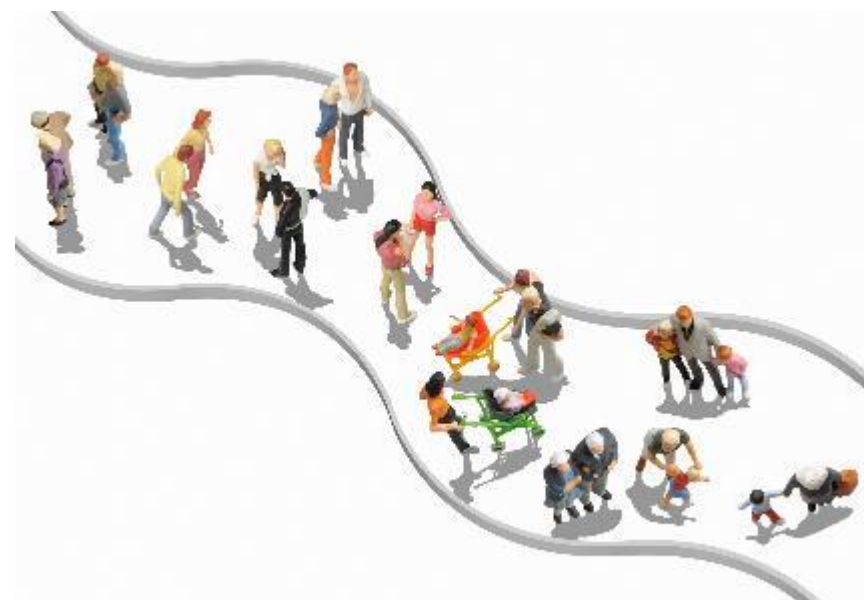


新たな資産形成の流れ ～ビジネスパーソンの半分が非課税口座を利用する時代～

2020年ビジネスパーソン1万人アンケートより

2021年1月



アンケート調査の総論ー

2000万円問題もコロナ禍も乗り越えた新しい資産形成の流れ

(詳細は、「新たな資産形成の流れ～2000万円問題の功罪とコロナ禍の影響～」を参照)

投資家比率(投資をしている人の比率)が上昇

5年で10ポイントの上昇

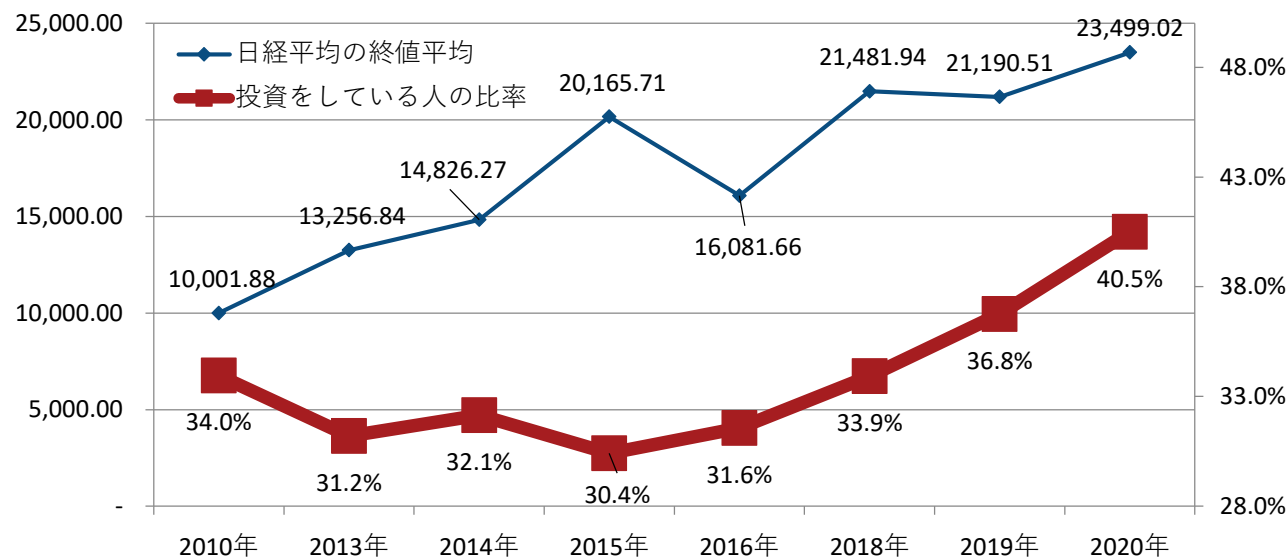
投資家比率が、
2015年をボトムに上昇、
2020年には
40.5%に

2015年までと、2015年からでは投資家比率(投資をしている人の比率)に大きなトレンドの違い。2015年までは、日経平均が上昇すると、投資家比率が低下し、日経平均が下落すると投資家比率が上昇する関係が継続。2015年以降は、一貫した上昇トレンドに変化。

NISA(少額投資非課税制度)の導入などの浸透で、20-30代の投資家比率が大きく上昇したことが影響しているか。

投資家比率(投資をしている人の比率)と日経平均

(単位:%、円)



投資家比率(投資をしている人の比率)の年代別・性別変化

(単位:%)

	男性				女性				全体
	20代	30代	40代	50代	20代	30代	40代	50代	
2020年	42.9%	51.4%	45.3%	45.2%	23.7%	32.6%	31.1%	33.5%	40.5%
2015年	30.6%	35.3%	36.1%	39.0%	12.3%	19.7%	22.8%	27.4%	30.4%

(注) 日経平均の終値は、アンケート実施日の終値の平均。年代別・性別変化で黄色の網掛けは平均以上に上昇したセグメントを示す。(出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2013年、2015年、2016年、2018年、2019年)と勤労者3万人アンケート(2014年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

投資の3原則への理解が一気に進む

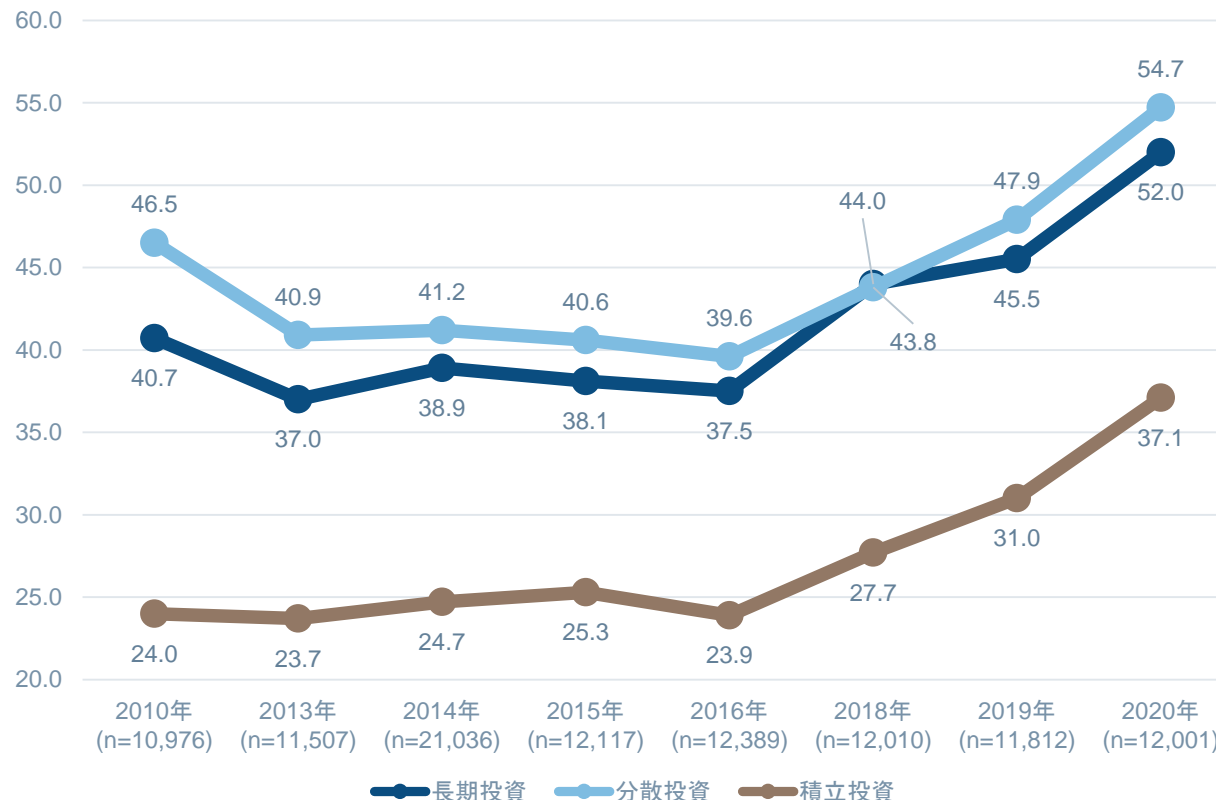
長期投資・分散投資は過半数が有効と理解

積立投資の理解度も4割弱まで高まる

2014年のNISA導入、2017年のiDeCoの対象範囲拡大、2018年のつみたてNISAの導入と、小口での資産形成に対する税制優遇が相次いで導入された。それに伴って長期・分散・積立に関するメディアでの露出が一気に増えたことが背景にありそう。

長期・分散投資への理解度は50%を超え、遅れていた積立投資の理解度も4割弱まで高まった。

長期・分散・積立投資の理解度(有効であるとの回答比率) (単位:%)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2013年、2015年、2016年、2018年、2019年)と勤労者3万人アンケート(2014年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

お金の情報の入手先として、SNSの地位が急上昇

あと数年でSNSを使ってお金の情報を得る人がトップに立つかも

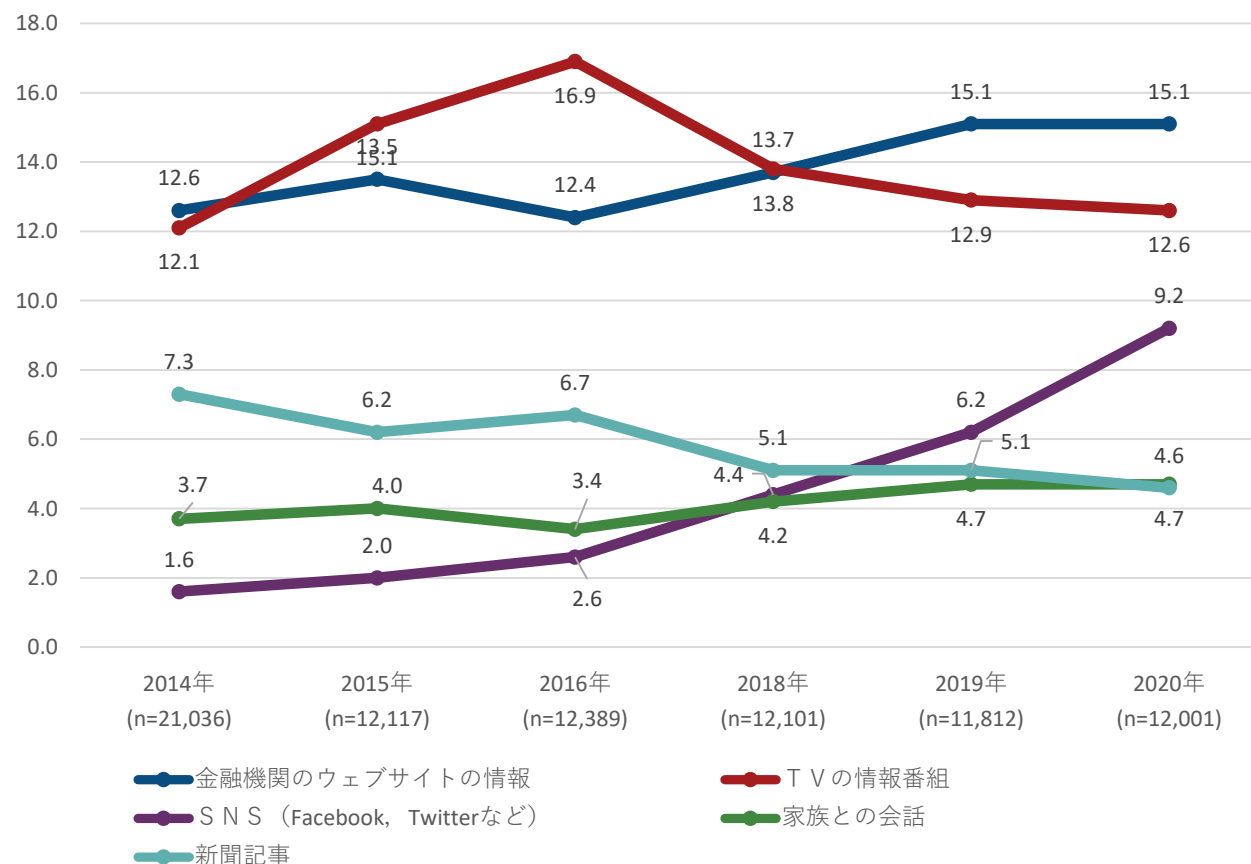
SNSをお金の情報の入手先とする人が1割弱に

お金の情報の入手先として、最も多くの人々が挙げているのは、従来は「TVの情報番組」(12.6%)だったが、ここ2年ほどで「金融機関のウェブサイト」(15.1%)がトップに。

しかし「SNS」の伸びが非常に高く、2020年では9.2%と上位にあと一步のところまで高まる。今後数年で追いつく勢い。

お金の情報の入手先(上位5項目)

(単位: %)



(注) 特に情報を入手していない、を除く上位5つのみを表示。(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、勤労者3万人アンケート(2014年)、サラリーマン1万人アンケート(2015年、2016年、2018年、2019年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

投資の目的として「老後の資産形成」の比率高まる

前年比で一気に4ポイント以上の上昇

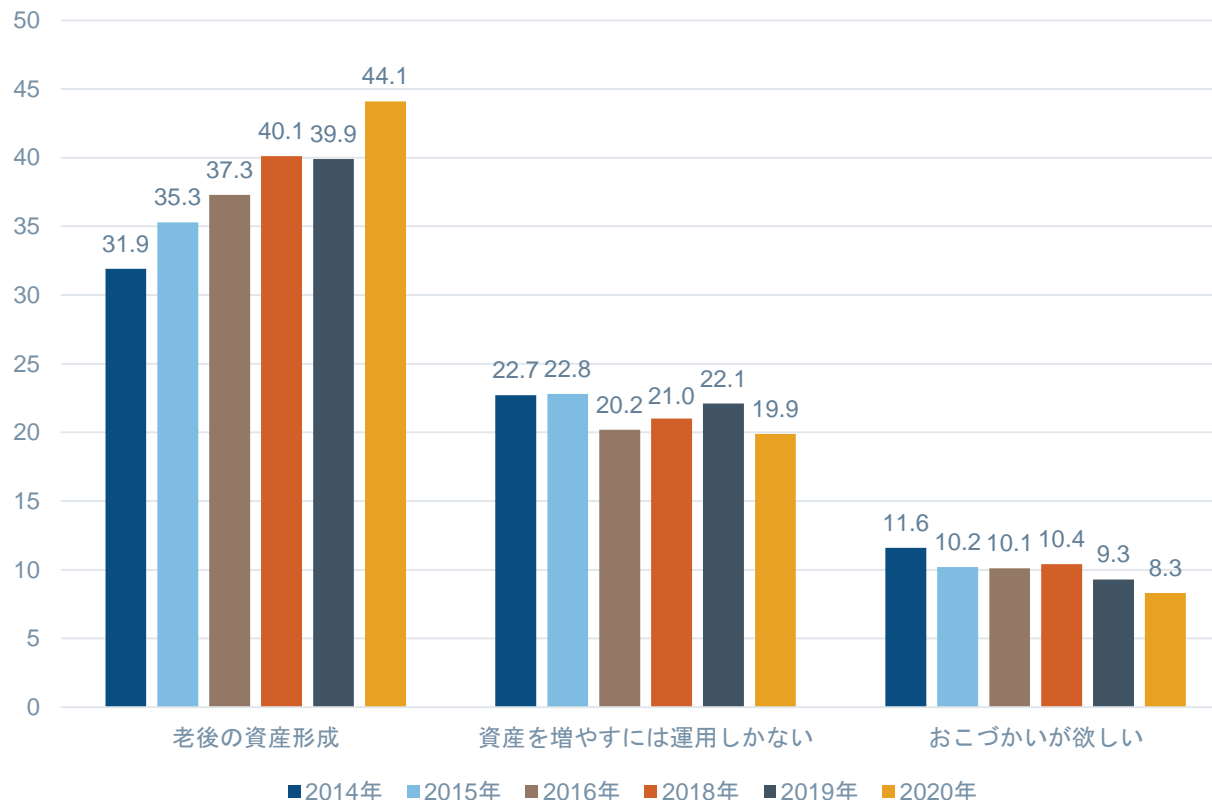
老後2000万円問題
で投資の目的に変
化か

「老後の資産形成」は従来から投資の目的としてトップを占めていたが、2020年の比率は前年比4.2ポイントの大幅上昇に。

2019年から取り沙汰された老後2000万円問題が意識を高めたのではないか。

投資の目的の推移

(単位:%)



(注) 投資の目的として挙げた上位3項目のみ記載。(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、勤労者3万人アンケート(2014年)、サラリーマン1万人アンケート(2015年、2016年、2018年、2019年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

退職後に必要な資金総額の平均値が大幅に低下

老後資金2000万円への収斂か

公的年金以外に必要な退職後の生活資金総額、平均が前年比で16%減少

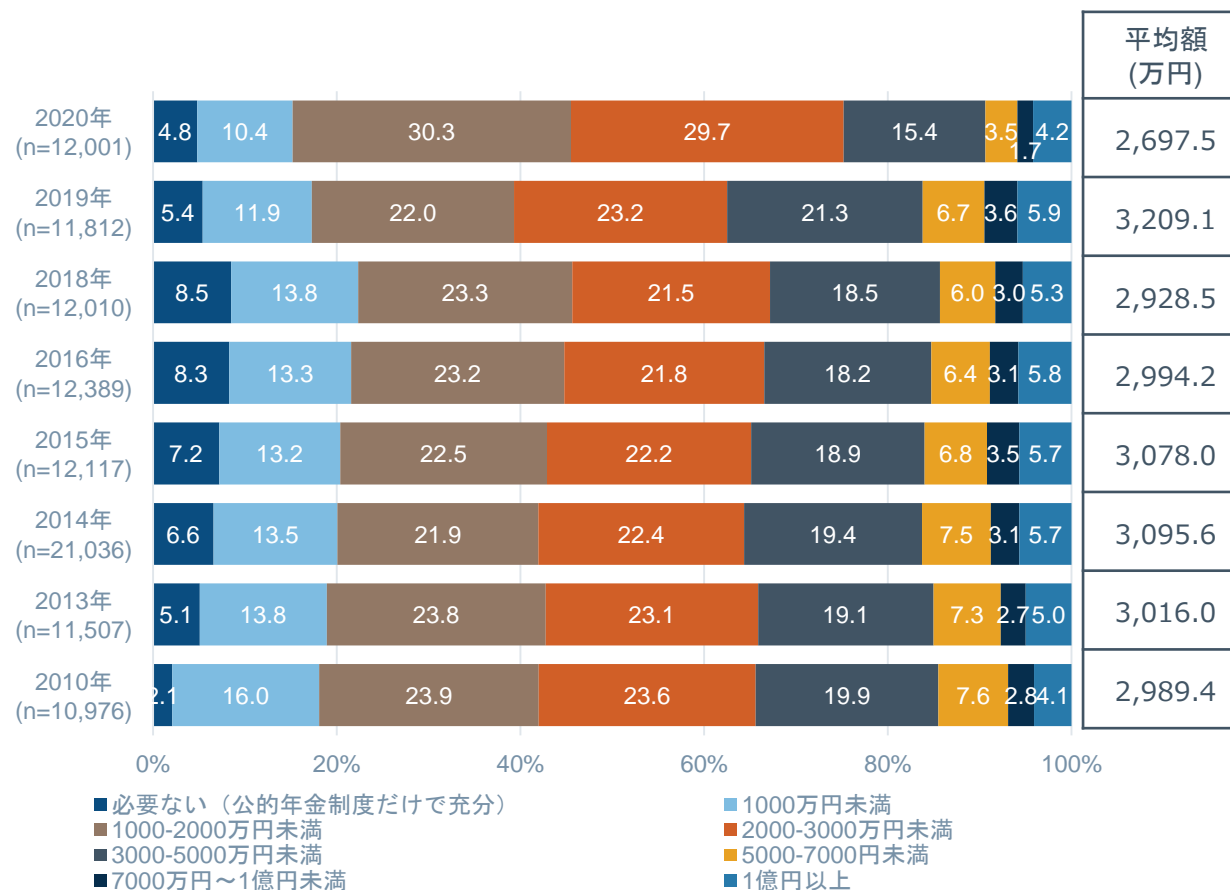
「退職後の必要生活資金総額」は従来ほとんど平均3000万円程度。しかし2020年の平均値は前年比16%の減少に。

回答者の金額別の分布をみると1000-2000万円層が8.3ポイント、2000-3000万円層が6.5ポイント増えて、2層合計で6割となったことが要因。

昨年来注目された「老後資金2000万円問題」が、多くの人の意識を2000万円に収斂させてしまったのではないか。

公的年金以外に必要な退職後の生活資金総額

(単位:%)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2013年、2015年、2016年、2018年、2019年)と勤労者3万人アンケート(2014年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

コロナ禍が大きく影を落とす

資産運用への影響は功罪の両面

3割が働き方に影響、4割が収入減に。資産運用にはプラス面も。

自宅勤務は20代と高年収層で相対的に多い。収入減の比率は若年層ほど高い。

資産運用面では、コロナ禍でも、8割が変わらない(運用をしていない、運用を継続)。残りは、資産運用を減額・中止と増額・開始の比率がほぼ1割ずつで拮抗。そのなかで、20-30代、高年収層で資産運用の変化が大きい。

コロナ禍の働き方、収入、資産運用への影響

(単位:%)

	働き方への影響			収入面への影響				運用面への影響		
	変化なし	自宅勤務	それ以外	収入の変化はない	ボーナスが減った	毎月の収入が減少	収入が全くない	減額・中止	増額・開始	
2020年全体 (n=12,001)	71.7	20.4	7.9	62.3	16.5	18.9	2.3	10.9	9.6	
年代	20代 (n=2,186)	56.3	35.8	7.9	59.3	18.1	18.7	3.9	14.8	12.4
	30代 (n=3,090)	72.3	18.1	9.6	60.6	16.7	20.3	2.4	12.2	13.0
	40代 (n=3,669)	70.8	20.9	8.4	63.1	16.2	18.6	2.1	9.8	8.5
	50代 (n=3,056)	72.6	19.8	7.7	65.1	15.7	18.0	1.2	8.2	5.6
世帯年収	300万円未満 (n=1,235)	75.5	10.7	13.9	57.9	13.4	24.1	4.5	9.4	7.0
	300-500万円未満 (n=2,987)	72.9	17.8	9.3	59.0	16.5	22.3	2.2	12.1	9.7
	500-700万円未満 (n=2,355)	73.2	20.2	6.7	60.0	18.5	19.6	2.0	14.0	9.6
	700-1000万円未満 (n=2,476)	71.1	25.5	3.4	65.8	17.0	16.6	0.6	10.7	11.2
	1000-1500万円未満 (n=1,206)	64.8	32.0	3.1	69.9	17.7	11.8	0.7	9.3	12.7
	1500-2000万円未満 (n=215)	60.4	34.4	5.1	74.0	16.3	8.8	0.9	13.5	16.2
2000万円以上 (n=116)	56.9	36.3	6.8	65.5	19.0	12.9	2.6	11.2	12.9	

(注) 働き方の自宅勤務は、週1-2回と完全自宅勤務を含む。特徴的なセグメントをオレンジの罫線で表示。世帯年収で「わからない・答えたくない」と回答した人は表示せず。働き方の「それ以外」には自宅待機、その他が含まれる。(出所) フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

コロナ禍の資産運用への影響

収入減は目先のマイナス要因だが、長期的には資産運用の重要性を喚起

低資産層ほど資産運用の重要性に気が付き、運用を開始・増額した人が多い

コロナ禍で運用を中止・減額した人は全体の10.9%。そのうち3割が「相場急落で怖くなった」としているが、高資産層ほどその傾向が強い。6割が「収入減で投資が出来なくなった」。

運用を開始・増額した人は9.6%。その4割が「相場急落をチャンス」とみており、5割弱が「収入減で資産運用の重要性に気が付いた」としている。特に低資産層ほど重要性に気が付いて行動した人が多い。

資産運用に影響があった人のその理由

(単位:人、%)

	コロナ禍で資産運用中止・減額の理由				コロナ禍で資産運用開始・増額の理由				
	回答者数	相場急落等で資産運用が怖くなった	収入減などで資産運用の余裕がなくなった	その他	回答者数	相場急落等で資産運用に前向きになった	収入減などで資産運用の重要性に気が付いた	その他	
2020年 全体	1,308	31.0	61.2	7.8	1,156	39.8	46.5	13.7	
年代	20代	322	29.2	62.7	8.1	270	37.0	49.6	13.3
	30代	377	28.6	64.2	7.2	402	41.0	45.8	13.2
	40代	359	33.7	59.9	6.4	313	39.3	47.9	12.8
	50代	250	32.8	56.8	10.4	171	42.1	40.9	17.0
世帯年収	300万円未満	116	18.1	71.6	10.3	87	32.2	51.7	16.1
	300-500万円未満	361	27.1	65.1	7.8	289	35.6	47.1	17.3
	500-700万円未満	330	31.2	63.0	5.8	225	39.1	48.9	12.0
	700-1000万円未満	265	35.8	56.2	7.9	277	46.6	42.2	11.2
	1000-1500万円未満	112	42.0	57.1	0.9	153	49.0	41.2	9.8
	1500-2000万円未満	29	48.3	48.3	3.4	35	57.1	28.6	14.3
	2000万円以上	13	23.1	61.5	15.4	15	40.0	60.0	0.0
世帯資産	100万円未満	164	20.1	70.1	9.8	133	24.8	59.4	15.8
	100-500万円未満	346	24.9	68.2	6.9	287	38.3	49.1	12.5
	500-1000万円未満	268	33.6	61.9	4.5	218	42.7	45.4	11.9
	1000-2000万円未満	162	40.7	54.9	4.3	144	49.3	39.6	11.1
	2000-3000万円未満	58	43.1	50.0	6.9	77	46.8	36.4	16.9
	3000-5000万円未満	49	49.0	46.9	4.1	62	62.9	29.0	8.1
	5000万円以上	51	47.1	41.2	11.8	52	61.5	25.0	13.5

(注)世帯年収、世帯資産で「わからない・答えたくない」と回答した人は表示せず。出所) フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

投資をしない理由を考える

何をすればいいのかわからない人が徐々に増えている

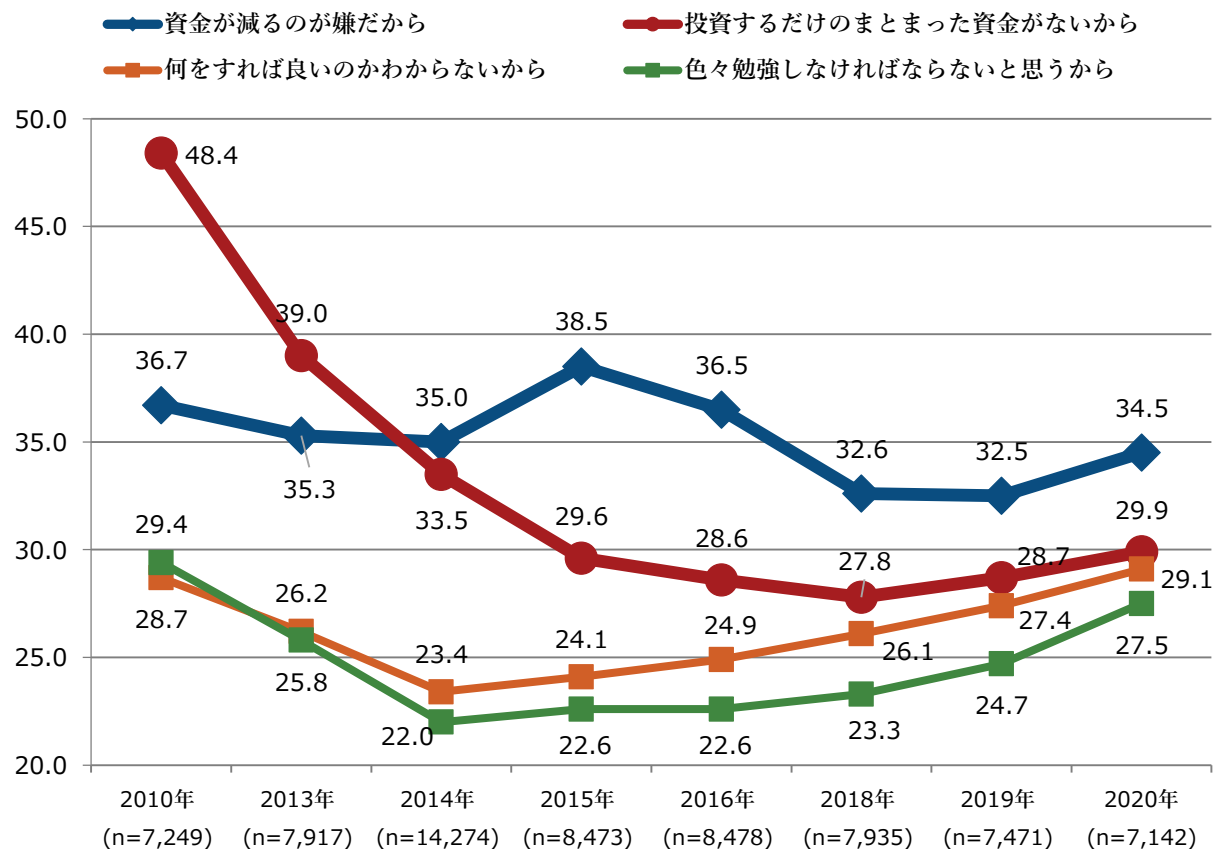
積立投資の認知度が上がったことは効果があるが、制度の複雑さが課題

投資をしない理由に「まとまった資金がない」を挙げる人が2010年48.4%⇒2020年29.9%に。少額投資を勧める非課税口座の拡充が奏功か。

気になるのは、「何をすればいいのかわからない」「勉強しなければならない」の比率の増加。近い将来、「まとまった資金がない」を上回る可能性も。非課税制度の複雑さが要因か。

投資をしない理由の変化(上位4項目のみ)

(単位:%)



(注)各年の調査で投資をしていないと回答した人が対象。アンケート調査では8つの選択肢を提示したが、ここでは上位4つのみを表示。(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2013年、2015年、2016年、2018年、2019年)と勤労者3万人アンケート(2014年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

過半数が非課税口座を利用する時代に ～確定拠出年金利用への希求が強まる～

企業型DCの加入率は頭打ち

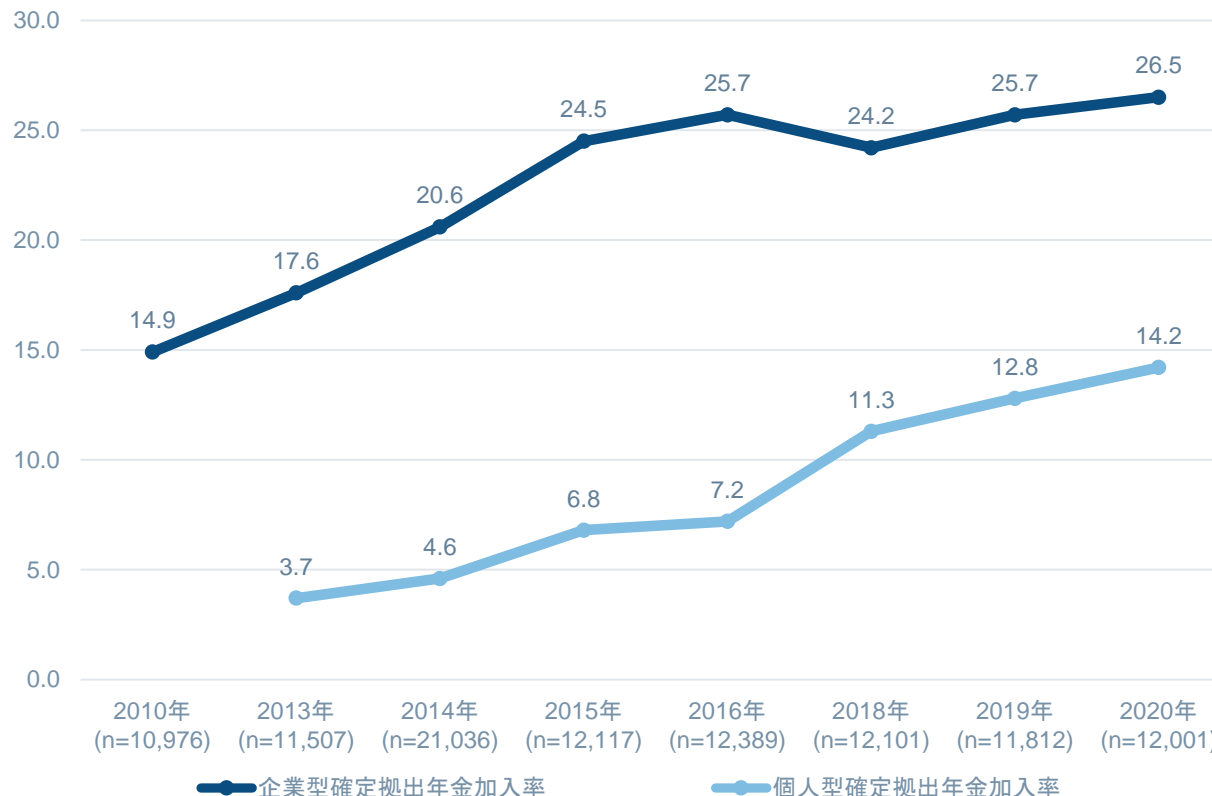
個人型DCの加入率は拡大傾向

企業型DCの加入率は2015年から横ばい

企業型DCの加入率は5年ほど25%前後で横ばいを続けているが、個人型DC(iDeCo)の加入率は制度の改善もあって一気に高まった。

企業型DC、個人型DCの加入率の推移

(単位: %)



(注) 加入率は回答者に占める「加入している」と回答した人の比率。2018年から企業型、個人型を複数回答可の設問として実施。個人型確定拠出年金の加入率は2013年調査より実施。
 (出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2013年、2015年、2016年、2018年、2019年)と勤労者3万人アンケート(2014年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

確定拠出年金の認知率が増加

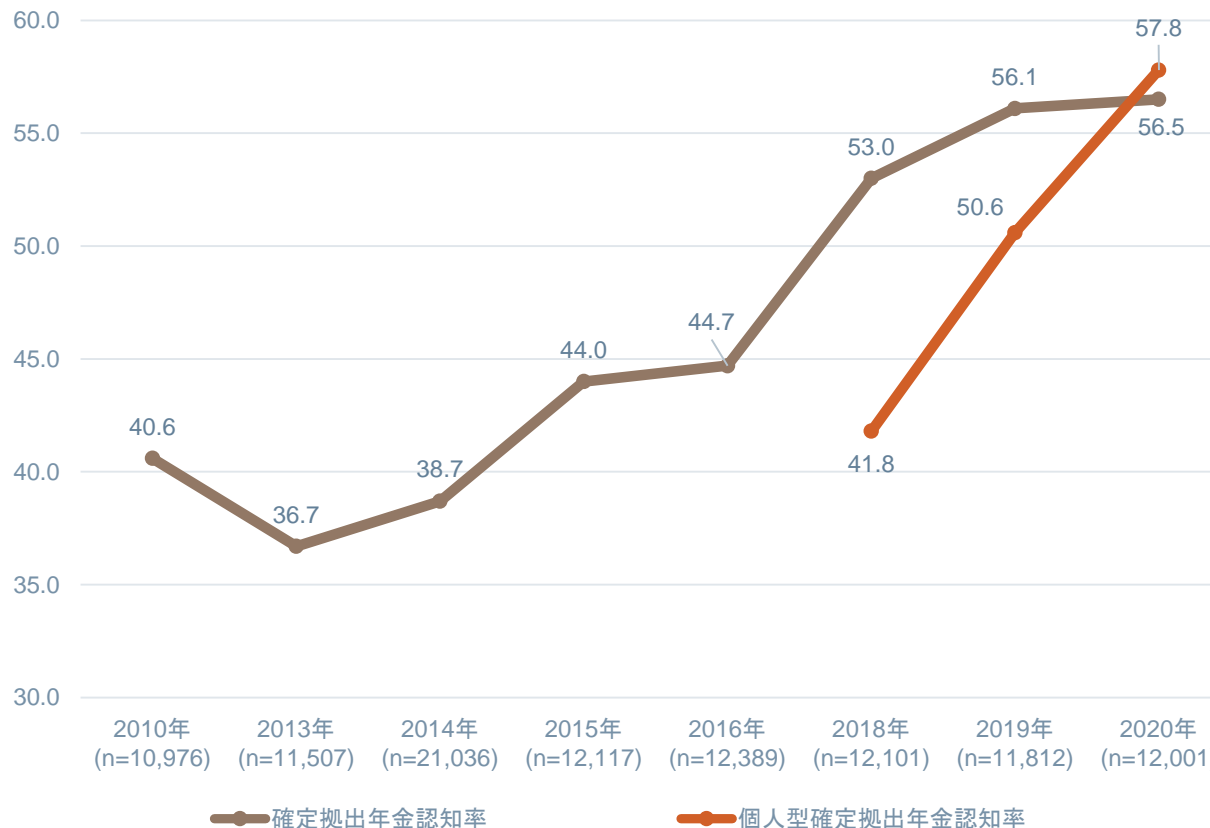
iDeCoの効果大きい

iDeCoの認知率が
確定拠出年金の認
知率を上回る

個人型DC(iDeCo)の認知率は56.5%と確定拠出年金全体の認知率よりも高くなった。今後は、iDeCoをうまく使った確定拠出年金の認知度向上も検討する必要があるようだ。

確定拠出年金(DC)と個人型DCの認知率の推移

(単位: %)



(注) 認知率とは、回答者総数に対する「知っている」と回答した人の比率で算出。個人型確定拠出年金の認知率は2018年から調査を実施。(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2013年、2015年、2016年、2018年、2019年)と勤労者3万人アンケート(2014年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

ビジネスパーソンの過半数が非課税口座を利用する時代に 確定拠出年金は38.6%、NISAは31.8%が利用

DC、NISAの両方を
開設している人は、
全体の18.7%

非課税口座の認知率の上昇とともに、利用者も拡大している。現在、企業型DC加入率は26.5%、個人型DCの加入率は14.2%で、重複分を除くと38.6%に。一方、NISAの口座開設者も31.7%に達している。

どちらか1つでも口座を開設している人は51.8%に達し、ビジネスパーソンの過半数が非課税口座を利用する時代になった。

非課税口座の利用状況

(単位:人、%)

	企業型DC	個人型DC	不明・未加入	合計
一般NISA 口座開設	834人 6.9%	553人 4.6%	936人 7.8%	2,223人 18.5%
つみたて NISA口座 開設	532人 4.4%	473人 3.9%	648人 5.4%	1,583人 13.2%
どちらも な開設し ていない	1,814人 15.1%	676人 5.6%	5,782人 48.2%	8,195人 68.3%
合計	3,180人 26.5%	1,702人 14.2%	7,366人 61.4%	12,001人 100.0%

(注)NISAは少額投資非課税制度の口座を開設している、つみたてNISAはつみたてNISA口座を開設している、企業型DCは企業型確定拠出年金に加入している、個人型DCは個人型確定拠出年金に加入している。なお企業型DCと個人型DCに重複加入していると回答した人は247人。(出所)フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート (2020年)

確定拠出年金加入者の特徴

年収700万円以上、資産500万円以上の層が中核の利用者

確定拠出年金加入者の方がコロナ禍の影響は相対的に大きい

確定拠出年金の加入者は総じて年収の高い層、資産の多い層に多くなっている。企業型を導入している企業が大企業ほど多いこと、個人型加入者も資産形成に意識を持てる年収・資産規模ということが背景にある。

ただ、それゆえにコロナ禍の影響を大きく受けている部分もある。

確定拠出年金加入者の特徴

	特徴
企業型DC加入者	<ul style="list-style-type: none"> □ 首都圏、中部圏、男性、既婚、子どもあり □ 年収700万円以上(共働きの方が若干高い)、資産500万円以上 □ 持ち家(ローンあり) □ NISA口座開設、投資をしている □ コロナでボーナスが減った、コロナが運用方針に影響した(運用止めた人の40.1%、減額した人の36.3%、増額した人の36.3%、始めた人の33.7%)
個人型DC加入者	<ul style="list-style-type: none"> □ 30代男性、50代女性、子どもあり、経営者、公務員 □ 年収700万円以上、資産500万円以上 □ NISA口座開設、投資をしている □ コロナでボーナスが減った、コロナが運用方針に影響した(運用止めた人の25.4%、減額した人の24.9%、増額した人の19.0%、始めた人の25.9%)

(注) 主だったセグメントのなかで、企業型DCの加入率が平均の26.5%を上回る「30%以上を占める」、個人型DCでは同じく14.2%を上回る「16%以上を占める」セグメントをそれぞれ抽出して列挙。(出所)フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

確定拠出年金加入者は退職準備が進む

確定拠出年金加入者は年収の2倍の金融資産を保有

確定拠出年金加入者の有価証券保有額は金融資産総額の半分

企業型DC加入者よりも個人型DC加入者の方が金融資産、有価証券保有額、退職準備額ともに多くなっており、より資産形成への意識が高いことが窺える。

退職準備額は加入制度にかかわらず、金融資産の6割程度に考えていて、残りはその他の目的に充当するというアロケーションが一般的になっているようだ。

確定拠出年金加入制度別年収・金融資産・退職準備

(単位:万円)

	年収 (平均)	金融資産 (平均)	有価証券 保有額 (平均)	退職準備額 (平均)	退職後生活 資金必要額 (平均)
全体 (n=12,001)	665.0	1,139.8	433.4	644.6	2,697.5
企業型加入者 (n=3,180)	759.0	1,394.0	593.6	806.2	2,834.3
個人型加入者 (n=1,702)	749.3	1,532.5	700.0	925.6	2,897.5
未加入 (n=5,361)	625.6	1,018.3	333.7	577.7	2,633.3
不明 (n=2,005)	544.0	591.9	162.6	429.8	2,562.8

(注) 退職後生活資金必要額は公的年金を除く総額。(出所) フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

確定拠出年金加入者は資産形成に前向き

個人型確定拠出年金加入者は7割が投資をしている

企業型DC加入者の43%、個人型DC加入者の60%がNISAを開設

確定拠出年金加入者の資産形成に前向きな姿勢は注目できる。企業型では54%が投資を行い、個人型では69%が投資を行っている、またNISA認識率もそれぞれ7割以上、8割以上に達し、口座開設率も42.9%と60.3%と高い。

確定拠出年金加入制度別投資動向

(単位:%)

	投資家比率	投資イメージポジティブ比率	一般NISA認識率	つみたてNISA認識率	一般NISA開設率	つみたてNISA開設率
全体 (n=12,001)	40.5	34.8	63.7	60.0	18.5	13.2
企業型加入者 (n=3,180)	54.3	43.6	74.2	70.9	26.2	16.7
個人型加入者 (n=1,702)	69.2	50.5	84.3	82.2	32.5	27.8
未加入 (n=5,361)	35.5	30.3	64.5	59.9	15.5	10.0
不明 (n=2,005)	12.0	22.0	30.6	27.6	5.3	5.7

(注) 投資家比率は「投資をしている」と回答した人の比率。投資イメージポジティブ比率は、投資という言葉に対するイメージを聞いた設問で「前向き」、「儲け」、「明るい」、「楽しい」を選んだ人の合計比率。(出所) フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

3分の1が確定拠出年金の税優遇を評価

自分の判断で運用できることはメリットではなくなってきた

利用者拡大に伴い、
DCに求めることが
大きく変わってきた

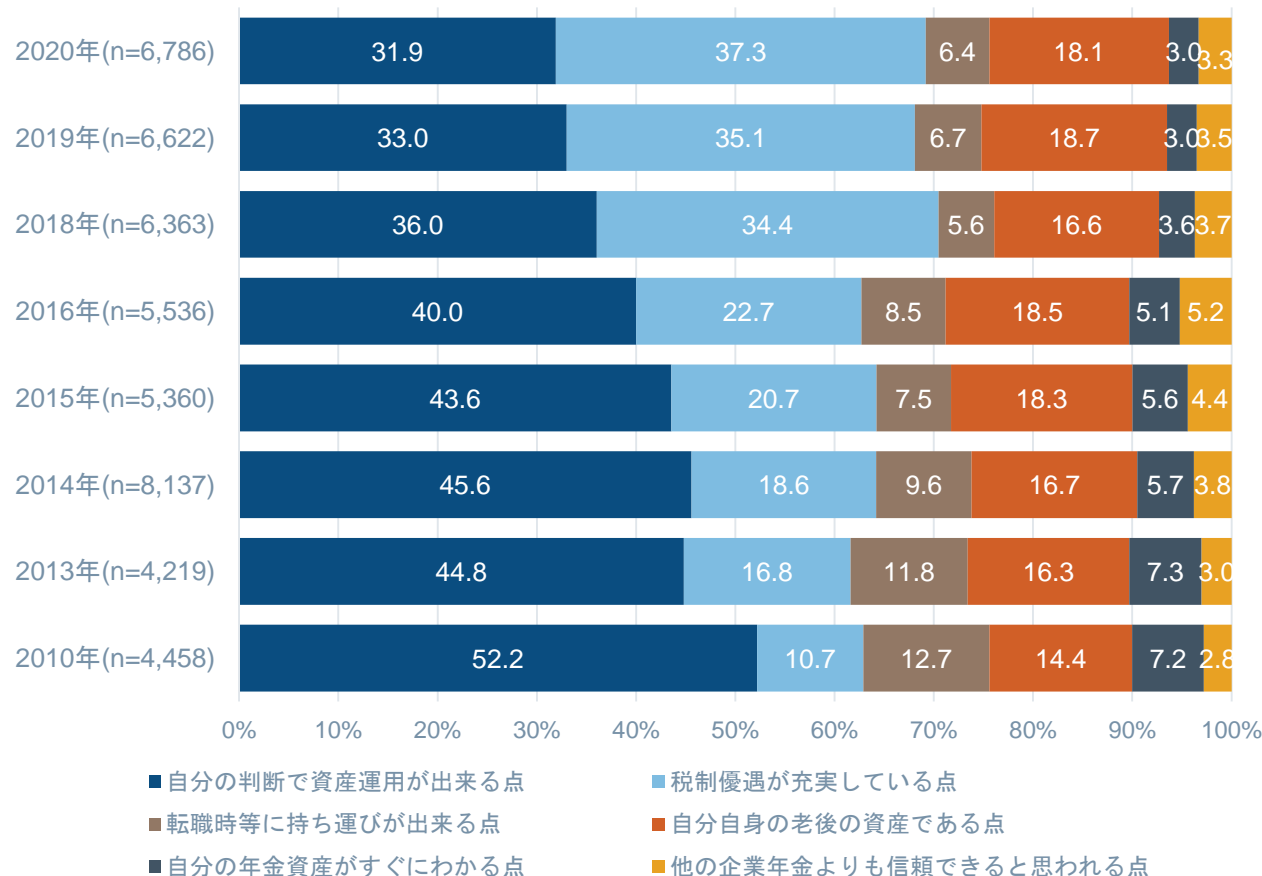
2010年の調査開始時点では過半数が、DCの「自分の判断で資産運用できること」を評価していたが、現在は3割に低下。

代って最も良い点として指摘されるようになったのは税制優遇の充実。iDeCoの登場が好影響を与えているようだ。

転職時に持ち運びできる点は、徐々に評価されなくなっている。

確定拠出年金の最も良い点は

(単位:人、%)



(注) 確定拠出年金を知っていると回答した人を対象に設問を設定。(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2013年、2015年、2016年、2018年、2019年)と勤労者3万人アンケート(2014年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

個人型DC(iDeCo)加入者が税制優遇を高く評価

企業型DCでは依然、自分の判断で運用できる点が最も評価されている

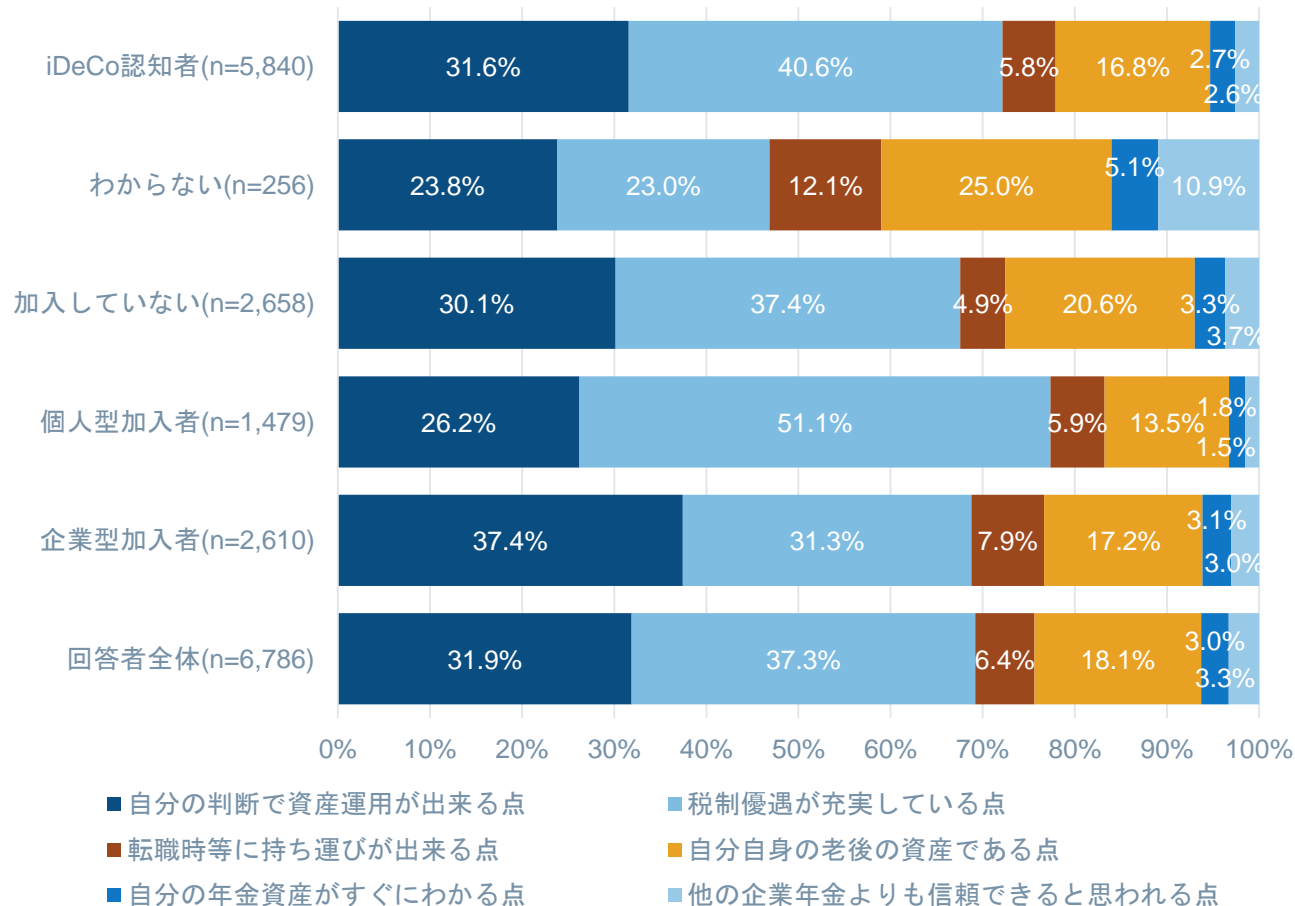
企業型DC加入者の
制度への評価が不
十分な可能性も

企業型DC加入者では、最も良い点として自分で運用できる点と税制優遇がそれぞれに3割を超えた。しかし、加入していない人の評価とほとんど変わらない状況。

個人型DC加入者では、過半数が税制優遇を評価しており、自分の判断で運用できることの評価は非常に低い。

この違いは、何との比較で評価を決めているのかにかかっているのかもしれない。

DC加入状況・iDeCo認知者別の確定拠出年金の最も良い点 (単位:人、%)



(注) 確定拠出年金を知っていると回答した人を対象に設問を設定。(出所)フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

手続きの簡素化と掛金上限の撤廃、引き上げが今後の課題

掛金の上限撤廃、引き上げの要望が年々増加

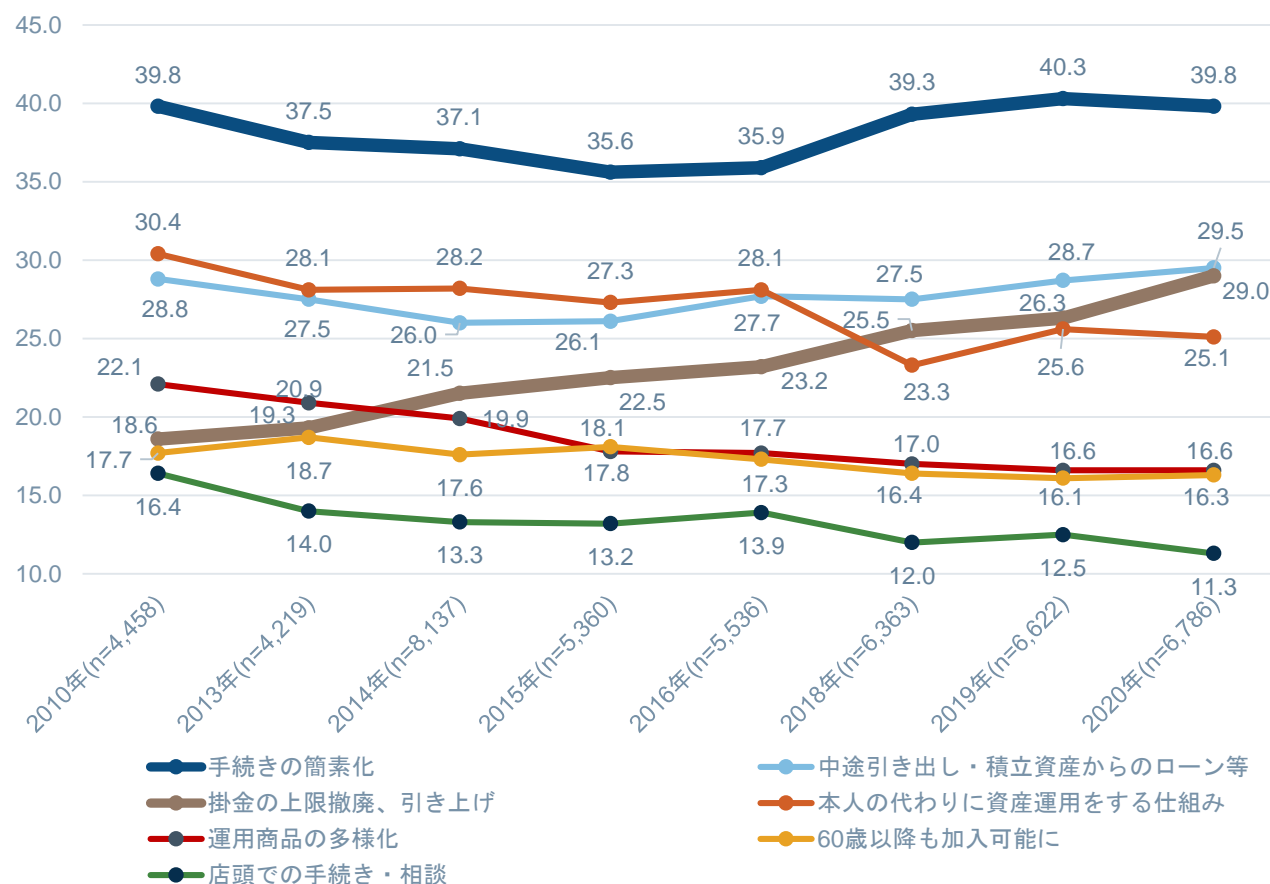
手続きの簡素化は4割が要望

確定拠出年金の改善点として挙げられた項目で、過去10年に大きく変化したのは、代行運用(2位から4位に低下)と掛金の上限撤廃、引き上げ(5位から2位に肉薄する第3位)。

変わらない課題は、手続きの簡素化(常に4割が指摘)と中途引出要件の緩和(常に3割)。

確定拠出年金の改善点の推移

(単位:%)



(注) 確定拠出年金を知っていると回答した人を対象。「60歳以降も加入可能に」は2016年以前には「制度の加入対象者(加入資格)を拡大してほしい」としている。(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2013年、2015年、2016年、2018年、2019年)と勤労者3万人アンケート(2014年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

iDeCoの加入者が掛金の上限撤廃、引き上げの中心

企業型DCでは代行運用の要望も

未加入者の改善要望では、中途引出、手続きの簡素化

企業型DC加入者では、掛金の上限、代行運用、商品の多様化が改善点として相対的に多く、個人型DC加入者では、掛金の上限が最も改善要望が多い。

未加入者では、中途引出、手続きの簡素化が求められている。

加入制度別・iDeCo認知者別の確定拠出年金の改善点

(単位: %)

	中途引き出・積立資産からのローン等	掛金の上限撤廃、引き上げ	本人の代わりに資産運用をする仕組み	手続きの簡素化	店頭での手続き・相談	運用商品の多様化	60歳以降も加入可能に
回答者全体(n=6,786)	29.5%	29.0%	25.1%	39.8%	11.3%	16.6%	16.3%
企業型加入者(n=2,610)	28.1%	32.0%	27.7%	36.0%	11.0%	18.1%	13.0%
個人型加入者(n=1,479)	29.8%	44.8%	22.6%	34.0%	9.7%	16.1%	16.6%
未加入(n=2,658)	31.8%	20.6%	24.8%	46.5%	12.7%	16.4%	18.1%
不明(n=256)	22.7%	14.1%	23.4%	37.1%	10.9%	7.0%	25.0%
iDeCo認知者(n=5,840)	30.5%	31.0%	24.6%	39.6%	11.0%	17.3%	16.0%

(注) 確定拠出年金を知っていると回答した人を対象。回答者全体での要望よりも高い比率で要望があった項目をハイライト。(出所) フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

加入意向者が拡大傾向

未加入者の3分の1が加入希望、検討希望

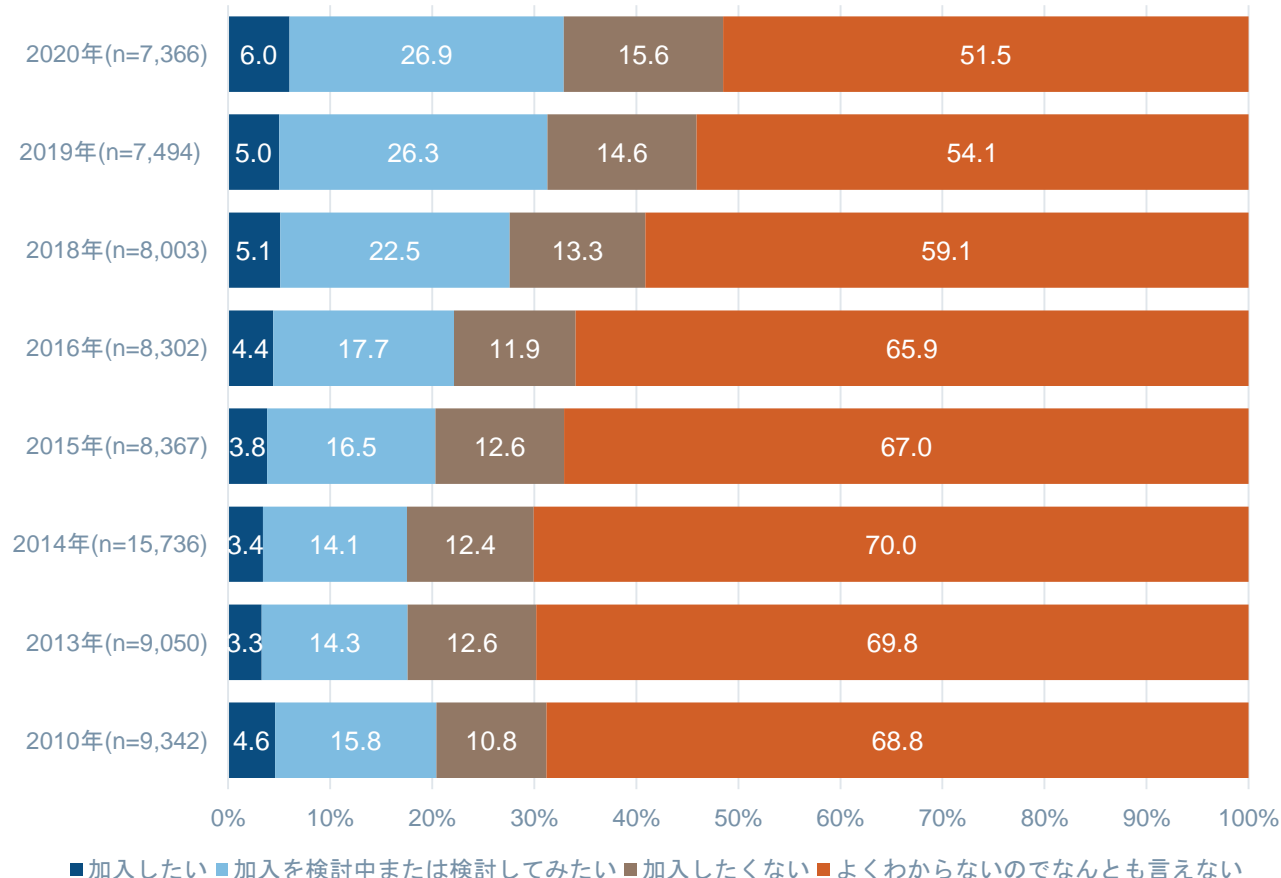
未加入者のなかに
確定拠出年金への
理解者が増えている
のかも

2010年には未加入者の2割が加入・検討希望だったが、10年を経て3割を超える水準まで拡大した。加入したくないが減ったわけではなく、「よくわからない」という人が減っていることが背景に。

確定拠出年金制度そのものが認知されてきた結果(確定拠出年金の認知率が2010年40.6%⇒2020年57.8%)と推測される。

確定拠出年金未加入者の加入意向

(単位: %)



(注) 確定拠出年金に加入していない、わからないと回答した人を対象。(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2013年、2015年、2016年、2018年、2019年)と勤労者3万人アンケート(2014年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

マッチング拠出利用意向者が半数に迫る

確定拠出年金の理解が進んだのが背景か

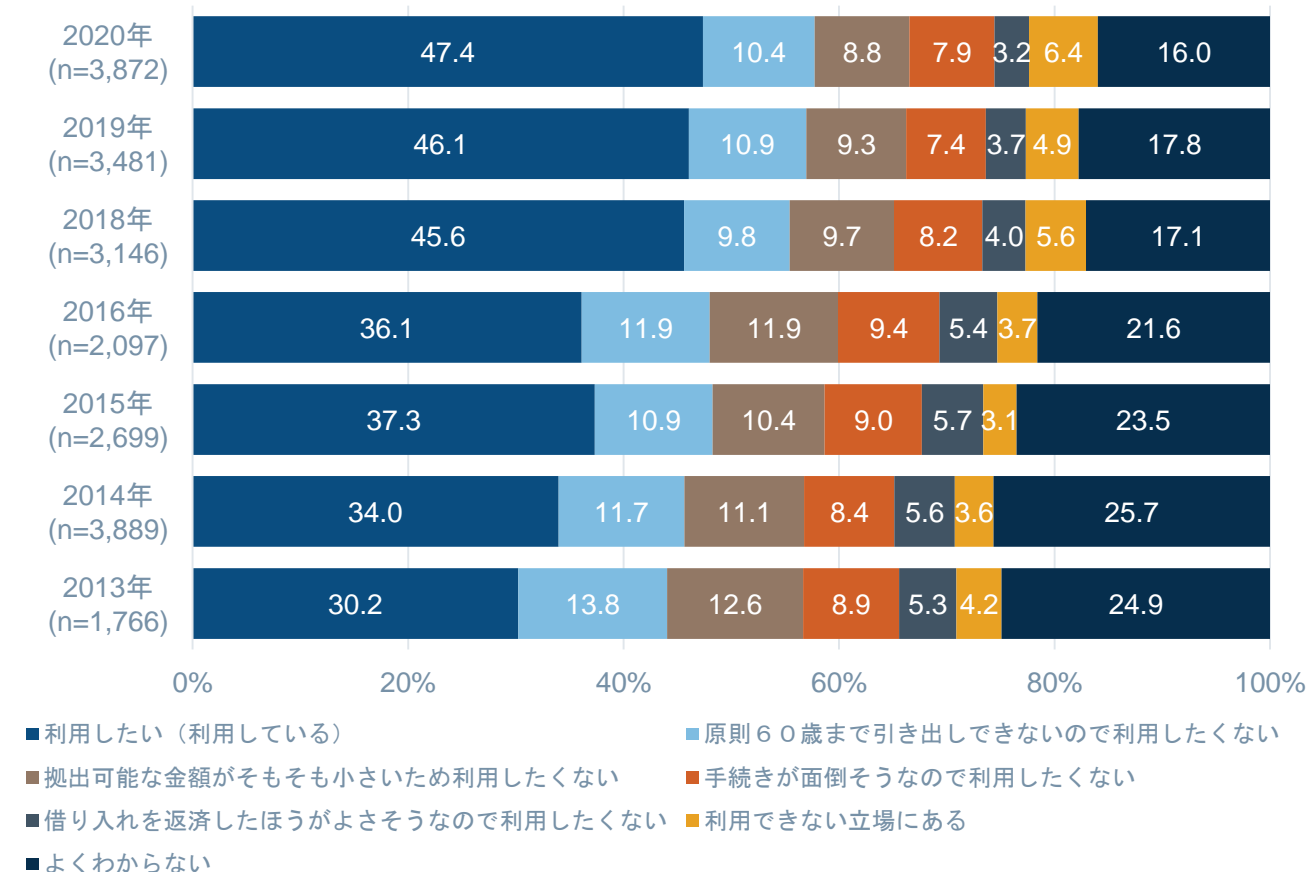
よくわからないとの回答は10年で25%から16%に低下

マッチング拠出の利用意向は拡大傾向。特に2016年までと、2018年以降では大きな格差ができています。iDeCoの適用範囲が拡大されたことで、確定拠出年金の認知が高まった結果か。

他の項目が過去10年でそれほど変化しないなかで、「よくわからない」が減少して、「利用したい」が増えている。

マッチング拠出の利用意向

(単位: %)



(注) 確定拠出年金加入しており、かつ確定拠出年金を知っていると回答した人を対象。(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2013年、2015年、2016年、2018年、2019年)と勤労者3万人アンケート(2014年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

コロナ禍の影響は確定拠出年金加入者により大きく出ている

収入減となった比率も高いが、資産運用への影響も功罪ともに大きい

加入者の3割が運用にコロナ禍の影響を受ける

企業型、個人型ともに確定拠出年金加入者の4割以上がコロナ禍から収入減となった。個人型加入者はそのうち半数が資産に手を付けることになった。

一方、資産運用への影響も全体と比べて大きかった。コロナ禍で投資を増額・開始した比率より、減額・中止した比率が大きくなっているが、合計すると企業型加入者で28.2%、個人型加入者で34.5%に影響を与えた。

コロナ禍の収入と資産運用への影響

(単位:人、%)

		全体	企業型加入者	個人型加入者	未加入	不明	iDeCo認知者	
回答者数		12,001	3,180	1,702	5,361	2,005	6,938	
収入減の比率		37.7%	41.5%	40.7%	34.8%	39.5%	37.1%	
うち資産に手を付けた比率		47.2%	43.9%	50.2%	43.3%	59.0%	42.2%	
資産運用への影響	増額・開始	9.6%	12.7%	15.2%	8.2%	5.2%	13.3%	
	その理由	相場下落がチャンス	39.8%	44.3%	44.2%	39.9%	16.2%	45.0%
		投資の重要性を認識	46.5%	44.8%	46.1%	44.0%	62.9%	42.5%
	減額・中止	10.9%	15.5%	19.3%	7.6%	7.6%	12.8%	
	その理由	相場下落が恐怖に	39.8%	44.3%	44.2%	39.9%	16.2%	45.0%
		収入減で避けられず	46.5%	44.8%	46.1%	44.0%	62.9%	42.5%

(注) 回答者全体での比率よりも高い比率となった項目をハイライト。(出所) フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

確定拠出年金加入者ほど公的年金を理解し、安心する

企業型DC加入者の6人に1人が公的年金は安心だと考える

iDeCo加入者の3分の2が公的年金を理解していると回答

企業型DC加入者で公的年金が安心できると回答した比率は16.9%。6人に1人が安心感を持つ。個人型DC加入者では、21.1%で5人に1人。

公的年金の理解度はともに高く、企業型が56.3%、個人型では67.6%に達する。

確定拠出年金加入状況別 公的年金に対する安心感・理解度 (単位: %)

	公的年金に対する安心感					公的年金の理解度			
	とても安心できる	まあまあ安心できる	あまり安心できない	不安だ	わからない	良く理解している	だいたい理解している	あまり理解していない	まったく理解していない
全体 (n=12,001)	2.1%	9.8%	30.7%	50.1%	7.3%	7.1%	38.2%	39.5%	15.2%
企業型加入者 (n=3,180)	3.5%	13.4%	34.2%	45.1%	3.7%	11.4%	44.9%	37.2%	6.5%
個人型加入者 (n=1,702)	3.9%	17.2%	36.3%	40.2%	2.4%	13.8%	53.8%	29.1%	3.3%
未加入 (n=5,361)	1.2%	7.0%	28.0%	54.0%	9.8%	5.2%	37.5%	42.3%	15.0%
不明 (n=2,005)	1.6%	4.7%	23.4%	50.3%	20.0%	2.2%	17.7%	42.0%	38.2%
iDeCo認知者 (n=6,938)	2.7%	12.5%	33.5%	47.9%	3.4%	10.8%	49.8%	34.1%	5.3%

(注) 回答者全体での比率よりも高い比率となった項目をハイライト。(出所) フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

公的年金は安心できるのか？

8割が公的年金への懸念を示す

ただ、公的年金に対する安心感はわずかながら広がっている

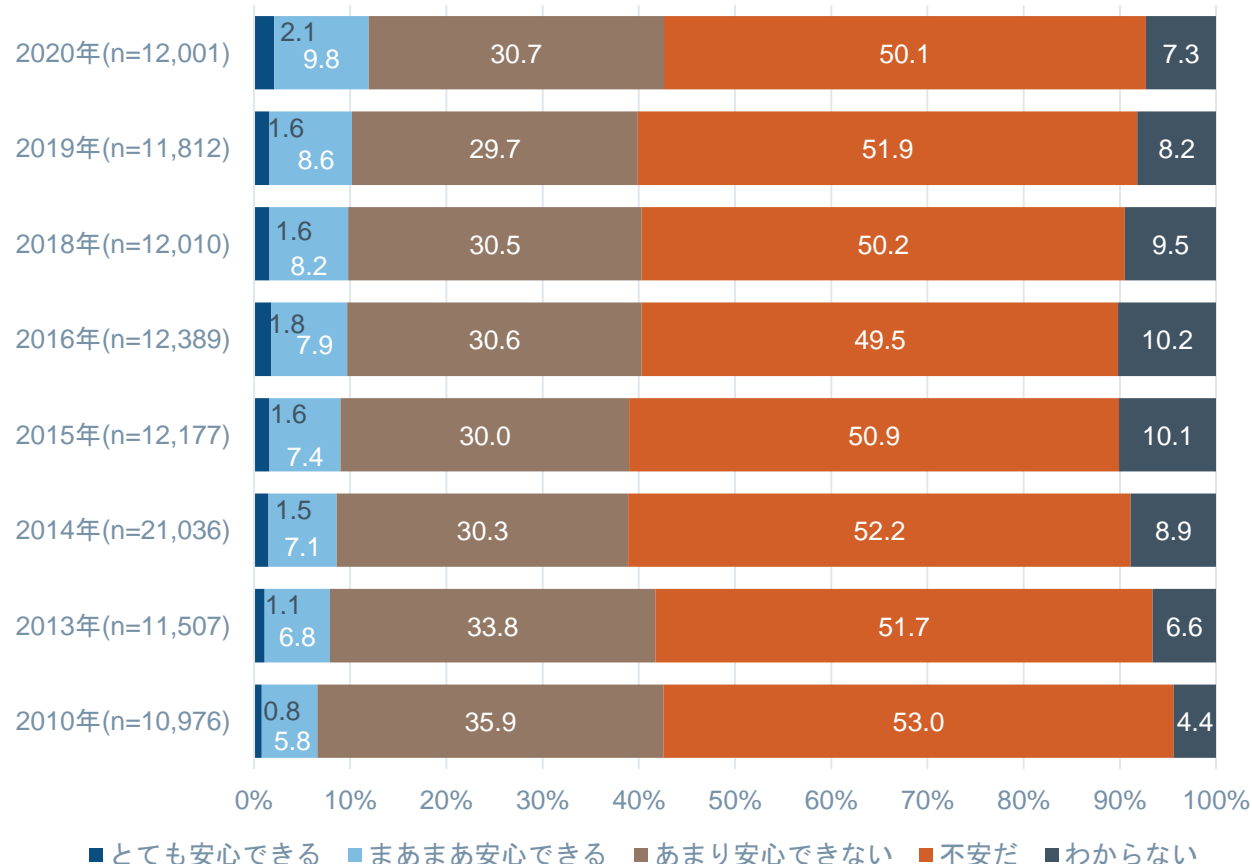
安心できるとする人は1割強に

公的年金は安心できるかという設問に対して、8割が「あまり安心できない」、「不安だ」と回答。

ただ、一方でわずかながらではあるが、「とても安心できる」、「まあまあ安心できる」と回答した比率が増えており、2010年の6.6%から、2020年には11.9%に。

公的年金は安心できるか

(単位: %)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2013年、2015年、2016年、2018年、2019年)と勤労者3万人アンケート(2014年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

公的年金に対する見方に変化

20-30代で公的年金への安心感が増す

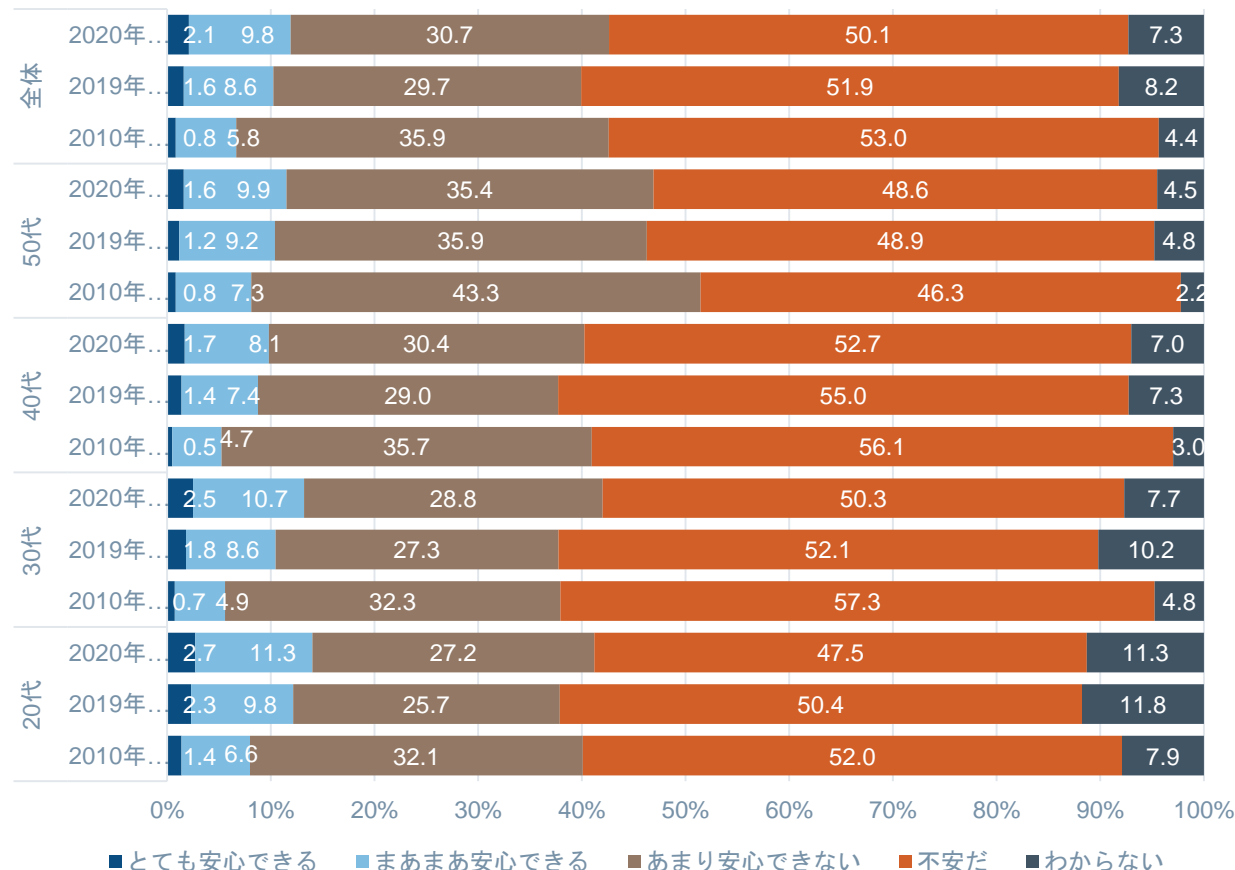
過去10年で全ての世代の公的年金に対する安心感が増す。特に20-30代で変化が大きい

過去10年で安心度(「とても安心できる」、「まあまあ安心できる」の合計)の上昇幅をみると、20代(6.0ポイント上昇)、30代(7.6ポイント上昇)で大きい。

また同じ世代の変化を2010年の20代と2020年の30代と比較すると、安心度は8.0%⇒13.2%に。2010年の30代と2020年の40代と比較すると、5.6%⇒9.8%。それぞれ5.2ポイント、4.2ポイントの上昇。

公的年金への安心度の10年間の変化一年代別

(単位: %)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2019年)、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート(2020年)

公的年金に対する見方

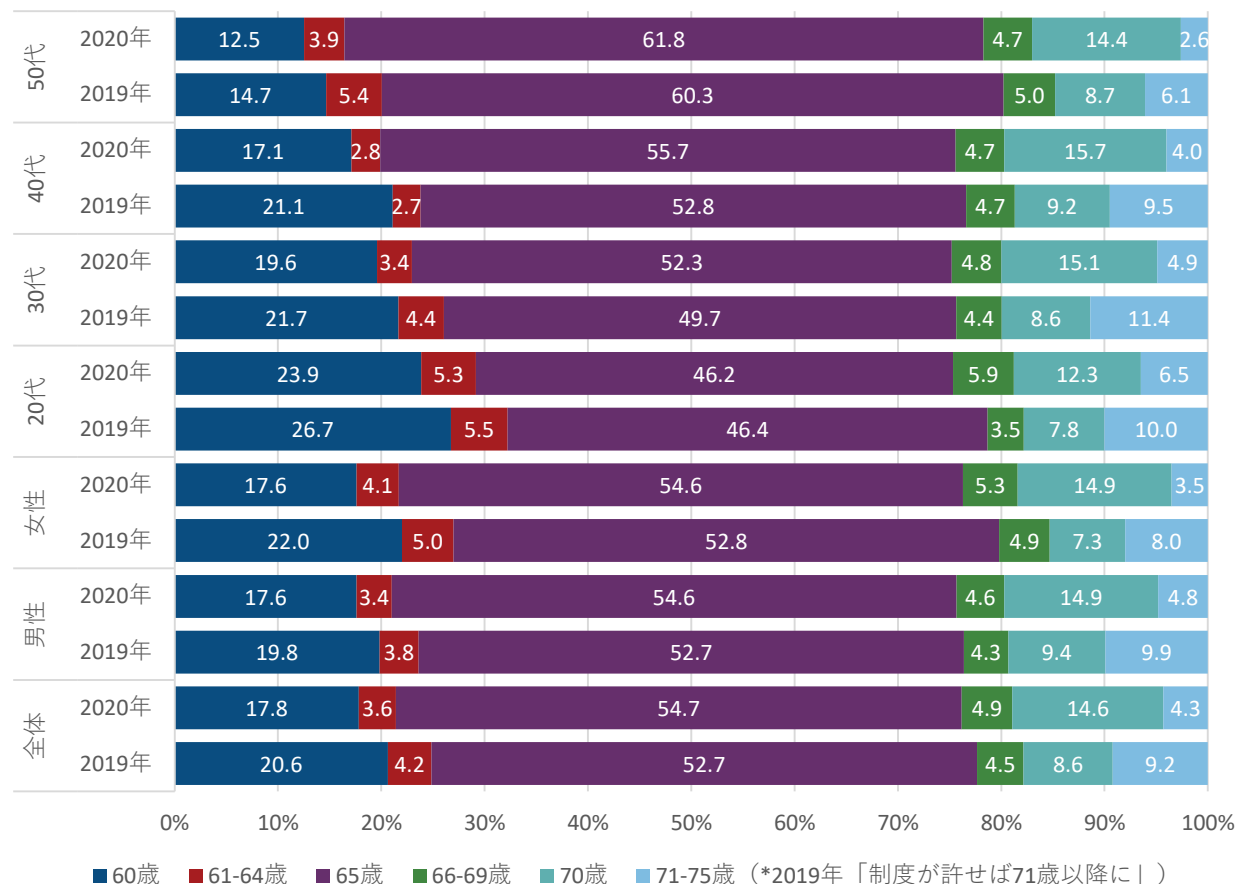
2割強が公的年金の繰上げ受給を希望

2019年と比較すると
繰上げ受給希望者
は減っている

公的年金受給開始年齢の75歳までの拡充が決まるなか、繰下げ受給希望者の比率は23.8%と2019年調査22.3%とほとんど変わらない。

一方、繰上げ受給希望者は昨年比で3.4ポイント減ったものの依然として21.4%に達する。特に20代は29.2%と3割に近く、若年層ほど年金を早く受け取りたいとの希望が多い。受給額の減額を承知しているかどうかは疑問。

公的年金受給開始希望年齢の変化—2019年と2020年



(注) 2020年の調査では受給開始希望年齢を75歳まで1歳刻みで聞いているが、2019年の調査では71歳以降の選択肢は個別年齢ではなく、「制度が許せば71歳以降に」で一括にしていた。
(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート、2019年、フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

若年層の公的年金安心感は正しい理由の反映ではない

若年層は公的年金制度が廃止されるので不安、高齢層は給付減額で不安

50代の公的年金への不安は給付減額で不安視。20代は制度そのものが廃止されると不安視

20代の28.5%が「公的年金制度が廃止されるので不安」と回答。「制度は廃止されないが給付減額で不安」の34.8%に肉薄。

50代は、56.3%が「制度は廃止されないが給付減額で不安」と考えており、「制度が廃止されるので不安」とする回答者18.5%を大きく引き離す。

不安感の裏返しで安心感を想定すると、若年層の安心感は理解不足の懸念が残る。

公的年金安心度と公的年金への評価の関係

(単位:%、人)

年代	公的年金は安心か	公的年金制度への評価(理解度)			合計
		制度は廃止されるだろう	廃止はされないが給付は減額されるだろう	今と変わらない	
20代(n=2,186)	安心	3.5%	8.9%	1.6%	14.0%
	不安	28.5%	34.8%	11.4%	74.7%
	わからない	2.2%	3.2%	5.9%	11.3%
30代(n=3,090)	安心	2.7%	9.0%	1.5%	13.2%
	不安	25.8%	41.4%	12.0%	79.2%
	わからない	1.7%	2.5%	3.4%	7.7%
40代(n=3,669)	安心	1.5%	7.2%	1.1%	9.8%
	不安	22.1%	50.7%	10.4%	83.2%
	わからない	1.3%	2.6%	3.1%	7.0%
50代(n=3,056)	安心	1.6%	8.3%	1.6%	11.5%
	不安	18.5%	56.3%	9.2%	84.0%
	わからない	0.9%	2.1%	1.4%	4.5%
合計(n=12,001)		27.0%	57.7%	15.4%	100.0%

(注) 年代セグメントの比率はクロスセクション合計を100%とした分布比率。合計値の比率は公的年金への評価における分布のみで算出。「安心」は「とても安心」「まあまあ安心」の合計、「不安」は「あまり安心できない」「不安」の合計。20代の特徴と50代の特徴が出ているセグメントをハイライト。(出所) フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

公的年金の理解が投資家比率を引き上げる

若年層は公的年金受給額がわからなくて不安、高齢層はそれがわかって不安

若年層は公的年金の給付額を知らないで不安に

「公的年金の給付額を知らないで不安」と感じている層は20代で49.2%、30代で48.5%と半数近い。しかし50代になると29.8%にまで低下する。一方、「給付額をだいたい知っているが不安」とする人は20代で22.7%だが、50代では49.6%と半数になる。

公的年金安心度と給付額の関係

(単位:%、人)

年代	公的年金は安心か	公的年金の給付額を知っているか			合計
		良く知っている	だいたい知っている	知らない	
20代(n=2,186)	安心	3.4%	6.5%	4.2%	14.0%
	不安	2.7%	22.7%	49.2%	74.7%
	わからない	0.3%	1.3%	9.7%	11.3%
30代(n=3,090)	安心	3.0%	6.7%	3.5%	13.2%
	不安	2.1%	28.6%	48.5%	79.2%
	わからない	0.0%	1.2%	6.5%	7.7%
40代(n=3,669)	安心	1.6%	5.6%	2.6%	9.8%
	不安	2.1%	36.3%	44.8%	83.2%
	わからない	0.1%	1.4%	5.6%	7.0%
50代(n=3,056)	安心	2.3%	7.1%	2.2%	11.5%
	不安	4.6%	49.6%	29.8%	84.0%
	わからない	0.1%	1.1%	3.3%	4.5%
合計(n=12,001)		5.4%	42.9%	51.7%	100.0%

(注) 20代の特徴と50代の特徴が出ているセグメントをハイライト。(出所) フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

公的年金給付額の理解が投資家比率を引き上げる

公的年金が不安かどうかよりも大きな影響

公的年金の給付額を知っている人ほど投資を行っている

公的年金の給付額を知っている人のなかで投資をしている人は71.6%に達し、知らない人の28.8%を大きく上回る。

公的年金に対して不安があるかどうかよりも、また年代の違いよりも、公的年金の給付額の理解が投資を促進させるように窺える。

公的年金安心度と給付額の認知度セグメント別の投資家比率 (単位:%、人)

年代	公的年金は安心か	投資家比率				合計	年代別
		公的年金の給付額を知っているか			合計		
		良く知っている	だいたい知っている	知らない			
20代 (n=2,186)	安心	71.6%	61.0%	33.0%	55.2%	34.2%	
	不安	68.3%	49.2%	24.1%	33.3%		
	わからない	66.7%	20.7%	11.3%	13.7%		
30代 (n=3,090)	安心	82.6%	69.4%	45.0%	65.8%	44.6%	
	不安	76.6%	55.3%	34.6%	43.1%		
	わからない	0.0%	27.8%	22.5%	23.2%		
40代 (n=3,669)	安心	83.3%	63.4%	38.3%	60.2%	40.3%	
	不安	66.7%	49.8%	29.8%	39.5%		
	わからない	25.0%	34.0%	19.6%	22.5%		
50代 (n=3,056)	安心	69.6%	57.6%	33.3%	55.4%	41.1%	
	不安	64.5%	44.6%	29.1%	40.2%		
	わからない	66.7%	48.5%	11.0%	21.3%		
全体		71.6%	50.6%	28.8%	40.5%		

(注) 投資家比率が60%を超えているセグメントをハイライト。(出所) フィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所 ビジネスパーソン1万人アンケート、2020年

アンケート調査概要

	2010年調査	2013年調査	2014年調査	2015年調査	2016年調査	2018年調査	2019年調査	2020年調査
調査対象	会社員(役員含む)、公務員。(注)2014年調査は非正規雇用者、自営業者を含む勤労者3万人アンケート。そこからそれ以外の7回の調査と同様に会社員・経営者・公務員を抽出(2万1036人)して比較							
調査地域	全国							
調査期間	2010年 2月5日(金) ～15日(月)	2013年 4月5日(金) ～12日(金)	2014年 3月27日(木) ～4月8日(火)	2015年 5月18日(月) ～25日(月)	2016年 2月18日(木) ～26日(金)	2018年 4月2日(月) ～9日(月)	2019年 5月14日(火) ～21日(火)	2020年 10月5日(月) ～12日(月)
調査方法	インターネット調査							

		人数(人)、構成比(%)															
総数		10,976	100.0	11,507	100.0	21,036	100.0	12,177	100.0	12,389	100.0	12,010	100.0	11,812	100.0	12,001	100.0
性別	男性	7,730	70.5	7,439	64.6	14,712	69.9	8,011	65.8	8,071	65.1	7,533	62.7	7,379	62.5	7,538	62.8
	女性	3,246	29.6	4,071	35.4	6,324	30.1	4,166	34.2	4,318	34.9	4,477	37.3	4,433	37.5	4,463	37.2
年代	20代	2,464	22.4	2,460	21.4	3,942	18.7	2,588	21.3	2,592	20.9	2,205	18.4	2,166	18.3	2,186	18.2
	30代	2,937	26.8	3,186	27.7	6,115	29.1	3,293	27.0	3,431	27.7	3,078	25.6	3,035	25.7	3,090	25.7
	40代	2,827	25.8	2,749	23.9	6,097	29.0	2,945	24.2	2,977	24.0	3,658	30.5	3,591	30.4	3,669	30.6
	50代	2,748	25.0	3,112	27.0	4,882	23.2	3,351	27.5	3,389	27.4	3,069	25.6	3,020	25.6	3,056	25.5
地域	首都圏	3,280	29.8	3,232	28.1	6,204	29.5	3,551	29.2	3,531	28.5	3,227	26.9	3,196	27.1	3,173	26.4
	中部圏	1,321	12.0	1,057	9.2	2,347	11.2	1,157	9.5	1,445	11.7	1,132	9.4	1,123	9.5	1,134	9.4
	関西圏	1,808	16.5	1,653	14.4	2,699	12.8	1,684	13.8	2,023	16.3	1,657	13.8	1,640	13.9	1,672	13.9
	福岡	552	5.0	611	5.3	888	4.2	592	4.9	670	5.4	597	5.0	622	5.3	613	5.1
	その他	5,336	48.6	4,954	43.1	8,898	42.3	5,193	42.6	4,720	38.1	5,397	44.9	5,231	44.3	5,409	45.1

アンケート調査概要

		2010年調査		2013年調査		2014年調査		2015年調査		2016年調査		2018年調査		2019年調査		2020年調査	
		人数(人)、構成比(%)															
総数		10,976	100.0	11,507	100.0	21,036	100.0	12,177	100.0	12,389	100.0	12,010	100.0	11,812	100.0	12,001	100.0
年 収	300万円未 満	2,445	22.3	2,889	25.1	4,273	20.3	2,967	24.4	2,817	22.7	2,767	23.0	2,612	22.1	1,235	10.3
	300-500万 円未満	3,817	34.8	3,967	34.5	7,170	34.1	3,927	32.2	3,887	31.4	3,967	33.0	3,952	33.5	2,987	24.9
	500-700万 円未満	2,109	19.2	1,982	17.2	4,205	20.0	2,167	17.8	2,094	16.9	2,135	17.8	2,081	17.6	2,355	19.6
	700-1000 万円未満	1,487	13.5	1,298	11.3	2,678	12.7	1,439	11.8	1,453	11.7	1,434	11.9	1,288	10.9	2,476	20.6
	1000-1500 万円未満	429	3.9	394	3.4	743	3.5	438	3.6	461	3.7	452	3.8	388	3.3	1,206	10.0
	1500-2000 万円未満	56	0.5	69	0.6	136	0.6	80	0.7	71	0.6	78	0.6	52	0.4	215	1.8
	2000万円 以上	24	0.2	46	0.4	106	0.5	46	0.4	57	0.5	47	0.4	35	0.3	116	1.0
	不明・答え たくない	609	5.5	832	7.2	1,725	8.2	1,113	9.1	1,549	12.5	1,130	9.4	1,404	11.9	1,411	11.8
職 業	会社員	9,919	90.4	10,388	90.3	18,923	90.0	11,087	91.0	11,209	90.5	11,063	92.1	10,911	92.4	11,054	92.1
	公務員	1,057	9.6	1,119	9.7	2,113	10.0	1,090	9.0	1,180	9.5	947	7.9	901	7.6	947	7.9

重要情報

- 当資料は、信頼できる情報をもとにフィデリティ投信が作成しておりますが、正確性・完全性について当社が責任を負うものではありません。
- 当資料に記載の情報は、作成時点のものであり、市場の環境やその他の状況によって予告なく変更することがあります。また、いずれも将来の傾向、数値、運用結果等を保証もしくは示唆するものではありません。
- 当資料に記載されている個別の銘柄・企業名については、あくまでも参考として申し述べたものであり、その銘柄又は企業の株式等の売買を推奨するものではありません。
- 当資料にかかわる一切の権利は引用部分を除き当社に属し、いかなる目的であれ当資料の一部又は全部の無断での使用・複製は固くお断りいたします。
- 投資信託のお申し込みに関しては、下記の点をご理解いただき、投資の判断はお客様自身の責任においてなさいますようお願い申し上げます。なお、当社は投資信託の販売について投資家の方の契約の相手方とはなりません。
- 投資信託は、預金または保険契約でないため、預金保険および保険契約者保護機構の保護の対象にはなりません。
- 販売会社が登録金融機関の場合、証券会社と異なり、投資者保護基金に加入しておりません。
- 投資信託は、金融機関の預貯金と異なり、元本および利息の保証はありません。
- 投資信託は、国内外の株式や公社債等の値動きのある証券を投資対象とし投資元本が保証されていないため、当該資産の市場における取引価格の変動や為替の変動等により投資一単位当たりの価値が変動します。従ってお客様のご投資された金額を下回ることもあります。又、投資信託は、個別の投資信託毎に投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、ご投資に当たっては目論見書や契約締結前交付書面を良くご覧下さい。
- 投資信託説明書(目論見書)については、販売会社またはフィデリティ投信までお問い合わせください。なお、販売会社につきましては以下のホームページ(<https://www.fidelity.co.jp/>)をご参照ください。
- ご投資頂くお客様には以下の費用をご負担いただきます。
 - ✓ 申込時に直接ご負担いただく費用： 申込手数料 上限 4.40%(消費税等相当額抜き4.0%)
 - ✓ 換金時に直接ご負担いただく費用： 信託財産留保金 上限 0.3%
 - ✓ 投資信託の保有期間中に間接的にご負担いただく費用： 信託報酬 上限 年率2.123%(消費税等相当額抜き1.93%)
 - ✓ その他費用： 上記以外に保有期間等に応じてご負担頂く費用があります。目論見書、契約締結前交付書面等でご確認ください。

※当該手数料・費用等の上限額および合計額については、お申込み金額や保有期間等に応じて異なりますので、表示することができません。ファンドに係る費用・税金の詳細については、各ファンドの投資信託説明書(目論見書)をご覧ください。
- ご注意) 上記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しております。
- 費用の料率につきましては、フィデリティ投信が運用するすべての公募投資信託のうち、徴収する夫々の費用における最高の料率を記載しておりますが、当資料作成以降において変更となる場合があります。投資信託に係るリスクや費用は、夫々の投資信託により異なりますので、ご投資をされる際には、事前に良く目論見書や契約締結前交付書面をご覧下さい。

フィデリティ投信株式会社 金融商品取引業者

登録番号： 関東財務局長(金商)第388号

加入協会： 一般社団法人 投資信託協会、一般社団法人 日本投資顧問業協会

BCR 210120-1