

【目次】

要旨

1. はじめに	4
2. 現状分析（アンケート調査）	5
2-1 若年層の投資と課題	
2-2 若年層の投資に対するイメージ	
2-3 投資サービスへの関心	
2-4 アンケートから	
3. 課題	9
4. 提案	10
4-1 日興フロッギーのアプリ	
4-1-1 概要	
4-1-2 テーマ:投資を学ぶ	
4-1-3 日興フロッギーポイントの実装	
4-1-4 投資を学ぶサービス	
4-1-5 投資を実行するサービス	
4-2 QuizKnock とのコラボ企画	
4-2-1 QuizKnock とは	
4-2-2 QuizKnock を通した宣伝活動	
4-2-3 QuizKnock とコラボすることによるメリット	
5. 提案による費用対効果	20
5-1 提案にかかる費用の算出	
5-2 費用対効果	
6. おわりに	22

注釈・資料

要旨

私たちは、SMBC 日興証券株式会社の提示テーマである『デジタル活用により投資初心者向けサービス等、投資家層の拡大を図れる施策の提案』に対し、若年層、特に大学生を対象とした新たなデジタルサービスを提案する。

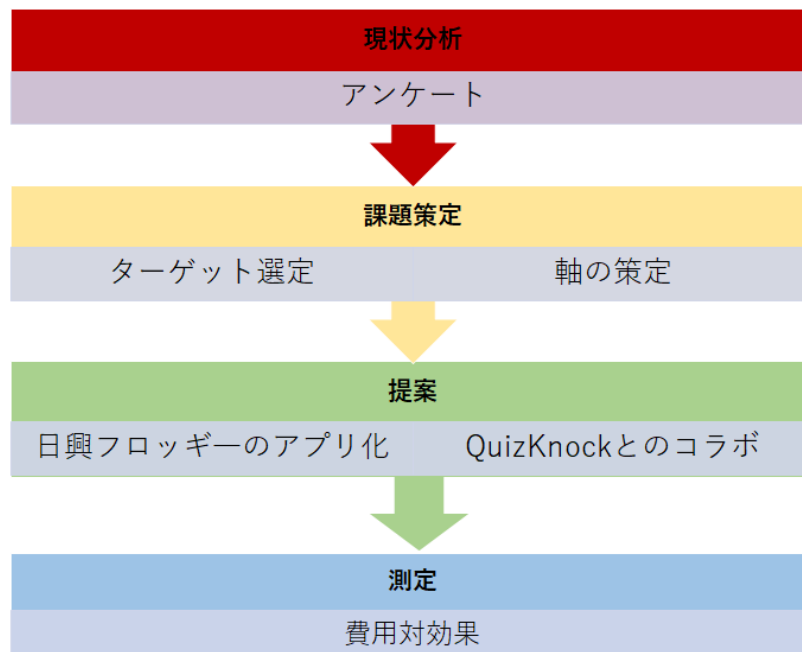
提案を行うにあたり、第1章では、私たちが日経 STOCK リーグを通して得た経験から、実際に投資を行うにあたり、問題となりえることについて提示する。

第2章では、提案を行うにあたって行った現状分析に関して記述する。若年層、主に大学生が投資に対して持っているイメージやどうしたら投資ということに興味を持つことができるのか、独自のアンケートから得られた結果を述べる。

第3章では、第2章で得られた結果をもとに、そこから見えてきた課題について記述する。

第4章では大きく分けて2つの提案について提示する。1つ目は、日興フロッギーのアプリの開発である。アプリの開発をすることにより投資について簡単により深く学ぶことがしやすくなり、投資に対する障壁をなくすことが期待できる。2つ目は、QuizKnock とのコラボ企画である。これにより、SMBC 日興証券株式会社そのものや、実際に行っているサービスについて広く認知してもらうことが期待できる。1つ目の提案で投資に気軽に触れやすくし、2つ目の提案で投資に対して認知を広げることにより、若年層の投資家層を拡大する目的がある。

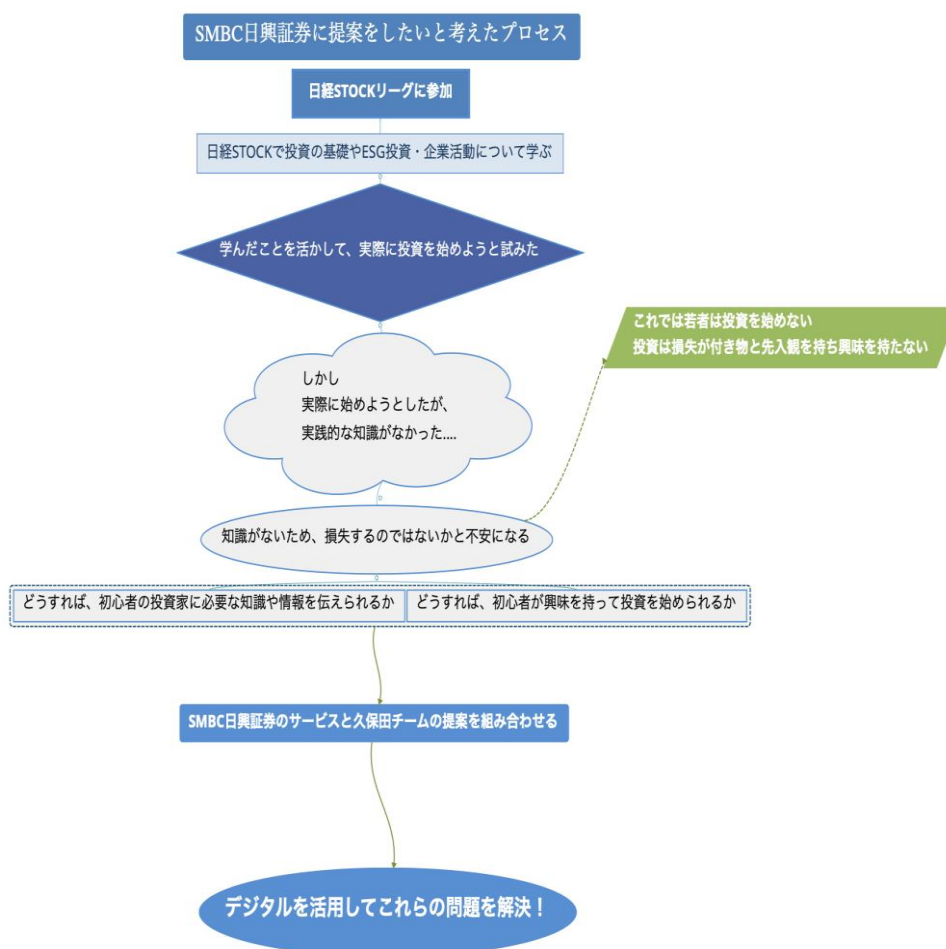
第5章ではこれらの提案による費用対効果について細かく分析して述べていき、より具体的な提案として提示していく。



筆者作成

1. はじめに

私たちは昨年ゼミのグループ研究として日経 STOCK リーグ（日経 STOCK リーグは、学校教育の場における投資学習の1つのツールとして企画されたコンテスト形式の金融・経済教育プログラム）に取り組んだ。企業業績や株価の分析から実際のチャートの読み方までポートフォリオの作成を通じ、さまざまなことを学び、株式投資の面白さ、奥深さに気づいた。また、コト消費や働き方改革・ESG投資をテーマとする投資を研究し、株式投資には利益追求にとどまらず、環境の保全や働きやすい職場づくりなどの社会的な意義があることを理解したが、実際の株式投資には知識不足による損失への恐れからなかなか踏み出せないと感じた。そこでどうすれば投資初心者が必要とする情報を伝えられるのか、また投資に興味を持ってもらえるのかについて、私たち自身が投資初心者の若者として学んだことや感じたことに基づき研究していく。私たちはこの研究テーマである若年層の顧客の視点に立ち、SMBC 日興証券のサービスを通じて、SNS などのメディアを活用した提案をする。



筆者作成

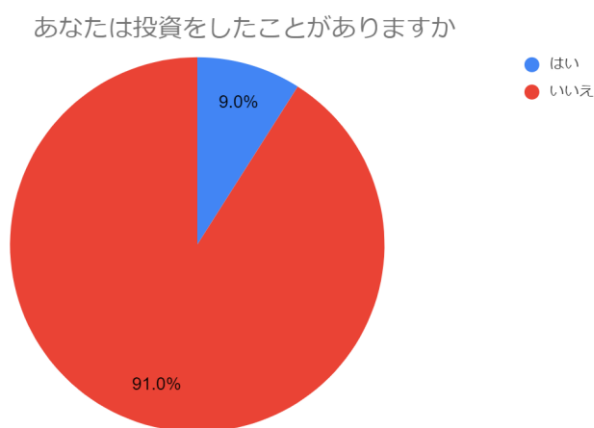
2. 現状分析(アンケート)

2-1 若年層の投資と課題

SMBC 日興証券の課題でもある若年の投資家層の拡大について、実際に身近な大学生 120 人程度を対象として投資についてのアンケートを取り、投資経験の有無、その理由、投資についてのイメージやどのようなことを求めるかについて調査した。

問1.投資をしたことがありますか

図表 1 : 投資経験の有無

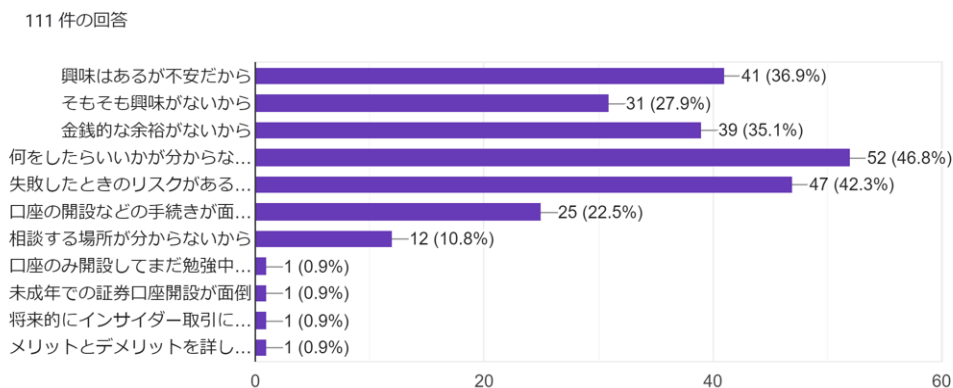


筆者作成

まず図表 1 を見ると、現状投資をしたことがない人は9割を超えほとんどの人が投資をしていないことがわかる。

問2.いいえと答えた方に質問です。なぜ投資をしようと思いませんか？

図表 2 : 投資をしない理由

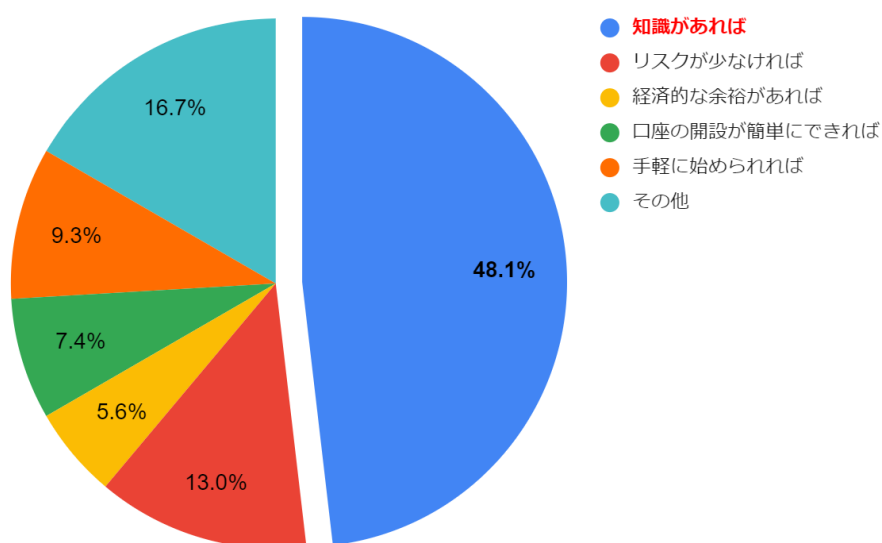


筆者作成

次に投資をしたことないと答えた人になぜ投資をしないのか理由を聞いた。図表2を見ると、理由として多く挙げられたのは「興味があるが不安」、「何をしたら良いかわからない」、「相談する場所がわからない」等、投資の知識が不足しているため投資に踏み出せない意見であった。他にも失敗した時のリスクが大きいと投資はやらないという意見も多数あった。

問3.どのようにしたら投資に興味を持てるのか

図表3：投資に興味を持つために必要なこと



筆者作成

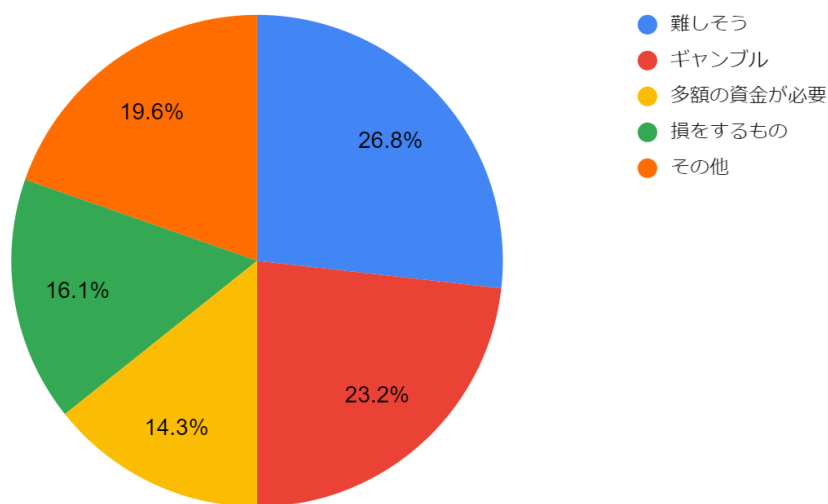
次にどのようにしたら投資に興味を持てるか調査した。図表3を見ると、「投資を学ぶことができる機会があると良い」「知識があればやりたい」等、こちらも知識不足解消を求める声が多くあり投資を始めるきっかけが足りないことがわかった。

このことから若年層の投資のきっかけの弊害となっているのは知識不足やそれを学ぶ機会がないことにあることが見えてきた。

2-2 若年層の投資に対するイメージ

問 4.投資にどのようなイメージを持っているか

図表 4：投資に対するイメージ



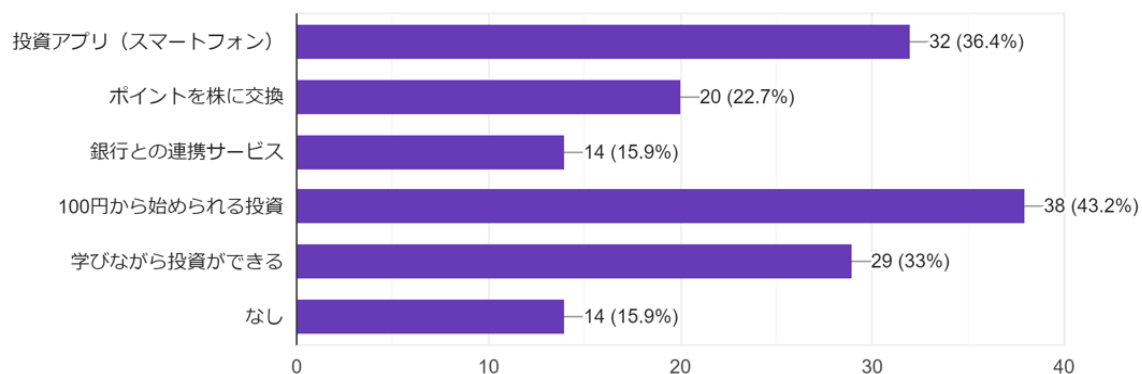
筆者作成

次のアンケートでは投資に対してどのようなイメージを持っているかを調査した。投資のイメージの調査では「ハイリスクハイリターンである」「損をしそう、失敗する」「難しそう」等、どちらかといえばマイナスなイメージが多かった。これは知識がないからこそ得体の知れないものとしてマイナスなイメージを持っているのではないかと考えた。

2-3 投資サービスへの関心

問 5.どのような投資サービスに関心が持てるのか

図表 5：投資サービスに対する関心



筆者作成

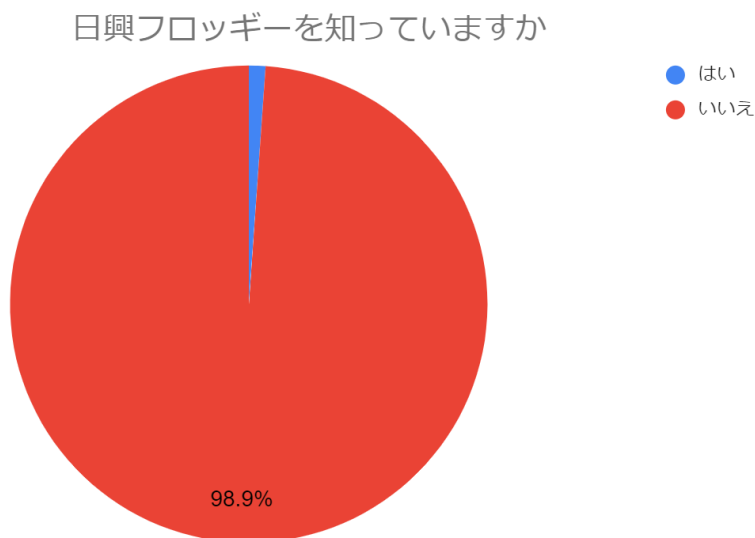
次にどのようなサービスに興味を持てそうかを日興証券が実際に行っているサービスをアンケートに織り交ぜて調査した。

結果としては100円から始められる投資に興味を持っている人が半数近くいて、他にも学びながら投資ができるサービスや投資アプリが関心が持てるとしていた。実際にSMBC日興証券が行っているサービスに関心が持てそうと考えていることがわかった。

2-4 アンケートから

大学生の投資に対する考えを実際にアンケートをとってみると、投資にふみきれない理由としては「知識不足、不安」、投資に興味を持つきっかけとなりうるのは「投資を学ぶ機会があるといい」など知識不足を懸念する声が多くみられ、投資のイメージとしてはマイナスな意見が多くみられた。ここから今の若年層に必要なのは知識を得る機会であることが分かった。また興味を持っているサービスでは、実際に日興証券が出している学びながら投資ができるサービスが人気であった。100円から始められる投資や学びながら投資ができるサービスがこれにあたる。それにもかかわらず投資を始めない理由の一つとしてこれらのサービスの認知度が低いことがあげられる。図表6を見ると、実に98.9%の人たちが日興フロッギーを知らないと回答していることが分かった。

図表6：日興フロッギーの認知度



筆者作成

3.課題

- ・課題、阻害要因（アンケート結果より）

アンケートの結果から、投資を実行することを阻害している大まかな課題として、株式投資に対する知識がなく、「何から始めていいのかわからないこと。」「投資に対するハイリスクなイメージから、投資の実行に踏み込めないこと。」という二点を課題として着目した。そこで、初心者の投資家が求めているサービスは揃っているのに、そのサービスを行っていることを知らない、投資に対してマイナスなイメージが強く、また知識もないから始めることができないと仮定した。特に、二つ目の課題である投資に対するハイリスクなイメージはリスクの低い投資の方法や、投資対象を知らないからとも解釈できる。そこで、私たちのグループは①投資に対する知識を持ってもらう、②学んだ知識を活かし、実際に投資という行動につなげてもらうという二つの軸を策定した。日興フロッギーのサービスは投資初心者にも勧めやすく、また関心を持ってもらうことが可能な内容である。日興フロッギーは上記の軸に沿う内容であるが、アンケート結果から分かるように認知されていない。その点を踏まえて、サービスの内容自体は大きく変えることなく、投資の悪いイメージを払拭することをメッセージとして日興フロッギーの知名度を上げる施策を提案する。

ターゲット

- ・大学生

今回の提案では、提示されたテーマにある「投資家層の拡大」と「初心者向けのデジタル活用サービス」という二点から、投資未経験の大学生をターゲットに設定する。

大学生が広告を目にする媒体としてはテレビよりもスマートフォンやパソコンを使用した際に目にする YouTube や SNS 等の方が多いので、私たちは YouTube を利用することで大学生に日興フロッギーについて紹介し、投資に臨んでもらいたいと考えた。

4. 提案

4-1 日興フロッギーのアプリ化

図表7：アプリアイコンイメージ



筆者作成

*Web ページをホーム画面に追加することとは同義ではない

図表8：アプリ化した際のホーム画面例



筆者作成

4-1-1.概要

本提案は課題の部分で取り上げている「何から始めていいのかわからないこと。」「投資に対するハイリスクなイメージから、投資の実行に踏み込めないこと。」という意見から、「簡単に学べる。」、「投資についてより深く知ってもらう。」という部分を強化する目的でアプリを開発するものである。日興フロッギーのサイトを中心に取り扱い、アプリならではのサービスの追加も行う。アプリで投資について学んでもらい、デモンストレーションで実際に投資を体験してもらうことで投資に対する課題を払拭してもらい、口座開設へと案内することをゴールとしている。

4-1-2.テーマ:投資を学ぶ

日興証券のサイトには株が買える記事だけではなく、投資を始めたい人向けに株式投資とは何かの記事や、口座開設の手順など漫画やキャラクターを使った初心者向けの記事も多く存在する。アプリをインストールしてくれた人に対して、早急な口座開設を求めるのではなく株式投資とは何か、どのようなリスクがあり、どのようなメリットがあるのか等の記事を紹介し、初心者の投資知識の土台を作ってもらうことで、投資に興味を持ち、口座開設が面倒であるという障壁を乗り越えられるように誘導することができる。

図表9：日興証券の初心者向けサイト

The image shows a screenshot of the Nissai Securities website. On the left is a navigation menu with items like 'SMBC日興証券の強み', '人生100年時代を楽しく、豊かに', and 'はじめての株式投資'. The main content area features a red header '株式投資とは～株式のイロハ～'. Below this are three sub-headers: '株式投資とは～株式のイロハ～', 'どれくらいの金額から買えるの?', and '株式投資の魅力と知っておきたいこと'. The main article text discusses the common perception of stocks as difficult and explains the relationship between companies and shareholders. A diagram at the bottom illustrates the flow of investment from a company to shareholders.

出典：貴社ホームページより

4-1-3.日興フロッギーポイントの実装

日興フロッギーではdポイントを使ったキャンペーンが多く開催されている。日興フロッギーのアプリ化にあたり、日興フロッギーアプリ内で貯まる日興フロッギーポイントを実装し、投資について学んでもらえるサービスを推進する。

- ・投資について学びながらポイントを貯める

株式投資を始めるにあたり必要な記事を一通り読むことで、最後に日興フロッギーポイントが貰える機能を追加する。投資について学びながらポイントを貯めることが出来て、そのポイントで投資に臨めるので、「何から始めていいのかわからないこと。」、「投資に対するハイリスクなイメージから、投資の実行に踏み込めないこと。」の投資初心者が抱えている課題2点にアプローチすることができる。

- ・既存の日興フロッギーの記事の特徴の引継ぎ

現在既に日興フロッギーでは、読んでもらいたい記事にdポイントを付与している。その特徴は引き継いだまま、日興フロッギーポイントも特に読んでもらいたい記事のポイントを増加させる。

- ・日興フロッギーのポイント制度を作成（Vポイントとは別枠）

日興フロッギーポイント10pt=dポイント1ptで交換出来るアプリ内で独自のポイント制度を導入する。学んで得られた日興フロッギーポイントを、口座開設後にポイント還元することで即座に投資が始められるようにする。

4-1-4.投資を学ぶサービス

①用語集の追加（Wikipediaスタイル）

投資を学び、サイトや記事を読んでいく際に経済用語や投資に関しての専門用語等の、意味が分かりにくい単語は初心者にとっては障壁になりうる。しかしながら、利用者自らがわざわざ検索して調べるのは手間がかかり敬遠されがちである。そこで、用語集を追加することが、その障壁を突破する糸口になると考えられる。

- ・文章中に専門用語等が出てきたら単語のリンクから説明文にとべる仕様とすることで知識の定着に役立つ（青字）
- ・検索タブから調べたい単語について検索できるようにする
- ・一度検索した用語については付箋機能により、即座に再度確認できるようにする

図表 10：ウィキペディア実用例



出典：ウィキペディアより

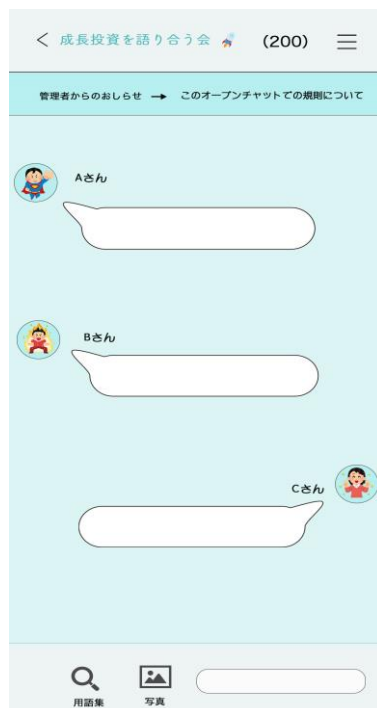
②チャット機能の追加

記事を読んでいて疑問に感じたこと・詳細を知りたい方が、すぐにその悩みを解決できるように、チャットで質問をしてもらい翌日までには担当者が返信回答する。

- ・オープンチャットにすることで利用者同士のコミュニティの場も提供
(学んだことの情報交換や教え合いを行う)

*ただし、インサイダー等の可能性も考慮して、チャットの管理を厳重に行う

図表 11：チャット画面のイメージ



筆者作成

4-1-5.投資を実行するサービス

株式のデモンストレーション

このサービスでは期間を定めて資産運用のデモンストレーションをしてもらい、日興フロッギーアプリで学んだことをデモンストレーションで実体験してもらった後に、新規の口座開設に繋がるように案内する。実際のお金を使わずにデモンストレーションとして体験してもらう機会を設けることにより、「投資に対するハイリスクなイメージから、投資の実行に踏み込めない」人たちの不安感を拭き去り、また実際に体験してもらうことでイメージの改善にもつながり、本物の投資への架け橋になると考える。さらに、ゲーム性を持たせることにより、楽しみながら投資について学べるため、「何から始めていいかわからない」人たちに対しても気軽に遊びながら学んで貰えることで、投資への導入になると考えている。

〈デモンストレーション内容〉

- ・日興フロッギーのサイトやアプリから本番同様のトレードができるようにする
- ・他のユーザーと増やした資産でランキングをつけるといったゲーム性を持たせて楽しみながら知識をつけることができるようにする
- ・ランキング上位者には実際の株式取引で使えるポイント（例.上記の日興フロッギーポイント 50,000pt）を付与
- ・図表 12 のように他社で既に行われているサービスもあり、実際にデモトレードによって投資を体験できる。これを日興フロッギーでも取り入れ投資を始める前に知識をつけてもらえるようにする。

図表 12 : デモトレードの例



出典：トレダビ・株コミュニティアプリあすかぶより

〈株式の投資信託サポート〉

日興証券のサービスにある投信取引サポートツール「fund eye」のデモトレード ver も作成し、投資初心者が大きく損をして投資から離れないように、一定期間（1~2 カ月）で大幅な資産の減少（20%減）を記録した人に投資信託サポートとして案内する。失敗しない資産運用のポートフォリオの組み方や選択肢の一つとして投資信託の存在から投資に対するハイリスクなイメージを払拭してもらう。

図表 13：投信取引サポートツール「fund eye」



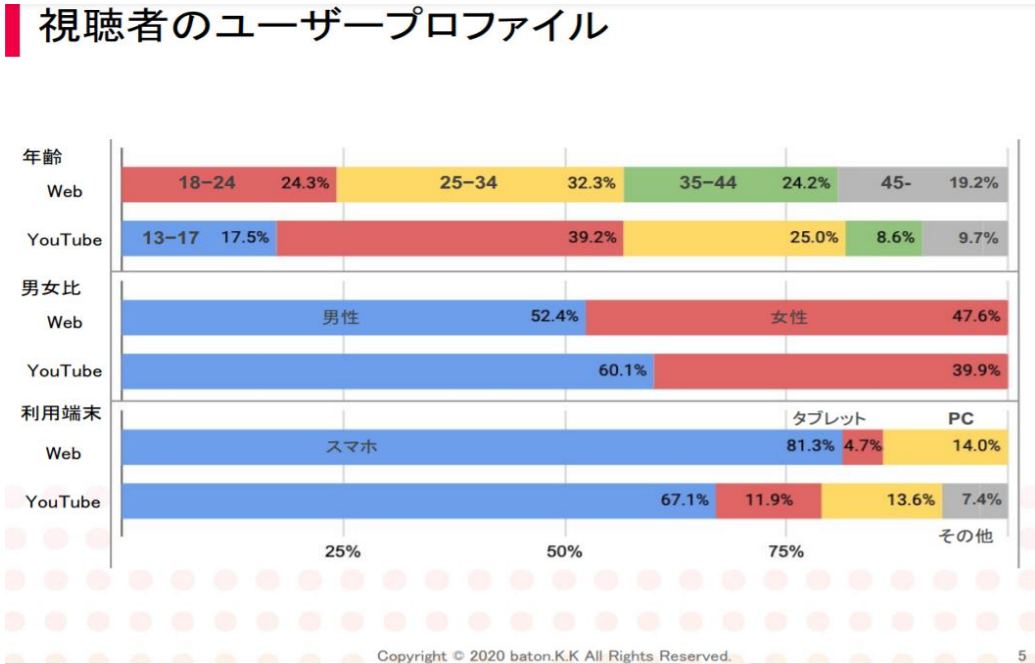
出典：貴社ホームページより

4-2 QuizKnock とのコラボ企画

4-2-1 QuizKnock とは

QuizKnock（クイズノック）は、クイズを題材とする WEB メディア、YouTuber である。「楽しいから始まる学び」や「身の回りのモノ・コトをクイズで理解する」をコンセプトに、伊沢拓司を中心とした東京大学などの卒業生及び現役生らにより運営されている知的好奇心の高い若者（18~35 歳）向けの知的メディアである。ウェブメディア上で記事の公開 や YouTube 上で動画の公開、クイズを題材にした書籍の出版、他社の書籍やゲームへの問題の提供、作成の協力、メディアを通じた企業のブランディング等を行っており、幅広い知識をクイズ形式で学べるコンテンツを提供している。YouTube の登録者数は 174 万人（2021/7 月時点）の人気クリエイターである。

図表 14 : QuizKnock 視聴者のプロフィール



出典：第 8 回年金広報検討会 令和 3 年 1 月 28 日(木)資料 2-2

上記の資料より、QuizKnock 視聴者の 39.2%が 18~24 歳であり、大学生をはじめとした若者が QuizKnock の YouTube を視聴していることが分かる。また、YouTube に限らず QuizKnock の Web メディアも 8 割近い方がスマートフォンを利用しており、QuizKnock の紹介から日興フロッギーをアプリ化した際に煩わしさなく利用媒体にアプリをインストールしていただける。若者に人気の QuizKnock とコラボすることで、日興フロッギーの知名度をあげることに繋がるのではないかと考える。

4-2-2 QuizKnock を通した宣伝活動

- ・今あるサービスを知ってもらう（日興フロッギー）

QuizKnock とコラボクイズ作成、動画にて日興フロッギーやアプリ等の宣伝をすることで、視聴者層である知的好奇心を持った若年層の取り込みを行う。

実際に企業コラボレーション動画として 34 本の動画があり、その視聴回数も平均して約 130 万回（2021 年 7 月 31 日現在 1,281,291 回）再生されている。提供という形で独自のクイズ企画等で企業を紹介する動画となっている。

図表 15-1 : 提供動画例 1



図表 15-2 : 提供動画例 2



出典 : QuizKnock YouTube チャンネルより

QuizKnock では、商品やサービスを元にしたクイズを作成し、記事化、動画化することでコンテンツを紹介してもらえます。また、クイズの挑戦数や正解率を取得し、ユーザー認知度や関心を測定することができます。

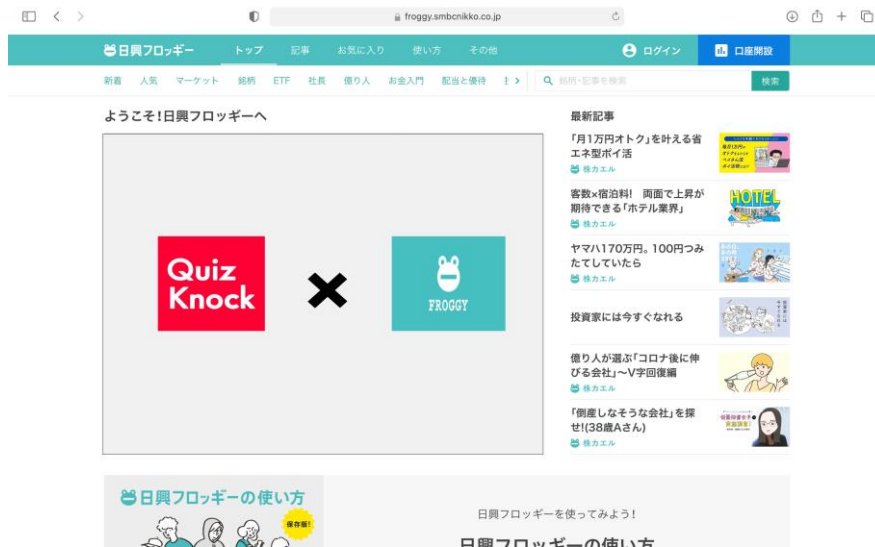
- 動画にて 100 円から始められる投資サービス（日興フロッギー）の紹介

クイズを通じた QuizKnock 特有の様々な企画などで日興フロッギーの利点やサービスの特徴を紹介してもらおう。（過去の企業コラボ動画と同じ形式）上記の通り、企業コラボの動画は平均 130 万回再生されているので、100 円から始められる気軽さや投資を始める前に投資を学べるというアピールポイントを大学生に伝えられるのではないかと考える。

- QuizKnock とアプリのコラボ

日興フロッギーアプリとコラボ中であると紹介していただき、日興フロッギーのクイズを解くことで日興フロッギーポイントを獲得できて、そのポイントから投資が始められる旨を案内してもらおう。

図表 16：コラボ企画時のホームページ例



筆者作成（出典：貴社ホームページより）

図表 17：サイト内でのクイズ例（2021年7月頃作成：任天堂はまだ組み入れられていない）



筆者作成

上記の形式で、投資に関する簡単な問題や日興フロッギーを知ってもらえる問題の作成をお願いします。（5~10問）

↓

日興フロッギーのサイト内の「ようこそ！日興フロッギーへ」の下の欄に、QuizKnock コラボと称して、サイトを開いたらすぐに表示されるようにする。

↓

日興フロッギーポイントをポイント還元し、100円から始められる投資サービスを利用できることの案内につなげる。

↓

クイズを解くと、日興フロッギーポイントを1000pt獲得できる

4-2-3 QuizKnock とコラボすることによるメリット

- ・ ターゲットである大学生（特に知的好奇心の高い人）に日興フロッギーのサービスを認知してもらえる。

QuizKnock の動画内容上、ほかの大学生と比べて知的好奇心の高い人が視聴するため、投資のサービスに手を付けてくれやすく、他のインフルエンサーや広告チャンネルにコラボ等を依頼するより視聴者層からも投資に対して意欲的であるため期待度が高い。

- ・ 数値による知名度

QuizKnock は YouTube においてチャンネル登録者 174 万人(2021 年 7 月 31 日現在)を誇るので、チャンネル媒体としても多くの大学生に見てもらえる。

- ・ 知名度だけでなく +α のコラボができる

従来の YouTuber は知名度に頼ったコラボレーションが多いが、QuizKnock は知名度に加えて、QuizKnock が考えた創意工夫されたクイズを YouTube だけでなく、他の媒体（雑誌の特集・広告・日興フロッギーの連載など）でも幅広く活用することができるので、様々な媒体を通して大学生などの若者に訴求することが期待できる。

- ・ 投資に対する安心感

QuizKnock のメンバーは TV 番組の「クイズプレゼンバラエティー Q さま!!」「東大王」等に多数出演しており、モデル等のインフルエンサーによる投資の紹介よりも安心感を抱いてもらいやすく、不信感をぬぐいきれる。

- ・ これまでの実績

(1)野村証券×LINE 証券とのキャンペーンで、
お金に関する知識のチェック、金融リテラシーの向上をテーマとしたクイズキャンペーン
[キャンペーン期間：2021 年 1 月 25 日（月）～2021 年 2 月 26 日（金）]

(2)日本経済新聞社主催、金融庁後援による「日経 お金の教室 お金って面白い」での、
お金と投資の記事のサイトナビゲーターも務めている。

以上より、QuizKnock は日興フロッギーを通じて大学生をはじめとした若者に投資を学べるサービスを紹介することができるので、投資に関連するクイズの作成・紹介を依頼するのに最適なインフルエンサーであると考えられる。

5.提案による費用対効果

5-1 提案にかかる費用の算出

- ・アプリ製作費（参考.株式会社ヤアプリ 2020 年有価証券報告書）

「初期制作収入」で 280～360 万円、「月額利用料」のベース利用料金は 20～70 万円、オプション料金は 1 機能で 10 万円～と仮定し、日興フロッギーのアプリ開発費は初期製作費 330 万円+月額利用料 150 万円（月額 50 万円×3 カ月）=480 万円とする。

- ・ QuizKnock への依頼料

- ①動画での日興フロッギー紹介案件料金
- ②クイズ制作費

①仮計算式(値段相場は筆者が仮の値で算出したものである)

- ・〈QuizKnock の YouTube 視聴回数から算定 ver.〉

QuizKnock の YouTube 平均視聴回数

=動画総再生回数 1,357,493,490÷動画総数 1,075≒1,262,785（2021 年 8 月 19 日現在）

QuizKnock の YouTube 平均視聴回数 1,262,785×1 視聴回数当たりの値段 3 円=3,788,355 円

- ・〈QuizKnock の YouTube 登録者数から算定 ver.〉

QuizKnock の YouTube 登録者数約 174 万人（2021 年 7 月現在）×登録者 1 人当たりの値段 1.5 円=2,610,000 円

基本料金 2,610,000 円～3,788,355 円+QuizKnock というブランドによる付加価値 1,500,000 円 =4,110,000 円～5,288,355 円と仮定する。

②仮計算式(値段相場は筆者が仮の値で算出したものである)

クイズ 1 問あたりの制作費 2,500 円 ×10 問=25,000 円

クイズ制作費 25,000 円+web ページ制作費 300,000 円=325,000 円と仮定する。

- ・費用の合計金額

アプリ開発費 4,800,000 円+QuizKnock への依頼料 4,110,000 円～5,288,355 円+325,000 円 =9,235,000～10,413,355 円

5-2 費用対効果

今回、費用対効果の金額は影響を与えると仮定する人数に投資家 1 人当たりの平均投資回数(ターゲットが大学生なので、20~30 歳までの 10 年間で計算しました)を掛け合わせたものの手数料を収益とした。また、約定代金も 1 回 500 万円を限度額とした。

QuizKnock のチャンネル登録者数 174 万人×視聴者の大学生の割合 39.2% (図表 11 参照) ×投資を始めてくれると仮定する割合 5%=34,104 人

年間投資回数 24 回×投資を行うとする年数 10 年=240 回

(筆者が仮の値で算出したものである)

約定代金支払い割合	新規顧客数 (人)	新規顧客の 投資回数	手数料(10 年)(円)	手数料(5 年) (円)	手数料(1 年) (円)
~10 万円=60%	20,462	4,910,880	672,790,560	336,395,280	67,279,056
~20 万円=22%	7,503	1,800,720	356,542,560	178,271,280	35,654,256
~30 万円=11%	3,751	900,240	247,566,000	123,783,000	24,756,600
~50 万円=4.5%	1,535	368,400	162,096,000	81,048,000	16,209,600
~100 万円=1%	341	81,840	72,019,200	36,009,600	7,201,920
~200 万円=0.8%	273	65,520	108,108,000	54,054,000	10,810,800
~300 万円=0.5%	171	41,040	90,288,000	45,144,000	9,028,800
~500 万円=0.2%	68	16,320	53,856,000	26,928,000	5,385,600

*新規顧客数 = QuizKnock コラボで投資を始めてくれる人 34,104 人×約定代金支払い割合

*新規顧客の投資回数 = 新規顧客数×投資家 1 人当たりの投資回数 240 回

*手数料 = 新規顧客の投資回数×SMBC 日興証券ダイレクトコースの国内株式手数料 (オンライントレード)

・収益(1 年間)－費用 = 176,326,632 円－9,235,000～10,413,355 円
=167,091,632 円～165,913,277 円

・収益(10 年間)－費用 = 1,763,266,320 円－9,235,000～10,413,355 円
=1,754,031,320 円～1,752,852,965 円

SMBC 日興証券(株)連結損益計算書の当期純利益は 71,829,000,000(2020 年 4 月 1 日～2021 年 3 月 31 日) であり、今回の費用対効果の計算からはおよそ **0.23%** 当期純利益の成長が期待できる。SNS (YouTube) を通じた QuizKnock とのコラボによりターゲットとなる大学生、若年層の新規顧客者の獲得は実現性を帯びている。そのうえで **0.23%** (仮計算) 当期純利益の成長が見こめる施策として、日興フロッギーのアプリ化と QuizKnock とのコラボ企画を提案する。

6. おわりに

今回私たちは大学生の投資初心者が必要としている情報、また投資に興味をもって学んでもらうために、①投資に対する知識を知ってもらう、②学んだ知識を活かし、実際に投資という行動につなげてもらうことを軸とした提案をさせていただきました。この提案をするにあたり、実際に大学生として顧客の視点に立ち、日興フロッギー等を活用した投資に挑戦してみた。調査して学んだ知識が生かせる箇所もあれば、思うように結果が振るわない時もあった。日興フロッギーのアプリ化や QuizKnock とのコラボ企画を通じて、学びながら少額で始められる投資サービスやデモトレードを行うことは、予期せぬ結果の振れ幅を小さくしてくれるし、投資初心者の安心感にも繋がると感じた。

今回の提案が貴社の課題解決に繋がる一助となれば幸いである。

また、岩淵章さまには費用対効果を算定するにあたり個人投資家における株式売買の考え方や背景について有益な助言をいただきました。感謝申し上げます。

注釈・資料

【参考文献】

- ・ SMBC 日興証券公式サイト

<https://www.smbcnikko.co.jp/index.html>

- ・ 日興フロッギー

<https://froggy.smbcnikko.co.jp>

- ・ 図表 11：QuizKnock 視聴者のプロフィール

第 8 回年金広報検討会 令和 3 年 1 月 28 日（木）資料 2-2

<https://www.mhlw.go.jp/content/12601000/000728856.pdf>

- ・ 図表 8：初めての株式投資(SMBC 日興証券公式サイト)

<https://www.smbcnikko.co.jp/first/stock/>

- ・ 図表 12-1：提供動画例 1

<https://youtu.be/E-X6TvbAxUY>

- ・ 図表 12-2：提供動画例 2

https://youtu.be/T_4HckhpxeU

- ・ 野村証券×LINE 証券共同開催

「 QuizKnock がおくるお金のクイズ～お金の Q～」キャンペーン

<https://linecorp.com/ja/pr/news/ja/2021/3593>

- ・ 株式会社ヤプリー 2020 年有価証券報告書

<https://www.jpx.co.jp/listing/stocks/new/nlsgeu0000053g4i-att/12Yappli-1s.pdf>

- ・ 日本証券業協会 個人投資家の証券投資に関する意識調査について

<https://www.jsda.or.jp/shiryoshitsu/toukei/2020kozintousika3.pdf>

- ・ 新生銀行 気になるみんなの「投資信託」事情

<https://www.shinseibank.com/powerflex/trust/feature/1512trust/>

- ・ UUUM 株式会社クリエイターによる タイアップコンテンツ・Twitter 動画広告に関する、
態度 変容効果を検証

<https://www.uuum.co.jp/2021/03/26/60587>

- ・ QuizKnock ユーチューバー分析

https://jp.noxinfluencer.com/youtube/channel/UCQ_MqAw18jFTIBB-f8BP7dw

- ・ QuizKnock の YouTube チャンネル

https://www.youtube.com/channel/UCQ_MqAw18jFTIBB-f8BP7dw

- ・ Web メディア QuizKnock

<https://web.quizknock.com/>

- ・ トレダビホームページ

<https://www.k-zone.co.jp/td/>

- ・ 株コミュニティアプリあすかぶホームページ

<https://www.asukabu.com/>

【アンケート結果】

・ 図表 3 : 投資に興味を持つために必要なこと

どのようにしたら投資に興味を持てそうですか？（自由回答） 70 件の回答

- ・ まとまったお金を稼ぐようになったら。
- ・ 投資の安全性を理解できたら。
- ・ 口座の開設をわかりやすくしてほしい
- ・ 何から勉強を始めたらいいか分かったら興味をもてそう
- ・ リスクがなければ
- ・ 経済的に余裕が出来たら。
- ・ 仕組みや制度への理解が進んだら
- ・ 馬鹿でもわかるように分かりやすくしてほしい
- ・ 初心者向けのセミナー
- ・ わかりやすい講座などを設けてほしい
- ・ 「投資の仕方」のフリーペーパーみたいなものが配られたら、興味を持つかも
- ・ 楽に安全に稼げるシステムの開発
- ・ 投資のメリットがお金が増えることよりも他にあることが明確に分かったら
- ・ 貧乏人から金巻き上げようとする人が SNS から消えれば
- ・ 分かりやすくなったら
- ・ 放置状態にしてもあまり損をしなくなったら。
- ・ 一口の額が少ない
- ・ 投資に興味を持つことはないと思う(上手い話は絶対ないし、手間に対する見返りも不安定で仮にプラスになったとしても時給換算したら効率も悪いから
- ・ 投資しやすい分野、事業種ごとの財務比率などの目安紹介、投資例開示
- ・ 気軽に少しずつできるものがあれば
- ・ 金融系の資格の勉強を試してみる
- ・ 分かりやすく、始めたてでも失敗しないようにする
- ・ 日常生活以上の金銭的余裕が出たら持つとは思う。
- ・ みちよばが始めたら
- ・ 損がなければ投資したいです。
- ・ 手軽に始められるような仕様
- ・ 誰もが気軽に始めることができたり、家族や友人など周りの人がやっていたら興味をもつと思います。
- ・ 簡単に、気軽にできるものがあれば興味を持てそう
- ・ 学校内で投資の始め方について学べる講座を設ける。
- ・ 手続きがめんどくさいので、簡単に投資を始められるものがあつたらとっつきやすいと思う
- ・ リスクとリターンをちゃんと説明出来たら
- ・ 投資についての話を聞く
- ・ お金に余裕ができて、知識が十分学べたら。
- ・ 若者が投資を学べるイベントの企画
- ・ 危険ではなかったら
- ・ 利率がいい！
- ・ 教えてもらえる
- ・ 投資で稼ぐ確実性の高い方法が分かれば
- ・ 学校の授業等での紹介

- ・ タダでお金が入る
- ・ どんくらい難しいかを知れたら
- ・ 学ぶ機会があれば関心を持てるかも...
- ・ 仕組みを理解する
- ・ 手間や時間がかからず、デメリットが少ない方法があったら持てそう
- ・ 投資を学ぶ機会があったら。
- ・ どのようにしたら利益が出るのかわかりやすくしてもらえたら。
- ・ 知識があればやりたい
- ・ 手軽さ
- ・ 絶対に儲かるなら
- ・ あやふやにするよりも詳しいやり方を説明されたほうがいい
- ・ アンケートのようなもので、「少額から始めたい、ローリターンでもローリスクがよい」などを選択していくことで、自分にあった投資方法をオススメして欲しい
- ・ 手続きのやり方を教えてもらう
- ・ 学校の授業に株価などの売買シミュレーションを取り入れる。
- ・ BNF さんのような人が増えていってテレビで頻繁に紹介されたら
- ・ 気軽に始められるようにしたら
- ・ 投資リスクを許容する考え方の普及活動
- ・ 興味自体はあるがお金が無い
- ・ 投資が身近なものであることに気づく。
- ・ 実際の株価に連動した擬似的な投資体験が出来れば興味が持てそう。
- ・ ①リスクの少なさをよりアピールできるといい②リスクがある物とリスクがない物の指標みたいなものを若者向けに作る
- ・ 大きな額からしかできないイメージなので、気軽に始められることがわかると興味が持てそうです。
- ・ 投資に関する基礎知識や教養を深め、実際に少額から無理なく投資を試してみる。
- ・ ゲーム感覚で投資の練習ができる若者向けのアプリやサイトを作る。
- ・ お店のレジで会計の時に投資ができる。通常の商品に加えて株式を買えるようにする (iTunes カードみたいに)
- ・ 実際に始めるまでの手助けをしてもらえたら。
- ・ リスクが小さかったら
- ・ 投資の義務教育化
- ・ 投資についてしっかりと理解したら興味を持てそう

・ 図表 4：投資に対するイメージ

投資についてどのようなイメージを持っていますか？ (自由回答) 90 件の回答

- ・ 難しそう
- ・ ギャンブル
- ・ 胡散臭い業者が多い。
- ・ 少し怖い
- ・ 賭け
- ・ リスクがある
- ・ 難しい
- ・ 損だけして終わりそう 借金しそう
- ・ 知識のない人がすると失敗して痛い目を見るイメージ

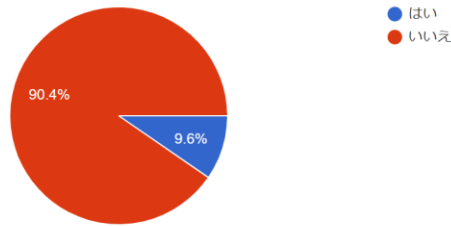
- ・ 始めるにあたってある程度の知識が必要
- ・ 上手くやらないと損をしそうで少し怖い
- ・ 優良株は高所得者に優先的に獲得するチャンスがあるイメージ
- ・ 運要素の低いギャンブル
- ・ あたまりがいいひとがやってるむずかしそう
- ・ まとまった資金がないとできない、リスクのあるもの
- ・ ハイリスクハイリターンイメージがあります
- ・ 一攫千金
- ・ 1.通貨以外の安全な資産 2.各々が儲かることばかりを考えている人達が携わっている 3.大金を注ぎ込んだときはイメージしやすいが少額からはイメージし難い
- ・ 小金持ちが搾取されてる印象
- ・ 頭いい
- ・ しっかりと見極める必要がある
- ・ 常に市場を気にしていないと損するものというイメージ。
- ・ 危ない、学生にはあまり関わりがない
- ・ 必ず儲かるような上手い話はないし、儲かるまでにかかる努力が大変で、儲かる保証もなく大敗する可能性もある。意識高い人や社会情勢に詳しく自分の意見がある人で頭がいい人がやる(儲かる)イメージ
- ・ 日本以外では資産運用の一つの方法として一般的なイメージ。一回やってみたい。しかし、「お金に困る、余裕ができる」だけを動機にやりたいとは思わない。
- ・ 損をするイメージ
- ・ 正しい知識が無いままやると大損をこく
- ・ 難しい、大変そう
- ・ 成功、失敗が顕著なら現れる
- ・ みちょばはまだやってない
- ・ 上手くいけば良いがちゃんと勉強しないと失敗すると思う。
- ・ 気軽に手出しできなかつたり難しいというイメージがあります。
- ・ 難しい知識や勘などが必要というイメージ
- ・ 儲かるが失敗もする
- ・ リスクが大きい
- ・ 現代的
- ・ 勝手に申し訳ないが楽しんでお金儲けしてるイメージ
- ・ 成功すれば安定したお金を手に入れることができるが、失敗すると多くのお金を失う、ハイリスクハイリターンのものであるイメージ
- ・ ハイリスク・ハイリターン
- ・ 頭のいい人でないと上手くできなさそう。
- ・ 富豪のお遊び
- ・ 人によって様々な投資方法があり、自由度が高い
- ・ 失敗したら大変なことになりそう...□
- ・ お金に余裕がないとできない
- ・ お金持ちは皆んなやっている。
- ・ 難しい、危なそう
- ・ お金持ちの人
- ・ 余裕がある人がするもの
- ・ リスクがあるのであまりやろうとは思いません。
- ・ きちんと学ばなければいけない

- ・ しっかり理解していないと損をする。
- ・ お金に余裕がある人がやるイメージ
- ・ お金に余裕がある人がする
- ・ 負けたら大変そう
- ・ 面倒、難しい
- ・ 知識の無い人は儲けるのが難しい。大学生で FX の投資の詐欺がよくある(つい先日も兄に詐欺らしき話がありました)。
- ・ 金儲け
- ・ 税金がかかる。
- ・ リスキー
- ・ 予測が難しそう
- ・ 損することもあって怖い
- ・ 上手くいけば利益得られそうだけど失敗するした時が怖いと思う。
- ・ 低金利下では選択はやむを得ず
- ・ 夢のあるもの
- ・ 無理の無い投資額で、リスクヘッジ等を適切に行えば、建設的に自己資金を増やす手段になるが、それができないと、一気に破産する、運要素を排除できるギャンブル。
- ・ 欲を出すと損しやすそう。
- ・ ハイリスクハイリターン、ローリスクローリターン
- ・ 失敗すると損をしてしまう可能性もあるのでかなりリスクのあるものだと思います。
- ・ 失敗したら大きな損をする、ネガティブなイメージが強いです。
- ・ 資産形成、将来の資金計画
- ・ 難しいイメージ。
- ・ 株式投資についてと定義すれば、自らの資産運用に有効な手段で一定の知識、財産があるなら行うべき。
- ・ 株主優待目的以外で購入すると相場変動に敏感となり、生活の中心となってしまうそう。
- ・ 投資額が大きければ大きいほどハイリスク・ハイリターンになるイメージ。
- ・ 失敗することを考えると怖いイメージを持っているが、最近では簡単に投資に挑戦できるような環境になってきているので、身近なものに感じるようになった。
- ・ 失敗したら人生が終わる
- ・ 必要
- ・ 上手くいかないイメージがある

あなたは投資（株式、投資信託、債権、仮想通貨）などをしたことがありますか？

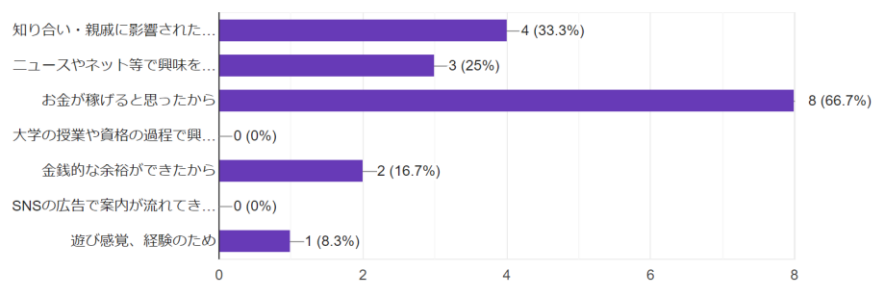


125件の回答



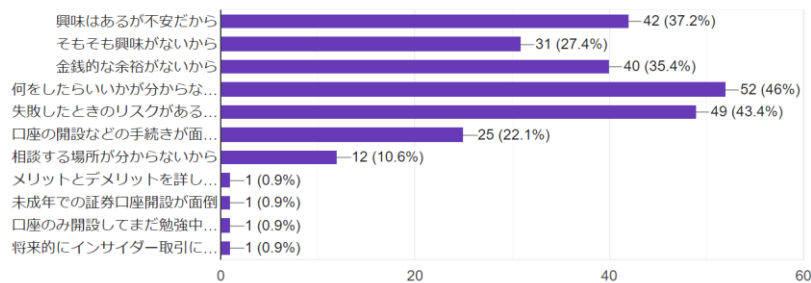
はいと答えた方に質問です。なぜ投資にチャレンジしようと思われましたか？（複数回答可）

12件の回答



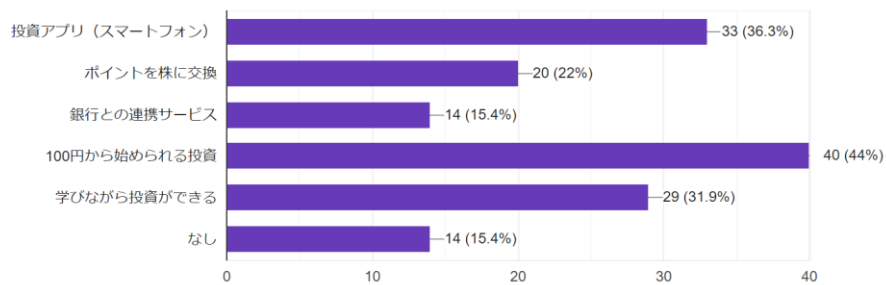
いいえと答えた方に質問です。なぜ投資をしようと思いませんか？（複数回答可）

113件の回答



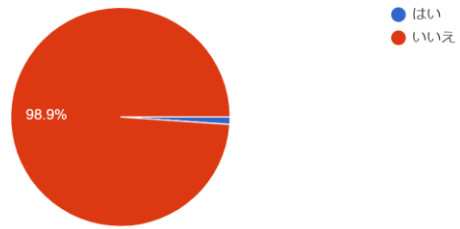
以下のサービスで投資に関心がもてるものがあれば選択してください。（複数回答可）

91件の回答



日興フロッギーを知っていますか？

92 件の回答



質問は以上です。ご回答ありがとうございました。