有利であること」が強い動機となっていた。	• 長期・分散投資の効果や元本割れの可能性の低さを評価した人が5人で、円安への備えや資産形成の手段として有効との認識がみられた。一方、元本割れよりも「積立を継続できるか」「下落時に長期保有を続けられるか」と捉える意見が目立った。 • 積立投資に前向きになった人が4人いた一方、「40年後より現在の生活を優先したい」「今使えるお金も大切」と考える人もおり、長期資産形成と現在の生活とのバランスを重視する姿勢がみられた。 • ニュースで見聞きする投機的な投資と、今回の長期積立シミュレーションは異なるものとして受け止める回答もみられた。 • 発言中の「リスクがある」の意味について、全員が「元本割れ」を指すと回答した。	• 資料の内容は難しいと感じた人が3人いたものの、全員が「元本割れの可能性は低そう」「思っていたより安心できる」と受け止め、積立投資への印象は全体として前向きに変化した。 • 「もっと早く始めればよかった」「今すぐ調べて始めたい」と回答した人が3人で、20代から始める効果の大きさを数字で理解し、具体的な行動意欲につながっていた。 • 一方で、「世界情勢によってはシミュレーションどおりにならないのではないか」との疑問を示す人もいたが、それでも積立を始める価値はあるとの受け止めが多かった。

APPENDIX

1. フロー
2. 提示素材

1. フロー

■20～30代の未投資層における、投資・NISAに対する意識や実態、投資に踏み切れない要因・心理的ハードルを把握する インタビューフロー案

■実施グループ数

共通条件： ・まだ資産運用／投資を行っていない20～39歳（iDeCo、NISA等を含め）
・単に運用に回せるお金がない人は除く

内訳： Gr1 20～30代未婚男性グループ
Gr2 20～30代未婚女性グループ
Gr3 20～30代既婚男性グループ
Gr4 20～30代既婚女性グループ

■目的
①投資を行っていない理由を把握する(純粋想起/助成想起)
②投資を行っていない理由を重層的に把握する(背景・価値観・具体的行動など)
③投資の障害となっている事項を把握し解決の糸口を探る
④施策や多様な情報源など投資の後押しとなる事項のヒントを探る
⑤過去の投資の推移など誘導的資料による反応を探る

■留意点 「投資、NISA」を勧めるトーンにならないようフラットに聴取する

Time Table		重要度	質問内容	留意点 質問の意図/仮説
			0. 導入	
			(1) 趣旨説明 個人情報： 分析を目的として録音・録画し、取得した情報は、漏洩がないように管理する。 録音・録画の内容は、担当者が分析のみを目的として閲覧する。	
0:05	0:05		**(2) 対象者の属性確認とファシリテーターとのラポール形成** – ファシリテーターの自己紹介 – 対象者の属性確認	
			1. 普段の生活の収支実態	
			(1) 収入の状況（おおまかに） – 経常収入、スポット収入、職業状況と収入の関連 – 職業状況と収入状況の変化 **(2) 現在の支出の状況** – 経常支出、スポット支出 – 今後増やしたい支出、増える支出 – 今後減らしたい支出、減っていく支出 **(3) 貯蓄とローン** – 貯蓄の有無、金額、種類、理由 – ローンの有無、種類（住宅、奨学金、自動車） **(4) 将来予測される支出状況** – 将来予測されるまとまった支出、タイミングと内容、将来のまとまった支出に対する意識 – 住宅、子育て・教育、老後、趣味・レジャー **(5) 資産形成に関する将来の計画** – 資産形成の目的、趣味・レジャー資金、子育て・教育資金、老後資金、余剰資金 – 具体的に考えている計画、目標 –「増やす」ということに向けて動いているか、その目的の掘り下げ ※将来の計画が無い場合「考える時間が無いのか」「何を考えたらいいのかわからないのか」	**追加質問A**
0:25	0:20		**2. お金に関する相談先や情報の入手先**	
			(1) 金融教育の経験 – 周りの人の金融リテラシー(親、親戚、友人、地元、職場) – 金融教育の経験(学校、職場) – 受けた金融教育の内容、印象に残っている事柄 **(2) 関心のある金融情報の分野** – 生活設計、節約 – 資産運用、投資・金融商品、不動産活用 – 住宅資金、教育資金 – リスク管理、保険 – 退職、年金、相続 **(3) 金融情報の入手先・お金の相談先** – 媒体(ネット、SNS、YouTube、本) – 金融機関(生保・損保、証券会社、銀行・信託銀行、信用金庫・郵便局、保険ショップ、ファイナンシャルプランナー、投資アドバイザー) – 各情報入手先やお金の相談先のイメージ、ポジティブ、ネガティブ – イメージ形成のきっかけや原因となった要因や場面 **(4) NISAへの関心度** – NISAの認知、理解 – NISAの情報に触れたり、考えた場面 – いつかは調べたい、調べたことがある、口座開設途中でやめた、口座開設はしているが商品購入していない	**追加質問B** **追加質問C**
0:45	0:20			

Time Table		重要度	質問内容	留意点 質問の意図/仮説
			3. 投資を行っていない理由	
			(1) 純粋想起 – 投資を行っていない理由を思いつくままに質問 –「なぜそう思うか？」ラダーアップ質問で深堀り –「具体的にどういうことか？」ラダーダウン質問で深堀り – 比較質問で許容できるものと許容できないものの選択基準を把握する – NISA、投資などに関連して関心を持った場面や対象はあるか **(2) 助成想起** – 純粋想起の内容を類型化して共感度合いを質問 –【未婚】面倒、情報過多、損失回避、先延ばし、他に使いたいことあり、怖い、難しい、ちゃんと勉強してから –【既婚】ローン返済など優先事項あり、配偶者との温度差、安全志向、預貯金信、子ども優先 –【提示資料 投資したくない！その本音は】を提示して共感度を把握する **(3) 金融知識への自信** – 投資について理解している自信は10点満点で何点ですか？ – なぜその点数ですか？ – 何がわかれば始められそうですか？ – どこまで理解できたら始めても良いと思いますか？ – 始める前に100%理解が必要だと思いますか？	**提示資料①** 「投資したくない！その本音は」 **追加質問D**
1:10	0:25		**4. 投資の障害の除去**	
			(1) 投資家の印象 – 同年代、他世代で投資をしている人にどのような印象を有しているか、ポジティブ、ネガティブ – 投資をしている人を意識する場面はあるか **(2) 投資を行っていない理由(投資の障害)の除去** – 投資の障害の順位付け – それぞれの投資行動を阻む障害がどうなれば除去されるか **(3) 金融商品の知識・理解・イメージ** – 株式、投資信託(国内株、外国株)、EFT、REIT、国債、社債 – 不動産、金 – 外貨預金、変額保険、外貨建て終身保険、個人年金 – FX、暗号資産	**追加質問E** **追加質問F**
1:20	0:10		**5. 望ましいファイナンシャルプランナー、投資アドバイザー像**	
			(1) 望ましいお金の相談先 – 望ましい相談方法とその理由(店舗対面、自宅対面、ネット対面、メール、電話、郵送、FAX) – 望ましい相談相手とその理由(生保・損保、証券会社、銀行・信託銀行、信用金庫・郵便局、保険ショップ、ファイナンシャルプランナー、投資アドバイザー、投資顧問、投資家) **(2) 望ましい相談相手のイメージ** – 相談したくなる人の要件(資格、所属機関、年代、性別、外見、服装、話し方) – 相談したくなる「ひと言」 **(3) それぞれの相談先に対するイメージ** – それぞれのイメージ、ポジティブ、ネガティブとその理由 **(4) 金融経済教育推進機構について** – 金融経済教育促進機構の認知と理解	**提示資料②** 「相談するなら誰に？」
1:40	0:20		**6. 提示情報の評価**	
			(1) インデックスチャート –「インデックスチャート」を見て感想、関心の有無、ポジティブ、ネガティブ – このようなチャートを見たことがあるか – 今までの自分の認識とのギャップの有無 – 日本株式、世界株式それぞれの評価 **(2) 積立シミュレーション** –「積立シミュレーション」を見て感想、関心の有無、ポジティブ、、ネガティブ – 年代、積立金額、期間による差異に対する感想 – 今までの自分の認識とのギャップの有無 –「モンテカルロ・シミュレーション」を見て感想 **(3) 態度変容** – 本日のインタビュー開始前と今とで変わったこと、変わらないこと （「投資。NISA」を勧めるのではなく、フラットに） – 投資をはじめるにあたって最初の一歩で必要なこと(自分、他者)	**提示資料③** 「インデックスチャート」 **提示資料④** 「積立シミュレーション」
1:55	0:15		**7. 追加質問・クロージング**	
2:00	0:05		**追加質問、クロージング**	

1. フロー＜追加＞

■定量調査から導かれるGIの論点

今回のGIで解明すべきなのは**「お金の問題」**ではなく**「認知・心理・行動の問題」**である。
具体的には
・なぜ制度理解が進まないのか
・なぜ自信が持てないのか
・なぜ将来設計と投資が結びつかないのか
・なぜ「調べる」までは行くのに始めないのか
を解明することが重要である。
定量調査で出てきた**「制度理解」「金融知識への自信」「将来設計」「行動停止ポイント」**
を深掘りする質問を追加した。

追加質問A	理由
5年後の自分をどの程度具体的にイメージできますか？	生活設計得点との関係確認
10年後に一番心配なことは何ですか？	将来不安の正体把握
老後資金について考えたことはありますか？	投資との接続確認
将来のお金の準備は誰が何とかすると思っていますか？	他責・自責の確認
資産形成と聞いて何を思い浮かべますか？	投資との結びつき確認

追加質問B	理由
NISAを一言で説明すると何だと思いますか？	理解度確認
NISAと投資信託の違いを説明できますか？	制度理解把握
NISAで損をするとどうなると思いますか？	不安の正体把握
NISA口座を作ると何か義務が発生すると感じますか？	心理障壁確認

追加質問C	理由
最後にNISAを検索したのはいつですか？	行動把握
どんな検索ワードでしたか？	情報探索把握
途中で調べるのをやめた理由は？	離脱ポイント把握
見た動画やSNS投稿で覚えているものは？	記憶に残るコンテンツ把握
誰の情報なら信用できますか？	発信者設計

追加質問D	理由
投資を始めようと思ったことはありますか？	行動ステージ確認
最後に始めようと思ったのはいつですか？	鮮明な想起
何がきっかけでしたか？	トリガー把握
なぜ始めなかったのですか？	停止要因把握
その時あと何があれば始めていましたか？	施策ヒント
100人中何人が投資していると思いますか？	社会規範認識
友人が全員やっていたら始めますか？	同調要因確認

追加質問E	理由
投資家と聞いて思い浮かぶ人物は？	象徴イメージ
投資家は自分と近い存在ですか遠い存在ですか？	心理距離
投資している友人をどう思いますか？	社会的認知
投資家になった自分を想像できますか？	自己同一化確認

追加質問F	理由
今すぐNISAを始めろと言われたら何が一番困りますか？	最大障壁把握
最初の一歩は何だと思いますか？	行動理解
誰かが横で一緒にやってくれたら始めますか？	伴走ニーズ
月1,000円からならどうですか？	金額障壁確認
損失が絶対5,000円以内なら始めますか？	リスク障壁確認
口座開設が5分で終わるなら始めますか？	面倒障壁確認

2. 提示素材

提示資料① 「投資したくない理由」

2. 提示素材

提示資料① 「投資したくない理由」

はじめの一歩が踏み出せない

1. 手続きが面倒そう
2. 仕組みがわからない
3. どう始めたらいいか分からない
4. 初期投資に必要な金額が高いと思うから
5. 「少額でも始められる」商品や制度が分かりにくいから

2. 提示素材

提示資料① 「投資したくない理由」

やっても意味ないかも？

6 少額で投資しても効果が感じられなさそうだから

7 積立など長期的に続ける余裕がないから

8 投資に興味がない

9 今のままで十分だと思う

10 貯蓄の方が安心

11 投資は一部の人がすること

2. 提示素材

提示資料① 「投資したくない理由」

お金の管理がむずかしい

12 デジタル操作が苦手

アプリや証券口座の操作に
不安を感じる

**13 手元に現金として
持っていたいから**

現金の安心感を
手放せない

**14 生活防衛資金を
減らしたくないから**

いざという時のための
貯蓄を守りたい

**15 投資に使えるお金と
生活費の線引きが難しい**

どこまでが余裕資金か
判断がつかない

2. 提示素材

提示資料① 「投資したくない理由」

家計がキツイ…

16 投資で損をした場合、生活に支障が出るのが不安だから

17 将来の収入や生活に不安がありリスクを取る気になれないから

18 給料やボーナスなど、定期的な収入が安定していないから

19 生活費・教育費・住宅ローンなどの支出が多く、余裕資金がないから

2. 提示素材

提示資料① 「投資したくない理由」

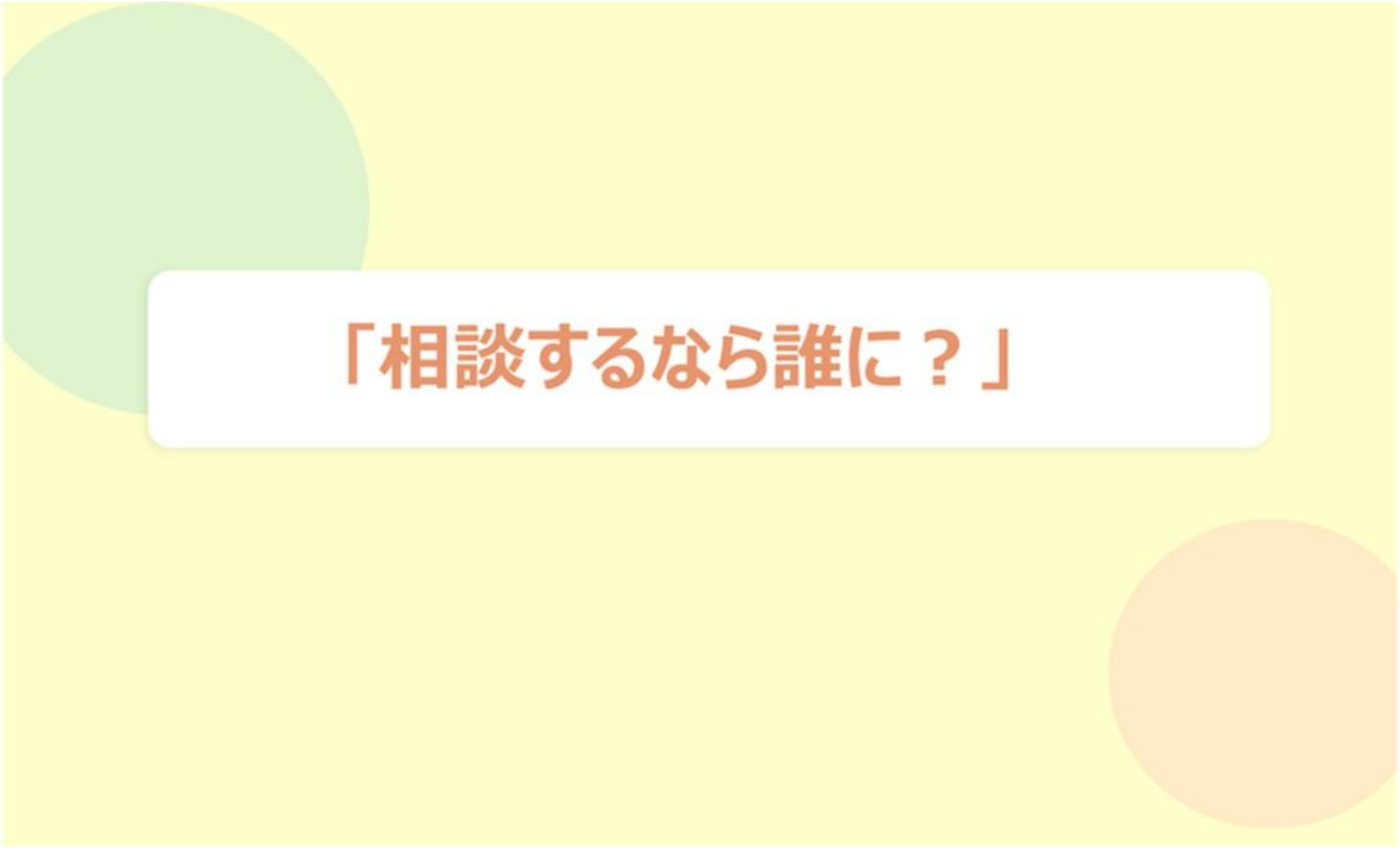
悪いイメージがある

20 投資はギャンブルだから

21 投資をする過程でトラブルに遭いそうだから

2. 提示素材

提示資料② 「相談するなら誰に」



2. 提示素材

提示資料② 「相談するなら誰に」

相談するなら誰に？ ①

投資経験のある
友人・知人

金融機関の
セミナー

金融機関の
リアル窓口

気の合う友人・知人
（未投資）

公的な機関の
セミナー

金融機関の
コールセンター

家族

2. 提示素材

提示資料② 「相談するなら誰に」

相談するなら誰に？ ②

有料相談のFP
（ファイナンシャルプランナー）

投資についての
YouTube

専門書

自治体などの
相談会

投資についての
Instagram

公的機関に認定
されたアドバイザー

読みやすい本

生成AI

2. 提示素材

提示資料③「インデックスチャート」

2. 提示素材

提示資料③ 「インデックスチャート」

2. 提示素材

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

（単位：円）

	毎月拠出する金額
20代	10,000
30代	15,000
40代	20,000
50代	30,000

20代	積立拠出額	積立評価額
10年後	1,200,000	1,608,148
20年後	3,000,000	5,238,289
30年後	5,400,000	12,421,769
40年後	9,000,000	26,653,759

30代	積立拠出額	積立評価額
10年後	1,800,000	2,412,221
20年後	4,200,000	7,455,397
30年後	7,800,000	17,926,137

40代	積立拠出額	積立評価額
10年後	2,400,000	3,216,295
20年後	6,000,000	10,476,579

50代	積立拠出額	積立評価額
10年後	3,600,000	4,824,443

20代 **1.5万円**から始めるパターン

	毎月拠出する金額
20代	15,000
30代	20,000
40代	30,000
50代	40,000

20代	積立拠出額	積立評価額
10年後	1,800,000	2,412,221
20年後	4,200,000	7,455,397
30年後	7,800,000	17,926,137
40年後	12,600,000	37,934,972

30代	積立拠出額	積立評価額
10年後	2,400,000	3,216,295
20年後	6,000,000	10,476,579
30年後	10,800,000	24,843,539

40代	積立拠出額	積立評価額
10年後	3,600,000	4,824,443
20年後	8,400,000	14,910,794

50代	積立拠出額	積立評価額
10年後	4,800,000	6,432,591

20代 **2万円**から始めるパターン

	毎月拠出する金額
20代	20,000
30代	30,000
40代	40,000
50代	60,000

20代	積立拠出額	積立評価額
10年後	2,400,000	3,216,295
20年後	6,000,000	10,476,579
30年後	10,800,000	24,843,539
40年後	18,000,000	53,307,519

30代	積立拠出額	積立評価額
10年後	3,600,000	4,824,443
20年後	8,400,000	14,910,794
30年後	15,600,000	35,852,274

40代	積立拠出額	積立評価額
10年後	4,800,000	6,432,591
20年後	12,000,000	20,953,157

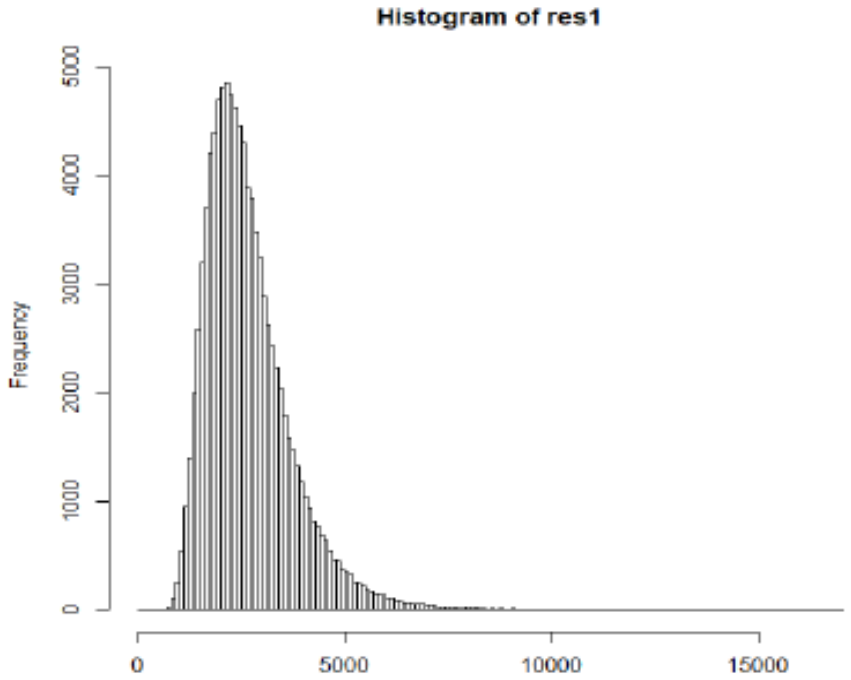
50代	積立拠出額	積立評価額
10年後	7,200,000	9,648,886

※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。

2. 提示素材

提示資料④ 「積立シミュレーション」20代

	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



2. 提示素材

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

（単位：円）

	毎月拠出する金額
20代	10,000
30代	15,000
40代	20,000
50代	30,000

20代	積立拠出額	積立評価額
10年後	1,200,000	1,608,148
20年後	3,000,000	5,238,289
30年後	5,400,000	12,421,769
40年後	9,000,000	26,653,759

30代	積立拠出額	積立評価額
10年後	1,800,000	2,412,221
20年後	4,200,000	7,455,397
30年後	7,800,000	17,926,137

40代	積立拠出額	積立評価額
10年後	2,400,000	3,216,295
20年後	6,000,000	10,476,579

50代	積立拠出額	積立評価額
10年後	3,600,000	4,824,443

20代 1.5万円から始めるパターン

	毎月拠出する金額
20代	15,000
30代	20,000
40代	30,000
50代	40,000

20代	積立拠出額	積立評価額
10年後	1,800,000	2,412,221
20年後	4,200,000	7,455,397
30年後	7,800,000	17,926,137
40年後	12,600,000	37,934,972

30代	積立拠出額	積立評価額
10年後	2,400,000	3,216,295
20年後	6,000,000	10,476,579
30年後	10,800,000	24,843,539

40代	積立拠出額	積立評価額
10年後	3,600,000	4,824,443
20年後	8,400,000	14,910,794

50代	積立拠出額	積立評価額
10年後	4,800,000	6,432,591

20代 2万円から始めるパターン

	毎月拠出する金額
20代	20,000
30代	30,000
40代	40,000
50代	60,000

20代	積立拠出額	積立評価額
10年後	2,400,000	3,216,295
20年後	6,000,000	10,476,579
30年後	10,800,000	24,843,539
40年後	18,000,000	53,307,519

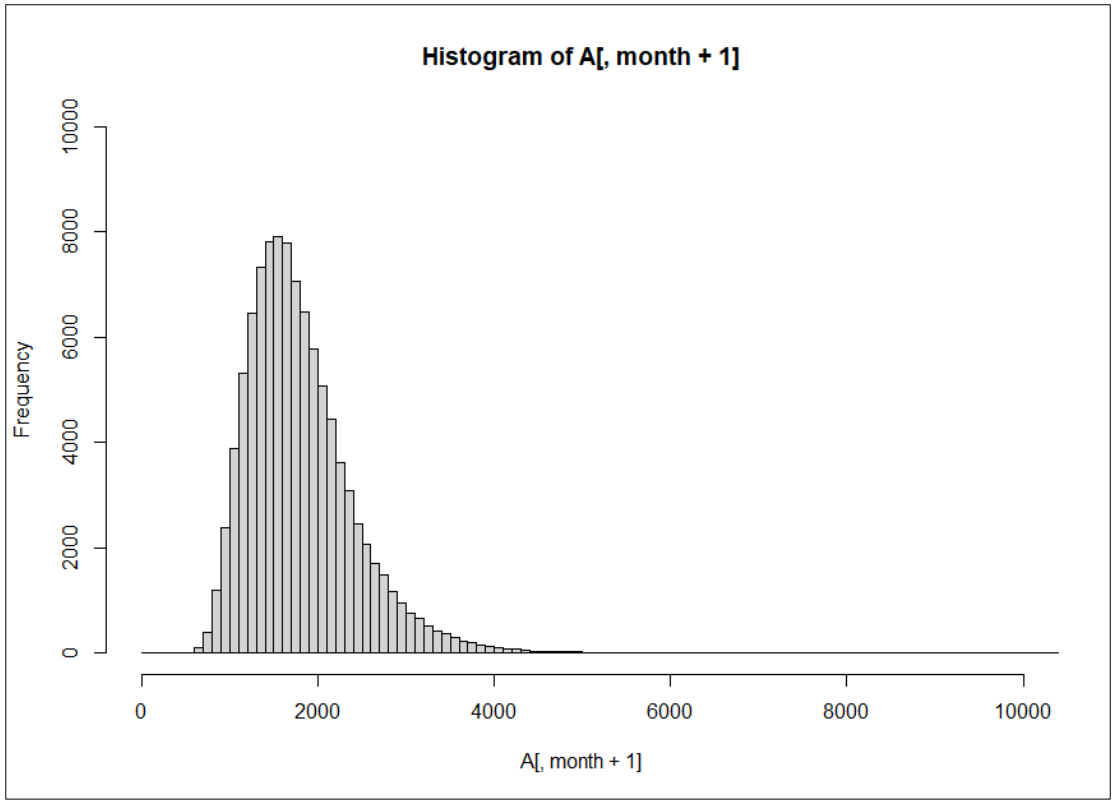
30代	積立拠出額	積立評価額
10年後	3,600,000	4,824,443
20年後	8,400,000	14,910,794
30年後	15,600,000	35,852,274

40代	積立拠出額	積立評価額
10年後	4,800,000	6,432,591
20年後	12,000,000	20,953,157

50代	積立拠出額	積立評価額
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。

2. 提示素材

提示資料④ 「積立シミュレーション」30代

	1%	5%	10%	25%	50%	平均	75%	90%	95%	99%
国際分散投資	852	1028	1142	1373	1693	1795	2102	2571	2909	3680