NISA口座の利用状況等について

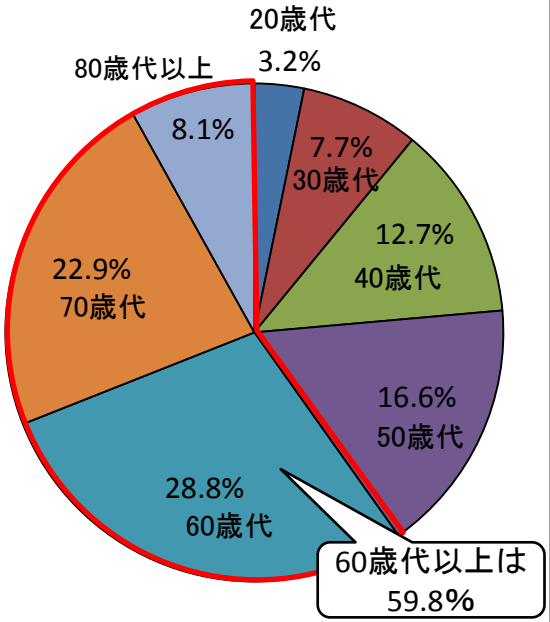
平成26年6月　金融庁

NISA口座開設数（平成26年３月31日現在）

○ NISA総口座数は、**650万3,951口座**　（注1）
- 制度導入時点（平成26年1月１日）の約475万口座から、3ヶ月で約175万口座、約37%増

○ 年代別の口座数を見ると、60歳代以上の割合は、59.8%
- 制度導入時点の60歳以上の割合（63.4%）より3.6%低下し、50歳代以下の現役層の割合が増加

	NISA口座数	１月からの増加率	年代別比率	（参考）制度導入時点(注2)	
総数	**650万3,951**	37.0%増 ※ 国税庁発表件数との比較	100.0%	**492万4,663**	100.0%
20歳代	**20万9,144**	52.0%増	3.2%	**13万7,580**	2.8%
30歳代	**50万1,895**	56.1%増	7.7%	**32万1,576**	6.5%
40歳代	**82万3,581**	47.3%増	12.7%	**55万9,030**	11.4%
50歳代	**107万8,784**	36.8%増	16.6%	**78万8,778**	16.0%
60歳代	**187万4,228**	26.6%増	28.8%	**147万9,943**	30.1%
70歳代	**149万0,993**	22.7%増	22.9%	**121万5,185**	24.7%
80歳以上	**52万5,326**	24.3%増	8.1%	**42万2,571**	8.6%



年代別の口座開設者比率

（注）1　全金融機関に対する金融庁による調査（NISA取扱金融機関　686法人）
2　一部の金融機関では、制度導入時点（平成26年１月１日現在）の計数が把握できず、１月中の把握可能な時点での口座数を提出していることから、本調査における口座数は、平成26年１月国税庁発表資料と乖離が生じている。

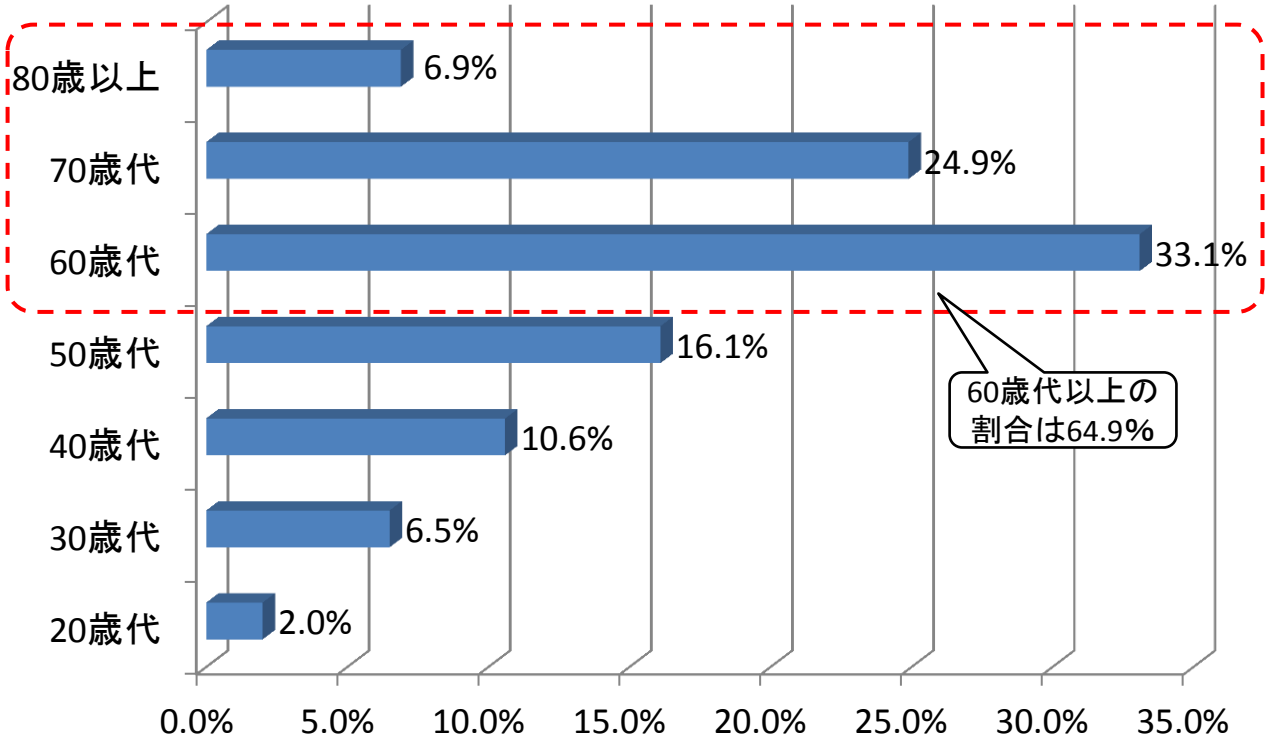
※　国税庁発表NISA口座開設件数：4,747,923件（平成26年１月１日時点）

NISA口座における買付額（平成26年３月31日現在）

○ NISA総買付額は、**１兆34億4,608万円**

商品別内訳は、上場株式　3,645億1,357万円　（36.3%）
投資信託　6,212億0,822万円　（61.9%）
ETF　91億0,417万円　（0.9%）
REIT　86億2,012万円　（0.9%）

○ 年代別の買付額内訳を見ると、総買付額に占める60歳代以上の割合は、64.9%



80歳以上	687億5,684万円
70歳代	2,494億6,833万円
60歳代	3,318億3,974万円
50歳代	1,618億4,650万円
40歳代	1,060億7,500万円
30歳代	653億9,760万円
20歳代	200億6,206万円

FP・証券営業員等に対するNISA利用者の意識等に関するアンケート調査の概要（参考）

【調査概要】

○ 調査対象数

9,727件 ： 日頃から投資や資産形成等についてアドバイス等を行っている、ファイナンシャル・プランナーや金融機関の証券営業員、営業担当管理職等

・所属別 ： FP（155）、銀行（4,474）、証券会社（4,928）、その他（170）
・職種別 ： 主に窓口での証券営業の担当（2,585）、主に外訪での証券営業の担当（4,412）、主に電話での証券営業の担当（385）、営業部署の管理職（1,391）、その他（799）

○ 調査方法

インターネット調査

○ 調査時期

平成26年５月７日～18日

○ 調査目的

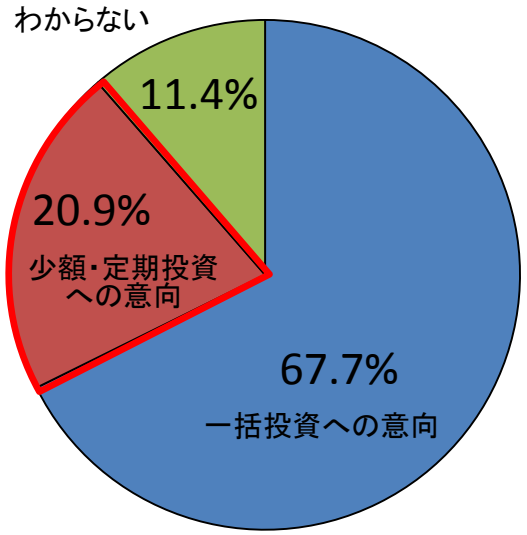
NISAに関して、①利用者の意向、②販売現場の実態、③若年層の利用の現状及び課題等を把握するため

FP・証券営業員等に対するNISA利用者の意識等に関するアンケート調査の概要（参考）

Ⅰ．NISAの利用意向 －（1）投資スタンス等

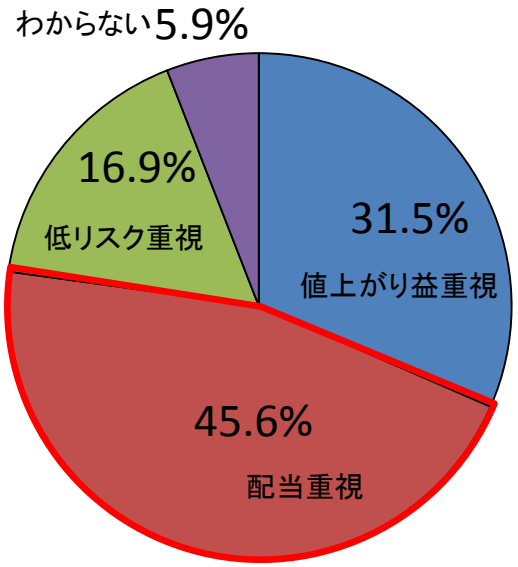
○　利用意向については、配当を重視し、可能な限り長期保有し非課税メリットを享受しようとする顧客が多いとの回答が約半数であった
○　少額からの定期的な投資に意欲を示している顧客が多いとの回答は約2割

投資スタンス



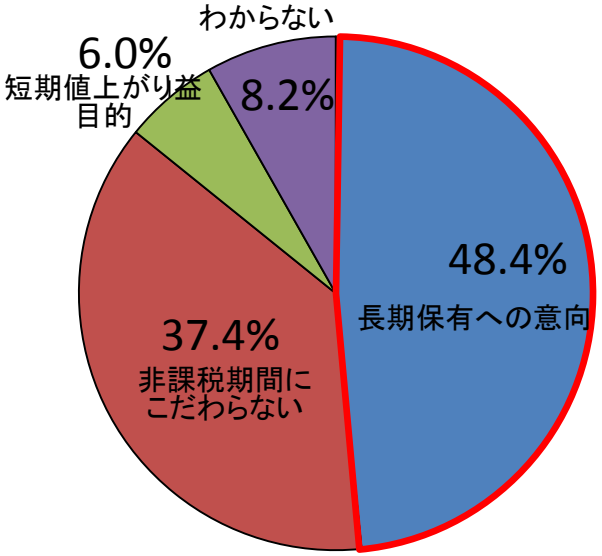
- 投資時期を見計らい、まとまった金額で一括投資を行いたい
- 少額で定期的に投資を行いたい
- わからない

投資対象



- 値上り益を重視
- 配当を重視
- リスクの低さを重視
- わからない

投資期間



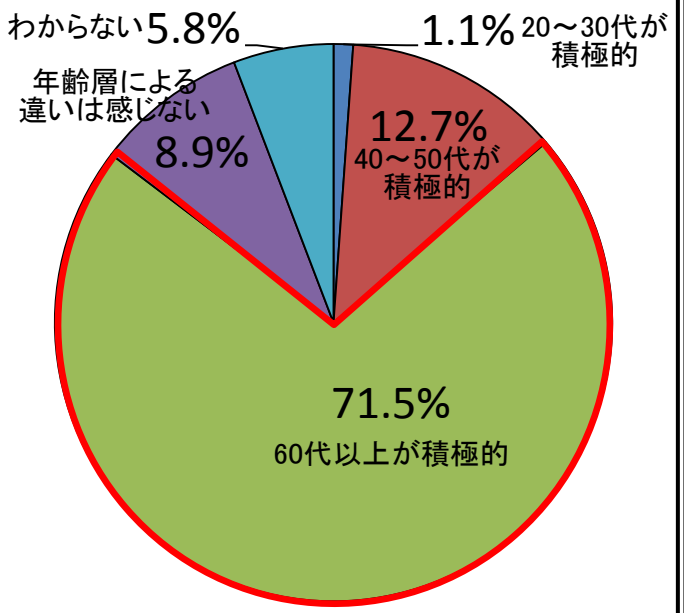
- 可能な限り長期保有し非課税のメリットを享受
- 非課税期間に拘らず一定の目標に達すると売却
- 短期的な値上がりを得る
- わからない

FP・証券営業員等に対するNISA利用者の意識等に関するアンケート調査の概要（参考）

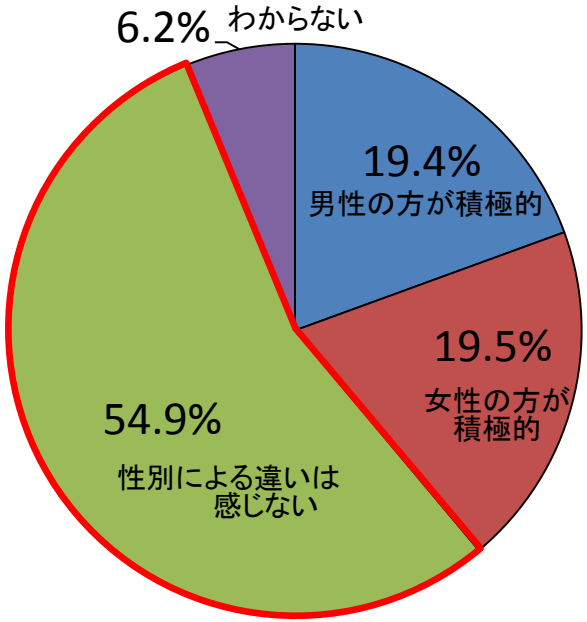
Ⅰ．NISAの利用意向　―（2）顧客層別

○　高齢者層及び投資経験者の方がより積極的にNISAを活用しているという回答が半数超。
一方、男女によって差はないものと考えられる。

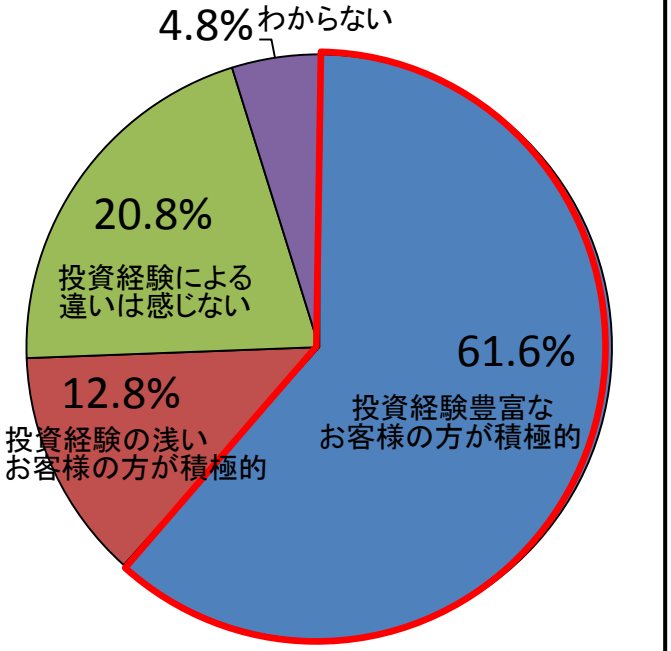
年齢層別



男女別



投資経験別



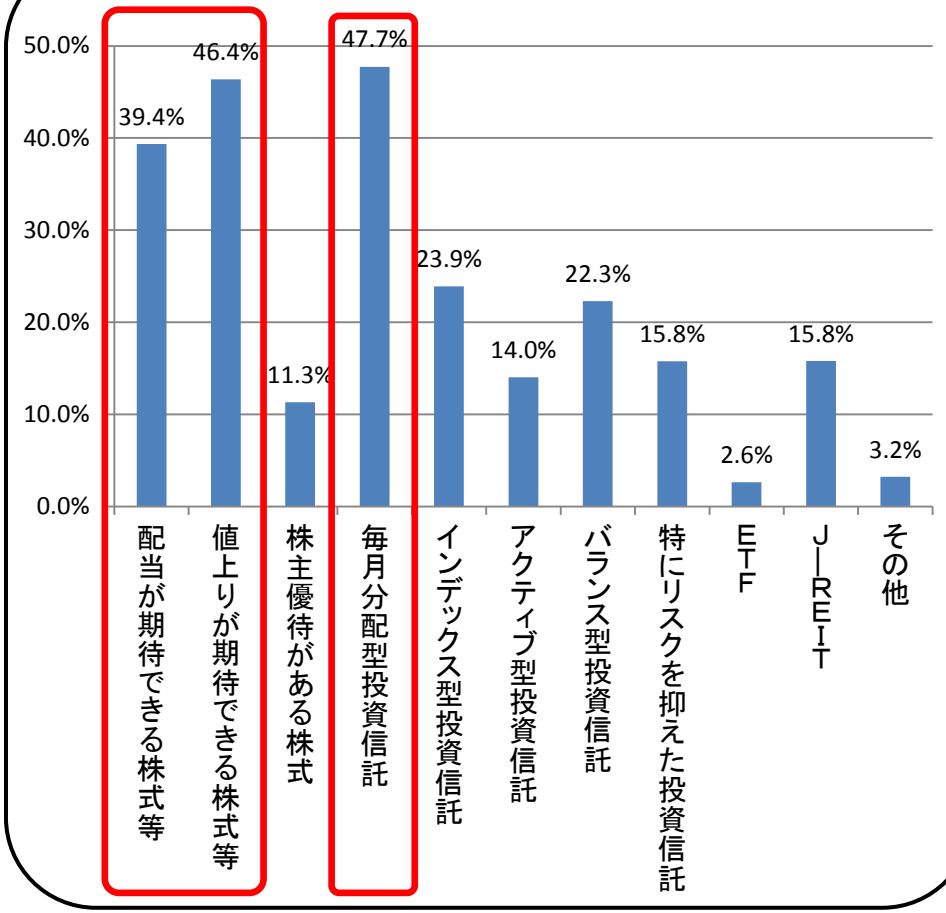
FP・証券営業員等に対するNISA利用者の意識等に関するアンケート調査の概要（参考）

Ⅱ．販売現場の実態－（1）NISAにおいて推奨している商品・顧客からのニーズが高い商品

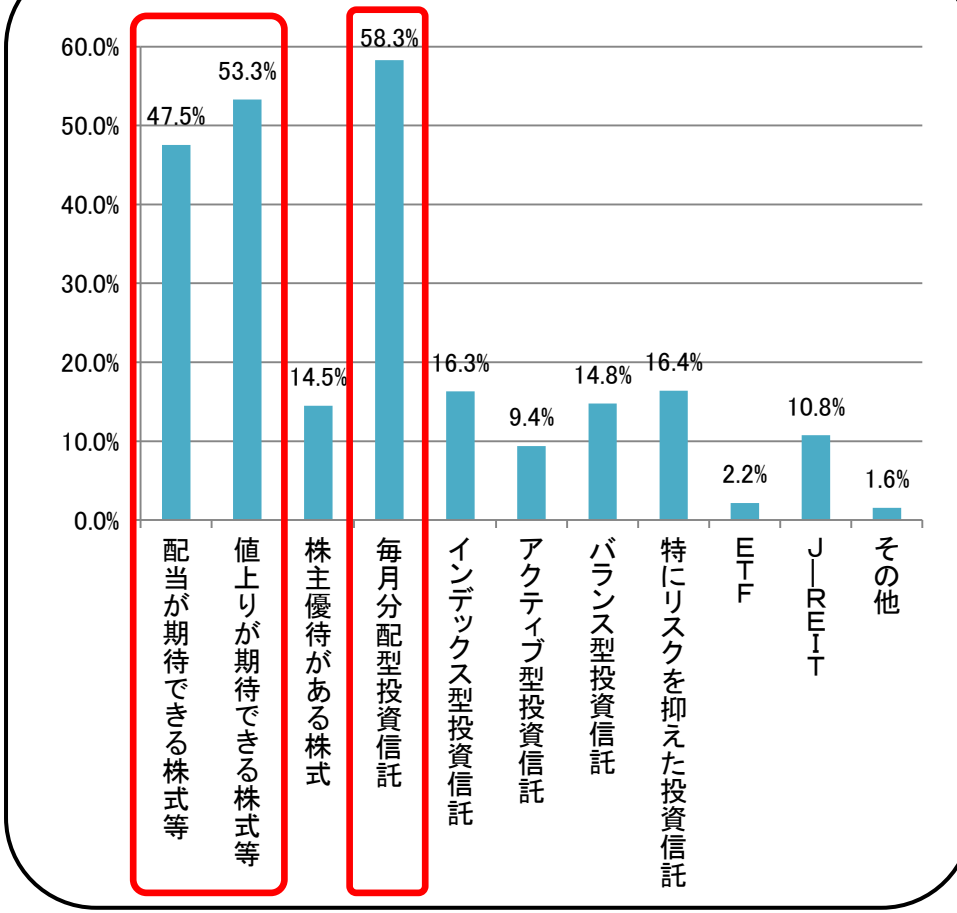
○　値上がり益が期待できる株式等と高配当株式等に回答が二分化
　　また、NISAで投資を行う際には留意すべき点のある毎月分配型投資信託（注）にも強いニーズが認められる

（注）金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針において、NISAを使った取引を勧誘する際に説明すべき留意事項として、「投資信託における分配金のうち元本払戻金（特別分配金）はそもそも非課税であり、NISAにおいては制度上のメリットを享受できないこと」をあげている

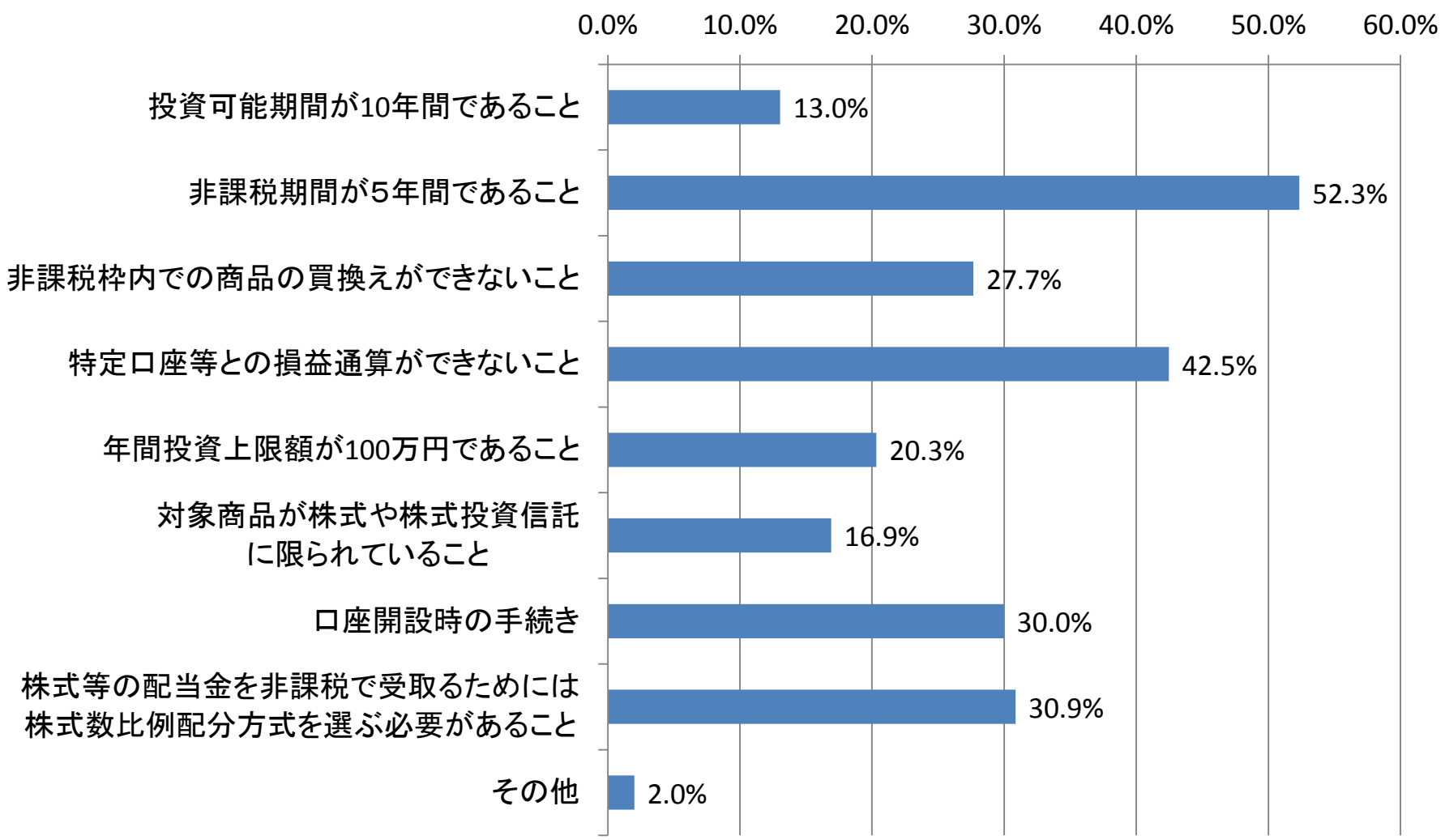
NISAにおける推奨商品



NISAにおける顧客のニーズの高い商品



Ⅱ．販売現場の実態　－（2）NISAの説明に当たり、顧客からの質問等が多い点



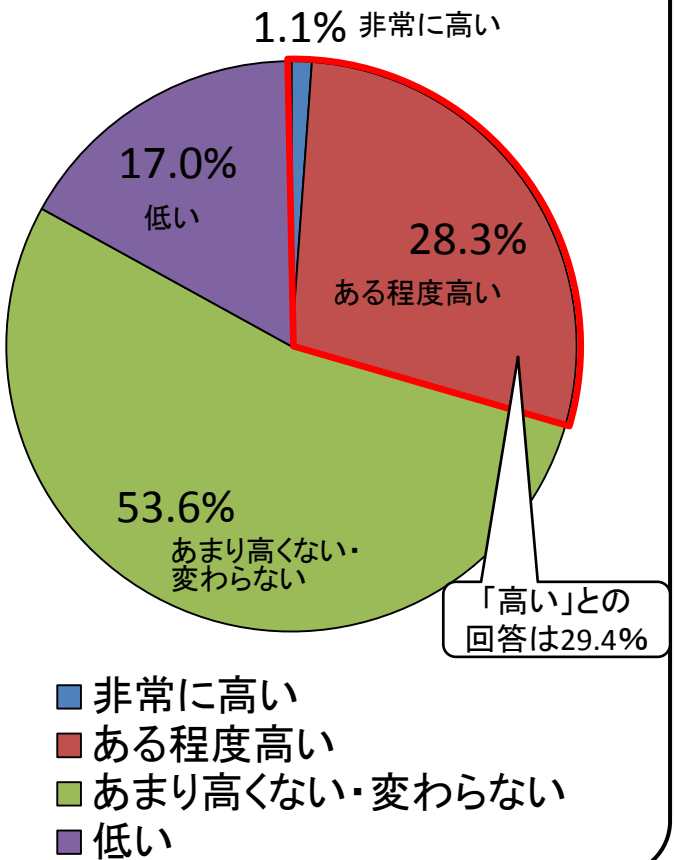
FP・証券営業員等に対するNISA利用者の意識等に関するアンケート調査の概要（参考）

Ⅲ．若年層の利用拡大について　－（1）若年層の投資への関心等

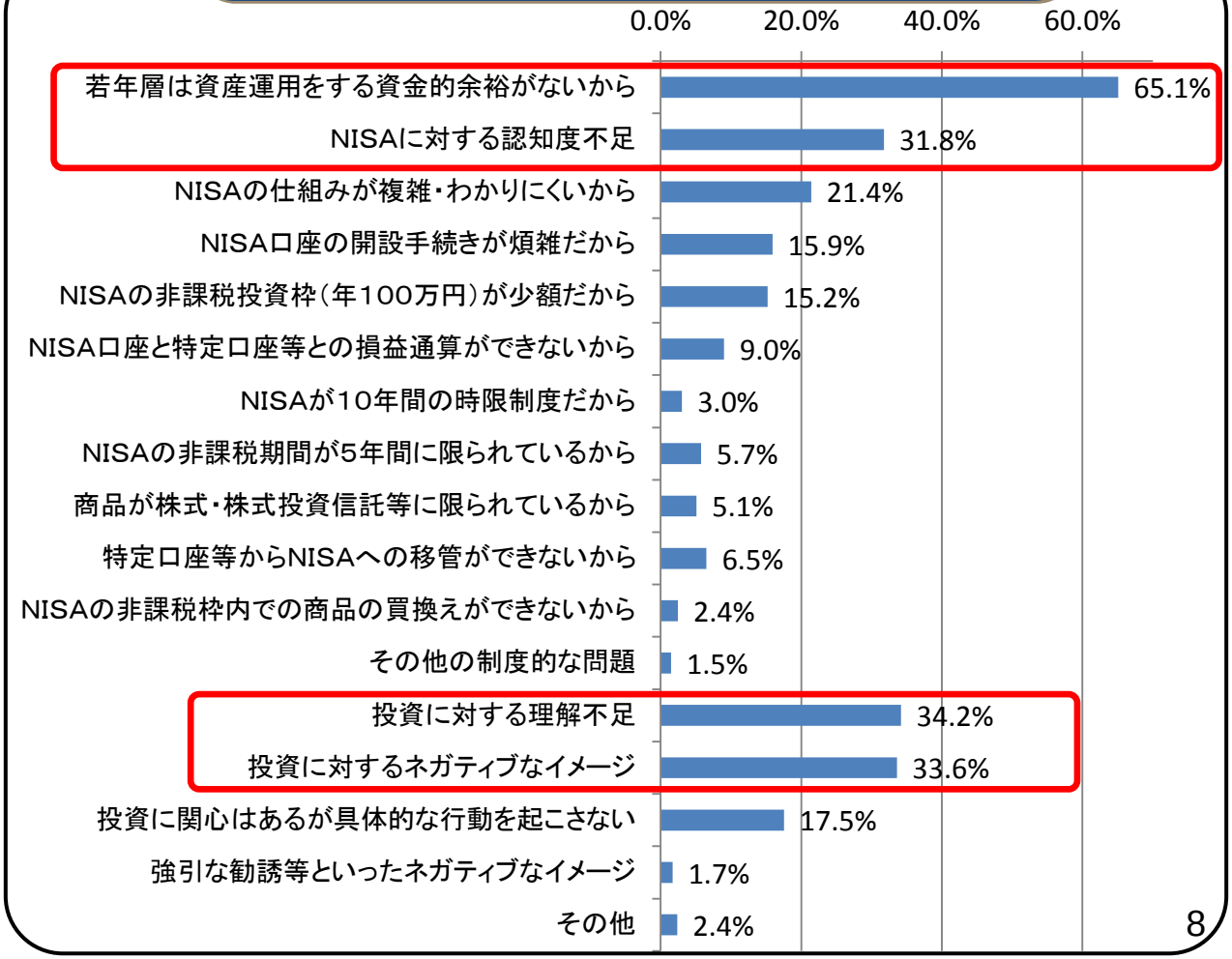
○　これまでの投資一般と比較してNISAへの関心が高いと回答があったのは約3割
○　若年層がNISA口座開設に踏み切れない理由は、資金的余裕がないことが6割超と最も高く、次いでNISAや投資への理解・認知度不足、投資へのネガティブなイメージが約3割

若年層を中心とした投資未経験者・初心者のNISAへの関心

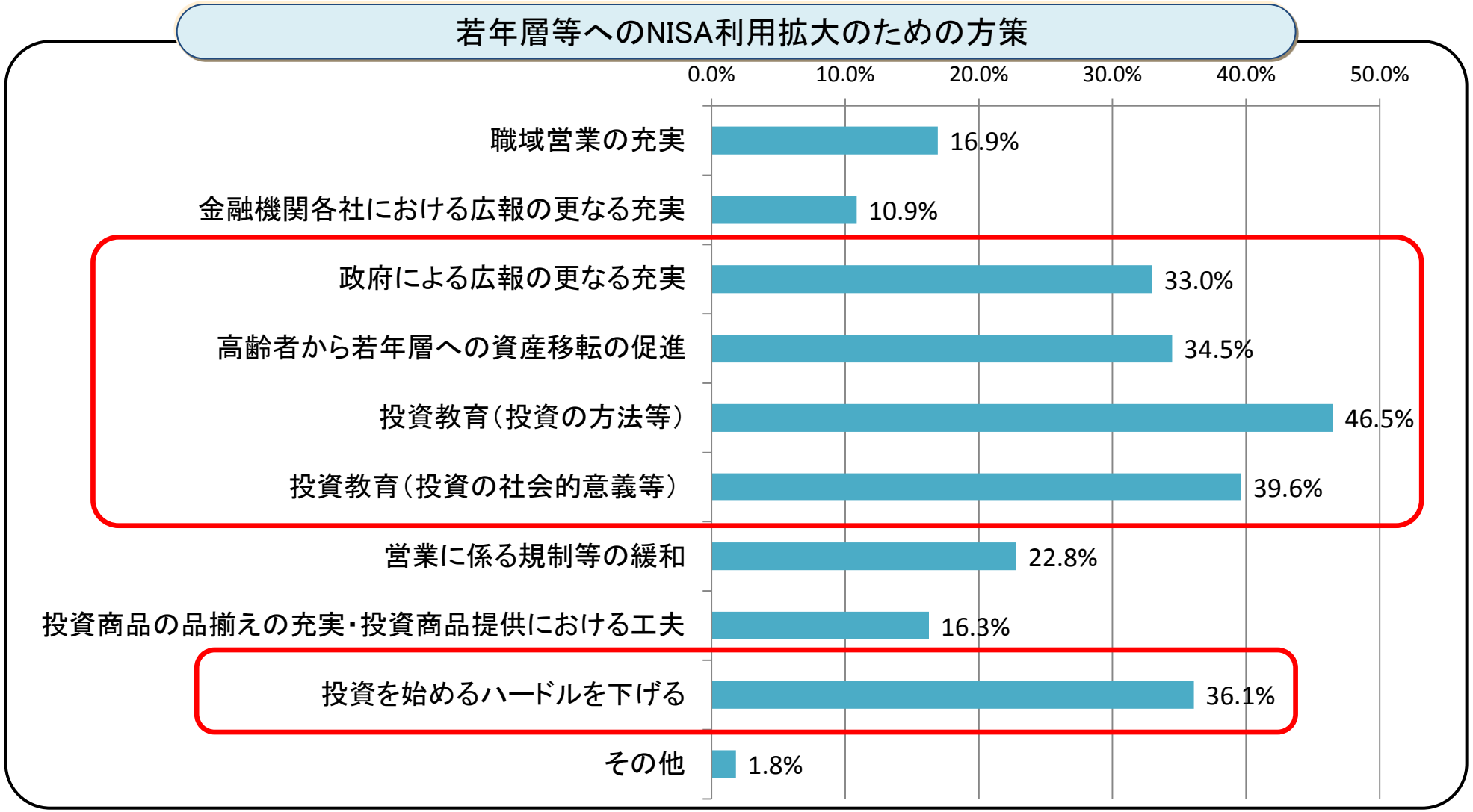
これまでの投資一般と比較して、関心の度合い



若年層を中心とした投資未経験者・初心者のNISA口座の利用（口座開設）を妨げている要因



FP・証券営業員等に対するNISA利用者の意識等に関するアンケート調査の概要（参考）

Ⅲ．若年層の利用拡大について　－（2）利用拡大のための方策

○　若年層への利用拡大策としては、投資教育・政府広報の充実、投資について相談・手続きのしやすい環境整備等により投資を始めるハードルを下げる、高齢者層から若年層への資産移転の促進との回答が3割以上