

# 2019年（令和元年） 投資信託に関するアンケート調査 （NISA、iDeCo等制度に関する調査） 調査結果サマリー

【2019年12月調査】

## Point

- つみたてNISAの認知率は60.7%と前回より10.7ポイント増加し、2017年より増加傾向が続く。(P10)
- 個人型確定拠出年金(iDeCo)の認知率は54.7%で、前回より15.2ポイント増加し、浸透が進んでいる。(P17)
- Jリートの魅力点は、「少額から不動産投資できる」(17.7%)が最も高く、2017年以降増加傾向で、年代別では20代・30代の若年層で高い。(P28)

2020年（令和2年）3月  
一般社団法人 投資信託協会



こちらのサマリーと報告書の全文は  
投資信託協会ホームページにて公開しております。

<http://www.toushin.or.jp/statistics/report/21379/>



	ページ
■ 調査計画の概要 .....	2
1. 本調査の回答者プロフィール .....	3
2. NISAの浸透状況、今後の利用意向 .....	5
3. つみたてNISAの浸透状況、今後の利用意向 .....	10
4. 企業型確定拠出年金の浸透状況、今後の利用意向 .....	15
5. 個人型確定拠出年金(iDeCo)の浸透状況、今後の利用意向 .....	17
6. ETF、Jリート of 浸透状況、今後の購入意向 .....	25

～ 投資信託全般についての実態把握調査のご案内 ～

本アンケート調査とは別に、投資信託全般の保有状況や特徴認知等の実態を把握する調査「投資信託に関するアンケート調査」を実施し、2020年2月に投資信託協会ホームページの「調査報告」にて公表しておりますので、そちらも併せてご参照ください。

<投資信託協会ホームページURL>  
<https://www.toushin.or.jp/>

# ■調査計画の概要

調査の目的	全国の20歳～79歳の男女個人を対象に、『NISA、つみたてNISA、ジュニアNISA、企業型／個人型確定拠出年金(iDeCo)』制度の認知・利用状況、口座での金融商品未購入理由や口座未開設理由、利用意向などを確認すると同時に、『ETF、リート』の認知・保有状況、魅力度、不満点、購入意向などを把握し、今後の投資信託の利用拡大および啓発普及活動に役立つ資料とすること。																																																																																						
調査手法	インターネット調査（抽出フレーム：NRCネットワークパネル） ※ インターネット調査のモニターは、一般的に情報感度が高い事が確認されており、金融商品（投資信託）においては保有率や制度認知が郵送調査モニターなどに比べて高めに出る傾向にあります。また、今回パネルが変更となったため、前回までとデータ傾向の異なる箇所があります。																																																																																						
調査地域	全国（首都圏、阪神圏、その他地域の3ブロック）																																																																																						
調査対象	20～79歳の男女																																																																																						
サンプル数	<p>総計20,000サンプル</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* 性・年代・エリアで割付実施（割付は平成30年1月1日現在の住民基本台帳に基づく）。</li> <li>* 職業条件による除外は実施していない。</li> </ul> <p>&lt;性・年代・エリアごとの回収数詳細&gt;</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2"></th> <th>20-29歳</th> <th>30-39歳</th> <th>40-49歳</th> <th>50-59歳</th> <th>60-69歳</th> <th>70-79歳</th> <th>20-79歳計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">男性</td> <td>首都圏</td> <td>415</td> <td>515</td> <td>651</td> <td>508</td> <td>467</td> <td>388</td> <td>2,944</td> </tr> <tr> <td>阪神圏</td> <td>192</td> <td>222</td> <td>297</td> <td>236</td> <td>245</td> <td>210</td> <td>1,402</td> </tr> <tr> <td>その他地域</td> <td>729</td> <td>892</td> <td>1,106</td> <td>947</td> <td>1,109</td> <td>819</td> <td>5,602</td> </tr> <tr> <td colspan="2">男性計</td> <td>1,336</td> <td>1,629</td> <td>2,054</td> <td>1,691</td> <td>1,821</td> <td>1,417</td> <td>9,948</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">女性</td> <td>首都圏</td> <td>397</td> <td>482</td> <td>605</td> <td>469</td> <td>475</td> <td>449</td> <td>2,877</td> </tr> <tr> <td>阪神圏</td> <td>192</td> <td>225</td> <td>302</td> <td>243</td> <td>266</td> <td>252</td> <td>1,480</td> </tr> <tr> <td>その他地域</td> <td>685</td> <td>851</td> <td>1,069</td> <td>958</td> <td>1,159</td> <td>973</td> <td>5,695</td> </tr> <tr> <td colspan="2">女性計</td> <td>1,274</td> <td>1,558</td> <td>1,976</td> <td>1,670</td> <td>1,900</td> <td>1,674</td> <td>10,052</td> </tr> <tr> <td colspan="2">TOTAL</td> <td>2,610</td> <td>3,187</td> <td>4,030</td> <td>3,361</td> <td>3,721</td> <td>3,091</td> <td>20,000</td> </tr> </tbody> </table> <p>※ エリアの定義とエリア計での回収数は以下の通り。  【首都圏】 東京、神奈川、埼玉、千葉／計5,821サンプル   【阪神圏】 大阪、京都、兵庫、奈良／計2,882サンプル  【その他地域】 上記以外の都道府県／計11,297サンプル</p>			20-29歳	30-39歳	40-49歳	50-59歳	60-69歳	70-79歳	20-79歳計	男性	首都圏	415	515	651	508	467	388	2,944	阪神圏	192	222	297	236	245	210	1,402	その他地域	729	892	1,106	947	1,109	819	5,602	男性計		1,336	1,629	2,054	1,691	1,821	1,417	9,948	女性	首都圏	397	482	605	469	475	449	2,877	阪神圏	192	225	302	243	266	252	1,480	その他地域	685	851	1,069	958	1,159	973	5,695	女性計		1,274	1,558	1,976	1,670	1,900	1,674	10,052	TOTAL		2,610	3,187	4,030	3,361	3,721	3,091	20,000
		20-29歳	30-39歳	40-49歳	50-59歳	60-69歳	70-79歳	20-79歳計																																																																															
男性	首都圏	415	515	651	508	467	388	2,944																																																																															
	阪神圏	192	222	297	236	245	210	1,402																																																																															
	その他地域	729	892	1,106	947	1,109	819	5,602																																																																															
男性計		1,336	1,629	2,054	1,691	1,821	1,417	9,948																																																																															
女性	首都圏	397	482	605	469	475	449	2,877																																																																															
	阪神圏	192	225	302	243	266	252	1,480																																																																															
	その他地域	685	851	1,069	958	1,159	973	5,695																																																																															
女性計		1,274	1,558	1,976	1,670	1,900	1,674	10,052																																																																															
TOTAL		2,610	3,187	4,030	3,361	3,721	3,091	20,000																																																																															
調査時期	2019年12月17日（火）～12月26日（木）																																																																																						
調査主体	一般社団法人 投資信託協会																																																																																						
調査実施機関	株式会社日本リサーチセンター																																																																																						

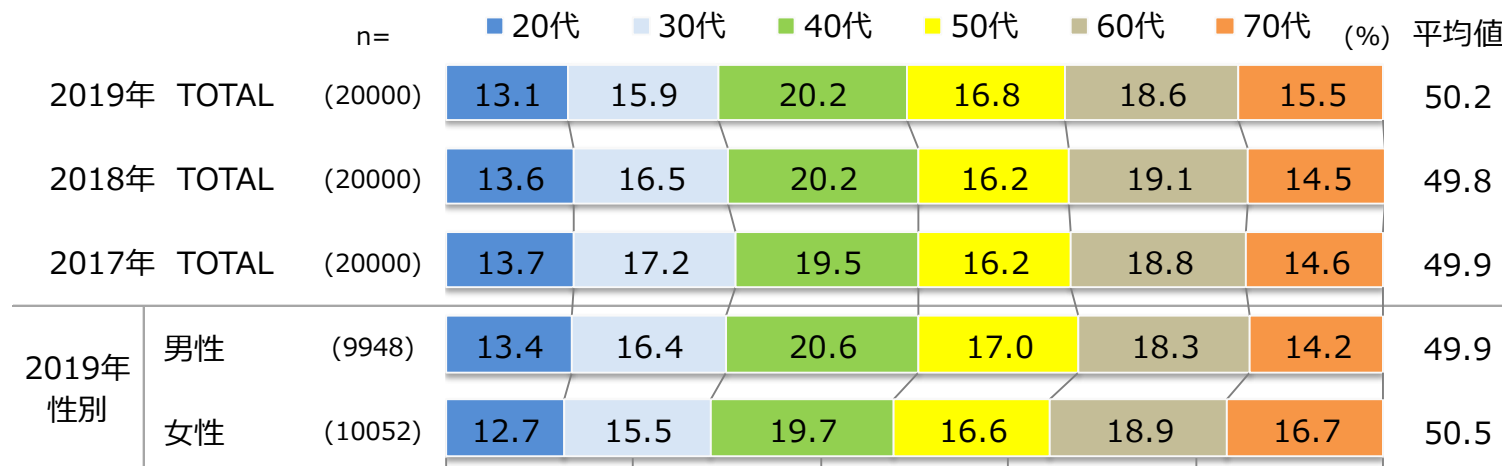
<グラフ・表・コメントについて>

- ・ 本報告書の回答割合等の数値(%)は、小数点第2位を四捨五入して算出している。
- ・ グラフ、数表上の数値は特に断りがない限りは%値となる。また“n”は各属性の実数(サンプル数)を表しており、n数が少ない属性(30未満)のデータをみる際は、あくまで参考値として捉えるように注意する必要がある。

# 1. 本調査の回答者プロフィール

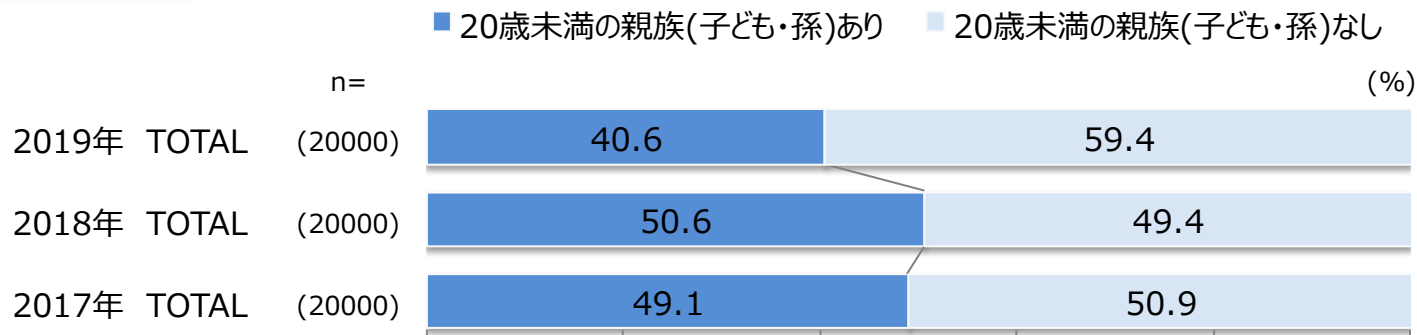
## 回答者の性別・年代

(Q2)



## 20歳未満の親族の有無

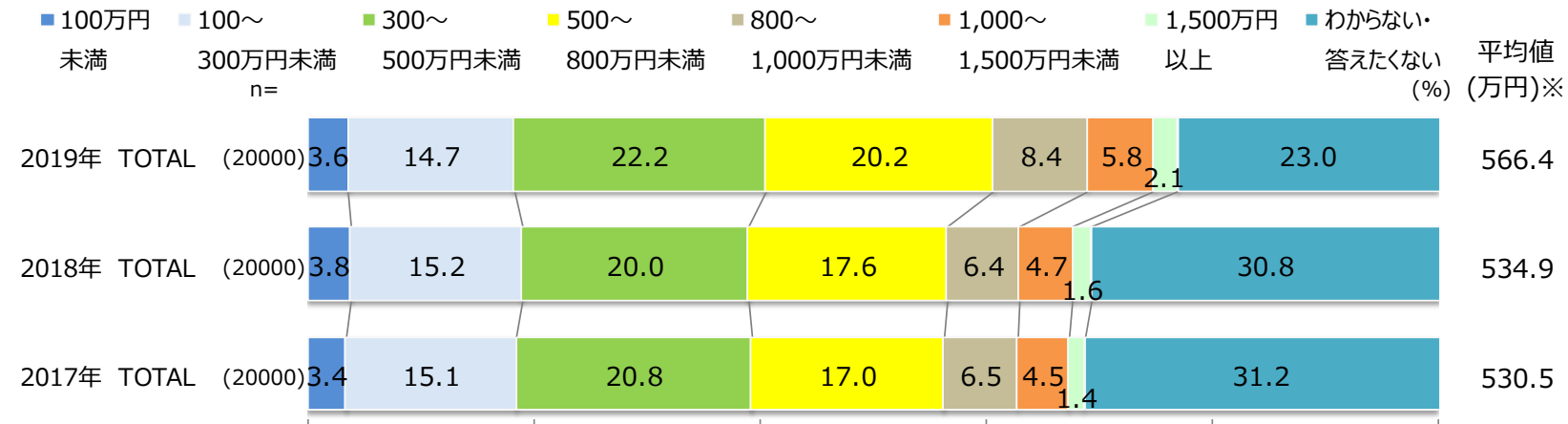
(Q4)



# 1. 本調査の回答者プロフィール

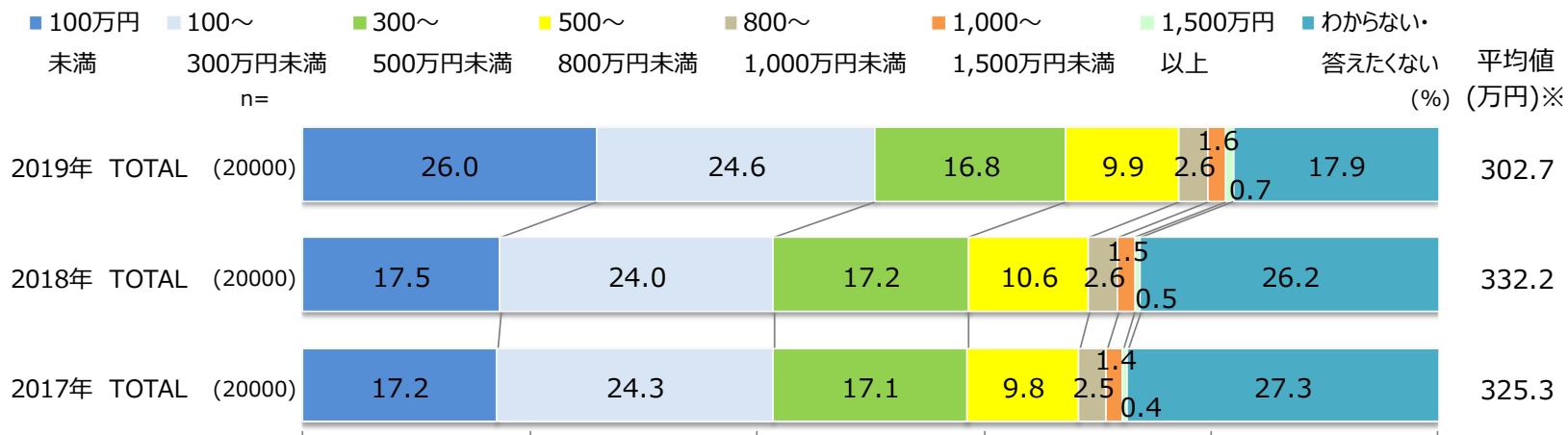
## 回答者の世帯年収

(Q5①)



## 回答者の個人年収

(Q5②)



※ 平均値は「わからない・答えたくない」を除いて算出。算出にあたってのウエイト値は以下の通り

100万円未満：50万円 / 100～300万円未満：200万円 / 300～500万円未満：400万円 / 500～800万円未満：650万円 / 800万円～1000万円未満：900万円 / 1000～1500万円未満：1250万円 / 1500万円以上：1750万円

# 2. NISAの浸透状況、今後の利用意向（1）



## NISAの認知/利用状況/積立投資実施状況/口座開設金融機関

(Q15①、Q16\_1①、Q18①、Q19①)

### 【認知】

### 【利用状況】（認知者ベース）

### 【積立投資実施状況】

### 【口座開設金融機関】

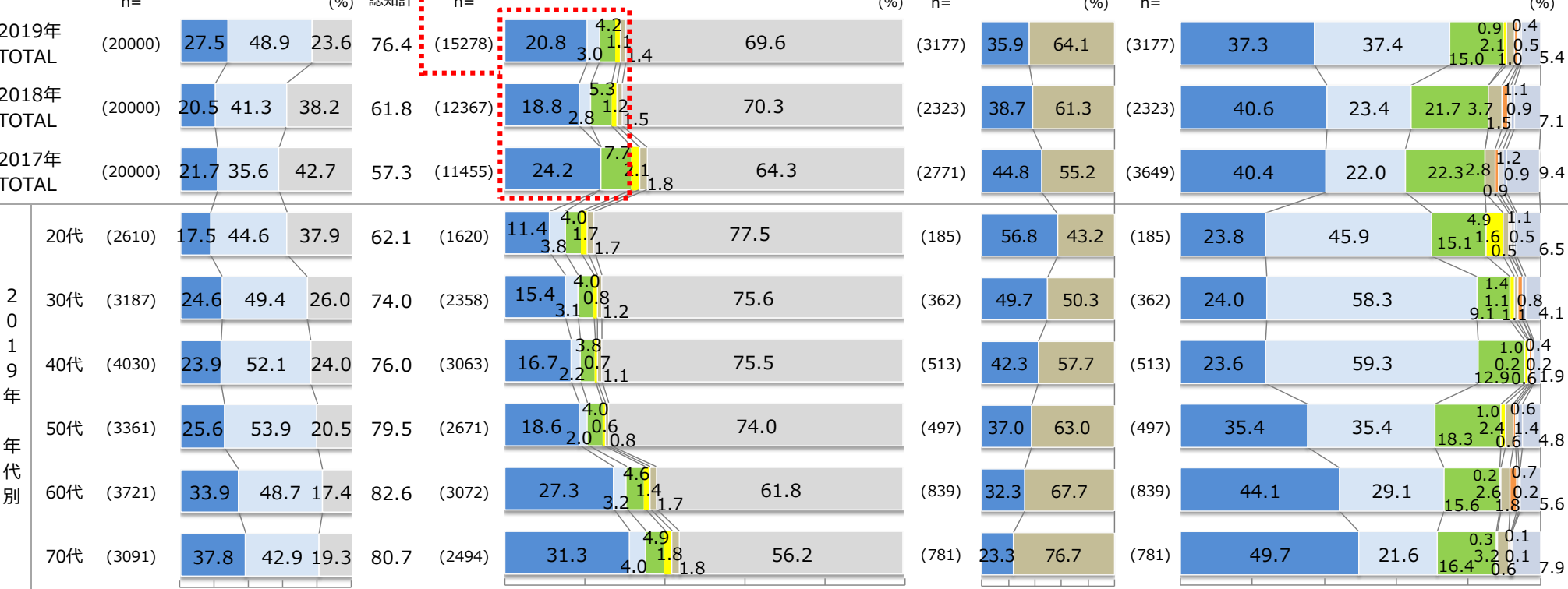
\* NISA口座開設者における金融商品保有率  
 2019年(n=4272):74.4%  
 2018年(n=3335):69.7% / 2017年(n=3649):75.9%  
 ※ 2017年は「口座開設して金融商品を購入したが、現在は売却」は非聴取のため参考値

■ 名前も 制度内容も知っている  
 ■ 名前を知っているが、制度内容がよく分からない  
 ■ 知らない

■ 口座を開いて、現在も金融商品を購入している  
 ■ 口座を開いて金融商品を購入したが、現在は売却し保有していない  
 ■ 口座を開いたが、金融商品を購入したが、現在は売却し保有していない  
 ■ 過去に口座開設し金融商品を購入していたが、現在は売却し保有していない  
 ■ 過去に口座開設したが、金融商品保有することなく口座を閉じた  
 ■ 今までに口座開設したことはない

■ 実施している  
 ■ 実施していない

■ 証券会社  
 ■ ネット証券  
 ■ 銀行  
 ■ 投資信託の運用会社  
 ■ 信託銀行  
 ■ 信用金庫  
 ■ その他  
 ■ 勤務先を通じて  
 ■ 不明・回答拒否



※選択肢「口座を開いて金融商品を購入したが、現在は売却し保有していない」は2018年より聴取

※選択肢「投資信託の運用会社」は2019年より聴取

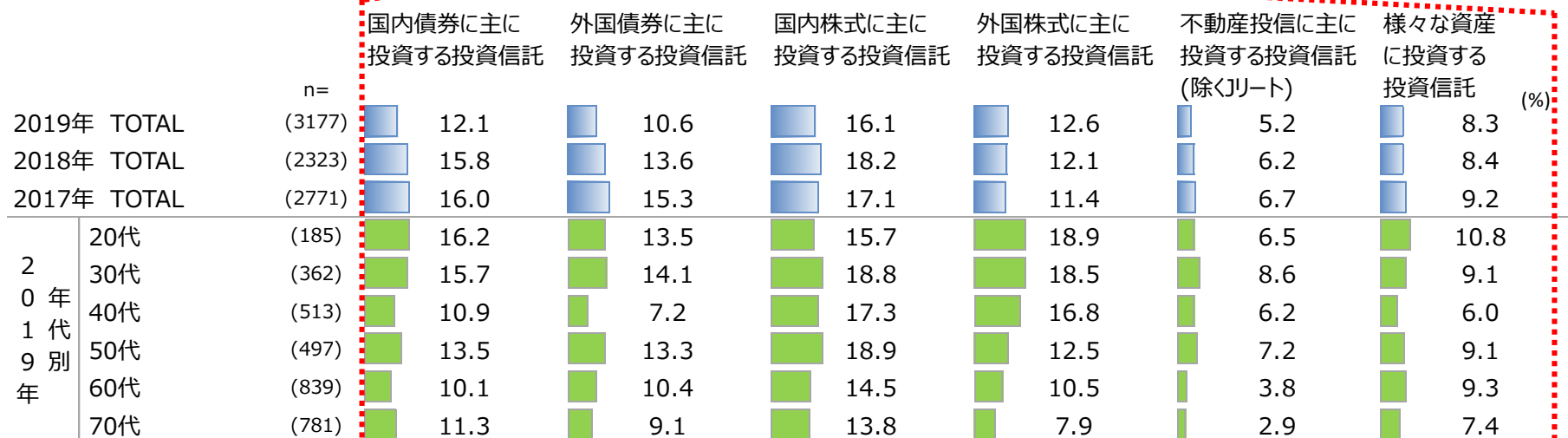
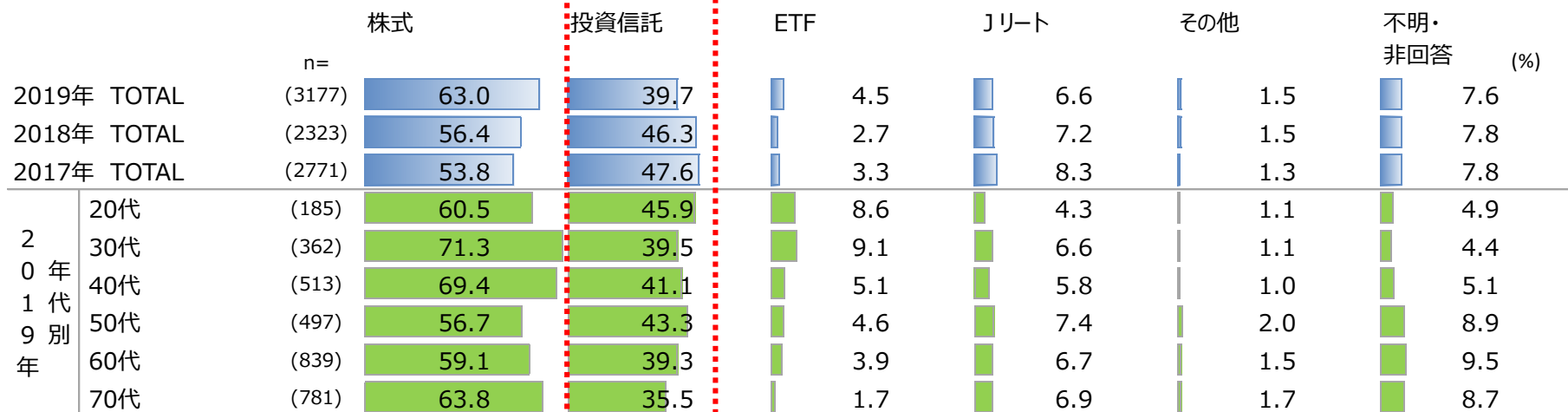
- NISAの認知率(認知計)は76.4%、制度内容認知率は27.5%で、いずれも前回より増加。
- NISA認知者のうち、NISAでの現在金融商品保有率は20.8%。「口座開設したが金融商品を購入していない人」(4.2%)は2017年以降減少傾向。また、年代が上がるにつれて、NISAでの現在金融商品保有率は高くなる。
- NISAでの積立投資実施率は35.9%で、2017年から減少傾向が継続。口座開設の金融機関は「ネット証券」(37.4%)、「証券会社」(37.3%)でほぼ同率で並び、「ネット証券」は30代・40代で高く、「証券会社」は50代以上で年代が上がるほど高くなる。

## 2. NISAの浸透状況、今後の利用意向（2）

### NISAでの保有金融商品（重複回答）

(Q17\_1①)

(NISAでの現在金融商品保有者ベース)



- NISAでの保有金融商品は、「株式」(63.0%)が6.6ポイント増加、「投資信託」(39.7%)は前回より6.6ポイント減少。
- 年代別でみると、「外国株式に主に投資する投資信託」では若年層ほど保有率が高い。

## 2. NISAの浸透状況、今後の利用意向（3）

### NISA口座開設・金融商品未購入理由（重複回答）

(Q20④)

(NISA口座開設・金融商品未購入層ベース)

		どの商品を 購入してよいか わからないから	投資に回す お金がない から	金融機関に 勧められて 口座開設した だけだから	投資自体に 関心がない から	経済状況など、 商品購入や口 座開設のタイ ミングを見定めて いるから	非課税期間が 短いから	制度が複雑で よく理解 できないから	投資の知識が ないから/知識 がないと 難しそうだから	制度の内容を 知らないから	年間の非課税 投資限度額 (120万円) が小さいから	株式や投資信 託以外の商品 (国債、公社 債など)が購入 できないから	既に十分な 資産があり、 投資は必要 ないから	その他	特に理由は ない	(%)
2019年 TOTAL	(642)	17.0	15.4	12.3	9.0	7.6	7.5	7.5	7.2	4.8	4.5	3.4	1.1	1.7	28.5	
2018年 TOTAL	(660)	21.2	22.6	18.6	7.7	8.8	4.1	7.4	10.6	6.8	5.2	2.7	0.8	1.8	20.2	
2017年 TOTAL	(878)	19.5	20.6	14.0	8.2	9.0	7.2	6.8	9.0	6.9	6.4	5.9	1.4	1.6	23.0	
20代 19 9 別 年	20代 (65)	29.2	15.4	1.5	1.5	20.0	12.3	18.5	6.2	10.8	12.3	6.2	0.0	1.5	13.8	
	30代 (94)	25.5	16.0	12.8	7.4	6.4	8.5	8.5	11.7	3.2	3.2	3.2	1.1	1.1	28.7	
	40代 (115)	18.3	13.9	8.7	6.1	7.8	6.1	7.8	10.4	5.2	1.7	1.7	0.9	2.6	27.0	
	50代 (106)	14.2	13.2	10.4	10.4	4.7	4.7	4.7	4.7	7.5	4.7	1.9	0.9	1.9	35.8	
	60代 (141)	12.1	15.6	14.2	11.3	7.8	6.4	7.1	7.8	2.8	3.5	5.0	1.4	2.1	29.8	
70代 (121)	10.7	18.2	20.7	13.2	4.1	9.1	3.3	2.5	2.5	5.0	3.3	1.7	0.8	29.8		

### NISA口座未開設理由（重複回答）

(Q20⑤)

(NISA口座未開設層ベース)

		投資自体に 関心がない から	投資の知識が ないから/知識 がないと 難しそうだから	投資に回す お金がない から	制度の内容を 知らないから	どの商品を 購入してよいか わからないから	制度が複雑で よく理解 できないから	口座開設の申 込手続きが 煩雑で 面倒だから	非課税期間が 短いから	年間の非課税 投資限度額 (120万円) が小さいから	経済状況など、 商品購入や口 座開設のタイ ミングを見定めて いるから	株式や投資信 託以外の商品 (国債、公社 債など)が購入 できないから	既に十分な 資産があり、 投資は必要 ないから	その他	特に理由は ない	(%)
2019年 TOTAL	(10628)	25.7	18.1	17.0	7.9	7.4	7.3	7.1	2.7	1.9	1.7	0.7	0.7	1.3	35.4	
2018年 TOTAL	(8697)	26.4	17.0	20.3	14.3	11.9	10.3	7.2	2.8	1.9	2.1	1.0	0.6	1.0	32.6	
2017年 TOTAL	(7369)	22.8	17.6	20.9	15.9	12.4	10.8	7.7	3.7	2.5	2.1	1.3	0.5	0.8	34.1	
20代 19 9 別 年	20代 (1255)	18.6	27.6	20.1	12.3	8.9	9.6	8.1	3.3	1.7	2.9	1.1	0.6	1.4	31.5	
	30代 (1782)	18.4	24.1	19.7	11.9	10.8	11.4	9.7	3.3	1.8	3.4	1.0	0.7	1.1	31.3	
	40代 (2314)	22.7	18.9	18.2	7.6	9.2	8.5	8.3	2.7	2.1	1.8	0.7	0.5	1.2	34.7	
	50代 (1976)	27.2	15.0	15.9	6.1	6.1	5.2	6.6	2.9	2.2	1.3	0.7	1.0	1.1	37.4	
	60代 (1899)	33.1	12.7	14.3	5.1	4.2	4.6	4.9	2.3	1.5	0.8	0.7	0.7	1.7	37.6	
70代 (1402)	34.2	12.1	14.3	5.6	5.2	4.8	4.3	1.6	2.1	0.4	0.4	0.6	1.1	39.6		

- NISAでの金融商品未購入理由は、「どの商品を購入してよいかわからない」(17.0%)、「投資に回すお金がない」(15.4%)、「金融機関に勧められて口座開設しただけ」(12.3%)が上位。また、20代で「どの商品を購入してよいかわからない」「制度が複雑でよく理解できない」などが高く、理解不足傾向がある一方、「タイミングを見定めている」との理由も高い。
- NISA口座未開設理由は、「投資自体に関心がない」(25.7%)、「投資の知識がない/知識がないと難しそう」(18.1%)、「投資に回すお金がない」(17.0%)が上位。若年層ほど「投資自体に関心がない」は低いが、「投資に回すお金がない」という経済的理由や、「投資の知識がない/知識がないと難しそう」「制度内容を知らない」「どの商品を購入してよいかわからない」「制度が複雑でよく理解できない」などの知識不足の項目が高い。



## 2. NISAの浸透状況、今後の利用意向（4）

### NISAでの金融商品購入検討のきっかけ（重複回答）

(Q21①)

(NISA口座開設・金融商品未購入層ベース)

	貯蓄が一定額に達したら	手取り収入が増えたら	金融や投資を勉強して理解できた	経済が上向きになり、値上がり期待できる様になった	低リスクの投資信託商品が充実してきた	身近な人に勧められた	初心者向けセミナーなど、仕組みをわかりやすく説明してもらえる機会があった	手数料の低い投資信託商品が充実してきた	税制上の優遇措置が、より拡充してきた	金融機関窓口などで、専門知識を持つ人に教えてもらえたら	退職金・相続などでの臨時収入があったら	職場で制度が導入されたら	その他	特にな	(%)
2019年 TOTAL (n=642)	12.1	11.7	10.6	10.3	10.0	8.9	8.4	7.9	7.3	7.0	5.6	1.4	0.5	39.6	
2018年 TOTAL (n=660)	10.9	11.4	13.6	11.8	7.0	13.8	8.0	6.5	10.3	17.3	5.3	-	1.1	35.2	
2017年 TOTAL (n=878)	9.7	11.7	12.9	8.2	8.0	12.9	7.2	7.4	11.4	18.8	3.6	-	1.0	35.5	
20代 19 9 年	20代 (n=65)	21.5	20.0	15.4	1.5	12.3	20.0	18.5	6.2	4.6	4.6	9.2	1.5	0.0	16.9
	30代 (n=94)	19.1	24.5	11.7	6.4	10.6	10.6	11.7	7.4	5.3	14.9	6.4	5.3	1.1	22.3
	40代 (n=115)	16.5	21.7	13.9	7.8	11.3	8.7	13.9	5.2	7.8	5.2	12.2	0.9	0.0	35.7
	50代 (n=106)	11.3	5.7	9.4	10.4	7.5	13.2	2.8	8.5	6.6	3.8	6.6	0.9	0.9	42.5
	60代 (n=141)	5.0	1.4	9.9	14.9	12.8	4.3	5.0	12.8	7.8	7.8	1.4	0.7	0.7	48.2
70代 (n=121)	6.6	5.0	5.8	14.9	5.8	3.3	4.1	5.8	9.9	5.8	0.8	0.0	0.0	56.2	

※選択肢「職場で制度が導入されたら」は2019年より聴取

### NISA口座開設検討のきっかけ（重複回答）

(Q21①)

(NISA口座未開設層ベース)

	手取り収入が増えたら	金融や投資を勉強して理解できた	身近な人に勧められた	貯蓄が一定額に達したら	初心者向けセミナーなど、仕組みをわかりやすく説明してもらえる機会があった	金融機関窓口などで、専門知識を持つ人に教えてもらえたら	低リスクの投資信託商品が充実してきた	税制上の優遇措置が、より拡充してきた	経済が上向きになり、値上がり期待できる様になった	手数料の低い投資信託商品が充実してきた	退職金・相続などでの臨時収入があったら	職場で制度が導入されたら	その他	特にな	(%)
2019年 TOTAL (n=10628)	11.4	8.8	8.3	7.0	6.3	5.5	5.1	4.5	4.2	3.7	2.7	1.8	0.5	63.0	
2018年 TOTAL (n=8697)	14.4	13.5	9.0	9.5	9.1	9.6	7.7	6.9	7.9	5.4	3.6	-	0.4	57.0	
2017年 TOTAL (n=7369)	13.5	14.2	8.0	10.0	9.5	10.3	7.9	7.9	7.3	6.4	4.3	-	0.5	57.5	
20代 19 9 年	20代 (n=1255)	18.7	14.0	15.2	11.6	12.0	9.8	7.6	5.2	5.0	5.3	2.2	3.9	0.6	45.4
	30代 (n=1782)	18.3	14.4	13.1	10.3	8.5	7.2	7.4	5.2	4.5	5.3	3.4	2.1	0.4	50.8
	40代 (n=2314)	14.6	8.6	9.1	8.7	6.3	5.4	5.1	4.7	4.3	4.0	3.0	2.0	0.4	59.6
	50代 (n=1976)	9.2	7.1	6.1	5.5	5.3	4.7	5.0	4.0	4.0	3.3	3.6	1.8	0.3	66.3
	60代 (n=1899)	4.9	4.9	3.6	3.4	3.4	3.8	3.5	4.0	3.6	2.6	2.3	0.6	0.6	75.3
70代 (n=1402)	3.0	4.6	3.9	2.7	3.4	3.3	2.7	3.9	3.4	2.1	1.5	0.4	0.7	78.5	

● NISA口座開設・金融商品未購入層のNISAでの金融商品購入検討のきっかけは、「貯蓄が一定額に達したら」(12.1%)、「手取り収入が増えたら」(11.7%)という経済的理由がほぼ並んで上位。20代で「身近な人に勧められた」「初心者向けセミナーなど、仕組みをわかりやすく説明してもらえる機会があった」が高い。

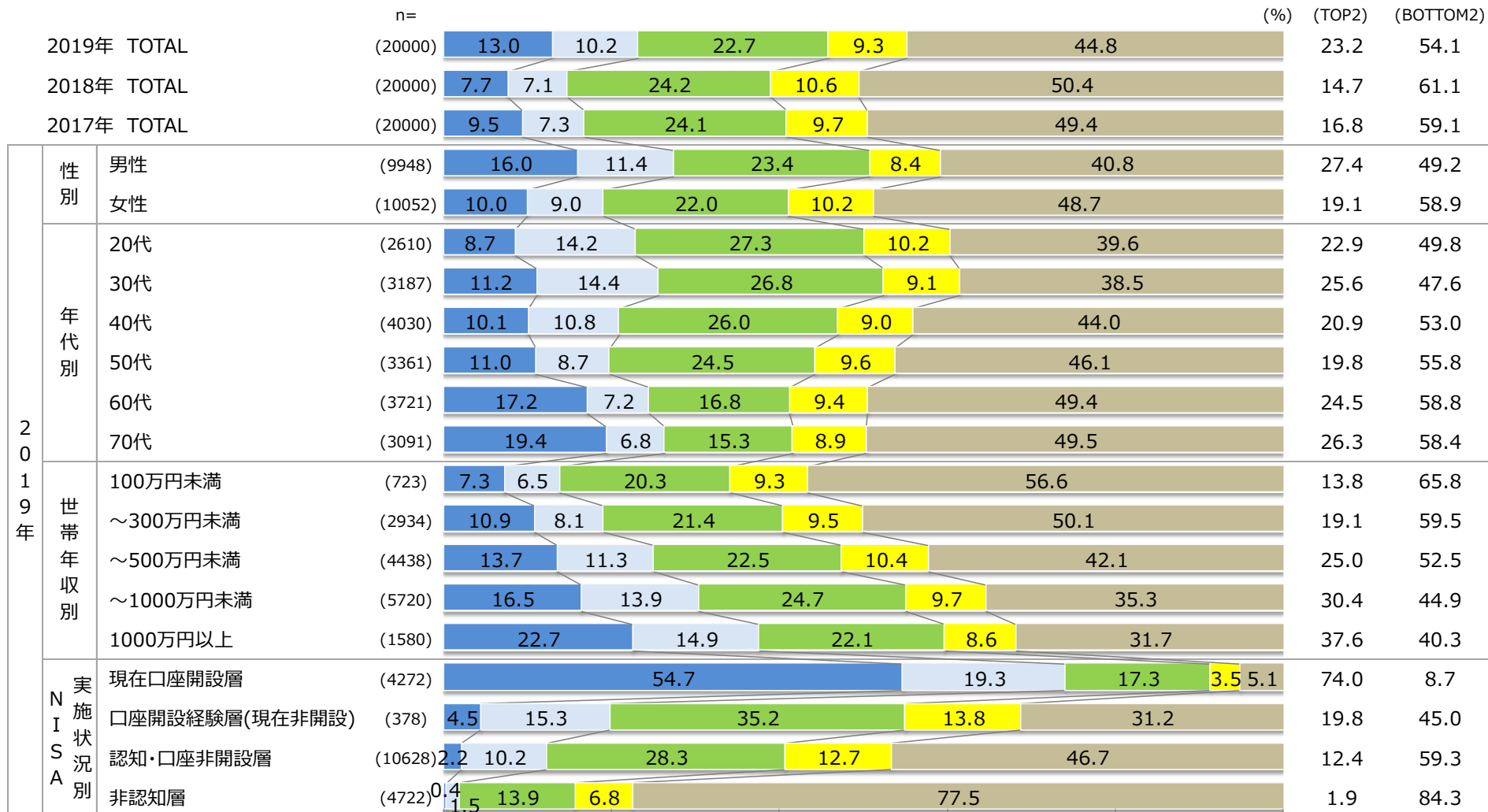
● NISA認知・口座未開設層のNISA口座開設検討のきっかけは、「手取り収入が増えたら」(11.4%)が最も高い。「金融や投資を勉強して理解できた」(8.8%)、「初心者向けセミナーなど、仕組みをわかりやすく説明してもらえる機会があった」(6.3%)、「金融機関窓口などで専門知識を持つ人に教えてもらえたら」(5.5%)など受動的理由が前回より減少傾向。若年層ほど経済状況の変化や知識不足の解消、「身近な人の勧め」が検討のきっかけとなる模様。

## 2. NISAの浸透状況、今後の利用意向（5）

### NISAの今後の利用意向・継続利用意向

(Q22①)

■ 利用したい、利用し続けたい   ■ やや利用したい、やや利用し続けたい   ■ どちらともいえない   ■ あまり利用したくない、あまり利用し続けたくない   ■ 利用したくない、利用し続けたくない



● NISAの利用・継続利用意向は、前回より「利用したい計」(TOP2 :23.2%)が前回より8.5ポイント増加、「利用したくない計」(BOTTOM2 :54.1%)は7.0ポイント減少。

● 「利用したい、利用し続けたい」との強い意向は60代・70代で高く、高年収層ほど高い。

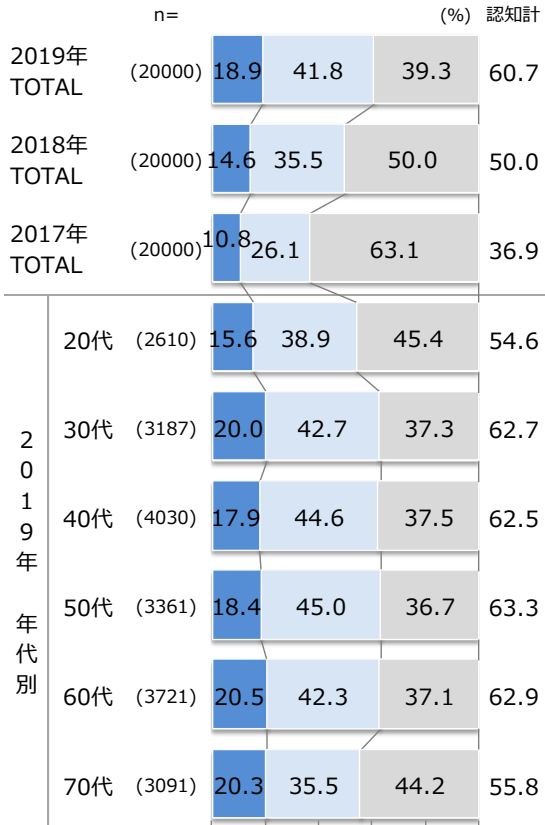
# 3. つみたてNISAの浸透状況、今後の利用意向（1）

## つみたてNISAの認知/利用状況/口座開設金融機関/月次積立投資希望額

(Q15②、Q16\_1②、Q19②、Q24\_2)

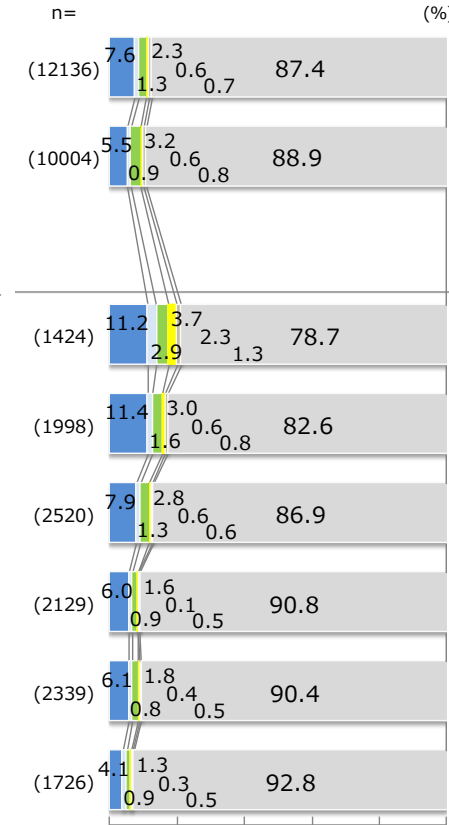
### 【認知】

■ 名前も制度内容も知っている  
 ■ 名前は知っているが、制度内容はよく分からない  
 ■ 知らない



### 【利用状況】（認知者ベース）

■ 口座を開設して、現在も金融商品を保有している  
 ■ 口座を開設し金融商品を購入したが、現在は売却し保有していない  
 ■ 口座を開設したが、まだ金融商品を購入したことはない  
 ■ 過去に口座開設し金融商品を購入していたが、現在は口座を閉じている  
 ■ 過去に口座開設したが、金融商品を購入することなく口座を閉じた  
 ■ 今までに口座を開設したことはない

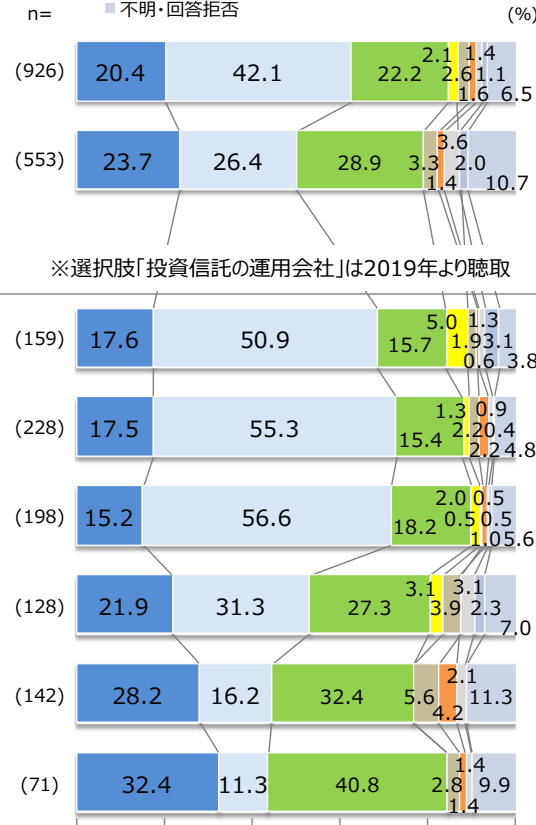


### 【口座開設金融機関】

（現在口座開設・金融商品保有者ベース）

■ 証券会社  
 ■ 銀行  
 ■ 信託銀行  
 ■ その他  
 ■ 不明・回答拒否

■ ネット証券  
 ■ 投資信託の運用会社  
 ■ 信用金庫  
 ■ 勤務先を通じて

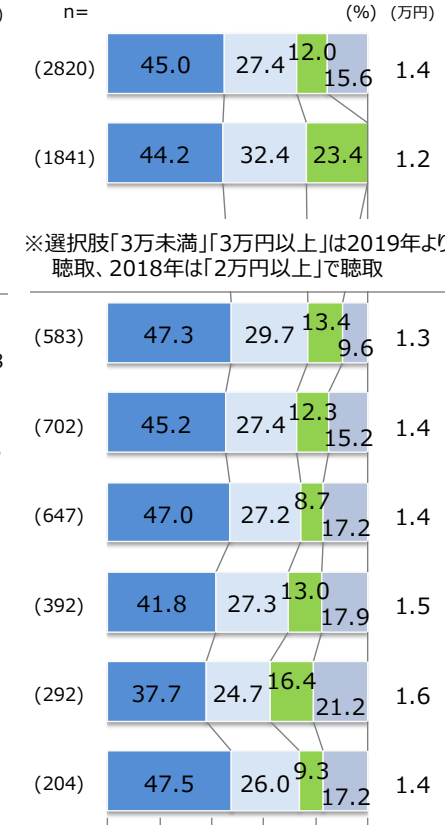


※選択肢「投資信託の運用会社」は2019年より聴取

### 【月次積立希望額】（つみたてNISAでの毎月一定額積立投資意向者）

■ 1万円未満  
 ■ 2万円未満  
 ■ 3万円未満  
 ■ 3万円以上

※ 平均金額 (万円)



※選択肢「3万円未満」「3万円以上」は2019年より聴取、2018年は「2万円以上」で聴取

※平均値算出にあたってのウエイト値：2019年 1万円未満：0.5万円/2万円未満：1.5万円/3万円未満：2.5万円/3万円以上：3万円  
 ；2018年 1万円未満：0.5万円/2万円未満：1万円/2万円以上：3万円

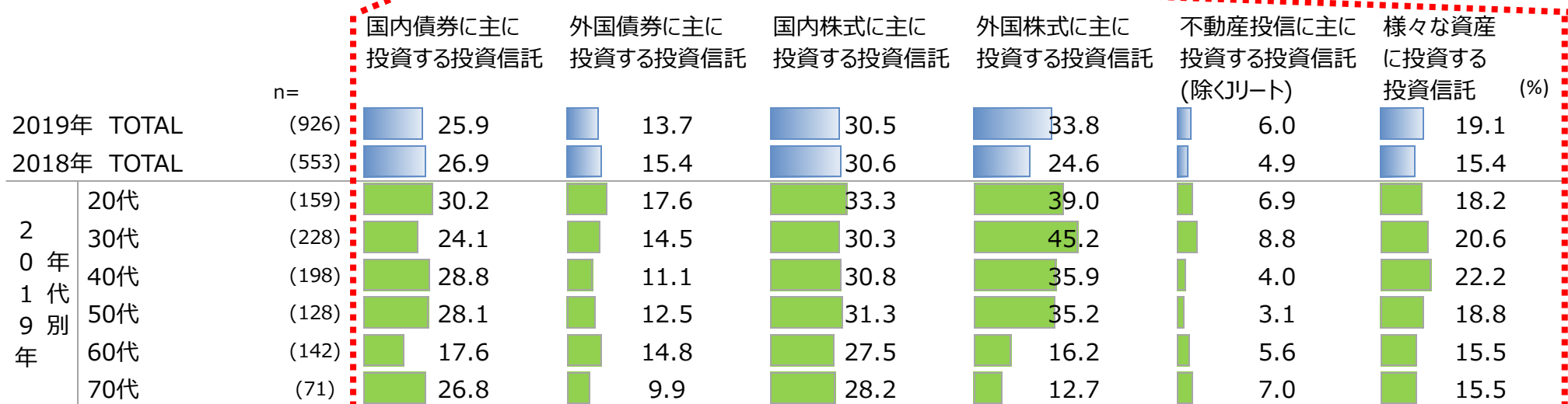
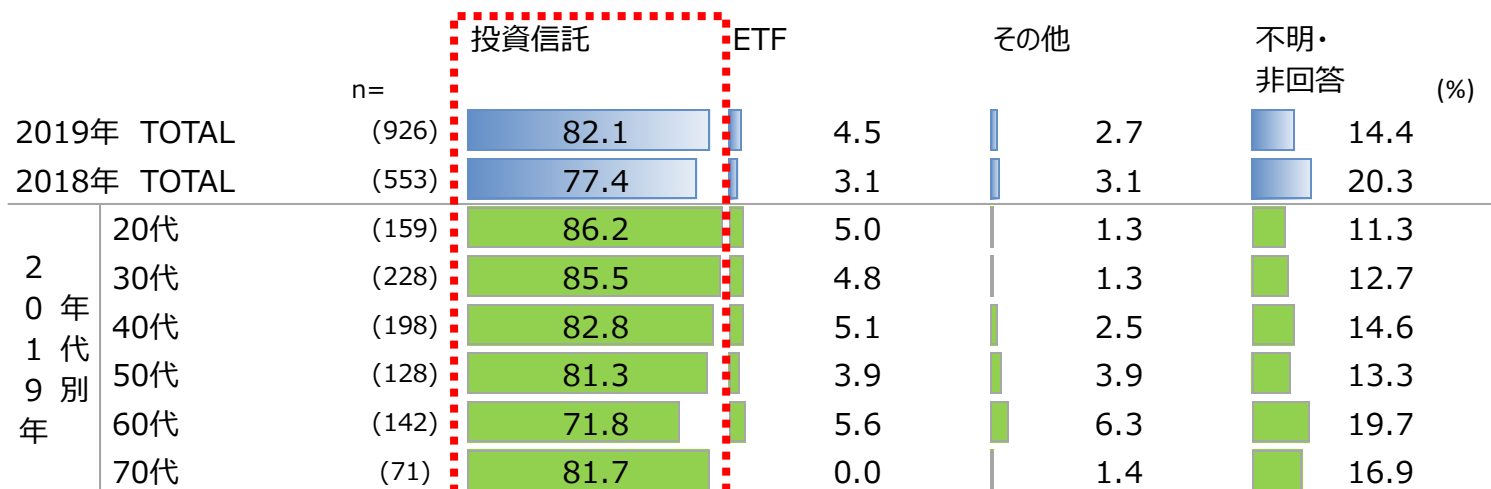
- つみたてNISAの認知率(認知計)は60.7%と前回より10.7ポイント増加し、2017年より増加傾向が続く。制度内容認知率(18.9%)も同様に増加傾向。
- つみたてNISA認知者のうち、現在金融商品保有者は7.6%にとどまる。
- 口座開設金融機関は「ネット証券」が42.1%で最も高く、「銀行」(22.2%)、「証券会社」(20.4%)が続く。
- 月次積立希望額は、「1万円未満」が45.0%と多く、平均金額は「1.4万円」。

### 3. つみたてNISAの浸透状況、今後の利用意向（2）

#### つみたてNISAでの保有金融商品（重複回答）

(Q17\_2)

(つみたてNISAでの現在金融商品保有者ベース)



- つみたてNISAでの保有金融商品は、「投資信託」が82.1%を占める。また、「投資信託」の詳細内訳は、「外国株式に主に投資する投資信託」(33.8%)、「国内株式に主に投資する投資信託」(30.5%)の保有率が高い。
- 年代別でみると、「国内株式／外国株式に主に投資する投資信託」では50代以下での保有率が高い。

# 3. つみたてNISAの浸透状況、今後の利用意向（3）



## つみたてNISA口座開設・金融商品未購入理由（重複回答）

(Q20②)

( つみたてNISA口座開設・金融商品未購入層ベース )

	n=	どの商品を購入してよいかかわらないから	経済状況など、商品購入や口座開設のタイミングを見定めているから	投資に回すお金がないから	年間の非課税投資限度額（40万円）が小さいから	制度が複雑でよく理解できないから	制度の内容を知らないから	株式や投資信託以外の商品（国債など）が購入できないから	投資の知識がないから／知識がないと難しそうだから	金融機関に勧められて口座開設しただけだから	投資自体に関心がないから	非課税期間が短いから	既に十分な資産があり、投資は必要ないから	その他	特に理由はない	(%)
2019年 TOTAL	(283)	20.1	16.6	14.5	10.6	8.8	7.8	7.4	6.7	4.6	4.2	3.9	2.1	3.5	23.7	
2018年 TOTAL	(316)	22.2	10.1	22.8	9.8	10.4	10.4	3.5	10.1	8.9	3.8	4.7	2.8	3.2	21.8	
20代 30代 40代 50代 60代 70代	(52)	25.0	34.6	21.2	13.5	9.6	9.6	5.8	3.8	0.0	0.0	0.0	1.9	1.9	7.7	
	(60)	18.3	16.7	5.0	11.7	13.3	6.7	10.0	11.7	3.3	3.3	8.3	3.3	5.0	21.7	
	(70)	21.4	11.4	17.1	12.9	7.1	10.0	4.3	8.6	2.9	1.4	4.3	1.4	5.7	21.4	
	(35)	14.3	17.1	17.1	2.9	2.9	17.1	11.4	5.7	11.4	5.7	2.9	0.0	5.7	25.7	
	(43)	16.3	2.3	14.0	11.6	9.3	0.0	4.7	4.7	7.0	11.6	0.0	4.7	0.0	39.5	
(23)	26.1	17.4	13.0	4.3	8.7	0.0	13.0	0.0	8.7	8.7	8.7	0.0	0.0	39.1		

## つみたてNISA口座未開設理由（重複回答）

(Q20②)

( つみたてNISA口座未開設層ベース )

	n=	投資自体に関心がないから	投資に回すお金がないから	投資の知識がないから／知識がないと難しそうだから	どの商品を購入してよいかかわらないから	制度の内容を知らないから	口座開設の申込手続きが煩雑で面倒だから	制度が複雑でよく理解できないから	年間の非課税投資限度額（40万円）が小さいから	経済状況など、商品購入や口座開設のタイミングを見定めているから	非課税期間が短いから	株式や投資信託以外の商品（国債など）が購入できないから	既に十分な資産があり、投資は必要ないから	その他	特に理由はない	(%)
2019年 TOTAL	(10610)	18.4	15.2	14.5	7.2	7.1	6.9	6.7	4.7	2.0	2.0	1.5	0.8	1.8	38.9	
2018年 TOTAL	(8896)	20.3	18.5	13.1	9.9	13.0	5.7	8.4	3.7	2.6	2.0	1.3	0.8	1.3	35.3	
20代 30代 40代 50代 60代 70代	(1120)	15.4	19.1	25.9	9.7	10.4	7.9	9.6	4.1	4.2	1.8	2.0	0.9	1.3	31.6	
	(1651)	14.2	18.8	21.6	11.4	11.5	10.3	10.8	4.4	3.3	2.0	2.0	0.7	1.7	31.1	
	(2190)	16.9	17.5	16.4	9.2	7.6	8.0	8.1	4.5	2.1	2.2	1.5	0.3	1.9	35.6	
	(1933)	20.5	14.2	12.1	5.7	5.2	6.9	5.2	4.6	1.5	2.2	1.6	1.0	1.7	40.6	
	(2114)	22.2	10.9	9.0	4.2	4.7	4.8	4.1	5.0	1.4	2.0	1.3	1.1	2.3	43.9	
(1602)	19.2	12.2	6.9	3.9	4.9	4.1	3.8	5.6	0.6	1.6	0.8	0.7	1.7	48.0		

- つみたてNISAでの金融商品未購入理由は「どの商品を購入してよいかかわらない」(20.1%)が最も高い。年代別では、20代では「タイミングを見定めている」が他の年代に比べて高い。
- つみたてNISA口座未開設の理由は、「投資自体に関心がない」(18.4%)、「投資に回すお金がない」(15.2%)、「投資の知識がない／知識がないと難しそう」(14.5%)が上位。年代別では、若年層ほど「投資の知識がない／知識がないと難しそう」「どの商品を購入してよいかかわらない」「制度の内容を知らない」「制度が複雑で理解できない」など知識・理解不足に関する項目が高い傾向。

# 3. つみたてNISAの浸透状況、今後の利用意向（4）



## つみたてNISAでの金融商品購入検討のきっかけ（重複回答）

(Q21②)

( つみたてNISA口座開設・金融商品未購入層ベース)

	n=	金融や投資を勉強して理解できた	貯蓄が一定額に達したら	手取り収入が増えたら	初心者向けセミナーなど、仕組みをわかりやすく説明してもらえる機会があったら	手数料の低い投資信託商品が充実してきたら	身近な人に勧められたら	金融機関窓口などで、専門知識を持つ人に教えてもらえたら	経済が上向きになり、値上がり期待できる様になったら	退職金・相続などの臨時収入があったら	低リスクの投資信託商品が充実してきたら	税制上の優遇措置がより拡充してきたら	職場で制度が導入されたら	その他	特にな
2019年 TOTAL	(283)	19.1	18.7	18.7	13.8	11.7	9.9	9.5	9.5	8.5	8.5	6.7	0.7	1.1	23.7
2018年 TOTAL	(316)	20.3	10.4	17.4	10.4	7.3	12.0	16.5	11.1	5.7	7.9	12.0	-	0.9	30.4
2019年 19代別	20代 (52)	25.0	30.8	26.9	11.5	13.5	7.7	1.9	7.7	17.3	1.9	3.8	0.0	0.0	9.6
	30代 (60)	18.3	16.7	20.0	16.7	5.0	20.0	10.0	8.3	10.0	8.3	1.7	3.3	5.0	11.7
	40代 (70)	22.9	20.0	24.3	24.3	12.9	10.0	11.4	10.0	5.7	15.7	2.9	0.0	0.0	25.7
	50代 (35)	17.1	17.1	17.1	2.9	14.3	5.7	14.3	8.6	5.7	11.4	14.3	0.0	0.0	22.9
	60代 (43)	9.3	14.0	7.0	7.0	14.0	4.7	11.6	16.3	4.7	4.7	14.0	0.0	0.0	34.9
	70代 (23)	17.4	4.3	4.3	8.7	13.0	4.3	8.7	4.3	4.3	4.3	13.0	0.0	0.0	60.9

## つみたてNISA口座開設検討のきっかけ（重複回答）

(Q21②)

( つみたてNISA口座未開設層ベース)

※選択肢「職場で制度が導入されたら」は2019年より聴取

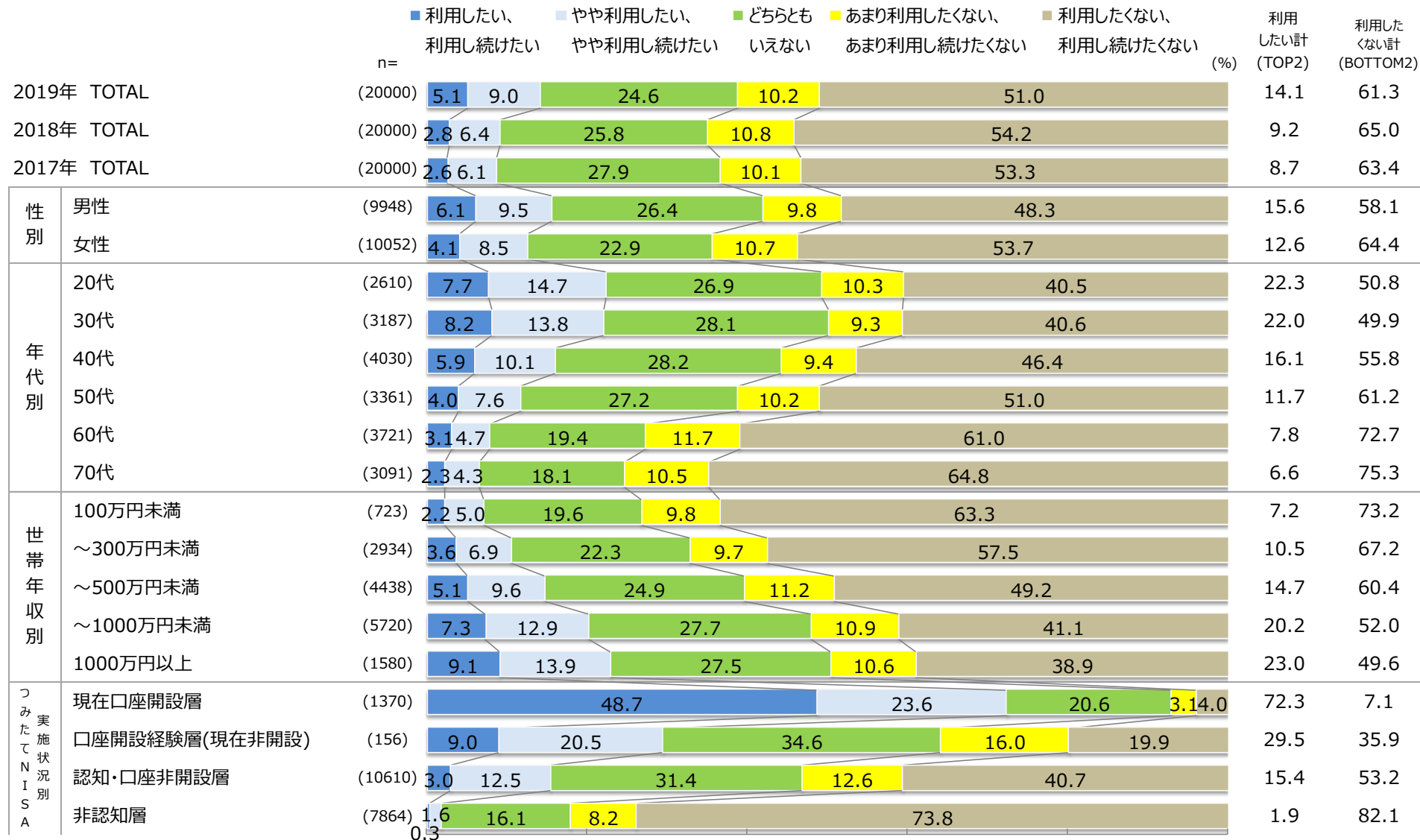
	n=	手取り収入が増えたら	金融や投資を勉強して理解できた	身近な人に勧められたら	貯蓄が一定額に達したら	初心者向けセミナーなど、仕組みをわかりやすく説明してもらえる機会があったら	金融機関窓口などで、専門知識を持つ人に教えてもらえたら	税制上の優遇措置が、より拡充してきたら	低リスクの投資信託商品が充実してきたら	経済が上向きになり、値上がり期待できる様になったら	手数料の低い投資信託商品が充実してきたら	退職金・相続などの臨時収入があったら	職場で制度が導入されたら	その他	特にな
2019年 TOTAL	(10610)	10.8	8.5	8.0	6.5	6.1	6.0	5.9	5.2	4.5	4.1	2.8	1.6	0.6	60.5
2018年 TOTAL	(8896)	13.4	11.3	7.9	8.6	8.1	9.8	7.9	6.4	7.6	5.2	2.7	-	0.6	56.1
2019年 19代別	20代 (1120)	19.2	14.6	15.6	12.1	12.0	10.3	5.6	7.3	4.6	5.4	2.5	3.9	0.6	43.3
	30代 (1651)	18.5	13.6	13.3	10.4	8.7	7.8	6.7	6.8	5.2	4.5	3.9	2.2	0.5	47.3
	40代 (2190)	14.4	9.4	9.5	8.8	7.0	5.9	6.7	5.6	4.6	4.9	3.5	1.6	0.5	55.1
	50代 (1933)	9.2	6.9	5.9	4.9	5.1	5.7	5.6	4.8	4.5	3.9	3.6	1.7	0.5	63.6
	60代 (2114)	4.0	4.6	3.9	2.8	3.0	4.4	5.5	4.2	4.1	3.5	1.8	0.8	0.6	72.2
	70代 (1602)	3.2	4.9	2.9	2.4	3.2	3.8	5.1	3.1	4.2	4.2	3.0	1.4	0.7	74.7

- つみたてNISA口座での金融商品購入検討のきっかけは、「金融や投資を勉強して理解できた」(19.1%)、「貯蓄が一定額に達したら」「手取り収入が増えたら」(各18.7%)が上位。年代別では、20代～40代で「手取り収入が増えたら」が他の年代より高く、30代で「身近な人の勧め」がやや高い。
- つみたてNISA口座開設検討のきっかけは、「手取り収入が増えたら」(10.8%)、「金融や投資を勉強して理解できた」(8.5%)、「身近な人の勧め」(8.0%)が上位。年代別では、若年層ほど経済的理由や知識不足の解消に関する項目、「身近な人の勧め」が高い傾向。

# 3. つみたてNISAの浸透状況、今後の利用意向（5）

## つみたてNISAの今後の利用意向・継続利用意向

(Q22②)



● つみたてNISAの利用・継続利用意向は、「利用したい計」(TOP2 :14.1%)、「利用したくない計」(BOTTOM2 :61.3%)と前回より利用意向がやや高まった。

● 「利用したい計」は若年層、高年収層ほど増加する傾向。

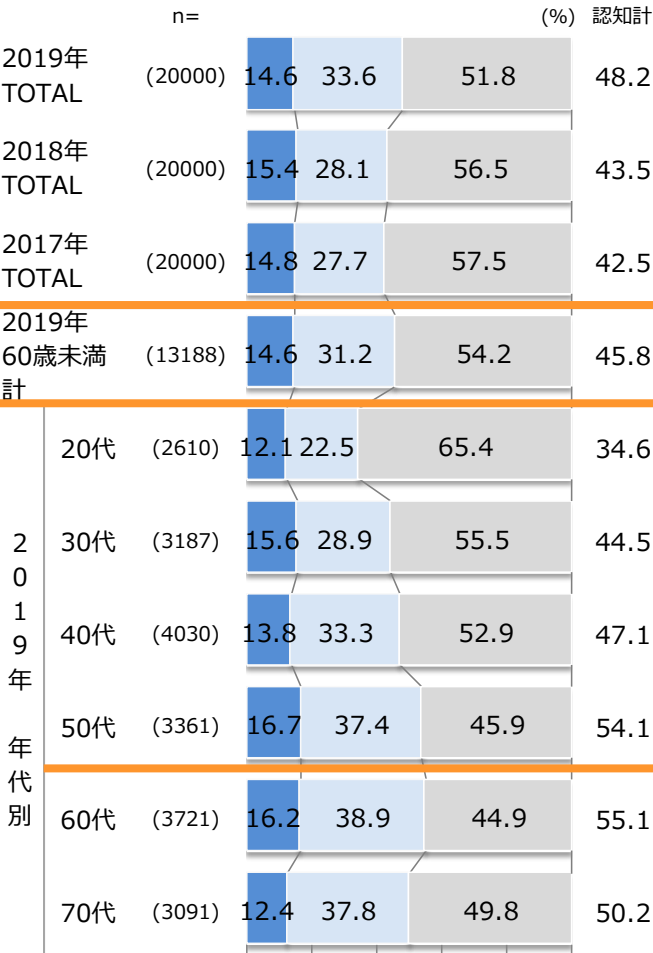
# 4. 企業型確定拠出年金の浸透状況、今後の利用意向（1）

## 企業型確定拠出年金の認知/利用状況/マッチング拠出実施状況

(Q15④、Q16\_2①、Q30)

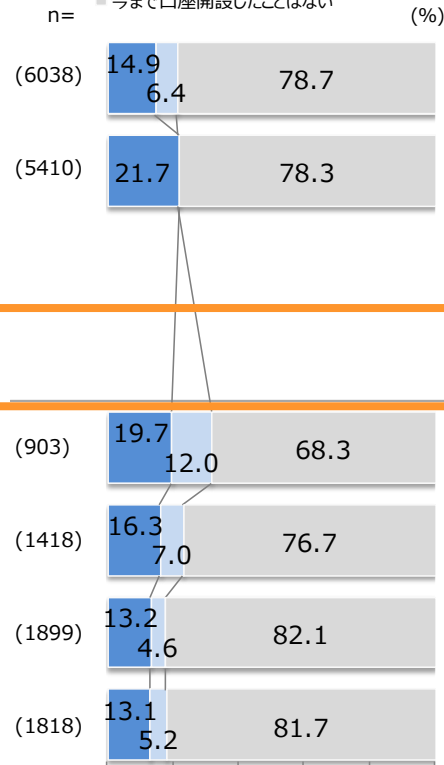
### 【認知】

■ 名前も制度内容も知っている  
 ■ 名前は知っているが、制度内容はよく分からない  
 ■ 知らない



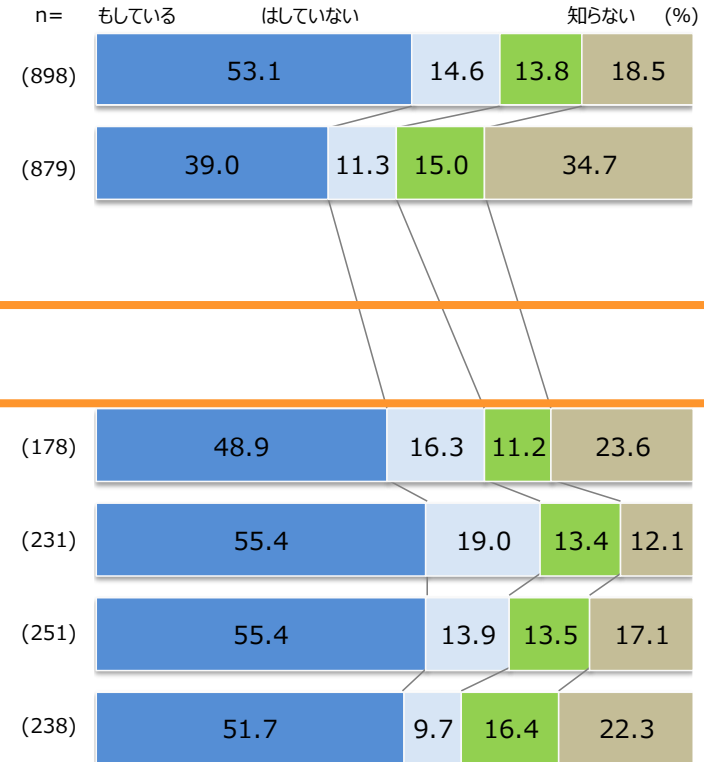
### 【利用状況】（60歳未満の認知者ベース）

■ 口座を開設して、現在も金融商品を保有している  
 ■ 過去に口座を開設し金融商品を保有していたが、現在は口座を閉じている  
 ■ 今まで口座開設したことはない



### 【マッチング拠出実施状況】（60歳未満の現在口座開設・金融商品保有者ベース）

■ 現在導入しており、加入者拠出もしている  
 ■ 現在導入しているが、加入者拠出はしていない  
 ■ 現在導入していない  
 ■ わからない/マッチング拠出制度を知らない



※選択肢「過去に口座を開設し金融商品を保有していたが、現在は口座を閉じている」は2019年より聴取  
 ※2018年は、「口座を開設し金融商品を購入したが、現在は売却し保有していない」「口座を開設したが、まだ金融商品を購入したことはない」を「口座を開設して、現在も金融商品を保有している」に統合して集計

- 企業型確定拠出年金の認知率(認知計：48.2%)は前回より微増。制度内容認知率(14.6%)は前回と同水準。
- 企業型確定拠出年金認知者のうち、同制度での現在金融商品保有者は14.9%。口座開設未経験が78.7%を占める。
- 企業型確定拠出年金加入者のマッチング拠出実施率は53.1%で、前回より14.1ポイント増加。30代以上で半数以上とやや多い。



# 4. 企業型確定拠出年金の浸透状況、今後の利用意向（2）



## 企業型確定拠出年金での保有金融商品（重複回答）

\* 投資信託計・・・「国内債券に主に投資～様々な資産に投資する投資信託」のいずれかを保有している者の割合 (Q17\_3④)

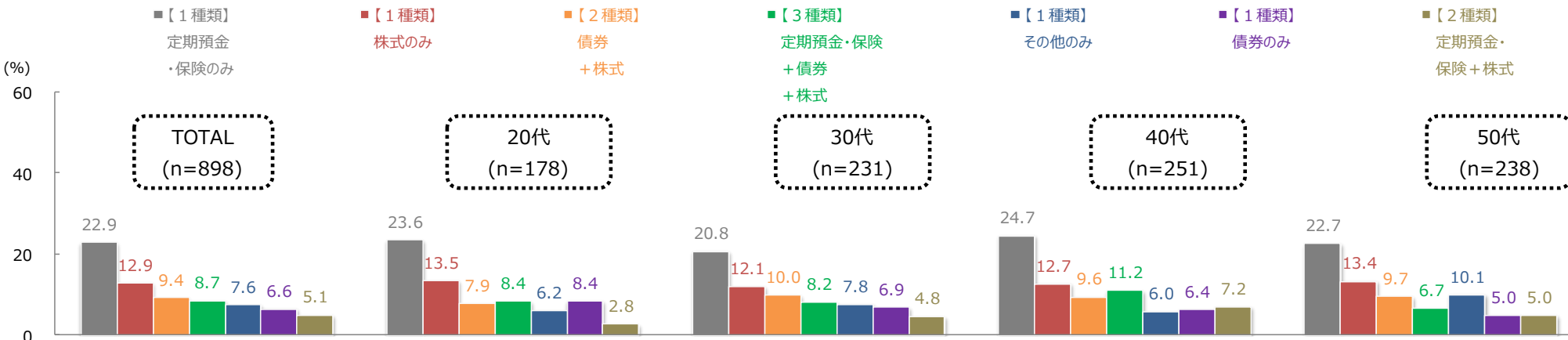
(60歳未満の、企業型確定拠出年金での現在金融商品保有者ベース)

	n=	定期預金	保険商品	投資信託計(*)	投資						その他	わからない・答えたくない (%)
					国内債券に主に投資する投資信託	外国債券に主に投資する投資信託	国内株式に主に投資する投資信託	外国株式に主に投資する投資信託	不動産投資に主に投資する投資信託 (除くリート)	様々な資産に投資する投資信託		
2019年	(898)	40.0	12.9	62.5	27.1	22.8	35.2	28.0	5.0	11.4	1.2	13.7
2018年	(1172)	48.8	23.7	47.6	24.4	18.9	29.7	23.3	3.9	10.3	2.0	7.1
20代 30代 40代 50代	(178)	42.1	14.0	63.5	29.8	23.6	29.8	27.0	6.2	11.2	1.7	11.8
	(231)	38.5	11.7	65.4	31.2	21.6	38.5	32.9	8.7	12.1	1.3	13.4
	(251)	45.0	13.5	62.2	27.1	24.3	37.8	27.1	2.4	8.4	0.4	12.7
	(238)	34.5	12.6	59.2	21.0	21.8	33.2	24.8	3.4	13.9	1.7	16.4

※2018年は、「口座を開けし金融商品を購入したが、現在は売却し保有していない」「口座を開けしたが、まだ金融商品を購入したことはない」を「口座を開けして、現在も金融商品保有している」に統合して集計し、「定期預金」「保険商品」は案分算出している

### <年代別での金融商品保有種類別比率>

※金融商品の保有分類：「定期預金・保険」=定期預金か保険商品保有、「債券投信」=国内か海外債券に主に投資する投信保有、「株式投信」=国内か海外株式に主に投資する投信保有、「不動産投信」=不動産投信に主に投資する投信保有、「その他」=様々な資産に投資する投信かその他商品保有 に分類して併用状況を確認した。



- 企業型確定拠出年金での保有金融商品では、「投資信託計\*」が62.5%、投資信託商品の中では「国内株式に主に投資する投資信託」(35.2%)の保有率が高い。
- 企業型確定拠出年金での金融商品の併用状況を年代別で見ると、各年代で「定期預金・保険」1種類の保有が20%台で最も高く、40代では「定期預金・保険」+「債券投信」+「株式投信」の3種類の保有がやや高い。

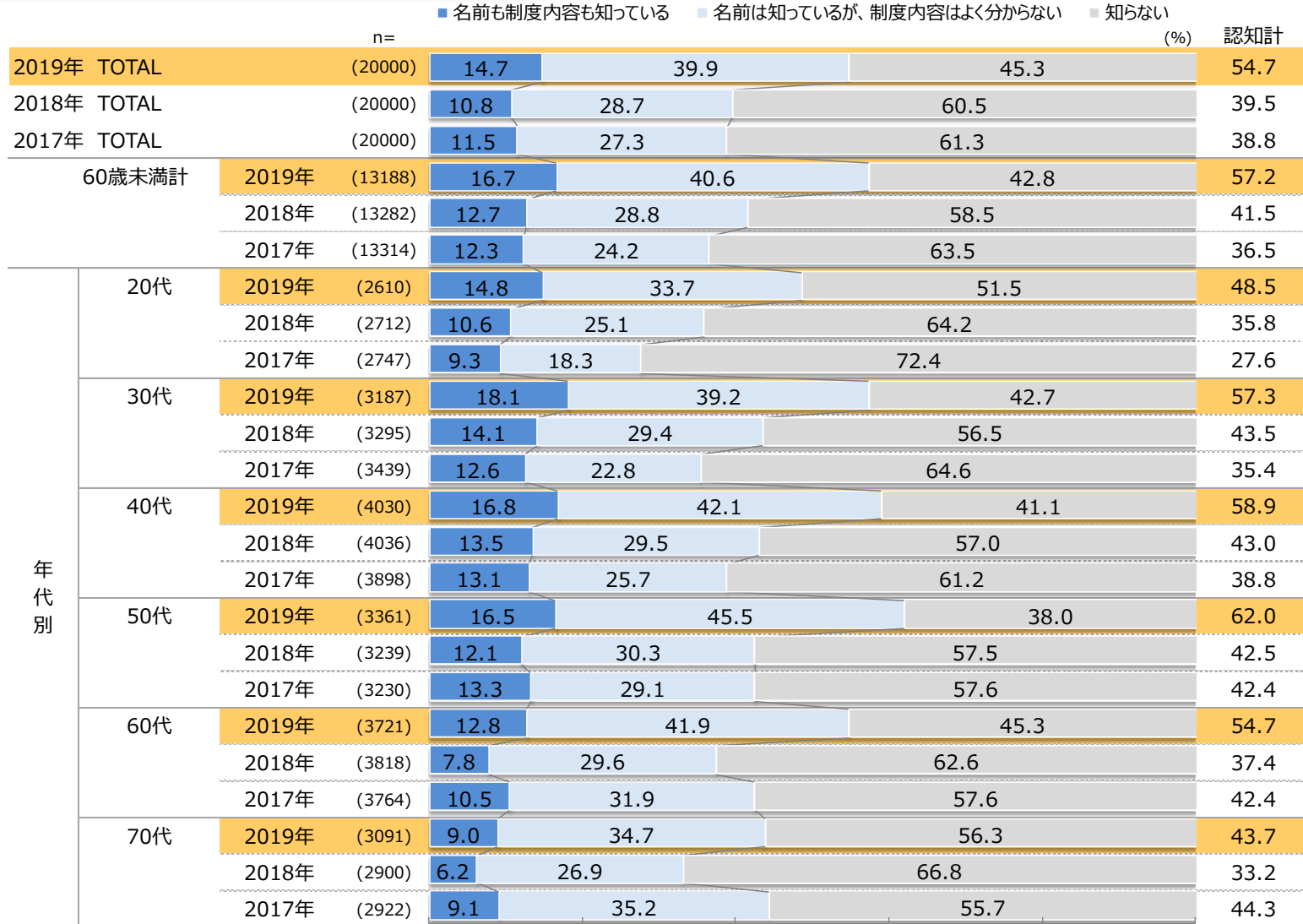
# 5. 個人型確定拠出年金 (iDeCo) の浸透状況、今後の利用意向 (1)



## 個人型確定拠出年金の認知

(Q15⑤)

【認知】



- 個人型確定拠出年金(iDeCo)の認知率(認知計：54.7%)は前回より15.2ポイント増加。制度内容認知率(14.7%)もやや増加。
- 全ての年代で、認知率が前回より大きく増加している。

# 5. 個人型確定拠出年金 (iDeCo) の浸透状況、今後の利用意向 (2)

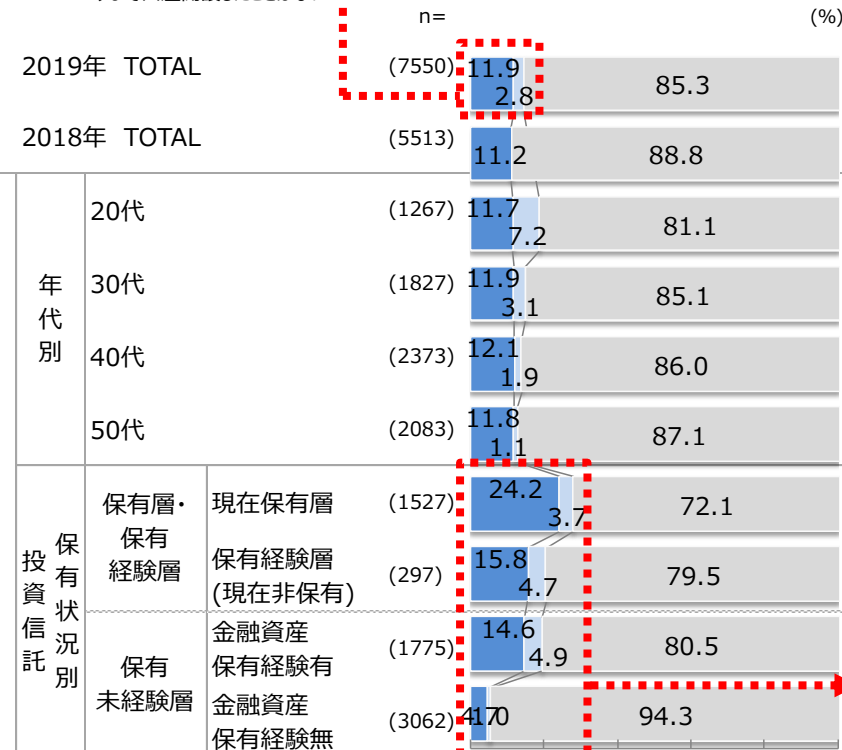


## 個人型確定拠出年金の利用状況

(Q16\_2②)

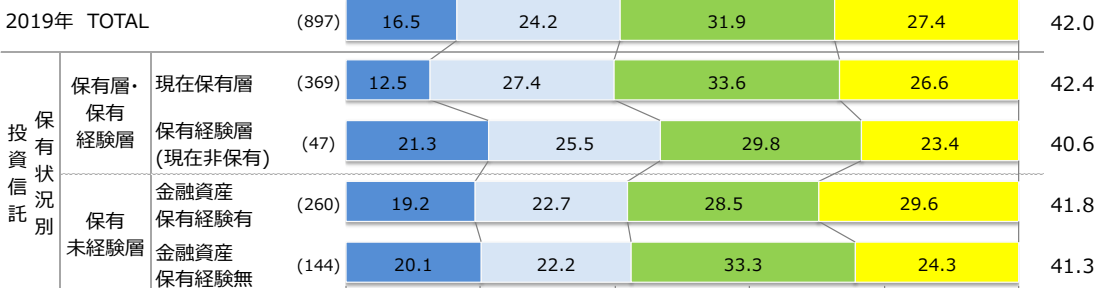
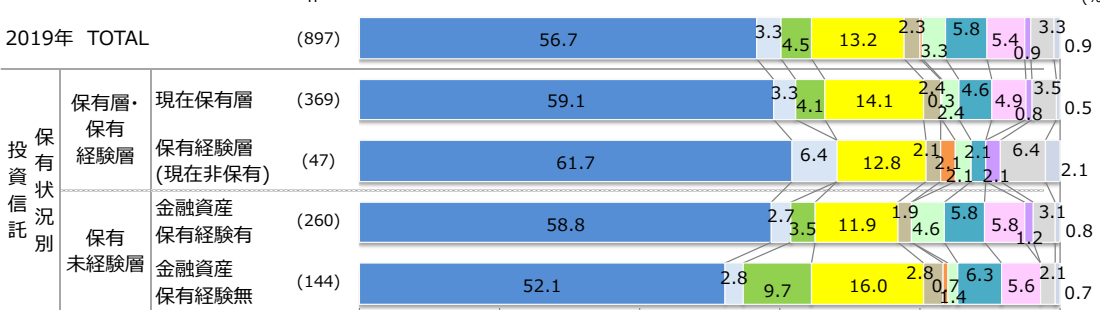
【利用状況】(60歳未満の認知者ベース)

- 口座を開設して、現在も金融商品を保有している
- 過去に口座を開設し金融商品を保有していたが、現在は口座を閉じている
- 今まで口座開設したことはない



【iDeCo 現在金融商品保有者の年代/職業 投信保有状況別】(60歳未満の認知者ベース)

- 会社員・非営利団体職員
- 会社役員・経営者
- 派遣・契約社員
- 公務員
- 自由業(医師・弁護士など)
- 農林漁業
- 自営業(農林漁業を除く)
- パート・アルバイト・フリーター
- 専業主婦/主夫
- 学生(\*)
- 無職、定年退職
- その他の職業



※選択肢「過去に口座を開設し金融商品を保有していたが、現在は口座を閉じている」は2019年より聴取

※2018年は、「口座を開設し金融商品を購入したが、現在は売却し保有していない」「口座を開設したが、まだ金融商品を購入したことはない」を「口座を開設して、現在も金融商品を保有している」に統合して集計

- 個人型確定拠出年金認知者のうち、現在口座開設率は11.9%。85.3%が口座未開設。
- 投資信託保有状況別でみると、投資信託への関与が強い層ほど、個人型確定拠出年金での現在金融保有率も高くなる。また、個人型確定拠出年金での現在金融商品保有者の平均年齢は42.0歳。

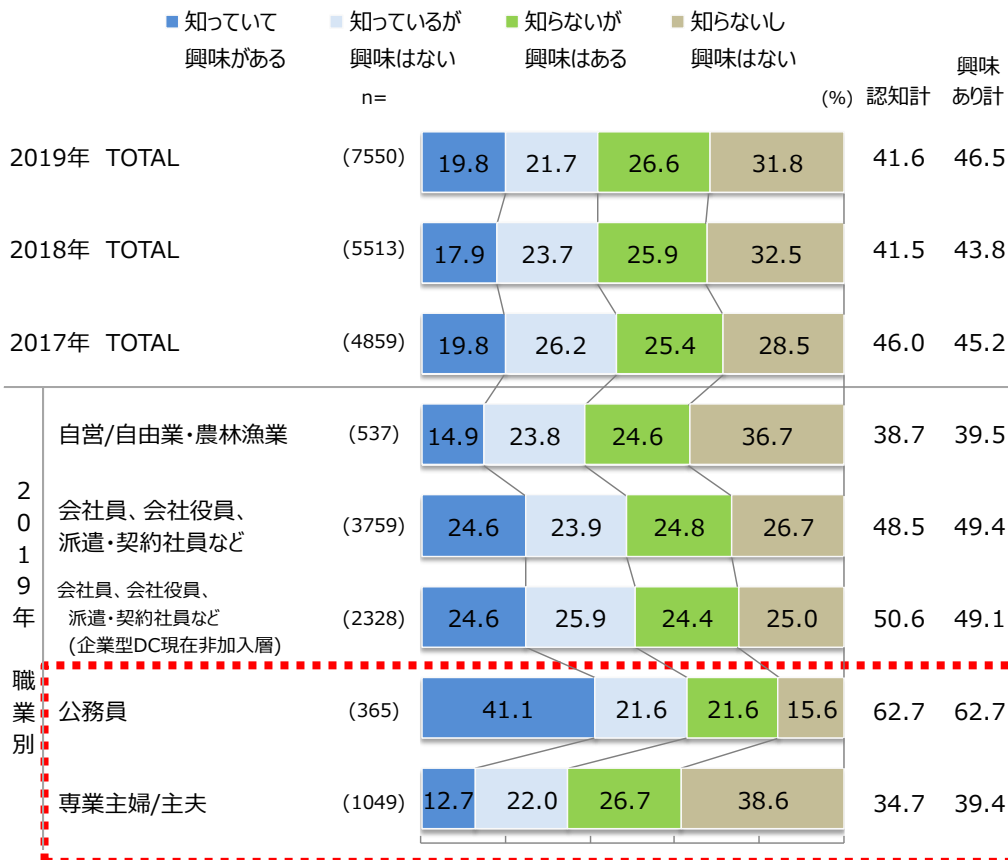
# 5. 個人型確定拠出年金 (iDeCo) の浸透状況、今後の利用意向 (3)



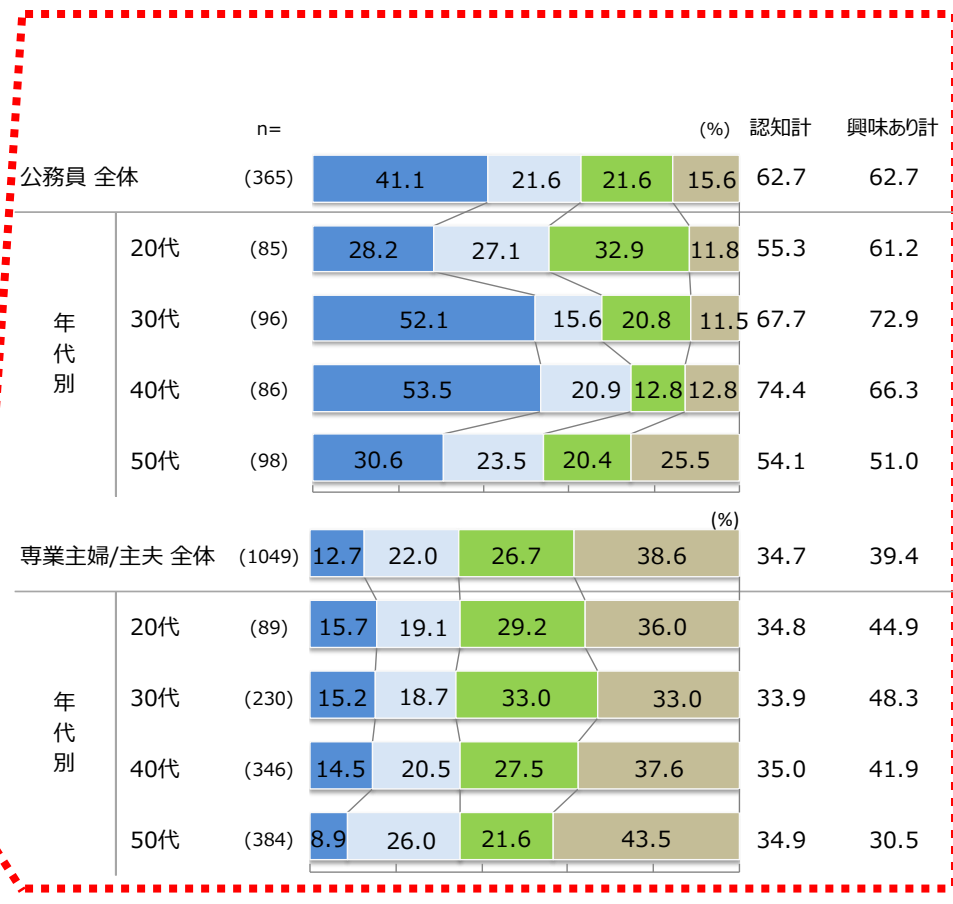
## 個人型確定拠出年金の利用対象者拡大の認知と興味度

(Q29)

【利用対象者拡大の認知と興味度】(60歳未満の認知者ベース)



【利用対象者拡大の認知と興味度 公務員、専業主婦/主夫年代別】(60歳未満の認知者ベース)



- 個人型確定拠出年金の利用者拡大についての認知率(認知計)は、41.6%と前回と同水準。職業別では、会社員、会社役員、派遣・契約社員など(企業型DC現在非加入層)(50.6%)で前回より10.3ポイント、公務員で6.2ポイント増加。公務員では認知率・興味度(興味あり計)ともに、他の職業に比べて高い。

# 5. 個人型確定拠出年金 (iDeCo) の浸透状況、今後の利用意向 (4)



## 個人型確定拠出年金での保有金融商品 (重複回答)

(Q17\_3②)

(60歳未満の、個人型確定拠出年金での現在金融商品保有者ベース)

	n=	定期預金	保険商品	投資 信託計 (* )	国内債券 に主に 投資する 投資信託	外国債券 に主に 投資する 投資信託	国内株式 に主に 投資する 投資信託	外国株式 に主に 投資する 投資信託	不動産 投資信託 に主に 投資する 投資信託 (除くJリート)	様々な 資産に 投資する 投資 信託	その他	わからない ・答えたく ない (%)	
2019年 TOTAL	(897)	34.3	9.0	60.4	23.7	17.8	33.3	30.3	9.4	13.3	2.3	13.4	
2018年 TOTAL	(615)	48.4	14.2	45.2	19.5	15.1	27.2	25.9	5.9	10.7	1.3	7.3	
2019年 年代別	20代	(148)	37.2	15.5	56.1	26.4	18.9	28.4	26.4	4.7	6.1	1.4	11.5
	30代	(217)	33.6	9.7	61.8	23.0	19.4	36.9	33.2	12.9	13.8	2.3	14.3
	40代	(286)	33.6	5.6	64.7	22.4	16.4	35.3	33.2	10.1	16.4	1.7	12.6
	50代	(246)	34.1	8.5	56.9	24.4	17.5	30.9	26.8	8.1	13.4	3.7	14.6
2019年 職業別	自営/自由業 ・農林漁業	(54)	38.9	0.0	63.0	22.2	20.4	38.9	42.6	13.0	9.3	1.9	16.7
	会社員、会社役員、 派遣・契約社員など	(579)	34.7	11.1	62.2	25.4	19.7	34.0	31.6	9.3	13.3	1.9	11.6
	公務員	(118)	30.5	6.8	58.5	23.7	15.3	33.1	28.8	10.2	13.6	1.7	12.7
	専業主婦/主夫	(48)	33.3	8.3	54.2	22.9	6.3	31.3	10.4	2.1	8.3	6.3	20.8

\* 投資信託計・・・「国内債券に主に投資～様々な資産に投資する投資信託」のいずれかを保有している者の割合

※2018年は、「口座を開き金融商品を購入したが、現在は売却し保有していない」「口座を開きしたが、まだ金融商品を購入したことはない」「口座を開きして、現在も金融商品保有している」に統合して集計し、「定期預金」「保険商品」は案分算出している

- 個人型確定拠出年金での保有金融商品は「投資信託計\*」(60.4%)が多くを占め、なかでも「国内株式/外国株式に主に投資する投資信託」の保有率が30%以上と高い。
- 年代別では、30代・40代で「投資信託計\*」が60%以上と高く、「国内株式/外国株式に主に投資する投資信託」「不動産投信に主に投資する投資信託」「様々な資産に投資する投資信託」の保有率がやや高い。

# 5. 個人型確定拠出年金 (iDeCo) の浸透状況、今後の利用意向 (5)



## 個人型確定拠出年金の特徴認知 (重複回答)

(Q27①)

(60歳未満の個人型確定拠出年金認知者ベース)

掛金が全額所得控除される  
 掛金の運用は加入者自身で行い、受け取る額は運用成績により変動する  
 原則60歳から受け取ることができる  
 口座管理手数料などがかかる  
 通常、金融商品の運用益には税金がかかるが、運用益も非課税で再投資される  
 掛金の上限額は、加入者の職業等によって異なる  
 金融商品の種類や掛金の額は途中で変更することもできる  
 運用する金融商品には元本確定の定期預金や保険商品もある  
 受け取る際にも税制優遇措置がある  
 転職・離職の際にそれまで積み立てた資産を持ち運ぶことができる  
 口座は70歳まで継続できる  
 加入者期間が10年に満たない場合は受給開始可能年齢が繰り下げられる  
 わからない・特になし (%)

		n=	38.1	20.1	18.7	17.1	16.5	13.9	13.9	13.6	12.5	12.3	7.8	7.0	50.6
2019年 TOTAL		(7550)	38.1	20.1	18.7	17.1	16.5	13.9	13.9	13.6	12.5	12.3	7.8	7.0	50.6
2019年 年代別	20代	(1267)	34.8	19.3	17.8	13.7	17.4	13.9	13.7	12.8	11.4	12.6	7.6	6.6	50.5
	30代	(1827)	41.4	21.5	21.6	17.7	19.5	17.2	16.7	16.3	14.1	14.3	8.0	7.9	46.0
	40代	(2373)	39.4	19.9	18.0	18.0	15.0	13.1	12.5	12.6	12.3	11.5	7.7	7.2	50.2
	50代	(2083)	35.5	19.7	17.6	17.6	15.2	12.0	13.3	12.9	12.1	11.3	7.9	6.3	55.3
	職業別	自営/自由業・農林漁業	(537)	37.6	22.0	20.5	18.8	16.8	13.6	14.3	13.4	13.4	11.9	9.5	7.6
会社員、会社役員、派遣・契約社員など		(3759)	44.9	23.8	21.0	19.4	20.2	17.5	17.0	16.7	14.9	16.3	9.1	8.8	43.8
会社員、会社役員、派遣・契約社員など (企業型DC現在非加入層)		(2328)	46.4	24.9	22.5	21.8	21.0	18.5	17.7	17.1	16.4	16.5	9.5	9.8	42.7
公務員		(365)	56.7	27.9	24.9	24.4	23.3	22.2	18.1	18.9	18.9	10.7	10.4	9.3	33.7
専業主婦/主夫		(1049)	29.7	14.5	16.0	14.4	11.2	9.2	9.7	10.7	9.5	7.2	5.0	4.2	58.8

- 個人型確定拠出年金の特徴認知率は、「掛金が全額所得控除される」(38.1%)が最も高く、「掛金の運用は加入者自身で行い、受け取る額は運用成績により変動」(20.1%)が続く。
- 職業別では、公務員で「掛金が全額所得控除される」が高く、専業主婦/主夫では各項目で認知率が低い。

# 5. 個人型確定拠出年金 (iDeCo) の浸透状況、今後の利用意向 (6)



## 個人型確定拠出年金の魅力点 (重複回答)

(Q27②)

(60歳未満の者ベース)

掛金が全額所得控除される  
 通常、金融商品の運用益には税金がかかるが、運用益も非課税で再投資される  
 受け取るときにも税制優遇措置がある  
 運用する金融商品には元本確保型の定期預金や保険商品もある  
 金融商品の種類や、掛金の額は途中で変更することもできる  
 転職・離職の際にそれまで積み立てた資産を持ち運ぶことができる  
 掛金の運用は加入者自身で行い、受け取る額は運用成績により変動する  
 原則60歳から受け取ることができる  
 口座は70歳まで継続できる  
 掛金の上限額は、加入者の職業等によって異なる  
 加入者期間が10年に満たない場合は受給開始可能年齢が繰り下げられる  
 口座管理手数料などがかる  
 わからない、特にない

(%)

		n=	掛金が全額所得控除される	通常、金融商品の運用益には税金がかかるが、運用益も非課税で再投資される	受け取るときにも税制優遇措置がある	運用する金融商品には元本確保型の定期預金や保険商品もある	金融商品の種類や、掛金の額は途中で変更することもできる	転職・離職の際にそれまで積み立てた資産を持ち運ぶことができる	掛金の運用は加入者自身で行い、受け取る額は運用成績により変動する	原則60歳から受け取ることができる	口座は70歳まで継続できる	掛金の上限額は、加入者の職業等によって異なる	加入者期間が10年に満たない場合は受給開始可能年齢が繰り下げられる	口座管理手数料などがかる	わからない、特にない
2019年 TOTAL		(13188)	26.7	8.7	5.7	5.3	5.3	4.7	4.2	4.1	3.4	2.5	1.5	1.2	63.4
性別	男性	(6710)	29.7	10.1	5.8	5.5	5.2	5.0	5.6	3.9	3.4	3.4	1.6	1.5	59.6
	女性	(6478)	23.7	7.2	5.6	5.0	5.3	4.3	2.8	4.2	3.4	1.5	1.4	0.8	67.4
年代別	20代	(2610)	24.4	8.4	5.4	4.6	6.7	6.5	6.0	4.1	4.6	4.0	1.9	1.5	62.1
	30代	(3187)	30.4	10.4	6.8	5.9	6.6	5.9	4.7	4.6	3.6	2.9	2.0	1.2	59.2
	40代	(4030)	27.5	8.0	5.4	5.1	4.4	3.8	3.8	3.7	2.4	2.0	1.4	1.2	63.8
	50代	(3361)	24.1	8.2	5.1	5.4	4.0	3.1	2.8	4.0	3.4	1.3	1.0	0.8	68.0
世帯年収別	100万円未満	(511)	15.5	4.3	3.1	3.5	3.1	1.8	2.0	3.3	2.3	1.6	1.2	0.4	77.3
	~300万円未満	(1519)	21.6	8.3	5.5	5.1	6.1	5.1	3.1	3.9	4.6	2.0	2.4	0.9	69.1
	~500万円未満	(2712)	28.7	9.7	6.4	5.3	6.1	5.2	4.3	4.8	3.9	2.9	1.8	1.4	60.5
	~1000万円未満	(4380)	34.5	11.0	7.2	6.6	6.1	5.8	5.7	5.0	3.5	3.1	1.6	1.6	53.1
	1000万円以上	(1186)	40.3	12.8	7.8	7.3	7.1	5.5	7.5	4.5	3.2	3.6	1.3	1.6	46.7
職業別	自営/自由業・農林漁業	(956)	25.4	9.0	6.4	5.3	5.0	4.1	3.9	4.2	4.0	2.2	1.7	1.0	66.5
	会社員、会社役員、派遣・契約社員など	(5889)	32.6	10.4	6.2	6.0	5.9	5.8	6.0	4.0	3.2	3.6	1.5	1.6	56.0
	会社員、会社役員、派遣・契約社員など (企業型DC現在非加入層)	(2506)	42.6	13.3	9.1	7.5	7.4	6.7	6.9	5.1	3.4	3.9	2.0	1.7	44.2
	公務員	(491)	44.0	10.6	9.2	4.9	4.9	4.1	5.1	4.3	3.7	2.9	1.2	1.0	44.8
	専業主婦/主夫	(1916)	21.7	6.8	5.0	5.0	4.0	2.9	1.7	4.3	2.2	0.9	1.3	0.7	70.1
個人型確定拠出状況別	口座開設層	(897)	67.9	22.9	15.8	9.9	12.7	9.7	14.5	7.6	3.1	6.0	1.9	2.2	14.8
	認知・口座非開設層	(6438)	33.1	11.0	6.9	6.5	6.0	5.2	3.9	4.5	3.8	2.2	1.7	1.1	56.0
	非認知層	(5638)	12.4	3.4	2.5	2.9	3.0	3.1	2.3	2.8	2.9	1.8	1.1	0.9	81.4

● 個人型確定拠出年金の魅力点では、「掛金が全額所得控除される」(26.7%)が最も高く、それ以外の項目は10%未満にとどまる。

● いずれの属性でも「掛金が全額所得控除される」が最も高い。

# 5. 個人型確定拠出年金 (iDeCo) の浸透状況、今後の利用意向 (7)



## 個人型確定拠出年金の口座開設・投資性商品未購入理由及び口座未開設理由 (重複回答)

(Q25)

(60歳未満の口座開設・投資性商品未購入、口座未開設層ベース)

投資に回すお金がないから | 投資は元本が保証されないから | 制度の内容を知らないから | 投資の知識がないから/知識がないと難しいから | 制度が複雑でよく理解できないから | どの金融商品を購入したらよいかわからないから | 口座開設の申込手続きが煩雑で面倒だから | 企業型確定拠出年金に入っているから | 投資したい金融商品がないから | 既に十分な資産があり、投資は必要ないから | 金融機関に勧められて口座開設しただけだから | その他 | 特に理由はない

(%)

年	世代	n=	投資に回すお金がないから	投資は元本が保証されないから	制度の内容を知らないから	投資の知識がないから/知識がないと難しいから	制度が複雑でよく理解できないから	どの金融商品を購入したらよいかわからないから	口座開設の申込手続きが煩雑で面倒だから	企業型確定拠出年金に入っているから	投資したい金融商品がないから	既に十分な資産があり、投資は必要ないから	金融機関に勧められて口座開設しただけだから	その他	特に理由はない
2019年	TOTAL	(6661)	25.2	23.3	18.8	18.1	16.0	10.4	9.4	6.6	5.3	1.0	0.1	2.9	27.0
2018年	TOTAL	(5141)	22.1	12.4	17.6	17.4	13.4	11.6	6.0	8.0	3.9	1.0	0.3	1.9	34.1
2017年	TOTAL	(4555)	21.7	14.0	17.2	14.3	12.8	11.5	7.2	10.3	4.9	0.9	0.2	1.9	31.8
2019年 19別年	20代	(1075)	27.5	15.2	22.0	22.0	17.6	12.3	9.5	6.9	4.3	0.8	0.3	3.3	28.7
	30代	(1604)	25.6	20.6	22.1	20.7	18.3	13.6	11.3	6.7	6.2	1.2	0.0	2.5	24.8
	40代	(2103)	25.8	25.3	17.7	17.2	15.4	9.0	9.3	6.2	5.3	0.7	0.0	2.9	26.0
	50代	(1879)	22.7	28.0	15.3	14.7	13.8	8.2	7.8	6.9	5.1	1.3	0.1	2.8	29.1

## 個人型確定拠出年金での投資性商品購入及び口座開設検討のきっかけ (重複回答)

(Q26)

(60歳未満の口座開設・投資性商品未購入、口座未開設層ベース)

投資に回すお金ができたなら | 手取り収入が増えたら | 金融や投資を勉強して理解できたら | 身近な人に勧められたら | 初心者向けセミナーなど、仕組みをわかりやすく説明してもらえる機会があったら | 金融機関の窓口などで、専門の知識を持つ人に教えてもらった | 制度内容や勤務先の規約が改訂され、企業型確定拠出年金加入者でも加入することができるようになったら | 経済が上向きになり、値上がり期待できる様になったら | 投資したい金融商品がラインナップされたら | セカンドライフを考える様になったら | その他 | 特にない

(%)

年	世代	n=	投資に回すお金ができたなら	手取り収入が増えたら	金融や投資を勉強して理解できたら	身近な人に勧められたら	初心者向けセミナーなど、仕組みをわかりやすく説明してもらえる機会があったら	金融機関の窓口などで、専門の知識を持つ人に教えてもらった	制度内容や勤務先の規約が改訂され、企業型確定拠出年金加入者でも加入することができるようになったら	経済が上向きになり、値上がり期待できる様になったら	投資したい金融商品がラインナップされたら	セカンドライフを考える様になったら	その他	特にない
2019年	TOTAL	(6661)	24.9	17.1	15.9	11.4	10.7	9.9	8.6	7.2	5.6	2.8	0.8	42.1
2018年	TOTAL	(5141)	23.0	15.2	16.2	10.7	11.2	13.0	8.1	8.0	4.2	4.8	0.9	42.3
2017年	TOTAL	(4555)	23.2	15.1	16.0	9.1	11.5	13.2	10.7	8.3	5.6	5.8	0.6	41.7
2019年 19別年	20代	(1075)	27.4	22.3	21.5	15.3	12.8	13.5	10.6	7.3	4.7	4.3	0.9	35.3
	30代	(1604)	28.4	21.3	20.3	14.2	13.7	11.4	10.5	7.6	6.5	3.3	0.8	34.5
	40代	(2103)	25.8	17.3	14.8	11.4	9.7	8.7	7.4	7.4	5.9	2.2	0.9	42.2
	50代	(1879)	19.5	10.2	10.2	6.9	8.1	8.0	7.1	6.6	4.9	2.2	0.7	52.5

- 個人型確定拠出年金で投資性商品(定期預金・保険を除く商品)未購入や口座未開設の理由は、「投資に回すお金がない」(25.2%)が最も高い。これに続く「投資は元本が保証されない」(23.3%)は、前回から10.9ポイント増加。
- 個人型確定拠出年金での投資性商品(定期預金・保険を除く商品)購入や口座開設検討のきっかけは、「投資に回すお金ができたなら」(24.9%)が前回同様に最も高い。



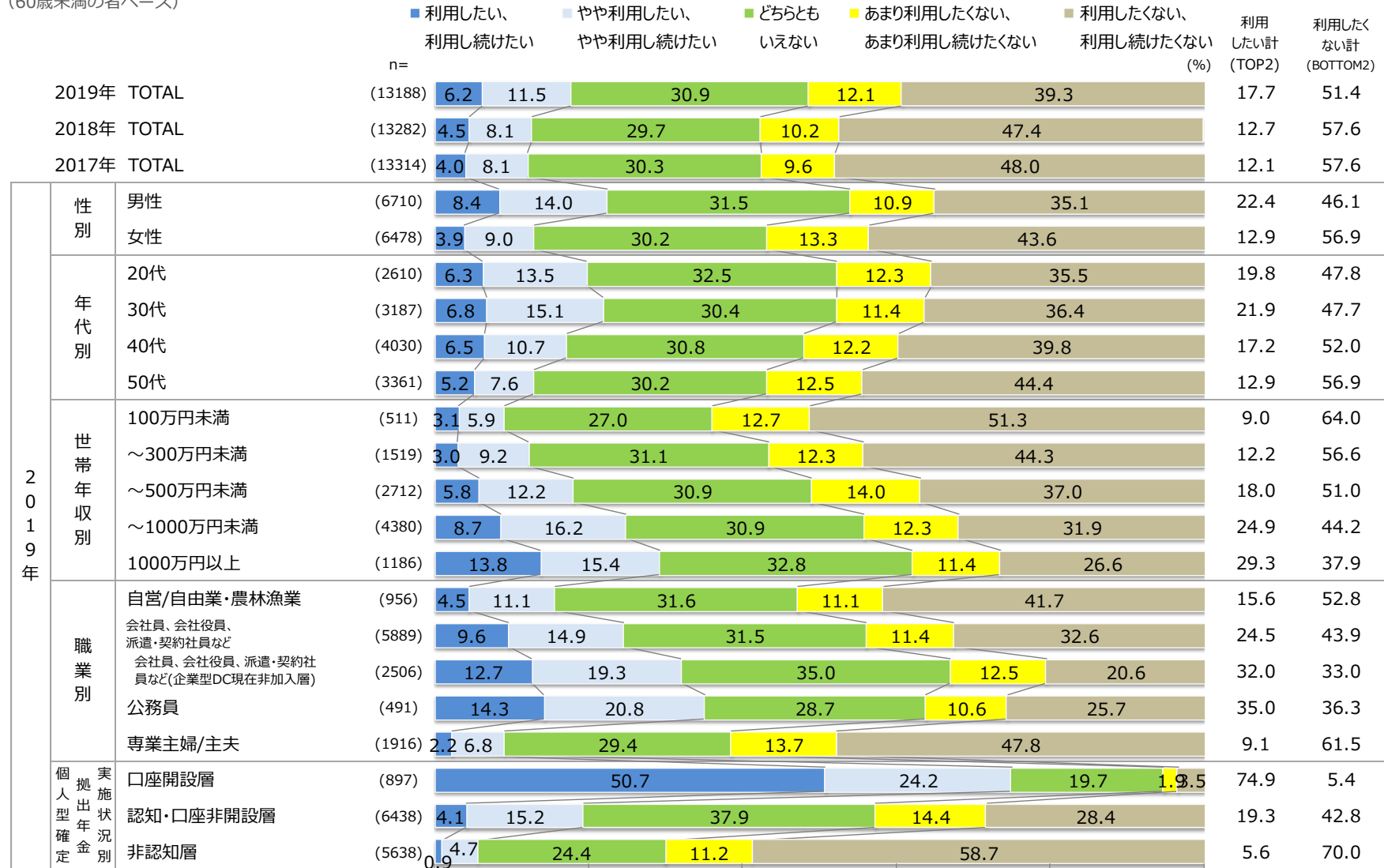
# 5. 個人型確定拠出年金 (iDeCo) の浸透状況、今後の利用意向 (8)



## 個人型確定拠出年金の今後の利用意向・継続利用意向

(Q28)

(60歳未満の者ベース)

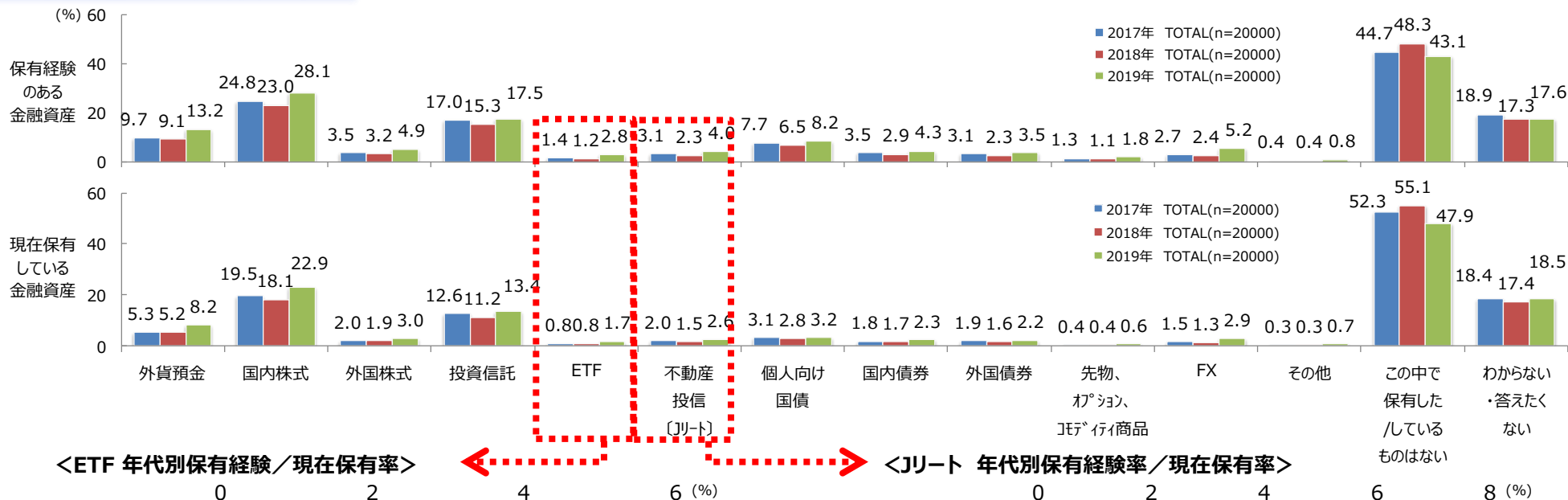


- 個人型確定拠出年金の利用意向は、「利用したい計」(TOP2:17.7%)、「利用したくない計」(BOTTOM2:51.4%)と、前回より利用意向が高くなった。
- 「利用したい計」は30代、公務員で他層に比べて高く、世帯年収が上がるほど高くなる。

# 6. ETF、Jリートへの浸透状況、今後の購入意向（1）

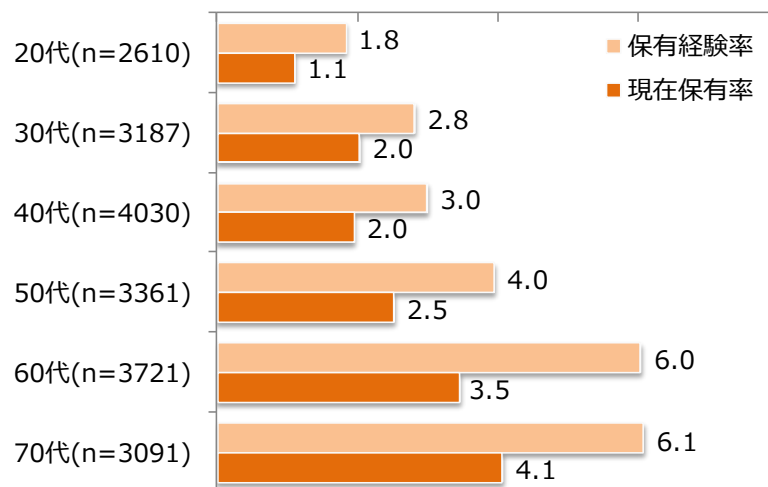
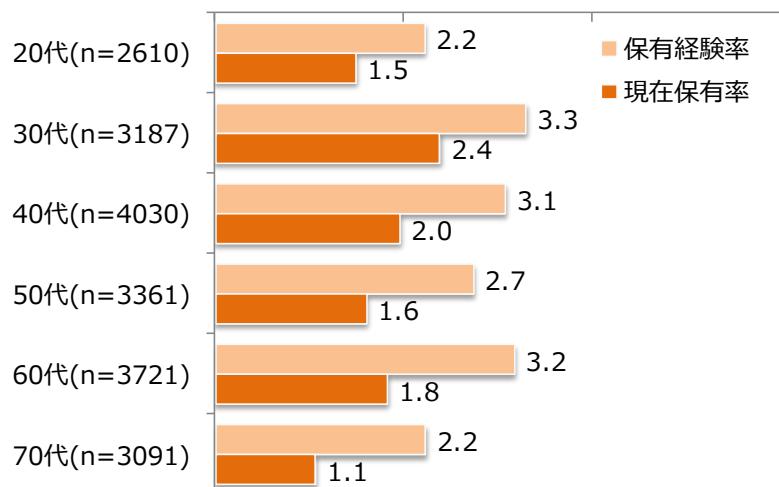
## 投資信託の保有状況

(Q6 ①②)



<ETF 年代別保有経験率/現在保有率>

<Jリート 年代別保有経験率/現在保有率>



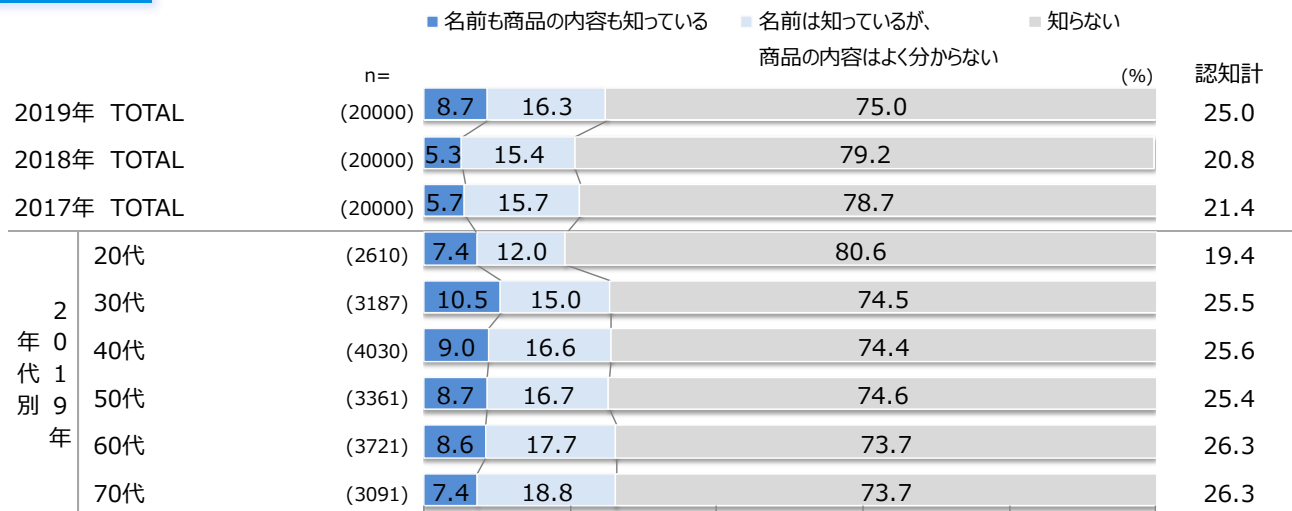
- ETF、Jリートの保有経験率は2.8%、4.0%、現在保有率は1.7%、2.6%にとどまり、いずれも前回と大きくは変わらない。
- ETFの保有率は年代間で大きな差はないが、Jリートは年代が上がるほど保有経験率、現在保有率ともに高くなる。

# 6. ETF、Jリートへの浸透状況、今後の購入意向（2） <ETF>



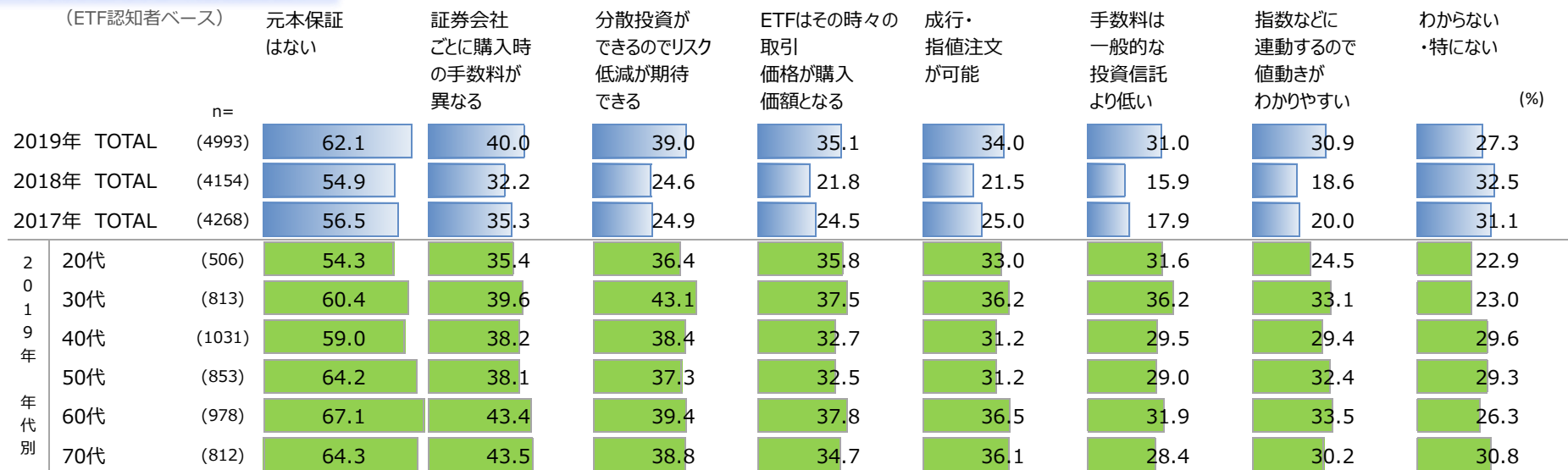
## ETFの認知

(Q8①)



## ETFの特徴認知（重複回答）

(Q9①)



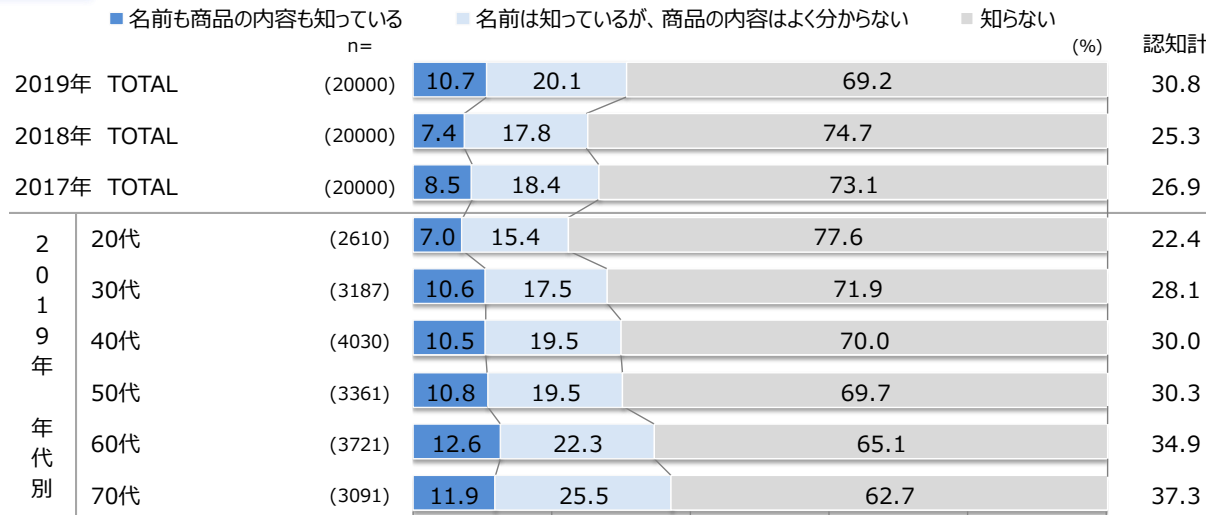
- ETFの認知率(認知計)は25.0%、商品内容認知率は8.7%と前回より増加傾向。年代別では、20代で認知率がやや低い。
- ETFの特徴の認知は、前回同様に「元本保証はない」(62.1%)が特に高いが、前回に比べていずれの項目でも認知率が増加。

# 7. ETF、Jリートの浸透状況、今後の購入意向（3） <Jリート>



## Jリートの認知

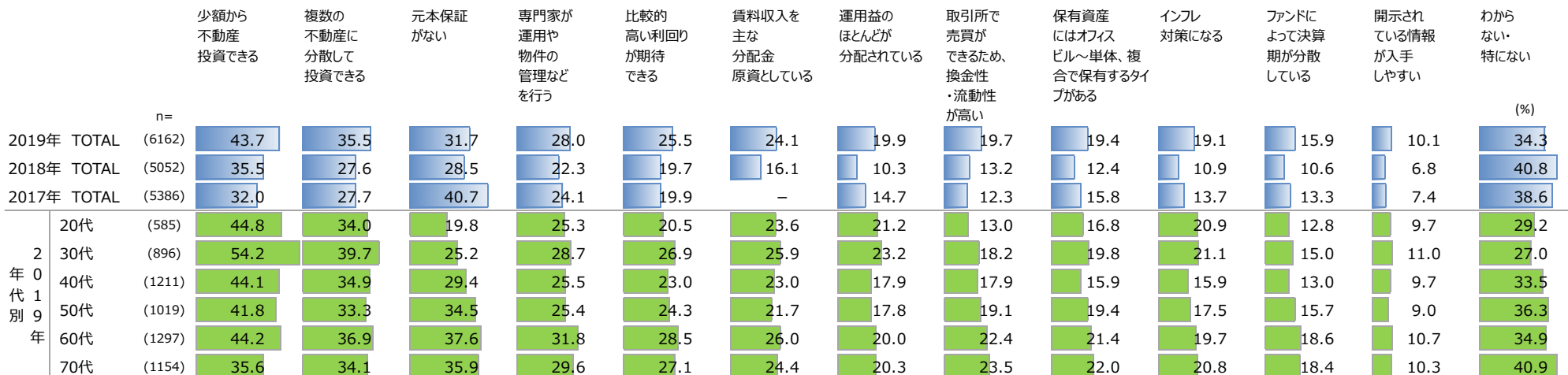
(Q8②)



## Jリートの特徴認知（重複回答）

(Q12①)

(Jリート認知者ベース)



※選択肢「物件の賃料収入を主な分配金原資としている」は2018年より聴取

- Jリートの認知率(認知計)は30.8%、商品内容認知率10.7%と前回よりやや増加。年代が上がるにつれ認知率が高くなる傾向。
- Jリートの特徴の認知は、「少額から不動産投資できる」(43.7%)が最も高く、次いで「複数の不動産に分散して投資できる」(35.5%)、「元本保証がない」(31.7%)。すべての項目で、前回より認知率が増加傾向にある。

# 7. ETF、Jリートの浸透状況、今後の購入意向（4） <Jリート>



## Jリートの魅力点（重複回答）

(Q12②)

		n=	少額から 不動産 投資できる	比較的 高い利回り が期待 できる	複数の 不動産に 分散して 投資できる	専門家が 運用や 物件の 管理など を行う	運用益の ほとんどが 分配されてい る	インフレ 対策になる	取引所で 売買が できるため、 換金性 ・流動性 が高い	賃料収入を 主な 分配金 原資としてい る	開示され ている情報 が入手 しやすい	保有資産 にはオフィス ビル～単体、 複合で保有 するタイプがあ る	ファンドに よって決算 期が分散 している	元本保証 がない	わから ない・ 特にな い	(%)
2019年 TOTAL		(20000)	17.7	11.4	9.1	6.9	6.5	5.3	5.0	3.8	3.6	2.8	2.2	2.1	69.1	
2018年 TOTAL		(20000)	14.8	10.2	6.7	6.5	3.6	3.2	3.2	2.7	3.1	1.9	1.8	3.3	73.6	
2017年 TOTAL		(20000)	12.0	10.2	6.7	6.4	7.0	4.0	4.9	—	4.2	2.7	2.2	2.2	73.9	
性別	男性	(9948)	20.2	12.6	11.1	7.1	7.8	6.5	6.2	4.9	3.4	3.2	2.5	2.2	64.2	
	女性	(10052)	15.3	10.1	7.0	6.6	5.1	4.0	3.8	2.7	3.8	2.3	1.9	2.0	73.9	
年代別	20代	(2610)	25.6	11.8	11.4	10.2	6.8	6.6	4.6	5.4	5.7	3.1	2.0	2.0	60.7	
	30代	(3187)	26.3	13.3	11.9	8.8	7.7	6.1	4.7	4.6	5.3	3.3	2.3	2.1	60.6	
	40代	(4030)	19.2	10.8	8.7	6.5	5.9	4.7	4.4	3.9	3.1	2.5	2.2	2.1	68.6	
	50代	(3361)	14.3	10.0	7.8	5.2	5.0	4.0	3.7	2.9	2.7	2.1	1.6	2.3	73.9	
	60代	(3721)	12.0	10.9	7.8	5.4	6.2	5.0	5.3	2.8	2.7	2.3	2.3	1.8	74.3	
	70代	(3091)	10.9	11.6	7.6	6.1	7.6	5.6	7.3	3.6	2.5	3.7	2.9	2.3	74.0	
2019年 世帯年収別	100万円未満	(723)	14.4	8.3	6.6	5.1	3.7	3.0	3.6	2.6	3.3	1.1	0.6	3.0	75.5	
	～300万円未満	(2934)	15.3	10.7	8.3	6.4	5.6	4.3	5.4	3.6	4.4	2.8	2.4	2.4	72.7	
	～500万円未満	(4438)	19.7	12.6	9.7	7.3	7.2	6.7	5.8	4.2	3.9	2.6	2.3	2.6	66.7	
	～1000万円未満	(5720)	23.1	14.8	11.7	8.9	8.7	6.8	5.9	5.0	4.2	3.8	2.8	2.1	60.0	
	1000万円以上	(1580)	23.0	17.0	14.2	8.9	10.3	7.3	7.2	5.7	3.8	4.9	2.9	1.3	55.5	
Jリート 保有状況別	保有層・ 保有経験層	現在保有層	(513)	34.7	47.0	35.1	22.6	28.8	20.7	23.4	17.3	7.2	14.4	12.3	2.3	11.1
		保有経験層 (現在非保有) 金融資産	(287)	31.0	43.9	25.4	17.4	25.8	18.1	23.0	14.3	6.6	12.2	9.8	0.7	19.5
	認知・保有 未経験層	保有経験有 金融資産	(3791)	26.9	20.1	18.9	9.9	13.2	10.4	10.1	7.1	4.3	5.8	4.2	1.4	43.6
		保有経験無 金融資産	(1035)	20.7	12.3	10.0	7.8	6.1	7.6	4.5	5.3	5.6	2.9	2.2	2.6	64.4
	非認知層	保有経験有 金融資産	(3082)	22.4	13.0	9.7	8.6	7.1	5.5	5.8	3.7	4.3	2.1	2.2	2.2	66.5
		保有経験無 金融資産	(7588)	14.4	6.6	4.4	5.2	2.9	2.3	1.9	1.9	3.3	1.3	0.8	2.5	80.3

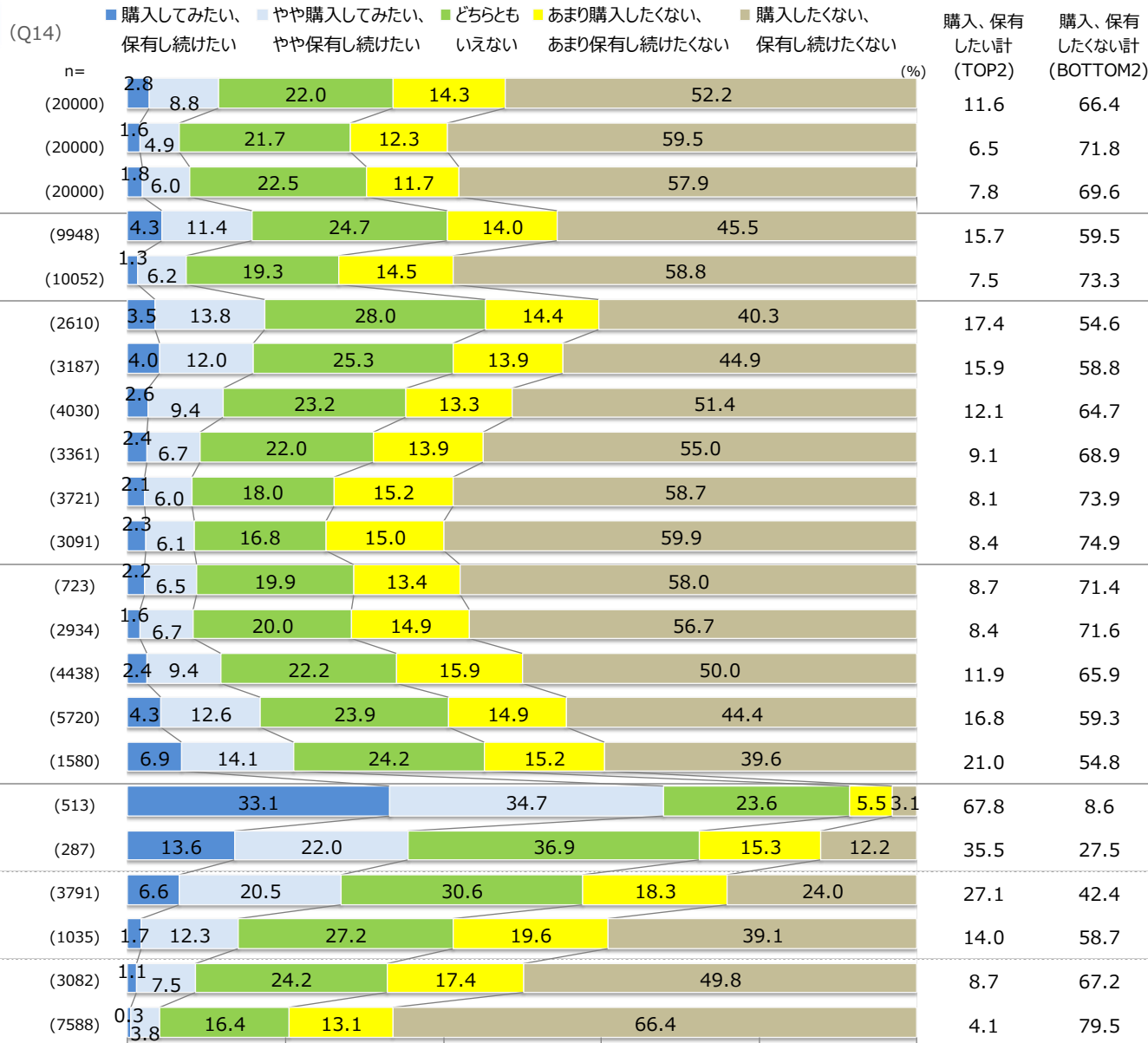
※選択肢「物件の賃料収入を主な分配金原資としている」は2018年より聴取

- Jリートの魅力点は、「少額から不動産投資できる」(17.7%)が最も高く、2017年以降増加傾向にある。年代別では「少額から不動産投資できる」が20代・30代で高い。
- Jリート現在保有層では、「比較的高い利回りが期待できる」が47.0%と最も高く、大きな魅力点となっている。

# 7. ETF、Jリークの浸透状況、今後の購入意向（5） <Jリート>



## Jリート今後の購入・保有意向



- Jリークの今後の購入・継続保有意向は、「購入、保有したい計」(TOP2)が11.6%、「購入、保有したくない計」(BOTTOM2)が66.4%と前回より購入・継続保有意向が高まっている。
- Jリート現在保有層では「購入、保有したい計」が67.8%にのぼる。