

資産形成促進ビデオクリップ教材制作のためのリサーチ

若者のお金との向き合い方

目次

I	INTRODUCTION	はじめに	03
II	MACRO OVERVIEW	お金にまつわる社会状況	08
III	FINDINGS	若者とお金にまつわる発見	11
IV	ARCHETYPE	人物像	20
V	OPPORTUNITY	資産形成の重要性に気づいてもらうために	37



レポート概要

このレポートは、金融庁の委託事業である「国民の資産形成促進のためのビデオクリップ教材制作業務」の一環として作成したものです。
ビデオクリップは、国民の安定的な資産形成の促進を目的とし、新入社員など、主に若年勤労世代向けの実践的な投資教材として制作しました。

私たちは、ビデオクリップのターゲット層に、より効果的な訴求を行うため、制作に先だち「投資に限らず、そもそも『お金』というものに若者がどのように向き合っているのか」という観点からリサーチを行いました。レポート内では、リサーチから得た若者とお金にまつわる発見や、若者の人物像を紹介すると共に、若者に資産形成の重要性に気づいてもらうためのアイデアを掲載しています。

このリサーチは、ビデオクリップの制作を目的に実施したのですが、このレポートが、金融事業者などの金融サービスの提供者、企業の人事・福利厚生担当者、これから資産形成を支援したいと考えている企業等にとって、若者をサポートする際の参考となり、若者自身が資産形成に向き合うきっかけとなれば幸いです。

I

INTRODUCTION

はじめに



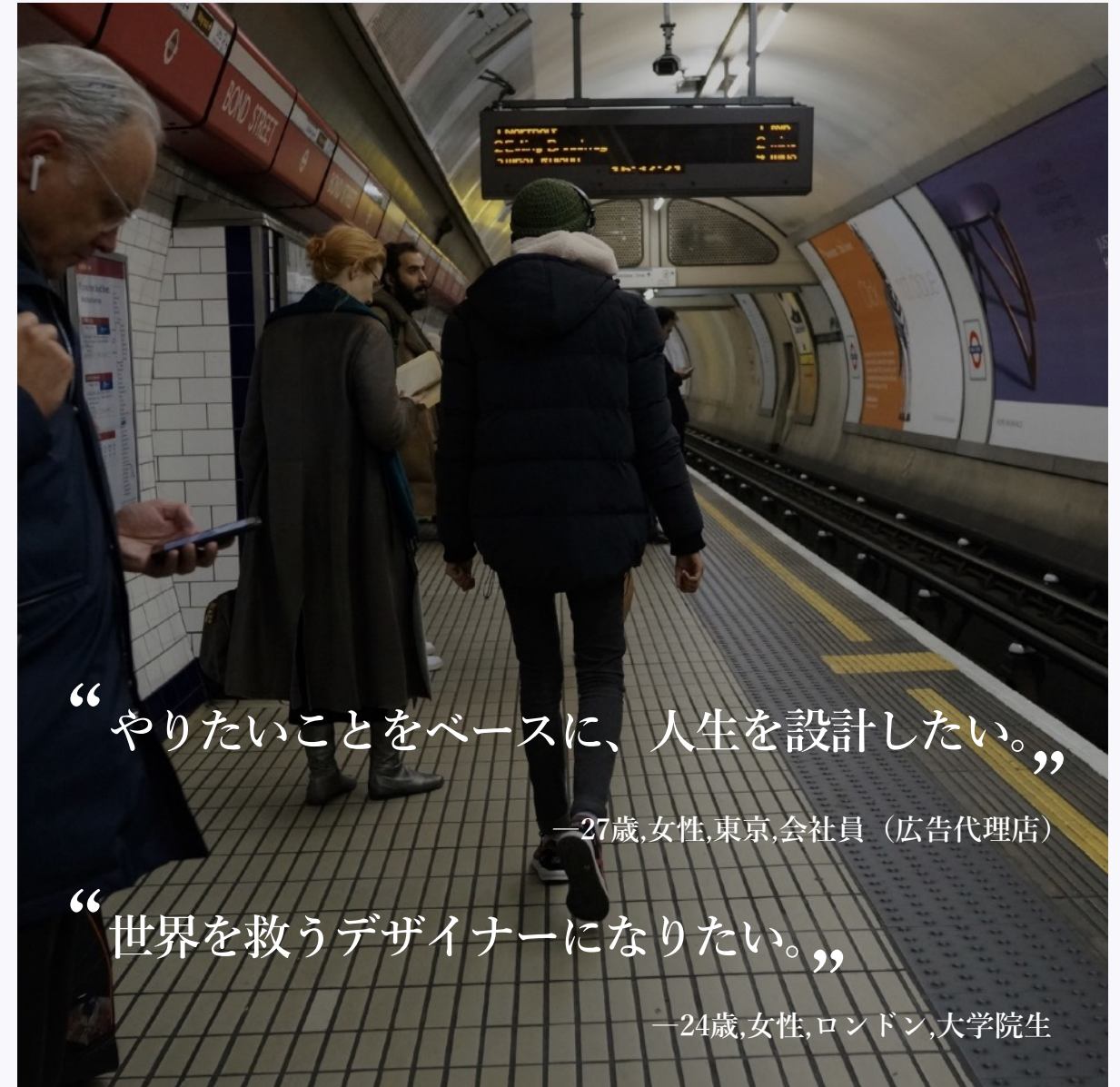
I INTRODUCTION

1. 多様化する生き方

社会環境が複雑化し、住むところも働き方も多様化している現代。生き方の基準となるロールモデルを見つけることは難しくなり、結婚や、子育てといった私生活のイベントから、転職、起業、学び直しといったキャリアにおけるイベントまで、人生において“やりたいこと”が訪れるタイミングは人や環境によって様々です。

こうしたライフイベントに向けた準備はできるだけ早くからしておきたいところですが、みなさんが具体的に想像できる未来は何年後まででしょう？ そのために、今何ができるでしょう？

これからの時代を生きる若者にとって、資産形成を通じ計画的に資産を作っていくことは、自身の将来の可能性や選択肢を広げる重要な手段です。



I INTRODUCTION

2. リサーチの手法

今回のリサーチにおいては、デザインリサーチの手法を採用しています。デザインリサーチとは、マーケティングリサーチとは異なり、これまでのマーケットの延長線上にはないようなプロダクトやサービスを生み出す気づきを得る手法です。

ユーザーに対する共感を得るため、定量的に得られるデータだけをもとに仮説を導き出すのではなく、対象となる人々の生活や環境に没入し、インタビュー、参与観察*やプロトタイピング**といった手法を用いてよりリアリティある言葉を引き出します。

こうしたリサーチは、複雑化する社会の中で多様化するユーザーのニーズを探り、大きな変化を起こす際に有効な方法とされています。

リサーチの流れ

プレリサーチ（東京）：トレンド調査, 専門家インタビュー, プレインタビュー
フィールドリサーチ（ロンドン）：デプスインタビュー, プロトタイプ, テスト
フィールドリサーチ（東京）：デプスインタビュー, プロトタイプ, テスト,
レポーティング, エキスパートレビュー

*リサーチャーが対象となる社会や集団に参加し、行動様式を観察・記述する手法

**必要最低限の機能でアイデアを試作し、対象者から新たな学びを得る方法



I INTRODUCTION

3. リサーチ概要

今回のリサーチでは、東京とロンドン（NISA創設において参考とされたISAを擁する英国の首都）の2都市にて、20～34歳の職業、生活環境の異なる34名を対象にインタビュー調査を行いました。

総数

36名（東京24名、ロンドン12名）

年齢

20～34歳（平均27.5歳）

職種

大学生、公務員、教員、会社員（デザイン、通信、人材派遣、保険、FinTech、シンクタンク、コンサルティング、建設、メディア、IT）、フリーランス（ジャーナリスト、ライター）、自営業（レストラン経営）、起業家、デイトレーダー、NPO職員

地域・期間

東京 計3週間

ロンドン 1週間



4. リサーチの問い

人生でやりたいこととお金の関係をどう捉えているか

お金を「稼ぐ」「使う」「貯める」「増やす」「借りる」といった行為は普遍的なものです。実際どのように行動するのかは、ユーザーである若者を取り巻く環境や彼らのニーズなど、様々な要因によって決定されています。

テクノロジーの進歩により、近年はお金と人との関係はダイナミックな動きを見せています。紙幣や硬貨といったカタチに縛られることなく、自由に取引ができるようになり、国や企業を介さずに、個人間での取引ができる仕組みも生まれています。今までにないお金の使い方、貯め方増やし方が可能になると、個人同士で所有物やスキルを売買したり、共感を集めて資金調達を行う動きも出てきました。

今回のリサーチでは、こうした環境の変化を背景に、若年層が「人生の中でやりたいこと」と「お金」との関係をどのように捉えているのかを理解するため、右の3つの問いを中心にインタビューをしました。

リサーチの問い

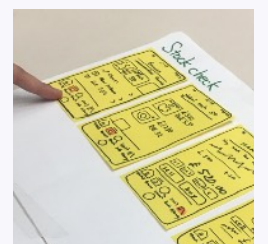
1. 人生の中でやりたいことと、そのために必要となるお金の計画についてどう考えていますか？
2. どのようにお金を稼ぎ、使い、増やしたいですか？
3. 誰とお金の話をしますか？

インタビューについて

若年層（20～34歳）を対象に60分～120分程度かけて行いました。実施場所は彼らの生活状況を垣間見ることができる自宅や、職場、あるいは本人と関わりが深い場所で、リラックスして話せる環境を選びました。

使用したツールについて

インタビュー実施にあたっては、対象者が自由に記入できるワークシートや、リサーチから得たヒントを元に作成したペーパープロトタイプ*を使用し、よりリアルな対象者の声を引き出しました。



*ユーザビリティ調査の一種。紙面上で画面表示や動きを再現し、テストする手法

II

MACRO OVERVIEW

お金にまつわる社会状況

この章では、日本と英国における資産形成状況に関するデータや、金融商品を取りまく環境の比較を紹介します。

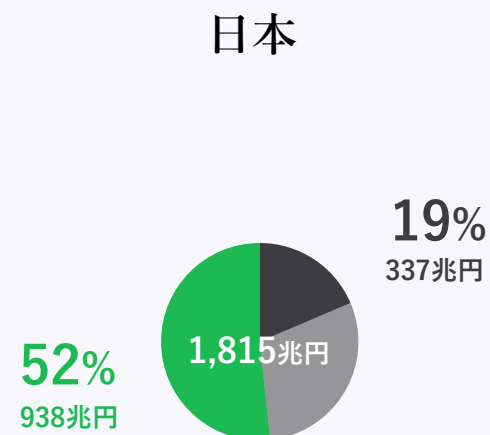
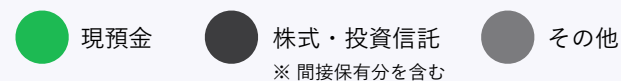


II MACRO OVERVIEW

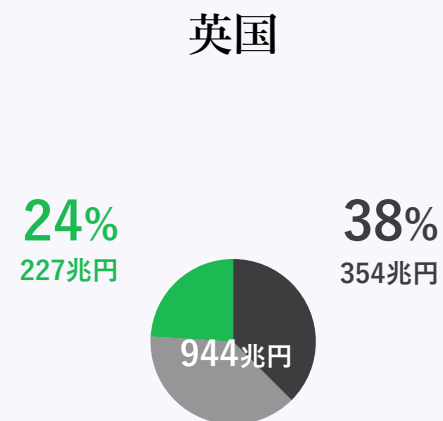
1. 資産形成状況の比較

貯蓄好きな日本人

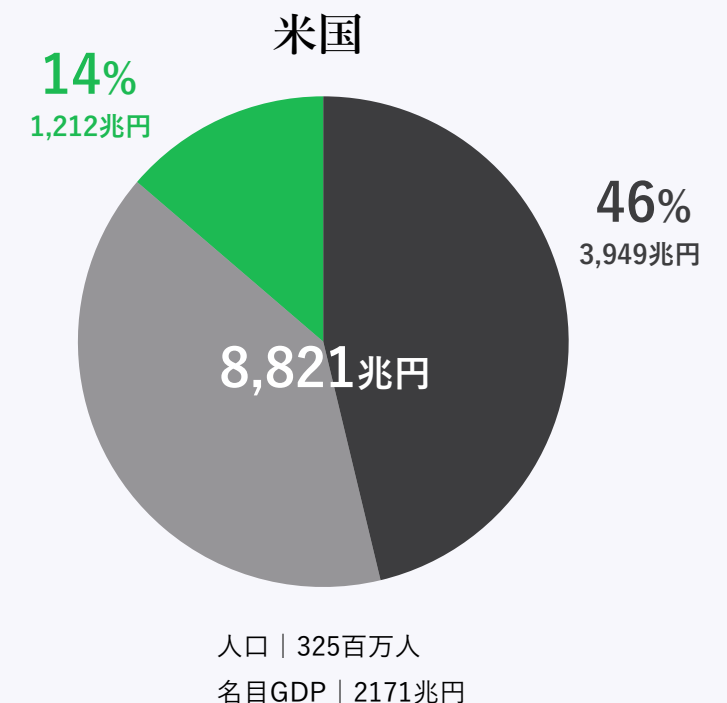
日本、英国、米国における資産形成の状況はそれぞれ異なっています。下の表は、各国の家計が保有する「現預金」「株式・投資信託」と「その他」の規模と比率を図式化したものです。日本は英国、米国に比べ「貯める」という行為には積極的ですが、「増やす」ということを目的とした投資行動には結びついていないのが現状です。



人口 | 127百万人
名目GDP | 538兆円



人口 | 66百万人
名目GDP | 280兆円



人口 | 325百万人
名目GDP | 2171兆円

2. 金融商品をとりまく環境の比較

資産形成における“伴走者”の有無

金融商品にまつわる制度や、購入時のサポート体制には日本と英国で違いがあります。

日本におけるNISA（少額投資非課税制度）は2014年に開始され、口座数は約1,098万口座、累計買付額約12.5兆円*と制度開始以来、順調に推移していますが、非稼働口座が4割**を占めるなど未だ課題もあります。また、金融商品のセルサイド（金融機関の売り手）は、組織内の短期的な業績を求められており、ユーザーの長期的な資産形成にふさわしい商品提供が難しい場合があります。

一方、NISA創設において参考とされたISAを1999年より開始している英国では、成人人口の約半数がISA口座を保有しています。また、金融商品のセルサイドから独立し、ユーザーに伴走しながら助言をくれるアドバイザーの存在が日本に比べて多く、あわせて彼らをインフラ面で支えるプラットフォームビジネス***も存在しています。こうしたアドバイスをより安価に提供するためのテクノロジー企業の金融サービスへの参入が活発に行われ、オンラインでのアドバイスが受けやすい状況もあります。金融機関以外の主体が、従来金融機関が担ってきた機能を分解して個別の機能に特化して商品・サービスを提供する動きも出ています。

	日本	英国
制度	2014年よりNISA（Nippon Individual Savings Account）を開始	1999年よりISA（Individual Savings Account=個人貯蓄口座）を開始
金融商品購入のサポート	セルサイドに所属する人は組織内での短期での業績を求められるため、ユーザーと長期的視野に立って伴走するような商品提供が難しい傾向がある	セルサイドから独立し、ユーザーに対して助言するアドバイザーが相対的に多い傾向がある

* 2017年12月末時点 金融庁（2017）「NISA・ジュニアNISA口座の利用状況調査」
** 2017年12月末時点 日本証券業協会（2017）「NISA及びジュニアNISA口座開設・利用状況調査結果（主要10社）」
*** 複数運用会社の投資運用商品をインターネットを用いて仲介するサービス

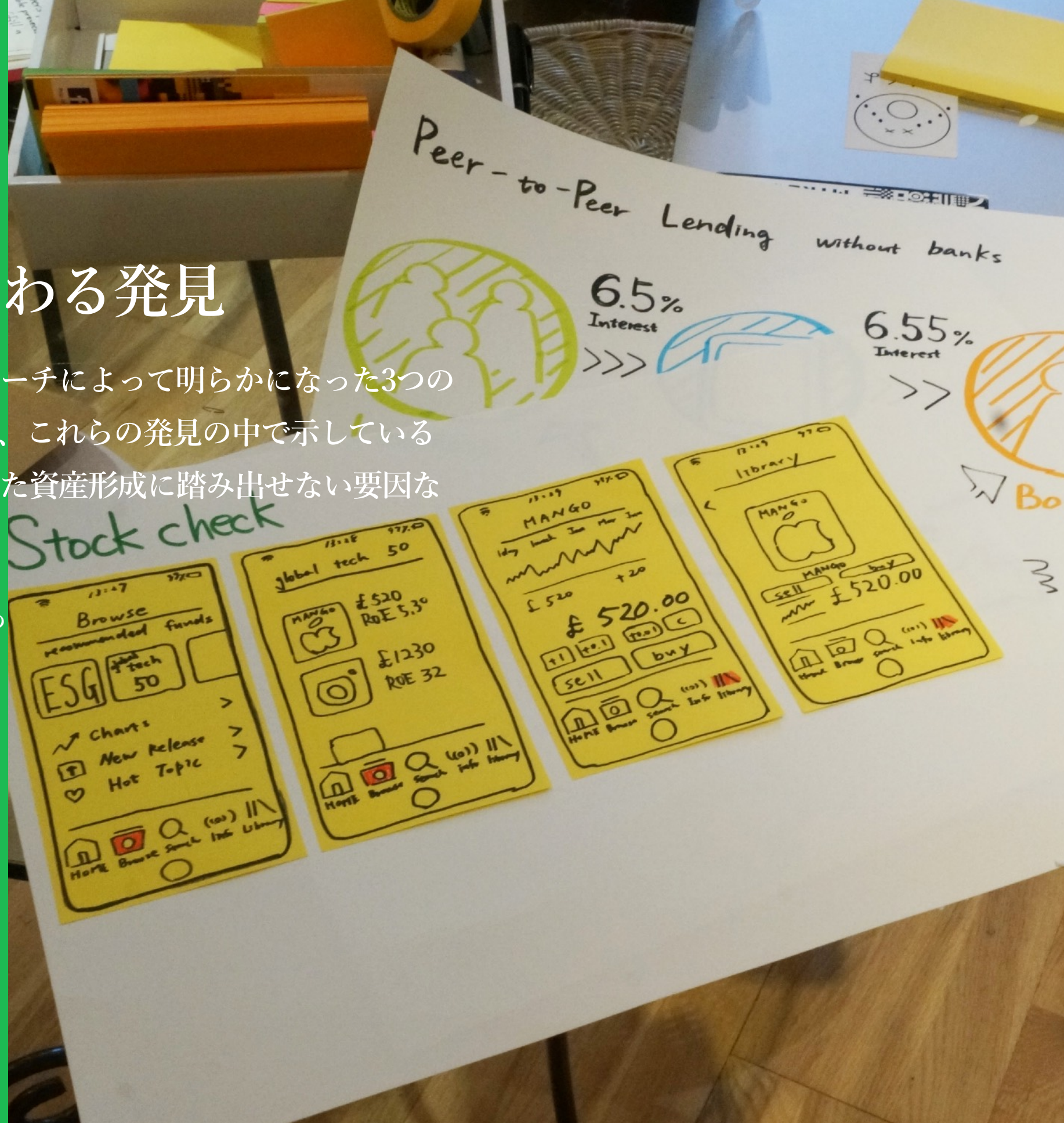
III

FINDINGS

若者とお金にまつわる発見

この章では、今回のデザインリサーチによって明らかになった3つの発見を提示します。リサーチでは、これらの発見の中で示している状況が、日本の若者が投資を通じた資産形成に踏み出せない要因なのではないか、と考察しました。

- III-1 資産形成に立ちはだかる壁
- III-2 お金にまつわる行動に影響を与えるもの
- III-3 やりたいこととお金の関係



III-1

資産形成に立ちはだかる壁

人生をより豊かに暮らすために、お金を増やすという行為は誰もがしたいもの。それでは、なぜ日本では若者が「投資」という行動に至らないのでしょうか？投資を通じた資産形成を始めるにあたって、現状のサービスやコミュニケーションにはどのような阻害要因が含まれているのでしょうか？

III FINDINGS

1-1. コミュニケーションの3つの壁

リサーチから、日本の若者が資産形成を始めるにはいくつかの超えなければならない壁があることがわかりました。これらは、多くの若者に共通して見られるものでした。

言語の壁

資産形成に関連して使われる言葉の難しさを意味します。若者は「資産形成や投資信託、確定拠出年金のような言葉そのものが難しい」と感じていたり、「資産形成はお金にまつわる言葉を使いこなせる人がやるもの」という印象を抱いていたりしました。

思い込みの壁

「自分が働かずにお金が得られる仕組みを信じられない」ことや、投資と投機を区別せずに、「過度にリスクの高いものである」などの印象を持っていることを意味します。

情報過多、面倒の壁

数ある金融商品から取捨選択できなかったり、書籍・ネット上にある膨大な情報のどれを信じたらいいのか分からないこと、手続きに必要な時間や手間が多いということの意味します。



コミュニケーションの3つの壁

1-2. コミュニケーションの3つの壁（詳細）

言語の壁

専門用語が難しい

- 「資産形成」という言葉が漢字4文字で難しい。保険に入る、貯金する、お金を作るイメージ？
— 22歳,女性,東京,大学生
- 「資産形成」なんて人生で一回も言ったことがない、税金とか投資とか、めちゃくちゃ大事なはずなのになんで大学で教えてくれなかったのか
— 27歳,女性,東京,会社員（広告代理店）

騙されそう

- 詳しくないので、騙されて終わると思う
— 22歳,女性,東京,大学生
- （「投資」のイメージについての質問に対して）仮想通貨みたいなものは、必ず裏があると思う
— 22歳,男性,東京,大学生

思い込みの壁

働かずにお金が増えると思わない

- 何もしないで寝ているだけでお金が増えるって聞いたら怪しいですね、本当かなと思う
— 22歳,男性,東京,大学生
- 投資は不確実なので、堅実に働いて稼ぎたい
— 23歳,女性,東京,大学生

損しそうで怖い

- 投資は勝ち組負け組がいるイメージ、それで大損して取り返しがつかなくなるみたいなマンガとかドラマってよくある
— 22歳,女性,東京,大学生
- 絶対という保証がない、ギャンブルと思う
— 24歳,男性,東京,会社員（メディア）
- 知識がないというか、勉強不足なので、自分で変にやったら損しそう
— 24歳,女性,東京,会社員（建設会社）

まとまったお金がないと始められない

- ある程度余裕資金がある人がやること、今の給料が安いから考えても仕方ない
— 28歳,男性,東京,会社員（デザイン）
- まだ学生なので、やったことがない
— 22歳,女性,東京,大学生

情報過多・面倒の壁

面倒

- 資料を請求したけど、面倒すぎて一ヶ月経ってもまだ全部読めてない。注意書きがバーって多すぎる
— 28歳,男性,東京,会社員（デザイン）

情報が多く、自分で判断できない

- 自分と同じような人とか、ロールモデルをたくさん知りたい
— 24歳,女性,東京,大学生
- 一般の人がコツコツやっていることを知りたい。偏差値52くらいのイメージ
— 22歳,女性,東京,大学生
- 投資は色々な人から話を聞きたい、保険の人とか先輩とか。全部自分で聞いてからじゃないと判断できない
— 24歳,男性,東京,会社員（メディア）

III-2

お金にまつわる行動に 影響を与えるもの

人々はお金を「稼ぐ」「使う」「貯める」「増やす」「借りる」といった行動をとっています。どのような存在や環境が、若者の行動につながっているのでしょうか？

III FINDINGS

2-1. “身近な存在”によるお金の価値観の影響

日本、英国ともに若者にとってお金に関して話ができるのは両親やパートナー、職場の同僚や先輩、境遇の近い人などの身近な存在でした。

日本では、親世代のお金に対する考え方が、子世代である若者の考えに大きく影響を与えている発言が多く聞かれました。中には母親からお金の使い方を指摘されたり、「若いうちに貯められるだけ貯めておきなさいと言われる」など、具体的な行動に対する助言も含まれていました。企業の中で出世を目指す若者は、上司に「給料はどのくらい上がるものなのか」を訊ねたり、ライフイベントに関わる費用の相場を参考にしていました。また、そのほかの身近な相談者として、親や職場を介して知った保険会社の販売員が挙がっていました。

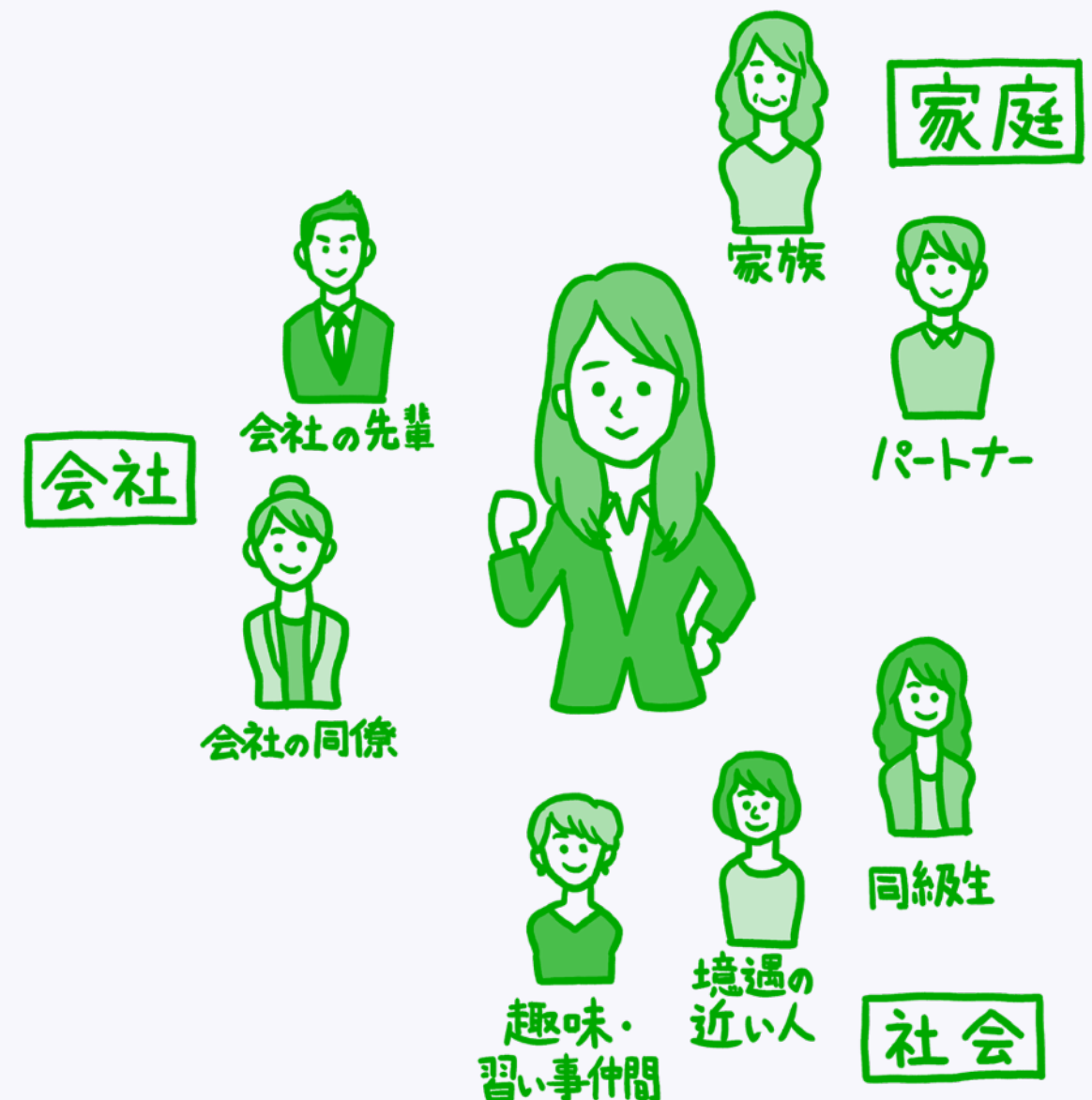
英国では、若者のお金に対する考え方について、多様なコミュニティから影響を受けている発言が多く聞かれました。その背景には、転職を繰り返しながらキャリアアップする考え方や、移民同士のネットワークなど関わりの強い人々の存在があるようです。

“何かあれば保険の人に聞いてみたい。小さい頃家に保険の人が来ていて、お母さんがずっと話していたので。”

— 24歳,女性,東京,大学生

“会社の先輩に結婚式やその後の生活に必要な車や不動産の相場を聞く。”

— 24歳,男性,東京,会社員（メディア）



“複数国に収入があると、知識がいる。相談できるのは、（ロンドンに住んだ経験があるドイツ人で同じ境遇を経験している）義父”

— 24歳,女性,ロンドン,大学院生

III FINDINGS

2-2. 社会的な状況変化に対するリアリティがない

日本の若者は、将来の収入や支出の見通しについて「給料は年齢に合わせて上がっていくもの」「何かあった時のためにお金を貯めておきたい」という漠然とした声が多く上がりました。社会的状況の変化が自分自身の人生にどのように影響するのかということについてはリアリティを持っていないということがわかりました。

英国では、転職を繰り返しながら昇給を目指す考え方があり、個人の社会的評価や社会的状況の変化に対する意識が高い傾向にありました。

“1つの企業の中で出世して給料は上がっていくイメージ。とにかく安定が理想。お金は貯金します。”

— 24歳,男性,東京,会社員（メディア）

“私くらいの世代の人たちは年金はもらえるかどうか分からない、というかもらえないと言われているけど、40年先の話だし、今かかるお金とは別物”

— 27歳,女性,東京,会社員（広告代理店）

“やりたいことと、新しいスキルの体得のために、これまで2回仕事を変えた、給料はそれにつれて上がってきたし、将来も付いてくと思う”

— 32歳,男性,ロンドン,会社員（メディア）



III-3

やりたいこととお金の関係

お金を「増やす」という行為は自分の将来の選択肢や可能性を広げるものでもあります。若者はどのように将来やりたいことや、そのために必要なお金の計画を考えているのでしょうか？

III FINDINGS

3. 目的なくしてお金の計画をたてられない

社会環境が複雑化し、住むところや働き方も多様化していると言われる現代ですが、日本の若者はこうした社会状況やライフステージの変化に対し、漠然とした不安を抱えています。同時に、多くの若者は自分の将来について具体的なイメージを持っていません。

「いつ、何のために、どのくらいお金の準備をするのか」を自身で考えることが難しく、目的なくお金を貯めたり、増やすといったモチベーションも生まれにくいと言えます。また、日本の若者は投資を通じた資産形成が自身のやりたいことの実現を後押しする手段であるということに気づいていません。

英国では、「30歳までに最初の住宅を購入したい」「弟の進学費用を準備している」のように、何らかの目的のためにお金を貯めている、増やしているという声が多くありました。

“ 結局（人生において）何をしてもいいとなると何をしたらいいかわからない、それに5年以上先のことは世の中がどうなるかも分からないから考えてない。 — 30歳,男性,東京,会社員（エンジニア） ”

“ 弟の進学費用を援助しながら、自分のキャリアのことも追い求めて行きたい。 ”
— 23歳,男性,ロンドン,大学生



“ やりたいことにどうしてもお金が必要になったら、クラウドファンディングで情に訴えかける ”
— 27歳,男性,東京,自営業

IV

ARCHETYPE

人物像

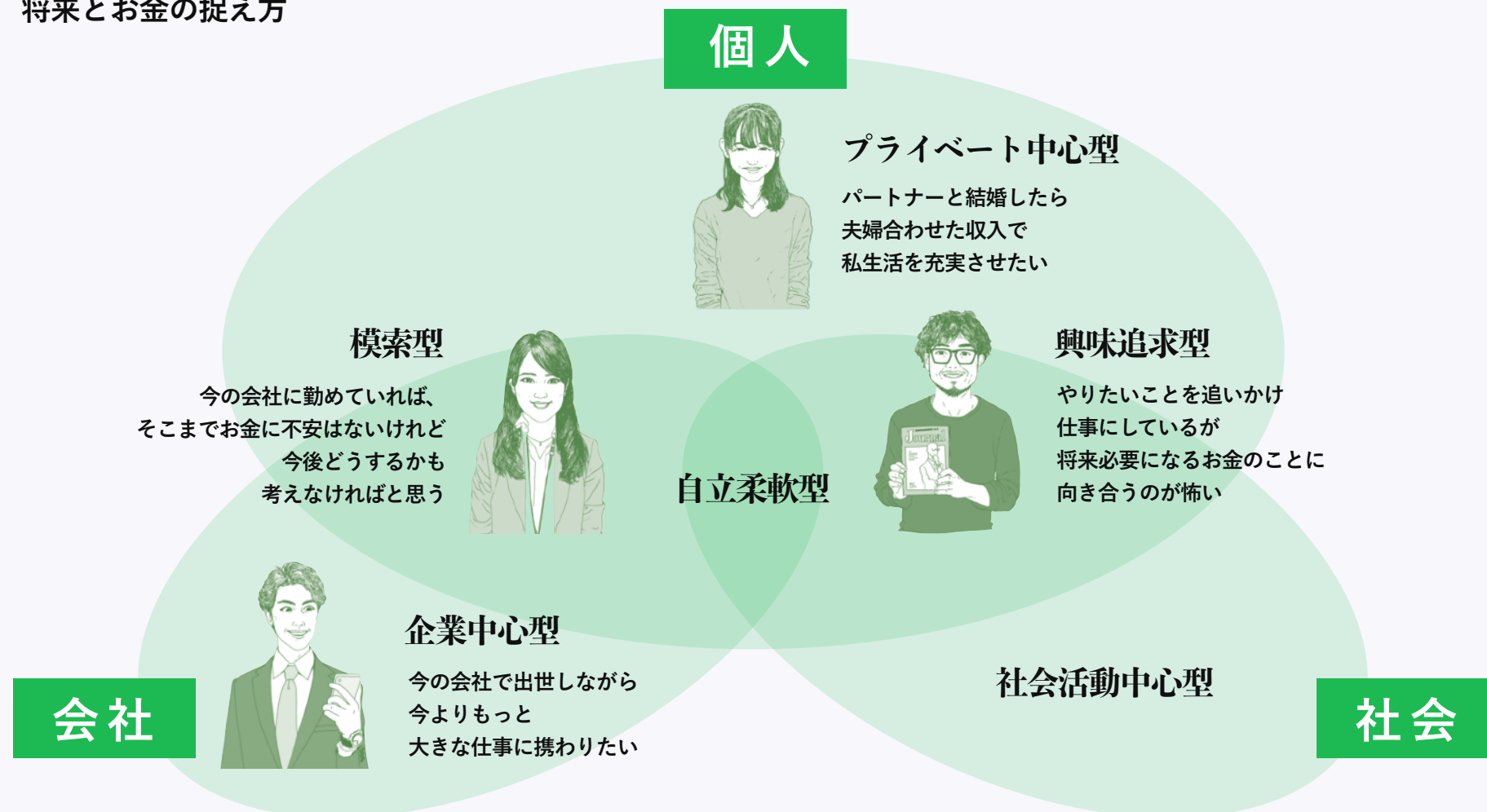
この章では、リサーチの対象者に共通して見られる特徴やふるまい、思考パターンを抽出し、ユーザーを代表する人物像として紹介します。これらの人物像は、新たなプロダクトやサービスを発想する際のユーザー像となるものです。彼らに共感し、これまで見落とされている、あるいは十分に満たされていないニーズを汲み取り、きっかけになることも期待されます。



1. 若者は自分の将来をどう捉えるか

社会状況やライフステージの変化に対し、漠然と不安を抱えている若者の思い描く将来の具体性は様々です。また、お金にまつわる社会的変化の捉え方にも違いがあります。私たちはリサーチを通じ、「個人」「会社」「社会」のどの変化を見据え、将来を描いているのかということを中心に4人の人物像を定義しました*。

将来とお金の捉え方



* このあとの各ARCHETYPE等として紹介する人物は、複数のインタビュー対象者の特徴を抽出して統合したものであり、名前も実名ではありません

ARCHETYPE 01

企業中心型

今の会社で出世しながら
今よりもっと
大きな仕事に携わりたい

鈴木 貴大 (24)

新卒2年目メーカー正社員



ARCHETYPE 01



貴大の人となり

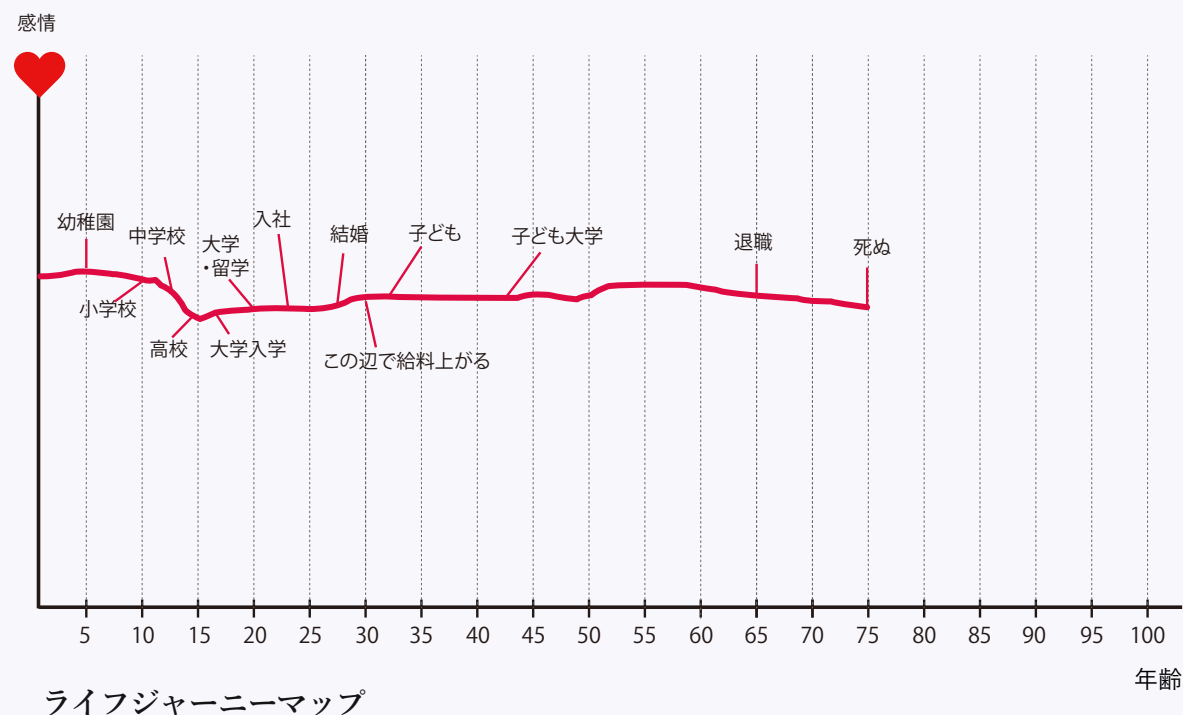
幼い頃からゲームが好きな貴大は、今でも最新のゲームが出るとすぐ
に買って攻略しないと気が済まないタイプ。父親の影響を受け、大学
時代に投資を始め、アルバイトで貯めた40万円を1ヶ月で3倍に増やし
自信をつけた。自分なりの予測が当たった時の快感にはまっていたが、
「最近二桁ドカンとやられて、精神的に疲れた」と思い、しばらくは
止めようと思っている。

新卒で入社したメーカーでは、自分の望むマーケティング部門に行け
ず、営業に配属されるも「1年目は下積み時代だし、ここで学んだこと
は必ず活きるだろう」と前向きに捉えている。

可愛がってもらっている先輩と飲みに行く時は、次のジョブローテー
ションで望みの部署に異動できるよう、1~2年目の今何をしておいた
方がいいか相談に乗ってもらっている。

ARCHETYPE 01

貴大のお金との関わり方



どう稼ぎたい？

会社の中で出世しながら昇給していきたい。今は「仕事が回りきっていない」ので、先輩のアドバイスも全てを聞けるわけではない。



どう使いたい？

既婚者の多い部署の先輩から「高いものは結婚する前に買っちゃいな」と言われ、ブランド物の腕時計を買った。



どう増やしたい？

会社と契約している保険の担当者から、いろいろな商品を勧められている。彼らも商売なので、全部を信用してはいけないかもしれないけど、いろいろな人の意見を聞いて参考にはしたい。

お金に余裕ができれば、遊びとしての投資はまたやりたい。



お金にまつわるコミュニケーション

会社の先輩とは、結婚式やその後の生活に必要な車や不動産の相場、結婚前に買っておいた方が良いものなどの話をする。

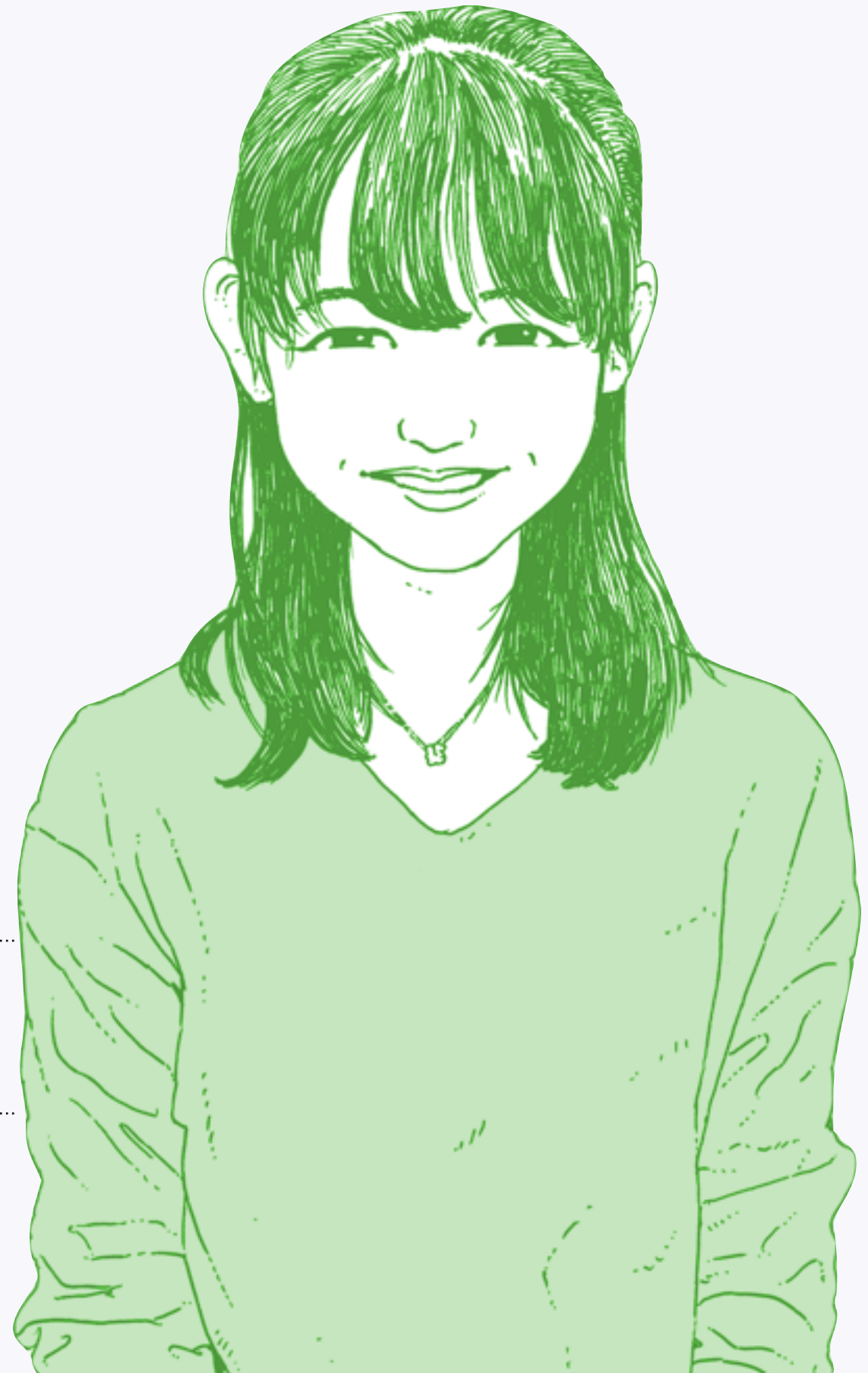
ARCHETYPE 02

プライベート中心型

パートナーと結婚したら
夫婦合わせた収入で
私生活を充実させたい

山田 芽衣 (24)

新卒2年目損害保険会社正社員



ARCHETYPE 02



芽衣の人となり

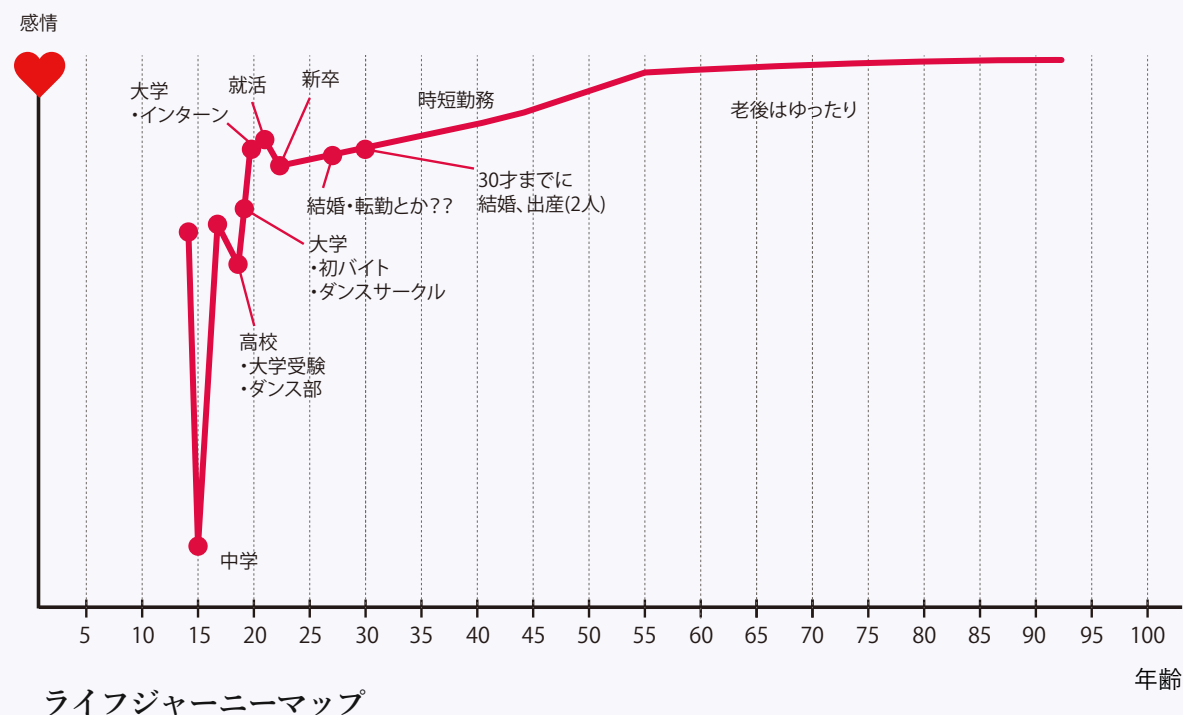
地元東京を離れずに働き続けたいと考える芽衣は、一般職として損害保険会社に勤めている。仕事の意味の「9割はお金と福利厚生、1割は“社会人である”という安心感」だと考えている。

最近の楽しみは、付き合っている彼の家で、週末に作り置きのお惣菜をつくったり、家事を手伝うこと。総合職の彼とは、1~2年後の異動の内示が出るタイミングで、結婚して一緒に住めたらいいねと話しており、60歳になる父親からは「早く結婚してほしい」と言われている。

「伝統に縛られることもある会社だとは思うけれど、仕事を辞めると、将来の世帯収入は数百万円変わってくるし、今の仕事以外にやりたいこともないので仕事は続けたい」と思っている。

ARCHETYPE 02

芽衣のお金との関わり方



どう稼ぎたい？

私の給料はそこまで上がらないと思うけど、彼と2人分の収入があれば、ある程度の暮らしはできるかなと思う。



どう使いたい？

彼氏と年に1~2回は海外旅行に行きたい。特別贅沢に暮らしたいというわけではないけれど、ヘアドライヤーや掃除機などある程度長く使う家電はしっかり選びたい。



どう増やしたい？

働き始めたら貯金する。小さい頃、家に保険の人が来ていて、親も入っていたので、とりあえず保険は入った方がいいと思っている。詳しいことは、母と保険会社に入社する友人に聞きたい。投資はギャンブルみたいで怖いのでやらない。



お金にまつわるコミュニケーション

- 彼と旅行や食事に行く時にかかる費用について話す。
- 彼に「そろそろ保険も入っておいたほうがいいのかなあ」と言われたことを機に、ネットでいろいろ調べてみたものの、入らなくていいことを謳う記事も多くて迷っている。とりあえず、親にどうしているのかと聞いてみたいと思っている。

ARCHETYPE 03

模索型

今の会社に勤めていれば、
そこまでお金に不安はないけれど
今後どうするかも
考えなければと思う

内藤 麻里子 (24)

新卒1年目建設会社正社員



ARCHETYPE 03



麻里子の人となり

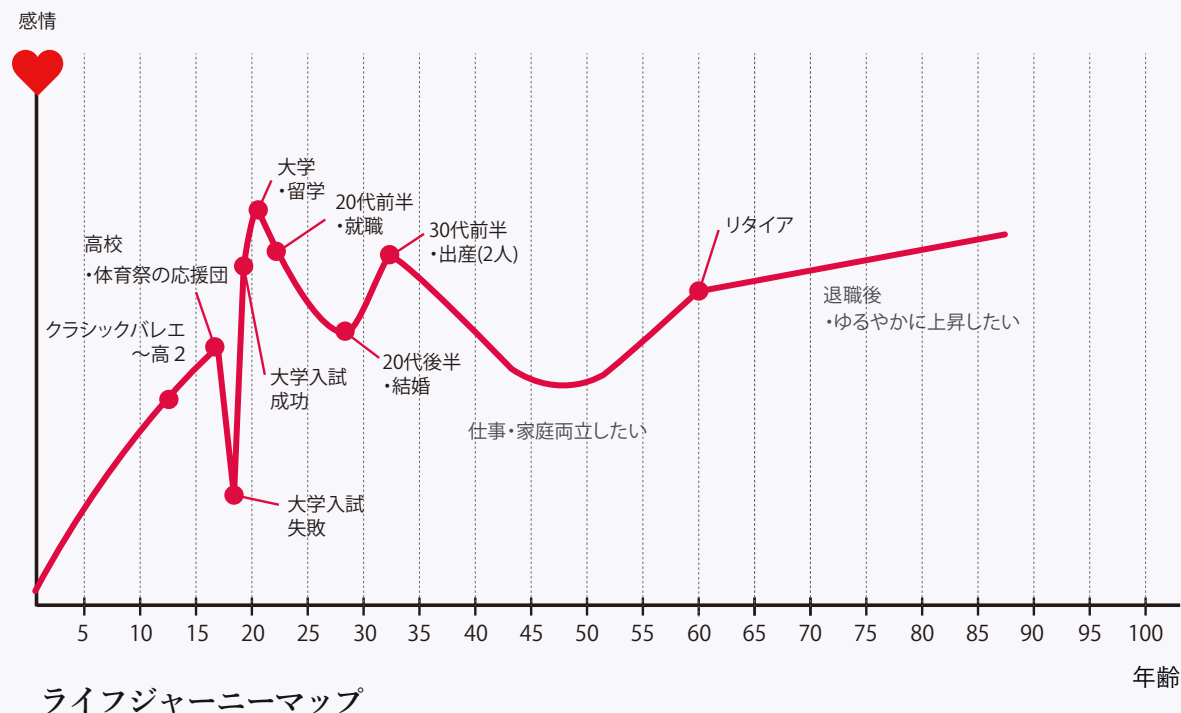
高校教師の父のもとで育った麻里子は、小さい頃から教育の分野に興味を持っていた。大学のゼミで地域の子どもたちが互いに学びあえる場をつくる活動を行い、アルバイトとして予備校の講師をしていた。

地域のデザインに携われると思って大手の建設会社に就職したが、現在は、契約書や報告書の処理に追われる日々を過ごしている。

大学時代からの友人から「やりたいことを実現するために転職を考えている」という話を聞き、自分はこのまま将来やりたい仕事ができるかどうか、会社の人事異動に任せきっていいのかと疑問に思い始めている。

ARCHETYPE 03

麻里子のお金との関わり方



どう稼ぎたい？

与えられた仕事で成果を出し、希望の部署に移れたら、地域デザインに関わる仕事でキャリアアップしながら昇給したい。



どう使いたい？

英会話やクラシックバレエなど、会社以外のコミュニティにも積極的に参加し、新たな価値観に触れるために使いたい。



どう増やしたい？

母から「働けるうちは貯蓄しなさい」と言われて預金している。一人暮らしをするための生活資金や結婚（理想は27歳）のために今年中に200万円を貯めるのが目標。入社時に企業型確定拠出年金と持株会に入り、会社に資産形成を任せている。



お金にまつわるコミュニケーション

- 母親は働けるうちに貯蓄しなさいと言っている。
- 入社時に企業型確定拠出年金の説明を受けたけれど内容は覚えていない。

ARCHETYPE 04

興味中心型

やりたいことを追いかけて
仕事にしてきたけれど、
将来必要になるお金のことに
向き合うのが怖い

小林 優太 (31)

フリーランスフォトジャーナリスト



ARCHETYPE 04



優太の人となり

写真好きの優太は、大学在学中に起きた震災の被災地訪問をきっかけにフォトジャーナリストの仕事に興味を持つようになった。

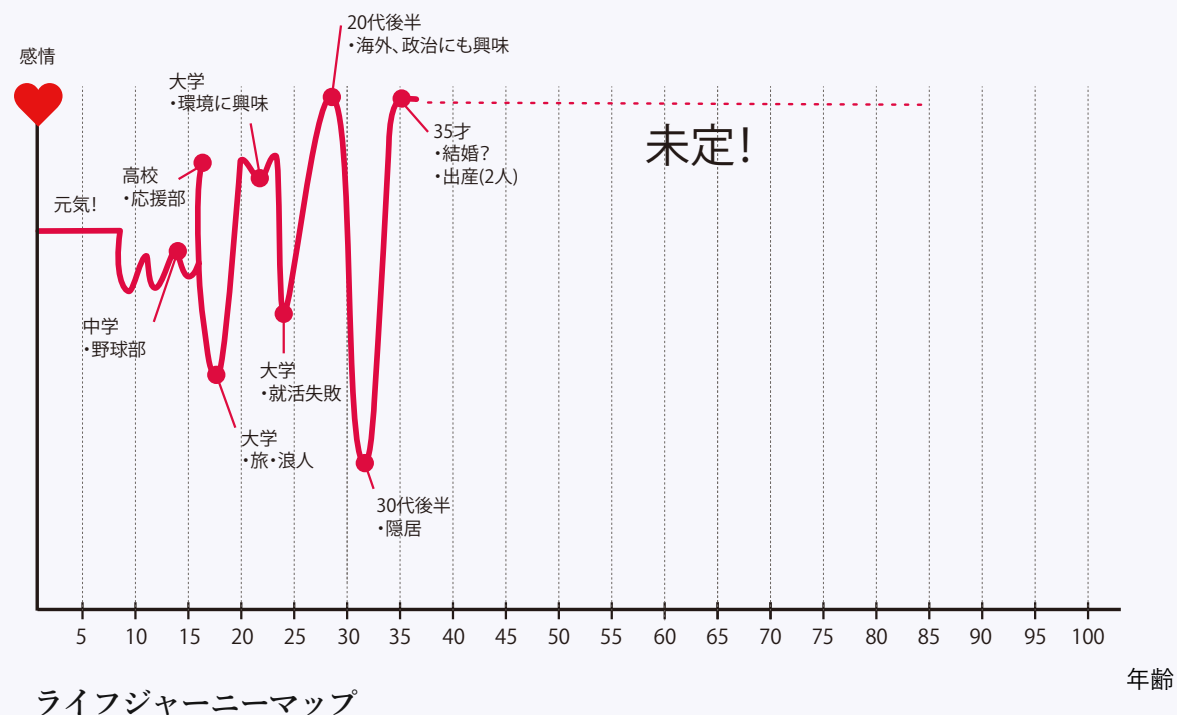
就職活動で志望していたマスコミ業界に入れなかったため、現在は実家暮らしをしながらフリーランスとしてフォトジャーナリストとライターの仕事をして、収入の波はありつつもなんとか暮らしている。

最近、交際中の彼女から結婚についてほのめかされ、「今後のお金のこともしっかりしなきゃ」と考え始めている。

結婚したばかりの大学の先輩に近況を聞かれ、安定した収入がないことを話すと、NPOの仕事を紹介されたが、取材に当てられる時間が減るので、受けようかどうか悩んでいる。

ARCHETYPE 04

優太のお金との関わり方



どう稼ぎたい?

結婚・育児のために、安定した収入源が欲しいが、自分がやりがいを感じている取材活動は続けたい。



どう使いたい?

仕事道具以外特に欲しいものはないが、結婚・育児などの家族のライフイベントや、自分が面白いと思うことがあった時にすぐに動けるようにしておきたい。



どう増やしたい?

友人がやっていた仮想通貨が思いがけず値上がりしたが、現金が必要になったこともあり利益確定のために売った。環境に配慮している企業であれば投資をしてみたいと思っているが、今は投資に回せるほどまとまったお金がない。



お金にまつわるコミュニケーション

- 交際中の彼女から結婚についてほのめかされ、「結婚式や新生活の費用について貯金しないとね」と話している。
- フリーランス仲間と、取材にかかる費用や収入の比率について話したりする。

参考

自立柔軟型

キャリアはパートナーや
自分のやりたいこと、
その時々状況にあわせて
柔軟に考えていきたい

Rudolf Bauer (30)

ロンドン在住デザイナー



参考



Rudolf の人となり

ドイツ出身のRudolfは、大学院でデザインを学ぶためにロンドンに移住した。卒業後、知り合いを通じて国内外で高い評価を得るデザイン会社に入社し、ロンドン支社の立ち上げに関わる。

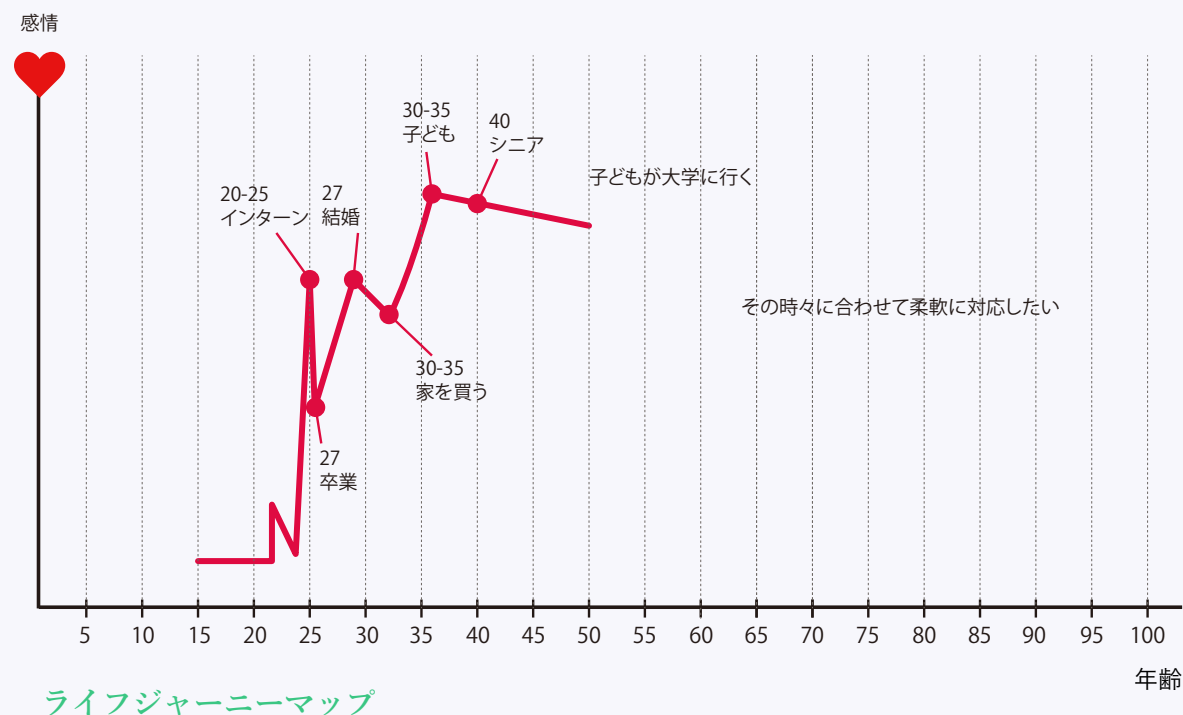
事業が落ち着いたところで、大学時代から付き合っていたイギリス出身の彼女と結婚し、しばらくロンドンに住むことにした。

最初の家の購入時に政府からボーナスをもらえる制度を利用し、マイホームを買うことを目標に彼女とこつこつ投資をしているが、将来どこに住むかは、その時のキャリアや家族の状況によって考えたい。

デザイナーとしての現在の仕事にはやりがいを感じており、特に贅沢をするわけでもないのでお金にも不自由はしていないが、お金に余裕があれば環境保護に熱心な団体を支援したいと思っている。

参考

Rudolf のお金との関わり方



どう稼ぎたい？

デザイナーとしての仕事を続けながら、ゆくゆくは独立して自身のデザイン事務所を構えたい。特に欲しいものはないが、自分たちが住みたいところで不自由なく暮らせるだけの収入は欲しい。



どう使いたい？

価値観に共感できる企業や人を商品の購入や寄付を通じて応援したい。何に使われているのかわからないものに対する投資はやりたくない。



どう増やしたい？

自分のお金は自分で安全に管理したいので貯金したい。住んでいる家が値上がりしたら売って、より良い家を買って住みながらさらなる値上がりを期待したい。



お金にまつわるコミュニケーション

彼女と住宅購入について、投資している他に、ロンドンで働いたことがある父親（ドイツ出身）と、移住する際には貸したらいいから購入資金を援助しようかと言われている。

V

OPPORTUNITY

資産形成の重要性に気づいてもらうために

この章では、様々な阻害要因を乗り越え、若者が資産形成の重要性に気づいてもらうためのアイデアの一例を紹介します。



若者に資産形成の重要性に気づいてもらう3つのポイント

今までの資産形成の促進に対するアプローチは、将来に対する不安感や商品性を訴求し、そのために必要な知識を一方的に伝える手法が多く見られました。しかし、こうしたアプローチは、若者に「難しそう」「損しそう」「自分には判断できない」といった資産形成に立ちあがる壁の存在を意識させてしまいます。

私たちはリサーチを通じ、若者に資産形成の重要性に気づいてもらうには、若者個人の「将来とお金の捉え方」の思考パターンに寄り添いながら、以下の3つの側面からアプローチすることがポイントになると考えました。これらのポイントは、金融機関や金融サービスの提供者、企業の人事・福利厚生担当者、これから資産形成を支援したいと考える企業の参入においても大きな機会といえます。また若者自身に対しても、これから資産形成を始めるヒントとなるでしょう。

- 1 若者が自身の将来を前向きに捉えるきっかけを作り、資産形成の目的を明確にする
- 2 若者の資産形成に対する目的に寄り添う伴走者となる
- 3 身近な人間関係を巻き込むコミュニケーション機会をつくる



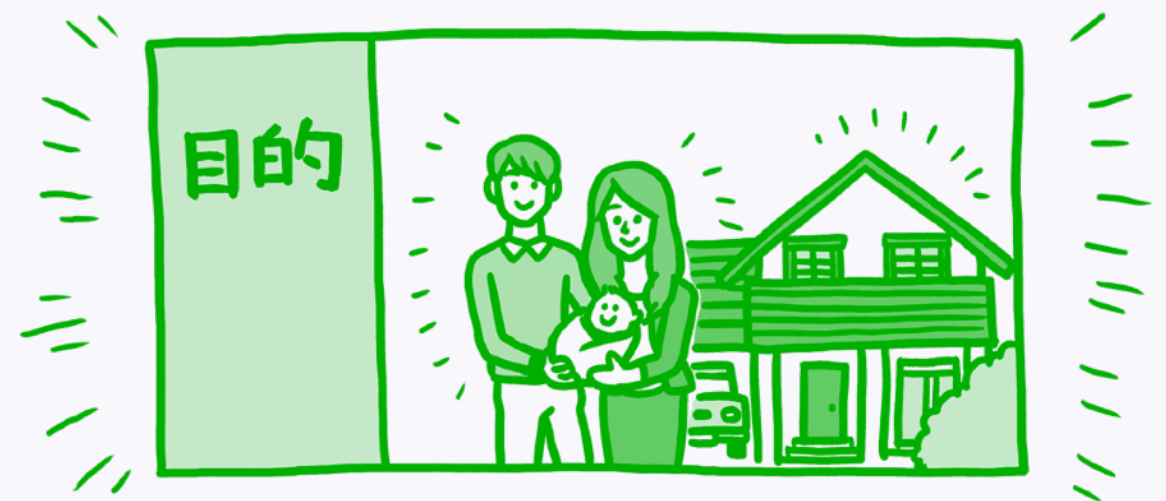
① 若者が自身の将来を前向きに捉えるきっかけを作り、資産形成の目的を明確にする

若者自身は将来についてリアリティを持ちづらい傾向があり、従来の将来に対する不安感や商品性の訴求では資産形成を始める動機となりにくいです。

興味を喚起するためには、資産形成が「自分の将来の可能性や選択肢を広げる『手段』である」と前向きに捉えられるよう、「資産形成に対する明確な『目的』を作る」ことが重要です。これらは、資産形成に立ちはだかる壁を乗り越える動機にもつながります。

若者に資産形成の目的を考えてもらうには
どんな働きかけができるか？

企業中心型	資産形成が「ライフイベントの可能性や選択肢を広げる手段」と理解してもらう
プライベート中心型	資産形成が「パートナーや家族など、家庭のライフイベントの可能性や選択肢を広げる手段」と理解してもらう
模索型	資産形成が「自身が将来やりたいことの可能性を広げるための手段になり得る」と理解してもらう
興味追求型	資産形成が「やりたいことを続けながら、生活面での不安をやわらげる手段になり得る」と理解してもらう
自立柔軟型	資産形成の中には、ESG投資等の社会貢献に則した投資があることを理解してもらう



② 若者の資産形成に対する目的に寄り添う伴走者となる

投資に対してネガティブな意識を持つ若者には、自身の目的にあった商品を選択し、制度を活用できるようにすることが重要です。

そのために、資産形成の支援者は、意思決定をサポートする「伴走者」のような存在として、若者自身のやりたいことに寄り添ったサポートを行うことが求められます。人生における「伴走者」として長期的な信頼関係を築くことは、資産形成の支援者にとって強固な顧客基盤の形成にも繋がります。

自身の判断に基づく意思決定をサポートするために どんな働きかけができるか？

企業中心型	職場の先輩や境遇の近い同僚と一緒に、社内での定期的なハンズオン（体験学習）形式の勉強会を実施する
プライベート中心型	パートナーや家族と一緒に、ライフイベントのタイミングなどに、定期的に資産の状況を見直してもらう
模索型	プライベートとキャリアにおいて、自分の可能性を広げるという視点から、資産運用シミュレーションを活用してもらう
興味追求型	少額から始められる制度など、フリーランスにも優しい制度を理解してもらう
自立柔軟型	投資の仕組みや具体的な制度、商品を知ってもらう



③ 身近な人間関係を巻き込むコミュニケーション機会をつくる

若者のお金に関する行動に影響を与えているのは、家族やパートナー、友人、同僚などの身近な存在です。

1人のユーザーを対象に資産形成を訴求するコミュニケーションをするのではなく、家族やパートナーなど、彼らを取り巻くコミュニティを巻き込むことが重要です。双方向あるいは多方向から資産形成にまつわるコミュニケーションを生み出すことで、若者自身がやりたいことに向き合い、資産形成の重要性に気づくきっかけに繋がります。

資産形成の重要性を意識するために誰を巻き込むべきか？

企業中心型	職場の先輩や境遇の近い同僚
プライベート中心型	パートナーや家族
模索型	学生時代の友人や境遇の近い仲間
興味追求型	フリーランス仲間やパートナー
自立柔軟型	パートナー



ビデオクリップ教材制作への反映

私たちは、このリサーチを経て、若者に資産形成の重要性に気づいてもらうためには、資産形成の目的を明確にする視点を提示することが特に重要だと考えました。

今回のビデオクリップでは、若者に対し「自分の人生を経営する」という考え方を主要なコンセプトとしています。これは、社会の変化が早く、生き方、働き方が多様化する現代において、世の中の様々な変化に柔軟に対応し、新たな挑戦を行っていく、そんな優れた経営者のような視点が、若者自身の人生設計や資産形成のヒントになるのではないか、という思いから考案しました。

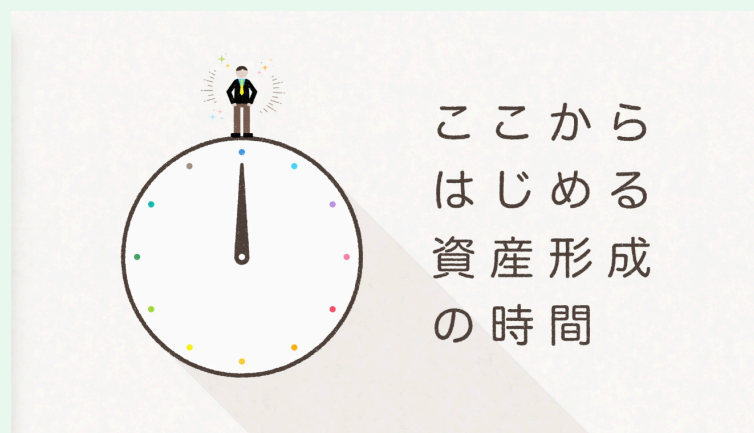
動機篇は、インタビュー形式で様々な質問を投げかけ、視聴者の中に「私も同じ」という共感や気づきを形成することを目指すものです。インタビューの質問は、デザインリサーチの発見をもとに設計し、今回のリサーチャー自身がインタビュー対象者に質問を投げかける形で収録しました。インタビュー対象者の答えは、台本に基づくものではありません。

自分の今を知り、自分の可能性を見つめ直し、自分の未来を計画するために、投資を通じた資産形成をする。そんな視点を持った若者が増えることを期待しています。



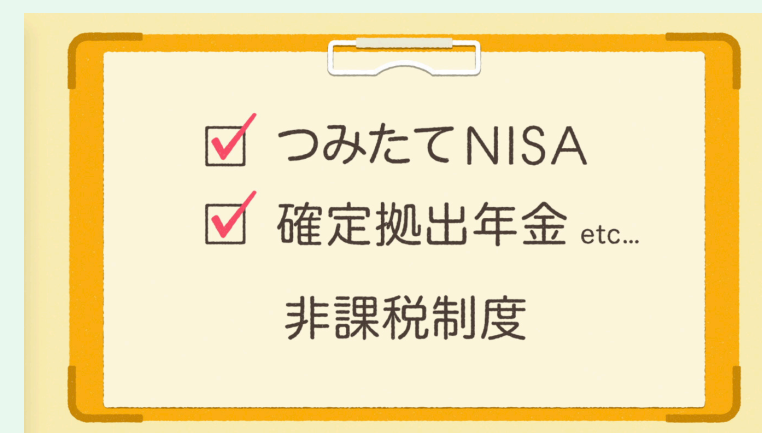
「動機篇」

想い描くこれからの未来と資産形成の関係を紐解く



「知識篇」

モーショングラフィックスでわかる「長期・積立・分散投資」



「制度篇」

「つみたてNISA」「確定拠出年金」非課税制度の特徴・仕組みを紹介

※完成したビデオクリップの閲覧はこちらから <https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/download/index.html>

参考

p.5

知的財産戦略本部（2018）「知的財産戦略ビジョンに関する専門調査会 第2回会合の議論整理」
https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/senryaku_vision/dai3/siryou1-3.pdf
経済産業省 産業人材政策室（2018）「人生100年時代の社会人基礎力について」
http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/sansei/jinzairyoku/jinzaizou_wg/pdf/007_06_00.pdf（参照2018-3-12）
リンダ グラットン（2016）「LIFE SHIFT」東洋経済新報社

p.10

金融庁（2017）「つみたてNISAについて」<http://www.fsa.go.jp/policy/nisa/20170614-2/11.pdf>
（参照2018-3-12）

p.11

日本証券業協会（2016）「英国における個人の中長期的・自助努力による 資産形成のための投資
優遇税制等の実態調査」
http://www.jsda.or.jp/shiryo/houkokusyo/files/kaigai_houkokusyo_160623.pdf（参照2018-3-12）
日本証券業協会（2017）「NISA及びジュニアNISA口座開設・利用状況調査結果（主要10
社）」<http://www.jsda.or.jp/shiryo/chousa/nisajoukyou/nisa10.pdf>（参照2018-3-12）
the Financial Advice Working Group for HM Treasury and the Financial Conduct
Authority（2017）,Rules of Thumb and Nudges: Improving the financial wellbeing of UK consumers
<https://www.fca.org.uk/publication/research/fawg-rules-of-thumb-nudges.pdf>（参照2018-3-12）
経済産業省（2017）「FinTechビジョンについて」http://www.fsa.go.jp/singi/kessai_kanmin/siryou/20170621/09.pdf（参照2018-3-12）

中野晴啓（2017）「はじめての人が投資信託で成功するたった1つの方法」アスコム

竹川 美奈子（2018）「税金がタダになる、おトクな「つみたてNISA」「一般NISA」活用入門」ダイヤモンド社

竹川 美奈子（2016）「一番やさしい! 一番くわしい! 個人型確定拠出年金iDeCo(イデコ)活用入門」ダイヤモンド社

河邑 厚徳（2011）「エンデの遺言 一根源からお金を問うこと」講談社+α文庫

野尻 哲史（2017）「脱老後難民「英国流」資産形成アイデアに学ぶ」日本経済新聞出版社

山崎 元（2017）「図解・最新 難しいことはわかりませんが、お金の増やし方を教えてください!」文響社

高橋忠寛（2015）「銀行員が顧客には勧めないけど家族に勧める資産運用術」日本実業出版社

藤野英人（2013）「投資家が「お金」よりも大切にしていること」星海社新書

資産形成促進ビデオクリップ教材制作のためのリサーチ

若者のお金との向き合い方

2018年3月

Team

林 千晶, 神野 真実, 加藤 修平, 菊地 充, 脇水 美千子, 実本 慶子, 原 亮介

Special Thanks

多田 涼 (Local Guides), 黒地 秀行 (Illustrator),
棚橋 弘季 (Adviser)



images, figures, and content are published under a Creative Commons, Attribution- NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

