

資料2

環境と金融に関する懇談会

個人投資家の投資動向 個人投資家への普及

2006年5月15日

シンクタンク・ソフィアバンク

副代表

藤沢久美





「貯蓄から投資へ」 個人金融資産の移転は起きているか

個人金融資産に占める
有価証券保有金額増加の実像

- 1) 株式中心の短期売買型個人による時価増
若年層 / 資産形成層
- 2) 投信等中心の中長期保有型個人による元本増
シニア層(富裕層) / 資産保全層



短期型若年層の現実

- 本来、資産形成層として、
中長期的視点が必要だが、知識不足
- 自分のことで精一杯で、資金が少額
(将来不安・生活費の確保)
- キャリア論の高まりが、
資産形成の動きに追い風の気配



中長期型シニア(富裕)層の現実

- まとまった資産を持ち、
資産を守りながら増やしたい
- 銀行等金融機関での投資初体験が多く、
株式投資経験者は多くない
- 金銭至上主義的な株式投資に対する
嫌悪感を持つ人も多い



リスク商品に投資する投資家の動機

1. パフォーマンス重視か？
2. コスト重視か？
3. 投資対象重視か？
4. 元本の安全性が重視か？

「安心感」という動機が存在

リスク商品が、一般商品として普及
しつつある状況

理論的優位な商品が売れるとは限
らない



事例) さわかみファンド 安心感・余裕・信頼感の必要性

1. FP、ライター、クチコミの等、
影響力のある人々との対話
2. 定期的アピールと情報開示
「安心感」の提供
3. パフォーマンスの実現
「余裕」と「信頼感」の獲得
4. SRI等への誘導
直販投信会社の設立

(DATA) さわかみファンド
投資対象 日本株
運用・販売 さわかみ投信
設定日 1999年8月24日
純資産 1,927.94億円



SRI普及への考察

1) ESGに対する取り組み

- 一人ひとりの意識改革が必要

2) CSRの取り組み

- 一人ひとりの従業員の意識改革が必要
- 「傍を楽にする(はたらく)」日本型CSR
- 経営者によるトップダウンの必要性(教育)



SRI普及への提言

企業によるSRIの取り組みと、その効果

1) 401Kへの導入

1. 教育効果
2. 税優遇効果
3. 国内外へのアピール効果

2) 自社が期待する株主像の発信

1. 教育効果
2. 投資家への選択肢の提示
3. ネット社会の草の根の動きの活発化