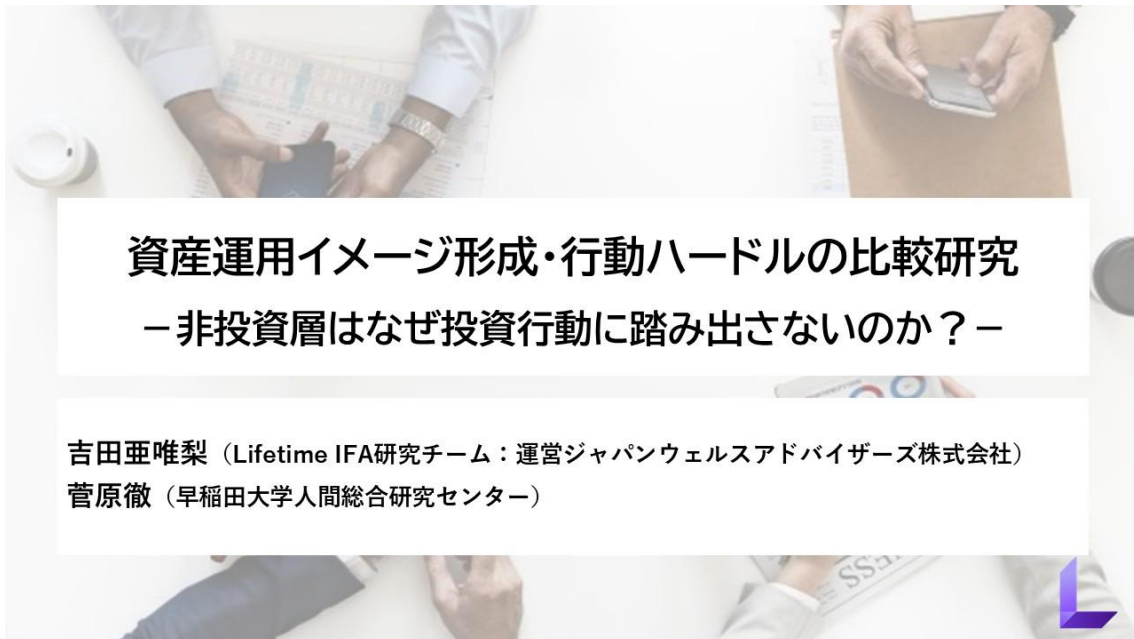


研究結果【完全版レポート】

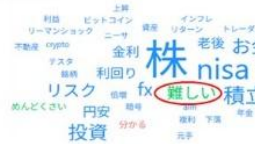


【研究結果】1.投資をしない理由は「損をするから」ではない

結果 資産運用への行動ハードルの違い

資産運用と聞いて思い浮かべるイメージや単語

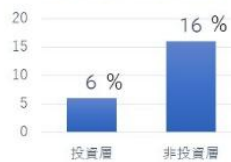
投資層



非投資層



「難しい」という回答



資産運用に感じるハードル

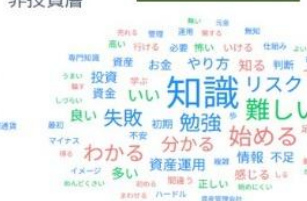
投資層

実践的ハードル



非投資層

認知的ハードル



非投資層の方が「難しい」というイメージを
2.7倍持っている

58%が「難しい」「勉強が必要」
「知識がない」「始め方が分からない」
等を挙げている。

Lifetime IFA

非投資層では、資産運用に対して「難しい」「よく分からない」「面倒」「こわい」といった認知が強く見られました。特に資産運用に対して「難しい」という認知を持っている割合は、非投資層は投資層の約2.7倍という結果になりました。

「難しい」の意味合いの違い(自由記述)

<p>◆ 投資層の「難しい」 実践的困難性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・相場の変動 ・売買タイミングの判断 ・ポートフォリオの最適化の難しさ ・リスク管理が常に求められる難しさ ・商品選定の難しさ <p>“実際にやってみることで分かる現実的な難しさ”。</p>	<p>◆ 非投資層の「難しい」 未知性・不可知性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・何から始めればいいのか分からない ・専門用語が多くて分かりにくい ・知識がないとお金を減らしてしまいそう ・詐欺や損する話をよく聞く⇒「信頼できる情報」の判別 ・投資＝ギャンブルというイメージ <p>「未知の世界」に対する不安やイメージがつくる“難しさ”。</p>
--	---

層	「難しい意味づけ
非投資層	心理的ハードル、不安、未知への恐怖、情報の多さ
投資層	判断の難しさ、戦略の難しさ、市場の不確実性

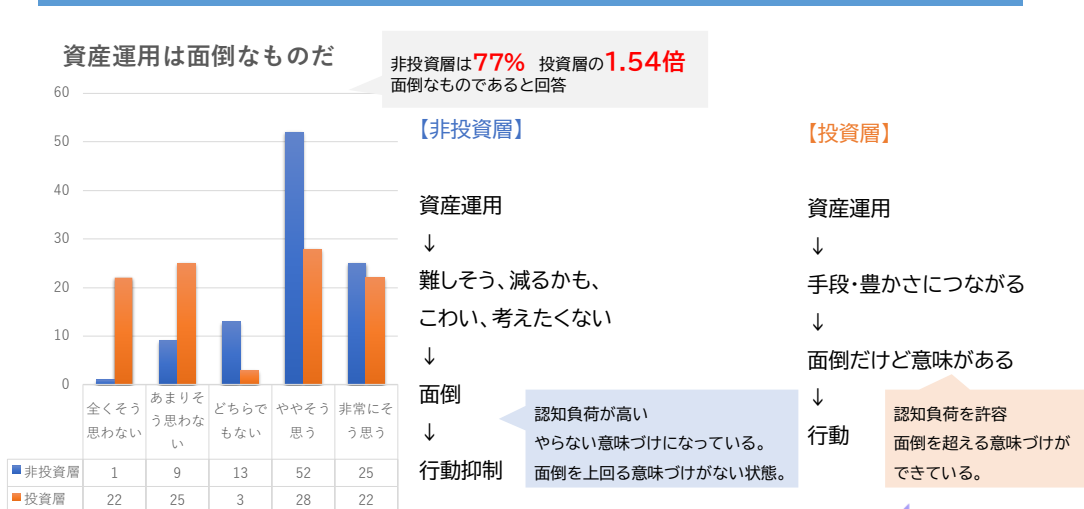


また自由記述の回答を分析すると、投資層と非投資層では「難しい」という言葉の意味が異なっていました。

- 投資層:「売買タイミングの判断」「ポートフォリオの最適化」「商品選定」など
“実践的な難しさ”
- 非投資層:「何からはじめればいいのか分からない」「お金を減らしてしまいそう」「詐欺や損する話をよく聞く」などの“未知性・不可知性”

同じ「難しい」という言葉でも、投資層と非投資層で何を「難しい」と思っているのか(意味づけ)が大きく異なることが分かりました。

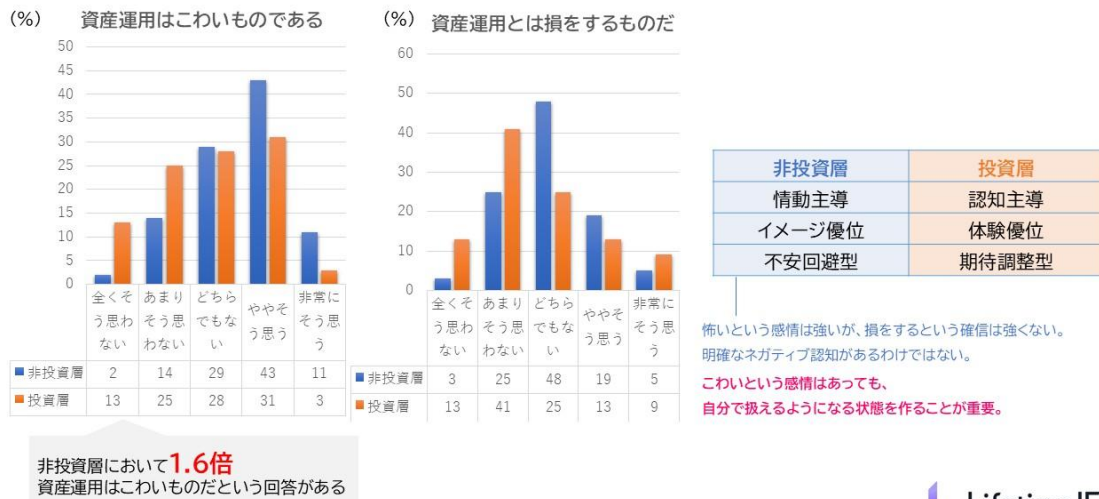
結果 資産運用への行動ハードルの違い



また、資産運用に対する「面倒感」には顕著な差が見られ、非投資層では77%が資産運用を「面倒」と認知しており、この感覚的な負担(心理的コスト)が投資行動を抑制する一因となっている可能性が示唆されました。

投資行動を起こすためには、「面倒である」ことを上回るポジティブな意味づけが必要であるということです。

結果 資産運用へのイメージ



Lifetime IFA

また、非投資層において、「資産運用はこわいものだ」という設問に54%が「こわいもの」という同意を示しました。

しかし、「資産運用は損をするものだ」という設問への同意は24%となり、「損をする」という明確なネガティブ認知は持っていないことが分かりました。

この結果から、非投資層は「損をすること」を強く恐れているわけではなく、「よく分からない」「自分には扱えない」といった未知性や不確実性に対する恐怖が大きい可能性が示されました。

「よく分からないものを扱うことが怖い」という感覚です。

非投資層では、合理的判断の前に、「何となくこわい」「自分には難しそう」といった感情イメージが先行し、行動にブレーキをかけている状態であると思われます。

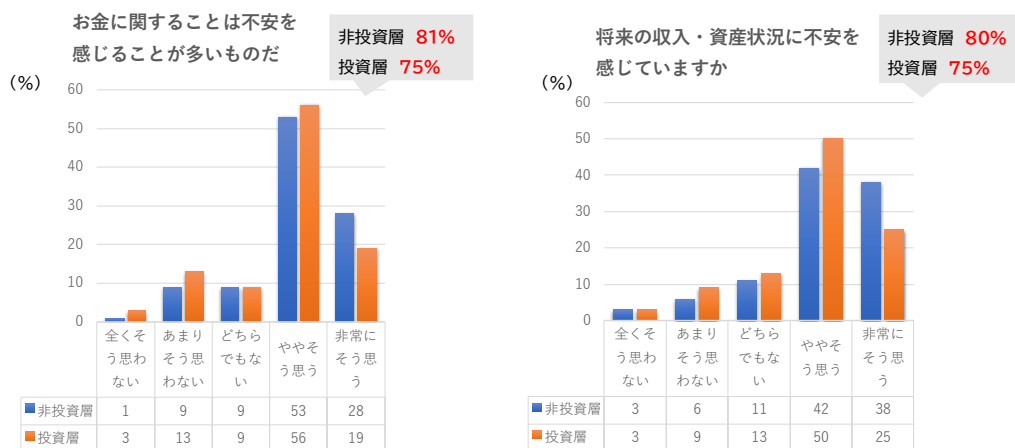
一方で、投資層においても34%が「資産運用をこわい」と感じており、資産運用への恐怖感がゼロではないものの、利回りやリスク等の情報で処理をすることで、ネガティブ感情をコントロールすることができていると考えられます。

非投資層は投資層に比べて資産運用を「こわい」と感じている割合が多いですが、正しい知識を得る機会などをつくり、「こわい」という感情を自分で扱える状態を作ることができれば、投資行動に向かい可能性がある

思われます。

【研究結果】2. 将来不安・お金の不安が投資行動につながるわけではない

結果「お金」に関する不安の違い



両群とも「お金の不安」はある → 不安の「質」が違う(不安の強さというよりも不安の意味づけ)

Lifetime IFA

「将来が不安だから投資をする」「お金のことが不安だから投資をする」というのは合理的な考え方で、一見正しいようにも思えるのですが、

今回の研究では、「お金や将来への不安」や「将来の収入・資産状況への不安」については、

- 投資層:約 75%
- 非投資層:約 80%

と、ほぼ差異はなく、**両群ともにお金への不安や将来への不安は強い**という結果になりました。

つまり、**【将来不安の有無やお金への不安の有無】と【投資行動を起こすかどうか】は関連があまり見られない**ということです。

ここから分かるのは、**投資行動を決めるのは「不安の有無」ではなく、「不安の意味づけ(認知の仕方)」の違い**である可能性です。

非投資層は「お金の不安・将来不安がないから投資をしない」わけではありません。

不安に思っている、意味づけによって行動が変わるということです。

	非投資層	投資層
不安の解釈	危険	課題
不安の意味	避ける理由となる	行動する理由となる
不安への対処法	何もしない・守る (行動することからの逃避)	投資する (行動することで課題解決に努める)
時間軸	現在	将来
コントロール感	自分ではどうにもできない	自分でコントロールがある程度可能

【研究結果】3. 「お金」への価値観が投資行動を分ける

結果 「お金」「資産運用」に関する概念やイメージの違い

【概念】お金とは〇〇



お金は何よりも大切なものである



【概念】資産運用とは〇〇



Lifetime IFA

投資層と非投資層では、【お金に対する価値観】に大きな違いが見られました。

- 投資層: お金 = 「増やすもの」「人生の選択肢を広げる手段」「人生を豊かにするもの」といった

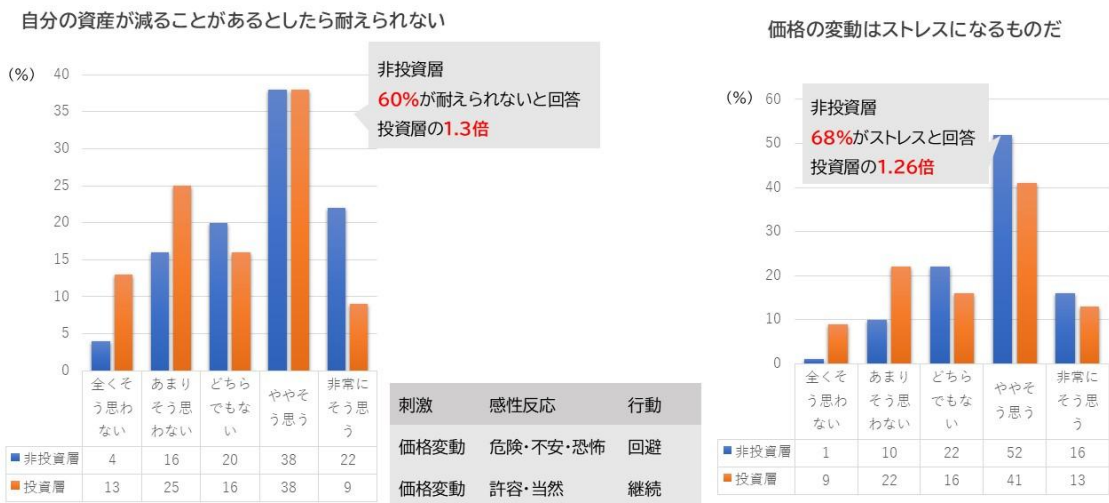
【資源としての機能的な価値観】を重視

- 非投資層: お金=「生活のために必要なもの」「なくてはならないもの」「何よりも大切なもの」といった【防衛的・保全志向の価値観】を重視

つまり、投資層はお金を「手段」として捉え、非投資層はお金を「目的」「守る対象」として捉える傾向が明らかになりました。

また、投資層は「資産運用」そのものも、「手段」と捉えている傾向にあることも分かりました。

結果 相場変動への反応や感情の違い



Lifetime IFA

また、「自分の資産が減ることは耐えられない」と回答した割合は、非投資層が約 1.3 倍高い結果となりました。

相場変動に対する反応や感情の違いとしては、投資層・非投資層ともに、価格変動を「ストレス」と感じていることが分かりました。

しかし、その程度には差があり、非投資層の方が約 1.26 倍ストレスを感じています。

ここから読み取れるのは、**非投資層の損失回避傾向の強さ**です。

これらの結果から、非投資層はお金を「減らしたくないもの」と捉える傾向が強く、価格変動を「危険なもの」と認知しやすいと考えられます。

その結果、投資を「自分ではコントロールできない出来事」と感じ、知識を得る前の段階で後回しにし、最終的に行動に至らない可能性があると考えられます。

つまり、投資行動の促進には、単に知識を提供するだけでなく、「お金」や「資産運用」を“減るかもしれないこわいもの”ではなく、“将来の選択肢を広げるための【手段】”と捉える認知へと変化させることで、投資行動に

向かう可能性があると考えられます。

【研究結果】4. 投資を始めるきっかけになるのは「人」

結果 周囲の資産運用者有無の違い

ロールモデルが認識されていない割合が投資層の約3.7倍

外的要因によるものが大半

非投資層

カテゴリー	割合
知らない	28.1%
父親・母親	27.1%
友人	19.2%
誰もしていない	7.9%
親戚	4.5%
祖父母	4.4%
兄弟姉妹	3.8%
同期	2.0%
先輩	1.4%
配偶者	1.0%
子供	0.3%
塾の先生	0.3%

投資層

カテゴリー	割合
両親	30.9%
友人	21.0%
親戚	12.3%
兄弟姉妹	11.1%
祖父母	7.4%
職場の人	9.9%
知らない	6.2%
誰もしていない	1.2%

投資層:資産運用を始めたきっかけ

カテゴリー	割合(%)
親・家族の影響	29.3%
仕事・職場環境・金融機関での相談	19.5%
将来不安	14.6%
メディア・広告・PayPay	12.2%
暗号資産の流行	4.9%
周囲の人・知人の影響	9.8%
その他目的	9.8%

ロールモデル等【きっかけ作り】が有効的

Lifetime IFA

周囲に資産運用をしている人がいるか？という設問において、

「周囲に資産運用をしている人がいない」「知らない」と回答した割合は

- 資産運用をしている層:7.4%
- 資産運用をしていない層:約36%(している層の約3.7倍)

という結果になり、投資層では、周囲にロールモデルが存在するという傾向が明らかとなりました。

また、投資層が資産運用を始めたきっかけでは、家族・友人・知人など人的要因が約40%を占めており、人の存在が投資行動のきっかけになっていることが分かりました。

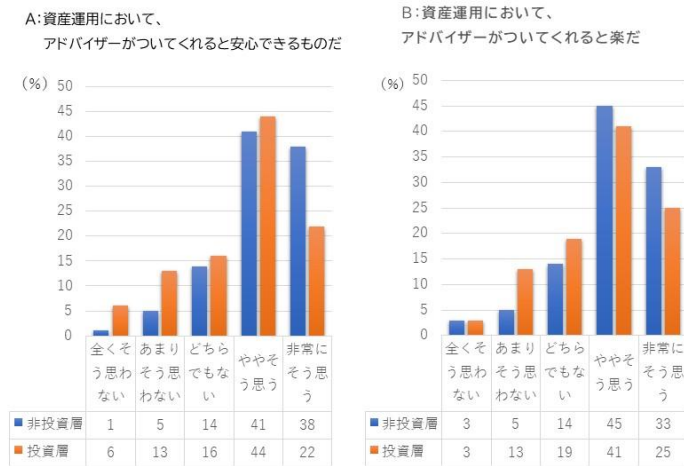
こういった人的要因や仕事環境、広告などを含め、投資開始の大半は外的要因によるものでした。

投資開始のきっかけは、将来不安・資産防衛意識などの内的要因よりも、人や環境・広告などの外的要因によるきっかけが大きいのです。

そのため、感性的意味付けの変容に加えて、“外から与えられる刺激やロールモデルの存在といったきっかけ”をつくるアプローチが、非常に有効であり、投資は人や環境など外から与えられる刺激で始まりやすい行動であると考えられます。

【研究結果】5. アドバイザーの存在は資産運用の心理的ハードルを下げる効果がある

結果 資産運用への行動ハードルの違い(アドバイザーの介在)



Lifetime IFA

非投資層は資産運用に対して「難しい」「面倒」「こわい」と感じており、このような認知が投資行動を妨げている可能性が今回の研究では見えてきました。

「アドバイザーの存在」がこのような心理的・認知的ハードルを下げるために有効な方法となり得ることが示唆されたのです。

「資産運用においてアドバイザーがついてくれると安心できるものだ」「アドバイザーがついてくれると楽だ」という設問に対して、投資層・非投資層の両方において、資産運用にアドバイザーが介在することで、資産運用が

- 楽になる
- 安心できる

といった回答が多くみられました。

約70~80%の人が、資産運用においてアドバイザーが介在してくれることで、「資産運用が楽かつ安心」できるようになると感じているのです。

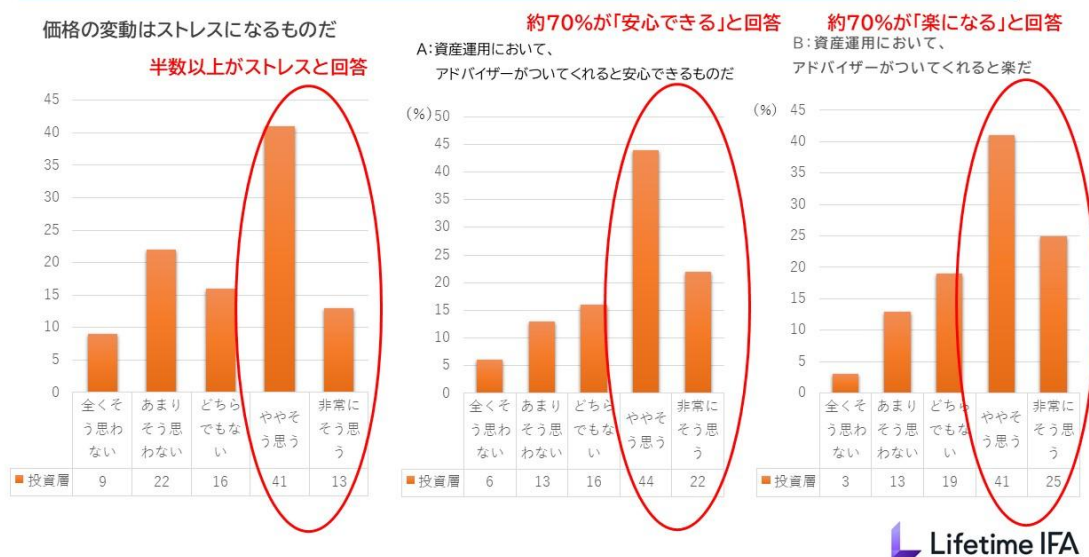
このことから、資産運用への心理的ハードルを「アドバイザー」が下げる効果が一定あることが分かります。

アドバイザーの存在は知識提供だけではなく、心理的ハードルを下げる効果が期待でき、アドバイザーが介入していくことが投資行動に向かうと考えられます。

資産運用に対する「難しい」「怖い」「面倒」といったネガティブな感性評価を、「安心できる」「任せられる」といったポジティブな意味づけへと変容させる可能性が示唆されたのです。

【研究結果】6. アドバイザーの心理的サポート効果

結果 資産運用をしている層における価格変動へのストレスとアドバイザーの効果



今回の研究では、資産運用をしている人も「価格変動はストレスになる」と回答している割合が半数以上でした。

多くの人が資産運用における価格変動にストレスを感じながら投資行動を行っていることが示唆されました。

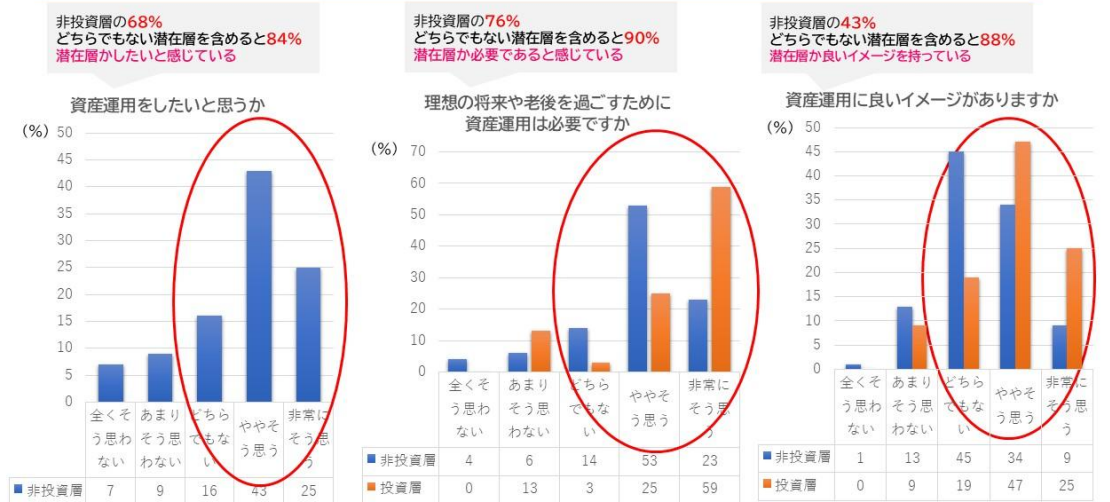
そして、資産運用において「アドバイザーがついてくれると安心できる・楽になる」と回答した割合は約70%と、非常に高い結果が出たのです。

資産運用を自分一人で行うのではなく、信頼できるアドバイザーに任せることで、資産運用に伴う心理的ストレス・不安が軽減され、安心感を持って資産運用を継続できるという効果が示唆されました。

つまり、資産運用においては、商品や情報の提供だけでなく、精神的なサポートも含めてアドバイザーが伴走すること自体に価値があると言えるでしょう。

【研究結果】7. 非投資層の多くは資産運用を「したい」と思っていて、必要性も感じている

結果 資産運用をしたいと思いますか/資産運用の必要性



潜在的ニーズは十分に存在する

Lifetime IFA

非投資層は「資産運用をしたいと思いますか」という設問に対して、約70%が「資産運用をしたい」と回答しており、潜在層も含めると84%が「資産運用をしたい」と感じていたのです。

さらに、潜在層も含めると、90%の人が「資産運用は必要である」と回答しており、資産運用の必要性も十分に感じているのです。

つまり、非投資層は資産運用を否定しているのではなく、必要性も感じ、やってみたいと思っているにも関わらず、心理的・認知的ハードルによって行動に至っていない可能性があることが分かりました。

やりたくないのではなく、「動けない状態」なのです。

これらの結果から潜在的ニーズは十分に存在していることが分かります。

資産運用をするにあたっての問題は、知識や制度の問題というよりも、心理・認知の問題、意味づけの問題なのかもしれません。

■研究から分かったこと(非投資層が投資行動を起こすために本当に必要なこと)

考察 非投資層における投資行動抑制の構造

■非投資層は「資産運用を否定している」のではない —感性構造の違いが行動を分けている—

■感性構造の変容

➔1:恐怖の分解

こわいの正体は「リスクではなく、分からないことへの不安」

➔2:感性的意味づけの再設計（防衛的価値観を修正）

投資層	非投資層
お金＝「豊かさ」「増やす資源」「選択肢」	お金＝「生きるために必要なもの」「守るべき大切なもの」
変動＝「仕組みの一部」	変動＝「資産が減る恐怖」
資産運用＝「選択肢を広げる手段」	資産運用＝「よく分からない領域」「難しい」

➔3:判断への自信の欠如、「自分には扱えない領域」という自己認知へのアプローチ

「自分にもできる」という自己効力感を形成することが重要



この研究から見てきたのは、資産運用をしていない人が投資行動を起こすために、何が本当に必要かという事実です。

資産運用をしていない人が投資行動を起こすために必要な要素は

- 制度
- 商品
- 税制
- 情報
- 知識

といった外的な要素だけではないということです。

実際に、制度が整い、多様な商品が提供され、情報もあふれている現在においても、資産運用をしていない人は依然として多く存在しています。

これらは、外的要素だけでは行動を後押しするには不十分であることを示しています。

どれだけ制度が整っても、情報があっても、最終的に行動を決めるのは合理ではなく「感情」です。

重要なことは、むしろ

- **自分にもできると思えること**

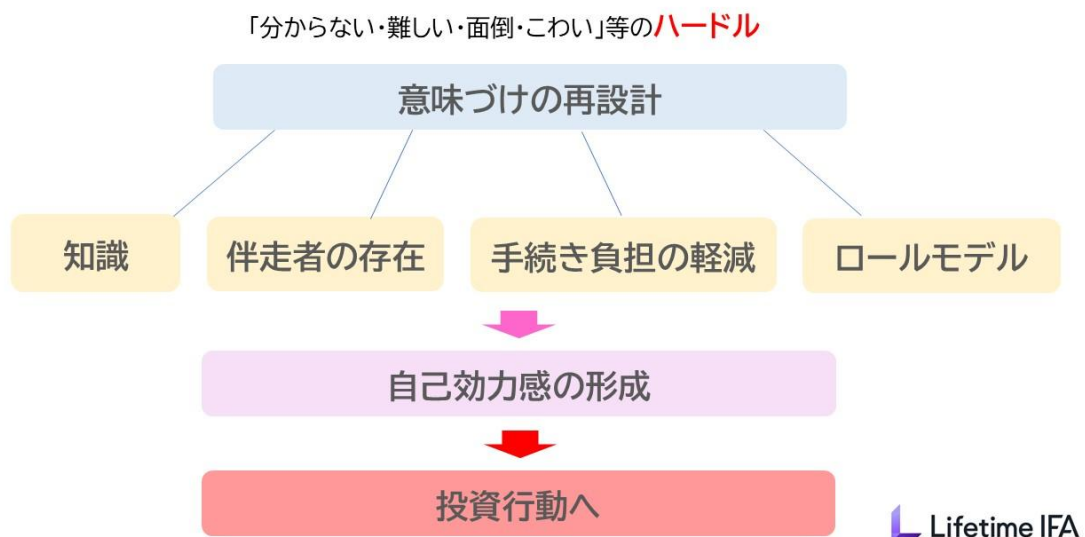
- 身近にやっている人がいること
- 相談できる人がいること
- 難しくないと感じられること
- 安心して始められること

といった、**心理的なハードルを下げる要素**です。

つまり、「感情」や「認知」への本質的なアプローチが非常に大切だということです。

■投資行動を促進するための要素(まとめ)

まとめ



研究結果から、投資行動を促進するためには以下の要素が重要であると考えられます。

1. 正しい知識を得る機会の提供
2. アドバイザー等による伴走支援
3. 手続きや仕組みの簡素化
4. ロールモデルの可視化
5. 体験機会の提供

これらを通じて「自分にもできる」という自己効力感の形成が投資行動につながると考えられます。

そのためには具体的に

- アドバイザーが介在し、資産運用のハードルを下げ、より楽に安心して資産運用を行える環境を作る
- 身近にいるロールモデルを認識する環境を作る(投資教育の機会を増やし、投資やお金に関する話題が出やすい環境を作る／正しい投資情報を提供するフィンフルエンサーの存在等)
- 正しい知識を得るセミナーや勉強会などの開催による機会の提供

が有効であると今回の研究結果から示唆することができました。

ジャパンウェルスアドバイザーズ株式会社は様々な方の資産運用をサポートする IFA の会社です。今後も、資産運用でお客様の人生を豊かにし、安心して長期的に資産運用を続けることができるよう、取り組みを続けてまいります。