

家計の安定的な資産形成に必要な新 NISA 活用と金融能力向上

“インベストメントチェーン”確立に向けたコアの課題に

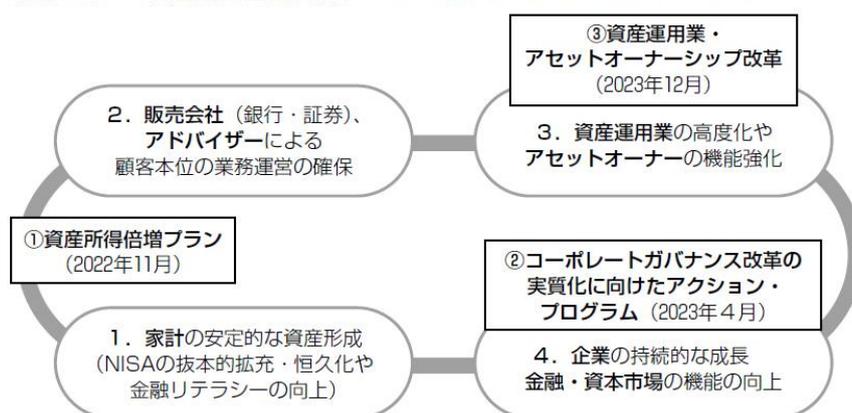
金融庁総合政策局 政策立案総括審議官 堀本 善雄

政府が昨年12月に発表した資産運用立国実現プラン(以下、実現プラン)には、「家計」「金融商品販売会社」「資産運用会社」および「アセットオーナー」「企業」という、インベストメントチェーンに関与するすべてのプレーヤーに関わる政策が盛り込まれている。なかでも家計の安定的な資産形成は、インベストメントチェーンの起点かつ終点における政策として、実現プランにおいて達成すべきコアの課題といえる。その布石として打った新 NISA(少額投資非課税制度)の適切な利用を促すとともに、金融リテラシー(能力)の向上を積極的に図る必要がある。

家計の金融資産形成で注目浴びる新 NISA

実現プランは、資金の流れを変えていく構造改革である。家計において、金融資産形成に向け貯蓄から投資へのシフトが起こり、適切な投資商品が提供され、資産運用会社・アセットオーナーが適切な運用を行う。その上で企業が成長のための適切な投資を行うことで、その果実を株主としての家計に還元する“インベストメントチェーン”を確立することが目標である(図表1)。

〔図表1〕 資産運用立国実現プランにおける“インベストメントチェーン”



(出所) 金融庁作成(図表2、3も同じ)

まずは、家計の金融資産形成の中で最も注目を浴びている新 NISA について説明する。NISA は年初から恒久的な措置とされ、その年間投資枠も大幅に拡大された。新 NISA は国民がそれぞれのライフプランやニーズに合わせて、生涯を通じて利用してもらえるよう制度設計が行われている。

新 NISA のうち、とりわけつみたて投資枠は「長期・積立・分散」の運用方法により、投資初心者でも安定的かつ分かりやすく長期投資ができる商品設計になっている(無論、投資である以上一定のリスクがある)。一方で、つみたて投資枠が対象とする商品(図表2)について制約が多いなどの意見もある。

〔図表2〕 新NISAの対象商品（公募株式投資信託）

| | つみたて投資枠 | 成長投資枠 |
|-------------|--|-------|
| 要件1 (政令) | <ul style="list-style-type: none"> 信託契約期間が無期限または20年以上 ヘッジ目的等(注)以外の目的でデリバティブ取引による運用を行わないこととされていること 毎月分配型でないこと | |
| 要件2 (告示) | <ul style="list-style-type: none"> 販売手数料は0%（ノーロード） 信託報酬は低水準 <ul style="list-style-type: none"> 〈インデックス投資信託〉 <ul style="list-style-type: none"> 国内資産を運用…0.5%以下 海外資産を運用…0.75%以下 〈アクティブ運用の投資信託〉 <ul style="list-style-type: none"> 国内資産を運用…1.0%以下 海外資産を運用…1.5%以下 インデックス投資信託については、金融庁がインデックスを指定（日経平均株価、S&P500等） アクティブ運用の投資信託については、継続して投資家に支持・選択されているものとして、以下の要件を満たすもの <ol style="list-style-type: none"> ①純資産額50億円以上 ②運用実績5年以上 ③信託期間中の3分の2以上で資金流入超の実績が認められるもの | — |

(注) 告示において、①投資の対象とする資産を保有した場合と同様の損益を実現する目的、②価格変動および金利変動により生じるリスクを減じる目的、③為替相場の変動により生じるリスクを減じる目的を規定。

一般に金融庁は、真に顧客にとって最善となる NISA 商品等¹の見直しに躊躇しない。だが、つみたて投資枠については、それが投資初心者から見て分かりやすく長期投資に資するものかどうかという観点から慎重な検討を要する。

一方、成長投資枠は、株式やリート(不動産投資信託)等への投資を含み自由度が高い。しかし、長期(積立)投資という特徴は維持しており、成長投資枠といっても回転売買を促すような商品販売は許されない。

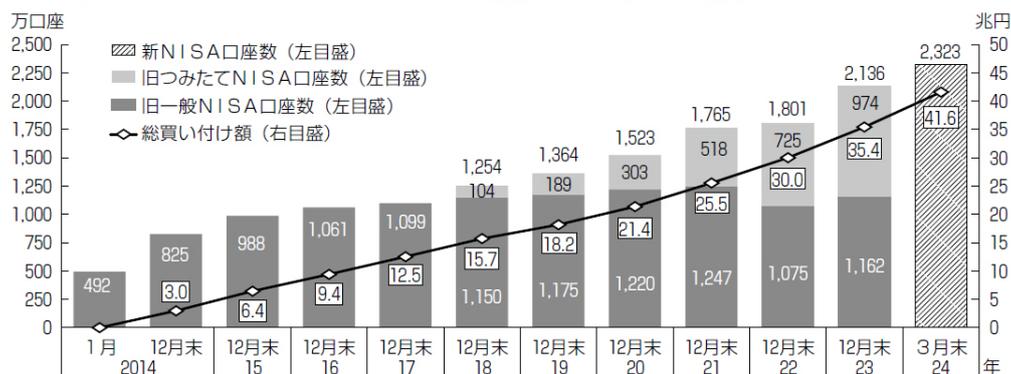
投資定着に重要な営業現場の機能

NISA は検索ランキングの上位に入ることもあるなど、国民の関心を呼んでいる。その利用も活発であり、今年3月末時点の NISA 口座数は約 2,323 万口座、NISA 開始時からの買い付け合計額は約 41 兆 6,000 億円に達した。新 NISA が開始した年初来3カ月で、口座数は 8.7%増加、買い付け額も 17.4%増加した。買い付け額の増加額(6兆 2,000 億円)は、昨年1年間の増加額を3カ月で超えている(図表3)。

¹ 対象商品以外に、顧客の利便性の向上や販売体制の整備も重要である。

〔図表3〕

NISAの利用状況（2024年3月末時点）



(注) 2023年12月末の数値は速報値。

新たに資産形成に踏み出す人が増えている状況であるからこそ、適切な制度の活用に向けて、いま一度、官民が連携した対応が必要だ。具体的には、次の点を分かりやすく丁寧に周知・広報することが重要である。

まず、利用者においては、

- ・ それぞれのライフプランやライフステージを踏まえ、どのような資金ニーズが発生するか、それに対してどのような資産形成が必要かをよく考えること
- ・ 長期・積立・分散投資の意義と同時に、投資にはさまざまなリスクもあること
- ・ 資産形成に取り組むに当たっては、NISA以外の選択肢も含め、さまざまな方法や制度を適切に組み合わせて活用すること

これらの点を、NISAを活用する前提として理解してもらう必要があると考えている。

一方、金融機関においては、

- ・ 取引の際の顧客ニーズやリスク許容度の確認
- ・ 提案、販売する商品の特性や注意点等に関する丁寧な説明
- ・ 販売後のフォローアップ

を通じて、利用者が安心して資産形成に取り組めるよう、顧客本位の業務運営に取り組むことが重要である。

例えば、投資経験が浅いなか、長期・積立・分散投資について理解せず取引を始めた場合を想定してほしい。この場合、株式市場や為替市場が大きく変動すると不安になり、短期的な視野から慌てて取引してしまうこともあり得る。また、NISA口座を開きようとしたら「ライフプランやニーズを考慮せずに手数料の高い投資信託を勧められた」事例も耳にする。

これらを防ぎ、国民に長期的な投資を定着させるためには、質の高い顧客対応を提供できる金融機関の営業現場の機能が重要である。この機能は、付加価値の高いサービスとなるため、営業体制の強化が必要な金融機関もあるだろう。

NISAの仕組みや運用方針等を十分に理解し、顧客のライフプランに応じた商品を

勧めることができるようなサービスの提供²が重要だが、人材確保等が追い付いていないケースが発生している懸念がある。販売金融機関には関係資格の取得や研修等による人材育成、販売サポートツールの開発、外部人材の登用等も含めてNISAに関する顧客対応の質の向上を図る余地がないかを検討してほしい。

国内市場の魅力向上で好循環を確立

NISA を通じて投資資金が海外に流れており、制度の範囲を国内投資に限定すべきではないかとの意見がある。この点、新 NISA はなるべく多くのニーズに応えられるように設計されており、成長投資枠を通じた上場株式の購入も可能である。実際、今年1月から3月における NISA の投資増加額のうち、約 40%は株式投資が占めており、そのほとんどが国内株式だと見受けられる。

従って、NISA を通じて投資資金がもっぱら海外に流れている様子は現時点で見受けられない。いずれにせよ重要なのは、日本の企業が投資先として魅力的であることと、国内向けインデックス投資の内容を改善することである。このことを避けて、インベストメントチェーンを確立させることには無理がある。国内企業や市場が魅力的になれば、海外からの投資も増加する³。

NISA は、一義的には家計における安定的な資産形成の促進を目的とすることに留意しなければならない。特に、つみたて投資枠は分散投資を特徴としている以上、家計の選好の結果として海外への投資が一定程度含まれることは自然だ。ただし、海外投資には為替リスク等の国内投資にはないリスクもあり、この点について金融機関は、顧客に対して十分に説明し理解を得るよう配慮する必要がある。

重要性が高まる金融リテラシー

前述のとおり NISA の口座数は 2,300 万口座を超えた。日本において NISA 口座を開設できるのは約1億人と推計されるため、対象者の 20%超が NISA 口座を保有している状況である。

このように、国民の投資への関心が高まっている状況にある。しかしながら、金融広報中央委員会が 2022 年に実施した国民の金融リテラシーに関する「金融リテラシー調査」によると、「金融教育を受ける機会がありましたか」との質問に、「受ける機会があり、自分は受けた」と回答した人の割合は、7.1%に過ぎない。

わが国においては、投資が国民にとって身近なものではない状況が長く続いた。今後、各国民がライフプランやライフステージに応じた適切な資産形成を積極的に行うためには、金融リテラシーの向上や信頼できるアドバイザーの確保が重要である。

² ネット系金融機関においても、適切な顧客サポートツールの開発や販売インターフェースの工夫などの検討が考えられる。

³ 事実、日本の株価は昨年4月以降上昇し、一時期バブル崩壊後の最高値を更新したが、その間の投資の伸びは海外投資家による投資が主たる要因であるとの指摘がある。

また、国民の投資に対する関心の高まりを背景に、SNS などを利用した暗号資産の取引や投資を持ち掛ける詐欺など、多種多様な金融トラブルが増加している。これらへの対応も急務である。

“国民運動”として金融経済教育の推進を

こうした背景もあり、今年3月に閣議決定された「国民の安定的な資産形成の支援に関する施策の総合的な推進に関する基本的な方針」では、28年度末をメドに「金融経済教育を受けたと認識している人の割合」を20%とすることを目指すとされた。また、中立・公正な組織として、金融経済教育を推進する金融経済教育推進機構(J-FLEC)が8月から本格稼働する予定である。そこで次に、金融経済教育を推進する上での二つの留意点について述べたい。

第一に、バランス良く金融経済教育を実施することだ。投資に関心がある者に対して、個別の投資商品の内容や投資手法の情報のみを与えることは適切ではない。また、売れ筋商品のみを知らせることは、高値づかみの商品を紹介する危険性もある。

それぞれのライフステージやライフプラン、投資余力、リスクに対する考え方などにより最適な金融商品は異なる。一見、遠回りに見えても、自らの生活・家計状況やライフプラン等を確認し、長期的な運用ポートフォリオ方針を決定し、その方針に沿った商品選択を行うべきである。

この点について、金融経済教育推進会議が世代別・テーマ別に身に付けるべき金融リテラシーを整理した「金融リテラシー・マップ」を発表している(図表4)。金融経済教育は、このリテラシー・マップに基づき、生涯にわたって国民に提供されるべきだ。

第二に、関係者との連携を強化することだ。J-FLEC には今後、わが国における金融経済教育活動の中心的役割を担うことが期待される。他方で、基本方針で掲げた目標を達成するためには、各金融機関、都道府県金融広報委員会の金融教育活動等の活動もさらに促進し、連携を強化していかなければならない。例えば、J-FLEC が作成する標準教材等を改善・共有するなど、可能な限り多くの関係者が手軽に質の高い教育コンテンツを活用できる環境を整備していくことが重要である。

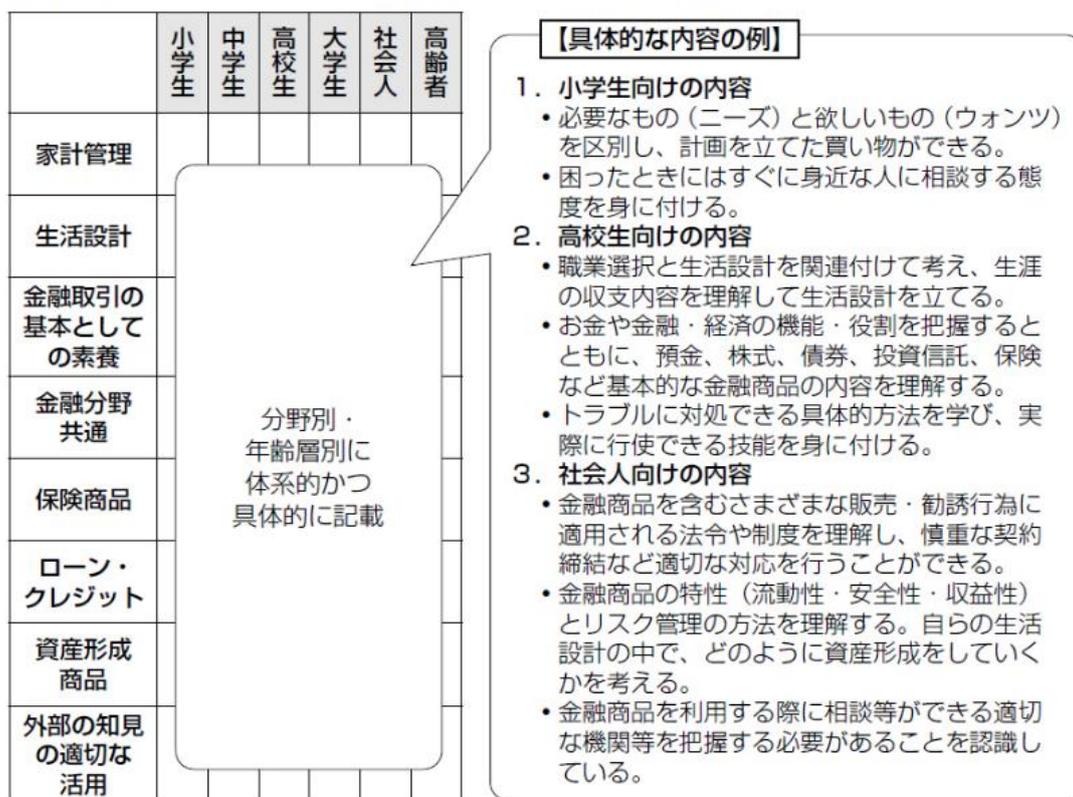
また、金融リテラシーの格差は、資産形成の格差を促してしまう可能性がある。そのため、可能な限り世代や地域、職場等に偏らず、学びの機会を提供することが重要である。

その際に、学校や地域のコミュニティ、中小企業等の活動との連携が欠かせない。さらに、教育の担い手も地域格差なく確保していくべきだ。例えば、地域における金融業務の経験者などに対するリカレント研修等により、各地域で「J-FLEC 認定アドバイザー」⁴などの担い手の裾野を広げることも求められる。

⁴ J-FLEC が定める認定要件に合致し所定の審査を通過した個人を、一定の中立性を有する顧客の立場に立ったアドバイザーとして認定・公表する予定。

〔図表4〕

金融リテラシー・マップのイメージ図



（出所）金融経済教育推進会議「金融リテラシーマップ『最低限身に付けるべき金融リテラシー』の項目別・年齢層別スタンダード（2023年6月改訂版）」から金融庁作成。

広く国民において、人生の節目（就職など）ごとに、必要に応じてアドバイザーを活用しつつ、ライフプランに応じた家計管理、金融知識等のメンテナンス、資産形成の方向性を見直しなどが行われている状況こそが、金融経済教育の目指す姿である。従って、金融セクターの関係者にとどまらず、広く“国民運動”として金融経済教育を展開する必要がある⁵。このことが、実現プランにおいて金融経済教育の推進が重要な柱に位置付けられているゆえんである。

（本稿における意見に係る部分は、筆者の個人的見解であり、所属組織の見解を示すものではない）

ほりもと よしお

東京大学経済学部卒。90年大蔵省入省。93年ハーバード大学留学、08年内閣官房内閣総務官室（内閣総理大臣補佐官付）、同年プロモントリー・フィナンシャル・ジャパン常務取締役および専務取締役、13年金融庁総務企画局参事官（金融モニタリング担当）、15年金融庁監督局銀行第二課長、同総務課長などを経て23年から現職。

⁵ J-FLEC では、認定アドバイザーによる個別相談の無料体験を対面またはオンラインで実施予定。