

INVESTOR INSIGHTS

2025

— 確定拠出年金に関する意識調査 —

はじめに

人生100年時代と言われる中、老後に向けた資産形成の重要性はこれまで以上に高まっています。少子高齢化の進展なども背景に、個人が自らの将来に備える必要性は広く認識されるようになってきました。こうした中、企業型DCおよびiDeCoは、NISAと並ぶ中核的な資産形成制度として位置付けられています。

一方、制度が広がることと、制度が十分に理解され、活用されることとは必ずしも同じではありません。制度の存在を知っていても仕組みまでは理解していない人、加入していても商品選択や見直しを十分に行えていない人、あるいは関心はあるものの利用には至っていない人など、制度との関わり方には様々な段階があります。

本調査は、企業型DCおよびiDeCoに関する認知、利用意向、利用実態、金融リテラシー、投資教育、そして非加入者の意識までを幅広く把握することを目的として実施しました。特に、企業型DCは勤務先を通じて加入するケースが多い一方、iDeCoは本人の意思で加入する制度であるという違いに着目し、それぞれの制度でどのような認知や行動の差が見られるのかを確認しています。

制度がどのように理解され、どのように利用されているのかを明らかにすることで、今後の制度運営、情報提供、投資教育のあり方を考えるサポート材料になると考えています。本冊子が、制度に関わる事業主、運営管理機関、金融機関、政策関係者、そして資産形成に関心を持つ多くの方々にとって、有益な示唆となれば幸いです。

2026年5月

野村アセットマネジメント株式会社
資産運用研究所

INVESTOR INSIGHTS 2025

－確定拠出年金に関する意識調査－

目次

4

調査概要

プロフィール(企業型DC/iDeCo加入者)	5
調査時点における市場環境	6
まとめ	7

9

第1章 制度の認知と利用意向

Q1. 制度の認知度	10
Q2. DCについて認知されている項目	14
Q3. DCについて不便・不満に感じること	15
Q4. 加入者の継続利用意向	17

19

第2章 制度利用に関する意識と実態

Q5. iDeCo利用開始にあたり何を重視するか	20
Q6. iDeCo利用金融機関	22
Q7. 毎月の拠出額	23
Q8. 運用商品の構成比率	25
Q9. 商品の選択	26
Q10. 元本確保型商品を保有している理由	27
Q11. 指定運用方法の認知	28
Q12. もしラインアップにあれば投資したい商品は	29
Q13. 残高確認、配分変更、スイッチング	31
Q14. 実績利回りと期待利回り	32
Q15. 意識や行動の変化	33
Q16. DCについての満足度	34

35

第3章 金融リテラシーと教育

Q17. 金融リテラシー・テスト	36
Q18. 企業型DCの投資教育受講経験と今後の受講意向	38
Q19. 継続投資教育で今後受けてみたい内容	40
Q20. 継続投資教育を受けたい受講先	42

43

第4章 制度非加入者の意識

Q21. 制度非加入者の認知	44
Q22. 非加入者の利用意向	46
Q23. iDeCoの非利用理由	48

53

資産運用研究所について	53
野村アセットマネジメントからのお知らせ	54

調査概要¹

調査目的	確定拠出年金(企業型DC、iDeCo)に関するアンケート結果を集計することにより、現状の制度についての認知や、その利用に関する意識・実態等を明らかにし、健全な資産形成を推進するための土台となる情報を提供することを目的とする。
調査手法	インターネット調査
調査対象	20歳～69歳・男女個人 ※関連業種(金融業界、市場調査、報道機関、広告代理店)の従事者は除外
有効回答数	8,774サンプル(前回の2024調査は9,053サンプル)
調査地域	全国
調査時期	2026年1月9日(金)～1月13日(火)
ウエイトバック	有り(図表に記載の比率はウエイトバック有りの数値を記載、ただしサンプル数nはウエイトバック無しの数値)

区分	項目	サンプル数	比率	区分	項目	サンプル数	比率
全体	合計	8,774	100%	年間収入(世帯)	わからない・答えたくない	2,242	31%
年代	20歳代	816	17%		300万円未満	890	17%
	30歳代	1,750	18%		600万円未満	2,094	25%
	40歳代	2,504	22%		1,000万円未満	2,317	20%
	50歳代	2,558	24%		2,000万円未満	1,101	7%
	60歳代	1,146	20%		2,000万円以上	130	1%
性別	男性	5,594	49%		貯蓄額(世帯)	わからない・答えたくない	2,942
	女性	3,180	51%	0円(ない)		443	8%
職業別	会社員・公務員等	6,645	56%	200万円未満		1,489	21%
	自営・自由業	264	4%	500万円未満		1,041	10%
	パート・アルバイト	768	16%	1,000万円未満		857	8%
	専業主婦・主夫	411	10%	5,000万円未満		1,640	12%
	学生	95	2%	5,000万円以上		362	2%
	無職他	591	12%	金融資産(除く貯蓄)(世帯)	わからない・答えたくない	3,236	43%
DB*	DB加入者	2,702	11%		0円(ない)	1,301	24%
	DB非加入者	6,072	89%		200万円未満	1,142	12%
企業型DC	企業型DC加入者	3,854	14%		500万円未満	800	6%
	企業型DC非加入者	4,920	86%		1,000万円未満	642	4%
iDeCo	iDeCo加入者	3,340	6%		5,000万円未満	1,295	9%
	iDeCo非加入者	5,434	94%		5,000万円以上	358	2%
NISA	NISA利用者	4,218	27%				
	NISA非利用者	4,556	73%				

※DBとは確定給付企業年金を指す

1 本資料において、「2025調査」とは当ページ概要のとおり今回実施した調査を指し、「2024調査」とは前回2024年11月1日～11月5日にアンケートを実施した「確定拠出年金に関する意識調査2024」(<https://www.nomura-am.co.jp/amrc/opinion-survey/>)を指す。また、特に記載のない限り、各数値は小数点以下第1位を四捨五入した整数で表示した。グラフ上の数字は、3%を下回るケースについて非表示とすることがある

プロフィール(企業型DC/iDeCo加入者)

企業型DC加入者およびiDeCo加入者のサンプルについて、それぞれの特性を示す。

当調査においては、例えば、「企業型DC加入者の回答比率」のように、ある条件でサンプルを絞り込んだ集計を行っている。こうした際には、絞り込んだサンプルがどのような特性を持つ集団なのかをイメージできるよう、プロフィールを添えることがある。

また、表の中で、その集団のプロフィールの特徴をつかみやすいように、他の集団との差を記載している。下記表においては、『全体』との差』という列があるが、これはp.4に示す全体の特性値との差を示している。



企業型DC加入者

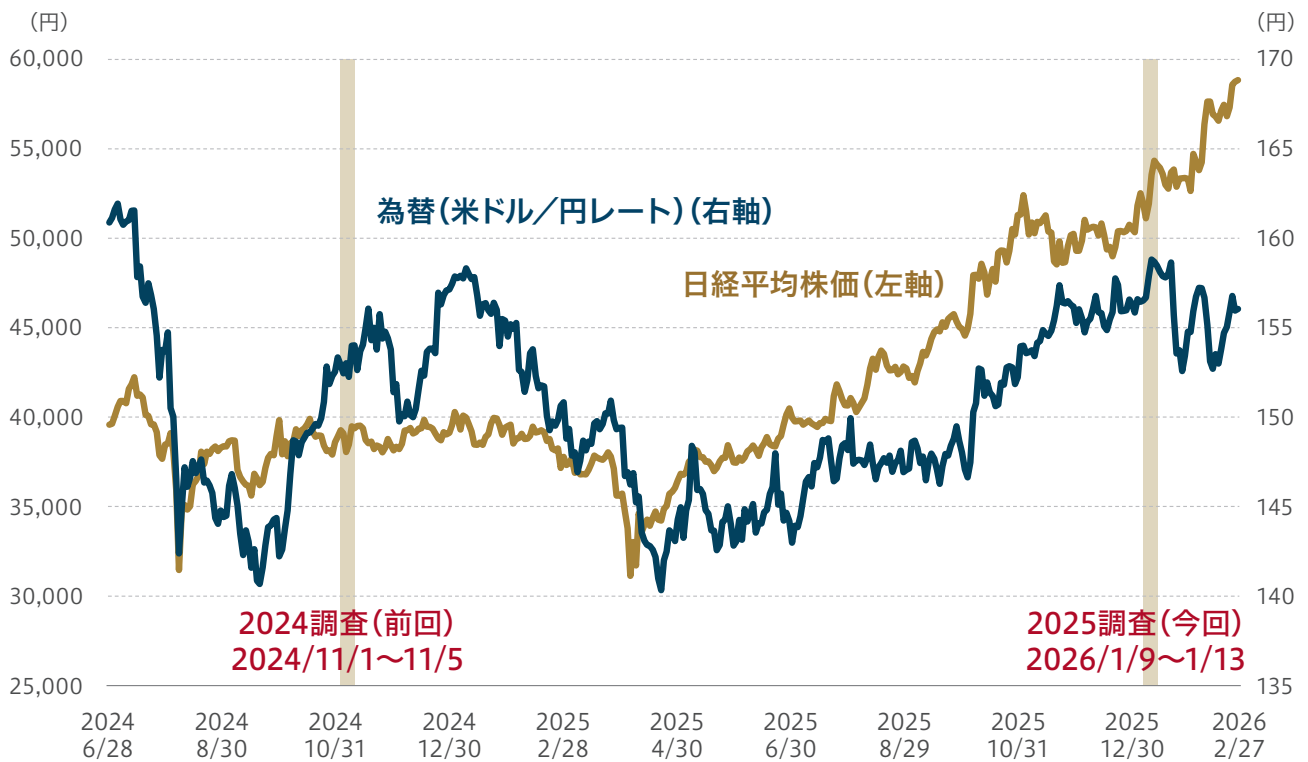
区分	項目	サンプル数	比率	「全体」との差
全体	合計	3,854	100%	-
年代	20歳代	228	16%	-1%
	30歳代	773	23%	+6%
	40歳代	1,248	27%	+5%
	50歳代	1,267	27%	+3%
	60歳代	338	6%	-14%
性別	男性	3,026	75%	+26%
	女性	828	25%	-26%
職業別	会社員・公務員等	3,717	97%	+42%
	自営・自由業	42	1%	-3%
	パート・アルバイト	95	2%	-14%
	専業主婦・主夫	0	0%	-10%
	学生	0	0%	-2%
	無職他	0	0%	-12%
DB	DB加入者	2,464	62%	+51%
	DB非加入者	1,390	38%	-51%
企業型DC	企業型DC加入者	3,854	100%	+86%
	企業型DC非加入者	0	0%	-86%
iDeCo	iDeCo加入者	1,136	14%	+8%
	iDeCo非加入者	2,718	86%	-8%
NISA	NISA利用者	2,084	52%	+24%
	NISA非利用者	1,770	48%	-24%
年間収入(世帯)	わからない・答えたくない	826	21%	-10%
	300万円未満	148	5%	-12%
	600万円未満	857	25%	-0%
	1,000万円未満	1,276	32%	+13%
	2,000万円未満	674	16%	+9%
	2,000万円以上	73	2%	+1%
貯蓄額(世帯)	わからない・答えたくない	1,111	28%	-11%
	0円(ない)	130	3%	-5%
	200万円未満	574	18%	-3%
	500万円未満	501	14%	+4%
	1,000万円未満	435	11%	+3%
	5,000万円未満	912	22%	+10%
	5,000万円以上	191	4%	+2%
金融資産(除く貯蓄)(世帯)	わからない・答えたくない	1,212	31%	-12%
	0円(ない)	406	11%	-13%
	200万円未満	547	16%	+4%
	500万円未満	427	12%	+6%
	1,000万円未満	338	9%	+4%
	5,000万円未満	724	17%	+8%
	5,000万円以上	200	4%	+2%



iDeCo加入者

区分	項目	サンプル数	比率	「全体」との差
全体	合計	3,340	100%	-
年代	20歳代	189	6%	-11%
	30歳代	710	21%	+3%
	40歳代	1,094	31%	+9%
	50歳代	1,027	34%	+10%
	60歳代	320	9%	-10%
性別	男性	2,217	60%	+11%
	女性	1,123	40%	-11%
職業別	会社員・公務員等	2,688	79%	+23%
	自営・自由業	130	4%	+0%
	パート・アルバイト	214	7%	-9%
	専業主婦・主夫	121	4%	-6%
	学生	20	1%	-2%
	無職他	167	5%	-7%
DB	DB加入者	972	28%	+17%
	DB非加入者	2,368	72%	-17%
企業型DC	企業型DC加入者	1,136	33%	+19%
	企業型DC非加入者	2,204	67%	-19%
iDeCo	iDeCo加入者	3,340	100%	+94%
	iDeCo非加入者	0	0%	-94%
NISA	NISA利用者	2,466	73%	+46%
	NISA非利用者	874	27%	-46%
年間収入(世帯)	わからない・答えたくない	612	19%	-12%
	300万円未満	255	8%	-9%
	600万円未満	845	25%	+0%
	1,000万円未満	1,016	30%	+10%
	2,000万円未満	538	16%	+9%
	2,000万円以上	74	2%	+1%
貯蓄額(世帯)	わからない・答えたくない	916	29%	-11%
	0円(ない)	85	3%	-6%
	200万円未満	505	15%	-6%
	500万円未満	454	13%	+3%
	1,000万円未満	375	11%	+3%
	5,000万円未満	789	23%	+12%
	5,000万円以上	216	7%	+4%
金融資産(除く貯蓄)(世帯)	わからない・答えたくない	1,013	32%	-12%
	0円(ない)	221	7%	-17%
	200万円未満	470	14%	+2%
	500万円未満	392	12%	+6%
	1,000万円未満	336	10%	+5%
	5,000万円未満	691	20%	+11%
	5,000万円以上	217	6%	+5%

調査時点における市場環境



(期間) 2024年6月28日～2026年2月27日、日次
 (出所) ブルームバーグのデータを基に野村アセットマネジメント作成

まとめ

「Investor Insights 2025 –確定拠出年金に関する意識調査–」では、現状の制度についての認知や、その利用に関する意識・実態等を明らかにし、健全な資産形成を推進するための土台となる情報を提供することを目的として実施した。

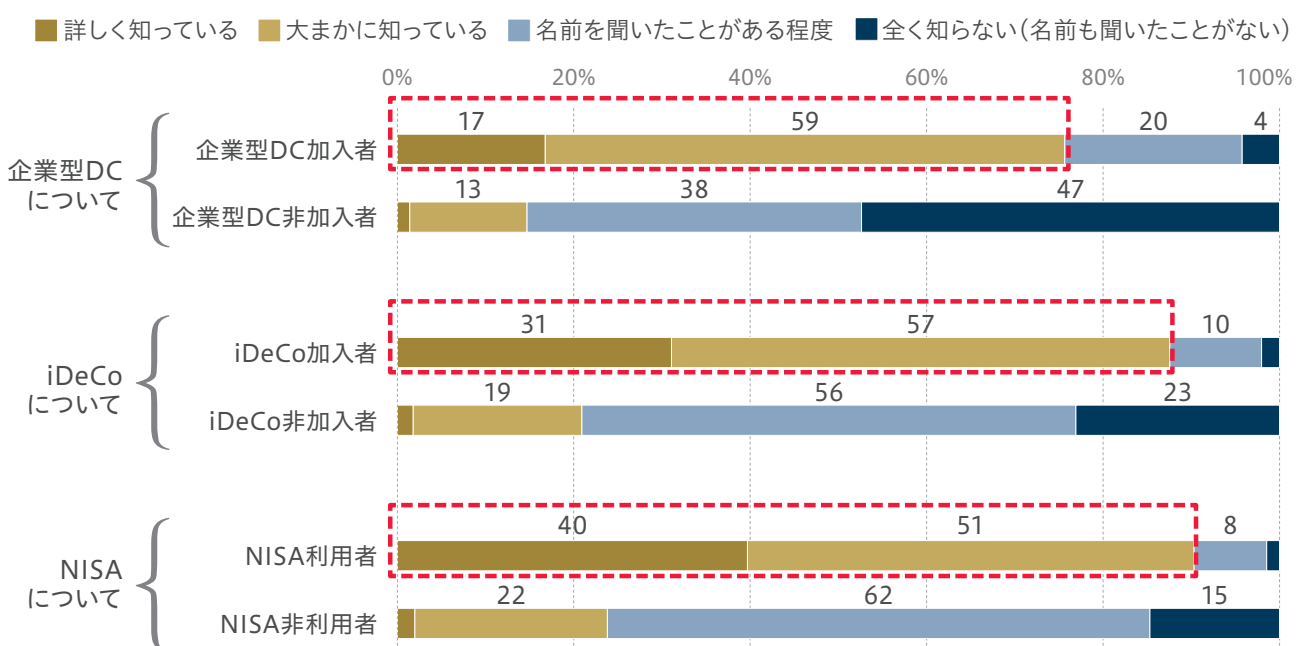
少子高齢化の進展や公的年金制度の持続可能性に対する関心の高まりを受け、個人が主体的に資産形成を行う必要性はこれまで以上に増している。企業型DCおよびiDeCoは、制度としては相応の認知を得ており、加入者の間では一定の利用継続意向や満足感も確認された。一方、非加入者においては認知・理解・行動の各段階に依然として溝が存在していることも明らかになった。

制度の利用については「知っているから使う」「使っているから理解が深まる」という双方向の関係の中で形成されている点をおさえることが重要である。企業型DC

では、企業を通じた制度への参加が先行し、その後に理解が追いつくという構造が一定程度想定されるが、一方、iDeCoは、加入そのものが本人の意思決定を前提とするため、制度理解と加入行動の結びつきが相対的に強いと考えられる。この違いが、両制度の認知度、利用意向、満足度、金融リテラシーなど様々な項目について影響を与えているのかもしれない。

第1章「制度の認知と利用意向」では、以上の観点からの調査の前提として、制度がどのように認知されて、その上で制度を利用したい／利用したくないという意向を確認した。

図表 1-1：制度の認知度

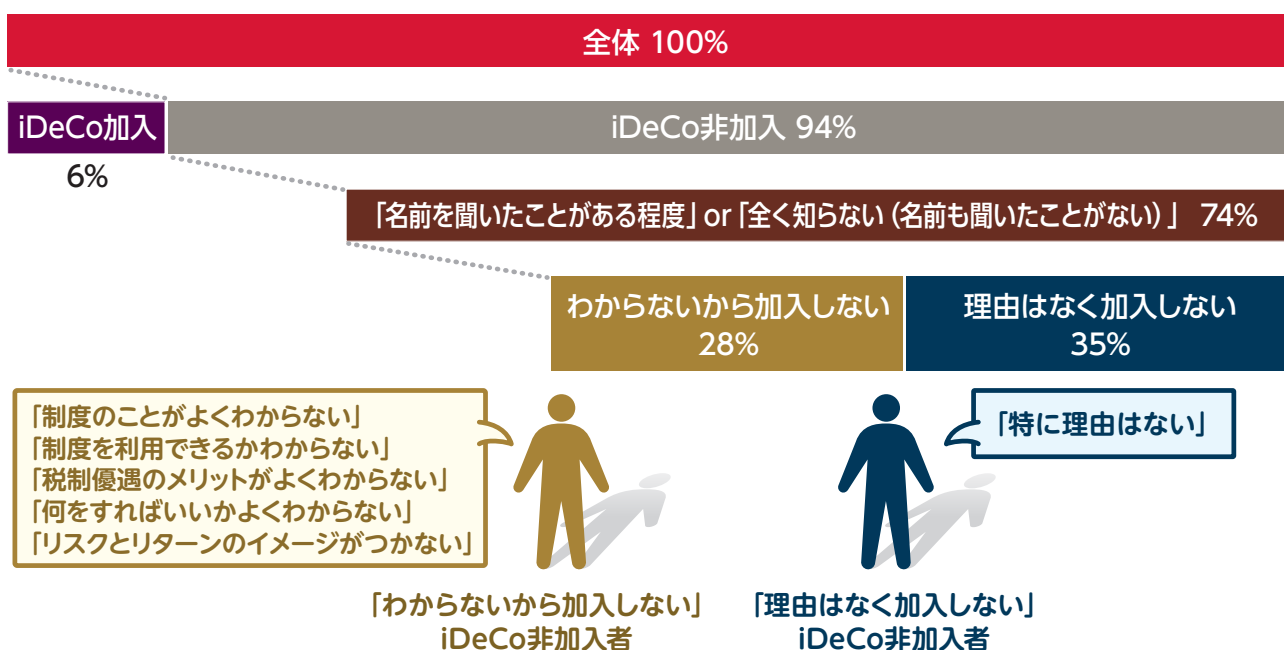


第2章「制度利用に関する意識と実態」においては、利用開始にあたり何を重視するか、毎月の拠出額はいくらか、どういう商品を選択しているか、配分変更やスイッチングの頻度、実績利回りと期待利回り、など加入者に焦点を当てて意識と実態をまとめた。

第3章「金融リテラシーと教育」ではDC加入者のリテラシーが相対的に高いことや、投資教育の受講経験と今後の意向、受けてみたい内容や受講先を確認した。

第4章では非加入者にスポットを当てた。制度を利用していない背景に必ずしも明確な否定があるわけではなく、非利用理由として「よくわからない」、「特に理由はない」といった回答は、判断保留や情報不足の状態を表している可能性もある。こうした回答者は、制度の潜在利用者であると同時に、情報提供や導線設計のあり方次第で行動が変わり得る層であるとも言えよう。

図表23-3：iDeCo非加入者の構造



本調査全体を通じて浮かび上がるのは、確定拠出年金制度が、制度設計そのもの以上に「理解のされ方」、「使われ方」によって成果が左右されるという点である。税制優遇や制度の枠組みだけでは十分では

なく、利用者が制度の意味を理解し、自分事として捉え、継続的に関わっていくための環境整備があって初めて、制度は本来の役割を発揮するのであろう。

第1章

制度の認知と利用意向

本章では、確定拠出年金制度に関する認知および利用意向について整理する。

制度の「認知」「理解」「利用意向」は連続的に関連していると考えている。制度の存在を知ること(認知)、制度の仕組みを理解すること(理解)、そして実際に利用するかどうかの判断(行動)は、それぞれ独立した要素ではなく、段階的に連動している構造を持つと捉えられる。制度を巡る議論では、「加入者／利用者が増えているかどうか」といった普及状況に注目が集まりやすい面もあるが、制度が長期的に機能するかどうかを左右するのは、加入者数の増え方だけではなく、加入者や非加入者が制度をどの程度理解し、それをどの程度利用意向に結びつけられているかという点が肝であろう。

Q1. 制度の認知度

以下の投資(資産運用)に関する税制優遇制度について、
あなたはどの程度ご存じですか。

- ◆企業型DC(企業型確定拠出年金)
- ◆iDeCo(イデコ:個人型確定拠出年金)
- ◆NISA(ニーサ:少額投資非課税制度)

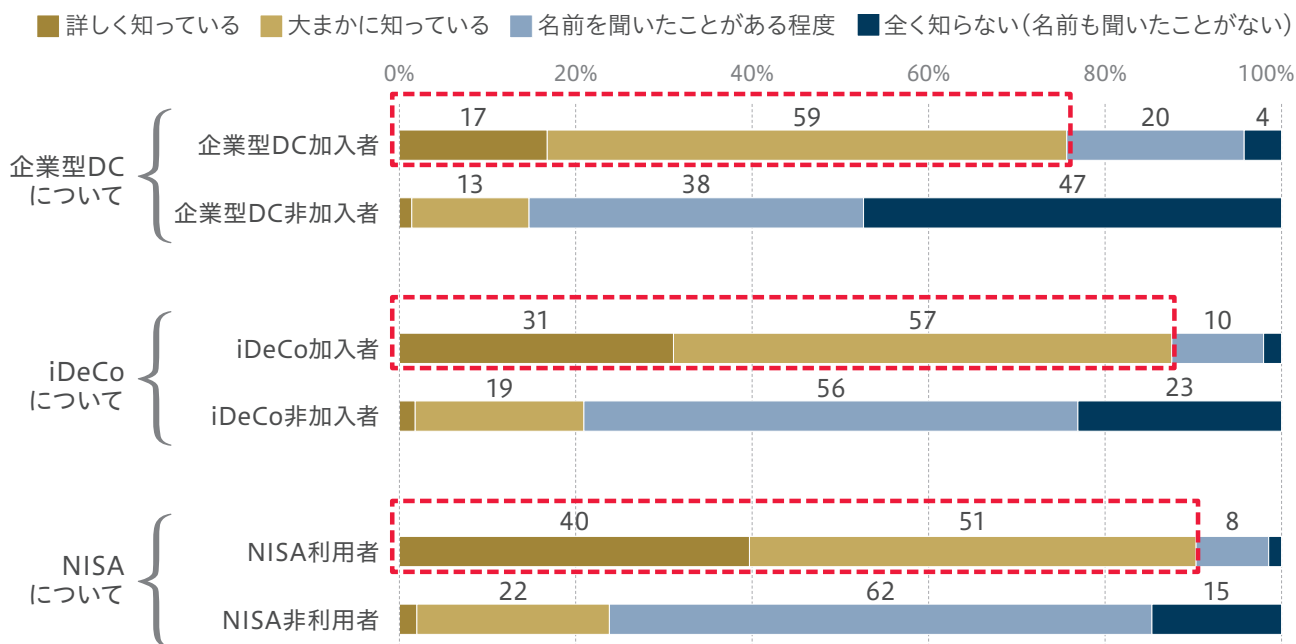
単一回答 全体 n=8,774

まずは制度の認知から確認する。企業型DC、iDeCo、NISAの3制度について、それぞれ加入者/非加入者が各制度のことをどの程度認知しているかを答えてもらった。図表1-1がその結果である。自身が加入している制度については「詳しく知っている」「大まかに知っている」と回答する人が多いが、制度に加入していない

人はその制度について、「名前を聞いたことがある程度」「全く知らない」と回答する人が多い。

自身が加入している制度について、「詳しく知っている」と回答した比率は、NISA利用者が40%と最も高く、続いてiDeCo加入者が31%であり、企業型DC加入者は17%にとどまる。

図表1-1：制度の認知度



次に、図表1-2は、NISAを含む3制度の加入者／非加入者が、3制度について「詳しく知っている」と回答した比率を前回の2024調査と比較している。特に、3つのどの制度の加入者であっても、自分が

加入していない制度のことについても「詳しく知っている」と回答する比率は上昇した。言ってみれば制度加入者の制度相互認知が広がっているということになる。

図表1-2：制度を「詳しく知っている」比率の変化

2025調査	企業型DC	iDeCo	NISA
企業型DC加入者	17%	10%	24%
企業型DC非加入者	1%	3%	10%
iDeCo加入者	15%	31%	31%
iDeCo非加入者	3%	2%	11%
NISA利用者	9%	10%	40%
NISA非利用者	1%	1%	2%

2024調査	企業型DC	iDeCo	NISA
企業型DC加入者	10%	6%	18%
企業型DC非加入者	1%	3%	8%
iDeCo加入者	12%	26%	28%
iDeCo非加入者	2%	2%	8%
NISA利用者	7%	8%	33%
NISA非利用者	1%	1%	2%

変化(2025調査-2024調査)	企業型DC	iDeCo	NISA
企業型DC加入者	↑ 7%	↑ 3%	↑ 6%
企業型DC非加入者	→ 0%	→ 0%	↑ 3%
iDeCo加入者	↑ 2%	↑ 5%	↑ 3%
iDeCo非加入者	↑ 1%	→ 0%	↑ 3%
NISA利用者	↑ 3%	↑ 2%	↑ 7%
NISA非利用者	→ 0%	→ 0%	→ 0%

認知の水準を考える際には、「知っている」、「知らない」という二分法だけでは不十分である。実際には、制度名を聞いたことがある段階、概要をなんとなく知っている段階、制度の仕組みやメリット・制約を理解している段階、さらに自分にとっての使い方までイメージできている段階というように、複数のレベルが存在している。例えば、制度の名称だけを知っている人は、「聞いたことはあるがよくわからない制度」として捉えているのかもしれない。この状態では、制度のメリットよりも、わからないことへの不安や、仕組みの複雑さに対する

抵抗感が先に立つことになる。そのため、制度に関する印象が「自分には難しいもの」「関心はあるが今は考えなくてよいもの」という受け止め方になりやすい。一方で、制度の名称だけでなく税制メリットや資産形成上の意味、長期投資としての特性まで理解している人は、同じ制度を「将来のために使う価値のある仕組み」として捉えやすくなる。このように、認知の質は、制度そのものの評価に直結している可能性がある。制度普及の観点から重要なのは、認知率の上昇だけではなく、「理解を伴う認知」をいかに増やすかであろう。

さて、図表1-3は企業型DCの加入者、かつ、企業型DCについて「詳しく知っている」と回答した人のプロフィールを示している。図表1-4は、iDeCoについても同様、加入者であり「詳しく知っている」人のプロフィールである。『「企業型DC加入者」との差』、『「iDeCo加入者」との差』の行は、p.5に示す各制度加入者全体の特性との差を示している。例えば、図表1-3

において、企業型DCを詳しく知っている加入者は、NISAを利用している比率が相対的に高く、また、年間収入・貯蓄額・金融資産について「わからない・答えたくない」と回答する比率が低く、その分収入や資産のレンジが相対的に高くなる。図表1-4のiDeCoを詳しく知っている加入者についても、概ね同様の傾向が見られる。

図表1-3：「企業型DCを詳しく知っている企業型DC加入者」のプロファイル

区分	項目	サンプル数	比率	「企業型DC加入者」との差
全体	合計	684	100%	-
年代	20歳代	53	19%	+3%
	30歳代	170	26%	+3%
	40歳代	219	26%	-1%
	50歳代	188	23%	-4%
	60歳代	54	5%	-1%
	性別	男性	572	84%
女性		112	16%	-9%
職業別	会社員・公務員等	658	97%	+0%
	自営・自由業	5	0%	-1%
	パート・アルバイト	21	3%	+1%
	専業主婦・主夫	0	0%	0%
	学生	0	0%	0%
	無職他	0	0%	0%
DB	DB加入者	462	63%	+1%
	DB非加入者	222	37%	-1%
企業型DC	企業型DC加入者	684	100%	0%
	企業型DC非加入者	0	0%	0%
iDeCo	iDeCo加入者	278	21%	+6%
	iDeCo非加入者	406	79%	-6%
NISA	NISA利用者	536	78%	+26%
	NISA非利用者	148	22%	-26%

区分	項目	サンプル数	比率	「企業型DC加入者」との差
年間収入 (世帯)	わからない・答えたくない	90	13%	-8%
	300万円未満	25	4%	-0%
	600万円未満	141	21%	-3%
	1,000万円未満	220	33%	+1%
	2,000万円未満	177	24%	+9%
	2,000万円以上	31	4%	+2%
	貯蓄額 (世帯)	わからない・答えたくない	113	15%
0円(ない)		15	2%	-1%
200万円未満		84	17%	-0%
500万円未満		102	17%	+3%
1,000万円未満		81	11%	-1%
5,000万円未満		215	30%	+8%
金融資産 (除く貯蓄) (世帯)	わからない・答えたくない	114	15%	-16%
	0円(ない)	36	6%	-6%
	200万円未満	90	17%	+1%
	500万円未満	92	16%	+4%
	1,000万円未満	68	9%	+0%
	5,000万円未満	207	29%	+12%
5,000万円以上	77	8%	+4%	

この結果から、制度を詳しく知っている層には、NISA利用率の高さ、所得・資産に関する回答の明確さ、相対的に高い収入・資産レンジへの集中といった特徴が見られるが、これは制度理解が、金融行動全般への関心や経験とも関連している可能性を示している。一方、制度の裾野を広げ

るためには、こうしたプロフィール分析を「理解が進んでいる人の特徴」として表面的に捉えるだけでなく、「理解が進んでいない層にどう届けるか」を考える材料として用いることが重要である。この点については第4章で詳しく見る。

図表1-4：「iDeCoを詳しく知っているiDeCo加入者」のプロファイル

区分	項目	サンプル数	比率	「iDeCo加入者」との差
全体	合計	1,060	100%	-
年代	20歳代	74	7%	+2%
	30歳代	253	23%	+3%
	40歳代	339	29%	-1%
	50歳代	293	31%	-3%
	60歳代	101	9%	+0%
性別	男性	759	66%	+6%
	女性	301	34%	-6%
職業別	会社員・公務員等	870	81%	+2%
	自営・自由業	42	4%	+0%
	パート・アルバイト	60	6%	-1%
	専業主婦・主夫	26	3%	-1%
	学生	5	0%	-0%
	無職他	57	6%	+1%
DB	DB加入者	281	26%	-2%
	DB非加入者	779	74%	+2%
企業型DC	企業型DC加入者	329	30%	-3%
	企業型DC非加入者	731	70%	+3%
iDeCo	iDeCo加入者	1,060	100%	0%
	iDeCo非加入者	0	0%	0%
NISA	NISA利用者	893	84%	+11%
	NISA非利用者	167	16%	-11%

区分	項目	サンプル数	比率	「iDeCo加入者」との差
年間収入(世帯)	わからない・答えたくない	130	13%	-6%
	300万円未満	82	9%	+0%
	600万円未満	260	24%	-1%
	1,000万円未満	352	32%	+3%
	2,000万円未満	203	19%	+3%
	2,000万円以上	33	3%	+1%
貯蓄額(世帯)	わからない・答えたくない	200	20%	-9%
	0円(ない)	14	1%	-1%
	200万円未満	139	13%	-2%
	500万円未満	177	16%	+3%
	1,000万円未満	120	11%	+0%
	5,000万円未満	314	29%	+6%
金融資産(除く貯蓄)(世帯)	わからない・答えたくない	207	21%	-11%
	0円(ない)	36	4%	-3%
	200万円未満	123	11%	-2%
	500万円未満	140	13%	+1%
	1,000万円未満	137	12%	+3%
	5,000万円未満	306	28%	+8%
	5,000万円以上	111	10%	+4%

Q2. DC について認知されている項目

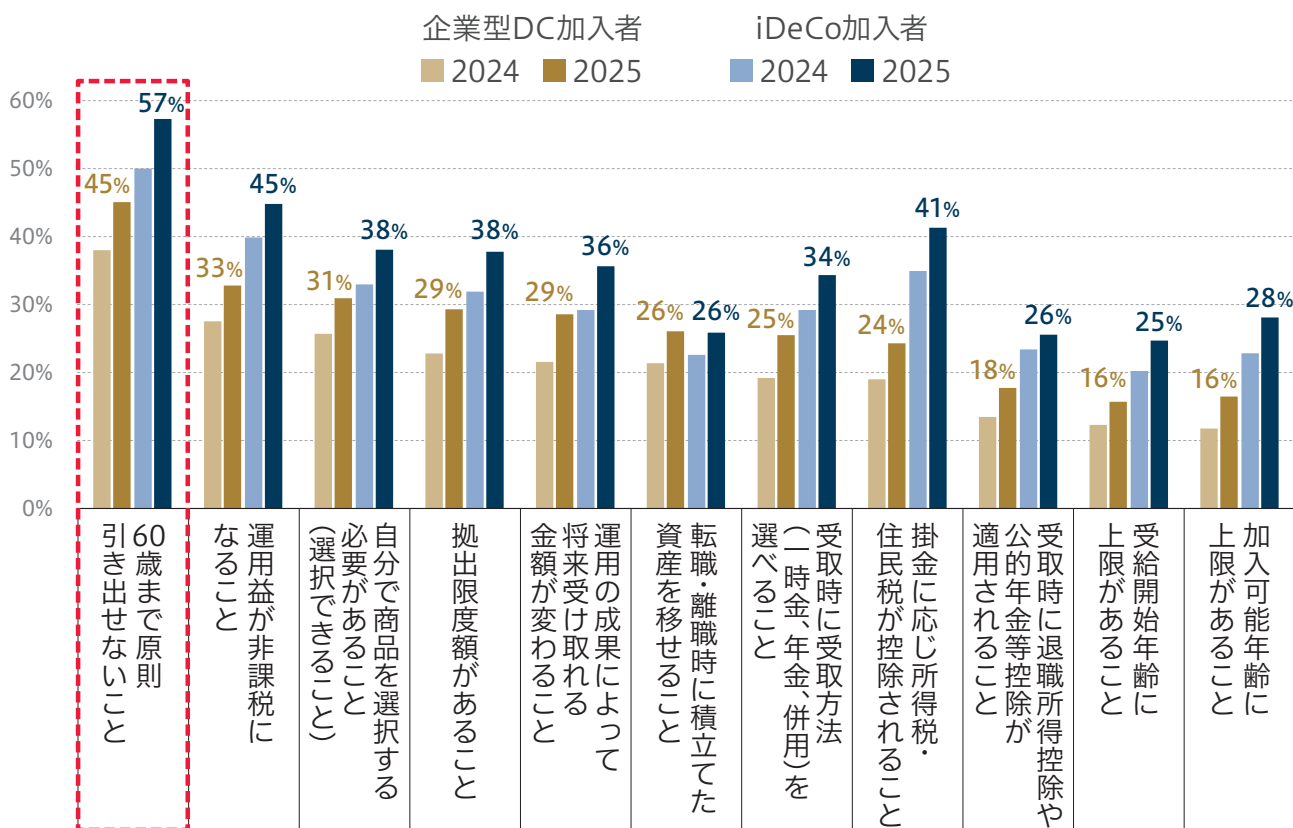
確定拠出年金制度（企業型 DC・iDeCo）に関して、
あなたが「知っていること」としてあてはまるものをすべてお答えください。

複数回答 企業型 DC 加入者 n=3,854 / iDeCo 加入者 n=3,340

図表 2-1 のとおり、企業型 DC 加入者、iDeCo 加入者ともに、最も認知されている項目は「60 歳まで原則引き出せないこと」であった。また、2024 調査と比較し 2025 調査のほうが、当グラフに示す全ての項目において認知が高まっていることが確認できる。前節では、制度について「詳しく知っている」、「大まかに知ってい

る」と回答した人が増えていたが、特定の項目についての認知が高まったのではなく、制度の内容について幅広く理解が深まっていることがうかがえる。ただし、図表 2-1 に示す項目は、少なくとも加入者には理解しておいてもらいたい項目ばかりであり、さらなる認知拡大が望まれる。

図表 2-1 : DC に関する各項目の認知度



※比率が小さい選択肢は割愛した

Q3. DC について不便・不満に感じること

確定拠出年金(企業型DC・iDeCo)の利用にあたって、
あなたが不便・不満だと感じるものをすべてお答えください。

複数回答 企業型DC加入者 n=3,854 / iDeCo加入者 n=3,340

加入者が不便・不満と感じることについて聞いた結果が図表3-2である。「特にない」という回答を除き最も比率が高かった選択肢が「60歳まで原則引き出せないこと」であり、企業型DC加入者の26%、iDeCo加入者の30%がこれを選択した。

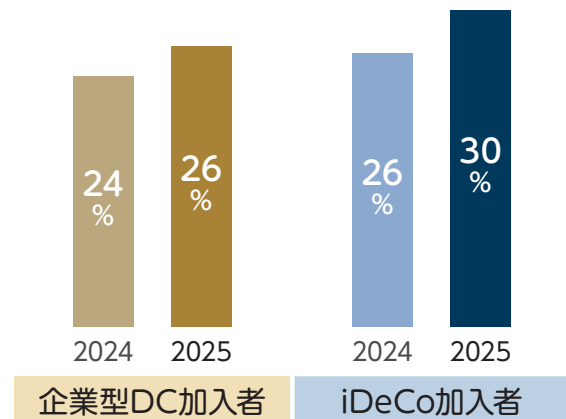
不便・不満として挙げられる内容には、大きく分けて2つの性質がある。1つは、制度の根本的な設計に由来するものであり、もう1つは、制度の運営や情報提供のあり方に由来するものである。「60歳まで原則引き出せない」という点は前者にあたり、年金制度としての性格上、簡単に変更できる性質のものではない。一方で、「手続きのわかりにくさ」、「情報がわかりにくい」、「見方がわからない」といった項目は後者にあたり、制度そのものではなく、制度を支える実務やコミュニケーションの領域に関わるもので、改善可能な余地がある。

また、不満が明確に表明されるようになったこと自体を、制度への関心や関与の高まりとして捉えることもできる。実際に、「60歳まで原則引き出せない」という点

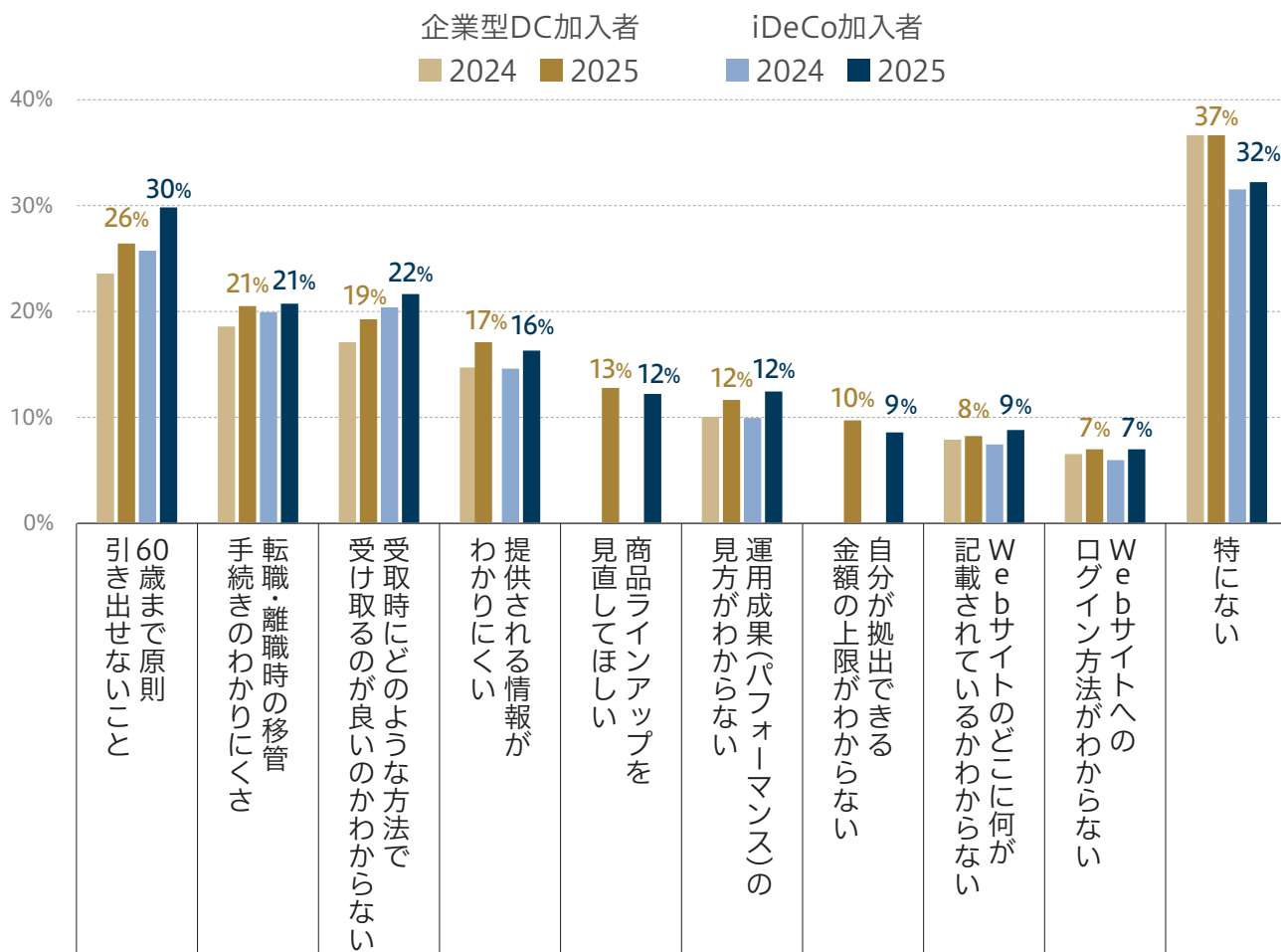
は、最も認知度が高く、かつ、図表3-1のとおり前回2024調査と比較し認知が高まっている項目である。よくわかってきたからこそ、その不便さも感じるようになったということではないか。制度について何も知らず、何も期待していなければ、不満も具体化しにくい。不満の存在は制度への関与の裏返しでもあり、その内容を読み解くことで、改善の方向性をイメージすることができる。

図表 3-1 :
特徴的な傾向が見られた回答

60歳まで原則引き出せないこと



図表3-2：DCについて不便・不満に感じること



※「商品ラインアップを見直してほしい」、「自分が拠出できる金額の上限がわからない」という選択肢は、2025調査で初めて聞いたため2024調査の結果はない

Q4. 加入者の継続利用意向

今後3年程度の期間を想定して、以下の投資(資産運用)に関する税制優遇制度を、あなたはどの程度利用したいと思いますか。

※現在利用している方は、継続利用意向についてお答えください。

単一回答 企業型DC加入者 n=3,854 / iDeCo加入者 n=3,340

企業型DC加入者は「積極的に利用したい」、「どちらかと言えば利用したい」とする人を合わせておよそ7割が継続利用の意向を示している。iDeCo加入者においては、同様に約8割に継続利用の意向がある。両者とも2024調査と比べて比率が向上している(図表4-1)。反対に「あまり利用したくない」、「利用したくない」と回答した人は、企業型DC、iDeCoの両加入者ともに10%に満たない状況である。

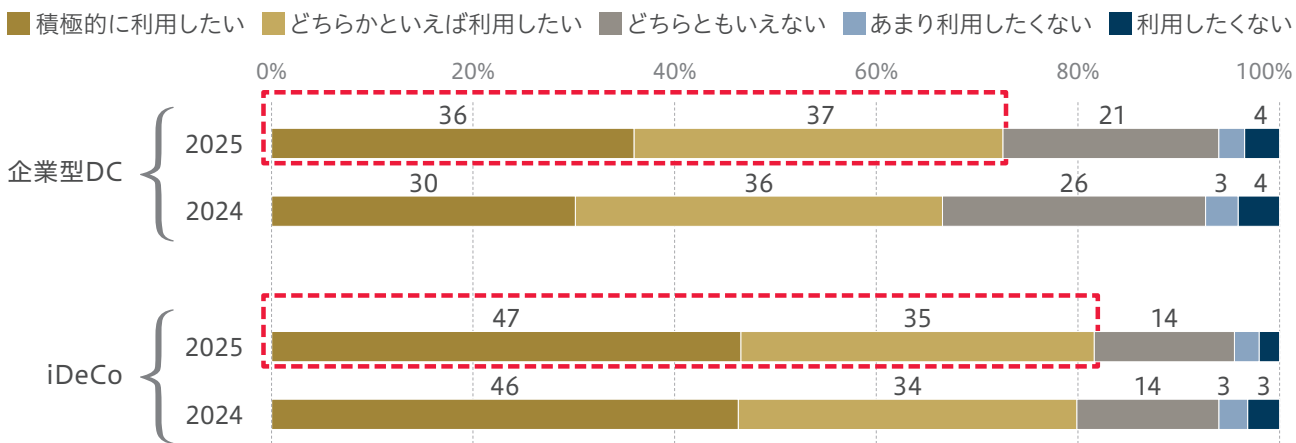
加入者の継続利用意向が高いという結果は、制度が高く評価されていることを映している面もあるが、さらには、この結果は制度を「続けることの合理性」が広く認識されていることの表れとも考えられる。確定拠出年金は、長期で積み立てることで意味を持つ制度であり、加入後の短期間で成果が出るものではない。そのため、継続利用意向が高いということは、制度の本質に沿った行動が一定程度定着していることを意味している。

一方で、企業型DCとiDeCoの間に差

が見られる点は、制度への関わり方の違いを反映している可能性がある。iDeCoは自らの意思で加入するケースが中心であるため、利用そのものが能動的な選択である場合が多い。これに対して企業型DCでは、制度導入の有無や加入の契機が勤務先にある程度依存するため、制度への主体的な納得感や関心の度合いに差が生じやすい。こうした違いが、「積極的に利用したい」と「どちらともいえない」のバランスに表れている可能性がある。

こうした結果から得られる示唆は、継続利用意向を高めるためには、制度の有利さを伝えるだけでなく、加入者が制度を「自分で選び、理解し、納得して使っている」と感じられる状態を作ることが重要だという点である。制度の継続は仕組みだけでは支えられず、理解と納得によって支えられる側面が大きいだろうと考えている。

図表4-1：加入者の継続利用意向



第2章

制度利用に関する意識と実態

本章では、制度利用に関する具体的な行動および意思決定プロセスについて分析する。制度の認知や理解がどのように実際の行動に結びついているかを明らかにすることが本章の目的である。制度を知っていることと、実際に制度を使いこなしていることの間には、しばしば大きな距離がある。確定拠出年金制度も例外ではなく、加入しているという事実だけで、直ちに制度が有効に活用されているとは限らない。本章で扱うのは、まさにその「利用の中身」である。利用開始時に何を重視したのか、毎月いくら拠出しているのか、どのような商品を選び、どの程度見直しをしているのか、制度利用を通じてどのような変化が起きているのか、こうした一つひとつの行動や意識が、制度の実効性を形づくっている。

Q5. iDeCo利用開始にあたり何を重視するか

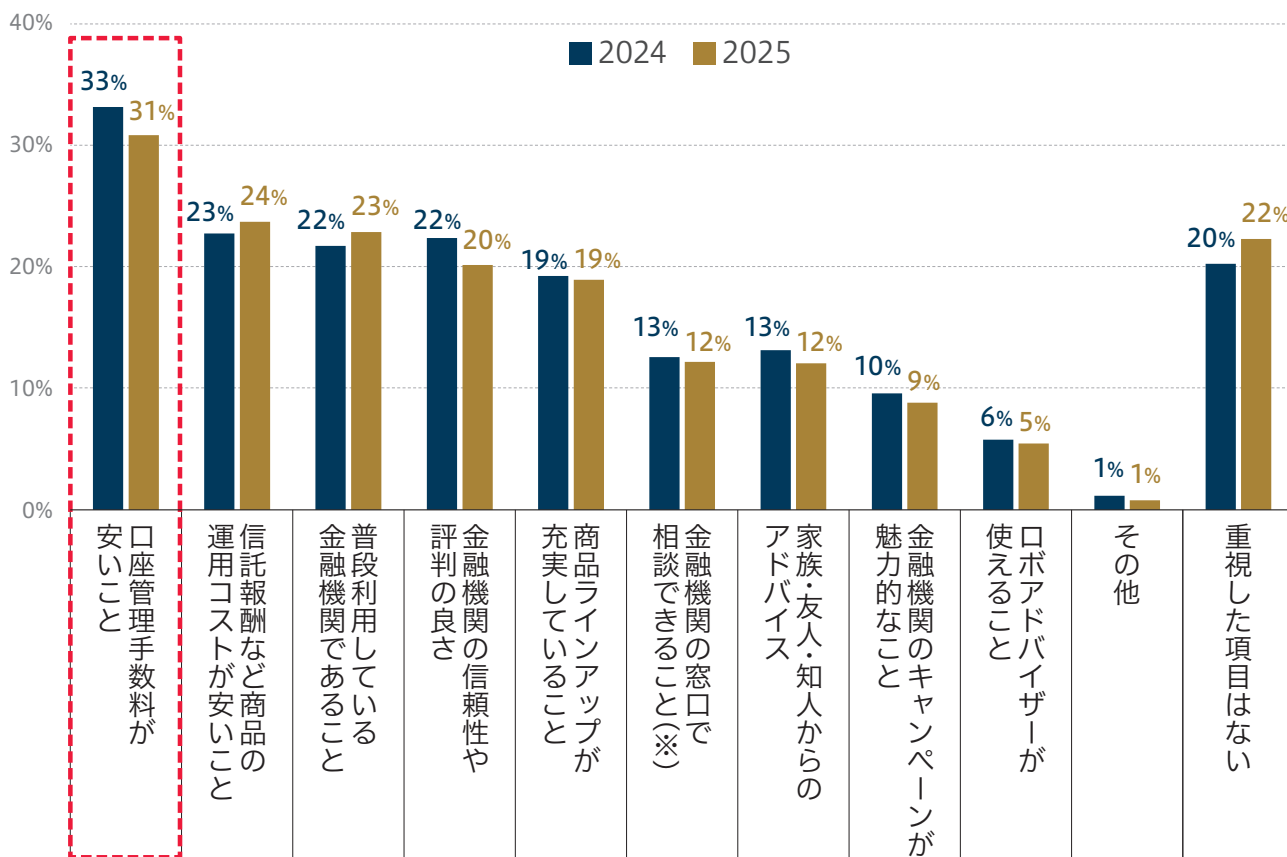
あなたは、iDeCoの利用の開始にあたって、何を重視しましたか。

複数回答 iDeCo加入者 n=3,340

iDeCo利用開始時に最も重視された項目は「口座管理手数料が安いこと」であった。続いて、「信託報酬など商品の運

用コストが安いこと」、「普段利用している金融機関であること」が重視された(図表5-1)。

図表5-1：iDeCo利用開始にあたり何を重視するか



※選択肢「金融機関の窓口で相談できること」について、2024調査では「金融機関からのサポートがあること」と聞いており、これを集計した

退職後に向けた資産形成は長期にわたる取り組みであり、小さなコスト差であっても累積すると無視できない差になる。iDeCoの利用開始に際してコストが重視されているという結果は、こうした理解が広まっているのかもしれない。あるいは、「わかりやすく比較できる項目」として重視されている可能性もあり、これは、制度利用の初期段階において、複雑な運用戦略や商品性の違いよりも、まずは明確で比較しやすい情報をもとに判断されることを示唆している。

また、「普段利用している金融機関であること」が選択される背景には、利便性というファクターが大切であることを示して

いるのかもしれない。利用者にとって、新たに制度を始めること自体がそれなりにハードルである中で、さらに金融機関を一から比較検討することは負担が大きいだろう。そのため、既に接点がある金融機関から選ぶことで、意思決定の負担を軽減している可能性が考えられる。

こうした結果からは、利用開始時の情報提供がどこまで比較可能で、どこまで理解しやすいかが、制度利用の度合いに影響するであろうことが読み取れる。利用者が比較の軸を持って選べるようなプラットフォームの提供にビジネスの種がある可能性もある。

Q6 iDeCo 利用金融機関

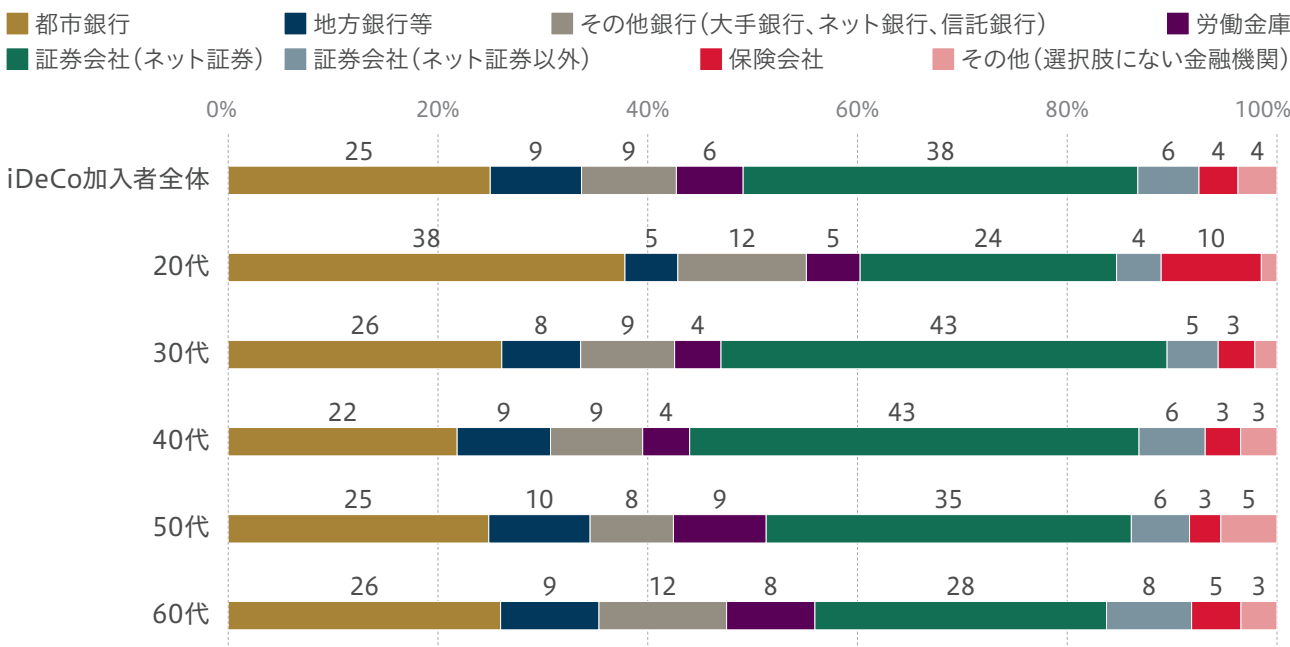
あなたが、iDeCo を現在利用している金融機関をお答えください。

単一回答 iDeCo 加入者 n=3,340

図表6-1より、iDeCo 加入者全体で見ると、38%の人が証券会社(ネット証券)を、25%の人が都市銀行を利用してい

る。20代に絞ると、他の年代とは異なり、都市銀行の比率が証券会社(ネット証券)を上回っている。

図表6-1：iDeCo利用金融機関



※調査では、回答者は金融機関個別名の選択肢から選び、野村アセットマネジメント資産運用研究所がその集計結果の分類分けをした。

利用金融機関に関する集計は、単なるシェアの大小を見るためだけでなく、加入者がどのような基準で金融機関を選び、その結果としてどのような金融機関に利用が集中しているかを考えるための情報である。iDeCoは、制度としては同じであっても、実際の利用体験は、利用する金融機関によって少なからず異なる。口座管

理のしやすさ、情報提供の内容、Webサイトやアプリの見やすさ、商品ラインアップの特徴、サポート体制など、制度の使い勝手は金融機関のサービスに依存する部分もある。利用金融機関を深掘りすることにより、利用者の真のニーズが見えてくるかもしれない。

Q7. 毎月の拠出額

あなたが、以下の制度において毎月利用している金額はどのくらいですか。また、利用できる限度額がなければそれぞれどのくらい利用したいですか。

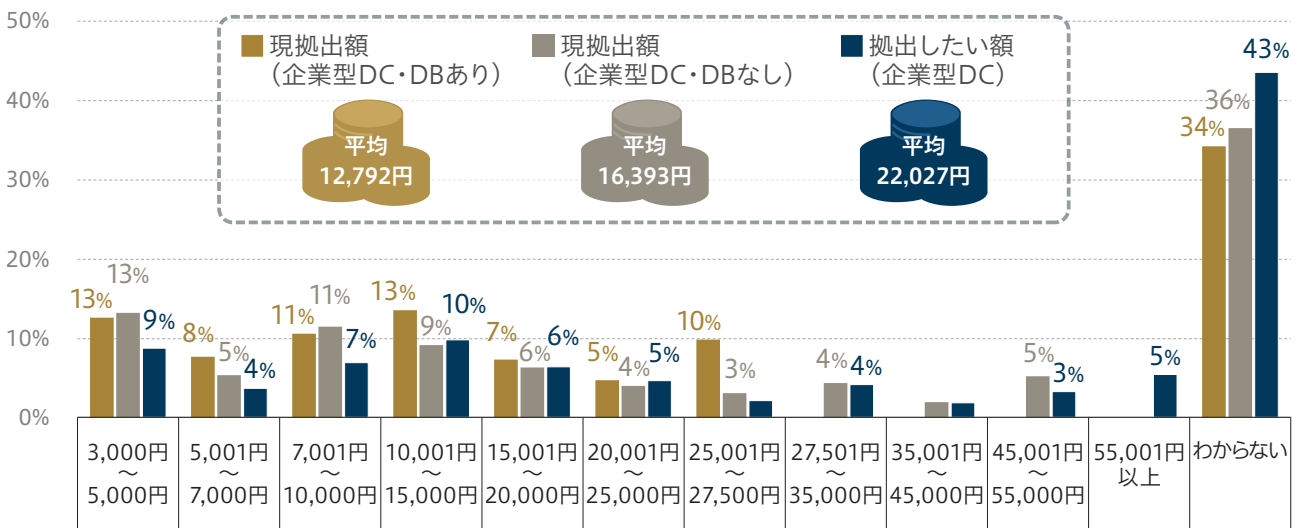
- ◆企業型 DC (確定給付企業年金あり) (現在利用している事業主の掛金+マッチング拠出の合計)
- ◆企業型 DC (確定給付企業年金なし) (現在利用している事業主の掛金+マッチング拠出の合計)
- ◆企業型 DC (拠出限度額がない場合に利用したい事業主の掛金+マッチング拠出の合計)
- ◆iDeCo (現在利用している金額)
- ◆iDeCo (拠出限度額がない場合に利用したい金額)

単一回答 企業型 DC (DBあり) 加入者 n=2,464 /
 企業型 DC (DBなし) 加入者 n=1,390 /
 企業型 DC 加入者 n=3,854 / iDeCo 加入者 n=3,340

図表 7-1 より、DB(確定給付企業年金)がある企業型 DC 加入者の拠出額(事業主の掛金とマッチング拠出の合計)は平均で毎月 13,000 円程度、DBのない企業

型 DC 加入者は平均で毎月 16,000 円程度であった。また、拠出限度額がないと仮定した場合に拠出したい額は平均で毎月 22,000 円程度となった。

図表 7-1 : 企業型 DC 加入者の毎月の拠出額

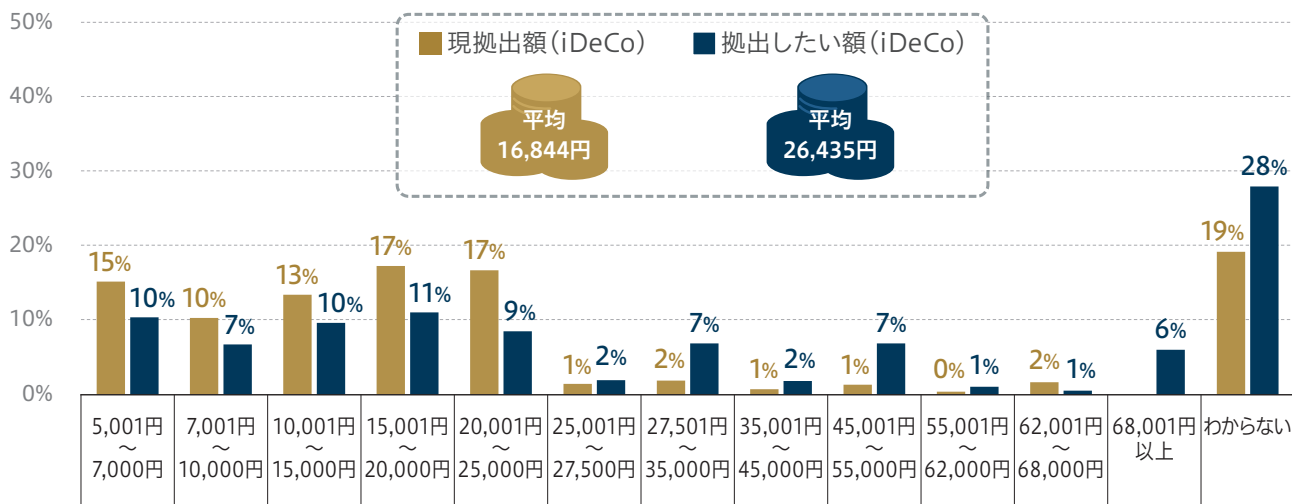


※平均は「わからない」の回答を除いて計算。各レンジの中央値を使用。ただし、限度がない場合の「55,001円以上」は70,000円とした

図表7-2より、iDeCo加入者の現在の
拠出額は平均で毎月17,000円程度で
あった。拠出限度額がないと仮定した場

合に拠出したい額は平均で毎月26,000
円程度である。

図表7-2：iDeCo加入者の毎月の拠出額



※平均は「わからない」の回答を除いて計算。各レンジの中央値を使用。ただし、限度がない場合の「68,001円以上」は80,000円とした

企業型DCもiDeCoも、限度額がない
と仮定した場合のほうが金額が大きい結
果であるが、これは現在の拠出額が必ず
しも本人の理想の水準に見合ったもので
はない可能性を示している。老後資金へ

の不安が高まる中で、拠出額を積み増した
い意欲はあるが、制度上の上限や現在の
所得・支出とのバランスの中で、その意欲
が十分には実現されていないという構図
が一定程度うかがえる。

Q8. 運用商品の構成比率

現在あなたが、確定拠出年金（企業型DC・iDeCo）で運用している商品の構成比をお答えください。

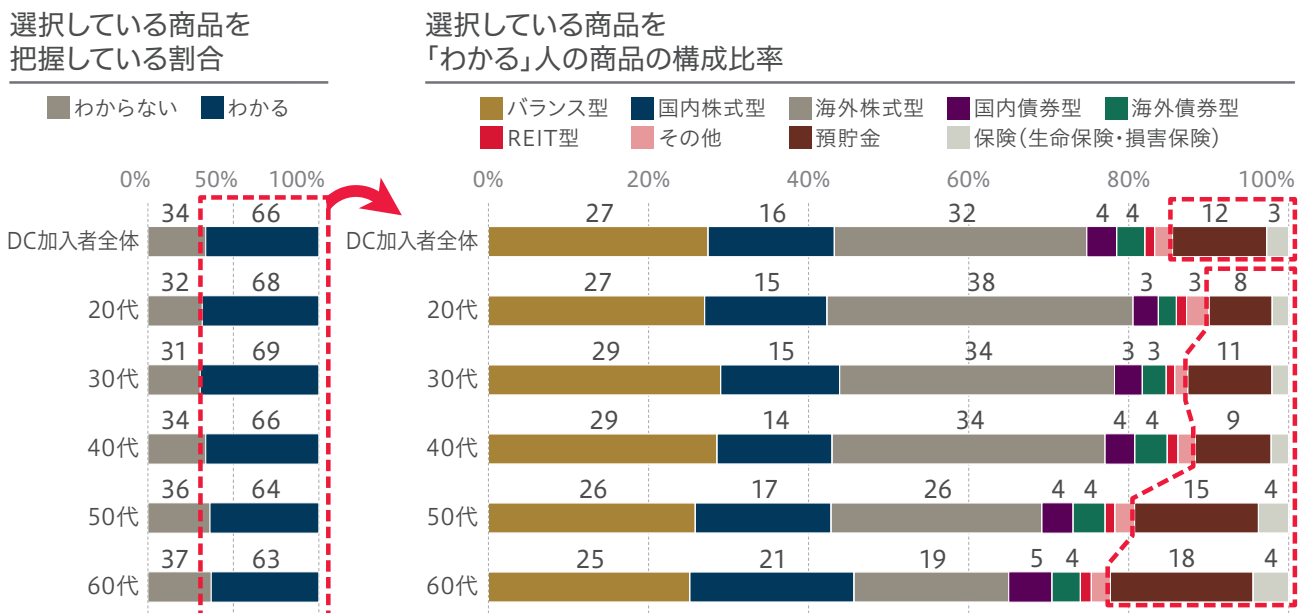
※企業型DCとiDeCoを併用している方は、企業型DCについてお答えください。
 ※合計が100%になるように整数でお答えください。

数値回答 DC加入者 n=6,058

図表8-1より、選択している商品について「わかる」と回答した割合はおよそ3人に2人であった。さらに、「わかる」人にその構成比率を聞いたところ、元本確保型商品(預貯金、保険)の構成比率は、20代が低く、50代・60代となるにつれその比率は高まる傾向が見られた。反対に、20代は海外株式型の比率が高かった。

自分の構成比率を「わかる」と回答する人と「わからない」と回答する人の差は、制度利用の質に直結する論点である。自らの資産配分を把握することは、制度をより有効に活用することにつながると考えられる。

図表8-1：運用商品の構成比率



Q9. 商品の選択

あなたが、確定拠出年金（企業型 DC・iDeCo）において、「現在選択している商品」と「今後選択したい商品」についてお答えください。それぞれ、「選択しているすべての商品」をお答えください。

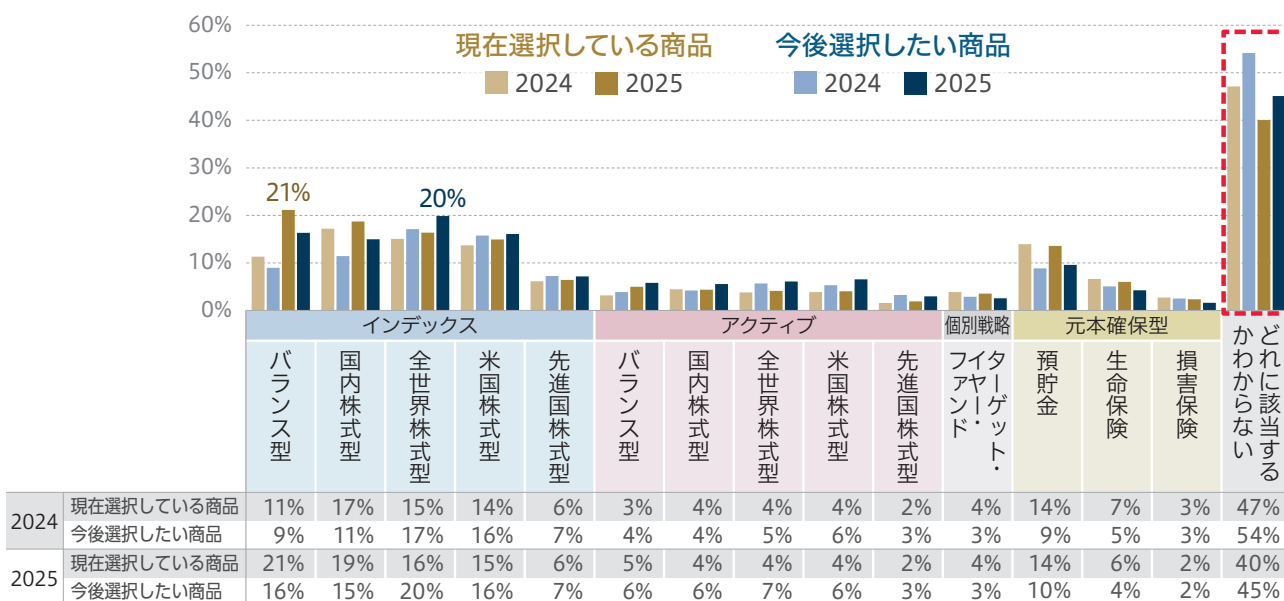
※企業型 DC と iDeCo を併用している方は、企業型 DC についてお答えください。

複数回答 DC 加入者 n=6,058

図表 9-1 より、今回の 2025 調査において、現在選択している商品として最も多いのはインデックスの「バランス型」であり、「今後選択したい商品」として最も多いの

はインデックスの「全世界株式型」であった。また、元本確保型の商品は「今後選択したい商品」として「現在選択している商品」より比率を減らす傾向が見られる。

図表 9-1：「現在選択している商品」と「今後選択したい商品」



※比率が小さい選択肢は割愛した。「バランス型」について、2024調査の選択肢は「バランスファンド」、2025調査の選択肢は「バランス型」と設定した。回答率の上昇にはこの選択肢の変更の影響もあると考えられる。

ただし、今後選択したい商品として挙げられているからといって、実際に配分変更やスイッチングが行われるとは限らない。実際に 2024 調査において、インデックスの「国内株式型」は「現在選択している商品」は 17% で「今後選択したい商品」は 11% と、大幅に減らす方向を示唆していたが、2025 調査においては「現在選択し

ている商品」は 19% と、相場の影響があるだろうが比率が増えている。興味や関心が高まっても、行動に移るには手間や不安が伴うこともある。また希望の商品がラインアップに入っていないため選択できないこともあるだろう。商品選択の意向と実際の変更行動との間にはギャップが存在しうる。

Q10. 元本確保型商品を保有している理由

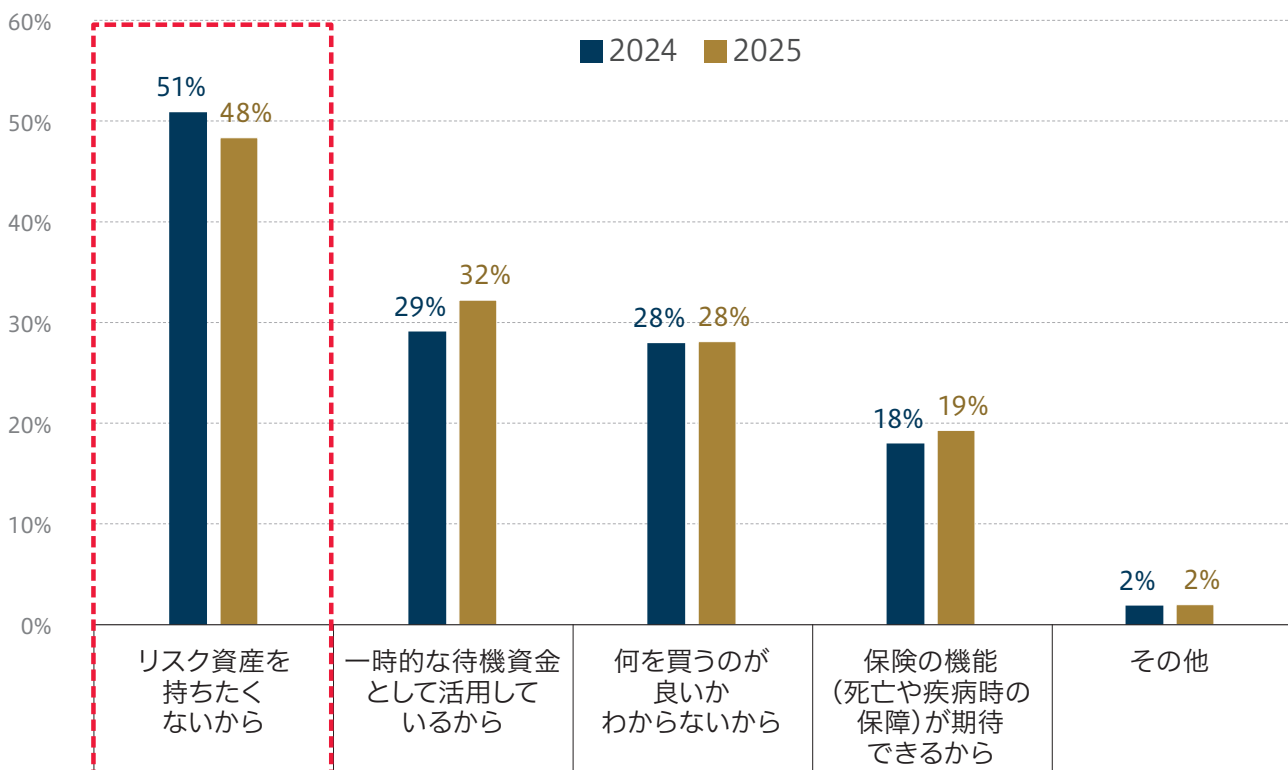
あなたが、元本確保型商品（預貯金・保険）を保有している理由としてあてはまるものをすべてお答えください。

複数回答 元本確保型保有者 n=1,516

図表 10-1 より、元本確保型商品を保有している理由として、「リスク資産を持ちたくないから」が最も多く、「一時的な待機資金として活用しているから」が続く。元本確保型商品を保有する理由は、制度利用者のリスク認識を理解する際のサポート材料となる。一般に、元本確保型は「安全資産」として一括りに捉えられがちだが、実

際にはその保有理由は一様ではない。リスク資産を持ちたくないという明確な回避志向の表れである場合もあれば、一時的な待機資金として使っている場合もあり、また制度の仕組みが十分に理解できない中で、とりあえずリスクが低そうな商品を選んでいるケースも考えられる。

図表 10-1：元本確保型商品を保有している理由



Q11. 指定運用方法の認知

確定拠出年金（企業型DC・iDeCo）において、運用する商品を選ばなかった場合などに、事業主や運営管理機関が決めた商品で運用する「指定運用方法（デフォルト商品）」について、あなたにあてはまるものをお答えください。

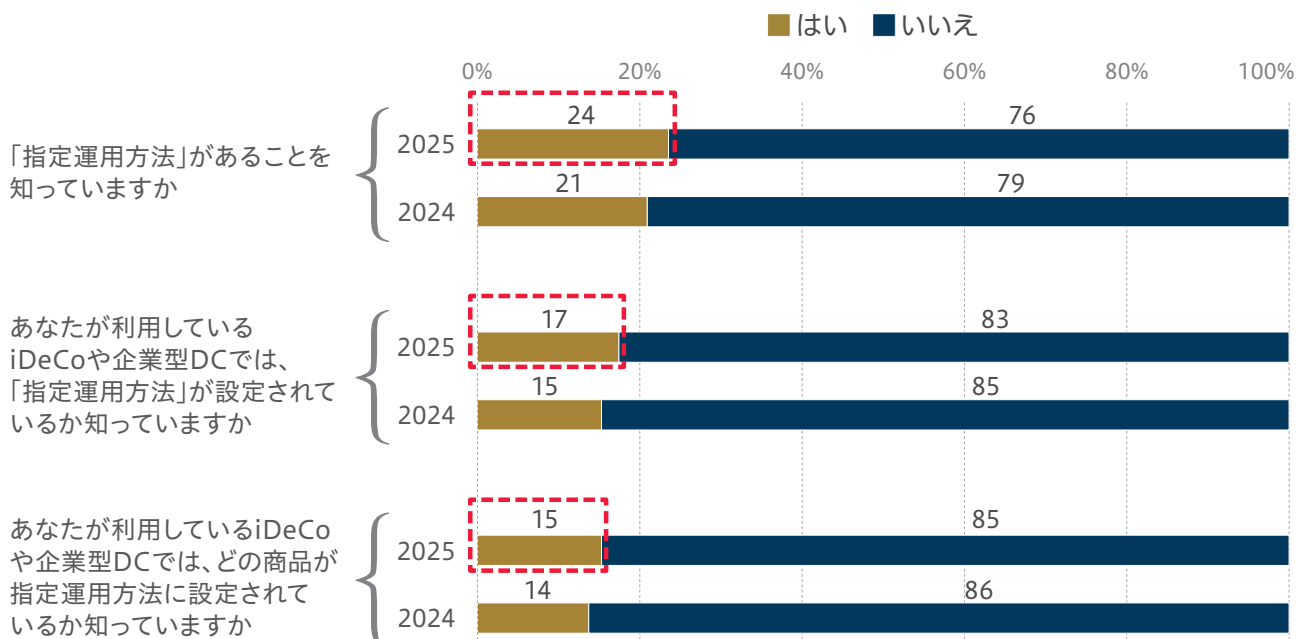
- ◆「指定運用方法」があることを知っていますか
- ◆あなたが利用しているiDeCoや企業型DCでは、「指定運用方法」が設定されているか知っていますか
- ◆あなたが利用しているiDeCoや企業型DCでは、どの商品が指定運用方法に設定されているか知っていますか

単一回答 DC加入者 n=6,058

2025調査における指定運用方法の認知について、図表11-1より、「あることを知っている」人は、2024調査と比較し増えてはいるものの24%にとどまる。指定運用方法について、「設定されているか知っている」、「どの商品が設定されているか知っている」となると、どちらも2割を切

る水準である。指定運用方法の認知が低い場合、単に用語として知られていないだけでなく、自分が能動的に商品選択をしているのか、それとも制度側に委ねているのかという状態把握が不十分であることを意味するのであろう。

図表11-1：指定運用方法の認知



Q12. もしラインアップにあれば投資したい商品は

あなたは、以下の商品が確定拠出年金（企業型 DC・iDeCo）のラインアップにあれば投資したいですか。

※現在投資している商品については、継続投資意向をお答えください。

◆ターゲット・イヤー・ファンド

※人生の様々なイベントや目的のため、目標とする年（ターゲットイヤー）に向けて自動的に資産配分の変更を行う投資信託

◆全世界株式（オール・カントリー）を投資対象とする投資信託

◆米国株式（S&P500 指数）^{*}を投資対象とする投資信託

※米国企業を代表する 500 社で構成される株価指数

◆先進国株式（MSCI-KOKUSAI）^{*}を投資対象とする投資信託

※日本を除く先進国の代表銘柄から構成される株式指数

◆オルタナティブ資産^{*}を投資対象とする投資信託

※上場株式や債券などの伝統的資産ではなく、プライベート・エクイティ、プライベート・デット、インフラストラクチャー、不動産などのこと

単一回答 DC 加入者 n=6,058

もしラインアップにあれば投資したい商品に関する設問は、現在の保有状況とは別に、加入者の潜在的なニーズを把握するうえで有用である。現時点で保有していないからといって関心がないとは限らず、制度内に適切な選択肢がない、あるいは理解不足のために選んでいないという可能性もある。

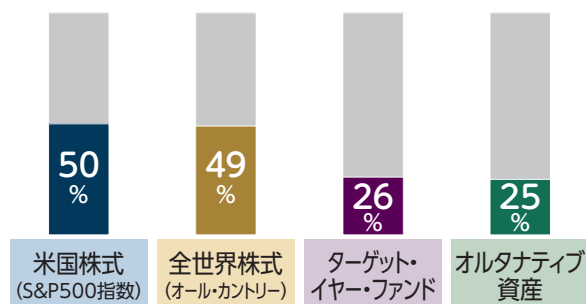
図表 12-2 はその結果である。「全世界株式を対象とする投資信託」や「米国株式を対象とする投資信託」については、「投資したい」が 2 割弱、「やや投資したい」が 3 割強で、合わせて半分くらいが投資すること（あるいはすでに投資している人は継続投資すること）に前向きな回答である。一方、「ターゲット・イヤー・ファンド」、「オルタナティブ資産を対象とする投資信託」に

ついては、「投資したい」人が 4-5% であり、「やや投資したい」人も 2 割程度にとどまった。

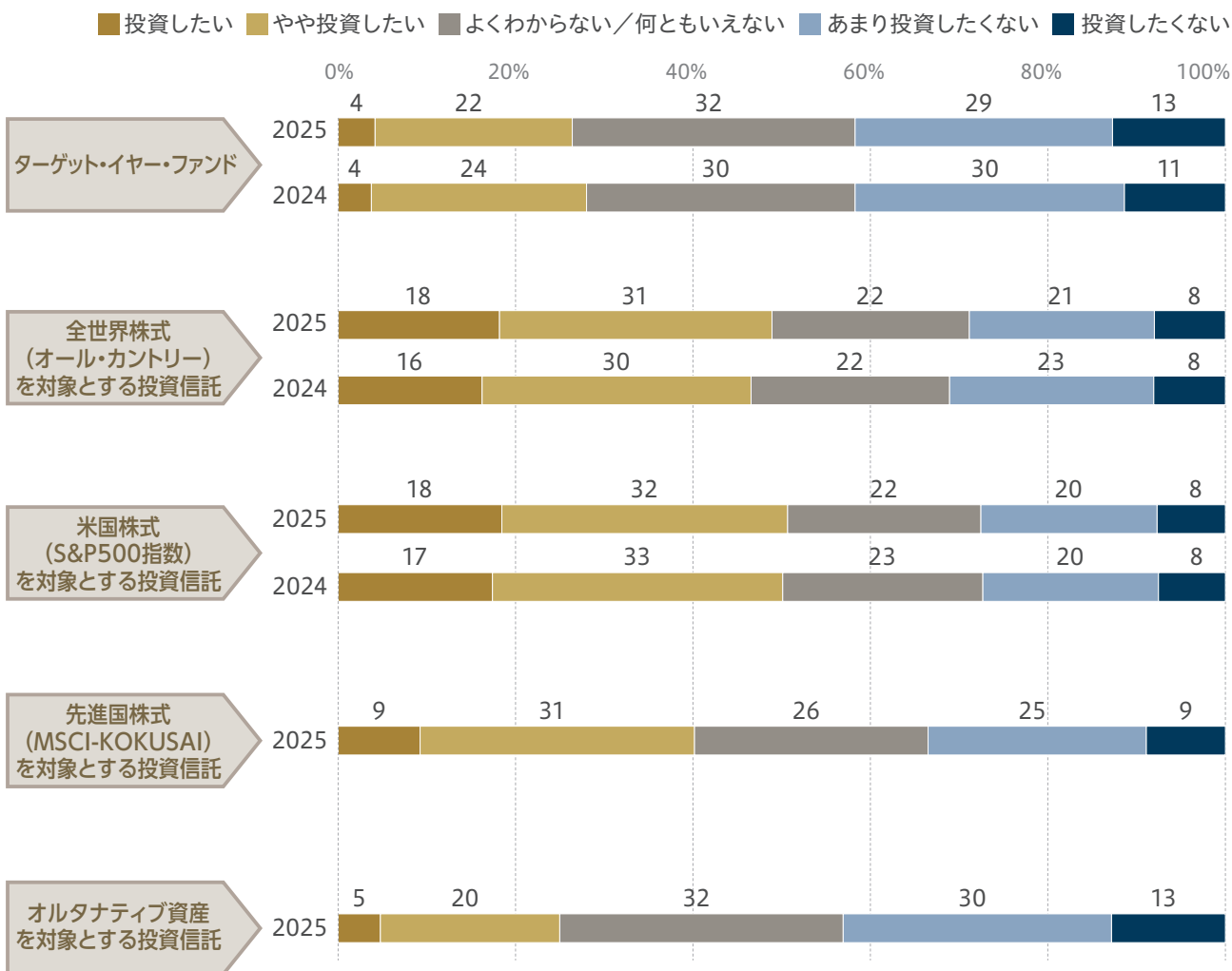
図表 12-1 :
特徴的な傾向が見られた回答

ラインアップにあれば投資したい商品（2025 調査）

■「投資したい+やや投資したい」の合計



図表12-2：もしラインアップにあれば投資したい商品は



全世界株式型や米国株式型のニーズが高いことは図表9-1の結果とも整合的である。また、ターゲット・イヤー・ファンドやオルタナティブ資産は、投資期間が長い傾

向にある確定拠出年金の投資先として重要な役割を担うと考えられるが、まだ十分に認知されていない可能性がある。

Q13. 残高確認、配分変更、スイッチング

あなたは、運用している確定拠出年金（企業型 DC・iDeCo）について、以下の行動をどのくらいの頻度でしていますか。

※企業型 DC と iDeCo を併用している方は、企業型 DC についてお答えください。

◆残高確認

◆運用商品の配分変更

※配分変更とは、毎月の掛金で購入する運用商品の種類や配分割合を変更すること（これまでの残高はそのまま）

◆運用商品のスイッチング

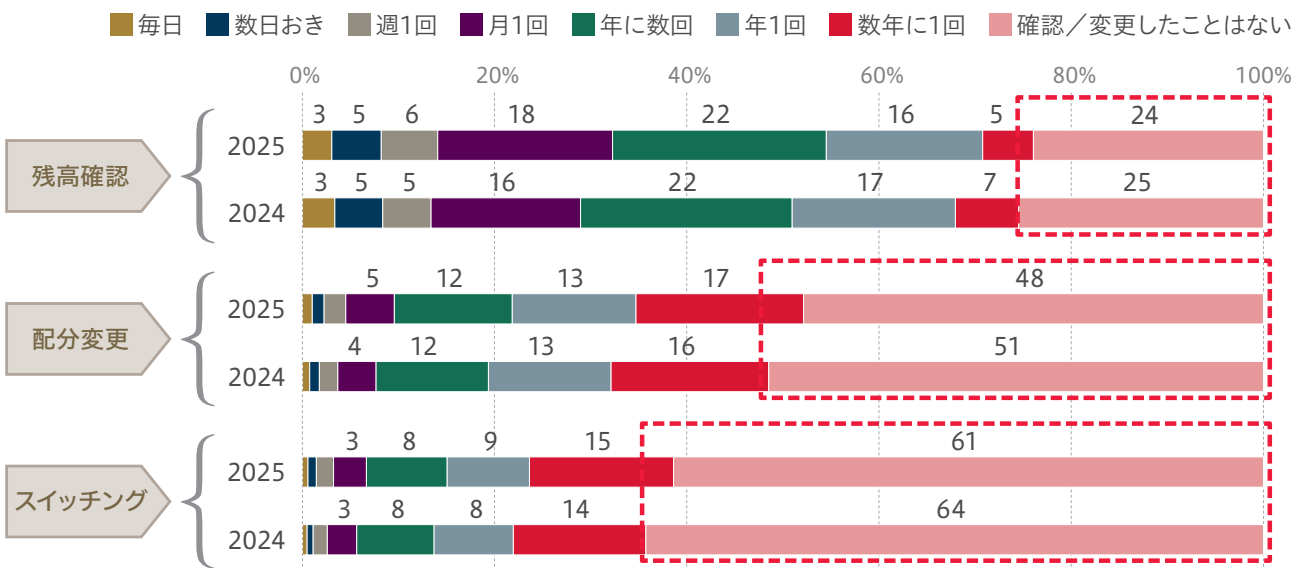
※スイッチングとは、運用中の商品残高を解約して、他の運用商品を購入すること

単一回答 DC 加入者 n=6,058

残高確認、配分変更、スイッチングの頻度についてのアンケート結果が図表 13-1 である。これまで残高確認をしたことがない人が 25% 程度、配分変更をしたことがない人は 50% 程度、スイッチングをしたことがない人は 60% 程度という結果である。2024 調査に比べると、それぞれ確認／変更したことはないという比率は徐々にだが減ってきている。

もともと、頻度が高いことが必ずしも良いわけではない。長期投資を前提とする制度において、短期的な値動きに過度に反応して頻繁にスイッチングを行い過ぎることは合理的ではないだろう。一方、全く残高を確認せず、配分変更もしない状態が続くことは望ましいとは言えず、改善の余地があると考えられる。

図表 13-1：残高確認、配分変更、スイッチングの頻度



Q14. 実績利回りと期待利回り

確定拠出年金（企業型DC・iDeCo）の運用における実績利回りと期待する利回りについてお答えください。

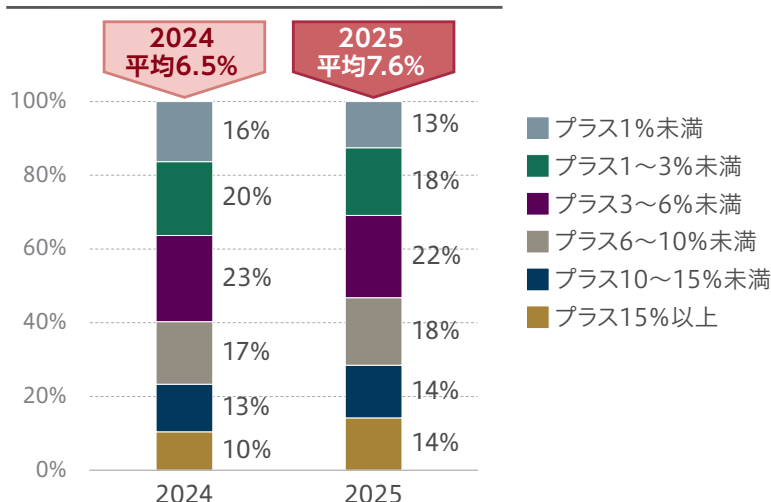
単一回答 DC加入者 n=6,058

図表14-1は企業型DC加入者の実績利回りと期待利回りを、図表14-2はiDeCo加入者の実績利回りと期待利回りを集計した結果である。それぞれの分布とともに平均を集計しており、どちらの制度も

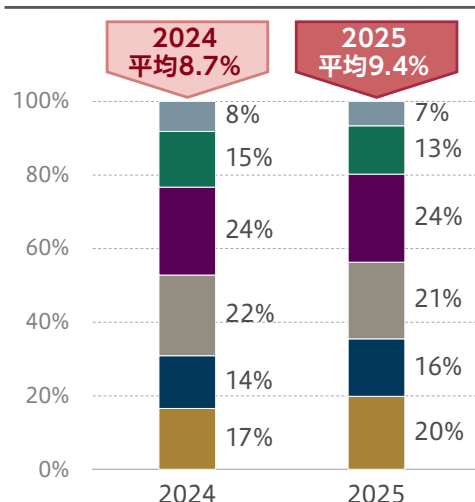
2024調査より2025調査のほうが実績／期待利回りともに高まっている。また、企業型DC加入者よりiDeCo加入者のほうが実績／期待利回りともに高いという傾向が見られた。

図表14-1：企業型DC加入者の実績利回りと期待利回り

実績利回り（年率）

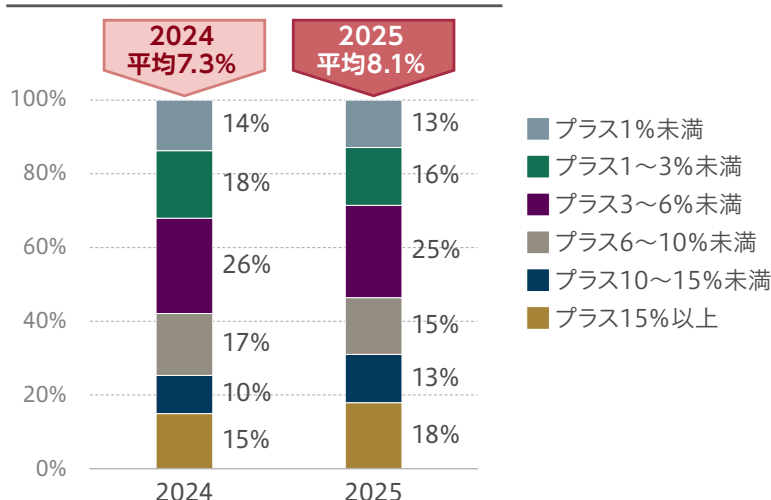


期待利回り（年率）

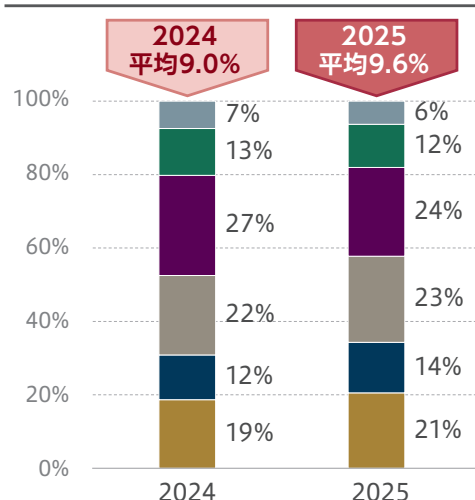


図表14-2：iDeCo加入者の実績利回りと期待利回り

実績利回り（年率）



期待利回り（年率）



※実績利回りの「プラス1%未満」にはマイナスを選択した人も含む

Q15. 意識や行動の変化

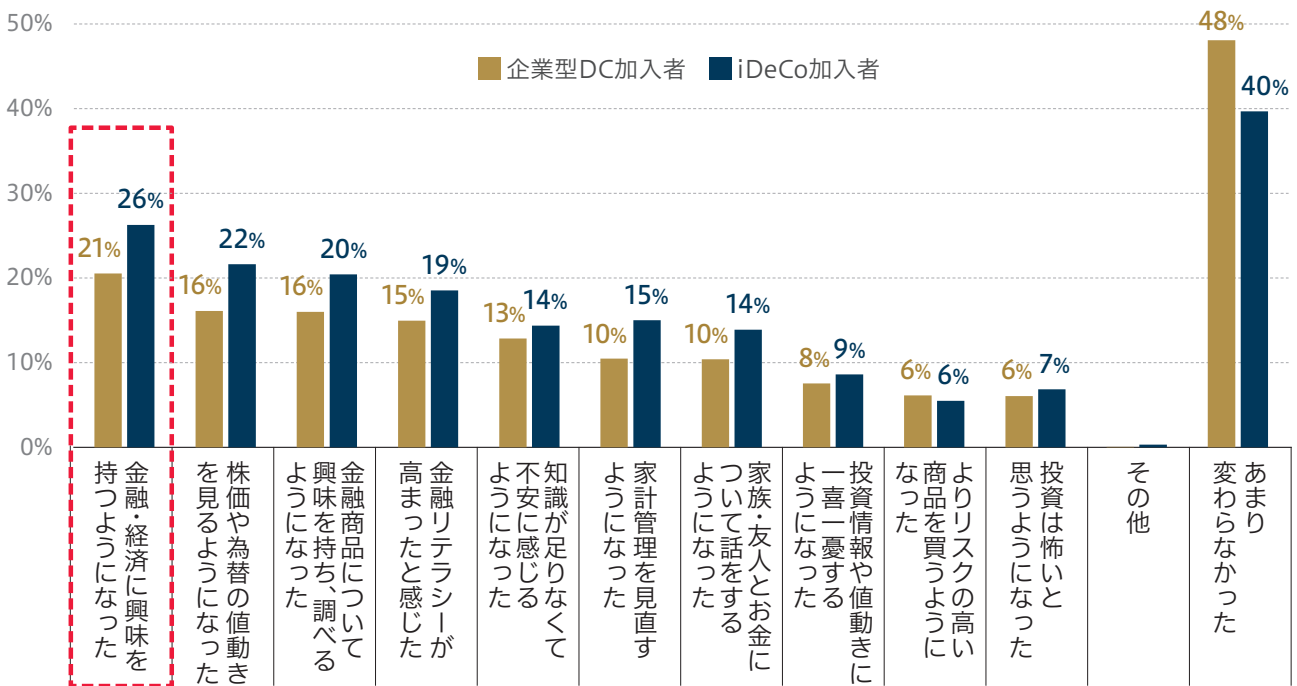
確定拠出年金（企業型DC・iDeCo）を始めたことで、あなたの意識や行動に変化はありましたか。あてはまるものをすべてお答えください。

複数回答 企業型DC加入者 n=3,854 / iDeCo加入者 n=3,340

確定拠出年金を始めたことで意識や行動に変化があったかを聞いた結果が図表15-1である。4～5割の加入者が「あまり変わらなかった」と回答し、残り半分強の加入者は「金融・経済に興味を持つよう

になった」を筆頭に変化を感じている。また、多くの項目で、企業型DC加入者よりiDeCo加入者のほうが、変化があったと回答する比率が高い。

図表15-1：意識や行動の変化



※2025調査の結果

確定拠出年金制度に加入したことによって生じた意識や行動の変化は、制度の波及効果を考えるうえで重要である。制度の目的は老後資産形成そのものにあるが、実際には制度利用をきっかけとして、家計管理への意識が高まったり、金融ニュースへの関心が増したり、他の制度にも目を向けるようになったりすることが考

えられる。こうした変化は、制度が単なる制度にとどまらず、金融行動全般に影響を与える可能性を示している。もし制度利用を通じて人々の金融リテラシーや将来設計への関心が高まるのであれば、制度は単にお金を積み立てる器であるだけでなく、人々が将来や資産形成について考えるきっかけにもなりうるだろう。

Q16. DC についての満足度

確定拠出年金制度（企業型 DC・iDeCo）の以下の項目について、あなたの満足度をお答えください。

※企業型 DC と iDeCo を併用している方は、企業型 DC についてお答えください。

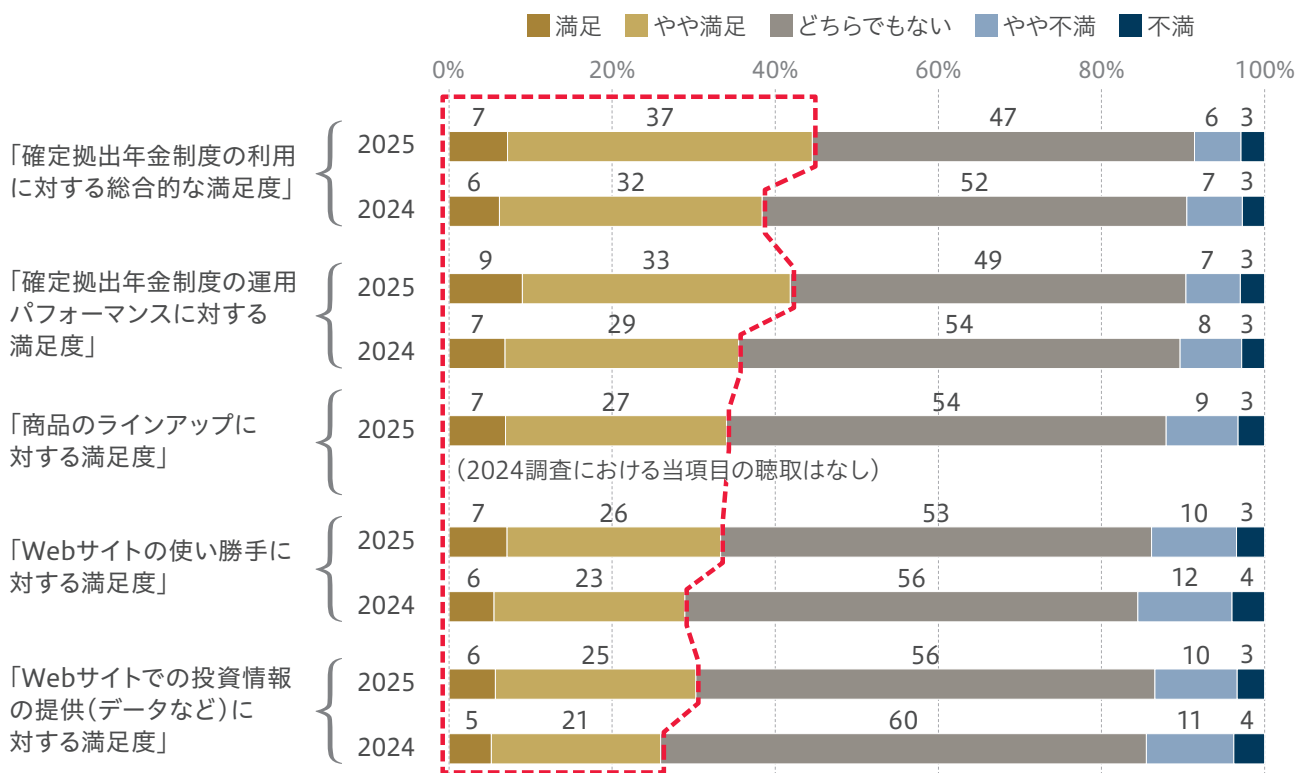
- ◆確定拠出年金制度の利用に対する総合的な満足度
- ◆確定拠出年金制度の運用パフォーマンスに対する満足度
- ◆商品のラインアップに対する満足度
- ◆Webサイトの使い勝手に対する満足度
- ◆Webサイトでの投資情報の提供（データなど）に対する満足度

単一回答 DC 加入者 n=6,058

5つの項目でDCについての満足度を確認した。その結果を図表16-1に示すが、2024調査においても同じ聞き方をしている4項目について、2025調査におい

て「満足」、「やや満足」の比率が前回は上回った。DCに対する満足度は様々な角度から高まっていることが示されている。

図表 16-1 : DC についての各項目の満足度



第3章

金融リテラシーと教育

本章では、確定拠出年金制度と金融リテラシーおよび投資教育との関係について分析する。

確定拠出年金制度の特徴は、加入者自身が資産配分や商品選択に関与する点にある。そのため、制度の成果は制度設計だけでなく、加入者の理解や判断にも左右される。これは、他の制度とは異なる特徴であり、制度の普及と金融リテラシーの向上、投資教育の充実とを切り離して考えることができない理由でもある。

本章で扱う金融リテラシーと教育は、制度利用の「前提条件」であると同時に、「利用の結果として育まれるもの」でもある。制度を使うから理解が深まる面もあれば、理解があるから制度をうまく使える面もある。この双方向性を踏まえながら、制度と教育の関係を捉える必要がある。

Q17. 金融リテラシー・テスト

(設問文・聴取項目は図表 17-1 に記載)

単一回答 全体 n=8,774

アンケート調査の中で、金融リテラシー・テストとして、図表 17-1 に示す質問を聞き、その正答率を集計した。前回の 2024

調査と同じ聞き方をしており、結果として 7 問の平均正答率は前回と同じ 34% であった。

図表 17-1：金融リテラシー・テストの結果

		【正答率】	
		2024 調査 (前回)	2025 調査 (今回)
①金利	Q) 100万円を年率2%の利息がつく預金口座に預け入れました。それ以外、この口座への入金や出金はなかった場合、1年後、口座の残高はいくらになっているでしょうか。	38%	38%
②複利	Q) また5年後には口座の残高はいくらになっているでしょうか。利息にかかる税金は考慮しないで回答ください。	20%	20%
③インフレの定義	Q) 高インフレの時には、生活に使うものやサービスの値段全般が急速に上昇する (正誤の選択)	43%	46%
④リスク・リターン認識	Q) 平均以上の高いリターンのある投資には、平均以上の高いリスクがあるものだ (正誤の選択)	54%	55%
⑤分散投資	Q) 1社の株を買うことは、通常、株式投資信託を買うよりも安全な投資である (正誤の選択)	37%	37%
⑥債券価格	Q) 金利が上がったら、通常、債券価格も上がる (正誤の選択)	20%	17%
⑦住宅ローン(固定/変動)	Q) 金利が上がっていくときに、資金の運用は固定金利、借入れは変動金利にする (正誤の選択)	26%	27%
(平均値)		34%	34%

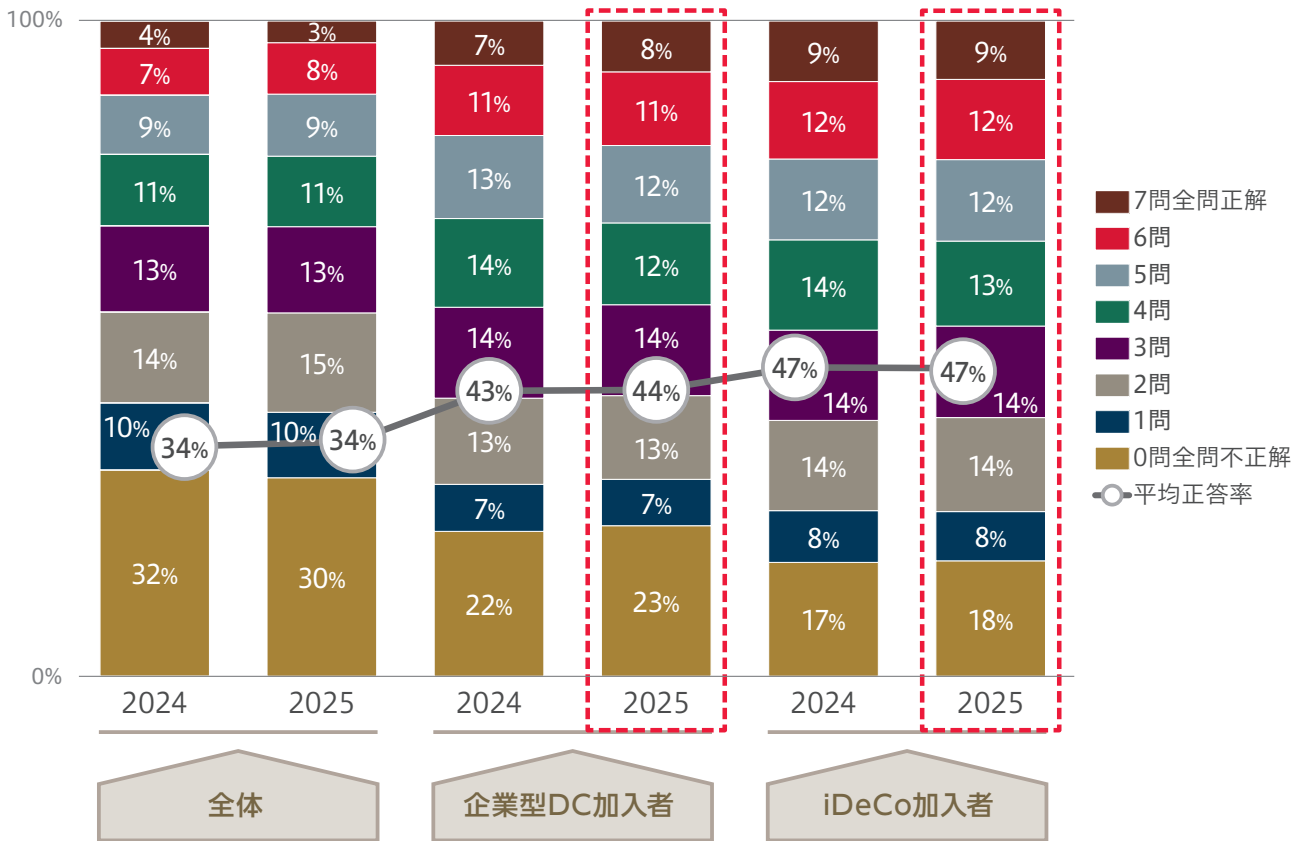
金融リテラシー・テスト参加者数： n=9,053 n=8,774

※下記資料より野村アセットマネジメント資産運用研究所作成。②複利の正答率は、①金利および②複利の両方に正答した人の割合
・金融広報中央委員会(事務局・日本銀行情報サービス局内)「金融リテラシー調査(2022年)」
・OECD/INFE 2023 international survey of adult financial literacy

この正答率の集計を、企業型DC加入者／iDeCo加入者という括りで集計した結果が図表 17-2 である。2025 調査に

おける企業型DC加入者の平均正答率は 44% であり、iDeCo加入者の平均正答率は 47% であった。

図表 17-2：金融リテラシー・テストの正答率



金融リテラシー・テストの結果から、確定拠出年金加入者は全体と比較して正答率が高い傾向が確認された。この結果は、制度利用と金融知識の間に一定の相関関係が存在することを示唆している。この関係については、2つの解釈が可能である。第一に、もともと金融リテラシーが高い人ほど制度に加入する傾向があるという解釈である。第二に、制度を利用する過程で知識が蓄積されるという解釈である。実際には、この2つの要因が相互に作用し

ている可能性が高い。すなわち、一定のリテラシーを持つ人が制度に加入し、その後の運用経験や情報接触を通じてさらに理解を深めていくという循環構造が存在すると考えられる。iDeCo加入者のほうが企業型DC加入者よりリテラシーが高いのは、まさにこの構造が機能しやすいからかもしれない。このような構造は、制度が単なる資産形成手段にとどまらず、金融経済教育の機能も内包していることを示唆している。

Q18. 企業型DCの投資教育受講経験と今後の受講意向

あなたは、企業型DCに関して、勤務先などで投資教育を受けたことはありますか。また、あなたは、企業型DCに関して、勤務先などで投資教育を受けたいですか。

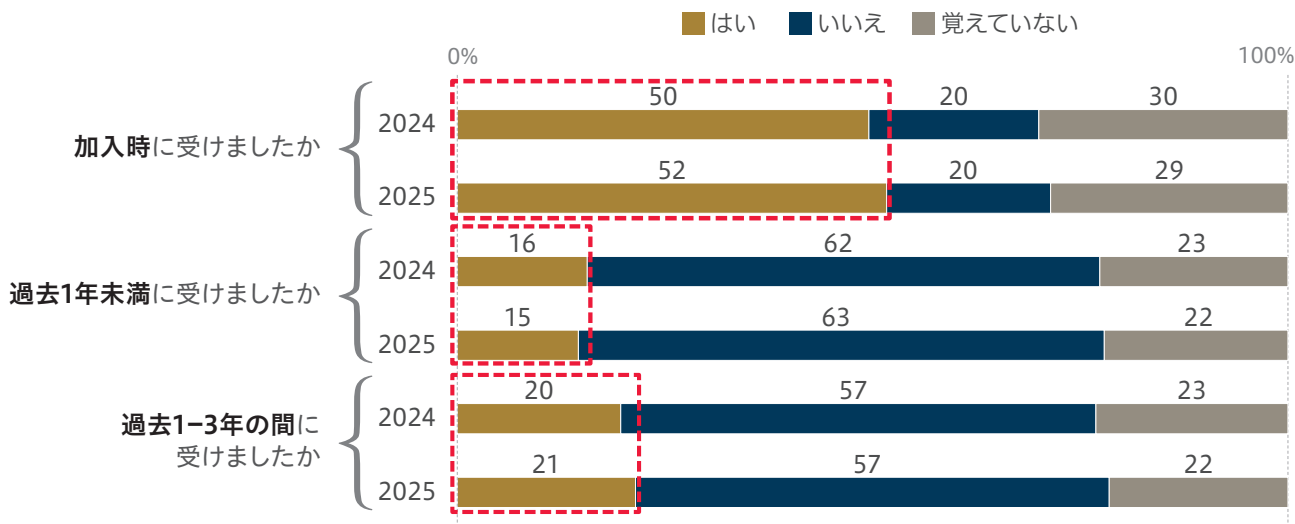
※投資教育とは、事業主が加入者に運用等に関する情報を提供すること(セミナーなどに限らず、資料での情報提供を含む)

単一回答 企業型DC加入者 n=3,854

図表18-1より、受講経験について、2024調査から大きな変化はなく、企業型DC加入時に勤務先などで投資教育を受

けたと回答した人は50%程度、過去3年以内に継続投資教育を受けたと回答した人は20%程度にとどまった。

図表18-1：投資教育の受講経験



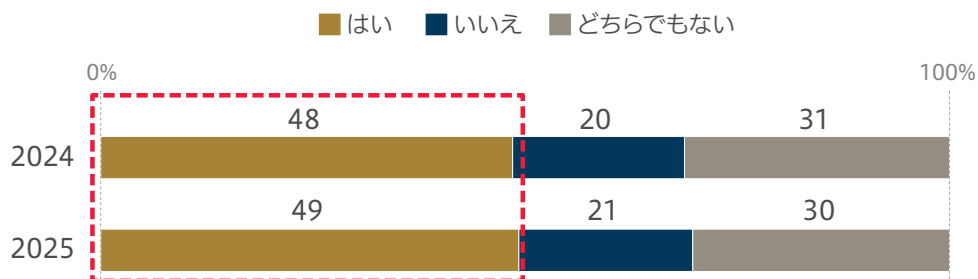
企業型DCにおける投資教育の受講経験については、一定割合の加入者が教育を受けている一方で、未受講者も少なくない状況が確認された。企業型DCにおいては、事業主による投資教育の提供が努力義務として求められているが、その実施

状況や内容にはばらつきが存在している可能性がある。また、受講経験の有無は、制度理解や制度の活用方法に影響を与える可能性があり、教育機会の提供は制度運営における重要な要素であるといえよう。

さて、今後の受講意向について聞いた結果を図表18-2に示す。2024調査から大きな変化はなかった。「今後投資教育を

受けたいですか」に「はい」と回答した人が約半数であり、教育に対する一定のニーズはある。

図表18-2：投資教育の今後の受講意向
「今後投資教育を受けたいですか」



企業型DCにおける投資教育は、事業主の努力義務という側面だけでなく、制度の実効性を支える基盤として本質的に大切なものである。加入者が制度を十分に理解しないまま加入し、その後も見直しや運用判断を行わない状態が続けば、制度本来の効果は十分に発揮されにくいと思われる。「説明した」ということだけで終わるものではなく、継続的な投資教育こそが

制度利用を支える仕組みだと捉える必要がある。

また、投資教育に対する受講意向が高いことは、加入者が制度についてまだ知りたいこと、理解したいことが多くあることを示している。制度加入者が拡大していくにつれて、教育ニーズは高度化・多様化する可能性がある。このあたりを次の問いで見てみよう。

Q19. 継続投資教育で今後受けてみたい内容

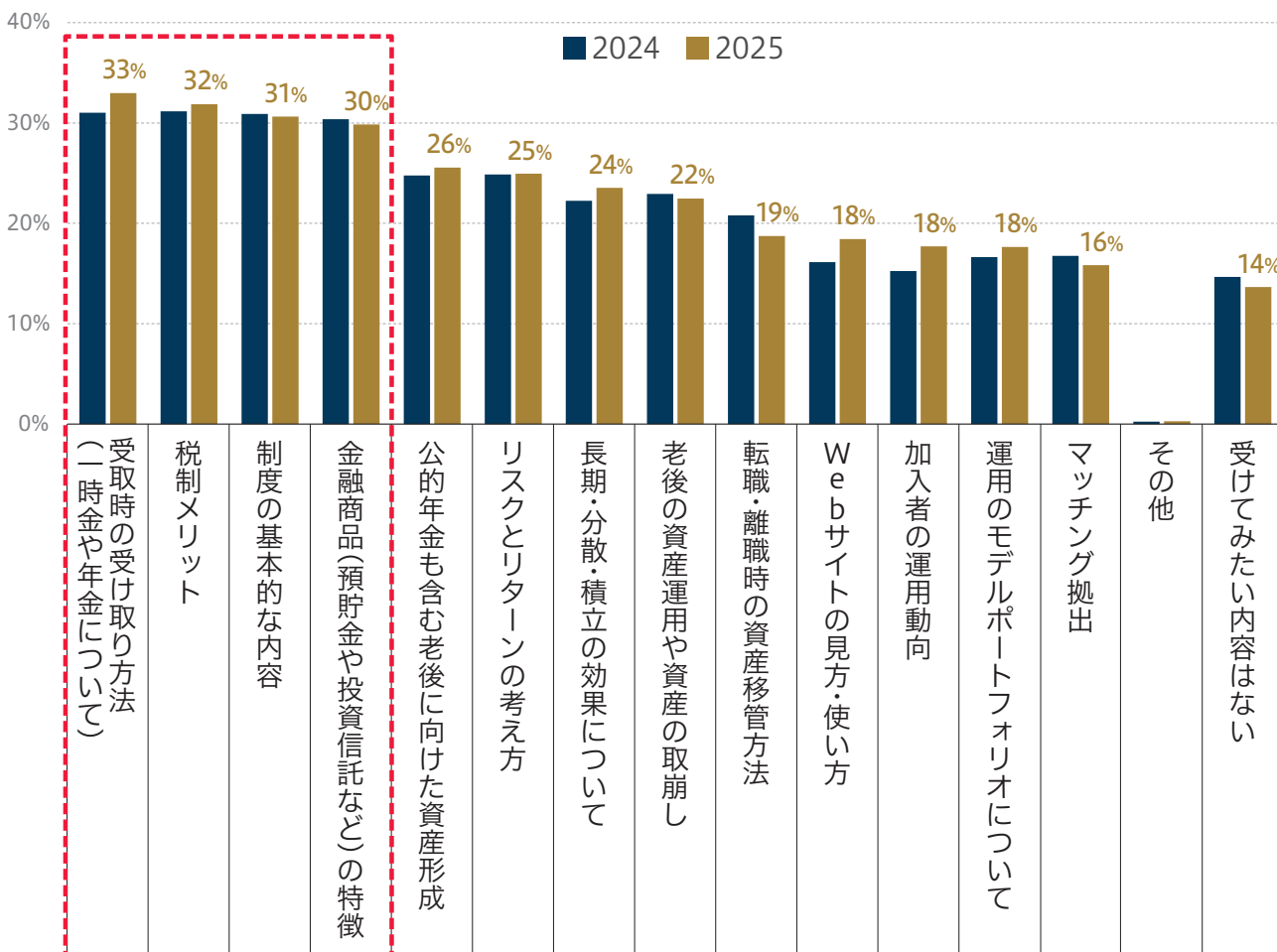
企業型DCに関する投資教育に関して、今後受けてみたい投資教育の内容としてあてはまるものをすべてお答えください。

複数回答 企業型DC加入者 n=2,617

図表19-1は継続投資教育で今後受けてみたい内容を示したものである。2025調査の結果は、2024調査と同様、今後受けてみたい内容として「受取時の受け取り

方法」「税制メリット」「制度の基本的な内容」「金融商品の特徴」と回答する人が多かった。

図表19-1：継続投資教育で今後受けてみたい内容



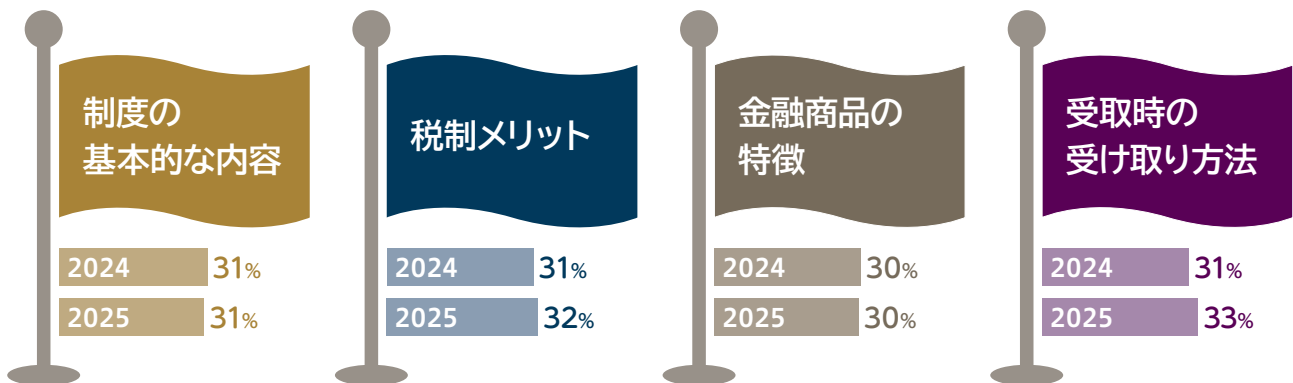
図表 19-2 が「継続投資教育で受けてみたい4大項目」である。こうした項目が上位に挙がる背景としては、加入者が制度を単なる積立の仕組みとしてではなく、入り口から出口まで含めた一連のライフプランの中で理解したいと考えていることを示している。

特に2025調査では、「受取時の受け取り方法」が受けてみたい内容として最も比率が高く、また「老後の資産運用や資産の取崩し」も20%を超える比率である。制度利用者が資産を蓄積する「アキュムレー

ション」と呼ばれる時期だけでなく、資産を計画的に取り崩す「デキュムレーション」と呼ばれる時期についても意識を向けていることがうかがえる。

制度導入時の教育は、加入時の手続きや商品選択に重点が置かれがちな面があるかもしれないが、加入者の関心はそれだけにとどまらない。制度を長く利用する中で、受取り、税制、他制度との関係、退職後の活用といったテーマが重要になる。継続教育の内容は、制度の時間軸に沿って段階的に提供されることが望ましい。

図表 19-2：継続投資教育で受けてみたい4大項目



Q20. 継続投資教育を受けたい受講先

企業型DCについて教育を受けるとしたら、あなたはどのような組織や人から受けたいですか。

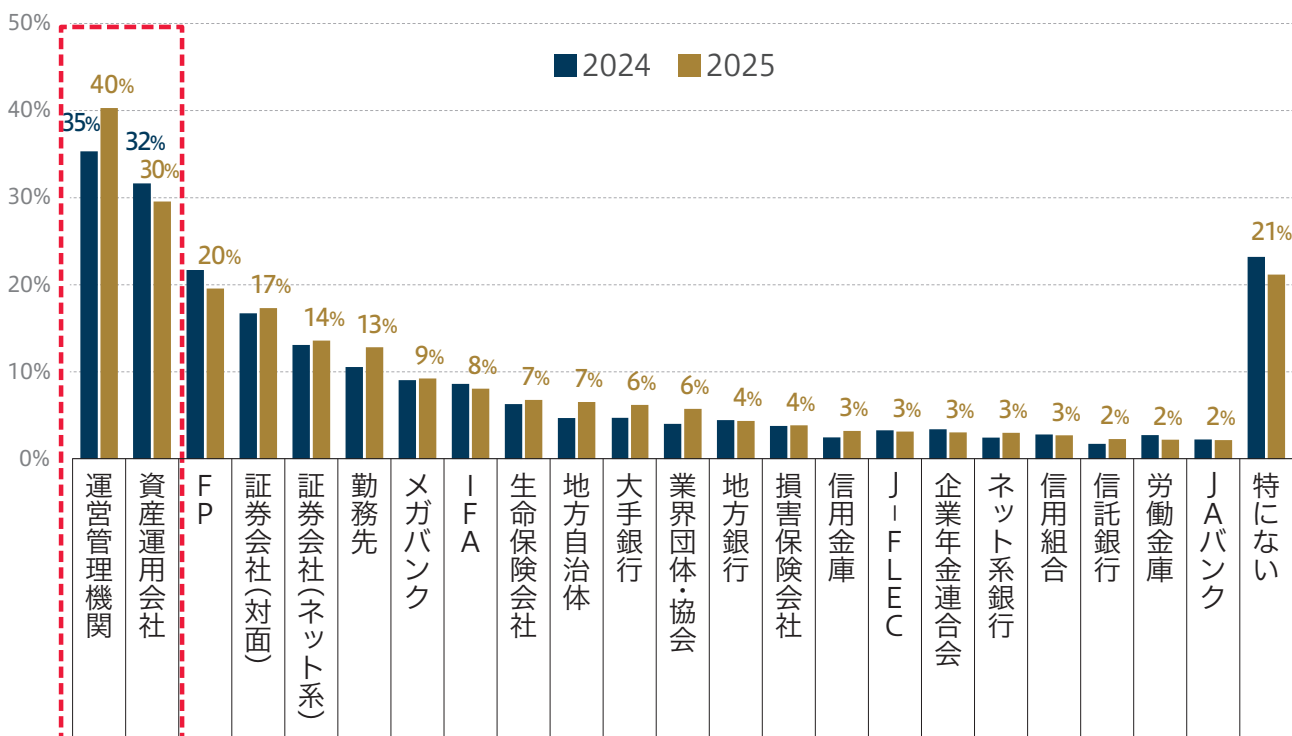
複数回答 企業型DC加入者 n=2,617

図表20-1より、継続投資教育を受けたい受講先として、「運営管理機関」「資産運用会社」を選択する人が多いことがわかる。特に、「運営管理機関」は2024調査に比べて5ポイント上昇した。

受けたい受講先として運営管理機関や資産運用会社への期待が大きいことは、制度利用者が制度に近い立場の専門主体

から情報提供を求めていることを示しているのかもしれない。利用者にとっては、制度と直接関係する主体から説明を受けることに、情報の具体性や信頼性を感じやすい可能性がある。運営管理機関や資産運用会社には、それぞれの専門領域だけでなく、長期の資産形成に伴走する教育主体としての役割が期待されている。

図表20-1：継続投資教育を受けたい受講先



※「FP」はファイナンシャル・プランナー、「IFA」は独立系ファイナンシャル・アドバイザーを指す

第4章

制度非加入者の意識

本章では、確定拠出年金制度に加入していない層の認知、意識、行動について分析する。

制度の将来的な広がりを考えるうえで、既に参加している人の動向を見るだけでは不十分である。まだ加入していない人が制度をどう見ているか、何に迷い、どこで判断を止めているかを把握することは重要である。

一方、非加入者は一様な集団ではない。制度をよく知った上で必要性を感じていない人もいれば、制度のことがよくわからないために判断を保留している人、あるいはそもそも関心が向いていない人もいる。この多様性を無視して一律の訴求を行っても、制度普及にはつながりにくい。本章では、非加入者を一括りにせず、その認知、利用意向、非利用理由の違いから、どのような層が存在しているのかを整理する。

Q21. 制度非加入者の認知

以下の投資(資産運用)に関する税制優遇制度について、あなたはどの程度ご存じですか。

単一回答 全体 n=8,774

第1章Q1と同じ問いであるが、この章では非加入者のほうにスポットをあてる。図表21-1は制度の加入者／非加入者が、3つの制度をどの程度認知しているかの集計結果を表にしたものであるが、赤枠で囲っている非加入者の認知の変化

は、2024調査からほぼ横ばいである。非加入者の制度認知は、全体として低い水準にとどまっており、「全く知らない」または「名前を聞いたことがある程度」という回答が多い点は、制度の基本的な情報が十分に浸透していないことを示している。

図表21-1：制度非加入者の認知

2025調査	企業型DC	iDeCo	NISA
企業型DC加入者	17%	10%	24%
企業型DC非加入者	1%	3%	10%
iDeCo加入者	15%	31%	31%
iDeCo非加入者	3%	2%	11%
NISA利用者	9%	10%	40%
NISA非利用者	1%	1%	2%

2024調査	企業型DC	iDeCo	NISA
企業型DC加入者	10%	6%	18%
企業型DC非加入者	1%	3%	8%
iDeCo加入者	12%	26%	28%
iDeCo非加入者	2%	2%	8%
NISA利用者	7%	8%	33%
NISA非利用者	1%	1%	2%

変化(2025調査-2024調査)	企業型DC	iDeCo	NISA
企業型DC加入者	↑ 7%	↑ 3%	↑ 6%
企業型DC非加入者	→ 0%	→ 0%	↑ 3%
iDeCo加入者	↑ 2%	↑ 5%	↑ 3%
iDeCo非加入者	↑ 1%	→ 0%	↑ 3%
NISA利用者	↑ 3%	↑ 2%	↑ 7%
NISA非利用者	→ 0%	→ 0%	→ 0%

非加入者の認知度が低いという結果は、制度そのものの難しさだけでなく、制度が日常生活の中でどの程度「見える存在」になっているかという問題を浮き彫りにする。自分にとって差し迫った必要を感じない制度については、積極的に学ぼうとはし難い。特に、老後に向けた資産形成の

ように時間軸の長いテーマは、現在の生活や仕事などの優先課題に比べて後回しにされやすいだろう。

また、制度に関する情報が発信されていたとしても、それが制度未利用者にとって受け止められやすい形になっているかどうかが大事である。金融・年金・税制にま

たがる制度は、用語や仕組みの面で複雑に感じられやすく、関心が低い人ほど入り口で離脱しやすい。認知度の低さは情報量の不足だけではなく、情報の受け取りやすさの問題でもあろう。

参考までに、図表21-2に企業型DC非加入者のプロフィールを、図表21-3にiDeCo非加入者のプロフィールを示している。

図表21-2：企業型DC非加入者のプロフィール

区分	項目	サンプル数	比率	[全体]との差
全体	合計	4,920	100%	-
年代	20歳代	588	17%	+0%
	30歳代	977	17%	-1%
	40歳代	1,256	21%	-1%
	50歳代	1,291	24%	-1%
	60歳代	808	22%	+2%
性別	男性	2,568	45%	-4%
	女性	2,352	55%	+4%
職業別	会社員・公務員等	2,928	49%	-7%
	自営・自由業	222	4%	+0%
	パート・アルバイト	673	18%	+2%
	専業主婦・主夫	411	12%	+2%
	学生	95	3%	+0%
	無職他	591	14%	+2%
DB	DB加入者	238	3%	-8%
	DB非加入者	4,682	97%	+8%
企業型DC	企業型DC加入者	0	0%	-14%
	企業型DC非加入者	4,920	100%	+14%
iDeCo	iDeCo加入者	2,204	5%	-1%
	iDeCo非加入者	2,716	95%	+1%
NISA	NISA利用者	2,134	23%	-4%
	NISA非利用者	2,786	77%	+4%

区分	項目	サンプル数	比率	[全体]との差
年間収入(世帯)	わからない・答えたくない	1,416	33%	+2%
	300万円未満	742	19%	+2%
	600万円未満	1,237	25%	+0%
	1,000万円未満	1,041	18%	-2%
	2,000万円未満	427	6%	-1%
	2,000万円以上	57	1%	-0%
貯蓄額(世帯)	わからない・答えたくない	1,831	41%	+2%
	0円(ない)	313	9%	+1%
	200万円未満	915	21%	+1%
	500万円未満	540	9%	-1%
	1,000万円未満	422	7%	-1%
	5,000万円未満	728	10%	-2%
金融資産(除く貯蓄)(世帯)	わからない・答えたくない	2,024	45%	+2%
	0円(ない)	895	26%	+2%
	200万円未満	595	11%	-1%
	500万円未満	373	5%	-1%
	1,000万円未満	304	4%	-1%
	5,000万円未満	571	7%	-1%
金融資産(除く貯蓄)(世帯)	わからない・答えたくない	2,024	45%	+2%
	0円(ない)	895	26%	+2%
	200万円未満	595	11%	-1%
	500万円未満	373	5%	-1%
	1,000万円未満	304	4%	-1%
	5,000万円以上	158	1%	-0%

図表21-3：iDeCo非加入者のプロフィール

区分	項目	サンプル数	比率	[全体]との差
全体	合計	5,434	100%	-
年代	20歳代	627	18%	+1%
	30歳代	1,040	17%	-0%
	40歳代	1,410	21%	-1%
	50歳代	1,531	24%	-1%
	60歳代	826	20%	+1%
性別	男性	3,377	48%	-1%
	女性	2,057	52%	+1%
職業別	会社員・公務員等	3,957	54%	-2%
	自営・自由業	134	4%	-0%
	パート・アルバイト	554	17%	+1%
	専業主婦・主夫	290	11%	+0%
	学生	75	2%	+0%
	無職他	424	13%	+0%
DB	DB加入者	1,730	10%	-1%
	DB非加入者	3,704	90%	+1%
企業型DC	企業型DC加入者	2,718	13%	-1%
	企業型DC非加入者	2,716	87%	+1%
iDeCo	iDeCo加入者	0	0%	-6%
	iDeCo非加入者	5,434	100%	+6%
NISA	NISA利用者	1,752	24%	-3%
	NISA非利用者	3,682	76%	+3%

区分	項目	サンプル数	比率	[全体]との差
年間収入(世帯)	わからない・答えたくない	1,630	32%	+1%
	300万円未満	635	17%	+1%
	600万円未満	1,249	25%	-0%
	1,000万円未満	1,301	19%	-1%
	2,000万円未満	563	7%	-1%
	2,000万円以上	56	1%	-0%
貯蓄額(世帯)	わからない・答えたくない	2,026	40%	+1%
	0円(ない)	358	9%	+0%
	200万円未満	984	21%	+0%
	500万円未満	587	10%	-0%
	1,000万円未満	482	8%	-0%
	5,000万円未満	851	11%	-1%
金融資産(除く貯蓄)(世帯)	わからない・答えたくない	2,223	44%	+1%
	0円(ない)	1,080	25%	+1%
	200万円未満	672	12%	-0%
	500万円未満	408	6%	-0%
	1,000万円未満	306	4%	-0%
	5,000万円未満	604	8%	-1%
金融資産(除く貯蓄)(世帯)	わからない・答えたくない	2,223	44%	+1%
	0円(ない)	1,080	25%	+1%
	200万円未満	672	12%	-0%
	500万円未満	408	6%	-0%
	1,000万円未満	306	4%	-0%
	5,000万円以上	141	1%	-0%

Q22. 非加入者の利用意向

今後3年程度の期間を想定して、以下の投資(資産運用)に関する税制優遇制度を、あなたはどの程度利用したいと思いますか。

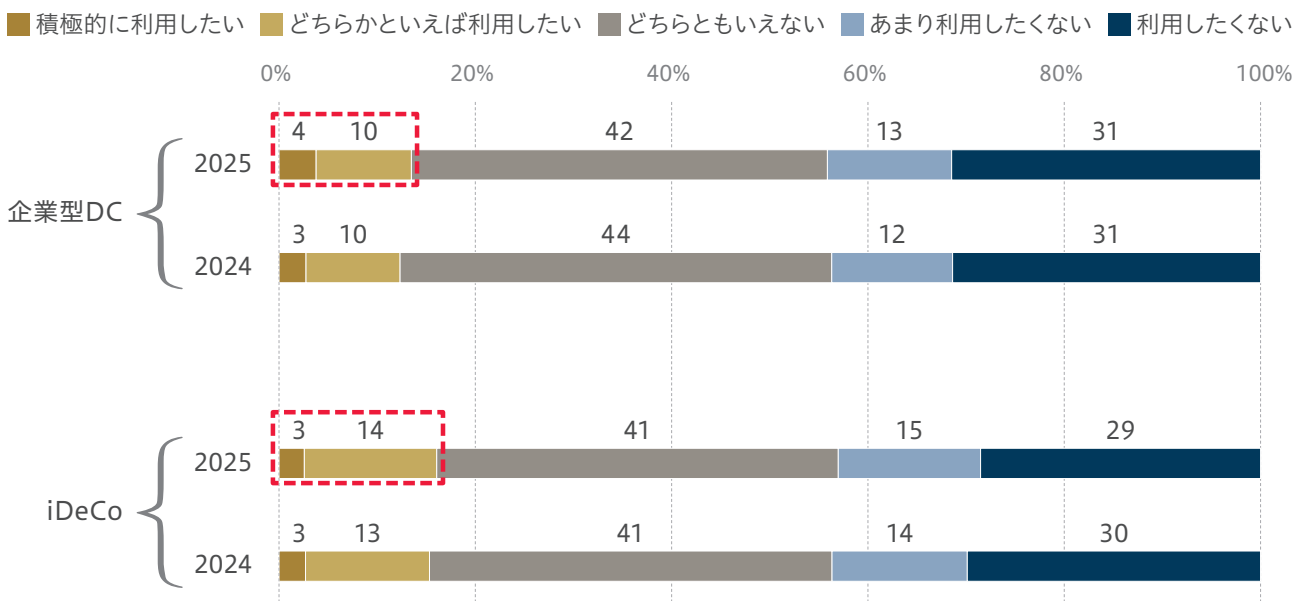
※企業型DCについては、勤務先等が導入していると想定してお答えください。

単一回答 企業型DC非加入者 n=4,920 / iDeCo非加入者 n=5,434

図表22-1は各制度非加入者の利用意向である。「積極的に利用したい」「どちらかといえば利用したい」と回答する人は限

定的であり、こうした傾向は前回の2024調査と比較し大きな変化は見られない。

図表22-1：非加入者の利用意向

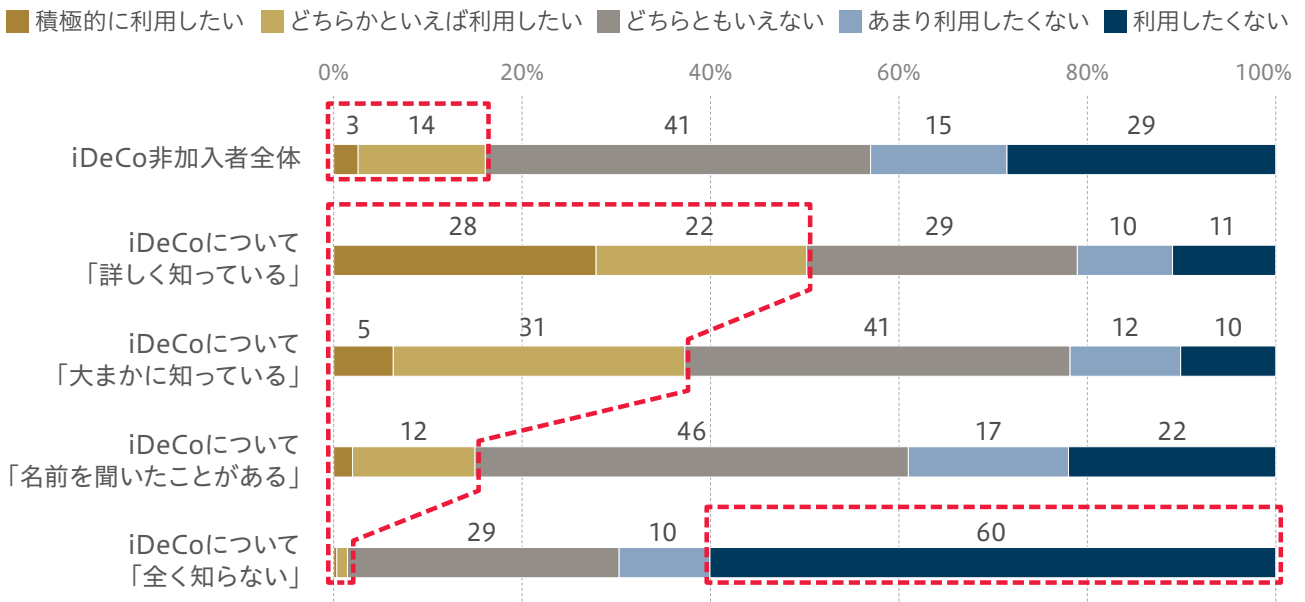


非加入者の利用意向が限定的である点は、制度普及の課題である。また、「どちらともいえない」という回答が多い点は、明確な拒否ではなく、意思決定の先送りが行われていることを示唆している。このような層は、いわば「潜在加入者」とも呼べる

存在であり、適切な情報提供や動機付けによって行動に転換する可能性を持っているのかもしれない。

そこで次に、iDeCoについて、認知度別に同じ質問を集計してみた。

図表22-2：iDeCo非加入者のiDeCo認知度別利用意向（2025調査）



図表22-2は、iDeCo非加入者を、iDeCoについて「詳しく知っている」から「全く知らない」まで4段階のiDeCo認知度(Q1で聴取)に分け、それぞれのiDeCo利用意向を集計したものである。一番上の「iDeCo非加入者全体」の結果は、図表22-1と同様、「積極的に利用したい」と「どちらかといえば利用したい」を合わせても2割に満たないが、認知度別に分けると利用意向にかなり差があることがわかる。iDeCoを「詳しく知っている」非加入者は、「積極的に利用したい」が28%、「どちらかといえば利用したい」が22%と、合わせて半数が利用に前向きである。

利用意向の聴取は、「今後3年程度の期間を想定して、～どの程度利用したいと思いますか。」という聞き方をしている。「詳しく知っている」人で「積極的に利用したい」人は、現状は何らかの背景により加入はしていないが、その制度を知っているからこそ今後3年程度では入りたいと考えていると想定される。

反対に「全く知らない」非加入者の利用意向は、「どちらともいえない」と「利用したくない」が大半を占める。あくまで仮説ではあるが、制度利用に関する情報を全く持っていないことにより、この両選択肢を選んでいいる状態なのではなかろうか。

Q23. iDeCo の非利用理由

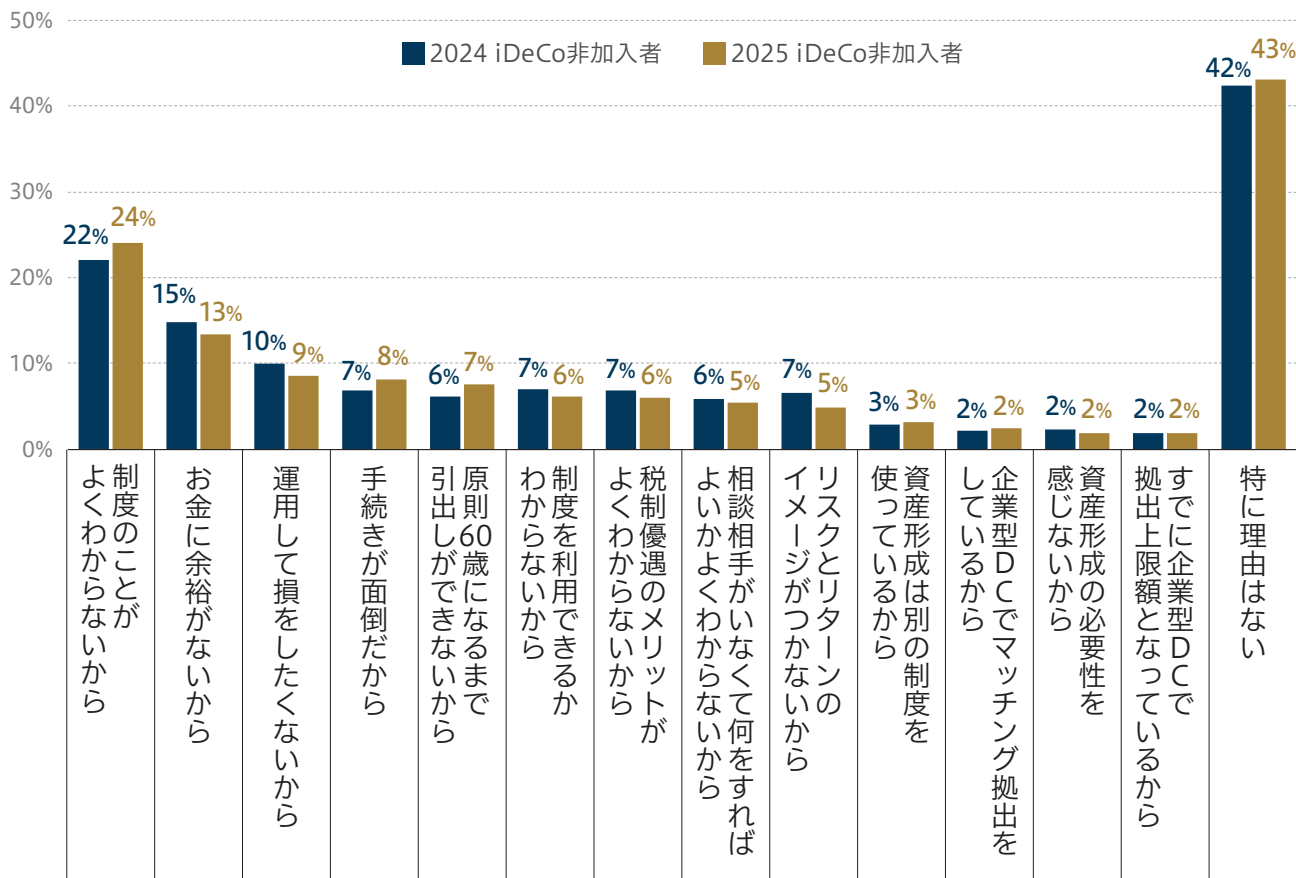
あなたが、以下の税制優遇制度を利用していない理由として、あてはまるものをすべてお答えください。

複数回答 iDeCo非加入者 n=5,434

ではiDeCo非加入者に聞いた非利用理由を確認したい。図表23-1より「特に理由はない」が4割強を示す。それ以外では、「制度のことがよくわからないから」が多かった。非利用理由として「特に理由はない」「●●がよくわからないから」といった回答が一定程度見られることは、制度

非利用が必ずしも明確な反対や拒否に基づいているわけではないことを示しているかもしれない。非利用の背景には、意思決定に必要な情報が不足していることや、制度について考えるきっかけが不足している可能性を示唆している。

図表23-1：iDeCoの非利用理由

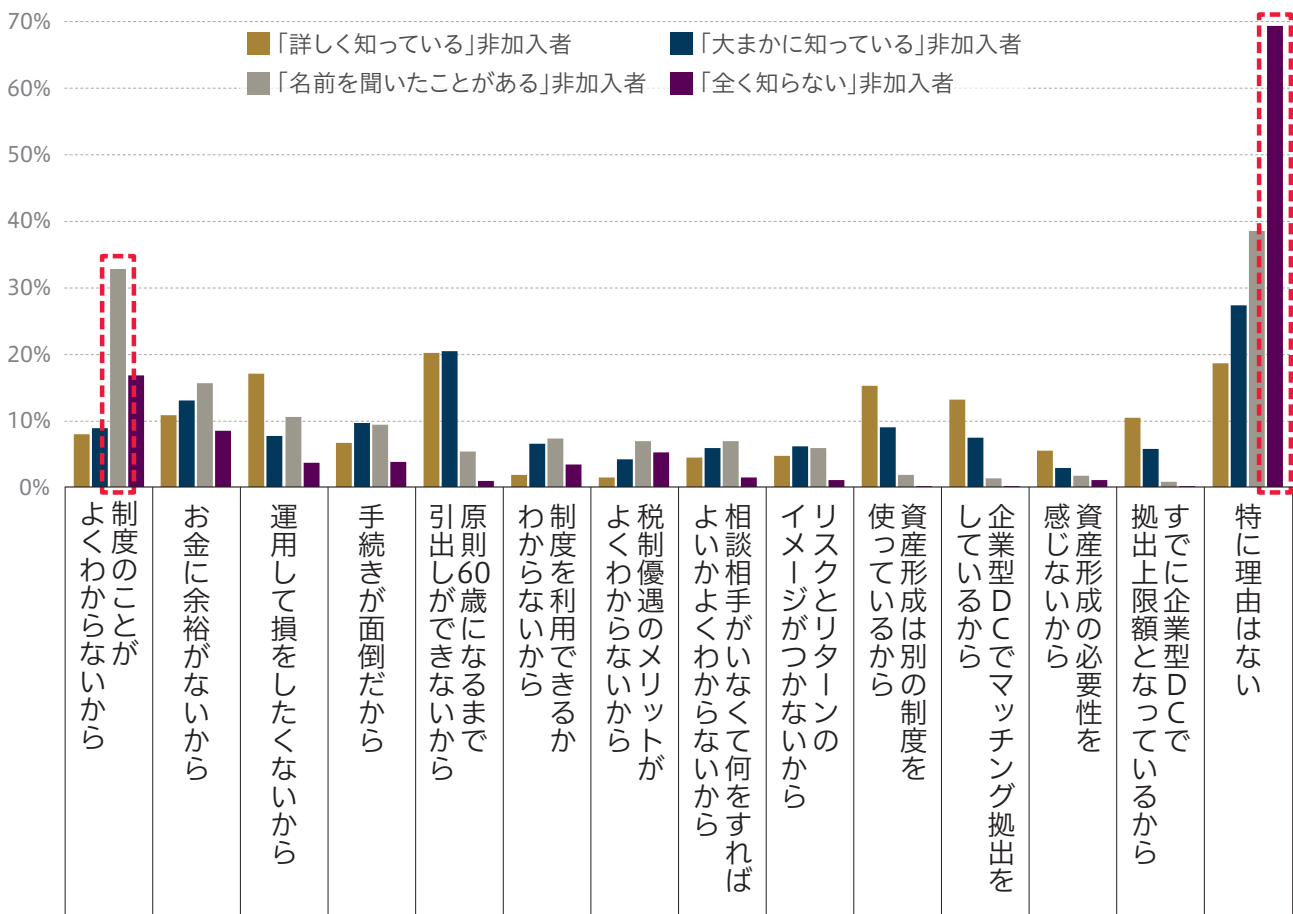


「よくわからないから」という理由は、制度普及の観点からは前向きにも捉えられる。情報提供や接点形成によって行動が変わる余地があると考えられるからである。一方で、この層に対して「制度は有利です」といった抽象的な訴求をしても、行動変容は起こりにくいと思われる。制度の仕組み、メリット、制約、誰に向いているか、どう始めるか等を、非利用者の視点で

具体的に伝え、制度に加入するとはどういうことかを認識してもらうことが必要である。

また、「特に理由はない」という回答は、制度を活用することが選択肢のリストにも入っていない可能性を示唆している。非利用理由の分析は、制度をどう説明するかだけでなく、制度を考えるきっかけをどう作るかという観点でも重要である。

図表23-2：iDeCo非加入者のiDeCo認知度別非利用理由（2025調査）



図表23-2はiDeCo認知度別に非利用理由について集計した結果である。「詳しく知っている」あるいは「大まかに知っている」非加入者は、「原則60歳になるまで引き出しができないから」、「運用して損をしたくないから」、「資産形成は別の制度を使っているから」といった回答が相対的に多く、「特に理由はない」は相対的に少ない。制度を理解した上で、加入しないという選択をしている姿がイメージできよう。

反対に、iDeCoについて「名前を聞いたことがある程度」の非加入者はその3割以上が「制度のことがよくわからないから」を選んでおり、さらに「全く知らない」非加入者はその7割もの人が「特に理由はない」を選んでいる。前出の図表22-2のとおり、「全く知らない」非加入者は、6割が制度を「利用したくない」と回答しているのだが、非利用理由としては7割が「特に理由はない」と回答しているのである。

最後に、iDeCoの非加入者の構造を考察してみよう。非加入者を理解するには、「知っているか知らないか」だけでなく、「知っているも入らない人」と「知らないため入る選択肢すらない人」とを区別することが重要である。前者は制度を理解し

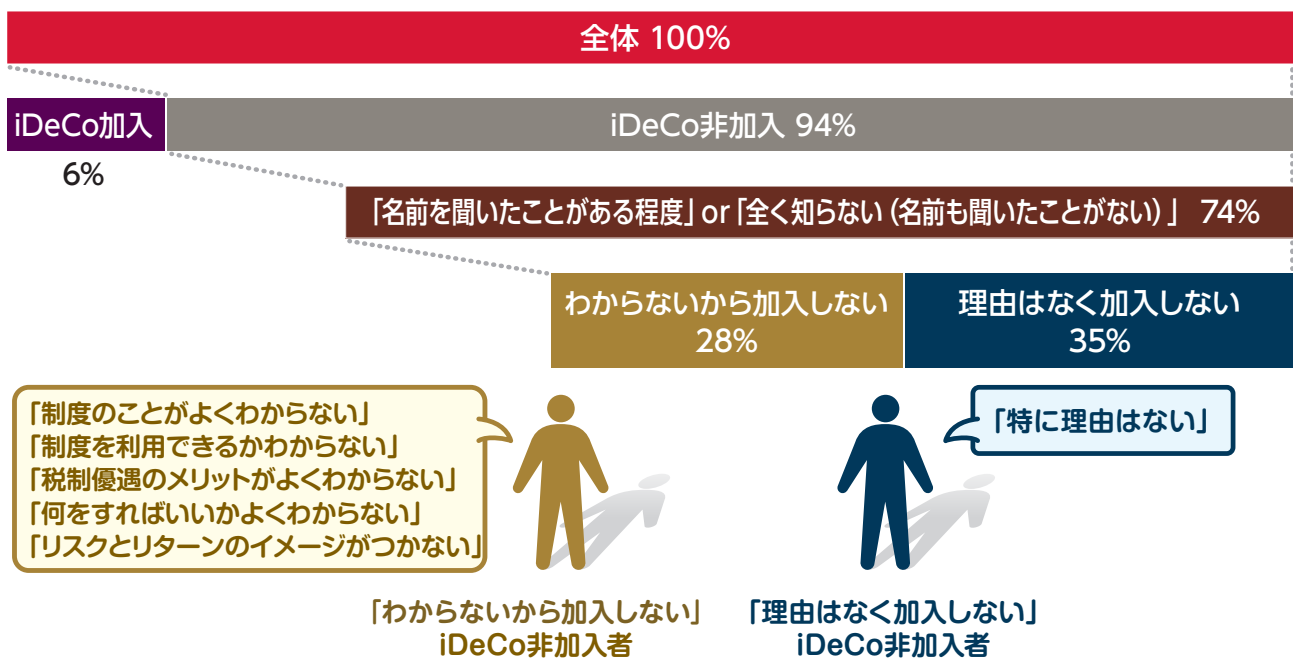
た上で判断している層であり、制度内容や家計事情、他制度との比較などを踏まえて非加入という結論に至っている可能性がある。一方、後者はそもそも判断の前提となる情報を持っていないため、制度を選ぶ／選ばないの前段階にとどまっている人であることが想定される。

非加入者のうち、制度について「名前を聞いたことがある程度」あるいは「全く知らない」と回答した人であり、かつ、非利用理由として何かかわからないからと回答した人を「わからないから加入しない」iDeCo非加入者と定義し、一方、「名前を聞いたことがある程度」あるいは「全く知らない」と回答した非加入者であり、非利用理由として「特に理由はない」と回答した人を「理由はなく加入しない」iDeCo非加入者と定義してみた。そうすると、その内訳は図表23-3のとおりとなる。仮に全体を100人としたときに、「わからないから加入しない」iDeCo非加入者は28人、「理由はなく加入しない」iDeCo非加入者は35人いるという構図になる(図表23-4と図表23-5にそれぞれのプロフィールを示す)。

こうした非加入者の分類分けは、施策の打ち手を考えるうえで有用となろう。「わからないから加入しない」非加入者に対しては、制度についてわかりやすく情報を提供できるパスを検討することが、より多くの人々が制度に加入し資産形成を実行するためのカギとなるだろう。一方で、「理由はなく加入しない」非加入者、言い換えるなら岩盤層と言えるかもしれないが、こ

うした人に制度の存在やメリットを伝えることは、そもそも制度への関心も薄いため、かなり苦勞するところかもしれない。今後は、「わからないから加入しない」非加入者と「理由はなく加入しない」非加入者の増減をモニターすることで、自動加入のような施策も含め、より有効な制度の在り方が議論できると考えている。

図表23-3：iDeCo非加入者の構造



※「わからないから加入しない」非加入者とは、iDeCo非加入者であり、iDeCoについての認知度は「名前を聞いたことがある程度」か「全く知らない」のどちらかであり、非加入理由として「制度のことがよくわからないから」「制度を利用できるかわからないから」「税制優遇のメリットがよくわからないから」「相談相手がいなくて何をすればいいかわからないから」「リスクとリターンのイメージがつかないから」のいずれか1つ以上を回答した人と定義

※「理由はなく加入しない」非加入者とは、iDeCo非加入者であり、iDeCoについての認知度は「名前を聞いたことがある程度」か「全く知らない」のいずれかを回答し、非加入理由として「特に理由はない」と回答した人と定義

図表23-4：「わからないから加入しない」iDeCo非加入者のプロフィール

区分	項目	サンプル数	比率	[iDeCo非加入者]との差	区分	項目	サンプル数	比率	[iDeCo非加入者]との差
全体	合計	1,299	100%	-	年間収入 (世帯)	わからない・答えたくない	427	32%	+0%
年代	20歳代	167	16%	-1%		300万円未満	209	20%	+3%
	30歳代	279	18%	+1%		600万円未満	317	25%	-0%
	40歳代	336	24%	+3%		1,000万円未満	263	18%	-1%
	50歳代	307	23%	-0%		2,000万円未満	77	5%	-1%
	60歳代	210	18%	-2%		2,000万円以上	6	0%	-0%
性別	男性	630	38%	-10%		貯蓄額 (世帯)	わからない・答えたくない	502	39%
	女性	669	62%	+10%	0円(ない)		89	7%	-2%
職業別	会社員・公務員等	806	50%	-4%	200万円未満		286	25%	+4%
	自営・自由業	35	3%	-1%	500万円未満		123	10%	+0%
	パート・アルバイト	187	19%	+3%	1,000万円未満		119	9%	+1%
	専業主婦・主夫	102	11%	+1%	5,000万円未満		159	10%	-1%
	学生	33	4%	+2%	5,000万円以上	21	1%	-1%	
	無職他	136	12%	-1%	金融資産 (除く貯蓄) (世帯)	わからない・答えたくない	544	43%	-1%
DB	DB加入者	256	5%	-5%		0円(ない)	374	31%	+6%
	DB非加入者	1,043	95%	+5%		200万円未満	151	11%	-1%
企業型DC	企業型DC加入者	428	6%	-6%		500万円未満	81	5%	-0%
	企業型DC非加入者	871	94%	+6%		1,000万円未満	57	4%	+0%
iDeCo	iDeCo加入者	0	0%	0%	5,000万円未満	80	6%	-2%	
	iDeCo非加入者	1,299	100%	0%	5,000万円以上	12	0%	-1%	
NISA	NISA利用者	238	15%	-9%					
	NISA非利用者	1,061	85%	+9%					

図表23-5：「理由はなく加入しない」iDeCo非加入者のプロフィール

区分	項目	サンプル数	比率	[iDeCo非加入者]との差	区分	項目	サンプル数	比率	[iDeCo非加入者]との差
全体	合計	1,751	100%	-	年間収入 (世帯)	わからない・答えたくない	649	38%	+7%
年代	20歳代	263	20%	+2%		300万円未満	250	18%	+1%
	30歳代	290	16%	-1%		600万円未満	392	24%	-1%
	40歳代	388	17%	-4%		1,000万円未満	342	14%	-5%
	50歳代	497	24%	+0%		2,000万円未満	106	5%	-2%
	60歳代	313	23%	+3%		2,000万円以上	12	1%	-0%
性別	男性	1,063	49%	+1%		貯蓄額 (世帯)	わからない・答えたくない	877	49%
	女性	688	51%	-1%	0円(ない)		183	13%	+5%
職業別	会社員・公務員等	1,151	49%	-5%	200万円未満		298	19%	-2%
	自営・自由業	57	4%	+1%	500万円未満		142	7%	-3%
	パート・アルバイト	228	19%	+2%	1,000万円未満		88	4%	-4%
	専業主婦・主夫	112	11%	+0%	5,000万円未満		137	7%	-4%
	学生	26	2%	-1%	5,000万円以上	26	2%	-0%	
	無職他	177	16%	+3%	金融資産 (除く貯蓄) (世帯)	わからない・答えたくない	979	55%	+11%
DB	DB加入者	414	6%	-4%		0円(ない)	395	26%	+1%
	DB非加入者	1,337	94%	+4%		200万円未満	142	8%	-3%
企業型DC	企業型DC加入者	653	8%	-5%		500万円未満	72	3%	-3%
	企業型DC非加入者	1,098	92%	+5%		1,000万円未満	48	2%	-2%
iDeCo	iDeCo加入者	0	0%	0%	5,000万円未満	96	5%	-3%	
	iDeCo非加入者	1,751	100%	0%	5,000万円以上	19	1%	-0%	
NISA	NISA利用者	277	12%	-12%					
	NISA非利用者	1,474	88%	+12%					

資産運用研究所について

資産運用研究所は、2020年に設立された資産運用領域専門のシンクタンクです。

当社が60年以上にわたり蓄積してきた資産運用に関する知識・経験や、グローバルなネットワークを活用し、資産運用における課題の一步先を見据えた調査・研究を通じて、日本および世界の資産運用業の健全な発展に貢献することを目指しています。

資産運用研究所サイトでは、20年以上もの調査歴を誇るInvestor Insights(意識調査)をはじめ、研究所の研究員が執筆したレポートや出版物情報を掲載しています。

資産運用研究所サイト

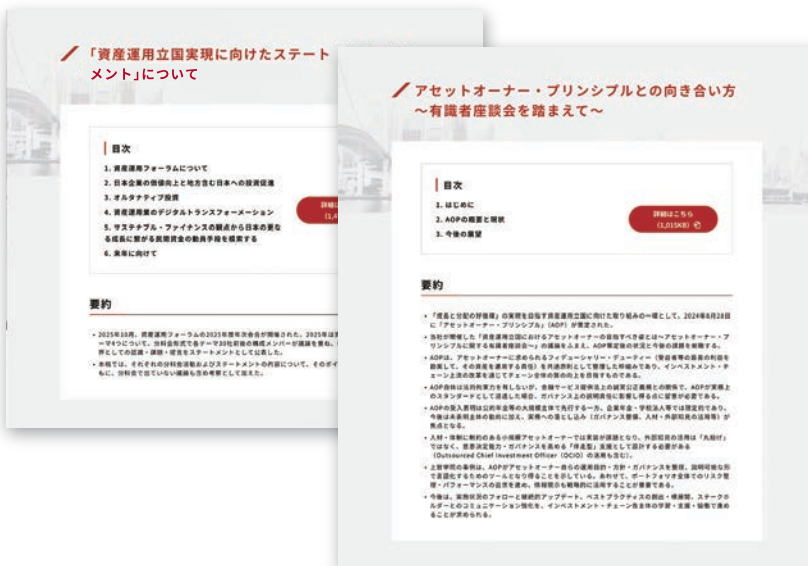


二次元コード



<https://www.nomura-am.co.jp/amrc/>

資産運用研究所レポート



書籍制作



いい人生だったと思えるお金の使い方。

野村アセットマネジメント著

<https://www.nomura-am.co.jp/amrc/reports/>

野村アセットマネジメントからのお知らせ

■投資信託に係るリスクについて

投資信託は、主に国内外の株式や公社債等の値動きのある証券を投資対象とし投資元本が保証されていないため、当該資産の市場における取引価格の変動や為替の変動等により投資一単位当たりの価格が変動します。したがって投資家の皆様のご投資された金額を下回り損失が生じることがあります。なお、投資信託は預貯金と異なります。また、投資信託は、個別の投資信託毎に投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、ご投資に当たっては投資信託説明書(交付目論見書)や契約締結前交付書面をよくご覧ください。

■投資信託に係る費用について

(2026年5月現在)

以下の費用の合計額については、投資家の皆様がファンドを保有される期間等に応じて異なりますので、表示することができません。

■ご購入時手数料

上限3.85%(税込み)

投資家が投資信託のご購入のお申込みをする際に負担する費用です。販売会社が販売に係る費用として受け取ります。手数料率等については、投資信託の販売会社に確認する必要があります。

投資信託によっては、換金時(および償還時)に「ご換金時手数料」等がかかる場合もあります。

■運用管理費用(信託報酬)

上限2.222%(税込み)

投資家はその投資信託を保有する期間に応じてかかる費用です。委託会社は運用に対する報酬として、受託会社は信託財産の保管・管理の費用として、販売会社は収益分配金や償還

金の取扱事務費用や運用報告書の発送費用等として、それぞれ按分して受け取ります。
*一部のファンドについては、運用実績に応じて報酬が別途かかる場合があります。

■信託財産留保額

上限0.5%

投資家が投資信託をご換金する際等に負担します。投資家の換金等によって信託財産内で発生するコストをその投資家自身が負担する趣旨で設けられています。

■その他の費用

上記の他に、「組入有価証券等の売買の際に発生する売買委託手数料」、「ファンドに関する租税」、「監査費用」、「外国での資産の保管等に要する諸費用」等、保有する期間等に応じてご負担いただく費用があります。運用状況等により変動するため、事前に料率、上限額等を示すことができません。

〈ご注意〉

上記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しております。費用の料率につきましては、野村アセットマネジメントが運用するすべての公募投資信託のうち、投資家の皆様にご負担いただく、それぞれの費用における最高の料率を記載しております。投資信託に係るリスクや費用は、それぞれの投資信託により異なりますので、ご投資をされる際には、事前によく投資信託説明書(交付目論見書)や契約締結前交付書面をご覧ください。

本書記載の指数の著作権等について

●「日経平均株価」は、株式会社日本経済新聞社によって独自に開発された手法によって、算出される著作物であり、株式会社日本経済新聞社は、「日経平均株価」自体及び「日経平均株価」を算定する手法に対して、著作権その他一切の知的財産権を有しています。また、「日経」及び「日経平均株価」を示す標章に関する商標権その他の知的財産権は、全て株式会社日本経済新聞社に帰属しています。株式会社日本経済新聞社は、「日経平均株価」を継続的に公表する義務を負うものではなく、公表の誤謬、遅延又は中断に関して、責任を負うものではありません。株式会社日本経済新聞社は、「日経平均株価」の構成銘柄、計算方法、その他「日経平均株価」の内容を変える権利及び公表を停止する権利を有しています。

〈本書について〉

本書は参考情報の提供を目的として野村アセットマネジメントが作成したご参考情報です。投資勧誘を目的とした資料ではありません。本書は市場全般の推奨や証券市場等の動向の上昇または下落を示唆するものではありません。

本書は信頼できると考えられる情報に基づいて作成しておりますが、情報の正確性、完全性を保証するものではありません。

本書中の記載内容、数値、図表等は、当資料作成時のものであり、事前の連絡なしに変更されることがあります。

本書中のいかなる内容も将来の運用成果または投資収益を示唆あるいは保証するものではありません。

〈お申込みに際してのご留意事項〉

ファンドは、元金が保証されているものではありません。

ファンドに生じた利益および損失は、すべて受益者に帰属します。

投資信託は金融機関の預金と異なり、元本は保証されていません。

投資信託は預金保険の対象ではありません。また、登録金融機関が取り扱う投資信託は、投資者保護基金制度が適用されません。

お申込みにあたっては、販売会社よりお渡しする投資信託説明書(交付目論見書)の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。

(2026年5月作成)

商号：野村アセットマネジメント株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第373号
加入協会：一般社団法人資産運用業協会/
一般社団法人第二種金融商品取引業協会

終わりに

最後までお読みいただき誠にありがとうございます。
ございます。

確定拠出年金制度は、老後に向けた資産形成のための制度として今後ますます重要性を高めていくと考えられます。しかし、その重要性が高まるほど、制度が存在するだけでは十分ではなく、それがどの程度理解され、どのように使いこなされているかが問われることになるでしょう。制度の価値は、制度設計そのものだけでなく、利用者の理解、周辺の情報提供、教育、手続きのわかりやすさといったコンテキストによって支えられています。

本調査は、確定拠出年金制度の現状を、認知、利用意向、実際の行動、教育、非加

入者の意識まで含めて多面的に捉えることで、制度普及の現在地を一定程度明らかにしました。そこから見えてくるのは、制度に対する関心や理解が確実に進んでいる一方で、その進み方には大きなばらつきがあり、誰にどのような情報を届けるかによって制度の広がり方も大きく変わりうるということです。

今後、確定拠出年金制度がより多くの人にとって有効な資産形成手段となるためには、制度の内容そのものに加えて、制度との出会い方、学び方、使い続け方をどう設計するかが重要になります。本調査が、制度に関わる多様な主体にとって、その方向性を考える一助となることを祈っています。

2026年5月

野村アセットマネジメント株式会社
資産運用研究所



野村アセットマネジメント
資産運用研究所