

第3号被保険者の退職準備状況

個人型DC市場拡大の柱になれるか

2016年8月



第3号被保険者の退職準備状況

個人型DC(確定拠出年金)を第3号被保険者層にどう普及できるか

退職準備が不足しているなか、投資に対する気づきが不可欠

1. お金の情報を求める

サラリーマンアンケートと比較して、第3号被保険者側からみても世帯の年収、資産、退職準備、必要額に違いはない

正規雇用で働く女性(以後、働く女性)と比べると、企業年金への依存度が高い(働く女性は個人年金保険への依存度が高い)

お金に関する情報を入手している人の比率は働く女性よりも高い

62.6%が資産形成に関する意思決定に関与

資産形成策は節約と貯蓄重視

クレジットカードをよく使う層、家計簿をつける層、資産形成に積極的な層ほど、投資やDCへの関与が高い



第3号被保険者ってどんな人(アンケート対象者の概要)?

「20-59歳で既婚、会社役員または公務員である配偶者が家計の主な収入を担い、本人の年収は130万円未満」を条件に抽出

- 男性は0.7%
- 76.0%が無職、ただしその半分(34.3%)が「子育てにめどが立てば再就職希望」
- 子どもを持つ世帯82.4%
- 日々の生活にクレジットカードを使う人43.1%、家計簿をつける人53.5%

2. 21%がDC加入意向

15.2%が投資しており、57.9%がNISAを認知、そのうち24.1%がNISA口座を開設済み

第3号被保険者の26.2%がDCを認知。ただ、認知率が高くなると加入したい人もしたくない人も増える傾向

21.0%が加入意向(「加入したい」と「加入を検討中または検討したい」の合計)

加入意向者はDCの税制優遇を評価し加入したくない人は自分で運用することを評価

3. 個人型DC市場推計

10年間で個人型DC市場は現在の1.1兆円から6兆円規模に

そのうち公務員市場は37%、第3号被保険者市場は20%に



米国並みに個人金融資産の1割を想定するなら企業型DCと合わせて100兆円規模を目指す必要がある

第3号被保険者1万人アンケート調査:対象者の属性

抽出方法 20-50歳代の既婚・会社役員か公務員が配偶者で家計の主な収入を担う・本人年収130万円未満を条件として抽出
 アンケート実施時期 2016年7月12日～20日、インターネットアンケート、本人の年齢などでの調整は実施せず

(単位: 人、%)

		人数			人数			人数	
総人数		11952	本人年収		無し	9084(76.0)		世帯資産	
性別	男性	84(0.7)	本人年収	うち再就職希望	4104(34.3)		100万円未満		3443(28.8)
	女性	11868(99.3)		103万円未満	2672(22.4)		100-500万円未満		3504(29.3)
本人の年齢	20代	813(6.8)	世帯年収	130万円未満	196(1.6)		500-1000万円未満		2115(17.7)
	30代	3429(28.7)		300万円未満	948(7.9)		1000-2000万円未満		1375(11.5)
	40代	4432(37.1)		300-500万円未満	3604(30.2)		2000-3000万円未満		668(5.6)
	50代	3278(27.4)		500-700万円未満	3526(29.5)		3000-5000万円未満		452(3.8)
配偶者年齢	20代	553(4.6)	世帯年収	700-1000万円未満	2675(22.4)		5000万円以上	395(3.3)	
	30代	2981(24.9)		1000-1500万円未満	936(7.8)		住居形態	持ち家住宅ローン無	3087(25.8)
	40代	4393(36.8)		1500-2000万円未満	171(1.4)			持ち家住宅ローン有	4652(38.9)
	50代	3460(28.9)		2000万円以上	92(0.8)		賃貸	3770(31.5)	
	60代	565(4.7)		本人資産	100万円未満	7102(59.4)		その他	443(3.7)
子どもの数	1人	3549(29.7)	100-500万円未満		3044(35.5)		居住地	首都圏	3488(29.2)
	2人	4460(37.3)	500-1000万円未満		922(7.7)			東海	1393(11.7)
	3人以上	1149(9.6)	1000-2000万円未満		528(4.4)			近畿	1980(16.6)
	今後持つ予定	692(5.8)	2000-3000万円未満		180(1.5)			その他	5091(42.6)
	今後も予定なし	2036(17.0)	3000-5000万円未満		73(0.6)		DC加入経験	企業型に加入経験	1002(8.4)
	わからない	66(0.6)	5000万円以上	103(0.9)		個人型に加入経験		219(1.8)	
					加入していない	5624(47.1)			
						わからない	5107(42.7)		

(注) 本人年収の欄の再就職希望は「子育てにめどが立てば再就職したい」とする人
 首都圏は東京都、千葉県、神奈川県、埼玉県、東海は愛知県、岐阜県、三重県、近畿は大阪府、兵庫県、京都府

第3号被保険者の退職準備状況

世帯資産950万円、本人資産357万円

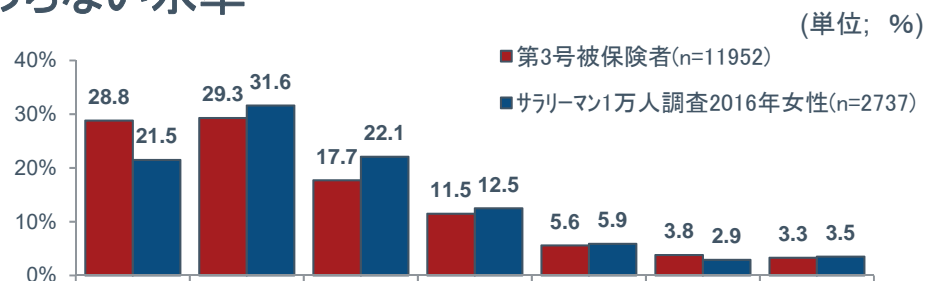
世帯資産は正規雇用で働く女性と変わらない水準

世帯資産は本人の資産の3倍弱

第3号被保険者の世帯資産の平均値は946.5万円で、正規雇用で働く女性の平均値983.7万円とそれほど変わらない

また第3号被保険者の個人分の資産額は357.0万円で、世帯資産の平均値の37.7%となった

サラリーマン1万人アンケートで「既婚配偶者有」層の資産は1124.6万円



世帯資産の分布		100万円未満	100~500万円未満	500~1,000万円未満	1,000~2,000万円未満	2,000~3,000万円未満	3,000~5,000万円未満	5,000万円以上	平均(万円)
第3号被保険者1万人調査(n=11952)		28.8	29.3	17.7	11.5	5.6	3.8	3.3	946.5
年齢別	20-24歳(n=134)	67.2	22.4	6.7	1.5	1.5	-	0.7	266.8
	25-29歳(n=679)	40.1	40.4	13.1	4.6	1.2	0.6	0.1	371.9
	30-34歳(n=1420)	32.8	38.0	17.0	8.5	2.2	1.1	0.5	521.0
	35-39歳(n=2009)	29.5	34.7	18.7	10.6	3.3	2.0	1.1	669.1
	40-44歳(n=2400)	29.9	30.3	19.0	11.0	5.1	2.7	2.0	799.7
	45-49歳(n=2032)	30.1	26.7	17.8	13.4	5.6	3.6	2.8	922.7
	50-54歳(n=1789)	24.3	22.5	20.0	13.8	8.1	5.0	6.4	1316.3
55-59歳(n=1489)	17.4	19.7	15.0	15.2	12.0	11.0	9.7	1874.7	
個人資産別	100万円未満(n=7102)	48.5	34.3	11.1	3.9	1.4	0.5	0.3	348.3
	100~500万円未満(n=3044)	-	35.0	37.7	18.9	5.1	2.2	1.1	969.9
	500~1,000万円未満(n=922)	-	-	19.3	43.1	23.0	10.5	4.1	2095.4
	1,000~2,000万円未満(n=528)	-	-	-	24.2	31.8	29.5	14.4	3420.5
	2,000~3,000万円未満(n=180)	-	-	-	-	20.6	41.7	37.8	5013.9
	3,000~5,000万円未満(n=73)	-	-	-	-	-	28.8	71.2	6493.2
	5,000以上(n=103)	-	-	-	-	-	-	100.0	7500.0
サラリーマン1万人調査女性(n=2737)		21.5	31.6	22.1	12.5	5.9	2.9	3.5	983.7

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)とサラリーマン1万人アンケート(2016年)

退職後の生活資金不足を懸念

若年層ほど生活資金不足を懸念する傾向

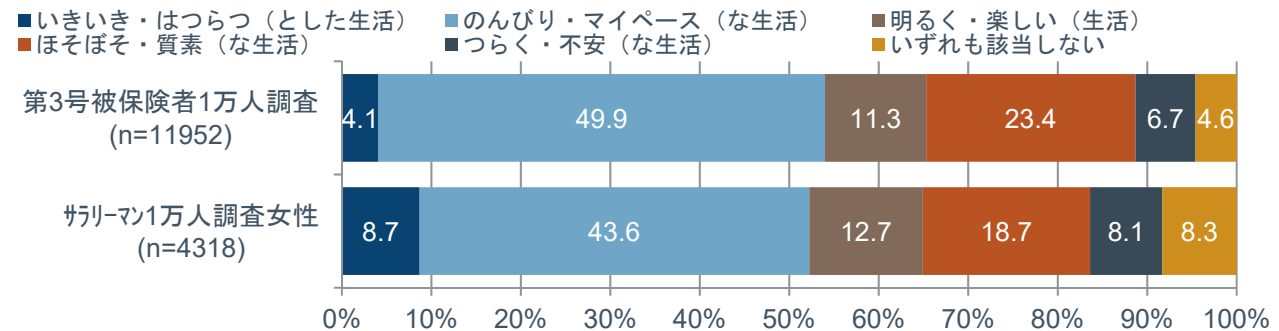
退職後の生活に、総じて明るいイメージを持つが、半数は生活費の不足を懸念

第3号被保険者の3分の2がポジティブな生活をイメージ。これは正規雇用で働いている女性とほとんど違いはない

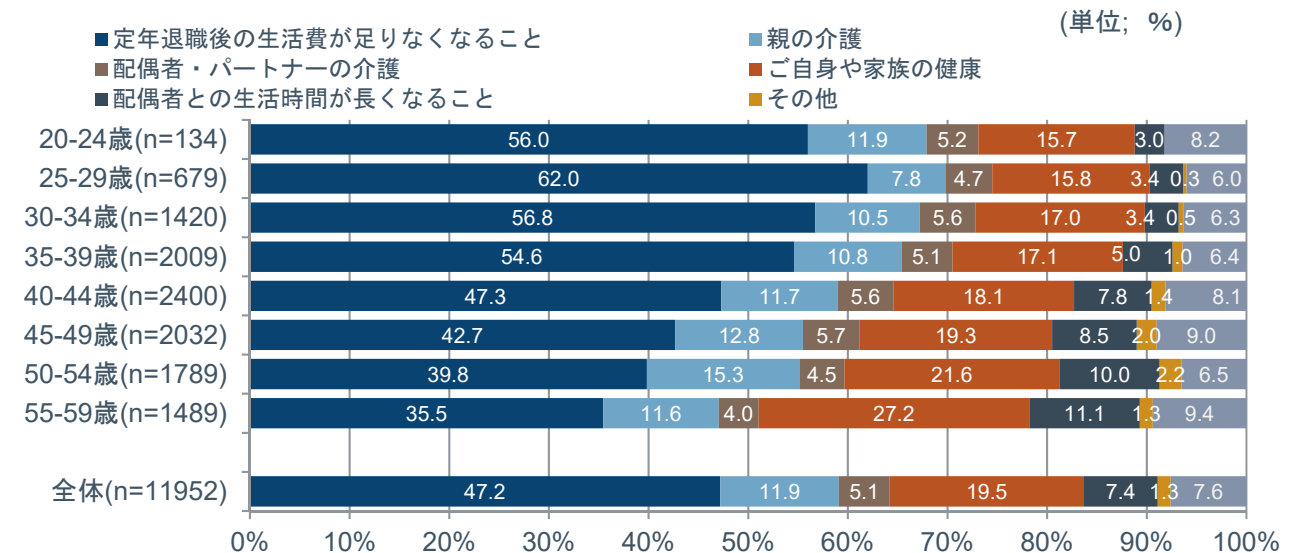
それでも退職後の生活で最も心配になるのは生活費不足

生活費不足に対する心配は年齢とともに低下、代わりに「健康」と「配偶者との生活時間が長くなること」が増加

退職後の生活に対するイメージ



退職後の生活で最も心配していること



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)とサラリーマン1万人アンケート(2016年)

公的年金に不安が高く、企業年金と個人年金保険に依存

正規雇用で働く女性に比べ、企業年金への依存度が高い

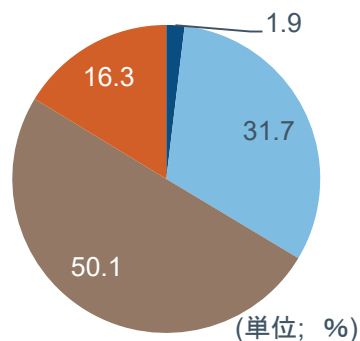
4割が企業年金に依存

公的年金制度の理解率(「よく理解している」と「だいたい理解している」の合計)は33.6%にとどまる。その一方で給付額自体は約半数(47.0%)が知っていると回答。正規雇用の女性と遜色はない

ただ、制度への安心感は低く、「あまり安心できない」と「不安」の合計で85.8%に高まる

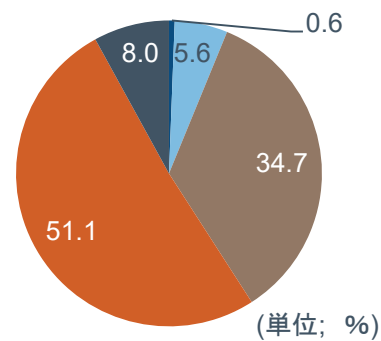
公的年金以外では企業年金等と個人年金保険に頼る人が過半数に

公的年金を理解しているか



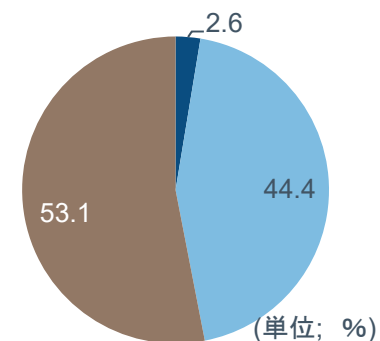
- よく理解していると思う
- だいたい理解していると思う
- あまり理解していないと思う
- まったく理解していないと思う

公的年金は安心できるか



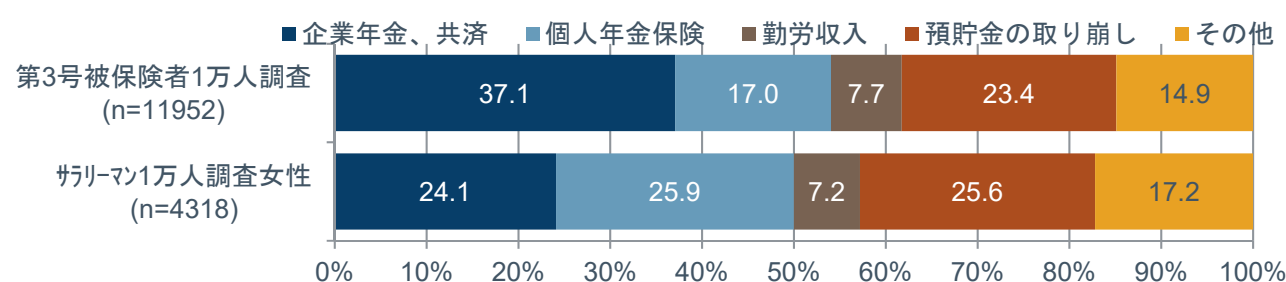
- とても安心できる
- まあまあ安心できる
- あまり安心できない
- 不安だ
- わからない

公的年金給付額を知っているか



- よく知っている
- だいたい知っている
- 知らない

退職後の生活で年金以外の収益源は



(注) 年金以外の収益源のうち「その他」に含まれるのは、「預貯金の利息」「家賃収入」「不動産の売却収入」「株式の配当」「投資信託の分配金」「株式や投資信託の売却収入」「その他」
 (出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)とサラリーマン1万人アンケート(2016年)

公的年金以外に必要な金額は約2700万円

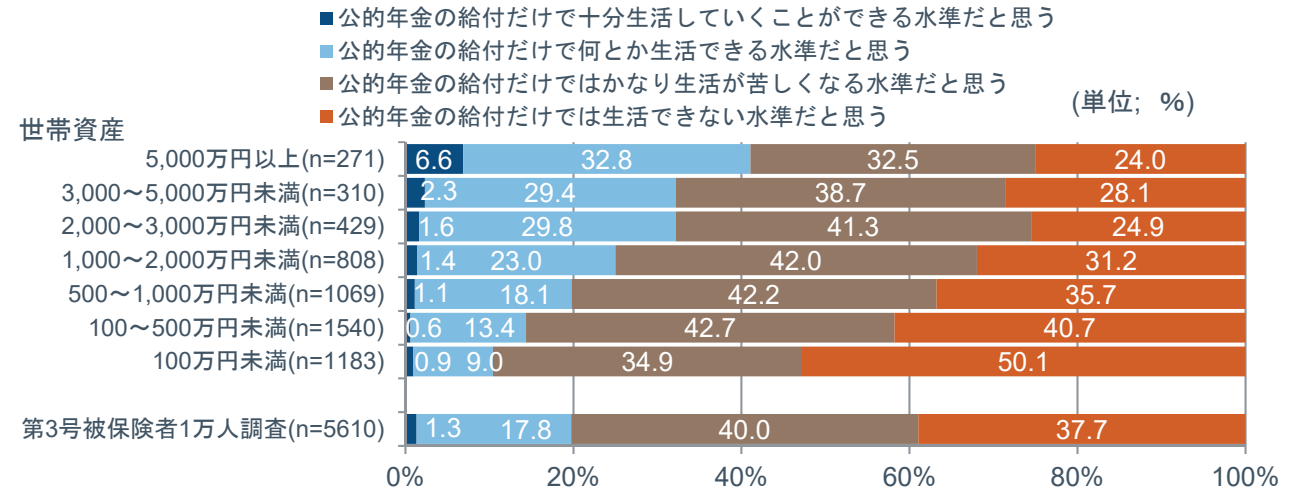
サラリーマンアンケートとほぼ変わらない水準

世帯資産1000万円を超えると、2割が公的年金だけでも生活できそうと考える

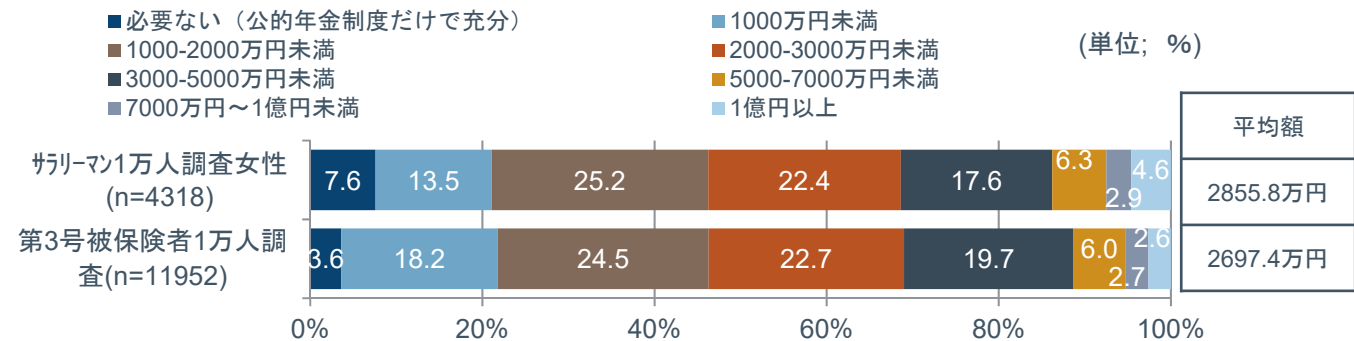
第3号被保険者の8割が公的年金では生活できないと考えるなか、公的年金以外に必要な生活総額の平均は約2700万円

公的年金だけで何とか生活できると考えている比率が2割を上回るのは、世帯資産1000万円以上、世帯年収700万円以上、投資に積極的な層、持ち家ローン無し世帯、DC加入経歴を持つ層等

世帯資産別の公的年金給付額の評価(給付額を知っていると回答した5610人が対象)



公的年金以外に必要な金額



(注) 公的年金給付額の評価の設問対象は公的年金の給付額を「よく知っている」、「だいたい知っている」と回答した5610人(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)とサラリーマン1万人アンケート(2016年)

しかし、退職準備額は必要額の4分の1

退職準備額の年収倍率は1.03倍

退職準備額は平均660万円だが、43.5%が0円と回答、中央値は100万円未満

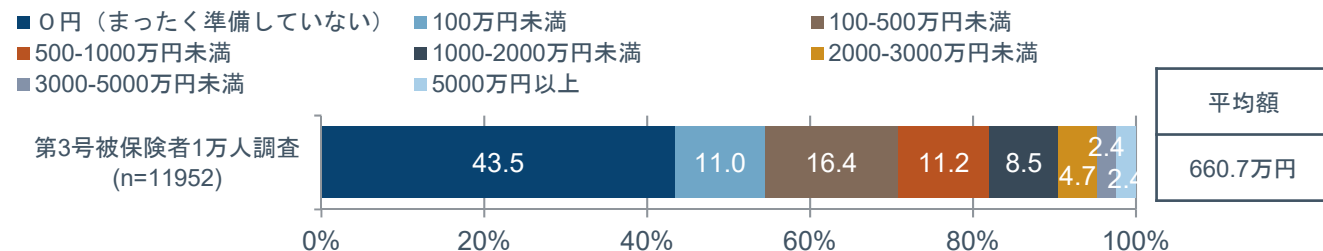
退職準備額は660.7万円、世帯平均年収は640.0万円で、退職準備倍率は1.03倍。平均では年収のちょうど1年分を退職準備として保有している

しかしその金額は必要額の4分の1に留まる

持ち家住宅ローン無し世帯、DC加入歴有の世帯、資産形成を進めている世帯で倍率は高くなっている

退職後の生活のために準備している金額は

(単位; %)



セグメント別退職準備額と退職準備倍率

(単位; 万円、倍)

		必要額	準備額	世帯年収	倍率
平均		2697.4	660.7	640.0	1.03
住居形態	持ち家ローン無し(n=3087)	2979.8	1255.2	707.3	1.77
	持ち家ローン有(n=4652)	2574.3	419.6	673.3	0.62
	賃貸(n=3770)	2606.0	469.1	545.3	0.86
DC加入歴	企業型DCに加入経験(n=1002)	2828.3	981.4	738.2	1.33
	個人型DCに加入経験(n=219)	2659.8	1233.3	744.1	1.66
	加入していない(n=5624)	2821.0	732.7	655.1	1.12
資産形成姿勢	積極的資産運用(n=474)	3598.1	1935.2	839.4	2.31
	計画的貯蓄(n=1789)	2840.7	1290.4	770.0	1.68
	できるだけ貯蓄(n=4795)	2740.3	692.2	647.3	1.07
	何もしない(n=4894)	2515.7	276.3	566.0	0.49

(注) 退職準備倍率=退職準備額÷年収(世帯年収)で計算

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)とサラリーマン1万人アンケート(2016年)

意外にお金に関する情報収集に前向き

ただ、TVの情報番組や家族との会話に依存する傾向

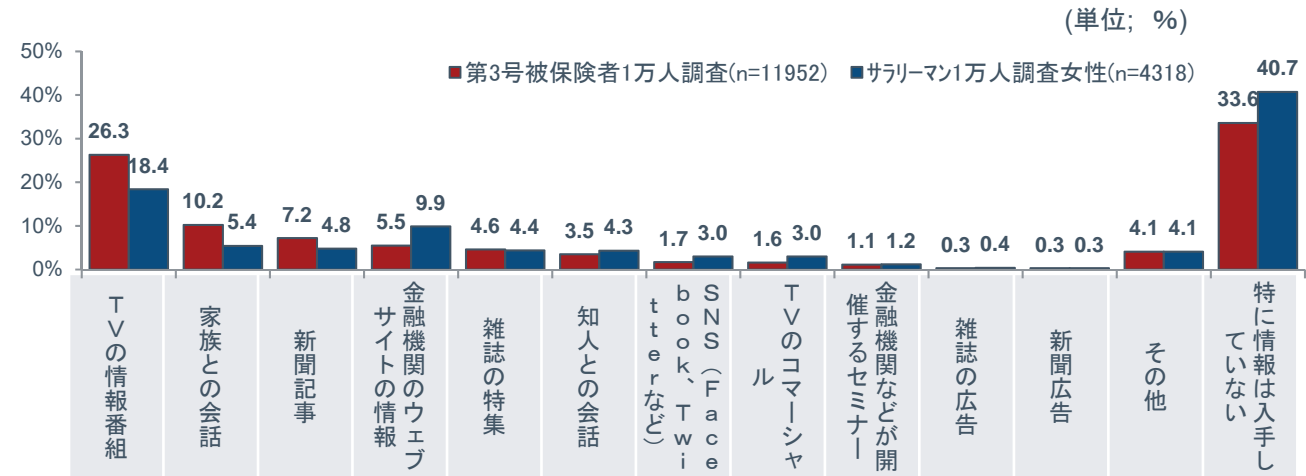
正規雇用で働く女性よりもお金に関する情報を収集している

特に情報を収集していないとする第3号被保険者は33.6%と、正規雇用で働く女性の40.7%と比べて低い

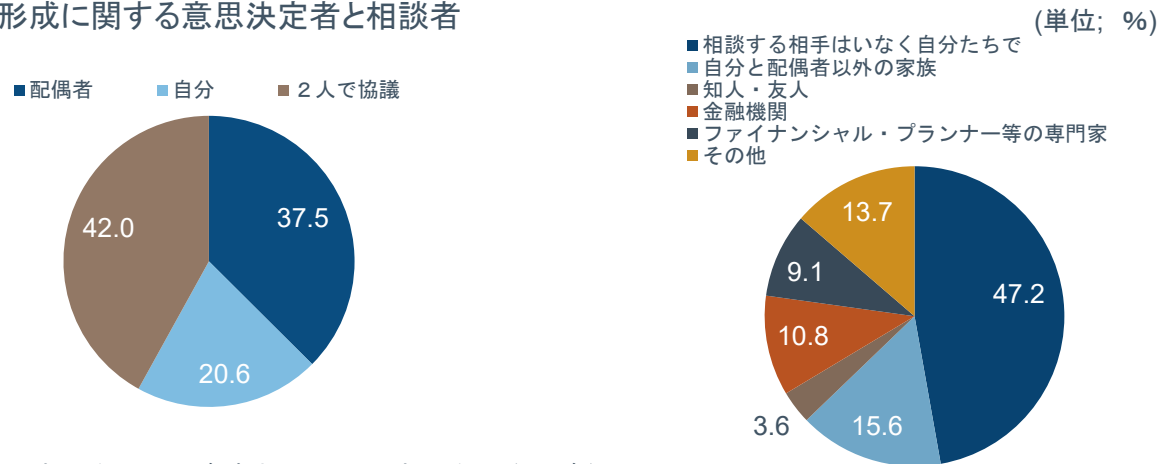
情報収集先として、正規雇用で働く女性よりも重視しているものは、TVの情報番組と家族との会話、新聞記事等

第3号被保険者の6割強が資産形成の意思決定に関与しており、半分が第三者に相談せず、自分たちだけで行っている

お金に関する情報の入手先



資産形成に関する意思決定者と相談者



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)とサラリーマン1万人アンケート(2016年)

クレジットカードの使い方や家計簿活用

クレジットカードの使い方や家計簿の活用に特色

4割強がクレジットカードを日々の生活にも使い、過半数が家計簿をつけている

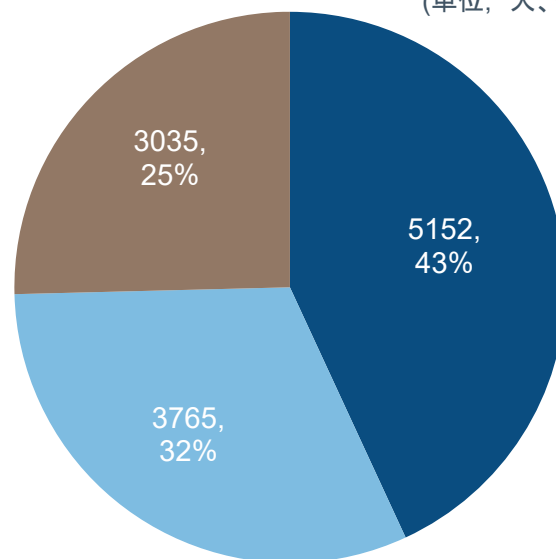
クレジットカードの利用方法は年収と資産額に大きく影響される

一方、家計簿をつけるかどうかは年収や資産にほとんど影響を受けないが、投資をしている人ほど家計簿をつける傾向がある

クレジットカードの使い方

- 日々の買い物でもできるだけ使う
- 大きな買い物だけに使う
- なるべく使わないようにする

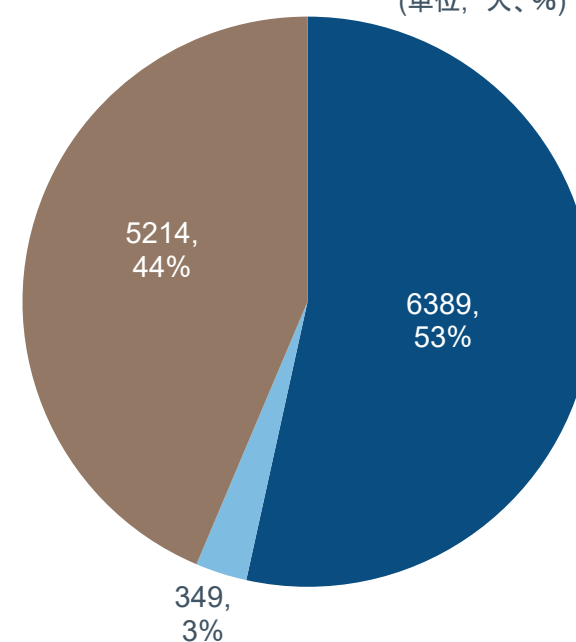
(単位: 人、%)



家計簿をつけているか

- 自分でつける
- 配偶者がつける
- につけない

(単位: 人、%)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)

節約派が多い第3号被保険者

55.6%が生活改善策として節約を重視

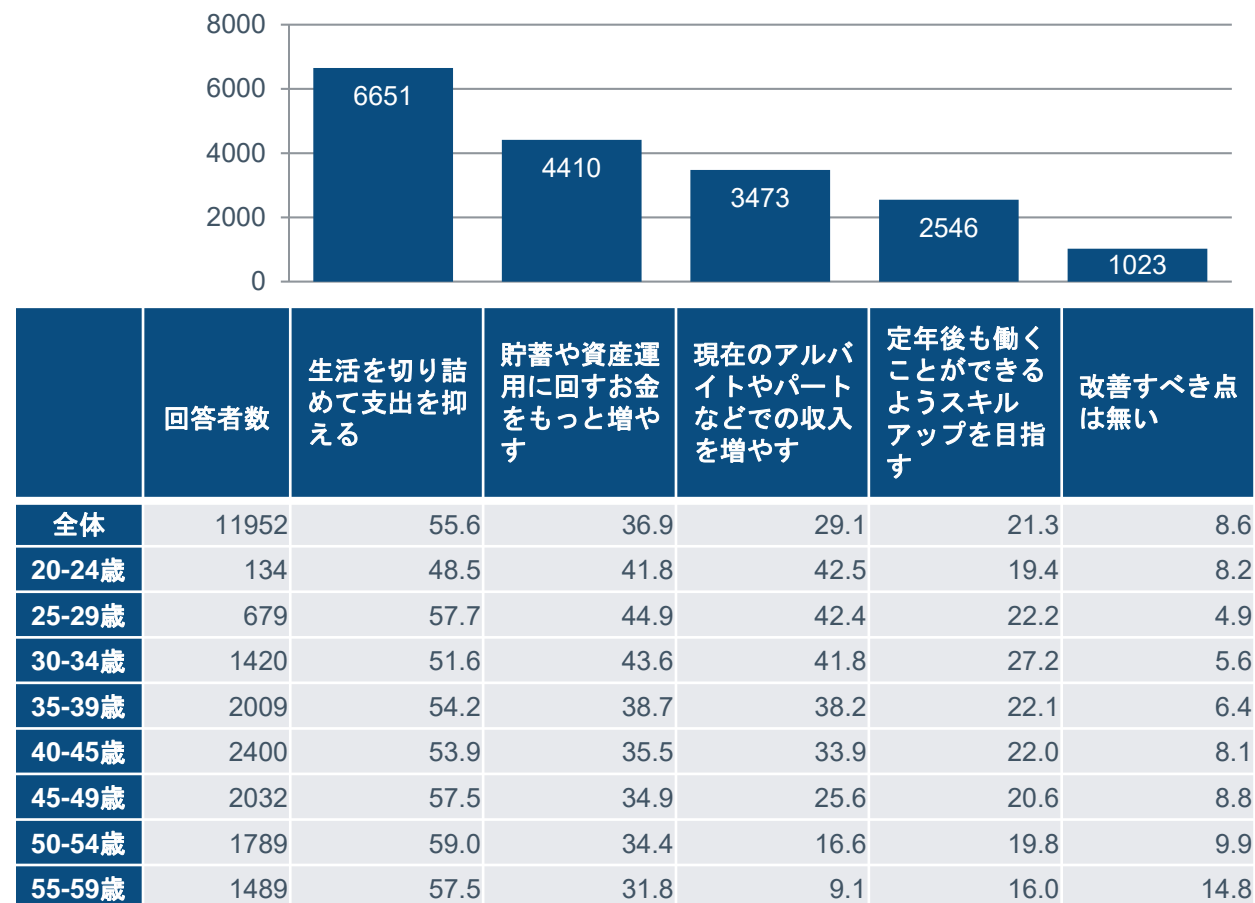
貯蓄・投資へ資金を
回す人は3分の1

節約をする人は年代ごとに比較してもほとんど変化がないが、貯蓄や資産運用にお金を回す人は年代が上がるにつれて低下する

40代以降の第3号被保険者層に資産運用の重要性を啓蒙する必要

資産形成のための生活改善策(複数回答)

(単位:人、%)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)

第3号被保険者の投資とDCへの志向

2割が計画的な資産形成

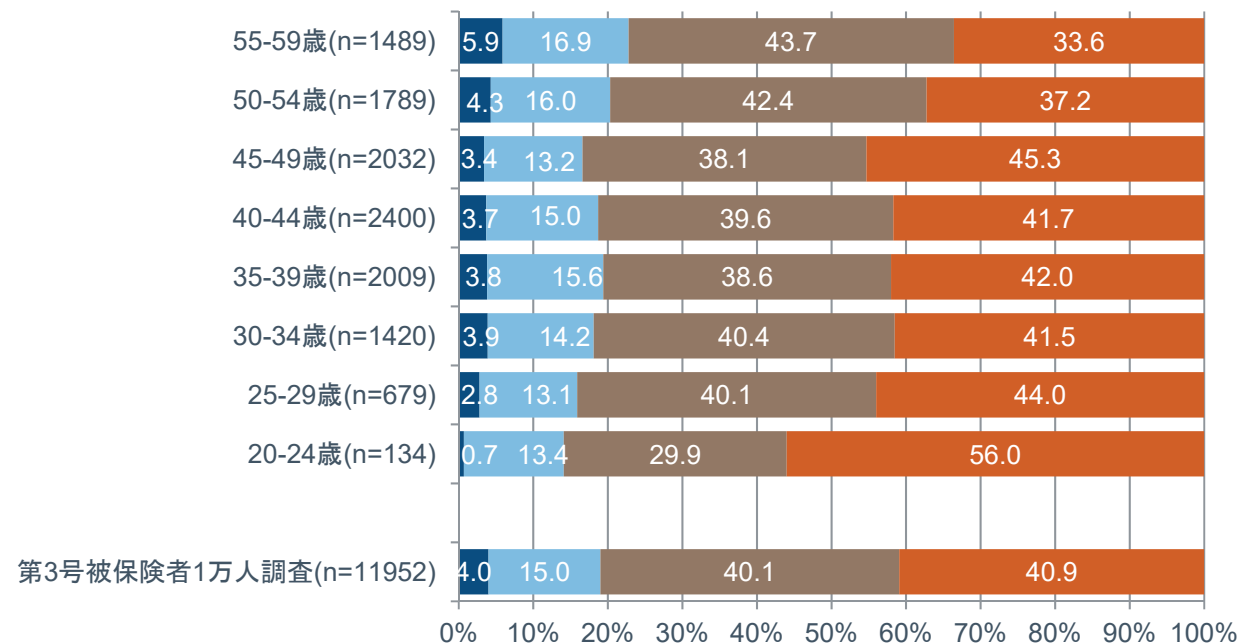
4割が何もしていない層

ほとんどの世代で2割しか計画的な資産形成(資産運用と貯蓄)を行っていない

資産、年収の多い人ほど積極的に資産運用を行っており、計画的な資産形成を進めている

資産形成のために行っていること

- 積極的に資産運用を行なっている
 - 計画的に貯蓄をしている
 - 計画的ではないができる範囲で貯蓄をしている
 - 特に何もしていない
- (単位; %)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)

資産形成と言っても「できる範囲の貯蓄」と「積立貯蓄」が中心

節約と貯蓄重視の姿勢

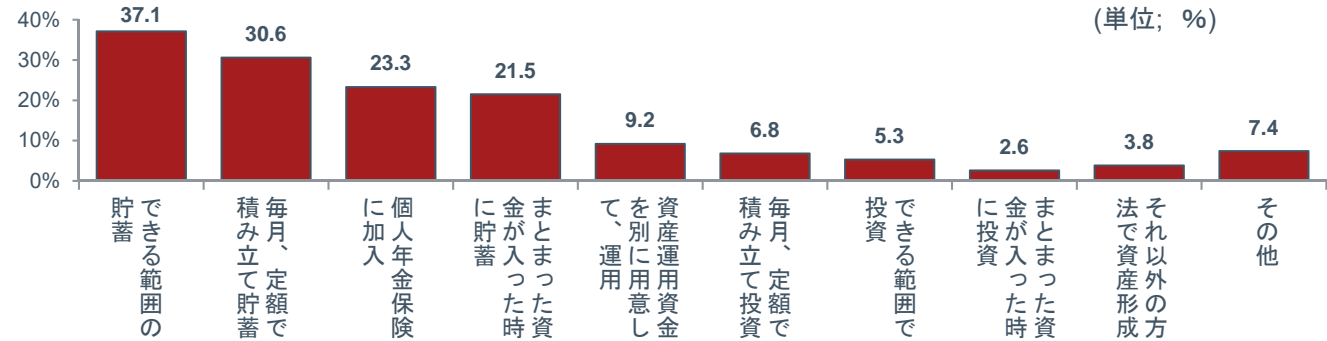
正規雇用で働く女性と比べ節約が生活改善の中心

何らかの資産形成を行っている
と回答した7058人のうち、3割強が、
できる範囲の貯蓄または積立貯蓄を
実施している

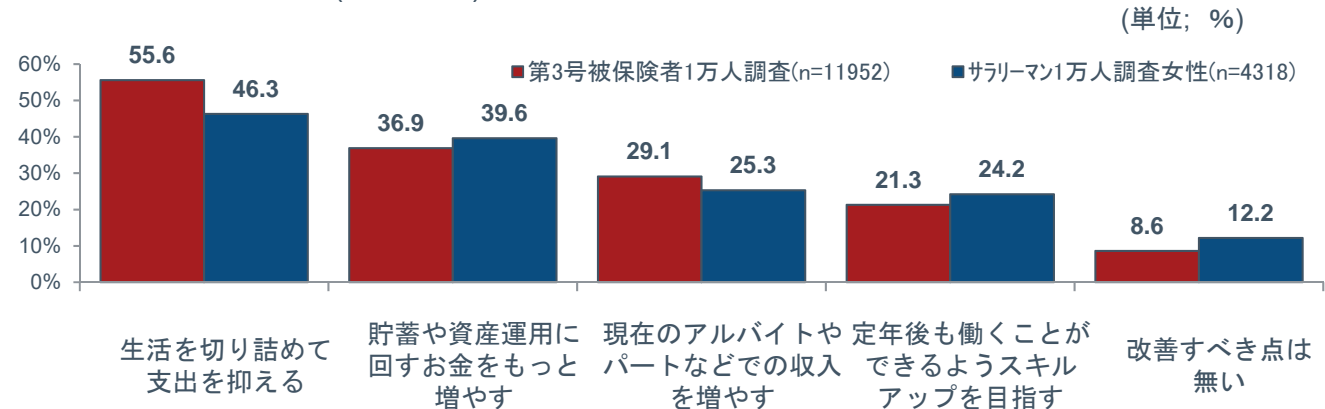
個人年金保険の活用も多い

生活の改善点としては節約が55.6%と
過半を超える。これは正規雇用で働く
女性よりも高く、その分貯蓄・運用への
資金の振り分けが少ない

資産形成の具体的な方法(資産形成を行っている
と回答した7058人が対象、複数回答)



資産形成の生活改善点(複数回答)



(注) 資産形成を行っている人とは、退職後に向けた資産形成の取り組みを聞いた設問で「積極的に資産運用」「計画的な貯蓄」「できる範囲の貯蓄」を挙げた7058人(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)とサラリーマン1万人アンケート(2016年)

自分で投資をしている人は6.6人に1人

NISA口座を開設している人は14%

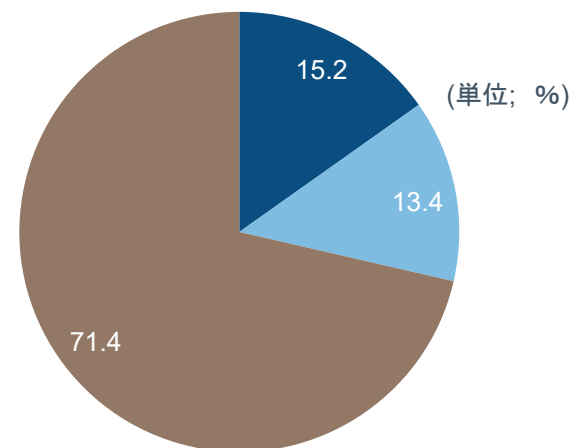
投資を行っているのは15.2%だが、NISAは6割が知っている

自分で投資をしている人は15.2%、配偶者が行っている人も加えても28.6%

しかし6割がNISAは知っており、そのうち4人に1人は口座を開設している

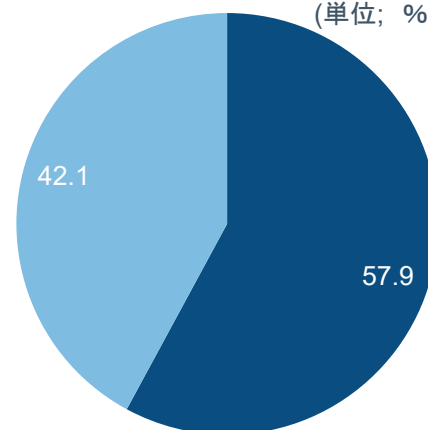
投資をしている人の比率(全回答者が対象)

- 自分で投資を行っている
- 自分ではしていないが、配偶者が行っている
- 自分も配偶者も投資をしていない



NISAを知っている人の比率(全回答者が対象)

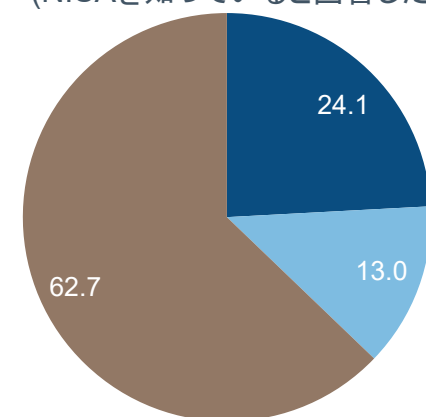
- 知っている
- 知らない



NISA口座の開設状況

(NISAを知っていると回答した6198人が対象)

- 口座開設済み
- 口座開設予定



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)

意外に強い日本株嗜好

一方で海外志向は弱い

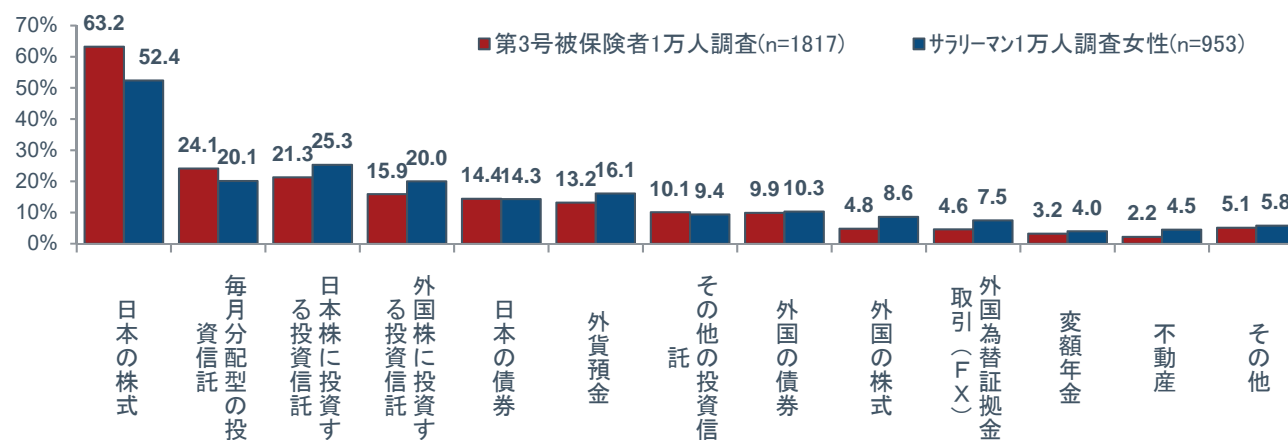
日本株、毎月分配型
投信への嗜好が強い

正規雇用で働く女性との比較
でみると、日本株、毎月分配
型投資信託が相対的に嗜好
される

逆に日本株投資信託、外国
株投資信託、外貨預金、外国
株式、FXといった主に海外も
のへの嗜好が相対的に低い

投資をしている人の投資対象

(単位: %)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)

老後の生活資金を投資目的にする 時間分散の必要性を訴求すべき

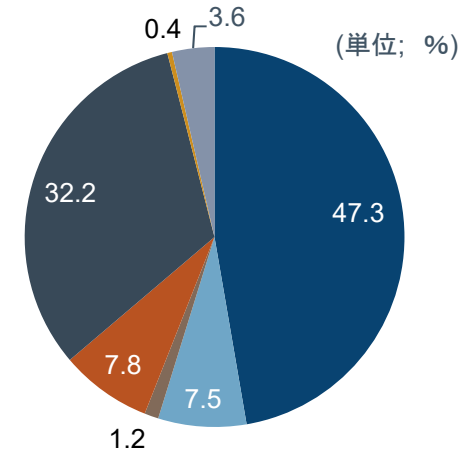
投資教育の余地が 大きそう

投資をしている人との約半数が投資の目的として「老後の生活資金」を挙げている。サラリーマン1万人アンケートで「既婚配偶者有り」の層の39.3%より高い

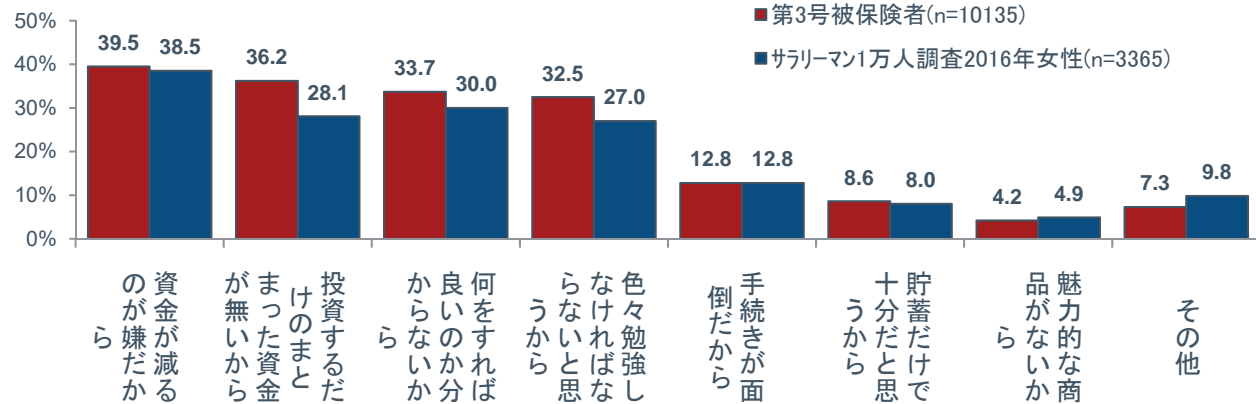
投資をしない理由では「まとまった資金がないから」、「何をすればいいかわからない」、「勉強しなければならない」の比率が相対的に高く、投資教育の余地が大きい

投資をしている人の投資目的(投資をしている1817人が対象)

- 老後の生活資金
- 子どもの教育資金
- 住宅取得のための頭金
- 日々のおこずかい
- 決まってはいるが万一の備えのため
- 親の介護のための資金
- その他



投資をしていない人の投資をしない理由(投資をしていない10135人が対象) (単位: %)



(注) 投資の目的は「投資をしている人」1817人が対象、投資をしない理由は「投資をしていない人」10135人が対象
(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)とサラリーマン1万人アンケート(2016年)

1割がDC加入履歴を持つ

DC加入履歴を持つ人は退職準備額が多い

DC加入履歴は退職準備の進捗に効果があった

退職準備額が多いほど確定拠出年金に加入していた人の比率が高くなる

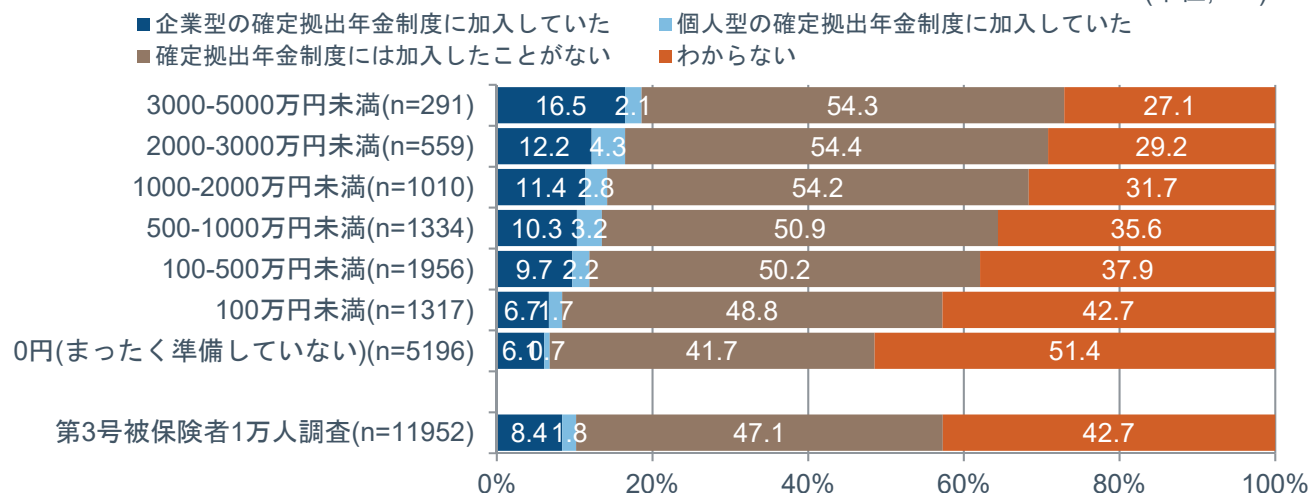
➡加入していたことが退職準備の増加につながっている

➡DCに加入していた人ほど世帯年収が高く、退職準備額の増加につながる

➡特に個人型DC加入者は退職準備倍率で1.66倍と高い

退職準備額別、DCの加入歴

(単位; %)



DCの加入歴別、退職準備額

(単位; %, 倍)

確定拠出年金(DC)の加入履歴	平均退職準備額	平均世帯年収	退職準備倍率
企業型の確定拠出年金に加入していた(n=1002, 8.4)	981.4	738.2	1.33
個人型の確定拠出年金に加入していた(n=219, 1.8)	1233.3	744.1	1.66
確定拠出年金に加入していなかった(n=5264, 44.0)	732.7	655.1	1.12
わからない(n=5107, 42.7)	494.0	599.7	0.82
平均(n=11952, 100.0)	660.7	640.0	1.03

(注) 退職準備倍率=退職準備額÷年収(世帯年収)で計算
(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)

資産規模や資産運用への積極姿勢がDC認知率を高める

認知率が上がっても参加意向は高まらない

投資の意欲がDC加入意欲につながる

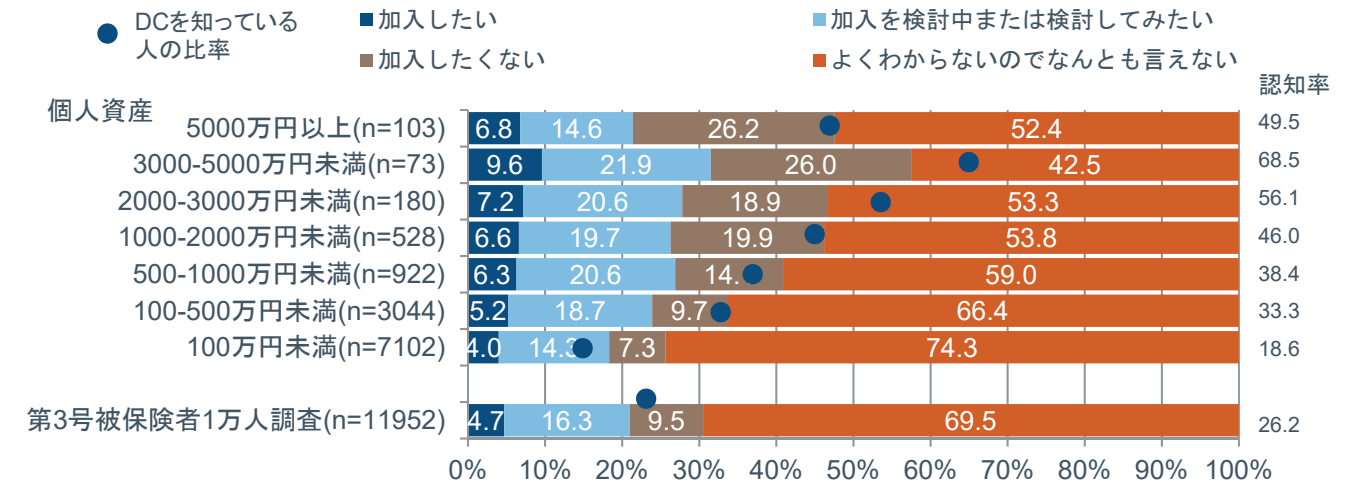
第3号被保険者のDC認知率は26.2%。年齢、世帯・個人資産、世帯収入、退職準備額、資産運用への積極性がDCへの認知率を高める

加入意向は21.0%と認知率を若干下回る。ただ、資産や収入が増えても加入意向は伸び悩む(加入したくない人の比率が増える)のが特徴

資産形成に対する取り組みが積極的なほど加入意向が高まる

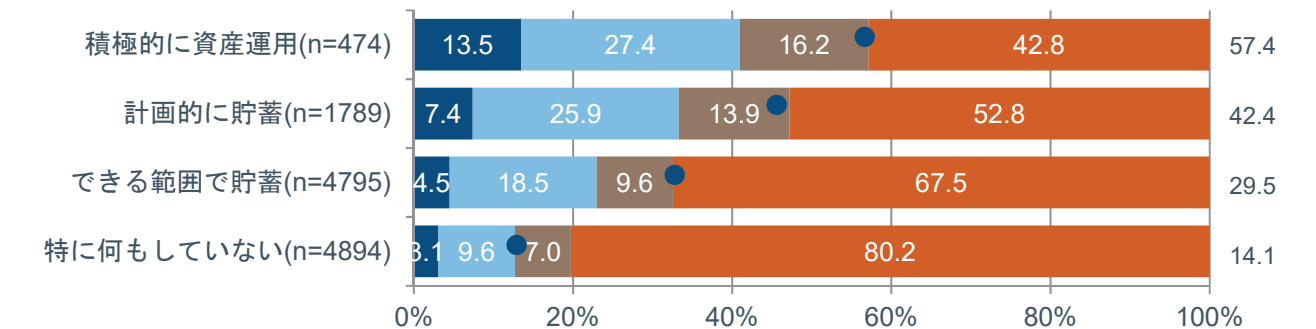
個人資産別、資産形成に対する取り組み別のDC認知率と加入意向

(単位; %)



資産形成に対する取り組み

(単位; %)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)とサラリーマン1万人アンケート(2016年)

拠出可能額は平均4300円

年齢や資産、投資への取り組みがDCへの拠出可能額を高める

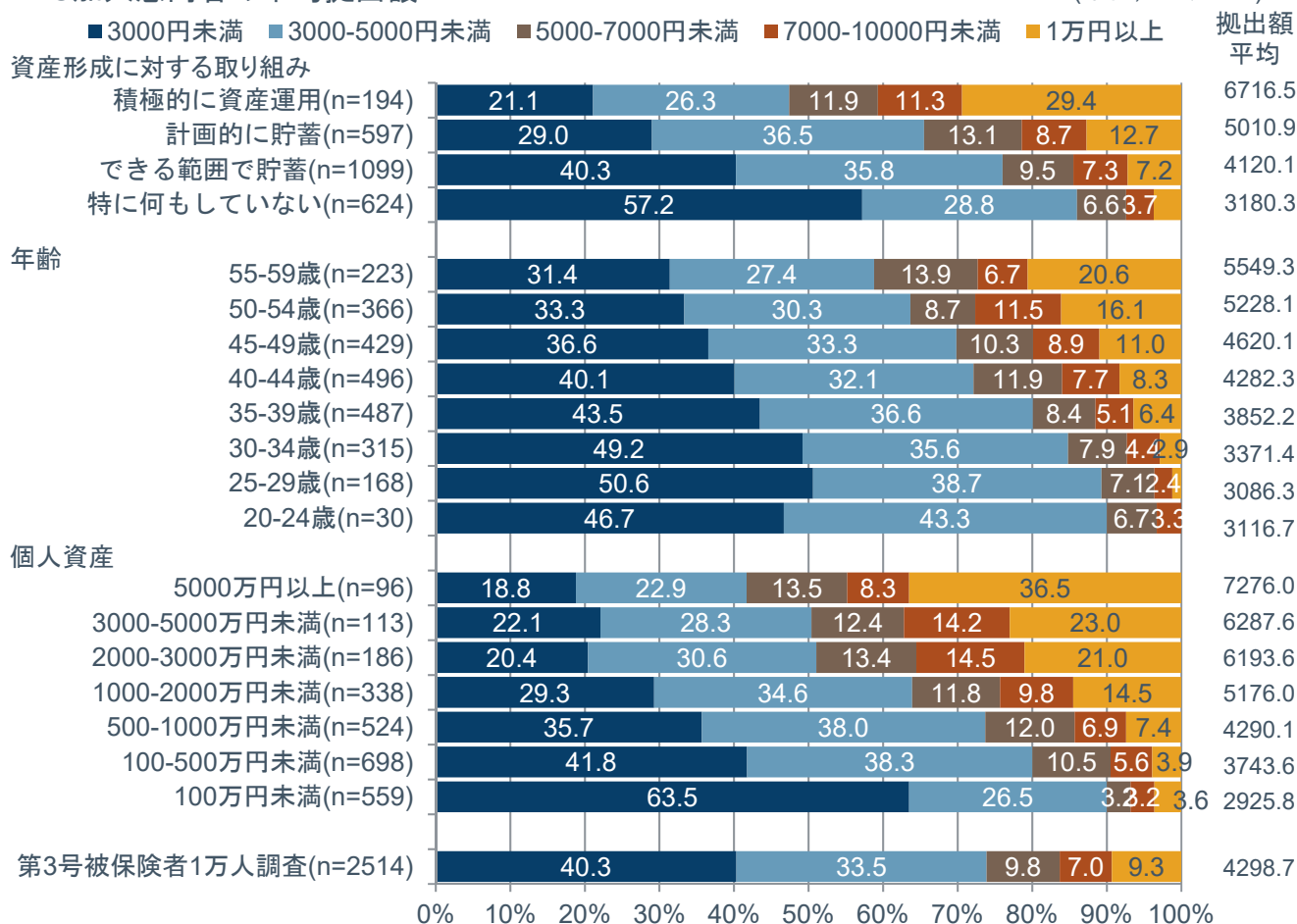
加入意向者2514人の拠出可能平均額は4300円

年齢が高いほど、投資に積極的なほど、個人資産が多いほど、拠出可能額は増加傾向

月額拠出額1万円以上を許容できる層は、資産運用を積極的に行っている層で3割、個人資産5000万円以上の層で3割強

DC加入意向者の平均拠出額

(単位: %, 万円)



(注) DC加入意向者とは、DCへの加入を意向を聞いた設問で、「加入したい」「加入を検討中または検討したい」と回答した2514人が対象
 (出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)

DC加入意向者の理由

加入意向者は税制優遇の充実を背景に挙げる

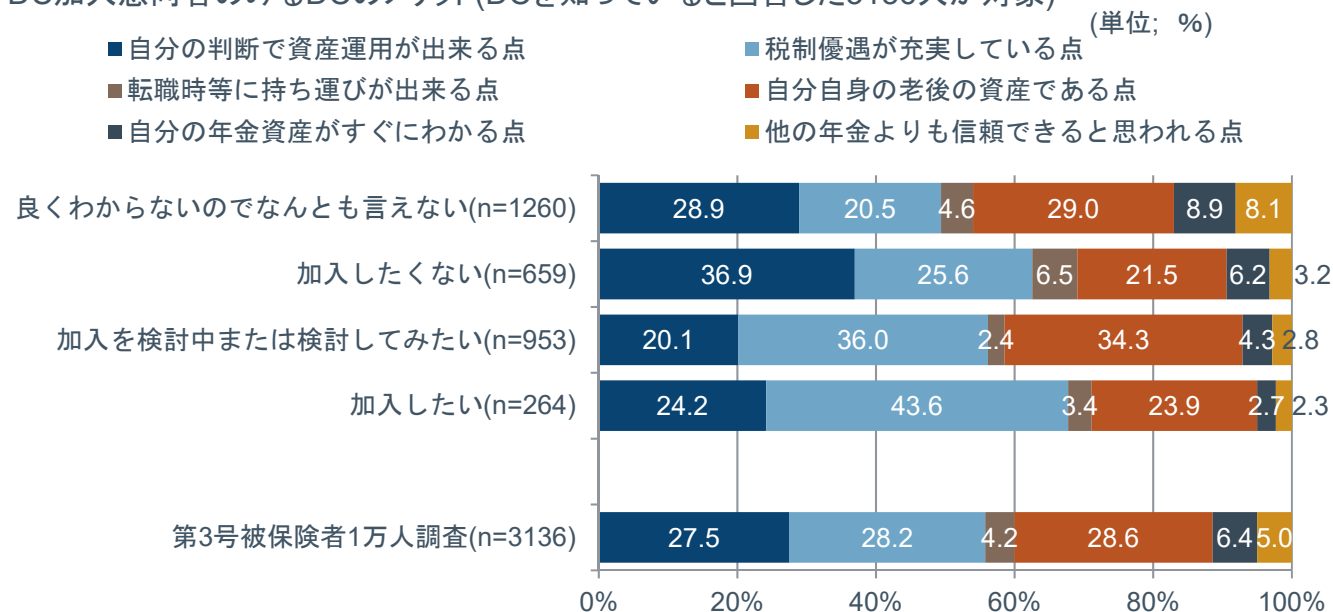
加入希望者は税制優遇を、加入を希望しない人は自分の判断で資産運用ができる点を重要視する

DCを知っていると回答した3136人に、DCのメリットを尋ねると、「自分の資産であること」、「税制優遇」、「自分の判断で運用できる点」がそれぞれ3割弱で拮抗

加入意向者では「税制優遇」が4割を超える水準

加入を望まない人では「自分で運用できる点」を選ぶ人が相対的に多く、「税制優遇」を選ぶ人が少ない

DC加入意向者のみDCのメリット(DCを知っていると回答した3136人が対象)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)

NISA口座開設者の3分の1がDC加入意向者

NISA口座開設者の33.2%、開設予定者の42.3%がDCに加入意向

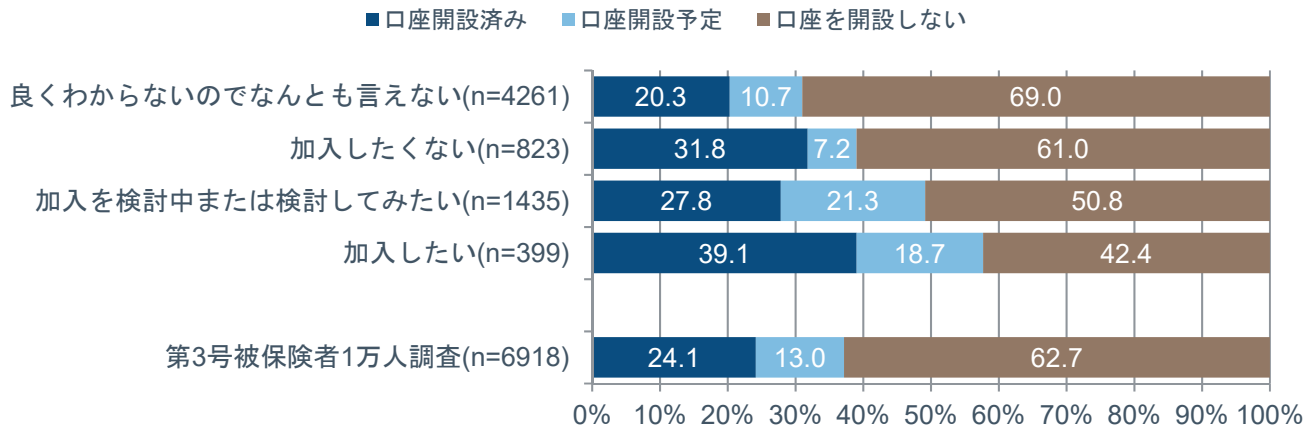
DCへの加入希望者ほどNISAの口座開設者が多い

DC加入意向者は半数程度がNISA口座を開設済み・開設意向をもつ

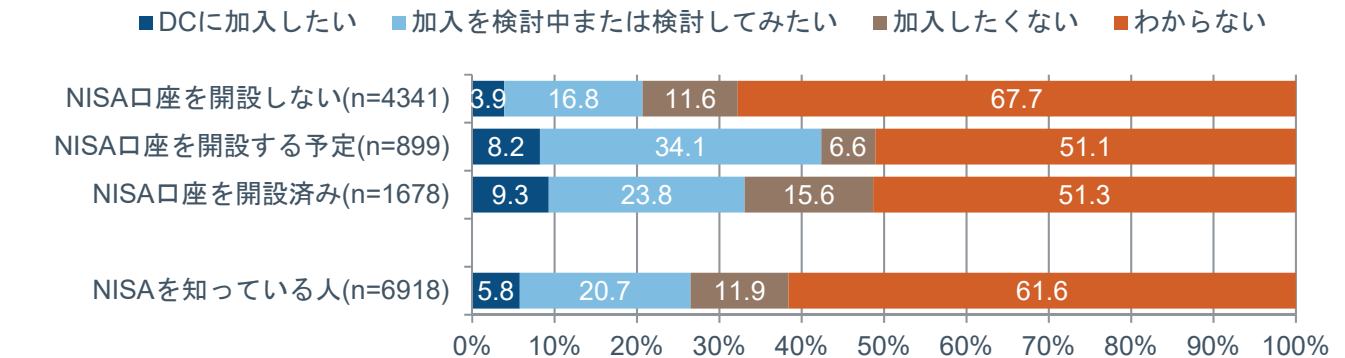
ただ、加入したくないとする人も3割がNISA口座を開設している

NISA口座開設者からみると、開設済みの人の1/3がDC加入意向を持っている

DC加入意向者のNISA口座開設率(NISAを知っていると回答した人が対象) (単位: %)



NISA口座開設状況別のDC加入意向(NISAを知っていると回答した人が対象) (単位: %)



(注)NISA知っていると回答した6918人が対象
 (出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)とサラリーマン1万人アンケート(2016年)

クレジットカード、家計簿の利用状況と投資姿勢

家計資産、投資、DC認知に特徴が出る家計管理の方法

クレジットカードの使い方、家計簿つけ、生活改善策で投資やDC認知に違い

平均値よりも高い家計資産額、投資家比率、DC認知率を示すセグメントは

1. 日々の買い物でもクレジットカードを使う層
2. 家計簿を自分でつける層
3. 資産形成のために貯蓄や資産運用に資金を増やす層

家計管理の特徴別家計資産、投資家比率、DC認知率

(単位:人、%、万円)

		回答者数	家計資産	投資家比率	DC認知率
クレジットカードの使い方	日々の買い物でもできるだけ使う	5152(43.1)	449.9	20.7%	31.9%
	大きな買い物だけに使う	3765(31.5)	336.5	14.3%	26.6%
	なるべく使わない	3035(25.4)	224.6	6.9%	16.1%
家計簿	自分でつける	6389(53.5)	374.1	17.2%	30.0%
	配偶者がつける	349(2.9)	259.9	10.9%	24.4%
	つけない	5214(43.6)	342.4	13.1%	21.8%
資産形成のための生活改善策	生活を切り詰める	6651(55.6)	271.0	12.4%	23.3%
	貯蓄・資産運用に資金を回す	4410(36.9)	356.0	18.5%	31.5%
	現在の仕事で収入を増やす	3473(29.1)	272.4	14.0%	27.1%
	定年後も働けるようスキルアップ	2546(21.3)	302.0	15.7%	29.4%
	改善すべき点なし	1023(8.6)	855.4	19.3%	25.4%
合計		11952(100.0)	357.0	15.2%	26.2%

(注)資産形成のための生活改善策は複数回答可のため、4選択肢の合計が全体の合計に一致しない
 (出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、第3号被保険者1万人アンケート(2016年)とサラリーマン1万人アンケート(2016年)

確定拠出年金市場の規模推計 これまでのアンケート調査の結果を踏まえて

確定拠出年金法の改正のポイント

確定拠出年金を知っている人の半分しか加入できていない

加入者のDC認知率
を上げることと認知
者の加入を促進する
ことの2方面

サラリーマン1万人アンケート
によると、DCを知っていると
回答した人の半分しかDCに
加入できていない

➡①対象者の拡大の意味

DC加入者のうちDCを知って
いると回答した人は7割程度
にとどまる

➡②継続教育の努力義務化
で認知率を引き上げる

DC加入とDCを知っている人

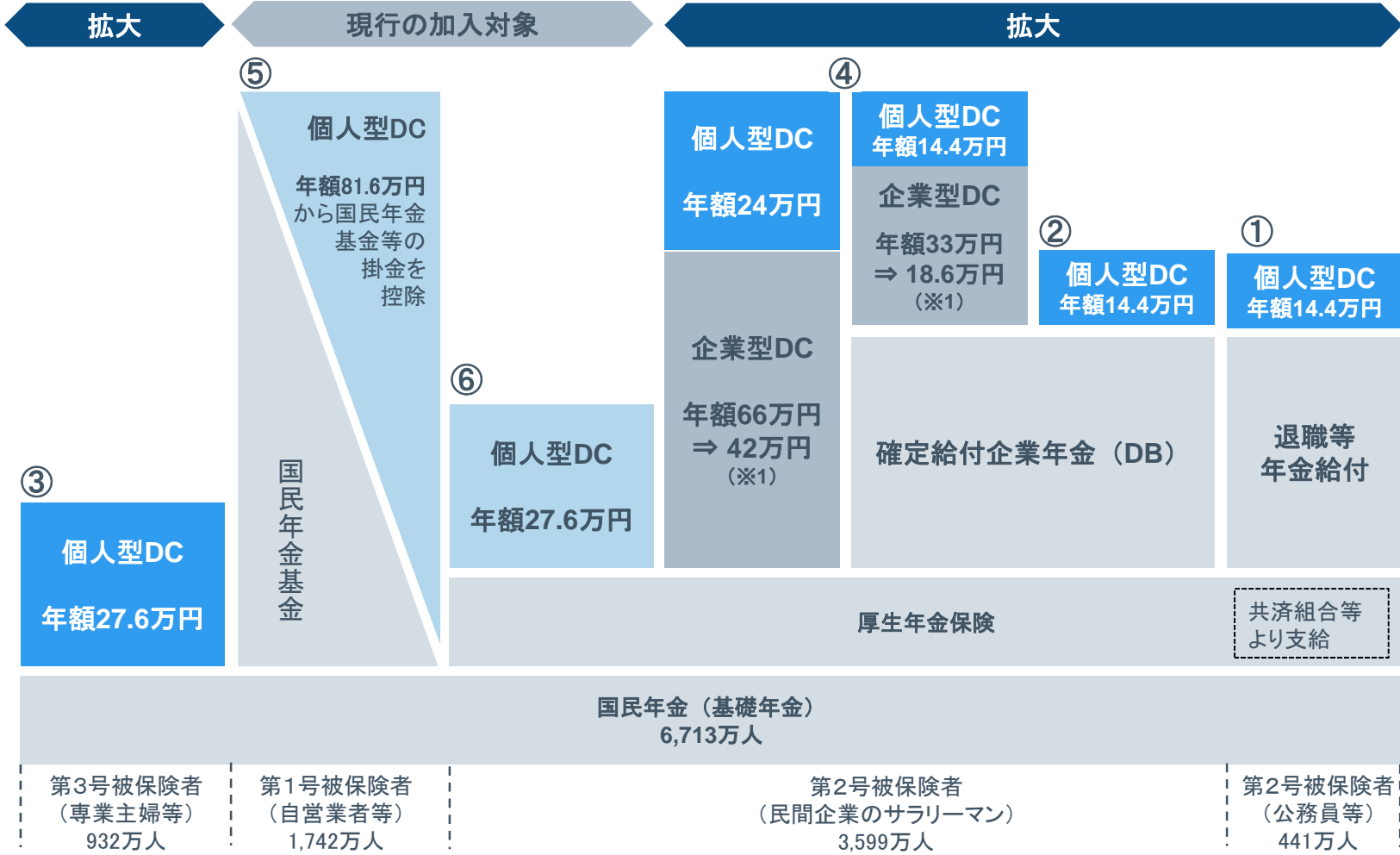
(単位:人、%)

	DCを知っている	DCを知らない	合計
企業型に加入	2311(72.4%) (41.7%)	879(27.6%) (12.8%)	3190(100.0%) (25.7%)
個人型に加入	596(66.4%) (10.8%)	301(33.6%) (4.4%)	897(100.0%) (7.2%)
加入していない	2308(44.6%) (41.7%)	2869(55.4%) (41.9%)	5177(100.0%) (41.8%)
わからない	321(10.3%) (5.8%)	2804(89.7%) (40.9%)	3125(100.0%) (25.2%)
合計	5536(44.7%) (100.0%)	6853(55.3%) (100.0%)	12389(100.0%) (100.0%)

(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(2016年調査)

個人型DCの加入対象

改正により新たに対象となるもの



(注) *1: 企業型DCの事業主掛金の上限を引下げること等を規約で定めた場合に限り、個人型DCへの加入が認められる。加入者等のデータは2015年3月末、厚生省資料による (出所) フィデリティ投信

前提条件の参考となるDC加入意向

区分別の確定拠出年金未加入者の加入意向

(単位:人、%)

区分	回答者数	加入したい	加入を検討中／検討してみたい	加入したくない	よくわからないのでなんとも言えない	備考
① 公務員	910	53	172	111	574	サラリーマン1万人アンケート(2016年2月)より。回答者総数12389人のうち1180人が公務員。そのうちDCに加入していない、またはわからないと回答した910人が対象
	100.0	5.8%	18.9%	12.2%	63.1%	
②⑥ DC未加入サラリーマンでDCを知っている	2314	210	896	495	713	サラリーマン1万人アンケート(2016年2月)より。回答者総数12389人のうち会社役職員11209人。そのうちDCに未加入(「わからない」を含む)は7299人、うちDCを知っていると回答した2314人が対象
	100.0	9.1%	38.7%	21.4%	30.8%	
⑤ 自営業者	1686	25	170	302	1189	勤労者3万人アンケート(2014年4月)より。回答者総数32494人のうち自営業者の回答者数は1843人、うち確定拠出年金に加入していると回答した157人を除く1686人が対象。ただしこのなかにはわからないと回答した561人も含まれる
	100.0	1.5%	10.1%	17.9%	70.5%	
③ 第3号被保険者	11952	563	1951	1130	8308	第3号被保険者1万人アンケート(2016年7月)より
	100.0	4.7%	16.3%	9.5%	69.5%	

(注) 前ページの④に相当する「既に一部、企業型DCが導入されている企業」での個人型DCの導入は対象としていない

(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(2016年調査)、勤労者3万人アンケート(2014年4月)、第3号被保険者1万人アンケート(2016年7月)

前提条件まとめ

対象	該当者数 現加入者数	毎年の増加数	掛金額	現加入者の1人 当たり保有資産	1人当たり 移換金額
①公務員	約441万人 —	中位) 初年度2割、最終4割 低位) 初年度1割、最終3割 高位) 初年度3割、最終5割 アンケート結果では24.7%が加入意向。共済年金統合など外部環境は加入を促進する方向と判断して初年度から2割の加入を見込む	年額12万円 企業年金の平均掛金並み	なし	なし
②DBのみ実施企業に勤める第2号被保険者 (旧運用指図者)	約39万人 —	毎年約1.7万人増加(企業型DCの増加人数を25万人と推計、その7%が個人型へ) 拠出者の比率を中位)5割、低位)3割、上位)7割 アンケート結果では47.8%が加入意向。これを新規対象者に当てはめる	年額12万円 企業年金の平均掛金並み	171万円/人	175万円
③第3号被保険者	約932万人 —	中位) 初年度1割、最終2割 低位) 初年度1割、最終1割 高位) 初年度1割、最終3割 アンケート結果では21.0%が加入意向。当初の1割から最終的に加入意向比率=2割まで高まると推計	年額6万円 アンケート結果では月額4300円を前提に月額5000円を前提に	なし	なし
④企業型DC実施企業に勤める第2号被保険者	約180万人 —	試算対象とせず	—	—	—
⑤第1号被保険者	約1742万人 約6万人	全体の0.5%で推移	年額24万円	171万円/人	—
⑥企業年金の無い企業に勤める第2号被保険者 1) 企業型DC移換者 2) 自発的加入者	約2000万人 約15万人 1) 10万人 2) 5万人	1) 企業型からの移換：毎年約0.2万人増加 2) 企業年金なし：全体の0.5%で推移	年額14万円 1) の拠出者比率は②に準ずる	1) 171万円/人 2) 171万円/人	1) 175万円 2) なし

【その他の条件】 ①試算の都合上、現時点で把握できている15年3月末の資産残高約1.1兆円を2016年末の残高とする、②年金資産の利回りは年3%とする、③第2号被保険者から第1号被保険者への種別変更は考慮しない
(出所) フィデリティ投信

今後10年で個人型DC市場は6兆円に

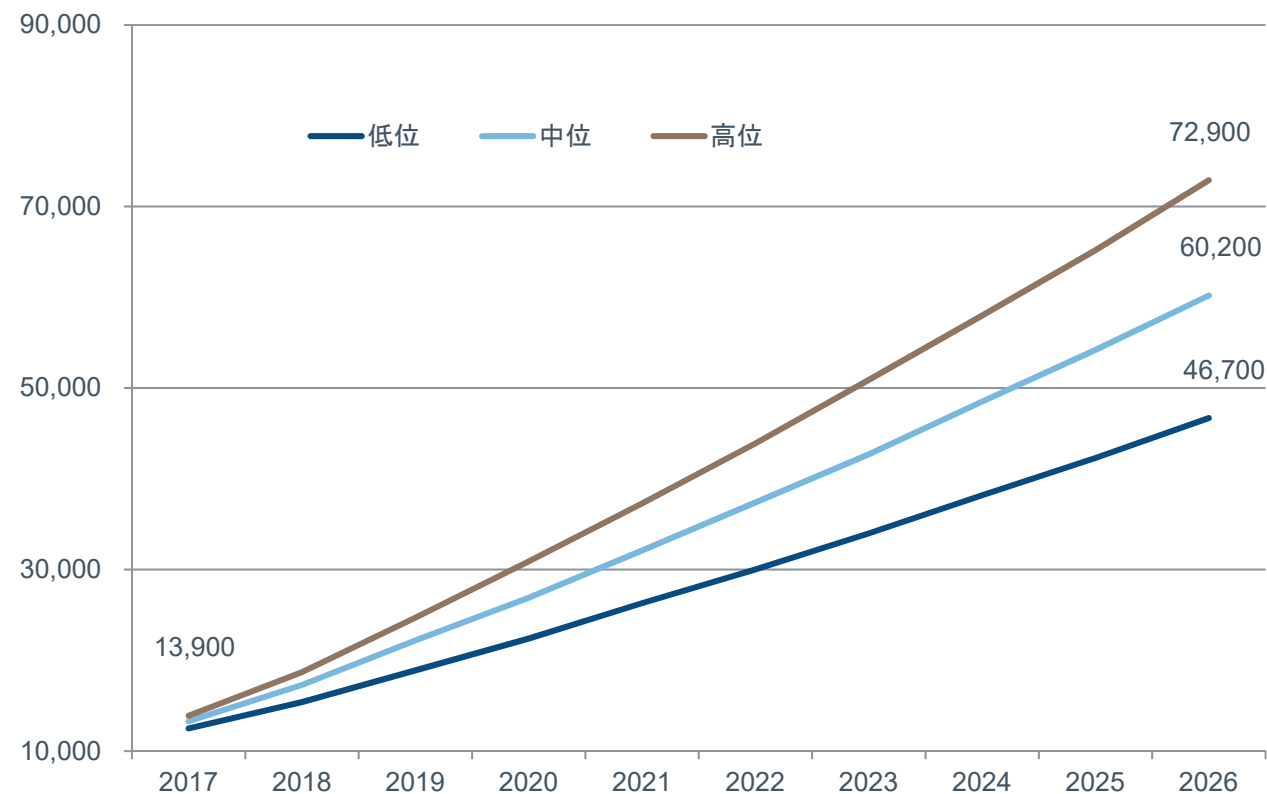
アンケート調査をもとにした試算結果

4.6兆円から7.3兆円
の市場規模

現状の拠出限度額が継続した場合、2025年には個人型DC全体の資産残高は4.6兆（低位）～7.3兆（高位）程度にまで拡大している可能性が高い

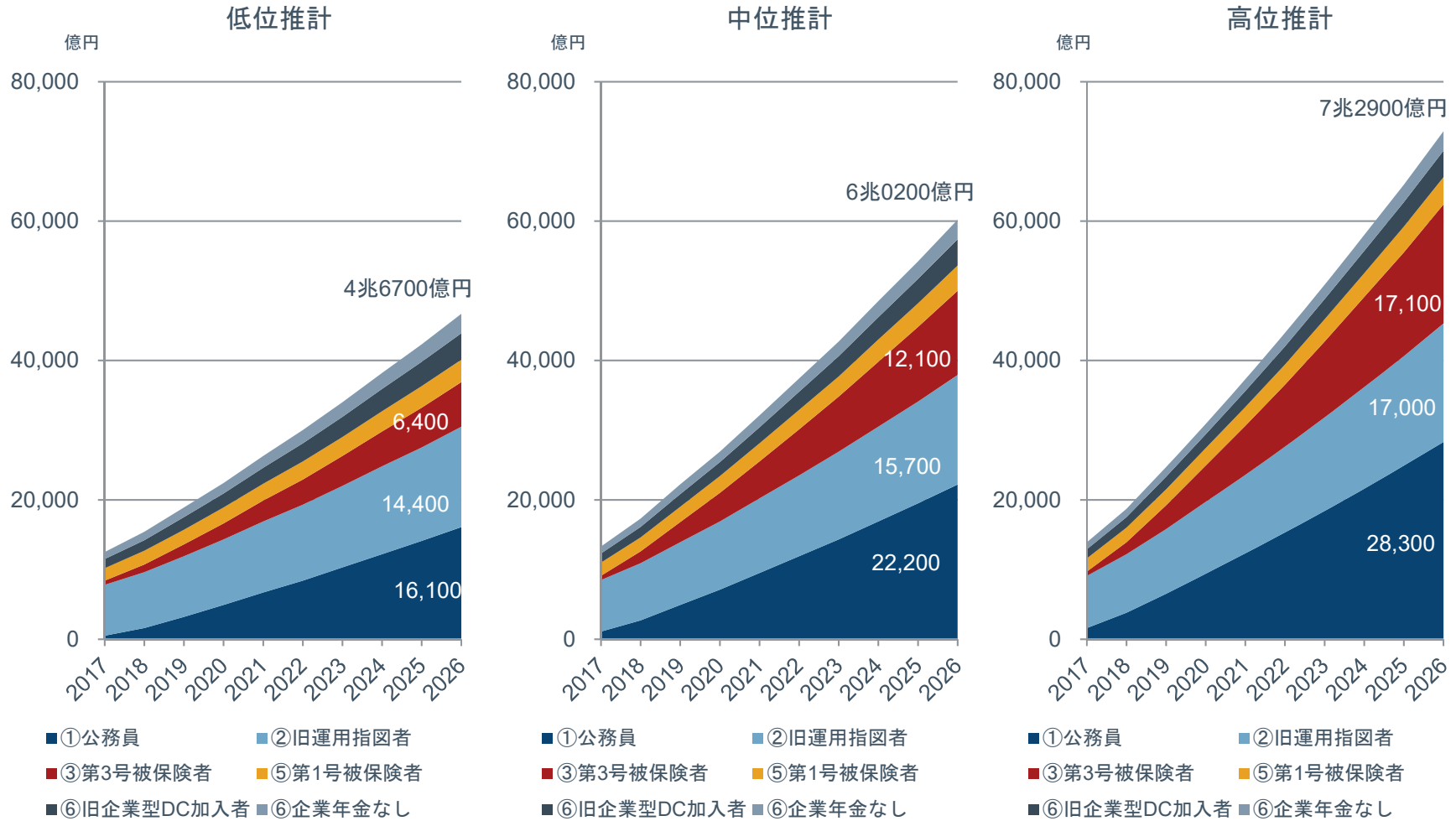
個人型DC 年金資産残高の推計

(単位;億円)



(出所) フィデリティ投信

今後10年の市場規模予測 試算結果



出所) フィデリティ投信

(参考) 米国のDC市場は個人金融資産の9.1%

IRAとDCの合計(個人の裁量での退職資金運用)がDBを超える

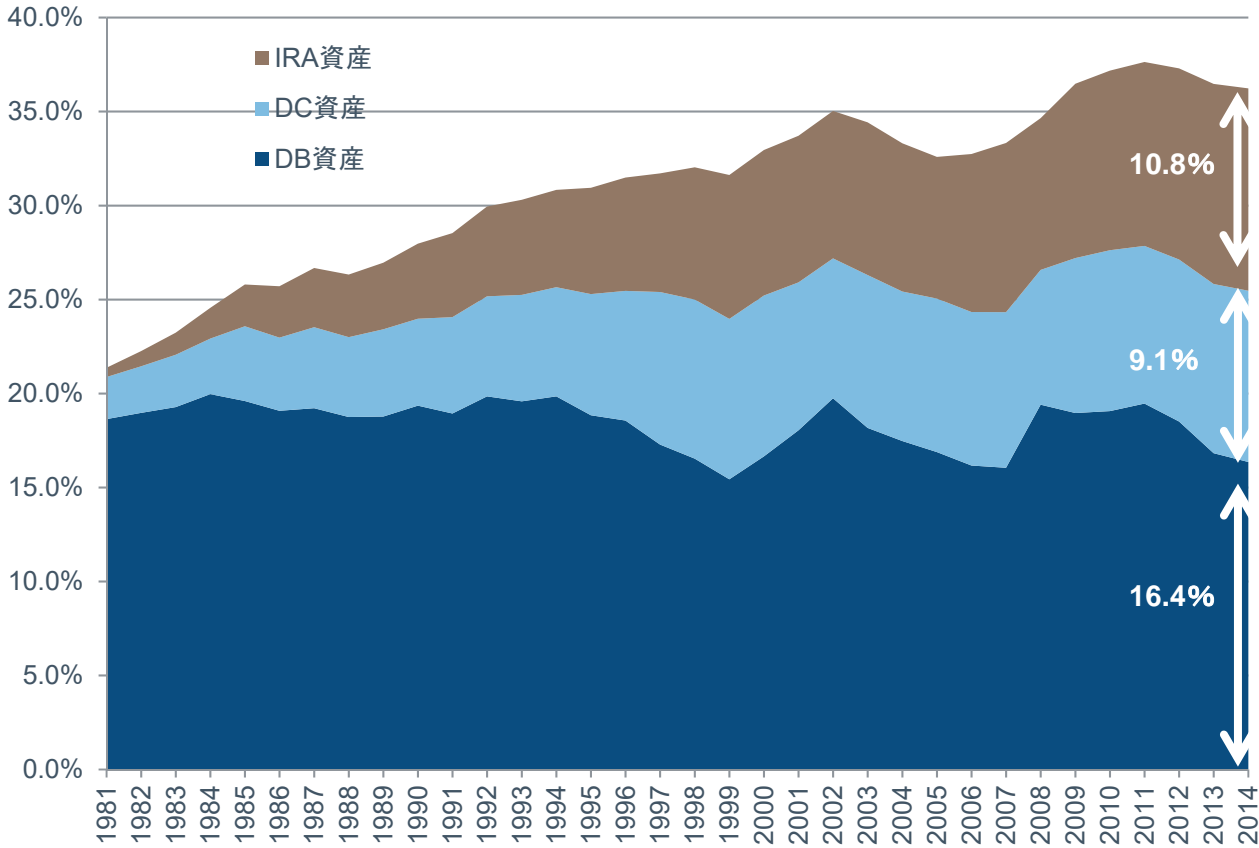
IRAとDCの合計で約14兆ドル、個人金融資産の約2割を占める

退職準備の資産運用で個人の裁量を働かせることができるDCとIRAの合計が約2割に

DCだけで9%に達し、日本の個人金融資産に当てはめれば150兆円規模に

100兆円台のDC資産規模を目指してさらなる施策が求められる

米国DC、DB、IRA資産残高の個人金融資産に占める比率



出所) 米国のFlow of Fundsより、フィデリティ退職・投資教育研究所作成

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いません。
- 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(<http://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 4.4%(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 1%
 - 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ください。

(2019年10月1日現在)

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

BCR160805-1