

2026年度 新入社員 アンケート 結果報告

Results of New Employee Survey



目次

1. 調査の目的	2
2. 調査概要.....	2
3. 主要トピックス：NISAとDCの「認知・関心」のねじれ.....	2
4. 就労観と将来不安	3
5. 情報収集と相談の経路	3
6. まとめと提言	3
7. 調査の母集団.....	5
・回答者の人数	5
・回答者の年代	5
・回答者の性別	6
8. 設問別結果.....	7
Q1. 何歳まで働きたいと思いますか？ また何歳まで働かなければならないと思いますか？	7
Q2. ご自身にとって「老後」は何歳からだと思いますか？	9
Q3. 国からの「公的年金」は、いつからもらえると思いますか？	10
Q4. 「資産運用」と聞いて何を思い浮かべますか？	11
Q5. これまで「資産運用」の経験はありますか？	13
Q6. 給料から毎月いくらか貯金や投資しようと思いますか？	14
Q6-1. 「1万円以上貯金や投資をする」と答えた方へお聞きします。そのうち、何割くらいを投資に使おうと思いますか？	15
Q7. 「少子化」と言われていますが、将来子供が欲しいですか？	16
Q8. 家庭で将来のお金について話した、またはアドバイスされたことはありますか？	17
Q9. 将来に備えてお金を貯めるとしたら、誰に相談しますか？	18
Q10. 先にもらう、後にもらう、どちらを選びますか？	19
Q10-1. 先にもらう、後にもらう、選んだ理由は？	20
Q11. 普段、お金に関する情報を収集するメディアは何ですか？	21
Q12. 普段どんなキャッシュレス決済を利用していますか？	22
Q12-1. 使用しているバーコード決済（アプリ）は何ですか？	23
Q13. お金の管理に関するアプリを利用していますか？	24
Q13-1. お使いになっているお金の管理に関するアプリは何ですか？	25

1. 調査の目的

新入社員を対象とした企業型確定拠出年金（企業型 DC）の導入研修において、長期的な資産形成を目的とする本制度は、従来、若年層が当事者意識を持ちにくく、関心が低くなりがちな傾向にありました。

しかし昨今、政府が進める「資産所得倍増プラン」や新 NISA 制度の開始により、若年層の投資に対する関心はかつてないほど高まっています。その一方で、金融リテラシーの二極化が顕著になっている点も看過できません。

本調査では、新入社員のマネーリテラシーや情報収集のトレンドを可視化し、ウェルビーイングの向上に寄与する教育コンテンツの企画に活用することを目的とします。

2. 調査概要

対象： 2026 年度調査参画企業（62 社）の新入社員 合計 2,284 名

時期： 2026 年 4 月 1 日～5 月 31 日（加入時研修受講後）

手法： Web および回答用紙

3. 主要トピックス：NISAとDCの「認知・関心」のねじれ

今回の調査で最も顕著に現れたのは、

「NISA への圧倒的な認知」と「企業型 DC への関心の低さ」の乖離です。

【図表】資産運用と聞いて思い浮かべる言葉（2026 年度抜粋）

キーワード	回答率	前年比
NISA	72%	↑ 3pt
投資信託	45%	→
株式	38%	↓ 2pt
iDeCo	22%	→
確定拠出年金（DC）	19%	→

【なぜ DC は「自分事」にならないのか】

（新 NISA ブームの影響）

2024 年の新 NISA 開始以降、メディアや SNS での露出が「NISA」に集中しており、新入社員にとって「投資 = NISA」という図式が定着しています。

（制度名称のハードル）

「確定拠出年金（19%）」という名称は「iDeCo（22%）」よりも認知が低く、企業の研修で説明を受けている直後であっても、自身の資産形成手段として結びついていない実態が浮き彫りとなりました。

（入口の不在）

NISA はスマホアプリ等で日常的に目にするのに対し、DC は「会社の手続き」という事務的な印象が強く、資産

運用としての魅力が十分に伝わっていません。

4. 就労観と将来不安

【「何歳まで働きたいか」と「働かなければならないか」のギャップは、若年層の潜在的な不安を物語っています。】

(働きたい年齢)

- ・60歳以上は約53%（昨年49%から微増）。

(働かねばならない年齢)

- ・60歳以上は約91%。

昨年と比較し、長く働きたいと考える層が増加しているものの、依然として「働きたくないが、働かざるを得ない」という強迫観念が先行しています。これは物価上昇や年金受給への不透明感からくる「守りの投資意識」の原動力となっています。

5. 情報収集と相談の経路

【情報収集メディアは SNS が主流ですが、重要な意思決定においては「親」の影響が極めて強いことが分かりました。】

(情報収集)

- ・SNS（Instagram, TikTok 等）や YouTube が上位。

(相談先)

- ・「親」への相談が5割を超え、圧倒的。

現状、多くの新入社員にとって「お金の相談先」は職場ではなく、親や SNS に偏っています。しかし、SNS の情報は断片的で信憑性に欠ける場合があり、親のアドバイスは現在のインフレや低金利環境に即していない可能性があります。

そこで企業には、「SNS で得た流行の情報」と「家庭での経験則」を否定するのではなく、それらを中立的な視点でつなぎ合わせ、一人ひとりのライフプランに最適な形へ整理して提供する『情報の羅針盤（ハブ）』としての役割が求められています。

企業がこの機能を担うことで、社員は迷いなく資産形成の第一歩を踏み出せるようになり、結果として会社への信頼（エンゲージメント）と自身のウェルビーイングの向上へと繋がります。

6. まとめと提言

本調査結果を踏まえ、今後の DC 教育および福利厚生施策として、以下の3点を提言します。

【「NISA 対比」による DC のメリット訴求】

認知度の高いNISAをベンチマークとし、「NISAにはないDCだけのメリット（社会保険料の軽減、手数料負担、会社拠出金など）」を強調するコンテンツへの改善。

【金融リテラシー格差への対応】

投資経験者（17%）と未経験者の二極化に対応するため、基本知識の付与だけでなく、Q10の「複利効果」を実感できるシミュレーション体験の強化。

【ウェルビーイング視点の導入】

「老後のため」という遠い目的だけでなく、資産運用が「将来の選択肢を広げ、不安を軽減する」という、現在のウェルビーイングに寄与する側面を強調。

2018年度からの時系列データが示す通り、Z世代の価値観は確実に「貯蓄から投資へ」とシフトしています。この機を逃さず、企業型DCを「単なる制度」から「社員の人生を支える価値ある資産」へと昇華させることが求められています。

7. 調査の母集団

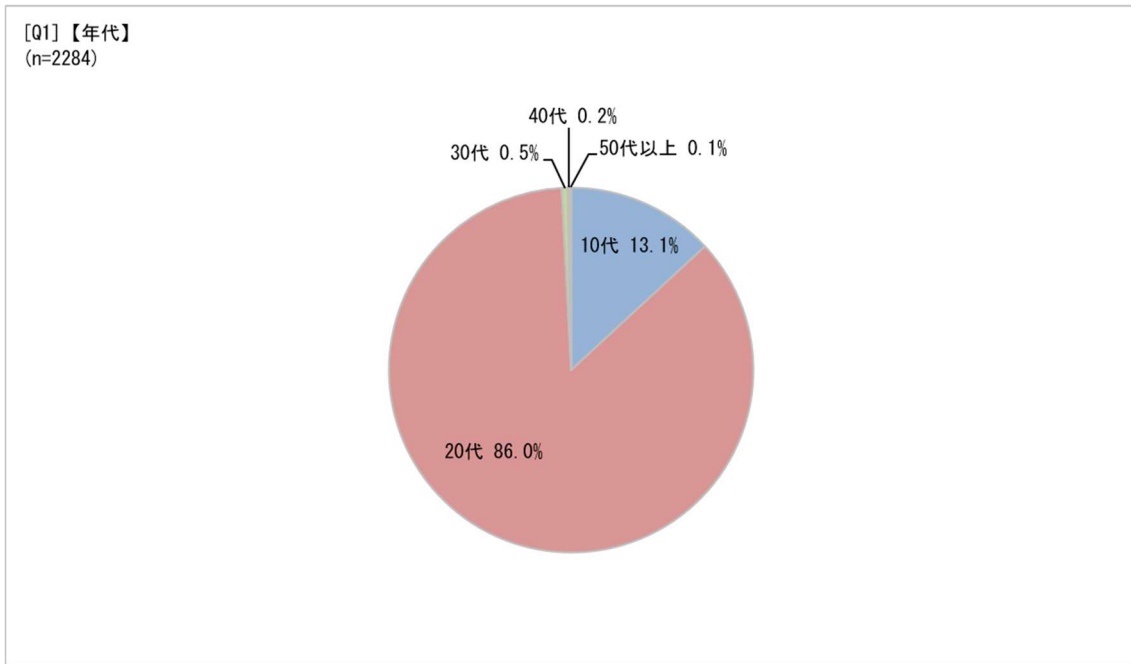
・回答者の人数

【回答者の人数】 (人)

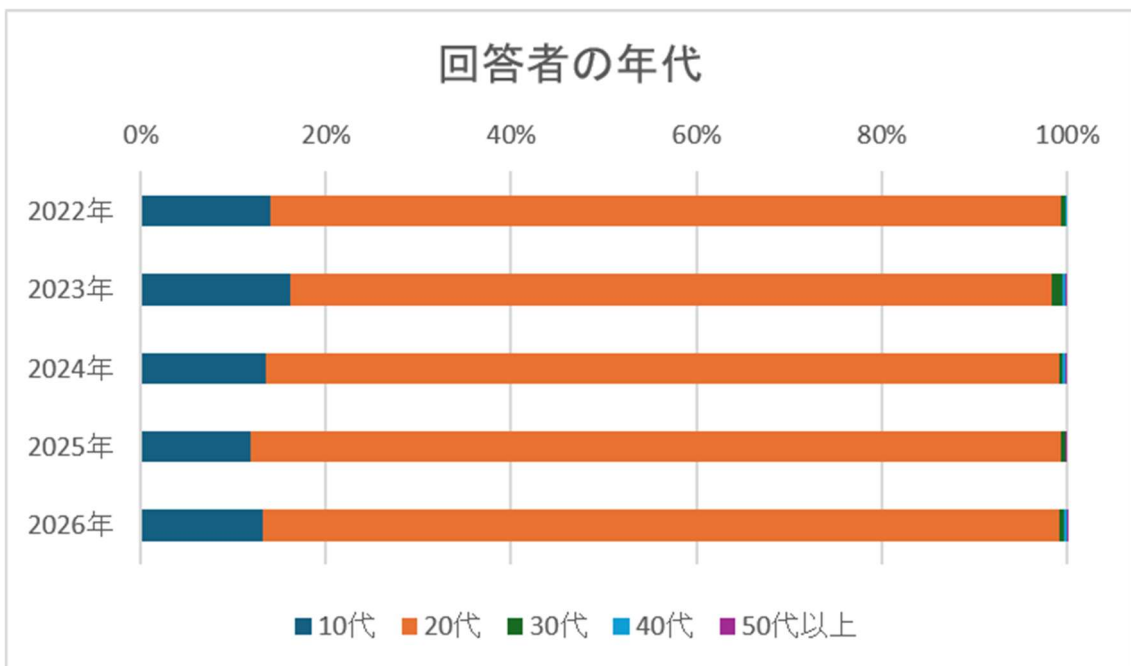
2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
2,206	1,268	1,417	2,082	2,284

・回答者の年代

【回答者の年代（2026年）】

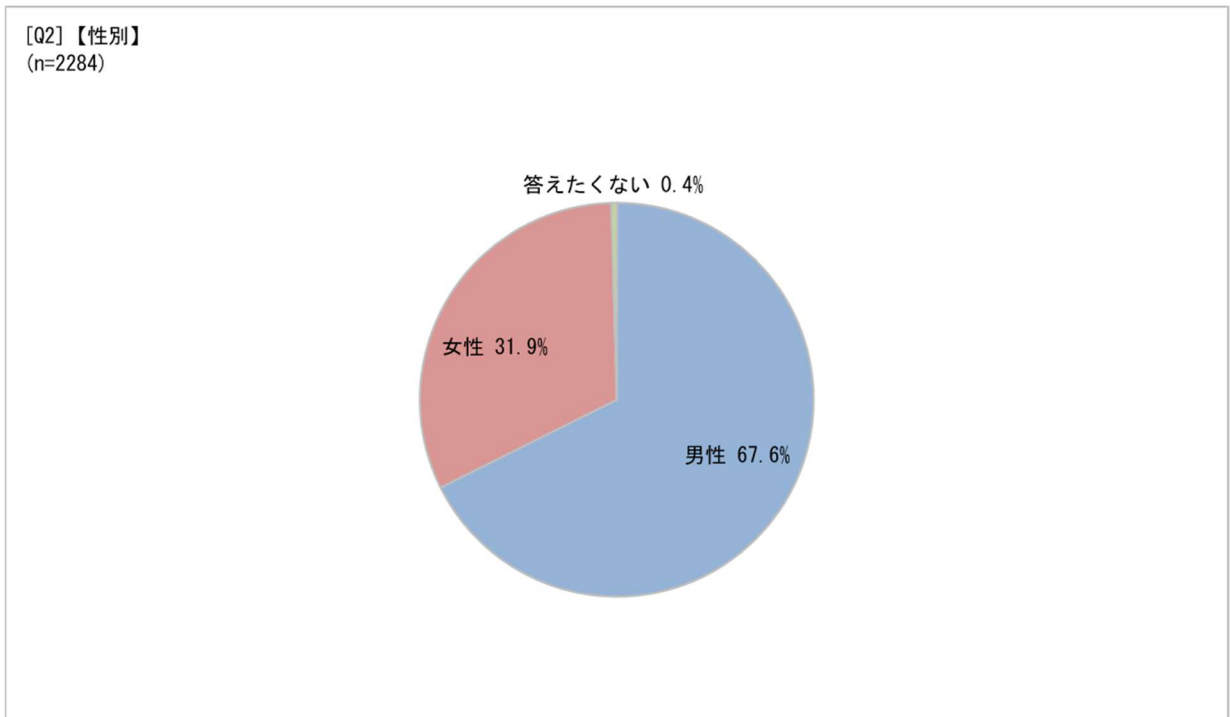


【経年変化グラフ（2022年～2026年）】

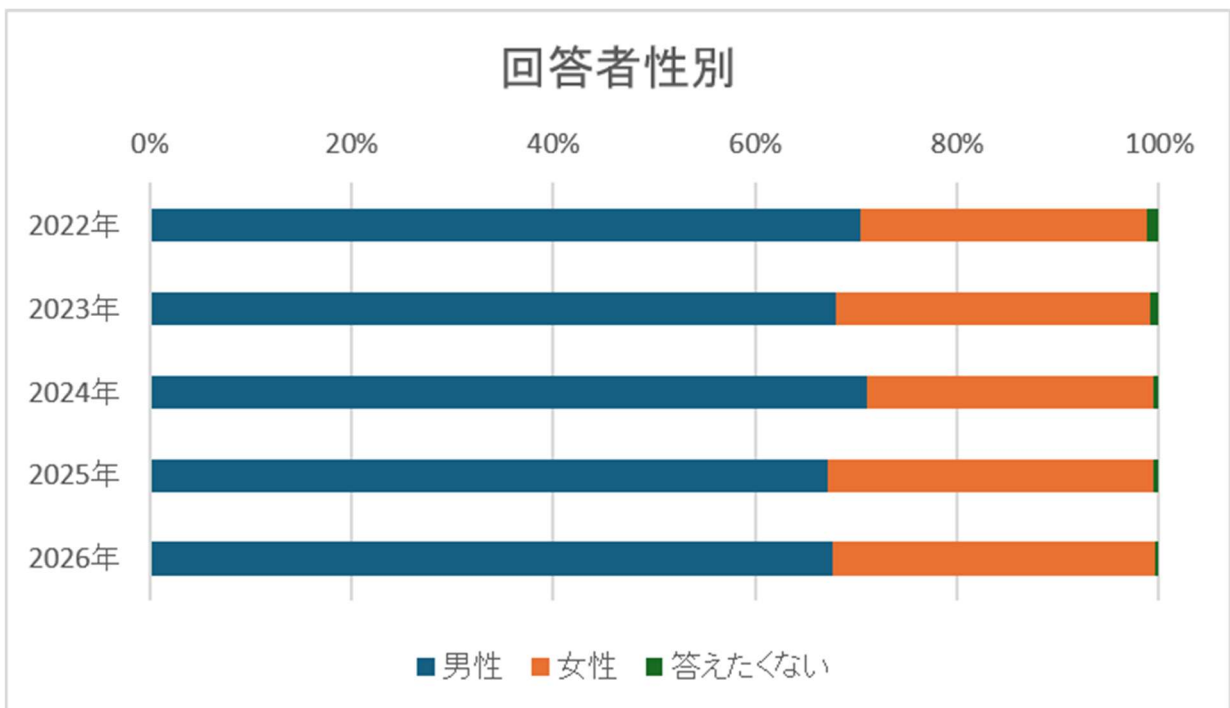


・回答者の性別

【回答者の性別（2026年）】



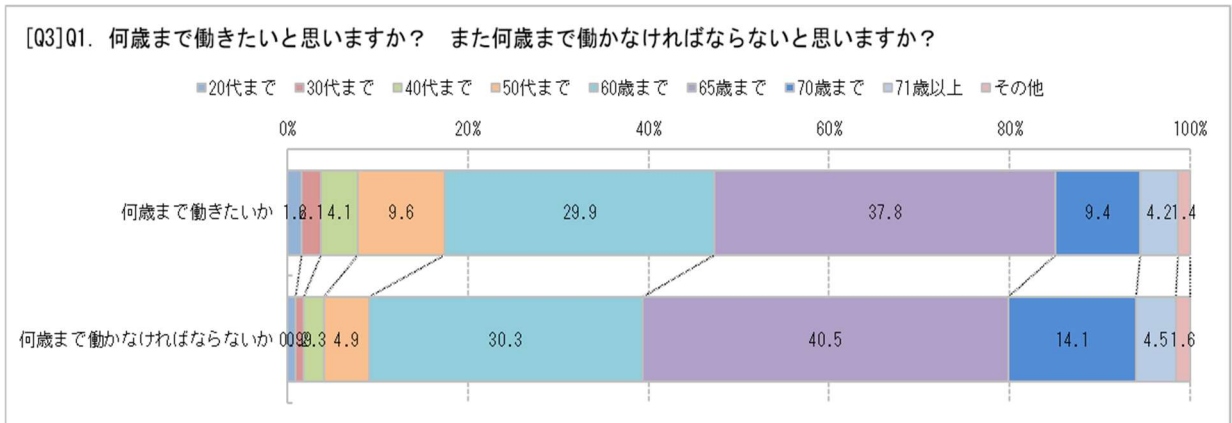
【回答者の性別（2022年～2026年）】



8. 設問別結果

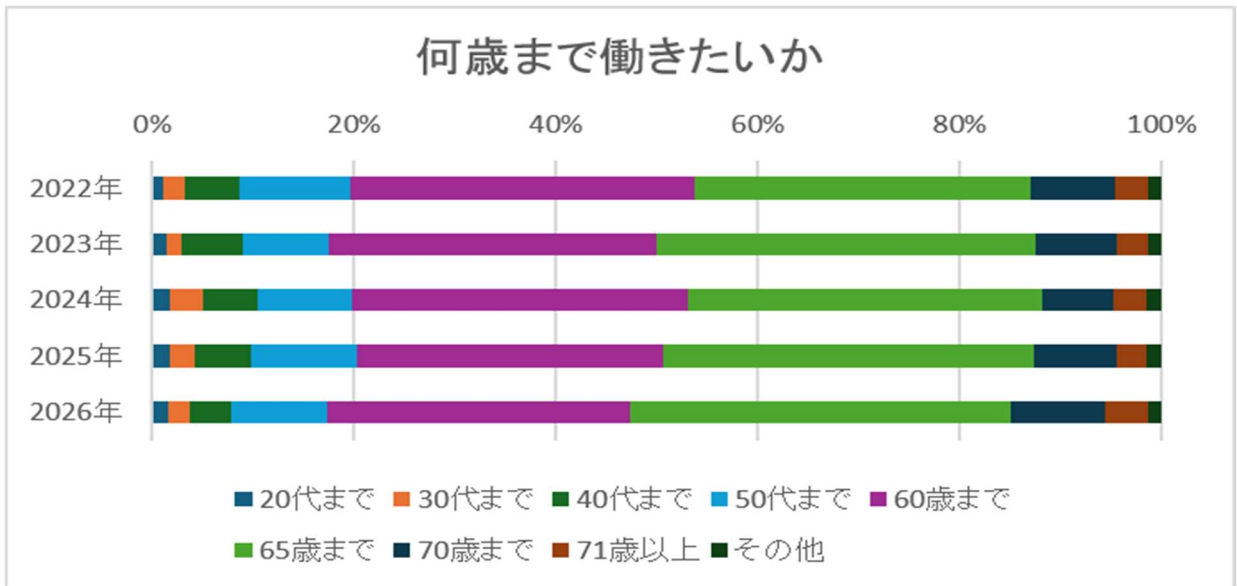
Q1. 何歳まで働きたいと思いますか？ また何歳まで働かなければならないと思いますか？

【何歳まで働きたいか、働かねばならないか（2026年）】

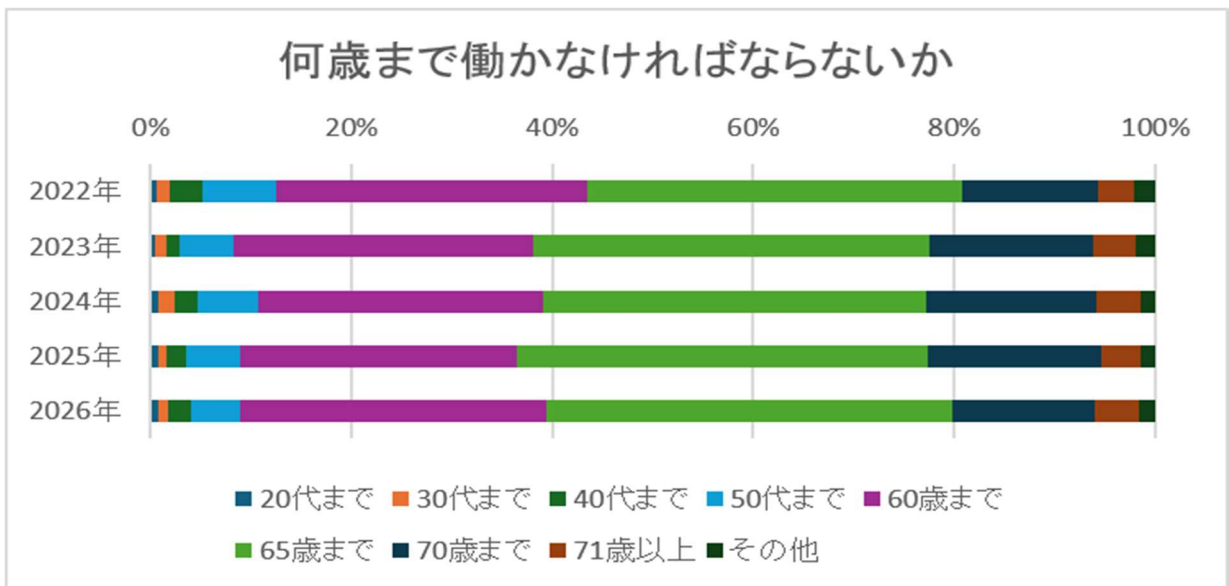


- 働きたい年齢よりも、働かねばならない年齢が、
 (本年) 小さい：22%、同じ：44%、大きい：34%
 (昨年) 小さい：18%、同じ：40%、大きい：42%
- 定年退職が60歳、再雇用が65歳までと考えても、将来はそれより先まで働かねばならないと考えている。また、将来は定年退職年齢が伸びると考えているのかもしれない。
- 少子化や年金受給年齢の引き上げ、物価上昇（インフレ）など、将来に関わる話題は見えないものが多く、不安に思っているとも言えるかもしれない。

【何歳まで働きたいか（2022年～2026年）】

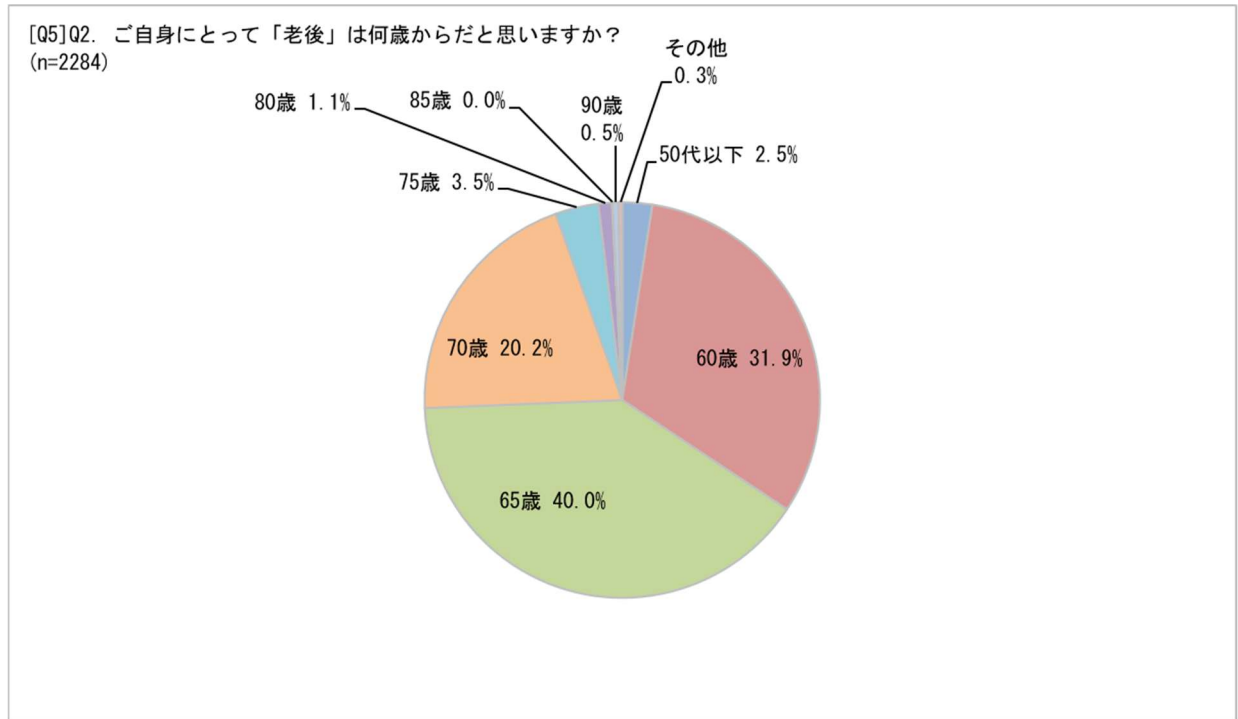


【何歳まで働かなければならないか（2022年～2026年）】

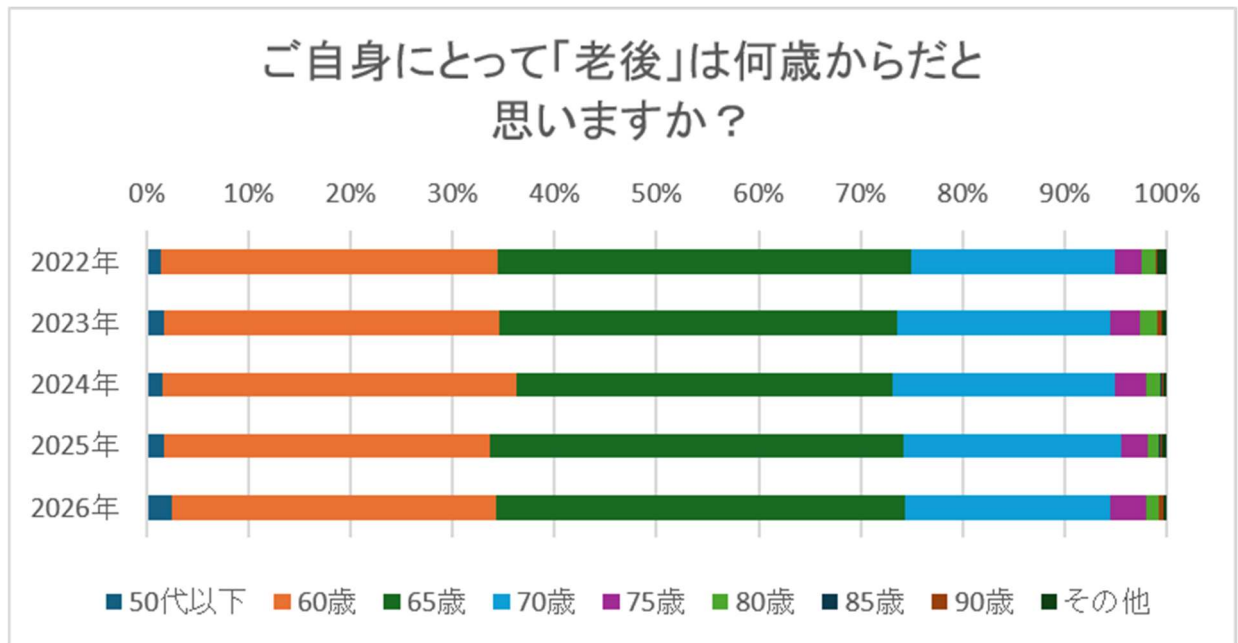


Q2. ご自身にとって「老後」は何歳からだと思えますか？

【老後は何歳から（2026年）】

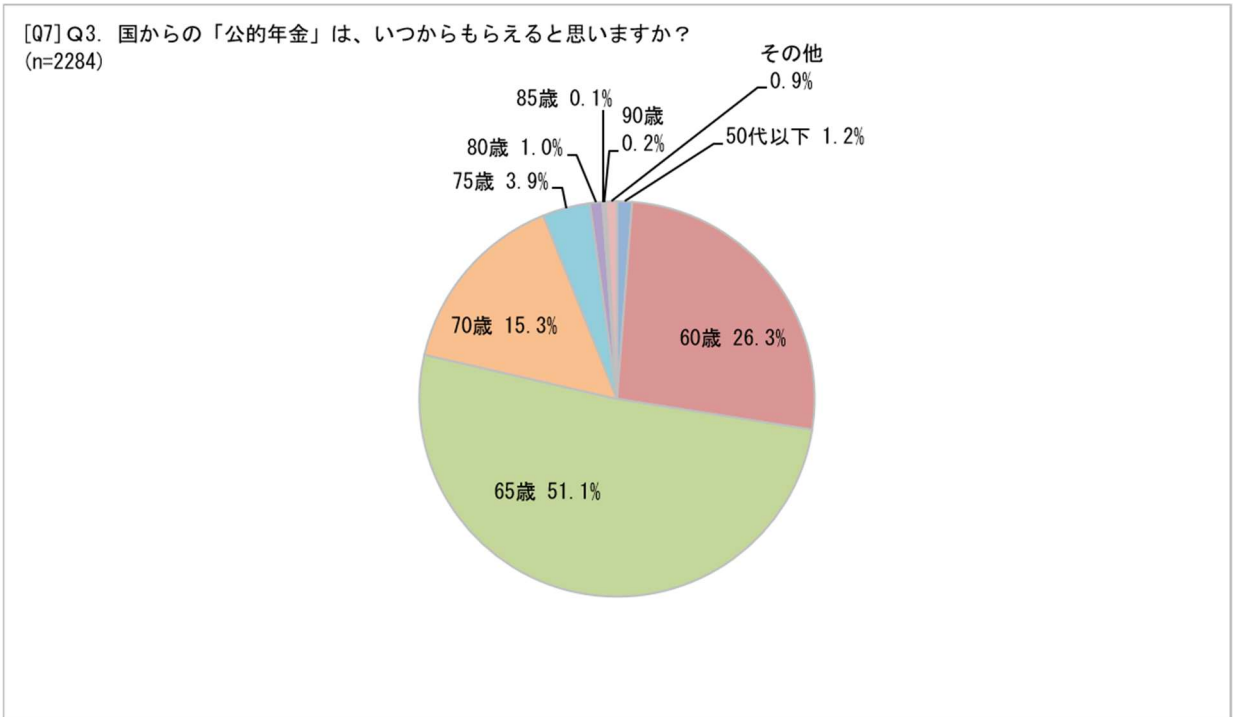


【老後は何歳から（2022年～2026年）】

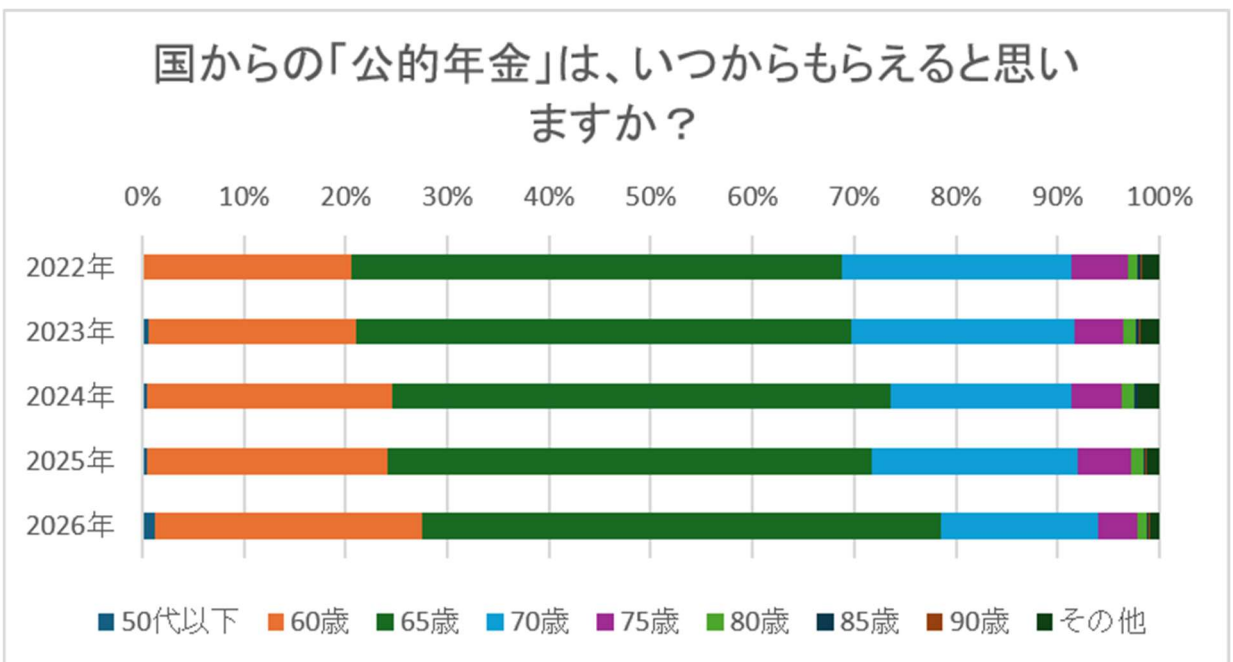


Q3. 国からの「公的年金」は、いつからもらえると思いますか？

【公的年金はいつからもらえるか（2026年）】

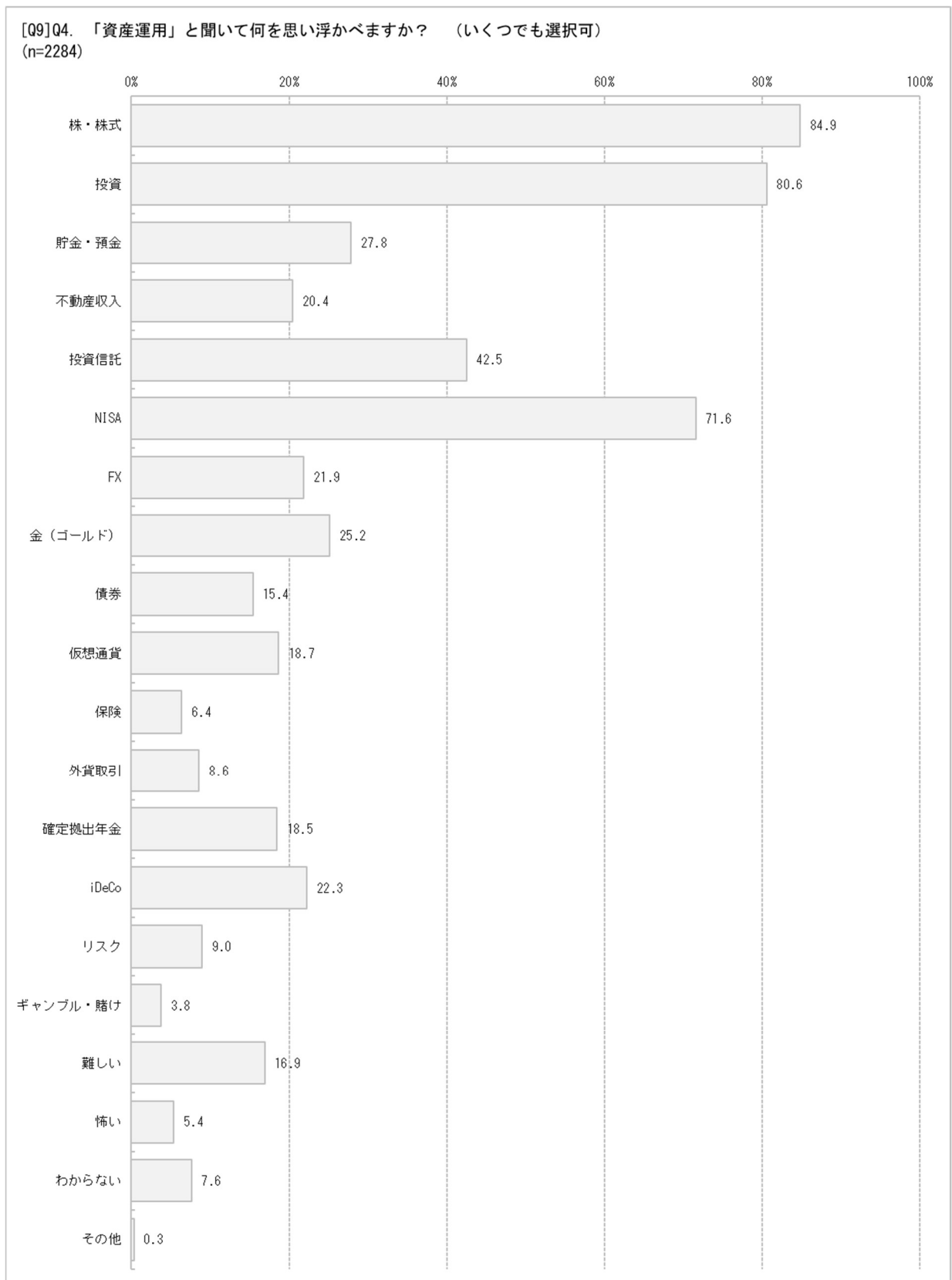


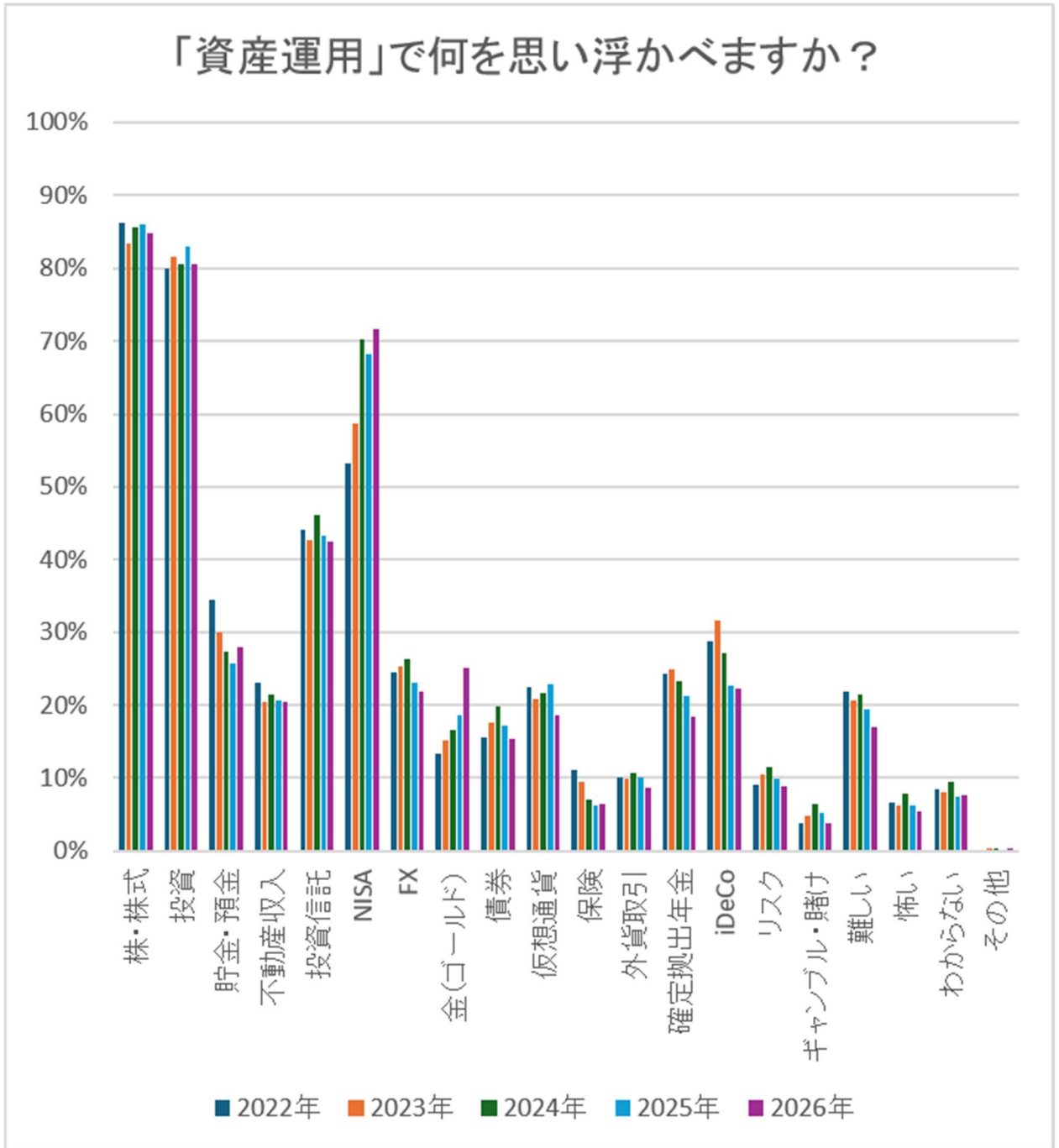
【公的年金はいつからもらえるか（2022年～2026年）】



Q4. 「資産運用」と聞いて何を思い浮かべますか？

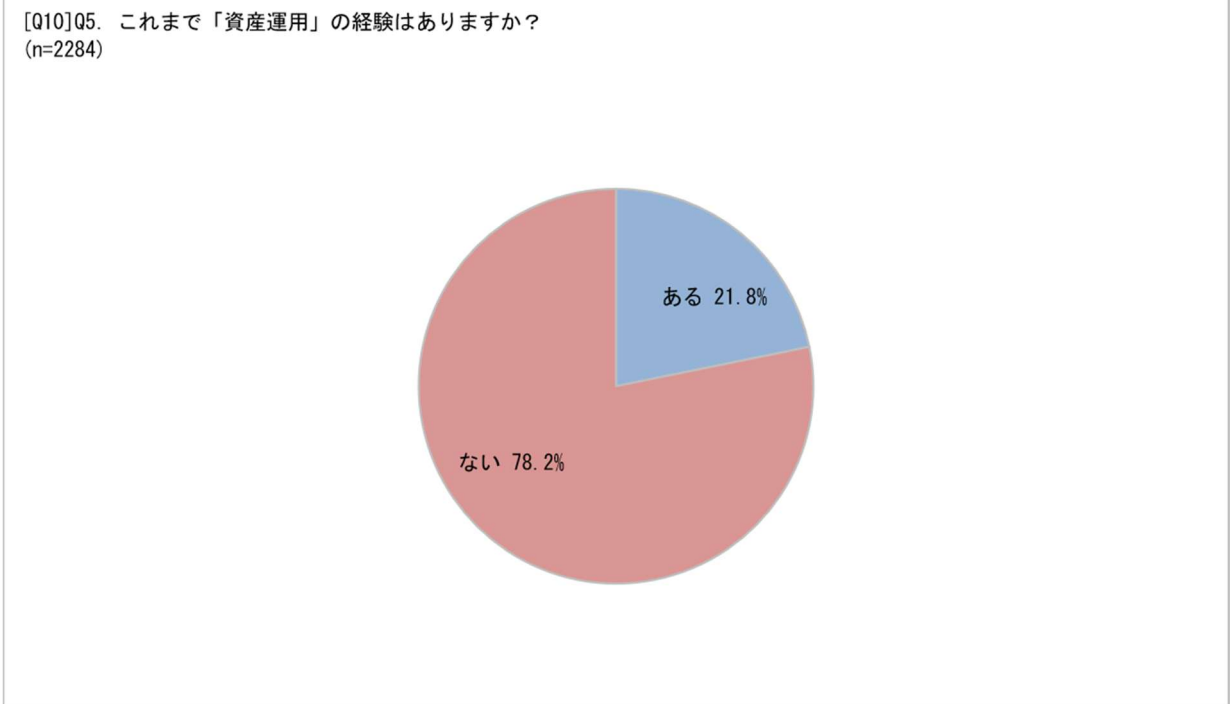
【資産運用と聞いて何を思い浮かべるか（2026年）】



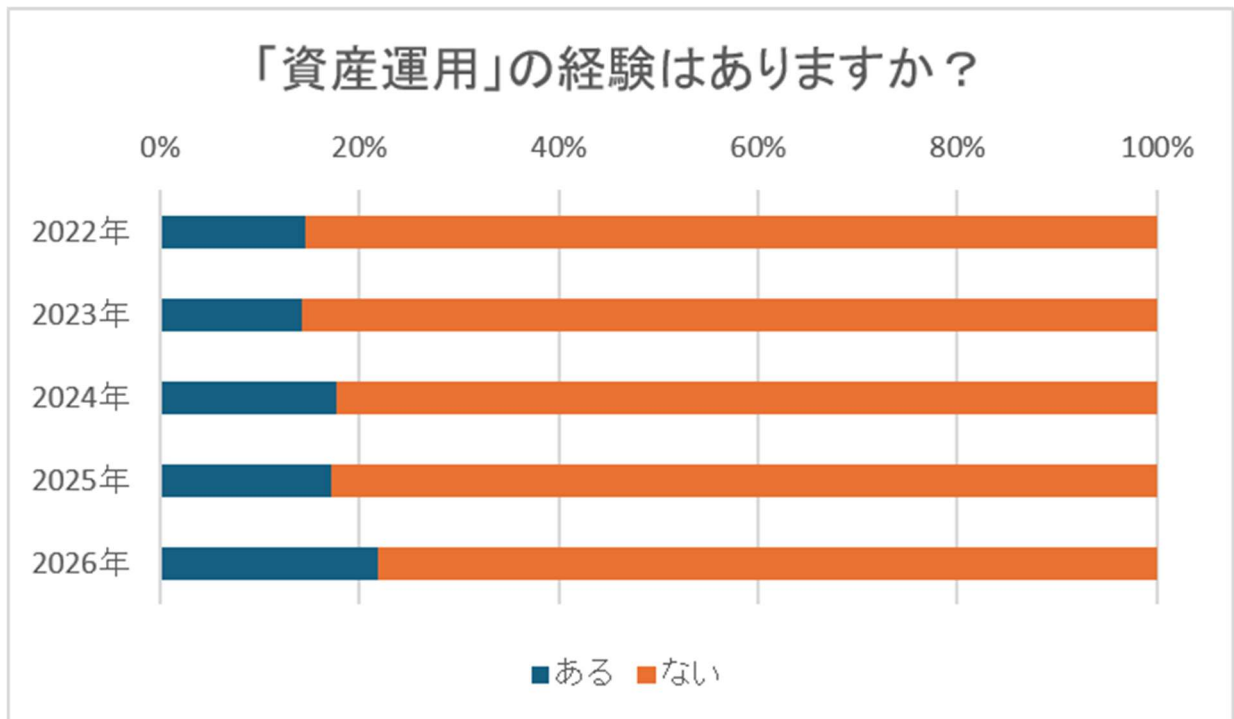


Q5. これまで「資産運用」の経験はありますか？

【「資産運用」の経験（2026年）】

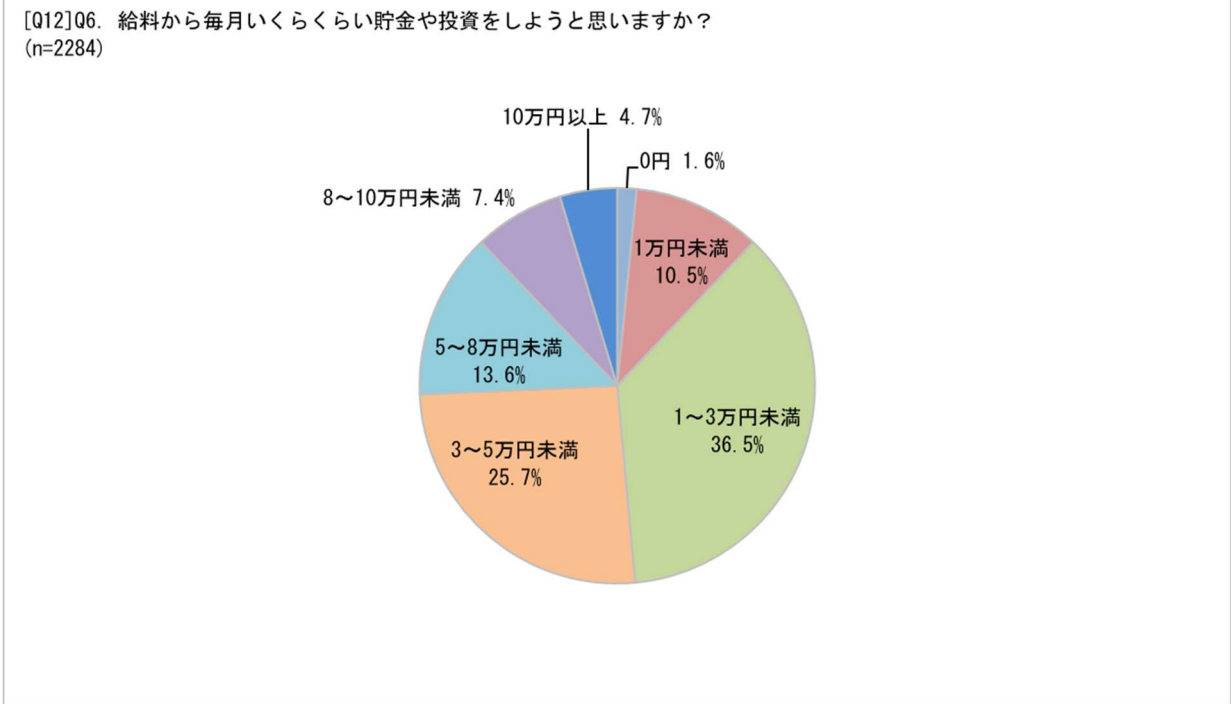


【「資産運用」の経験（2022年～2026年）】

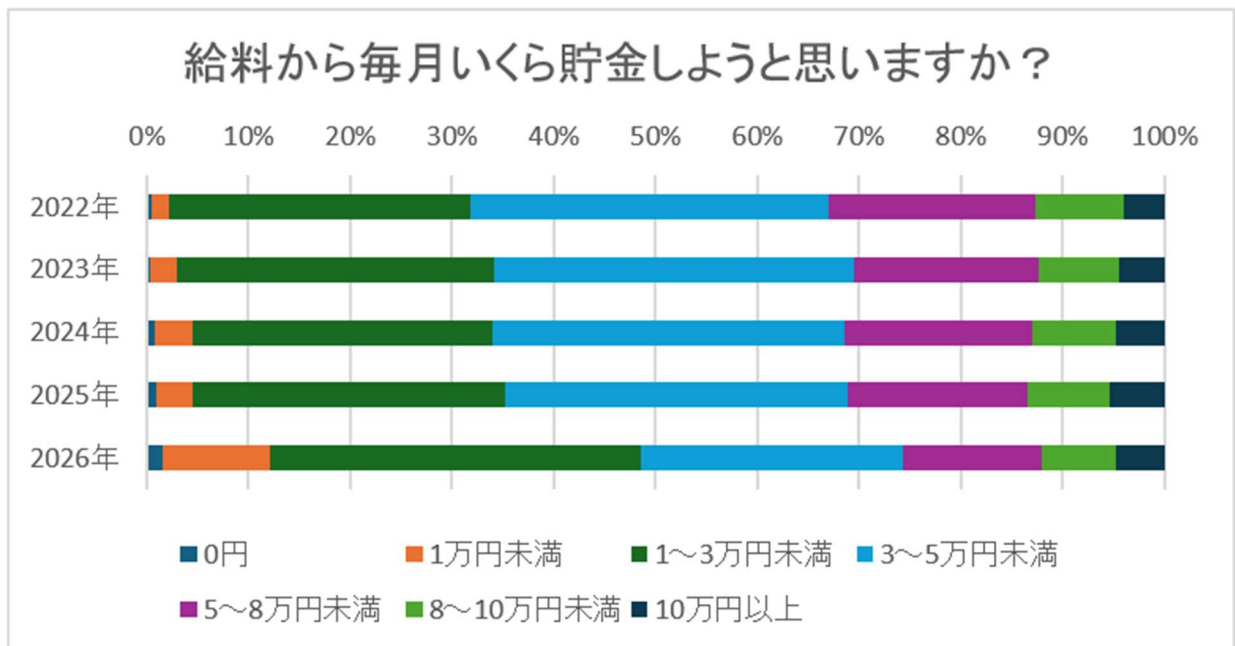


Q6. 給料から毎月いくら貯金や投資しようと思いますか？

【給料から毎月いくら貯金するか（2026年）】



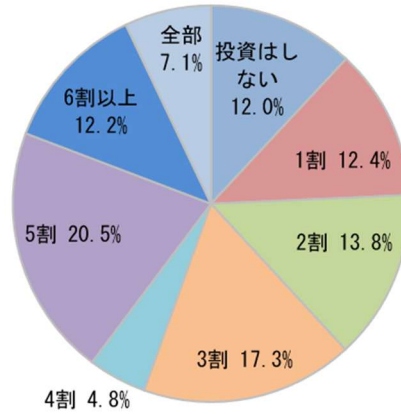
【給料から毎月いくら貯金や投資をするか（2022年～2026年）】



Q6-1. 「1万円以上貯金や投資をする」と答えた方へお聞きします。そのうち、何割くらいを投資に使おうと思いますか？

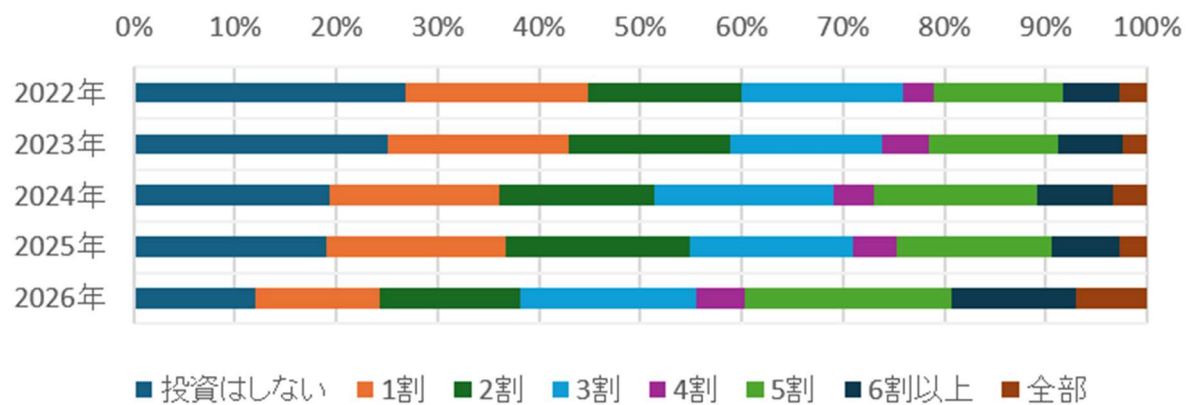
【何割くらい投資するか（2026年）】

[Q14]Q6-1. 「1万円以上」と答えた方へお聞きします。
そのうち、何割くらいを投資に使おうと思いますか？
(n=2008)



【何割くらい投資するか（2022年～2026年）】

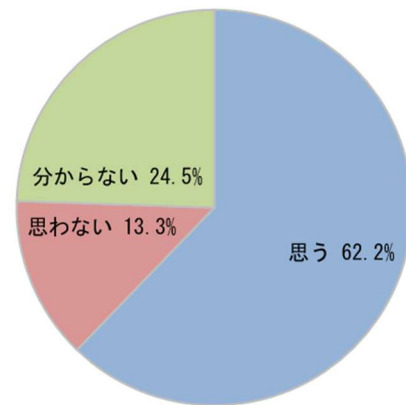
「1万円以上貯金する」と回答した方
そのうち、何割くらいを投資に使いますか？



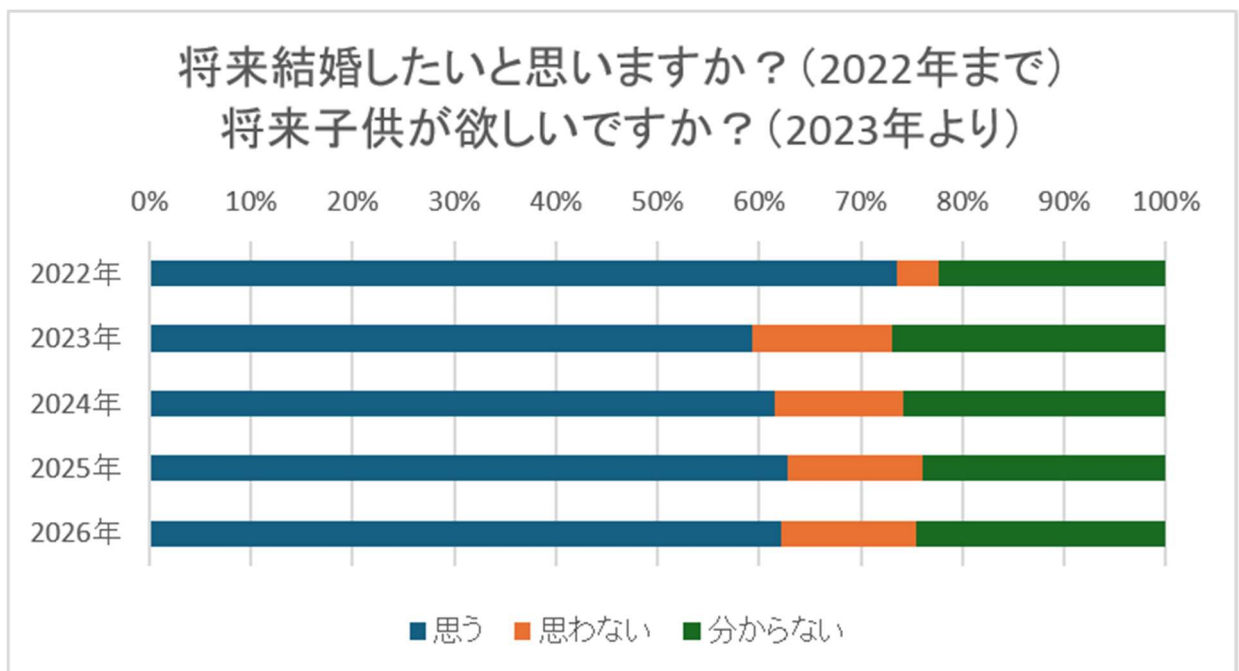
Q7. 「少子化」と言われていますが、将来子供が欲しいですか？

【将来子供が欲しいか（2026年）】

[Q15]Q7. 「少子化」と言われていますが、将来子供が欲しいですか？
(n=2284)

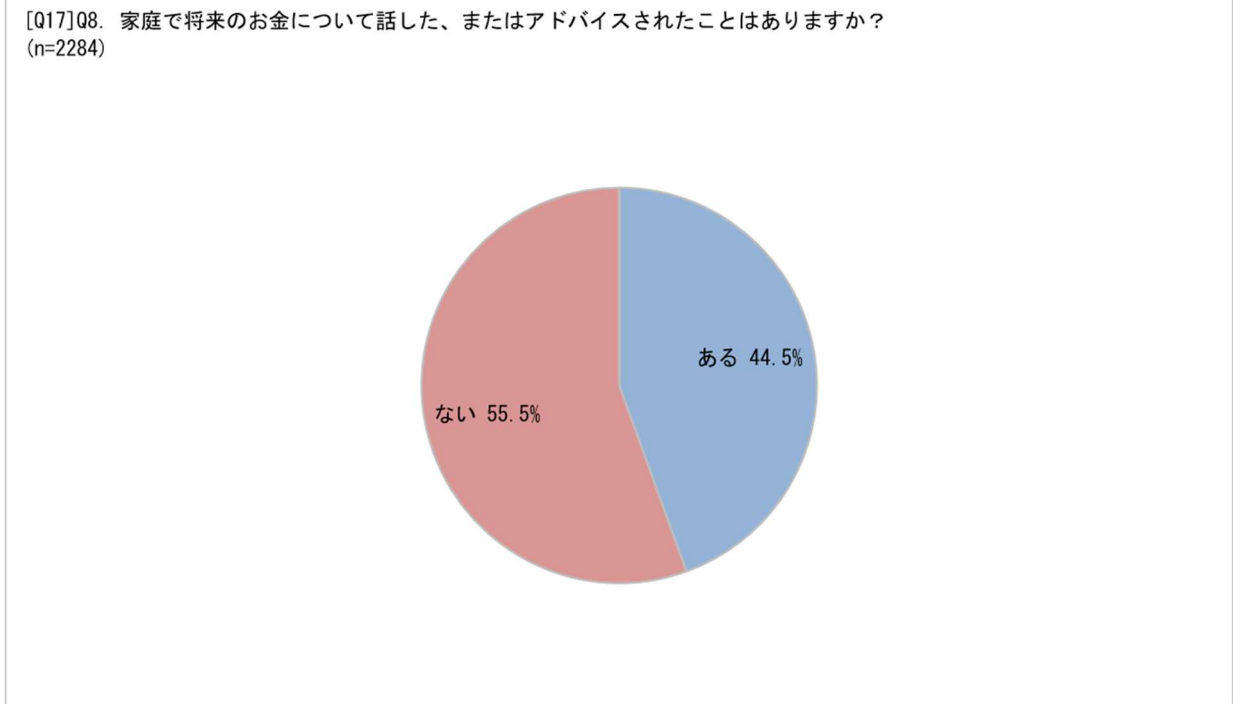


【将来子供が欲しいか（2022年～2026年）】

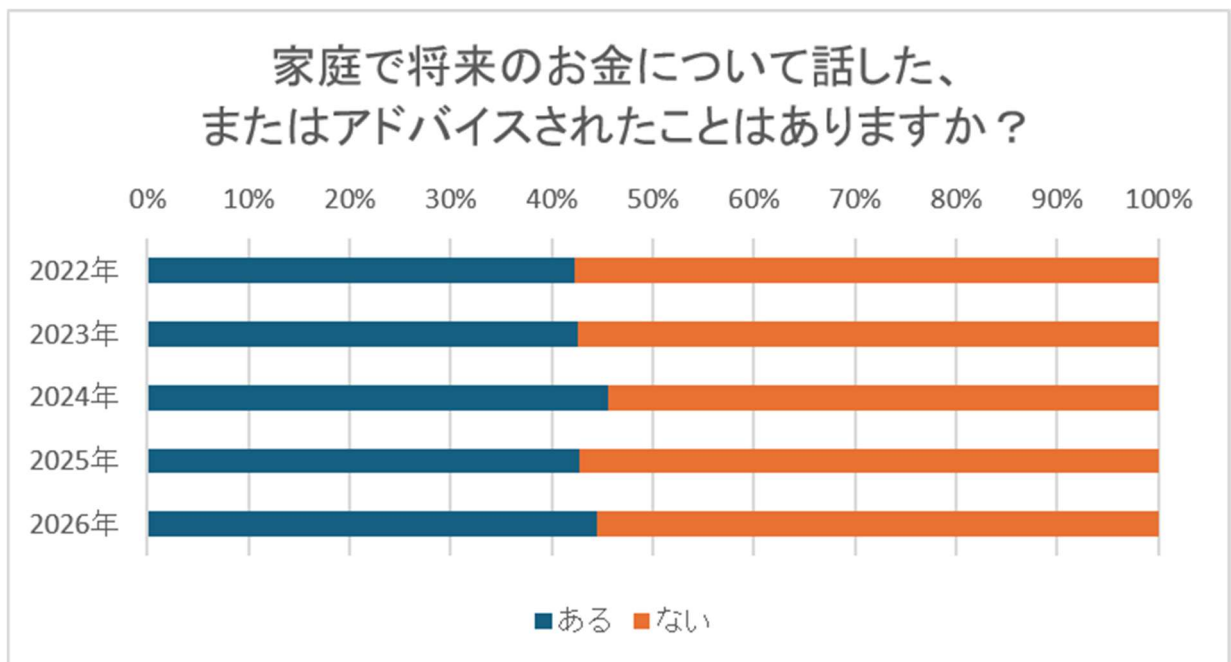


Q8. 家庭で将来のお金について話した、またはアドバイスされたことはありますか？

【家庭でお金の話をしたか（2026年）】

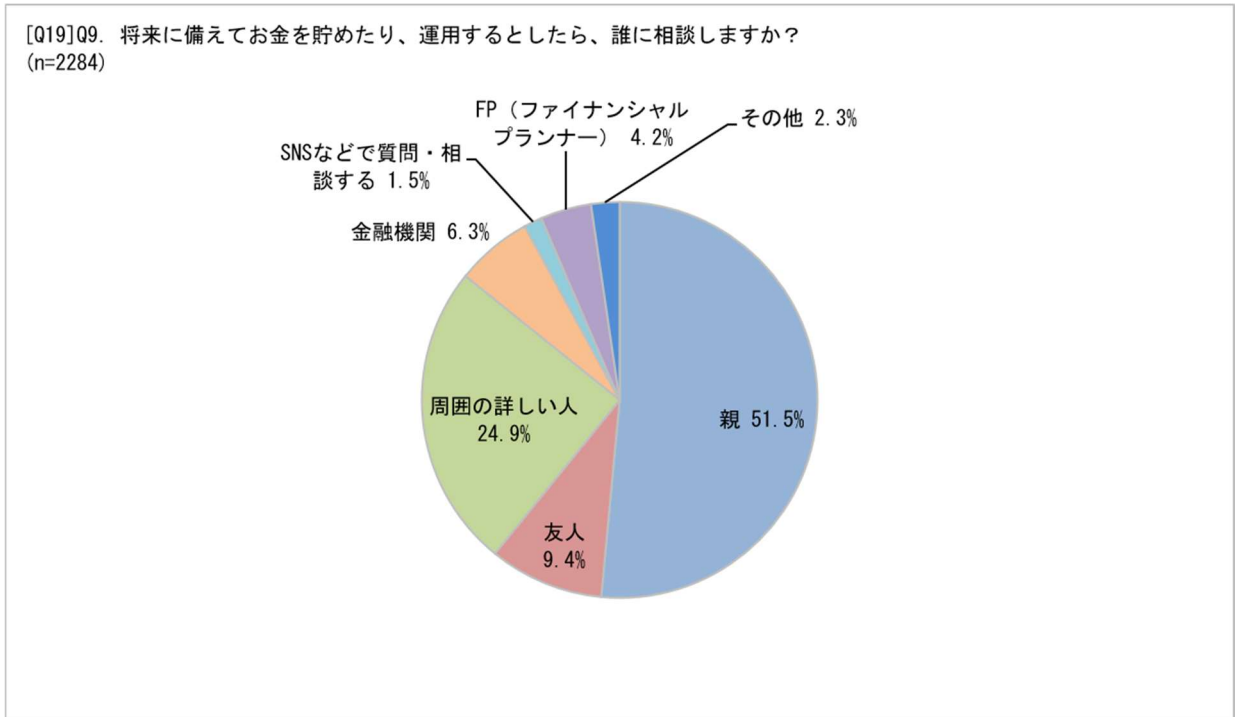


【家庭でお金の話をしたか（2022年～2026年）】

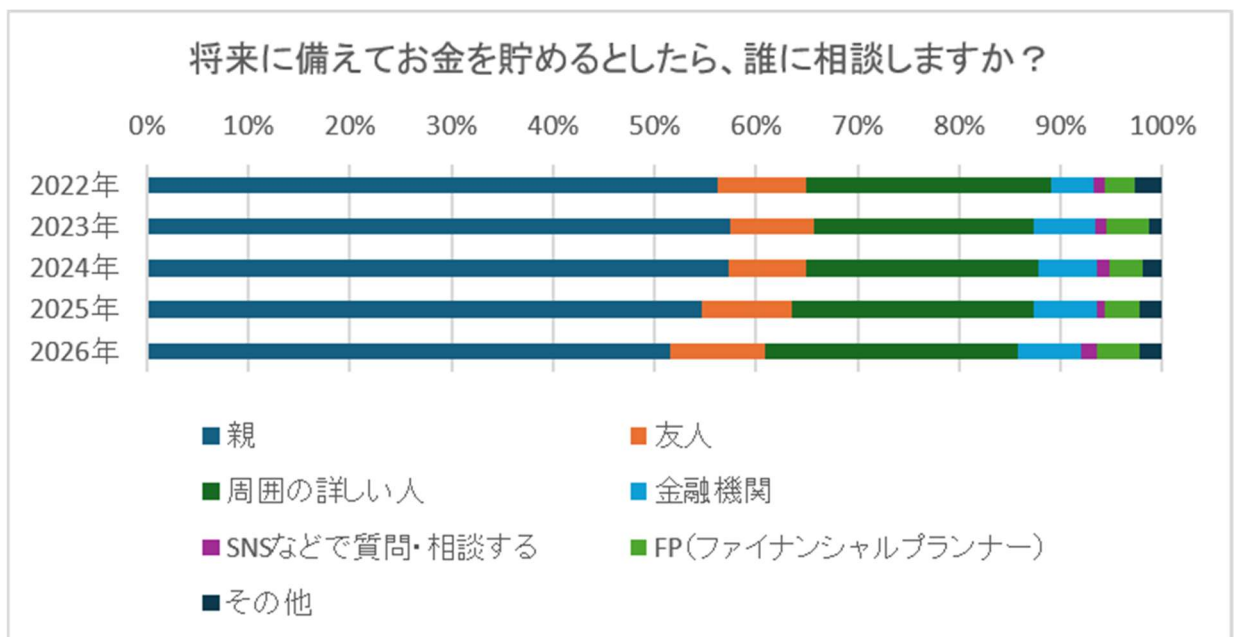


Q9. 将来に備えてお金を貯めるとしたら、誰に相談しますか？

【誰に相談するか（2026年）】



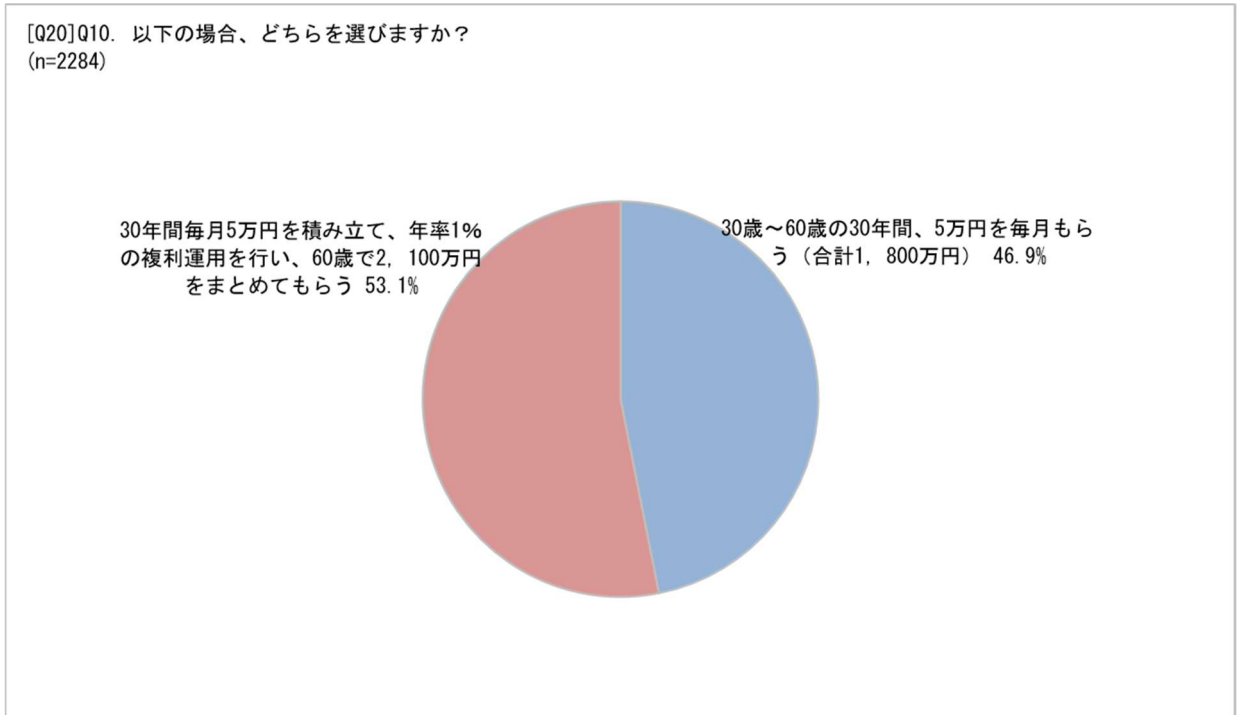
【誰に相談するか（2022年～2026年）】



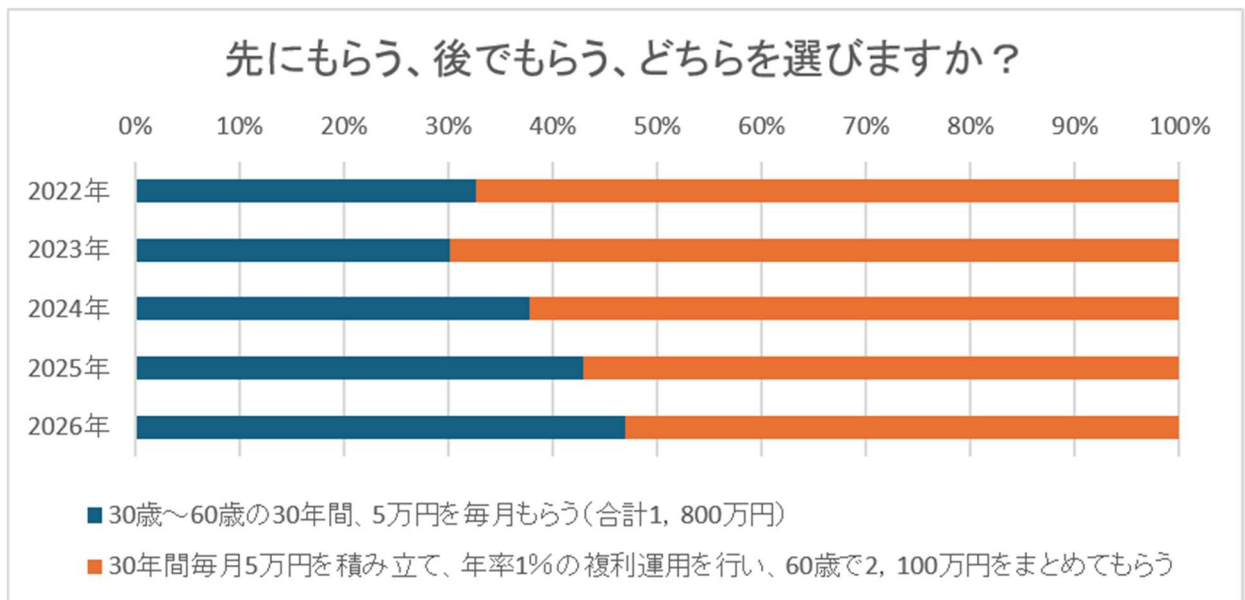
Q10. 先にもらう、後にもらう、どちらを選びますか？

- ・30歳～60歳の30年間、5万円を毎月もらう（合計1,800万円）
- ・30年間毎月5万円を積み立て、年率1%の複利運用、60歳で2,100万円をまとめてもらう

【先にもらう、後にもらう、どちらを選ぶか（2026年）】



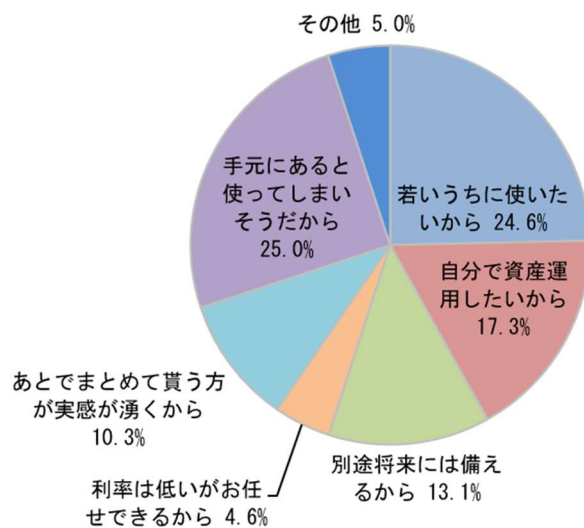
【先にもらう、後にもらう、どちらを選ぶか（2022年～2026年）】



Q10-1. 先にもらう、後にもらう、選んだ理由は？

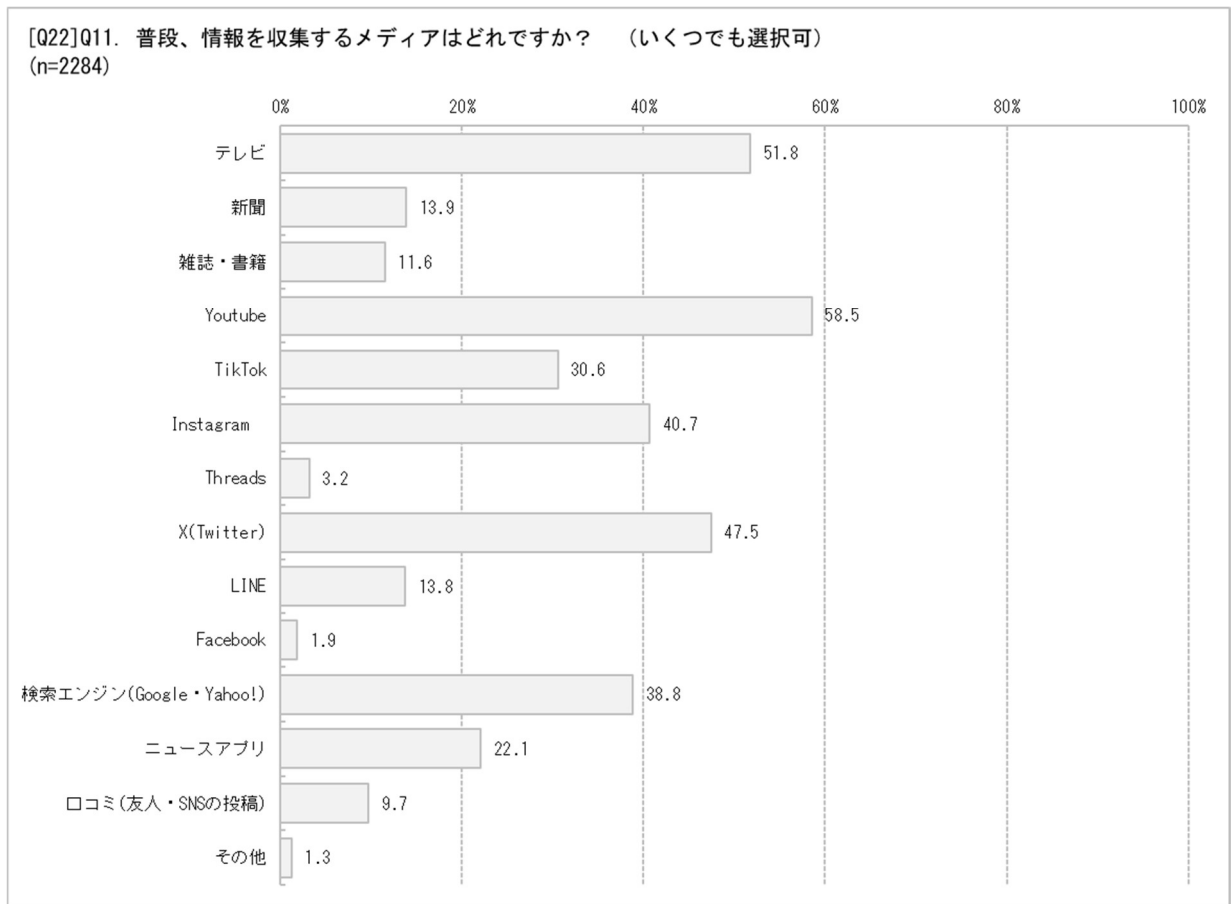
【先にもらう、後にもらう、その理由（2026年）】 ※2025年より実施

[Q21] 【Q10の回答について】 そう選んだ理由お選びください。
(n=2284)

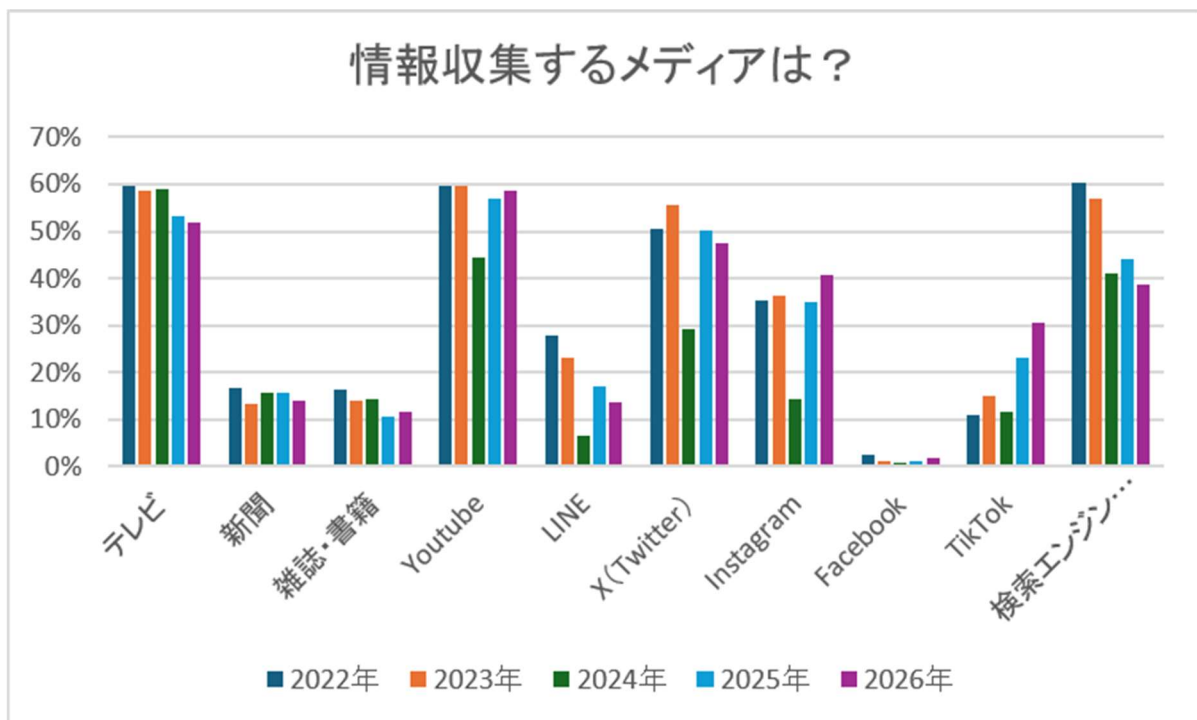


Q11. 普段、お金に関する情報を収集するメディアは何ですか？

【情報収集するメディア（2026年）】

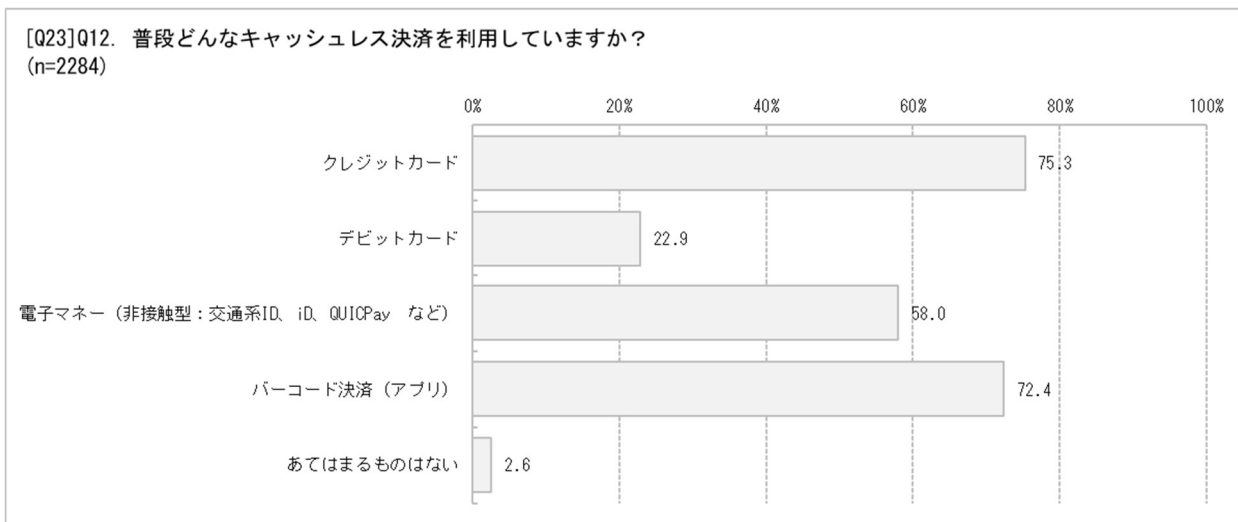


【情報収集するメディア（2022年～2026年）】

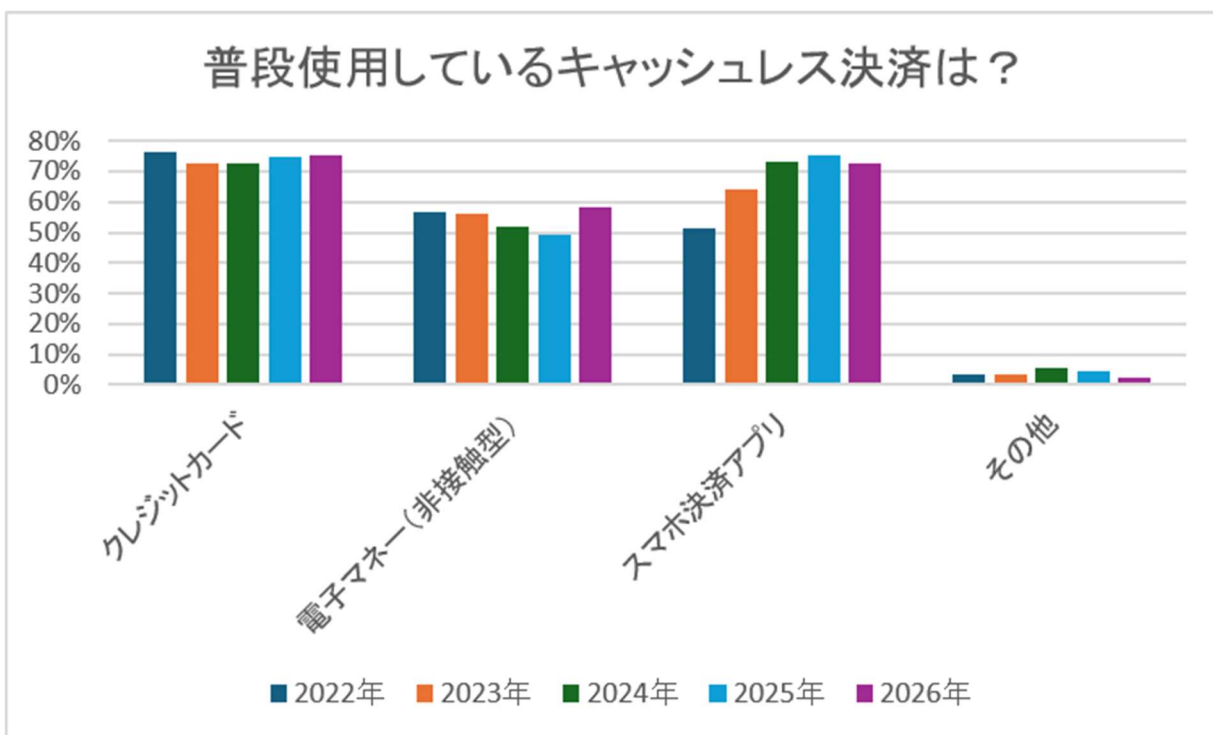


Q12. 普段どんなキャッシュレス決済を利用していますか？

【利用しているキャッシュレス結成（2026年）】



【利用しているキャッシュレス結成（2022年～2026年）】



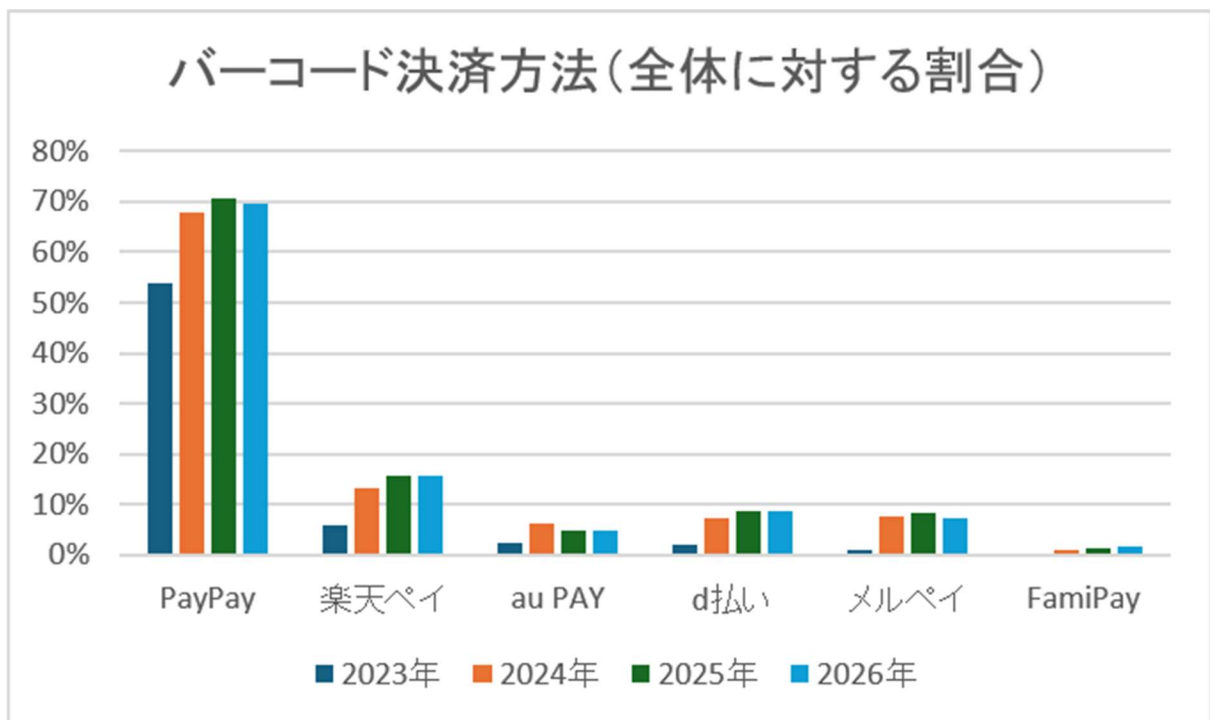
- ✓ スマホ決済アプリ（QRコード決済等）が増加傾向を示していたが、一段落か。
- ✓ 電子マネー（交通系ICカード等）は、減少傾向が続いていたが、持ち直した。
- ✓ クレジットカードは、減少傾向にあったが、少しずつ増加となっている。

Q12-1. 使用しているバーコード決済（アプリ）は何ですか？

【バーコード決済（アプリ）使用者への設問（2026年）】



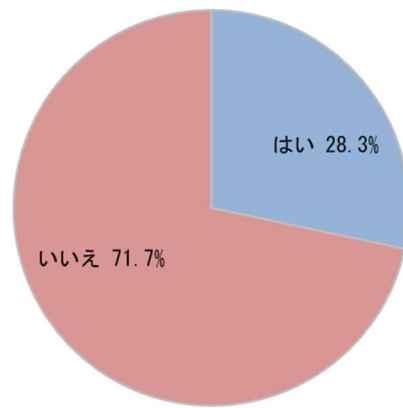
【バーコード決済（アプリ）使用者への設問（2023年～2026年）】2023年より実施



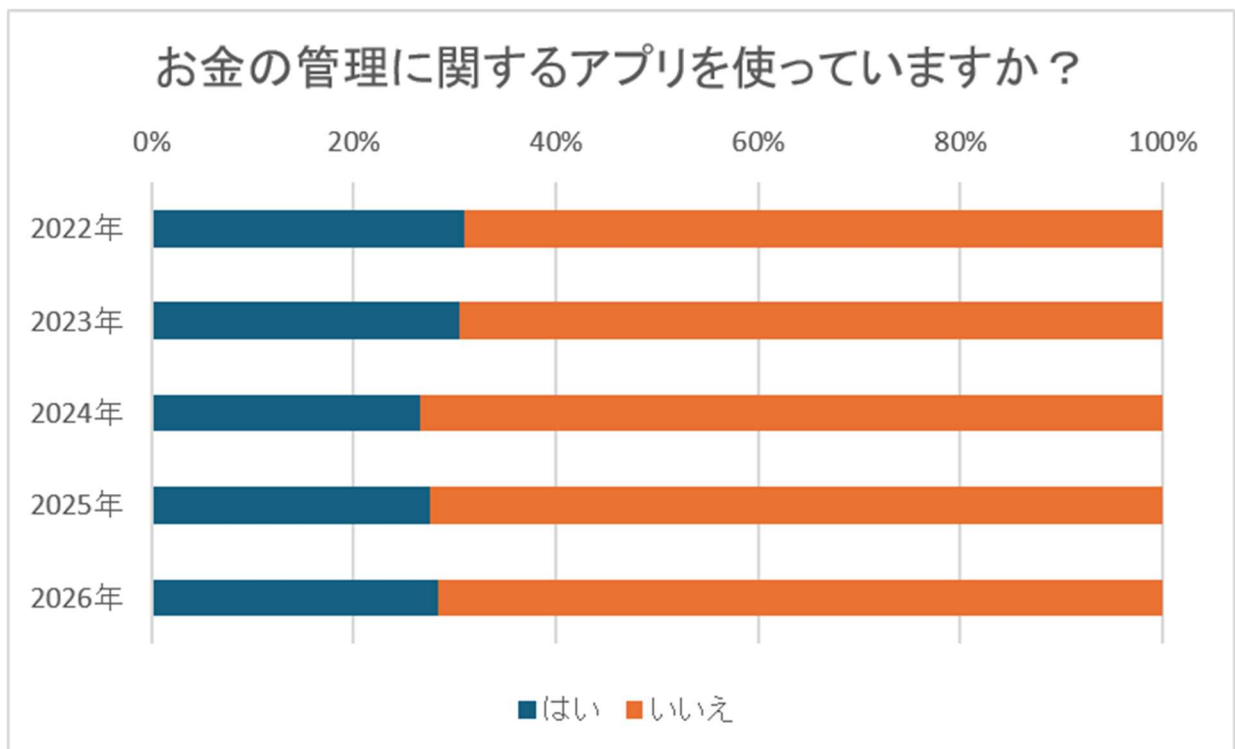
Q13. お金の管理に関するアプリを利用していますか？

【お金の管理に関するアプリを利用しているか（2026年）】

[Q25]Q13. お金の管理に関するアプリを利用していますか？
(n=2284)

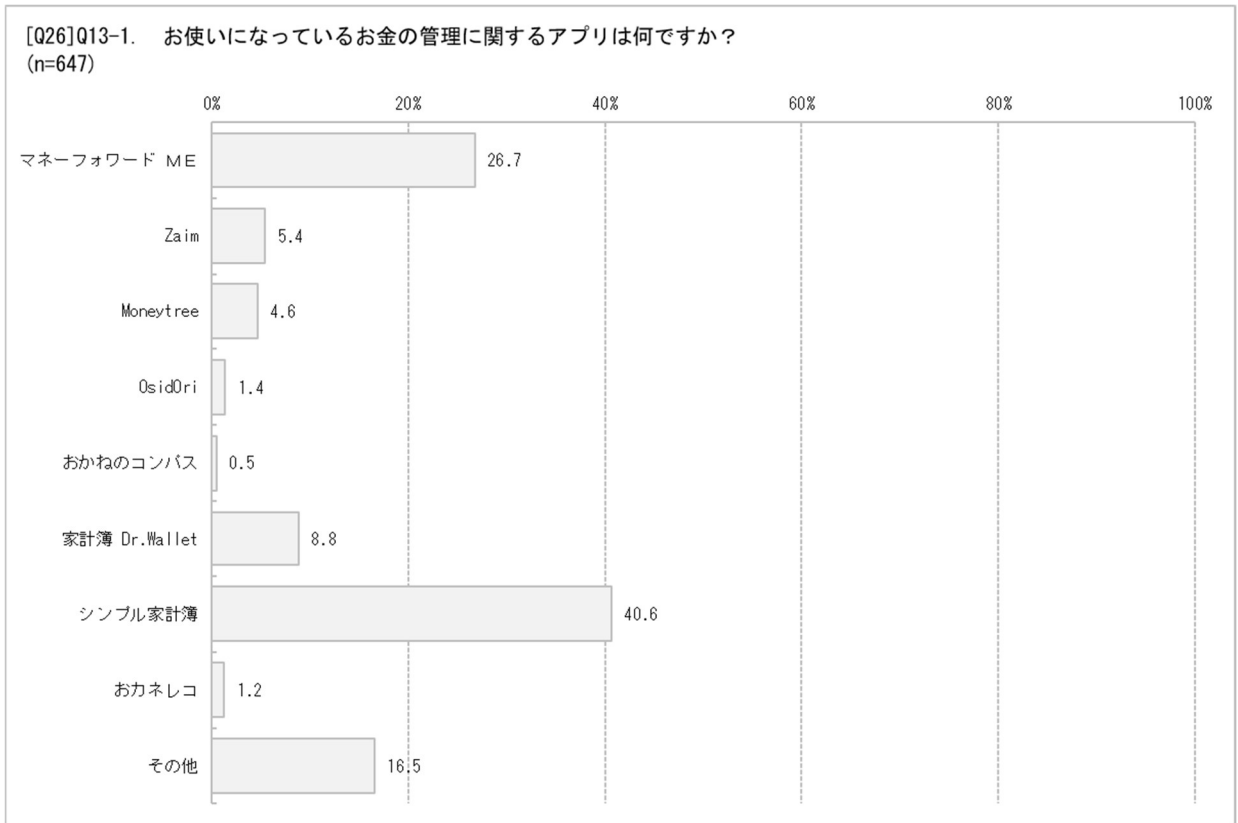


【お金の管理に関するアプリを利用しているか（2022年～2026年）】

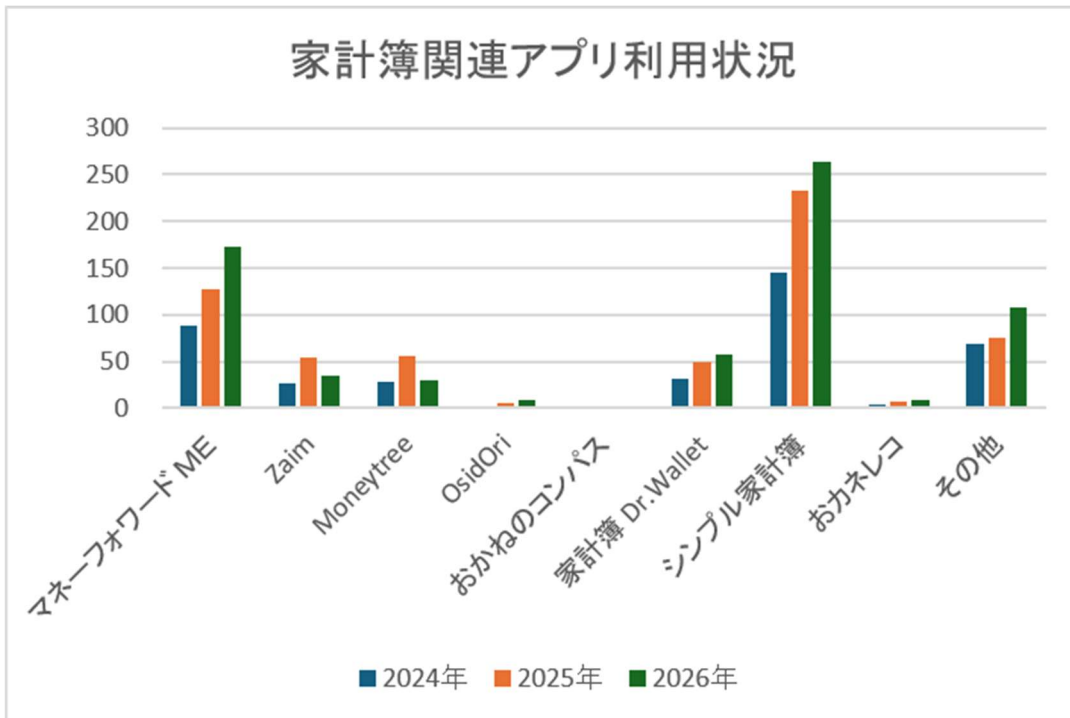


Q13-1. お使いになっているお金の管理に関するアプリは何ですか？

【お金の管理に関するアプリ名（2026年）】（アプリ利用者への設問、2024年より実施）



【お金の管理に関するアプリ名（2022年～2026年）】



以上