

# NISA 未稼働層に見る課題（意識調査の結果より）

2026年6月24日

資産運用研究所 研究員 本間光

## 要約

- NISA 口座数および買付額はいずれも増加している一方で、口座を保有しながら実際の買付に至っていない未稼働層が一定数存在する。
- 金融庁の公表データでは、2024 年中に買付額が 0 円の口座が約 4 割確認された。意識調査でも、NISA 利用者のうち 2024 年の購入金額を 0 円と回答した人（未購入者）が一定割合おり、制度利用が必ずしも実際の買付につながっていないことが確認された。
- 意識調査における未購入者層をみると、「未購入者・投資家」は 60 代以上が多く、「未購入者・非投資家」は 20 代の比率が相対的に高い。また、NISA 口座を保有している金融機関が分からない人も多い。
- 未購入者層は NISA について一定の理解はあるものの、利用意向は必ずしも明確ではなく、「どちらともいえない」とする回答も多い。
- 「投資は資産形成において必要だと思う」といった意識は「購入者」と比べて弱く、投資の必要性や有効性を自分ごととして十分に受け止め切れていない可能性がある。
- 金融リテラシー・テストの正答率も高くなく、知識面・心理面の双方で、買付に踏み切るための納得感が不足している可能性があると思われる。
- 未稼働層が口座開設後に初回買付へ移行するためには、制度周知に加えて、具体的な行動につながる支援が必要である。
- 具体的には、口座開設後の段階的な案内、ライフイベントに応じた資金計画の提示、長期的な資産形成のイメージの共有、少額から始められることの明示などにより、きっかけと納得感の両方を提供することが重要である。

当資料は資産運用市場の内容を基に情報を開示することを目的として野村アセットマネジメントが作成したものです。投資勧誘を目的とした資料ではありません。当資料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。当資料に示された内容等は、当資料作成日現在の当社の見解であり、事前の連絡なしに変更されることがあります。当資料中のいかなる内容も将来の投資収益を示唆しないし保証するものではありません。また特定の銘柄の推奨や売買等を示唆するものではありません。

## I はじめに

### 1. 本稿の狙い

本稿では、NISA 口座を開設しているが、買付を行っていない層に着目し、その実態を明らかにすることを目的とする。2024 年から拡充された NISA（以下、新 NISA）は資産形成の手段として広く注目され、口座数・買付額ともに増加している。しかし、口座数・買付額の増加がそのまま利用の深まりを意味するわけではない。口座を保有しながらも買付に至っていない人が一定数存在しており、制度の普及状況を評価するうえで、こうした層の実態を把握する必要がある。

こうした問題意識のもと、野村アセットマネジメント資産運用研究所が実施した意識調査「Investor Insights 2025（投資信託）－投資信託に関する意識調査 2025－」の結果を用い、制度の理解、投資に対する認識、金融リテラシーの水準などを多面的に確認する。とりわけ、購入に至っていない背景には、NISA について一定の理解はあっても、投資を自分ごととして必要だと捉えられていないことが、行動へ進まない要因になっている可能性が高い。NISA を「知っている」段階から、実際に「始める」段階へ移行する際の障壁を明らかにし、今後の利用促進に向けた示唆を得ることを目指す。

なお、本稿では、NISA 口座を保有しながら 2024 年中に買付を行っていない層を「未稼働層<sup>1</sup>」と呼ぶ。ただし、野村アセットマネジメント資産運用研究所が実施した意識調査の文脈においては、2024 年の購入金額を 0 円と回答した

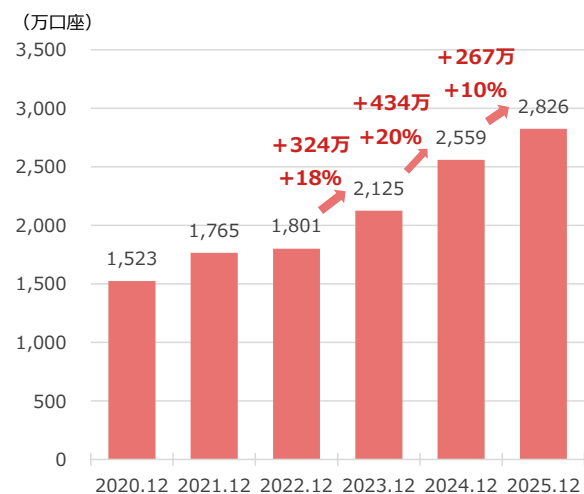
NISA 利用者を「未購入者層」あるいは「未購入者」と表記する。

## II NISA の現状の総括

### 1. NISA 口座数の推移

まず、NISA 制度の利用状況を確認する。NISA 口座数は 2025 年 12 月末現在で 2,826 万口座（速報値）となっており、2025 年の口座増加数は 267 万口座であった。これに対し、2024 年の口座増加数は 434 万口座、2023 年は 324 万口座であり、口座数そのものは拡大している一方で、増加幅は縮小していることが分かる（図表 II-1）。

図表 II-1 : NISA 口座数の推移



※いずれも年末時点。なお、2025 年 12 月末は速報値を使用（出所）金融庁「NISA 口座の利用状況に関する調査結果」（<https://www.fsa.go.jp/>）より野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

この背景には、新 NISA 開始に伴う話題性が、口座開設を後押ししたのだと考えられる。新 NISA の開始時には制度への関心が高まり、既存の投資家のみならず、これまで NISA を利用

<sup>1</sup> 「未稼働層」という言葉は、正しくは「NISA 口座での売買が一度もなく、残高が 0 円の人」を指すと考えられる。ただし、（後述もするが）本稿は新 NISA 初年度に着目しているため、2024 年中に買付額が 0 円の人、2024 年におけるつみたて投資枠、成長投資枠の残高は 0 円であるため、本稿では「未稼働層」と定義している

していなかった層にも口座開設の動きが広がったとみられる。ただし、制度開始時の注目が一巡するにつれて、口座開設の伸びも次第に落ち着いてきた可能性がある。

政府は、NISA 口座数を 2027 年末までに 3,400 万口座とする目標を掲げている。現状の増加ペースを前提とすれば、当該目標は達成可能とみられるが、今後さらに増加が鈍化した場合には、達成が難しくなる可能性もある。なお、2027 年に「こども NISA」が開始されれば、NISA 制度への関心が再び高まり、口座数の拡大につながることも期待されるが、引き続き注視する必要がある。

## 2. NISA 口座における買付額の推移

次に、NISA における買付額を確認すると、口座数以上の拡大傾向がみられる。NISA での年間買付額は、2025 年に 18.8 兆円（内訳は、つみたて投資枠 6.2 兆円、成長投資枠 12.6 兆円、いずれも速報値）と、2024 年の買付額 17.4 兆円を上回っている（図表 II-2）。

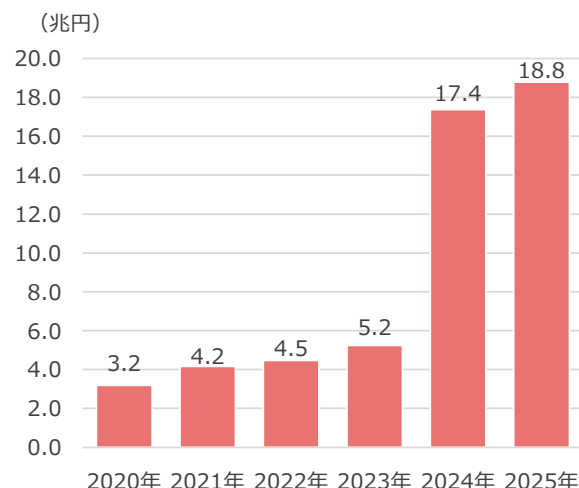
新 NISA では、年間投資枠が拡充したことや、つみたて投資枠と成長投資枠の併用が可能になったことが、買付額を押し上げた要因であったと考えられる。実際、2023 年の買付額は 5.2 兆円（内訳は、つみたて NISA が 1.7 兆円、一般 NISA が 3.5 兆円）であったのに対し、新 NISA 開始後の 2024 年以降は、買付額が 3 倍以上に拡大している。制度の拡充が家計の投資行動に影響し、NISA が資産形成の一手段として浸透しつつあることがうかがえる。

政府が 2027 年末までに買付総額を 56 兆円とする目標を掲げていたのに対し、2025 年 3 月時点で既にこの水準を達成している。したがって、買付額という観点に限れば、NISA 制度は

想定を上回る速度で拡大していると評価できる。

NISA の利用状況を総合すると、口座数・買付額のいずれも拡大基調にあるものの、その内実には差がある。すなわち、買付額は大きく伸びている一方で、口座数の増加は鈍化しつつあり、制度の裾野拡大と利用の深まりが同じ速度で進んでいるとは言い切れない。また、次章以降でみるように、口座開設後に実際の買付へ至っていない層が一定数存在することを踏まえると、NISA の普及を評価するうえでは、単なる口座数や買付総額だけでなく、実際に投資行動へ移行しているかどうかという視点が重要になる。

図表 II-2 : NISA 口座の年間買付額



※2025 年 12 月末は速報値を使用

（出所）金融庁「NISA 口座の利用状況に関する調査結果」より  
（<https://www.fsa.go.jp/>）野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

## III 新 NISA 開始以降、買付額が 0 円となっている人

### 1. NISA 口座での買付額が 0 円の人

金融庁「NISA 口座の利用状況に関する調査結果（2024 年 12 月末）」には、2024 年

における NISA での買付額分布が公表されている。その中で、買付額が「0 円」として集計されている層が 38%と、一定数確認される（図表 III-1）。この層は、つみたて投資枠、成長投資枠のいずれにおいても、2024 年中に買付を行っていない人たちである。つまり、新 NISA が始まった年である 2024 年中は、つみたて投資枠、成長投資枠ともに、残高が 0 円であったことを意味するであろう。

図表 III-1 : 2024 年中における未稼働層の割合

(%)	0円 (=未稼働層)	購入者
全年代	38	62
10歳代	58	42
20歳代	34	66
30歳代	29	71
40歳代	31	69
50歳代	33	67
60歳代	38	62
70歳代	52	48
80歳代以上	75	25

（出所）金融庁「NISA 口座の利用状況に関する調査結果」より  
 (https://www.fsa.go.jp/) 野村アセットマネジメント資産運用研究所  
 作成

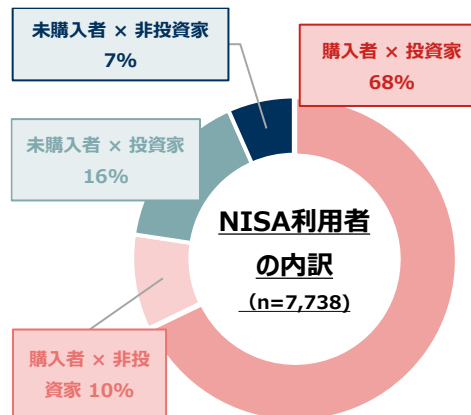
もっとも、買付額が「0 円」の層の中には、さまざまな人が含まれている可能性がある。例えば、旧 NISA で残高があるが 2024 年は買付を行わなかった人、保有資産を売却して現在は残高を持っていない人、購入のタイミングを見極めている人、あるいは NISA 口座の金融機関を変更するために買付を行っていない人などである。そのため、買付額が「0 円」であるからといって、直ちに「未稼働層」として一律に捉えることはできない。とはいえ、新 NISA 開始後の 1 年間に約 4 割の口座で買付がなかった点は、制度の利用実態を考えるうえで注目に値する。

重要なのは、NISA 口座の保有が直ちに買付行動を伴うわけではない点である。口座開設は制度との接点を持ったことを示すにすぎず、実際に買付を行うかどうかは別の問題である。したがって、口座数の増加や買付総額だけでは、NISA の利用実態を十分に把握することはできず、「未稼働層」に注目することには一定の意義がある。

## 2. 意識調査における未購入者層の存在

野村アセットマネジメント資産運用研究所が 2025 年 4 月に実施した意識調査「Investor Insights 2025（投資信託）－投資信託に関する意識調査 2025－」<sup>2</sup>（以下、2025 調査）でも、NISA を利用していると回答しているものの、つみたて投資枠・成長投資枠のいずれについても 2024 年の購入金額を「0 円（購入していない）」と回答した人（以下、未購入者）が一定数存在している（図表 III-2）。

図表 III-2 : NISA 利用者における、投資家・非投資家の内訳



（出所）野村アセットマネジメント資産運用研究所

NISA 利用者を「購入状況」×「投資家別」<sup>3</sup>で分類したところ、「未購入者・投資家」は

<sup>2</sup> 野村アセットマネジメント資産運用研究所「Investor Insights 2025（投資信託）－投資信託に関する意識調査 2025－」の詳細はこちら  
 (https://www.nomura-am.co.jp/amrc/opinion-survey/)

<sup>3</sup> 「投資家」とは、以下設問の②～⑩および⑩のいずれかに 1%以上と回答した人を集計し、「非投資家」とはそれ以外の人を集計  
 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

NISA 利用者のうち 16%、「未購入者・非投資家」は同 7%と、あわせて 23%が未購入者であった<sup>4</sup>。金融庁のデータと同様の層が存在しており、一定の未稼働状態であると確認される。

もっとも、未購入の理由は一様ではなく、投資経験の有無や年代などによって、様相は異なると考えられる。未購入者が買付に至っていない背景には、制度の理解不足、投資に対する心理的な距離感、あるいは行動を起こすきっかけの不足など、さまざまな要因が考えられる。したがって、次章では 2025 調査の結果をもとに、未購入者の属性や意識を確認し、購入者との比較を通じて、その実態を明らかにしていく。

## IV 意識調査の結果から見た NISA 未購入者層の実態

### 1. 未購入者層の全体像

本章では、2025 調査をもとに、NISA 未購入者の実態をみていく。先に、全体像を示しておく。「未購入者」を投資家・非投資家に分けると年代分布に差がある。また、NISA の理解度や利用意向があまり高くないことに加え、投資は「資

図表 IV-1：未購入者層の全体像

年代	未購入者	
	投資家	非投資家
年代	・60代以上が半数を占める	・20代が相対的に多い
NISA口座を保有している金融機関	・わからない人が比較的多い ・わかる人のうち「ネット証券」「店舗型証券」が多い	・わからない人が比較的多い ・わかる人のうち「ネット証券」「地方銀行、地方証券」が多い
NISAの認知・理解	・「理解している」は購入者と比べて低い	
NISAの利用意向	・「利用意向あり」は相応にあるものの、「どちらともいえない」が購入者と比較して高い	
投資（資産運用）に対するイメージ	・「資産形成に必要だと思う」「預貯金よりも資産を増やせるものだと思う」の割合が購入者と比べて低い	
金融リテラシー・テストの正答率	・購入者に比べれば低い、一定の正答率がある	・購入者に比べると低い

（出所）野村アセットマネジメント資産運用研究所

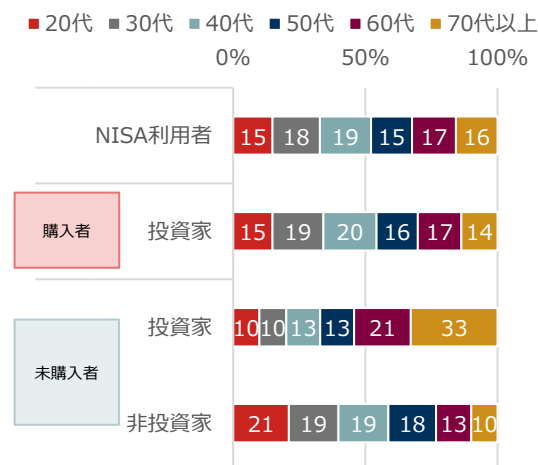
<sup>4</sup> なお、「購入者・非投資家」に分類される人は、2024年に購入したが調査時点では売却してしまった人などが該当すると考えられる。ただし、投資家を判別する設問と、NISAでの購入金額の設問が分かれていることもあり、意識上混在してしまった可能性がある。そのため、次章以降の分析からは「購入者・非投資家」を除外して考察する。

産形成に必要だと思う」「預貯金よりも増やせるものだと思う」といった意識も購入者に比べて低いようだ（図表 IV-1）。それぞれの項目について、次節から詳しくみていく。

### 2. 年代分布と利用金融機関

年代分布は、NISA 利用者では全年代が比較的均等に分布しているのに対し、「未購入者・投資家」では 60 代が 21%、70 代以上が 33%と、60 代以上をあわせて 5 割を超えている。また、「未購入者・非投資家」では、NISA 利用者と比べて 20 代の比率が相対的に高い（図表 IV-2）。

図表 IV-2：年代分布



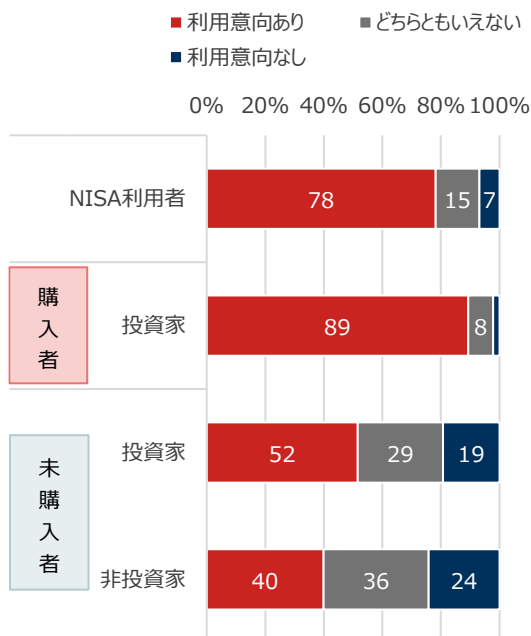
（出所）野村アセットマネジメント資産運用研究所



### 3. NISA の認知・理解と利用意向

制度の理解についてみると、「未購入者」では「詳しく知っている」「大まかに知っている」の割合が、「購入者」と比較して低い（図表IV-4）。ただし、「名前を聞いたことがある程度」の割合は相対的に高い。NISA 口座の開設時に制度の説明を受けたり、自ら調べたりしていたとしても、時間経過とともに理解が薄れていった可能性がある。もっとも、「未購入者」が NISA をまったく知らないわけではないようだ。

図表 IV-5 : NISA の利用意向



※「利用意向あり」はいずれかの枠で「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、「利用意向なし」はそれ以外の人を集計（出所）野村アセットマネジメント資産運用研究所

利用意向をみると、「未購入者・投資家」では約 5 割、「未購入者・非投資家」では約 4 割が「利用意向あり」であった（図表IV-5）。「未購入者」であっても NISA に対して前向きな姿勢を持つ人は多い。他方で、「どちらともいえない」の割合は「購入者」と比較して相対的に高く、今後

の利用について明確な態度を示しきれていない様子がうかがえる。

「未購入者・非投資家」は、投資経験がほとんどないと思われるため、市場変動に応じて自分の資産価値が変動する経験があまりないと考えられる。制度のメリットを理解していても、購入にはなお躊躇があるかもしれない。言い換えれば、制度への理解と実際の行動のあいだには、なお一定の隔りがあるものと考えられる。

### 4. 投資（資産運用）に対するイメージと金融リテラシー・テスト

続いて、投資（資産運用）に対するイメージをみると、「怖いものだと思う」については、「購入者」と大きな差はなかったが、「ギャンブルのようなものだと思う」は「未購入者」の方が相対的に高い。そして、「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」と回答した人の割合は、「購入者」と比べて「未購入者」では低い（図表IV-6）。

「未購入者」は投資に対して強く否定的というよりも、投資の必要性や有効性を自分ごととして十分に受け止め切れていないと考えられる。「未購入者・非投資家」は、NISA 口座を開設していること自体、投資に対して一定程度前向きであるが、投資を通じて資産が増える実感や、NISA を自分の資産形成の中に取り入れるべきだという意識は、まだ十分に形成されていない可能性がある。

最後に、金融リテラシー・テストの結果をみると、「未購入者」は「購入者」と比べて平均正答率が高くない（図表IV-7）。特に「未購入者・非投資家」では、正答数が 0 問～2 問の人が 7 割強を占める。

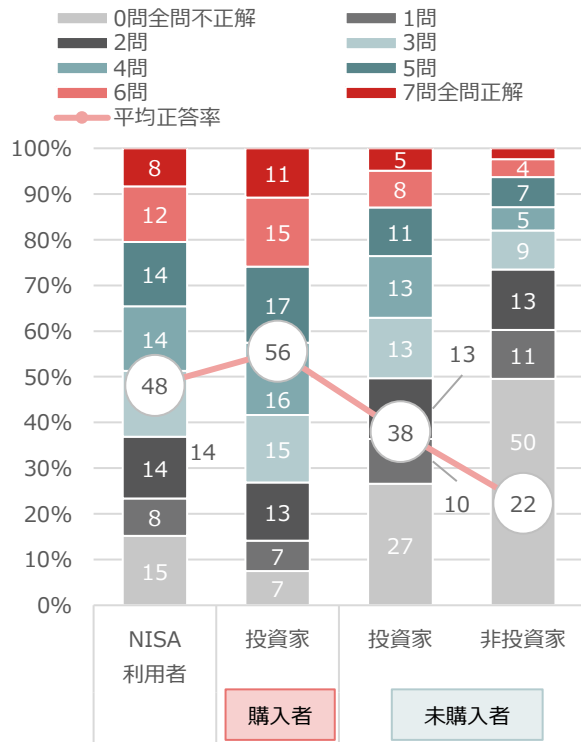
図表 IV-6 : 投資（資産運用）に対するイメージ

(%)		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
NISA利用者		82	77	69	40	48
購入者	投資家	85	84	76	36	47
未購入者	投資家	78	63	56	45	48
	非投資家	66	52	44	44	46

※図表の数値は「そう思う」または「ややそう思う」と回答した人を集計  
 (出所) 野村アセットマネジメント資産運用研究所

ということが「未購入者」の実態であると考えられる。

図表 IV-7 : 金融リテラシー・テストの正答率



(出所) 野村アセットマネジメント資産運用研究所

これまでの結果を踏まえると、「未購入者」はNISAに対する理解度や利用意向が一定程度あるものの、利用している金融機関がわからない人が多く、金融リテラシー・テストの正答率もあまり高くない。また、投資の必要性や有効性を自分ごととして十分に実感することができていないようだ。そのため、知識面・心理面の双方で、購入に踏み切るだけの納得感がまだ形成されてい

## V おわりに

本稿では、NISA 利用者の現状を確認したうえで、2024 年中に NISA で買付を行っていない「未稼働層」に着目し、その実態を確認した。「未稼働層」は、NISA 口座を開設していることから分かるように、投資そのものを完全に遠ざけているわけではない。しかし、現時点では、投資の意味や必要性を日常の判断に結びつける段階に至っておらず、購入に踏み切るだけの納得感が形成されていないと考えられる。つまり、「未稼働」の背景にあるのは拒否ではなく保留であり、制度を知っていることと、実際に始めることの間には距離があるようだ。

NISA 口座数の増加も重要であるが、稼働率を高めるために、制度の周知や口座開設の促進に加えて、購入を促す働きかけも必要になる。

購入の一步を踏み出す際に、「未稼働層」が抱く不安や迷いを軽減し、行動に移りやすい環境を整えることが重要であろう。たとえば、口座開設後に初回買付までの案内を段階的に行うこと、ライフイベントなど人生の節目に応じて今後必要となる資金計画の見直しを促すこと、長期的な資産形成のイメージを示すこと、そこに加えて、

月 1,000 円や 3,000 円といった少額から始められることを分かりやすく伝えることなどが考えられる。制度を「知っている」状態から、自分の行動として「始める」状態へ移るには、きっかけと納得感の両方が必要である。

今後は、口座開設者が実際の投資へ移行する際に、どのような点でつまづきやすいのかを明らかにし、それに応じた支援や情報提供のあり方を検討していく必要がある。NISA 口座開設後の利用実態まで捉え、NISA の実効性を高めることができれば、資産形成の裾野がより広がっていくものと思われる。

## 野村アセットマネジメントからのお知らせ

### ■ ご注意

下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。

### ■ 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

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。

2026年6月現在

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)》	投資家は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。

投資信託の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のうえ、ご自身でご判断下さい。

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