

2024 年 4 月 26 日
ニッセイアセットマネジメント株式会社

日本経済新聞「十字路」に当社代表取締役社長大関洋の寄稿文
『N I S Aの利用者拡大は対話から』が掲載されました

N I S Aの利用者拡大は対話から

ソクラテス、プラトンの昔より人は対話の中で考えを深め、物事を明らかにしていくということをひとつの手法としてきた。今でも意思決定において対話の効用は大きい。企業経営においても、社員の能力を最大限発揮するには自由闊達な対話ができる企業風土の重要性がいわれている。

もちろん、人の影響を受けず、一人で考え、物事を決めたいという人もいるだろう。ただ、なじみの薄い分野で内容を理解し、納得して物事を決めるには、自分ではない誰か、信頼できる専門家と相談できれば安心だと思う人は少なくない。目に見えない金融商品ではなおさらである。

これまで投資になじんでいなかった人では投資に詳しい人と相談しながら投資先を決めたいという人は多い。国民全体で貯蓄から投資へのシフトを成し遂げ、資産運用立国を実現するためには、投資をしていない層の人々が資産形成に向かう必要がある。

今年に入り、想定を上回る新N I S A（少額投資非課税制度）の利用で市場は盛り上がりを見せているが、ある運用会社の新制度開始前のアンケート結果をみるとN I S Aの未利用者で今後は利用したいと答えている人は2割しかいない。一方、既にN I S Aをフル活用している人では新たな投資額をフルに使う意向の人が約半分いるという。

各種調査を待つ必要もあるが、足元のN I S Aの活況の多くが既に投資をしてきた層の上乗せ投資に依存している可能性がある。

ネット取引の利便性は有用である。しかし資産運用立国の実現のためには、これまで投資をしてこなかった層が安心して投資に踏み出すための後押しが必要だ。運用の知識を持ったプロのアドバイザーによる一人ひとりに寄り添った対話は投資家層を広げるための重要な鍵になると考えている。

(ニッセイアセットマネジメント 社長 大関 洋)

(2024/4/26 日本経済新聞 夕刊)

<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUB24ARN0U4A420C2000000/>