

INVESTOR INSIGHTS 2026

—投資信託に関する意識調査—

はじめに

このたびは、「Investor Insights 2026 – 投資信託に関する意識調査 –」をお手に取っていただき、誠にありがとうございます。

本冊子は、投資信託の保有状況や商品志向だけでなく、投資家・非投資家の意識や行動、NISAの利用状況、金融経済教育への関心など、投資(資産運用)を取り巻く幅広いテーマについて調査したものです。人生100年時代といわれるなか、家計における資産形成の重要性は一段と高まっています。投資信託をはじめとする金融商品を通じた資産運用が生活者にどのように受け止められ、そこにどのような課題があるのかを把握することは、今後の資産形成の裾野を広げていくうえで重要であると考えています。

また、本年は新たな試みとして、富裕層を対象とする追加調査も実施しました。第5章では、投資(資産運用)や投資信託に対する富裕層の意識や、投資(資産運用)に関する相談について一般層との比較を行いながらまとめております。富裕層がどのような意識のもと、資産運用や資産形成に取り組まれているかを知る手がかりとしてご参照ください。

本冊子が、投資信託を含む資産運用に対する生活者の意識や課題を理解する一助となり、より多くの人々が資産形成を考えるきっかけとなれば幸いです。今後も、投資家・非投資家双方の実態を継続的に把握し、誰もが安心して資産形成に向き合える環境づくりに貢献してまいります。

2026年9月

野村アセットマネジメント株式会社
資産運用研究所

INVESTOR INSIGHTS 2026

－投資信託に関する意識調査－

目次

4

調査概要

投資家・非投資家プロフィール	5
調査時点における市場環境	6
まとめ	7

9

第1章 投資(資産運用)に対する意識

－インフレ対策への意識が高まる投資家－

Q1. 投資家比率	10
Q2. 長期的な資産形成の意識	12
Q3. 投資(資産運用)のイメージ	14
Q4. 期待リターンと許容損失率	16
Q5. 非投資家における今後の投資(資産運用)意向	18
Q6. 非投資家における投資(資産運用)の検討状況	20
Q7. 投資(資産運用)で現在最もよく利用している金融機関	22
Q8. 投資(資産運用)の目的	24
Q9. 今後の物価と所得の見通し	25

27

第2章 投資信託

－インデックスへの意識の継続－

Q10. 投資信託保有者の比率	28
Q11. 投資信託、インデックス/アクティブ・ファンドの認知	29
Q12. 投資信託の非保有理由	30
Q13. 投資信託を購入するときに重視する点	32
Q14. 現在保有している・今後購入したい投資信託(投資対象)	33
Q15. 現在保有している・今後購入したい投資信託(商品タイプ)	35
Q16. インデックス/アクティブ・ファンドに対するイメージ	37
Q17. アクティブ・ファンドを購入していない理由	39
Q18. アクティブ・ファンドを購入した理由	40
Q19. 分配金の使い道	42
Q20. 分配金に関する知識・考え方	43

45

第3章 NISA

－利用が広がり利用意向も高まる－

Q21. NISAの利用状況	46
Q22. NISAの理解度	47
Q23. NISAの利用意向	49
Q24. NISAを利用していない理由	50
Q25. こどもNISAの活用意向	53
Q26. NISA口座を保有している金融機関	54
Q27. NISAにおける購入金額	55
Q28. つみたて投資枠で現在保有している・今後(も)購入したい商品	56
Q29. 成長投資枠で現在保有している・今後(も)購入したい商品	58
Q30. NISAで保有する商品の売却	59

60

第3章 NISA つづき

Q31. NISA で商品を売却した理由	60
Q32. NISA を始めてからの意識や行動の変化	62

63

第4章 金融経済教育と投資(資産運用)の相談
ー教育と相談のニーズにどう対応するかー

Q33. 金融リテラシー・テスト	64
Q34. 金融経済教育の受講経験と受講相手	67
Q35. 金融経済教育の受講意向と受講したい相手	69
Q36. 金融経済教育の内容	71
Q37. 金融経済教育に対するイメージ	73
Q38. 投資(資産運用)に関する相談経験と相談相手	75
Q39. 投資(資産運用)に関する相談意向と相談したい相手	77
Q40. 投資(資産運用)の相談相手に期待すること	79
Q41. 投資(資産運用)について相談した内容・相談したい内容	81
Q42. 投資(資産運用)で参考にした人・情報源	82
Q43. お金や投資(資産運用)に関する悩みのきっかけ	84
Q44. これからの人生を考えたときに今気になっていること	85
Q45. 人生における幸福度	86

89

第5章 富裕層版
ー富裕層の投資に対する意識・実態についてー

Q46. 富裕層版について	90
Q47. 投資家・投資信託保有者の比率(富裕層)	91
Q48. NISA の利用状況(富裕層)	93
Q49. 投資(資産運用)のイメージ(富裕層)	94
Q50. 長期的な資産形成の意識と投資の目的(富裕層)	95
Q51. 期待リターンと許容損失率(富裕層)	97
Q52. 投資(資産運用)で現在最もよく利用している金融機関(富裕層)	98
Q53. 投資(資産運用)で参考にした人・情報源(富裕層)	99
Q54. 現在保有している・今後購入したい投資信託(投資対象別)(富裕層)	100
Q55. 投資信託を購入するときに重視する点(富裕層)	102
Q56. 投資信託の非保有理由(富裕層)	103
Q57. インデックス/アクティブ・ファンドに対するイメージ(富裕層)	104
Q58. アクティブ・ファンドを購入していない理由(富裕層)	105
Q59. アクティブ・ファンドを購入した理由(富裕層)	106
Q60. オルタナティブ資産への投資意向(富裕層)	107
Q61. こどもNISA の活用意向(富裕層)	108
Q62. 金融リテラシー・テスト(富裕層)	109
Q63. 投資(資産運用)に関する相談意向と相談したい相手(富裕層)	110
Q64. 投資(資産運用)について今後相談したい内容(富裕層)	112

113

資産運用研究所について	113
野村アセットマネジメントからのお知らせ	114
終わりに	116

調査概要^{1,2}

調査目的	投資信託やNISA全般に関する意識・実態を把握し、中立的な立場から、より一層国民の資産形成の裾野拡大を促すような情報提供を行う
調査手法	インターネット調査
調査対象	20歳以上個人 ※関連業種(金融業界、市場調査、報道機関、広告代理店)の従事者は除外
有効回収数	27,113サンプル ※国勢調査における「性別×年齢(10歳刻み)×都道府県」の構成比に準拠するよう回収
調査地域	全国
調査時期	2026年4月9日(木)～4月14日(火)

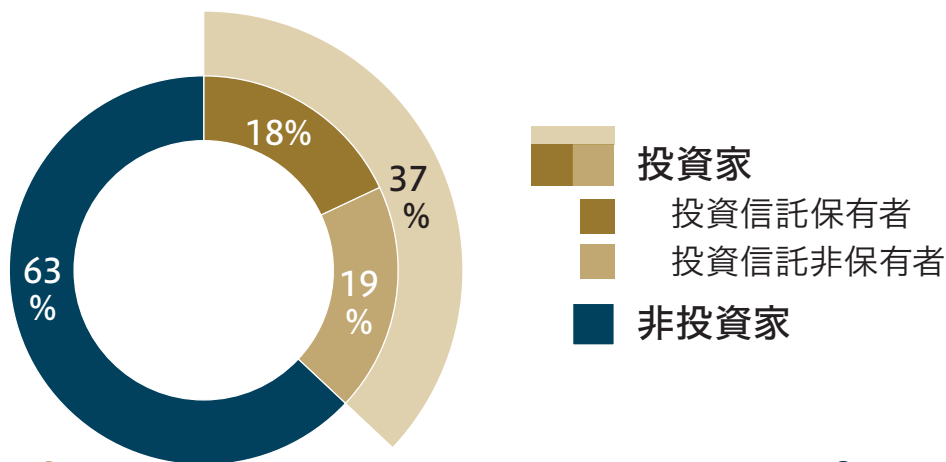
基本属性別構成比

区分	項目	サンプル数	構成比	区分	項目	サンプル数	構成比	
全体	合計	27,113	100%	貯蓄・金融資産額(世帯)	わからない等	10,929	40%	
年代	20代	3,597	13%		0円(ない)	2,294	8%	
	30代	4,036	15%		300万円未満	5,166	19%	
	40代	5,221	19%		300万円～500万円未満	1,522	6%	
	50代	4,787	18%		500万円～700万円未満	806	3%	
	60代	4,607	17%		700万円～1,000万円未満	1,104	4%	
	70代以上	4,865	18%		1,000万円～1,500万円未満	1,281	5%	
性別	男性	13,344	49%		1,500万円～2,000万円未満	799	3%	
	女性	13,769	51%		2,000万円～5,000万円未満	2,072	8%	
職業別	会社員等	10,293	38%		5,000万円以上	1,140	4%	
	自営/自由業	1,748	6%	地域別	北海道/東北	3,007	11%	
	派遣・契約社員等	5,542	20%		関東	9,558	35%	
	学生	650	2%		北陸/信越	1,576	6%	
	専業主婦(夫)	3,546	13%		東海	3,165	12%	
	無職他	5,334	20%		近畿	4,334	16%	
世帯収入(年間)	わからない等	7,737	29%		中国	1,591	6%	
	300万円未満	5,694	21%		四国	836	3%	2025との差
	300万円～500万円未満	5,358	20%		九州/沖縄	3,046	11%	
	500万円～700万円未満	3,448	13%	投資家	投資家 ^(※1)	10,030	37%	+0pt
	700万円～1,000万円未満	3,068	11%		非投資家	17,083	63%	▲0pt
	1,000万円～1,500万円未満	1,378	5%	投資信託	投資信託保有者 ^(※2)	4,866	18%	+0pt
	1,500万円～2,000万円未満	253	1%		投資信託非保有者	22,247	82%	▲0pt
	2,000万円以上	177	1%	NISA	NISA利用者 ^(※3)	8,197	30%	+2pt
					NISA非利用者	18,916	70%	▲2pt

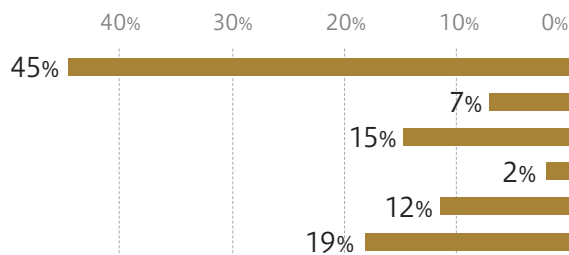
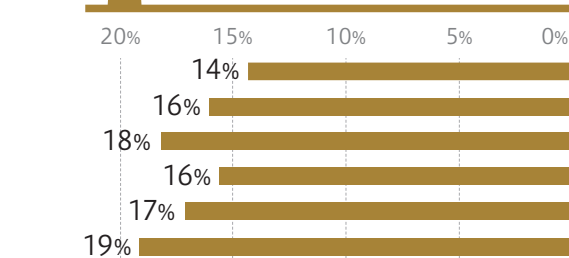
- ※1 「投資家」とは、以下設問の②～⑧および⑩のいずれかに1%以上と回答した人を集計(以下、同)
 設問「あなたの世帯で現在保有している現金及び金融資産の構成比を、合計100%になるようにお答えください」
 ①現金・預貯金 ②国内株式 ③海外株式 ④国内債券 ⑤海外債券 ⑥投資信託、ETF ⑦ファンドラップ ⑧暗号資産 ⑨年金・保険 ⑩その他の投資性商品
- ※2 「投資信託保有者」とは、※1記載の設問における⑥投資信託、ETFに1%以上と回答した人を集計(以下、同)
- ※3 「NISA利用者」とは、「つみたて投資枠」か「成長投資枠」のうち、どちらか1つでも利用していると回答した人を集計(以下、同)

- 1 本資料内で、「2026」または「2026調査」と記載がある調査は、当ページに記載した概要の調査を指し、「2025」または「2025調査」と記載がある調査は、特段の記載がない限り、2025年4月3日(木)～4月8日(火)にアンケートを実施した「Investor Insights 2025(投資信託)ー投資信託に関する意識調査2025」を指す
- 2 特に記載のない限り、各数値は小数点以下第1位を四捨五入した整数で表示。回答の割合を四捨五入して表示していることにより、内訳の合計が100%にならない場合がある。また、図表上の数字は、3%を下回るケースについて非表示とすることがある

投資家・非投資家プロフィール



投資家

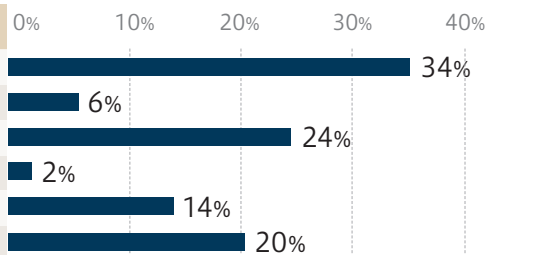
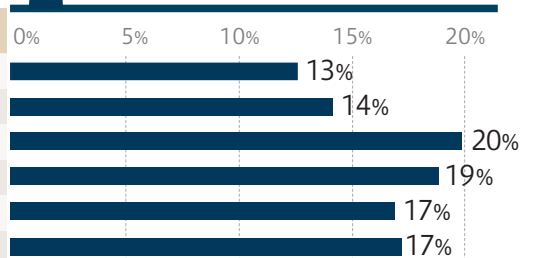


2,595

平均値
(万円)

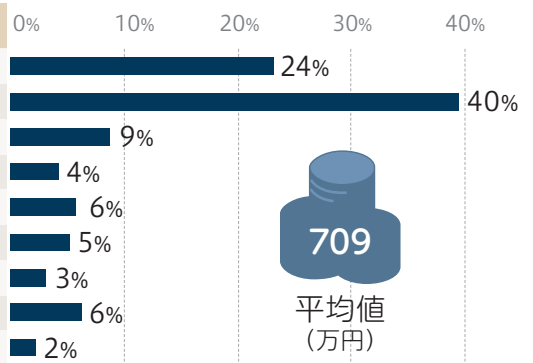


非投資家



709

平均値
(万円)

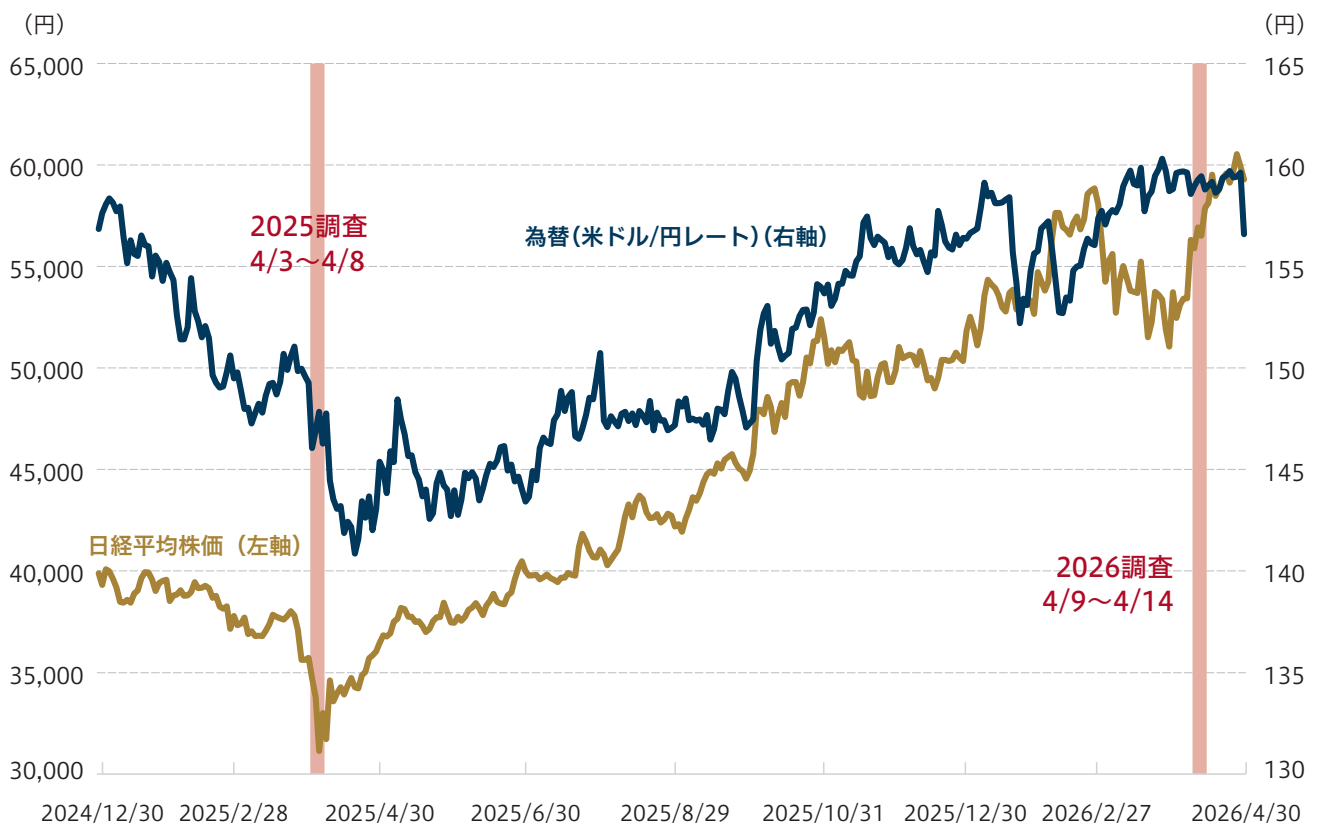


459

平均値
(万円)

※貯蓄・金融資産額、世帯収入については「わからない」「答えたくない」「不明」を除く割合

調査時点における市場環境



(期間) 2024年12月30日～2026年4月30日、日次
(出所) ブルームバーグのデータを基に野村アセットマネジメント作成

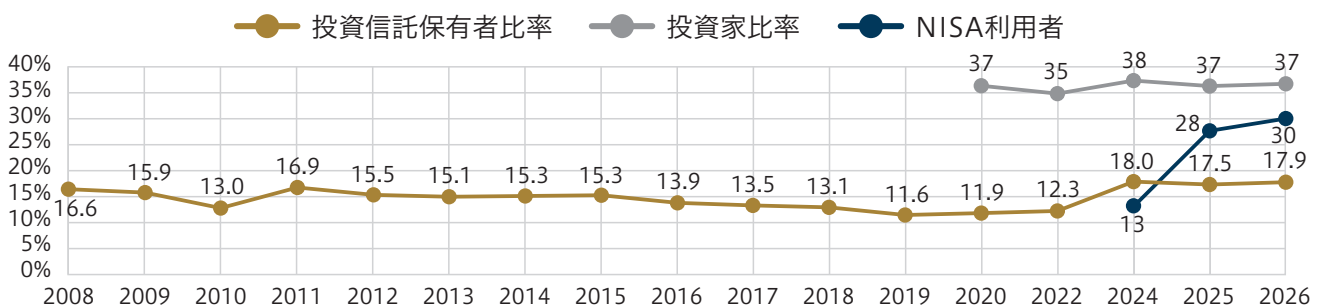
まとめ

本調査では、投資信託に限らず、投資家・非投資家の意識や行動、NISAの利用状況、金融経済教育や投資相談への関心など、資産形成を取り巻く幅広いテーマについて確認した。

投資家比率は37%、投資信託保有者比率は17.9%と、前年から大きな変化はなく、横ばいで推移している。一方、NISA利用者の割合は30%と2025調査から上昇し、特に20代・30

代で利用が広がった。投資家全体が大きく増えているわけではないものの、若い世代を中心に、NISAを通じて投資を資産形成に取り入れる動きが進んでいる。

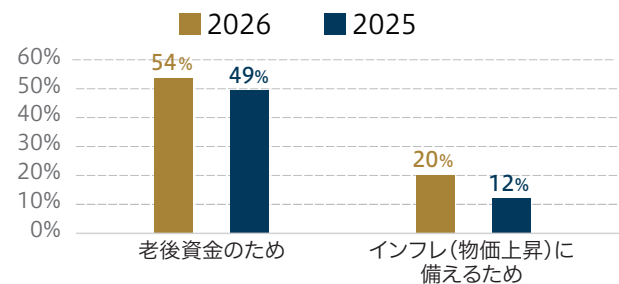
■投資信託保有者、投資家、NISA利用者の比率



※「投資家比率」はp.4「調査概要」記載の投資家比率を用いている
※投資信託保有者の数値は小数点第1位まで表示

投資(資産運用)の目的では、「老後資金のため」が引き続き最も多い一方、「インフレに備えるため」が前年から大きく上昇した。老後への備えに加え、物価上昇による資産価値の目減りを意識する人が増えており、投資目的は市場環境や生活実感に応じて多様化しているといえよう。

■投資(資産運用)の目的(一部抜粋)



全体の約6割を占める非投資家の中にも、今後投資を始めてみたいと考える人は一定数おり、特に20代は投資意向が高い。しかし、投資意向がある人でも、投資目的や金額、利用する金融機関、購入する商品などの具体的な検討は十分に進んでいない。非投資家に対しては、投資を始めること自体ではなく、自身の家計やライフプランに照らしたうえで投資を検討できるような支援が求められる。

投資信託では、全世界株式型や米国株式型などのインデックス・ファンドが中心的に選好されている。低コストで分散投資しやすい商品が資産形成の選択肢として定着しつつある一方、投資信託そのものの認知や、保有商品の投資対象・商品タイプ・分配金の仕組みに対する理解

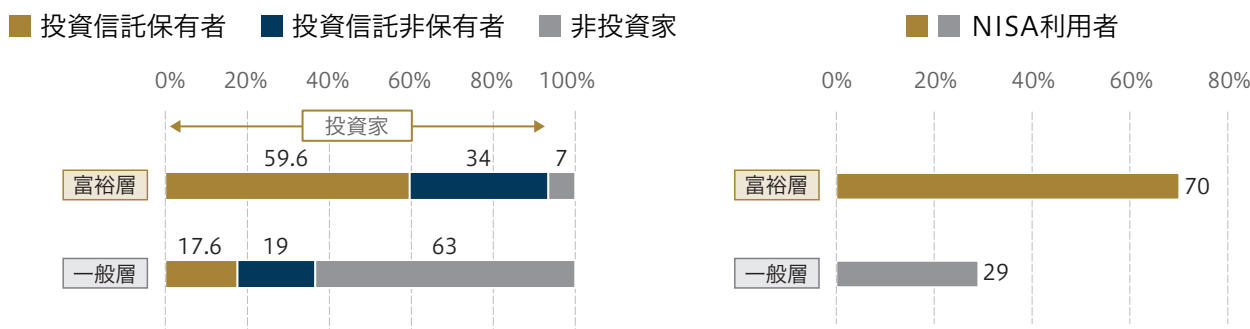
には課題が残る。

投資(資産運用)の相談について、実際の相談経験は1割と限られるものの、今後相談したいというニーズは一定程度存在する。資産形成への関心を実際の行動につなげるには、家計管理や生活設計、老後資金、取り崩しまで含めた実践的な学びや相談機会の提供が必要である。第4章の最後に、投資家・非投資家別に、同じ金融資産額の区分けで見たところ、投資家の方が幸福度の平均点が高い傾向があった。幸福度は、投資家であるか、金融資産額の多寡で決まるものではないものの、投資を通じて将来への不安が軽減されていることや、資産形成に対する前向きな意識が幸福度を高めている可能性がある。

2026 調査で追加実施した富裕層調査では、投資家比率、投資信託保有者比率、NISA 利用者比率がいずれも一般層を大きく上回った。富裕層では、税制メリットを活用しながら、保有資産をどのように管理・活用するかという意識が

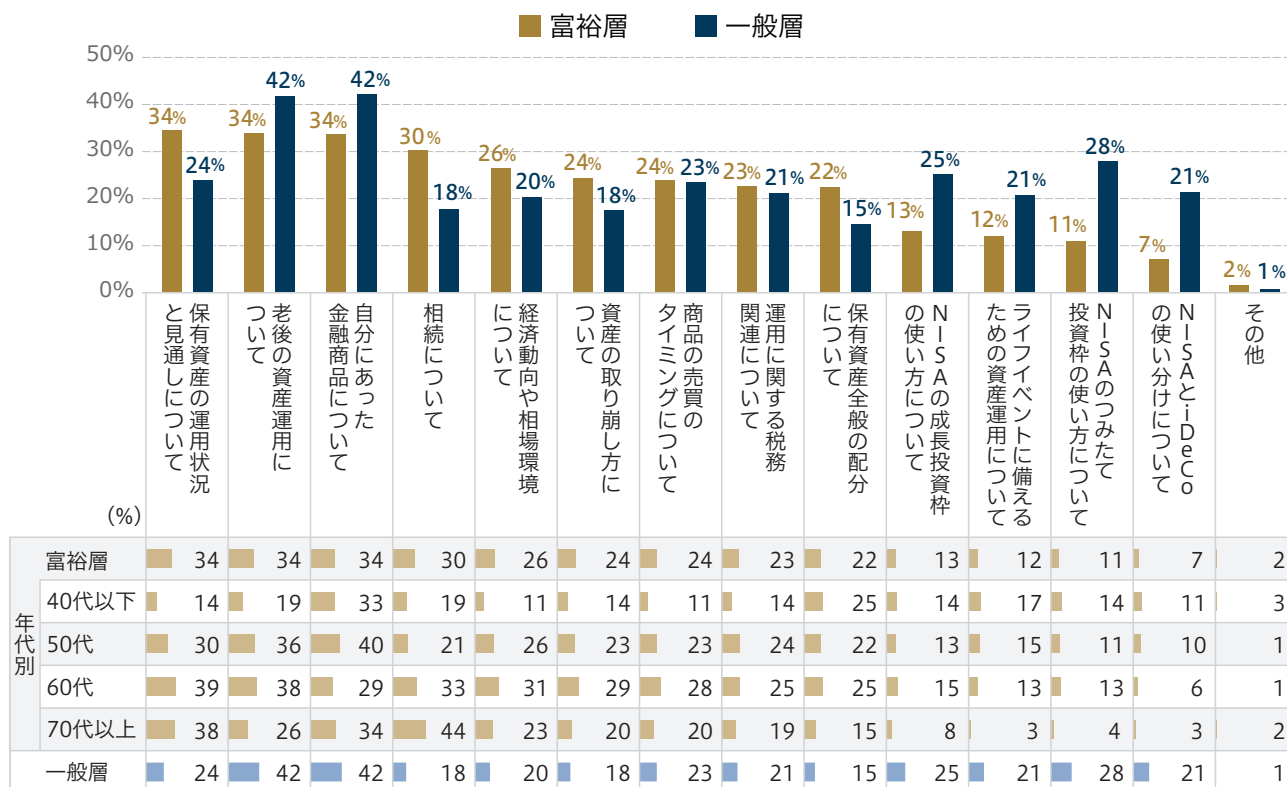
強い。相談したい内容でも、保有資産の運用状況や老後の資産運用に加え、相続、資産配分、資産の取り崩しへの関心が高く、資産運用が「増やす」だけでなく、「守る」「使う」「次世代につなぐ」テーマへ広がっている。

■投資信託保有者、投資家、NISA 利用者の比率（富裕層）



※投資信託保有者の数値は小数点第1位まで表示

■投資（資産運用）について今後相談したい内容（富裕層）



2026 調査を通じて、投資や資産形成は、NISA、インフレ、老後資金、金融経済教育、相談、資産承継といった幅広い生活課題と結びつき始めていることが確認された。今後は、投資を

始めるきっかけを提供するだけでなく、投資を理解し、継続し、自身の人生に合った形で活用できる環境を整えることが重要である。

第1章

投資（資産運用）に対する意識

－インフレ対策への意識が高まる投資家－

本調査は、投資信託に限らず、投資家・非投資家の特性や、NISAの利用状況、金融経済教育に至るまで、投資（資産運用）にまつわる内容を幅広く聴取している。これらに関する志向を確認することで、今後の資産形成の裾野を広げるために必要なことを明らかにすることを主な目的としている。

第1章では、投資家・非投資家に分類のうえ、投資（資産運用）に対する意識や実態を確認した。投資家比率は横ばいと、投資の裾野が広がっていないように見えるが、若年層では広がりが見られる。投資家・非投資家別に見ると特に長期的な資産形成で意識の差があるようだ。非投資家のうち、投資意向がある人は16%と一定数おり、特に20代は投資意向が高い。一方で、投資意向があっても、投資に関する具体的な検討状況はそこまで進んでいない。投資家について見ると、投資の目的は老後資金が中心だが、インフレに備えるための2025調査より大きく上昇した。インフレ対策としての投資に意識が向いてきているのかもしれない。

Q1. 投資家比率

あなたの世帯で現在保有している現金及び金融資産の構成比を、合計100%になるようにお答えください。

①現金・預貯金 ②国内株式 ③海外株式 ④国内債券 ⑤海外債券
⑥投資信託、ETF ⑦ファンドラップ ⑧暗号資産 ⑨年金・保険 ⑩その他の投資性商品

※不動産(土地・家屋)は除いてお答えください。

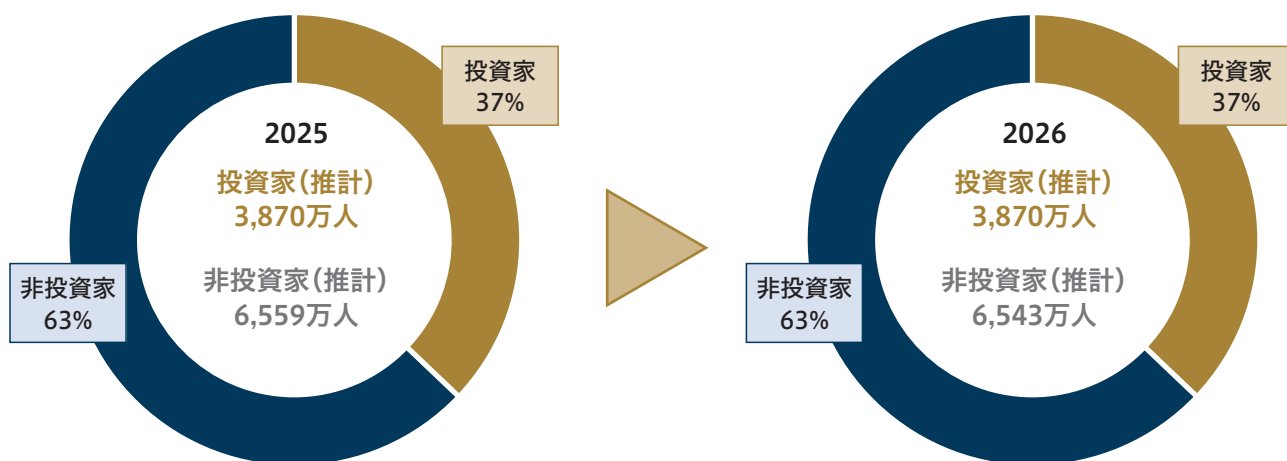
※iDeCo(個人型確定拠出年金)や企業型DC(企業型確定拠出年金)などで運用している商品は、「年金・保険」にまとめて計上せず、各金融資産に計上してください。

数値回答 全体 n=27,113

本調査において、「投資家³」とは株式、債券、投資信託などのリスク性金融商品を保有している人と定義している。図表1-1は、全体に占める投資家比率、投資家人口(推計)を示したものである。2026調査の投資家比率は37%、投資家人口は3,870万人と、2025調査と変化はなかった。ただし年代別

の内訳では、60代以上の投資家人口が減少する一方、20代や30代では増加しており、投資家全体に占める若年層の割合が高まっている(図表1-2)。第3章で後述するが、NISA制度の利用状況において20代や30代の利用者割合が増加していることとも整合的である。

図表1-1：投資家人口と投資家比率

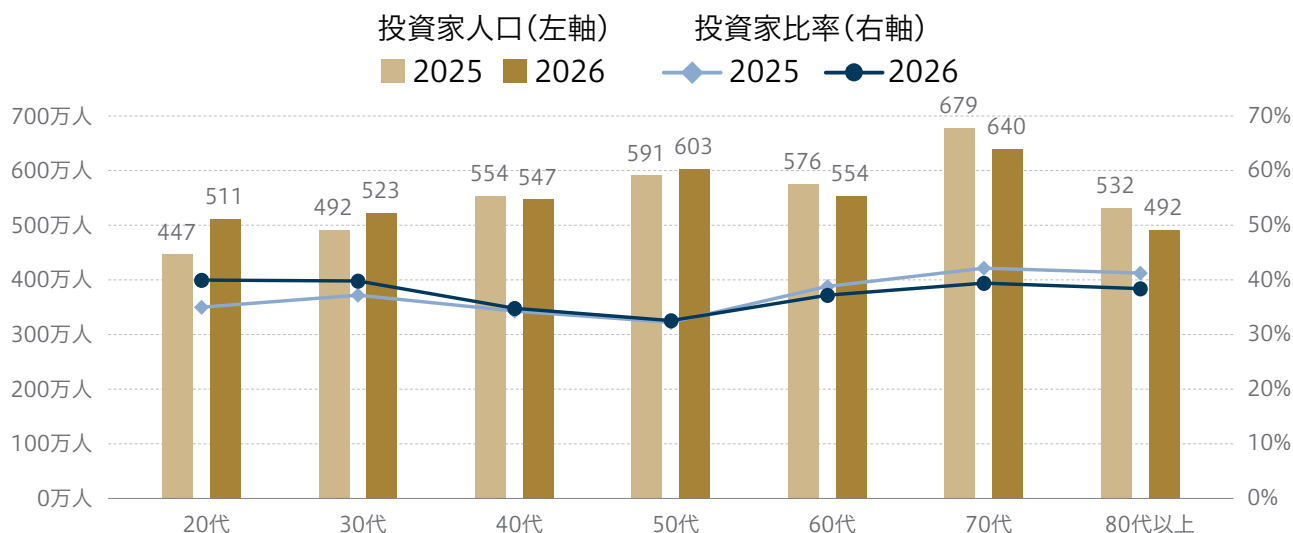


※投資家人口は性年代別の投資家の比率を各調査時点における20歳以上人口に乗じて推計。80歳以上の投資家人口は、70代以上の投資家比率を用いて算出している。なお、投資家人口を推計してから、投資家比率を算出しているため、p.4「調査概要」記載の投資家比率とずれる場合がある

(出所)「人口推計」(総務省統計局)(<https://www.stat.go.jp/data/jinsui/index.htm>)を基に野村アセットマネジメント作成

3 「投資家」とは、設問の②～⑩および⑩のいずれかに1%以上と回答した人を集計

図表 1-2：投資家人口と投資家比率（年代別）

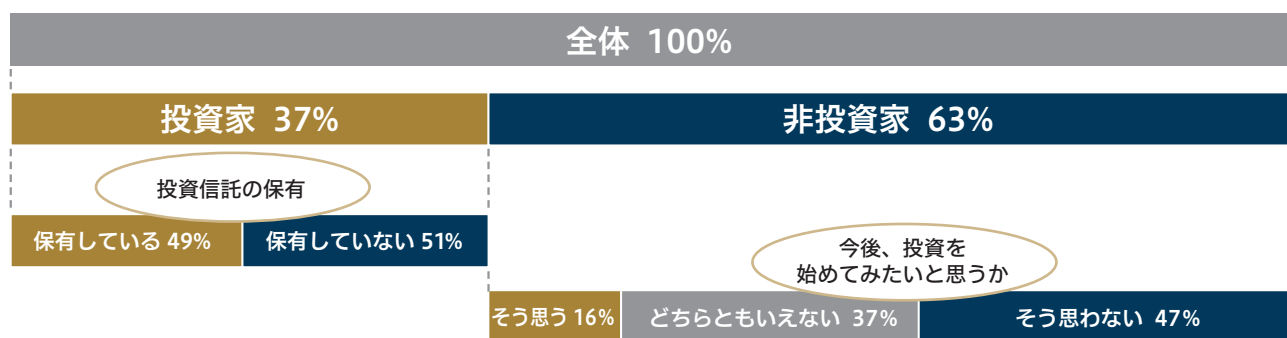


（出所）「人口推計」（総務省統計局）(<https://www.stat.go.jp/data/jinsui/index.htm>)を基に野村アセットマネジメント作成

投資家比率と、第2章でとりあげる投資信託保有者の比率、また非投資家の投資意向に関する回答をまとめたものが図表 1-3 である。先に見た通り、投資家比率は全体の37%であるが、そのうち投資信託保有者が49%を占める。非投資家比率は63%で、そのうち「今後、投資を始めてみたいと思う」と回答した割合は16%である⁴。仮に、この“潜在的”投資家層の全てが投資を始めた場合、単純計算で全体に占める投資家比率は約10ポイント増加するが、それでも47%と過半数には満たない。

非投資家の多くは現時点で投資意向を示しておらず、投資家比率のさらなる上昇にはなお課題が残る。2024年にNISAが拡充されて、口座開設数はこの数年飛躍的に増加した。制度改正が、投資を始めるきっかけとして一定の効果を発揮したと思われる。もっとも、今後はNISAによる新規投資家層の拡大効果が次第に一巡していくことも想定される⁵。本章でこれから見るが、非投資家が抱える損失への不安、長期投資に対する理解促進といった課題に対応し、投資を無理なく継続できる環境を整えることが求められる。

図表 1-3：投資家・非投資家の構造



4 投資家比率および非投資家比率は、p.4「調査概要」記載の数値を使用している。「今後、投資を始めてみたいと思う」と回答した割合は、「そう思う」または「ややそう思う」と回答した人の割合を合計したものである。詳細は「Q5. 非投資家における今後の投資（資産運用）意向」を参照

5 野村アセットマネジメント資産運用研究所「NISA未稼働層に見る課題（意識調査の結果より）」(<https://www.nomura-am.co.jp/amrc/reports/>)

Q2. 長期的な資産形成の意識

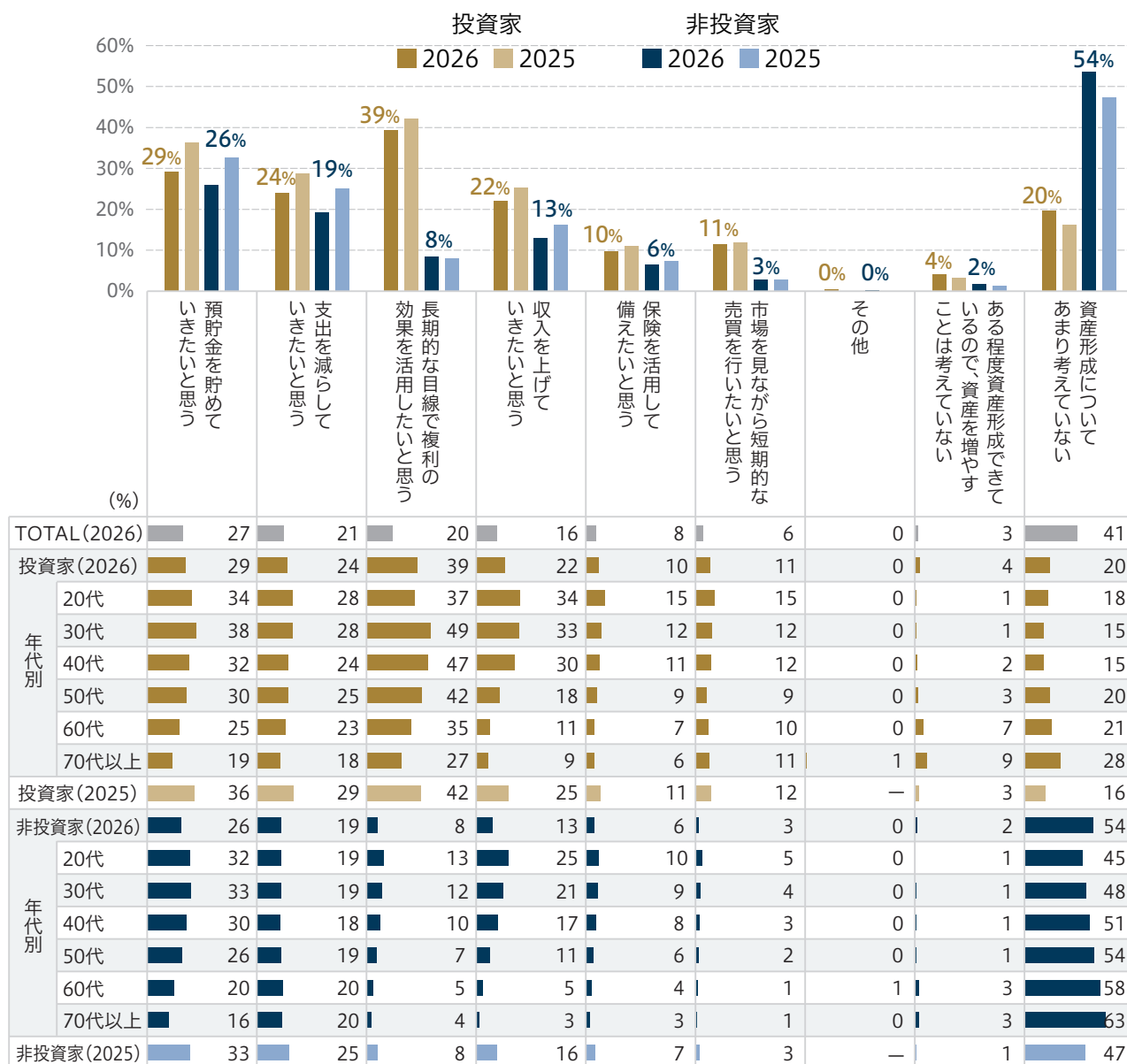
長期的な資産形成について、あなたはどのような意識で取り組んでいますか。

複数回答 全体 n=27,113

長期的な資産形成の意識について、投資家の4割が「長期的な目線で複利の効果を活用したいと思う」とし、非投資家では半数以上が「資産形成についてあまり考えていない」と回答した(図表2-1)。

2025調査と比較すると、「預貯金を貯めていきたいと思う」との回答が減少しているが、これは昨今のインフレ進行が影響している可能性がある。この点については、「Q8. 投資(資産運用)の目的」以降で確認する。そ

図表2-1：長期的な資産形成の意識(投資家・年代別)



の他の項目について見ると、投資家、非投資家のいずれにおいても「資産形成についてあまり考えていない」との回答が増加している。こうした意識の低下は、今後の資産形成を考えるうえで望ましい状況とはいえない。今後の動向に留意する必要がある。

図表2-2は、長期的な資産形成の意識について、投資家・非投資家別、かつ金融リテラシー別に集計した結果である。

金融リテラシーの高い人ほど「複利の効果を活用したいと思う」割合が高く、「資産形成についてあまり考えていない」割合が低い。投資家であったとしても、長期的な資産形成への意識が一様に高いわけではない。口座を開設して投資を始めればよしとするのではなく、金融リテラシーを高めて長期的な目線で資産形成への意識を高めてもらうことが重要と考えられる。

図表2-2：長期的な資産形成の意識（投資家・金融リテラシー別）

		(%)									
		預貯金を貯めて いきたいと思う	支出を減らして いきたいと思う	長期的な目線で複利の 効果を活用したいと思う	収入を上げて いきたいと思う	保険を活用して 備えたいと思う	市場を見ながら短期的な 売買を行いたいと思う	その他	ある程度資産形成できて いるので、資産を増やす ことは考えていない	資産形成について あまり考えていない	
投資家	TOTAL	29	24	39	22	10	11	0	4	20	
	低リテラシー	27	19	21	17	9	9	0	3	37	
	中リテラシー	32	27	44	25	11	12	1	4	12	
	高リテラシー	26	26	60	24	9	14	1	4	7	
非投資家	TOTAL	26	19	8	13	6	3	0	2	54	
	低リテラシー	20	15	5	10	5	2	0	1	63	
	中リテラシー	39	29	15	19	10	4	0	2	32	
	高リテラシー	36	28	22	19	10	4	0	3	31	

※「Q33.金融リテラシー・テスト」において、7問中6問以上正解した人を「高リテラシー」、7問中3～5問正解した人を「中リテラシー」、7問中2問以下正解した人を「低リテラシー」として集計（以下、同）

Q3. 投資(資産運用)のイメージ

投資(資産運用)について、あなたのお考えに最もあてはまるものをお答えください。
(聴取項目は図表3-1を参照)

単一回答 全体 n=27,113

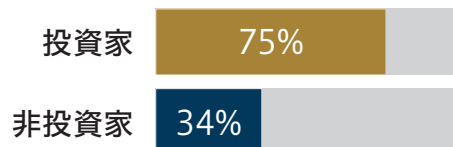
投資(資産運用)のイメージについて、投資家と非投資家はどのように認識しているだろうか。「投資(資産運用)を始めるには知識が必要だと思う」との設問に対し、「そう思う」「ややそう思う」と回答した割合は全体の75%であり、非投資家(72%)に比べ、投資家(81%)が高い結果となった(図表3-1)。実際に投資を始めたことで、投資には一定の知識が必要であるとの認識が高まったのかもしれない。

投資家と非投資家の差が大きいのは「投資(資産運用)は、資産形成において必要だと思う」や「投資(資産運用)は、預貯金よりも資産を増やせるものだと思う」といった投資の必要性や効果に関する聴取項目である。市場環境を反映してか、投資家においては2025調査より比率が増加した。p.5「投資家・非投資家プロフィール」で示した通り、投資家と非投資家の間には金融資産額の差が見られるが、こうした投資に対する意識の差は、今後、両者の資産格差をさらに拡大させる要因となる可能性がある。経済・市場環境にも左右されるため、意識の差が直ちに資産格差の拡大につながるわけではないものの、非投資家層に対して、資産運用の必要性について理解を促す重要性は高まっているといえよう。

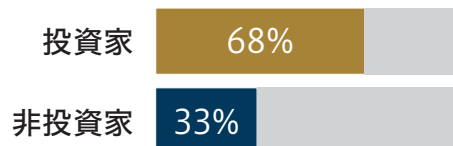
「投資(資産運用)は、怖いものだと思う」や

「投資(資産運用)は、ギャンブルのようなものだと思う」との回答割合は2025調査からやや低下した。こうした変化は前向きな変化とも言えそうであるが、これも市場環境の影響を受けている可能性もある。依然として投資家でも約4割が「投資(資産運用)は、ギャンブルのようなものだと思う」と回答している点には留意が必要だろう。家計の健全な資産形成を考えるうえでは、短期的な市場動向に左右されない投資意識が根付いているかが重要である。

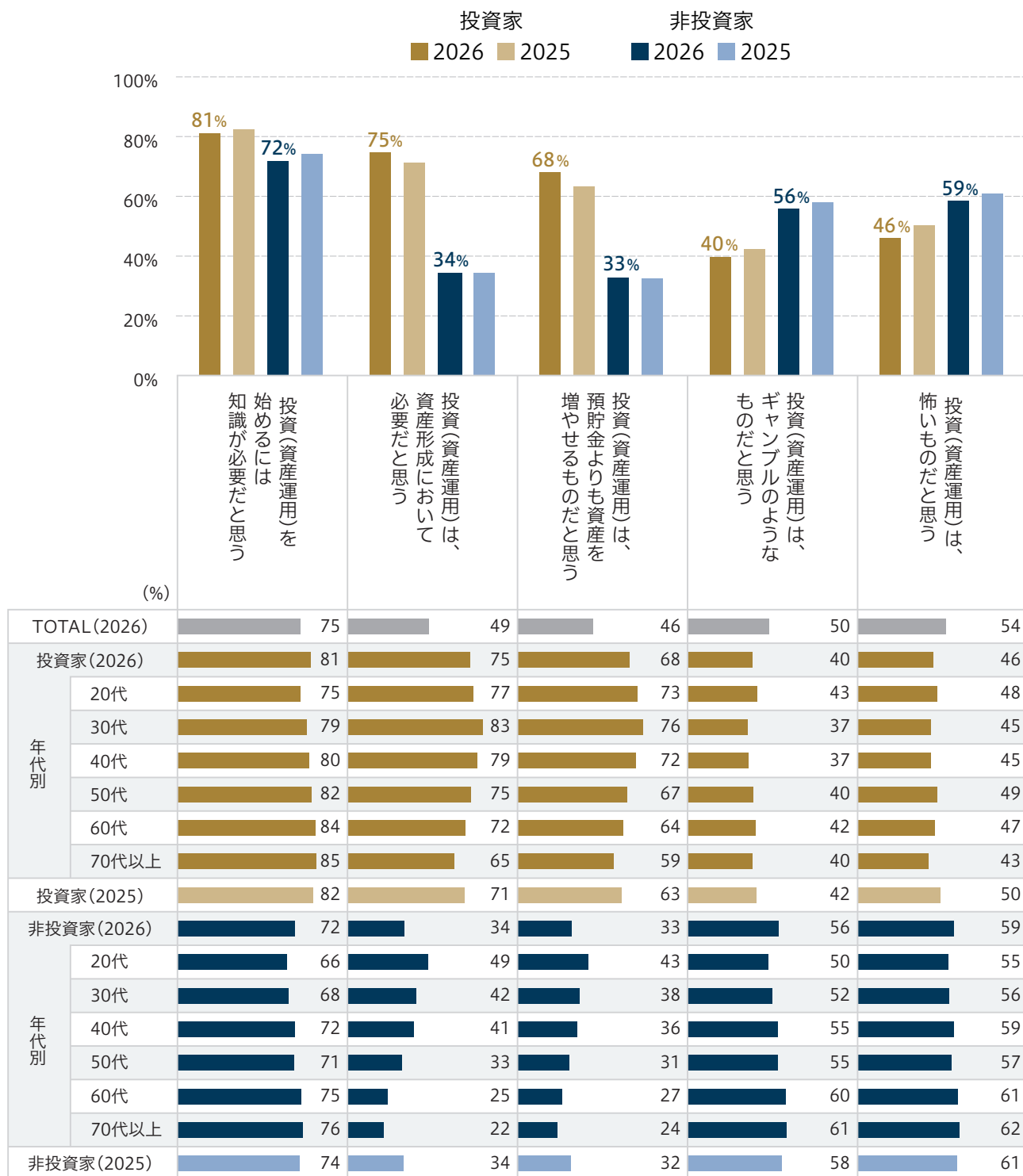
投資(資産運用)は、資産形成において必要だと思う (2026調査)



投資(資産運用)は、預貯金よりも資産を増やせるものだと思う (2026調査)



図表 3-1：投資（資産運用）のイメージ（投資家・年代別）



※選択肢は「そう思う」「ややそう思う」「どちらともいえない」「あまりそう思わない」「そう思わない」で聴取しており、図表の数値は「そう思う」と「ややそう思う」との回答を合計して表示

Q4. 期待リターンと許容損失率

**投資(資産運用)における利益や損失、金融商品の売却について、
あなたのお考えに最もあてはまるものをお答えください。**

※投資(資産運用)の経験や意向がない方は、金融商品を購入することを想定してお答えください。

- － 1年あたりで期待する利益率(プラス幅)
- － 一時的であれば許容できる損失率(マイナス幅)

単一回答 全体 n=27,113

図表4-1は、「1年あたりで期待する利益率(期待リターン)」と「一時的であれば許容できる損失率(許容損失率)」について、年代別の平均値を示したものである。2026調査の投資家の期待リターンは8.0%、許容損失率は9.7%、非投資家の期待リターンは8.1%、許容損失率は4.2%となった。

2025調査と比較すると、投資家、非投資家の期待リターンはいずれも上方へシフトした。「Q3. 投資(資産運用)のイメージ」でも触れたように、2026調査時は、2025調査時に比べて株式市場を中心に良好な市場環境だったことが、期待リターンの上昇要因となっている可能性がある。

2025調査実施前1年間の日経平均株価のリターンは▲12.0%だった一方、2026調査実施前1年間のリターンは+76.2%だった⁶。こうした中で注目されるのは、期待リターンだけが上昇し、許容損失率がそれに伴っていない点である。市場の下落時に想

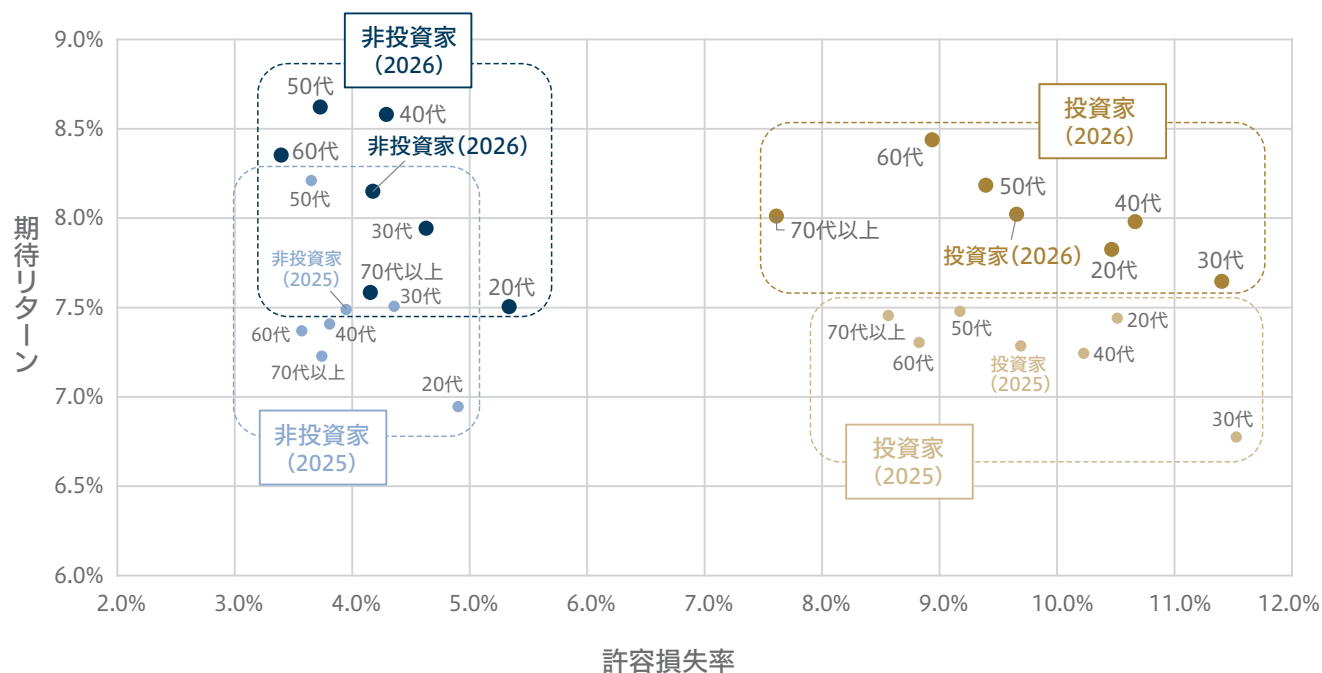
定以上の不安や失望が生じ、意図しない短期売却につながる可能性がある。金融機関や金融経済教育の担い手には、個々人のリスク許容度に応じた無理のない資産形成を支援することが求められる。

投資家と非投資家で比較すると、期待リターンはほぼ一致した一方、許容損失率は投資家の方が約5ポイント高かった。投資経験の差が要因としてあるかもしれないが、投資家と非投資家の違いは、期待収益の水準よりも、損失をどこまで受け入れられるかというリスク許容度の差に表れている。非投資家層に投資を促すうえでは、リターンの魅力を示すこと以上に、リスクへの理解を深めてもらい、不安を軽減することがより重要である可能性が示唆されている。

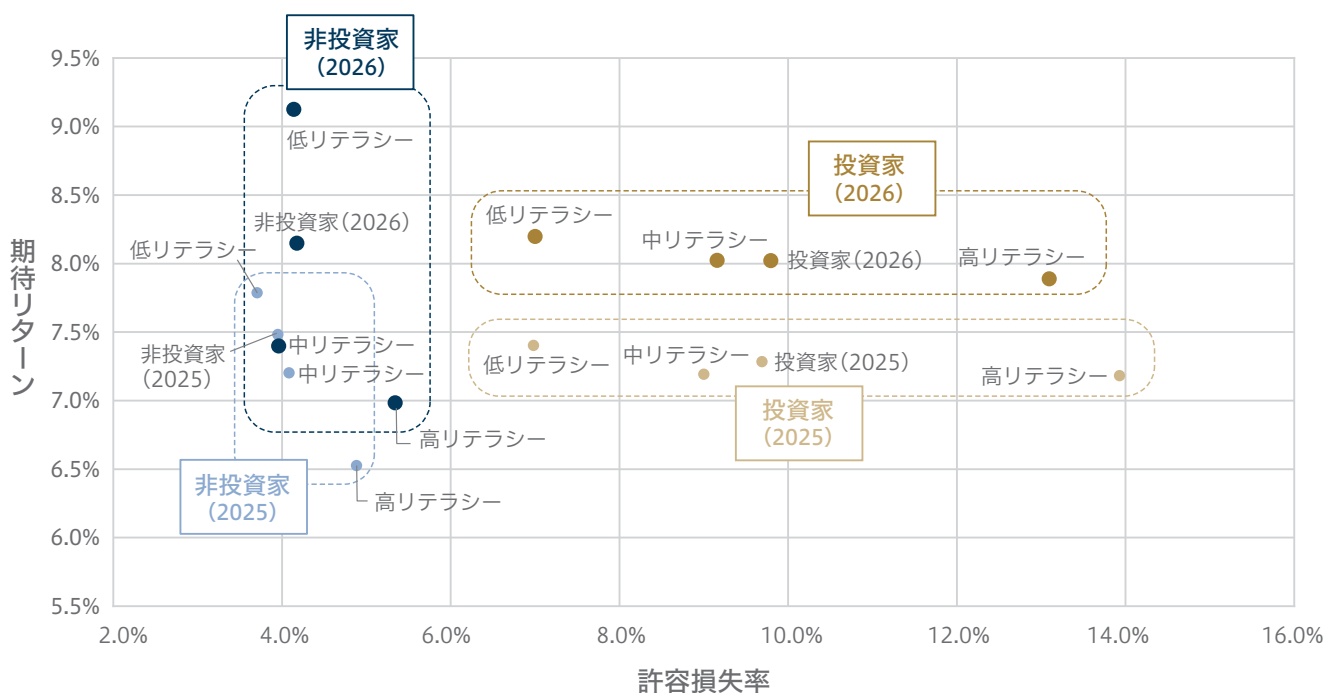
続いて、金融リテラシー別に見ると、投資家では金融リテラシーの高い層ほど許容損失率が高い傾向が確認された(図表4-2)。

⁶ 日経平均株価のリターンは、各調査実施前1年間の騰落率である。2025調査については2024年4月3日と2025年4月3日の各終値を比較し、2026調査については2025年4月9日と2026年4月9日の各終値を比較して算出

図表 4-1：期待リターンと許容損失率（投資家・年代別）



図表 4-2：期待リターンと許容損失率（投資家・金融リテラシー別）



※本図表の各数値は小数点第1位まで表示

※「期待リターン」と「許容損失率」は「わからない」と回答した人を除いて平均を算出。平均の算出には各選択肢のレンジの中央値を使用。ただし、選択肢「30%以上」は「35%」として算出

Q5. 非投資家における 今後の投資(資産運用)意向

以下の項目について、あなたにあてはまるものをお答えください。

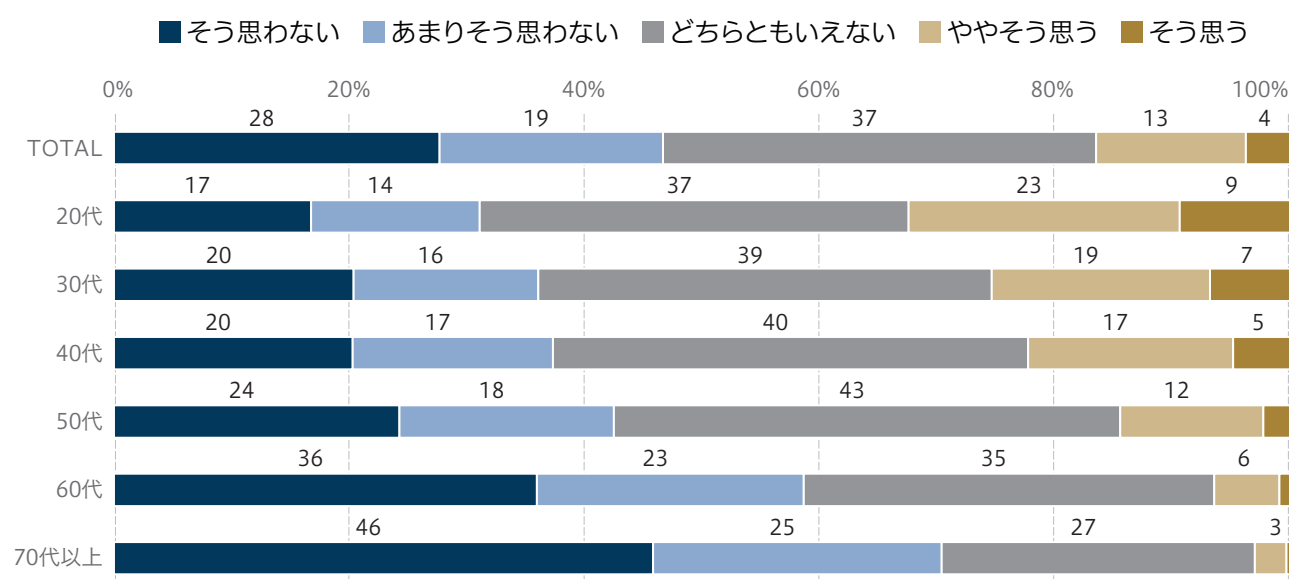
ー 今後、投資(資産運用)を始めてみたいと思う

単一回答 非投資家 n=17,083

家計の資産形成を進めていくうえでは、現在投資を行っていない非投資家層の意識や行動に注目することも重要であろう。全体の63%を占める非投資家に対し、今後、投資(資産運用)を始めてみたいと思うかについて聞いたところ、「そう思う」「ややそう思う」と回答した割合は約16%であった。特に、年代が若いほど投資意向が高い(図表5-1)。非投資家の一定数は投資を将来の選択肢として捉えているが、多くは現時点において投資に肯定的とはいえない。もっとも、その背景は一様ではないと考えられる。自身の家計

状況やリスク許容度等を踏まえたうえで、投資は自分には必要ないと判断している人もいれば、投資について十分な知識や情報がなく、検討する段階に至っていない人も含まれていると見られる。今後は、こうした点についても調査対象に含めることで、非投資家の意識をより丁寧に把握していく必要があろう。非投資家に対しては、投資を始めること自体を目的とするのではなく、自身の状況に応じて資産形成の手段の一つとして投資(資産運用)を検討できるよう、情報提供や理解促進を図ることが重要である。

図表5-1：今後の投資(資産運用)意向(年代別)

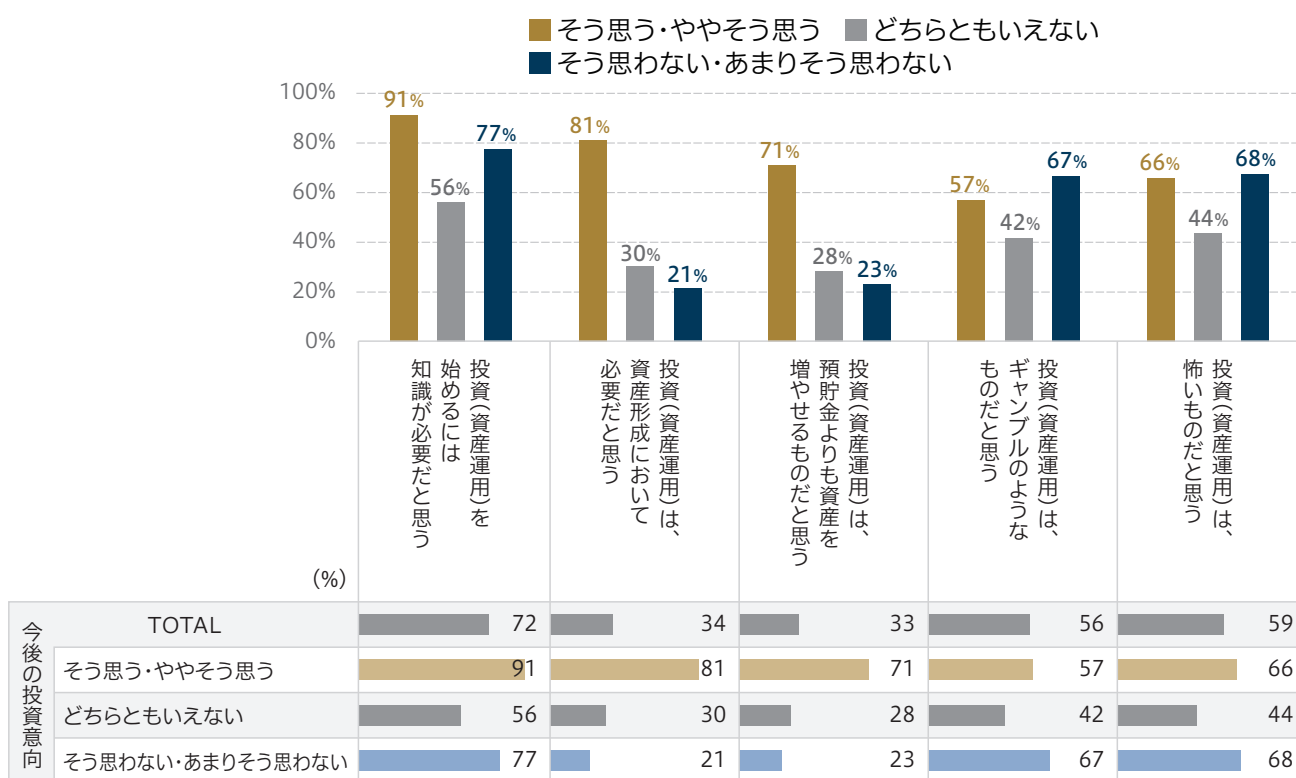


「Q3.投資(資産運用)のイメージ」を今後の投資意向別に見ると、投資意向のある非投資家と投資意向のない非投資家で最も差が大きかったのは、「投資(資産運用)は、資産形成において必要だと思う」であり、次いで「投資(資産運用)は、預貯金よりも資産を増やせるものだと思う」であった(図表5-2)。また、「投資(資産運用)は、ギャンブルのようなものだと思う」については、投資意向のある非投資家よりも投資意向のない非投資家のほうが割合がやや高かった一方、「投資(資産運用)は、怖いものだと思う」については、投資意向の有無にかかわらず同程度の割合と

なった。

投資における値動きや損失可能性に対して不安を感じる点では両者に大きな違いはないものの、投資(資産運用)をどのように捉えているかには違いがあることがうかがえる。投資意向のある非投資家は、投資にリスクがあることを認識すると同時に、資産形成に必要なもの、あるいは預貯金よりも資産を増やせる可能性のあるものとして捉えている。一方、投資意向のない非投資家は、投資は偶然性が高く損失につながりやすいもの、投機に近いものとして捉えている可能性がある。

図表5-2：投資(資産運用)のイメージ(今後の投資(資産運用)意向別)



※投資(資産運用)のイメージの選択肢は「そう思う」「ややそう思う」「どちらともいえない」「あまりそう思わない」「そう思わない」で聴取しており、図表の値は「そう思う」と「ややそう思う」との回答を合計して表示。

Q6. 非投資家における投資(資産運用)の検討状況

投資(資産運用)による資産形成について、
以下の項目ごとに、現在の検討状況に最も近いものをお答えください。

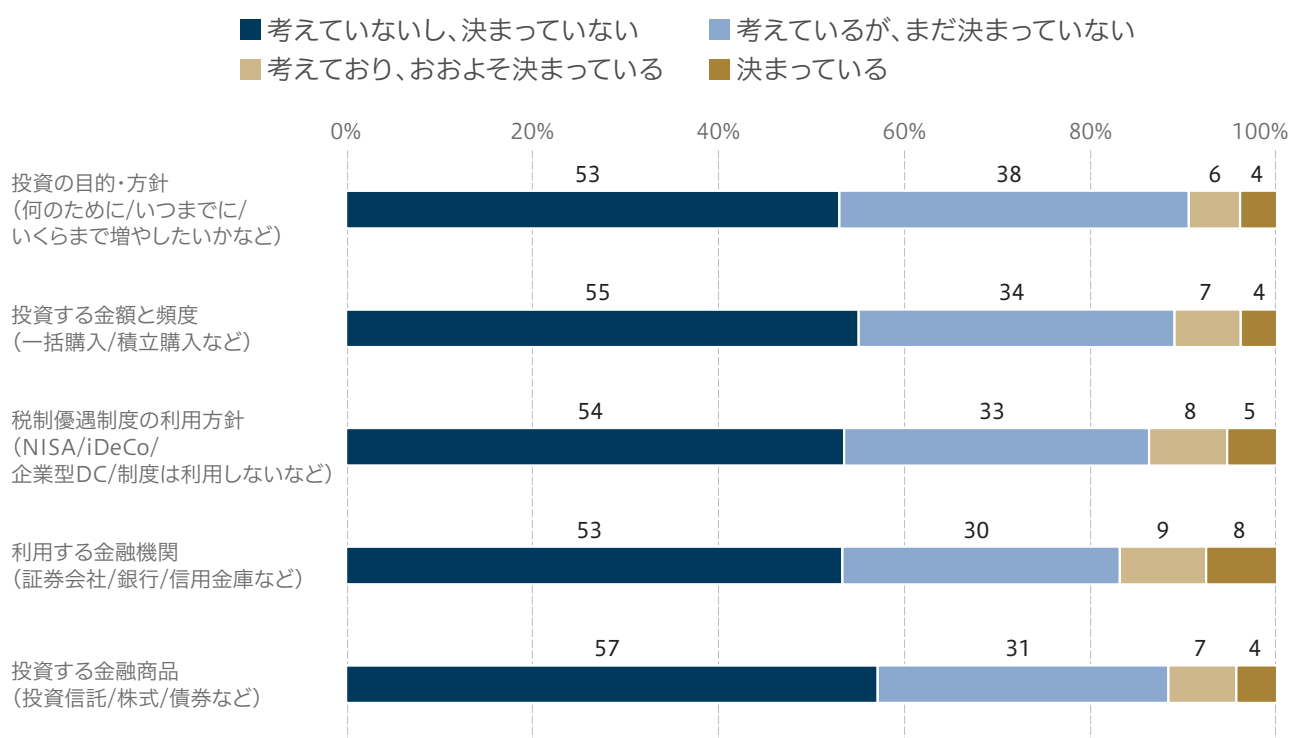
(聴取項目は図表 6-1 を参照)

単一回答 非投資家のうち投資意向がある人 n=2,805

投資意向のある非投資家に焦点を当て、投資(資産運用)に関する具体的な検討状況を見る。設問では、運用開始に向けた検討事項を「投資の目的・方針」「投資する金額と頻度」「税制優遇制度の利用方針」「利用する金融機関」「投資する金融商品」に分け、それぞ

れの状況を聴取した。その結果、「考えていないし、決まっていない」と回答した割合が、いずれの項目においても過半数を占めた(図表 6-1)。投資を始めたいという意向を持っていても、具体的な検討や準備がまだ十分に進んでいない人が多いことがわかる。

図表 6-1：投資(資産運用)を始めるにあたり検討している事項





また、項目ごとの差はそれほど大きくないものの、「投資の目的・方針」に関する検討状況は他の項目に比べて進んでいない。何のために、いつまでに、いくらまで増やしたいのかという投資目的が定まっていなければ、選択しようとしている金融商品や制度が自身の資産形成に適しているかどうかを判断することは難しい。例えば、老後資金のように長期で準備する資金と、数年以内に使う可能性のある資金とでは、取るべきリスクや適した商品は一般的に異なると考えられる。商品や制度を選ぶ前提として、投資目的や運用方針を整理、確認することが求められる。

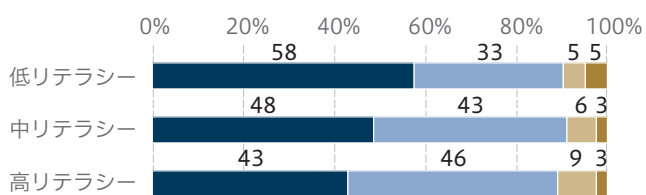
金融リテラシー別に見ると、各項目の「考えていないし、決まっていない」の割合は、高

リテラシー層ほど低い傾向が見られ、投資開始に向けた検討が進みやすいことがうかがえる(図表6-2)。もっとも、「利用する金融機関」「税制優遇制度の利用方針」「投資する金融商品」といった投資を始めるうえで必要となる具体的な選定に関する項目では検討が進む一方、「投資の目的・方針」については、リテラシーの高低にかかわらず、「決まっている」「考えており、おおよそ決まっている」とする回答が少ない。投資開始に向けた支援においては、商品選択や手続きに関する情報提供だけでなく、ライフプランに基づいた資産形成の考え方を示すことがより重要になるだろう。

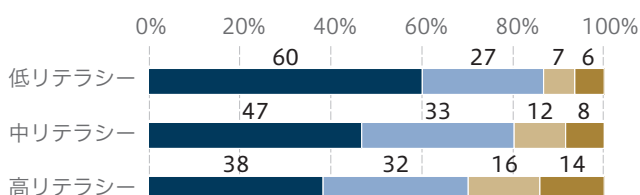
図表6-2：投資（資産運用）意向がある人における、投資（資産運用）を始めるにあたり検討している事項（金融リテラシー別）

■ 考えていないし、決まっていない ■ 考えているが、まだ決まっていない
■ 考えており、おおよそ決まっている ■ 決まっている

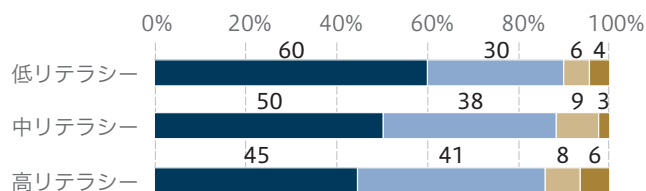
投資の目的・方針



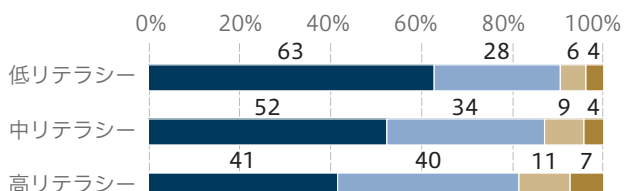
利用する金融機関



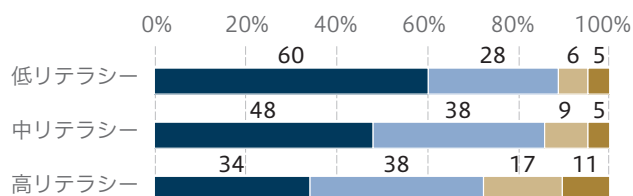
投資する金額と頻度



投資する金融商品



税制優遇制度の利用方針



Q7. 投資(資産運用)で現在最もよく利用している金融機関

以下の項目について、あなたにあてはまる金融機関をお答えください。

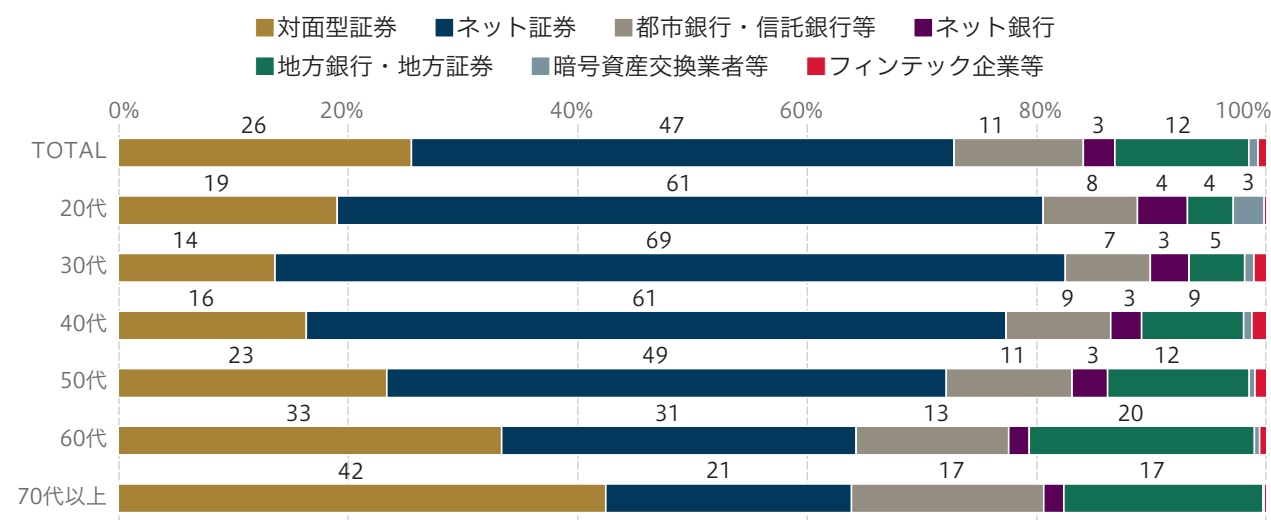
ー 投資(資産運用)にあたって、現在最もよく利用している金融機関

単一回答 投資家のうち利用している金融機関がわかる人 n=8,847

投資家に対して、投資(資産運用)で現在最もよく利用している金融機関について尋ねると、最も割合が高かったのは「ネット証券(47%)」、次いで「対面型証券(26%)」「地方銀行・地方証券(12%)」となった(図表7-1)。年代別に見ると、50代以下は「ネット証券」が多く、60代以上では「対面型証券」の割合が「ネット証券」を上回る。なお、ネット証券の

割合が最も高いのは30代であり、約7割を占めている。2025調査と比較すると、「都市銀行・信託銀行等」や「ネット銀行」などの割合が低下する一方で、「ネット証券」および「対面型証券」の割合は上昇した。年代別では、20代で「対面型証券」の割合が6ポイント上昇した点が注目される。

図表7-1：投資(資産運用)で現在最もよく利用している金融機関(年代別)



2025との比較

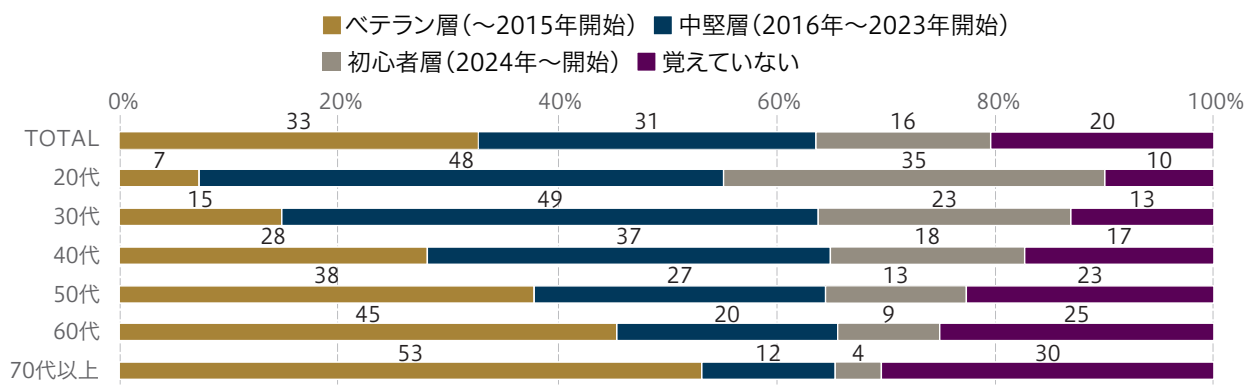
	対面型証券	ネット証券	都市銀行・信託銀行等	ネット銀行	地方銀行・地方証券	暗号資産交換業者等	フィンテック企業等
TOTAL	+2pt	+5pt	▲2pt	▲2pt	▲2pt	▲0pt	+0pt
20代	+6pt	▲0pt	▲1pt	▲3pt	▲3pt	+1pt	▲0pt
30代	+1pt	+5pt	▲1pt	▲2pt	▲2pt	▲1pt	+1pt
40代	+3pt	+8pt	▲4pt	▲3pt	▲3pt	▲0pt	▲1pt
50代	+2pt	+6pt	▲4pt	▲2pt	▲1pt	▲0pt	▲0pt
60代	+2pt	+3pt	▲3pt	▲2pt	▲0pt	+0pt	+0pt
70代以上	+3pt	+1pt	▲0pt	▲1pt	▲3pt	▲0pt	+0pt

※回答者は金融機関個別名の選択肢から選び、野村アセットマネジメント資産運用研究所がその集計結果の分類分けをした。また、「わからない/この中にはない」と回答した人を除いて集計

年代別に投資家の投資歴を見ると30代～70代以上では投資初心者層(投資開始時期が2024年以降の投資家)がそれぞれ0～2割程度であるのに対し、20代は、投資初心者層が4割弱を占める(図表7-2)。20代の

利用状況は、投資初心者や新たに投資を始める人々の利用動向次第で結果が大きく変わり得るため、今後の動向に注目する必要があるそうである。

図表7-2：投資歴⁷の分布(年代別)

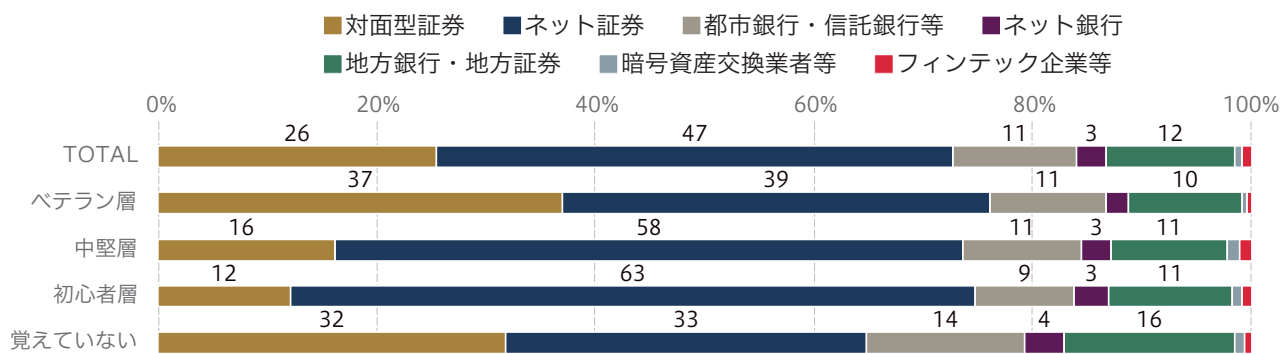


図表7-3は、先ほどの投資歴別に現在最もよく利用している金融機関を見たものである。投資歴が長い層ほど、自身で情報収集や投資判断ができるようになるため、手数料の低いネット証券・銀行等を利用する割合が高まるとの見方もあるかもしれないが、実際には投資歴の長い層ほど「対面型証券」を利用している割合が高い結果となった。

投資歴の長い層は、ネット証券・銀行が普

及する以前から投資を始めていた人も多く、当初から利用している対面型証券等との取引関係を継続していることが考えられる。また、長年の取引を通じて金融機関や担当者との信頼関係が形成されている場合において、手数料等のコストの低さよりも、安心感や対面で相談できる体制を重視して対面型証券の利用を継続している可能性がある。

図表7-3：投資(資産運用)で現在最もよく利用している金融機関(投資歴別)



7 「投資歴」とは、設問「以下について、あなたにあてはまるものをお答えください。ー投資(資産運用)を開始した年」(単一回答 投資家のうち利用している金融機関がわかる人 n=8,847)について2015年までに投資を始めた人と回答した人を「ベテラン層」、2016年～2023年に投資を始めた人と回答した人を「中堅層」、2024年以降に投資を始めた人と回答した人を「初心者層」として集計

Q8. 投資(資産運用)の目的

あなたが、投資(資産運用)をしている目的としてあてはまるものをすべてお答えください。

複数回答 投資家 n=10,030

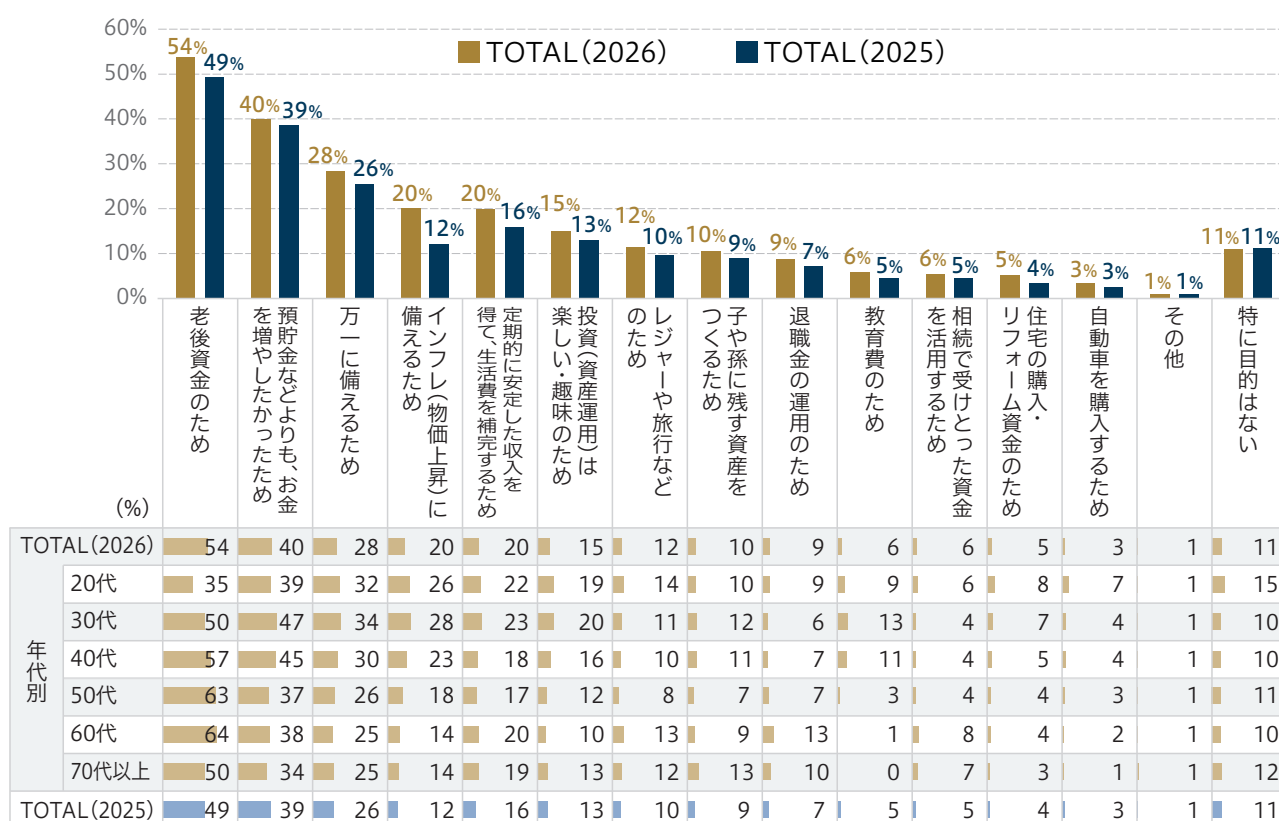
投資(資産運用)の目的で、最も多い回答は「老後資金のため」であり、次いで「預貯金などよりも、お金を増やしたかったため」「万一に備えるため」となった。この傾向は2025調査と変わらなかった(図表8-1)。

2025調査と比較して、回答割合の増加幅が最も大きかったのは「インフレ(物価上昇)に備えるため」であり、2025調査の12%から2026調査では20%へ上昇した。長らく続いたデフレ局面を経て、2022年以降続く物価上昇局面はすでに5年目を迎えている。こうしたなか、投資家には、物価上昇が一時的なものではなく、持続的なものという認識が広まりつつあると見られる。インフレを意

識する層ほど、預貯金だけでは物価上昇による資産価値の目減りに対応しにくいと考え、投資を資産形成の手段として捉えていると考えられる。

次に増加幅が大きかったのは「老後資金のため」であり、2025調査の49%から2026調査では54%へ上昇した。年代別に見ても30～60代を中心に幅広い年代で回答割合が高い。老後資金への関心の高まりは、公的年金だけで生活を維持することは難しいとの認識や、長寿化に伴い老後生活が長期化するとの見方が一段と広まっていることなどが背景にあると考えられる。

図表8-1：投資(資産運用)の目的(年代別)



Q9. 今後の物価と所得の見通し

あなたは、これからの5年間で、世の中の物価や所得は、
1年あたりで平均何%程度増減すると思いますか。

また、1年前と比べて、現在の物価と所得が何%程度増減したと思いますか。

－ 今後5年間の物価(毎年の平均)

－ 今後5年間の所得(毎年の平均)

単一回答 全体 n=27,113

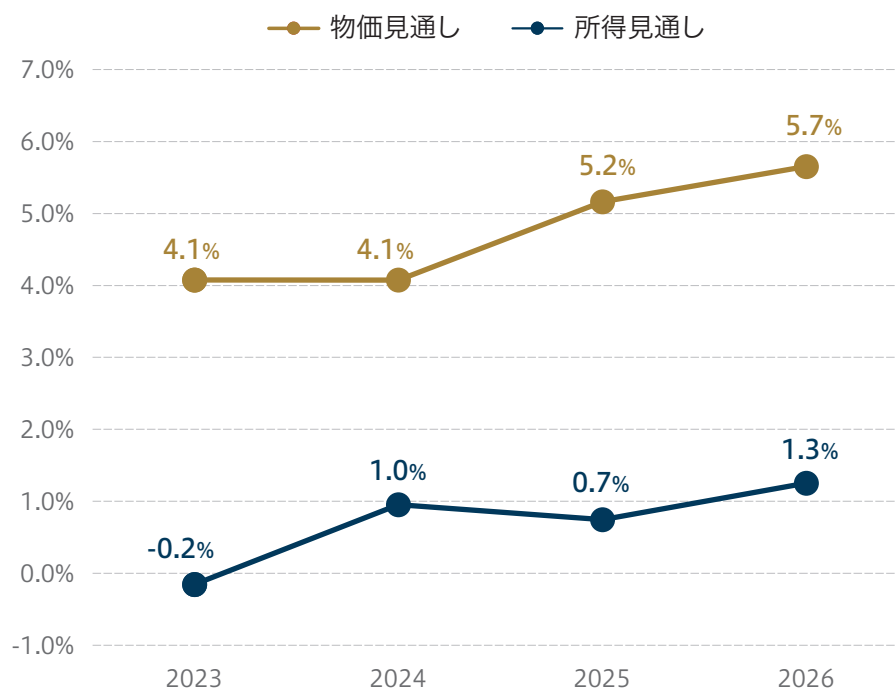
「Q8.投資(資産運用)の目的」では、インフレに対する関心が高まっている様子が確認された。そこで、今後の物価と所得について確認したところ、2026調査における物価の見通しは+5.7%⁸と、2年連続で上昇率が拡大した(図表9-1)。一方、所得見通しについても+1.3%と、2025調査(+0.7%)から改善した。この結果、物価見通しから所得見通しを引いたギャップは4.4ポイントと、2025調査(4.4ポイント)と同水準となった。

投資家・非投資家別に見ると、物価見通しは投資家より非投資家が高い一方、所得見通しは投資家より非投資家が低く、特に非投資家において物価と所得の見通しのギャップが大きい(図表9-2)。

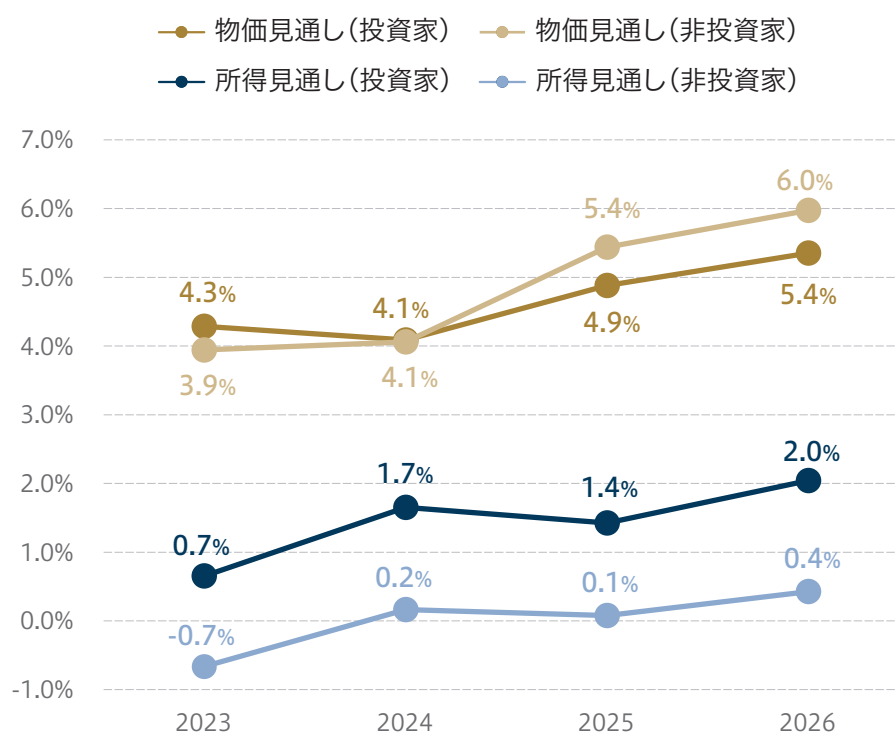
物価見通しは所得見通しを大きく上回っており、全体として、今後の実質所得の改善を見込みにくいとの見方が広がっていることがうかがえる。生活防衛意識が強い場合、消費は抑制されやすくなる。消費低迷が企業収益や賃上げの動きを下押しし、所得・労働環境の改善が遅れることで、家計の将来不安が一段と高まるという悪循環に陥るおそれがある。仮に名目所得の引き上げが難しい場合、生活を守るための方策として、インフレに強い金融資産を保有することも有効と考えられる。生活を守る手段としての投資の意義について、非投資家の人にも認識いただくような情報発信が必要であろう。

8 設問では、それぞれ今後5年間の年平均の変化率を尋ねている

図表9-1：物価・所得の見通し



図表9-2：物価・所得の見通し(投資家別)



※本図表の各数値は小数点第1位まで表示

※物価・所得の見通しは「わからない」と回答した人を除いて平均を算出。また、平均の算出には、各選択肢のレンジの中央値を使用。ただし、選択肢「プラス30%以上」はプラス35%、「マイナス30%以上」はマイナス35%として算出

※2023は「金融教育に関する意識調査2023」(調査対象は60代まで)、2024は「投資信託に関する意識調査2024」を指す(<https://www.nomura-am.co.jp/amrc/opinion-survey/>)

第2章

投資信託

ーインデックスへの意識の継続ー

本章では、主に投資信託に関してまとめている。

投資信託の保有者比率は17.9%と、2025調査から上昇したものの、2024調査からは、横ばいで推移している。年代別では、若年層の保有者比率が上昇した。投資信託を保有しない理由は、「投資信託をよく知らない」「余裕資金がない」「何を買ってよいかわからない」であった。

投資信託保有者に、投資信託を購入する際に重視する点を聞くと「コストが安いこと」の割合が高かった。同時に、現在保有している商品、今後購入したい商品を確認すると株式型インデックス・ファンドの割合が高かった。インデックス・ファンドへの意識が高いことがうかがえる結果であった。アクティブ・ファンドを購入しない理由でも「コスト」や「インデックス・ファンドの方が良いと思う」といった回答が見られたが、一方で、アクティブ・ファンドを購入した理由では「パフォーマンス」「資産の分散」が上位であった。分配金についても確認したところ、分配金が必要だと思う投資信託保有者は51%であったが、分配金に関する知識・考え方を聞くと、投資信託保有者であっても4割程度しか正しく理解していなかった。

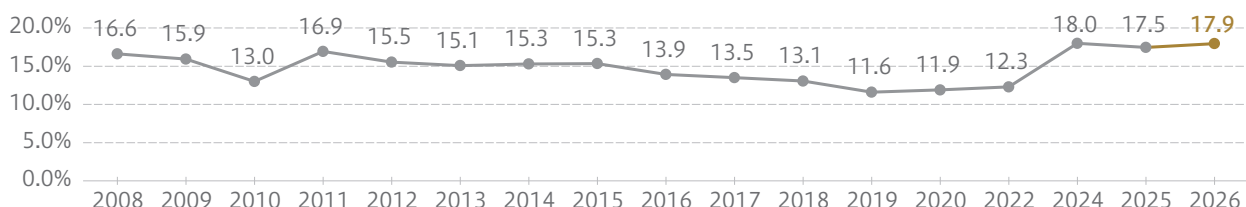
Q10. 投資信託保有者の比率

設問文・聴取項目は「Q1. 投資家比率」を参照

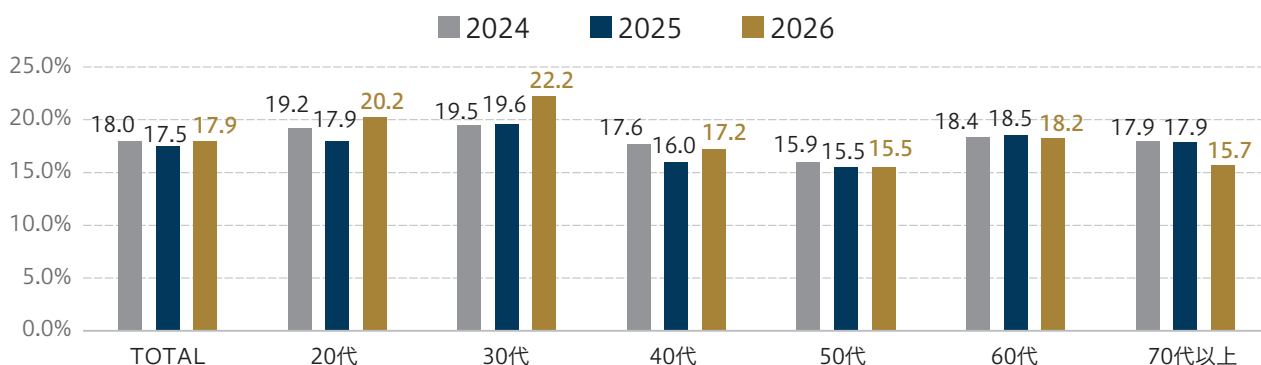
2026調査における投資信託保有者⁹の比率は17.9%となった(図表10-1)。2025調査から約0.5ポイント上昇したものの、2024調査¹⁰(18.0%)からほぼ横ばいで推移している。年代別に見ると、2025調査比

で30代が+2.7ポイント、20代が+2.3ポイントと、若年層で増加幅が大きく、第1章で見た「Q1. 投資家比率」と同様の傾向が見られた(図表10-2)。年代別構成比は、30代(18.5%)が最も高い(図表10-3)。

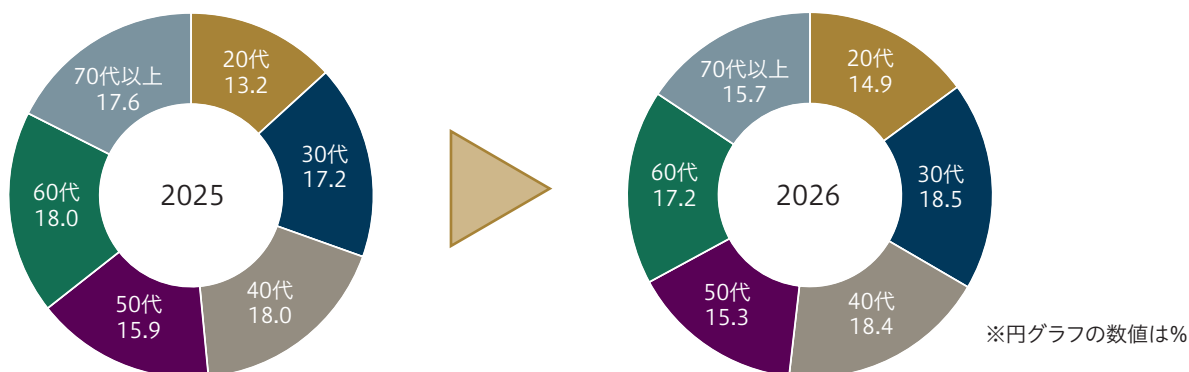
図表10-1：投資信託保有者の比率の推移



図表10-2：投資信託保有者の比率(年代別)



図表10-3：投資信託保有者の年代別構成比



※「Q10. 投資信託保有者の比率」の各数値は小数点第1位まで表示。

⁹ 投資信託保有者の定義はp.4「調査概要」の※2を参照

¹⁰ 「2024」または「2024調査」と記載がある調査は、「投資信託に関する意識調査2024」(<https://www.nomura-am.co.jp/amrc/opinion-survey/>)を指す

Q11. 投資信託、インデックス/アクティブ・ファンドの認知

以下について、あなたはご存じですか。

- 投資信託という金融商品があることを知っている
- 投資信託には、インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドという2つの種類があることを知っている
- インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドの違いを知っている

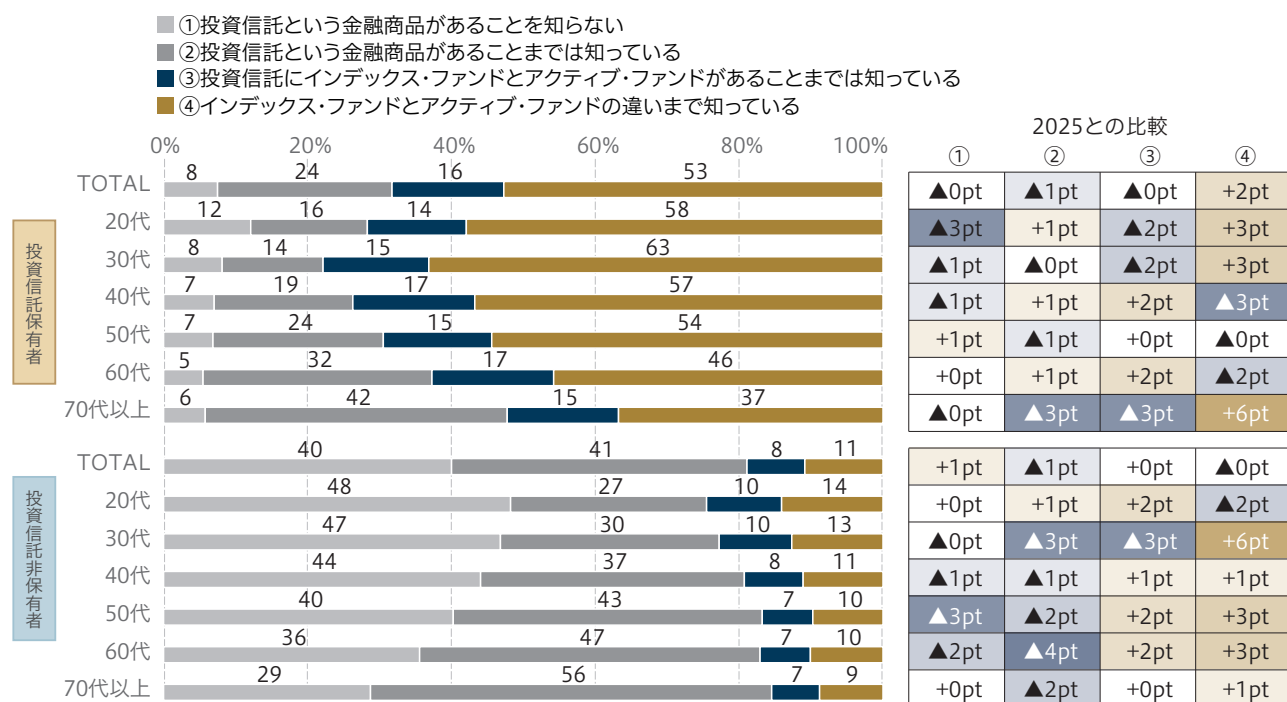
単一回答 全体 n=27,113

投資信託の認知度を確認したところ、投資信託保有者では、「インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドの違いまで知っている」割合が53%となった(図表11-1)。2025調査から2ポイントの改善が見られたが、認知度向上の余地はまだ大きいと言えるだろう。

投資信託非保有者では、「投資信託という金融商品があることを知らない」割合が全体の約4割を占めており、投資信託そのものの

認知度が低い状況にある。投資信託の普及に向けては、まず投資信託がどのような商品であり、どのような目的で活用できるのかを理解してもらうことが出発点となる。そのうえで、インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドの違いや、それぞれの特徴や費用、リスクを段階的に説明していくことが、投資信託への理解促進につながると考えられる。

図表11-1: 投資信託、インデックス/アクティブ・ファンドの認知(投資信託保有者・年代別)



※1つ目の聴取項目に「知らない」と回答した人を「投資信託という金融商品があることを知らない」として集計。1つ目の聴取項目のみ「知っている」と回答した人を「投資信託という金融商品があることまでは知っている」として集計。2つ目の聴取項目まで「知っている」と回答した人を「投資信託にインデックス・ファンドとアクティブ・ファンドがあることまでは知っている」として集計。3つの聴取項目全てに「知っている」と回答した人を「インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドの違いまで知っている」として集計

Q12. 投資信託の非保有理由

あなたが、投資信託を保有していない理由として
あてはまるものをすべてお答えください。

複数回答 投資信託非保有者 n=22,247

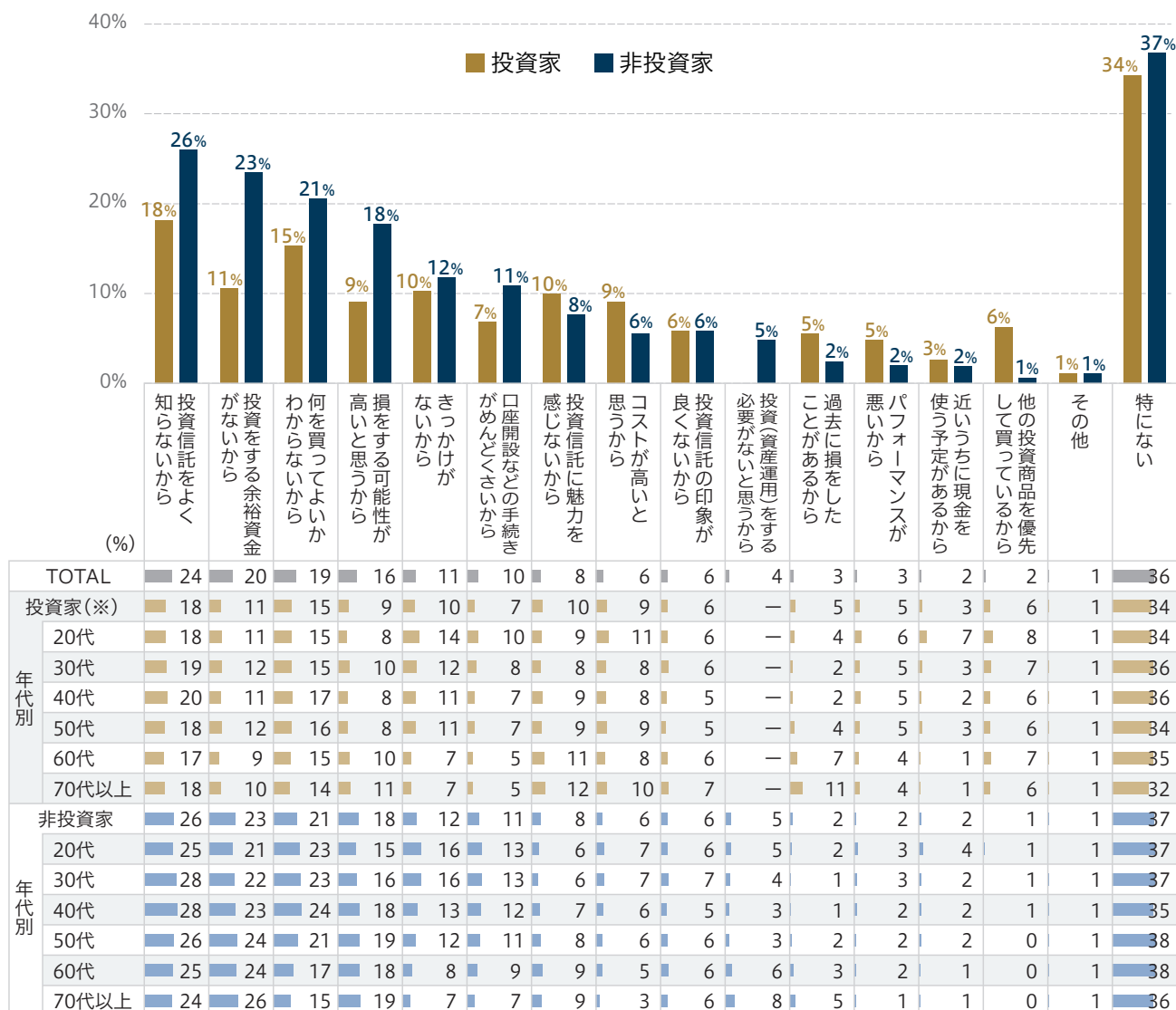
投資信託を保有していない理由を見ると、投資信託を保有していない投資家、非投資家のいずれにおいても、「特になし」とする回答が最も多く、次いで「投資信託をよく知らないから」が多かった(図表12-1)。投資信託非保有者の多くは、明確な非保有理由を持っているというよりも、投資信託に対する理解や認知が十分でないことなどを背景に、保有に至っていないと考えられる。一方で、こうした回答が多いことは、適切な情報提供によって投資信託への関心や理解が高まれば、将来的に投資信託保有者となる余地があることも示唆している。

その他の項目を見ると、投資家では「何を買ってよいかわからないから」、非投資家では、投資家同様「何を買ってよいかわからないから」のほか、「投資をする余裕資金がないから」との回答も相対的に多かった。投資家でも何を買ってよいかわからないとする人が多いのは、例えば商品数の多さや選択基準の分かりにくさが影響しているのかもしれない。

い。非投資家においては、投資信託の基本的な仕組みや少額から投資できる点、商品選択の考え方などについて分かりやすく伝えるとともに、投資信託に関する情報に触れる機会自体を増やしていく工夫がより求められそうである。

さらに、非保有理由を投資信託の認知水準別に見ると、「インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドの違いまで知っている」投資家では、「コストが高いと思うから」「投資信託に魅力を感じないから」などの回答が多かった(図表12-2)。投資信託に対する理解が進んでいる層では、コスト水準や商品性、期待リターンに対する評価が非保有理由になりやすいことが示されている。複数の認知水準において「損をする可能性が高いと思うから」が上位に挙げられている。「Q4. 期待リターンと許容損失率」で見たように許容損失率が非投資家は高くない点にもつながるが、リスクについての説明は必要になるであろう。

図表12-1：投資信託の非保有理由（投資家・年代別）



※「Q12. 投資信託の非保有理由」における投資家とは、投資家のうち投資信託非保有者を集計

図表12-2：投資信託の非保有理由（投資家・投資信託の認知水準別）

投資家						非投資家					
	1位	2位	3位	4位	5位		1位	2位	3位	4位	5位
投資信託という金融商品があることを知らない	投資信託をよく知らないから	何を買ってよいかわからないから	きつかけがないから	損をする可能性が高いと思うから	投資をする余裕資金がないから	投資信託という金融商品があることを知らない	投資信託をよく知らないから	投資をする余裕資金がないから	何を買ってよいかわからないから	損をする可能性が高いと思うから	きつかけがないから
投資信託という金融商品があることまでは知っている	投資信託をよく知らないから	何を買ってよいかわからないから	投資をする余裕資金がないから	きつかけがないから	投資信託に魅力を感じないから	投資信託という金融商品があることまでは知っている	投資信託をよく知らないから	投資をする余裕資金がないから	何を買ってよいかわからないから	損をする可能性が高いと思うから	きつかけがないから
インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドがあることまでは知っている	投資信託をよく知らないから	何を買ってよいかわからないから	きつかけがないから	投資をする余裕資金がないから	損をする可能性が高いと思うから	インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドがあることまでは知っている	投資をする余裕資金がないから	何を買ってよいかわからないから	投資信託をよく知らないから	損をする可能性が高いと思うから	口座開設などの手続きがめんどうくさいから
インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドの違いまで知っている	コストが高いと思うから	投資信託に魅力を感じないから	他の投資商品を優先して買っているから	何を買ってよいかわからないから	投資をする余裕資金がないから	インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドの違いまで知っている	投資をする余裕資金がないから	何を買ってよいかわからないから	損をする可能性が高いと思うから	きつかけがないから	口座開設などの手続きがめんどうくさいから

Q13. 投資信託を購入するときに重視する点

あなたが、投資信託を購入する場合、重視することとしてあてはまるものをすべてお答えください。次に、その中で最も重視することをお答えください。

- － 重視すること
- － 最も重視すること

複数・単一回答 投資信託保有者 n=4,866

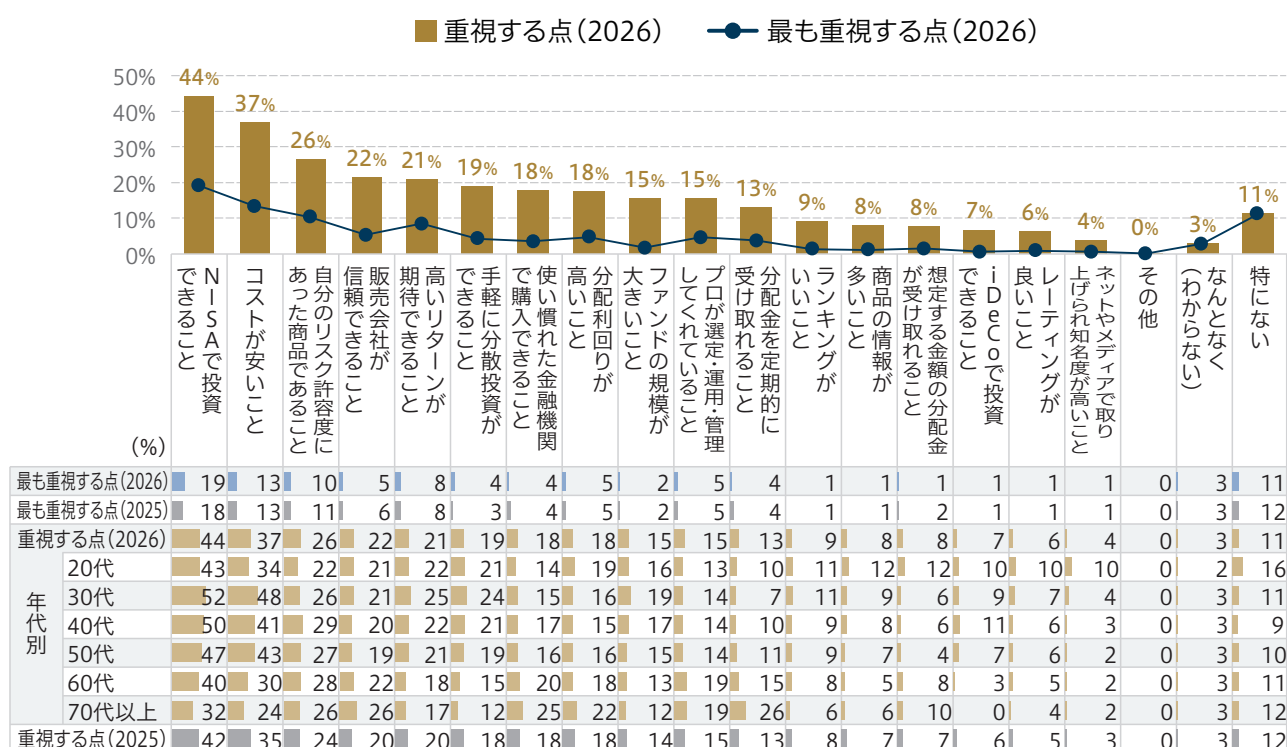
ここからは、投資信託を保有している投資家の回答を見ていく。まず、投資信託保有者が、投資信託を購入するときに重視する点は、「NISAで投資できること」が最も多かった(図表13-1)。この傾向は、どの年代で見ても共通である。2026調査では、投資信託保有者のうち84%がNISA利用者だった。2024年の制度改正もあり、NISA対象商品であるかが重要な判断要素となっている。

次に多かった理由は、「コストが安いこと」である。特に30～50代で重視する傾向が強い。購入時手数料や信託報酬などのコスト

は中長期の運用成果に影響する。近年は、インデックス・ファンドの普及やNISAを通じた低コスト商品への資金流入、運用会社間の競争などを背景に、投資信託の低コスト化が進んでおり、投資家のコスト意識の高まりもこうした動きを後押ししていると見られる。

その他の回答で多かったのは、「自分のリスク許容度にあった商品であること」「販売会社が信頼できること」などである。自身の投資方針との適合性や、商品を購入する販売会社への信頼性も、投資信託を選択する際の重要な要素となっているようである。

図表13-1：投資信託を購入するときに重視する点(年代別)



Q14. 現在保有している・ 今後購入したい投資信託（投資対象）

あなたが、現在保有している投資信託の商品と、
今後（も）購入したい投資信託の商品についてお答えください。

※投資信託の商品については、iDeCo（個人型確定拠出年金）や企業型DC（企業型確定拠出年金）
など運用する資産をご自身で選択しているものも含めてお答えください。

ー 現在保有している商品

ー 今後（も）購入したい商品 ※買い増し（追加購入）・新規で購入したい商品をすべてお答えください。

複数回答 投資信託保有者 n=4,866

現在保有している投資信託の投資対象について見ると、最も多いのは「全世界株式型（インデックス）」、次いで「米国株式型（インデックス）」「国内株式型（インデックス）」となった（図表 14-1）。2025 調査から大きな変化はなく、投資信託保有者では、国内株式よりも海外株式を投資対象とする商品が選好されている。また、コスト意識から上位はインデックス型の商品が占めている。

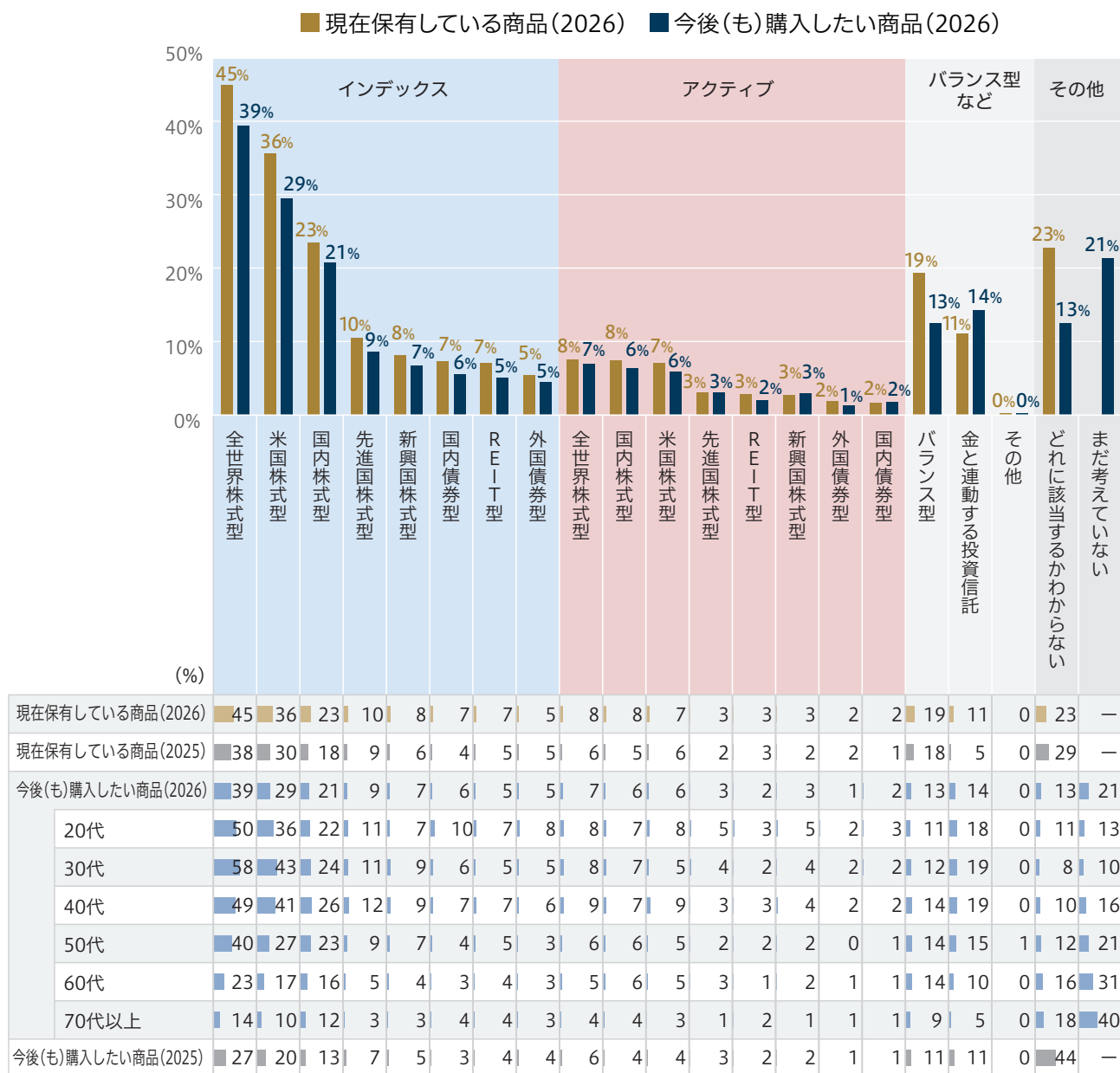
一方、「どれに該当するかわからない」とする回答は 23% であった。2025 調査（29%）と比べると低下したが、選択肢の変更（図表 14-1 の 2 つ目の※を参照）が影響している可能性がある点には注意されたい。投資家が自身のリスク許容度や投資目的に応じた適切な商品選択を行うためには、商品名や指数名だけでなく、投資対象やリスク特性が理解されていることが重要である。これらへの理解が不十分な場合、保有商品のパフォーマンスが改善・悪化した際に、その要因を把握しにくくなるなどの問題がある。投資信託

に関する情報提供にあたっては、投資対象、リスク特性等を結びつけた情報提供が求められる。

今後投資したい投資信託についても、現在保有している投資信託で見られた傾向と同様に、株式型のインデックス・ファンドへの関心が引き続き高い。現在保有している商品に対する一定の評価や、近年の株式市場の動向、商品名・指数名の認知度の高さなどが一因と見られる。ただし、こうした理由から、個々の投資家のポートフォリオにおいて、同じ商品や投資対象へ配分が集中すると、市場の下落時に損失が拡大するリスクも高まる。特定の投資対象に過度に集中していないかを確認できるよう、投資家が自身のポートフォリオ全体の地域・資産配分を把握し、商品単位ではなくポートフォリオ全体で見たリスクを理解できていることが望ましい。

次の設問では、商品タイプ別に見た現在保有している投資信託、今後購入したい投資信託について確認する。

図表14-1：現在保有している・今後購入したい投資信託（投資対象）（年代別）



※「REIT型」は、「国内REIT(不動産投資信託)型」または「外国REIT(不動産投資信託)型」と回答した人を集計。また、2025調査の「外国債券型」は、「先進国債券型」または「新興国債券型」と回答した人を集計

※2026調査では、インデックスにおける、以下3つの選択肢においては対応する指数を()内に付記して聴取

全世界株式型(オール・カントリーなど)、国内株式型(日経225、TOPIXなど)、米国株式型(S & P500、NASDAQ100など)

Q15. 現在保有している・ 今後購入したい投資信託（商品タイプ）

あなたが、前問でお答えになった現在保有している投資信託の商品のタイプと、今後（も）購入したい投資信託の商品のタイプについてお答えください。

- ー 現在保有している商品のタイプ
- ー 今後（も）購入したい商品のタイプ ※買い増し（追加購入）・新規で購入したい商品をすべてお答えください。

複数回答 投資信託保有者 n=4,866

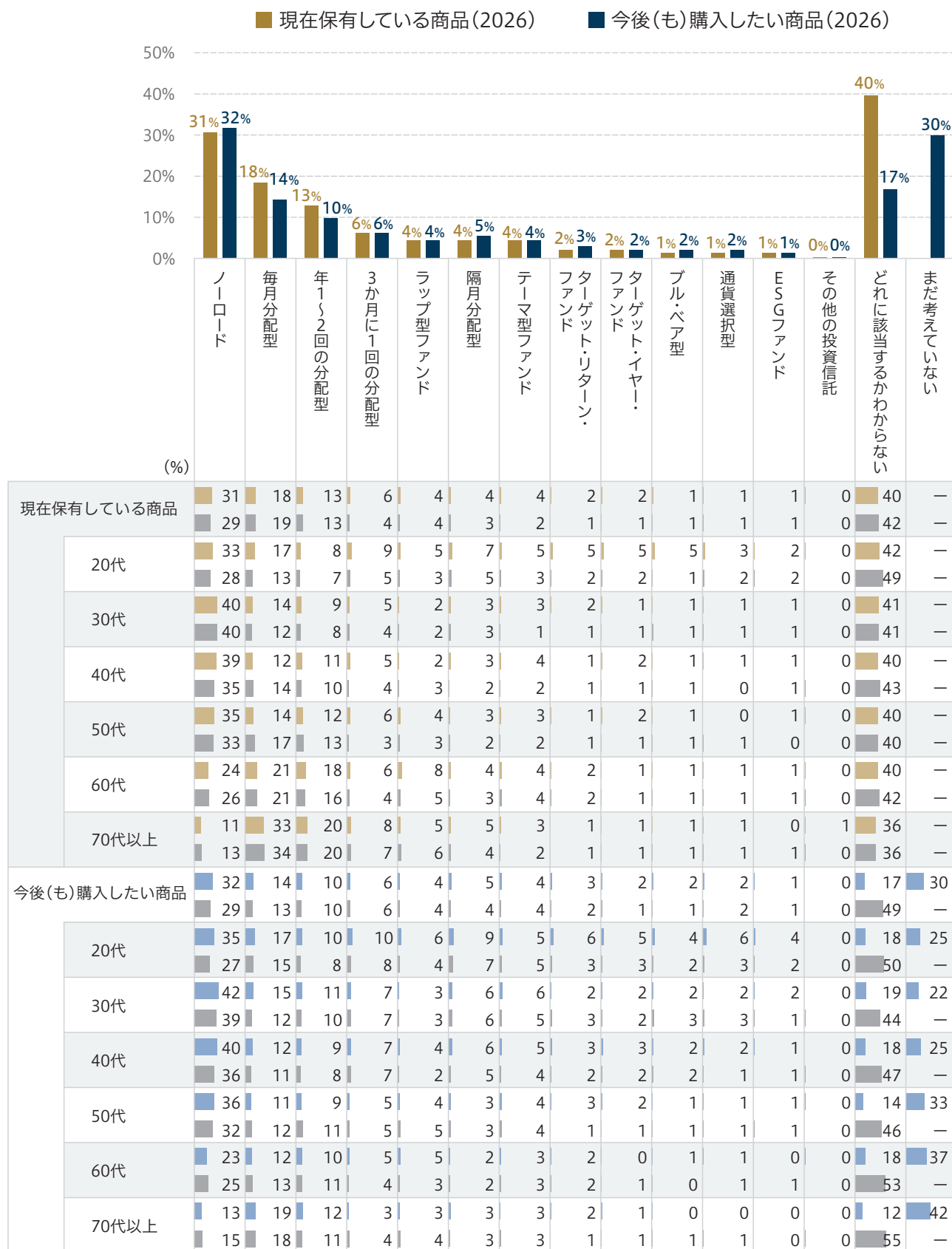
商品タイプ別に見ると、現在保有している投資信託、今後購入したい投資信託のいずれにおいても、「どれに該当するかわからない」「まだ考えていない」を除くと、「ノーロード」を挙げる人が最も多かった（図表15-1）。年代別で見ても、70代以上を除くすべての世代で最も選好されている。NISAのつみたて投資枠の対象商品がノーロードに限定されていることに加え、「Q13. 投資信託を購入するときに重視する点」でも確認されたように、コストを重視する投資家が多いことが背景にあると考えられる。また、現在保有している投資信託について、2025調査と比較すると、回答割合が上昇しており、こうした傾向は強まっている。

今後購入したい商品のタイプについて、「毎月分配型」との回答は、運用しながら使う

ニーズが高いと見られる70代以上が最も高いが、20～60代とも大きな差はなく、特定の世代に関わらず一定程度保有意向があるようである。分配頻度の高い商品についてはメリット・デメリットがあるが、分配金に対する意識については、「Q19. 分配金の使い道」「Q20. 分配金に関する知識・考え方」で、改めて確認する。

一方、現在保有している商品のタイプが「どれに該当するかわからない」と回答した人は40%だった。2025調査からは低下したとはいえ、約4割が商品タイプを把握できていない。自身が保有する投資商品の投資対象と同様に、商品ごとの特性や特徴を把握するという観点から、商品タイプについても確認しておくことが望ましいだろう。

図表15-1：現在保有している・今後購入したい投資信託（商品タイプ）（年代別）



※上段は2026調査、下段は2025調査

Q16. インデックス/ アクティブ・ファンドに対するイメージ

以下の投資信託のイメージについて、あなたのお気持ちに最もあてはまるものをお答えください。

(聴取項目は図表 16-1 を参照)

単一回答 全体 n=27,113

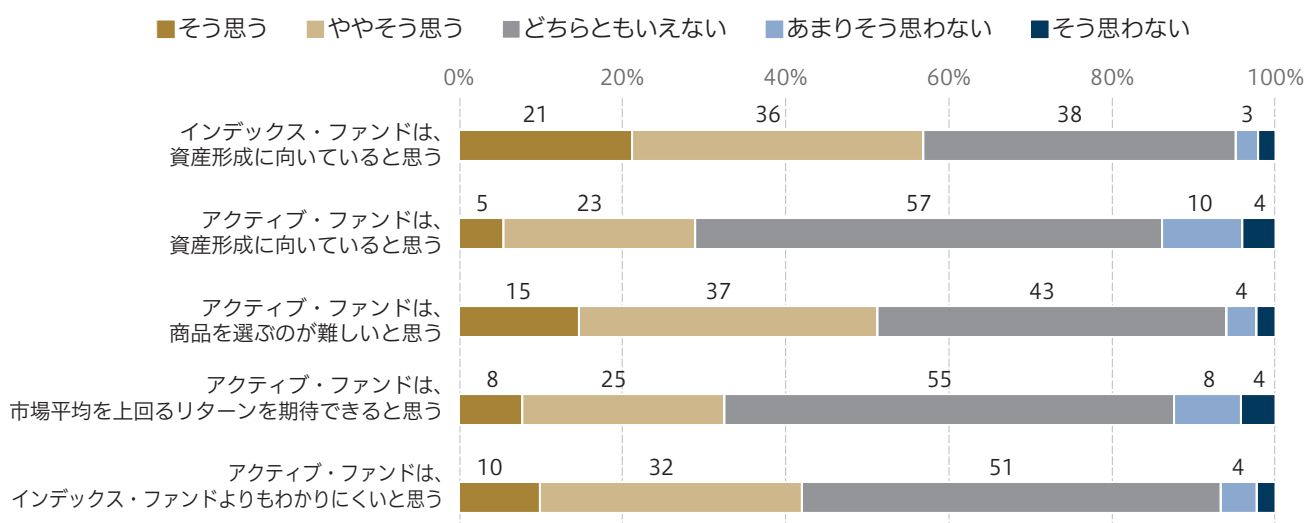
投資信託のイメージについて、投資信託保有者と非保有者に分けて確認した(図表 16-1)。投資信託保有者では、57%が「インデックス・ファンドは、資産形成に向いていると思う」と回答した(「そう思う」と「ややそう思う」の合計)。一方、アクティブ・ファンドについて、「資産形成に向いていると思う」とする割合が29%、「商品を選ぶのが難しいと思う」とする割合が51%であった。投資信託の保有者でも、アクティブ・ファンドは商品選択が難しいと考えている人が多いようだ。

こうした認識の違いを踏まえつつ、運用方

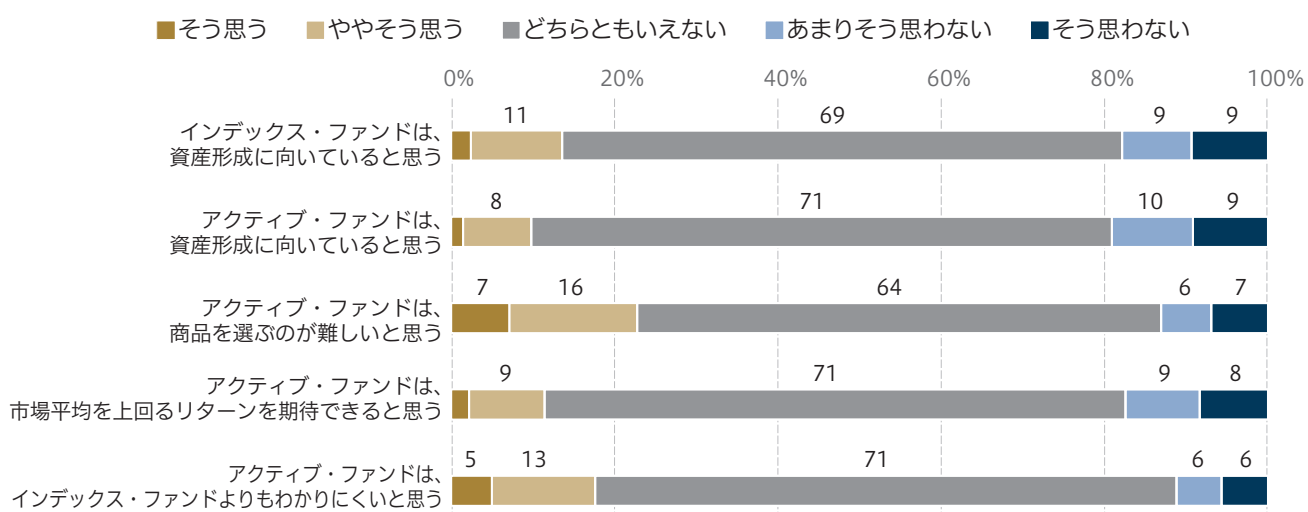
針やリスク、費用、商品選択の考え方を分かりやすく示し、投資家が納得して選択できる環境を整えることが重要である。投資信託保有者、非保有者ともに「アクティブ・ファンドは、資産形成に向いていると思う」や「アクティブ・ファンドは、市場平均を上回るリターンが期待できると思う」割合は相対的に低いが、アクティブ・ファンドの運用成果はファンドごとに大きく異なる。各ファンドの運用方針や実績、費用等を丁寧に伝えていくことが、理解促進につながると考えられる。

図表16-1：インデックス/アクティブ・ファンドのイメージ（投資信託保有者別）

投資信託保有者



投資信託非保有者



Q17. アクティブ・ファンドを購入していない理由

あなたが、アクティブ・ファンドを購入していない理由としてあてはまるものをすべてお答えください。

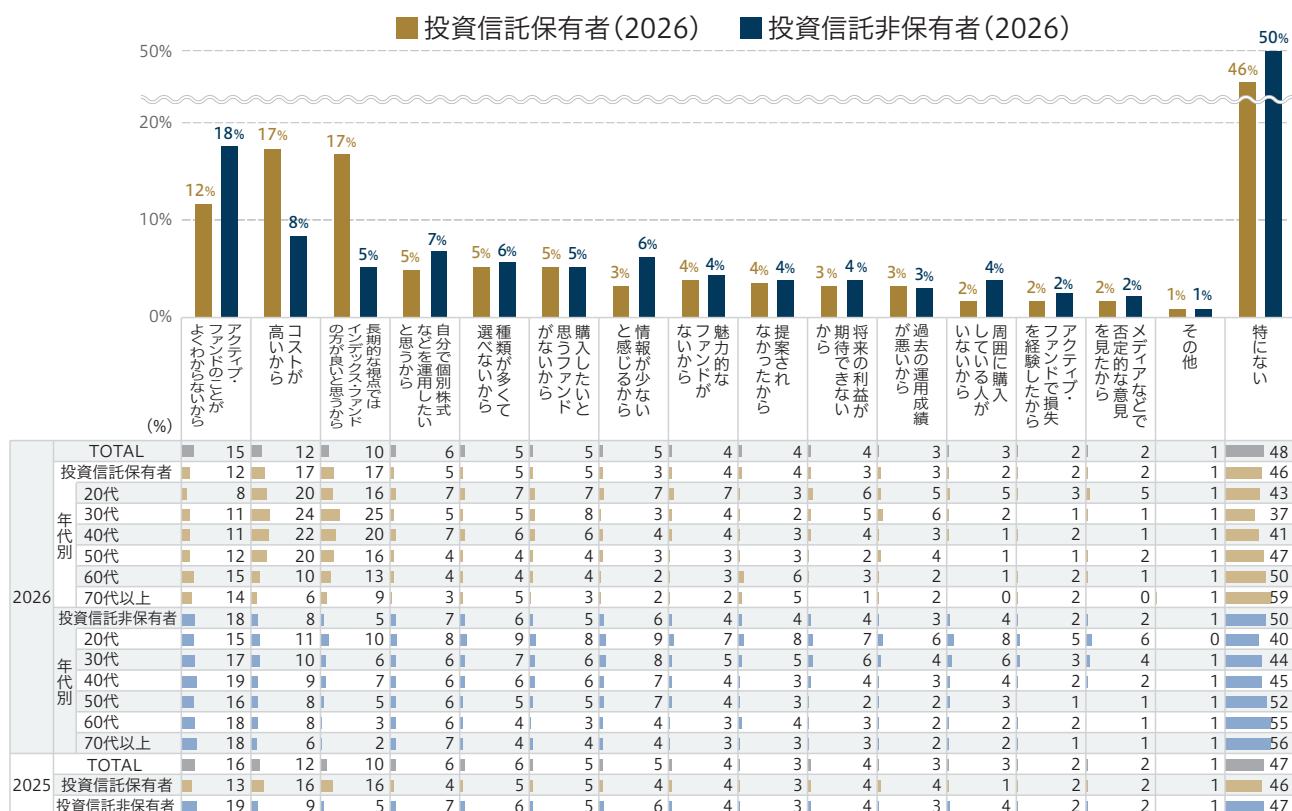
複数回答 投資家のうちアクティブ・ファンド非保有者¹¹ n=8,892

アクティブ・ファンドの非購入理由は、全体で見ると「コストが高いから」との回答が相対的に高いが、最も多いのは「アクティブ・ファンドのことがよくわからないから」との回答であった(図表17-1)。なお、2025調査からおおむね変化はなかった。商品特性やインデックス・ファンドとの違いが十分に理解されていないことが、購入をためらう一因となっている可能性がある。指数に連動するインデックス・ファンドは、ニュースなどで日々の値動きや情報が追いやすいのにに対し、アク

ティブ・ファンドは、運用方針や投資対象、銘柄選定の考え方などを理解する必要があり、その分、分かりにくさを感じやすいことも影響していると見られる。

投資信託保有者では、「長期的な視点ではインデックス・ファンドの方が良いと思うから」との回答も多い。すでに投資信託を保有している層では、インデックス・ファンドとの比較において、長期的な運用成果やコスト面を重視し、アクティブ・ファンドの購入を見送っている様子がうかがえる。

図表17-1：アクティブ・ファンドを購入していない理由（投資信託保有者・年代別）



11 投資家のうちアクティブ・ファンド非保有者とは、投資家のうち投資信託非保有者と、投資信託保有者のうち、設問「あなたはアクティブ・ファンドを現在保有していますか」に「はい」以外と回答した人を集計

Q18. アクティブ・ファンドを購入した理由

あなたが、アクティブ・ファンドを購入した理由としてあてはまるものをすべてお答えください。

複数回答 アクティブ・ファンド保有者¹² n=1,138

次に、アクティブ・ファンド保有者に購入した理由を確認する。購入理由を見ると、「パフォーマンスがいいから」が33%と最も多く、次いで「資産の分散をするため」「インデックスにない魅力があるから」が続いた(図表18-1)。年代別に見ると、60代以上では、「金融機関から提案されたから」が相対的に多い。アクティブ・ファンドは商品特性や運用方針の理解が必要となるため、金融機関の担当者による説明や提案が、購入を検討する際の重要な要素となっている可能性がある。

当研究所のレポートでも「特定の指数に連

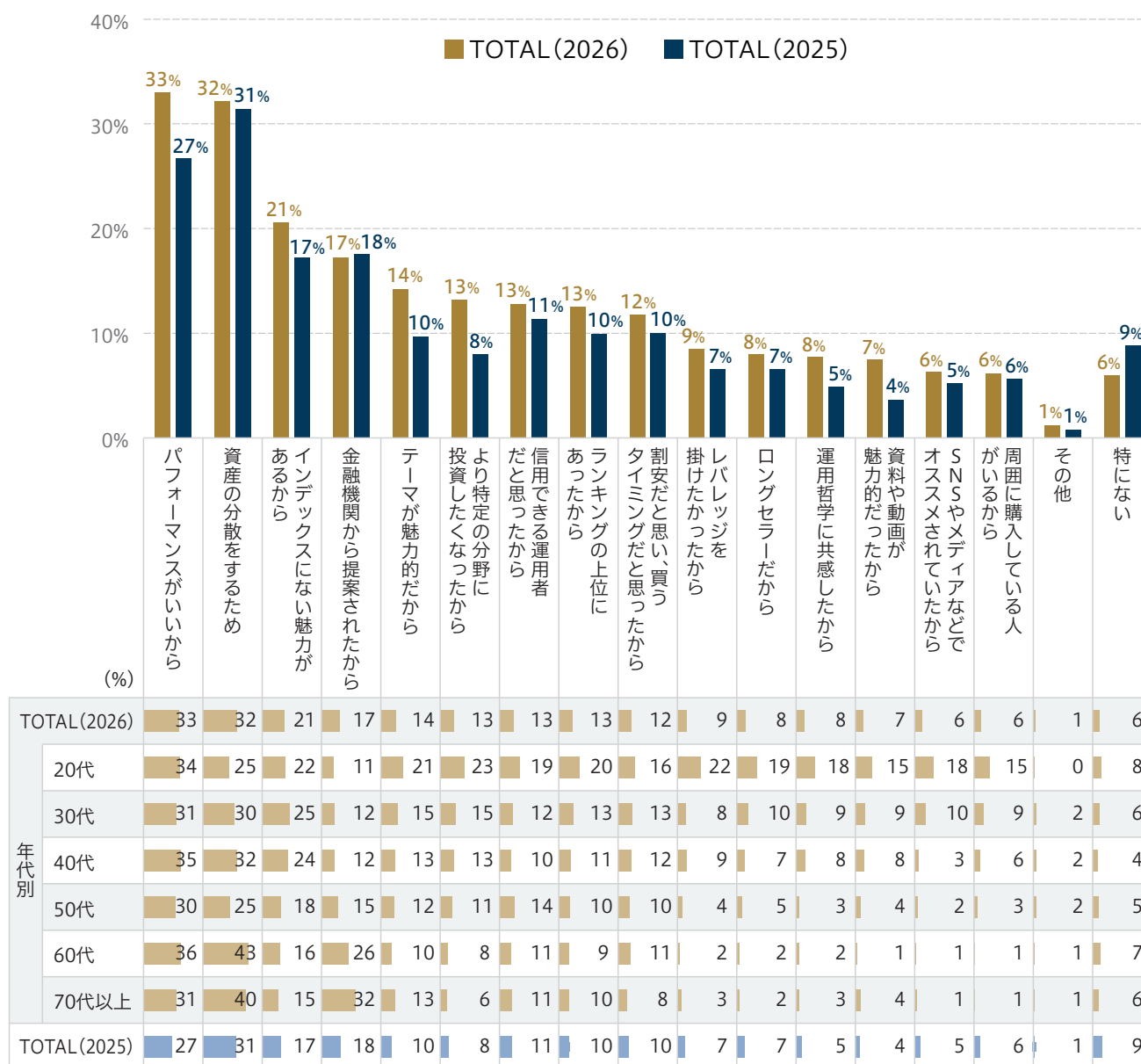
動するインデックスファンドの比率の高まりは、更なる分散化の余地を示している可能性がある。(中略)リスク・リターンの改善の観点からは、様々な指数に連動するインデックスファンドやアクティブファンドも活用の余地があろう」と指摘している¹³。

投資家には、インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドの特徴やコスト、リスク、期待される役割を比較したうえで、自身の投資目的やリスク許容度に合った商品を選択することが求められる。

12 アクティブ・ファンド保有者とは、設問「あなたは、アクティブ・ファンドを現在保有していますか」について「はい」と回答した人を集計

13 野村アセットマネジメント資産運用研究所「日米のインデックスファンド・ETFに関する動向」
(<https://www.nomura-am.co.jp/amrc/reports/>)

図表18-1：アクティブ・ファンドを購入した理由（年代別）



※選択肢「ランキングの上位にあつたから」は、2025調査では「売上ランキングの上位にあつたから」と聴取

Q19. 分配金の使い道

あなたは、投資信託の分配金を必要だと思いますか。必要だと思う方は、その理由や使い道としてあてはまるものをすべてお答えください。

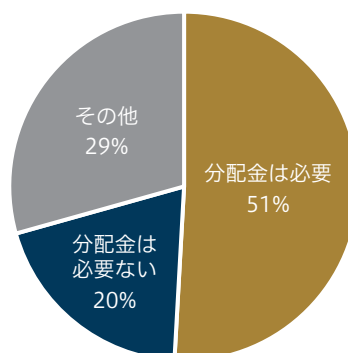
複数回答 投資信託保有者 n=4,866

本章の最後に、投資信託の分配金に関する設問の結果を確認する。投資信託保有者に対し、分配金が必要かを尋ねたところ、必要だと回答した人は全体の51%だった(図表19-1)。その理由や使い道としては、「定期的に現金を受け取れることがうれしいため」との回答のほか、生活費や趣味・娯楽費に充当したいとの回答も一定数を占めた(図表19-2)。

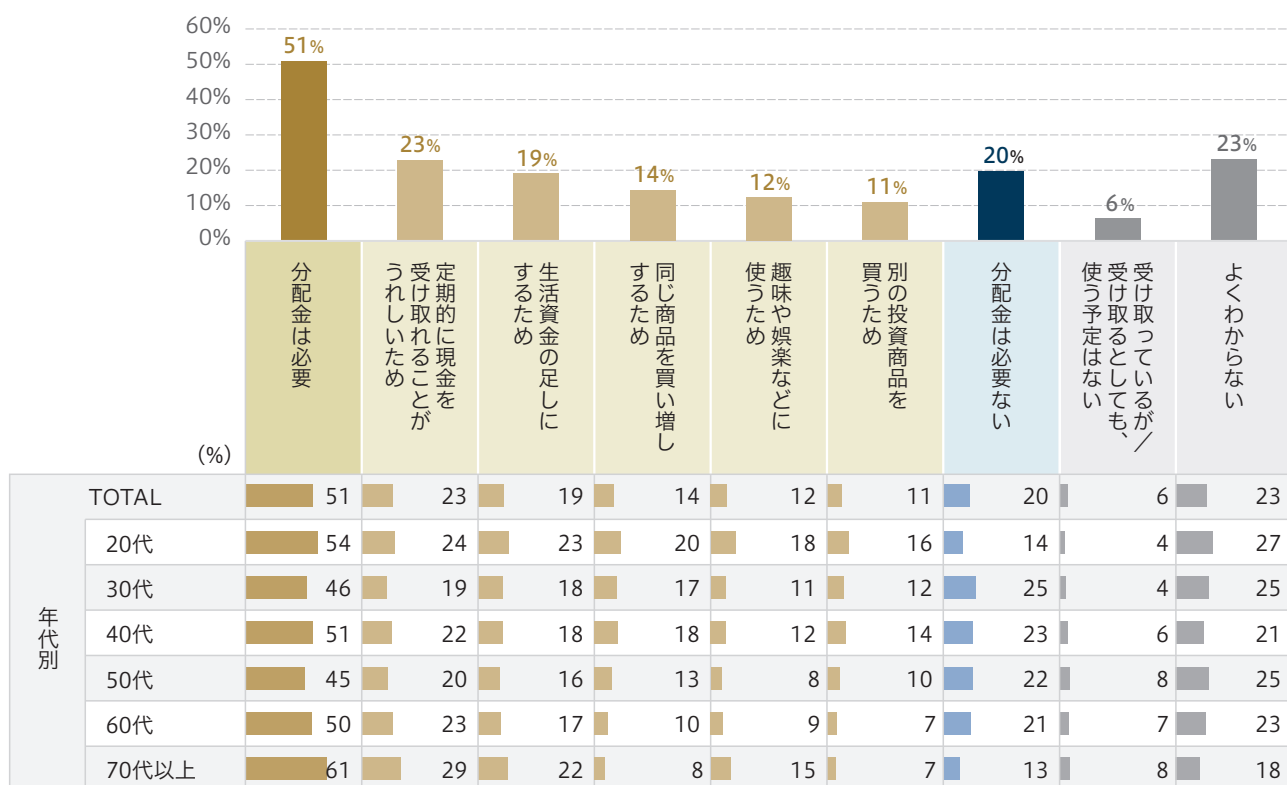
分配金が必要という回答は、年代にかかわらず約半数を占めている。「Q15.現在保有している・今後購入したい投資信託(商品タイプ)」の結果でも見られたように、若い世代でも、分配金を日常的な支出等に充てたいと

考える人も一定数いることがわかる。また、資金ニーズだけでなく、分配金を受け取ることにに対する「安心感」や「投資成果の実感」といった心理的な理由から、分配金が必要とされている可能性もありそうである。

図表19-1：分配金の必要性



図表19-2：分配金の理由・使い道(年代別)



Q20. 分配金に関する知識・考え方

投資信託の分配金に関する以下の項目について、
あなたのお考えにあてはまるものをお答えください。

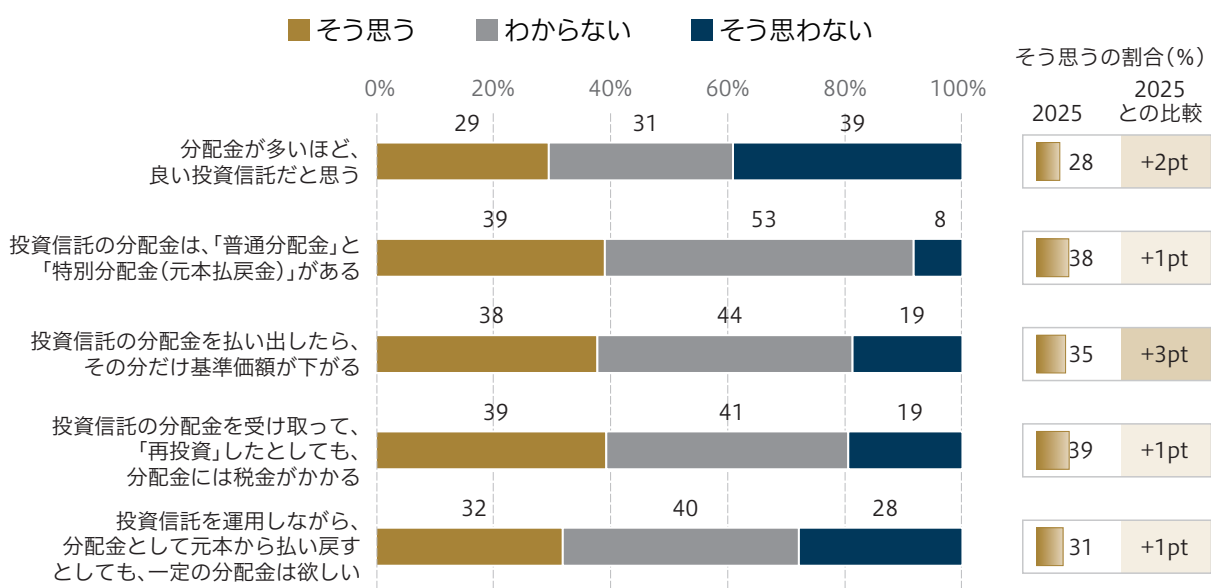
(聴取項目は図表 20-1 を参照)

単一回答 投資信託保有者 n=4,866

では、投資信託の分配金に関する知識や考え方はどうだろうか。図表 20-1 は、投資信託保有者を対象に、分配金に関する知識を問う 3 項目と、分配金に対する考え方を問う 2 項目を聴取した結果である。知識を問う設問については、正しく理解している人の割合

はいずれも 4 割程度だった。2025 調査との比較では 1～3 ポイント改善しているものの、投資信託保有者であっても、分配金に普通分配金と特別分配金があることや、分配金を払い出すことで基準価額が下がることを理解していない人は依然として多い。

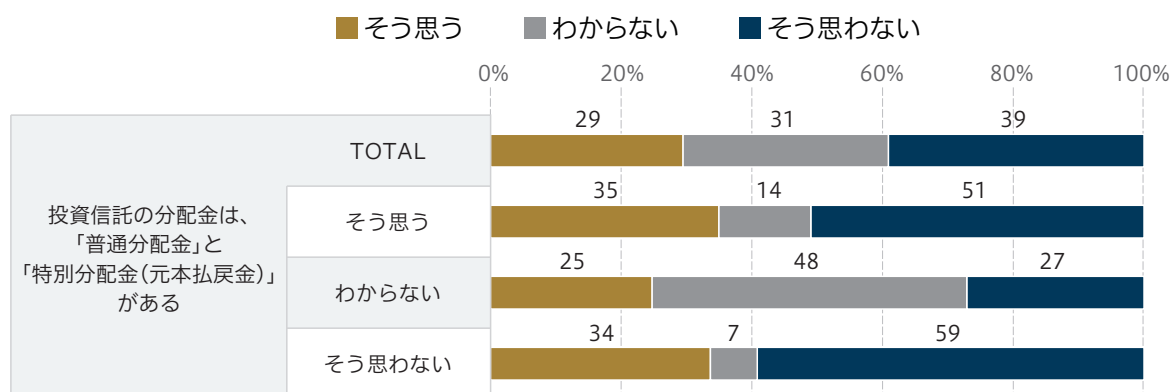
図表 20-1：分配金に関する知識・考え方



考え方を問う項目の一つでは、「分配金が多いほど、良い投資信託だと思う」かを聴取している。「投資信託の分配金は、『普通分配金』と『特別分配金(元本払戻金)』がある」という設問に対する回答別に見ると、「そう思う」「そう思わない」のいずれにおいても、3割強が「分配金が多いほど、良い投資信託だと思う」と回答している(図表20-2)。設問では、普通分配金と特別分配金の2種類があることに

についての認識の有無までしか確認できないものの、分配金は必ずしも運用益のみから支払われるものではなく、元本の一部を取り崩して支払われる場合もあるため、分配金の多さを重視して投資信託を評価すると、基準価額の下落や資産形成への影響を十分に理解しないまま商品を選択してしまうおそれがある。分配金の仕組みについて投資家が正しく理解することが重要である。

図表20-2：分配金が多いほど、良い投資信託だと思うか（分配金の知識別）



第3章

NISA

－利用が広がり利用意向も高まる－

本章では、NISAの利用状況や理解度、利用意向、NISAを利用していない理由、各投資枠で保有・購入したい商品、売却行動などを確認した。

NISAの利用割合は30%と2025調査から2ポイント上昇した。特に20代～30代の割合が増加している。また、つみたて投資枠の利用割合は2025調査と変化が少ないものの、成長投資枠は、特に20代～50代で利用割合が増加した。NISA利用者の継続利用意向は約7～8割と、2025調査から上昇しているが、NISA非利用者のNISAの利用意向は1割強であった。NISAの非利用理由について、利用意向がある人では「投資に回せるほどのお金がない」「制度の内容がよくわからない」「制度をうまく使いこなせそうにない」といった回答が高かった。少額から始められることや長期・積立・分散といった考え方を周知していくことが必要と思われる。

こどもNISAについて活用意向を見ると、活用意向がある人は全体の2割であったが、NISA利用者では4割と高く、特に20代～30代が高い。

NISA利用者の意識や行動の変化として、「NISAを早く始めればよかった」が高かった。金融・経済への興味も高まっており、NISAを利用することが、資産形成への意識を高める契機となるかもしれない。

Q21. NISAの利用状況

あなたは、以下の税制優遇制度に加入・利用していますか。

- － NISA (つみたて投資枠)
- － NISA (成長投資枠)

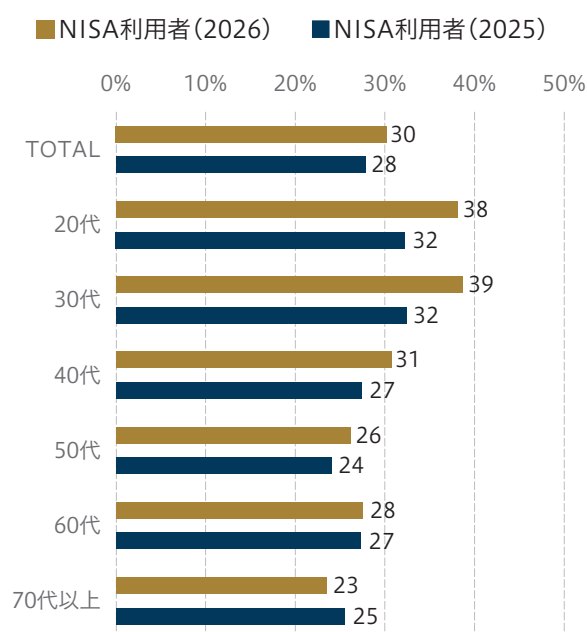
単一回答 全体 n=27,113

NISA利用者¹⁴の割合は30%で、2025調査から2ポイント上昇した。70代以上を除いたすべての年代で上昇が見られ、特に20代、30代の伸びが顕著である(図表21-1)。

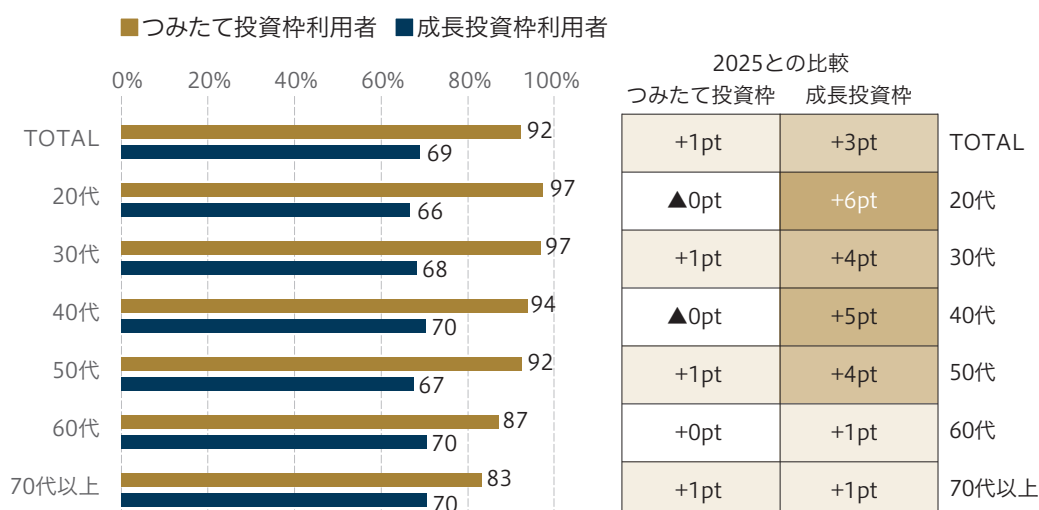
なお、金融庁の調査では2025年12月末のNISA口座は約2,821万口座である¹⁵。

NISA利用者における各枠の利用割合は、つみたて投資枠は92%(2025調査比+1ポイント)、成長投資枠は69%(同+3ポイント)であった。年代別では、つみたて投資枠の利用割合は全年代で大きく変わらないが、成長投資枠は、20代～50代で利用割合が増加している(図表21-2)。つみたて投資枠をこれまで利用していた人が、市場環境の影響もあり、成長投資枠の活用も始めた可能性があると考えられる。

図表21-1：
NISA利用者の状況(年代別)



図表21-2: NISA利用者における各枠の利用状況(年代別)



14 「NISA利用者」とは、「つみたて投資枠」か「成長投資枠」のうち、どちらか1つでも利用していると回答した人を集計

15 金融庁「NISA口座の利用状況に関する調査結果」(<https://www.fsa.go.jp/>)

Q22. NISA の理解度

以下の投資(資産運用)に関する税制優遇制度について、
あなたはどの程度ご存じですか。

—NISA

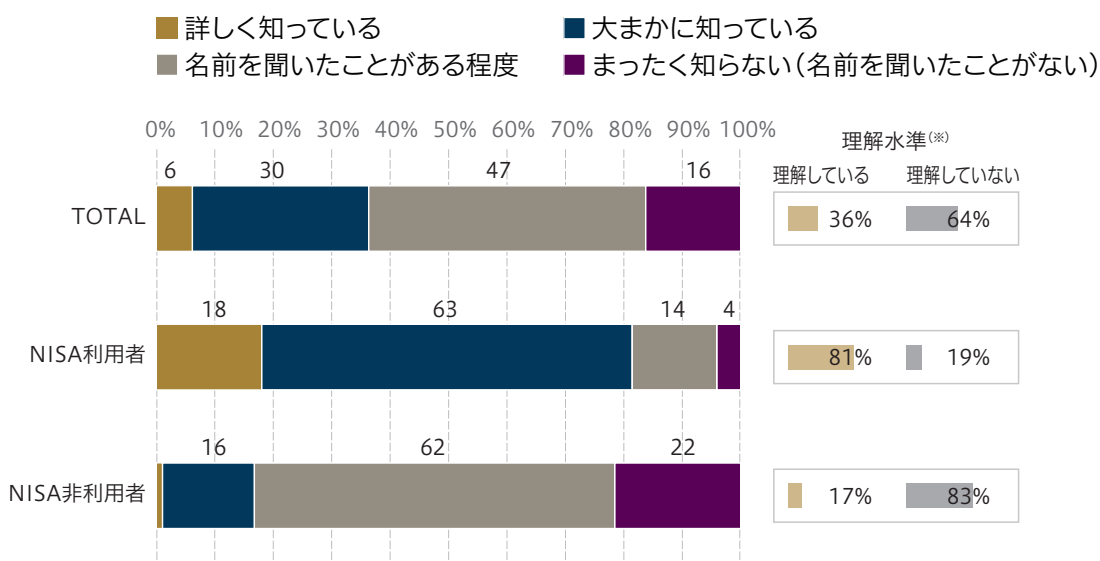
単一回答 全体 n=27,113

NISAの理解度について、NISA利用者では、制度を「理解している」^(※)人の割合は8割を超えている。ただし、制度を「理解していない」^(※)人も約19%存在する点には注目する必要があるようだ(図表22-1)。

NISA非利用者においては、理解している

人は2割弱であった。逆に言えば、NISA非利用者の約8割は制度内容をそもそも理解していない。これらの人に関しては、制度内容について理解を深めることで、NISAを利用し始める可能性がある。

図表22-1：NISAの理解度



※理解水準について、「理解している」は「詳しく知っている」または「大まかに知っている」と回答した人を集計、「理解していない」は「名前を聞いたことがある程度」または「まったく知らない(名前を聞いたことがない)」と回答した人を集計

さて、NISAの開始年別(NISA歴別)¹⁶に理解度を確認したところ、NISAがスタートした2014年から開始している人ほど、NISAを理解している人の割合が高い傾向があるようだ(図表22-2)。NISA歴に応じて理解度が深まることはある意味当然であろうが、

初心者の中には理解が不十分なまま制度の利用を始めている人が一定数存在している。制度利用の経験が理解度を深めるという側面もあるだろうが継続した資産形成をサポートするためにも、制度利用後のフォローアップは必要であろう。

図表22-2：NISAの理解度(NISA歴別)(NISA利用者 n=8,197)

		(%)					
		詳しく知っている	大まかに知っている	名前を聞いたことがある程度	まったく知らない(名前を聞いたことがない)	理解している	理解していない
NISA開始年	TOTAL	18	63	14	4	81	19
	2014年～2015年	26	65	8	1	91	9
	2016年～2017年	20	67	10	2	88	12
	2018年～2019年	28	62	9	1	90	10
	2020年～2021年	24	64	9	2	88	12
	2022年～2023年	19	66	13	3	84	16
	2024年	18	64	14	3	83	17
	2025年	14	65	17	4	79	21
	2026年	12	63	18	7	75	25
	覚えていない	7	57	26	10	65	35

16 「NISA歴」とは、設問「以下について、あなたにあてはまるものをお答えください。－NISAを開始した年」(単一回答 NISA利用者 n=8,197)の回答を基にしている

Q23. NISA の利用意向

今後3年程度の期間を想定して、以下の投資(資産運用)に関する税制優遇制度を、あなたはどの程度利用したいと思いますか。

※現在利用している方は、継続利用意向についてお答えください。

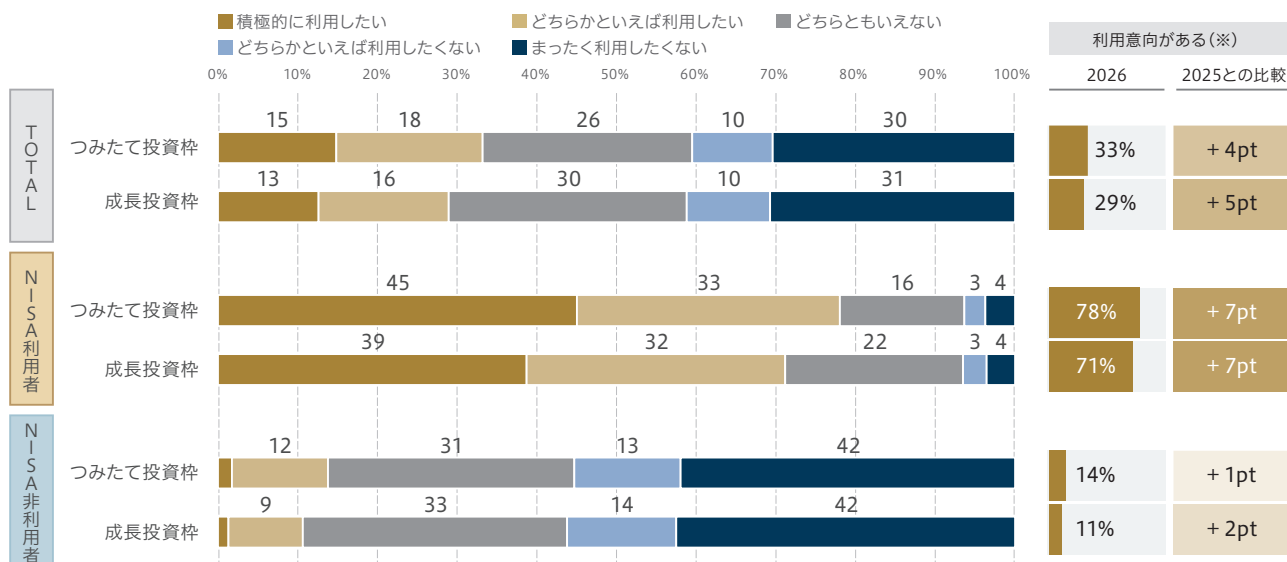
- － NISA(つみたて投資枠)
- － NISA(成長投資枠)

単一回答 全体 n=27,113

NISA利用者で、継続利用の意向を持っている人の割合は、つみたて投資枠が約8割、成長投資枠が約7割で、ともに2025調査から7ポイント上昇した(図表23-1)。調査時点の市場環境の影響を受けている可能性も考えられ、引き続き、長期投資を継続して行っていくことのメリットを発信していくことが重要である。

ただし、NISA非利用者では、利用意向がある人もいるが、2025調査との比較ではあまり変化がない。最も多いのは「まったく利用したくない」とする層で、NISA非利用者の約4割にあたる。ではNISA非利用者はなぜNISAを使わないのか、この点について次の設問で確認する。

図表23-1:NISAの利用意向(NISA利用者別)



※「利用意向がある」は「積極的に利用したい」または「どちらかといえば利用したい」と回答した人を集計

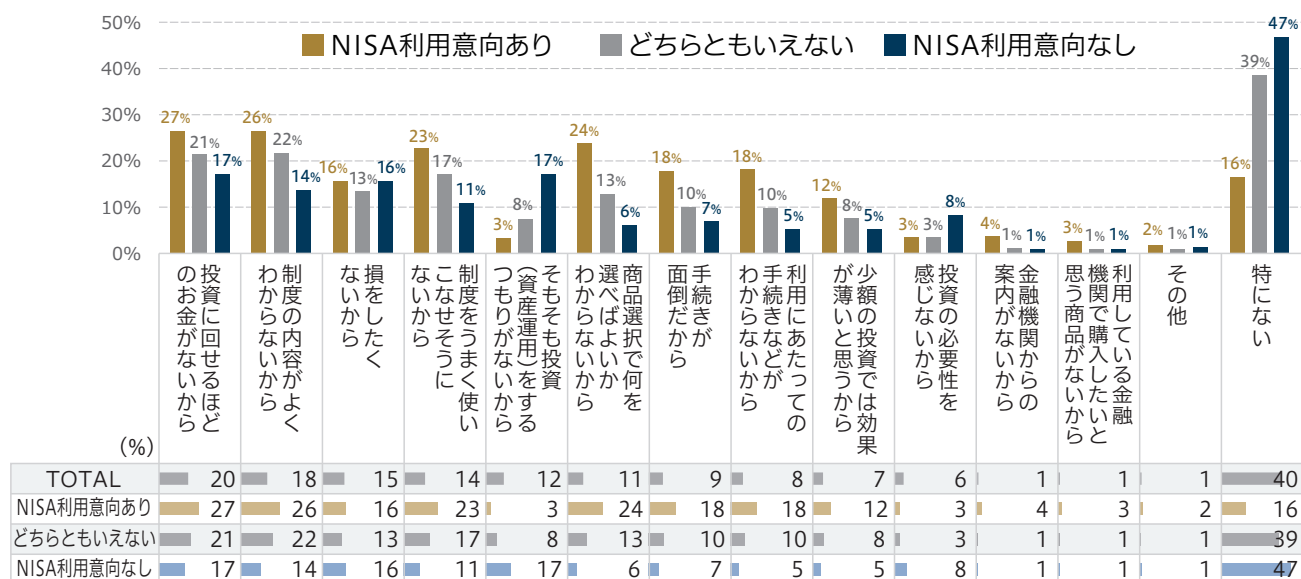
「商品選択で何を選べばよいかわからないから」「制度をうまく使いこなせそうにないから」が上位に来る。すなわち資金面の不安や制度関連・商品選択に関する知識不足がボトルネックとなっているようだ(ご参考: 図表24-3)。

「どちらともいえない」「NISAの利用意向がない」人では「特にない」とする割合が高い。具体的な理由でないのは、制度に関する知識不足、理解不足に起因しているのかもしれない。

これに関しては「どちらともいえない」とする人において「制度の内容がよくわからないから」をあげる人が多い点からも推測される。

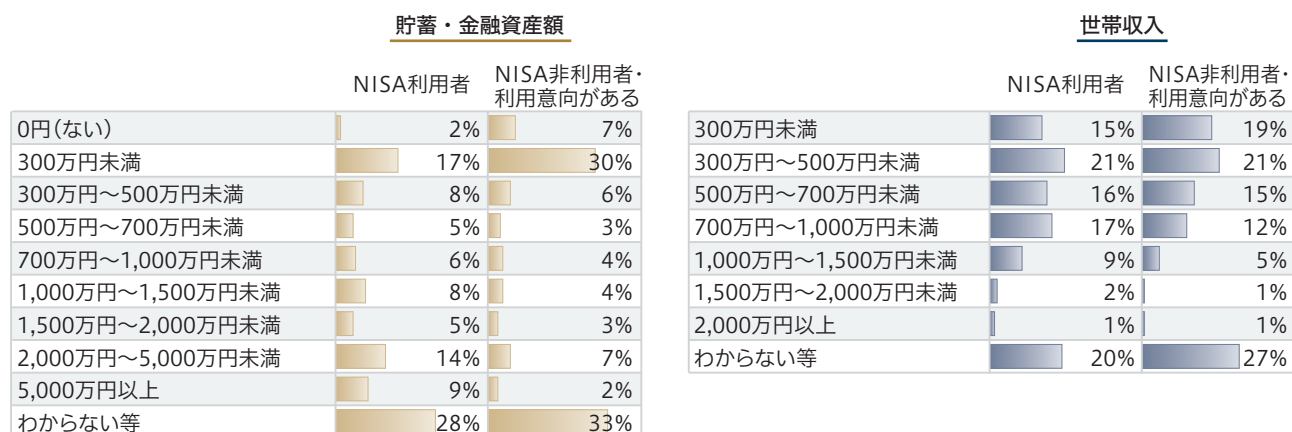
「NISAの利用意向がない」人では、「そもそも投資(資産運用)をするつもりがないから」の回答が目立つ。制度内容とともに、投資の意義や長期・積立・分散といった少額からでも投資を行える仕組みについて周知していくことも必要と思われる。

図表24-2：NISAを利用していない理由（NISA利用意向別）(全体 n=27,113)



※「NISA利用意向あり」は「Q23. NISAの利用意向」の設問で、いずれかの枠で「積極的に利用したい」または「どちらかといえば利用したい」と回答した人、「どちらともいえない」は両枠ともに「どちらともいえない」と回答した人、「NISA利用意向なし」はそれ以外の人を集計

図表24-3：NISA非利用者かつNISAの利用意向がある人の世帯年収・金融資産額(ご参考)



NISA利用/非利用・NISA利用意向別で、「Q3.投資(資産運用)のイメージ」を見たところNISAの利用/非利用にかかわらず、「NISAの利用意向がある人」にとっては、「投資(資産運用)は、資産形成において必要だと思う」割合が高い。逆に、「NISAの利用意向がない・どちらともいえない人」では、この割合が低くなる(図表24-4)。また、「預貯金よ

りも資産を増やせるものだと思う」も同様の結果を示しており、NISA非利用者の利用を促すには「投資は資産形成に必要な手段の一つである」との理解を深めることが重要と考えられる。例えば、気軽に体験できるゲーム形式のコンテンツや、実生活を基にしたシミュレーションなど、投資を疑似体験できるツールの活用が考えられる。

図表24-4：投資のイメージ (NISA利用者・NISA利用意向別)

		投資(資産運用)のイメージ (%)				
		投資(資産運用)を始めるには知識が必要だと思う	投資(資産運用)は、資産形成において必要だと思う	投資(資産運用)は、預貯金よりも資産を増やせるものだと思う	投資(資産運用)は、ギャンブルのようなものだと思う	投資(資産運用)は、怖いものだと思う
TOTAL	TOTAL	75	49	46	50	54
	NISA利用意向あり	86	83	76	42	51
	どちらともいえない	72	43	38	48	52
	NISA利用意向なし	68	23	24	57	58
NISA利用者	TOTAL	81	80	74	39	45
	NISA利用意向あり	85	86	79	38	45
	どちらともいえない	65	49	45	40	42
	NISA利用意向なし	64	46	41	45	46
NISA非利用者	TOTAL	73	36	34	55	58
	NISA利用意向あり	89	78	68	53	63
	どちらともいえない	73	42	37	50	53
	NISA利用意向なし	68	23	24	58	58

※選択肢は「そう思う」「ややそう思う」「どちらともいえない」「あまりそう思わない」「そう思わない」で聴取しており、図表の数値は「そう思う」と「ややそう思う」との回答を合計して表示

Q25. こどもNISAの活用意向

現在政府が検討している¹⁷「こどもNISA※」について、
こどものために口座を開設して、どの程度活用したいと思いますか。

※「こどもNISA」は、0～17歳のこどもを対象にNISAのつみたて投資枠を活用することを
検討している制度です。

※制度の対象である0～17歳のこどもがいると想定してお答えください。

単一回答 全体 n=27,113

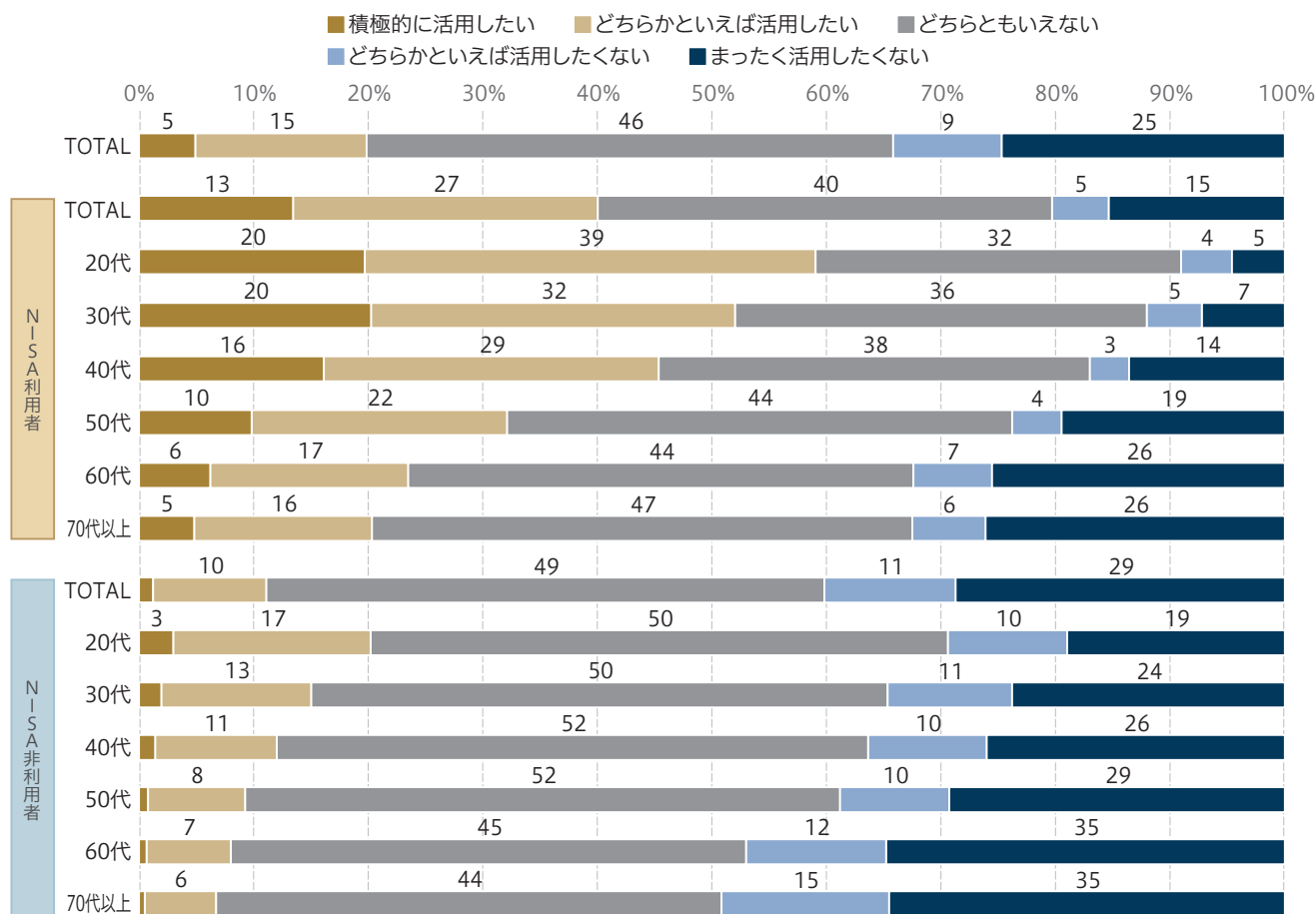
2027年から開始される「こどもNISA」に
関して、その活用意向を確認した(図表25-1)。

活用意向がある人(「積極的に活用したい」と「どちらかといえば活用したい」の合計)の割合は全体で2割程度であった。ただし、NISA利用者に限ると、4割程度に上昇する。年代別では20代、30代で活用意向が高く、子育て世代や今後子育てを迎える世代

にとっては、将来の資産形成手段としてこどもNISAが期待されている可能性がある。

NISAの利用・非利用で活用意向が異なることから、こどもNISAの活用が広がっていくためには、親世代を中心にまずはNISAの理解や利用が進み、NISAが資産形成の手段としてより一層身近なものとして定着していくことが重要であろう。

図表25-1：こどもNISAの活用意向(NISA利用者・年代別)



17 こどもNISAは2026年度の税制改正により2027年1月より開始されることが決まった

Q26. NISA口座を保有している金融機関

以下の項目について、あなたにあてはまる金融機関をお答えください。

ーNISA口座を保有している金融機関

単一回答 NISA利用者のうちNISA口座を保有している金融機関がわかる人
n=7,342

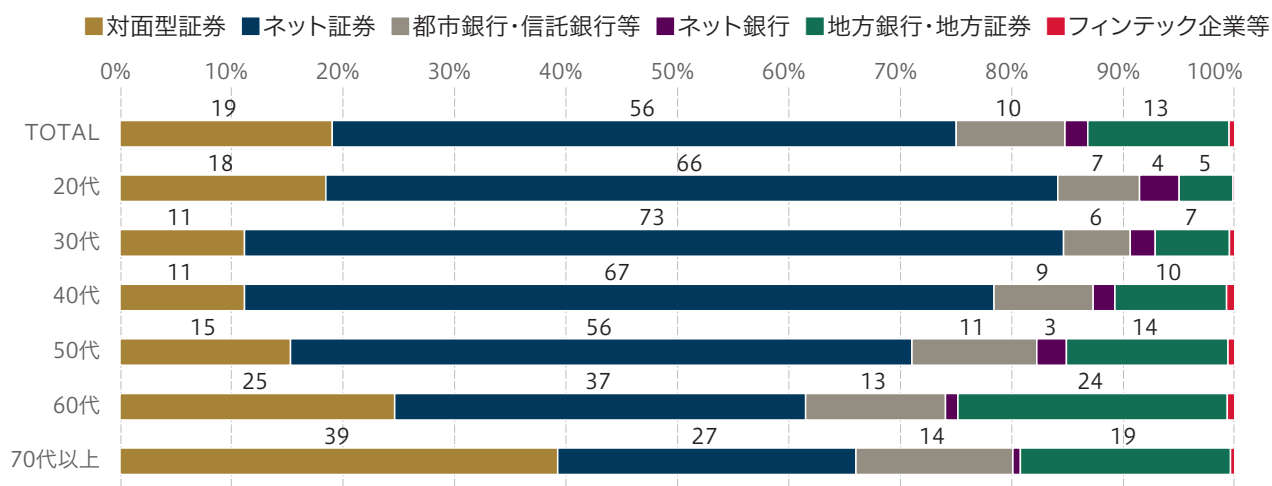
ここからはNISA利用者に焦点をあて、NISA利用の状況を見ていこう。

NISA口座を保有している金融機関は「ネット証券」が6割弱と最も多い。次いで、「対面型証券」「地方銀行・地方証券」が続く。年代別では、50代までは「ネット証券」の利用が多く、60代以上では、「対面型証券」と「地方銀行・地方証券」の割合が比較的高い(図表26-1)。

対面型証券とネット証券に限って見ると、

対面型証券は高齢者層に強く、ネット証券は現役世代に強いといった構図だが、2025調査との比較では変化が見られる。すなわち対面型証券では20～50代の割合が増加しており、特に20代の伸び率が高い。一方、ネット証券では20代は減少しているが、40代以降で増加が見られる。金融機関各社のマーケティング戦略によるところも大きいのだろうが、NISA制度の拡大に伴い、利用者のニーズが多様化している可能性も考えられる。

図表26-1：NISA口座を保有している金融機関（年代別）



2025との比較

	対面型証券	ネット証券	都市銀行・信託銀行等	ネット銀行	地方銀行・地方証券	フィンテック企業等
TOTAL	+1pt	+4pt	▲2pt	▲2pt	▲2pt	+0pt
20代	+6pt	▲2pt	▲1pt	▲2pt	▲1pt	▲0pt
30代	+3pt	+0pt	▲2pt	▲2pt	+0pt	+0pt
40代	+2pt	+7pt	▲2pt	▲3pt	▲4pt	▲0pt
50代	+3pt	+3pt	▲3pt	▲1pt	▲2pt	+0pt
60代	▲2pt	+4pt	▲3pt	▲1pt	+2pt	+0pt
70代以上	▲2pt	+4pt	+0pt	▲1pt	▲1pt	+0pt

※回答者は金融機関個別名の選択肢から選び、野村アセットマネジメント資産運用研究所がその集計結果の分類分けをした。また、「わからない/この中にはない」と回答した人を除いて集計

Q27. NISA における購入金額

NISA (つみたて投資枠、成長投資枠) の各枠で、
あなたはそれぞれ2025年にいくら購入しましたか。
また、各枠で、それぞれ2026年にいくら購入したいと思いますか。

- つみたて投資枠で2025年に購入した金額
- 成長投資枠で2025年に購入した金額
- つみたて投資枠で2026年に購入したい金額(2026年にすでに購入した金額も含む)
- 成長投資枠で2026年に購入したい金額(2026年にすでに購入した金額も含む)

単一回答 対象者は※1 参照

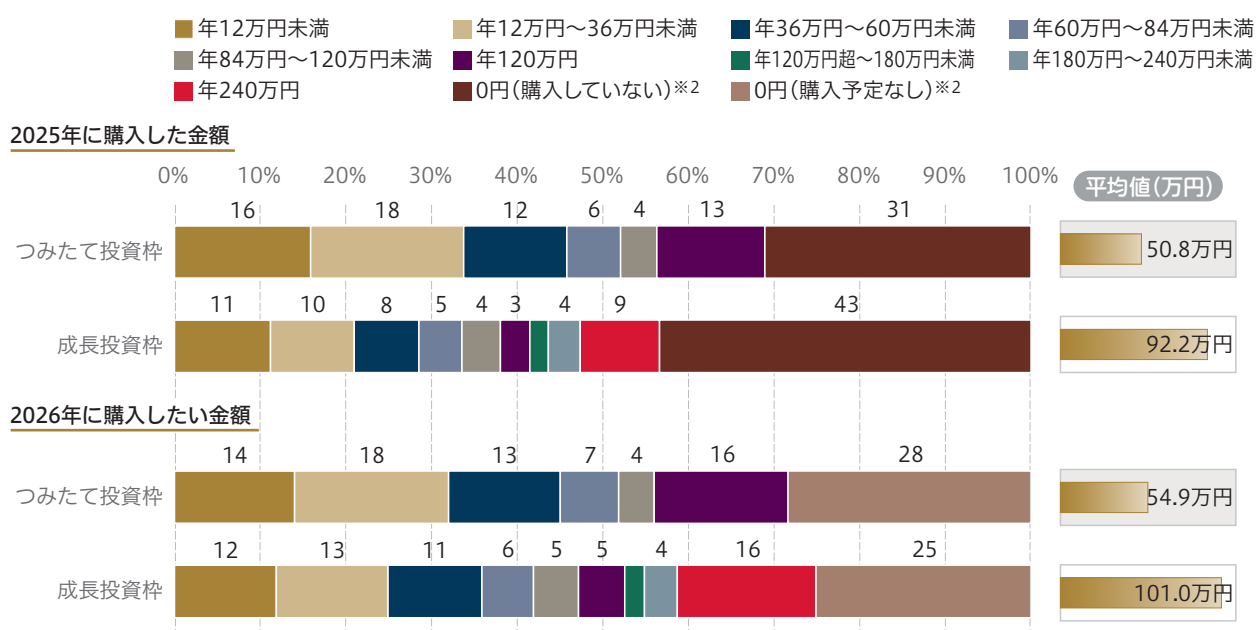
2025年におけるNISAで「購入した金額」は、つみたて投資枠が平均約51万円、成長投資枠が約92万円であった。これに対し2026年に「購入したい金額」を確認したところ、つみたて投資枠が約54.9万円、成長投資枠が約101万円と、2025年に購入した金額よりも増加が見られる(図表27-1)。

購入金額の分布を見ると、「0円」を除けば「年12万円未満」「年12万円～36万円未満」と、少額から利用している層が比較的多

い一方、つみたて投資枠では「年120万円」が1割強、成長投資枠でも「年240万円」が1割前後と年間投資枠の上限まで購入する層も目立つ。

年間投資枠の上限近くまで購入することが継続する場合、最短で2028年には非課税保有限度額の1,800万円に達することになる。現在、購入金額の多くが投資信託に流入しているが、上限に達した後の購入動向や売却行動の変化も含めて注視する必要がある。

図表27-1：NISAにおける購入金額



※1 2025年に購入した金額は「NISA利用者 n=8,197」、つみたて投資枠で2026年に購入したい金額は「つみたて投資枠利用者 n=7,552」、成長投資枠で2026年に購入したい金額は「成長投資枠利用者 n=5,639」

※2 選択肢「0円(購入していない)」は「2025年に購入した金額」で聴取し、「0円(購入予定なし)」は「2026年に購入したい金額」で聴取

Q28. つみたて投資枠で現在保有している・今後(も)購入したい商品

あなたが、NISA(つみたて投資枠、成長投資枠)の各枠で、現在保有している商品をすべてお答えください。
また、各枠で今後(も)購入したい商品をすべてお答えください。

ー つみたて投資枠で現在保有している商品

ー つみたて投資枠で今後(も)購入したい商品

※買い増し(追加購入)・新規で購入したい商品をすべてお答えください。

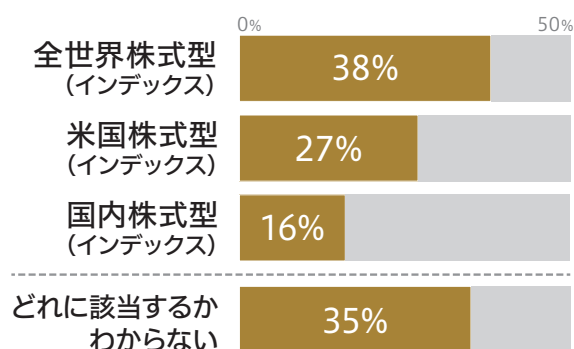
複数回答 つみたて投資枠利用者 n=7,552

つみたて投資枠で保有している商品は、「Q14.現在保有している・今後購入したい投資信託(投資対象)」と同様、「全世界株式型(インデックス)」が最も多く、次いで「米国株式型(同)」「国内株式型(同)」が続く(図表28-1)。なお、保有商品と今後購入したい商品に大きな乖離は見られず、引き続き「全世界株式型(インデックス)」「米国株式型(同)」「国内株式型(同)」が選好される状況に変化はないようだ。

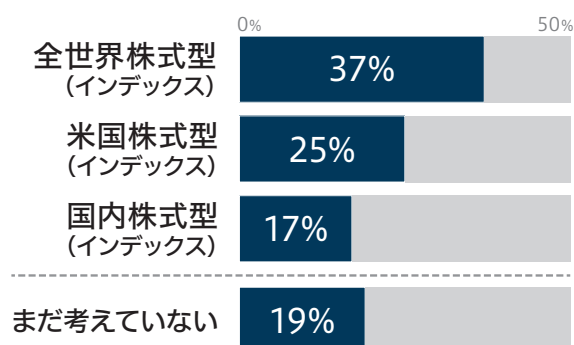
一方で、現在保有している商品について、「どれに該当するかわからない」との回答も3割強見られた。また、今後(も)購入したい商品については「まだ考えていない」という回答も一定割合を占めている。

購入を検討しているものの、どの商品を選ぶべきか判断できていない層も一定数いると考えられ、商品理解や選択支援の必要性がうかがえる。

つみたて投資枠で現在保有している商品 上位3位(2026)

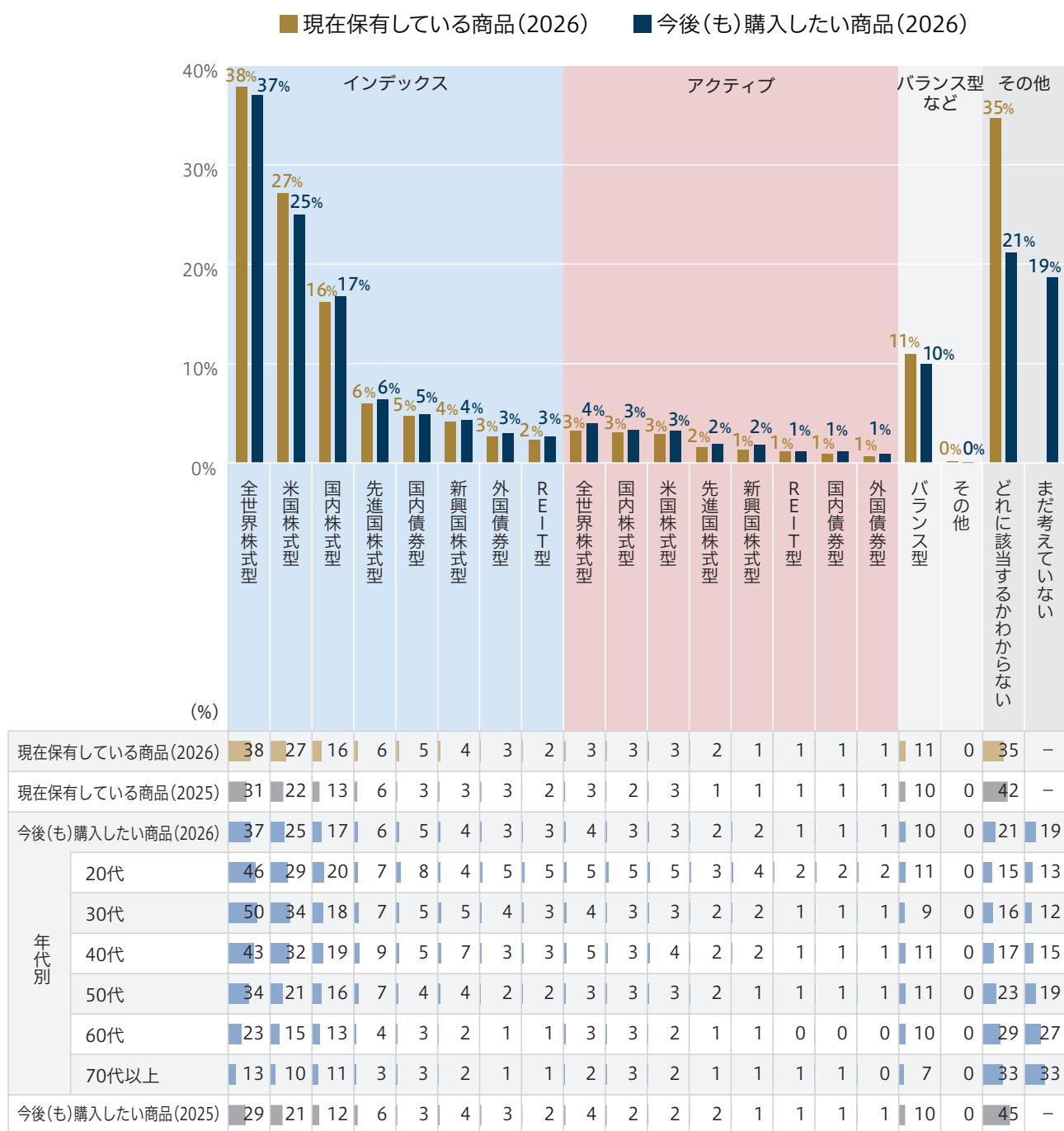


つみたて投資枠で今後(も)購入したい商品 上位3位(2026)





図表 28-1：つみたて投資枠で現在保有している・
今後(も)購入したい商品(年代別)



※「REIT型」は、「国内REIT(不動産投資信託)型」または「外国REIT(不動産投資信託)型」と回答した人を集計。また、2025調査の「外国債券型」は、「先進国債券型」または「新興国債券型」と回答した人を集計

※2026調査では、インデックスにおける、以下3つの選択肢においては対応する指数を()内に付記して聴取
全世界株式型(オール・カントリーなど)、国内株式型(日経225、TOPIXなど)、米国株式型(S & P500、NASDAQ100など)

※「まだ考えていない」は、2025調査ではNISA利用意向者のみに聴取していたが、2026調査ではNISA利用者にも聴取している

Q29. 成長投資枠で現在保有している・今後(も)購入したい商品

あなたが、NISA(つみたて投資枠、成長投資枠)の各枠で、現在保有している商品をすべてお答えください。

また、各枠で今後(も)購入したい商品をすべてお答えください。

ー 成長投資枠で現在保有している商品

ー 成長投資枠で今後(も)購入したい商品

※買い増し(追加購入)・新規で購入したい商品をすべてお答えください。

複数回答 成長投資枠利用者 n=5,639

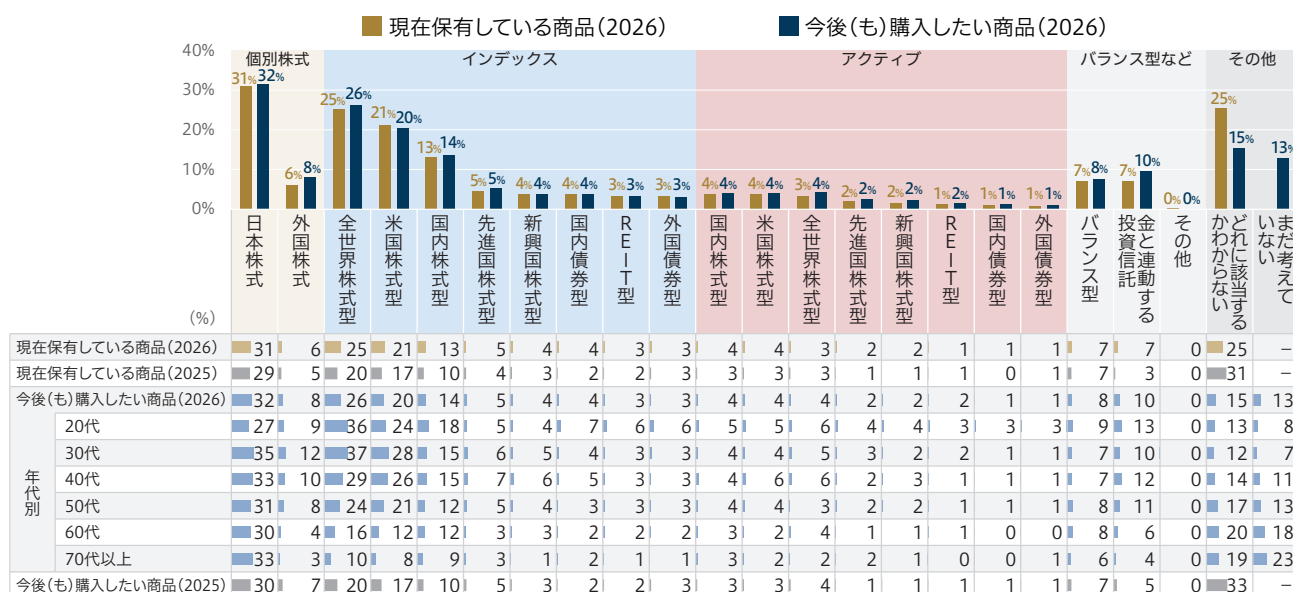
成長投資枠で現在保有している商品を見ると、個別株式の「日本株式」が最も多く、次いで「全世界株式型(インデックス)」[「米国株式型(同)」]が続く(図表29-1)。成長投資枠は、つみたて投資枠に比べて商品の選択肢が広いこともあり、利用者の投資方針や目的がより反映されやすいと考えられる。

今後(も)購入したい商品についても、日本株式の割合が高く、現在保有している商品と今後購入したい商品との間に大きな差は見

られない。

「どれに該当するかわからない」や「まだ考えていない」の割合はつみたて投資枠と比較すると低く、成長投資枠では、商品選択時における商品の認識がより高いことがうかがえる。成長投資枠の利用者割合は約7割であるが(「Q21.NISAの利用状況」)、商品の選び方や投資対象の特徴をわかりやすく伝えていくことで、さらなる利用割合の増加が図れる可能性がある。

図表29-1：成長投資枠で現在保有している商品・今後(も)購入したい商品(年代別)



※「REIT型」は、「国内REIT(不動産投資信託)型」または「外国REIT(不動産投資信託)型」と回答した人を集計。また、2025調査の「外国債券型」は、「先進国債券型」または「新興国債券型」と回答した人を集計

※2026調査では、インデックスにおける、以下3つの選択肢においては対応する指数を()内に付記して聴取

全世界株式型(オール・カントリーなど)、国内株式型(日経225、TOPIXなど)、米国株式型(S & P500、NASDAQ100など)

※「まだ考えていない」は、2025調査ではNISA利用意向者のみに聴取していたが、2026調査ではNISA利用者にも聴取している

Q30. NISAで保有する商品の売却

NISA(つみたて投資枠・成長投資枠)で運用する商品について、売却したことはありますか。売却したことがある場合、その時の取得金額(簿価)をお答えください。

- ー つみたて投資枠で運用している商品を、2025年の間に売却した
- ー 成長投資枠で運用している商品を、2025年の間に売却した
- ー つみたて投資枠で運用している商品を、2026年に売却した
- ー 成長投資枠で運用している商品を、2026年に売却した

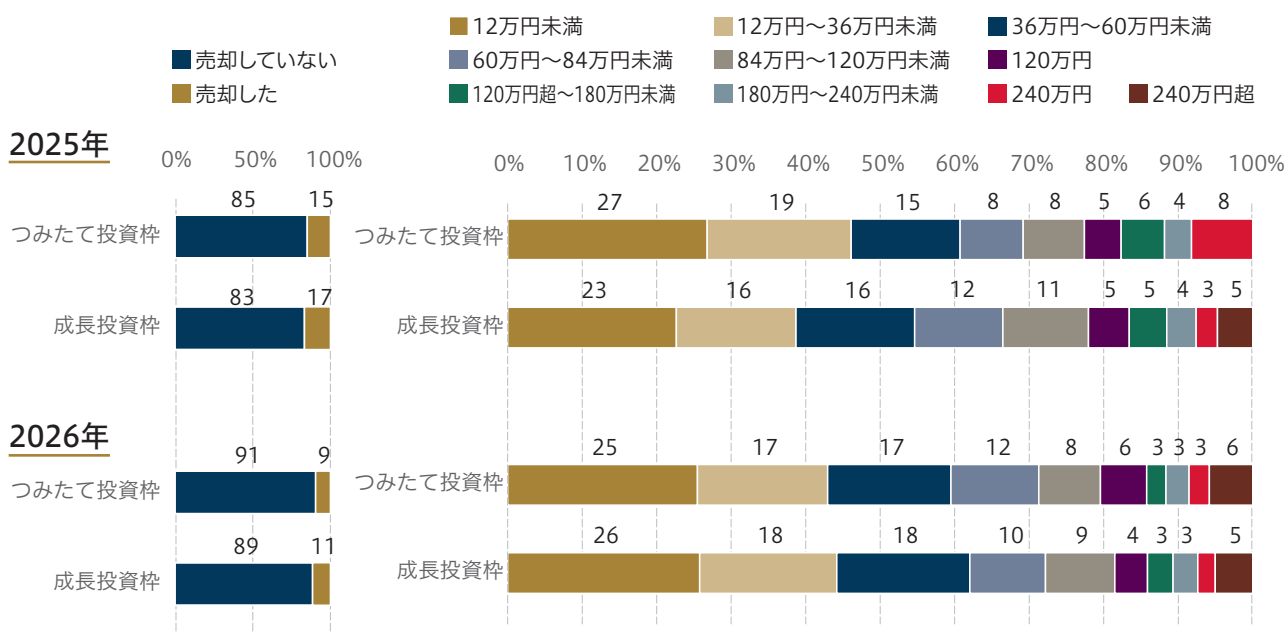
単一回答 NISA利用者 n=8,197

NISAで保有する商品の売却状況について確認した。2025年では、つみたて投資枠、成長投資枠ともに2割弱、2026年では、調査時点までに1割前後の人が売却を行ったと回答した。売却金額は「12万円未満」「12

万円～36万円未満」の割合が高く、比較的少額にとどまっている(図表30-1)。

次に、売却した理由について次の設問で確認する。

図表30-1：NISAで保有する商品の売却



Q31. NISAで商品を売却した理由

NISA(つみたて投資枠、成長投資枠)で購入した商品を売却した理由として、あなたにあてはまるものをすべてお答えください。

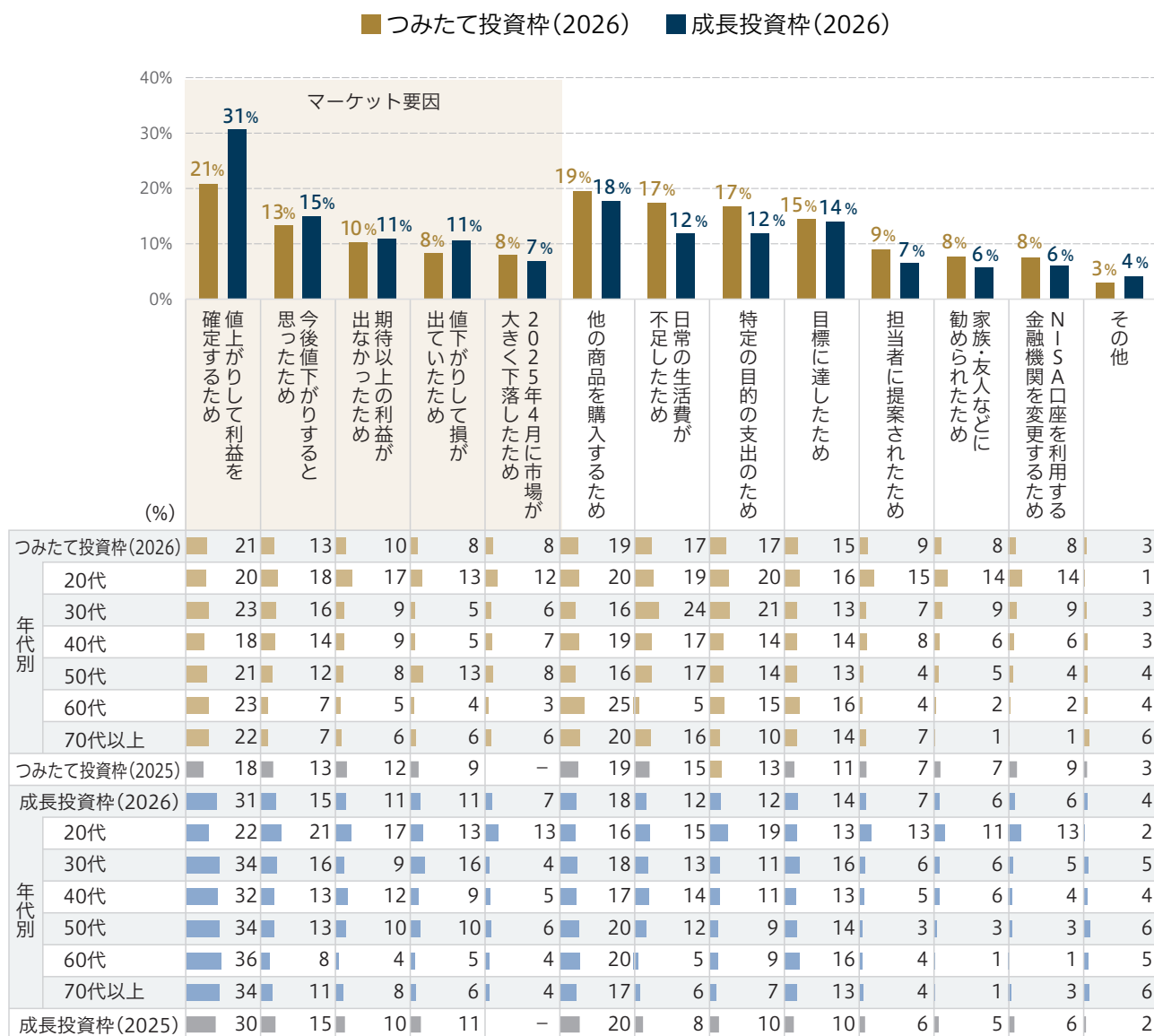
- － つみたて投資枠で売却した理由
- － 成長投資枠で売却した理由

複数回答 対象者は※参照

NISAで保有する商品を売却した理由を見ると、つみたて投資枠、成長投資枠のいずれにおいても、「値上がりして利益を確定する

ため」が最も多かった。次いで、「他の商品を購入するため」が続く(図表31-1)。一方で、「2025年4月に市場が大きく下落したため」

図表31-1：NISAで保有する商品の売却理由(年代別)



※つみたて投資枠で売却した理由は、「つみたて投資枠で売却した人 n=1,330」、成長投資枠で売却した理由は、「成長投資枠で売却した人 n=1,468」

という市場の下落を理由とした売却は比較的少なかった。これは2025調査の2024年8月の下落局面でも同様の傾向が見られた。

利益の出ている資産を早く売却し、損失が出ている資産を長く保有し続ける投資行動は「ディスポジション効果」¹⁸として知られるところであるが、本調査においてもその傾向がある程度確認できた。

いずれにしろ、つみたて投資枠でも、マーケット要因によって売却している人が一定数

いる点は気がかりである。もちろん売却自体を否定するものではないが、長期・積立・分散投資を促すという制度の目的が十分に浸透していない可能性がある。

世帯収入別に売却した理由を見ると、「300万円未満」の層では、「日常の生活費が不足したため」と回答した割合が両枠ともに相対的に高く、つみたて投資枠では「500万円未満」の層でも高い傾向が見られた(図表31-2)。

図表31-2：NISAで保有する商品の売却理由（世帯収入別）

（世帯収入について「わからない等」と回答した人を除くNISAで売却した人
つみたて投資枠 n=1,128/成長投資枠 n=1,265）

		日常の生活費が不足したため	
		つみたて投資枠	成長投資枠
世帯収入（年間）	TOTAL	17	12
	300万円未満	22	17
	300万円～500万円未満	21	12
	500万円～700万円未満	16	10
	700万円～1,000万円未満	13	10
	1,000万円～1,500万円未満	18	12
	1,500万円～2,000万円未満	11	12
	2,000万円以上	12	14

※「わからない等」は「わからない」「答えたくない」「不明」

18 Elan, Seth L. (2010). Behavioral Patterns and Pitfalls of U.S. Investors: A Report Prepared by the Federal Research Division, Library of Congress, under an Interagency Agreement with the Securities and Exchange Commission, pp. 8-9. (<https://www.sec.gov/investor/locinvestorbehaviorreport.pdf>)

Q32. NISA を始めてからの意識や行動の変化

NISA を始めたことで、あなたの意識や行動に変化はありましたか。
あてはまるものをすべてお答えください。

複数回答 NISA 利用者 n=8,197

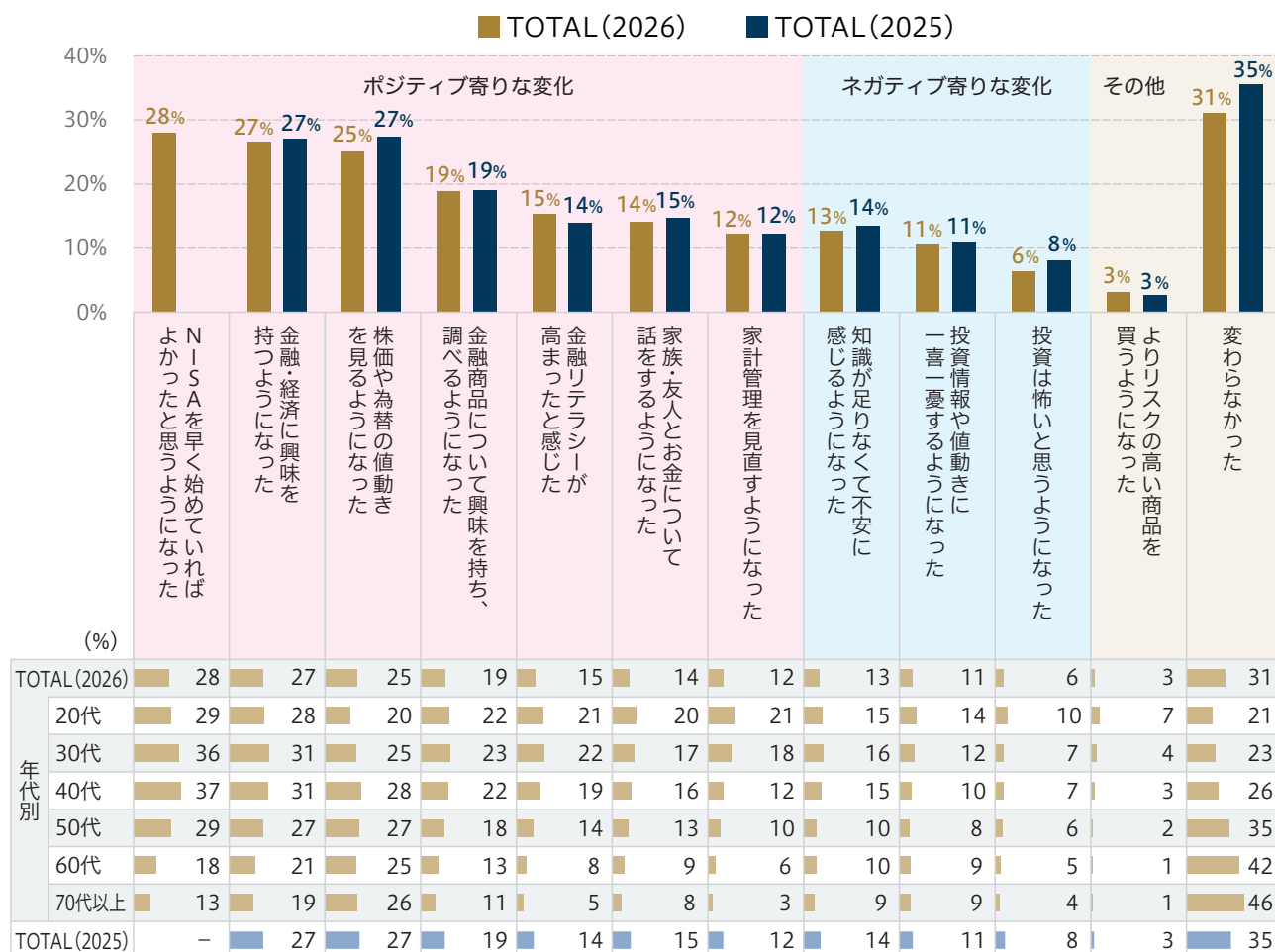
NISA を始めたことによる意識や行動の変化としては、「NISA を早く始めていればよかったと思うようになった」が最も多かった（図表 32-1）。もちろん昨今の好調な市場環境の影響もあろうが、実際に制度を利用することでその有効性を実感できた人も多いのではないだろうか。

また、「金融・経済に興味を持つようになった」とする人も多く、特に現役層である20代

～50代の割合が高い。自身の学業や仕事などにポジティブな効果をもたらしている可能性もある。

NISA は、単なる制度利用にとどまらず、利用を通じて資産形成への意識を高める契機となり得る。さらなる制度利用の拡大を通じて、個々人のファイナンシャル・ウェルビーイング向上への寄与が期待される。

図表 32-1：NISA を始めてからの意識や行動の変化（年代別）



※選択肢「NISA を早く始めていればよかったと思うようになった」は、2026 調査から聴取

第4章

金融経済教育と投資（資産運用）の相談

－教育と相談のニーズにどう対応するか－

本章では、金融リテラシー・テスト、金融経済教育、投資（資産運用）に関する相談・情報源、さらに人生における幸福度について確認している。

金融リテラシー・テストの平均正答率は2025調査とほぼ同水準であり、物価上昇や金利環境の変化が進むなかでも、全体として大きな改善は見られなかった。

金融経済教育については、受講経験がある人は1割程度にとどまる一方、受講意向がある人は3割弱と、受講経験の割合を大きく上回った。ただし、金融経済教育に対して「専門的で難しそう」「商品の売り込みがありそう」といったイメージもあり、受講のハードルとなっている可能性がある。金融経済教育を広げるためには、中立的で実生活に役立つ学びの場であることを明確に伝え、参加しやすい機会を増やしていく必要がある。

投資（資産運用）に関する相談については、今後相談したいというニーズが一定程度存在する。相談したい相手はFPや金融機関、家族などが挙げられ、相談相手には「リスクを具体的に示してくれる」「根拠を示してくれる」「専門用語を分かりやすく説明してくれる」といった対応が期待されている。

人生における幸福度は、20代と60代以上で高く、40代は低かった。また投資家の方が非投資家よりも、幸福度が高く、同じ金融資産額で比べても高かった。

Q33. 金融リテラシー・テスト

（設問文・聴取項目は図表 33-1 を参照）

単一回答 全体 n=27,113

金融リテラシー・テストの7問の平均正答率は33%で、2025調査とほぼ同水準であった。物価上昇や金利環境の変化が進むなかでも、全体としては大きな改善は見られなかった（図表 33-1）。

ただし、投資家に限定すると、③インフレの定義に関する正答率が2025調査より3ポイント上昇しており、足元の物価上昇に対す

る関心の高まりが一定程度反映された可能性がある（図表 33-2）。一方で、②複利や⑥債券価格に関する正答率は依然として高くない。複利に関する知識が身に付くことで、長期的な資産形成において「複利を活用したい」という意識が高まっていく可能性があるのではないだろうか。

図表 33-1：金融リテラシー・テストの各設問の正答率

【正答率】		2026調査	2025調査	金融リテラシー調査 2025年	OECD調査 2023年
①金利	Q) 100万円を年率2%の利息がつく預金口座に預け入れました。それ以外、この口座への入金や出金はなかった場合、1年後、口座の残高はいくらになっているでしょうか。	36%	38%	65%	56%
②複利	Q) また5年後には口座の残高はいくらになっているでしょうか。利息にかかる税金は考慮しないで回答ください。	20%	20%	39%	45%
③インフレの定義	Q) 高インフレの時には、生活に使うものやサービスの値段全般が急速に上昇する <正誤の選択>	44%	43%	64%	87%
④リスク・リターン認識	Q) 平均以上の高いリターンのある投資には、平均以上の高いリスクがあるものだ <正誤の選択>	52%	53%	72%	79%
⑤分散投資	Q) 1社の株を買うことは、通常、株式投資信託を買うよりも安全な投資である <正誤の選択>	34%	34%	52%	60%
⑥債券価格	Q) 金利が上がったら、通常、債券価格も上がる <正誤の選択>	18%	17%	26%	NA
⑦住宅ローン（固定/変動）	Q) 金利が上がっていくときに、資金の運用は固定金利、借入れは変動金利にする <正誤の選択>	25%	25%	42%	NA
（平均値）		37% （①～⑤平均） 33% （①～⑦平均）	37% （①～⑤平均） 33% （①～⑦平均）	58% （①～⑤平均） 51% （①～⑦平均）	65%

金融リテラシー・テスト参加者数 n=27,113 n=27,790

（注）下記資料より野村アセットマネジメント作成。②複利の正答率は、①金利および②複利の両方に正答した人の割合
（出所）金融経済教育推進機構（J-FLEC）「金融リテラシー調査（2025年）」（<https://www.j-flec.go.jp/>）
（出所）OECD/INFE 2023 international survey of adult financial literacy

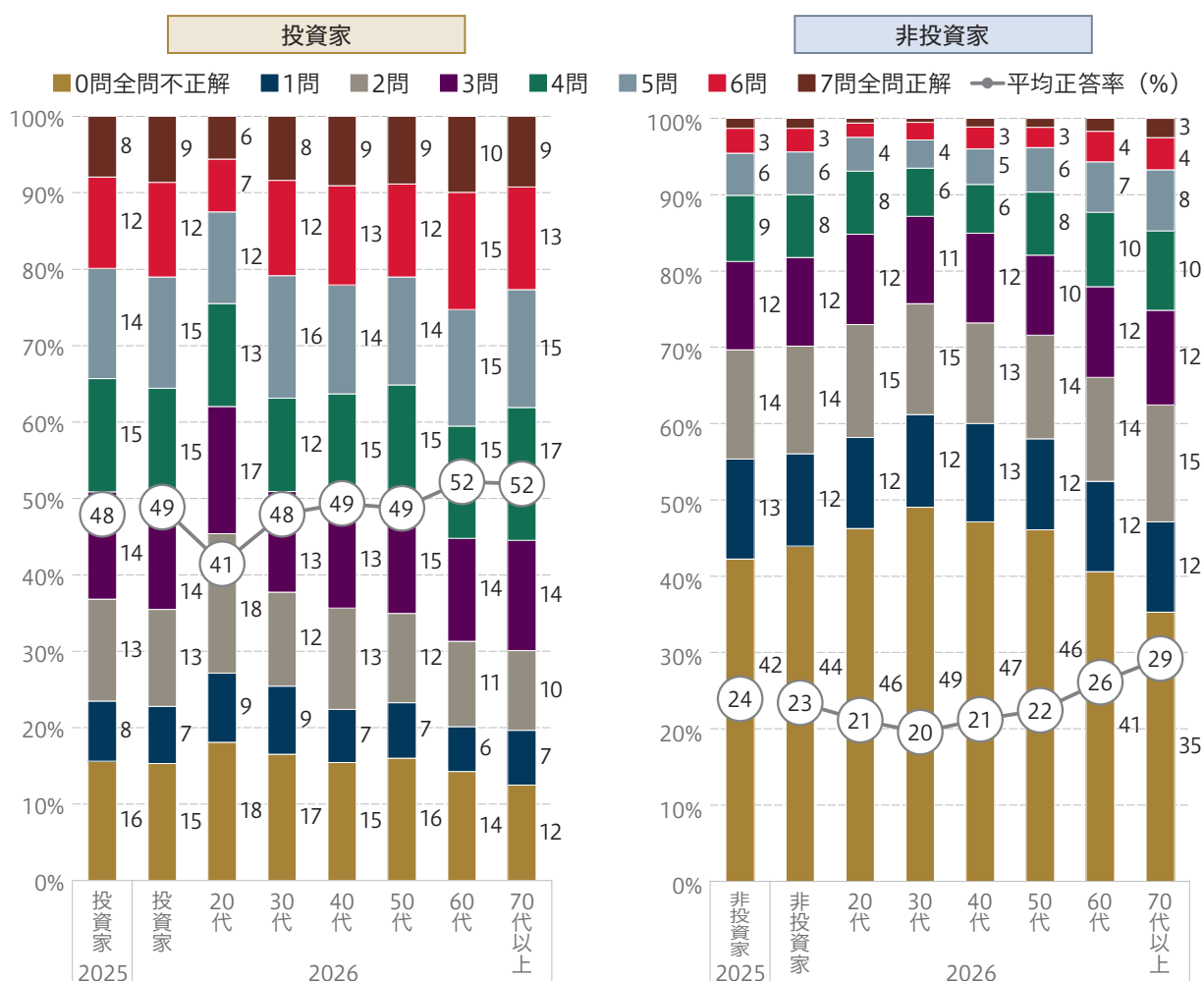
図表 33-2：投資家における金融リテラシー・テストの各設問の正答率
(投資家 n=10,030)

投資家			
	2026	2025	2026と2025の差
①金利	51%	50%	+1pt
②複利	32%	31%	+1pt
③インフレの定義	65%	62%	+3pt
④リスク・リターン認識	70%	70%	+0pt
⑤分散投資	54%	52%	+1pt
⑥債券価格	29%	29%	+0pt
⑦住宅ローン(固定/変動)	41%	40%	+1pt

投資家・非投資家別に見ると、投資家のほうが総じて平均正答率が高く、概ね20ポイント以上の開きが見られる(図表 33-3)。年代別では、投資家・非投資家を問わず若年層

ほど正答率が低い傾向にある。ただし、20代では金融経済教育の受講経験の割合が相対的に高いため¹⁹、今後は若年層の正答率の上昇につながることが期待される。

図表 33-3：金融リテラシー・テストの正答率(投資家・年代別)

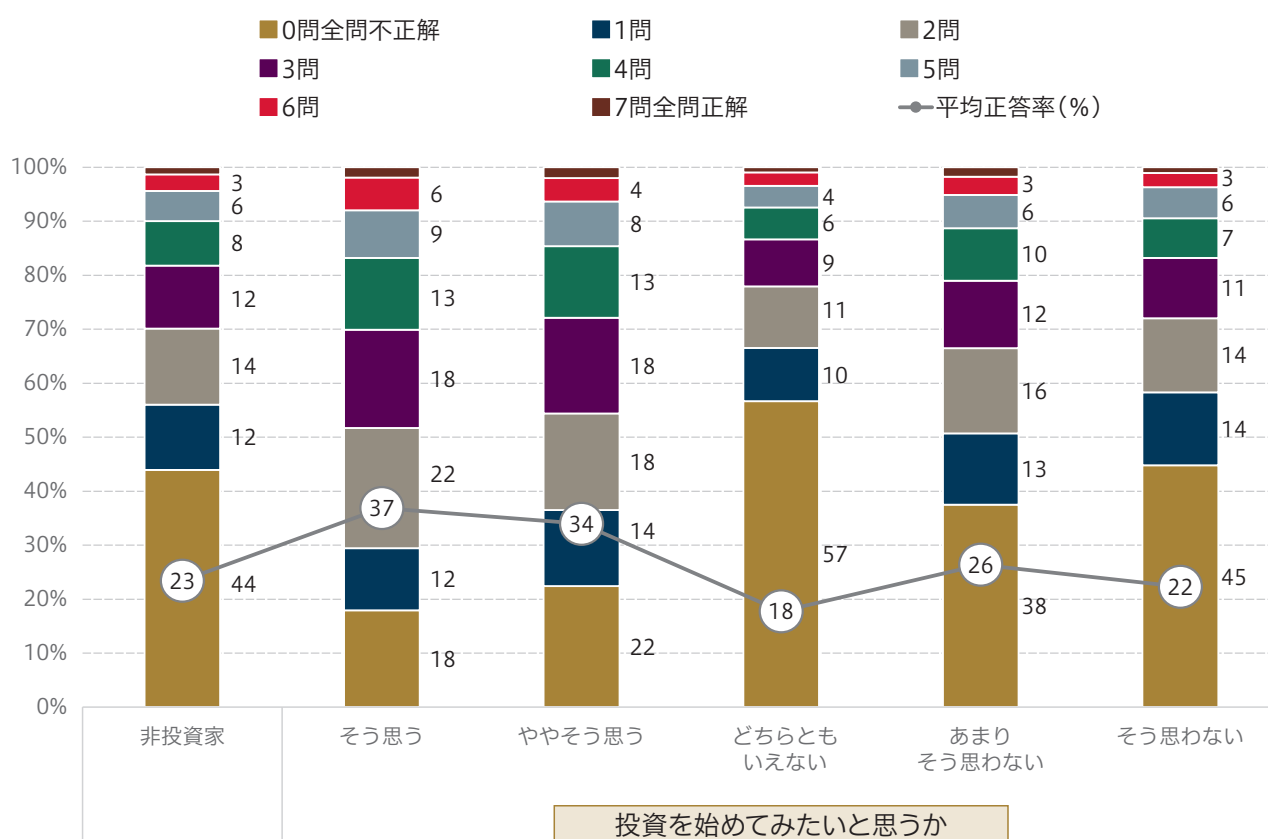


19 「Q34. 金融経済教育の受講経験と受講相手」を参照

また、非投資家に限り、今後の投資意向²⁰別に金融リテラシーの水準を確認すると、投資意向がある人は金融リテラシー・テストの平均正答率が高い(図表33-4)。投資への関心が金融知識の習得を促している可能性が

ある。金融リテラシー向上の取り組みでは、単なる知識の習得にとどまらず、インフレ、複利、金利、リスクなどを自身の家計や生活に結び付けて考えてもらうことが必要かもしれない。

図表33-4：非投資家における金融リテラシー・テストの正答率
(今後の投資意向別) (非投資家 n=17,083)



20 「Q5. 非投資家における今後の投資(資産運用)意向」を参照

Q34. 金融経済教育の受講経験と受講相手

①あなたは、これまでに学校や勤務先、金融機関などが行う「金融経済教育」を受けたことがありますか。また、直近1年間に投資(資産運用)について誰かに相談したことがありますか。あてはまるものをすべてお答えください。

※「金融経済教育」とは、生活設計や家計管理、資産形成など金融について、授業やセミナー、イベントなどで学ぶ機会を指します。

ー これまでに「金融経済教育」を受けたことがある

②以下の項目について、あなたにあてはまるものをすべてお答えください。

ー あなたがこれまでに「金融経済教育」を学んだ組織・人

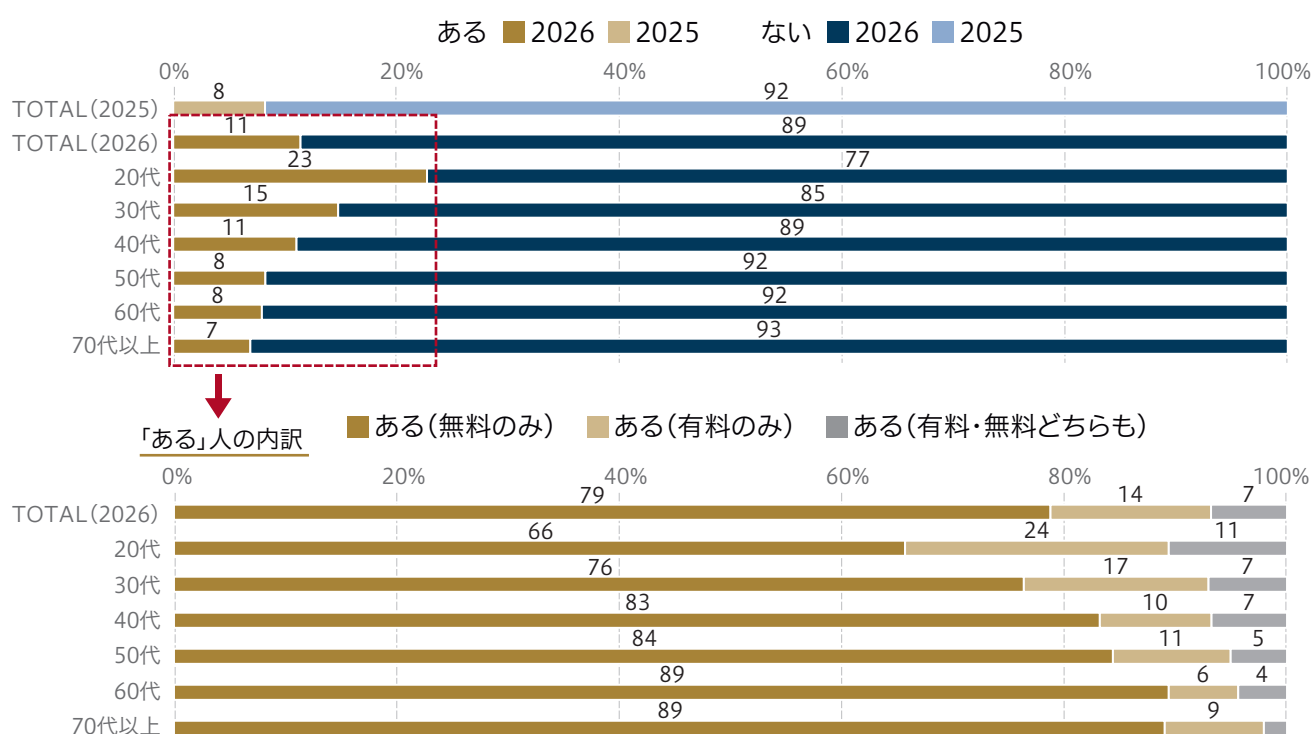
① 複数回答 全体 n=27,113

② 複数回答 金融経済教育の受講経験がある人 n=3,094

金融経済教育の「受講経験がある」²¹人は11%で、2025調査から3ポイント上昇した²²。年代別では、20代での受講経験が23%と高い(図表34-1)。受講の多くは無料であり、教育機会の提供が徐々に広がって

いる様子がうかがえる。なお、金融経済教育推進機構(J-FLEC)が実施している「金融リテラシー調査(2025年)」では、金融経済教育を受けたと認識している人は約9%であった²³。

図表34-1：金融経済教育の受講経験(年代別)



21 「受講経験がある」は設問①で「ある(有料)」または「ある(無料)」と回答した人を集計

22 金融経済教育の受講経験は2025調査と聴取方法を変更している点に留意

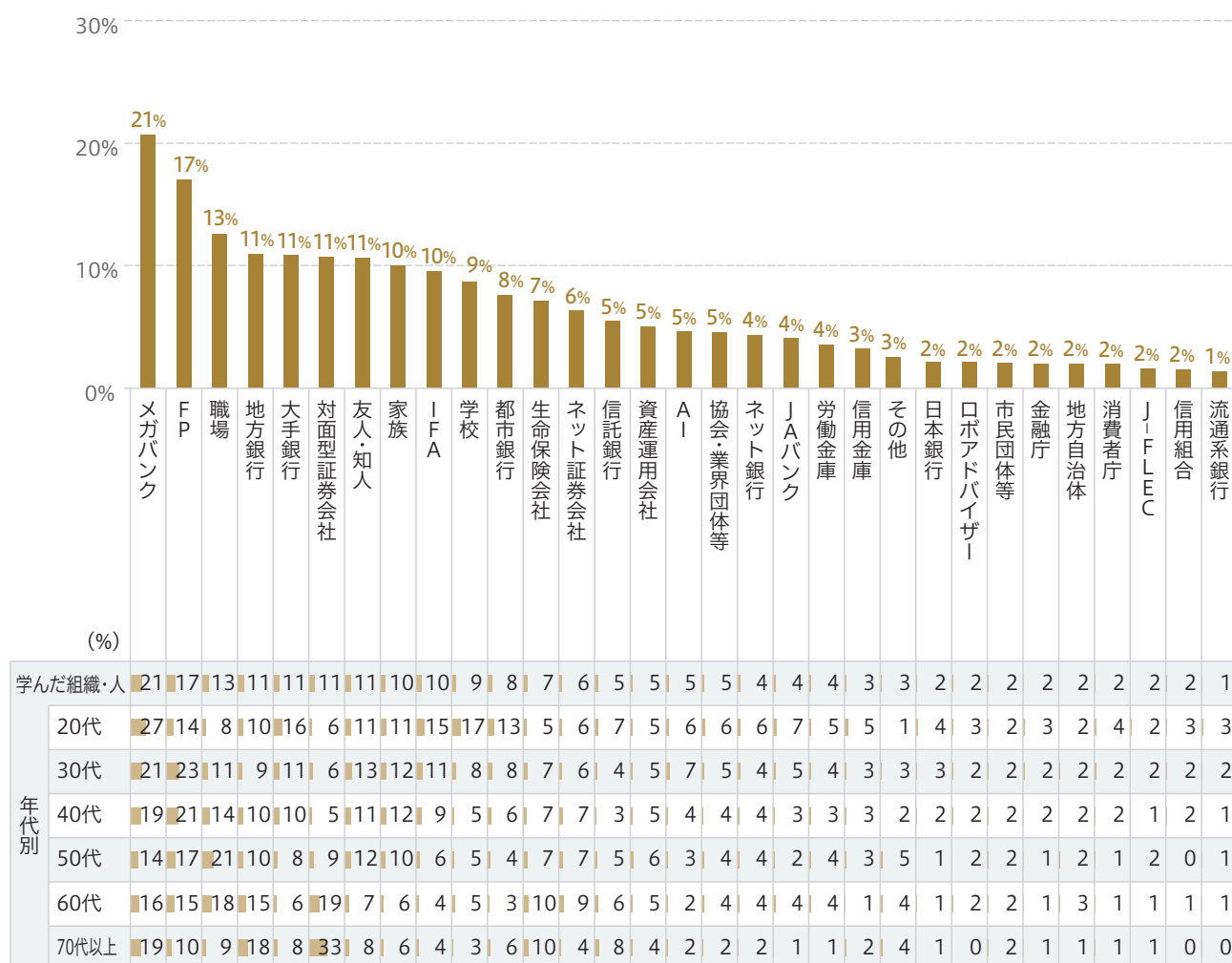
23 金融経済教育推進機構(J-FLEC)「金融リテラシー調査(2025年)」(<https://www.j-flec.go.jp/>)

金融経済教育の受講相手は、「メガバンク」「FP」「職場」が上位に挙がった(図表34-2)。20代では「学校」が相対的に高く、学習指導要領改訂の影響もあって、学校を通じた教育の広がりが反映されていると見られる。また、「職場」が上位にあることは、企業型確定拠出年金や職場つみたてNISAなど、勤務先を通じた資産形成支援が金融経済教育とともに提供されていることを示しているのかもしれない。また、50代、60代で高いのは、職場

で退職金や年金についての説明会が多く開かれているということを示しているのかもしれない。

もっとも、受講経験は依然として1割程度にとどまる。金融経済教育は、知識を得るだけでなく、資産形成や家計管理を自分ごととして考えるきっかけにもなるため、学校・職域・金融機関など複数の接点を通じて継続的に提供していくことが重要であろう。

図表34-2：金融経済教育の受講相手（年代別）



※「協会・業界団体等」「その他」は一部選択肢を集約して集計

Q35. 金融経済教育の受講意向と受講したい相手

①あなたは、今後学校や勤務先、金融機関などが行う「金融経済教育」を受けたいと思いますか。また、投資（資産運用）について相談したいと思いますか。

－ 今後「金融経済教育」を受けたいと思う

②以下の項目について、あなたにあてはまるものをすべてお答えください。

－ あなたが今後「金融経済教育」を学びたい組織・人

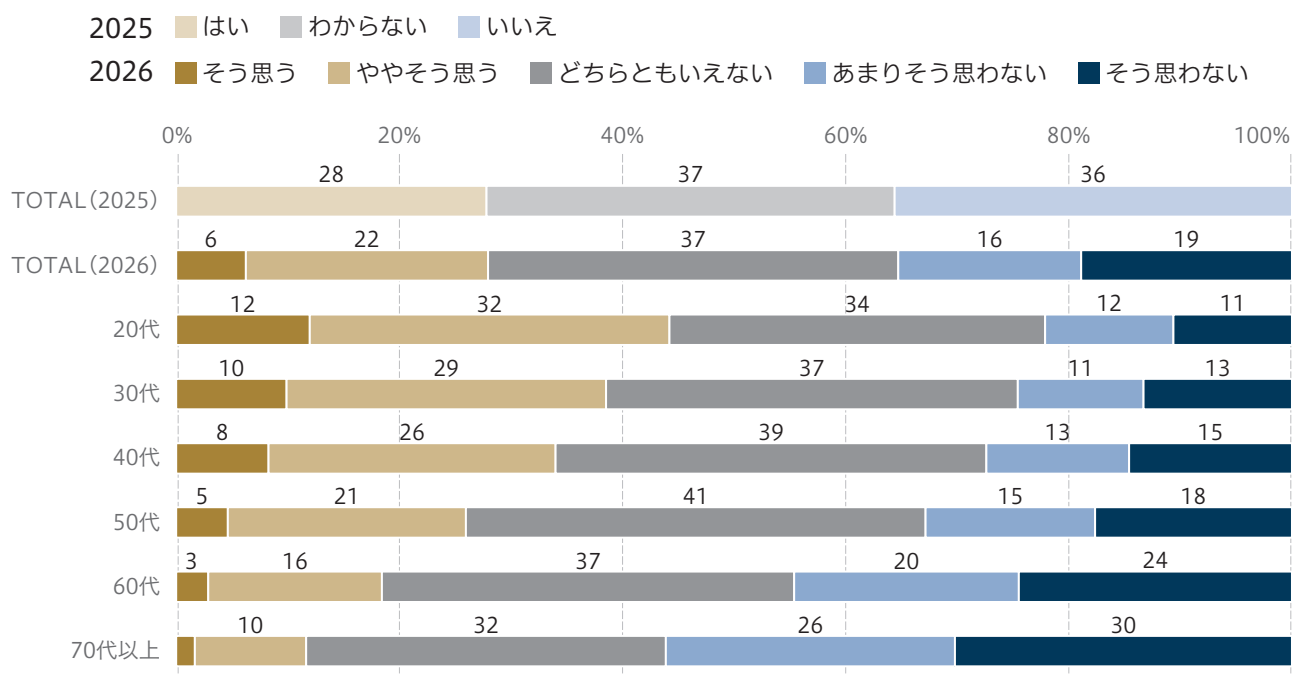
①単一回答 全体 n=27,113

②複数回答 金融経済教育の受講意向がある人 n=7,582

金融経済教育の「受講意向がある」²⁴人は28%（「そう思う」と「ややそう思う」の合計）であり、受講経験者の割合（11%）を大きく上回った（図表35-1）。年代別では20代・30

代の受講意向が高く、2025調査と比較しても同水準であるため²⁵、学ぶこと自体への関心は一定程度あると見られる。

図表35-1：金融経済教育の受講意向（年代別）



24 「受講意向がある」とは、設問①で「そう思う」または「ややそう思う」と回答した人を集計

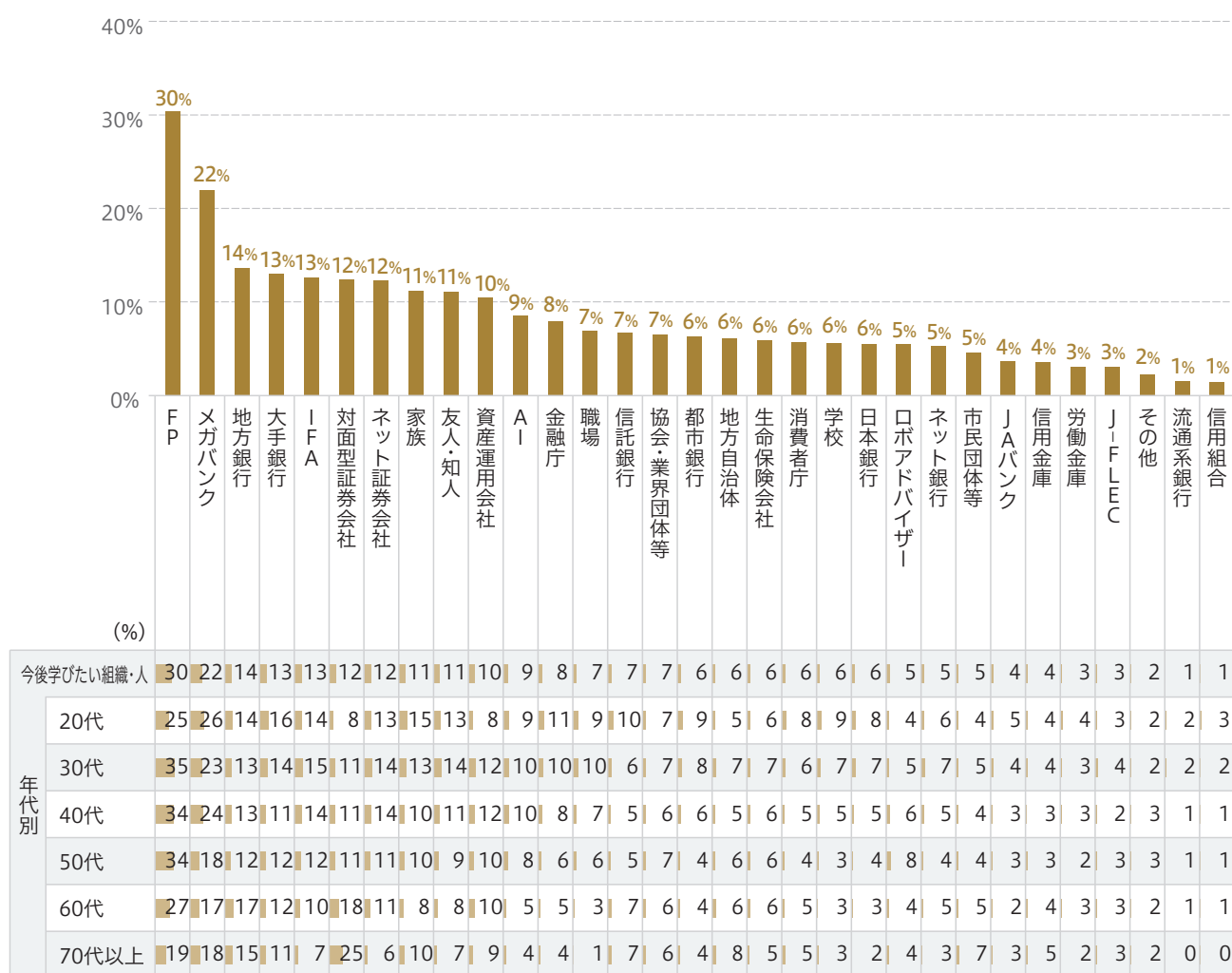
25 金融経済教育の受講意向は2025調査と聴取方法を変更している点に留意

金融経済教育の受講意向がある人に、学びたい相手を聞いたところ、「FP」を挙げる人が最も多く、次いで「メガバンク」となった(図表 35-2)。3割の人がFPを挙げている点は、中立的かつ実務的な助言や、自分に合った説明を期待しているのかもしれない。

金融経済教育推進機構(J-FLEC)では、所定の審査に合格したJ-FLEC認定アドバイ

ザーを講師として派遣している。2026年3月末時点で1,351名がアドバイザーとして認定されており、そのうち、約9割がCFP、AFP、FP技能検定2級以上の有資格者とのことである²⁶。FPから金融経済教育を受けたいという声に対して、J-FLECの講師派遣事業は一定のニーズに応えるものと考えられる。

図表 35-2：金融経済教育を受講したい相手（年代別）



※「協会・業界団体等」「その他」は一部選択肢を集約して集計

26 金融経済教育推進機構(J-FLEC)「事業の実施状況(2026年3月末)」(<https://www.j-flec.go.jp/>)

Q36. 金融経済教育の内容

「金融経済教育」の内容に関する以下の項目について、
あなたにあてはまるものをすべてお答えください。

- あなたがこれまでに「金融経済教育」で学んだ内容
- あなたがこれまでに「金融経済教育」で学んで役に立った内容
- あなたが今後「金融経済教育」で学びたい内容

複数回答 金融経済教育の受講経験がある人 n=3,094
金融経済教育の受講意向がある人 n=7,582

金融経済教育で学んだ内容、また今後学びたい内容のいずれも、「資産形成(貯める・増やすこと)」について」が最も高かった(図表36-1)。学んだ内容と今後学びたい内容の順位がおおむね一致していることから、受講者の関心と提供内容には一定の整合性があるといえる。

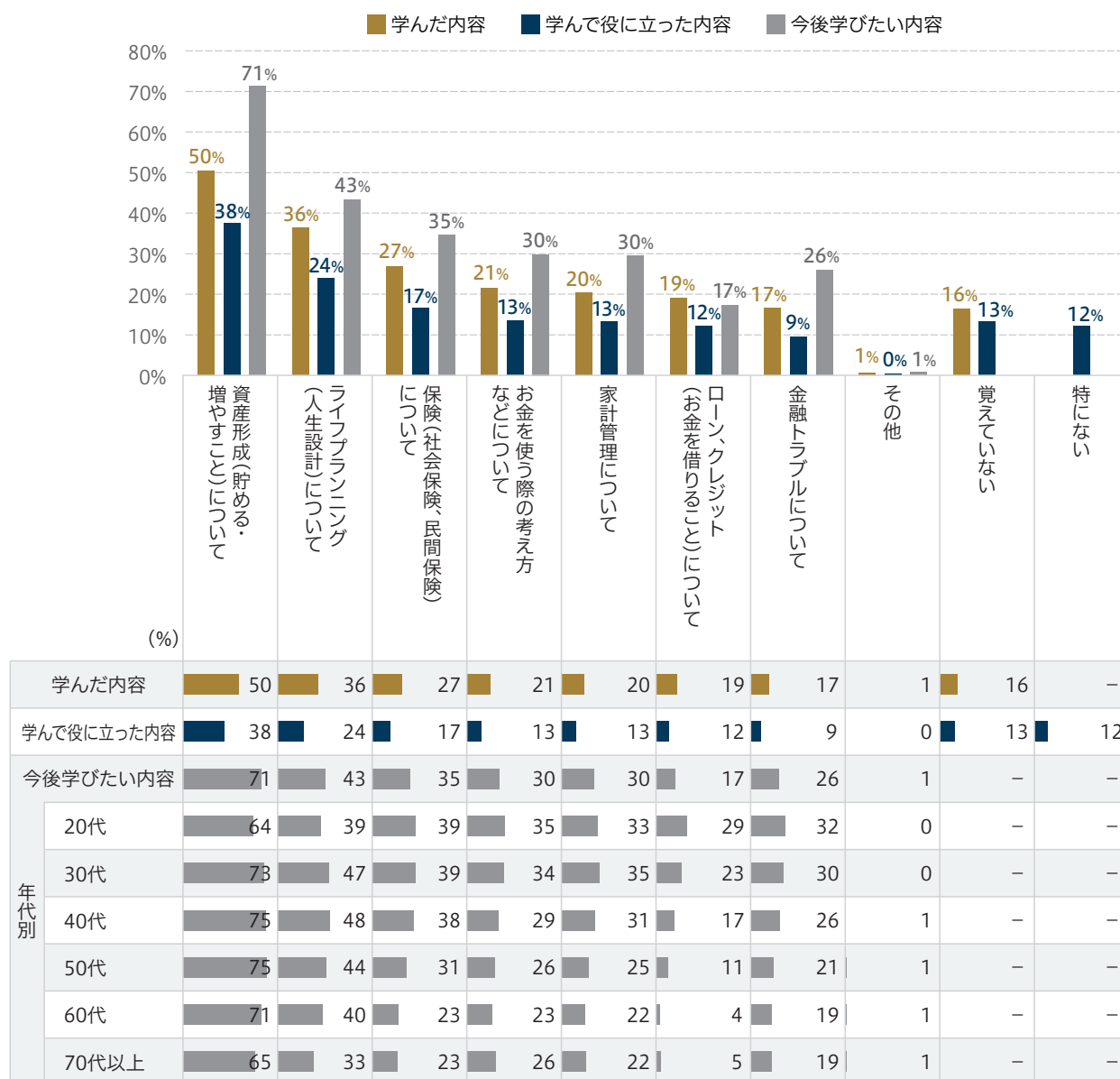
一方で、金融経済教育推進会議が公表した「金融リテラシー・マップ²⁷」では「最低限身に付けるべき金融リテラシー」として、「家計管理」「生活設計」「金融知識及び金融経済事情の理解と適切な金融商品の利用選択」「外部の知見の適切な活用」といった幅広い領域が

含まれる。これに照らすと、現状の金融経済教育への関心は資産形成に偏っているようだ。このことは、金融経済教育に関心がある人は、まず「投資や資産運用を知りたい」と考えていることを示しているが、同時に、資産形成を支える前提として、家計管理やライフプランニングの理解を深める余地が大きいことも意味する。

したがって、金融経済教育では、資産形成の具体論に加えて、生活設計や家計の見直しといった生活の土台となるテーマもバランスよく扱うことが、実践的な理解につながるだろう。

27 金融経済教育推進会議(事務局 金融経済教育推進機構(J-FLEC))「金融リテラシー・マップ(2023年6月改定版)」
(<https://www.j-flec.go.jp/>)

図表 36-1：金融経済教育の内容（年代別）



Q37. 金融経済教育に対するイメージ

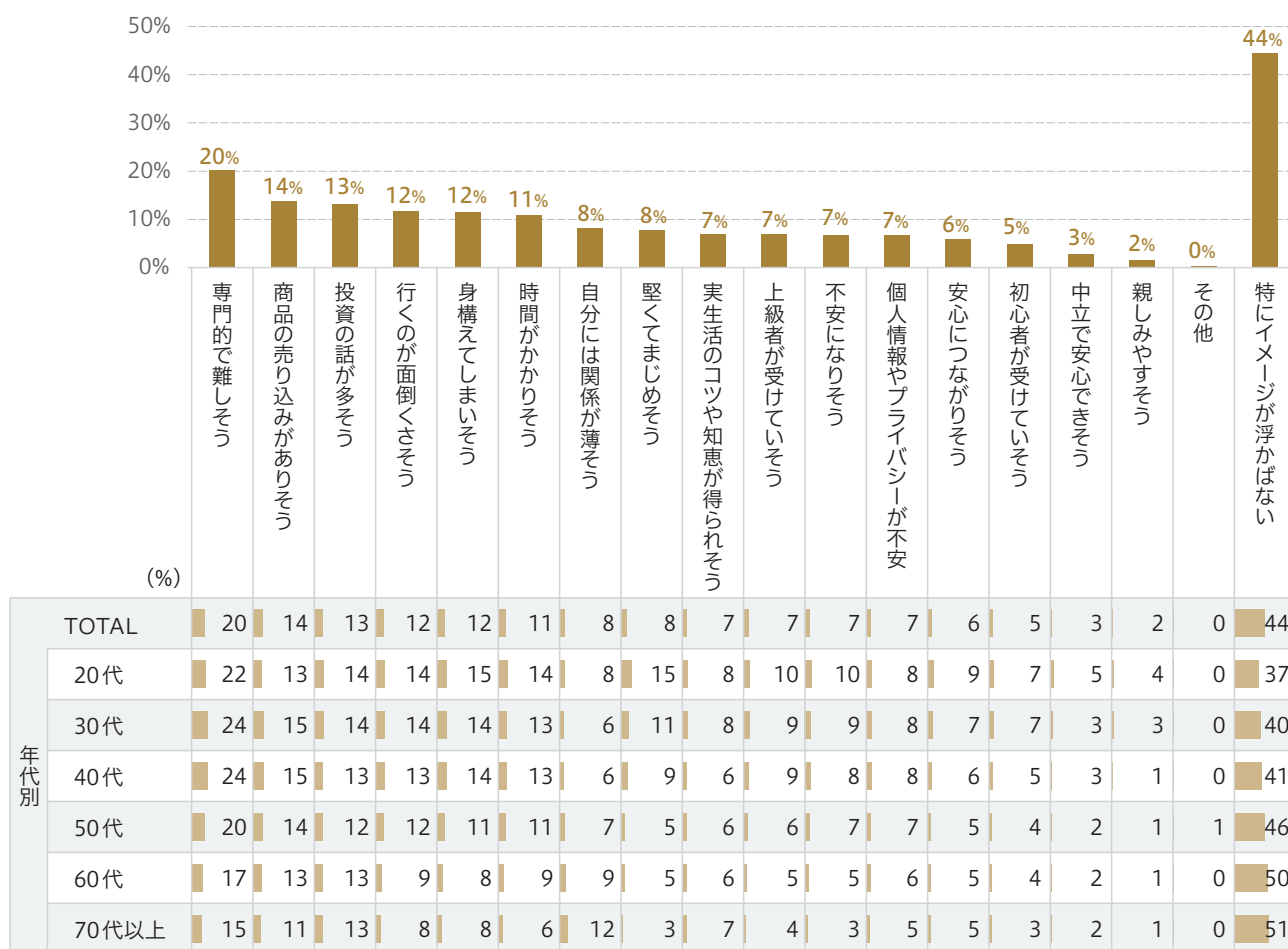
「金融経済教育」について、あなたはどのようなイメージを持っていますか。

複数回答 全体 n=27,113

2026調査では、金融経済教育のイメージを聴取した。イメージとしては、「専門的で難しそう」「商品の売り込みがありそう」「投資の話が多そう」が上位に挙げた(図表37-1)。この結果から、一部の人には、金融経済教育が専門的で難しく、金融商品の販売と結びついた場として受け止められている可能性がある。

また、「特にイメージが浮かばない」が4割と高く、金融経済教育そのものの認知が十分に広がっていないこともうかがえる。受講意向が一定数ある一方で、受講経験が1割程度にとどまる背景には、内容への不安だけでなく、そもそも何を学ぶ場かが伝わっていないことも要因の1つにあるのではないだろうか。

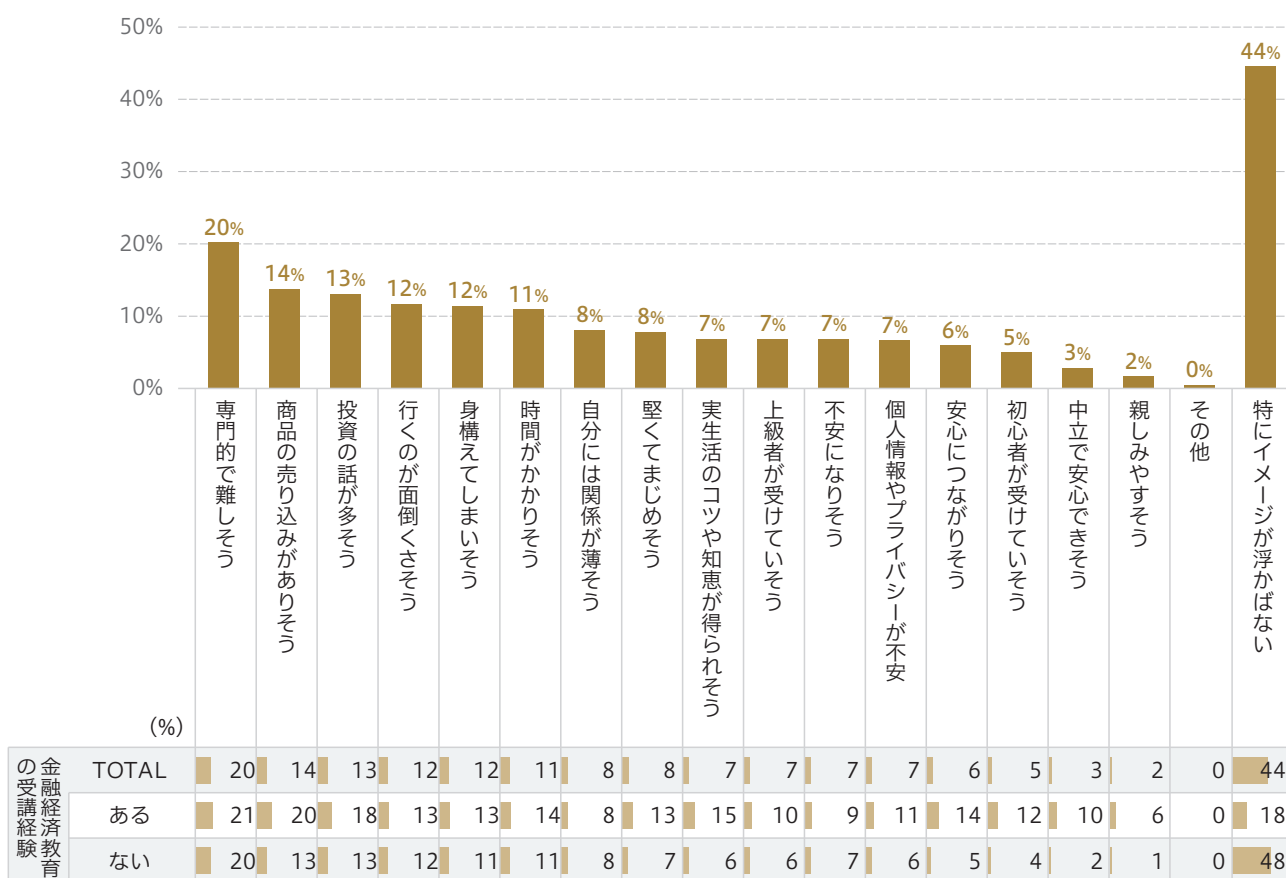
図表37-1：金融経済教育に対するイメージ（年代別）



金融経済教育の受講経験別²⁸に見ると、金融経済教育の受講経験がある人の「特にイメージが浮かばない」との回答は2割と、全体の4割と比較して低い(図表37-2)。また、受講経験がない人と比べて「実生活のコツや知恵が得られそう」「安心につながりそう」といったポジティブな項目が相対的に高い。

このことから、金融経済教育を普及させるには、まず「難しそう」「売り込みがありそう」という先入観を和らげる必要があるとす。金融経済教育が中立的で実生活に役立つ学びの場であることを明確に示すことで、参加のハードルを下げられる可能性がある。

図表37-2：金融経済教育に対するイメージ（金融経済教育の受講経験別）



28 「Q34.金融経済教育の受講経験と受講相手」を参照

Q38. 投資（資産運用）に関する 相談経験と相談相手

①設問文は「Q34. 金融経済教育の受講経験と受講相手」の設問①を参照

※「投資（資産運用）の相談」とは、資産形成や投資（資産運用）について、
他者にアドバイスを求めたり、判断材料を得るために話を聞いたりすることを指します。

－ 直近1年間に投資（資産運用）について誰かに相談したことがある

②設問文は「Q34. 金融経済教育の受講経験と受講相手」の設問②を参照

－ あなたが直近1年間に投資（資産運用）について相談した相手

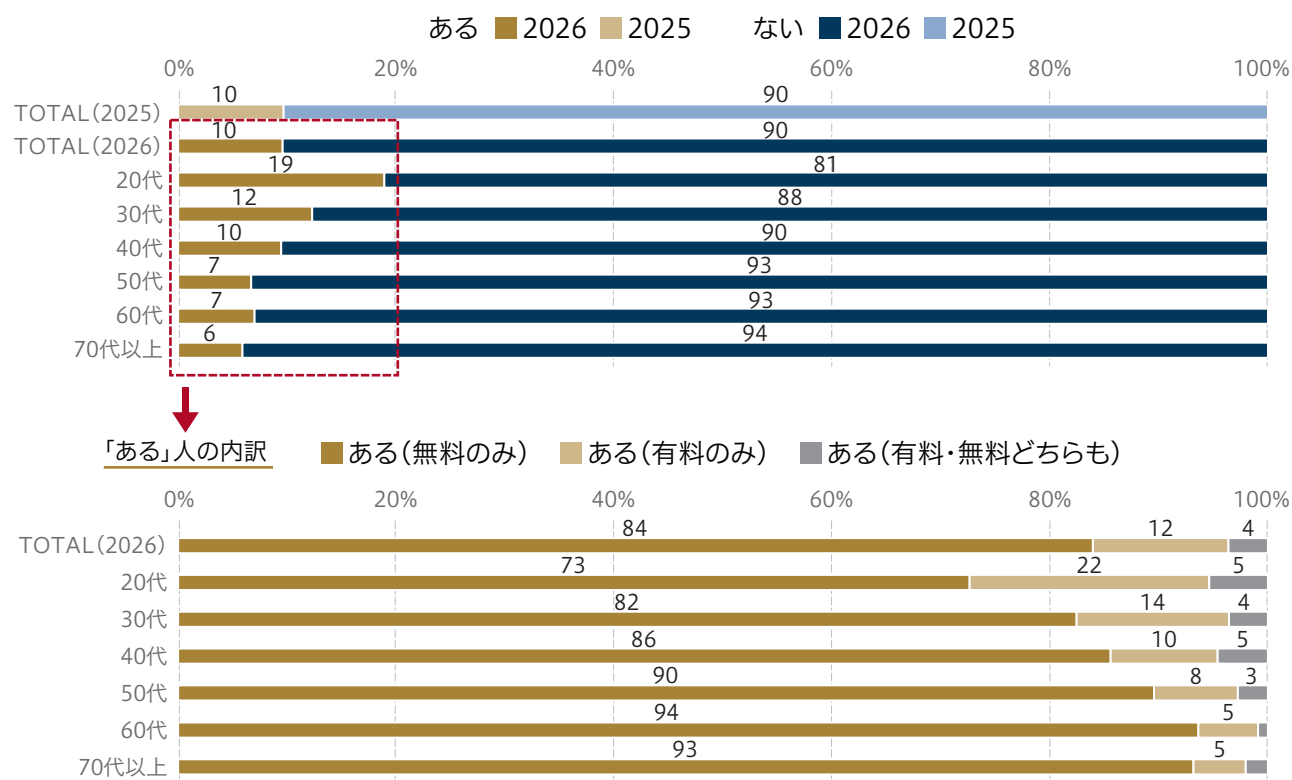
① 複数回答 全体 n=27,113

② 複数回答 投資（資産運用）の相談経験がある人 n=2,629

直近1年間に投資（資産運用）の相談経験がある人²⁹は10%で、2025調査と同水準であった³⁰（図表38-1）。年代別では20代が相対的に高く、若年層ほど相談を通じて情

報を得ようとする傾向が見られる。相談の多くは無料の相談であったが、有料相談を活用した割合も20代が最も高く、若年層の情報収集に関する意識の高さがうかがえる。

図表38-1：投資（資産運用）に関する相談経験（年代別）



29 「投資（資産運用）の相談経験がある人」は設問①で「ある（有料）」または「ある（無料）」と回答した人を集計

30 投資（資産運用）に関する相談経験は2025調査と聴取方法を変更している点に留意

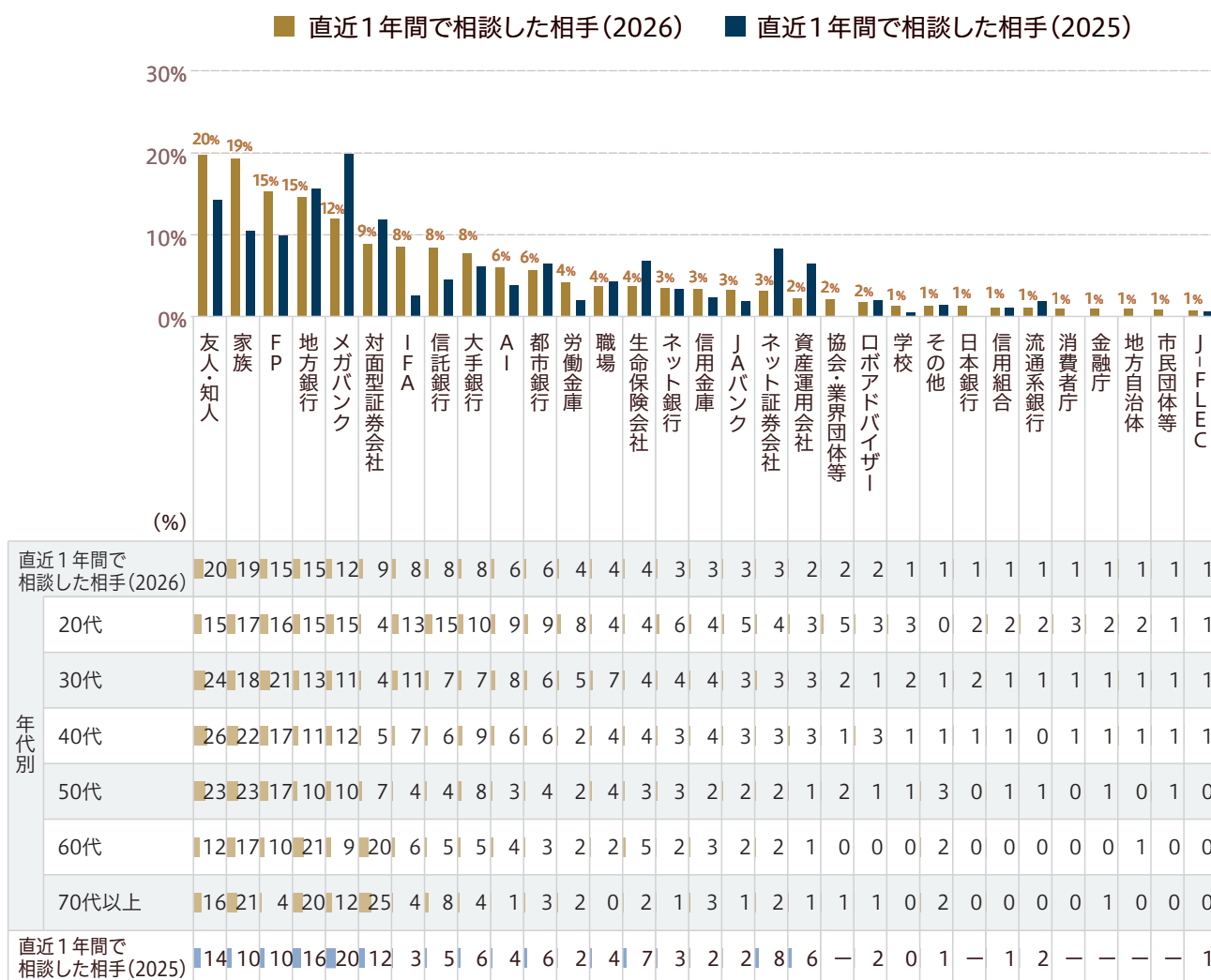
相談相手としては、「友人・知人」「家族」が高く、身近な人への相談が中心となっているほか、「FP」「地方銀行」「メガバンク」も上位に挙げた（図表38-2）。

この結果から、投資相談は必ずしも専門家に限られず、まずは身近な人に話すことから始まるケースが多いと考えられる。ただし、身近な相手への相談は安心感がある一方

で、必ずしも十分な知識を持った相手であるとは限らない。

そのため、相談の入口は身近な関係であっても、必要に応じて専門家や金融機関につなげられる体制が望ましい。相談機会の拡充とあわせて、適切な相談先にアクセスできる環境を整えることが重要であろう。

図表38-2：投資（資産運用）に関して相談した相手（年代別）



※投資（資産運用）に関して相談した相手は2025調査と聴取方法を変更している

※「協会・業界団体等」「その他」は一部選択肢を集約して集計

Q39. 投資（資産運用）に関する 相談意向と相談したい相手

①設問文は「Q35. 金融経済教育の受講意向と受講したい相手」の設問①を参照

－ 今後投資（資産運用）の相談をしたいと思う（有料）

－ 今後投資（資産運用）の相談をしたいと思う（無料）

②設問文は「Q35. 金融経済教育の受講意向と受講したい相手」の設問②を参照

－ あなたが今後投資（資産運用）について相談したい相手

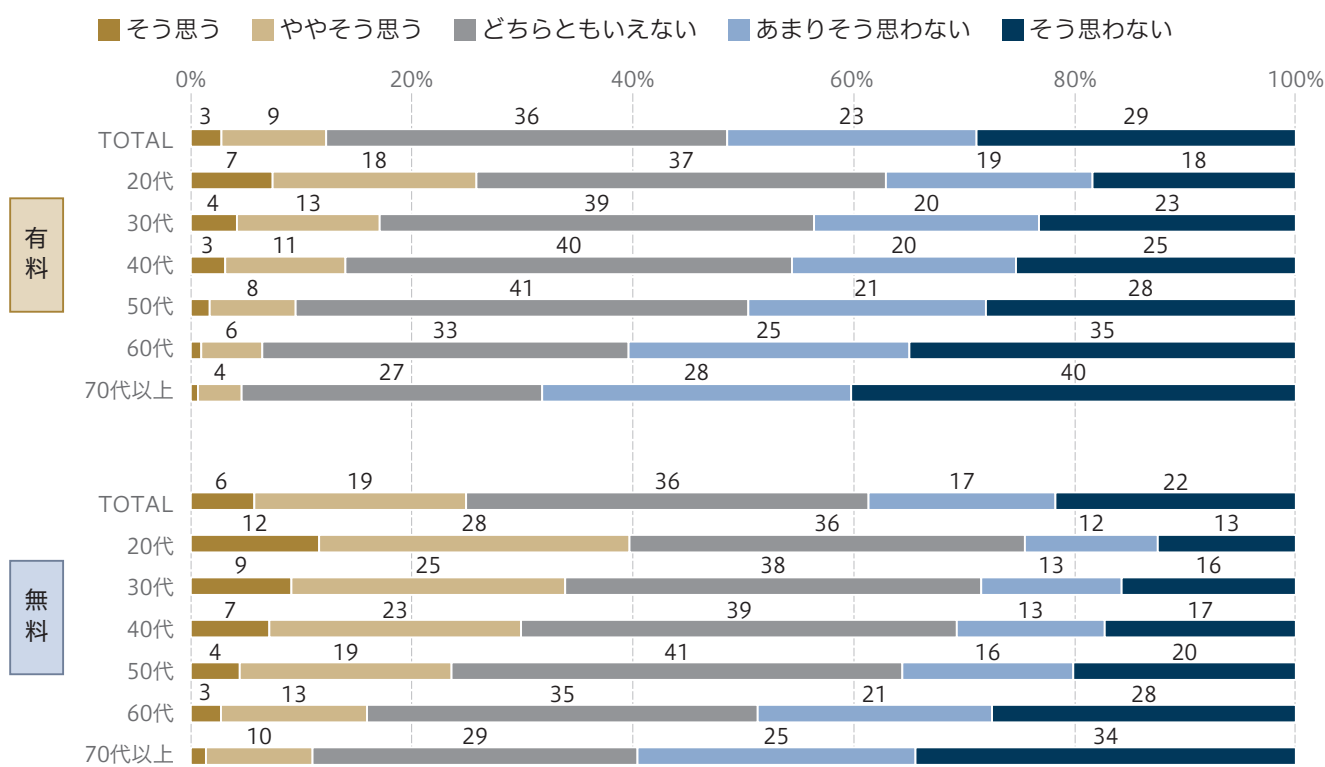
① 単一回答 全体 n=27,113

② 複数回答 投資（資産運用）の相談意向がある人³¹ n=7,091

投資（資産運用）の相談意向については、
無料相談で4人に1人程度、有料相談で1
割強が相談意向を持っている（「そう思う」と
「ややそう思う」の合計）（図表39-1）。とくに
20代・30代では相談意向が高く、若年層は

ど「誰かに相談したい」というニーズが強い。
前設問で、直近1年間の相談経験が1割で
あったことを踏まえると、今後の相談ニーズ
は一定程度あるようだ。

図表39-1：投資（資産運用）に関する相談意向（年代別）



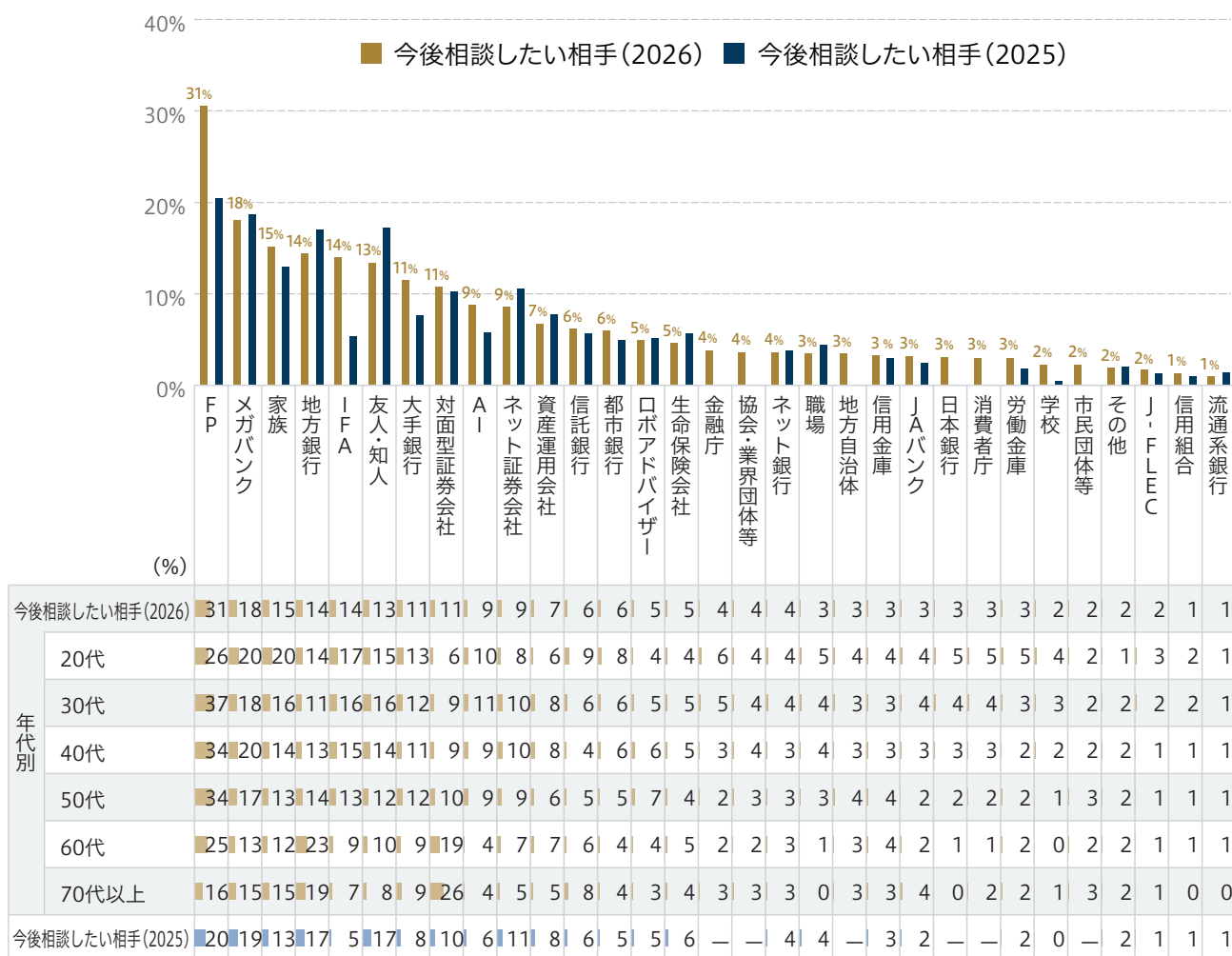
31 「投資（資産運用）の相談意向がある人」とは、設問①で「今後投資（資産運用）の相談をしたいと思う（有料）」または、「今後投資（資産運用）の相談をしたいと思う（無料）」のいずれかにおいて「そう思う」または「ややそう思う」と回答した人を集計

相談したい相手は、「FP」「メガバンク」「家族」が上位に挙がった(図表39-2)。また、60代以上では「地方銀行」「対面型証券会社」の割合が相対的に高い。相談した相手では「家族」「友人・知人」と身近な人に相談したことを確認したが、相談したい相手では「FP」「メガバンク」といった専門家・金融機関に相談したいというニーズが強い。相談したい相手は世代によって異なるものの、若年層は気

軽さや中立性を重視し、高齢層は対面での安心感を重視する傾向があると考えられる。

また、2025調査と比べて³²「FP」や「IFA」の割合が上昇している。単なる商品案内ではなく、自分に合った考え方や選択肢を示してくれる伴走型の助言が求められていることを示している。相談窓口の整備においては、年代別ニーズを踏まえた対応が重要であろう。

図表39-2：投資（資産運用）に関して今後相談したい相手（年代別）



※「協会・業界団体等」「その他」は一部選択肢を集約して集計

32 投資（資産運用）に関して相談したい相手は2025調査と聴取方法を変更している点に留意

Q40. 投資(資産運用)の相談相手に期待すること

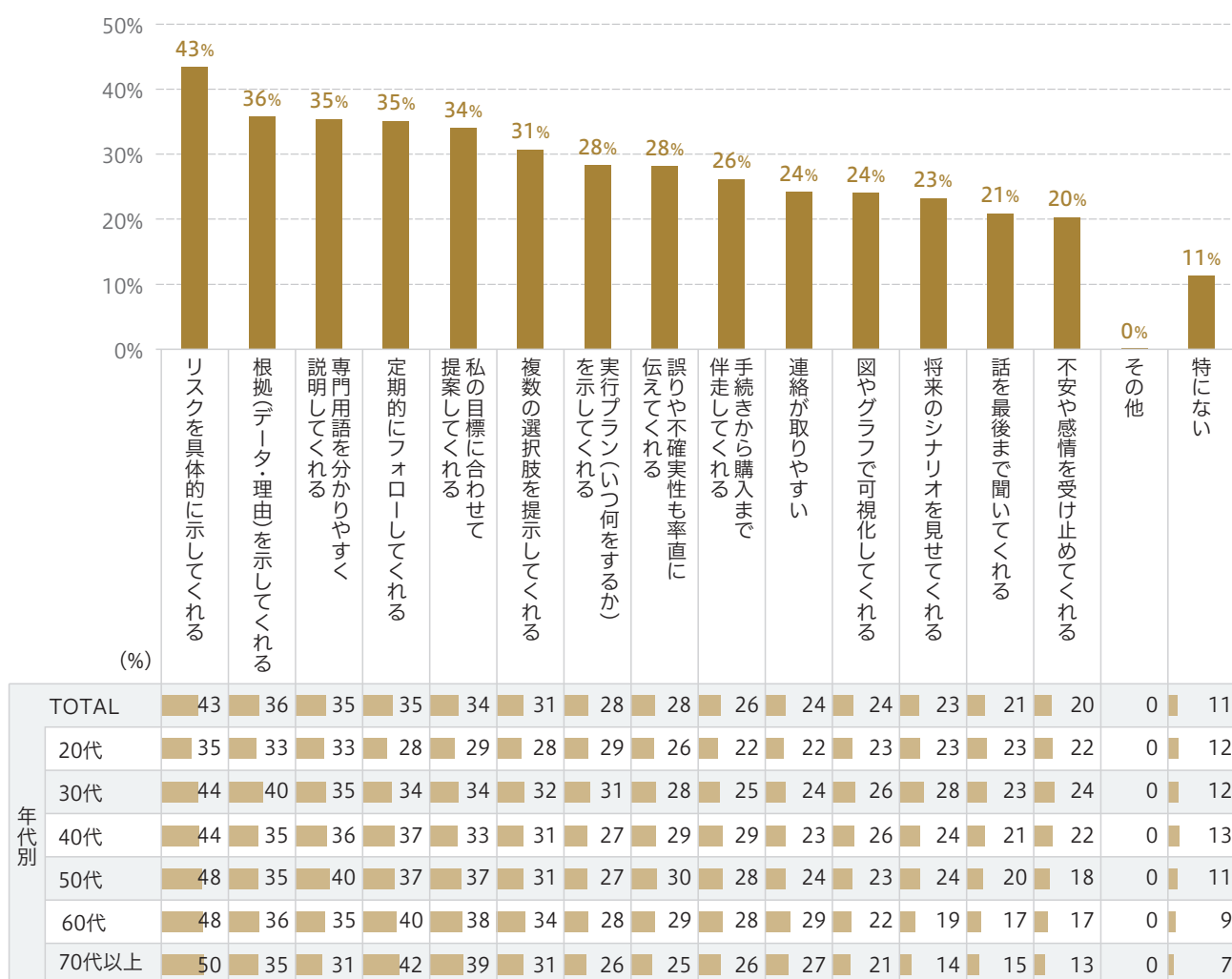
投資(資産運用)の相談をする場合、あなたは相談相手にどのようなことを期待しますか。

複数回答 投資(資産運用)の相談意向がある人 n=7,091

投資(資産運用)について相談意向があると回答した人に、相談相手に期待することを聞いたところ、「リスクを具体的に示してくれる」が43%、「根拠(データ・理由)を示してくれる」が36%、「専門用語を分かりやすく説明

してくれる」が35%と高かった(図表40-1)。40代以上では「定期的にフォローしてくれる」、50代以上では「私の目標に合わせて提案してくれる」が相対的に高い。

図表40-1：投資(資産運用)の相談相手に期待すること(年代別)



投資家と非投資家に分けて上位5項目を抽出したところ、項目に違いはないが、順位には差がある。1位は両者とも「リスクを具体的に示してくれる」であるが、2位以下では、投資家で「根拠(データ・理由)を示してくれる」「私の目標に合わせて提案してくれる」がより期待されている。非投資家では「専門用語を分かりやすく説明してくれる」「定期的にフォローしてくれる」がより期待されている(図表

40-2)。

投資家には、リスクや根拠を示しつつ、目標や状況に応じた提案が、非投資家には、リスクを示しつつ、投資の理解支援や伴走型の関わりを提供することが求められている可能性がある。

相談相手には単なる知識提供者ではなく、属性に応じた説明の仕方や提案の幅を変えられることが求められているようだ。

図表40-2：投資（資産運用）の相談相手に期待すること（投資家別）

	1位	2位	3位	4位	5位
投資家	リスクを具体的に示してくれる 42%	根拠(データ・理由)を示してくれる 38%	私の目標に合わせて提案してくれる 35%	定期的にフォローしてくれる 34%	専門用語を分かりやすく説明してくれる 33%
非投資家	リスクを具体的に示してくれる 45%	専門用語を分かりやすく説明してくれる 38%	定期的にフォローしてくれる 37%	根拠(データ・理由)を示してくれる 33%	私の目標に合わせて提案してくれる 33%

Q41. 投資（資産運用）について 相談した内容・相談したい内容

投資（資産運用）に関する相談内容について、
あなたにあてはまるものをすべてお答えください。

- － 直近 1 年間に投資（資産運用）について相談した内容
- － 今後投資（資産運用）について相談したい内容

複数回答 投資（資産運用）の相談経験がある人 n=2,629
投資（資産運用）の相談意向がある人 n=7,091

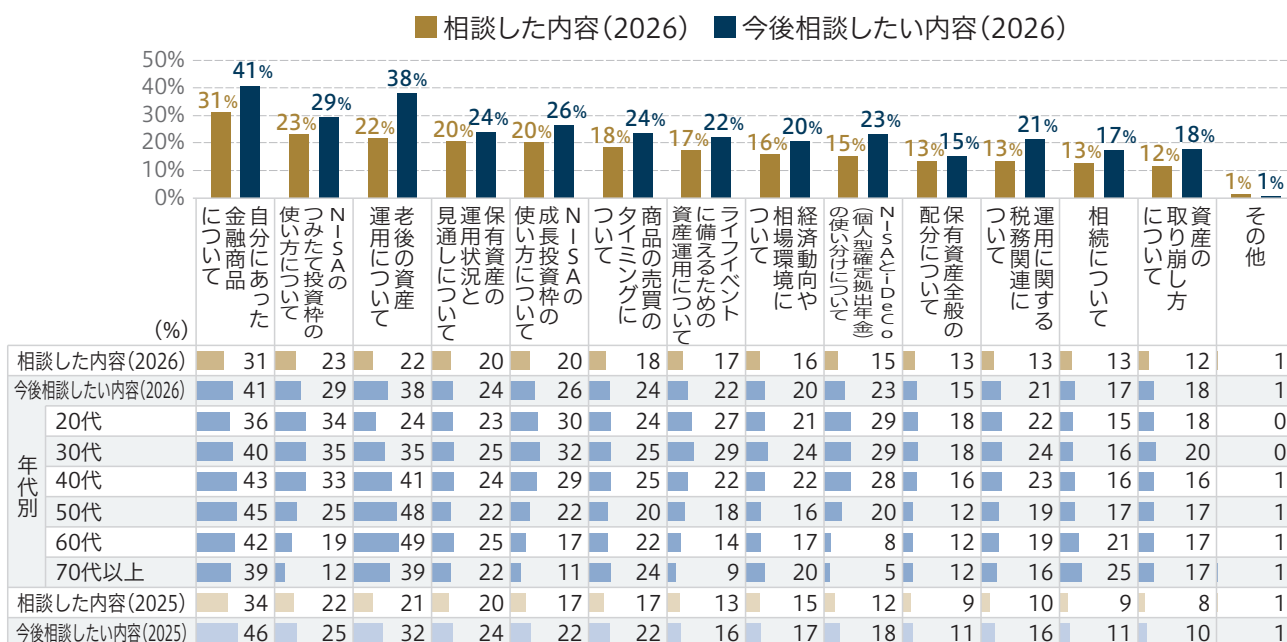
投資（資産運用）について直近 1 年間に相談した内容は、「自分にあった金融商品について」「NISA のつみたて投資枠の使い方について」「老後の資産運用について」が多かった（図表 41-1）。

今後相談したい内容でも、同様の傾向が見られる。特に「自分に合った金融商品について」は年代を問わず高く、商品そのものよりも、自分の家計やリスク許容度に合うかどうかを確認したいニーズが強いことがうかがえる。

「老後の資産運用について」は 40 代以上で高く、60 代が最も高い。また、70 代以上

でも約 4 割を占める。2025 調査との比較でも「老後の資産運用について」は割合が上昇しており、「資産の取り崩し方について」も割合が高まった。「Q8. 投資（資産運用）の目的」でも見たように、投資家では「老後資金のため」に投資をしている人が多い中、今後どのように資産運用をしていくのが望ましいのか、どう取り崩していけばいいかに悩んでいる人が多いようだ。退職後や年金生活における資産の持ち方をどうしたらよいかという不安に寄り添った情報提供が必要であろう。

図表 41-1：投資（資産運用）について相談した内容・相談したい内容（年代別）



Q42. 投資（資産運用）で参考にした人・情報源

あなたが、投資（資産運用）をする際に参考に行っている人・情報源についてお答えください。

- － 直近の投資で参考にした人・情報源
- － そのうち、投資をするにあたり判断の決め手となった人・情報源

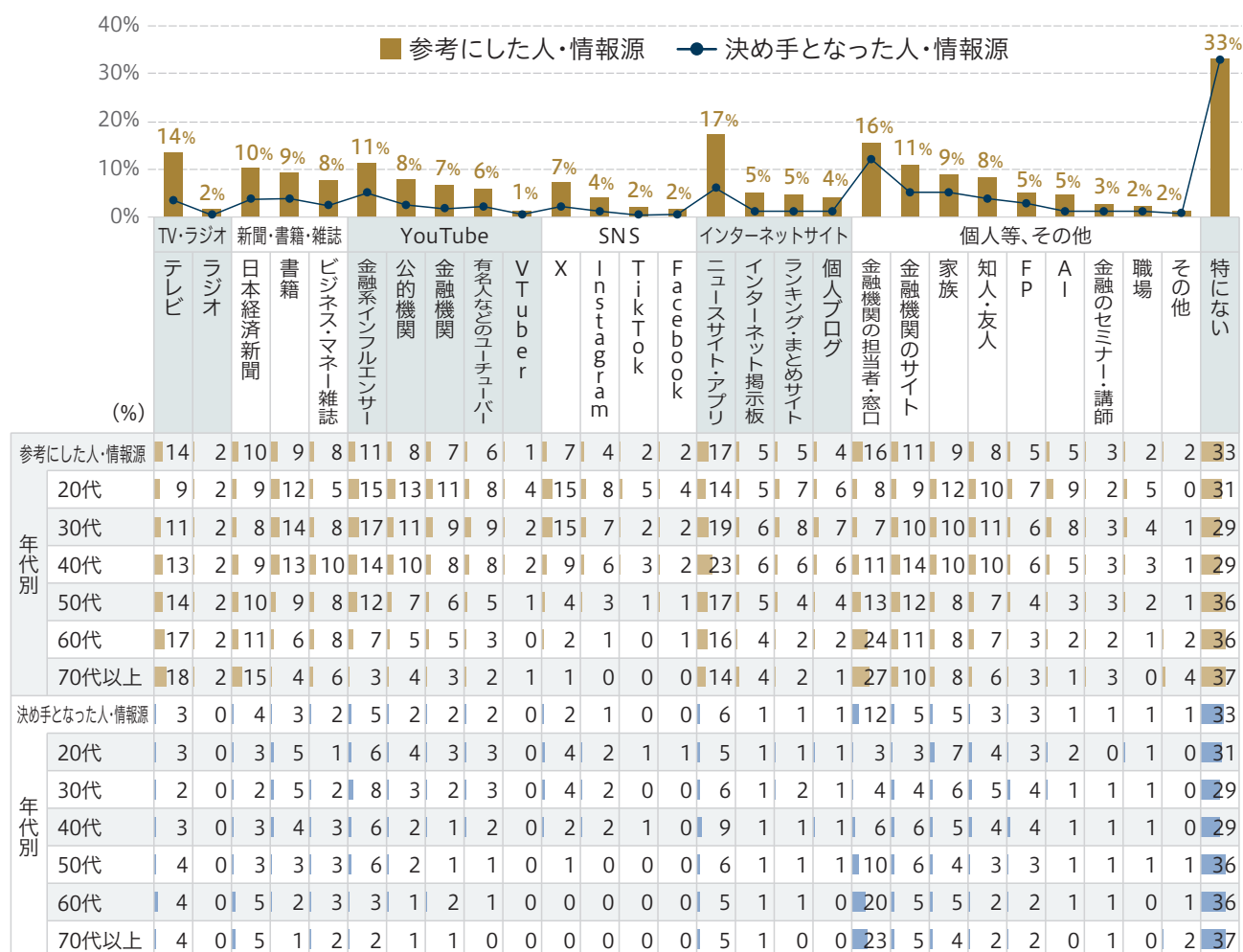
複数・単一回答 投資家 n=10,030

投資（資産運用）の相談だけでなく、投資（資産運用）をする際に参考にした人・情報源、さらに、そのうち投資判断において決め手となった人・情報源についても確認した。

参考にした人・情報源で、最も割合が高

かったのは「ニュースサイト・アプリ(17%)」だった（「特になし」を除く、図表42-1）。「金融機関の担当者・窓口」は16%と、「ニュースサイト・アプリ」をわずかに下回った。年代別に見ると、20代では参考にした人・情報源と

図表42-1：投資（資産運用）で参考にした人・情報源（年代別）



※「その他」は一部選択肢を集約して集計

して「YouTube(金融系インフルエンサー)」(フィンフルエンサー³³)が15%、「X」も15%と回答割合が高かった。

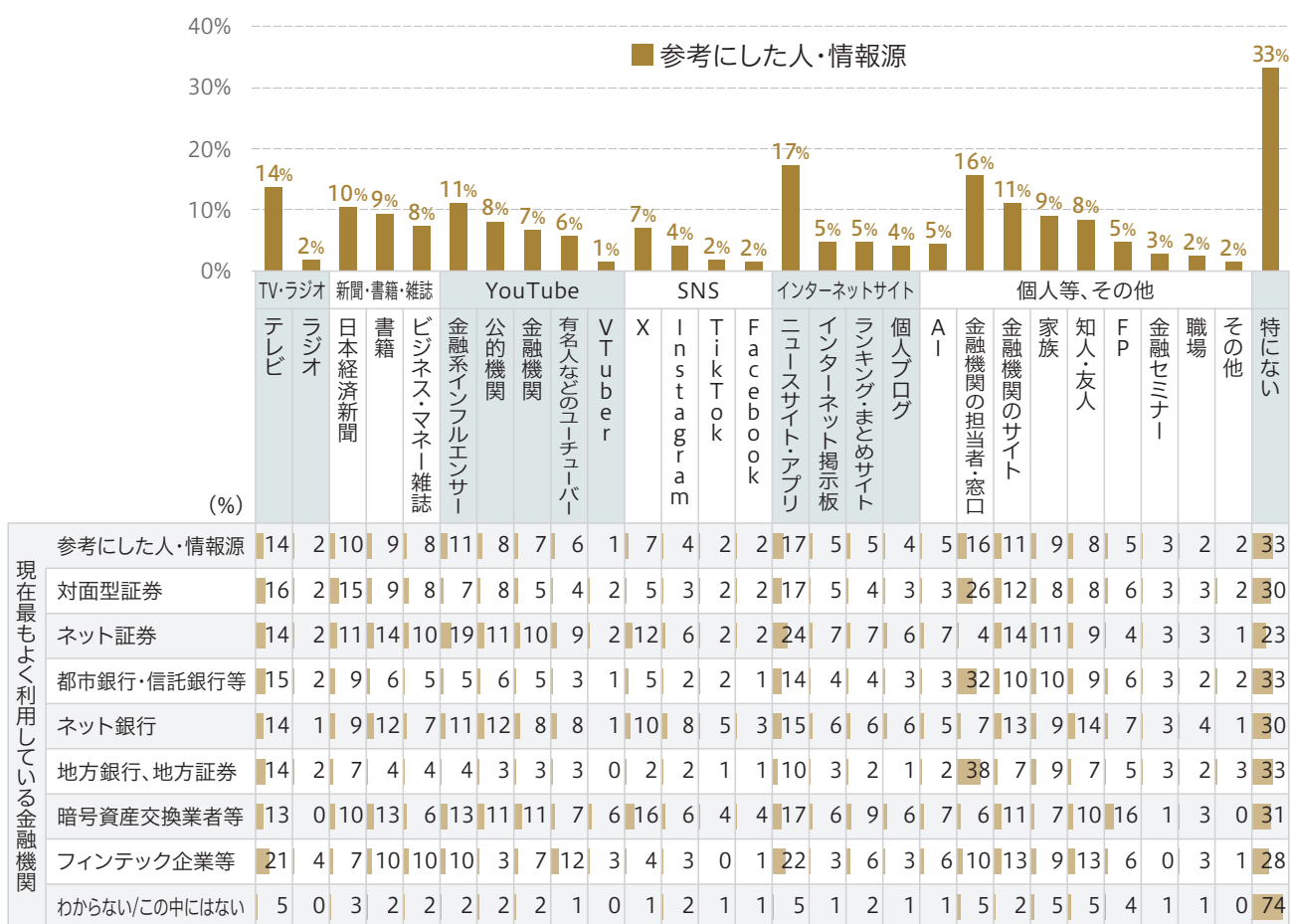
投資判断において決め手となった人・情報源では「金融機関の担当者・窓口」が12%と、「ニュースサイト・アプリ(6%)」を上回った。ただし、「YouTube(金融機関)」は2%、「金融機関のサイト」は5%しかない。投資判断のような重要な意思決定を行う際には、実際の担当者の意見を拠り所とする人が多い。

20代では「家族」に次いで、「YouTube(金融系インフルエンサー)」が高い。フィンフルエンサーは、有益な情報源として認識されているが、無資格での投資助言や、虚偽情報

に基づく投資被害等も報告されており、各国で注意喚起や取り締まりの動きが広がっている。若年層は他の世代と比べ、情報取得や投資判断において動画サイトやSNSの影響を受けやすいことから、情報を見極める金融リテラシーの重要性は一段と高まっていると言える。

さらに投資(資産運用)で現在最もよく利用している金融機関別に「金融機関の担当者・窓口」と回答した人の割合を見ると、地方銀行・地方証券利用者で38%、都市銀行・信託銀行等で32%と、いずれも3割以上を占め、また、対面型証券利用者も2割を超えている(図表42-2)。

図表42-2：投資(資産運用)で参考にした人・情報源(利用金融機関別)



※「その他」は一部選択肢を集約して集計

33 ソーシャルメディア上で金融や投資(資産運用)などに関する情報を発信するインフルエンサー

Q43. お金や投資（資産運用）に関する 悩みのきっかけ

お金や投資（資産運用）について、現在悩みがありますか。

悩みがある方は、その悩みのきっかけをお答えください。

※悩みがない方は、「悩みがない」をお選びください。

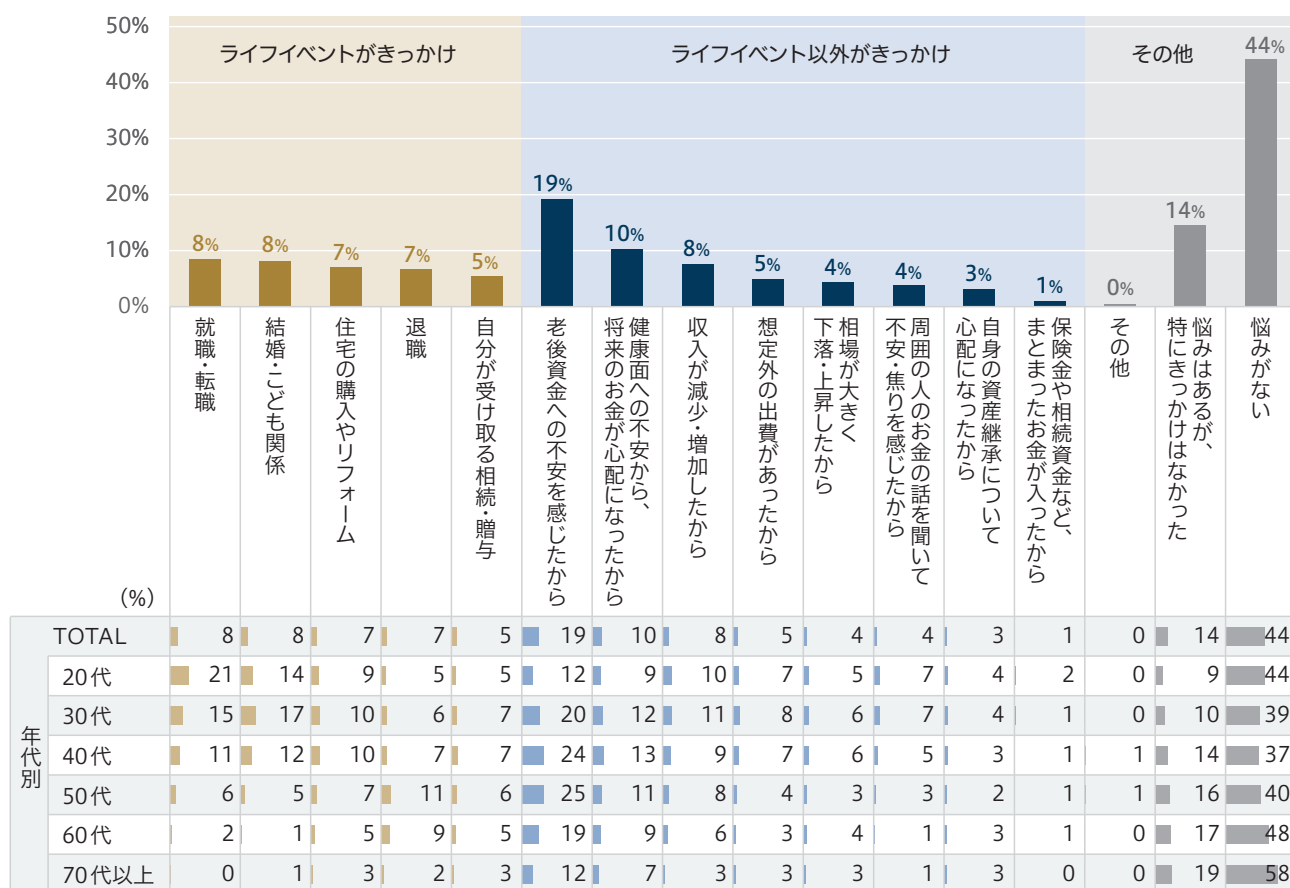
複数回答 全体 n=27,113

お金や投資（資産運用）に関する悩みのきっかけは、「老後資金」や「健康面」など将来への不安を挙げる人が多いが、「就職・転職」「結婚・子ども関係」「退職」といったライフイベントをきっかけとする人も一定数見られた（図表43-1）。

野村アセットマネジメント資産運用研究所が50代以上を対象に調査した「Investor

Insights 2025（リタイアメント）ーリタイアメントに関する意識調査ー」でも、将来の不安について「老後のお金」「健康面」が上位に挙がった³⁴。お金や投資の悩みは、単なる金融商品に関する問題ではなく、就業、家族、健康、老後といった人生設計と密接に結びついているといえそうだ。

図表43-1：お金や投資（資産運用）に関する悩みのきっかけ（年代別）



34 野村アセットマネジメント資産運用研究所「Investor Insights 2025（リタイアメント）ーリタイアメントに関する意識調査ー」（<https://www.nomura-am.co.jp/amrc/opinion-survey/>）

Q44. これからの人生を考えたときに 今気になっていること

あなたがこれからの人生を考えたときに、お金や資産に関して
今気になっていることについて、あてはまるものをすべてお答えください。

複数回答 全体 n=27,113

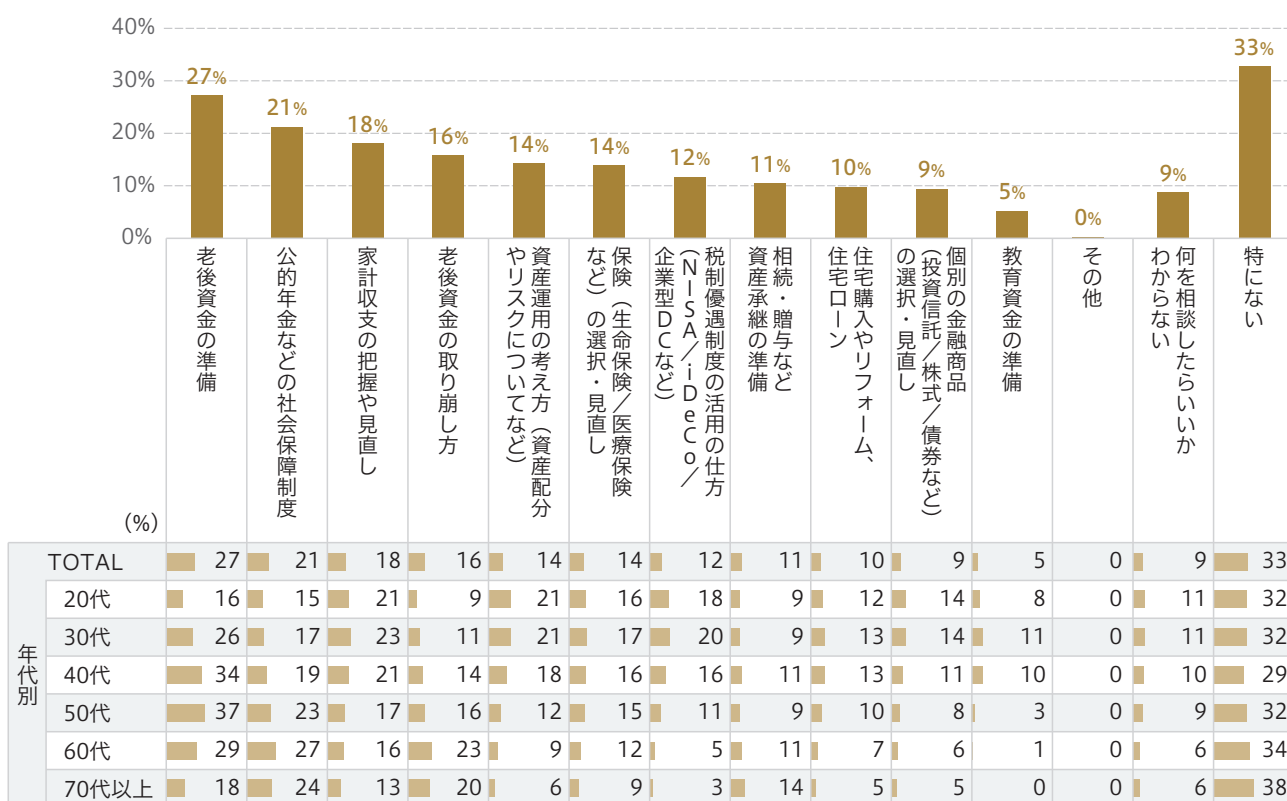
これからの人生を考えたときに今気になっていることは、「老後資金の準備」が最も高く、年代別では特に40代以上で関心が見られ、50代が最も高い(図表44-1)。

40代や50代では、退職後の生活を現実的なものとして意識し始めるためか、「投資の目的³⁵」や「相談したい内容³⁶」で見たのと

同様に、老後に向けた準備への関心が高い。

また、「公的年金などの社会保障制度」「老後資金の取り崩し方」については、該当世代である60代が最も高く、まさに今の生活における不安や戸惑いが結果に表れているのかもしれない。

図表44-1：これからの人生を考えたときに今気になっていること(年代別)



35 「Q8.投資(資産運用)の目的」を参照

36 「Q41.投資(資産運用)について相談した内容・相談したい内容」を参照

Q45. 人生における幸福度

以下の項目に対するあなたの満足度・幸福度をお答えください。

ー 人生における幸福度

単一回答 全体 n=27,113

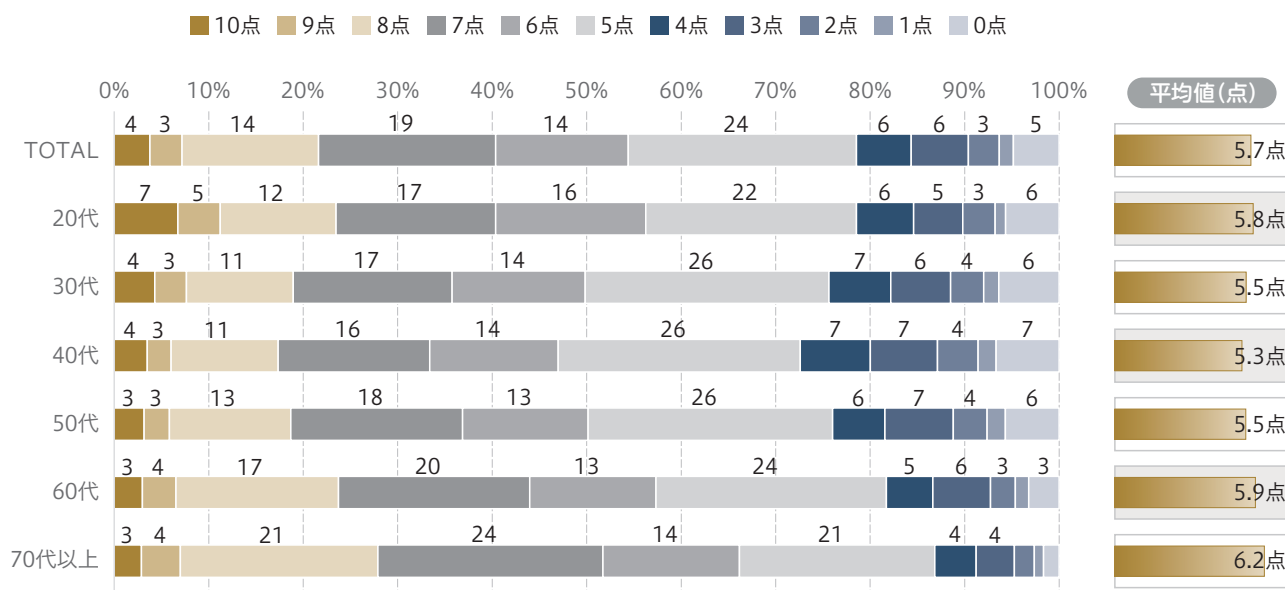
第4章の最後に、人生における幸福度を見ていく。

人生における幸福度について、0～10点（非常に高いを10点、非常に低いを0点）で点数をつけてもらったところ、全体平均は5.7点であった。年代別では20代が5.8点と比較的高い一方、40代で5.3点と低く、

50代以上ではやや持ち直す傾向が見られた（図表45-1）。

また、5点～7点といった中庸の点数をつける人の割合は全年代を通じて変わらないが、40代では、0点～4点と低い点数をつける人の割合が高い。

図表45-1：人生における幸福度（年代別）

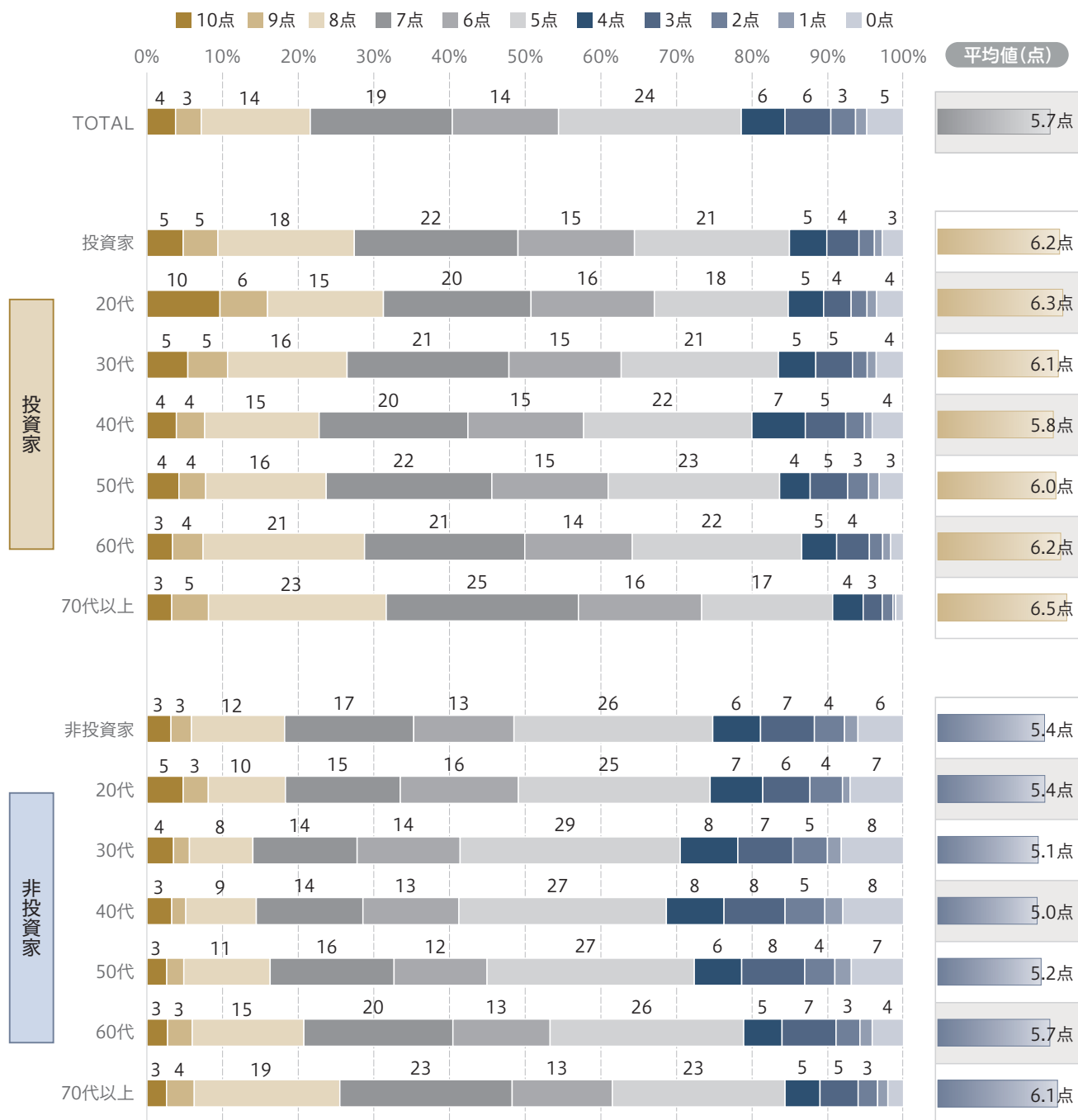


※平均値(点)は小数点第1位まで表示

投資家・非投資家別に年代ごとに見ると投資家のほうが全年代で平均点が高く、8点以上をつける人の割合も相対的に多い(図表

45-2)。非投資家では、60代、70代以上の平均点が高く、7点以上と回答した人の割合も比較的高いようだ。

図表45-2：人生における幸福度（投資家・年代別）



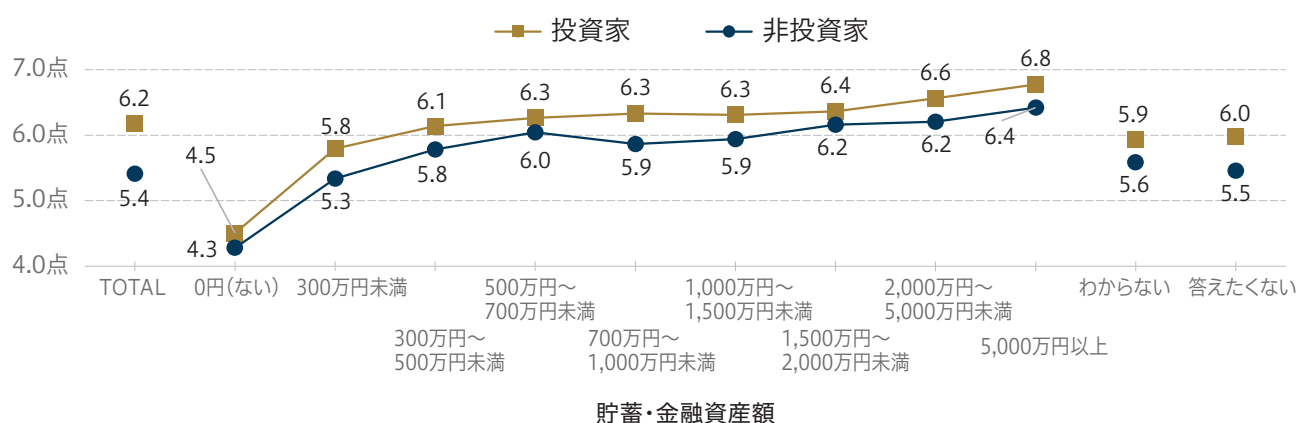
投資家・非投資家別に同じ貯蓄・金融資産額の区分けで、平均点を比較すると、投資家の平均点の方が高い傾向がある。金融資産額が「わからない」と回答した人でも投資家の方が高い結果であった(図表45-3)。ただし、金融資産額が大きいほど幸福度が高まる傾向はあるものの、その伸びは一定程度、頭打ちしているようにも見受けられる。

この結果は、金融資産額の多寡だけでなく、資産形成への主体的な関与や将来につ

いて考えることが、人生の満足度に少なからず影響している可能性を示唆している。もちろん幸福度は投資家であることや金融資産額の多寡だけで決まるものではないが、投資を通じて将来への不安が軽減されていることや、資産形成に対する前向きな意識が生活満足につながっている可能性がある。

したがって、投資の意義は単なる資産の増加にとどまらず、将来への安心感や人生全体の満足度の向上にもつながり得ると考えられる。

図表45-3：人生における幸福度の平均値（点）（投資家・金融資産額別）



第5章

富裕層版

－富裕層の投資に対する意識・実態について－

本章では、富裕層と一般層との比較を通じて、投資(資産運用)に対する意識や実態を確認した。富裕層調査は一般層調査と同じ設問で聴取しているため、両者の差は、投資経験の有無だけでなく、金融資産額の大きさや取引チャネル、商品選好、相談ニーズの違いとして捉えることができる。

富裕層の特徴として、まず投資家比率が93%と一般層に比べて高い。また、投資信託保有者の比率、NISA利用者の割合も高い。

現在最もよく利用している金融機関として、「対面型証券」を挙げた割合が最も高く、参考にした人・情報源としても、「金融機関の担当者・窓口」を挙げた割合が高かったことから、人との接点を重視する傾向があると見られる。

投資信託の選択においては、コストが重視されており、投資信託の非保有理由、アクティブ・ファンドの非購入理由でも同様の回答が多かった。ただし、アクティブ・ファンドを購入した理由には、パフォーマンスや資産の分散、金融機関からの提案が挙げられた。投資(資産運用)について相談したい内容は、保有資産の運用状況と見通し、相続、資産の取り崩し方などが挙げられた。富裕層は、資産運用を「増やす」だけでなく、「守る」「使う」「次世代につなぐ」といった観点から行っているものと思われる。

Q46. 富裕層版について

第4章までの調査とは別に、貯蓄・金融資産額(世帯)が1億円以上の人³⁷を対象とした追加調査を実施した。

便宜上、第4章までの調査サンプルを「一般層」、第5章から見る追加調査のサンプルを「富裕層」とする。富裕層調査の設問は一般層調査と同一のものを使用した。また、富裕層サンプルの属性は図表46-1のとおりである。

る。

なお、富裕層では20代の回答者が0サンプル、30代が14サンプルと少数であったため、本章では30代と40代を合算して「40代以下」として表記する。

これにあわせて、本章においては一般層の結果も20代を除いて比率を再集計している点に留意されたい(図表46-2)。

図表46-1：基本属性別構成比(富裕層)

区分	項目	サンプル数	構成比	一般層との差	区分	項目	サンプル数	構成比	一般層との差	区分	項目	サンプル数	構成比	一般層との差
全体	合計	1,641	100%	—	世帯収入全額	わからない等	20	1%	▲28pt	貯蓄・金融資産額(世帯)	1億円～1億5,000万円未満	636	39%	—
年代	20代	0	0%	—		300万円未満	145	9%	▲12pt		1億5,000万円～2億円未満	414	25%	—
	30代	14	1%	▲16pt		300万円～500万円未満	206	13%	▲7pt		2億円～3億円未満	312	19%	—
	40代	77	5%	▲18pt		500万円～700万円未満	205	12%	▲0pt		3億円以上	279	17%	—
	50代	382	23%	+3pt		700万円～1,000万円未満	285	17%	+6pt	投資家	投資家	1,533	93%	+57pt
	60代	795	48%	+29pt		1,000万円～1,500万円未満	330	20%	+15pt		非投資家	108	7%	▲57pt
	70代以上	373	23%	+2pt		1,500万円～2,000万円未満	156	10%	+9pt	投資信託	投資信託保有者	978	60%	+42pt
性別	男性	1,379	84%	+35pt		2,000万円以上	294	18%	+17pt		投資信託非保有者	663	40%	▲42pt
	女性	262	16%	▲35pt	地域別	北海道/東北	74	5%	▲7pt	NISA	NISA利用者	1,150	70%	+41pt
職業別	会社員等	644	39%	+3pt		関東	898	55%	+20pt		NISA非利用者	491	30%	▲41pt
	自営/自由業	204	12%	+6pt		北陸/信越	46	3%	▲3pt					
	派遣・契約社員等	109	7%	▲14pt		東海	177	11%	▲1pt					
	学生	0	0%	▲0pt		近畿	312	19%	+3pt					
	専業主婦(夫)	128	8%	▲7pt		中国	46	3%	▲3pt					
	無職他	556	34%	+13pt		四国	25	2%	▲2pt					
						九州/沖縄	63	4%	▲8pt					

図表46-2：基本属性別構成比(一般層・20代除く) ※ご参考

区分	項目	サンプル数	構成比	区分	項目	サンプル数	構成比	区分	項目	サンプル数	構成比
全体	合計	23,516	100%	世帯収入全額	わからない等	6,776	29%	貯蓄・金融資産額(世帯)	わからない等	9,681	41%
年代	20代	0	—		300万円未満	4,925	21%		0円(ない)	1,935	8%
	30代	4,036	17%		300万円～500万円未満	4,591	20%		300万円未満	3,993	17%
	40代	5,221	22%		500万円～700万円未満	2,999	13%		300万円～500万円未満	1,279	5%
	50代	4,787	20%		700万円～1,000万円未満	2,676	11%		500万円～700万円未満	672	3%
	60代	4,607	20%		1,000万円～1,500万円未満	1,182	5%		700万円～1,000万円未満	1,008	4%
	70代以上	4,865	21%		1,500万円～2,000万円未満	222	1%		1,000万円～1,500万円未満	1,161	5%
性別	男性	11,532	49%		2,000万円以上	145	1%		1,500万円～2,000万円未満	747	3%
	女性	11,984	51%	地域別	北海道/東北	2,666	11%		2,000万円～5,000万円未満	1,978	8%
職業別	会社員等	8,509	36%		関東	8,168	35%	投資家	5,000万円以上	1,062	5%
	自営/自由業	1,596	7%		北陸/信越	1,390	6%		投資家	8,600	37%
	派遣・契約社員等	4,966	21%		東海	2,749	12%	非投資家	非投資家	14,916	63%
	学生	30	0%		近畿	3,754	16%	投資信託	投資信託保有者	4,139	18%
	専業主婦(夫)	3,454	15%		中国	1,383	6%		投資信託非保有者	19,377	82%
	無職他	4,961	21%		四国	731	3%	NISA	NISA利用者	6,827	29%
					九州/沖縄	2,675	11%		NISA非利用者	16,689	71%

37 設問「あなたの世帯の貯蓄額・金融資産の総額をお答えください。次に、あなたの世帯の貯蓄額と金融資産額をお答えください。ー貯蓄額・金融資産の総額(現金、預貯金、株式や投資信託など。土地、家屋などの不動産は除く)」(単一回答 n=1,641)に選択肢「1億円～1億5,000万円未満」「1億5,000万円～2億円未満」「2億円～3億円未満」「3億円以上」のいずれかを選択した人を集計

Q47. 投資家・投資信託保有者の比率（富裕層）

あなたの世帯で現在保有している現金及び金融資産の構成比を、
合計100%になるようにお答えください。

①現金・預貯金 ②国内株式 ③海外株式 ④国内債券 ⑤海外債券
⑥投資信託、ETF ⑦ファンドラップ ⑧暗号資産 ⑨年金・保険 ⑩その他の投資性商品

※不動産（土地・家屋）は除いてお答えください。

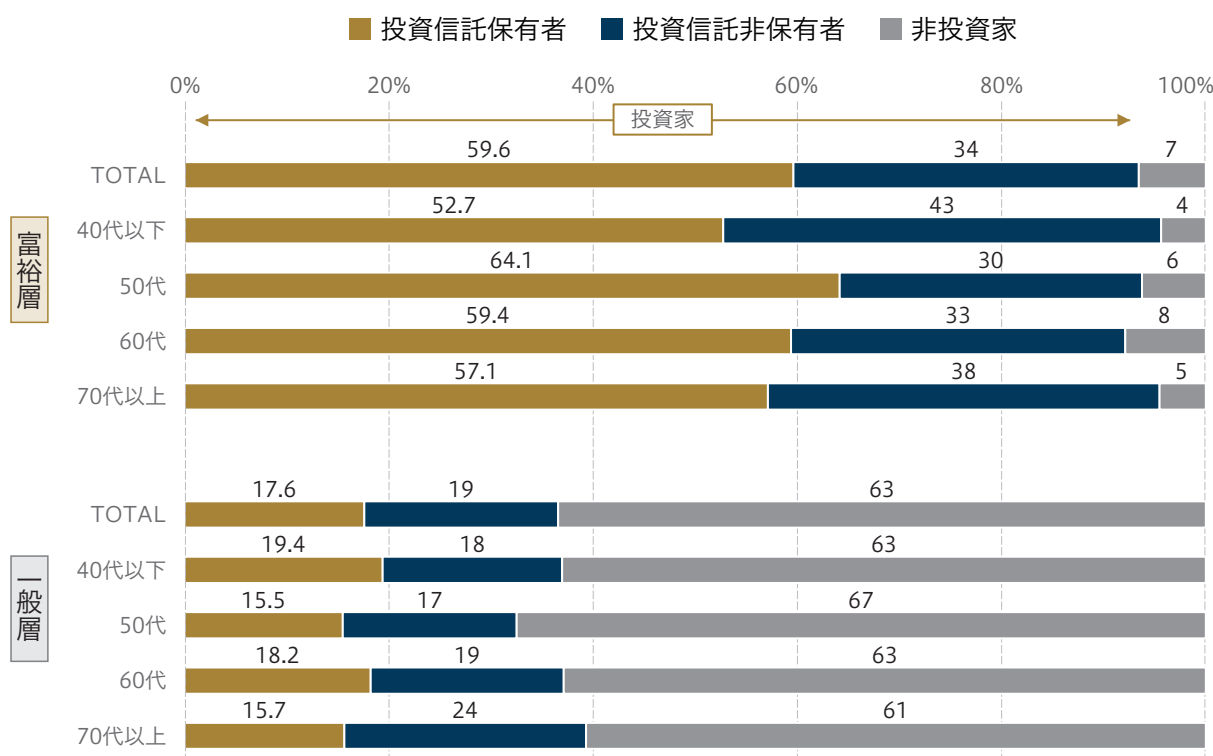
※iDeCo（個人型確定拠出年金）や企業型DC（企業型確定拠出年金）などで運用している商品は、「年金・保険」にまとめて計上せず、各金融資産に計上してください。

数値回答 全体 n=1,641 ※サンプル数は富裕層のみ記載

富裕層では、投資家比率³⁸が93%と一般層(37%)を大きく上回る。投資信託保有者³⁹の比率は約60%と、こちらも一般層(約18%)に比べかなり高い(図表47-1)。年代

を問わず、富裕層の大半は投資家であり、多くの人が投資信託も保有しているという状況であった。

図表47-1：投資家・投資信託保有者の比率（富裕層）



※投資信託保有者の比率は小数点第1位まで表示

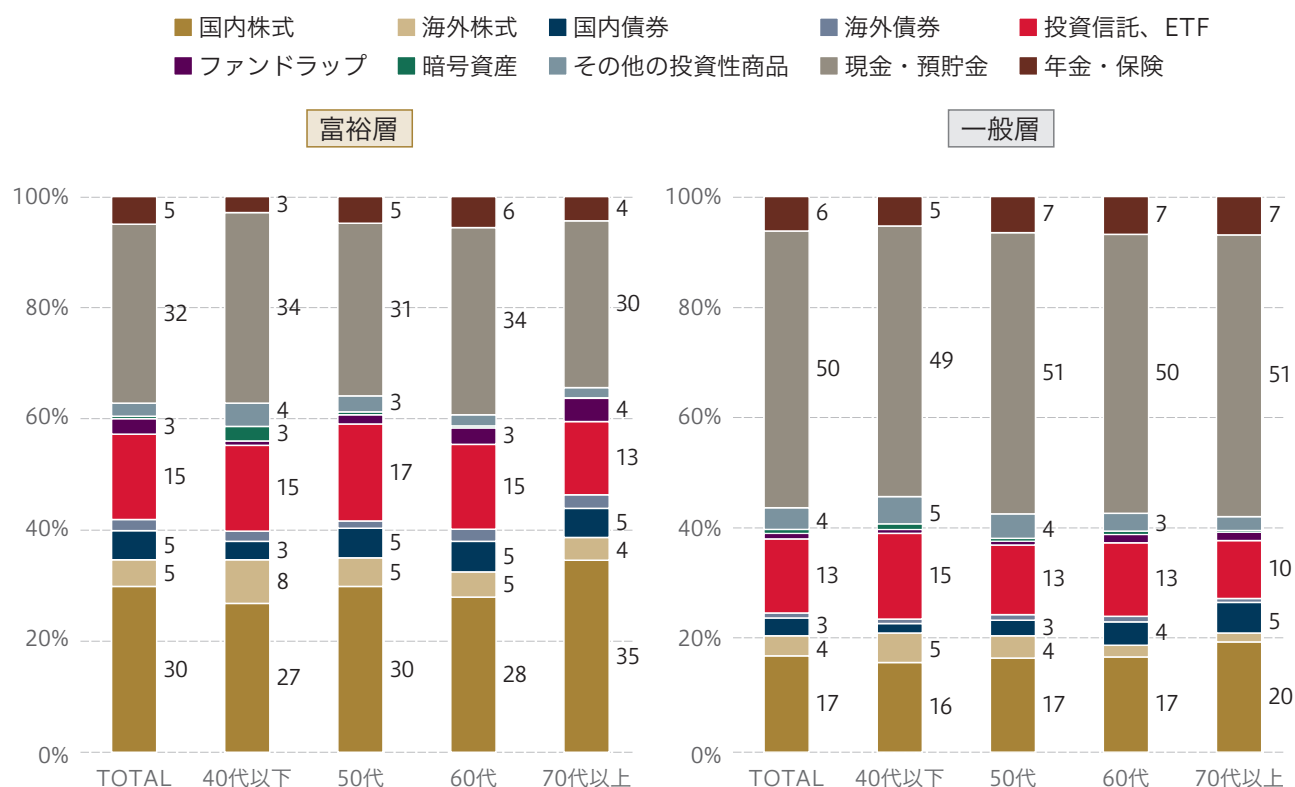
38 「投資家」とは、設問の聴取項目②～⑩および⑩のいずれかに1%以上と回答した人を集計

39 「投資信託保有者」とは、設問の聴取項目⑥投資信託、ETFに1%以上と回答した人を集計

投資家に限り、金融資産の構成比を見ると、富裕層は一般層と比較して「現金・預貯金」の比率が18ポイント低く、反対にリスク性資産の保有割合が高いことがわかる(図表

47-2)。リスク性資産の中では「国内株式」の保有割合が30%と、一般層と比べ13ポイント高いが、「投資信託、ETF」の比率は同程度に留まっている。

図表 47-2：投資家における金融資産構成比（富裕層）（投資家 n=1,533）



Q48. NISAの利用状況（富裕層）

あなたは、以下の税制優遇制度に加入・利用していますか。

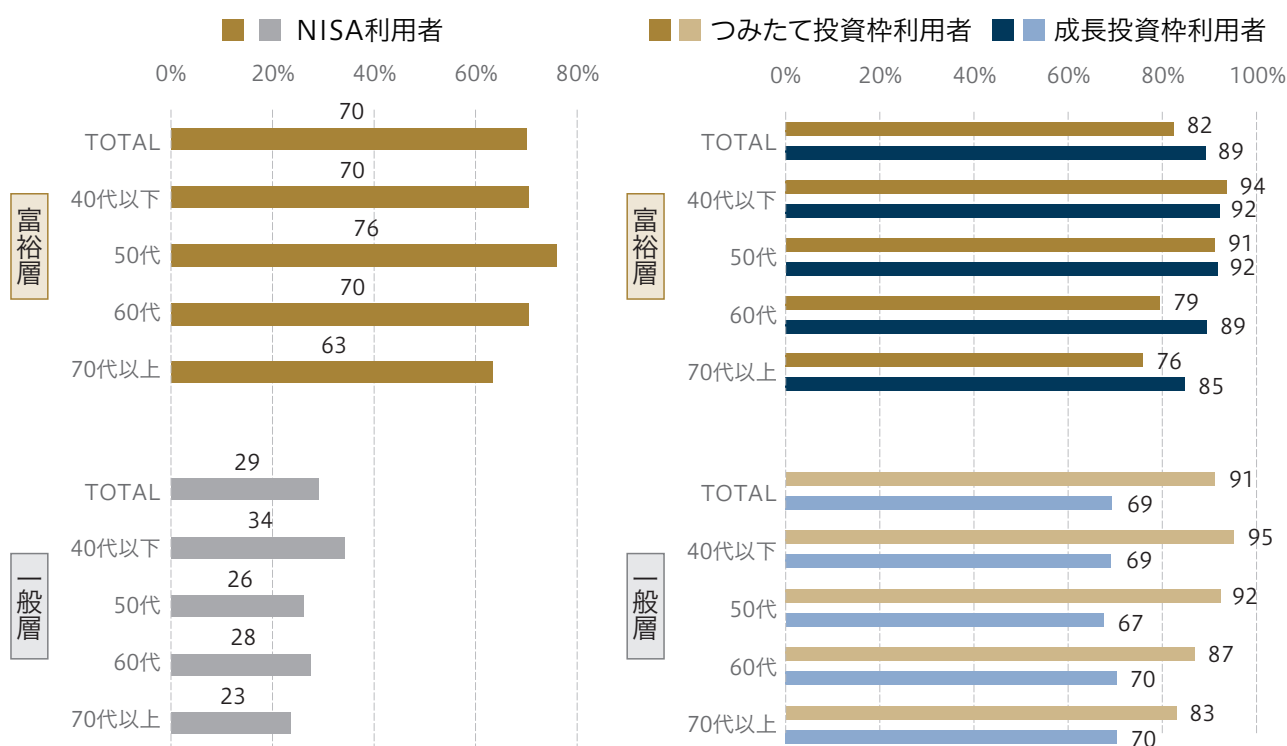
- － NISA（つみたて投資枠）
- － NISA（成長投資枠）

単一回答 全体 n=1,641

NISA利用者の割合は、富裕層では70%と一般層と比較しても高い(図表48-1)。各枠の利用割合を見ると、成長投資枠の利用割合は富裕層では89%に達し、一般層よりも高い。つみたて投資枠についても、一般層

の91%には及ばないが、82%と高く、多額の金融資産を保有する富裕層においても、NISAを活用して、税制メリットを享受しようという意識がうかがえる。

図表48-1：NISA利用者の割合とNISA利用者における各枠の利用割合（富裕層）



※「NISA利用者」とは、「つみたて投資枠」か「成長投資枠」のうち、どちらか1つでも利用していると回答した人を集計

Q49. 投資（資産運用）のイメージ（富裕層）

投資（資産運用）について、あなたのお考えに最もあてはまるものをお答えください。
（聴取項目は図表 49-1 を参照）

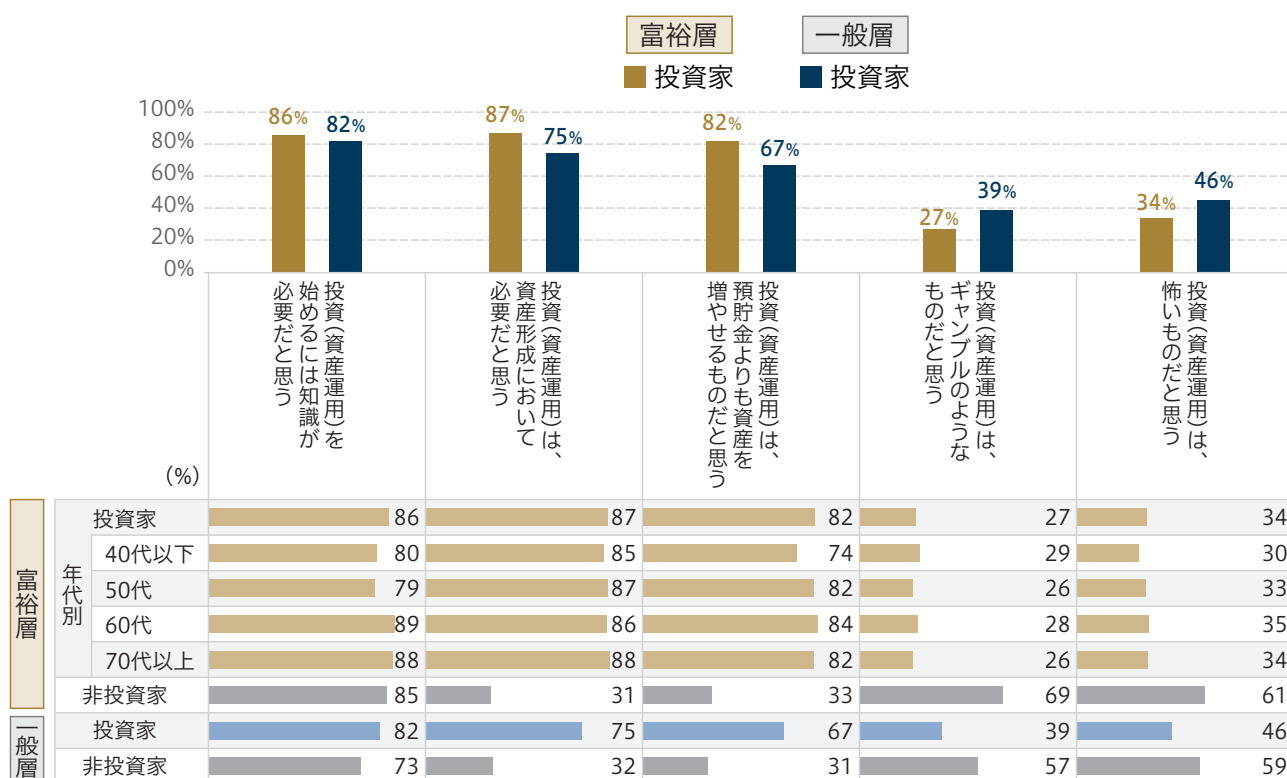
単一回答 全体 n=1,641

投資（資産運用）に対するイメージについて、投資家では、「投資を始めるには知識が必要だと思う」と回答した割合は富裕層も一般層も大きく変わらない（図表 49-1）。一方、投資（資産運用）は、「資産形成において必要だと思う」「預貯金よりも資産を増やせるものだと思う」割合は富裕層の方がやや高く、投資の必要性や有効性をより強く意識している傾向が見られる。また、投資（資産運用）は、「ギャンブルのようなものだと思う」「怖いものだと思う」割合は、富裕層の方が一般層より低く、総じて富裕層の方が投資を身近なものとし

てとらえている人が多いのかもしれない。

非投資家について比較すると、富裕層と一般層で大きな差はない。投資（資産運用）は、「資産形成において必要だと思う」「預貯金よりも資産を増やせるものだと思う」割合はほぼ同水準である。投資（資産運用）は、「ギャンブルのようなものだと思う」「怖いものだと思う」割合は、投資家とは逆に富裕層の方が一般層より若干高くなる。富裕層であっても投資を行っていない人は、投資に対するネガティブなイメージをより強く持っているようである。

図表 49-1：投資（資産運用）のイメージ（富裕層）



※選択肢は「そう思う」「ややそう思う」「どちらともいえない」「あまりそう思わない」「そう思わない」で聴取しており、表・グラフの数値は「そう思う」と「ややそう思う」との回答を合計して表示

Q50. 長期的な資産形成の意識と投資の目的（富裕層）

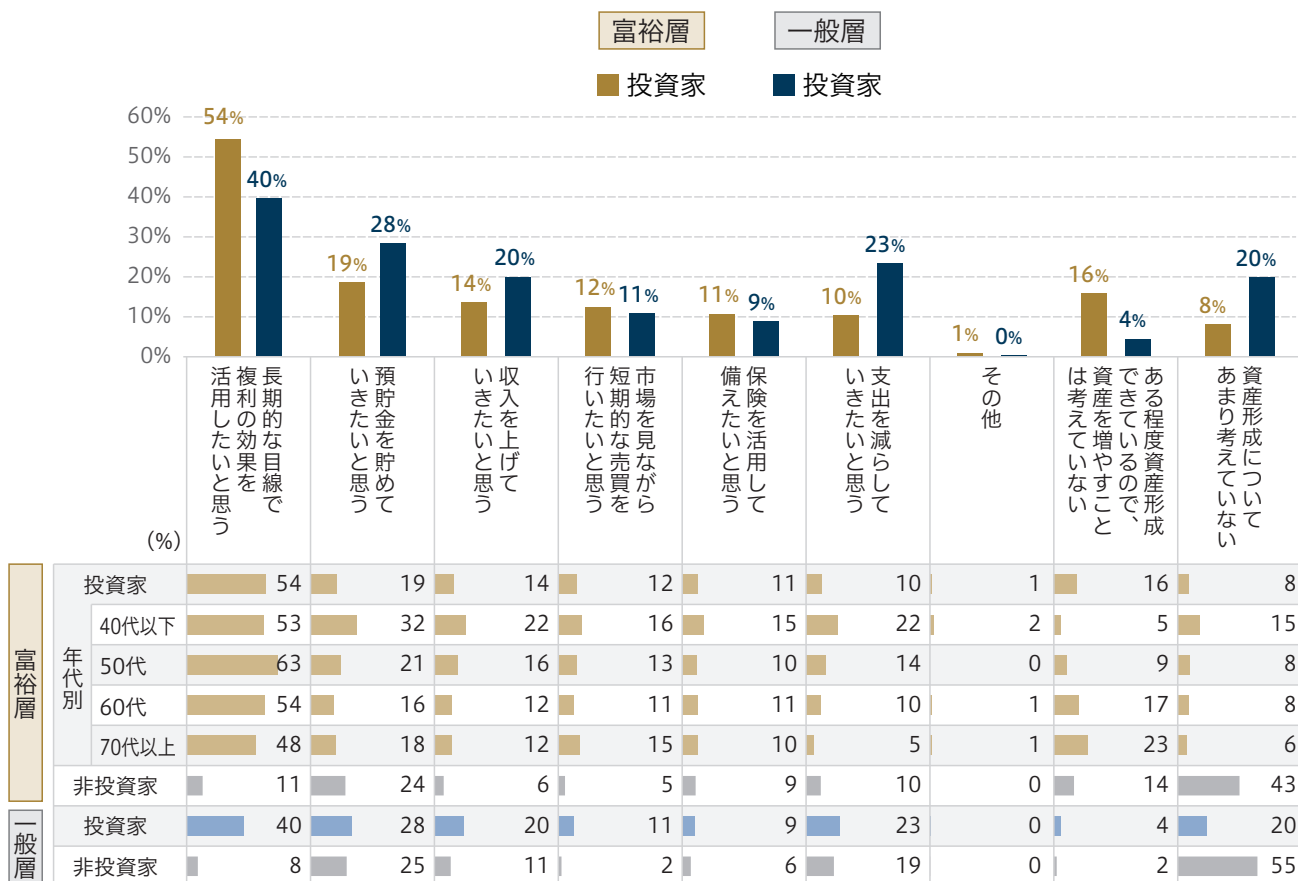
- ①長期的な資産形成について、あなたはどのような意識で取り組んでいますか。
 ②あなたが、投資（資産運用）をしている目的としてあてはまるものをすべてお答えください。

①複数回答 全体 n=1,641
 ②複数回答 投資家 n=1,533

長期的な資産形成に関する意識について、富裕層・投資家は「長期的な目線で複利の効果を活用したいと思う」と回答した人の割合が一般層・投資家より高い（図表 50-1）。一方、「預貯金を貯めていきたいと思う」「収入を上げていきたいと思う」「収入を上

げていきたいと思う」割合は一般層の方が高い。相対的に見ると、一般層は収入・支出といったフロー面を改善して資産形成を行う意識がより強く、富裕層は保有する金融資産を有効活用して資産形成を行う意識が強いようである。

図表 50-1：長期的な資産形成の意識（富裕層）

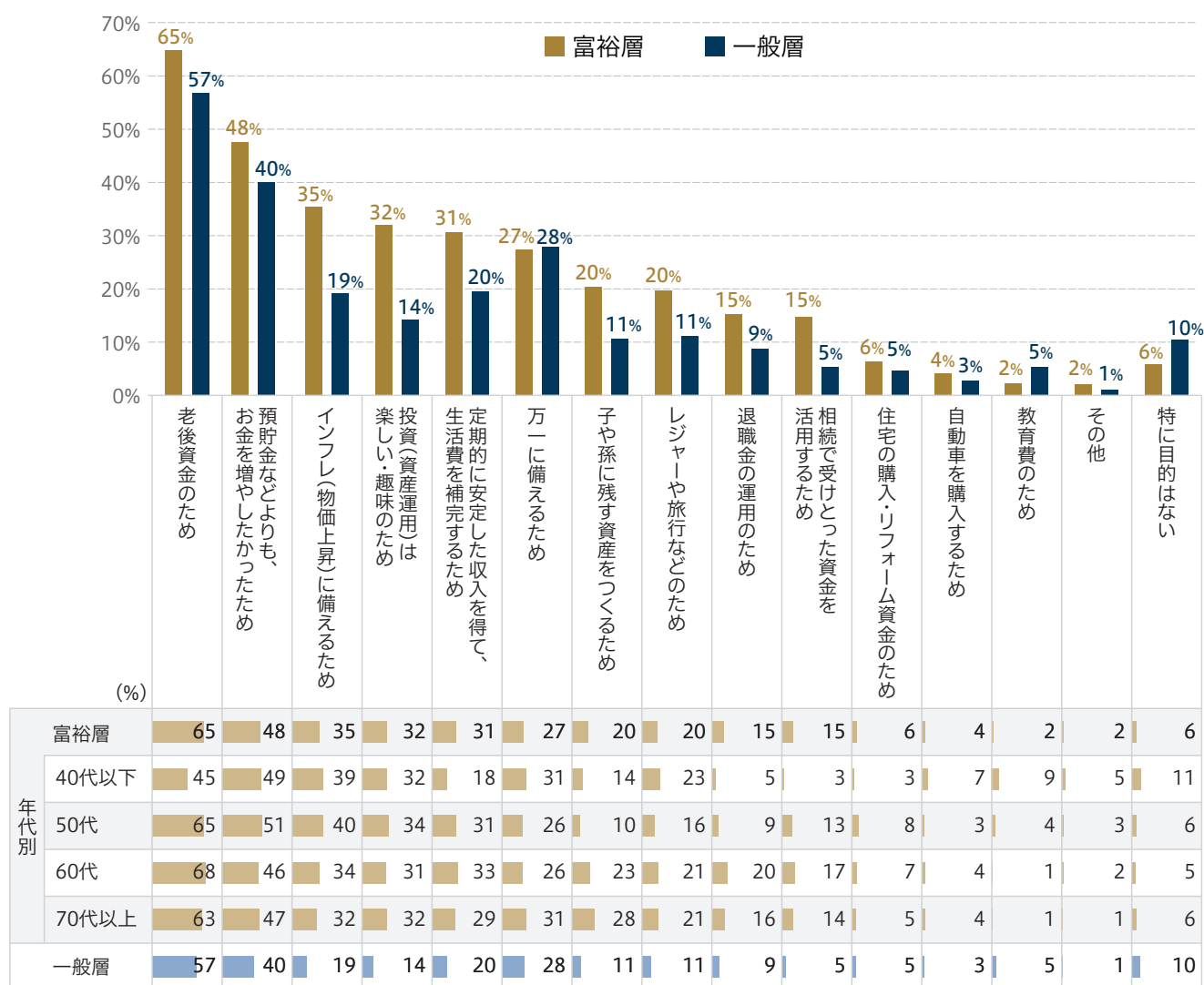


投資(資産運用)の目的を見ると、富裕層で最も高いのは「老後資金のため」で65%、次いで「預貯金などよりも、お金を増やしたかったため」が48%となり、一般層と似た傾向を示した(図表50-2)。

一方、「インフレ(物価上昇)に備えるため」「投資(資産運用)は楽しい・趣味のため」「子

や孫に残す資産をつくるため」「相続で受けとった資金を活用するため」といった回答は一般層よりかなり高い結果が見られた。富裕層にとって投資が、趣味や自己実現、次世代への承継、相続資金の運用など、ライフステージ全般に関わる行動となっていることを示唆している。

図表50-2：投資(資産運用)の目的(富裕層)



Q51. 期待リターンと許容損失率（富裕層）

投資（資産運用）における利益や損失、金融商品の売却について、
あなたのお考えに最もあてはまるものをお答えください。

※投資（資産運用）の経験や意向がない方は、金融商品を購入することを想定してお答えください。

- － 1年あたりで期待する利益率（プラス幅）
- － 一時的であれば許容できる損失率（マイナス幅）

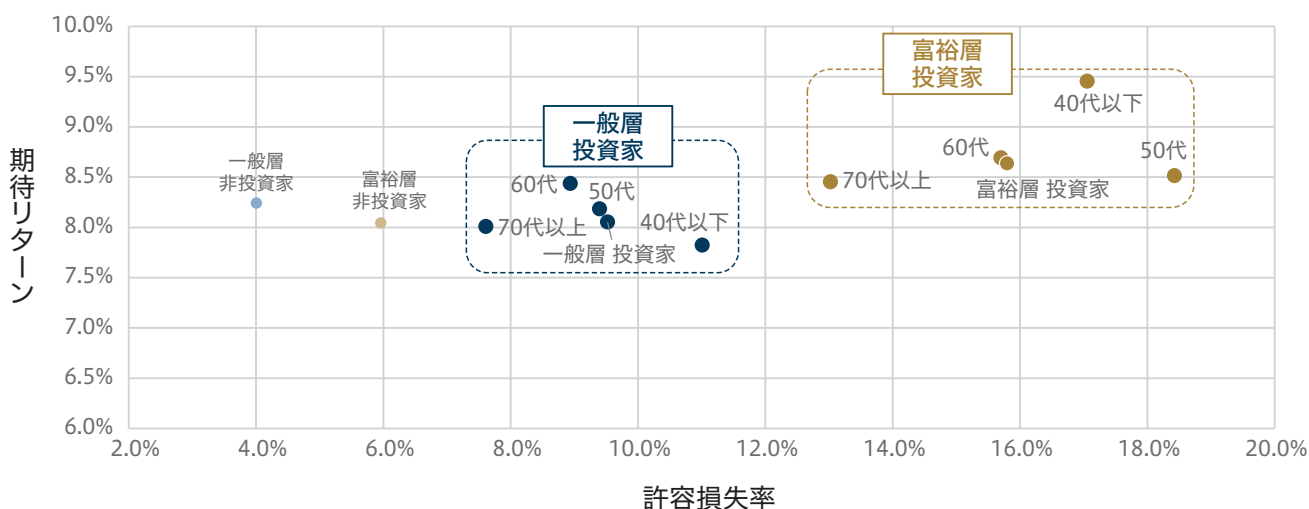
単一回答 全体 n=1,641

期待リターンと許容損失率を見ると、富裕層・投資家の許容損失率は平均15.8%、期待リターンは平均8.6%であるのに対し、一般層・投資家は許容損失率が9.5%、期待リターンが8.1%と、富裕層・投資家は一般層・投資家に比べて、許容損失率が高い（図表

51-1）。

多額の金融資産を保有している富裕層の許容損失率が高い点はある程度理解できよう。また、それに応じて、リターンもより高い水準を期待している点を確認できる。

図表 51-1：期待リターンと許容損失率（富裕層）



※本図表の各数値は小数点第1位まで表示

※「期待リターン」と「許容損失率」は「わからない」と回答した人を除いて平均を算出。平均の算出には各選択肢のレンジの中央値を使用。
ただし、選択肢「30%以上」は「35%」として算出

Q52. 投資（資産運用）で現在最もよく利用している金融機関（富裕層）

以下の項目について、あなたにあてはまる金融機関をお答えください。

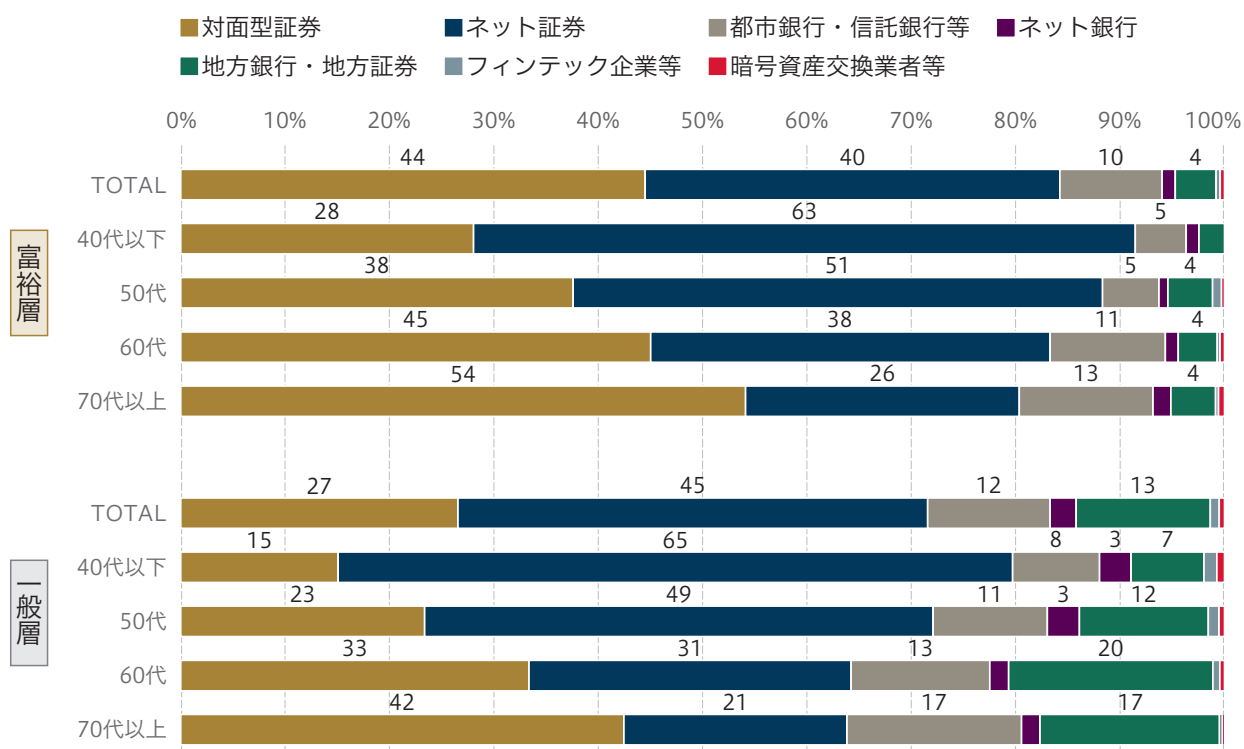
ー 投資（資産運用）にあたって、現在最もよく利用している金融機関

単一回答 投資家のうち利用している金融機関がわかる人 n=1,508

投資（資産運用）で現在最もよく利用している金融機関について、富裕層の44%が「対面型証券」と回答した（図表52-1）。これは一般層より18ポイント多い。年代が上がるほど「対面型証券」の利用割合が高まる傾向も見られ、商品の購入だけでなく、保有資産全体の管理や、相続・贈与、退職後の資産活用などを相談できる相手として、金融機関との人的な関係を重視している可能性がある

る。ただし、富裕層においても、40代以下や50代では「ネット証券」の利用割合が最多となっている。一般層と同様、より若い世代では非対面チャネルが選好されている。富裕層向けサービスにおいては、対面での相談機能や人的関係を大切にしつつも、若い世代のニーズも踏まえてデジタルサービスの利便性を高める必要性もありそうだ。

図表52-1：投資（資産運用）で現在最もよく利用している金融機関（富裕層）



※回答者は金融機関個別名の選択肢から選び、野村アセットマネジメント資産運用研究所がその集計結果の分類分けをした

Q53. 投資（資産運用）で 参考にした人・情報源（富裕層）

あなたが、投資（資産運用）をする際に参考に行っている人・情報源についてお答えください。

ー 直近の投資で参考にした人・情報源

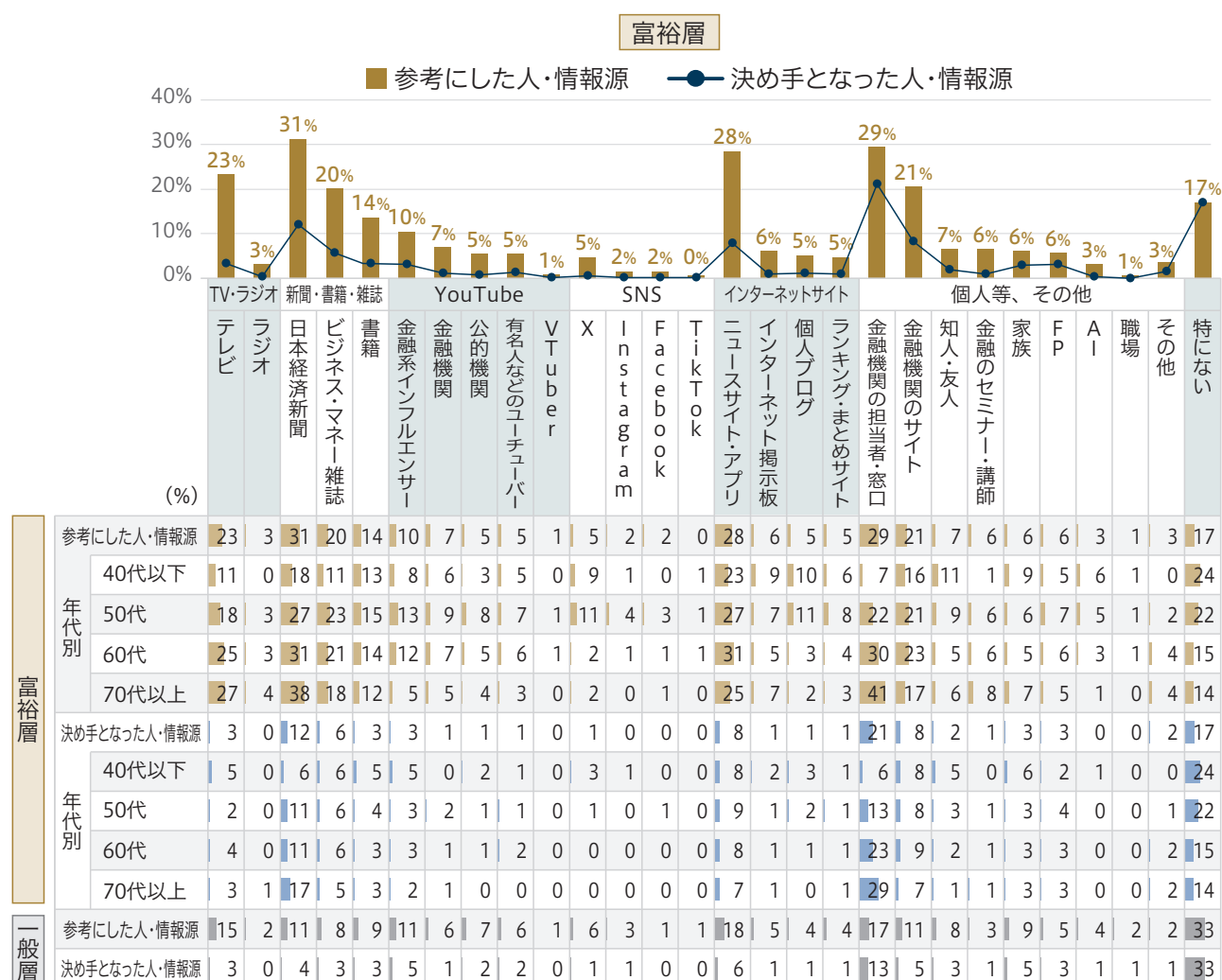
ー そのうち、投資をするにあたり判断の決め手となった人・情報源

複数・単一回答 投資家 n=1,533

参考にした人・情報源は、富裕層では「日本経済新聞」「金融機関の担当者・窓口」「ニュースサイト・アプリ」「テレビ」「金融機関のサイト」が上位に挙がる。そして、判断の決め手となった情報源では「金融機関の担当者・窓口」を選ぶ人が多い（図表53-1）。単なる

情報収集ではなく、最終的な意思決定において人的な助言も重要な役割を果たしているようである。また、「特にない」という回答が一般層と比較して相対的に少ない。投資にあたり積極的に情報を収集し、活用している姿がうかがえる。

図表53-1：投資（資産運用）で参考にした人・情報源（富裕層）



※「その他」は一部選択肢を集約して集計

Q54. 現在保有している・今後購入したい投資信託（投資対象別）（富裕層）

あなたが、現在保有している投資信託の商品と、

今後（も）購入したい投資信託の商品についてお答えください。

※投資信託の商品については、iDeCo（個人型確定拠出年金）や企業型DC（企業型確定拠出年金）など運用する資産をご自身で選択しているものも含めてお答えください。

－ 現在保有している商品

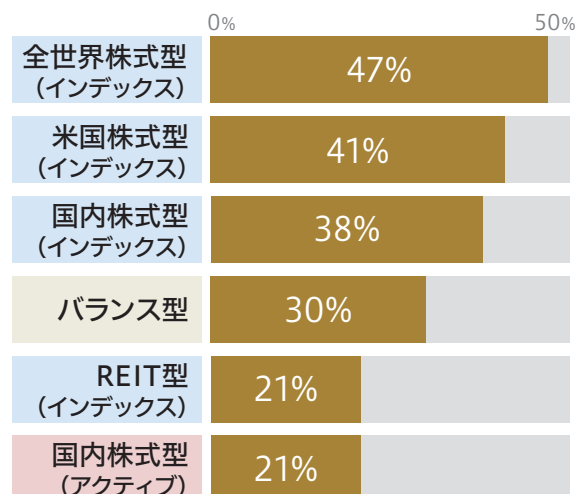
－ 今後（も）購入したい商品 ※買い増し（追加購入）・新規で購入したい商品をすべてお答えください。

複数回答 投資信託保有者 n=978

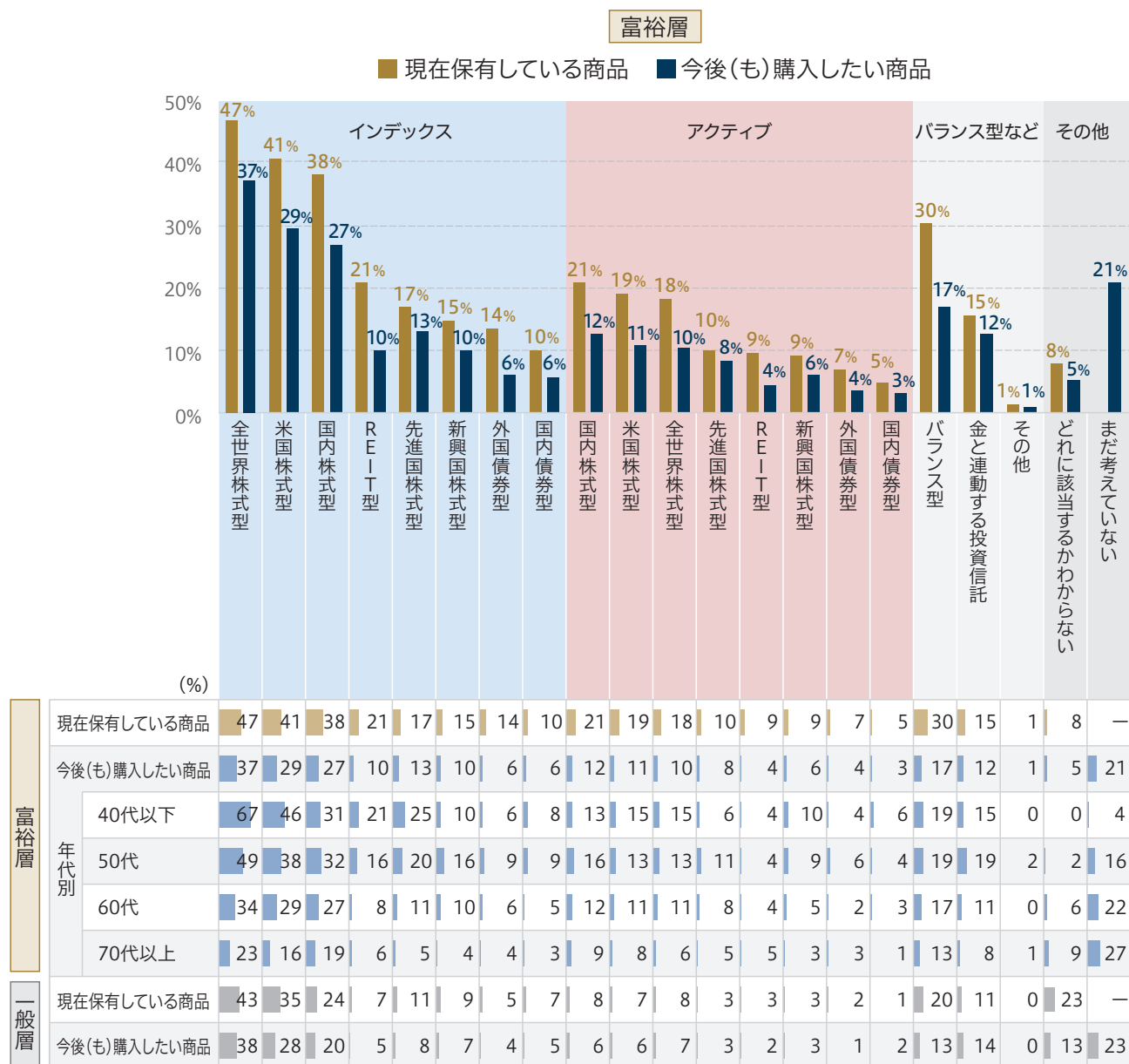
現在保有している投資信託の投資対象を見ると、富裕層ではインデックス・ファンドの「全世界株式型」「米国株式型」「国内株式型」が上位であった（図表54-1）。一般層と同様、低コストで分散投資しやすいインデックス・ファンドが中心となっているが、富裕層では「バランス型」ファンドやアクティブ・ファンドの「国内株式型」「米国株式型」「全世界株式型」にも一定の保有が見られる。資産規模が大きい分、単一の商品だけでなく、複数の資産・地域・戦略を組み合わせている様子が見える。

今後（も）購入したい投資信託も、同様の傾向が見られる。

現在保有している投資信託の商品上位5位（富裕層）



図表 54-1：現在保有している・今後購入したい投資信託（投資対象別）（富裕層）



※「REIT型」は、「国内REIT(不動産投資信託)型」または「外国REIT(不動産投資信託)型」と回答した人を集計。

※インデックスにおける、以下3つの選択肢においては対応する指数を()内に付記して聴取

全世界株式型(オール・カントリーなど)、国内株式型(日経225、TOPIXなど)、米国株式型(S & P500、NASDAQ100など)

Q55. 投資信託を購入するときに重視する点(富裕層)

あなたが、投資信託を購入する場合、重視することとしてあてはまるものをすべてお答えください。次に、その中で最も重視することをお答えください。

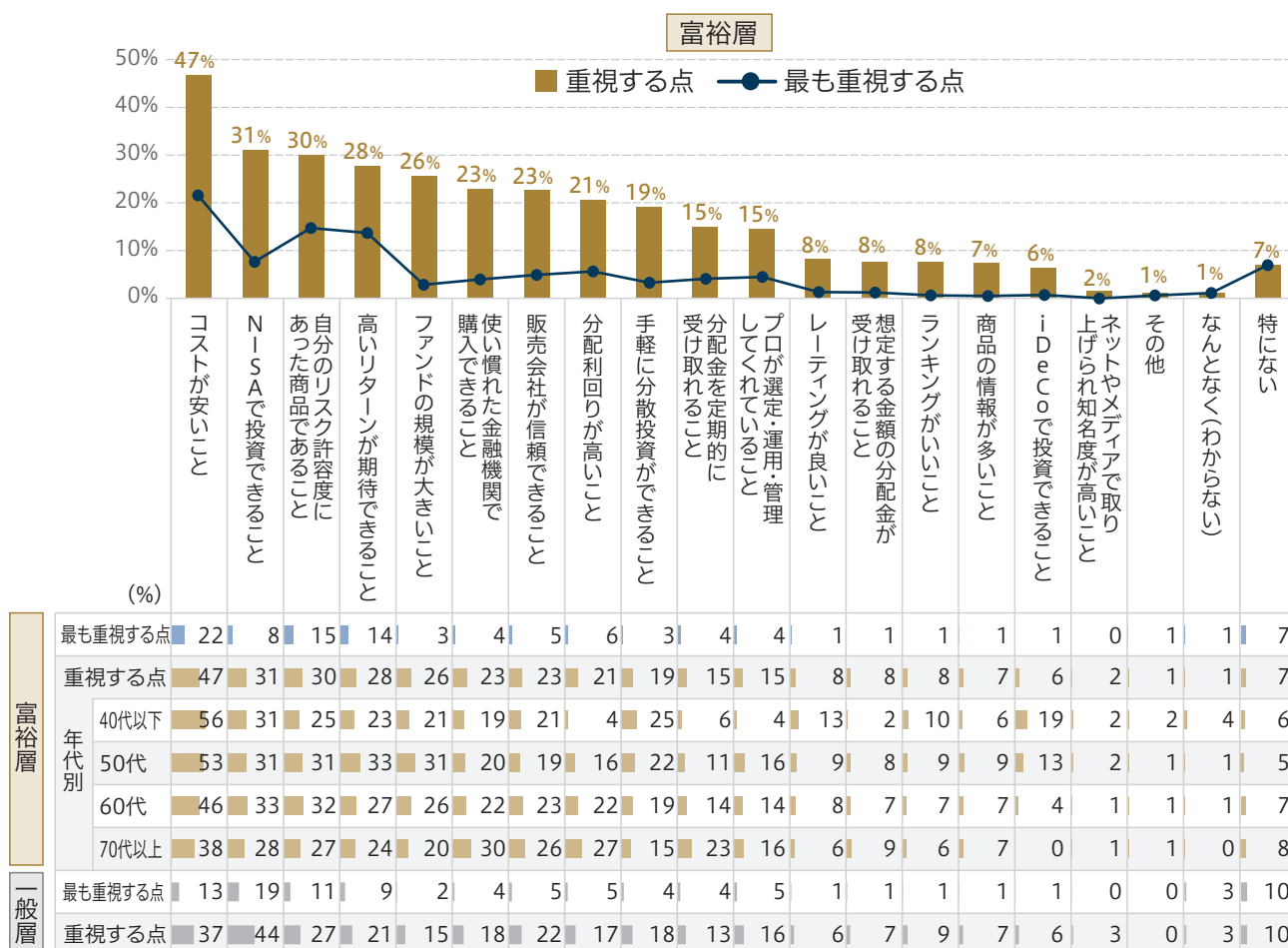
- － 重視すること
- － 最も重視すること

複数・単一回答 投資信託保有者 n=978

投資信託を購入するときに重視する点は、「コストが安いこと」が最も多く、次いで「NISAで投資できること」「自分のリスク許容度にあった商品であること」「高いリターンが期待できること」が続く(図表55-1)。最も重視する点でも「コストが安いこと」が最多であった。富裕層においてもコストを重視する傾向が見られ、一般層よりも高い。

また、重視する点においては「ファンドの規模が大きいこと」「使い慣れた金融機関で購入できること」「販売会社が信頼できること」も一定割合を占めている。富裕層が投資信託を選ぶ際に、費用水準だけでなく、商品としての安定性、購入チャネルへの信頼など、総合的な安心感も大切にしていることを示唆している。

図表55-1：投資信託を購入するときに重視する点(富裕層)



Q56. 投資信託の非保有理由（富裕層）

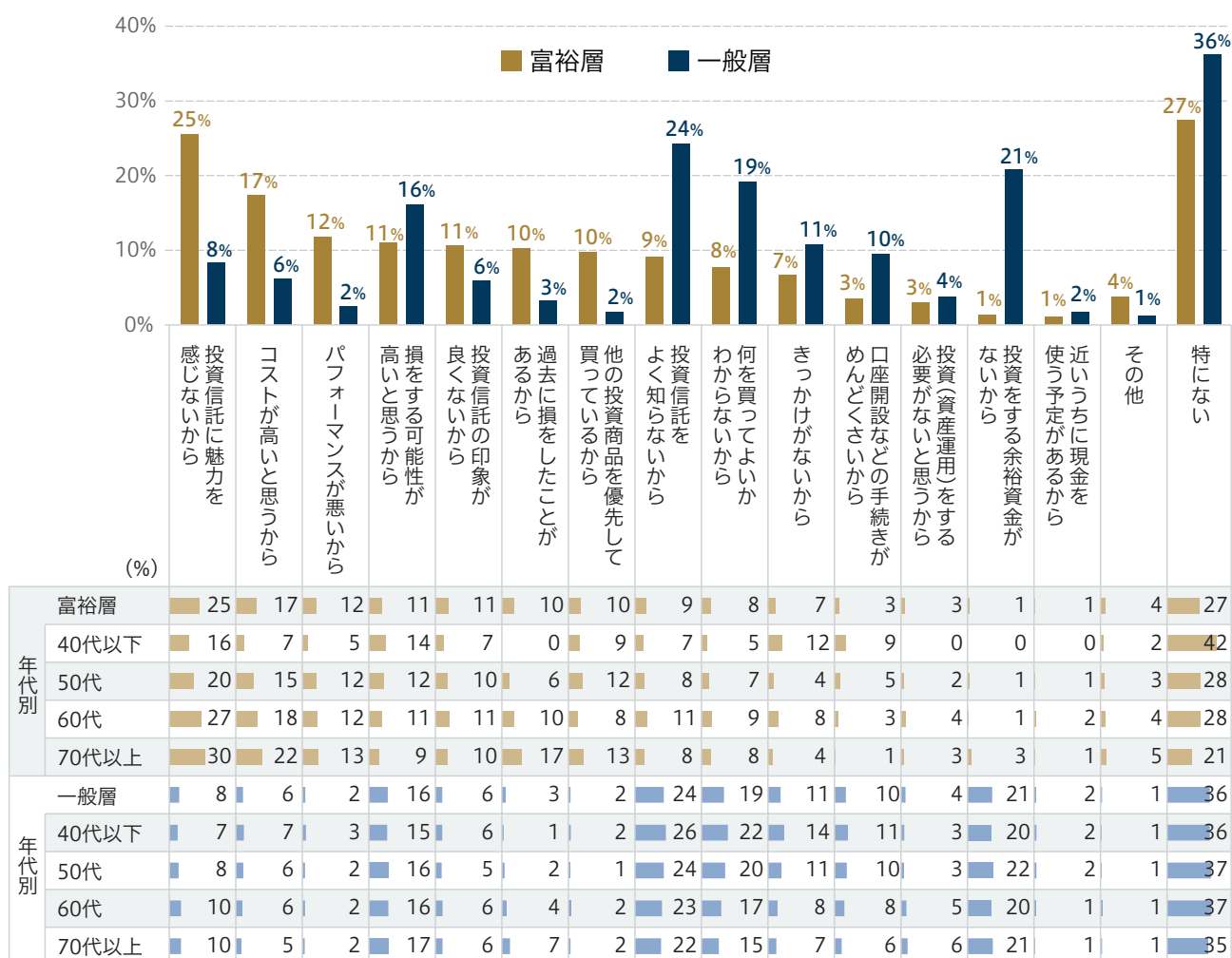
あなたが、投資信託を保有していない理由としてあてはまるものをすべてお答えください。

複数回答 投資信託非保有者⁴⁰ n=663

投資信託の非保有理由について、富裕層では、「特になし」を除けば、「投資信託に魅力を感じないから」「コストが高いと思うから」「パフォーマンスが悪いから」がTOP3であった（図表56-1）。一般層では、「投資信託をよく知らないから」「投資をする余裕資金がないから」「何をかってよいかわからないから」

という理由がTOP3に並んだが、富裕層においてはこれらの理由を選択する人は1割にも満たなかった。すなわち、投資信託の商品性を一定程度理解したうえで、自身の投資方針や金融資産ポートフォリオと照らし合わせ、具体的な理由をもって非保有を決定したものと推測される。

図表56-1：投資信託の非保有理由（富裕層）



40 「投資信託非保有者」の内訳は「投資家のうち投資信託非保有者 n=555」「非投資家 n=108」

Q57. インデックス/アクティブ・ファンドに対するイメージ(富裕層)

以下の投資信託のイメージについて、あなたのお気持ちに最もあてはまるものをお答えください。

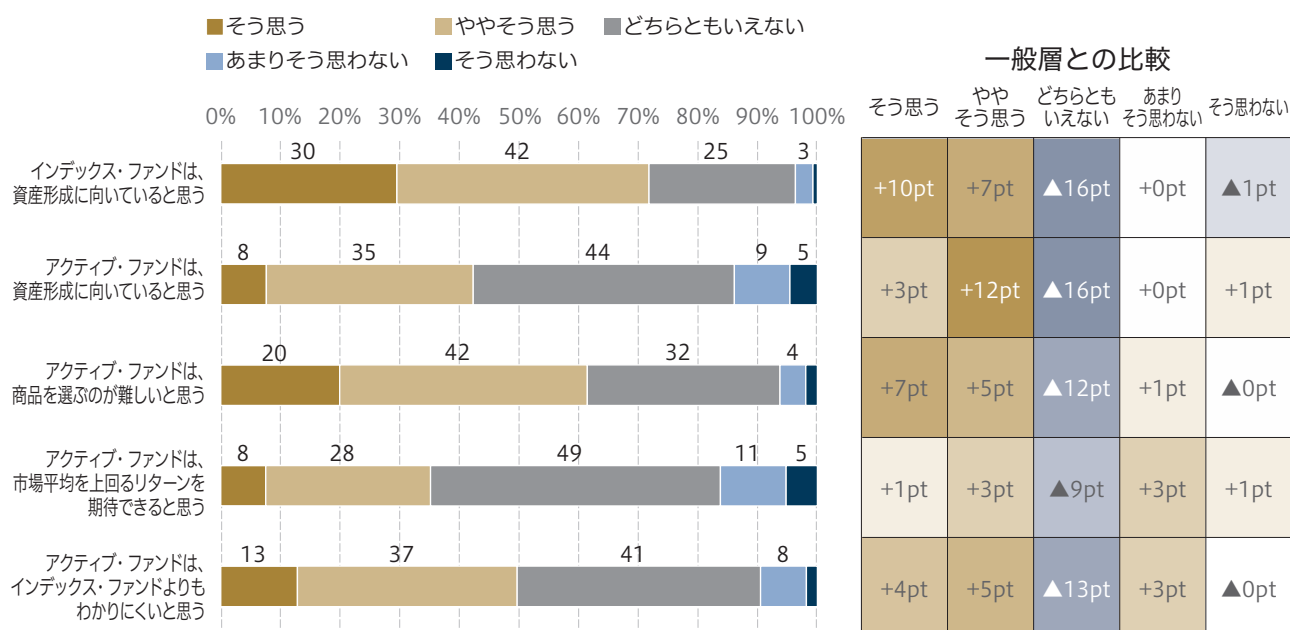
(聴取項目は図表57-1を参照)

単一回答 投資信託保有者 n=978

インデックス・ファンドとアクティブ・ファンドに対するイメージについて見ると、まず富裕層の72%が「インデックス・ファンドは、資産形成に向いていると思う」と回答しており(「そう思う」と「ややそう思う」の合計)、その割合は一般層より高い(図表57-1)。長期・分散・低コストで投資できる商品として、インデックス・ファンドが富裕層にも広く受け入れられていることがうかがえる。

一方、アクティブ・ファンドについては、「市場平均を上回るリターンを期待できると思う」と回答した人も一定割合見られたが、62%が「商品を選ぶのが難しいと思う」としており、その割合も一般層より高い。すでにさまざまな金融資産を保有していると予想される富裕層に対しては、ポートフォリオ全体に与える影響も考慮したアクティブ・ファンドの提案が求められているのかもしれない。

図表57-1：インデックス/アクティブ・ファンドに対するイメージ(富裕層)



Q58. アクティブ・ファンドを購入していない理由(富裕層)

あなたが、アクティブ・ファンドを購入していない理由としてあてはまるものをすべてお答えください。

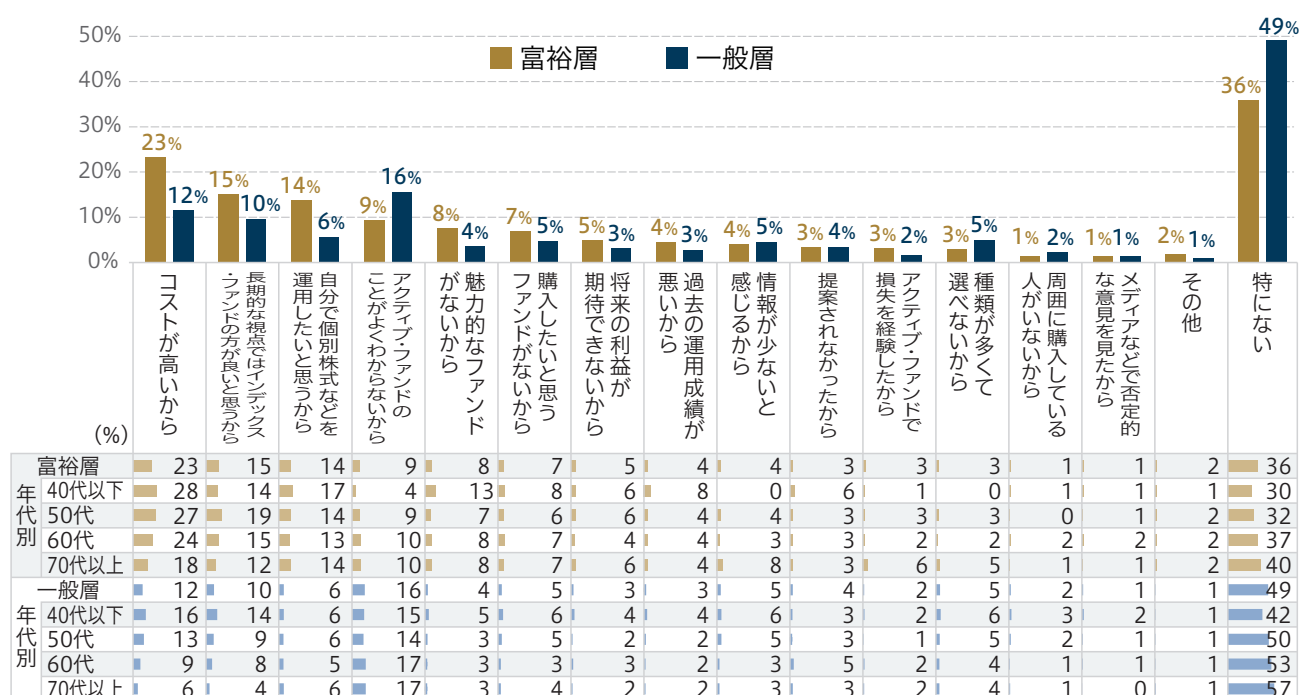
複数回答 投資家のうちアクティブ・ファンド非保有者⁴¹ n=1,067

アクティブ・ファンドを購入していない理由では、「特になし」を除けば、「コストが高いから」が23%と最も高く、「長期的な視点ではインデックス・ファンドの方が良いと思うから」が続く(図表58-1)。一般層と比較すると、「アクティブ・ファンドのことがよくわからないから」は低い一方、「コストが高いから」は高い。また、「自分で個別株式などを運用したいと思うから」も高い。富裕層はアクティブ・ファンドをよく知らないために購入していないというよりも、コストや長期的な投資効率を比較したうえで購入を見送っている可能性

がある。また、アクティブ・ファンドに投資するのであれば、自身で個別株式の運用をしたいとする人も一定数いるようである。

富裕層に対するアクティブ・ファンドの提案においては、「市場平均を上回る可能性がある」という説明だけでなく、そのコストに見合う付加価値を示すことが求められる。投資しにくい領域へのアクセス、下落局面でのリスク抑制、運用者の専門性、長期的な超過収益の実績などを、投資家が理解しやすい形で示す必要があろう。

図表58-1：アクティブ・ファンドを購入していない理由(富裕層)



41 投資家のうち、アクティブ・ファンド非保有者とは、投資家のうち投資信託非保有者と、投資信託保有者のうち、「あなたはアクティブ・ファンドを現在保有していますか」という設問に「はい」以外と回答した人を集計

Q59. アクティブ・ファンドを購入した理由 (富裕層)

あなたが、アクティブ・ファンドを購入した理由としてあてはまるものを
すべてお答えください。

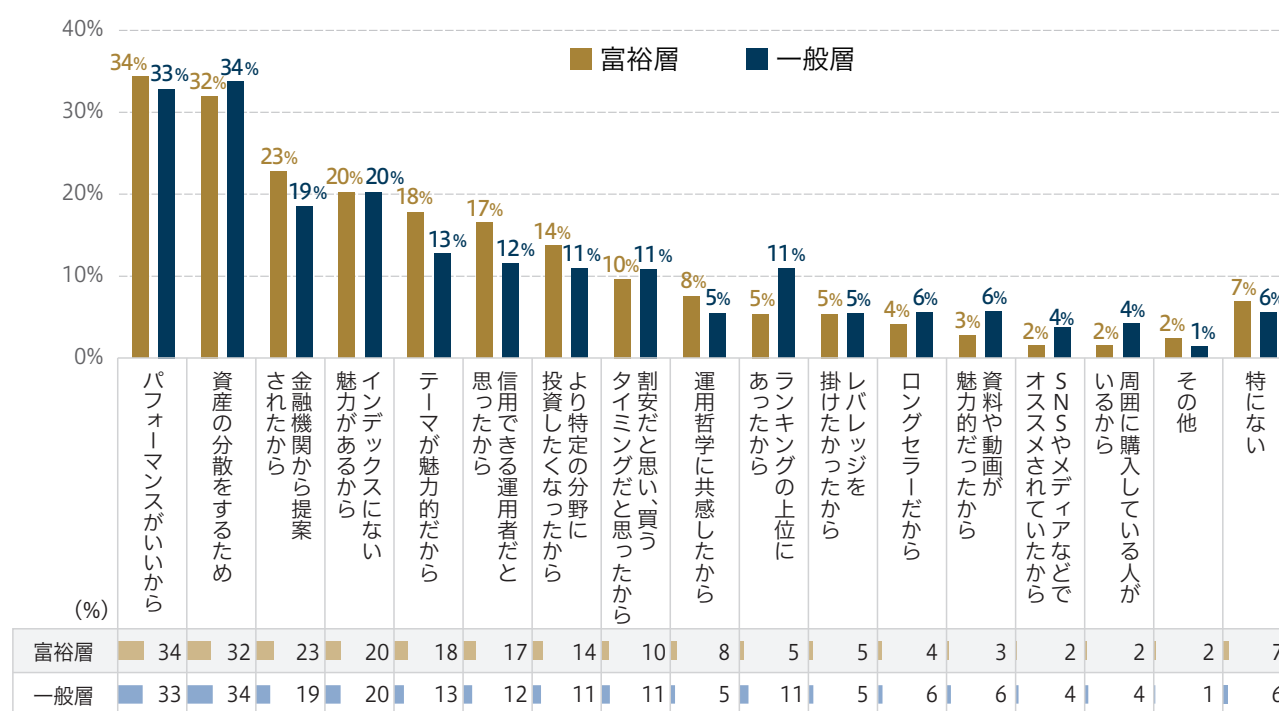
複数回答 アクティブ・ファンド保有者⁴² n=466

アクティブ・ファンドを購入した理由は、「パフォーマンスがいいから」が34%と最も高く、次いで「資産の分散をするため」「金融機関から提案されたから」「インデックスにない魅力があるから」が続く(図表59-1)。富裕層においても、アクティブ・ファンドに期待されている中心的な価値は、インデックス・ファンドとは異なる収益機会や分散効果であると考えられる。

また、「金融機関から提案されたから」が上位に入っている点も富裕層の特徴として注

目される。富裕層は、一般層に比べて対面型証券会社や金融機関の担当者との接点が多い⁴³。一般層との差が大きい項目について見ると、「テーマが魅力的だから」「信用できる運用者だと思ったから」は富裕層のほうが高かった一方、「ランキングの上位にあったから」は富裕層のほうが低かった。富裕層はランキングなどの外形的な評価だけでなく、投資テーマの魅力や運用者への信頼、担当者から提供される情報を重視し、商品の内容を見極めたうえで購入する傾向があると考えられる。

図表59-1: アクティブ・ファンドを購入した理由(富裕層)



42 アクティブ・ファンド保有者とは、設問「あなたは、アクティブ・ファンドを現在保有していますか」について「はい」と回答した人を集計

43 「Q52.投資(資産運用)で現在最もよく利用している金融機関(富裕層)」と「Q53.投資(資産運用)で参考にした人・情報源(富裕層)」を参照

Q60. オルタナティブ資産への投資意向（富裕層）

以下の項目について、あなたにあてはまるものをお答えください。

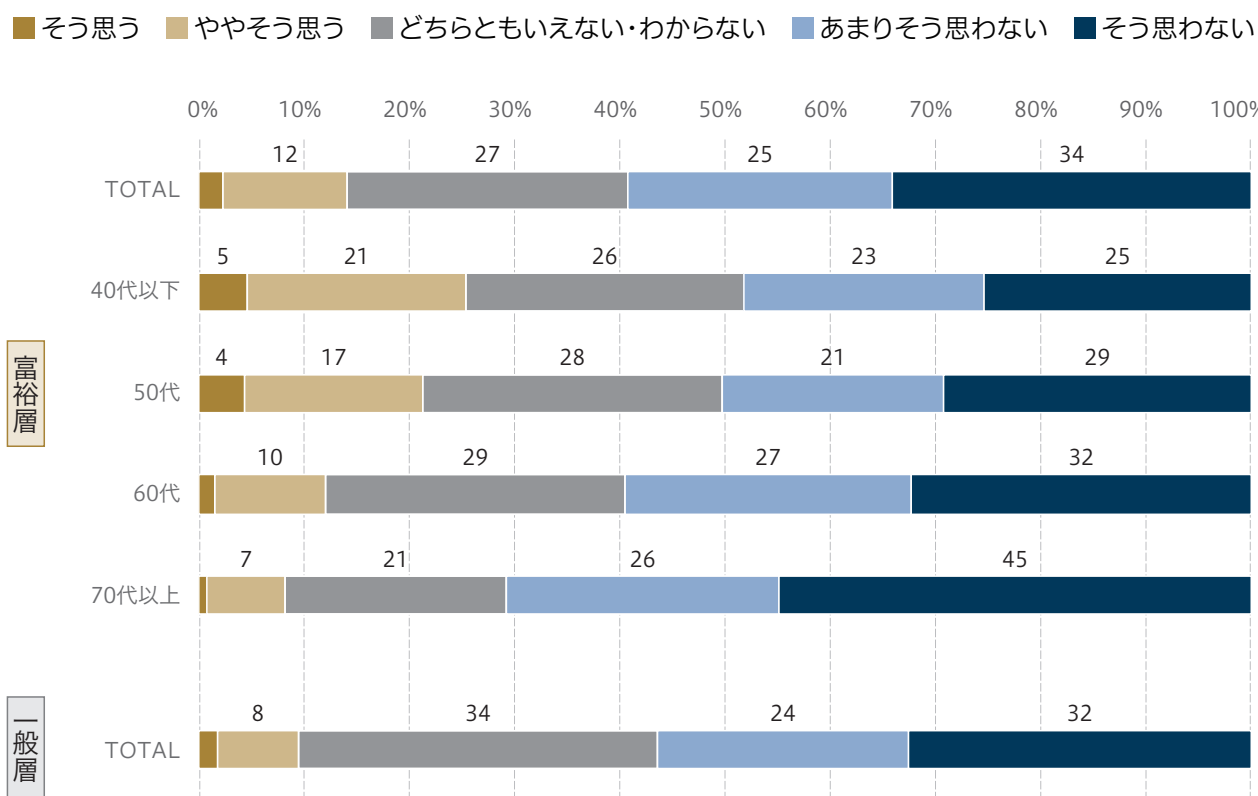
ー（未上場株やインフラなどの）オルタナティブ資産に投資をしたいと思う

単一回答 投資家 n=1,533

オルタナティブ資産について「投資したいと思うか」という質問に対し、富裕層・投資家で「そう思う」「ややそう思う」の合計は14%となった（図表60-1）。一般層・投資家と比

べて若干高い水準にある。年代別では40代以下や50代で投資意向が高く、若い富裕層ほど新しい投資対象への関心が強い可能性がある。

図表60-1：オルタナティブ資産への投資意向（富裕層）



Q61. こどもNISAの活用意向（富裕層）

現在政府が検討している⁴⁴「こどもNISA※」について、こどものために口座を開設して、どの程度活用したいと思いますか。

※「こどもNISA」は、0～17歳のこどもを対象にNISAのつみたて投資枠を活用することを検討している制度です。

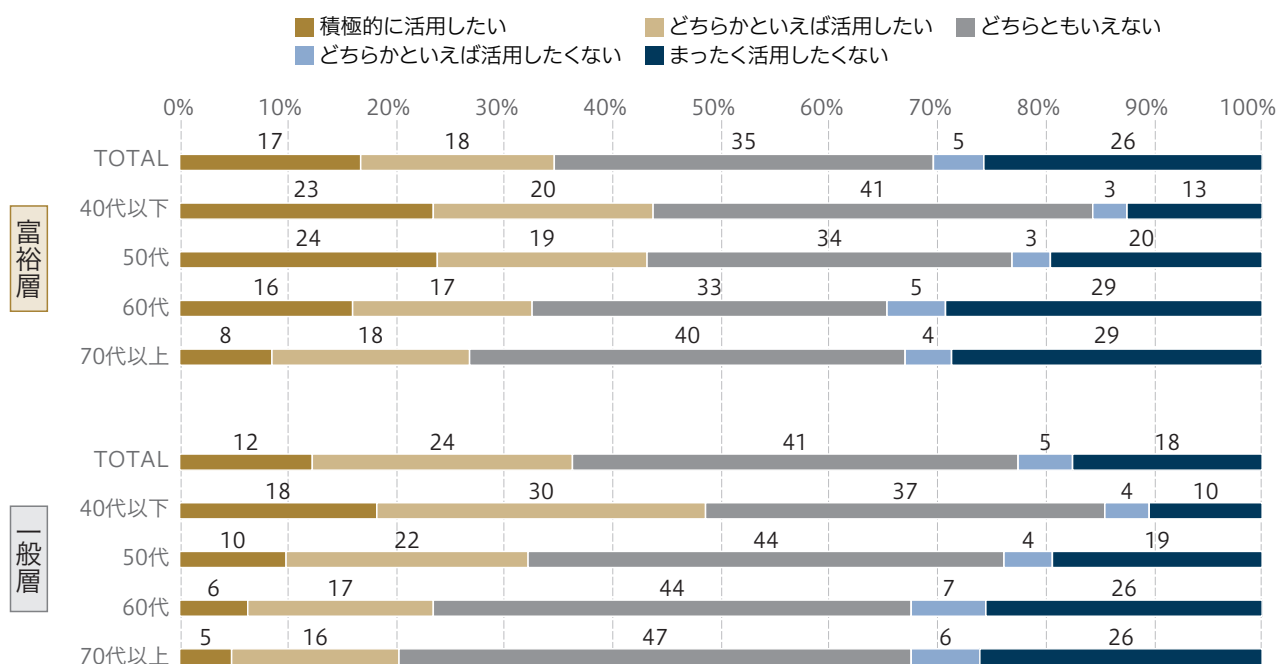
※制度の対象である0～17歳のこどもがいると想定してお答えください。

単一回答 NISA利用者 n=1,150

こどもNISAの活用意向を見ると、NISA利用者のうち「積極的に活用したい」「どちらかといえば活用したい」と回答した人は富裕層全体で3割強となった(図表61-1)。一般層と比較すると、富裕層ではNISA利用者における活用意向が相対的に高くないが、年代別で見ると、50代以上では一般層より富裕層の方が、活用意向が高い。

「Q25.こどもNISAの活用意向」の結果と同様、こどもNISAは、こどものための制度であると同時に、親や祖父母世代が制度の意義を理解し、長期的な資産形成の手段として位置付けることが前提となる。こどもNISAの利用拡大には、まずNISAの理解や利用経験が一定程度広がることが重要と考えられる。

図表61-1：こどもNISAの活用意向（富裕層）



44 こどもNISAは2026年度の税制改正により2027年1月より開始されることが決まった

Q62. 金融リテラシー・テスト(富裕層)

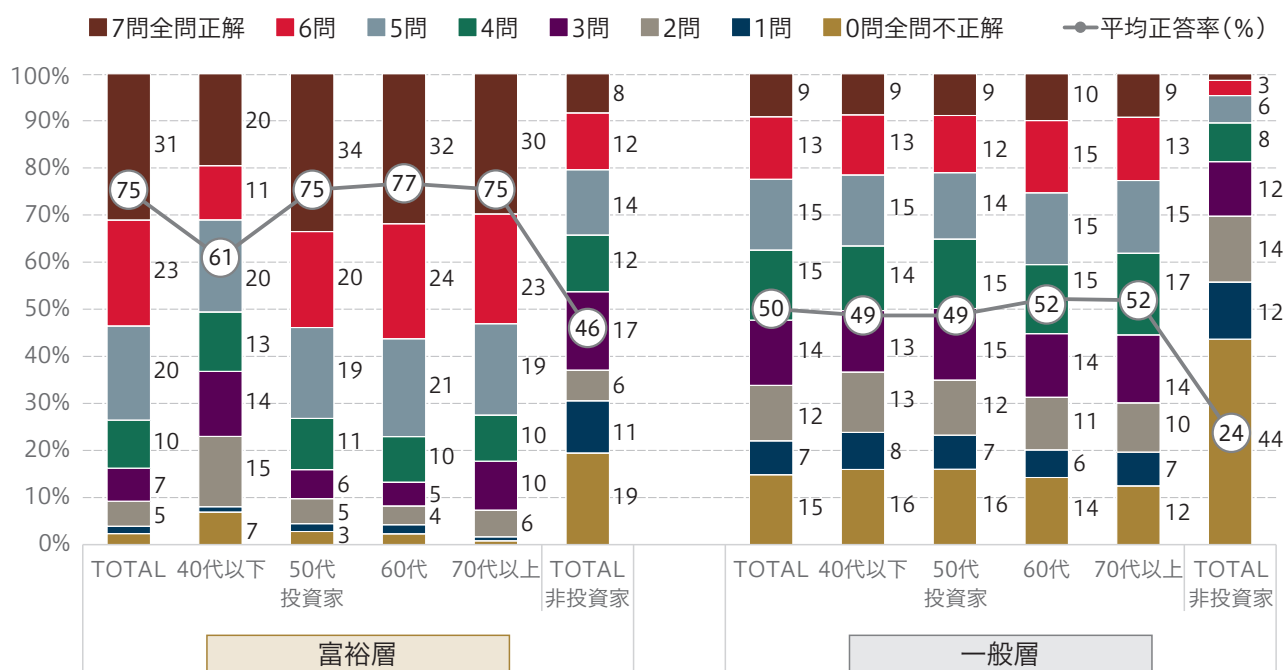
聴取項目は①金利 ②複利 ③インフレの定義 ④リスク・リターン認識
⑤分散投資 ⑥債券価格 ⑦住宅ローン(固定/変動)⁴⁵

単一回答 全体 n=1,641

金融リテラシー・テストでは、富裕層・投資家の平均正答率が75%、富裕層・非投資家が46%となった(図表62-1)。一般層と比較すると、投資家・非投資家のいずれも富裕層の正答率が高い。富裕層における投資家と

非投資家の差は30ポイント程度であり、一般層の投資家と非投資家の差(25ポイント)よりも大きい。富裕層は総じて金融リテラシーが高いが、富裕層間の金融リテラシー格差は大きいようだ。

図表62-1：金融リテラシー・テストの正答率(投資家・年代別)



45 設問文・聴取項目は「Q33.金融リテラシー・テスト」を参照

Q63. 投資（資産運用）に関する相談意向と相談したい相手（富裕層）

①あなたは、今後学校や勤務先、金融機関などが行う「金融経済教育」を受けたいと思いますか。また、投資（資産運用）について相談したいと思いますか。

- － 今後投資（資産運用）の相談をしたいと思う（有料）
- － 今後投資（資産運用）の相談をしたいと思う（無料）

②以下の項目について、あなたにあてはまるものをすべてお答えください。

- － あなたが今後投資（資産運用）について相談したい相手

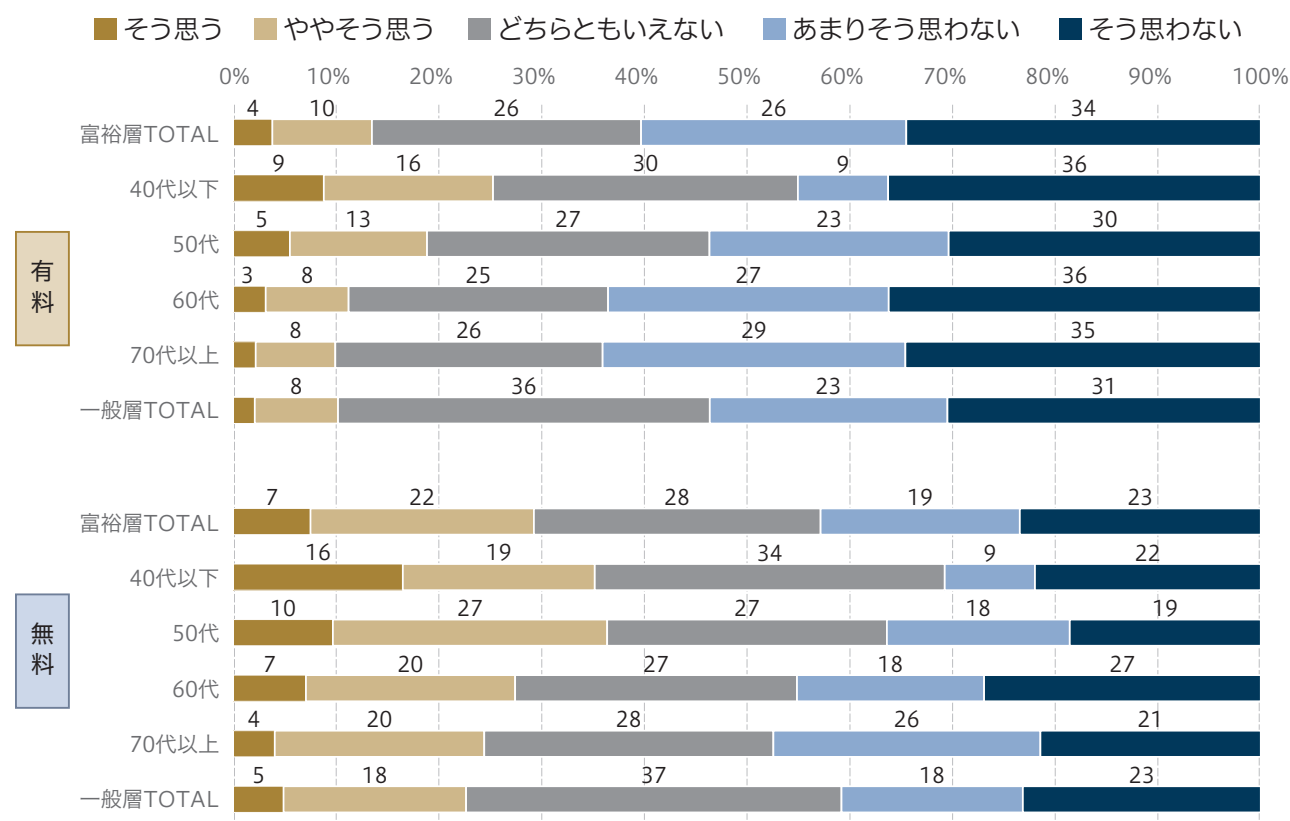
①単一回答 全体 n=1,641

②複数回答 投資（資産運用）の相談意向がある人⁴⁶ n=496

投資（資産運用）の相談意向について確認した。富裕層は無料であれば約3割の人が相談意向があると回答し、有料になるとその割合は1割強になる（図表63-1）。一般層と

同様、無料での相談意向が高く、年代別に見ると若い世代で相談ニーズがあることがうかがえる。

図表63-1：今後における投資（資産運用）に関する相談意向（富裕層）



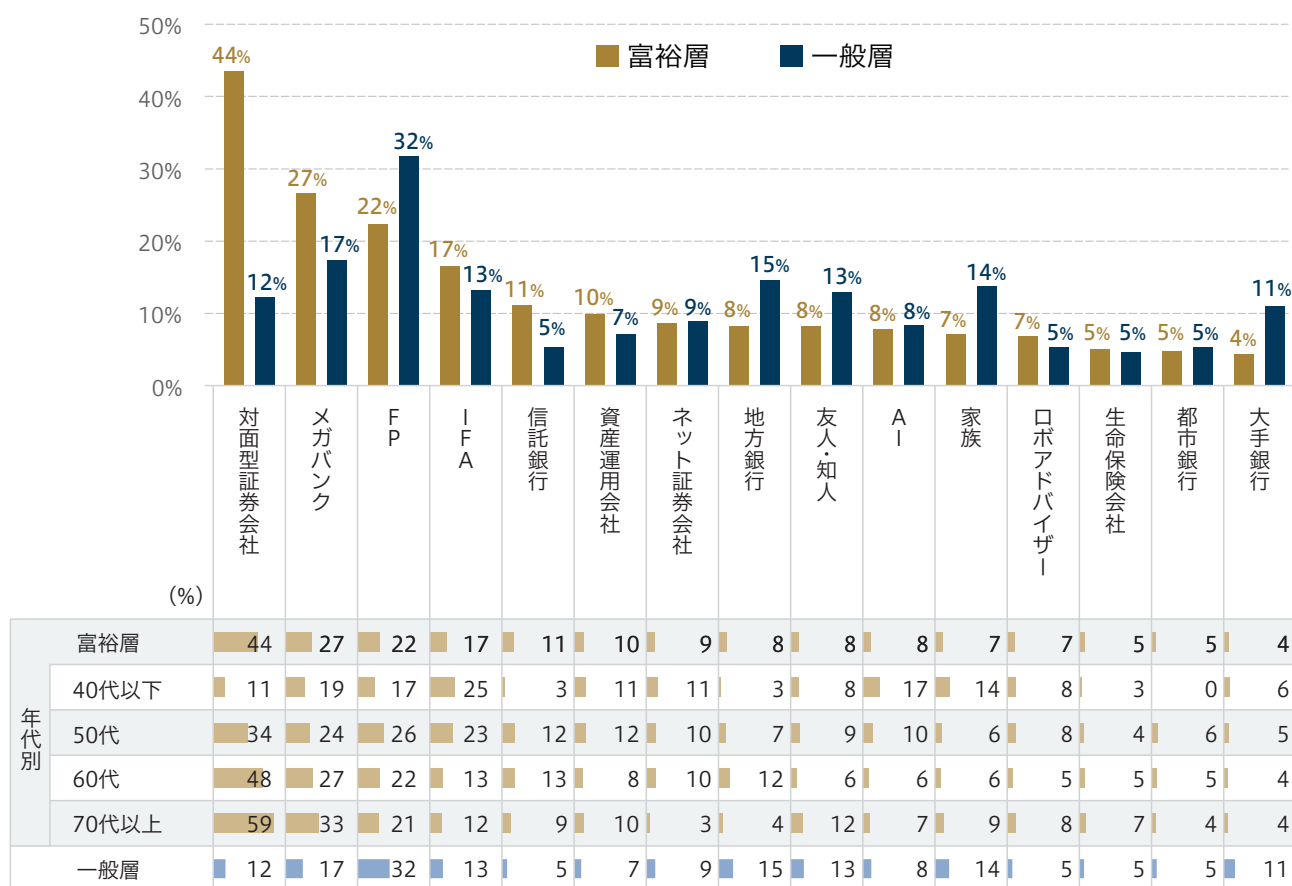
46 「投資（資産運用）の相談意向がある人」とは、設問①で「今後投資（資産運用）の相談をしたいと思う（有料）」または、「今後投資（資産運用）の相談をしたいと思う（無料）」のいずれかにおいて「そう思う」または「ややそう思う」と回答した人を集計

無料相談に比べて、有料相談の意向があまり高くない点について、専門的な助言に対するニーズは存在するものの、その価値や料金体系が十分に理解されていない可能性もある。今後、富裕層向けの相談サービスを拡充するうえでは、単なる無料相談の提供にとどまらず、専門的助言の内容や期待される効果、継続的なフォローの価値を明確に示すことが重要であるかもしれない。

相談したい相手については、「対面型証券

会社」という回答が最も多く、「メガバンク」「FP」が続く(図表63-2)。一般層では「FP」が最多、次いで「メガバンク」「地方銀行」が続くが、富裕層は「Q52. 投資(資産運用)」で現在最もよく利用している金融機関(富裕層)で「対面型証券」の回答が最も多かったことから、現在利用している金融機関が、そのまま相談相手としても想起されやすい状況がうかがえる。

図表 63-2：今後投資(資産運用)について相談したい相手(富裕層)



※相談したい相手は、回答割合の高かった15項目を抜粋して掲載

Q64. 投資（資産運用）について 今後相談したい内容（富裕層）

投資（資産運用）に関する相談内容について、あなたにあてはまるものを
すべてお答えください。

－ 今後投資（資産運用）について相談したい内容

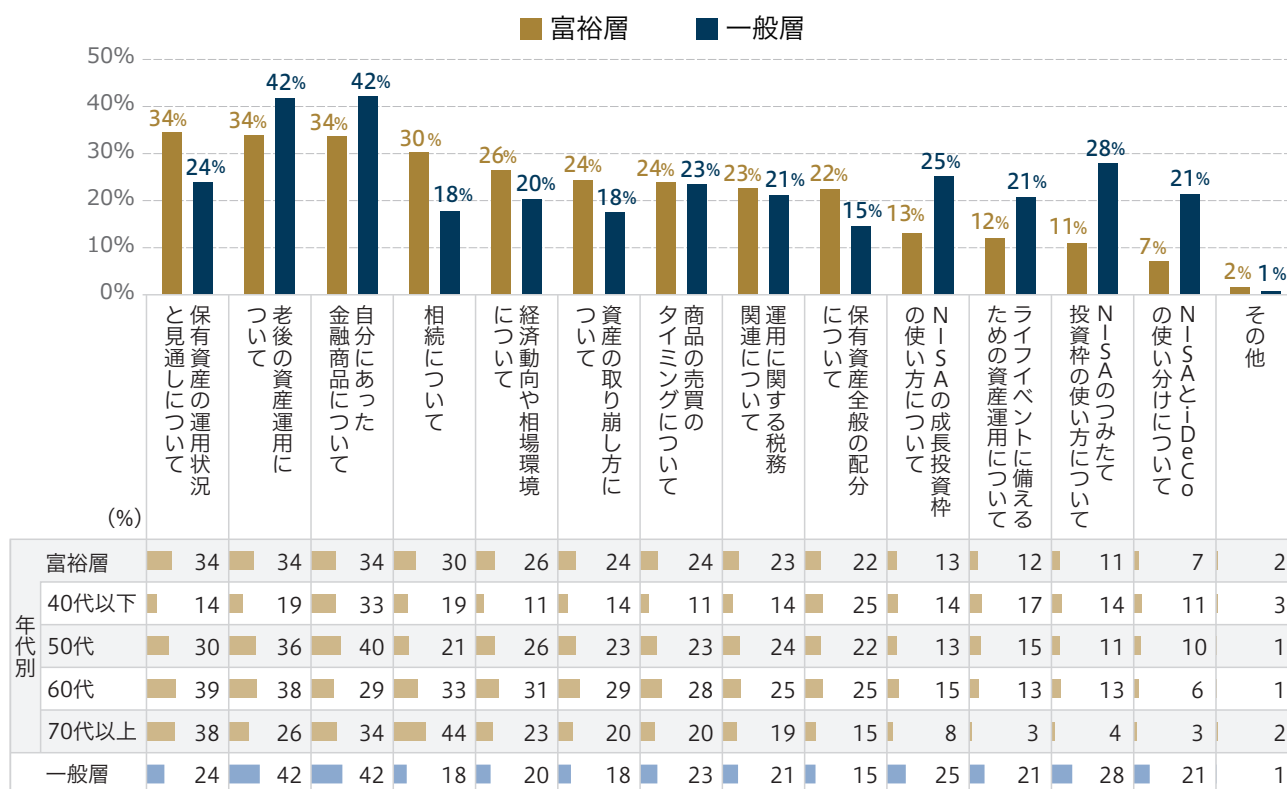
複数回答 投資（資産運用）の相談意向がある人 n=496

今後相談したい内容としては、「保有資産の運用状況と見通しについて」「老後の資産運用について」「自分にあった金融商品について」が最も多かった（図表64-1）。年代別で見ると、70代以上では「相続について」が最も多い。

一般層と比較して割合が高いのは、「相続について」「保有資産の運用状況と見通しについて」「資産の取り崩し方について」「保有

資産全般の配分について」「経済動向や相場環境について」などである。すでに資産形成ができているため、保有している資産をどのように管理・活用し、将来の生活や次世代への承継につなげていくかに関心が向いているようだ。資産全体を俯瞰した助言や、市場環境等の変化に応じた継続的なフォローへのニーズがうかがえる。

図表64-1：投資（資産運用）について今後相談したい内容（富裕層）



資産運用研究所について

資産運用研究所は、2020年に設立された資産運用領域専門のシンクタンクです。

当社が60年以上にわたり蓄積してきた資産運用に関する知識・経験や、グローバルなネットワークを活用し、資産運用における課題の一步先を見据えた調査・研究を通じて、日本および世界の資産運用業の健全な発展に貢献することを目指しています。

資産運用研究所サイトでは、20年以上もの調査歴を誇るInvestor Insights(意識調査)をはじめ、研究所の研究員が執筆したレポートや出版物情報を掲載しています。

資産運用研究所サイト



二次元コード



<https://www.nomura-am.co.jp/amrc/>

資産運用研究所レポート



<https://www.nomura-am.co.jp/amrc/reports/>

資産運用研究所Insights



<https://www.nomura-am.co.jp/amrc/amrc-insights/>

野村アセットマネジメントからのお知らせ

本書記載の指数の著作権等について

●「日経平均株価」は、株式会社日本経済新聞社によって独自に開発された手法によって、算出される著作物であり、株式会社日本経済新聞社は、「日経平均株価」自体及び「日経平均株価」を算定する手法に対して、著作権その他一切の知的財産権を有しています。また、「日経」及び「日経平均株価」を示す標章に関する商標権その他の知的財産権は、全て株式会社日本経済新聞社に帰属しています。株式会社日本経済新聞社は、「日経平均株価」を継続的に公表する義務を負うものではなく、公表の誤謬、遅延又は中断に関して、責任を負うものではありません。株式会社日本経済新聞社は、「日経平均株価」の構成銘柄、計算方法、その他「日経平均株価」の内容を変える権利及び公表を停止する権利を有しています。

■投資信託に係るリスクについて

投資信託は、主に国内外の株式や公社債等の値動きのある証券を投資対象とし投資元本が保証されていないため、当該資産の市場における取引価格の変動や為替の変動等により投資一単位当たりの価格が変動します。したがって投資家の皆様のご投資された金額を下回り損失が生じることがあります。なお、投資信託は預貯金と異なります。また、投資信託は、個別の投資信託毎に投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、ご投資に当たっては投資信託説明書(交付目論見書)や契約締結前交付書面をよくご覧ください。

■投資信託に係る費用について

(2026年9月現在)

以下の費用の合計額については、投資家の皆様がファンドを保有される期間等に応じて異なりますので、表示することができません。

■ご購入時手数料 上限3.85%(税込み)

投資家が投資信託のご購入のお申込みをする際に負担する費用です。販売会社が販売に係る費用として受け取ります。手数料率等については、投資信託の販売会社に確認する必要があります。

投資信託によっては、換金時(および償還時)に「ご換金時手数料」等がかかる場合もあります。

■運用管理費用(信託報酬) 上限2.222%(税込み)

投資家がその投資信託を保有する期間に応じてかかる費用です。委託会社は運用に対する報酬として、受託会社は信託財産の保管・管理の費用として、販売会社は収益分配金や償還金の取扱事務費用や運用報告書の発送費用等として、それぞれ按分して受け取ります。

*一部のファンドについては、運用実績に応じて報酬が別途かかる場合があります。

*ファンド・オブ・ファンズの場合は、一部を除き、ファンドが投資対象とする投資信託証券の信託報酬等が別途かかります。

■信託財産留保額 上限0.5%

投資家が投資信託をご換金する際等に負担します。投資家の換金等によって信託財産内で発生するコストをその投資家自身が負担する趣旨で設けられています。

■ その他の費用

上記の他に、「組入有価証券等の売買の際に発生する売買委託手数料」、「ファンドに関する租税」、「監査費用」、「外国での資産の保管等に要する諸費用」等、保有する期間等に応じてご負担いただく費用があります。運用状況等により変動するため、事前に料率、上限額等を示すことができません。

〈ご注意〉

上記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しております。費用の料率につきましては、野村アセットマネジメントが運用するすべての公募投資信託のうち、投資家の皆様にご負担いただく、それぞれの費用における最高の料率を記載しております。投資信託に係るリスクや費用は、それぞれの投資信託により異なりますので、ご投資をされる際には、事前によく投資信託説明書（交付目論見書）や契約締結前交付書面をご覧ください。

〈本書について〉

本書は参考情報の提供を目的として野村アセットマネジメントが作成したご参考情報です。投資勧誘を目的とした資料ではありません。本書は市場全般の推奨や証券市場等の動向の上昇または下落を示唆するものではありません。

本書は信頼できると考えられる情報に基づいて作成しておりますが、情報の正確性、完全性を保証するものではありません。

本書中の記載内容、数値、図表等は、当資料作成時のものであり、事前の連絡なしに変更されることがあります。

本書中のいかなる内容も将来の運用成果または投資収益を示唆あるいは保証するものではありません。

〈お申込みに際してのご留意事項〉

ファンドは、元金が保証されているものではありません。

ファンドに生じた利益および損失は、すべて受益者に帰属します。

投資信託は金融機関の預金と異なり、元本は保証されていません。

投資信託は預金保険の対象ではありません。また、登録金融機関が取り扱う投資信託は、投資者保護基金制度が適用されません。

お申込みにあたっては、販売会社よりお渡しする投資信託説明書（交付目論見書）の内容を必ずご確認ください。

（2026年9月作成）

商 号：野村アセットマネジメント株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第373号
加入協会：一般社団法人資産運用業協会／
一般社団法人第二種金融商品取引業協会

終わりに

最後までお読みいただき誠にありがとうございます。
ございます。

今回の調査では、投資家比率は前回調査から大きな変化はなかった一方で、20代・30代では投資家比率が上昇していることが確認されました。NISA制度の拡充を契機として、若年層を中心に投資を始め動きが広がっています。また、投資の目的として、引き続き老後資金の確保が多く挙げられる一方、インフレへの備えを意識する回答が2025調査より増加するなど、低金利・物価上昇の環境下で資産運用をより現実的な選択肢として捉える動きがうかがえる結果となっています。一方で、非投資家ではまだ投資意向が高くなく、資産形成に対する投資家との意識差がより一層広がっているようにも感じられます。

また、初めての試みとなる富裕層調査を実施いたしました。富裕層は、投資家比率が高く、投資信託を選ぶ際には、コストを意識していることが確認できました。税制メリットを活用しながら、保有資産を「増やす」だけでなく、「守る」「使う」「次世代につなぐ」という観点から資産運用を捉えていることがうかがえました。

本冊子が、資産形成の裾野拡大に向けて有益な情報となり、幅広い議論のきっかけとなれば幸いです。

最後に、本調査にご協力いただいたすべての回答者の皆さま、並びに制作に携わってくださった関係者の皆さまに心より感謝申し上げます。

2026年9月

野村アセットマネジメント株式会社
資産運用研究所



野村アセットマネジメント
資産運用研究所