

News Release

2009 年 7 月 2 日

フローリッチ (世帯年収1,500万円以上) の金融取引における行動特性 ～2 人に 1 人が金融危機によって投資マインド低下～

株式会社 NTT データ 経営研究所

株式会社 NTT データ 経営研究所 (本社: 東京都渋谷区、代表取締役社長: 谷口和道) は、NTT レゾナント株式会社の提供するインターネット・アンケートサービス「gooリサーチ」の協力を得て、世帯年収 1,500 万円以上の高所得層 (通称: 「フローリッチ」) を対象に、金融取引の特性や運用スタイルのパターン、金融危機による投資マインドの変化等を把握するため、「金融機関のご利用に関するアンケート調査」を実施しました。

【主な調査結果】

1. フローリッチの 32.7% は将来的に 1 億円以上の金融資産を保有すると予測

フローリッチの基本属性であるが、年代は、「50 代 (36.0%)」「40 代 (33.5%)」が中心となっており、既婚者が全体の 88.3%、そのうち 60.7% が「共働き」という結果になった。

職業は、「会社員 (管理職)」が 24.9% で最も多く、「経営者・役員 (非上場)」(15.6%)、「医師」(12.7%)、「会社員 (非管理職)」(11.4%) が続いた。

現在の金融資産は、「1,000 万円未満」が 31.5%、「1,000 万円～2,000 万円」が 16.1% と、2,000 万円未満で約半数を占めたが、「(将来的には最大で) 1 億円以上の金融資産を保有する (予測)」とした回答が 32.7% に上った。

2. 運用スタイルは、「積極・ハイリスク派」「積極・バランス派」「安定派」「無関心派」の 4 パターン

フローリッチの運用スタイルについて、類似する回答者をクラスター分析^(*)により分類したところ、以下の 4 つのパターンに分かれ、購入商品やポートフォリオ、メイン金融機関等に差異が見られた。

【分類】

- | | |
|--------------------------|---|
| [積極・ハイリスク運用派] (18.0%) | ポートフォリオに占めるリスク性商品 (47.4%)、投資用不動産 (34.6%) の割合が大きく、リスク性商品の中では、FX (18.5%)、コモディティ (8.9%) 等、値動きの激しい商品の購入率が高い。 |
| [積極・バランス運用派] (34.6%) | 株式 (70.2%)、投資信託 (64.5%)、外貨預金・外貨 MMF (51.1%)、国債・公共債 (38.3%) の購入率が高く、幅広く分散投資を行っている。 (リスク性商品の購入経験: 平均 3.9 商品) |
| [安定運用派] (22.8%) | 金融資産の大半 (78.5%) を安全性の高い商品で運用しており、資産形成用メイン金融機関として、「利回りの高い商品がある」などの理由で、インターネット専業銀行 (16.5%) を選択する傾向が強い。 |
| [運用無関心派] (24.6%) | 金融リテラシーが低く、ほぼ全て (96.7%) の金融資産を安全性の高い商品で運用しており、リスク性商品の購入経験は、平均 1.3 商品と少ない。 |

3. メイン金融機関を決済用途と資産形成用途で使い分けている割合は 50.6%

メイン金融機関について、日々の入金や口座引き落とし等の決済用途と、投資運用商品の購入や相談等の資産形成用途で、別々の金融機関を利用している割合は 50.6%という結果になった。

資産形成用メイン金融機関としては、「証券会社 (22.0%)」が決済用途とは別に選択される比率が最も高く、「都市銀行 (17.6%)」「インターネット専門銀行 (16.0%)」が続いた。

「電話・インターネットで取引できる (48.7%)」「手数料が安い (27.3%)」「利回りの高い魅力的な商品がある (16.6%)」「押し売りをせずニーズを把握してくれる (14.4%)」「商品の取扱種類が豊富 (14.0%)」などが資産形成用メイン金融機関を選定した主な理由となっており、このことから、取引の利便性や商品性・提案力の違いによって、決済用途とは別の金融機関を選定したと想定される。

4. 金融リテラシーの高低と情報収集・相談の実施率には高い相関が見られる

金融取引を検討する上で、情報収集を行う比率は全体の 85.7%、相談を行う比率は 63.3%であった。情報収集・相談の実施率は、金融リテラシーの高低と相関があり、リテラシーが高い人ほど、主体的に情報を収集して、周囲を頼らず自分の判断で金融取引を行う傾向にあることが分かった。

< 情報収集・相談実施率 >

情報収集実施率 : 高リテラシー 96.7% 中リテラシー 90.4% 低リテラシー 72.3%

相談実施率 : 高リテラシー 58.9% 中リテラシー 63.5% 低リテラシー 67.7%

5. 金融危機によって投資マインドが低下した比率は 51.5%

サブプライム問題等を発端とした金融危機以前 (2 年前) の投資マインドと現在の投資マインドを比較したところ、「投資マインド高維持層 (投資マインド: 高→高)」「投資マインドアップ層 (低→高)」「投資マインドダウン層 (高→低)」「投資マインド低維持層 (低→低)」の 4 つの分類の比率およびそれぞれに属する回答者の特徴は以下の通りで、金融危機以前に高い投資マインドを持っていた回答者のうち、51.5%の投資マインドが現在は低下していることが分かった。

【分類】

[投資マインド高維持層] 金融リテラシー「高」の比率が最も高いが (64.7%)、直近 2 年間の運用成績は、(21.8%) 全体の 65.3%が 10%以上の損失を出しており、その中でも、33.2%が 30%以上の損失を計上している。

[投資マインドアップ層] 全般的に、金融リテラシーが高く (「高」の比率が 56.0%)、直近 2 年間の運用成績では、全体の 38.0%が利益を出しており、その中でも、25.3%が 10%以上の運用益を確保している。

[投資マインドダウン層] 「投資マインド高維持層」「投資マインドアップ層」と比べると金融リテラシーが低く、直近 2 年間の運用成績は、全体の 74.2%が 10%以上の損失 (その中の 40.6%が 30%以上の損失) を出している。

[投資マインド低維持層] 金融リテラシー「低」の割合が 57.6%と最も多く、金融資産の大半 (78.8%) を安全性の高い商品で運用している。そのため、金融危機の影響は小さく、全体の 68.5%が直近 2 年間で ±10%以内の運用成績に収まっている。

6. 「投資マインドダウン層」の約 70%が景気回復等を契機に再度投資を行うと回答

金融危機によって投資マインドが低下した「投資マインドダウン層」のうち、「もう投資はしない」と、完全に撤退の意思がある回答者は 13.2%にとどまり、「景気が回復したと判断できた段階で投資を行う (29.4%)」「当面は預貯金で増やすが一定期間経過後に投資を行う (30.3%)」「情報収集先や相談先が見つかった段階

で投資を行う(11.4%)」など、再度投資を行う意向があった回答率が約 70%を占めた。

一方、「投資マインド低維持層」は、元々リスク性商品・投資用不動産の投資比率が低いポートフォリオであり、58.5%が「今後もリスク性商品への投資予定はない」と回答するなど、今後の投資方針に変更はなく、引き続き、堅実に資産を増やしていくという回答結果になった。

(*1) 多変量解析の1つで、説明変数の回答内容の類似度により、サンプルを分類する手法

(説明変数には「運用関心」「金融リテラシー」「現在の投資意欲」「リスク許容度(全金融資産に対する安全性商品の割合)」を使用)

以上

◆ 本件に関するお問い合わせ ◆

株式会社 NTT データ経営研究所

[レポートに関するお問い合わせ先]

金融コンサルティング本部

佐藤哲士、木村哲二、小林レミ TEL:(03) 5467-8879

[報道関係のお問い合わせ先]

マーケティング本部

井上国広 TEL:(03) 5467-6313 E-mail : webmaster@keieiken.co.jp

調査概要

1. 調査対象:goo リサーチ(*1)登録モニターから、20 歳未満の年代該当者を除いた消費者モニター
2. 調査方法:goo リサーチを利用した Web アンケート調査
3. 調査期間:2009 年 5 月 29 日～2009 年 6 月 1 日
4. 有効回答者数:987 人
5. 回答者の属性:

<性別>

| | | |
|----|-------|------|
| 男性 | 644 | 65% |
| 女性 | 343 | 35% |
| 全体 | 987 人 | 100% |

<年代>

| | | |
|---------------|-------|------|
| 20 歳以上～30 歳未満 | 51 | 5% |
| 30 歳以上～40 歳未満 | 176 | 18% |
| 40 歳以上～50 歳未満 | 331 | 34% |
| 50 歳以上～60 歳未満 | 355 | 36% |
| 60 歳以上 | 74 | 8% |
| 全体 | 987 人 | 100% |

<世帯年収>

| | | |
|-----------------------|-------|------|
| 1,500 万円以上～2,000 万円未満 | 597 | 61% |
| 2,000 万円以上～2,500 万円未満 | 200 | 20% |
| 2,500 万円以上～3,000 万円未満 | 81 | 8% |
| 3,000 万円以上～4,000 万円未満 | 49 | 5% |
| 4,000 万円以上～5,000 万円未満 | 21 | 2% |
| 5,000 万円以上～7,000 万円未満 | 13 | 1% |
| 7,000 万円以上～1 億円未満 | 12 | 1% |
| 1 億円以上～2 億円未満 | 5 | 1% |
| 2 億円以上 | 9 | 1% |
| 全体 | 987 人 | 100% |

<金融資産残高(*2)>

| | | |
|-------------------|------|------|
| 保有資産はない | 62 | 6% |
| 100万円未満 | 23 | 2% |
| 100万円～300万円未満 | 42 | 4% |
| 300万円～500万円未満 | 62 | 6% |
| 500万円～1,000万円未満 | 91 | 9% |
| 1,000万円～1,500万円未満 | 91 | 9% |
| 1,500万円～2,000万円未満 | 52 | 5% |
| 2,000万円～3,000万円未満 | 83 | 8% |
| 3,000万円～5,000万円未満 | 110 | 11% |
| 5,000万円～1億円未満 | 143 | 15% |
| 1億円～2億円未満 | 68 | 7% |
| 2億円～5億円未満 | 41 | 4% |
| 5億円～10億円未満 | 11 | 1% |
| 10億円以上 | 9 | 1% |
| わからない | 99 | 10% |
| 全体 | 987人 | 100% |

<金融リテラシー>(*3)

| | | |
|----------|------|------|
| 金融リテラシー高 | 397 | 40% |
| 金融リテラシー中 | 197 | 20% |
| 金融リテラシー低 | 393 | 40% |
| 全体 | 987人 | 100% |

<投資マインドパターン>(*4)

| | | |
|------------|------|------|
| 投資マインド高維持層 | 215 | 22% |
| 投資マインドアップ層 | 84 | 9% |
| 投資マインドダウン層 | 228 | 23% |
| 投資マインド低維持層 | 460 | 47% |
| 全体 | 987人 | 100% |

【補足】

(*1) 「gooリサーチ」 <http://research.goo.ne.jp/>

ポータルサイト「goo」を運営するNTT レゾナントが企画・実査・集計を行う、高品質で付加価値の高いインターネットリサーチ・サービス。キーパーソンのビジネスマンを中心とする「gooリサーチ・ビジネス」モニター(7.5万人)、携帯電話でアンケートに答える「gooリサーチ・モバイル」モニター(11.3万人)、団塊世代・シニア層、ならびに若年層を中心とした郵送調査手法で回答する「郵送調査専用モニター」(3.5万人)を含め、総計374万人の登録モニターを擁し、消費者向け調査から、法人向け調査、グループインタビューまで、様々な市場調査ニーズに対応している。(モニターの人数は2009年6月現在)

(*2) 金融資産残高

金融資産残高は、世帯全体の保有金融資産額を表す。

(*3) 金融リテラシー

本調査では、金融リテラシーを、金融に関する知識・経験および金融商品の取引に際しての判断の適切さを基に、以下の設問によって「高」「中」「低」に分類した。

Q5. 金融の仕組み、金融商品に対する知識や、金融取引の経験は豊富だと思いますか。

Q6. 金融商品の取引に際して、適切な判断ができると思いますか。

| | | Q6 判断の適切さ | | | | |
|--|----------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| | | 非常にそう思う | そう思う | どちらでもない | そう思わない | 全くそう思わない |
| Q5 金融 豊 富 知 識 ・ 経 験 の | 非常にそう思う | 高 (78人) | 高 (17人) | 高 (4人) | 中 (2人) | 中 (1人) |
| | そう思う | 高 (5人) | 高 (170人) | 高 (34人) | 中 (11人) | 中 (1人) |
| | どちらでもない | 高 (7人) | 高 (82人) | 中 (143人) | 低 (37人) | 低 (7人) |
| | そう思わない | 中 (1人) | 中 (32人) | 低 (74人) | 低 (121人) | 低 (7人) |
| | 全くそう思わない | 中 (2人) | 中 (4人) | 低 (15人) | 低 (35人) | 低 (97人) |

(*4) 投資マインドパターン

本調査では、投資マインドパターンを2年前と現在のリスク性商品に対する投資意欲の変化を基に、「投資マインド高維持層」「投資マインドアップ層」「投資マインドダウン層」「投資マインド低維持層」の4つに分類した。

Q19. あなたの世帯における2年前時点と現在のリスク性商品に対する投資意欲について教えてください。

| | | Q19 リスク性商品に対する投資意欲(現在) | | | |
|--|------|------------------------|---------------|---------------|----------------|
| | | 高い | やや高い | やや低い | 低い |
| 投資 意 欲 (2 年 前 性 商 品 に 対 す る) | 高い | 高維持層 (65人) | 高維持層 (42人) | ダウン層 (47人) | ダウン層 (36人) |
| | やや高い | 高維持層 (19人) | 高維持層 (89人) | ダウン層 (86人) | ダウン層 (59人) |
| | やや低い | アップ層 (7人) | アップ層 (46人) | 低維持層 (89人) | 低維持層 (43人) |
| | 低い | アップ層 (11人) | アップ層 (20人) | 低維持層 (15人) | 低維持層 (313人) |

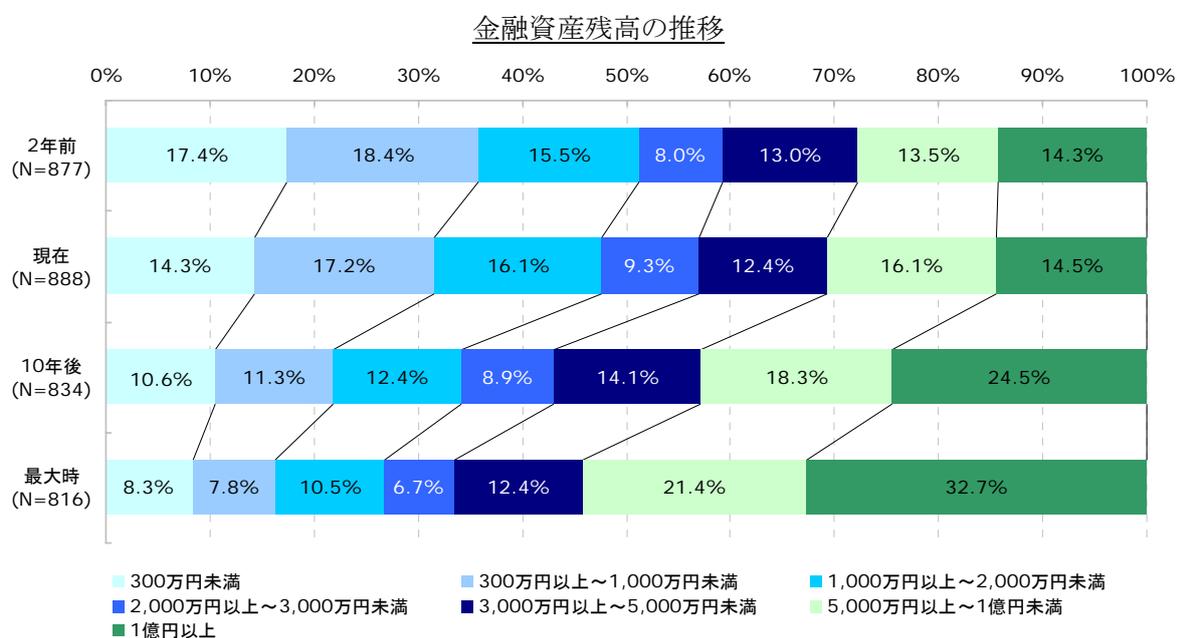
調査結果

1. フローリッチの基本属性

1.1. 金融資産残高の推移

回答者世帯の金融資産残高の推移について尋ねたところ、現在の資産残高が「5000万円～1億円未満」の回答者は全体の16.1%、「1億円以上」が14.5%という結果となった。

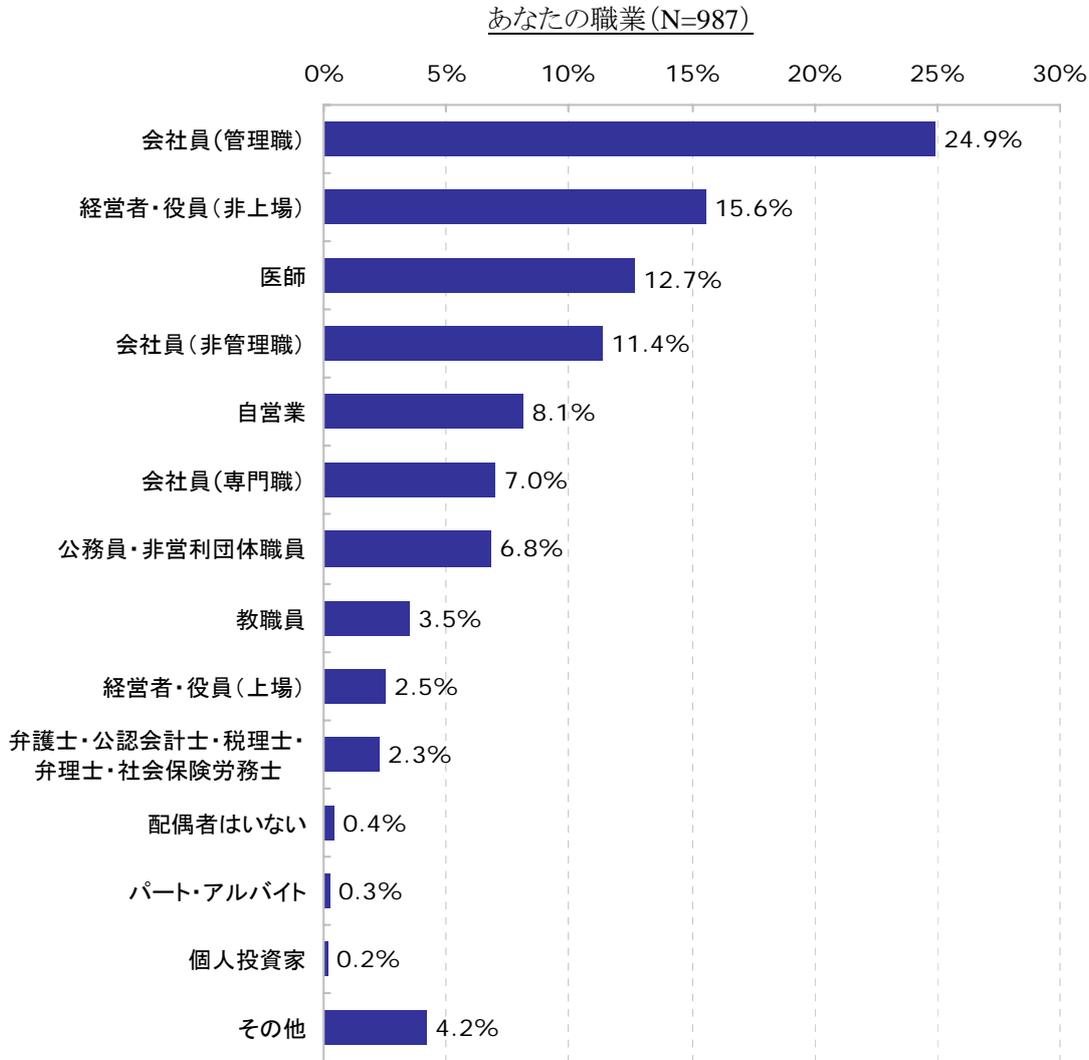
以降、年数の経過と共に、金融資産残高は増加する傾向にあり、10年後には「5000万円～1億円未満」が18.3%、「1億円以上」が24.5%、また将来の最大時は「5000万円～1億円未満」が21.4%、「1億円以上」が32.7%となり、5000万円以上の金融資産保有者が過半数に達する結果となった。



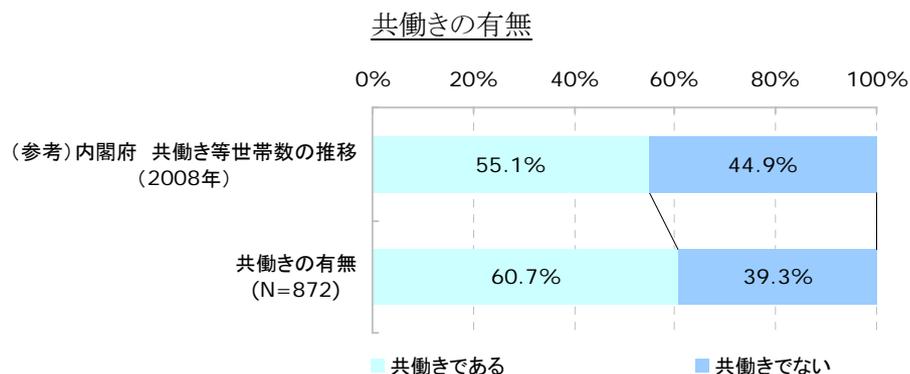
1.2. 就業状況

次に、職業について尋ねたところ、「会社員(管理職)」が24.9%で最も多く、次いで「経営者・役員(非上場)」(15.6%)、「医師」(12.7%)、「会社員(非管理職)」(11.4%)、「自営業」(8.1%)という順となった。

また、回答者のうち、既婚者における共働き世帯の割合は、60.7%が「共働き」となっており、内閣府の「平成21年版 男女共同参画白書」の共働き等世帯数の推移によると、国内における共働き世帯の割合は全国平均で55.1%であることから、一般的な既婚世帯より共働き割合は若干高めという結果になった。



※本人の職業が「専業主婦(主夫)」、「パート・アルバイト」である回答者に対しては、「配偶者の職業」の回答結果に置き換えて集計している。



(出典) 内閣府 「平成21年版 男女共同参画白書」

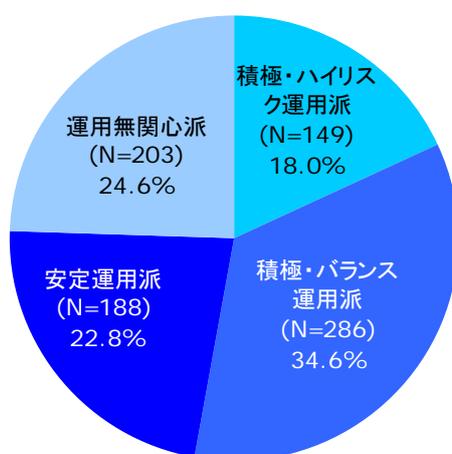
2.運用スタイルパターンと金融取引状況

2.1. 運用スタイルパターンとポートフォリオ

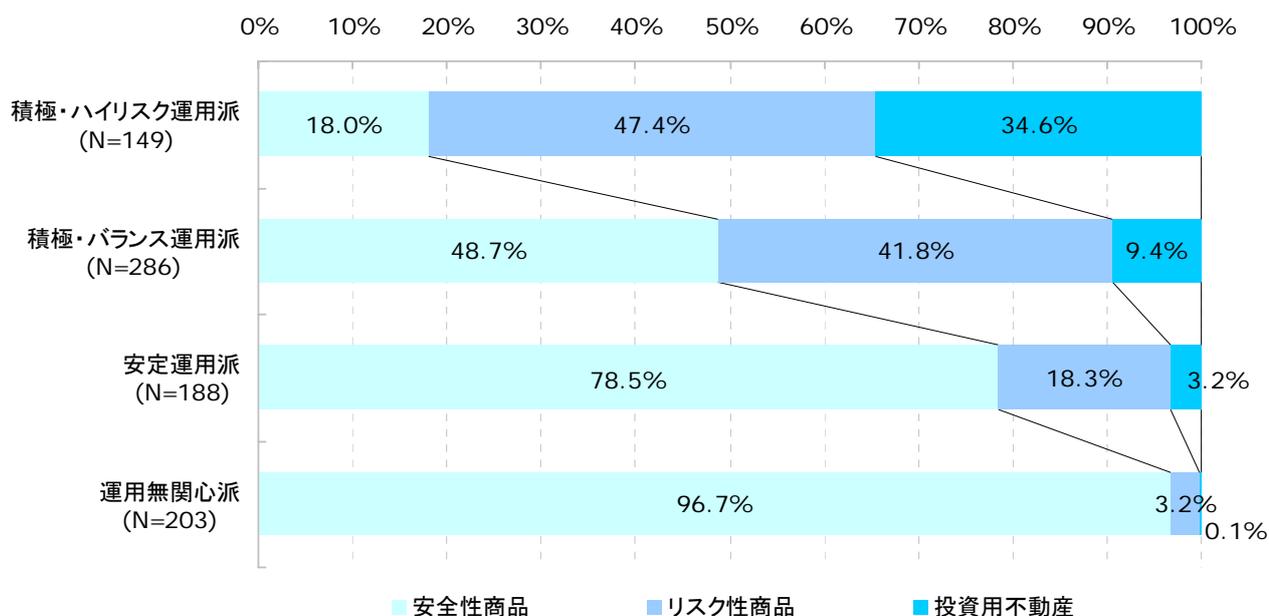
「運用関心」、「金融リテラシー」、「現在の投資意欲」、「リスク許容度(全金融資産に対する安全性商品の割合)」の回答を元にクラスター分析を行ったところ、「積極・ハイリスク運用派(18.0%)」、「積極・バランス運用派(34.6%)」、「安定運用派(22.8%)」、「運用無関心派(24.6%)」の4パターンの運用スタイルに分類された。

運用スタイル別にポートフォリオを見てみると、まず「積極・ハイリスク運用派」は、「リスク性商品(47.4%)」、「投資用不動産(34.6%)」の占める割合が高く、「積極・バランス運用派」は、「リスク性商品(41.8%)」、「安全性商品(48.7%)」をほぼ同じ割合で保有、「安定運用派(78.5%)」、「運用無関心派(96.7%)」は大部分を安全性商品で保有する結果となった。

運用スタイル (N=826)



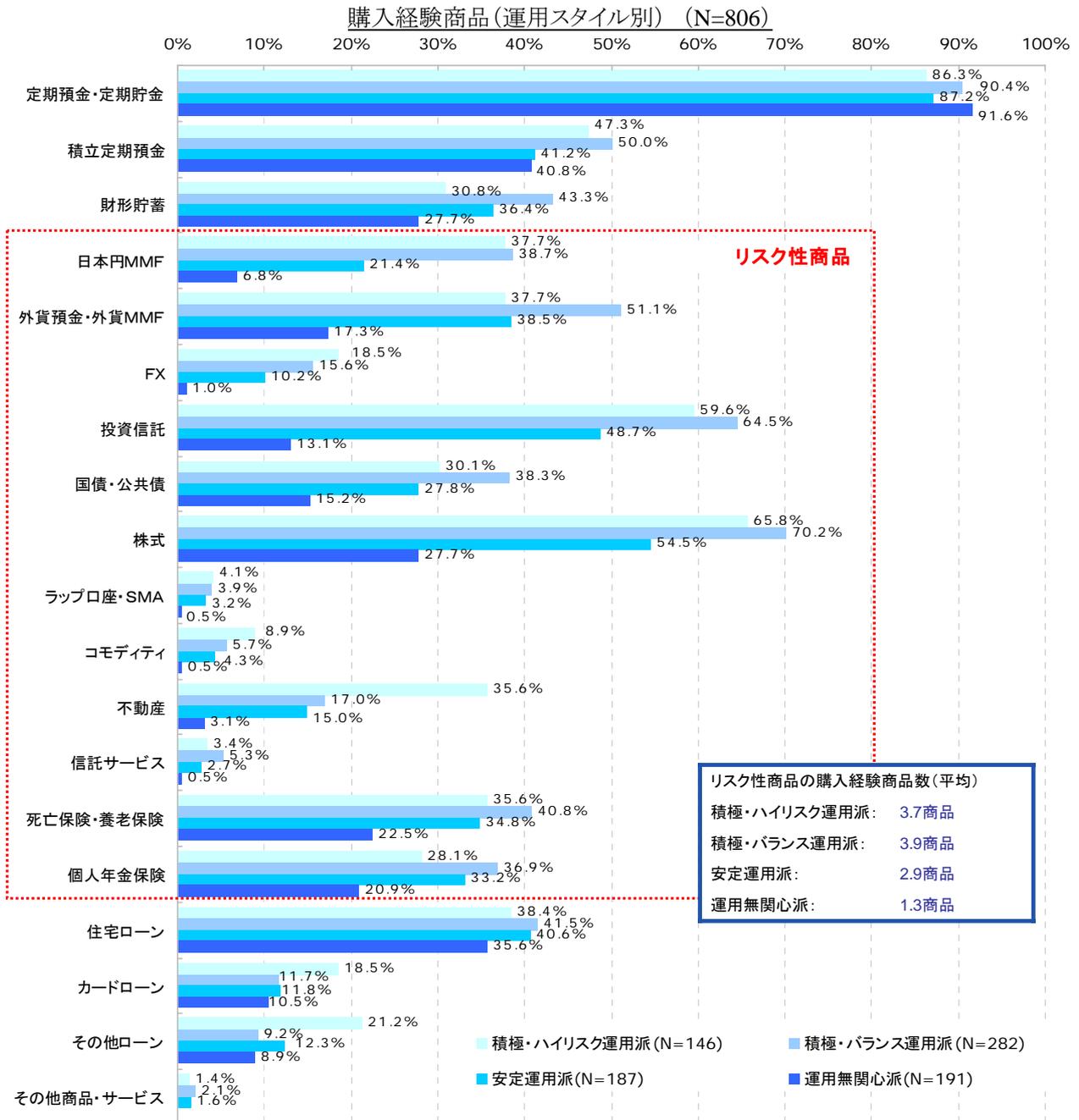
ポートフォリオ(運用スタイル別) (N=826)



2.2. 購入経験のある商品

次に、これまで購入したことがある金融商品を運用スタイル別に見たところ、「積極・ハイリスク運用派」は「FX (18.5%)」、「コモディティ(8.9%)」など、特に値動きの大きいリスク性商品を、「積極・バランス運用派」は「株式 (70.2%)」、「投資信託(64.5%)」、「外貨預金・外貨 MMF (51.1%)」「国債・公共債(38.3%)」など、様々な種類の金融商品を購入する比率が高い結果となった。

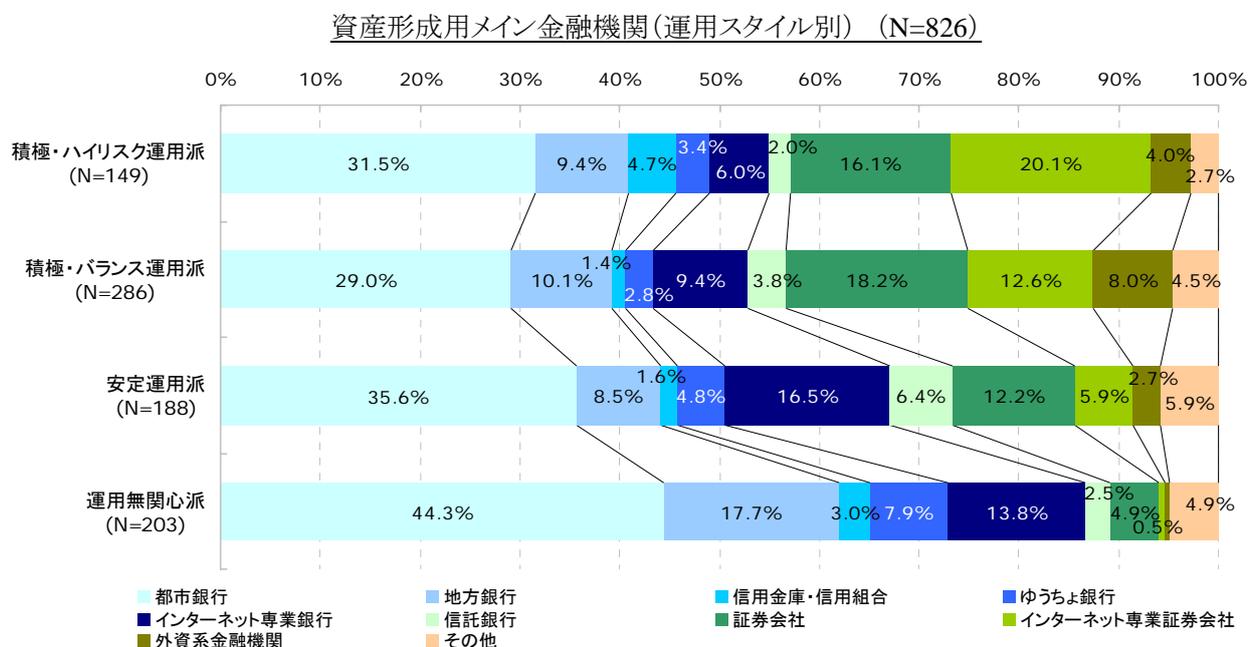
一方、「安定運用派」、「運用無関心派」は上記のセグメントと比較するとリスク性商品の購入率は全般的に低い結果となった。



※「上記商品の中では何も取引したことがない」の回答者を母数から除いて集計している

2.3. 資産形成目的で利用している金融機関

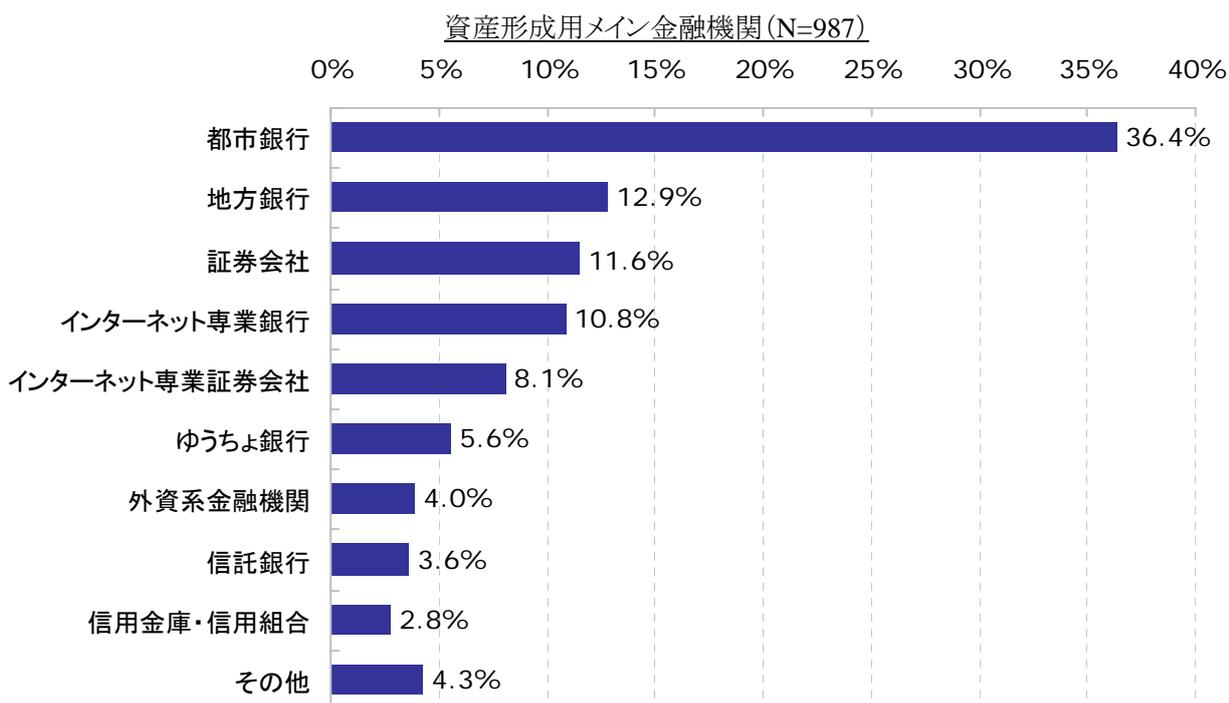
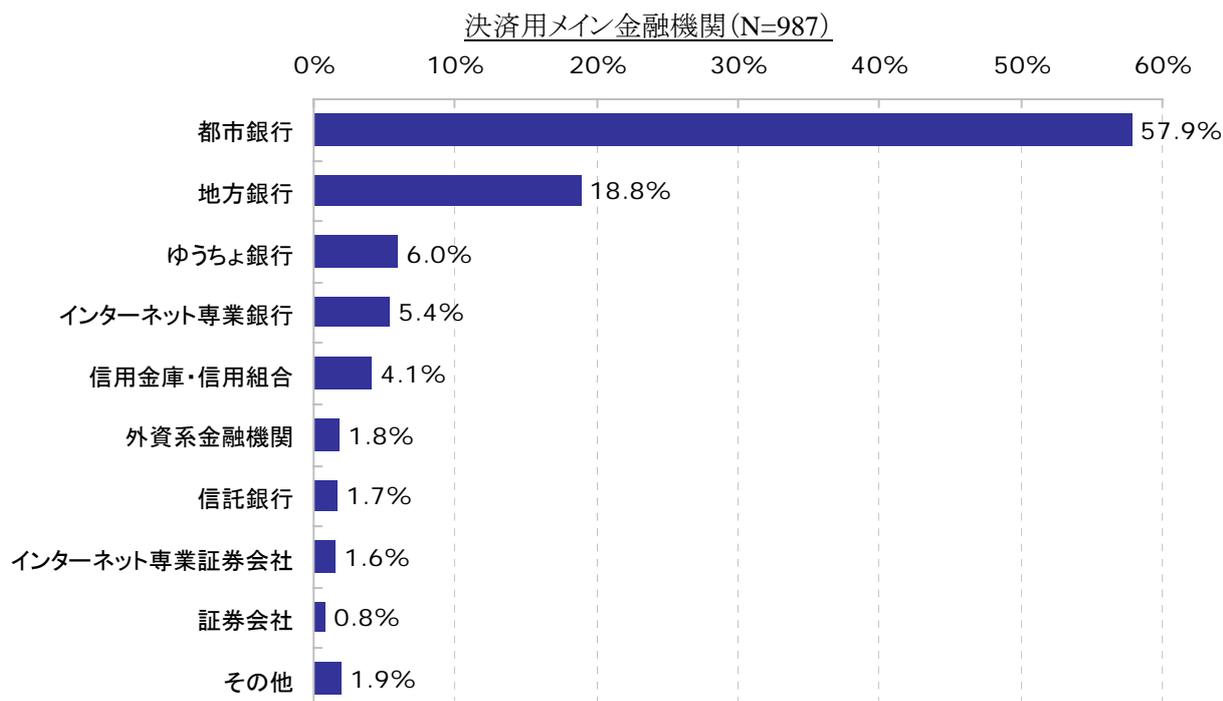
資産形成目的で利用しているメイン金融機関を運用スタイル別に見たところ、「積極・ハイリスク運用派」、「積極・バランス運用派」は、「証券会社(16.1%、18.2%)」、「インターネット専門証券会社(20.1%、12.6%)」、「外資系金融機関(4.0%、8.0%)」の利用率が他と比べて高く、「安定運用派」は「インターネット専門銀行(16.5%)」、「運用無関心派」は「都市銀行(44.3%)」、「地方銀行(17.7%)」を利用する比率が高い結果となった。



3. 金融機関選定

3.1. メイン金融機関(決済用途/資産形成用途)の選定

日々の入出金や引き落とし等の決済用途、投資運用商品の購入や相談等の資産形成用途のそれぞれについてメインで利用している金融機関を尋ねたところ、決済用メイン金融機関は都市銀行が57.9%で最も高く、次いで地方銀行(18.8%)、ゆうちょ銀行(6.0%)という順となった。資産形成用メイン金融機関も、同様に都市銀行が36.4%で最も高く、次いで地方銀行(12.9%)、証券会社(11.6%)、インターネット專業銀行(10.8%)、インターネット專業証券会社(8.1%)という順となった。

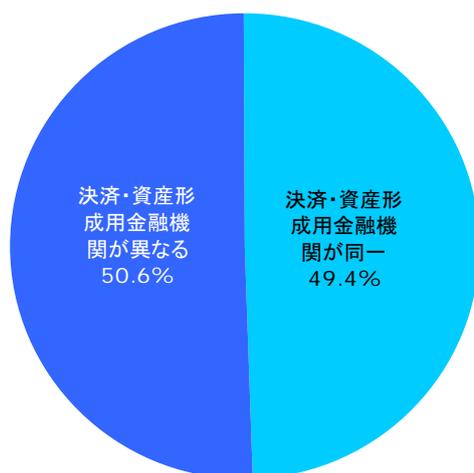


3.2. 決済・資産形成両用途の、同一金融機関選択率

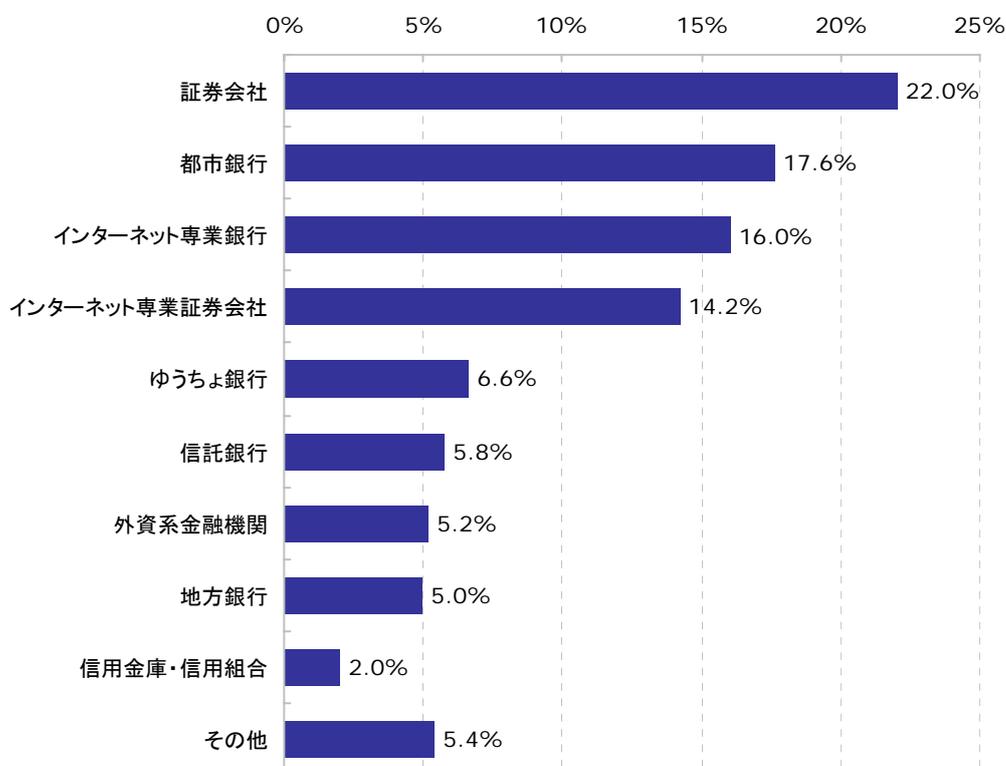
次に、決済用途・資産形成用途での金融機関の選択状況を分析したところ、メイン金融機関を決済用途と資産形成用途で使い分けている割合は50.6%という結果となった。

また、このうち、資産形成用途でメイン利用している金融機関(業態)は、証券会社(22.0%)が最も高く、次いで都市銀行(17.6%)、インターネット專業銀行(16.0%)、インターネット專業証券会社(14.2%)という結果となった。

決済用メイン金融機関に対する資産形成用途での同一機関利用割合 (N=987)



資産形成用メイン金融機関(業態)先(決済用と異なる金融機関の利用者のみ) (N=499)

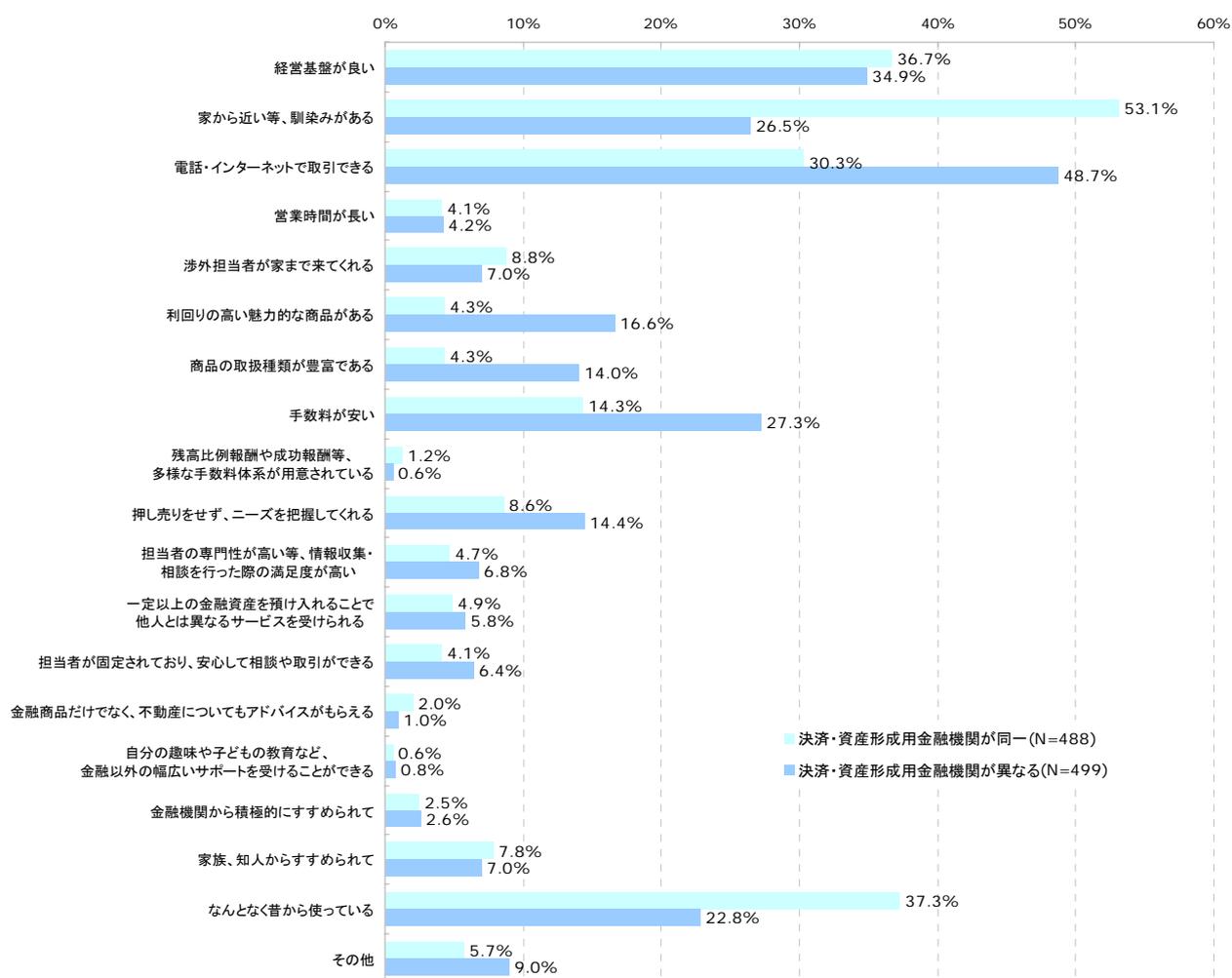


3.3. 資産形成用メイン金融機関の選定理由

資産形成用メイン金融機関の選定理由について、決済用途、資産形成用途で同一の金融機関を利用している回答者と、使い分けている回答者の結果を比較した。

同一金融機関利用者の主な選定理由は、「家から近い等、馴染みがある(53.1%)」が最も高く、次いで「なんとなく昔から使っている(37.3%)」、「経営基盤がよい(36.7%)」が上位を占めた一方、用途で使い分けている利用者の主な選定理由は、「電話・インターネットで取引できる(48.7%)」が最も高く、次いで「経営基盤がよい(34.9%)」「手数料が安い(27.3%)」という結果となった。

資産形成用メイン金融機関の選定理由(用途での金融機関選択パターン別)(N=987)

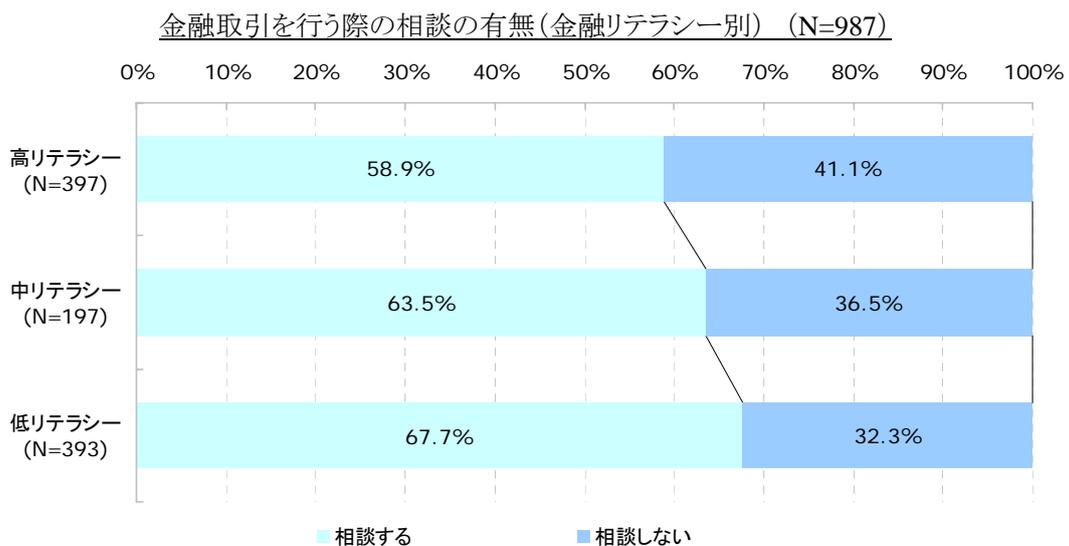
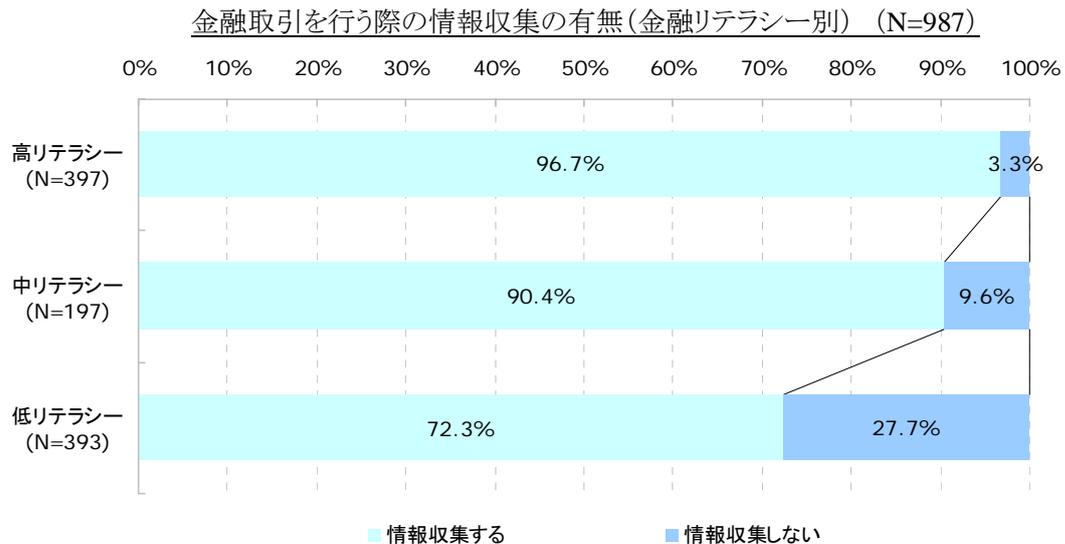


4. 金融機関からの情報収集や相談サービスの利用

4.1. 金融リテラシーの高低と情報収集・相談有無

金融取引の際に情報収集を行うかどうかについて、金融リテラシーの高低で分析したところ、リテラシーが高くなるほど情報収集実施率が高まる結果となった(高リテラシー:96.7%、中リテラシー:90.4%、低リテラシー:72.3%)。

一方、相談については、情報収集とは反対に、金融リテラシーが低くなるほど相談実施率が高まる結果となった(高リテラシー:58.9%、中リテラシー:63.5%、低リテラシー:67.7%)。



4.2. 金融機関の提供する情報提供・相談サービスの利用

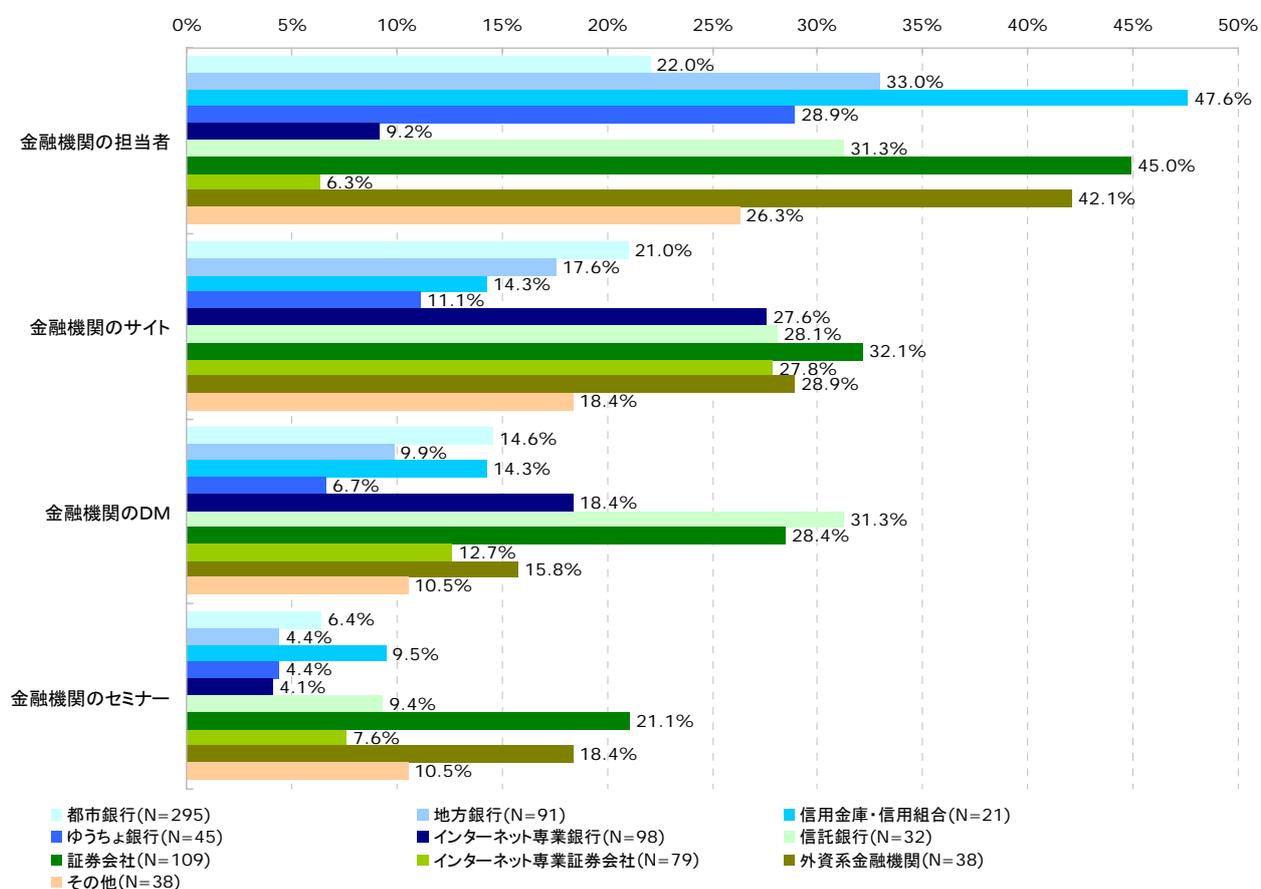
次に、情報収集や相談時に、金融機関が提供する情報提供サービス(金融機関の担当者、WEB サイト、DM、セミナー)を利用しているかどうか、相談相手として金融機関の担当者が選ばれているかどうかを資産形成用メイン金融機関(業態)別に分析した。

「証券会社」は、情報収集先として「担当者(45.0%)」、「WEB サイト(32.1%)」、「DM(28.4%)」、「セミナー(21.1%)」の全サービス、相談先として「担当者(32.9%)」が高い割合で利用されていることが分かった。

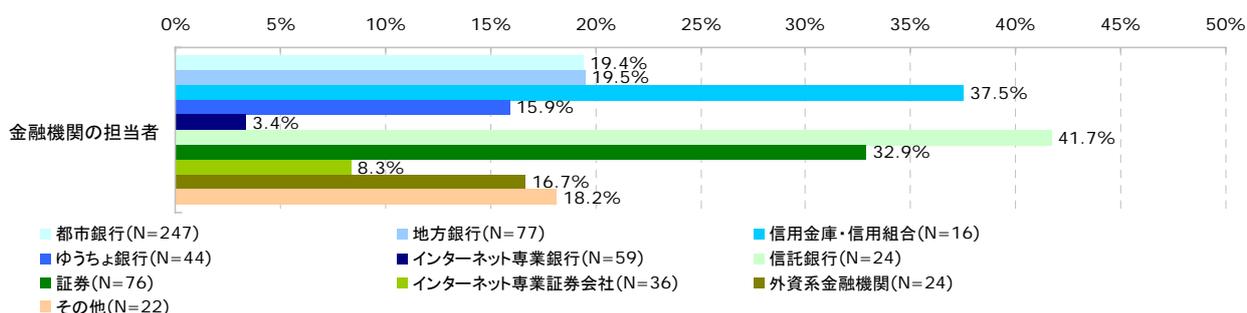
「信託銀行」は情報収集先として「WEB サイト(28.1%)」、「DM(31.3%)」、相談先として「担当者(41.7%)」が、「外資系金融機関」は情報収集先として「担当者(42.1%)」、「WEB サイト(28.9%)」、「セミナー(18.4%)」が、「信用金庫・信用組合」は、「担当者」を情報収集先(47.6%)や相談先(37.5%)として高い割合で利用されていることが分かった。

一方、「都市銀行」や「地方銀行」は、金融機関からの情報提供サービス、相談サービスの利用率が全体的に低い傾向であることが分かった。

情報収集先(資産形成用メイン金融機関(業態)別) (N=846)



金融機関の担当者への相談(資産形成用メイン金融機関(業態)別) (N=625)

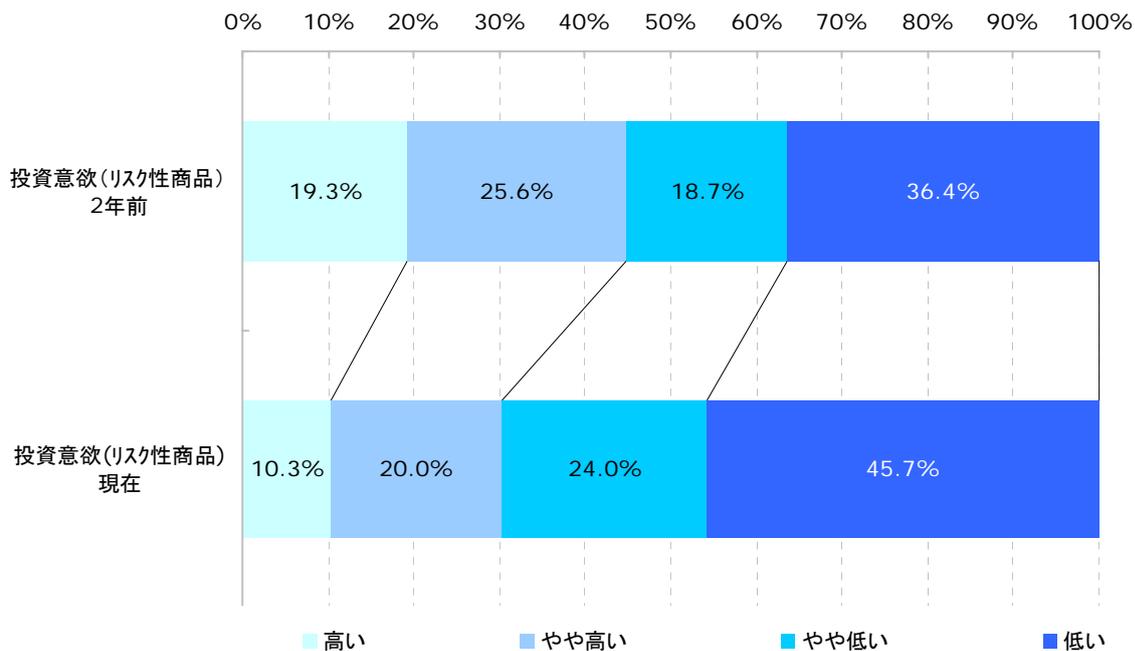


5. 金融危機前後での投資マインドの変化

5.1. リスク性商品に対する投資マインドの推移

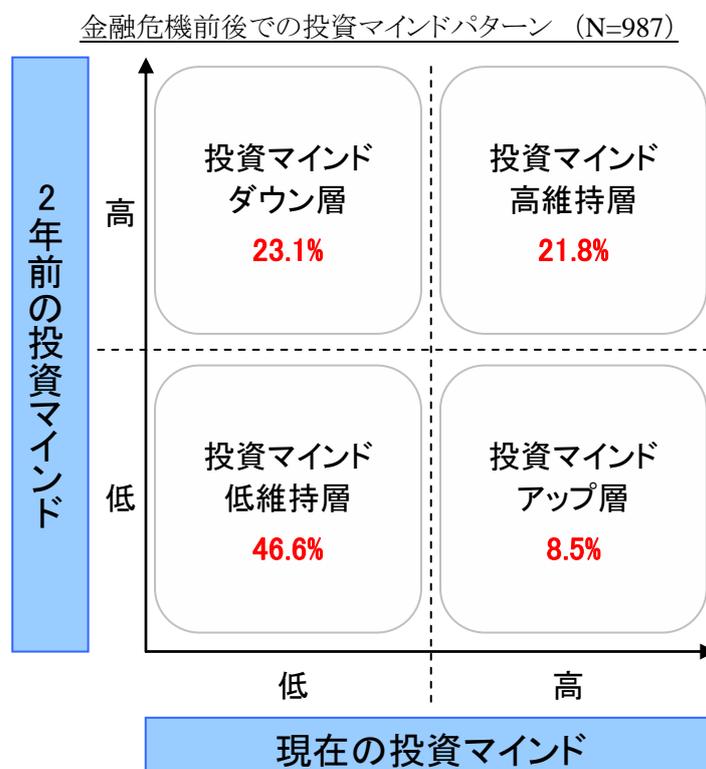
サブプライムローン問題が発生する以前の2007年7月時点と現在におけるリスク性商品に対する投資マインドを尋ねたところ、2年前は44.9%が高い投資マインド(「高い(19.3%)」、「やや高い(25.6%)」)であったが、現在はその割合が30.3%に減少している(「高い(10.3%)」、「やや高い(20.0%)」)ことが分かった。

金融危機前後でのリスク性商品に対する投資マインドの推移(N=987)



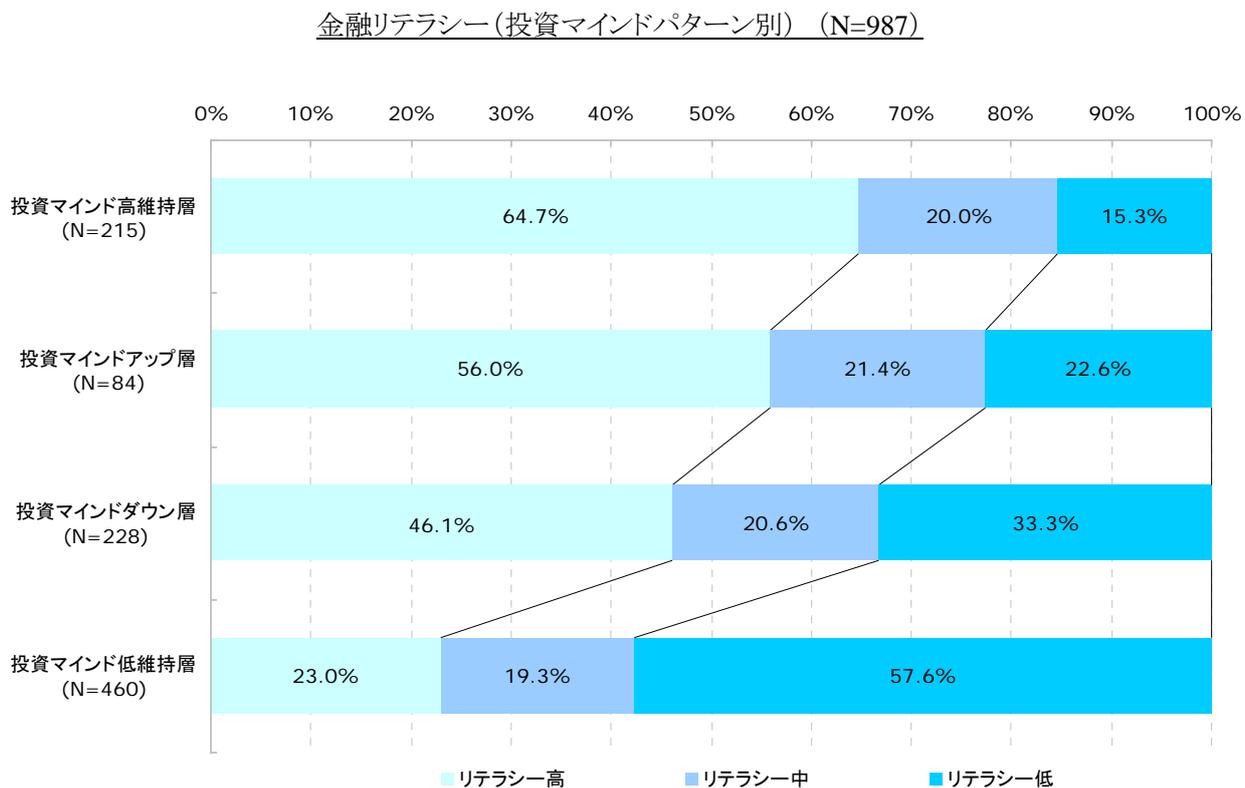
5.2. 金融危機前後での投資マインドパターン

2年前の投資マインドから現在の投資マインドへの変化のパターンについて、「投資マインド高維持層」、「投資マインドアップ層」、「投資マインドダウン層」、「投資マインド低維持層」に分類したところ、全体における割合は、「投資マインド低維持層」が46.6%で最も多く、次いで「投資マインドダウン層(23.1%)」、「投資マインド高維持層(21.8%)」、「投資マインドアップ層(8.5%)」の順となった。



5.3.投資マインドパターン別金融リテラシー

金融リテラシー「高」の割合が最も高いのは「投資マインド高維持層」で、全体の 64.7%を占める。次いで「投資マインドアップ層 (56.0%)」、「投資マインドダウン層 (46.1%)」、「投資マインド低維持層 (23.0%)」の順となった。



5.4. 投資マインドパターン別直近2年間での投資運用状況

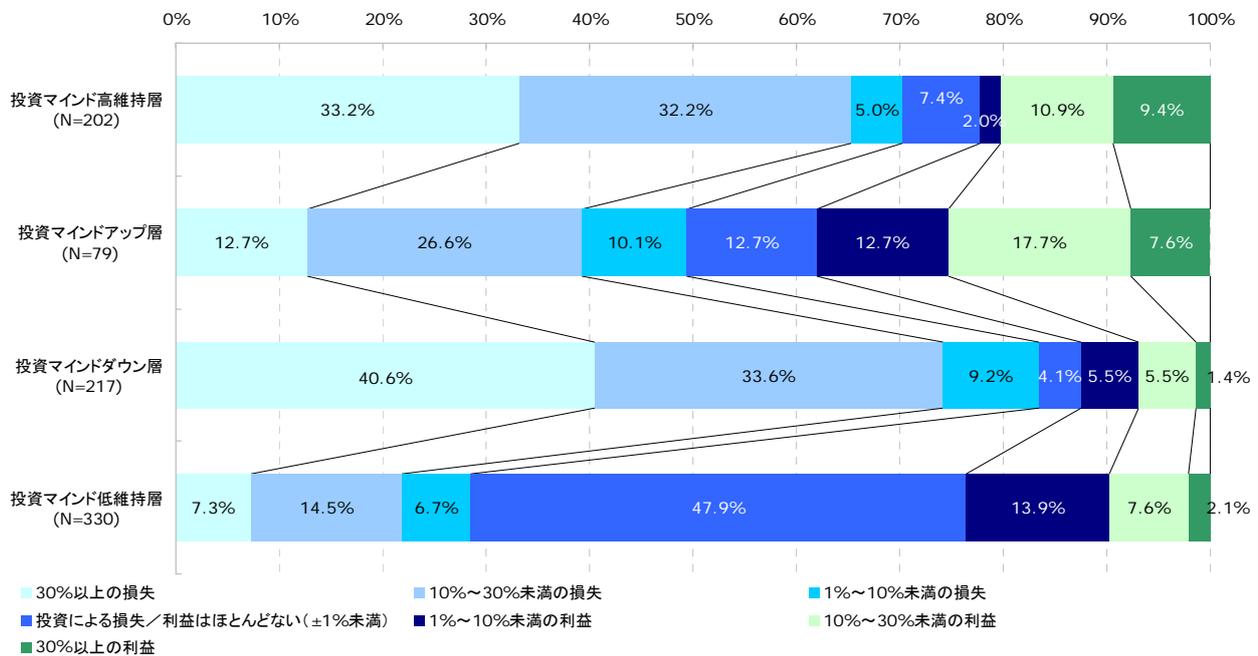
サブプライムローン問題が発生する2年前(2007年7月)から現在までの運用成績を尋ねたところ、損失割合が最も高いのは「投資マインドダウン層」で、全体の74.2%が10%以上の損失を出しており、その中でも40.6%が30%以上の損失を計上している。

次いで、「投資マインド高維持層」の損失割合が高く、全体の65.3%が10%以上の損失を、その中でも33.2%が30%以上の損失を出している。

「投資マインドアップ層」は、最も利益を出したとした回答者の割合が高く、全体の38.0%が利益を、25.3%が10%以上の運用益を確保している。

「投資マインド低維持層」は、全体の68.5%が±10%以内の損益にとどまっている。

直近2年間での投資運用状況(投資マインドパターン別)



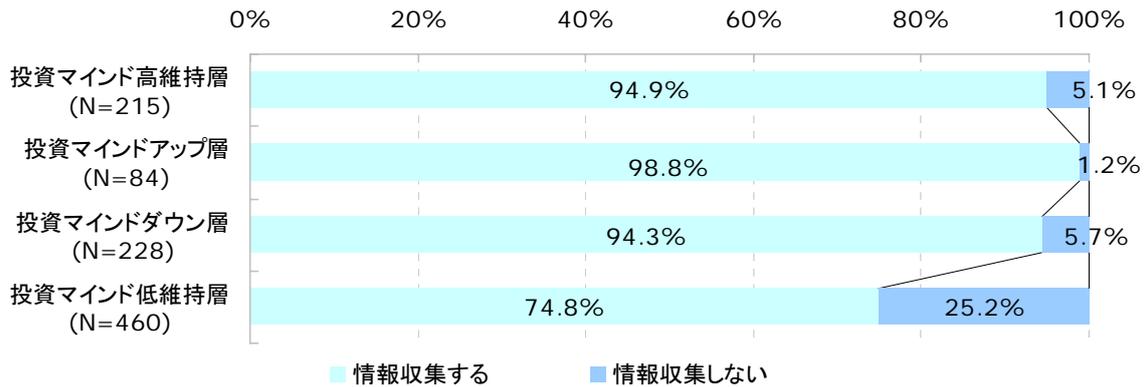
※「わからない」の回答を母数から除いて集計している

5.5. 投資マインドパターン別情報収集プロセス

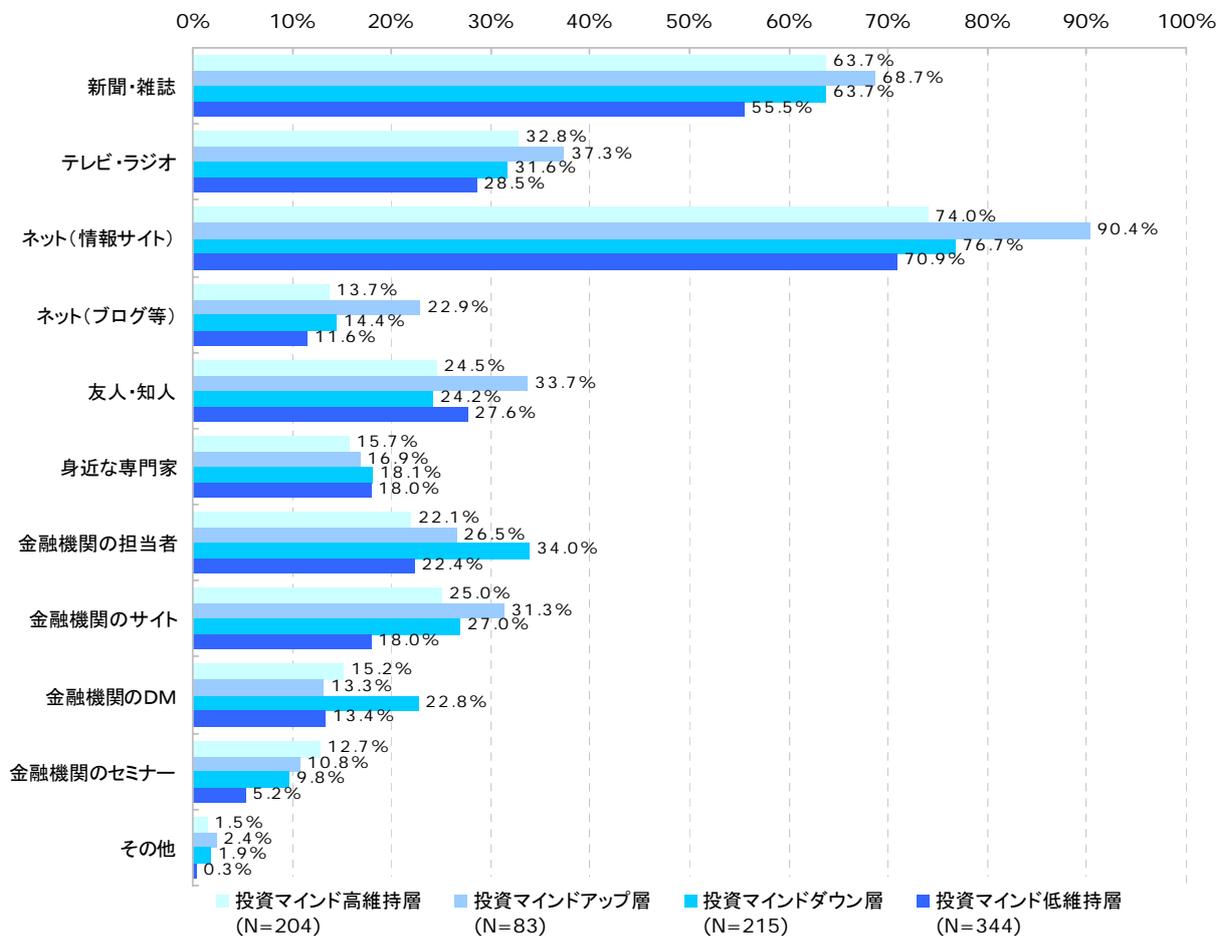
情報収集の実施有無について、「投資マインド低維持層」の25.2%が情報収集を実施しない一方、その他の3セグメントはほぼ全員が情報収集を実施しているという結果となった。

「投資マインドダウン層」は、他のセグメントと比較して「金融機関の担当者(34.0%)」「金融機関のDM(22.8%)」を情報収集先としている割合が高く、「投資マインドアップ層」は、「新聞・雑誌(68.7%)」、「テレビ・ラジオ(37.3%)」、「ネット(情報サイト)(90.4%)」、「ネット(ブログ等)(22.9%)」、「友人・知人(33.7%)」など、インターネットを中心とした各種メディアから様々な情報収集を行っている傾向が高いことが分かった。

情報収集有無(投資マインドパターン別) (N=987)



情報収集先(投資マインドパターン別) (N=846)

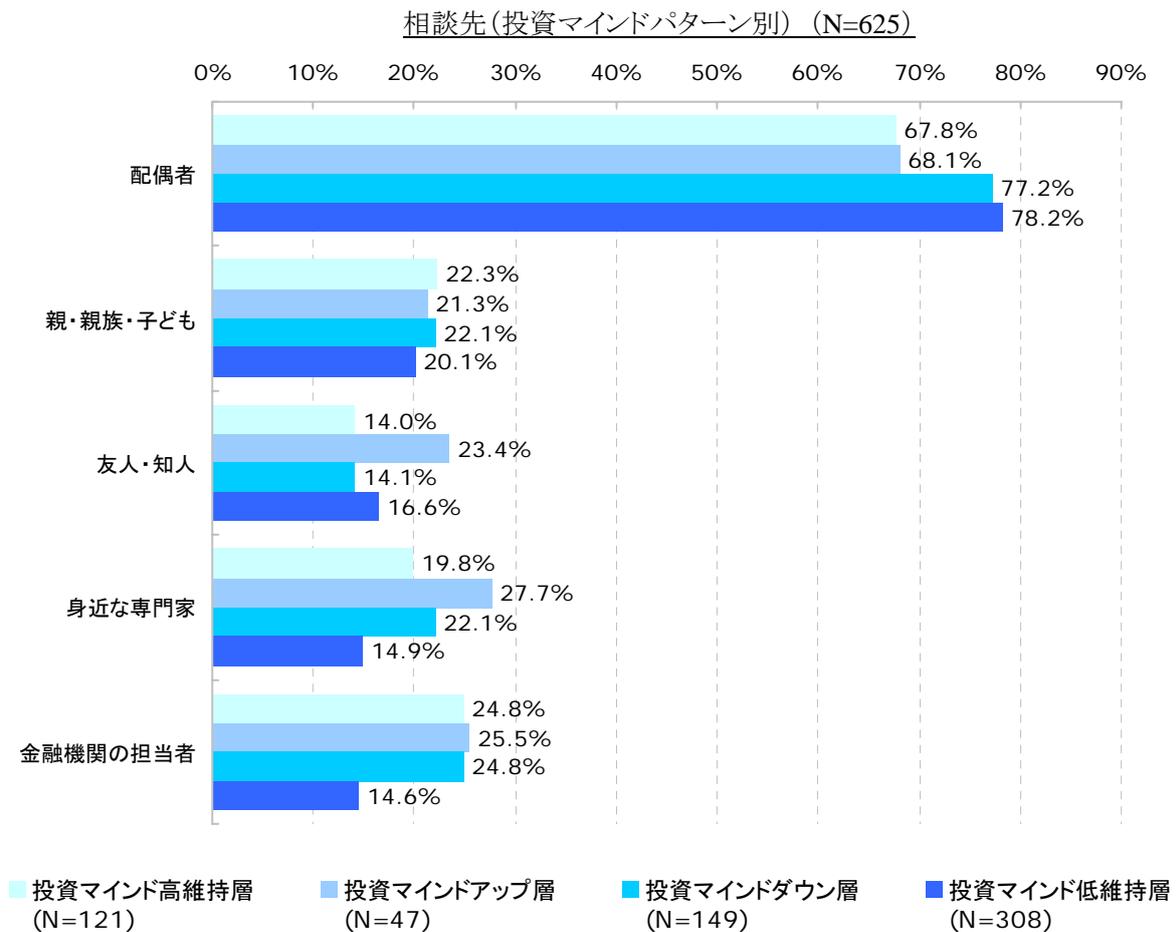
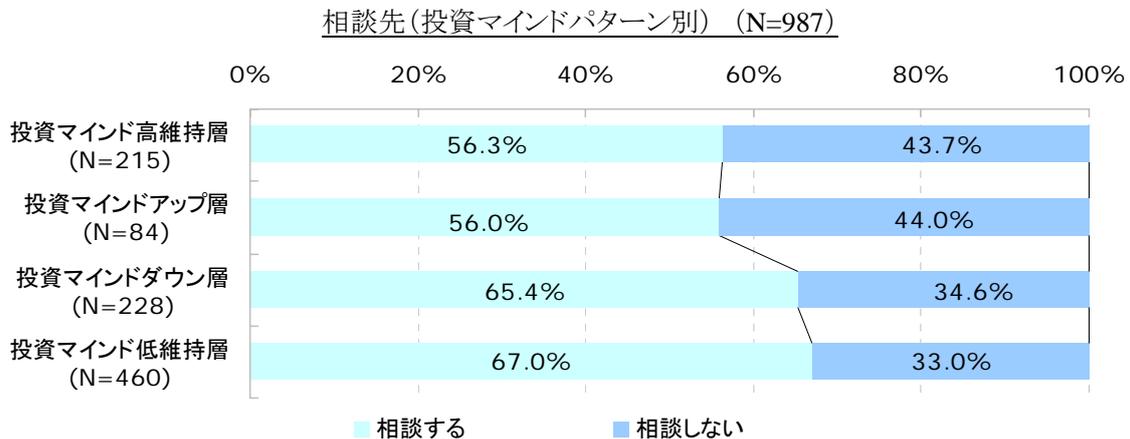


※「情報収集しない」の回答を母数から除いて集計している

5.6. 投資マインドパターン別相談プロセス

相談の実施率は、「投資マインド低維持層」が 67.0%で最も高く、次いで「投資マインドダウン層(65.4%)」、「投資マインド高維持層(56.3%)」、「投資マインドアップ層(56.0%)」の順となった。

相談先は、「投資マインドダウン層」、「投資マインド低維持層」は、他のセグメントと比較して「配偶者」を多く選択しており、「投資マインドアップ層」は、「友人・知人(23.4%)」、「身近な専門家(27.7%)」、「金融機関の担当者(25.5%)」を選択する比率が高い結果となった。



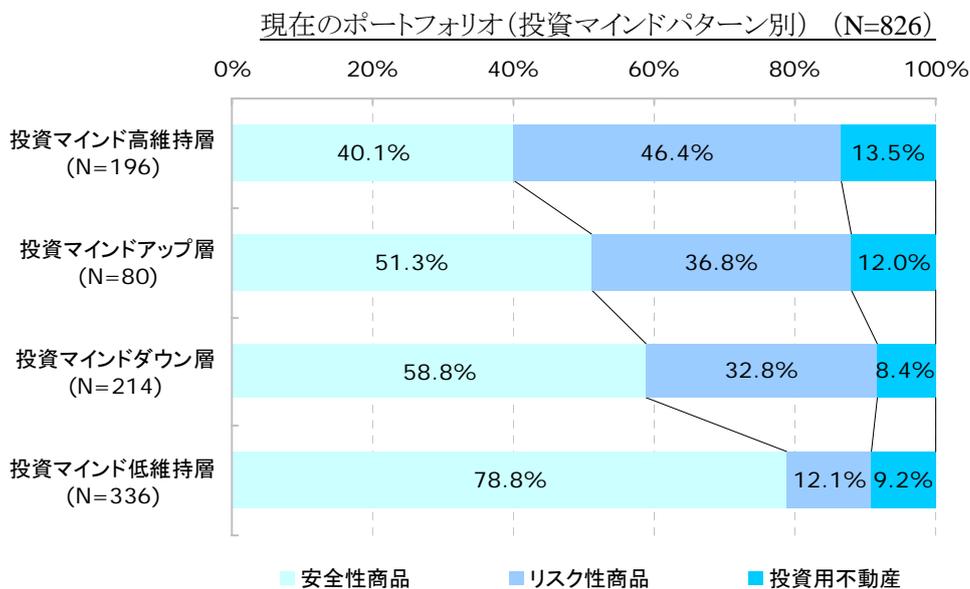
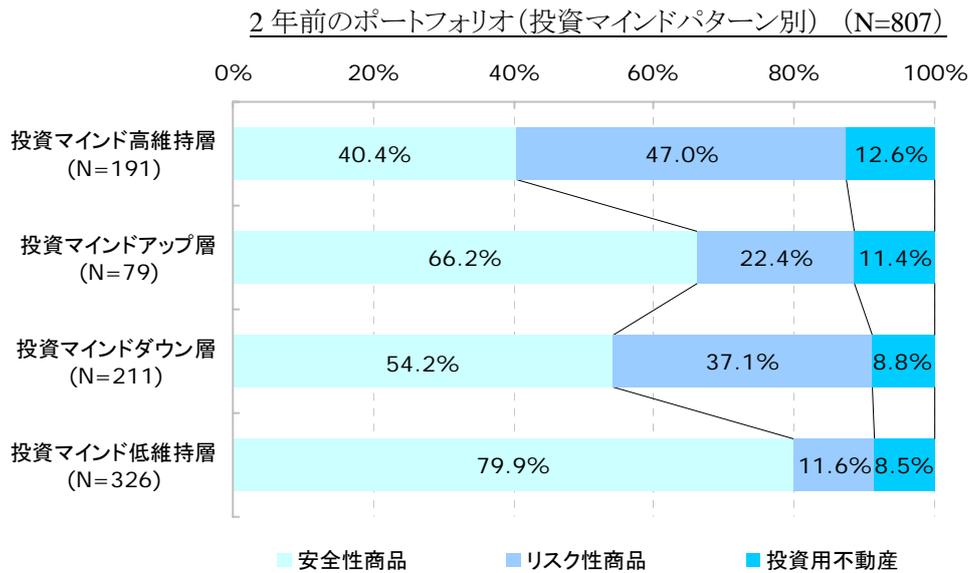
※「相談しない」の回答を母数から除いて集計している

5.7. 投資マインドパターン別ポートフォリオ推移

世帯全体の金融資産を「安全性商品」「リスク性商品」「投資用不動産」に分類して、2007年7月時点と現在におけるそれぞれの保有割合を尋ねた。

「投資マインドダウン層」は、リスク性商品の保有割合を下げた(2年前:37.1%→現在:32.8%)一方で、「投資マインドアップ層」は、リスク性商品の保有割合を大幅に上げる結果となった。(2年前:22.4%→現在:36.8%)

また、投資マインドが2年前と現在で変化していない、「投資マインド高維持層」、「投資マインド低維持層」については、ポートフォリオはほぼ変化していないことが分かった。



6. 今後の投資方向性

6.1. 投資マインドパターン別今後の投資方向性

投資マインド高維持層は、「投資額を増やしている／増やそうとしている」が 44.2%で最も高く、次いで「景気が回復した段階で投資を増やす(20.0%)」、「当面は預貯金で増やすが、一定期間経過後に投資を行う(14.4%)」の順となった。

投資マインドアップ層は、「投資額を増やしている／増やそうとしている」が 54.8%で最も高く、次いで「当面は預貯金で増やすが、一定期間経過後に投資を行う(15.5%)」、「景気が回復した段階で投資を増やす(15.5%)」の順となった。

投資マインドダウン層は、「当面は預貯金で増やすが一定期間経過後に投資を行う」が 30.3%で最も高く、次いで「景気が回復した段階で投資を増やす(29.4%)」、「投資額を増やしている／増やそうとしている(13.6%)」、「当面(10年)投資はしたくない(13.2%)」の順となった。

投資マインド低維持層は、「元々投資をしていない」が 33.0%で最も高く、次いで「当面(10年)投資はしたくない(25.4%)」、「当面は預貯金で増やすが、一定期間経過後に投資を行う(15.4%)」の順となった。

