

strategy&

Part of the PwC network

ウェルスマネジメント 実態調査

— 個人投資家の資産形成ニーズと動向 —



これまでの調査の振り返りと本調査の位置づけ

毎年のサーベイで個人投資家の分類と資産形成の動向・志向を浮き彫りに

- Strategy&では2021年以来、個人投資家を対象とした資産形成の実態・ニーズ調査を毎年行っている。これまでの調査で世帯の保有金融資産の規模に応じて個人投資家をセグメントしたところ、**各層によって運用ニーズや金融機関への期待は大きく異なる**ことがわかった。
- **アフルエント層などでは、金融資産が同等であっても家族形態や職業によって運用ニーズなどに違いが見られた。**
- これら多種多様な投資家が入り混じるセグメントの中から、**将来の富裕層やLTV(ライフタイムバリュー)としての寄与が大きい有望層を見つけ出し、中長期で寄り添いながら適時適切なアプローチを仕掛けることが、金融機関にとって重要**となる。各金融機関で既存および見込み顧客を分析・分類した上で、営業組織体制、ツールやシステムを含めた営業支援機能、人事制度などを全社的に整備すべきと私たちは提言してきた。

▼変容するウェルスマネジメントビジネスシリーズ

第1回「顧客ニーズを起点としたウェルスマネジメント事業モデル」

第2回「多様なアフルエント層の捉え方 “ポテンシャル” 富裕層を見極め、ともに育つためのアドバイスモデル変革とは」

第3回「顧客本位を重視した富裕層向け投資一任サービス」

第4回「ウェルスマネジメントトランスフォーメーション変革をやり切るための要諦」

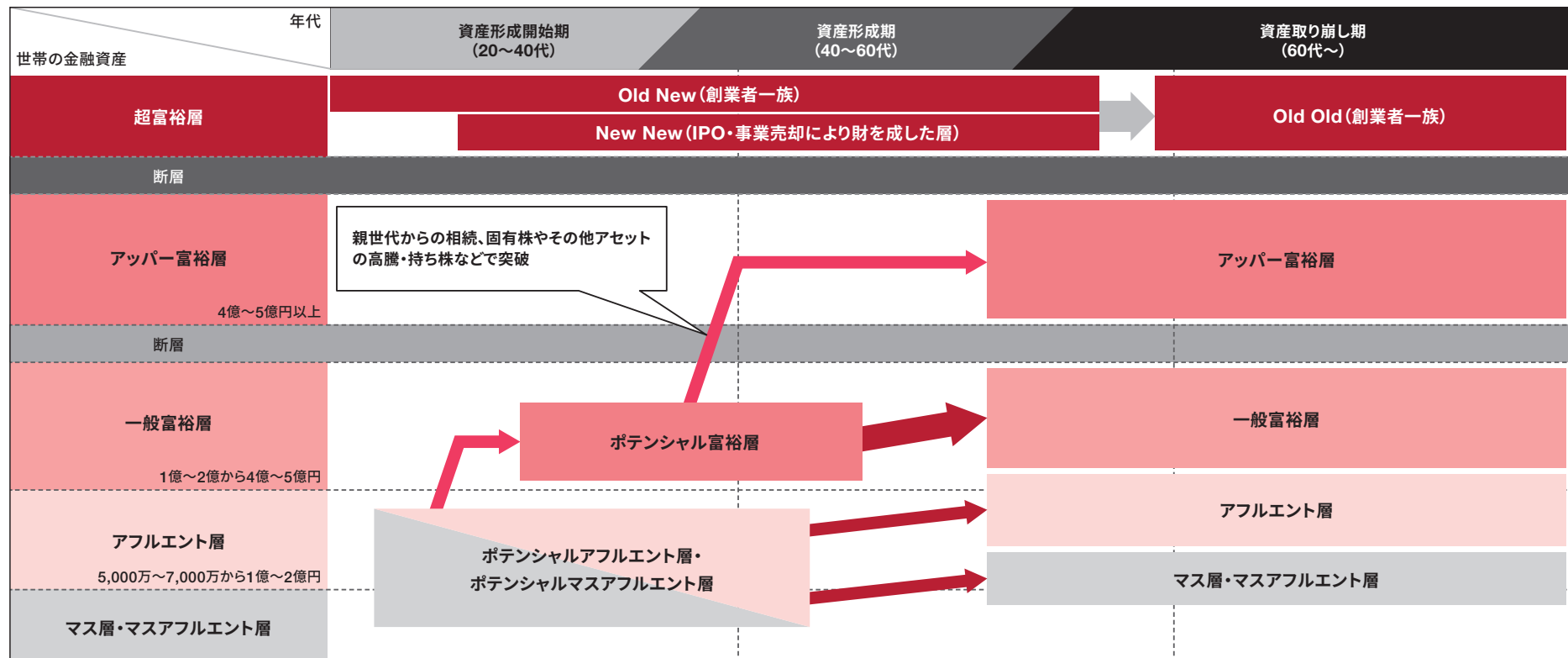
今回の調査概要および公開データ

対象1万人の定量調査と100件超のインタビューから見た個人投資家の最新実態を公開

- ・ 今回示すのは、2024年11～12月にかけて、マスアフルエント層（世帯の保有金融資産3,000万円～5,000万円）～超富裕層（同10億円以上）までの個人投資家1万736人を対象に実施した定量調査の結果である。本調査では、**家族形態・職業・地域性（居住地）**などが、**運用のニーズや志向に明確に影響**を及ぼしていることが見てとれた。調査で得られた下記のデータに加え、100件を超える個人投資家との1on1インタビューを通してまとめた見立てについても公開する。
- ・ 調査項目：セグメント別の属性・資産運用ニーズ
 - 基礎属性
 - 取引先金融機関
 - 保有商品（アセットクラス）
 - 投資志向
 - アドバイザーニーズ
 - チャネル選好 など

① 個人投資家のセグメンテーションの考え方

図表1
資産規模別セグメンテーションと将来的な推移の予測



出所：Strategy&

① 個人投資家のセグメンテーションの考え方

図表1の分析と解説

- ・ 個人投資家の運用の志向やニーズ、および資産の積み上がり方は、個人のライフステージの変容に伴って変化することが、これまでの調査で明らかになっている。また、個人投資家や金融機関の営業員へのインタビューなどを踏まえた結果、**資産の積み上がり方に関して複数のルート**が見えてきた。それを図式化したものが図表1である。
- ・ **金融資産1億～2億円程度までは、比較的多様な個人が存在**する。資産形成の経緯としても、堅実な給与所得の積立・貯蓄、資産形成の成功（特定銘柄の値上がりや堅実な積立など）、相続・承継など多様なストーリーがうかがい知れる。
- ・ 他方、**金融資産が4億円を超えたあたりから、資産形成の経緯やストーリーは限定的**になっており、富裕層親世代からの多額の相続・承継、特定アセット（個別株、投機性金融商品など）の急激な値上がりが目立った。**超富裕層（金融資産10億円以上）になると、資産家・創業一家や事業売却によるニューリッチ**などに収れんしていく様子が見られる。
- ・ 金融機関としても、この「**断層**」を明確に意識した上で顧客開拓やチャネル設計を行うことが肝要である。一般富裕層の延長線上に超富裕層がいるわけではないため、超富裕層ビジネスを手掛ける場合は、富裕層から“育てる”という考え方よりも、潜在的な超富裕層がいるプールネットワークと接点を作り、ニーズに合ったチャネルや提供価値設計を定める必要がある。また、一般富裕層に対する提供価値を、単に超富裕層に対するものの廉価版とする考え方も不適切である。**各セグメントのニーズや特徴をきちんと捉えた上で、それぞれに適切なチャネル・顧客接点・商品／サービス提供の形を考えていくべきだ。**

② セグメント別のニーズ・運用志向

図表 2
各セグメントの分類条件および資産構成、運用志向の区分

セグメント		ペルソナ				資産構成				アドバイザー	対面志向性				資産増加要因	
分類	セグメント 分類条件	平均 年齢	平均資産 規模	平均資産 運用年数	平均世帯 年収	現預金	投信・ 一任	個別株・ 債券	その他	相談する アドバイザーTop3 (割合)	常に 対面を 希望	一部を除き、 対面中心を 希望	一部対面 で非対面 中心希望	常に 非対面 希望	資産増加要因 Top3	
1	超富裕層 (n=68)	●資産10億円以上 ●50～70代	60	16億9,000 万円	10年以上	6,400 万円	26%	14%	40%	20%	1位：金融機関の営業員 (26%) 2位：税理士 (17%) 3位：IFA (11%) アドバイザーは利用しない (28%)	54%	21%	20%	4%	1位：特定の保有銘柄の値上がり 2位：給与・所得の堅実な貯蓄 3位：堅実な積立・運用成果
2	アッパー富裕層 (n=109)	●資産5億～ 10億円 ●50～70代	63	6億6,000 万円	10年以上	3,000 万円	21%	16%	44%	19%	1位：金融機関の営業員 (25%) 2位：税理士 (9%) 3位：IFA (8%) アドバイザーは利用しない (44%)	27%	39%	16%	18%	1位：特定の保有銘柄の値上がり 2位：給与・所得の堅実な貯蓄 3位：堅実な積立・運用成果
3	一般富裕層 (n=1,347)	●資産1億～ 5億円 ●50～70代	64	1億9,000 万円	9年	1,500 万円	31%	21%	35%	13%	1位：金融機関の営業員 (42%) 2位：IFA (7%) 3位：生命保険の営業員 (7%) アドバイザーは利用しない (35%)	36%	30%	23%	11%	1位：給与・所得の堅実な貯蓄 2位：特定の保有銘柄の値上がり 3位：堅実な積立・運用成果
4	アフルエント層 (n=1,642)	●資産5,000万～ 1億円 ●50～70代	64	7,000 万円	9年	1,100 万円	38%	21%	27%	13%	1位：金融機関の営業員 (41%) 2位：IFA (7%) 3位：生命保険の営業員 (7%) アドバイザーは利用しない (39%)	36%	27%	25%	12%	1位：給与・所得の堅実な貯蓄 2位：特定の保有銘柄の値上がり 3位：堅実な積立・運用成果
5	マスアフルエント層 (n=1,466)	●資産3,000万～ 5,000万円 ●50～70代	64	4,000 万円	8年	900 万円	42%	20%	24%	13%	1位：金融機関の営業員 (41%) 2位：生命保険の営業員 (8%) 3位：IFA (7%) アドバイザーは利用しない (44%)	40%	26%	24%	10%	1位：給与・所得の堅実な貯蓄 2位：堅実な積立・運用成果 3位：特定の保有銘柄の値上がり
6	ポテンシャル富裕層 (n=2,767)	●資産1,000万円 以上 ●20～40代	44	1億2,000 万円	7年	1,500 万円	38%	23%	25%	14%	1位：金融機関の営業員 (19%) 2位：IFA (11%) 3位：生命保険の営業員 (7%) アドバイザーは利用しない (47%)	35%	33%	19%	14%	1位：給与・所得の堅実な貯蓄 2位：堅実な積立・運用成果 3位：特定の保有銘柄の値上がり
7	ポテンシャル アフルエント層 (n=1,632)	●資産1,000万円 未満 ●20～40代	39	500 万円	4年	700 万円	47%	28%	16%	9%	1位：金融機関の営業員 (15%) 2位：IFA (9%) 3位：生命保険の営業員 (7%) アドバイザーは利用しない (47%)	35%	33%	16%	15%	—

注：資産構成については、比率35%以上のアセットクラスに色付け
出所：Strategy&

② セグメント別のニーズ・運用志向

図表2の分析と解説

- ・ セグメントごとの主な運用志向を示したものが図表2である。
- ・ 金融資産の規模が大きくなるにつれて、現預金比率が低下する傾向が明確に示された。また、**アッパー富裕層以上になると、利用するアドバイザーの上位に税理士が入る**。資産構成の複雑性や家族への相続・承継を見越した専門的なアドバイスが、このセグメントあたりから急増することが見て取れる。他方、**一般富裕層あたりまでは生命保険会社の営業員に運用アドバイスを求める人も少ない**。打ち手としての商品のバリエーションが決して多くない中でも、保険販売ならではの**ライフシミュレーションなどが、顧客の悩みに訴求できている可能性**が示唆される。
- ・ アドバイザーとの接点では、半数以上が“常に”対面を求める超富裕層を除き、依然として**対面を求める層はどのセグメントでも7割程度**と高く、大きな違いは見られなかった。資産規模とは異なる部分で、対面／非対面ニーズに違いがあることがうかがい知れる（職業や家族形態による違いについては後述）。また、**非対面中心で／常に非対面で構わないと考える層が富裕層以上にも一定数存在**することにも注目したい。今後も非対面を選好する層の拡大は想定される。リモート／デジタルチャネルは現状、効率性訴求の面で活用されがちだが、**より付加価値のある打ち出し方や顧客体験の設計も重要**になるだろう。
- ・ 資産の増加要因については、**富裕層以下では最も多かった「給与・所得の堅実な貯蓄」と**の回答が**アッパー富裕層以上では次点**だった。ここからも図表1で示した「断層」の存在が垣間見えた。

③ サブセグメントごとのニーズ・運用志向(職業別)

図表 3-1
超富裕層・アッパー富裕層の深掘り

サブセグメント (有効回答数、出現率)		基礎属性				資産構成					主たる取引先					アドバイザー		対面志向性				資産増加要因
		年齢	世帯金融資産 ¹⁾ (億円)	世帯年収 ²⁾ (百万円)	運用経験 10年以上	現金	外貨預金・債券	投信・一任	個別株	その他 (自社株含む)	独立系証券	メガ銀系証券	ネット証券	銀行	その他	利用率	最も信頼する人 Top 3	常に対面	対面中心	リモート中心	常にリモート	要因Top3
経営者・役員 (n=69, 36%)		63	11	54	91%	25%	12%	17%	24%	21%	35%	15%	28%	13%	9%	58%	1. 金融機関の営業員 (29%) 2. 税理士 (13%) 3. IFA (9%)	40%	35%	18%	7%	1. 特定の保有銘柄の値上がり 2. 給与・所得の堅実な貯蓄 3. 資産運用-その他 ³⁾
自営業・自由業 (n=23, 12%)		63	11	37	100%	26%	6%	22%	34%	12%	12%	26%	43%	4%	14%	39%	1. 金融機関の営業員 (28%) 2. IFA (7%) 3. その他専門家 (4%)	52%	9%	30%	9%	1. 特定の保有銘柄の値上がり 2. 資産運用-その他 3. 給与・所得の堅実な貯蓄
専門職(医師・士業) (n=11, 7%)		65	11	54	100%	21%	13%	32%	16%	18%	35%	23%	19%	16%	7%	68%	1. 金融機関の営業員 (45%) 2. IFA (23%) 3. 該当なし	66%	24%	10%	0%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 相続・承継
会社員・公務員 (n=31, 16%)	一般 (n=23, 12%)	60	11	30	92%	21%	10%	26%	34%	9%	29%	4%	53%	14%	0%	34%	1. 金融機関の営業員 (30%) 2. IFA (4%) 3. 該当なし	12%	36%	41%	11%	1. 特定の保有銘柄の値上がり 2. 給与・所得の堅実な貯蓄 3. 資産運用-その他
	高度プロフェッショナル (n=8, 4%)	57	15	72	88%	19%	22%	21%	27%	11%	12%	26%	37%	12%	13%	50%	1. IFA (26%) 2. 金融機関の営業 (12%) 2. 弁護士 (12%)	49%	24%	0%	27%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他
リタイア (n=30, 21%)		70	8	14	100%	13%	11%	25%	44%	7%	27%	32%	29%	10%	2%	48%	1. 金融機関の営業員 (43%) 2. 税理士 (3%) 3. 不動産コンサルタント (2%)	27%	28%	12%	33%	1. 特定の保有銘柄の値上がり 2. 給与・所得の堅実な貯蓄 3. 資産運用-その他
その他 (n=13, 8%)		66	9	42	95%	27%	14%	16%	39%	3%	20%	0%	40%	0%	40%	46%	1. 金融機関の営業員 (35%) 2. 税理士 (6%) 3. IFA (5%)	32%	55%	13%	0%	1. 相続・承継 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他
セグメント平均 (n=177)		64	10	40	95%	22%	11%	22%	32%	14%	28%	18%	34%	11%	10%	50%	1. 金融機関の営業員 (33%) 2. IFA (7%) 3. 税理士 (6%)	39%	31%	18%	12%	1. 特定の保有銘柄の値上がり 2. 給与・所得の堅実な貯蓄 3. 資産運用-その他

1) 金融資産10億円以上の世帯については、10億円として平均を算出 2) 世帯年収1億円以上については1億円で平均を算出 3) 「資産運用 - その他」とは堅実な積立や中長期での運用成果等を指す
出所：Strategy&

③ サブセグメントごとのニーズ・運用志向(職業別)

図表 3-2

一般富裕層の深掘り ―前半年代―

サブセグメント (有効回答数、出現率)		基礎属性				資産構成					主たる取引先					アドバイザー		対面志向性				資産増加要因	
		年齢	世帯金融資産 ¹⁾ (億円)	世帯年収 ²⁾ (百万円)	運用経験 10年以上	現預金	外貨預金・債券	投信・一任	個別株	その他 (自社株含む)	独立系証券	メガ銀系証券	ネット証券	銀行	その他	利用率	最も信頼する人 Top 3	常に対面	対面中心	リモート中心	常リモート	要因Top3	
前半年代 (50～64歳)	経営者・役員 (n=111, 15%)		59	2.1	23	83%	31%	12%	20%	20%	16%	36%	26%	5%	18%	15%	66%	1. 金融機関の営業員 (49%) 2. IFA (6%) 3. 税理士 (6%)	51%	31%	11%	7%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他 ³⁾
	自営業・自由業 (n=60, 8%)		59	2.0	14	77%	34%	9%	20%	27%	10%	34%	25%	11%	12%	18%	48%	1. 金融機関の営業員 (37%) 2. IFA (8%) 3. 生命保険の営業員・税理士 (2%)	38%	31%	14%	17%	1. 特定の保有銘柄の値上がり 2. 給与・所得の堅実な貯蓄 3. 相続・承継
	専門職(医師・士業) (n=35, 5%)		59	2.3	23	77%	44%	13%	24%	10%	9%	38%	22%	11%	14%	15%	57%	1. 金融機関の営業員 (40%) 2. IFA (11%) 3. 税理士 (6%)	34%	46%	10%	10%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 資産運用-その他 3. 特定の保有銘柄の値上がり
	会社員・公務員 (n=356, 46%)	一般 (n=308, 40%)	58	1.9	16	86%	31%	10%	23%	23%	12%	38%	21%	9%	15%	17%	47%	1. 金融機関の営業員 (37%) 2. IFA (5%) 3. 税理士 (2%)	36%	29%	25%	10%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他
		高度プロフェッショナル (n=48, 6%)	57	2.0	22	80%	36%	16%	17%	19%	12%	43%	21%	12%	8%	15%	65%	1. 金融機関の営業員 (44%) 2. IFA (8%) 3. 生命保険の営業員・税理士等 (4%)	39%	48%	6%	7%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 資産運用-その他 3. 特定の保有銘柄の値上がり
	リタイア (n=74, 10%)		62	1.9	6	84%	31%	8%	29%	26%	7%	43%	18%	9%	20%	9%	47%	1. 金融機関の営業員 (43%) 2. 生命保険の営業員・IFA・税理士 (1%)	26%	29%	26%	20%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 退職金の入り 3. 特定の保有銘柄の値上がり
	その他 (n=130, 17%)	相続・承継 (n=64, 8%)	60	1.9	10	79%	33%	16%	23%	19%	9%	38%	28%	3%	19%	13%	65%	1. 金融機関の営業員 (50%) 2. 税理士 (10%) 3. 生命保険の営業員 (2%)	32%	22%	32%	14%	1. 相続・承継 2. 給与・所得の堅実な貯蓄 3. 特定の保有銘柄の値上がり
		相続・承継以外 (n=66, 8%)	58	1.8	10	82%	37%	12%	18%	26%	7%	32%	23%	18%	12%	15%	52%	1. 金融機関の営業員 (43%) 2. IFA (6%) 3. 税理士 (2%)	30%	21%	21%	29%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他
	セグメント平均 (n=766)		59	2.0	16	83%	33%	11%	22%	22%	11%	38%	23%	9%	15%	15%	53%	1. 金融機関の営業員 (41%) 2. IFA (5%) 3. 税理士 (3%)	37%	30%	20%	13%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他

1) 金融資産10億円以上の世帯については、10億円として平均を算出 2) 世帯年収1億円以上については1億円で平均を算出 3) 「資産運用 - その他」とは堅実な積立や中長期での運用成果等を指す

出所：Strategy&

③ サブセグメントごとのニーズ・運用志向(職業別)

図表 3-3

一般富裕層の深掘り ―後半年代―

サブセグメント (有効回答数、出現率)		基礎属性				資産構成					主たる取引先					カテゴリートップ		アドバイザー		対面志向性				資産増加要因
		年齢	世帯金融資産 ¹⁾ (億円)	世帯年収 ²⁾ (百万円)	運用経験 10年以上	現預金	外貨預金・債券	投信・一任	個別株	その他 (自社株含む)	独立系証券	メガ銀系証券	ネット証券	銀行	その他	利用率	最も信頼する人 Top 3	常に対面	対面中心	リモート中心	常にリモート	要因Top3		
後半年代 (65～79歳)	経営者・役員 (n=77, 13%)		69	2.1	21	83%	29%	11%	19%	29%	12%	34%	28%	6%	16%	16%	62%	1. 金融機関の営業員 (42%) 2. IFA (10%) 3. 税理士 (8%)	40%	31%	21%	9%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 相続・承継	
	自営業・自由業 (n=60, 10%)		70	1.9	14	97%	23%	12%	25%	31%	8%	41%	33%	2%	8%	16%	58%	1. 金融機関の営業員 (47%) 2. 税理士 (5%) 3. IFA (3%)	37%	32%	20%	11%	1. 特定の保有銘柄の値上がり 2. 給与・所得の堅実な貯蓄 3. 相続・承継	
	専門職(医師・士業) (n=19, 3%)		70	2.5	21	90%	37%	14%	20%	23%	6%	67%	5%	12%	10%	6%	57%	1. 金融機関の営業員 (42%) 2. 税理士 (10%) 3. 会計士 (6%)	54%	20%	17%	9%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 資産運用-その他 ³⁾ 3. 特定の保有銘柄の値上がり	
	会社員・公務員 (n=84, 12%)	一般 (n=79, 13%)	68	1.8	13	84%	31%	12%	23%	25%	9%	40%	28%	3%	15%	14%	69%	1. 金融機関の営業員 (59%) 2. 税理士 (5%) 3. IFA (3%)	35%	36%	24%	5%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他	
		高度プロフェッショナル (n=5, 1%)	66	2.3	19	80%	37%	13%	24%	10%	16%	40%	40%	0%	0%	20%	60%	1. 金融機関の営業 (40%) 2. IFA (20%) 3. 該当なし	67%	0%	33%	0%	1. 特定の保有銘柄の値上がり 2. 相続・承継 3. 給与・所得の堅実な貯蓄	
	リタイア (n=239, 42%)		71	1.8	11	88%	30%	11%	22%	30%	8%	41%	33%	5%	10%	11%	57%	1. 金融機関の営業員 (56%) 2. IFA (1%) 3. 該当なし	30%	28%	31%	11%	1. 特定の保有銘柄の値上がり 2. 給与・所得の堅実な貯蓄 3. 退職金の入り	
	その他 (n=102, 18%)	相続・承継 (n=47, 8%)	70	1.8	10	85%	34%	12%	26%	18%	10%	49%	22%	7%	13%	10%	72%	1. 金融機関の営業員 (61%) 2. IFA (7%) 3. 税理士 (2%)	31%	15%	41%	12%	1. 相続・承継 2. 給与・所得の堅実な貯蓄 3. 特定の保有銘柄の値上がり	
		相続・承継以外 (n=55, 10%)	71	1.9	13	90%	26%	15%	23%	29%	7%	45%	31%	6%	6%	12%	61%	1. 金融機関の営業員 (58%) 2. 税理士 (2%) 3. IFA (2%)	32%	36%	20%	12%	1. 特定の保有銘柄の値上がり 2. 給与・所得の堅実な貯蓄 3. 資産運用-その他	
セグメント平均 (n=766)		70	1.9	13	88%	29%	12%	22%	28%	9%	42%	30%	5%	11%	13%	61%	1. 金融機関の営業員 (54%) 2. IFA (3%) 3. 税理士 (3%)	34%	29%	27%	10%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他		

1) 金融資産10億円以上の世帯については、10億円として平均を算出 2) 世帯年収1億円以上については1億円で平均を算出 3) 「資産運用-その他」とは堅実な積立や中長期での運用成果等を指す

出所：Strategy&

③ サブセグメントごとのニーズ・運用志向（職業別）

図表3-1～3の分析と解説（1/2）

- ・ 図表2で示したセグメントの中を、さらに職業別に分けて特徴を比べたのが図表3の1～3である。
- ・ **超富裕層・アッパー富裕層の中身を見ると、経営者・役員の比率が圧倒的に高い。**ファミリー企業で資産を代々承継してきているケースのほか、高い給与や自社株の積み重ねで資産を形成した大企業の役員が目立った。
- ・ 開業医や独立した弁護士など企業オーナーの顔を持つ**専門職セグメントと経営者セグメントは、独立系証券の利用者が多く運用志向が似ていた。多忙な上、資産構成が複雑なことから、アドバイザーを頼る比率が相対的に高く、“対面”へのこだわりも強い。**経営者だからこそ、「私的な資産と職務の事情を切り分けづらくクローズドな環境で対話をしたい」「多忙な中で情報取得から判断までを素早く行うには会って話した方が早い」という事情が見て取れた。
- ・ 自営・自由業や会社員・公務員は、そもそもアッパー富裕層における出現率が低い。その中で富を形成した一部の層は、特定の保有銘柄が値上がりしたケースが多く、バブル経済を経て投機的な運用志向を持つ人も一定数存在していた。**堅実な給与貯蓄でアッパー富裕層に至るのは相当難しく、「断層」が横たわっている**ことがわかる。
- ・ **一般富裕層に目を移すと、会社員・公務員やリタイア層の割合が高まった。**資産の増加要因を見ると、1億～2億円程度であれば堅実な給与の積み上げで十分達成可能なことがわかる。
- ・ 堅実に貯蓄しながら金融機関にアドバイスを仰ぐタイプだけでなく、アッパー富裕層でも見られたような、**長い投資経験を経て自身の投資判断に自信を持ち、アドバイザーを信用せず（時に過度な）積極運用をしているタイプも混在**していることがヒアリングから明らかになった。いずれの場合も金融機関（アドバイザー）との接点自体は有しているため、**それぞれのタイプに適した形でアドバイザーとしてアプローチする必要がある。**

③ サブセグメントごとのニーズ・運用志向(職業別)

図表3-1～3の分析と解説 (2/2)

- ・ アッパー富裕層とは異なり、一般富裕層における専門職(医師・士業)は雇われ人が目立ち、高収入の会社員・高度プロフェッショナルと運用志向が似ているのが特徴だ。運用において特段の工夫を講じずに富裕層となった人も多い。リスク許容の見直しや運用方針に対する丁寧なアドバイスやニーズ喚起が刺さり得る投資家が比較的多いと考えられる。
- ・ リタイア層は、経営者・役員層に次いで大きいサブセグメントである。ポートフォリオを見ると個別株比率が高く、積極運用を続ける投資家も少なくない。給与収入が減ったとは言え、これまでに築いた億を超える資産による余裕と、長年の投資経験を経て身についた積極運用スタイルを継続している様子が見られた。資産形成の増加要因からも垣間見えるように、過去のバブル経済で急激な資産の値上がりを経験したことで、積極運用によるうまみが忘れられない投資家も多い。現役時代(～65歳)と比較すると、資産保全の意識からアドバイザーを利用する比率は高くはなるが、商品情報など限られた場面での利用にとどまるケースが多く、運用方針やポートフォリオの見直しにまで至っていないケースが少なくない。“プレ”リタイア層(～50代会社員など)を含め、金融機関やアドバイザーがリタイア層の利益拡大に貢献できることは多いのではないか。
- ・ どの職業にも該当しないセグメント(専業主夫／婦や学生など)では相続・承継により資産形成した層が相応に存在する。その他の層に比して金融機関、特にメガバンクとの関係を密にしながら、税金面や次世代への相続を見据えたアドバイスを得ている特徴が見られた。

④ サブセグメントごとのニーズ・運用志向(家族形態別)

図表4

一般富裕層：家族形態による違い

サブセグメント (有効回答数、出現率)	基礎属性				資産構成					主たる取引先					アドバイザー		対面志向性				資産増加要因
	年齢	世帯金融資産 ¹⁾ (億円)	世帯年収 ²⁾ (百万円)	運用経験 10年以上	現金	外貨 預金・ 債券	投信・ 一任	個別株	その他 (自社株 含む)	独立系 証券	メガ銀 系証券	ネット 証券	銀行	その他	利用率	最も信頼する人 Top 3	常に 対面	対面 中心	リモート 中心	常に リモート	要因Top3
夫婦(子供あり、扶養中) (n=208, 15%)	60	2.0	19	85%	31%	11%	19%	27%	11%	45%	23%	11%	9%	12%	58%	1. 金融機関の営業員(43%) 2. IFA(7%) 3. 税理士(4%) 子供を持つ世帯の方が 資産運用の助言を求める傾向	37%	32%	21%	10%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他 ³⁾
夫婦(子供あり、独立済み) (n=624, 48%)	67	1.9	15	85%	31%	12%	22%	26%	10%	41%	27%	6%	13%	14%	59%	1. 金融機関の営業員(48%) 2. IFA(5%) 3. 税理士(4%)	38%	27%	25%	9%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他
夫婦(子供なし) (n=211, 15%)	62	2.0	15	86%	36%	12%	22%	19%	11%	28%	27%	11%	15%	18%	54%	1. 金融機関の営業員(48%) 2. IFA(4%) 3. 税理士(2%)	29%	36%	23%	12%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他
独身(子供なし) (n=254, 18%)	62	2.0	10	86%	29%	11%	27%	25%	8%	44%	24%	6%	16%	11%	52%	1. 金融機関の営業員(48%) 2. IFA(4%) 3. 生命保険の営業員(1%)	32%	29%	23%	17%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他
その他 (n=50, 4%)	67	1.8	13	83%	29%	8%	26%	28%	10%	30%	33%	4%	10%	23%	66%	1. 金融機関の営業員(52%) 2. 税理士(12%) 3. 生命保険の営業員(2%)	34%	33%	17%	15%	1. 特定の保有銘柄の値上がり 2. 給与・所得の堅実な貯蓄 3. 相続・承継
セグメント平均 (n=1,347)	64	1.9	14	85%	31%	11%	22%	25%	10%	40%	26%	7%	13%	14%	57%	1. 金融機関の営業員(47%) 2. IFA(4%) 3. 税理士(3%)	36%	30%	23%	11%	1. 給与・所得の堅実な貯蓄 2. 特定の保有銘柄の値上がり 3. 資産運用-その他

1) 金融資産10億円以上の世帯については、10億円として平均を算出 2) 世帯年収1億円以上については1億円で平均を算出 3) 「資産運用 - その他」とは堅実な積立や中長期での運用成果等を指す
出所：Strategy&

④ サブセグメントごとのニーズ・運用志向(家族形態別)

図表4の分析と解説

- ・ 一般富裕層について、家族構成別に見たものが図表4である。ファミリー（子ども独立済みを含む）の方が教育費や将来の資金需要を見据えた資産設計に対するアドバイスニーズが強く、実際にアドバイザー利用率も高い結果となっている。実際に話を聞くと、資産形成の目的として家族や子どもを挙げる人は多く、**資産形成による目標(金額・年数)を具体的にイメージしながらのアドバイスを受け入れやすい状態**にあることが分かる。
- ・ 子なし夫婦においては、主に銀行・信託銀行を取引先とし、現預金を中心に資産を保有する傾向が見られた。子育てへの支出がない分、それほど運用に積極的にならずとも富裕層になれた層が一定数存在している模様だ。
- ・ **子なしシングルは世帯年収が相対的に低いながらも、投信や個別株といったリスク性資産の保有比率が高く、積極的な運用により資産形成・維持を図っている**。具体的に何を達成したいというイメージが無くとも、その時に取れるリスクに応じた資産形成を行っていると思われる。

⑤ 地域による「富裕層」ペルソナの違い

図表 5

地域別の一般富裕層 既婚セグメントの分布

全国平均より5%pt以上高い

全国平均より5%pt以上低い

⑥ 中国・四国 (n=34, 4%)

- a. 65.2歳
- b. 1,600万円
- c. 19%、22%、29%、30%
- d. 31%、17%、11%、41%

③ 北陸・甲信越 (n=17, 2%, n数小につき参考)

- a. 64.2歳
- b. 1,600万円
- c. 46%、19%、35%、0%
- d. 23%、12%、17%、49%

① 北海道・東北 (n=33, 4%)

- a. 64.6歳
- b. 1,500万円
- c. 24%、19%、25%、33%
- d. 22%、20%、14%、44%

⑦ 九州・沖縄 (n=29, 3%)

- a. 63.9歳
- b. 1,300万円
- c. 32%、18%、33%、18%
- d. 18%、27%、13%、42%

② 首都圏 (n=446, 54%)

- a. 65.3歳
- b. 1,700万円
- c. 32%、20%、27%、20%
- d. 27%、21%、13%、38%

⑤ 関西 (n=168, 20%)

- a. 65.9歳
- b. 1,500万円
- c. 34%、18%、31%、17%
- d. 25%、22%、12%、40%

④ 中部・東海 (n=105, 13%)

- a. 64.9歳
- b. 1,500万円
- c. 38%、12%、21%、29%
- d. 25%、24%、12%、39%

凡例 (全国平均)

- a. 平均年齢 (65.3歳)
- b. 平均所得 (1,600万円)
- c. 職業 (会社員、経営者・役員、リタイア、その他)
(33%、18%、28%、21%)
- d. 資産形成の出自 (給与の積み上げ、特定保有銘柄の
値上がり、相続・承継、その他)
(26%、22%、13%、39%)

出所：Strategy&

⑤ 地域による「富裕層」ペルソナの違い

図表5の分析と解説

- ・ 50代以上の一般富裕層（既婚セグメント）について、居住地による属性・構成の違いや資産構成の違いを図表5で表した。
- ・ 地方では首都圏よりも比較的給与が低くても富裕層となっている比率が高い。主な要因としては、低物価によってキャッシュフローの流出が抑えられ資産の積み上げスピードが速くなることが挙げられる。推論の域を出ないが、代々引き継いできた資産を相続するなど、給与所得以外の資産流入が大きいことも考えられる。
- ・ 結論を出すにはより詳細な分析が必要だが、同じ一般富裕層と言えども居住地によって資産形成のストーリーや内訳は異なる可能性があり、生活環境の違いが運用の志向やニーズに与える影響もあると推測される。

終わりに

緻密な顧客データ収集に基づく顧客分類と適切な営業モデルの構築が肝要に

- 本調査では職業・家族形態・地域性（居住地）によって、投資のニーズや運用志向に明確な違いが表れることが示された。こうした顧客データを定期的に収集し、企画部門（管制機能）によって顧客セグメンテーションに生かすことを金融機関に推奨したい。セグメントごとの顧客の有望度と提案スタイルの適合性を図りながら、各金融機関にとって最適な顧客セグメント別営業モデルを構築することが重要になる。
- その際には、顧客データをいかにして取得するか（3rd partyデータの利用、営業員による顧客との対話、アプリなどデジタル顧客接点の活用など）と、顧客体験の設計が肝となるだろう。
- Strategy&では、今回調査した軸以外でも、運用の志向やニーズに影響を及ぼし得る因子などを引き続き調査していく。今回公表したデータは単年調査の結果であるが、継続的に同様の調査を行うことで、経年変化のトレンドや背景を分析し、金融機関や社会への影響を論じる考えた。
- 今回公開したデータ以外にも、さまざまな投資家の属性やニーズを分析した結果をStrategy&は有している。アフルエント層の分析、金融機関別の使い分け、デジタルニーズなどの詳細に関するご共有・協議については、Strategy&のFinancial Serviceチームまでご連絡いただきたい。

Thank you

問い合わせ先

PwCコンサルティング合同会社 ストラテジーコンサルティング (Strategy&)

問い合わせフォームは[こちら](#)



strategyand.pwc.com

© 2025 PwC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see [pwc.com/structure](https://www.pwc.com/structure) for further details.

Disclaimer: This content is general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.