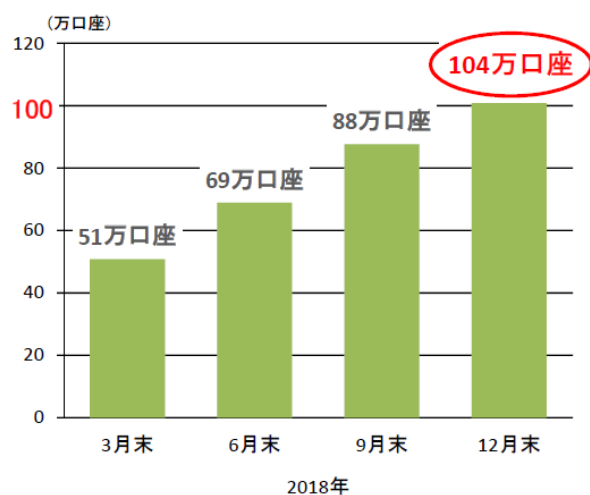


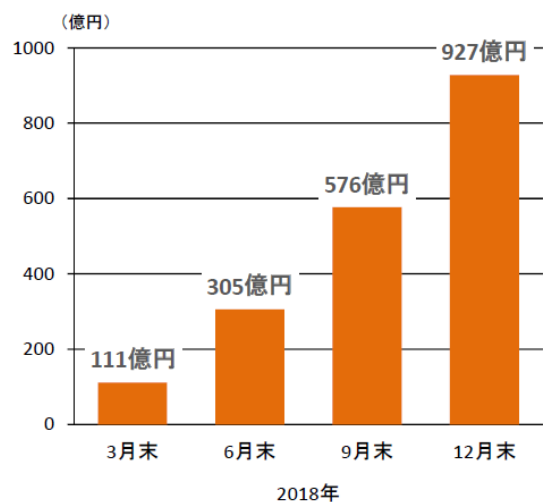
つみたてNISAの状況について

金融庁の肝いりで、少額からの長期・積立・分散投資を支援するための非課税制度として、2018年1月よりスタートした「つみたてNISA」ですが、開始1年でどのような状況になっているのでしょうか。今月のCBCA NEWSで取り上げます。（※文中の資料及びデータの出所：金融庁）

【つみたてNISA口座数】

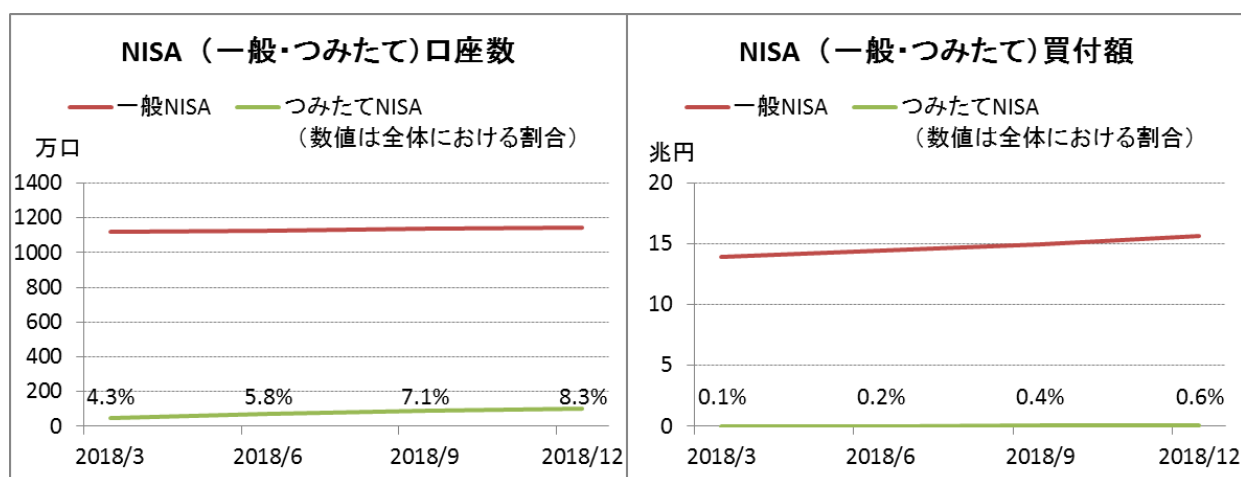


【つみたてNISA買付額】



上のグラフは、「つみたてNISA」の口座数及び買付額の推移を表したものです。金融庁は「つみたてNISA 100万口座突破！」と名を売って、制度が順調に拡大していることをPRしています。はたしてどうでしょうか。

次に下のグラフをご覧ください。こちらは、「一般NISA」と「つみたてNISA」両方の口座数及び買付額の推移を並べたものです。



上のグラフと比べると、受ける印象がずいぶん異なるのではないのでしょうか。では、これらのデータから言えることを考えてみましょう。

確かに、つみたてNISAは、制度開始後着実に口座数と買付額を伸ばしています。反面、つみたてNISAは一般NISAと比べて口座数がまだまだ少なく、その普及度合いは相当低いと言えるでしょう。一方の一般NISAをみると、規模は大きいものの、口座数は殆ど伸びておらず、普及に一服感が伺えます。

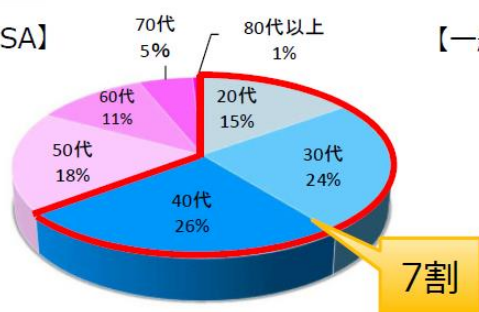
両者の状況が大きく異なる理由としては、制度開始時の背景と取扱販売会社の営業姿勢が影響していると思われる。

そもそも2014年1月にスタートした一般NISAは、証券税制(配当および譲渡所得)の税率が10%から20%へ引き上げられた際に、代替的な税制優遇制度として誕生しました。そのため、元来証券投資に充てられていた大量の資金をメイン・ターゲットに、取扱販売会社が囲い込みのための大々的な営業キャンペーンを展開するなか、制度が開始しました。現在は囲い込みがほぼ完了したため、口座数はほぼ横ばいの状態に落ち着いています。

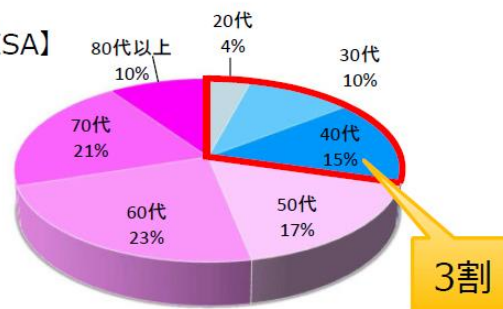
一方、つみたてNISAは、一般NISAにほぼ取り残された少額投資および若年層の資産形成を推進するために誕生しました。ところが、つみたて投資(投資信託の累投等)は、元々取扱販売会社にとって採算の取りにくいサービスである上に、対象商品が低報酬のファンドに限定されたために採算が一層悪化し、これといったキャンペーンが打たれることもなく静かに制度が開始されました。ただし、その後は、つみたて投資のニーズに沿った制度設計そのものは評価に値するため、徐々ながらも拡がりを見せているといったところでしょう。

世代別比較

【つみたてNISA】



【一般NISA】



(資料)金融庁「NISA口座の利用状況調査(2018年9月末時点)」

上のグラフは、世代別のNISAの利用状況を表したものです。右の一般NISAでは、20～40代は3割にとどまり、50代以上のシニア層が制度利用の中心となっています。一方、左のつみたてNISAでは、20～40代は7割に達しています。いわば両制度の本質がよく理解され、運営されているとも言えます。

今後も一般NISAとつみたてNISAは住み分けのうえ制度運営されると思われますが、販売会社のインセンティブが低いまま、つみたてNISAがどこまで普及するかはなんとも予想が難しいところです。

一般社団法人全国経営診断士協会

〒112-0004

東京都文京区後楽 2-2-17 NBD 三義ビル

TEL: 03-3812-8211 FAX: 03-3812-8213

mail@cbca.jp http://www.cbca.jp

お問い合わせ先