

金融商品の若者へのアピール比較

九州産業大学
商学部
商学科

田川友基

担当教員：平川幹和子

目次

第1章 はじめに.....	1
第2章 若者向け金融商品.....	4
2.1 金融商品とは.....	4
2.2 金融商品に関するサービス.....	7
2.2.1 投資商品を扱う取引口座について.....	7
2.2.2 株式の取引について.....	8
2.3 若者が持つ株取引の意識調査.....	8
第3章 金融商品の若者へのアピール比較について.....	13
3.1 金融機関のアピール調査.....	13
3.2 貯蓄商品の若者へのアピールと若者の実態.....	13
3.3 投資商品の若者へのアピールと若者の実態.....	16
3.4 保険商品の若者へのアピールと若者の実態.....	18
第4章 まとめ.....	20
引用・参考文献.....	22

第 1 章

はじめに

収入は、大きく分けて二種類に分類される。時間を費やして働き収入を得ることを労働収入または勤労所得という。一方、時間を費やすことなく収入を得ることを不労収入または不労所得という。日本学生支援機構^[1]の調査では大学生の 7 割が、ベネッセ教育総合研究所^[2]の調査では大学生の 6 割が、モッピージョブの実態調査^[3]では大学生の 5 割が、アルバイトをしているという結果が出ている。このように、アルバイトをしているという大学生は約 6 割にもものぼる。それに対して不労収入を得ようとしている大学生はほとんどいない。本来、大学生は時間を労働ではなく勉学に費やすべきであるにもかかわらず、主たる収入を労働収入に頼り、不労収入を得ることを考えていない。なぜ、大学生は不労収入を得ることを考えようとししないのか。不労収入は、例えば不動産投資や株式投資、ウェブサイトの広告料、印税などが挙げられる。ではなぜこのような収入を得る行動が必要なのだろうか。

将来、私たちが就職して働いているとする。この時、労働収入しか得ていないとすると、もしリストラや病気などで急に働けなくなり収入がなくなった場合どうなるだろうか。図 1 に示すように、労働収入が完全に途絶え、生活の機能が停止し、困窮するリスクが考えられる。

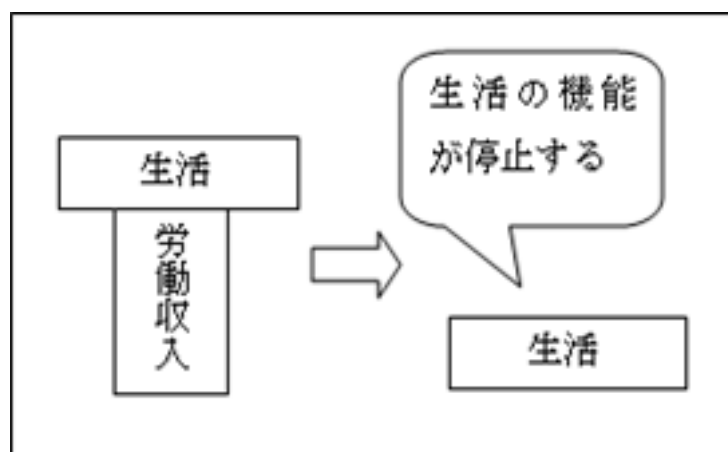


図 1 労働収入のみの場合

次に、労働収入以外に不労収入がある場合を考えてみる。図2に示すように、労働収入が完全に途絶えても、不労収入があれば収入を補うことができ、生活が持続できるのではないだろうか。

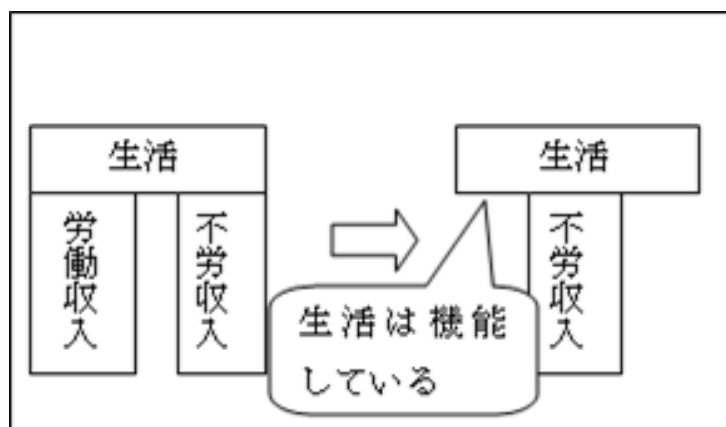


図2 不労収入と両立している場合

このように、労働収入を得ながら不労収入を得ることは、リストラや病気に対するリスク対策だけではなく、健康な状態においても生活を安定させ、より豊かな生活を送る手段にもなる。

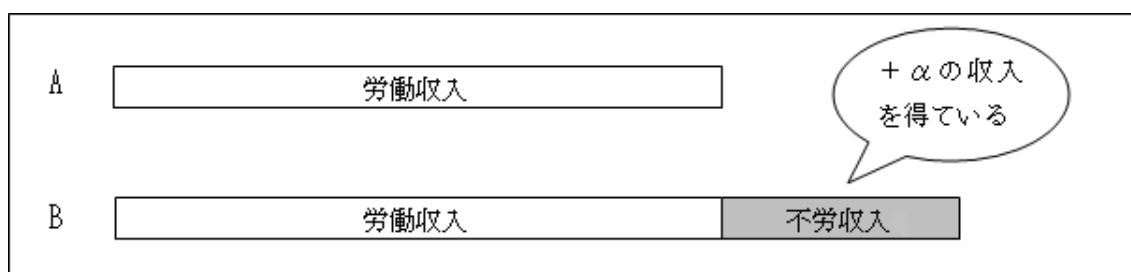


図3 AとBの収入の差

図3に労働収入のみ収入を得ているAさんと、Aさんと同賃金ながら不労収入を両立して収入を得ているBさんの収入の比較を示す。二人は同じ時間働いて、まったく同じ給料をもらっている。しかし、労働収入と不労収入の両立を行っているBさんは、さらに収入を得ているのである。このように不労収入を得る利点は、将来の自分自身に対するリスク低減ができることと収入の増加である。私たち大学生は卒業後、就職し、結婚するのが一般的である。この場合、妻となる人物は、外で働くよりは家にいて子育てに専念してもらう方が理想的である。そのため、夫となる人物が十分な収入を得ることが望ましい。また、子供には教育費が、家を買うには住宅費が掛かる。さらに老後の生活のために

は老後資金が必要である。教育資金・住宅資金・老後資金は三大資金と呼ばれるものであるが、私たち大学生はそんなことなどほとんど気にしていない。そのくせ、いざそれらの資金が必要になって慌てるのである。

この三大資金は、私たち若者が生活をしていくために必ず必要である。それであれば、将来の準備として、労働収入と不労収入の両立によって対策を打つべきである。そのためにも、若いうちからの資産形成を行うことが必須である。これは若いうちから始めることが中高年から始めるよりも優位である。

基本的に、社会において三大資金を準備する時に考えられるのは、労働収入からの預貯金である。また、住宅ローン、教育ローンや奨学金などの借金も選択肢の一つとされている。しかしながら労働収入からの預貯金は、利率が低く、原資以上の期待はできない。さらに、ローンや奨学金は利子をつけて返済しなければならず、借りた金額以上を返済することになる。これらの状況をサポートするために、金融機関には財形貯蓄、こども保険、個人年金保険といった金融商品がある。しかし、これらの商品を大学生はまったく知らないと言っていだらう。

では、なぜ若者がこのような金融商品の存在を知らず、利用しないのか。そこで私は、これらの金融商品が私たちのような若者をターゲットにしているのかどうか、また、それらが若者に対してどういうアピールをしているのか、調査を行うことにした。また、その結果から、若者がなぜ不労収入を得る行動を起こさないのかを考察し、今後、どうすれば金融商品を利用して不労収入を得ようという考えに至るのかを考えていく。

第2章

若者向け金融商品

2.1 金融商品とは

金融商品とは、金融機関が提供する商品のことである。金融商品と一言でいってもその商品は様々な種類がある。代表的な商品には、預貯金、投資信託、株式、債券、保険などがある。これらの金融商品を購入することで、出資者は利子や配当、分配金や将来のリターンを得ることができる。金融商品を購入するのに年齢は関係ないが、未成年の場合は保護者の承認が必要である。そのため、大学生でも資産運用は可能である。

金融商品を買う場合、考えなければならないことの中に「安全性」、「流動性」、「収益性」の3つがある。これらは次の通りである。

- **安全性**

元金や利息の支払いについての確実性を表す。元金・利息の保証がされている商品ほど安全性が高い。

- **流動性**

どのくらい自由に現金化できるかの換金性を表す。必要なタイミングに応じて自由に換金できるほど流動性が高い。

- **収益性**

購入した商品の運用利益がどれほど上がるかという利殖性を表す。より多くの収益を得るほど収益性が高い。

収益性が高く安全性も高いという金融商品は、ほとんど存在しない。したがって、運用目的や運用期間に合わせて、「安全性」「流動性」「収益性」に優先順位をつけ、用途に合わせて金融商品を選ぶことが重要である。金融商品には人々の暮らしにおいて密接にかかわるものが多数存在する。その中から若者が利用しやすく、なおかつ将来のリスク管理へとつながると考えられる「貯蓄商品」、「投資商品」、「保険商品」について説明する。なお、各金融商品の説明については、ふくろう教授の投資信託ゼミナール「ケース3 金融商品の種類は？」^[4]、iFinance 金融情報サイト「金融商品ガイド」^[5]、FP2級集中講座(2015～16年版)^[6]を参照した。

① 貯蓄商品・・・安全性：高い、流動性：やや高い、収益性：やや低い

(ア)預金（銀行で扱っている貯蓄商品）

- 普通預金（安全性：高い、流動性：高い、収益性：低い）
期間の定めがなく、いつでも預入や引出しが自由にできる預金。
- 貯蓄預金（安全性：高い、流動性：高い、収益性：やや低い）
一定額以上の残高を保てば、普通預金より好利回り。
- 定期預金（安全性：高い、流動性：やや高い、収益性：やや低い）
一定期間払い戻しをしないことを条件に、普通預金より好利回り。
- 仕組預金（安全性：やや高い、流動性：高い、収益性：やや低い）
金融派生商品(デリバティブ)を組み込んだ預金商品の総称。
- 定期積金（安全性：高い、流動性：やや低い、収益性：やや高い）
定期的に掛金を払い込み、満期日にまとまった給付契約金を受け取れる積立型商品。

(イ)貯金（ゆうちょ銀行で扱っている貯蓄商品）

- 通常貯金（安全性：高い、流動性：高い、収益性：低い）
ゆうちょ銀行が提供する、いつでも預入や引出しが自由にできる商品。
- 定期貯金（安全性：高い、流動性：やや高い、収益性：やや低い）
あらかじめ預入期間を指定して預け入れる固定金利商品。
- 定額貯金（安全性：高い、流動性：低い、収益性：やや高い）
預入日から6ヶ月後は払い戻し自由。半年複利。

(ウ)信託（信託銀行で扱っている貯蓄商品）

- 金銭信託（安全性：高い、流動性：高い、収益性：低い）
預入機関や時期を自由に設定できる商品。
- 個人年金信託
（安全性：高い、流動性：やや高い、収益性：やや低い）
金銭信託や貸付信託を利用して、老後の生活資金等を準備する信託銀行の商品。

② 投資商品・・・安全性：低い、流動性：やや高い、収益性：高い

(ア)債券（国や企業が、投資者から提供された資金の証として利息の支払いや元本の保証を約束して発行する証書）

- 国債（安全性：やや高い、流動性：やや高い、収益性：やや低い）
国が財政上の必要に応じて発行する債券で、利子および元本の償還を行うため信用力が高く、流通量が多いため換金性にも優れる。
- 地方債（安全性：やや高い、流動性：やや高い、収益性：やや低い）
地方公共団体が発行する債券。通常、債務の返済が一会計年度を越え

て行われる。

- 普通社債（安全性：やや低い、流動性：やや低い、収益性：やや高い）
企業が予め約束した利回りを投資家に支払う固定金利の債券。利率は企業の信用力や発行時期の環境で変わる。一般的に満期まで持てば元本保証される。

(イ)投資信託（不特定多数の投資家から集めて1つにまとめたものを専門家が運用し、得た利益を投資家に分配する金融商品。1口1万円以下の少額から投資が可能。）

- MRF（安全性：やや低い、流動性：高い、収益性：やや高い）
証券総合口座用ファンドとして導入された追加型公社債投資信託。ペナルティ無しで解約が可能。
- MMF（安全性：やや低い、流動性：やや高い、収益性：やや高い）
短期の金融商品を中心に運用するリスクの少ない安定した運用が特色。購入後30日未満に解約した場合、所定の信託財産留保額が差し引かれる。
- 中期国債ファンド
（安全性：やや低い、流動性：やや高い、収益性：やや高い）
中期国債を中心に運用。「MMF」とほぼ同じ特徴を持っている。
- 公社債投信
（安全性：やや低い、流動性：やや低い、収益性：やや高い）
証券会社の安定利回り商品の代表格。
- 上場投資信託
（安全性：やや低い、流動性：やや低い、収益性：やや高い）
「ETF」とも呼ばれ、証券取引所に上場し、取引されている投資信託。
- 株式投資信託
（安全性：やや低い、流動性：やや低い、収益性：やや高い）
「株式ファンド」とも呼ばれ、株式に投資可能なすべての投資信託。
- ファンド・オブ・ファンズ
（安全性：やや低い、流動性：やや低い、収益性：やや高い）
投資信託に投資する投資信託であり、複数の投資信託を適切に組み合わせてひとつにまとめたもの。

(ウ)株式（株式会社における出資者の持分を表示した出資証券そのものを株式という。）

(エ)コモディティ（商品に対しての投資商品）

- 商品先物取引（安全性：やや低い、流動性：低い、収益性：高い）
将来の一時期に貴金属・非鉄・農産物・エネルギーなどの商品を受

け渡しすることを約束して、その価格を現時点で決める取引。

③保険商品・・・安全性：高い、流動性：低い、収益性：やや低い

(ア)生命保険（契約対象者の将来のリスクを考慮した保険商品）

- 終身保険（安全性：高い、流動性：低い、収益性：やや低い）
一生涯の死亡保障を確保できる保険。
- 養老保険（安全性：高い、流動性：低い、収益性：やや低い）
満期になると満期保険金が受け取れる保険。
- 個人年金保険（安全性：高い、流動性：低い、収益性：やや低い）
老後に年金として受け取れる保険。
- こども保険（安全性：高い、流動性：やや低い、収益性：やや低い）
子どもの養育期間中に祝金や満期保険金を受け取ることができる保険。

(イ)損害保険（病気やケガ、不慮の事故などにより被った損害を補填することを目的とした保険商品。）

- 所得補償保険
（安全性：高い、流動性：低い、収益性：やや低い）
病気・ケガなどによって就労不能状態となった場合の所得を補償する保険。就労不能状態であれば入院の有無に関係なく保険金が支払われる。

このように金融商品には様々なタイプが存在する。詳細を把握するのに手間と時間はかかるだろうが、概要を理解することで目的に合致した金融商品を利用することで不労収入を得ることができる。

では、これから若者が利用していくべき金融商品の中からさらに利用方法や種類を詳しく調査していく。

2.2 金融商品に関するサービス

金融商品を買うためには、いろいろな手続きが必要となってくる。貯蓄商品においては、銀行等に口座を開く必要がある。投資商品においては、証券会社等に口座を開く必要がある。保険商品においては、保険会社との契約が必要となる。ここでは、投資商品の売買について詳しく述べる。

2.2.1 投資商品を扱う取引口座について

証券会社には次のような口座がある。

- 証券総合口座
証券会社が個人の顧客向けに提供する、顧客の資産を一元管理する機能を

備えた口座。「貯める」、「殖やす」、「使う」といった機能がある銀行の総合口座の証券版。

- NISA 口座
NISA(少額投資非課税制度)の専用口座。20 歳以上の日本国内居住者が対象のサービス。
- ラップ口座
金融機関が顧客と投資一任契約を締結し、顧客の資産運用や管理、投資アドバイスなどの金融サービスを提供する口座。

2.2.2 株式の取引について

通常、株式の取引は単元株で行われる。1 株、100 株、1000 株などがあり、企業によって違う。例えば、1 株 2,000 円の株があった場合、単元株が 1000 株だとすると、手数料を含まず必要な金額は 2,000,000 円となる。1 株 2,000 円であれば手が出せるが、200 万円は学生や社会人になりたての者にとってとても買える金額ではない。しかしながら、このような場合に活用できるシステムがある。それがミニ株や単元未満株取引である。証券会社によって呼び名が違い、SBI 証券では S 株と呼ばれている。以下に単元未満の取引を示す。

- 株式ミニ投資（安全性：低い、流動性：高い、収益性：高い）
「ミニ株」とも呼ばれ、通常の単元株式数の 10 分の 1 の単位で売買できる株式取引。
- 単元未満株取引（安全性：低い、流動性：高い、収益性：高い）
証券取引所で取引できる最低単位の「単元株」に満たない単元未満株を売買できるサービス。通常に比べて少ない資金で行える。
- 株式累積投資
（安全性：やや低い、流動性：やや低い、収益性：やや高い）
自分が選択した株式を毎月一定額ずつ購入していく株式取引。

2.3 若者が持つ株取引の意識調査

金融商品において株取引はハイリスクハイリターンな商品である。理解を深めれば、多大な収益を望めるだろう。では、若者にとって、株取引はどれほど認知され、利用されているのかを調査した。

平川ゼミナールでは、2015 年 10 月 27 日～11 月 9 日に九州産業大学の学生に対して株取引についてのアンケートを行った。学年・学部問わずに行った結果、有効回答数 237 件を得た。以下に結果を示す。

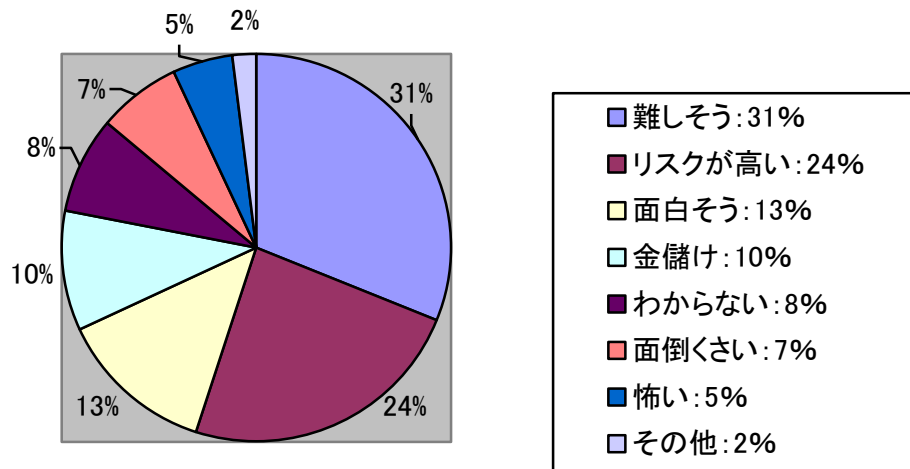


図1 株の印象

図1は、「株の印象」について聞いた結果である。この設問は株取引利用の経験有無にかかわらず、若者にとって株取引に対しての印象がどの程度のものか調査するためのものである。回答を見ていくと、「難しそう」「わからない」といった知識不足や「リスクが高い」「怖い」といったリスクに対する恐怖がうかがえる。つまり、過半数の学生が株取引に対してマイナスなイメージを持っていることがわかった。しかし、少数意見ではあるが、「面白そう」という興味関心を示す回答を行った学生も存在した。このことから、難しくてわからないといった回答者も知識を得てやり方さえわかれば株取引を始めるかもしれない可能性が出てきた。

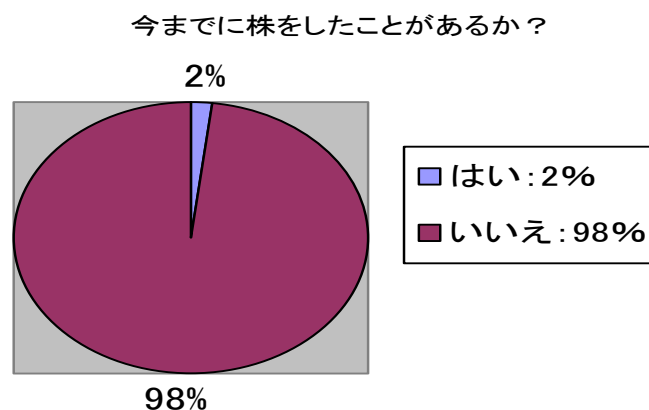


図2 いままでに株をしていますか？

図2は、株取引の経験の有無について問うた設問である。これを見ると、株取引をやったことがある者がほとんどいないことがわかる。

これらの結果から、株取引をした経験がまったくない学生は非常に多いという現状が明らかになった。

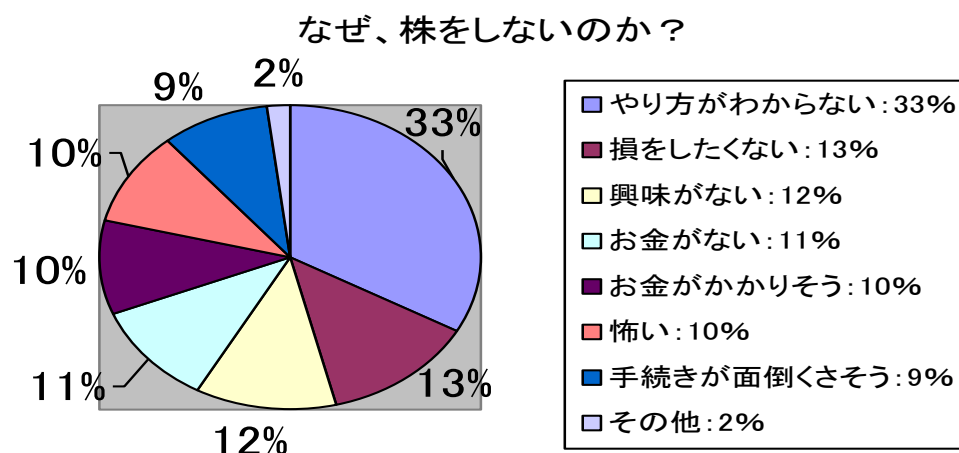


図3 なぜ、株をしないのか？

図3は、株取引の経験がまったくない学生に「なぜ株をしないのか？」と尋ねた回答である。取引経験のない学生が大多数なため、「株の印象」の設問と似通った回答だが、「やり方がわからない」といった知識不足な面や、「損をしたくない」「お金がかかりそう」などのリスクに対するマイナスイメージが読み取れる。また、「興味がない」「手続きが面倒くさそう」といった回答は株取引に対する意欲が少ないことになる。そして「お金がない」という回答を行った学生は上手く収入と支出のやりくりができていないのだと考える。

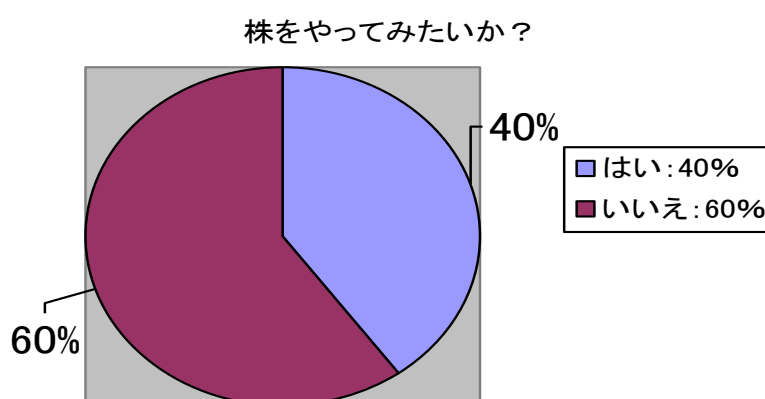


図4 株取引をやってみたいか？

図4は、「株をやってみたいか」という問いに対する回答である。株取引の経験がない学生の過半数は、そもそも株取引に興味がないという結果が出た。こ

これは非常に由々しきことである。

以上のように、九州産業大学の学生の株取引への意識が低いことがわかった。そこで今度は、資金と時間が比較的少ない若者が利用しやすい金融商品のひとつである投資信託の保有状況と認知状況を調査し、日本における若者の投資状況を探ってみた。

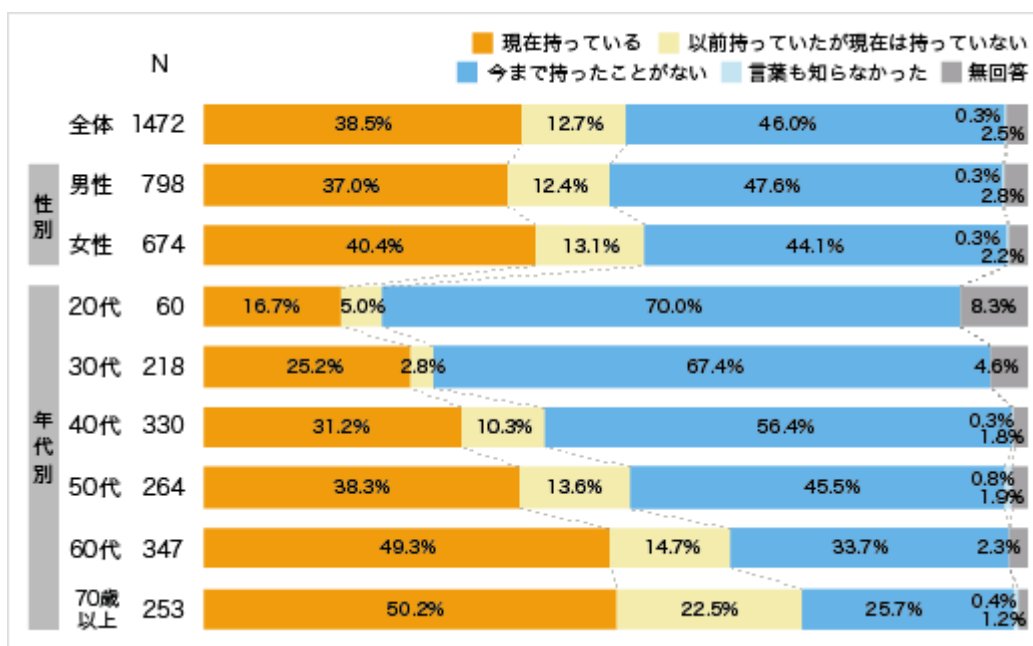


図5 投資信託の保有状況（平成24年）

図5は、一般社団法人投資信託協会が調査した「投資信託を含む金融商品関心層対象の全国調査結果【2012年調査結果の概要】」^[7]にある投資信託の保有状況である。保有状況において「持っている」「以前持っていたが現在は持っていない」を合わせた数は、20代が21.7%、30代は28%とかなり少ない。また、同調査での投資信託の認知状況の結果では、「よく知っている」「大体は知っている」を合わせた数が、20代は40%、30代は44%であったことを考えると、知っているでも行動に移す若者が少ないことがわかる。

図6は富士通総研「個人利用者向けアンケート結果に見る若者世代の金融商品・サービス利用状況」^[8]である。これを見ると10代20代の若者の資産が、ほとんど貯蓄商品で占められていることがわかる。

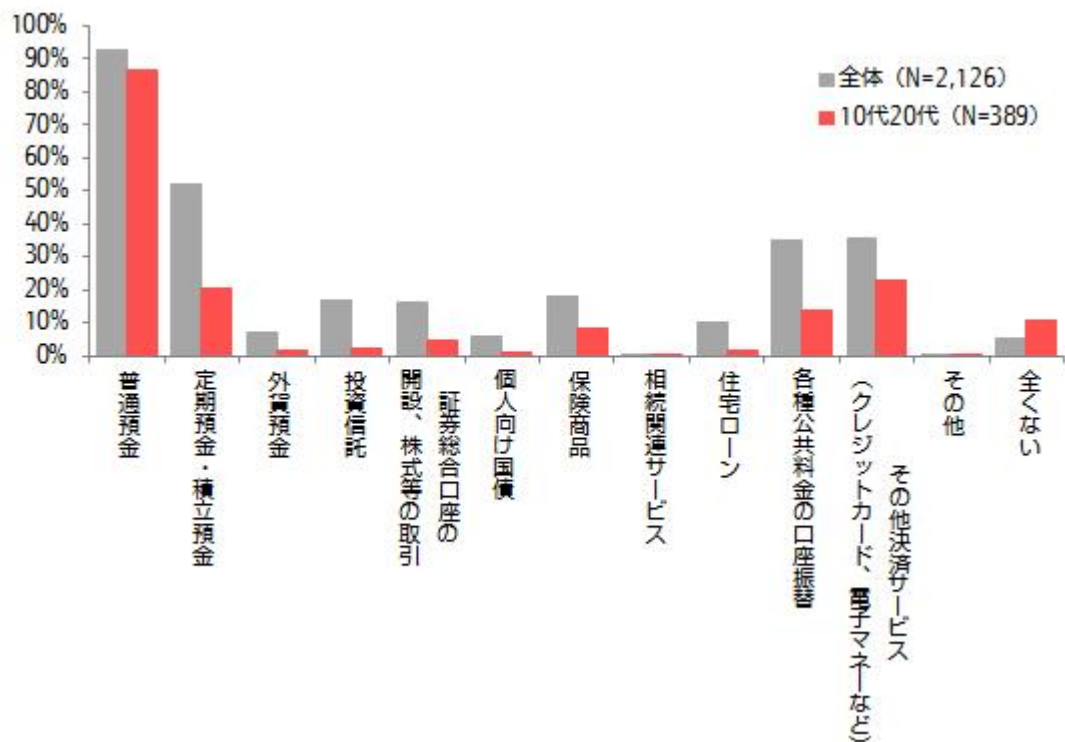


図6 金融商品・サービスの利用経験

以上のことから、若者のほとんどは株取引に対して知識不足であること、リスク・損害を恐れるといったマイナスなイメージを持っていることがわかった。株取引は投資金がかかるため、敬遠しがちなのかもしれない。しかし、投資金と時間が比較的にかからない投資信託の保有状況・認知状況を調べた結果、20代・30代の若者のほとんどが知識を持っていても利用しようという意思がないことがわかった。また、金融商品・サービス利用状況において10代・20代の若者は普通預金といった貯蓄商品以外の利用者がほとんどいないことも明らかになった。

第3章

金融商品の若者へのアピール比較について

3.1 金融機関のアピール調査

若者が金融商品を利用して不労収入を得ることに意欲的ではない要因を探るため、金融商品を取り扱う企業が若者に対してどのようにアピールしているのか調査した。調査は、貯蓄商品については「ゆうちょ銀行^[9]」、投資商品については「野村証券^[10]」、保険商品については「ソニー生命保険^[11]」の公式サイトで行った。

3.2 貯蓄商品の若者へのアピールと若者の実態

図7はゆうちょ銀行のサイトの「資産運用(投資が必要なワケ)」、図8は「資産運用(早めにスタート)」のページである。将来のリスクや三大資金について説明していた。

資産運用 >

- 投資信託 -
- 投資信託 >
- NISA >
- 知る・学ぶ >
- 商品をさがす >
- 購入・換金する >
- よくあるご質問 >
- お申込みに際しての留意事項 >
- 投資信託用語集 >
- 投資信託関連リンク >
- 変額年金保険 >
- 国債 >
- 確定拠出年金 >

投資が必要なワケ

投資が必要なワケ > [早めにスタート](#) > [投資のミリオク](#) > [リスクとリターン](#) > [リスクの抑え方](#)

ゆとりある人生を送るために、ますます資産運用の必要性が高まっています。

年金だけでは「ゆとり」はムズカシイようです。

ゆとりある老後を夫婦のモデルケースで試算すると、公的年金に加えて毎月15万円程度のお金が必要のようです。

● 60歳のサラリーマン夫婦のゆとりあるセカンドライフケース (20年間分)

項目	金額
ゆとりある生活 (月額)	36.5万円
ゆとりある生活 (20年間分)	約8,760万円
公的年金収入 (月額)	23.1万円
公的年金収入 (20年間分)	約5,544万円
不足分	3,216万円

出所：生命保険文化センター「平成25年度生活保障に関する調査」、厚生労働省「平成24年度版厚生労働白書」をもとにゆうちょ銀行作成

図7 ゆうちょ銀行「資産運用(投資が必要なワケ)」ページ

人生には、さまざまな楽しみと出費が待ち構えています。

結婚、子供の教育、マイホームの購入…人生にはさまざまなライフイベントがあります。人生をより充実したものとするためには計画的な準備が必要です。



出所：リクルート「ゼクシィ結婚トレンド調査2012」、住宅金融支援機構平成24年度「フラット35利用者調査報告」、文部科学省平成22年度「子どもの学習費調査（大学の教育費は文部科学省調べ（平成22年度））」日本学生支援機構平成20年度「学生生活調査結果」をもとにゆうちょ銀行作成

日々のわずかな積立が、将来、大きなゆとりに育ちます。

月々の少しずつの積立が長期間で大きな金額となります。少しだけ身のまわりをふりかえてみて、積立てることを始めてみれば、将来の大きなゆとりのもととなるものです。

図8 ゆうちょ銀行「資産運用(早めにスタート)」ページ

ゆうちょ銀行の公式サイトを閲覧した結果、提供している各商品の特徴やメリットの説明を新規顧客が理解しやすいように述べていた。しかし、若者向けとして明言されていた商品は図9に示したクレジットカードのみであった。

店舗・ATM | 貯金 | 送金・支払・海外関連 | 給与・年金受取り | カードサービス | 資産運用 | ローン・貸付け

ホーム > 個人のお客さま > カードサービス > クレジットカード > 若者向けのおトクで便利なクレジットカード

カードサービス

- クレジットカード
- クレジットカード
- JP BANK VISAカード/マスターカード
- JP BANK JCB カード
- 電子マネー搭載キャッシュカード
- デビットカード

若者向けのおトクで便利なクレジットカード

若者向けの2つのクレジットカードです。

ライフスタイルや好みに合わせて。若者限定、ゆうちょの選べる2つのカード

For U29
満18歳～29歳の方のためのクレジットカードです(高校生を除く)

JP BANK VISAカード Alente | JP BANK JCB カード EXTAGE

ログイン
サービス・新規登録のご案内

- 「JP BANK VISAカード Alente (アレンテ)」について詳しくはこちら
- 「JP BANK JCB カード EXTAGE (エクステージ)」について詳しくはこちら

図9 ゆうちょ銀行「カードサービス(若者向け)のおトクで便利なクレジットカード」ページ

このように、若者向けとして売り出しをしているのがクレジットカードのみという状況は、企業が若者を“お金を持っていない”と見ているということである。では、本当に若者はお金をもっていないのであろうか。

確かに、株取引のアンケートで「お金がない」といった回答があったことから、大学生を中心とした若者は収入と支出のやりくりが上手くできていない者が多いということが推測される。十分な貯蓄がなければ、金融商品に資金をまわすことができないというのが一般的な考え方だろう。

図 10 は、就職ジャーナル「Vol.277 先輩たちに聞きました。貯金、いくらある？」^[12]にある大学生及び大学院生の貯金事情である。貯金額が 0 円、つまり貯金をしていない大学生は約 1 割であり、約 9 割の大学生が貯金を行っている。貯金額で分類すると 10 万円以上 30 万円未満が多く占めている。この結果から、半数以上の学生の貯蓄額が 0 円～30 万円未満であることがわかる。

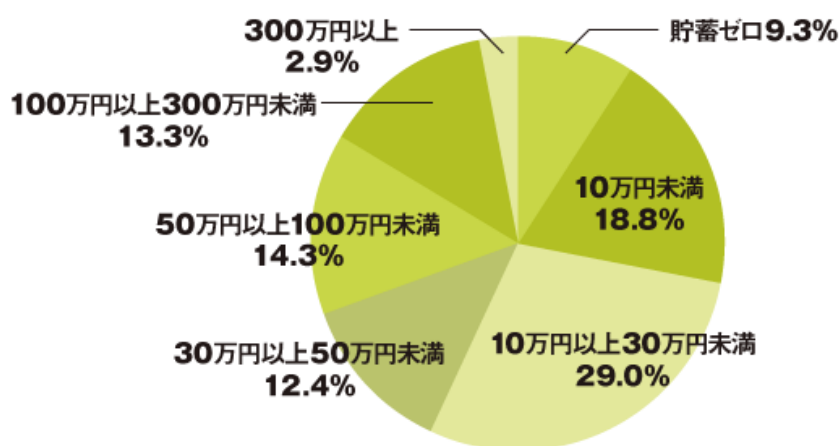


図 10 大学 2 年生～大学院 2 年生の貯蓄額

約 6 割の学生の貯金額は 30 万円未満だが、これらをうまく活用していけば、さらに貯金額が増加できるチャンスがあるといえる。t-news Web「大学生活でのやりくりのコツ、教えます。」^[13]において、食費、交通費、洋服代、教科書代、定期代、飲み会費用、サークル費などと支出の激しい大学生活で貯蓄をキープするどころか増やしていくのは簡単なことではないことが示されている。ではどうすればうまく貯金額を増やしていけるのだろうか。簡潔に言えば、「支出を抑え、それ以上に収益を得る」ことで貯蓄が増えるのだ。例えばひとつの手段として、お小遣い帳や家計簿をこまめに記入して支出と収入を明確にすることである。実際に行った大学生のロコミでは、家計簿をつけることによって自分自身の消費行動を把握することで無駄遣いを抑えることに成功し、金銭感覚が

身につくとある。また、アルバイトなどによって得た収入をあらかじめ予算として小分けして支出を抑えている手段もある。

これらの運用をうまく活用することで貯蓄額が増え、投資活動の準備に必要な分の保持を期待できるだろう。

3.3 投資商品の若者へのアピールと若者の実態

野村証券では、図 11 のように強みと理由を述べ、商品・サービスの紹介を行っている。また、新規顧客ひとりひとりのニーズに合わせたものを提供するためのサービスも行っていた。しかし、若者向けとしてアピールされていた商品はなかった。

野村証券の強みとその理由

1 豊富な商品、多くのIPO取扱数

多くの取扱数を誇るIPO（新規公開株式）をはじめとした、総合証券ならではの豊富なラインアップ。お客様一人一人のニーズに合わせた投資・資産運用が可能です。

> [商品・サービス](#)

2 投資情報を無料で利用できる

野村証券で口座開設をしていただくと、調査レポートやマーケット解説動画など、野村の専門家による、お役に立つ投資情報をウェブサイト上でご覧になれます。

> [野村の投資情報](#)

3 お客様のニーズに合わせたコンサルティングサービス

ライフプランニング、相続・贈与、資産運用などについて、充実の商品ラインアップやリサーチ力を背景に、野村ならではのアイデアやソリューションをご提案します。

> [コンサルティングサービス](#)

4 実績No.1だから安心

口座数、NISA申込口座数はもちろん、預り資産も日本でNO.1。最も多くのお客様に選ばれています。

口座数	NISA申込口座数	預り資産
538万口座	173万口座	108.0兆円

※ 「口座数」…残あり顧客口座数、「預り資産」…顧客資産残高
 ※ 2016年12月末時点（当社調べ）

図 11 野村証券「はじめての方へ(野村の特長)」ページ

投資商品を扱う口座に NISA 口座がある。NISA は少額投資非課税制度のことであり、株や投資信託の配当金や値上がり益を一定額非課税にする制度である。NISA についてはゆうちょ銀行や野村証券でもアピールされていたため、投資商品の中でも新規投資家に勧めている商品であることがうかがえる。

野村総合研究所「NISA（少額投資非課税制度）の利用実態調査」（2015年1

月実施)を調査した結果、図12に示したのは、2014年に初めて投資を開始した投資家がNISA口座か否かの利用状況を表したグラフである。このグラフから2014年からの新規投資家の過半数がNISAをきっかけに投資を始めていることがわかる。

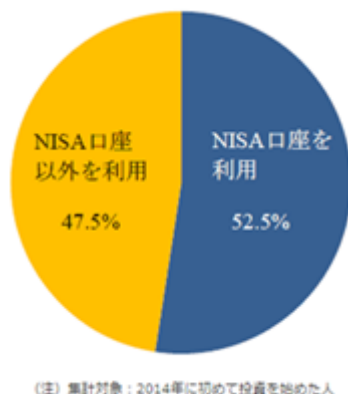


図12 2014年に初めて投資を始めた人のNISA口座利用状況

図13はNISA口座開設者の投資経験の割合を表したグラフである。図12の過半数であるNISA口座開設者の中の約2割が新規投資家ということである。そしてこの結果から、NISAは新規投資家にとっても影響を及ぼす投資商品ということがわかった。

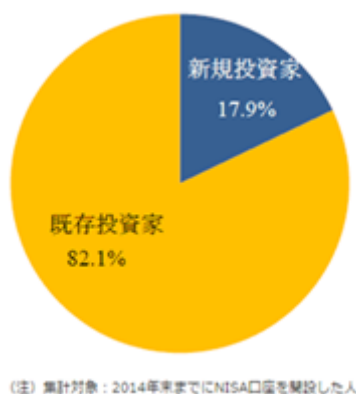
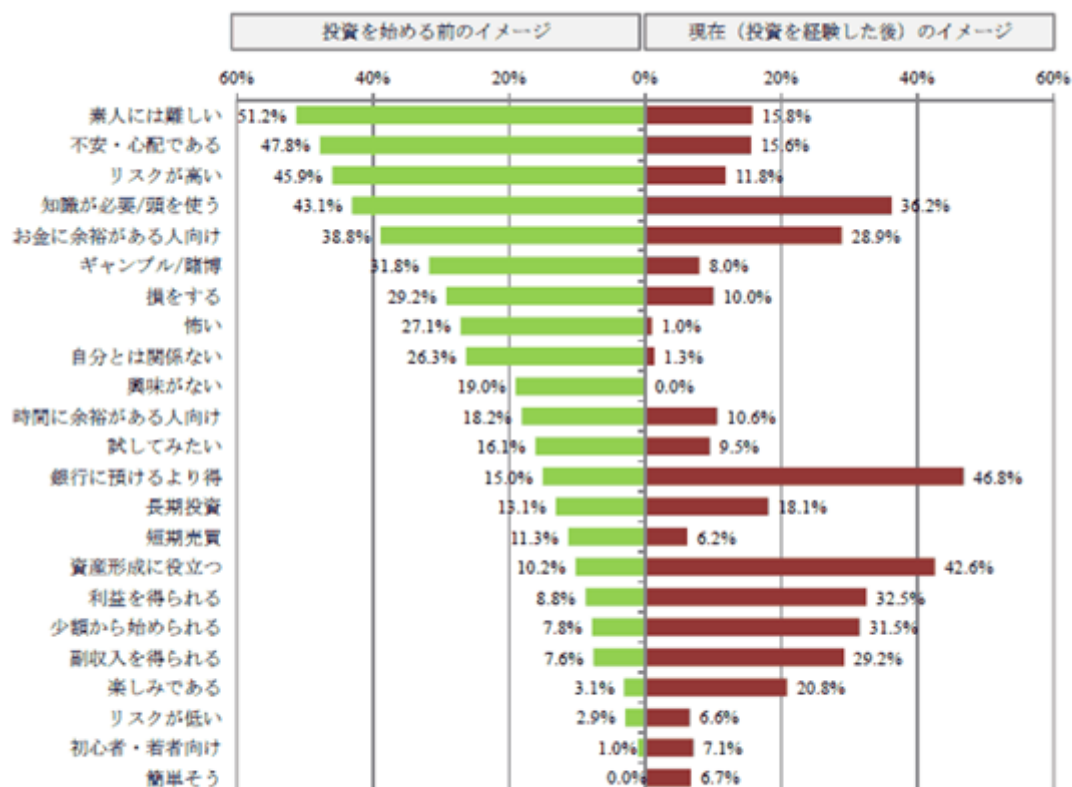


図13 NISA口座開設者の投資経験

さらに図14は、新規投資家の投資に対するイメージの変化を表したグラフである。この結果から、「難しい」「損」「恐怖感」といったマイナスなイメージが大幅に減少し、「銀行に預けるより得」「資産形成に役立つ」「収入を得られる」といったプラスなイメージが増加したことがわかるだろう。



(注) 集計対象：NISA口座開設者で2014年に初めて投資を始めた人

図 14 新規投資家の投資に対するイメージの変化

始める前はリスクや損などの不安を抱いていた回答だったが、いざ始めてみると収入や利益を得られるといった前向きな回答へと変化している。このことから、NISA は若者にとって不労収入を得るための入り口になりうると思われる。

3.4 保険商品の若者へのアピールと若者の実態

ソニー生命保険では、図 15 および図 16 に示すように、ゆうちょ銀行や証券会社と違い、若者に多い独身の保障から、夫婦、家族の保障など、あらゆる顧客に対応するためのサポートを行っている。これは、扱っている金融商品の性質が違ふことがあるだろう。貯蓄や投資商品は、余剰金の処理を行う際に対象となる。しかしながら、保険はリスクマネジメントのためのものである。つまり保険とは、余剰金がなくても発生するリスクに対する商品である。そのため、若者をターゲットとした商品を用意していると思われる。さらに、一旦契約を交わしたら、他の保険会社に乗り換えることを日本人は積極的に行わない。それを見越して、保険会社は若者の囲い込みを行うのではないかと考えられる。

> 保険をお考えのお客さま
 > ソニー生命のご紹介
 > ライフプランナーとは
 > ライフステージから選ぶ
 > 心配事から選ぶ
 > ご相談事例
 > 保険商品一覧
 > その他のサービス
 > よくあるご質問
 > ご相談の流れ
 > 保険の基礎知識

お電話でもお気軽に
0120-158-679
 平日9:00~21:00 / 土・日・祝 9:00~17:30
※ゴールデンウィーク、年末年始を除く

◎ 資料請求・お見積りについて

- 安定した実績・高い健全性
- 一生涯の徹底サポート

保険選びサポート ~ライフステージから選ぶ、気になる保障の備え方~

◎ 独身の保障
 ◎ 夫婦の保障
 ◎ 家族の保障
 ◎ シニアの保障

ご相談事例

保険の種類から探す ◎ 保険商品一覧

- ◎ 終身保険
- ◎ 医療保険
- ◎ 介護保険
- ◎ 変額保険・変額個人年金保険
- ◎ 定期保険
- ◎ 特定疾病保険
- ◎ 学資保険
- ◎ 養老保険
- ◎ がん保険
- ◎ 外貨建保険


 学資保険スクエア

図 15 ソニー生命保険「保険をお考えのお客さま」ページ

ソニー生命の
ライフプランナーへのご相談

> 保険のご相談(無料)

> ご相談の流れ

? よくあるご質問

・まだ保険に入るかわからないのですが、相談だけでも大丈夫ですか？
 ◎ 全て見る

> 保険をお考えのお客さま
 > ソニー生命のご紹介
 > ライフプランナーとは
 > ライフステージから選ぶ
 ・ 独身の保障
 ・ 夫婦の保障

独身の保障

ソニー生命がご提供する保険は、
すべてオーダーメイド設計です。

このため、ホームページ上での保険販売や、シミュレーションサービスはお取り扱いしておりません。保険のプロが、お客さま一人ひとりの思いやお考えにあわせて保障の設計を行っています。

◎ ソニー生命のご紹介
 ◎ ライフプランナーとは

◎ 保険の選び方から相談したい
 ・どんな保険があるのか知りたい
 ・みんなと同じ保険にとりあえず入りたい

◎ 保障を見直したい
 ・保険料をもっと安く
 ・人気の商品を教えて
 ・家族の状況にあった保険にしたい

◎ 入院や手術に備えたい
 ◎ 女性の病気に備えたい

図 16 ソニー生命保険「独身の保障」ページ

第4章

まとめ

少子高齢化や年金の目減りなどの深刻な現代の日本において、若者は早いうちから金融商品を利用して不労収入を得ていく力が必要不可欠である。なぜなら、労働収入と不労収入の両立を行うことが将来のリスクを分散させる効果を持ち、老後の生活に影響を及ぼすからである。

第2章で紹介したように、金融商品には様々な種類が存在し、どの金融商品を選択するかは、運用の目的や期間、現在の貯蓄などが関わってくる。利用者自身に見合った選択を行うためにも、金融商品に対してある程度の理解は必須だ。投資を行うには投資金も必要であるため、貯蓄をうまく運用させることが重要なのである。

しかし、九州産業大学生を対象とした株取引についてのアンケート調査の結果から、私たち若者の理解不足や貯蓄不足、そしてマイナスのイメージによる恐怖感が金融商品を利用しない要因であることがわかった。また、一般社団法人投資信託協会が調査した「投資信託を含む金融商品関心層対象の全国調査結果【2012年調査結果の概要】」の投資信託の保有状況や認知状況から、若者が理解力や積極性に欠けていることがわかった。つまり、現状においては金融商品を利用して不労収入を得ようとする若者が少ないということが明らかになった。

そこで私は、金融機関などの企業側が若者へ向けてどのように金融商品をアピールしているのか調査を行った。金融機関の公式サイトを調査した結果、資産運用の初心者講座や利用手続きなど新規の顧客に対するサービスは申し分なかった。しかし、ゆうちょ銀行が若者向けとして提供している商品はクレジットカードのみであり、野村証券に至っては、若者向けと明言された商品はなかったのである。銀行や証券会社が貯蓄商品や投資商品を若者向けにアピールしていないことから、貯蓄を持たない者として、若者を切り捨てているということが考えられる。しかし、保険商品は一旦契約すれば他に乗り換えることは滅多にないという日本人の特性を踏まえた上で、あらゆる顧客をサポートしていた。大学生の貯蓄事情を就職ジャーナル「Vol.277 先輩たちに聞きました。貯金、いくらある？」で調査した結果、約9割の学生が貯金を行っており、決して若者は貯蓄がないわけではなかった。

金融商品を利用する若者が増加しない理由は、商品を取り扱っている企業側のアピールが足りないからである。また、若者自身が目先の不安とリスクだけを考えているために、金融商品に対する興味・関心が薄いからだと思われる。興味・関心がないことには行動を起こす意思は生まれまいだろう。そのためにもまずは将来に対するリスク管理能力・行動力・知識欲を磨くことが必要だ。そして、金融商品に関する知識と家計管理能力の向上を目指すことが重要である。投資活動などの不労収入は必ずしもすぐに得られるものではない。しかし十分な知識を持って取り組めれば投資金や損など目先のリスクは回避でき、収益を得ることは可能なのである。これらを踏まえた上で、自分自身のライフプランを明確にすることが最も重要なことである。

引用・参考文献

- [1]日本学生支援機構「平成26年度 学生生活調査結果」、
http://www.jasso.go.jp/sp/about/statistics/gakusei_chosa/_icsFiles/afieldfile/2016/03/14/data-14_all.pdf、2016/11/24
- [2]ベネッセ教育総合研究所「アルバイトの実施状況」、
http://berd.benesse.jp/berd/center/open/report/daigaku_jittai/hon/daigaku_jittai_2_2_4.html、2016/11/24
- [3]モッピージョブ「学生のアルバイト実態調査」(大学生男女の平均)、
<https://mpjob.jp/careergroove/学生のアルバイト実態調査/>、2016/11/24
- [4]ふくろう教授の投資信託ゼミナール「ケース3 金融商品の種類は?」、
<http://www.nam.co.jp/seminar/rescue/buy/select/a03.html>、2016/12/01
- [5]iFinance 金融情報サイト「金融商品ガイド」、
<http://www.ifinance.ne.jp/product/>、2017/01/19
- [6]FP2級集中講座(2015~16年版)、栗本大介、あさ出版
- [7]一般社団法人 投資信託協会「投資信託を含む金融商品関心層対象の全国調査結果【2012年調査結果の概要】」、
<https://www.toushin.or.jp/statistics/report/research2012/8580/>、2016/12/08
- [8]富士通総研「個人利用者向けアンケート結果に見る若者世代の金融商品・サービス利用状況」、
<http://www.fujitsu.com/jp/group/fri/column/ideatank/2015/2015-04-3.html>、2016/12/08
- [9]株市会社ゆうちょ銀行、<http://www.jp-bank.japanpost.jp/>、2017/02/06
- [10]野村証券、<http://www.nomura.co.jp/>、2017/02/06
- [11]ソニー生命保険、<http://www.sonylife.co.jp/>、2017/02/06
- [12]就職ジャーナル「Vol.277 先輩たちに聞きました。貯金、いくらある?」、
<http://journal.rikunabi.com/p/student/souken/14235.html>、2016/11/17
- [13]t-news Web「大学生活でのやりくりのコツ、教えます。」、
<http://www.tnews.jp/entries/394>、2016/11/30
- [14]野村総合研究所「NISA(少額投資非課税制度)の利用実態調査」(2015年1月実施)、
https://www.nri.com/jp/news/2015/150212_2.aspx、2016/12/09