

2026年度 金融サービス利用意向調査 全国版 調査結果サマリー

2026年 8月
株式会社NTTデータ・エービック

調査概要

全国18～69歳の男女を対象に、投資、AI活用、次世代の資産形成、Web面談に関する意識を定量調査。

調査の基本情報

調査対象

全国の18～69歳男女

調査手法

LINEリサーチモニターへのインターネット定量調査

調査期間

2026年4月15日～4月23日

調査実施機関

株式会社クロス・マーケティング

サンプル・集計

26,165サンプル スクリーニング調査（全国18～69歳）

9,400サンプル 本調査（全国47都道府県）

回収設計

47都道府県ごとに、スクリーニング調査は性年代別に500サンプルを目途に回収。
本調査は投資経験者60サンプル、投資未経験者140サンプルを目途に回収。

集計上の注記

2020年国勢調査の結果に基づきウエイトバック集計を実施しています。
設問によって回答対象者が異なるため、各図表に記載した対象者条件をご確認ください。

設問項目

スクリーニング設問項目		設問種別
SQ1	通常利用金融機関	SA
SQ2	投資・資産運用の経験有無	SA
SQ3	保有中の金融商品	MA
SQ4	NISA分岐質問	SA

SA 単一回答
MA 複数回答

本調査設問項目		設問種別
Q1	投資に利用している（利用したい）金融機関	SA
Q2	その金融機関を選んだ理由	MA
Q3	日常利用と投資利用の金融機関の使い分け	SA
Q4	地域金融機関に対するイメージ	MA
Q5	ネット証券・ネット銀行に対するイメージ	MA
Q6	地域金融機関を投資先として選ぶ／選ばない理由	MA
Q7	金融機関への「親しみ・信頼感」が資産運用に与える影響	SA
Q8	地域金融機関に期待する資産形成のサポート・サービス	MA
Q9	条件が同等の場合における金融機関の一元管理意向	SA
Q10	長く付き合う金融機関を選ぶ際の重視ポイント （利便性・手数料以外）	MA
Q11	現在の相場環境における投資スタンス	SA
Q12	生成AIの日常的な利用頻度	SA
Q13	投資・資産形成における生成AIの利用経験	SA

本調査設問項目		設問種別
Q14	投資判断・情報収集におけるAI活用の期待・メリット	MA
Q15	投資判断・情報収集におけるAI活用の不安・抵抗感	MA
Q16	AIに投資相談してみたい内容	MA
Q17	人間の担当者に投資相談したい内容	MA
Q18	AI金融相談での個人資産・収支入力への抵抗感	SA
Q19	AIと人間の回答が同品質だった場合の利用意向	SA
Q20	資産運用サービスにおいてAIに任せてもよい役割	MA
Q21	未成年の子供/孫の有無と「金融経済教育」への関心度	SA
Q22	子供/孫のための資産形成を行う目的	MA
Q23	子供/孫名義の投資方針の主な決定者	SA
Q24	子供/孫への金融経済教育に関して 金融機関に期待するサポート	MA
Q25	担当者とのWeb面談（オンライン相談）に対する意向	SA
Q26	Web面談を利用してもよいと感じる相談内容	MA

本資料内のラベルと用語

本資料内で使用されているラベルや用語は以下のとおり。

本資料内のラベル



スクリーニング設問回答者 26,165人を対象とするもの。



本調査設問回答者 9,400人を対象とするもの。



本調査設問回答者のうち、
投資経験者 2,894人を対象とするもの。



本調査設問回答者のうち、
未成年の子供/孫がいる人 3,883人を対象とするもの。



本調査設問回答者のうち、未成年の子供/孫がいる人かつ資産形成層
3,219人を対象とするもの。※Q22で「子供や孫のための資産形成を行っていない」と回答した人を除く



本調査設問回答者のうち、
生成AIを知っている人（AI利用経験者含む）9,153人を対象とするもの。



本調査設問回答者のうち、
生成AIを利用したことがある人 6,898人を対象とするもの。



本調査設問回答者のうち、
面談希望者 7,369人を対象とするもの。
※「誰かに相談すること自体を希望しない」を除いた人

本資料内の用語

SQ :スクリーニング設問

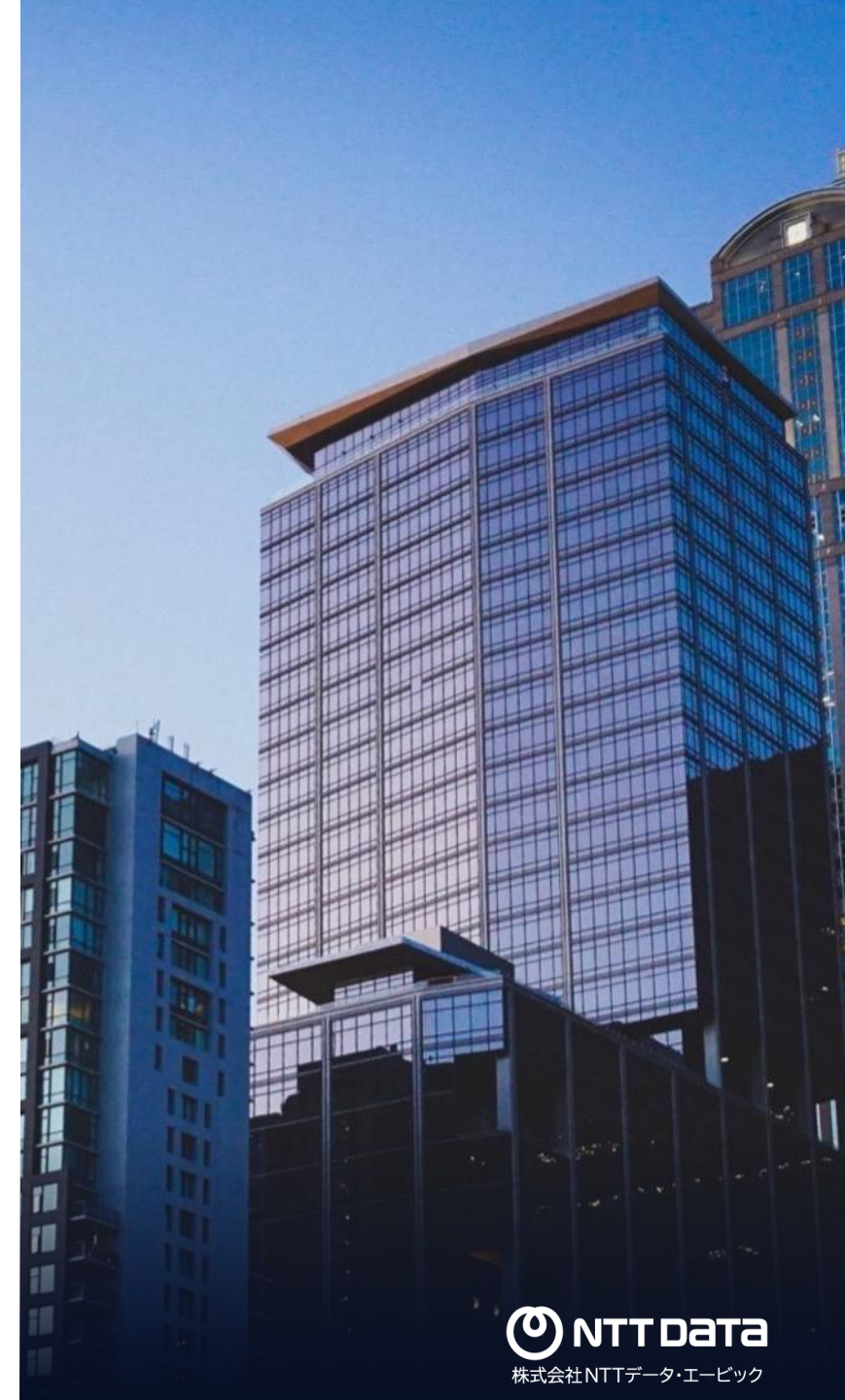
Q :設問

SA :単一回答

MA :複数回答

金融サービス利用意向調査

調査結果サマリー



本サマリーの概要

9つのテーマから、生活者の金融行動、AI受容、次世代ニーズ、デジタル接点の現状を整理した。

01 投資の浸透

43.7%

投資・資産運用の経験あり層

未経験層も27.6%が今後の投資意向を示す。

02 金融機関のイメージ

42.3%

ネット証券・ネット銀行は「手軽・迅速」

地域金融機関は親しみやすさ、ネット系は利便性・コスト面の印象が目立つ。

03 金融機関の使い分けと集約

77.1%

日常と投資で使い分け

条件が同等なら55.7%が一元管理の意向を示す。

04 投資利用先の判断材料

65.9%

親しみ・信頼感が影響

地域金融機関を選ぶ理由では、近さや生活口座としての利便性が上位に挙がる。

05 長期取引の重視点

43.3%

セキュリティを最重視

リスク説明の誠実さ（34.8%）や経営の安定性も重視。

06 次世代の金融教育・資産形成

66.0%

次世代の金融教育に関心（未成年の子供・孫がいる層）

実生活に即したテーマを期待。

07 金融機関への相談意向とWeb面談選好

78.4%

金融機関の担当者への相談意向あり

相談意向者の約78%がWeb面談を何らかの条件で許容。

08 投資領域のAI活用

18.6%

投資・資産形成で生成AIを利用

初期段階にとどまり、期待と不安が併存している。

09 AIと人間の役割分担

37.5%

同品質なら人間の担当者を選好

AIには情報収集、人間にはリスク指摘や丁寧な説明を期待。

01 投資の浸透

資産運用経験は4割強、投資未経験層にも一定の投資意向

投資・資産運用は一定程度浸透し、投資未経験層の中にも今後の投資意向を持つ人がいる。一方、相場環境によっては慎重な姿勢も。

43.7%

何かしらの投資・資産運用経験あり

SQ2 | 投資・資産運用の経験有無

 SQ 26,165

37.9%

現在、投資・資産運用を行っている

SQ2 | 投資・資産運用の経験有無

 SQ 26,165

30.8%

NISA口座で投資をしたことがある

SQ4 | NISA分岐質問

 SQ 26,165

27.6%

投資・資産運用の経験はないが、今後始めてみたい

SQ2 | 投資・資産運用の経験有無

 SQ 26,165

42.7%

相場環境によっては慎重姿勢

Q11 | 現在の相場環境における投資スタンス

 全員 9,400

読み取り

投資・資産運用の経験者は全体の4割強に達し、NISA経験も約3割。

また、投資未経験者の中にも今後始めてみたいと考える層が一定数存在しており、金融機関利用層においても投資関心の広がりがみられる。

図表 01 投資の浸透

SQ2 これまでに、ご自身で投資や資産運用（NISAを含む）を行った経験はありますか（SA）

SQ 26,165

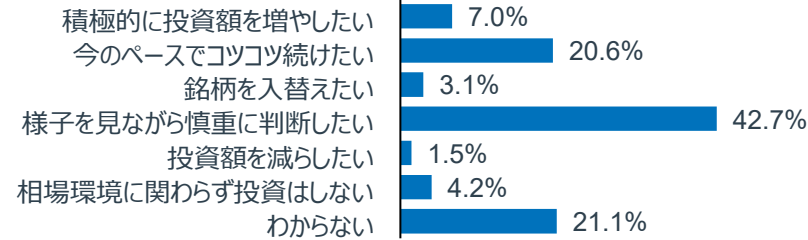
数値は%

通常利用金融機関	n	経験あり・計	現在行っている	過去に経験	未経験・今後意向あり	未経験・意向なし
全体	26,165	43.7	37.9	5.8	27.6	28.7
メガバンク・信託銀行	7,475	51.1	44.3	6.8	27.8	21.1
地元の銀行	7,008	42.1	36.3	5.8	29.5	28.3
郵便局（ゆうちょ銀行）	4,331	34.4	29.3	5.1	33.2	32.4
地元の信用金庫・信用組合・労働金庫	1,923	36.3	31.6	4.7	27.0	36.8
農協等	431	36.5	31.5	5.0	27.6	35.9
証券会社（ネット証券除く）	6	72.5	19.1	53.4	6.0	21.5
ネット証券、ネット銀行	2,053	69.6	62.6	7.0	17.4	13.0
その他	1,576	36.7	32.2	4.5	24.7	38.6
答えたくない	1,362	21.2	18.4	2.8	18.7	60.1

※構成比（％）。「経験あり・計」＝現在＋過去。未経験・今後意向あり＝今後始めてみたい・興味がある／未経験・意向なし＝今後も行うつもりはない。
証券会社（ネット証券除く）はn＝30未満のため参考値。

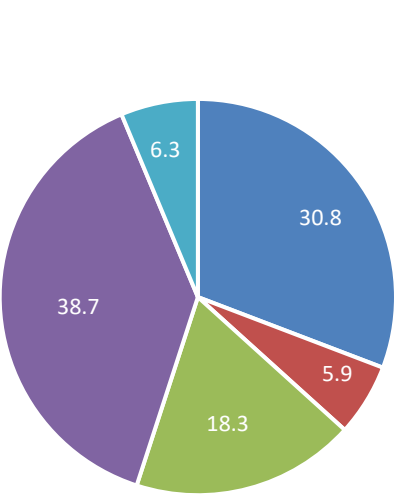
Q11現在の相場環境（株高傾向や金利上昇など）を受けて、ご自身の投資に対するスタンスはどれに最も近いですか。（SA）

全員 9,400



SQ4 資産作りの投資優遇制度「NISA（ニーサ）」を知っていますか？（SA）

SQ 26,165



- NISA口座で投資をしたことがある
- NISA口座を開設しているが、NISAで投資をしたことはない
- NISA口座は開設していないが、内容や特徴を知っている
- 言葉を聞いたことがある
- 聞いたことがない・知らない

02 金融機関のイメージ

金融機関に対するイメージは、接点・利便性・コストで分かれる

地域金融機関とネット証券・ネット銀行は、利用者から異なる価値として認識されている。

地域金融機関のイメージ

40.7%

「地元を離れると店舗やATMが少なく不便」

Q4 | 地域金融機関に対するイメージ

38.7%

「地域に密着していて親しみやすい」

Q4 | 地域金融機関に対するイメージ



全員 9,400

ネット証券・ネット銀行のイメージ

42.3%

「スマホ・PCで手軽に、スピーディーに取引できる」

Q5 | ネット証券・ネット銀行に対するイメージ

30.4%

「手数料が安く、コストを抑えて利用できる」

Q5 | ネット証券・ネット銀行に対するイメージ



全員 9,400

読み取り

金融機関の選択は単一要因ではなく、普段の接点、デジタルの使いやすさ、コスト、安心感の組み合わせで判断されている。

図表 02 金融機関のイメージ

Q4「地域金融機関（地方銀行・信用金庫など）」に対して、
どのようなイメージを持っていますか。（MA）

 全員 9,400

数値は%

通常利用金融機関別	店舗・ATMが 少なく不便	地域に密着・ 親しみやすい	地域や地元 企業を支える	公共料金・給与 振込に便利	高齢者・ 住民の利用 印象
全体	40.7	38.7	25.2	24.1	21.4
メガバンク・信託銀行	42.0	36.1	24.3	10.7	23.7
地元の銀行	42.9	42.1	27.9	39.4	19.9
郵便局（ゆうちょ銀行）	42.7	38.6	23.3	20.5	22.7
地元の信用金庫・信用 組合・労働金庫	31.7	49.0	28.7	34.9	21.0
農協等	36.4	56.0	30.5	26.1	26.3
ネット証券・ネット銀行	44.4	32.4	28.2	12.9	25.7
その他	30.5	30.7	19.3	34.6	12.5
答えたくない	29.0	27.8	14.0	14.2	11.4

Q5「ネット証券・ネット銀行」に対して、
どのようなイメージを持っていますか。（MA）

 全員 9,400

数値は%

通常利用金融機関別	スマホ・PCで 手軽・迅速に	手数料が安く コスト抑制	セキュリティ・ 障害に不安	実店舗がなく 対面相談に 不安	ポイント・特典 が豊富
全体	42.3	30.4	27.3	24.7	20.5
メガバンク・信託銀行	44.4	33.0	23.5	22.7	20.1
地元の銀行	41.2	29.0	31.2	29.3	19.4
郵便局（ゆうちょ銀行）	41.3	25.0	30.2	24.6	19.8
地元の信用金庫・ 信用組合・労働金庫	38.1	25.6	27.8	23.9	17.5
農協等	41.3	27.6	38.4	38.5	16.5
ネット証券・ネット銀行	58.4	56.2	16.9	16.6	39.7
その他	35.3	21.7	29.5	23.0	14.8
答えたくない	24.6	20.4	24.0	20.1	14.4

03 金融機関の使い分けと集約

投資経験者の77.1%が、日常利用と投資利用の金融機関を使い分けている一方、一元管理したい意向も

日常利用と投資利用を分ける行動が広がる一方、条件が同等なら一元管理したい意向もある。

77.1%

日常資金と資産運用の金融機関を分けている（全部または一部）

Q3 | 日常利用と投資利用の金融機関の使い分け



55.7%

商品・手数料が同等なら1つにまとめたい

Q9 | 金融機関の一元管理意向



投資利用金融機関の選択理由（複数回答）

32.8%

日ごろ利用しているから

Q2 | 金融機関を選んだ理由



18.5%

オンラインで申込ができるから

Q2 | 金融機関を選んだ理由



18.1%

取引手数料が安いから

Q2 | 金融機関を選んだ理由



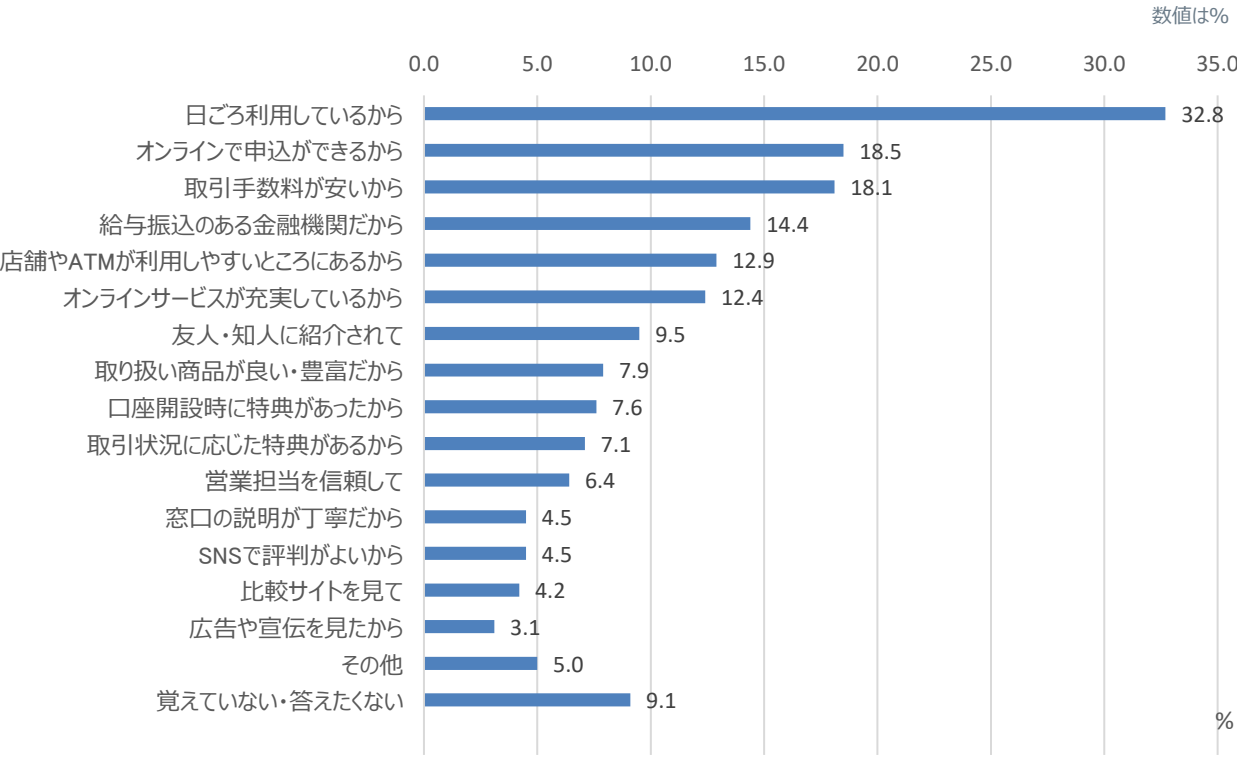
読み取り

利用者は、生活資金管理と資産運用で金融機関を使い分ける傾向が強い。一方、条件がそろう場合には一元管理を希望する層も半数を超えており、利便性・コスト・管理しやすいさのバランスが重視されている。

図表 03 金融機関の使い分けと集約

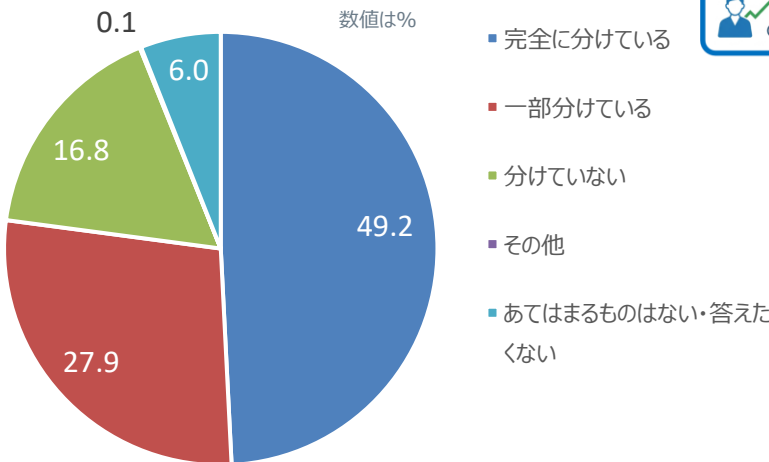
Q2 あなたが投資（NISA含む）に利用している、または今後利用したいと思う金融機関を選んだ理由（MA）

投資経験者 2,894



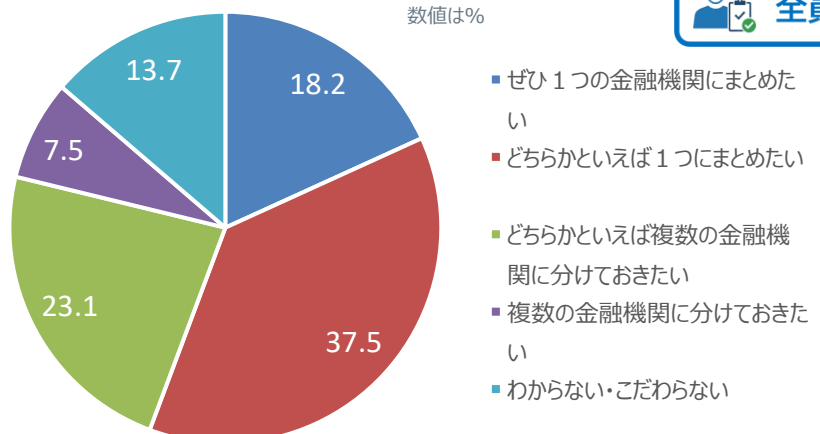
Q3 あなたは、日常的な生活資金の管理（給与振込や引き落としなど）に利用する金融機関と、資産運用・投資に利用する金融機関を分けていますか。（SA）

投資経験者 2,894



Q9 複数の金融機関で「商品の品揃え」や「手数料」が全く同等だった場合、資産運用を行う金融機関を1つにまとめたいと思いますか。（SA）

全員 9,400



04 投資利用先の判断材料

地域金融機関の投資利用は、近さ・利便性・親しみや信頼感が判断材料

地域金融機関を投資利用先として選ぶ理由では、近さや生活口座としての利便性、窓口で相談できる安心感が上位に挙がっている。親しみ・信頼感も運用委託判断に影響しており、全体の65.9%が「影響する」と回答している。

地域金融機関を投資利用に選ぶ理由

- 24.3%** 自宅・職場から近く訪問しやすい
- 18.0%** 生活口座として利用し、資金移動が便利
- 13.8%** 家族で長年利用し、なじみ・安心感がある
- 12.7%** 窓口で担当者に直接相談できる安心感

Q6 | 地域金融機関を投資先として選ぶ／選ばない理由

 投資経験者
2,894

親しみ・信頼感が運用委託判断に与える影響

- 65.9%** 全体が親しみ・信頼感を運用委託判断に反映すると回答
- 77.3%** 郵便局（ゆうちょ銀行）利用層で相対的に高い（投資利用金融機関別）
- 50.9%** ネット証券・ネット銀行利用層で相対的に低い（投資利用金融機関別）

Q7 | 金融機関への親しみ・信頼感が資産運用に与える影響

 全員 **9,400**

読み取り

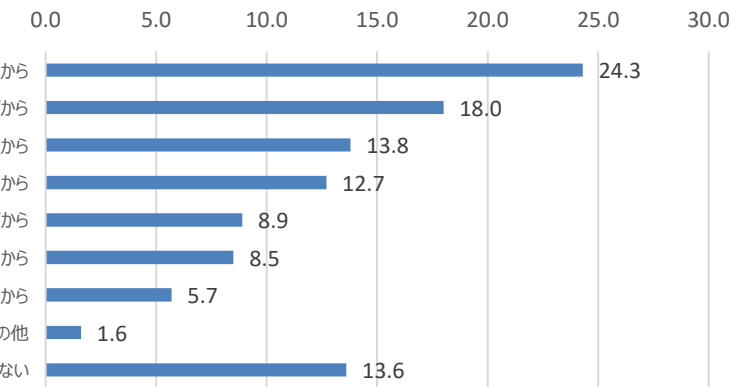
地域金融機関を投資利用先として選ぶ理由では、実店舗の近さ（24.3%）や生活口座としての利便性、窓口で相談できる安心感が上位に挙がっている。また、親しみ・信頼感は、全体の65.9%が運用委託判断に影響すると回答しており、投資利用金融機関別に見ても、判断材料の一つとなっていることがうかがえる。

図表 04 投資利用先の判断材料

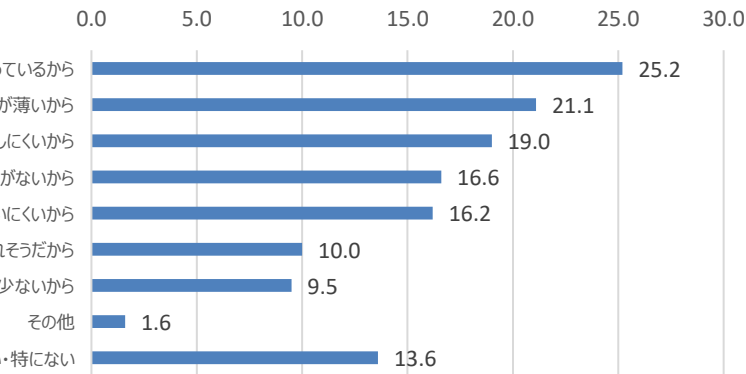
Q6 地域金融機関（地方銀行・信用金庫等）を、資産運用機関として「選ぶ」または「選ばない」理由として、あてはまるものをすべてお選びください。(MA)

投資経験者
2,894

地域金融機関を選ぶ理由(%)



地域金融機関を選ばない理由(%)

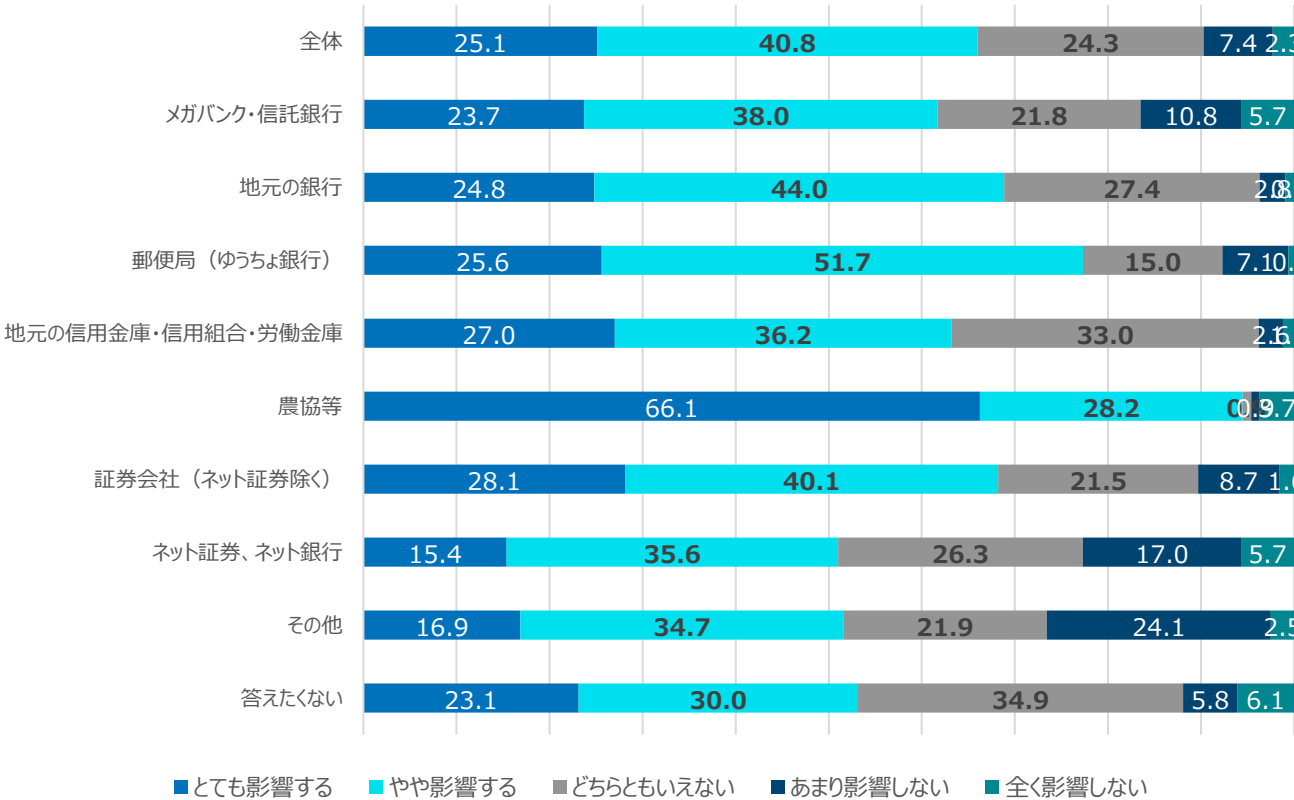


Q7 金融機関に対する「親しみ」や「信頼感」は、あなたがそこに資産運用を任せるかどうかの判断にどの程度影響しますか。(SA)

全員 9,400

投資利用金融機関

数値は%



05 長期取引の重視点

資産形成支援への期待は、利便性・コストに安心・信頼が加わる

地域金融機関には、コストメリットやアプリ・制度活用支援への期待がみられる。一方、長く付き合う金融機関には、セキュリティ、リスク説明、経営安定性が重視されている。

地域金融機関に期待する資産形成サポート

- 31.9%** 手数料の引き下げやポイント還元などのコストメリット
- 23.7%** 使いやすいスマホアプリや資産の一元管理ツール
- 22.8%** NISAやiDeCoなど非課税制度の活用アドバイス
- 21.9%** 店舗窓口での迅速かつ丁寧な対面コンサルティング

Q8 | 地域金融機関に期待する資産形成サポート

 全員 9,400

長期的に付き合う金融機関の重視ポイント

- 43.3%** セキュリティ対策が万全で、安全管理が徹底されている
- 34.8%** リスクやデメリットを包み隠さず説明する姿勢
- 34.6%** 経営基盤が安定しており、安心して資産を預けられる

Q10 | 長く付き合う金融機関を選ぶ際の重視ポイント

 全員 9,400

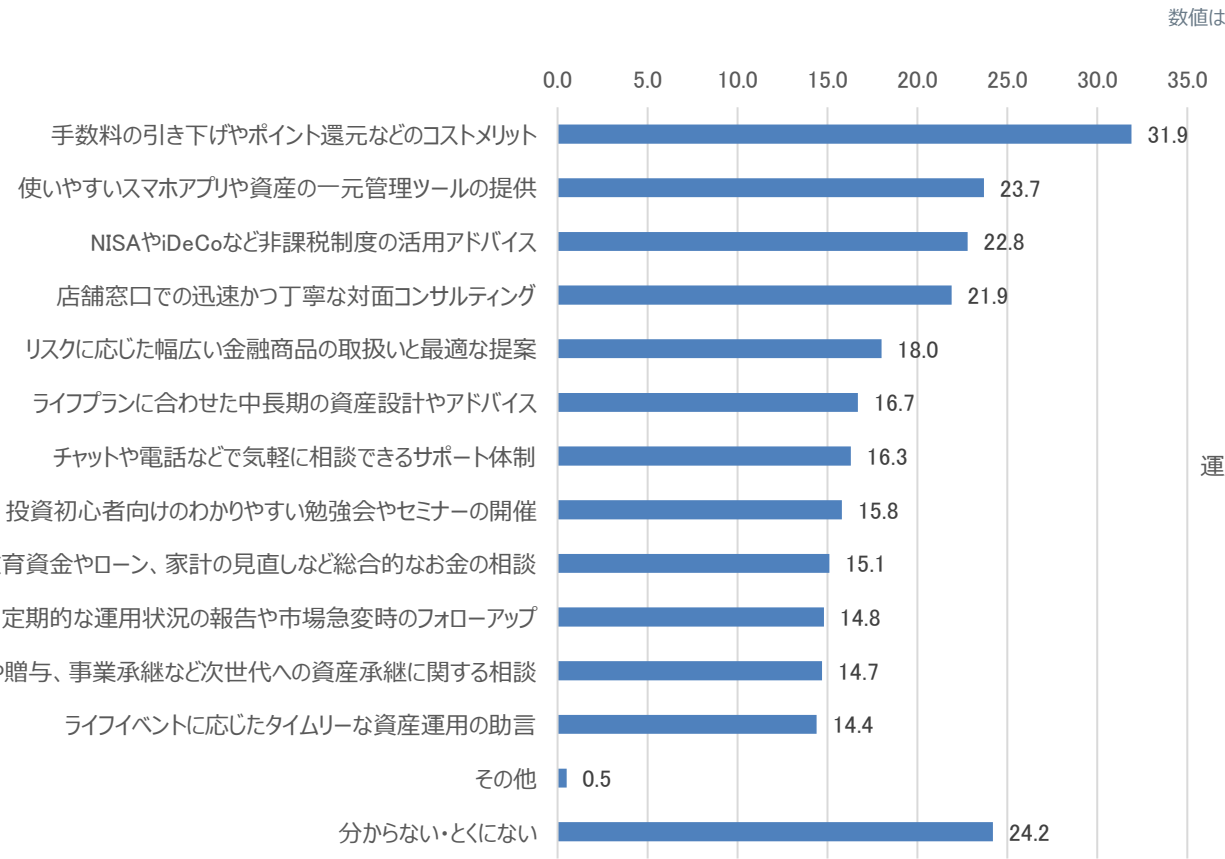
読み取り

資産形成支援への期待は、低コスト化やアプリ提供に限られない。長期的な取引では、セキュリティ、リスク説明、経営の安定性など、安心して相談・預託できる要素が重視されている。

図表 05 長期取引の重視点

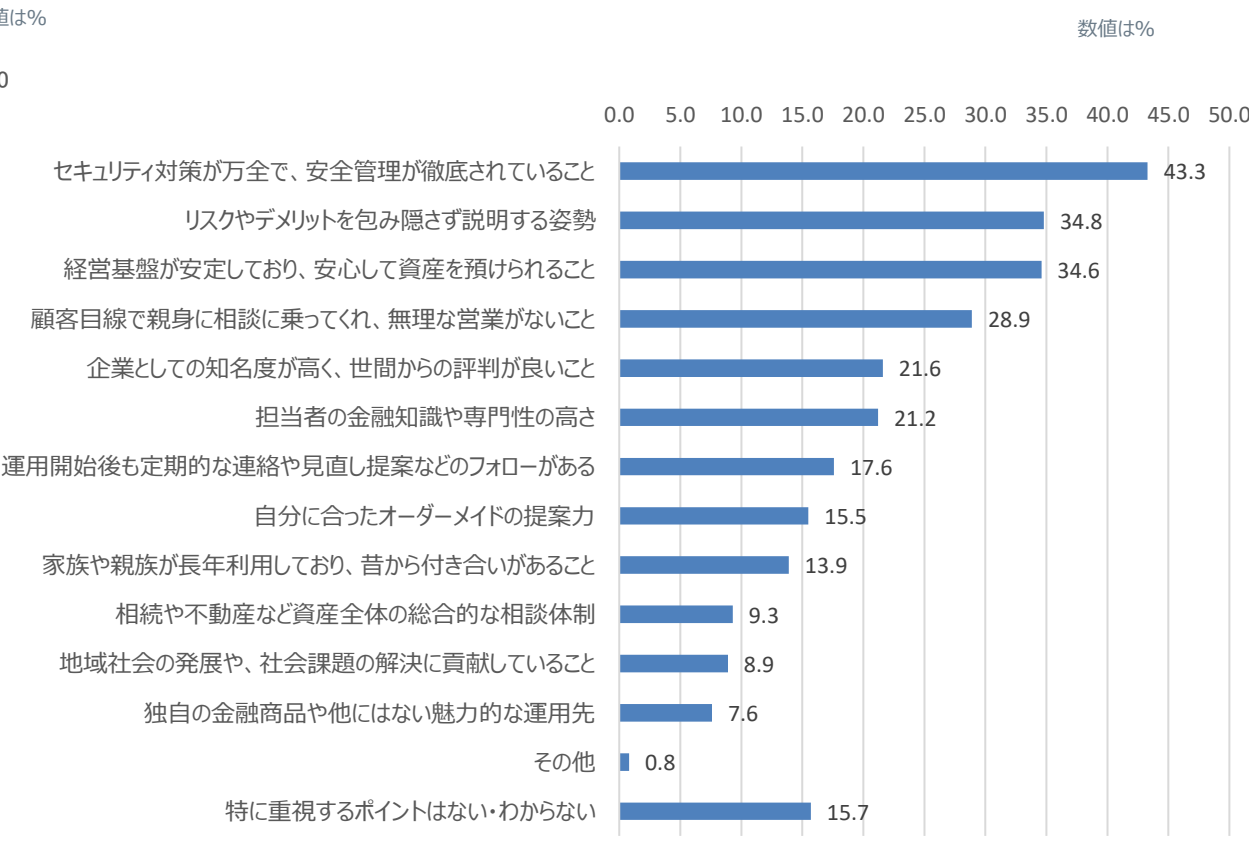
Q8 資産形成・資産運用において、地域金融機関（地方銀行・信用金庫など）に「具体的に期待するサポートやサービス」は何ですか。（MA）

 全員 9,400



Q10 利便性や手数料「以外」で、あなたが長く付き合う金融機関を選ぶ際に、重視するポイントは何ですか。（MA）

 全員 9,400



06 次世代の金融教育・資産形成

金融教育は実生活に即したテーマを期待

未成年の子供や孫がいる層の66%が金融教育に関心を持っている。金融機関による実践的な金融教育サポートへの期待もみられる。

66.0%

未成年の子供・孫への「お金の教育」に関心あり 「非常に関心がある」+「まあ関心がある」の計

Q21 | 金融経済教育への関心度

 未成年の子供/孫あり
3,883

金融機関に期待する金融教育のサポート

34.1% キャッシュレス決済の正しい使い方や詐欺の防犯講座

26.8% お小遣い管理や実践的な投資・運用の相談会

25.8% 親向けの金融教育ガイドブック

25.7% 子供向け学習アプリやゲーム

Q24 | 金融経済教育で金融機関に期待するサポート

 未成年の子供/孫あり(資産形成層)
3,219

読み取り

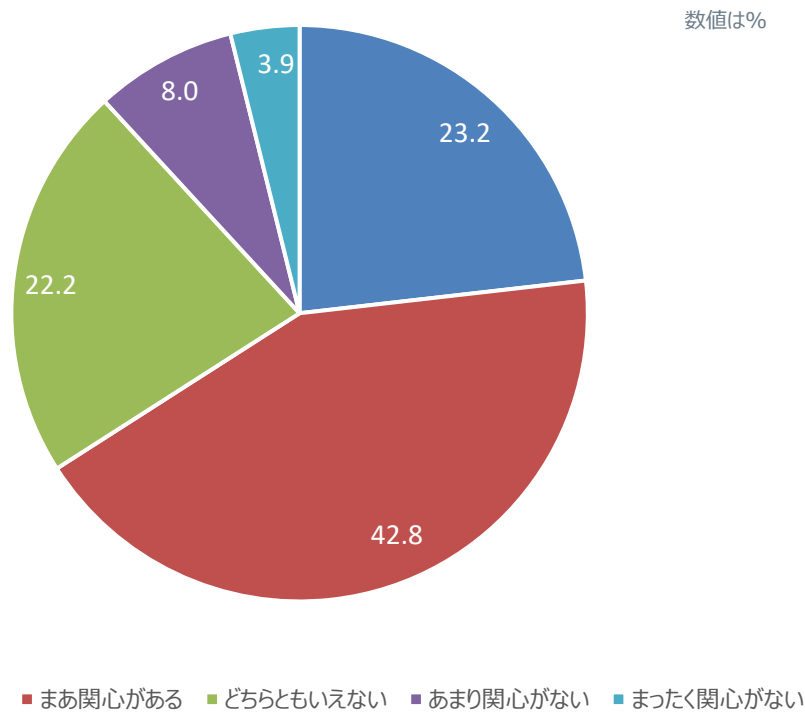
次世代（未成年の子供・孫）の金融教育への関心は高い。

金融機関に期待する金融教育サポートは、実生活に直結したテーマに集中している。

図表 06 次世代の金融教育・資産形成

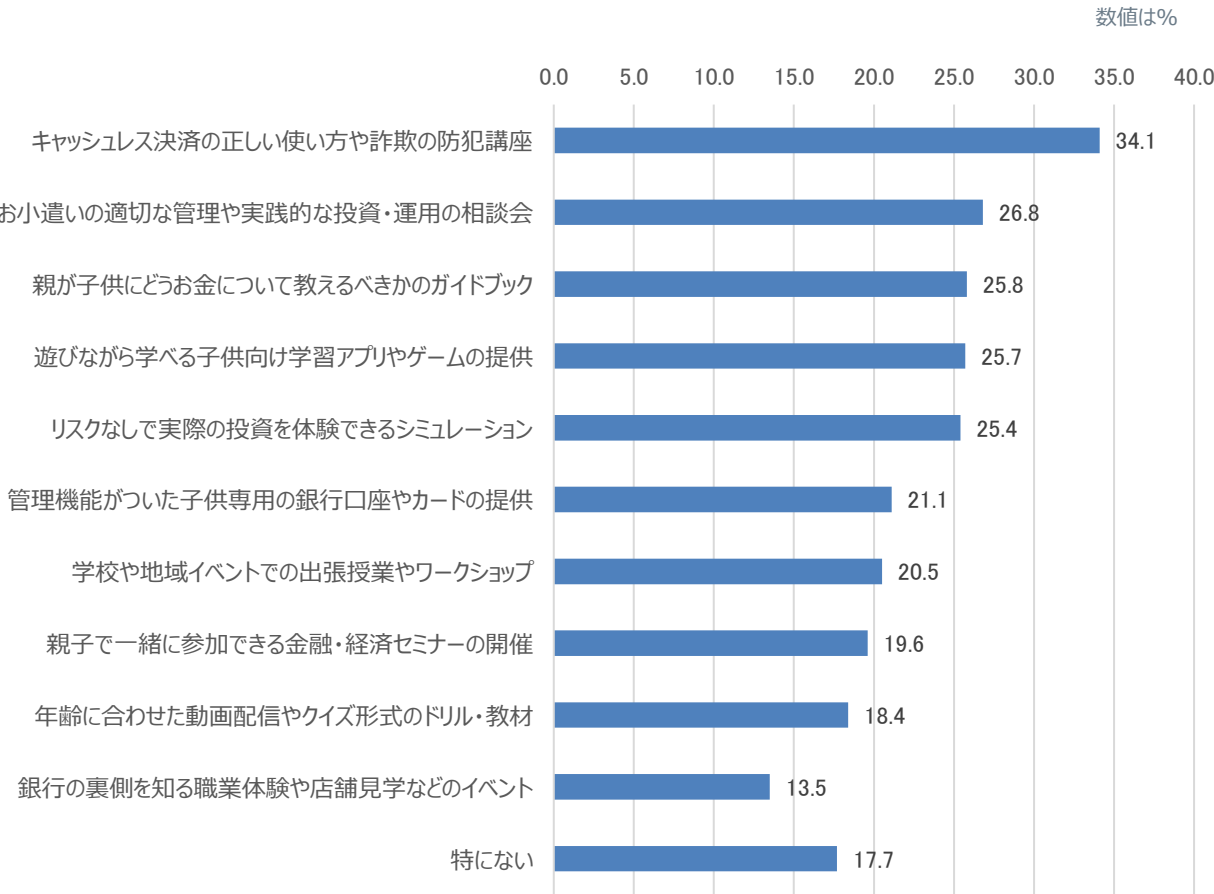
Q21 未成年（18歳未満）のお子様やお孫様はいますか。また、その世代への「お金の教育（金融経済教育）」にどの程度関心がありますか。（SA）

未成年の子供/孫あり
3,883



Q24 子供や孫に対する「金融・経済教育」について、金融機関に期待するサポートは何ですか（MA）

未成年の子供/孫あり(資産形成層)
3,219



※「未成年の子供/孫はいない」と回答した人を除く

07 金融機関への相談意向とWeb面談選好

Web面談は、簡単な相談や基礎説明で受容されやすい

金融機関への相談意向がある人は78.4%。そのうち約78%が、何らかの条件でWeb面談を許容している。

78.4%

金融機関の担当者への相談意向がある人 「相談を希望しない人」を除いた比率

Q25 | 担当者とのWeb面談（オンライン相談）への意向

相談意向者のうち、Web面談を何らかの条件で許容する人は **約78%**

 全員 9,400

61.5%

金融機関とのWeb面談を利用してもよい

Q25 | 担当者とのWeb面談（オンライン相談）への意向

「積極的に利用したい」+「都合が良い時なら利用してもよい」+
「簡単な相談ならWebでも良いが、重要な話は対面が良い」の合計

 全員 9,400

Web面談を利用してもよい相談内容

31.7% 顔出し不要・音声のみで対応可能な簡単な質問や相談

24.2% NISAなど非課税制度や個別商品の基礎的な説明

22.8% 現在の運用状況の確認や定期的なアフターフォロー

Q26 | Web面談を利用してもよい相談内容

 面談希望者
7,369

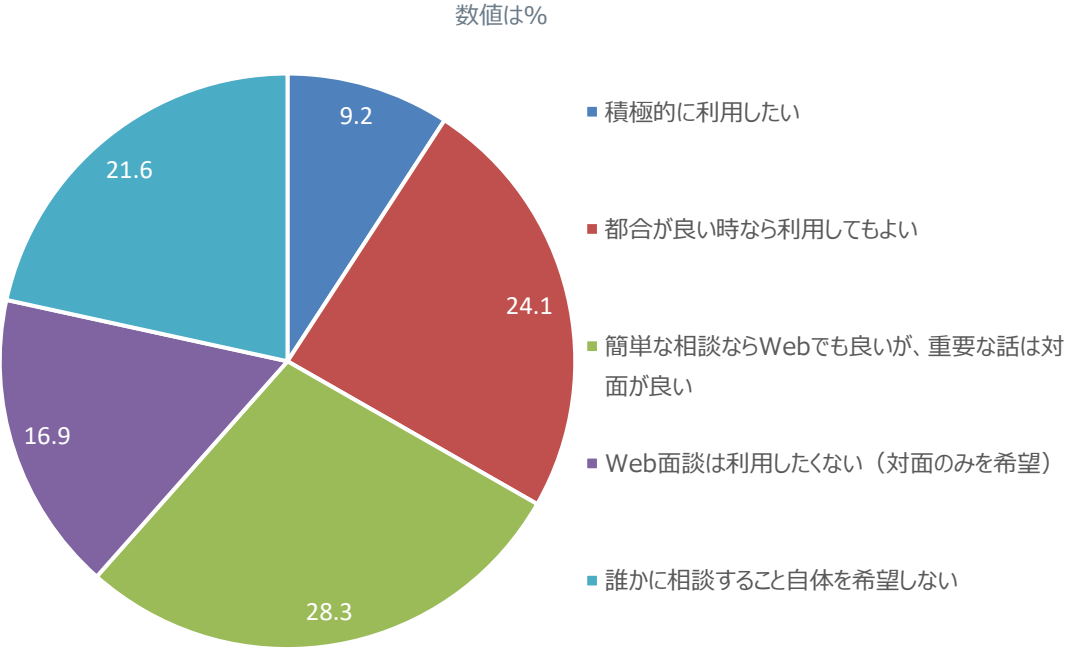
読み取り

Web面談を利用してもよい相談内容では、顔出し不要の簡単な質問や基礎的な説明が上位となった。
相談内容の重要度や複雑さによって、オンライン・対面の使い分けが想定される。

図表 07 金融機関への相談意向とWeb面談選好

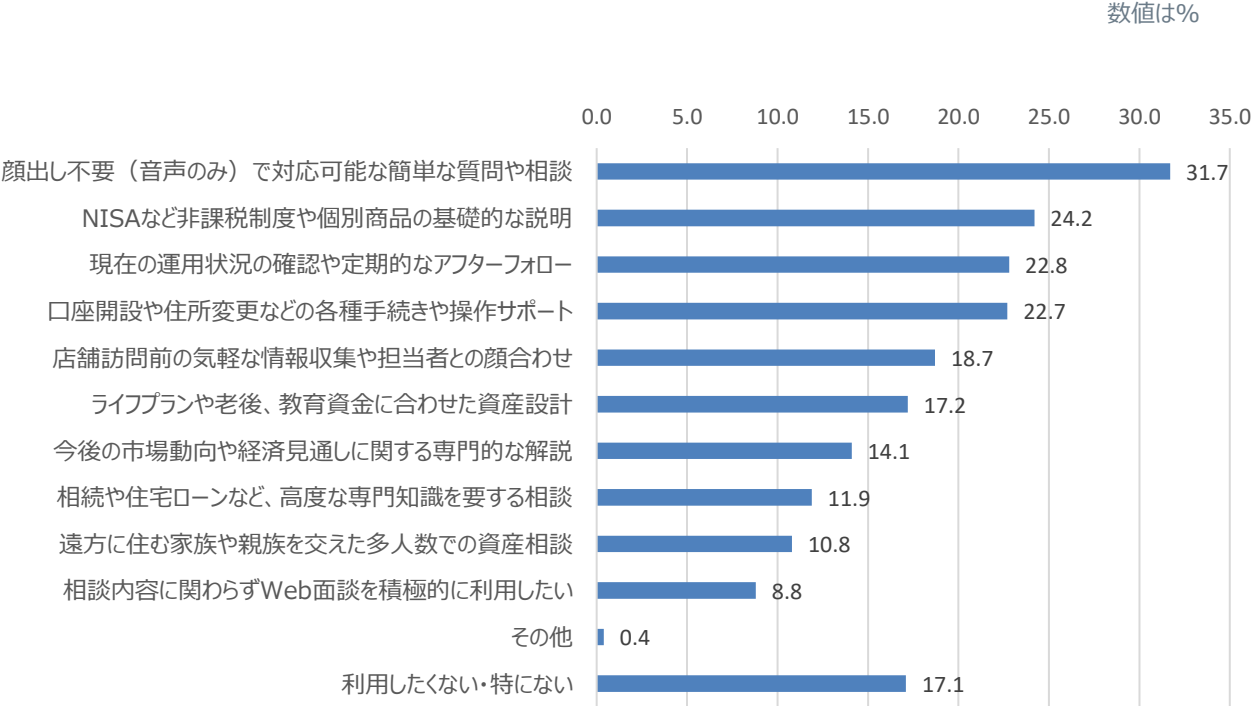
Q25 金融機関の担当者との相談を「Web面談（オンライン相談）」で行うことについて、あなたの考えに最も近いものをひとつお選びください。（SA）

全員 9,400



Q26 どのような種類の相談であれば、あなたは「Web面談」を利用してもよいと感じますか。（MA）

面談希望者 7,369



08 投資領域のAI活用

投資・資産形成における生成AIの利用経験は18.6%。期待と不安が併存

AI活用には効率的な情報処理への期待がある一方、誤情報やセキュリティへの懸念も大きい。

39.5%

日常的に生成AIを週数回以上利用

Q12 | 生成AIの日常利用頻度

※Q12は図表08に掲載していません。



全員 9,400

18.6%

投資・資産形成で生成AIを利用

Q13 | 投資・資産形成における生成AI利用経験



AI認知者(AI利用経験者)
6,898

38.8%

金融相談AIへの資産・家計情報入力に抵抗なし・計

Q18 | AI金融相談での個人資産・収支入力への抵抗感



AI認知者
9,153

期待する点

35.5% 24時間いつでも即座に回答・相場監視

33.8% 膨大なデータを瞬時に分析

31.8% 初歩的な質問もしやすい

Q14 | 投資判断・情報収集におけるAI活用への期待・メリット



AI認知者
9,153

不安・抵抗感

37.8% 不正確な回答を信じてしまいそう

35.7% AI任せになり、知識が身につかない

29.4% システム障害やサイバー攻撃による損失

29.1% 個人情報・資産情報の漏洩リスク

Q15 | 投資判断・情報収集におけるAI活用への不安・抵抗感



AI認知者
9,153

読み取り

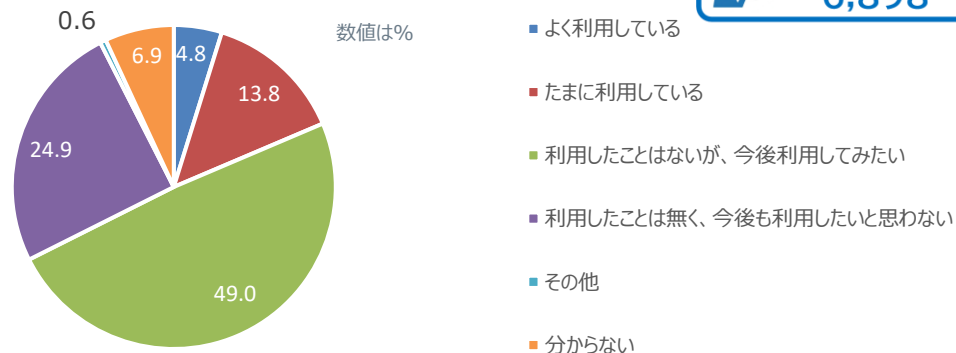
日常的な生成AI利用は週数回以上が39.5%に達する一方、投資・資産形成での利用経験は18.6%となっている。

AI活用の利便性に期待がある一方で、情報の不正確さなどに対する不安や抵抗感もみられる。

図表 08 投資領域のAI活用

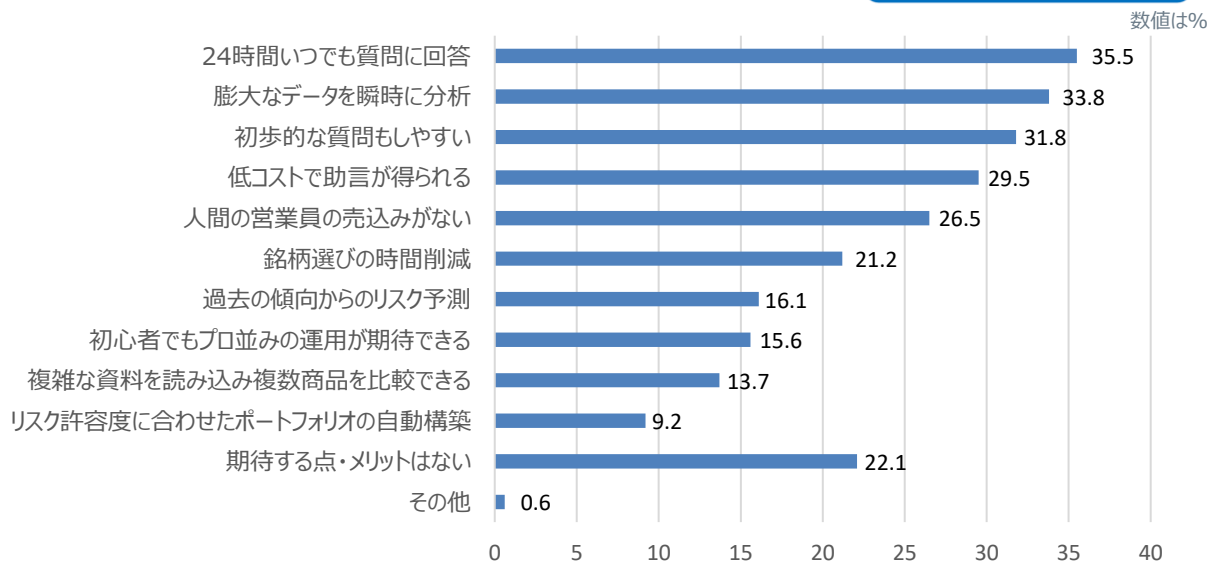
Q13 投資や資産形成に関する情報収集や疑問の解消に生成AIを利用したことはありますか。(SA)

AI認知者(AI利用経験者)
6,898



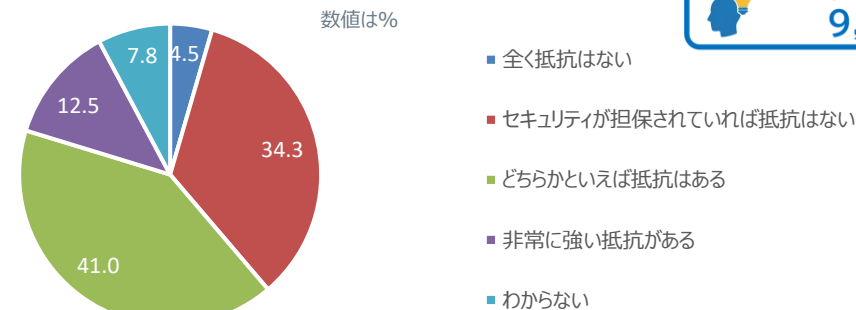
Q14 投資判断や情報収集にAIを活用することについて「期待する点・メリット」は何ですか。(MA)

AI認知者
9,153



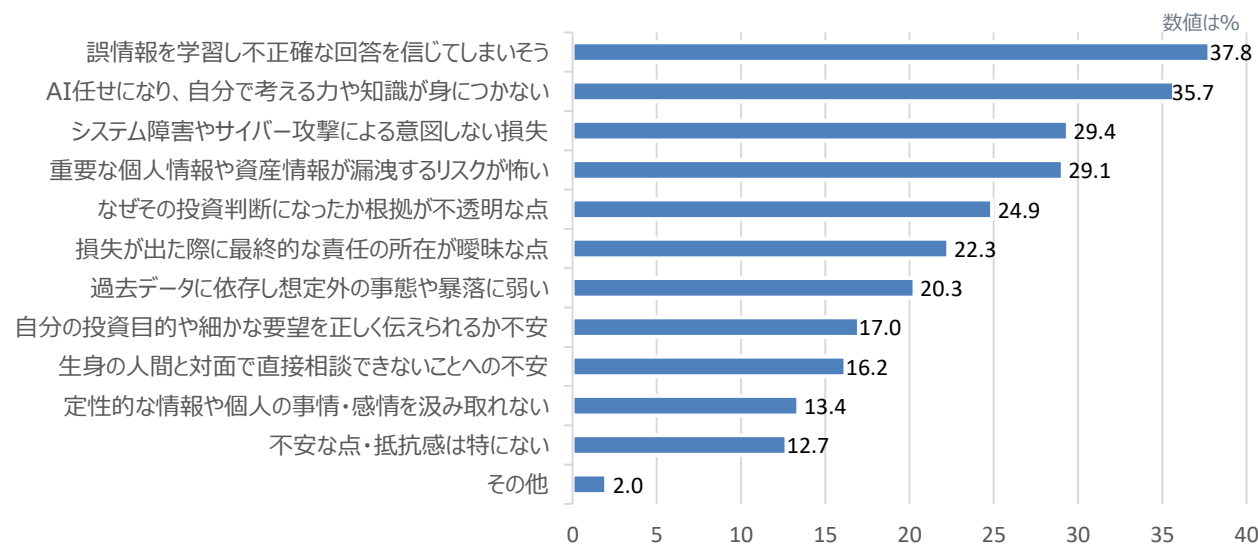
Q18 AIを利用した金融相談サービスにおいて、精度の高い提案を受けるために、ご自身の「資産状況や家計の収支」を入力することに抵抗はありますか。(SA)

AI認知者
9,153



Q15 投資判断や情報収集にAIを活用することについて「不安な点・抵抗感」は何ですか。(MA)

AI認知者
9,153



09 AIと人間の役割分担

AIと人間の担当者では、相談したい内容・役割が異なる

AIには情報収集や制度理解、定型的な説明への期待がある一方、人間の担当者にはリスクの指摘や納得感のある説明が期待されている。

同品質回答時の利用意向

AIを利用したい

25.8%

Q19 | AIと人間の回答が同質だった場合の利用意向

人間の担当者を利用したい

37.5%



AI認知者

9,153

AIに任せてもよい役割

36.9% 金融用語の解説や制度説明

36.1% 相場状況レポート作成や通知

34.1% 個別商品の特徴やリスク説明

Q20 | 資産運用サービスでAIに任せてもよい役割



AI認知者

9,153

人間の担当者に相談したい内容

40.6% 潜在的なリスクの指摘や客観的助言

36.2% 価値観・知識レベルに合わせた丁寧な説明

28.1% 商品購入・口座開設など事務手続き支援

Q17 | 人間の担当者に相談したい投資内容



AI認知者

9,153

読み取り

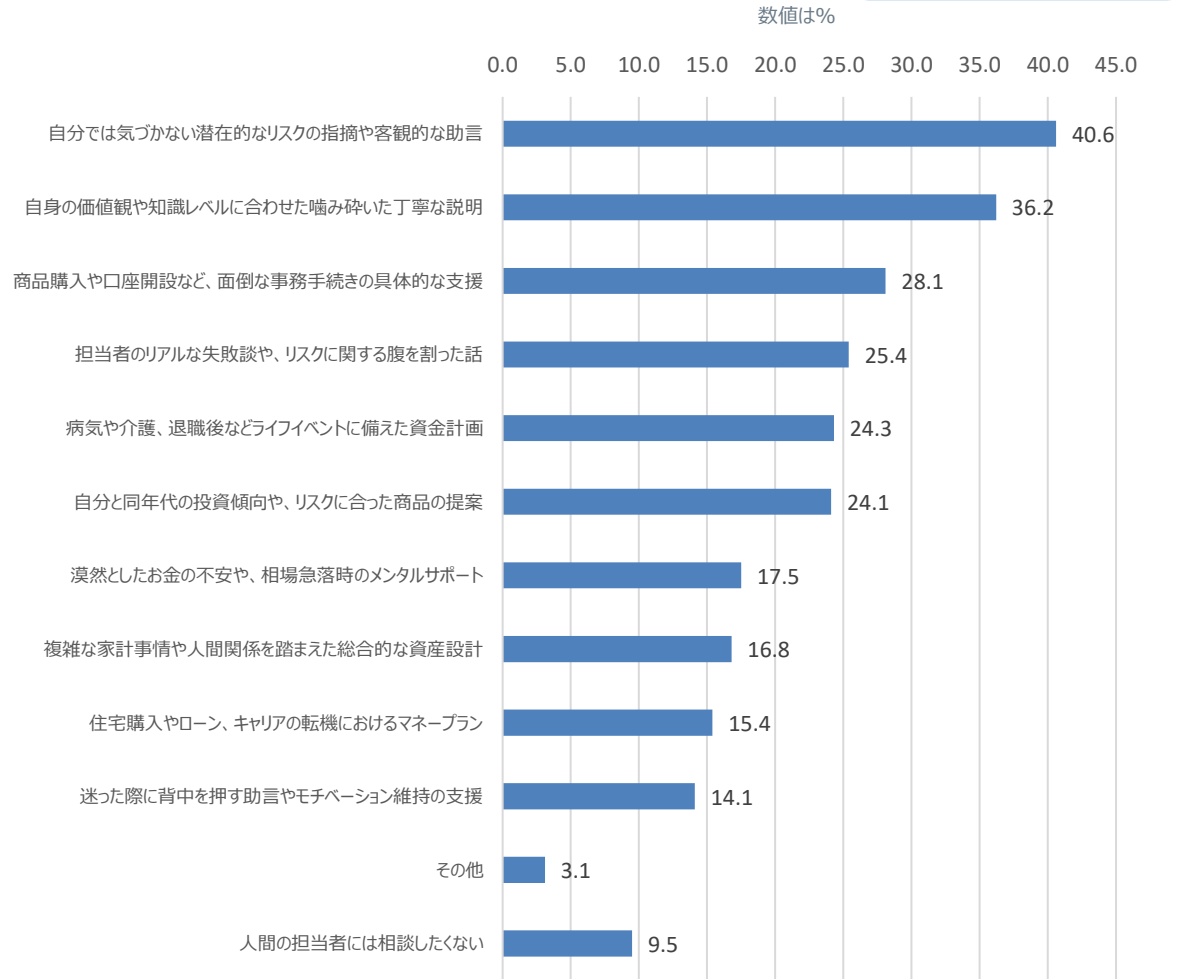
AIには、金融商品の選び方や制度理解、相場状況の整理など、情報収集・説明補助への期待がみられる。

一方、人間の担当者には、潜在的なリスクの指摘や価値観・知識レベルに合わせた丁寧な説明が期待されている。同品質の回答でも人間の担当者を選ぶ層がAIを選ぶ層を上回り、納得感や安心感も重視されている。

図表 09 AIと人間の役割分担

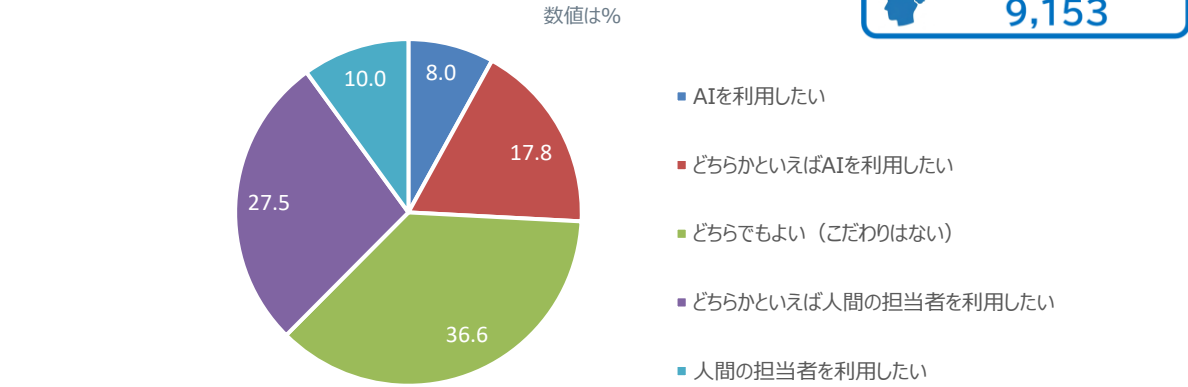
Q17 AIではなく、「人間の担当者（金融機関の窓口など）」に相談するとしたら、どのような内容を相談したいですか。（MA）

 AI認知者
9,153



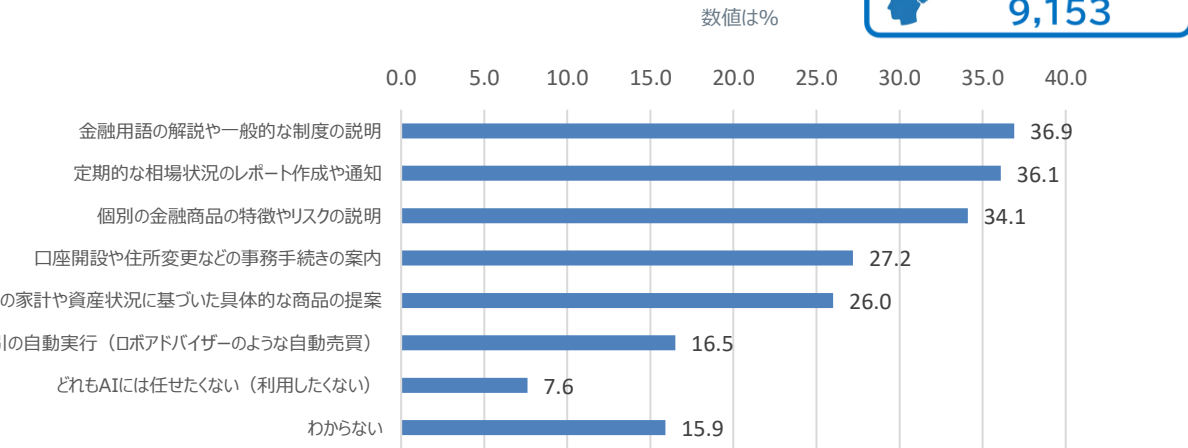
Q19 金融機関が提供するAIの回答と、人間の担当者の回答が「全く同じ品質・正確さ」であった場合、どちらのサービスを利用したいと思いますか。（SA）

 AI認知者
9,153



Q20 金融機関が資産運用サービスにAIを活用する場合、あなたはAIにどのような役割であれば任せても良い（利用したい）と感じますか。（MA）

 AI認知者
9,153



本資料は調査結果のサマリー版です。

詳細な分析を含む『2026年度 金融サービス利用意向調査 調査結果報告書（全国版）』
をご希望の方は、下記までお問い合わせください。

本調査結果の利用について

- 本調査は、株式会社NTTデータ・エービックが実施し、著作権を保有しています。
- 調査結果の一部を転載・引用される場合は、出所として「NTTデータ・エービック」と明記した上で、掲載日、掲載媒体、引用箇所等の情報につきましては、以下のお問い合わせ先までお知らせください。
- 調査結果について、出所を明記せずに転載・引用を行うこと、データの一部または全部を改変することなどの行為はご遠慮ください。
- 本アンケート調査の生データは提供いたしかねます。

お問い合わせ先

NTTデータ・エービック

金融サービス推進部 セールスオフィスチーム

TEL:03-6435-5980 E-Mail:gp-sales-3t@nttdata.abic.co.jp



株式会社NTTデータ・エービック