

NEWS RELEASE

平成 25 年 8 月 28 日
一般社団法人 信託協会

信託の活用に関する調査結果について

一般社団法人 信託協会（会長 若林 辰雄）では、「平成 26 年度税制改正に関する要望」において、少子化問題に対応するために若年層の経済的自立を後押しする観点から結婚・出産・子育てを支援するための贈与を目的とする信託に関する要望を、また、インフラ事業に対し円滑な資金供給を行う観点から個人投資家のインフラ投資を促進するための信託に関する要望を提言しております。今般、その一助とするべく、これら信託を活用した商品に関するニーズ調査を実施（調査実施機関：㈱日経リサーチ）しましたので、その結果を公表いたします。

また、上記ニーズ調査のほか、相続に関する意識調査についても実施いたしましたので、併せて公表いたします。

なお、ニーズ調査結果の概要は、別添のとおりです。

以 上

本件に関する照会先：

一般社団法人 信託協会

総務部（広報担当） 兼田

企画室 松永・山崎

電話 03-3241-7130

■結婚・出産・子育てを支援するための贈与を目的とする信託

今回の調査では、贈与をする側と贈与を受ける側の双方のニーズを明らかにするため、親や祖父母の資金贈与者の立場から、結婚を契機とした子供への資金援助の実態、信託商品の活用ニーズを調査するとともに、子供や孫の資金受益者の立場から、結婚の障壁や不安点、信託商品の利用効果の調査を行いました。

調査の結果、以下のとおり、親や祖父母を対象にした贈与者調査では、信託商品を活用してサポートしたいというニーズがあること、子供や孫の受益者調査では、信託商品の利用により、効果があることを確認できました。

【①親や祖父母を対象にした贈与者調査】

<調査概要>

調査対象：40歳以上の既婚者（子供あり） 調査方法：インターネット調査

サンプル数：12,600件 回収数：3,776件（回収率：29.9%）

<子供や孫に対する結婚を契機とした資金援助の経験・意向（一人当たりの援助金額）>

- ・ 既婚の子供へ資金援助した ⇒ 54.7%（平均348万円）
- ・ 未婚の子供へ資金援助したい ⇒ 56.5%（平均309万円）
- ・ 未婚の孫へ資金援助したい ⇒ 37.4%（平均243万円）

<結婚を契機とした資金贈与信託(*1)の利用意向（一人当たりの想定援助金額）>

- ・ 既婚の子供に信託を利用しサポートしたい ⇒ 31.4%（平均416万円）
- ・ 未婚の子供に信託を利用しサポートしたい ⇒ 39.2%（平均372万円）
- ・ 未婚の孫に信託を利用しサポートしたい ⇒ 31.7%（平均312万円）

- ◆親から既婚の子供に対して、結婚を契機とした資金援助の経験は5割強であり、未婚の子供に対しての資金援助の意向も6割弱と非常に高い結果となった。
- ◆結婚を契機の資金贈与信託の利用意向は3割強となり、特に未婚の子供に対しての信託の利用意向が約4割となり高い数値が確認された。

【②子供や孫を対象にした受益者調査】

<調査概要>

調査対象：25～39歳の以上の未婚者・既婚者（既婚者は3年以内に結婚した者）

調査方法：インターネット調査

サンプル数：21,044件 回収数：1,345件（回収率：6.4%）

<結婚意向を示さない人の理由>

- ・ 経済的な面で不安を感じている ⇒ 25.3%

<結婚契機の資金贈与信託の贈与効果>

- ・ 子供を持ちたいと思う ⇒ 33.6%
- ・ 結婚についてより前向きに検討するようになる ⇒ 27.7%
- ・ 上記効果があると回答した人の約8割が、必要な金額は500万円未満と回答

- ◆結婚に意向を示さない理由として「経済的な面で不安を感じている」ことが示され、資金面の不安を抱えていることが確認された。
- ◆結婚を契機の資金贈与信託による贈与を受ければ、「結婚について、より前向きに検討するようになる」「子どもを持ちたいと思う」等、信託を活用することで効果が出ることが示された。

【(*1) 結婚契機の資金贈与信託の商品概要】

- ・ 結婚後の生活資金（結婚資金、出産費用も含む）を、子供や孫に一括贈与することを目的とする金融商品
- ・ 贈与を受ける子供や孫は、結婚すれば資金を受け取ることが可能となる
- ・ 通常、一括でまとまった資金を贈与すると贈与税がかかるところを、この商品を介して贈与することで、贈与税を非課税とすることができる

■社会インフラ事業に投融資等を行う信託

社会インフラに関する問題意識と投資意向を調査するとともに、社会インフラ事業への融資・出資等を行う信託商品のニーズについて調査しております。

調査の結果、以下のとおり、社会インフラの問題について民間資金を活用して対応する必要を認識しており、社会インフラ事業に関する信託商品については、利用・検討したいというニーズがあることを確認できました。

<調査概要>

調査対象：25歳以上の一般男女個人 調査方法：インターネット調査
サンプル数：8,804件 回収数：1,497件（回収率：17.0%）

<社会インフラに関する問題意識と投資意向>

- ・ 民間資金の活用など対応を行う必要がある ⇒ 40.2%
- ・ 社会インフラへ投資したい、条件次第で投資を検討したい ⇒ 38.6%

<社会インフラ事業に投融資等を行う信託商品(*2)への関心、利用意向>

- ・ 信託商品に関心がある ⇒ 54.4%
- ・ ぜひ利用したい、利用を検討したい ⇒ 27.1%

<社会インフラ事業に投融資等を行う信託商品に税制措置を講じた時の利用意向>

- ・ 相続税を減額した場合の利用意向 ⇒ 26.2%
- ・ 収益を非課税とした場合の利用意向 ⇒ 36.1%

<社会インフラ事業に投融資等を行う信託商品利用・検討したい主な理由>

- ・ 安定した利益を得られそうだから ⇒ 53.9%
- ・ 社会インフラ投資を通じた社会貢献ができるから ⇒ 53.3%

<信託商品の設計ニーズ>

- ・ 元本の確保を重視した運用 ⇒ 30.3%
- ・ 一定の利回りを目指す運用 ⇒ 28.6%
- ・ キャピタルゲインを目指す運用 ⇒ 5.7%

◆社会インフラについて民間資金活用の必要性を認識しており、条件次第で自ら投資を行いたいと考えていることが確認された。

◆社会インフラ事業に投融資等を行う信託商品については、関心の高さが示され、利用意向が確認された。また、収益を非課税とする税制措置を講じた場合、利用意向がより高まることが確認された。

【(*2) 社会インフラ事業への融資・出資等を行う信託の商品内容】

- ・ 社会インフラ事業への融資・出資等により運用を行う金融商品
- ・ 運用期間中に収益を受け取ることができる
- ・ 満期以前に解約した場合、解約手数料が発生し元本割れになる可能性がある
- ・ 預入れた資金がどのように運用（投資）されているかが把握可能

新信託商品受容性把握のための基礎調査

調査結果報告書
【贈与者編/受益者編】

2013年8月



調査概要

調査方法	贈与者調査 (親や祖父母)	受益者調査 (子供や孫)
調査目的	資金贈与者の立場から、結婚を契機とした既婚の子供への資金援助の実態や未婚の子供や孫に対する資金援助の意向、商品の受容性を把握し、贈与税制見直しなどの提言の一助とする。	資金受益者の立場から、結婚の障壁や不安点、商品利用による効果、効果が出る必要金額を把握し、贈与税制見直しなどの提言の一助とする。
調査対象者	40歳以上の既婚者(子供あり)	25～39歳の未婚者・既婚者 (既婚者は3年以内に結婚した者)
サンプルソース	日経リサーチインターネットモニター	
調査実施期間	2013年5月23日(木)～27日(月)	
調査地域	全 国	
サンプル数	設定数:12,600s、回収数:3,776s(回収率:29.9%)	設定数:21,044s、回収数:1,345s(回収率:6.4%)
調査主体	株式会社 日経リサーチ	

※なお、スコアは国勢調査(平成22年)の性別、年代の構成比に合わせて補正を行っている。

調査時に提示した商品コンセプトは以下のとおりです。

「結婚契機の資金贈与信託」の解説

～商品コンセプト～

- ・ 結婚後の生活資金（結婚資金も含む）を、子供や孫に一括で贈与することを目的とする金融商品。
- ・ 資金の管理は信託銀行が行い、贈与を受ける子供や孫は、結婚すれば資金を受け取ることが可能となる。用途は、結婚や出産費用も含む生活資金とする。
- ・ 通常、一括でまとまった資金を贈与すると贈与税がかかるところを、この商品を介して贈与することで、贈与税非課税とすることができる。

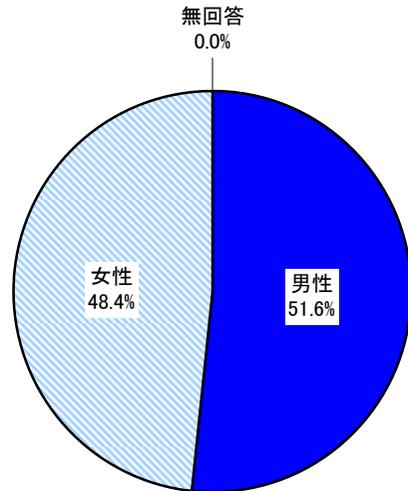
調査結果サマリー

【贈与者編】

(贈与者編)回答者プロフィール①

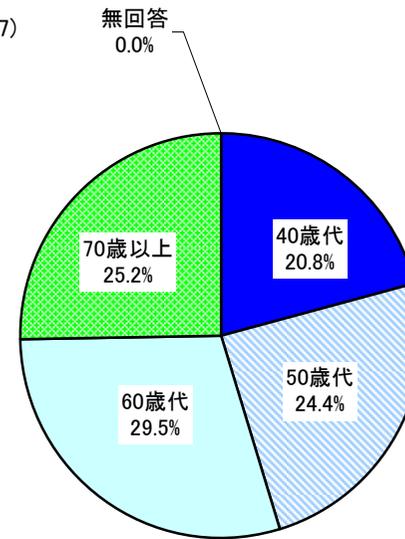
性別

(N=3766/WN=3767)



年齢

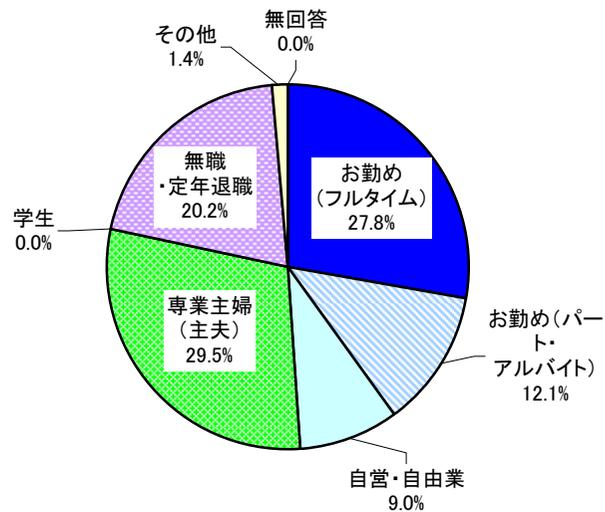
(N=3766/WN=3767)



平均: 61.1歳

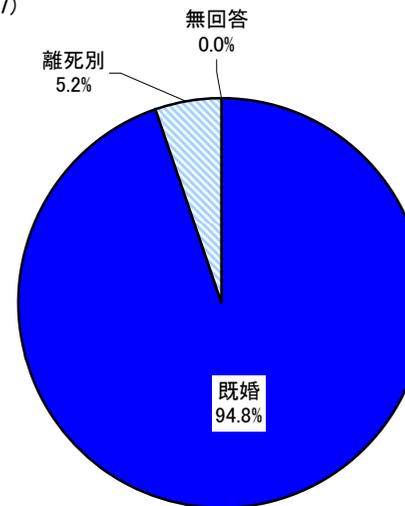
職業

(N=3766/WN=3767)



未既婚

(N=3766/WN=3767)



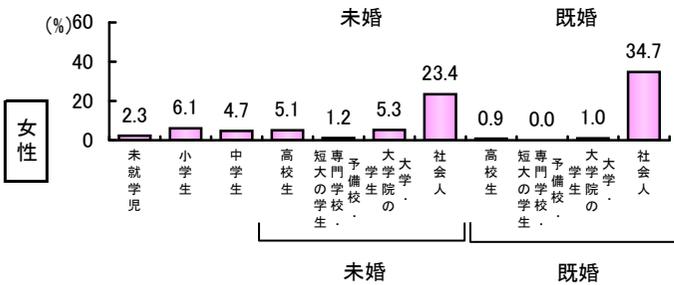
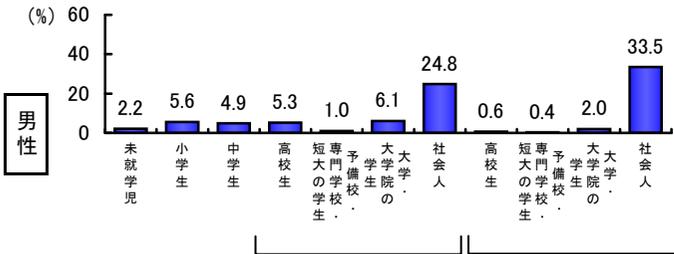
※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)、「*」はサンプル数が30未満のため参考値

(贈与者編) 回答者プロフィール②

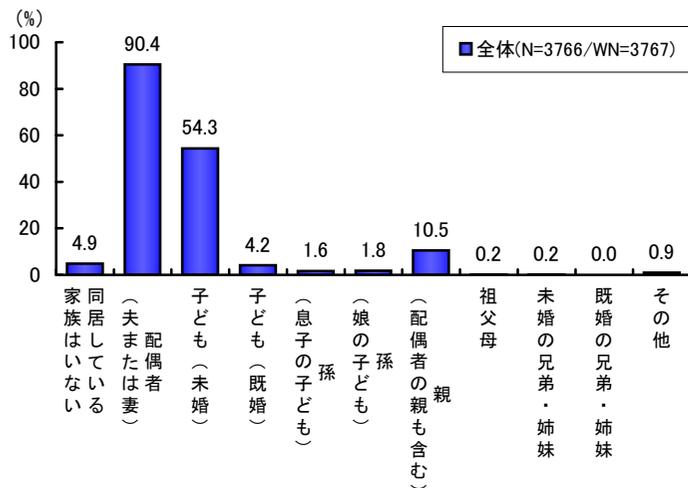
お子さまは次のどちらにあてはまりますか。

【1～7番目合算】

全体(N=3766/WN=3767)



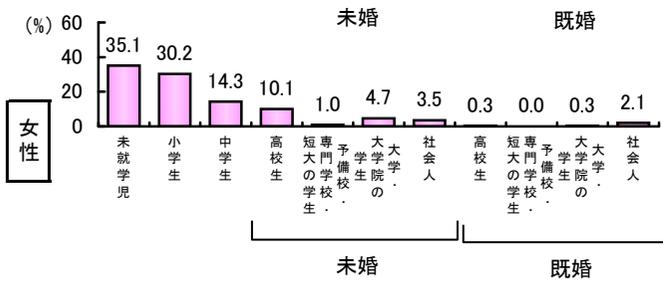
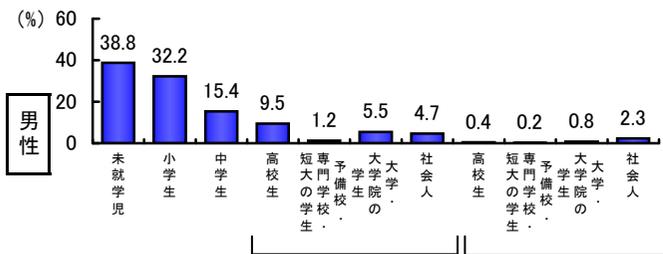
あなたと同居しているご家族をこの中からすべてお答えください。なお、ご回答はあなたからみた続柄でお答えください。(いくつでも)



孫は、次のどちらにあてはまりますか。

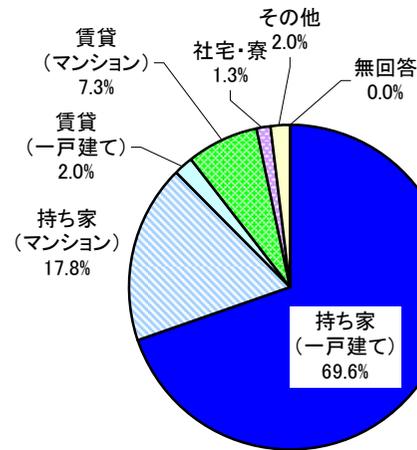
複数お孫さまがいらっしゃる方はすべてお答えください。

(いくつでも)【息子・娘の子ども合算】全体(n=1431/Wn=1501)



あなたの現在のお住まいは、次のどれにあてはまりますか。(ひとつだけ)

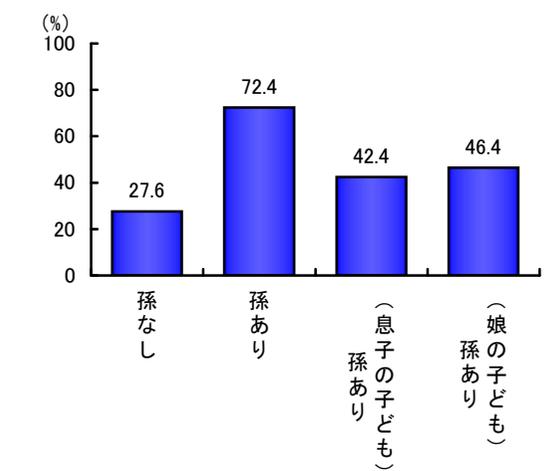
全体(N=3766/WN=3767)



あなたにお孫さまはいらっしゃいますか。

(それぞれひとつずつ)

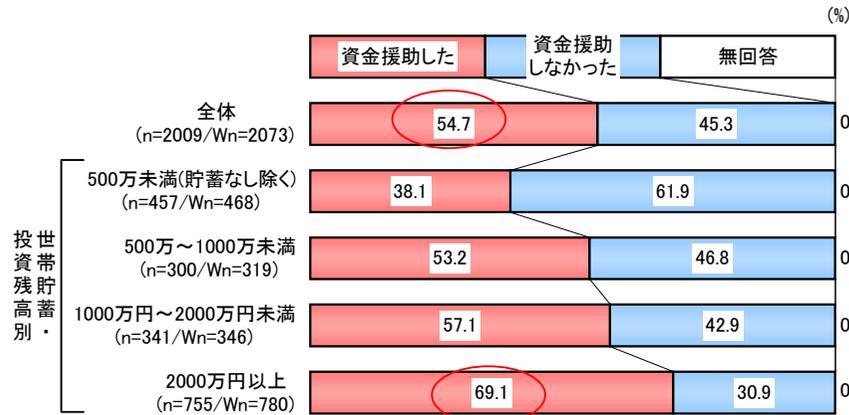
全体(n=2009/Wn=2073)



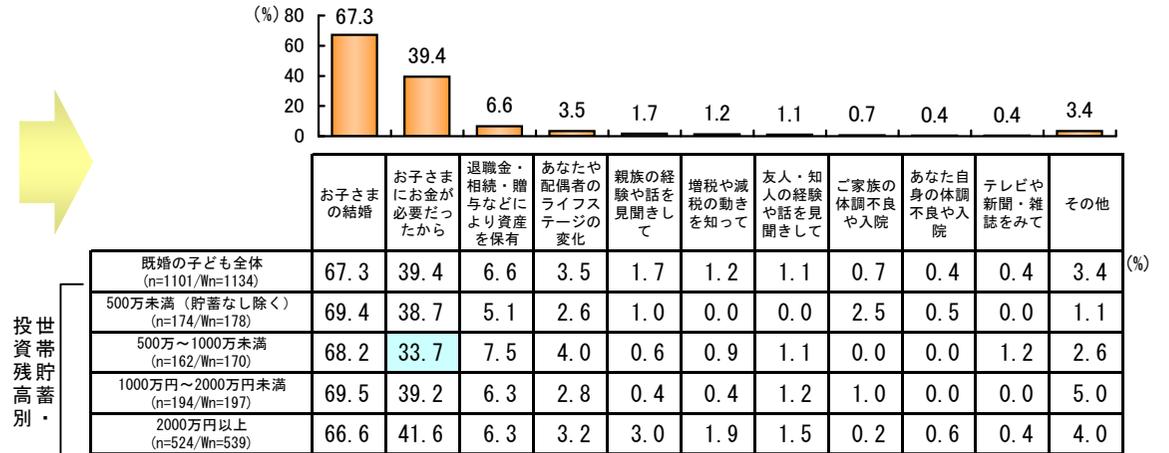
※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)、「*」はサンプル数が30未満のため参考値

(贈与者編)調査結果サマリー① 結婚を契機とした資金援助の経験(既婚の子どもに対して)

<既婚の子どもに対する結婚を契機とした資金援助の経験>

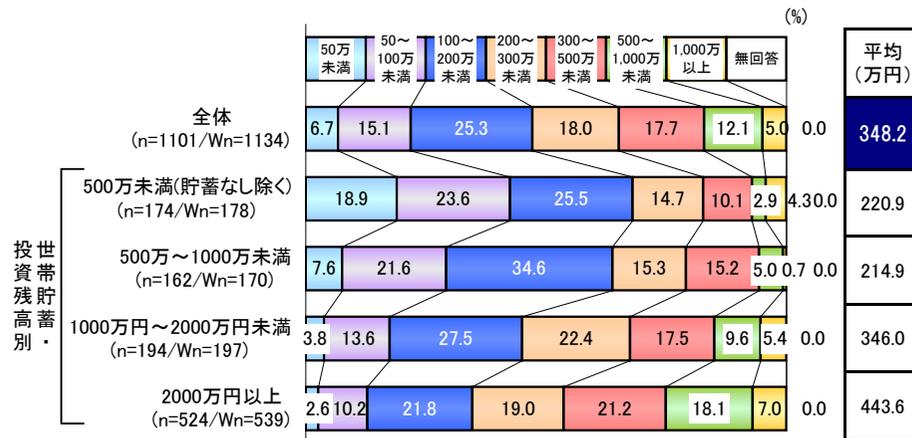


<資金援助を決めたきっかけ>

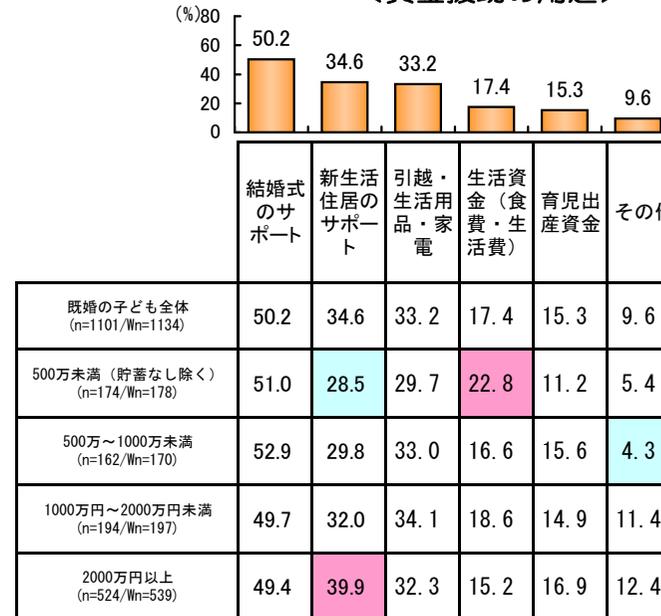


※ 〇は各全体値+5p以上、■は各全体値-5p以上
※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

<一人当たりの援助金額>



<資金援助の用途>



※ 〇は各全体値+5p以上、■は各全体値-5p以上
※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

・資金援助を決めたきっかけは「お子さまの結婚」が7割弱で最も高く、次いで「お子様にお金が必要だったから」が4割。

・資金援助の用途は「結婚式のサポート」が5割で最多。「新生活の住居のサポート」「新生活の引越しや生活用品・家電の購入サポート」が3割強。

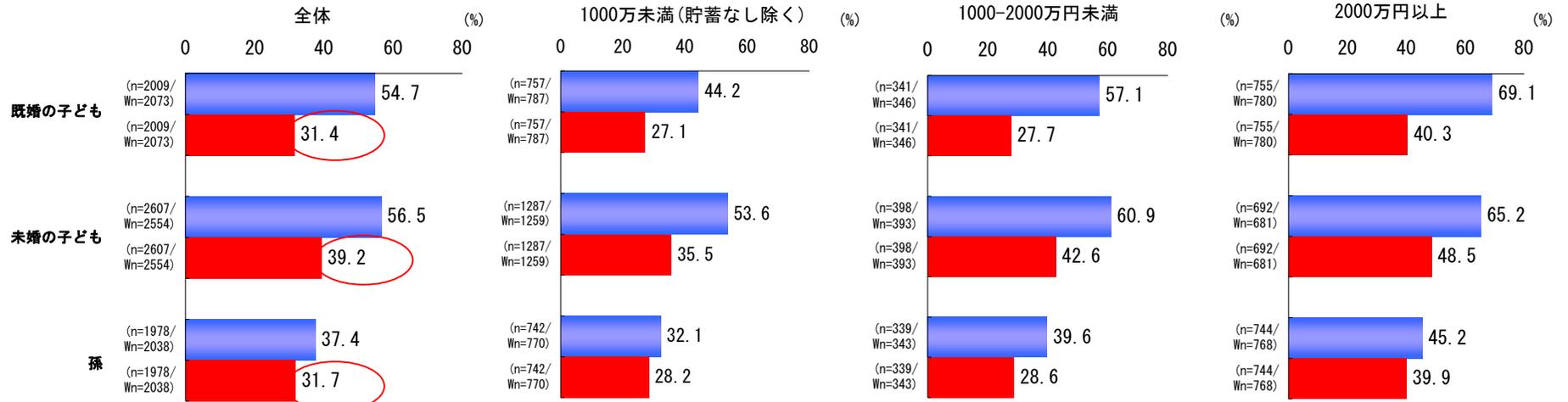
- ・既婚の子どもに対する結婚契機の資金援助経験は、5割以上が「援助した」と回答。
- ・世帯貯蓄別の2000万円以上では、7割近くが援助をしている。
- ・一人当たりの援助額は全体平均で348.2万円。

(贈与者編)調査結果サマリー② 「結婚契機の資金贈与信託」の利用意向と利用した場合の一人当たりの平均援助額

※青 資金援助した経験・意向(援助した/したい)
 ※赤 信託の利用意向(サポートしたい計)

<世帯貯蓄・投資残高別>

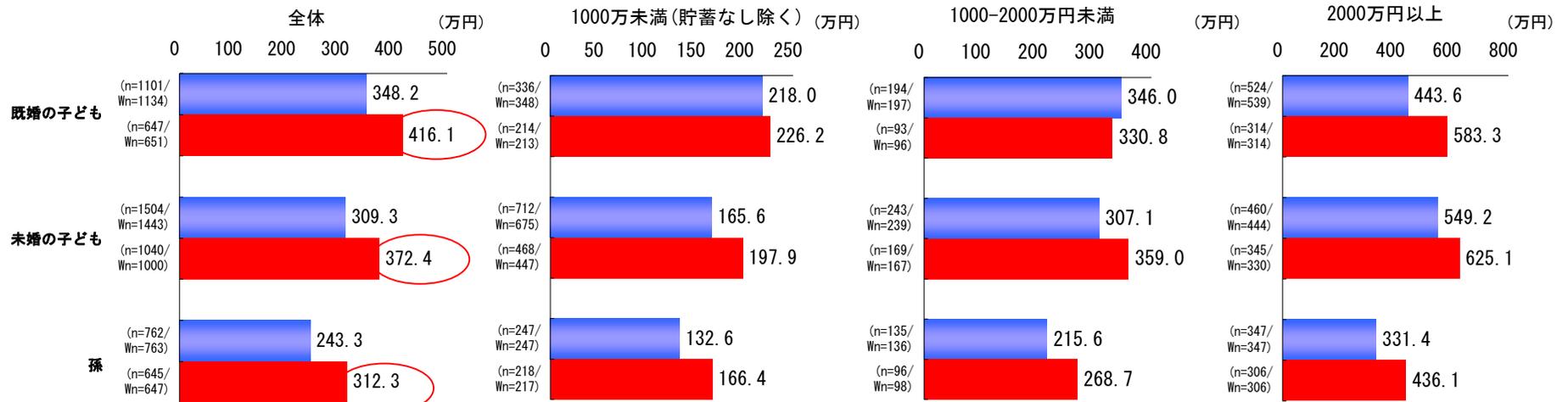
結婚契機の資金贈与信託の利用意向



※青 資金援助した額・想定額
 ※赤 信託を利用した場合の想定額

<世帯貯蓄・投資残高別>

結婚契機の資金贈与信託を利用した場合の一人当たりの平均援助額



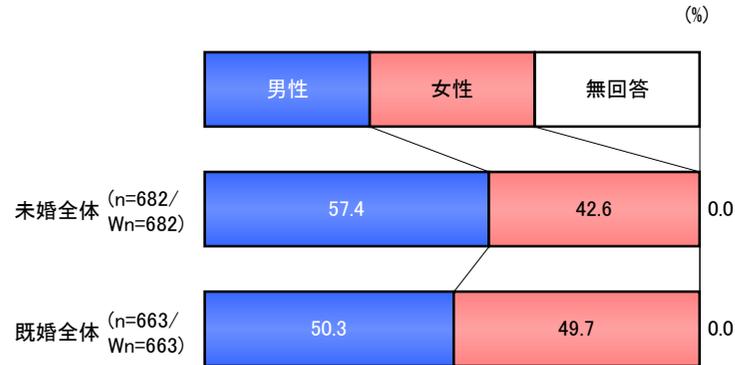
- ・「結婚契機の資金贈与信託」の利用意向は、子ども/孫の状況に関わらずいずれも全体の3割~4割が「サポートしたい」(サポートしたい+検討したい)と回答。
- ・今後の意向となる未婚子ども/孫に対しての信託利用意向は、資金援助意向のうち7割弱、8割強という高い水準。
- ・「結婚契機の資金贈与信託」を利用した想定援助金額は、子ども/孫の状況により平均300万円強~400万円強の範囲。
- ・「結婚契機の資金贈与信託」を利用した場合の平均想定額は、利用しない場合に比べて概ね60万~70万円程度増加した。

調査結果サマリー

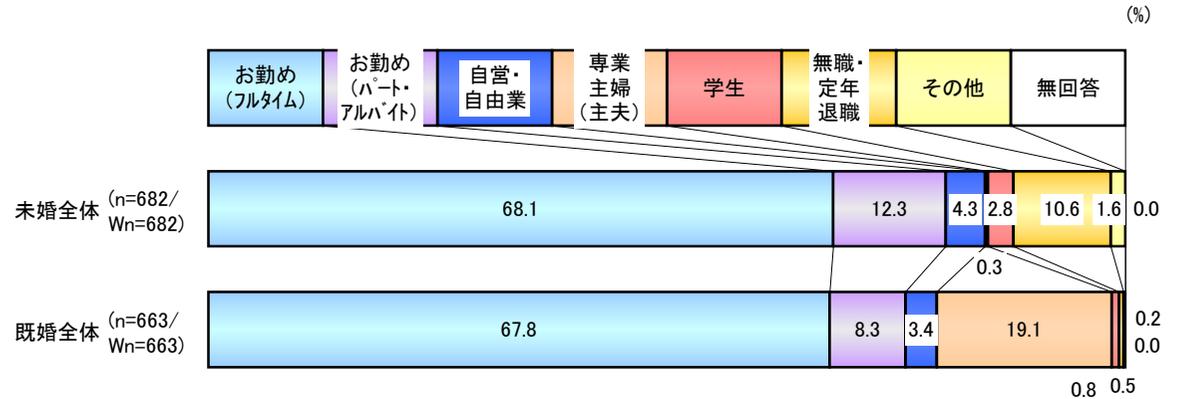
【受益者編】

(受益者編) 回答者プロフィール①

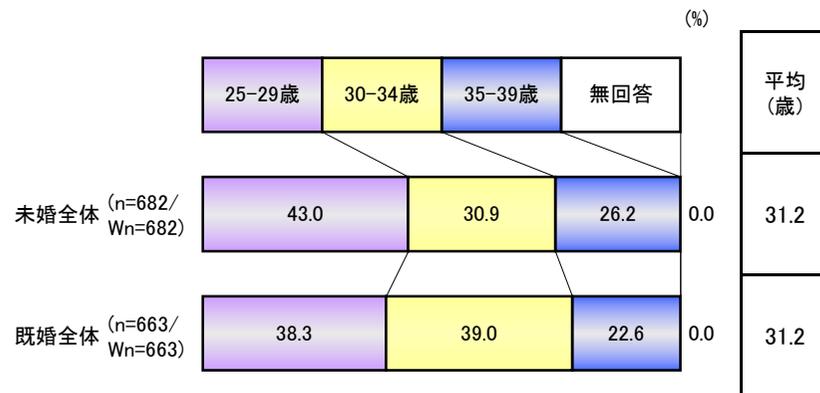
性別



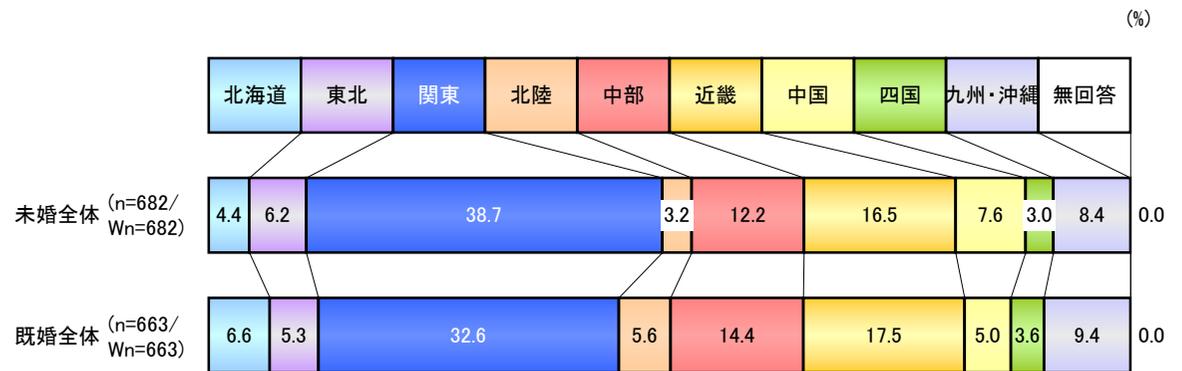
職業



年齢



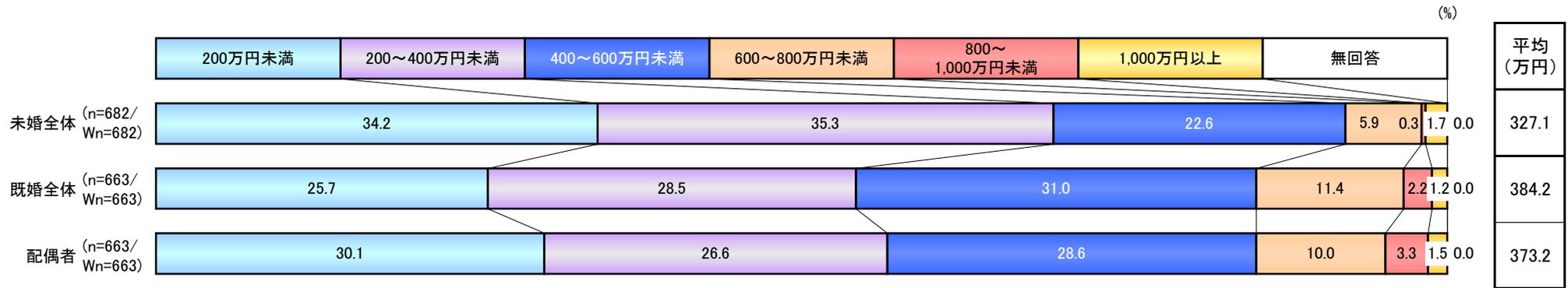
居住エリア



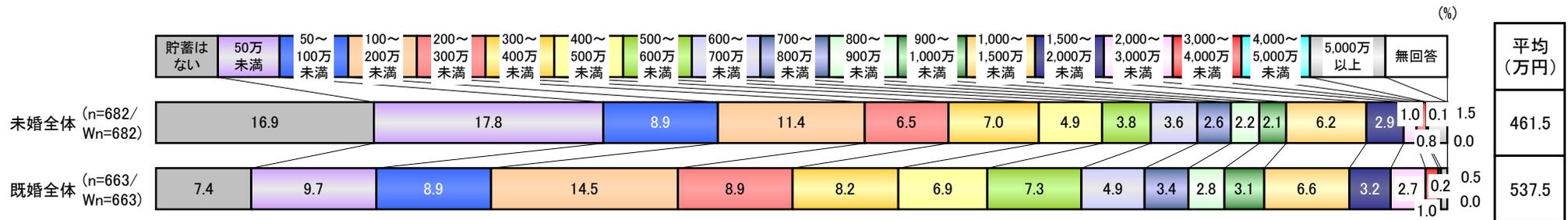
※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

(受益者編) 回答者プロフィール②

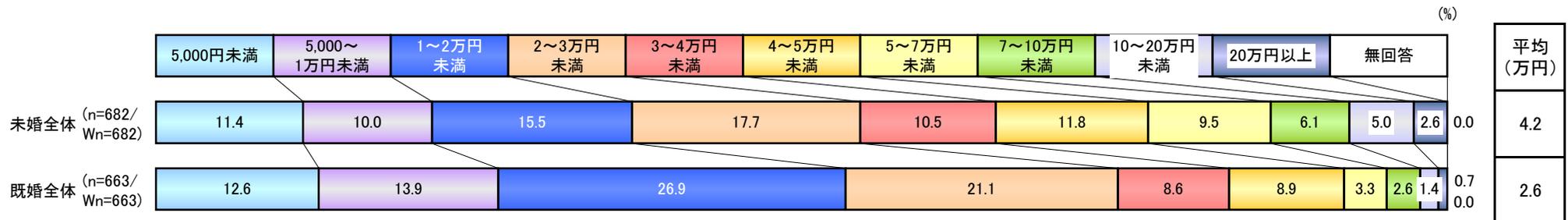
個人・配偶者年収



貯蓄・投資総額



1ヶ月に使えるお金(こづかい)

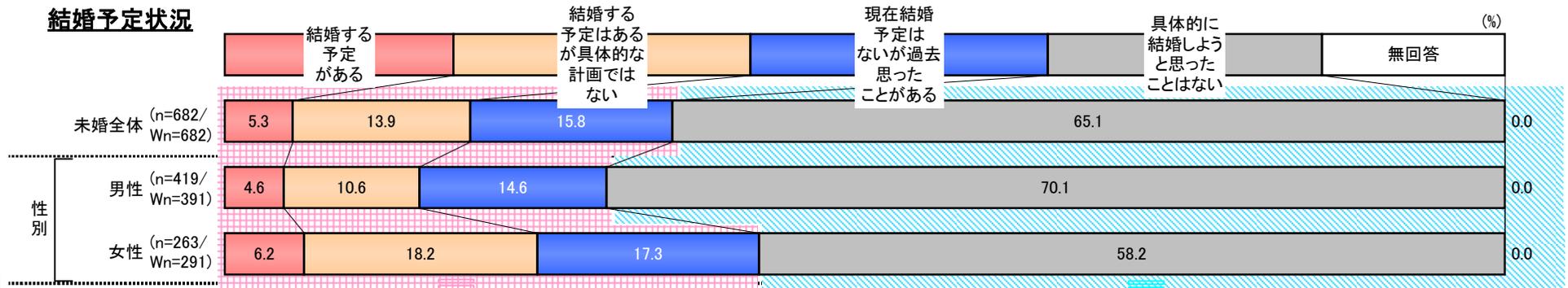


※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

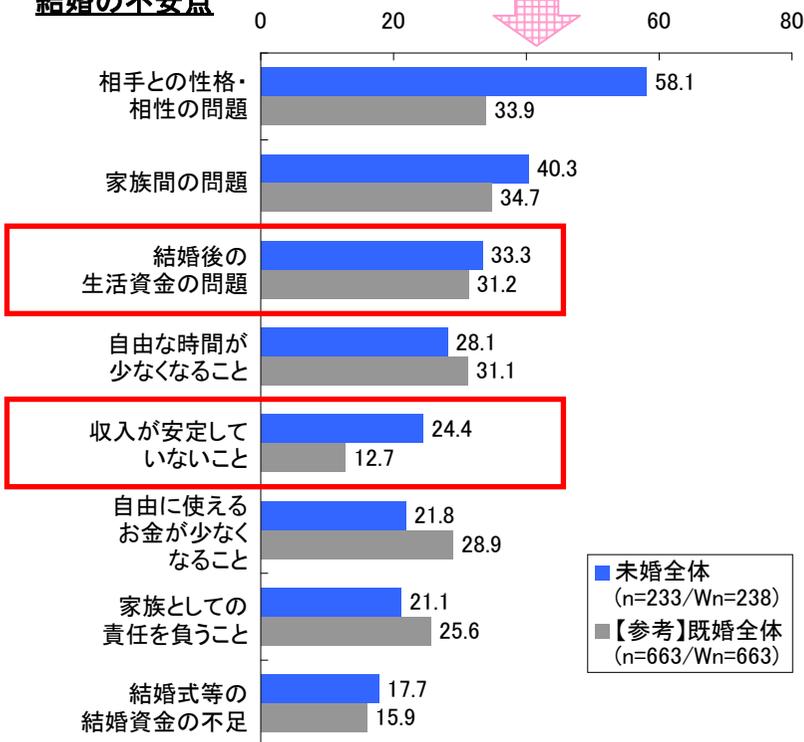
(受益者編) 調査結果サマリー① 結婚予定状況とその障壁(未婚者について)

・結婚意向を示さない人の理由として、「経済的な面で不安を感じている」人が2割強存在し、特に男性においては結婚への障壁となっている。
 ・また、結婚を予定している(過去も含めて)人でも「結婚後の生活資金」「収入が安定しないこと」といった、資金面での不安を抱えている人が、2~3割存在。

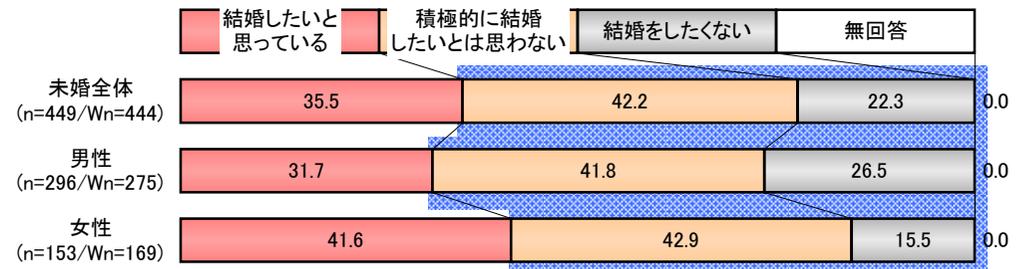
結婚予定状況



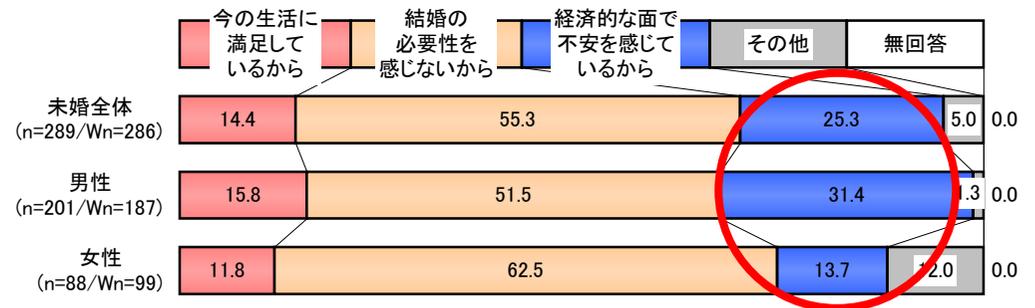
結婚の不安点



結婚意向



結婚意向なし理由



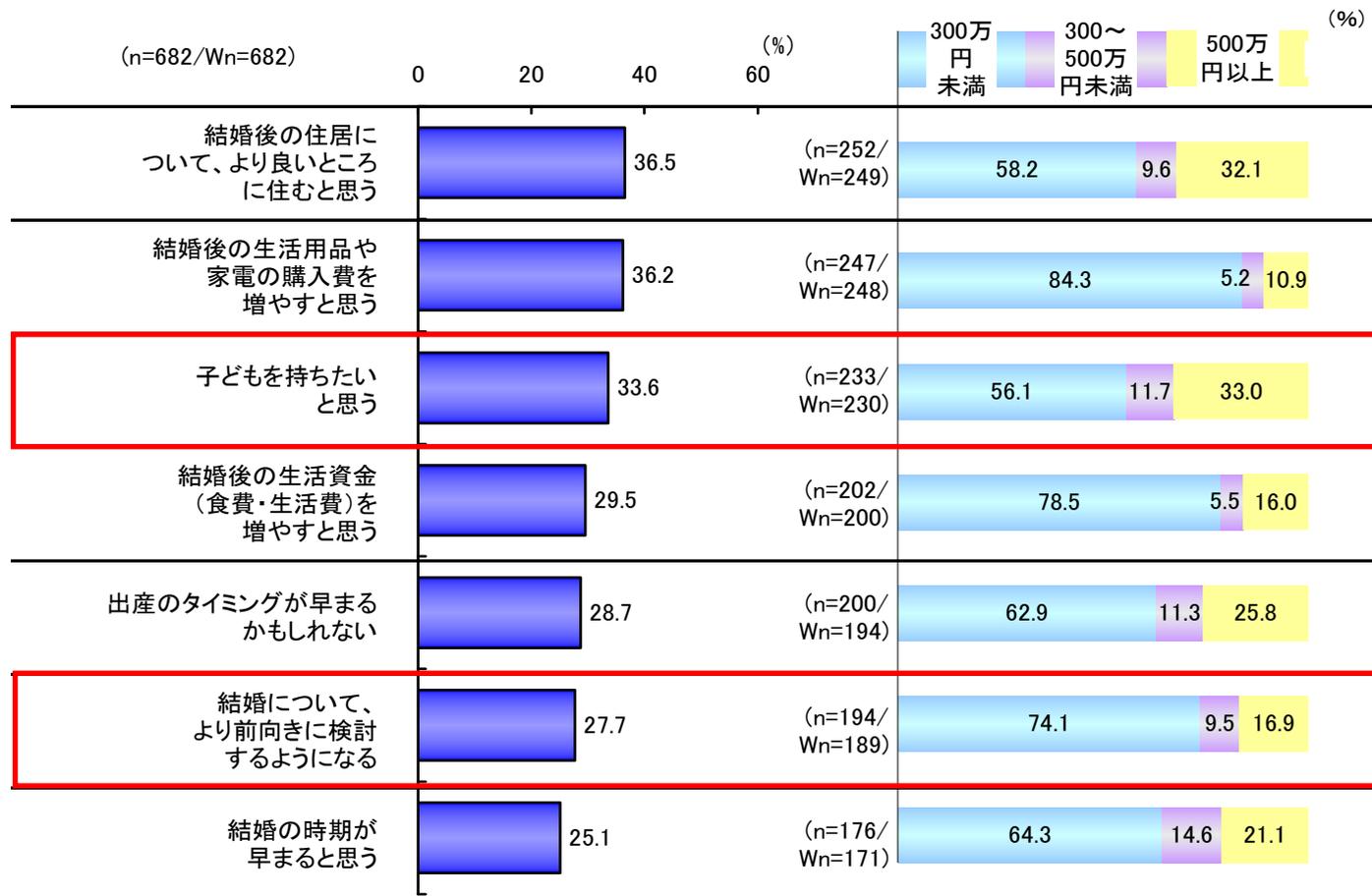
実態把握

(受益者編)調査結果サマリー② 商品利用による効果(未婚者について)

- ・結婚契機の資金贈与信託による贈与効果は、「結婚後の住居をより良いところに住む」や「生活用品や家電の購入を増やす」等の消費を活性化する回答が上位を占めた。
- ・また、34%の人が「子供を持ちたいと思う」、28%の人が「結婚を前向きに検討」と回答があり、結婚や出産を後押しする効果が確認できた。
- ・上記効果があると回答した人の約8割が、必要な金額は500万円未満と回答。

商品利用による効果

効果が出る必要金額



贈与効果(未婚者について)

新信託商品受容性把握のための基礎調査

調査結果報告書 【インフラ投資信託編】

2013年8月



調査概要

調査方法	インターネット調査
調査目的	インフラ投資にかかる信託商品の受容性を把握し、税制見直しなどの提言の一助とする。
調査対象者	25歳以上の一般男女個人
サンプルソース	日経リサーチインターネットモニター
調査実施期間	2013年5月30日(木)～6月3日(月)
調査地域	全国
サンプル数	設定数:8,804s、回収数:1,497s (回収率:17.0%)
調査主体	株式会社 日経リサーチ

※なお、スコアは国勢調査(平成22年)の性別、年代の構成比に合わせて補正を行っている。

調査時に提示した商品コンセプトは以下のとおり。

「商品コンセプト」

1.概要

- ・社会インフラ(資本)事業への融資・出資等にて運用を行う金融商品
- ・資金の管理は信託銀行が行ない、運用期間中に収益を受け取ることができる
- ・商品には満期が設定されており、満期以前に解約した場合、解約手数料が発生し元本割れになる可能性がある
- ・預入れた資金が、どのように運用されているか(投資されているか)が把握可能

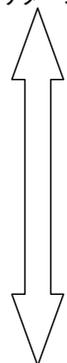
【追加条件】

条件① 運用期間中に亡くなった場合、相続税の計算を行う価額である相続税評価額が市場価値より一定程度減額になり、預金や現金で相続するのに比べて相続税が減額となる

条件② 運用中の収益が非課税となる

2.運用スタイル

【リターン小、リスク小】



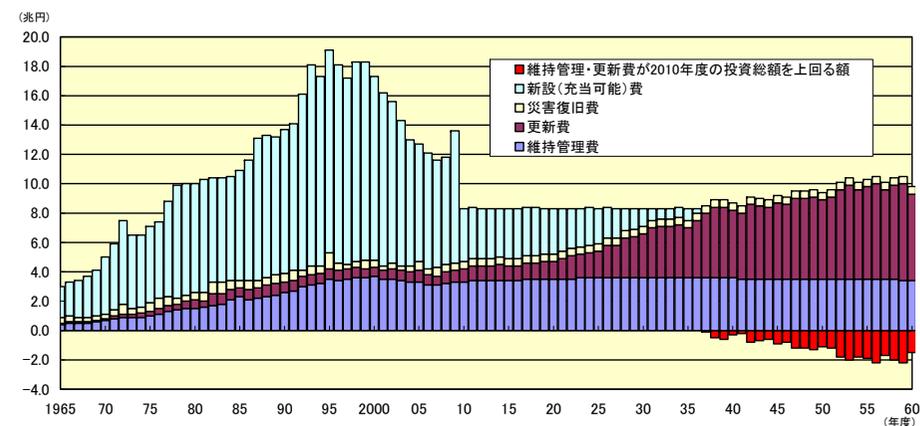
	リターン	リスク
商品設計① (元本の確保を重視した運用)	定期預金を上回る利回り	元本割れする可能性は極めて低い
商品設計② (一定の利回りを目指す運用)	社債並の利回り	元本割れする可能性は低い
商品設計③ (キャピタルゲイン(※)を目指す運用)	株価と同様に時価が日々、運用結果により値動きし、運用結果により大きな利益を得られる可能性がある	リスクが高い分、元本割れの可能性がある

【リターン大、リスク大】 (※) キャピタルゲイン：投資した元本の時価が上昇することによる利益

<参考資料>

<参考>「社会インフラの問題」

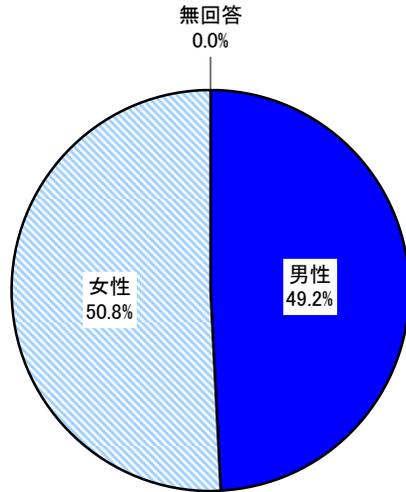
- ・我が国の社会資本(以下、社会インフラ※)は、高度経済成長期に建設された大量の資産が耐用年数を迎つつあり、老朽化の進展が大きな課題となっており、今後の維持更新費の増額が見込まれる。
- ※社会インフラとは、道路・港湾・鉄道・電力・水道等の産業や生活の基盤となる公共施設のこと
- ・『平成23年度国土交通白書』によると、国土交通省所管の社会インフラ(道路、港湾、空港、下水道等)を対象に、過去の投資実績等を基に今後の維持管理・更新費(災害復旧費を含む)を推計したところ、従来どおりの費用の支出を継続すると仮定すると、2037年度には維持管理・更新費が投資総額を上回る。
- ・また、2011年度から2060年度までの50年間に必要な更新費は約190兆円となり、そのうち、約30兆円(全体必要額の約16%)の更新ができないと試算している。



(出所:『平成23年度国土交通白書』)

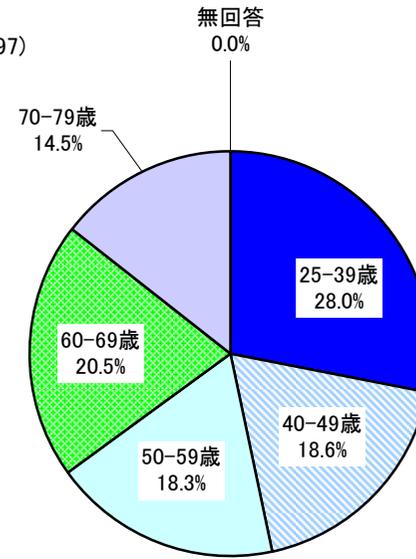
性別

(N=1497/WN=1497)



年齢

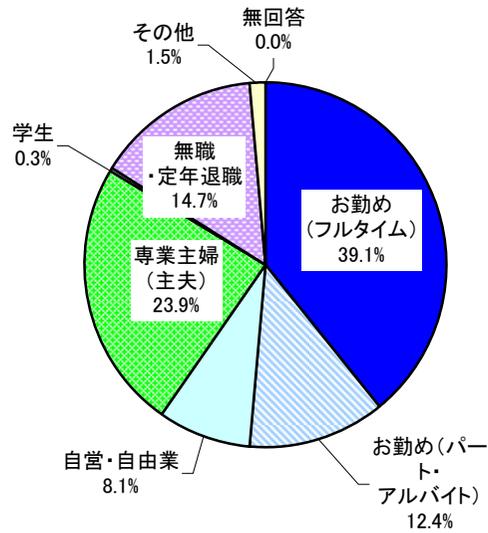
(N=1497/WN=1497)



平均: 51.5歳

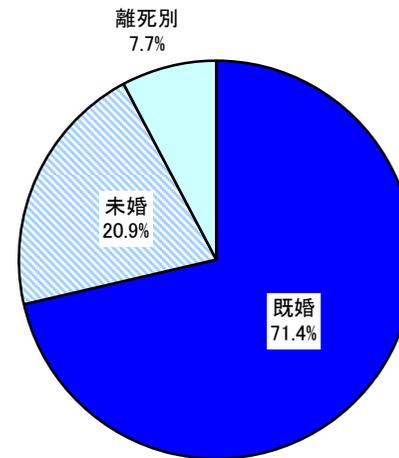
職業

(N=1497/WN=1497)



未既婚

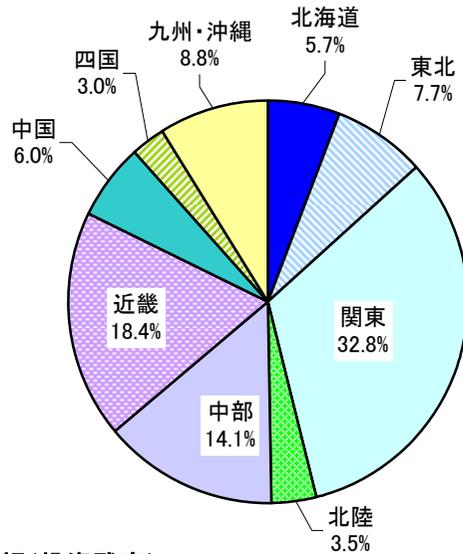
(N=1497/WN=1497)



※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

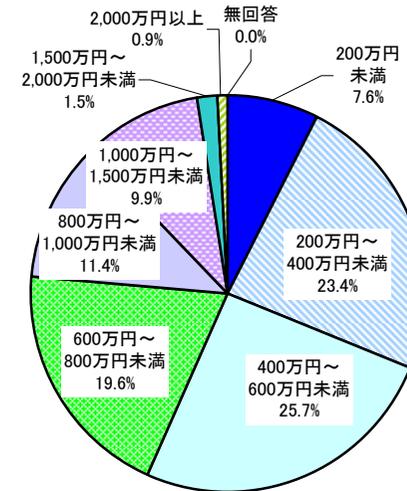
居住地域

全体(N=1497/WN=1497)



世帯年収(税込)

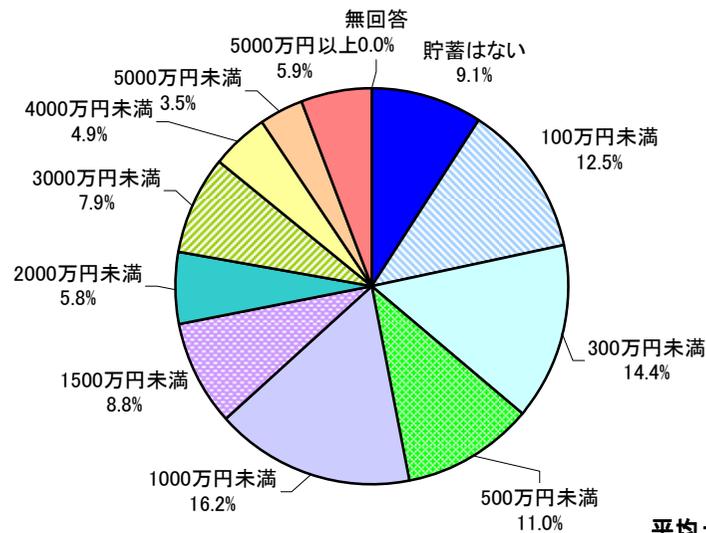
全体(N=1497/WN=1497)



平均:638.0万円

世帯貯蓄・投資総額(投資残高)

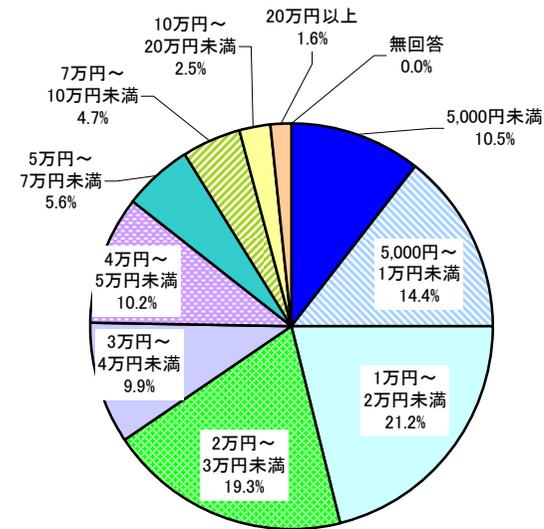
全体(N=1497/WN=1497)



平均:1406.3万円

1ヶ月に使えるお金(こづかい)

全体(N=1497/WN=1497)



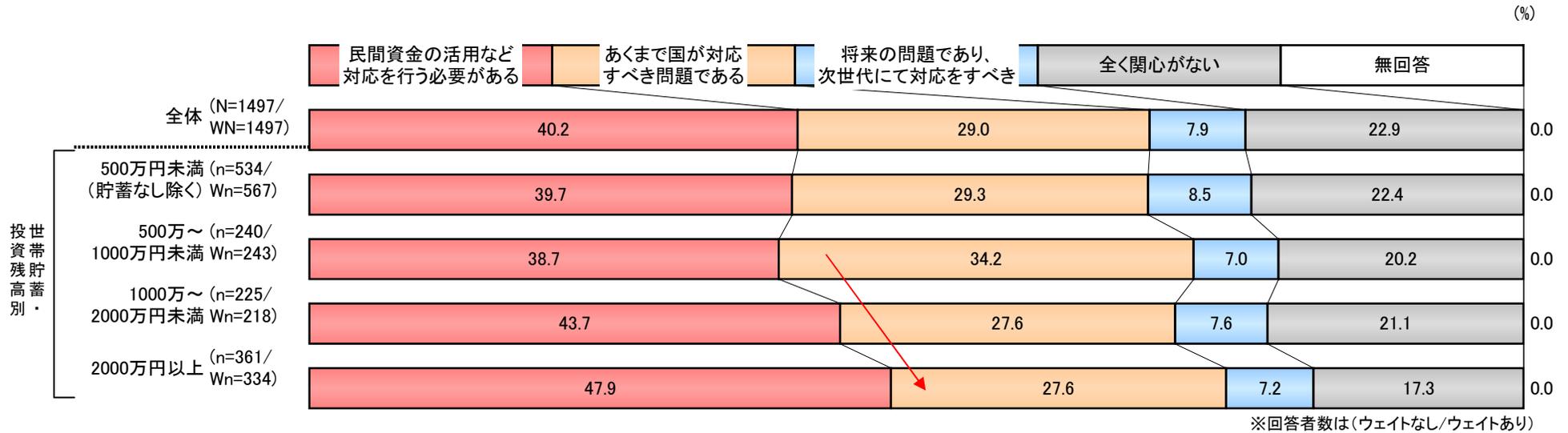
平均:3.3万円

※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

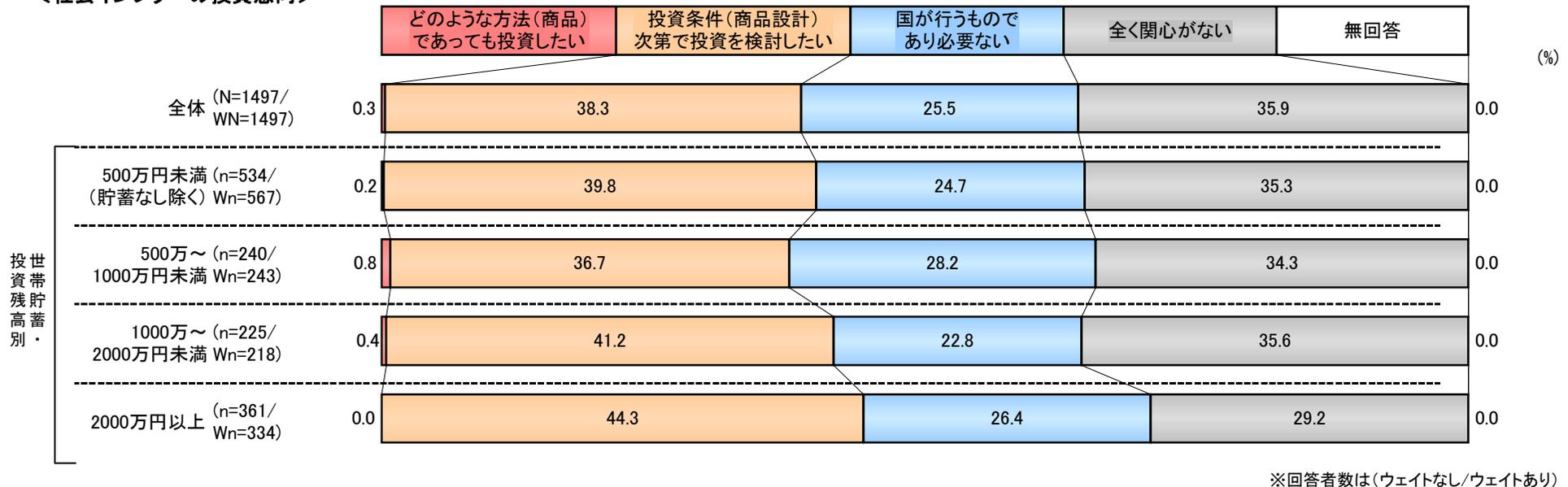
調査結果サマリー

社会インフラの問題点について、4割の人が「民間資金の活用など対応を行う必要がある」と回答。特に世帯貯蓄が高い人ほど、「民間資金の活用」を受容。社会インフラへの投資意向は4割弱の人が示しており、世帯貯蓄が高い人ほど検討意向者が多い。

<社会インフラに係る現状の問題点についての意識>

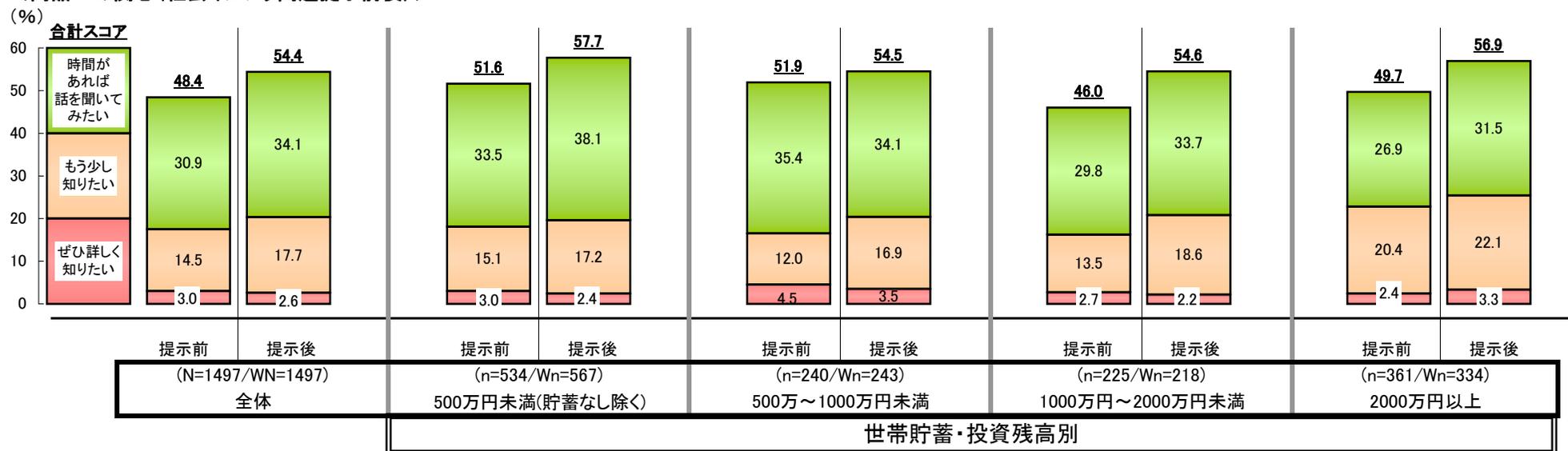


<社会インフラへの投資意向>

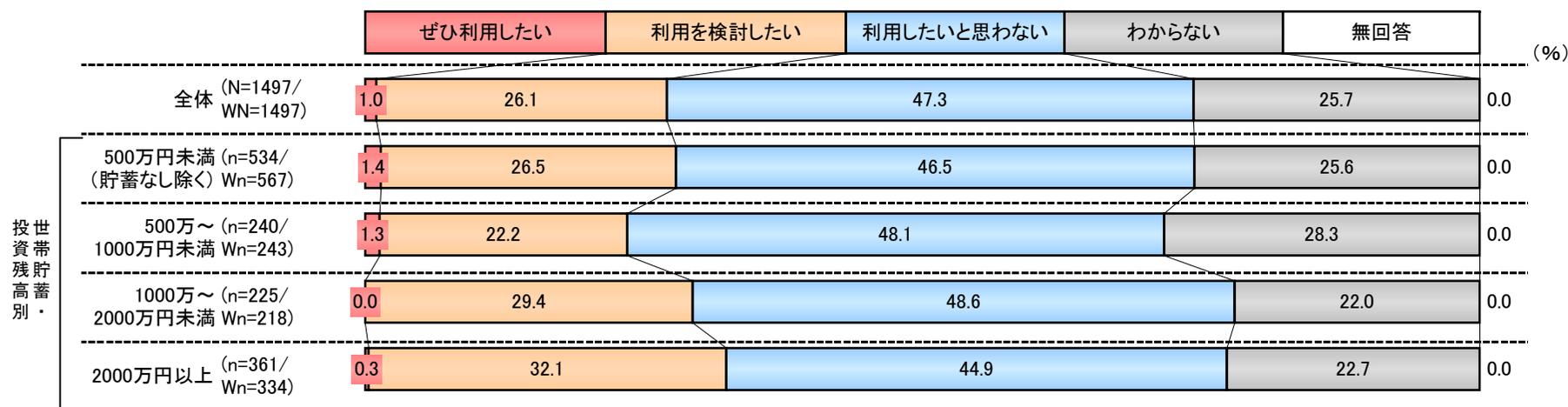


商品への関心は、社会インフラの問題の提示前後を調査。提示前では48%だが、提示後だと54%と6ポイント増加。
商品利用意向(ぜひ利用したい、利用を検討したい)は全体で27%。世帯貯蓄が高い人(世帯貯蓄2000万円以上)ほど高い利用・検討意向を示している。

<商品への関心(社会インフラ問題提示前後)>



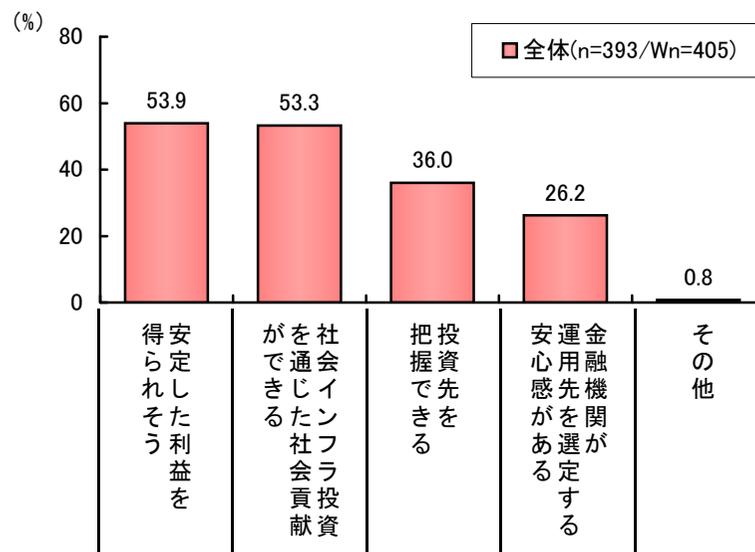
<商品利用意向>



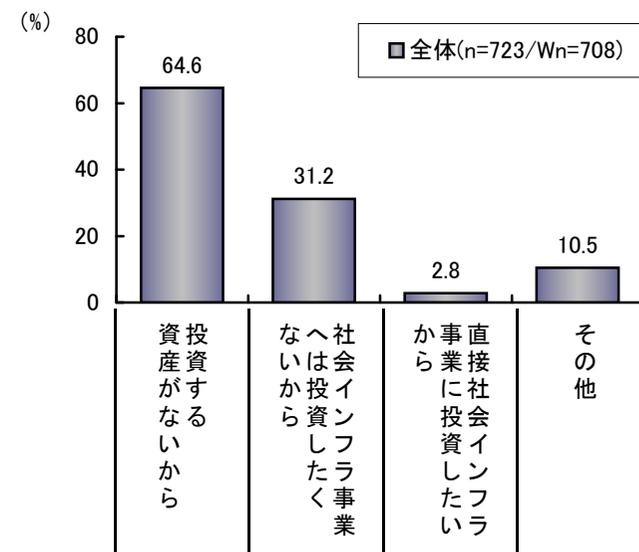
※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

商品の利用意向理由は、「安定した利益を得られそう」「社会インフラ投資を通じた社会貢献ができる」がともに5割強と過半数をしめる。一方、非利用意向の理由は、「投資する資産がないから」が6割強を占める。

<利用意向理由>



<非利用意向理由>



		全体 (n=393/Wn=405)	安定した利益を得られそう	社会インフラ投資を通じた社会貢献ができる	投資先を把握できる	金融機関を選定する際の安心感がある	その他
性別	男性 (n=243/Wn=250)	59.8	52.2	36.6	24.7	0.5	
	女性 (n=150/Wn=155)	44.2	55.1	35.0	28.6	1.1	
年代別	25~39歳 (n=113/Wn=148)	45.5	54.8	44.3	23.1	0.9	
	40代 (n=72/Wn=71)	61.6	52.7	38.4	26.7	0.0	
	50代 (n=76/Wn=67)	56.7	49.8	35.9	27.4	1.3	
	60代 (n=75/Wn=75)	59.4	50.5	23.8	20.8	0.0	
	70代 (n=57/Wn=44)	55.7	59.5	25.1	43.0	1.9	
世帯投資・高蓄別	500万円未満 (貯蓄なし除く) (n=142/Wn=158)	54.0	49.4	41.0	21.3	0.0	
	500万~1000万円未満 (n=54/Wn=57)	49.6	56.3	31.9	15.5	1.5	
	1000万~2000万円未満 (n=65/Wn=64)	47.4	58.8	35.5	44.1	3.4	
	2000万円以上 (n=114/Wn=108)	63.6	54.1	32.9	26.6	0.0	

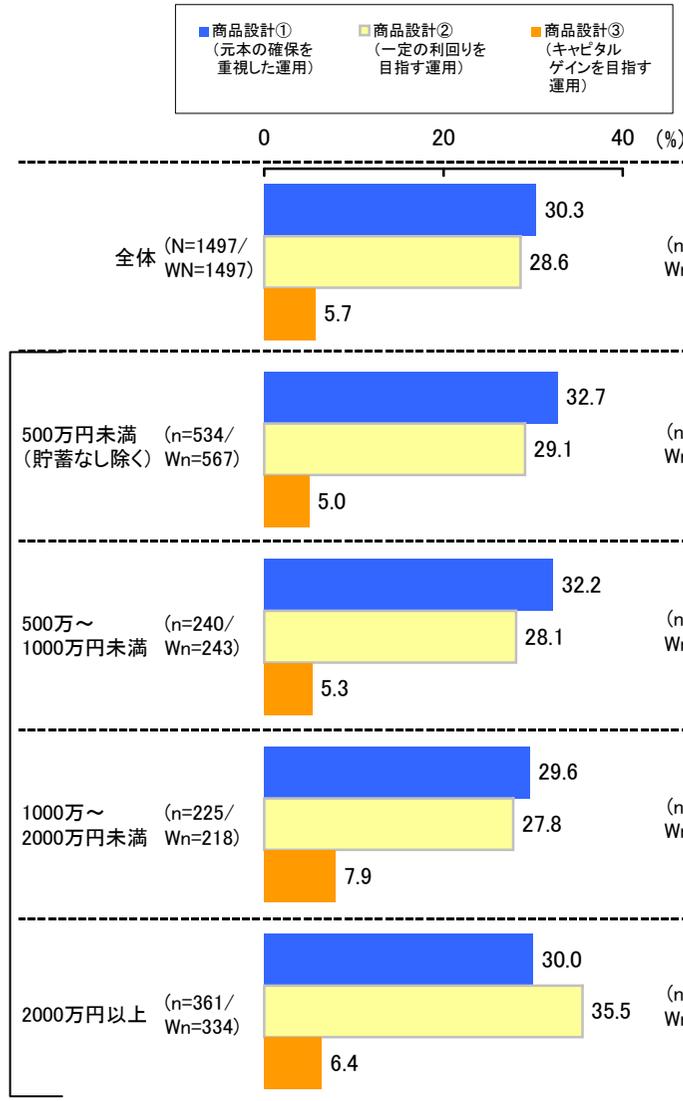
※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

		全体 (n=723/Wn=708)	投資する資産がないから	社会インフラ事業への投資しにくさ	直接に社会インフラ事業から投資しない	その他
性別	男性 (n=344/Wn=330)	61.8	35.8	3.3	8.0	
	女性 (n=379/Wn=378)	67.1	27.2	2.3	12.7	
	25~39歳 (n=122/Wn=158)	68.9	36.1	3.4	4.0	
	40代 (n=127/Wn=123)	65.4	26.4	2.3	14.0	
	50代 (n=144/Wn=125)	61.0	32.6	3.5	10.4	
	60代 (n=164/Wn=170)	66.5	31.1	1.9	11.2	
	70代 (n=166/Wn=131)	60.0	28.7	3.0	14.3	
	500万円未満 (n=254/Wn=264)	77.3	25.1	2.3	8.2	
	500万~1000万円未満 (n=119/Wn=117)	54.5	36.5	2.7	12.3	
	1000万~2000万円未満 (n=111/Wn=106)	60.8	39.2	3.3	7.5	
2000万円以上 (n=165/Wn=150)	45.2	39.3	2.7	16.8		

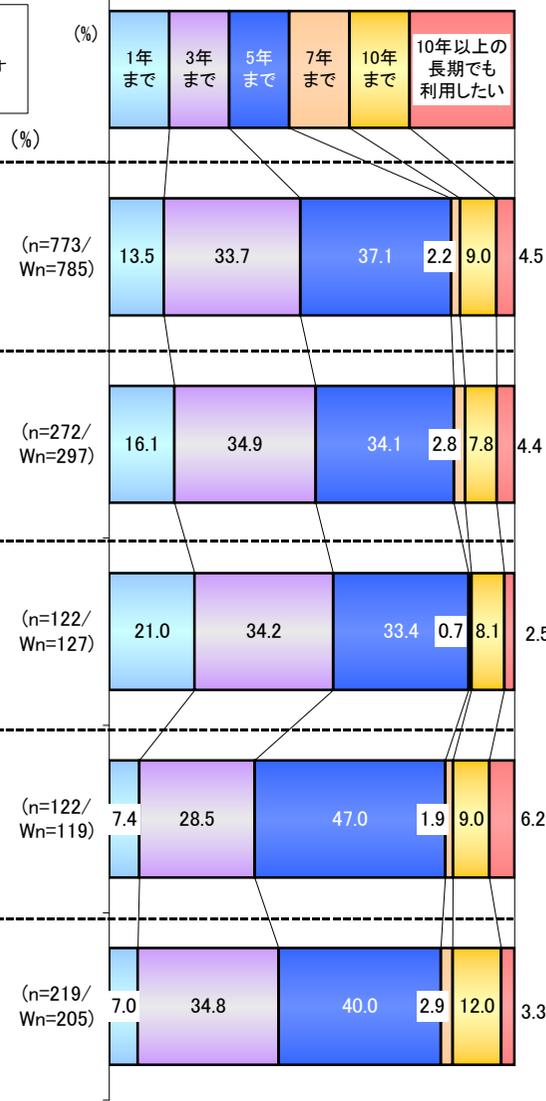
※ は全体値+5p以上、 は全体値-5p以上

商品設計ニーズは、「商品設計①(元本の確保を重視した運用)」「商品設計②(一定の利回りを目指す運用)」がともに3割前後と高いが、世帯貯蓄200万円以上では「商品設計②(一定の利回りを目指す運用)」が最も高い。満期の許容期間(利用意向あり絞り)は、「3年」「3年まで」~「10年以上の長期でも利用したい」合計)で87%、5年(「5年まで」~「10年以上の長期でも利用したい」合計)でも53%の人が許容。インフラ投資の信託商品に条件②「収益非課税」を追加した場合、利用検討意向が36%と、条件追加前から9ポイントスコアが上昇。

＜商品設計ニーズ＞



＜満期の許容期間(利用意向あり絞り)＞



＜インフラ投資の信託商品に優遇条件を追加した場合の利用意向＞

回答者数	条件追加なし 商品	条件① 「相続税減額」 のみ追加した商品	条件② 「収益非課税」 のみ追加した商品
	利用・検討 したい計 (ぜひ利用 したい)	利用・検討 したい計 (ぜひ利用 したい)	利用・検討 したい計 (ぜひ利用 したい)
全体 (N=1497/ Wn=1497)	27.0 (1.0)	26.2 (1.7)	36.1 (6.2)

【世帯貯蓄・投資残高別】

世帯貯蓄・投資残高別	条件追加なし 商品	条件① 「相続税減額」 のみ追加した商品	条件② 「収益非課税」 のみ追加した商品
回答者数	利用・検討 したい計 (ぜひ利用 したい)	利用・検討 したい計 (ぜひ利用 したい)	利用・検討 したい計 (ぜひ利用 したい)
500万円未満 (貯蓄なし 除く) (n=534/ Wn=567)	27.9 (1.4)	25.5 (2.1)	36.4 (6.1)
500万円~ 1000万円 未満 (n=240/ Wn=243)	23.6 (1.3)	23.9 (0.8)	31.7 (6.2)
1000万円~ 2000万円 未満 (n=225/ Wn=218)	29.4 (0.0)	25.0 (1.4)	36.5 (6.2)
2000万円 以上 (n=361/ Wn=334)	32.4 (0.3)	35.8 (1.9)	46.8 (7.5)

※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

新信託商品受容性把握のための基礎調査

調査結果報告書 【相続意識編】

2013年8月



調査概要

調査方法	インターネット調査
調査目的	相続の受け取り経験や今後の可能性、相続対策の実態、相続税・贈与税改正論や新商品への意識・関心などを把握し、今後の施策作りへの一助とする。
調査対象者	40歳以上の既婚者
サンプルソース	日経リサーチインターネットモニター
調査実施期間	2013年5月23日(木)～27日(月)
調査地域	全国
サンプル数	設定数:12,600s、回収数:3,776s(回収率:29.9%)
調査主体	株式会社 日経リサーチ

※なお、スコアは国勢調査(平成22年)の性別、年代の構成比に合わせて補正を行っている。

相続税と贈与税の改正についての解説

調査時に提示した税制改正の動きの解説は以下のとおりです。

「相続税改正の動き」の解説

相続税は、配偶者や子など（相続人）が、亡くなられた人（被相続人）の財産を相続などにより取得した場合に、それらの財産の価額をもとに課される税金です。

相続税については、2015年（平成27年）より相続税の課税が強化されることになります。

（例）基礎控除（相続財産の合計額から控除できるもの）の見直し

	2014年12月末まで	2015年1月以降
定額控除	5,000万円	3,000万円
法定相続人 比例控除	1,000万円に法定相続人数を 乗じた金額	600万円に法定相続人数を 乗じた金額

（例）法定相続人が2人の場合（配偶者（奥さん）と子ども1人の場合）

【基礎控除額（相続税が発生する金額）】

改正前（2014年まで）・・・ 5,000万円 + 1,000万円×2人 = 7,000万円

改正後（2015年以降）・・・ 3,000万円 + 600万円×2人 = 4,200万円

つまり、改正前は相続財産が4,200～7,000万円の方は税金が非課税でしたが、改正後課税対象となります。

「贈与税改正の動き」の解説

贈与税は、個人からの贈与により財産を取得した者（原則として個人）に対し、それらの財産の価額をもとに課される税金です。

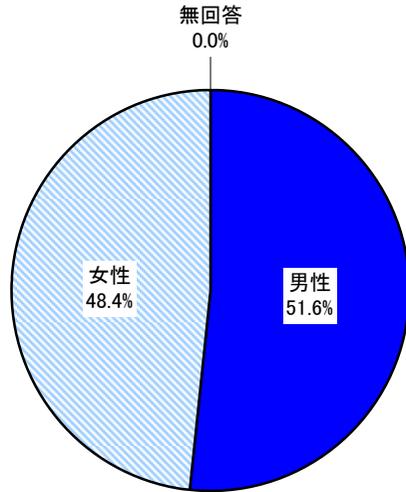
贈与税については、2015年（平成27年）より贈与税の課税が緩和されることになります。

（例）20歳以上の者が直系尊属（父母・祖父母等）から贈与により取得した財産に係る贈与税率

2014年12月末まで		2015年1月以降	
基礎控除(110万円)後の贈与価額	税率	基礎控除(110万円)後の贈与価額	税率
200万円以下の金額	10%	200万円以下の金額	10%
300万円 "	15%	400万円 "	15%
400万円 "	20%	600万円 "	20%
600万円 "	30%	1,000万円 "	30%
1,000万円 "	40%	1,500万円 "	40%
—		3,000万円 "	45%
1,000万円超の金額	50%	4,500万円 "	50%
—		4,500万円超の金額	55%

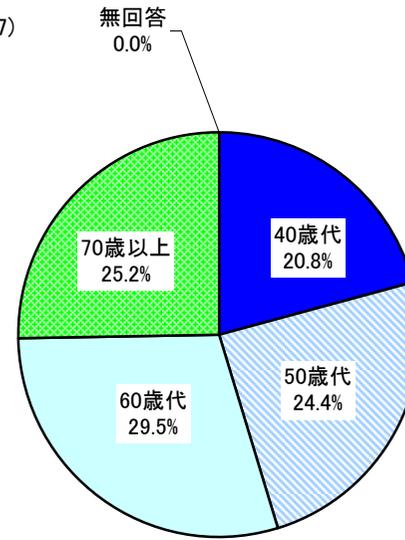
性別

(N=3766/WN=3767)



年齢

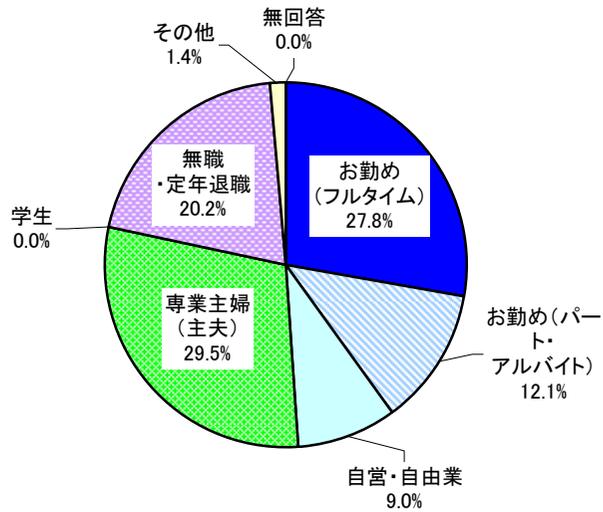
(N=3766/WN=3767)



平均: 61.1歳

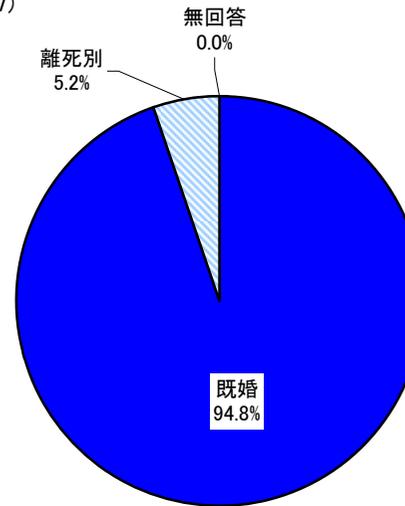
職業

(N=3766/WN=3767)



未既婚

(N=3766/WN=3767)

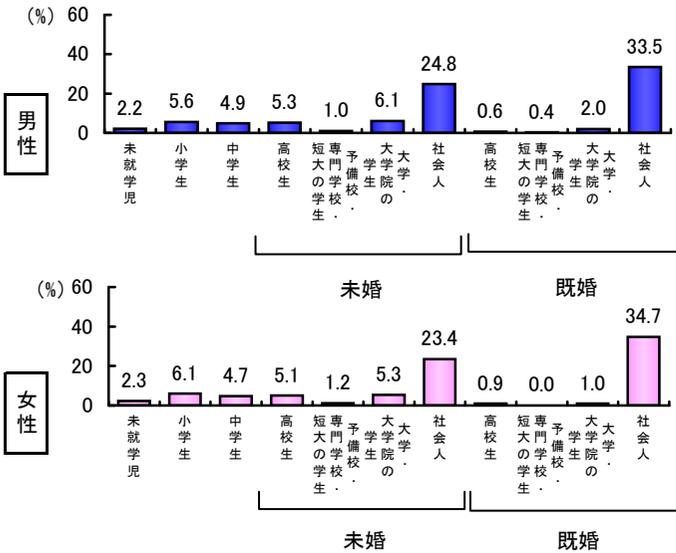


※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)、「*」はサンプル数が30未満のため参考値

お子さまは次のどちらにあてはまりますか。

【1～7番目合算】

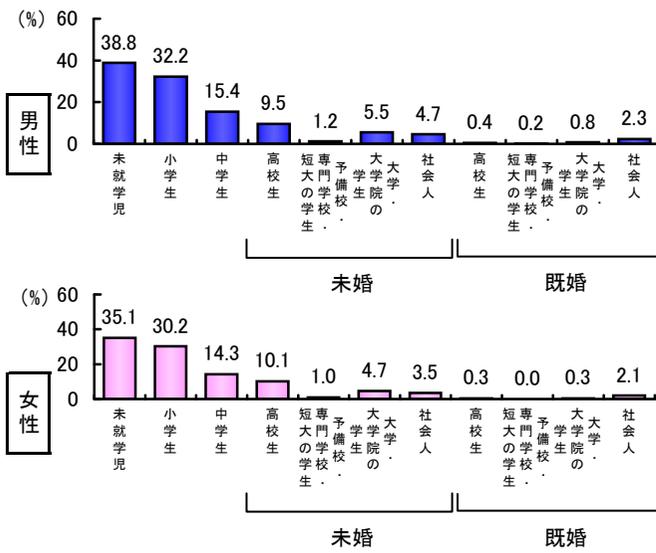
全体(N=3766/WN=3767)



孫は、次のどちらにあてはまりますか。

複数お孫さまがいらっしゃる方はすべてお答えください。

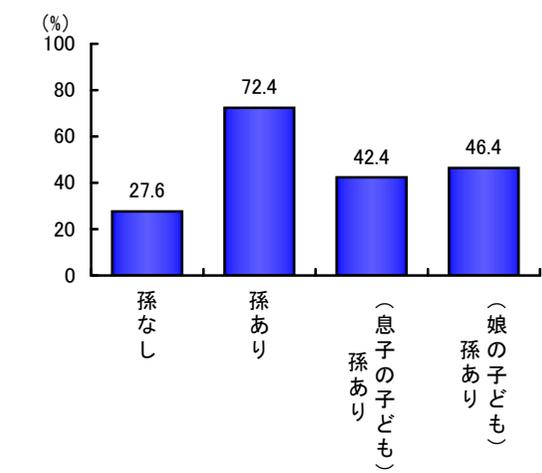
【息子・娘の子ども合算】全体(n=1431/Wn=1501)



あなたにお孫さまはいらっしゃいますか。

(それぞれひとつずつ)

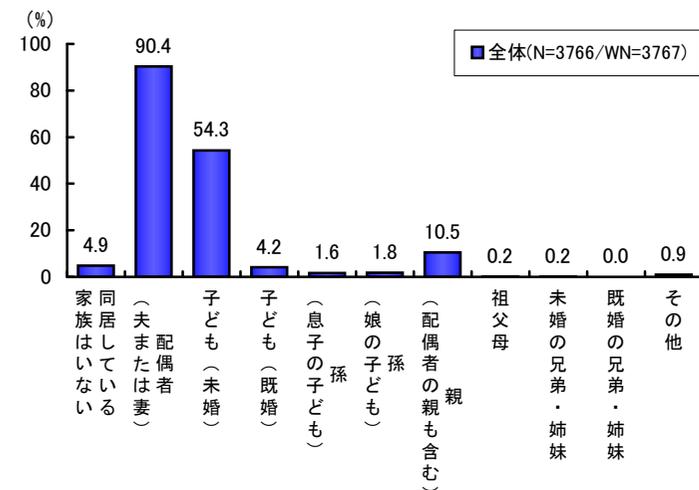
全体(n=2009/Wn=2073)



あなたと同居しているご家族をこの中からすべて

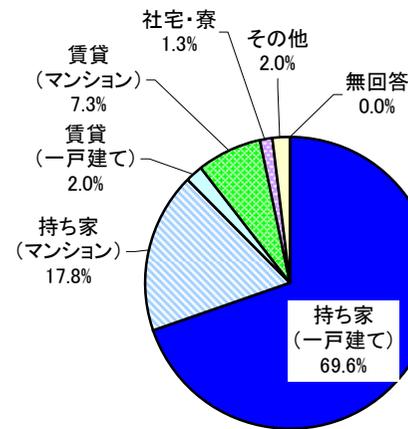
お答えください。なお、ご回答はあなたからみた

続柄でお答えください。(いくつでも)



あなたの現在のお住まいは、次のどれにあてはまりますか。(ひとつだけ)

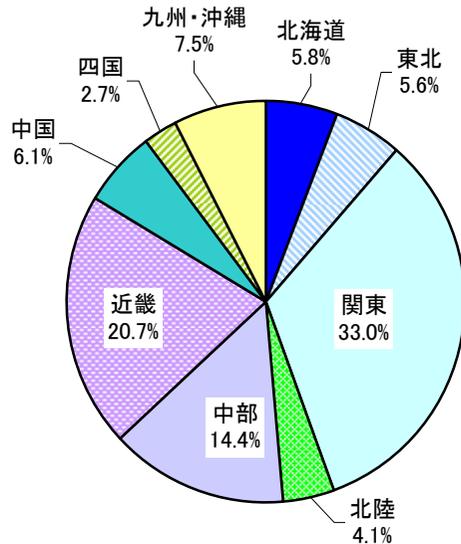
全体(N=3766/WN=3767)



※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)、「*」はサンプル数が30未満のため参考値

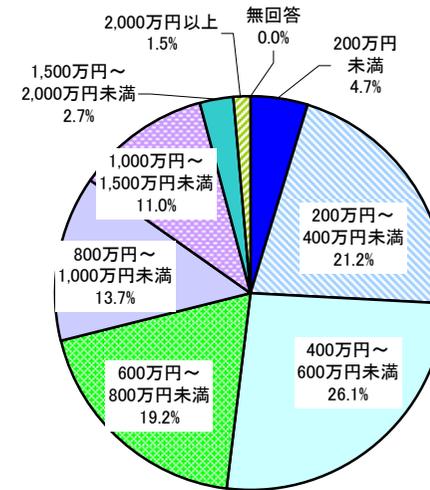
居住地域

全体(N=3766/WN=3767)



世帯年収(税込)

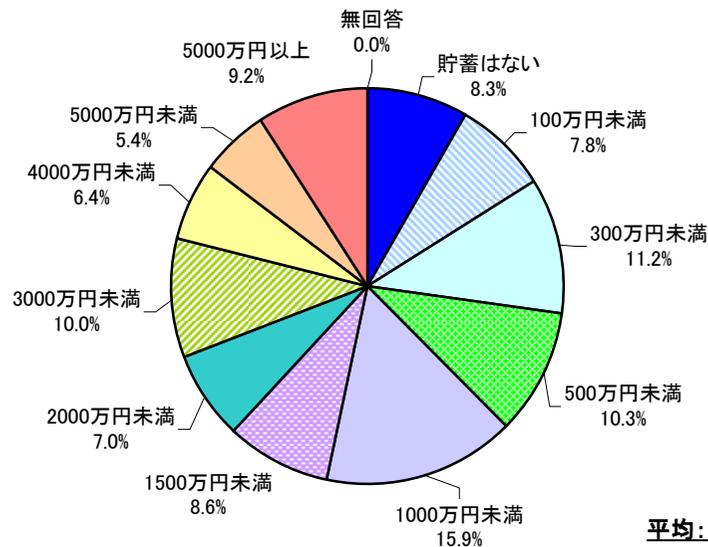
全体(N=3766/WN=3767)



平均:692.8万円

世帯貯蓄・投資総額(投資残高)

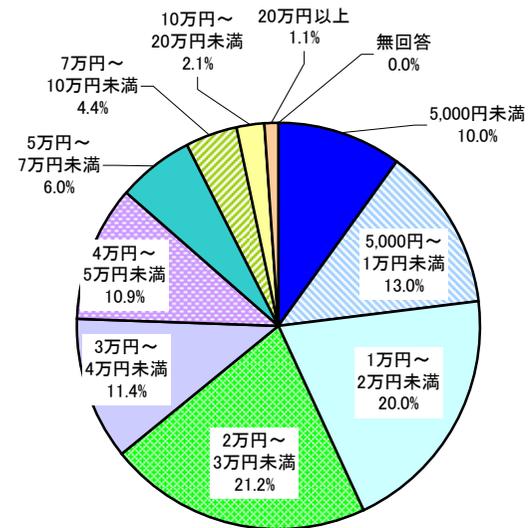
全体(N=3766/WN=3767)



平均:1877.9万円

1ヶ月に使えるお金(こづかい)

全体(N=3766/WN=3767)

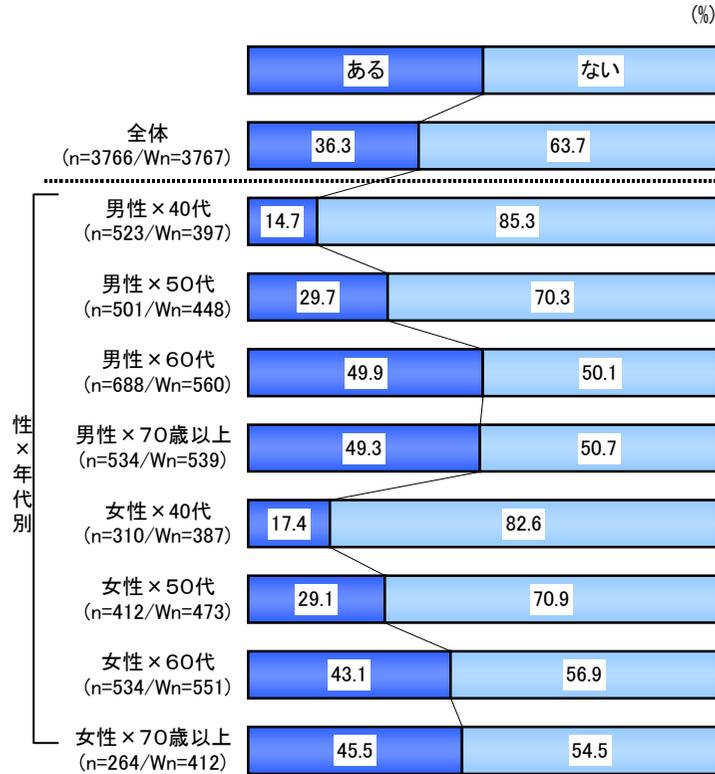


平均:3.2万円

調査結果サマリー

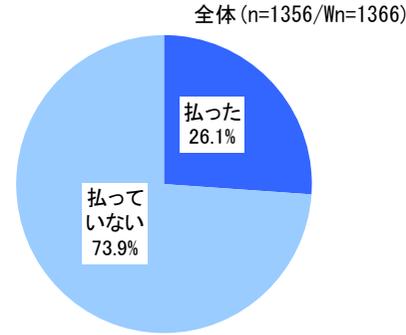
相続財産を受け取った経験

＜相続財産の受け取り経験＞

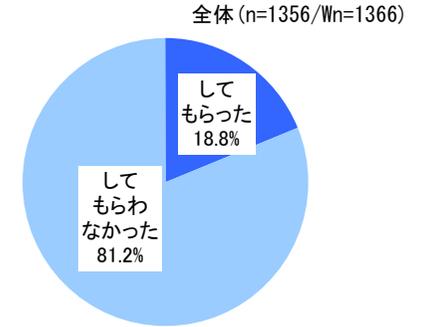


- ・相続財産の受け取り経験者は全体の約4割弱。
(男性60代以上で5割弱)
- ・相続財産受け取り時に相続税を払ったのは3割弱。
- ・相続対策をしてもらった人は2割弱。
→具体的な対策は「生前贈与」が5割強、「相続税節税」が3割弱。
- ・相続対策をしてもらわなかった人の3割強が相続対策の必要性を感じている。
→男性40代～60代、女性40代で4割前後。

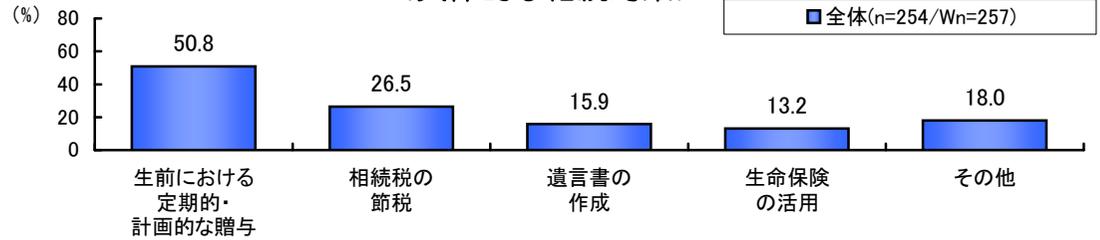
＜相続税の支払い経験＞



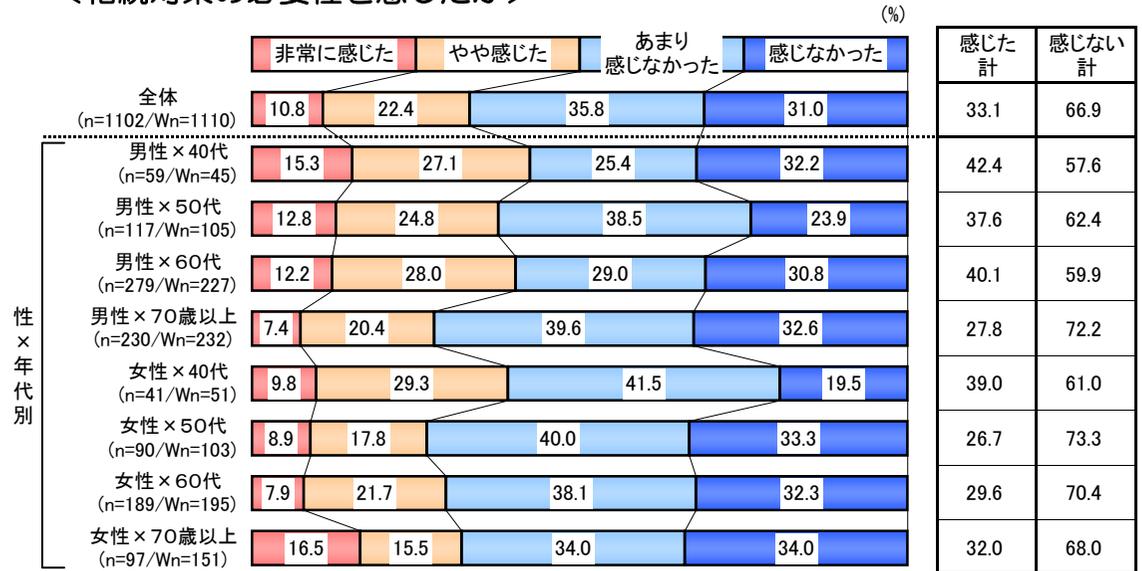
＜相続対策実施の有無＞



＜具体的な相続対策＞

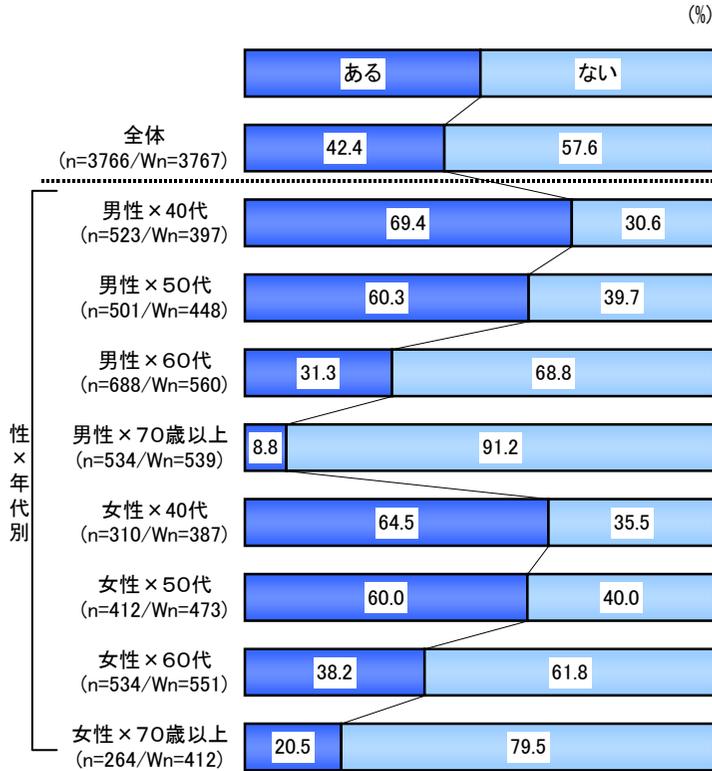


＜相続対策の必要性を感じたか＞



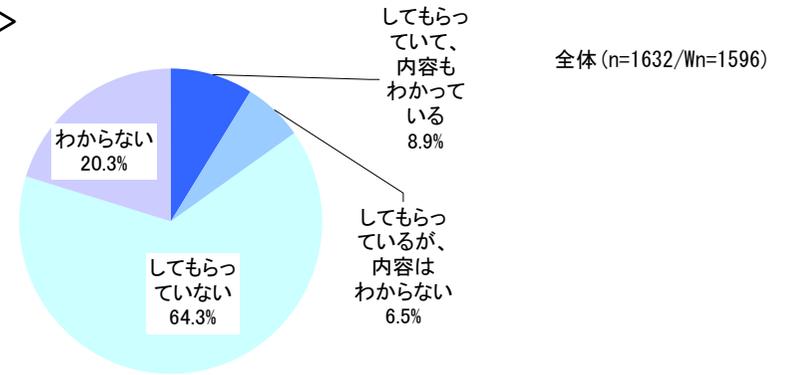
今後、相続財産を受ける可能性

＜今後、相続財産を受ける可能性＞

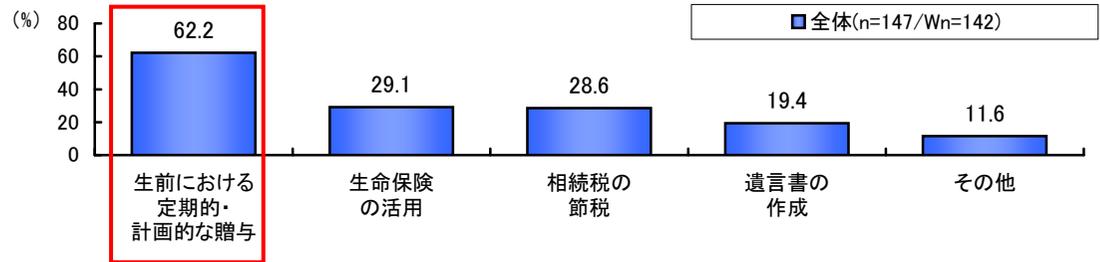


- ・今後、相続財産を受ける可能性のある人は全体の4割強。男女ともに40代、50代では6割を超える。
- ・相続財産を受ける可能性のある人で、相続対策をされている人は2割に達していない。
- ・具体的な相続対策は「生前贈与」が6割強で最も多い。「生命保険の活用」「相続税の節税」「遺言書の作成」は2～3割。
- ・相続対策をしてもらわなかった人の5割弱が相続対策の必要性を感じている。

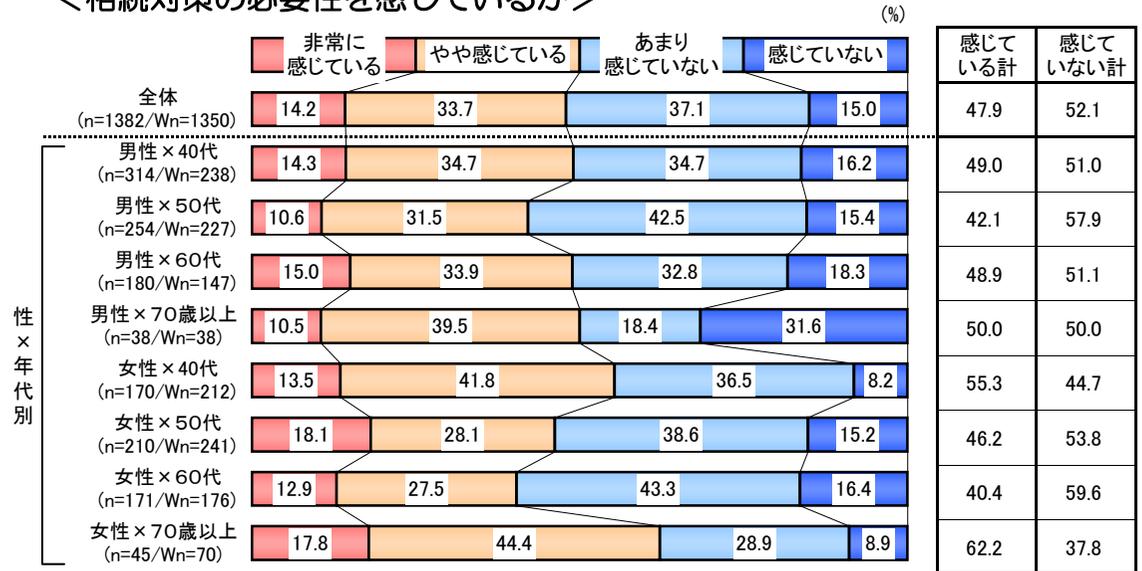
＜相続対策実施の有無＞



＜具体的な相続対策＞

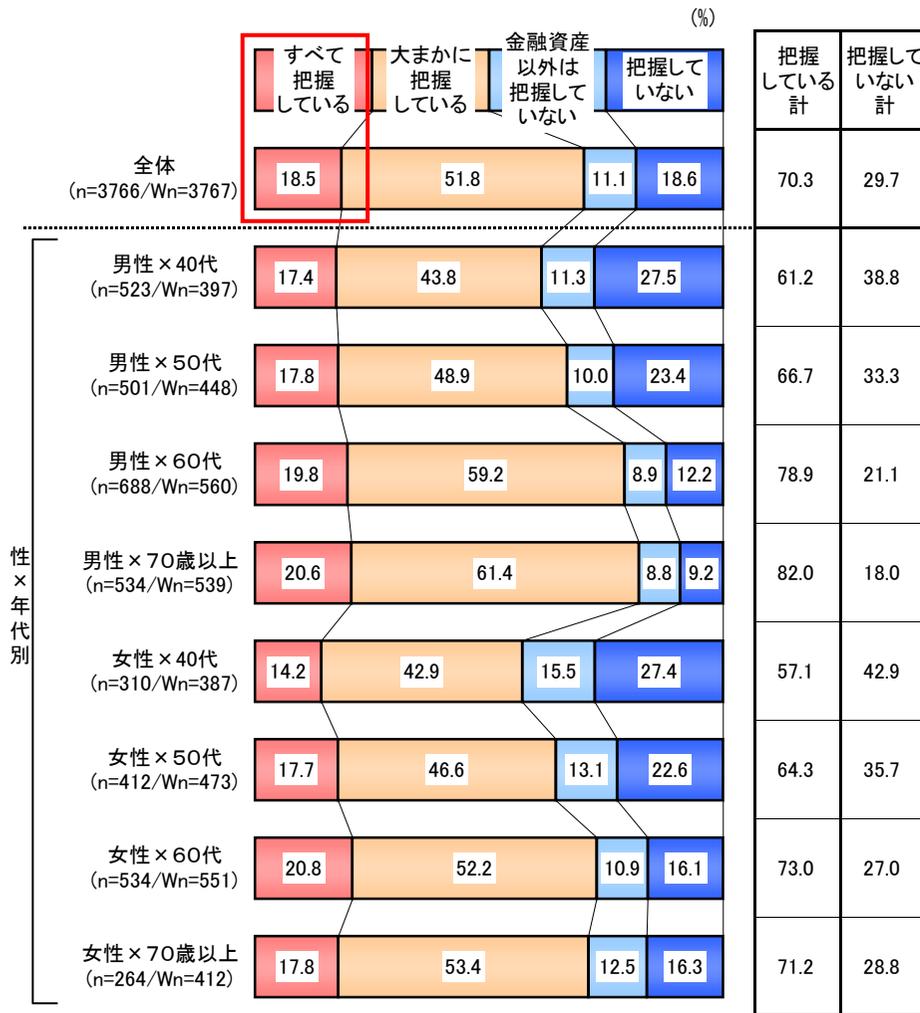


＜相続対策の必要性を感じているか＞

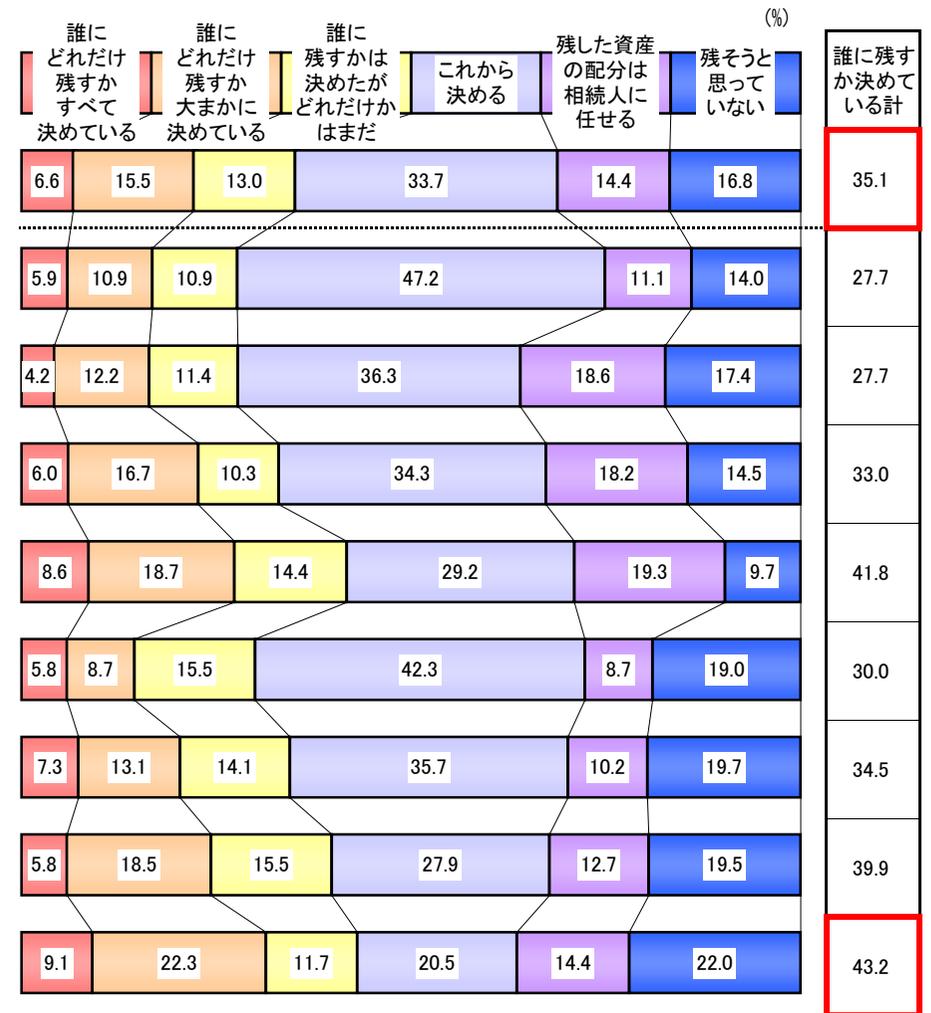


相続財産を残す立場としての意識と行動

<自己財産の内訳と価格を把握しているか>

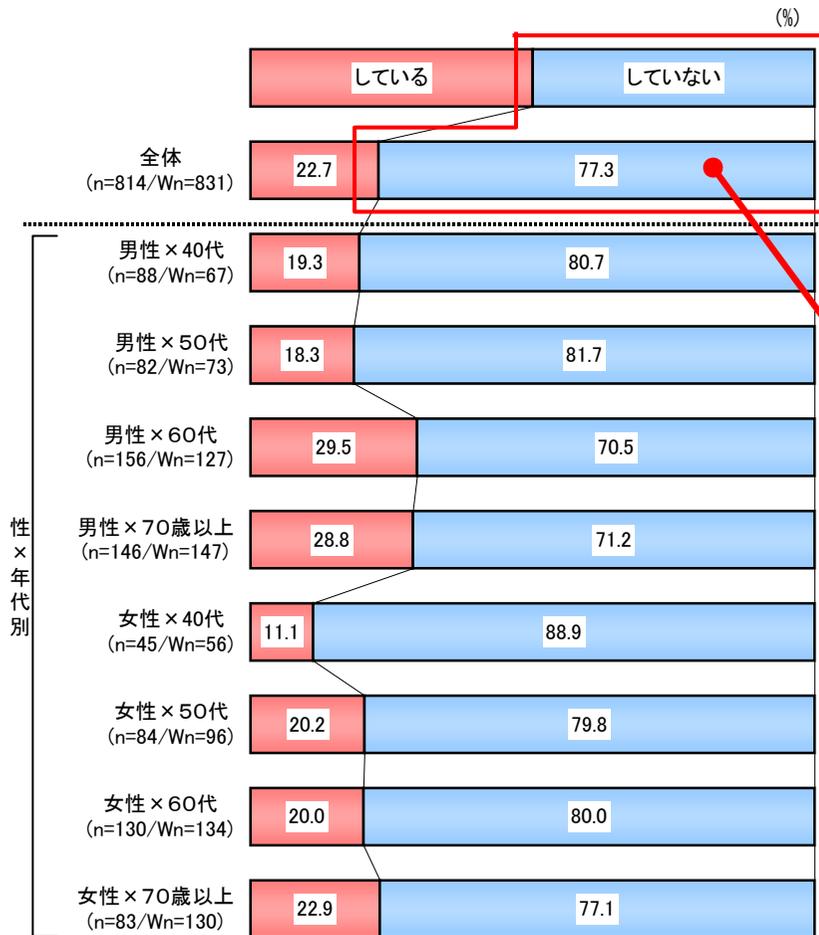


<誰にどれだけ残すか決めているか>

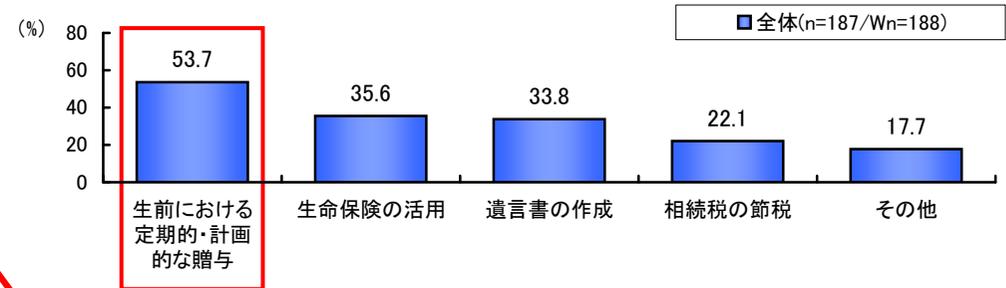


- ・相続財産を残す立場として自己財産の内訳と価格を「すべて把握している」人は全体の2割弱。
- ・自己財産を「誰に残すか」決めているのは全体の3割強。男女とも年齢の上昇と共に「決めている」割合が増えるが、70代でも4割強にとどまる。

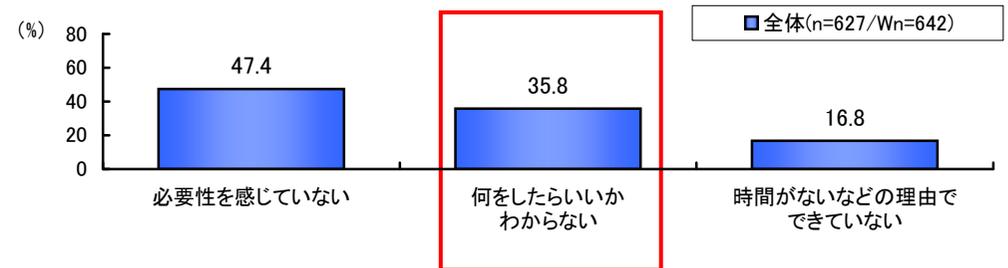
＜相続対策実施の有無＞



＜具体的な相続対策＞

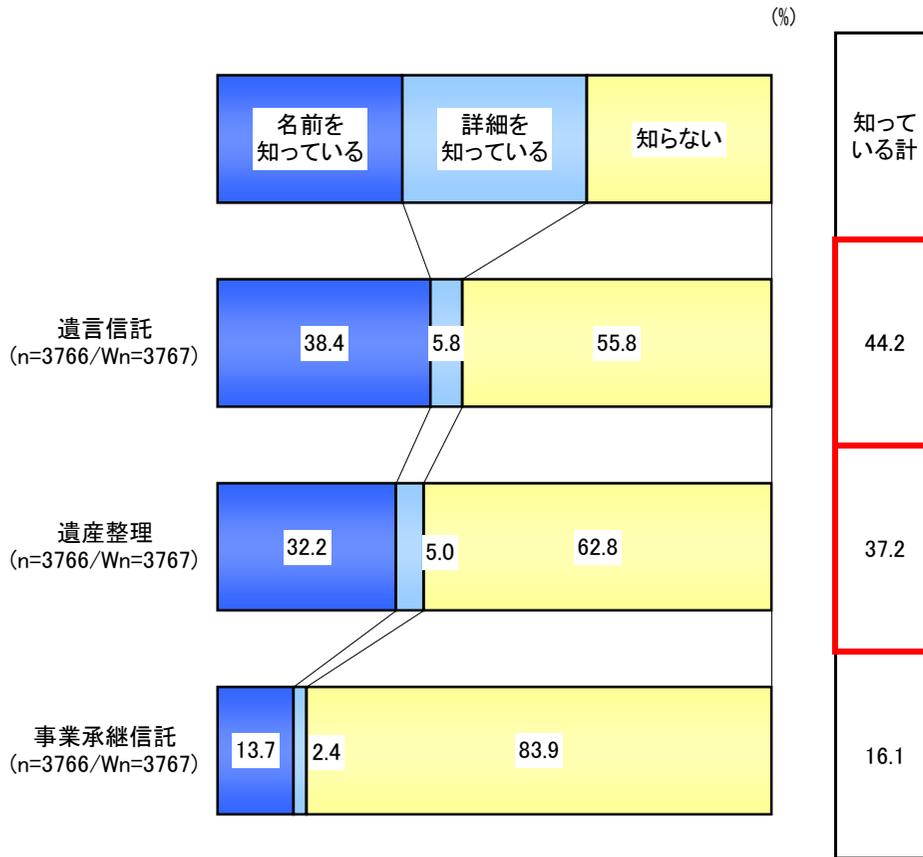


＜相続対策の相談をしていない理由＞

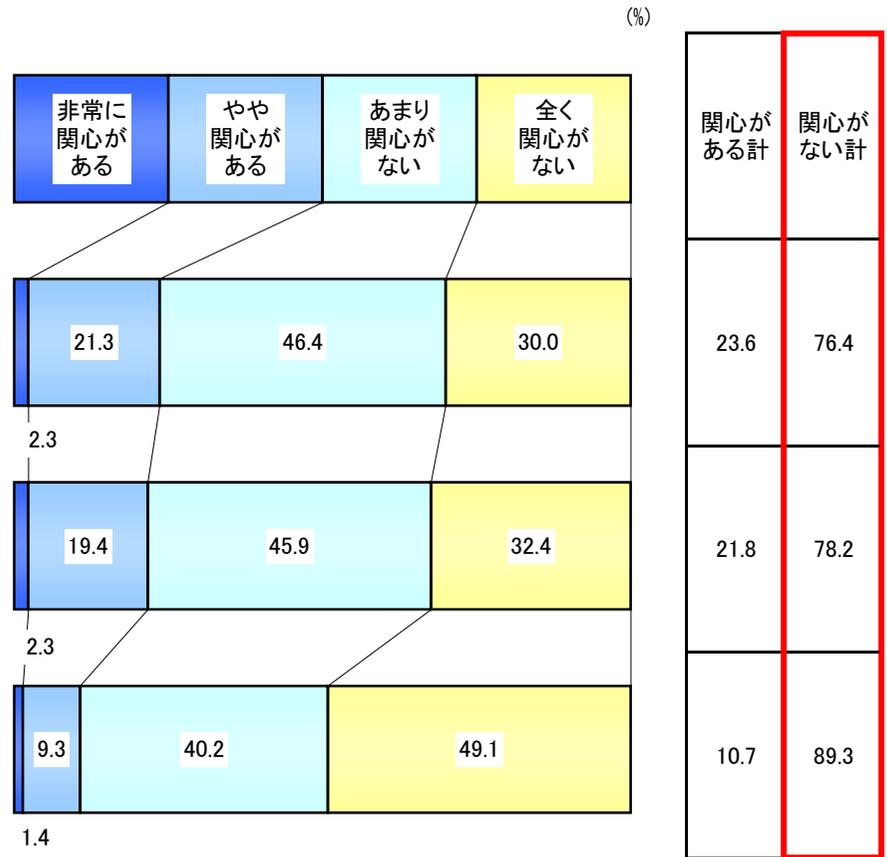


- ・自分が残す相続財産の具体的な対策を8割弱が「対策をしていない」と回答。対策をしていない理由では、「何をしたらいいかわからない」が4割弱。
- ・相続対策実施者の具体的な対策内容は「生前贈与」が5割強、「生命保険の活用」「遺言書の作成」が3割強。

<認知>

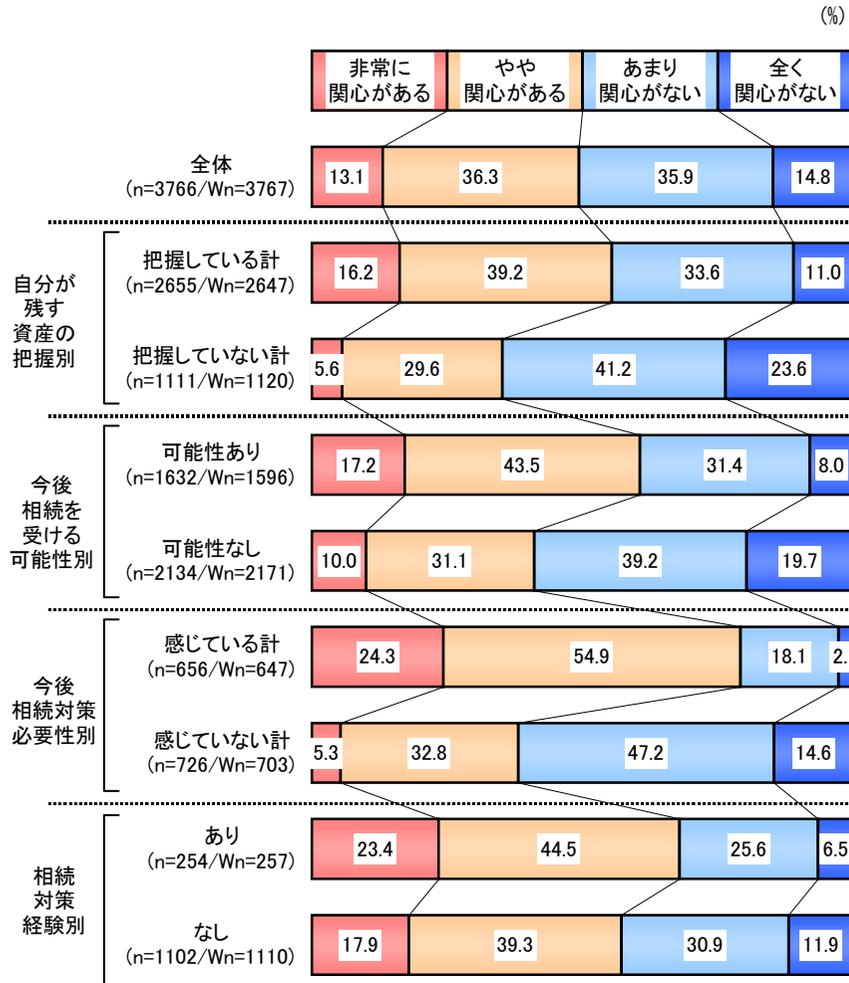


<関心>

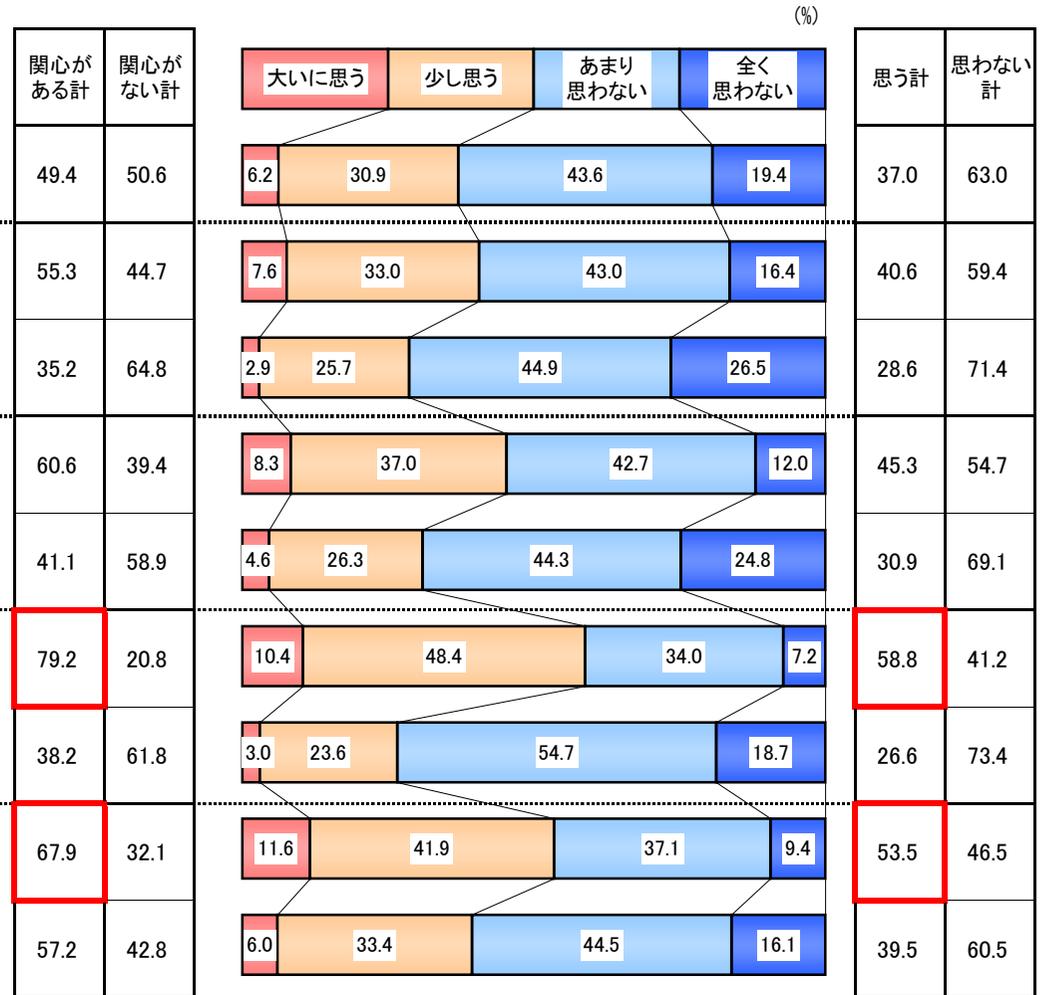


- ・信託銀行の相続関連業務の認知率は、「遺言信託」「遺産整理」が4割前後。
- ・相続関連業務に関心がある割合は、「遺言信託」と「遺産整理」が2割強、「事業承継信託」が1割。

<相続税改正への関心度>



<相続税課税強化と贈与税緩和時の贈与活用意向>



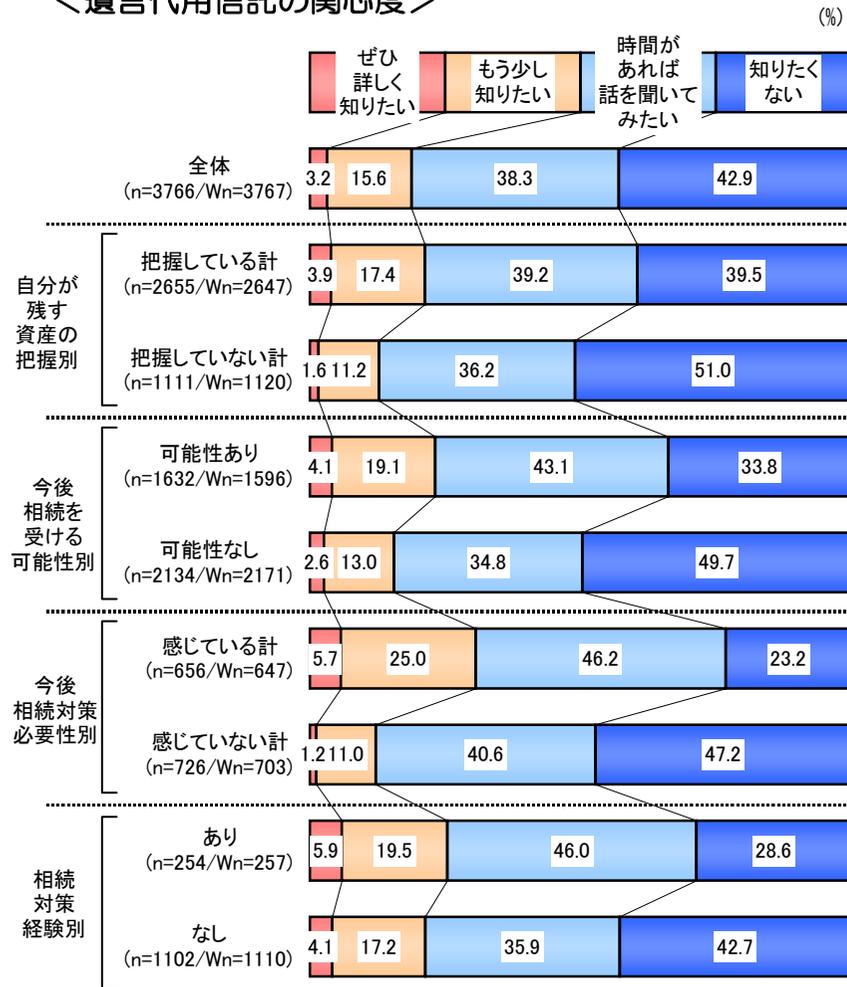
<相続税改正>への関心度は、「関心あり」が約5割。
→特に「相続対策経験者」「相続対策の必要性を感じている層」
では7～8割の高い関心度。

<相続税課税強化や贈与税緩和時の贈与活用意向>は、「活用したいと思う」が
4割弱。
→特に「相続対策経験者」「相続対策の必要性を感じている層」では5～6割の
高い関心度。

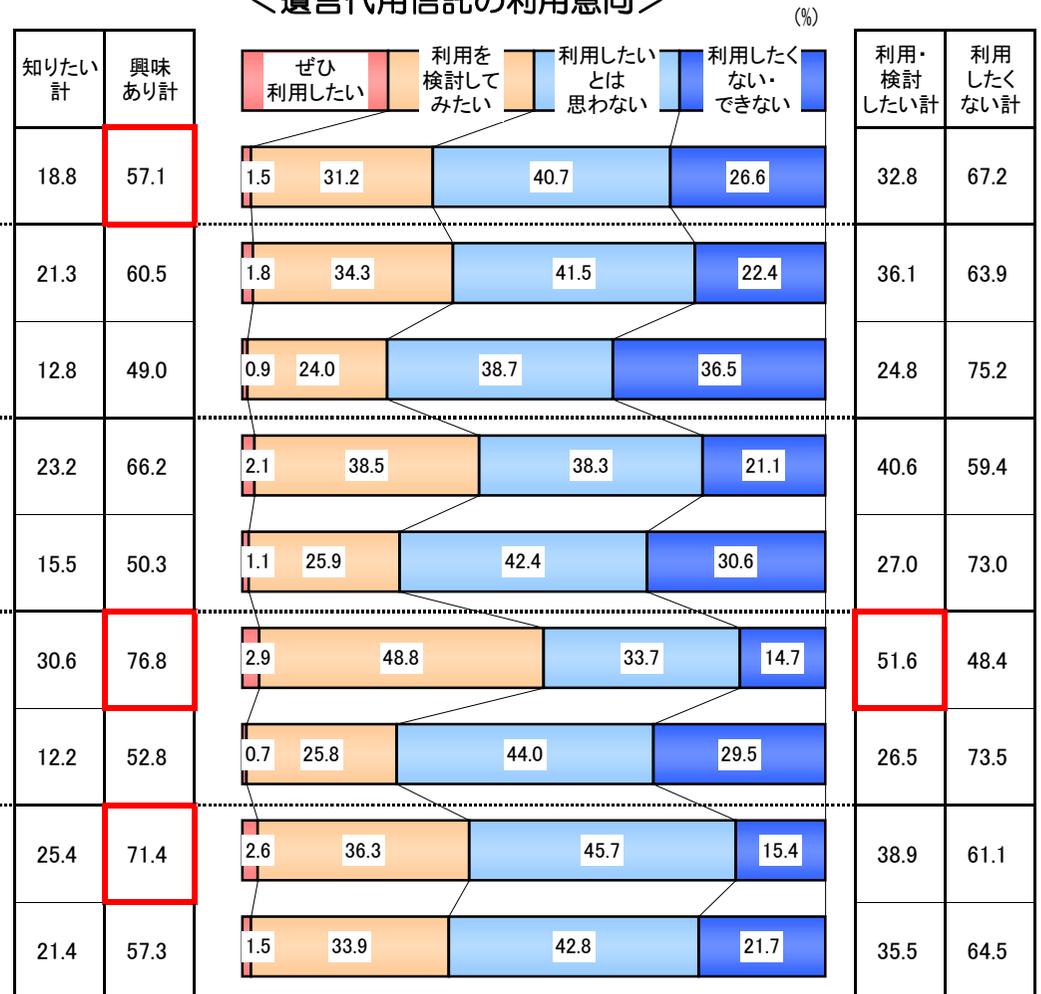
【商品設計】

- ・相続人に定時定額で給付(一時金払不可)
- ・相続税が一部非課税

＜遺言代用信託の関心度＞



＜遺言代用信託の利用意向＞



新商品への関心度

＜遺言代用信託の関心度＞は、「興味あり」が6割弱。
→特に「相続対策経験者」「相続対策の必要性を感じている層」では7割以上の高い関心度。

＜遺言代用信託の利用意向＞は、「利用・検討したい」が3割強。
→特に「相続対策の必要性を感じている層」では5割強の利用意向。