

2023年3月14日

報道関係各位

東京都千代田区麹町一丁目 4 番地  
松井証券株式会社  
代表取締役社長 和里田 聡  
(コード番号：8628 東証プライム)**<お金に関する目標設定と達成に関する調査>****1年間の目標を意識し続けている人は約3割!?****立てた目標は「お金関係」が最多も、達成できなかった人も最多?****Z世代は他世代と比べて約1.6倍も多く目標を立てている!?**

～お金関係の目標を立てる人が目指す資産額は、平均2,216万円～

松井証券株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：和里田 聡）は、多くの人々が新年度や新生活を迎える4月を前に、全国の18～69歳の男女、合計2,184名を対象とした**<お金に関する目標設定と達成に関する調査>**をインターネット調査にて実施しました。

本調査結果や分析をご掲載の際は『**松井証券株式会社調べ**』と明記ください。

**<調査結果サマリ>**

■ **【目標設定の実態】年間目標を立てる人の割合は全体の約3割で、1人当たり平均2.7個の目標を立てていると判明。中でも、Z世代が立てる目標の数は他世代の約1.6倍!?**

年間目標を立てる人の割合は35.8%。詳細に立てる人は5%未満で、ざっくりと立てる人は31.3%。また、1月に次いで4月に目標を立てる人が多く、目標の個数は平均2.7個。特にZ世代の平均は3.8個と、若者のほうが目標を多く立てる傾向に。

■ **【目標への気持ちが薄れる時期】6割以上は一度立てた目標を忘れてしまう??多くの人は4月まで目標を意識するも、5月以降徐々に忘れていく結果に**

年始に目標を立てる人の7割、年度初めに目標を立てる人の9割が4月までは目標を意識しているものの、5月～11月に目標に対する意識が下降する傾向。一年中目標を意識できている人の割合は34.5%と、6割以上の人が目標を忘れてしまうことが明らかに。

■ **【目標の達成率と項目】目標達成率は51.8%。「お金関係」は立てる人が多い一方で達成できない人も多い!?Z世代・ミレニアル世代・氷河期世代の約7割が「お金関係」の目標を立てている結果に。**

年間の目標達成率は51.8%。立てた目標ジャンルは1位「お金関係」、2位「健康関係」。達成できた目標ジャンルは1位「健康関係」、2位「お金関係」。達成できなかった目標ジャンルは1位「お金関係」、2位「恋愛関係」に。Z世代・ミレニアル世代・氷河期世代の約7割が「お金関係」の目標を立てている結果に。

■ **【目標に関するお金事情】自己投資額の平均は55.4万円も、無駄にしてしまったと感じる金額は平均23.1万円!?**

目標に費やす平均金額は年間55.4万円に。無駄にしてしまったと感じる金額は平均23.1万円。無駄にしてしまったこととして「資格を受けたけどうまくいかなかったこと」や「買った本を読んでいないこと」などの声も。

■ **【目標を達成する人の傾向】目標を達成できている人ほど1年間の充実度が高い!?さらに、目標を立てている人ほど資産形成/運用をしている結果に**

目標達成率が平均以上の人の1年間の充実度は100点満点中平均75.2点。一方、目標達成率が平均未満の人の充実度は51.1点で、目標の達成率が高い人ほど1年間の充実度が高い傾向に。

また、目標を詳細に立てている人の68.4%は資産形成/運用をしているのに対し、目標を立てない人は22.9%に留まり、目標を立てている人の方が資産形成/運用をしている傾向に。

詳細に目標を立てている人が利用している投資商品TOP3は、「投資信託（NISA、つみたてNISA以外）」、「NISA」、「個人型確定拠出年金（iDeCo）」。

■ **【お金に関する長期目標】老後2,000万円問題を意識?半数以上の人がお金に関する長期的な目標を立てており、平均2,000万円以上の資産形成を目指していることが明らかに!**

お金関係で長期的な目標を立てている人の割合は57.7%で、平均2215.8万円の資産形成を目指していることが判明

<参考情報>

■ **【コロナ後のやりたいことへの期待】3月13日からマスクの着用が個人での判断に。コロナ対策のルール変更によってコロナ前の日常に期待が高まっている!?**

8割以上がコロナ対策のルール変更で楽しみにしていることがあり、「家族・親戚と気兼ねなく集まること」や「マスクを着用せずに外出すること」などに期待。6割以上がコロナ後のこれからでしたいことがあると回答。

<目標設定と達成に関する実態調査>

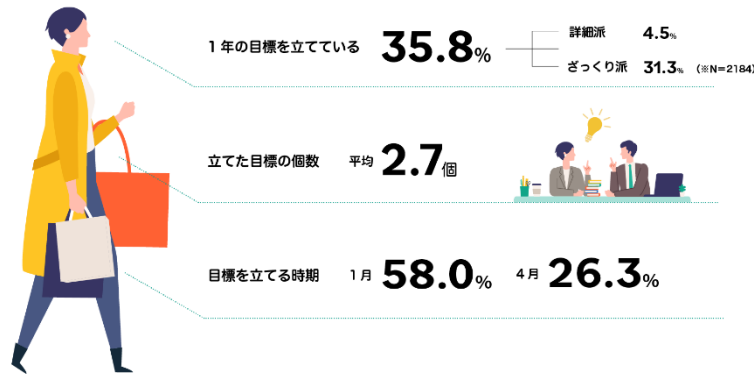
- ・調査方法：インターネット調査 ・調査時期：2023年2月
- ・調査対象①：全国の18~69歳、男女、2,184名
- ・調査対象②：全国の18~69歳、男女、600名（性世代均等割付）
- ・世代割付：Z世代=18-26歳、ミレニアル世代=27-42歳、氷河期世代=43-51歳、バブル世代=52-57歳、しらせ世代=58-69歳
- ・調査機関：シグナルリサーチ

<調査結果詳細>

■【目標設定の実態】年間目標を立てる人の割合は全体の約3割で、1人当たり平均2.7個の目標を立てていると判明。中でも、Z世代が立てる目標の数は他世代の約1.6倍!?

年間目標を立てる人の割合は35.8%。詳細に立てる人は5%未満で、ざっくりと立てる人は31.3%。また、1月に次いで4月に目標を立てる人が多く、目標の個数は平均2.7個。特にZ世代の平均は3.8個と、若者のほうが目標を多く立てる傾向に。

世の中の**目標設定**の実態



『1年間の目標を立てているか』と尋ねたところ (N=2,184)、立てていると答えた人は全体の35.8%であることが判明。目標の立て方は「詳細派」が4.5%、「ざっくり派」が31.3%であった。

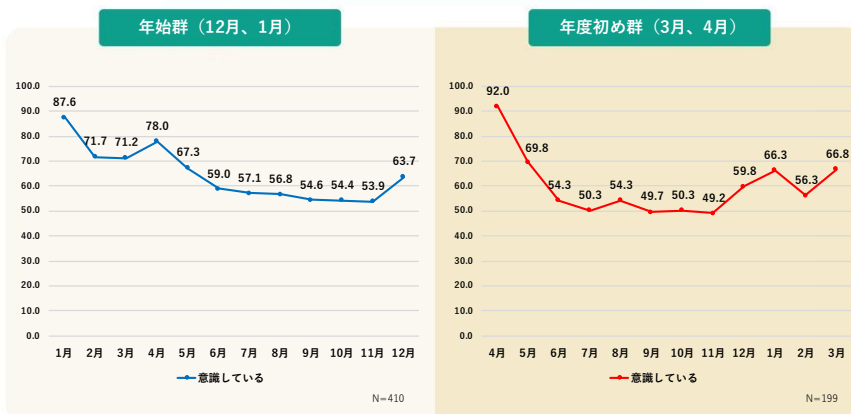
また、目標を立てたと答えた人に、目標を立てた時期に関して尋ねたところ (N=600)、「1月」が58.0%、「4月」が26.3%であると判明した。

さらに、『立てた目標の数』について尋ねたところ (N=600)、立てた目標の個数は平均2.7個で、世代別で見るとZ世代は平均3.8個であることが判明し、他世代 (ミレニアル世代、氷河期世代、バブル世代、しらせ世代の合算) の平均2.4個であったため、Z世代が立てる目標は他世代の約1.6倍になることが明らかになった。

■【目標への気持ちが薄れる時期】6割以上は一度立てた目標を忘れてしまう??多くの人は4月まで目標を意識するも、5月以降徐々に忘れていく傾向に

年始に目標を立てる人の7割、年度初めに目標を立てる人の9割が4月までは目標を意識しているものの、5月~11月に目標に対する意識が下降する傾向。一年中目標を意識できている人の割合は34.5%と、6割以上の人々が目標を忘れてしまうことが明らかに。

目標を**意識している**時期



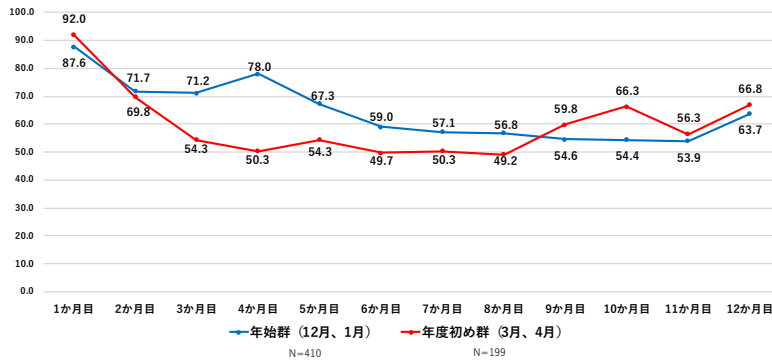
続いて、『目標を意識している時期』について尋ねたところ、年始 (12月・1月) に目標を立てる人 (N=410)

は、5月以降は11月まで50%台まで下降・停滞し、12月に再び意識が上がる事が明らかに。

年度始め(3月・4月)に目標を立てる人(N=199)に関しても、11月までに40%台まで下降・停滞し、1月・3月に再び目標を意識することが明らかになった。

### 目標を意識している時期

経過月別比較



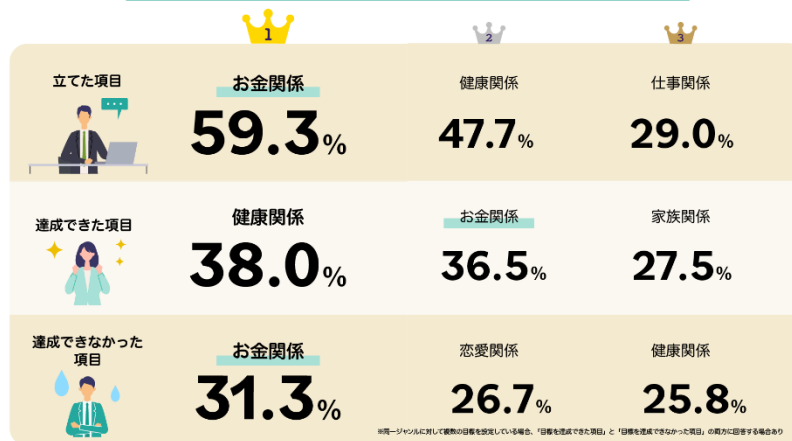
年頭に目標を立てる人と年度初めに目標を立てる人を経過月別で比較すると、4か月目では年始群が78.0%、年度初め群が50.3%となり、年始群の方が27.7ポイント高い結果となった。

さらに、一年中目標を意識している人は全体の3割程度(34.5%)に留まり、6割以上が立てた目標を意識していない月があることが判明。年間を通して目標を意識できている月が多いのは年始群であった。

### ■【目標の達成率と項目】目標達成率は51.8%。「お金関係」は立てる人が多い一方で達成できない人も多い!? Z世代・ミレニアル世代・氷河期世代はお金への関心が高い?

年間の目標達成率は51.8%。立てた目標ジャンルは1位「お金関係」、2位「健康関係」。達成できた目標ジャンルは1位「健康関係」、2位「お金関係」。達成できなかった目標ジャンルは1位「お金関係」、2位「恋愛関係」に。Z世代・ミレニアル世代・氷河期世代の約7割が「お金関係」の目標を立てている結果に。

### 目標の項目ごとの振り返り



『目標の達成率』について尋ねると(N=600)、平均51.8%で、2つに1つは達成している結果となった。

『目標設定のジャンル』について尋ねると(N=600)、「お金関係」が59.3%で最多となった。次いで、「健康関係」が47.7%、「仕事関係」が29.0%という結果に。

その中で、『目標を達成できた項目』※1について尋ねると(N=600)、「健康関係」が38.0%と最も多く、次いで「お金関係」が36.5%、「家族関係」が27.5%であると判明した。

続いて、『目標を達成できた理由』を尋ねると(N=469)、「常に目標を意識していたから」が42.6%で最多、次いで「目標が明確だったから」が39.9%、「適正な(身の丈に合った)目標だったから」が34.1%であっ

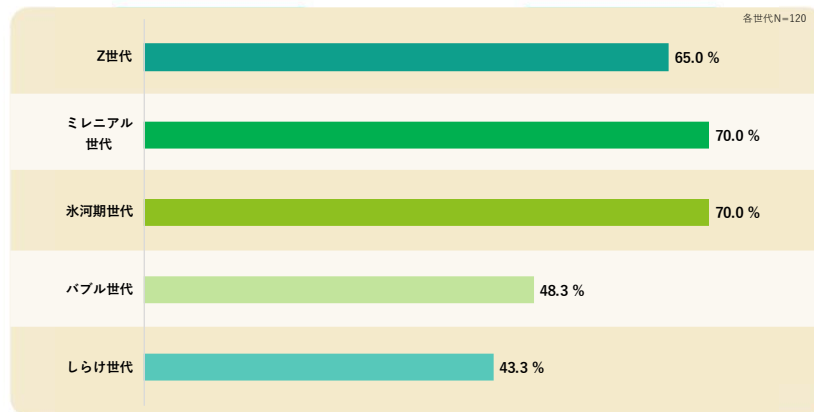
た。なお、約 5 人に 1 人にあたる 20.9%の人が「応援してくれる人がいたから」と回答。

続いて、『目標を達成できなかった項目』※1 について尋ねると (N=600)、「**お金関係**」が **31.3%で最多**。次いで「**恋愛関係**」が **26.7%**、「**健康関係**」が **25.8%**という結果に。

『目標を達成できなかった理由』について (N=416) は、「目標が高かったから」が 37.5%で最多、次いで「目標が曖昧だったから」が 32.0%、「挑戦することを躊躇してしまったから」が 19.5%となった。

※1：同一ジャンルに対して複数の目標を設定している場合、「目標を達成できた項目」と「目標を達成できなかった項目」の両方に回答されている場合があります。

### 目標「お金関係」の世代間比較



なお、『目標設定のジャンル』として、「お金関係」の目標を立てている割合を世代別に比較すると (各世代 N=120)、Z 世代では 65.0%、ミレニアル世代では 70.0%、氷河期世代では 70.0%、バブル世代では 48.3%、しらけ世代では 43.3%となり、若い世代から 50 代前後の世代までの約 7 割、50 代以上の世代でも 5 割弱が「お金関係」の目標を立てており、どの世代にも共通して「お金関係」の目標は関心の高いジャンルであることがわかった。

### ■【目標に関するお金事情】自己投資額の平均は 55.4 万円も、無駄にしてしまったと感じる金額は平均 23.1 万円!?

目標に費やす平均金額は年間 55.4 万円に。無駄にしてしまったと感じる金額は平均 23.1 万円。無駄にしてしまったこととして「資格を受けたけどうまくいかなかったこと」や「買った本を読んでいないこと」などの声も。

### 目標に関するお金事情



『目標に費やす金額 (自己投資額) ※2』について尋ねたところ (N=600)、年間で費やす金額は**平均 55.4 万円**と判明。

続いて、『目標に費やす金額 (自己投資額) の割合』について尋ねたところ (N=600)、「お金関係」が 37.3%、

投資をまじめに、おもしろく。

「健康関係」が 23.7%、「家族関係」が 16.4%、「仕事関係」が 13.4%、「交友関係」が 10.7%、「その他」が 8.1%、「恋愛関係」が 5.0%を占めることが明らかになり、**お金関係の目標に最も費やしていることが判明**。

また、『無駄にってしまったと感じる目標に費やした金額（自己投資額）』について尋ねたところ（N=600）、**年間平均 23.1 万円**と判明。

無駄にってしまったと感じることとして、「資格を受けたけどうまくいかなかったこと」や「買った本を読んでいないこと」、「ダイエット食品代」、「エステサロン代」という声などが挙げられた。

※2：目標に費やす金額（自己投資額）…目標達成のために使ったお金や貯蓄／運用のための金額の総計

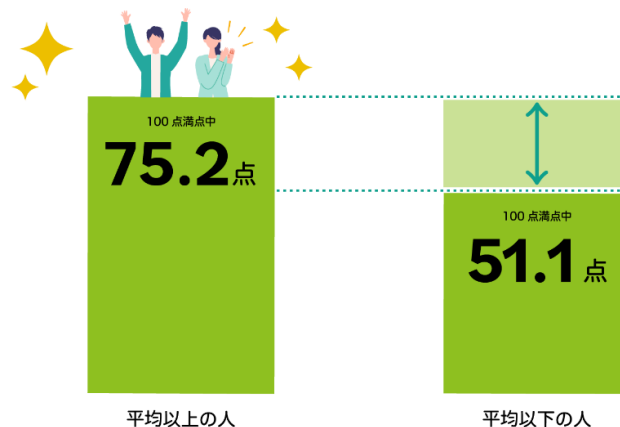
■【**目標を達成する人の傾向**】**目標を達成できている人ほど 1 年間の充実度が高い!?さらに、目標を立てている人ほど資産形成/運用をしている結果に**

目標達成率が平均以上の人の 1 年間の充実度は 100 点満点中 75.2 点。一方、目標達成率が平均未満の人の充実度は 51.1 点で、目標の達成率が高い人ほど 1 年間の充実度が高い傾向に。

また、目標を詳細に立てている人の 68.4%は資産形成/運用をしているのに対し、目標を立てない人は 22.9%に留まり、目標を立てている人の方が資産形成/運用をしている傾向に。

詳細に目標を立てている人が利用している投資商品 TOP 3 は、「投資信託（NISA、つみたて NISA 以外）」、「NISA」、「個人型確定拠出年金（iDeCo）」。

目標達成率が**平均以上**の人と**平均以下**の人の**1 年の充実度の差**



『1 年間の充実度』を 100 点満点中で尋ねると、**目標達成率が平均（51.8%）以上の人（N=266）では平均 75.2 点**であった。一方で、**目標達成率が平均未満の人（N=334）では平均 51.1 点**となり、**目標達成率が高い人ほど 1 年間の充実度も高い**ことが明らかになった。

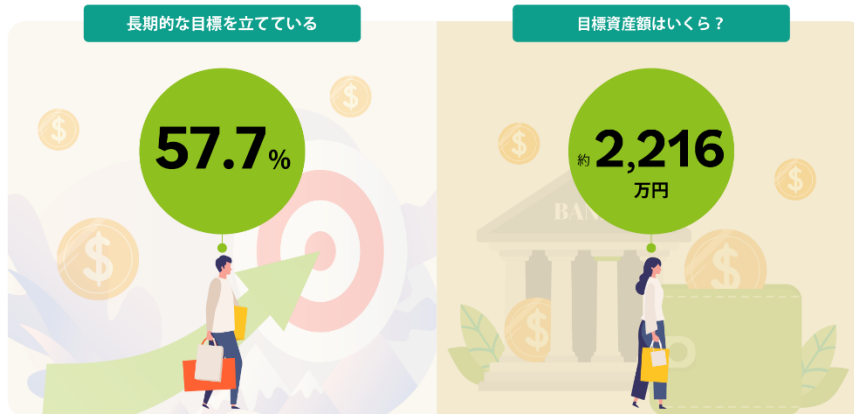
資産形成/運用をしている割合は、**目標を立てていない人（N=1,402）で 22.9%**。一方、**ざっくりと目標を立てている人（N=648）では 41.5%**、**詳細に目標を立てている人（N=98）では 68.4%**となり、**目標を明確に立てる人ほど資産形成/運用をしている**という傾向が判明。

さらに、詳細に目標を立てている人、ざっくりと目標を立てている人、目標を立てていない人を比較すると、詳細に目標を立てた人ほど、「投資信託」や「個人型確定拠出年金」、「NISA」などの投資商品を利用していることが判明した。詳細に目標を立てている人が利用している投資商品 TOP 3 は、「投資信託（NISA、つみたて NISA 以外）」が 71.1%、「NISA」が 34.2%、「個人型確定拠出年金（iDeCo）」が 28.9%であった。

■【**お金に関する長期目標**】**老後 2,000 万円問題を意識?半数以上の人がお金に関する長期的な目標を立てており、平均 2,000 万円以上の資産形成を目指していることが明らかに!**

お金関係で長期的な目標を立てている人の割合は 57.7%で、平均 2215.8 万円の資産形成を目指していることが判明

## お金に関する目標について



『貯蓄や資産形成などのお金関係で長期的な目標を立てているか』について尋ねたところ (N=600)、**立てている人は 57.7%**であった。

続いて、長期的な目標を立てている人 (N=346) に対して『目標資産額』について尋ねると、**平均で 2215.8 万円**となり、老後 2000 万円問題への意識からか、老後に向けた長期的なお金の目標を持っていることが窺える結果となった。

### ■人生を充実させる秘訣は目標設定にあり！資産形成/運用は松井証券で！

今回の調査では、設定する目標のジャンル、目標を達成して得られたことや達成に向けた努力、その過程で上手くいかなかったことなど、目標やチャレンジへの向き合い方の実態が様々な角度から明らかになりました。その中で、目標を達成できている人ほど 1 年間の充実度が高いことや目標を立てている人ほど資産形成/運用をしている傾向にあることがわかりました。

調査結果には、目標設定のジャンルとして「お金関係」の設定をしている方が一番多い結果も出ています。もうすぐ 4 月になり、新生活や新年度が始まる方が多いと思います。短期的なものも長期的なものも含め、新しいチャレンジの第一歩として、松井証券で楽しく勉強しながら資産形成/運用を始めてみてはいかがでしょうか。

当社では、YouTube 公式チャンネルにて、M-1 チャンピオンのマチカルラブリーさんと一緒に投資を楽しく学ぶことができる、『資産運用！学べるラブリー』を公開しています。ひとりで勉強するにはなかなか手出しにくい資産形成・資産運用について、初心者でも楽しく学ぶことができるコンテンツになっています。おうち時間やすきま時間に、スマホやパソコンで誰でも視聴できるので、まずは松井証券 YouTube 公式チャンネルから、『資産運用！学べるラブリー』を活用してみてはいかがでしょうか。

松井証券は、投資体験を通じて、お客様の豊かな人生をサポートするため、投資が楽しくなるようなアイデアあふれる商品・サービスの提供を目指します。これから新しい生活を始める皆様におかれましても、発見と成長を実感していただけたら幸いです。

#### ▼松井証券公式 YouTube チャンネル

<https://www.youtube.com/@MatsuiSecurities>

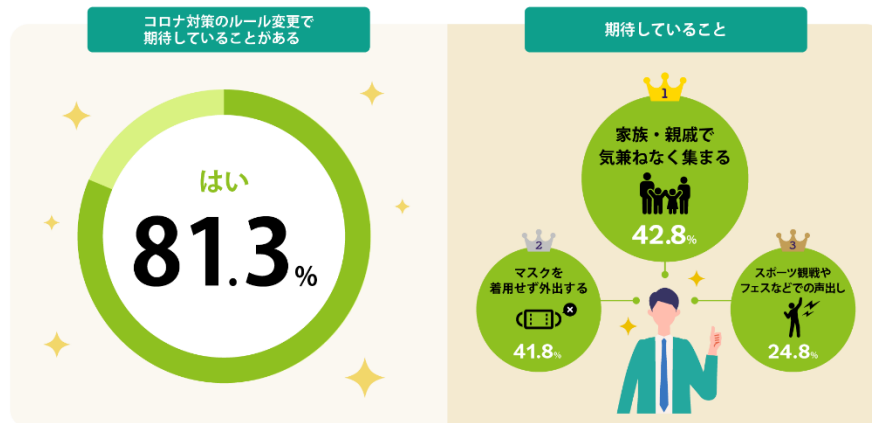
#### <参考情報>

#### ■【コロナ後のやりたいことへの期待】3月13日からマスクの着用が個人での判断に。コロナ対策のルール変更によってコロナ前の日常に期待が高まっている!?

8割以上がコロナ対策のルール変更で楽しみにしていることがあり、「家族・親戚と気兼ねなく集まること」や「マスクを着用せずに外出すること」などに期待。6割以上がコロナ後のこれからでやりたいことがあると回答。

投資をまじめに、おもしろく。

## コロナ後のこれからへの期待



『コロナ対策のルール変更で期待すること』について尋ねたところ (N=600)、**8割以上 (81.3%) の人がコロナ対策のルール変更を期待している**という結果に。中でも、期待していることの**1位は「家族・親戚で気兼ねなく集まること」**で、**2位は「マスクを着用せず気兼ねなく外出すること」**、**3位は「スポーツ観戦やフェスなどでの声出し」**という結果に。

また、6割以上 (63.3%) の人がコロナ後のこれからでやりたいことがあると回答。(N=600)  
具体的には「副業」(40代男性)、「資格取得」(30代女性)、「習い事を始める」(50代女性)、「婚活」(30代男性)、「マラソン」(20代男性)、「ダイエット」(20代女性)、「長期休暇をとって海外旅行」(40代男性)などが挙がった。

【本リリースに関するお問い合わせ先：松井証券 PR 事務局 担当：石原・高杉・三澤】  
TEL: 03-5572-6071 FAX: 03-5572-6075 Email: matsui\_pr@vectorinc.co.jp

### <取扱商品のリスクおよび手数料等の説明>

- 投資信託について <https://www.matsui.co.jp/disclaimer/fund.html>
- NISA・つみたてNISA・ジュニアNISAについて [https://www.matsui.co.jp/disclaimer/nisa\\_all.html](https://www.matsui.co.jp/disclaimer/nisa_all.html)
- iDeCo について <https://www.matsui.co.jp/disclaimer/ideco.html>
- 業者名等 松井証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第164号
- 加入協会名 日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会