

新NISAが迫る市場の変質

マーケットエッセンシャル 主筆 **前田 昌孝**



前田 昌孝（まえだ まさたか）
1957年生まれ、1979年東京大学教養学部教養学科卒、日本経済新聞社に入り、2022年1月末に嘱託定年で退職するまで記者、編集委員として主に証券分野の記事を執筆。この間、2010年から13年まで日本経済研究センターに出向。2022年2月に独立して新メディアを立ち上げ。

現行の少額投資非課税制度（NISA）が新NISAに衣替えするまであと5カ月弱に迫った。影響はさまざまに及ぶが、大型の非課税税制のため、金融機関や運用会社、上場企業もこれまでと違った対応を求められることになりそうだ。個別株の1株単位での売買へのニーズも高まると予想され、単元株制度の存廃論議にも発展する可能性がある。

〈1,400万人の潜在利用者〉

新NISAは国民の資産形成の選択肢に中立ではないなど、いろいろな問題を抱えながらも、2024年1月には公表済みの枠組みで始まることになりそうだ。現行NISAは投資額の上限が低く、非課税期間も限られる「中途半端な税制」だが、今度は十分な金額の投資を受け入れられ、非課税期間も恒久的な本格税制と位置付けることができる。

できる。

もちろん個別株や投資信託などのリスク商品への投資なので、元本が保証されているわけではなく、利用するかどうかは一人ひとりの考え次第だ。どれくらいの利用者があるかが気になるが、金融庁の公表資料によると、現行NISAの2023年3月末時点での年代別の口座数と人口普及率は図表1の通りとなっている。

(図表 1) NISAの口座数と人口普及率

	一般NISA		つみたてNISA		合計		対象人口
	口座数	人口普及率	口座数	人口普及率	口座数	人口普及率	
10歳代	4.8679	0.5	1.4632	0.1	6.3311	0.6	1,078
20歳代	41.5209	3.3	150.7759	11.9	192.2968	15.2	1,262
30歳代	105.2844	7.8	221.2893	16.4	326.5737	24.2	1,352
40歳代	159.3331	9.3	193.5430	11.3	352.8761	20.6	1,714
50歳代	197.1123	11.1	136.5425	7.7	333.6548	18.9	1,768
60歳代	226.3233	15.2	58.5126	3.9	284.8359	19.2	1,487
70歳代	230.4646	14.1	18.0600	1.1	248.5246	15.2	1,632
80歳代	125.5195	10.1	2.9195	0.2	128.4390	10.3	1,247
合計	1,090.4260	10.4	783.1060	7.5	1,873.5320	17.8	11,540

(注) 2023年3月末(人口は4月1日)現在。単位万人(口座)、%。合計欄の普及率は20歳以上の人口に対するもの

(出所) 金融庁「データ集」、総務省「人口推計」

2014年にNISAが制度化され、2018年につみたてNISAも加わり、2019年には老後資金不足問題が喧伝された。対象人口に対する普及率はじわじわと高まり、2023年3月末には20歳以上の人口の17.8%が利用するに至った。特に30歳代は4人に1人に当たる326万人が一般NISAかつみたてNISAの口座を保有している。

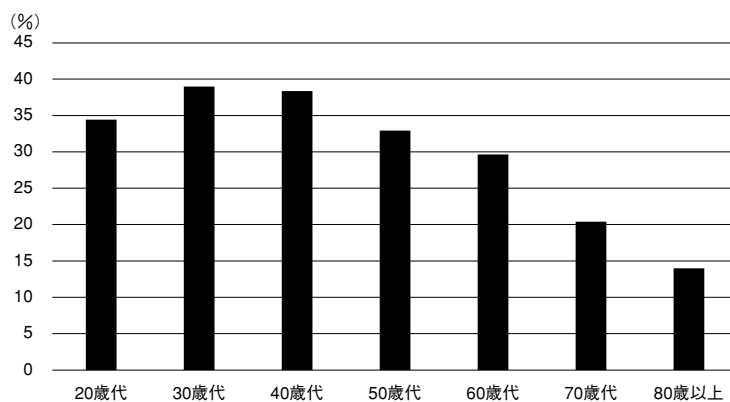
預貯金大国の日本で普及余地はまだあるだろうか。日本証券業協会が3年おきに実施している「証券投資に関する全国調査」の2021年版をみると、証券投資の必要性についてはなお68.9%が「必要とは思わない」と回答している。しかし、「必要だと思う」との回答も30.9%に達している。

この30.9%と、現実の人口普及率の17.8%との差である約13%がとりあえず、今後、NISAを利用する可能性がある層と考えてもよさそうだ。20歳以上の人口1億462万人を母数とすれば、1,400万人近い潜在利用者がいる計算だ。

推進派を勇気づけるデータもある。バブル崩壊を身近に経験した中高年層と異なり、若年層は価格変動リスクをとることへの抵抗感が小さいようだ。日本証券業協会の前述のアンケート調査をもとに、証券投資を必要だと考えている回答者の割合を年代別にグラフに示すと、図表2のようになる。

30歳代は男女合わせて回答者の39.0%、40歳代は同38.4%が証券投資を必要だと答えている。証券投資の必要性を感じることと、投資意欲の有無とは必ずしも同じではないが、時間の経過とともに、価格変動リスクをとることを厭わない層の人口構成比が高まるはず

(図表 2) 証券投資を必要だと考えている人の割合



(注) 日本証券業協会「証券投資に関する全国調査」2021年度版のデータをもとに作成

だ。新NISAの利用者は想定以上に膨らんでいく可能性もある。

2023年は投信の運用成績が良好なことも追い風になり、「インフレ下で預貯金は目減りする一方だ」などと、ここぞとばかりにPR攻勢をかけている金融機関も多い。よい結果を生むかどうかは別にして、これまで証券投資に関心がなかった人たちを振り向かせることができるかもしれない。

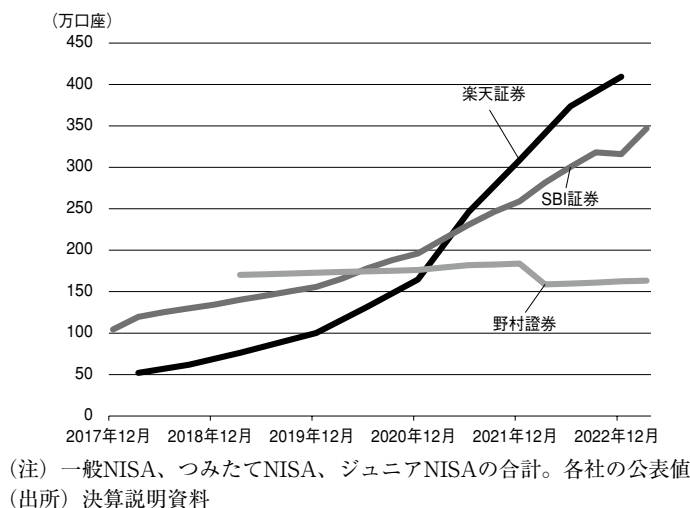
〈激化する顧客獲得競争〉

新NISAには「成長投資枠」と「つみたて投資枠」とがあり、前者は年240万円まで個別株や金融庁の基準に合う投信を購入することができる。後者は年120万円まで金融庁に届けられた「つみたてNISA対象商品」にリストアップされた投信に対して積み立て投資ができる。現行のつみたてNISAとの違いは年間投資上限が3倍になることと、20年の積立可能期間が無期限化することだ。

2つの投資枠を合わせて年360万円の投資ができるが、生涯投資枠は元本ベースで1,800万円と決まっているので、毎年、上限額を最速で投資し続けた場合には5年で枠が埋まってしまう。ただ、保有する株式や投信の一部を売却すれば、その翌年にはまた年360万円の範囲内で1,800万円の生涯上限枠に達するまで投資ができる。

言い換えれば、銘柄の一部を入れ替えながら、元本ベースで1,800万円分の非課税投資を続けられると考えてもいい。ダブルインカムの夫婦ならば、それぞれ1,800万円ずつ合計3,600万円の投資元本に対して譲渡益、配当、分配金が非課税になるわけで、多くの国

(図表3) NISA口座数



民にとっては十分な投資枠ではないかと思われる。

金融機関がこのビジネスチャンスを黙って眺めているはずもなく、すでに激しい顧客囲い込み競争が始まっている。というのも、現行NISA同様、口座を開設できるのは1人1金融機関に限られているからだ。

毎年、異なる金融機関にNISA口座を開設して新しい取引をすることもできるが、金融機関を変更する手続きは面倒である。つまり、一回NISA口座を開設してもらえば、元本ベースで最高1,800万円までの非課税投資を受け入れられる可能性があるし、将来はNISAの枠を超えた金融商品の取引に発展する期待も持てる。

現行NISAの口座を開設すれば2024年1月以降、そのままその金融機関で新NISAの取引ができるため、金融機関はいまでも口座獲得に余念がない。多くの証券会社では顧客が証券口座を新規に開設する場合、「NISA口座を申し込まない」という欄をチェックしない限り、自動的にNISA口座が開かれ、他社ではNISA口座を作れなくなる。

口座数でリードしているのは楽天証券だ。口座の総数は2022年12月末現在で一般NISA、つみたてNISA、ジュニアNISAを合わせて409万4,875あり、全NISA口座に対するシェアは21.5%に達している。つみたてNISAだけを取り出すと、口座数は280万214で、シェアは38.6%だ。

SBI証券のNISA口座数は2023年3月末現在、全部で347万口座だったという。シェアは17.6%だ。この両社に次いで野村証券が163万2,000とやや多いが、それ以外は大和証券が

67万、みずほ証券が27万7,000、auカブコム証券は25万6,000といったところだ。

野村証券の別動隊とも呼ばれたLINE証券が赤字続きで、証券業務を野村に移管することにしたため、若年層の口座獲得は楽天証券とSBI証券の一騎打ちになった。競争のカギを握るのは品ぞろえとコストと付帯サービス。両社ともNISA口座を通じて国内株式や投信、海外ETFを売買する場合、手数料は無料だ。このほか商品の品ぞろえやポイントサービスの使い勝手など、あらゆる角度での競争が激化している。まだ前哨戦であり、2024年に入れば、さらに競争が激烈になりそうだ。

〈地銀では現金プレゼントも〉

現行制度は一般NISAかつみたてNISAのどちらか一方しか利用できないが、新NISAでは成長投資枠とつみたて投資枠を同時利用できる。ただ、口座は1つだけだから、利用者はどこか1つの金融機関を選ばなければならない。

証券界からは複数の口座を持てるようにしてほしいとの声も出ていたが、そうすると昔の少額貯蓄非課税制度（マル優）同様、限度額の管理がたいへんになる。生涯投資枠は税務署が管理するため、1人1口座に限るのはやむをえない面もある。特定の業者を利するような新制度の導入は好ましくないが、当局にそこまでの想像力は働かないのかもしれない。

この結果、新NISAを顧客獲得に利用しやすい金融機関と利用しにくい金融機関との差ができてしまう。SBI証券と楽天証券が2強だといわれるのは、品ぞろえが豊富でコストも安く、ポイントサービスなどが充実しているためだ。地域銀行や中小証券会社、直販に取り組む独立系運用会社などはハンデを負って競争せざるをえない。

特に銀行は個別株の取引ができないため、品ぞろえの点では多数の顧客のニーズにこたえられない面もある。ただ、例えばみずほ銀行では、対面で相談ができることや、月に1万円以上の投信積み立てをする場合にATMの時間外手数料を無料にすることなどのメリットを強調し、顧客をつなぎとめようとしている。

地方ではオンライン証券での取引が苦手な顧客にとって、第一の選択肢は地元銀行になることも多い。証券会社の店舗はあっても都市部に限られるため、気楽に相談に行くわけにもいかないからだ。地銀や第二地銀はとにかく顧客の関心を引こうと、NISA口座開設に向けてのさまざまなキャンペーンを始めている。

例えば横浜銀行が7月1日に始めたキャンペーンは「9月29日までの期間中に一般NISAまたはつみたてNISAの口座を開設し、積立額などの銀行が定めた条件をすべて満た

すと最大で7,130円の現金をプレゼントする」という内容だ。

ほかの地銀上位行の動向を調べると、対象時期はばらばらだが、静岡銀行は最大2,500円、福岡銀行は最大2,000円、千葉銀行は最大1万2,000円、常陽銀行は一律1,000円+抽選でのプレゼント、京都銀行は一律1,000円といったインセンティブの付与をホームページでPRしている。

地域銀行のライバルになりそうなのが、ゆうちょ銀行だ。7月3日から始めたキャンペーンは、つみたてNISA口座で新規に月1万円以上の積み立てをした場合に、抽選で毎月1,000人に現金1,000円またはゆうちょPayポイント3,000円相当を贈呈するという内容だ。

一連のキャンペーンがどこまでNISA口座の開設に結び付くかはわからないが、金融機関のサービス内容などをあまり比較検討することがない顧客にとっては、ちょっとしたおまけが口座開設のきっかけになることはありうる。少しでも取りこぼしを防ぐという戦略でもあるようだ。

〈独立系運用会社には不利〉

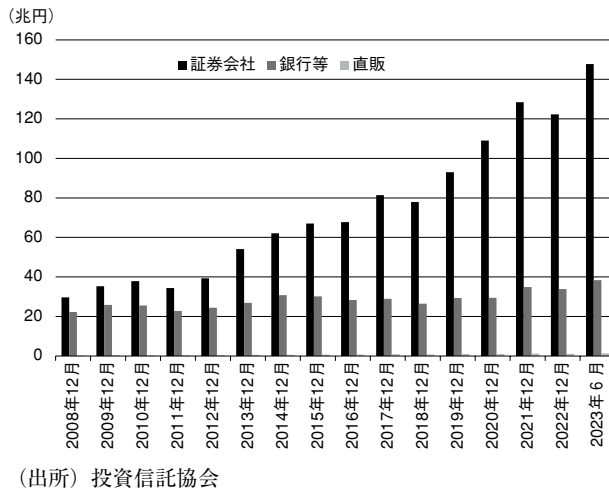
一方で新NISAの仕組みは直販中心の独立系運用会社にとっては圧倒的に不利だ。現行NISAは投資上限額が限られているため、国民の一人ひとりが金融商品の購入に振り向けられる金額のうち、一部は非課税商品の購入に、一部は課税商品の購入に回すことができた。独立系運用会社にNISA口座を作ってもいいし、他の金融機関にNISA口座を開設し、独立系運用会社の商品は課税前提で買うこともできた。

新NISAは多くの人々にとって、年360万円という十分な投資枠が用意されている。個別株や投信を買うのならば全額非課税にすることができるわけで、あえて独立系運用会社の商品を課税前提で買おうという人は大幅に減るのではないだろうか。

独立系運用会社に新NISAの口座を作ることも可能だが、となると、非課税の金融商品はすべてそこからの直販で買うことになる。さわかみ投信ならば「さわかみファンド」、コモンズ投信ならば「コモンズ30ファンド」か「ザ・2020ビジョン」、鎌倉投信ならば「結い2101」だけという具合だ。1,800万円の生涯投資枠すべてが特定の商品というのは、偏りすぎではないだろうか。

2023年6月末にセゾン投信を育ててきた中野晴啓会長が親会社のクレディセゾンの意向で解任されたのも、同社が運用する「セゾン資産形成の達人ファンド」や「セゾン・グローバルバランスファンド」を販売会社経由で販売することが目的だった。突然の解任劇は運用会社の受託者責任をまっとうしているとはいえ、大きな問題ではあるが、直販のま

(図表 4) 公募投信の販売業態別残高



までは新NISAの枠組みに乗りにくかったのも確かである。

新NISAの仕組みは、金融庁が推進しようとしている運用会社改革の流れにも真っ向から反している。金融庁は（１）日本には独立系運用会社が少ない（２）投信の商品開発が販売会社主導でなされている（３）運用会社のトップに突然、親会社から運用業務を知らない幹部が送り込まれてくる、といった点を問題視している。

販売会社の意向に左右されない運用会社をもっと育てなければならないのに、独立系運用会社のビジネスが成り立ちにくくなるような制度を導入するのは、明らかに矛盾だ。

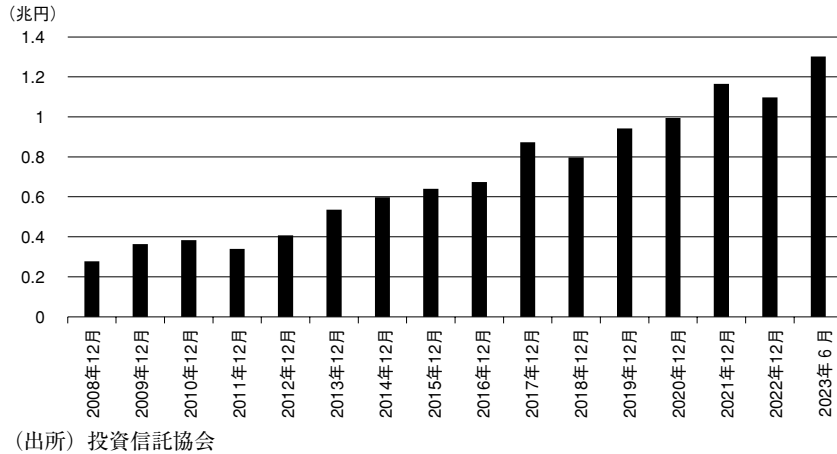
投資信託協会の統計によると、2023年6月末現在では純資産総額で187兆4,551億円ある公募投信のうち、99.31%に当たる186兆1,524億円が販売会社の手で売られたものだ（図表4）。証券会社経由が147兆7,713億円と78.83%を占め、銀行など他の金融機関が38兆3,810億円と20.47%を占めている。

残りの0.69%、1兆3,026億円が直販チャンネルでの販売残高だ。微々たるものにすぎないこともあって、投信ビジネスの専門家の中には「独立系運用会社が新NISAのもとで生き残るためには、商品を販売会社経由でも売るようにすればいい」と主張する人もいる。

しかし、運用会社の顔がみえることを重視して直販チャンネルで投信を購入する顧客も少なくない。図表5は図表4の直販部分だけを拡大したものだが、リーマン・ショック後の2008年末には2,770億円にとどまっていたから、その後の14年半で4.7倍になっている。

もっばら直販で売られてきた投信を販売会社で売る投信に切り替えれば、商品の性格そ

(図表5) 直販チャンネルでの残高



のものが変わる恐れもある。「目先のパフォーマンスよりも長期的な安定性重視」といった運用会社の基本姿勢を反映した商品が、激しいパフォーマンス競争の渦に巻き込まれ、腰を据えた運用ができなくなる可能性があるからだ。

投信を購入した顧客に対面するのが運用会社ではなくて販売会社になれば、リターンが見劣りした場合などに「これを売ってあれを買きましょう」といったセールスの対象になりやすい。運用哲学などを伝えながら長期保有を促すといった、直販時代に培ってきた顧客との信頼関係は雲散霧消しかねないのだ。

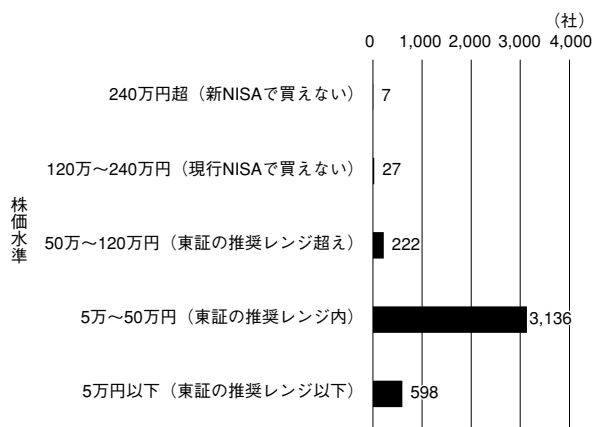
この点は新NISAの大きな制度的欠陥であり、「資産運用立国を目指す」という岸田文雄政権の大目標にもそぐわない。

〈お年玉で買える株式〉

NTTが2023年7月1日に1株を25株に分割した。分割前でも1単元(100株)で40万円前後と、東証が推奨する5万円から50万円までの最低投資金額の枠内に収まっていたが、分割後には1単元が1万6,000円台になり、一段と売買しやすくなった。

日本経済新聞によると、NTT首脳は大幅な株式分割の狙いについて「子どもがお年玉で買えるNTT株にしたい。投資に対するリテラシー教育があっていいと思う」と語ったという(6月23日付電子版)。かつて堀江貴文氏が率いるライブドアが大幅な株式分割を繰り返し、「中学生でも買えるようにしたい」と語ったときは、大きな社会的批判を浴びたのに、今回は歓迎されている。彼我の感がある。

(図表 6) 最低投資金額別の企業数



(注) 対象は全国の上場企業3,990社。7月14日現在

NISA口座は18歳以上でないと開設できないし、これまで0歳から作ることができたジュニアNISAは2023年いっぱいまで廃止になるため、小学生がお年玉でNTT株を買うことと新NISAとは直接結び付かないが、上場企業にとっては株式の購入代金の引き下げは個人株主作りの大きな目玉になりそうだ。

現行NISAのうち個別株を買える一般NISAと、新NISAでの成長投資枠を比較すると、年間投資上限は120万円から240万円へ倍増し、非課税扱いになる期限も「購入年から5年目の年末まで」から無期限に切り替わる。これまでは中途半端なNISAなど意識しないで個別株投資をする人も多かったが、今後は新NISAを利用した投資を優先する人が増えそうだ。

となると、最低投資金額が大きすぎ、新NISAの年間投資上限に収まらない場合はもちろん、仮に収まってもその1銘柄だけで枠を使い切ってしまうような値がさ株は、個人の投資対象から外れる可能性がある。図表6は株価レンジ別の上場企業数を示しているが、まだ7社は最低投資金額が新NISAの年間投資上限の240万円を上回っている。

例えば、ファーストリテイリングは2023年3月1日に1株を3株に分割したものの、なお最低投資金額は350万円ほどになる。一部のオンライン証券が提供しているミニ株(1株単位の取引)での購入は別とすると、最初から課税を前提とした投資しかできないのだ。いまでも値がさ株は個人投資家に敬遠されているのに、ますます視野に入らなくなりそうだ。

理屈をいえば、売買益が非課税になる株式と課税対象になる株式の両方があるとして、

投資家が税引き後で同じ利益を確保しようと考えれば、課税対象になる株式は税金分だけ安く買わなければ割に合わない。投資家は個人だけではないから、影響を過大評価すべきではないが、多くの個人投資家が非課税を前提に株式投資をするようになれば、課税でなければ買えない銘柄の株価には下落圧力が働くだろう。

信用取引などを駆使して大量の売買をする人は別として、多くの一般の投資家が1年間に投資する個別株は多くても10銘柄程度ではないか。証券保管振替機構によると、個人（居住者）の延べ株主数は単元未満株だけを保有する株主も含め、8,023万人、名寄せ後の個人株主数は1,491万人だから、1人当たりの平均保有株数は5.38銘柄になる。

株式を個人株主の資産形成に役立ててもらうためには、若年層でもポートフォリオが組める程度の株価水準にする必要があるのではないかな。

〈株式分割に大きな効果〉

実際、株式市場では株式分割によって最低投資金額を引き下げた企業は個人株主を大幅に増やしている。図表7は2022年度末に個人株主数（有価証券報告書の所有者別状況の「個人その他」に記載された個人単元株主数）が30万人以上になった31社のリストだ。

2022年度はトヨタ自動車、三菱UFJフィナンシャル・グループ、イオンの順だが、2021年度の上位3社はソフトバンク（SB）、オリックス、イオン、2020年度の上位3社はソフトバンク（SB）、三菱UFJFG、オリックス、2019年度の上位3社はみずほフィナンシャルグループ、イオン、第一生命ホールディングスとめまぐるしく入れ替わってきた。

上位3社の顔触れの変化を振り返ると、個人株主の人気を集めるカギは株価水準の低さと株主優待ではないかと推測できる。例えばトヨタが2022年度に首位に立ったのは、2021年10月1日に1株を5株に分割し、株価水準を5分の1程度に引き下げたからだ。トヨタの個人株主数は分割前から倍増した。

メガバンク首位の座が2020年度にみずほFGから三菱UFJFGに移ったのは、みずほFGが2020年10月に10株を1株にする株式併合を実施し、約25万人の小口株主の議決権を奪った影響が大きい。株価水準も三菱UFJFGがメガバンクで最も低くなったため、個人マネーが向かいやすくなった。

2021年度から22年度にかけてオリックスとイオンの順位が入れ替わったのは、オリックスが2024年3月期末の株主を最後に、人気があった株主優待を廃止する方針を打ち出したためだ。イオンは系列店での買い物割引になる株主優待を引き続き提供するため、個人投資家の人気を集めている。

(図表7) 個人単元株主30万人以上の31社

順位	証券コード	企業名	個人単元株主数		順位	決算期
			2022年度末	2021年度末		
1	7203	トヨタ自動車	901,833	745,076	6	3
2	8306	三菱UFJFG	900,283	798,776	4	3
3	8267	イオン	863,220	813,822	3	2
4	8591	オリックス	847,682	818,505	2	3
5	9434	ソフトバンク (SB)	811,469	832,816	1	3
6	9202	ANAHD	720,155	705,088	7	3
7	2914	JT	716,575	686,383	9	12
8	9432	NTT	703,517	683,177	10	3
9	6178	日本郵政	703,407	763,132	5	3
10	8750	第一生命HD	682,990	688,821	8	3
11	8411	みずほFG	640,574	676,336	11	3
12	7182	ゆうちょ銀行	640,461	421,221	17	3
13	7201	日産自動車	541,118	535,575	13	3
14	4502	武田薬品工業	540,329	603,638	12	3
15	5020	ENEOSHD	515,778	443,994	15	3
16	3197	すかいらーくHD	484,410	484,596	14	12
17	9201	日本航空	442,234	436,418	16	3
18	9501	東京電力HD	421,413	421,118	18	3
19	5401	日本製鉄	419,754	351,415	24	3
20	9433	KDDI	416,752	338,140	27	3
21	8058	三菱商事	399,304	346,823	25	3
22	6752	パナソニックHD	393,484	408,589	19	3
23	7751	キャノン	392,162	404,870	20	12
24	6758	ソニーグループ	390,484	393,887	22	3
25	9831	ヤマダHD	379,986	404,168	21	3
26	8316	三井住友FG	375,498	370,285	23	3
27	4755	楽天G	373,790	226,222	30	12
28	8604	野村HD	331,847	338,864	26	3
29	9104	商船三井	316,316	94,901	31	3
30	2503	キリンHD	314,253	316,546	28	12
31	9861	吉野家HD	310,552	311,261	29	2

(出所) 各社有価証券報告書、2021年度の順位は表に掲げた31社中の順位

株主優待はともかくとして、トヨタの例が示すように、株式分割によって個人投資家が買いやすい水準にすることは、個人株主を増やすのに大きな効果がある。図表8は2022年度中に個人株主を5万人以上増やした企業をリストアップしたものだ。

首位の商船三井は2022年4月1日に実施した1対3の株式分割が奏功して株価水準が下がったうえに、好調な業績を反映して株価自体が上昇基調をたどったため、2021年度末には9万4,901人だった個人株主が2022年度中に22万1,415人も増え、年度末には31万6,316人になった。

日本郵船は2022年10月1日に実施した1対3の株式分割が奏功して約13万人だった個人株主数を30万人弱に増やした。任天堂も2022年10月1日に実施した1対10の株式分割が呼

(図表 8) 個人単元株主数が 5 万人以上増えた企業



(出所) 各社有価証券報告書

び水となり、2万6,000人強だった個人株主数が5.3倍の13万9,900人になった。

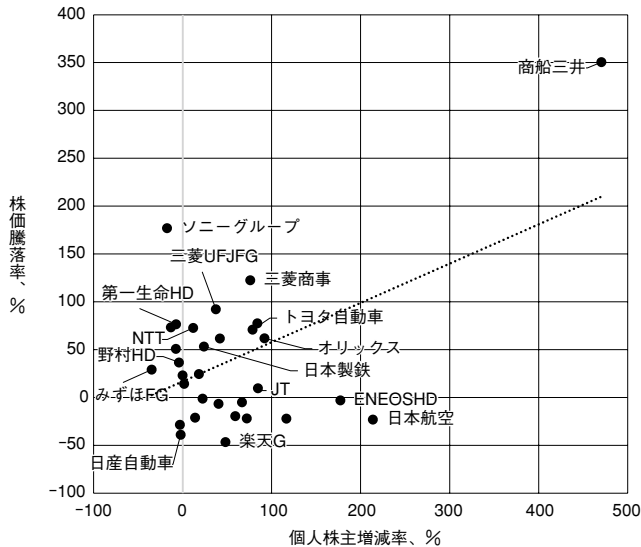
〈個人株主数と株価の関係〉

かつては印刷して郵送していた株主向けの書類の多くは、2023年3月期から、株主からの別段の要請がない限り、ホームページに掲載してその閲覧方法を案内するだけで済むようになった。株主総会への出席者にお土産を渡すといった慣習も廃止が相次ぎ、オンライン総会を併用するところも増えている。

個人株主作りが重要なのは、銀行や生損保、企業年金基金などの国内の機関投資家が構造的な株式の売り手となっている昨今、新たな株式の保有層の開拓が大きな課題になっているためだ。とはいえ、個人株主の多くは高齢化し、株式を売ることは多くても新規の買いは期待しにくい。本人が保有し続けても相続人が売ってしまうことも多い。

株主層の若返りは大きな課題であり、NTTのように小学生がお年玉で買うことまで期待するところもある。お年玉の動員は極端だとしても、新NISAが30~40歳代を中心とする資産形成層に株式を購入してもらうきっかけになるのは確かだ。個人のファン株主が増えることは、企業の健全な発展のためにも欠かせない。

(図表 9) 個人株主の増減率と株価騰落率



(注) 横軸は2018年度末から2022年度末にかけての個人単元株主数の増減率、縦軸は2019年3月末から2023年7月14日にかけての株価騰落率。対象は2022年度末の個人株主数が30万人以上の31社
(出所) 個人株主数の増減率は各社有価証券報告書のデータをもとに計算

図表9は個人株主数が30万人以上の31社を対象に、2018年度末から2022年度末にかけての4年間の個人株主増減率を横軸に、2019年3月末から2023年7月14日にかけての株価騰落率を縦軸にとって、両者の関係を示したものだ。

一応、右肩上がりの近似曲線が引かれてはいるが、個人株主が増えていても株価が下がっている企業も多く、片方の値を与えれば、もう片方の値が推定できるほどの強い相関関係はなさそうだ。個人株主作りと同時に、積極的な経営戦略を講じて企業を成長させていかなければ、株価が上がらず、株主は不満を募らせるだけだろう。

何はともあれ新NISAがスタートし、若年層も含めて個人の投資意欲が高まろうというときに、株主層の若返りに取り組まない手はない。株式分割などで株価を手ごろな水準まで引き下げるとともに、情報発信などを強化して積極的な投資を呼びかけないと、個人マネーはどこかに逃げていってしまう。

〈投資単位引き下げの好機か〉

金融庁の公表資料によると、例えば30歳代でつみたてNISAの口座数は2022年12月末現在で206万4,998口座ある。楽天証券では口座の稼働率は77.8%とのことなので、この数字

を全体に当てはめると、実際におカネを積み立てている口座は160万程度と推察できる。

一方、30歳代の場合、つみたてNISAの投資元本は2022年12月末から2023年3月末までの3カ月間に1,181億5,988万円増加した。1カ月当たりでは394億円ほどだ。これを推定稼働口座数で割ると、1人1カ月当たりの積立額は2万4,600円ほどになる。

個別株投資は投信積み立てとは異なるが、30歳代が月々、証券投資に振り向けられる金額はこの程度だと考えると、個別株の最低投資金額として東証が5万~50万円を推奨するのは、ハードルとしてちょっと高い印象もある。

米国株はオンライン証券が1株単位での売買注文を受け付けている。アップルならば2万6,000円台、最近人気のエヌビディアでも6万3,000円程度だ。

楽天証券が2023年4月から「かぶミニ」の名称で約500銘柄の国内株について、1株からのリアルタイム取引のサービスを始めたところ、利用者は毎日1万人以上にのぼるといふ。この点からも、かねて課題になっている日本株の1株単位の取引を東証が導入することには大きなニーズがありそうだ。

ただ、会社法で規定されている単元株制度を残したままで、取引だけを1株単位にするのか、単元株制度を廃止して、株主総会での議決権も1株から付与することにするのかは、まだ議論が煮詰まっていないようだ。

東証は一時、預託証券の仕組みを活用して単元株制度には手を付けずに、売買だけを1株単位にすることを検討したが、最近の新聞記事などを読むと、単元株制度の廃止を求める声も目立ってきている。

となると、上場企業全体への影響も大きく、企業の理解が不可欠になる。株主総会関係書類は電子提供が原則になったが、簡素化された招集通知と議決権行使書は引き続き郵送が必要なので、1株からの株主全員に送らなければならない。配当金計算書も郵送しなければならない。郵送費だけでもコストはバカにならない。

若年層の投資資金を国内株に振り向けさせるために、1株単位の売買の導入が急がれるのは確かだが、さまざまな課題をクリアしなければ、単元株制度の廃止は実現しないだろう。株主管理コストをもっと削減できる手立てはないのかといったことも含め、そろそろ推進に向けての日程を固めるべきではないか。

