

資産運用イメージ形成・行動ハードルの比較研究 －非投資層はなぜ投資行動に踏み出さないのか？－

吉田亜唯梨（Lifetime IFA研究チーム：運営ジャパンウェルスアドバイザーズ株式会社）
菅原徹（早稲田大学人間総合研究センター）



AGENDA

1:背景

2:目的、目標

3:方法

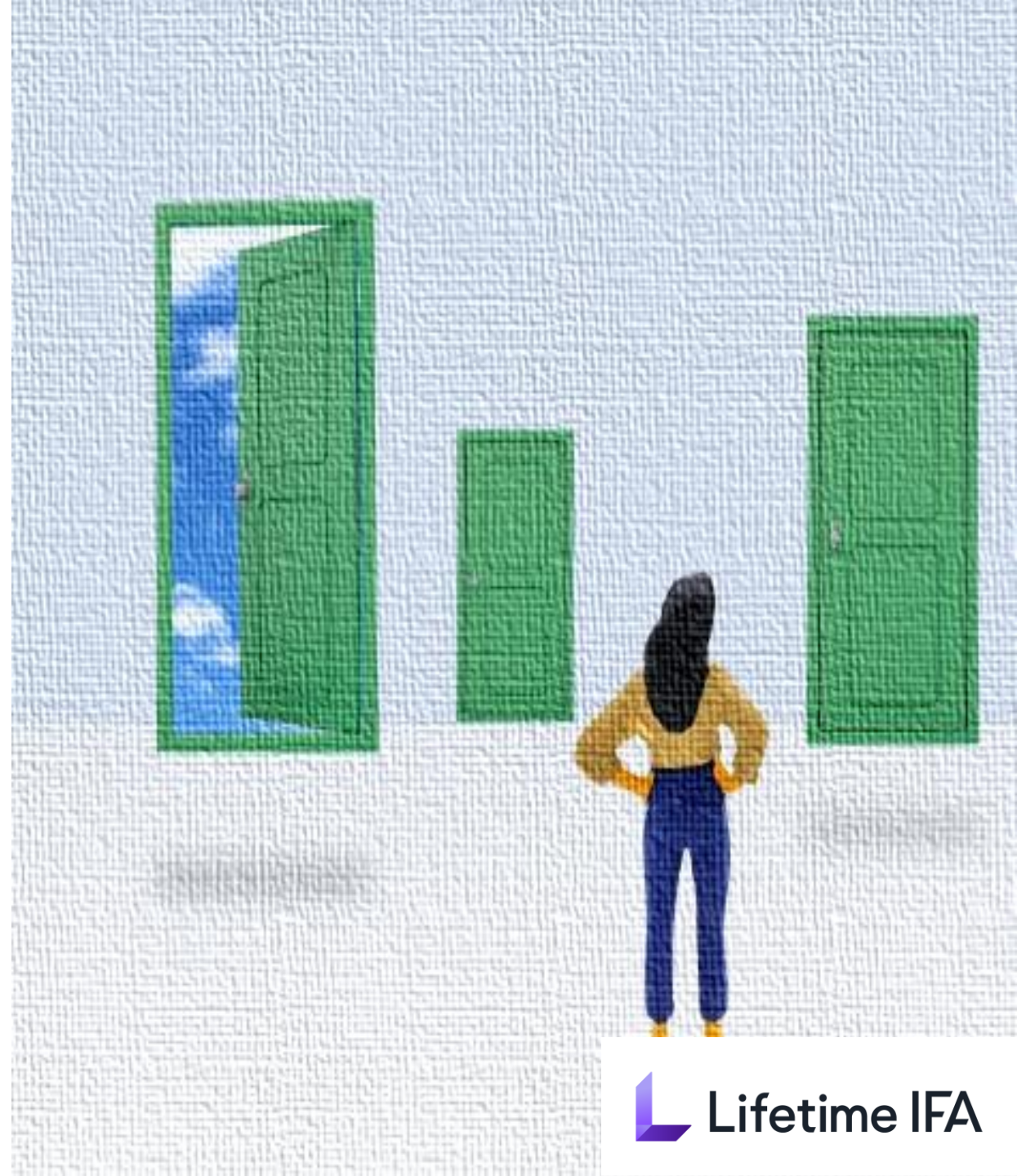
4:結果

5:考察

6:まとめ



背景



1:背景

投資行動は合理的意志決定モデルでは十分に説明できない部分がある

制度整備・環境整備
(NISA、ネット証券等)

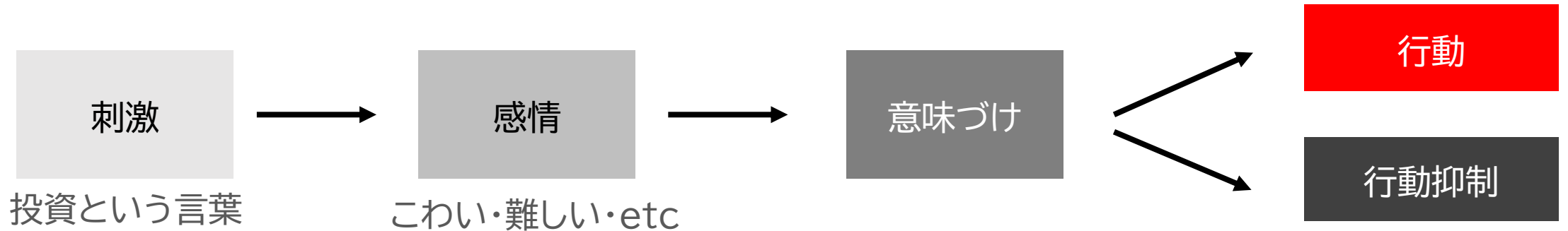
情報の充実

Youtube等のSNS/投資情報サイト/
金融機関のコラム・セミナー etc

→ 投資行動には個人差があり、投資をする人とならない人が存在する。

➡ 感性工学的視点の導入

投資行動には感性構造の違いによる行動分岐があるのではないか



目的

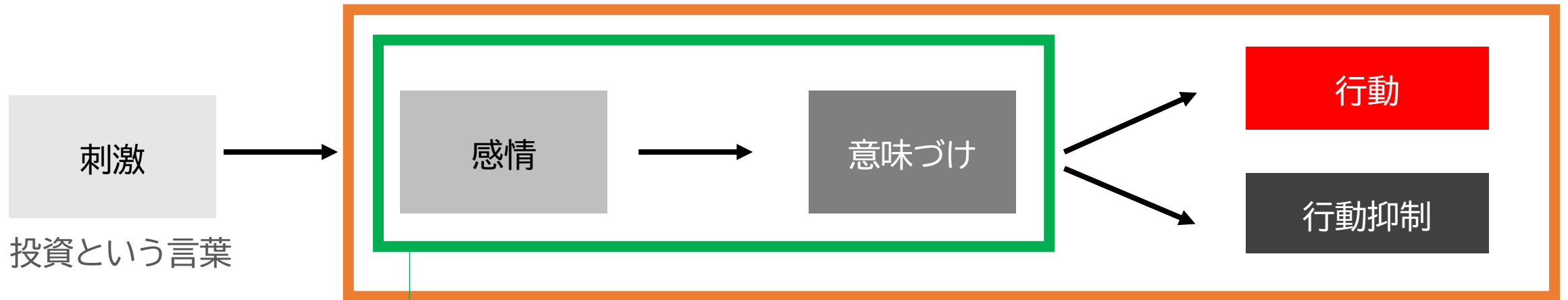


2:目的

投資層

非投資層

投資行動 ➡ 感性構造の違いによる行動分岐



投資層と非投資層の比較による感性構造の差異



投資層の投資行動を促進するアプローチ方法を明らかにすることを目的とする

方法



3:方法

【被験者】 18歳～59歳の男女184名

※ 10代92名、20代78名、30代7名、40代6名、50代1名

※ 群の分類:資産運用をしている群(投資層:32名)、資産運用をしていない群(非投資層152名)

【実施方法】 5段階の評価尺度法と自由記述で調査を実施

【質問領域】

- (1)相場変動への感情・認知評価 (2)お金や資産運用に関するイメージ・概念
- (3)現在および将来の不安,収入・資産に関する不安 (4)資産運用に対する行動ハードル
- (5)周囲の資産運用状況(ロールモデルの有無) (6)お金の価値観,人生観に関する概念的質問

【実施期間】 2025年5月6月7月の3か月

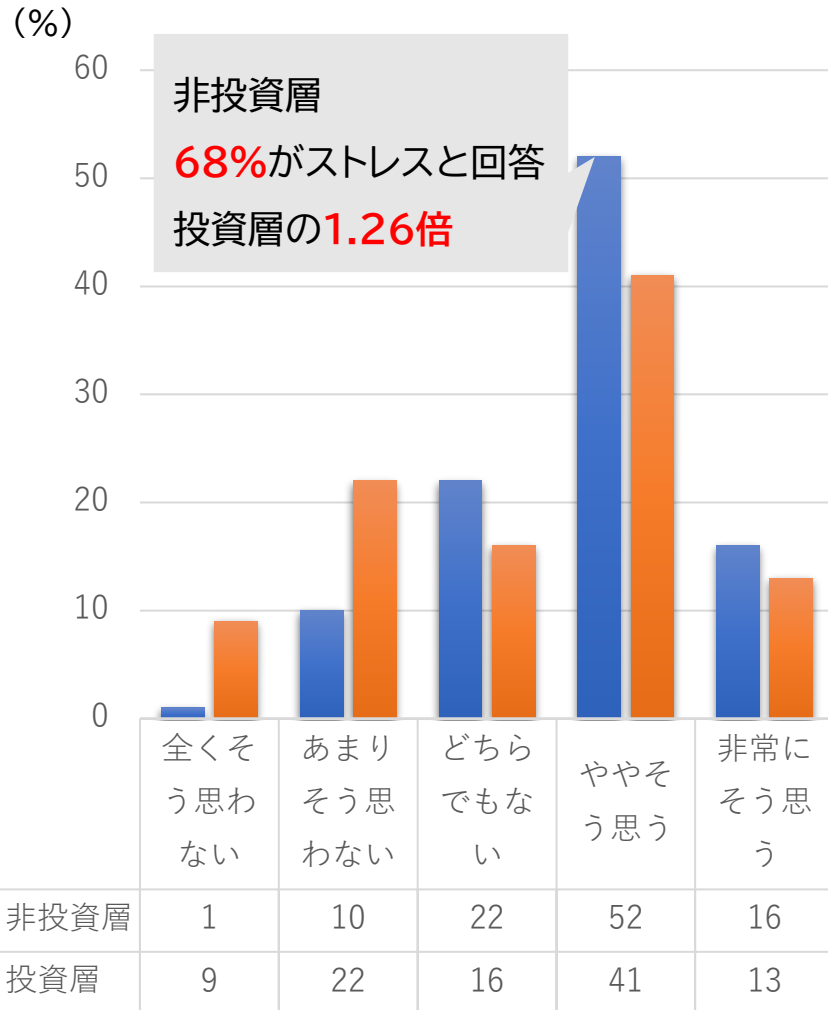
※本研究の分析には、株式会社ユーザーローカルが提供するテキストマイニングツール (User Local AI Text Mining <https://textmining.userlocal.jp>)を使用。

結果

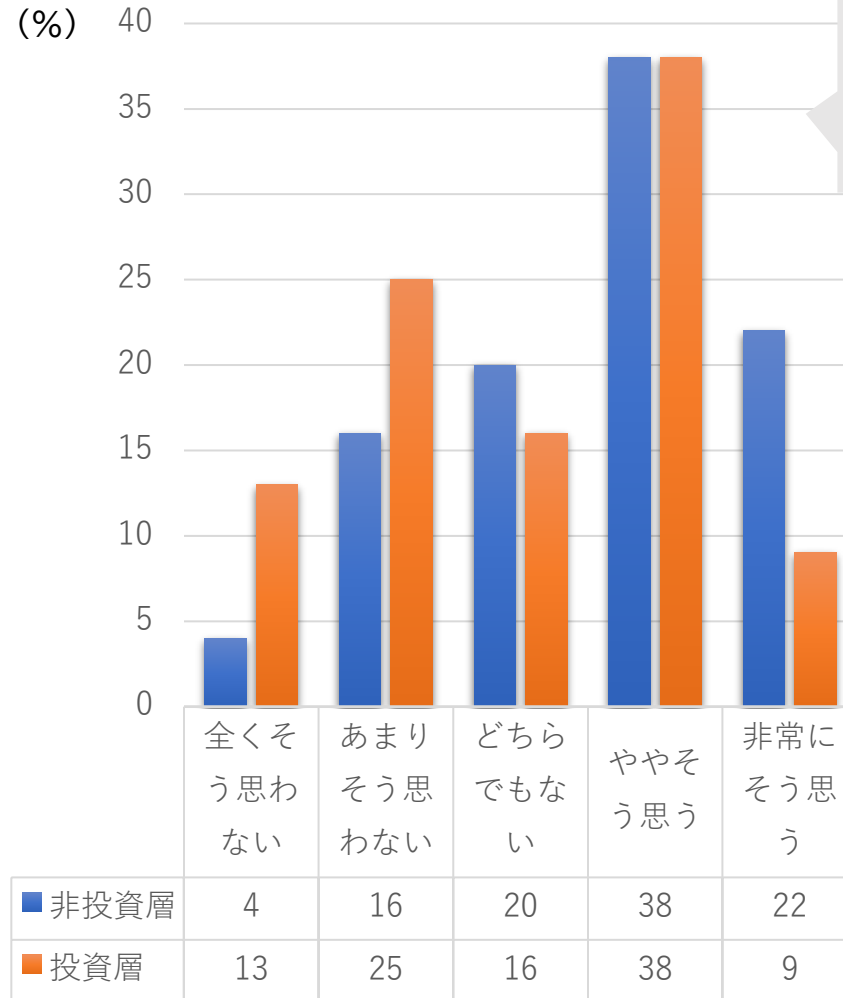


結果① 相場変動への反応や感情の違い

価格の変動はストレスになるものだ



自分の資産が減ることがあるとしたら耐えられない

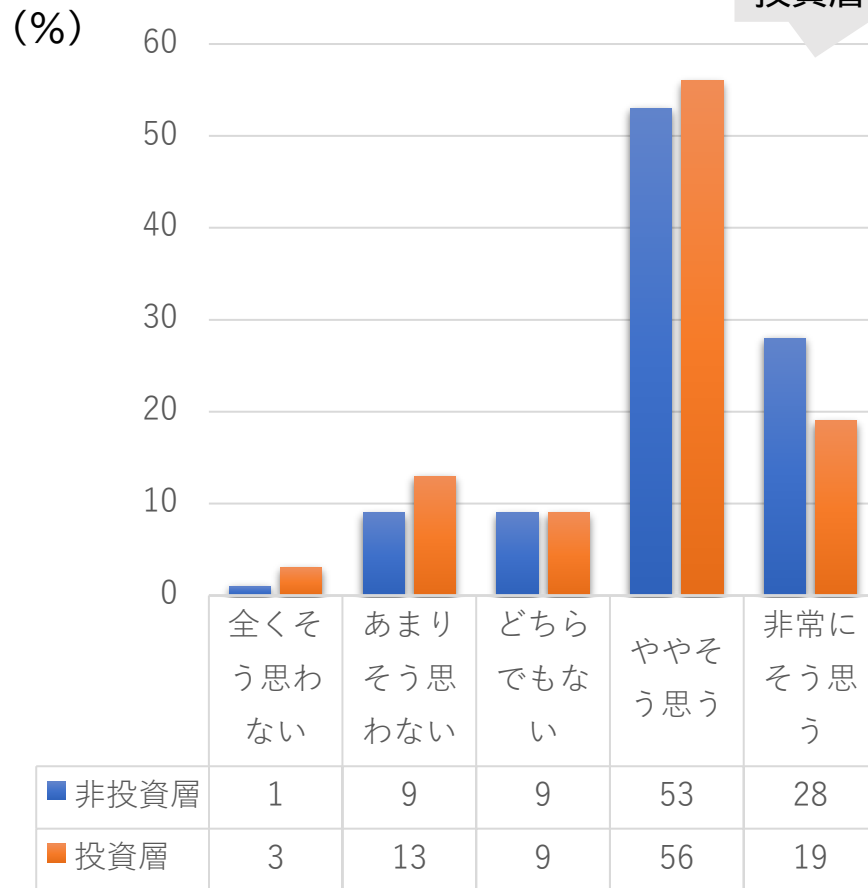


刺激	感性反応	行動
価格変動	危険・不安・恐怖	回避
価格変動	許容・当然	継続

結果② 「お金」に関する不安の違い

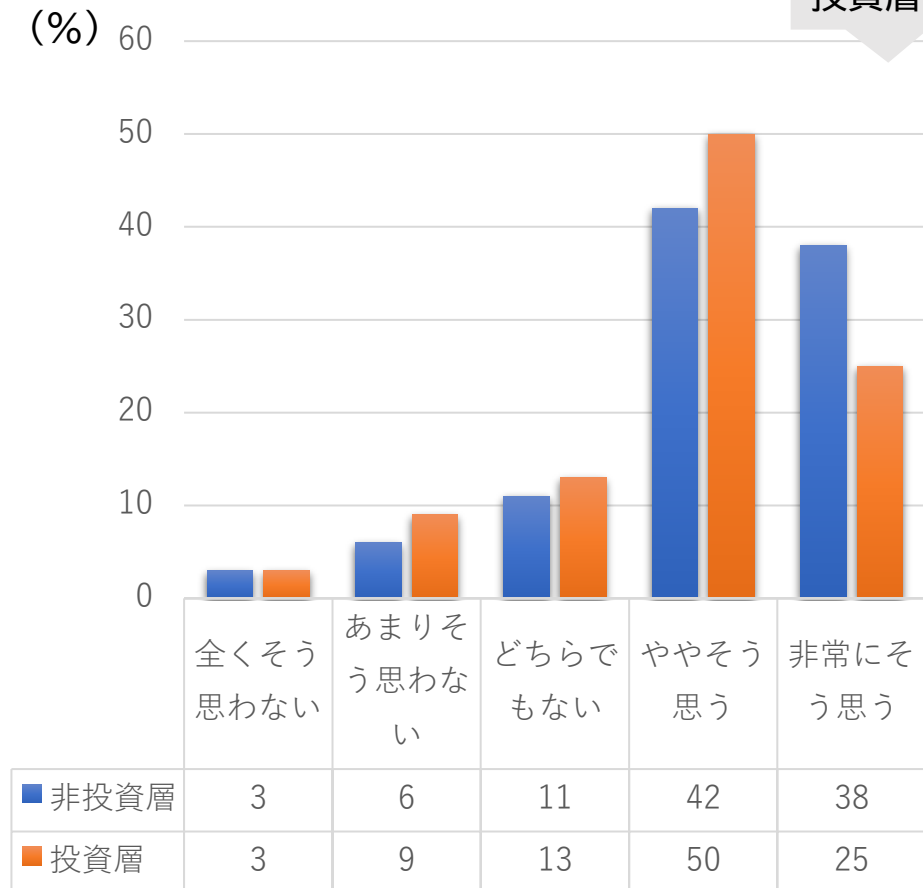
お金に関することは不安を感じることが多いものだ

非投資層 81%
投資層 75%



将来の収入・資産状況に不安を感じていますか

非投資層 80%
投資層 75%



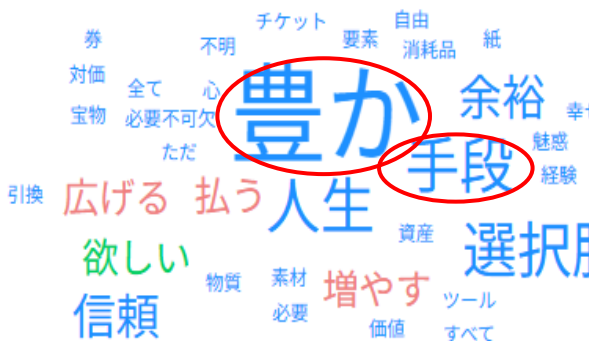
両群とも「お金の不安」はある → 不安の「質」が違う(不安の強さというよりも不安の意味づけ)

結果③ 「お金」「資産運用」に関する概念やイメージの違い・ワードクラウド

【概念】お金とは〇〇

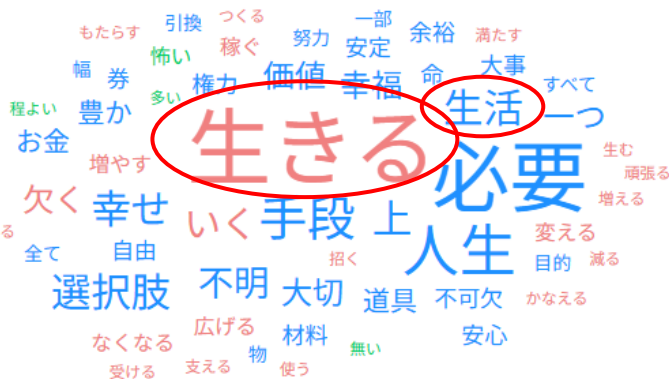
投資層

機能的側面の価値観



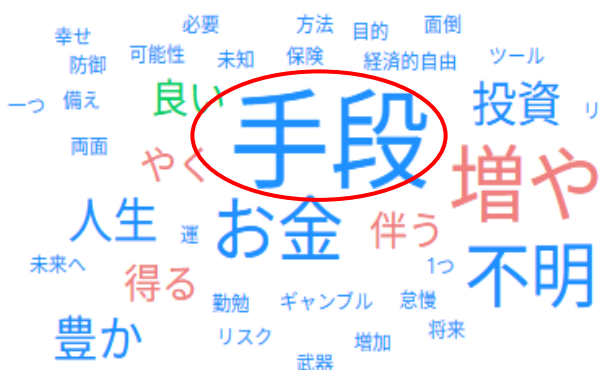
非投資層

防衛的価値観

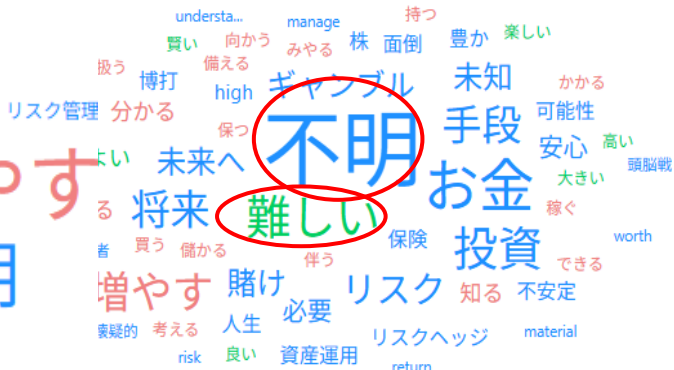


【概念】資産運用とは〇〇

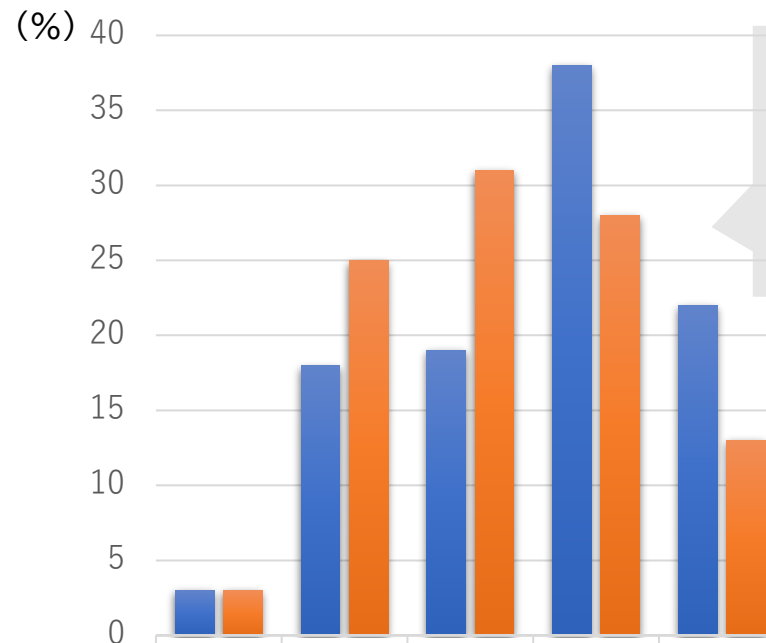
投資層



非投資層



お金は何よりも大切なものである



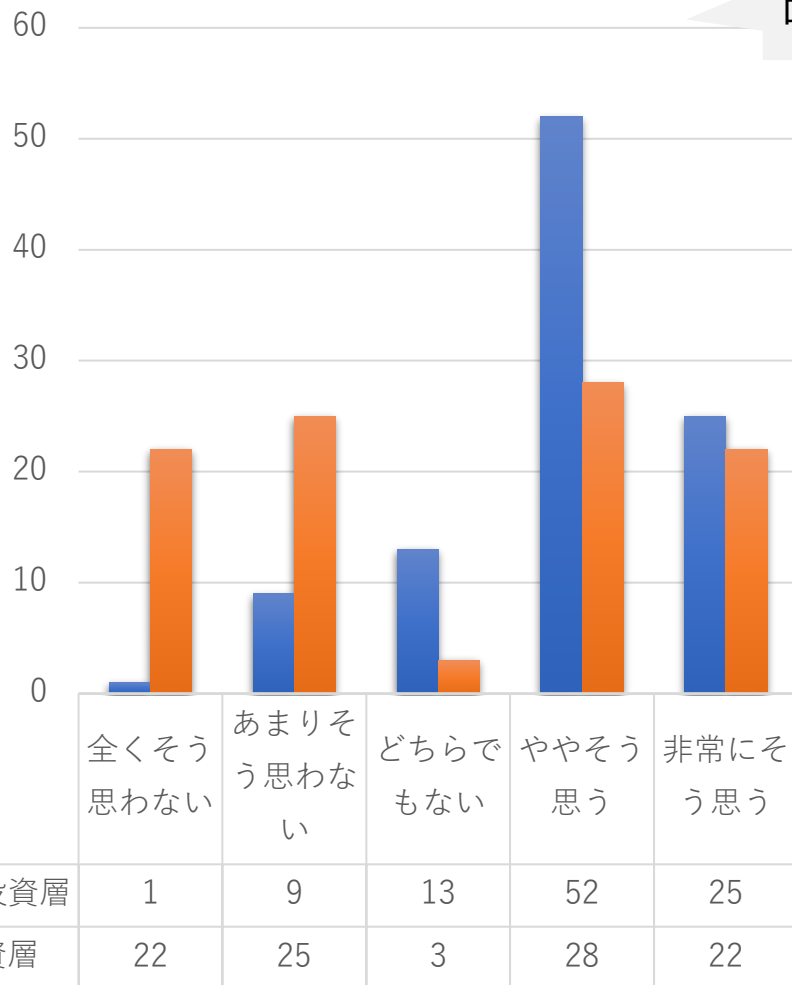
非投資層60%が何よりも大切と回答
投資層の1.46倍

	全くそう思わない	あまりそう思わない	どちらでもない	ややそう思う	非常にそう思う
■ 非投資層	3	18	19	38	22
■ 投資層	3	25	31	28	13

結果④-2 資産運用への行動ハードルの違い

資産運用は面倒なものだ

非投資層は**77%** 投資層の**1.54倍**
面倒なものであると回答



【非投資層】

資産運用



難しそう、減るかも、
こわい、考えたくない



面倒



行動抑制

認知負荷が高い
やらない意味づけになっている。
面倒を上回る意味づけがない状態。

【投資層】

資産運用



手段・豊かさにつながる



面倒だけど意味がある



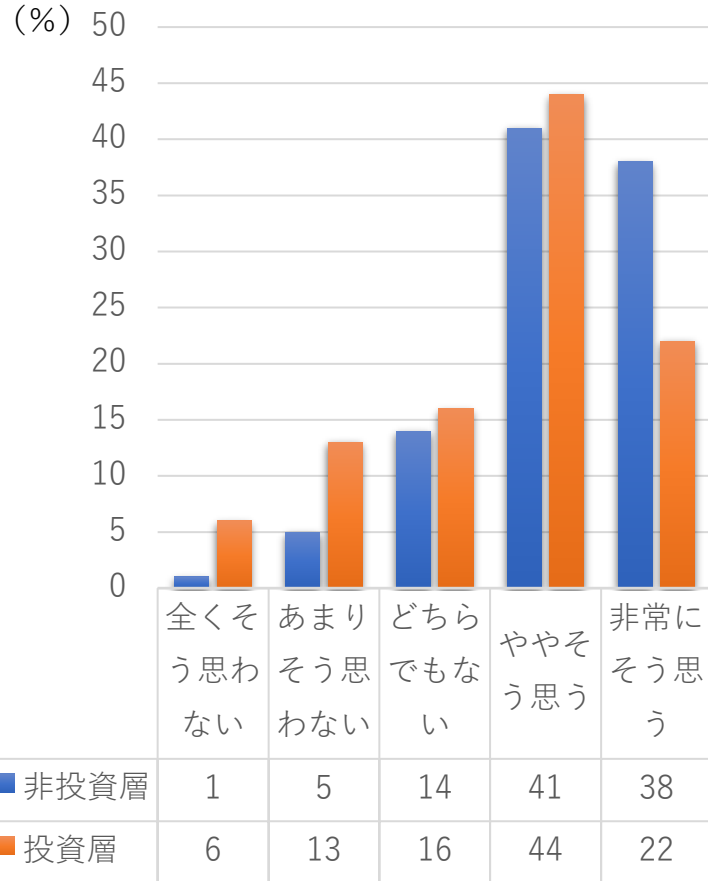
行動

認知負荷を許容
面倒を超える意味づけが
できている。

結果④-3 資産運用への行動ハードルの違い(アドバイザー)

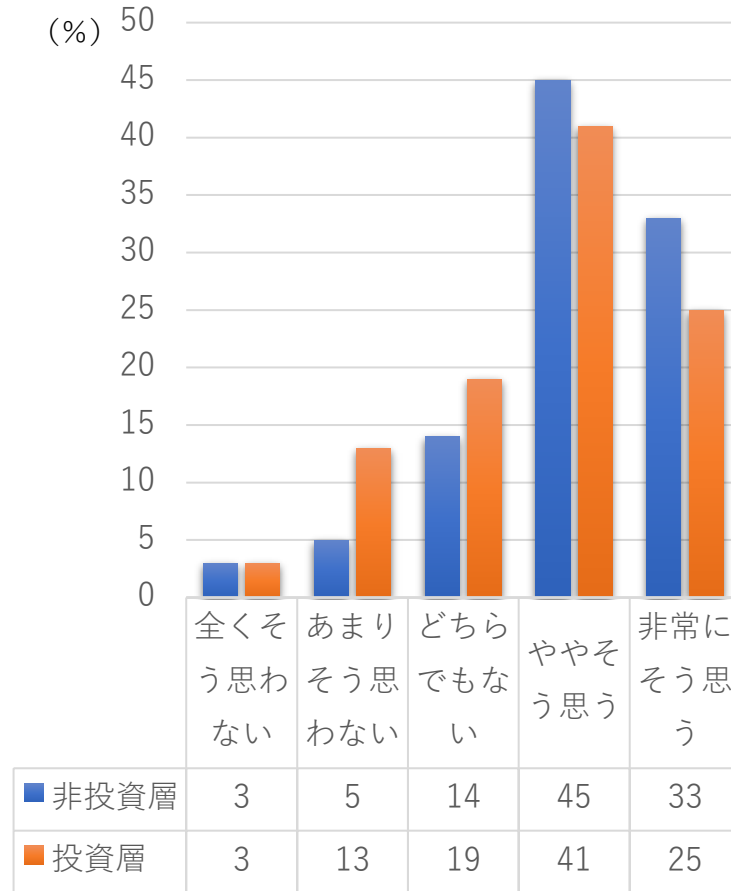
A:資産運用において、

アドバイザーがついてくれると安心できるものだ



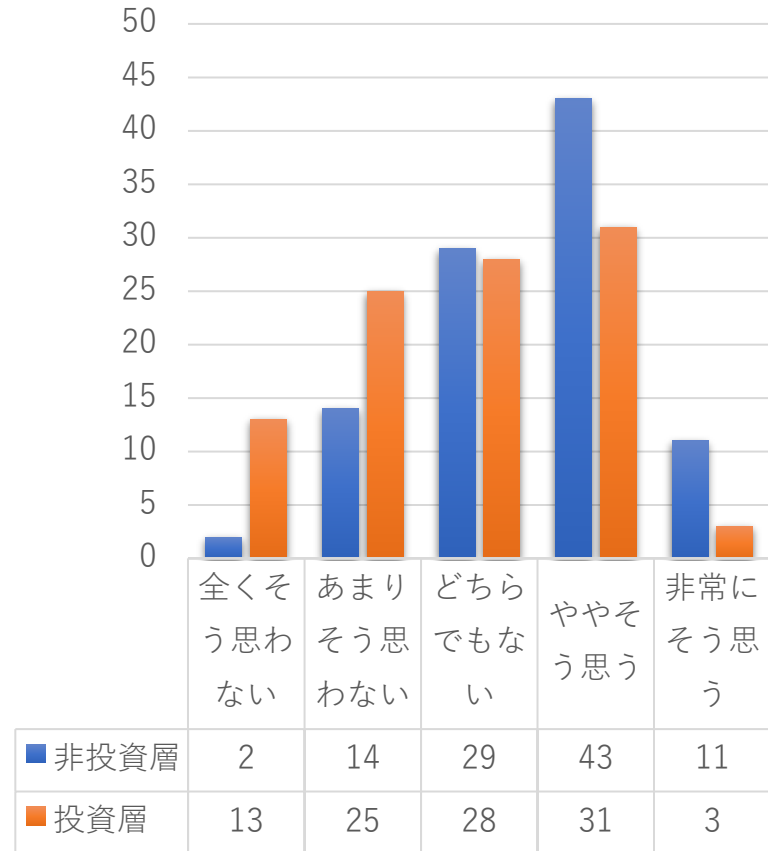
B:資産運用において、

アドバイザーがついてくれると楽だ

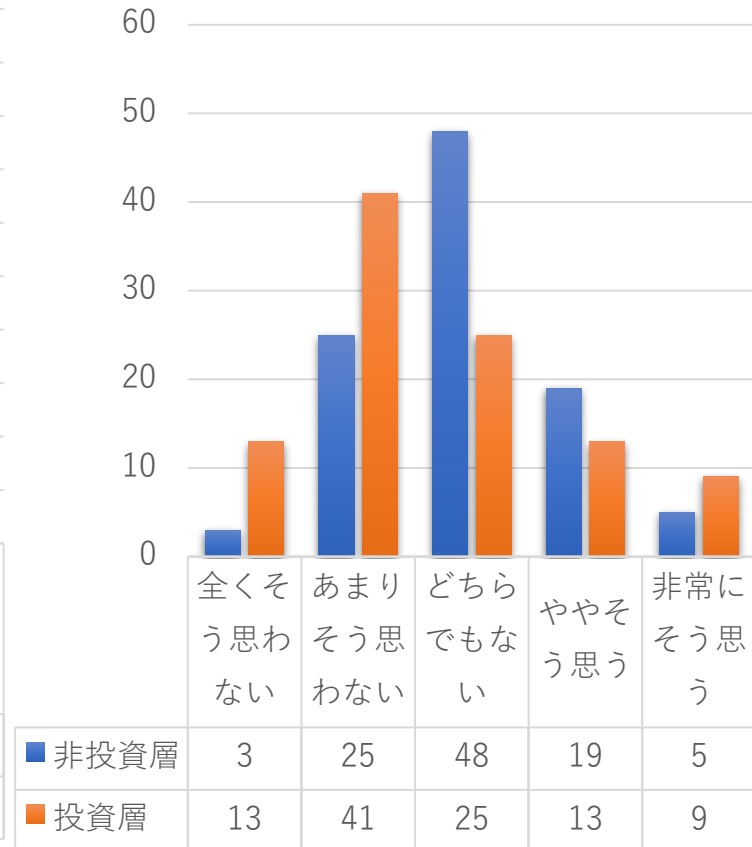


結果⑤ 資産運用へのイメージ

(%) 資産運用はこわいものである



(%) 資産運用とは損をするものだ



非投資層	投資層
情動主導	認知主導
イメージ優位	体験優位
不安回避型	期待調整型

怖いという感情は強いが、損をするという確信は強くない。
明確なネガティブ認知があるわけではない。

こわいという感情はあっても、
自分で扱えるようになる状態を作ることが重要。

非投資層において**1.6倍**
資産運用はこわいものだという回答がある

結果⑥ 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

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

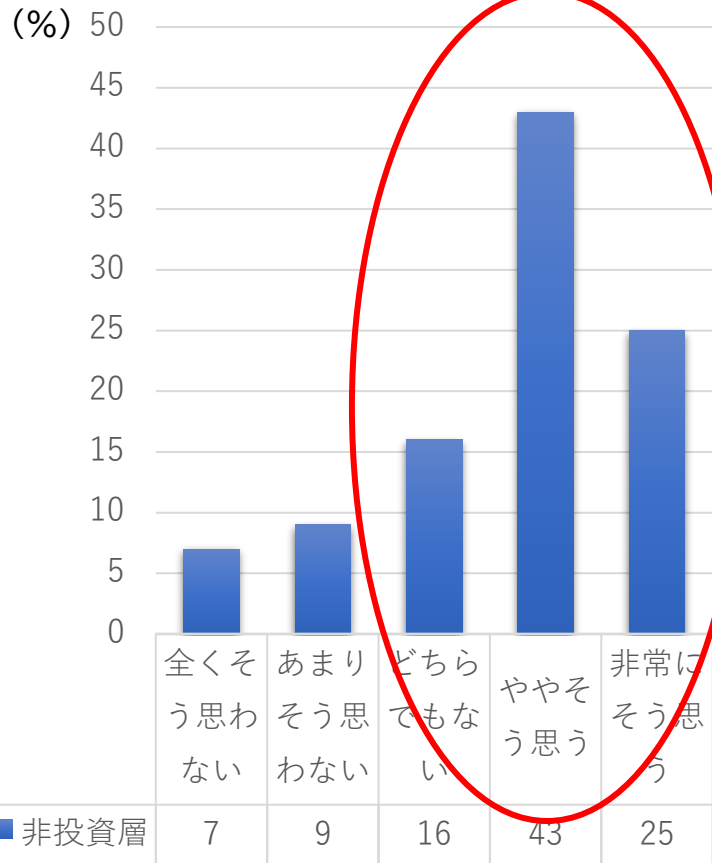
カテゴリー	割合 (%)
親・家族の影響	29.3%
仕事・職場環境・金融機関での相談	19.5%
将来不安	14.6%
メディア・広告・PayPay	12.2%
暗号資産の流行	4.9%
周囲の人・知人の影響	9.8%
その他目的	9.8%

ロールモデル等【きっかけ作り】が有効的

結果⑦ 資産運用をしたいと思うか/資産運用の必要性

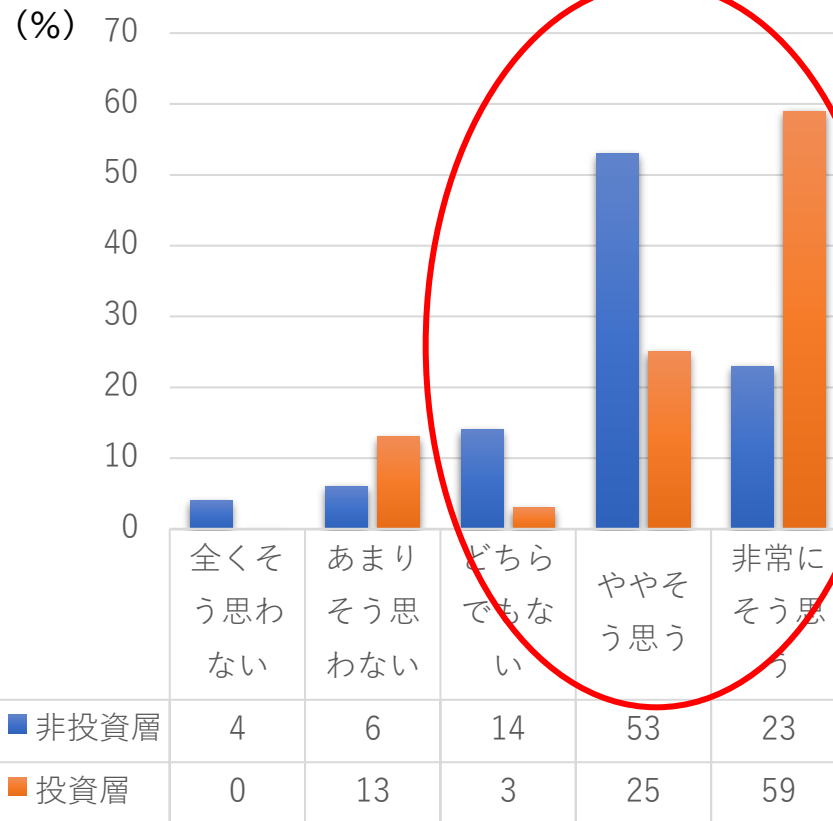
非投資層の**68%**
 どちらでもない潜在層を含めると**84%**
 潜在層かしたいと感じている

資産運用をしたいと思うか



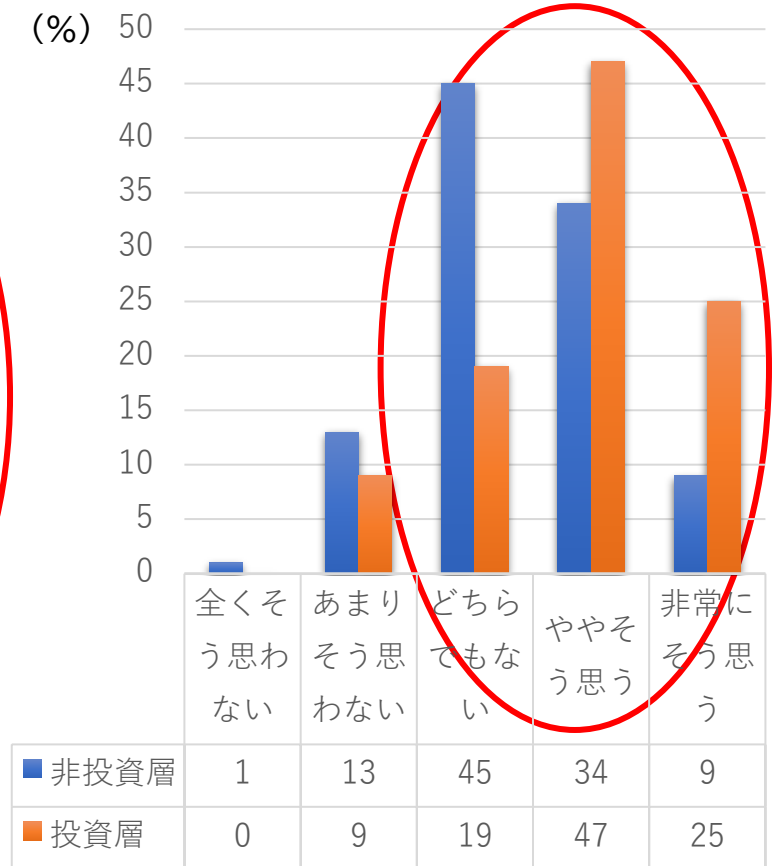
非投資層の**76%**
 どちらでもない潜在層を含めると**90%**
 潜在層か必要であると感じている

理想の将来や老後を過ごすために
 資産運用は必要ですか



非投資層の**43%**
 どちらでもない潜在層を含めると**88%**
 潜在層か良いイメージを持っている

資産運用に良いイメージがありますか



潜在的ニーズは十分に存在する

考察



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 ー感性構造の違いが行動を分けているー

■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

まとめ



「分からない・難しい・面倒・こわい」等のハードル

意味づけの再設計

知識

伴走者の存在

手続き負担の軽減

ロールモデル

自己効力感の形成

投資行動へ