

# 貯蓄から投資へ

## ～グループの総合力を活かしたNISAへの取り組み～

投資を通じて日本国内の個人投資家中長期の資産形成を応援するNISA（少額投資非課税制度）が、2014年にスタートしました。「貯蓄から投資へ」の流れを促進して、経済の好循環につながることを期待されています。野村グループで、このNISAの普及促進に向け、各部門が一丸となり、グループ全体で注力してきました。これまで約3,000回のセミナーを開催するなど、より多くのお客様にこの制度をご利用いただくための取り組みを行っており、お客様からの申し込みは129万口座（2014年3月末時点）となっています。

### 日本の金融課題

#### 日本の現状の金融課題に NISAはどのように貢献できるか



アジア開発銀行研究所 所長  
慶應義塾大学 名誉教授  
吉野 直行先生

我が国の強みである豊富な個人金融資産を活かすためには、この資金が成長マネーに向かうことが重要です。すなわち、個人がライフサイクルに応じてリスク資産を適切に組み入れる資産形成を行うような資金の循環が求められているのです。NISAにより、これまで預貯金に偏重していた資金を資本市場に回そうとする政策は、長いデフレのためにリスクを取りにくかった消費者の行動を変えるきっかけを作りました。NISAによって集まった資金の運用成績を上げることが、資産運用会社にとって最も大切な仕事といえるでしょう。NISAの資産運用を個人が増やしているのは、預貯金よりも高い収益率を達成し、成長分野・成長が期待される海外地域に資金を回す運用を希望しているからにほかなりません。そして運用成果を高めることは、成長する分野に資金を回していることを意味しており、日本経済の成長にもつながります。高齢化社会では、これまでに貯えてきた金融資産をいかに高い収益率で回すことができるかが、高齢者の消費支出増と景気回復のカギになります。また、家計資金が成長マネーに向かう循環を確立するため、ライフサイクルに対応した資産形成に資する投資商品の提供が資産運用会社・証券会社に期待されています。

### 当グループの取り組み



野村資本市場研究所  
宮本 佐知子

#### 制度調査

英国ISAなど海外制度を英国拠点とともに調査し、本邦当局や業界団体への情報提供や提言を行い、諸団体専門家と共催でセミナーを開催しました。



野村証券 営業企画部  
芳谷 剛伸

#### 営業現場への周知

NISAを通じて「貯蓄から投資へ」の流れをつくるように、社内の企画や取り組みのとりまとめを行いました。

野村アセットマネジメント  
住田 友男 吉川 龍也

個人の自助努力による資産形成を後押しするため、制度普及に向けた課題を検討し、関係各方面に提言を行いました。また制度調査や数万人規模の意識調査をもとに販売会社への商品提案、研修、情報提供や、投資家向けセミナーなどを展開しました。

#### 制度普及と商品設計



販売会社



野村証券 営業企画部 (NISAチーム)  
池田 香奈江 持丸 真衣子 粕谷 友香

#### 投資初心者への理解促進

NISAを通じて投資未経験の層に対して、セミナーやイベントなどさまざまなアプローチを実践しています。

野村証券 川越支店  
黒坂 豊子 木村 聡

#### お客様への提案

お客様からの問い合わせが多く、野村への期待の大きさを感じています。証券投資の入口として、ご家族での中長期分散投資の開始をお勧めしています。



### お客様



当社主催のNISAセミナー

野村証券  
コーポレートファイナンス一部  
上嶋 基寛

企業担当者との会話の中で従業員の皆様のニーズをくみとり、ファンドのいとう対応など他社と差別化された商品の提案につなげています。

#### 事業会社 社員への提案



野村証券  
ライフプラン・サービス部  
西出 陽子

福利厚生や税制面からのメリット、ライフプランのための資産形成手段として、わかりやすくお伝えするように工夫しています。

