News Release

EY Japan

2023 年 5 月 11 日

EY 調査、市場のボラティリティの高まりで投資家行動に変化
～アクティブ投資やフィンテックに需要がシフト～

- **最新の EY グローバル・ウェルスマネジメント・リサーチによると、市場のボラティリティが高まる中、アクティブ投資へシフトする投資家が若い世代で多くなっており、その割合はベビーブーム世代の 22%に対し、50%に達しています**
- **ウェルスマネジメントのサービスを受けている投資家の 40%が資産運用についてこの 2 年間でより難しくなったと考えています**
- **日本では投資家の 76%がポートフォリオの価値下落により投資行動を変えています（グローバルは 73%、アジア太平洋は 83%）**
- **一方、日本の投資家は投資プランの見直しや、追加的なアドバイスをそれほど求めてはいません**

EY がまとめた 2023 年「EY グローバル・ウェルスマネジメント・リサーチ（**EY Global Wealth Management Research**）」によれば、かつてないレベルのボラティリティと世界情勢の不確実性の高まりをうけ、先行きが不透明な時期における人々の投資行動に変化が生じており、こうした状況に対し、ウェルスマネジャーにはこれまでにないスピードで適応していくことが求められています。

今回で第 4 版となる本レポートでは、日本を含む世界の 27 の国・地域の 2,600 人を超えるウェルスマネジメントの投資家を対象に詳細な調査を実施し、回答者の意見を集約しました。その結果、回答者の 40%が資産運用についてこの 2 年間でより難しくなったと考えていることが分かりました。また、半数を超える 57%が財政面で備えができていないと感じている理由として市場のボラティリティを挙げています。この割合は、1946 年から 1964 年までの間に生まれ、多くがすでに定年退職した、あるいは定年退職を間近に控えている状況にあるベビーブーム世代に対象を絞ると 69%に上昇します。

EY グローバルウェルス＆アセットマネジメントセクターのリーダーを務めるマイク・リー（Mike Lee）のコメント：

「市場の不安定な状況が続いていることから、投資家らは質問したいことがいくつもあり、アドバイスをもらいたい、と強く願っています。また、市場ストレスが継続しているため、守りの姿勢や、ポートフォリオの入れ替え規模を拡大したいという気持ちが高まっています。今こそウェルスマネジャーの役割の重要性が問われており、これからも注目を集め続けるでしょう。リスクモデルを見直して理にかなったアドバイスを提供するとともに、ここ数カ月の間に急速な展開を見せている複合的で複雑な事象に対し、将来を見据えて対応していく必要があります」

今回の調査によると、資産を親族やチャリティに移していくという重要で有意義な最終目標を資産運用の最優先事項として挙げる投資家の数はこの 2 年間で 30%減少しています。今や投資家の 3 大目標は、損失とインフレから資産を守ること（43%）、投資リターンを高めること（40%）、十分な収入と財政上の安全を確保すること（32%）となっています。

EY グローバルバンキング＆キャピタルマーケットセクターのリーダーを務めるジャン・ベレンズ（Jan Bellens）のコメント：

「今回の調査結果が示していることは明確です。投資家はこれまで以上に投資の多様化を進めています。そして世界で最近起こった事象を考えれば当然のことながら、即座にファンドにアクセスできることはチャンスとリスクの両方をもたらすことになるということです。投資はより複雑になっています。ウェルスマネジャーとしては、デジタル資産や ESG ファンドの台頭、そして投資家が市場の動向と経済の不確実性によってどのような影響を受けつつあるのか、といったオペレーション上の関係課題について対応していく必要があります」

市場のボラティリティが将来を見据えた投資行動を喚起

市場は不安定ですが、投資家はウェルスマネジメントのサービスプロバイダーの変更に強い意欲を持っており、特に若い世代でこの傾向が見られます。投資家のほぼ半数である 45%（アジア太平洋は 57%、日本は 47%）が今後 3 年以内に新たなプロバイダーを加える、資金を別のプロバイダーに移す、あるいは完全にプロバイダーを切り替えることを計画しています。1981～1996 年生まれのミレニアル世代では、ベビーブーム世代と比べて 3 倍近い割合の投資家が資産を動かすことを検討しています（ミレニアル世代は 73%、ベビーブーム世代は 29%）。

パッシブ投資またはアクティブ投資を求めるかについては世代間での隔たりが見られます。若い世代ではボラティリティが高まっている場合にアクティブ投資にシフトするとする投資家が多く、ミレニアル世代では半数（50%）がアクティブ投資への配分を引き上げています。これに対し、ベビーブーム世代ではわずか 22%にとどまっています。同様にミレニアル世代では、上の世代と比べ、3 倍を超える割合の投資家がデジタル資産プロバイダーまたは暗号資産ウォレットを使用するとしています（ミレニアル世代の投資家の 24%がすでに使用）。

資産運用にフィンテック企業を起用する投資家の割合は今後 3 年間で 9%から 18%へ倍増する見込みです。その背景には利用手数料が安いこと、資産運用向けにカスタマイズされたデジタルエクスペリエンスが提供されていること、切り替えが容易なことが挙げられます。より顕著な伸びが見込まれる地域は欧州（クライアントのうち 11%から 23%へ上昇）、アジア太平洋（14%から 26%へ）、中東（8%から 41%へ）です。

アドバイスを求める声

今回の調査では、経済、市場、政治の世界で起きている衝撃的な事象の意味を解釈するために投資家がアドバイザーの助言や専門的な知見を強く求めていることが明らかになっています。投資サービスについてより多くのアドバイスが欲しい、という声が最も顕著に聞かれたのはミレニアル世代の投資家（66%）および財政面で最も備えができていないと感じている投資家（67%）からです。地域別では、中東、南米、アジア太平洋が顕著で、それぞれ 63%、59%、56%と、いずれもグローバル平均の 48%を超えています。

また、今回の調査では、市場のボラティリティへの対応としてアクティブ投資にシフトした投資家の割合と預貯金への配分を増やした投資家の割合は同様であることが明らかになりました。回答者のほぼ 4 分の 3 である 73%（アジア太平洋は 83%、日本は 76%）がポートフォリオの価値の下落を受けて投資行動を変えましたが、3 分の 1 超（34%）が資産をアクティブ投資に振り向けた一方、33%が保守的な預貯金へとシフトしました。さらに、全体の 62%にあたる投資家が将来のボラティリティに対応して自身の投資プランを見直したいと考えていることが分かりました（アジア太平洋は 61%、日本 40%）。そして、半数を超える回答者（53%）が今のアドバイザーとは別のソースから追加で投資に関するアドバイスを求めたいと考えており（アジア太平洋は 54%、日本は 38%）、日本はアクティブ投資へのシフトでは変わりは見えなかったものの、投資プランの見直しやその他追加的なアドバイスの必要性について、グローバルやアジア太平洋とは異なる結果となりました。

EY Japan 金融サービス アセットマネジメントセクターリーダーである長谷川 敬（はせがわ たかし）のコメント：

「日本においては、長期にわたる超低金利下にあっても、金融資産はなかなか投資に振り向けられない状況が継続しています。政府も「貯蓄から投資」の流れを生み出そうと、NISA や iDeCo の拡充を図るとともに、2022 年 5 月には資産所得倍増プランを発表するなど、さまざまな施策を打ち出してきていますが、その効果はまだ未知数です。さらには、少子化などによる将来の年金不安、地政学的リスクや世界的な金融不安、将来的な不確定要素を挙げれば切りがありません。

このような状況にあって、日本の投資家も若年層を中心に投資に対する考え方や取り組み姿勢が従来から変化しているのも事実です。IT リテラシーの高さや、ある程度のリスク資産に対する投資への関心、金融リテラシーの向上などにより、これまでよりも投資に関心をもつ方が増えています。一方で、資産運用会社側もこの流れをつかみとるべく、オンライン投資方法の多様化や手数料の無料化、少額からの投資を可能にするなど、この流れをいかに強化し、加速させていくのか、これからの日本における投資運用ビジネスの発展が、今問われています」

詳細な情報についてはレポートをご覧ください。

※本プレスリリースは、2023 年 4 月 24 日（現地時間）に EY が発表したプレスリリースを翻訳したものです。英語の原文と翻訳内容に相違がある場合には原文が優先します。

英語版ニュースリリース：
Investor behavior changes in face of increasing market volatility as demand shifts to active investments and FinTech, new EY report finds | EY - Global

〈EY について〉

EY ｜ Building a better working world
EY は、「Building a better working world～より良い社会の構築を目指して」をパーパス（存在意義）としています。クライアント、人々、そして社会のために長期的価値を創出し、資本市場における信頼の構築に貢献します。
150 カ国以上に展開する EY のチームは、データとテクノロジーの実現により信頼を提供し、クライアントの成長、変革および事業を支援します。
アシュアランス、コンサルティング、法務、ストラテジー、税務およびトランザクションの全サービスを通して、世界が直面する複雑な問題に対し優れた課題提起（better question）をすることで、新たな解決策を導きます。

EY とは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバルネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。EY による個人情報の取得・利用の方法や、データ保護に関する法令により個人情報の主体が有する権利については、ey.com/privacy をご確認ください。EY のメンバーファームは、現地の法令により禁止されている場合、法務サービスを提供することはありません。EY について詳しくは、ey.com をご覧ください。
本ニュースリリースは、EY のグローバルネットワークのメンバーファームである EYGM Limited が発行したものです。同社は、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。

< EY グローバル・ウェルスマネジメント・リサーチについて >

EY は Savanta と協力し、27 の地域・国に住む 2600 人以上（日本は 128 人）の資産運用サービスを利用するクライアントを対象とした広範な調査により、サービスモデルや運用方法、価値重視の助言などを通じて、ウェルスマネジメントのリレーションシップにおいて最も重要視する事項について調査しました。

EY では、クライアントを年齢、性別、富裕度、居住地などの従来のセグメントだけでなく、リスク選好度、ライフステージ、職業、性的嗜好、人種、民族性、心理プロフィールなどによっても分析。また、財務管理に関する知識を評価し、一般的で複雑な金融商品に関する知識に応じて、低いから平均、高いまでの3つのカテゴリーに分類しました。

対象国・地域： 北米（米国・カナダ）、中南米（メキシコ、アルゼンチン、ブラジル、チリ）、EMEA（フランス、ドイツ、イタリア、ルクセンブルグ、オランダ、スイス、英国）、北欧（デンマーク、フィンランド、ノルウェー、スウェーデン）、中東（サウジアラビア、カタール、アラブ首長国連邦（UAE））、アジア太平洋（日本、オーストラリア、中国、香港、インド、韓国、シンガポール）。

《 本件に関するお問い合わせ 》

EY Japan BMC

(Brand, Marketing and Communications)

japan.corporatecomm@jp.ey.com