

第246回NRIメディアフォーラム

iDeCoに関するアンケート調査結果（2016年10月実施）

iDeCo（イデコ）：個人型確定拠出年金の愛称

2017年1月26日

株式会社野村総合研究所
金融ITイノベーション事業本部
金融ITナビゲーション推進部

上級研究員 金子 久



「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」の調査概要(1)

■対象者

- 全国の25歳以上60歳未満の自営業者、会社員、公務員等（私立学校教職員を含む）、専業主婦・主夫、18,273サンプルを対象に実施。このうち、企業型DC加入者は2,419サンプル、DC非加入者は10,996サンプル、DCへの加入状況が不明な者は4,858サンプルであった。

■集計処理

- 人口統計における性別年代別構成比、公的年金等の加入者統計における種類別構成比、金融資産保有状況に合わせてサンプル数補正（ウェイトバック）を行った上で集計している。

人口統計： 「人口推計（平成26年10月1日現在）」（総務省統計局）

公的年金等の加入者統計： 平成26年度厚生年金保険・国民年金事業の概況(厚生労働省年金局)

平成26年国民年金被保険者実態調査結果の概要(厚生労働省年金局)

平成26年度国家公務員共済組合事業統計年報(財務省主計局)

平成27年地方公務員給与の実態（総務省）

私学共済制度統計要覧 平成27年版（日本私立学校振興・共済事業団）

金融資産保有状況 生活者1万人アンケート調査（2015年）（野村総合研究所）

■調査方法：インターネット調査

■実施期間：2016年10月15日（土）～10月18日（火）

「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」の調査概要(2)

■本資料を読む際の留意点

- 本資料では加入意向者の人数等を推計する際、25歳以上の自営業者、会社員、公務員等（私立学校教職員を含む）、専業主婦・主夫を対象にしている。iDeCoは24歳以下の者や自営業者以外の第1号保被験者（家族従業員、常用雇用者、パート・アルバイトの人、無職の人など1,474万人）も加入可能だが、これらの者を推計の対象にしていない。
 - なお、25歳以上60歳未満の自営業者、会社員、公務員等、専業主婦・主夫の人数は前頁の公的年金等の加入者統計から次の様に見積もられる。

25歳以上60歳未満の自営業者、会社員、公務員等、専業主婦・主夫の人数（2015年3月現在）

	自営業者	会社員	公務員等	専業主婦・主夫
男性	215万人	1,903万人 (1,499万人)	250万人	11万人
女性	53万人	1,080万人 (977万人)	147万人	911万人

注) 公務員等には私立学校教職員も含む。カッコ()内は企業型確定拠出年金に加入していない人数を示す。

- インターネットによるアンケートを行ったため、回答者がインターネットによる情報収集や手続きを好む等のバイアスが含まれている。特に、大きなバイアスが含まれると考えられる資料には、注釈等を入れている。
- 本資料の中の「20代」は25歳以上30歳未満の者を指している。

「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」の調査概要(3)

- 本報告書中では原則として個人型確定拠出年金をその愛称であるiDeCoと記載しているが、愛称が最近決まったことを考慮し、アンケートではiDeCoという表現を避け、「個人型確定拠出年金」と表現している。
- また、本報告書では企業型を含む確定拠出年金については、原則として、その略称であるDCと表現している。

iDeCoによりどの程度、個人は資産形成に取り組むのか？

iDeCoによりどの程度、個人は分散投資を行うか？

iDeCo普及の程度普及するか？

認知度

- どの程度知られているか？どんな人が知っているか？
- iDeCoの対象者の拡大についてどの程度の人知っているか？



ニーズの度合い

- 制度を知れば利用したいと思う人はどれくらいいるのか？それはどんな人か？
- いつ頃申し込もうと思っているか？
- いくら拠出したいのか？
- どんな金融機関で申し込みたいか？



手続きし易さ

- どんなチャネルで申込みたいのか？
- 加入意向者は手続きにどの程度の負担を感じるのか？



投資商品の 選択率

- 掛金のうち、どれくらいの割合を投信に投資しようと考えているか？
- 商品の選択・配分決定は難しくないか？
- 配分を決める上での情報源は？
- 資産運用やリタイアメントに関する知識の習得意欲はどれくらいあるのか？

iDeCoによりどの程度、個人は資産形成に取り組むのか？

認知度

ニーズの
度合い

手続きの
し易さ

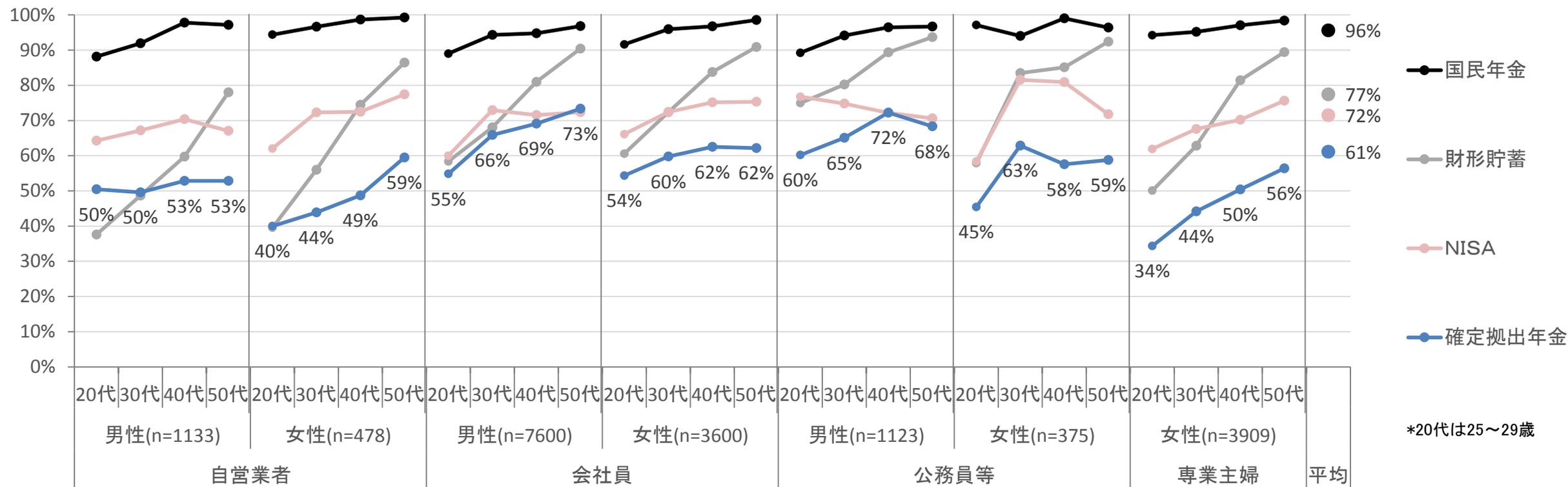
投資商品
の選択率

アンケートから浮かび上がったiDeCoの課題

他の資産形成支援制度に比べ、DCは存在を知られていない

- 「財形貯蓄」, 「NISA」, 「確定拠出年金」の名称を聞いたことがある人の割合は77%, 72%, 61%と、DCが最も低い。
- 職業別では自営業者や専業主婦、性別では女性に「確定拠出年金」を聞いたことがない人が多い。
- 年齢別では、若年層に「確定拠出年金」を聞いたことがない人が多い。

制度の名称を聞いたことがある人の割合（職業・性・年齢別）

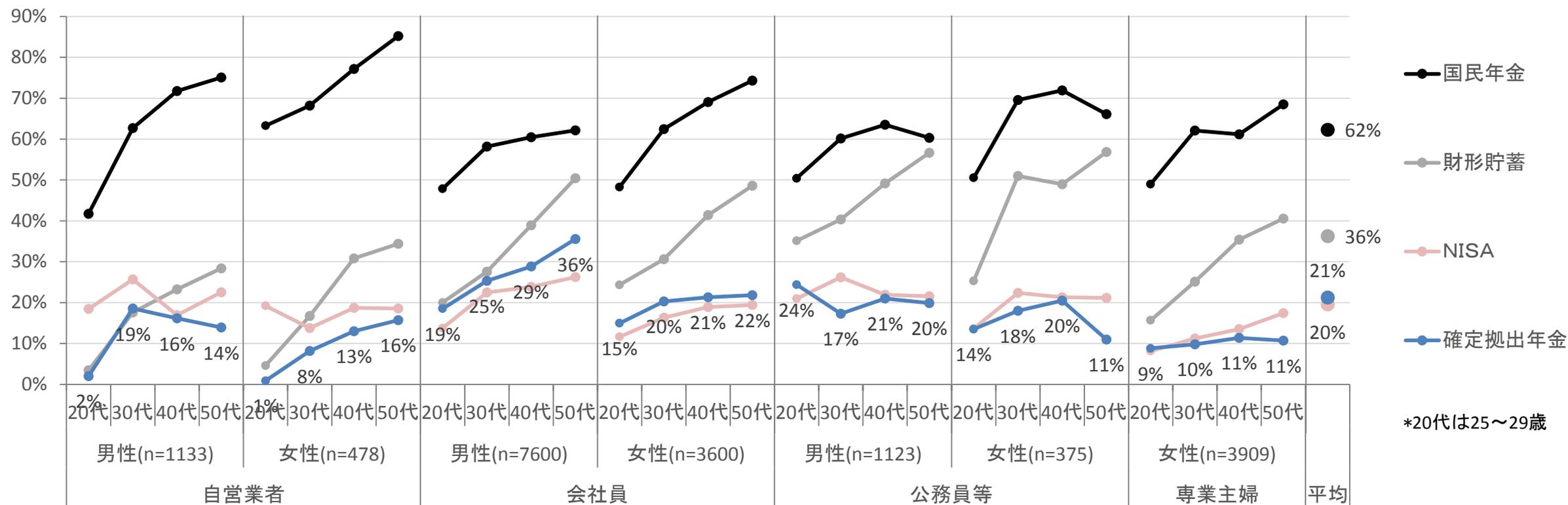


*20代は25~29歳

内容を知っている人の割合では、DCはNISAと同程度だが、財形には及ばない

- 「財形貯蓄」, 「NISA」, 「確定拠出年金」の内容をある程度知っている人の割合は36%, 20%, 21%。
- 会社員では NISAよりDCの利用が多いこともあり、内容を知っている人の割合はDCの方が多い。
 なお、DC非加入者に限るとDCの内容をある程度知っている人の割合は14%しかいない。
- 20歳以上60歳未満のNISA口座保有者は478万人、企業型DC加入者は579万人（2016年6月現在）。

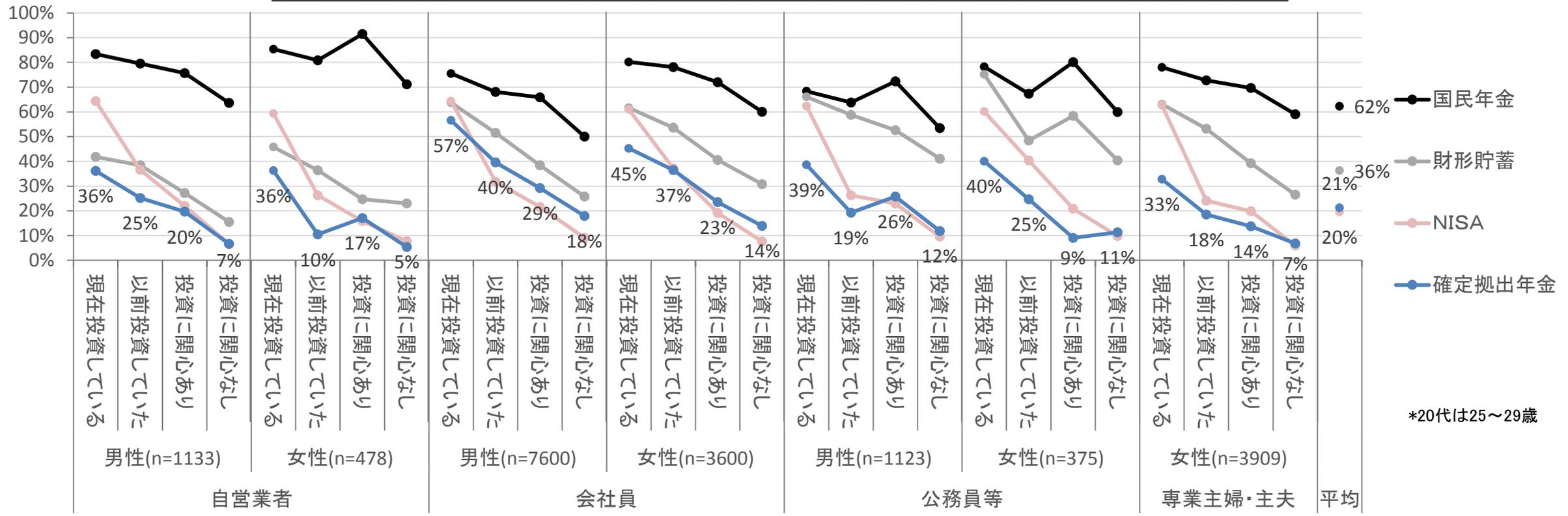
制度の名前を聞いたことがあり、内容をある程度知っている人の割合（職業・性・年齢別）



「現在投資している人」でもDCの内容を知らない人が多い

■一般に、金融に関して情報感度が高い「現在投資している人」に、DCはNISAに比べ内容を知られていない。

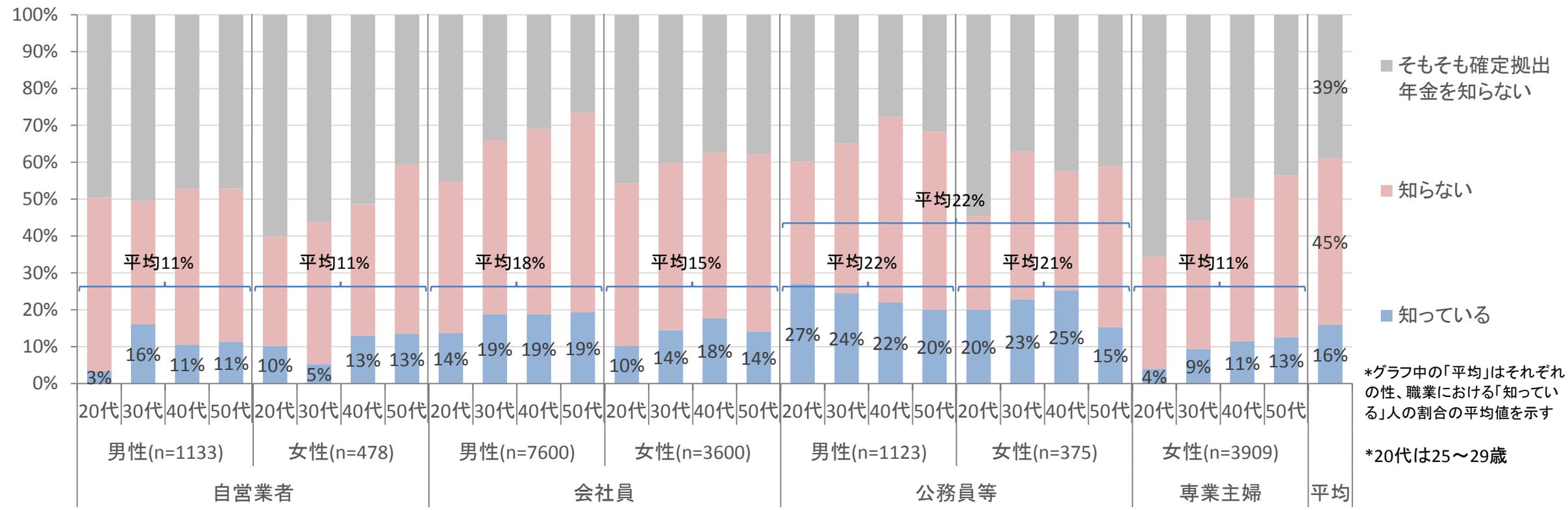
制度の名前を聞いたことがあり、内容をある程度知っている人の割合（投資に対する姿勢別）



余り知られていないiDeCoの加入可能範囲の拡大

- iDeCoの加入可能範囲の拡大を知っている人は、16%に過ぎない。
- 公務員等は他に比べ加入可能範囲の拡大を知っている人が多いが、それでも22%に留まっている。
- 専業主婦の場合は、加入可能範囲の拡大を知っている人の割合が11%と、少ない。

iDeCoの加入可能範囲の拡大を知っている人の割合（職業・性・年齢別）

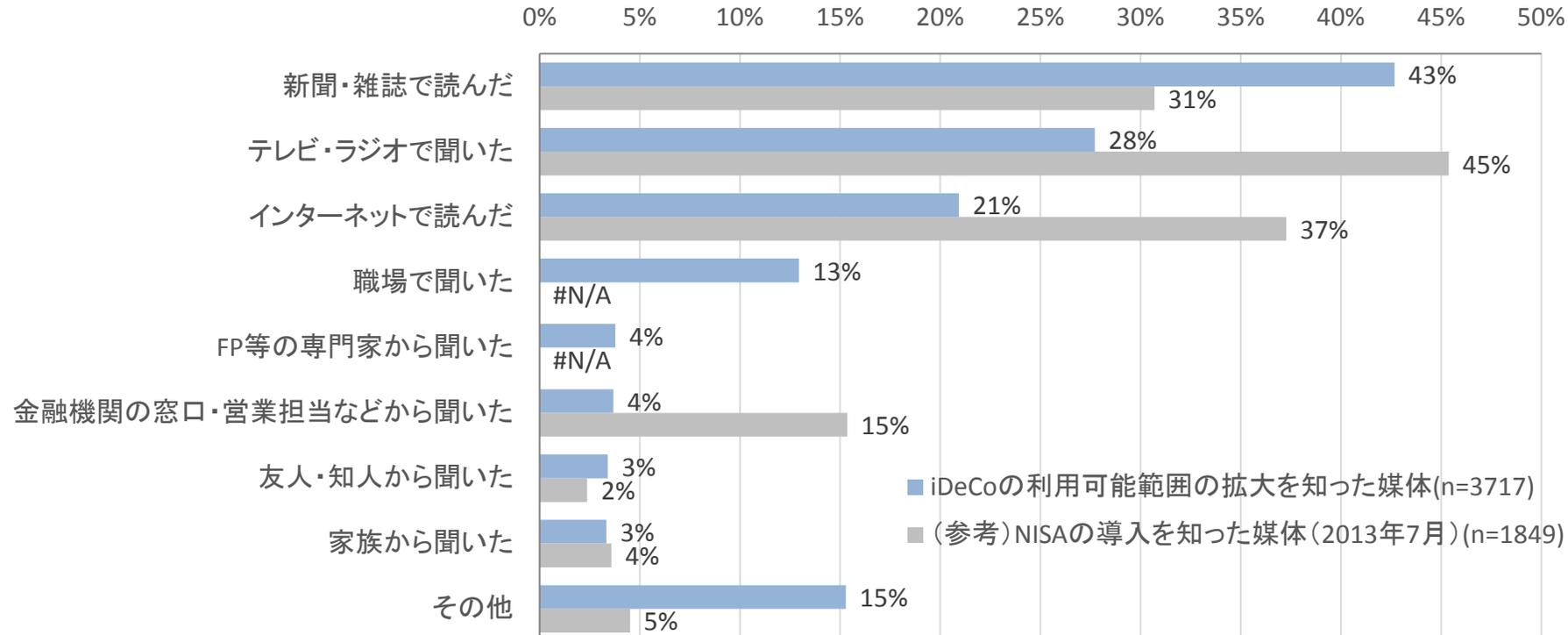


金融機関の窓口・営業担当者経由で、iDeCoの加入可能範囲の拡大を知った人が比較的少ない

■導入直前のNISAのケース*と比較した場合、「テレビ・ラジオで聞いた」、「インターネットで読んだ」、「金融機関の窓口・営業担当から聞いた」人が少ない。特に「金融機関の窓口・営業担当から聞いた」は3分の1に過ぎない。

*NISAの申込受付がスタート（2013年10月）したの3ヶ月前に実施した「NISAの利用実態調査（2013年7月）」と比較している。
 なお、当時、NISAの導入を知っている人（25歳～59歳の場合）は34%と、現在のiDeCoの利用可能範囲の拡大を知っている人（16%）より多かった。

iDeCoの加入可能範囲の拡大を知った媒体（複数回答）



(注) それぞれiDeCoの利用可能範囲の拡大を知っている人（全体の16%）、NISAの導入を知っている人（25～59歳）（同34%）を対象

(出所) iDeCoの利用可能範囲の拡大を知った媒体は「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」（野村総合研究所）
 NISAの導入を知った媒体は「NISAの利用実態調査（2013年7月）」

iDeCoによりどの程度、個人は資産形成に取り組むのか？

認知度

ニーズの
度合い

手続きの
し易さ

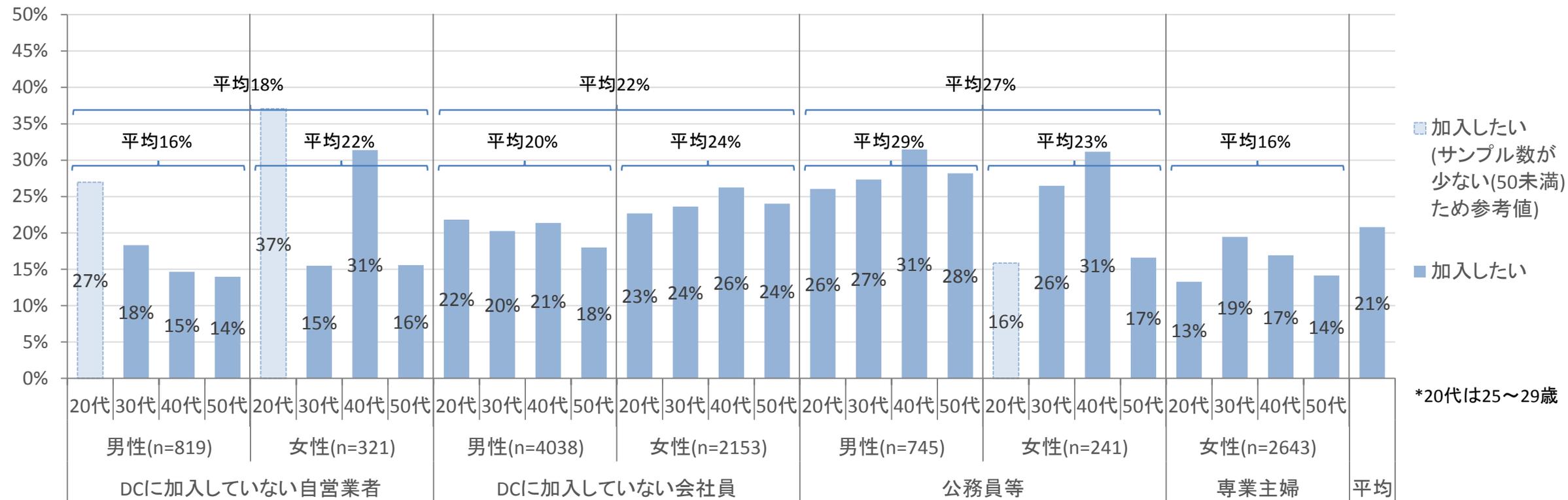
投資商品
の選択率

アンケートから浮かび上がったiDeCoの課題

制度の内容を説明した場合、21%が加入したいと考える

- 加入意向を職業別に見ると、公務員等が最も高く、27%がiDeCoを利用したいと回答している。
- また、会社員も22%がiDeCoを利用したいと回答している。
- 自営業者や専業主婦は、それぞれ18%、16%と、iDeCoを利用したいと考える人の割合は少ない。

iDeCoの加入意向（職業・性・年齢別）



(注) DC未加入者・非運用指図者を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

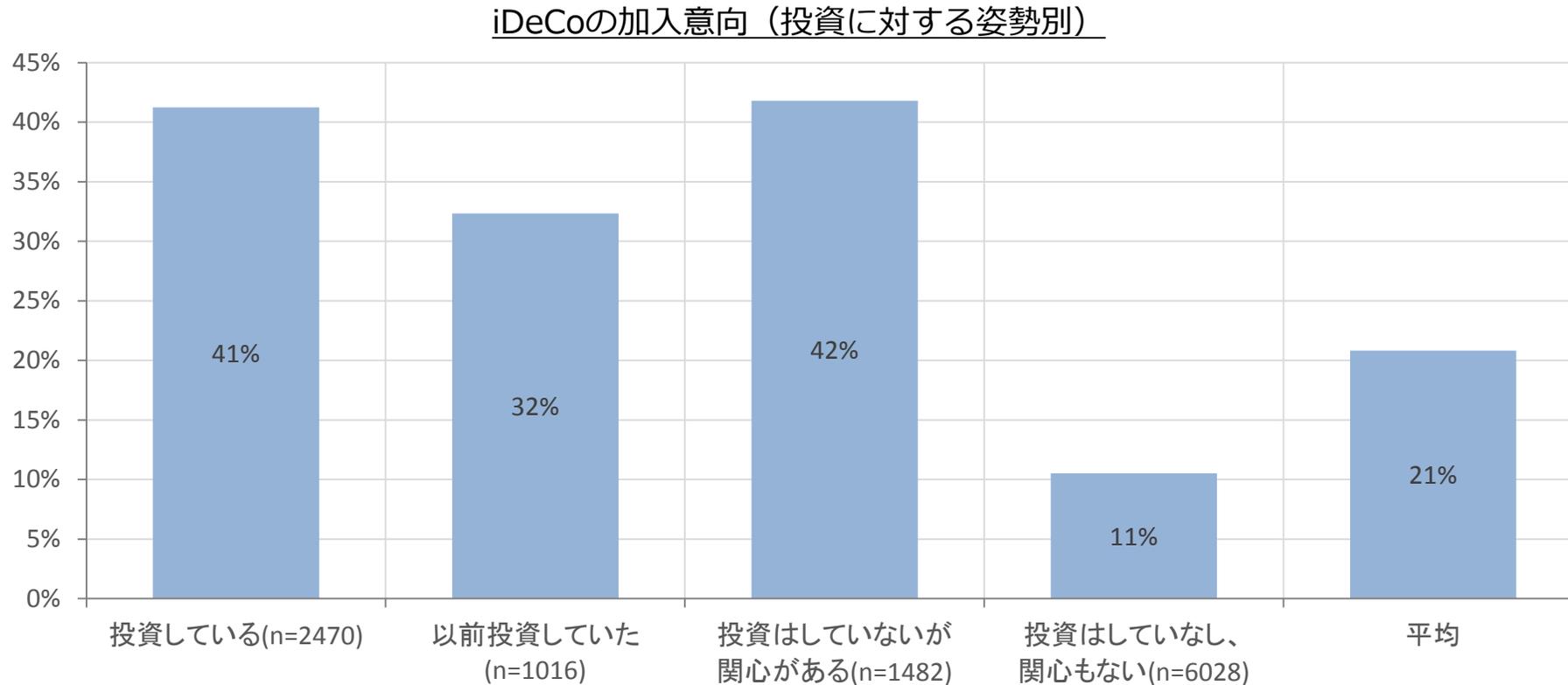
(参考) アンケートで説明したiDeCoの制度概要

- iDeCoとは個人個人で用意する年金制度です。
- この制度を利用したい人は金融機関の窓口で申し込んで専用の口座を開き、自分で金額を決めて毎月積み立てます。
- 自分の口座の資金を何で運用するかは、金融機関が用意した金融商品の中から、自分で選んで、決めます。
- 将来受け取る年金額は、それぞれが行う運用実績次第で変動します。
- 現在は、自営業の方と企業年金のない会社の従業員の方だけが加入できますが、来年（2017年）から全ての方が利用可能になります。

- このほかiDeCoには次のようなメリットと制限があります。
 - **メリット：**
 - 掛金はあなた自身の課税所得から控除できるため、所得税や住民税が安くなります。
 - 運用期間中に発生する利益（利子・配当収入や売約益）には課税されません。
 - 年金の給付時には一定の減税措置（退職所得控除と公的年金等控除）があります。
 - 自分で選んだ金融商品はいつでも別の商品に買い換える（スイッチング）ことができます。
 - 確定拠出年金で提供される投資信託は多くの場合、購入時手数料が無料で、運用管理費用（信託報酬）も低いです。
 - **制限**
 - 中途引出しには厳しい制限があるため、拠出した掛金を事実上60歳まで引き出すことはできません。
 - 掛金はご本人の所得からしか控除できないため、所得が低い方にとっては拠出時の節税メリットは限定的です。
 - 口座管理手数料を加入者本人が負担する必要があります（金額は金融機関によって異なりますが、月額170円～630円位です）。
 - 職業別に、以下の金額までしか拠出することができません。
 - 公務員の方：月額1.2万円（年額14.4万円）
 - 専業主婦の方：月額2.3万円（年額27.6万円）
 - 会社員の方：月額1.2万円又は2万円（年額14.4万円又は24万円） ※お勤め先の企業年金制度によって異なります。
 - 自営業の方：月額6.8万円（年額81.6万円） ※国民年金基金の掛金と合算です。

投資している人や投資に関心がある人は、加入を希望する割合が高い

- 「投資している」、「投資していないが関心のある」人の、それぞれ41%、42%がiDeCoへの加入を希望している。
- 「投資していないし、関心もない」人でも11%がiDeCoへの加入を希望している。



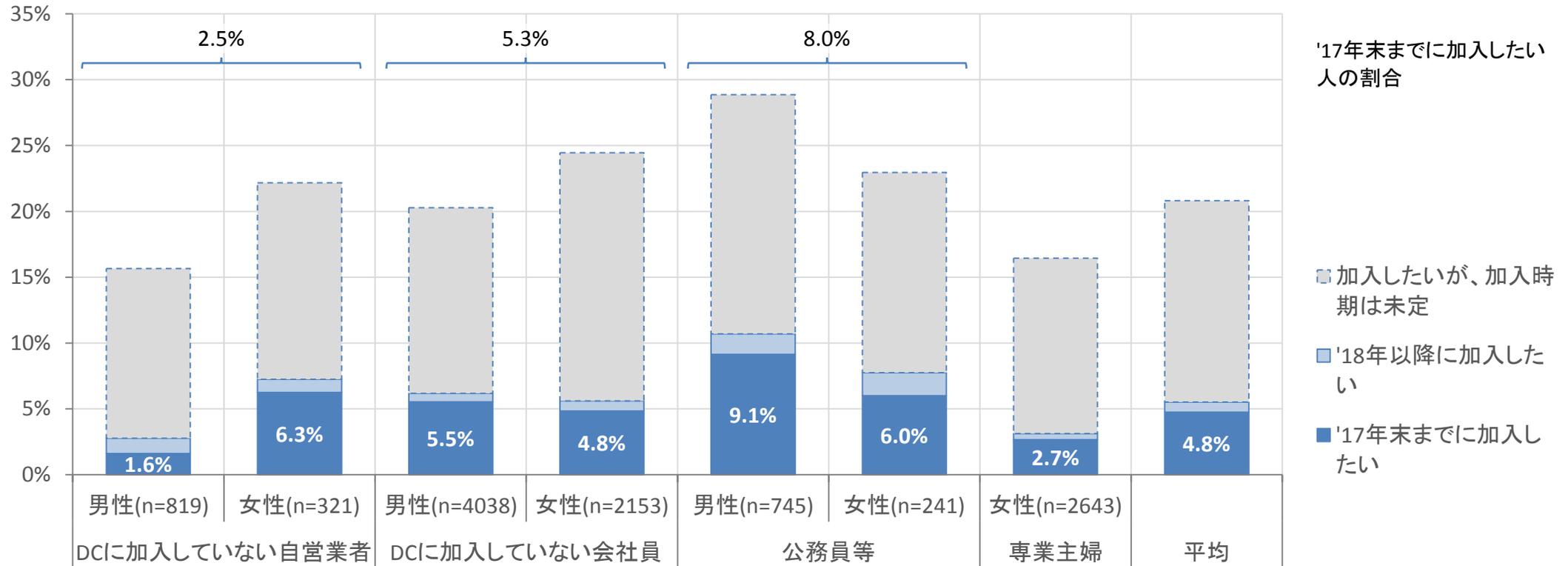
(注) DC未加入者・非運用指図者を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

17年末までに加入したい人の割合は、公務員等が突出

- 男性公務員等の9.1%が17年末までにiDeCoに加入したいと回答しており、他より高い。
- 女性自営業者、男女会社員、女性公務員等の5~6%が17年末までに加入したいと回答している。
- 男性自営業者や専業主婦の2~3%が17年末までに加入したいと回答して、他より低い。

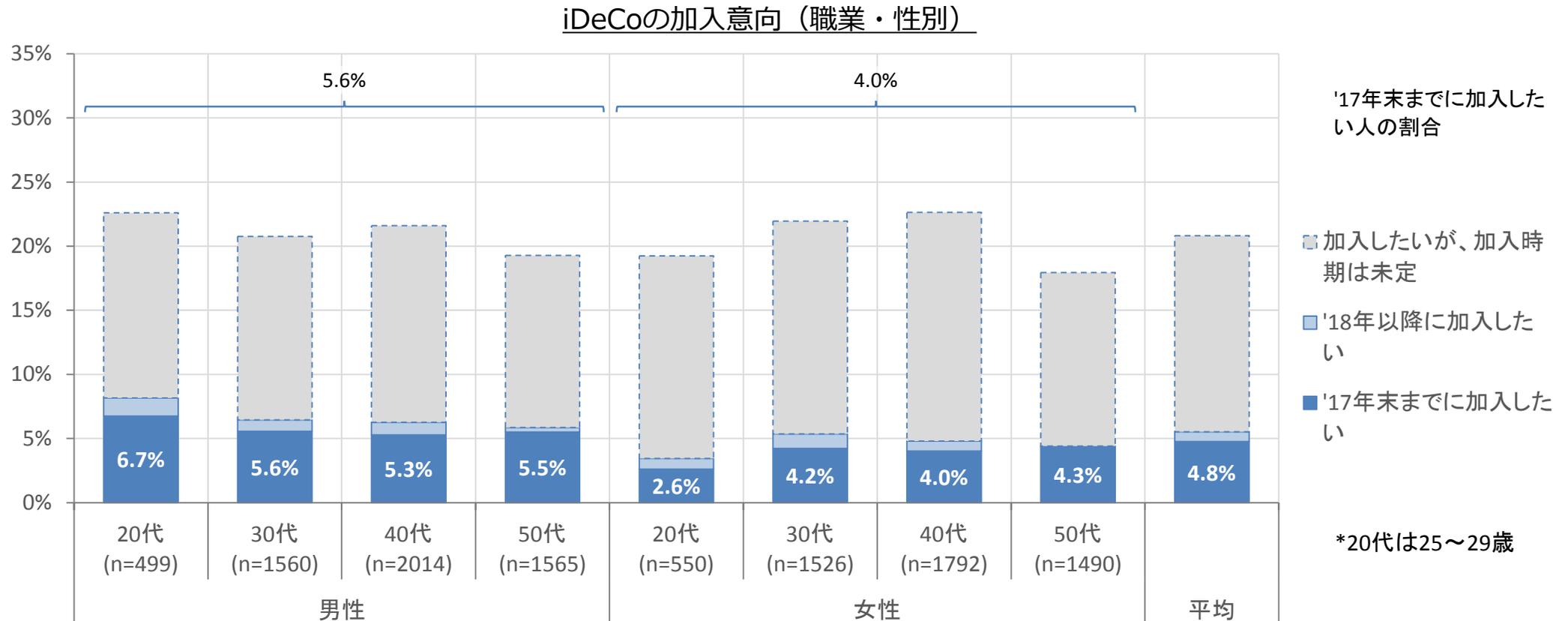
iDeCoの加入意向（職業・性別）



(注) DC未加入者・非運用指図者を対象に集計

17年末までに加入したい人の年齢別割合のばらつきは小さい

- 17年末までに加入したい人の割合は、男性の方が、女性よりやや多い。
- 17年末までに加入したい人の割合は、男性の中では20代でやや多い。女性の中では20代で少ない。

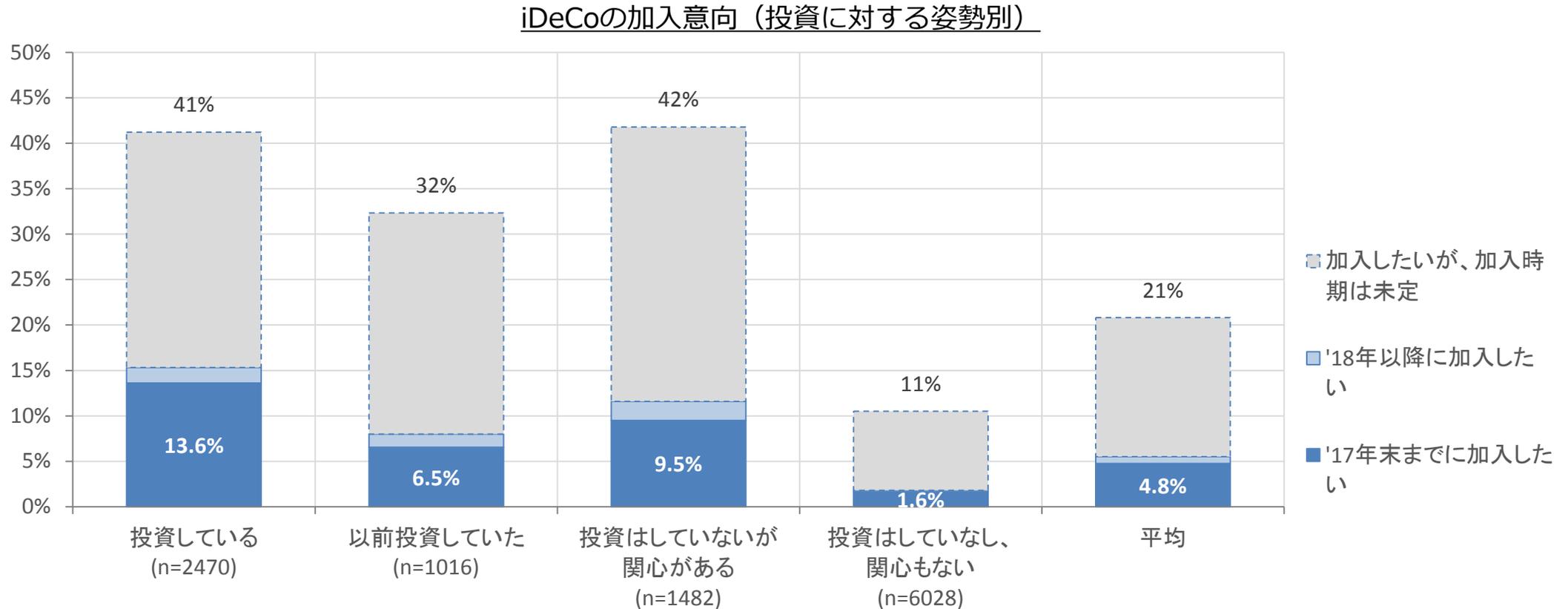


(注) DC未加入者・非運用指図者を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

投資している人は、17年末までに加入する割合が高い

- 「投資している」や「投資していないが関心がある」人の、それぞれ13.6%、9.5%が17年末までに加入を希望している。



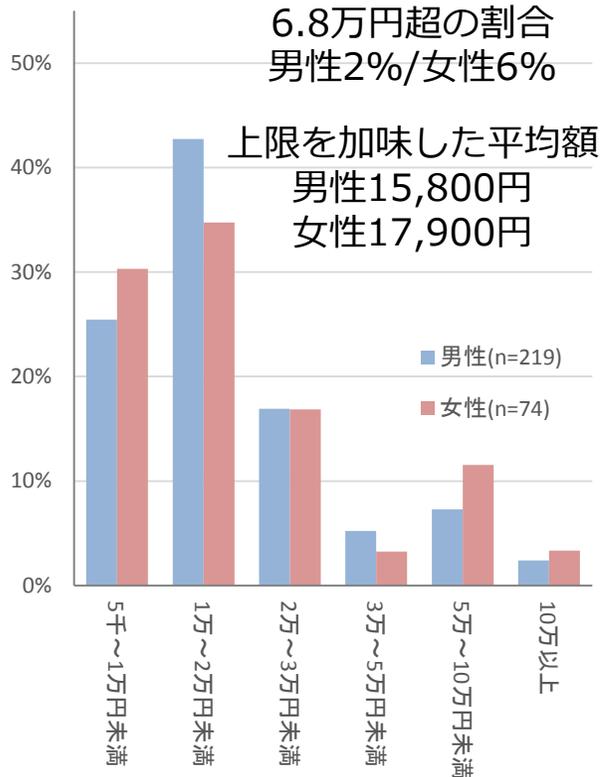
(注) DC未加入者・非運用指図者を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

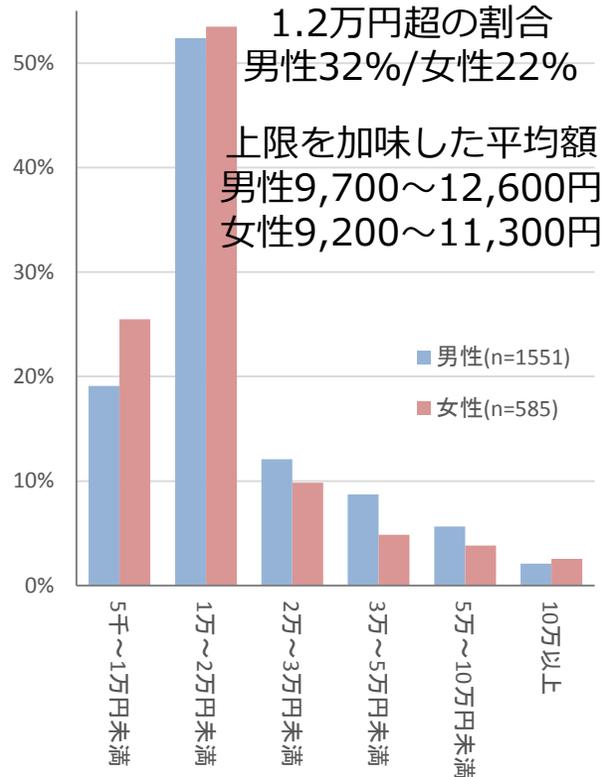
掛金の平均は公務員等、会社員で概ね月額1万円程度

- 公務員等や会社員は、上限額を上回る拠出を希望する人も多いが、上限を考慮した場合の加入意向者の掛金の平均額はほぼ月額1万円。
- 自営業者の場合、上限を考慮した場合の加入意向者の掛金の平均額は月額1.5万円を超える。

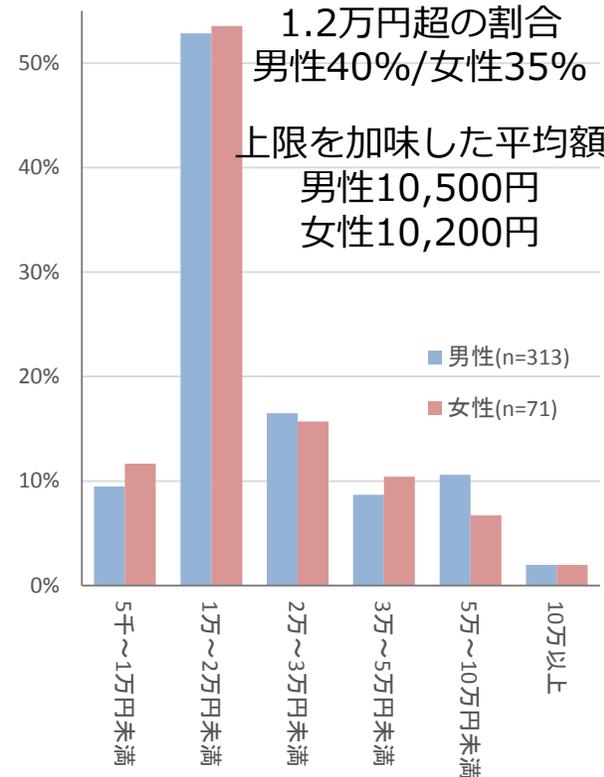
希望掛金（月額）（自営業者）



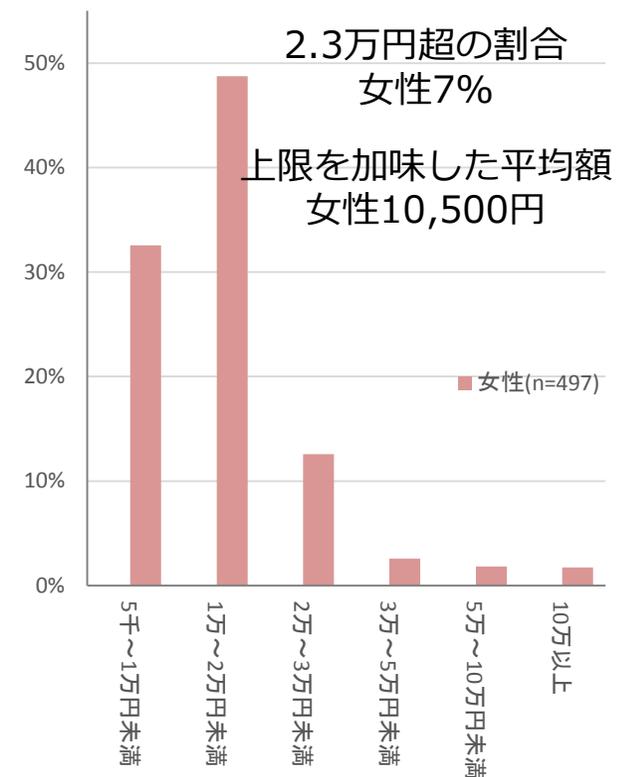
希望掛金（月額）（会社員）



希望掛金（月額）（公務員等）



希望掛金（月額）（専業主婦）



(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望する人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

「自分の給与」を原資と考える人は多い

- 自営業者の場合は「自分の預貯金」を原資と考える人は約4割と、多い。
- 専業主婦の3分の1は、「配偶者等家族の給与」を原資と考えている。

掛金を拠出する場合の原資（職業・性別）

順位	DCに加入していない自営業者		DCに加入していない会社員		公務員等		専業主婦
	男性(n=145)	女性(n=74)	男性(n=966)	女性(n=585)	男性(n=242)	女性(n=71)	女性(n=497)
1	自分の給与(51%)	自分の給与(51%)	自分の給与(75%)	自分の給与(74%)	自分の給与(84%)	自分の給与(85%)	自分の預貯金(42%)
2	自分の預貯金(43%)	自分の預貯金(37%)	自分の預貯金(22%)	自分の預貯金(22%)	自分の預貯金(14%)	自分の預貯金(14%)	配偶者等家族の給与(33%)
3	自分の賞与(2%)	配偶者等家族の給与(5%)	自分の賞与(2%)	配偶者等家族の給与(1%)	自分で保有する金融商品の売却金(1%)	配偶者等家族で保有する金融商品の売却金(1%)	自分の給与(14%)

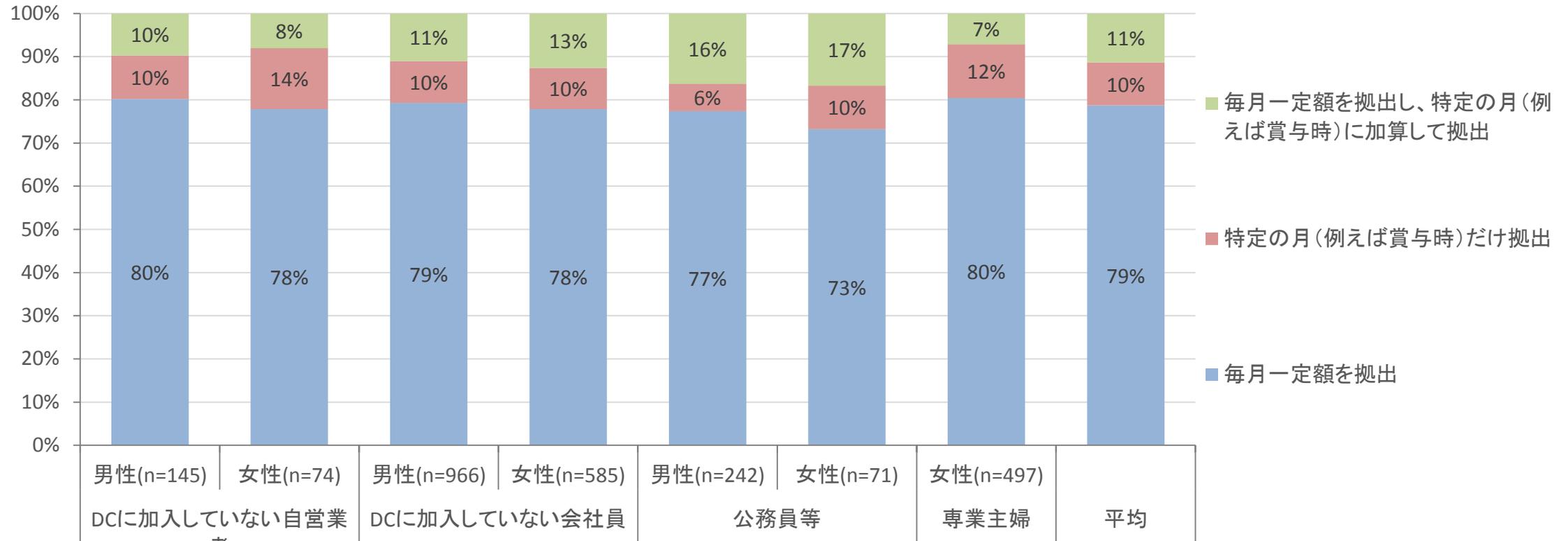
(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望する人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

拠出限度額が年単位化された場合、加入意向者の2割が特定の月に（加算）拠出

- 「毎月一定額を拠出し、特定の月に加算して拠出」と「特定の月だけ拠出」はそれぞれ約1割。
- 「毎月一定額を拠出し、特定の月に別途加算して拠出する」ことを希望する人は、公務員等にやや多い。

拠出限度額が年単位化された場合に希望する拠出パターン（職業・性別）



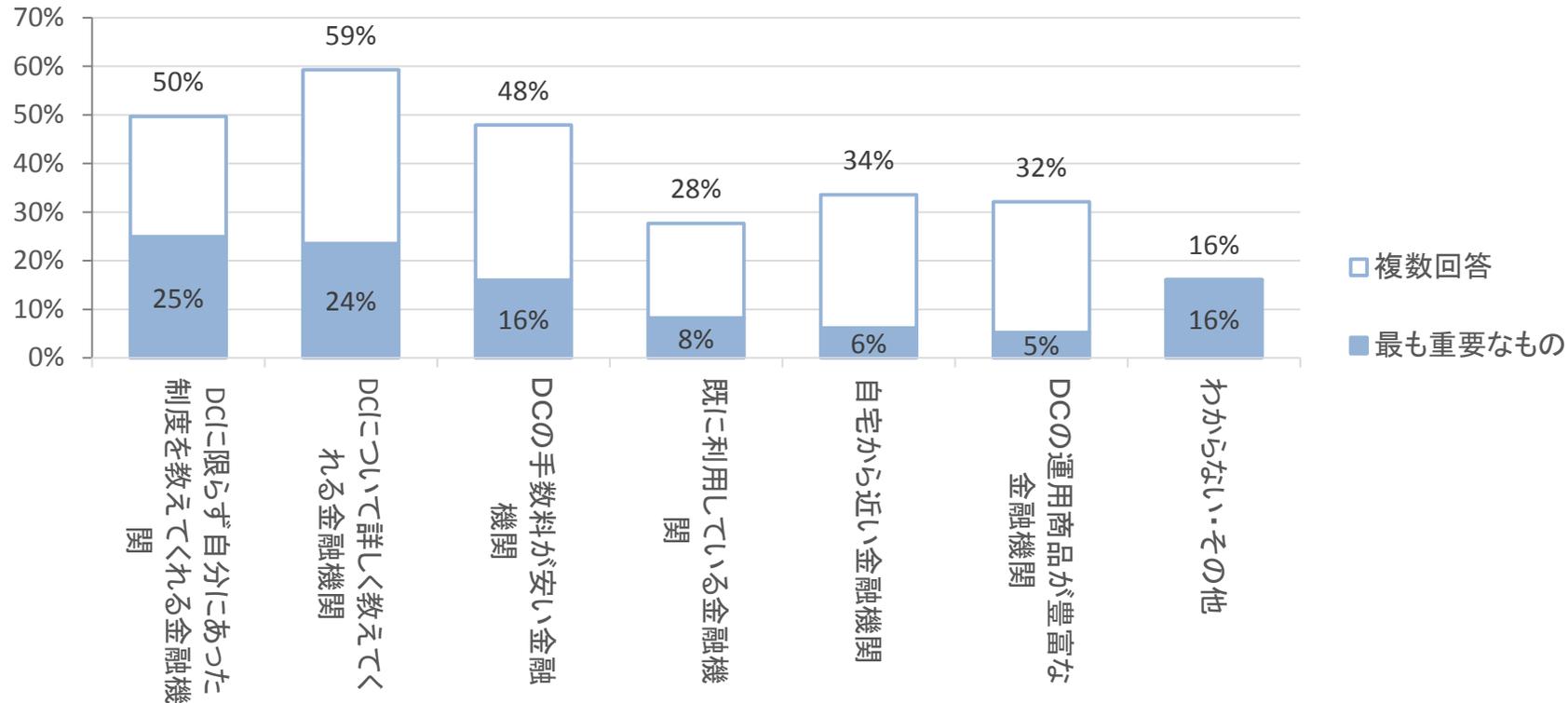
(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望する人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

手数料も重要だが、制度の説明を重視して金融機関を選択したいという人は多い

- 「DCに限らず自分にあった制度を教えてくれる」や「DCについて詳しく教えてくれる」金融機関を選びたいという人は多く、これらが最も重要な要素と回答したのはそれぞれ、25%,24%。
- これらに次いで「DCの手数料が安い」が多く、最も重要と回答した人は16%。

iDeCoの申込先として重要視したい要素 (n=2584)



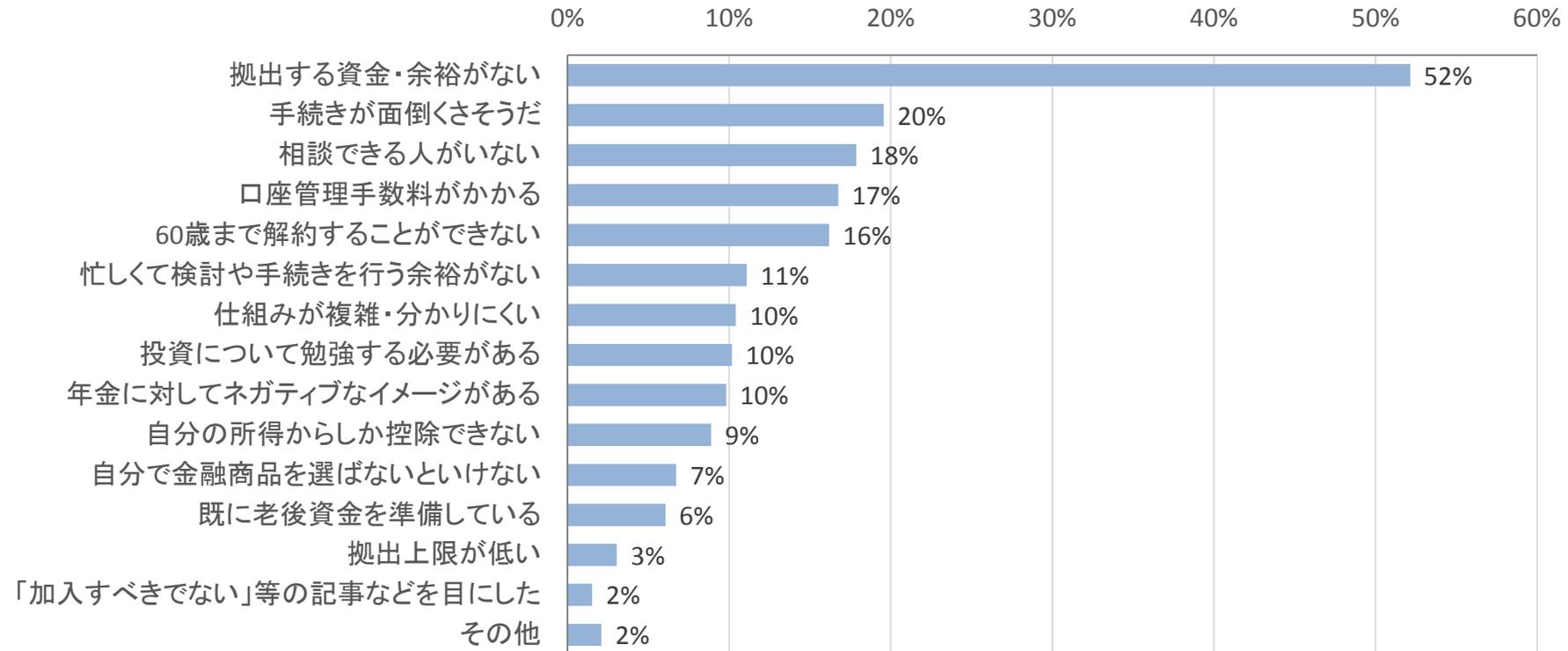
(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望する人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査 (2016年10月)」 (野村総合研究所)

加入を希望しない人の半数は、理由として「拠出する資金・余裕がない」を挙げる

■ 経済的な余裕がない以外では、制度の使い難さ（煩雑な手続き、口座管理手数料が必要、中途解約不可）を挙げる人が多い。

iDeCoに加入したくない理由(n=8412、複数回答)



(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望しない人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

iDeCoによりどの程度、個人は資産形成に取り組むのか？

認知度

ニーズの
度合い

手続きの
し易さ

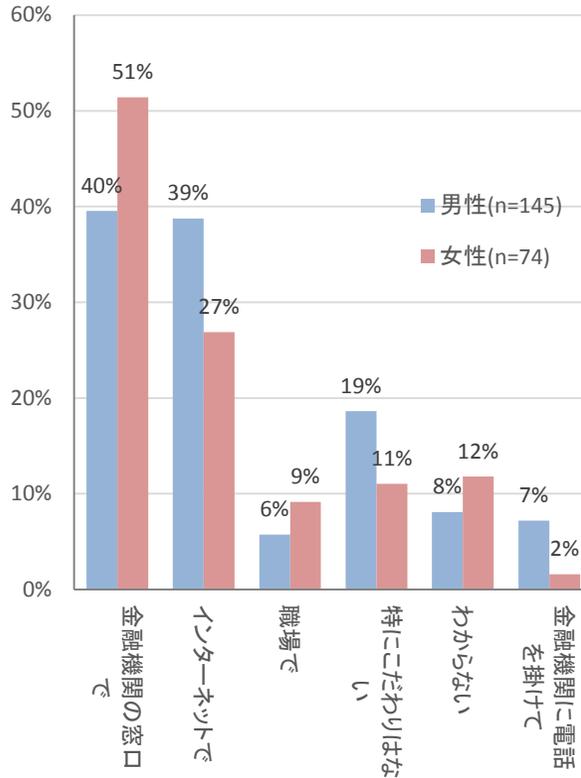
投資商品
の選択率

アンケートから浮かび上がったiDeCoの課題

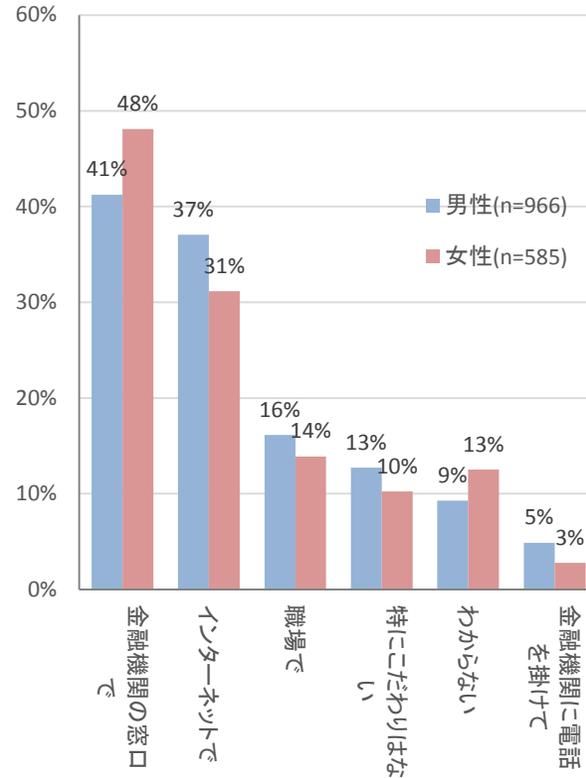
非ネットチャンネル（窓口や職域）による申込手続きを希望する人は多い

- 申込手続きを金融機関の窓口で行いたいという人は半数近い。会社員や公務員等の1～2割の人が、職場での手続きを希望している。
- ネットでの手続きを希望する人は3～4割程度。ネットアンケートのバイアスを考慮すると、実際には、ネットでの手続きを希望する人はこの水準より少ないと考えられる。

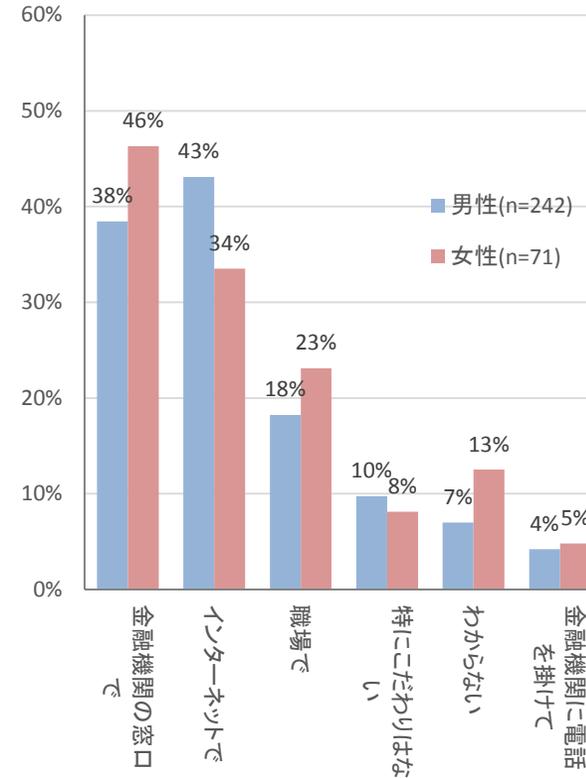
希望する申込手続き（自営業者）



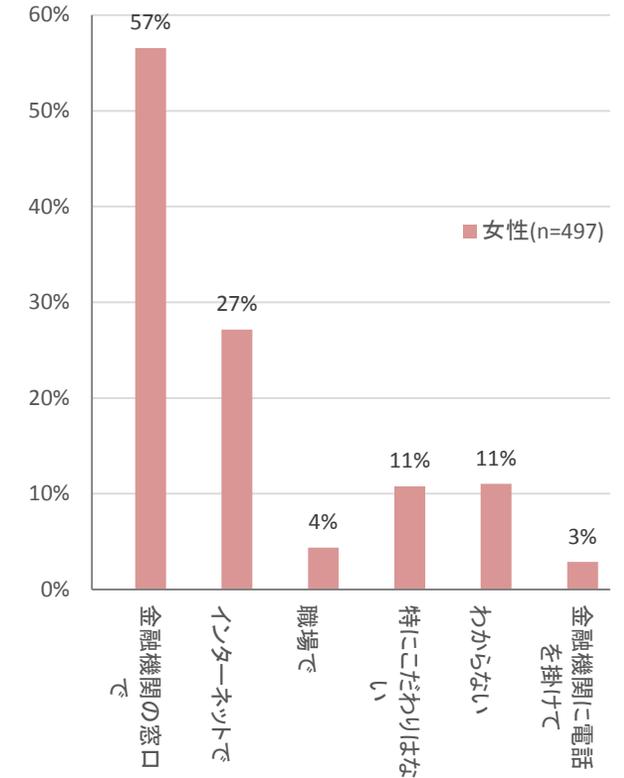
希望する申込手続き（会社員）



希望する申込手続き（公務員等）



希望する申込手続き（専業主婦）



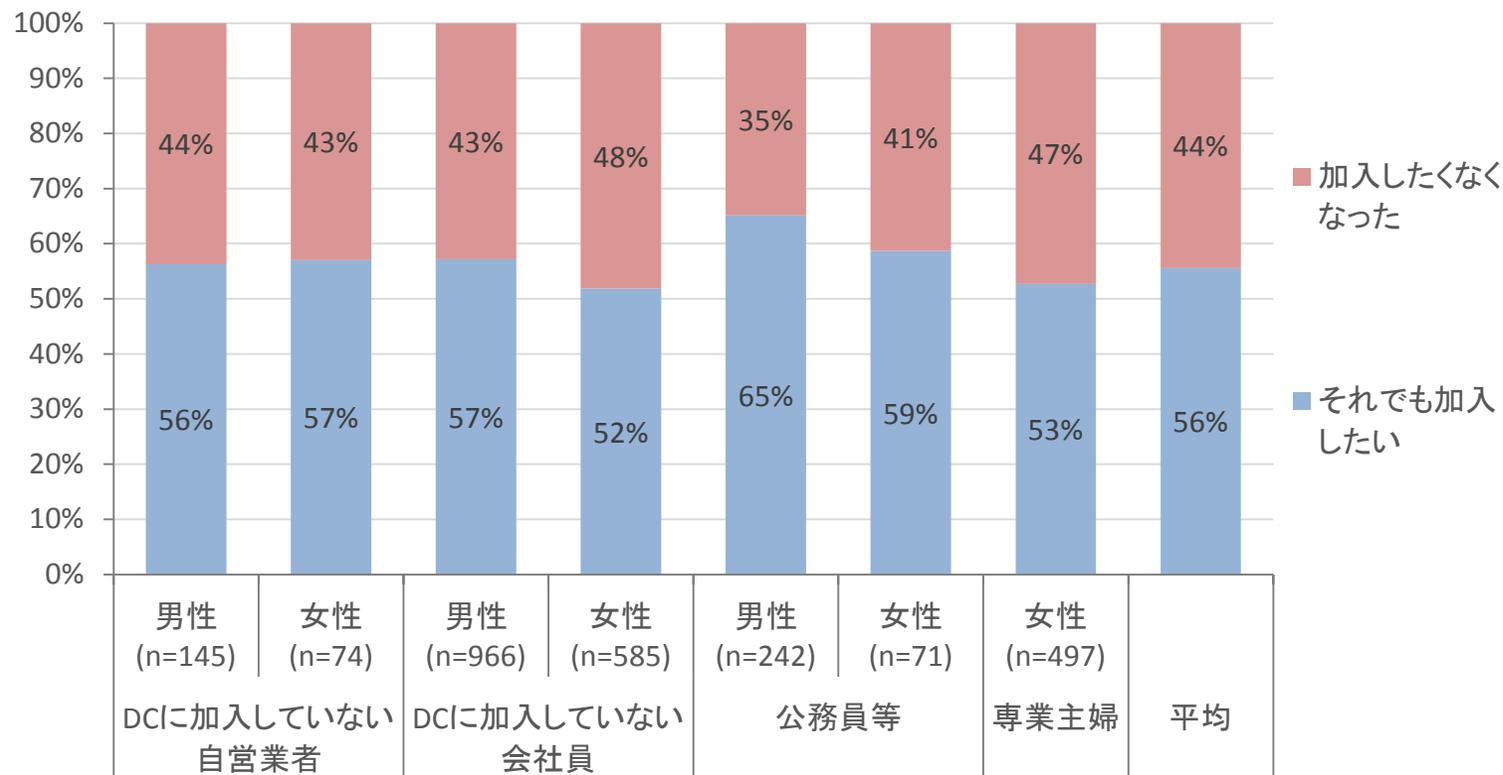
(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望する人を対象に集計

(注) インターネット調査のためネットを好む回答者が多い傾向があるが、特にバイアスの調整を行っていない
(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」（野村総合研究所）

加入時等の手続きを知ると、4～5割の人が加入を思いとどまる

■アンケートの中で加入時や住所変更・掛金の変更に関する手続きを説明すると、4～5割（全体の平均では44%）が「加入したくなくなった」と回答。

加入時等の手続きを知った後でも、加入したいか（職業・性別）



《アンケートで説明した加入時等の手続き》

- 現在、申込については、どの金融機関でも、インターネットだけでは完結せず、書類の提出が必要です
- 申込書にはあなたの基礎年金番号を記載する必要があります
- サラリーマンの場合は、企業年金等の加入状況について証明するため、勤め先の証明書を作ってもらった必要があります
- 申込みから口座開設までに通常1ヶ月半から2ヶ月程度かかります
- 住所の変更、掛け金額や引き落とし金融機関の変更を希望する場合は、必ず書類の提出が必要です（インターネットではできません）

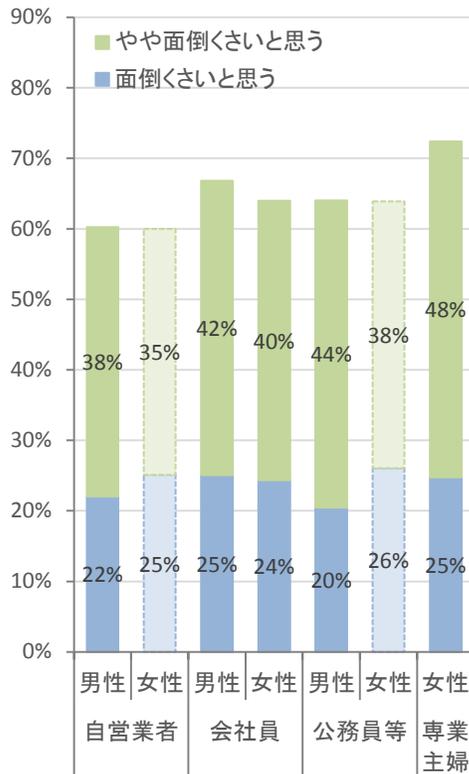
(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望する人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

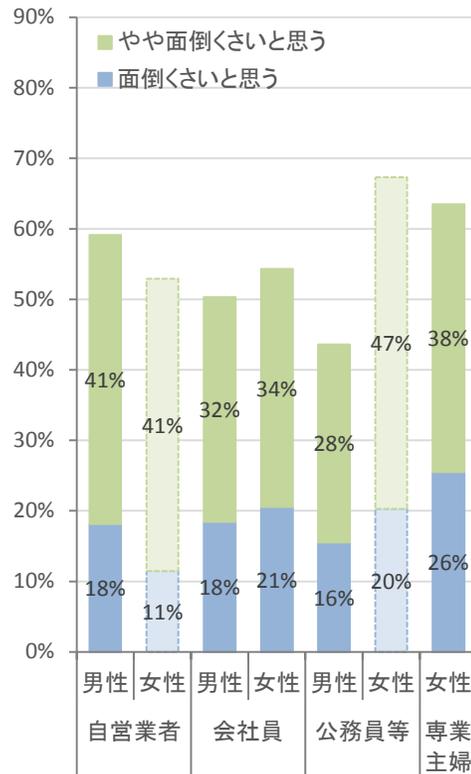
勤め先の証明書の入手に負担を感じる人が多い

■特に勤め先の証明書が必要なことや口座開設までの期間、住所や掛け金額の変更時の書面提出に関して、面倒だと感じる人が多い。

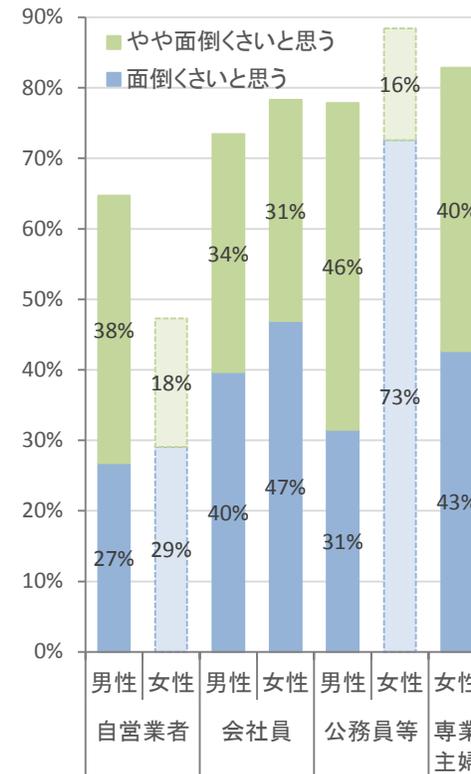
申込がネットで完結しない



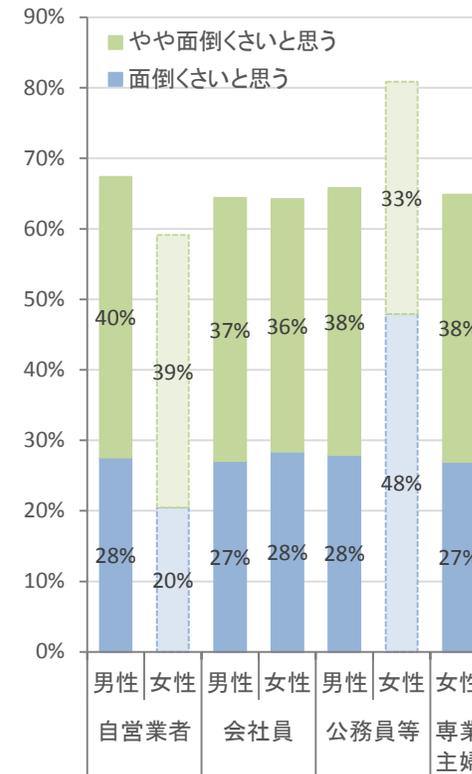
基礎年金番号を記載



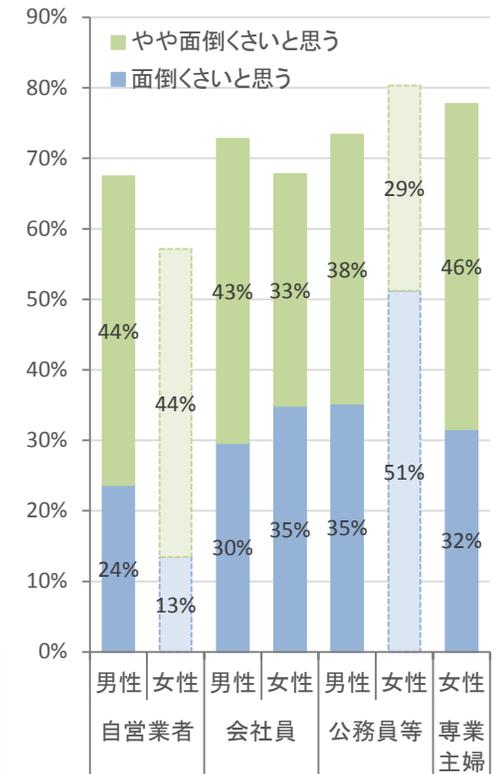
サラリーマンの場合 勤め先の証明書が必要



申込から口座開設まで 1.5~2ヶ月程度掛かる



住所の変更・掛金額の変更等は書面の提出が必要



(注) 手続きを知って「加入したくなかった」と回答した人を対象に集計 (n=1083)
薄い色の棒グラフはサンプル数が少ない (50未満) ため、参考として掲載

iDeCoによりどの程度、個人は資産形成に取り組むのか？

認知度

ニーズの
度合い

手続きの
し易さ

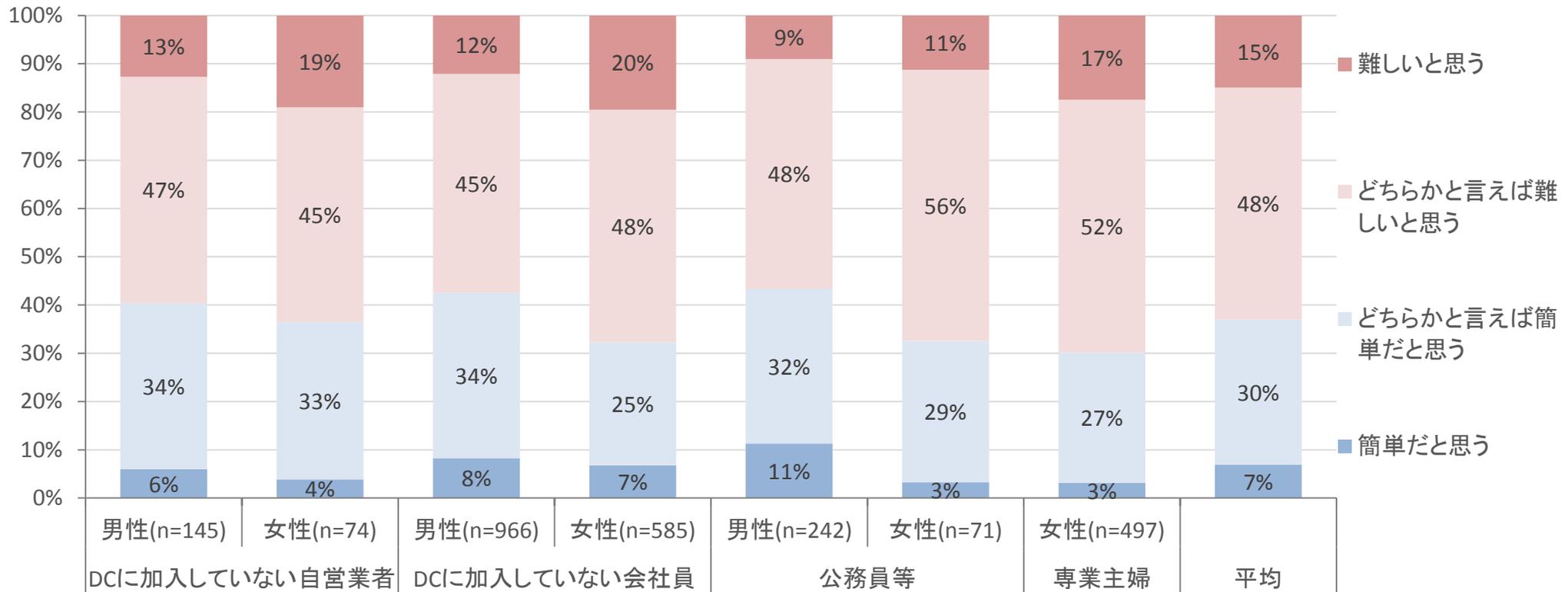
投資商品
の選択率

アンケートから浮かび上がったiDeCoの課題

加入意向者の6割は商品の選択や配分を決めるのは難しいと感じている

- 男性は、商品の選択や配分を決めるのは難しいと感じる人の割合が、女性よりやや少ない傾向がある。それでもほぼ6割の人が難しいと感じている。

金融商品の選択や配分を決めるのは容易か（職業・性別）



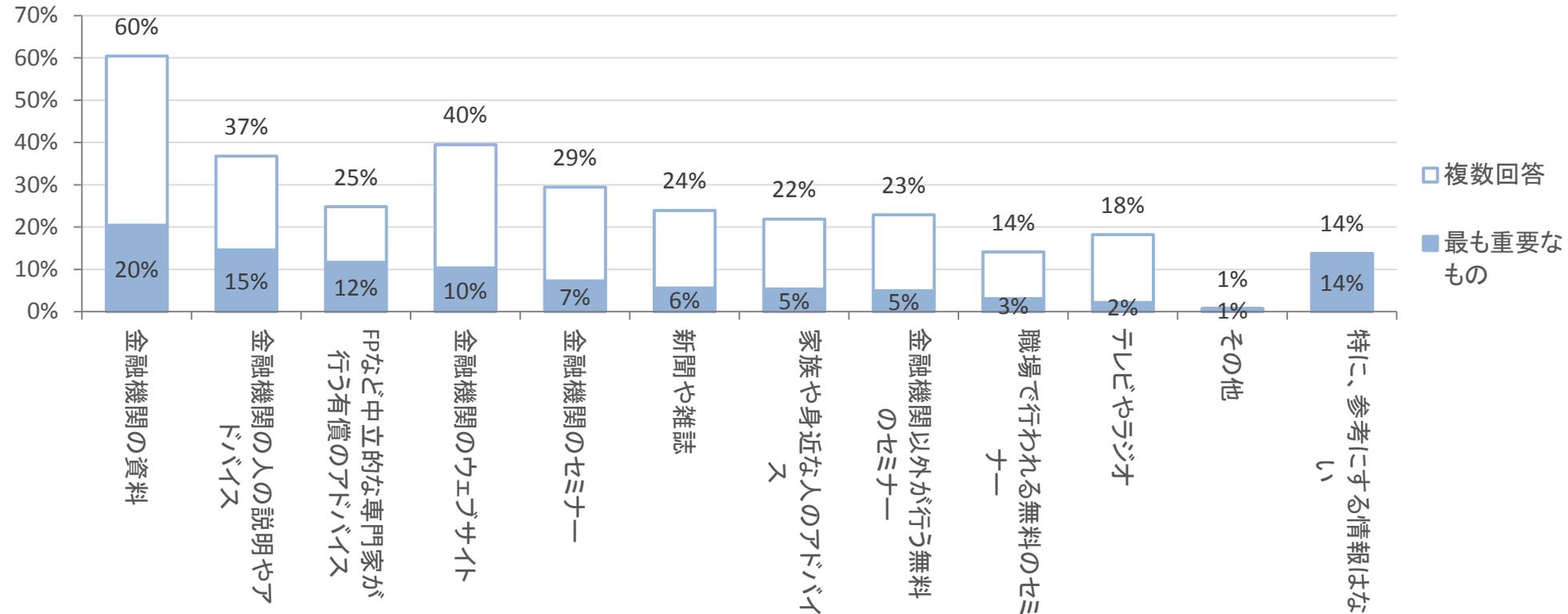
(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望する人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

金融機関の人の説明や資料、FP等の専門家のアドバイス等を参考にすることが多い

- 金融商品を決める際参考にしている情報としては、「金融機関の資料」や「金融機関の人の説明やアドバイス」、「FPなどの中立的な専門が行う有償のアドバイス」などを挙げる人が多い。
- 「金融機関のウェブサイト」も参考にしている人が多いが、最重要の情報源と考える人はそれほど多くない。

金融商品の選択や配分を決める際に参考にしている情報 (n=2584)



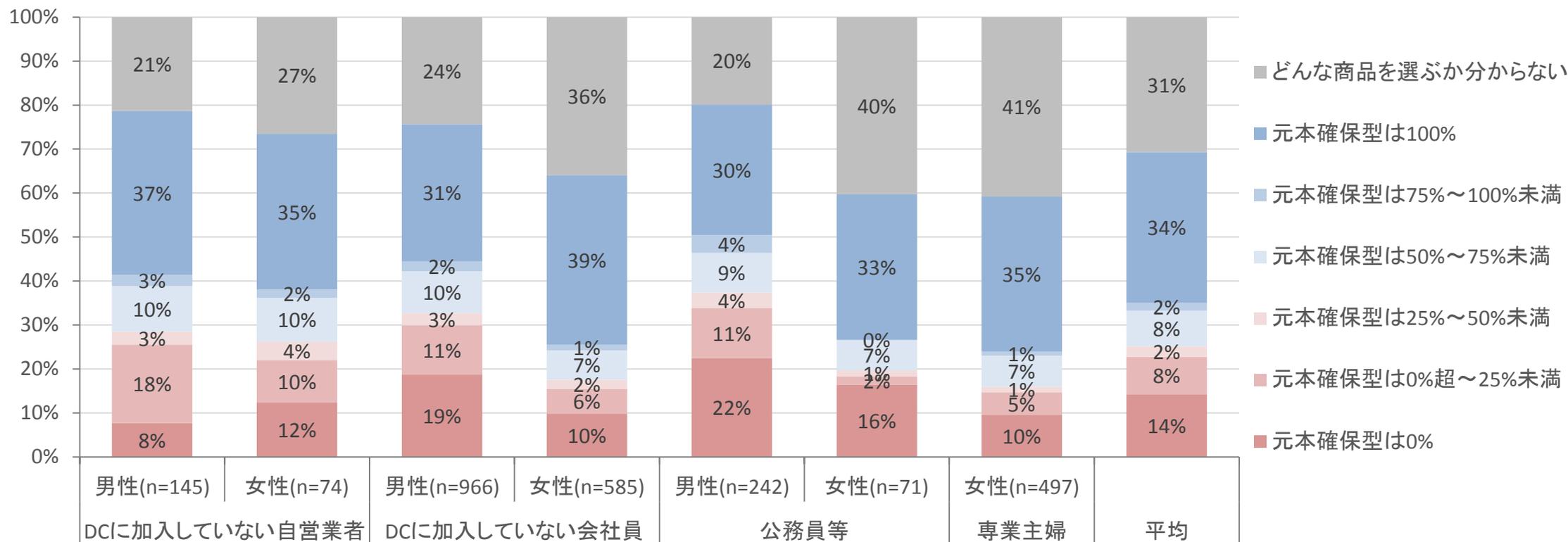
(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望する人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査 (2016年10月)」 (野村総合研究所)

半数以上の人元本確保型のみを選択する可能性がある

- 元本確保型のみを選択すると回答した人は34%。
- 「どんな商品を選ぶか分からない」と回答した人（31%）は、商品選択が難しいと考える人が8割（次頁参照）近くいるため、適切な支援を提供できない場合には、大半が元本確保型のみを選ぶ可能性がある。

選択する金融商品に占める元本確保型商品の割合（職業・性別）



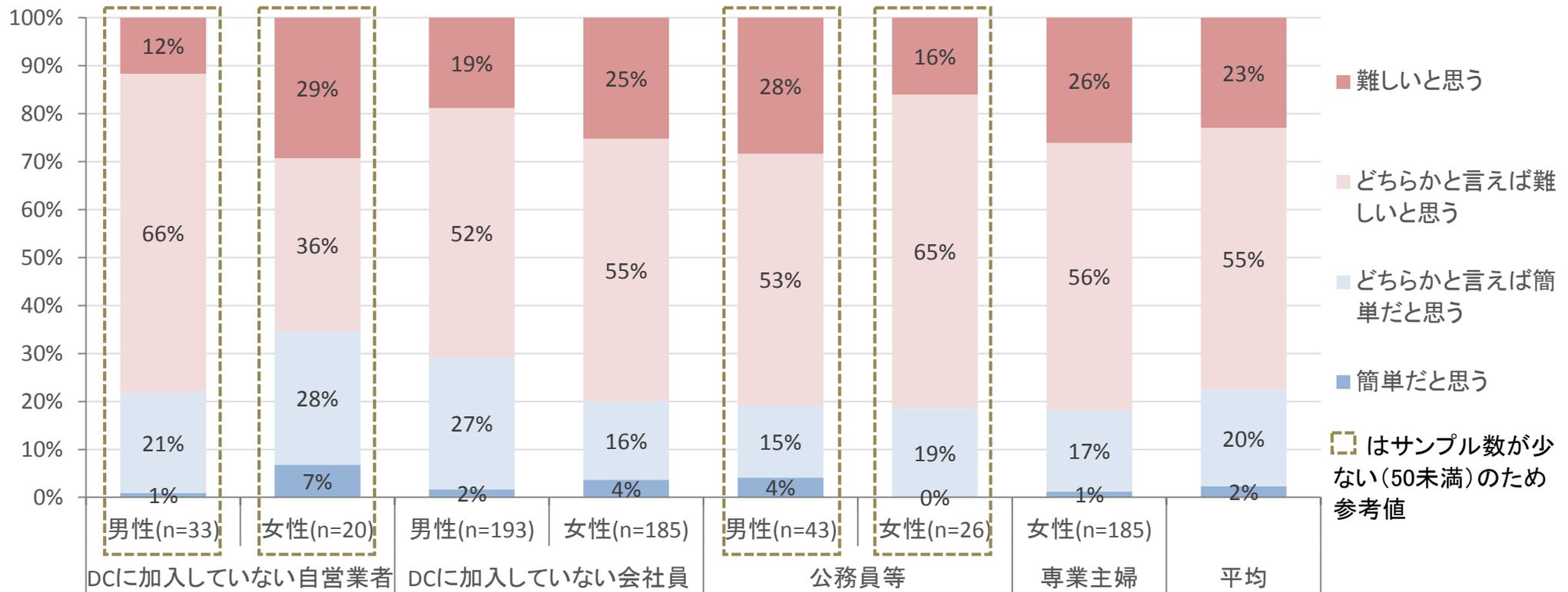
(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望する人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

(参考) どんな商品を選ぶか分からない人にとって金融商品の選択や配分の決定は特に難しい

■ どんな商品を選ぶか分からないと回答した人の8割近くが、金融商品の選択や資産配分を決めることは「難しいと思う」、「どちらかと言えば難しいと思う」と考えている。

金融商品の選択や配分を決めるのは容易か（職業・性別）



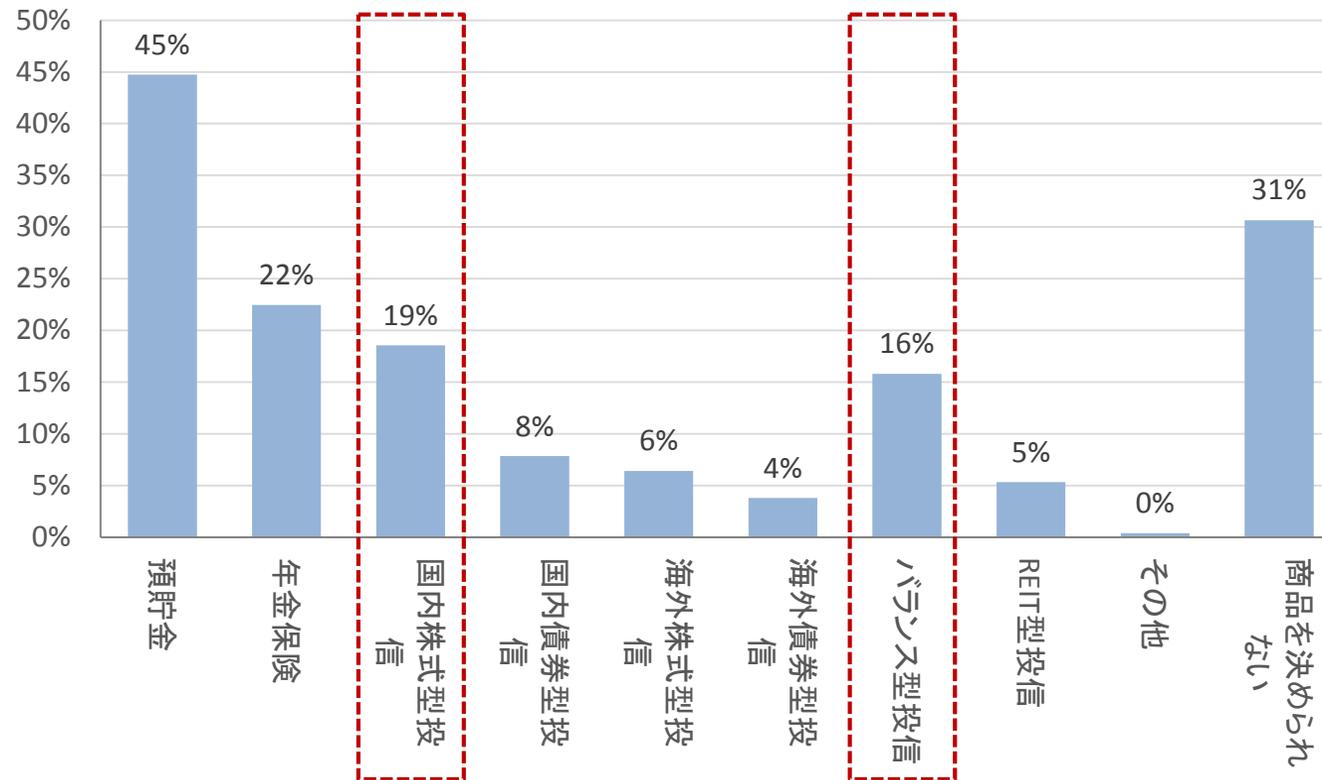
(注) iDeCoへの加入を希望して、どんな商品を選ぶか分からないと回答した人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

選択する商品として、投信では、国内株式型やバランス型などを挙げた人が多い

- 投信では国内株式型を選択した人が19%、バランス型を選択した人が16%。
- 元本確保型では、預貯金を選択した人が45%、年金保険を選択した人は22%。

選択する金融商品 (n=2584、複数回答)



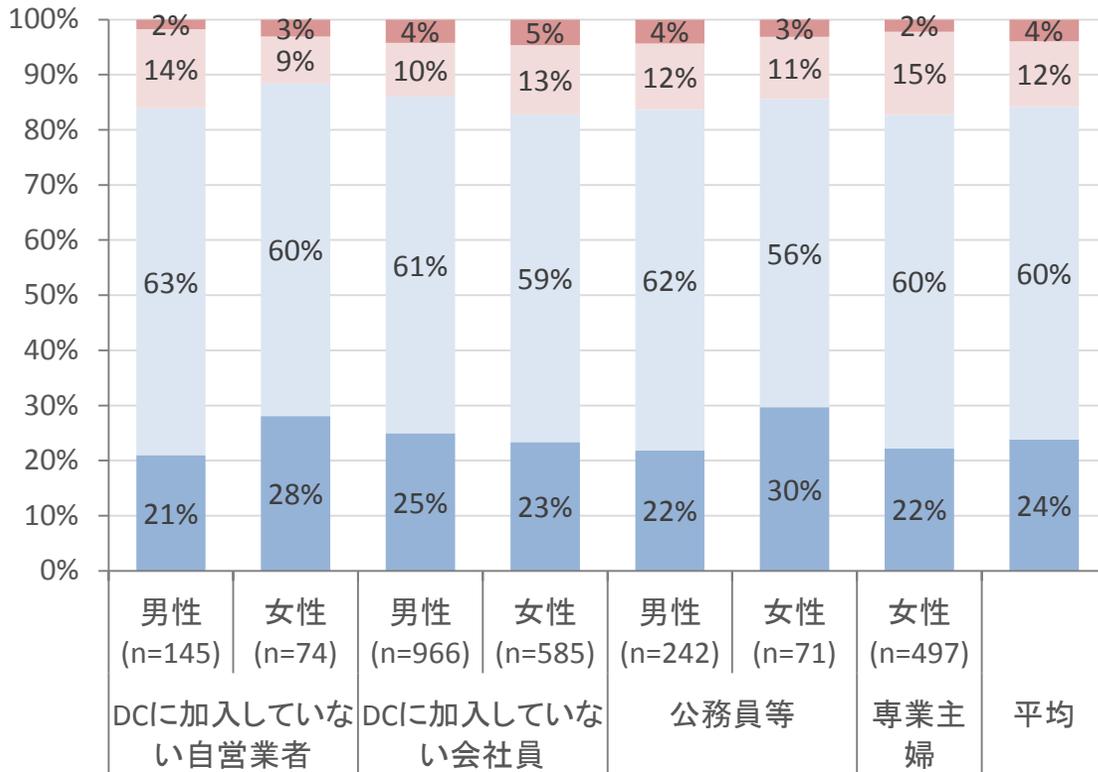
(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望する人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査 (2016年10月)」 (野村総合研究所)

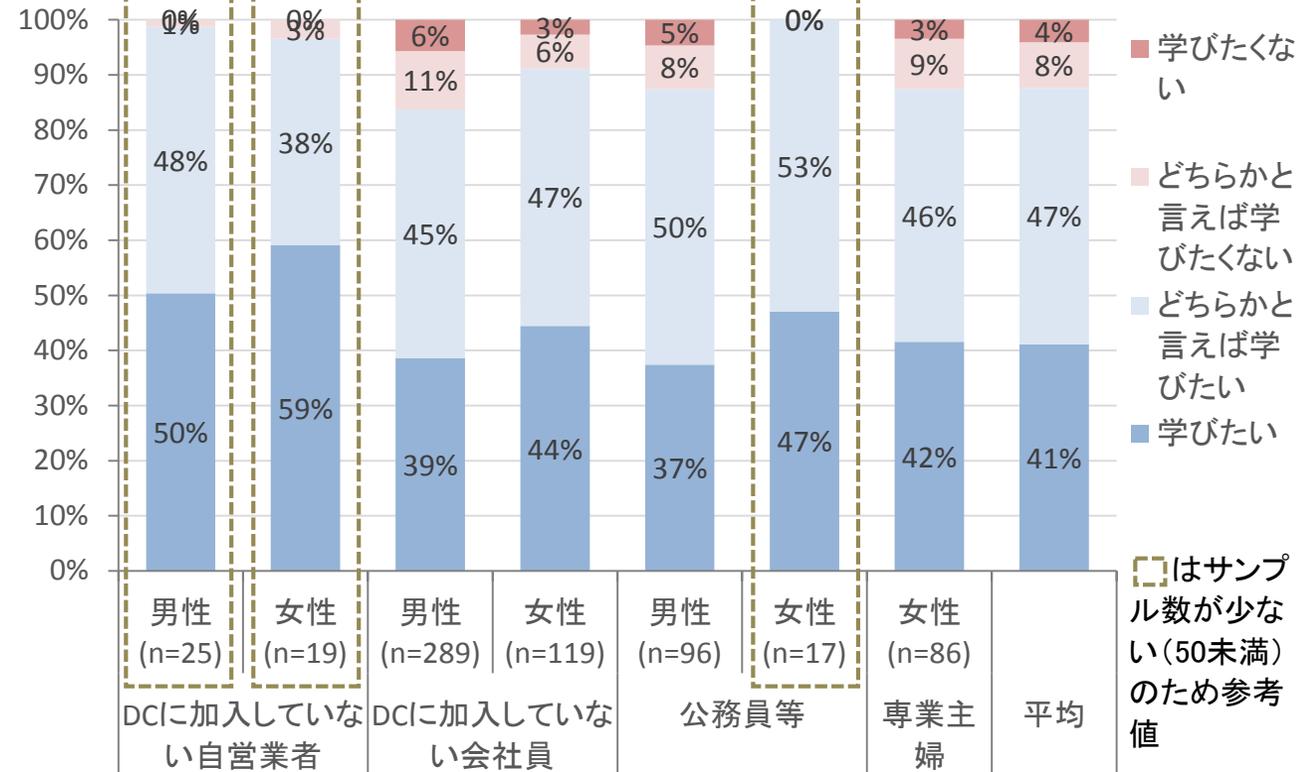
加入意向者の資産運用やリタイアメントに関する学習意欲は高い

- 職業や性別によらず資産運用やリタイアメントに関する基本知識学びたい人は8割に達する（「どちらかと言えば学びたい」人を含む）。
- '17末までに加入したい人に限ると（右図）、「学びたい」人の割合が4割近くに達し、学習意欲はさらに高い。

資産運用・リタイアメントの知識習得態度（加入意向者）



資産運用・リタイアメントの知識習得態度('17年末までに加入したい人)



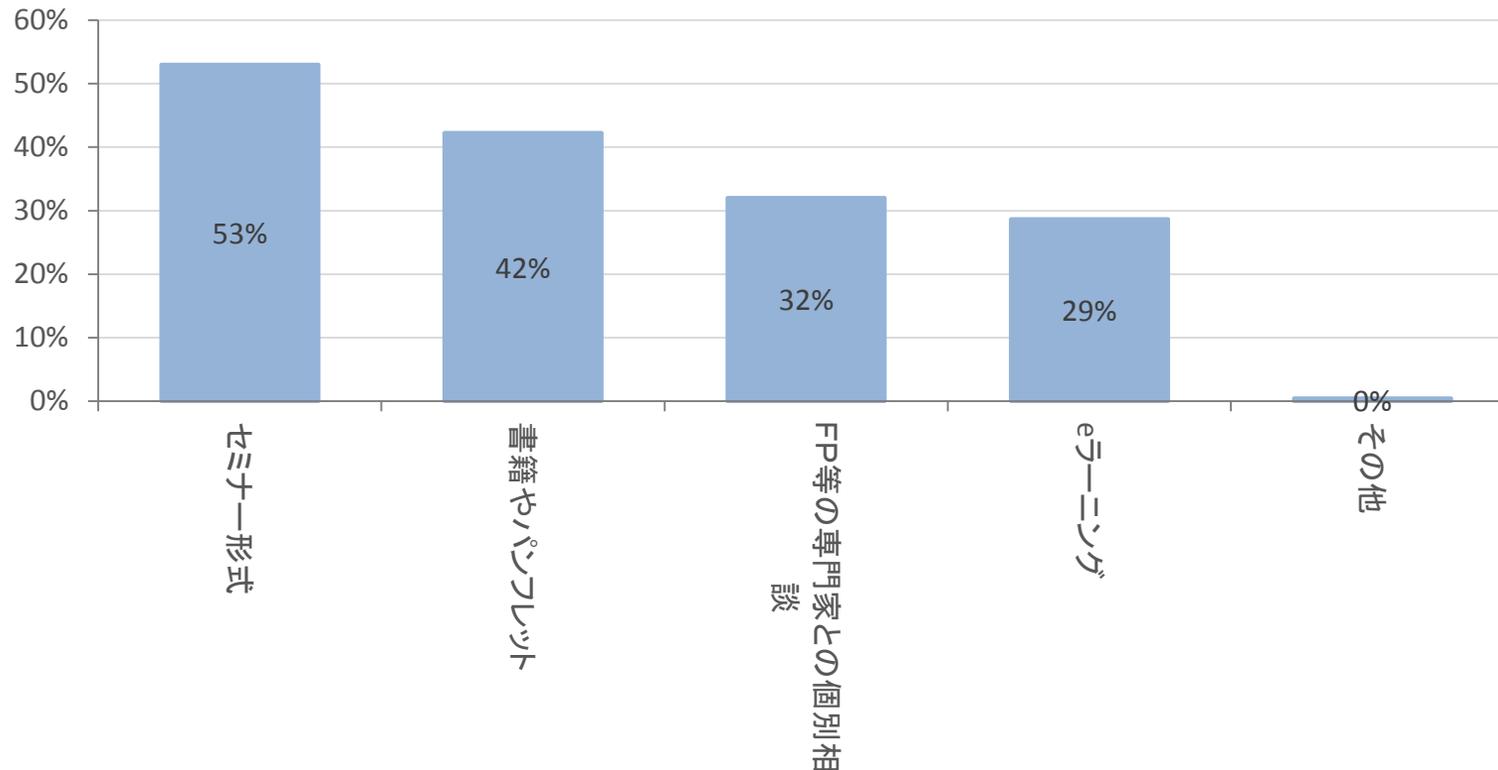
(注) DC未加入者・非運用指図者のうちiDeCoへの加入を希望する人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査（2016年10月）」(野村総合研究所)

資産運用やリタイアメントに関する基本知識をセミナーで学びたい人は半数

- セミナー形式を希望すると回答した人が半分、書籍やパンフレットも4割に達する。
- eラーニングを挙げる人は3割に過ぎない。ネットアンケートのバイアスを考慮すると、実際にはこの水準より少ないと考えられる。

資産運用・リタイアメントを学ぶ場合に、希望する方法 (n=2195、複数回答)



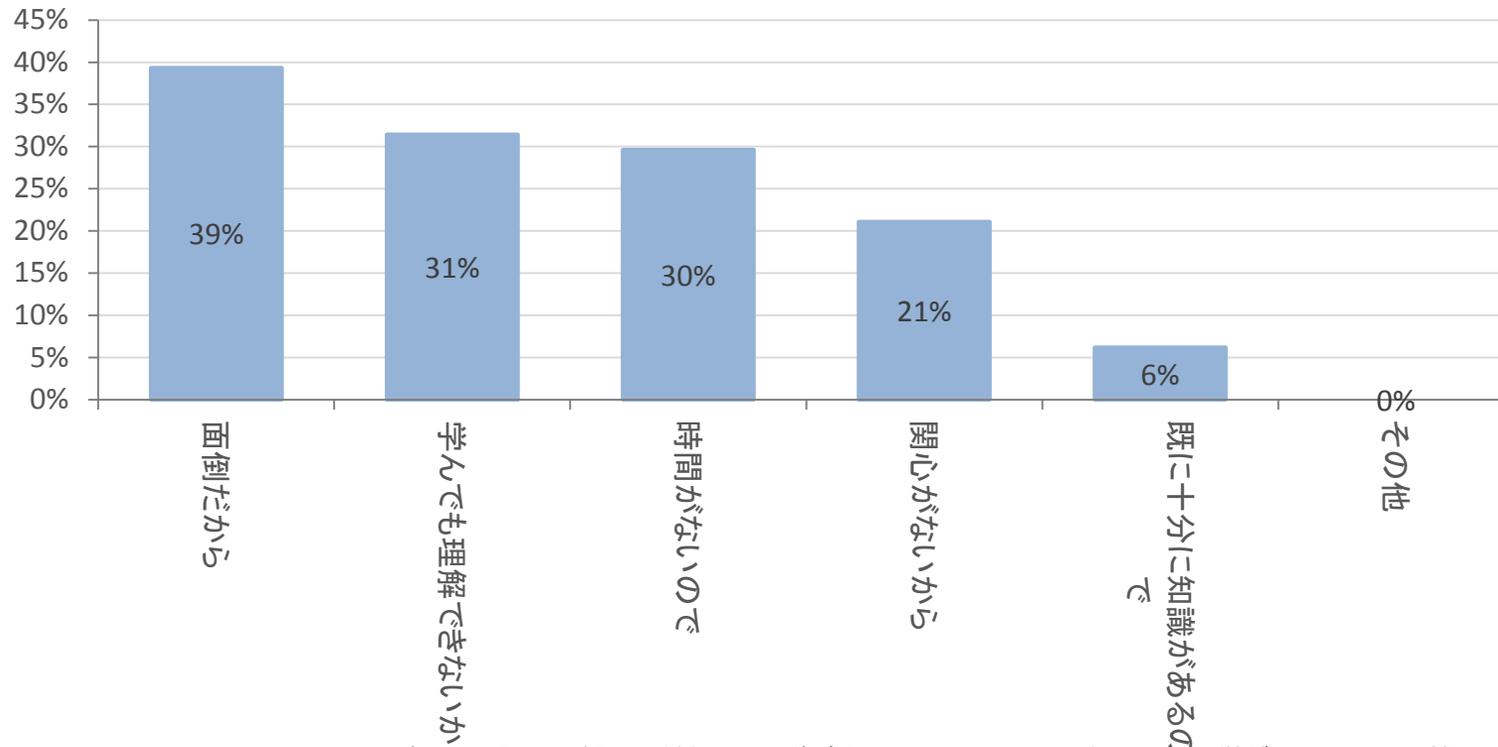
(注) iDeCoへの加入を希望して、資産運用・リタイアメントについて学びたいと回答した人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査 (2016年10月)」 (野村総合研究所)

資産運用等に関する知識を学びたくない理由は、面倒や理解できないから等

- 資産運用やリタイアメントに関する基本知識を学びたくない理由は、「面倒だから」が39%、「学んでも理解できないから」が31%、「時間がないので」が30%。

資産運用やリタイアメントに関する基本知識を学びたくない理由 (n=389、複数回答)

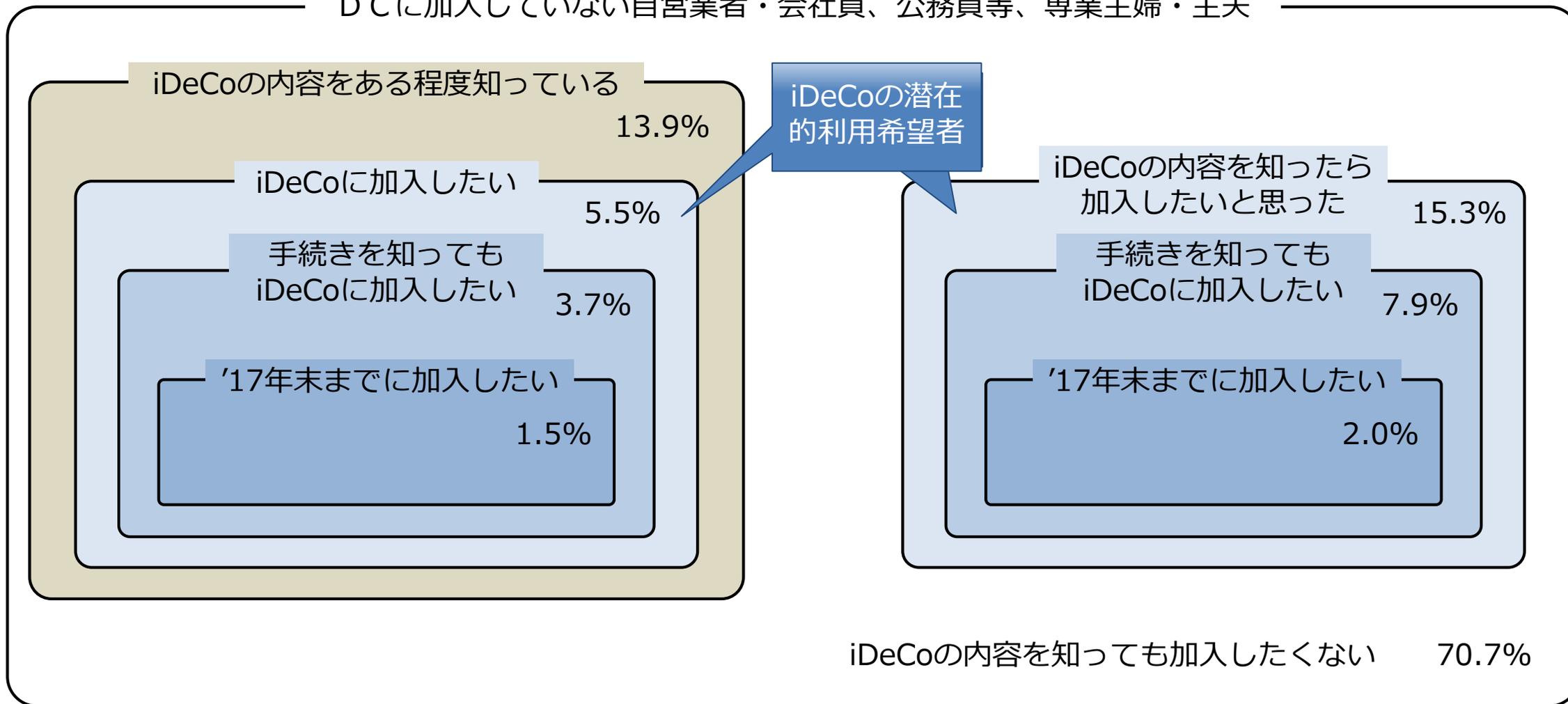


(注) iDeCoへの加入を希望して、資産運用・リタイアメントについて学びたくないと回答した人を対象に集計

(出所) 「iDeCoに関するアンケート調査 (2016年10月)」 (野村総合研究所)

内容をある程度知っており、手続きを聞いても加入したい人は、全体の3.7%

DCに加入していない自営業者・会社員、公務員等、専業主婦・主夫



iDeCoによりどの程度、個人は資産形成に取り組むのか？

認知度

ニーズの
度合い

手続きの
し易さ

投資商品
の選択率

アンケートから浮かび上がったiDeCoの課題

アンケート調査のサマリー

現状では、当初の投信の購入額は月間41億円
(iDeCoへの流入額は月間70億円)

現状では初年度の申込は数十万件程度

認知度



- 資産形成のための他の制度に比べ、DCは存在を知られていない。
- 加入可能範囲の拡大もほとんど知られていない。
メディアや金融機関の担当者からの情報提供が不足していると思われる。

ニーズの度合い



- 制度を知れば加入したい人は20.8%。
- 予想される平均掛金は自営業者で約1.5万円/月、その他は約1万円/月。
- 申込先金融機関として重視するポイントはiDeCo等の資産形成制度の説明の有無。

手続きし易さ



- 対面（窓口や職場）による申込を希望する人が多い。
- 加入手続きが煩雑なため少なくとも約半数の人が、加入を思い留まる可能性がある。
サラリーマンの場合、勤め先の証明書が必要なことは特に面倒だと感じる人が多い。

投資商品の 選択率

- 商品選択は難しいと感じる人は6割に達する。運用商品の選択の際に、金融機関の資料の他、金融機関の人やFPのアドバイスを参考にしたいという人は多い。
- 専門家などの支援がない場合、元本確保型商品のみ選択する人が3分の2程度に達し、投信の割合は全体で3割に満たない可能性もある。

アンケートから浮かび上がったiDeCoの課題

認知度の向上

■メディアへの露出と金融機関の窓口や営業担当者による勧誘が課題

- メディアの露出も少ないのは、金融機関の取り組みが積極化していないため、この状況を打破するためには、**金融商品の営業業務とDCの運営管理業務の兼業禁止規定***を緩和することにより、金融機関がiDeCoの勧誘に多くの営業担当者を動員できる条件の整備が必要。

*現在、「確定拠出年金の運営管理業務は加入者等の利益のみを考慮して中立な立場で行う必要があり、運営管理業務を行う機関に対する国民の信頼性が確保されるよう、金融商品の販売等を行ういわゆる営業職員は運用関連業務を兼務してはならない」として、金融商品の営業と確定拠出年金の運営管理業務の兼業が禁止されている。

- 同時に金融機関の営業担当者には、年金制度について説明できるスキルの取得も求められる。

■申込手続きの改善が課題

- 勤め先の証明書の取得は特に煩雑との意見が多い。職域を通じた加入等により負担感の軽減が必要。
- その他、加入希望者の負担軽減のために、申し込み手続きの電子化は必要。低収益の中で金融機関が積極的に取り組むためにも、事務コストの低減に繋がる**申込手続きの電子化は重要**。
- 申込手続きの抜本的な改善のためにも、加入条件や拠出上限のシンプル化も検討すべき。

■商品の選択やその配分に関する適切な支援が課題

- 商品の選択や配分決定は難しいという人は多い。商品の選択や配分決定のサポートを金融機関に期待するという意見が多く、この期待に応えるためにも、**兼業禁止規定の緩和**が必要。
- 資産運用やリタイアメントに関する学習意欲は高い。iDeCoの普及促進を通じて、個人の金融リテラシーの水準の向上が大いに期待できる。

化 手続きの簡素

会 投資教育の機

課題の解決により将来的に利用者は846万人、月間拠出額は859億円に

予測対象：4,064万人（25歳以上60歳未満の自営業者、DCに非加入の会社員、務員等、専業主婦・主夫）

現状

以下の赤字の課題を解決した場合

内容を知っている人

567万人 (13.9%)

認知度の向上

多くの人を知っている

多くの人を知っている

加入意向者

222万人 (5.5%)

846万人 (20.8%)

手続きの簡素化

846万人 (20.8%)

申込者
['17年分]

149万人 (3.7%)
[60万人(1.5%)]

470万人 (11.6%)
[143万人(3.5%)]

846万人 (20.8%)
[193万人(4.8%)]

投資教育の機会
の提供

月間拠出総額
['17年分]

166億円(うち投信45.2%)
[70億円(うち投信57.8%)]

497億円(うち投信32.2%)
[160億円(うち投信42.6%)]

859億円(うち投信27.6%)
[216億円(うち投信40.7%)]

補足資料：個人の資産形成における制度間競争（iDeCoと積立NISA）

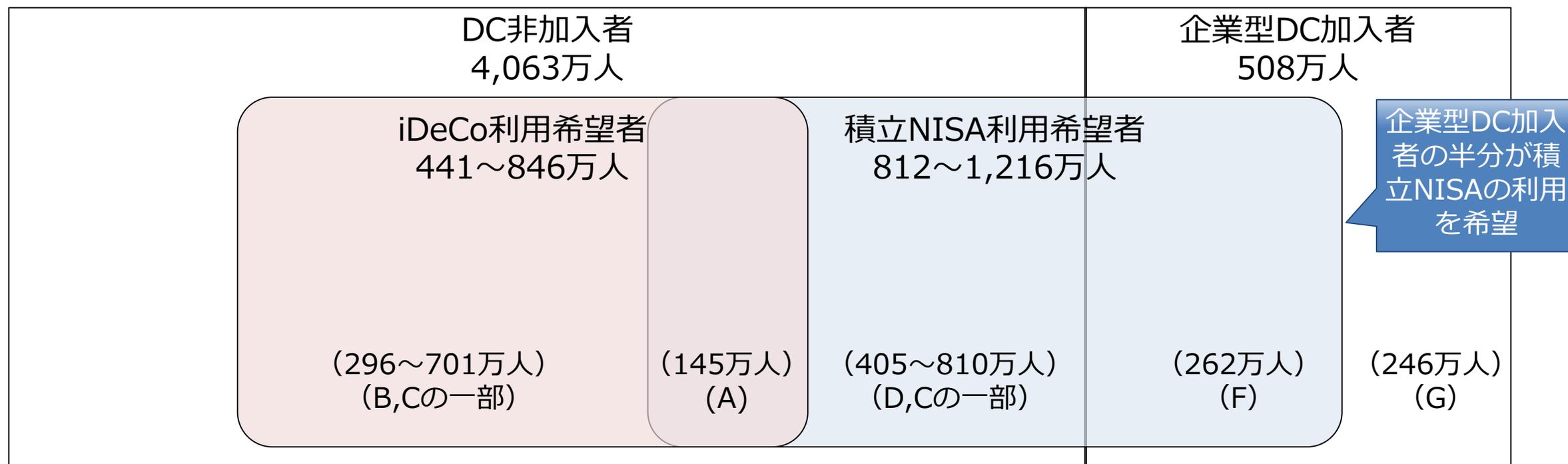
iDeCoと積立NISAの概要

		iDeCo	積立NISA
制度の趣旨		<ul style="list-style-type: none"> 公的年金の上乗せの給付を保障する 	<ul style="list-style-type: none"> 家計の安定的な資産形成を支援する
実施期間		<ul style="list-style-type: none"> 2001年～(無期限) 	<ul style="list-style-type: none"> 2018年～2037年まで買付可能
税金	拠出時	<ul style="list-style-type: none"> 非課税（掛金が所得控除の対象となる） 	<ul style="list-style-type: none"> 課税
	運用時	<ul style="list-style-type: none"> 非課税 	<ul style="list-style-type: none"> 非課税（最長20年）
	給付時	<ul style="list-style-type: none"> 課税だが退職所得控除や公的年金等控除がある 	<ul style="list-style-type: none"> 非課税
投資上限		<ul style="list-style-type: none"> 加入者毎に限度額が異なる（年間14.4万円、24万円、27.6万円、81.6万円） 	<ul style="list-style-type: none"> 年間40万円
運用対象商品		<ul style="list-style-type: none"> 公募投信、預貯金・保険 	<ul style="list-style-type: none"> 一定の要件を備える公募株式投信とETF
商品の買い換え		<ul style="list-style-type: none"> 可能 	<ul style="list-style-type: none"> 非課税口座内での買い換えは不可能
拠出パターン		<ul style="list-style-type: none"> 現在は毎月一定額を拠出。2018年より拠出計画に基づき毎月一定額以外拠出も可能。 	<ul style="list-style-type: none"> いわゆる定時定額による買付に限る
中途引出		<ul style="list-style-type: none"> 原則として満60歳まで引き出せない 	<ul style="list-style-type: none"> いつでも引出可能
口座管理手数料		<ul style="list-style-type: none"> 口座管理手数料がかかる 	<ul style="list-style-type: none"> ほとんどの金融機関で無料

iDeCoと積立NISAの利用希望者推計

- iDeCoの潜在的利用希望者（846万人）のうち、iDeCoと積立NISAの選択に迷う人は404万人。145万人は積立NISAとの併用を希望。
- 積立NISAの利用希望者は、812～1,216万人。DC非加入者の14～23%、企業型DC加入者の52%が積立NISAの利用を希望。

iDeCoと積立NISAの利用希望者推計（25歳以上60歳未満の自営業者、会社員、公務員等、専業主婦・主夫 4,570万人）



(注) (A)～(G)は次頁、次々頁を参照。
アンケートで積立NISAの投資上限を「年60万円」と説明したため、同制度の利用希望者を過大に見積もっている可能性がある。

iDeCOや積立NISAの利用を希望する人／希望しない人の特徴（1）

	全体	DC非加入者				
		(A)両方利用希望	(B)iDeCOのみの利用希望	(C)どちらか迷う	(D)積立NISAのみの利用希望	(E)どちらの利用も希望しない
	4,571万人(n=13,415)	145万人(n=537)	296万人(n=793)	404万人(n=1,254)	405万人(n=1,265)	2,813万人(n=7,147)
男女構成比						
男女別職業構成比 A:DC非加入自営業者 B:DC非加入会社員 C:公務員 D:専業主婦・主夫						
投資経験・関心別構成比						
老後の生活資金を貯めるために投資は必要と考える人の割合	64%	92%	69%	88%	80%	54%
世帯年収1千万円以上の割合	8%	14%	8%	6%	8%	6%
世帯金融資産1千万円以上の割合	20%	32%	17%	21%	24%	16%

①iDeCOも積立NISAも利用したい人は男性公務員が多い

④iDeCOのみ利用したい人は女性会社員が多い

②iDeCOも積立NISAも利用したい人は比較的裕福な人が多い

③積立NISAに関心のある人は投資経験や投資に関心がある人が多い

⑤iDeCOも積立NISAも利用したくない人は投資に関心のない人が多い

iDeCOや積立NISAの利用を希望する人／希望しない人の特徴（2）

