

DC加入者の退職準備が進み、非加入者は格差が拡大へ ～NISAも含め非課税制度は利用者の意思が大切 2018年サラリーマン1万人アンケートより

2018年6月



アンケート調査概要

	2018年調査
調査対象者	会社員(役員含む)、公務員。
調査地域	全国
調査期間	2018年4月2日(月)~9日(月)
調査方法	インターネット調査

		人数(人)、構成比(%)	
総数		12,010	100.0
性別	男性	7,533	62.7
	女性	4,477	37.3
年代	20代	2,205	18.4
	30代	3,078	25.6
	40代	3,658	30.5
	50代	3,069	25.6
地域	首都圏	3,227	26.9
	中部圏	1,132	9.4
	関西圏	1,657	13.8
	福岡	597	5.0
	その他	5,397	44.9

		人数(人)、構成比(%)	
総数		12,010	100.0
年収	300万円未満	2,767	23.0
	300-500万円未満	3,967	33.0
	500-700万円未満	2,135	17.8
	700-1000万円未満	1,434	11.9
	1000-1500万円未満	452	3.8
	1500-2000万円未満	78	0.6
	2000万円以上	47	0.4
	不明・答えたくない	1,130	9.4
職業	会社員	11,063	92.1
	公務員	947	7.9

レポートのポイント

DC加入者は退職準備を進めているか

- DC加入者比率は33%程度で頭打ちになるなか、iDeCoの加入者比率は急上昇。インターネットアンケートであるバイアスを考慮してもiDeCoの伸びは高いと思われる。30代での利用度が高いことからDC全体でも30代の投資家比率はまだ上昇している。
- 退職準備額はDC加入者の方が高く、しかも拡大基調が続いている。非加入者は伸びが弱く、50代になると拡大しなくなっている。その上、DC非加入者では退職準備額の格差拡大も懸念される。
- DC加入者の方が年収が多い(非加入者の3-4割増し)という点は影響を与えていると思われるが、退職準備額を年収で割った退職準備額の年収倍率はDC加入者の方が高く、DC加入者の方が資産形成を進めていることが窺われる。これは各年代別に分析しても加入者の方が高い年収倍率となっている。
- 2018年の調査ではiDeCoの対象範囲の拡充が影響を与えており、2016年に比べて、変化が見られる。その一つがDCの良い点を上げた設問。2018年はどの年代層でも税制優遇を指摘する人が10ポイント程度増加している。
- DC加入者の退職準備が進んでいる背景の一つが、「資産運用」や「計画的な貯蓄」を進めていること。DC加入者の4割程度が「資産運用」か「計画的な貯蓄」を行っているのに対して、非加入者は2割程度にとどまり、半数が「何もしていない」と答えている。
- 具体的に、投資をしているという人はDC加入者の5割に達している。その比率は、2015年までは大幅に減っていたが、2018年には急回復となった。特に20代、30代は大きな変化となっている。

レポートのポイント

突出するつみたてNISA利用者の特徴

	企業型DC	個人型DC	一般NISA	つみたてNISA
加入率	伸び悩み	急伸	45歳以上で普及	20代後半と30代前半で普及
婚姻関係	既婚配偶者有	既婚配偶者有	既婚配偶者有	既婚配偶者有
子ども	子ども有	子ども有	子ども有	子ども有
年収	500-1000万円層	500-1000万円層	500-1000万円層	500-1000万円層
資産	500万円以上	500万円以上	500万円以上	100万円以上
退職後の生活	いきいき・はつらつ、のんびり・マイペース、明るく・楽しい	いきいき・はつらつ、のんびり・マイペース、明るく・楽しい	いきいき・はつらつ、のんびり・マイペース、明るく・楽しい	いきいき・はつらつ、明るく・楽しい
退職後の楽しみ	旅行・レジャー	旅行・レジャー	旅行・レジャー	ボランティア、働き続ける、家族との時間
公的年金評価	制度持続・給付減	制度持続・給付減	制度持続・給付減	制度持続・給付減
DCの優位点	自分で運用できる点	税制優遇度合い	税制優遇度合い	税制優遇度合い
DCの改善点	上限撤廃・引上げ	上限撤廃・引上げ	品揃えの強化	上限撤廃・引上げ
NISA開設金融機関	-	-	証券会社	オンライン証券
NISA開設理由	-	-	これまでの付き合い	説明・品揃え、手数料
投資対象商品	日本株	日本株投信・外国株投信	日本株	日本株投信・外国株投信
口座内商品			個別株	インデックス投信
退職準備額	③974.5万円	②1205.4万円	①1336.5万円	④952.1万円
投資家比率	④48.2%	③61.1%	①85.1%	②72.0%
資産形成対策	貯蓄派	計画的貯蓄派	資産運用派	計画的貯蓄派
生活改善策	貯蓄・資産運用派	貯蓄・資産運用派	貯蓄・資産運用派	貯蓄・資産運用派
投資イメージ	リスク・前向き・儲け	リスク・前向き・儲け	リスク・前向き・儲け	前向き・楽しい・リスク・儲け
リテラシー	中	中	高い	高い
資産配分の考え方	関心層6割	関心層6割	関心層6割	関心層8割。自動的な配分変更の商品やサービス4分の1
お金情報の入手元	金融機関のWebsite	雑誌特集、新聞記事、金融機関のWebsite	雑誌特集、金融機関Website	雑誌特集、金融機関Website、セミナー
投資をしない理由	損回避、知識不足、	知識不足、	手続き気にせず	商品不足、まとまった資金がない
助言	金融機関とFP	金融機関とFP	金融機関とTV/雑誌の情報	職場以外の友人とFP
NISAとの相性	3割がNISA開設へ	4割がNISA開設へ		

DC加入者の退職準備

DC加入者の退職準備

—横ばいを続けるDC加入率

全体横ばいのなか
30代のDC加入者は
増加傾向を維持

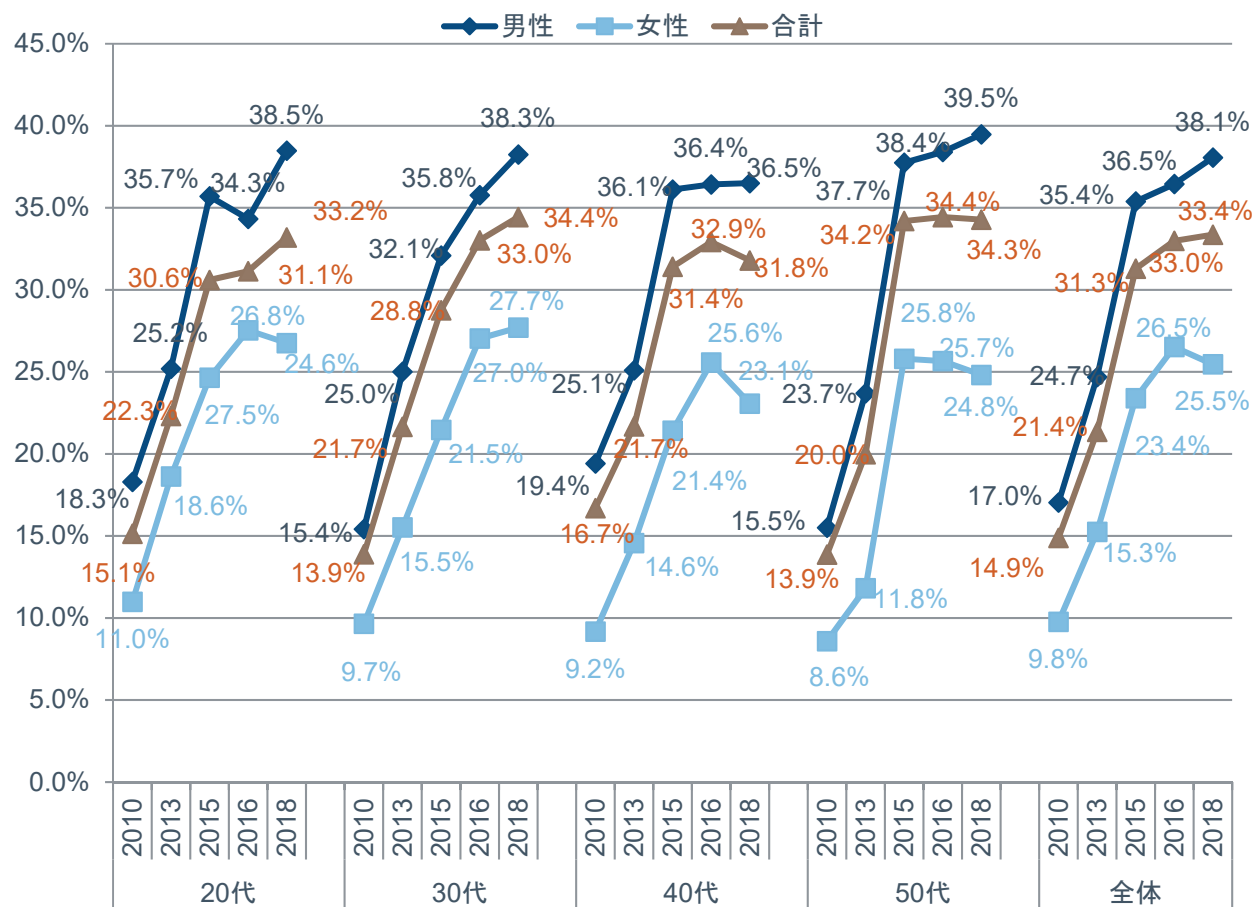
2010年から継続しているサラリーマン1万人アンケートにおける確定拠出年金(DC)の加入者比率(企業型と個人型の合計)は、2015年以降3割台前半で横ばいを続けている。2018年の加入率は33.4%。

そのなか、加入率で出遅れていた30代、特に男性の増加傾向が目立つ。2015年32.1%から2018年は38.3%。

どの世代でも女性の加入率が依然として低い

確定拠出年金(DC)の加入者比率の推移

(単位:%)



(注)DC加入者は企業型と個人型の合計
(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)

DC加入者の退職準備

— iDeCoの加入率急上昇

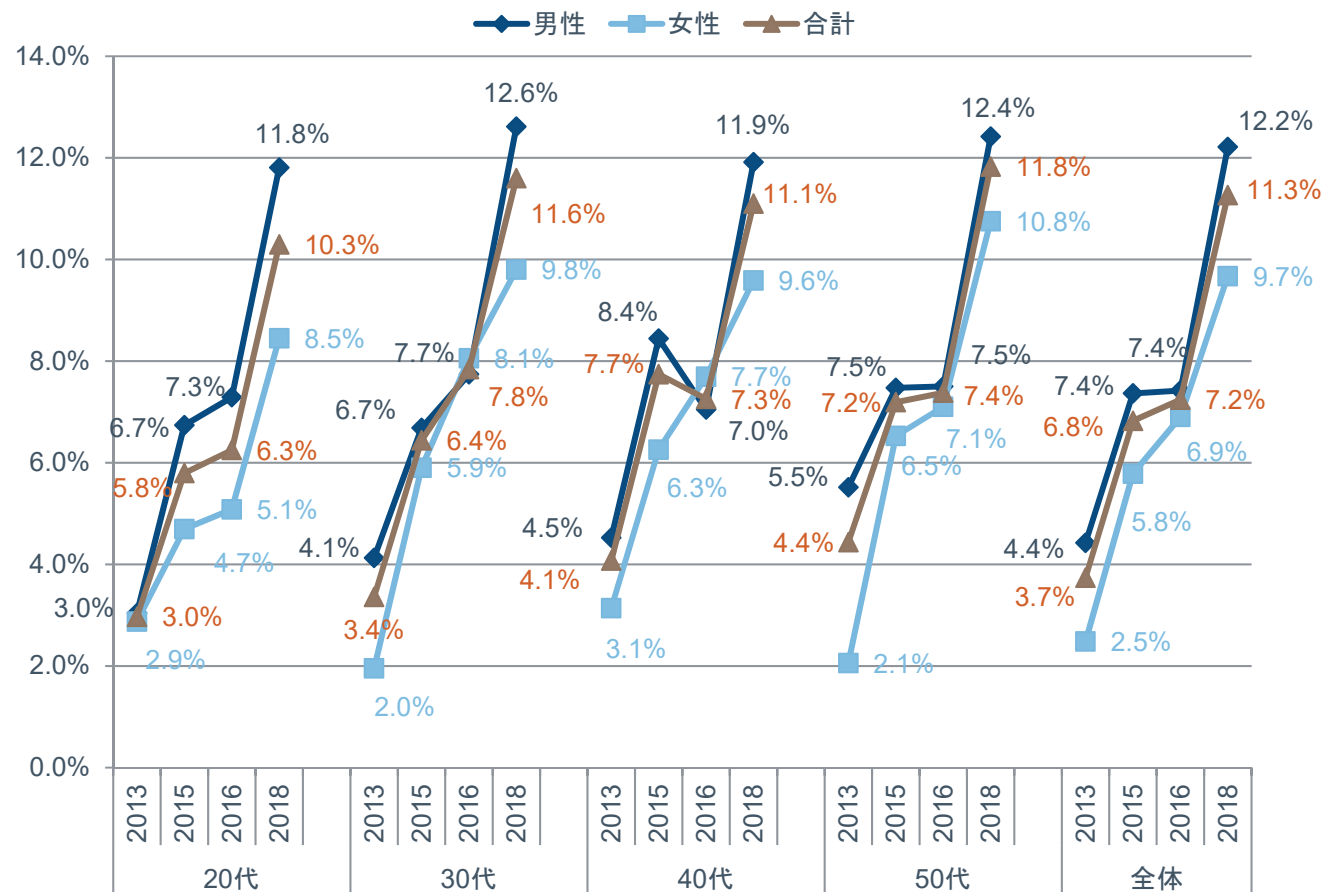
2015年から2018年の間に5ポイント上昇

個人型確定拠出年金(iDeCo)の加入率だけをみると、2016年から2018年にかけて急増。2017年の加入対象範囲拡大の効果もあって加入率がついに10%台に。

年代別には総じて30代での加入者が高めているほか、50代の女性の加入率も高めていることが特徴。

個人型確定拠出年金の加入率推移

(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)

DC加入者の退職準備

一年代別、DC加入者/非加入者の退職準備額の推移

DC加入者の退職準備額は年代が上がるほど積み増されている

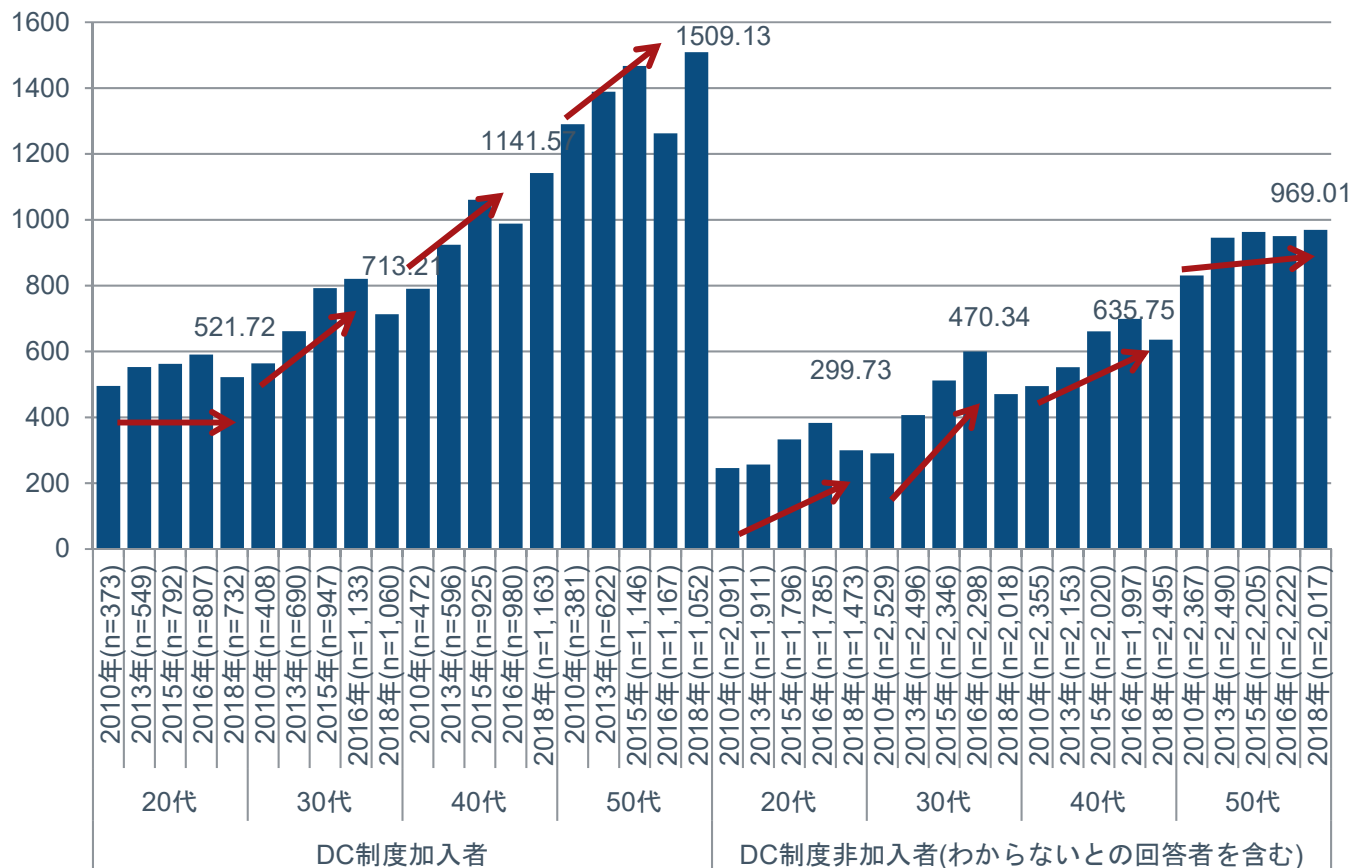
DC加入者の2016年のデータはおおむねどの世代でも下落していたが、2018年は回復に。特に40代、50代は2015年水準まで戻している。

DC非加入者は40代、50代で戻りが弱く、特に50代は2013年以降ほぼ横ばいを余儀なくされている。

金融市場の回復を享受できているかどうか差を生み出しているのではないかと。

DC加入者/非加入者別、退職準備額(平均額)の推移

(単位:万円)



(注) DC加入者は企業型・個人型の両方を含む。DC非加入者はわからないと回答した人を含む
 (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年調査)

DC加入者の退職準備

— DC加入者でも50代で2割が退職準備資金0円

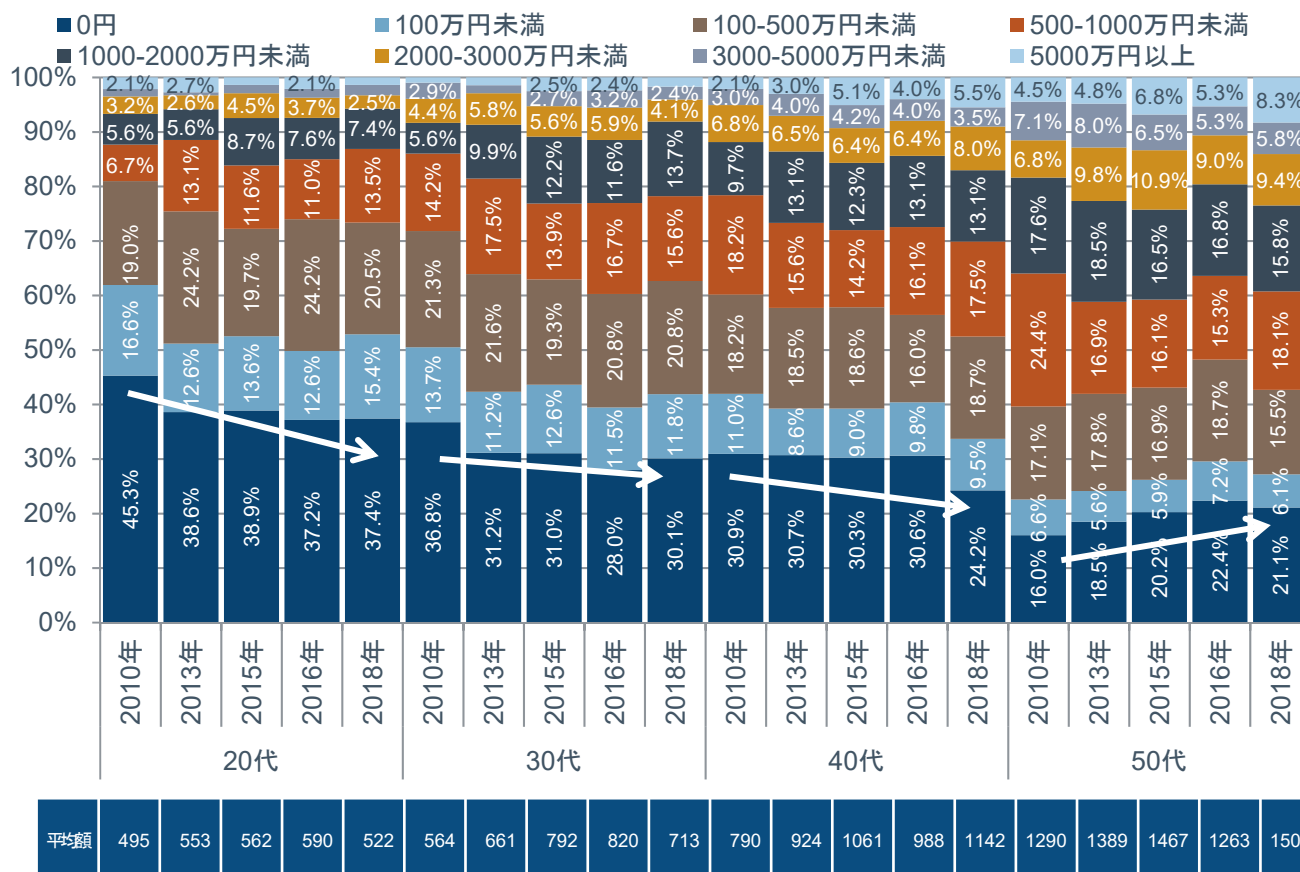
50代で4割が退職準備額が1000万円以上に

DC加入者で、退職準備額の平均が年代ごとに増えているのは、退職準備額0円層が少しずつ低下し、同1000万円以上層が増えていく傾向にあり、総じてバランスよく全体的に増えている。

そのなかにあって30代から40代への変化は、0円層がほとんど改善しない(30%程度)なかで1000万円以上層が増えている(20%から30%へ)こともたらされている点の特徴。資産運用の成果か。

DC加入者の退職準備状況

(単位:人、%、万円)



(注) 確定拠出年金(DC)加入者は企業型・個人型の両方を含む。構成比2%未満は表記せず
 (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年調査)

DC加入者の退職準備

— DC非加入者の退職準備額は50代でも1000万円に届かず

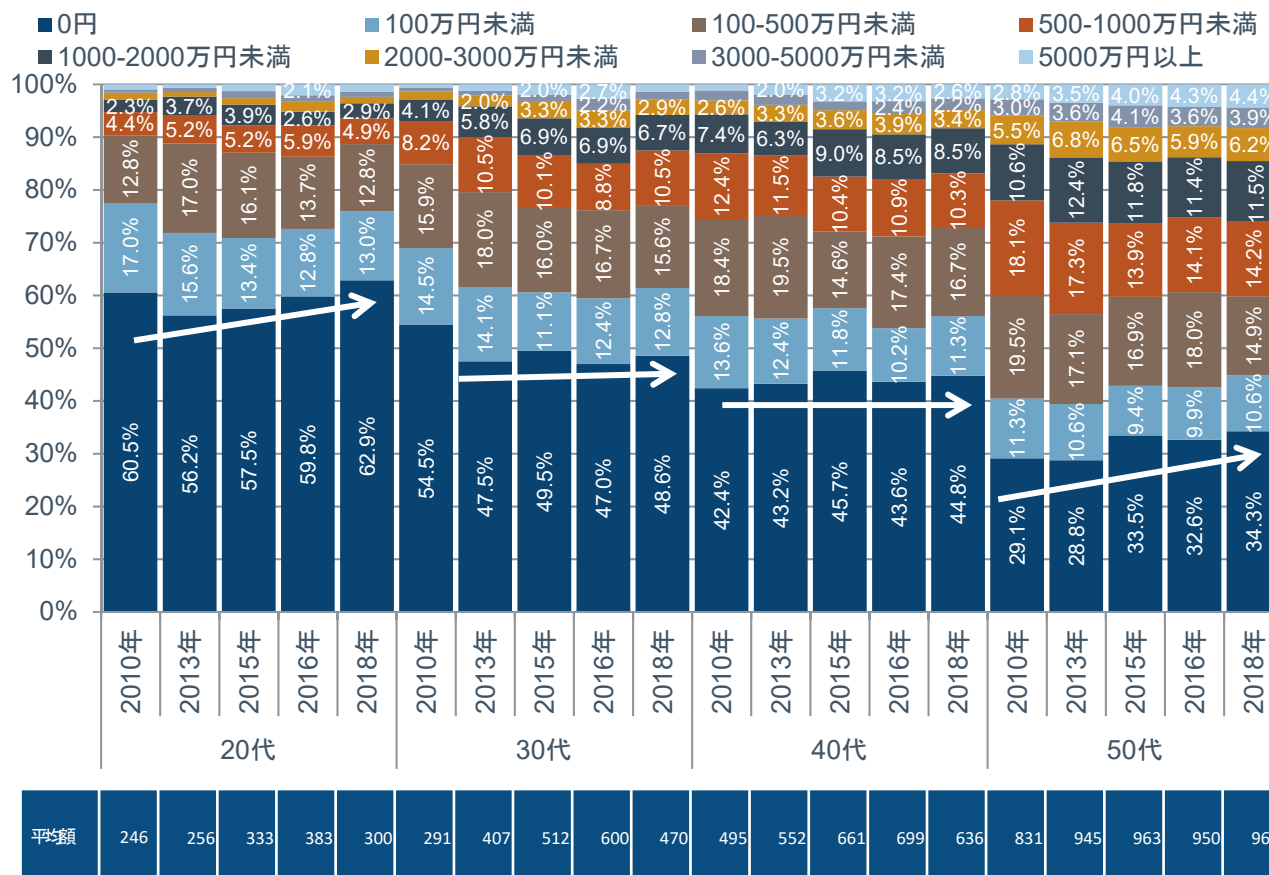
DC非加入者の退職準備では格差拡大の傾向がみられる

退職準備額0円層は各年代ごと過去8年の調査で横ばい、またはジリジリ上昇。一方、同1000万円以上の層も8年の調査のなかで増えている。すなわち、年代内で格差が広がっている点が懸念される。

加入者と比べると、全体的に準備額の少ない層が多いことは明らかだが、1000万円以上の層の調査年毎の変動が小さいことも特徴。運用をしていないことからマーケットの変動が少ないためと思われる。

DC非加入者の退職準備状況

(単位:人、%、万円)



(注) 確定拠出年金(DC)非加入者はわからないと回答した人を含む。構成比2%未満は表記せず
 (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年調査)

DC加入者の退職準備

— DC加入者と非加入者の格差が拡大

DC非加入者の退職準備に出遅れ感が強まる

DC加入者は年収、退職準備額ともに増加しているが、非加入者はどちらも減少している。

その結果、退職準備額の年収倍率はDC加入者で1.66倍まで回復しているが、非加入者は1.45倍と2010年以来の低水準にとどまった。

DC加入者/非加入者別、年収、退職準備額の推移 (単位:万円、倍)

		2010年	2013年	2015年	2016年	2018年
年収	DC加入者	638.7万円	606.7万円	591.0万円	585.5万円	607.8万円
	DC非加入者	491.8万円	475.3万円	429.1万円	437.1万円	424.1万円
	DC/非DC倍率	1.30倍	1.28倍	1.38倍	1.34倍	1.43倍
退職準備額	DC加入者	782.7万円	884.9万円	1012.6万円	941.4万円	1011.5万円
	DC非加入者	536.1万円	700.8万円	691.6万円	670.8万円	616.2万円
	DC/非DC倍率	1.46倍	1.26倍	1.46倍	1.40倍	1.64倍
年収倍率	DC加入者	1.23倍	1.46倍	1.71倍	1.61倍	1.66倍
	DC非加入者	1.09倍	1.47倍	1.61倍	1.53倍	1.45倍

(注) DC加入者は企業型・個人型の両方を含む。DC非加入者はわからないと回答した人を含む。年収倍率は退職準備額/年収で計算(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年調査)

DC加入者の退職準備

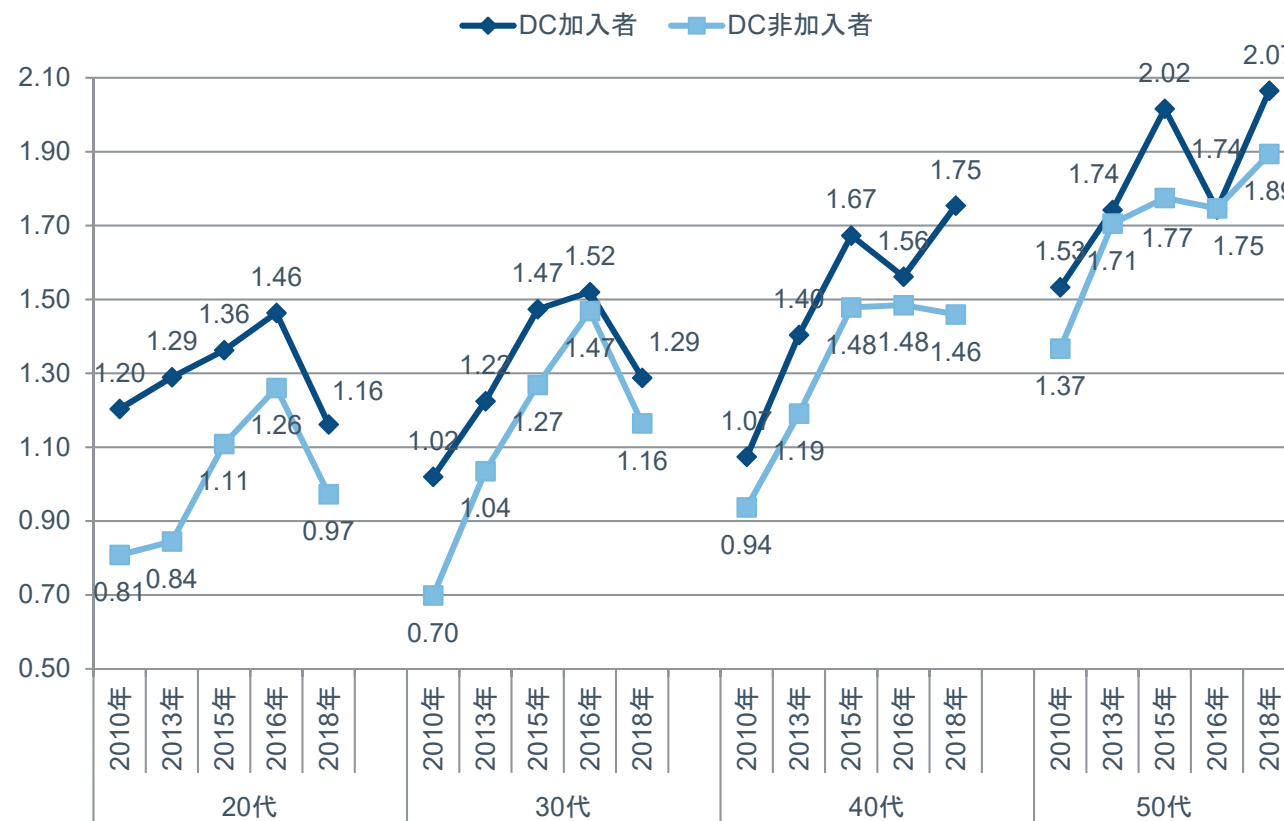
— 20/30代で退職準備額の所得倍率は急低下

20/30代でDC加入者は退職準備額の「年収倍率」で非加入者を大きく上回る水準を達成

DC加入者、非加入者ともに退職準備額の年収倍率は急低下。加入者全体では改善しているが、年代別にみると若年層で悪化しているのが特徴。退職準備額は減少していることもあるがそれ以上に年収が伸びていることが影響している。

若年層での倍率は大きな懸念にはならないが、40代、50代で加入者と非加入者に倍率格差の拡大がみられる点には注意が必要だ。

年代別DC加入者/非加入者別、退職準備額の「年収倍率」 (単位:倍)



(注) 確定拠出年金(DC)加入者は企業型・個人型の両方を含む。DC非加入者はわからないと回答した人を含む。退職準備倍率=退職準備額/年収で計算 (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年調査)

DC加入者の退職準備

— iDeCoの効果か、2018年調査では税制優遇への評価が高まる

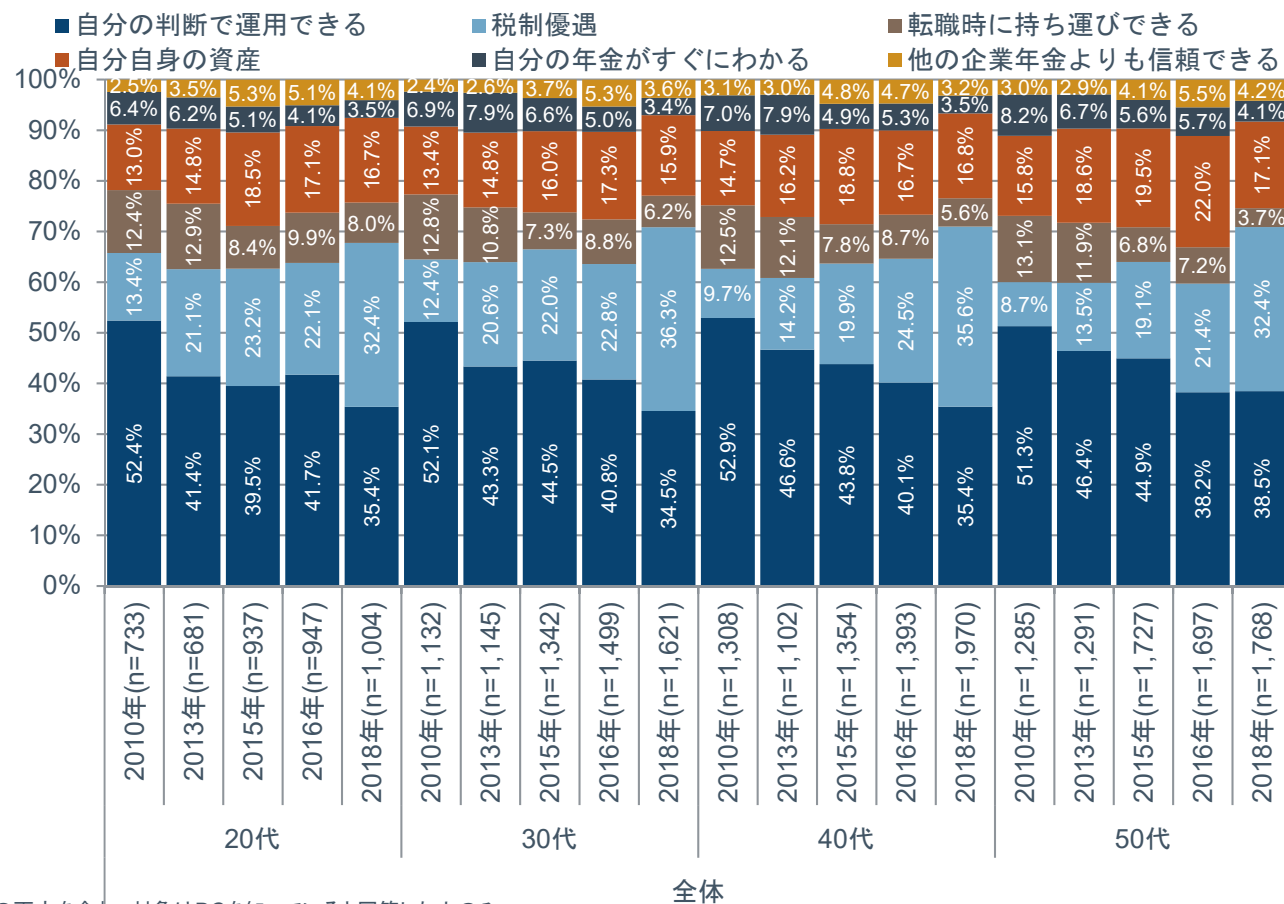
全世代で税制優遇を評価する回答

DCを知っていると回答した人のなかでは、DCを「自分の判断で運用できる」ことが最大のメリットと認識されている。しかし、2018年の調査では、大きな変化が見受けられ、税制優遇を良い点として挙げる人が急増した。特に30-40代では「自分の判断で運用できる」ことを挙げる人を上回った。

iDeCoの加入者が増加していることを考慮に入れると、そうした人たちの見方が大きく影響しているようだ。

DCを知っていると回答した人によるDCの良い点

(単位:%)



(注) 確定拠出年金(DC)加入者は企業型・個人型の両方を含む。対象はDCを知っていると回答した人のみ。
 (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年調査)

DC加入者の退職準備

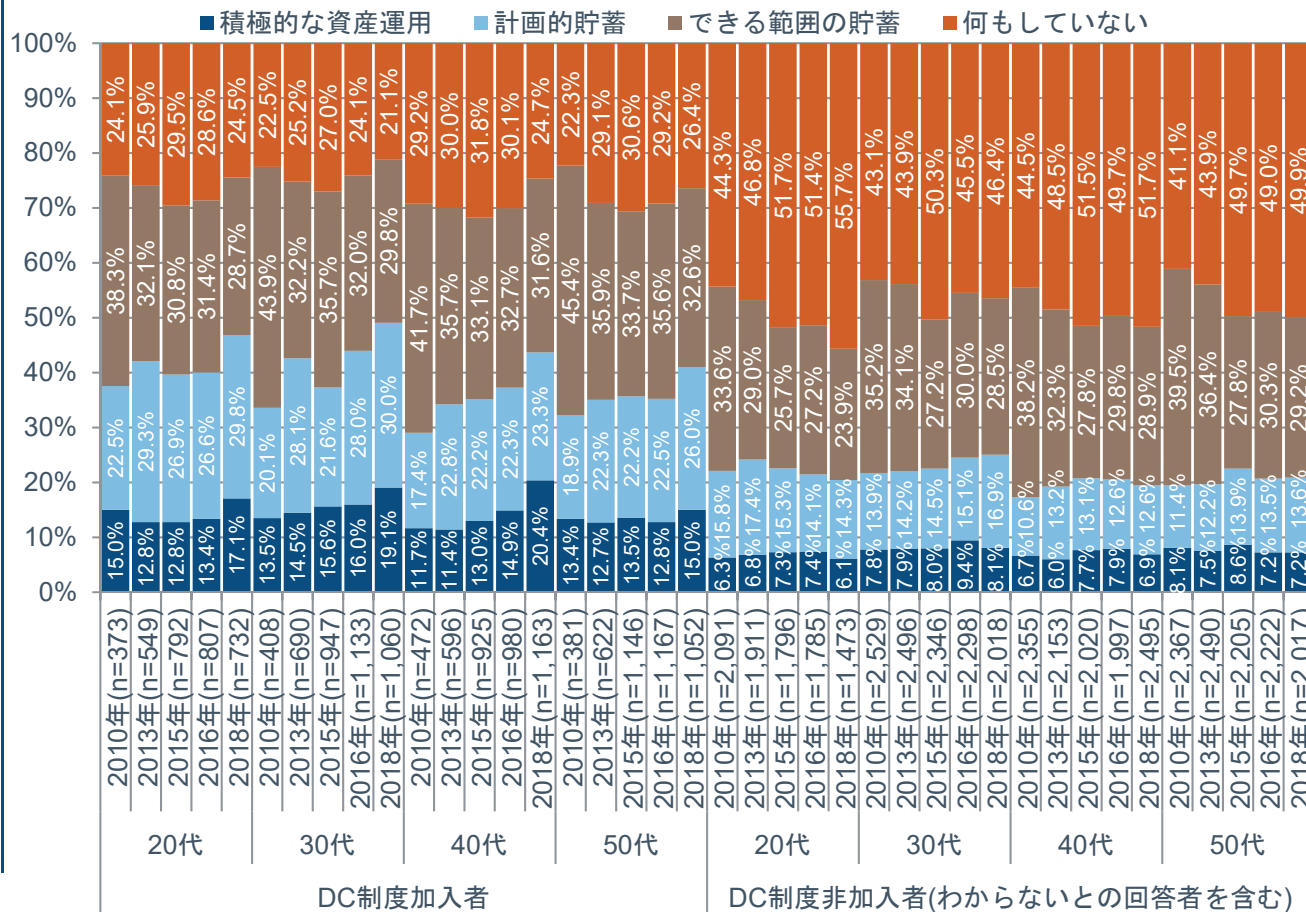
— DC加入者は老後のための「資産運用」、「計画的な貯蓄」を推進

資産形成を「何もしていない」比率はDC加入者で2割程度、非加入者で5割程度

DC非加入者では資産運用を行っている人はどの年代でも1割に満たず、計画的貯蓄を含めても2割程度。また、何もしていない比率は、全体の半分に達している。DC非加入者は資産形成からはかなり距離を置いている。

DC加入者はその2倍近い水準。しかも2010年以、その比率は各年代ともに、徐々に高まっている。

DC加入者/非加入者別、退職後の資産形成として行っていること (単位:%)



(注) 確定拠出年金(DC)加入者は企業型・個人型を含む。DC非加入者はわからないと回答した人を含む。
 (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年調査)

DC加入者の退職準備

—投資家比率、DC加入者は2015年を底に回復

若年層ではDC加入者の4割程度が投資をしている

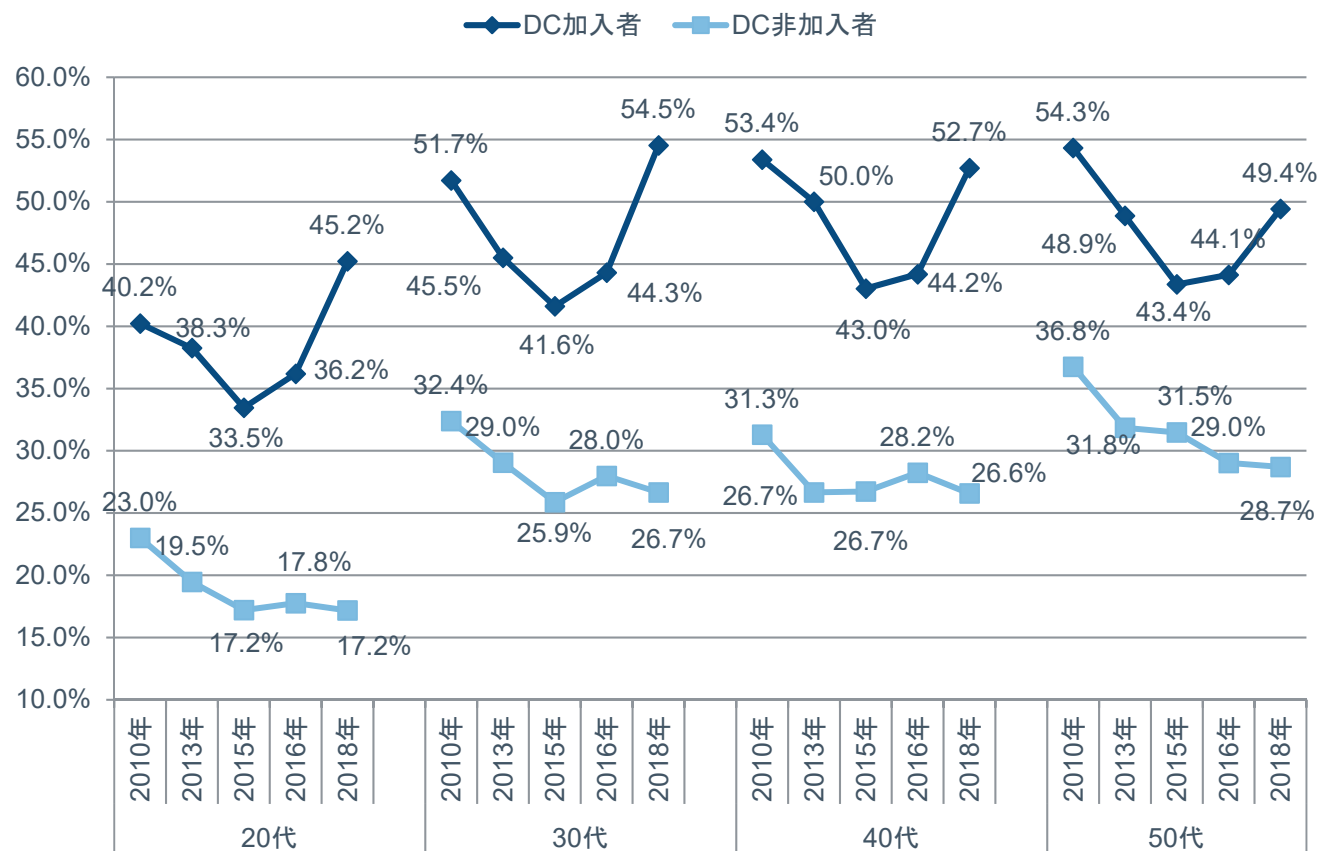
DC加入者の投資をしている人の比率は5割程度。2015年にかけてすべての年代で低下していたが、そこからV次回復に。

非加入者に占める投資をしている比率はじりじりと低下傾向にある。

DC加入者は投資をしているといえる。

DC加入者/非加入者別、投資をしている人の比率

(単位: %)



(注) DC加入者は企業型・個人型の両方を含む。DC非加入者はわからないと回答した人を含む
 (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、2103年、2015年、2016年、2018年調査)

4つの非課税口座比較から見える特徴

非課税制度利用状況—NISA、つみたてNISA開設率

—若年層につみたてNISAが浸透

20/30代と40/50代で
NISAの活用に大きな
差異

NISAを開設している人の比率が4分の1に達した。

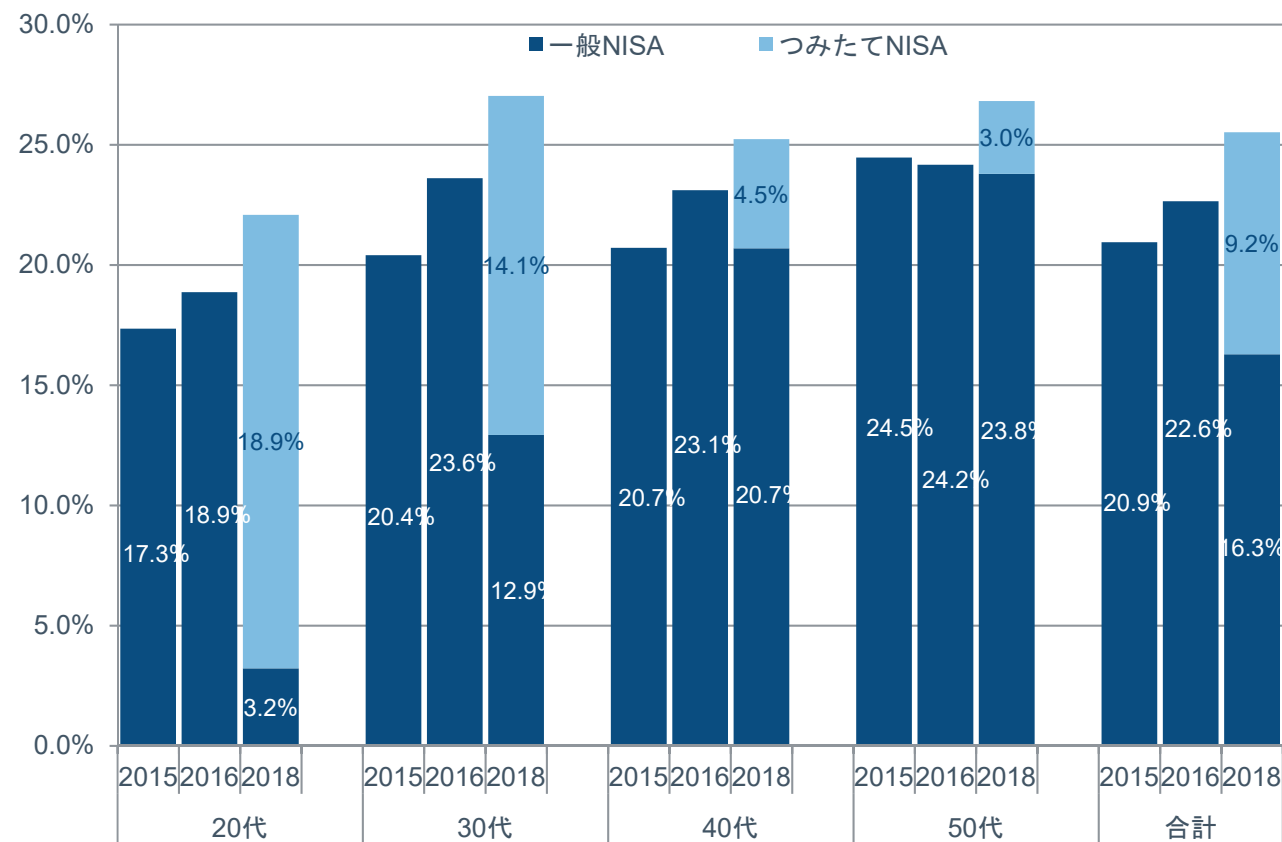
なかでも注目されるのが、2018年に導入したつみたてNISAの拡大。わずか3カ月で大きくシェアを拡大している。

特に20代、30代ではNISA開設者の半数以上が、つみたてNISAを利用している。

一方40代、50代ではその普及は大きく減退しており、制度の特徴が明確に利用者を分けていることがわかる。

一般NISA、つみたてNISAの口座開設比率

(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(2015年、2016年、2018年)

非課税制度利用状況—年代別特徴

一つみたてNISAに特筆すべき特徴

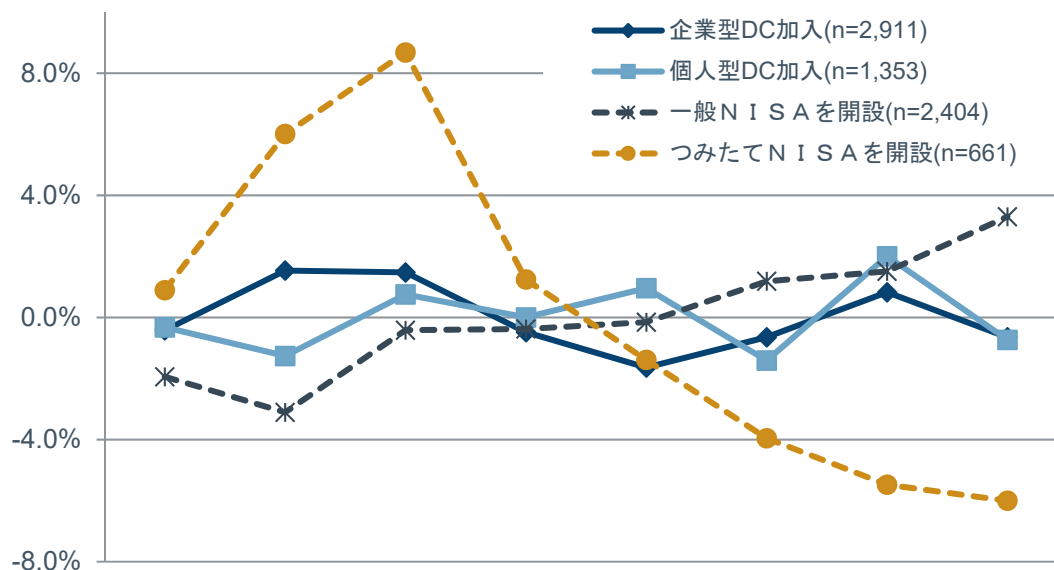
25-34歳がつみたてNISAを積極活用

DCに関して年代別の特徴はそれほど強く出ていない。強いてあげれば、若年層で企業型DCへの加入が少し多くなっている程度。

これに対してNISAは特徴が明確になる。一般NISAは45-59歳で相対的に利用者が増える傾向にあり、25-34歳ではつみたてNISAが急増している。

DC加入者の年代別構成比と全体からのかい離

(単位: %)



	20-24歳	25-29歳	30-34歳	35-39歳	40-44歳	45-49歳	50-54歳	55-59歳
全 体(n=12,010)	3.6%	14.7%	11.4%	14.2%	15.0%	15.5%	14.3%	11.3%
企業型DC加入(n=2,911)	3.2%	16.2%	12.9%	13.7%	13.4%	14.8%	15.1%	10.6%
個人型DC加入(n=1,353)	3.3%	13.5%	12.2%	14.2%	16.0%	14.0%	16.3%	10.6%
加入していない(n=5,479)	2.4%	11.7%	10.5%	14.3%	16.4%	16.8%	14.8%	13.2%
わからない(n=2,524)	7.3%	20.6%	12.0%	14.2%	13.1%	13.5%	11.3%	8.0%
一般NISA開設(n=2,404)	1.7%	11.6%	11.0%	13.8%	14.9%	16.6%	15.8%	14.6%
つみたてNISA開設(n=661)	4.5%	20.7%	20.1%	15.4%	13.6%	11.5%	8.8%	5.3%
どちらも開設せず(n=8,945)	4.1%	15.1%	10.9%	14.2%	15.1%	15.4%	14.3%	10.9%

(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、2018年

非課税制度利用状況—婚姻・子どもの数別特徴

—非課税制度は既婚配偶者有、子ども有で活用

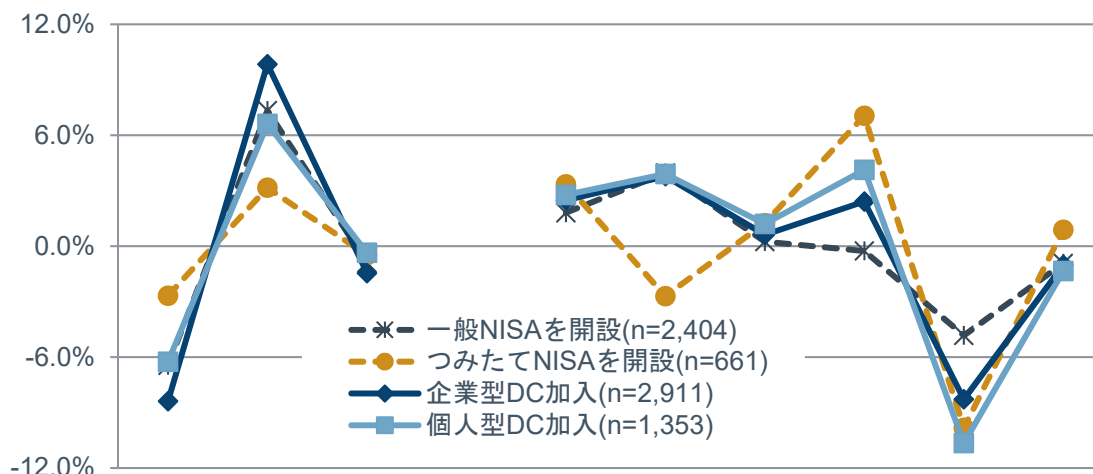
未婚、子ども無し世帯の利用が進まない

予想外に家族構成が非課税口座の利用に影響を与えているように思われる。

婚姻状況では既婚配偶者有が突出して利用率が高く、また子供を持っている、または持とうとしてる世帯で非課税口座の利用率が高い。

ただ、子どもを持っておらず、今後も持つ計画がない世帯は全体の42.8%に達しており、この層へのアプローチが急務。

非課税口座利用者の婚姻・子どもの数別構成比とその全体からのかい離 (単位:%)



	婚姻状況			子どもの数					
	未婚	既婚配偶者有	既婚配偶者無	1人	2人	3人以上	現在無し、将来あり	現在無し、計画無し	不明
全体(n=12,010)	45.8%	49.5%	4.7%	15.4%	20.7%	7.1%	10.9%	42.8%	3.0%
企業型DC加入(n=2,911)	37.4%	59.3%	3.3%	17.9%	24.5%	7.7%	13.4%	34.5%	2.0%
個人型DC加入(n=1,353)	39.5%	56.1%	4.4%	18.2%	24.6%	8.3%	15.1%	32.2%	1.7%
加入していない(n=5,479)	48.0%	46.8%	5.2%	14.4%	19.3%	6.6%	9.9%	47.5%	2.3%
わからない(n=2,524)	53.0%	41.6%	5.4%	14.1%	17.6%	7.1%	9.2%	45.6%	6.4%
一般NISA開設(n=2,404)	39.4%	56.8%	3.8%	17.2%	24.7%	7.3%	10.7%	38.0%	2.1%
つみたてNISA開設(n=661)	43.1%	52.6%	4.2%	18.8%	18.0%	8.3%	18.0%	33.0%	3.9%
どちらも開設せず(n=8,945)	47.7%	47.3%	5.0%	14.7%	19.8%	6.9%	10.5%	44.8%	3.2%

(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、2018年

非課税制度利用状況—年収別特徴

—年収500-1500万円層で高い利用率

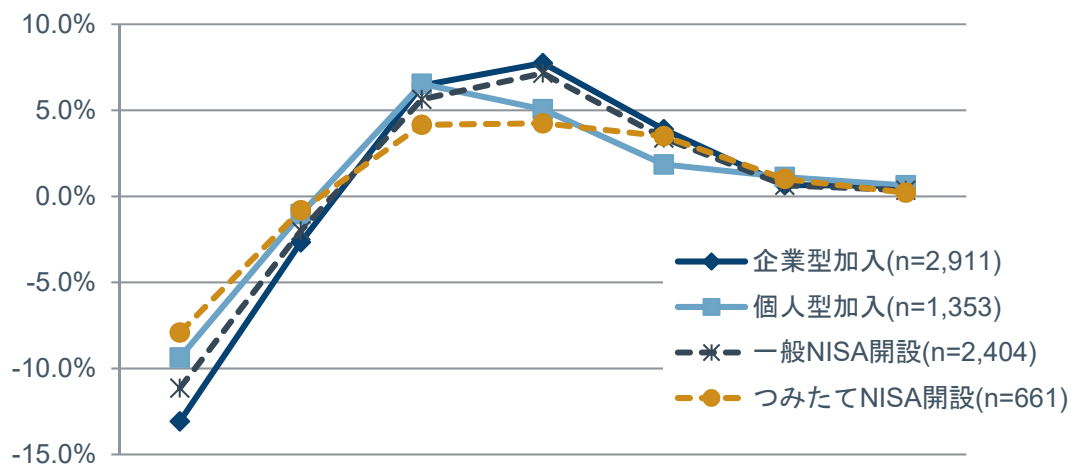
年収500万円未満層への利用が拡大の鍵

年収帯別の非課税口座利用率は4つの制度ともに非常によく似た特徴を持っている。

年収別人数構成とのかい離では、500万円未満層では大幅なマイナス、500-1500万円層までは年収が高くなるほど加入率が高まる傾向が強く出ている。

年収500万円未満の層に対するアプローチが必要になる。

非課税制度利用者の年収帯別構成比と、その全体からのかい離 (単位: %)



	-300万円	300-500万円未満	500-700万円未満	700-1000万円未満	1000-1500万円未満	1500-2000万円未満	2000万円以上	わからない・答えたくない
全体(n=12,010)	23.0%	33.0%	17.8%	11.9%	3.8%	0.6%	0.4%	9.4%
企業型DC加入(n=2,911)	10.0%	30.4%	24.2%	19.7%	7.7%	1.3%	1.0%	5.8%
個人型DC加入(n=1,353)	13.7%	32.0%	24.3%	17.0%	5.6%	1.8%	1.0%	4.6%
加入していない(n=5,479)	27.9%	35.9%	16.2%	10.1%	2.7%	0.4%	0.1%	6.8%
わからない(n=2,524)	31.2%	29.9%	10.9%	5.3%	1.2%	0.2%	0.2%	21.1%
一般NISA開設(n=2,404)	11.9%	31.0%	23.4%	19.1%	7.2%	1.3%	0.7%	5.4%
つみたてNISA開設(n=661)	15.1%	32.2%	21.9%	16.2%	7.3%	1.7%	0.6%	5.0%
どちらも開設せず(n=8,945)	26.6%	33.6%	16.0%	9.7%	2.6%	0.4%	0.3%	10.8%

(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、2018年

非課税制度利用状況—保有資産別特徴

—保有資産残高では500万円以上で利用率が高い

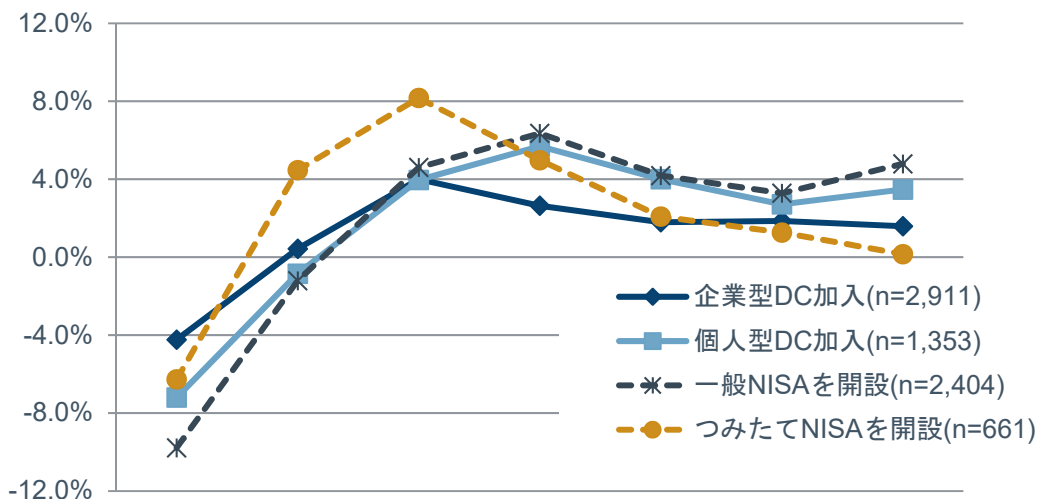
つみたてNISAだけは、もう少し資産の少ない層にも利用されている

保有資産が多くなると非課税口座の利用率が高まる傾向は、年収帯別と類似の傾向。

しかし年収帯別の特徴と比べると保有資産が500万円を超えると全体の分布とのかい離は横ばいとなり、資産増が利用率拡大につながるのは500-1000万円層まで。

つみたてNISAの利用状況は他の3つとは異なり、資産100-500万円層でも相対的に高い。資産が少なくても投資ができるという認識か。

非課税制度利用者の保有資産別構成比と、その全体からのかい離 (単位:%)



	100万円未満	100-500万円未満	500-1000万円未満	1000-2000万円未満	2000-3000万円未満	3000-5000万円未満	5000万円以上	わからない・答えたくない
全体(n=12,010)	17.8%	20.8%	14.1%	9.2%	4.4%	3.1%	3.3%	27.3%
企業型DC加入(n=2,911)	13.5%	21.2%	18.1%	11.9%	6.2%	5.0%	4.9%	19.2%
個人型DC加入(n=1,353)	10.6%	20.0%	18.0%	14.9%	8.4%	5.8%	6.8%	15.4%
加入していない(n=5,479)	19.8%	22.7%	13.9%	9.4%	4.3%	2.7%	3.2%	23.9%
わからない(n=2,524)	20.9%	15.9%	8.4%	3.5%	1.0%	0.9%	0.8%	48.7%
一般NISA開設(n=2,404)	8.0%	19.6%	18.7%	15.6%	8.6%	6.4%	8.1%	15.0%
つみたてNISA開設(n=661)	11.5%	25.3%	22.2%	14.2%	6.5%	4.4%	3.5%	12.4%
どちらも開設せ(n=8,945)	20.9%	20.8%	12.2%	7.2%	3.1%	2.1%	2.0%	31.6%

(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、2018年

非課税制度利用状況—退職後の生活観の特徴

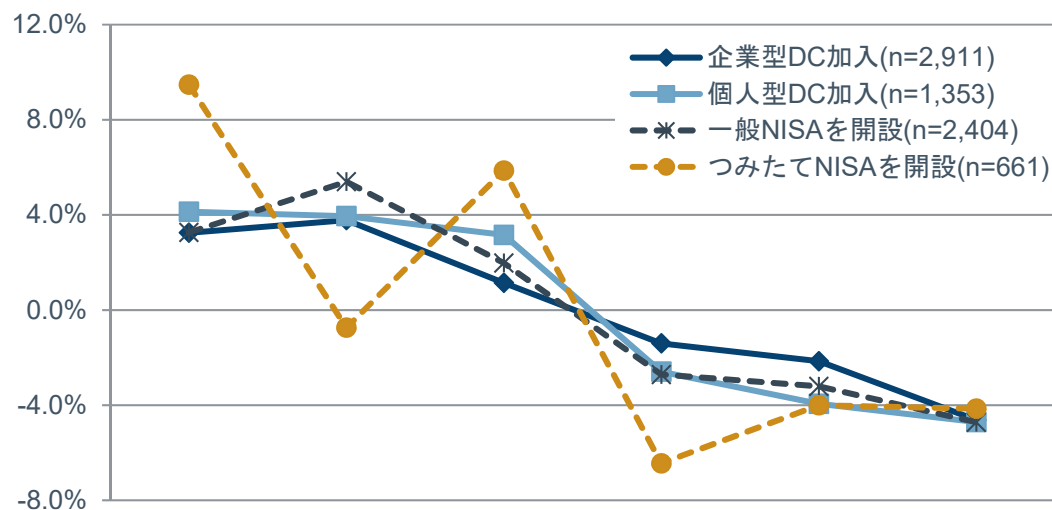
—4割以上が「のんびり・マイペース」な退職後の生活を希望

非課税制度利用者は相対的に明るい退職後の生活を考えている

非課税制度を利用している人は総じて退職後の生活に関する明るい希望を持っており、「いきいき・はつらつ」、「のんびり・マイペース」、「明るく・楽しい」の3つを合計すると、企業型DC加入者72.2%、個人型DC加入者75.2%、一般NISA開設者74.7%、つみたてNISA開設者78.7%と、全体の65.1%を10ポイント以上上回っている。

退職後の生活観の構成比と、全体からのかい離

(単位: %)



退職後の生活観	いきいき・はつらつ(とした生活)	のんびり・マイペース(な生活)	明るく・楽しい(生活)	ほそぼそ・質素(な生活)	つらく・不安(な生活)	いずれも該当しない
全体(n=12,010)	7.5%	44.3%	12.3%	18.9%	7.8%	9.3%
企業型DC加入(n=2,911)	10.7%	48.1%	13.4%	17.5%	5.6%	4.7%
個人型DC加入(n=1,353)	11.6%	48.3%	15.4%	16.3%	3.8%	4.6%
加入していない(n=5,479)	6.0%	45.4%	11.5%	21.4%	9.1%	6.7%
わからない(n=2,524)	6.4%	35.7%	11.5%	15.5%	9.0%	21.9%
一般NISAを開設(n=2,404)	10.7%	49.7%	14.3%	16.1%	4.6%	4.6%
つみたてNISAを開設(n=661)	16.9%	43.6%	18.2%	12.4%	3.8%	5.1%
どちらも開設せず(n=8,945)	5.9%	42.9%	11.3%	20.1%	8.9%	10.9%

(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、2018年

非課税制度利用状況—退職後の楽しみ

—つみたてNISA利用者の特徴が明確に

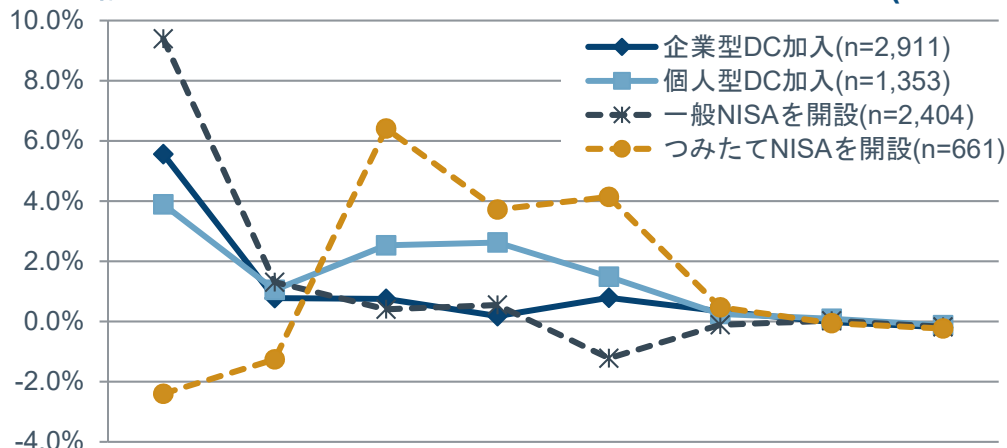
一般NISAと企業型DCに共通点

退職後の楽しみとして挙げる項目に、特徴が多く出ている。

つみたてNISA開設者は、「ボランティア」「働き続ける」「家族との時間」がキーワード、個人型DC加入者はこの3つに加えて「旅行・レジャー」、企業型DC加入者と一般NISA開設者では「旅行・レジャー」がキーワード。

それぞれの非課税制度の利用層の年齢層の違いが背景にあるのかもしれない。

退職後の楽しみの構成比と、その全体からのかい離 (単位:%)



退職後の楽しみ	旅行・レジャー	趣味や習い事	ボランティア	働き続ける	家族との時間を楽しむ	海外・田舎への移住	寄付	その他	特になし
全 体(n=12,010)	34.3%	19.9%	1.8%	8.7%	8.4%	2.9%	0.1%	2.0%	22.0%
企業型加入(n=2,911)	39.9%	20.6%	2.5%	8.9%	9.2%	3.2%	0.0%	1.9%	13.8%
個人型加入(n=1,353)	38.2%	20.9%	4.3%	11.3%	9.9%	3.1%	0.1%	1.9%	10.2%
加入していない(n=5,479)	34.5%	21.1%	1.1%	8.9%	8.0%	2.6%	0.1%	2.2%	21.6%
わからない(n=2,524)	26.1%	16.4%	1.5%	6.7%	7.6%	2.9%	0.0%	2.0%	36.8%
一般NISAを開設(n=2,404)	43.7%	21.2%	2.2%	9.2%	7.2%	2.7%	0.1%	1.9%	11.8%
つみたてNISAを開設(n=661)	31.9%	18.6%	8.2%	12.4%	12.6%	3.3%	0.0%	1.8%	11.2%
どちらも開設せず(n=8,945)	32.0%	19.6%	1.2%	8.3%	8.4%	2.9%	0.1%	2.1%	25.5%

(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、2018年

非課税制度利用状況—公的年金に対する評価

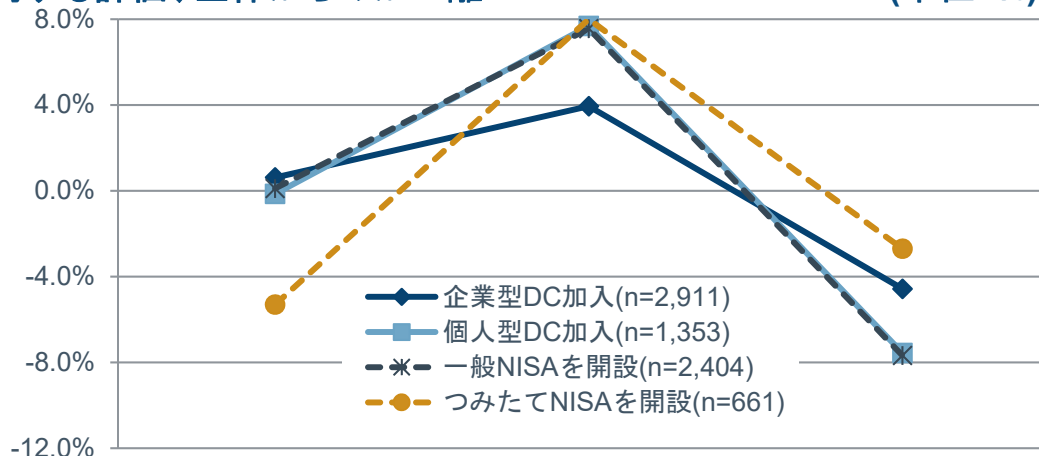
—公的年金への評価がつみたてNISA活用の背景か？

非課税制度の利用者は公的年金を「制度は続くが給付は減る」と理解

公的年金への不安は、「制度そのものがなくなるというよりも給付額が不十分になる」と理解するのが正しいだろう。

非課税制度を活用する人はその理解が進んでいる。なかでもつみたてNISA加入者は「制度そのものがなくなる」と考える人が相対的に少なく、「給付額が減る」という理解が進んでいることがより明確に。

公的年金に対する評価、全体からのかい離 (単位:%)



公的年金に対する評価	公的年金制度は将来廃止せざるを得ないだろう	給付額は減らざるを得ないだろうが制度は持続するようできている	制度はなくならないし給付額もそれほど大きくは減らないだろう
全 体(n=12,010)	25.0%	57.2%	17.8%
企業型DC加入(n=2,911)	25.6%	61.1%	13.3%
個人型DC加入(n=1,353)	24.8%	64.9%	10.3%
加入していない(n=5,479)	25.9%	60.8%	13.3%
わからない(n=2,524)	23.0%	41.0%	35.9%
一般NISAを開設(n=2,404)	25.1%	64.8%	10.1%
つみたてNISAを開設(n=661)	19.7%	65.2%	15.1%
どちらも開設せず(n=8,945)	25.3%	54.6%	20.1%

(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、2018年

非課税制度利用状況—DCの優れた点

—DCの手厚い税制優遇は評価が高い

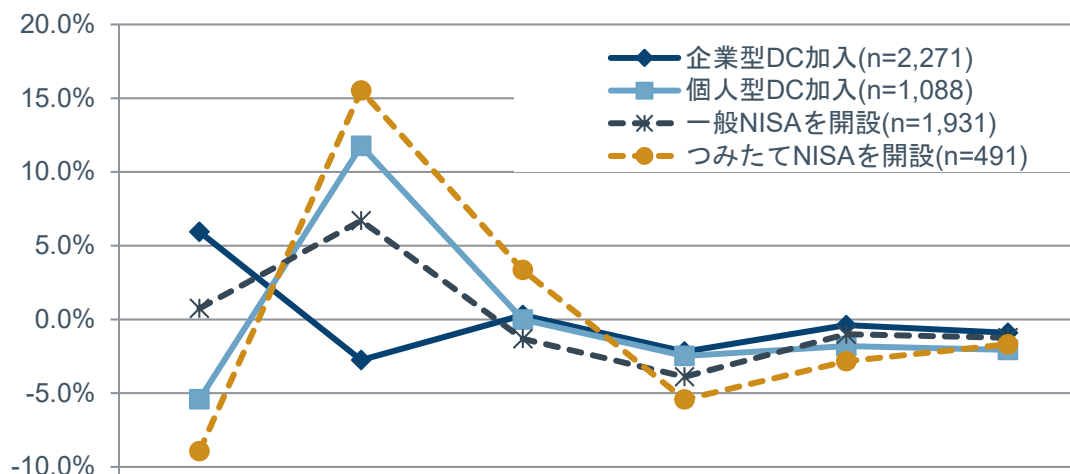
税優遇以外のDCの
メリットはそれほど大
きくない

DCのメリットを他の非課税制度利用者の目線でみると、①「自分の判断で運用できる」「自分の資産」といったメリットがあまり高く評価されていない、②その代わりに税制優遇の充実度(所得控除)を高く評価する、③企業型DC加入者は「税制優遇の充実度」を評価しない代わりに「自分で運用できる」ことを評価している。

企業型DC加入者には制度加入のメリットが実感できていないのかもしれない。

DC制度の優れた点はどこか

(単位: %)



	自分の判断で資産運用が出来る	税制優遇の充実	転職時等に持ち運びが出来る	自分自身の老後の資産	自分の年金資産がすぐにわかる	他の企業年金よりも信頼できる
全 体 (n=6,363)	36.0%	34.4%	5.6%	16.6%	3.6%	3.7%
企業型DC加入 (n=2,271)	42.0%	31.6%	5.9%	14.4%	3.3%	2.8%
個人型DC加入 (n=1,088)	30.6%	46.1%	5.6%	14.2%	1.8%	1.7%
加入していない (n=2,879)	34.2%	34.2%	4.9%	18.6%	4.3%	3.7%
わからない (n=338)	30.5%	19.8%	11.2%	18.3%	4.7%	15.4%
一般NISAを開設 (n=1,931)	36.8%	41.1%	4.3%	12.7%	2.6%	2.5%
つみたてNISAを開設 (n=491)	27.1%	49.9%	9.0%	11.2%	0.8%	2.0%
どちらも開設せず (n=3,941)	36.8%	29.2%	5.8%	19.2%	4.5%	4.5%

(注) 確定拠出年金制度を知っていると回答した6,363人が対象

(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、2018年

非課税制度利用状況—DCの改善点

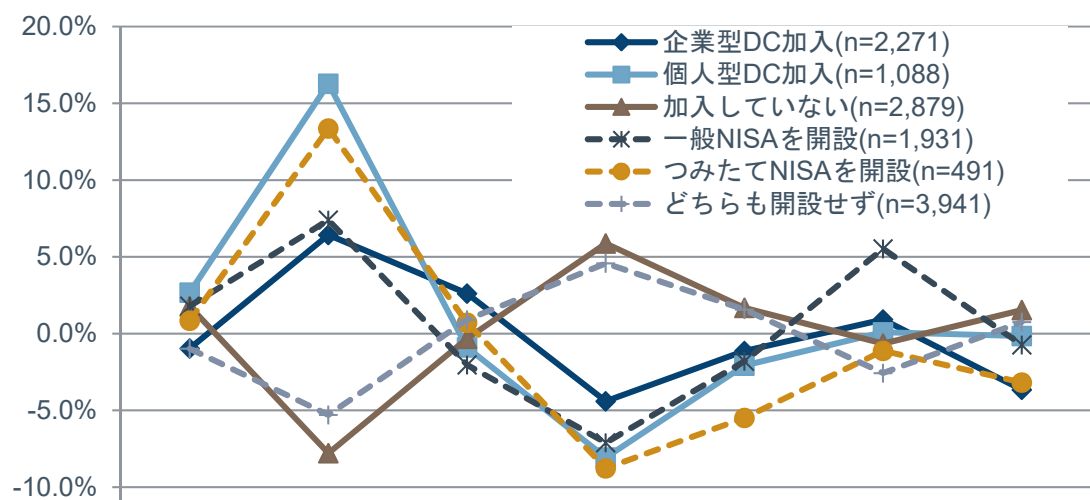
—DC掛金への不満が大きい

非課税制度利用者は全て掛金の上限引き上げを希望

DCを知っていると回答した人のなかで改善点としては、「手続きの簡素化」「中途引出」「掛金引き上げ」「代行運用」の4つが中核。

非加入者からは「手続きの簡素化」、加入者からは「掛金の引き上げ」が特に要望されている。

DC改善点(上位3点を複数回答)の構成比と、その全体からのかい離 (単位:%)



	中途引き出しやローンを受けられる制度などを設けてほしい	掛金の上限をなくすか、もっと引き上げてほしい	本人の代わりに資産運用してくれる仕組みがあると良い	手続きを簡単にしてほしい	店頭で色々な手続き・相談ができるとう良い	色々な運用商品を入れてほしい	60歳以降も加入できるようにしてほしい
全 体(n=6,363)	27.5%	25.5%	23.3%	39.3%	12.0%	17.0%	16.4%
企業型DC加入(n=2,271)	26.5%	32.0%	25.9%	34.9%	10.9%	17.9%	12.8%
個人型DC加入(n=1,088)	30.1%	41.8%	22.4%	31.3%	9.9%	17.1%	16.3%
加入していない(n=2,879)	29.2%	17.7%	23.0%	45.2%	13.7%	16.4%	18.0%
わからない(n=338)	16.9%	14.8%	18.0%	38.5%	11.8%	15.4%	26.0%
一般NISAを開設(n=1,931)	29.3%	32.9%	21.3%	32.2%	10.2%	22.5%	15.7%
つみたてNISAを開設(n=491)	28.3%	38.9%	24.0%	30.5%	6.5%	15.9%	13.2%
どちらも開設せず(n=3,941)	26.5%	20.2%	24.2%	43.9%	13.6%	14.4%	17.2%

(注) 確定拠出年金制度を知っていると回答者6,363人が対象 (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、2018年

非課税制度利用状況—NISA口座開設金融機関

—一般NISAとつみたてNISAで利用金融機関が大きく異なる

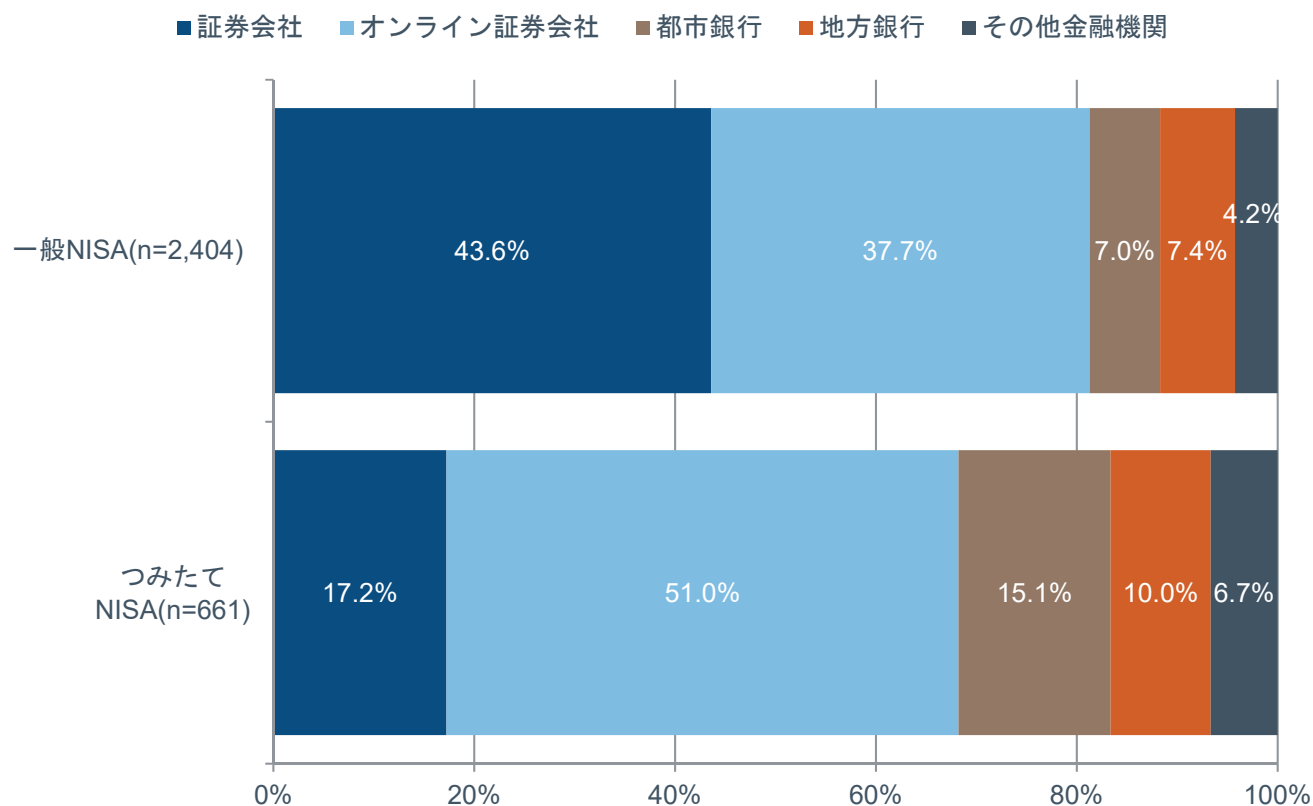
つみたてNISAの利用金融機関は過半数がオンライン証券

一般NISAとつみたてNISAでは、口座を開設した金融機関が大きく違う。前者は証券会社、後者はオンライン証券会社と明確に違いが出た。

またつみたてNISAでは都市銀行、地方銀行の利用が3分の1を超え、一般NISAとの違いが大きく出ている。

NISA口座を開設した金融機関

(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、2018年

非課税制度利用状況—NISA口座開設金融機関選択理由

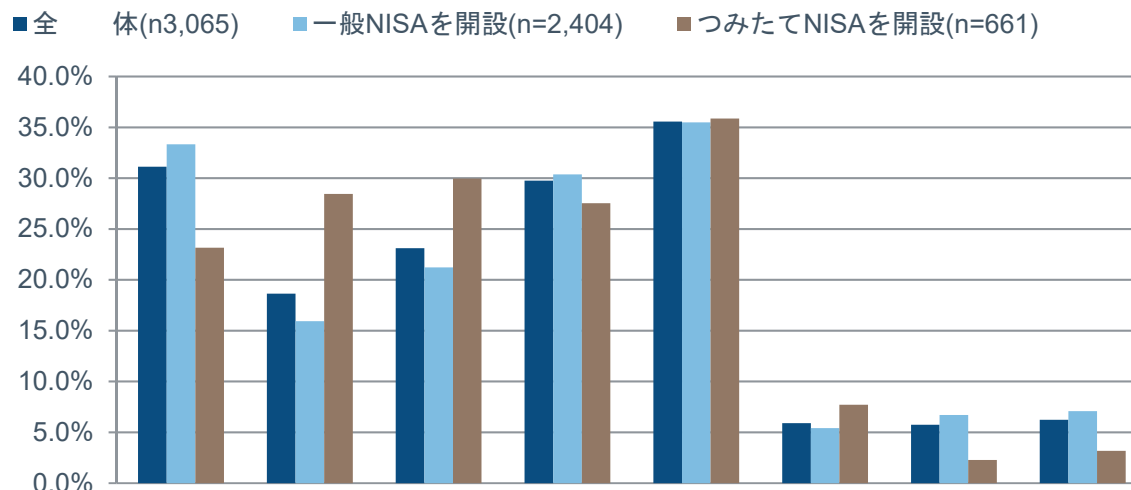
—3分の1が手数料などのコストが安いことを重視

「手数料」、「これまでの付き合い」、「オンライン取引」が選択の理由

一般NISA開設者は「これまでの付き合い」を重視しているが、つみたてNISA開設者は「NISAの説明」「商品の品揃え」を重視している。

口座開設金融機関を選んだ理由(複数回答)

(単位：%)



金融機関選別理由	これまでの付き合い	NISAのより詳しい説明	投資商品の品揃えが豊富	オンライン取引	手数料などのコストが安い	NISA専用商品がある	今はまだ決めない	かわからない
全体(n=3,065)	31.1%	18.6%	23.1%	29.8%	35.6%	5.9%	5.7%	6.2%
一般NISAを開設(n=2,404)	33.3%	15.9%	21.2%	30.4%	35.5%	5.4%	6.7%	7.1%
つみたてNISAを開設(n=661)	23.1%	28.4%	30.0%	27.5%	35.9%	7.7%	2.3%	3.2%

(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、2018年

非課税制度利用状況—投資対象金融商品

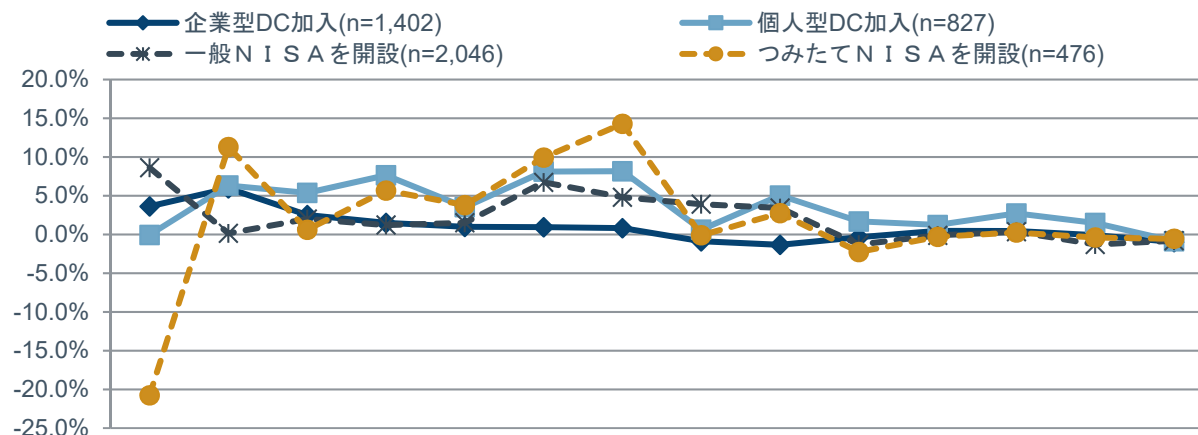
—投資家の3分の2は日本株に投資、資産の分散が必要

個人型DC加入者とつみたてNISA加入者に投資対象の類似性

つみたてNISA開設者の特徴は、日本株の投資が少なく、日本株・外国株ともに株式投資への投資が多いこと。

その特徴に近いのが、個人型DC加入者の投資対象。その点からみると、企業型DC加入者はもう少し資産の分散を図る必要があるようだ。

非課税口座開設者の投資対象金融商品(複数回答)と全体からのかい離 (単位:%)



	日本の株式	外国の株式	外貨預金	日本の債券	外国の債券	日本株に投資する投資信託	外国株に投資する投資信託	毎月分配型の投資信託	その他の投資信託 (ETFや不動産投資信託を含む)	外国為替証拠金取引 (FX)	不動産	変額年金	仮想通貨 (ビットコインなど)	その他
全体 (n=4,075)	66.6%	12.7%	13.3%	11.3%	6.5%	28.5%	20.4%	12.1%	11.5%	12.3%	3.2%	2.5%	5.6%	4.1%
企業型DC加入 (n=1,402)	70.2%	18.6%	15.8%	12.8%	7.5%	29.5%	21.2%	11.2%	10.2%	12.0%	3.7%	2.9%	5.6%	3.1%
個人型DC加入 (n=827)	66.5%	19.0%	18.6%	19.0%	10.0%	36.6%	28.5%	12.7%	16.6%	14.0%	4.5%	5.2%	7.1%	3.3%
加入していない (n=1,759)	65.5%	8.0%	11.0%	8.8%	5.1%	27.3%	18.2%	13.4%	11.7%	13.1%	3.0%	1.7%	5.1%	4.9%
わからない (n=274)	55.8%	6.6%	9.1%	6.9%	5.1%	12.0%	7.3%	9.5%	5.5%	9.5%	1.8%	2.2%	9.5%	5.1%
一般NISAを開 (n=2,046)	75.2%	12.8%	15.2%	12.6%	8.0%	35.2%	25.2%	16.0%	15.0%	11.0%	3.1%	2.8%	4.3%	3.3%
つみたてNISAを開 (n=476)	45.8%	23.9%	13.9%	17.0%	10.3%	38.4%	34.7%	12.0%	14.3%	10.1%	2.9%	2.7%	5.3%	3.6%
どちらも開設せず (n=1,553)	61.6%	9.0%	10.4%	8.0%	3.3%	16.6%	9.7%	7.0%	6.2%	14.7%	3.5%	1.9%	7.5%	5.3%

(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、2018年

非課税制度利用状況—NISA口座内投資対象

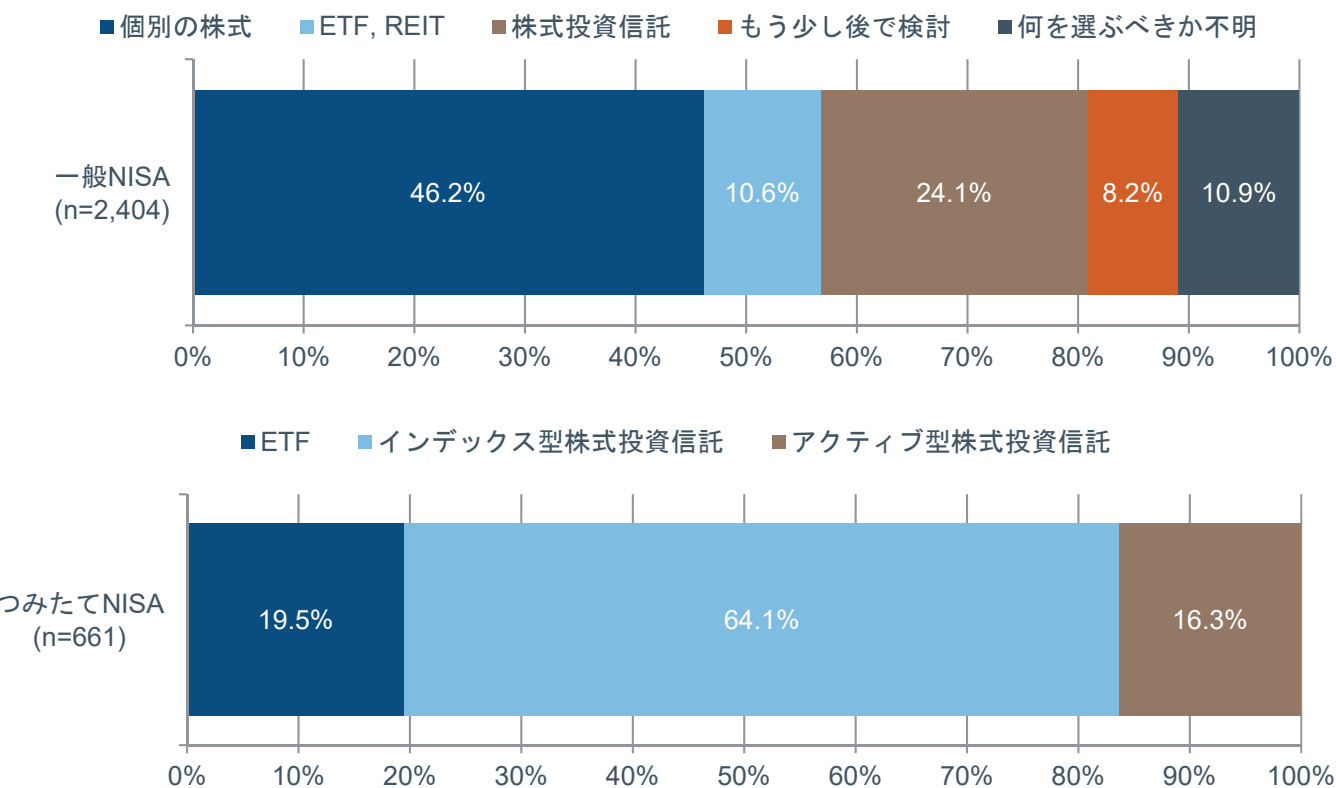
—つみたてNISA開設者の6割がインデックス投信

一般NISAでは2割が投資対象を決めかねている

非課税口座内の投資対象として選んでいるなかで一番多いのは、一般NISAで個別株(46.2%)、つみたてNISAでインデックス投信(64.1%)と非常に偏った

非課税口座内の投資対象商品

(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、2018年

非課税口座利用者の退職準備—退職準備額

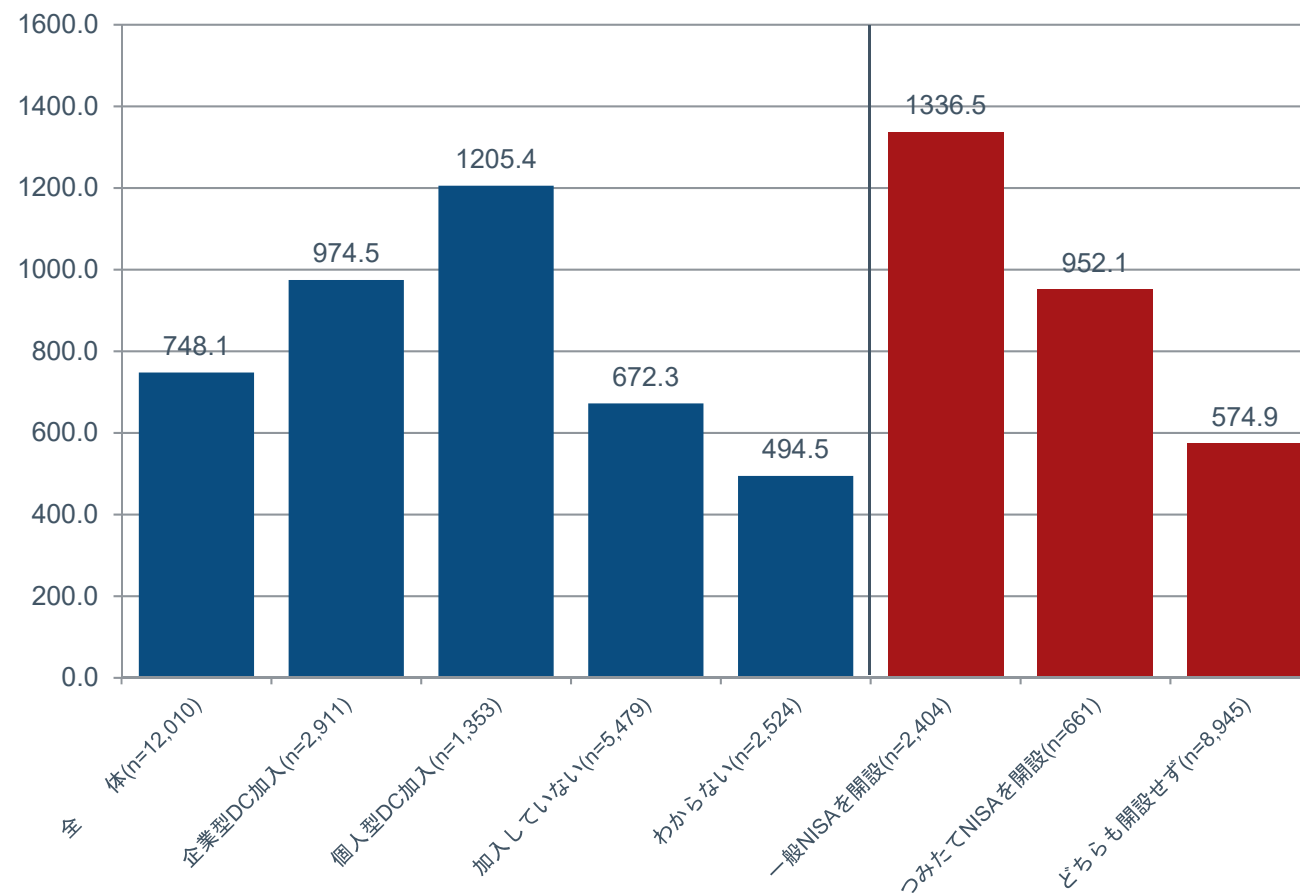
—非課税利用者が退職準備を進めている

一般NISA 利用者が最も退職準備額が多い

退職準備額の平均値を比較すると、多い順に、一般NISA、個人型DC、企業型DC、つみたてNISAとなっている。特に加入していない人と個人型DC加入者の退職準備額を比較すると2倍に、また一般NISA 開設者とどちらも開設していない人でも2倍以上の開きがある。

非課税口座利用者別の退職準備額

(単位:万円)



(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、2018年

非課税口座利用者の退職準備—投資家比率

—投資をしている人の比率はDC加入者よりもNISA利用者の方が多い

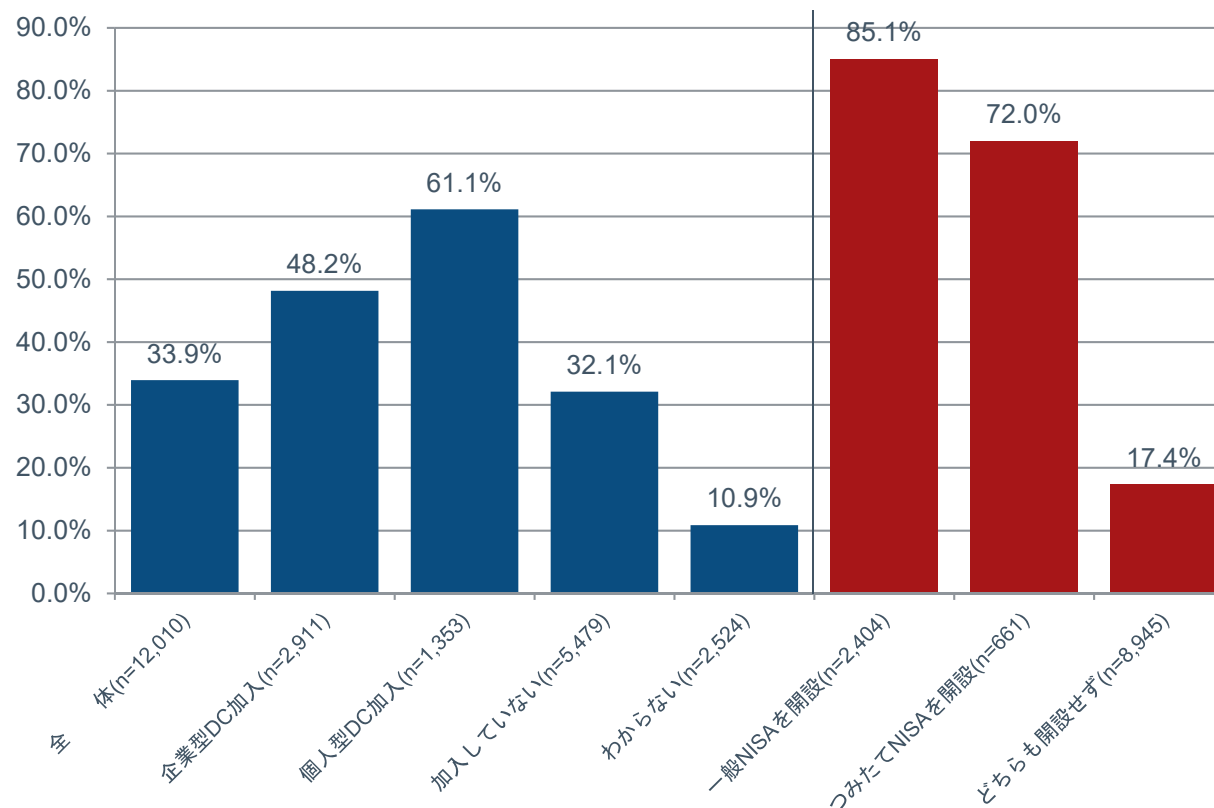
NISA 利用者は7-8割が、個人型DC加入者で6割が投資を行っている

非課税口座の特徴もあって、DC加入者は半数くらいが投資をしているが、NISA加入者は7-8割が投資をしており、相対的に高い。

個人型DCと企業型DCの比率の差、一般NISAとつみたてNISAの差の傾向は、退職準備額の差に類似する傾向となっており、投資と退職準備額の関連性の強さを窺わせる。

非課税口座利用者別の投資をしている人の比率

(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、2018年

非課税口座利用者の退職準備—資産形成策の志向

—わからない人ほど何もしない

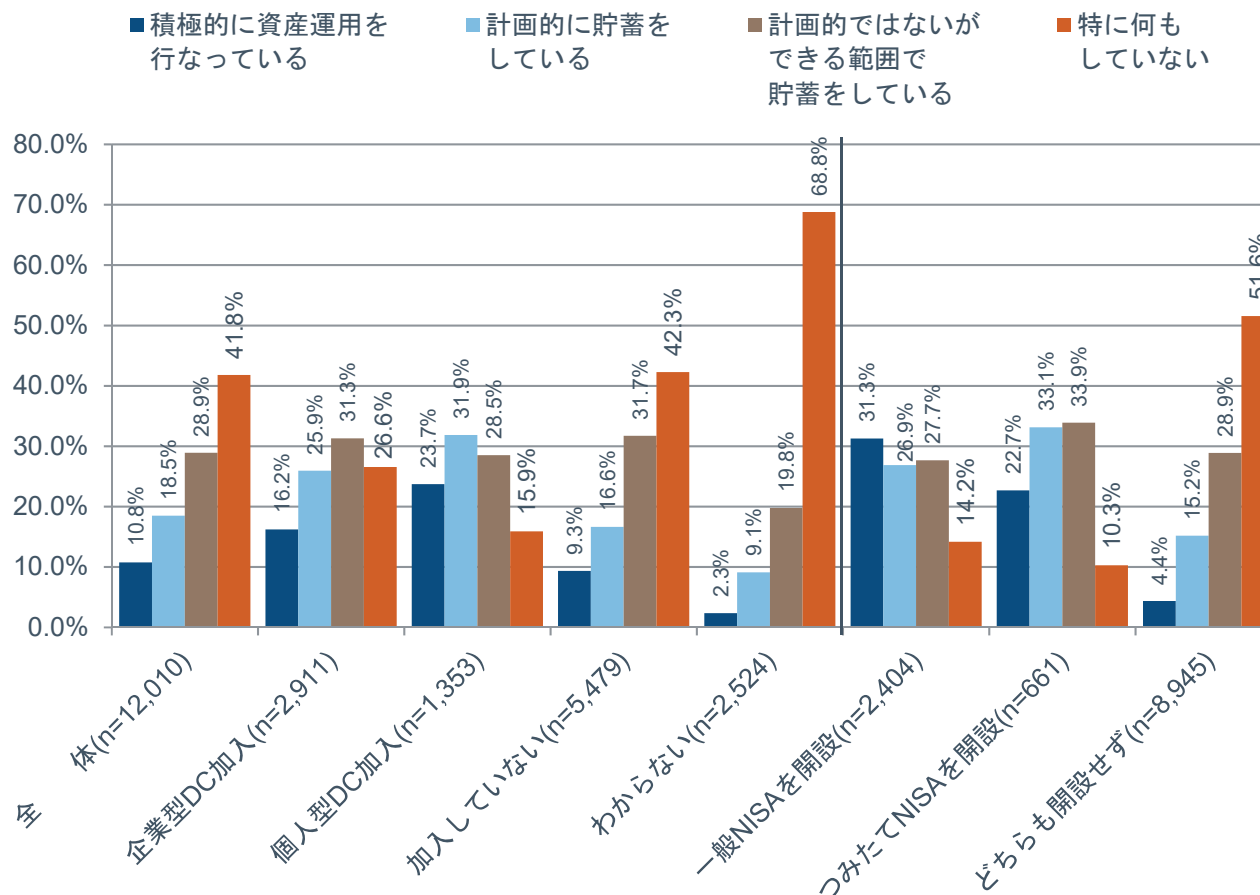
非課税口座を活用する人ほど退職後のための資産形成を実施

DCに加入していない人、DCに加入しているかどうかわからない人は、退職後のための資産形成を何もしていないと回答している比率が高い。

一般NISA、つみたてNISAの開設者は総じて「積極的な資産運用」「計画的な貯蓄」を行っている人の比率が高くなっている。

非課税口座利用者別の資産形成のために行っていること

(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、2018年

非課税口座利用者の退職準備—生活改善策志向

—生活改善策として貯蓄・投資の増額を求める比率は総じて高い

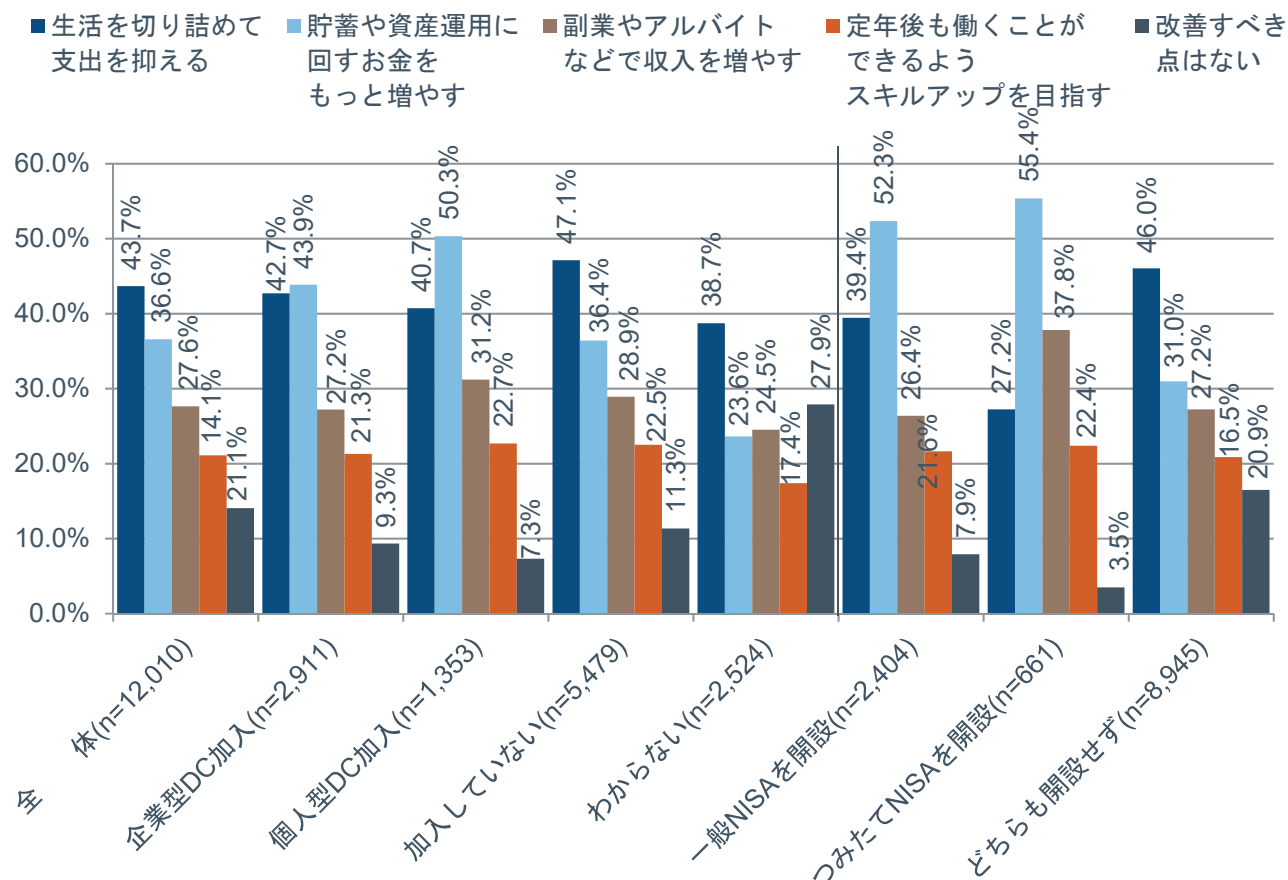
全体では3分の1が「貯蓄・投資増」を念頭に置いている

なかでも、「個人型DC」「一般NISA」「つみたてNISA」の3つの制度利用者は、本人の意識が利用の前提になっているだけに、過半数が生活改善策として「貯蓄・投資に資金を回す」と回答している。

一方でこうした制度を活用していない層では「節約」が老後のための施策として重視されている。

非課税口座利用者別の生活の改善点(複数回答)

(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、2018年

非課税口座利用者の退職準備—投資のイメージ

—非課税口座利用者の投資に対する明るいイメージが特徴

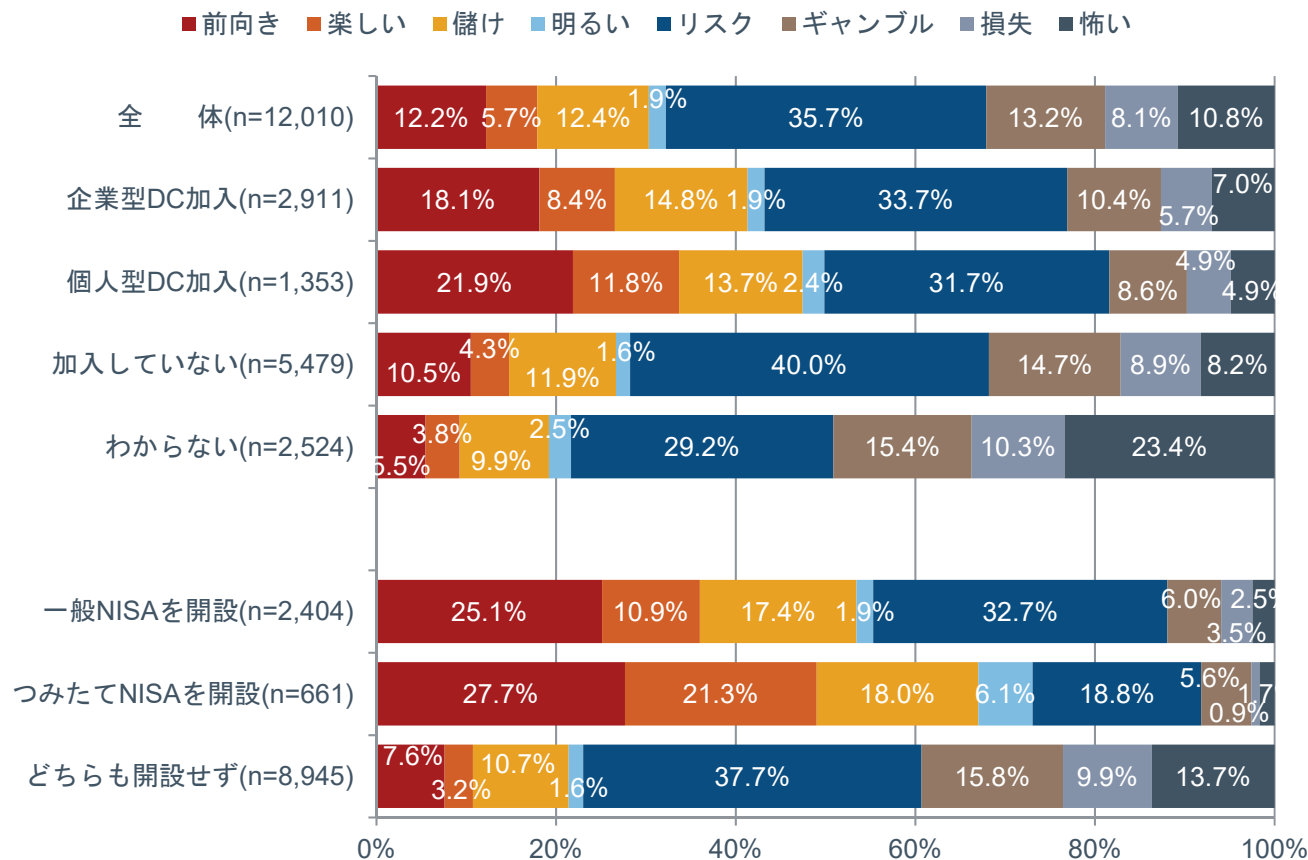
つみたてNISA利用者の7割以上が投資に明るいイメージを持つ

「前向き」「楽しい」「儲け」「明るい」の4つのポジティブイメージ合計は、NISA利用者が突出して高い。特につみたてNISAの利用者の4つのイメージ合計は、7割を超えている。

また個人型DC、一般NISA、つみたてNISAの3非課税口座利用者は自身の意思で利用していることもあって、「前向き」とみる一つが高いことも特徴だ。さらにつみたてNISAでは「楽しい」という評価も高く、2つの合計で5割弱に。

非課税口座利用者の投資に対するイメージ

(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、2018年

非課税口座利用者の退職準備—金融リテラシー—

—つみたてNISA利用者は時間分散の理解が進んでいる

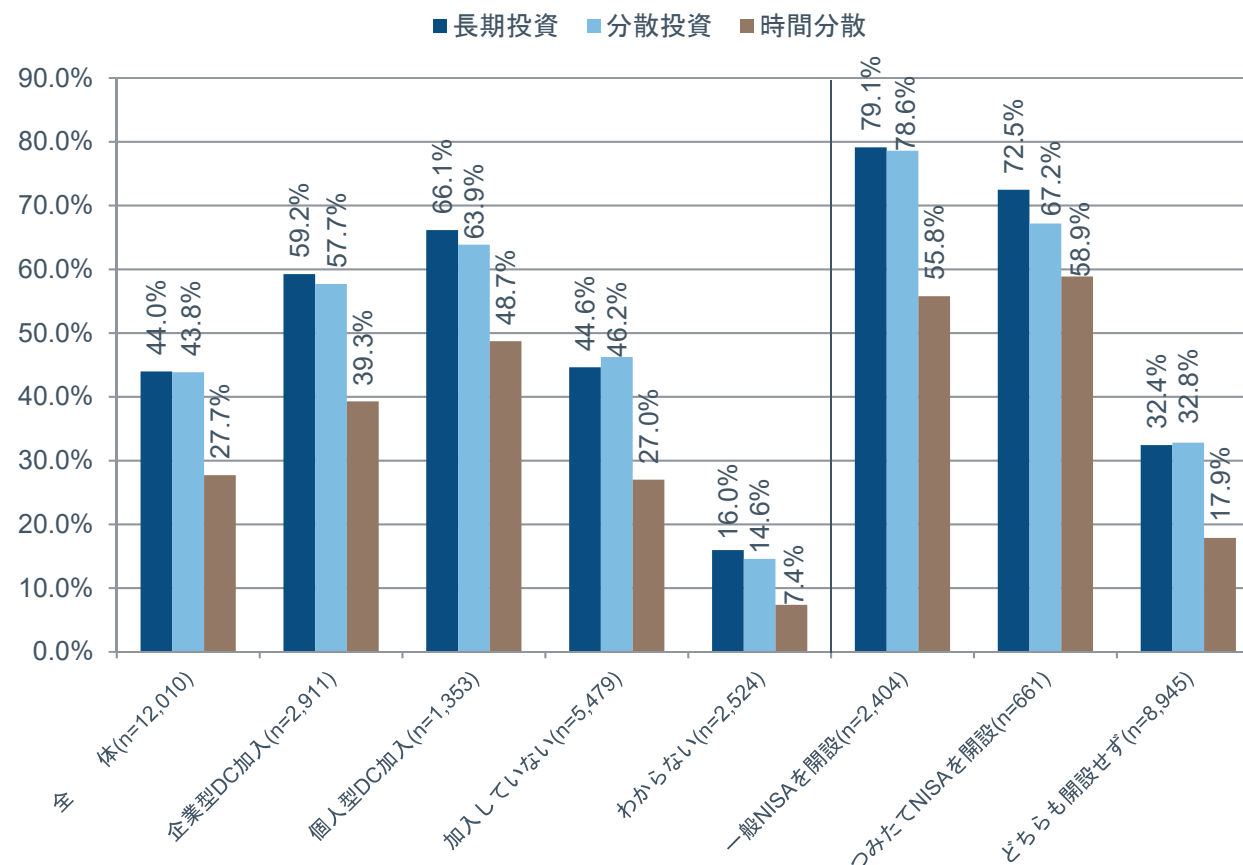
非課税制度利用者は総じて長期投資・分散投資・時間分散の理解が高い

非課税口座を利用している人のなかでは長期投資・分散投資が有効だと考える人は総じて高く、特に一般NISA利用者においては、長期投資・分散投資が有効だと回答する人が8割近くに達した。

時間分散が有効と考える人は27.7%と相対的に低いが、つみたてNISAを利用している人は6割弱と高い。

非課税口座利用者の長期・分散・時間分散の理解度

(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、2018年

非課税口座利用者の退職準備—資産配分の考え方

—非課税口座利用者の4-5割は自分で資産配分の見直しを実施

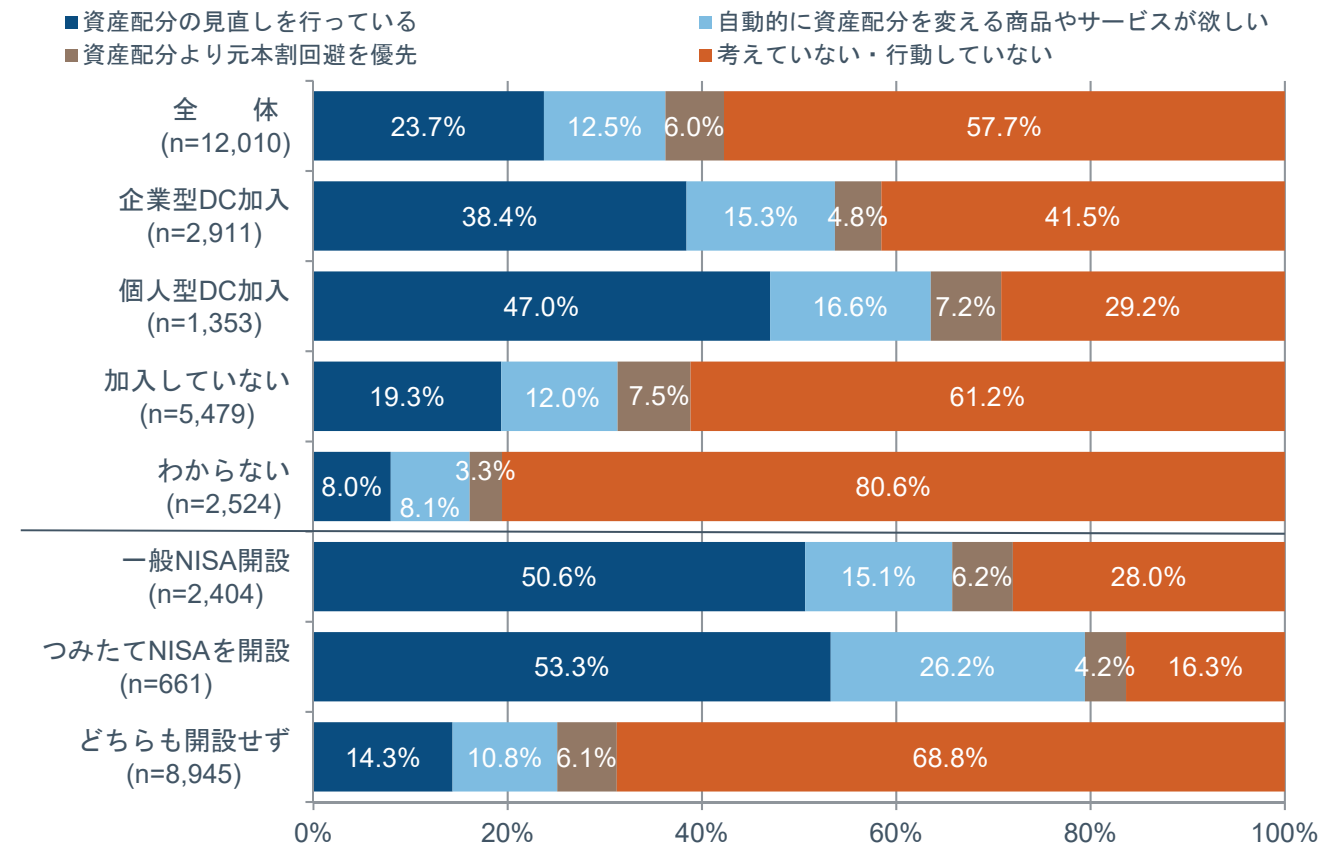
つみたてNISA利用者
の4分の1は資産
配分を変える商品・
サービスが必要と考
えている

資産配分の見直しは大切だといわれるが、実際に行っているのは2割強に留まる。ただ、非課税口座利用者、それぞれの4-5割が実際に資産配分の見直しを行っている。

一方でそうした資産配分を自動的に行う商品・サービスが必要と回答した人は全体では12.5%に留まるが、つみたてNISA利用者では26.2%に、個人型DC開設者では16.6%に達している。

非課税口座開設者の資産配分の考え方

(単位：%)



(注)調査の回答のうち「定期的に見直している」「ライフステージに合わせて見直している」「市場環境に合わせて見直している」を「資産配分の見直しを行っている」に合計し、「自動的に資産配分を変えてくれる商品が欲しい」「アドバイスをしてくれるサービスが欲しい」は合わせて「自動的に資産配分を変える商品やサービスが欲しい」と合算している。

(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、2018年

非課税口座利用者の退職準備—お金の情報源

—非課税口座の利用者は金融機関のウェブサイトをよく利用する

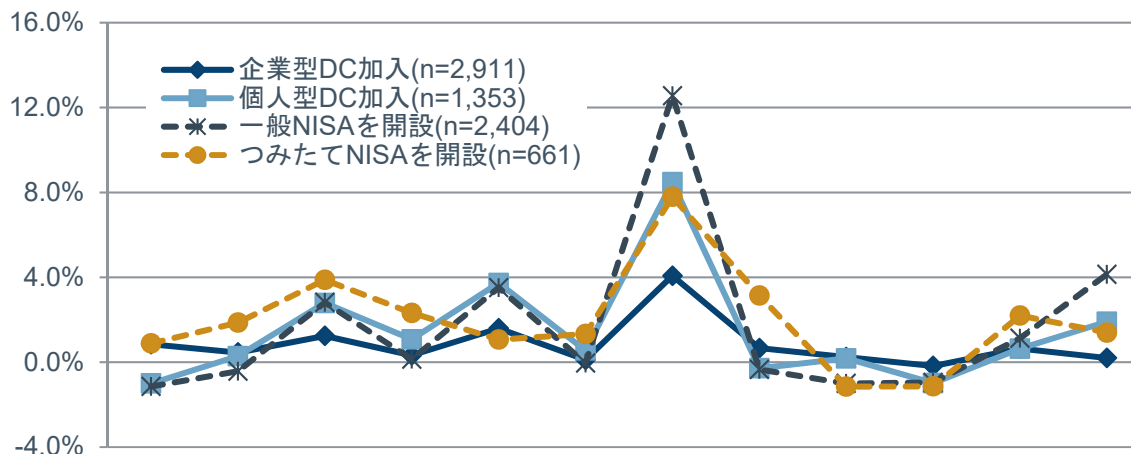
つみたてNISA利用者はSNSの利用頻度が高くなる

つみたてNISA利用者が若年層に多いこともあり、SNSがお金の情報源として使われる機会が多くなっている。

個人型DC、一般NISA、つみたてNISAの3口座利用者は2割以上が金融機関のウェブサイトを利用している。

お金に関する情報の収集先構成比と全体からのかい離

(単位: %)



	TVの情報番組	TVのコマーシャル	雑誌の特集	雑誌の広告	新聞記事	新聞広告	金融機関のWebsiteの情報	SNS(Facebook, Twitterなど)	知人との会話	家族との会話	金融機関等のセミナー	その他
全体(n=12,010)	13.8%	2.7%	5.0%	0.4%	5.1%	0.3%	13.7%	4.4%	4.3%	4.2%	1.3%	5.3%
企業型DC加入(n=2,911)	14.6%	3.1%	6.3%	0.7%	6.7%	0.4%	17.8%	5.1%	4.6%	4.0%	1.9%	5.5%
個人型DC加入(n=1,353)	12.8%	3.0%	7.8%	1.5%	8.9%	0.9%	22.2%	4.1%	4.5%	3.2%	1.9%	7.2%
加入していない(n=5,479)	14.7%	2.1%	5.3%	0.1%	4.9%	0.3%	14.9%	3.9%	4.4%	4.4%	1.2%	6.1%
わからない(n=2,524)	11.8%	3.3%	1.9%	0.2%	2.0%	0.1%	3.2%	5.0%	3.7%	4.2%	0.6%	2.2%
一般NISAを開設(n=2,404)	12.6%	2.2%	7.9%	0.5%	8.7%	0.3%	26.2%	4.1%	3.3%	3.2%	2.4%	9.4%
つみたてNISAを開設(n=661)	14.7%	4.5%	8.9%	2.7%	6.2%	1.7%	21.5%	7.6%	3.2%	3.0%	3.5%	6.7%
どちらも開設せず(n=8,945)	14.0%	2.6%	4.0%	0.2%	4.1%	0.2%	9.7%	4.3%	4.7%	4.5%	0.8%	4.0%

(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、2018年

非課税口座利用者の退職準備—投資をしない理由

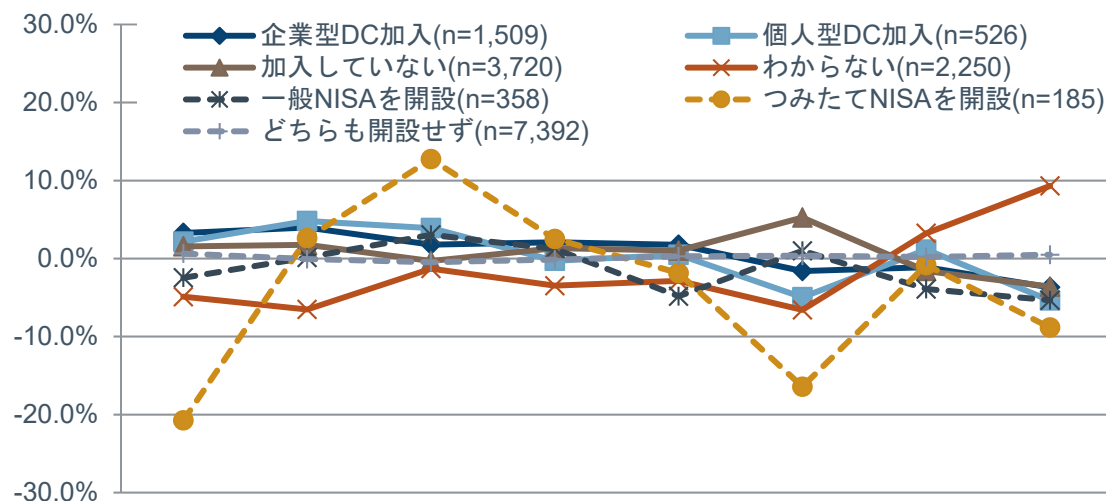
—つみたてNISA開設しながら投資をしない人の特徴が鮮明

つみたてNISAを開設しながら投資をしていない人は投資のリスクよりも商品不足を懸念

非課税制度に加入・開設しながらも投資をしていない人の「投資をしない理由」では、つみたてNISAの開設者に特徴が大きい。「資金が減る」からまた「まとまった資金がないから」投資をしないのではなく、「魅力的な商品がないから」投資をしていない。

残りの3つの非課税制度では、こうした大きな特徴が出ていない。

投資をしていない人の投資をしない理由、全体からのかい離 (単位:%)



投資をしていない人が投資をしない理由	資金が減るのが嫌だから	色々勉強しなければならないと思うから	魅力的な商品がないから	何をすれば良いかわからないから	手続きが面倒だから	投資するだけのまとまった資金がないから	貯蓄だけで十分だと思うから	その他
全体(n=7,935)	32.6%	23.3%	6.2%	26.1%	13.2%	27.8%	8.9%	13.2%
企業型DC加入(n=1,509)	35.9%	27.3%	8.0%	28.2%	15.0%	26.2%	7.8%	9.5%
個人型DC加入(n=526)	34.8%	28.1%	10.1%	25.9%	13.7%	22.8%	10.1%	7.8%
加入していない(n=3,720)	34.2%	25.1%	5.9%	27.5%	14.2%	33.0%	7.3%	9.6%
わからない(n=2,250)	27.7%	16.8%	4.9%	22.7%	10.4%	21.2%	12.2%	22.5%
一般NISAを開設(n=358)	30.2%	23.5%	9.2%	27.4%	8.4%	28.8%	5.0%	7.8%
つみたてNISAを開設(n=185)	11.9%	25.9%	18.9%	28.6%	11.4%	11.4%	8.1%	4.3%
どちらも開設せず(n=7,392)	33.3%	23.3%	5.7%	26.0%	13.5%	28.1%	9.1%	13.6%

(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、2018年

非課税口座利用者の退職準備—資産形成に影響を与えたもの—

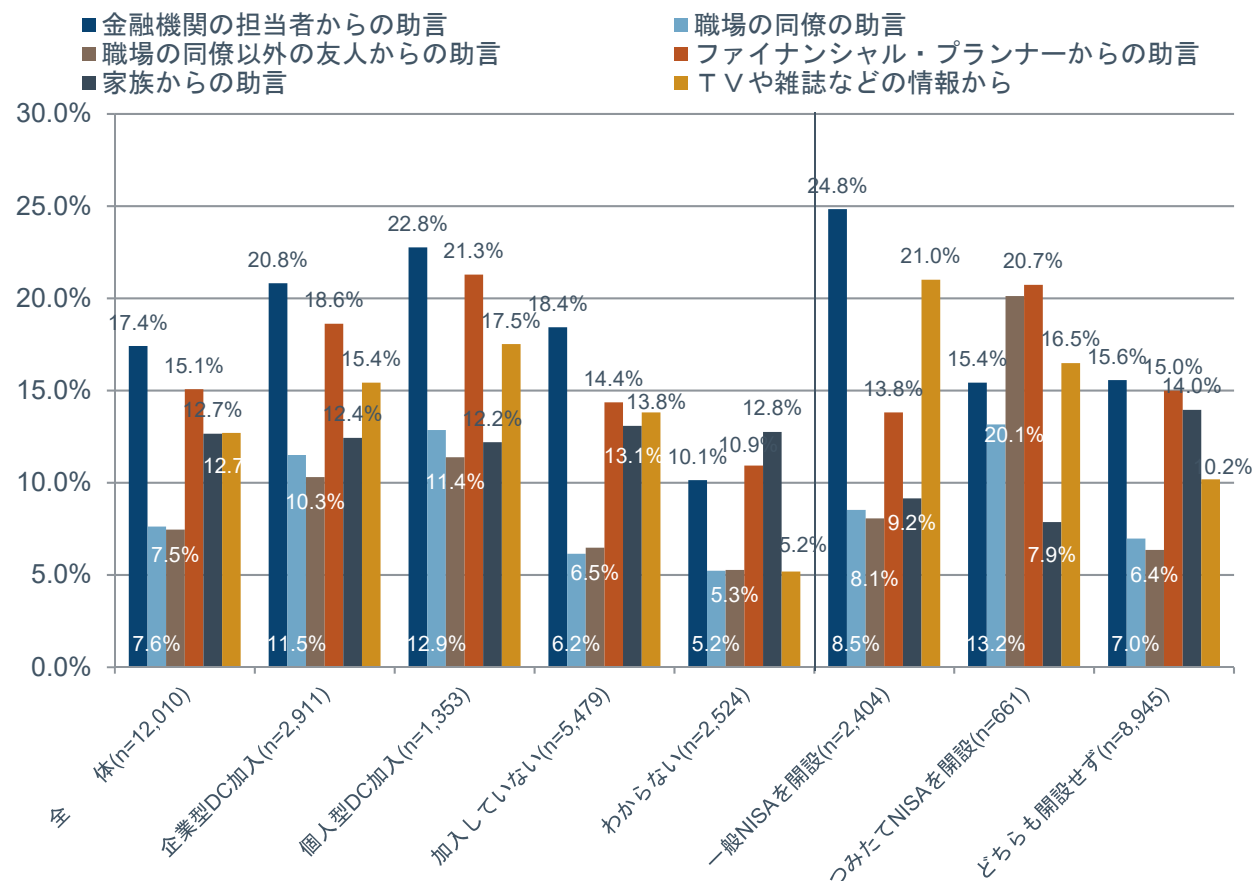
—FPの影響力が大きい

資産形成に影響を与えるものとして、金融機関の担当者、FPが高い比率に

今回初めての設問。金融機関の担当者の助言が大きく、特に一般NISA利用者が高くなっている。一方でつみたてNISA利用者は職場以外の友人やファイナンシャルプランナーの助言が多いことが分かった。利用する金融機関もオンライン証券が過半数に達していたこと(*)とも併せて、新しい金融機関との付き合い方が現れ始めているように窺える。

資産形成に影響を与えるもの(複数回答)

(単位:%)



(注) 選択肢は上記6つの他に「その他」(全体で0.6%)と「誰からも大きな影響は受けない(受けないと思う)」(全体で47.7%)がある。(*)「退職準備が進展しないか、若年層の投資に変化の兆し」を参照。

(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、2018年

非課税口座利用者の退職準備—資産形成に影響を与えたもの

—20-30代の女性の資産形成の相談-家族とFP

**金融機関の担当者
を頼るのは40-50代
の女性が中心**

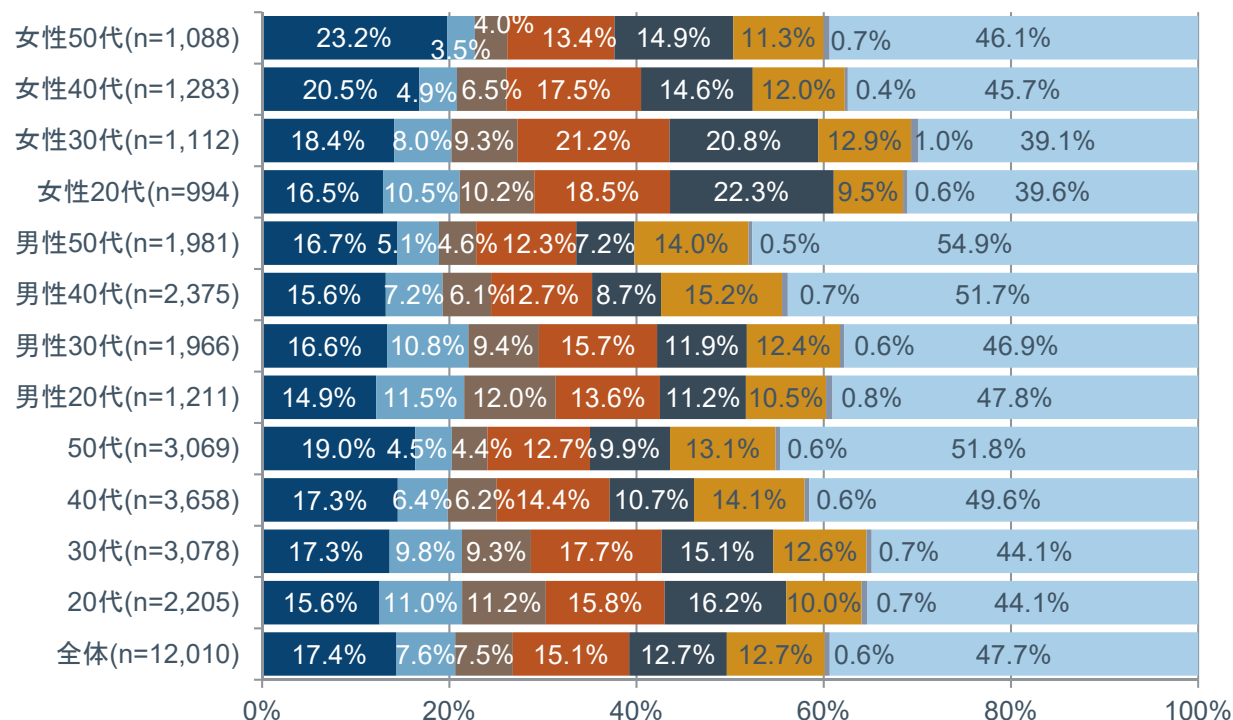
資産形成においてアドバイスを求めている比率は20-30代が高く、特に女性が高くなっている。

アドバイスを求める先は20-30代の女性でFPと家族が中心で、男性は金融機関の担当者とFPが中心。

40-50代では女性は金融機関の担当者の助言を求め、男性は自身で決める傾向が強い。

年代別、資産形成に影響を受けたもの

- 金融機関の担当者からの助言
- 職場の同僚以外の友人からの助言
- 家族からの助言
- その他
- 職場の同僚の助言
- ファイナンシャル・プランナーからの助言
- TVや雑誌などの情報から
- 誰からも大きな影響は受けない（受けないと思う）



(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、2018年

非課税口座間の連携—DC加入者のNISA開設意向

—つみたてNISAとの相性が高い

DC加入者はNISA、
なかでもつみたて
NISAの加入意向が
高い

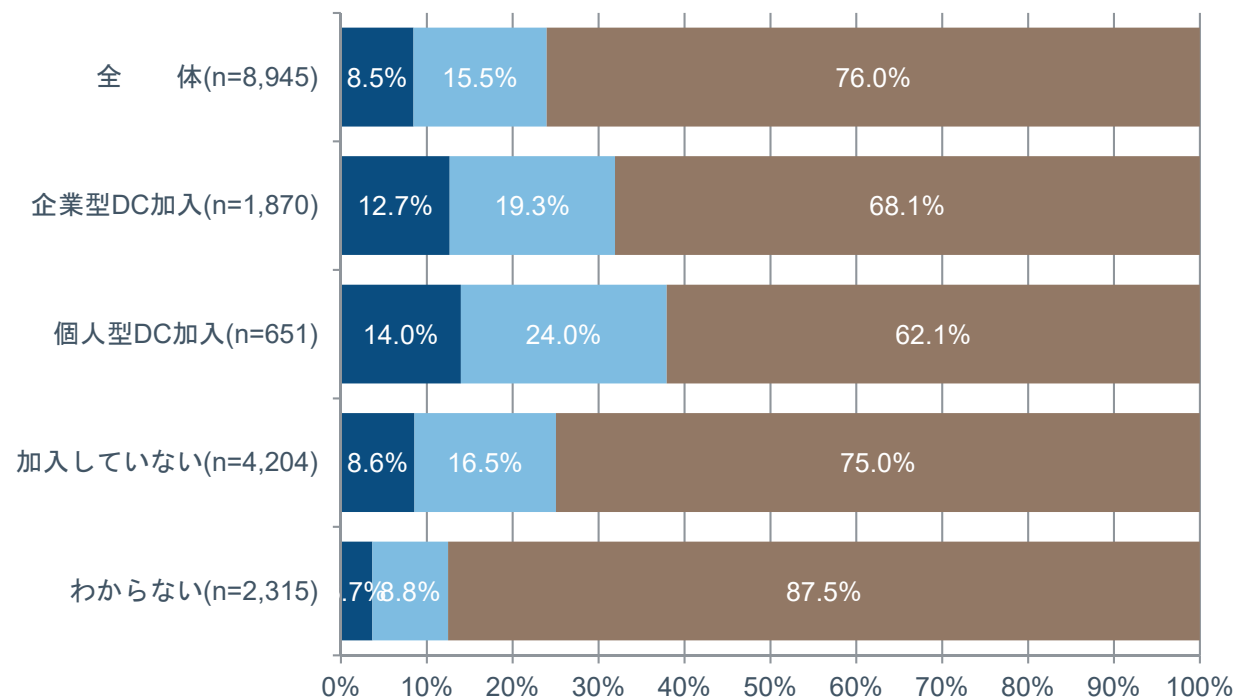
DCへの加入状況とNISA開設意向をクロス分析すると、DC加入者では総じてNISA開設意向が高く、特につみたてNISAの開設意向が高い。

特にiDeCo加入者でまだNISAを開設していない人の4人に1人はつみたてNISA開設の意向を持っていることが分かった。iDeCoとつみたてNISAの相性が特に良いことがわかる。

DC加入者のNISA口座開設意向

(単位:%)

■ 今後一般NISAを開設したいと思う ■ 今後つみたてNISAを開設したいと思う
■ 今後もまったく開設を考えていない



(注)対象者はNISA口座を開設していない8,945人
(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、2018年

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。

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

(2019年10月1日現在)

BCR180611