



確定拠出年金 3万6000人調査

浦田経営金融ラボ合同会社
一般社団法人 確定拠出年金・調査広報研究所

2025年9月

2001年に施行された確定拠出年金(DC)は、2025年10月で25年目に突入し、来年以降には拠出限度額の引き上げやマッチング拠出の規制緩和などの制度改正が予定されています。この節目に、DC制度の現在地を確認すべく、3万6000人を対象とする意識調査を実施いたしました。

当調査がDC加入者に関する網羅的なデータを提供し、将来の発展に向けた活発な議論に貢献できれば幸いです。

Contents

- 老後資金、DCに対する意識（3万6000人全員）
- DCの運用はうまくいっているか
- 運用先は何か
- お金に関する情報の入手経路
- 職域における金融経済教育
- 掛金の実態
- 資産移換
- 税優遇・制度改正要望
- 運営管理機関

調査結果抜粋

【老後資金の財源として、DCは退職一時金、NISA、預貯金などに劣後】

- DC加入者にもかかわらず、DCを老後資金の財源として選んでいない人が多く存在(企業型は44%、iDeCoは30%)。
- DC未加入の人が理由としてあげるのは、まずは経済面(お金の余裕がない)であるが、その制約がない人では「複雑でわからない」といった知識面が障壁となっている。
- DCが看板通り「公的年金の補完」の役割を果たすには、制度の簡素化と周知、限度額引き上げなどが必要

【3割の人がDCの運用はうまくいっていると回答】

- 不調と答える人は1割にも満たない。
- 好調の理由として「長期運用の実践」をあげる人が多い。
- 「好調」「不調」の回答率には、金融資産、企業規模、マッチング/選択制の利用の有無、投資信託の利用等と相関関係がある。

【元本確保型のみで運用する人は資産、収入とも小さい人が多いが、逆に「資産を減らしたくない」資産家も】

- 収入、金融資産、企業規模、金融リテラシーに比例して、投資信託利用者が増えていく。
- 元本確保型のみで運用する人の理由は、金融リテラシーが高いと「資産を増やす必要がない」、低いと「資産が減るのが嫌」。
- 投信では国内株式・海外株式のパッシブ運用、ついでアクティブ運用が人気。米国で加入者の6割強が利用するターゲット・デート・ファンドは極めて少ない。
- 運用代行を利用したいというニーズが20代で53%ある。理由も「自信不足」より「時間節約」「既に他で活用している」が多い。

調査結果抜粋(続き)

【制度に通底する「わからない」「知らない」の声】

- 自分の拠出限度額を知らない人が53%。将来、限度額は3種類に収束するものの(DBに加入している場合は別)、今後拠出限度額が上がった際に、増枠部分が十分に活用されるのか、懸念も残る。
- 転職をしたが企業型DCの資産移換をしなかった人の理由として「やり方がわからなかった」が31%、資産移換しないことで生じるデメリットを知らない人は60%。このままでは、「消えた私的年金」がさらに拡大していく環境にある。
- この他、「事業主掛金の額が不明」45%、「マッチング拠出が導入されているか不明」46%、「選択制が導入されているか不明」49%、「運用商品の変更方法がわからない」33%、「勤務先の運営管理機関の名前がわからない」36%

【職場での金融経済教育は、「わからない」「知らない」の減少に貢献】

- 職場で金融経済教育を受けた経験がある人は49%。企業規模に比例して増える一方、業種による差が存在。
- 受講者と非受講者では制度理解度や金融リテラシーなどすべての項目において大きな違いが認められた。

【国民に響かぬ税優遇】

- DCの税優遇を実感している人は25%と低位。
- 実感していない理由も「税の仕組み/税額が不明」、あるいは「そもそも実感できない理由もわからない」。
- 税優遇拡充では行動変容が起こらない可能性が高く、政府マッチングや税優遇を超える拠出の解禁など議論の余地あり。

調査概要

調査方法: インターネット調査

調査期間: 2025/06/16 - 2025/06/18

		全体	比率	DC加入者	比率
		36,496	100%	5,163	100%
性別	男性	21,277	58%	3,941	76%
	女性	15,219	42%	1,222	24%
年代	20代	926	3%	122	2%
	30代	2,857	8%	454	9%
	40代	7,496	21%	1,186	23%
	50代	13,317	36%	2,288	44%
	60代	11,900	33%	1,113	22%
年収	300万円未満	12,573	34%	761	15%
	300万円～500万円未満	6,187	17%	968	19%
	500万円～700万円未満	3,487	10%	940	18%
	700万円～1,000万円未満	2,589	7%	885	17%
	1,000万円～1,500万円未満	944	3%	417	8%
	1,500万円～2,000万円未満	173	0%	54	1%
	2,000万円以上	183	1%	60	1%
	答えたくない	10,360	28%	1,078	21%

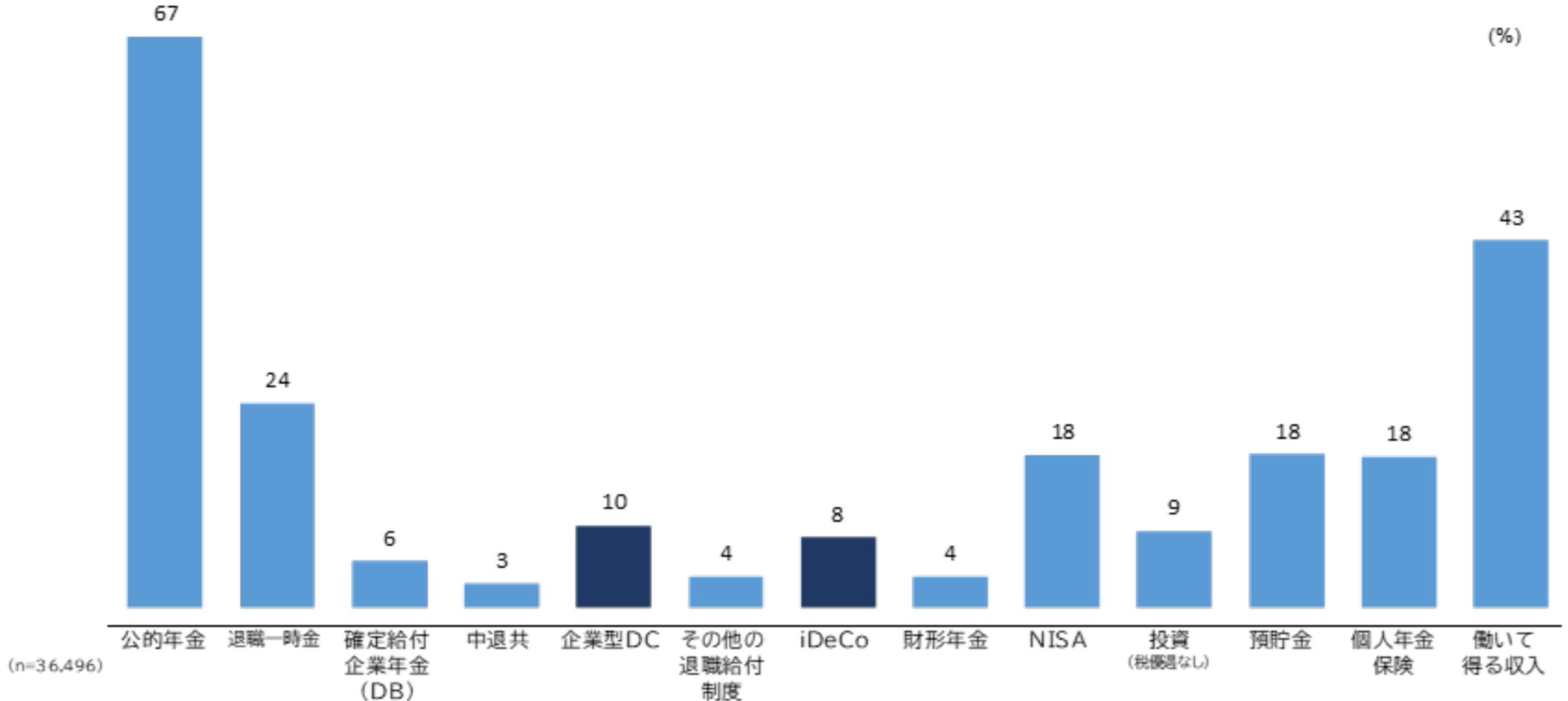
		全体	比率	DC加入者	比率
地域	北海道/東北	4,359	12%	454	9%
	関東	13,825	38%	2,330	45%
	中部	6,240	17%	916	18%
	近畿	5,829	16%	762	15%
	中国/四国	3,102	8%	352	7%
	九州	3,141	9%	349	7%
職業	民間企業・正規雇用	13,825	38%	3,417	66%
	民間企業・非正規雇用	8,087	22%	559	11%
	官公庁・正規雇用	1,588	4%	329	6%
	官公庁・非正規雇用	1,027	3%	87	2%
	自営業	2,313	6%	169	3%
	専業主婦(夫)(第3号被保険者)	2,985	8%	132	3%
	学生	119	0%	4	0%
	年金受給者	2,533	7%	228	4%
	上記以外(未就労/求職中等)	4,019	11%	238	5%
雇用形態	正規雇用	15,413	42%	3,746	73%
	非正規雇用	9,114	25%	646	13%

老後資金、DCに対する意識

(3万6000人全員)

老後資金の財源として考えているもの (5つまで)

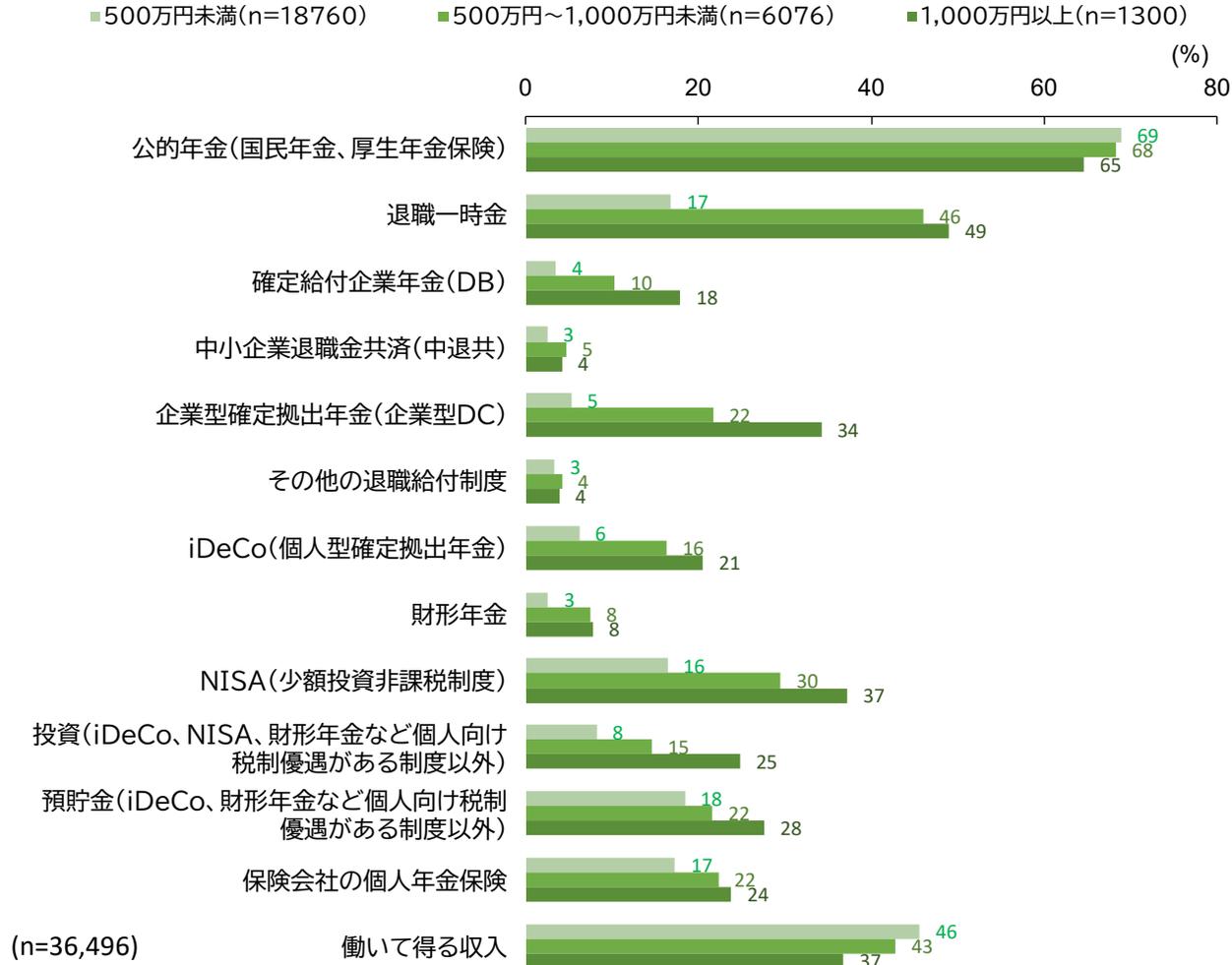
公的年金が67%と最多。ただし、5つまで選択できる割には少ないともいえる。勤労収入が43%と2番目に多い。確定拠出年金は、老後資金に特化した制度であるにもかかわらず、企業型・個人型(iDeCo)ともに、退職一時金、NISAや預貯金、個人年金保険に劣後する。



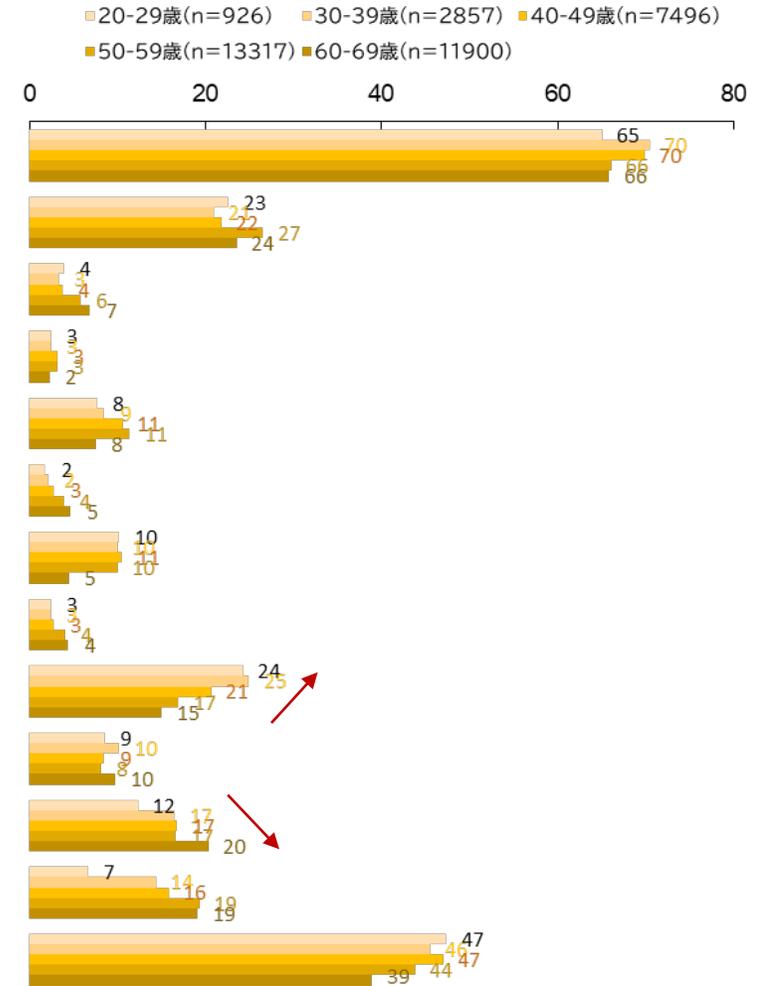
老後資金の財源として考えているもの：年収別、年代別（5つまで）

公的年金と勤労収入以外の手段は収入に比例して増えている。若い人ほどNISAが、年配の人ほど預貯金の比率が高い。

収入別

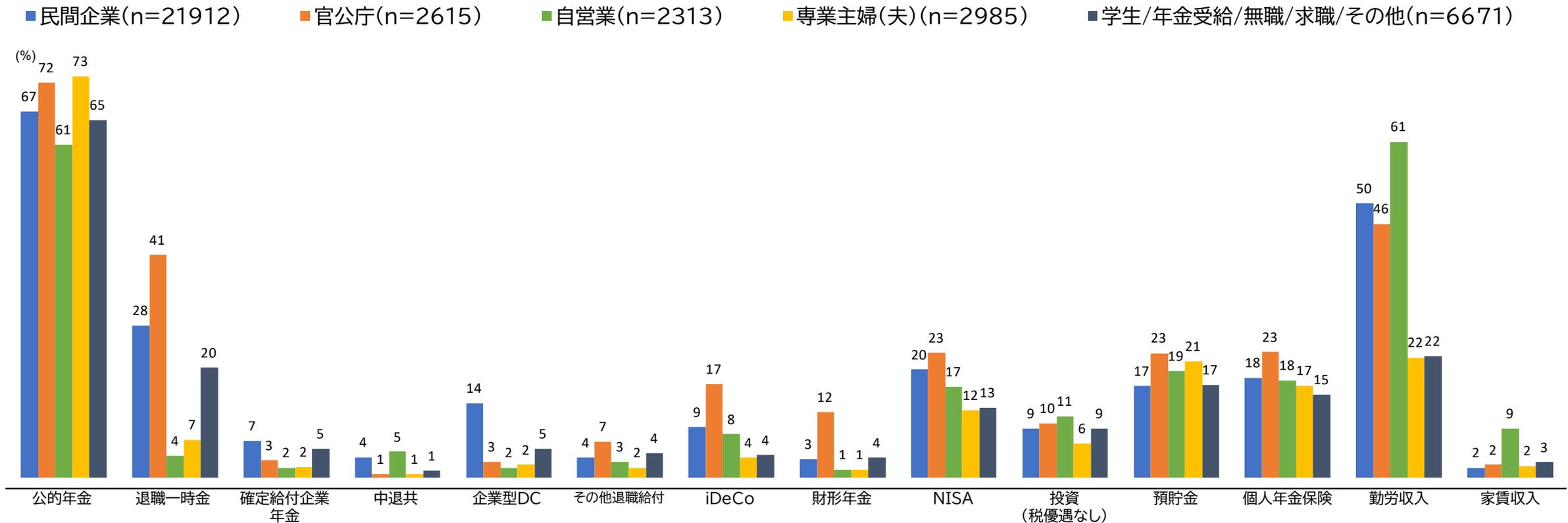


年代別



老後資金の財源として考えているもの：職業別（5つまで）

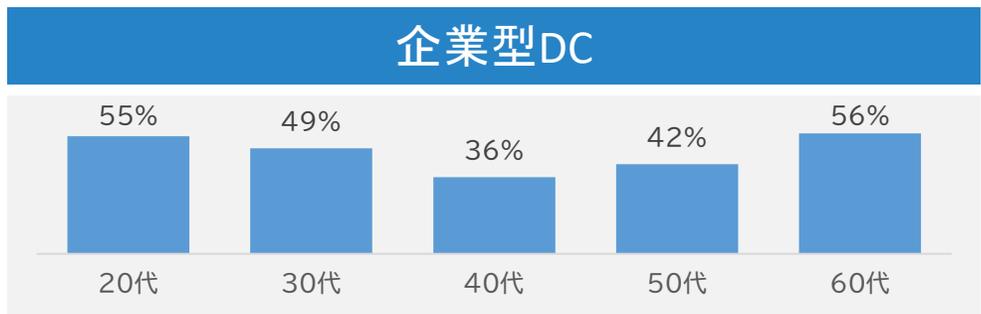
公的年金はどの集団でも6割を超える支持。勤労収入も61%の自営業を筆頭に、民間・公務員とも5割前後と高い。民間(青色)では退職一時金、NISA等が目立つ。公務員(オレンジ色)は退職一時金が4割を超えるほか、NISA、預貯金、個人年金保険などが高い。なお、NISAは、どの集団でも企業型DCないしiDeCoよりもポイントが高い。



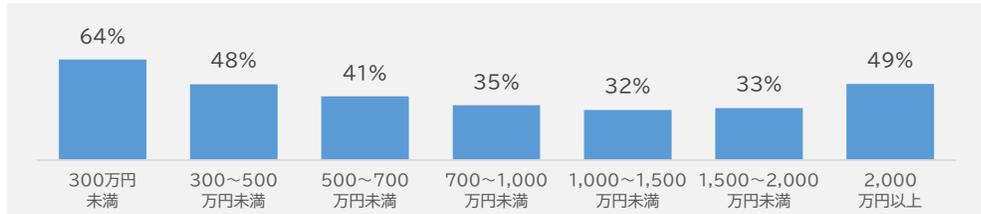
DC加入者だが、DCを老後資金の財源として選択していない人の属性・特長

企業型DC加入者3,385人中、1,517人(44%)が企業型DCを未選択。iDeCo加入者2,212人中、669人(30%)がiDeCoを未選択。彼らの属性は以下の通り。(％は各集団の中でDCを選択していない人の割合)

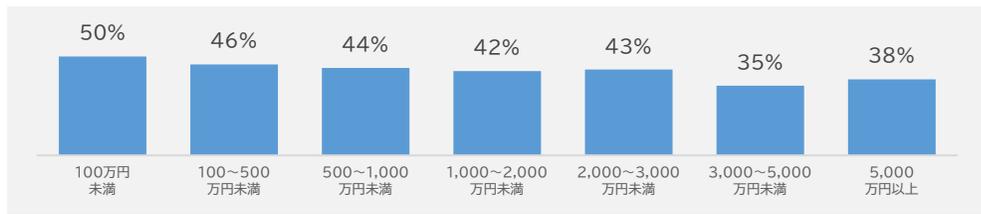
年代
40, 50代が低い
U字カーブを描く



年収
U字カーブを描く



金融資産
金融資産が少ない人ほど選択していない

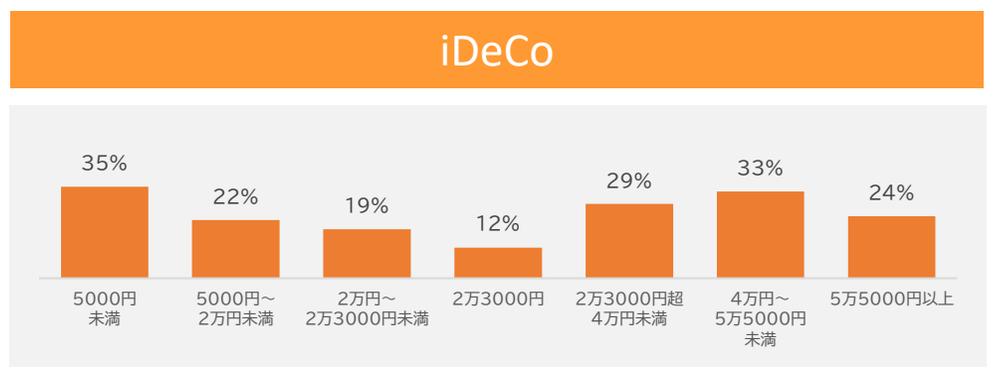
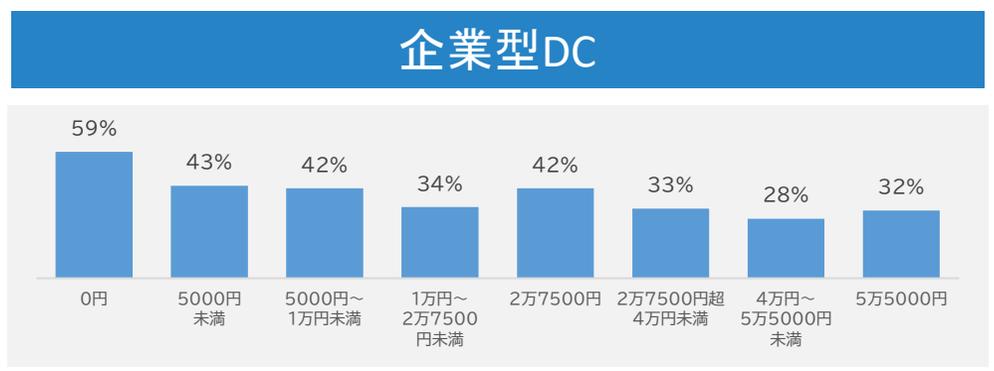


DC資産
DC資産が少ない人ほど選択していない

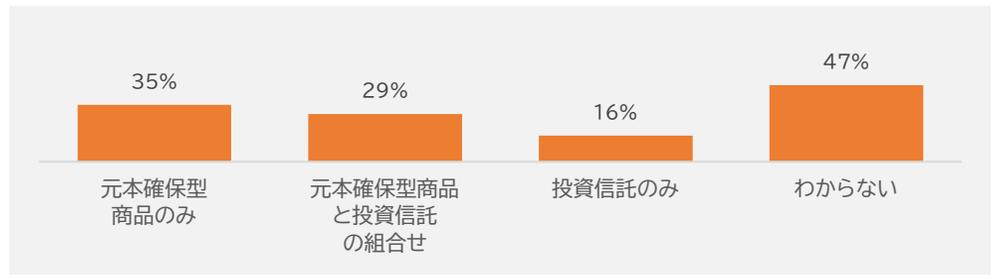
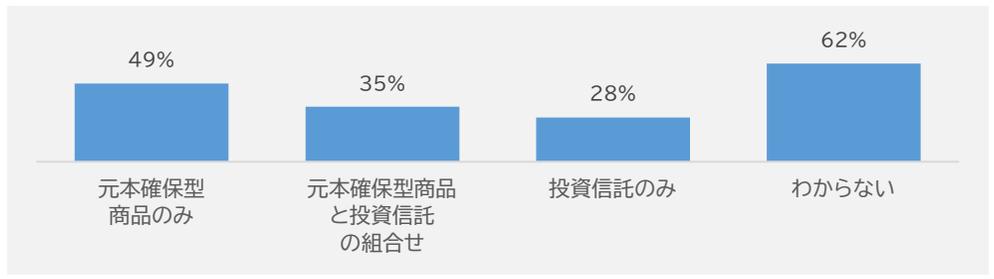


DC加入者だが、DCを老後資金の財源として選択していない人の属性・特長

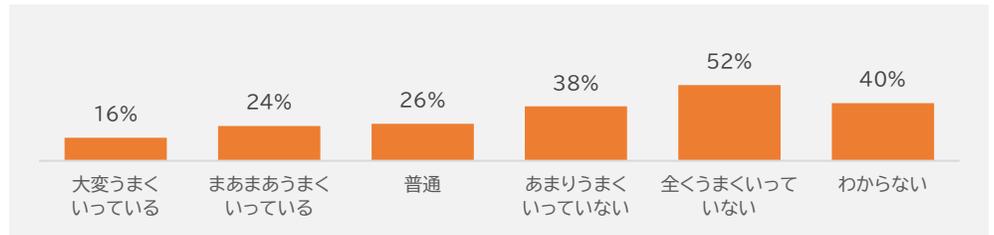
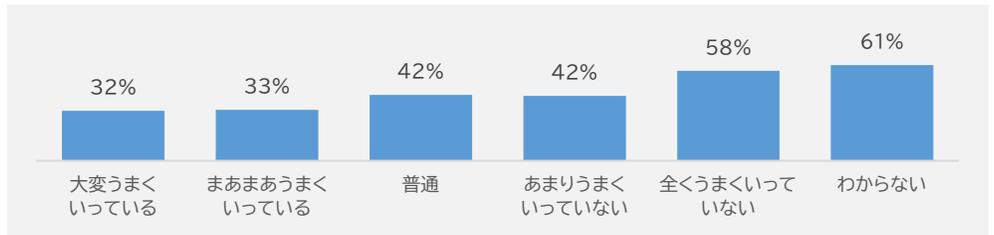
事業主掛金
(企業型)/
個人掛金
(iDeCo)
掛金が少ない人ほど
選択していない



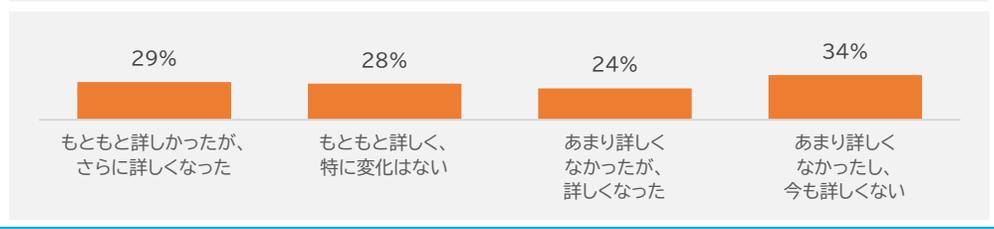
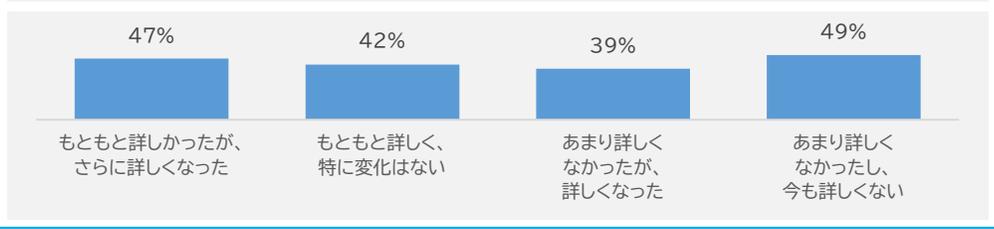
資産運用先
元本確保型派は選
択していない人が多い



運用が好調か
不調とする人ほど、
選択していない

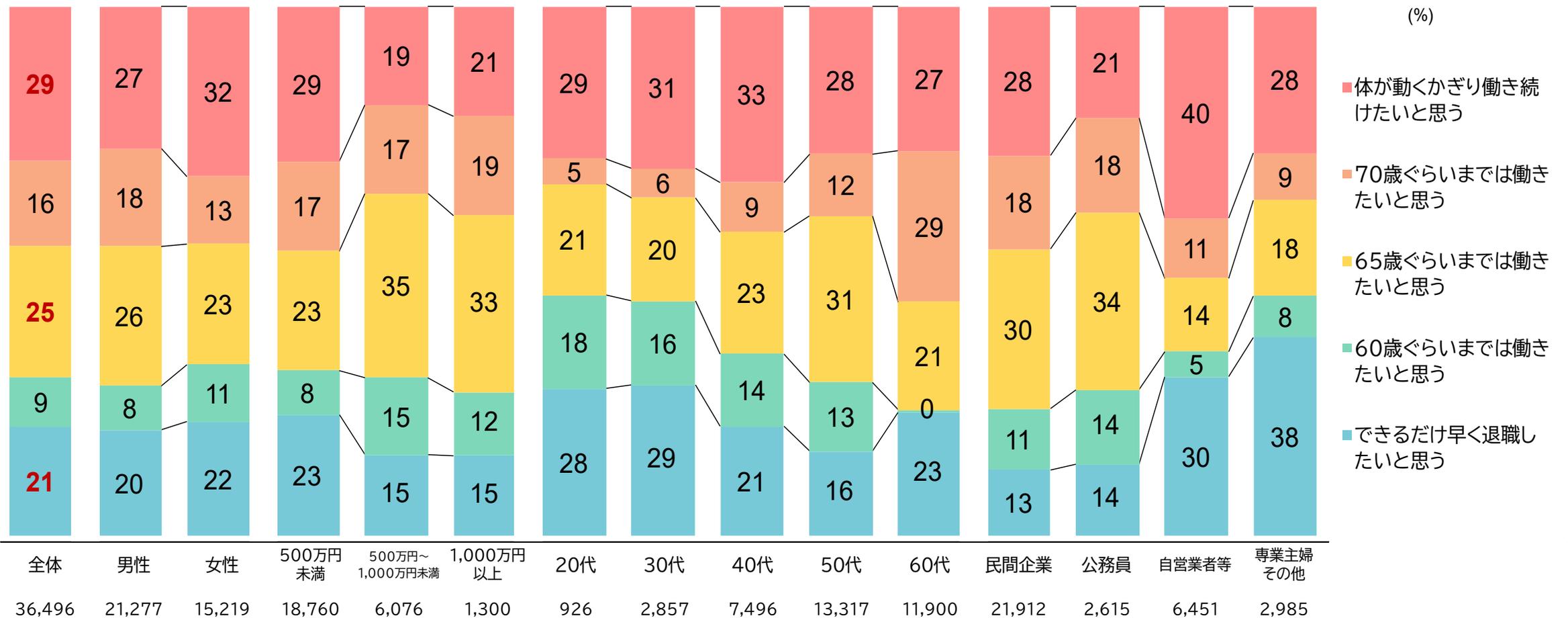


金融知識
詳しくない人は
選択していない
人が多い



何歳まで働きたいか

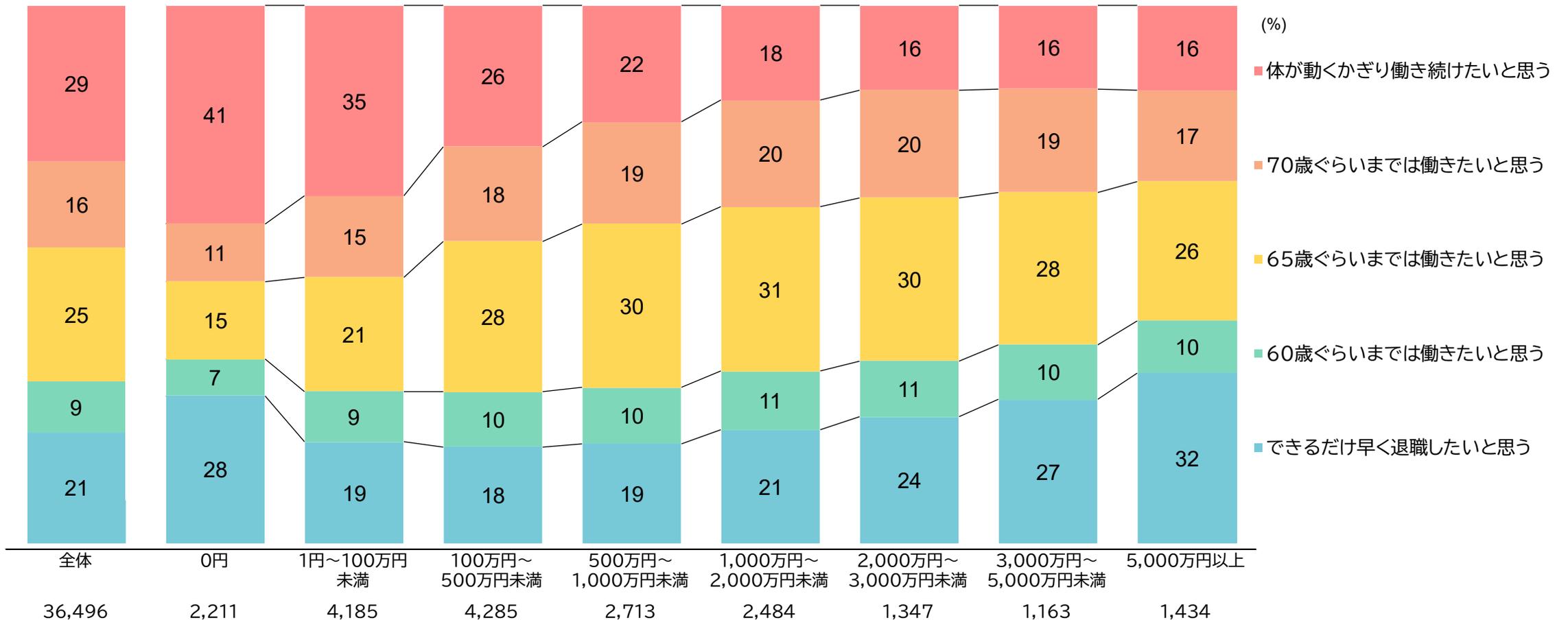
「体が動くかぎり働き続けたい」が最も多く、次いで「65歳ぐらいまで働きたい」、「できるだけ早く退職したい」が続く。



何歳まで働きたいか： 金融資産別

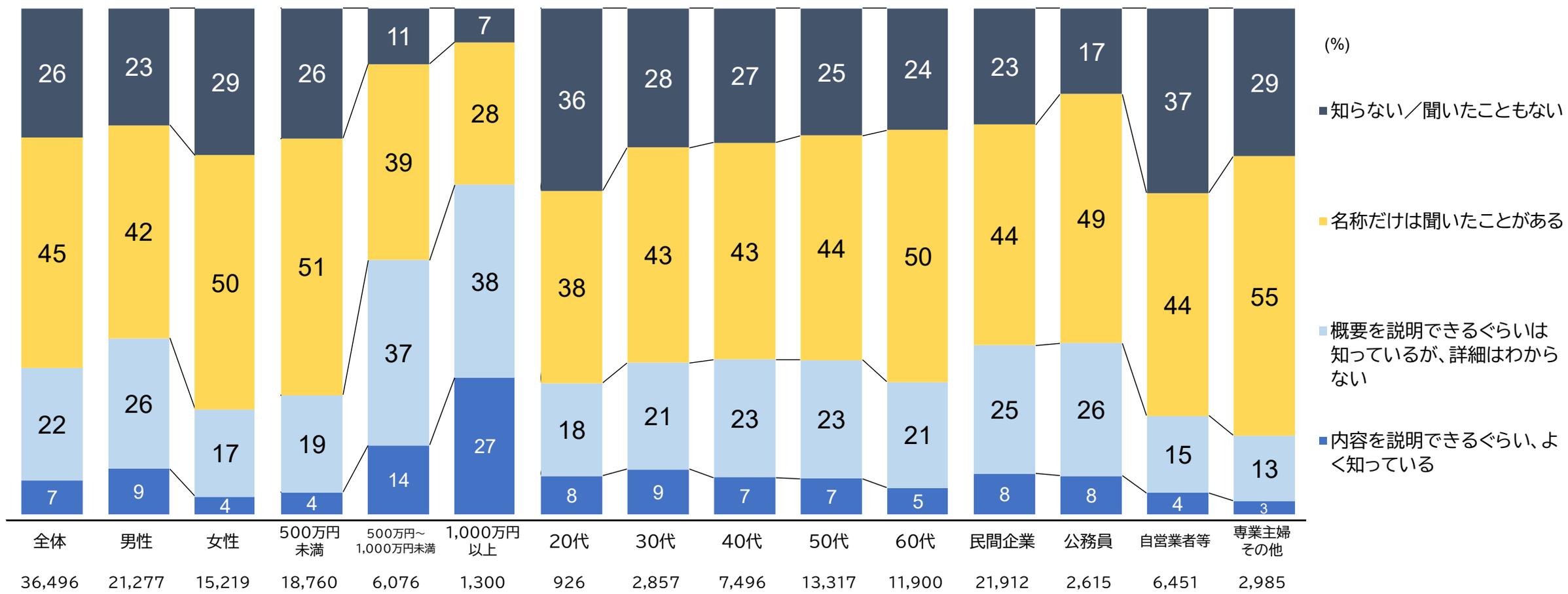
金融資産が増えるにつれ、「できるだけ早く退職したい」は増える。一方で、5,000万円以上の資産を持つ人の間でも「体が動くかぎり働き続けたい」人は16%いる。

(なお、グラフにはないが、DC残高はリタイア年齢に対する相関は高くない。金融資産に占めるDC残高が大きくないことが一因と考えられる。)



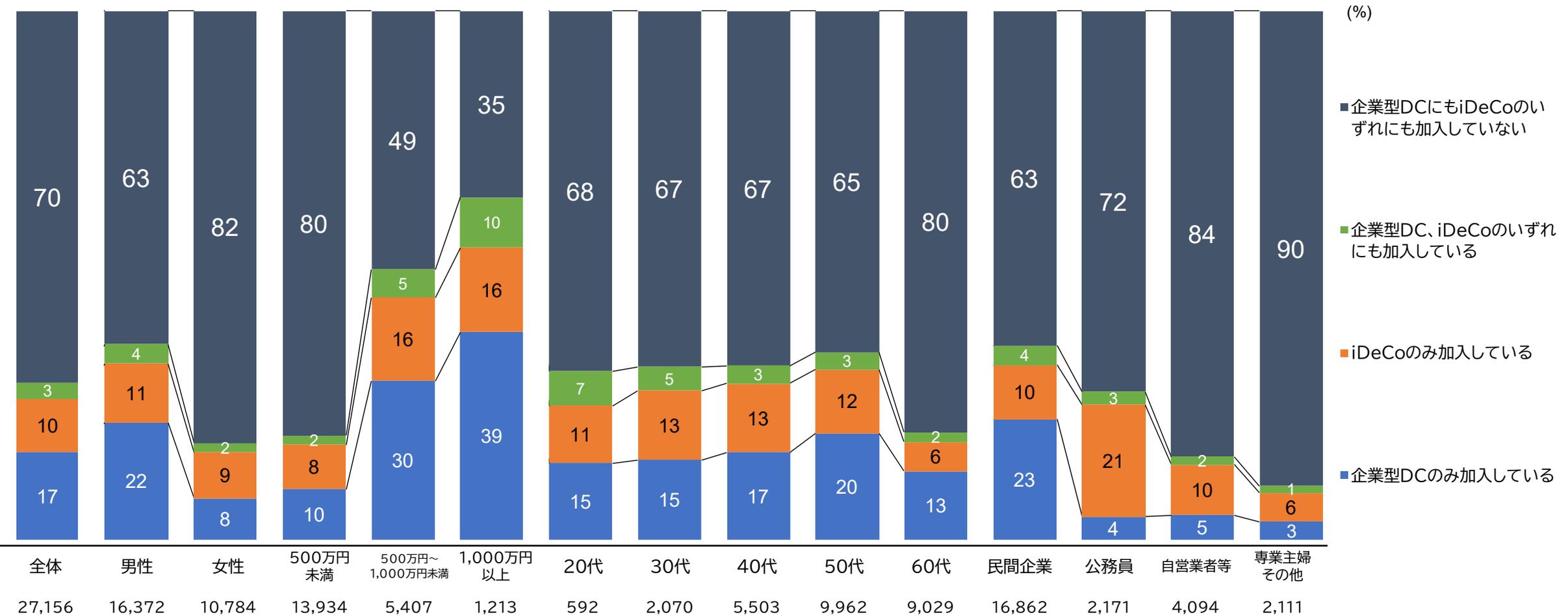
確定拠出年金（DC）をどの程度知っているか

DCの認知度は、年収との相関が強い。若年層、自営業者、専業主婦その他では、認知度が相対的に低い。



DCの加入率 (掛金を出していないでも口座残高がある場合は加入者としてカウント)

全体のDC加入率は30%。年収による相関が一番強い。年代による差はさして大きくない。

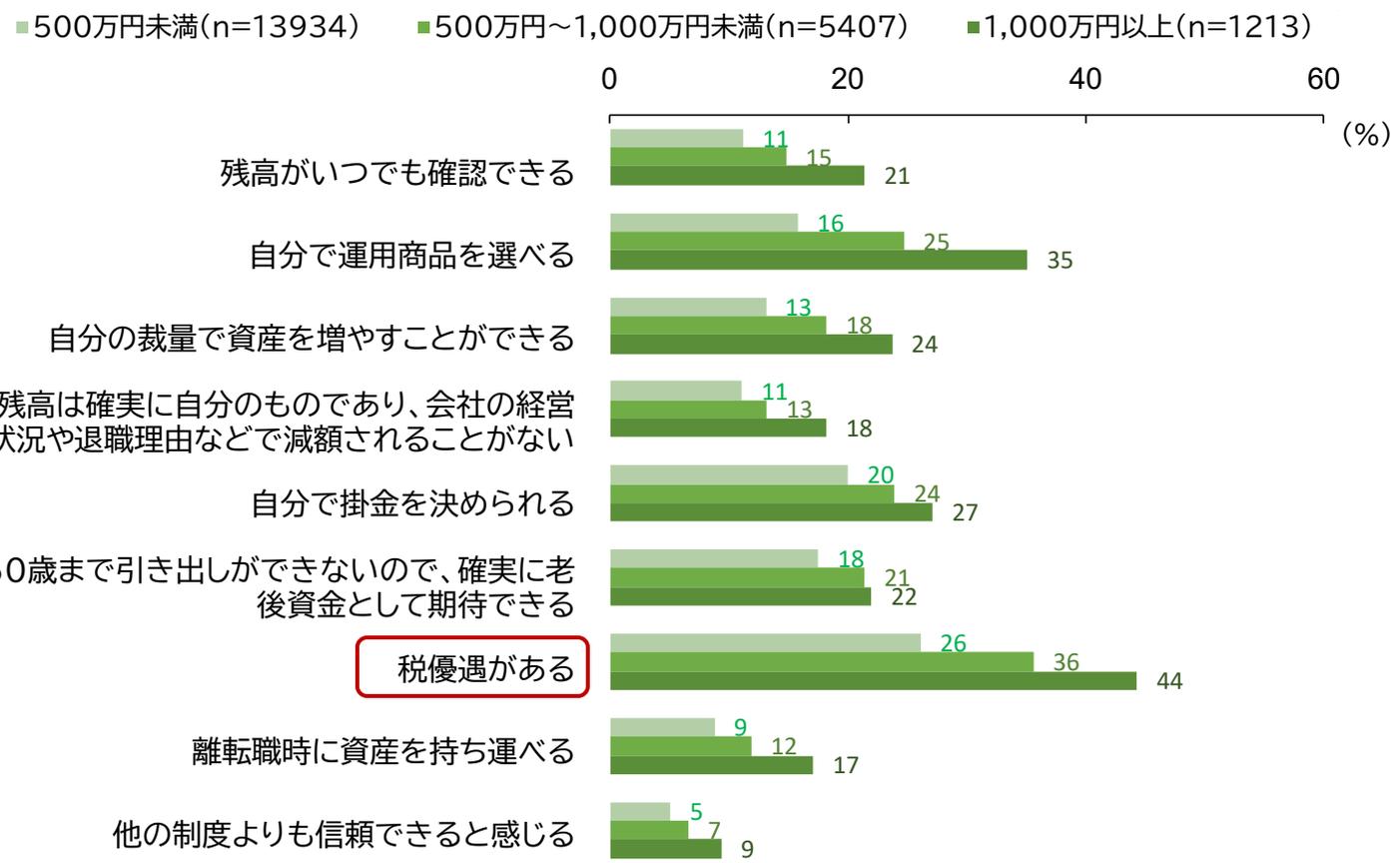


※未回答者もいるため、全体数が2万7,156人とどまっている

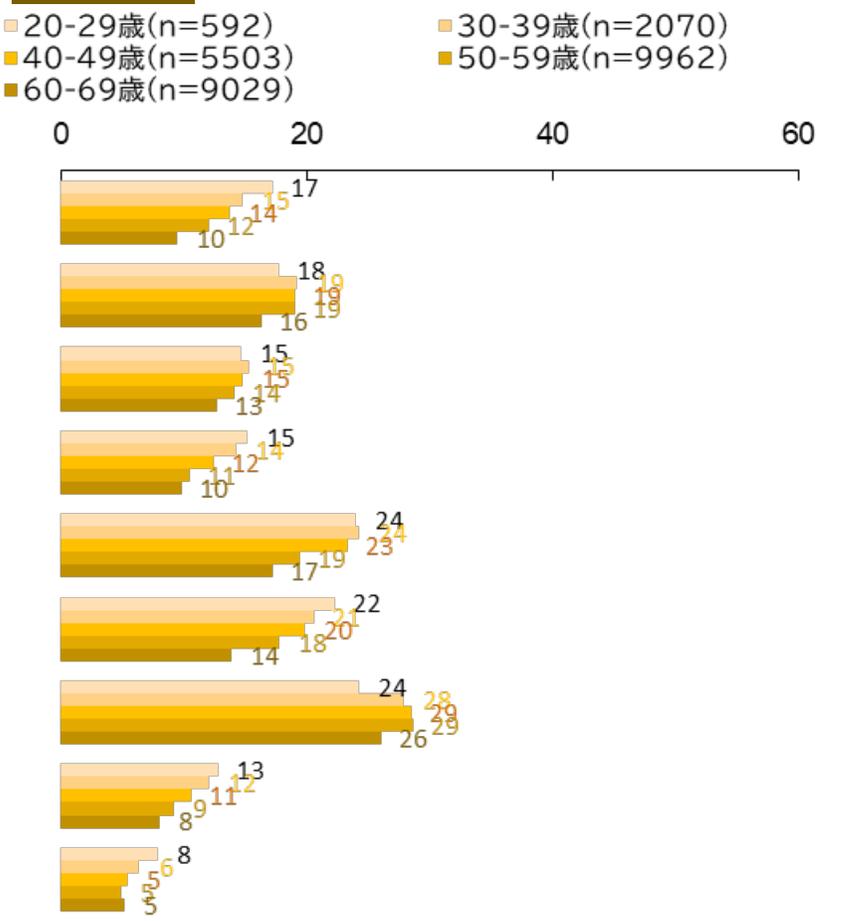
DCでよいと思う項目は何か：年収別、年代別（いくつでも）

高年収、若年層ほど各項目への回答率が高くなる。税優遇は年代問わず選択率が高い。

収入別



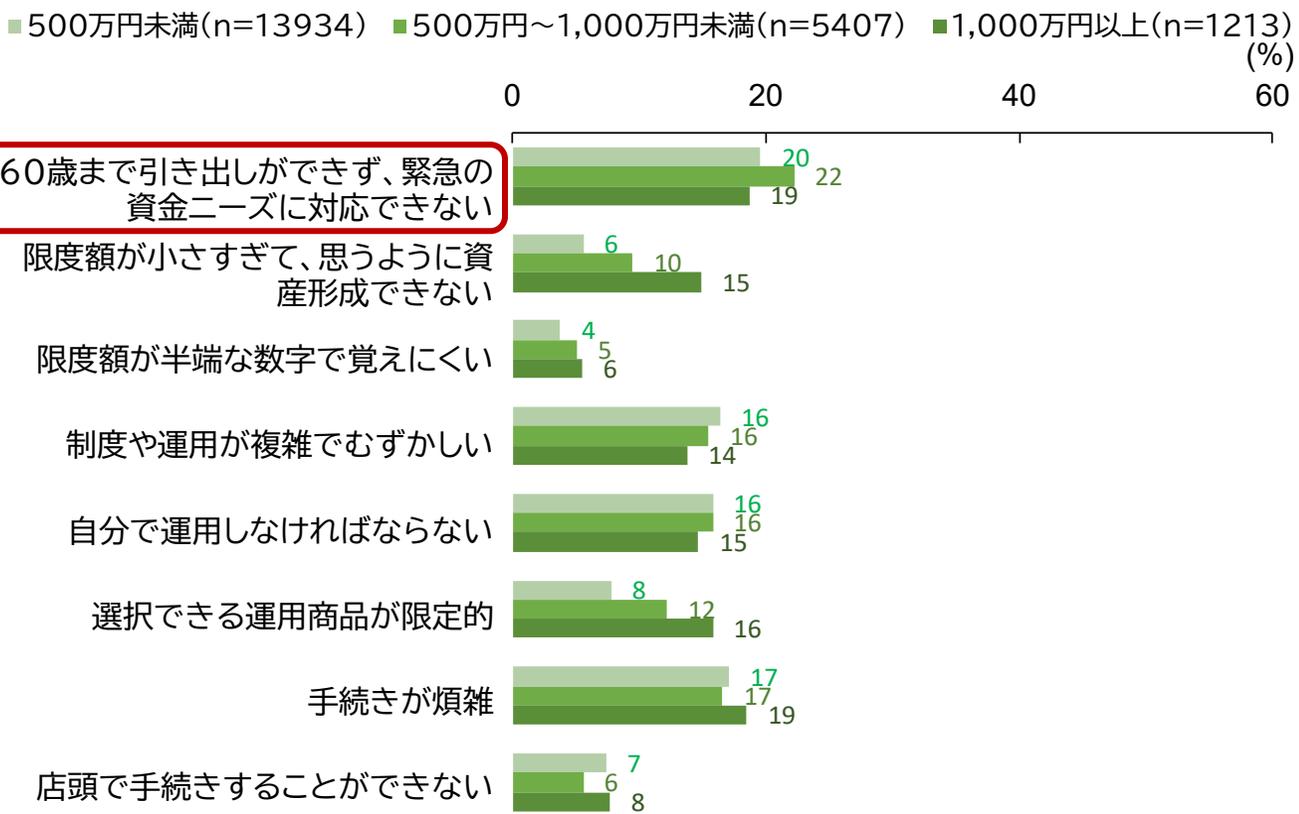
年代別



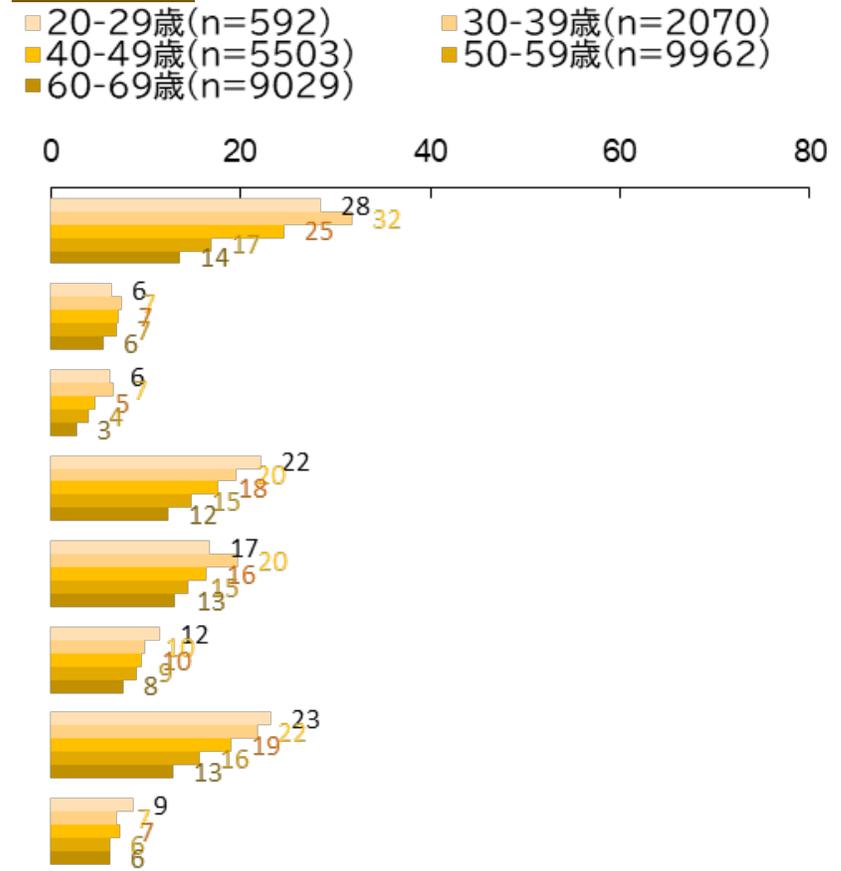
DCでよくないと思う項目は何か：年収別、年代別（いくつでも）

「60歳引き出し要件」は20-30代の3割前後が選択しており、若年層に特に不評。今後さまざまなライフイベントが待ち構え、老後資金にお金がロックインされることを嫌う傾向があると思われる。自由記入欄では、NISAとの比較からか「手数料がかかる」が多い。制度が未完成ゆえか「ルールを後出しで変えられる」「受給時の税制が不確実」との指摘も。

収入別



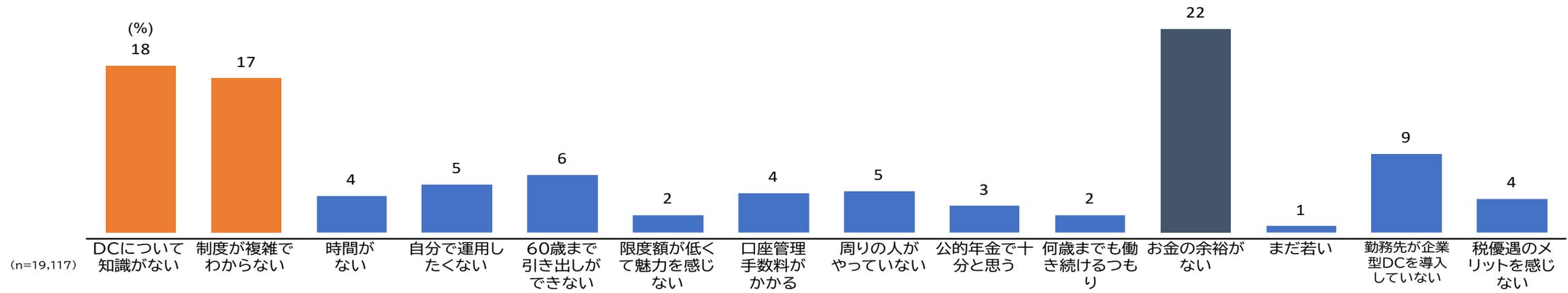
年代別



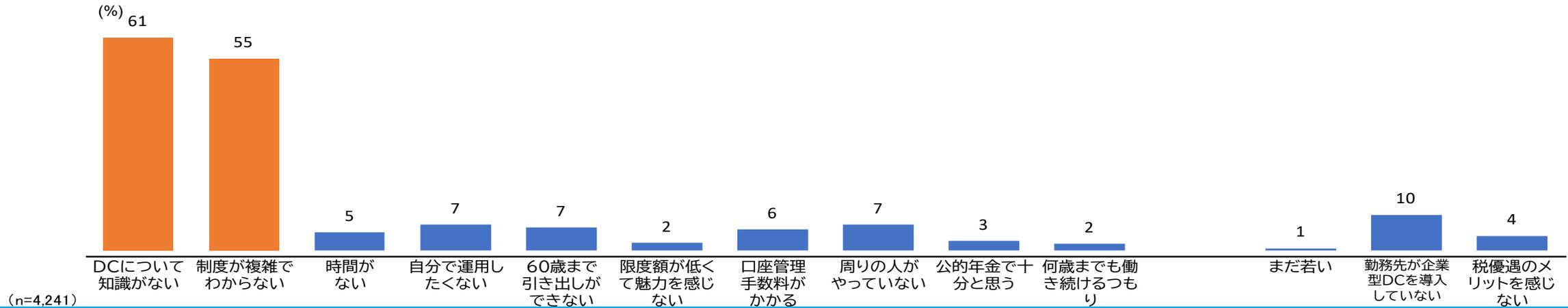
DC非加入者が「DCを利用していない理由」 (3つまで)

「お金の余裕がない」がトップ。ついで、「DCについて知識がない」「制度が複雑でわからない」が続く。

下のグラフは「お金の余裕がない」を選ばなかった人だけの統計。すると、「DCについて知識がない」が61%、「制度が複雑でわからない」が55%と跳ね上がる。経済面の障壁がなくても、知識面の障害がDCの普及をさまたげていることがわかる。



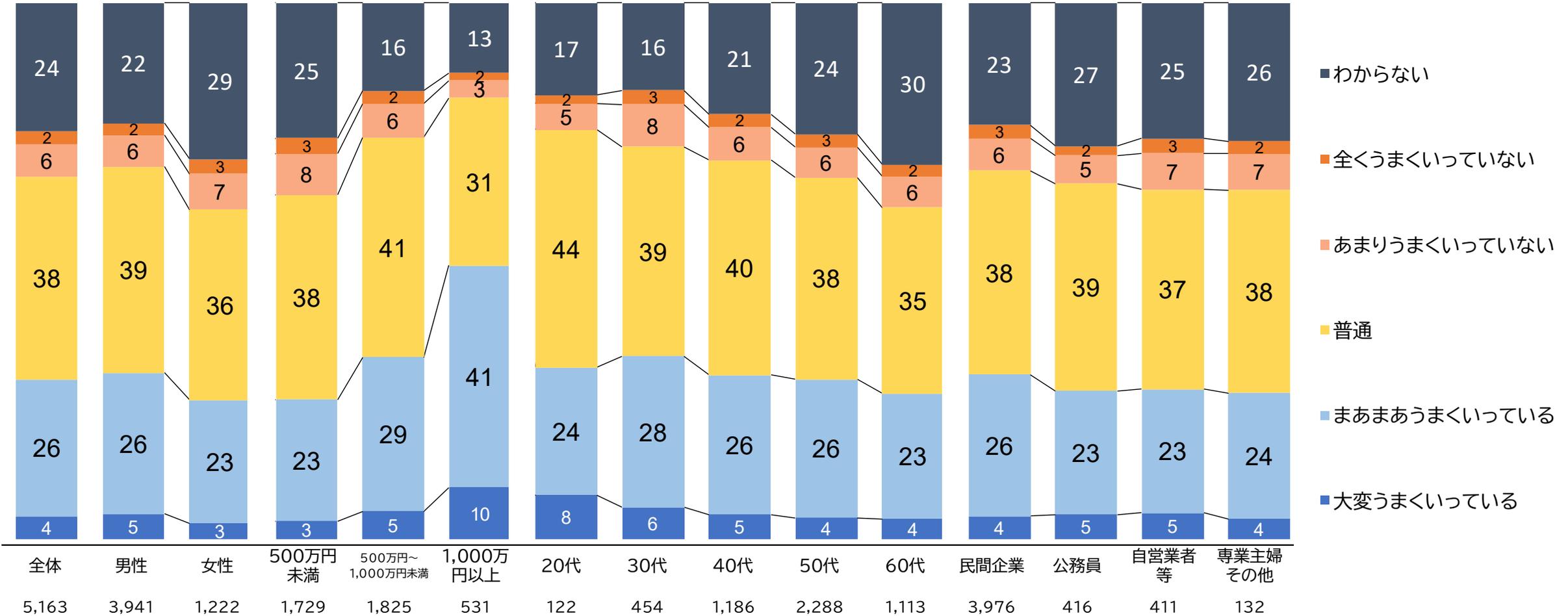
「お金の余裕がない」を除くと、



DCの運用はうまくいっているか

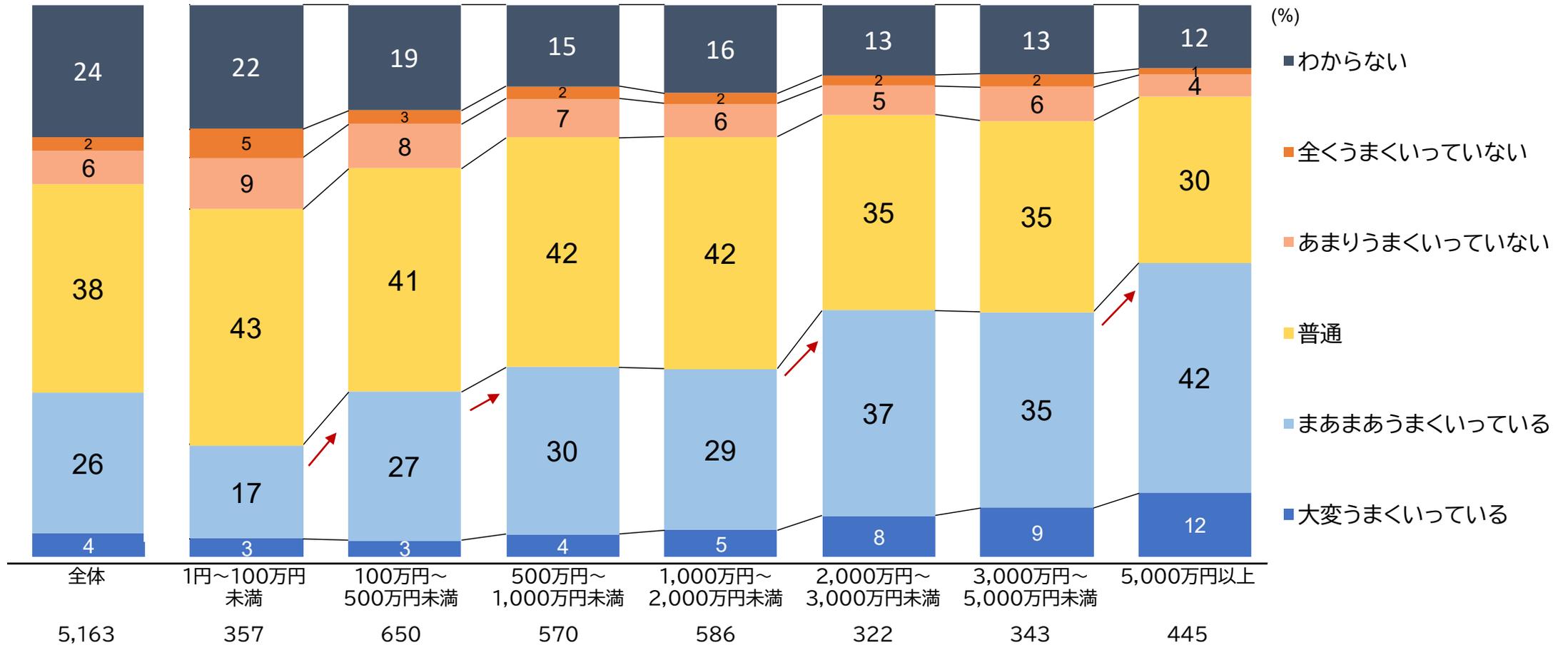
DCでの運用はうまくいっていると思うか

「普通」が最も多いが、全体では3割が「運用は好調」（寒色系）と回答。「不調」（暖色系）と答える人は1割にも満たない。



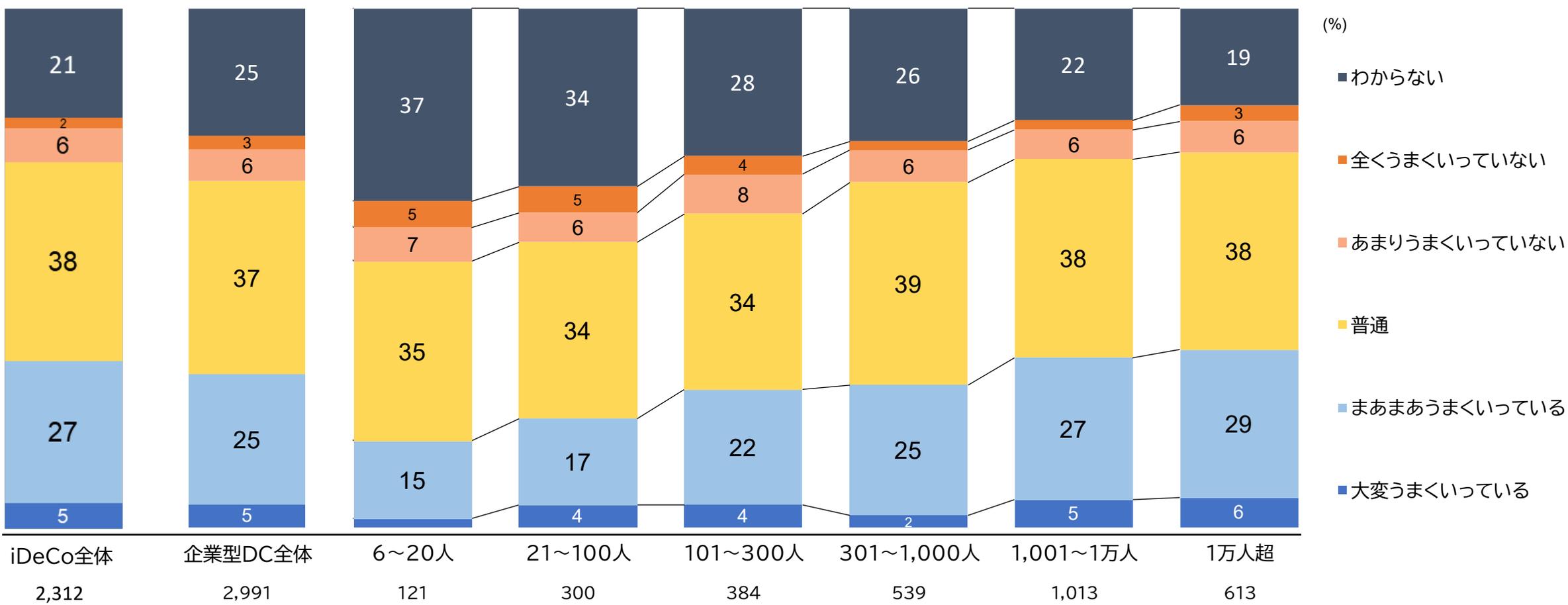
DCでの運用はうまくいっていると思うか：金融資産別

金融資産が大きくなるにつれ、好調派が増加していく。



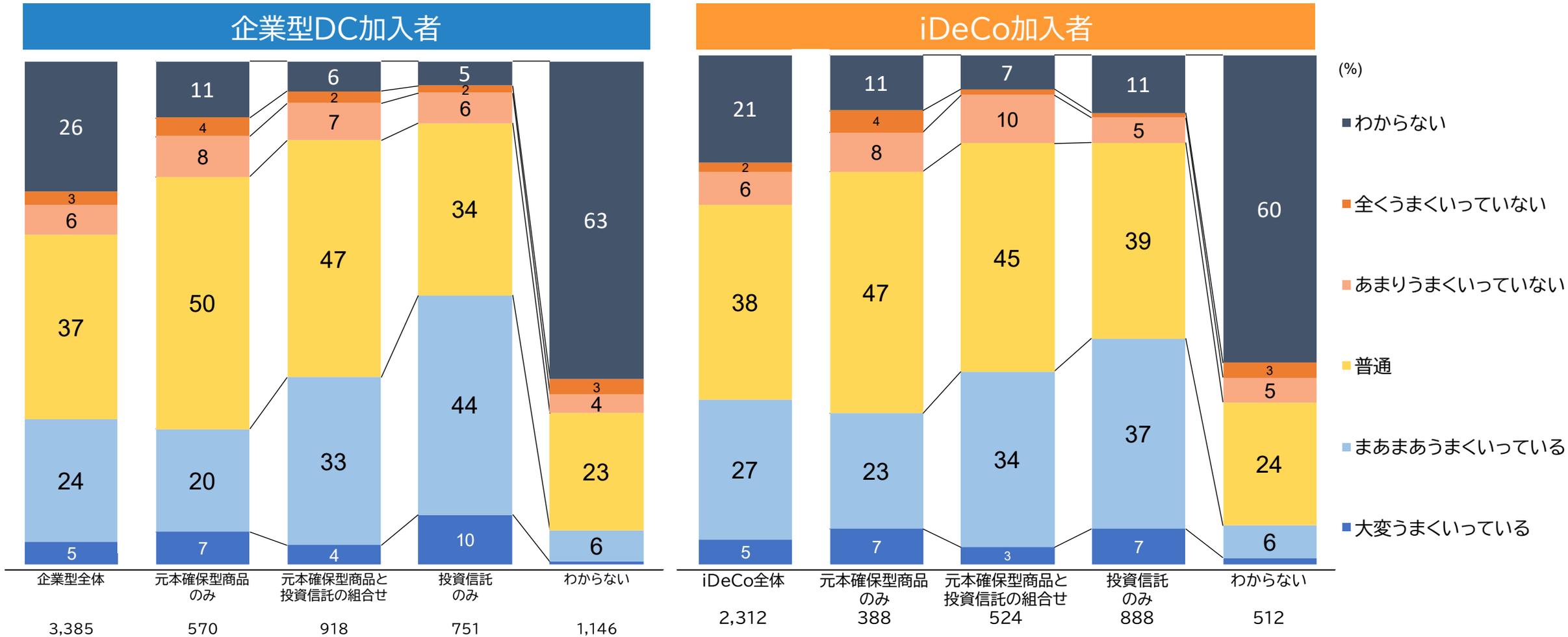
DCでの運用はうまくいっていると思うか: iDeCo vs. 企業型DC (企業規模別)

iDeCoの方が企業型DCより運用好調者の比率はわずかに高い。企業型DCの好調派は企業規模とともに増加し、「わからない」は減少していく。職域教育の成果が関連していると思われる(「職域教育のセクション」参照)。



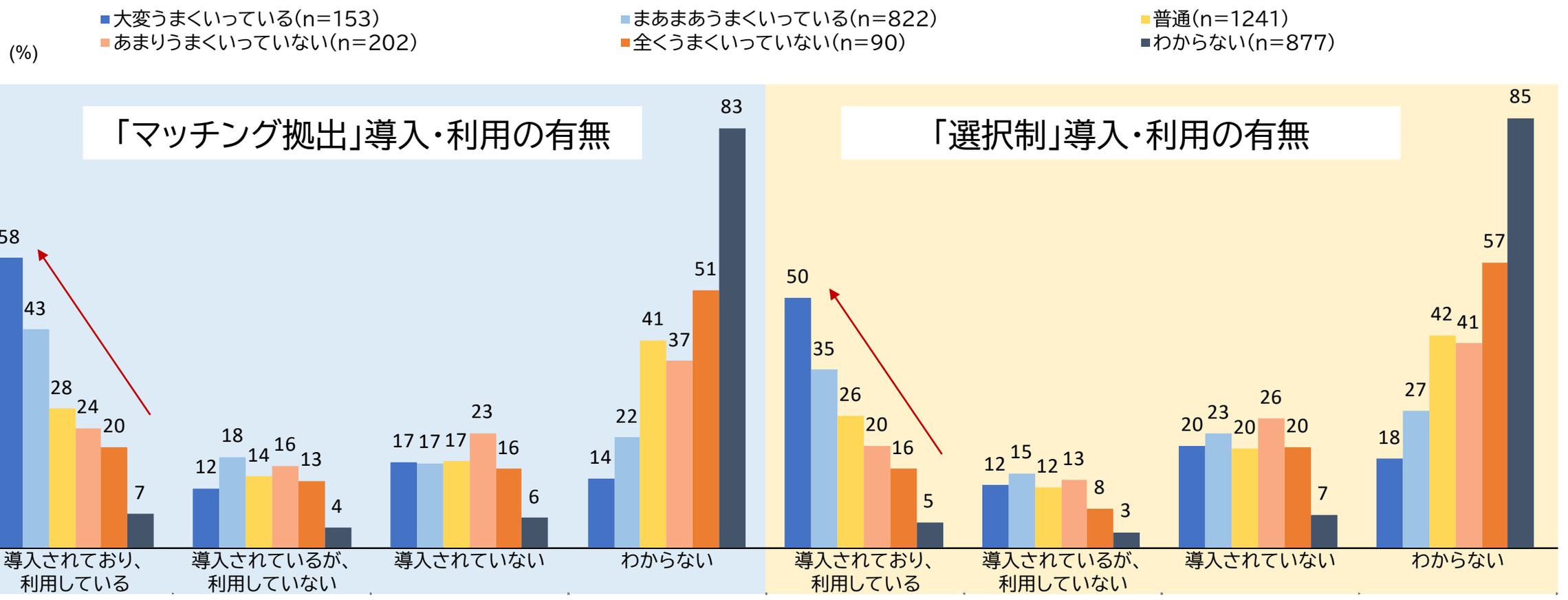
DCでの運用はうまくいっていると思うか：運用対象別

企業型DC、iDeCoとも、投資信託のみで運用している人が「運用好調」と回答する割合は高い



DCでの運用はうまくいっていると思うか：マッチング/選択制利用の有無

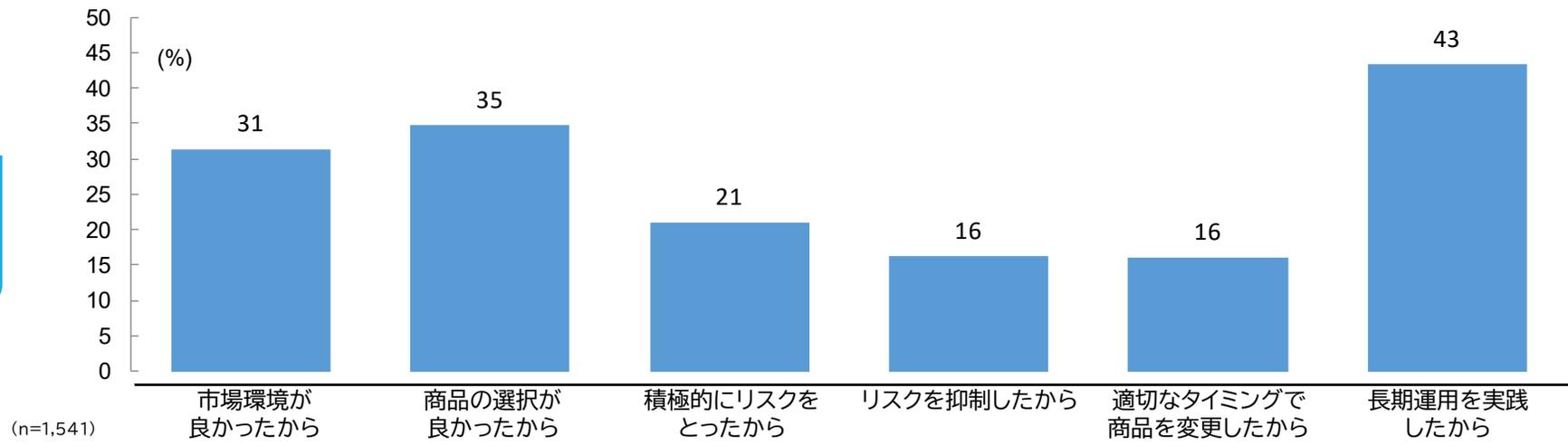
「マッチング拠出」あるいは「選択制」の利用者の方が、そうではない人と比べて明らかに「運用が好調」と回答する比率は高い。



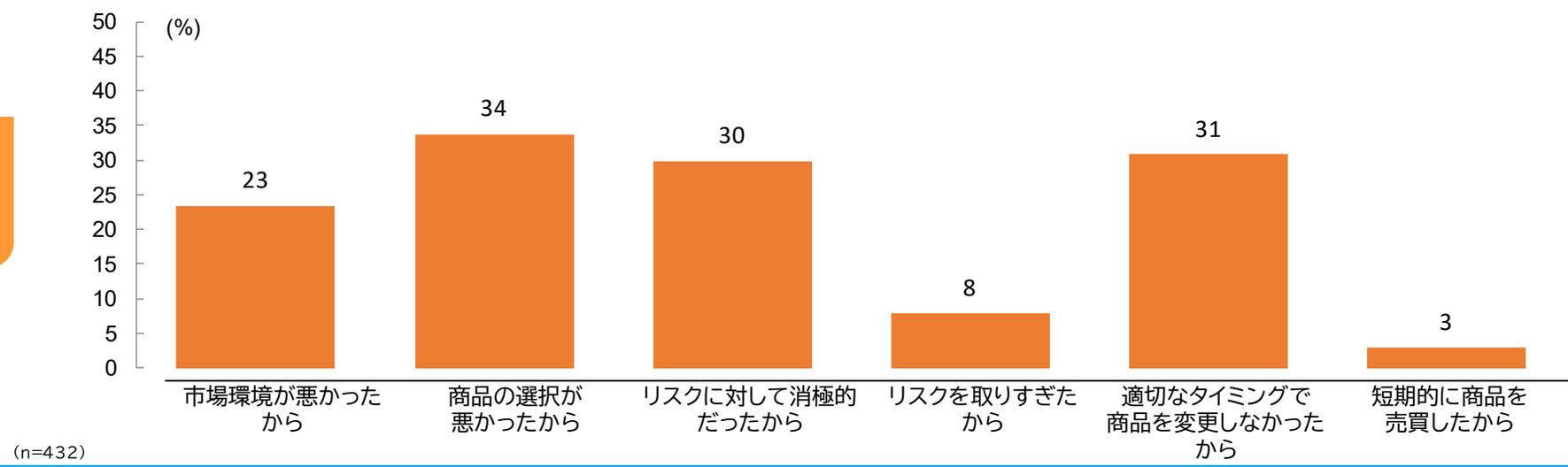
DCの運用がうまくいっている/うまくいっていない背景 (いくつでも)

「うまくいっている背景」では「長期運用の実践」「商品選択」「市場環境」、「うまくいっていない背景」では「商品選択」「商品変更しなかった」「リスクに消極的」が多い。「市場環境」に含まれるが、自由記入欄では「トランプ関税」をあげた人も複数いた。

うまくいっている
背景



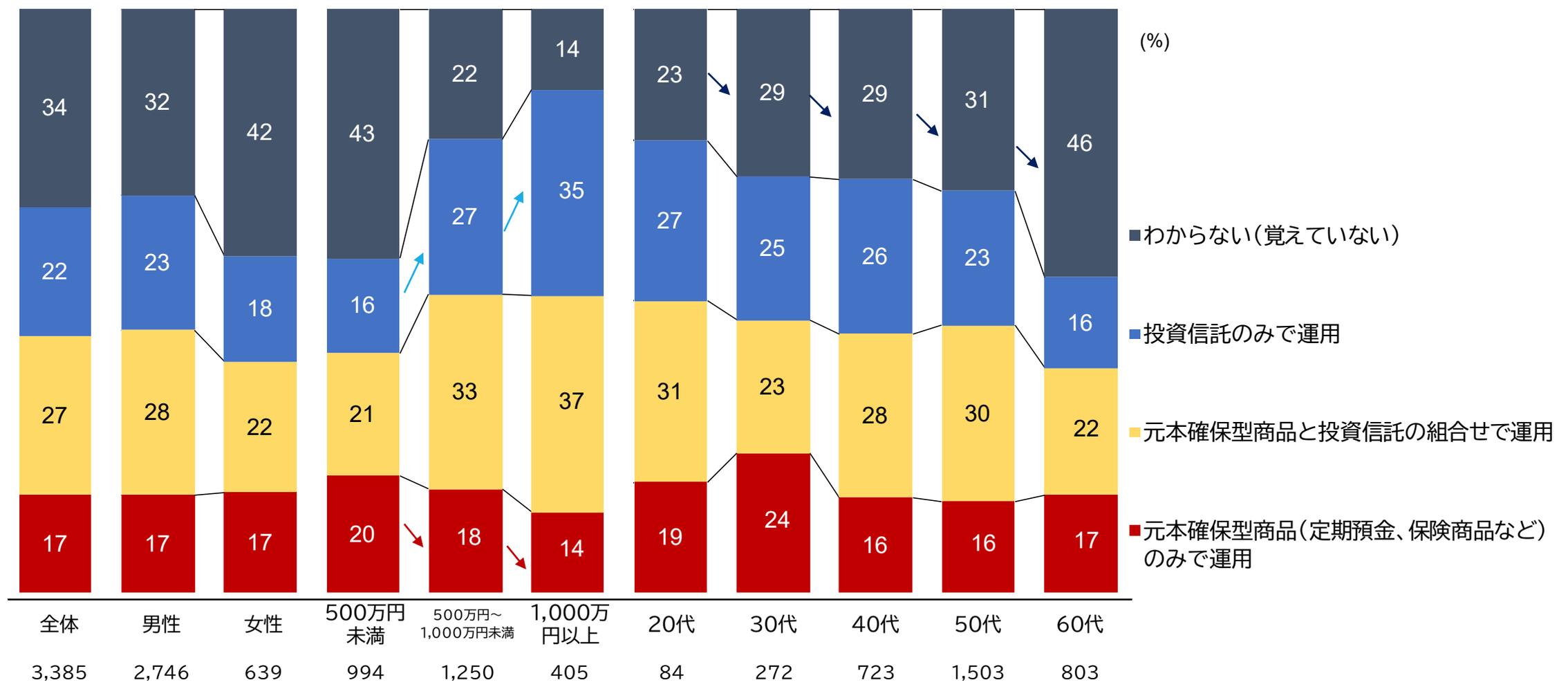
うまくいっていない
背景



運用先は何か

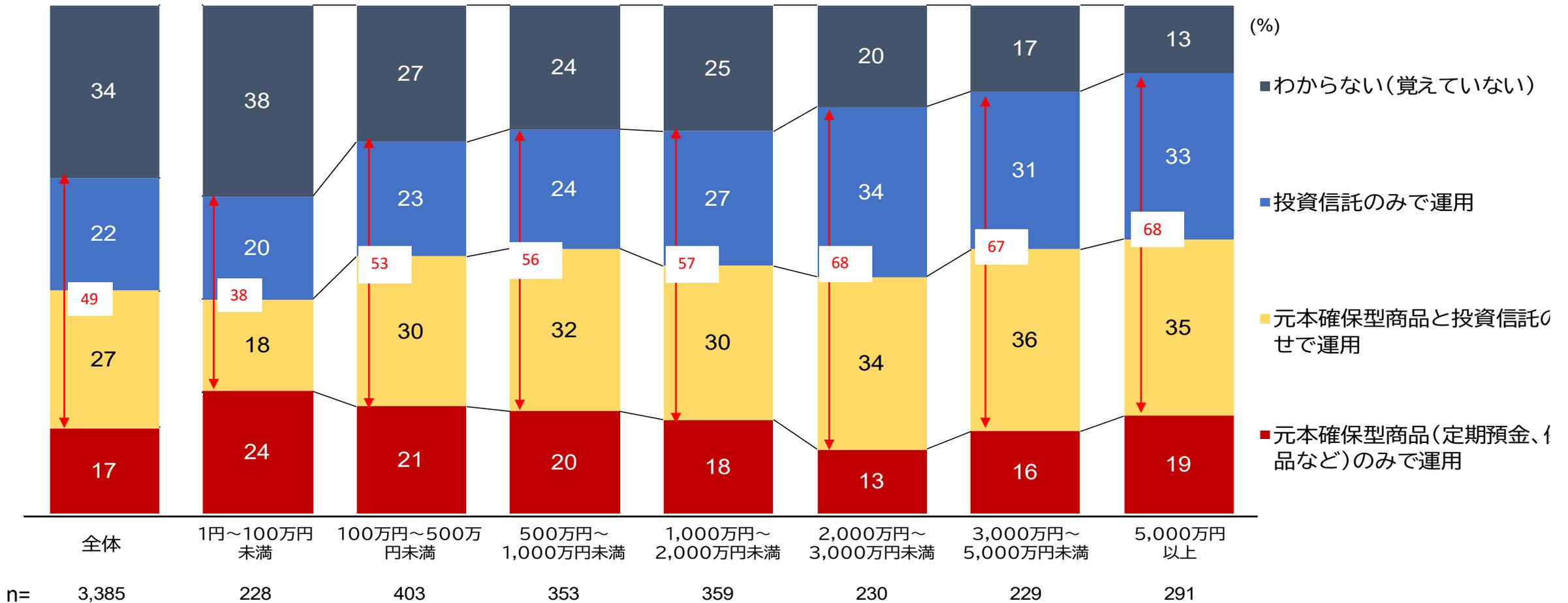
企業型DCの運用先

「元本確保型のみ」が多いのは年収500万円未満の層。年代別では30代が最多で、次いで20代。20代は「投信のみ」も多い。「わからない」と回答した者は収入が高くなると減り、年代が上がると増える傾向。



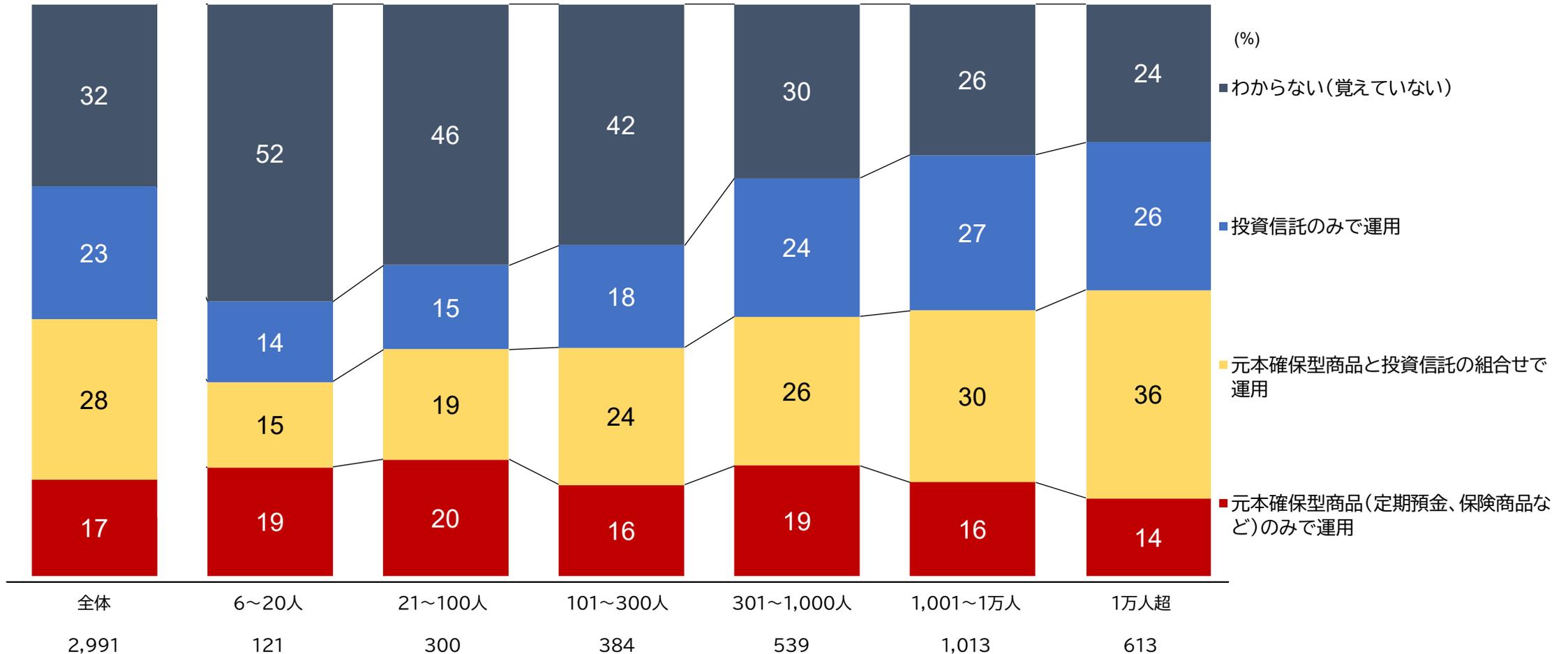
企業型DCの運用先：金融資産別

金融資産が増えると「元本確保型のみで運用」は減っていくが、3,000万円を超えると逆に微増する。
投資信託利用者(赤矢印)は、2,000万円まで増えるが、それ以上は増えない。



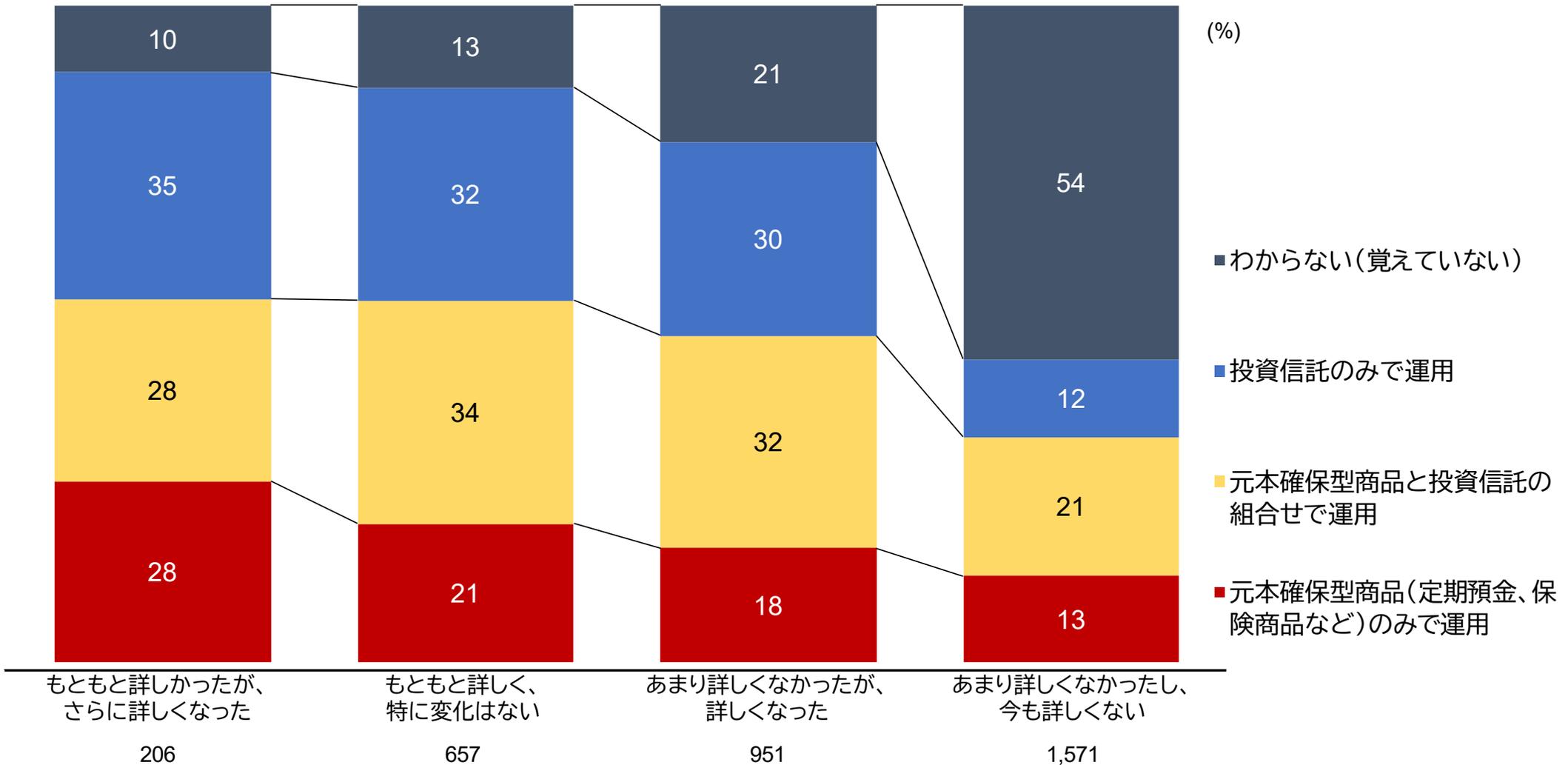
企業型DCの運用先：企業規模別

企業規模が大きくなるにつれ、「元本確保型のみ」「わからない」が減り、投資信託を活用する人が増えていく。
職域教育の実施率が影響していると思われる。



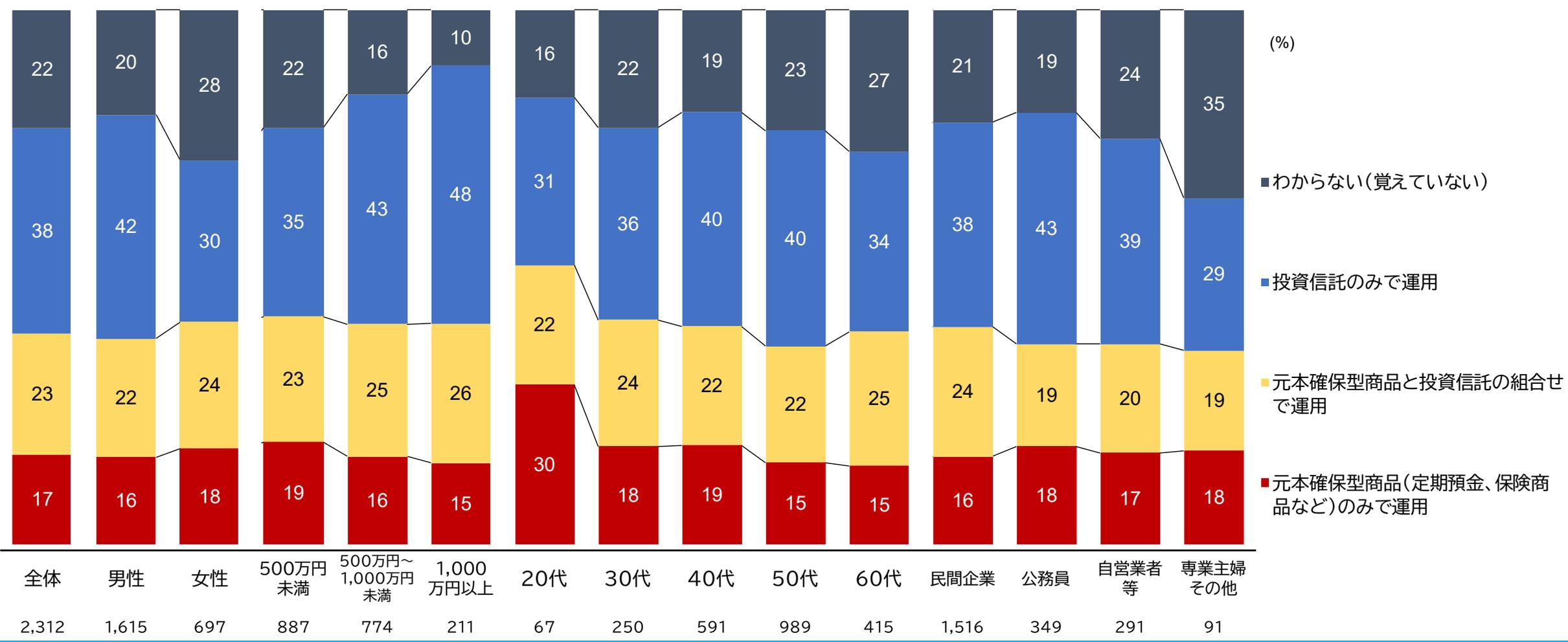
企業型DCの運用先：金融リテラシー別

「元本確保型のみで運用」と金融リテラシーには強い相関がある。



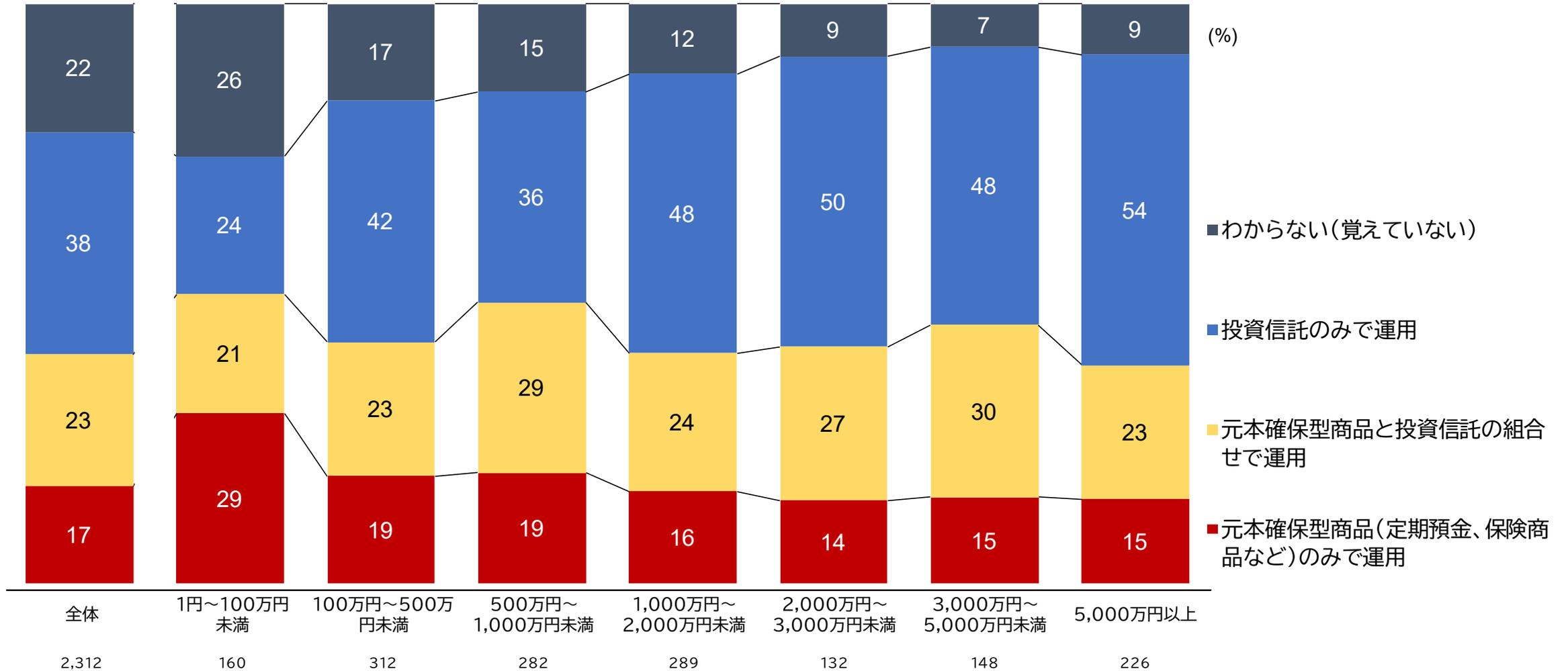
iDeCoの運用先

「投資信託のみで運用」は38%と企業型の22%より高い。年収500万円以上、40代・50代、公務員が40%以上の数値。「わからない」は22%で企業型の34%よりかなり低い。ただし、専業主婦は35%と多い。



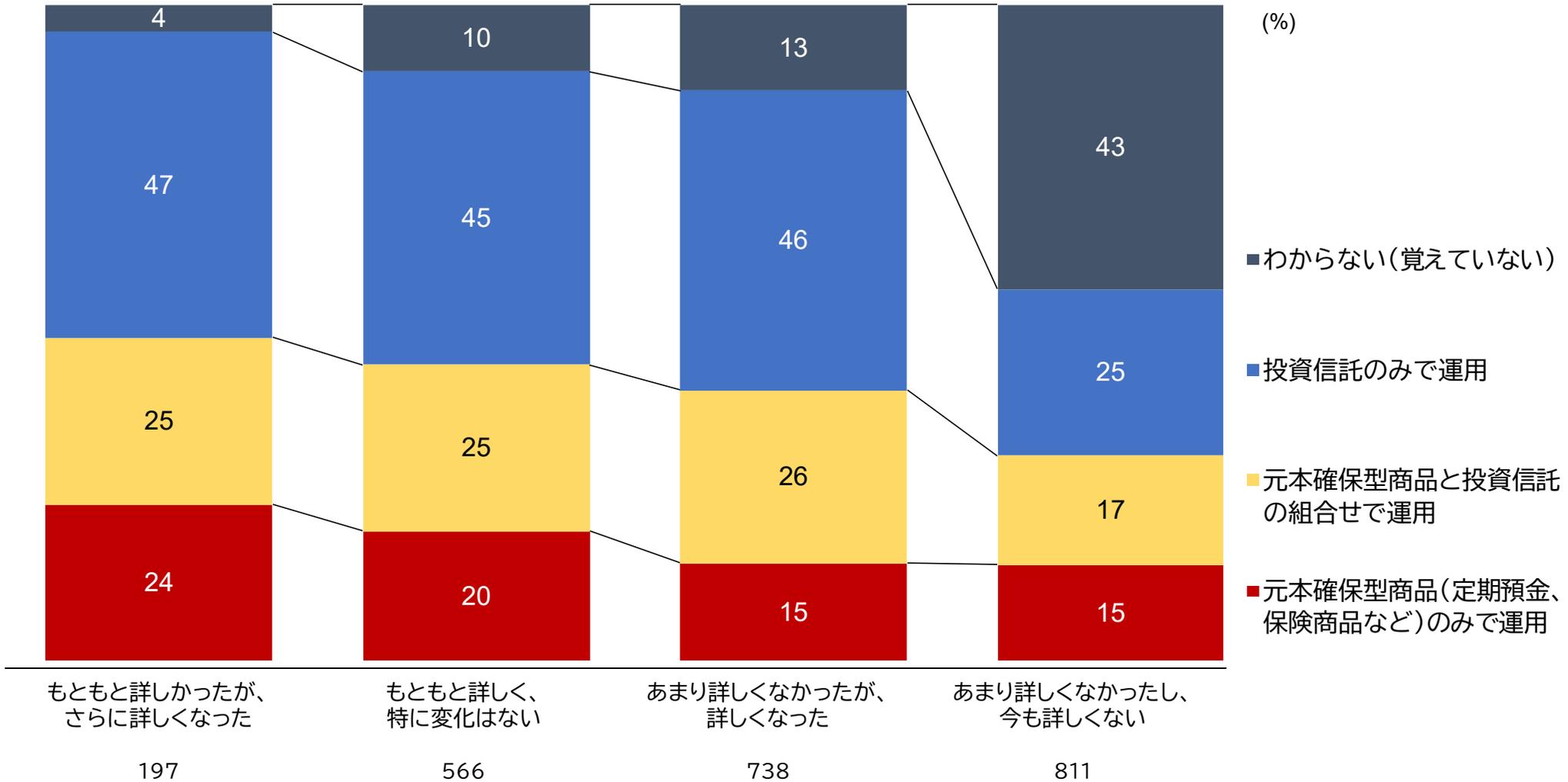
iDeCoの運用先：金融資産別

「わからない」「元本確保型のみで運用」は企業型より少ないうえに、資産増につれて減少していく。5000万円以上の層では、「投信のみで運用」する人が50%を超える。



iDeCoの運用先：金融リテラシー別

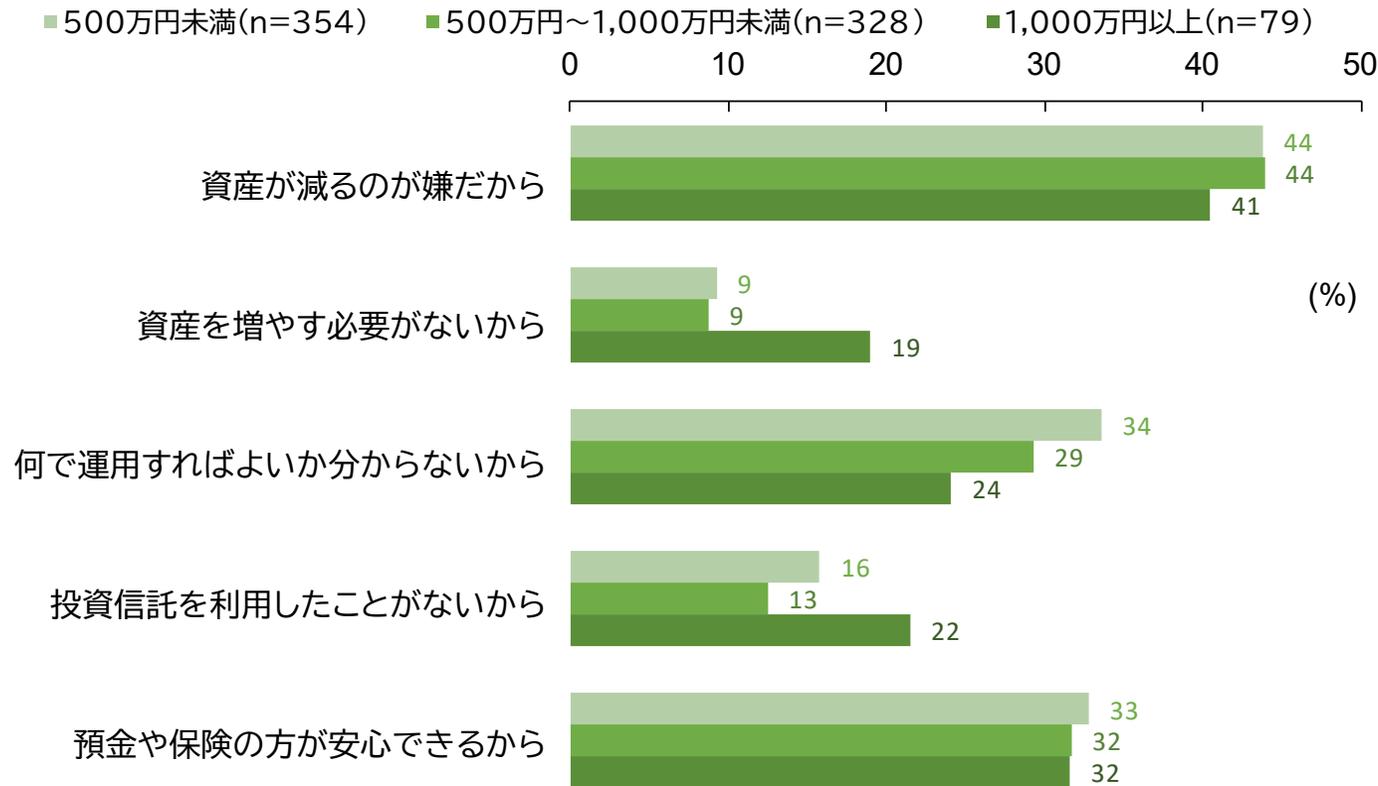
企業型と同様に、「元本確保型のみで運用」と金融リテラシーには相関がある。



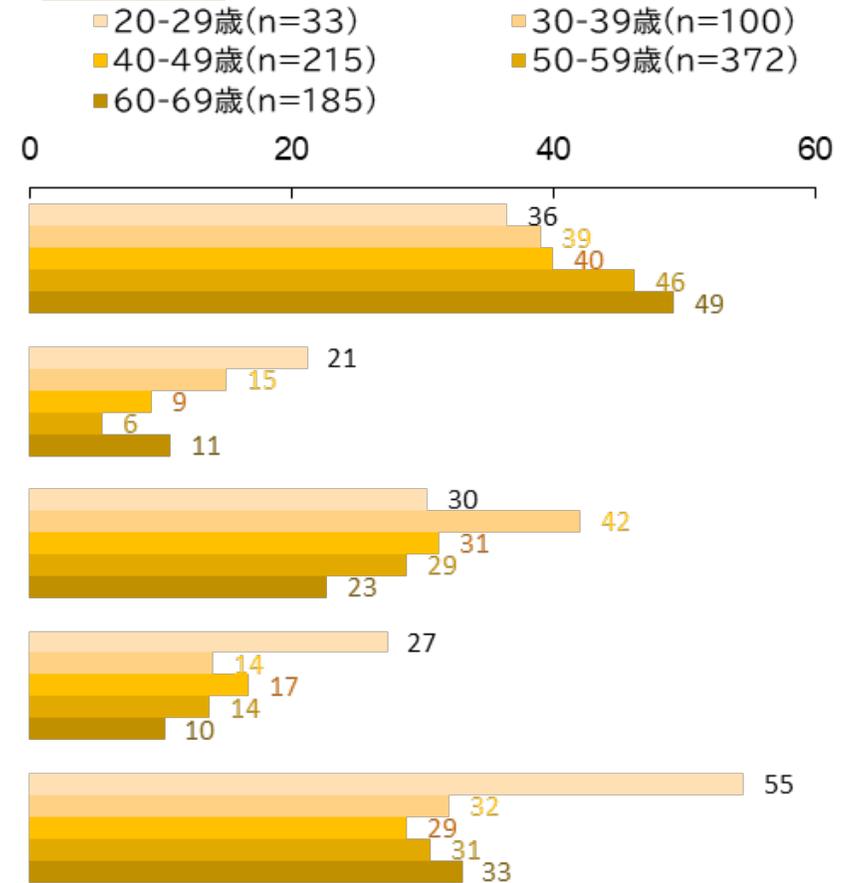
元本確保型商品だけを利用している理由 (いくつでも)

「資産を増やす必要がないから」は、高収入層と20代が多い。投資未経験が背景の理由(「何で運用すればよいかわからない/投資信託を利用したことがない/預金や保険の方が安心できる」)は若年層に多い。
自由記入欄では、「株、投信は別で行っているから」「定年が近いから」

収入別



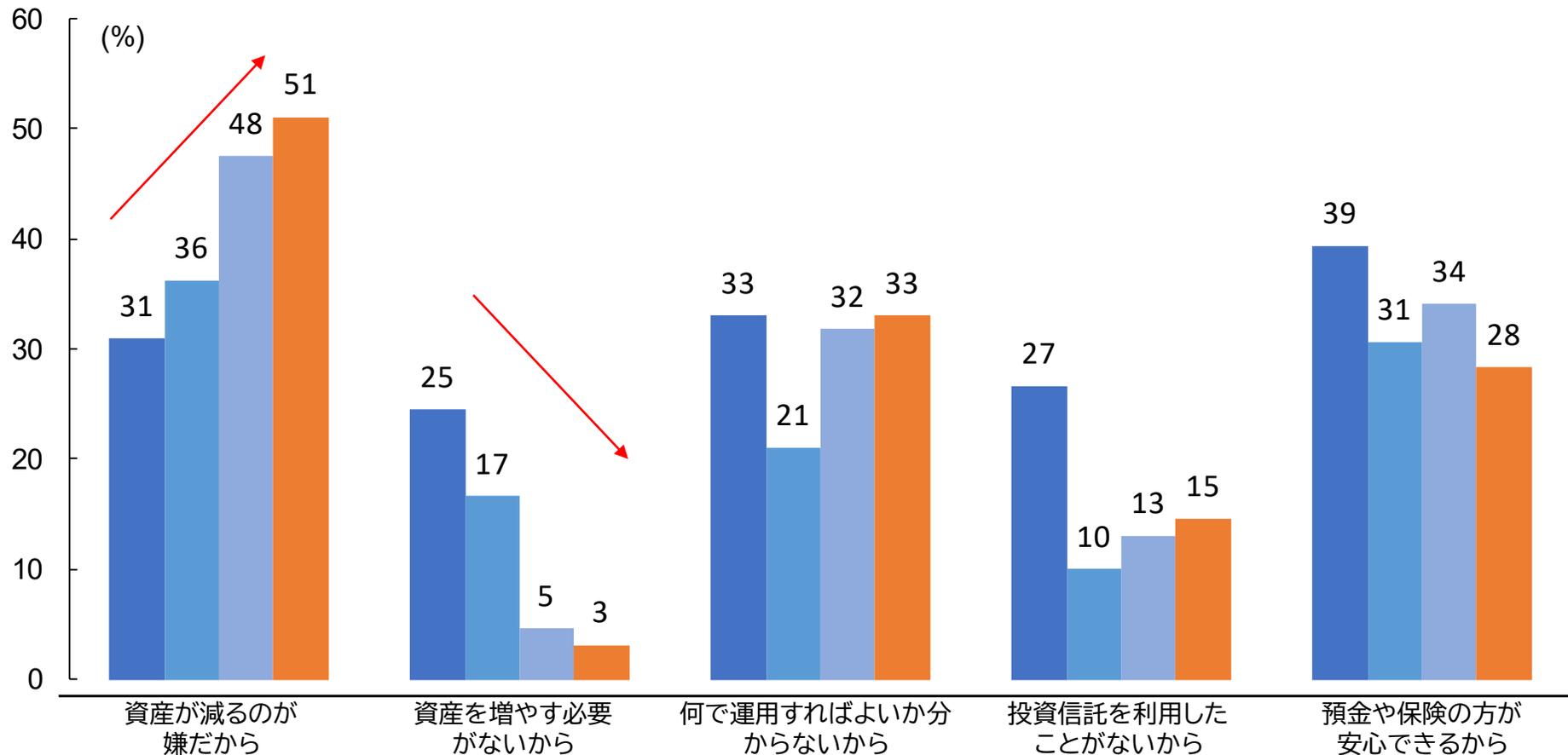
年代別



元本確保型商品だけを利用している理由 (いくつでも)

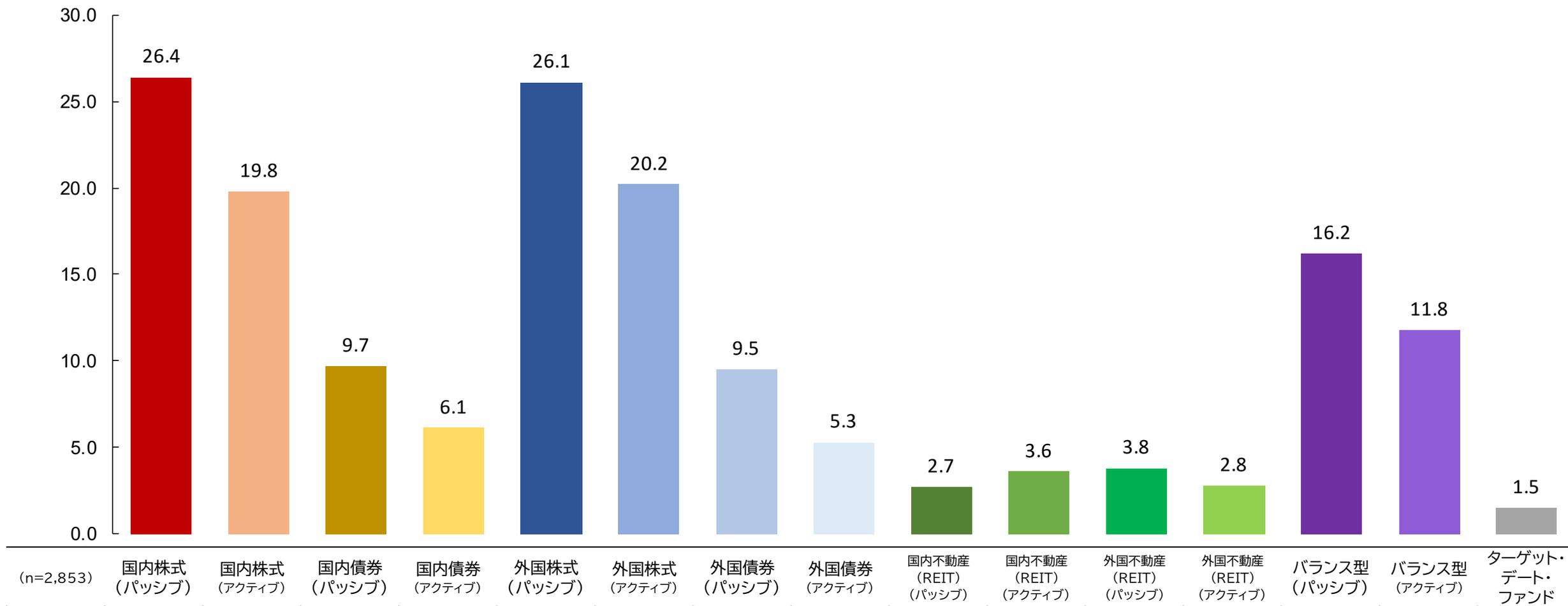
金融リテラシーが高い層では「資産を増やす必要がないから」、低い層では「資産が減るのが嫌だから」が多い。

- もともと詳しかったが、さらに詳しくなった(n=94)
- もともと詳しく、特に変化はない(n=229)
- あまり詳しくなかったが、詳しくなった(n=261)
- あまり詳しくなかったし、今も詳しくない(n=321)



利用している投資信託のタイプ (いくつでも)

国内株式(パッシブ)、外国株式(パッシブ)が2トップで、外国株式(パッシブ)、国内株式(アクティブ)が続く。バランス型の利用者も多いが、米国401(k)プランで主流のターゲット・デート・ファンドの利用者は少ない。



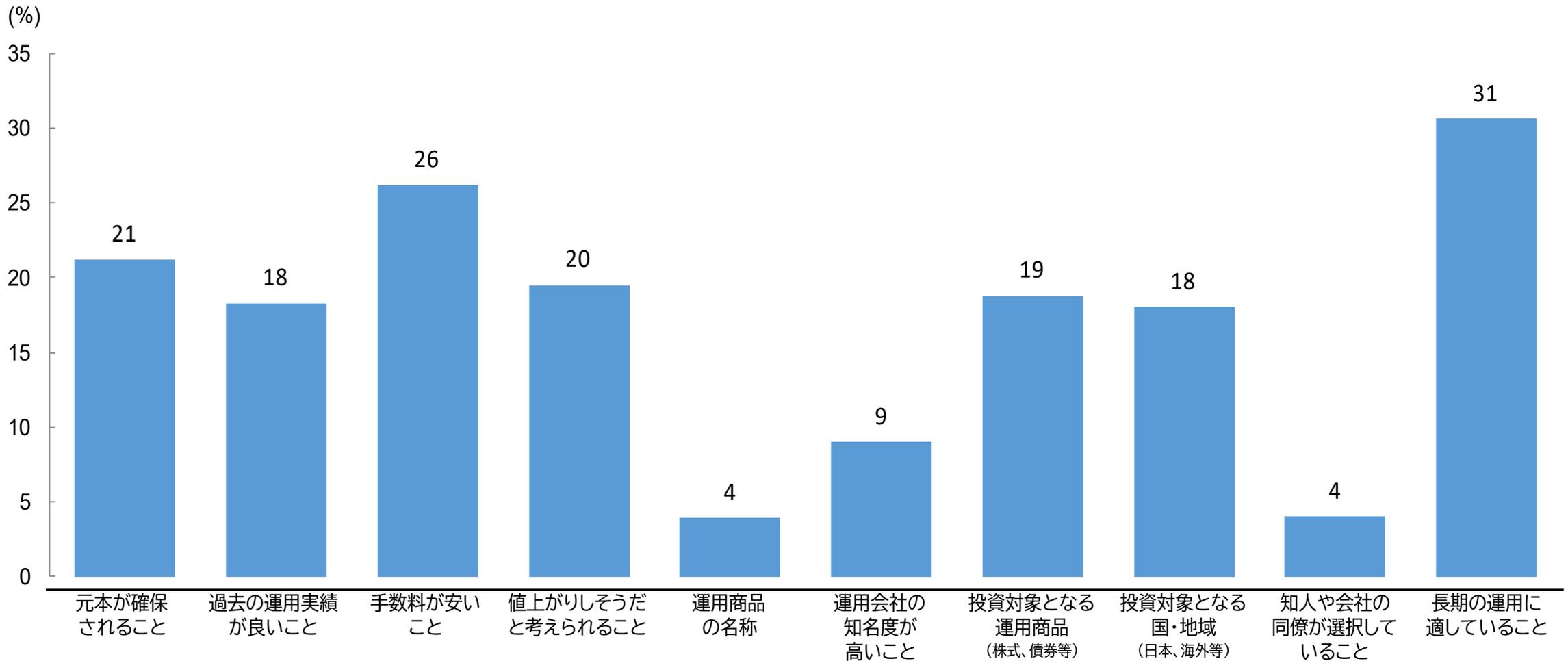
利用している投資信託のタイプ (年代別ランキング)

国内株式(パッシブ)は全年代で1位もしくは2位。外国株式(パッシブ)は30代、40代で国内株式(パッシブ)より上位。国内株式(アクティブ)は60代で2位。それ以外でも、3位か4位と比較的上位。

(%)				
20代	30代	40代	50代	60代
国内株式(パッシブ運用) 28.6	外国株式(パッシブ運用) 34.7	外国株式(パッシブ運用) 31.3	国内株式(パッシブ運用) 25.2	国内株式(パッシブ運用) 26.9
外国株式(アクティブ運用) 27.1	国内株式(パッシブ運用) 31.1	国内株式(パッシブ運用) 26.5	外国株式(パッシブ運用) 24.1	国内株式(アクティブ運用) 22.0
国内株式(アクティブ運用) 25.7	外国株式(アクティブ運用) 22.7	国内株式(アクティブ運用) 21.5	外国株式(アクティブ運用) 20.6	外国株式(パッシブ運用) 20.0
外国株式(パッシブ運用) 25.7	国内株式(アクティブ運用) 15.9	外国株式(アクティブ運用) 20.3	国内株式(アクティブ運用) 18.6	外国株式(アクティブ運用) 16.5
バランス型(パッシブ運用) 18.6	バランス型(アクティブ運用) 13.5	バランス型(パッシブ運用) 15.3	バランス型(パッシブ運用) 18.0	バランス型(パッシブ運用) 14.3
バランス型(アクティブ運用) 14.3	バランス型(パッシブ運用) 12.7	外国債券(パッシブ運用) 11.6	バランス型(アクティブ運用) 12.3	バランス型(アクティブ運用) 9.6
国内債券(アクティブ運用) 12.9	国内債券(パッシブ運用) 12.0	バランス型(アクティブ運用) 11.6	外国債券(パッシブ運用) 9.5	国内債券(パッシブ運用) 9.2
国内債券(パッシブ運用) 11.4	外国債券(パッシブ運用) 9.2	国内債券(パッシブ運用) 10.7	国内債券(パッシブ運用) 8.9	国内債券(アクティブ運用) 6.9

運用商品を選択するときに重視していること (いくつでも)

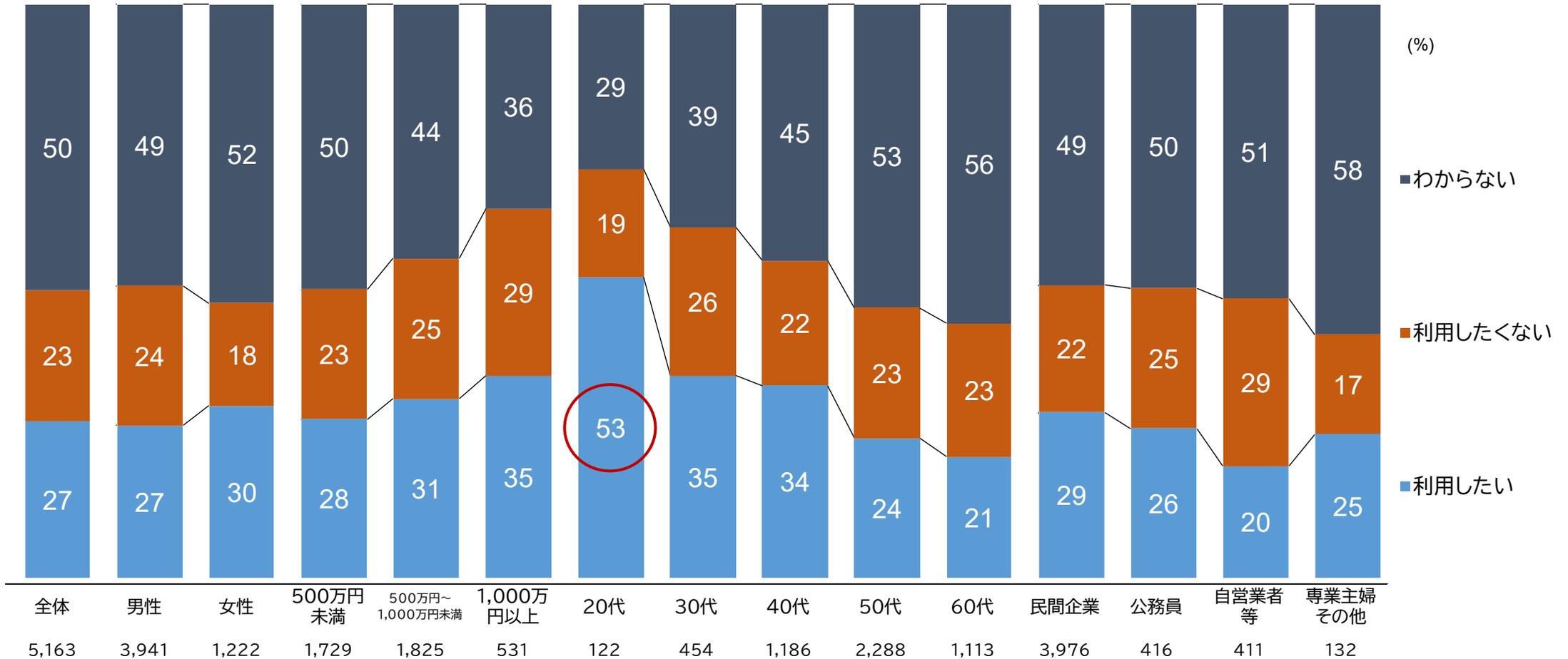
「長期の運用に適していること」「手数料が安いこと」が多い。「運用会社」「運用商品」の名称、友人・知人の動向はあまり重視されていない。自由記入欄では「バランス」「純資産額」「FPからのアドバイス」がある。



自分のかわりに運用を代行してくれるサービスの利用要望

「わからない」は全体では50%だが、高収入層、若年層では「利用したい」が多い(20代では53%)。

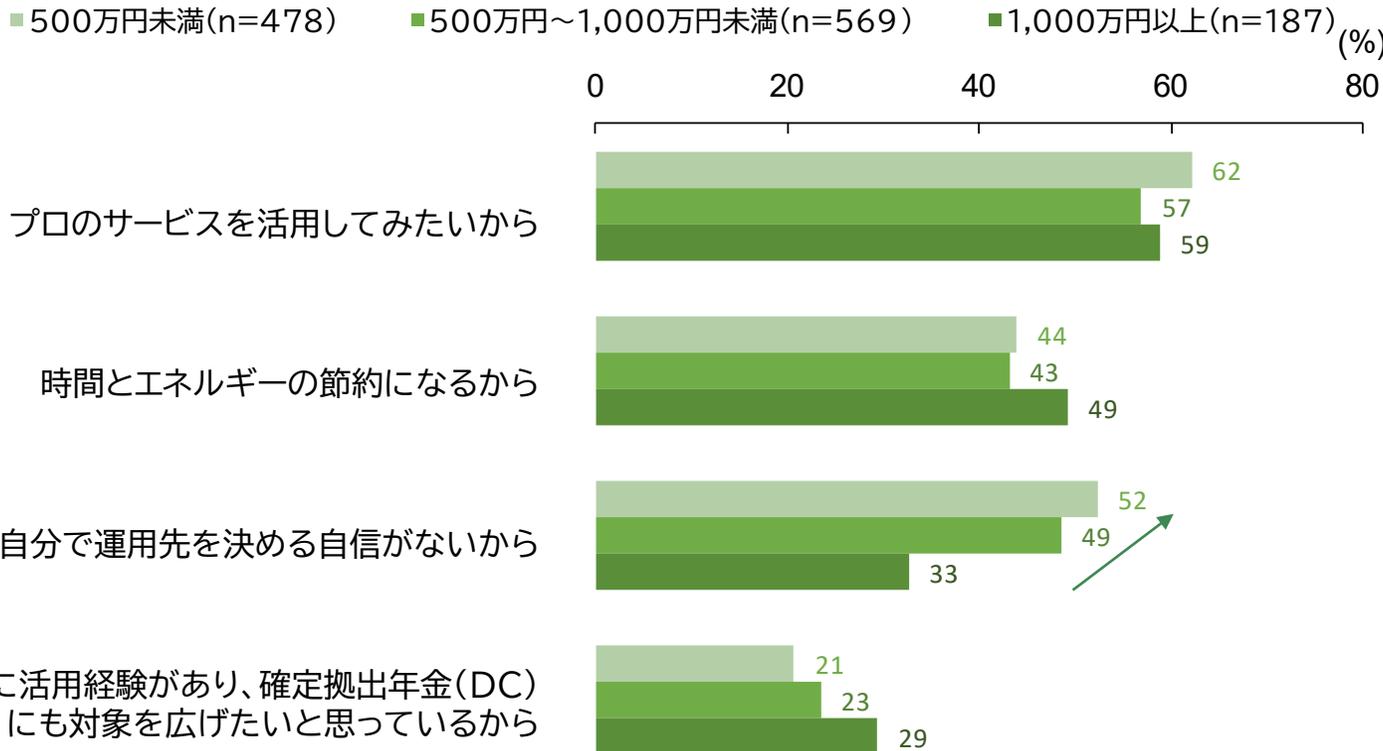
なお、DCのデメリットとして「自分で運用しなければならない」を選択した人は、40%が運用代行を利用したいと回答。



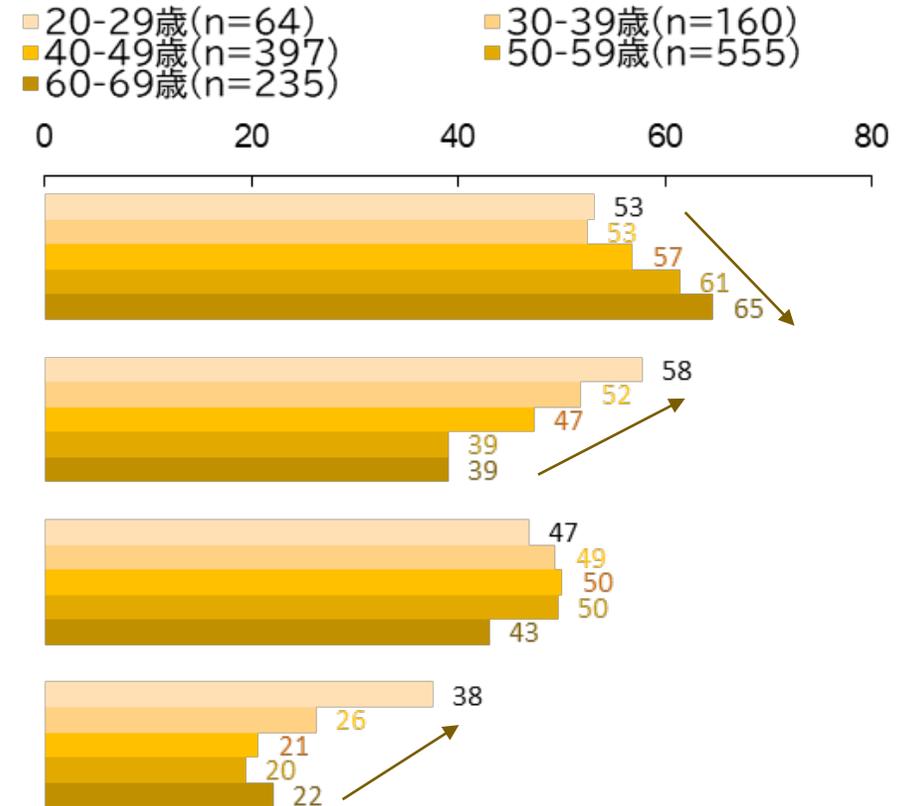
運用代行サービスを利用したいと思う理由（3つまで）

20代は「自信不足」よりも、「時間節約」「既に他で活用経験あり」が多い。
「自信がない」は収入が低い人ほど、「プロのサービス活用への関心」は高齢層ほど多い。

収入別

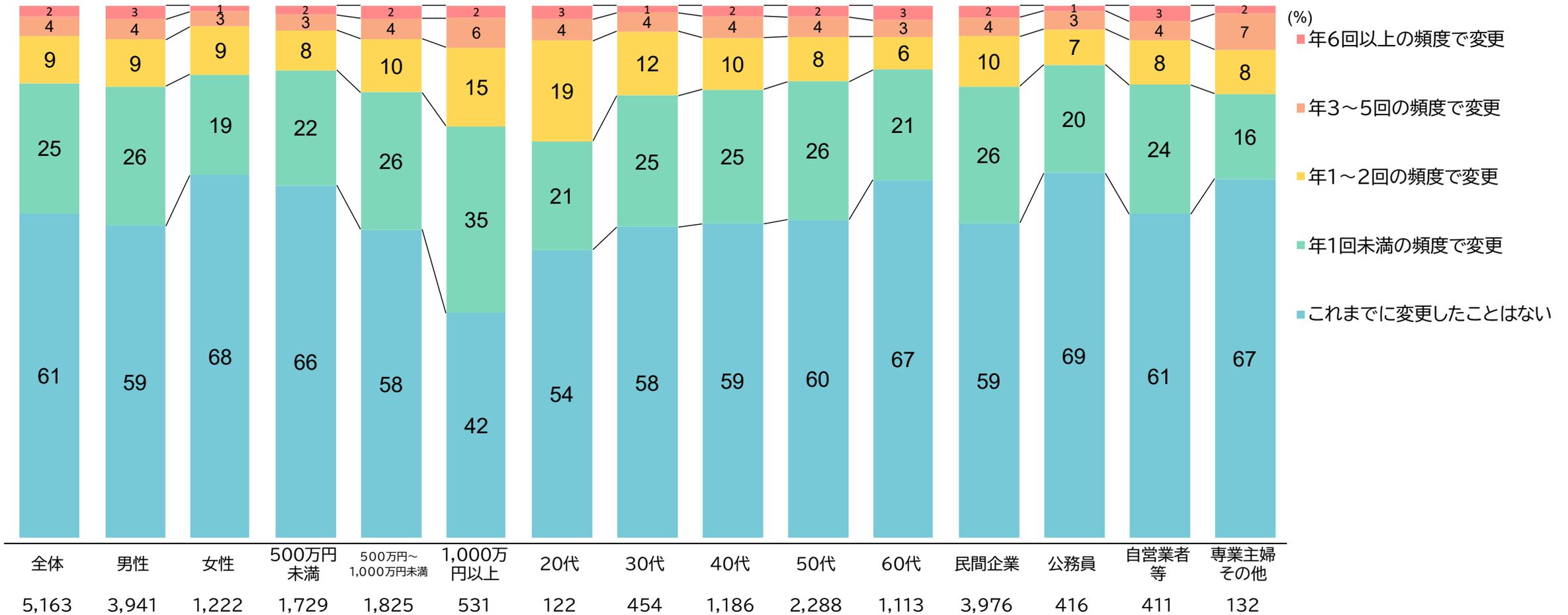


年代別



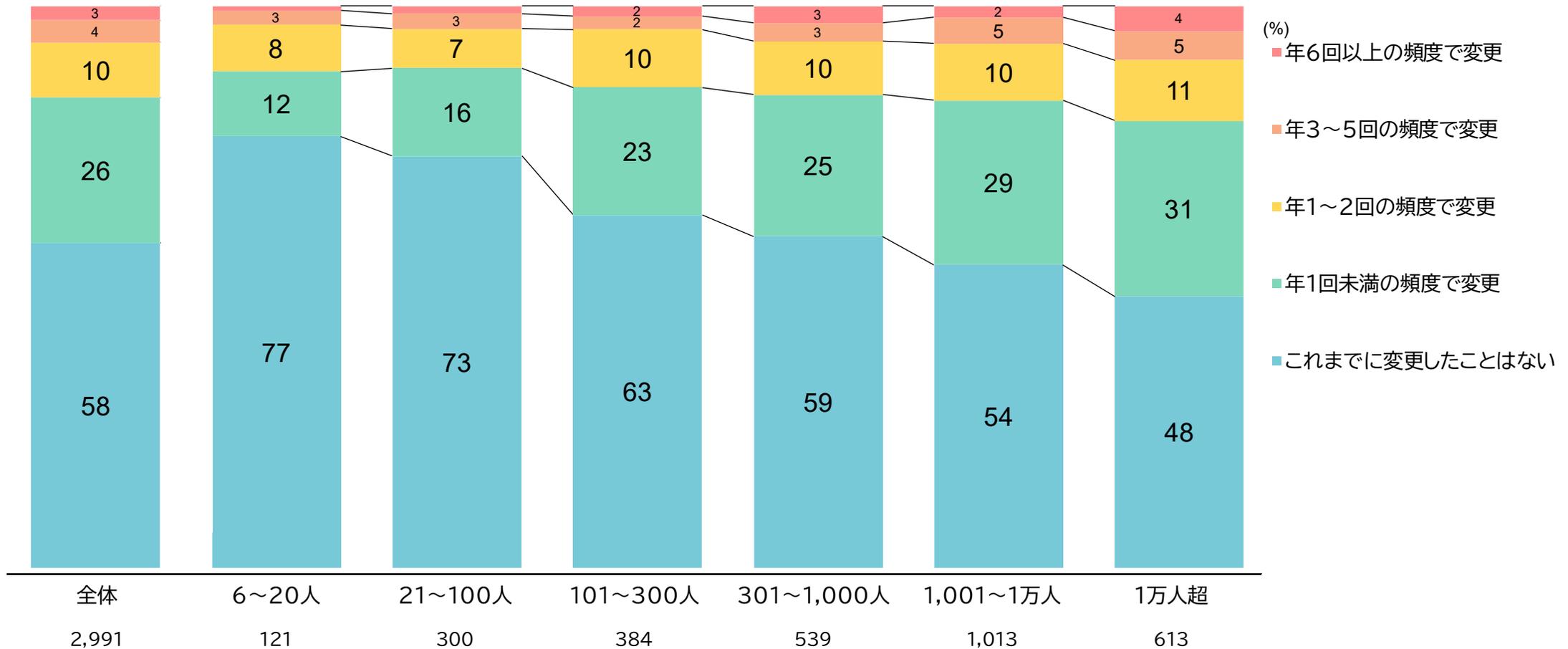
運用商品の變更頻度

「これまでに變更したことはない」が全体では61%と圧倒的多数。變更頻度が相対的に高いのは高収入層と若年層。年6回以上變更する人もわずかだが存在する。



運用商品の變更頻度：企業規模別（企業型DC加入者のみ）

「これまでに變更したことはない」が全体で58%いるが、企業規模が大きくなるにつれ減少する。一方、「年1回未満」「年1-2回」の頻度で變更する人は企業規模とともに増えていく。

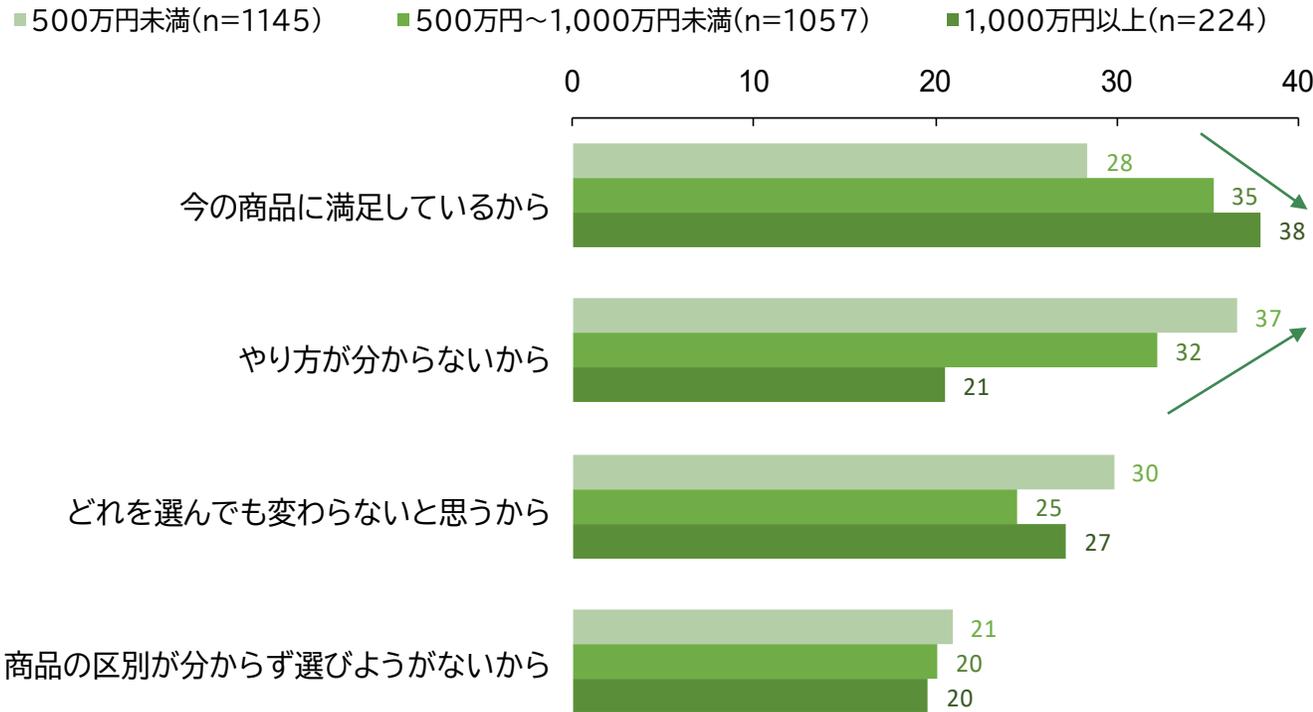


運用商品を変更しない理由 (いくつでも)

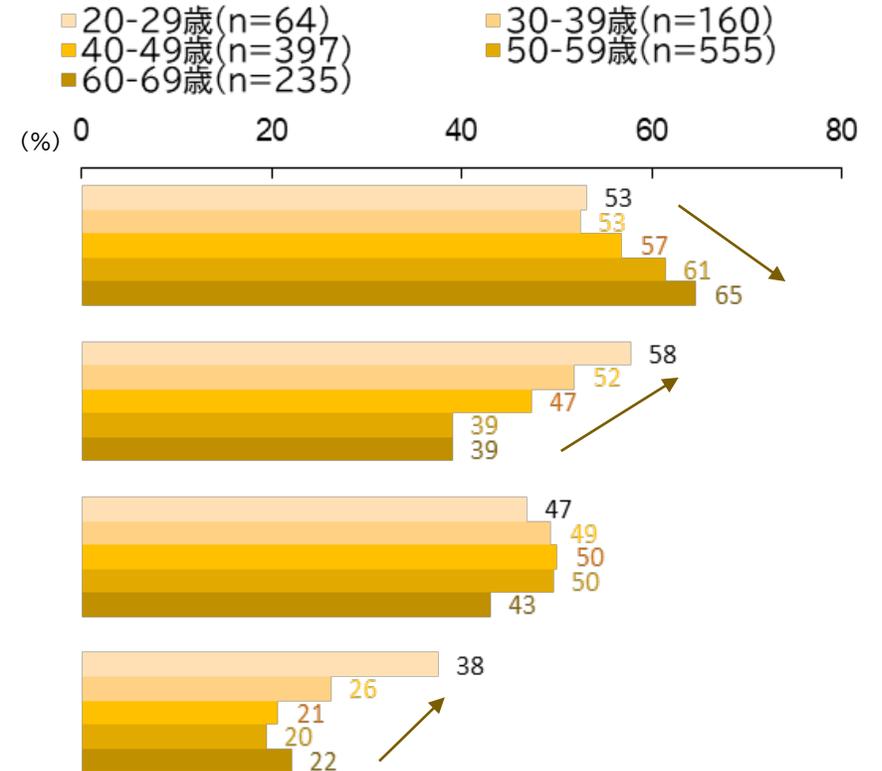
「今の商品に満足している」という積極的な理由をあげる人は、高収入・高齢になるにつれ多くなる。一方で、「やり方がわからない」「商品区分がわからず、選びようがない」という理由をあげる人は若年層が多かった。

自由記入欄:「ほったらかしが前提」「加入して間もない」「めんどくさい/時間がない」「変更できることを知らなかった」

収入別



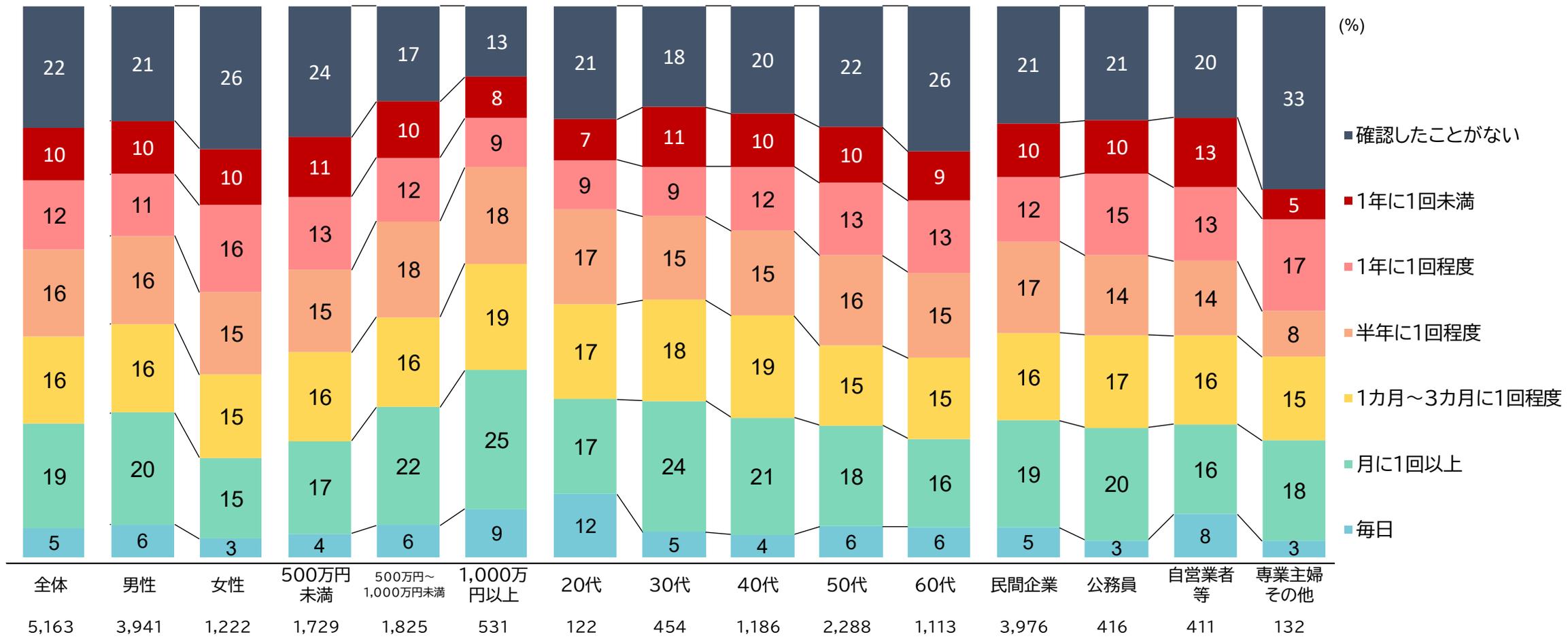
年代別



お金に関する情報の入手経路

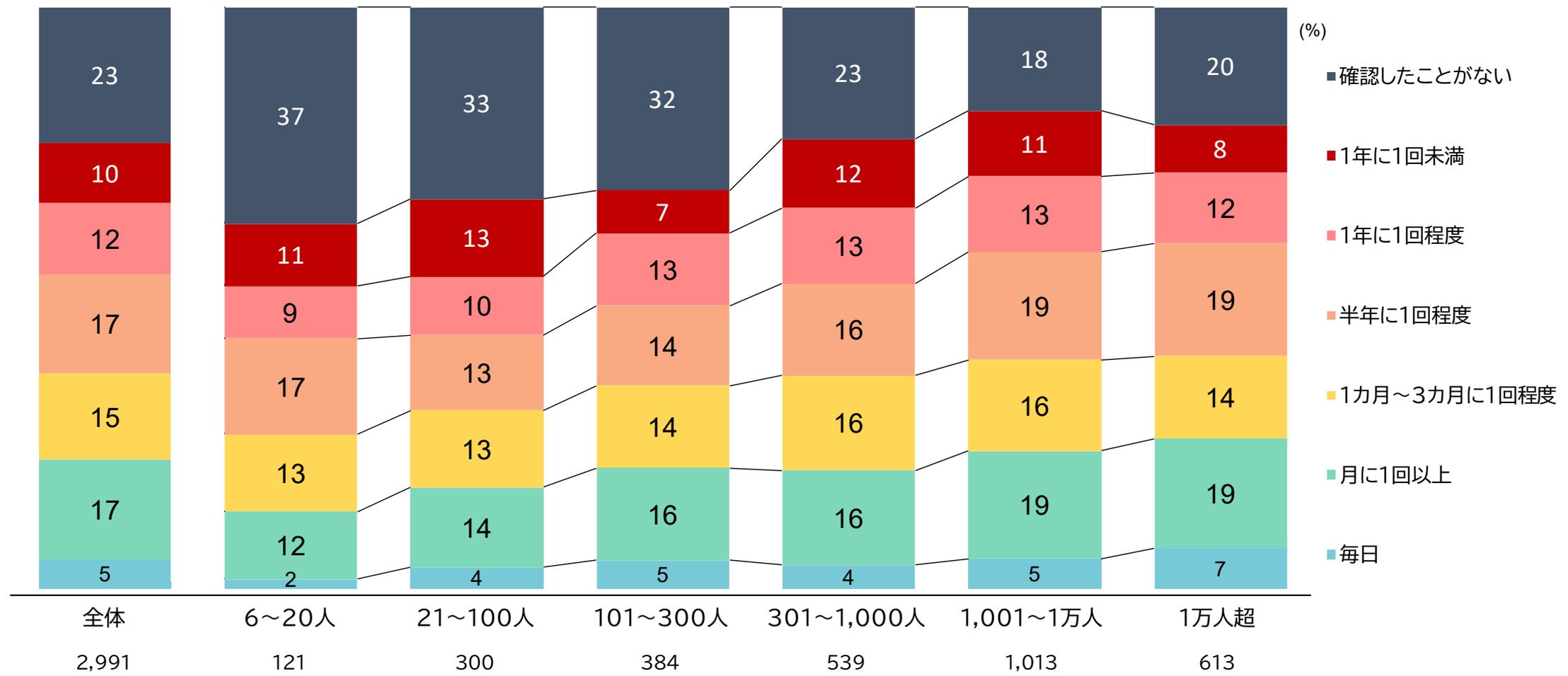
口座残高の確認頻度 (企業型DCとiDeCoに加入している人はそれぞれの合算)

全体では、「確認したことがない」が22%と最も多いが、次いで「月に1回以上」が多い。収入が高い人、若い人ほど確認頻度が多くなる。



口座残高の確認頻度：企業規模別（企業型DC加入者のみ）

「確認したことがない」は企業規模が大きくなると減っていく。

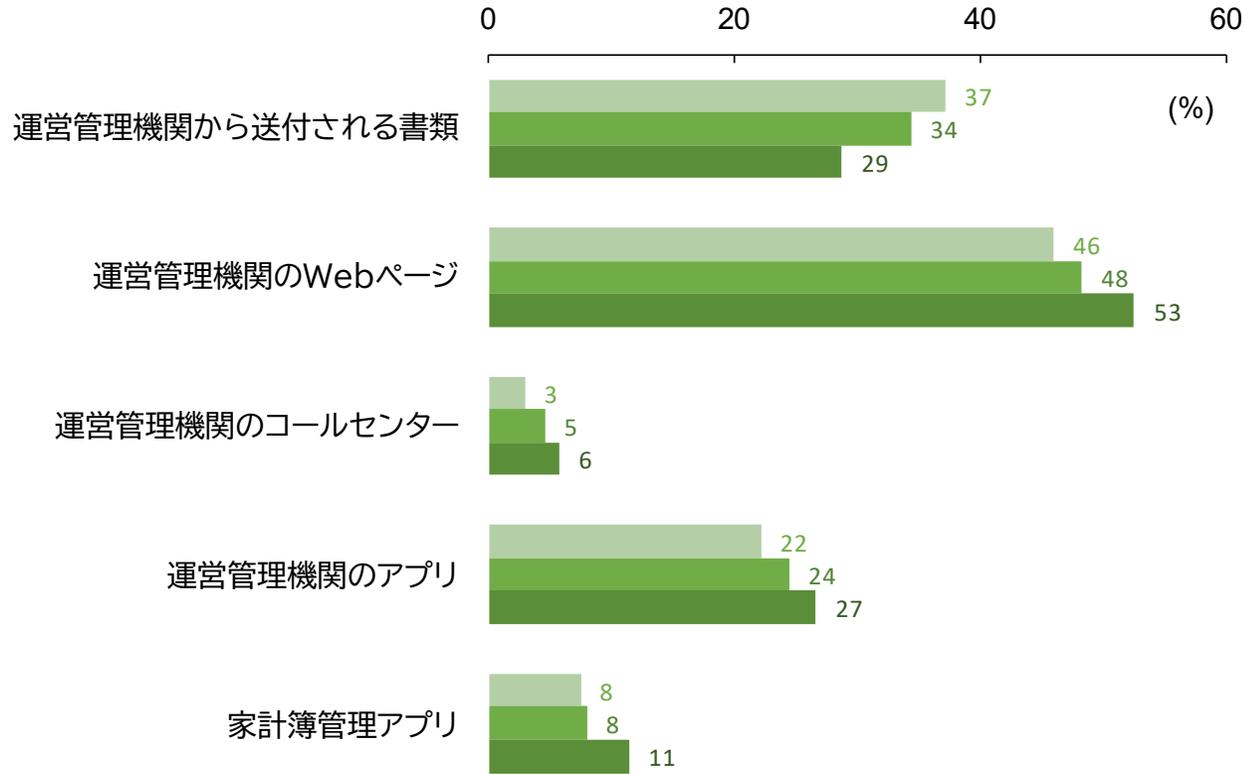


口座残高の確認方法 (いくつでも)

運営管理機関のWebが最も多い。高齢層は残高通知書、若年層は運営管理機関や家計簿アプリも多くなる。

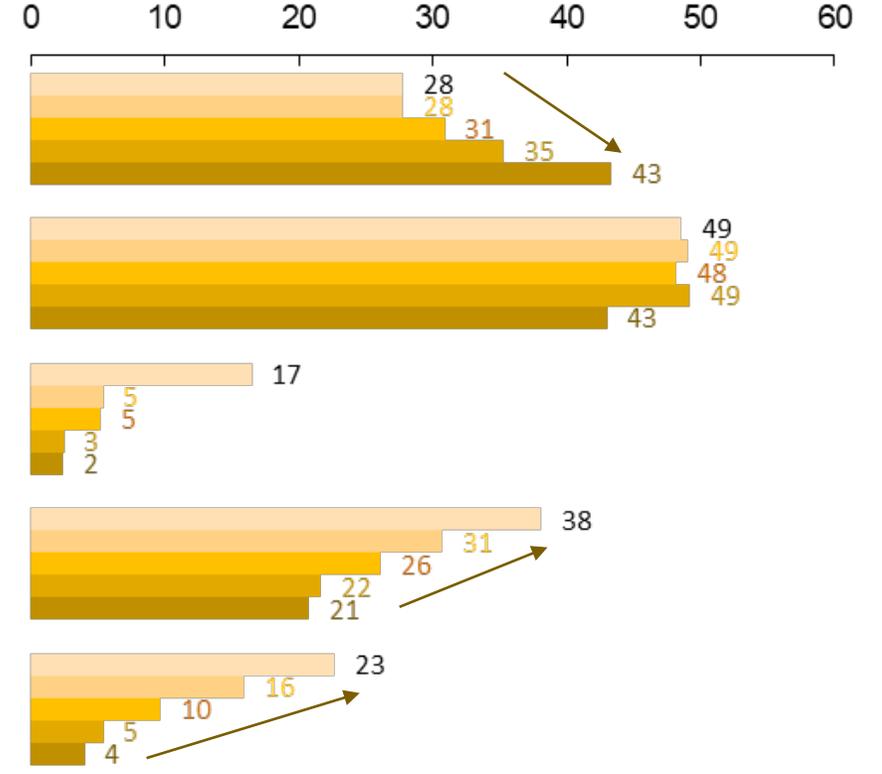
収入別

■ 500万円未満(n=1317) ■ 500万円~1,000万円未満(n=1509) ■ 1,000万円以上(n=463)



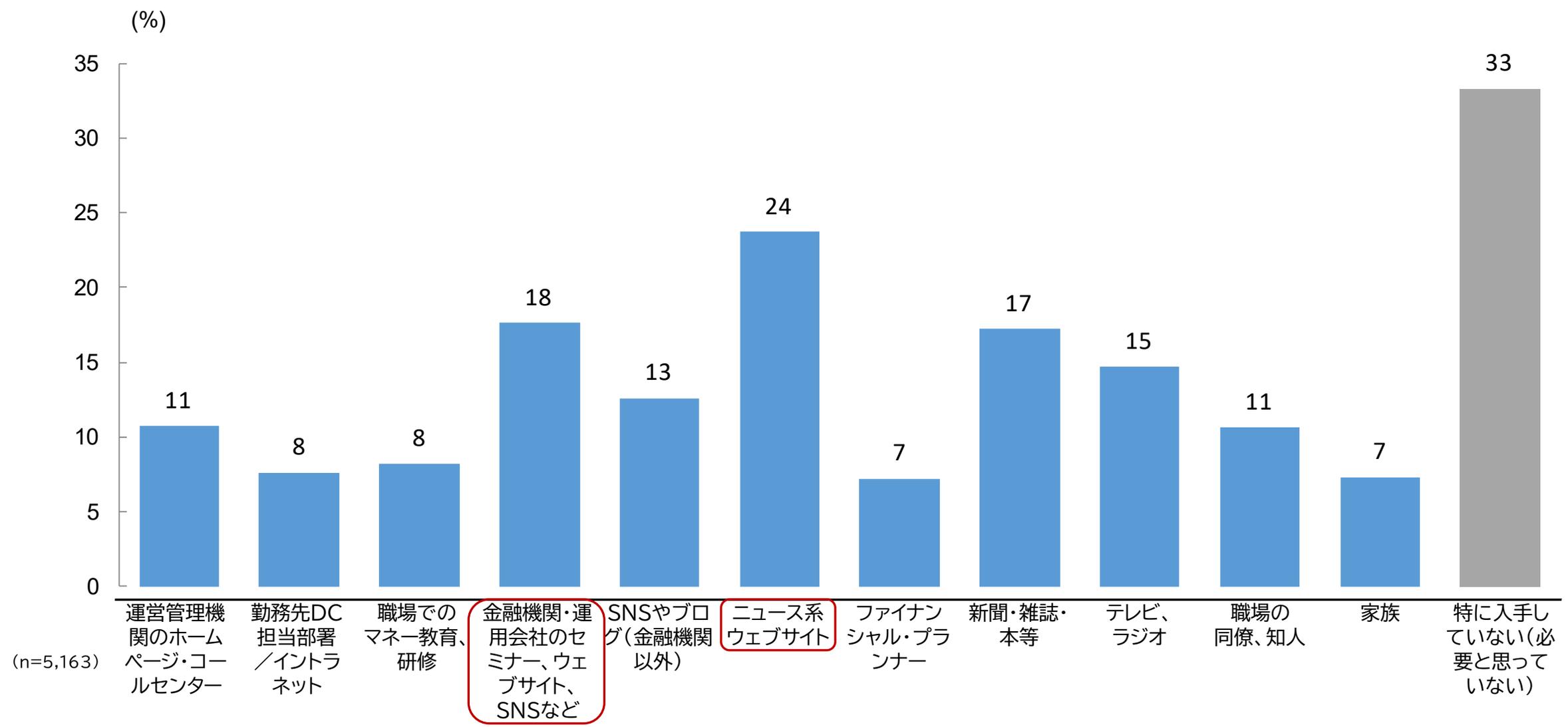
年代別

■ 20-29歳(n=97) ■ 30-39歳(n=371)
■ 40-49歳(n=955) ■ 50-59歳(n=1786)
■ 60-69歳(n=819)



お金や運用商品に関する情報の入手経路 (いくつでも)

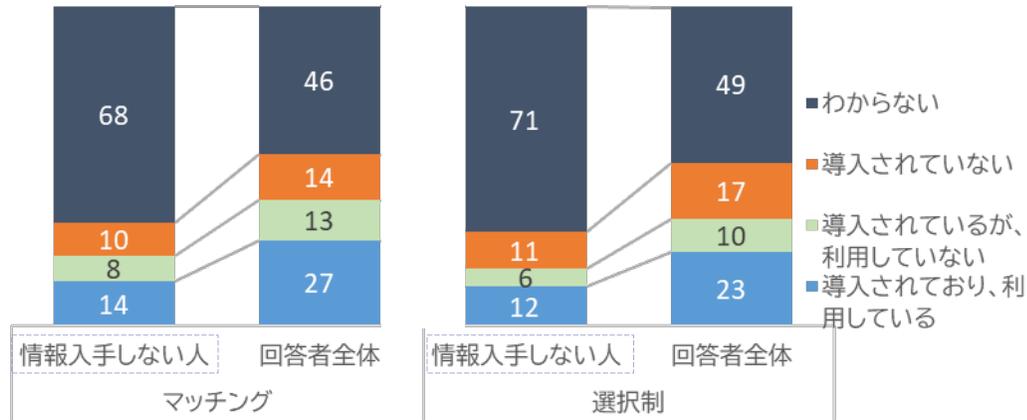
ニュース系ウェブサイト、金融機関等のセミナー等が多い。「情報を入手していない」人も33%いる。



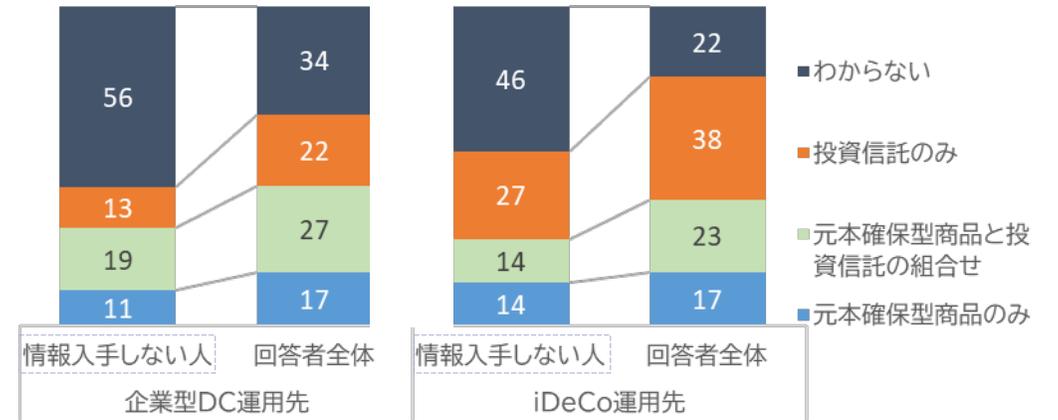
お金や運用商品に関する情報を入手していない人の特徴

お金に関する情報を入手していない人は、DCの活動レベルも低い。

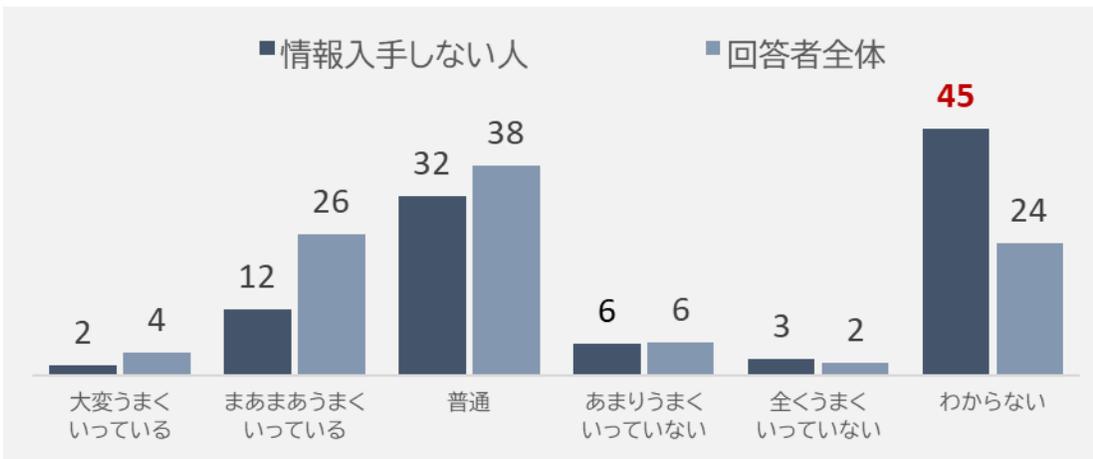
マッチング、選択制の利用率が低い



運用先の認識が薄い



「運用が好調」と回答する人が少なく、「わからない」が多い



その他

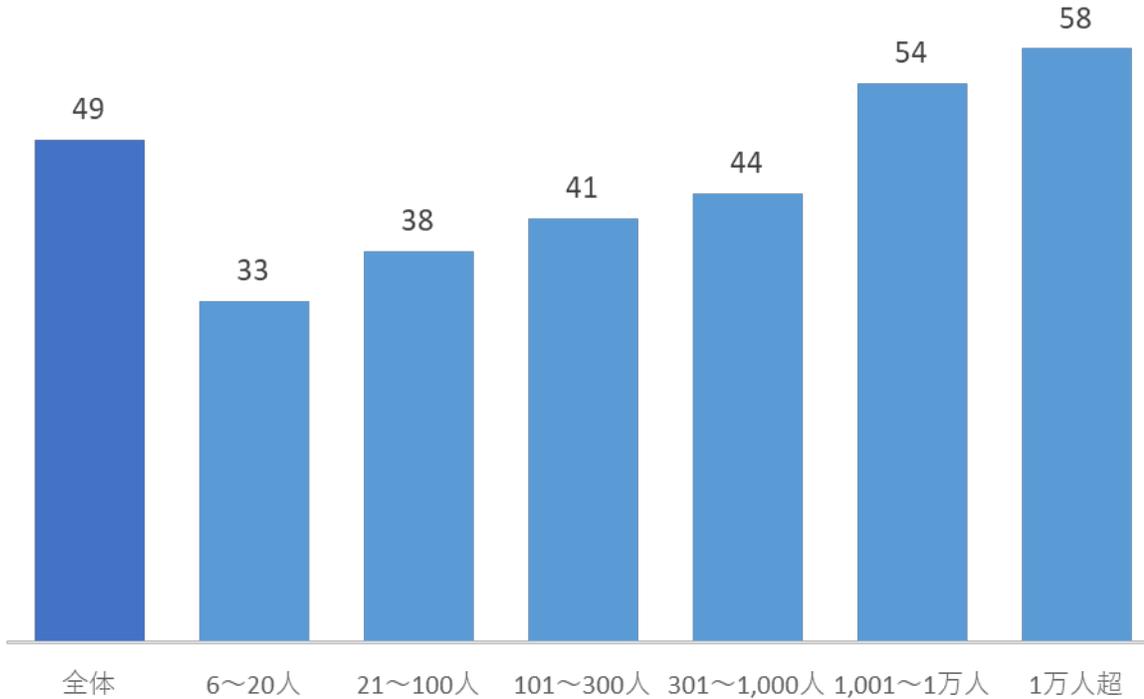
(%)	運用商品を変更したことがない	口座残高を確認したことがない	企業型DCの運営管理機関名を知らない	iDeCoの運営管理機関名を知らない	DC税メリットについてわからない
情報入手しない人	78	44	57	34	64
回答者全体	61	22	37	17	42

職場での金融経済教育

職場での金融経済教育の受講経験率（企業型DC加入者が分母）

職場で金融経済教育を受けた経験がある人は49%。企業規模に比例してこの比率は高まる。

企業規模別

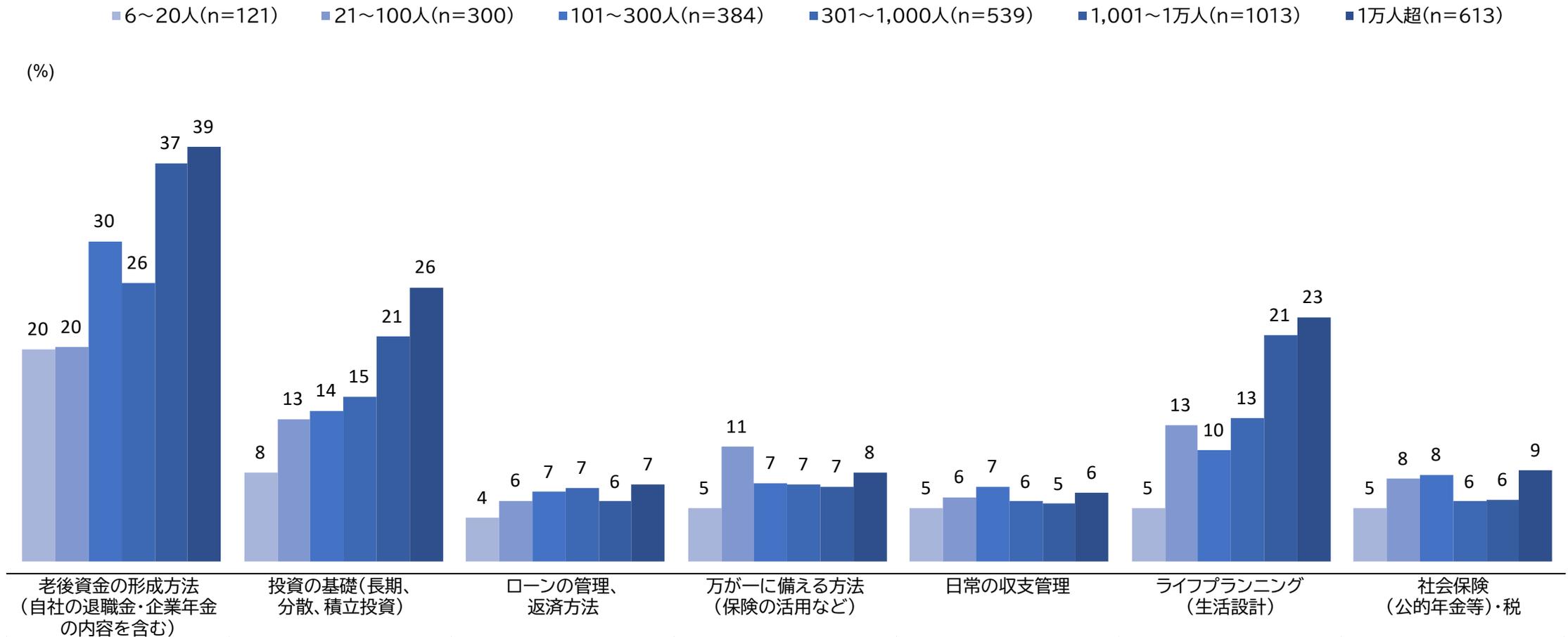


業種別

業種	教育実施率 (%)
金融業、保険業	59.8%
情報通信業	58.3%
電気・ガス・熱供給・水道業	53.6%
製造業	51.0%
不動産業、物品賃貸業	50.0%
生活関連サービス業、娯楽業	44.8%
宿泊業、飲食サービス業	44.4%
教育、学習支援業	44.2%
卸売業、小売業	43.5%
サービス業	42.3%

職場での金融経済教育のメニュー：企業規模別（企業型DC加入者が分母）

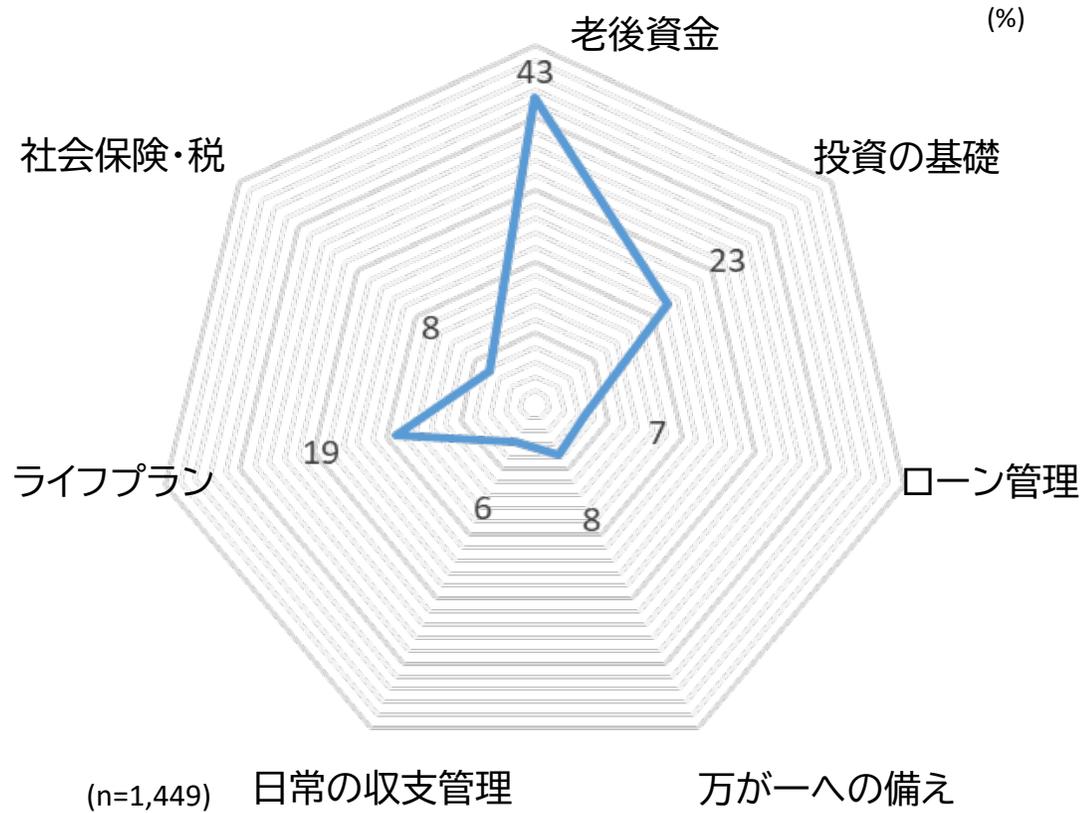
メニューとして多いのは、「老後資金の形成方法」「投資の基礎」「ライフプランニング」。企業規模が大きくなるにつれ、比率も高まる。それ以外の分野は規模を問わずテーマとなることは少ない。



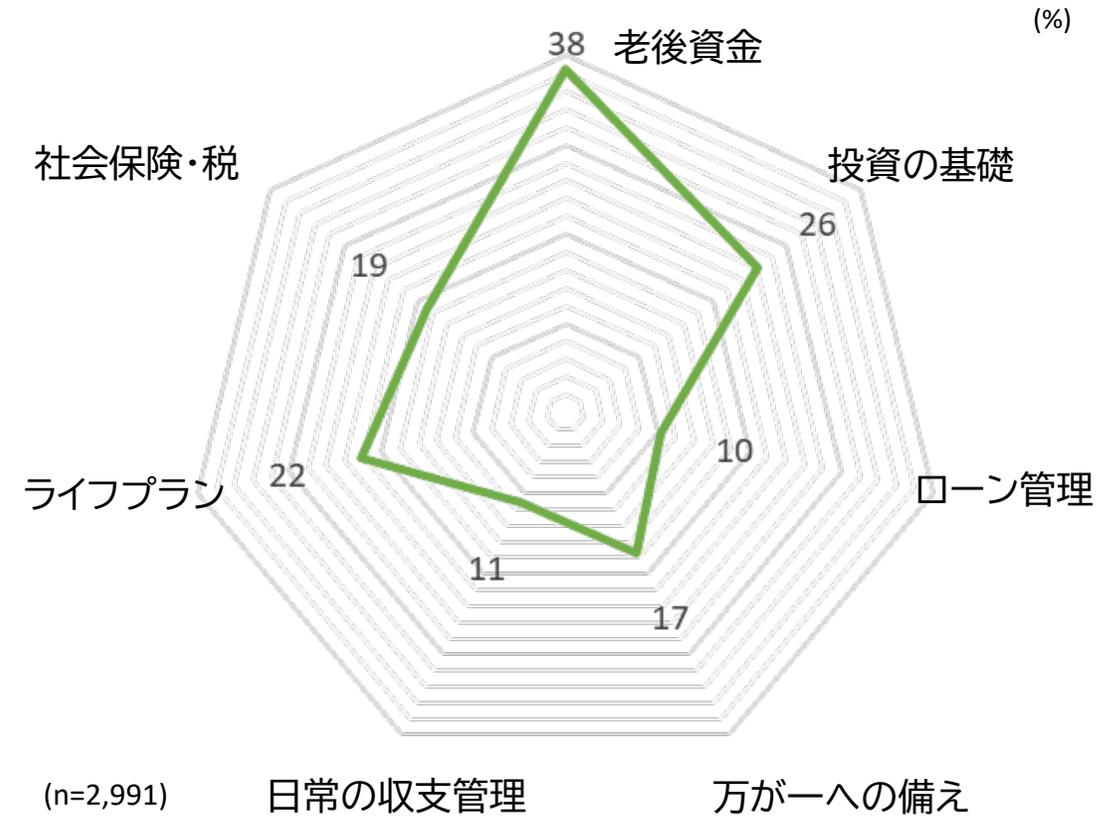
職場での金融経済教育の分野別の評価（企業型DC加入者が分母）

「役に立った」「今後充実させて欲しい」分野として多いのは「老後資金の形成方法」。次に「投資の基礎」。

「役に立った分野」



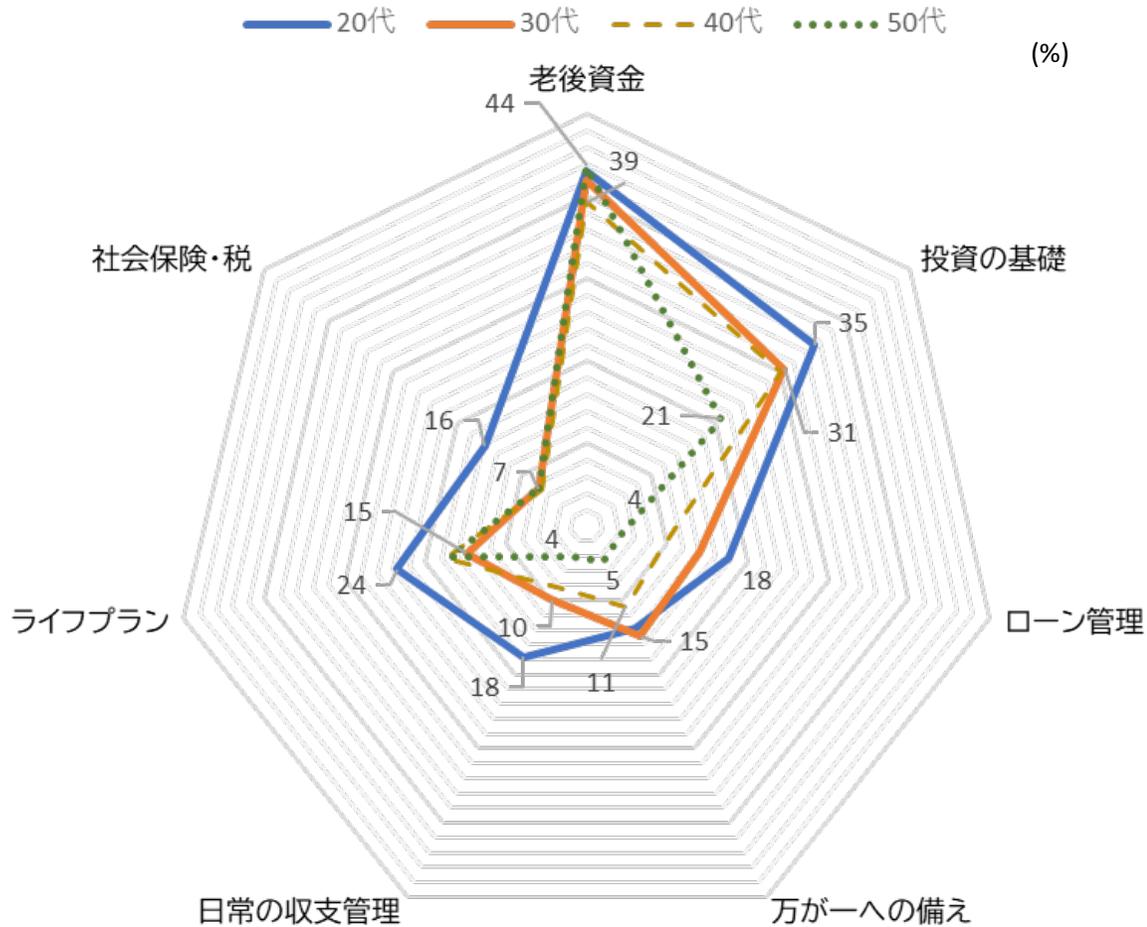
「今後充実させて欲しい分野」



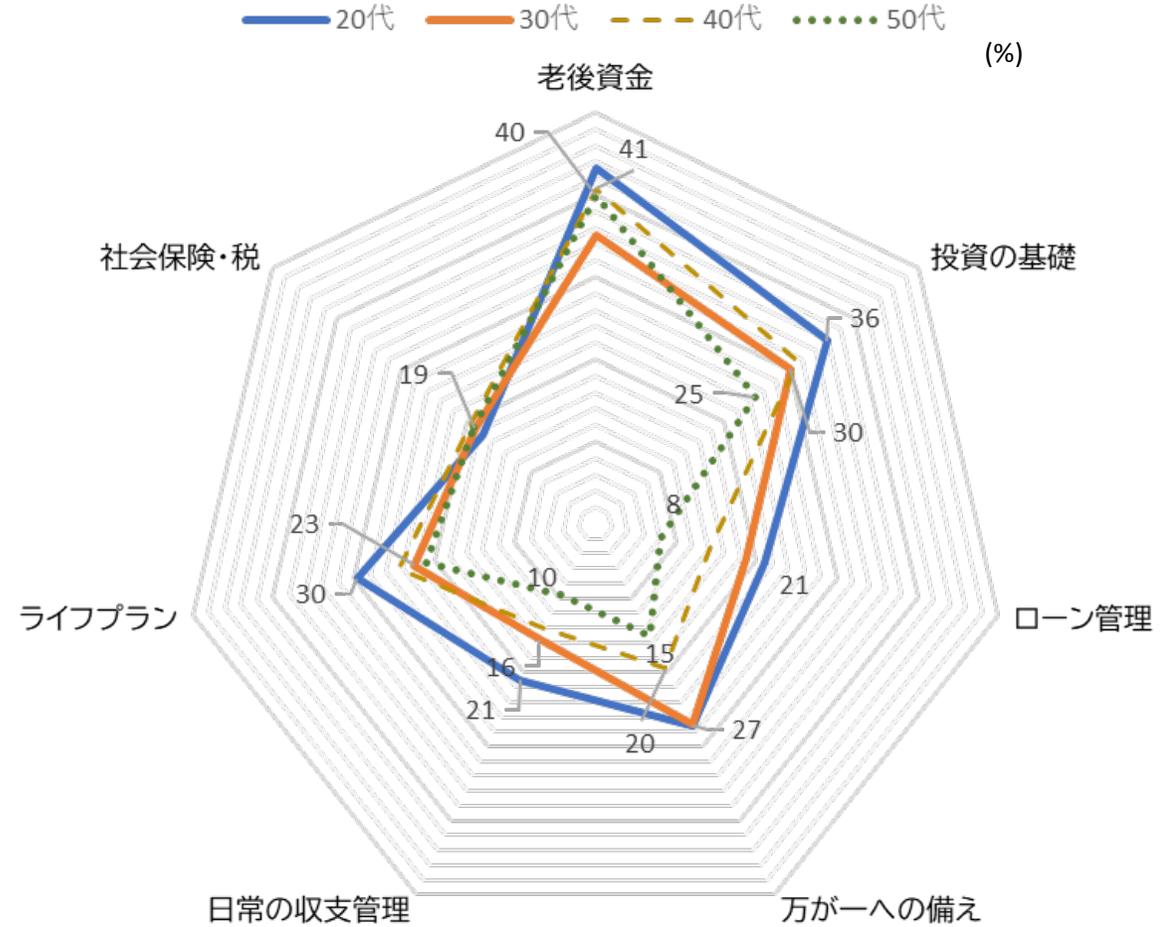
職場での金融経済教育の分野別の評価：年代別（企業型DC加入者が分母）

年代問わず「老後資金の形成方法」が、「役に立った」「今後充実させて欲しい」分野として最多。次に「投資の基礎」。
若年層ほど現時点での評価も期待値も高い。

「役に立った分野」

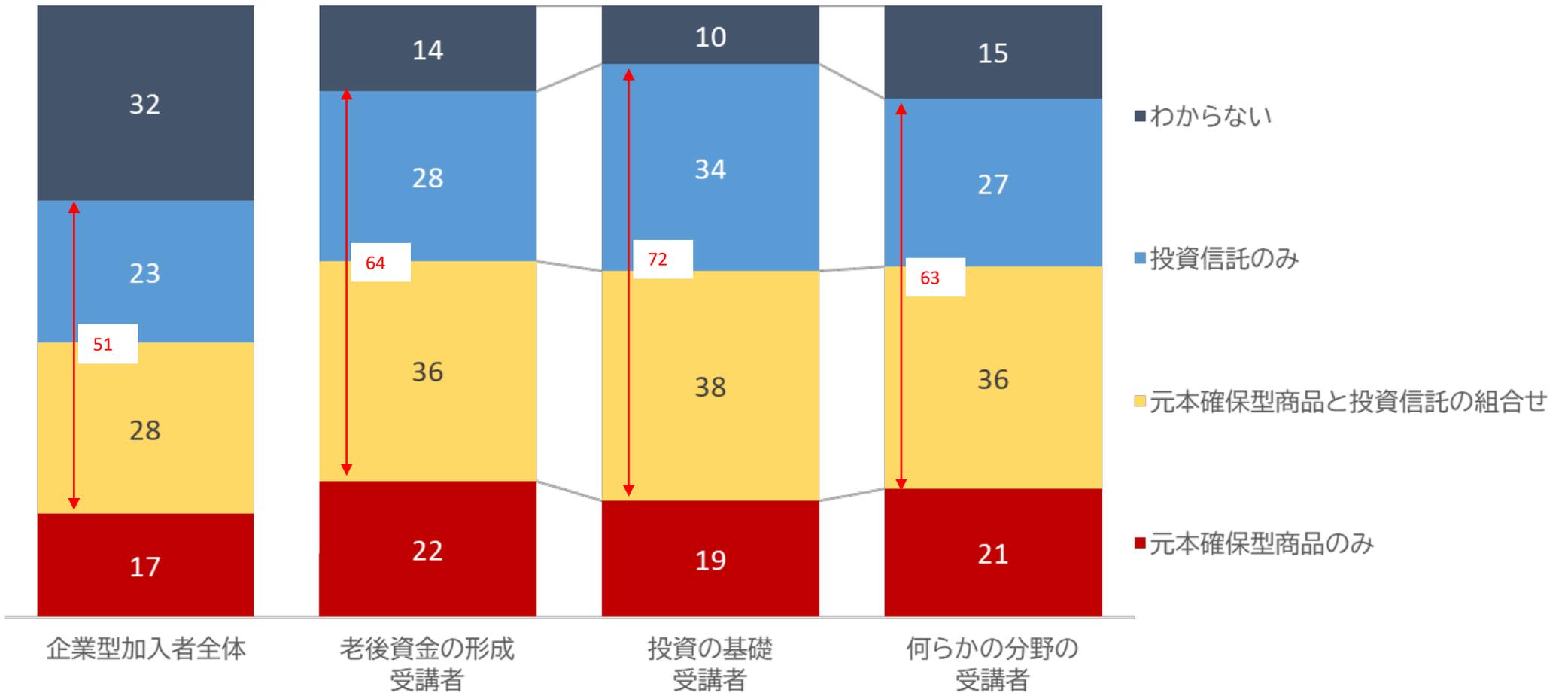


「今後充実させて欲しい分野」



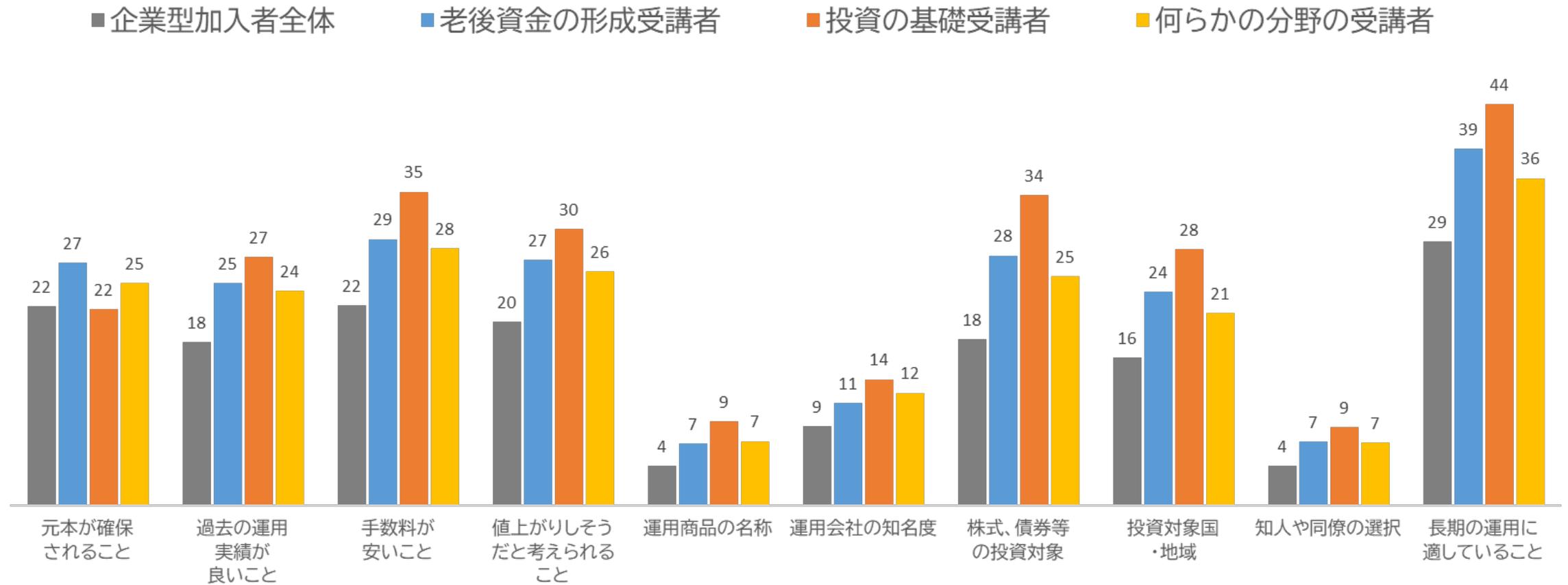
職場での金融経済教育の効果：運用先（企業型DC加入者が分母）

「老後資金の形成方法」「投資の基礎」あるいは分野を問わず何らかの分野を受講した人は、投資信託で運用する人(赤矢印)が全体と比べて多い。特に「投資の基礎」受講者で顕著。



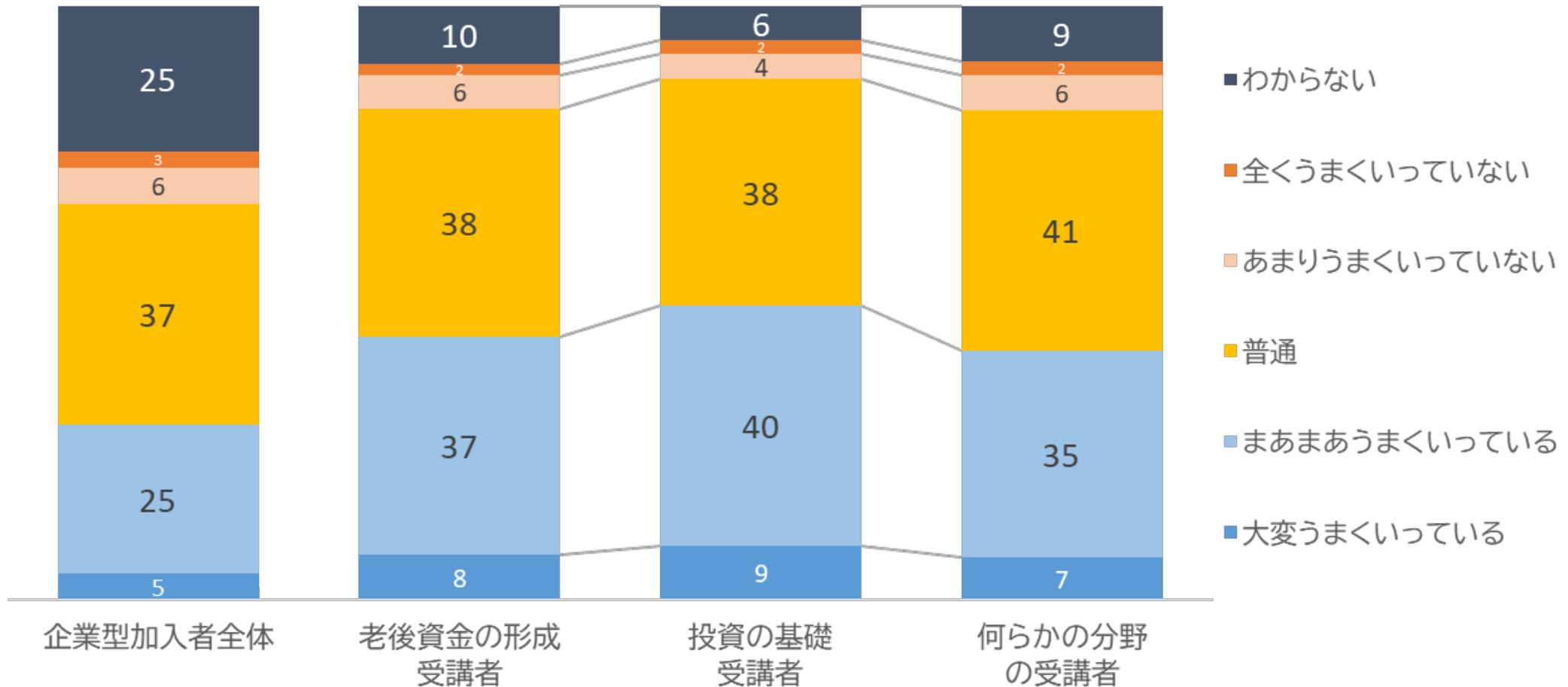
職場での金融経済教育の効果：商品選択重視ポイント（企業型DC加入者が分母）

教育受講者は、商品選択における重視ポイントの選択率がいずれも高くなり、商品選択に積極的になっている様子が見える。あえて順位をつけると、「投資の基礎」>「老後資金の形成方法」>「何らかの分野」。



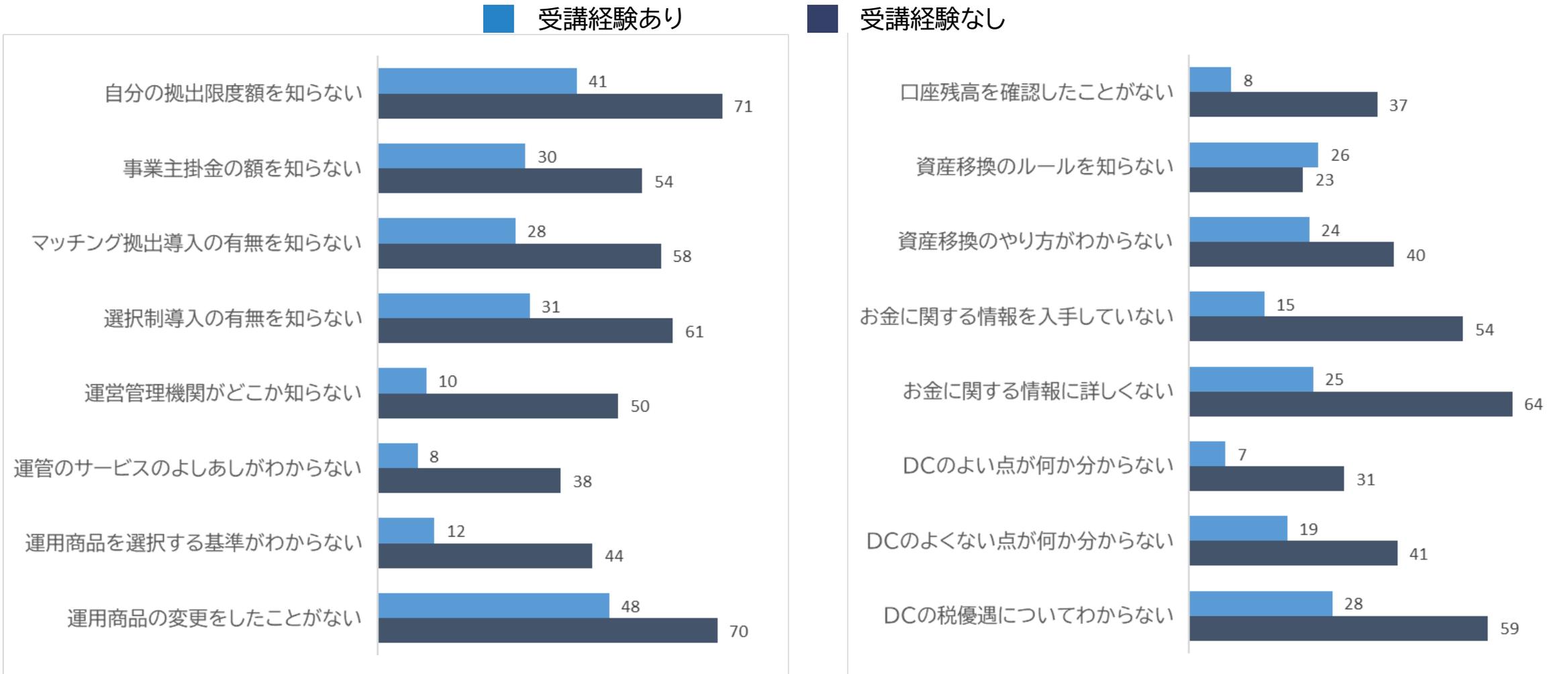
職場での金融経済教育の効果：運用の好調、不調（企業型DC加入者が分母）

「投資の基礎」>「老後資金の形成方法」>「何らかの分野」の順で、資産運用が好調であると回答する人(寒色系)の割合が高い。



職場での金融経済教育の効果：「知らない」人の減少（企業型DC加入者が分母）

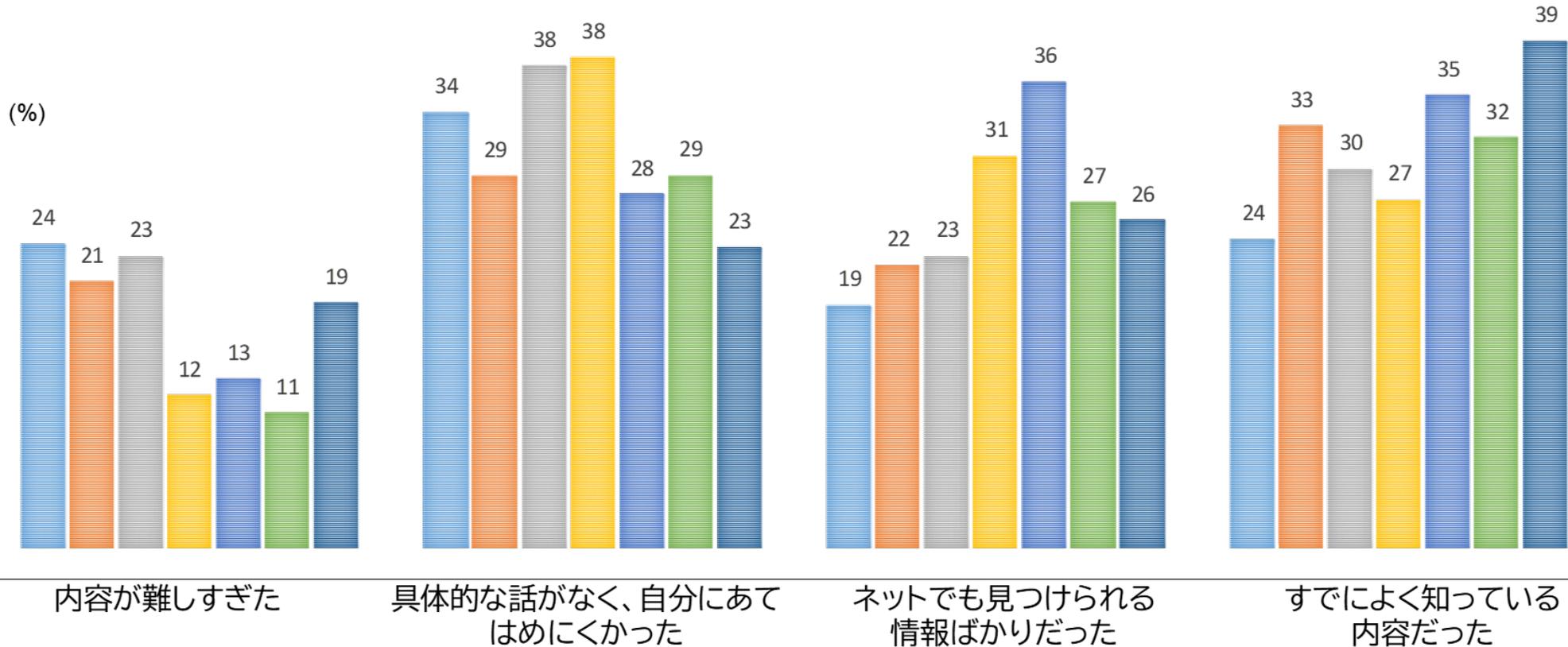
職域教育は「知らない」「わからない」を減少させる効果が認められる。
（例外的に、資産移換のルールに関しては、受講者の方がわずかに多かった）



職場での金融経済教育が「役に立たなかった」理由 (いくつでも)

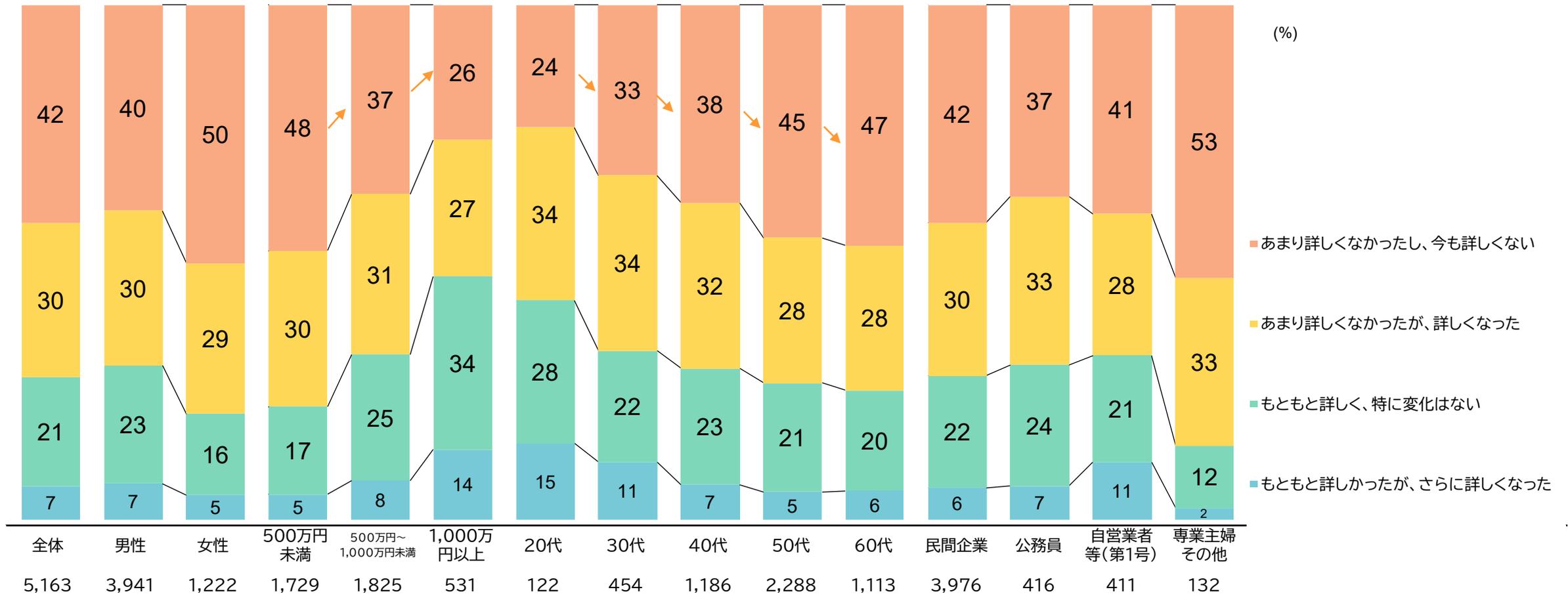
「具体的な話がなく自分にあてはめにくかった」は各分野とも高い。「内容が難しすぎた」とともに、今後の工夫が求められる。

- 老後資金の形成方法(n=333)
- 投資の基礎(n=232)
- ローン管理方法(n=88)
- 万が一への備え(n=118)
- 日常の収支管理(n=91)
- ライフプラン(n=238)
- 社会保険・税(n=94)



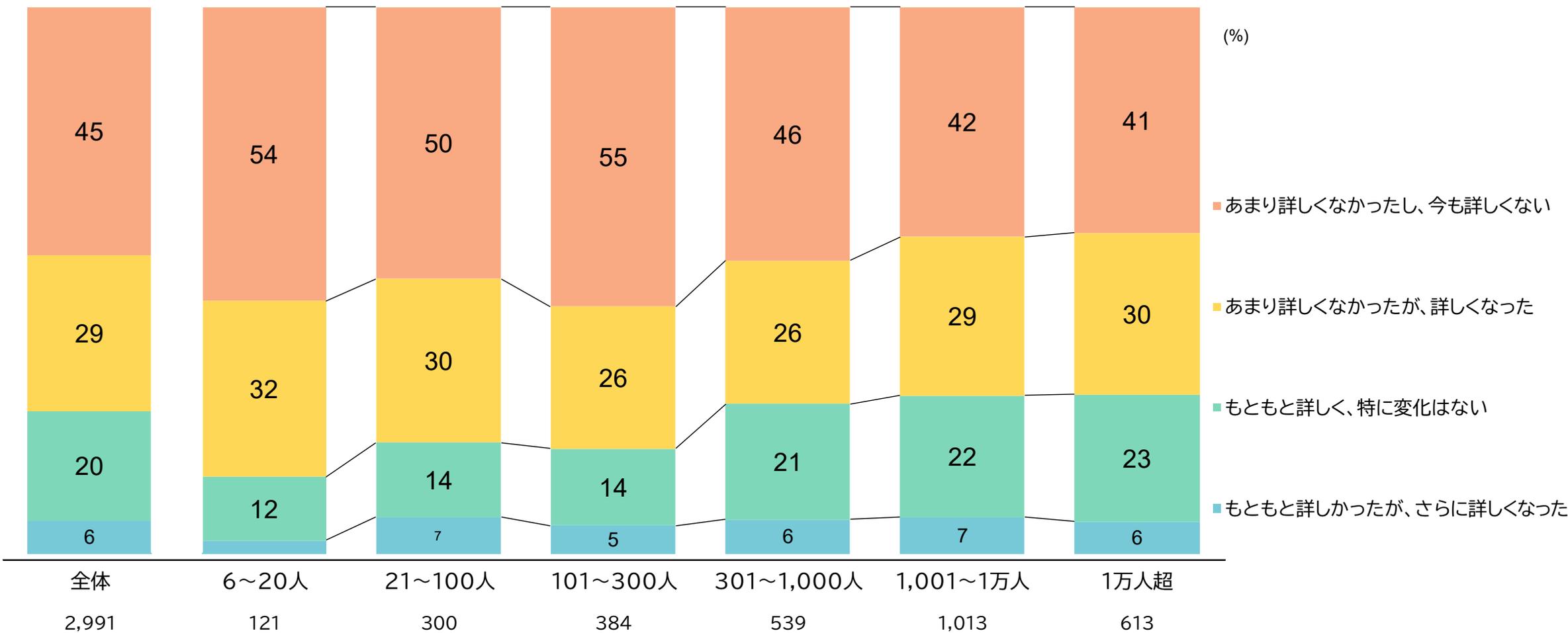
お金に関する知識や情報はここ数年変わったか

全体では、「あまり詳しくなかったし、今も詳しくない(金融リテラシーがないと自覚する)」人が最多だが、その比率は収入が高くなると減り、年齢が高くなると増える傾向。職業別では公務員が最も少なく、専業主婦等が最も高い。



お金に関する知識や情報はここ数年変わったか：企業規模別（企業型DC加入者のみ）

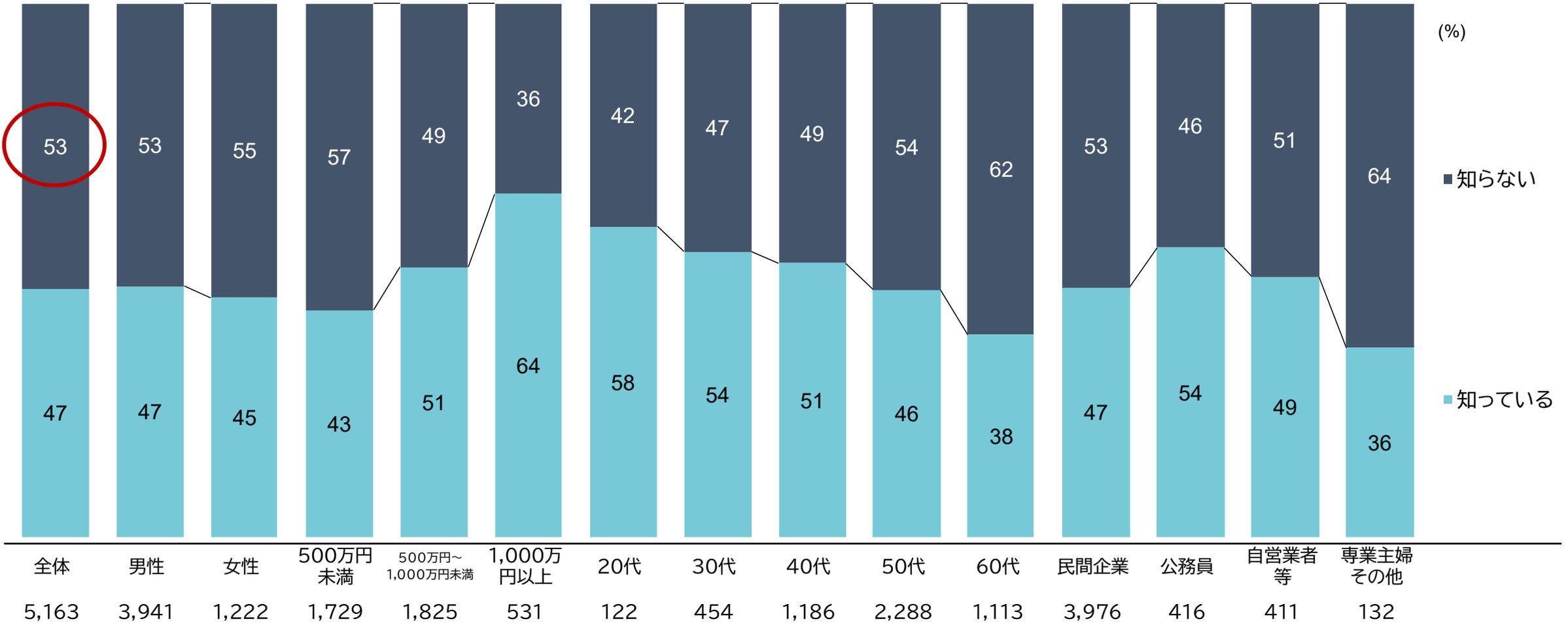
「あまり詳しくなかったし、今も詳しくない」は、おおむね企業規模が大きくなると減少していく。職域における金融経済教育の実施率と相関があると考えられる。



掛金の実態

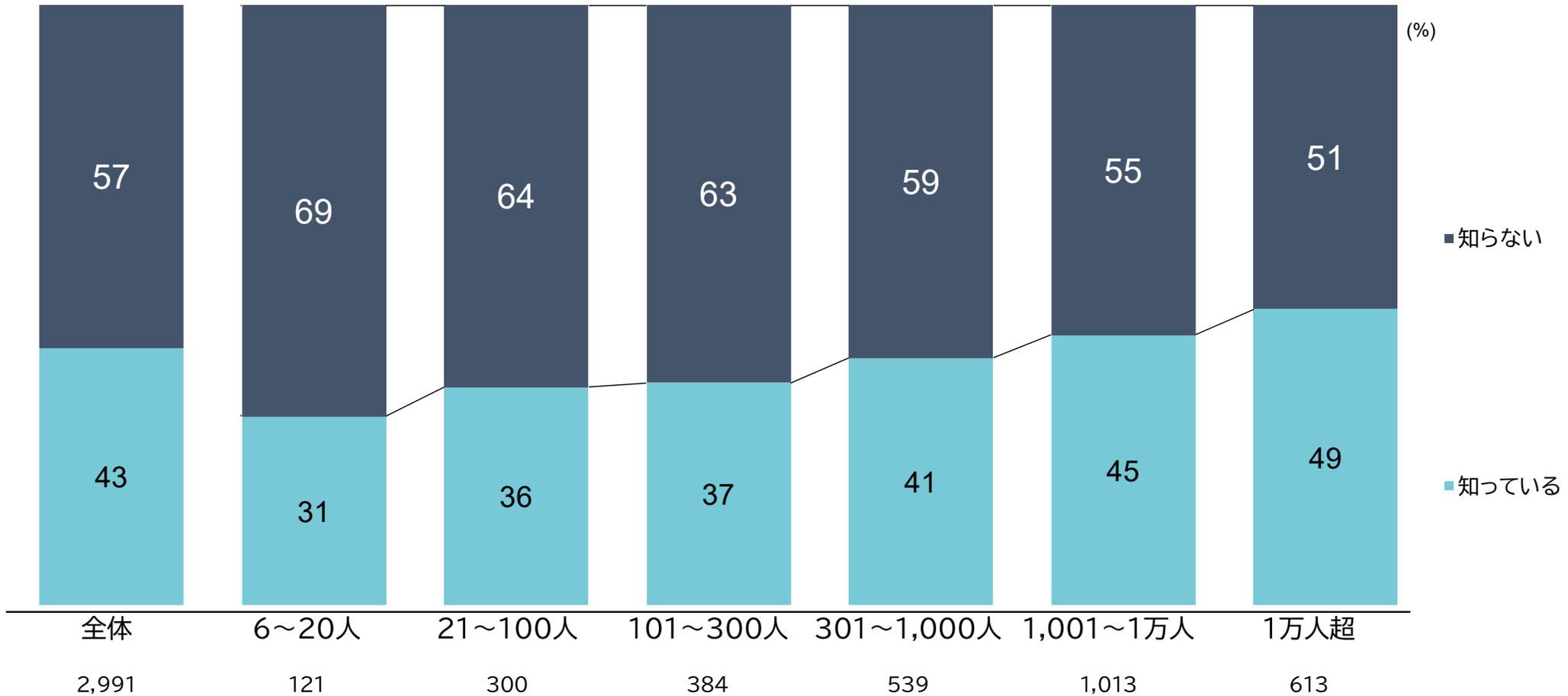
自分のDC掛金の上限額を知っているか（全DC加入者）

過半数を超える53%が自分の拠出限度額を知らない。高収入層、若年層では減るが、それでもかなりの比率である。属性に応じて多数の上限数値が存在することが混迷の要因であろうが、今後の改正で3つ程度に絞られることでどの程度改善されるか、ウオッチが必要である。



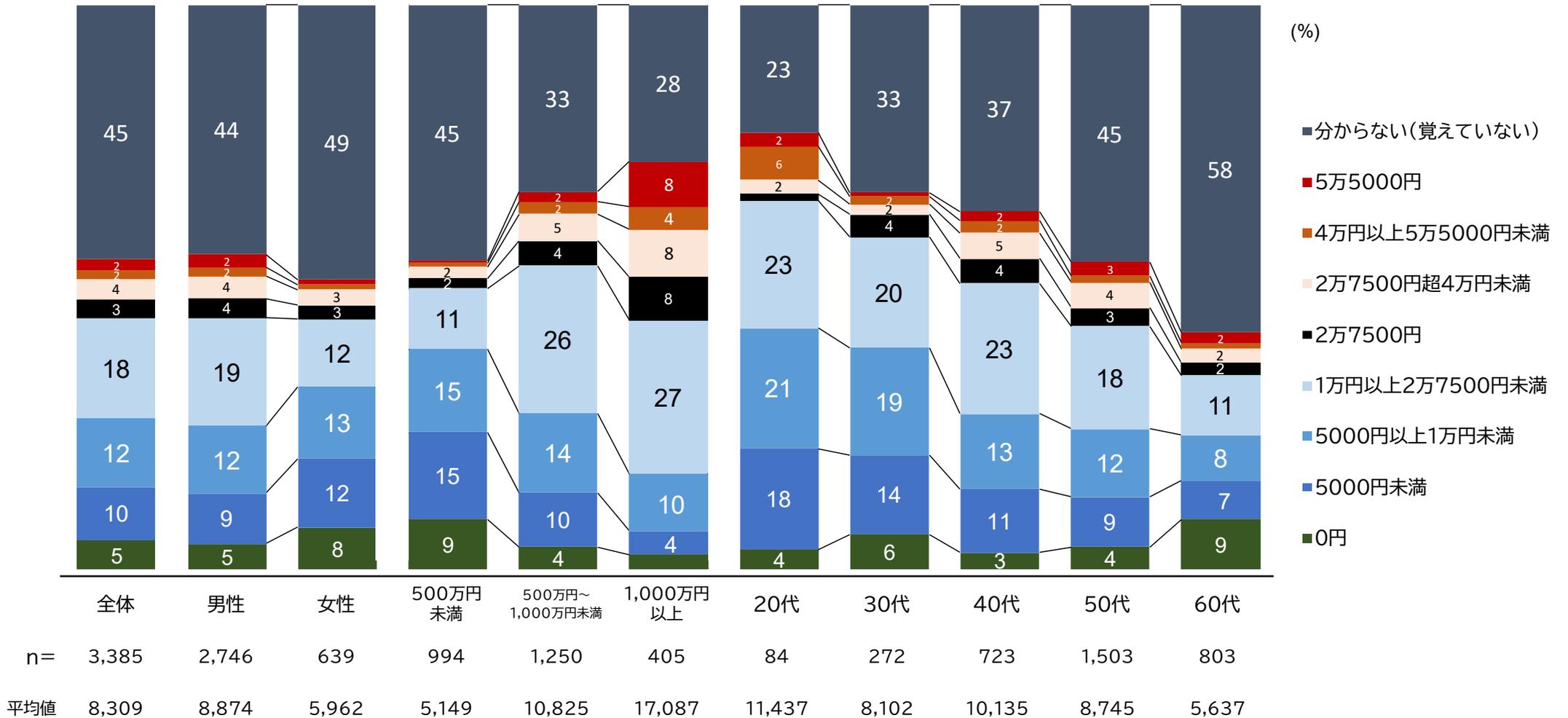
自分のDC掛金の上限額を知っているか：企業規模別（企業型DC加入者のみ）

企業規模が大きくなるにつれ、認知度は高まる。しかし、1万人以上の大企業でも51%が知らない。



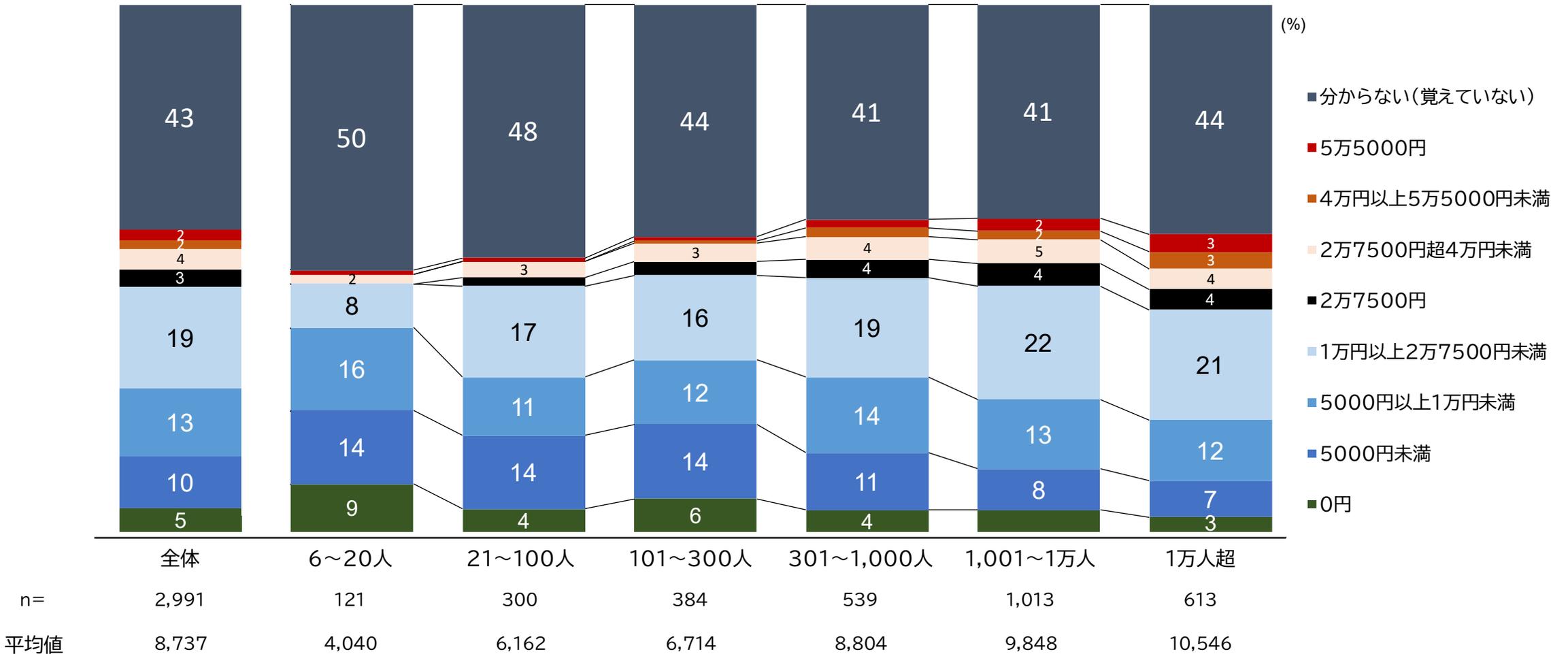
企業型DCでの事業主掛金の額 (選択制採用企業でも、あくまでも事業主が拠出した金額)

「分からない」を除くと、「1万円以上2万7500円未満」が最多。掛金の平均額は月8,000円強。年代別では20代の平均額が最も高いが、「覚えていない」人が少ないことも影響があると思われる。「ゼロ円」の回答者は選択制での加入者と思われる。



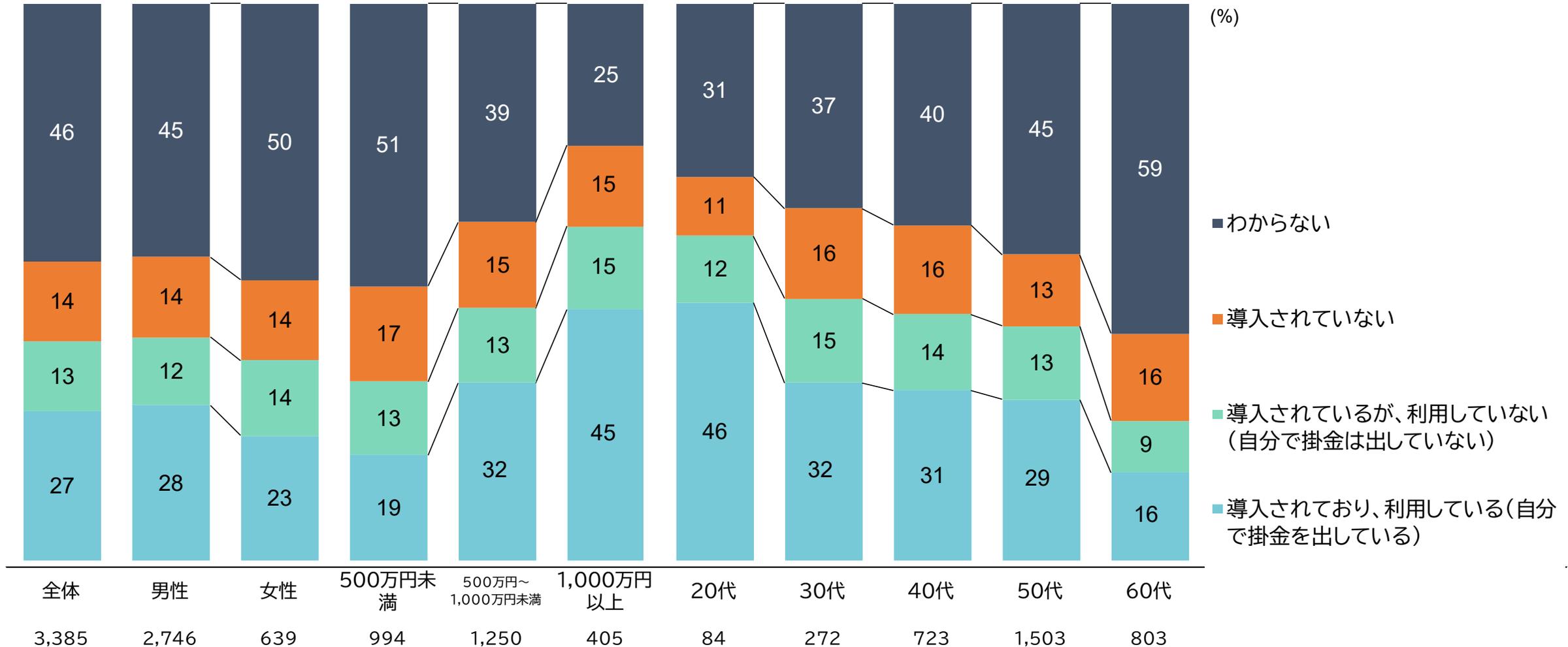
企業型DCでの事業主掛金の額：企業規模別（企業型DC加入者のみ）

企業規模が大きくなるにつれ、平均額はあがる。一方、従業員数1万人超の企業でも「わからない」が4割を超える。



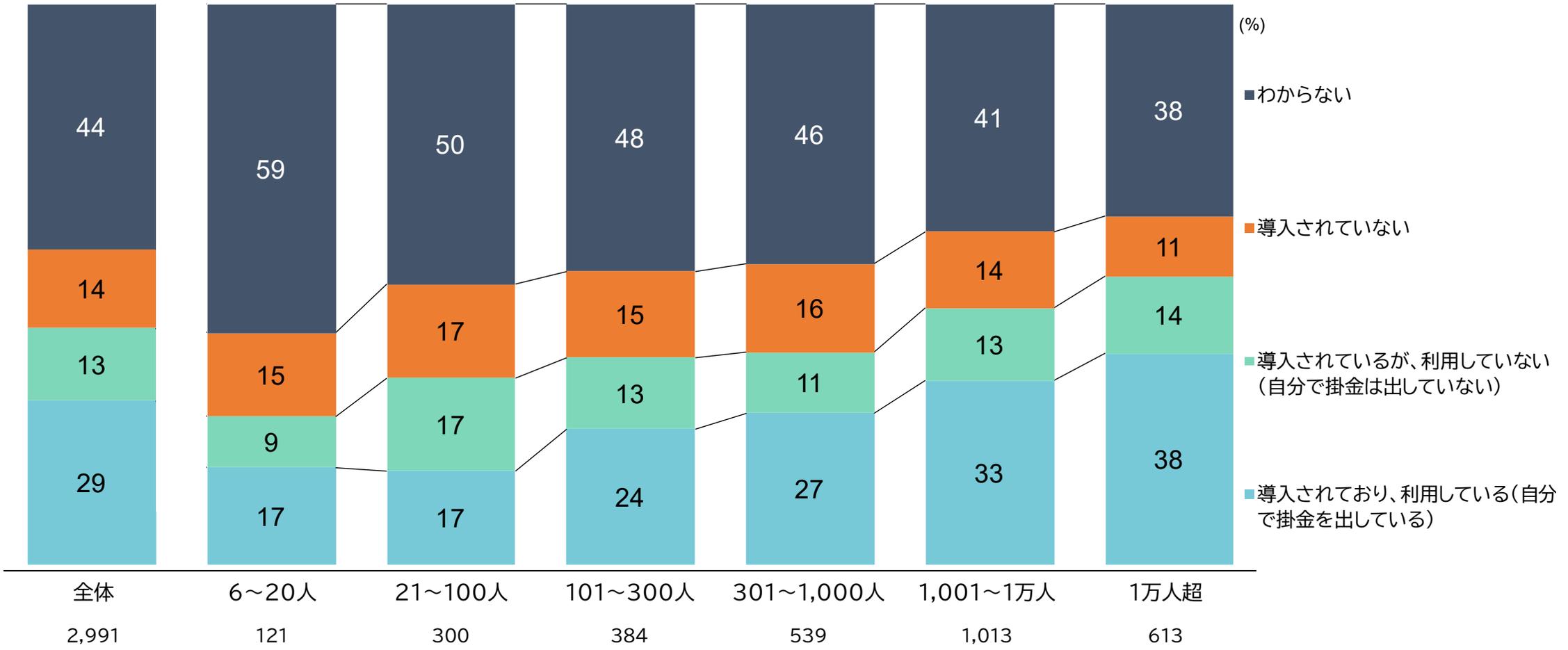
マッチング拠出の導入有無と実際の利用動向

全体では「わからない」が最も多いが、導入されていることを知っている人の中では、どの集団も「利用している(自分で掛金を出している)」人の方が「利用していない」人より多い。高収入層、若年層ほどその傾向が強い。



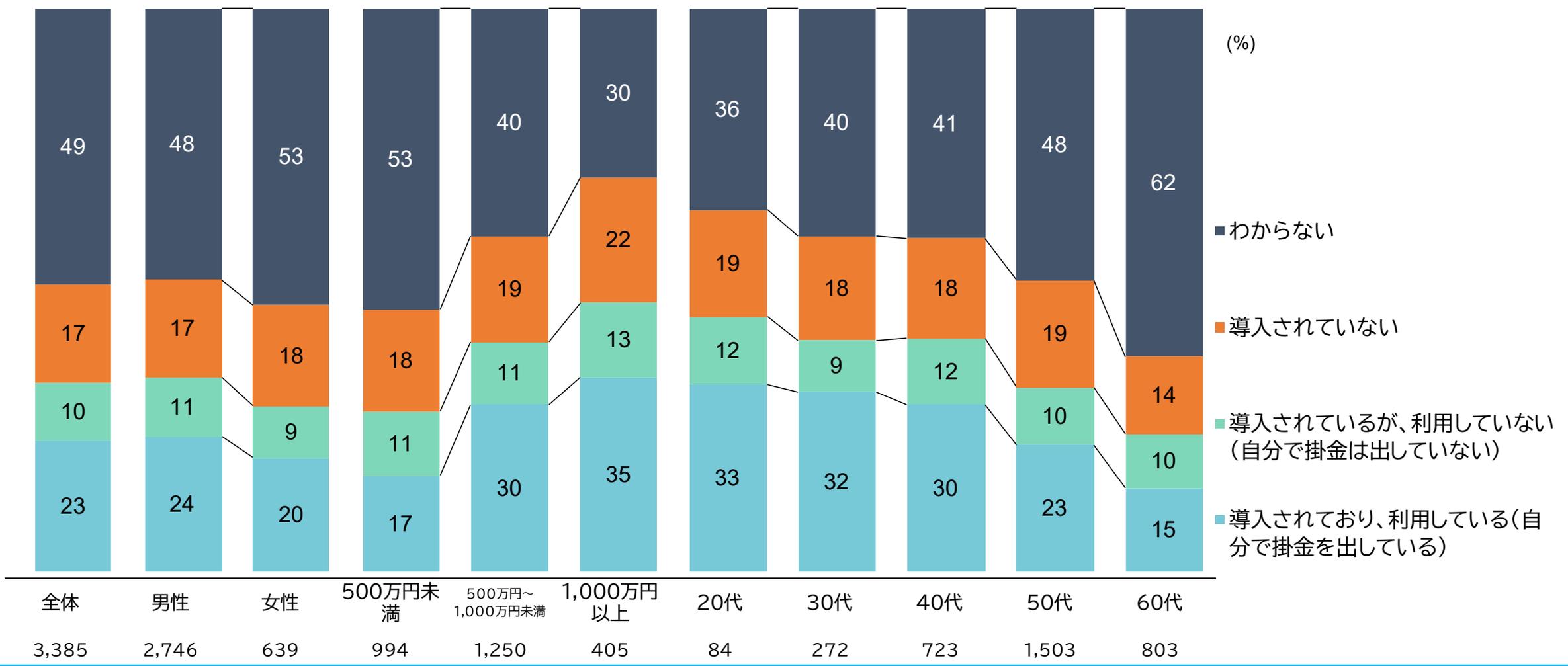
企業型DCでのマッチング拠出の導入有無と実際の利用動向：企業規模別

企業規模が大きくなるにつれ、「導入されており、利用している」人の割合は増える。



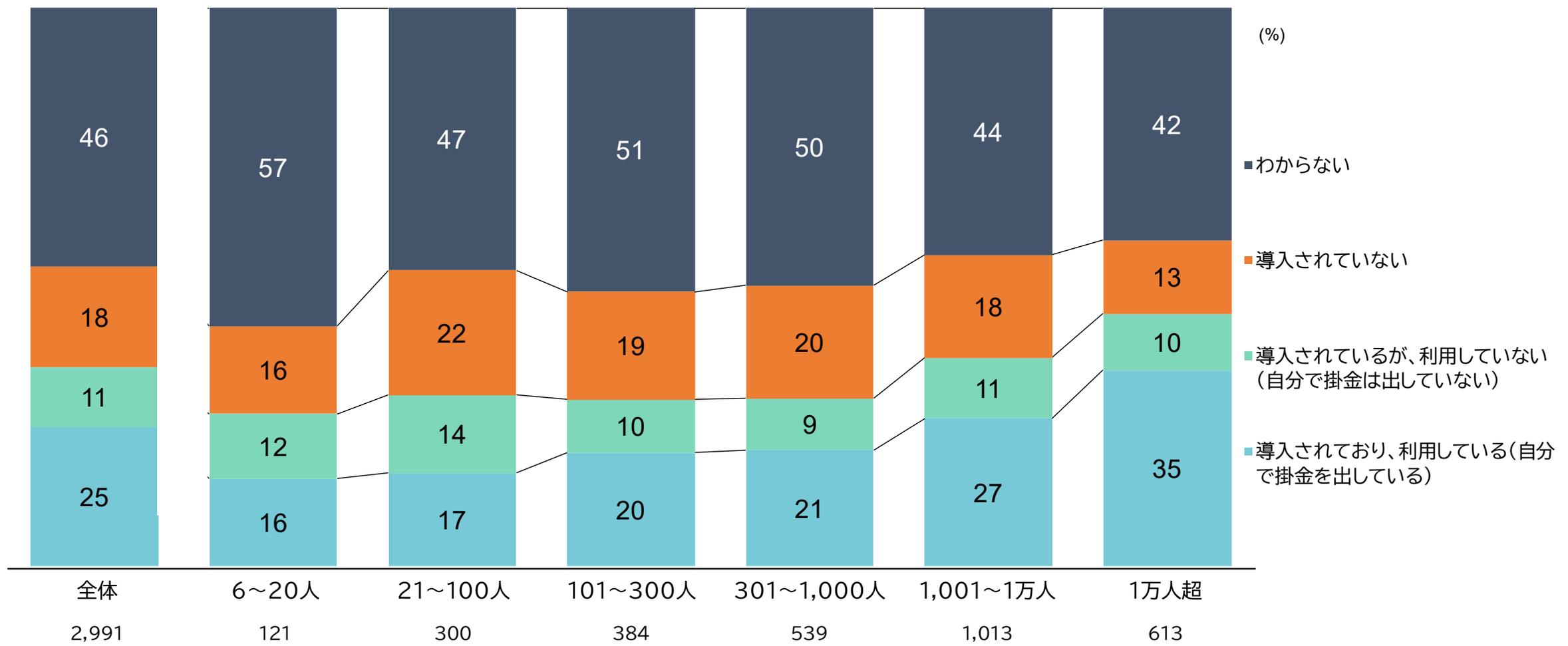
選択制の導入有無と実際の利用動向

全体では「わからない」が最も多いが、導入されていることを知っている人の中では、どの集団も「利用している(自分で掛金を出している)」人の方が「利用していない」人より多い。高収入層、若年層ほどその傾向が強い。



企業型DCでの選択制の導入有無と実際の利用動向：企業規模別

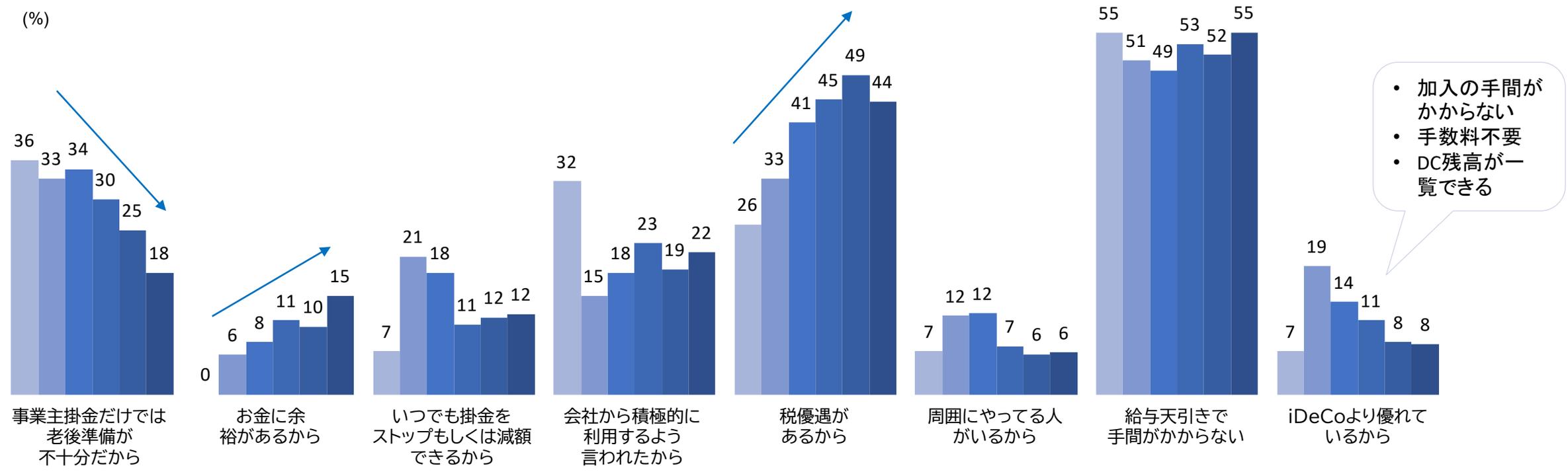
企業規模が大きくなるほど利用率も高くなる。



マッチング拠出/選択制を利用している理由：企業規模別（3つまで）

「事業主掛金だけでは不十分」との回答は規模が小さい企業に多い一方、「お金に余裕があるから」「税優遇があるから」は規模が大きい企業に多い。「給与天引きで手間がかからない」は企業規模にかかわらず、マッチング/選択制を利用する理由になっている。

■ 6~20人(n=31) ■ 21~100人(n=67) ■ 101~300人(n=114) ■ 301~1,000人(n=179) ■ 1,001~1万人(n=429) ■ 1万人超(n=288)



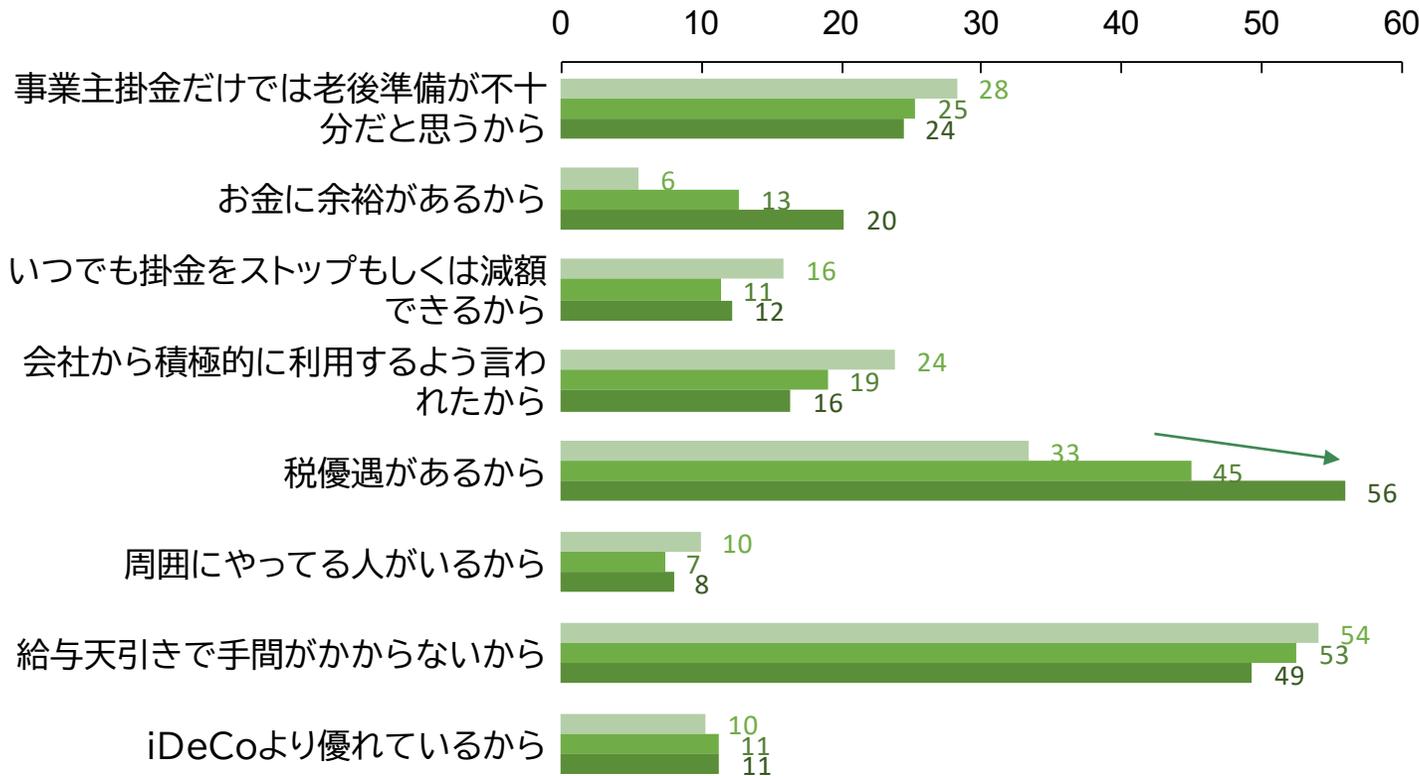
- ・ 加入の手間がかからない
- ・ 手数料不要
- ・ DC残高が一覧できる

マッチング拠出/選択制を利用している理由 (3つまで)

収入が大きくなると「税優遇があるから」の選択率が急増する。若年層ほど「会社から積極的に利用するよう言われた」からが多く、会社の働きかけが行動を促している様子がうかがえる。「周囲にやっている人がいるから」も若年層では多い。

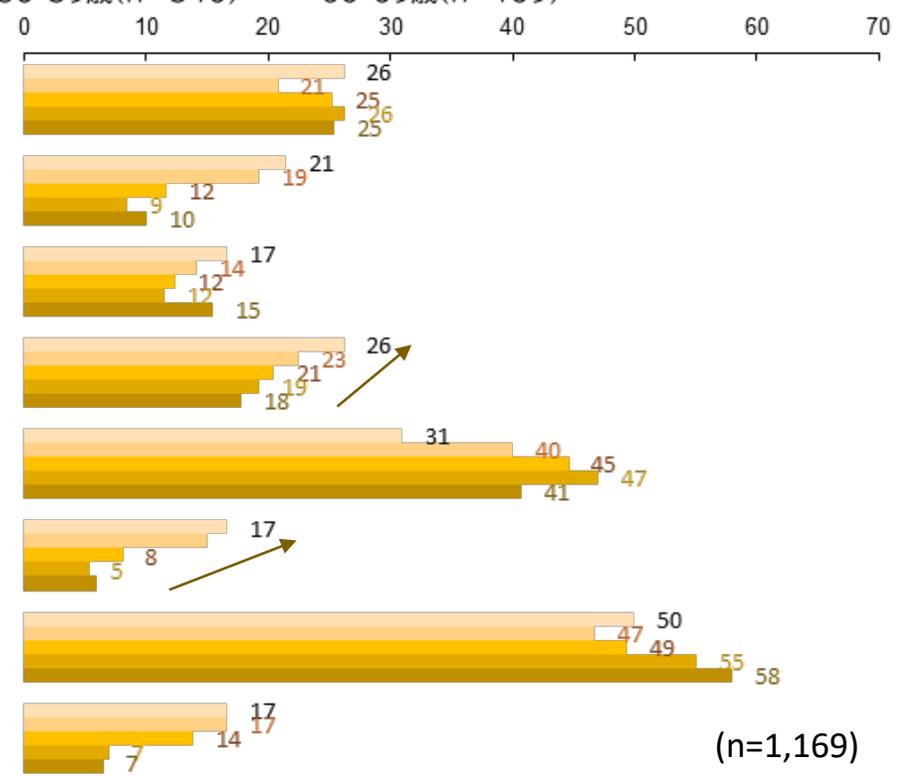
収入別

■ 500万円未満(n=252) ■ 500万円~1,000万円未満(n=526) ■ 1,000万円以上(n=213) (%)



年代別

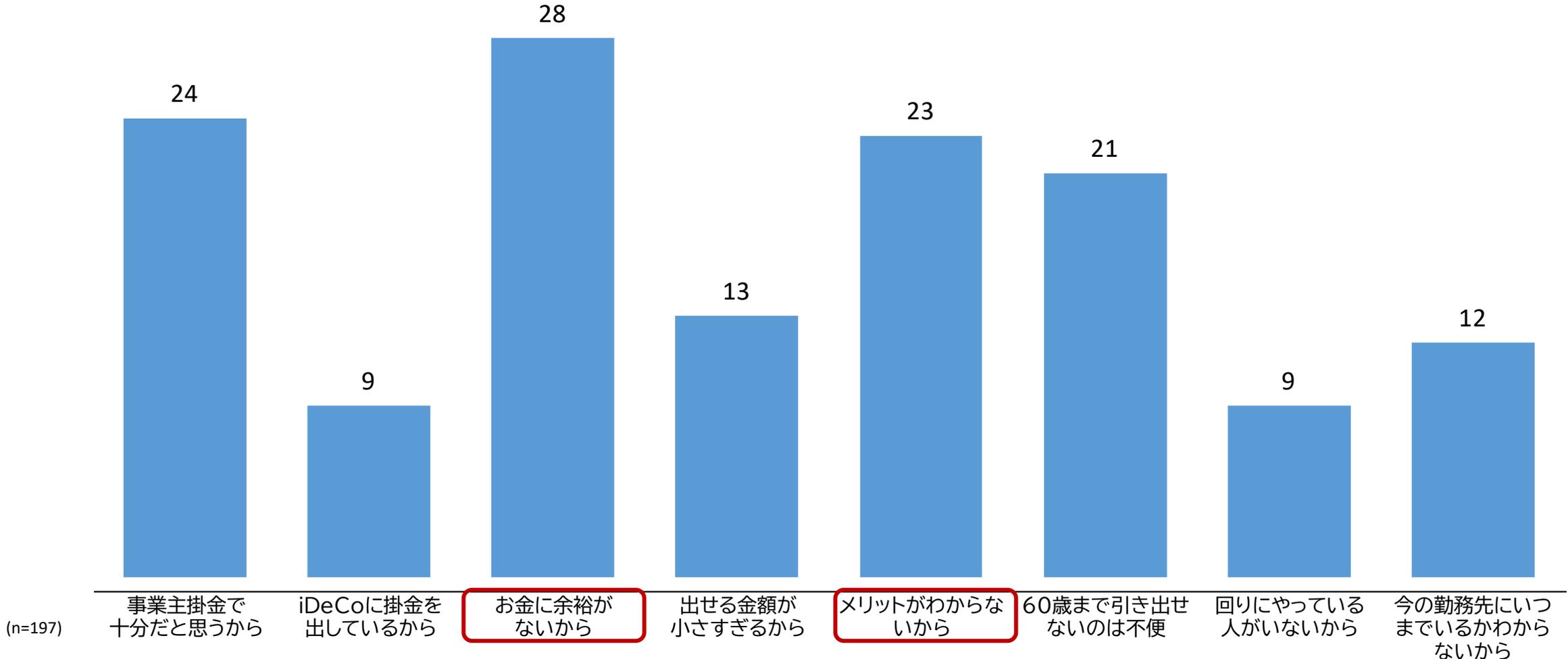
■ 20-29歳(n=42) ■ 30-39歳(n=120) ■ 40-49歳(n=298) ■ 50-59歳(n=540) ■ 60-69歳(n=169)



マッチング拠出/選択制を利用していない理由 (3つまで)

「お金の余裕がないから」がトップだが、「メリットがわからないから」も多い。
自由記入欄では、「事業主掛金で上限に達しているから」「60歳以上は利用できないから」

(%)

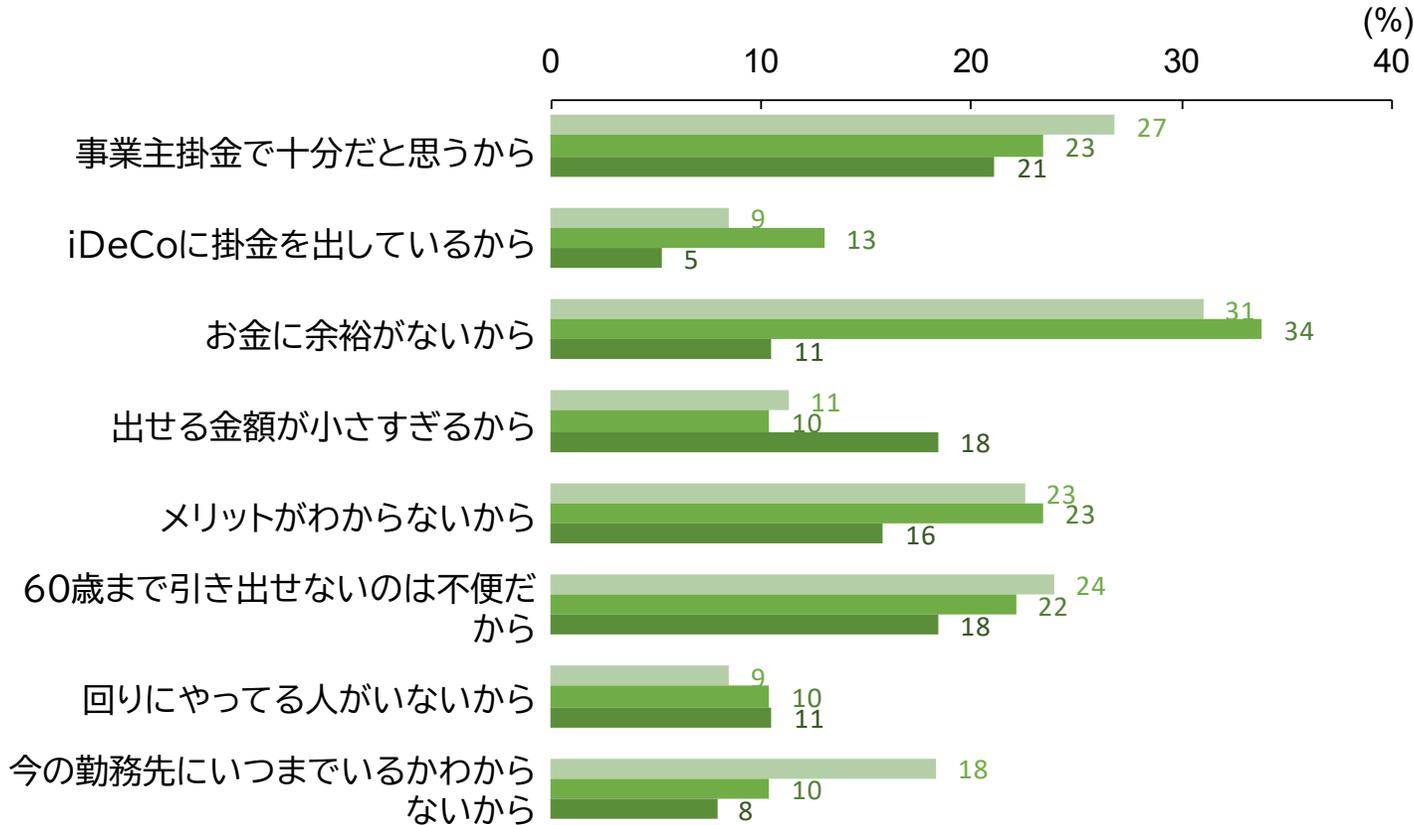


マッチング拠出/選択制を利用していない理由 (3つまで)

「お金の余裕がないから」は50代、「メリットがわからないから」は20代に多い。

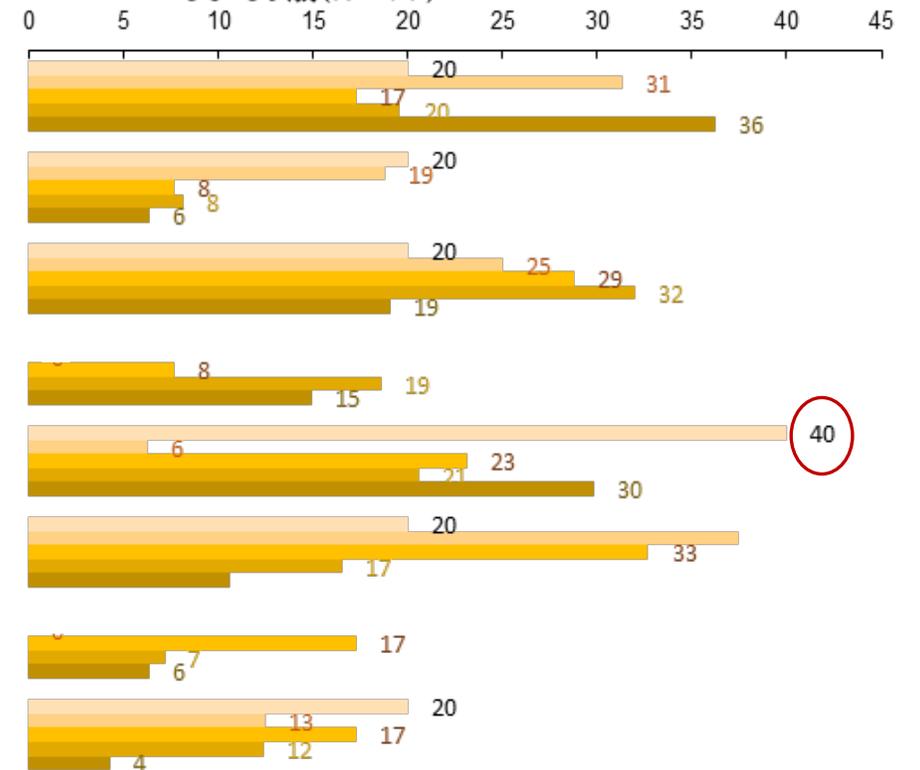
収入別

■ 500万円未満(n=71) ■ 500万円~1,000万円未満(n=77) ■ 1,000万円以上(n=38)



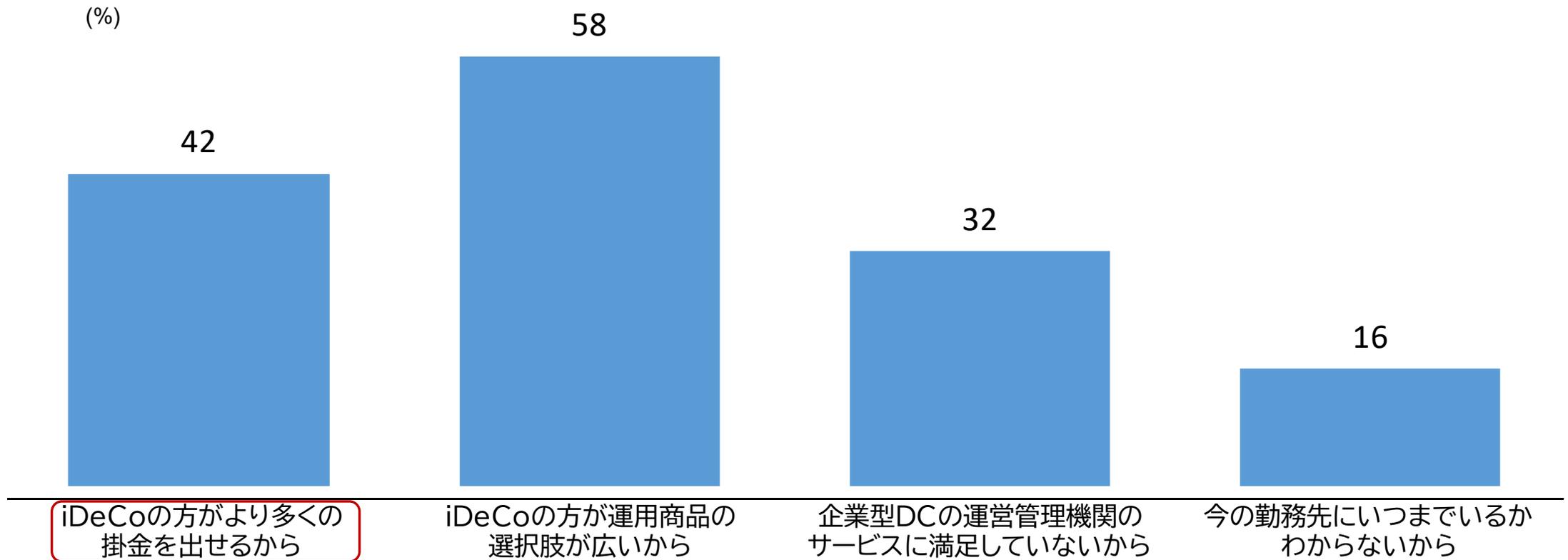
年代別

■ 20-29歳(n=5) ■ 30-39歳(n=16)
■ 40-49歳(n=52) ■ 50-59歳(n=97)
■ 60-69歳(n=47)



マッチング拠出/選択制を利用できるのに、iDeCoに拠出する理由（3つまで）

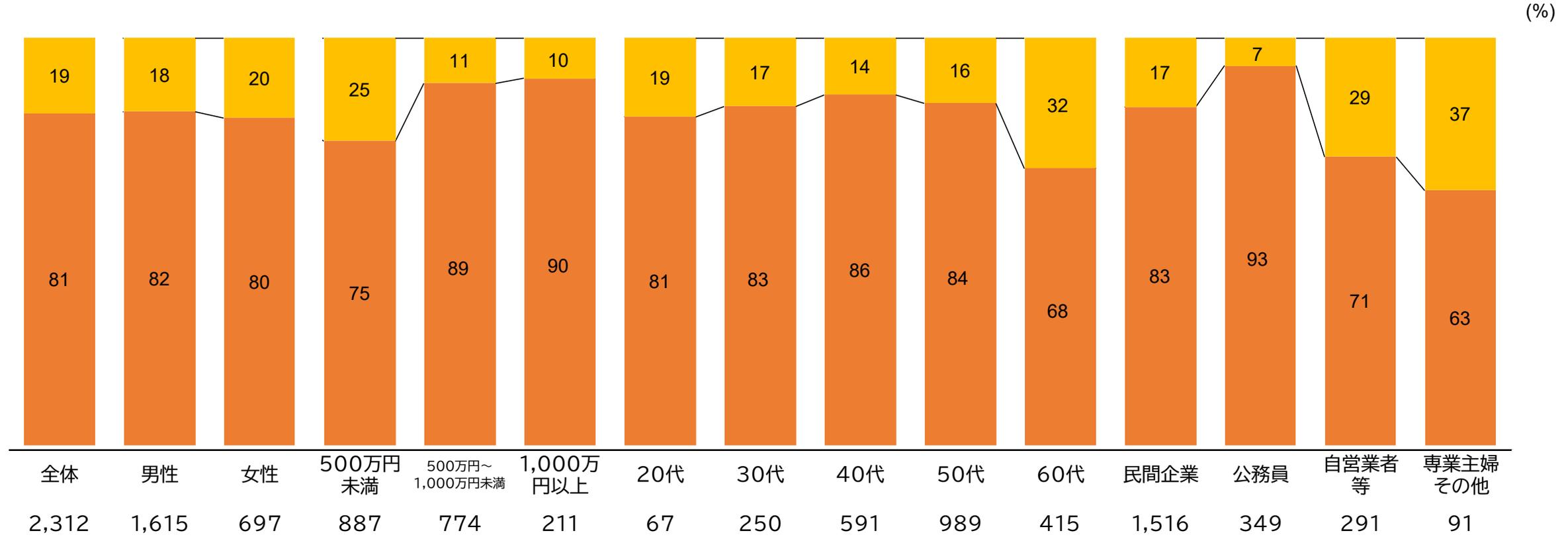
「運用商品の選択肢が広いから」がトップ。「iDeCoの方がより多くの掛金を出せるから」も42%おり、「マッチング拠出は事業主掛金以下」とする現行規制の影響と思われる。今後、同規制が撤廃されることにより、この理由は減少していくと思われる。



iDeCo口座に実際に拠出しているか

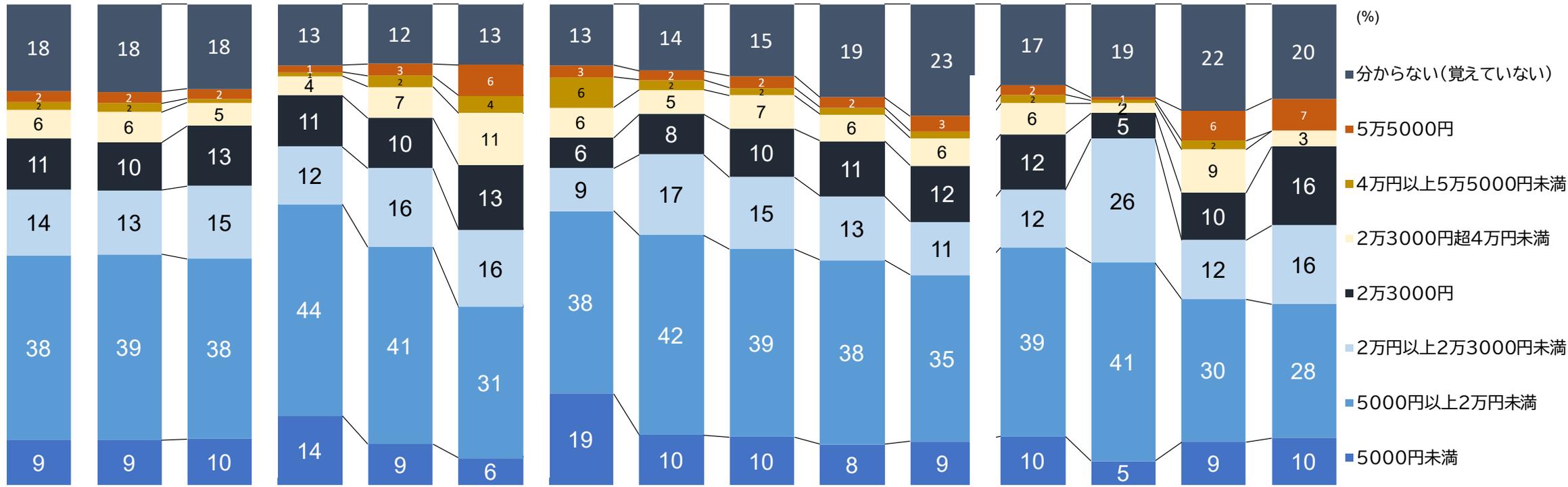
約8割前後の人が掛金を出している(加入者)が、60代や専業主婦(夫)では掛金を出していない人(運用指図者)の割合が3割を超える。

■ iDeCoに加入して、掛金を出している(加入者) ■ iDeCoの口座はあるが、掛金を出していない(運用指図者)



自分で出す掛金（iDeCo、マッチング拠出、選択制）の月額

どの集団も「5000円以上2万円未満」が最多。平均値は年収とともに増えるが、年代とは相関が薄い。

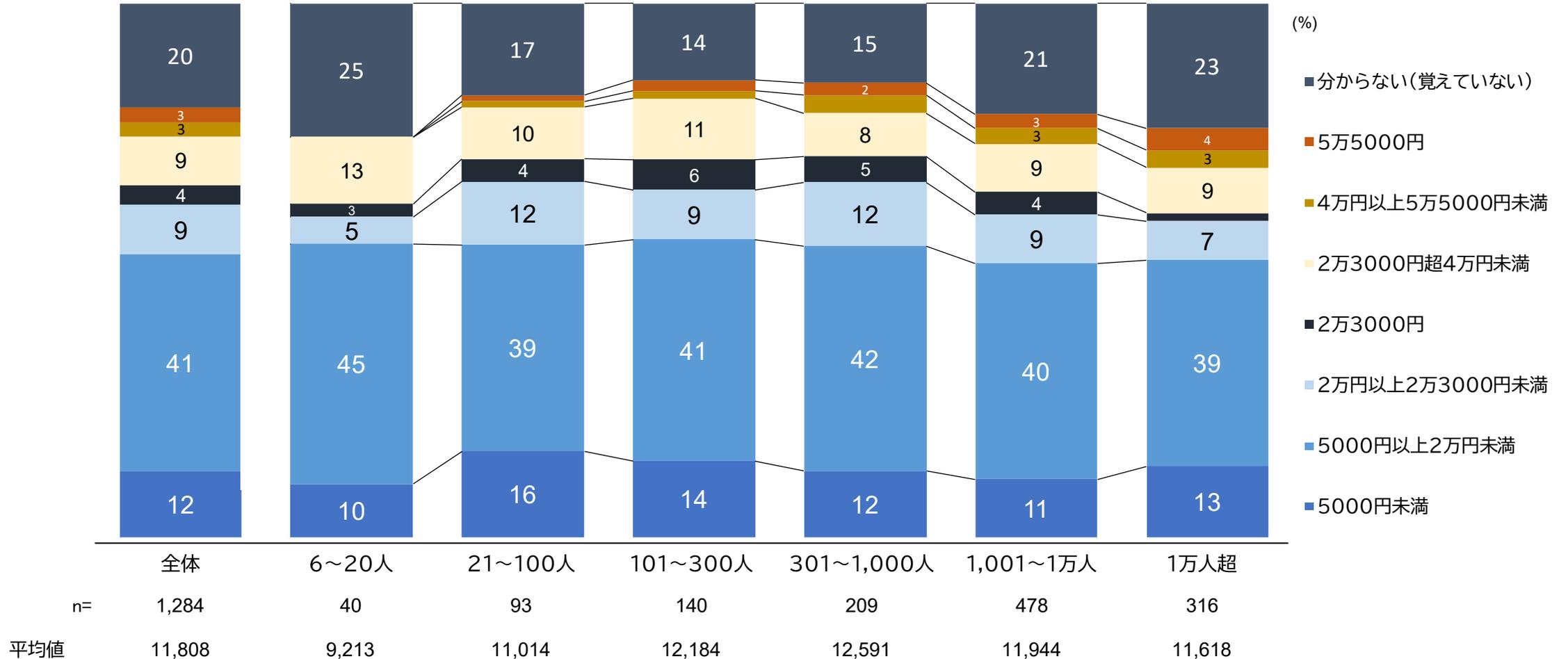


	全体	男性	女性	500万円未満	500万円～1,000万円未満	1,000万円以上	20代	30代	40代	50代	60代	民間企業	公務員	自営業者等	専業主婦その他
n=	2,870	2,158	712	884	1,130	357	79	298	752	1,310	431	2,190	341	222	61
平均値	12,406	12,497	12,243	11,143	13,721	17,681	13,040	12,549	12,961	12,170	12,127	12,419	11,265	14,508	14,305

(注) 自営業者等の55,000円以上の拠出者は「分からない」に分類。きわめて少数だが、公務員や専業主婦(夫)で2.3万円超を選択している人もいる。エラーの可能性はあるものの、専業主婦(夫)のつもりでも第一号被保険者が混じるなどの要因等も考えられる。

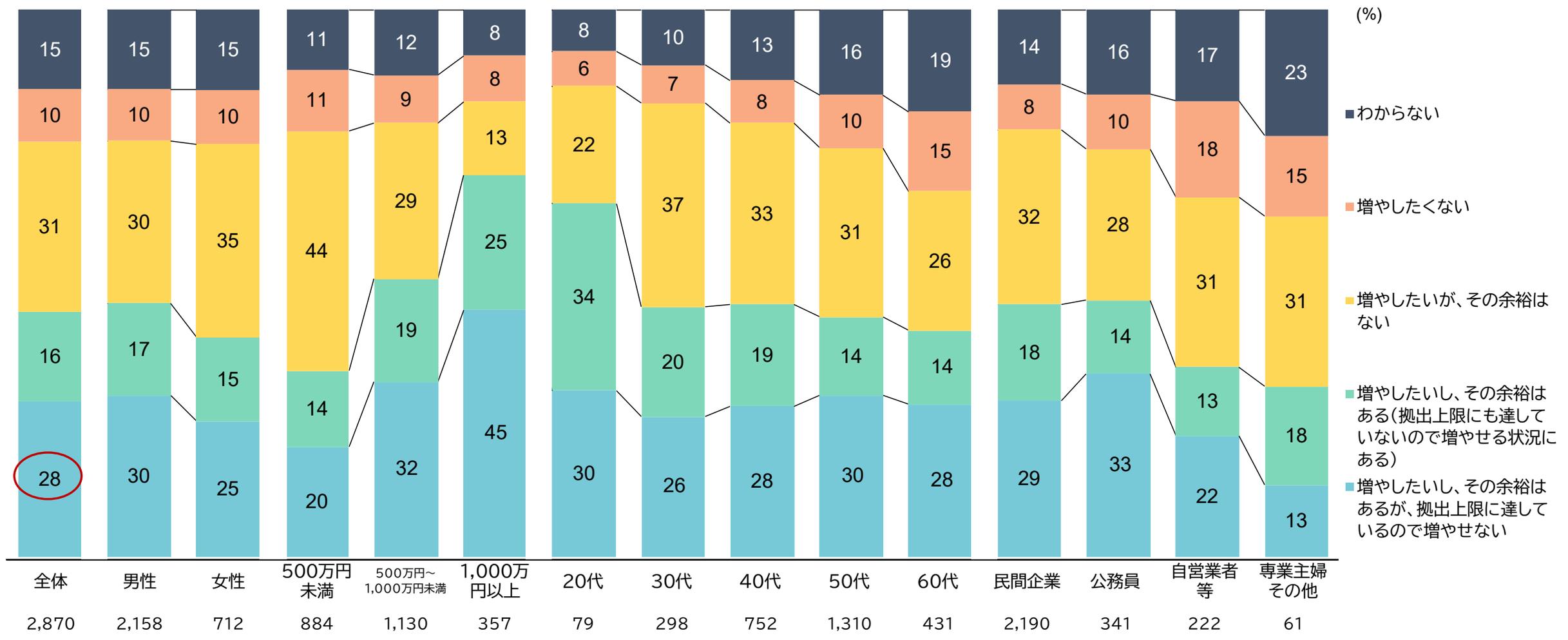
マッチング拠出/選択制の掛金月額：企業規模別（企業型DC加入者のみ）

平均値は必ずしも企業規模と比例しない。「マッチング拠出は事業主掛金を上回れない」とする現行ルールがここでも影響している可能性がある。



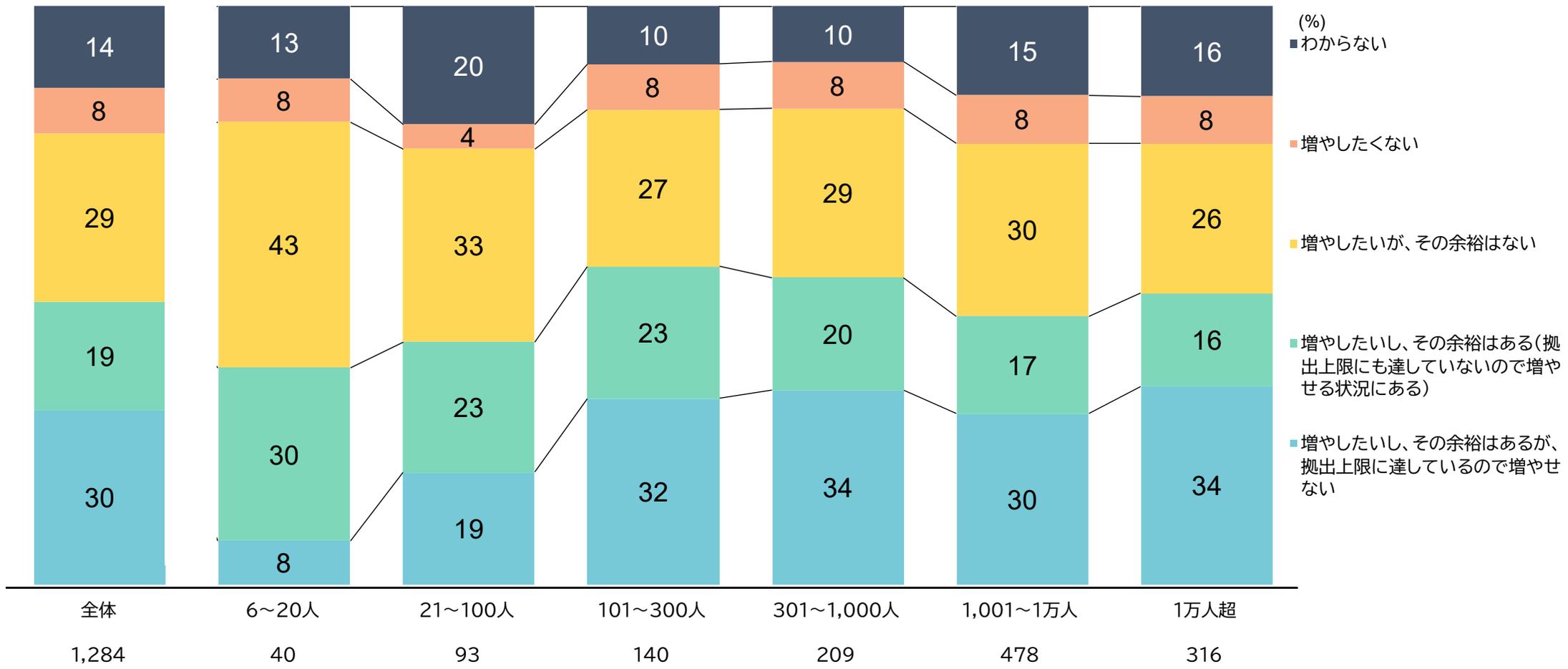
iDeCo、マッチング拠出/選択制の掛金を増やしたいか

全体では「増やしたいし、その余裕はあるが、上限に達しているため増やせない」人が3割弱いる。今後の拠出限度額の引き上げはこのニーズに応えるものであるが、金額的に十分であるかはウォッチが必要。



マッチング拠出/選択制の掛金を増やしたいか：企業規模別（企業型DC加入者のみ）

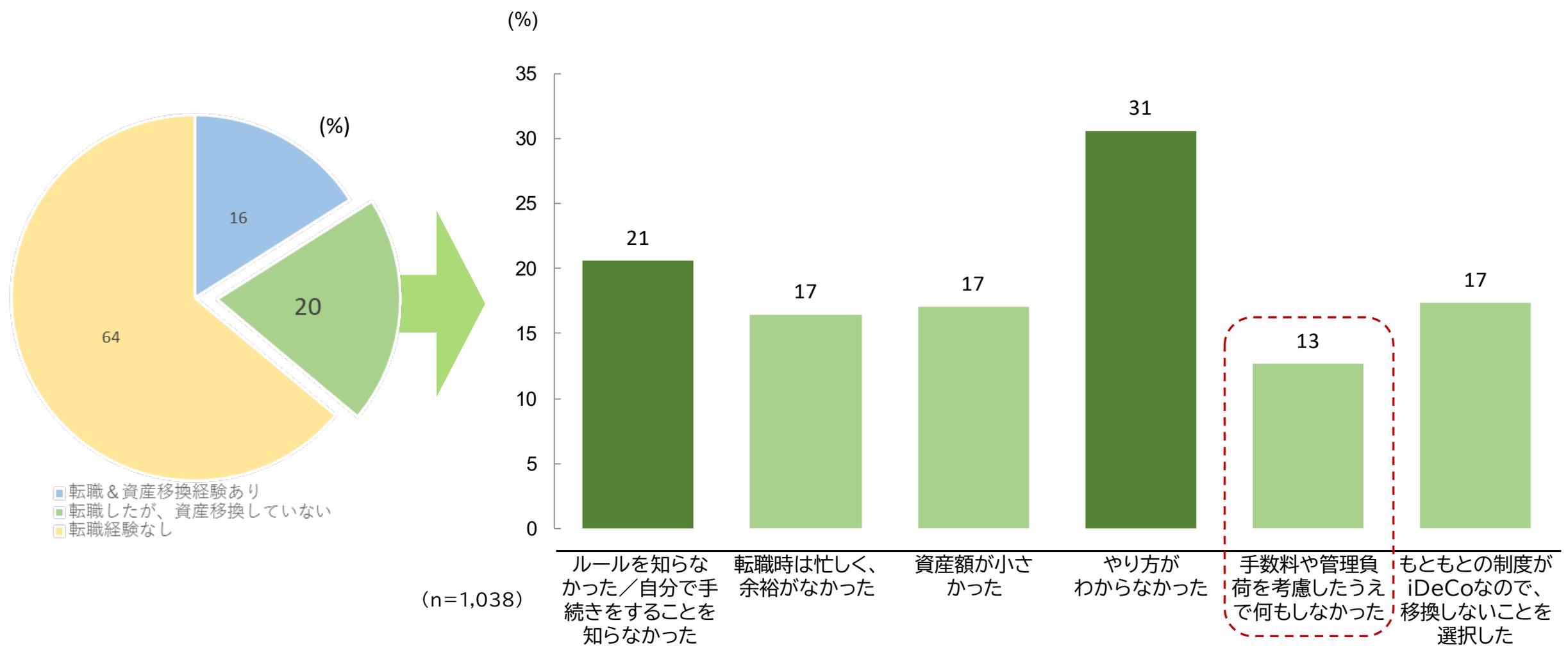
「増やしたいし、その余裕はあるが、上限に達しているため増やせない」人は、企業規模が100人を超すとほぼ3割強で推移。掛金を増やしたいとのニーズをもつのは、大企業の従業員だけではないことがわかる。



資產移換

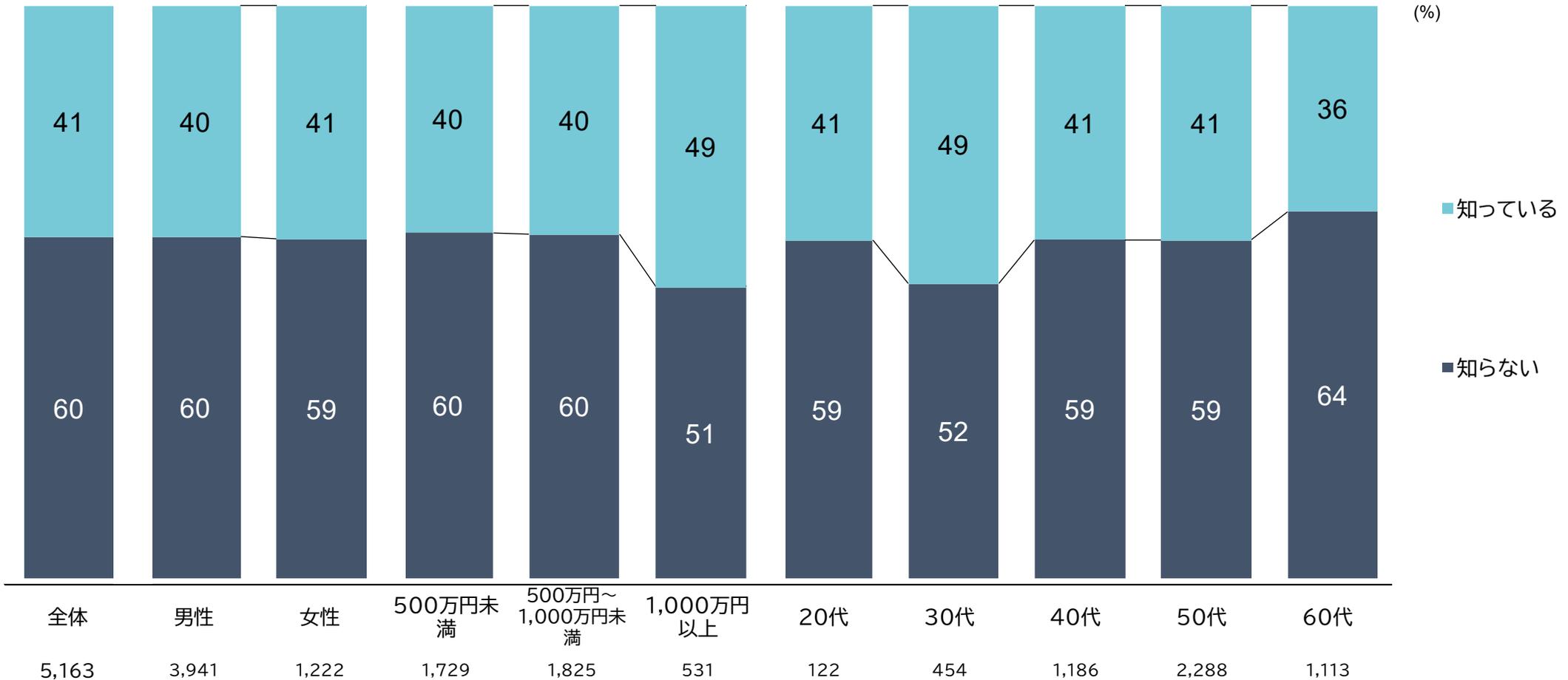
転職をしたが資産の移換作業を行わなかった割合とその理由 (いくつでも)

転職の際に企業型DCの資産移換を行わなかった人が2割いる。理由は「やり方がわからない」「ルールを知らない」が多い。ただし、意図的に移換しなかった確信犯も13%いる。



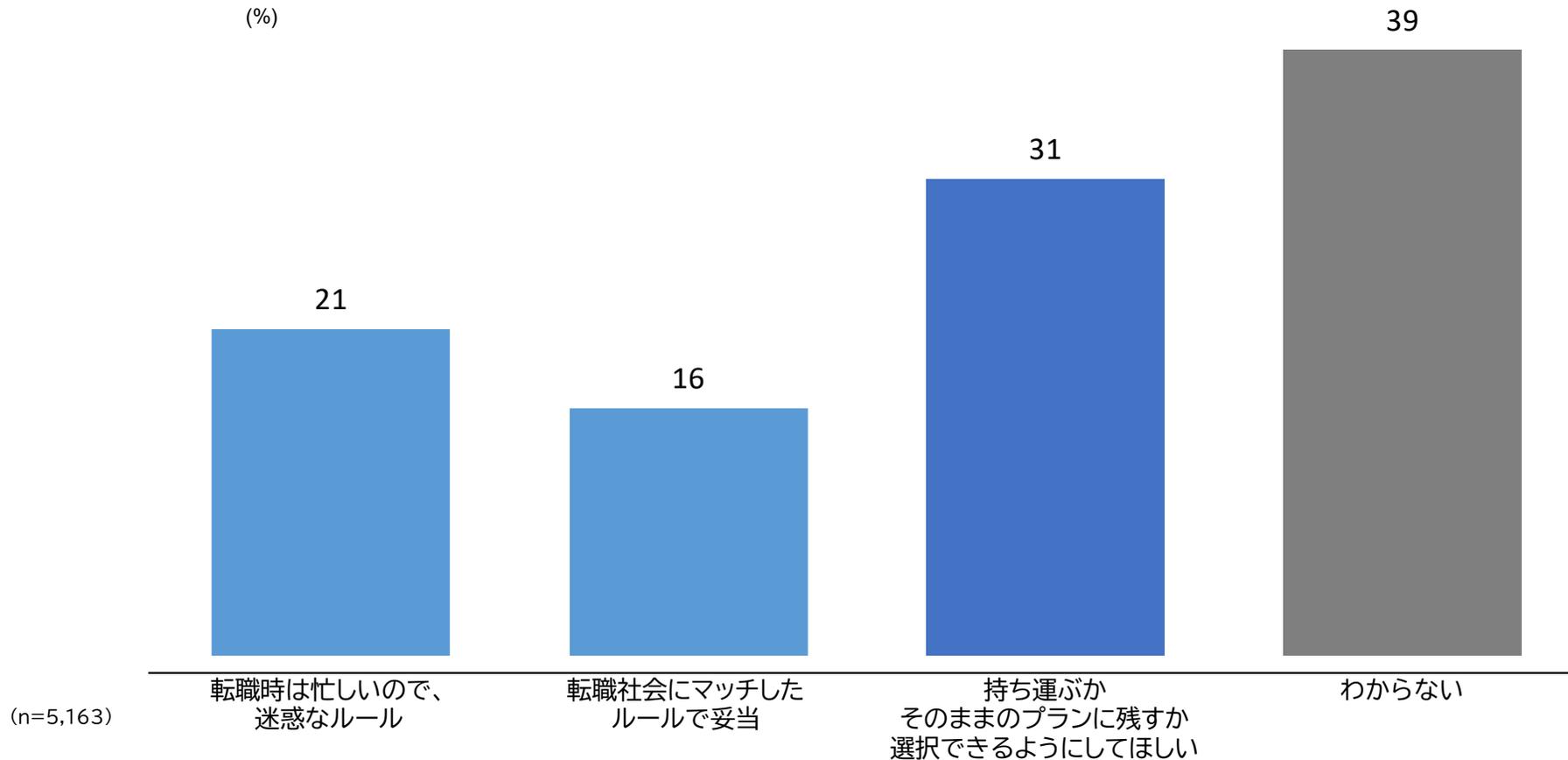
転職で企業型DCの資産を移換しないとデメリットが生じることの認知

資産移換をしないと「資産運用ができなくなる」「管理手数料の負担が続く」「給付受取の手続きが複雑になる」といったデメリットが生じるが、約6割の加入者がこのことを知らない。



転職時に資産を持ち運ばなければならないルールをどう思か (いくつでも)

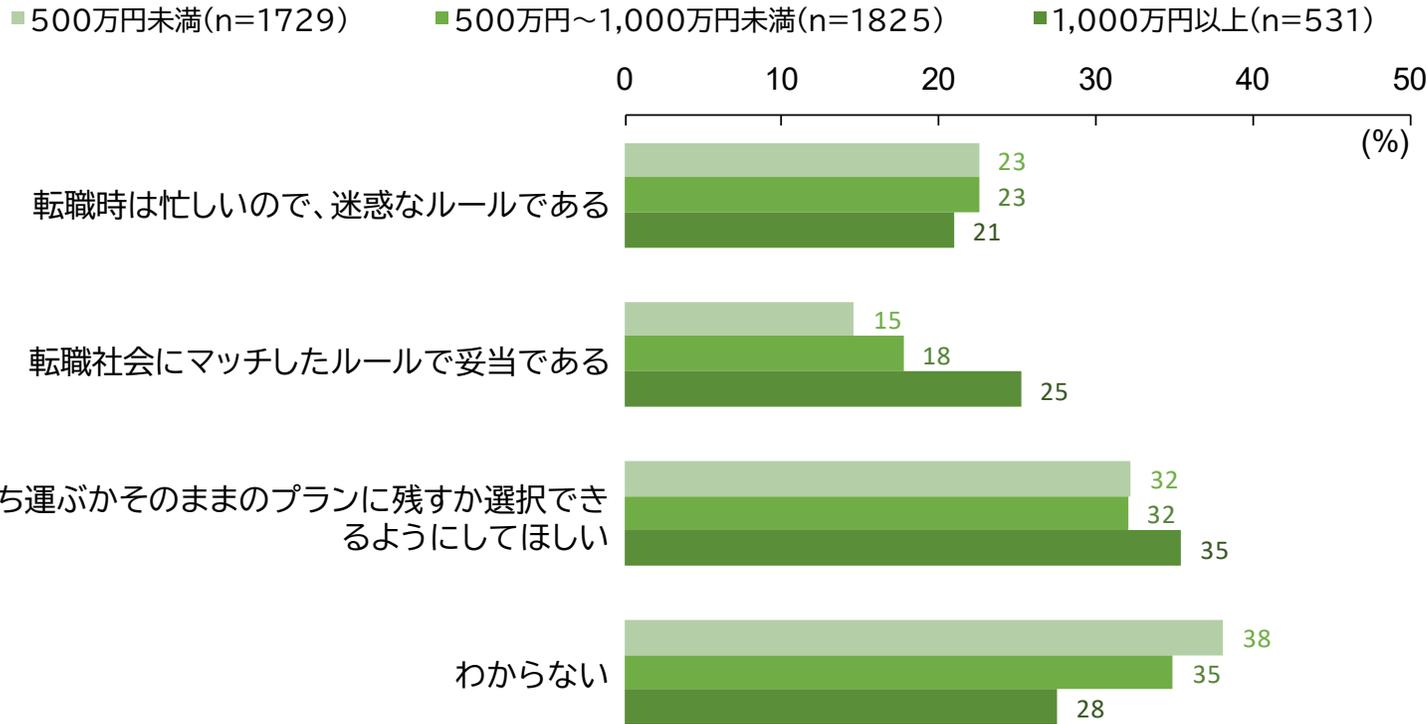
「持ち運ぶか、そのままのプランに残すかは、自分で選択できるようにしてほしい」という意見が多いことが注目される。
「消えた私的年金」問題の解決の糸口が見える。



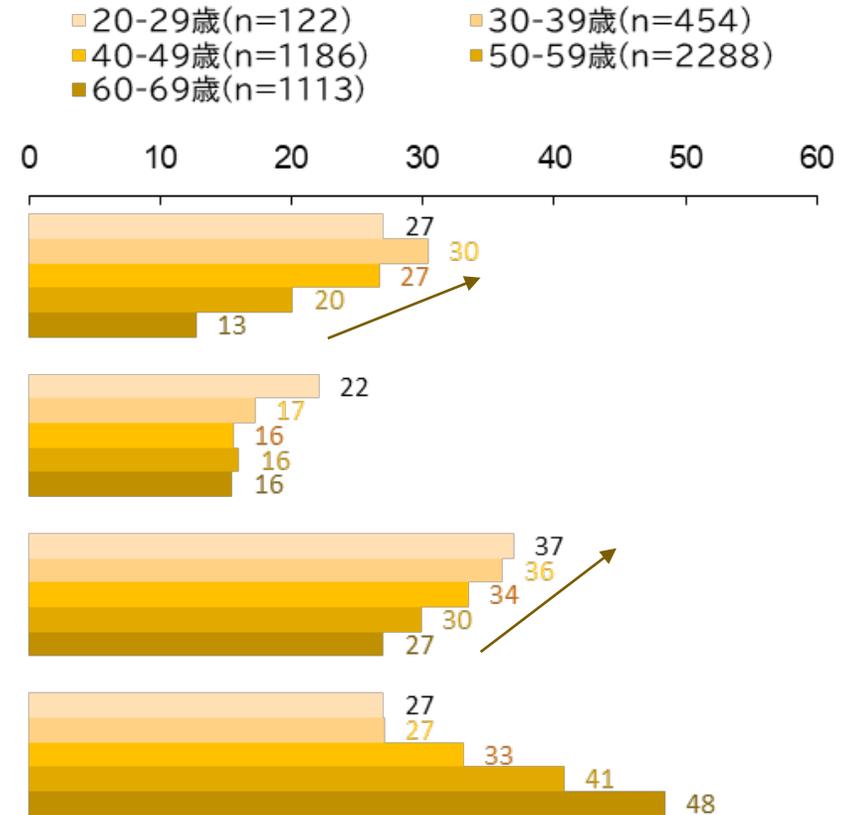
転職時に資産を持ち運ばなければならないルールをどう思か (いくつでも)

若年層ほど現行ルールに対して問題意識を持つ人が多い。

収入別



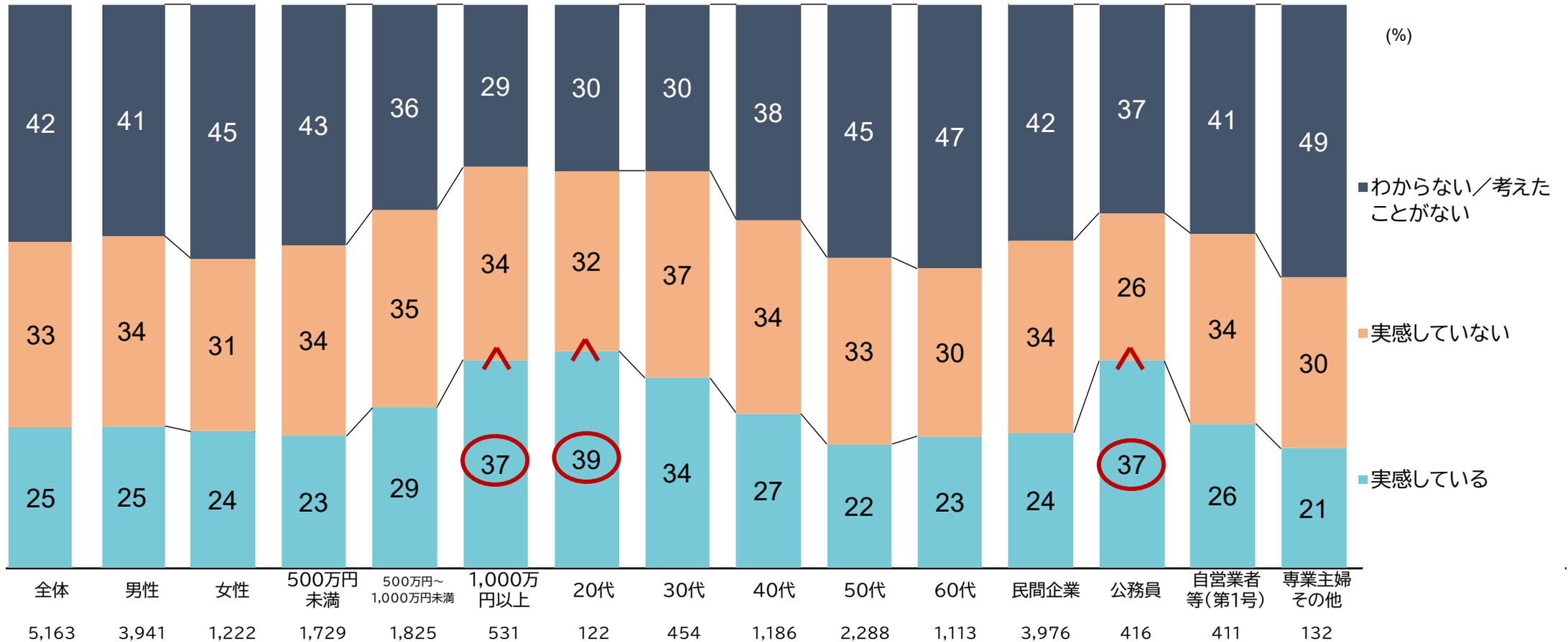
年代別



税優遇・制度改正要望

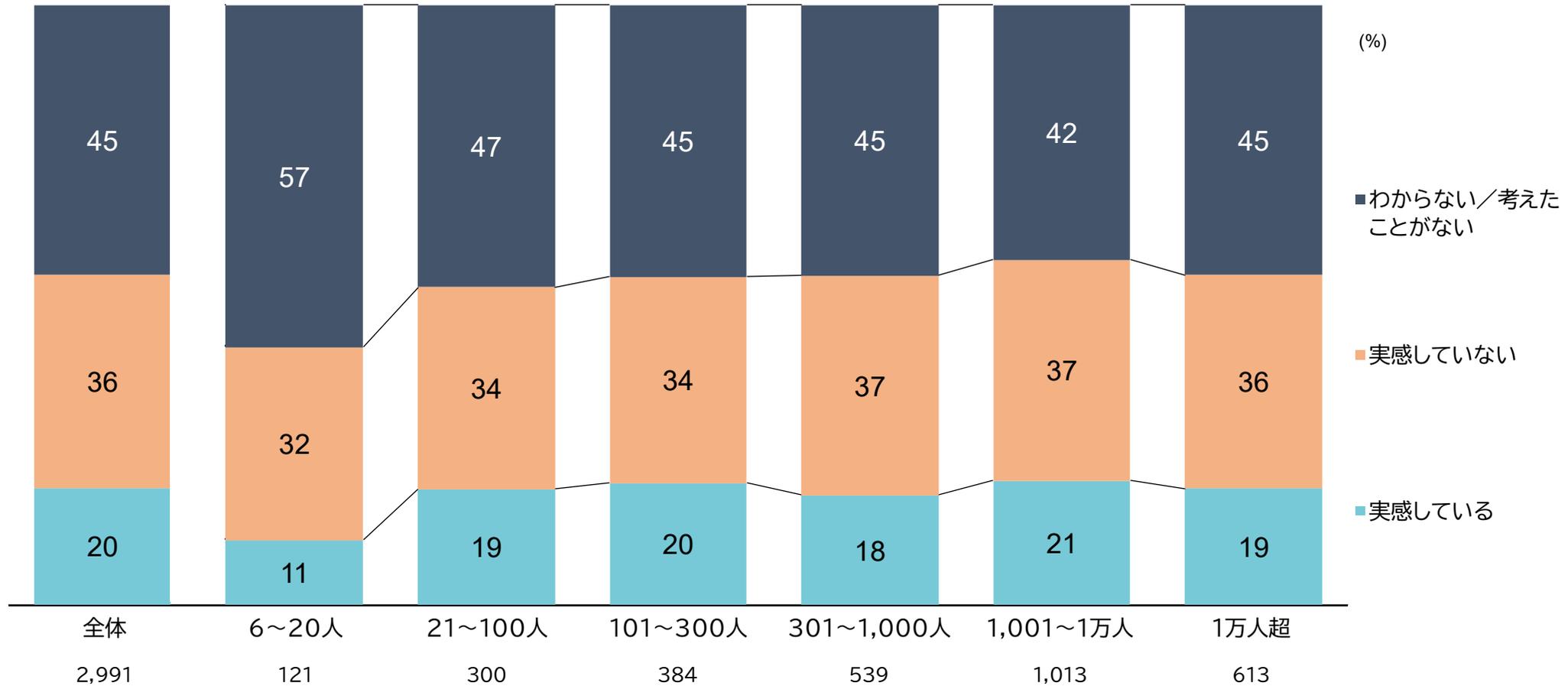
DCの税メリットを実感しているか

税メリットを実感している人は、全体の25%と低位。「わからない／考えたことがない」が42%を占める。「実感している」が「実感していない」を上回っているのは、年収1,000万円以上と20代、そして公務員だけ。



DCの税メリットを実感しているか：企業規模別（企業型DC加入者のみ）

企業規模による差異はさして大きくない。税に関しては、職域教育の有無というよりも、納税額を意識しにくくしているわが国の税システムそのものに要因があると考えられる。



DCの税メリットを実感していない理由（いくつでも）

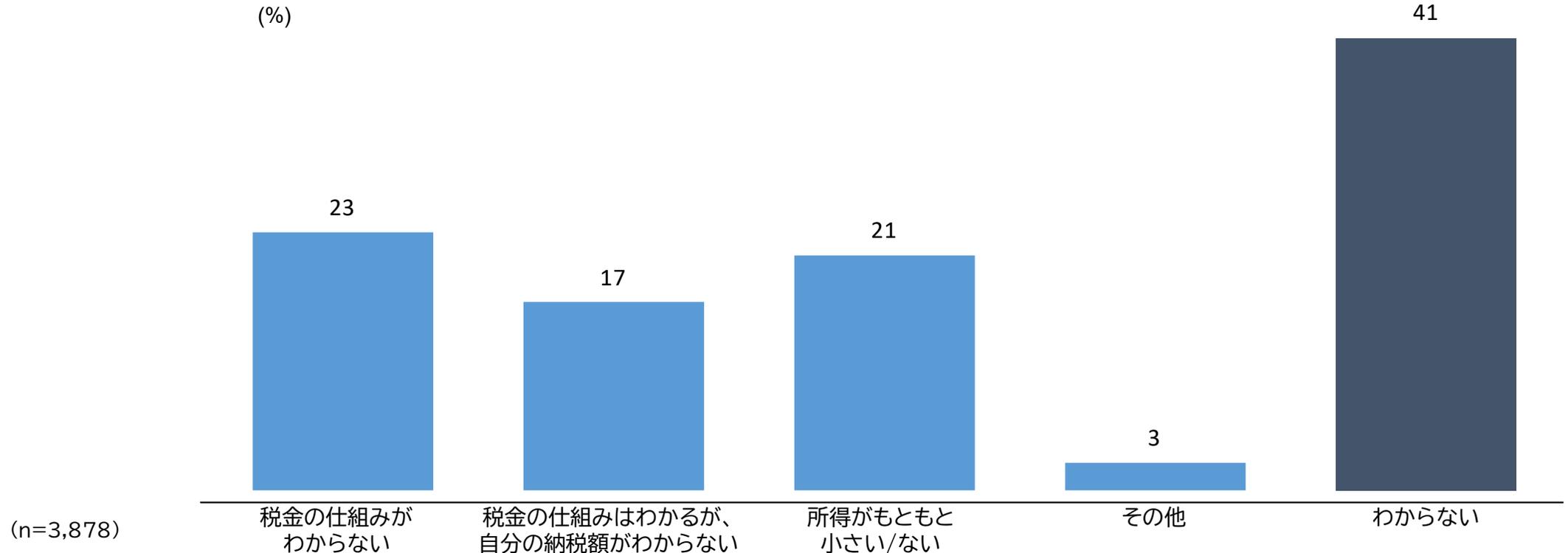
「税金のしくみがわからない」「自分の納税額が不明」も多いが、そもそも実感できない理由も「わからない」が最多。

自由記入欄でのコメントは以下のとおり

拠出時非課税:「上限額が低いから」「いくら税金が減ったのか具体的な数値が見えないから」。所得控除は自分で拠出することが前提なので、企業型DCで事業主掛金だけもらっている人は税メリットを実感しにくいであろう。

運用収益非課税:「利確していない現段階ではメリット感に乏しい」

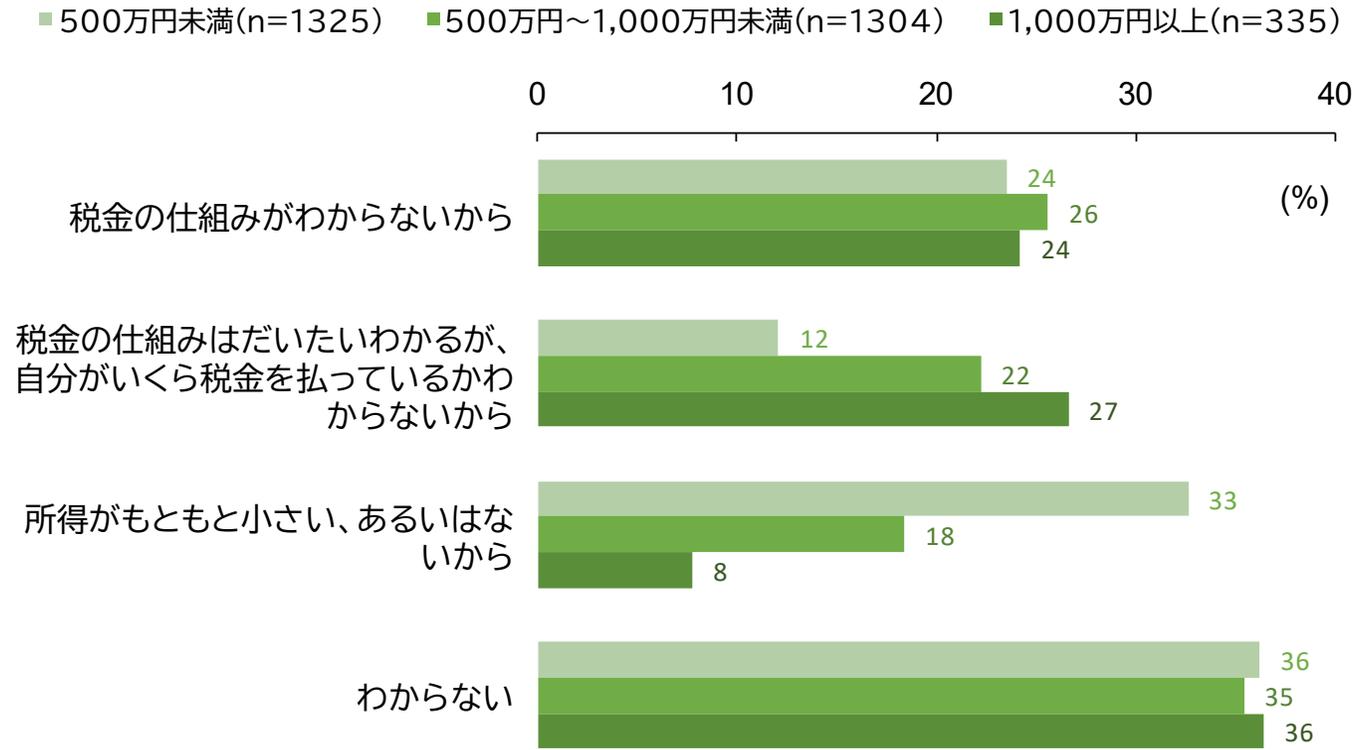
給付時課税:「後出しじゃんけんで一時金受取のルール変更をされたから」



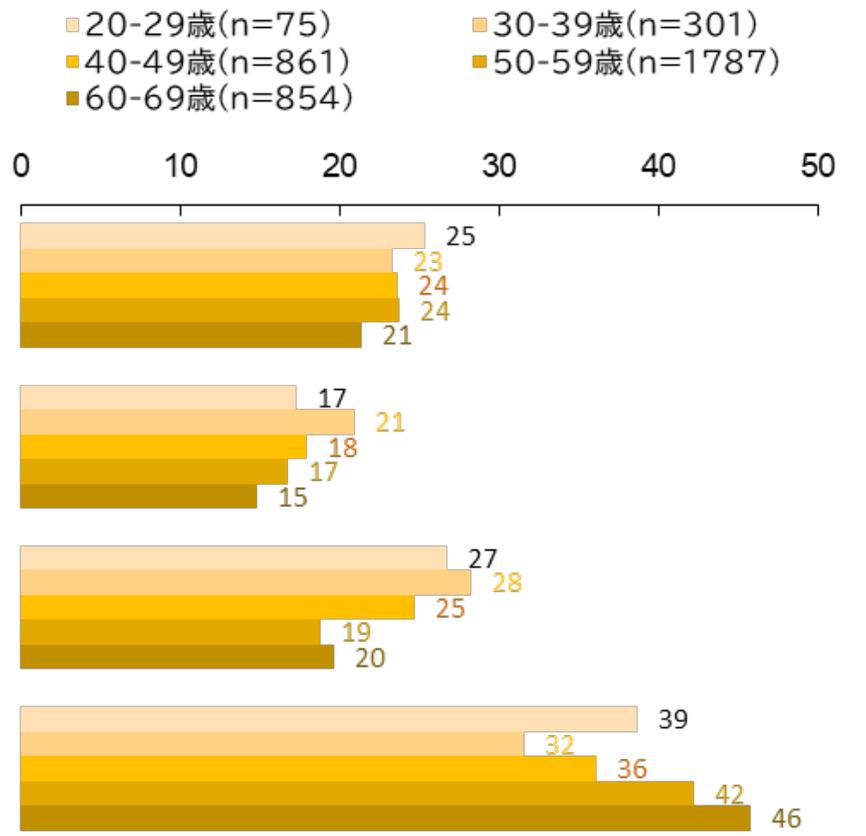
DCの税メリットを実感していない理由：収入別、年代別（いくつでも）

収入が増えても「税金の仕組みがわからないから」はほとんど減らない一方で、「自分の税額がわからないから」は増える。

収入別

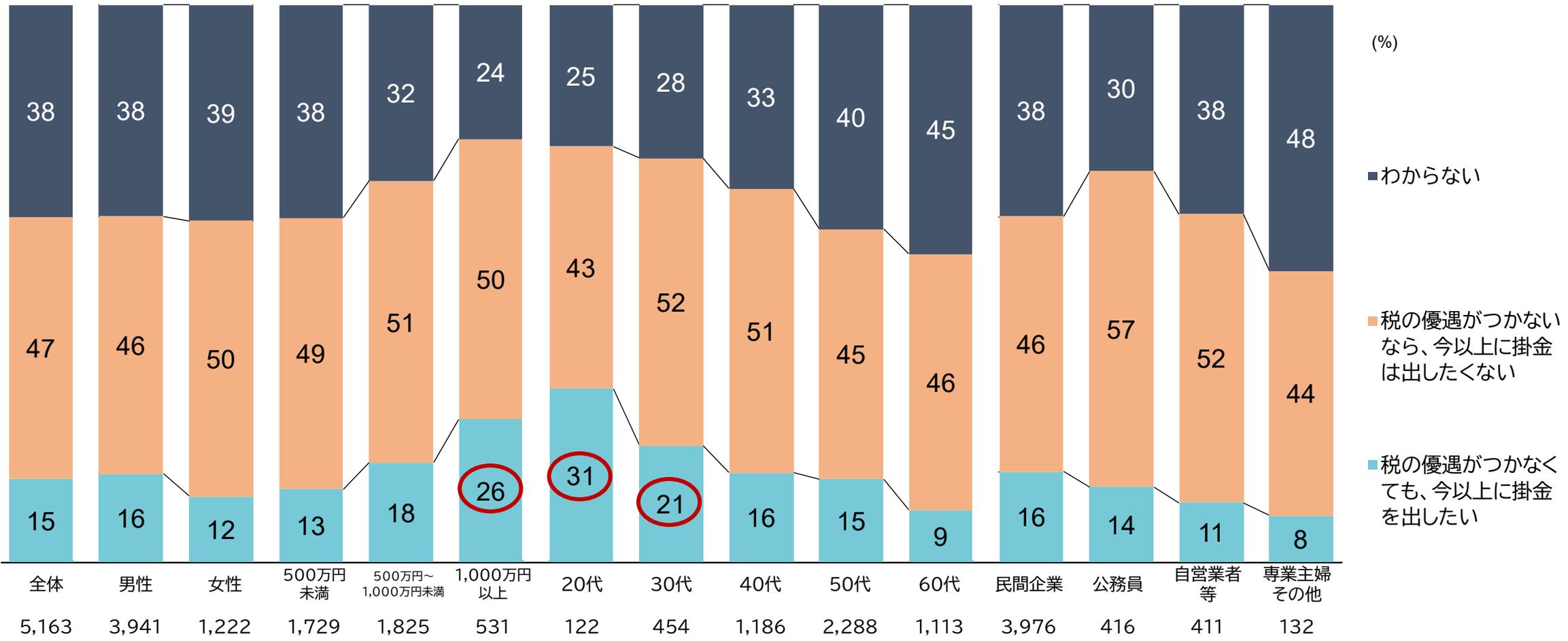


年代別



税優遇がつかなくても今以上に掛金を出せるなら出したいか？

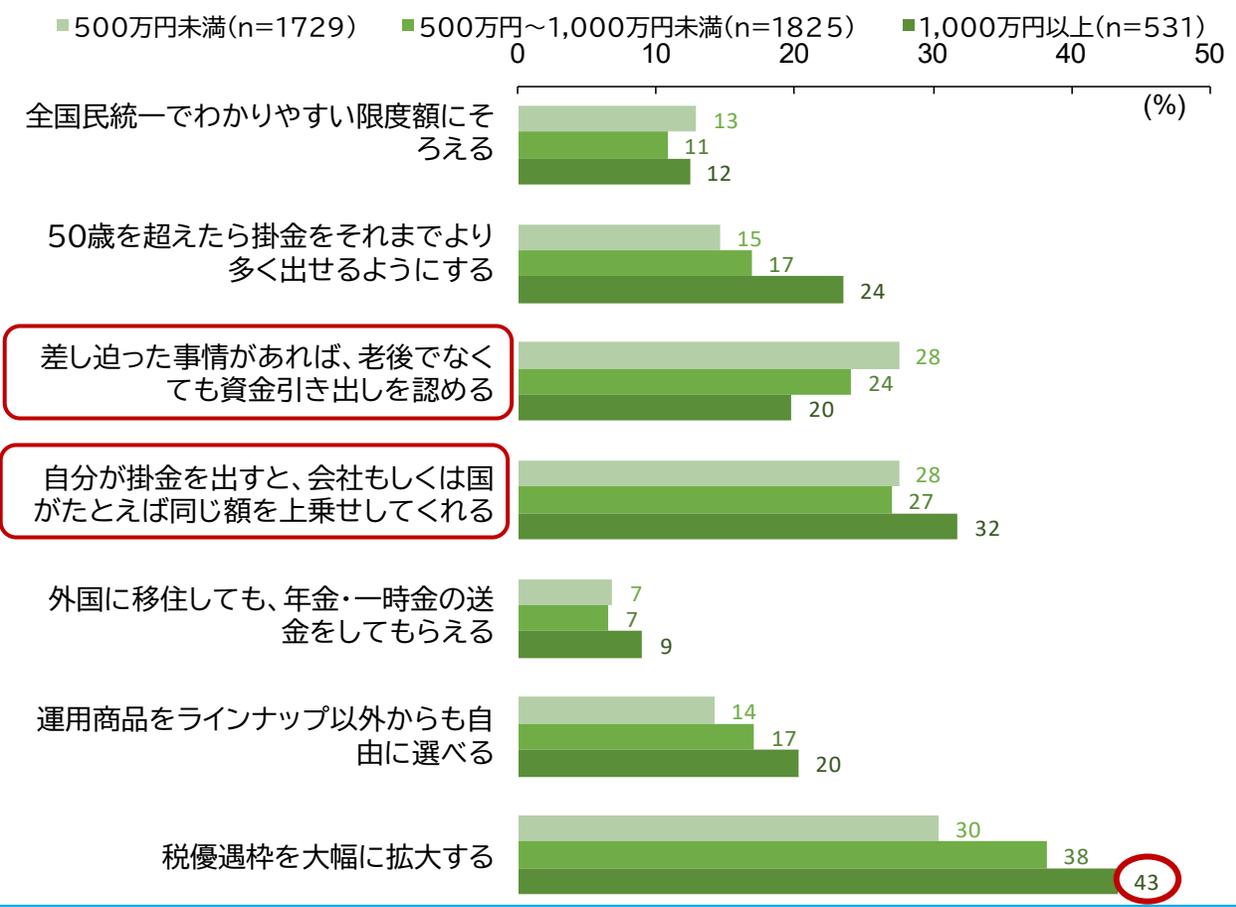
「税の優遇がつかないなら、出したくない」は最も多いものの、高収入層や若年層では「税優遇の限度額を超えて掛金を出したい」も多い。英米、アジア諸国では、税優遇の限度額を超えて拠出できる制度が一般的である。制度を大きくする糸口として公に議論する価値のある設計であろう。



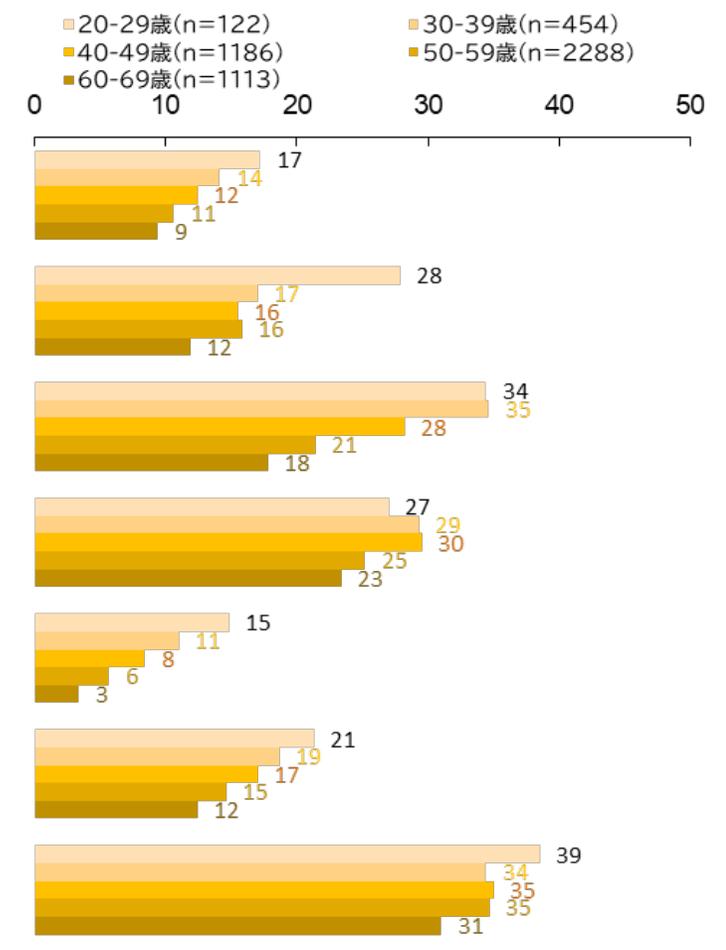
このようなルールがあったらいいと思う項目：収入別、年代別（いくつでも）

「60歳前の緊急時引き出し」は、若年層のみならず、収入の少ない層のニーズが強い。諸外国でDC加入・拠出のインセンティブとして普及する政府マッチング(企業マッチング)も支持を集めている。

収入別



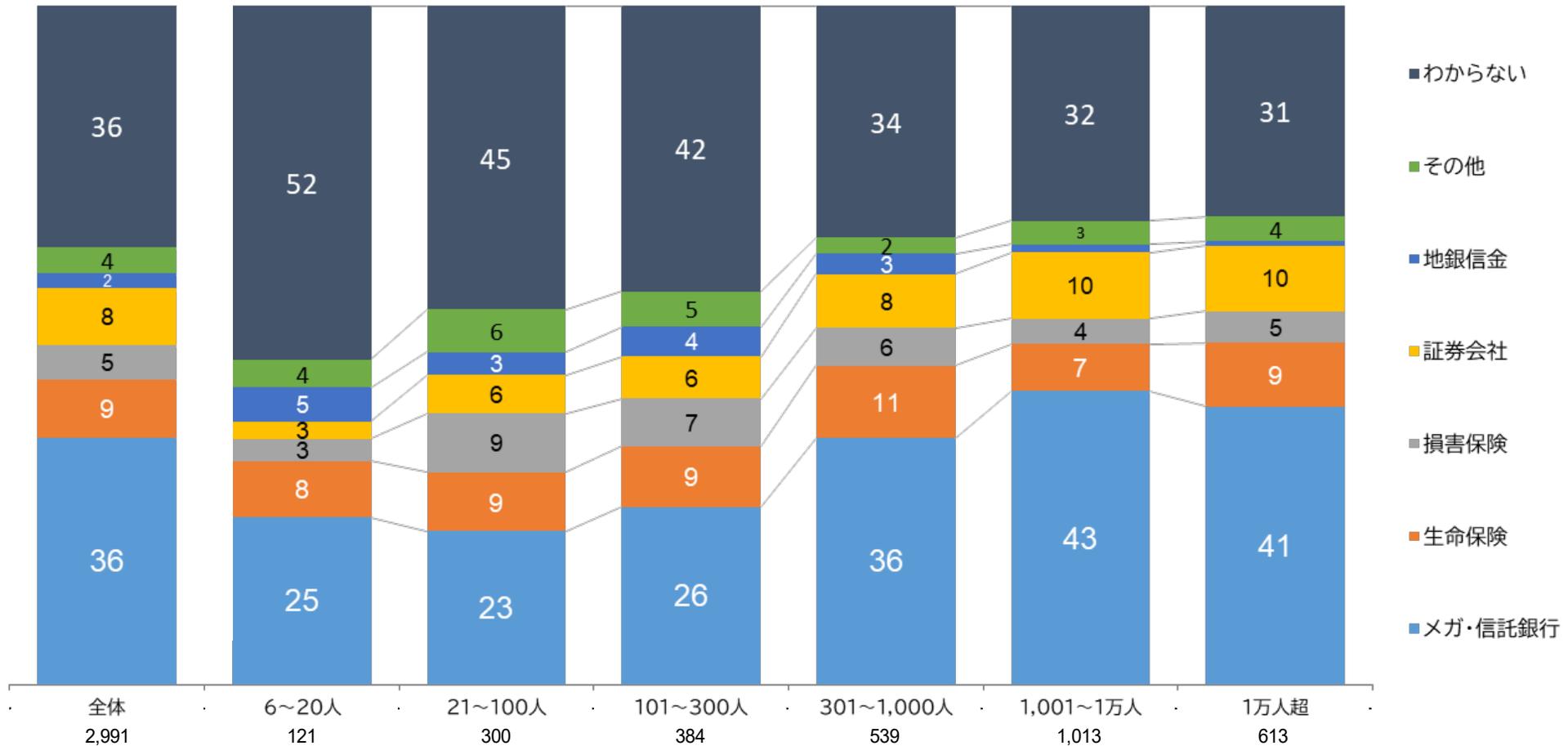
年代別



運営管理機関

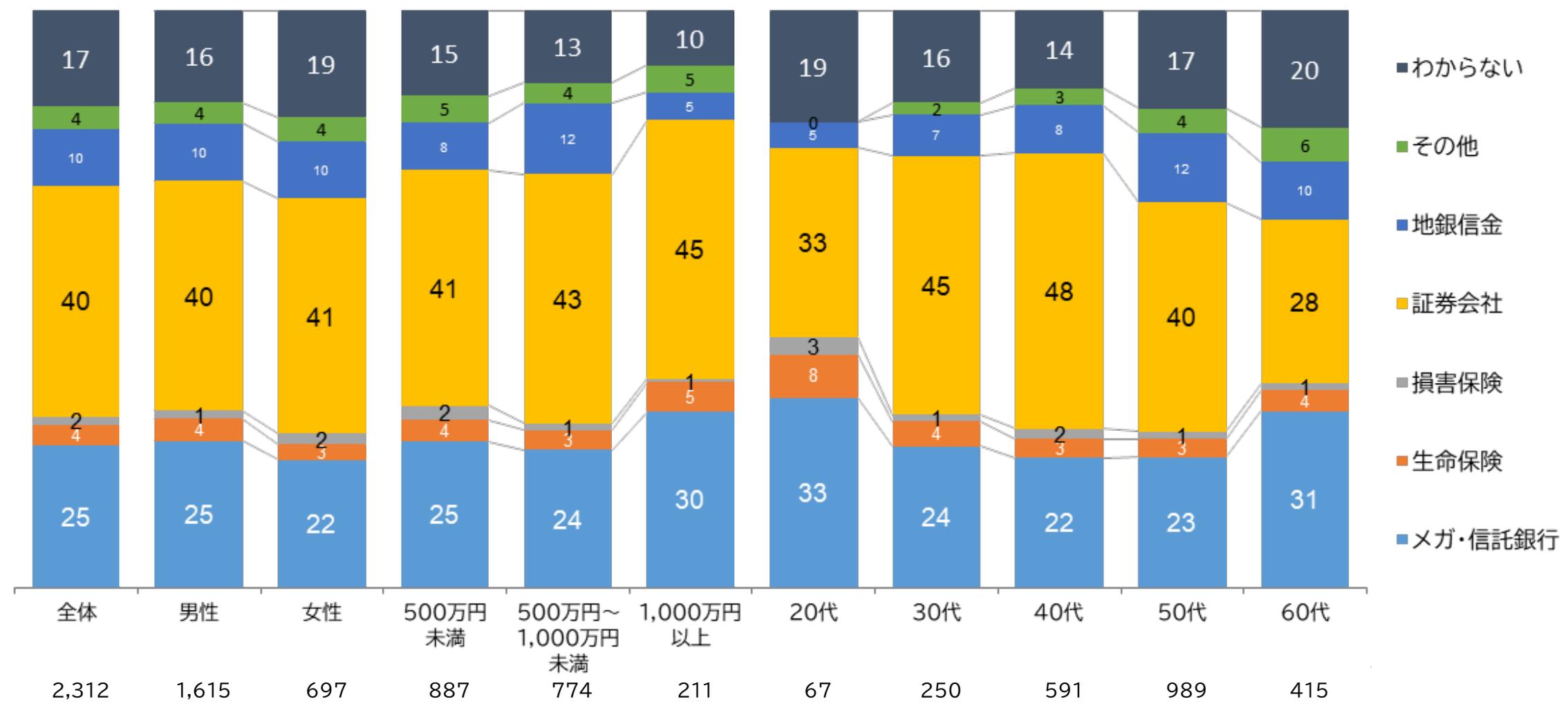
勤務先の企業型DCの運営管理機関：企業規模別

「わからない」は企業規模に反比例。中小企業では、IFA（Independent Financial Advisor）が窓口となるケースも多く、加入者に運営の顔が見えにくい実態にある。ただし、1万人超の大企業でも31%が「わからない」。運営管理機関に加え、資産管理機関、レコードキーピング会社、運用会社、販売会社など複数のプレイヤーが登場するDCスキームの複雑さを反映している。



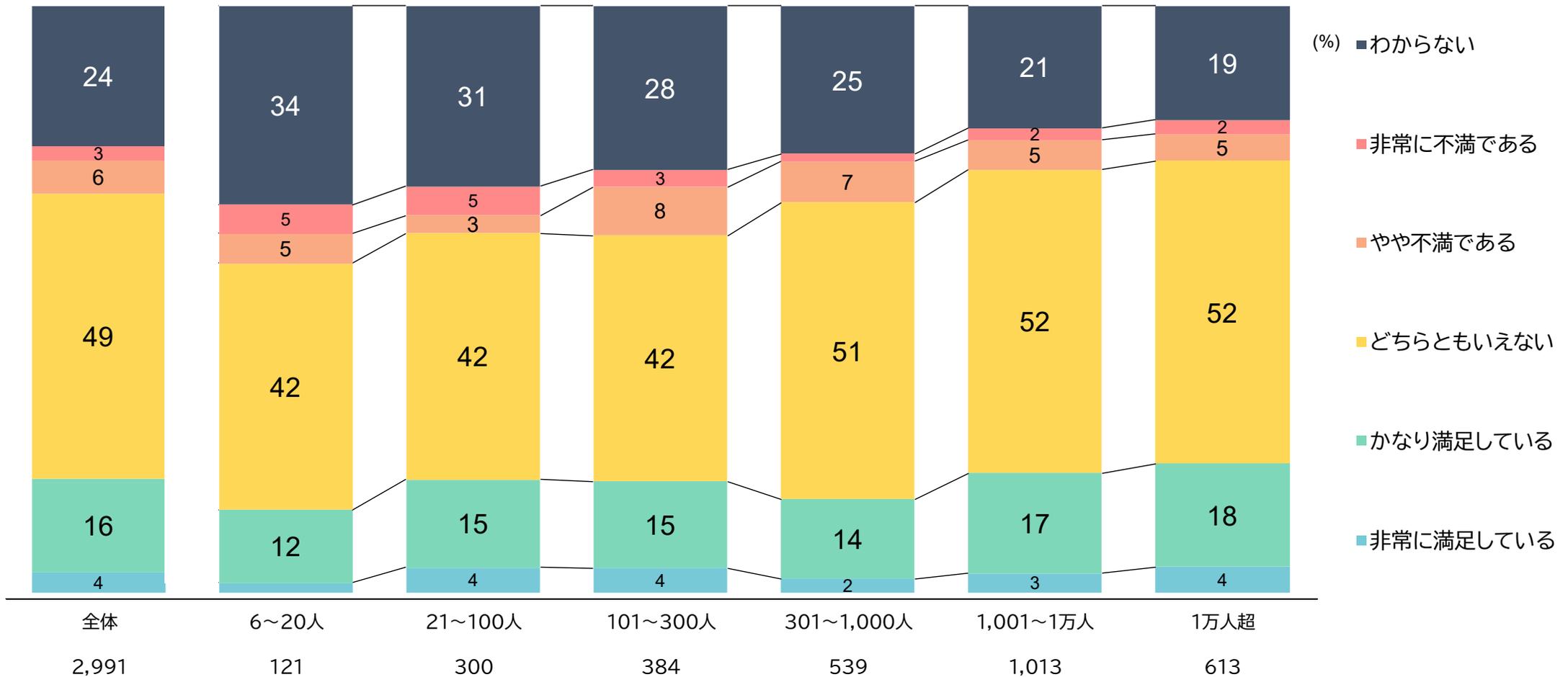
iDeCoの運営管理機関

どの集団も証券会社が最大のシェア。自分の意思で加入するiDeCoでは、「わからない」は企業型DCよりかなり少ない。



運営管理機関のサービスの満足度：企業規模別（企業型DC加入者のみ）

企業規模が大きくなるにつれ、「どちらともいえない」が増え、「不満である」と回答する人は微減し、「満足である」と回答する人が微増する。そして、「わからない」は減少していく。

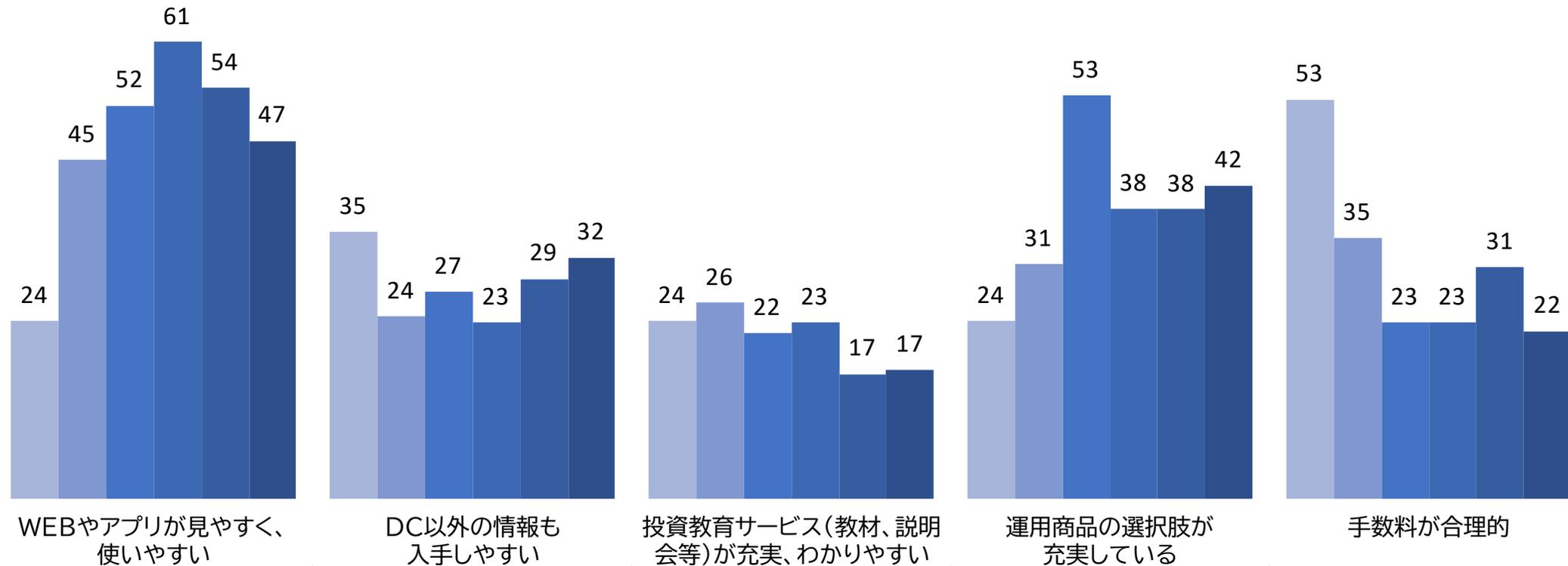


満足している理由：企業規模別（企業型DC加入者のみ）（3つまで）

どの企業規模でも「WEB・アプリが見やすく、使いやすい」が評価のポイント。次いで「商品の充実」。規模が小さい企業では「手数料が合理的」に注目が集まっている。

■ 6~20人(n=17) ■ 21~100人(n=58) ■ 101~300人(n=73) ■ 301~1,000人(n=86) ■ 1,001~1万人(n=206) ■ 1万人超(n=135)

(%)

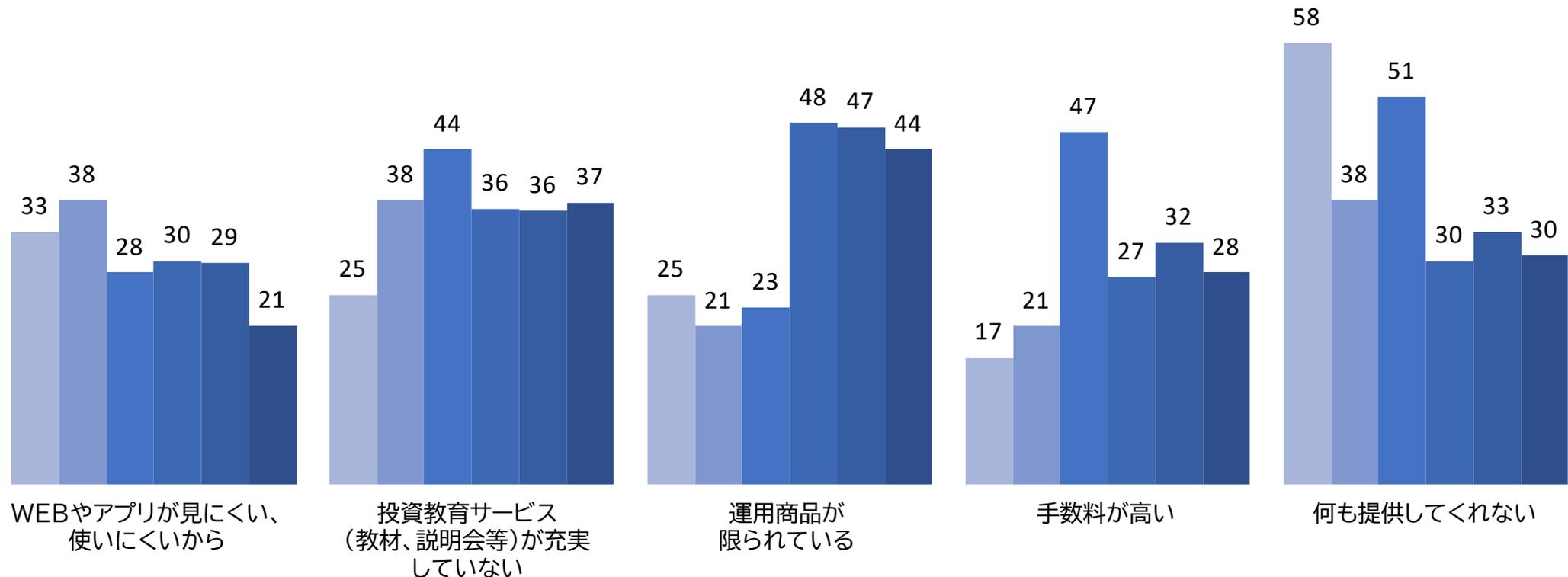


不満の理由：企業規模別（企業型DC加入者のみ）（3つまで）

規模が小さい企業は「WEB・アプリが使いにくい」「何も提供してくれない」が目立つ一方で、規模が大きくなると「運用商品が限られている」が増えてくる。自由記入欄には「コールセンターの対応が悪い」「退職時の説明がない」「実店舗がなく、なんでも自分でスマホで処理させられる」

■ 6~20人(n=12) ■ 21~100人(n=24) ■ 101~300人(n=43) ■ 301~1,000人(n=44) ■ 1,001~1万人(n=72) ■ 1万人超(n=43)

(%)



おわりに：DCが「公的年金の補完」の役割を果たすために

少子高齢化により公的年金の持続可能性が問われる中、確定拠出年金(DC)はその補完制度として導入された。しかし、制度開始から四半世紀を経ても、掛金上限は米国の10分の1以下にとどまるなど、入り口が狭く、制度は小さいままである。しかもルールは複雑化し、人々からは「わかりにくい」と敬遠される実態がある。

掛金上限の引き上げは、「富裕層優遇」との批判から進まず、制度は自縄自縛の状態にある。そもそも税優遇を主なインセンティブとする仕組みが、税リテラシーの低い日本でどれだけ有効なのか-この点は十分に議論されてこなかったが、今回の調査では課題が浮き彫りになった。

調査では、英米やアジア諸国で認められる「税優遇限度額を超えた拠出」を希望する層が一定数存在することも明らかになった。すべての掛金に税優遇を適用できれば理想だが、国の財政事情がそれを許さないから、今日まで来てしまったわけである。そろそろ「拠出限度額＝税優遇の限度額」という前提を取り払い、DCを公的年金の補完制度として本格的に機能させるための議論が必要である。

税優遇が必ずしも刺さらない国民に対しては、新たなインセンティブの検討も課題だ。任意加入の私的年金では、拠出を促す仕組みが不可欠である。たとえば、個人拠出額に応じて国が上乘せ拠出する「政府マッチング」制度は、データからも有効性が示唆されている。

さらに、「自分で運用をしなければならない」特徴をデメリットと感じる人が多い点にも注目したい。金融教育が進んだ米国でさえ、加入者は運用にストレスを抱え、ターゲット・デート・ファンドや運用代行サービスを利用する傾向がある。米国では「DCは必ず自分で運用する」といった規定はなく、加入者の負担軽減が制度浸透の鍵となっている。金融経済教育の普及が目下の課題である日本では、時期尚早かもしれないが、こうした論点にも目を配っておくべきであろう。

金融庁の2025年プログレスレポートは、運営管理機関に赤字企業が多い事実を指摘した。制度普及には、サプライサイドの健全な収益確保も欠かせない。制約を緩和すれば市場は拡大し、金融機関のサービス開発や投資が活性化し、その成果は加入者に還元されていく。こういうサイクルがあることにも意識を払う必要がある。

「補完制度」を理念だけで終わらせないためには、表層的な議論を繰り返すのではなく、聖域を設けず、データに基づいた抜本的な議論を進めることが不可欠である。

免責事項

本資料は、確定拠出年金の加入者および非加入者の双方を対象に実施したアンケート結果を集計・分析したものであり、情報提供のみを目的としています。記載された内容は、統計的処理を経た回答全体の傾向を示すものであり、特定の個人や特定の集団の意見・行動を保証するものではありません。

本資料に記載された内容は、投資勧誘や金融商品の販売・推奨を意図するものではなく、また将来の市場動向や投資成果を保証するものでもありません。

本資料の作成にあたっては、信頼できると判断したデータや情報を用いていますが、その正確性や完全性を保証するものではありません。本資料に基づいて生じたいかなる損害についても、当方は一切の責任を負いません。

また、本資料には将来の見通しに関する記述が含まれる場合がありますが、これらは作成時点の仮定や判断に基づくものであり、将来の結果を確約するものではありません。今後の環境変化等により、内容は予告なく変更される可能性があります。

© 2025 浦田経営金融ラボ合同会社 / 一般社団法人確定拠出年金・調査広報研究所 All Rights Reserved.