

企業型確定拠出年金制度の定着・活用に向けて

「財産形成支援制度及び企業型確定拠出年金制度の
理解・活用の現状に関する DC 加入者調査」

報 告 書

2013 年 12 月

特定非営利活動法人
確定拠出年金総合研究所

【調 査 概 要】

1. 調査目的：

- ・ X社は、アメリカをはじめとする全世界レベルで従業員と事業主の態度や行動を理解し、変化する DC の状況や事業主の懸念を把握するための DC サーベイを実施している。
当調査は、その結果を事業主と共有することによって事業主がいかにして従業員により良い資産形成を促し、より快適なご老後を送れるように導くかについて役立つと共に DC の目的や戦略に適した運用商品を提供するアライアンス・バースタインのソリューション力を高めることに資するものである。
- ・ 当該調査は、今までわが国日本で実施されることはなかった。しかし、日本における DC 制度は、導入後 10 年以上が経過し、制度加入者も 4500 千人以上に達している。そこで我が国における DC 市場の将来性や可能性の大きさを鑑み、2013 年から日本においても DC サーベイを実施することとなった。当告書は、その第 1 回目にあたるものである。

2. 調査設計：

- 1) 調査協力企業：2 社の企業特性は以下のとおり

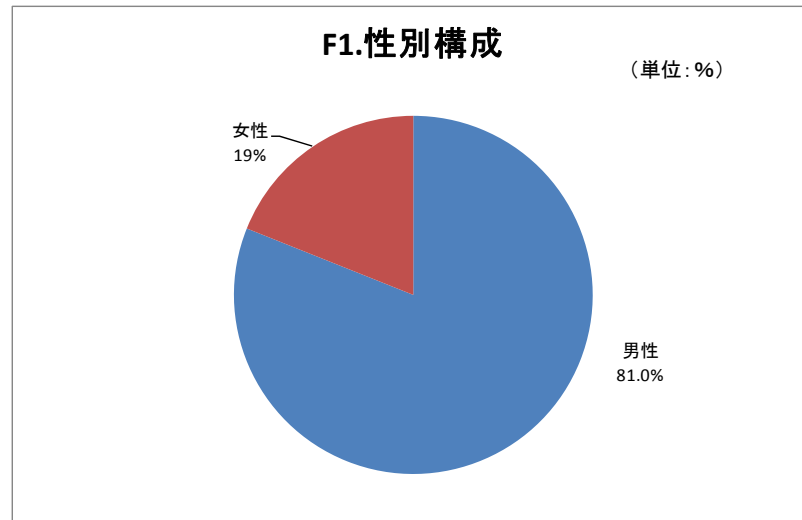
- ☐ 1 部上場企業
 - ☐ DC 導入後、数年経過

- 2) 調査方法 ；事業場総務経由による調査票の配布、回収（ただし、回答票のみ）
- 3) 回収数 ：2694 人（回収率 61%）⇒ 2 社間に差異があまりない
- 4) 調査時期 ；2013 年 10 月 1 日（火）～10 月 25 日（金）
- 5) 企画 ；特定非営利活動法人確定拠出年金総合研究所
- 6) 入力集計 ；特定非営利活動法人確定拠出年金総合研究所
- 7) 分析、報告書作成；特定非営利活動法人確定拠出年金総合研究所

回答社員特性（プロフィール）

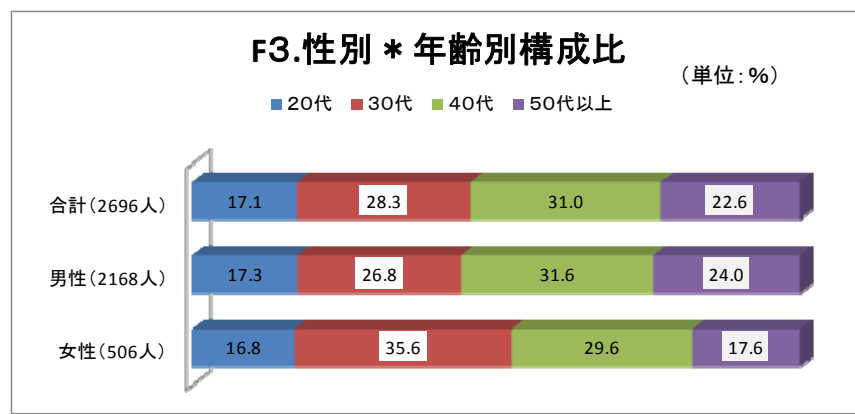
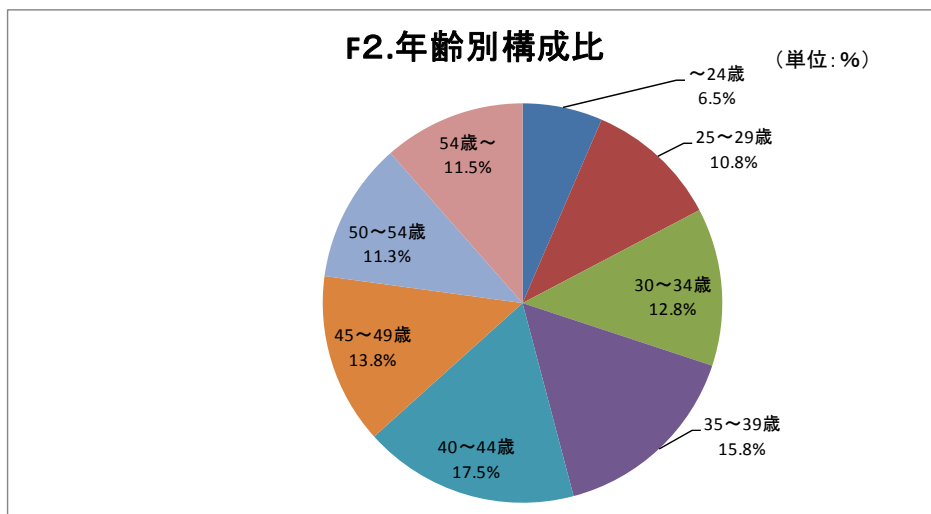
【n=2,696 人単位%】

1. 性別構成



2. 年齢

別構成



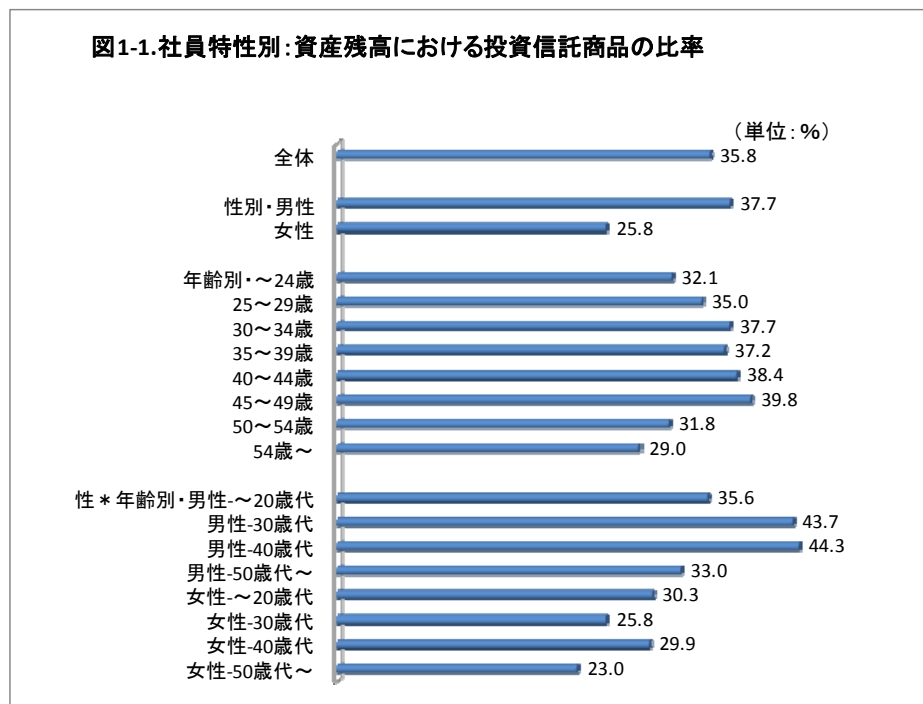
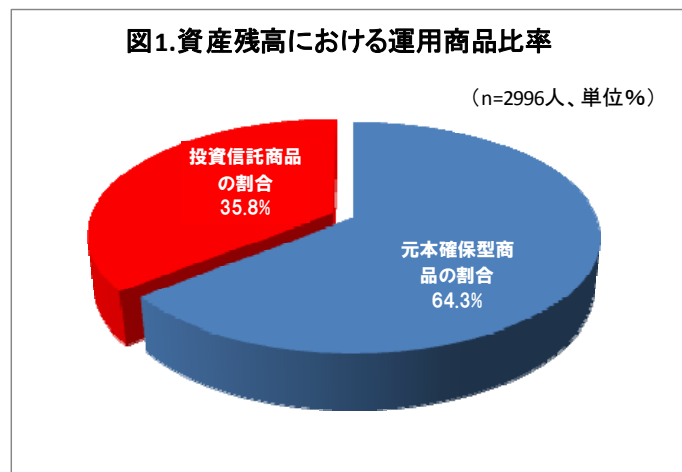
I. 確定拠出年金制度に関する関与と制度理解の状況

1. 資産運用状況

・今回の回答者において、運用商品を「元本確保型商品」と「投資信託商品」に分けた場合の資産

全体に占めるシェアは、それぞれ 64%、36%であった（算術平均、回答者ベース；図 1）。

・投資信託商品の比率でみると、その割合は、女性より男性で、年齢別では 40 代後半までは、年齢が高まるに従って増加している（図 1-1）。但し、全体の半数は当設問回答していないことに留意する必要がある。



2.運用商品選択に際して「リスク許容度」を考慮することの必要性理解

- ・確定拠出年金制度で運用商品を決定するに際しては、リスク許容度を確認する必要がある。
そのリスク許容度は、人によって異なり、それは運用期間、資産残高・年収、投資経験、投資に関する考え方などによって決定される。

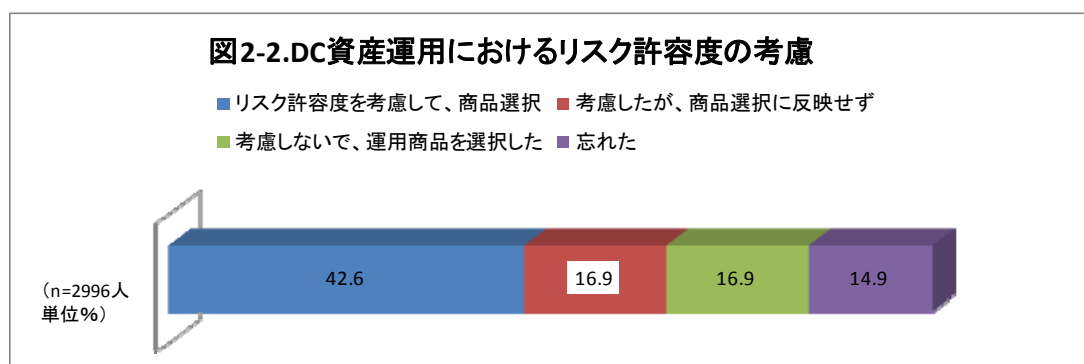
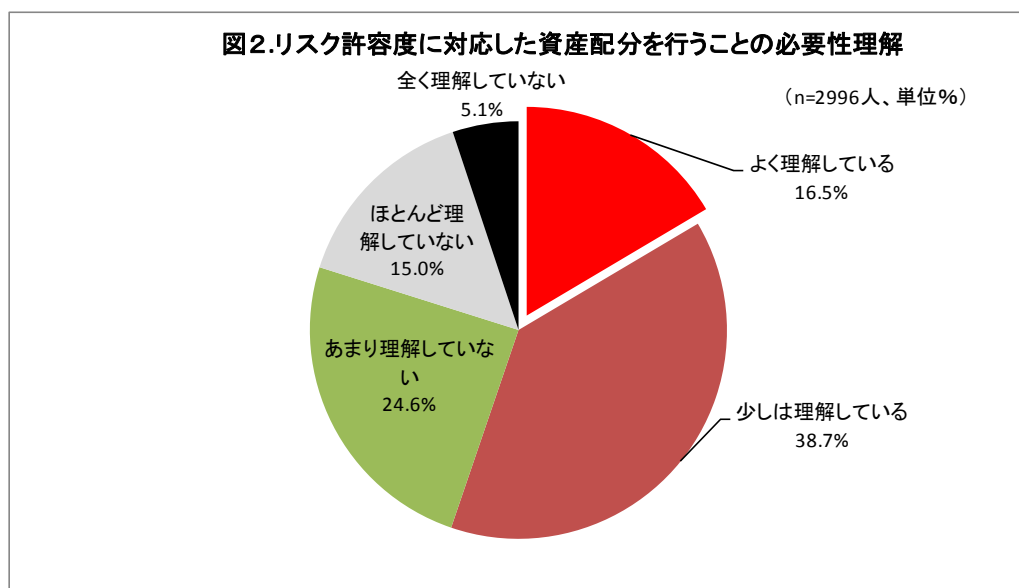
そこで、今回の調査では、上記のような“リスク許容度の考え方とリスク許容度に対応した資産配分を行うことの必要性”について、どの程度認知しているかを聞いた。

その結果によると、「よく理解している」人は、16%にすぎない。「少しは理解している」

は39%であることから、半数以上の社員は一応“リスク許容度”の考え方を理解している。

一方、理解レベルは別として“リスク許容度”の考え方を理解していない人は、45%と半分弱を占める。現状では、理解している層と理解していない層は2分している。(図2)。

次に、DCにおける運用商品を決定する際に、どの程度までリスク許容度を考慮したか、図2-2でみると「リスク許容度を考慮して、商品選択した」は43%であり、半数以上の社員はリスク許容度考慮しないで、商品選択をしている。理解と実際の行動のギャップがみられた。



(社員特性別)

- 次に、“リスク許容度”の理解レベル及びDC制度において商品選択時にリスク許容度を考慮した割合を社員特性別にみてみよう(図2-4)。

この結果によると、「女性」よりも「男性」で理解度が高い。年齢別では、男女ともに「40代」「50代」で理解度が高く、「20代」が最も低い(とくに女性20代)。

- 次に、DCにおける運用商品を決定する際に、どの程度までリスク許容度を考慮したか、その実施割合をみる。理解度と異なり、男女間で差がみられなかったが年齢別では、理解度とほぼ同じ傾向をたどっている。
- リスク許容度を把握することは、効果的効率的な資産運用を行う際の最も基本的なことである。表1によれば、“リスク許容度の考え方とリスク許容度に対応した資産配分を行うことの必要性”の理解レベルに応じて、DCにおける運用商品を決定する際に、リスク許容度を考慮して商品を選択する割合が高くなっている。従って、とくに20代、30代社員に対しては、この点の理解を徹底的かつ繰り返し行う、継続教育が求められる。

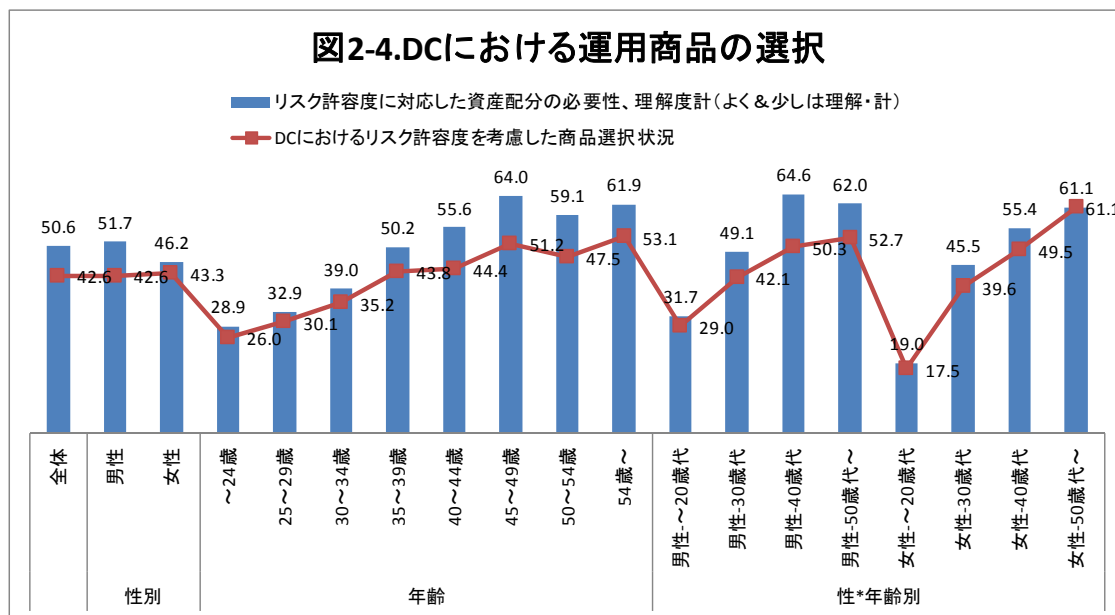


表1. リスク許容度に対応した資産配分を行う必要性の理解度と実際の運用商品選択

		合計	TQ10.DCでのリスク許容度の考慮			
			リスク許容度を考慮して、商品選択	考慮したが、商品選択に反映せず	考慮しないで、運用商品を選択した	忘れた
全体		2696	42.6	16.9	16.9	14.9
TQ9. リスク許容度の理解度	よく理解している	407	81.1	10.8	5.9	1.7
	少しは理解している	956	57.6	21.8	12.4	7.7
	あまり理解していない	608	29.6	21.9	27.6	19.7
	ほとんど理解していない	371	19.1	17.0	29.1	34.5
	全く理解していない	126	10.3	5.6	29.4	54.0

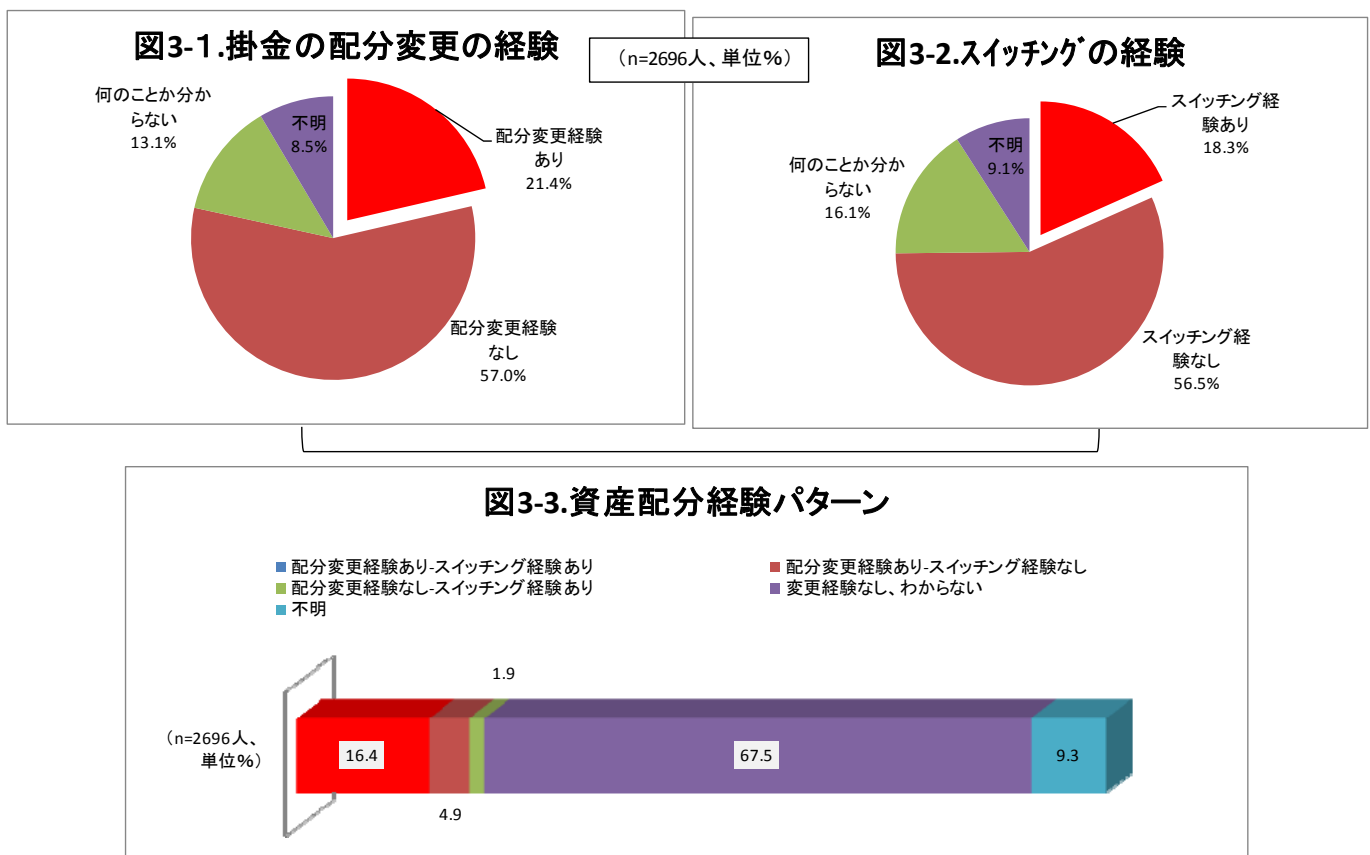
(単位%)

3 掛金の配分変更やスイッチングの実施経験

- ・ここからは、毎月の掛け金の配分変更や保有している資産の変更（スイッチング）という、所謂資産配分変更についてみる。

図3-1,2は配分変更やスイッチングの有無についてみたものであるが、それぞれの経験率は21%、18%である。

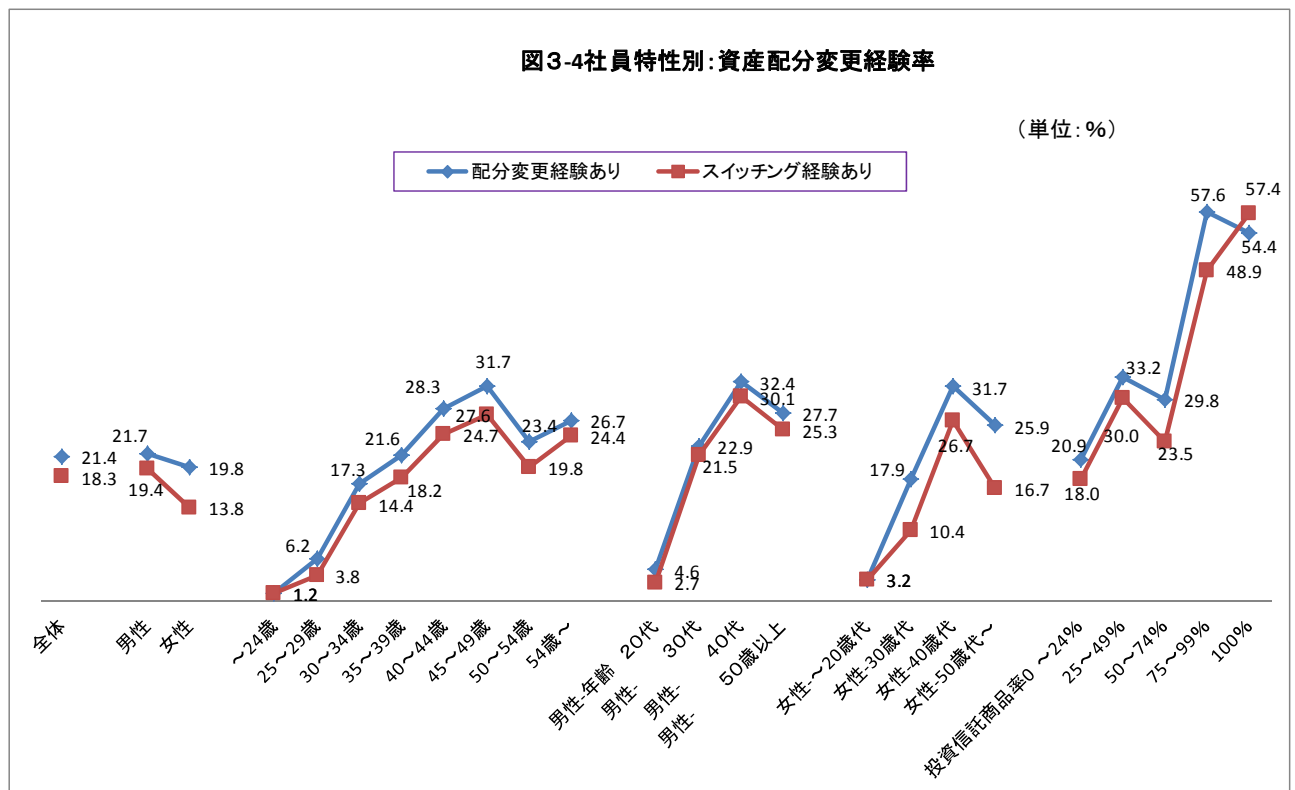
配分変更やスイッチング相互の関係をみたのが図3-3である。全体的には、“どちらもしたことがない”人は、DC制度加入者の7割に達している。資産配分変更はこれから、といえる。資産配分変更経験者でみると、両方を経験したものが16%と経験者の7割占め、最も多い。残りの経験者パターンでは、「配分変更経験あり&スイッチング経験なし」が多い。スイッチング単独で行った人は、全体の2%、資産配分変更経験者の9%にすぎない。スイッチング経験者の9割近くは、同時かどうかは別として、配分変更と併せ資産配分の変更を行っている。



（社員特性別）

- ・図 3-4 で、社員特性別に資産配分の変更経験をみてみる。

双方ともに、「女性」よりも「男性」で、年齢別では「30代」、「40代前半」が多い。
投資信託商品の運用比率別にみると、その割合が 75%を超えると、資産配分変更経験は半数に達しており、投信比率 75%未満の社員と比べると倍以上の開きがある。
当結果を見る限り、資産運用における投信比率の高さは、資産運用のモニタリングと修正行動（目標と実際の運用のズレ、乖離を修正する資産配分変更）との相関関係の高さを示す。
投資信託商品の選択（とそのウェイトの高さ）が、運用状況モニタリング・資産配分変更を促している状況を窺わせている。



4 確定拠出年金における資産運用状況の情報入手や運用状況のモニタリングについて

1) コールセンター、パソコンのWebサービスの利用

・次に、コールセンターやインターネットサービスの利用状況についてみる。

図4-1, 2 はそれぞれの利用率を見たものであるが、コールセンターの利用経験率は 4%、インターネットサービスの利用経験率は 26%である。”利用したくともできなかった“は、それぞれ 2%程度いた。全体的には、利用率はそれほど高くない。

インターネットサービスやコールセンター利用相互の関係をみたのが図4-3 である

“どちらもしたことがない“人は、DC 制度加入者の 7 割弱に達している。本格利用はこれ

ら、といえる。利用パターンでみると、両方を経験したものが 3%と経験者の 1 割程度にすぎ

ない。残りの経験者パターンでは、「インターネットサービス利用あり&やコールセンター利用

し」が 23%で最も多い。利用経験者の 9 割を占める。コールセンター単独利用者は、全体の

1%、利用経験者の 2%にすぎない。現状では、インターネットサービス中心の利用といえる。

図4-1.コールセンターの利用経験

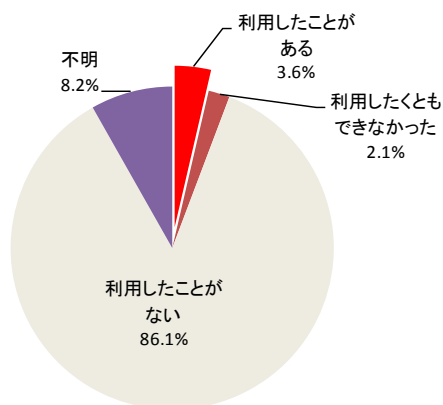


図4-2.パソコンのWebサービスの利用経験

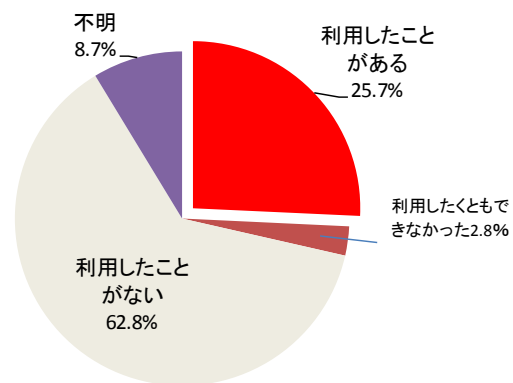
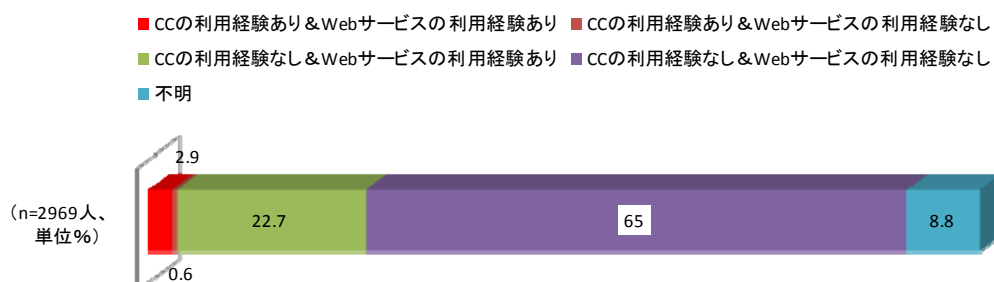


図4-3.外部情報媒体の利用パターン



（社員特性別）

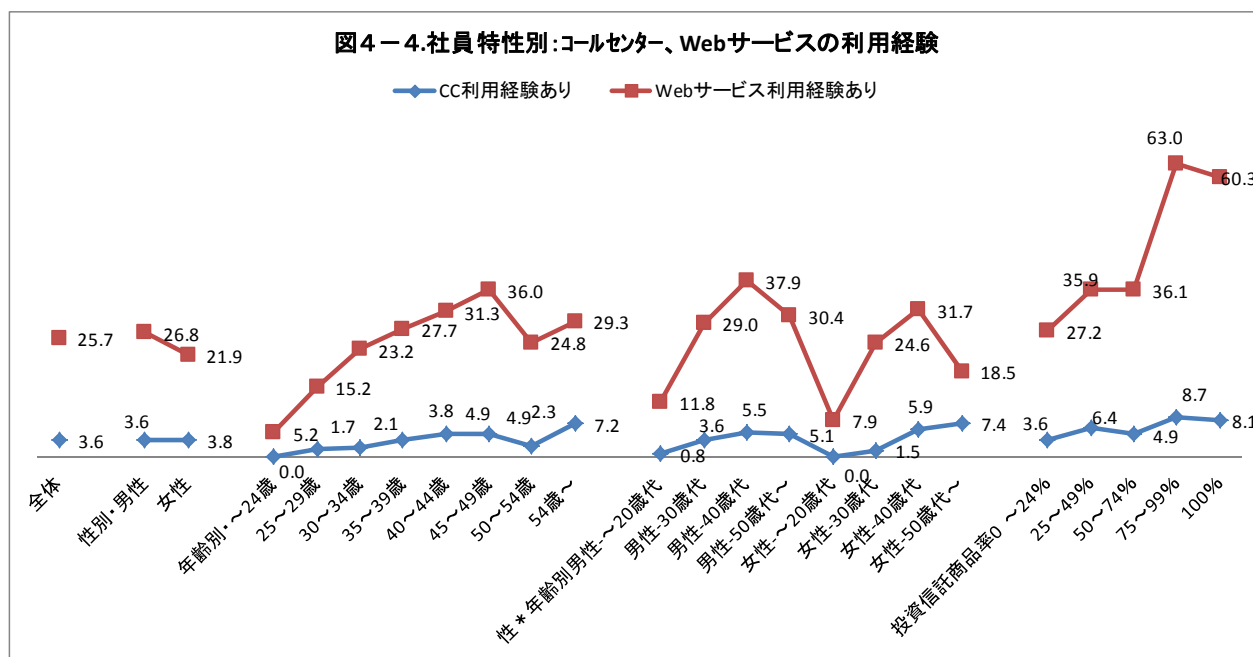
- ・社員特性別にインターネットサービスやコールセンターの利用状況についてみたのが図 4-4 である。

インターネットサービスの場合、「女性」より「男性」の利用率が高い。しかし、コールセンターの利用状況をみると年齢別で見ると、性別に大きな差はみられない

概ね、インターネットサービスの場合、40代前半までは高年齢になるに従って、利用率は向上してくる（とくに男性）。しかし、コールセンターの場合には、とくに50代で利用率が最も多い。

コールセンターは、高年齢層にとっては、利用しやすいメディアなのかもしれない（とくに女性）。

投資信託商品の比率別にみると、その割合が75%を超えると、とくにインターネットサービスの利用率は半数を超えている。当該層は、資産配分変更を積極的に行っている（6P参照）。彼らにとってインターネットサービスは各種情報の入手媒体としてだけではなく、資産変更を行う上でも、欠かせないツールなのかもしれない。



- ・「取引レポート」について、閲覧状況と理解状況をみたのが図5-1,2である。

「取引レポート」の閲覧率を見ると、3項目で大きな相違はない。それぞれ「毎回良く目を通している」18%、「一部に目を通している程度」12%であり3割の社員は、何らかの程度で当該項目をみている。しかし、「さっと目を通している程度」の人が3分1で最も多く、「ほとんど目を通していない」、「目を通した覚えがない」がそれぞれ15%いるなど閲覧の程度は低い。

- ・次に、「取引レポート」の理解度を見てみると、3項目とも「よく理解できている」は1割強程度でしかない。「大体理解できている」を合計しても、3割を超える程度であり、「あまり理解できていない」(28-29%)、「ほとんど理解できていない(18%)」と“理解できていない”社員のほうが多い。

平均スコアでみても閲覧、理解それぞれ0ポイントを多少上回る程度であることから、現時点では、「取引レポート」は、DC加入者にとって、あまり有効に活用されていない状況にある。

図5-1.「お取引状況のお知らせ」:閲覧の頻度

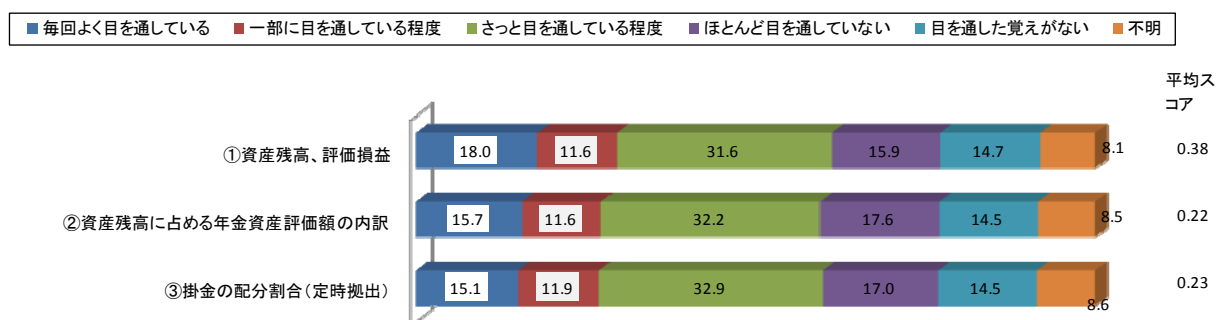
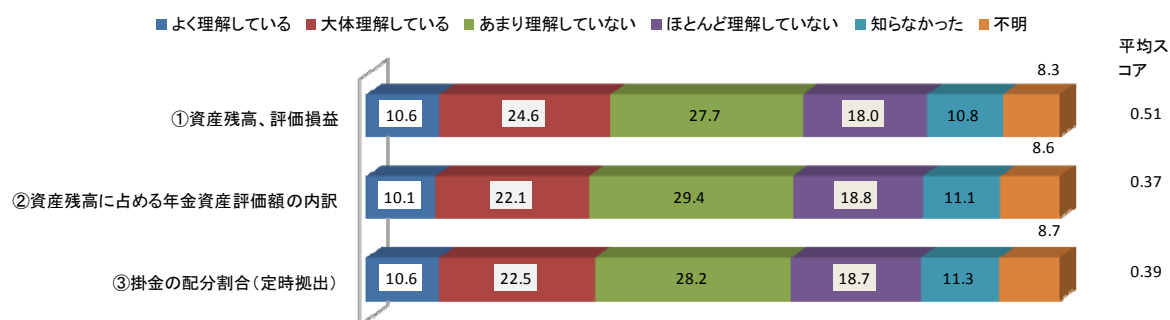


図5-2.「お取引状況のお知らせ」:理解の程度



平均スコア算出基準:

「毎回よく目を通している」&「よく理解している」+5点、「一部に目を通している程度」&「大体理解している」+3点、「さっと目を通している程度」&「あまり理解していない」+1点、「ほとんど目を通していない」&「ほとんど理解していない」-3点、「目を通した覚えがない」&「知らなかった」-5点

（閲覧状況と理解度）

・「取引レポート」の閲覧状況と理解度をクロスしてみたのが、表2-1～3である。

この結果をみると、当然ながら、きちんと目を通してしている人ほど当レポートの理解レベルは高い。

「毎回良く目を通してしている」人の理解度は、“よく理解できている”と“大体理解できている”合計値が3項目とも8割を超えるのに対して、「一部に目を通してしている程度」6・7割、「さっと目を通してしている程度」だと3割弱の社員が“理解している”にすぎない。

半数以上のDC制度加入者がきちんと閲覧していなかったり、「取引レポートを知らなかった」という現状を考えると（前ページ）、できるだけ目を通すことの奨励・刺激付け、どの項目をどのような視点で閲覧するか、などに関する指導（ガイダンス）が必要である。

平均スコア算出基準：

「毎回よく目を通してしている」と「よく理解している」+5点、「一部に目を通してしている程度」と「大体理解している」+3点、「さっと目を通してしている程度」と「あまり理解していない」+1点、「ほとんど目を通していない」と「ほとんど理解していない」-3点、「目を通した覚えがない」と「知らなかった」-5点

□資産残高、評価損益：閲覧の程度

表2-1. 「お取引状況のお知らせ」閲覧と理解の関係（①資産残高、評価損益）（単位：％）

	合計	よく理解 している	大体理解 している	あまり理 解してい ない	ほとんど 理解して いない	知らな かった	不明	平均
全体	2696	10.6	24.6	27.7	18.0	10.8	8.3	0.51
毎回よく目を通してしている	484	49.0	42.1	6.8	1.9	0.2	0.0	3.71
一部に目を通してしている程度	314	4.1	62.4	29.6	3.2	0.0	0.6	2.29
さっと目を通してしている程度	853	2.7	27.9	58.1	11.0	0.2	0.0	1.21
ほとんど目を通してしていない	430	2.1	5.1	19.3	71.6	1.6	0.2	-1.78
目を通した覚えがない	396	1.0	0.8	10.9	15.9	71.0	0.5	-3.86

表2-2. 「お取引状況のお知らせ」閲覧と理解の関係（②年金資産評価額の内訳）（単位：％）

	合計	よく理解 している	大体理解 している	あまり理 解してい ない	ほとんど 理解して いない	知らな かった	不明	平均
全体	2696	10.1	22.1	29.4	18.8	11.1	8.6	0.37
毎回よく目を通してしている	424	53.5	38.2	6.1	1.7	0.5	0.0	3.81
一部に目を通してしている程度	312	3.5	63.5	28.8	3.5	0.0	0.6	2.28
さっと目を通してしている程度	868	2.3	24.8	62.1	10.7	0.1	0.0	1.15
ほとんど目を通してしていない	474	1.9	3.4	20.9	72.2	1.5	0.2	-1.84
目を通した覚えがない	390	1.0	1.0	9.5	14.1	73.8	0.5	-3.96

表2-3. 「お取引状況のお知らせ」閲覧と理解の関係（③掛金の配分割合）（単位：％）

	合計	よく理解 している	大体理解 している	あまり理 解してい ない	ほとんど 理解して いない	知らな かった	不明	平均
全体	2696	10.6	22.5	28.2	18.7	11.3	8.7	0.39
毎回よく目を通してしている	407	58.5	34.9	5.4	1.2	0.0	0.0	3.99
一部に目を通してしている程度	321	2.2	70.4	25.9	1.2	0.0	0.3	2.45
さっと目を通してしている程度	886	2.9	23.9	62.1	10.5	0.6	0.0	1.14
ほとんど目を通してしていない	459	1.7	4.1	15.5	76.5	2.2	0.0	-2.04
目を通した覚えがない	390	1.5	1.3	9.0	13.3	74.4	0.5	-3.93

参考) 3 項目の閲覧、理解間の相関係数は、以下のとおり

⇒同一項目における閲覧と理解だけでなく、他項目の閲覧と理解においても相関関係は極めて強い。つまり、1 項目で閲覧・理解しているものは同時に他項目でも閲覧と理解をしている

	A「資産残高」閲覧頻度	A「資産残高」理解度	B「資産評価額」閲覧頻度	B「資産評価額」理解度	C「掛金配分割合」閲覧頻度	C「掛金配分割合」理解度
A「資産残高」閲覧頻度	1					
A「資産残高」理解度	0.796818	1				
B「資産評価額」閲覧頻度	0.927743	0.783897	1			
B「資産評価額」理解度	0.767491	0.918278	0.807534	1		
C「掛金配分割合」閲覧頻度	0.912285	0.773696	0.943093	0.790923	1	
C「掛金配分割合」理解度	0.75866	0.906944	0.785607	0.939792	0.818218	1

(社員特性別)

* 3 項目の閲覧、理解間の相関係数の高さを考慮し、「資産残高・評価損益」を代表に分析する。

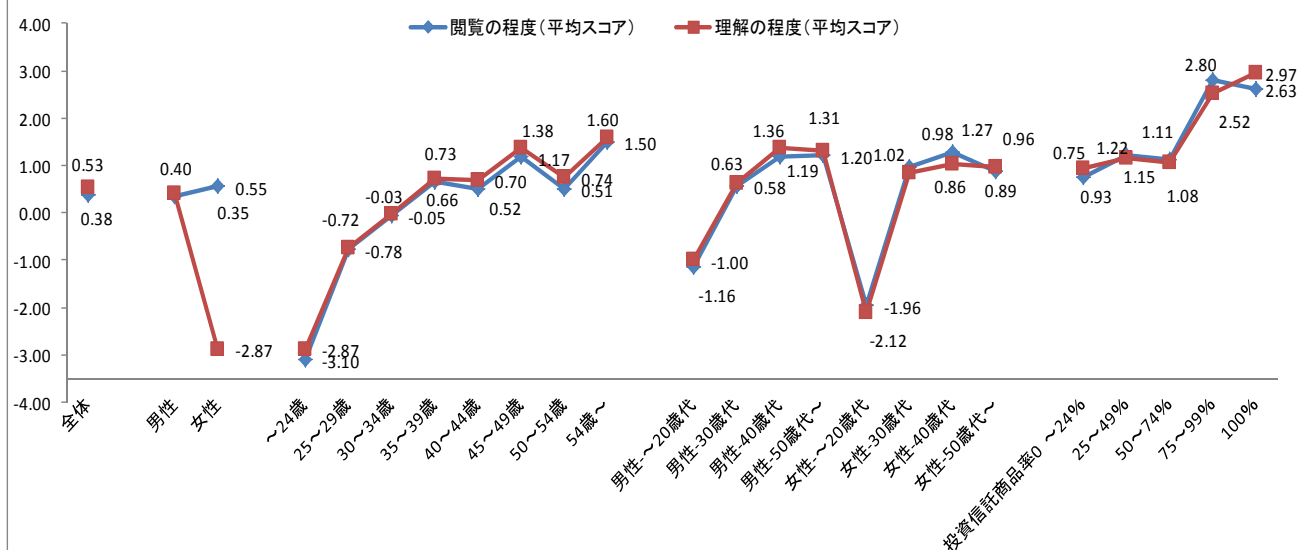
この結果をみると、閲覧と理解はほぼ同じ波形を描いている。

双方ともに年齢別にみると高年齢になるに従って、閲覧率、理解度のスコアが高まっている。注目されるのは、とくに 20 代の男性・女性ともに平均スコアがマイナスになっている点である。つまり、「取引レポート」を閲覧していない人やみても理解できていない人が多い。当該層に対しては、「取引レポート」を閲覧するような働きかけ、見方に関する啓蒙活動が求められる。

平均スコア算出基準:

「毎回よく目を通して」「よく理解している」+5 点、「一部に目を通して」「大体理解している」+3 点、「さっと目を通して」「あまり理解していない」+1 点、「ほとんど目を通して」「ほとんど理解していない」-3 点、「目を通した覚えがない」「知らなかった」-5 点

図5-3.「社員特性別:「資産残高・評価損益」の閲覧と理解



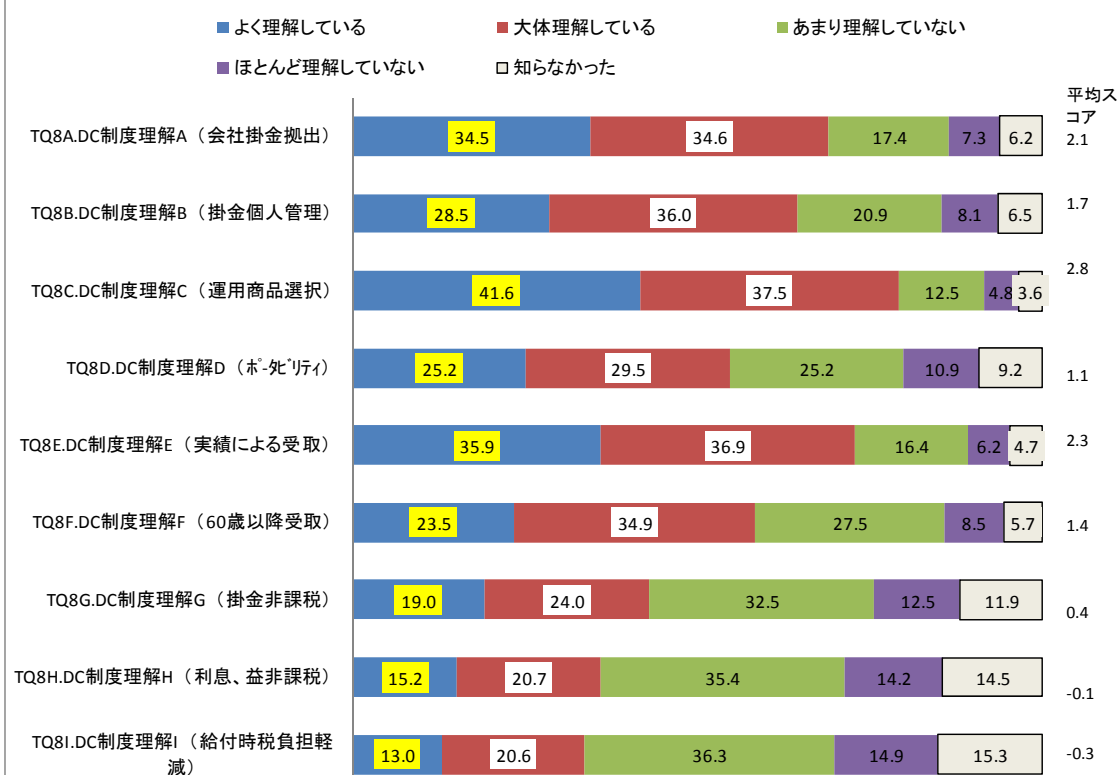
5. 確定拠出年金制度に対する理解

- ・今回の調査では、確定拠出年金制度の主な特徴である下欄 9 項目について、どの程度理解しているかを聞いた。理解度は 5 段階評価で回答してもらい、理解レベル毎に+5 点から-5 点までの得点を与え、項目別に平均スコアを算出した（図 6-1）。*平均スコア算出基準は図下欄を参照

質問項目：

- A.毎月 1 回会社が掛け金を拠出
- B.掛金（年金資産）は、金融機関で個人ごとに記録管理
- C.加入者が運用商品を選択
- D.離転職の場合にでも年金資産の残高を持ち運べる
- E.受取り額は運用実績によって決まる
- F.原則 60 歳以降に年金または一時金で受取れる（年金と一時金との組合せも可能）
- G.拠出金の掛金は給与とみなされず、所得税、住民税は課税されない（社会保険料でも控除）
- H.運用結果の利息や売却益には課税されない
- I.納付時において、年金、一時金何れの場合にも所得控除が適用され、税負担が軽減される

図6-1.確定拠出年金制度の理解度 (n=2694人、単位%)



平均スコア算出基準：

「よく理解している」+5点、「大体理解している」+3点、「あまり理解していない」+1点、「ほとんど理解していない」-3点、「知らなかった」-5点

この結果をみると、最も理解度が高いのは「C. 加入者が運用商品を選択」であり、“良く理解”と“大体理解”をあわせると8割近くに達する(図6-1)。以下、「E. 自分自身の運用成果によって、将来の受取額が決まること」、「A. 会社が毎月掛け金を拠出する」が続き、それぞれ7割の人が理解している、としている。

反面、理解度が低いのは「I. 納付時において、年金、一時金何れの場合にも所得控除が適用され、税負担が軽減される」であり、“良く理解”と“大体理解”の合計値は、3割程度にすぎない。同様に「H. 運用結果の利息や売却益には課税されない」の理解度も低い。これら、税負担軽減関連2項目の平均スコアは、マイナスになっている。税制優遇措置はDC制度の大きな魅力であるだけに、これらの項目については今後理解度をあげる(繰り返し伝える)必要がある。

(社員特性別)

- ・次に、確定拠出年金制度の主な特徴である8項目の個々について、社員特性別に理解状況を概観する。なお、理解状況は、平均スコアでみている。

全体的に理解その平均スコアは、20代で低く、40代、50代で高い、しかし、年齢別の相違はそれほど大きいものではない。

- ・投資信託商品の比率別にみると、その割合が75%を超えると、他社員に比べての平均スコアが高く、項目によっては3-4ポイントと高い数値を示す。

男女ともに20代から30代前半の従業員に対しては、税制優遇関連を軸に、制度内容に関する教育・コミュニケーションを優先的に取り上げ、継続的に実施することである。

表3. 社員特性別：確定拠出年金制度に対する理解度(単位：%)

		TQ8A. DC 制度理解 A (会社 掛金拠 出)	TQ8B. DC 制度理解 B (掛金 個人管 理)	TQ8C. DC 制度理解 C (運用 商品選 択)	TQ8D. DC 制度理解 D (ポ-タ ビリティ)	TQ8E. DC 制度理解 E (実績 による受 取)	TQ8F. DC 制度理解 F (60歳 以降受 取)	TQ8G. DC 制度理解 G (掛金 非課税)	TQ8H. DC 制度理解 H (利 息、益非 課税)	TQ8I. DC 制度理解 I (給付 時税負担 軽減)
	全体	2.1	1.7	2.8	1.1	2.3	1.4	0.4	-0.1	-0.3
対象者特	男性	2.1	1.8	2.7	1.1	2.3	1.4	0.4	0.0	-0.2
	女性	2.0	1.5	2.9	1.0	2.4	1.4	0.3	-0.7	-0.8
	～24歳	-0.2	-0.7	0.5	-1.1	0.2	-0.3	-1.0	-1.5	-1.7
	25～29歳	0.4	0.3	1.9	-0.2	1.3	0.7	-0.3	-1.0	-1.2
	30～34歳	1.5	1.0	2.5	0.7	2.0	1.2	0.1	-0.5	-0.7
	35～39歳	2.2	1.9	2.9	1.3	2.4	1.4	0.5	-0.1	-0.2
	40～44歳	2.5	2.1	3.0	1.5	2.6	1.4	0.5	-0.1	-0.3
	45～49歳	2.9	2.5	3.5	2.0	3.1	2.0	0.8	0.3	0.1
	50～54歳	2.9	2.5	3.2	1.4	2.8	1.7	0.5	0.2	0.0
	54歳～	2.9	2.7	3.4	1.7	2.9	2.3	1.2	0.9	0.7
	男性～20歳代	0.4	0.1	1.5	-0.5	1.2	0.4	-0.6	-1.1	-1.2
	男性-30歳代	2.1	1.6	2.8	1.3	2.5	1.6	0.7	0.1	0.0
	男性-40歳代	2.9	2.6	3.4	2.2	3.0	1.9	0.9	0.5	0.2
	男性-50歳代～	2.9	2.8	3.5	1.7	3.0	2.2	1.1	0.9	0.6
	女性～20歳代	-0.5	-0.3	1.3	-0.3	0.7	0.9	0.4	-1.1	-1.4
	女性-30歳代	1.9	1.7	3.1	1.5	2.5	1.7	0.5	-0.8	-0.9
	女性-40歳代	3.0	2.1	3.5	1.4	3.3	1.8	0.8	-0.5	-0.4
	女性-50歳代～	3.4	2.7	3.7	2.0	3.2	1.6	0.8	0.2	0.1
	投資信託商品率0～24%	2.8	2.4	3.5	1.8	3.0	2.1	0.8	0.3	0.1
	25～49%	2.6	2.1	3.4	1.5	3.1	1.8	0.7	0.1	-0.1
	50～74%	2.4	2.1	3.1	1.7	2.8	1.8	0.7	0.2	0.0
	75～99%	4.1	3.7	4.3	2.8	4.1	2.6	1.9	1.4	0.8
	100%	4.0	3.5	4.4	3.3	4.1	3.2	2.4	1.6	1.2

(9項目間の相関関係)

- ・ところで、今回提示した確定拠出年金制度の主な特徴9項目について、理解度相互の相関関係はどの程度みられるのであろうか。

表4は、9項目それぞれの回答についてカテゴリベースにおける相関係数をまとめたものである。

この結果によると最も相関関係が強いのは、「H.運用結果の利息や売却益には課税されない」と「I.納付時において、年金、一時金何れの場合にも所得控除が適用され、税負担が軽減される」の税優遇関連項目であり、相関係数は0.84であった。つまり、8割以上の人は、双方に同じ回答をしている。

次いで相関関係が強いのは、「C.加入者が運用商品を選択」と「E.社員が運用商品の中から運用を行い、その運用成果によって将来の受取額が決まること」であり、相関係数は0.79である。これらの項目間においても、相互に理解している（もしくは理解していない）ことが多い。運用商品の選択とその成果（による受取）は、ワンセットで理解されていることを窺わせている。

上記以外では「A.毎月1回会社が掛け金を拠出」と「B.掛金（年金資産）は、金融機関で個人ごとに記録管理」、「C.加入者が運用商品を選択」の相関関係が高い。全体的には、会社が掛け金を拠出し、それを個人が管理し運用する（運用実績によって、受取額が決まる）という制度の基本について包括的に理解されている。制度内容を理解している社員は、1項目だけでなく、他の項目でも同様に理解しており、反面制度内容の理解度が低い社員は全体的に理解していないと考えられる。従って、DC制度理解の低い女性、若年齢層社員対象に継続教育・コミュニケーションを通じて、彼らの制度理解をどう進めるか、が今後の課題となろう。

質問項目：

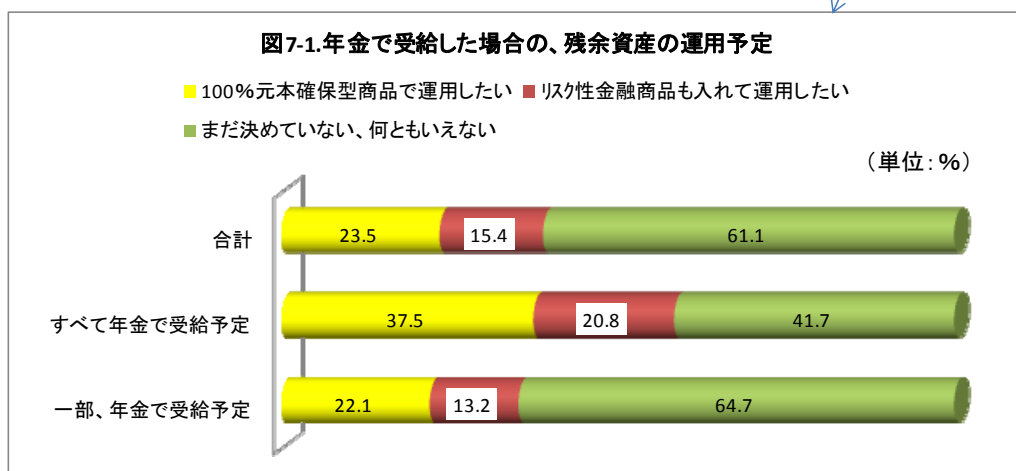
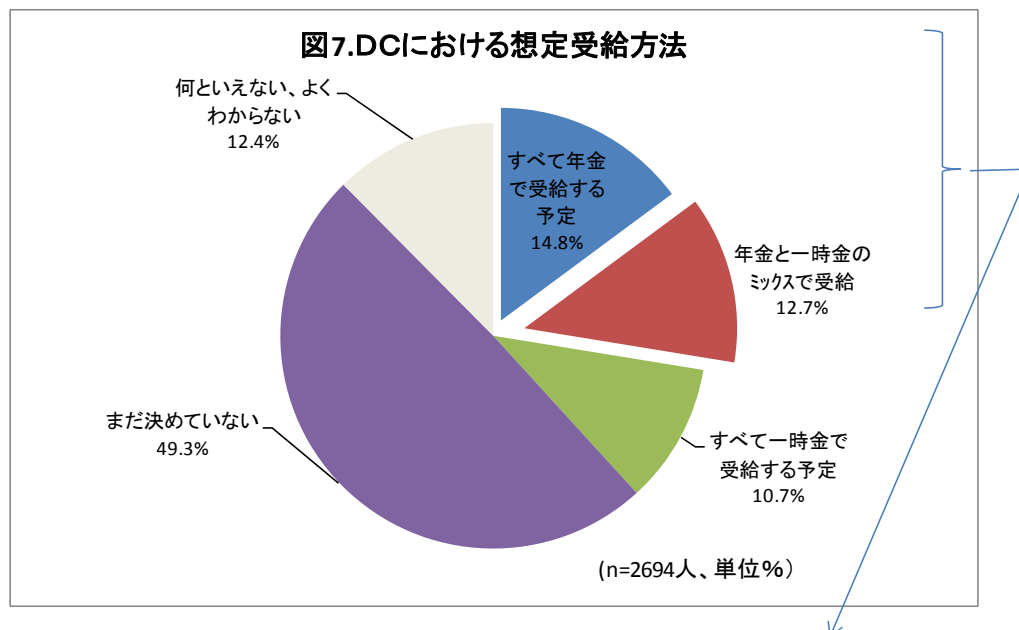
- A.毎月1回会社が掛け金を拠出
- B.掛金（年金資産）は、金融機関で個人ごとに記録管理
- C.加入者が運用商品を選択
- D.離転職の場合にでも年金資産の残高を持ち運べる
- E.受取り額は運用実績によって決まる
- F.原則60歳以降に年金または一時金で受取れる（年金と一時金との組合せも可能）
- G.拠出金の掛金は給与とみなされず、所得税、住民税は課税されない（社会保険料でも控除）
- H.運用結果の利息や売却益には課税されない
- I.納付時において、年金、一時金何れの場合にも所得控除が適用され、税負担が軽減される

6. 確定拠出

表4.DC制度内容の理解度：項目間相関関係（相関係数）

	TQ8A.DC 制度理解 A(会社掛 金拠出)	TQ8B.DC 制度理解 B(掛金個 人管理)	TQ8C.DC 制度理解 C(運用商 品選択)	TQ8D.DC 制度理解 D(ホ-ル ティ)	TQ8E.DC 制度理解 E(実績に よる受取)	TQ8F.DC 制度理解 F(50歳以 降受取)	TQ8G.DC 制度理解 G(掛金非 課税)	TQ8H.DC 制度理解 H(利息、 益非課 税)	TQ8I.DC 制度理解 I(給付時 税負担軽 減)
TQ8A.DC制度理解A(会社掛金拠出)	1								
TQ8B.DC制度理解B(掛金個人管理)	0.746098	1							
TQ8C.DC制度理解C(運用商品選択)	0.704826	0.709711	1						
TQ8D.DC制度理解D(ホ-ルティ)	0.586907	0.606533	0.606719	1					
TQ8E.DC制度理解E(実績による受取)	0.666407	0.653901	0.79966	0.64218	1				
TQ8F.DC制度理解F(50歳以降受取)	0.571103	0.610404	0.629123	0.623424	0.673147	1			
TQ8G.DC制度理解G(掛金非課税)	0.492132	0.50869	0.499083	0.567822	0.536761	0.617475	1		
TQ8H.DC制度理解H(利息、益非課税)	0.471065	0.498739	0.451806	0.559625	0.493751	0.588951	0.805832	1	
TQ8I.DC制度理解I(給付時税負担軽減)	0.44742	0.477417	0.423649	0.547617	0.456926	0.573525	0.777102	0.839748	1

- ・今回の調査では、DC制度において60歳から70歳の間で受給が開始され、年金または一時金での受給が選択できるとして、どのような受給方法を選択する予定かを聞いている。
その結果を図7でみると、半数近くの社員は「まだ決めていない」、と答えている。「すべて年金で受給する予定」は15%にすぎず、「年金と一時金のミックスで受給」を合計しても年金での受給を選択するものは4分の1程度にとどまる、
- ・次に、年金を選択したものに“残余資産を何で運用するか”、きいたところ「まだ決めていない、何ともいえない」が6割で最も多かったが、それ以外では「100%元本確保型商品で運用したい」24%、「リスク性金融商品も入れて運用したい」15%であった（図7-1）。「リスク性金融商品も入れて運用したい」は、「すべて年金で受給する予定」と答えた社員で多いが、いまのところ、退職後の残余資産をリスク性金融商品で運用しようとの社員は、まだそれほど多くはない。



Ⅱ. 金融商品や投資に対する理解、ターゲット・イヤー・ファンドへの関心

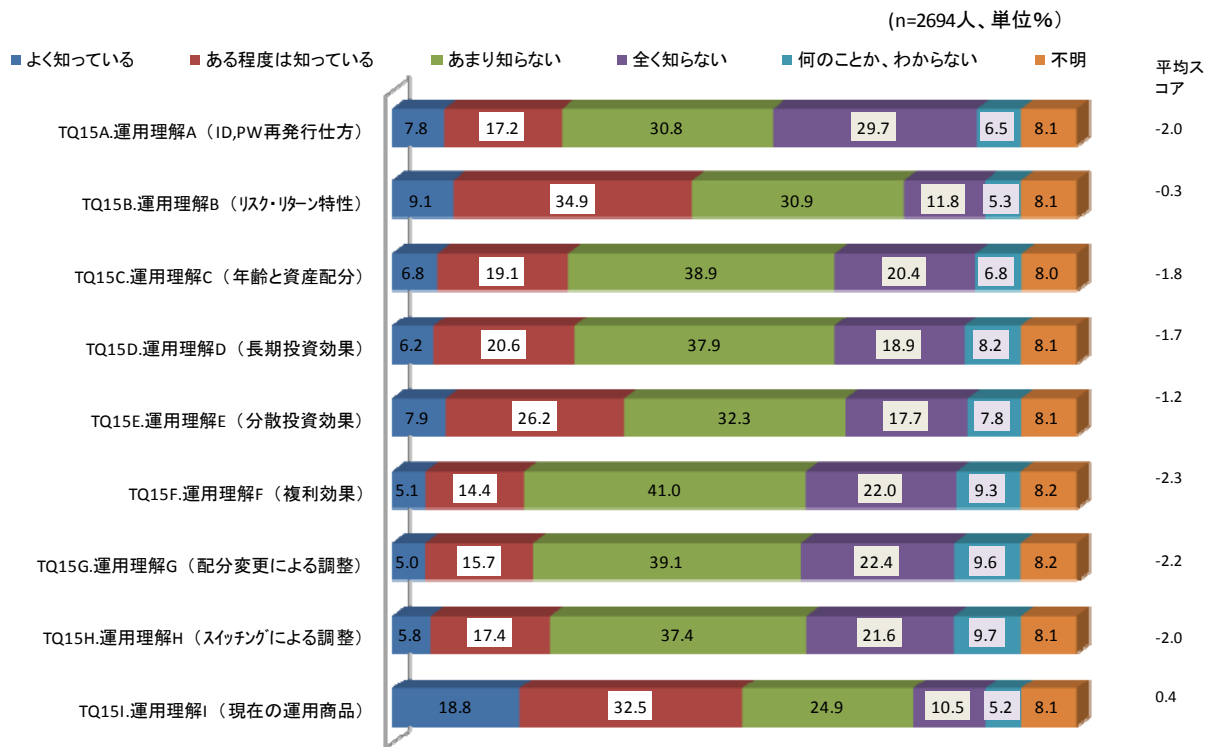
1 金融商品や投資に関する認知・活用状況について

・今回の調査では、金融商品や投資に関する認知・活用状況について下欄8項目について、どの程度知ってるかを聞いた。理解度は5段階評価で回答してもらい、認知レベル毎に+5点から-5点までの得点を与え、項目別に平均スコアを算出した(図8)。* 平均スコア算出基準は図下欄を参照

設問文

- A.ユーザーIDと暗証番号、忘れた場合の再発行の仕方
- B.金融商品によって、異なる“リスク・リターン特性”
- C.年齢に応じて資産配分(金融商品の組合せ)が変わること
- D.リスクをコントロールする手法としての「長期投資効果」
- E.リスクをコントロールする手法としての「分散投資効果」
- F.資産額を増やすための「複利効果」
- G.運用実績と運用目標のズレを調整する「配分変更(運用割合変更)」
- H.運用実績と運用目標のズレを調整する「スイッチング(運用商品預替え)」
- I.現在、自分がそのような商品で運用しているか

図8.金融商品や投資に関する認知状況



平均スコア算出基準:
「よく知っている」(+5点)、「ある程度知っている」(+3点)、「あまり知らない」(-3点)、
「全く知らない」(-5点)、「何のことも、分からない」-5点)

この結果をみると、最も認知度が高いのは「「I. 現在、自分がそのような商品で運用しているか」」であり、“良く知っている”と“ある程度は知っている”をあわせると半数を超える（図8）。しかし、平均スコアは0.4ポイントでしかない。他の項目については平均スコアがマイナスで、「知らない」人の方が多い。全体的に金融商品や投資に関する認知状況は決して高くはない。

最も認知度が低いのは「F. 資産額を増やすための「複利効果」」であり、“良く知っている”と“ある程度は知っている”の合計値は、2割強にすぎない。「複利効果」は、投資や運用にとっては基本的なことだけにこの結果に驚きを感じる。「A. ユーザーIDと暗証番号、忘れた場合の再発行の仕方」や「G. 運用実績と運用目標のズレを調整する「配分変更（運用割合変更）」、「H. 運用実績と運用目標のズレを調整する「スイッチング（運用商品預替え）」の認知度も低い。金融商品や投資だけでなく資産配分変更などに関する認知状況の向上は、今後の教育課題である。

（社員特性別）

- ・次に、金融商品や投資に関する認知・活用状況について、社員特性別に認知状況を概観する。なお、認知度は、平均スコアでみている（表6）。

全体的に理解度の平均スコアは、「女性」、「20代」で低い。しかし40代、50代においても平均スコアがマイナスの項目が多く、決して認知度が高いわけではない。

- ・投資信託商品の比率別にみると、その割合が75%を超えると、平均スコアがプラスの項目が多く、金融商品や投資に関する認知を踏まえたうえで投資信託商品を選択している状況を窺わせている。

表6.社員特性別：金融商品や投資に関する認知状況（平均スコア）

	TQ15A. 運用理解A (ID, PW 再発行仕 方)	TQ15B. 運用理解B (リスク・リ ターン特 性)	TQ15C. 運用理解C (年齢と 資産配 分)	TQ15D. 運用理解D (長期投 資効果)	TQ15E. 運用理解E (分散投 資効果)	TQ15F. 運用理解F (複利効 果)	TQ15G. 運用理解G (配分変 更による 調整)	TQ15H. 運用理解H (スイッチ ングによる 調整)	TQ15I. 運用理解I (現在の 運用商 品)
全体	-2.0	-0.3	-1.8	-1.7	-1.2	-2.3	-2.2	-2.0	0.4
性別・男性	-2.2	-0.2	-1.7	-1.6	-1.1	-2.2	-2.2	-2.0	0.3
女性	-1.2	-0.8	-2.1	-2.2	-1.5	-2.8	-2.5	-2.3	0.8
年齢別・～24歳	-3.5	-1.9	-2.9	-3.0	-2.8	-3.5	-3.8	-3.5	-1.8
25～29歳	-3.2	-1.8	-2.7	-2.7	-2.3	-3.1	-3.1	-3.0	-1.0
30～34歳	-2.4	-0.9	-2.2	-2.0	-1.6	-2.6	-2.5	-2.4	-0.3
35～39歳	-2.2	-0.2	-1.6	-1.5	-0.9	-2.3	-2.1	-1.9	0.4
40～44歳	-2.0	-0.1	-1.5	-1.4	-0.8	-2.1	-2.0	-1.8	0.7
45～49歳	-1.2	0.4	-1.3	-1.3	-0.6	-1.7	-1.7	-1.4	1.2
50～54歳	-1.4	0.1	-1.5	-1.5	-1.0	-2.1	-2.0	-2.0	0.7
54歳～	-1.4	0.4	-1.4	-1.4	-0.6	-2.0	-1.9	-1.7	1.5
性別＊年齢別・男性～20歳代	-3.7	-1.7	-2.8	-2.7	-2.3	-3.0	-3.2	-3.0	-1.0
男性-30歳代	-2.3	-0.3	-1.5	-1.3	-0.8	-2.1	-2.0	-1.6	0.3
男性-40歳代	-1.7	0.6	-1.1	-1.0	-0.2	-1.5	-1.5	-1.1	1.3
男性-50歳代～	-1.5	0.5	-1.2	-1.1	-0.5	-1.8	-1.8	-1.4	1.4
女性～20歳代	-2.1	-2.2	-2.8	-2.4	-2.1	-3.5	-3.8	-3.2	-0.5
女性-30歳代	-1.3	-0.5	-1.7	-1.7	-1.0	-2.4	-2.0	-2.0	0.9
女性-40歳代	-0.5	0.0	-1.9	-1.6	-1.1	-2.5	-1.6	-1.3	1.8
女性-50歳代～	-1.0	-0.2	-1.3	-1.7	-1.0	-1.9	-1.8	-1.7	1.4
投資信託商品率0～24%	-1.9	0.2	-1.8	-1.7	-1.0	-2.3	-2.2	-1.8	1.7
25～49%	-1.6	0.4	-1.1	-1.1	-0.1	-2.0	-1.6	-1.2	0.9
50～74%	-1.8	-0.1	-1.3	-0.9	-0.2	-1.6	-1.6	-1.3	0.6
75～99%	-0.6	1.8	1.0	1.0	1.7	-0.3	-0.2	0.7	2.6
100%	-0.1	2.3	0.9	1.2	1.8	-0.1	0.4	0.9	3.2

2 投資信託商品及びターゲット・イヤー・ファンド（TYF）に対する興味関心

- ・今回の調査では、投資信託商品及びTYFに関する魅力（興味・関心度）について説明文や商品概念図を提示しながら下欄9項目について、たずねた。魅力度（興味・関心度）は5段階評価で回答してもらい、魅力度（興味・関心度）別に+5点から-5点までの得点を与え、項目別に平均スコアを算出した。＊平均スコア算出基準は図下欄を参照

設問文：

（投資信託商品について）

A. 分散投資をしてくれるから銘柄・資産配分の手間がかからない（その分、好きなことに時間を使える）

B. 自分で運用するよりも比較的高い利回り（運用成果）を期待できる

C. 専門知識がなくとも投資できる

D. 小額からでも投資できる

（ターゲット・イヤー・ファンドについて）

A. 自分の年齢にあわせて自動的に資産配分してくれる（資産配分の手間を掛けなくて済む）

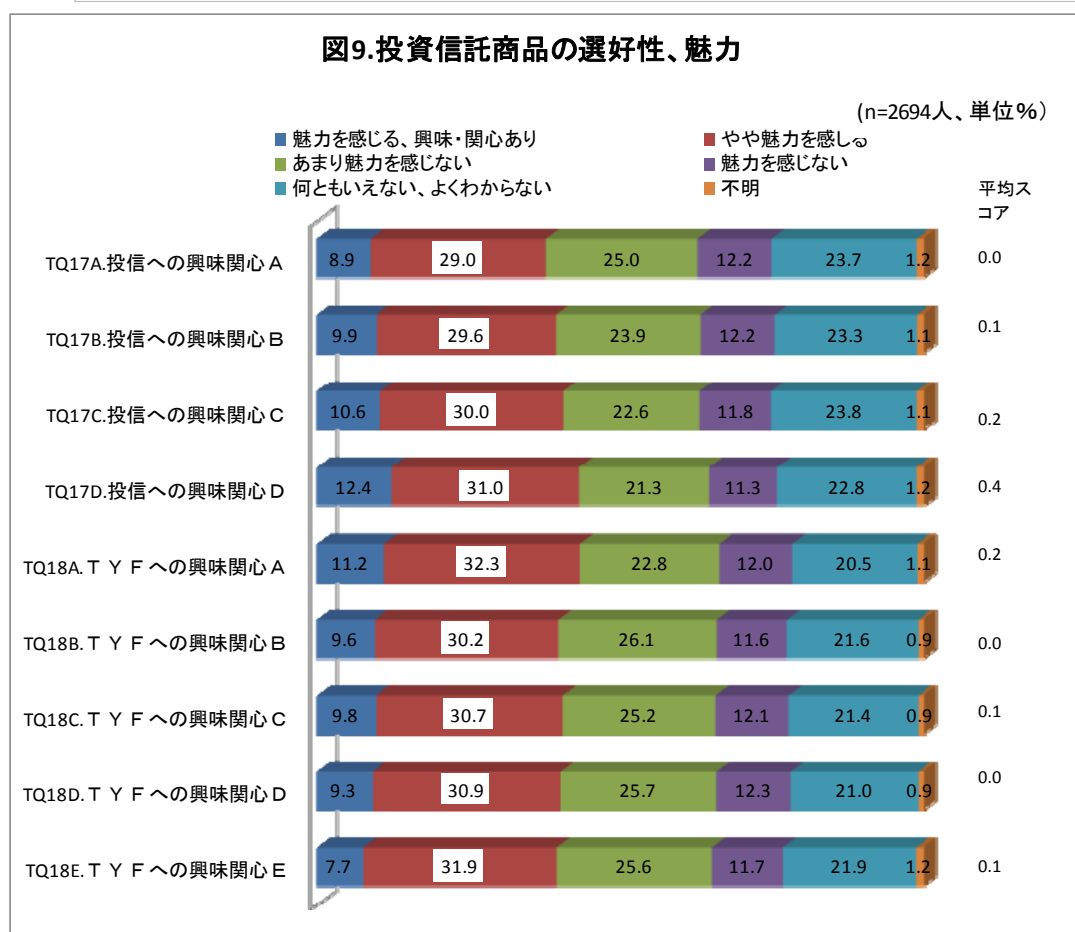
B. 退職のタイミングを考えるだけで、自分に合ったファンドを選ぶことが出来る

C. 退職後の期間も資産運用してくれる

D. 自分の代わりに専門家が運用するので、その時間をキャリア形成や趣味に使うことが出来る

E. 全体的に見て（の評価）

図9.投資信託商品の選好性、魅力



平均スコア算出基準：

「魅力を感じる・興味関心がある」(+5点)、「やや魅力を感じる・多少興味関心がある」(+3点)、「あまり魅力を感じない・あまり興味関心がない」(-3点)、「魅力を感じない・興味関心がない」(-5点)、「何ともいえない、よくわからない」(0点)

参考①投資信託商品の概念図

☆投資信託商品の特徴：

投資信託商品とは多くの投資家から集めた資金を1つにまとめて株式や債券など複数の銘柄や資産に分散投資しながら運用する商品です

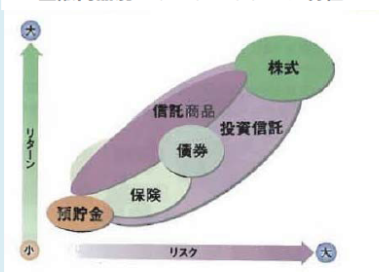


- ☆メリット：①少ない金額から購入できる
②株式や債券などに分散投資できる
③運用の専門家が投資判断
④豊富なバリエーション

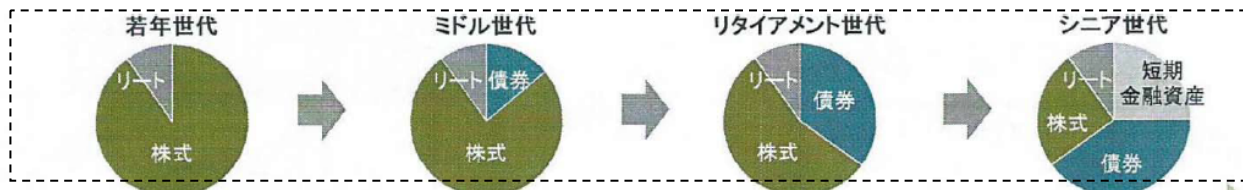
☆リスク・リターン特性：

投資信託のリスク・リターン特性は、「投資対象地域が国内か、海外か」、「投資対象資産が債券か、株式か、不動産か」などによって異なります(右図)

金融商品別：リスク・リターン特性



②ターゲットイヤーファンド（TYF）の説明文と概念図

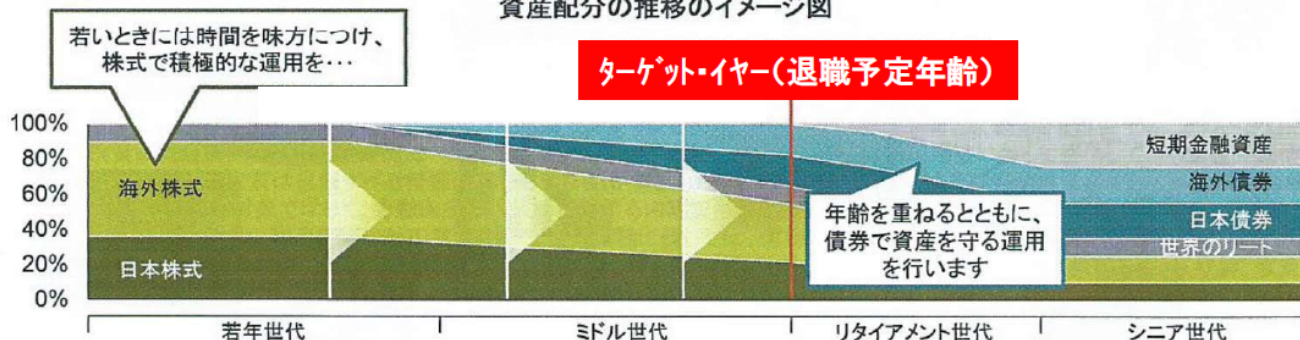


積極的な運用

少しずつ変化していきます

保守的な運用

資産配分の推移のイメージ図



◎ところで、下図のように自分の予想退職年に近いターゲット・イヤー（退職予定年齢）の投資信託を選ぶだけで、自分の年齢に合わせて現役の期間だけでなく退職後の期間にわたり、自動的に資産配分を変えてくれる投資信託商品があります。この商品についてあなたの考えをおきかせください（当社では導入済み）。この投資信託商品は、若い時は株式中心の積極運用を行い、その後年齢を重ねるに伴い、債券の運用比率を上昇、退職後においては債券中心の運用を行うというものです。

・全体的には、投資信託商品及びT Y Fの特性に対しては、不明を除くと各項目共に“魅力を感じる（興味・関心がある）”と回答したものは過半数を超えている（平均スコアもわずかながらポイント）。とくに、最も魅力度が高かったのは、「D. 小額からでも投資できる」であり、“魅力を感じる”と“やや魅力を感じる”をあわせると43%だった（図9）。「A. 分散投資をしてくれるから銘柄・資産配分の手間がかからない（その分、好きなことに時間を使える）」ことへの魅力はそれほど高くはない。

T Y Fの関連する商品特性に対しては、「C. 退職後の期間も資産運用してくれる」への魅力度がやや高い。T Y Fの特徴が受容されている。

（項目間相関関係）

・ところで、今回提示した投資信託商品及びT Y Fの特性に対する魅力（興味・関心）を問う9項目について、魅力度相互の相関関係はどの程度みられるのであろうか。

注目されるのは、T Y Fの全体的な魅力と他の投資信託商品特性、T Y F商品特性各項目間の相関関係の高さである。「A.分散投資をしてくれるから銘柄・資産配分の手間がかからない（その分、好きなことに時間を使える）」を除く各項目とT Y Fへの全体的魅力度との相関係数は0.7以上あり、極めて高い。投資信託商品特性に加え、T Y Fが有している商品特性が複合化されることによって、全体としてのT Y Fの魅力を高めるとの結果になっていることとなった。とくにT Y F商品特性相互の相関係数は、0.8を超えている。

表8.投資信託商品に対する興味・関心、項目間相関関係 *相関係数

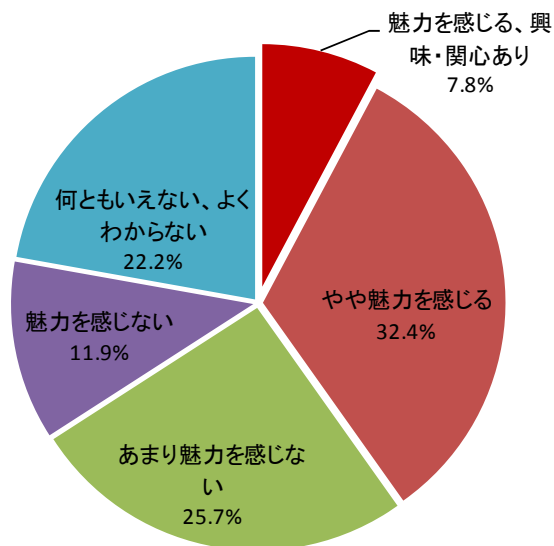
	A.銘柄・資産配分の手間がかからない	B.自分で運用するよりも比較的高い利回りを期待できる	C.専門知識がなくとも投資できる	D.少額から投資できる	TA.自分の年齢に合わせて自動的に資産配分してくれる	TB.退職時期を考えるだけで自分に合うファンドを選べる	TC.退職後の期間も資産運用してくれる	TD.自分の代わりに専門家が運用してくれる	TE.全体的魅力
A.銘柄・資産配分の手間がかからない	1								
B.自分で運用するよりも比較的高い利回りを期待できる	0.82911	1							
C.専門知識がなくとも投資できる	0.798342	0.858711	1						
D.少額から投資できる	0.804259	0.835775	0.897589	1					
TA.自分の年齢に合わせて自動的に資産配分してくれる	0.656201	0.665481	0.662997	0.677959	1				
TB.退職時期を考えるだけで自分に合うファンドを選べる	0.654543	0.672111	0.674819	0.686189	0.879597	1			
TC.退職後の期間も資産運用してくれる	0.654254	0.681381	0.679959	0.689925	0.841314	0.882905	1		
TD.自分の代わりに専門家が運用してくれる	0.675958	0.700402	0.702524	0.699615	0.85164	0.85209	0.873575	1	
TE.全体的魅力	0.681802	0.708002	0.710306	0.709799	0.847777	0.860588	0.858786	0.886605	1

（ターゲット・イヤー・ファンドの魅力）

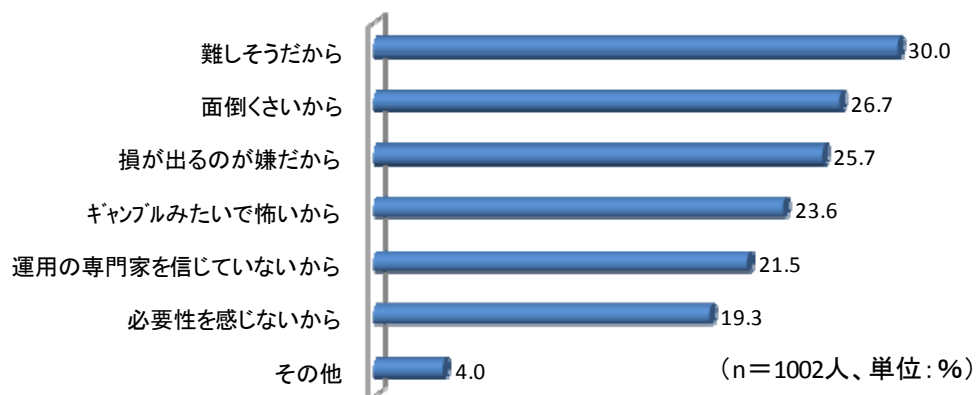
- ・TYFに対して程度の差は別として、「魅力を感じる」割合は合計で40%、「魅力を感じない」割合は合計で38%であり、評価は2分している（図10-1）。
- ・”魅力を感じない”理由としては、「難しそうだから」が最も多く（30%）、以下「面倒くさいから」（27%）、「損が出るのが嫌だから」（26%）、「ギャンブルみたいで怖いから」（24%）が続く（図10-2）。これらのマイナスイメージをどう払しょくさせるかが、TYF拡販上の課題といえよう。

図10-1. TYFの魅力度

（n=2696人、単位：％）



10-2. TYF に魅力を感じない理由（複数回答）



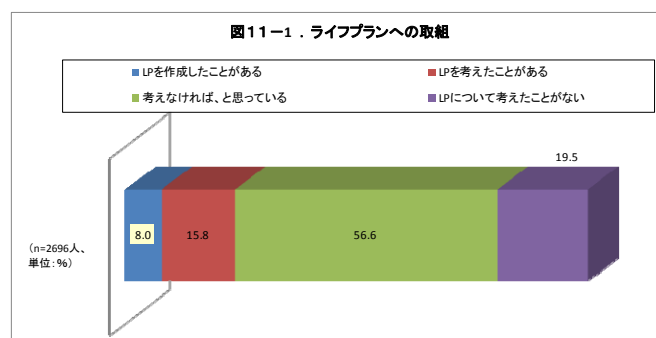
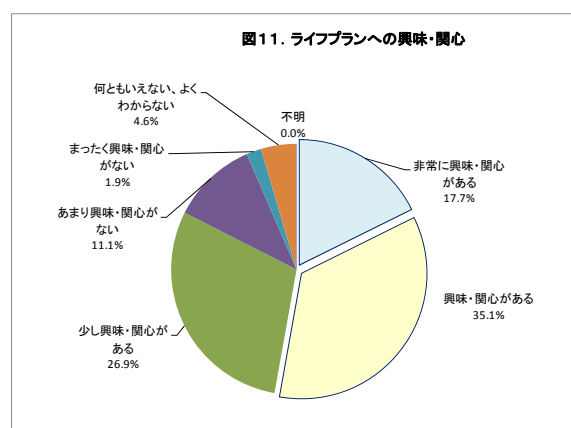
Ⅲ. ライフプランに対する取り組みと確定拠出年金制度

1. ライフプランへの関心、取組

- ・今回の調査では、ライフプラン研修と確定拠出年金制度定着の関連などの示唆を得る目的でライフプランに関する設問を設けている。

1) ライフプランに対する興味・関心度と取組

・図 11 は、ライフプランへの興味・関心、図 11-1 はライフプランへの過去の実践についてみたものである。ライフプランについて「非常に興味・関心がある」18%「興味・関心がある」35%で合計すると 53%に達する。つまり従業員の半数以上は、ライフプランに対して興味・関心を抱いている。反面、程度の差があれ「興味・関心がない」割合は合計で 13%であった。しかし、今までにライフプランを考えたり、見つめ直したことがあるか、ライフプランへの過去の実践について聞いたところ、“考えた（または、見つめ直した）ことがある”社員は、24%にすぎず、半数以上のものは“考えなければならないと思っているが、ライフプランを考えなかったことがなかった”としている。ライフプランへの取組が本格化するの、これからである。

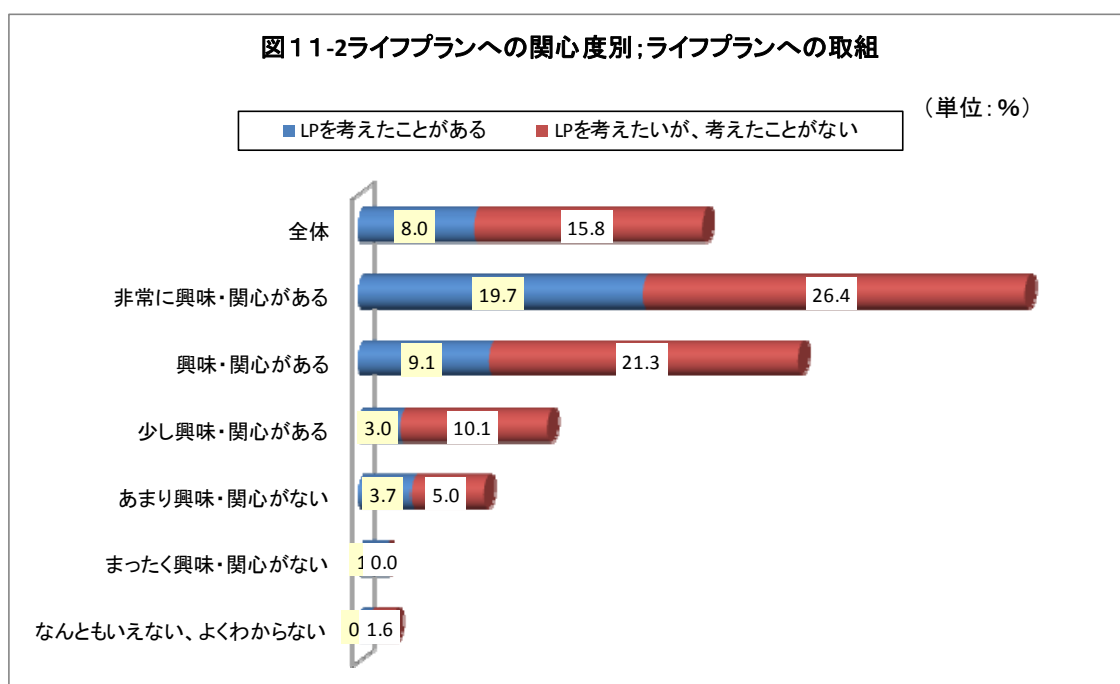


(ライフプランに対する興味・関心度と過去の実践との関係)

・図 11-2 は、ライフプランに対する興味・関心度別に、ライフプランへの取組姿勢をみたものである。明らかに、ライフプランに対して興味・関心度が高い従業員ほど“考えた（または、見つめ直した）ことがある”と答える社員の割合が多い（*相関係数 0.45）。

ライフプランに対して、「非常に興味・関心がある」層の半数近くは、既にライフプランへの取組を行ったことがあるが、「興味・関心がある」「少し興味・関心がある」レベルだと、その割合は前者で 30%、後方で 13%と低下する。

ライフプランに対する興味・関心度を上げるとともに、ライフプランの立て方や実行法に関する実践的な研修が求められる。

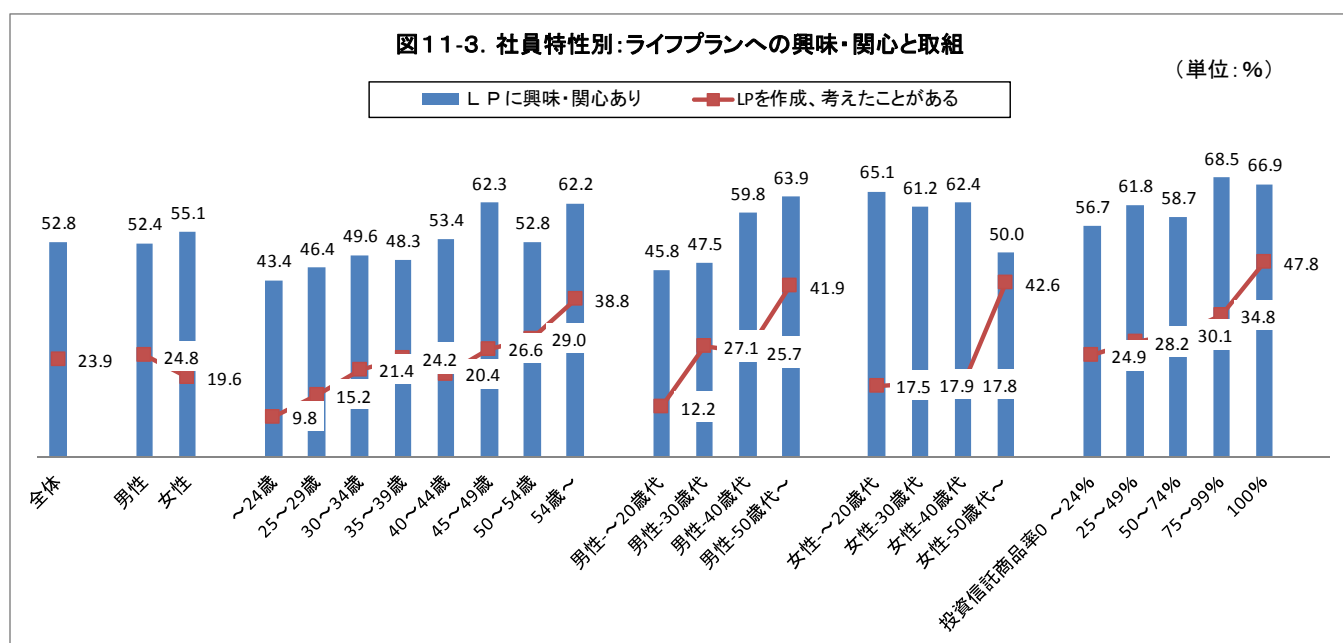


(社員特性別)

・図 11-3 は、ライフプランに対する興味・関心度と過去の実行について社員特性別にみたものである。

この結果によると、ライフプランに対する興味・関心度と過去の実行の双方ともに性別で大きな差はみられない。年齢別でみると、年齢が高まるに従って興味・関心度や過去の実行割合が高まる傾向がみられる。ただ、男女ともに 50 代で数値が跳ね上がるが、これは 50 代を対象としたライフプラン研修が実施されることが多いことの影響と思われる。

なお、投資信託商品の比率別にみると、その割合が 75%を超えると、明らかに過去の実行割合が上昇している。投資信託商品の選好がライフプランへの実行を促すのか、ライフプランへの実行が投資信託商品の比率を高めるのか、その因果関係は明確ではないが、相関関係がみられる。



(注)「LPに興味・関心あり」⇒Q12でライフプランに「1.非常に興味・関心がある」と「2.興味・関心がある」の合計値

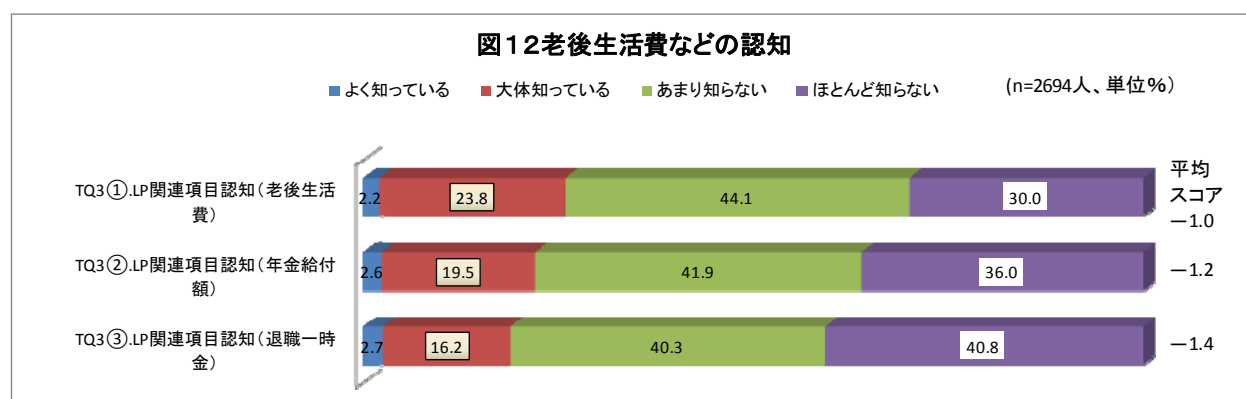
2) 老後生活費などの認知

・当調査では、“老後生活費としてどの程度、必要とするか”など以下の3項目を聞いた。

図12をみると、認知の程度は別として各項目共に「知っている」と答えたものは2〜3割程度にすぎず、過半数の社員は認知していない（平均スコアは全てマイナス）。認知レベルは、「③退職時に会社から一時金として、どの程度給付されるか」、「②公的年金制度として毎月、どの程度給付されるか」、「①老後生活費として毎月、どの程度必要とするか」の順で認知していないものが多い。適切なライフプランを立案するためにもこれらの認知を促す教育が求められる。

設問文：

- ①老後生活費として毎月、どの程度必要とするか
- ②公的年金制度として毎月、どの程度給付されるか
- ③退職時に会社から一時金として、どの程度給付されるか



平均スコア算出基準：
「よく知っている」(+3点)、「知っている」(+1点)、「あまり知らない」(-1点)、「ほとんど知らない」(-3点)。

2. 自分の将来や今後を考えるうえでの不安

1) 全体動向

- ・次に、自分の将来や今後を考えるうえで不安に感じている点は何か、をみてる（図13）。その結果を図11でみると、「老後の生活費や蓄えが十分か」が最も多く、以下「自分や家族の健康」、「収入減少、収入途絶の可能性」が続く。

高齢化が進む中、長生きリスクと健康がいかに強く意識されているか、を示す結果である。

なお表9は、ライフプランへの過去の取組状況別に、自分の将来や今後を考えるうえで不安に感じている点は何か、をみたものである。これをみると、“ライフプランを考えた（または、見つめ直した）ことがある”または“考えなければならぬと思っているが、ライフプランを考えたことがなかった”など所謂ライフプランに前向きに取組んだ従業員ほど、ライフプランに取り組んだことがない層に比べて「自分や家族の健康」、「老後の生活費準備が十分か」に加え「社会保障制度のゆくえ」を上げるものが多い。これらの不安意識がライフプランへの動機づけになっているのかもしれない。

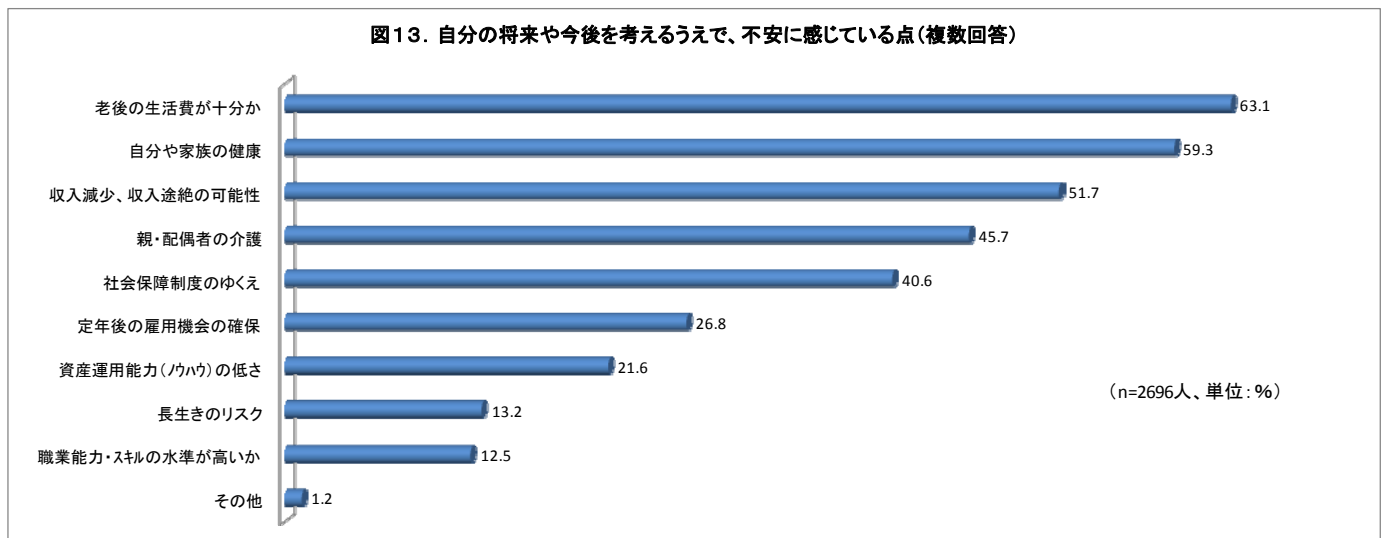


表9. 過去のライフプランに対する取組別：自分の将来や今後を考えるうえで、不安に感じている点（複数回答）（単位：%）

	老後の生活費が十分か	自分や家族の健康	収入減少、収入途絶の可能性	親・配偶者の介護	社会保障制度のゆくえ	定年後の雇用機会の確保	資産運用能力（ノウハウ）の低さ	長生きのリスク	職業能力・スキル水準が高いか	その他
合計	63.1	59.3	51.7	45.7	40.6	26.8	21.6	13.2	12.5	1.2
LP関心あり&LP作成、考えたことがある	61.8	63.6	44.1	51.8	47.8	25.4	20.9	15.0	13.8	1.2
LP関心あるが取組んだことや考えたことがない	73.3	62.0	55.6	50.7	47.4	31.1	27.5	12.7	13.7	1.3
LPに無関心層&LP作成、考えたことがある	48.1	50.4	44.4	43.7	30.4	21.5	16.3	14.1	8.1	0.0
LPに無関心層&で取組んだことや考えたことがない	57.3	56.4	52.8	39.1	33.0	24.5	17.7	12.7	11.3	1.2

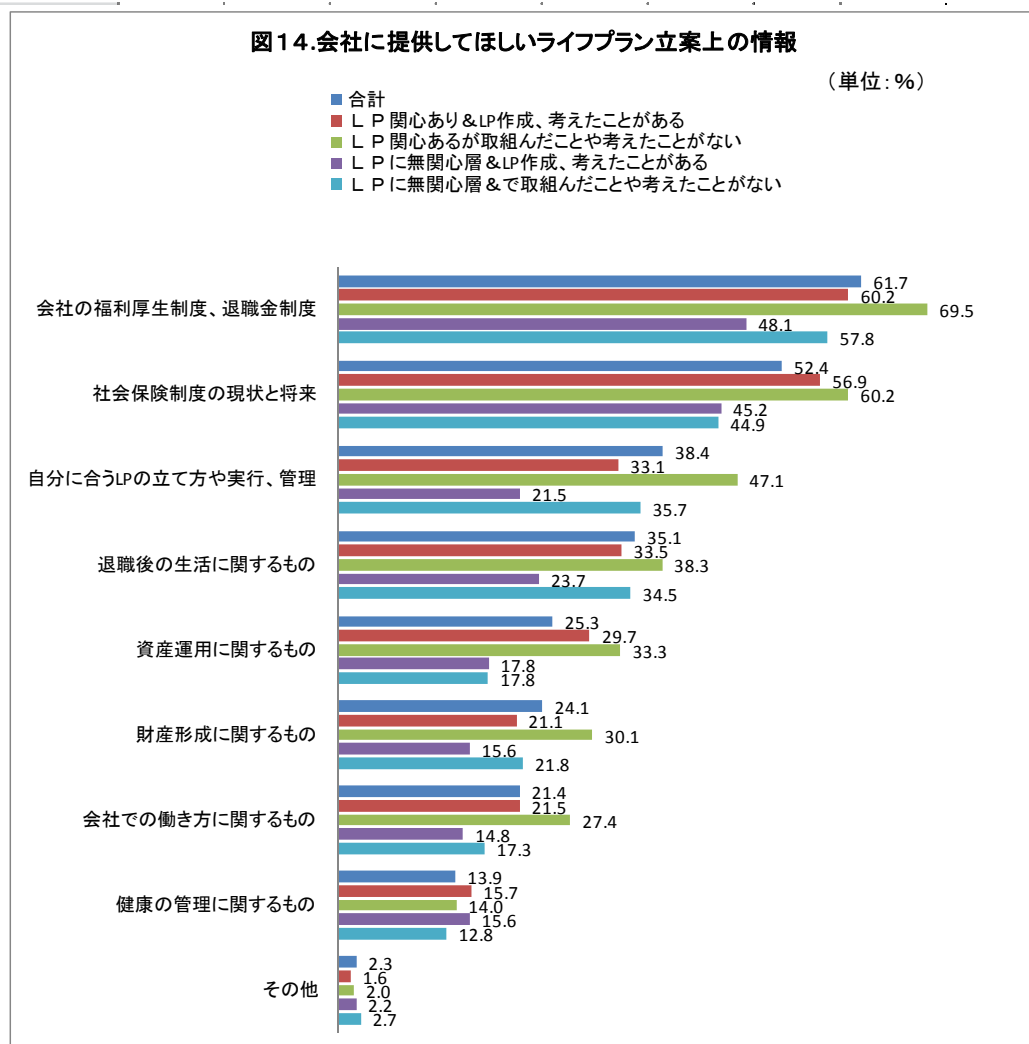
3. ライフプランの立案と会社への要望

1) 会社から提供してほしい情報内容

- ・自分の今後やライフプランについて考える際に、会社からどのような情報を提供してほしいか、聞いた（図 14）。最も多いのは「会社の福利厚生制度や退職金に関する情報」であり、6 割以上の従業員があげている。以下「公的年金制度をはじめとする社会保障制度（現在と将来）に関する情報」、「自分に合う、ライフプランの立て方や実行に関する情報」、が続く（52%、38%）。

自社及び公的社会保障制度に関する情報やライフプランの立案、実行に関する情報などへのニーズが強い

- ・上記結果をライフプランへの過去の取組別にみると、“考えなければならぬと思っているが、ライフプランを考えたことがなかった”層において「自分に合う、ライフプランの立て方や実行に関する情報」をあげる割合が最も多く、注目される。実践的研修ニーズの強さを窺わせている。“考えなければならぬと思っているが、ライフプランを考えたことがなかった”層は、社員の半数程度を占める。従って、ライフプランの概要やその必要性、プランニングの仕方と実行など実践的な教育・研修を行なうことは、今後取り組むべき課題である。



2) ライフプランに関する情報提供のタイミング

- ・情報提供のタイミングとしては、いつ頃（年齢）が良いか、聞いた（表 12）。

この結果を年齢別にみると、概ね現在の年齢と同じか、プラスマイナス 5 年程度をライフプランに関する情報提供のタイミングと考えているものが多い。例えば、20 代では、自分と同年齢か、「30 代前半」までを情報提供のタイミングとするものが 7 割近い。現在 30 代の従業員にとって、同じ 30 代を希望するものは 6 割近いが、20 代、40 代前半でもそれぞれ 1-2 割いる。当該層の希望する情報提供のタイミングは分散している。

50 歳以上では、概ね自分と同じ年齢層をあげる割合が多いが、40 代からを望むものは 2 割以上に達する。今回の調査結果をみる限り、ライフプランに関する情報提供のタイミング（年齢）は、会社が考えている以上に比較的早い段階からの実施が求められている。

表12. 社員特性別：ライフプランに関する情報提供のタイミング（単位：%）

	合計	～24歳	25～29歳	30～34歳	35～39歳	40～44歳	45～49歳	50～54歳	55歳以上	不明
全体	2696	3.0	7.8	13.6	13.5	17.4	15.4	18.6	9.2	1.5
男性	2168	3.0	7.1	12.5	13.5	16.6	15.8	19.9	10.1	1.4
女性	506	3.0	11.3	18.2	13.0	20.8	13.8	13.0	5.3	1.6
～24歳	173	16.8	42.2	19.7	8.1	6.9	0.6	2.3	1.7	1.7
25～29歳	289	3.5	29.8	34.3	13.1	8.3	4.5	4.2	1.0	1.4
30～34歳	341	3.5	4.7	32.0	29.3	16.1	5.3	6.7	1.2	1.2
35～39歳	422	1.4	2.6	8.1	30.8	31.5	14.0	8.3	2.8	0.5
40～44歳	466	2.1	1.9	5.8	6.7	33.0	27.7	17.6	3.6	1.5
45～49歳	369	1.9	1.1	5.4	4.1	8.9	32.0	38.2	6.8	1.6
50～54歳	303	1.0	1.7	6.6	5.0	9.6	7.9	43.6	23.4	1.3
54歳～	307	1.3	2.0	6.8	4.2	8.5	16.3	22.1	36.2	2.6
男性～20歳代	262	7.6	32.4	29.8	11.5	8.0	3.1	4.2	1.5	1.9
男性-30歳代	442	2.7	3.2	16.7	32.4	26.0	9.0	7.5	1.8	0.7
男性-40歳代	475	2.5	1.3	5.3	5.7	19.8	30.9	27.8	5.3	1.5
男性-50歳代～	332	1.5	1.8	6.9	4.5	10.5	14.5	32.5	25.9	1.8
女性～20歳代	63	9.5	47.6	34.9	3.2	0.0	1.6	1.6	0.0	1.6
女性-30歳代	134	1.5	6.0	26.9	27.6	20.1	11.2	5.2	0.7	0.7
女性-40歳代	101	1.0	3.0	9.9	6.9	34.7	23.8	13.9	5.0	2.0
女性-50歳代～	54	0.0	1.9	11.1	5.6	11.1	16.7	31.5	22.2	0.0
投資信託商品率0～24	522	2.7	6.1	12.8	13.8	19.5	15.3	19.0	9.2	1.5
25～49%	220	2.3	6.4	15.9	8.6	19.5	20.9	17.7	8.6	0.0
50～74%	366	1.6	6.6	12.0	15.8	17.8	18.6	19.4	6.3	1.9
75～99%	92	3.3	6.5	8.7	16.3	17.4	16.3	21.7	9.8	0.0
100%	136	2.2	5.1	16.9	16.9	21.3	14.7	14.7	7.4	0.7

3) ライフプランに関する情報提供の方法

・ライフプランに関する情報提供の方法として適切なものは何か、聞いたところ「セミナー（就業時間内）」が最も多くあげられた（41%、図 15）。以下、「個別相談会（34%）」、「セミナー（就業時間外）」・「印刷物、教材」が続く（各 31%、22%）。

これを年齢別に見てみると（表 13）、「セミナー（就業時間内）」は 20 代、30 代で、「個別相談会」は 50 代で、「夫婦同伴の相談会またはセミナー」は、40 代後半～50 代、「印刷物、教材」は、30 代後半、50 代でそれぞれ多い。継続教育を行うに際しては、想定ターゲットに適合した方法を選択することが求められる。

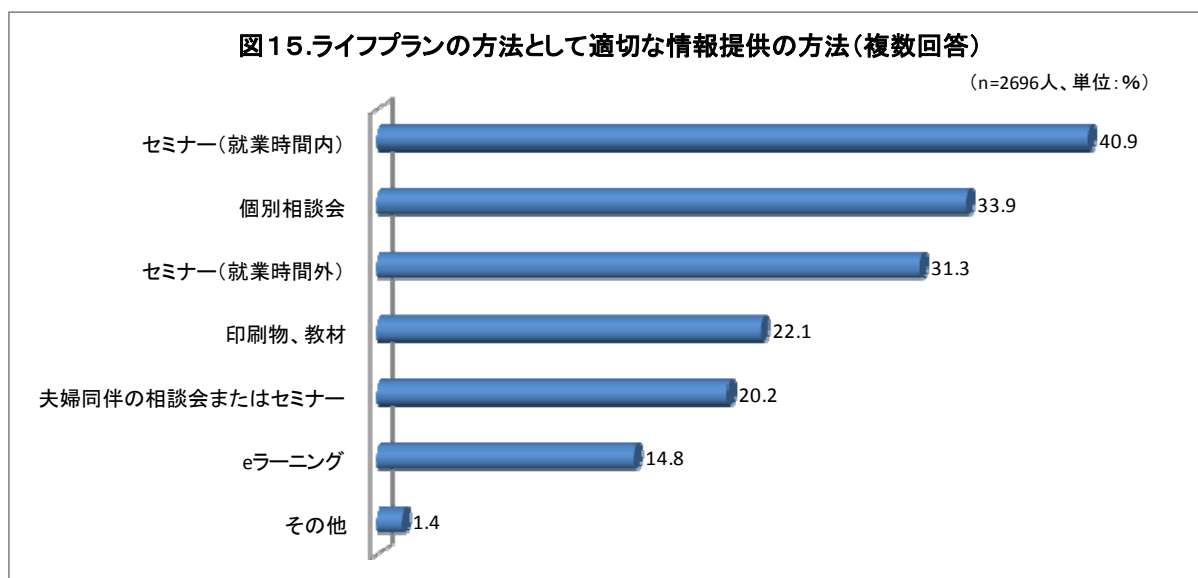


表 13. 社員年齢別：ライフプランに関する情報提供のタイミングと情報提供の方法（単位：%）

	セミナー (就業時間内)	印刷物、 教材	個別相談 会	セミナー (就業時間外)	夫婦同伴 の相談会 またはセ ミナー	eラーニ ング	その他
全体	40.9	33.9	31.3	22.1	20.2	14.8	1.4
～24歳	50.3	32.9	30.6	24.9	5.8	11.0	0.6
25～29歳	43.3	31.1	28.7	28.0	18.3	14.2	0.3
30～34歳	47.2	27.9	33.7	20.5	21.1	14.4	1.5
35～39歳	43.4	35.3	26.3	20.9	19.2	14.9	0.9
40～44歳	41.8	35.2	31.3	17.4	18.7	15.2	1.9
45～49歳	33.9	30.4	32.8	25.2	21.1	18.7	1.6
50～54歳	38.0	35.3	30.4	24.1	24.4	17.2	2.0
54歳～	34.5	42.0	37.1	20.8	27.0	11.4	2.3

Ⅵ. 在職中や退職後の財産形成に関する意識・態度の変化

1) 全体動向

- ・今回の調査では、このアンケートを通じて在職中や退職後の財産形成に関する従業員の考えや態度について、以下の13項目を聞いた。5段階評価で回答してもらい、夫々＋5点から－5点までの得点を与えて項目別に平均スコアを算出した。＊平均スコア算出基準は次ページ下欄参照

設問文：

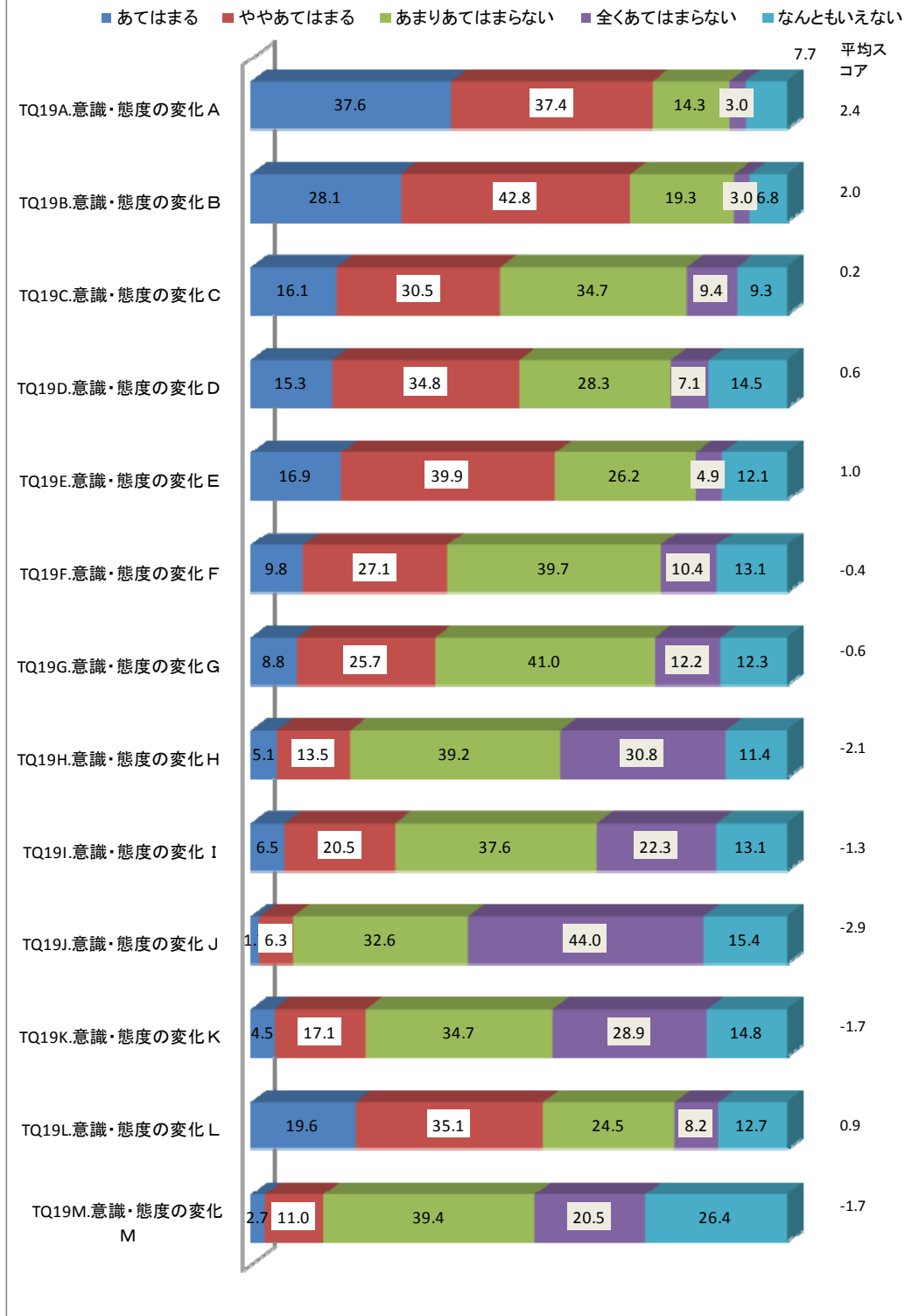
- A.自分の夢や安心できる生活の実現のために、早い段階から計画的に財産形成の準備をすることが重要だと思う
- B.会社の福利厚生制度や退職金制度に興味・関心がある
- C.投資や運用について興味・関心がある
- D.確定拠出年金制度は、会社から強制されたものでなく自分にとって必要な制度であると思う
- E.在職中や退職後の財産形成について、計画的かつ長期的に行おうと思う
- F.自分なりの運用目標を設定し、定期的に運用状況をモニタリングして、資産間管理しようと思う
- G.投資や運用に習熟するため、継続的に努力・学習しようと思う
- H.投資・運用について、新聞を読んだり、友人・家族と話したりしている
- I.投資・運用や確定拠出年金制度について、会社が実施する教育研修に参加するよう心掛けている
- J.投資・運用に自信がある
- K.自分は長期的視点で運用を考えている方だと思う
- L.投資運用に、あまり手間を掛けたくない
- M.退職後に、快適な老後を送れる自信がある

- ・この結果をみると、次ページ図16でみると肯定的評価が高いのは、「A.自分の夢や安心できる生活の実現のために、早い段階から、計画的に準備することの必要性を意識するようになった」であり（平均スコア2.4）、“あてはまる”と“ややあてはまる”の合計値は75%に達している。以下「B.会社の福利厚生制度や退職金制度に興味・関心がある」（平均スコア2.0）が続く。戦略的・計画的な資産形成への準備や関連制度に関する意識レベルの高さを窺わせている。

反面、平均スコアがマイナスで、半数以上が該当しない、としている項目は「J.投資・運用に自信がある（平均スコア-2.9）」、「H.投資・運用について、新聞を読んだり、友人・家族と話したりしている」（-2.1）「M.退職後に、快適な老後を送れる自信がある」、「K.自分は長期的視点で運用を考えている方だと思う（各-1.7）」などの7項目である。投資・運用に関する学習不足もあり、投資・運用に自信のない社員が多い（“あてはまらない”計77%）、その結果、現時点では快適な老後を送れる自信がない、と答えるものが7割近くを占める。

図16.在職中や退職後の財産形成に関する意識・行動

(n=2694人、単位%)



平均スコア算出基準:
「あてはまる」(+5点)、「ややあてはまる」(+3点)、「あまりあてはまらない」(-3点)、
「全くあてはまらない」(-5点)、「なんともしえない」(0点)

(項目間相関関係)

- ・ところで、今回提示した確定拠出年金制度の主な特徴9項目について、理解度相互の相関関係はどの程度みられるのであろうか。

表4は、9項目それぞれの回答についてカテゴリベースにおける相関係数をまとめたものである。

この結果によると最も相関関係が強いのは、「H.運用結果の利息や売却益には課税されない」と「I.納付時において、年金、一時金何れの場合にも所得控除が適用され、税負担が軽減される」の税優遇関連項目であり、相関係数は0.84であった。つまり、8割以上の人は、双方に同じ回答をしている。次いで相関関係が強いのは、「C.加入者が運用商品を選択」と「E.社員が運用商品の中から運用を行い、その運用成果によって将来の受取額が決まること」であり、相関係数は0.79である。これらの項目間においても、相互に理解している（もしくは理解していない）ことが多い。運用商品の選択とその成果（による受取）は、ワンセットで理解されていることを窺わせている。上記以外では「A.毎月1回会社が掛け金を拠出」と「B.掛金（年

表13.在職中や退職後の財産形成に関する意識、行動に関する項目間相関関係（相関係数）

	A.早い段階から計画的に財産形成	B.会社の福利厚生制度対退職給付制度に関心あり、	C.投資や運用に関心あり	D.DC制度は、自分にとって必要な制度	E.財産形成を計画的・長期に行う	F.運用目標を設定し、定期的にモニタリングして資産を管理する	G.投資・運用に習熟するため継続的学習をする
A.早い段階から計画的に財産形成	1						
B.会社の福利厚生制度対退職給付制度に関心あり	0.451303	1					
C.投資や運用に関心あり	0.552162	0.403264	1				
D.DC制度は、自分にとって必要な制度	0.465827	0.336014	0.572226	1			
E.財産形成を計画的・長期に行う	0.618435	0.412714	0.611103	0.611642	1		
F.運用目標を設定し、定期的にモニタリングして資産を管理する	0.515829	0.34709	0.664404	0.613775	0.703201	1	
G.投資・運用に習熟するため継続的学習をする	0.511045	0.337201	0.688762	0.574939	0.649744	0.771133	1
H.投資・運用について友人・家族と話す	0.391993	0.272039	0.585648	0.47384	0.521187	0.615838	0.646392
I.投資・運用に関する会社の子結衣く研修に積極的に参加	0.367451	0.292913	0.479351	0.456925	0.476292	0.523094	0.535971
J.投資・運用に自信がある	0.280947	0.19947	0.430993	0.394397	0.384599	0.498761	0.495451
K.長期的視点で運用を考える	0.369607	0.262679	0.476903	0.446897	0.477742	0.544671	0.536105
L.投資・運用にあまり手間をかけたくない	0.359124	0.263729	0.322917	0.292818	0.36149	0.350541	0.305071
M.退職後に快適な老後を送れる自信がある	0.279339	0.180222	0.341816	0.353911	0.349894	0.395875	0.398492

	H.投資・運用について友人・家族と話す	I.投資・運用に関する会社の教育研修に積極的に参加する	J.投資・運用に自信がある	K.長期的視点で運用を考える	L.投資・運用にあまり手間をかけたくない	M.退職後に快適な老後を送れる自信がある
A.早い段階から計画的に財産形成						
B.会社の福利厚生制度対退職給付制度に関心あり						
C.投資や運用に関心あり						
D.DC制度は、自分にとって必要な制度						
E.財産形成を計画的・長期に行う						
F.運用目標を設定し、定期的にモニタリングして資産を管理する						
G.投資・運用に習熟するため継続的学習をする						
H.投資・運用について友人・家族と話す	1					
I.投資・運用に関する会社の教育研修に積極的に参加する	0.55985	1				
J.投資・運用に自信がある	0.608039	0.472765	1			
K.長期的視点で運用を考える	0.586736	0.492411	0.618774	1		
L.投資・運用にあまり手間をかけたくない	0.268544	0.313126	0.254437	0.300804	1	
M.退職後に快適な老後を送れる自信がある	0.454928	0.377599	0.529327	0.493745	0.277927	1

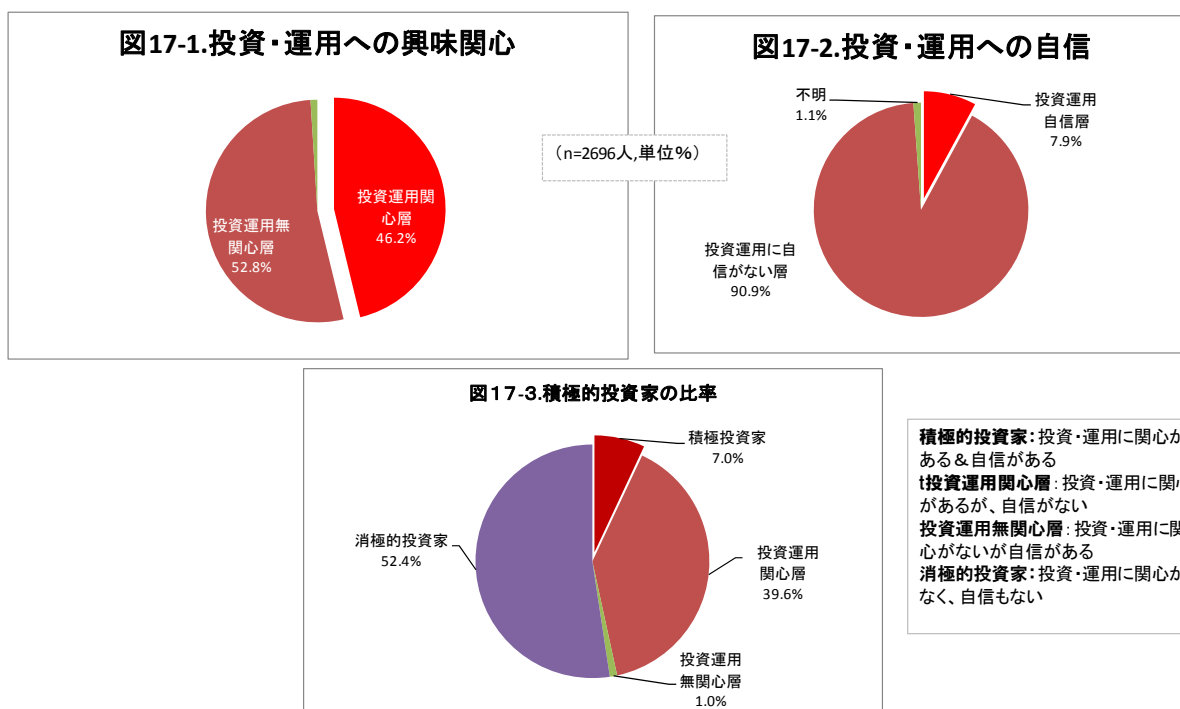
金資産)は、金融機関で個人ごとに記録管理」、「C加入者が運用商品を選択」の相関関係が高い。全体的には、会社が掛け金を拠出し、それを個人が管理し運用する(運用実績によって、受取額が決まる)という制度の基本について包括的に理解されている。制度内容を理解している社員は、1項目だけでなく、他の項目でも同様に理解しており、反面制度内容の理解度が低い社員は全体的に理解していない。従って、DC制度理解の低い女性や若年齢層社員対象に継続教育・コミュニケーションを通じて、彼らの制度理解をどう進めるか、が今後の課題となろう。

2.投資運用に対する態度のパターンとその構成割合

・在職中や退職後の資産運用、財産形成に関する意識・態度についての設問文の内(P39 参照)、「C. 投資や運用について興味・関心がある」と「J. 投資・運用に自信がある」との2つの変数を

用いて、DC制度加入の投資に対する態度のパターン化を試みる。図17-1によれば、投資運用関心層(「あてはまる」と「ややあてはまる」合計値)は46%で、また図17-2をみると投資運用自信層は8%を占める。そこで、投資運用関心層と無関心層、投資運用自信層と非自信層をクロスさせて4グループを作成する。それぞれの割合は以下のとおり(図17-3)。

- | |
|---|
| A. 「投資・運用に関心があると共に投資・運用に自信がある」⇒積極的投資家と命名：全体の7% |
| B 「投資・運用に関心があるが、投資・運用に自信がない」⇒投資・運用関心層と命名：全体の40% |
| C. 「投資・運用に関心がないが、投資・運用に自信がある」⇒投資運用無関心層と命名：全体の1% |
| D. 「投資・運用に関心がなく、投資・運用にも自信がない」⇒消極的投資家と命名：全体の53% |



（積極的投資家、投資・運用関心層のプロフィール）

- ・前ページ図 17-3 によると、今回の調査対象者において、「投資・運用に関心がなく、投資・運用にも自信がない」、所謂“消極的投資家”が 52%と最も多く、以下「投資・運用に関心があるが、投資・運用に自信がない」、「投資・運用関心層」が続く（40%）。「投資・運用に関心があると共に投資・運用に自信がある」「積極的投資家」は 7%程度にすぎない。
 - ・そこで、次に“積極的投資家”と T Y F の想定ターゲットと思われる、“投資・運用関心層”について、どのような社員層で比率が多いか、DC 制度関与の特徴をみてみよう（表 14、図 18））
- まず“積極的投資家”をみると、性別で男性、年齢別で 30 代、40 代で多い、また、運用商品に占める投資信託商品比率 5 0 %以上、ライフプランについては、今まで立案したり、考えたことがある社員が多い。一方、“投資運用関心層”は、性別・年齢別で“積極的投資家”にみられるような相違がみられない。「ライフプランについて関心があるがまだ取り組んでいない」層が多い。投資信託比率別では、“積極的投資家”ほどではないが、投信比率の高い社員が多い。

表 1 4 . 積極的投資家のプロフィール

合計	男性	女性	～24歳	25～29歳	30～34歳	35～39歳	40～44歳	45～49歳	50～54歳	54歳～	男性～20歳代	男性-30歳代	男性-40歳代	男性-50歳代～
合計	80.4	18.8	6.4	10.7	12.6	15.7	17.3	13.7	11.2	11.4	9.7	16.4	17.6	12.3
積極的投資家	95.7	4.3	3.8	8.6	15.6	17.7	15.6	19.9	9.1	9.7	8.6	23.7	25.3	10.8
投資運用関心層	81.8	17.8	6.4	11.6	12.4	16.0	18.1	15.7	9.7	9.8	10.5	17.0	19.9	11.7
投資運用無関心層	96.3	3.7	0.0	14.8	25.9	22.2	11.1	3.7	7.4	11.1	3.7	25.9	11.1	7.4
消極的投資家	77.7	22.0	6.9	10.2	12.3	15.3	17.1	11.6	13.0	12.8	9.5	15.1	15.2	13.2

	女性～20歳代	女性-30歳代	女性-40歳代	女性-50歳代～	投資信託商品率0～24%	25～49%	50～74%	75～99%	100%	L P 関あり&LP作成、考えたことがある	L P 関ありも L P N I 取組んだことや考えたことがない	L P 無関心だが、LP作成、考えたことがある	L P 無関心かつ L P に取組んだことや考えたことがない
合計	2.3	5.0	3.7	2.0	19.4	8.2	13.6	3.4	5.0	18.8	33.9	5.0	42.0
積極的投資家	0.5	3.2	0.0	0.5	13.4	5.4	19.4	8.6	12.4	45.7	30.1	5.4	18.8
投資運用関心層	2.8	4.9	4.6	1.4	18.9	9.8	14.8	5.1	8.1	24.4	45.9	3.9	25.8
投資運用自信層	0.0	0.0	0.0	0.0	22.2	3.7	7.4	0.0	0.0	7.4	29.6	11.1	51.9
消極的投資家	2.3	5.4	3.7	2.7	20.7	7.4	12.0	1.6	1.9	11.3	25.8	5.6	57.3

- ・図 18 でみるように、投資・運用に対する態度別に D C 制度に対する関与状況をみると、コールセンターや Web サービスの利用や資産配分変更（掛金の配分変更やスイッチングの実施）などの各項目において、“積極的投資家”の割合が最も高く、“投資・運用関心層”が続く。

当結果をみる限り、加入者の DC 制度に対する積極的関与を獲得するためには、彼らの投資・運用関心について興味・関心を高めることが必要条件であることを示唆する結果となっている。

