

新型コロナショックが資産形成の追い風に？

－好条件がそろい「クセになる資産形成」への扉が開く－

2021年1月

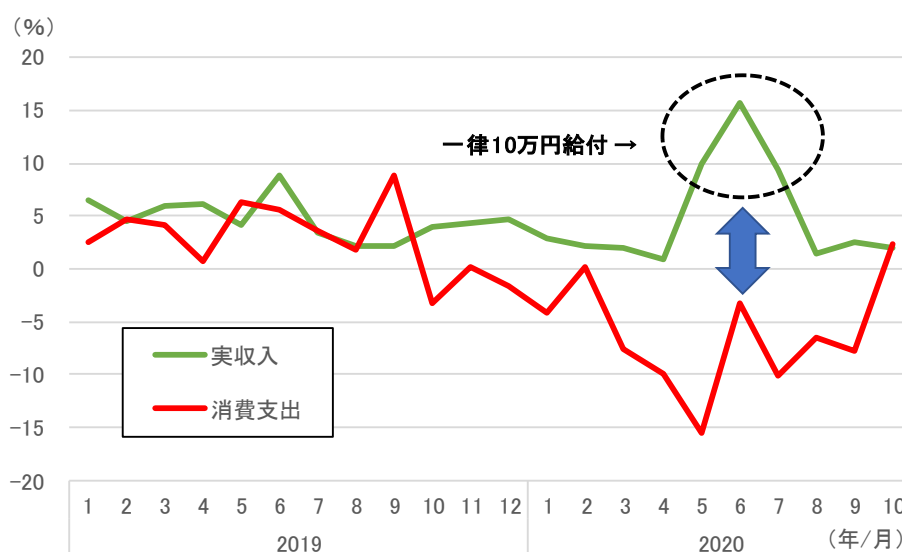
三井住友信託銀行

三井住友トラスト・資産のミライ研究所

1. 「守り」の家計行動で意図せざる貯蓄増加が発生

- 新型コロナショック下、家計は総じて財布のひもを引き締め気味で、「一律 10 万円の給付金が消費に回り、経済が活性化する」という政府の期待通りには進んでいません。
- 家計の収入は、2017 年なかば以降、一貫して前年の同じ月を上回ってきましたが、2020 年 5 月～7 月にかけては、給付金支給の影響で 10～15% の大幅プラスに。一方、消費支出は、3 月～9 月まで 7 ヶ月連続で前年同月を下回りました（図表 1）。
- 消費の伸びが収入の伸びを下回る傾向は、2019 年 10 月の消費税増税の頃から続いていましたが、コロナショック下で両者のギャップは更に拡大しました。

図表 1 家計の収入と消費支出の増減率推移（前年同月比）

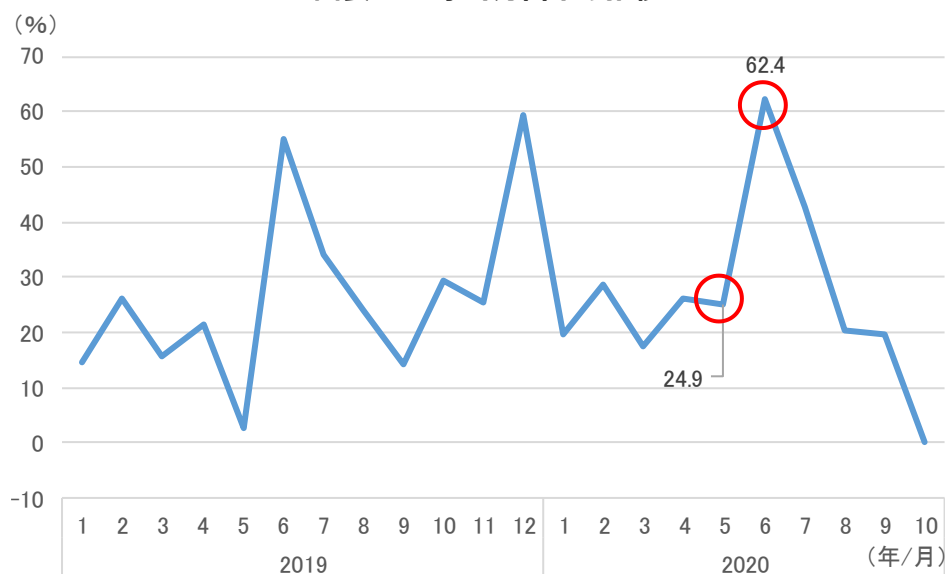


(注) 2人以上勤労者世帯。

(資料) 総務省「家計調査」より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

- 消費控えの裏返しになりますが、家計の貯蓄率(預貯金、保険、有価証券の純増額合計が可処分所得に占める比率)は例年よりかなり高い水準で推移しています。
- 例えば 5 月は、賞与支給の手前に大型連休で支出が増加するため、通常は 1 年のうちで最も貯蓄率が低く、プラスになること自体珍しいのですが、2020 年 5 月は 24.9%の大幅プラスとなりました。また、6 月は、サラリーマンにとって賞与月であることもあり、例年貯蓄率は 40%前後まで上がるのですが、2020 年 6 月はこれをはるかに上回る 62.4%となり、6 月としては過去最高を記録しました<図表 2>。

図表 2 家計貯蓄率の推移



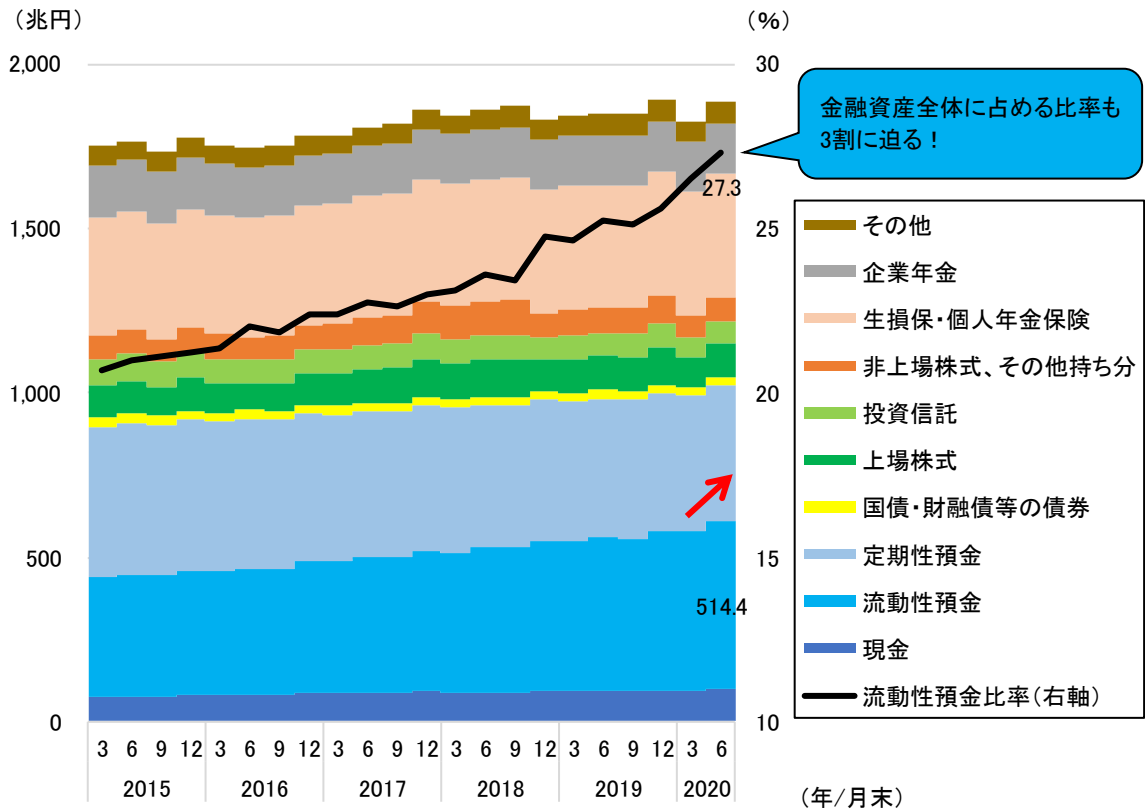
(注 1) 2 人以上勤労者世帯。

(注 2) 貯蓄率=(預貯金純増額+保険純増額+有価証券純購入額)/可処分所得

(資料) 総務省「家計調査」より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

- この結果、特に意識して貯蓄に励んだわけではないけれども、結果として家計貯蓄が増加するという「意図せざる貯蓄増加」が発生しました。
- 貯蓄増加の主体は「普通預金口座に振り込まれたものの、使われずに残った給付金」なので、基本的には流動性預金の増加となります。実際、2020 年 6 月末の流動性預金残高は、前期比で 30 兆円増加し、初めて 500 兆円を突破。金融資産全体に占める流動性預金の比率も、過去最高を更新し、3 割に迫る勢いです<次ページ図表 3>。
- 超低金利環境の継続により、従前から「定期性預金から流動性預金へ」の資金シフトが続いていましたが、2020 年 3 月末～6 月末にかけては、定期性預金の減少は僅かで、純粋に流動性預金が増えています。この点からも、「消費を抑えた分が普通預金口座に残った」ことによる意図せざる貯蓄(流動性預金)の増加が確認できます。

図表3 家計金融資産残高の推移

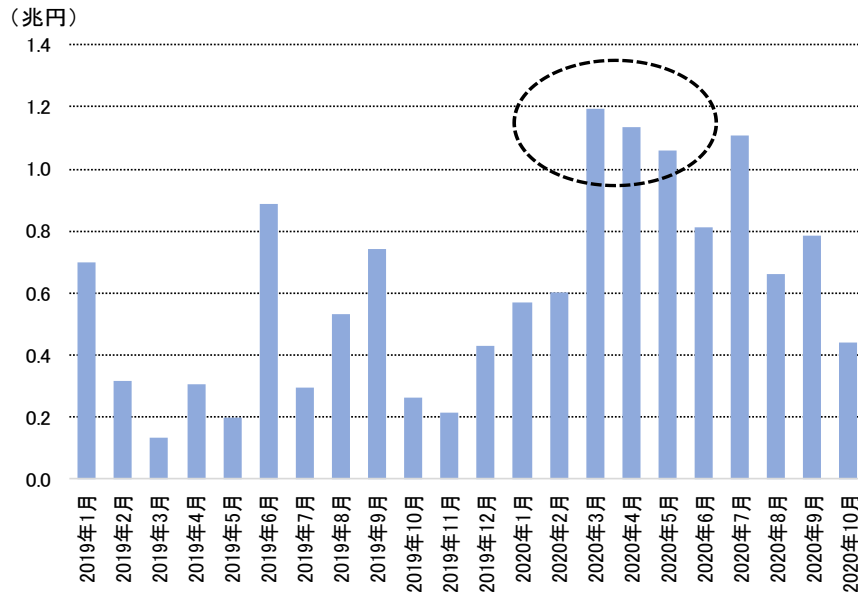


(資料) 日本銀行「資金循環統計」より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

2. 一部では資産形成を意識した資金移動の兆しも

- このように、新型コロナショック下における家計貯蓄の増加は、主として、消費抑制の結果としての流動性預金の積み上がりによるものでしたが、一部では資産形成・資産運用を意識した資金の動きも見られました。
- 例えば、投資信託の資金増減額(設定額－解約額－償還額)は、2020年3月～5月の3ヶ月連続で1兆円以上の純増となりました(次ページ図表4)。新型コロナの感染拡大が本格化したタイミングで投資信託への資金流入が活発化していたことがわかります。
- NISAの口座開設数も、2020年に入って以降増加が加速しています。これまでは4半期ごとに25万～30万口座程度の増加でしたが、2019年12月末～2020年3月末、3月末～6月末と2期連続で約40万口座ずつ、つまりコロナショック下の半年間では80万口座増加し、足下では1,400万口座を大きく超えています(同図表5)。
- とりわけ、資産形成世代にあたる20歳代～40歳代のつみたてNISAの口座開設数の伸びが大きく、2020年6月末時点で30歳代と40歳代は60万口座、20歳代と50歳代では40万口座超となっています(同図表6)。

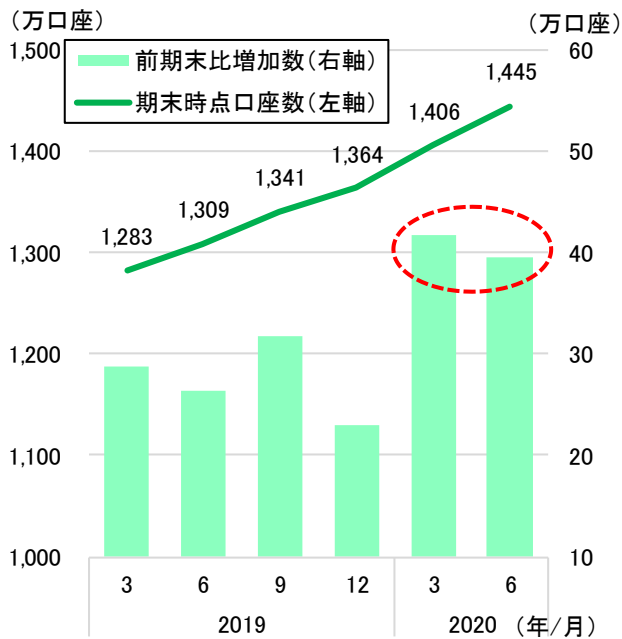
図表4 公募投資信託の資金増減額（株式投信、公社債投信合計）



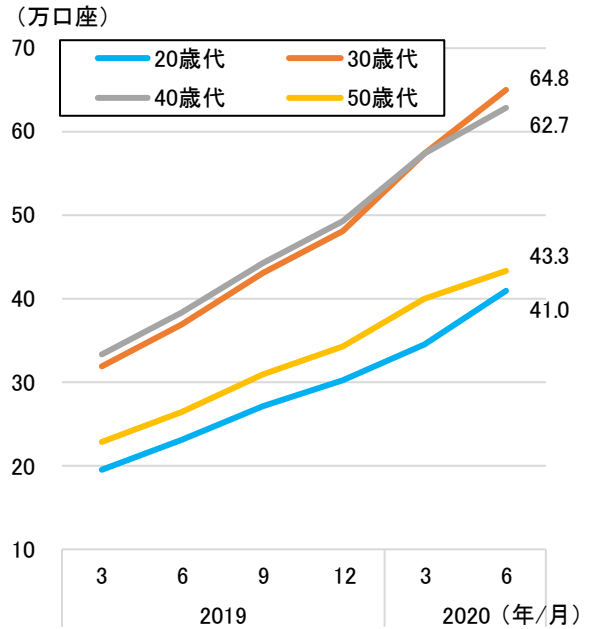
(注) 資金増減額＝設定額－(解約額＋償還額)

(資料) 投資信託協会公表データより三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

図表5 NISA口座開設数の推移（一般+つみたて）



図表6 つみたてNISAの年齢別口座開設数



(資料) 図表5、図表6とも 金融庁「NISA・ジュニアNISA 利用状況調査」より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

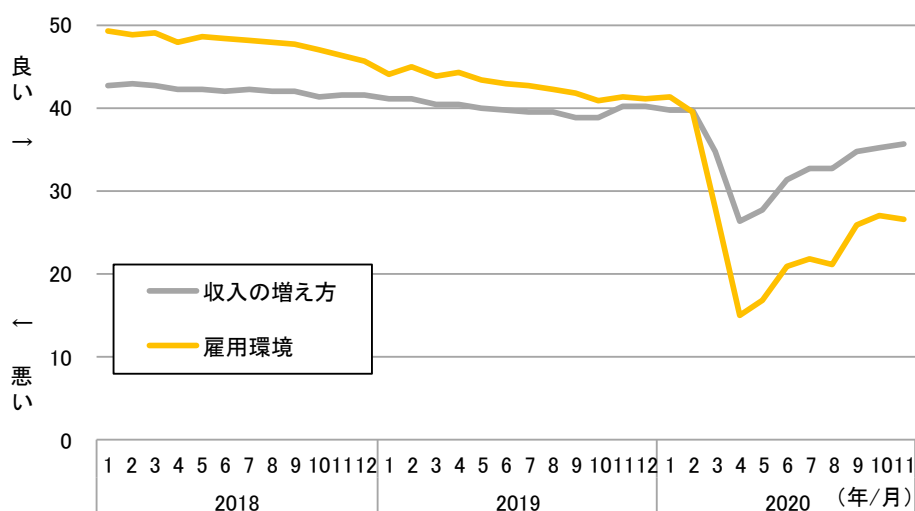
3. 背景に新型コロナによる社会的変化

- 資産形成に向けた動きが活発化した背景を考えると、新型コロナショックがもたらした社会的な変化が少なくありません。

(1) 新型コロナで不安がマックスに

- 新型コロナの影響による飲食店の閉店やパート・アルバイトの解雇を目の当たりにし、多くの国民が失業リスクや所得減少リスクを身近に感じたことでしょう。内閣府の調査でも、「収入の増え方」と「雇用環境」に関する消費者の意識は、2020年3月、4月と連続して「悪くなる」方向に大きく落ち込みました。その後上昇に転じてはいますが、半年が経過してもまだコロナ以前の水準には戻っていません（図表7）。
- 2019年に大きな話題となった「老後資金2000万円問題」以降、老後資金について不安を抱く国民はもとも増加していたのですが、コロナショックによる将来不安の高まりが、彼らの貯蓄意識を一層引き上げたと言えます。

図表7 「収入の増え方」と「雇用環境」に関する消費者意識指標の推移
(二人以上の世帯、季節調整値)



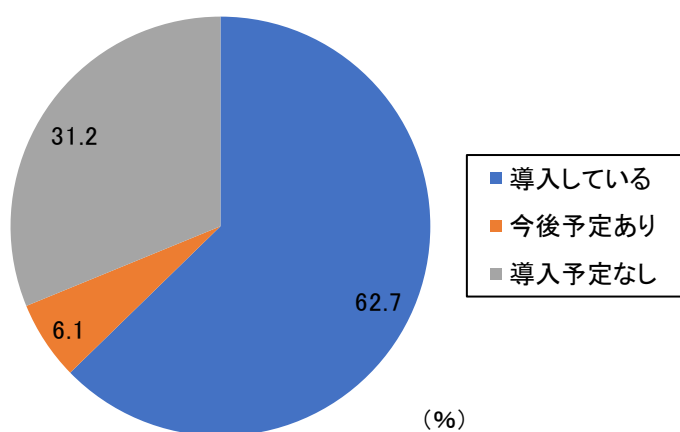
※各項目の今後半年間の見通しについて5段階評価で回答してもらい、「増える・良くなる」に(+1)、「やや増える・やや良くなる」に(+0.75)、「変わらない」に(+0.5)、「やや減る・やや悪くなる」に(+0.25)、「減る・悪くなる」に(0)の点数を与え、この点数に各回答区分の構成比(%)を乗じ、結果を合計して項目ごとに消費者意識指標(原数値)を算出。これをセンサス局法 X-12-ARIMA によって季節調整。(全員が「増える・良くなる」と回答した場合の意識指標は100)

(資料)内閣府「消費動向調査」より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

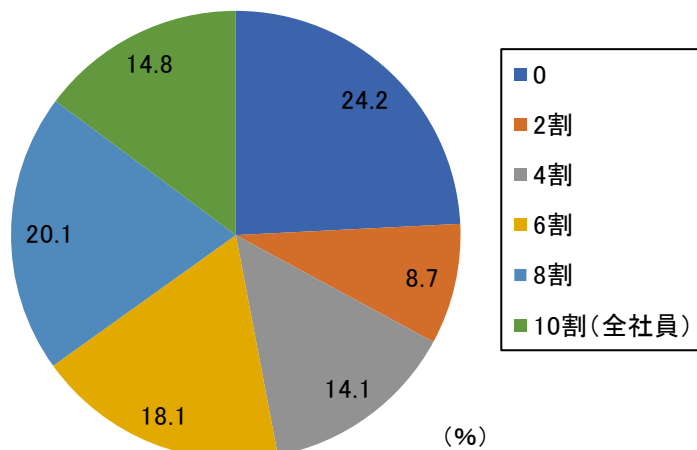
(2) 「おうち時間」に落ち着いて

- 感染拡大防止のためにテレワークが強力に推奨され、プライベートでも外出自粛を余儀なくされた数ヶ月で、多くの人の「おうち時間」が増えたことも、コロナショック下の大きな特徴です。
- 東京都が発表したテレワーク実施状況調査によれば、4月時点の都内企業(従業員30人以上)のテレワーク導入率は6割強、導入予定も加えると約7割であり(図表8)、テレワークを実施している社員の割合をみると、「6割以上の社員が実施」が半数を超え(53%)、うち約15%は「10割(全社員)が実施」、平均では約5割(49.1%)の社員が実施という結果でした(図表9)。
- また、4月のテレワーク実施日数は平均で12.2日なので、4月の勤務日数を20日とすると、「およそ4割出社し6割テレワーク」が、テレワーク実施者の平均的な働き方だったと考えられます。
- 時間的なゆとりを得て、お金のことや資産の計画についてじっくり考えることができた人、口座開設などの手続きをすることができた人は少なくありません。これまでは時間がなくて後回しにしていたけれども、「今ならできる!」と資産形成へのアクションを起こしたことが、前述のNISA口座数の増加などにつながっているとみられます。

図表8 都内企業のテレワーク導入率



図表9 都内企業のテレワーク実施社員割合



(注1) 調査対象は、東京都内の従業員30人以上の企業。

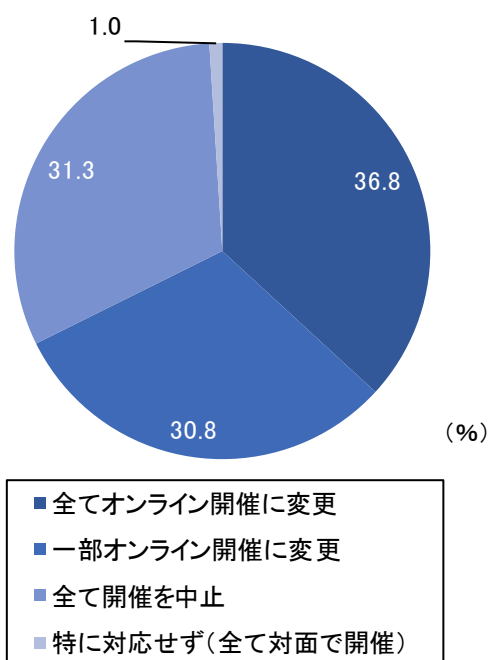
(注2) 緊急事態宣言期間中の2020年4月時点の結果。宣言解除後の6月の導入率は60.9%、実施社員割合は平均55.0%、1人あたり実施日数は11.3日。

(資料) 図表8、図表9とも 東京都「テレワーク「導入率」緊急調査」より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

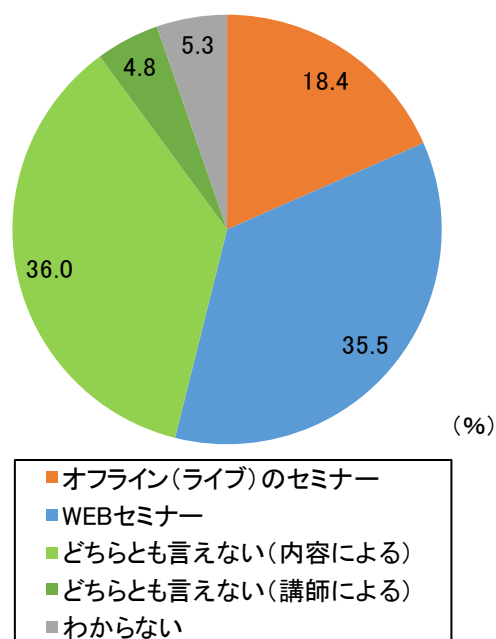
(3) オンライン社会への秒速転換

- 新型コロナ感染拡大防止の核は「接触を避ける」ことであったため、前述のテレワークを筆頭に、学校の授業から、企業の営業活動や採用活動、会議やセミナー、イベント、果ては飲み会まで、様々な分野においてオンライン化が急速に進みました。
- 資産形成や金融行動に直接関係するところでは、オンライン形式のセミナーの急増や、オンラインでの資産運用相談や手続きの充実・一般化が挙げられるでしょう。
- 感染拡大状況下でのセミナー開催に関する調査では、特に対応せず「全て対面で開催」は 1.0%とごく少数で、「全セミナーをオンラインで開催」と「一部のセミナーをオンラインで開催」の合計 7 割弱 (67.6%)がオンライン化したという結果が出ています<図表 10>。
- また、参加者側に対する調査でも、同じ内容のセミナーなら「オンラインセミナー」を選ぶ人が 35.5%と、「オフライン(ライブ)セミナー」を選ぶ人(18.4%)の 2 倍に上りました<図表 11>。

図表 10 感染拡大の状況下で行った
自社セミナーへの対応



図表 11 オフラインセミナー・WEBセミナーの
選択比率



(注 1) セミナーには、カンファレンスやワークショップ等、自社が開催するイベントも含む。

(注 2) 企業の広告宣伝担当者に対するインターネット調査。2020 年 6 月実施。

(資料) 株式会社サイカ「企業の広告宣伝担当者 201 人に聞いたテレワーク環境下でのセミナー開催に対する意識調査」より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

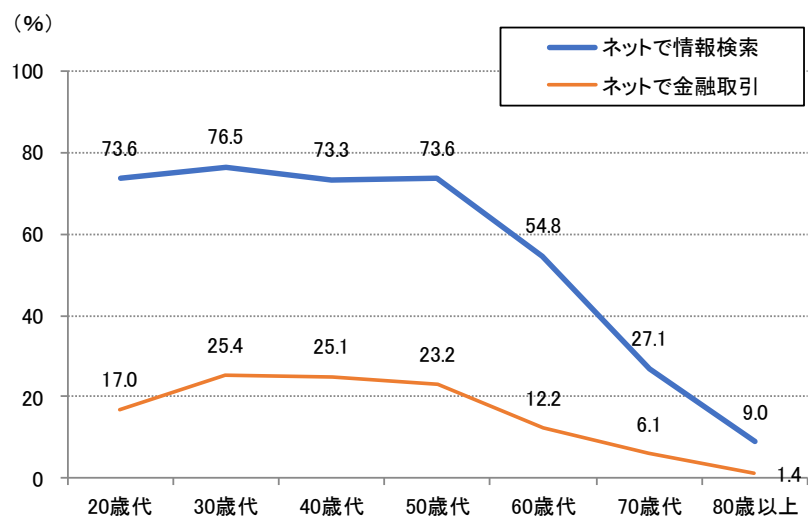
(注 1) 「あなたが参加したいと思うセミナーが「オフライン(ライブ)のセミナー」と「WEB セミナー」のどちらか好きな方を選択できるとしたら、あなたはどちらを選択しますか?」の問いに対する回答。

(注 2) 過去に WEB セミナーに参加したことのある 20 代～60 代男女 228 人に対するインターネット調査。2020 年 7 月実施。

(資料) 株式会社 Soucle「コロナ禍における WEB セミナーに関する意識調査」より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

- オンラインセミナーで金融経済の情報収集や知識拡充を図り、オンラインで金融取引をすることが当たり前の社会は、資産形成期にある若い世代にとっては全く違和感がないものであり、またオンライン化に対応するうえでのスキルのな障壁・問題も少ないと考えられます。
- インターネットの情報検索や金融取引を行っている人の比率をみると、資産形成世代にあたる 50 歳代以下と 60 歳代以上では大きな差が見られます。情報検索については、50 歳代以下では 7 割を超える人が行っていますが、60 歳代以上では急速に比率が下がります。金融取引についても、50 歳代以下では 20～25%が行っているのに対し 60 歳代になると半減、70 歳代では更に半減します<図表 12>。

図表 12 年齢別 インターネットの情報検索をする人、金融取引をする人の比率



(注) インターネットの情報検索をする人の比率=インターネット利用者比率×インターネットを情報検索に利用する人の比率
 インターネットの金融取引をする人の比率=インターネット利用者比率×インターネットを金融取引に利用する人の比率
 (資料) 総務省「令和元年通信利用動向調査」より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

- 三井住友信託銀行が 2020 年 8 月に実施した調査でも、若年層ほどオンライン利用度、オンライン志向が高いことが伺われる結果が出ていますので、いくつかご紹介します。
- まず、投資や金融についての情報収集で参考にするものを年齢別にみたところ、30 歳代を中心に若い世代では、「インターネット記事」「比較サイト、ランキングサイト」「ネット掲示板や SNS の書き込み」などオンライン関連の媒体を参考にする比率が高く、年齢が上がるにつれ、「新聞の記事」「テレビ・ラジオの番組」「金融機関の担当者の勧め」といった昔ながらの情報源を参考にする比率が高まる傾向がありました(次ページ図表 13 の)。
- 話が少しそれますが、30 歳代以下では、オンライン系の情報源だけでなく、「家族や友人・知人、同僚の勧め」-いわゆる「ロコミ」-を参考にする比率も相対的に高くなっています。溢れるほどの情報をオンラインで瞬時に取得できる世代なだけに、信頼できる人からのロコミに頼りたい場面もあるのかもしれませんが。「金融機関の選択」や「相談先の検討」の場面では、オンライン系情報源よりロコミを参考にする比率の方が高いことから(図表 13 の)、知識・情報を収集する時にはネット記事や SNS、実際に係わる取引先や相談先を選ぶ時にはロコミと、情報源をうまく使い分けている可能性もあるでしょう。

図表 13 投資や金融についての情報収集で参考にしたことがあるもの
(各場面の「TOTAL」の上位8項目抜粋、複数回答)

＜ふだんの情報収集時＞								
	新聞の記事	テレビ・ラジオの番組	インターネット記事(ポータル、ニュース、経済情報サイト等)	比較サイト、ランキングサイト	インターネット掲示板やSNSの書き込み	インターネット広告	企業のホームページ	家族や友人・知人、同僚の勧め
TOTAL	20.0	17.8	22.7	14.6	16.4	13.2	14.1	12.5
20-29歳	13.1	16.7	19.9	15.1	21.1	12.2	12.5	15.8
30-39歳	15.6	18.5	25.4	19.5	20.8	13.2	15.1	15.3
40-49歳	21.3	18.6	23.9	13.9	15.3	13.8	14.9	11.2
50-59歳	26.4	16.5	20.8	10.9	10.9	13.0	13.0	9.2
60-64歳	32.4	21.5	21.5	9.0	9.0	14.6	14.4	9.4

＜商品種別の検討時＞								
	新聞の記事	テレビ・ラジオの番組	インターネット記事(ポータル、ニュース、経済情報サイト等)	比較サイト、ランキングサイト	インターネット掲示板やSNSの書き込み	企業のホームページ	金融機関の担当者の勧め	家族や友人・知人、同僚の勧め
TOTAL	9.3	6.5	15.7	13.6	10.3	11.1	8.3	9.6
20-29歳	5.9	7.0	13.4	13.7	11.6	10.2	5.3	11.8
30-39歳	6.9	6.3	17.9	17.5	13.8	12.1	6.1	11.6
40-49歳	9.9	6.2	15.9	13.3	9.7	11.9	8.5	8.6
50-59歳	12.5	6.4	14.5	10.8	7.1	10.0	11.6	7.4
60-64歳	15.5	8.6	18.0	8.3	6.3	10.4	14.6	7.3

＜金融機関の選択時＞								
	新聞の記事	インターネット記事(ポータル、ニュース、経済情報サイト等)	比較サイト、ランキングサイト	インターネット掲示板やSNSの書き込み	インターネット広告	企業のホームページ	金融機関の担当者の勧め	家族や友人・知人、同僚の勧め
TOTAL	6.4	12.5	12.2	8.1	5.6	9.4	5.8	11.7
20-29歳	4.2	11.4	13.2	9.7	5.2	9.2	3.6	14.2
30-39歳	4.8	14.6	16.0	11.3	6.1	11.0	4.7	14.2
40-49歳	6.9	12.8	11.8	7.5	5.8	9.6	5.5	10.4
50-59歳	8.5	11.1	8.6	5.0	5.1	7.9	8.0	9.4
60-64歳	10.0	11.1	7.1	3.6	5.0	8.8	10.6	9.2

＜相談先の検討時＞								
	新聞の記事	インターネット記事(ポータル、ニュース、経済情報サイト等)	比較サイト、ランキングサイト	インターネット掲示板やSNSの書き込み	企業のホームページ	勤務先からの勧め	金融機関の担当者の勧め	家族や友人・知人、同僚の勧め
TOTAL	4.6	7.8	7.2	5.8	6.1	3.8	7.0	12.0
20-29歳	3.6	7.5	7.6	7.0	6.5	4.5	3.9	14.5
30-39歳	3.4	9.2	9.0	7.7	6.7	3.3	6.1	14.0
40-49歳	5.0	7.7	7.2	5.7	6.3	3.7	7.1	11.3
50-59歳	5.8	6.8	5.5	3.6	5.4	4.3	8.9	9.1
60-64歳	5.6	6.0	4.6	2.5	4.4	2.7	12.9	9.0

(注1) 投資や金融についての情報収集で参考にしたことがあるものを、「普段の情報収集」「商品種別の検討」「金融機関の選択」「相談先の検討」の4つの場面にわけて訊ねた結果。下記選択肢より複数回答可。

【選択肢】「新聞の記事」「新聞の広告」「テレビ・ラジオの番組」「テレビ・ラジオのCM」「雑誌の記事」「雑誌の広告」「書籍(雑誌を除く)」「電車広告、街頭広告」「金融機関の店頭ポスター」「インターネット記事(ポータル、ニュース、経済情報サイト等)」「個人のブログ」「FP(ファイナンシャルプランナー)など金融機関以外の独立した立場のウェブサイト」「比較サイト、ランキングサイト」「インターネット掲示板やSNSの書き込み」「インターネット広告」「企業のホームページ」「企業からの電子メール」「企業の開催するセミナー」「勤務先からの勧め」「金融機関の担当者の勧め」「家族や友人・知人、同僚の勧め」「その他」「特になし」

(注2) はオンライン系の情報源。

(資料) 図表13～図表17 全て 三井住友信託銀行「資産形成層における金融面での非対面行動に関する調査」(2020年8月実施)より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

- 次に、「金融機関での相談や契約時の対面／非対面意向（窓口を希望するか、オンラインを希望するか）」について訊いたところ、「ライフプランや家計設計の相談」、「最終的な申込・契約締結」のいずれの場面においても、若いほど「オンライン派」の比率が高く、高齢になるにつれ「窓口派」の比率が上昇するという結果が得られました。
- 30 歳代以下では、相談時も契約時も「オンライン派（「絶対オンライン」と「できればオンライン」の合計）」が 1/3 を超えています（図表 14、15）。

図表 14 年齢別 ライフプランや家計設計の相談時の対面（窓口）／非対面（オンライン）意向

- 絶対、店舗（窓口）で説明・手続きを受けたい
- オンライン（HP、アプリ、WEB会議、チャット、メール、電話等）での説明・手続きでもいいが、できれば店舗（窓口）がいい
- できれば、オンライン（HP、アプリ、WEB会議、チャット、メール、電話等）で説明・手続きを受けたい
- 絶対、オンライン（HP、アプリ、WEB会議、チャット、メール、電話等）で説明・手続きを受けたい

	n=	(%)			
TOTAL	11161	38.9	27.5	23.5	10.1
20-29歳	2061	31.9	30.7	24.6	12.8
30-39歳	2767	35.1	29.4	25.6	10.0
40-49歳	3260	40.7	26.9	23.0	9.4
50-59歳	2552	44.0	24.8	22.1	9.1
60-64歳	521	50.9	21.5	18.4	9.2

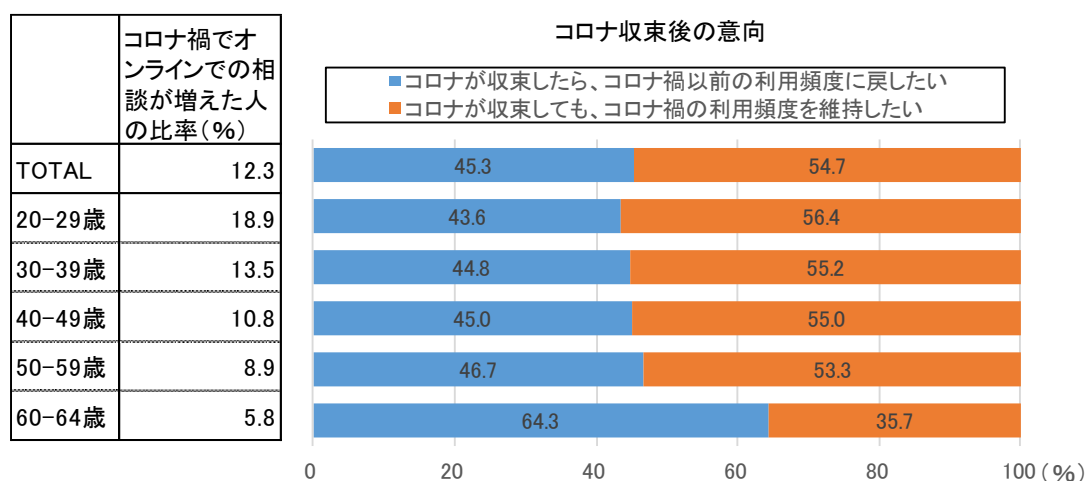
図表 15 年齢別 最終的な申込・契約締結時の対面（窓口）／非対面（オンライン）意向

- 絶対、店舗（窓口）で説明・手続きを受けたい
- オンライン（HP、アプリ、WEB会議、チャット、メール、電話等）での説明・手続きでもいいが、できれば店舗（窓口）がいい
- できれば、オンライン（HP、アプリ、WEB会議、チャット、メール、電話等）で説明・手続きを受けたい
- 絶対、オンライン（HP、アプリ、WEB会議、チャット、メール、電話等）で説明・手続きを受けたい

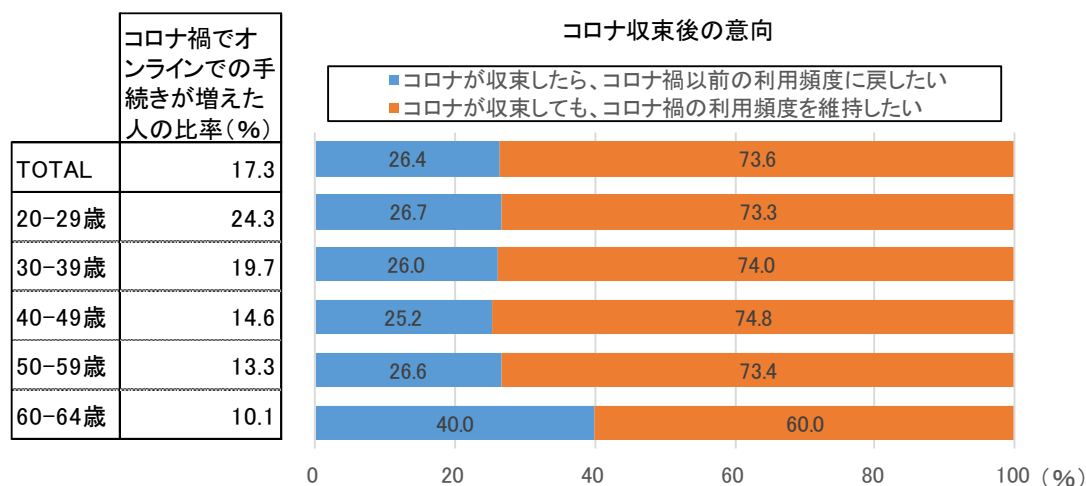
	n=	(%)			
TOTAL	11161	43.5	24.1	22.4	9.9
20-29歳	2061	36.2	27.1	24.6	12.0
30-39歳	2767	38.8	26.5	24.5	10.2
40-49歳	3260	45.3	23.3	21.9	9.5
50-59歳	2552	49.5	21.6	20.3	8.6
60-64歳	521	56.8	17.1	16.5	9.6

- 同調査では更に、「コロナ禍における金融面でのオンライン相談やオンライン手続きの増減」と、「コロナ収束後の金融面でのオンライン利用意向」についても訊ねています。相談時、手続き時ともに、若年層ほどコロナ禍でオンライン利用を増やした人の比率が高くなっていました（図表 16、17 の左端列）。
- また、コロナ収束後に関しては、20 歳代～50 歳代までは大差なく、相談時については 55%前後、手続き時については 75%前後の人が「(コロナ禍で引き上げた)オンライン利用比率をそのまま維持する」意向であることがわかりました（図表 16、17 の帯グラフ）。

図表 16 年齢別 コロナ禍でオンラインでの金融相談が増えた人の比率とコロナ収束後の意向



図表 17 年齢別 コロナ禍でオンラインでの金融手続きが増えた人の比率とコロナ収束後の意向



(注 1) オンラインでの相談、手続き……ホームページ、アプリ、WEB 会議、チャット、メール、電話等での相談、手続き。

(注 2) コロナ禍での利用頻度の増減については「利用頻度は減った」「変わらない」「増えた」の 3 択、コロナ収束後の意向については「コロナ禍以前の利用頻度に戻したい」「コロナ禍の利用頻度を維持したい」の 2 択で回答してもらった結果。

- オンライン社会への急速な転換は、新型コロナショックが世の中にもたらした最も大きな変化のひとつでしょう。そして、上記の各種調査結果から、この転換は、情報収集・知識拡充と実際の金融取引の両面から、オンラインリテラシーが相対的に高い若年層の資産形成を確実に後押しすると思われます。

(4) 背中を押した3月の株価急落

- 新型コロナショックによる世界的な景気後退を受け、日経平均株価は2週間で5,000円弱急落して3月半ばには16,000円台に<図表18>、公募追加型株式投資信託の価格指数も、同じく3月に大きく落ち込みました<図表19>。
- 前述した公募投資信託への資金流入の活発化やNISA口座開設数の増加<前掲図表4～図表6参照>などは、急落した株式相場を資産づくりの好機と捉えた個人投資家の動きを反映したのですが、この中には、「投資へのハードルが大きく下がった」ことに背中を押された資産形成への新規参入者も相当数含まれていたとみられます。

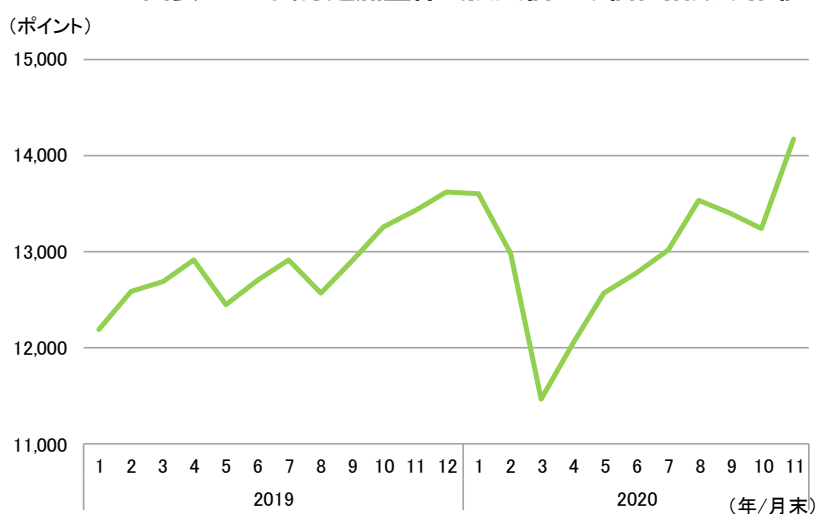
図表18 日経平均株価の推移



(注) 日次終値。

(資料) YAHOO!ファイナンスより三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

図表19 公募追加型株式投資信託の価格指数の推移



(注1) MAB 投信指数「MAB-FPI(Fund Performance Index)」(国内籍の公募追加型株式投資信託全体の動向を表す日次投資収益率指数)。

(注2) 1997年3月31日=10,000ポイント。

(資料) 三菱アセット・ブレインズ「投信指数 MAB-FPI パフォーマンス・サマリー」より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

(5) 成功体験が開く継続への道

- 前掲の株価指数と株式投資信託の価格指数は、ともに 3 月に底を打ったあと上昇に転じ、秋口にはコロナショック前の水準をほぼ回復。11 月には、米国での政権交代や開発中のワクチンの有効性や早期実用化見込みのニュースが報じられたことなどにより更に急騰しました。
- 資産形成への 1 歩を踏み出したあと、早いタイミングで成果が出れば、資産形成へのモチベーションが上がり継続の意思も強まるのが人間の心理。
- つみたて NISA や企業型 DC、iDeCo は、始めてしまえば自動的に積み立てが継続されていく仕組みなので、成果がマイナスになったからといってすぐに解約するケースは稀かもしれませんが、資産形成を成功体験からスタートできたという意味で、今回の株価の動きは理想的だったと言えます。

4. 地味ながら進んでいた投資・資産形成への制度整備

- 上記のように、最近の資産形成への動きに「コロナ効果」が関与していることは明らかなです。ただ、1996 年に「貯蓄から投資へ」が掲げられて以来、投資優遇制度の創設、投資商品の小口化、低手数料商品の増加など、投資や資産形成を推し進めるための制度や環境が少しずつ整えられてきたことも見逃せません。
- 制度面では、2001 年 10 月に DC (確定拠出年金)、2014 年 1 月年に NISA (少額投資非課税制度)、2018 年 1 月につみたて NISA がスタート、2012 年 1 月に企業型 DC にマッチング拠出制度が導入され、2017 年 1 月には個人型 DC = iDeCo の加入対象が拡大されるなど、制度の拡充も進んでいます。
- 投資商品の小口化については、2001 年の商法改正で株式投資単位の引下げが簡易化され、以後、多くの企業が投資単位を引き下げています。また、投資信託の最低購入額も、足下では銀行窓口が 1 万円、インターネットバンキングや総合証券が 1,000 円、ネット証券が 100 円と、小口化も最終局面まで来ている感があります(図表 20)。

図表 20 投資信託の積立投資における最低買付金額

(2020年12月時点)

銀行	窓口・電話: 毎月1万円から1,000円単位、毎月1万円から1円単位が主流
	ネットバンキング: 毎月1,000円から1,000円単位、毎月1,000円から1円単位が主流
総合証券	毎月1,000円から1,000円単位が主流
ネット証券	毎月100円から1円単位

(資料) 各社 HP より三井住友トラスト・資産のミライ研究所作成。

- 手数料に関しては、ネット証券の出現・台頭を軸に引き下げが進行中です。手数料ゼロのいわゆるノーロード投信の残高は年々増加しており、つみたて NISA の投資対象商品となる要件のひとつが「ノーロード」であることなどからも、この傾向は続くと思われます。
- こうした、資産形成への一步を踏み出しやすくする「下地」に、新型コロナショックによる社会的な変化（時間的なゆとりの出現やオンライン化の進展）が重なったからこそ、資産形成世代のマインドが「いつか始めたい」「始めなければ」から「今始められる」に変わったのではないのでしょうか。
- もちろん、現時点で資産形成を始めていない人も少なくないと思われますが、「機会を逸したと」あきらめる必要はありません。株価の底値は逃したかもしれないですが、各種優遇制度はもともと中長期にわたる資産形成を意図した設計になっていますし、投資商品の小口化やテレワークを含むオンライン生活への移行も、「ニューノーマル」として定着する可能性が高い（逆戻りは考えにくい）と考えられるからです。
- 一度始めてしまえば意外とクセになるのが資産形成。好条件の多くは、少なくとも当面は継続することが予想されますので、これからスタートしても決して遅くはないでしょう。

以上

ご照会先

三井住友信託銀行 三井住友トラスト・資産のミライ研究所

主任研究員 青木美香

Email: mirai@smtb.jp HP: <https://mirai.smtb.jp/>

（ご留意事項）

- 本資料は、情報の提供を目的として作成しており、具体的な対応についてはお客様のご判断により行っていただくことになります。お客様のご判断によって行ったご対応の結果生じた損害につきましては、弊社は一切責任を負いません。
- 本資料は、作成日において弊社が信頼できると判断した情報等に基づいて作成したものであり、その情報の正確性・確実性について保証するものではありません。また、今後の金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が変更となる場合がございます。
- 本資料に係る一切の権利は、他社資料の引用部分を除いて三井住友信託銀行に属し、いかなる目的であれ本資料の一部または全部の無断での使用・複製は固くお断り致します。本資料の一部または全部を転載・複製する際は、弊社にご照会くださいますようお願い申し上げます。