

くらしの情報 かわさき



令和6年
夏号

- NISAでの資産形成とは？
～金融商品との上手な付き合い方～ ……P1・2
- いまどき相談事例 ……P3
- 夏休み親子向け
消費者教育講座のお知らせ ……P4
夏休み親子計量教室のお知らせ

いまどき
相談事例

訪問販売で強引な新聞の勧誘を受け契約してしまったが解約したい。
お試しだけのつもりだったのに、6回継続の定期購入になっていた。

発行 川崎市消費者行政センター

NISAでの資産形成とは？ ～金融商品との上手な付き合い方～

公益社団法人 日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会
金融委員会 委員長 高良 彦行

2024年1月から、新しいNISA（少額投資非課税制度）がスタートしました。NISAは投資した金融商品から得られる利益に税金がかからない制度です。うまく活用できれば税金を抑えて資産を増やすことができますが、リスクを十分に理解しないまま投資してしまうと、想定外に元本割れする危険性があります。将来に備えるための資産運用の一つとして、NISAの概要と金融商品との上手な付き合い方について考えてみましょう。

1 NISAの概要

NISAの新制度では、18歳以上なら誰でも最高1,800万円まで投資が可能です。この制度の最大の特徴は、運用益（売却益や配当）に税金がかからない点です。例えば、通常銀行預金の利息には約20%の税金がかかりますが、NISA制度では株式や投資信託などの運用益が非課税となります。しかし、NISAの対象とする金融商品は株式や投資信託などであることから、預金とは違い元本割れするリスクがあります。リスクについてしっかり理解することが重要です。

【NISAの概要】

項目	つみたて投資枠	成長投資枠
対象年齢	18歳以上	18歳以上
非課税保有期間	無制限	無制限
非課税保有限度額 (総枠)	1,800万円	
		1,200万円(内数)
年間投資枠	120万円	240万円
投資対象商品	長期の積立・分散投資に適した一定の投資信託	上場株式・投資信託等

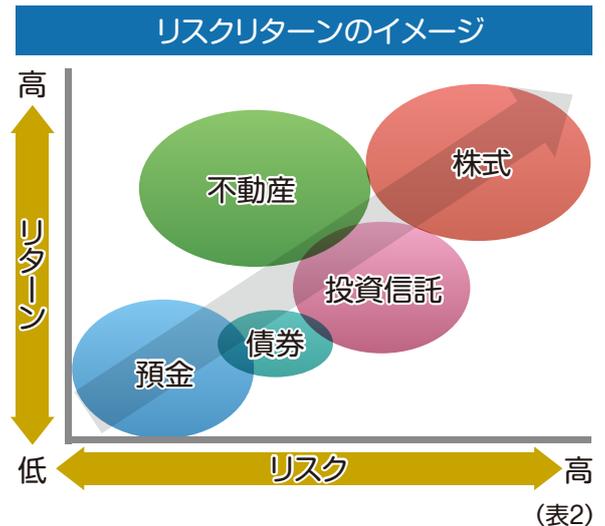


(表1)

2 リスクとは何か？金融商品の特徴

金融商品のリスクとは、単に危険性があるというだけでなく、不確実性の度合いを意味します。リスクが大きいということは、儲かる可能性も損する可能性もどちらも高いことを意味し、リスクが小さいということは購入時からの変動が小さいことを意味します。

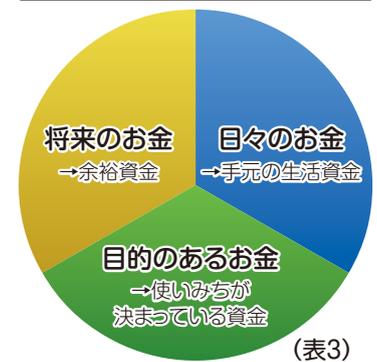
NISAで対象とする株式や投資信託の最も大きなリスクは、「価額変動リスク」です。経済の状況や市場の動向、発行主体の経営状況や他の金融商品（金利動向）などに大きな影響を受け価額は変動します。投資信託の場合は、手数料がかかることもリスクの一つです。（表2）は金融商品ごとのリスクリターンのイメージ図です。



3 投資のポイントは、「余裕資金」

投資する運用資金については、「余裕資金」であることが大前提です。一般的に、保有している金融資産の割合を円グラフで表すと、（表3）の通りとなります。投資を行う際は、手元の生活資金と利用目的のある資金を除いた、余裕資金から運用を行いましょ。例えば、子どもの学費を増やすために株で投資を行うというのは、お勧めできません。学費が必要となった際に、元本割れしていれば、大きな痛手となります。余裕資金での運用は、長い期間をかけ、焦らず投資できるので、リスクを抑えることが可能となります。

保有している金融資産の色分け



4 やってはいけないこと

NISAの利用に際しては、いくつかの注意点があります。例えば、ギフト券をもらえる新NISAの口座開設キャンペーンに飛びつくことや、クレジットカードでの積立でポイントを得ること、流行りの金融商品に手を出すことは、長期的な運用を考えた場合に適切とは言えません。

金融機関の選択を含め、自身の判断で将来性を見極めた上で、投資商品は選定するべきです。

5 NISAのメリットを活かした投資

NISAのメリットを活かすためには、資金をプラスの運用につなげることが重要です。これには、投資のリスクを理解し、リスクを低減しつつ収益力を高める戦略が必要です。具体的には、以下の三点を意識して、地道に資産を増やしていきましょう。

- ① 余裕資金で長期的に運用すること（安易に短期で解約しない）
- ② 将来有望と判断した資産（地域、商品）へ分散投資すること
- ③ 時間をかけて少しずつ増やす、定期投資すること（ドルコスト平均法）

結びとして、すべての手元資金を投資に回すのではなく、まずは貯蓄から始め、確実に手元資金を増やしてから投資を行いましょ。「貯蓄から投資へ」のフレーズはよく耳にしますが、一人ひとりの重要な資産を運用する上では「貯蓄して投資へ」の考えが基本になると思います。それぞれの知識や経験に応じた投資を実践していきましょう。



いまだき
相談事例 1

訪問販売で強引な新聞の勧誘を受け 契約してしまったが解約したい。

相談事例

玄関のインターホンが鳴り、「お届け物です」というので宅配便だと思ってドアを開けると、新聞の勧誘だった。「いらない」と断ったが帰ろうとせず30分ほど粘られ、仕方がなく半年間の契約をしてしまった。景品としてお米と洗剤をもらった。契約書にはクーリング・オフができると書いてある。やはり強引な勧誘が納得できないのでクーリング・オフしたい。

アドバイス

- 訪問販売で新聞購読の強引な勧誘を受けたという相談が若者から高齢者まで多数寄せられています。
- 訪問販売で新聞の購読契約をした場合、契約書面を受け取ってから8日間はクーリング・オフによる無条件解約が可能です。
- 期間の定めのある新聞購読契約は、クーリング・オフ期間が経過すると、新聞の配達前であっても、原則消費者の一方的な都合で解約することができません。
- 断り切れずに仕方がなく契約した時や、虚偽の説明があったなど勧誘時に問題がある場合はクーリング・オフ期間が経過した後でも、解約の話し合いができる場合もあります。
- この他、業界団体のガイドラインでは転居や入院、死亡など購読を続けられない、やむを得ない正当な理由がある場合は解約できることが定められています。
- 契約に伴い受け取った景品は、景品表示法等で、契約期間に関わらず、取引価格の8%または6か月分の購読料の8%のいずれか低い金額と定められています。クーリング・オフをする時は、原則受け取った景品が残っていたら返還するのが望ましいです。
- 自宅に訪問者が来ても不用意にドアは開けず、必要がなければきっぱりと断りましょう。



いまだき
相談事例 2

お試しだけのつもりだったのに、 6回継続の定期購入になっていた。

相談事例

「回数の縛りなし」「いつでも解約可能」と書かれたネット広告を見て、お試し価格2500円の定期購入のシャンプーを注文した。2回目からは高額なので初回で解約するつもりだった。初回商品が届いた後で解約を申し出たら「6回購入が条件の定期購入なので、解約できない。申し込み後に表示された特別割引クーポンを『利用する』のボタンを押したことで、6回購入が条件のコースに切り替わっている。」と言われた。割引クーポンが表示された記憶はあるが、コースが変更されたとは思っていなかった。初回で解約したい。

アドバイス

- 通信販売の「定期購入」に関する相談が引き続き多く寄せられています。事例のように回数縛りのない定期購入の申し込み後に、「特別割引クーポン」の案内が表示され、利用すると回数縛りのあるコースに変更されたというケースも多く見受けられます。
- 通信販売ではクーリング・オフの適用はなく、「返品特約」がサイトに記載されている場合は、これに従うこととなります。
- 特定商取引法（通信販売）で定期購入であることや条件となる回数や各回の価格、支払総額、解約方法などは、インターネット通販の申込時の「最終確認画面」に表示することが規定されています。表示があった場合は、原則決められた回数を購入するまで解約できないこととなります。
- インターネットで注文する際は「最終確認画面」で、定期購入の条件、支払総額、解約の際の連絡手段、返品可否、利用規約等を必ず確認するようにしましょう。また、「最終確認画面」はスクリーンショットを撮っておくと良いでしょう。
- 特別割引クーポンなどの案内が表示された場合は「最終確認画面」で定期購入の条件が変更になっていないかを確認するようにしましょう。

夏休み親子向け消費者教育講座のお知らせ

「カレー作りゲーム」で楽しくお金のことを学ぼう&オリジナル貯金箱作り

カレー作りゲームを通じて、お金の使い方や判断の仕方を楽しく学びます。
また、工作キットを使った貯金箱作りを体験します。

日 時 令和6年8月8日(木) 10:00~11:30 ※申込開始7月12日(金) 9:00~先着順
会 場 川崎市総合自治会館(中原区小杉町3-600コスギサード アヴェニュー4階)
対 象 川崎市在住・在学の小学1~6年生(親子15組30名)
費 用 無料
共 催 神奈川県金融広報委員会

川崎日航ホテルで「牛乳」について学ぼう&バター作り体験

牛や身近な食品「牛乳」について楽しく学び、エシカル消費(人や社会・環境・地域にやさしい消費行動)を考えよう。バター作りも体験できます。

日 時 令和6年8月19日(月) ①11:00~12:30 ②13:30~15:00(①②同じ内容) ※申込開始7月12日(金) 9:00~先着順
会 場 川崎日航ホテル12階宴会場(川崎区日進町1番地)
対 象 川崎市在住・在学の小学1~6年生(各回親子30組60名)
費 用 親子1組1,500円(お子様の追加は1名につき1,500円となります)
持ち物 エプロン、三角巾、マスク(保護者の方もお子様もそれぞれご持参ください)
共 催 川崎日航ホテル(協力:タカナシ乳業株式会社)

申込み 本事業委託先 ストーリー株式会社
詳細は右記二次元コードから御確認ください。
お申込みはホームページに掲載のフォームにてお手続きください。

講座に関する問合せ 川崎市消費者行政センター啓発係
電話044(200)3864 8:30~17:15(土日祝日を除く)



ホームページ

夏休み親子計量教室のお知らせ

手作りはかり工作&南部市場見学

はかりを手作りで作成したり、南部市場の中を見学しよう!!

日 時 令和6年8月13日(火) 9:00~12:00 ※申込開始7月16日(火) 9:00~先着順
会 場 川崎市地方卸売市場南部市場(幸区南幸町3-126-1)
対 象 川崎市在住・在学の小学4~6年生(親子15組30名)
費 用 親子1組1,000円(お子様の追加は1名につき1,000円となります) ※体験はお子様のみ
共 催 川崎市場管理株式会社・川崎市計量協会

申込み 右記の申込フォームからお申込みください。

講座に関する問合せ 川崎市消費者行政センター計量検査係
電話044(200)5640 8:30~17:15(土日祝日を除く)



申込みフォーム

くらしの情報かわさき

川崎市消費者行政センター
〒210-0006 川崎市川崎区砂子1-8-9 川崎御幸ビル5階
電話 044(200)3864 FAX 044(244)6099

イラスト…タナカタケシ



ホームページ

川崎市消費者行政センター

検索

令和6年6月25日発行

消費生活に関する情報は、
消費者行政センター
ホームページでも提供しています。

