

# フィデリティ退職・ 投資教育研究所 レポート

サラリーマンは NISA をどうみているのか  
～現役世代の継続調査が示す NISA の課題～

2015 年 6 月



# サラリーマンは NISA をどうみているのか

## 現役世代の継続調査が示すNISAの課題

### ポイント

1. 2015年5月にサラリーマン1万人アンケートを実施し、そのなかからNISA、少額投資非課税制度に関する結果をまとめた。NISAの認知度は金融機関の広告活動やメディアでの取り上げなどで高くなっており、2015年の調査では、全体で63.5%に、また投資家だけでは93.1%にまで達した。
2. しかし認知度が上がっても必ずしもうまく活用できていない。NISA認知者の47.6%の人が「口座を開設するつもりはない」と答え、NISA口座開設にあたって「どうしたらいいかわからない」と回答した人も急増した(2013年5.2%→2015年24.4%)。またNISA内で保有している(または保有したい)金融商品を聞くと、「何を選んでいいのかわからない」人が45.3%に上っている。
3. NISA利用方法として、積立投資を行っているのはNISA口座開設者の13.0%にとどまった。ただ、地方銀行でのNISA口座開設者ではこの比率は20.0%、都市銀行では18.8%と、証券会社の8.7%と比べて高いことが特徴となっている。
4. NISA口座内で既に売却した人もわずかながら見受けられた。株価の大幅上昇で利益確定売りもあるだろうが、「NISAは毎年売却をしなければならない」といった誤解に基づくものも散見される。
5. NISAの改善要望も根強い。改善を要望した比率は2014年の62.2%から2015年は58.5%に低下したとはいえ、NISA認知者の過半数が何らかの改善を求めていることがわかった。指摘が多かった項目は「5年の非課税期間」(30.7%)、「年間100万円の非課税投資上限」(26.6%)、「口座開設期間10年」(16.7%)など。
6. NISA口座内で金融商品を保有したい期間を聞いたところ、非課税期間の5年以下を想定している比率は37.8%、5年超を想定しているのは32.4%(できるだけ長くを含む)と拮抗し、平均値は10.4年となった。同様にもし5年の非課税期間が撤廃されたらどうかを回答してもらうと、5年以下が23.0%に低下し、5年超は48.8%へと大幅に増加した。また平均保有期間は14.9年となった。非課税期間の撤廃が投資期間の延長に大きく寄与することが窺われる。特に現在の想定保有期間を5年と回答している人の6割以上が、非課税期間が撤廃されると5年超の保有期間にすると回答しており、大きな影響力があることが見て取れた。

### 目次

1. NISA認知度の急拡大とその課題
  - 投資家の9割がNISAを知っている
  - しかしその一方で「どうしていいかわからない人」が急増
  - NISAを知っていても半数は投資するつもりはない
2. なかなか増えない積立投資
  - 半数が何を保有商品として選んでいいかわからない
  - 積立投資を実施した人は1割強
  - 売却はわずか2%、ただ誤解に基づく売却もありそう
3. NISAのどこを改善すればいいのか
  - 依然として非課税期間5年に批判(30.7%)
  - 20代、資産の少ない人ほど短期保有志向
  - 非課税期間5年が恒久化されると半数が5年超の投資に向かう
  - 資産保有層には年間拠出120万円では不足(26.6%)
  - 若い男性に支持される10年の制度設計の撤廃(16.7%)

## <アンケート調査の概要>

- 調査会社: イプソス株式会社
- 実施時期: 2015年5月18日から5月25日
- 調査方法: インターネット調査
- 調査対象: 日本全国の会社員(公務員を含む)20-59歳。回収数は1万2177人(有効回収率40.9%)、うち男性8011人(65.8%)、女性4166人(34.2%)

■ 年齢分布 (単位:人、%)

	合計	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代
回答総数	12,177	2,588	3,293	2,945	3,351
構成比	100.0%	21.5%	27.0%	24.2%	27.5%
男性	8,011	1,395	2,259	2,002	2,355
構成比	100.0%	17.4%	28.2%	25.0%	29.4%
女性	4,166	1,193	1,034	943	996
構成比	100.0%	28.6%	24.8%	22.7%	23.9%

■ 退職前職業分布 (単位:人、%)

	合計	会社員/役員	公務員
回答総数	12,177	11,087	1,090
構成比	100.0%	91.0%	9.0%
男性	8,011	7,188	823
構成比	100.0%	89.7%	10.3%
女性	4,166	3,899	267
構成比	100.0%	93.6%	6.4%

■ 年収分布 (単位:人、%)

	合計	300万円未満	300-500万円未満	500-800万円未満	800-1000万円未満	1000-1500万円未満	1500-2000万円未満	2000万円以上
回答総数	12,177	2967	3927	2167	1439	438	80	46
構成比	100.0%	24.4%	32.2%	17.8%	11.8%	3.6%	0.7%	0.4%
男性	8,011	1108	2675	1810	1278	391	70	38
構成比	100.0%	13.8%	33.4%	22.6%	16.0%	4.9%	0.9%	0.5%
女性	4,166	1859	1252	357	161	47	10	8
構成比	100.0%	44.6%	30.1%	8.6%	3.9%	1.1%	0.2%	0.2%

(注) 総数にはわからない、回答したくないとの回答者を含む

2015年6月に金融庁は2015年3月末のNISAの公式統計を発表した。それによると、NISAスタートから15カ月間のNISA口座開設総数は879.2万口座、その間の購入総額は4兆4110億円となった。特に2015年1-3月の購入総額は1.4兆円を超え、2014年の半年分に相当する金額となった。1年目の結果をみて、新年に入って新しい購入枠で資金投入が進んだとみられるが、それにしても昨年の倍のペースで進んでいることは注目できる。

ちょうどその直前にフィデリティ退職・投資教育研究所では恒例のサラリーマン1万人アンケートを実施(実施時期は5月18日-25日)し、そのなかで調査に盛り込んだNISAに関する設問の結果を中心に今回、分析を行った。一部の項目は過去4回実施したサラリーマン1万人アンケート(一部勤労者3万人アンケートから対象者を一致させる加工を行ったうえで比較)との比較も実施し、その変化も分析した。

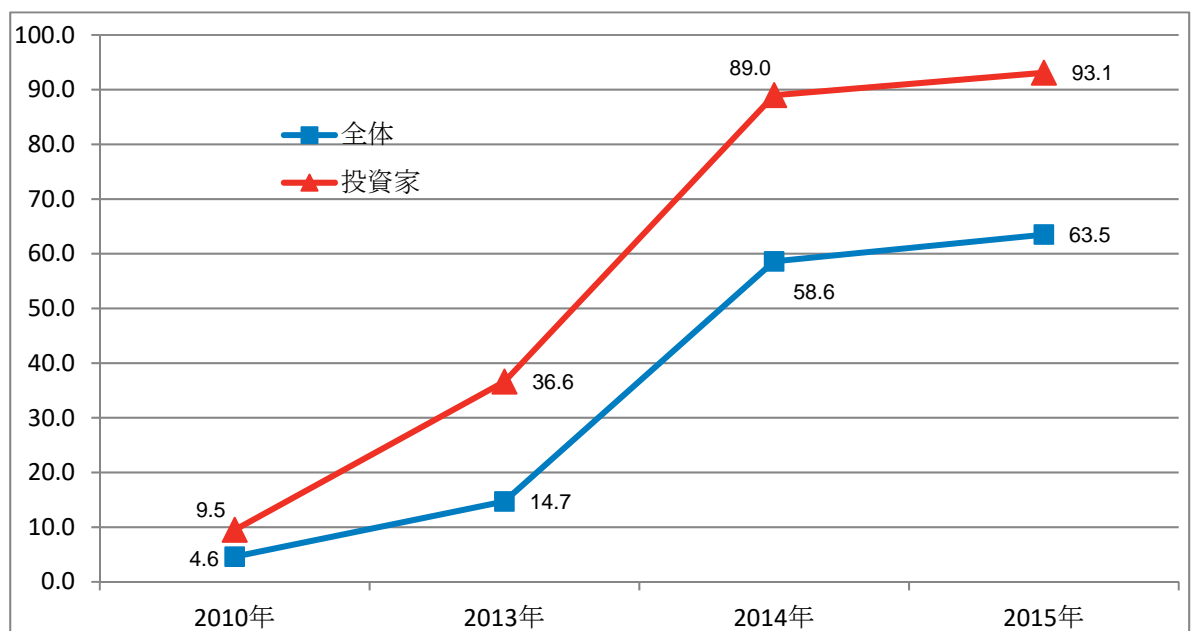
## 1 NISA認知度の急拡大とその課題

### 投資家の9割がNISAを知っている

NISA、少額投資非課税制度を知っているかを尋ねた質問では、「知っている」と回答した人は7730人で、63.5%と2014年(3月27日-4月8日実施)より5ポイントほど上昇した。投資をしている人(3704人)を対象にすると93.1%に達し、こちらも4ポイント強上昇している。NISAはスタートしてすぐに投資家の9割に認知された制度となっている。

図表1:NISA認知度の推移

(単位:%)



(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、2013年、2015年、並びに勤労者3万人アンケート(うちサラリーマン21036人を抽出分析)2014年

年収別にNISAの認知度みると、年収の高い層ほどNISAの認知度が高いことがわかるが、変化幅で見ると、特に年収の低い層で上昇幅が大きくなっていることが注目される。変化幅では、年収500万円未満の2つの層では前年との比較では7ポイント前後上昇し、なかでも300万円未満層では認知度が過半数を超え、300-500万円未満層では3分の2に高まっている。また年収500万円以上の層では認知度は既に7割を超えている。

図表2: 年収別NISAの認知度の変化

(単位:%)

年収帯 人数 (2015年)		2014年	2015年	変化幅
		認知度	認知度	
300万円未満	2967人	45.8	52.6	6.8
300万円-500万円未満	3927人	58.5	65.7	7.2
500万円-700万円未満	2167人	65.3	70.7	5.4
700万円-1000万円未満	1439人	70.7	75.0	4.3
1000万円-1500万円未満	438人	79.0	81.3	2.3
1500万円-20000万円未満	80人	77.9	90.0	12.1
2000万円以上	46人	79.2	73.9	-5.3
わからない・答えたくない	1113人	43.9	46.5	2.6

(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2015年、並びに勤労者3万人アンケート(うちサラリーマン21036人を抽出分析)2014年

## しかしその一方で「どうしていいかわからない人」が急増

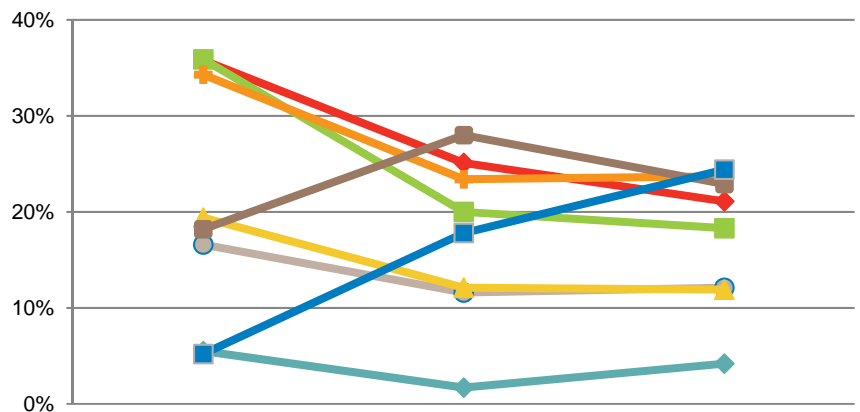
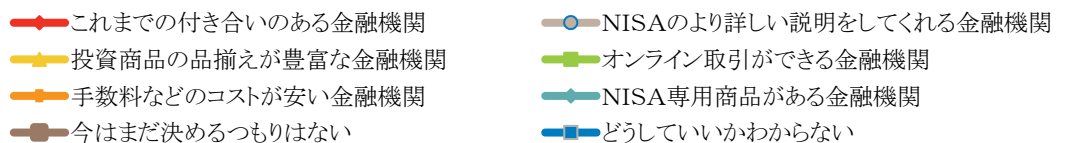
認知度が急上昇した一方で、NISA口座を開設する金融機関を選ぶ際に考慮するポイントを尋ねたところ、「どうしていいかわからない」と回答した人の比率も急上昇している。

2013年の調査では、認知度はまだ14.7%と低く、大半がある程度投資をしているか、投資を考えている人だったこともあり、「これまでの付き合いのある金融機関」、「オンライン取引ができる金融機関」、「手数料などのコストが安い金融機関」がそれぞれ3分の1ずつを占めた。しかし実際に制度がスタートした2014年には、これら3つの選択肢はそれぞれ10ポイント以上比率が低下し、逆に「今はまだ決めるつもりはない」と「どうしていいかわからない」が大幅に増加した。制度がスタートしてまだ2-3カ月の段階でのアンケート実施だったこともあり、傍観するとした選択肢を選ぶ人も多かったようだ。

ところが、2015年になると、先の3つの選択肢はさらに比率を下げ、また「今はまだ決めるつもりはない」と回答する比率も下がってきた。制度がスタートして1年経っても「今はまだ決めるつもりはない」と構えているわけにもいかず、とって「どうしていいかわからない」と感じる人が急増したと思われる。2015年の調査では、この比率は24.4%とすべての選択肢で最も高い比率となった。

図表3: NISA口座を開設するにあたって考慮するポイント

(単位:%)



(単位:%)

	2013年 (n=1691)	2014年 (n=12321)	2015年 (n=7730)
これまでの付き合いのある金融機関	35.8	25.1	21.1
NISAのより詳しい説明をしてくれる金融機関	16.6	11.6	12.1
投資商品の品揃えが豊富な金融機関	19.4	12.1	11.9
オンライン取引ができる金融機関	35.9	20.0	18.3
手数料などのコストが安い金融機関	34.3	23.4	23.7
NISA専用商品がある金融機関	5.5	1.7	4.2
今はまだ決めるつもりはない	18.2	28.0	22.9
どうしていいかわからない	5.2	17.8	24.4

(注) 対象はNISAを知っていると回答した人。(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2013年、2015年、並びに勤労者3万人アンケート(うちサラリーマン21036人を抽出分析)2014年

## NISAを知っていても半数は投資をするつもりがない

実際に口座開設の状況を聞くと、口座を開設した人は2014年、2015年ともに30.1%、33.0%とほぼ3割となった(ともにNISAを知っていると回答した人に対する比率)。また、どの金融機関に口座を開設したか、または開設するつもりかを聞いた結果もこの2年間でほとんど変わらない。NISAの認知度(図表1)と合わせてこの2年間はそれほど大きな違いがない。

ただ、注目したいのは、「口座を開設するつもりはない」との回答が47%台と高水準にとどまっていることだ。今後のNISAの普及のカギは認知度の拡大よりも、口座を開設する人の比率を上げることが重要になってきそうだ。

図表4: NISA口座開設状況比較(2014年と2015年)

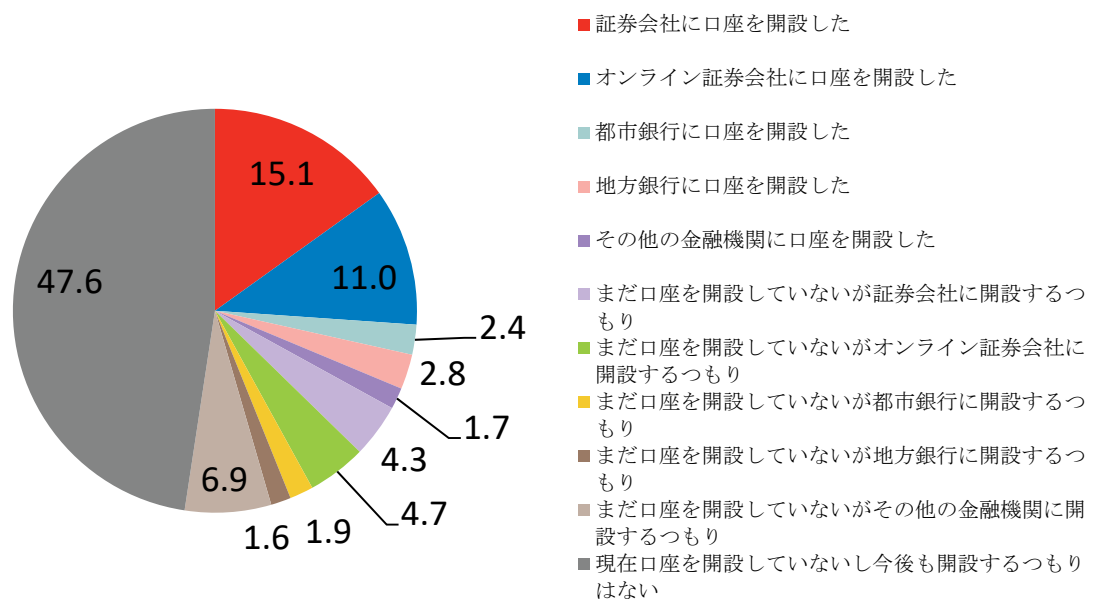
(単位:%)

	2014年 (n=12321)	2015年 (n=7730)
証券会社に口座を開設した	13.1	15.1
オンライン証券会社に口座を開設した	11.7	11.0
都市銀行に口座を開設した	2.0	2.4
地方銀行に口座を開設した	2.3	2.8
その他の金融機関に口座を開設した	1.0	1.7
まだ口座を開設していないが証券会社に開設するつもり	5.4	4.3
まだ口座を開設していないがオンライン証券会社に開設するつもり	6.9	4.7
まだ口座を開設していないが都市銀行に開設するつもり	1.6	1.9
まだ口座を開設していないが地方銀行に開設するつもり	1.6	1.6
まだ口座を開設していないがその他の金融機関に開設するつもり	7.1	6.9
現在口座を開設していないし今後も開設するつもりはない	47.2	47.6

(注) 対象はNISAを知っていると回答した人。(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2015年、並びに勤労者3万人アンケート(うちサラリーマン21036人を抽出分析)2014年

図表5: NISA口座の開設状況

(単位:%)



(注) 対象はNISAを知っていると回答した7730人。(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2015年

## 2 なかなか増えない積立投資

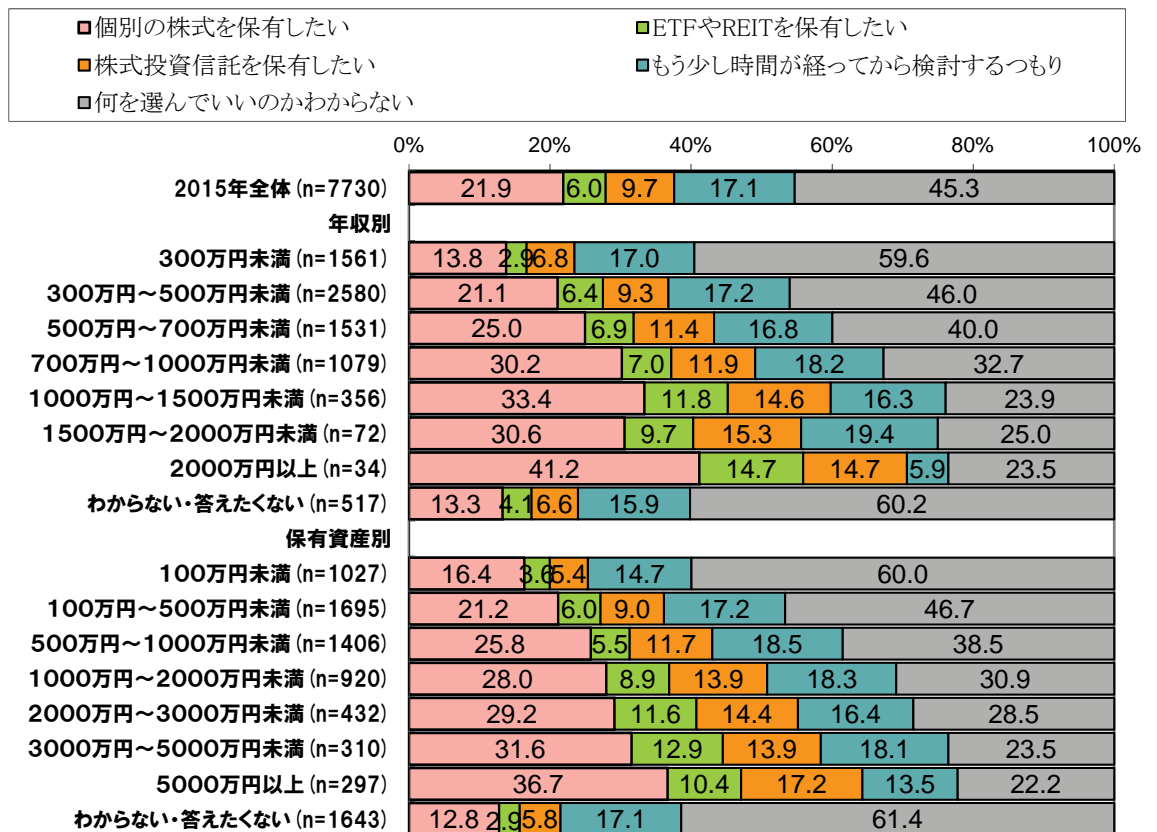
### 半数が何を保有商品として選んでいいかわからない

NISAを知っていると回答した7730人のうち、NISAの口座内で投資をしている、または投資をしたいと思っている金融商品を選んでもらったところ、個別株式が21.9%と最も多く、株式投資信託を選んだ9.7%の倍以上の選好度となっている。一方で45.3%が「何を選んでいいかわからない」としている点は、先の「口座を開設するつもりはない」との回答とあわせて高い比率となっている。

年収別、保有金融資産別にみると、年収が高いほど、資産が多いほど投資対象を明確にできている姿がわかる。特に個別株の保有(または意向)は年収・資産が増えるほど高くなる傾向が明らかで、その変化も大きい。

また一般の投資口座で日本株を保有している人の50.1%がNISA口座でも個別株の保有(希望)しており、一般口座で投資信託を保有している人の3割強がNISA口座でも投資信託を保有(希望)していることもわかった。

図表6: NISA内で保有している、または保有したい金融商品 (単位: %)



(注) 対象はNISAを知っていると回答した7730人。

(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2015年



## 積立投資を実施した人は1割強

NISA口座内で行った投資行動について聞いたところ、認知者7730人のうち、①100万円の上限いっぱい投資をした人は9.9%、②投資をしたが100万円には達しない人が9.9%、③積立投資を実施した人が3.6%、④投資をしたが、既に売却した人が1.0%となった。これらを合計すると、NISA口座を開設して実際に投資を行った人は、NISAを知っている人の24.4%にとどまっていることがわかる。図表4と5では、口座を開設したと回答した人は33.0%に達しており、その差は口座を開設したがまだ投資を行っていない人が中心だと思われる。

ところで、NISA口座は積立投資での活用があまり進んでいない。NISA認知者7730人のうちわずか3.6%が積立投資を実施したと回答するにとどまり、また口座を開設した2062人(図表8の合計)のうち、積立投資を実施した人は13.0%にとどまっている。金融庁が発表したNISA統計では、2014年12月31日時点における毎月の積立額は160.7億円(年換算して1927.8億円)で、年間購入総額2兆9769.7億円の6.5%、積立契約数は54万8019件で、資金導入のあった総件数(376万8603件)の14.5%となっている。

ただ、口座を開設した金融機関別に積立投資の実施状況をみると、地方銀行、都市銀行がそれぞれ2割程度に達しており、証券会社の8.7%を大幅に上回っている。銀行系のNISA口座の拡大が進めば積立投資の利用拡大も増加することになりそうだ。

図表7: NISA口座で行ったこと

(単位:%)

	2014年 (n=12321)	2015年 (n=7730)
口座を開設して既に100万円の上限いっぱい投資を行なっている	5.2	9.9
口座を開設して積立投資を始めた	3.8	3.6
口座を開設して既に投資を始めたが100万円にはならない	10.6	9.9
口座を開設したが実際に資金を入れるつもりはない	5.2	3.8
口座を開設して投資を行なったが既に売却した	***	1.0

(注) 対象はNISAを知っていると回答した人

(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2015年、並びに勤労者3万人アンケート(うちサラリーマン21036人を抽出分析)2014年

図表8: NISA口座開設金融機関別に口座内で行った投資

(単位:%、人)

口座開設金融機関	NISA口座内の投資行動					総計
	100万円上限 いっぱいの投資	積立投資	100万円未満 の投資	資金を入れるつ もりはない	既に売却した	
証券会社	45.3%	8.7%	32.4%	12.6%	1.1%	930
オンライン証券	29.6%	15.3%	45.1%	8.2%	1.9%	734
都市銀行	31.9%	18.8%	21.7%	26.8%	0.7%	138
地方銀行	25.5%	20.0%	32.7%	18.2%	3.6%	165
その他金融機関	21.1%	16.8%	23.2%	27.4%	11.6%	95
総計	36.1%	13.0%	35.8%	13.1%	2.0%	2062

(注) NISA口座開設金融機関として上記5つを回答し、かつNISA口座内の投資行動を上記5つで回答した人を集計対象とした。そのため、図表7の合計値とは若干のずれが生じている

(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2015年

## 売却はわずか2%、ただ誤解に基づく売却もありそう

一方、NISA1年目にして既に資産を売却した人も出ている。金融庁が発表したデータによると、2014年年間で売却額は課税口座に移管した金額も含め4016.9億円で、これに分配金や配当で得た金額1234.8億円を加えると5251.7億円、総購入額の17.6%に達する。

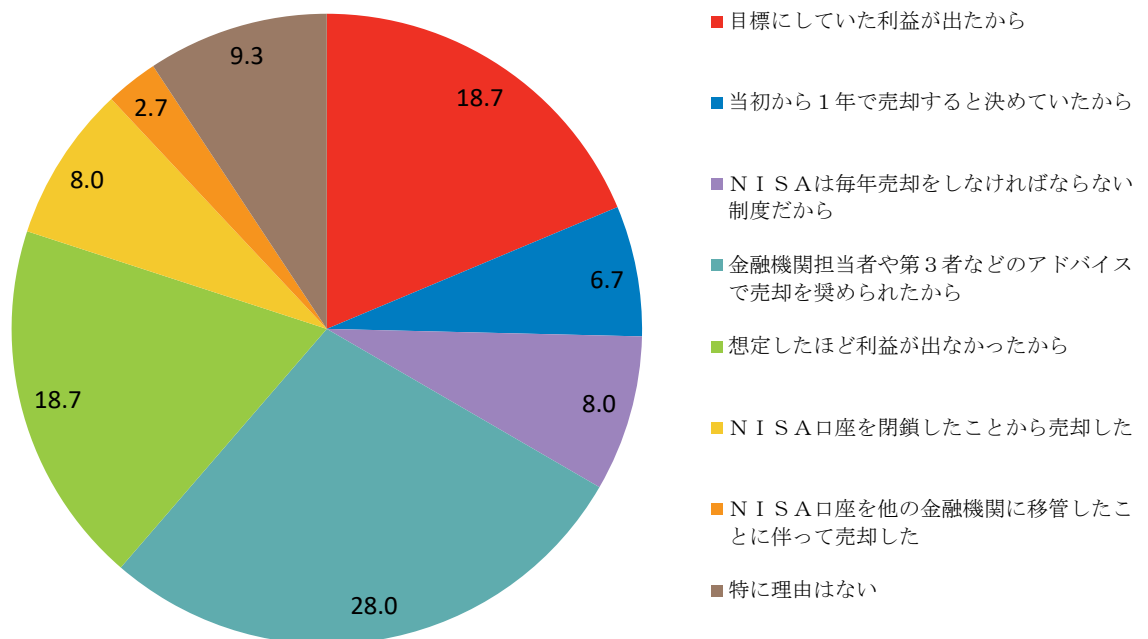
ただフィデリティ退職・投資教育研究所が実施したアンケートでは売却した人は75人（NISA認知者の1.0%）にとどまった。図表8の通り5つの業態の金融機関のどれかにNISA口座を開設したと回答した2062名を対象にすると、45人、2.0%となる。いずれにしても、人数ベースではわずかな人が売却したに過ぎなかった。

問題は、その売却の理由だろう。売却したと回答した75人を対象に、その売却の理由を聞いた結果は図表9の通り。売却の理由として「金融機関の担当者や第3者からのアドバイスで決めた」とした人の比率が28.0%と最も多くなっている。そこで、図表8で口座開設を行った金融機関別に売却した人の比率をみると、「その他金融機関で口座を開設」した人が多いことがわかる。その次は、「目標利益の達成」を挙げる人が18.7%と「目標利益が未達」で売却したとする人も18.7%となっている。

また、敢えて間違っただけでも選択肢として挙げてみたが、例えば「NISAは毎年売却をしなければならない制度だから」とした人も8.0%おり、また必ずしも間違いではないが「NISA口座を他の金融機関に移して」と回答した人も2.7%いた。こうした十分な理解ができていないままに投資をし、1年で売却している点は注意する必要があるようだ。

図表 9: NISA 口座内の商品を売却した理由

(単位: %)



(注) 対象はNISA口座内で保有していた金融商品を売却した75人  
 (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2015年

### 3 NISAのどこを改善すればいいのか

#### 依然として非課税期間5年に批判(30.7%)

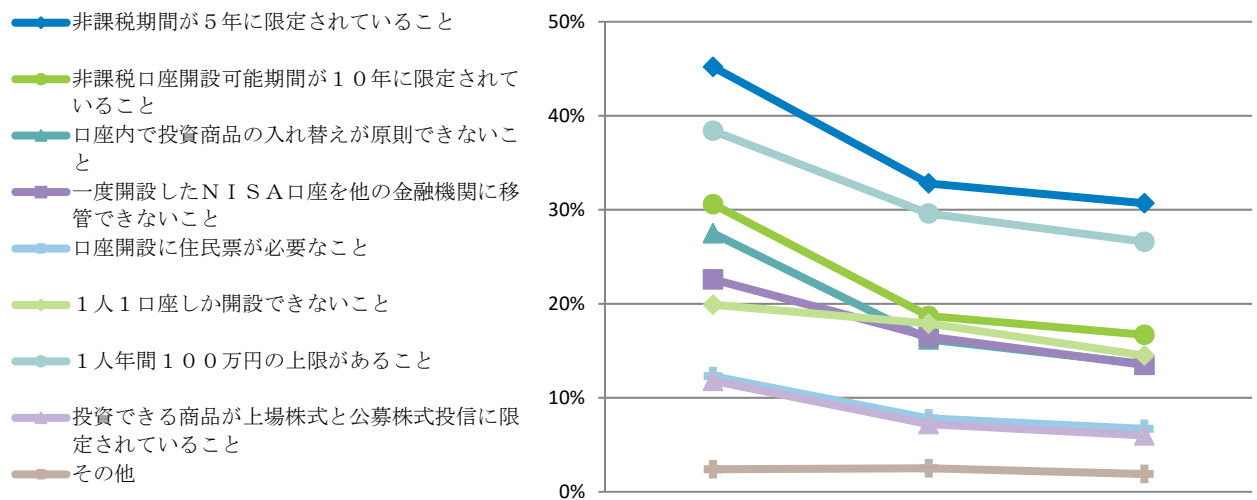
NISA制度の改善要望は依然として強い。NISAに今後改善してほしい点を複数回答で選んでもらったが、「特になし」との選択肢以外を選んだ「何らかの課題がある」とする比率は、2014年の62.2%から2015年には58.5%に低下した。しかし、それでも依然として6割が何らかの点で改善を要望していることがわかる。

要望点は8つの主要点と「その他」の合計9つの選択肢で回答を得た(複数回答可)が、ほとんどの項目で2014年よりも比率が下がっていた。ただ、トップ3の要望は変わっていない。

最も多い指摘は「非課税期間5年の撤廃」(30.7%)だった。次が「年間100万円の非課税上限の引き上げ」(26.6%)だが、3月末に国会で「2016年から20%引き上げて120万円になる」ことが決定した後のアンケート調査にも関わらず、まだ不足だという意見として理解できよう。3番目が「制度設計が2023年までの10年間」と規定されていること(16.7%)に対する改善要望が挙げられている。

図表10: NISA制度で、今後改善してほしい点(複数回答可)

(単位:%)



(単位:%)

	2013年 (n=1691)	2014年 (n=12321)	2015年 (n=7730)
非課税期間が5年に限定されていること	45.2	32.8	30.7
非課税口座開設可能期間が10年に限定されていること	30.6	18.7	16.7
口座内で投資商品の入れ替えが原則できないこと	27.5	16.2	13.6
一度開設したNISA口座を他の金融機関に移管できないこと	22.6	16.5	13.5
口座開設に住民票が必要なこと	12.3	7.8	6.7
1人1口座しか開設できないこと	19.9	17.9	14.5
1人年間100万円の上限があること	38.4	29.6	26.6
投資できる商品が上場株式と公募株式投信に限定されていること	11.8	7.2	6.0
その他	2.4	2.5	1.9

(注) 対象はNISAを知っていると回答した人。

(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2013年、2015年、並びに勤労者3万人アンケート(うちサラリーマン21036人を抽出分析)2014年

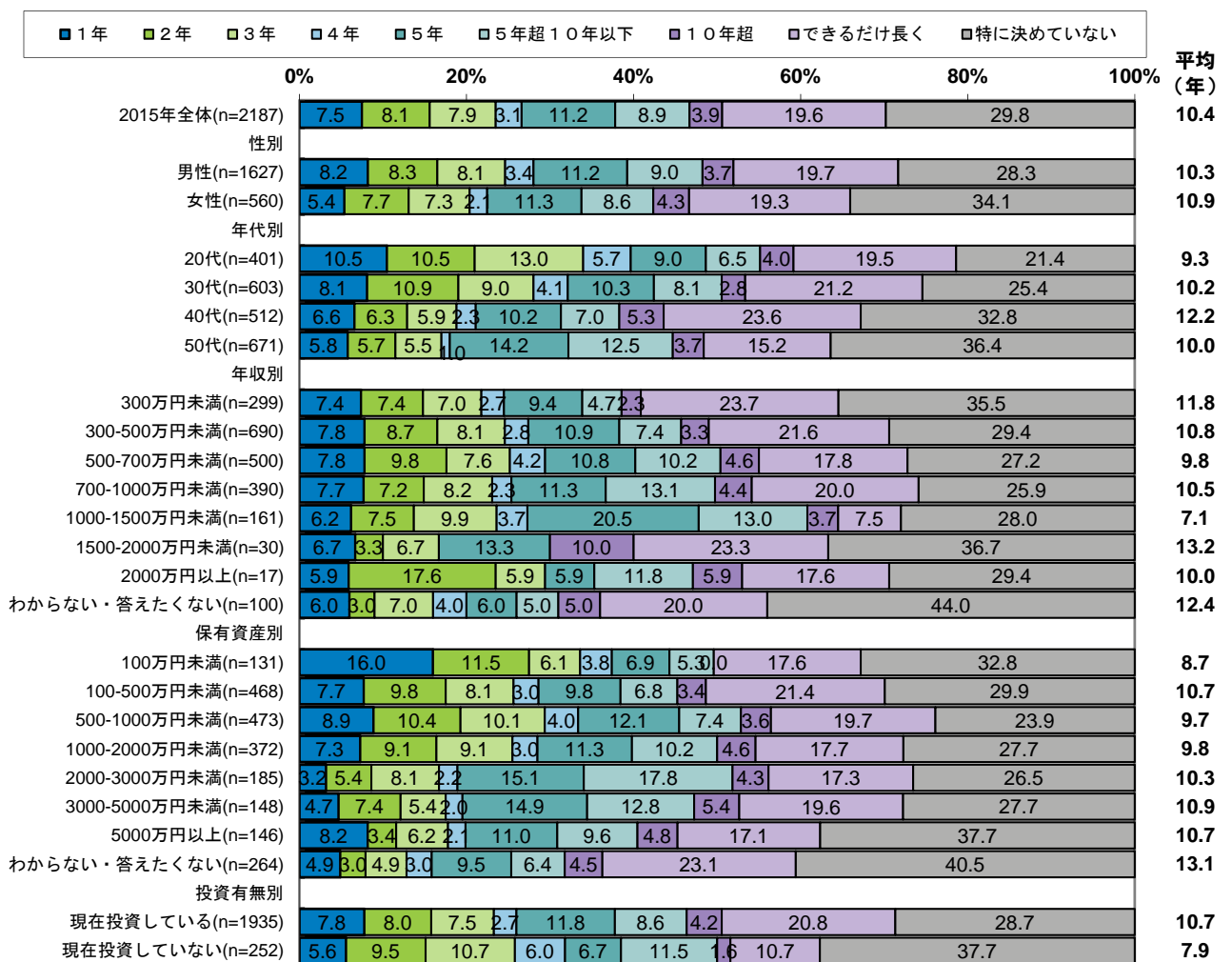
## 20代、資産の少ない人ほど短期保有志向

NISA口座内で投資をしたと回答した2187人を対象に、想定する保有期間を聞いた。「5年超10年以下」が8.9%、「10年超」が3.9%、「できるだけ長く」が19.6%に達して、合計すると32.4%となった。またそれぞれの中央値(「できるだけ長く」は25年とした)を取って平均を計算すると10.4年となった。NISAの非課税期間が5年となっているなかでNISAを利用している投資家のうち3分の2が5年超の投資の可能性を示唆しており、思った以上に長期投資の嗜好があることが窺える。

ただ、懸念も残る。例えば、年代別にみると20代は保有期間を「1年」とする比率が10.5%と最も高く、また資産100万円未満も16.0%と最も高くなっていることだ。若年層ほど、資産の少ない人ほど本来は長期投資を志向すべきはずだが、逆の結果になっている。

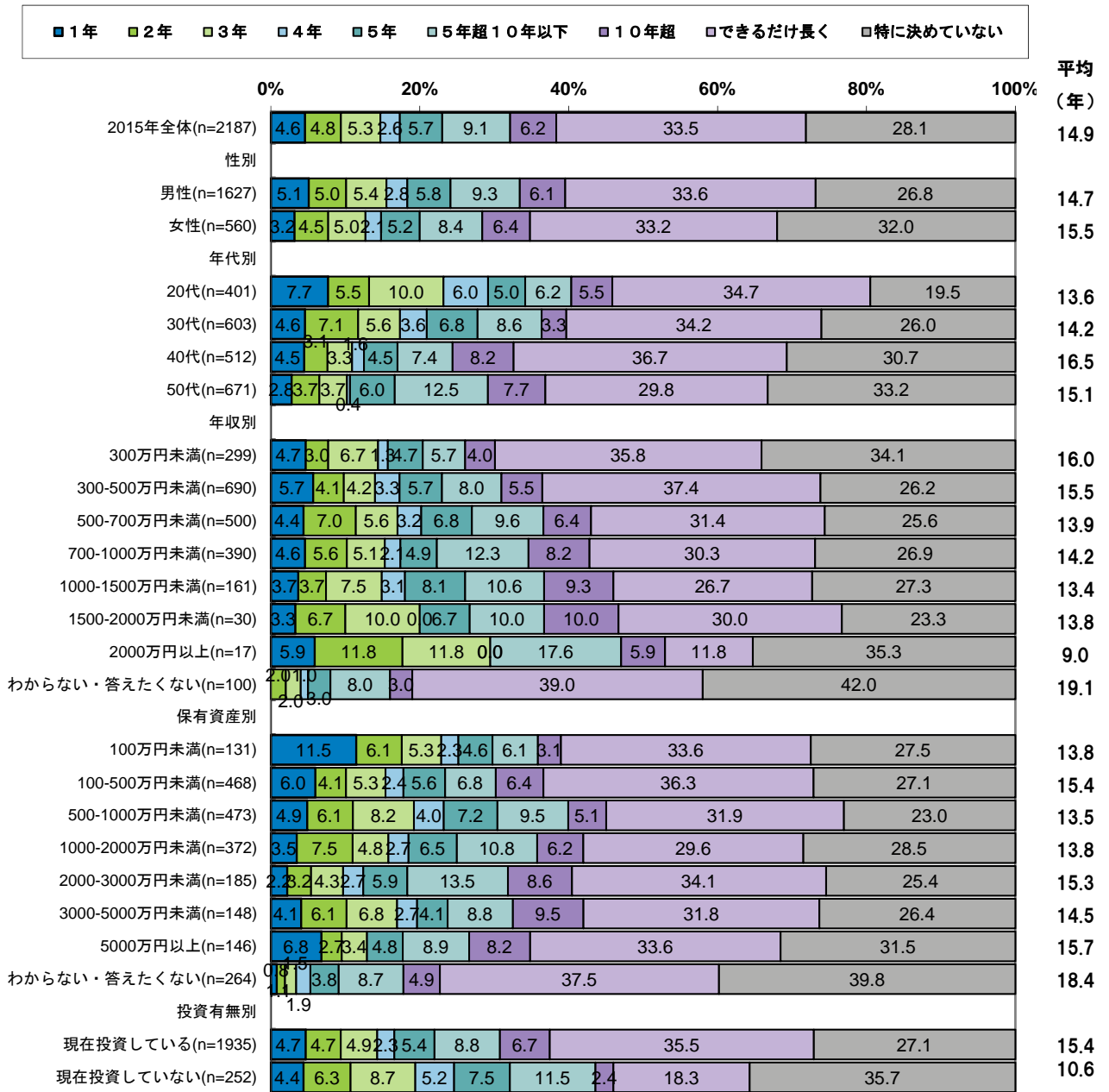
図表11: NISA口座内で投資商品を保有したい期間

(単位:%、年)



(注) 対象はNISA口座内で投資を実施した2187人。平均年数は5年超10年以下を7.5年、10年超を15年、「できるだけ長く」を25年として計算  
(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2015年

図表12: NISA口座内で投資商品を保有したい期間(5年の非課税期間が撤廃されたとして) (単位:%、年)



(注) 対象はNISA口座内で投資を実施した2187人。平均年数は5年超10年以下を7.5年、10年超を15年、「できるだけ長く」を25年として計算  
(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2015年

## 非課税期間5年が恒久化されると半数が5年超の投資に向かう

仮に非課税期間5年が撤廃され、恒久化された場合には投資商品を保有する期間をどれくらいと想定するかを聞いたところ平均年数は14.9年となり、現状の10.4年から4.5年伸びた。特に顕著なのが「特に決めていない」がほとんど変化せず、「できるだけ長く」が19.6%から33.5%へと大きく比率を増やしていることだ。これに「5年超10年以下」と「10年以上」の3つを合わせた比率は48.8%とほぼ半数にまで広がり、現状での「5年超」の比率32.4%を大きく上回ることになる。5年の非課税期間の撤廃が投資期間の長期化に大きな影響があることを窺わせる。

ちなみに、現状の保有想定期間と非課税期間の恒久化となった場合の保有想定期間をクロス分析すると、特に5年の保有期間を想定している投資家の6割以上が5年超、なかでも「できるだけ長く」にシフトすることがわかる。もちろん2-4年の現状の保有期間を想定している投資家もその4人に1人は5年超の投資期間に変わっていることがわかる。

図表13: 5年の非課税期間が撤廃されたとしてどれくらいが5年超の投資保有期間を望むか (単位:%、人)

現状の保有したい期間	総人数	非課税期間 5 年の撤廃後の保有したい期間									
		1年	2年	3年	4年	5年	5年超 10年 以下	10年 以上	できるだけ 長く	5年超	特に決 めてい ない
1年	164	53.0%	9.1%	4.9%	0.0%	5.5%	3.0%	3.0%	9.1%	15.2%	12.2%
2年	178	3.9%	36.0%	10.7%	5.1%	9.0%	11.2%	2.8%	14.6%	28.7%	6.7%
3年	173	1.2%	7.5%	36.4%	11.0%	8.7%	9.8%	2.3%	15.6%	27.7%	7.5%
4年	67	3.0%	7.5%	14.9%	29.9%	11.9%	4.5%	0.0%	20.9%	25.4%	7.5%
5年	245	0.0%	0.4%	3.7%	0.8%	23.3%	19.6%	7.3%	35.5%	62.4%	9.4%
5年超 10年以下	195	0.0%	1.5%	2.1%	3.1%	5.6%	42.6%	15.9%	23.6%	82.1%	5.6%
10年以上	85	2.4%	2.4%	0.0%	1.2%	1.2%	9.4%	55.3%	24.7%	89.4%	3.5%
できるだけ長く	429	0.0%	0.2%	0.2%	0.0%	0.7%	1.4%	3.0%	88.6%	93.0%	5.8%
特に決めていない	651	0.2%	0.3%	0.3%	0.0%	0.6%	1.4%	2.0%	18.0%	21.4%	77.3%
総人数	2187	101	106	116	57	124	199	136	733	1068	615

(注) 対象はNISA口座内で投資を実施した2187人。平均年数は5年超10年以下を7.5年、10年超を15年、「できるだけ長く」を25年として計算  
(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2015年

### 資産保有層には年間拠出120万円では不足(26.6%)

年間拠出額の上限100万円は3月末の国会で2016年から120万円に引き上げられることが決まった。当初の議論では、200万円とか300万円といった大幅な引き上げもメディアで言及されていたことから、NISAを認知している人は120万円への引き上げをそれほど評価していないのかもしれない。そのため5月実施の調査にもかかわらず、NISAの認知者のなかではまだ26.6%が改善を求めている。特に男性の40代、50代の「資産保有している層」が、その指摘をしている。年収では「1500万円以上層」で5割近いNISA認知者が、年間拠出上限の引き上げを指摘している。

### 若い男性に支持される10年の制度設計の撤廃(16.7%)

一方、10年の制度設計の撤廃、すなわち制度の恒久化の要望は、NISAを知っていると回答した7730人の16.7%が指摘しており、3番目の項目となっている。既に資産を持って投資を行っている投資家よりは20代、30代の男性が相対的に多く指摘しているのが特徴だ。長期投資を志向するためにも制度が10年でなくなることは避けたいとの思いがあると考えられる。

ちなみに、NISAを知っていると回答した人のうち、長期投資が有効であると回答した4043人のうち、24.1%、976人が10年の制度設計の撤廃を希望している。NISAを知っている人では16.7%に止まっているが、長期投資を理解している人では24.1%に高まることも注目したい。

図表14: 投資知識レベルごとのNISAの改善してほしい点 (単位:%)

			人数	非課税期間5年の撤廃	年間上限100万円の引き上げ	10年の制度設計の撤廃
NISAを知っている人			7730	30.7%	26.6%	16.7%
長期投資	有効である	4043	44.5%	36.1%	24.1%	
	有効ではない	761	19.6%	19.2%	11.2%	
	わからない	2926	14.6%	15.2%	7.9%	
分散投資	有効である	4360	43.7%	36.3%	24.0%	
	有効ではない	639	17.5%	15.2%	10.8%	
	わからない	2731	13.1%	13.6%	6.4%	
時間分散	有効である	2763	46.2%	36.7%	25.4%	
	有効ではない	981	26.6%	23.6%	16.3%	
	わからない	3986	21.0%	20.2%	10.8%	

(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2015年

図表15: 性別、年代別、年収別、保有資産別NISAの改善してほしい点

(単位:%)

		非課税期間が5年に限定 されていること	1人年間100万円の上 限があること	非課税口座開設可能期間 が10年に限定されている こと	1人1口座しか開設でき ないこと	口座内で投資商品の入れ 替えが原則できないこと	一度開設したNISA口 座を他の金融機関に移管 できないこと	口座開設に住民票が必要 なこと	投資できる商品が上場株 式と公募株式投信に限定 されていること	その他	持たない
2015年全体 (n=7730)		30.7	26.6	16.7	14.5	13.6	13.5	6.7	6.0	1.9	41.5
性別	男性 (n=5268)	33.1	28.1	17.9	14.2	14.2	13.2	6.9	6.0	1.9	39.2
	女性 (n=2462)	25.5	23.2	14.2	15.1	12.3	14.2	6.4	5.9	1.7	46.3
性・年代別	男性/20代 (n=854)	33.7	27.5	21.4	14.5	14.9	15.5	10.2	5.9	2.0	35.6
	男性/30代 (n=1479)	33.5	26.8	18.4	14.2	14.1	13.1	7.3	7.3	1.4	38.3
	男性/40代 (n=1311)	33.0	29.4	16.5	13.7	13.9	11.0	5.6	4.4	2.3	40.7
	男性/50代 (n=1624)	32.6	28.7	16.8	14.4	14.2	13.9	5.8	6.3	2.1	40.8
	女性/20代 (n=597)	20.6	18.8	12.7	13.1	10.2	12.6	6.5	4.7	1.3	49.9
	女性/30代 (n=588)	27.7	24.0	15.0	14.6	11.9	13.9	7.7	5.1	1.4	44.9
	女性/40代 (n=593)	28.0	23.4	14.7	17.0	10.8	14.3	5.7	6.4	2.0	45.7
	女性/40代 (n=684)	25.7	26.2	14.3	15.5	15.8	15.8	5.7	7.3	2.0	44.7
年収別	300万円未満 (n=1561)	24.2	20.1	13.0	13.3	11.5	12.0	6.2	5.3	2.0	51.8
	300-500万円未満 (n=2580)	30.8	25.9	17.7	14.7	12.9	14.3	7.3	6.3	1.4	41.7
	500-700万円未満 (n=1531)	34.2	29.7	17.3	15.3	14.9	13.5	6.7	6.1	2.4	36.8
	700-1000万円未満 (n=1079)	35.6	31.0	18.3	15.5	15.0	14.3	6.5	5.7	1.7	32.3
	1000-1500万円未満 (n=356)	35.4	31.2	21.3	14.0	15.4	14.3	8.1	5.6	2.8	27.5
	1500-2000万円未満 (n=72)	45.8	48.6	22.2	20.8	27.8	19.4	5.6	11.1	1.4	23.6
	2000万円以上 (n=34)	41.2	41.2	23.5	23.5	26.5	20.6	11.8	11.8	5.9	23.5
	わからない・答えたくない (n=517)	23.4	23.6	13.7	11.2	12.4	11.0	4.8	5.8	1.7	55.5
保有資産別	100万円未満 (n=1027)	21.8	17.1	13.0	11.3	8.6	9.8	4.3	4.3	2.0	56.7
	100-500万円未満 (n=1695)	32.0	24.4	15.6	15.0	12.6	12.9	6.5	6.0	1.4	41.1
	500-1000万円未満 (n=1406)	34.6	27.7	16.5	16.5	14.9	16.6	8.0	5.8	1.1	34.8
	1000-2000万円未満 (n=920)	35.7	34.6	21.5	16.3	17.9	15.4	10.1	7.9	1.7	30.7
	2000-3000万円未満 (n=432)	39.4	35.4	24.1	14.4	20.6	17.8	6.5	6.7	3.7	25.2
	3000-5000万円未満 (n=310)	41.9	37.4	23.9	14.5	14.8	19.0	4.8	8.4	2.6	21.0
	5000万円以上 (n=297)	45.8	42.1	26.6	19.2	17.8	13.5	10.4	8.8	2.7	21.5
	わからない・答えたくない (n=1643)	21.8	22.0	12.7	12.2	11.4	10.6	5.2	5.1	2.3	55.9

(注) 全体の比率を上回っている項目に黄色で色づけしている。対象はNISAを知っていると回答した7730人  
(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2015年



## 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： 一般社団法人 投資信託協会、一般社団法人 日本投資顧問業協会

BCR150616-1