

# 2021年（令和3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 【2021年12月調査】

## Point

- つみたてNISAの口座開設金融機関は「ネット証券」が60.8%で最も高く、前回より13.0ポイント増加。(P10)
- つみたてNISAの今後の利用意向について、現在口座開設層では89.3%と高く、前回より14.2ポイント増加。(P14)
- 個人型確定拠出年金(iDeCo)の認知率(62.9%)は前回より3.0ポイント増加。30～40代の認知率が7割と高い。(P17)
- つみたてNISA、企業型/個人型確定拠出年金いずれでも、投資信託の中で「外国株式に主に投資する投資信託」の保有率が最も高く、前回に比べて最大で14.6ポイント増加。(P11、P16、P19)
- ETFの認知率（29.8%）、Jリート認知率（33.8%）は、前回と比べると20～60代で認知率が増加。(P26、P27)



2022年（令和4年）3月  
一般社団法人 投資信託協会

	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. 確定拠出年金制度の制度改正認知	24
7. ETF、Jリートの浸透状況、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、2022年3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



投信協会

調査の目的	全国の20歳～79歳の男女個人を対象に、『ETF、J-REIT』の認知・保有状況、魅力度、不満点、購入意向などを把握すると同時に、『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し、今後の投資信託の利用拡大及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。																																																																																						
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（割付は令和2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>422</td> <td>496</td> <td>639</td> <td>550</td> <td>436</td> <td>426</td> <td>2,969</td> </tr> <tr> <td>阪神圏</td> <td>192</td> <td>213</td> <td>289</td> <td>252</td> <td>222</td> <td>233</td> <td>1,401</td> </tr> <tr> <td>その他地域</td> <td>714</td> <td>850</td> <td>1,101</td> <td>965</td> <td>1,030</td> <td>922</td> <td>5,582</td> </tr> <tr> <td colspan="2">男性計</td> <td>1,328</td> <td>1,559</td> <td>2,029</td> <td>1,767</td> <td>1,688</td> <td>1,581</td> <td>9,952</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">女性</td> <td>首都圏</td> <td>408</td> <td>467</td> <td>599</td> <td>507</td> <td>436</td> <td>494</td> <td>2,911</td> </tr> <tr> <td>阪神圏</td> <td>193</td> <td>215</td> <td>294</td> <td>259</td> <td>239</td> <td>281</td> <td>1,481</td> </tr> <tr> <td>その他地域</td> <td>665</td> <td>809</td> <td>1,058</td> <td>971</td> <td>1,076</td> <td>1,077</td> <td>5,656</td> </tr> <tr> <td colspan="2">女性計</td> <td>1,266</td> <td>1,491</td> <td>1,951</td> <td>1,737</td> <td>1,751</td> <td>1,852</td> <td>10,048</td> </tr> <tr> <td colspan="2">TOTAL</td> <td>2,594</td> <td>3,050</td> <td>3,980</td> <td>3,504</td> <td>3,439</td> <td>3,433</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。  <b>【首都圏】</b> 東京、神奈川、埼玉、千葉／計5,880サンプル   <b>【阪神圏】</b> 大阪、京都、兵庫、奈良／計2,882サンプル  <b>【その他地域】</b> 上記以外の都道府県／計11,238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	422	496	639	550	436	426	2,969	阪神圏	192	213	289	252	222	233	1,401	その他地域	714	850	1,101	965	1,030	922	5,582	男性計		1,328	1,559	2,029	1,767	1,688	1,581	9,952	女性	首都圏	408	467	599	507	436	494	2,911	阪神圏	193	215	294	259	239	281	1,481	その他地域	665	809	1,058	971	1,076	1,077	5,656	女性計		1,266	1,491	1,951	1,737	1,751	1,852	10,048	TOTAL		2,594	3,050	3,980	3,504	3,439	3,433	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	422	496	639	550	436	426	2,969																																																																															
	阪神圏	192	213	289	252	222	233	1,401																																																																															
	その他地域	714	850	1,101	965	1,030	922	5,582																																																																															
男性計		1,328	1,559	2,029	1,767	1,688	1,581	9,952																																																																															
女性	首都圏	408	467	599	507	436	494	2,911																																																																															
	阪神圏	193	215	294	259	239	281	1,481																																																																															
	その他地域	665	809	1,058	971	1,076	1,077	5,656																																																																															
女性計		1,266	1,491	1,951	1,737	1,751	1,852	10,048																																																																															
TOTAL		2,594	3,050	3,980	3,504	3,439	3,433	20,000																																																																															
調査時期	2021年11月26日(金)～12月5日(日)																																																																																						
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位を四捨五入して表示しているため、数値を足し上げた際に内訳の合計が100%ちょうどにならない場合がある。また、小計においても、内訳を足し上げた数値と誤差が生じる場合がある。
- ・ 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

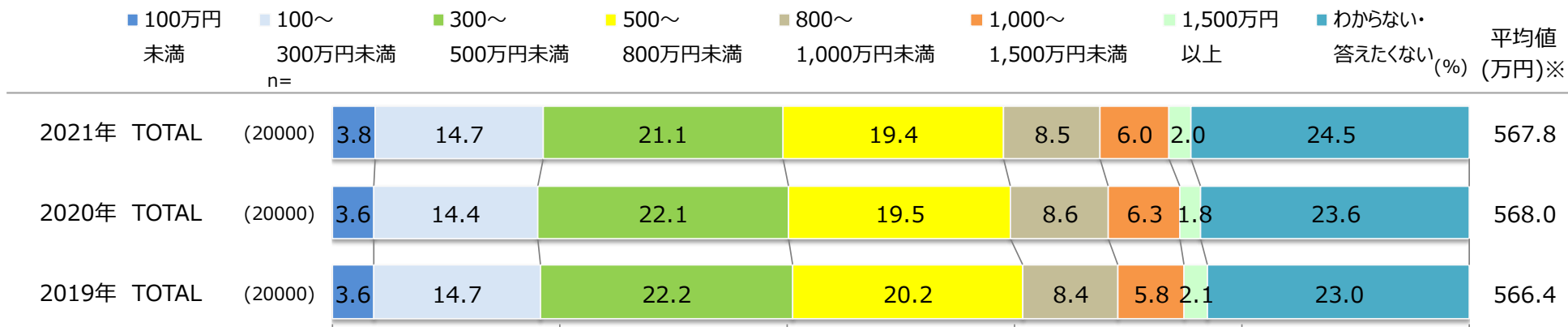
(Q2 報告書P29)

		n=	■ 20代	■ 30代	■ 40代	■ 50代	■ 60代	■ 70代	(%)	平均値
2021年 TOTAL		(20000)	13.0	15.3	19.9	17.5	17.2	17.2		50.4
2020年 TOTAL		(20000)	13.0	15.6	20.1	17.1	17.9	16.3		50.3
2019年 TOTAL		(20000)	13.1	15.9	20.2	16.8	18.6	15.5		50.2
2021年 性別	男性	(9952)	13.3	15.7	20.4	17.8	17.0	15.9		50.1
	女性	(10048)	12.6	14.8	19.4	17.3	17.4	18.4		50.7

# 1. 本調査の回答者プロフィール

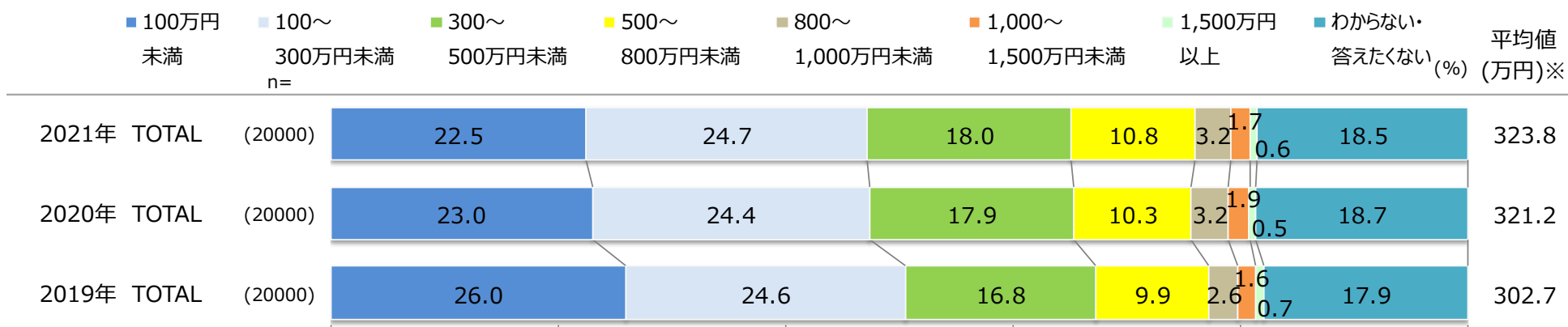
## 回答者の世帯年収

(Q5\_1① 報告書P35)



## 回答者の個人年収

(Q5\_1② 報告書P36)



※ 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

(Q14①、Q15\_1①、Q17①、Q18① 報告書P66,67,69,70)

### 【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】

（現在口座開設・金融商品保有者ベース）

\*NISA口座開設者における金融商品保有率  
 2021年(n=3757):77.6%  
 2020年(n=4405):71.7%  
 2019年(n=4272):74.4%

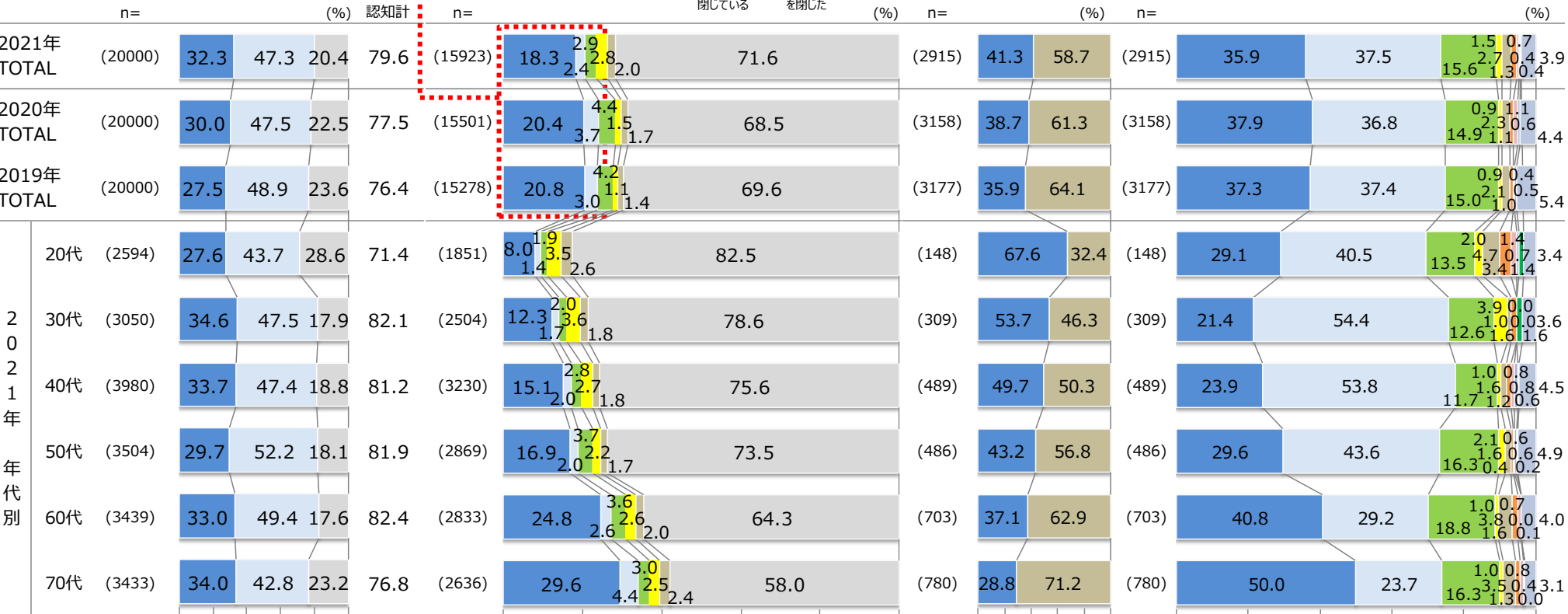
■ 名前も 制度内容も 知っている  
 ■ 名前を知って いるが、制度内容 はよく分からない  
 ■ 知らない

■ 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 商品を保有 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 保有する 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

■ 実施して いる  
 ■ 実施して いない

■ 証券会社  
 ■ 銀行  
 ■ 信託銀行  
 ■ その他  
 ■ ポイント投資を通じて

■ 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  
 ■ 不明・回答拒否



- NISAの認知率(認知計)は79.6%で前回より2.1ポイント増加したが、NISA口座の未開設率(71.6%)が前回より3.1ポイント増加。NISAの認知者の中で、口座開設に至る人は少なかったことが想定される。
- NISA認知者のうち、NISAでの現在金融商品保有率は18.3%で、前回よりわずかに減少している。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41.3%で、前回よりやや増加。若年層ほど積立投資実施率は高く、特に20～30代は半数を超える。
- NISAの口座開設は「ネット証券」(37.5%)が最も高く、「証券会社」(35.9%)が続く。前回と比べて、「ネット証券」が「証券会社」を上回った。「ネット証券」は30代・40代で高い。

## 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）

(Q16\_1① 報告書P68)

(NISAでの現在金融商品保有者ベース)

		株式	投資信託	ETF	Jリート	その他	不明・非回答	(%)
2021年 TOTAL		(2915) 61.3	45.4	7.5	6.8	1.9	8.0	
2020年 TOTAL		(3158) 62.6	41.1	5.4	7.0	1.4	8.1	
2019年 TOTAL		(3177) 63.0	39.7	4.5	6.6	1.5	7.6	
20年2代1別年	20代	(148) 60.1	56.8	19.6	8.1	2.7	6.1	
	30代	(309) 60.5	52.1	13.6	6.5	2.3	5.8	
	40代	(489) 64.0	50.5	9.4	6.1	1.0	7.0	
	50代	(486) 59.9	47.9	9.3	6.4	1.6	7.4	
	60代	(703) 57.0	44.5	5.7	8.1	2.4	9.5	
	70代	(780) 64.7	36.5	2.1	6.0	1.7	8.8	

		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	不動産投信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	(%)
2021年 TOTAL		(2915) 10.9	10.9	16.7	20.7	6.0	10.7	
2020年 TOTAL		(3158) 12.2	10.9	16.4	15.0	5.1	8.0	
2019年 TOTAL		(3177) 12.1	10.6	16.1	12.6	5.2	8.3	
20年2代1別年	20代	(148) 15.5	12.8	23.0	27.7	12.8	12.2	
	30代	(309) 10.0	13.3	19.1	31.7	6.1	11.0	
	40代	(489) 9.6	11.7	22.1	30.3	8.2	10.2	
	50代	(486) 11.7	12.3	18.1	24.3	7.8	13.8	
	60代	(703) 10.1	10.2	16.2	16.6	4.6	11.9	
	70代	(780) 11.4	8.7	10.8	10.5	3.3	7.7	

- NISAでの現在金融商品保有者で、NISAでの保有金融商品は、「株式」(61.3%)が最も高く、次いで「投資信託」(45.4%)が続く。前回より「投資信託」は4.3ポイント増加し、「ETF」は2.1ポイント増加。
- 「ETF」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傾向。



## 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）

（Q20① 報告書P72）

※選択肢「家族から投資について良い話を聞かないから」「友人・知人から投資について良い話を聞かないから」は2021年より聴取

（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	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	投資の知識がないから/知識がないと難しそうだから	年間の非課税投資限度額（120万円）が小さいから	非課税期間が短いから	制度の内容を知らないから	制度が複雑でよく理解できないから	投資自体に関心がないから	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	友人・知人から投資について良い話を聞かないから	家族から投資について良い話を聞かないから	その他	特に理由はない	(%)
2021年 TOTAL	(462)	18.2	12.1	11.7	10.0	9.1	8.4	7.4	6.3	5.8	4.1	3.9	2.2	1.7	1.3	1.9	34.0	
2020年 TOTAL	(681)	18.5	13.2	11.7	9.5	10.1	5.9	7.3	4.6	7.9	5.6	2.5	1.3	-	-	2.5	26.1	
2019年 TOTAL	(642)	17.0	15.4	12.3	7.6	7.2	4.5	7.5	4.8	7.5	9.0	3.4	1.1	-	-	1.7	28.5	
20年代別	20代 (35)	25.7	25.7	5.7	22.9	8.6	17.1	5.7	11.4	2.9	0.0	17.1	5.7	8.6	2.9	0.0	14.3	
	30代 (50)	10.0	14.0	14.0	14.0	6.0	8.0	10.0	4.0	12.0	2.0	4.0	6.0	2.0	2.0	0.0	32.0	
	40代 (90)	20.0	14.4	6.7	6.7	8.9	11.1	5.6	5.6	4.4	4.4	2.2	1.1	0.0	0.0	1.1	28.9	
	50代 (105)	21.0	8.6	10.5	9.5	10.5	7.6	11.4	5.7	6.7	1.9	2.9	0.0	1.9	1.9	5.7	33.3	
	60代 (103)	18.4	10.7	16.5	11.7	8.7	4.9	4.9	6.8	3.9	7.8	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	40.8	
	70代 (79)	13.9	8.9	13.9	3.8	10.1	7.6	6.3	6.3	6.3	5.1	5.1	3.8	1.3	1.3	1.3	41.8	

### NISA口座未開設理由（重複回答）

（Q20① 報告書P73）

※選択肢「家族から投資について良い話を聞かないから」「友人・知人から投資について良い話を聞かないから」は2021年より聴取

（NISA認知・口座未開設層ベース）

	n=	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からないから	投資自体に関心がないから	口座開設の申込手続きが煩雑で面倒だから	制度の内容を知らないから	制度が複雑でよく理解できないから	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	家族から投資について良い話を聞かないから	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	友人・知人から投資について良い話を聞かないから	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	(%)
2021年 TOTAL	(11398)	15.7	12.7	12.4	11.3	11.1	11.0	8.8	5.1	3.1	2.7	1.3	1.3	1.1	0.8	2.2	44.3	
2020年 TOTAL	(10612)	16.5	19.9	8.3	23.4	7.4	8.1	8.3	3.2	2.2	2.1	-	0.7	-	0.9	1.5	34.5	
2019年 TOTAL	(10628)	17.0	18.1	7.4	25.7	7.1	7.9	7.3	2.7	1.9	1.7	-	0.7	-	0.7	1.3	35.4	
20年代別	20代 (1528)	18.3	15.1	16.0	7.4	14.9	13.3	9.9	7.1	4.3	5.6	1.6	2.0	0.9	0.9	3.2	38.0	
	30代 (1967)	15.9	16.5	15.8	6.0	12.7	12.9	10.8	7.0	4.1	4.1	1.5	1.5	1.2	0.9	3.3	40.6	
	40代 (2442)	16.6	12.9	13.6	8.1	12.3	11.4	10.8	6.5	3.3	2.8	0.9	1.2	0.7	0.6	2.4	41.9	
	50代 (2109)	15.3	11.8	12.6	9.6	10.4	11.5	7.8	4.1	2.0	1.8	1.0	0.8	0.9	0.5	1.5	47.5	
	60代 (1823)	14.3	10.0	8.6	18.0	8.1	9.7	7.1	3.3	2.9	1.2	1.4	1.1	1.3	0.9	1.8	48.4	
	70代 (1529)	13.3	9.4	6.9	21.1	8.0	6.9	5.0	1.7	2.4	1.0	1.6	1.1	2.0	1.2	1.0	49.6	

- 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かわからない」(18.2%)、「投資に回すお金がない」(12.1%)、「金融機関に勧められて口座開設しただけ」(11.7%)が上位で、いずれも前回と同程度。20代で「どの商品を購入してよいかかわからない」「タイミングを見定めている」が高い。
- NISA口座未開設理由は、「投資に回すお金がない」(15.7%)、「投資の知識がない/知識がないと難しそう」(12.7%)、「どの商品を購入してよいかかわからない」(12.4%)が上位。前回より「投資の知識がない/知識がないと難しそう」が7.2ポイント、「投資自体に関心がないから」が12.1ポイント減少し、「どの商品を購入してよいかかわからない」が4.1ポイント増加。若年層ほど「投資自体に関心がない」は低い、「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」「どの商品を購入してよいかかわからない」「制度内容を知らない」「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 報告書P74）

※選択肢「家族に勧められたら」「友人・知人に勧められたら」は、2020年までの「身近な人に勧められたら」を分割して聴取のため同じ数値

（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から	手取り収入が増えたら	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	経済が上向きになり、値上がりがりやすくなる様になったら	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たら機会があったら	貯蓄が一定額に達したら	手数料の低い投資信託商品が充実してきたら	友人・知人に勧められたから期待できる	低リスクの投資信託商品が充実してきたら	退職金・相続などでの臨時収入があったら	家族に勧められたら	職場で制度が導入されたら	その他	特にな
2021年 TOTAL		(462)	14.5	12.6	10.8	10.0	9.5	8.9	8.0	7.4	6.9	6.9	6.7	5.8	2.4	2.2	33.1
2020年 TOTAL		(681)	14.8	12.6	10.1	7.3	7.5	9.8	10.6	7.2	11.5	8.7	4.8	11.5	2.8	0.6	33.5
2019年 TOTAL		(642)	10.6	11.7	7.0	7.3	10.3	8.4	12.1	7.9	8.9	10.0	5.6	8.9	1.4	0.5	39.6
20年代別	20代	(35)	20.0	34.3	5.7	14.3	17.1	8.6	17.1	11.4	25.7	8.6	20.0	11.4	2.9	0.0	8.6
	30代	(50)	8.0	20.0	10.0	2.0	4.0	8.0	8.0	4.0	10.0	8.0	12.0	10.0	4.0	0.0	22.0
	40代	(90)	20.0	14.4	7.8	10.0	10.0	6.7	8.9	6.7	4.4	7.8	10.0	5.6	3.3	1.1	25.6
	50代	(105)	16.2	14.3	7.6	9.5	6.7	13.3	10.5	7.6	7.6	6.7	3.8	1.9	4.8	3.8	34.3
	60代	(103)	12.6	4.9	12.6	8.7	12.6	8.7	3.9	9.7	1.9	8.7	1.9	5.8	0.0	3.9	42.7
	70代	(79)	10.1	3.8	19.0	15.2	8.9	6.3	5.1	5.1	5.1	2.5	3.8	6.3	0.0	1.3	45.6

### NISA口座開設検討のきっかけ（重複回答）

（Q21① 報告書P75）

※選択肢「家族に勧められたら」「友人・知人に勧められたら」は、2020年までの「身近な人に勧められたら」を分割して聴取のため同じ数値

（NISA認知・口座未開設層ベース）

		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から	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たら機会があったら	家族に勧められたら	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	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、値上がりがりやすくなる様になったら	手数料の低い投資信託商品が充実してきたら	友人・知人に勧められたから期待できる	職場で制度が導入されたら	退職金・相続などでの臨時収入があったら	その他	特にな
2021年 TOTAL		(11398)	12.8	10.7	7.9	7.7	7.0	6.6	6.0	5.7	4.9	4.5	4.2	3.7	3.5	0.8	52.3
2020年 TOTAL		(10612)	12.6	10.8	7.4	7.7	10.0	6.8	5.1	6.0	4.6	4.3	10.0	2.7	2.7	0.5	57.7
2019年 TOTAL		(10628)	11.4	8.8	7.0	6.3	8.3	5.5	4.5	5.1	4.2	3.7	8.3	1.8	2.7	0.5	63.0
20年代別	20代	(1528)	21.4	15.4	13.9	11.6	12.1	10.1	6.4	8.0	5.8	5.3	8.1	4.5	4.1	0.7	37.6
	30代	(1967)	18.7	14.1	11.1	10.7	10.4	8.4	7.4	6.7	4.5	5.4	6.8	4.4	4.1	1.4	41.5
	40代	(2442)	14.0	12.0	8.4	7.8	5.8	6.3	7.2	5.6	4.4	5.0	4.0	4.5	3.4	0.9	49.5
	50代	(2109)	12.1	8.9	6.1	5.9	4.6	5.5	4.7	5.5	4.9	4.4	3.4	4.2	4.7	0.7	55.3
	60代	(1823)	5.7	7.9	4.6	6.0	5.1	6.0	5.5	4.9	5.8	4.2	1.8	2.7	2.8	0.3	62.3
	70代	(1529)	4.5	5.4	3.6	3.9	5.0	3.6	3.9	3.2	4.3	2.1	1.2	1.5	2.0	0.7	69.3

- 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から」(14.5%)が最も高く、「手取り収入が増えたから」(12.6%)が続く。「手取り収入が増えたから」は若年層ほど高い。20代は「友人・知人に勧められたら」が全体より18.8ポイント高く、70代は「専門知識を持つ人に教えてもらえたら」が全体より8.2ポイント高い。
- 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」(12.8%)が最も高い。次いで「金融や投資を勉強して理解できたから」(10.7%)、「貯蓄が一定額に達したら」(7.9%)が続く。多くの項目で若年層ほど高く、経済的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。

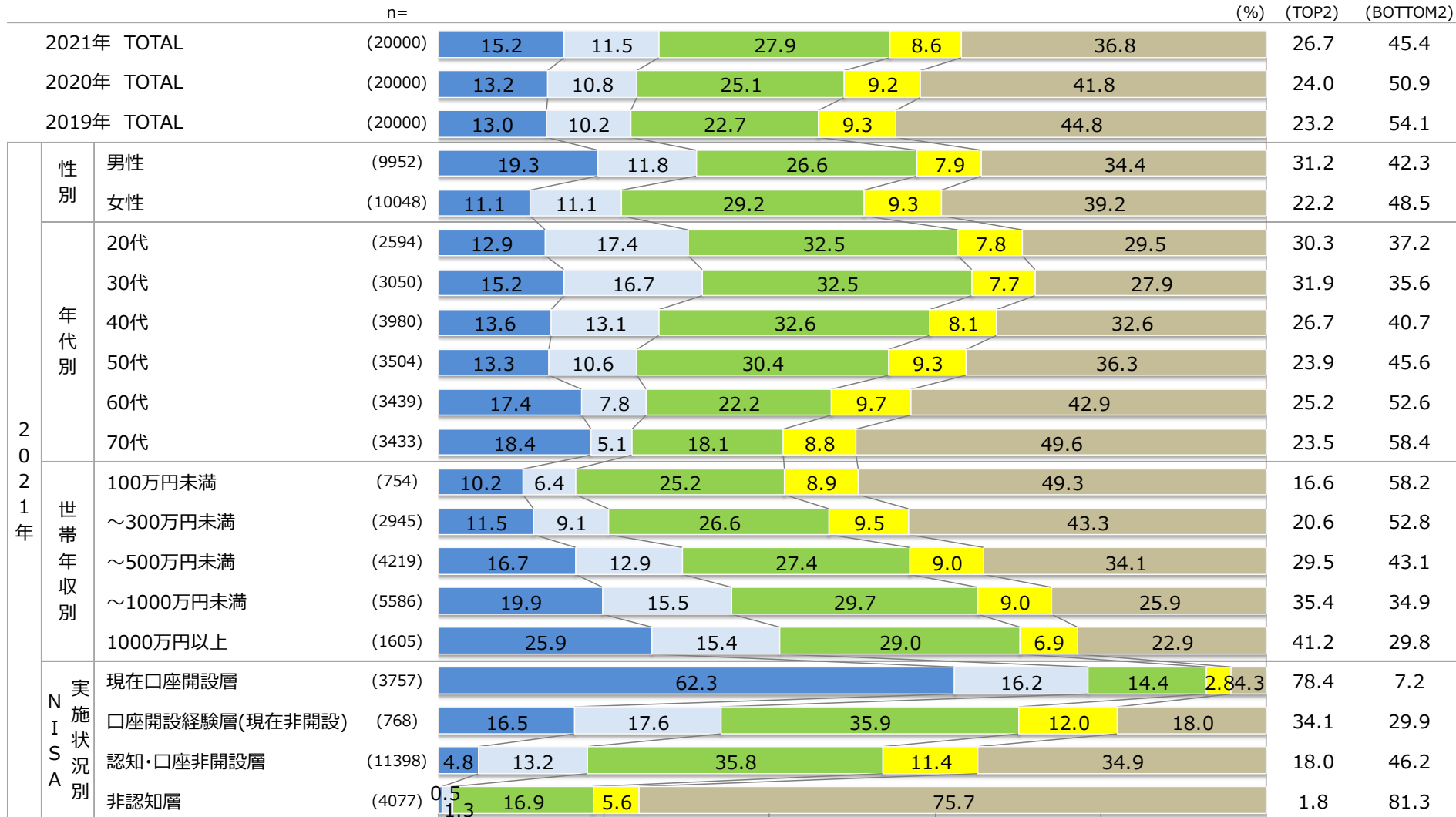
## 2. NISAの浸透状況、今後の利用意向（5）

### NISAの今後の利用意向・継続利用意向

(Q22① 報告書P76)

■ 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

利用  
したい計  
(TOP2)  
利用した  
くない計  
(BOTTOM2)



● NISAの利用・継続利用意向は、「利用したい計」(TOP2)が26.7%、「利用したくない計」(BOTTOM2)は45.4%。前回より「利用したい計」が2.7ポイント増加し、「利用したくない計」が5.5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。

● 現在NISA口座開設層は「利用したい計」が78.4%で、継続意向率が8割弱と高い。

# 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

(Q14②、Q15\_1②、Q18②、Q24\_2) 報告書P80,81,83,90

### 【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保有していたが、現在は口座を閉じている  
 ■ 過去に口座開設したが、金融商品を保有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)

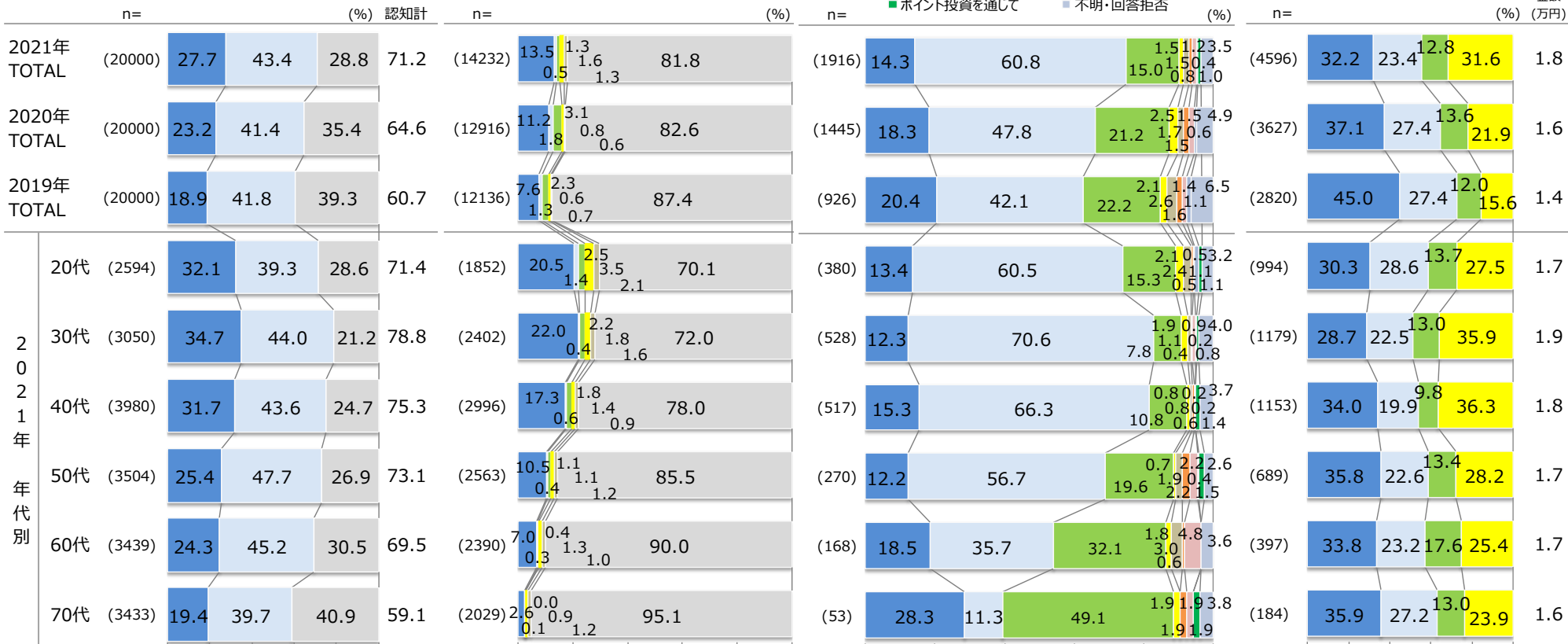
※選択肢「ポイント投資を通じて」は2021年より聴取

■ 証券会社  
 ■ 銀行  
 ■ 信託銀行  
 ■ その他  
 ■ ポイント投資を通じて  
 ■ 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  
 ■ 不明・回答拒否

### 【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)



※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71.2%と前回より6.6ポイント増加。制度内容認知率(27.7%)も4.5ポイント増加。30代の認知率が高く、70代が低い。
- つみたてNISA認知者のうち、つみたてNISAでの現在金融商品保有者は13.5%にとどまるが、前回に比べて2.3ポイント増加している。
- 口座開設は「ネット証券」が60.8%が最多。「銀行」(15.0%)、「証券会社」(14.3%)が続く。前回より「ネット証券」が13.0ポイント増加し、「銀行」が6.2ポイント減少。
- 月次積立希望額は、つみたてNISAでの毎月積立額は、「1万円未満」(32.2%)が最も高い。前回より「1万円未満」が4.9ポイント減少し、「3万円以上」(31.6%)が9.7ポイント増加。平均金額は「1.8万円」で前回よりやや増加。

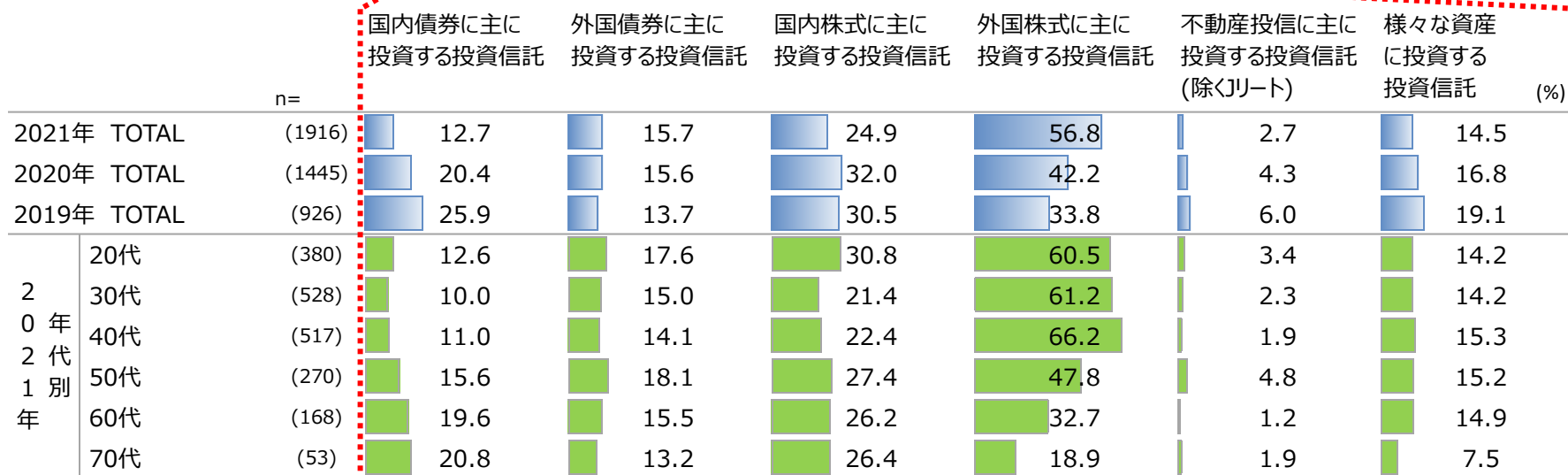
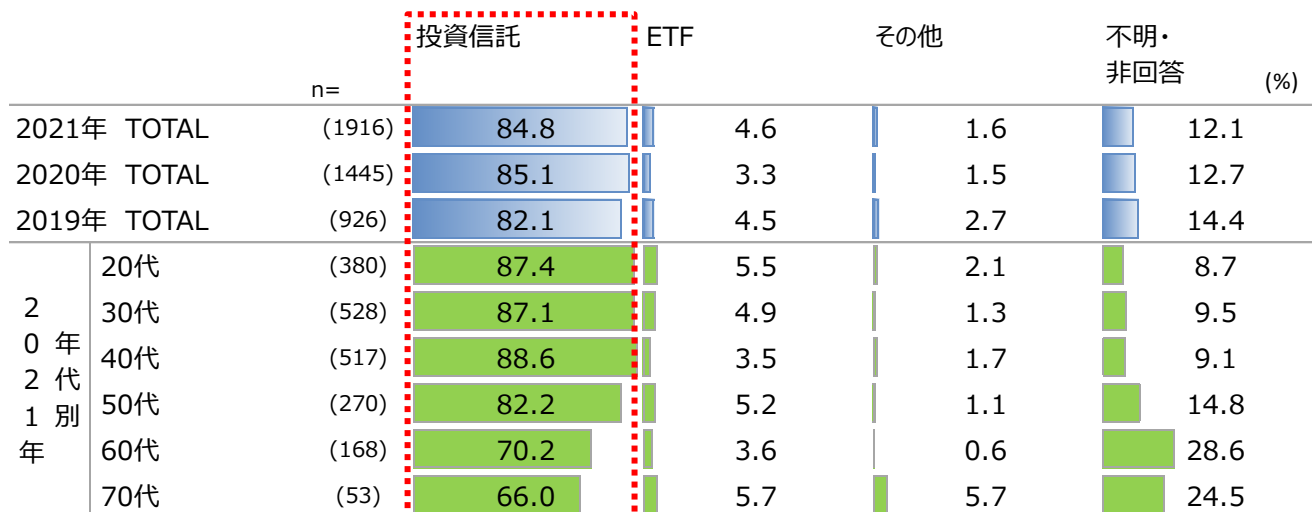
# 3. つみたてNISAの浸透状況、今後の利用意向 (2)



## つみたてNISAでの保有金融商品 (重複回答)

(Q16\_2 報告書P82)

(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84.8%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」(56.8%)が最も高く、前回より14.6ポイント増加。次いで高い「国内株式に主に投資する投資信託」(24.9%)は前回より7.1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40代以下での保有率が6割以上と高い傾向。

# 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) 報告書P85

※選択肢「家族から投資について良い話を聞かないから」「友人・知人から投資について良い話を聞かないから」は2021年より聴取

( 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わからないから	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	投資の知識がないから/知識がないと難しそうだから	制度が複雑でよく理解できないから	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	制度の内容を知らないから	金融機関に勧められて口座開設しただけだから	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	家族から投資について良い話を聞かないから	既に十分な資産があり、投資は必要ないから	投資自体に関心がないから	友人・知人から投資について良い話を聞かないから	その他	特に理由はない	(%)
2021年 TOTAL	(191)		22.0	17.3	16.8	8.4	6.8	4.7	4.7	4.7	4.7	3.7	2.1	1.6	1.6	1.0	5.8	27.2	
2020年 TOTAL	(398)		19.6	18.1	13.3	10.1	9.0	4.5	8.5	7.3	5.8	6.3	-	3.3	2.5	-	4.3	20.6	
2019年 TOTAL	(283)		20.1	16.6	14.5	6.7	8.8	3.9	10.6	7.8	4.6	7.4	-	2.1	4.2	-	3.5	23.7	
20代 21代 1年	20代	(46)	21.7	8.7	15.2	2.2	6.5	4.3	4.3	2.2	2.2	6.5	2.2	6.5	4.3	2.2	6.5	30.4	
	30代	(52)	15.4	11.5	17.3	13.5	5.8	7.7	7.7	3.8	11.5	3.8	1.9	0.0	1.9	0.0	9.6	26.9	
	40代	(53)	18.9	22.6	18.9	7.5	5.7	1.9	1.9	3.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.7	28.3	
	50代	(29)	34.5	27.6	20.7	6.9	10.3	3.4	6.9	10.3	3.4	6.9	3.4	0.0	0.0	3.4	0.0	24.1	
	60代	(10)	40.0	30.0	0.0	20.0	10.0	0.0	0.0	10.0	10.0	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	
70代	(1)		0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

## つみたてNISA口座未開設理由 (重複回答)

(Q20②) 報告書P86

※選択肢「家族から投資について良い話を聞かないから」「友人・知人から投資について良い話を聞かないから」は2021年より聴取

( つみたてNISA認知・口座未開設層ベース)

		n=	投資に回すお金がないから	どの商品を購入してよいかわからないから	投資の知識がないから/知識がないと難しそうだから	口座開設の申込手続きが煩雑で面倒だから	制度の内容を知らないから	投資自体に関心がないから	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(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	非課税期間が短いから	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	家族から投資について良い話を聞かないから	友人・知人から投資について良い話を聞かないから	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	(%)
2021年 TOTAL	(11639)		13.9	12.0	11.2	10.8	10.6	9.0	8.2	5.9	2.9	2.5	1.9	1.2	1.0	0.9	2.3	45.6	
2020年 TOTAL	(10668)		14.9	8.3	16.4	7.2	7.4	17.2	7.6	4.8	2.6	1.7	1.5	-	-	1.0	2.1	37.6	
2019年 TOTAL	(10610)		15.2	7.2	14.5	6.9	7.1	18.4	6.7	4.7	2.0	2.0	1.5	-	-	0.8	1.8	38.9	
20代 21代 1年	20代	(1298)	17.7	17.3	16.9	16.5	16.0	8.3	10.7	4.5	6.2	3.2	3.1	2.0	1.7	1.1	2.1	36.7	
	30代	(1730)	16.5	17.6	17.3	13.5	14.0	6.7	12.1	6.1	4.7	2.5	2.0	1.4	0.9	0.6	2.4	38.3	
	40代	(2338)	16.0	13.3	12.1	12.0	11.8	7.0	10.1	6.9	3.1	2.3	2.0	0.8	0.7	0.9	2.3	40.9	
	50代	(2192)	13.7	11.1	10.2	10.2	10.6	7.3	7.0	5.2	2.1	2.2	1.4	1.0	0.7	0.6	2.3	48.1	
	60代	(2151)	11.3	7.8	7.4	7.4	7.4	11.9	5.7	6.7	1.4	2.6	1.7	0.8	1.0	1.1	2.8	51.6	
70代	(1930)		9.7	7.3	6.0	7.4	6.3	12.5	4.9	5.4	1.2	2.6	1.8	1.3	1.1	1.6	54.3		

- 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わからない」(22.0%)が最も高い。次いで「タイミングを見定めている」(17.3%)が続く。
- つみたてNISA口座未開設理由は「投資に回すお金がない」(13.9%)、「どの商品を購入してよいかわからない」(12.0%)、「投資の知識がない/知識がないと難しそう」(11.2%)が上位。若年層ほど「どの商品を購入してよいかわからない」「投資の知識がない/知識がないと難しそう」「口座開設の申込手続きが煩雑で面倒だから」「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 報告書P87)

※選択肢「家族に勧められたら」「友人・知人に勧められたら」は、2020年までの「身近な人に勧められたら」を分割して聴取のため同じ数値

( 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ら	手取り収入が増えたら	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	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	手数料の低い投資信託商品が充実してきたら	家族に勧められたら	友人・知人に勧められたら	退職金・相続などでの臨時収入があったら	経済が上向きになり、値上がり期待できる様になったら	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	職場で制度が導入されたら	その他	特いない
2021年 TOTAL	(191)	22.5	19.9	18.8	12.0	12.0	12.0	9.9	7.9	7.3	6.8	4.2	3.1	2.1	1.0	18.8
2020年 TOTAL	(398)	20.1	18.3	17.6	14.8	10.1	7.3	8.3	12.1	12.1	5.8	7.5	11.8	4.3	1.0	22.1
2019年 TOTAL	(283)	19.1	18.7	18.7	13.8	8.5	6.7	11.7	9.9	9.9	8.5	9.5	9.5	0.7	1.1	23.7
20年代別	20代 (46)	15.2	15.2	23.9	8.7	13.0	2.2	4.3	13.0	10.9	15.2	0.0	0.0	0.0	2.2	10.9
	30代 (52)	34.6	19.2	9.6	11.5	7.7	13.5	11.5	9.6	7.7	3.8	5.8	3.8	3.8	1.9	19.2
	40代 (53)	15.1	26.4	26.4	13.2	15.1	22.6	9.4	5.7	7.5	1.9	3.8	3.8	1.9	0.0	15.1
	50代 (29)	17.2	20.7	13.8	13.8	13.8	10.3	17.2	3.4	3.4	6.9	6.9	3.4	3.4	0.0	34.5
	60代 (10)	50.0	10.0	20.0	20.0	10.0	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0	10.0	10.0	0.0	0.0	30.0
70代 (1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

## つみたてNISA口座開設検討のきっかけ (重複回答)

(Q21② 報告書P88)

※選択肢「家族に勧められたら」「友人・知人に勧められたら」は、2020年までの「身近な人に勧められたら」を分割して聴取のため同じ数値

( つみたてNISA認知・口座未開設層ベース)

	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	貯蓄が一定額に達したら	税制上の優遇措置が、より拡充してきたら	家族に勧められたら	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	友人・知人に勧められたら	職場で制度が導入されたら	退職金・相続などでの臨時収入があったら	その他	特いない
2021年 TOTAL	(11639)	11.9	10.0	7.5	7.4	7.3	6.8	6.5	5.6	5.3	4.5	4.1	3.5	3.3	0.9	52.6
2020年 TOTAL	(10668)	11.9	10.1	7.7	7.4	6.9	5.9	9.3	5.7	4.8	4.5	9.3	2.2	2.7	0.7	56.6
2019年 TOTAL	(10610)	10.8	8.5	6.1	6.0	6.5	5.9	8.0	5.2	4.5	4.1	8.0	1.6	2.8	0.6	60.5
20年代別	20代 (1298)	20.7	15.9	13.3	10.5	13.5	6.3	13.5	7.8	7.1	5.4	9.6	5.2	4.0	0.8	37.1
	30代 (1730)	19.1	14.5	11.2	9.1	11.4	8.2	10.5	7.5	5.4	5.2	7.1	4.3	4.3	1.2	40.6
	40代 (2338)	14.5	11.5	8.0	6.8	8.2	7.6	6.2	5.9	5.1	5.3	4.4	4.2	3.4	1.0	48.2
	50代 (2192)	11.5	9.0	6.0	5.8	6.4	6.2	3.6	5.1	5.1	4.5	2.9	3.9	4.0	1.0	55.3
	60代 (2151)	5.8	5.8	5.1	6.7	4.1	6.6	4.6	4.8	5.3	4.3	1.7	2.5	2.2	0.7	61.5
70代 (1930)	3.8	6.1	4.3	6.9	3.1	5.9	3.8	3.3	4.6	2.5	1.4	1.8	2.3	0.8	66.0	

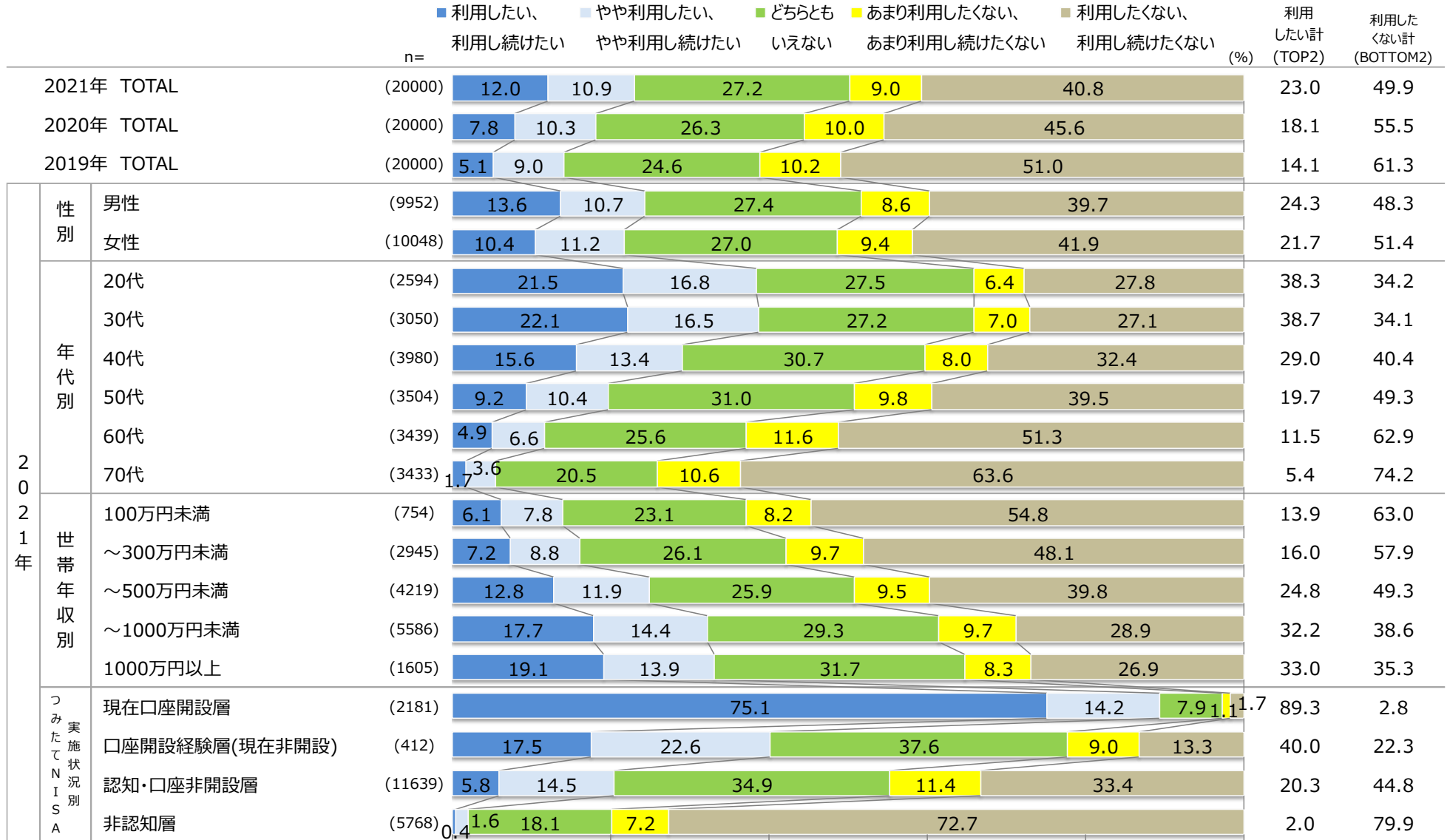
- つみたてNISA口座での金融商品購入検討のきっかけは、「金融や投資を勉強して理解できたら」(22.5%)、「手取り収入が増えたら」(19.9%)、「貯蓄が一定額に達したら」(18.8%)が上位。若年層ほど「家族に勧められたら」「友人・知人に勧められたら」が高い傾向。高齢層ほど「仕組みをわかりやすく説明してもらえる機会があったら」が高い。
- つみたてNISA口座開設検討のきっかけは、「手取り収入が増えたら」(11.9%)、「金融や投資を勉強して理解できたら」(10.0%)、「仕組みをわかりやすく説明してもらえる機会があったら」(7.5%)が上位で、前回と同程度。若年層ほど経済的理由や知識不足の解消に関する項目、身近な人の勧めの項目が高い傾向。

# 3. つみたてNISAの浸透状況、今後の利用意向 (5)



## つみたてNISAの今後の利用意向・継続利用意向

(Q22② 報告書P89)



- つみたてNISAの利用意向は「利用したい計」(TOP2)が23.0%、「利用したくない計」(BOTTOM2)が49.9%で、前回より利用意向が4.9ポイント増加。
- 「利用したい計」は若年層、高年収層ほど増加する傾向。
- つみたてNISAの今後の利用意向について、現在口座開設層では89.3%と高く、前回より14.2ポイント増加。※2020年度のサマリーP15参照



# 4. 企業型確定拠出年金の浸透状況、今後の利用意向（1）

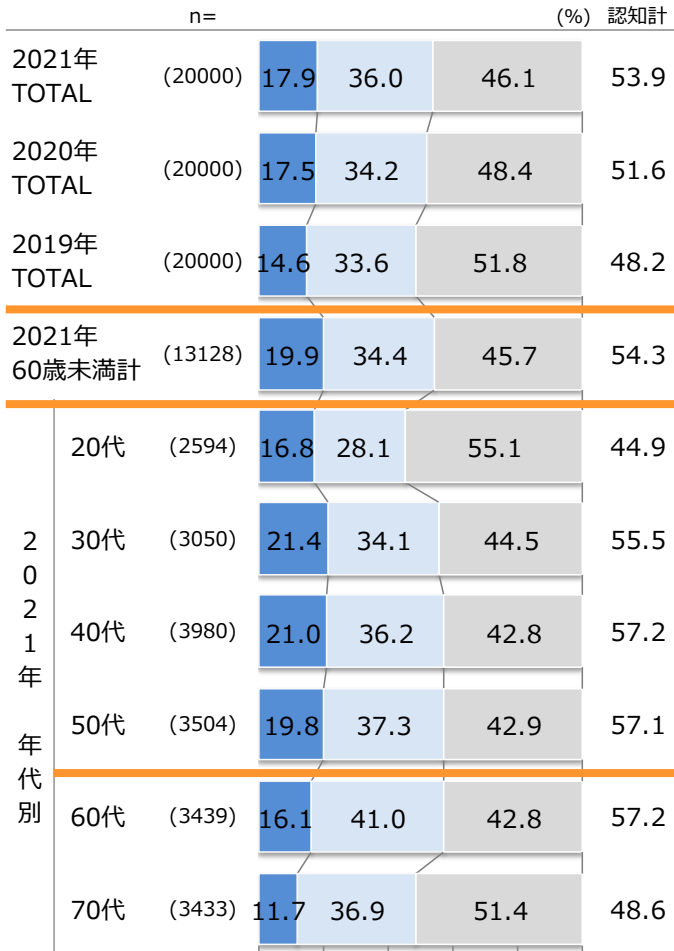


## 企業型確定拠出年金の認知/利用状況/マッチング拠出実施状況

(Q14④、Q15\_2①、Q30 報告書P106,107,110)

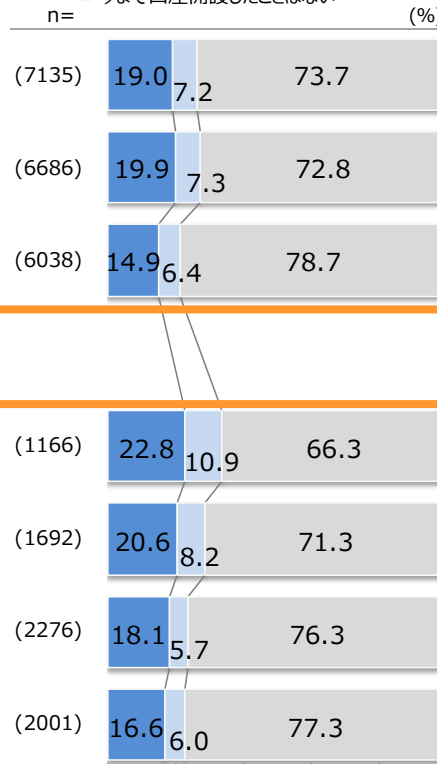
### 【認知】

■ 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



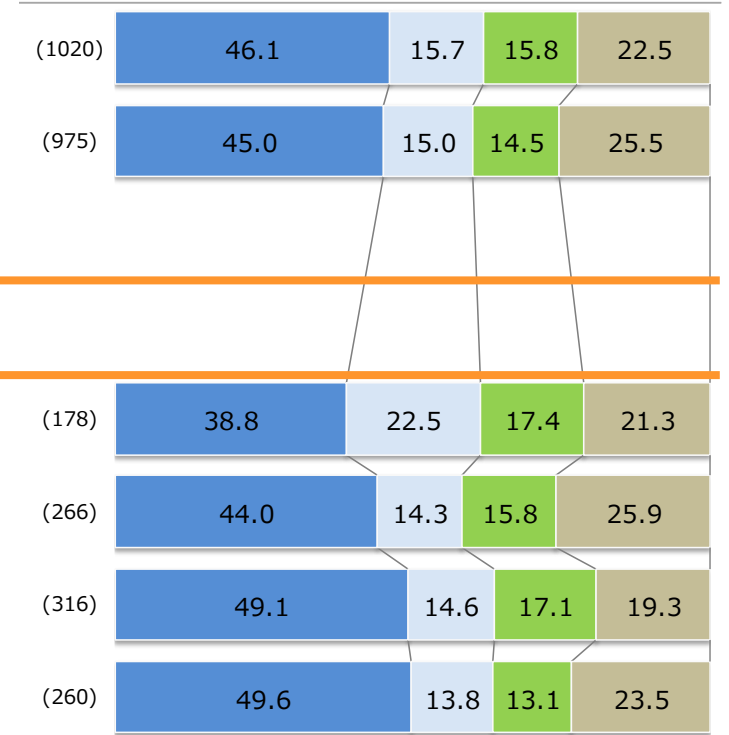
### 【利用状況】（60歳未満の認知者ベース）

■ 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歳未満の企業型確定拠出年金口座開設・現在金融商品保有で個人型確定拠出年金口座未開設者ベース）

■ 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



- 企業型確定拠出年金の認知率(認知計：53.9%)は前回よりやや増加。制度内容認知率は17.9%で前回と同程度。年代別では、30～60代では5割以上が認知している。
- 企業型確定拠出年金での現在金融商品保有率は19.0%で前回と同程度。口座開設未経験が73.7%を占める。
- 企業型確定拠出年金での現在金融商品保有者のマッチング拠出実施率は46.1%。年代が上がるほど実施率が増加し、40～50代は5割程度が実施。

# 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)

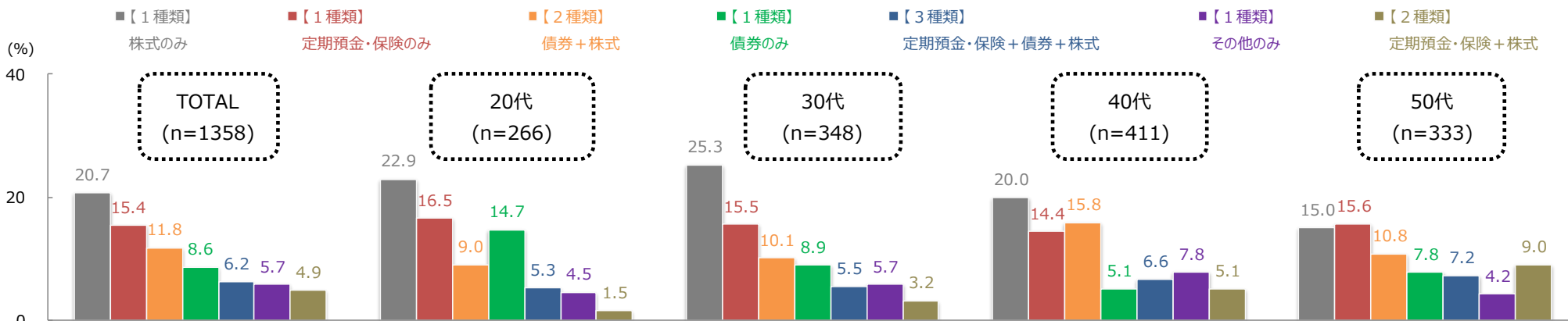
\* 投資信託計…「国内債券に主に投資～様々な資産に投資する投資信託」のいずれかを保有している者の割合 (Q16\_3① 報告書P108,109)

(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 (*)	投資信託						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		
2021年 TOTAL	(1358)	28.4	11.8	69.1	25.3	24.8	36.4	40.6	5.7	10.7	1.5	15.1
2020年 TOTAL	(1330)	35.1	14.3	67.2	28.1	26.2	38.7	34.7	5.8	11.5	2.0	12.7
2019年 TOTAL	(898)	40.0	12.9	62.5	27.1	22.8	35.2	28.0	5.0	11.4	1.2	13.7
20年代 30代 40代 50代	20代 (266)	25.6	14.3	69.5	26.7	28.2	32.7	34.2	7.5	9.8	1.5	13.9
	30代 (348)	25.0	12.6	72.1	23.3	24.7	33.3	44.3	7.8	12.4	1.7	12.1
	40代 (411)	28.0	9.5	70.1	25.5	25.3	38.7	46.0	4.6	11.2	1.7	15.1
	50代 (333)	34.5	11.7	64.3	26.1	21.6	39.6	35.4	3.6	9.0	1.2	19.2

### <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。



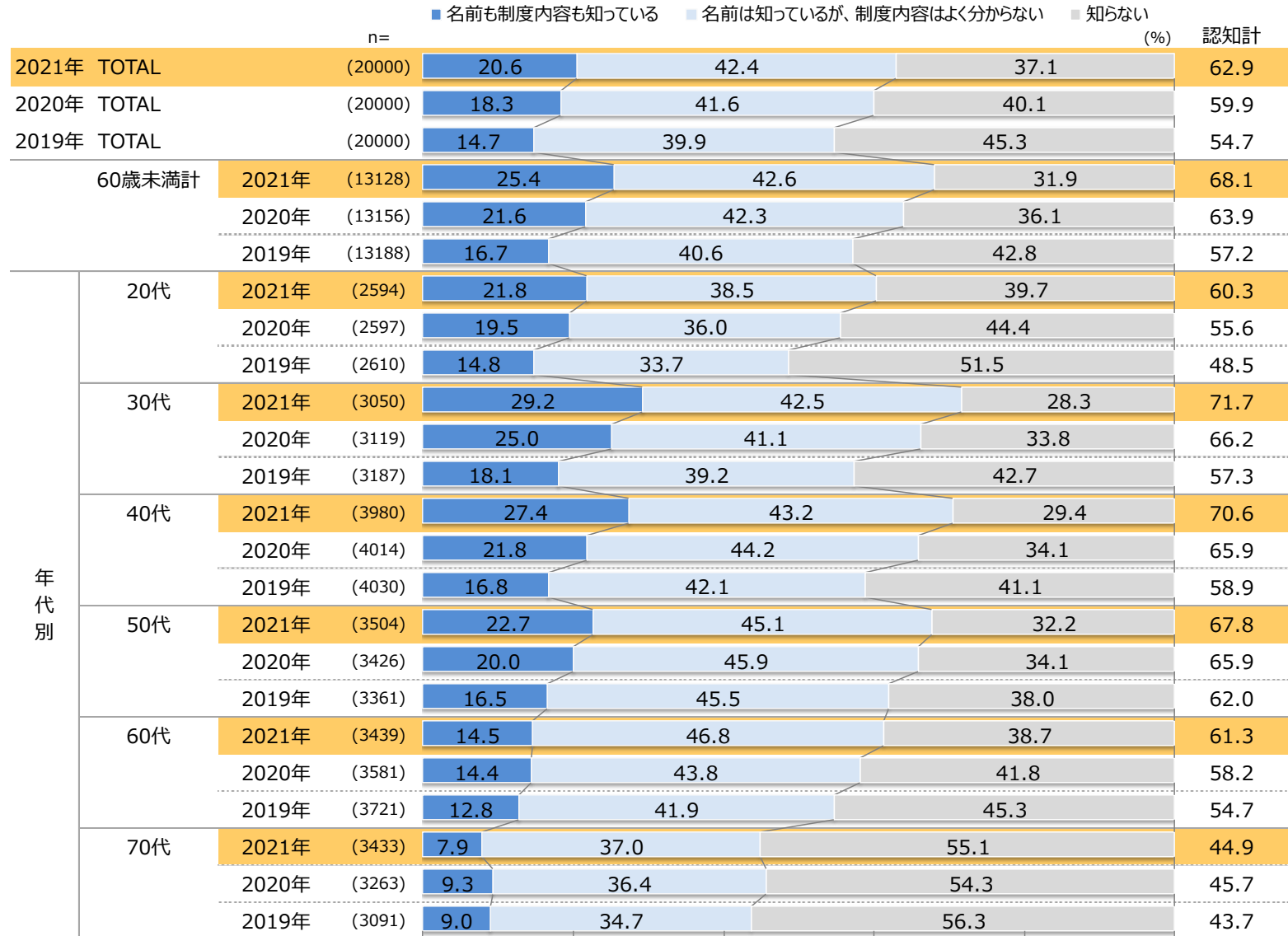
- 企業型確定拠出年金での保有金融商品では、「投資信託計\*」が69.1%。投資信託商品の中では「国内/外国株式に主に投資する投資信託」の保有率が36.4%以上と高い。前回に比べて、「外国株式に主に投資する投資信託」が5.9ポイント増加している。年代別では30～40代で「外国株式に主に投資する投資信託」が他の年代より高い。
- 企業型確定拠出年金での金融商品の併用状況を年代別でみると、20～40代において「株式のみ」1種類の保有が最も高い。次いで、20～30代は「定期預金・保険」1種類が続く。40代は次いで「債券+株式」2種類が続く。50代は「定期預金・保険」1種類と「株式のみ」1種類が15%台で保有が高い。

# 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

(Q14⑤ 報告書P112)



- 個人型確定拠出年金(iDeCo)の認知率(認知計：62.9%)は前回より3.0ポイント増加。制度内容認知率(20.6%)もやや増加。
- 年代別で見ると、30～40代の認知率が7割と高い。20～60代において、認知率、「名前も制度の内容も知っている」が年々増加している。

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

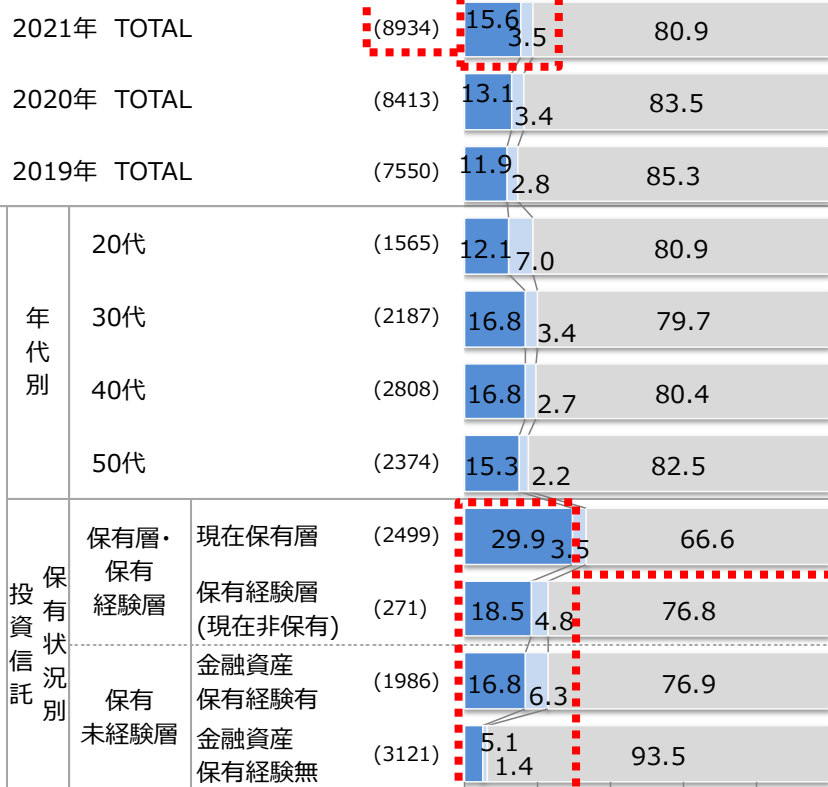


## 個人型確定拠出年金の利用状況

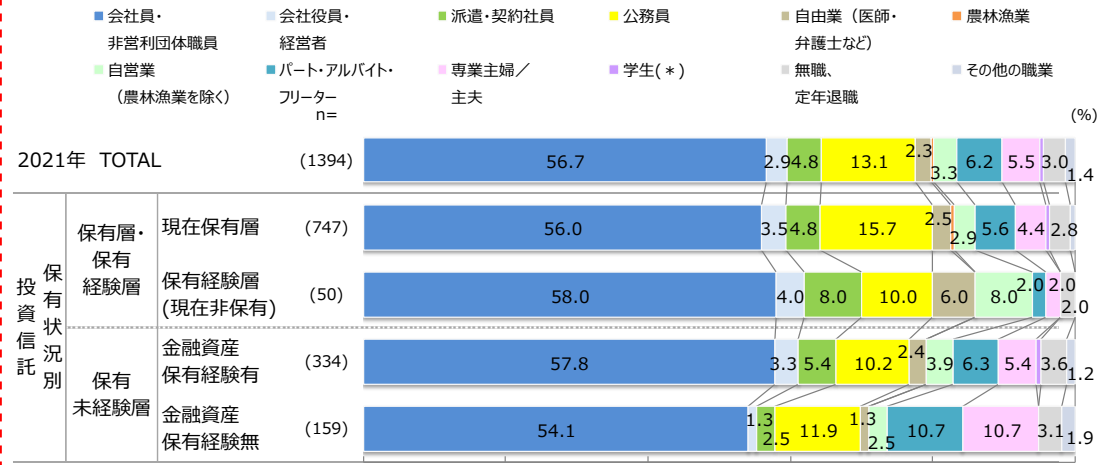
(Q15\_2② 報告書P114,115)

【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)



\*学生=大学生、大学院生、専門学校生、短大生、予備校生  
 ※1%未満の反応率は非表示



- 個人型確定拠出年金認知者のうち、口座開設率は15.6%、口座未開設は80.9%。
- 投資信託保有状況別でみると、投資信託現在保有層で、個人型確定拠出年金での現在金融商品保有率が29.9%と高い。
- 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42.1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での保有金融商品 (重複回答)

(Q16\_3② 報告書P116)

(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	
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	
2021年 TOTAL	(1394)	23.5	4.7	73.2	18.0	19.9	30.5	46.8	9.0	13.4	2.7	11.7	
2020年 TOTAL	(1101)	29.8	7.1	67.8	22.0	20.4	31.6	36.9	8.2	12.1	1.9	11.3	
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	
2021年 年代別	20代	(189)	31.2	11.1	69.3	22.8	25.9	26.5	40.2	9.5	9.5	2.1	11.1
	30代	(368)	20.7	4.6	72.6	16.3	17.7	28.0	48.6	5.7	10.3	4.1	12.8
	40代	(473)	19.7	3.6	74.0	16.1	17.1	32.1	49.9	8.9	14.4	2.3	11.8
	50代	(364)	27.5	2.7	74.7	19.8	22.5	33.0	44.2	12.1	17.3	2.2	10.7
2021年 職業別	自営/自由業・農林漁業	(82)	22.0	0.0	72.0	20.7	17.1	26.8	48.8	9.8	14.6	1.2	13.4
	会社員、会社役員、 派遣・契約社員など	(898)	23.9	5.3	75.1	19.0	20.9	31.7	48.3	9.5	13.4	2.7	10.7
	公務員	(183)	24.0	2.2	74.3	14.2	19.1	30.1	52.5	7.1	12.0	3.3	7.7
	専業主婦/主夫	(76)	19.7	3.9	50.0	13.2	14.5	22.4	27.6	5.3	9.2	3.9	28.9

\* 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

- 個人型確定拠出年金での保有金融商品は、「投資信託計\*」が73.2%で前回より5.4ポイント増加。「外国株式に主に投資する投資信託」の保有率が46.8%と最も高く、前回より9.9ポイント高い。次いで「国内株式に主に投資する投資信託」(30.5%)が続く。
- 30～40代で「外国株式に主に投資する投資信託」が5割弱と高い。「国内株式に主に投資する投資信託」は高齢層ほど高くなる。職業別でみると、専業主婦/主夫では、「投資信託計\*」が他職業に比べて低い。

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



## 個人型確定拠出年金の特徴認知 (重複回答)

(Q27① 報告書P118)

(60歳未満の個人型確定拠出年金認知者ベース)

		n=	掛金が全額所得控除される	原則60歳から受け取ることができる	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	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	口座管理手数料などがかかる	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ができる	受け取る時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	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	(%)
2021年 TOTAL		(8934)	42.5	23.9	21.8	19.6	18.2	17.3	16.3	15.8	15.3	15.1	9.3	8.9	46.0	
2020年 TOTAL		(8413)	40.6	21.0	21.4	18.0	17.2	15.2	15.4	14.7	14.8	13.6	8.0	8.0	48.3	
2019年 TOTAL		(7550)	38.1	18.7	20.1	16.5	17.1	13.9	13.9	12.5	13.6	12.3	7.8	7.0	50.6	
2021年	年代別															
	20代	(1565)	38.8	24.2	21.5	19.4	15.1	16.9	13.7	12.8	14.0	14.1	8.0	7.5	43.6	
	30代	(2187)	45.6	28.0	24.1	22.4	18.5	20.0	18.0	18.0	17.8	17.2	10.2	10.0	42.5	
	40代	(2808)	45.3	24.3	22.8	20.2	20.2	18.5	17.8	16.9	15.9	16.1	9.4	8.9	44.6	
	50代	(2374)	38.9	19.6	18.8	16.6	17.4	13.8	14.9	14.3	13.1	12.7	9.1	8.6	52.5	
職業別	自営/自由業・農林漁業	(538)	41.3	22.3	19.9	20.4	18.0	17.5	18.0	14.7	16.0	14.7	10.0	10.0	48.1	
	会社員、会社役員、派遣・契約社員など	(4864)	48.7	26.2	25.9	23.1	20.4	20.0	19.0	18.3	17.7	18.7	10.7	10.4	39.6	
	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)	(2914)	49.9	27.9	26.6	24.4	22.4	21.3	19.5	19.5	18.1	19.3	11.4	11.2	39.2	
	公務員	(552)	55.8	31.3	27.7	26.4	27.7	27.9	22.6	22.1	23.0	17.6	12.5	11.6	33.9	
	専業主婦/主夫	(947)	30.1	20.4	14.6	10.6	13.0	9.9	9.6	10.9	9.5	8.7	5.2	5.2	58.1	

● 60歳未満で個人型確定拠出年金認知者に絞ってみると、同制度の特徴認知率は「掛金が全額所得控除される」(42.5%)が最も高く、「原則60歳から受け取ることができる」(23.9%)、「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」(21.8%)が続く。他の項目は2割未満となっている。

● 職業別では、公務員で「掛金が全額所得控除される」が55.8%と高い。専業主婦/主夫ではいずれの項目も認知率が低い。



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



## 個人型確定拠出年金の魅力点 (重複回答)

(Q27② 報告書P119,120)

(60歳未満の者ベース)

		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	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	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	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	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	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かる	わからない・特にならない	(%)
2021年 TOTAL		(13128)	32.6	11.0	6.8	5.9	5.4	5.2	5.0	4.4	3.4	2.8	1.8	1.5	57.1	
2020年 TOTAL		(13156)	30.4	9.9	6.8	6.2	5.2	5.2	5.6	4.4	3.4	2.4	1.8	1.3	59.5	
2019年 TOTAL		(13188)	26.7	8.7	5.7	5.3	4.2	4.7	5.3	4.1	3.4	2.5	1.5	1.2	63.4	
2021年	性別															
	男性	(6683)	36.5	13.1	7.0	5.9	7.2	5.4	4.7	4.3	3.3	3.5	1.9	1.8	52.7	
	女性	(6445)	28.7	8.8	6.6	5.9	3.5	5.0	5.4	4.4	3.5	2.0	1.8	1.2	61.7	
	年代別															
	20代	(2594)	29.2	10.7	5.6	6.4	7.0	6.7	5.7	5.1	4.0	4.5	2.3	2.2	56.6	
	30代	(3050)	37.1	13.7	7.7	7.3	6.4	6.5	5.8	4.2	3.5	2.7	1.9	1.7	51.7	
	40代	(3980)	34.6	10.6	7.1	5.8	4.9	4.6	4.6	4.6	3.0	2.4	1.8	1.3	56.2	
	50代	(3504)	29.0	9.3	6.6	4.5	3.8	3.6	4.4	3.8	3.3	1.9	1.5	1.0	63.3	
	世帯年収別															
	100万円未満	(489)	16.2	7.6	4.7	5.1	4.5	3.3	3.7	4.7	2.7	2.0	2.5	2.0	76.7	
	~300万円未満	(1475)	26.3	8.8	6.0	6.0	3.3	5.3	4.9	3.8	3.1	2.5	1.4	1.2	64.1	
	~500万円未満	(2549)	34.7	11.7	7.7	6.8	6.6	6.1	5.9	6.0	3.8	3.2	2.6	1.7	52.9	
	~1000万円未満	(4261)	42.5	14.4	8.7	6.9	7.2	6.4	6.0	5.2	4.3	3.3	2.1	1.8	45.0	
	1000万円以上	(1275)	46.8	15.8	8.9	8.0	7.4	6.9	6.5	4.5	4.2	4.7	2.2	2.4	40.5	
	職業別															
	自営/自由業・農林漁業	(786)	31.8	10.7	6.4	6.7	4.6	4.3	4.3	3.4	4.2	2.8	2.2	2.0	58.5	
会社員、会社役員、派遣・契約社員など	(6542)	39.0	12.6	7.4	6.1	6.8	6.0	5.1	4.6	3.5	3.3	2.1	1.8	49.7		
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)	(3013)	47.2	15.3	9.4	6.7	7.3	6.6	6.4	5.0	4.0	3.1	2.4	1.7	41.4		
公務員	(665)	47.1	17.1	10.1	7.7	7.1	4.4	6.8	5.0	4.1	3.2	1.4	1.7	40.2		
専業主婦/主夫	(1493)	23.1	7.8	5.6	5.5	2.6	3.6	5.4	4.3	2.8	1.3	1.2	0.7	68.5		
個人型確定拠出年金の浸透状況別																
口座開設層	(1394)	73.0	28.0	17.2	13.2	14.5	10.5	8.5	6.7	5.6	5.9	2.9	3.2	12.3		
認知・口座非開設層	(7226)	36.9	12.2	7.6	6.1	4.8	5.5	5.6	4.3	3.4	2.3	1.8	1.1	52.8		
非認知層	(4194)	11.2	3.1	1.9	2.8	2.4	2.4	2.3	3.2	2.5	1.8	1.3	1.2	82.3		

- 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」(32.6%)が最も高く、それ以外の項目は11%以下にとどまる。
- 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。
- 個人型確定拠出年金 (iDeCo) の魅力点で「掛金が全額所得控除される」を知っている人は73.0%で前回より2.7ポイント増加。 ※2020年度のサマリーP22参照



# 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口座開設・投資性商品未購入理由および口座未開設理由 (重複回答)

(Q25 報告書P123)

(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)

\*選択肢「60歳まで引き出せないから」「他の制度 (企業型確定給付年金、個人年金保険など) に入っているから必要ない」「自身の所得状況から所得税額控除のメリットがないから」「マッチング拠出等のため併用不可だから」「家族から投資について良い話を聞かないから」「友人・知人から投資について良い話を聞かないから」は、2021年より聴取

		60歳まで引き出せないから	投資に回すお金がないから	制度の内容を知らないから	投資は元本が保証されないから	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/知識がないと難しいから	企業型確定拠出年金に加入しているから	口座開設の申込手続きが煩雑で面倒だから	どの金融商品を購入したらよいかわからないから	自身の所得状況から所得税額控除のメリットがないから	投資したい金融商品がないから	他の制度に入っているから必要ない	マッチング拠出等のため併用不可だから	家族から投資について良い話を聞かないから	友人・知人から投資について良い話を聞かないから	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
2021年 TOTAL (7420)		20.6	20.3	17.2	16.1	13.4	11.6	9.3	8.4	8.1	3.6	3.2	1.9	1.3	1.3	1.2	0.8	0.0	1.8	27.0
20代 30代 40代 50代	20代 (1302)	27.0	22.8	19.1	10.3	13.9	13.8	9.2	7.8	7.5	2.6	3.1	1.8	1.2	1.7	1.5	1.2	0.0	1.1	25.1
	30代 (1792)	26.2	20.3	18.1	13.3	14.1	12.0	10.5	7.8	8.9	3.1	2.2	2.0	1.3	1.2	1.2	0.9	0.0	1.9	24.9
	40代 (2319)	20.6	19.5	16.2	18.6	13.3	11.3	8.9	9.0	8.9	4.0	3.4	1.6	1.6	1.2	1.1	0.6	0.1	1.9	27.0
	50代 (2007)	11.5	19.5	16.3	19.5	12.7	10.3	8.8	8.5	6.9	4.2	3.8	2.2	0.9	1.1	1.3	0.6	0.0	2.0	30.2

		投資に回すお金がないから	制度の内容を知らないから	投資は元本が保証されないから	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	企業型確定拠出年金に加入しているから	口座開設の申込手続きが煩雑で面倒だから	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
2020年 TOTAL (7245)		24.7	19.5	17.3	17.1	15.7	11.1	9.1	8.9	5.1	1.0	0.1	2.8	28.8
2019年 TOTAL (6661)		25.2	18.8	23.3	18.1	16.0	10.4	6.6	9.4	5.3	1.0	0.1	2.9	27.0

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

(Q26 報告書P125)

(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)

\*選択肢「家族に勧められたから」「友人・知人に勧められたから」は2020年までの「身近な人 (家族・友人など) に勧められたから」を分割して聴取のため同じ数値

		投資に回すお金ができたから	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から	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	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えたら	家族に勧められたら	経済が上向きになり、値上がり期待できる様になったら	友人・知人に勧められたら	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
2021年 TOTAL (7420)		23.5	16.8	16.1	11.1	9.9	9.2	7.0	6.0	5.5	4.5	3.7	1.0	41.4
2020年 TOTAL (7245)		25.8	17.7	17.2	10.3	11.7	11.6	13.1	7.3	13.1	4.9	3.4	1.1	38.7
2019年 TOTAL (6661)		24.9	17.1	15.9	8.6	10.7	9.9	11.4	7.2	11.4	5.6	2.8	0.8	42.1
20代 30代 40代 50代	20代 (1302)	27.3	23.7	20.6	12.0	14.3	12.2	11.5	6.5	9.8	4.7	4.7	0.6	34.1
	30代 (1792)	25.4	20.8	17.6	12.8	11.8	9.7	9.5	5.4	6.7	5.0	4.4	1.1	36.6
	40代 (2319)	22.5	14.5	16.0	11.8	8.1	8.4	5.6	6.4	4.3	4.5	3.3	1.1	42.3
	50代 (2007)	20.3	11.4	12.1	8.3	7.5	7.7	3.5	5.9	3.1	3.8	3.0	1.1	49.5

- 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、「60歳まで引き出せないから」(20.6%)が最も高く、次いで「投資に回すお金がない」(20.3%)、「制度の内容を知らないから」(17.2%)が続く。
- 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から」(23.5%)、「手取り収入が増えたら」(16.8%)と上位2つが経済的な理由となっている。次いで「金融や投資を勉強して理解できたから」(16.1%)と知識不足の解消に関する項目が続く。

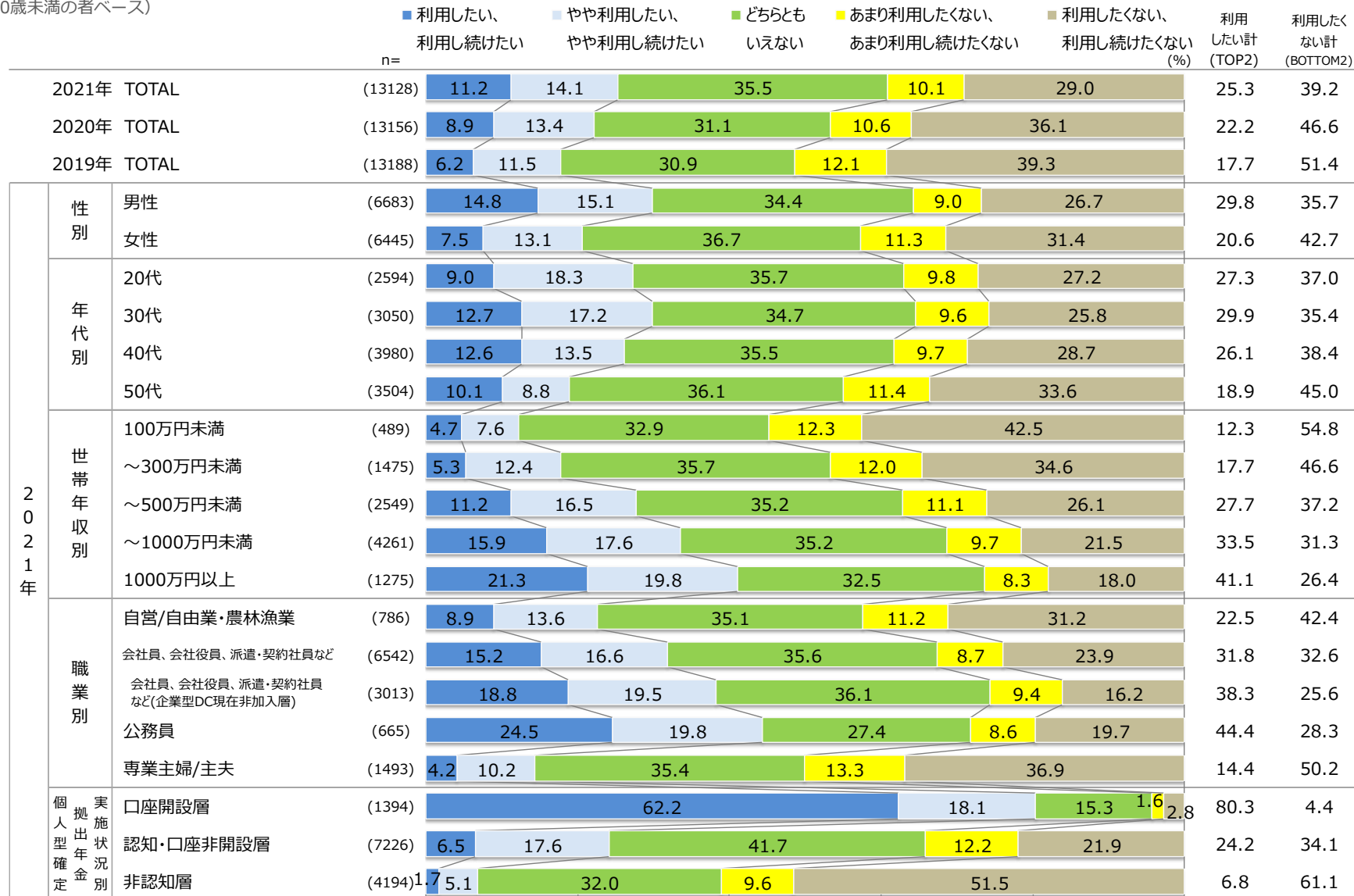
# 5. 個人型確定拠出年金 (iDeCo) の浸透状況、今後の利用意向 (7)



## 個人型確定拠出年金の今後の利用意向・継続利用意向

(Q28 報告書P127,128)

(60歳未満の者ベース)



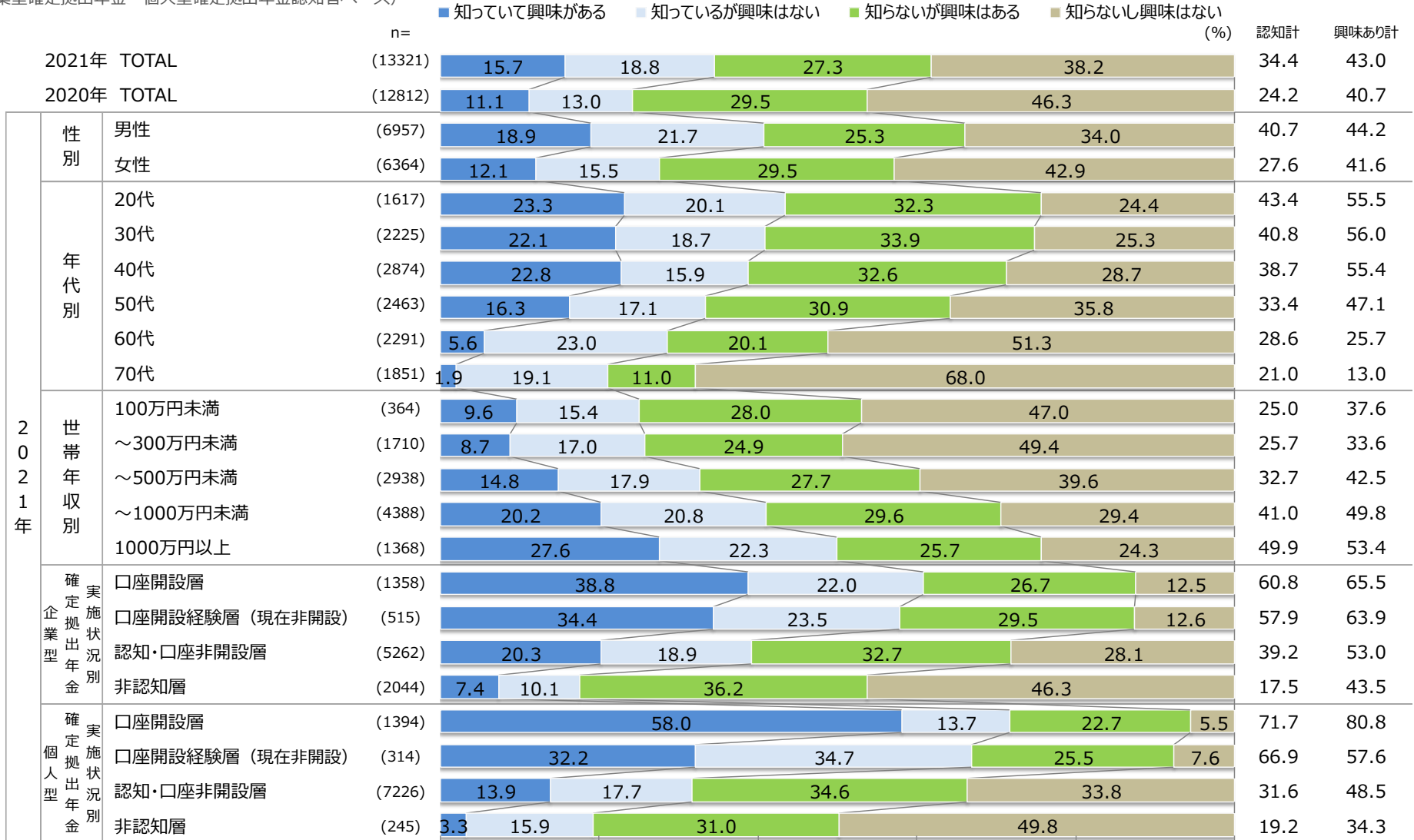
- 個人型確定拠出年金の利用意向は「利用したい計」(TOP2)が25.3%、「利用したくない計」(BOTTOM2)が39.2%と、前回より「利用したくない計」が7.4ポイント減少。
- 「利用したい計」は30代、公務員、会社員など(企業型DC現在非加入層)が他層に比べて高く、世帯年収が上がるほど高くなる。

# 6. 確定拠出年金制度の制度改正認知

## 確定拠出年金制度の対象者拡大・受給開始の上限延長に関する認知と興味度

(Q29 報告書P129,130)

(企業型確定拠出年金・個人型確定拠出年金認知者ベース)



- 確定拠出年金制度の制度改正の認知率(認知計)は34.4%で前回より10.2ポイント増加。興味度(興味あり計)は43.0%。
- 認知率、興味度は、男性の方が高い。年代別では若年層ほど高い傾向にあり、また高年収層ほど高い。
- 企業型確定拠出年金実施状況別では、口座開設層、口座開設経験層の認知率が57.9%以上、興味度が63.9%以上と他層より高い。個人型確定拠出年金実施状況別では、口座開設層、口座開設経験層の認知率が66.9%以上、興味度は口座開設層が8割、口座開設経験層が6割弱と他層より高い。

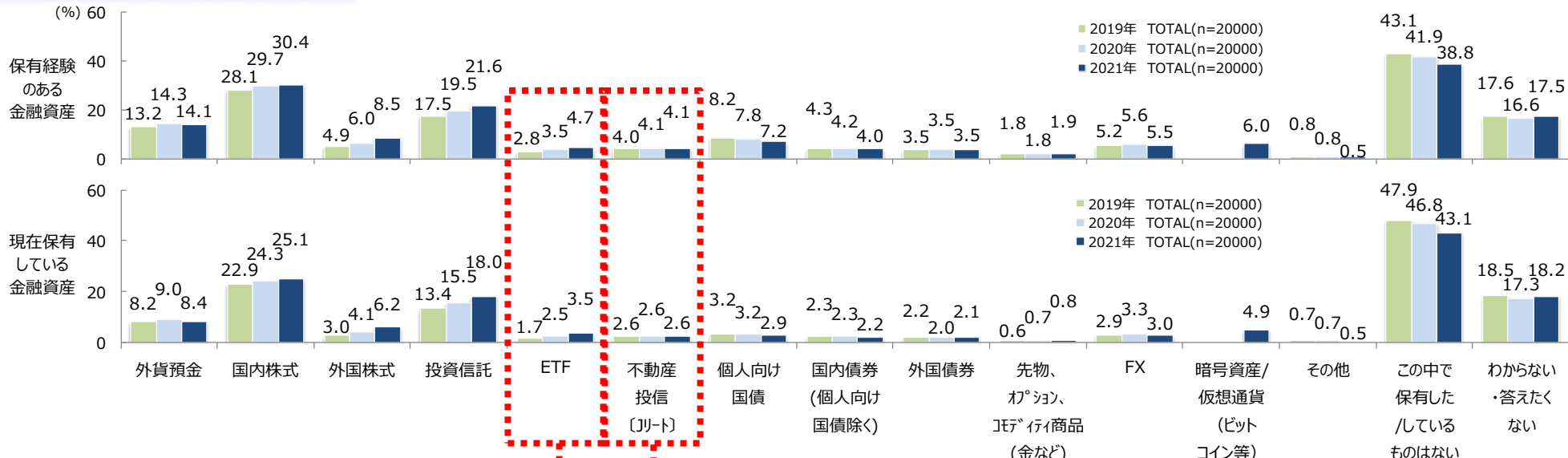
# 7. ETF、Jリート of 浸透状況、今後の購入意向 (1)



## 投資信託の保有状況

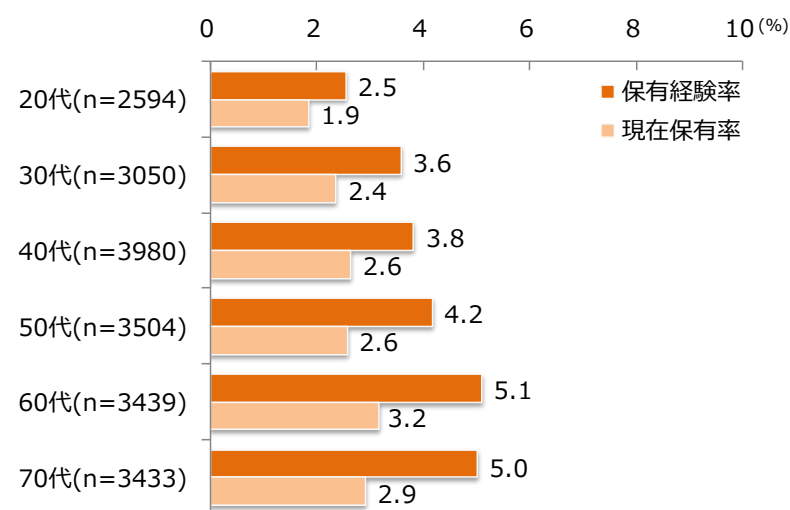
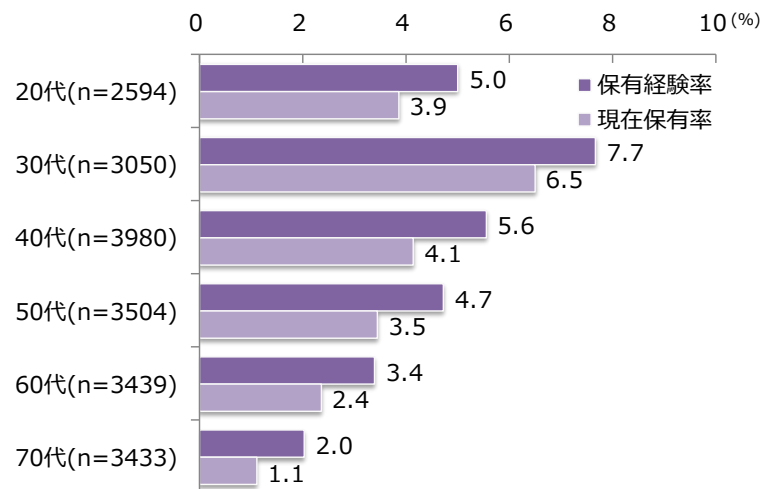
(Q6 ①② 報告書P39,40)

※選択肢「暗号資産/仮想通貨(ビットコイン等)」は2021年より聴取



◀ETF 年代別保有経験/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4.7%、4.1%、現在保有率は3.5%、2.6%と低い水準にとどまる。
- 「ETF」は30代が、「Jリート」は60代以降の保有経験率がやや高い傾向。30代は「ETF」の現在保有率がやや高い傾向。

# 7. ETF、Jリートの浸透状況、今後の購入意向（2） <ETF>



## ETFの認知

(Q8① 報告書P45)

■ 名前も商品の内容も知っている

■ 名前は知っているが、商品の内容はよく分からない

■ 知らない

年 代 別	n=	2021年 TOTAL (20000)			認知計 (%)	n=	2020年 TOTAL (20000)			認知計 (%)	n=	2019年 TOTAL (20000)			認知計 (%)
		名前も商品の内容も知っている (%)	名前は知っているが、商品の内容はよく分からない (%)	知らない (%)			名前も商品の内容も知っている (%)	名前は知っているが、商品の内容はよく分からない (%)	知らない (%)			名前も商品の内容も知っている (%)	名前は知っているが、商品の内容はよく分からない (%)	知らない (%)	
20代	(2594)	12.0	17.8	70.2	29.8	10.5	17.5	72.0	28.0	8.7	16.3	75.0	25.0		
30代	(3050)	13.6	16.7	69.7	30.3	11.7	15.5	72.8	27.2	7.4	12.0	80.6	19.4		
40代	(3980)	17.2	17.2	65.6	34.4	14.3	17.3	68.5	31.5	10.5	15.0	74.5	25.5		
50代	(3504)	14.5	19.0	66.4	33.6	12.0	17.3	70.7	29.3	9.0	16.6	74.4	25.6		
60代	(3439)	11.9	17.1	71.0	29.0	8.9	16.5	74.6	25.4	8.7	16.7	74.6	25.4		
70代	(3433)	9.1	18.0	72.9	27.1	8.9	17.6	73.5	26.5	8.6	17.7	73.7	26.3		
		6.0	18.3	75.6	24.4	7.7	20.3	71.9	28.1	7.4	18.8	73.7	26.3		

## ETFの特徴認知（重複回答）

(Q9① 報告書P46)

※選択肢「利回りを期待できる一方で元本保証がない」は、2020年まで「元本保証はない」で聴取

(ETF認知者ベース)

年 代 別	n=	高い利回りを期待できる一方で元本保証がない	分散投資ができるのでリスク低減が期待できる	証券会社ごとに購入時の手数料が異なる	ETFはその時々取引価格が購入価額となる	成行・指値注文が可能	手数料は一般的な投資信託より低い	指数などに連動するので値動きがわかりやすい	わからない・特にない	(%)
		2021年 TOTAL	(5958)	56.9	41.4	40.0	36.7	35.0	33.5	32.7
2020年 TOTAL	(5600)	59.9	39.1	39.7	35.7	33.8	31.4	31.1	27.0	
2019年 TOTAL	(4993)	62.1	39.0	40.0	35.1	34.0	31.0	30.9	27.3	
20代	(787)	56.9	39.9	37.2	38.6	34.3	33.4	30.7	22.4	
30代	(1049)	61.1	48.7	44.9	44.2	42.1	40.0	37.9	23.0	
40代	(1337)	58.9	45.2	43.0	38.0	37.6	37.2	36.1	25.1	
50代	(1016)	59.4	41.0	40.3	35.4	36.6	33.8	33.2	27.7	
60代	(933)	55.9	38.3	39.7	33.4	30.8	30.4	30.8	33.7	
70代	(836)	46.2	31.2	31.9	28.6	25.2	22.2	24.0	42.2	

● ETFの認知率（認知計：29.8%）、商品内容認知率（12.0%）ともに前回よりわずかに増加傾向。年代別では、30代・40代で認知率がやや高い。前回と比べると20～60代の認知率が増加。

● ETFの特徴認知は、「利回りが期待できる一方で元本保証がない」（56.9%）が最も高い。30代をピークに若年層ほど認知率が高い。



# 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 報告書P55)

■ 名前も商品の内容も知っている

■ 名前は知っているが、商品の内容はよく分からない

■ 知らない

年 代 別	n=	認知計 (%)		認知計 (%)	n=	認知計 (%)		認知計 (%)	n=	認知計 (%)		認知計 (%)					
		名前も商品の内容も知っている	名前は知っているが、商品の内容はよく分からない			名前も商品の内容も知っている	名前は知っているが、商品の内容はよく分からない			名前も商品の内容も知っている	名前は知っているが、商品の内容はよく分からない						
2021年 TOTAL	(20000)	12.6	21.2	66.2	33.8	2020年 TOTAL	(20000)	11.9	20.5	67.6	32.4	2019年 TOTAL	(20000)	10.7	20.1	69.2	30.8
20代	(2594)	11.2	18.5	70.4	29.6	20代	(2597)	10.2	18.8	71.0	29.0	20代	(2610)	7.0	15.4	77.6	22.4
30代	(3050)	14.7	19.7	65.6	34.4	30代	(3119)	13.7	18.9	67.4	32.6	30代	(3187)	10.6	17.5	71.9	28.1
40代	(3980)	14.1	21.6	64.2	35.8	40代	(4014)	12.5	19.6	67.9	32.1	40代	(4030)	10.5	19.5	70.0	30.0
50代	(3504)	13.1	21.1	65.8	34.2	50代	(3426)	10.8	19.8	69.4	30.6	50代	(3361)	10.8	19.5	69.7	30.3
60代	(3439)	12.1	22.3	65.5	34.5	60代	(3581)	12.3	21.3	66.5	33.5	60代	(3721)	12.6	22.3	65.1	34.9
70代	(3433)	10.2	23.0	66.7	33.3	70代	(3263)	11.9	24.3	63.8	36.2	70代	(3091)	11.9	25.5	62.7	37.3

## Jリートの特徴認知 (重複回答)

(Q11① 報告書P56)

※選択肢「利回りを期待できる一方で元本保証がない」は、2020年まで「元本保証はない」で聴取

(Jリート認知者ベース)

少額から不動産投資できる  
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  
比較的  
高い利回りが期待できる  
高い利回りを期待できる一方で元本保証がない  
賃料収入を主な分配金原資としている  
運用益のほとんどが分配されている  
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  
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  
ファンドによって決算期が分散している  
開示されている情報が入手しやすい  
わからない・特にない

年 代 別	n=	認知率 (%)												
		少額から不動産投資できる	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	比較的 高い利回りが期待できる	高い利回りを期待できる一方で元本保証がない	賃料収入を主な分配金原資としている	運用益のほとんどが分配されている	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	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	ファンドによって決算期が分散している	開示されている情報が入手しやすい	わからない・特にない
2021年 TOTAL	(6768)	45.8	35.5	27.1	23.7	23.4	22.8	20.5	19.3	19.3	18.9	16.0	10.6	37.1
2020年 TOTAL	(6486)	44.0	34.4	26.4	24.0	29.3	23.2	20.1	19.6	18.7	19.3	15.5	10.4	35.4
2019年 TOTAL	(6162)	43.7	35.5	28.0	25.5	31.7	24.1	19.9	19.4	19.1	19.7	15.9	10.1	34.3
20代	(769)	51.5	33.9	27.2	22.4	19.2	25.6	26.0	18.5	23.1	17.3	14.0	12.4	25.9
30代	(1049)	52.2	41.0	31.2	25.0	22.9	25.1	24.8	22.2	23.0	20.0	17.7	12.8	31.6
40代	(1424)	50.6	38.5	28.1	24.4	23.7	23.9	20.2	19.4	18.6	18.8	16.7	10.5	33.3
50代	(1199)	46.5	36.2	25.1	23.6	24.6	22.9	19.6	18.8	19.8	18.8	16.8	10.2	38.4
60代	(1185)	41.4	34.9	27.2	26.0	26.0	21.8	19.1	20.3	17.8	20.5	15.8	10.3	41.4
70代	(1142)	34.1	27.6	24.2	20.6	22.5	18.7	15.8	16.5	14.9	17.6	14.2	8.6	48.6

- Jリートの認知率(認知計)は33.8%、商品内容認知率12.6%で前回と同程度。年代別では20~60代の認知率が増加。
- Jリートの特徴の認知は「少額から不動産投資できる」(45.8%)が最も高く、これに「複数の不動産に分散して投資できる」(35.5%)、「専門家が運用や物件の管理などを行う」(27.1%)が続く。

# 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）

(Q11② 報告書P57,58) ※選択肢「利回りを期待できる一方で元本保証がない」は、2020年まで「元本保証はない」で聴取

		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	高い利回りを 期待できる 一方で元本 保証がない	わから ない・ 特にな い	(%)
2021年 TOTAL		(20000)	20.1	11.2	10.6	8.0	7.3	5.8	4.8	4.1	3.9	3.3	2.6	2.1	66.8	
2020年 TOTAL		(20000)	19.2	11.6	9.9	7.7	7.0	5.3	5.2	4.0	3.8	3.2	2.3	1.6	68.3	
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	
性別	男性	(9952)	21.7	12.1	12.2	7.7	8.6	7.3	6.0	5.2	3.5	3.9	3.1	2.5	62.4	
	女性	(10048)	18.5	10.3	8.9	8.3	5.9	4.2	3.7	3.1	4.2	2.7	2.1	1.7	71.1	
年代別	20代	(2594)	28.2	14.3	14.5	12.0	9.3	7.4	4.9	5.9	6.9	4.2	2.9	2.0	56.0	
	30代	(3050)	28.6	12.9	14.1	10.7	9.8	7.0	5.2	5.8	5.7	4.7	3.4	2.2	57.0	
	40代	(3980)	22.8	11.3	11.3	8.0	7.4	6.1	4.3	4.5	3.7	3.7	3.0	2.1	63.2	
	50代	(3504)	18.8	10.7	9.6	6.5	6.3	5.5	4.5	3.6	3.3	2.7	2.2	2.1	69.2	
	60代	(3439)	14.3	10.4	8.4	6.5	6.3	5.0	5.5	2.7	2.5	2.4	1.9	1.9	73.9	
	70代	(3433)	10.4	8.3	6.6	5.7	5.2	4.0	4.6	2.9	2.0	2.3	2.2	2.1	78.1	
2021年 世帯 年収別	100万円未満	(754)	17.8	9.3	8.9	7.3	4.8	5.0	4.4	3.6	5.4	2.9	2.3	1.7	74.8	
	～300万円未満	(2945)	17.8	10.0	8.4	6.7	5.6	4.6	4.2	3.2	3.6	2.2	1.6	2.1	71.6	
	～500万円未満	(4219)	22.2	11.7	11.9	9.0	7.8	6.0	5.0	4.8	4.2	3.7	2.9	2.1	63.6	
	～1000万円未満	(5586)	25.9	14.4	13.6	10.1	9.7	7.7	6.2	5.3	4.5	4.4	3.8	2.7	56.5	
	1000万円以上	(1605)	27.0	16.9	17.9	10.9	11.8	9.9	7.9	7.7	4.4	5.4	3.9	3.1	49.7	
Jリート 保有 状況別	保有層・ 保有経験層	現在保有層	(524)	44.7	41.8	39.1	22.9	34.7	25.8	24.0	19.1	9.7	18.5	17.2	9.5	12.4
		保有経験層 (現在非保有)	(291)	32.0	30.2	27.1	17.2	19.2	19.6	16.5	12.0	2.4	11.7	5.2	3.1	23.7
	認知・保有 未経験層	金融資産 保有経験有	(4575)	30.2	17.1	19.3	11.6	12.3	10.6	8.9	7.0	3.8	5.7	4.3	2.9	41.4
		金融資産 保有経験無	(916)	23.0	13.4	11.9	8.8	6.4	5.1	3.9	4.0	5.3	3.8	2.6	2.5	61.2
	非認知層	金融資産 保有経験有	(3214)	24.9	13.5	11.5	9.6	8.8	5.8	5.5	4.4	5.2	2.7	2.9	2.4	64.1
		金融資産 保有経験無	(6840)	15.2	7.1	5.3	6.1	3.7	2.6	1.9	2.0	4.0	1.5	1.0	1.3	80.2

- Jリートの魅力点は、「少額から不動産投資できる」(20.1%)が最も高い。前回と比べても大きな変動はみられない。年代別では多くの項目で、若年層ほど魅力度が高い傾向。
- Jリート現在保有層では「少額から不動産投資できる」(44.7%)、「比較的高い利回りが期待できる」(41.8%)が高い。

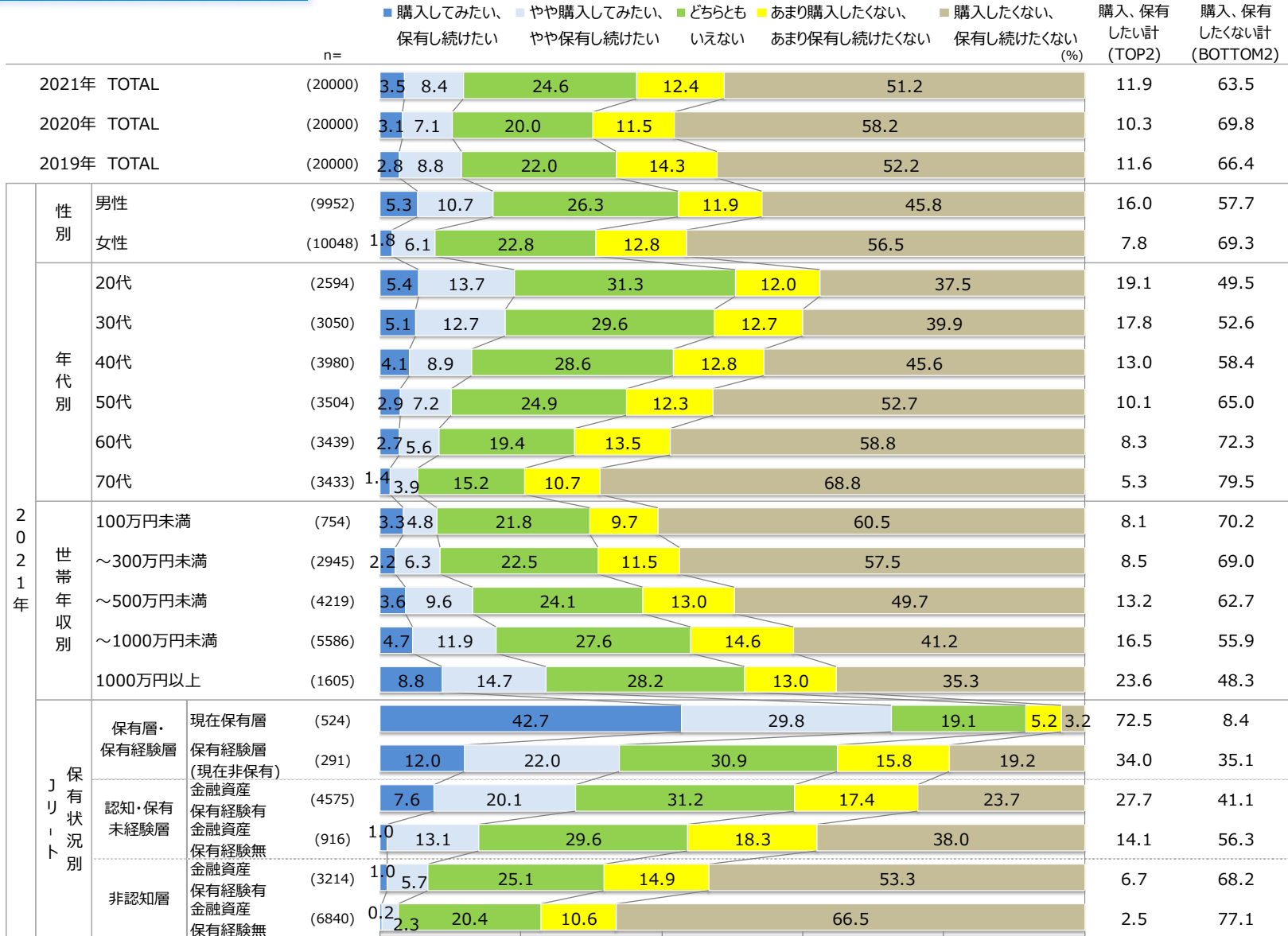


# 7. ETF、Jリート of 浸透状況、今後の購入意向 (5) <Jリート>



## Jリート今後の購入・保有意向

(Q13② 報告書P63,64)



● Jリートの今後の購入・継続保有意向は、「購入、保有したい計」(TOP2)が11.9%と前回と同程度。「購入、保有したくない計」(BOTTOM2)が63.5%で、前回より6.3ポイント減少。

● Jリート現在保有層では「購入、保有したい計」が72.5%にのぼる。