

為了資產形成宣導影片教材製作的研究

年輕世代的金錢觀

目錄

I	INTRODUCTION	前言	03
II	MACRO OVERVIEW	與金錢相關的社會狀況	08
III	FINDINGS	關於年輕世代與金錢的新發現	11
IV	ARCHETYPE	人物模型	20
V	OPPORTUNITY	為了讓年輕世代了解資產形成的重要性	37



報告摘要

這份報告，作為金融廳委託的「促進國民資產形成的宣導影片教材製作業務」之一環，撰寫而成。宣導影片的目的在於促使國民累積穩定的資產，主要是針對職場新鮮人等年輕勤勞世代而製作的實踐性投資教材。

為了讓宣導影片對其目標對象層的呼籲更加有效果，我們在實際動手製作之前，先以「不侷限於投資層面，探討年輕世代如何面對『金錢』這件事」的觀點來進行研究。在報告中，將會介紹從研究中所獲得的關於年輕人及金錢的新發現，還有年輕人的人物模型，同時闡明為了讓年輕人發覺資產形成重要性的想法。

本次研究，是在製作宣導影片的目的下執行的，但這份報告如果能對金融事業體等金融服務的提供者、企業人事&員工福利負責人，以及今後想要支援資產形成的企業等，提供一些在支援年輕人時的參考，成為年輕人面對資產形成這件事的契機，將是我們莫大的榮幸。



INTRODUCTION

前言



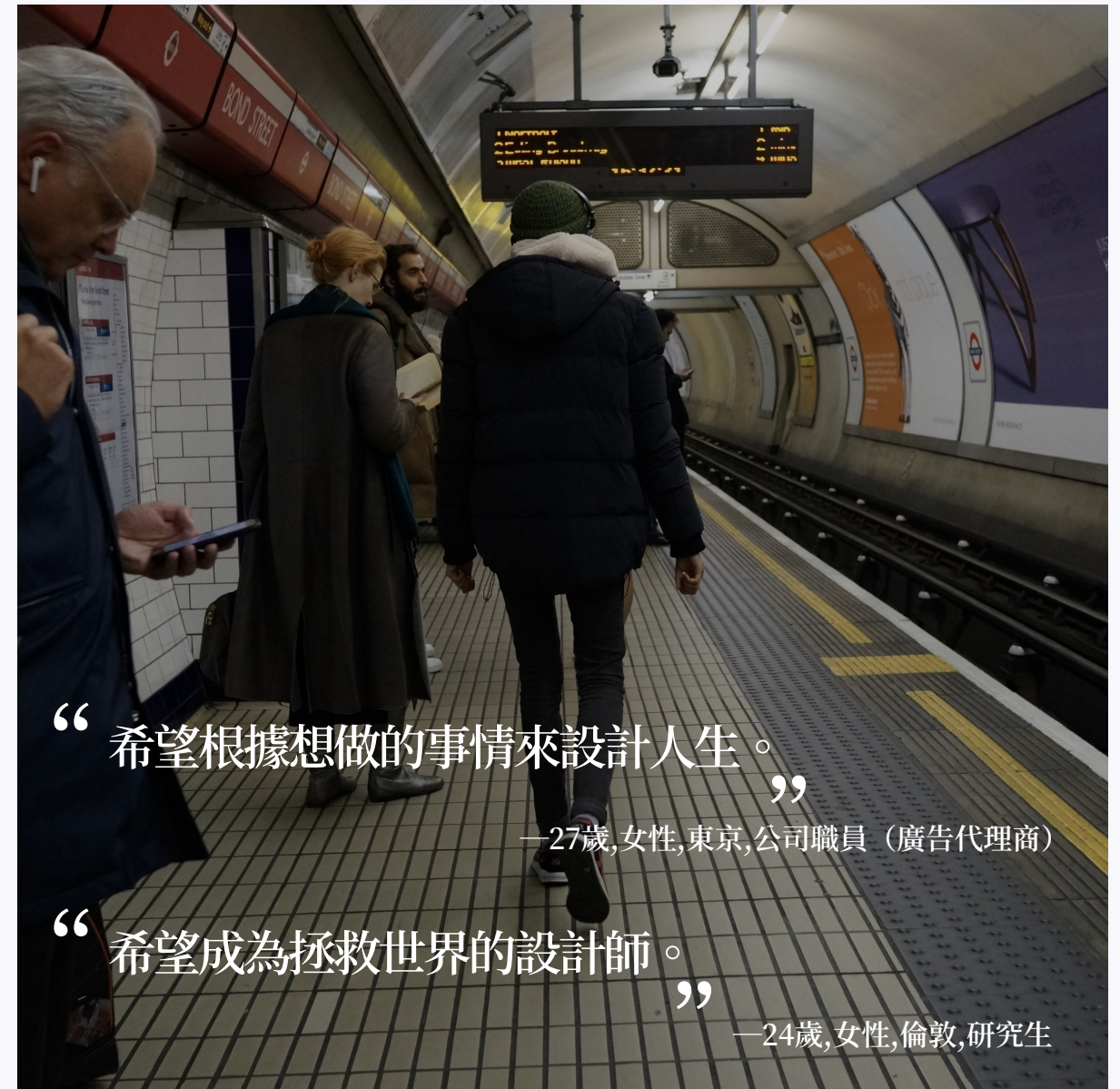
I INTRODUCTION

1. 生活方式的多樣化

現代社會環境漸趨複雜，居住場所及工作方式的選擇也益發多元，要找到一種典型樣貌作為生活方式的基準，已經越來越困難。無論是結婚、育兒等私領域的重要事件，抑或是轉職、創業、再度進修這些職涯相關活動，「想做的事」造訪人生的時間點，因人及環境而異。

人生中的大事，總是希望能夠盡早開始準備，但各位能夠具體想像的未來，最遠到幾年以後呢？為了那個未來，現在能做的事情是什麼呢？

對於要在今後的時代求生存的年輕人來說，透過資產形成，有計畫地逐步創造資產，是拓展自身將來可能性及選項的重要手段。



2. 研究手法

在這次研究中採用設計研究的手法。所謂設計研究，與市場研究不同，是為了創造出依據過往市場經驗沒辦法發展出的產品或服務，獲取新發現的手法。

為了產生對於使用者的同理心，不光以定量手法獲得的資料來推導假說，而是投入目標族群的生活及環境，運用訪談、參與觀察*及製作原型**這些手法，引導出更具有真實感的發言。

這種研究方式，是在日趨複雜的社會中捕捉使用者形形色色的需求，引發巨大變化時，相當有效的一種方法。

研究的流程

研究事前準備（東京）：趨勢調查，專家訪談，訪談前準備

田野調查（倫敦）：深度訪談，原型，測試

田野調查（東京）：深度訪談，原型，測試，
報告提出，專家意見回饋

*研究員親身參與目標對象的社群或團體，觀察並記述行為模式的手法

**將想法以最低限度的必要機能進行試作，從目標對象獲得新發現的方法



3. 研究概要

本次研究將生活在東京及倫敦（日本創設NISA時的參考對象為擁有ISA的英國倫敦*）這兩個城市中，年齡介於20～34歲，職業及生活環境皆異的36人作為目標對象，進行了訪談調查。

*ISA（Individual Savings Account=個人儲蓄帳戶）
NISA（Nippon Individual Savings Account）少額投資非課稅制度

總人數

36位（東京24位、倫敦12位）

年齡

20～34歲（平均27.5歲）

職種

大學生、公務員、教師、公司職員（設計、通信、人力派遣、保險、FinTech、智庫、顧問、建設、媒體、IT）、自由工作者（記者、寫手）、自營業（餐廳經營）、創業家、當沖客（day trader）、NPO職員

地域、期間

東京 總共3週

倫敦 1週



4. 研究的疑問

如何看待人生中想做的事跟金錢之間的關係？

金錢的「賺取」、「使用」、「儲蓄」、「增加」、「借貸」這些行為十分普遍，而實際上會如何採取行動，取決於環繞這些年輕使用者的環境及他們的需求等各式各樣的因素。

由於科技進步，近年來金錢與人類的關係顯現出劇烈變化。目前交易型態不再侷限於紙鈔或硬幣，已經能夠自由進行交易，而不透過國家或企業，個人對個人能夠直接進行交易的模式也早已誕生。過往不存在的金錢使用方式、儲蓄方式及增加方式一旦變成可能，就出現了在個人之間買賣持有物品或技能，甚至是博取大眾認同以調度資金的行為。

在本次研究中，為了理解年輕族群在這類環境變化的背景下，是如何看待「人生中想做的事」以及「金錢」之間的關係的，我們以右側的三個問題為主軸進行了訪談。

研究的疑問

1. 對於人生中想要做的事情，以及因此需要的金錢規畫，你是怎麼想的呢
 2. 你想要怎麼樣賺取、使用及增加金錢呢？
 3. 你會跟誰聊有關錢的事情？
-

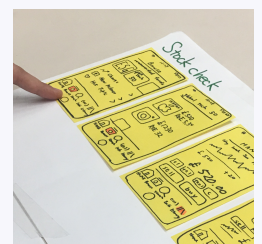
關於訪談

針對年輕族群（20～34歲），花費60～120分鐘左右進行。

訪談地點選在能夠一窺當事者生活情況的自家、職場，或是與其關係密切的場所，他們能夠放鬆談話的環境。

關於使用的工具

在進行訪談時，使用讓目標對象能夠自由書寫的工作表，還有依據研究所獲資訊製作而成的紙上原型*，引導出目標對象更真實的心聲。



*易用性調查的一種。在紙面上重現螢幕顯示或動態用以測試的手法



MACRO OVERVIEW

與金錢相關的社會狀況

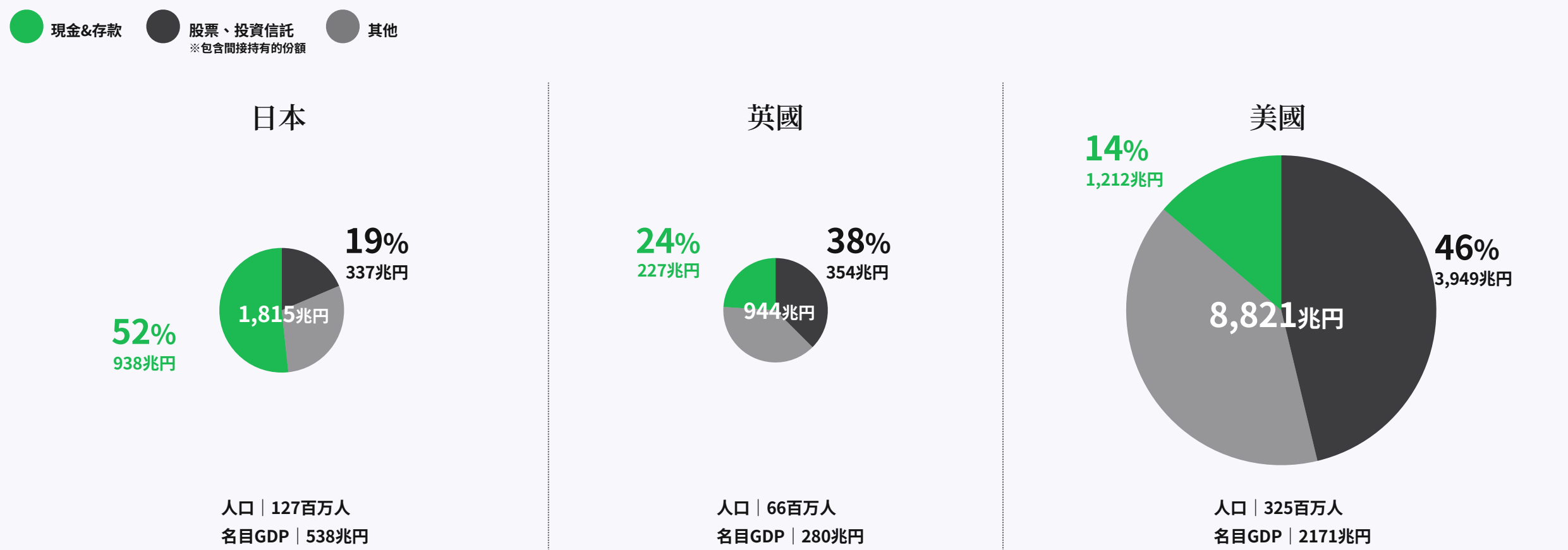
這一章將會比較在日本及英國關於資產形成狀況的數據，以及比較兩國金融商品大環境。



1. 資產形成狀況的比較

愛好儲蓄的日本人

日本、英國、美國的資產形成狀況各自不同。下表按各國的家計中所保有的「現金&存款」、「股票、投資信託」與「其他」的規模及百分比繪製成圖。相較於英美，日本在「儲蓄」這個行為上非常積極，但現況是並沒有加以連結到以「增加」為目的的投資行為。



2. 金融商品所處大環境的比較

在資產形成的路上是否有「陪跑員」

在金融商品相關制度及購買時的支援體制上，日本跟英國不盡相同。

日本的NISA（少額投資非課稅制度）於2014年開始，帳戶數量約有1,098萬個戶頭，累計購買額約為12.5兆日圓*。自此制度開始運作以來，一切順利進展，不過仍有些尚待解決的問題，譬如靜止戶頭占了四成等情況**。此外，金融商品的賣方（金融機關的賣家）會受到組織內短期業績的壓力，有時候難以提供適合使用者長期進行資產形成的商品。

另一方面，在1999年開始ISA（NISA創設時的參考模範）的英國，大約有半數成人人口持有ISA帳戶。此外，從金融商品的賣方獨立出來，從旁協助使用者、提供建議的顧問較日本為多，同時也已經存在從基礎層面支援他們的平台商業***。為了以更親民的價格提供這類建議，科技企業的金融服務積極加入市場，有時在網路上就能輕鬆接受建議了。金融機關以外的主體拆解了以往金融機關所肩負的功能，提供專注在個別功能商品及服務的行動也相繼出現。

	日本	英國
制度	自2014年開始NISA（Nippon Individual Savings Account）	自1999年開始ISA（Individual Savings Account=個人儲蓄帳戶）
購買金融商品的支援	隸屬於賣方的人，會有組織內要達成短期業績的壓力，導致一種整體傾向是，他們難以提供能站在長期眼光協助使用者的商品。	整體傾向是自賣方獨立，提供使用者建議的顧問相對多。

* 2017年12月底的時間點 金融廳（2017）「NISA・未成年NISA帳戶的使用狀況調查」
** 2017年12月底的時間點 日本證券業協會（2017）「NISA及未成年NISA帳戶開設及使用狀況調查結果（主要10間公司）」
*** 利用網路仲介複數間資產管理公司的投資管理商品的服務



FINDINGS

關於年輕世代與金錢的新發現

這一章會講述本次設計研究發現的三件事。在研究中我們探討了，這些發現顯示的情況是否就是日本年輕人遲遲不踏出第一步，透過投資來累積資產的主要原因呢？

- III-1 擋在資產形成前的那堵高牆
- III-2 影響金錢相關行為的因素
- III-3 想做的事情與金錢之間的關係



III-1

擋在資產形成前的那堵高牆

為了活出更豐富充實的人生，每個人都渴望增加手中持有的金錢。既然如此，為什麼在日本的年輕人卻沒有實際做出「投資」這個行動呢？要開始藉由投資來形成資產時，目前的服務或溝通上，存在著什麼阻礙的因素嗎？

III FINDINGS

1-1. 溝通的三道障礙

從研究中我們發現日本的年輕人在開始資產形成時，會遇上幾道必須克服的障礙。在許多年輕人身上，都可以見到相同的情況。

語言的障礙

這意味著資產形成的相關語彙是困難的。對年輕人來說，「資產形成或投資信託、確定提撥退休金這類詞彙令人難以親近」，他們抱持的印象是「資產形成是熟悉這些金錢語彙的人做的事」。

先入為主的障礙

這意味著「沒辦法相信自己不用工作就能獲得金錢的架構」，沒辦法區別投資跟投機的差別，「風險實在太高了」等此類印象。

資訊過剩、麻煩的障礙

這意味著他們沒辦法從琳琅滿目的金融商品中取捨，不知道書籍或網站上龐大的資訊哪些才可以相信，而且認為相關手續需要耗費大量時間和心力。



溝通上的三道障礙

1-2. 溝通上的三道障礙（詳細）

語言的障礙

專門用語太困難

- 「資產形成」這個詞彙由四個漢字組成，讓人覺得生硬、難以親近。給人的印象是加入保險、存錢、產生金錢？
— 22歲,女性,東京,大學生
- 「資產形成」這個詞，我這輩子一次也沒有說過，税金或投資這些東西明明就超級重要，為什麼大學裡都沒有教呀？
— 27歲,女性,東京,職員（廣告代理商）

感覺會被騙

- 不太清楚相關資訊，感覺最後會被騙收場
— 22歲,女性,東京,大學生
- （針對關於「投資」給人的印象這個問題）
虛擬貨幣這類東西，背後肯定都不單純
— 22歲,男性,東京,大學生

先入為主的障礙

不工作錢怎麼可能會增加

- 什麼都不用做，光是睡覺錢就會增加。這怎麼都聽都很可疑呀，真的還假的呀？
— 22歲,男性,東京,大學生
- 投資這種事很不實際，我想要腳踏實地工作賺錢
— 23歲,女性,東京,大學生

感覺會賠錢，有點恐怖

- 投資給人的印象就是幾家歡樂幾家愁，要是因此慘賠就無法挽回了，漫畫和連續劇都這樣演
— 22歲,女性,東京,大學生
- 沒辦法保證絕對安全，就是一種賭博
— 24歲,男性,東京,公司職員（媒體）
- 與其說是沒有相關知識，更精準來說是涉獵得不夠，所以要是自己隨便出手，感覺會賠
— 24歲,女性,東京,社員（建設会社）

沒有一筆錢就無法開始

- 是手頭有一定程度寬裕資金的人在做的事。現在的薪水這麼低，想這些也沒用
— 28歲,男性,東京,公司職員（設計）
- 我還是學生，沒有試過
— 22歲,女性,東京,大學生

資訊過剩、麻煩的障礙

麻煩

- 我有申請過資料，但太麻煩了，看了一個
月還是看不完，注意事項實在太多了
— 28歲,男性,東京,公司職員（設計）

資訊太紛雜，無法自行判斷

- 想要多知道一些跟自己情況相近的案例
— 24歲,女性,東京,大學生
- 想知道條件中等的一般人持續努力在做的
案例
— 22歲,女性,東京,大學生
- 關於投資，想聽各種人的想法，像是保險
業務或前輩等。不自己全部聽過一輪，就
沒辦法下判斷
— 24歲,男性,東京,公司職員（媒體）

III-2

影響金錢相關 行為的因素

人們會採取「賺取」、「使用」、「儲蓄」、「增加」、「借貸」這些行動。什麼樣的人物或環境會促使年輕人採取行動呢？

2-1. 「身邊的人」對金錢價值觀造成的影響

無論日本或英國，對年輕人來說能討論金錢話題的都是雙親、男女朋友、職場的同事及前輩，或情況相似的人等這類身邊的人。

在日本經常可聽聞有人說，雙親世代對於金錢的想法，會大幅影響身為孩子那一代的年輕人。其中也包含了媽媽對於金錢的使用方式提出建議，像「趁年輕能多存點錢就要多存一點」這類具體的行動建言。在企業裡渴望出人頭地的年輕人，會詢問上司「薪水可以漲到多高」，或者參考人生大事需要花費的行情在哪裡。除此之外，也有人表示透過雙親或職場認識的保險業務，是身邊可以討論這個話題的對象。

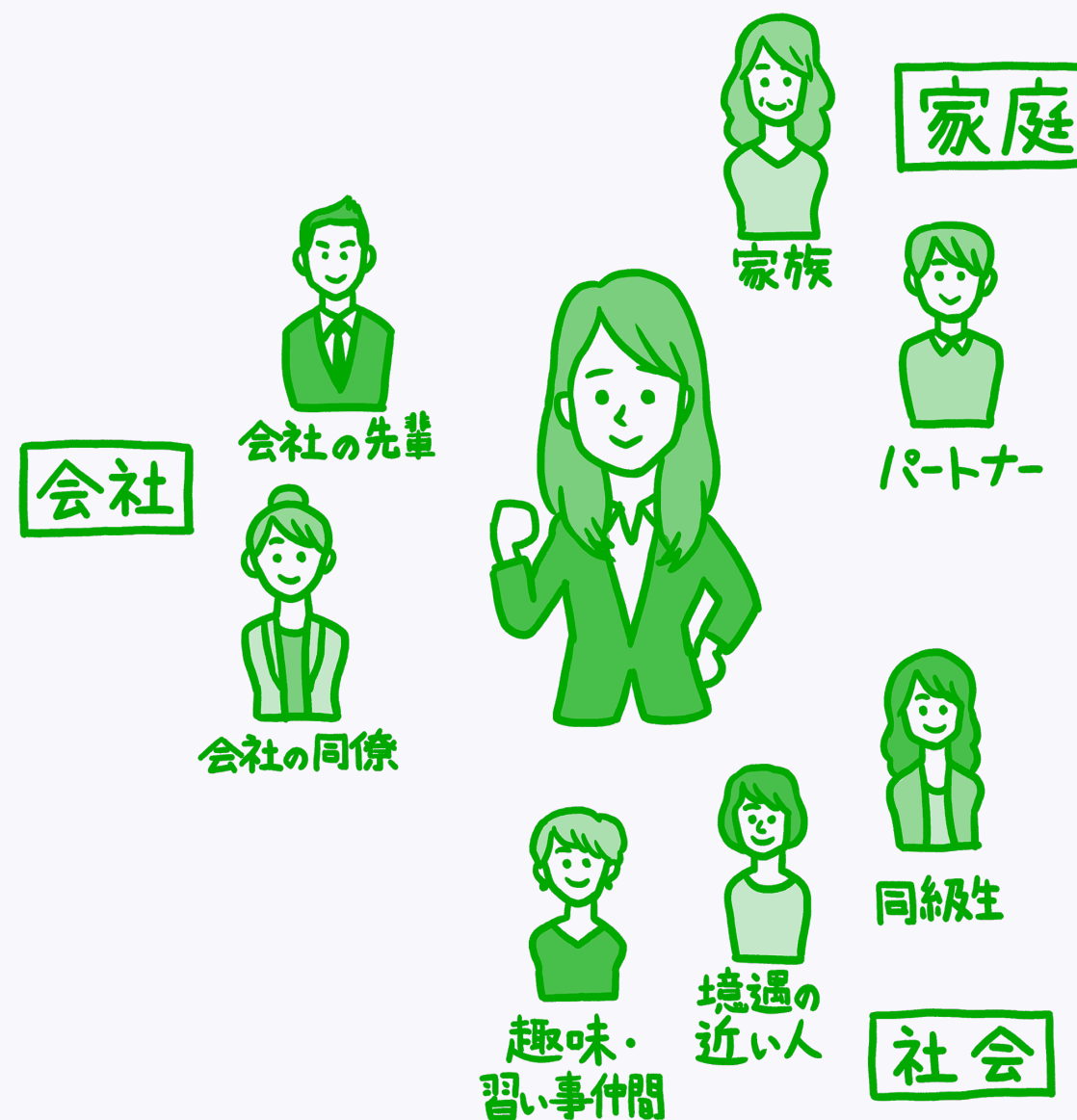
在英國經常聽到有言論表示，年輕人對於金錢的想法受到形形色色的社群所影響。這個情況似乎存在著一些背景因素，像是屢屢跳槽提升薪水和頭銜的想法，以及移民之間的網絡等互動密切人群的存在。

“如果發生了什麼狀況，會想要問問看保險業務。因為保險業務從我還小時就常來家裡，我媽媽都會找他聊很多事。”

— 24歲,女性,東京,大學生

“我會請教公司前輩關於婚禮及婚姻生活所需的車子及房屋行情。”

— 24歲,男性,東京,公司職員（媒體）



“既然收入來自不只一個國家，就需要相關知識。目前可以請教這方面事務的人是公公（曾經住過倫敦的德國人，經驗過相同處境）”

— 24歲,女性,倫敦,研究生

III FINDINGS

2-2. 缺少對現實社會情況變化的危機意識

在日本年輕人對於將來收入及支出的預測中，出現許多像是「薪水會隨年紀增加」或「想要存一筆錢應付突發狀況」這類模糊的想法。可以見得他們對於社會情況的變化將如何影響自己的人生，並沒有清楚的現實意識。

英國因為擁有反覆轉職以提高薪資的想法，對於個人在社會上的評價和社會情況變動的意識較高。

“ 待在一家企業出人頭地，讓薪水慢慢提升。總之我的理想就是穩定的生活。錢就好好存起來。 ”

— 24歲,男性,東京,公司職員（媒體）

“ 跟我相近世代的人都不曉得能不能領到年金，甚至有人說根本不可能領得到。但那是40年以後的事情，跟現在的花費是兩回事 ”

— 27歲,女性,東京,公司職員（廣告代理商）

“ 為了自己想做的事，還有學習新的技能，目前為止我換了兩次工作，薪水也跟著提高了，將來的生活也會變得更好吧 ”

— 32歲,男性,倫敦,公司職員（媒體）



III-3

想做的事情與 金錢之間的關係

「增加」金錢這個行為，也代表著拓展自己將來的選項及可能性。年輕人對於自己將來想做的事，還有因此需要的金錢計畫，是怎麼想的呢？

3. 沒有清晰目標就無法建立金錢規畫

現代社會環境漸趨複雜，居住場所及工作方式都越來越多樣化。日本的年輕人對於這般社會情況及人生階段的變化，隱隱約約地感到不安。同時，有許多年輕人對於自己的未來，並沒有具體的藍圖。

「何時，為了什麼理由，要準備多少錢？」憑一己之力思考這個問題並不容易，如果漫無目標，可說也難以產生儲蓄、增加金錢的動機。此外，日本的年輕人並沒有發覺藉由投資來形成資產，是一種幫助自己實現想要做的事的手段。

在英國，就像「想在30歲之前買到第一棟房子」或「正在存弟弟的升學費用」這般，可以聽到許多人在儲蓄、增加金錢時是有一個清楚的目標在的。



“到頭來如果（人生中）要做什麼都可以的話，反而就不曉得該做什麼好。而且超過五年以後的事我不會去想，反正也不曉得將來的勢會變成什麼模樣。”

— 30歲,男性,東京,公司職員（工程師）

“在資助弟弟升學的同時，我也想要追求自己的職涯。”

— 23歲,男性,倫敦,大學生

“如果想做的事無論如何都需要錢，那就透過群眾募資打動大家支持”

— 27歲,男性,東京,自營業



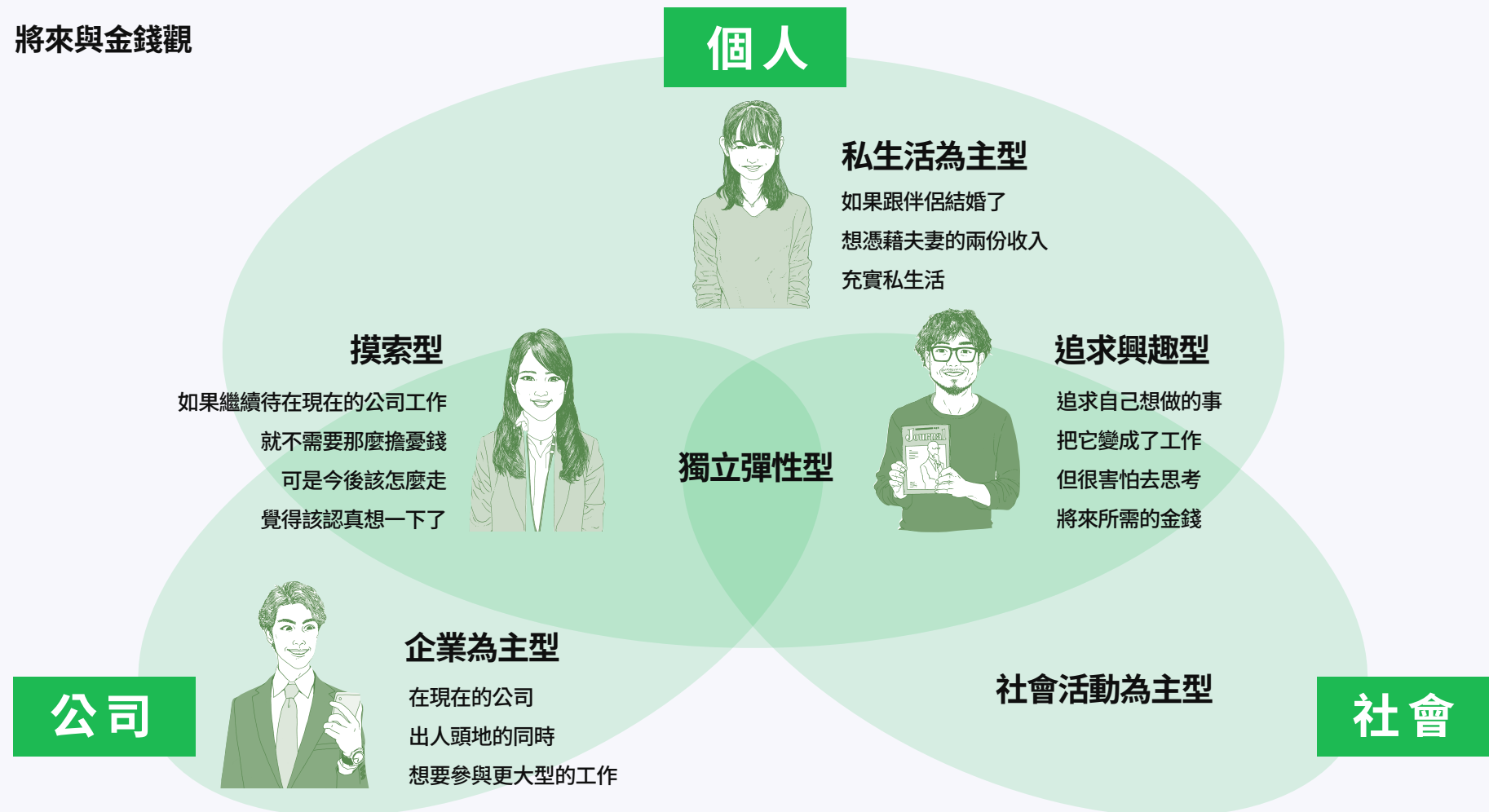
人物模型

在這一章中，將會介紹一些藉由將研究目標對象身上看到的共同特徵、舉止或思考模式抽取出來，所形塑出的代表使用者的人物模型。這些人物模型就會是發想新產品或服務時的使用者模型。同時，也期許這會成為一個契機來同理他們，找出至今沒有注意到、或是尚未充分滿足的需求。



1. 年輕人如何看待自己的將來

面對社會情況及人生階段的改變而隱隱感到不安的年輕人，他們所描繪的未來，其具體樣貌形形色色。此外，他們詮釋、理解金錢相關社會變動的方式也不同。我們透過研究，專注觀察「個人」、「公司」、「社會」的變化，以是否有設想將來規畫為主軸，定義出四種人物模型。



* 後面作為各顧客模型（ARCHETYPE）依序介紹的人物，是抽取自多位訪談對象的特徵再加以整合過的結果，名字也非真實姓名。

企業為主型

在現在的公司
出人頭地的同時
想要參與更大型的工作

鈴木 貴大 (24)

畢業後第二年 製造商正職員工





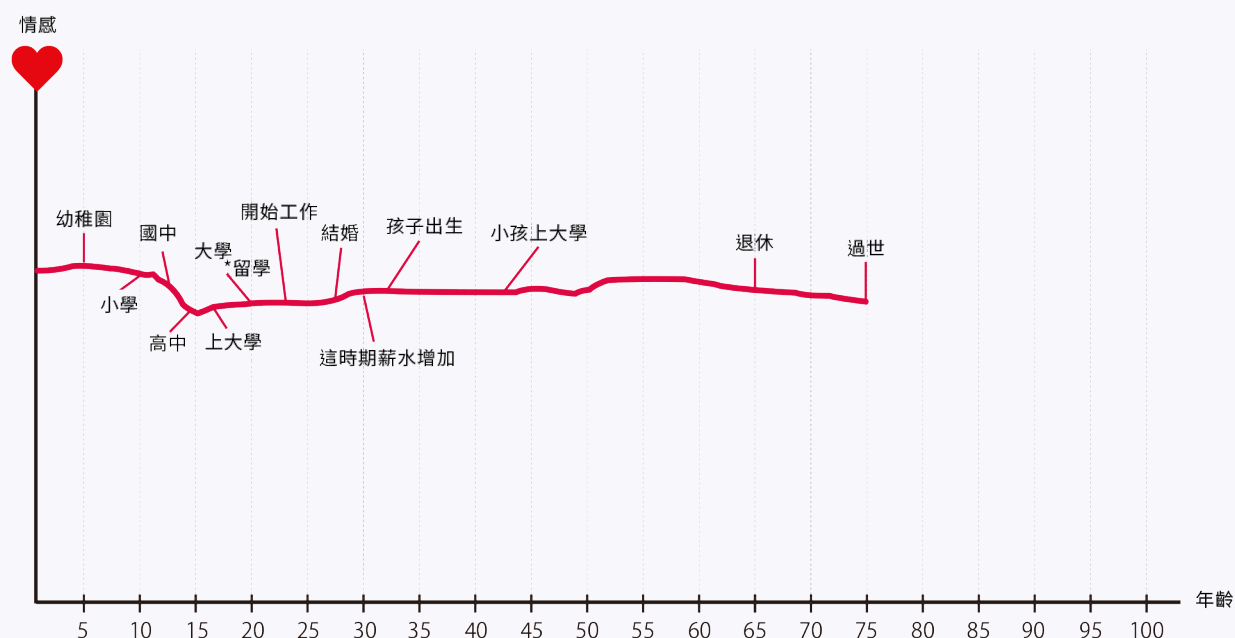
貴大的性格

貴大從小就喜歡玩電動，現在也是只要最新遊戲一上市，他如果沒立刻買回來攻略就會心癢難搔。受到父親影響，他從大學時代就開始投資，打工存下的40萬日圓一個月就翻了三倍，讓他建立起自信，迷上自己的預測中了那瞬間的快感。不過，「最近慘賠了兩個位數，心裡覺得有點累了」，正在考慮暫時收手一陣子。

他一畢業就進入製造商工作，雖然沒能如願進到自己期望的市場行銷部門，而是分配到業務單位，但他仍然正面看待，認為「第一年是累積經驗的時期，現在學到的東西以後都可能派上用場」。

他跟頗為照顧自己的前輩一起去喝酒時，請教對方如果想要在下次的職位輪調時能夠順利調到自己希望的單位，第1~2年現在這個階段該做些什麼準備才好呢。

貴大面對金錢的方式



人生旅程圖



想怎麼賺取金錢？

我想在公司裡慢慢往上爬，逐步拉高薪資。現在「工作還沒有完全上手」，也不是每次都能獲得前輩的建議。



想怎麼運用金錢？

已婚人士眾多的部門的前輩告誡我「高價位的東西要在結婚前就下手」，所以我就買了名牌手錶。



想怎麼增加金錢？

與公司有簽約的保險業務推銷了各式各樣的保險。人家也是要賺錢，講的內容或許不能全盤皆信，但我想要參考各種人的意見。
等手頭有餘裕之後，還想要再次玩票性質地投資。



與金錢有關的談話

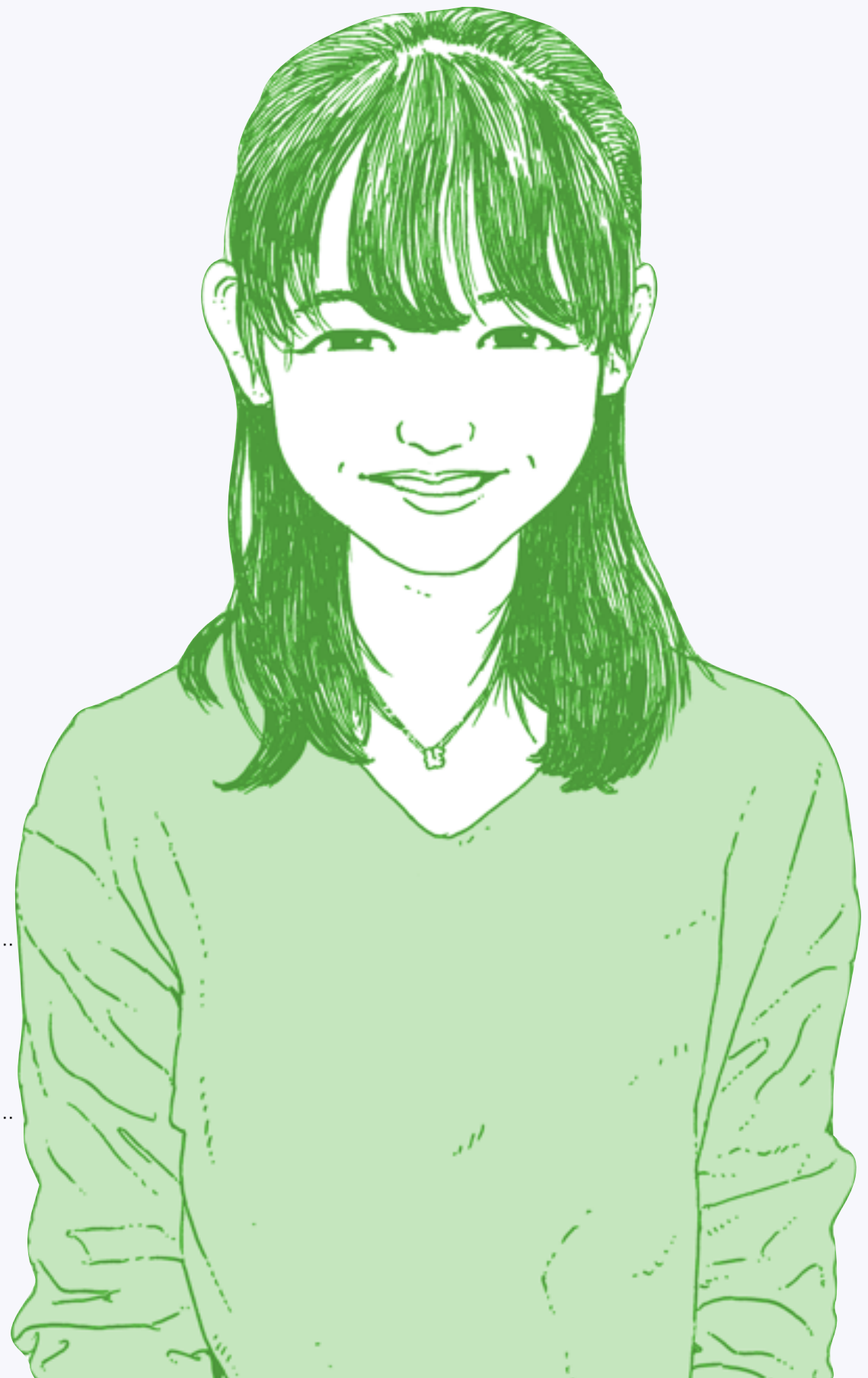
我會跟公司前輩會聊婚禮跟婚姻生活所需的汽車及不動產的行情，以及最好在結婚前就先買起來的東西之類的話題。

私生活為主型

如果跟伴侶結婚了 想憑藉夫妻的兩份收入 充實私生活

山田 芽衣 (24)

畢業第二年 損害保險公司正職員工





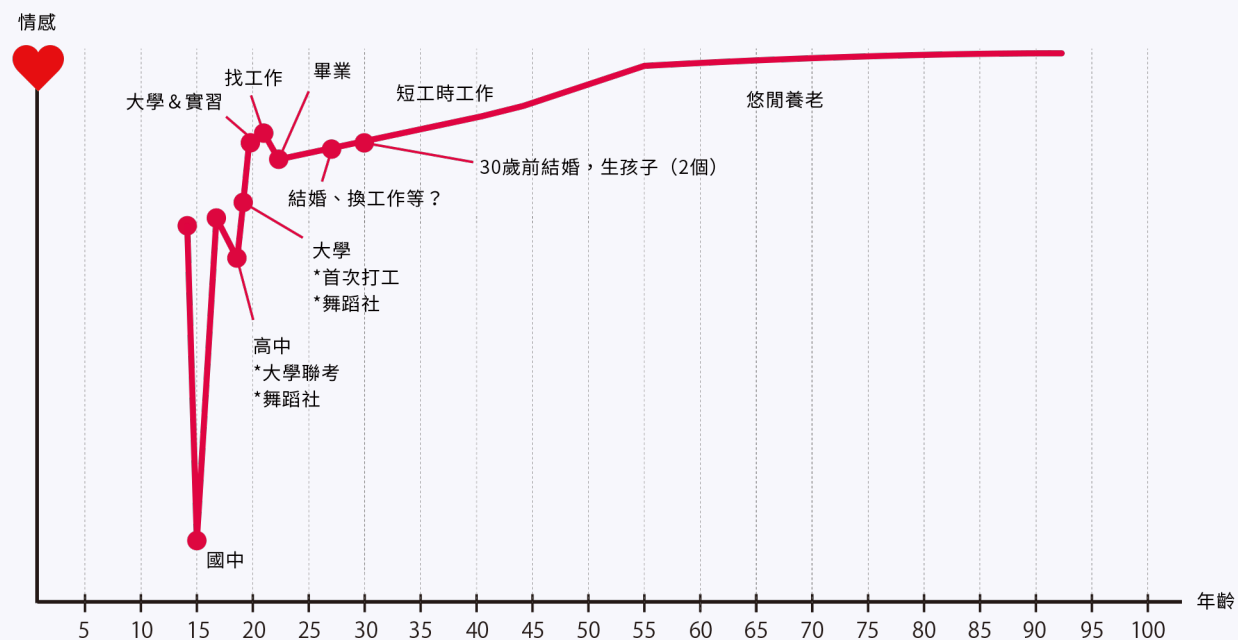
芽衣的性格

芽衣想要繼續待在老家東京工作，便進入損害保險公司擔任一般職務。工作的意義之於她，「9成是金錢與員工福利，1成是證明自己已是『社會人士』的安心感」。

最近的興趣是周末去男朋友家煮一些常備菜，並幫忙做家事。男友是公司的幹部候補人選，兩人有在討論等1、2年後人事異動的通知下來時，就結婚一塊兒住。年屆60的爸爸經常催她「快點結婚」。

她的想法是：「雖然這間公司有些地方還是很傳統，但辭掉工作的話，將來小家庭的收入就會減少幾百萬日圓，而目前除了這份工作之外，自己也沒有特別想做的事，因此想要繼續工作」。

芽衣面對金錢的方式



想怎麼賺取金錢？

我的薪水大概沒辦法提升多少，但再加上男友那份收入，要過上一定品質的生活應該不成問題。



想怎麼運用金錢？

我想要跟男友一年出國旅行1~2次。沒有特別想要過多奢侈的生活，但像吹風機或吸塵器這種長期使用的家電，想要仔細挑選。



想怎麼增加金錢？

我開始工作之後，就有在存錢。小時候保險業務常來家裡，我爸媽也都有保，所以我想說應該先保一下比較好。詳情我會想去問一下媽媽跟進保險公司工作的朋友。

投資感覺就像在賭博，有點可怕，我不會去碰。



與金錢有關的談話

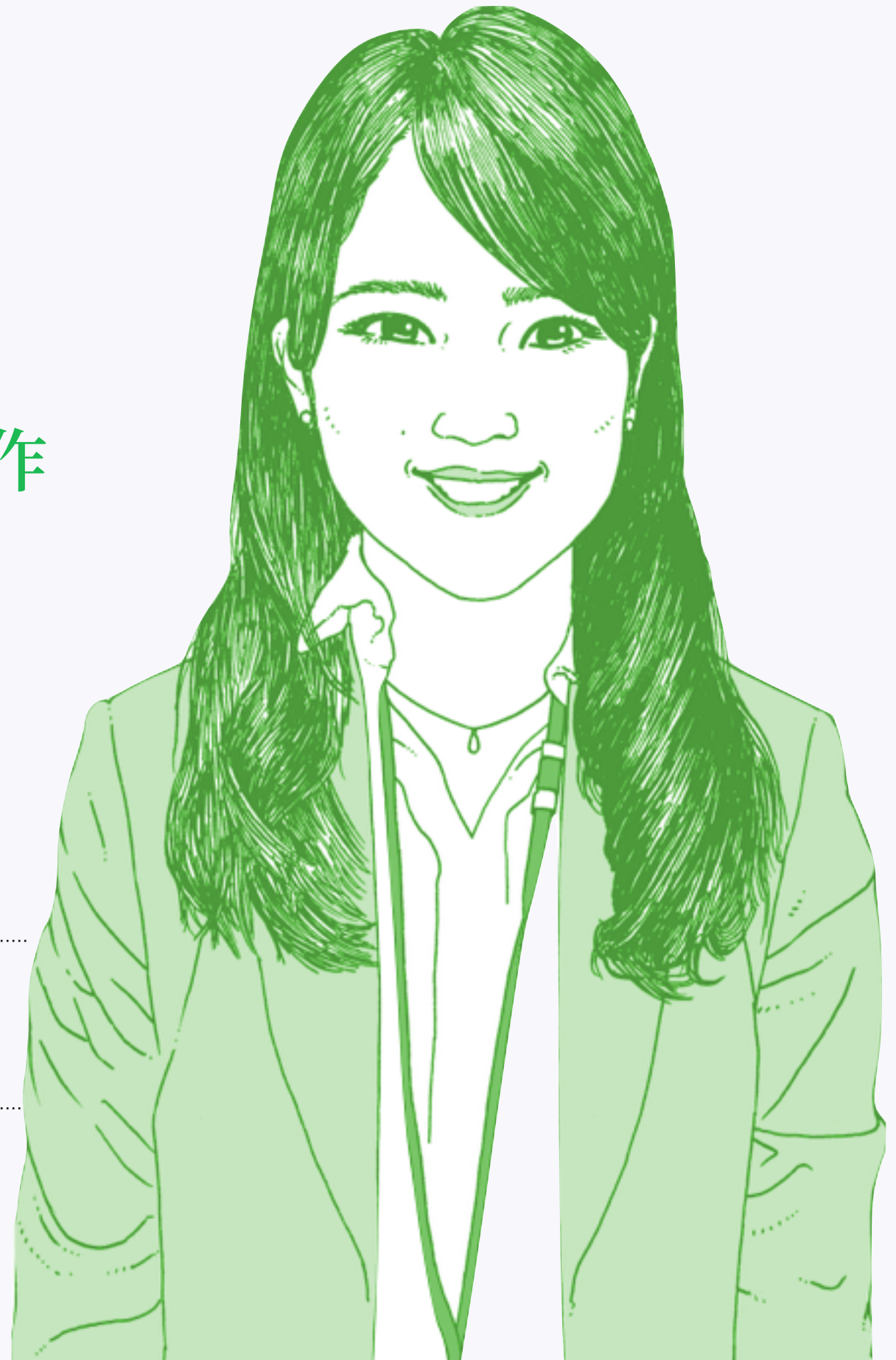
- 會跟男朋友討論去旅行或吃飯時的花費。
- 之前他跟我說「差不多該加入保險比較好吧」，我就在網路上搜尋了各種資訊，但也有很多文章說不保也沒關係，所以我還在猶豫，有在想說先問看看爸媽他們自己是怎麼規劃的。

摸索型

如果繼續待在現在的公司工作
就不需要那麼擔憂錢
可是今後該怎麼走
覺得該認真想一下了

內藤 麻里子 (24)

畢業第一年 建設公司正職員工





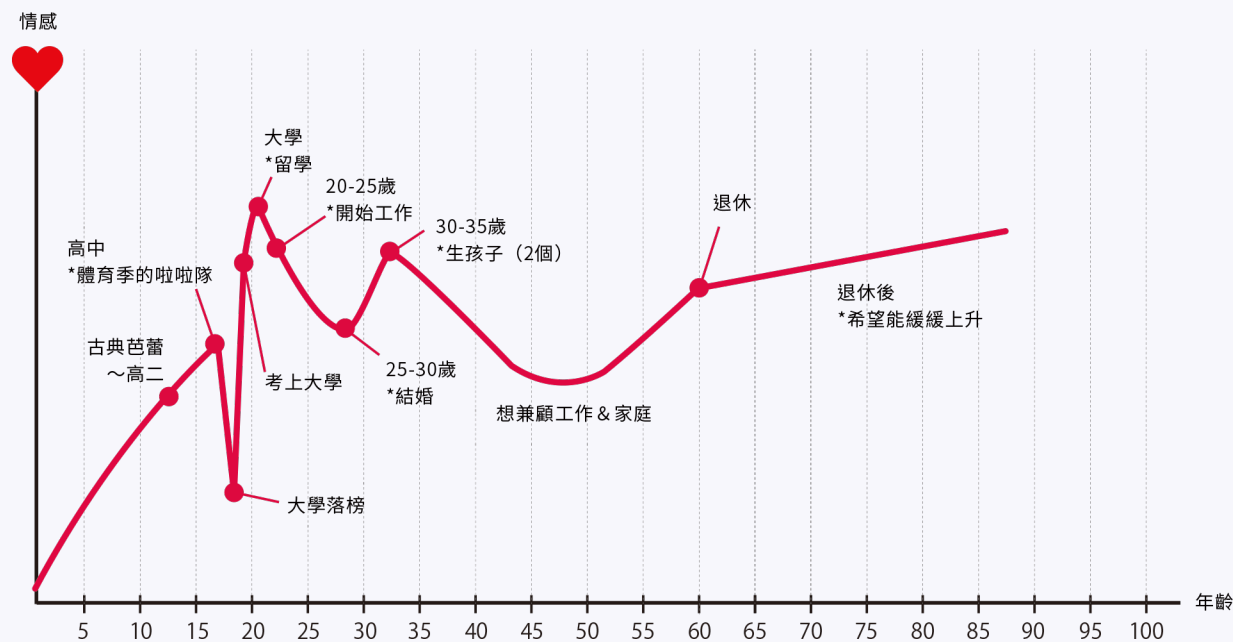
麻里子的性格

爸爸是高中老師，因此麻里子從小就對教育領域感興趣。她在大學課程中曾辦過創造讓偏鄉孩子互相學習場域的活動，還去打工當補習班老師。

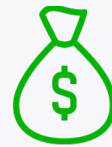
她當初以為可以接觸到地域設計的領域，因此進入大型建設公司工作，但現在每天是過著被合約和報告追著跑的日子。

之前大學時代的朋友告訴她「為了實現自己想做的事，我正在考慮換工作」之後，她內心就開始浮現疑問，這樣下去自己以後真的能做到自己想做的嗎？一切都交給公司的人事異動來決定好嗎？

麻里子面對金錢的方式



人生旅程圖



想怎麼賺取金錢？

交付給我的工作，就努力做出成果，如果能移動到喜歡的部門，希望在地域設計相關的工作上累積資歷並獲得調薪。



想怎麼運用金錢？

積極參加英文會話或古典芭蕾這類公司之外的社群，可以接觸到截然不同的價值觀。



想怎麼增加金錢？

媽媽叫我「趁能工作時存點錢」，目前也有在儲蓄。為了之後搬出來一個人住的生活費還有結婚（理想是27歲）基金，目標是在今年內存到200萬日圓。我剛進入公司時，就加入了企業型確定提撥退休金計畫及員工持股計畫，將資產形成交給公司處理。



與金錢有關的談話

- 媽媽說要趁能工作時存點錢。
- 進公司時有聽過企業型確定提撥退休金計畫的說明，但已經不記得內容了。

興趣追求型

追求自己想做的事
把它變成了工作
但很害怕去思考
將來所需的金錢

小林 優太 (31)

自由攝影記者





優太的性格

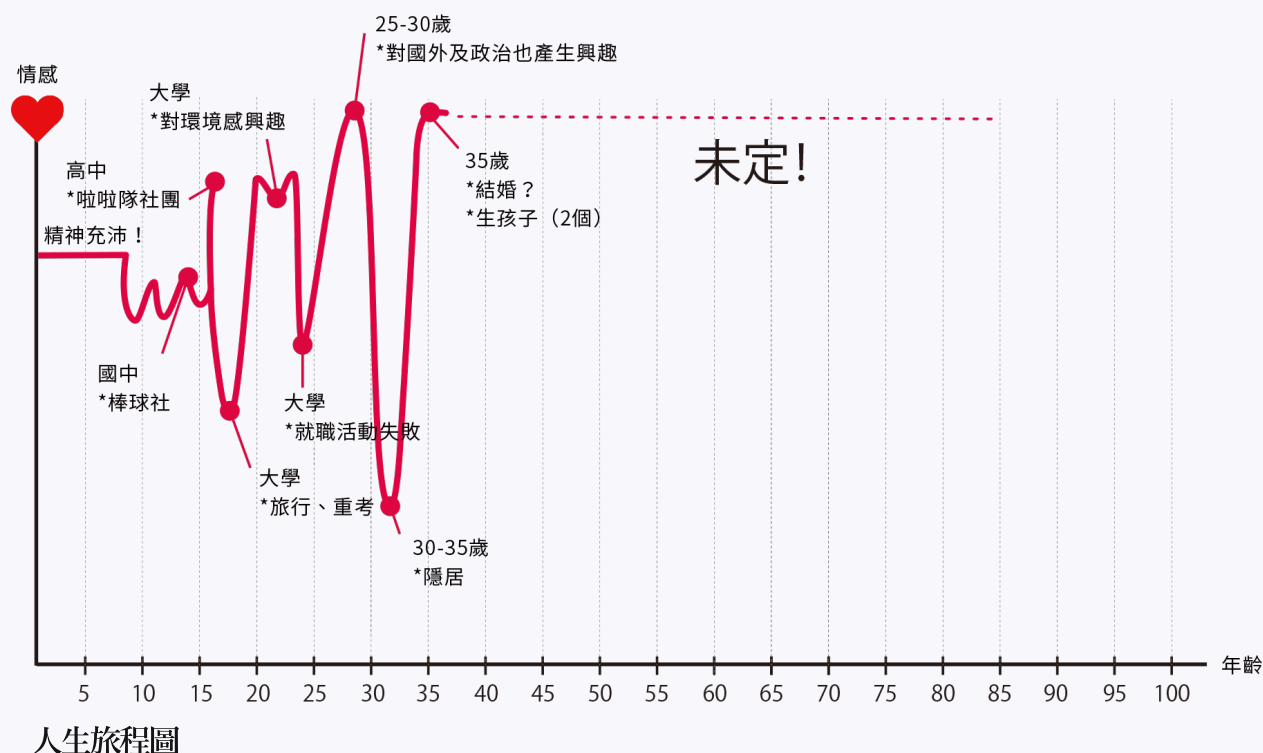
優太喜歡攝影，因為大學時發生的那場地震後實地走訪災區的經驗，讓他開始對攝影記者這份工作產生興趣。

由於在就職活動時沒能順利進入一直嚮往的媒體業界，目前是住在老家，以自由攝影記者及寫手的身分工作，收入時高時低，生活勉強過得去。

最近女朋友暗示想結婚，他開始思考「今後在金錢上也該確實一些」。

剛結婚的大學學長問候他近況，他回答目前沒有穩定收入後，學長便介紹了一份NPO的工作給他。但這樣一來，能分配給採訪的時間就會減少，他正在煩惱是否應該接受這份工作。

優太面對金錢的方式



想怎麼賺取金錢？

為了結婚、生養小孩，需要穩定的收入，但仍舊希望能持續自己認為有價值的採訪活動。



想怎麼運用金錢？

除了工作上需要的工具以外，並沒有特別想要什麼，但希望讓自己有餘裕能在結婚、生養小孩這類家庭人生大事，還有遇上感興趣的事物時，都能立刻採取行動，不用受困於錢。



想怎麼增加金錢？

朋友做了好一陣子的虛擬貨幣出乎意料地上漲了，不過因為當時急需用錢，也為了確實獲利而賣出了。如果是重視環保的公司，他願意試著投資，但他目前沒有並沒有多餘的一筆錢可以拿去投資。



與金錢有關的談話

- 交往中的女友暗示他想結婚，兩人有在討論「該來為婚禮及新生活的花費開始存錢了」。
- 平常會跟同樣從事自由業的夥伴討論採訪花費跟收入的所占比率。

獨立彈性型

希望考量伴侶跟
自己想做的事情，
以及每個當下的情況，
保持彈性思考職涯

Rudolf Bauer (30)

居住在倫敦的設計師





Rudolf的性格

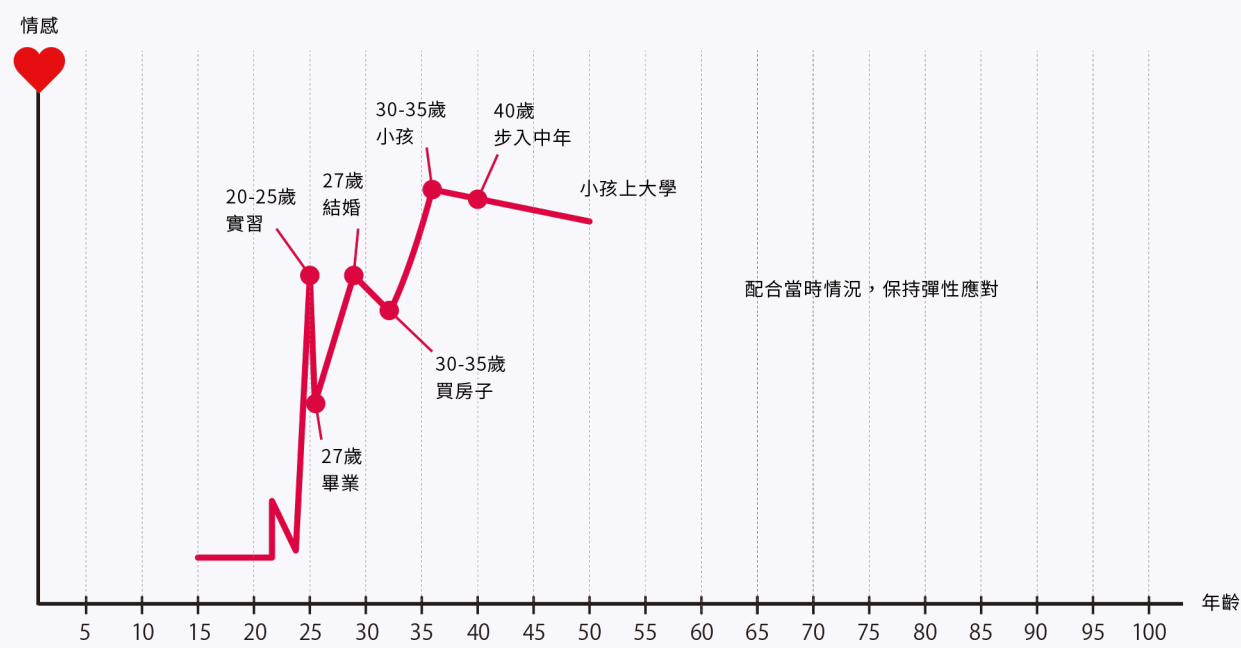
Rudolf在德國出生長大，為了進研究所攻讀設計而搬到倫敦。畢業後，透過朋友進入在國內外評價甚高的設計公司，參與設立倫敦分社的任務

他決定等事業穩定後，就要和從大學交往到現在的英籍女友結婚，暫時落腳倫敦。

目標是利用購買第一間房屋可以從政府獲得補助的制度，買下屬於自己的房子，因此跟女友一直有在認真投資。不過將來要住在哪裡，則要考量當時的職涯發展跟家庭的狀況。

目前設計師這份工作做得很有成就感，因為平常並不會特別有奢侈的花費，在金錢運用上沒有什麼困擾，只是等手頭寬裕之後，想要支持那些為環境保護積極努力的團體。

Rudolf 面對金錢的方式



人生旅程圖



想怎麼賺取金錢？

我打算在從事設計師工作的同時，一邊準備將來要獨立開設自己的設計工作室。沒有特別渴望什麼東西，但希望收入能讓兩人住在想要居住的地點，過著不虞匱乏的生活。



想怎麼運用金錢？

我想要透過購買商品或捐錢，來支持自己能認同其價值觀的企業或人物。
我不想投資在錢不曉得錢會被用到哪裡去的東西上。



想怎麼增加金錢？

自己的錢，想要自行安全管理，所以會存錢。
等自己的住家價格上漲後，就賣掉再買一間更好的房子住，並期待它的價格也持續攀升。



與金錢有關的談話

會跟女友聊買房的事，以及有在投資之外，曾在倫敦工作的爸爸（德國出生長大）曾跟我說，我們搬家時可能願意資助一筆買房資金。



OPPORTUNITY

為了讓年輕人發覺資產形成的重要性

在這一章，將會介紹一個為了突破重重阻礙因素，讓年輕世代發覺資產形成重要性的想法。



為了讓年輕人發覺資產形成重要性的3個要點

過去在推廣資產形成時，經常可見的手法是強調對於將來的不安全感及商品適銷性，單方面傳授所需的必要知識。不過，這種方式反而會讓年輕朋友感到「好像很困難」、「似乎會賠錢」、「沒辦法靠自己下判斷」，認為自己和資產形成中間阻隔著一道高牆。

我們透過研究發現，要讓年輕人體認到資產形成的重要性，重點是必須貼近年輕人自身對於「將來及看待金錢的角度」的思考模式，從以下三個面向出擊。這對於金融機關及金融服務的提供者、企業的人事&員工福利負責人、今後考慮要支援資產形成的企業，可說是絕佳良機。此外，對於年輕朋友自身來說，也會成為今後踏入資產形成的一個契機吧。

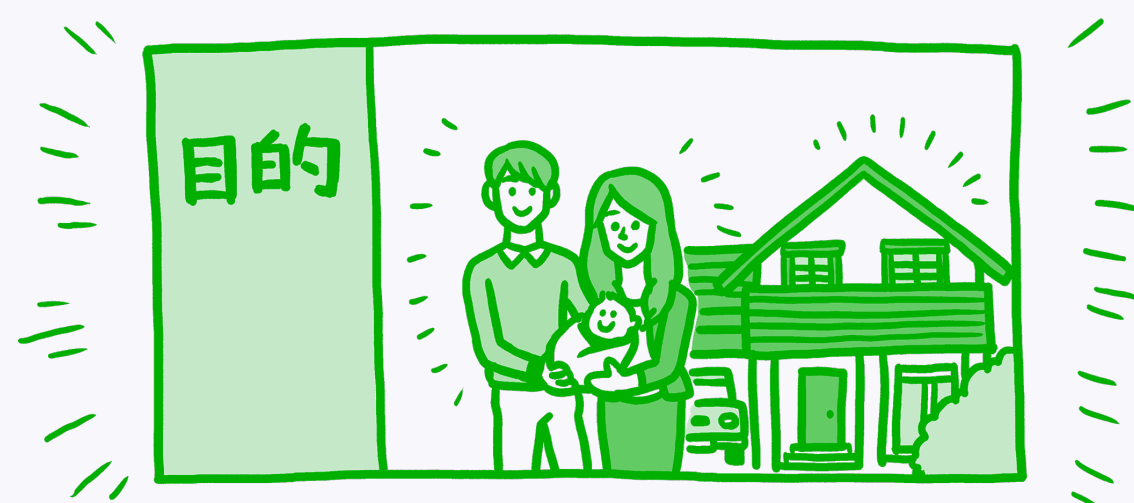
- 1 創造年輕人正向看待自身將來的契機，
確立資產形成的目的
- 2 貼近年輕人心中對資產形成的目的，成為陪跑員
- 3 創造將身旁人際關係拉進來的對話機會



1 創造年輕人正向看待自身將來的契機， 確立資產形成的目的

年輕人對將來不容易具備現實意識，因此過往強調將來不安全感及商品可銷性的方式，難以誘發他們展開資產形成的動機。

為了引起他們的興趣，要從正向角度詮釋，讓他們將資產形成看作「拓展自身將來可能性及選項的『手段』」，並「建立對於資產形成的明確『目的』」，相當重要。這會帶來動力，促使他們突破擋在資產形成前方的阻礙。



為了讓年輕人思考資產形成的目的，可以怎麼做呢？

企業為主型	讓他們理解資產形成是「遇上人生重大事件時，增加可能性及選項的手段」
私生活為主型	讓他們理解資產形成是「當伴侶或家人、家庭遇上人生重大事件時，增加可能性及選項的手段」
摸索型	讓他們理解資產形成是「拓展自己將來想做的事的可能性及選項的手段」
追求興趣型	讓他們理解資產形成是「讓自己能夠持續做想做的事，同時緩和和生活層面擔憂的手段」
獨立彈性型	讓他們理解在資產形成的範疇中，也有符合ESG投資這類社會貢獻規範的投資選項



2 貼近年輕人心中對資產形成的目的，成為陪跑員

面對那些對投資擁有負面想法的年輕人時，挑選適合他自身目的的商品，靈活運用制度是相當重要的。

因此，資產形成的支援者，需要成為協助對方下定決心的「陪跑員」。針對年輕人自身想做的事情，提供貼近其需求的支持。作為一位人生的「陪跑員」，建立長期的信賴關係，對資產形成的支援者來說，也會帶來深厚的顧客基礎。

為了協助年輕人根據自身判斷做決定，可以怎麼做呢？

企業為主型	跟職場前輩或情況相似的同事，定期在公司舉行體驗學習形式的讀書會
私生活為主型	跟伴侶或家人一起在人生重大事件等時間點，定期重新評估資產狀況
摸索型	讓他們從在私生活及職涯上拓展自身可能性的這個視角，靈活利用資產運用模擬
追求興趣型	讓他們理解制度對於自由工作者也相當友善，譬如：從小額就能開始
獨立彈性型	讓他們明白投資架構及具體的制度及商品



3 創造將身旁人際關係拉進來的對話機會

影響年輕人金錢相關行為的是家人、伴侶、朋友、同事等身邊的人。

不單單針對使用者一人來推資產形成，而是要將他身邊的家人、伴侶，還有社群一起拉進來，這一點相當重要。從雙方向或多方向創造出有關資產形成的對話，能帶來新的契機讓年輕人去面對自己想做的事情，從而發覺資產形成的重要性。

為了讓對方意識到資產形成的重要性，應該要拉誰進來呢？

企業為主型	職場前輩及情況相似的同事
私生活為主型	伴侶或家人
摸索型	學生時代朋友或境遇相似的夥伴
追求興趣型	自由業夥伴或伴侶
獨立彈性型	伴侶



反映在宣導影片教材製作上

透過這次研究，我們認為想要讓年輕人發覺到資產形成的重要性，提出確立資產形成目的的視角特別重要。

我們在這次的宣導影片中，針對年輕人，將「經營自己的人生」這個想法定為主要概念。在社會急遽變化，生活及工作方式漸趨多樣的現代環境中，一個出色的經營者必須要能靈活應對世界上的各種變化，持續挑戰新事物。我們認為這種經營者的視角，或許能成為年輕人自身在人生設計及資產形成上的提示，因而訂下這個方向。

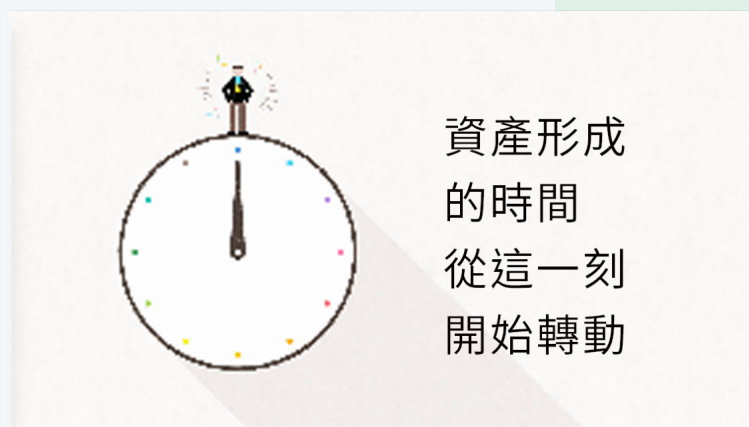
在動機篇中，以訪談形式拋出五花八門的問題，期待能讓閱聽者內心產生「我也是」的認同感，並進一步發掘出自己的需求。訪談中拋出的問題是根據設計研究的發現來設計的，拍攝時是由本次的研究員親自出馬向受訪對象提出問題。而訪談對象的回答，並非按照腳本照本宣科。

為了了解自己的現狀，重新評估自己的可能性，並規劃自己的未來，透過投資來做資產形成。很期待具備這種視角的年輕人會逐漸增加。



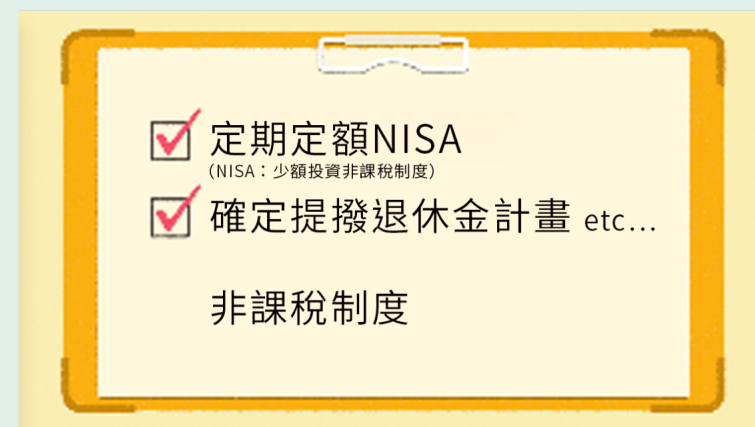
「動機篇」

闡明內心描繪的未來及資產形成間的關係



「知識篇」

從行動圖像就能明瞭「長期、定期定額、分散投資」



「制度篇」

介紹「定期定額NISA」、「確定提撥退休金計畫」，非課稅制度的特徵及架構

閱覽完成的宣導影片請點此連結

<https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/download/index.html>

参考

p.5

知的財産戦略本部（2018）「知的財産戦略ビジョンに関する専門調査会 第2回会合の議論整理」
https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/senryaku_vision/dai3/siryoku1-3.pdf
経済産業省 産業人材政策室（2018）「人生100年時代の社会人基礎力について」
http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/sansei/jinzairyoku/jinzaizou_wg/pdf/007_06_00.pdf（参照2018-3-12）
リンダ グラットン（2016）「LIFE SHIFT」東洋経済新報社

p.10

金融庁（2017）「つみたてNISAについて」<http://www.fsa.go.jp/policy/nisa/20170614-2/11.pdf>（参照2018-3-12）

p.11

日本証券業協会（2016）「英国における個人の中長期的・自助努力による 資産形成のための投資 優遇税制等の実態調査」
http://www.jsda.or.jp/shiryo/houkokusyo/files/kaigai_houkokusyo_160623.pdf（参照2018-3-12）
日本証券業協会（2017）「NISA及びジュニアNISA口座開設・利用状況調査結果（主要10社）」<http://www.jsda.or.jp/shiryo/chousa/nisajoukyou/nisa10.pdf>（参照2018-3-12）
the Financial Advice Working Group for HM Treasury and the Financial Conduct Authority（2017）, Rules of Thumb and Nudges: Improving the financial wellbeing of UK consumers

<https://www.fca.org.uk/publication/research/fawg-rules-of-thumb-nudges.pdf>（参照2018-3-12）

経済産業省（2017）「FinTechビジョンについて」http://www.fsa.go.jp/singi/kessai_kanmin/siryoku/20170621/09.pdf（参照2018-3-12）

中野晴啓（2017）「はじめての人が投資信託で成功するたった1つの方法」アスコム

竹川美奈子（2018）「税金がタダになる、おトクな「つみたてNISA」「一般NISA」活用入門」ダイヤモンド社

竹川美奈子（2016）「一番やさしい! 一番くわしい! 個人型確定拠出年金iDeCo(イデコ)活用入門」ダイヤモンド社

河邑 厚徳（2011）「エンデの遺言 ―根源からお金を問うこと」講談社+α文庫

野尻 哲史（2017）「脱老後難民「英国流」資産形成アイデアに学ぶ」日本経済新聞出版社

山崎 元（2017）「図解・最新 難しいことはわかりませんが、お金の増やし方を教えてください!」文響社

高橋忠寛（2015）「銀行員が顧客には勧めないけど家族に勧める資産運用術」日本実業出版社

藤野英人（2013）「投資家が「お金」よりも大切にしていること」星海社新書



images, figures, and content are published under a Creative Commons, Attribution- NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

為了資產形成宣導影片教材製作的研究

年輕世代的金錢觀

2018年3月

Team

林千晶, 神野真実, 加藤修平, 菊地充, 脇水美千子, 実本慶子, 原亮介

Special Thanks

多田涼 (Local Guides), 黒地秀行 (Illustrator),
棚橋弘季 (Adviser)

