

特定非営利活動法人（NPO法人）日本ファイナンシャル・プランナーズ協会

FP相談経験者の追跡調査

2024年11月

> 目次

■ 調査結果総括	2
■ 定量調査	3
■ 定量調査概要	4
■ 回答者属性	5
■ 調査結果サマリ	6
■ 相談経験者と相談未経験者の実態	9
■ 相談経験者と相談未経験者の違い	17
■ 相談後の行動・意識の変化	22
■ 定性調査	32
■ 定性調査概要	33
■ 調査結果サマリ	34

結論：ファイナンシャル・プランナーとの相談は有用性があるといえる

ポイントは以下2点である

<ポイント1>

ファイナンシャル・プランナーとの相談経験は生活・行動によい変化をもたらす

- **<定量調査>**
ファイナンシャル・プランナーに相談することで生活への安心感や充実感、生活していくうえでの自信が高まることがわかった。また、相談回数を重ねると安心感もより高まる傾向にある。
- **<定性調査>**
生活における具体的な変化を聴取したところ、「将来ビジョンを考えて、それに基づいてお金を考えるようになった」「節約だけではなく、お金は使うためにあると考えるようになった」「資産の整理ができた」「ストレス軽減と心の豊かさにつながった」「気が楽になった」といった前向きな意見が多くみられた。
- 対象者C（相談回数4～5回）、対象者D（相談回数6回以上）といった、相談回数の多い対象者はファイナンシャル・プランナーの満足度も10点満点と評価が高い。ファイナンシャル・プランナーの存在および相談経験については、「生活に必要な存在」「実績として資産が増えた」「資格取得のきっかけとなった」と評価しており、現在の自身の生活において重要な役割を担っているといえる。

<ポイント2>

ファイナンシャル・プランナーとの相談で、心の面・経済面で豊かに

- **<定量調査>**
ファイナンシャル・プランナーとの相談回数を重ねると、資産額・貯蓄額も増える傾向にある。
- **<定性調査>**
相談後、お金の使い方ではどんな変化が見られたのか聴取したところ、「資産運用に対して前向きに取り組むようになる」「お金の使い道がわかり、生活費以外に旅行などの趣味にお金を使うことで毎日を楽しめるようになる」など、経済面の豊かさだけでなく、心の豊かさにもつながることが示唆された。

定量調査

> 定量調査概要

調査目的	<ul style="list-style-type: none">・ファイナンシャル・プランナー相談に関する経験者と未経験者の実態を把握する・ファイナンシャル・プランナー相談経験者と未経験者の違いを明らかにする・ファイナンシャル・プランナー相談の有用性を明らかにする
調査方法	インターネット調査（弊社提携先インターネットパネル提供会社利用想定）
調査対象	全国の20代～60代の一般個人男女
回収割付	500s ファイナンシャル・プランナー相談の経験がある方：250s ファイナンシャル・プランナー相談の経験がない方：250s ※年代は均等回収
調査内容	<ul style="list-style-type: none">・ファイナンシャル・プランナー相談内容や相談時期・ファイナンシャル・プランナー相談満足度や継続意向・ファイナンシャル・プランナー相談後の行動や生活の変化
調査時期	2024年8月22日（木）～8月23日（金）

回答者属性

■ 1.性別

(%)

	回答者数	男性	女性	その他
全体	500	55.0	44.6	0.4
相談経験有無				
相談経験あり	250	55.6	43.6	0.8
相談経験なし	250	54.4	45.6	0.0
年代				
20代	100	44.0	56.0	0.0
30代	100	46.0	54.0	0.0
40代	100	50.0	49.0	1.0
50代	100	61.0	38.0	1.0
60代	100	74.0	26.0	0.0

■ 2.居住地

(%)

	回答者数	北海道・東北	関東	中部	近畿	中国・四国	九州
全体	500	10.6	44.2	15.8	17.8	5.6	6.0
相談経験有無							
相談経験あり	250	12.0	40.8	16.8	19.2	4.4	6.8
相談経験なし	250	9.2	47.6	14.8	16.4	6.8	5.2
年代							
20代	100	13.0	37.0	20.0	20.0	3.0	7.0
30代	100	12.0	44.0	10.0	19.0	7.0	8.0
40代	100	6.0	49.0	16.0	20.0	4.0	5.0
50代	100	11.0	41.0	22.0	15.0	4.0	7.0
60代	100	11.0	50.0	11.0	15.0	10.0	3.0

■ 3.職業

(%)

	回答者数	学生	民間企業にお勤め	官公庁、自治体など公的機関にお勤め	社団法人、財団法人、その他協会・組織にお勤め	個人経営の経営主	自営業（経営主以外）	自由業	農林漁業	パート・アルバイト	専業主婦・主夫	無職・リタイア	その他	有職者	有職者以外
全体	500	2.2	42.6	4.8	3.8	3.8	3.4	2.8	0.2	13.4	9.2	11.0	2.8	74.8	25.2
相談経験有無															
相談経験あり	250	1.2	42.0	6.4	5.2	4.8	4.4	4.8	0.4	14.0	6.8	6.8	3.2	82.0	18.0
相談経験なし	250	3.2	43.2	3.2	2.4	2.8	2.4	0.8	0.0	12.8	11.6	15.2	2.4	67.6	32.4
年代															
20代	100	10.0	35.0	5.0	5.0	3.0	2.0	0.0	1.0	21.0	2.0	10.0	6.0	72.0	28.0
30代	100	1.0	47.0	8.0	4.0	3.0	4.0	3.0	0.0	13.0	8.0	6.0	3.0	82.0	18.0
40代	100	0.0	50.0	4.0	5.0	1.0	4.0	4.0	0.0	13.0	13.0	5.0	1.0	81.0	19.0
50代	100	0.0	49.0	4.0	2.0	5.0	4.0	5.0	0.0	6.0	10.0	11.0	4.0	75.0	25.0
60代	100	0.0	32.0	3.0	3.0	7.0	3.0	2.0	0.0	14.0	13.0	23.0	0.0	64.0	36.0

調査結果サマリ①

ファイナンシャル・プランナー相談経験者の生活満足度は、相談未経験者の約2倍

- ファイナンシャル・プランナー相談経験者の生活満足度は6割以上なのに対し、相談未経験者の生活満足度は3割程度にとどまる。特に、相談経験者において、生活満足度で「10点（とても満足している）」～「9点」と回答した割合は合わせて12.4%（図1、p.31参照）。
- 相談経験者において、「ファイナンシャル・プランナーに相談してから生活満足度が上がった」と回答した割合は、全体で23.2%。相談回数が「2回以上」の場合は、3割を超える（図2、p.29参照）。実際に、相談満足度の高い回答者からは、「1歩前進した感じがする」「将来の不安がなくなった」といった、前向きな自由回答もみられた。（詳細p.24参照。【参考】図3）
- ファイナンシャル・プランナーの相談経験がその後の生活満足度向上の一因となる可能性が考えられる。

【生活満足度】

図1

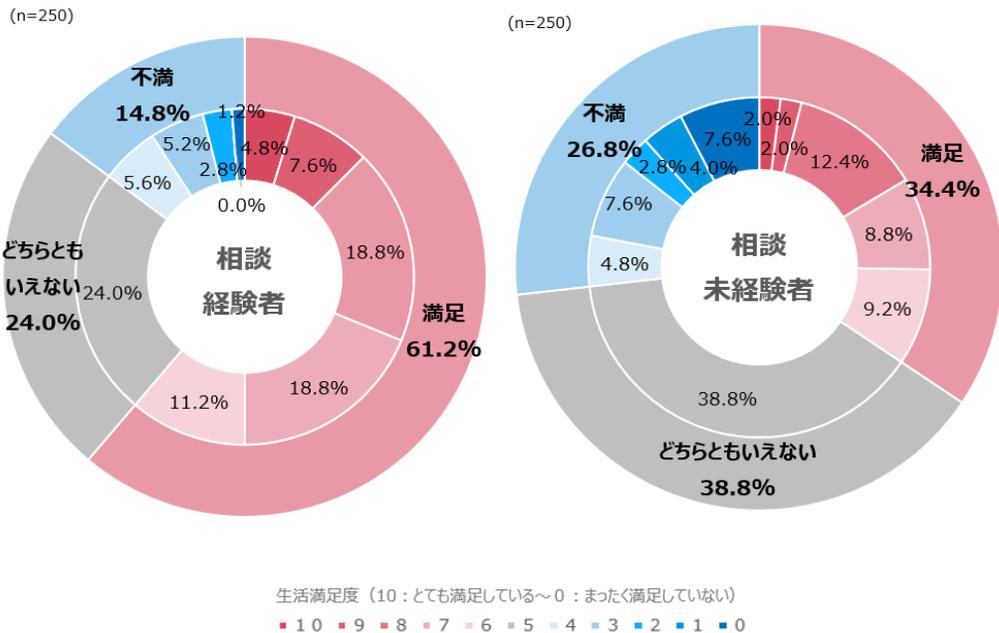
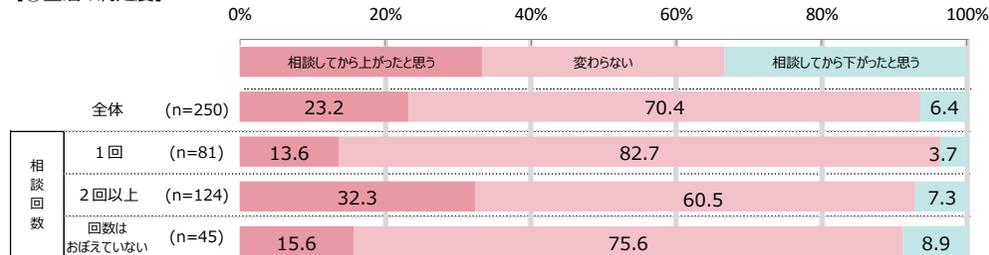


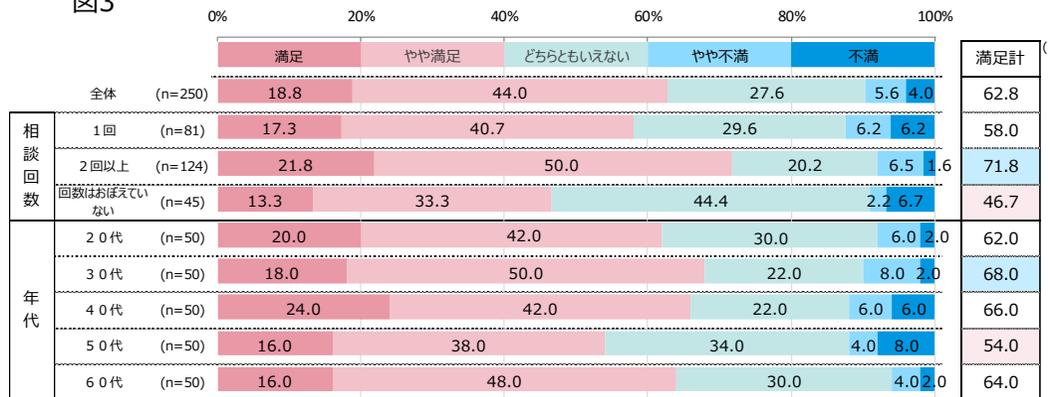
図2

【①生活の満足度】



【相談満足度】

図3



全体より5pt以上高いスコア 全体より5pt以上低いスコア

調査結果サマリ②

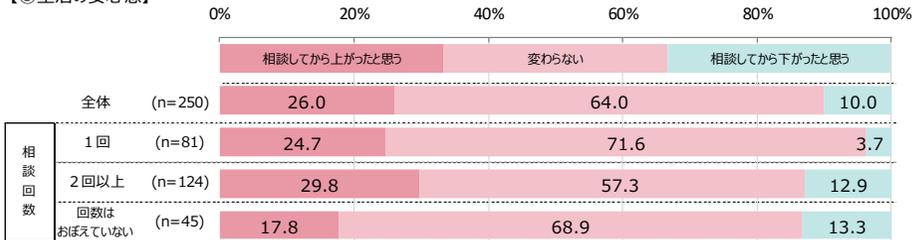
生活満足度の向上には、ファイナンシャル・プランナーとの相談回数を重ねることが大事

- ファイナンシャル・プランナーの相談経験は、生活満足度だけでなく、生活の安心感、生活していくうえでの自信など、生活においてさまざまな変化がみられる。また、相談回数で比較をすると、「1回」よりも「2回以上」のほうが「相談してから上がった」と回答する割合が高く、「生活していくうえでの自信」では12.5pt、生活の充実感では11ptの差がみられた（図4、p.29参照）
- 相談後の行動の変化としては、「保険の見直し」が最も多く、「家計管理の見直し」「投資・資産運用」「貯蓄・資産形成」と続く。相談回数を重ねるごとに、より積極的な行動の変化がみられる（図5、p.27参照）。
- よりよい生活をおくるためには、ファイナンシャル・プランナーとの相談を1回きりにするのではなく、その後何度も回数を重ねていくことが重要なポイントといえる。

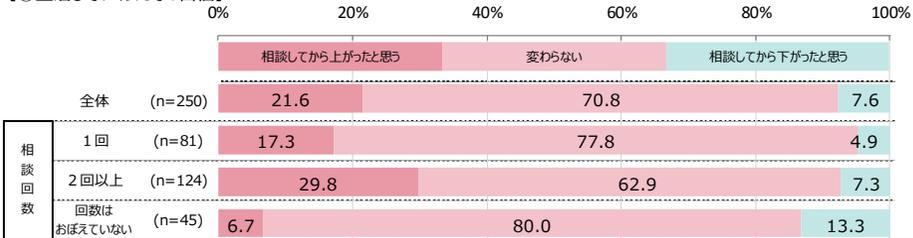
【生活の変化】

図4

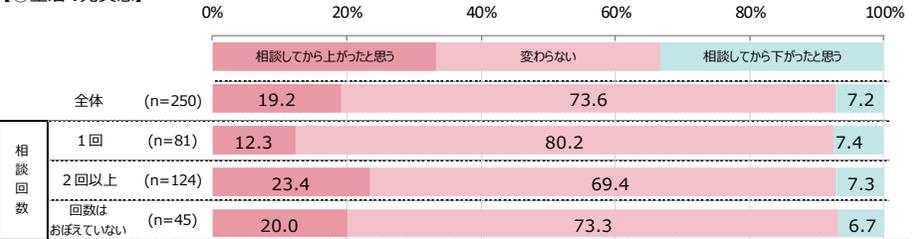
【③生活の安心感】



【④生活していくうえでの自信】



【⑥生活の充実感】



【行動の変化】

図5



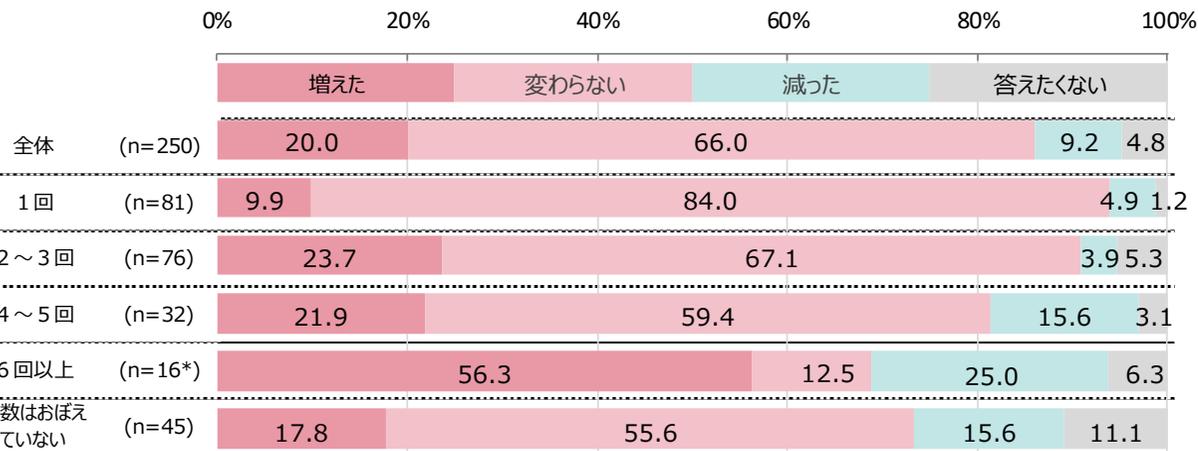
調査結果サマリ③

相談経験は、生活への自信や充実感だけではなく資産額もプラスに

- ファイナンシャル・プランナーの相談後、資産額・貯蓄額が「増えた」と回答した割合は全体で2割。また、1回きりの相談よりも、相談回数を重ねることで資産額・貯蓄額の「増えた」という割合も高くなる。（図6、p.30参照）
- 「増えた」と回答した人に資産額・貯蓄額の増加幅を聴取したところ、最も多いのは「3～5%未満」で28%。次いで「10%以上」で22%。（図7、p.30参照）
- ファイナンシャル・プランナーの相談経験は、生活や行動のよい変化だけではなく、実際の資産額・貯蓄額増加といった目に見える利益につながる可能性がある。

【資産額・貯蓄額の変化】

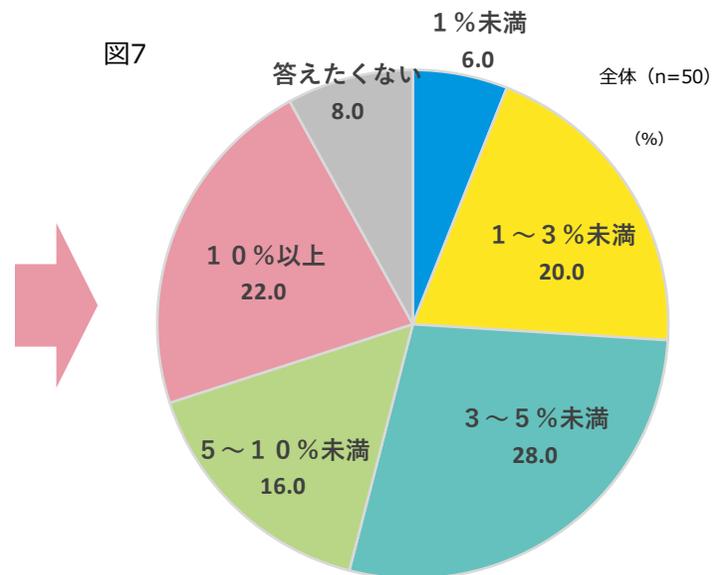
図6



*n=30未満は参考値

【（「増えた」と回答した場合のみの）資産額・貯蓄額の増加幅】

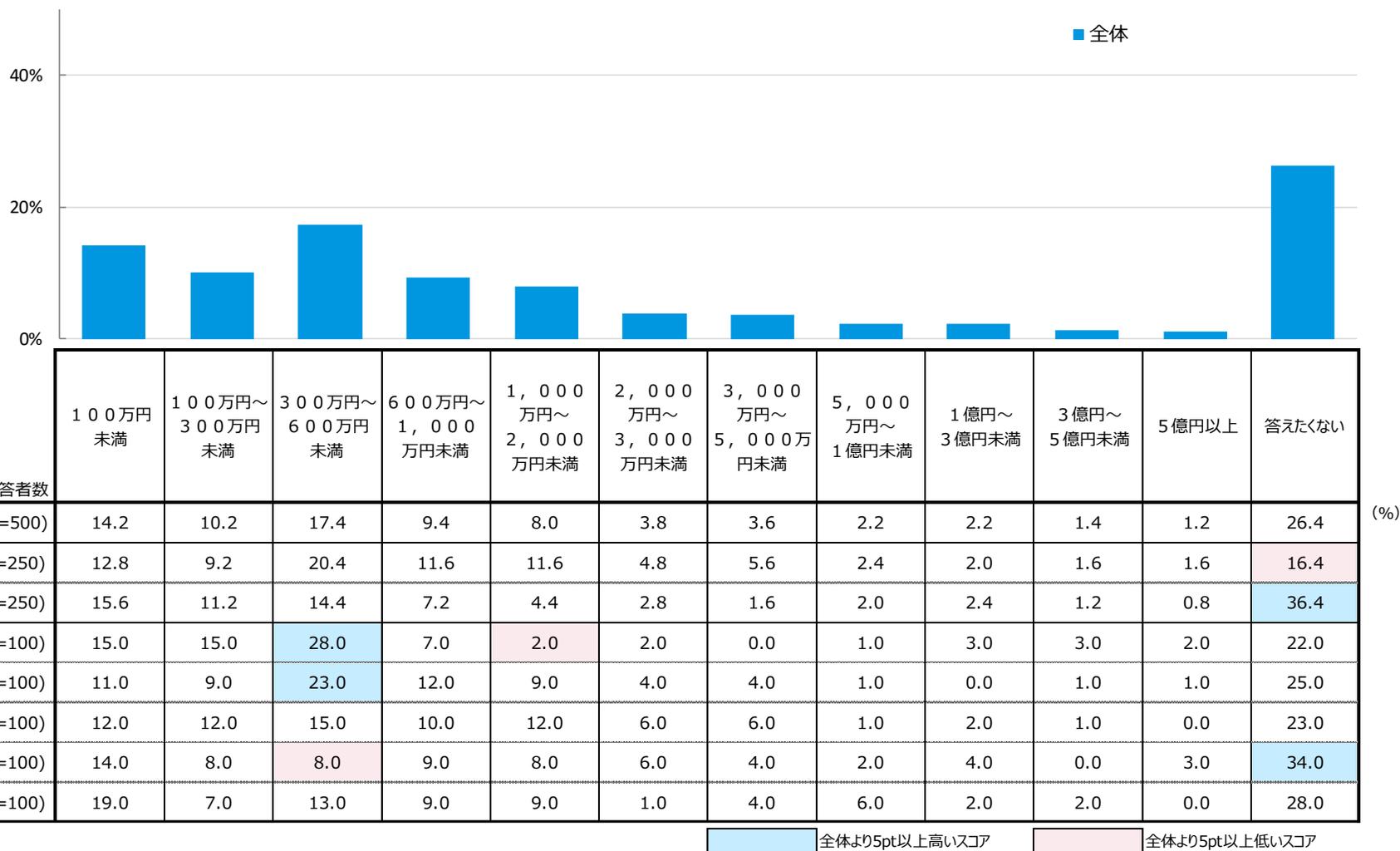
図7



相談経験者と相談未経験者の実態

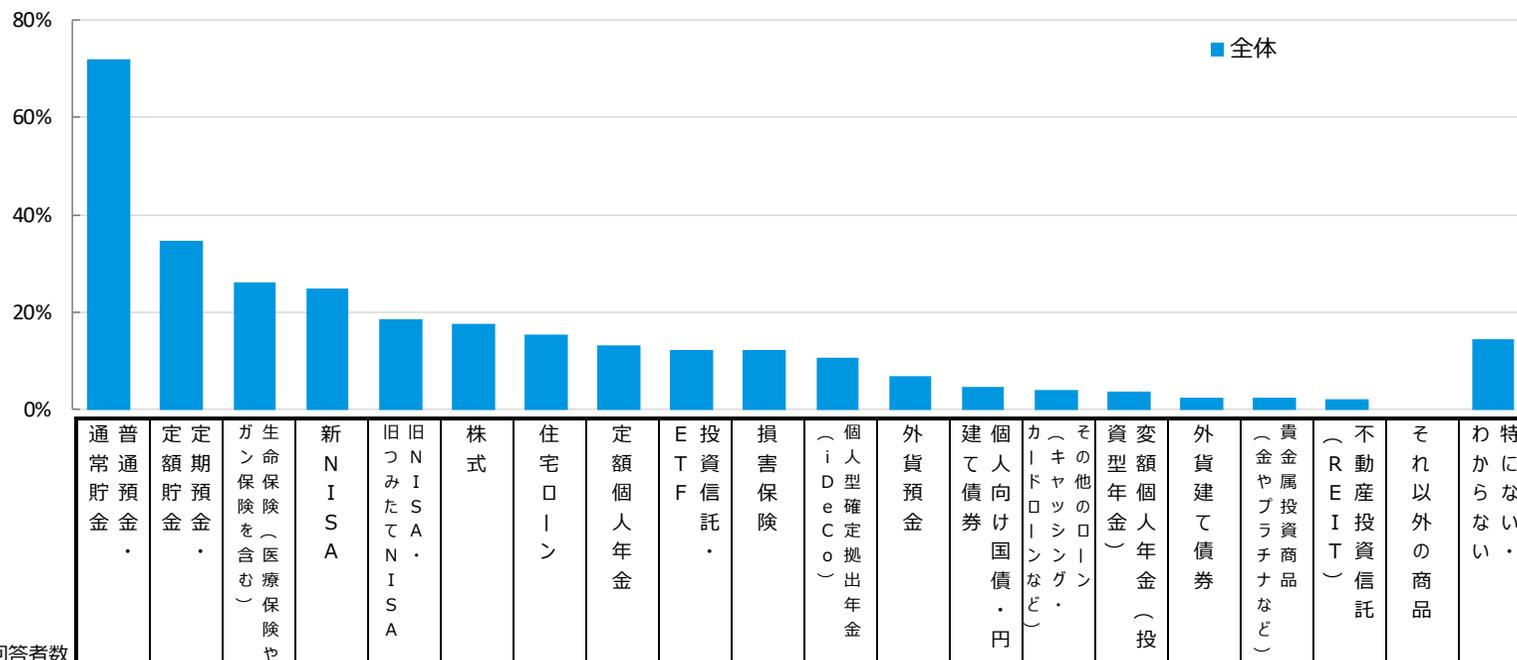
保有資産額

S05.あなたのお宅の現在の金融資産総額はいくらくらいですか。普通預金や株式、投資信託なども含めてお答えください。(ひとつだけ)



保有している金融商品

S08.あなたの世帯で、現在お持ちの投資・金融商品についてあてはまるものをすべてお選びください。(いくつでも)



回答者数		全体	普通預金	定期預金	生命保険(医療保険やがん保険を含む)	新NISA	旧NISA	株式	住宅ローン	定期個人年金	E投資信託	損害保険	個人型確定拠出年金(iDeCo)	外貨預金	個人向け国債・円建て債券	その他のローン(キャッシング・カードローンなど)	変額個人年金(投資型年金)	外貨建て債券	貴金属投資商品(金やプラチナなど)	不動産投資信託(REIT)	それ以外の商品	わからない・特にならない
全体		(N=500)	72.0	34.8	26.2	25.0	18.6	17.8	15.4	13.2	12.4	12.2	10.6	6.8	4.6	4.0	3.8	2.6	2.4	2.2	0.0	14.6
経験相談	相談経験あり	(n=250)	69.6	38.0	33.2	34.0	24.8	23.2	20.8	18.0	16.8	15.6	15.2	9.2	7.6	7.2	7.2	4.8	3.6	3.6	0.0	8.4
	相談経験なし	(n=250)	74.4	31.6	19.2	16.0	12.4	12.4	10.0	8.4	8.0	8.8	6.0	4.4	1.6	0.8	0.4	0.4	1.2	0.8	0.0	20.8
年代	20代	(n=100)	55.0	17.0	10.0	21.0	16.0	12.0	9.0	5.0	12.0	3.0	13.0	5.0	4.0	5.0	4.0	4.0	3.0	3.0	0.0	20.0
	30代	(n=100)	64.0	33.0	15.0	27.0	22.0	18.0	19.0	5.0	10.0	5.0	11.0	4.0	5.0	7.0	3.0	2.0	2.0	5.0	0.0	20.0
	40代	(n=100)	69.0	29.0	23.0	24.0	18.0	19.0	19.0	16.0	14.0	10.0	11.0	8.0	6.0	3.0	3.0	3.0	5.0	0.0	0.0	15.0
	50代	(n=100)	81.0	40.0	41.0	26.0	22.0	14.0	17.0	23.0	13.0	23.0	13.0	9.0	4.0	0.0	4.0	1.0	2.0	1.0	0.0	13.0
	60代	(n=100)	91.0	55.0	42.0	27.0	15.0	26.0	13.0	17.0	13.0	20.0	5.0	8.0	4.0	5.0	5.0	3.0	0.0	2.0	0.0	5.0

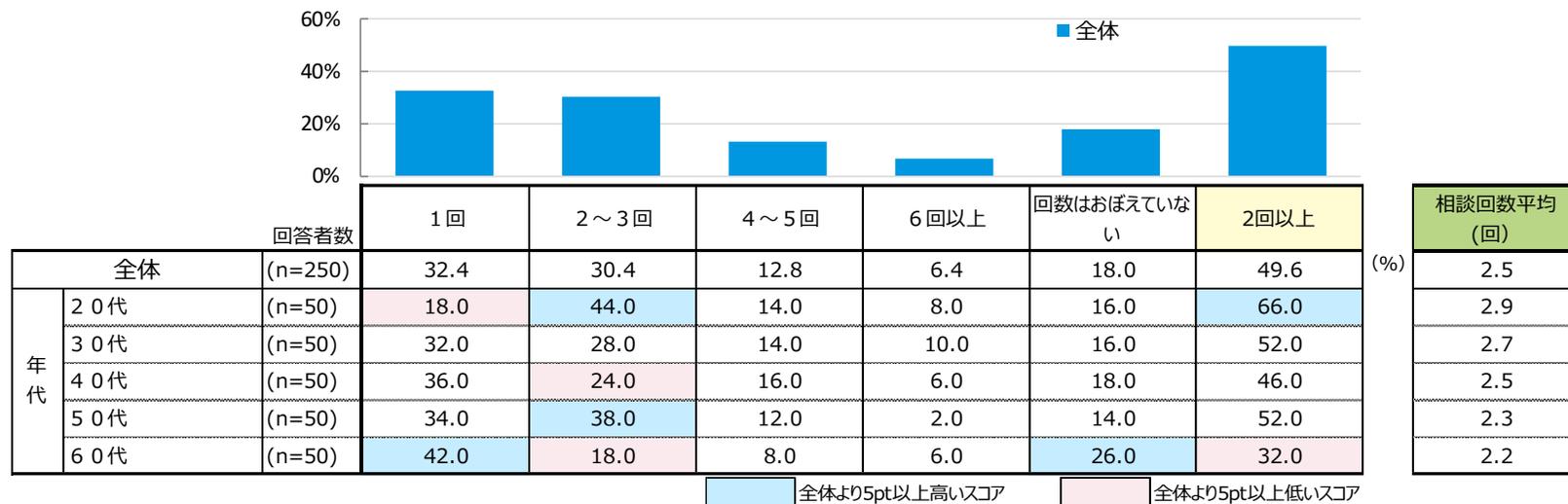
*全体値でソート

全体より5pt以上高いスコア

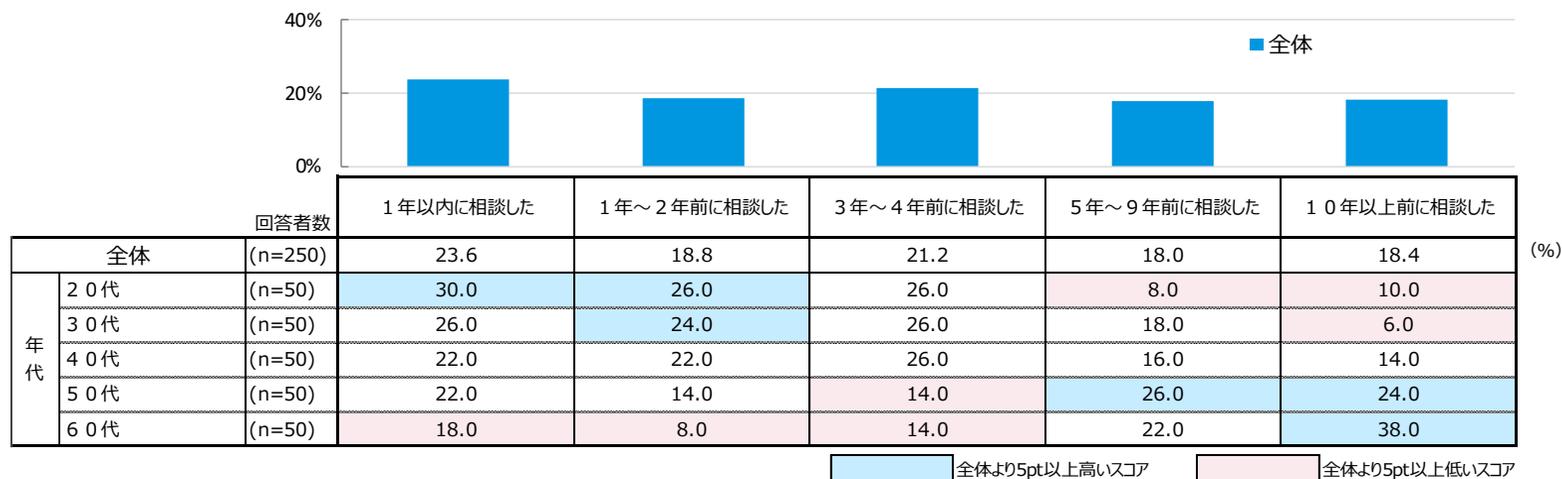
全体より5pt以上低いスコア

【相談経験者】ファイナンシャル・プランナー相談経験

S09.あなたはこれまでに、どのくらいファイナンシャル・プランナー（F P）に相談したことがありますか。（ひとつだけ）

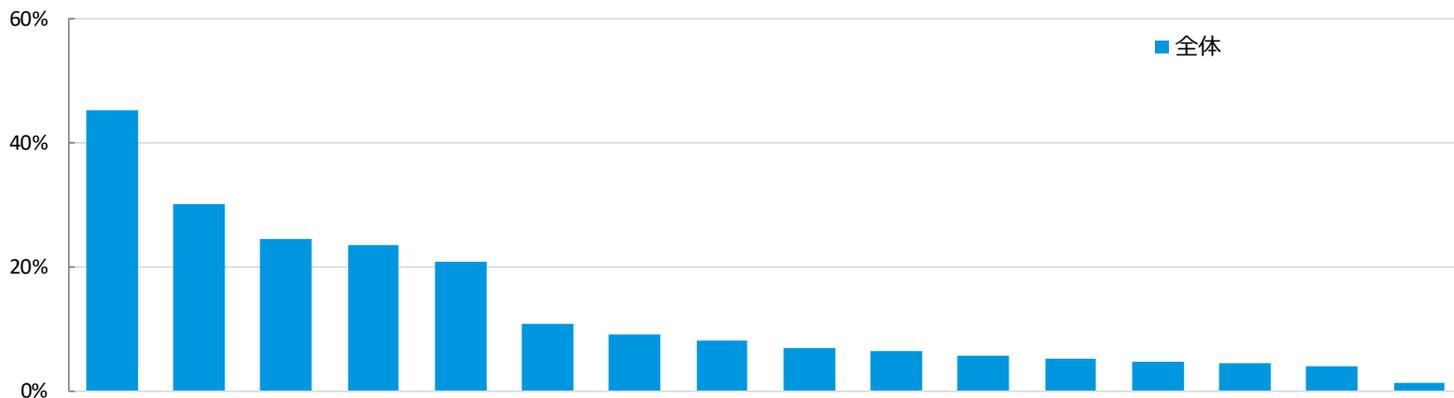


S10.直近でファイナンシャル・プランナー（F P）に相談したのはいつ頃ですか。（ひとつだけ）



> 【相談経験者】ファイナンシャル・プランナー相談内容

S11.主にどのような内容についてファイナンシャル・プランナー（FP）に相談したことがありますか。あてはまるものをすべてお選びください。（いくつでも）



		回答者数	保険の見直し	ライフプラン	貯蓄・資産形成	家計管理・家計の見直し	投資・信託・NISA(株など)	住宅ローン・住宅購入	老後資産	年金・社会保険	相続・贈与	不動産運用	税制	リタイアメントプラン	教育資金	扶養関連	介護・医療費	その他
全体		(n=250)	45.2	30.0	24.4	23.6	20.8	10.8	9.2	8.0	6.8	6.4	5.6	5.2	4.8	4.4	4.0	1.2
年代	20代	(n=50)	48.0	22.0	26.0	26.0	20.0	10.0	8.0	6.0	12.0	12.0	4.0	4.0	4.0	10.0	2.0	4.0
	30代	(n=50)	32.0	32.0	26.0	38.0	30.0	18.0	12.0	8.0	2.0	10.0	8.0	10.0	6.0	2.0	6.0	0.0
	40代	(n=50)	42.0	34.0	28.0	16.0	18.0	10.0	6.0	6.0	6.0	8.0	10.0	6.0	6.0	4.0	4.0	0.0
	50代	(n=50)	56.0	34.0	16.0	20.0	14.0	8.0	8.0	4.0	2.0	0.0	4.0	4.0	4.0	4.0	2.0	2.0
	60代	(n=50)	48.0	28.0	26.0	18.0	22.0	8.0	12.0	16.0	12.0	2.0	2.0	2.0	4.0	2.0	6.0	0.0

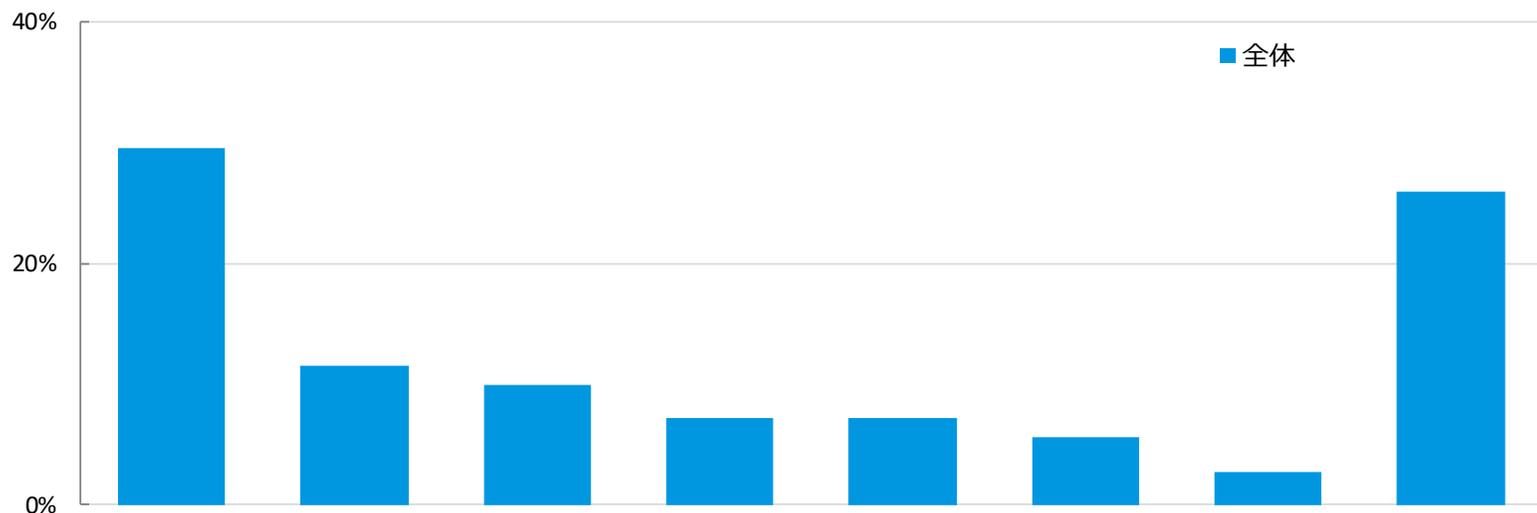
*全体値でソート

全体より5pt以上高いスコア

全体より5pt以上低いスコア

> 【相談経験者】ファイナンシャル・プランナー相談先

S12.相談したファイナンシャル・プランナー（FP）の所属先をお答えください。複数相談したことがある方は、直近の相談先をお答えください。（ひとつだけ）



		回答者数	F P事務所・士業事務所	個人事業主	事業会社	不動産会社	官公庁・自治体・団体	協同組合	その他	わからない	(%)
全体		(n=250)	29.6	11.6	10.0	7.2	7.2	5.6	2.8	26.0	
年代	20代	(n=50)	32.0	8.0	4.0	8.0	8.0	12.0	2.0	26.0	
	30代	(n=50)	18.0	10.0	16.0	14.0	10.0	4.0	2.0	26.0	
	40代	(n=50)	30.0	10.0	14.0	8.0	4.0	6.0	0.0	28.0	
	50代	(n=50)	34.0	12.0	6.0	6.0	4.0	4.0	4.0	30.0	
	60代	(n=50)	34.0	18.0	10.0	0.0	10.0	2.0	6.0	20.0	

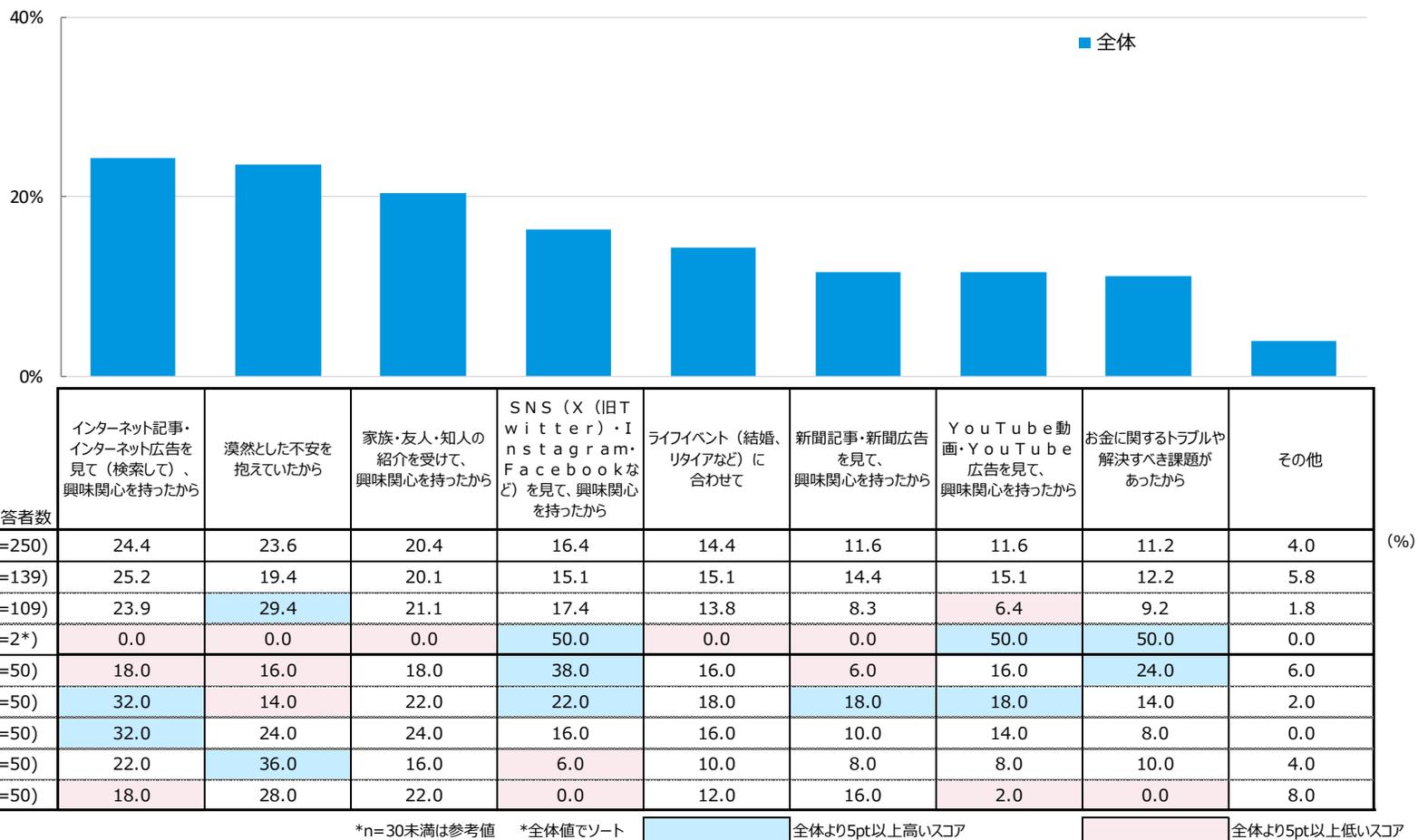
*全体値でソート

全体より5pt以上高いスコア

全体より5pt以上低いスコア

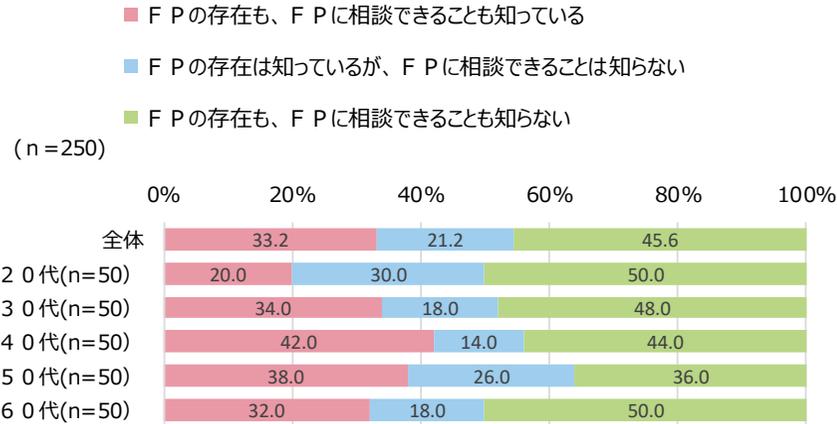
【相談経験者】ファイナンシャル・プランナー相談きっかけ

S13.あなたが、ファイナンシャル・プランナー（FP）へ相談することを決めたきっかけは何ですか。あてはまるものをすべてお選びください。（いくつでも）

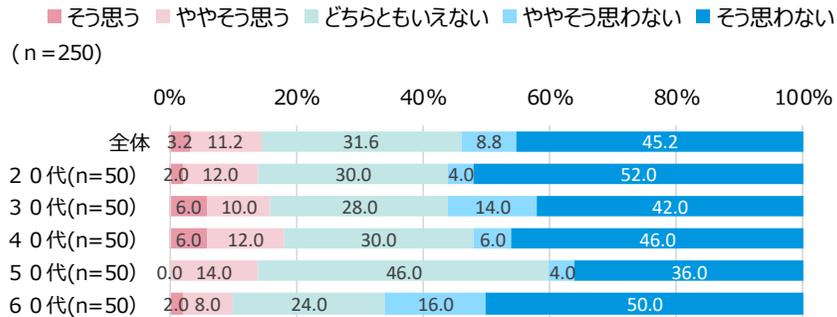


【相談未経験者】ファイナンシャル・プランナー相談の意向

Q01.あなたは、ファイナンシャル・プランナー（F P）に相談できることをご存知ですか。（ひとつだけ）

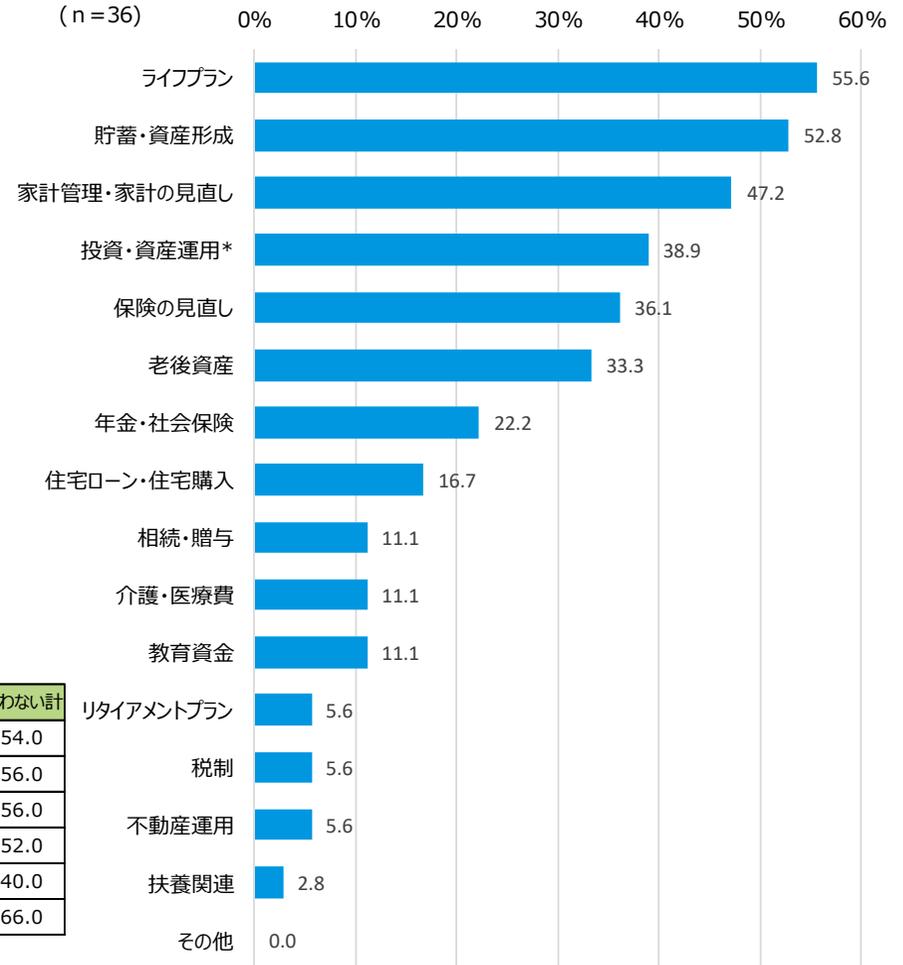


Q02.ファイナンシャル・プランナー（F P）に相談してみたいと思いますか。（ひとつだけ）



思う計	思わない計
14.4	54.0
14.0	56.0
16.0	56.0
18.0	52.0
14.0	40.0
10.0	66.0

Q03.ファイナンシャル・プランナー（F P）に相談してみたいことについて、以下の中であてはまるものをすべてお選びください。（いくつでも）



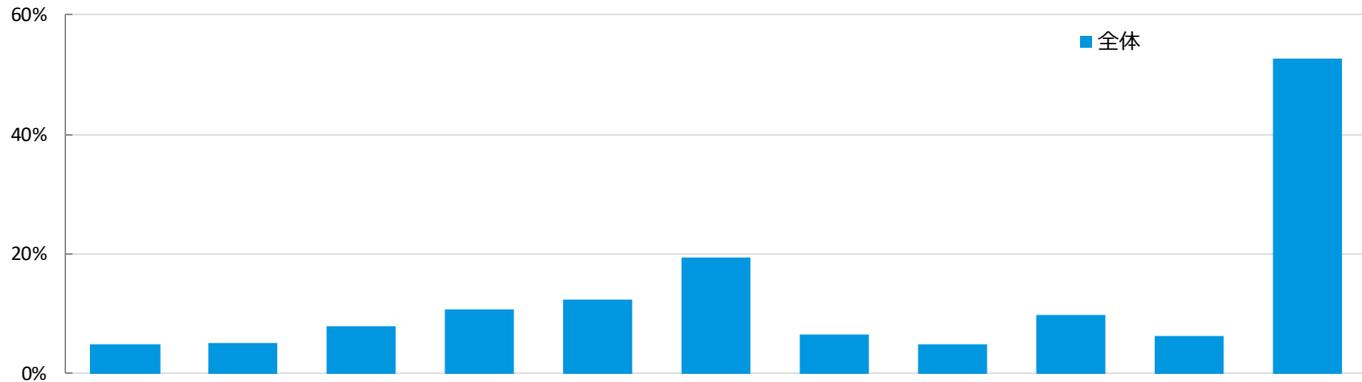
*全体値でソート

*（株式・投資信託・N I S Aなど）

相談経験者と相談未経験者の違い

ライフイベント

S06.あなたの、現在、もしくは3年以内に起こった、もしくは3年以内に起こりうるライフイベントについて、あてはまるものをすべてお選びください。(いくつでも)



		回答者数	結婚	出産	子育て	転職	住宅購入・リフォーム	車の購入	退職	相続対策	入院・通院・手術	親や祖父母の介護	あてはまるものはない
全体		(N=500)	4.8	5.0	7.8	10.8	12.4	19.4	6.4	4.8	9.8	6.2	52.8
経験相 有談 無	相談経験あり	(n=250)	7.2	6.8	8.0	14.8	18.0	24.8	8.8	7.2	12.8	8.8	40.0
	相談経験なし	(n=250)	2.4	3.2	7.6	6.8	6.8	14.0	4.0	2.4	6.8	3.6	65.6
年代	20代	(n=100)	8.0	9.0	7.0	18.0	11.0	14.0	6.0	7.0	8.0	6.0	52.0
	30代	(n=100)	11.0	13.0	21.0	14.0	15.0	19.0	3.0	4.0	10.0	3.0	49.0
	40代	(n=100)	4.0	3.0	6.0	9.0	16.0	15.0	3.0	2.0	10.0	5.0	59.0
	50代	(n=100)	0.0	0.0	5.0	6.0	8.0	30.0	7.0	1.0	10.0	8.0	48.0
	60代	(n=100)	1.0	0.0	0.0	7.0	12.0	19.0	13.0	10.0	11.0	9.0	56.0

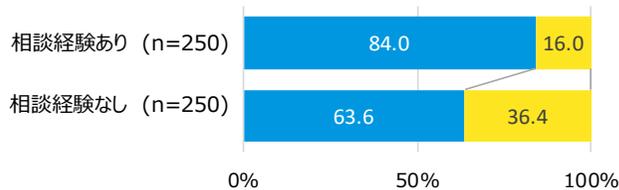
全体より5pt以上高いスコア (全体より5pt以上低いスコア)

投資・貯蓄に対する考え

S07.貯蓄や資産運用に対する考えについて、あてはまるものをお選びください。（ひとつだけ）

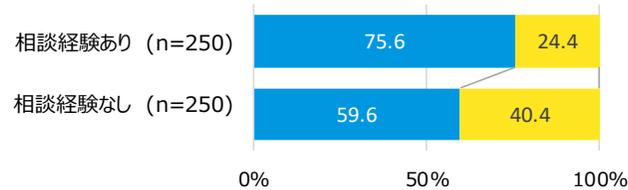
①預貯金だけではなく、
資産運用をすることは大切だと思う

■ はい ■ いいえ



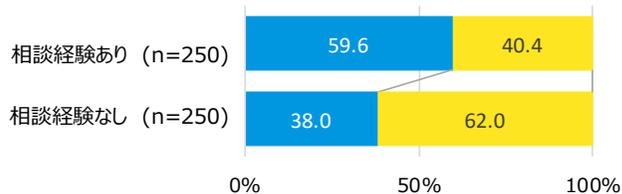
②貯蓄や投資、保険などの金融商品の仕組みや
利用方法について、もっとよく知りたいと思う

■ はい ■ いいえ



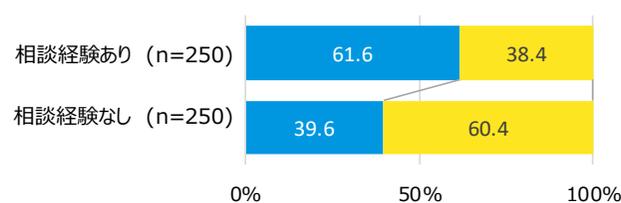
③インターネットや雑誌・新聞などで貯蓄や
投資の情報を積極的に見たり調べたりしている

■ はい ■ いいえ



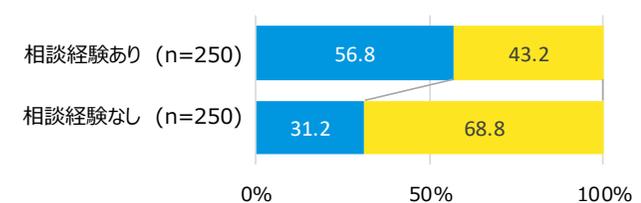
④収益性の高い貯蓄・投資商品を利用
したいと思う、または利用している

■ はい ■ いいえ



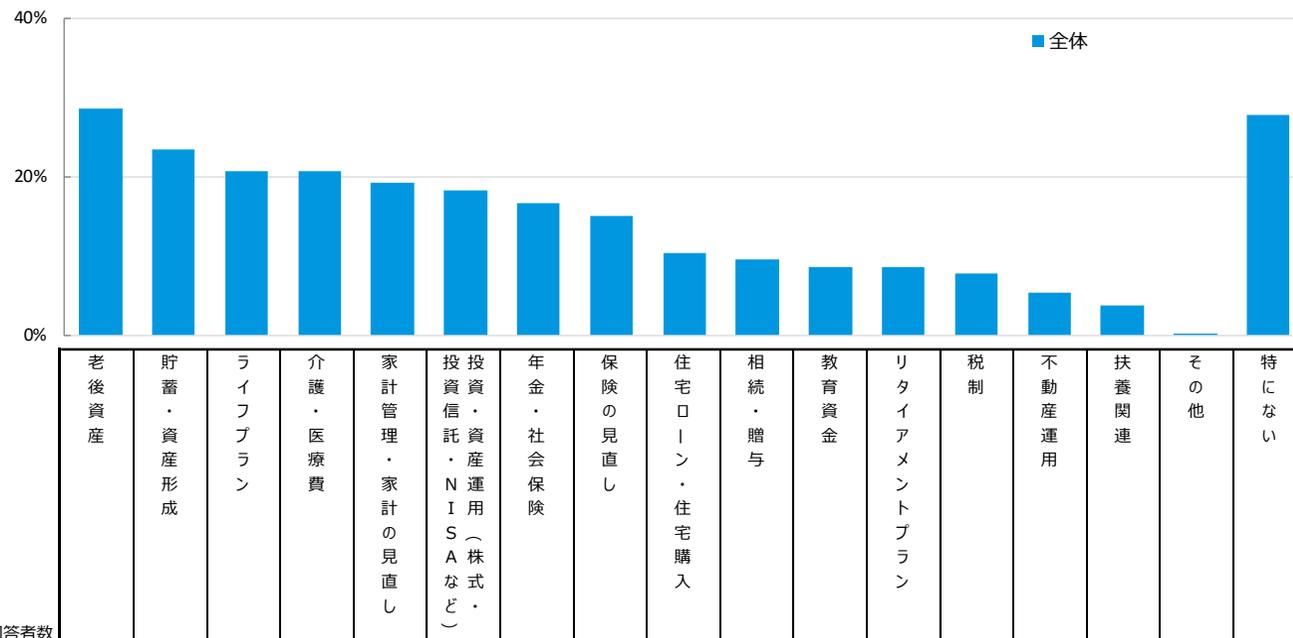
⑤将来のライフプランに基づいて、
投資や貯蓄の計画を立てている

■ はい ■ いいえ



> 現在もしくは将来における不安項目

Q11.現在、もしくは将来において、不安に思っていることはありますか。以下の中であてはまるものをすべてお選びください。（いくつでも）



		回答者数	老後資産	貯蓄・資産形成	ライフプラン	介護・医療費	家計管理・家計の見直し	投資信託・資産運用（株式・NISAなど）	年金・社会保険	保険の見直し	住宅ローン・住宅購入	相続・贈与	教育資金	リタイアメントプラン	税制	不動産運用	扶養関連	その他	特にない
全体		(N=500)	28.6	23.4	20.6	20.6	19.2	18.2	16.6	15.0	10.4	9.6	8.6	8.6	7.8	5.4	3.8	0.2	27.8
経験相 談有 無	相談経験あり	(n=250)	26.4	28.0	25.2	21.2	18.8	24.8	16.4	21.2	13.6	13.2	10.8	10.0	9.6	8.8	5.6	0.0	16.4
	相談経験なし	(n=250)	30.8	18.8	16.0	20.0	19.6	11.6	16.8	8.8	7.2	6.0	6.4	7.2	6.0	2.0	2.0	0.4	39.2
年代	20代	(n=100)	12.0	24.0	13.0	15.0	16.0	24.0	10.0	10.0	10.0	4.0	9.0	4.0	14.0	4.0	6.0	1.0	33.0
	30代	(n=100)	24.0	26.0	24.0	13.0	18.0	19.0	15.0	20.0	17.0	6.0	17.0	9.0	8.0	9.0	5.0	0.0	30.0
	40代	(n=100)	29.0	25.0	22.0	25.0	18.0	20.0	18.0	16.0	16.0	8.0	10.0	8.0	11.0	7.0	1.0	0.0	24.0
	50代	(n=100)	43.0	25.0	26.0	24.0	22.0	14.0	19.0	13.0	5.0	9.0	5.0	13.0	4.0	1.0	3.0	0.0	21.0
	60代	(n=100)	35.0	17.0	18.0	26.0	22.0	14.0	21.0	16.0	4.0	21.0	2.0	9.0	2.0	6.0	4.0	0.0	31.0

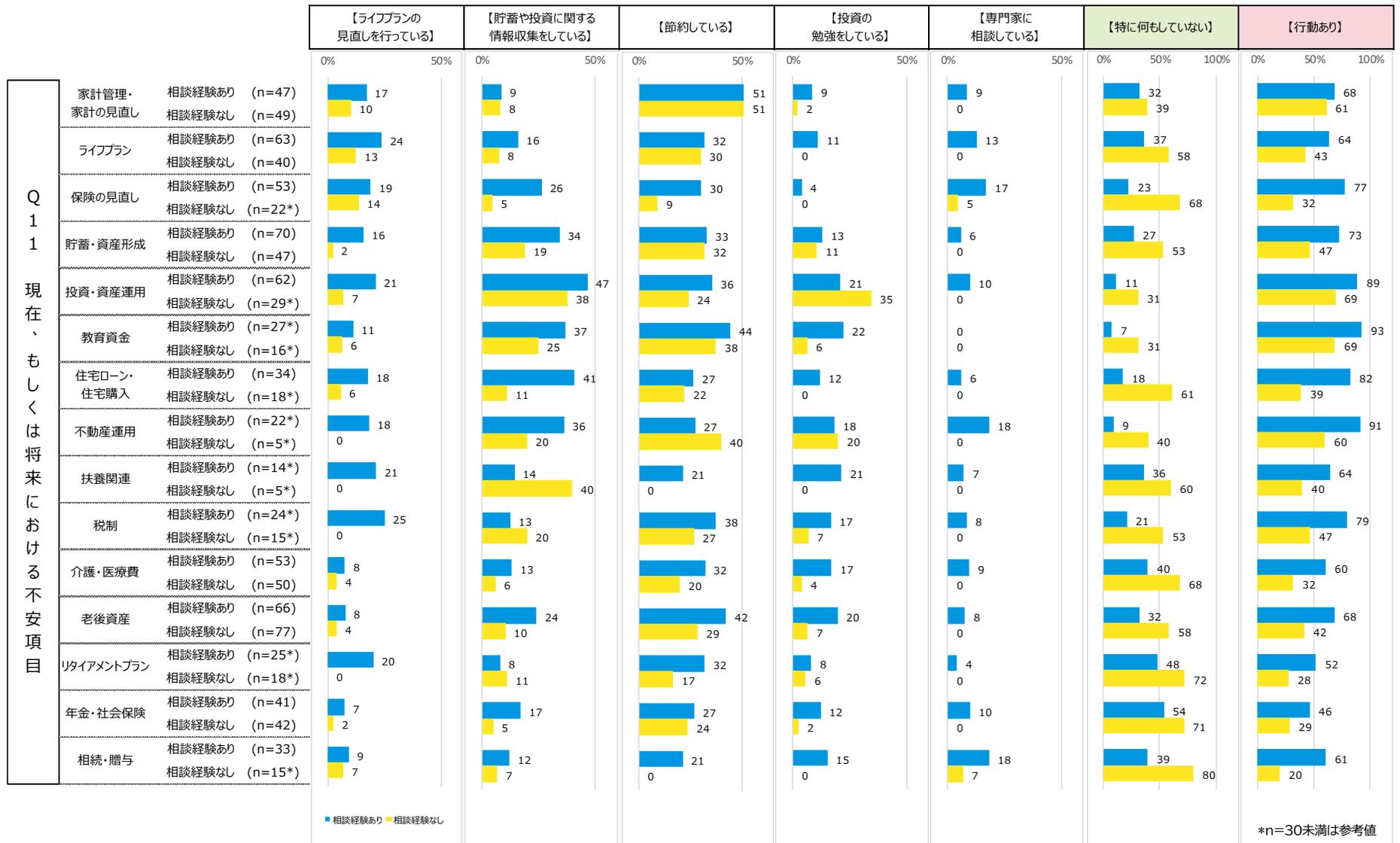
*全体値でソート

全体より5pt以上高いスコア

全体より5pt以上低いスコア

不安項目に対する実際の行動

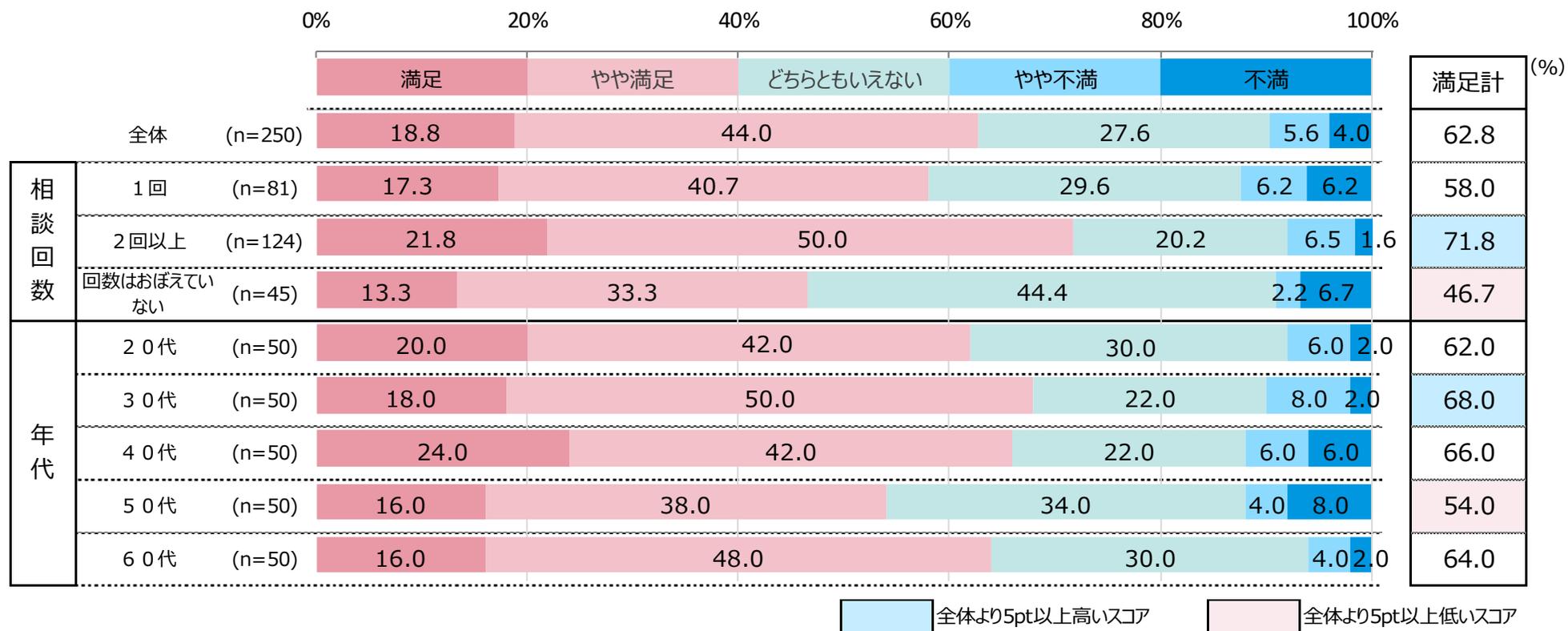
Q12_01.Q 1 1 で回答いただいた不安に思っている項目について、実際にどのような行動をとっていますか。(いくつかも)



相談後の行動・意識の変化

ファイナンシャル・プランナー相談の満足度

Q04.ファイナンシャル・プランナー（FP）に相談した際の、総合的な満足度をお答えください。（ひとつだけ）

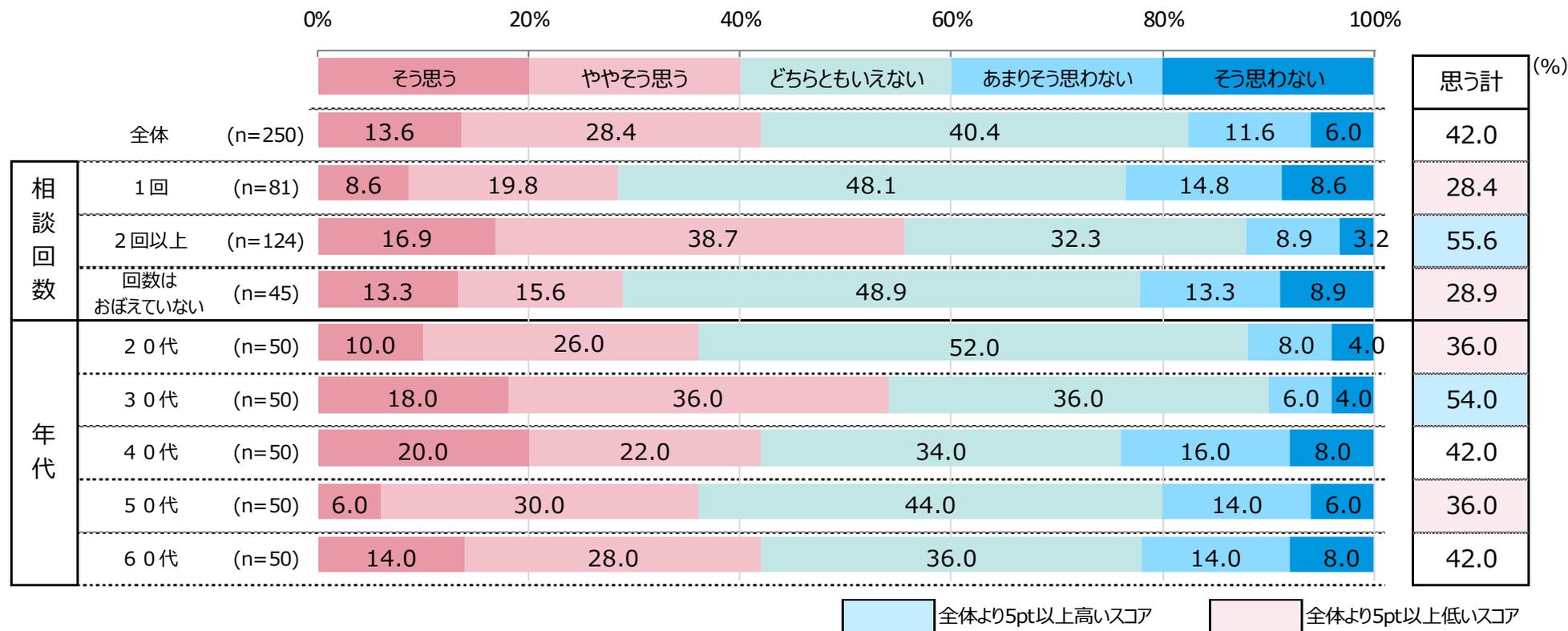


ファイナンシャル・プランナー相談満足層の自由回答

	対応	<ul style="list-style-type: none">・細かいところまで、相談にのってくれる（女性・30代）・根気よく説明してくれて、安心感があった（女性・40代）・気軽に質問でき、初歩的なことから教えてもらった（男性・30代）
	説明	<ul style="list-style-type: none">・非常にわかりやすく、親身に現状分析し、評価いただいた（男性・50代）・真摯に対応してくれ、疑問に全て答えてくれた（女性・20代）・親身に丁寧に説明をしてくれて、素人にも分かりやすかった（女性・40代）
	専門性	<ul style="list-style-type: none">・素人では解決できない問題を聞ける（男性・20代）・自分の家庭の資産状況を客観的に評価してもらえた（男性・50代）・やっぱり知識が豊富（男性・30代）
	自身の変化	<ul style="list-style-type: none">・1歩前進した感じがする（男性・20代）・資産運用を考えるきっかけとなった（女性・40代）・自分にとって必要な保障と資産のバランスを整理できた（男性・40代）
	不安の解消	<ul style="list-style-type: none">・その時の不安が解消できた（男性・50代）・将来の不安がなくなった（女性・40代）・自分ではどうしようもなかったが、相談して先の見通しが付いた（男性・40代）

今後のファイナンシャル・プランナー相談継続意向

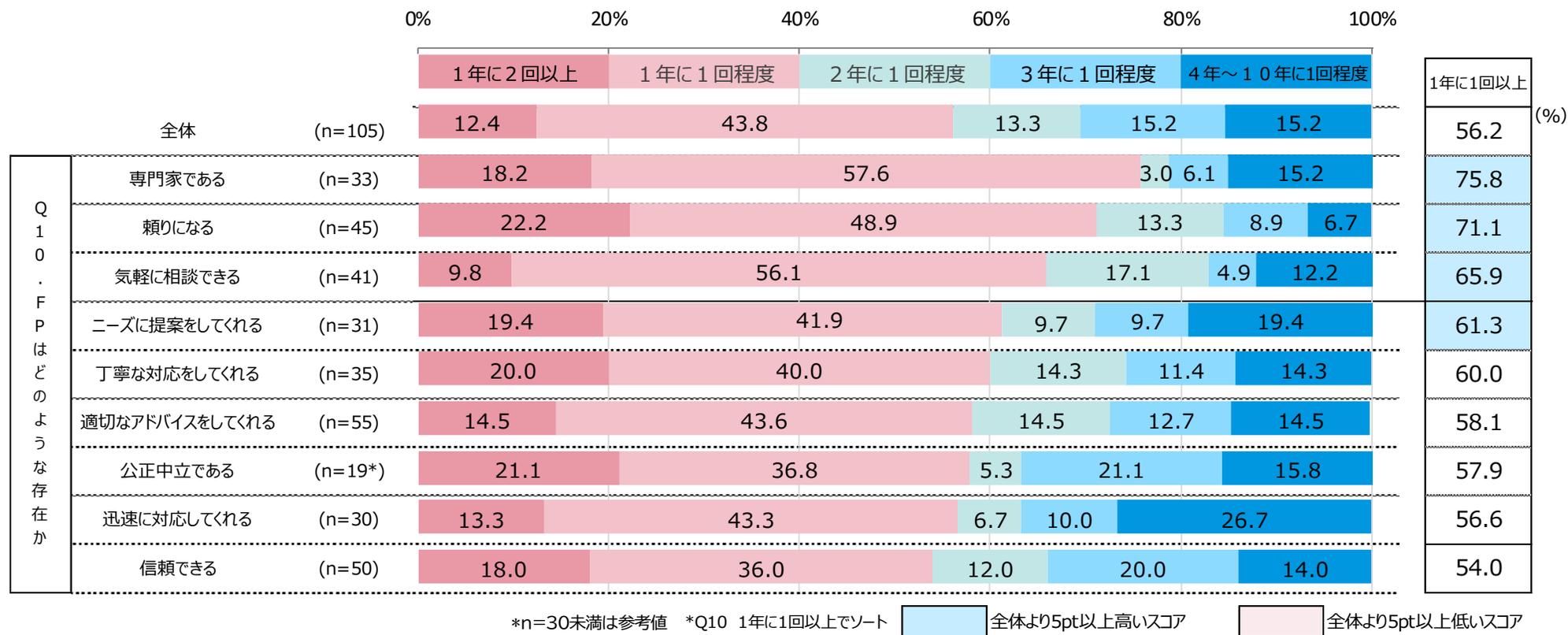
Q09. 今後もファイナンシャル・プランナー（FP）に相談したいと思いますか。（ひとつだけ）



ファイナンシャル・プランナーに対するイメージと今後の相談頻度

Q9SQ2. 今後、どのくらいの頻度で相談したいと思いますか。あてはまるものをお選びください。（ひとつだけ）

Q10. あなたにとって、ファイナンシャル・プランナー（FP）とはどのような存在ですか。以下の中であてはまるものをすべてお選びください。（いくつでも）



ファイナンシャル・プランナー相談後に新しく始めた行動

Q06_1_01~10.ファイナンシャル・プランナー（FP）に相談したことで、普段の行動はどのように変化しましたか。あてはまるものをお選びください。（ひとつだけ）

「FP相談後、新しく始めた」と回答した割合



*全体値でソート

全体より5pt以上高いスコア

全体より5pt以上低いスコア

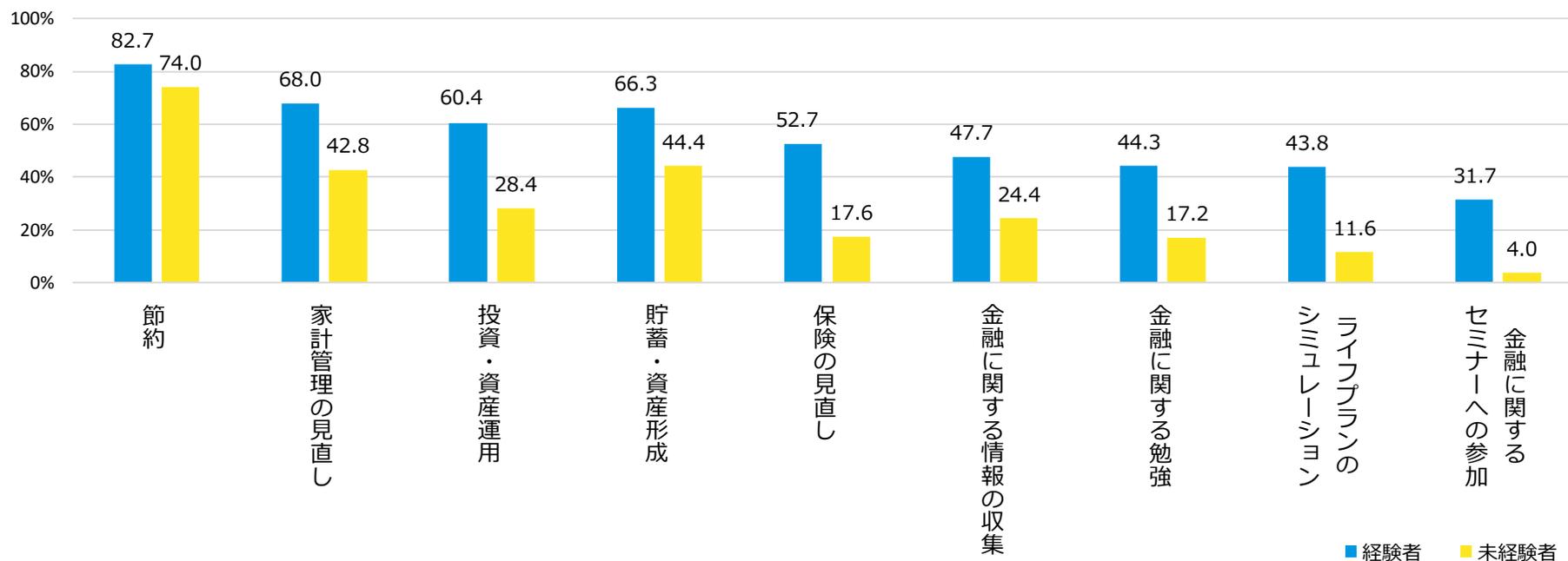
【参考】相談経験者と未経験者の普段の行動の違い

Q06_1_01~10.ファイナンシャル・プランナー（FP）に相談したことで、普段の行動はどのように変化しましたか。あてはまるものをお選びください。（ひとつだけ）

Q06_2_1~9.以下の金融に関する行動について、あてはまるものをお選びください。（ひとつだけ）

「普段からやっている」と回答した割合

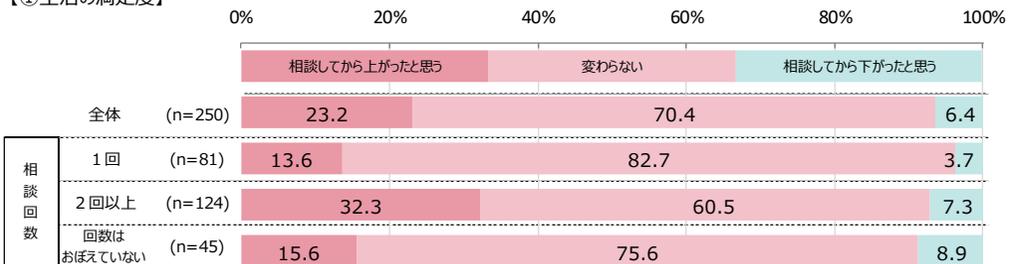
(n=500)



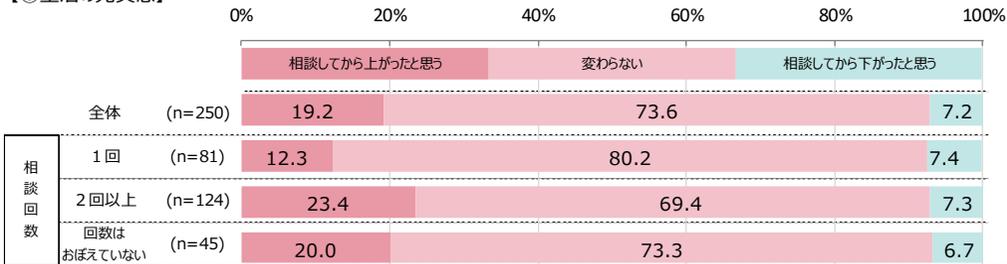
ファイナンシャル・プランナー相談後の意識の変化

Q07.ファイナンシャル・プランナー（FP）に相談したことで、普段の生活に関する意識はどのように変化しましたか。あてはまるものをお選びください。（ひとつだけ）

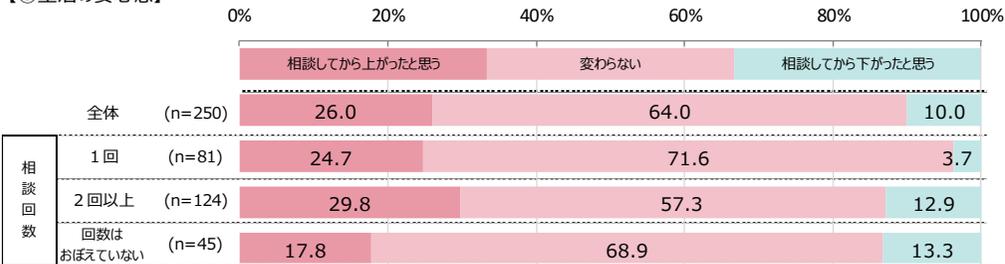
【①生活の満足度】



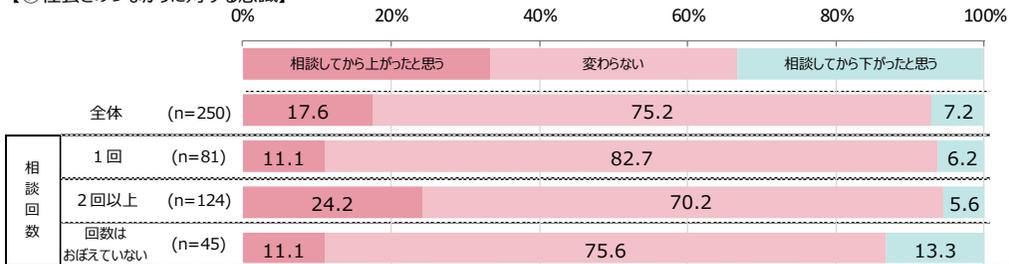
【⑥生活の充実感】



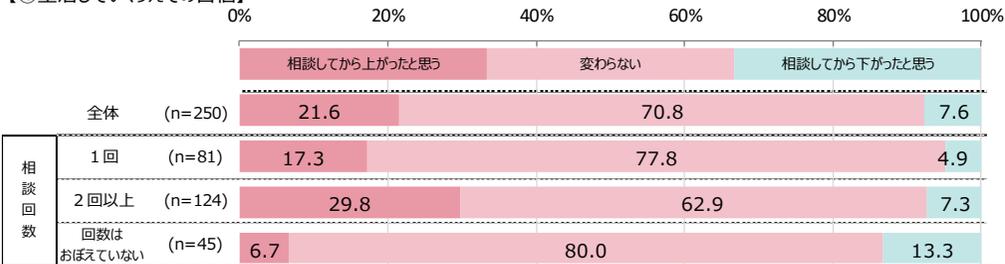
【③生活の安心感】



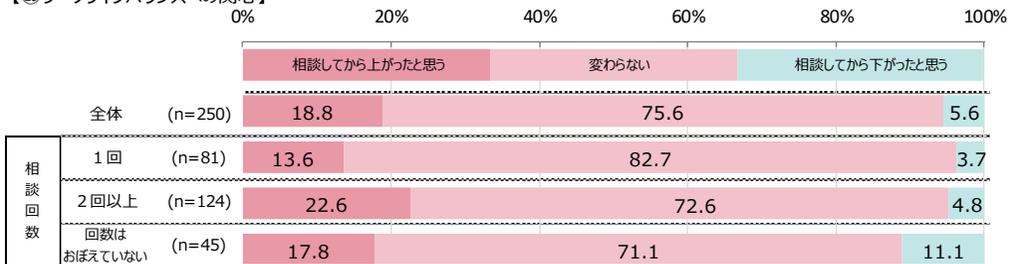
【⑨社会とのつながりに対する意識】



【④生活していくうえでの自信】



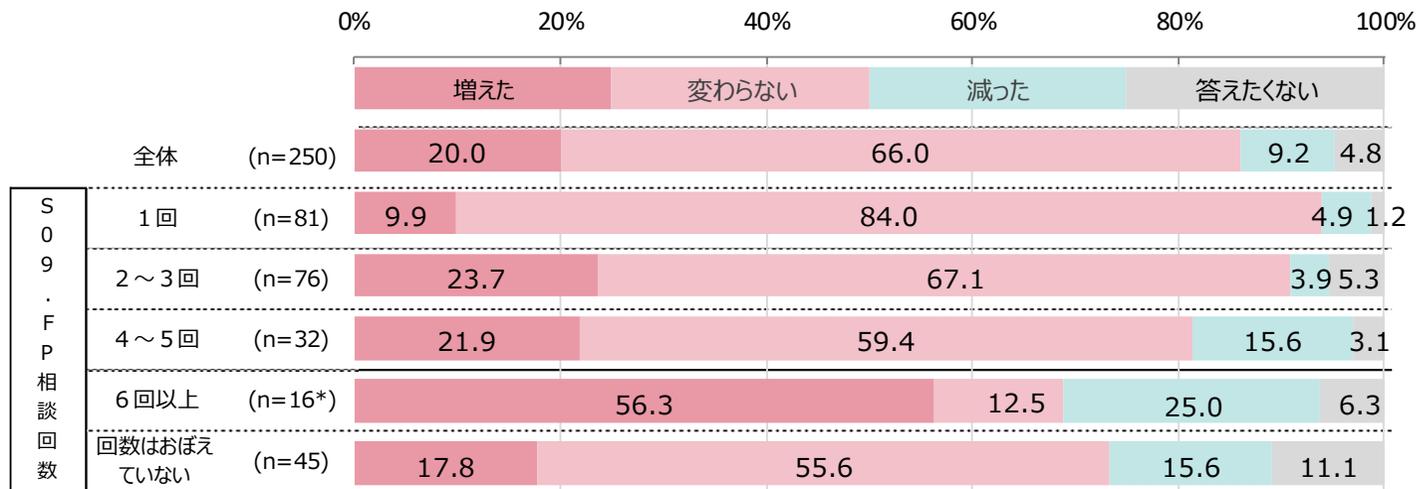
【⑩ワークライフバランスへの関心】



ファイナンシャル・プランナー相談後の資産額・貯蓄額の変化

Q08.ファイナンシャル・プランナー（F P）に相談したことで、資産額や貯蓄額はどのように変化しましたか。（ひとつだけ）

S09.あなたはこれまでに、どのくらいファイナンシャル・プランナー（F P）に相談したことがありますか。（ひとつだけ）

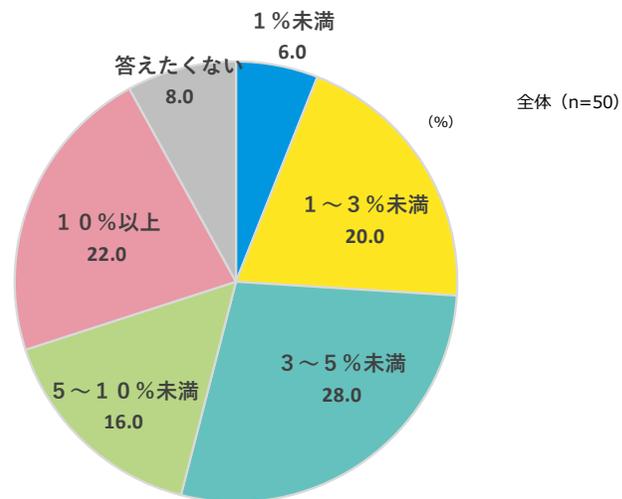


*n=30未満は参考値

【（「増えた」と回答した場合のみの）資産額・貯蓄額の増加幅】

Q8SQ.増えたと回答した方にお聞きます。

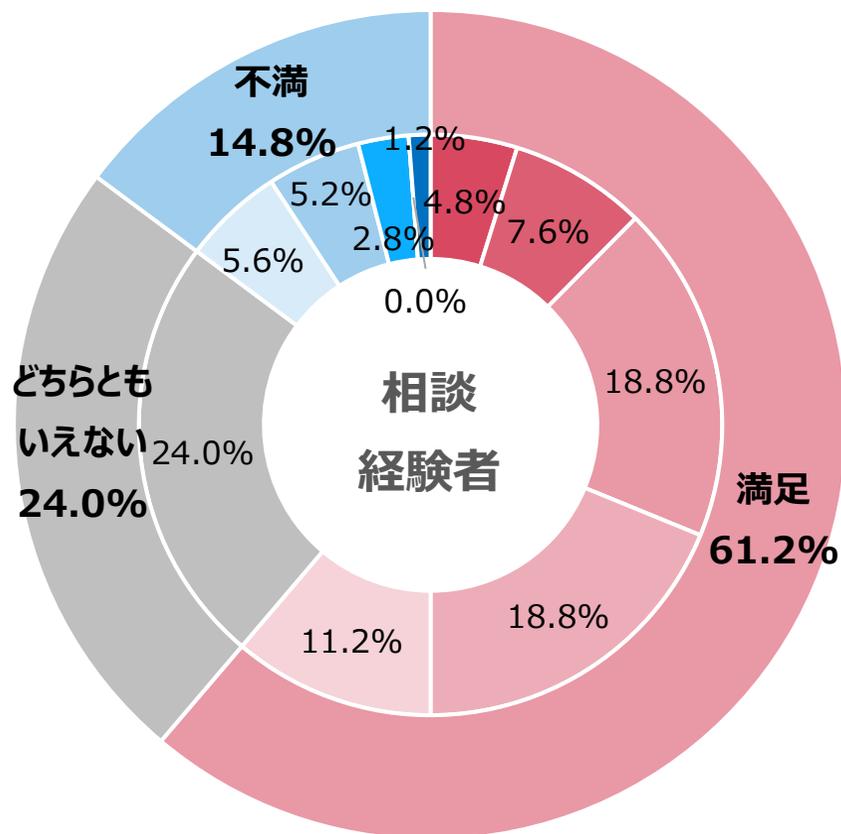
おおよそでかまいませんので、増加幅であてはまるものをお選びください。（ひとつだけ）



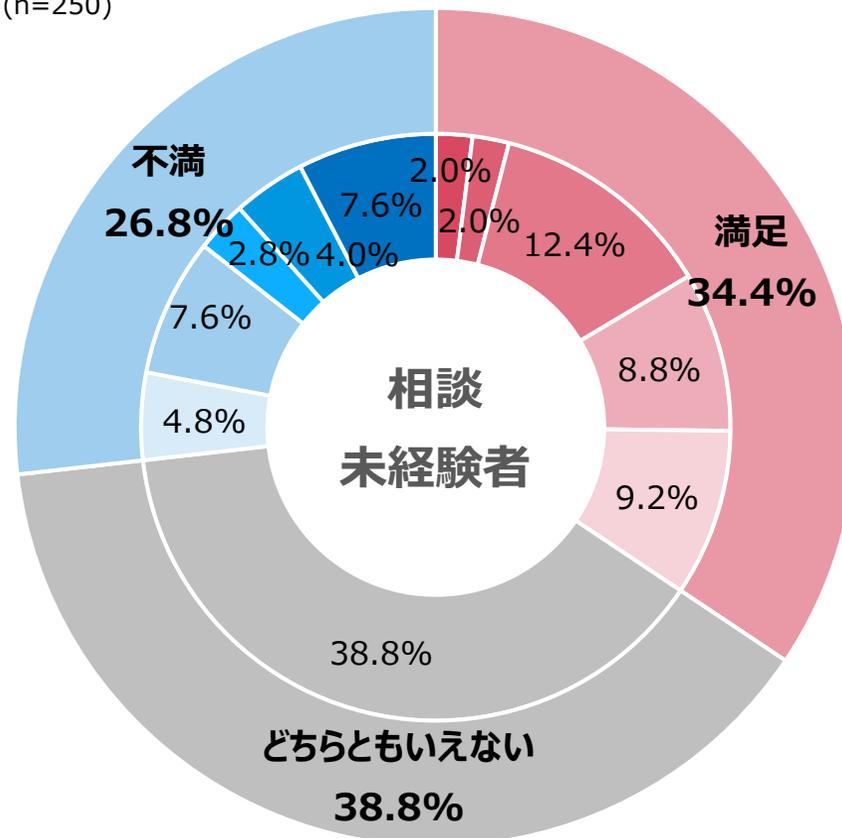
相談経験者と未経験者の生活満足度の違い

Q13.あなたは、現在の生活にどの程度満足していますか。0（まったく満足していない）から10（とても満足している）の間であてはまる数字をお選びください。（ひとつだけ）

(n=250)



(n=250)



生活満足度（10：とても満足している～0：まったく満足していない）

■ 10 ■ 9 ■ 8 ■ 7 ■ 6 ■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1 ■ 0

定性調査

〉 定性調査概要

調査目的	ファイナンシャル・プランナー相談経験者に対し、相談後の生活や意識がどう変化したのか聴取し、ファイナンシャル・プランナーに相談することの有用性訴求のための活用資料とする
調査方法	オンライン・デプスインタビュー調査（弊社提携先インターネットパネル提供会社利用）
調査対象	ファイナンシャル・プランナー相談の経験がある方：5s ※定量調査の回答者のうち、インタビュー参加意向の方
インタビュー時間	60分／1人
調査内容	<ul style="list-style-type: none">・ファイナンシャル・プランナー相談の実態（FP認識実態、FP相談プロセスなど）・ファイナンシャル・プランナー相談の満足度と継続・推奨意向・ファイナンシャル・プランナー相談後の行動や生活の変化
調査時期	2024年9月26日（木）～9月28日（土）

FPに関する 認知

- ◆ ファイナンシャル・プランナーに相談をする前、ファイナンシャル・プランナーに対しては「お金に詳しい人・相談する人」といったように、単純に自分の資産について相談する人というイメージをもっている。またそれよりも狭く「保険の見直しをする人」という認識も見られた。
- ◆ ご自身でFP資格を取得した人を除くと、相談後でも日本FP協会や各ファイナンシャル・プランナー資格についての認知・理解がほとんどない。

FP相談の プロセス

- ◆ 相談のきっかけは、「保険料控除の枠が余っていた」「相続税対策の保険を考えた」「自分の得た収入の使い道を考えたかった」「資産の長期的な運用を考えたかった」など、「資産の運用・節税を考えたい」に集約される。
- ◆ そこからweb上に展開されている「無料セミナー・相談会」を見つけ、参加している。今回有料で相談を受けている人はいなかった（Cさんは運用コンサルティング会社に会費支払いあり）。認知・理解が低いなか、どんな相談ができるかわからないため、まずは無料相談を受ける傾向が見られる。
- ◆ 相談内容の多くは保険の見直し相談や提案。現状ヒアリング後に一時終身や積み立て型保険など保険や投資信託などの金融商品を提案され、そのファイナンシャル・プランナーを介して購入している。
- ◆ ライフプランニング提案に関しては、あまり対象者の発言として得られなかった。ただし、好きなことに使っているお金など、バランスシートを見たうえでのアドバイスを受けている。

調査結果サマリ②

FP相談評価と 行動・意識変化

- ◆ 相談に対して満足しているポイントは「こちらが望んでいる適切な商品提案」「プラスαの提案」「親身になって寄り添ってくれる」「初心者にもわかりやすい説明」など。不満点は「こちらが望んだ商品でない」「オンラインでしか会えない」などがあげられている。
- ◆ 相談後の行動変化は、「資産運用に対して前向きに取り組むようになる」「お金の使い道がわかり、旅行などにお金を使うことで毎日を楽しめるようになる」など、単に節約するだけでなく投資をしつつ楽しみのために使うなど変化がみられる。中には自分が勉強しなくてはと思い、FP資格を取得するなど積極的に学ぼうと行動する人も見られた。
- ◆ 相談後の意識変化は、「将来ビジョンを考えて、それに基づいてお金を考えるようになった」「節約だけではなく、お金は使うためにあると考えるようになった」「資産の整理ができた」「ストレス軽減と心の豊かさにつながった」「気が楽になった」など、相談することで意識の変化に伴い安心感も生まれていることがわかる。

今後の課題

- ◆ 相談による行動・意識変化を見ると、非常に前向きに変化しており、より豊かな生活するうえで必要不可欠な存在になり得ている。引き続き、ファイナンシャル・プランナーに対する認識を、「金融商品を斡旋してくれる人」から「家計のホーム・ドクター」へ変えていく必要がある。
- ◆ 今後は相談が有料で、かつ金融商品斡旋をしない相談の利用者が、どのようなメリットを感じているかも明らかにしていくことで、多角的視点から相談の有用性訴求のヒントを得られる可能性がある。

> 【個票】対象者A



40代・男性
団体職員

プロフィール

- ✓ **同居家族**：妻、長女（高校生）、長男（小学生）
- ✓ **金融資産総額**：1,000万円～2,000万円未満
- ✓ **FP相談回数**：2～3回

FP認知実態

- ✓ **FPの存在**：10年以上前から、ネットや新聞で認知していた。保険の見直しなどで相談するものだと思っていた。
- ✓ **日本FP協会**：聞いた事がある程度。
- ✓ **FP資格**：個別の資格がいくつかあるのは知っているが、どの資格がすごいかはわからない。

FP相談プロセス

- ✓ **FP相談のきっかけ**：（1回目）12年くらい前、年末調整の保険料控除のメリットが得られる保険を探したことがきっかけ。（2回目）団体死亡保険の高騰に伴い、保険を見直したことがきっかけ。
- ✓ **FP相談の経路**：1回目、2回目とも無料相談キャンペーンのweb広告を見て申し込み。

FP相談評価

- ✓ **担当FPの属性**：（1人目）30代男性（2人目）40代男性
- ✓ **FP満足度（10点満点）**：（1人目）7点（2人目）8点
- ✓ **評価理由**：（1人目）こちらの希望に合った適切な保険提案があったが、**プラスαの運用提案はなかった**。（2人目）こちらの希望に合う商品を教えてくれるだけでなく、**プラスαの資産運用型商品の提案**があった。ただし魅力的な提案ではなかったため減点。

FP相談継続・推奨意向

- ✓ **継続意向**：子供の成長などライフステージの変化があれば、今後もFPに相談したい。このまま関西にいるなら、2人目のFPさんに相談する予定。
- ✓ **推奨意向**：しつこく販売する感じでもなく、**こちらの意図も理解してくれていた**。波長があい、**純粋に相談できる印象をもった**ため、友人にいい人がいないか聞かれたら勧めてもよい。

FPに対するイメージの変化

- ✓ **相談前**：相談する前は、保険の見直しを相談できる人というイメージを持っていた。
- ✓ **相談後**：実際に相談すると、**希望を真摯に聞き取ってくれ**、「こうしたらよいのでは」という提案が幅広くあった。**そのような提案があったことは嬉しかった**。

行動の変化

- ✓ 行動の変化は特になく、家計管理や普段の生活の支出については、自分たち家族で考えている。
- ✓ ただ、iDeCoや新NISAはやろうと思って面倒で放置していたが、**もう少し前向きに考えてもいいかと考え始めている**。以前から意識はしていたが、**FPに言われたから**という理由もある。

意識の変化

- ✓ FP相談は**保険だけでなく、将来のビジョンや、家やお金をどうするかを考えるきっかけ**になることを知った。
- ✓ リスクのある変額保険に加入したので、リスクのある商品をもう少し増やしてもよいかと思うようになった。家族は新NISAをやろうかと考えている。

> 【個票】対象者B



60代・男性
専門商社（バイヤー）

プロフィール

- ✓ **同居家族**：妻（独立した長男、次男あり）
- ✓ **金融資産総額**：300万円～600万円未満
- ✓ **FP相談回数**：2～3回

FP認知実態

- ✓ **FPの存在**：FPを知ったのは20数年前で、家購入時の不動産仲介会社がFP資格を有していたことが知ったきっかけ。
- ✓ **日本FP協会**：最近ネットで見た気がする。
- ✓ **FP資格**：相談したFPの名刺には2級FP技能士とあるが、これが国家資格であることは知らなかった。

FP相談プロセス

- ✓ **FP相談のきっかけ**：生命保険会社からの一時払終身保険のチラシがきっかけ。他社比較も兼ねて相談することに。
- ✓ **FP相談の経路**：3つのポイントサイトで具体的な相談内容を示しFPを探した結果、2つのサイトから紹介があった。計2名のFPに相談。

FP相談評価

- ✓ **担当FPの属性**：（1人目）30代男性（2人目）40代女性
- ✓ **FP満足度（10点満点）**：（1人目）3点（2人目）9点
- ✓ **評価理由**：（1人目）きちんとした対応に期待感があったが、**事前に伝えた内容を理解していなかった**。（2人目）こちらの**求めたアウトプットがあった**。もともとポイントサイトでも評判の良いFPだったが、実際に相談して**本当に感動した**。**すべての説明が理路整然**としており、**信用にあたる人物**だと感じた。**FPってすごい仕事**をしているんだと思った。

FP相談継続・推奨意向

- ✓ **継続意向**：過去に株などで失敗した経験があり、金融資産全般や老後の計画など、保険商品以外の相談をFPにしようとはまだ考えていない。
- ✓ **推奨意向**：友人から相談を受けたら、2人目のFPのように**良い人に出会えた経験は伝える**。こちらのリクエストや希望にきちんと答えてくれる人がいる、と教えると思う。いろんなFPがいるので、今回2人のFPに相談したように、複数のFPに相談したほうが良いということも合わせて伝える。

FPに対するイメージの変化

- ✓ **相談前**：まだあまり認知されていない資格だったため、**怪しいという印象**を持っていた。
- ✓ **相談後**：印象が変わった。今はネットで定年や終活のことを検索するとFP相談が出てくる。雑誌の説明もよく見かけ、**信頼度は高い**。2人目のFPについては、**実際にお会いできてよかったと思えるくらい感動した**。

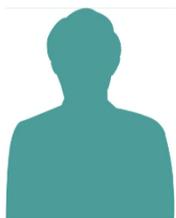
行動の変化

- ✓ 今回の相談をきっかけに、公的年金の運用を考えようと思った。
- ✓ 相談の翌月に個人10年国債も購入した。**銀行で遊んでいるお金を安全な形で運用してみよう**と考えるようになった。
- ✓ またFPに相談しようと考えているが、一方自分でも**個人的に勉強を始めている**。

意識の変化

- ✓ 相談したことで相続対策も落ち着き、**気持ちがあずかりました**。
- ✓ 自分の父親が亡くなった際は、準備ができておらず大変な思いをしたので、自分のときはそんなことがないよう、**一步一步やっていくのが必要なんだと考えるようになった**。

> 【個票】対象者C



60代・男性
公務員（社会福祉士）
※2級FP技能士資格保有

プロフィール

- ✓ **同居家族**：妻（独立した長女、長男あり）
- ✓ **金融資産総額**：3,000万円～5,000万円未満
- ✓ **FP相談回数**：4～5回

FP認知実態

- ✓ **FPの存在**：約10年前にセミナーで知った。金融の話は銀行に相談するものと思っていた。
- ✓ **日本FP協会**：所属している。
- ✓ **FP資格**：2級FP技能士、AFP資格を保有。セミナーを通じて勉強する必要があると感じ、取得。将来はCFP®資格もとりたい。

FP相談プロセス

- ✓ **FP相談のきっかけ**：13年前相続があり、銀行に相談したことがきっかけ。調べる中でそういう相談に精通したFPという存在がいることを知り、相談しようと思った。
- ✓ **FP相談の経路**：ポイントサイトで運用コンサルティング会社によるFPセミナー・相談会（無料）があると知り、相談。

FP相談評価

- ✓ **担当FPの属性**：40代
- ✓ **FP満足度（10点満点）**：10点
- ✓ **評価理由**：資産運用とは何かがよくわかっている。**お客さま本位で、お客さまに寄り添ってくれる。**金融機関の担当は、目先のことを考えて会社の勧めたい商品を勧めてくる。担当の人はライフプランを見据えて、**目標に向けてどうすればよいかを考えてくれる。**実際に、**実績として資産が増えている。**

FP相談継続・推奨意向

- ✓ **継続意向**：今後もFP相談は継続予定。実際に自分でもFP資格をとってはいるが、銘柄選びなどは安心してまかせられる。
- ✓ **推奨意向**：実際に人に勧めたことはある。「お客さまに寄り添ってくれること」をポイントにお勧めする。

FPに対するイメージの変化

- ✓ **相談前**：FPという存在をまったく知らず、金融の話は銀行に相談するものと思っていた。
- ✓ **相談後**：参加したセミナーで長い目で運用していく必要がある、と聞き、**とても共感した。自分の中で腑に落ちる部分があった。**顧客本位の考えをもっていて、**信頼できる**と感じた。

行動の変化

- ✓ 運用する側も勉強する必要があると感じ、**2級FP技能士、AFP資格を取得。**
- ✓ 社会福祉士の仕事は社会保障と関連するので、**FPの知識は仕事の中でも役に立つ。**
- ✓ 最近は妻と**1年に1回豪華な旅行**に行くようになった。

意識の変化

- ✓ 将来何がしたいかライフプランを考え、そのためにいくら必要かを考えて生活するようになった。
- ✓ 元気なうちに、**自分のやりたいこと・楽しみたいことをしっかりやっていきたい**と考えるようになった。
- ✓ 将来年金をもらう時のお金に対する安心感も生まれた。

> 【個票】対象者D



30代・女性
公務員（医療）

プロフィール

- ✓ **同居家族**：夫、長男（小学生）、長女（小学生）
- ✓ **金融資産総額**：300万円～600万円未満
- ✓ **FP相談回数**：6回以上

FP認知実態

- ✓ **FPの存在**：10数年前、フリーペーパー主催の投資などのセミナー・個別相談会に参加したときにFPを知った。
- ✓ **日本FP協会**：知らない。
- ✓ **FP資格**：FPに資格があるとは思いが、具体的にどのような資格があるかは知らない。

FP相談プロセス

- ✓ **FP相談のきっかけ**：10数年前、社会人2～3年目で自分で得た収入をどう使うか考えたいと思ったことがきっかけ。
- ✓ **FP相談の経路**：フリーペーパー主催の投資などのセミナー・個別相談会があることを知り、参加した。

FP相談評価

- ✓ **担当FPの属性**：（1人目）40代女性（2人目）50代男性（3人目）40代男性
- ✓ **FP満足度（10点満点）**：（3人目）10点
- ✓ **評価理由**：6～7年付き合いがある。これまでの担当者も親身になって相談ののってくれていたが、3人目の方は些細なわからないこともすぐ電話かメールで連絡してくれ、**わかりやすく教えてくれるので信頼できる**。**オンラインでしか会えない点は少し不満**。

FP相談継続・推奨意向

- ✓ **継続意向**：今の仕事を続けている限りは年1回の今のペースで運用やFP相談を続けていければと思う。子供の成長やライフイベントの変化に合わせて引き続き相談をしていきたい。
- ✓ **推奨意向**：友人に相談されたら、勧めるかもしれない。商品の押しつけがなく、自分に合ったものを勧めてくれ、**相談しながら納得して決められる**ため。実際に夫の資産運用も3人目のFPに頼むようになった。

FPに対するイメージの変化

- ✓ **相談前**：お金の詳しい人というイメージを持っていた程度。
- ✓ **相談後**：いなくなると困る、**必要不可欠な存在**になった。年に1回の定期面談で、**自分の資産の整理や今の情勢を詳しく教えてくれる**ので、とてもありがたい。**信用している**。

行動の変化

- ✓ 以前家計簿を細かく付けていてストレスだったが、もう**貯められる体質**になっているから、家計簿は付けなくても大丈夫とFPに言われ、**楽になった**。
- ✓ 金融資産は増えており、当時もっと運用しておけば良かった。

意識の変化

- ✓ お金の不安から、節約して貯めてというタイプだったが、**お金は使うためにあるということ**を教えた。
- ✓ 最近は旅行に行ったり、**何か1つ楽しみを持つ**ということも心がけている。

> 【個票】対象者E



40代・女性
自由業（イラストレーター）

プロフィール

- ✓ **同居家族**：夫、父、母
- ✓ **金融資産総額**：1億円～3億円未満
- ✓ **FP相談回数**：2～3回

FP認知実態

- ✓ **FPの存在**：30歳頃、異業種交流会でFPに出会って知った。
- ✓ **日本FP協会**：名前を知っている程度。
- ✓ **FP資格**：AFP資格、CFP®資格の名前は知っている程度。

FP相談プロセス

- ✓ **FP相談のきっかけ**：（1回目）35歳の時に今の資産を長期的に増やしたいと思い相談。（2回目）半年前、夫の還暦、自身の収入減をきっかけに老後のことが気になり相談。
- ✓ **FP相談の経路**：（1回目）友人からの紹介。（2回目）夫の人脈からの紹介。

FP相談評価

- ✓ **担当FPの属性**：（1人目）30代男性（2人目）50代男性
- ✓ **FP満足度（10点満点）**：（1人目）5点（2人目）10点
- ✓ **評価理由**：（1人目）初心者にも**わかりやすい言葉で説明**してくれた。ただ、自分自身の状況がまだ現実味を帯びておらず、半分勉強させてもらっている感覚で聞いていた。（2人目）自分の中で現実が見えてきた状況で、それに沿って説明してくれた。**物腰が柔らかく、わかりやすく伝えてくれる**点が高評価。

FP相談継続・推奨意向

- ✓ **継続意向**：両方の両親がまだ健在なので、相続が発生したらまた相談したい。
- ✓ **推奨意向**：知識がない友達の環境変化があったら勧めたい。自分の経験談も交えつつ、「資産やこれからの生活について、細かくアドバイスしてくれるから、**不安が少しでもなくなるかもしれない**」と言って勧める。

FPに対するイメージの変化

- ✓ **相談前**：何をやる人なのかよく知らず、「大丈夫だろうか」と**不安**に思っていた。
- ✓ **相談後**：こちらの疑問に対して、**すべて真摯に答えてくれる**といういい印象に変わった。資格の有無はそこまで気にしていないが、**資格を持っているということは安心感にもつながる**と感じた。

行動の変化

- ✓ FPへの相談により、無駄なお金を使わなくなった。無駄なサブスクをやめる、固定費を削減する、など、**自分でも何か節約できることはないかと探す**ようになった。
- ✓ 夫との旅行は増え、**精一杯毎日を楽しもう**と思っている。将来はキャンピングカーを買って、元気なうちに全国を回って楽しみたい。

意識の変化

- ✓ FPとの相談により、頑張っ**て節約する**、という考え方から、使うべき所にはきちんとお金を使って、**楽しみながら「お金に働いてもらう**」という考え方に**変化**した。
- ✓ FPへの相談は、**ストレス軽減と心の豊かさにつながった**と思う。