

# SIIF

Social Innovation  
and Investment Foundation

社会変革推進財団

## 社会的インパクト投資に関する 一般消費者意識調査

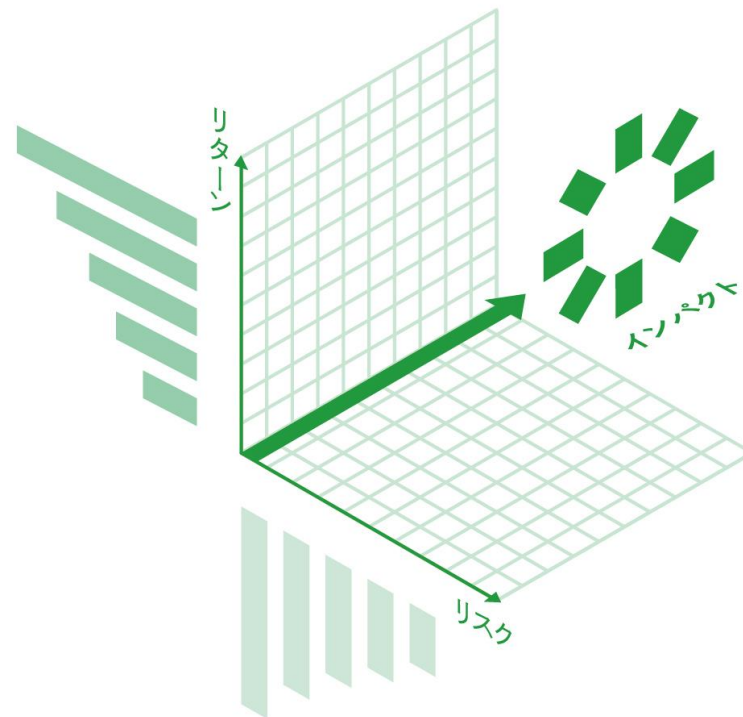
---

2019/10/4発表

一般財団法人 社会変革推進財団(SIIF)

## まずはじめに -- 社会的インパクト投資とは？

- **社会的インパクト投資**とは、経済的リターンと並行して**社会や環境へのインパクトを同時に生み出す**ことを意図する投資。
- 投資判断が従来のリスク・リターンの二次元評価から、**リスク・リターン・インパクトの三次元の評価**になる。
- ESG投資よりもさらに踏み込み、**社会面・環境面での効果を「評価」**する投資
  - ESG投資：投資をする際に、環境・社会・企業統治に配慮している企業を重視・選別して行う投資
  - 社会的インパクト投資：ESGよりさらに踏み込んで、「社会によいインパクトをもたらしているか」どうかを成果評価することを前提とした投資で、**経済的リターンと社会的リターンの双方を生み出す**投資先を選択しようという投資行動



上図出典:UBS "Doing well by doing good"2016を基に作成

- **社会的インパクト投資に対する一般消費者の考え、意向を探ることを目的に調査を実施した。**

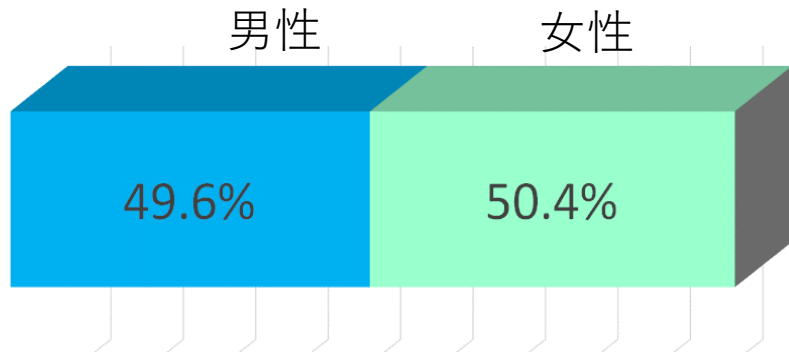
- ・ 調査目的 : 日本における「社会的インパクト投資」に対する、認知・理解・関心等の実態把握
- ✓ 委託先 : 株式会社マクロミル
- ✓ 対象 : 全国の一般消費者
- ✓ サンプル数 : 2,071人（回答者数）
- ✓ 抽出方法 : マクロミル登録者の母集団より、全国の性別人口比および年齢帯人口比に近似するよう層化二段無作為抽出
- ✓ 調査形態 : インターネット調査
- ✓ 調査期間 : 2019年8月19日~21日

問 A	今までの投資経験	あなたは今までどのような投資をした経験がありますか。当てはまるものをいくつでも選んでください。
問 B	今後の投資意向	あなたは（継続することも含めて）今後どのような投資をしたいと思いますか。当てはまるものをいくつでも選んでください。
問 C	社会的インパクト投資の認知度	経済的なリターン（利益）を生み出すと同時に、社会課題解決も追求する投資を「インパクト投資（または社会的インパクト投資）」と呼びます。 あなたは「インパクト投資」という言葉を聞いたことがありますか。最も当てはまるものを一つ選んでください。
問 D	社会的インパクト投資の認知経路	前問Cで「インパクト投資」を知っている（選択肢1~3）と回答した人に伺います。 <b>どのような経路で「インパクト投資」という言葉を知りましたか。</b> 最も当てはまるものを一つ選んでください。
問 E	社会的インパクト投資商品購入の関心度	実際に個人が「社会的インパクト投資」を行う場合は、社会課題解決を目指す企業の株式を組み入れて金融機関が作った金融商品を購入することになります。 あなたは、「社会的インパクト投資」商品を買ってみたいと思いますか。あなたのお考えに最も近いものを一つ選んでください。
問 F	経済的リターンの重視度	前問で「大いに関心がある」または「やや関心がある」を選んだ方にお伺いします。 あなたは、経済的なリターンと社会課題解決する「社会的インパクト投資」商品を買う場合、 <b>経済的な利益をどの程度考慮しますか。</b> あなたのお考えに最も決を同時に追求近いものを一つ選んでください。
問 G	資産運用機関による社会的インパクト投資への是認度	前々問で「大いに関心がある」または「やや関心がある」を選んだ方にお伺いします。 あなたの資産を運用している公的年金・企業年金・共済組合・保険会社が、財務的なリターンを生み出すと同時に社会課題解決も追求する投資である「社会的インパクト投資」を行うことについてどのように思いますか。あなたのお考えに最も近いものを一つ選んでください。
問 H	社会的インパクト投資への投入額の意向	前々々問で「大いに関心がある」または「やや関心がある」を選んだ方にお伺いします。 あなたは資産運用の中で、 <b>いくらくらいまでなら「社会的インパクト投資」に資金を割いてもよいと思いますか。</b> あなたのお考えに最も近いものを一つ選んでください。
問 I	ボランティア経験	あなたは今まで <b>ボランティア活動に携わったことがありますか。</b> 当てはまるものを一つを選んでください。
問 J	寄付・募金経験	あなたは最近1年間のうち、 <b>街頭募金や慈善団体に寄付をしたことがありますか。</b> 当てはまるものを一つを選んでください。

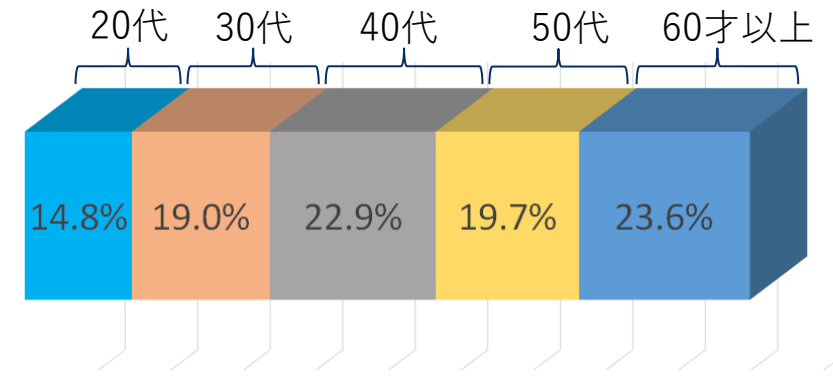
# 回答者(2,071名)の属性分布

# 回答者の属性 1/2

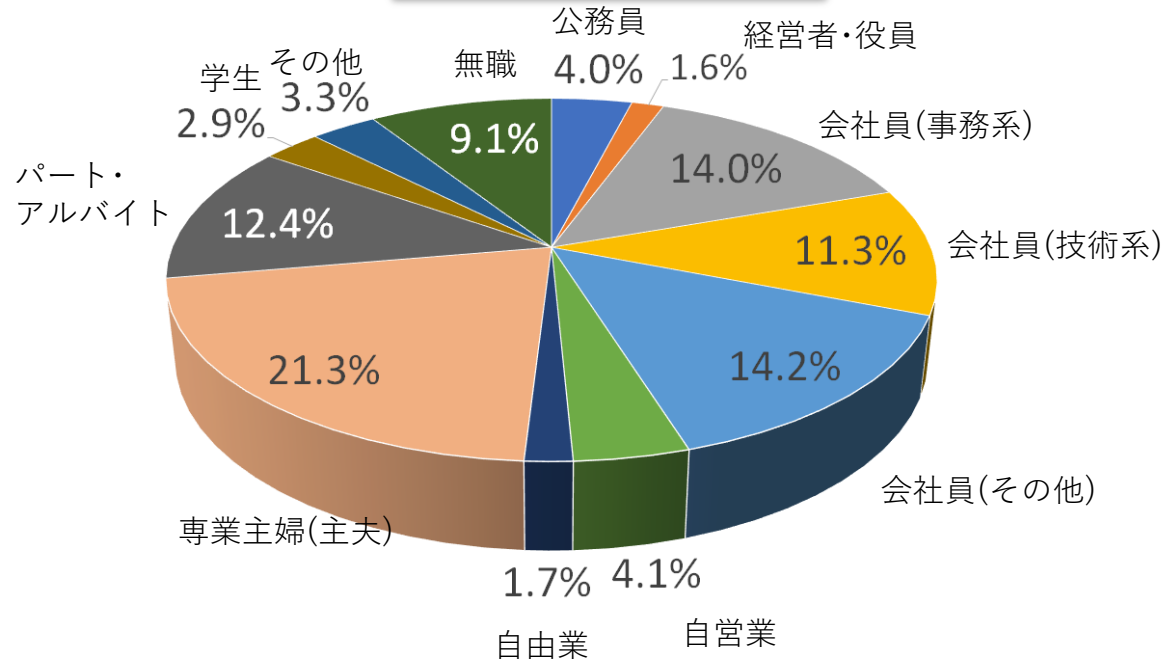
性別



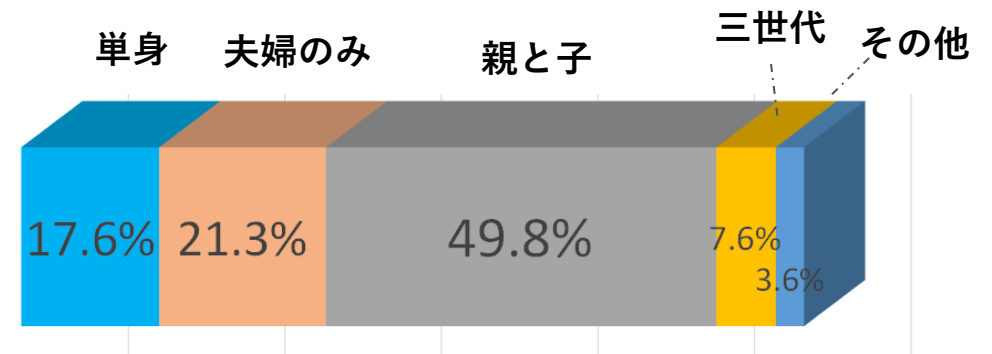
年齢帯



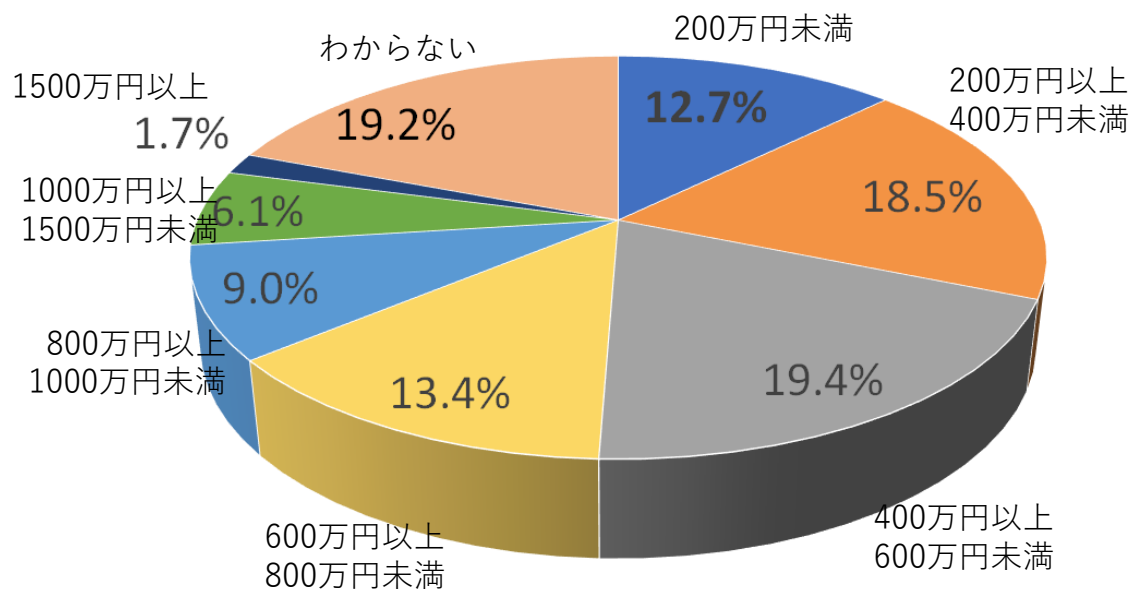
職業



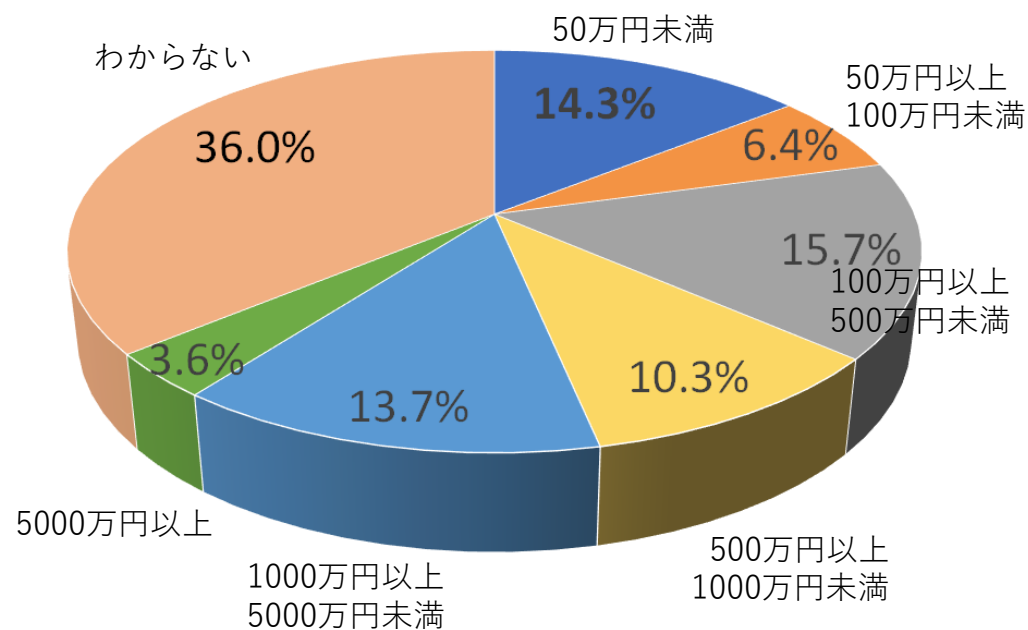
家族形態



世帯年収



世帯金融資産



## 【社会的インパクト投資 認知度】

- ・「社会的インパクト投資」を聞いたことがあり、意味を多少なりとも知っているとは回答した人は6.8%。
  - ✓「意味をよく知っている」というコア認知層は1.7%、「意味を少し知っている」は5.1%。
  - ✓株式、FXなど、**既に投資を経験している人**の方が、社会的インパクト投資の認知度が高い。
  - ✓20代、30代のいわゆる**ミレニアル世代**の認知度が高い。
  - ✓**世帯年収が増加するほど**認知度が上昇する相関関係がある。

## 【社会的インパクト投資商品購入関心度】

- ・実際に自分で社会的インパクト投資商品を購入することに関心ある人は2割（以下「購入関心層」）。
  - ✓認知度と同様に、**投資を経験している人**の方が購入関心度が高い。
  - ✓**ミレニアル世代**の購入関心度が高い。
  - ✓**世帯年収が高い人**ほど購入関心度が高い。
  - ✓既に「社会的インパクト投資」という**言葉を認知している人**ほど購入関心度が高い。
  - ✓**ボランティア、寄付経験ある人**ほど購入関心度が高い。

## 【経済的リターンの重視度】

- ・購入関心層の約1割は、社会課題解決に貢献するのであれば、ある程度経済的利益が低そうでも社会的インパクト投資商品を購入すると回答。
- ・同じく約6割は、経済的リターンが他の投資商品と同程度になりそうなら、社会的インパクト投資商品を購入すると回答。

## 【資産運用機関による社会的インパクト投資への意向】

- ・自分自身の資産を運用する機関が社会的インパクト投資を行うことに対しては、**購入関心層の7割以上が肯定的**。

## 【社会的インパクト投資商品への金額意向】

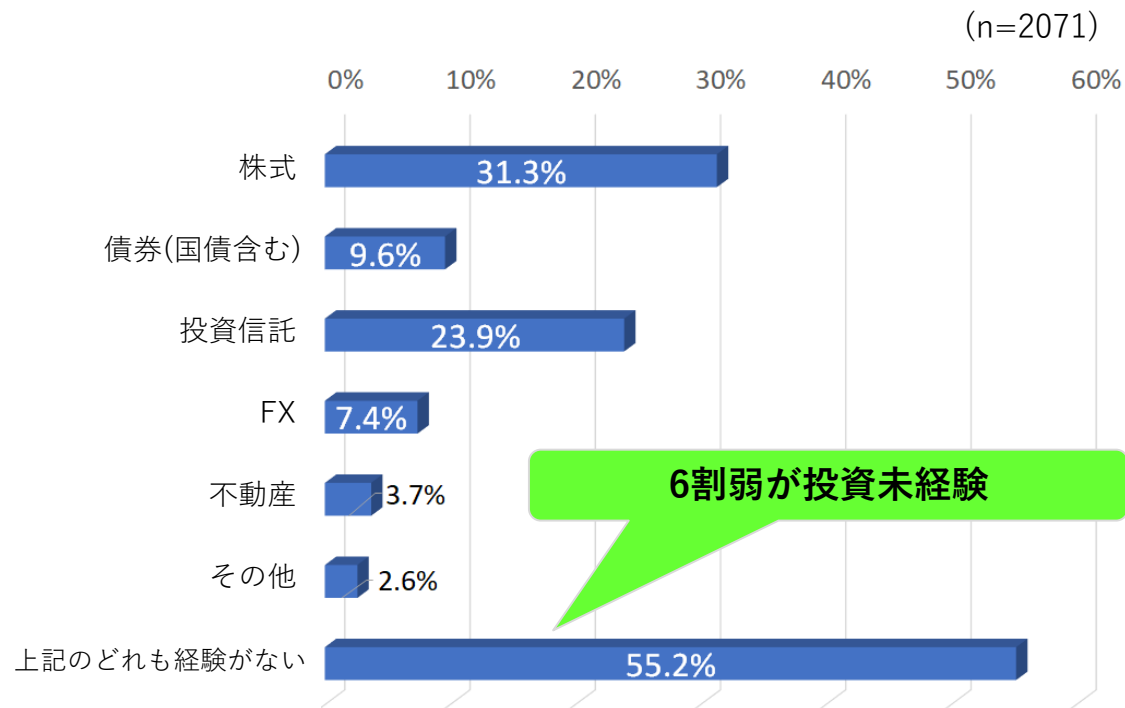
- ・実際に自分で社会的インパクト投資に回しても良いと思う金額に関しては、**購入関心層の7割強が50万円未満**と回答。
  - ✓世帯金融資産が増加するほど、社会的インパクト投資への投入金額意向が上昇する。



## いままでの投資経験 & 今後の投資意向

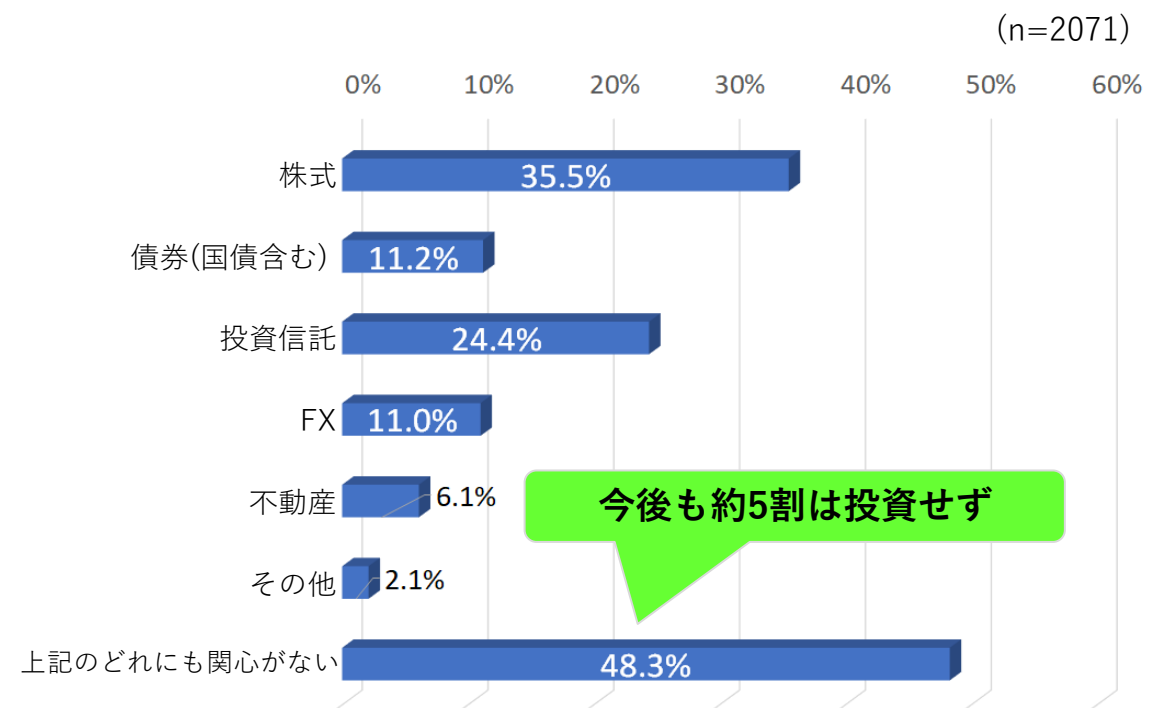
- 一般消費者の**6割弱は投資をしたことがない**。
- 今後の意向としても約5割が投資には関心がないと回答しており、一般消費者の保守的な資産運用志向が読み取れる。

問A: あなたは今までどのような投資をした経験がありますか。当てはまるものをいくつでも選んでください。



次ページに性別・年齢帯別クロス

問B: あなたは（継続することも含めて）今後どのような投資をしたいと思いますか。当てはまるものをいくつでも選んでください。

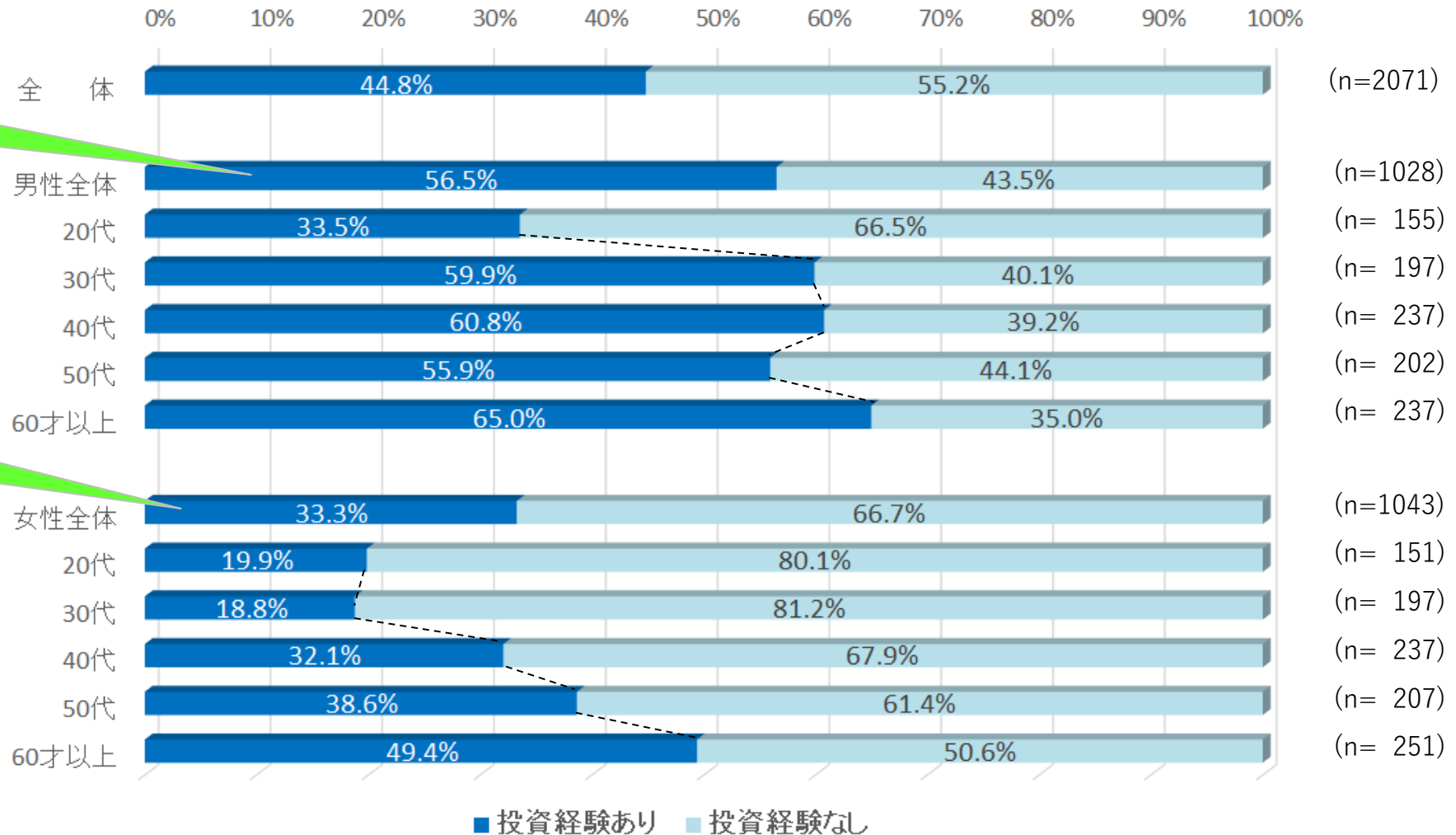


# いままでの投資経験 -- 性別・年齢帯クロス

- 投資経験者比率は男女間で差がある（男性56.5%、女性33.3%）
- 男性は30代で投資経験者比率が6割に達し、それ以降は6割前後で安定している。
- 女性の投資経験者比率は40代以降徐々に上昇し、60才以上で約5割に達する。

男性全体では5割強が投資経験あり

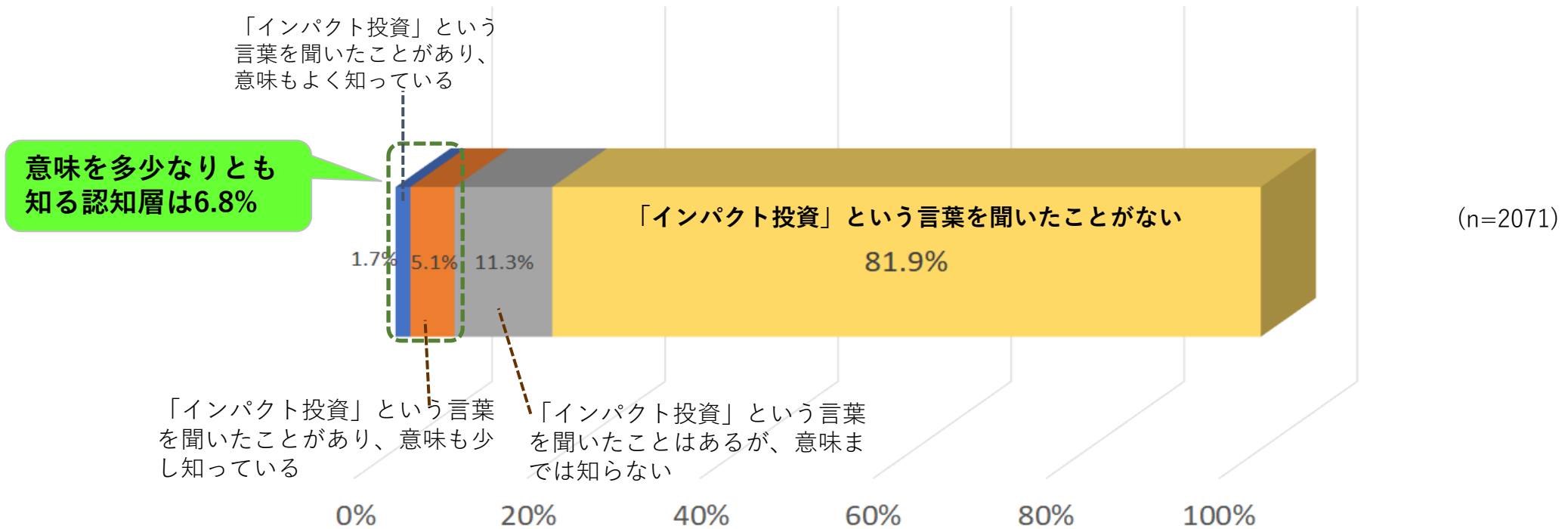
女性全体では3割強が投資経験あり



# 社会的インパクト投資の認知度

- 社会的インパクト投資を聞いたことがあり意味もよく知っているという **コア認知層は1.7%**。
- 「意味も少し知っている」 (5.1%)層まで含めると、意味を多少なりとも理解している認知者の割合は**6.8%**。

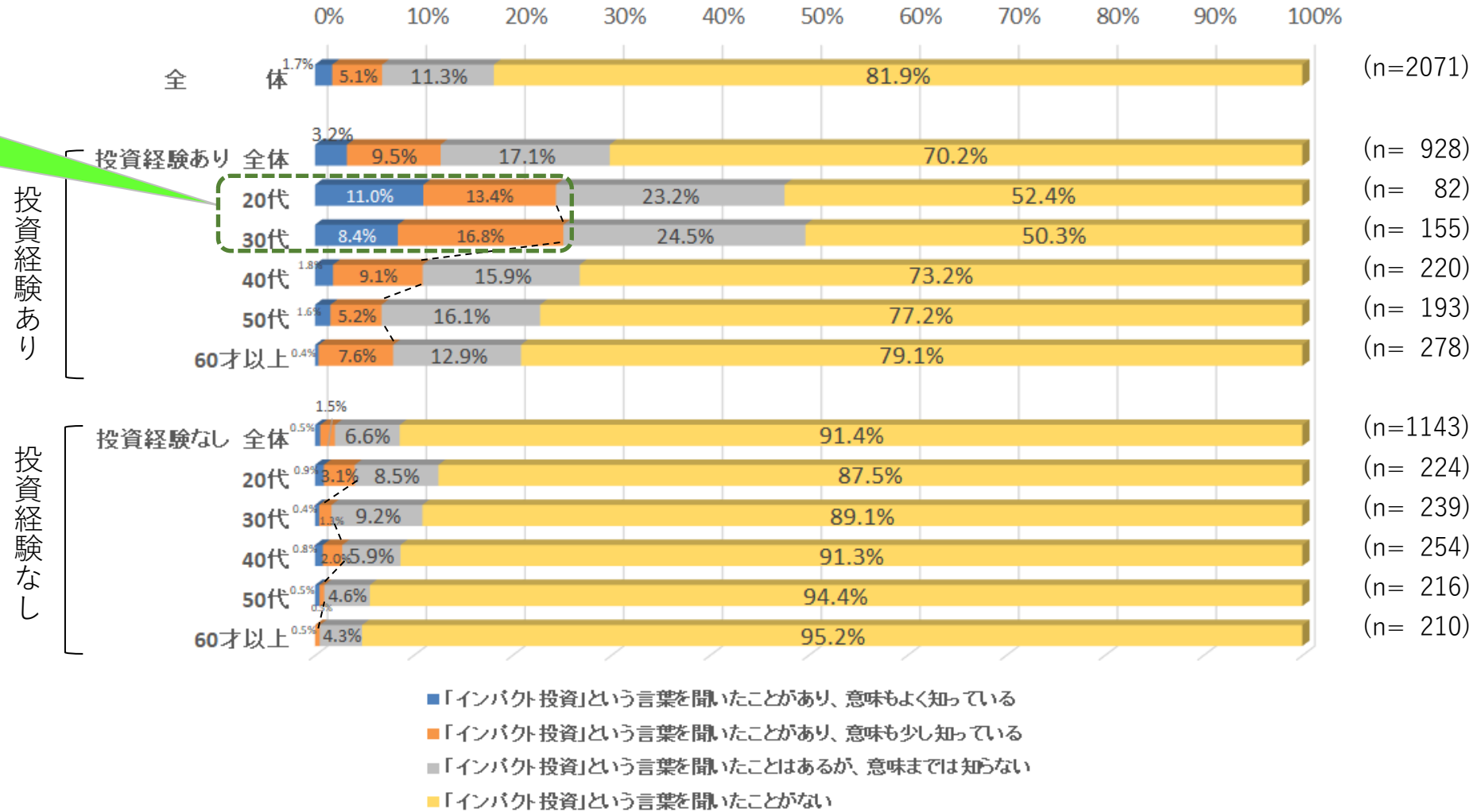
問C: 経済的なりターン（利益）を生み出すと同時に、社会課題解決も追求する投資を「インパクト投資（または社会的インパクト投資）」と呼びます。  
 あなたは「インパクト投資」という言葉を聞いたことがありますか。最も当てはまるものを一つ選んでください。



# 社会的インパクト投資の認知度 -- 投資経験・年齢別クロス

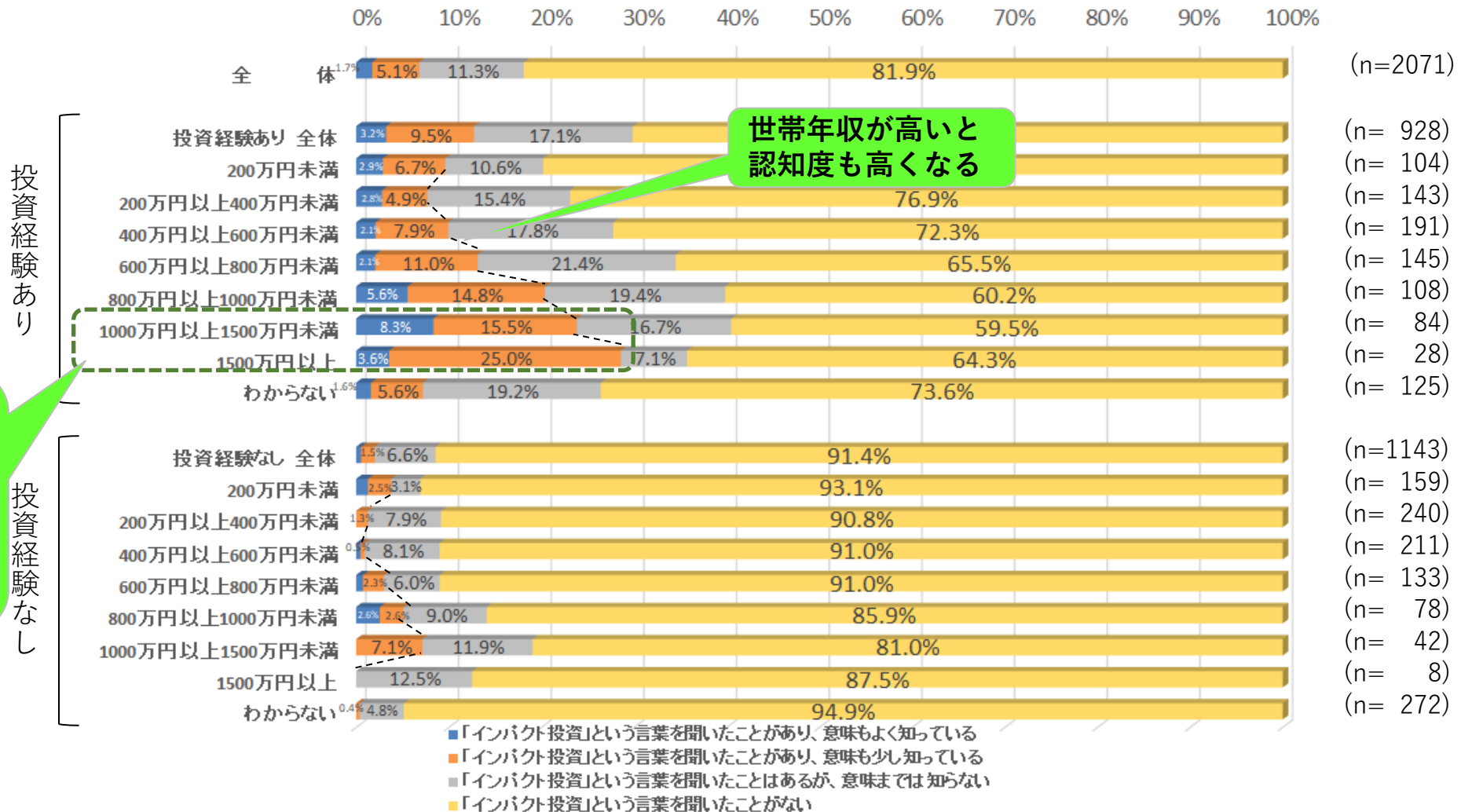
- 株式、FXなど、既に投資を経験している人の方が、社会的インパクト投資の認知度が高い。
- 20代、30代のいわゆる **ミレニアル世代** の認知度が高く、40代以降の認知度は低い。

投資経験ある  
20代、30代の  
認知度高い



# 社会的インパクト投資の認知度 -- 投資経験・世帯年収別クロス

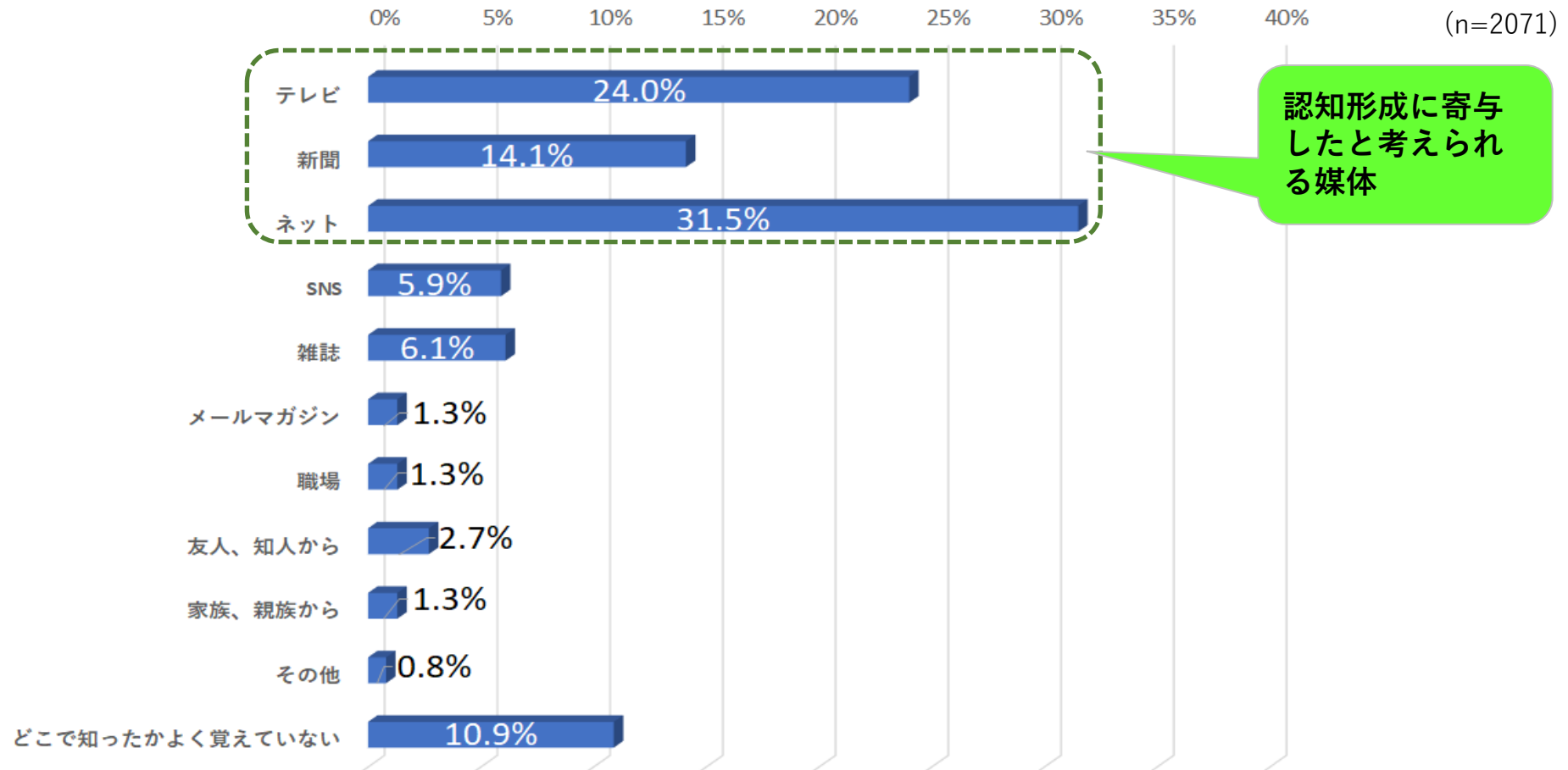
- 認知度と世帯年収には相関が認められる。
- 世帯年収が1,000万円以上では、2割強が多少なりとも社会的インパクト投資の意味を知っている。



# 社会的インパクト投資の認知経路

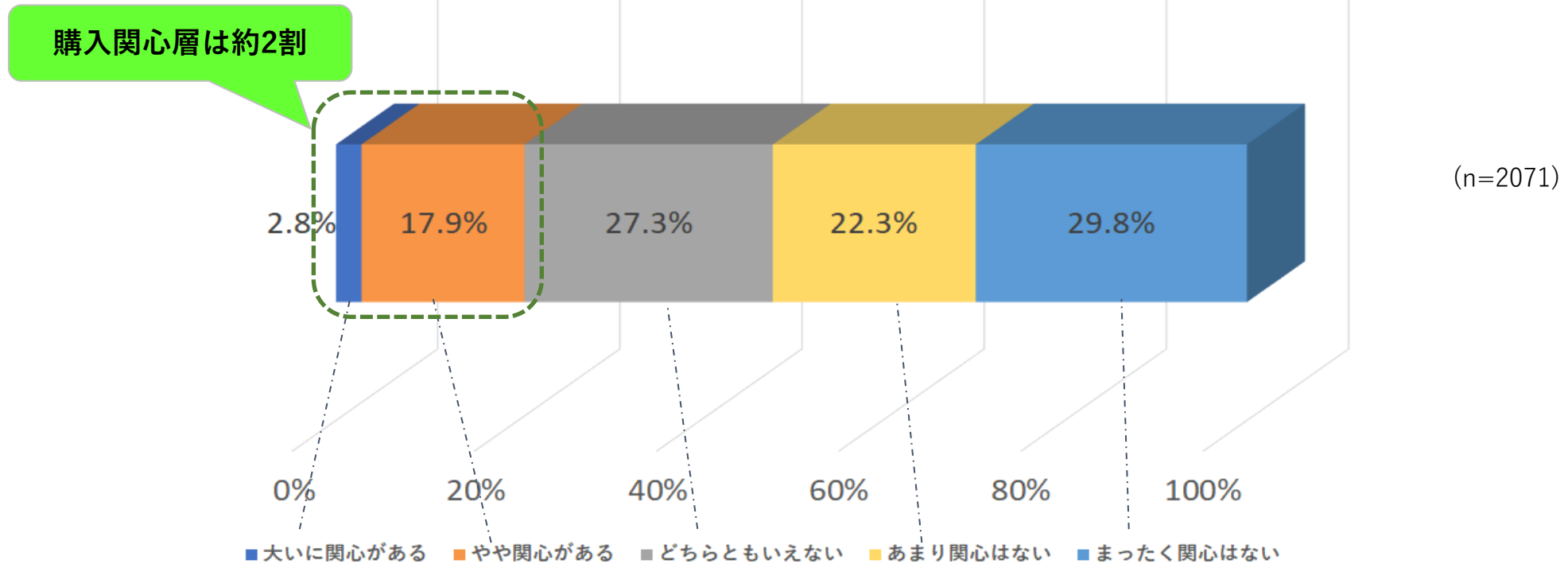
- 認知経路としてはネット記事が最も多く、テレビ、新聞が次ぐ。

問D: 前問Cで「インパクト投資」を知っている（選択肢1~3）と回答した人に伺います。  
 どのような経路で「インパクト投資」という言葉を知りましたか。最も当てはまるものを一つ選んでください。



- 「大いに関心がある」、「やや関心がある」を合わせると、**購入関心ある層は約2割。**

問E： 実際に個人が「社会的インパクト投資」を行う場合は、社会課題解決を目指す企業の株式を組み入れて金融機関が作った金融商品を購入することになります。  
あなたは、「社会的インパクト投資」商品を買ってみたいと思いますか。あなたのお考えに最も近いものを一つ選んでください。

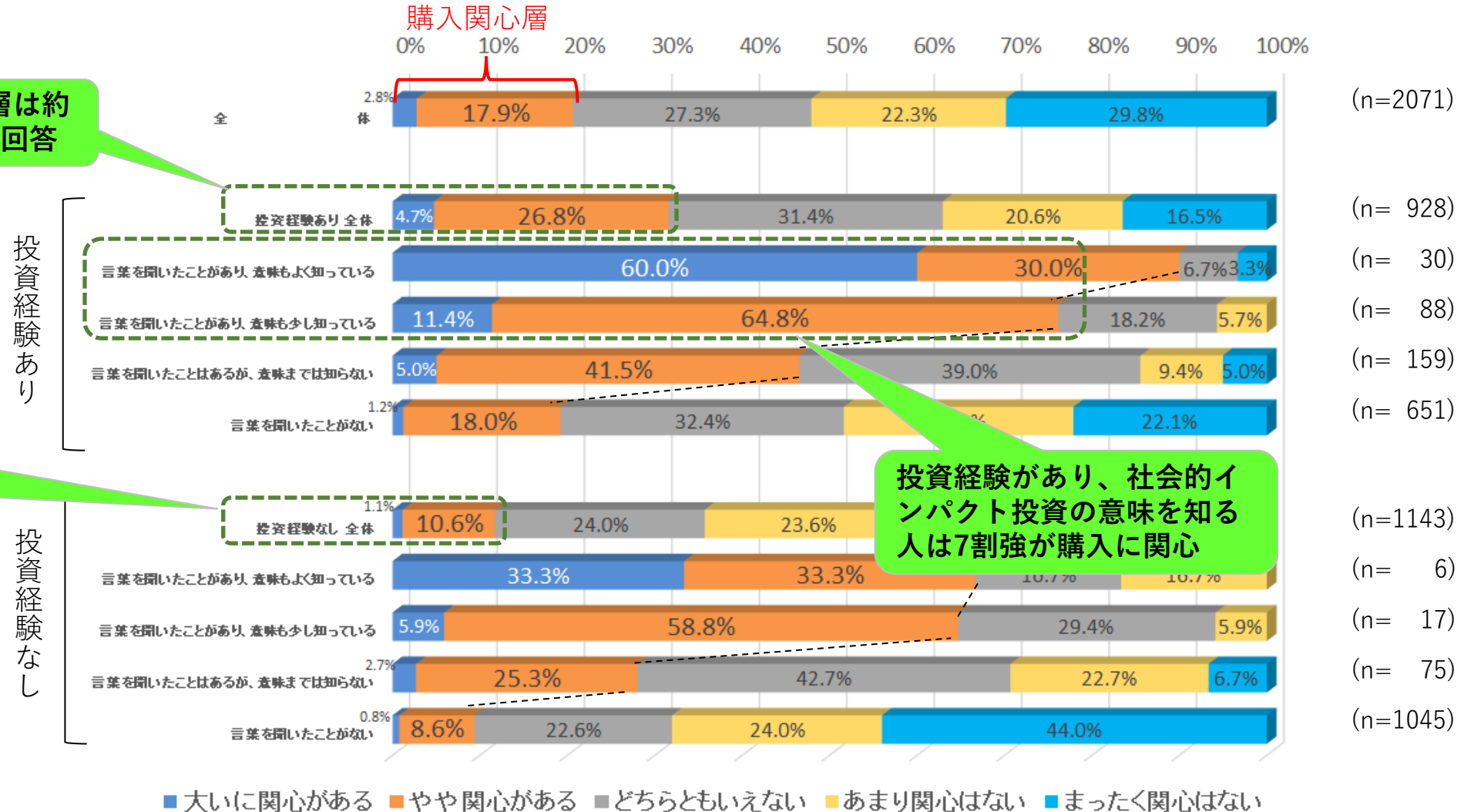


# 社会的インパクト投資商品の購入関心度 -- 投資経験・認知度別クロス

- 投資経験の有無によって、社会的インパクト投資商品の購入関心度に差がある。
  - ✓ 投資経験ありの層は約3割が関心ありと回答したが、投資経験なしの層では1割に過ぎない。
- 投資経験があり、且つ「社会的インパクト投資」の意味を多少なりとも知っている認知層は、7割以上が購入に関心ありと回答している。

投資経験ありの層は約3割が関心ありと回答

投資経験なしの層では、1割しか関心なし

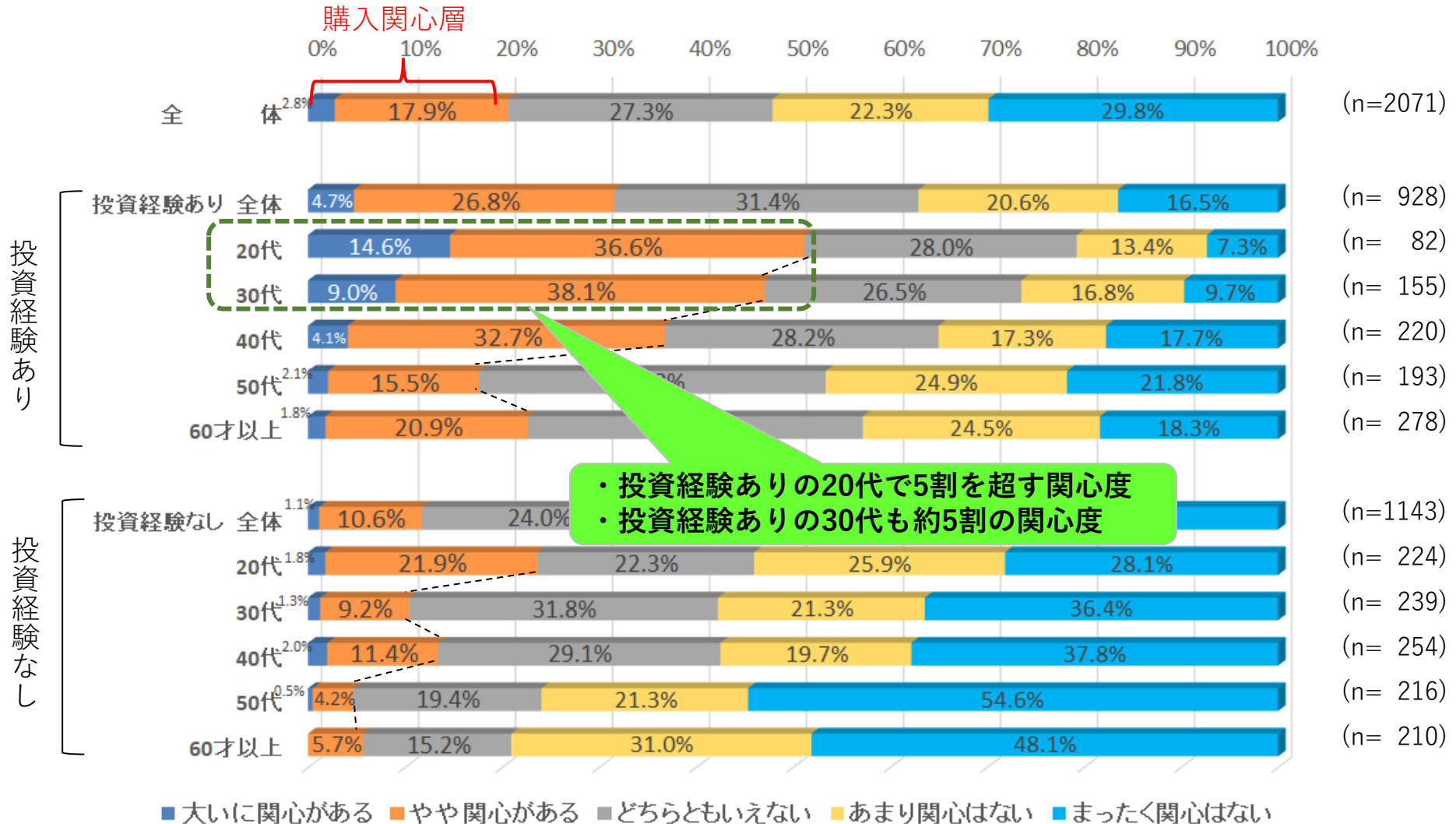


投資経験があり、社会的インパクト投資の意味を知る人は7割強が購入に関心



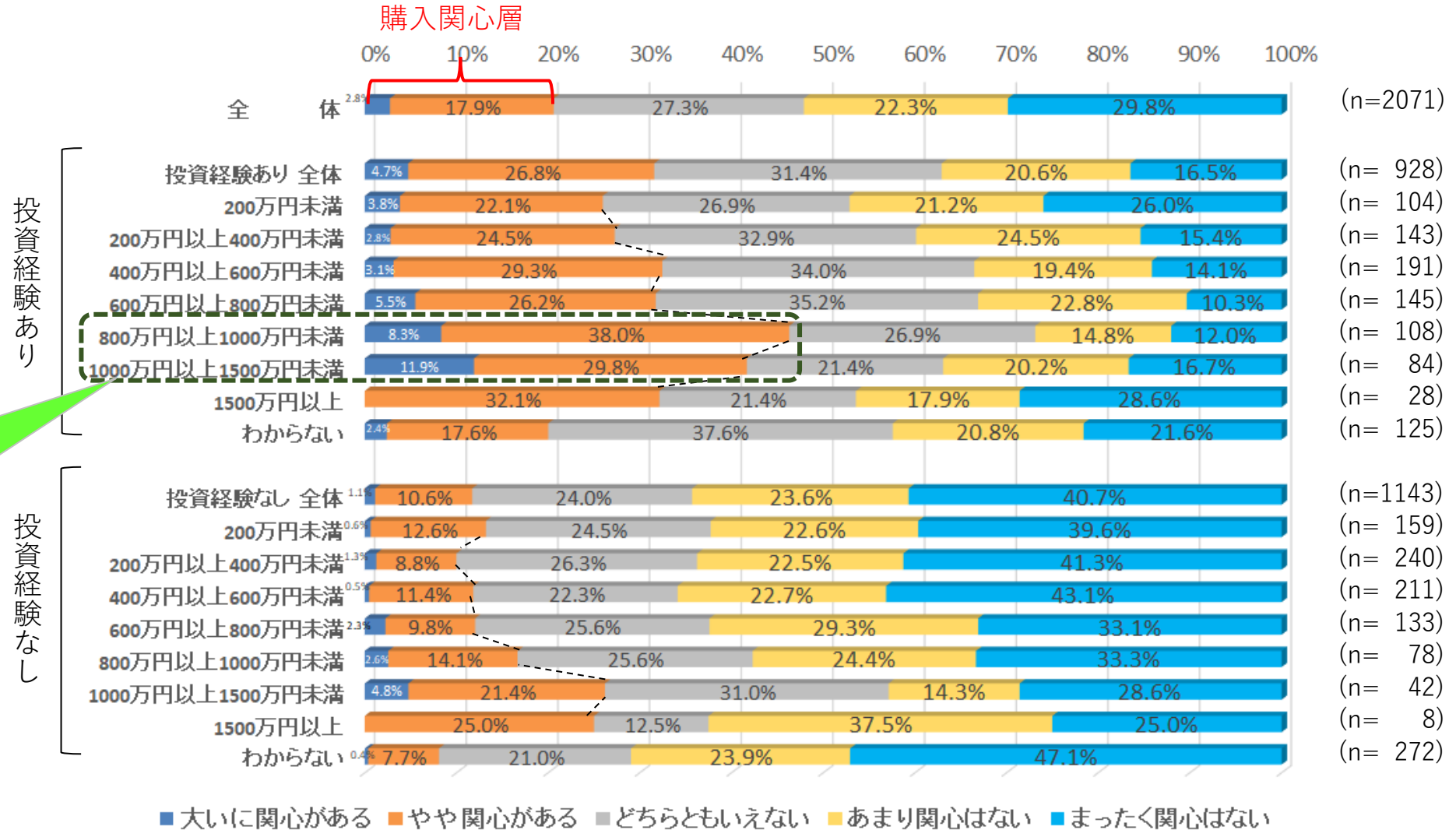
# 社会的インパクト投資商品の購入関心度 -- 投資経験有無・年齢帯別クロス

- 投資経験があり、且つ、いわゆるミレニアル世代である20代と30代の購入関心度が約5割近くある。
- ただ、投資経験ありでも50代からは購入関心度は低下する。



# 社会的インパクト投資商品の購入関心度 -- 投資経験有無・世帯年収別クロス

- 投資経験ありの層でも投資経験なしの層でも、世帯年収と購入関心度には相関関係がみられる。
- 最も購入関心度が高いのは投資経験ありで、世帯年収が800万円以上1,500万円未満のレンジ。

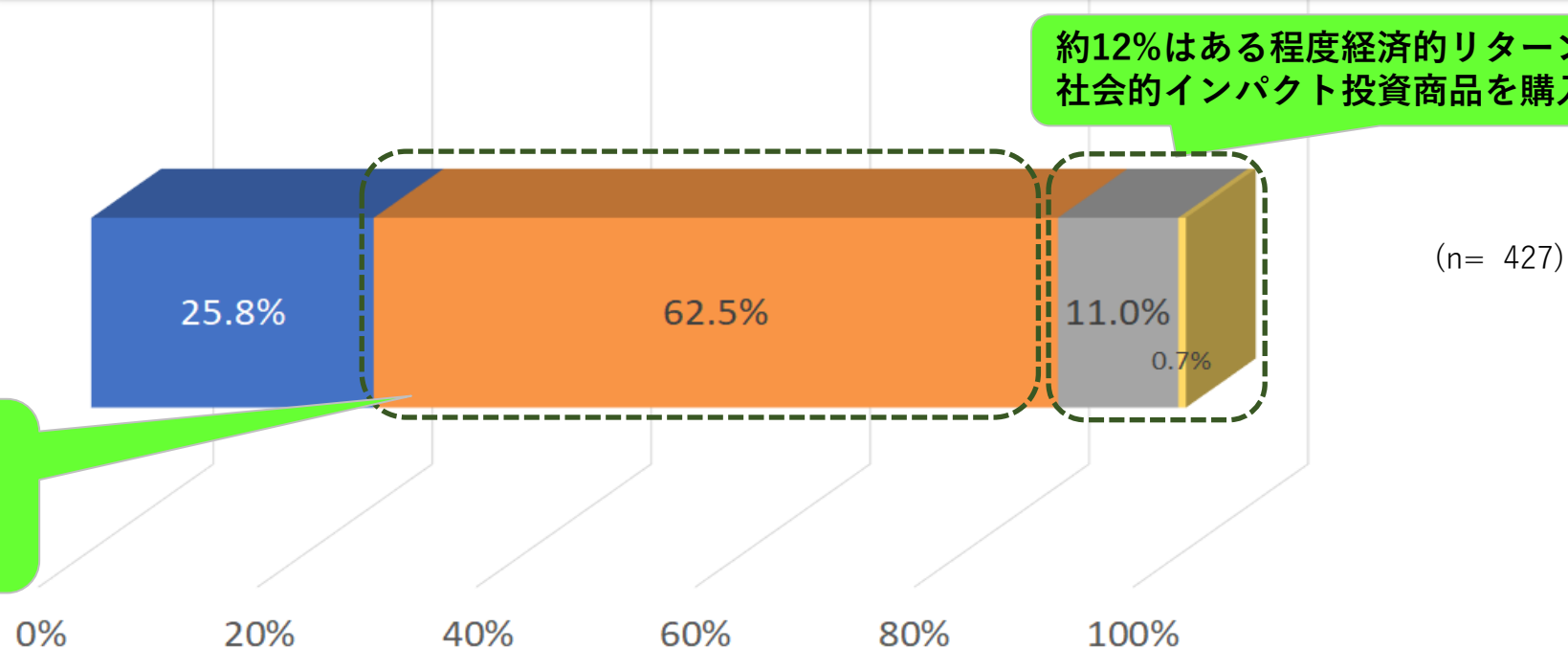


これらの世帯年収レンジで購入関心度は4割を超す

## 経済的リターン(利益)の重視度

- 約12%は、社会課題解決に貢献するのであれば、ある程度経済的利得が低そうでも社会的インパクト投資商品を購入すると回答。
- 約6割は、経済的リターンが他の投資商品と同程度になりそうなら、社会的インパクト投資商品を購入すると回答。

問F: 前問Eで「大いに興味がある」または「やや興味がある」を選んだ方にお伺いします。あなたは、経済的リターンと社会課題解決を同時に追求する「社会的インパクト投資」商品を買う場合、**経済的な利益をどの程度考慮しますか。**あなたのお考えに最も近いものを一つ選んでください。



約6割は、他の投資商品とリターンが同程度になりそうなら、社会的インパクト投資商品を購入すると回答

約12%はある程度経済的リターンが低そうでも、社会的インパクト投資商品を購入すると回答

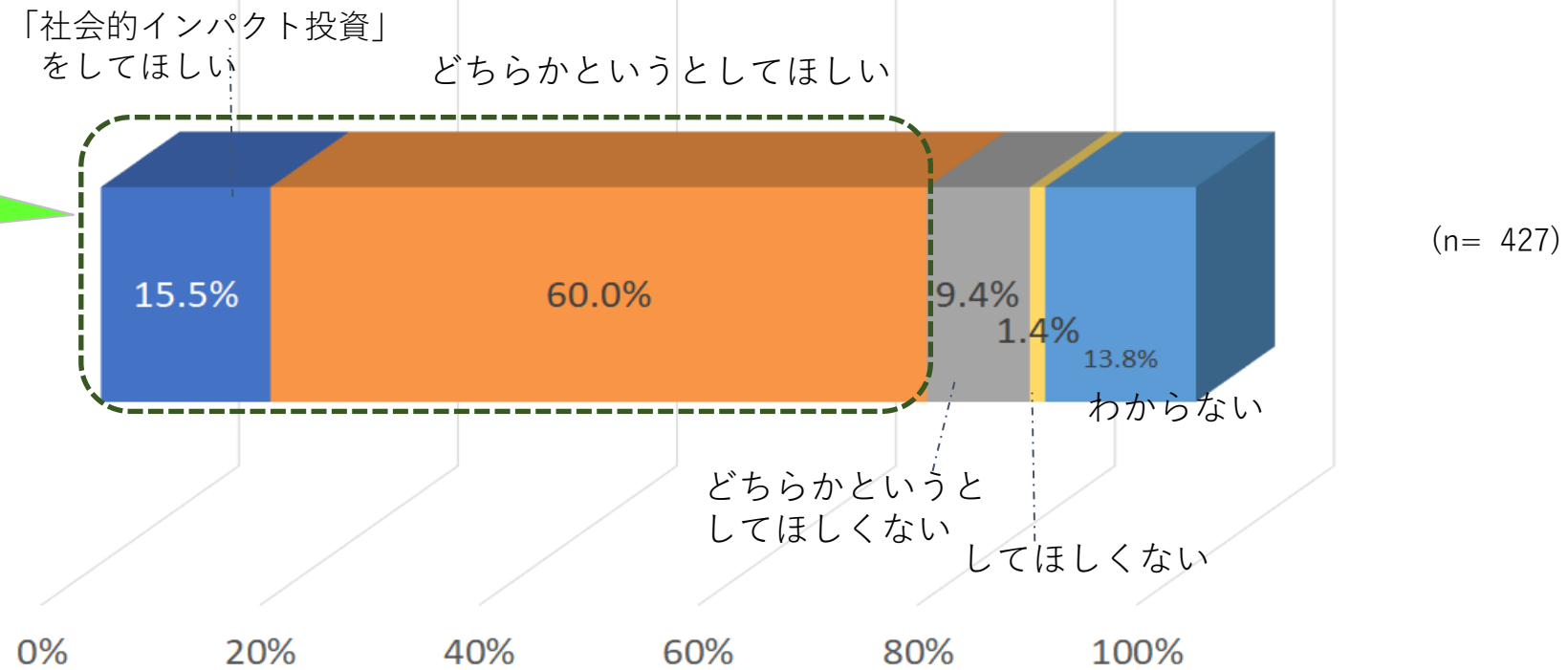
- 他の投資商品より経済的な利益が高くなりそうなら投資する
- 他の投資商品と経済的な利益が同程度になりそうなら投資する
- 社会課題解決に貢献するのであればある程度経済的な利益が低そうでも投資する
- 経済的な利益が得られそうかにかかわらず投資する

# 資産運用機関による社会的インパクト投資への是認度

- 一方、自分自身の資産を運用する機関が社会的インパクト投資を行うことに対しては購入関心層の**7割以上が肯定的**。

問G: 問Eで「大いに興味がある」または「やや興味がある」を選んだ方にお伺いします。  
 あなたの資産を運用している公的年金・企業年金・共済組合・保険会社が、財務的なリターンを生み出すと同時に社会課題解決も追求する投資である「社会的インパクト投資」を行うことについてどのように思いますか。  
 あなたのお考えに最も近いものを一つ選んでください。

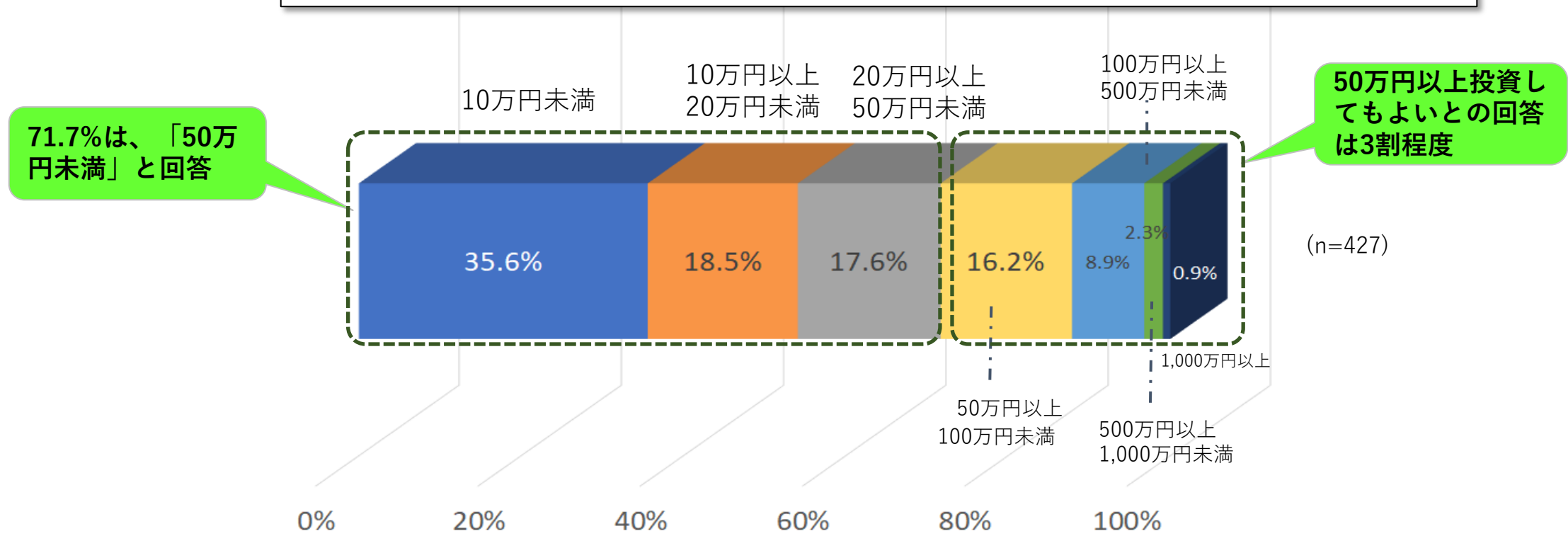
7割強が、資産運用機関が社会的インパクト投資を行うことを是としている



# 社会的インパクト投資への投入金額の意向

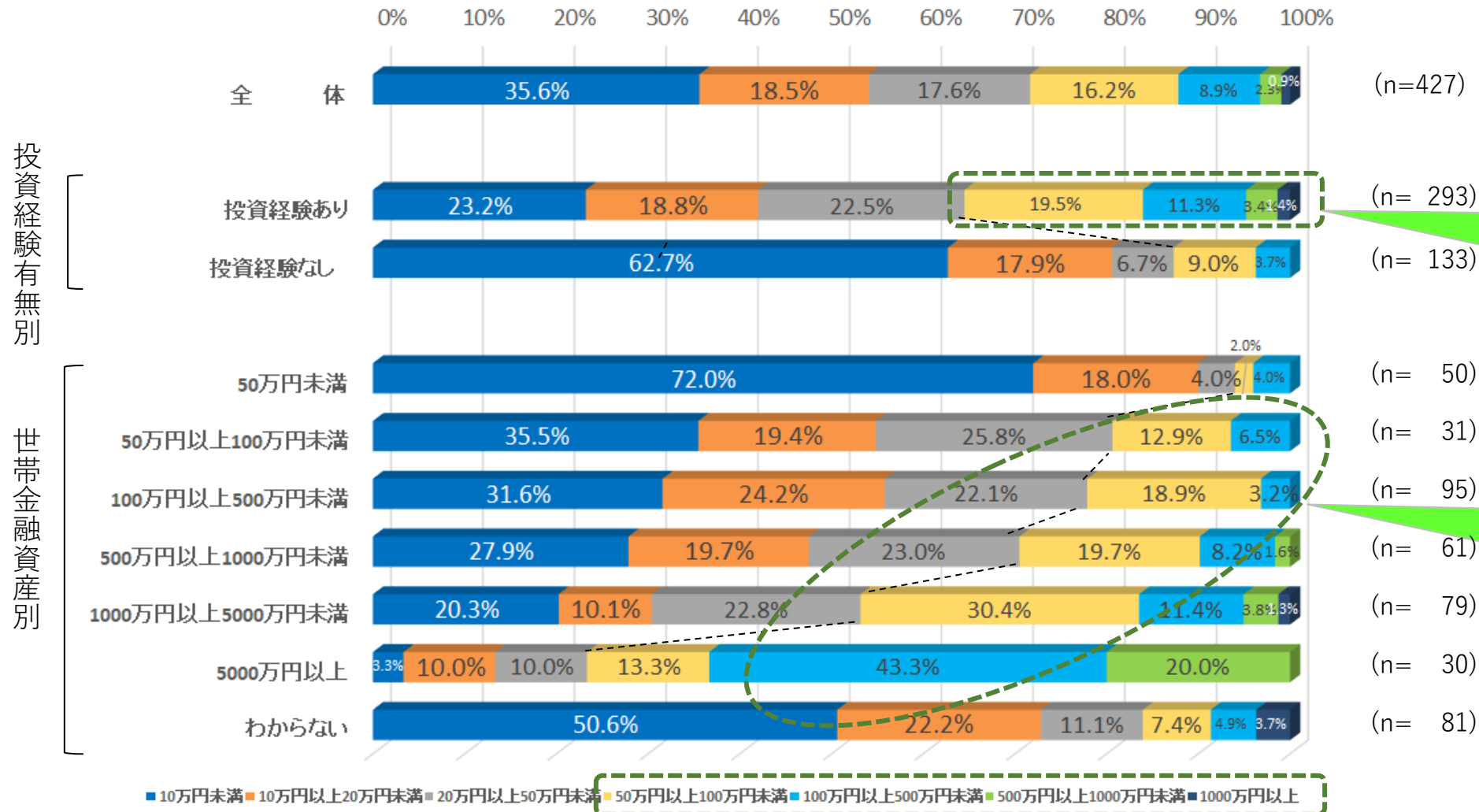
- 実際に自分で社会的インパクト投資に回しても良いと思う金額に関しては、購入関心層の7割強が50万円未満と回答。

問H: 問Eで「大いに興味がある」または「やや興味がある」を選んだ方にお伺いします。  
 あなたは資産運用の中で、**いくらくらいまでなら「社会的インパクト投資」に資金を割いてもよいと思いますか。**  
 あなたのお考えに最も近いものを一つ選んでください。



# 社会的インパクト投資への投入金額の意向 -- 世帯金融資産別クロス

- 投資経験者の方が、より多くの金額を社会的インパクト投資に割いても良いと回答。
- 世帯金融資産が多い人ほど、社会的インパクト投資に振り向けても良い金額が高い。



投資経験者に限ると、50万円以上投資してもよいとの回答は、約4割となる

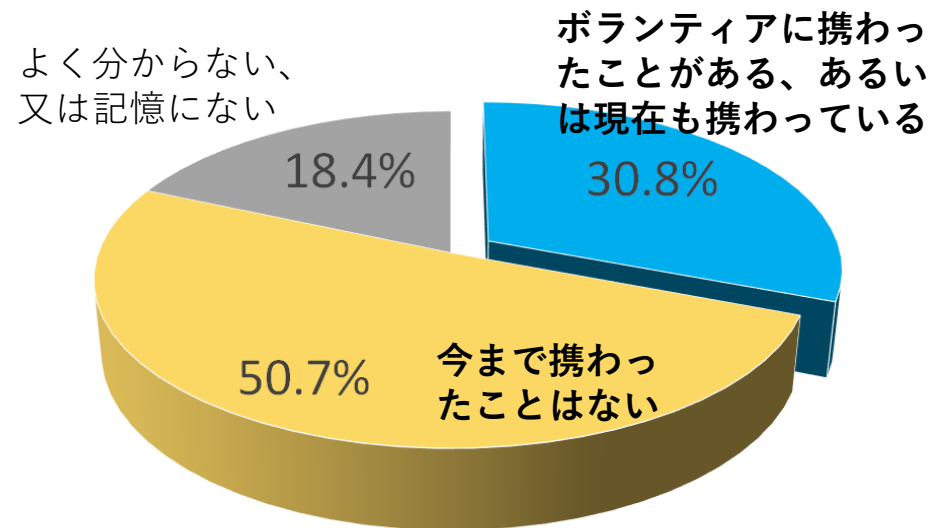
世帯金融資産が高い人ほど、より多くの金額を社会的インパクト投資に向けても良いと回答

# ボランティア経験、募金・寄付経験

- ボランティア、募金・寄付とも、経験率は3割程度。

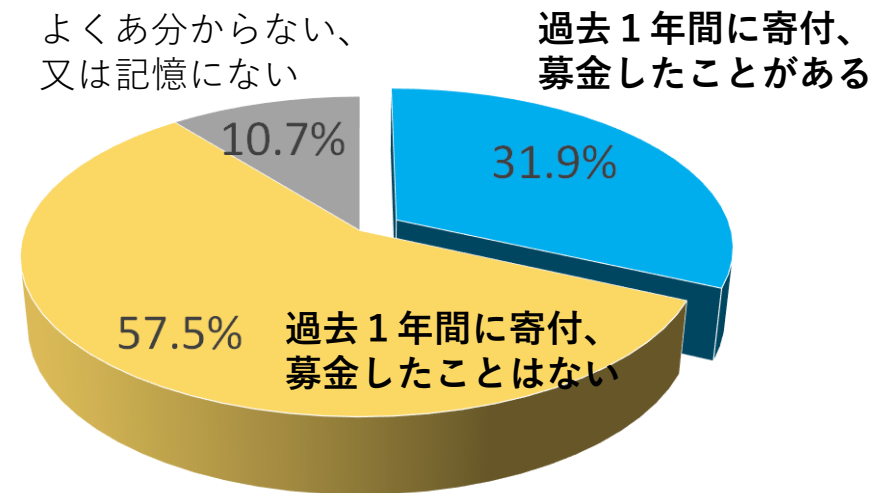
問I: あなたは今まで**ボランティア活動に携わったことがありますか**。当てはまるものを一つを選んでください。

(n=2071)



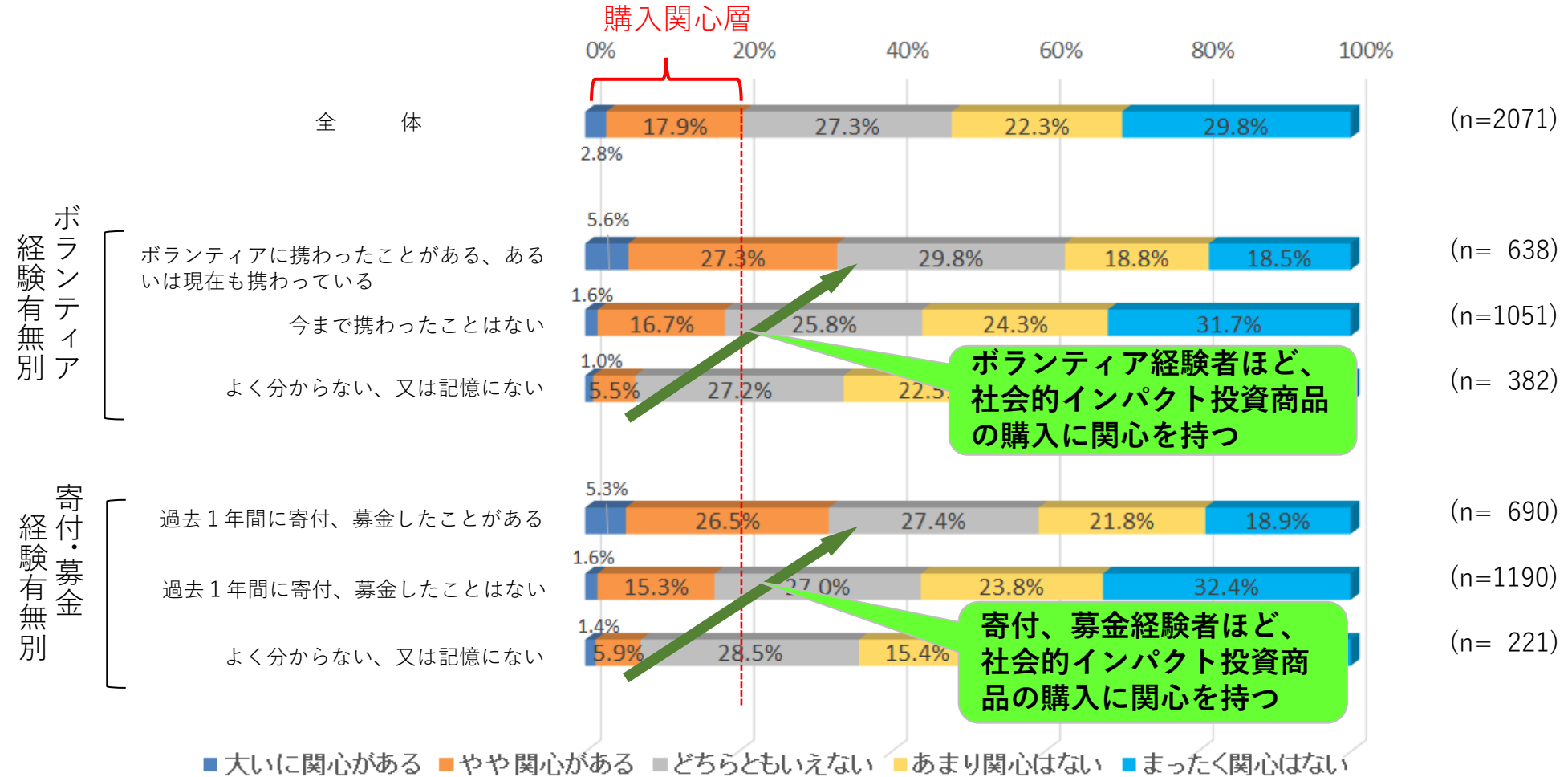
問J: あなたは最近1年間のうち、**街頭募金や慈善団体に寄付をしたことがありますか**。当てはまるものを一つを選んでください。

(n=2071)





- ボランティアや寄付を行ったことのある人は、社会的インパクト投資商品の購入関心度が高い。





ご清聴ありがとうございました。

ご質問、ご意見などをお気軽にお寄せください： [info@siif.or.jp](mailto:info@siif.or.jp)

ナレッジデ・ベロップメント・オフィサー  
織田 聡