

# 確定拠出年金 3万6000人調査

補足資料： 本篇で割愛したスライド

---

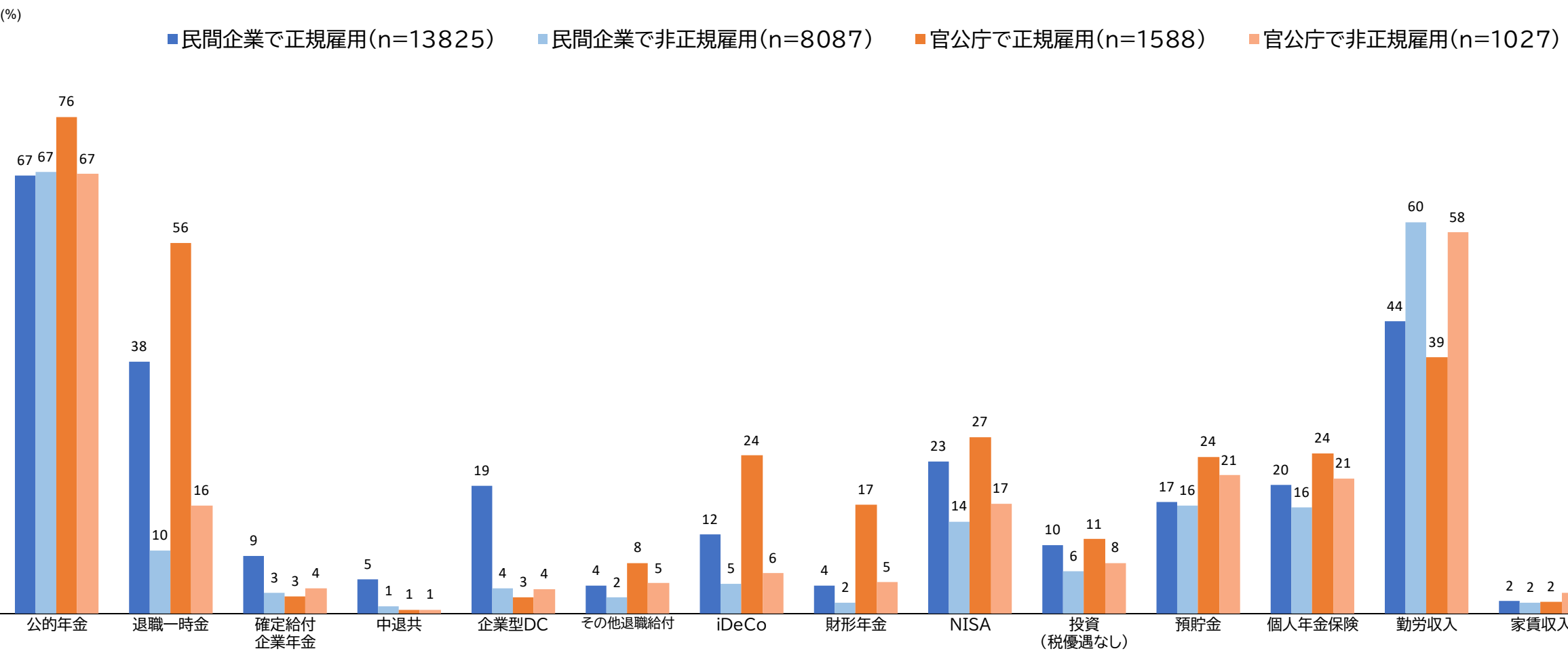
浦田経営金融ラボ合同会社  
一般社団法人 確定拠出年金・調査広報研究所

2026年1月

# 老後資金、DCに対する意識 (3万6000人全員)

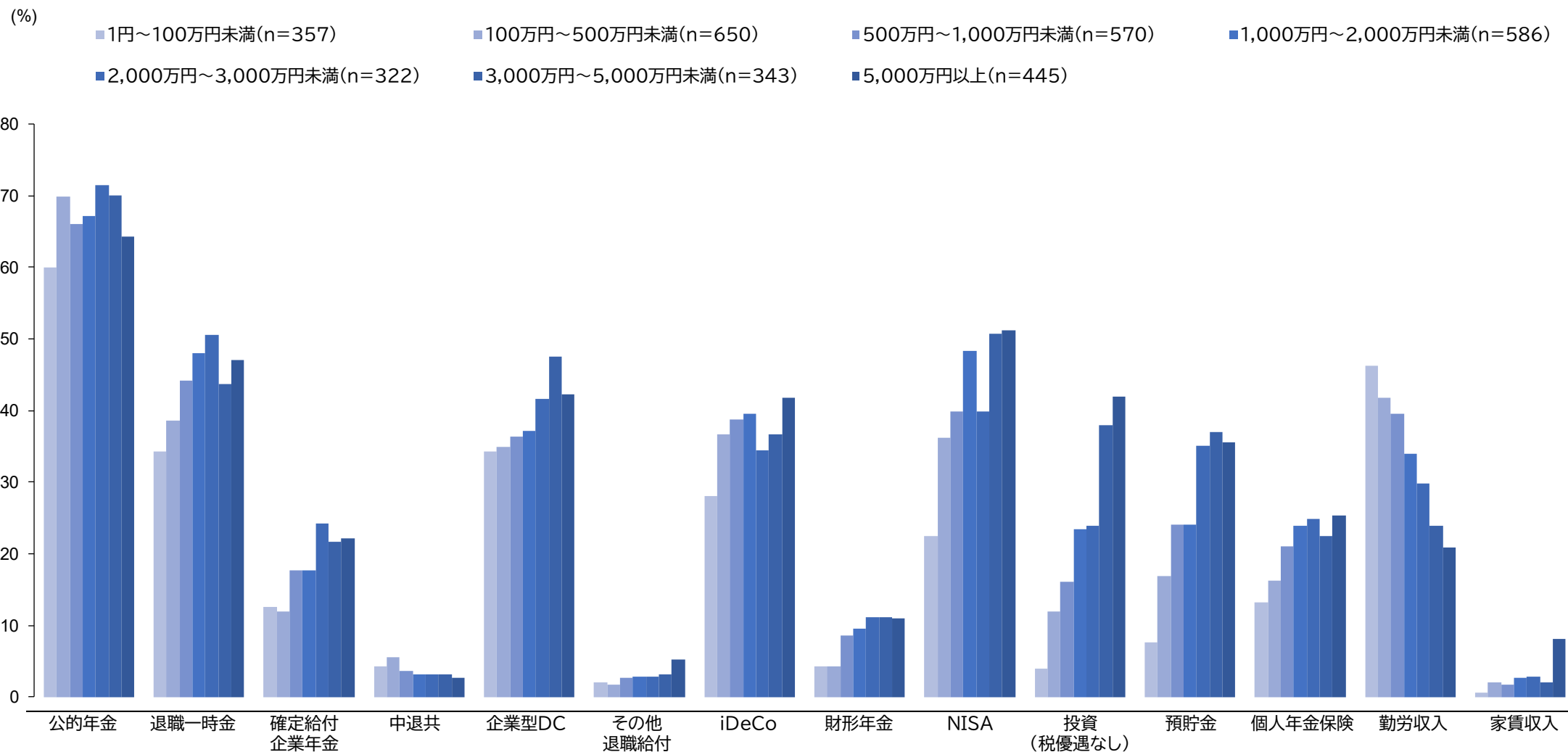
# 老後資金の財源として考えているもの：民間・公務員の正規非正規別（5つまで）

民間・公務員を正規・非正規雇用に分けて分析したものが以下のグラフ。公務員正規雇用は公的年金が76%と特に高い。非正規雇用は民間・公務員とも退職一時金が少ないかわりに、勤労収入が高くなる。



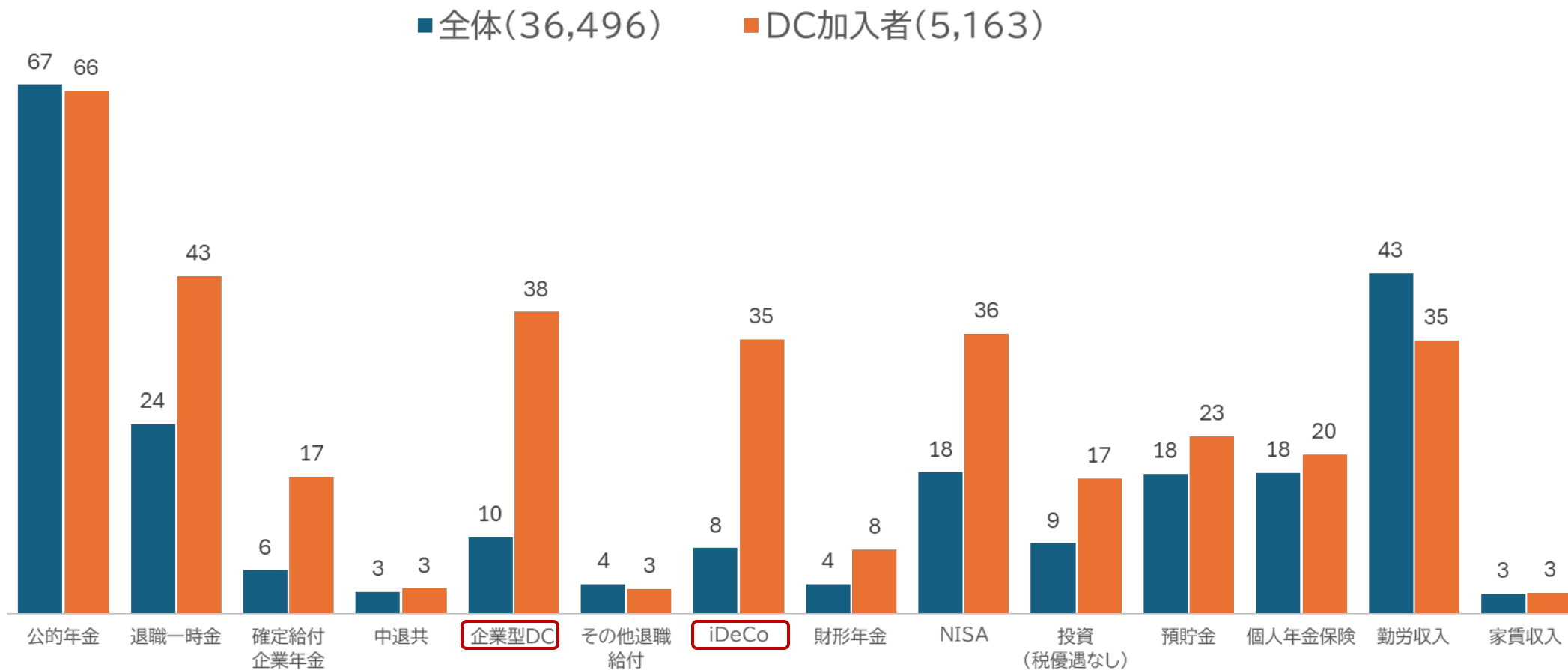
## 老後資金の財源として考えているもの：金融資産別（5つまで）

金融資産が多くなるにつれはっきり減るのは勤労収入。公的年金は100万円から5000万円までの層が比較的多いが、大きな差はない。結果でも原因でもあるが、事業主提供の制度や自助努力の制度は金融資産が多くなるにつれ、選択される比率が高くなる。



## 老後資金の財源として考えているもの：全体 vs. DC加入者（5つまで）

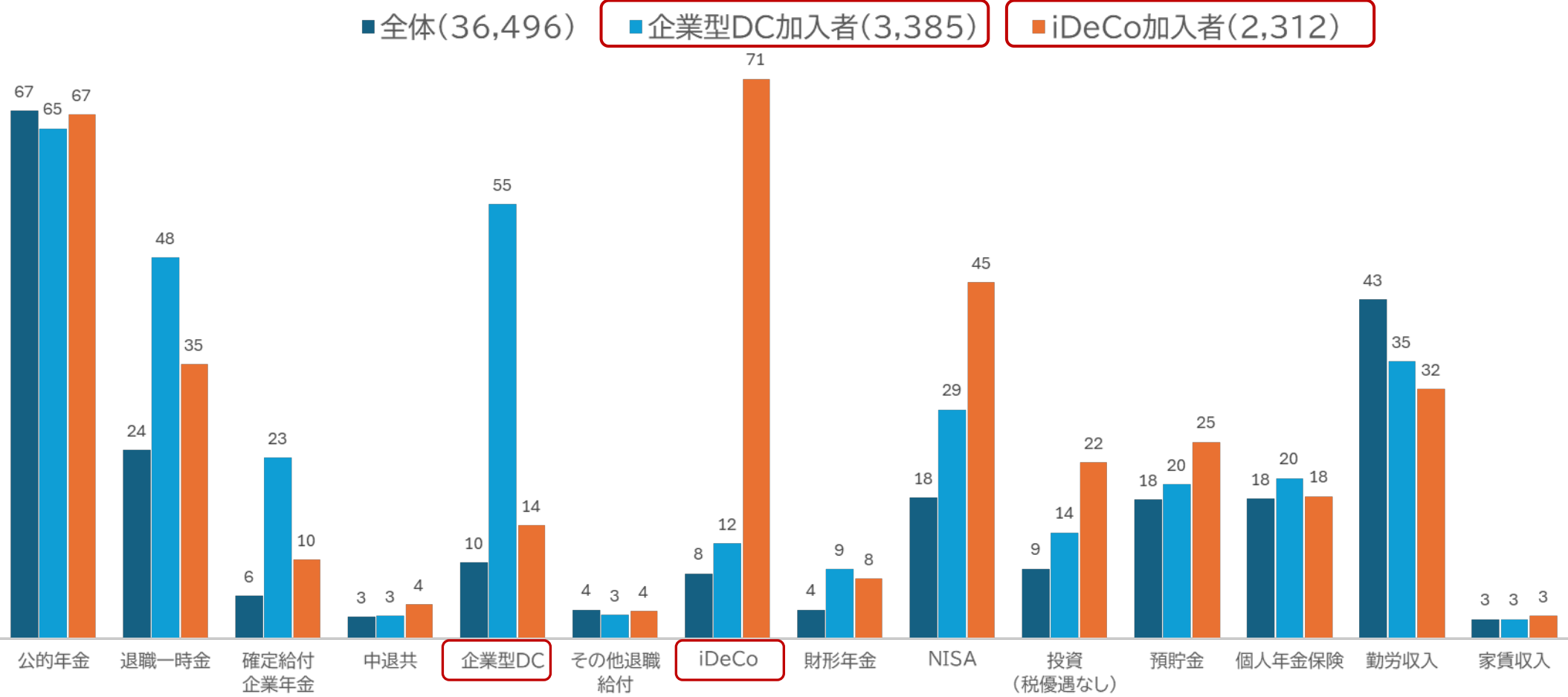
DC加入者は、企業型DCあるいはiDeCoが全体と比べて各段に高くなる（とはいえ、40%に満たない）。同時に退職一時金、確定給付企業年金、財形年金といった事業主提供の制度、さらにはNISA、一般の投資、預貯金をあげる割合が全体より高い。DC加入者は、複数の老後準備制度にカバーされている人が多いこと、複数の自助努力制度を積極的に活用していること、がうかがえる。



# 老後資金の財源として考えているもの：全体 vs. 企業型 vs. iDeCo（5つまで）

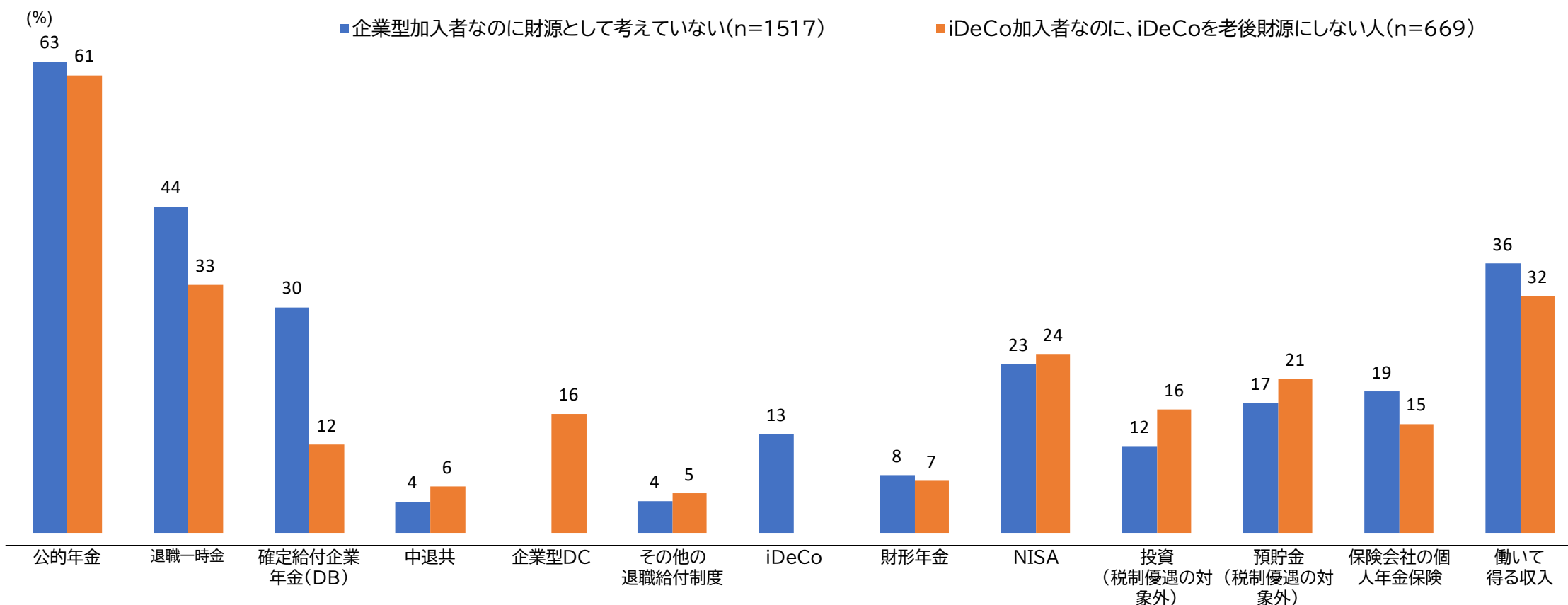
DC加入者だけに絞ると、DCの選択率は全体と比べて高い。とはいえ、企業型DC加入者の約4割、iDeCo加入者の約3割がそれぞれの制度を老後資金の財源として選択していない。

企業型DC加入者(薄青色)は退職一時金/確定給付企業年金等の事業主提供の制度に同時にカバーされている人が多い。  
iDeCo加入者(橙色)はNISA、投資、預貯金の数値も高く、他の自助努力制度も積極的に活用している様子が観察される。



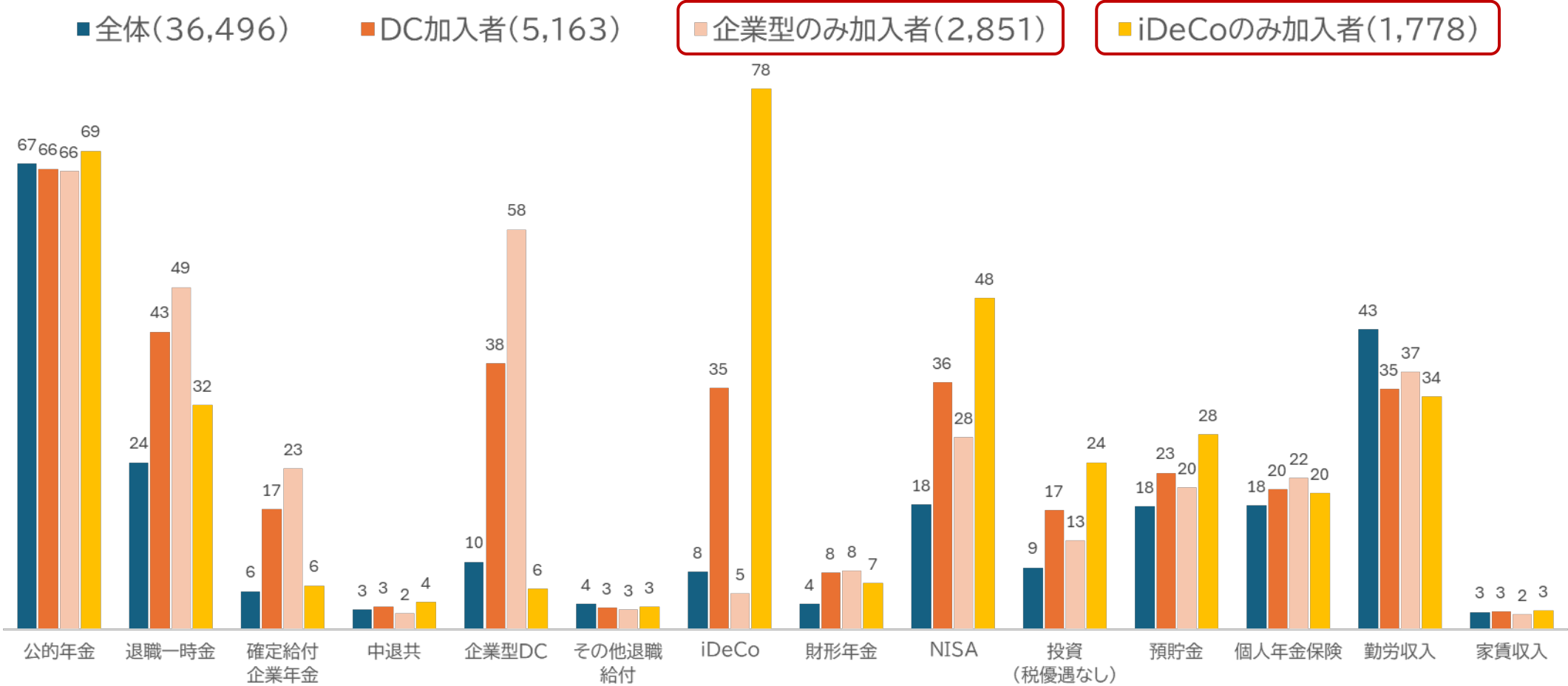
# 企業型DC加入者なのに企業型DCを、iDeCo加入者なのにiDeCoを選択していない人が、老後資金の財源として考えているもの

ともに退職一時金、NISAが全体の数字より高くなる。企業型加入者については、確定給付企業年金(DB)も高くなる。



# 老後資金の財源として考えているもの（5つまで）：全体 vs. 企業型 vs. iDeCo

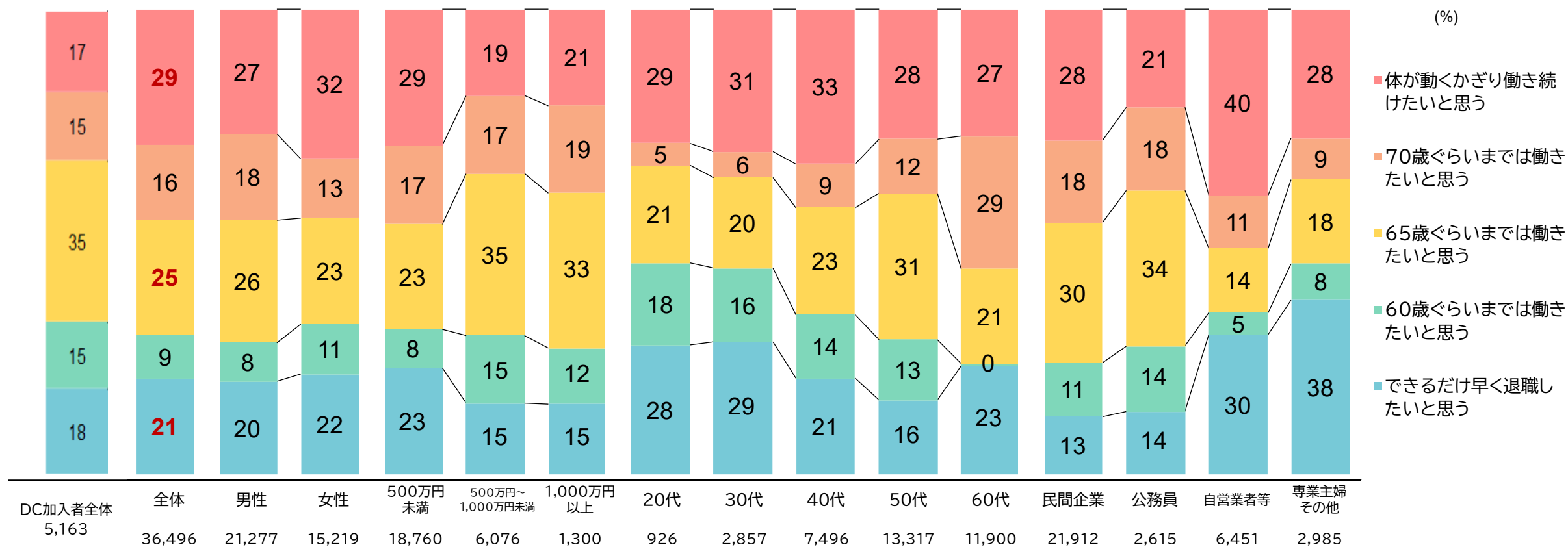
企業型DCのみに加入している人(薄橙色)は退職一時金/確定給付企業年金といった事業主提供の制度に同時にカバーされている人が多い。一方、iDeCoのみ加入者(黄色)はNISA、投資、預貯金の数値が他より高く、他の自助努力制度も積極的に活用している様子が観察される。





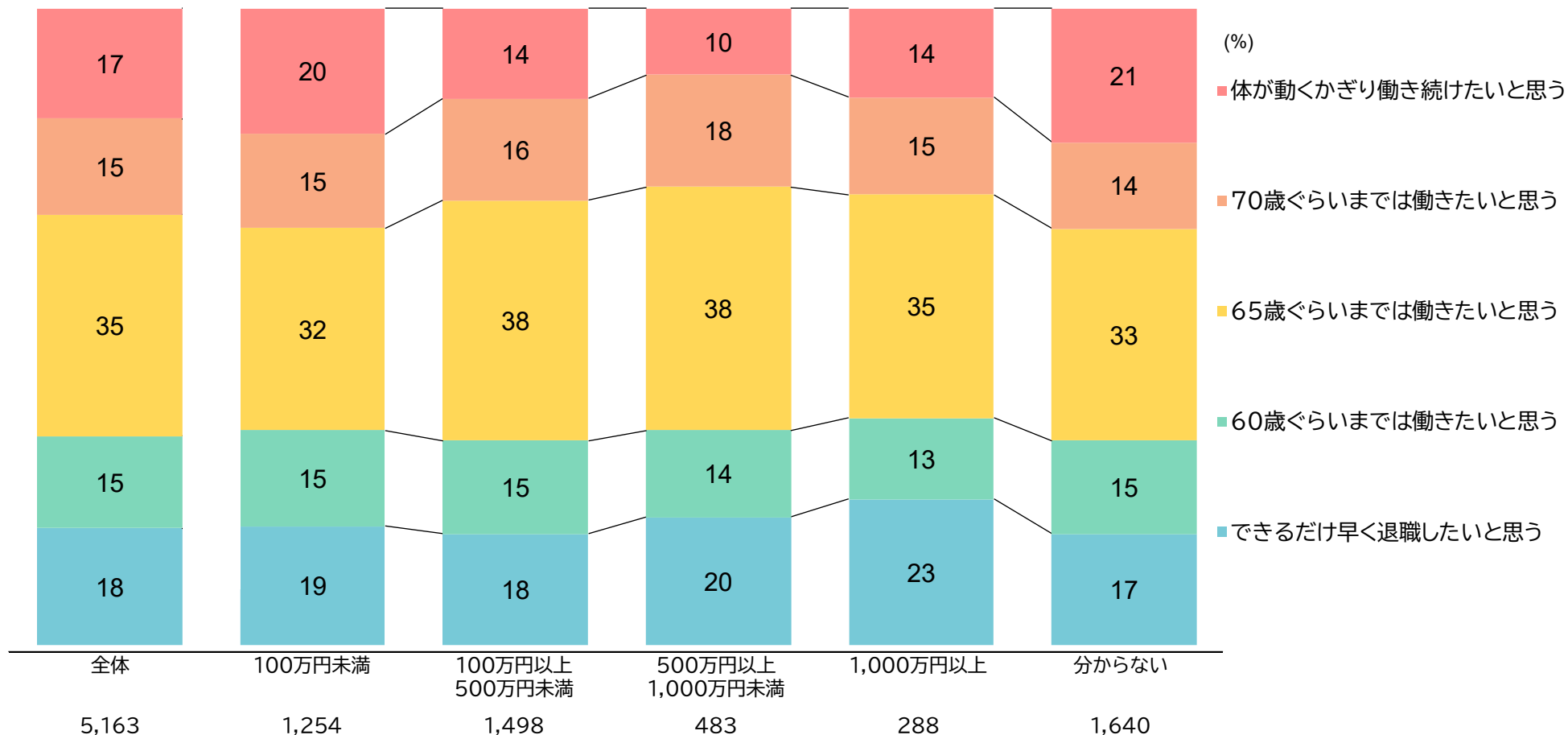
## 何歳まで働きたいか（全体と企業型DC加入者との比較）

「体が動くかぎり働きたい」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。  
左端のDC加入者全体では、「体が動くかぎり働きたい」は少なくなる。ただし、DCが効いているわけではなく、既述のとおり、老後準備手段を多く持ち合わせていることと関連があると思われる。



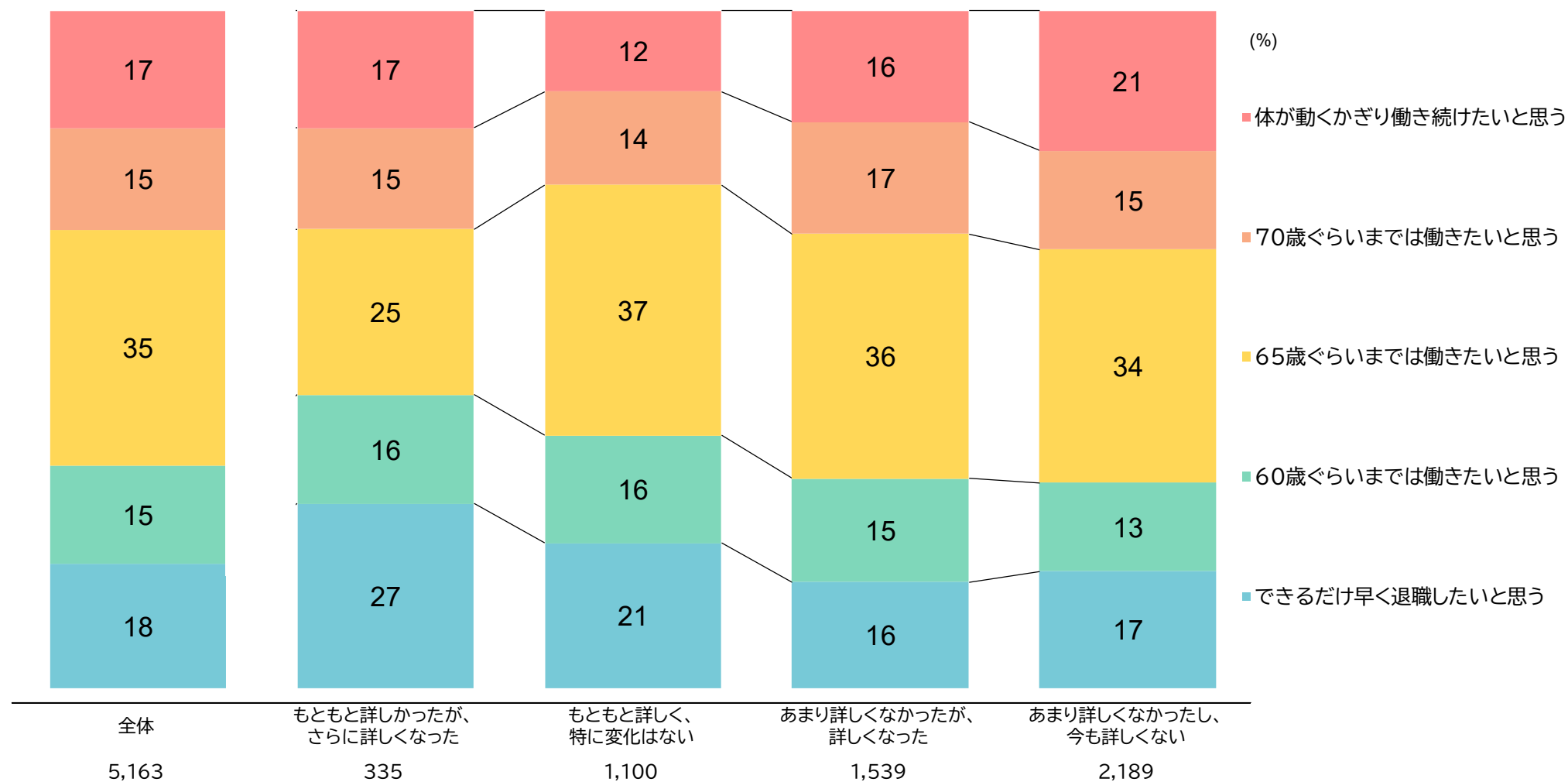
# 何歳まで働きたいか（DC加入者）：DC残高別

DC残高については、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残高が大きいことが一因と考えられる。



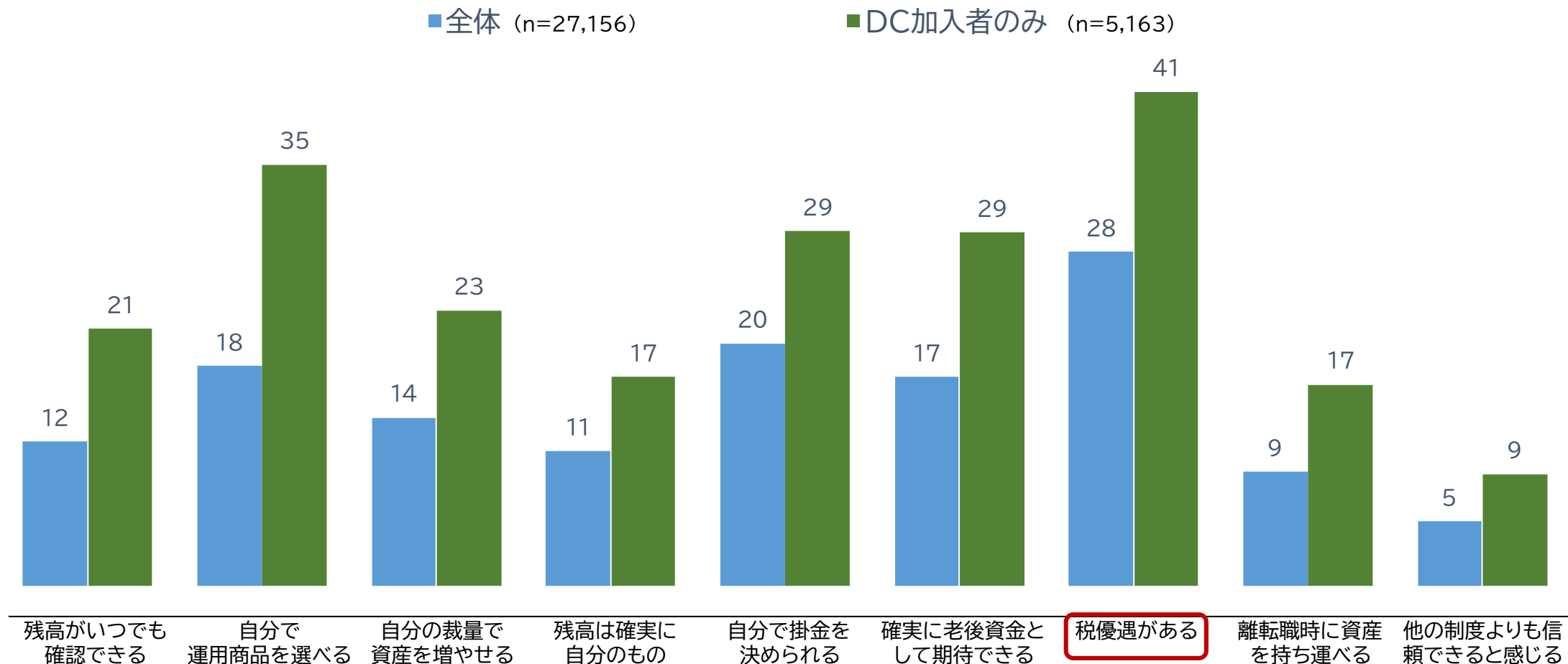
# 何歳まで働きたいか（DC加入者）：金融リテラシー別

金融リテラシーがある人の方が、そうでない人と比べると、リタイアしたい年齢は早い傾向がうかがえる。



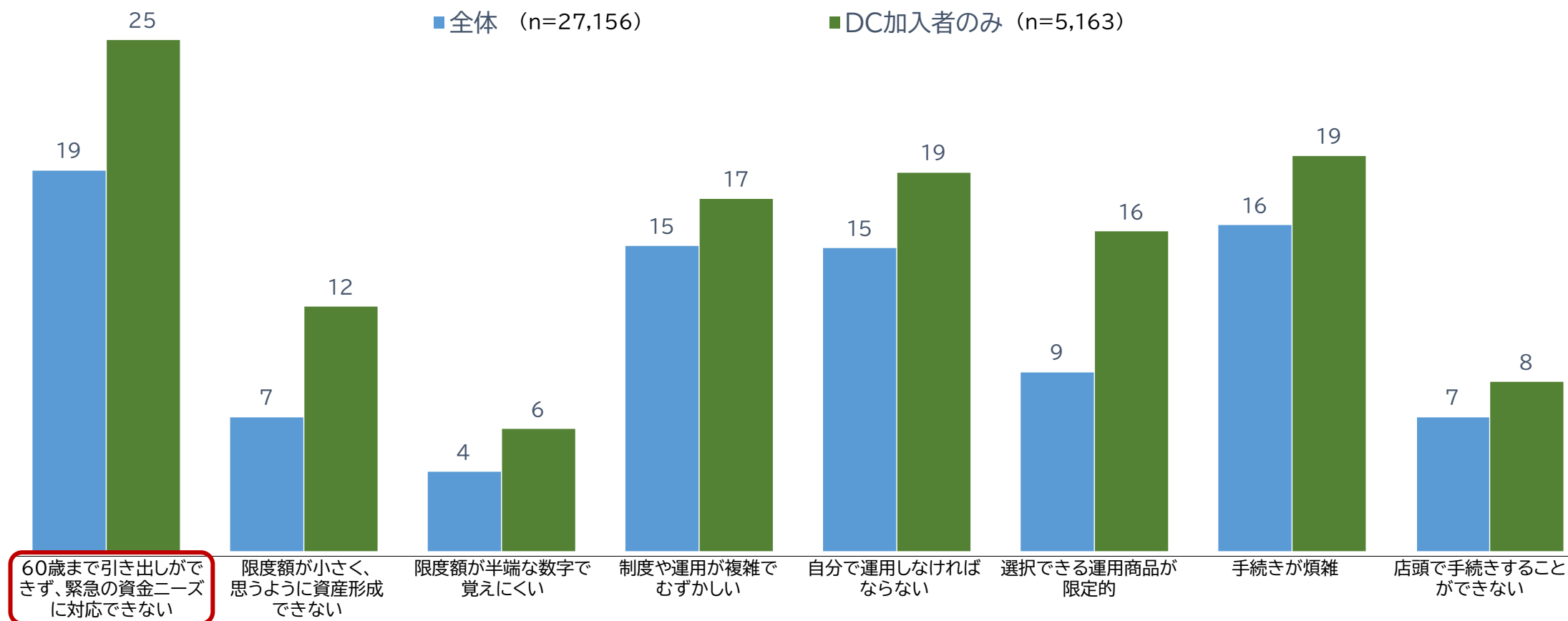
## DCでよいと思う項目は何か（いくつでも）：全体とDC加入者の比較

「税優遇がある」が最も多く、次いで「自分で運用商品を選べる」



## DCでよくないと思う項目は何か（いくつでも）：全体とDC加入者の比較

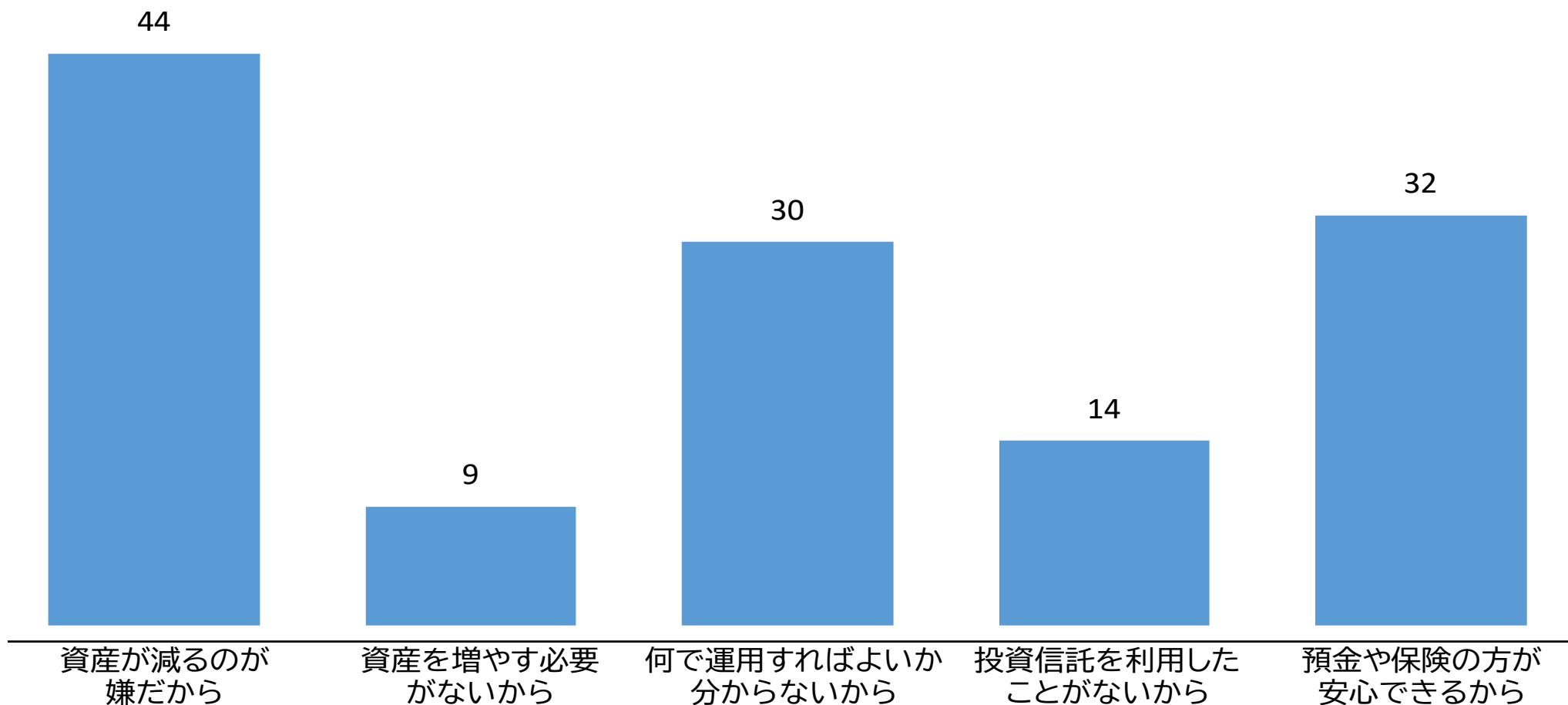
DCを普及させるための課題が見えてくる。「60歳引き出し要件」は全体(青色)で19%、DC加入者(緑色)では4人に1人が選択している。自由記入欄では、NISAとの比較から「手数料がかかる」が多い。制度が未完成ゆえか「ルールを後出しで変えられる」「受給時の税制が不確実」との指摘も。



# 確定拠出年金の運用

## 元本確保型商品だけを利用している理由（企業型、iDeCo合計：複数回答可能）

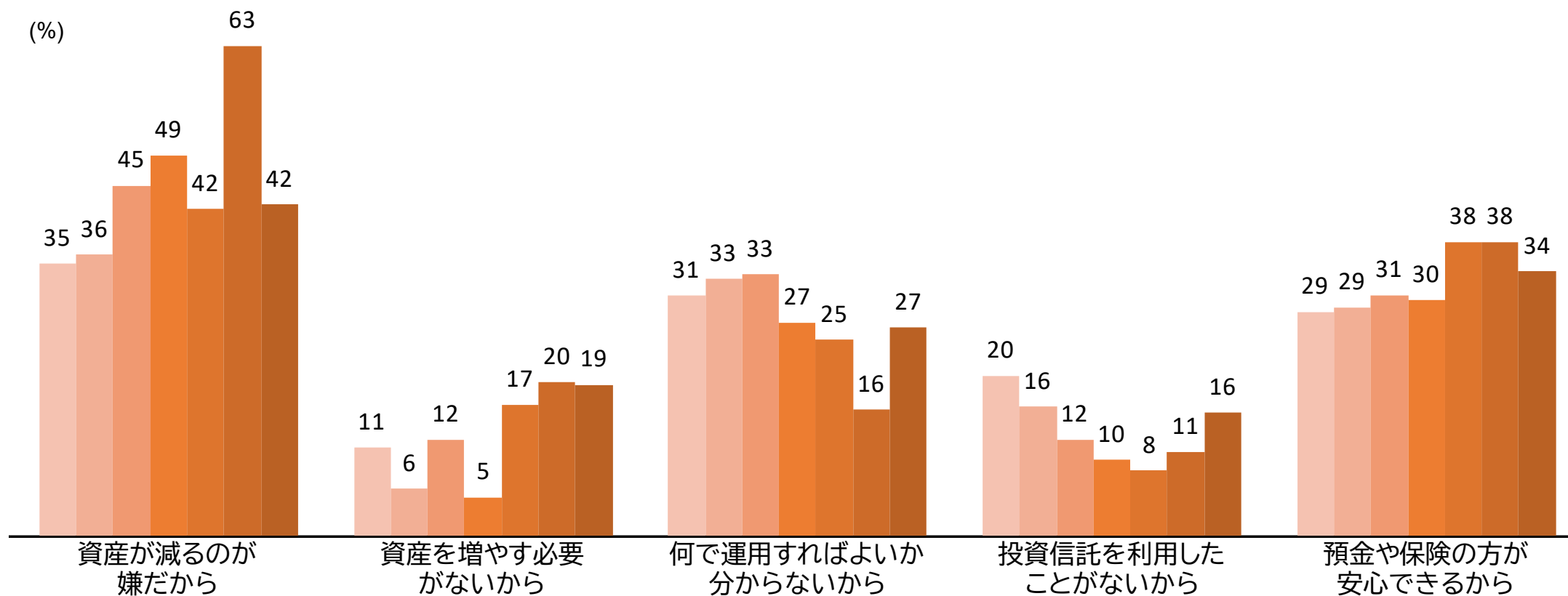
「資産が減るのが嫌だから」がトップ。「預貯金の方が安心できる」「何で運用すればよいか分からない」も多い。



# 元本確保型商品だけを利用している理由：金融資産別（いくつでも）

金融資産が多い層では、「資産を増やす必要がないから」「預金や保険の方が安心できるから」が多い。

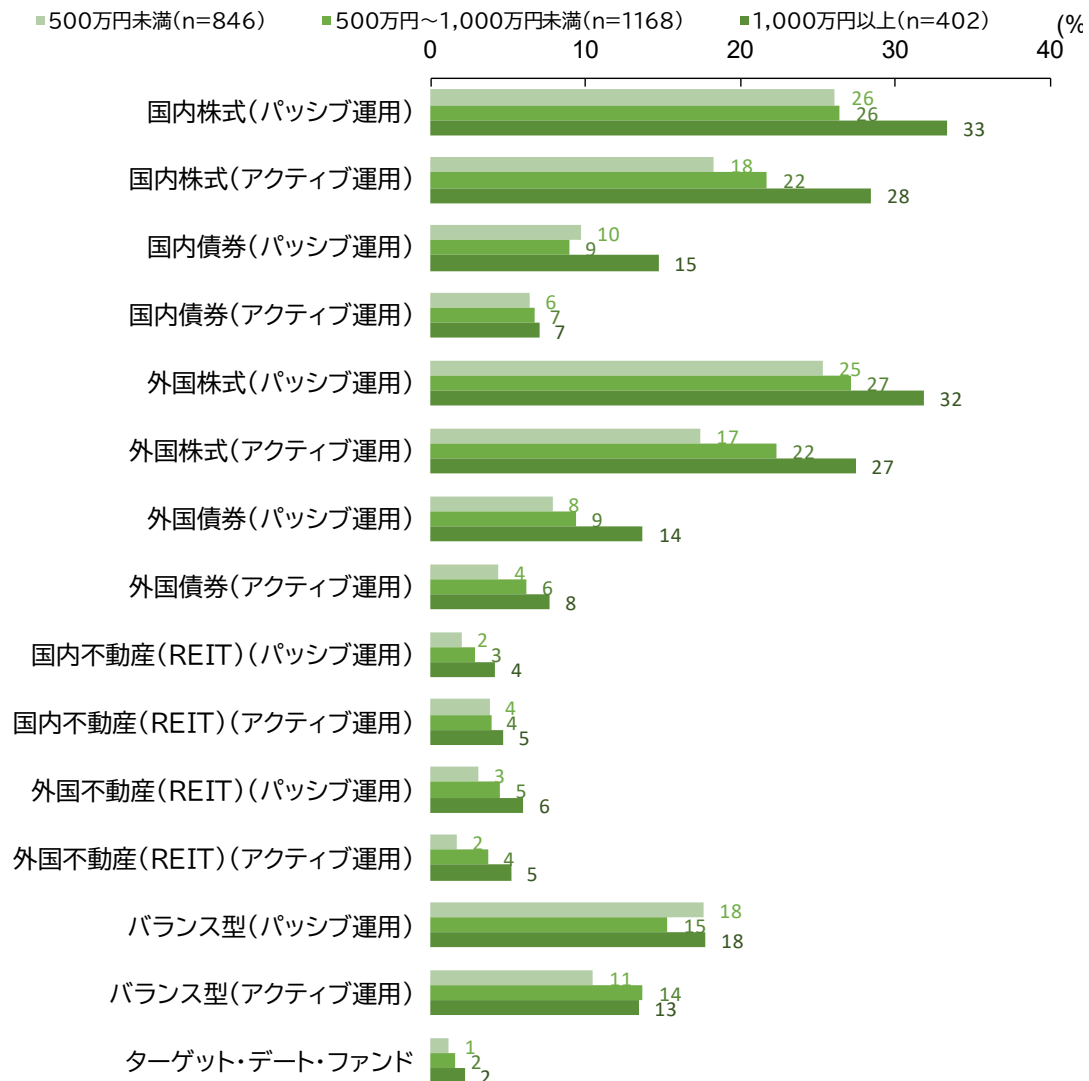
■ 1円～100万円未満(n=98)    ■ 100万円～500万円未満(n=134)    ■ 500万円～1,000万円未満(n=114)    ■ 1,000万円～2,000万円未満(n=103)  
■ 2,000万円～3,000万円未満(n=48)    ■ 3,000万円～5,000万円未満(n=56)    ■ 5,000万円以上(n=83)



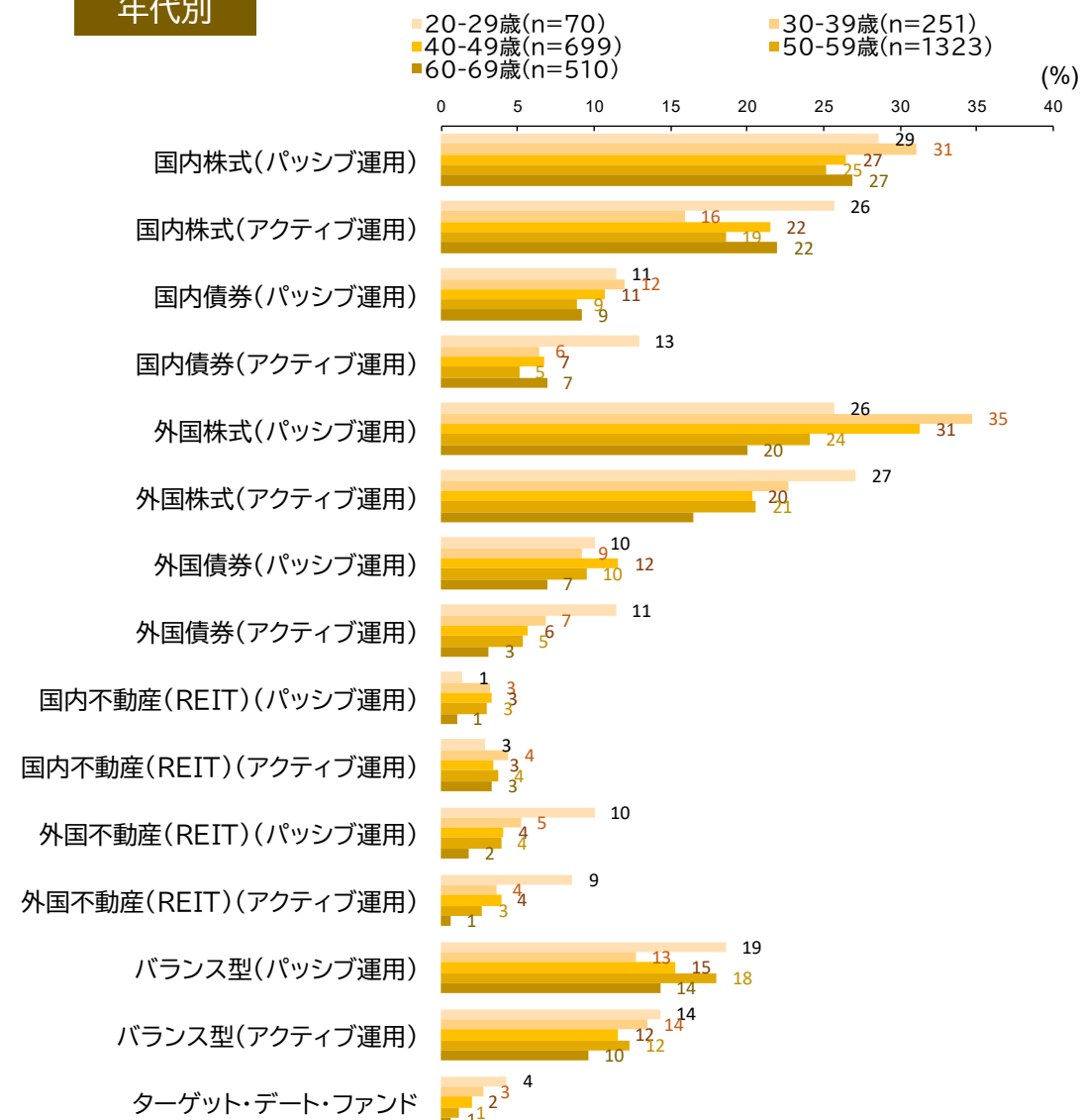


# 利用している投資信託のタイプ (いくつでも)

## 収入別



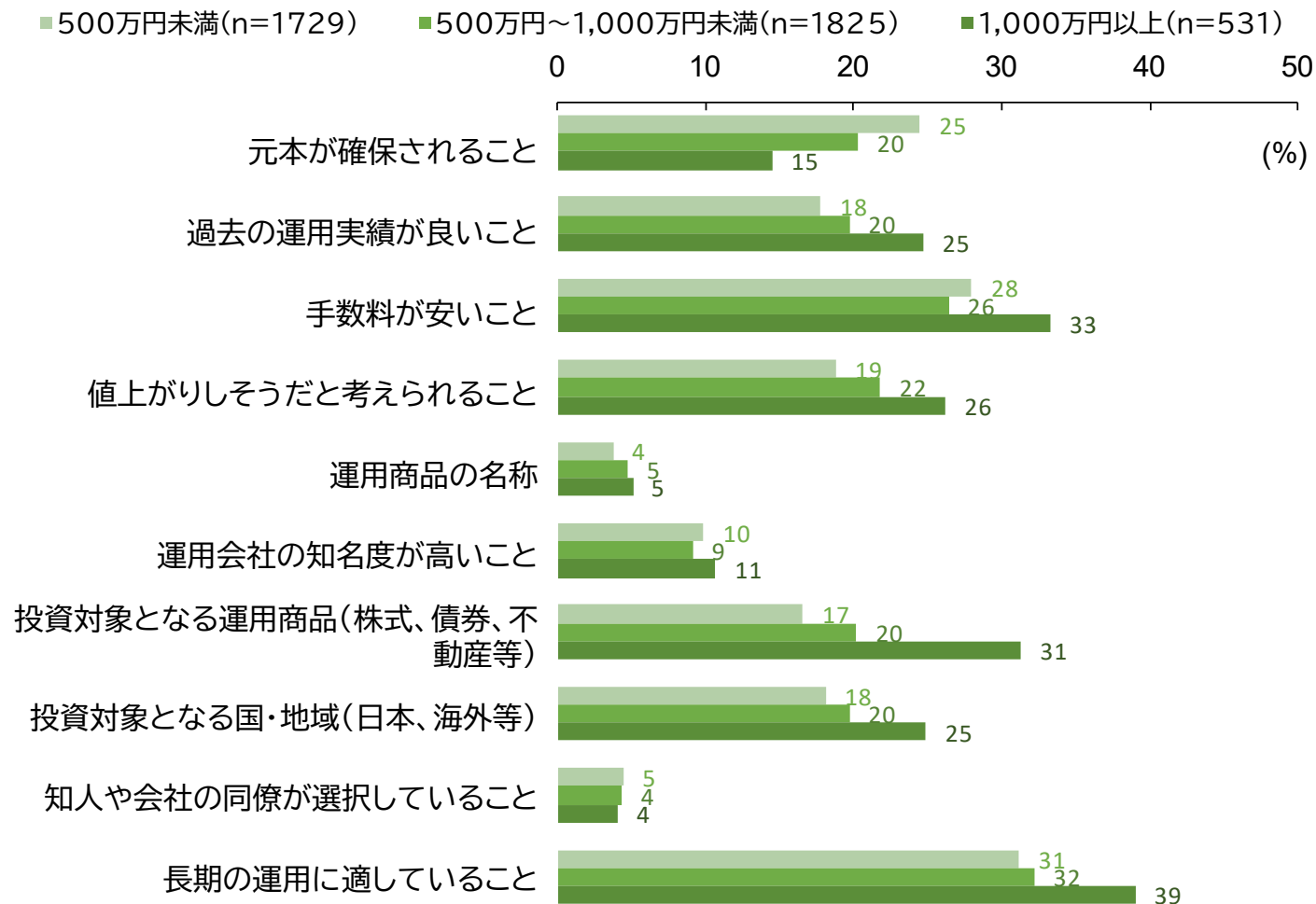
## 年代別



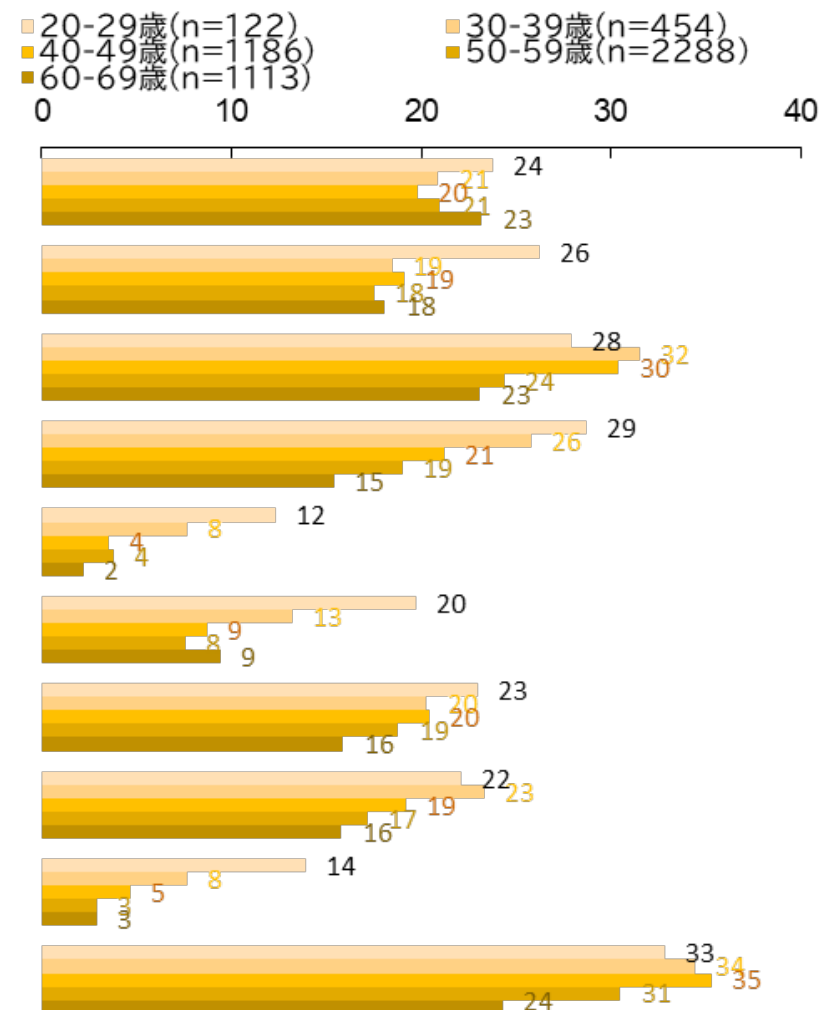
# 運用商品を選択するときに重視していること（いくつでも）

収入が高い、あるいは若い年代ほど各項目の選択率が高くなる（「元本が確保されること」以外）。

収入別



年代別



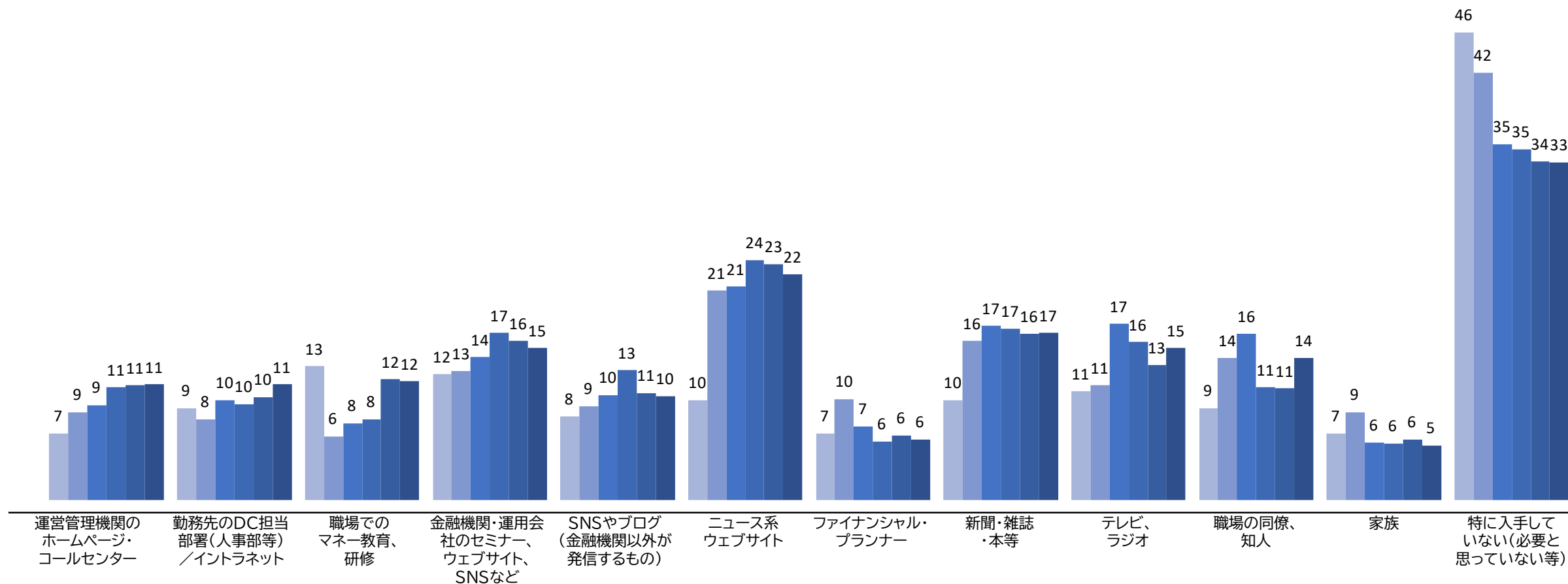
# お金に関する情報の入手経路

# お金や運用商品に関する情報の入手経路（いくつでも）：企業規模別（企業型DC加入者のみ）

企業規模が大きくなるほど「情報を特に入手していない」と回答する人が減る。

■6～20人(n=121) ■21～100人(n=300) ■101～300人(n=384) ■301～1,000人(n=539) ■1,001～1万人(n=1013) ■1万人超(n=613)

(%)

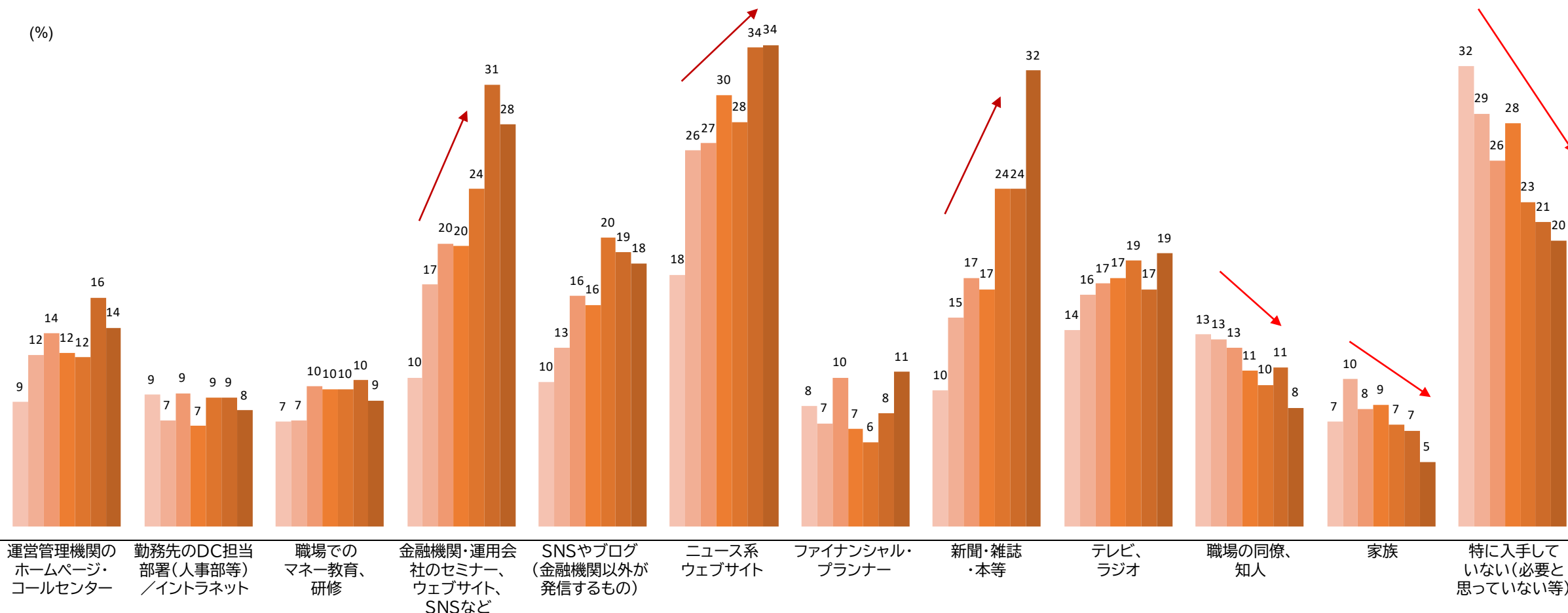


# お金や運用商品に関する情報の入手経路 (いくつでも) (金融資産別)

金融資産が増えると「金融機関等のセミナー」「ニュース系ウェブ」「新聞・雑誌・本」が増え、「同僚・知人」「家族」は減る。

■ 1円～100万円未満(n=357)      ■ 100万円～500万円未満(n=650)      ■ 500万円～1,000万円未満(n=570)      ■ 1,000万円～2,000万円未満(n=586)  
 ■ 2,000万円～3,000万円未満(n=322)      ■ 3,000万円～5,000万円未満(n=343)      ■ 5,000万円以上(n=445)

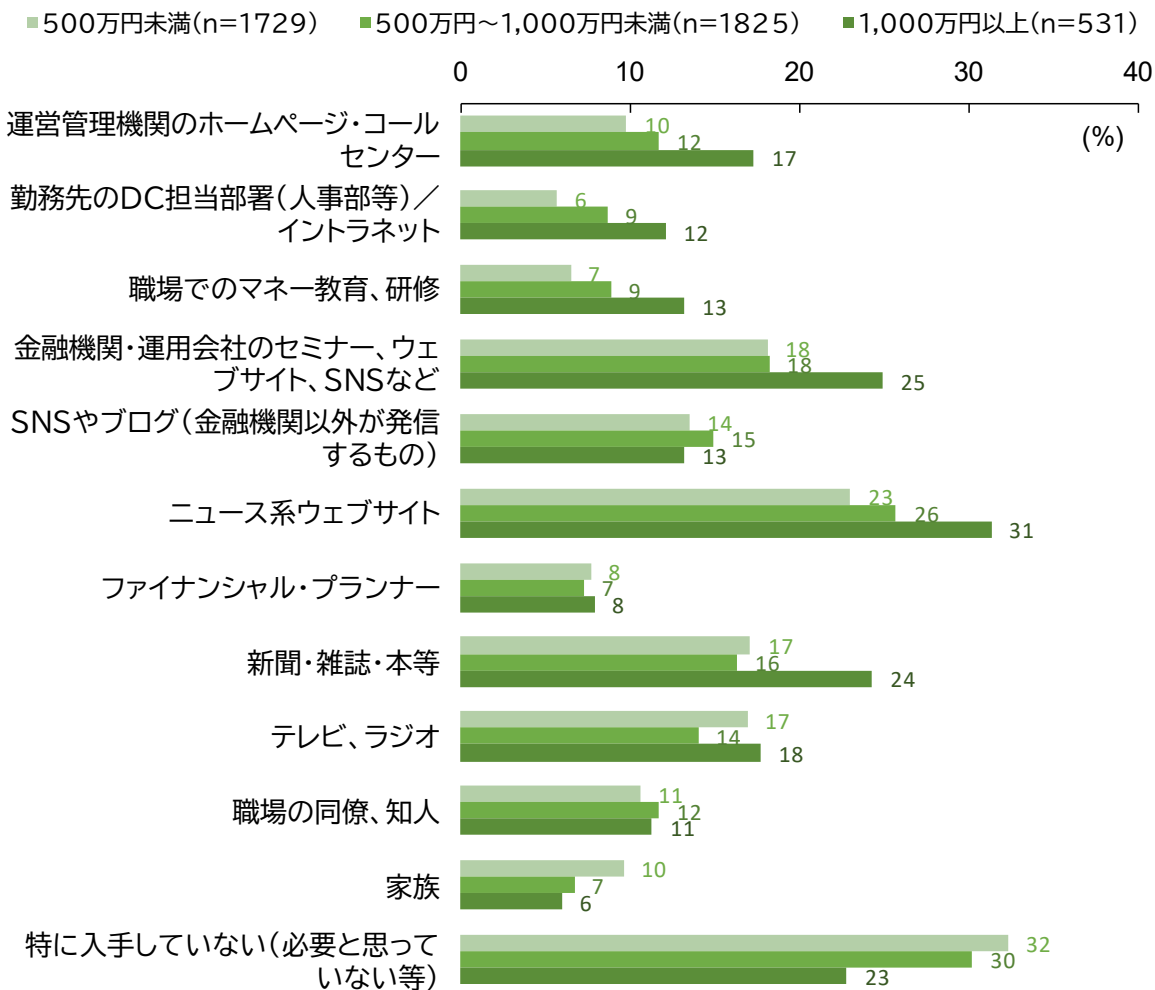
(%)



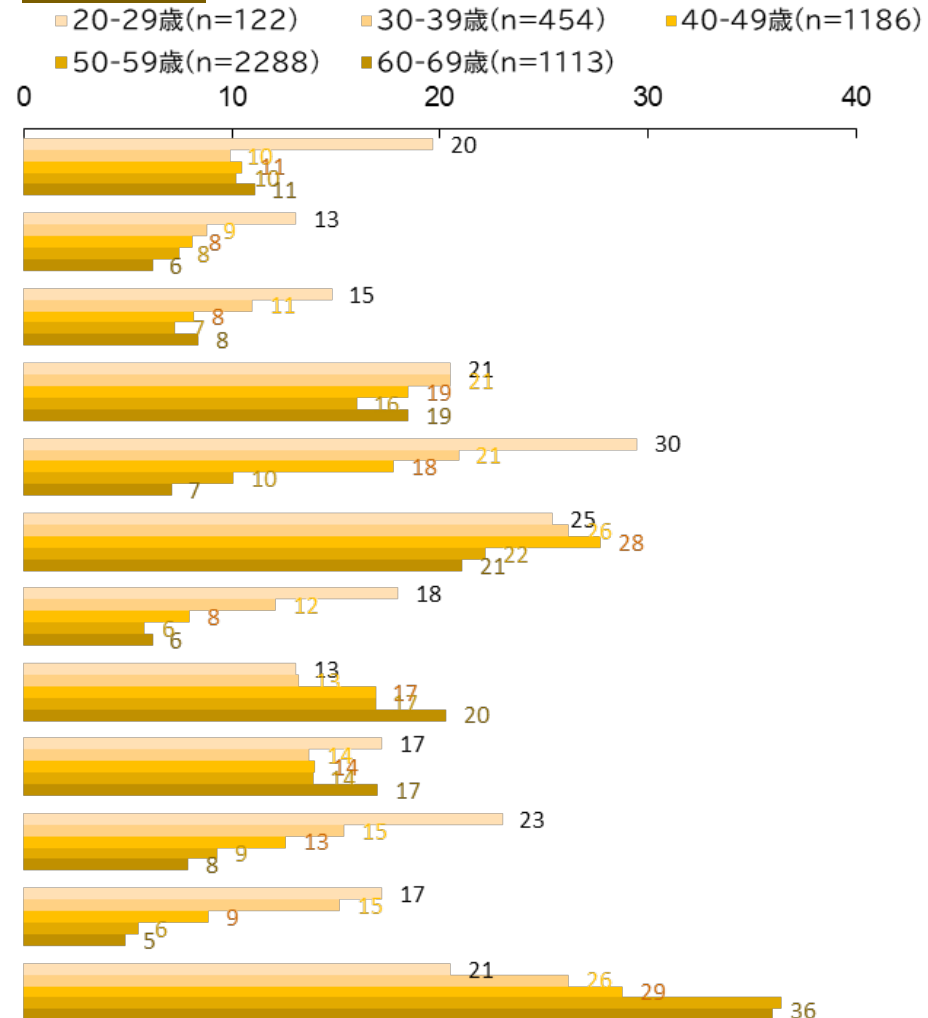
# お金や運用商品に関する情報の入手経路（いくつでも）

高収入、若年層ほど各ルートでの活用度が高くなる（例外:「新聞・雑誌・本」については高年齢の活用度が高い）

## 収入別



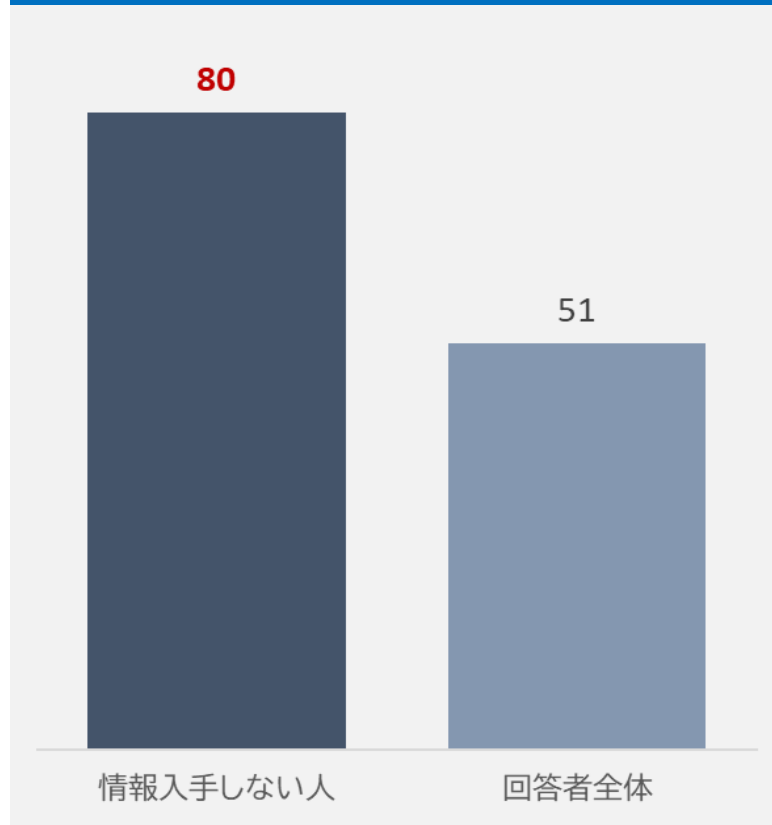
## 年代別



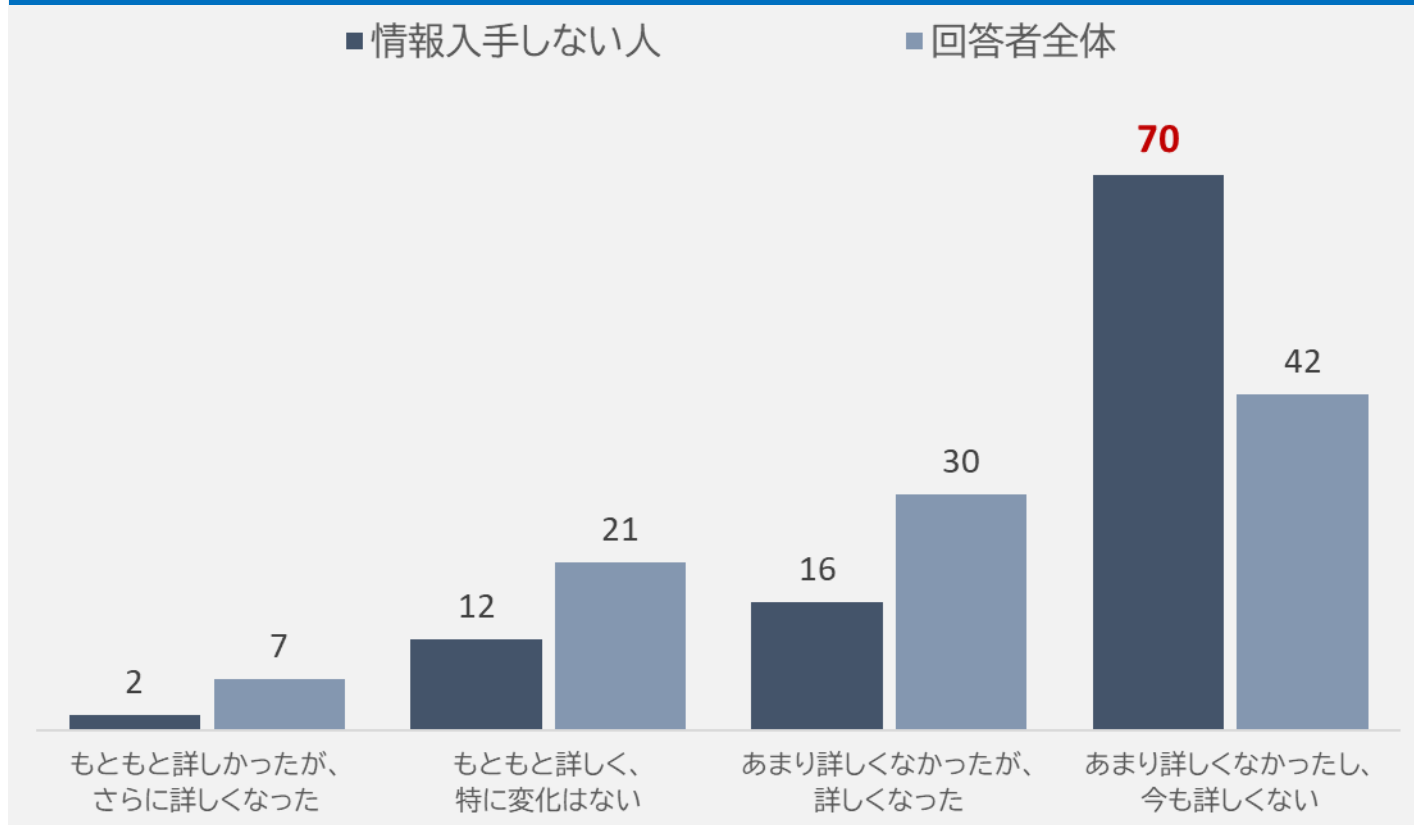
# お金や運用商品に関する情報を入手していない人の背景

「企業規模が小さい」「金融資産が少ない」「収入が少ない」「高年齢」に加えて、以下のように「職域マネー教育の提供機会が少ない」「金融リテラシーが低い」も影響

職域マネー教育の未受講者の比率



金融リテラシー

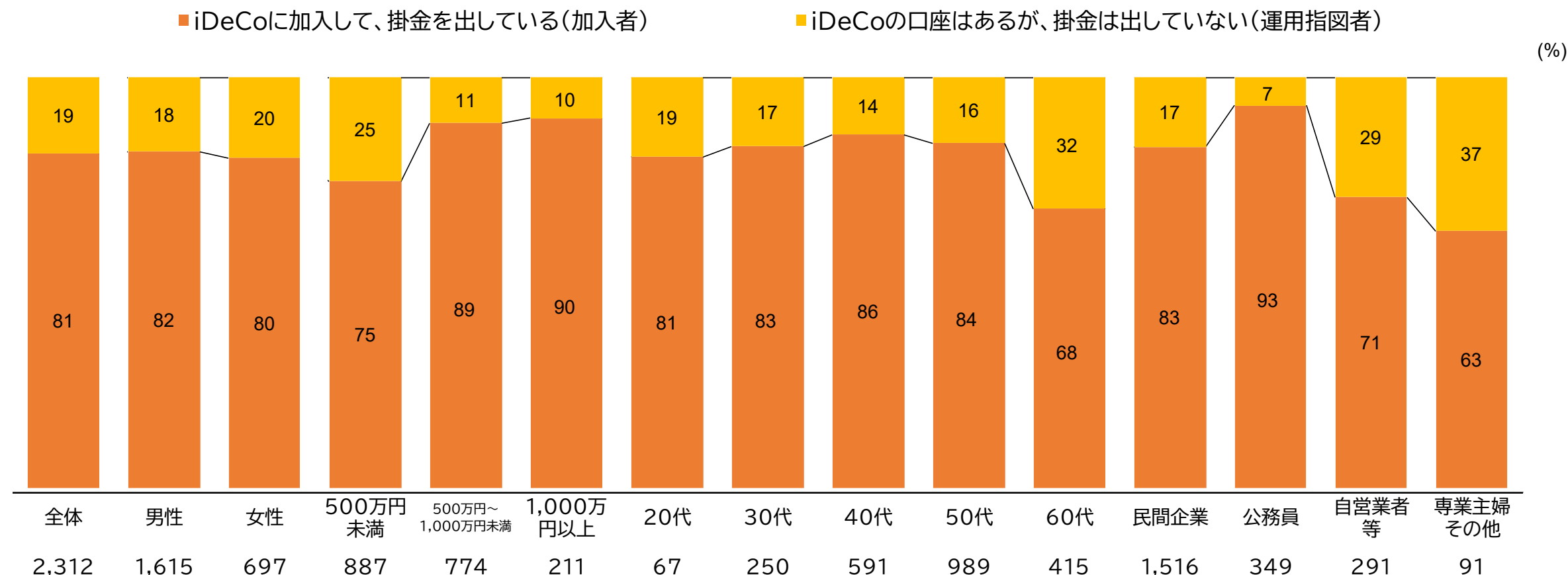


# 掛金・資産移換の実態



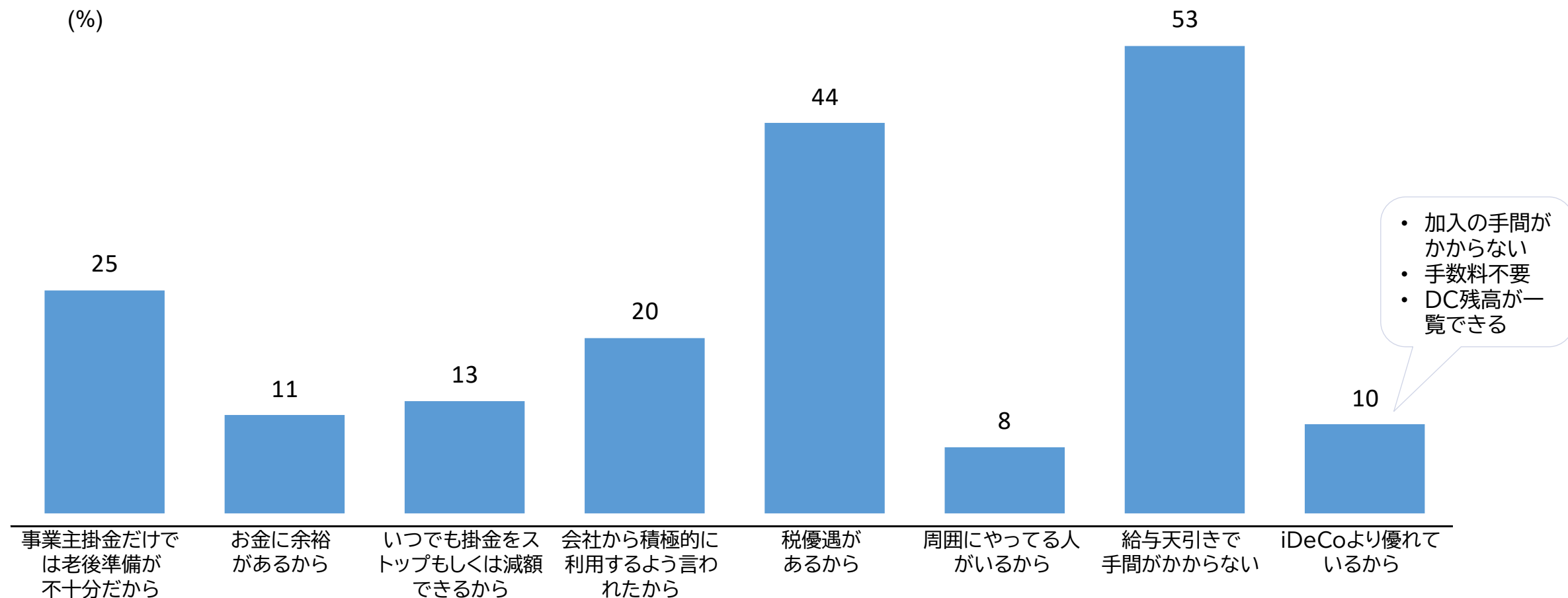
# iDeCo口座に実際に拠出しているか？

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。



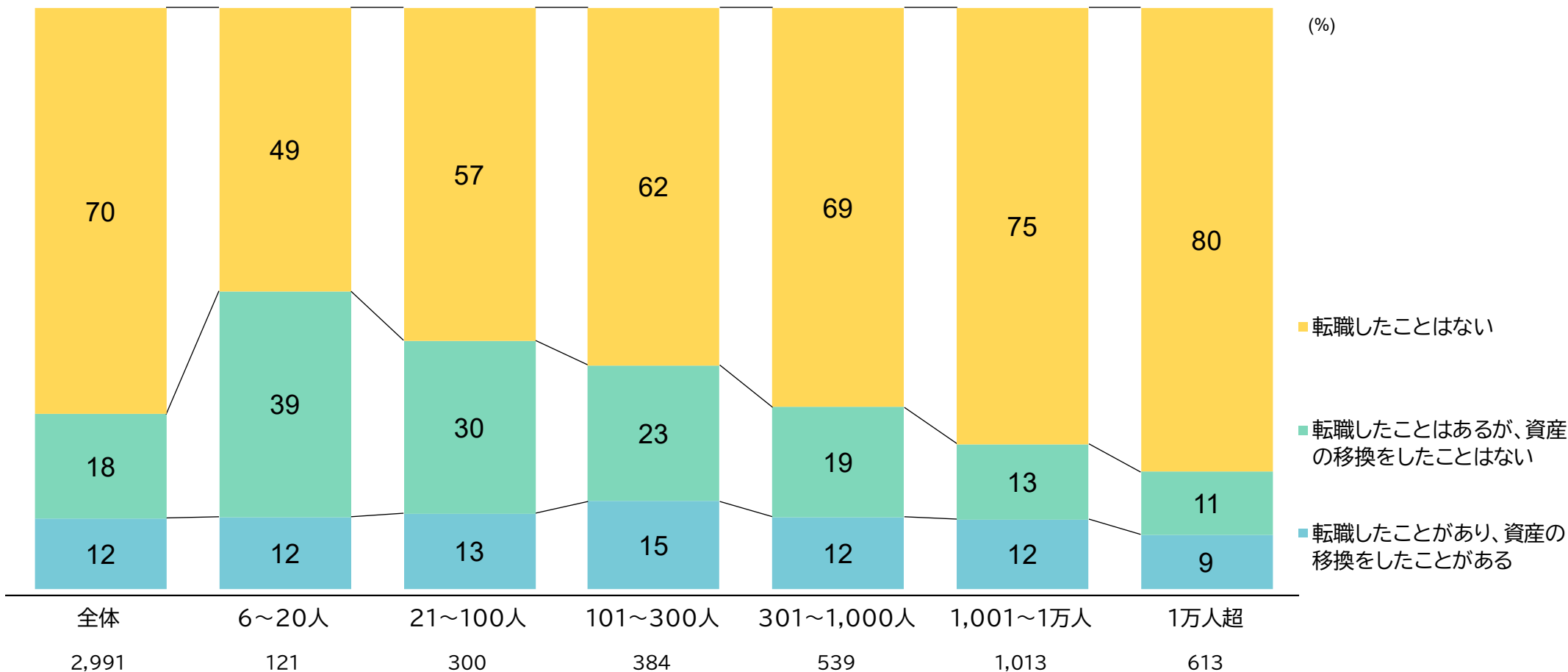
## マッチング拠出/選択制を利用している理由 (3つまで)

「給与天引きで手間がかからないから」がトップで、「税優遇」が続く。「事業主掛金だけでは不十分」と自ら判断した人も多い一方で、「会社から利用するように言われたから」という回答も20%を超える。



# 企業型DC加入者の転職の際の資産移換作業の実施有無：企業規模別（企業型DC加入者）

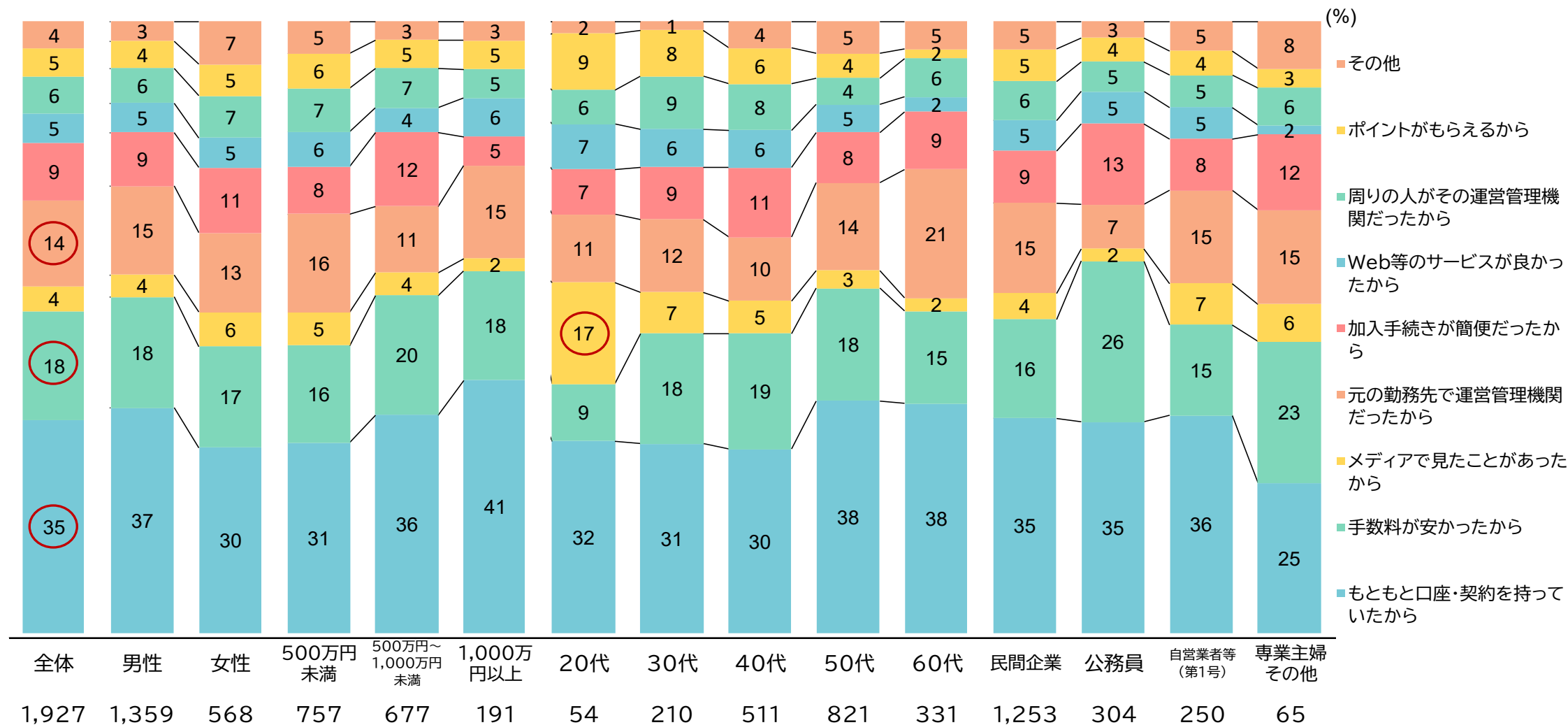
転職経験者の比率が高い中小企業の企業型DC加入者ほど、転職の際に資産移換をしなかった割合も高い。



# 運営管理機関

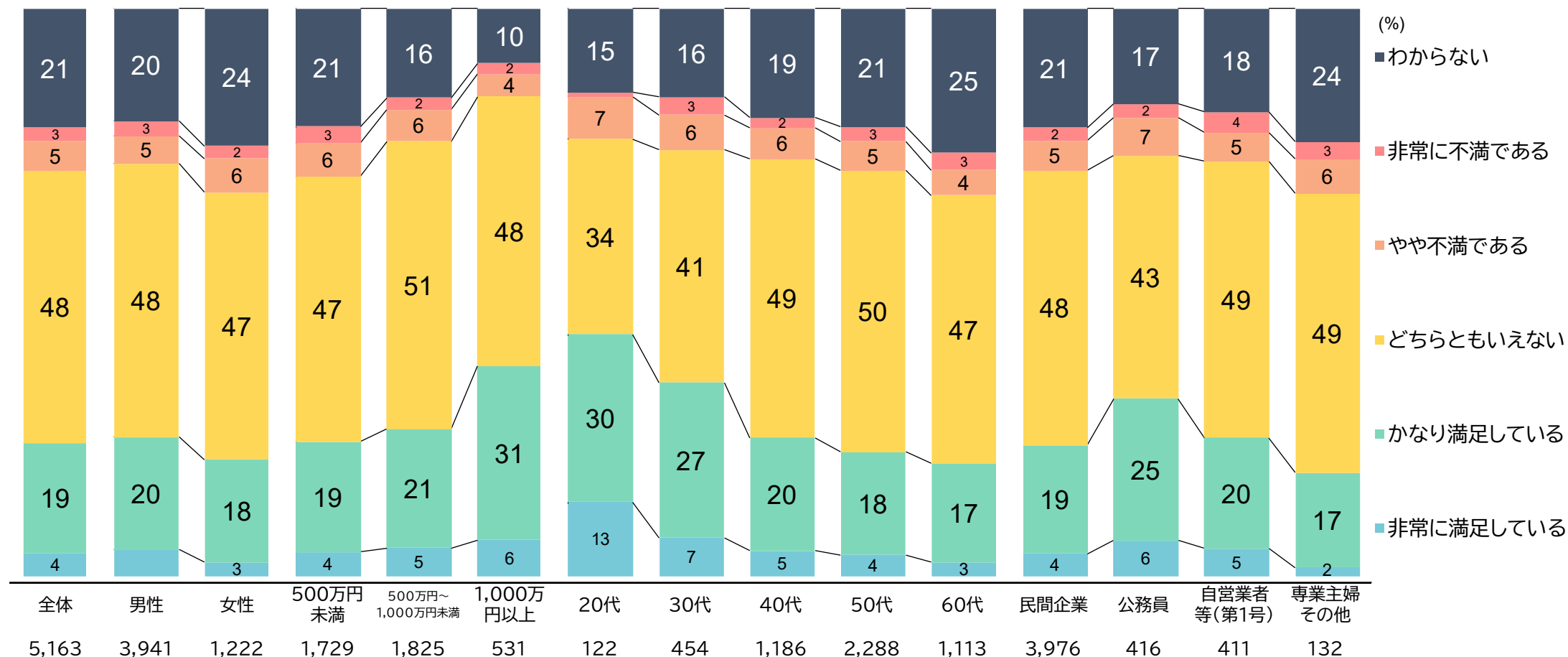
# iDeCoの運営管理機関を選択した一番の理由

「もともと取引関係があった」ことがトップ。「手数料が安い」「元の勤務先で運営管理機関だった」も多い。20代では「メディアで見たことがある」も高め。自由記入欄で「会社の指定」「利用したい運用商品がここしかない」「勧誘」。



# 運営管理機関のサービスの満足度（企業型DCとiDeCo両方加入の場合は、企業型DCについて）

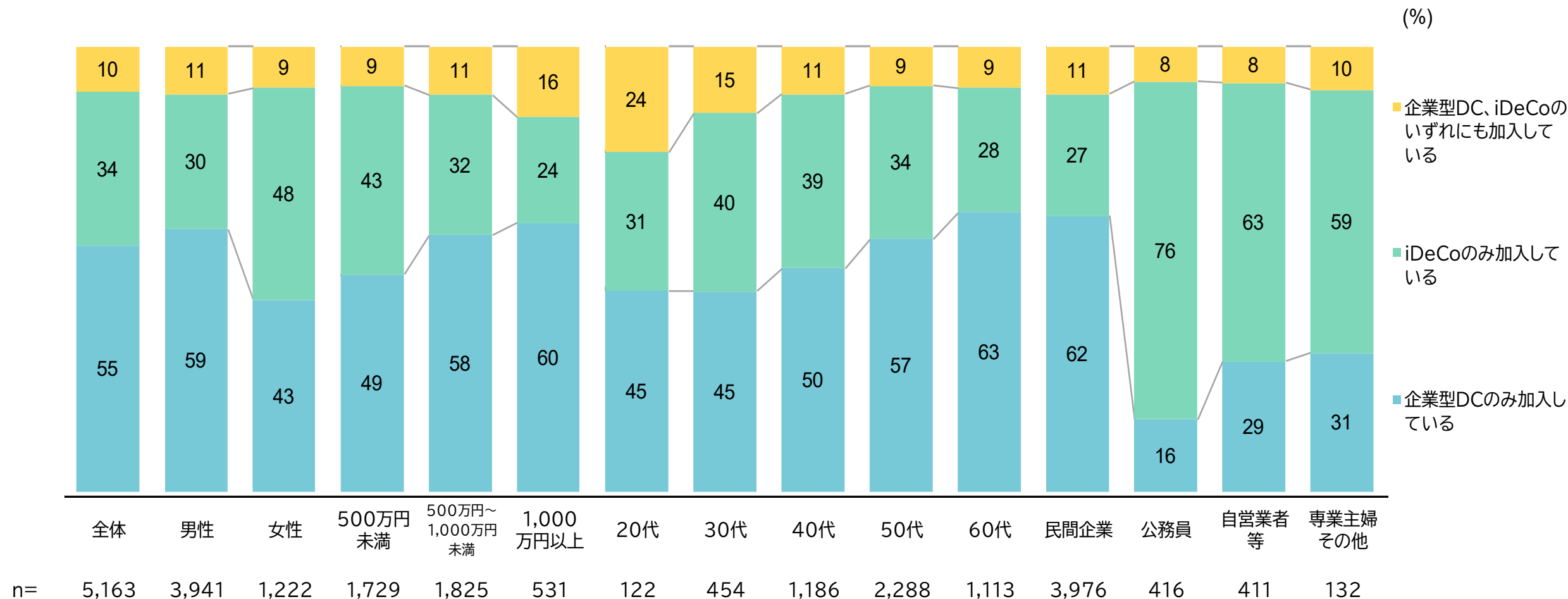
どの集団も「どちらともいえない」が最多。収入が高い層や若年層ほどDCへの意識が高いせいか、「わからない」は少ない。  
「満足している」と回答する人の方が、「不満である」と回答する人よりは多い傾向。



# DC加入者の属性

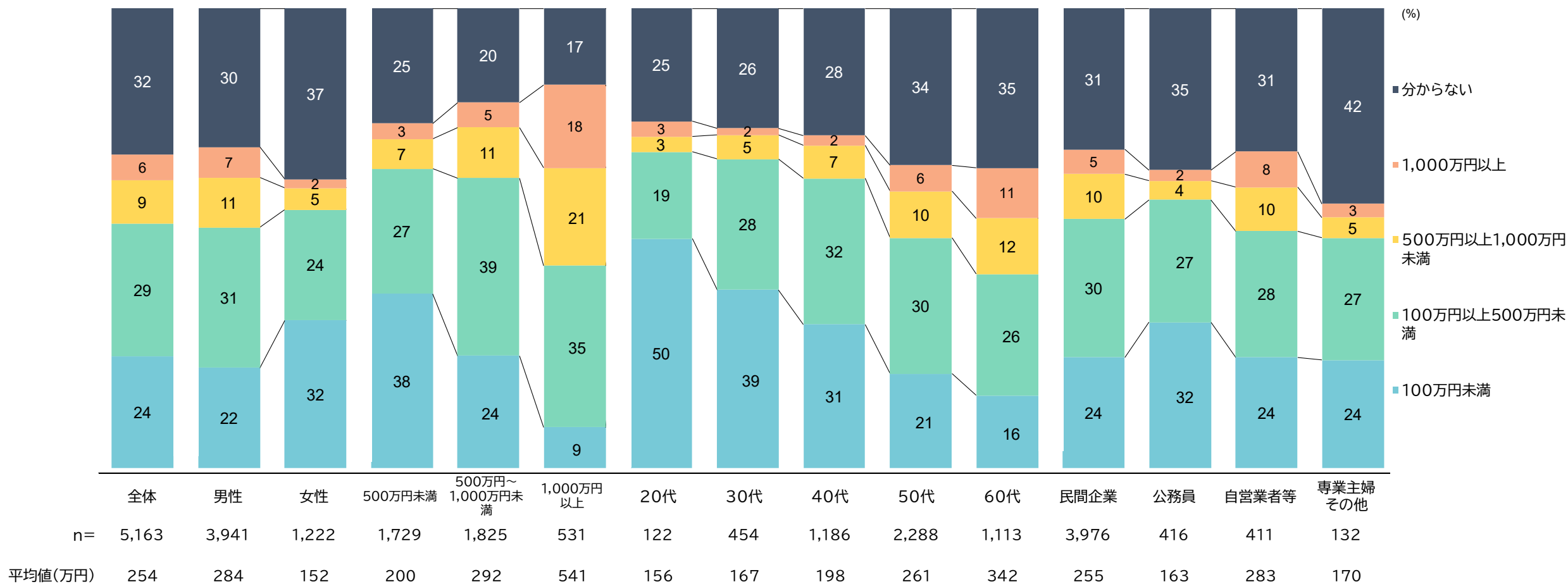
# 企業型DC、iDeCo、双方加入者の分布

(掛金を出していなくても口座残高がある場合は加入者に含める)

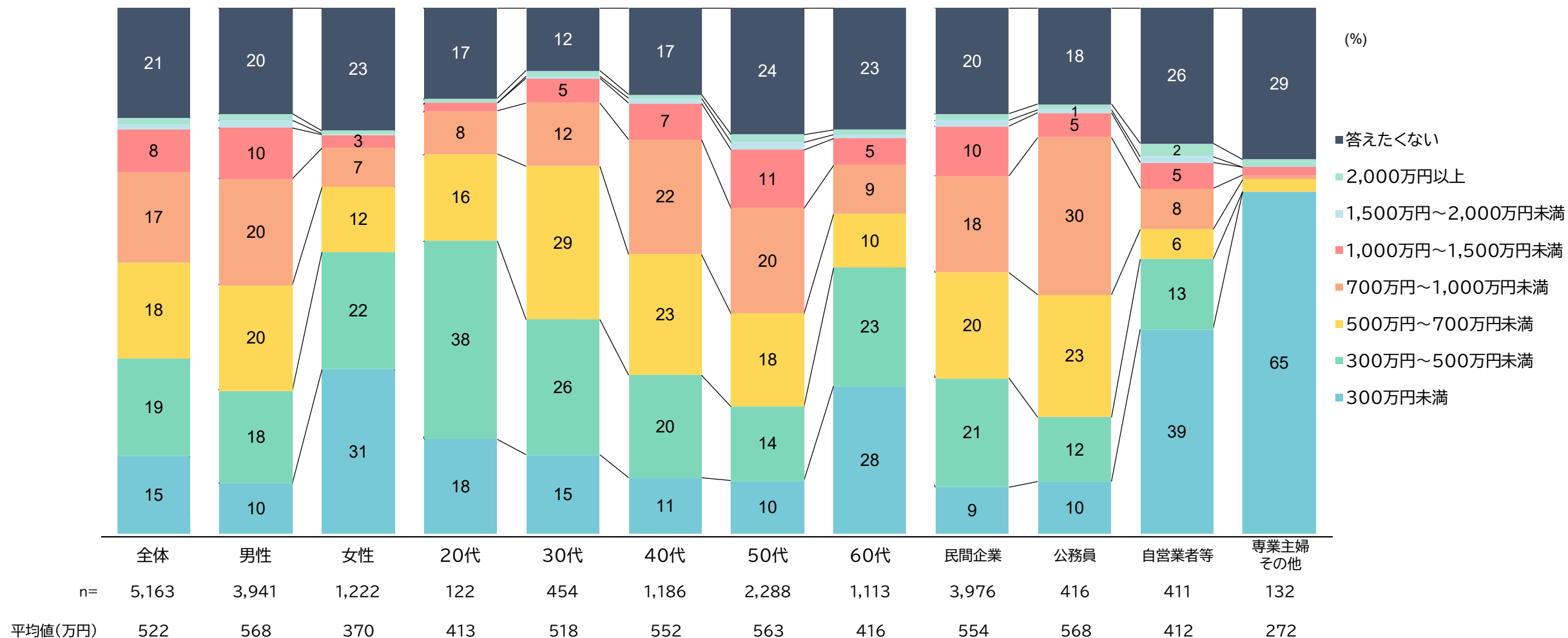




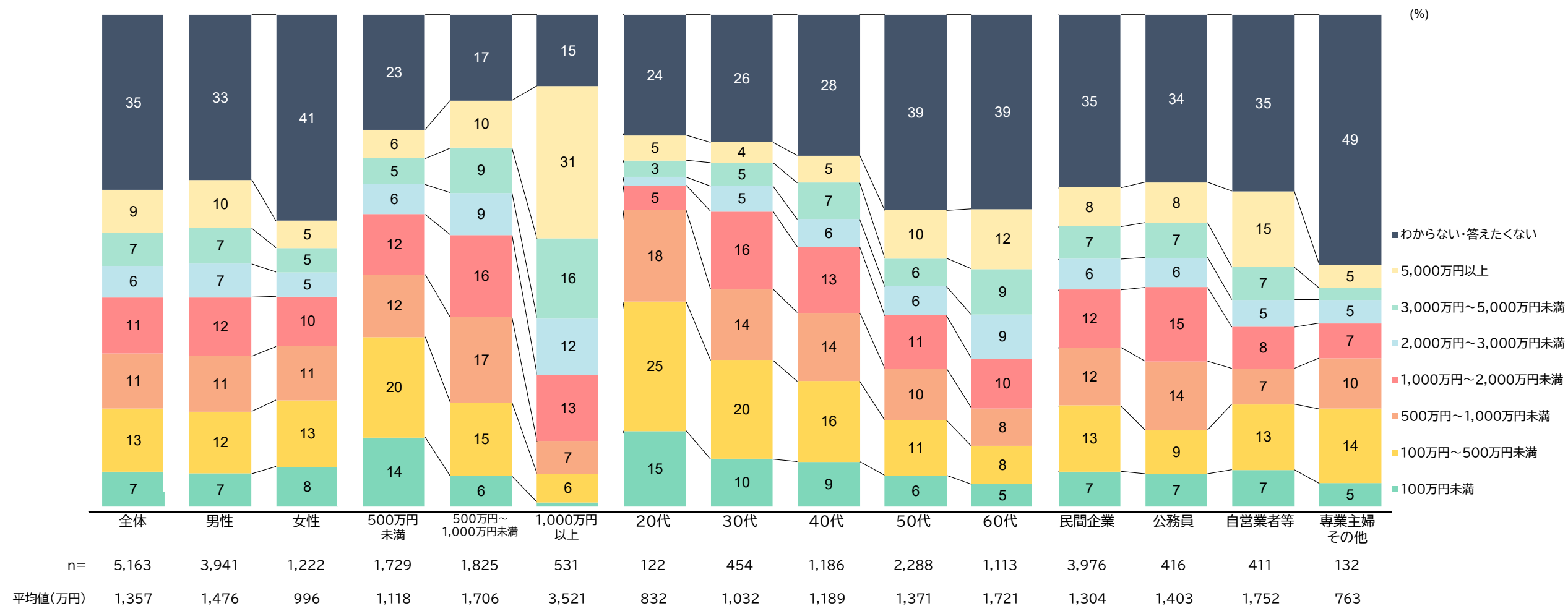
# DCの資産額（企業型DCとiDeCoの両方加入の場合は、合算額）の分布



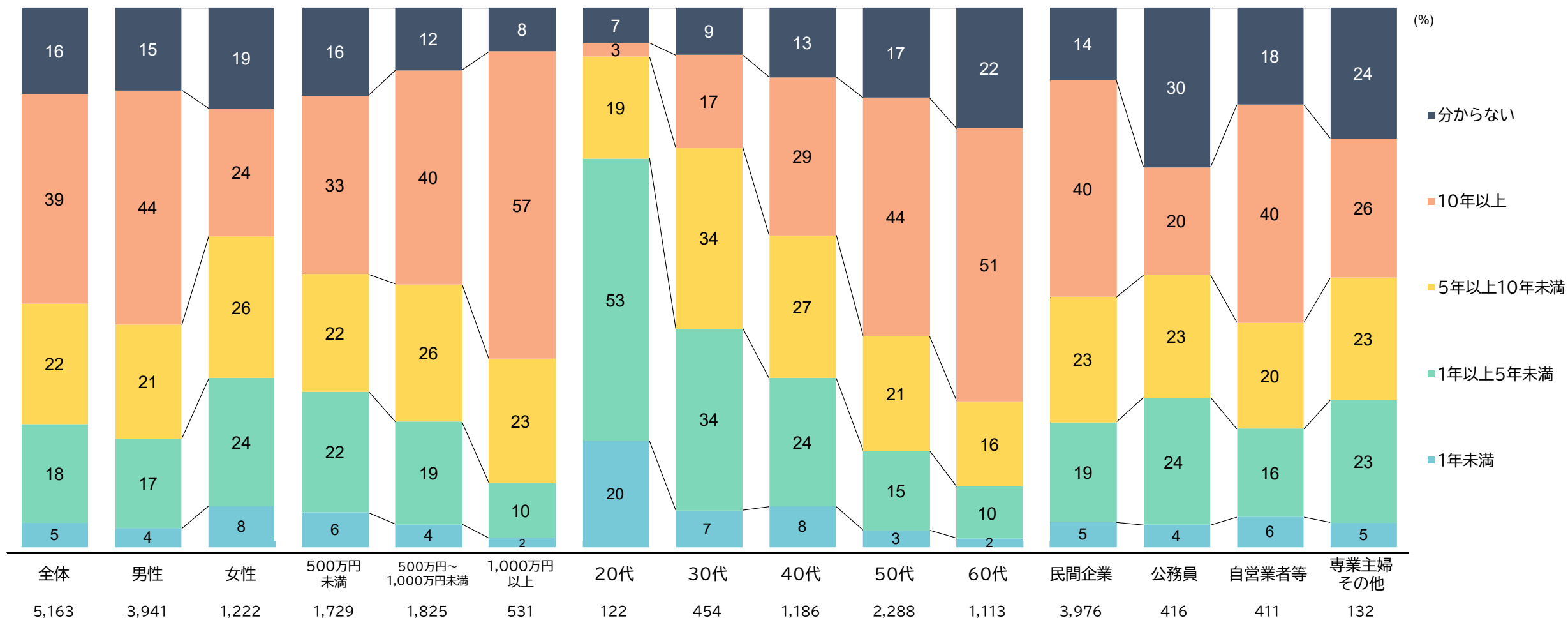
# 現在の年収（税込み）の分布



# 金融資産の分布



# DCの加入期間



# 勤務先の規模

