

平成20年5月2日
株式会社 新生銀行
(コード番号: 8303)

お金の運用相談に関する調査

「運用について相談したい人」はメジャーリーガーのイチロー選手

理想の相談相手として男女を問わず高い人気
～政治家では小泉純一郎元首相が1位を獲得～

サブプライム問題をはじめとする世界的な経済の混乱の中、理想の銀行像および資産運用に関する意識・実態などを把握し、お客さまのニーズにあった金融サービスを提供するため、新生銀行では、首都圏に在住する600名の男女を対象に「お金の運用相談調査」を実施したところ、興味深い結果が得られました。

資産運用に関する相談を「誰に」行いたいかという質問をしたところ、メジャーリーガーのイチロー選手や、小泉純一郎元首相の名前が最も多く挙がりました。また、「現在は行っていないものの興味を持っている資産運用」として、外貨預金、株式、投資信託などが高い関心を集めていることが分かり、昨今のような不透明な環境下において適切な資産運用アドバイスへのニーズの高さが伺えます。さらに、「理想の銀行」という質問に対しては、顧客視点での商品やサービスに力を入れている「顧客満足を重視する銀行」が全体の約3分の1(31.8%)の投票を集め、トップとなりました。

調査結果の概要は以下のとおりです。

運用相談をしたい著名人／スポーツ選手ではイチロー、政治家は小泉元首相が第1位

お金の運用に関する相談相手としてふさわしいと思われる著名人を質問したところ、メジャーリーガーのイチロー選手に票が集まったほか、政治家では小泉純一郎元首相や東国原英夫宮崎県知事が上位になりました。

【資産運用の相談をしたい著名人ランキング】

(敬称略)

スポーツ選手		政治家		文化人・ニュースキャスター		芸能人	
①	イチロー	①	小泉純一郎	①	筑紫哲也	①	島田紳助
②	古田敦也	②	東国原英夫	②	安藤優子	②	ビートたけし(北野武)
②	松井秀喜	③	福田康夫	③	鳥越俊太郎	③	タモリ

資産運用で関心が高いのは「外貨預金」「株式」「FX」「投資信託」

今回の調査によると、8割の方々が円の普通預金を活用していることがわかりました。一方で、「現在は行っていないものの興味を持っている資産運用」としては、「外貨預金」(28.0%)、「株式」(25.2%)、「FX(外国為替証拠金取引)」(21.0%)、「投資信託」(20.8%)などに回答が集中しました。

重視している資産運用相談サービスは「インターネットを通じた情報提供の充実」

今後利用してみたいと思う、資産運用に関する魅力的なサービスは何ですかとの質問に対しては、様々な意見が見られましたが、「ネットによる情報提供」への期待感は20代を中心に高いという結果が出ており、同時に、理想とする銀行イメージとして「プロフェッショナルな銀行」を志向する人も、ネット情報への期待は高い傾向があります。

「ネットバンキングやモバイルバンキングサービスの充実」が銀行口座開設時の最大の関心事

「銀行口座を開く際に重視した機能・サービスは何ですか」という問いについては、「ネットバンキングやモバイルバンキングのサービスが充実」(53.7%)、「ATM引出手数料やネット振込手数料などの無料サービスがある」(52.8%)が1位、2位を占め、3位の「店舗数が多く、便利な場所にある」(47.7%)という回答を上回る結果となりました。

当行のリテール部門では、お客さまの生活に豊かさと彩りを添えることを目指し、“Color your life”というブランドメッセージを掲げ、今後とも、お客さまのニーズに合った付加価値の高い商品・サービスを提供してまいります。

上記『お金の運用相談調査』の詳細な調査結果については、別紙「お金の運用相談に関する調査 ～関連データ～」をご参照ください。

『お金の運用相談に関する調査』 調査概要

調査期間： 2008年4月4日(金)～4月6日(月)

調査方法： インターネット調査

調査対象： 首都圏(東京・千葉・埼玉・神奈川)在住の20代以上の男女

* 銀行口座を1つ以上もっていることを条件に無作為抽出

* 性別・年代別にサンプル数の均等割付を実施

有効回収数： 600サンプル

世帯年収分布：

調査数	300万円未満	300～500万円未満	500～700万円未満	700～1000万円未満	1000万円以上
全体 600 (100%)	64 (10.7%)	125 (20.8%)	106 (17.7%)	173 (28.8%)	132 (22.0%)
男性 300 (100%)	39 (13.0%)	61 (20.3%)	43 (14.3%)	88 (29.3%)	69 (23.0%)
女性 300 (100%)	25 (8.3%)	64 (21.3%)	63 (21.0%)	85 (28.3%)	63 (21.0%)

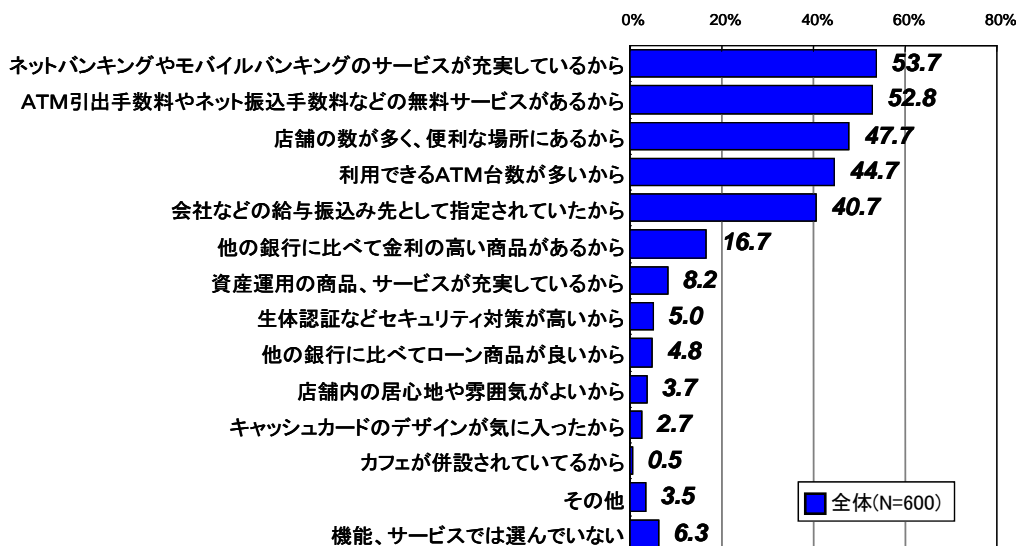
調査内容： 銀行口座を開く際に重視した機能・サービス
 口座開設時に重視した銀行のイメージ
 理想とする銀行のイメージ
 現在のメインバンク／資産運用に対する認識
 現在の資産運用状況
 将来的な資産運用の興味分野
 資産運用相談サービスに対する意識
 資産運用の相談者像 など

お金の運用相談に関する調査
～ 関連データ ～

『お金の運用相談に関する調査』のニュースリリース(平成20年5月2日付)にご紹介した以外の調査結果や関連データは以下のとおりです。

現在、利用している銀行について

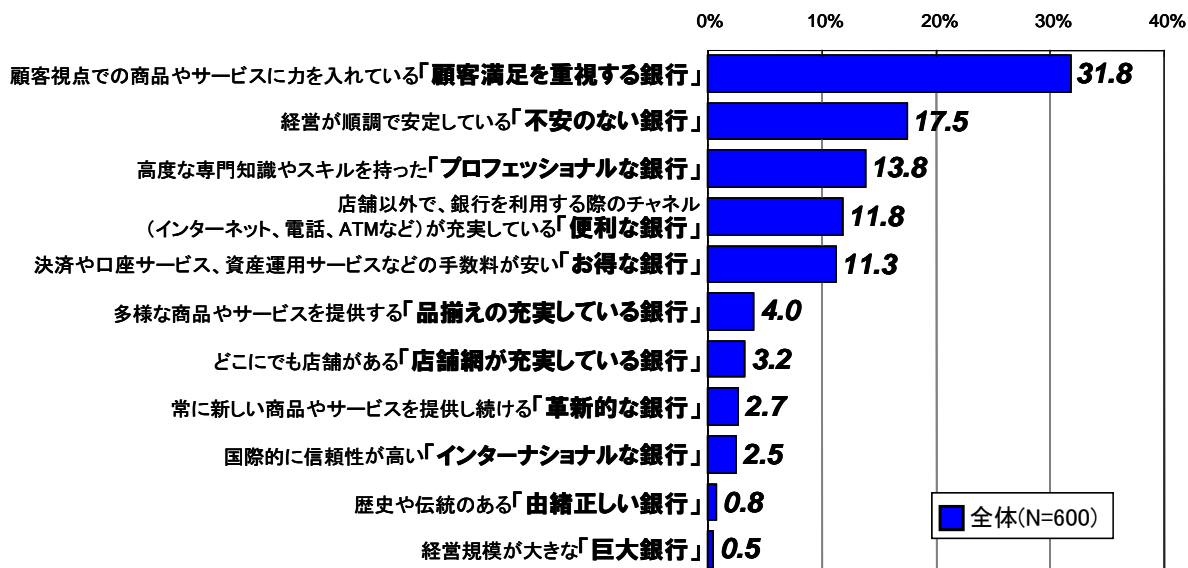
Q. あなたが銀行口座を開く際に重視した機能・サービスは何ですか？



		ネットバンキングやモバイルバンキングのサービスが充実しているから	ATM引出手数料やネット振込手数料などの無料サービスがあるから	店舗の数が多く、便利な場所にあるから	利用できるATM台数が多いから	会社などの給与振込み先として指定されていたから	他の銀行に比べて金利の高い商品があるから	資産運用の商品、サービスが充実しているから	生体認証などセキュリティ対策が高いから	他の銀行に比べてローン商品が良いから	店舗内の居心地や雰囲気がよいから	キャッシュカードのデザインが気に入ったから	カフェが併設されているから	その他	機能、サービスでは選んでいない
全体 (N=600)		53.7	52.8	47.7	44.7	40.7	16.7	8.2	5.0	4.8	3.7	2.7	0.5	3.5	6.3
性別	男性 (n=300)	57.0	51.7	43.0	42.7	48.0	9.0	4.7	4.3	1.3					
	女性 (n=300)	50.3	54.0	52.3	46.7	33.3	7.3	5.3	3.0	4.0					
年代	20代 (n=120)	55.8	59.2	40.8	45.0	52.5	5.8	5.0	5.0	6.7					
	30代 (n=120)	53.3	60.0	49.2	51.7	42.5	7.5	5.0	2.5	2.5					
	40代 (n=120)	55.8	55.8	50.0	50.8	43.3	5.0	3.3	1.7	1.7					
	50代 (n=120)	53.3	45.0	45.8	40.8	28.3	5.8	2.5	2.5	1.7					
	60代 (n=120)	50.0	44.2	52.5	35.0	36.7	16.7	9.2	6.7	0.8					
性×年齢	男性20代 (n=60)	61.7	61.7	36.7	40.0	55.0	10.0	5.0	8.3	3.3					
	男性30代 (n=60)	58.3	58.3	48.3	53.3	48.3	8.3	5.0	3.3	-					
	男性40代 (n=60)	55.0	58.3	41.7	48.3	53.3	6.7	3.3	3.3	1.7					
	男性50代 (n=60)	53.3	45.0	38.3	40.0	38.3	5.0	1.7	1.7	1.7					
	男性60代 (n=60)	56.7	35.0	50.0	31.7	45.0	15.0	8.3	5.0	-					
	女性20代 (n=60)	50.0	56.7	45.0	50.0	50.0	1.7	5.0	1.7	10.0					
	女性30代 (n=60)	48.3	61.7	50.0	50.0	36.7	6.7	5.0	1.7	5.0					
	女性40代 (n=60)	56.7	53.3	58.3	53.3	33.3	3.3	3.3	-	1.7					
	女性50代 (n=60)	53.3	45.0	53.3	41.7	18.3	6.7	3.3	3.3	3.3					
	女性60代 (n=60)	43.3	53.3	55.0	38.3	28.3	18.3	10.0	8.3	1.7					
世帯年収	300万円未満 (n= 64)	54.7	51.6	43.8	48.4	35.9	7.8	1.6	3.1	1.6					
	300-500万円未満 (n=125)	51.2	48.0	39.2	40.0	42.4	4.8	1.6	4.8	3.2					
	500-700万円未満 (n=106)	50.0	40.6	45.3	36.8	41.5	8.5	4.7	2.8	2.8					
	700-1000万円未満 (n=173)	51.4	57.2	48.0	43.9	38.2	6.9	8.1	2.3	1.2					
	1000万円以上 (n=132)	61.4	62.1	59.1	54.5	43.9	12.9	6.1	5.3	4.5					

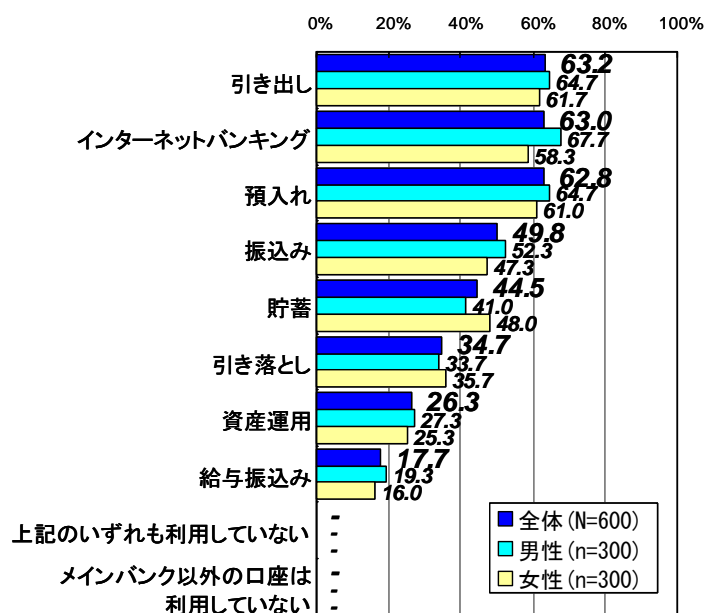
理想の「銀行」イメージ

Q. あなたが理想とするにふさわしい銀行をひとつだけお選びください。



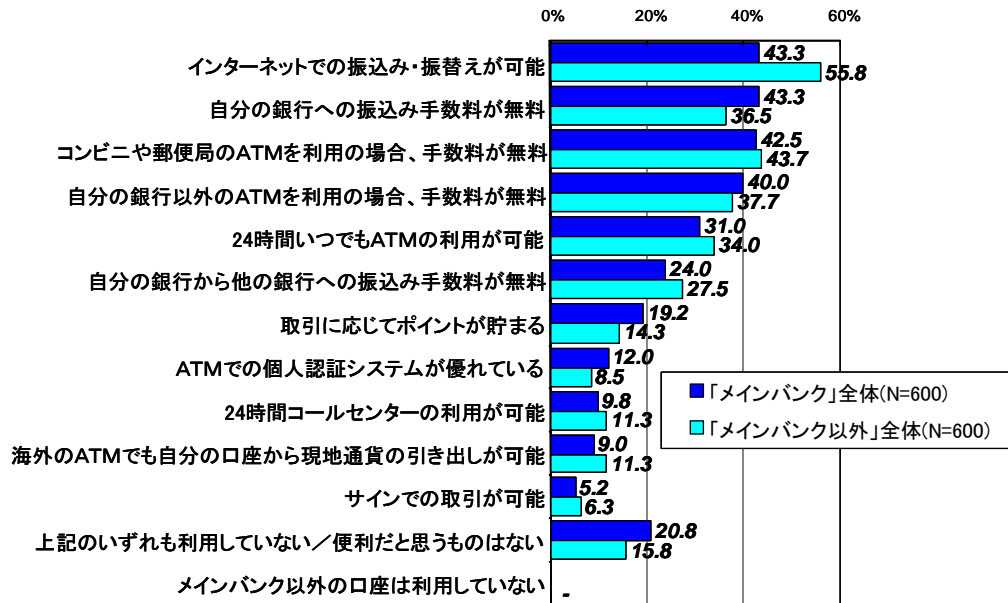
自身の「メインバンク」について

Q. あなたがふだんメインバンク以外の銀行で利用しているサービスをお答えください。



		キネットバン	貯蓄	資産運用
全体 (N=600)		63.0	44.5	26.3
年代	20代 (n=120)	58.3	43.3	18.3
	30代 (n=120)	68.3	43.3	23.3
	40代 (n=120)	66.7	44.2	23.3
	50代 (n=120)	64.2	42.5	29.2
	60代 (n=120)	57.5	49.2	37.5
性 × 年齢	男性20代 (n=60)	63.3	38.3	23.3
	男性30代 (n=60)	70.0	40.0	26.7
	男性40代 (n=60)	73.3	46.7	23.3
	男性50代 (n=60)	68.3	35.0	25.0
	男性60代 (n=60)	63.3	45.0	38.3
	女性20代 (n=60)	53.3	48.3	13.3
	女性30代 (n=60)	66.7	46.7	20.0
世帯年収	300万円未満 (n= 64)	60.9	35.9	18.8
	300-500万円未満 (n=125)	67.2	38.4	19.2
	500-700万円未満 (n=106)	55.7	42.5	23.6
	700-1000万円未満 (n=173)	62.4	47.4	27.2
	1000万円以上 (n=132)	66.7	52.3	37.9

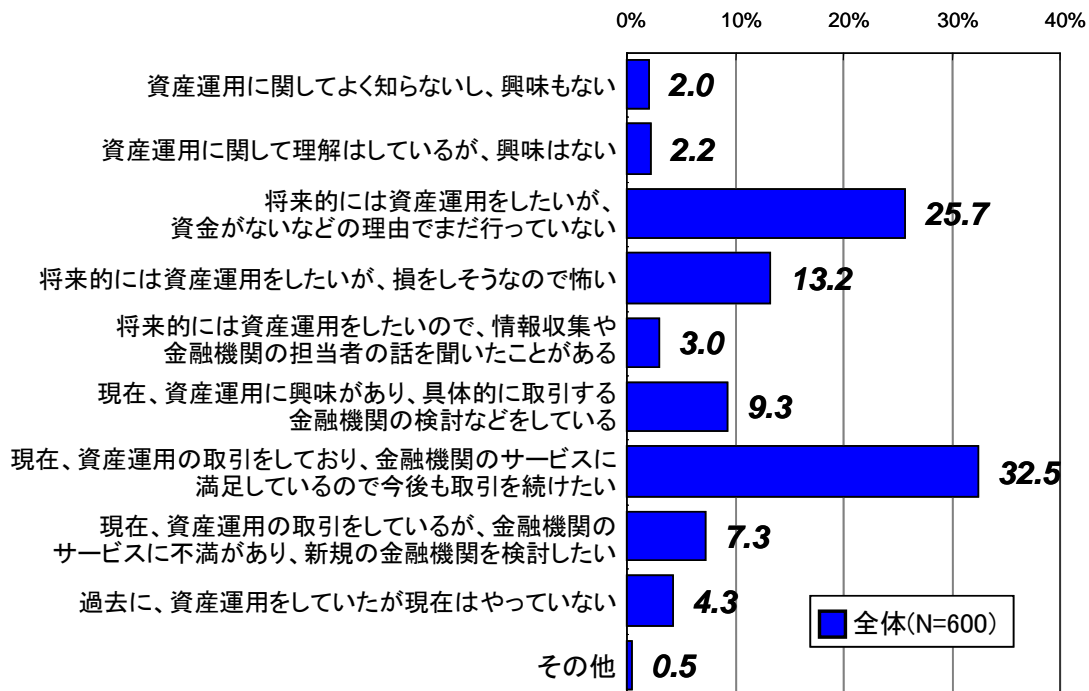
Q. あなたがふだんメインバンクとそれ以外の銀行で利用して便利だと思うサービスをそれぞれお答えください。



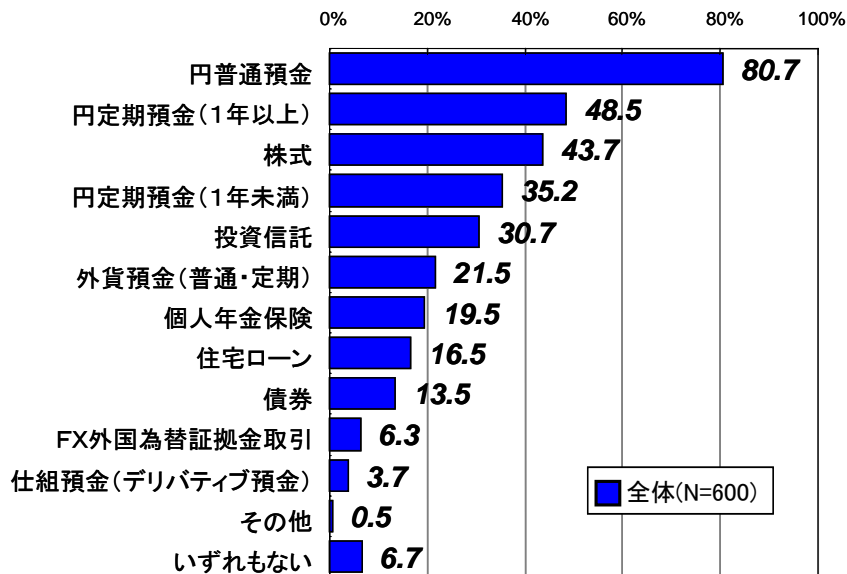
資産運用について

（ここでは、銀行や証券会社、信託銀行などで「円預金や外貨預金、株式、債券、投資信託、個人年金、保険などにより、お金を増やすチャンスを追求すること」を資産運用といいます。）

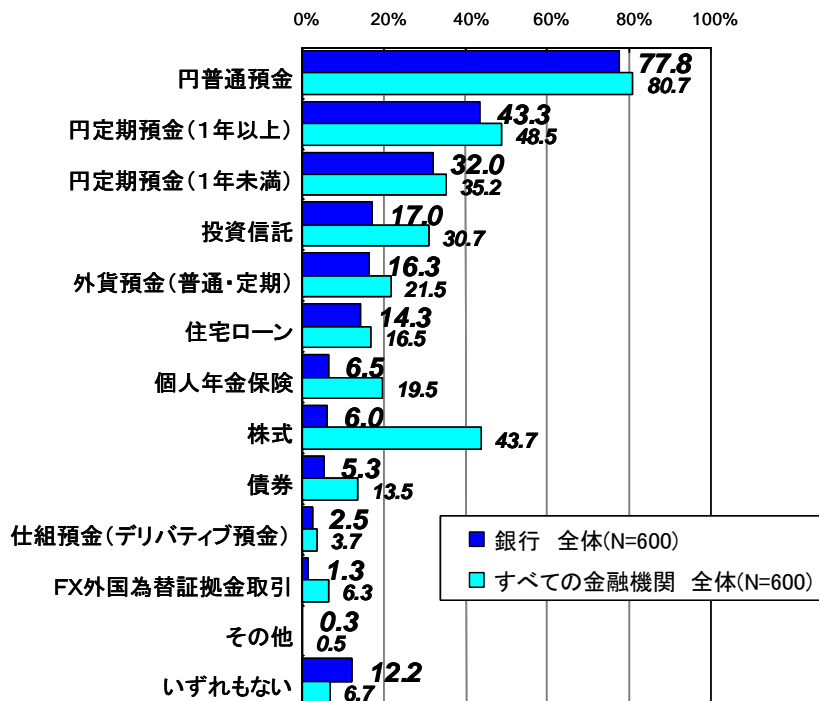
Q. 「資産運用」に関して、現在のご自身の状況にもっとも当てはまるものをひとつだけお答えください。



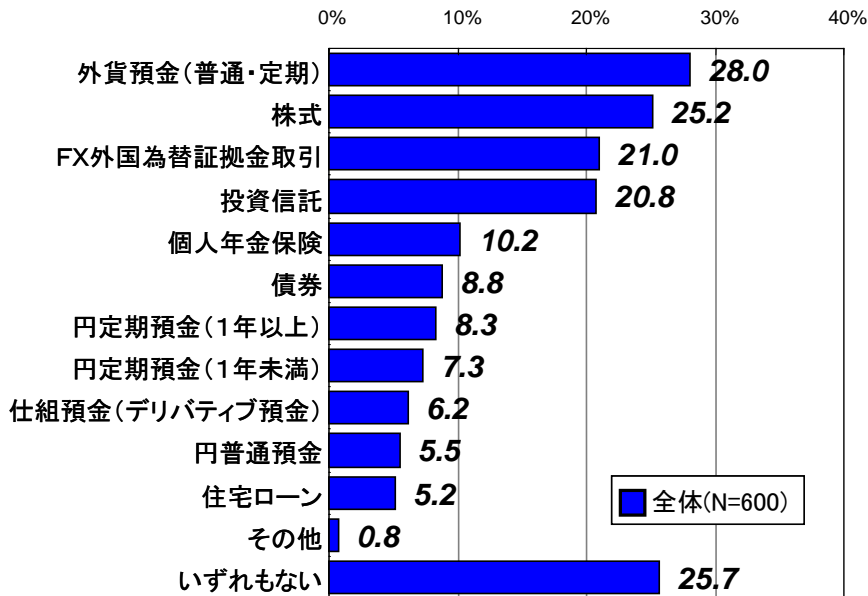
Q. 現在、すべての金融機関において資産運用を行っている商品をすべてお答えください。



Q. 銀行で行っている資産運用をすべてお答えください。



Q. 現在していないが、興味をもっている資産運用をお答えください。

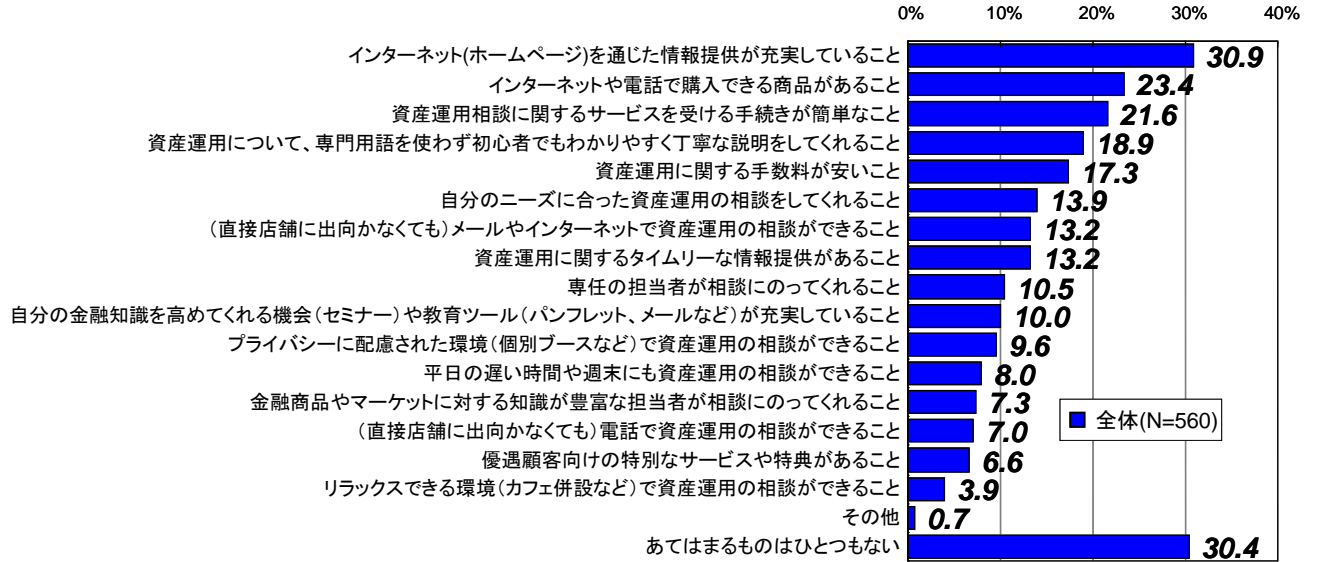


		通外 ・ 定期預金 (普)	株 式	証 F 拠 X 金 外 取 引 為 替	投 資 信 託	い ず れ も な い
全体 (N=600)		28.0	25.2	21.0	20.8	25.7
性別	男性 (n=300)	29.3	26.3	26.7	21.7	24.0
	女性 (n=300)	26.7	24.0	15.3	20.0	27.3
年代	20代 (n=120)	32.5	39.2	29.2	22.5	10.0
	30代 (n=120)	30.8	25.8	23.3	24.2	23.3
	40代 (n=120)	33.3	25.0	20.0	19.2	22.5
	50代 (n=120)	22.5	16.7	16.7	15.0	38.3
	60代 (n=120)	20.8	19.2	15.8	23.3	34.2
性 × 年 齢	男性20代 (n=60)	36.7	43.3	41.7	23.3	6.7
	男性30代 (n=60)	36.7	25.0	28.3	26.7	18.3
	男性40代 (n=60)	41.7	28.3	23.3	25.0	16.7
	男性50代 (n=60)	18.3	15.0	20.0	13.3	43.3
	男性60代 (n=60)	13.3	20.0	20.0	20.0	35.0
	女性20代 (n=60)	28.3	35.0	16.7	21.7	13.3
	女性30代 (n=60)	25.0	26.7	18.3	21.7	28.3
	女性40代 (n=60)	25.0	21.7	16.7	13.3	28.3
世帯年 収	300万円未満 (n= 64)	29.7	32.8	23.4	21.9	23.4
	300-500万円未満 (n=125)	28.0	32.8	24.8	26.4	15.2
	500-700万円未満 (n=106)	28.3	18.9	16.0	16.0	33.0
	700-1000万円未満 (n=173)	27.2	25.4	16.8	20.8	30.1
	1000万円以上 (n=132)	28.0	18.9	25.8	18.9	25.0
「※理 想の メー ジ ン グ」 の	「顧客満足を重視する銀行」 (n=191)	29.8	29.3	18.8	17.3	26.7
	「プロフェッショナルな銀行」 (n= 83)	25.3	18.1	24.1	12.0	25.3
	「便利な銀行」 (n= 71)	22.5	26.8	21.1	25.4	33.8
	「お得な銀行」 (n= 68)	35.3	30.9	19.1	25.0	17.6
	「不安のない銀行」 (n=105)	25.7	21.0	18.1	21.9	28.6

※上位5項目の属性を記載

Q. あなたが現在利用している資産運用相談に関するサービスのなかで、とくに魅力的だと感じているサービスは何ですか？

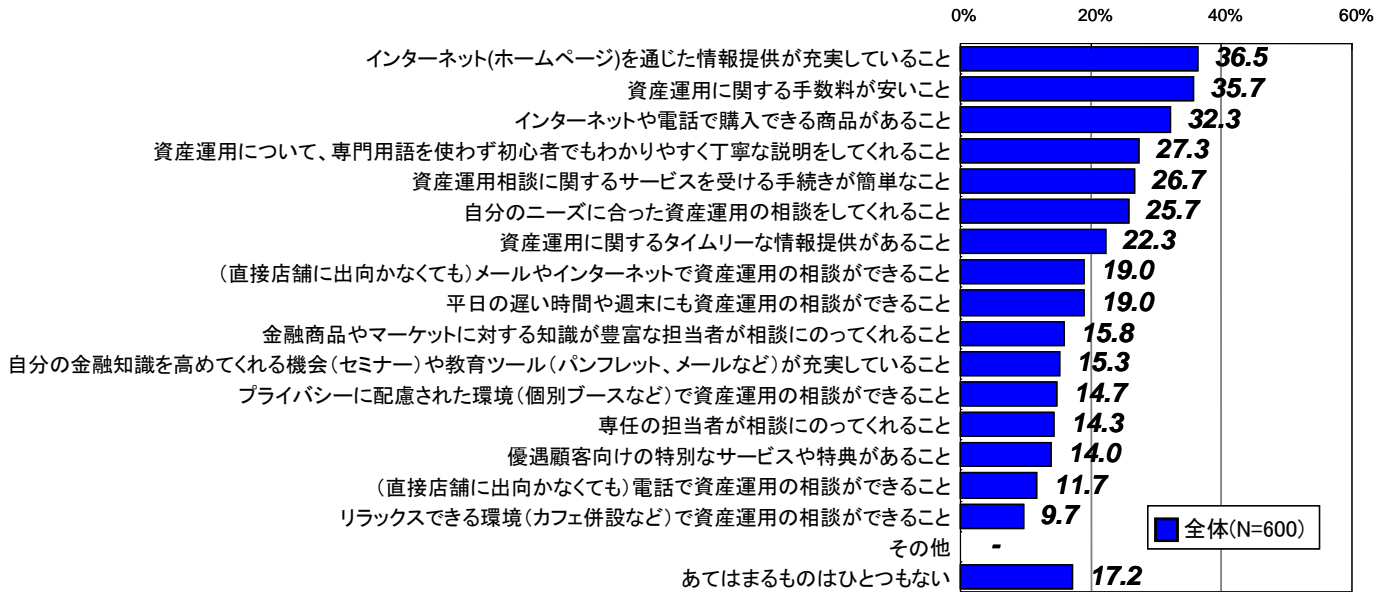
N=すべての金融機関で現在資産運用をしている人



	情報提供が充実していること	インターネットを通じた情報提供が充実していること	インターネットや電話で購入できる商品があること	資産運用相談に関するサービスを受ける手続きが簡単なこと	資産運用について、専門用語を使わず初心者でもわかりやすく丁寧な説明をしてくれること	資産運用に関する手数料が安いこと	自分のニーズに合った資産運用の相談をしてくれること	(直接店舗に出向かなくても)メールやインターネットで資産運用の相談ができること	資産運用に関するタイムリーな情報提供があること	専任の担当者が相談にのってくれること	自分の金融知識を高めてくれる機会(セミナー)や教育ツール(パンフレット、メールなど)が充実していること	プライバシーに配慮された環境(個別ブースなど)で資産運用の相談ができること	平日の遅い時間や週末にも資産運用の相談ができること	金融商品やマーケットに対する知識が豊富な担当者が相談にのってくれること	(直接店舗に出向かなくても)電話で資産運用の相談ができること	優遇顧客向けの特別なサービスや特典があること	リラックスできる環境(カフェ併設など)で資産運用の相談ができること	その他	あてはまるものはひとつもない
全体 (N=560)	30.9	23.4	21.6	18.9	17.3	13.9	13.2	13.2	10.5	10.0	9.6	8.0	7.3	7.0	6.6	3.9	0.7	30.4	
性別																			
男性 (n=283)	30.0	23.7	21.2	18.0	16.6	10.2	8.1	6.0											
女性 (n=277)	31.8	23.1	22.0	19.9	18.1	9.7	7.9	7.2											
年代																			
20代 (n=106)	34.9	25.5	26.4	28.3	22.6	14.2	8.5	2.8											
30代 (n=109)	33.0	27.5	24.8	20.2	15.6	5.5	14.7	6.4											
40代 (n=113)	34.5	22.1	24.8	22.1	15.0	8.8	9.7	7.1											
50代 (n=114)	30.7	19.3	14.0	7.9	17.5	7.0	3.5	5.3											
60代 (n=118)	22.0	22.9	18.6	16.9	16.1	14.4	4.2	11.0											
性×年齢																			
男性20代 (n=54)	27.8	24.1	22.2	27.8	22.2	16.7	13.0	3.7											
男性30代 (n=56)	37.5	26.8	25.0	14.3	14.3	5.4	12.5	3.6											
男性40代 (n=57)	35.1	24.6	31.6	24.6	17.5	8.8	12.3	7.0											
男性50代 (n=57)	29.8	17.5	12.3	3.5	12.3	7.0	-	5.3											
男性60代 (n=59)	20.3	25.4	15.3	20.3	16.9	13.6	3.4	10.2											
女性20代 (n=52)	42.3	26.9	30.8	28.8	23.1	11.5	3.8	1.9											
女性30代 (n=53)	28.3	28.3	24.5	26.4	17.0	5.7	17.0	9.4											
女性40代 (n=56)	33.9	19.6	17.9	19.6	12.5	8.9	7.1	7.1											
女性50代 (n=57)	31.6	21.1	15.8	12.3	22.8	7.0	7.0	5.3											
女性60代 (n=59)	23.7	20.3	22.0	13.6	15.3	15.3	5.1	11.9											
世帯年収																			
300万円未満 (n=55)	27.3	20.0	14.5	20.0	21.8	10.9	3.6	7.3											
300-500万円未満 (n=116)	28.4	20.7	26.7	18.1	18.1	8.6	6.9	5.2											
500-700万円未満 (n=98)	32.7	31.6	18.4	21.4	17.3	6.1	6.1	6.1											
700-1000万円未満 (n=164)	25.0	20.7	17.7	14.6	14.0	11.6	9.8	4.3											
1000万円以上 (n=127)	40.9	24.4	27.6	22.8	18.9	11.8	10.2	11.0											
「銀行」のイメージ																			
「顧客満足重視する銀行」 (n=181)	30.4	19.9	23.2	21.5	14.9	10.5	9.9	9.4											
「プロフェッショナルな銀行」 (n=77)	33.8	22.1	19.5	16.9	9.1	13.0	7.8	2.6											
「便利な銀行」 (n=67)	40.3	29.9	16.4	16.4	20.9	3.0	7.5	7.5											
「お得な銀行」 (n=65)	29.2	29.2	21.5	12.3	30.8	4.6	4.6	6.2											
「不安のない銀行」 (n=93)	21.5	23.7	20.4	15.1	16.1	9.7	4.3	4.3											

※上位5項目の属性を記載

Q. あなたが今後利用してみたいと思う、資産運用に関する魅力的なサービスは何ですか？

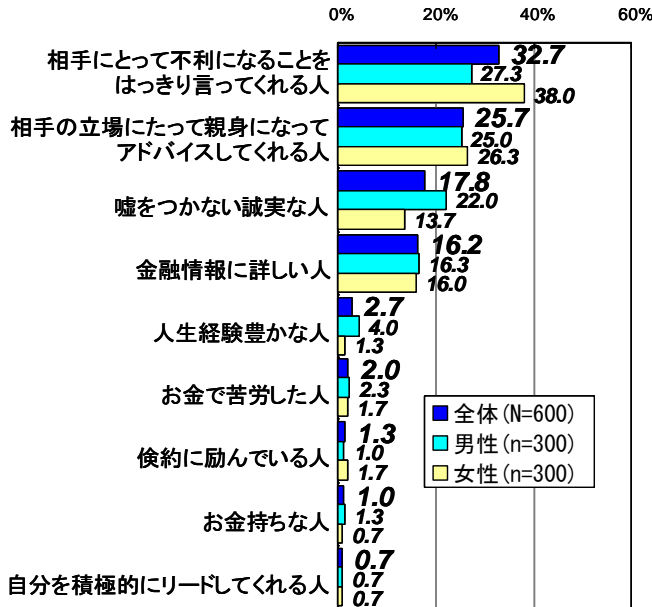


	情報提供が充実していること	インターネットを通じて資産運用に関する手数料が安いこと	インターネットや電話で購入できる商品があること	インターネットや電話で専門用語を使わずわかりやすく説明をしてくれること	インターネットや電話で資産運用に関する手続きが簡単なこと	自分のニーズに合った資産運用の相談をしてくれること	資産運用に関するタイムリーな情報提供があること	(直接店舗に出向かなくても)メールやインターネットで資産運用の相談ができること	平日の遅い時間や週末にも資産運用の相談ができること	金融商品やマーケットに対する知識が豊富な担当者が相談にのってくれること	自分の金融知識を高めてくれる機会(セミナー)や教育ツール(パンフレット、メールなど)が充実していること	プライバシーに配慮された環境(個別ブースなど)で資産運用の相談ができること	専任の担当者が相談にのってくれること	優遇顧客向けの特別なサービスや特典があること	(直接店舗に出向かなくても)電話で資産運用の相談ができること	リラックスできる環境(カフェ併設など)で資産運用の相談ができること	その他	あてはまるものはひとつもない	
全体 (N=600)	36.5	35.7	32.3	27.3	26.7	25.7	22.3	19.0	19.0	15.8	15.3	14.7	14.3	14.0	11.7	9.7	-	17.2	
性別																			
男性 (n=300)	38.7	33.3	31.0	22.3	24.7	21.0	17.7	16.3	15.0	11.7	13.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0
女性 (n=300)	34.3	38.0	33.7	32.3	28.7	30.3	20.3	21.7	15.7	17.0	15.0	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3
年代																			
20代 (n=120)	44.2	34.2	26.7	39.2	34.2	29.2	25.8	25.0	23.3	20.0	15.8	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2	19.2
30代 (n=120)	30.8	38.3	39.2	30.0	32.5	28.3	21.7	26.7	15.0	15.8	15.0	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8	10.8
40代 (n=120)	35.8	34.2	30.8	20.8	25.8	23.3	15.0	17.5	13.3	10.0	13.3	10.0	13.3	10.0	13.3	10.0	13.3	10.0	13.3
50代 (n=120)	34.2	32.5	33.3	20.0	20.0	22.5	15.8	13.3	10.8	5.8	12.5	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3
60代 (n=120)	37.5	39.2	31.7	26.7	20.8	25.0	16.7	12.5	14.2	20.0	13.3	10.0	13.3	10.0	13.3	10.0	13.3	10.0	13.3
性×年齢																			
男性20代 (n=60)	45.0	36.7	26.7	30.0	28.3	23.3	23.3	26.7	16.7	13.3	15.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0
男性30代 (n=60)	40.0	38.3	35.0	31.7	35.0	23.3	21.7	23.3	15.0	13.3	15.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
男性40代 (n=60)	41.7	28.3	26.7	20.0	28.3	21.7	15.0	16.7	20.0	11.7	16.7	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3	8.3
男性50代 (n=60)	31.7	23.3	35.0	6.7	13.3	11.7	13.3	8.3	10.0	5.0	6.7	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
男性60代 (n=60)	35.0	40.0	31.7	23.3	18.3	25.0	15.0	6.7	13.3	15.0	11.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7
女性20代 (n=60)	43.3	31.7	26.7	48.3	40.0	35.0	28.3	23.3	30.0	26.7	16.7	18.3	18.3	18.3	18.3	18.3	18.3	18.3	18.3
女性30代 (n=60)	21.7	38.3	43.3	28.3	30.0	33.3	21.7	30.0	15.0	18.3	15.0	11.7	11.7	11.7	11.7	11.7	11.7	11.7	11.7
女性40代 (n=60)	30.0	40.0	35.0	21.7	23.3	25.0	15.0	18.3	6.7	8.3	10.0	11.7	11.7	11.7	11.7	11.7	11.7	11.7	11.7
女性50代 (n=60)	36.7	41.7	31.7	33.3	26.7	33.3	18.3	18.3	11.7	6.7	18.3	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7
女性60代 (n=60)	40.0	38.3	31.7	30.0	23.3	25.0	18.3	18.3	15.0	25.0	15.0	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3
世帯年収																			
300万円未満 (n=64)	31.3	32.8	29.7	25.0	26.6	21.9	14.1	15.6	15.6	12.5	10.9	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8
300-500万円未満 (n=125)	37.6	37.6	34.4	28.0	28.8	20.8	16.0	19.2	13.6	12.8	14.4	11.2	11.2	11.2	11.2	11.2	11.2	11.2	11.2
500-700万円未満 (n=106)	33.0	33.0	31.1	34.0	26.4	20.8	15.1	17.9	12.3	14.2	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3
700-1000万円未満 (n=173)	36.4	36.4	29.5	24.3	23.7	31.2	19.7	17.9	13.9	13.3	13.9	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3
1000万円以上 (n=132)	40.9	36.4	36.4	26.5	28.8	28.8	26.5	22.7	21.2	18.2	16.7	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4	11.4
イメージ																			
「顧客満足を重視する銀行」 (n=191)	33.5	37.7	32.5	28.3	30.9	31.9	22.0	23.0	14.7	18.3	19.4	14.7	14.7	14.7	14.7	14.7	14.7	14.7	14.7
「プロフェッショナルな銀行」 (n=83)	42.2	26.5	30.1	30.1	27.7	20.5	19.3	9.6	14.5	13.3	7.2	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3	13.3
「便利な銀行」 (n=71)	33.8	35.2	39.4	19.7	22.5	16.9	16.9	18.3	8.5	11.3	11.3	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0
「お得な銀行」 (n=68)	42.6	54.4	42.6	38.2	23.5	23.5	22.1	17.6	22.1	13.2	19.1	10.3	10.3	10.3	10.3	10.3	10.3	10.3	10.3
「不安のない銀行」 (n=105)	38.1	34.3	29.5	22.9	21.9	26.7	16.2	18.1	14.3	15.2	8.6	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5

※上位5項目の属性を記載

資産運用の相談をしたい人について

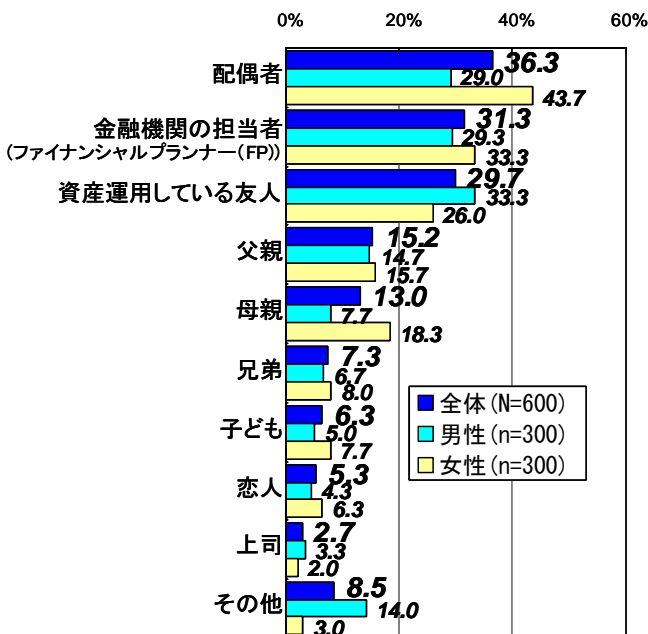
Q. あなたが資産運用などをはじめとした「お金の運用相談」をしたいと考える人は、どのような人柄をもつ人ですか？



	人言と不相 つを利手 てはにに くつるつ れきるつ るりこて	るイなた相 人スつての してア親立 てア親立 くド身場 れバにに
全体 (N=600)	32.7	25.7
年代		
20代 (n=120)	27.5	27.5
30代 (n=120)	33.3	17.5
40代 (n=120)	33.3	30.0
50代 (n=120)	32.5	28.3
60代 (n=120)	36.7	25.0
性×年齢		
男性20代 (n=60)	21.7	23.3
男性30代 (n=60)	26.7	18.3
男性40代 (n=60)	31.7	31.7
男性50代 (n=60)	23.3	23.3
男性60代 (n=60)	33.3	28.3
女性20代 (n=60)	33.3	31.7
女性30代 (n=60)	40.0	16.7
女性40代 (n=60)	35.0	28.3
女性50代 (n=60)	41.7	33.3
女性60代 (n=60)	40.0	21.7
世帯年収		
300万円未満 (n=64)	35.9	9.4
300-500万円未満 (n=125)	30.4	24.8
500-700万円未満 (n=106)	29.2	22.6
700-1000万円未満 (n=173)	31.8	34.1
1000万円以上 (n=132)	37.1	25.8
「銀行イメージ」		
「顧客満足を重視する銀行」 (n=191)	28.8	31.9
「プロフェッショナルな銀行」 (n=83)	30.1	30.1
「便利な銀行」 (n=71)	38.0	19.7
「お得な銀行」 (n=68)	41.2	8.8
「不安のない銀行」 (n=105)	38.1	24.8

※上位5項目の属性を記載

Q. あなたが資産運用などをはじめとした「お金の運用相談」をしたいと考える人は、身近ではどの人ですか？



	配偶者	金融機関の担当者 (FP)	資産運用している友人	父親	母親
全体 (N=600)	36.3	31.3	29.7	15.2	13.0
年代					
20代 (n=120)	20.8	30.0	39.2	31.7	29.2
30代 (n=120)	35.8	30.8	34.2	20.8	20.0
40代 (n=120)	41.7	25.8	31.7	16.7	10.8
50代 (n=120)	42.5	29.2	23.3	3.3	2.5
60代 (n=120)	40.8	40.8	20.0	3.3	2.5
性×年齢					
男性20代 (n=60)	16.7	30.0	45.0	35.0	18.3
男性30代 (n=60)	20.0	28.3	43.3	18.3	15.0
男性40代 (n=60)	36.7	20.0	30.0	13.3	3.3
男性50代 (n=60)	30.0	28.3	26.7	1.7	1.7
男性60代 (n=60)	41.7	40.0	21.7	5.0	-
女性20代 (n=60)	25.0	30.0	33.3	28.3	40.0
女性30代 (n=60)	51.7	33.3	25.0	23.3	25.0
女性40代 (n=60)	46.7	31.7	33.3	20.0	18.3
女性50代 (n=60)	55.0	30.0	20.0	5.0	3.3
女性60代 (n=60)	40.0	41.7	18.3	1.7	5.0
世帯年収					
300万円未満 (n=64)	25.0	32.8	18.8	17.2	18.8
300-500万円未満 (n=125)	32.8	28.8	24.8	15.2	15.2
500-700万円未満 (n=106)	39.6	28.3	26.4	14.2	12.3
700-1000万円未満 (n=173)	40.5	31.2	34.1	15.0	9.8
1000万円以上 (n=132)	37.1	35.6	36.4	15.2	12.9
「銀行イメージ」					
「顧客満足を重視する銀行」 (n=191)	42.4	36.1	31.4	13.1	9.9
「プロフェッショナルな銀行」 (n=83)	26.5	30.1	37.3	19.3	8.4
「便利な銀行」 (n=71)	31.0	25.4	26.8	22.5	19.7
「お得な銀行」 (n=68)	36.8	32.4	27.9	10.3	10.3
「不安のない銀行」 (n=105)	30.5	40.0	28.6	14.3	17.1

※上位5項目の属性を記載

資産運用の相談をしたい人について

Q. あなたが、「お金の運用相談」をしたいと考える人柄から連想する著名人をそれぞれ1名挙げてください。

【資産運用の相談をしたい著名人ランキング】

（敬称略）

スポーツ選手			政治家			文化人・ニュースキャスター			芸能人						
順位	全体	男/女	順位	全体	男/女	順位	全体	男/女	順位	全体	男/女				
①	イチロー	121	58/63	①	小泉純一郎	42	21/21	①	筑紫哲也	43	21/22	①	島田紳助	61	34/27
②	古田敦也	33	18/15	②	東国原英夫	29	9/20	②	安藤優子	28	3/25	②	ビートたけし/榎武	20	12/8
②	松井秀喜	33	13/20	③	福田康夫	16	10/6	③	鳥越俊太郎	27	7/20	③	タモリ	15	9/6
④	星野仙一	26	15/11	④	長妻昭	14	7/7	④	みのもんた	23	11/12	④	みのもんた	11	2/9
⑤	中田英寿	18	7/11	④	小沢一郎	14	11/3	④	森永卓郎	23	15/8	⑤	所ジョージ	10	3/7
⑥	桑田真澄	17	8/9	⑥	舩添要一	12	4/8	⑥	古舘伊知郎	21	11/10	⑥	和田アキ子	9	3/6
⑦	王貞治	12	6/6	⑥	麻生太郎	12	7/5	⑦	久米宏	12	7/5	⑦	渡哲也	7	6/1
⑧	為末大	9	7/2	⑧	菅直人	8	3/5	⑧	小谷真生子	10	6/4	⑧	加山雄三	6	4/2
⑧	長嶋茂雄	9	7/2	⑧	石原慎太郎	8	1/7	⑨	竹中平蔵	8	3/5	⑧	細川茂樹	6	5/1
⑧	野村克也	9	9/0	⑩	橋下徹	7	3/4	⑨	田原総一朗	8	7/1	⑩	吉永小百合	5	1/4
				⑩	鳩山由紀夫	7	4/3								
				⑩	田中角栄	7	6/1								

「お金の運用相談をしたいと考える著名人」をスポーツ選手、政治家、文化人・ニュースキャスター、芸能人の各カテゴリーからそれぞれ1名挙げてもらい、その理由を聞いたところ、スポーツ選手ではシアトル・マリナーズのイチロー選手が121票を集めて1位を獲得。男女ともに圧倒的な支持を得て、2位以下を大きく引き離す結果となりました。イチロー選手と答えた理由として「誠実そうだから」という声のほか、資産運用に「詳しく、勉強していそう」「はっきりした意見を持ち、助言してくれそう」などが挙げられました。また、2位は前ヤクルト監督の古田敦也氏、ニューヨーク・ヤンキースの松井秀喜選手が同数票で並ぶなど、全般的に野球選手（監督）の人気ぶりが目立ちました。

政治家では、現職の福田康夫首相を押さえて小泉純一郎元首相、東国原英夫宮崎県知事が1位と2位に。小泉元首相は男女いずれからも支持されており、今なお変わらない人気の高さがうかがえます。小泉元首相を選んだ理由として、「はっきり言ってくれそう」「親身になってくれそう」などが挙げられました。大臣・知事クラスの経験者以外で4位に民主党の長妻昭衆院議員が選ばれたのは、昨今の年金問題で脚光を浴びたのが背景の一つとして考えられます。

文化人・ニュースキャスターでは筑紫哲也氏が1位となり、安藤優子氏、鳥越俊太郎氏が2位と3位を占めています。筑紫哲也氏を選んだ理由は、「知識が豊富」「誠実、信頼できる」など。筑紫哲也氏が男女ともに幅広い支持を集めたのに対し、安藤優子氏、鳥越俊太郎氏のおふたりは、とくに女性から高い支持を得た点が特徴です。4位に経済評論家の森永卓郎氏が選ばれているものの、上位ランク者はそのほとんどをニュースキャスターが占める結果となりました。

芸能人では、「話がうまそう」「運用が上手そう」、さらに実際に「成功している、貯めていそう」といった理由で、島田紳助氏が1位に選ばれており、2位以下に大きな差をつける結果となっています。

以上