

フィデリティ退職・ 投資教育研究所 レポート

日本版 ISA への期待

投資家目線でみた姿

2012年8月



フィデリティ投信株式会社



日本版 ISA への期待

投資家目線で見えた姿

ポイント

1. 2014年1月のスタートに向けて改善要望が相次ぐ日本版ISA。年間100万円を上限に10年間の非課税期間を設ける制度は、英国での成功もあって期待されているものの、口座開設が3年間に限定されていることから批判も多い。そのため、制度の恒久化と手続きの簡素化、実務上・システム上の負担軽減が改正要望の中心となっている。
2. こうしたなか政府は7月31日の閣議で「日本再生戦略」を決定し、そのなかの「金融戦略」で日本版ISAに関して、「所要の検討を行う」と明記した。「日本再生戦略」でのポイントは、①「資産形成の機会を幅広く家計に提供する」との目的を明確に追加したこと、②2020年を目標に市場規模で25兆円という数値目標を明示したこと、が挙げられる。
3. 2010年に実施したサラリーマン1万人アンケートの結果を改めて分析したところ、保有資産で1000万円を超えると、投資をする人の比率が50%を超え、投資を「自走」し始める特徴が見つかった。高齢化率が一段と高まるなか、保有資産1000万円未満が8割を占める若年層の退職後の資産形成として、その「助走」を日本版ISAの恒久化で支える意味は大きい。
4. とはいえ、日本版ISAの認知度は低い。金融機関側もその有用性を認識し、積極的に日本版ISAの活用と向きあい、認知度を高める活動を進める時期にきている。金融機関にとっては、日本版ISAは口座開設、特に家族口座の獲得に力を発揮する可能性がある。また、恒久化が実現すれば、顧客の囲い込みの効果も見逃せない。特に地方金融機関にとっては配偶者の口座獲得が必ずしも進んでいないこと、特に相続によって資金が流出する可能性が高いなか、家族口座の獲得は重要な側面を持っている。
5. 英国の事例では、1月から4月5日の年度末までをISA Seasonとして、多くの金融機関が積極的な広報活動を続けている。日本でも、締め切りまでのカウントダウン効果を考慮した効果的な広報活動が求められよう。

目次

1. 再び動き始めた日本版ISAの議論
 - 2014年1月スタートの日本版ISA、課題が多いとの指摘
 - 日本版ISA、2020年に25兆円を目指す
2. アンケート結果からみる日本版ISAの期待度
 - 資産残高の持つ意味
—投資「自走」への分岐点
 - 日本版ISAの認知度
—現状、投資家層が認知。商品開発のキッカケになる可能性も
 - 日本版ISA活用の余地
—顧客囲い込みのための口座開設促進
 - 認知度を上げるためのマーケティング活動
—締め切りカウントダウンで口座開設を促す

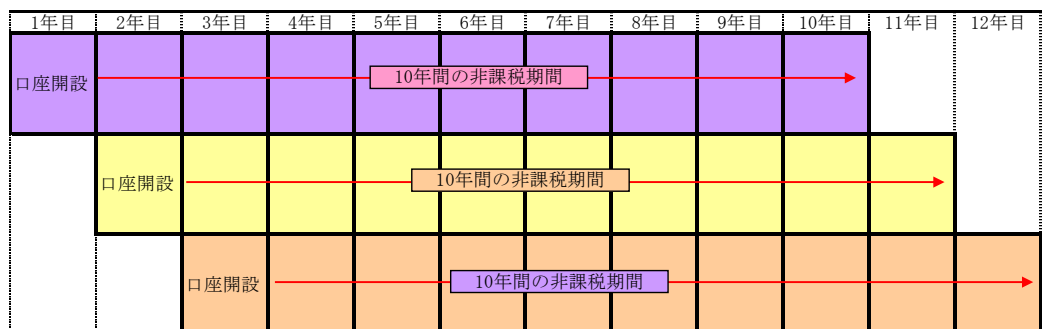
1 再び動き始めた日本版ISAの議論

2014年1月スタートの日本版ISA、課題が多いとの指摘

2014年1月1日の施行が決まっている「非課税口座内の少額上場株式等に係る配当所得及び譲渡所得などの非課税措置」、いわゆる日本版ISA (Individual Savings Accounts) に改正の要望が高まり、再び注目が集まっている。

現状の日本版ISAは、以下の概念図の通りとなっている。基本設計としては、1)対象は上場株式等で、「等」には株式投資信託が含まれる、2)売買益、配当収益が対象となる非課税期間は10年間、3)非課税対象額は年間100万円(当初の投資額)、4)2014年から3年間に限って成人1名につき毎年1口座を開設できる、といった特徴を持っている。

図表1 日本版ISAの概念図



(出所)新聞報道、関連資料よりフィデリティ退職・投資教育研究所が作成

この制度に対して、これまで金融業界からは、口座管理の手間が極めて大きい割に、規模が小さい(1年間100万円の上限で3年間累計でも300万円)うえ、システム開発や業務フローの複雑さがあり、実施するにも収益面での課題が大きすぎるとして反対意見が多く出されていた。

5月に公益社団法人経済同友会が発表した「投資マネーの循環により経済成長を促す～同友会版ISAの導入と資本市場による規律づけの強化～」では、日本版ISAは問題点が多く、改正が必要として、経済同友会版ISAを提唱している。具体的には、米国のIRAを参考にした「税制優遇を伴う拠出型の個人貯蓄・投資口座」で、預金・債券・株式・投資信託等を対象商品として、年間120万円を限度に非課税(運用時、引き出し時非課税、ただし課税後所得を対象)とする内容である。日本版ISAとの比較では、①期限がないこと、②運用商品が幅広いこと、などが特徴となっている。

また6月には、証券業協会、投資信託協会、全国証券取引所の連名による「平成25年税制改正に関する要望」では、「日本版ISAについて、その拡充を図るとともに、個人投資者の利便性及び金融商品取引業者等の実務に配慮した簡素なものとする」と提言している。証

券業協会での議論は、「今後の社会構造の変化を見据えた証券税制等のあり方に関する懇談会」^{注1}の報告書でも明示されている。

そこでのポイントは、

- ① 早期に取り組むべきこと(税制改正要望の検討・実施)として、「制度の恒久化、手続き等を簡素化して実務上・システム上の負担を軽減」といった日本版ISAの拡充・簡素化を提言
- ② この課題の解決は「現役世代による自助努力の後押し」に資するものとして分類していること
- ③ 「わが国の経済の活性化」に資するため、「中長期的に取り組むべきこと」として、「将来的に複雑な(年金の)3階部分の制度を整理・統合すべき」と提言しており、そのための対応策のひとつとして、「現行の制度(導入予定の日本版ISAなど)を拡充すること」を挙げている。

図表2 「今後の社会構造の変化を見据えた証券税制などのあり方に関する懇談会」報告書まとめ



現役世代による自助努力の後押し

我が国の経済の活性化

(出所) 日本証券業協会、平成24年6月

^{注1} 筆者も「今後の社会構造の変化を見据えた証券税制等のあり方に関する懇談会」のメンバーとして議論に参加し、答申作成に関与した。

日本版ISA、2020年に25兆円規模を目指す

こうした要望が提出されたあと、7月31日に閣議決定された「日本再生戦略」のなかの「金融戦略」には、日本版ISAに関して、「所要の検討を行い」との一文が入り、資産規模として2020年に25兆円という数値目標も盛り込まれた。

「日本再生戦略」の内容では以下3点が注目できる。

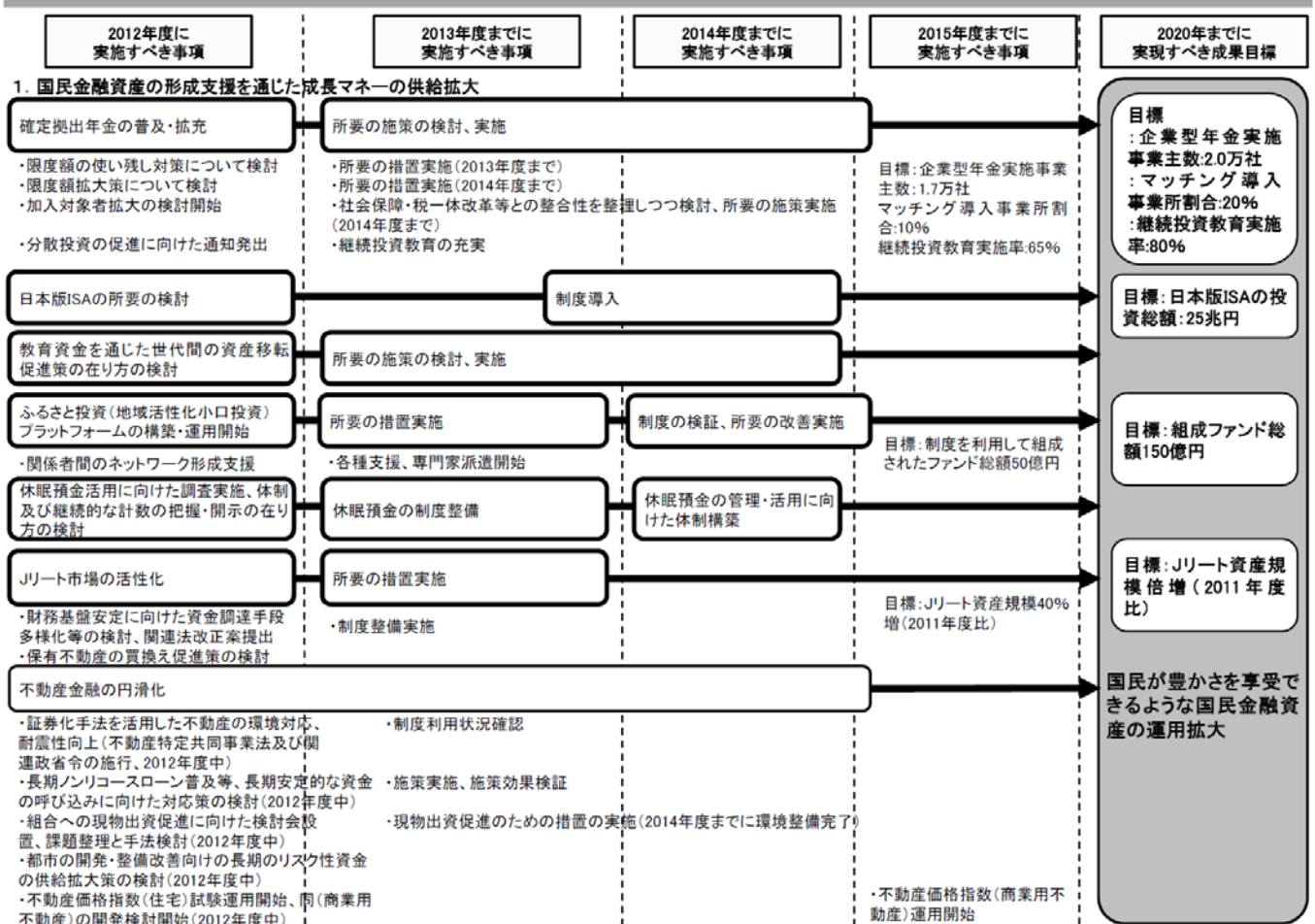
- 1) これまで日本版ISAが「貯蓄から投資へ」の標榜を実現する施策として議論され、株式売買益に対する税率の優遇を廃止する際の激変緩和的な意味合いが強いと見られていた。しかし、「日本再生戦略」では、日本版ISAは「分散投資の促進等による普及・拡充や国内外の資産への長期・分散投資による資産形成の機会を幅広い家計に提供する観点」から「所要の検討」を行うと明記されており、「資産形成の機会を幅広く家計に提供する」という目的が新たに加えられている。
- 2) 25兆円という市場規模は、投資信託の市場規模である60-70兆円の4割近くを占める、極めて大きな数値である。ちなみに、投資額として推計されている年間約3兆円^{注2)}の約8年分に相当する水準である。
- 3) そもそも2014年から3年間の時限措置とされている日本版ISAの数値目標が、3年後の2016年ではなく、2020年で設定されている。

なお、一連の各種団体からの要望が提示されたあと、8月17日の日経新聞朝刊では、「優遇税制、恒久化を検討」と伝えている。

^{注2)} 野村総合研究所金融 IT イノベーション研究部金子久主任研究員、「日本版ISAの制度概要と期待されるマーケット規模」、2012年7月20日

図表3 日本再生戦略の工程表

(1) III 新たな資金循環による金融資本市場の活性化 ～ 金融戦略 ～



(出所) 閣議決定用資料1 「日本再生戦略 ～フロンティアを拓き、「共創の国」へ～」 平成24年7月30日、P91

2 アンケート結果からみる日本版ISAの期待度

資産残高の持つ意味 –投資「自走」への分岐点

「資産形成の機会を幅広く家計に提供する」ことを念頭に置いた場合に、税制上の優遇をどのレベルまで広げるべきかについては議論のあるところだろう。2年前の2010年2月、日本版ISAの導入議論の際に実施したサラリーマン1万人アンケートをもとに考えてみたい。

図表4 金融資産別投資比率

(単位：％、人)

保有資産 年収	100万円 未満	100万円 ～500万 円未満	500～ 1,000万 円未満	1,000～ 2,000万 円未満	2,000～ 3,000万 円未満	3,000～ 5,000万 円未満	5,000万 円以上	合計
回答者総数	2,099	2,802	1,717	976	426	232	212	8,464
	24.8%	33.1%	20.3%	11.5%	5.0%	2.7%	2.5%	100.0%
300万円未満	44.9%	31.2%	13.4%	5.2%	2.5%	1.5%	1.4%	1,763
300万円～500万円未満	28.0%	40.5%	17.8%	8.1%	2.9%	1.1%	1.5%	3,076
500万円～700万円未満	17.9%	31.4%	27.3%	13.9%	5.0%	2.6%	1.9%	1,847
700万円～1,000万円未満	8.2%	27.5%	25.4%	19.6%	10.1%	5.9%	3.3%	1,314
1,000万円～1,500万円未満	1.8%	14.2%	22.2%	27.6%	14.4%	9.3%	10.6%	388
1,500万円～2,000万円未満	1.9%	11.1%	14.8%	22.2%	9.3%	16.7%	24.1%	54
2,000万円以上	0.0%	13.6%	4.5%	9.1%	27.3%	9.1%	36.4%	22

(注) 保有資産は、現金、預貯金、投資信託、株式、債券、生命保険などの合計で、不動産は除く。回答者10976名から、年収・保有資産のいずれかで「わからない・答えたくない」との回答を除くベース。

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート、2010年2月

図表5 年齢別・性別資産額の分布

(単位：％)

保有資産	回答者数 (人)	100万円 未満	100～500 万円未満	500～1000 万円未満	1000万円 未満累計	1000～ 2000万円 未満	2000～ 3000万円 未満	3000万円 以上	平均 (万円)
男性/20代	1,100	29.6%	40.9%	18.1%	88.6%	6.4%	2.0%	3.0%	609
男性/30代	1,782	26.7%	39.3%	19.6%	85.5%	9.1%	2.7%	2.7%	627
男性/40代	1,672	23.7%	30.9%	21.4%	76.0%	13.5%	5.6%	5.0%	870
男性/50代	1,724	17.1%	25.9%	23.2%	66.2%	16.5%	8.1%	9.1%	1230
女性/20代	666	34.4%	39.2%	14.1%	87.7%	7.1%	2.7%	2.6%	558
女性/30代	534	28.7%	30.0%	21.7%	80.3%	10.5%	3.9%	5.2%	811
女性/40代	531	24.9%	31.3%	21.1%	77.2%	10.9%	6.4%	5.5%	919
女性/50代	476	21.6%	22.3%	18.9%	62.8%	15.5%	10.5%	11.1%	1,374

(注) 保有資産は、現金、預貯金、投資信託、株式、債券、生命保険などの合計で、不動産は除く。保有資産で「わからない・答えたくない」との回答を除くベースで、回答者数は8485名。

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート、2010年2月

20-59歳までのサラリーマン(公務員を含む)10,976人を対象に、年収と保有資産額を明示した8,464人を年収別にみると、300-500万円未満の層が最も多く、300万円未満の層と合わせると全体の57.2%に達する。さらに500-700万円未満の層を加えると、全体の79.0%と8割に達する。一方で、保有資産で見ると、500万円未満層が全体の57.9%で、1000万円未満層まで広げると78.2%となる。

年齢別・性別に保有資産の水準をみたのが、図表6。ここでは、保有資産1000万円まで広げると、20代、30代で8割以上が、40代で8割弱がその対象となる。

「幅広く」を文字通り解釈すれば、年収で700万円未満層まで、保有資産で1000万円未満層までに恩恵がある建て付けが望ましいだろう。

さらに、保有資産と投資の関係をみると、保有資産が増加するに従って「投資している」人の比率が上昇していることが分かる。特に特徴的なのは、1000万円を超えると過半数の人が「投資している」実態と、資産が1000万円を超えてからの「投資している」人の増加ピッチが鈍化すること。金融資産を増やして資産形成を進めるという点においては、1000万円までを「助走期間」として、その後は投資家として「自走」できるようになる、といえそうだ。

図表6 金融資産別投資比率 (単位：%、人)

保有資産	投資している	投資していない	回答者数合計
100万円未満	15.8	84.2	2,109
100万円～500万円未満	35.2	64.8	2,807
500万円～1,000万円未満	45.5	54.5	1,717
1,000万円～2,000万円未満	57.7	42.3	978
2,000万円～3,000万円未満	66.9	33.1	426
3,000万円～5,000万円未満	73.5	26.5	234
5,000万円以上	69.2	30.8	214

(注) 保有資産は、現金、預貯金、投資信託、株式、債券、生命保険などの合計で、不動産は除く。回答者10976名から、年収・保有資産のいずれかで「わからない・答えたくない」との回答を除くベース。

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート、2010年2月

日本版ISAの認知度

—現状、投資家層が認知。商品開発のキッカケになる可能性も

2010年2月、日本版ISAの導入議論の際に実施したサラリーマン1万人アンケートでは、全国の20歳から59歳までのサラリーマンを対象に、退職に向けての準備状況や退職後の生活に関して聞いている。回答者数は10,976人と多く、その点でクロス分析にも耐えられる規模となっている^{注3)}。

そのアンケートで、日本版ISAに関して「日本版ISAを知っていますか」、「日本版ISAに期待しますか」の2つの設問を用意した。結果は、日本版ISAを知っていると回答したのは507人で、全体の4.6%にとどまっていた。その後のこの制度への議論が進展していないことを考えると、現状でもそれほど認知度が高まっているとは考えられない。

認知している人のうち53.1%、269人が日本版ISAに期待していると回答している。その269名に関して年齢、性別、年収、資産額、投資経験、投資商品などの条件で分析した結果を、全体の分析結果と比べることで、どの層で日本版ISAへの期待度が高くなっているのか知ることができる。

詳細は、図表6-11のとおりだが、

- 1) 年齢と性別で見ると、男性50代の期待している層が相対的に多い
 - 2) 年収では700万円から1500万円の層で期待度が相対的に高くなっている
 - 3) 保有資産額では1000万円超の層で期待度が高くなっている
 - 4) 投資経験では、投資をしている層に期待度が高い
 - 5) 投資している金融商品では外国株、外貨預金、日本債券に投資している層で期待度が高い
 - 6) 現在投資していない人の層では、「現在魅力的な商品がないから」と回答している層に期待度が高い
- といった特徴が出ている。

アンケート結果からは、認知度全体がまだ低く、まだ一部の専門家、すなわち投資している層での認知度が相対的に高くならざるをえない段階であることがわかる。ただ、現在、日本版ISAでは上場株式等が対象となっているが、外貨預金や日本債券など、総じてリスクの低い投資商品を保有している層に日本版ISAへの期待が高いことは、対象投資商品の枠を広げる必要があるかもしれない。また、現在魅力的な商品がないと考えている層に、日本版ISAの期待度が高いのであれば、新しい魅力ある投資商品(非課税の面での効果も含め)が開発され、投資未経験者のなかで投資に進む人が出てくるキッカケになる可能性も秘めている。

^{注3)} より詳細な内容に関しては、フィデリティ退職・投資教育研究所レポート、「不安なのに準備できない」、2010年4月を参照

図表7 性別・年代別日本版ISA期待層の特徴

(単位：%)

	性別×年代								
	標本数	男性／20代	男性／30代	男性／40代	男性／50代	女性／20代	女性／30代	女性／40代	女性／50代
全体	10976	12.7	19.7	18.9	19.1	9.7	7.1	6.9	5.9
日本版ISAに期待している	269	∴16.4	19.0	21.6	▲27.1	▽5.2	▼2.6	4.5	3.7
大いに期待している	74	16.2	17.6	24.3	18.9	6.8	4.1	5.4	6.8
ある程度期待している	195	16.4	19.5	20.5	▲30.3	▽4.6	▼2.1	4.1	▽2.6

(注) 有意水準の検定▲:有意水準1%で上回っている、▼:有意水準1%で下回っている、△:有意水準5%で上回っている、▽:有意水準5%で下回っている、∴:有意水準10%で上回っている、∴:有意水準10%で下回っている

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート、2010年2月

図表8 年収別日本版ISA期待層の特徴

(単位：%、万円)

	年収									
	標本数	300万円未満	300～500万円未満	500～700万円未満	700～1000万円未満	1000～1500万円未満	1500～2000万円未満	2000万円以上	わからない・答えたくない	平均
全体	10,976	22.3	34.8	19.2	13.5	3.9	0.5	0.2	5.5	493.0
日本版ISAに期待している計	269	▼7.1	▼27.1	22.7	▲24.2	▲11.5	▲3.0	∴0.7	3.7	▲699.4
大いに期待している	74	▼6.8	∴24.3	24.3	△23.0	▲10.8	▲8.1	△1.4	1.4	▲766.4
ある程度期待している	195	▼7.2	∴28.2	22.1	▲24.6	▲11.8	1.0	0.5	4.6	▲673.1

(注) 有意水準の検定▲:有意水準1%で上回っている、▼:有意水準1%で下回っている、△:有意水準5%で上回っている、▽:有意水準5%で下回っている、∴:有意水準10%で上回っている、∴:有意水準10%で下回っている

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート、2010年2月

図表9 保有資産別日本版ISA期待層の特徴

(単位：%、万円)

	保有資産									平均
	標本数	100万円未満	100～500万円未満	500～1000万円未満	1000～2000万円未満	2000～3000万円未満	3000～5000万円未満	5000万円以上	わからない・答えたくない	
全体	10976	19.2	25.6	15.6	8.9	3.9	2.1	1.9	22.7	861.3
日本版ISAに期待している計	269	▼5.6	∴20.8	17.5	▲21.2	▲10.0	▲7.4	▲8.9	▼8.6	▲1893.5
大いに期待している	74	▼2.7	20.3	20.3	▲17.6	▲10.8	▲10.8	▲12.2	▼5.4	▲2212.1
ある程度期待している	195	▼6.7	21.0	16.4	▲22.6	▲9.7	▲6.2	▲7.7	▼9.7	▲1766.8

(注) 有意水準の検定▲:有意水準1%で上回っている、▼:有意水準1%で下回っている、△:有意水準5%で上回っている、▽:有意水準5%で下回っている、∴:有意水準10%で上回っている、∴:有意水準10%で下回っている

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート、2010年2月

図表10 投資状況別日本版ISA期待層の特徴 (単位：%)

	現在の投資状況		
	標本数	投資している	投資していない
全体	10,976	34.0	66.0
日本版ISAに期待している計	269	▲ 78.8	▼ 21.2
大いに期待している	74	▲ 85.1	▼ 14.9
ある程度期待している	195	▲ 76.4	▼ 23.6

(注) 有意水準の検定▲:有意水準1%で上回っている、▼:有意水準1%で下回っている、△:有意水準5%で上回っている、▽:有意水準5%で下回っている、∴:有意水準10%で上回っている、∴:有意水準10%で下回っている

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート、2010年2月

図表11 保有投資商品別日本版ISA期待層の特徴 (単位：%)

	現在保有している投資商品／投資している人対象													
	標本数	日本の株式	外国の株式	外貨預金	日本の債券	外国の債券	日本株に投資する投資信託	外国株に投資する投資信託	毎月分配型の投資信託	その他の投資信託	外国為替証拠金取引(FX)	不動産	変額年金	その他
全体	3727	73.7	7.4	19.3	12.7	7.5	21.8	20.1	16.5	8.6	15.6	4.5	2.9	4.3
日本版ISAに期待している計	212	△79.7	▲17.0	▲30.7	▲22.6	▲14.6	△28.8	▲27.8	△22.2	▲14.2	19.3	▲ 9.4	△ 5.7	2.8
大いに期待している	63	82.5	▲34.9	▲47.6	▲31.7	▲20.6	▲36.5	▲34.9	▲33.3	▲19.0	△25.4	▲12.7	▲14.3	3.2
ある程度期待している	149	78.5	9.4	23.5	△18.8	△12.1	25.5	24.8	17.4	12.1	16.8	△ 8.1	2.0	2.7

(注) 有意水準の検定▲:有意水準1%で上回っている、▼:有意水準1%で下回っている、△:有意水準5%で上回っている、▽:有意水準5%で下回っている、∴:有意水準10%で上回っている、∴:有意水準10%で下回っている

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート、2010年2月

図表12 保有投資商品別日本版ISA期待層の特徴 (単位：%)

	現在投資していない理由／投資していないハース								
	標本数	資金が減るのが嫌だから	色々勉強しなければならぬと思うから	魅力的な商品がないから	何をすれば良いのかわからないから	手続きが面倒だから	投資するだけのまともな資金が無いから	貯蓄だけで十分だと思っから	その他
全体	7249	36.7	29.4	7.7	28.7	12.6	48.4	5.7	7.7
日本版ISAに期待している計	57	42.1	29.8	▲17.5	▽14.0	▽3.5	▽35.1	7.0	3.5
大いに期待している	11	45.5	9.1	-	9.1	9.1	▼9.1	9.1	9.1
ある程度期待している	46	41.3	34.8	▲21.7	▽15.2	▽2.2	41.3	6.5	2.2

(注) 有意水準の検定▲:有意水準1%で上回っている、▼:有意水準1%で下回っている、△:有意水準5%で上回っている、▽:有意水準5%で下回っている、∴:有意水準10%で上回っている、∴:有意水準10%で下回っている

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート、2010年2月

日本版ISA活用の余地

—顧客囲い込みのための口座開設促進

投資家にとって年間100万円の非課税枠が確保できることは大きなメリットになろう。一方で、金融機関にとっては、日本版ISAの口座を開設することで10年以上にわたって資金を預け続けてくれる顧客を獲得することになる。その意味で、金融機関にとって日本版ISAは顧客の囲い込みに十分活用できるメリットがあろう。

そこで、日本版ISAにおける口座開設促進を想定して、これまでのアンケート調査の中から、口座開設の余地が大きい分野に関して、まとめてみる。

一般に専業主婦の場合には、自分名義の口座を保有しないで、配偶者の名義で生活を行っている場合が多いといわれている。2009年に女性だけ6625人に回答をいただいたアンケート調査(図表12)では、全体で自分名義の資産を保有していない女性が全体の27.3%に達し、女性の3割程度が口座を持っていないことがわかった。なかでも30代、40代の専業主婦はその比率がそれぞれ37.1%、34.2%と高くなっていた。日本版ISAでは、20歳以上が非課税口座を開設できるので、こうした層に対する有効な口座開設の誘引になると想像される。

図表13 女性は自分名義の資産を保有しているか
(単位：人、%)

		回答者 総数	保有して いる	保有して いない
全体		6,625	72.7	27.3
無職・既婚	30代	1,118	62.9	37.1
	40代	1,075	65.8	34.2
	50代	1,108	74.5	25.5
有職・未婚	30代	566	71.9	28.1
	40代	564	78.0	22.0
	50代	556	79.5	20.5
有職・既婚	30代	571	78.8	21.2
	40代	534	78.7	21.3
	50代	533	79.5	20.5

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、女性6,625人アンケート、2009年4月

図表14 相続人の口座開設未開拓分野
(単位：人、%)

		回答数	同じ金融機関 に口座あり	同じ金融機関 に口座なし
全体		4485	67.3	32.7
居住地	首都圏	1414	61.5	38.5
	愛知県	339	68.4	31.6
	大阪圏	790	67.1	32.9
	その他	1942	71.4	28.6
被相続人	配偶者	177	82.5	17.5
	親計	3714	67.5	32.5
	父親	2388	66.7	33.3
	母親	1326	69.0	31.0
	その他	594	61.3	38.7
相続年齢	20代	170	68.2	31.8
	30代	521	68.7	31.3
	40代	1377	64.2	35.8
	50代	1701	68.5	31.5
	60代	644	69.6	30.4
	70代	70	64.3	35.7
と被 有の相 無の統 居人	同居	1483	80.9	19.1
	別居計	3002	60.6	39.4
	同じ都道府県	1798	69.0	31.0
	違う都道府県	1204	48.0	52.0

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、相続人5500人アンケート、2012年2月

一方、2012年に実施した相続5500人アンケートでも、被相続人(主に親、または配偶者)と同じ金融機関に口座を開設していない相続人が多くいることがわかった。

全体では、相続人の32.7%と女性のアンケートと同様に3割程度が同じ金融機関に口座を開設していないことがわかった。なかでも既存の金融機関のネットワークで口座開設の可能性がある余地として注目したいのは、

- ① 配偶者からの相続の場合に、同じ金融機関に口座を開設していなかった人が17.5%いたこと。こうした相続の場合、配偶者は主に女性と見ることができると、2割弱の女性が夫と同じ金融機関に口座を持っていないようだ。
- ② 被相続人と同じ都道府県で別居している場合には31.0%が被相続人(この場合には親が中心)と同じ金融機関に口座を開設していなかった。生前贈与の非課税制度をあわせて利用するなど、口座開設の可能性がある。

ところで、相続において相続人に口座を開設させる効果はかなり大きいと考えられる。図表14は、相続において相続人が同じ金融機関に口座を開設していた場合の効果を見たもの。表側に被相続人の主要金融機関、表頭に相続人の相続資金を預けた金融機関を示している。同じ業態同士の交差枠にある数値は、相続に関して同じ業態内に資金が留まった比率、すなわち業態内歩留まり率である。表の下半分は、そのデータを全体でみたもので、上半分は同じ金融機関に口座を持っていた相続人だけを抽出してみたもの。下の全体と上の口座保有者の場合を比べると、地方銀行、信金・信組などでその変化の度合いが大きいことがわかる。日本版ISAが相続においても有効に活用できる可能性をここに指摘できそうだ。

図表15 相続人の口座開設効果

(単位:人、%)

相続人の主要金融機関		標本数	都市銀行	地方銀行、第二地方銀行	信用金庫、信用組合	ゆうちょ銀行	JAバンク	外資系銀行、ネット銀行、信託銀行、証券銀行	証券会社	その他の金融機関	現金のみのため預け入れなし	わからない、覚えていない
被相続人の主要金融機関												
同じ金融機関に口座を開設している		2135	31.8	11.3	3.2	25.8	5.9	3.3	10.3	1.4	3.6	3.6
都市銀行		694	79.0	0.6	0.3	4.0	0.0	4.3	7.1	0.1	1.7	2.9
地方銀行、第二地方銀行		365	6.6	54.0	2.5	11.0	2.2	3.0	8.8	1.1	6.0	4.9
信用金庫、信用組合		110	5.5	7.3	41.8	17.3	2.7	6.4	5.5	0.9	8.2	4.5
ゆうちょ銀行		690	12.2	4.1	1.4	63.6	1.0	1.9	7.4	1.6	3.3	3.5
JAバンク		143	2.8	0.7	0.0	10.5	72.7	0.7	4.2	0.0	5.6	2.8
外資系銀行、信託銀行、ネット銀行		30	3.3	6.7	3.3	6.7	0.0	63.3	13.3	3.3	0.0	0.0
証券会社		77	11.7	0.0	1.3	5.2	2.6	2.6	75.3	1.3	0.0	0.0
その他の金融機関		26	7.7	7.7	0.0	11.5	3.8	0.0	3.8	38.5	7.7	19.2
全 体		3525	31.1	9.9	2.9	23.9	5.5	4.0	10.3	1.9	4.3	6.2
都市銀行		969	73.8	2.4	0.9	5.6	0.7	2.8	8.4	0.6	1.5	3.3
地方銀行、第二地方銀行		549	12.9	43.0	2.4	13.8	2.2	5.3	8.7	1.3	5.5	4.9
信用金庫、信用組合		194	17.0	6.7	26.8	18.6	4.1	5.7	8.2	1.0	7.7	4.1
ゆうちょ銀行		842	13.3	4.0	1.7	59.5	1.4	2.4	7.8	1.7	4.5	3.7
JAバンク		279	10.4	3.6	1.4	15.8	51.6	3.6	5.0	0.7	4.7	3.2
外資系銀行、信託銀行、ネット銀行		59	11.9	8.5	1.7	13.6	-	45.8	16.9	1.7	-	-
証券会社		143	21.0	0.7	0.7	6.3	2.1	2.8	65.0	0.7	-	0.7
その他の金融機関		55	21.8	7.3	-	9.1	1.8	-	3.6	40.0	3.6	12.7
わからない、覚えていない		435	20.5	5.3	1.6	25.3	1.4	3.0	7.4	3.0	9.0	23.7

(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、相続人5500人アンケート、2012年2月

認知度を上げるためのマーケティング活動

—締め切りカウントダウンで口座開設を促がす

現状では、具体化が進んでいない段階ではあるが、2014年1月に向けて、日本版ISAの認知度を高める工夫が必要になるのは避けられないだろう。英国では、毎年1月から年度末の4月5日までをISA Seasonと呼んで、金融機関各社が集中的に広告活動を行っている。こうした活動が、日本でも必要になってこよう。

もともとISAが導入された1999年当時は、英国フィデリティは主要駅でISA用のスタンドを設置して、申し込み用紙を配布するなどの積極的な認知活動を進めてきた。最近では、このISA seasonの3ヵ月間に集中的に広告活動を行って、口座の開設、資金導入を図っている。その効果は毎年、締め切りの4月5日にかけて急速に盛り上がってくる。2012年の場合には、最後の5日間で年間の申し込み件数の3割程度が集中し、特にWebでの申し込み(支払いはDebit Card)が、その比率を急速に高める傾向が顕著だった。

締め切りが過ぎてしまうと、「使える非課税枠を残してしまう」というコミュニケーションを顧客と行うことで、その損失回避の行動を促がす広告活動が続けられている。

図表16 英国におけるISAのビルボード例



(出所) Fidelity worldwide Investments



<アンケート調査の一覧>

相続に関する相続人5500人アンケート

- 調査対象： 過去5年以内(2007年1月から2012年1月)に生前贈与を含まない遺産相続を受けたことがある20歳以上の男女(個人)
- 調査方法： インターネットアンケート調査
- 調査期間： 2012年2月3日(金)～2月13日(月)
- 調査会社： Ipsos日本統計調査株式会社

退職後の生活とその準備に関するサラリーマン1万人アンケート

- 調査対象： 20-59歳の会社員・公務員で回収数は1万976人
- 調査方法： インターネットアンケート調査
- 調査期間： 2010年2月5日から15日
- 調査会社： Ipsos日本統計調査株式会社

退職後の生活とその準備に関する女性6625人アンケート

- 調査対象： 30-59歳の女性で有職者(本人年収300万円以上)と無職者(世帯年収450万円以上)の合計6625名。うち首都圏(埼玉、千葉、東京、神奈川)3300名、東海圏(愛知、三重、岐阜、山梨、長野、静岡)1108名、関西圏(大阪、京都、兵庫、奈良、和歌山、滋賀)2217名。IpsosjsrのWebパネルより抽出
- 調査方法： インターネットアンケート調査
- 実施時期： 2009年4月10日から21日
- 調査会社： Ipsos日本統計調査株式会社

重要情報

- ・ 当資料は、信頼できる情報をもとにフィデリティ投信が作成しておりますが、正確性・完全性について当社が責任を負うものではありません。
- ・ 当資料に記載の情報は、作成時点のものであり、市場の環境やその他の状況によって予告なく変更することがあります。また、いずれも将来の傾向、数値、運用結果等を保証もしくは示唆するものではありません。
- ・ 当資料に記載されている個別の銘柄・企業名については、あくまでも参考として申し述べたものであり、その銘柄又は企業の株式等の売買を推奨するものではありません。
- ・ 当資料にかかわる一切の権利は引用部分を除き当社に属し、いかなる目的であれ当資料の一部又は全部の無断での使用・複製は固くお断りいたします。
- ・ 投資信託のお申し込みに関しては、下記の点をご理解いただき、投資の判断はお客様自身の責任においてなさいますようお願い申し上げます。なお、当社は投資信託の販売について投資家の方の契約の相手方とはなりません。
- ・ 投資信託は、預金または保険契約でないため、預金保険および保険契約者保護機構の保護の対象にはなりません。
- ・ 販売会社が登録金融機関の場合、証券会社と異なり、投資者保護基金に加入しておりません。
- ・ 投資信託は、金融機関の預貯金と異なり、元本および利息の保証はありません。
- ・ 投資信託は、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値が変動します。従ってお客様のご投資された金額を下回ることもあります。又、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目論見書や契約締結前交付書面を良くご覧下さい。
- ・ 投資信託説明書(目論見書)については、販売会社またはフィデリティ投信までお問い合わせください。なお、販売会社につきましては以下のホームページ(<https://www.fidelity.co.jp/>)をご参照ください。
- ・ ご投資頂くお客様には以下の費用をご負担いただきます。

申込時に直接ご負担いただく費用： 申込手数料 上限 4.4%(消費税等相当額抜き 4.0%)

換金時に直接ご負担いただく費用： 信託財産留保金 上限 1%

投資信託の保有期間中に間接的にご負担いただく費用： 信託報酬 上限 年率 2.123%(消費税等相当額抜き 1.93%)

その他費用： 上記以外に保有期間等に応じてご負担頂く費用があります。目論見書、契約締結前交付書面等でご確認ください。

※当該手数料・費用等の上限額および合計額については、お申込み金額や保有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。ファンドに係る費用・税金の詳細については、各ファンドの投資信託説明書(目論見書)をご覧ください。

ご注意) 上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、フィデリティ投信が運用するすべての公募投資信託のうち、徴収する夫々の費用における最高の料率を記載しておりますが、当資料作成以降において変更となる場合があります。投資信託に係るリスクや費用は、夫々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、事前に良く目論見書や契約締結前交付書面をご覧ください。

(2019年10月1日現在)

フィデリティ投信株式会社 金融商品取引業者

登録番号： 関東財務局長(金商)第388号

加入協会： 社団法人投資信託協会、一般社団法人日本投資顧問業協会

MK120829-2