

# 新NISAの普及とさらなる拡大に向けた課題

## －「貯蓄から投資」へのシフトと信用金庫の取組みの可能性－

信金中央金庫 地域・中小企業研究所主任研究員

大里 怜史

(キーワード) NISA、新NISA、「貯蓄から投資」、資産運用、金融経済教育、投資信託、信用金庫

(視 点)

NISA (Nippon Individual Savings Account：少額投資非課税制度) は、個人の株式や投資信託などの投資から得られる利益(分配金や売却益)が非課税となる制度である。日本では、家計の金融資産の多くが預貯金に偏っており、これを「貯蓄から投資」へとシフトさせ、国民の資産形成を促進することを目的として2014年に導入された。

その後、2022年11月に策定された「資産所得倍増プラン」を受けて、2024年1月から「新NISA」として制度が拡充・恒久化されることとなった。この改正により、NISAの利用は国民の間で徐々に広がりを見せている。政府は、2027年末までにNISA口座数を3,400万口座、買付金額を56兆円に拡大する目標を掲げている。現状では口座数の伸び悩みが見られるものの、買付金額については前倒しで目標を達成している。

さらに、積極財政・金融緩和路線を掲げる高市早苗氏が2025年10月4日に自民党新総裁に選出され、株式市場では「高市相場」とも呼ばれる株価上昇への期待が高まっている。同月21日には新首相に選ばれ、国民の資産形成への意識が一段と高まり、NISA口座の利用拡大がさらに進むことが期待されている。

本稿では、新NISAの概要と普及状況を整理し、更なる拡大に向けた課題と金融機関の取組みの可能性について検討し、信用金庫への示唆を得ることを目的とする。

(要 旨)

- 2014年に始まったNISAは、制度が拡充・恒久化され、2024年から新NISAとして再始動した。口座数は約2,700万口座(2025年6月末時点)となっており、買付金額は約63兆円(2025年6月末時点)と政府目標を早期に達成した。もっとも、家計金融資産の構成を諸外国と比較すると、日本は依然として貯蓄型の資産構成であり、「貯蓄から投資」へのシフトがさらに進む余地は大きい。
- NISA口座未開設の理由では、「投資への関心の低さ」「投資に対する知識や理解度の不足」が挙がる。新NISA利用者は金融経済教育を受けた割合が高いとのデータもあり、NISA拡大に向けては、金融経済教育による金融リテラシーの向上も重要であろう。
- 信用金庫などの地域金融機関は、地域密着型の強みを活かし、新NISAに関するセミナーや金融経済教育の開催、情報提供などを通じて、顧客の金融リテラシー向上を支援し、NISAの更なる普及につなげることが重要である。顧客や地域住民の「貯蓄から投資」へのシフトを促進し、引き続き地域経済の発展に貢献していくことが期待される。

## 1. はじめに

NISA (Nippon Individual Savings Account：少額投資非課税制度)は、個人の株式や投資信託などの投資から得られる利益(分配金や売却益)が非課税となる制度である。日本では、家計の金融資産の多くが預貯金に偏っており、これを「貯蓄から投資」へとシフトさせ、国民の資産形成を促進することを目的として2014年に導入された。

その後、2022年11月に策定された「資産所得倍増プラン」を受けて、2024年1月から「新NISA」として制度が拡充・恒久化されることとなった。この改正により、NISAの利用は国民の間で徐々に広がりを見せている。政府は、2027年末までにNISA口座数を3,400万口座、買付金額を56兆円に拡大する目標を掲げている。現状では口座数の伸び悩みが見られるものの、買付金額については前倒しで目標を達成している。

さらに、積極財政・金融緩和路線を掲げる高市早苗氏が2025年10月4日に自民党新総裁に選出され、株式市場では「高市相場」とも呼ばれる株価上昇への期待が高まっている。同月21日には新首相に選ばれ、国民の資産形成への意識が一段と高まり、NISA口座の利用拡大がさらに進むことが期待されている。

本稿では、新NISAの概要と普及状況を整理し、更なる拡大に向けた課題と金融機関の取り組みの可能性について検討し、信用金庫への示唆を得ることを目的とする。

## 2. 新NISAの概要

2014年に始まったNISAは、制度が拡充・恒久化されて、2024年から新NISAとして再始動した。ここでは、新NISAの導入背景や制度の概要について確認をする。

### (1) 新NISA導入までの背景

NISAは、家計の安定的な資産形成を支援し、成長と富の創出の好循環を実現することで、景気回復やデフレ脱却を目指すために2014年に導入された制度である。スタート時は、年間120万円までの購入が可能で、最大5年間にわたり、株式や投資信託などの投資から得られる利益(分配金や売却益)が非課税となる仕組みであった。その後、2016年には子ども・孫世代の資産形成支援を目的として、「ジュニアNISA(未成年者少額投資非課税制度)」が開始され、2018年には少額からの積立投資を可能にする「つみたてNISA」が導入された。

2022年11月、政府の「新しい資本主義実現会議<sup>(注1)</sup>」において、家計金融資産の半分以上を

---

(注)1. 2021年10月に岸田内閣の下で発足した「新しい資本主義実現本部」が主催する会議。「成長と分配の好循環」「コロナ後の新しい社会の開拓」をコンセプトとした新しい資本主義の実現に向けて、具体的な行動計画の策定を行う。内閣交代後も継続開催され、2025年6月には「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2025年改訂版」が閣議決定された。

占める現預金(貯蓄)を投資へとシフトさせることで、企業価値向上の恩恵を資産所得の拡大という形で家計に還元し、成長と資産所得の好循環を実現することを目指す「資産所得倍増プラン<sup>(注2)</sup>」が策定された。これを受けて、2024年1月から「新NISA」として、NISA制度が拡充・恒久化されることとなった。2023年3月の令和5年度税制改正において、新NISAの制度拡充が措置され、2024年1月より新NISA制度が開始された。同年3月15日には、「国民の安定的な資産形成の支援に関する施策の総合的な推進に関する基本的な方針<sup>(注3)</sup>」が閣議決定され、資産所得倍増プランで掲げられた、2027年末時点でNISA総口座数を3,400万口座、買付額を56兆円に増加させることが目標として改めて記された。

## (2) 新NISA制度の概要

新NISA制度の旧制度からの主な変更点は以下の3点である。

- ① 年間投資上限額の拡大：「つみたて投資枠」120万円、「成長投資枠」240万円、合計最大360万円。
- ② 非課税投資枠の生涯上限額の設定：生涯非課税投資枠最大1,800万円（うち「成長投資枠」1,200万円）。投資枠の再利用も可能（売却した翌年以降）。
- ③ 非課税期間の無期限化：非課税保有期間が無期限となり恒久化。

新NISAでは、投資枠が「つみたて投資枠」と「成長投資枠」に分かれている。「つみたて投資枠」は、金融庁が基準を定めた長期の積立分散投資に適した一定の投資信託が対象であり、毎月一定額を投資することが可能である。「成長投資枠」は上場株式や幅広い投資信託が対象となり、都度投資が可能である。

このような制度設計により、若年層から高齢者まで幅広い層が、長期的な積立・分散投資を通じて持続的な資産形成を行うための基盤が整備された（図表1）。

図表1 新NISA制度の概要

	つみたて投資枠	成長投資枠
非課税保有期間	無制限	
口座開設期間	恒久化	
年間投資枠	120万円	240万円
非課税保有限度額	1,800万円	
		1,200万円
対象商品	長期の積立・分散投資に適した一定の投資信託等	上場株式・投資信託等
対象年齢	18歳以上	

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

(注)2. 家計の金融資産を投資に回すことで「貯蓄から投資」へのシフトを促し、「成長と資産所得の好循環」を実現することを目的とした政策。2022年に岸田政権が策定し、NISA拡充のほか、iDeCo（個人型確定拠出年金）の改革、金融リテラシー向上のための教育などが具体的施策として進められている。

3. 「資産所得倍増プラン」実現に向けて、政府の施策の方向性を示したものの、制度の整備、制度の利用促進、教育及び広報の推進、調査及び研究の4分野について具体的な施策が示された。数値目標としては、新NISAのほか、「金融経済教育を受けたと認識している人の割合」20%（2028年度末）も掲げられた。

### 3. 新NISAの普及状況

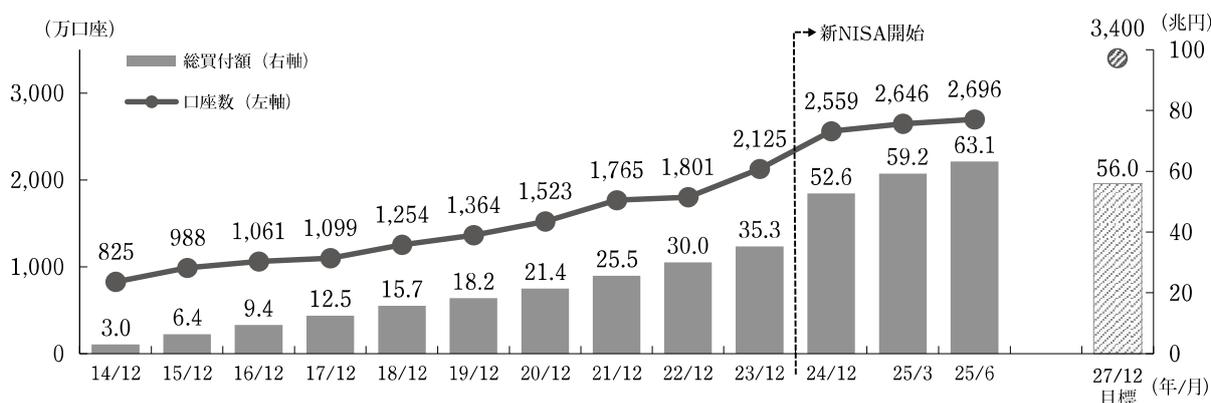
制度の拡充・恒久化を経て、新NISAの利用は国民の間で徐々に広がりを見せている。新NISAの普及状況を把握するために、口座数・買付金額の推移、さらには家計の金融資産の動向について見ていく。

#### (1) NISAの口座数・買付金額の推移

制度開始以来、NISAの口座数は右肩上がり増加を続けている。特に2024年の新NISA開始が追い風となり、口座数の増加ペースが一時的に加速した。もっとも、投資に関心の高い層の口座開設が一巡したともみられ、現在では増加ペースがやや落ち着いている。口座数は2025年6月末時点で約2,700万口座となっており、政府が2027年12月までの目標として掲げる3,400万口座の達成に向けては、今後、投資未経験者や若年層への普及をさらに進めることが必要であろう。

買付金額についても同様に増加傾向を維持しており、2025年6月末時点で約63兆円となり、政府が2027年12月までの目標として掲げる買付金額56兆円は早期に達成された。特に2023年以降、インフレや株式市場の活況もあり、新NISAを活用した投資が活発化していると考えられる(図表2)。

図表2 NISAの口座数・買付金額の推移



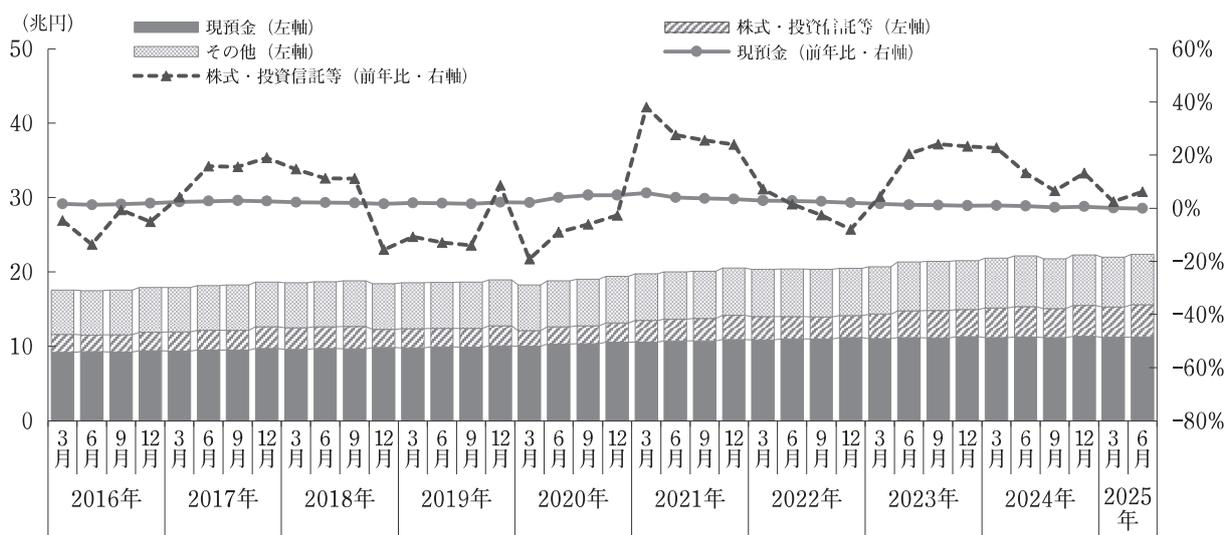
(備考) 金融庁「NISA口座の利用状況に関する調査結果」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

#### (2) 家計の金融資産の推移と金融資産構成の日欧米比較

家計の金融資産の推移を見ると、現預金はほぼ横ばい圏内で推移している一方、株式・投資信託等は変動を伴いながらも増加基調となっている。NISA 制度の利用を受けて、株式・投資信託等への資金流入が続くなか、家計の金融資産も緩やかな増加基調が続いている(図表3)。

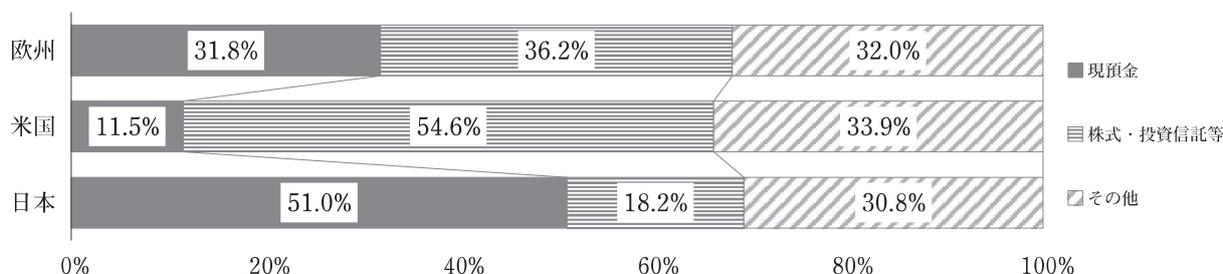
もっとも、日本の家計金融資産の約半分(51.0%)が現預金であり、その構成は依然として貯蓄型に偏っている。欧米と比較すると、株式・投資信託等の割合は合計で18.2%にとどまり、欧州(36.2%)の半分、米国(54.6%)の3分の1程度である。これは、日本の家計が「貯蓄から投資」へのシフトをさらに加速させる余地が大きいことを示しているともいえよう(図表4)。

図表3 家計の金融資産の推移



(備考) 日本銀行「資金循環統計」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

図表4 家計金融資産構成の日欧米比較 (2025年3月末)



(備考) 日本銀行「資金循環の日米欧比較」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

### (3) 年代別のNISA口座の開設状況

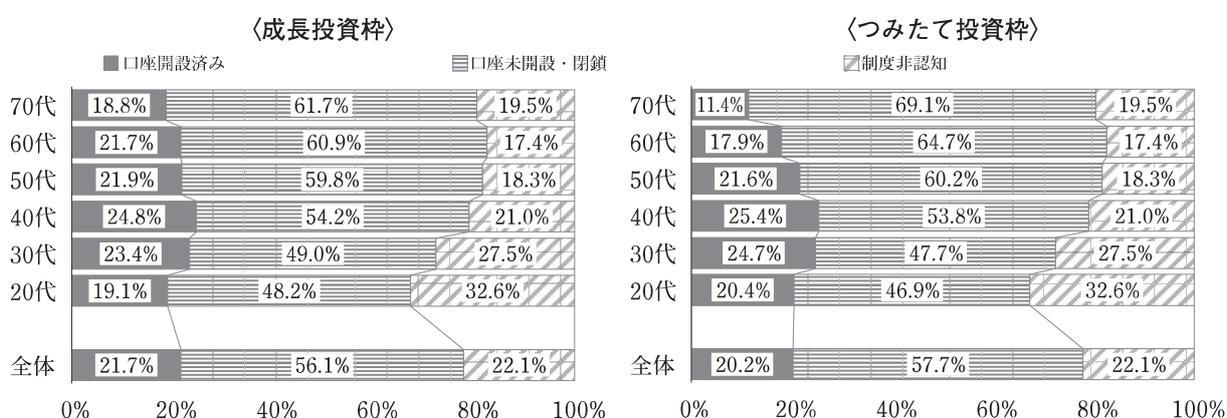
新NISAの口座数は約2,700万口座に達しているものの、依然として多くの人々が口座を未開設の状況にある。年代別に口座開設率や制度の認知状況を見てみると、30代・40代では口座開設が他の年代と比べてやや進んでおり、資産形成への意識の高さがうかがえる。一方、20代では制度非認知の割合が32.6%に達している。

20代での認知度の低さは、投資に対する関心の低さや不安感が影響していると考えられる。また、収入が限られており投資に回せる資金が少なく、社会人経験が浅いために資産形成の重

要性を実感する機会が少ないこともその要因であろう。一方、30代・40代は、結婚や子育て、住宅購入などのライフイベントを契機に資産形成を意識し始める人が多く、将来の教育費や老後資金の準備を目的としてNISA口座を活用する動きが進んでいると考えられる。収入が安定し始めることも、口座開設率の高さに関係していよう。

このように、NISA制度の認知度や普及状況には年代による差が見られる。特に、今後の更なる利用拡大に向けては、若年層に対する認知度向上や投資の重要性を伝える取組みが重要であり、引き続き若年層に対するアプローチを強化していくことが求められるであろう(図表5)。

図表5 口座開設・制度認知状況(2024年度)



(備考) 投資信託協会「2024年(令和6年)投資信託に関するアンケート調査(NISA、iDeCo等制度に関する調査)」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

#### 4. 新NISAの更なる普及に向けた課題と取組みの可能性

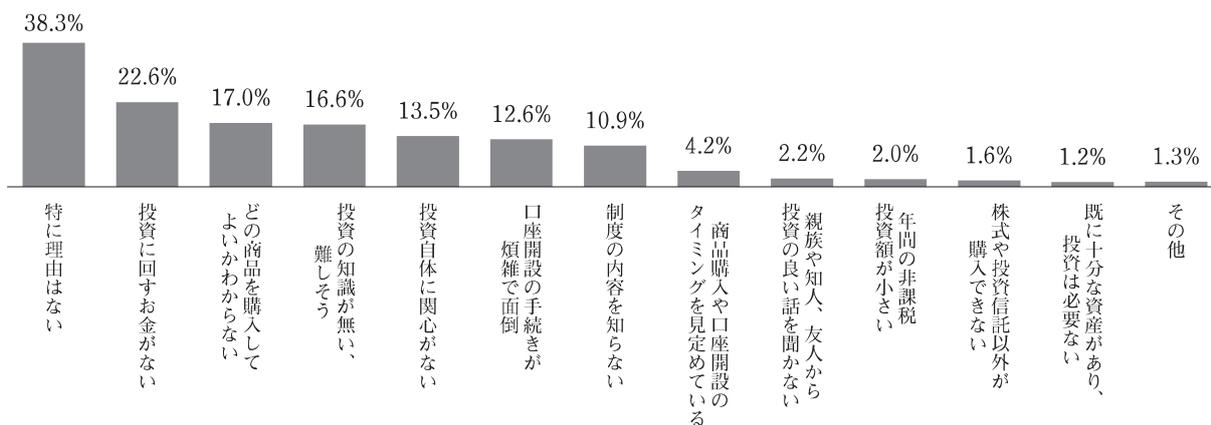
ここでは、新NISAの更なる普及に向けた課題と、信用金庫を含む金融機関の取組みの可能性について考えていく。

##### (1) NISA口座未開設の理由

新NISAの更なる普及に向けて、NISA口座が未開設である理由について確認していく。投資信託協会のアンケートにて、口座未開設の理由への回答状況を確認すると、「特に理由はない(38.3%)」「投資自体に関心がない(13.5%)」といった、投資への関心の低さを挙げるケースが相応に多い。また、「どの商品を購入してよいかわからない(17.0%)」「投資の知識が無い、難しそう(16.6%)」といった、投資に対する知識や理解度の不足を示唆する回答も目立っていることがわかる(図表6)。

このような状況を踏まえると、NISA口座利用の更なる拡大に向けて、金融機関は顧客およ

図表6 NISA口座未開設の理由（複数回答可）



（備考）投資信託協会「2024年（令和6年）投資信託に関するアンケート調査（NISA、iDeCo等制度に関する調査）」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

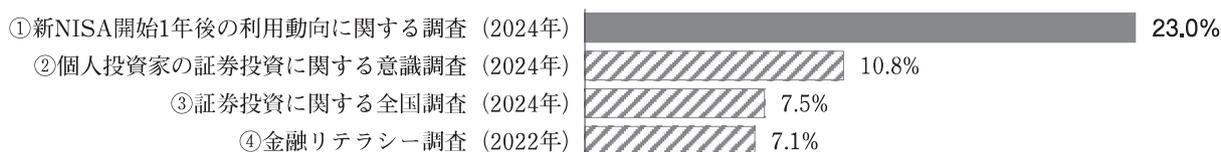
び国民全体の金融リテラシー向上をサポートする役割が求められるであろう。具体的な取組みとしては、窓口やその他のリアルチャネルを通じた啓発活動や、金融経済教育やセミナーの開催などが考えられよう。

## （2）金融経済教育の重要性

日本証券業協会の調査によれば、新 NISA 利用者のうち金融経済教育を受けた人の割合は 23.0% に達している。この数字は他の類似調査と比較しても高い水準であり、金融経済教育が新 NISA の口座開設のきっかけとなっていることを示唆している（図表7）。

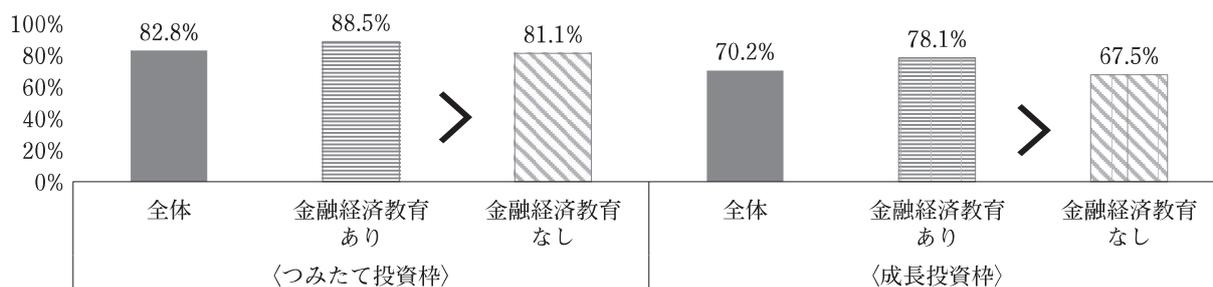
さらに、金融経済教育の受講状況と NISA 口座の損益状況の関係について見てみると、金融経済教育を受講したことがある人は、損益がプラスとなる割合が相対的に高いことも明らかになっている。金融経済教育が投資成果に一定の影響を与える可能性が示されており、口座開設後の資産運用という観点からも、金融経済教育による金融リテラシーの向上の重要性が確認できる（図表8）。

図表7 金融経済教育を受けた人の割合



（備考）1. 類似調査について、調査元／対象／回答内容は以下の通り。  
 ②日本証券業協会／20歳以上の有価証券保有者5,000人／「学校、職場や家庭などで証券投資に関する教育を受けたことがあるか」に対し「受けたことがある」と回答した人の割合  
 ③日本証券業協会／18歳以上の個人7,000人／「証券投資教育の有無」に対して「受けたことがある」と回答した人の割合  
 ④金融広報中央委員会／18～79歳の個人30,000人／学校等で金融教育を受けた人の割合  
 2. 日本証券業協会「新NISA開始1年後の利用動向に関する調査」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

図表8 NISA口座の損益がプラスの人の割合（2024年中、金融経済教育の受講状況別）

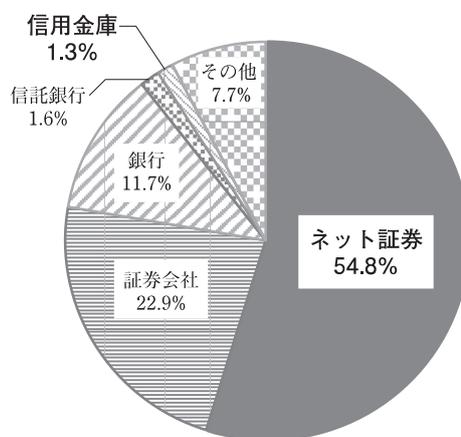


（備考）日本証券業協会「新NISA開始1年後の利用動向に関する調査」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

### (3) NISA口座の開設金融機関 一対面チャネルが45%を占める一

NISA口座の開設金融機関について見てみると、近年台頭するネット証券が全体の55%を占める状況にあり、オンラインでの手軽さや、運用時に低コストであることなどが支持されていることがわかる。一方で、対面型の販売チャネルも約45%を占めていると見ることもでき、対面チャネルの需要の根強さがうかがえる。信用金庫による口座開設は1.3%と低水準にとどまっているが、対面チャネルのNISA口座が半数近くを占める現状は、信用金庫にとって顧客獲得の余地があることを示しているといえる（図表9）。

図表9 NISA口座の開設金融機関



（備考）投資信託協会「2024年（令和6年）投資信託に関するアンケート調査（NISA、iDeCo等制度に関する調査）」より、信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

### (4) 信用金庫への示唆

NISAの更なる普及に向けては、国民の金融リテラシー向上が不可欠であり、そのために信用金庫の果たすべき役割は大きい。例えば、顧客や地域住民の投資への関心の低さや知識不足を解消すべく、地域密着型の強みを活かした啓発活動や、金融経済教育、セミナーを開催することが効果的であろう。これらの取組みが難しい場合でも、対面チャネルの強みを活かして、窓口での丁寧な説明や相談対応を通じて、特に投資未経験者や若年層へのアプローチが可能となろう。

こうした活動により、NISA制度への理解を深めた投資初心者や未経験者が、信用金庫で口座を開設することが期待される。また、一連の取組みは、地域全体の金融リテラシー向上をもたらし得るものであり、ファイナンシャル・ウェルビーイング<sup>(注4)</sup>が高まることにもつながるのではないかと。

(注)4. 「自らの経済状況を管理し、必要な選択をすることによって、現在及び将来にわたって、経済的な観点から一人ひとりが多様な幸せを実現し、安心感を得られている状態」を指す（金融庁「国民の安定的な資産形成の支援に関する施策の総合的な推進に関する基本的な方針」(2024)より）。

## (5) 更なる普及拡大に向けたNISA制度の見直しについて

最後に、新NISAの更なる普及に向けた国内での議論の状況を確認する。金融庁は2025年8月末に公表した2026年度税制改定要望の中で、新NISAの制度拡充に向けて主に以下の3点を提案している。

- ① つみたて投資枠の対象年齢の見直し：こども家庭庁との共同要望として、未成年がNISA枠を利用できる仕組みを提案している。これにより、家庭内での資産形成意識の向上や世代間の資産移転の円滑化が期待される。「こどもNISA」の導入により、未成年の投資を通じた資産形成を促進することが目指されている。
- ② 対象商品の拡充：株式と比較してリスクが低く、安定的なキャッシュフローが期待できる商品を投資対象に加えることで、投資に慎重な層を取り込むことが検討されている。また、主に高齢者向けに毎月分配型投信の導入が議論されているが、手数料率の高さから慎重な意見も存在する。
- ③ 非課税枠の当年中の復活：現行制度は売却した分の非課税枠が翌年まで復活しないが、これを当年中に復活させることで、市況環境に応じた柔軟な投資商品の選択を可能にする仕組みが提案されている。

なお、NISA制度の参考とされた英国のISA制度<sup>(注5)</sup>では、スイッチング(投資商品の入替え)や毎月分配型投信の取扱いが認められている。これらの要望を踏まえ、「こどもNISA」や「プラチナNISA」といった新たな枠組みの導入の検討がされており、新NISAはさらに多様な層のニーズに応じた資産形成を支援する制度として拡充されることが期待される。

## 4. おわりに

本稿では、新NISAの概要と普及状況を整理し、更なる普及に向けた課題と取組みの可能性について考察した。

新NISAの口座数や買付金額は着実に増加しており、家計金融資産が一定程度「貯蓄から投資」へと移行しつつあることがうかがえる。しかし、諸外国と比較すると依然として貯蓄志向が強く、政府主導の制度設計の更なる柔軟化が求められる。一方で、投資への関心や知識が不足している層への対応として、金融機関が適切にアプローチすることも重要であろう。

金融リテラシー向上には金融経済教育が鍵となる。信用金庫においては、顧客や地域住民の投資への関心の低さや知識不足を解消するために、地域密着型の強みを活かし、新NISAに関するセミナーや金融経済教育を開催することが効果的である。最近では、J-FLEC(金融経済

---

(注)5. ISA (Individual Savings Account) は英国で1999年から始まった、個人の利子・配当・譲渡益が非課税となる投資口座。年間の拠出限度額(20,000ポンド)の範囲内で利用が可能。

教育推進機構)<sup>(注6)</sup>や地方銀行等と連携し、顧客・学校向けに金融経済教育を実施する信用金庫も見られ、こうした取組みは今後更なる拡大が期待される。

金融経済教育やセミナーの開催が難しい場合には、新 NISA に関する情報提供や窓口対応の強化を通じて、顧客の金融リテラシー向上を支援することが重要である。対面チャネルの強みを活かした丁寧な顧客対応やアドバイス提供により、地域の金融リテラシーを底上げし、NISA 口座の普及と促進につなげることが期待される。

市場環境の変化により株式投資への注目が高まる中、金融機関にとっても新 NISA の普及は顧客基盤の拡大につながる機会となりうる。信用金庫は、このような外部環境を好機と捉え、顧客や地域住民の金融リテラシー向上を図り、「貯蓄から投資」へのシフトを促進していくことで、引き続き、地域経済の発展に貢献していくことが期待される。

---

(注)6. 「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」に基づき、金融広報中央委員会（事務局：日本銀行）、全国銀行協会、日本証券業協会が発起人となり、2024年4月に設立された認可法人。幅広い年齢層に向け、国民各々のニーズに応えた金融経済教育の機会を官民一体で全国的に拡充していくことを目的とする。