

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 【社会貢献寄付信託編】

2010年7月

 社団法人信託協会

調査概要

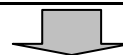
調査方法	インターネット調査
調査目的	社会貢献寄付信託といった新信託商品の受容性を把握し、寄付税制見直しなどの提言の一助とする。
調査対象者	世帯貯蓄・投資残高1,000万円以上の世帯
サンプルソース	日経リサーチインターネットモニター
調査実施期間	2010年5月27日(木)～31日(月)
調査地域	全国
サンプル数	設定数:4,500s、回収数:1,677s(回収率:37.3%)
調査実施機関	株式会社 日経リサーチ

〔ウェイト補正について〕

各層、実際の構成比となるように、ウェイトバック(重み付け)することで、世帯貯蓄・投資残高1000万円以上[全体]の集計を行いました。

※各世帯構成比は、平成18年家計の金融資産に関する世論調査[単身世帯を含む全世界帯]の結果を使用

	1,000万～2,000万円 未満	2,000万～3,000万円 未満	3,000万円 以上	合計
回収数	529s	555s	593s	1,677s
構成比	31.5%	33.1%	35.4%	100.0%



	1,000万～2,000万円 未満	2,000万～3,000万円 未満	3,000万円 以上	合計
ウェイト補正後のサンプル数	803s	361s	513s	1,677s
構成比	47.9%	21.5%	30.6%	100.0%

商品説明

調査時に提示しました商品コンセプトは以下のとおりです。

「新商品A」

- 公益法人やNPO法人、学校法人、社会福祉法人等に寄付することを目的とする金融商品。
- 寄付先については、金融機関作成の寄付先リストから選択するため、ご自身で寄付先を見つける必要がなく、かつ一定の信頼できる団体からご指定いただけます。
- 金融機関にお預けになったご資産から定期的に一定額を寄付しますが、寄付先については毎年変更することができます。
(例:100万円お預けになり期間5年とすると、毎年好きな団体に毎年20万円ずつ寄付していきます)
- 事業年度終了後、寄付金の活用実績や活動内容の報告を金融機関を通じて受けることができるため、寄付者に適切な開示が行われます。
- 寄付金額については、毎年寄付金控除を受けることができます。
- 死亡後にもご指定の寄付先に寄付されるため、お預けになったご資産は相続財産から切り離され、相続税額計算に算入されません。

〔新商品A・金額条件提示〕

この商品の最低預け入れ金額および期間を以下と仮定します。

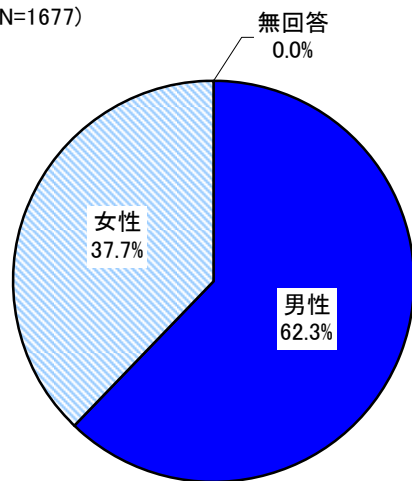
- 最低預け入れ金額: 100万円以上
- 預け入れ期間: 5年間
(例:100万円を預け入れした場合→年間約20万円の寄付)

「新商品B」

- 金融機関にお預けになったご資産から、一定の期間はご自身や配偶者等のご親族が年金的に金銭を受け取り、一定期間終了後に残っている残存額が寄付される商品(お預けになったご資産の一部は必ず寄付されるように設計される必要があります)。ただし、途中でお亡くなりになると、その時点で残存額がすべて寄付されます。
(例:500万円お預けになり、毎年50万円ずつ年金で受け取ると仮定。お預け後5年後にお亡くなりになると、 $500万円 - (50万円 \times 5年) = 250万円$ が寄付される)。
- 寄付先については、金融機関作成の寄付先リストから選択するため、ご自身で寄付先を見つける必要がなく、かつ一定の信頼できる団体からご指定いただけます(期間中の変更可能)。
- 寄付金控除等の一定の税制優遇を受けることができます。
- 死亡時の残存額は寄付されるため、相続税課税計算に算入されません。

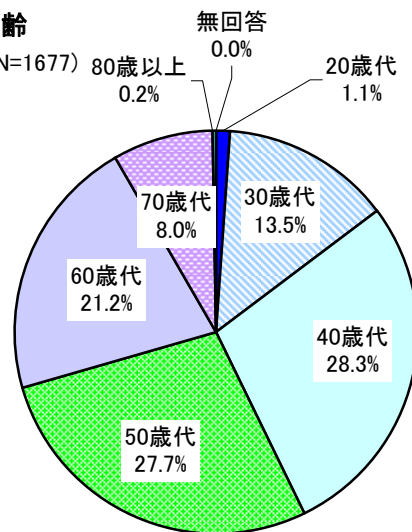
F1.性別

全体(N=1677)



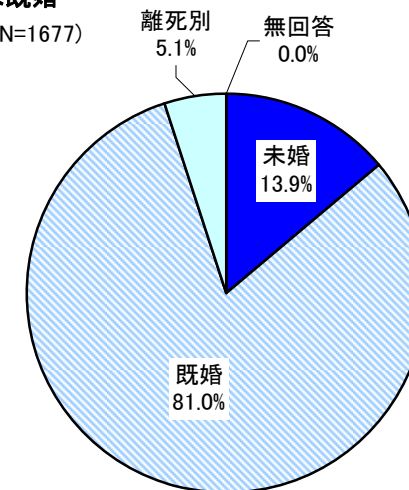
F2.年齢

全体(N=1677)



F3.未既婚

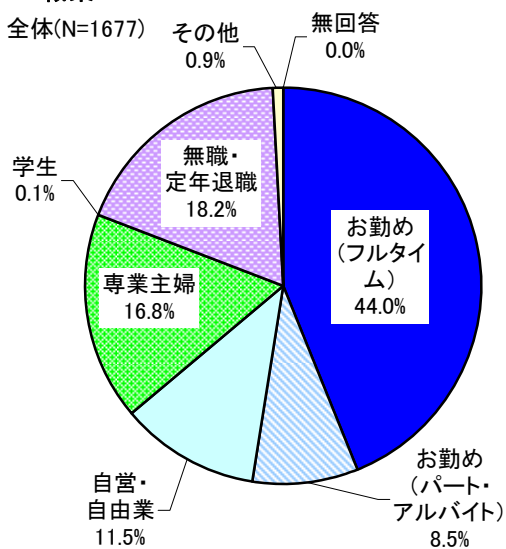
全体(N=1677)



平均: 52.9歳

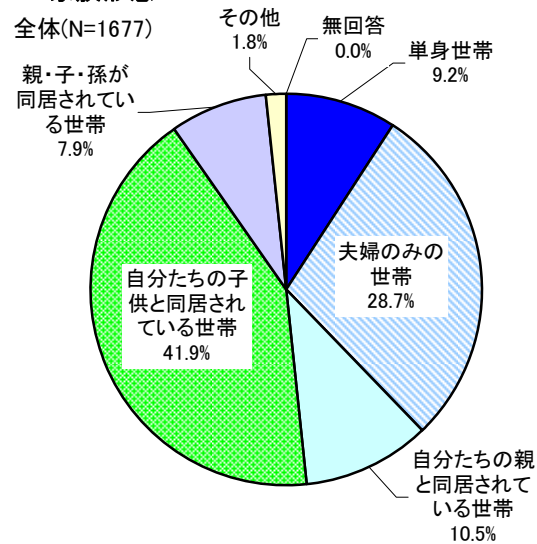
F4.職業

全体(N=1677)



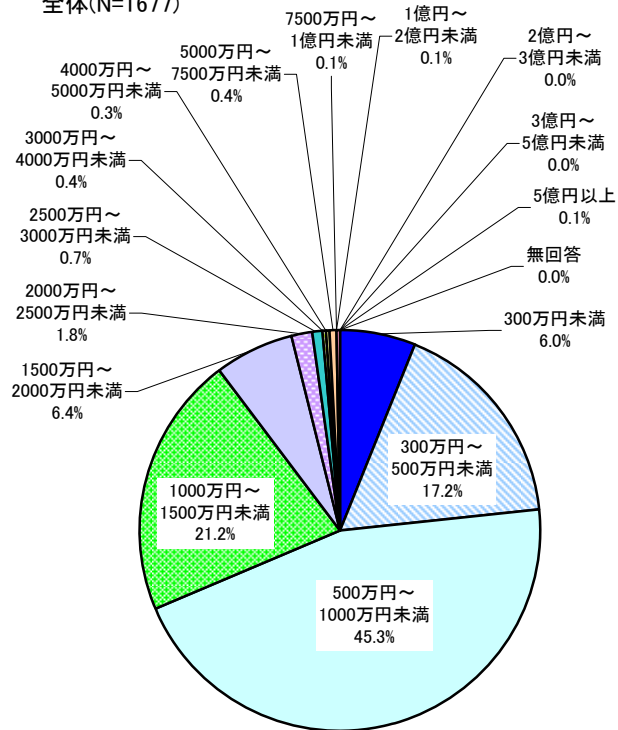
F5.家族形態

全体(N=1677)



F7.世帯年収(税込)

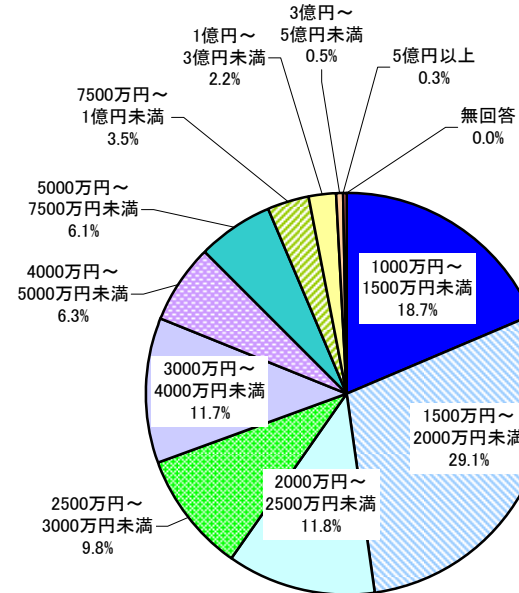
全体(N=1677)



平均:990万円

F8.世帯貯蓄・投資総額(投資残高)

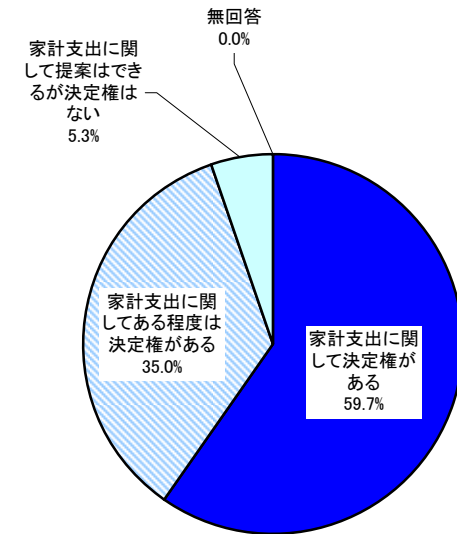
全体(N=1677)



平均:3482万円

F9.家計支出の関与

全体(N=1677)



F6x.居住地域

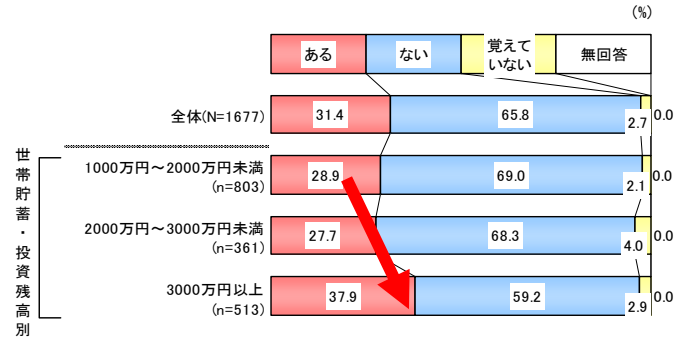
		北海道	東北	関東	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州	首都圏 (一都三県)	中京圏 (岐阜・愛知・三重)	京阪神圏 (京都・大阪・兵庫)
全体	(N=1677)	3.0	2.3	49.3	3.0	13.6	20.5	3.3	1.7	3.3	46.2	9.9	17.0

調査結果サマリー

調査結果サマリー①

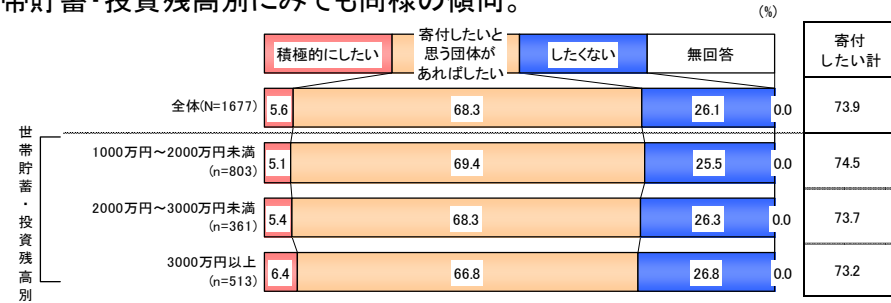
< 寄付の現状把握 >

約3割が寄付経験あり。
世帯貯蓄・投資残高3000万円以上は4割近くと高い。



< 今後の寄付意向 >

今後(今後も)寄付を「積極的にしたい」割合は1割未満。
「寄付したいと思う団体があればいい」までを含んだ『寄付したい計』は7割強。
世帯貯蓄・投資残高別にみても同様の傾向。



◆これまでの寄付金額合計

*不動産、有価証券含む
(寄付当時の時価総額)

		個人					
		1万円~10万円未満	10万円~50万円未満	50万円~100万円未満	100万円以上	無回答	
全体(n=527)		67.8	23.2	5.4	3.3	0.3	
投資世帯貯蓄高別	1000万円~2000万円未満 (n=232)	66.0	24.8	4.6	4.6	0.0	
	2000万円~3000万円未満 (n=100)	73.4	21.4	3.9	0.6	0.6	
	3000万円以上 (n=195)	67.1	22.2	7.1	3.1	0.4	
	世帯	1万円~10万円未満	10万円~50万円未満	50万円~100万円未満	100万円以上	わからない	無回答
全体(n=527)		59.5	26.2	6.2	3.9	3.7	0.5
投資世帯貯蓄高別	1000万円~2000万円未満 (n=232)	62.1	24.2	5.9	4.6	3.3	0.0
	2000万円~3000万円未満 (n=100)	65.6	26.6	4.5	1.3	1.3	0.6
	3000万円以上 (n=195)	53.3	28.4	7.6	4.4	5.3	0.9

◆今後の想定寄付金額

*不動産、有価証券含む
(現在の時価総額)

		個人					世帯					
		10万円未満	10万円~50万円未満	50万円~100万円未満	100万円以上	無回答	10万円未満	10万円~50万円未満	50万円~100万円未満	100万円以上	わからない	無回答
全体(n=1240)		91.9	5.1	1.2	0.8	1.0	86.4	5.9	1.3	0.5	5.0	0.9
投資世帯貯蓄高別	1000万円~2000万円未満 (n=598)	93.1	3.6	1.0	0.8	1.5	87.8	4.8	0.8	0.3	5.3	1.0
	2000万円~3000万円未満 (n=266)	92.4	5.9	0.7	0.5	0.5	87.0	6.6	1.2	0.5	4.2	0.5
	3000万円以上 (n=375)	89.6	6.9	1.8	0.9	0.7	83.6	7.1	2.3	0.9	5.1	0.9
	相続財産	50万円未満	50万円~100万円未満	100万円~300万円未満	300万円~500万円未満	500万円以上	相続財産からの寄付はしたくない	無回答				
全体(n=1240)		33.3	7.4	3.8	1.9	1.1	51.5	1.2				
投資世帯貯蓄高別	1000万円~2000万円未満 (n=598)	33.2	6.3	3.6	1.5	0.3	53.6	1.5				
	2000万円~3000万円未満 (n=266)	34.5	8.3	2.7	0.7	1.2	51.6	1.0				
	3000万円以上 (n=375)	32.5	8.3	4.8	3.2	2.3	48.2	0.7				

寄付先選定時の重視点 TOP 5	
1位	寄付金の使途結果や活動内容を適切に開示している 78.1%
2位	自分が支援したい分野の活動を行っている 47.3%
3位	活動内容が優れている 37.8%
4位	寄付する手続き・方法が簡単 32.0%
5位	税制上のメリットが受けられる 22.6%

寄付しない理由 TOP 5	
1位	寄付金が確実に支援に使われるかわからない 61.8%
2位	経済的な余裕がないから 35.9%
3位	寄付を求められたことがないから 16.5%
4位	税制上のメリットが小さいから 14.7%
5位	どこに寄付すればよいかわからないから 13.1%

*今後「寄付意向あり」と回答した方の上位理由

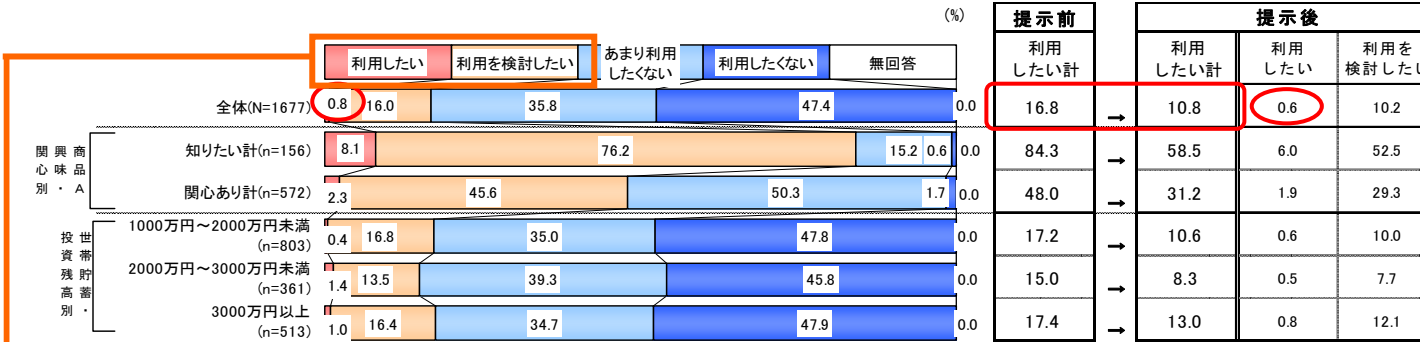
◆今後、寄付を始める/増やす重視点

別	寄付金の使途や活動内容の報告を受けられる	経済的な余裕	税制上のメリットが受けられる	手続きが簡単	寄付の方法が分かりやすい	
全体(N=1677)	64.4	56.3	37.4	29.0	22.7	
経験者	ある(n=527)	67.2	53.4	39.2	39.3	31.4
	ない・覚えていない(n=1150)	63.1	57.6	36.5	24.3	18.7
寄付意向別	積極的にしたい(n=93)	57.3	43.2	34.6	37.8	33.6
	寄付したいと思う団体があればいい(n=1146)	73.6	53.9	38.9	34.7	27.9
	寄付意向あり計(n=1240)	72.4	53.1	38.6	34.9	28.3
	したくない(n=437)	41.7	65.3	33.9	12.4	6.8

寄付時や寄付金増額の際の重視点としては、『寄付金の使途結果や活動内容の開示や報告』が最も高い。
未寄付者で「今後寄付意向あり」の人の未寄付理由も、『寄付金が確実に使われるかわからない』がトップ。その他、『どこに寄付すればよいかわからないから』という理由も上位にあがっている。

＜新商品A—商品受容性＞

金額条件提示前に、新商品Aの利用意向は17%。金額条件提示後は11%と6ポイントダウン。ただし、条件提示前も後も、TOPBOXである「利用したい」の割合は変わらずほぼ同様。商品Aへ関心の高い「知りたい計」では、提示後も6割弱が「利用したい」と高い傾向。



[金額条件提示内容]

- ・最低預け入れ金額: 100万円以上
- ・預け入れ期間: 5年間

◆利用意向理由

「新商品A」利用意向理由 TOP 5		
1位	寄付金の活用報告が確実に受けられる	52.9%
2位	税制上のメリットが受けられる	46.4%
3位	寄付先を希望に応じて毎年変更できる	34.6%
4位	金融機関が選んだ寄付先の団体ならば、信頼できる	30.6%
5位	金融機関が寄付先をリストアップしてくれ、自分で探す手間がかからない	27.2%

(属性別の傾向)
 男性20-30代、40代では、「税制上のメリットが受けられるから」が理由のトップとなっている。
 ・男性20-30代 (57.5%)
 ・男性40代 (53.8%)

◆非利用意向の理由(自由回答より)

非利用意向理由としては、「経済的な余裕」や「興味のなさ」が多数。

その他理由→

- ・よくわからない基準で選ばれた選択肢から選びたくない。(男性40歳代/1億円~3億円未満/利用したくない)
- ・直接寄付をしないと意味がない。金融商品だと寄付ではないと思う。(女性30歳代/1500万円~2000万円未満/利用したくない)
- ・自分が寄付をしても良いと思う団体が必ずしもリストの中に入っていないと思うから。(女性50歳代/3000万円~4000万円未満/利用したくない)

◆預入れ想定金額

		金額条件<提示前>											平均
		100万円未満	100万円~200万円未満	200万円~300万円未満	300万円~400万円未満	400万円~500万円未満	500万円~600万円未満	600万円~700万円未満	700万円~800万円未満	800万円~900万円未満	900万円~1000万円未満	1000万円以上	(万円)
全体(n=281)		70.3	15.0	4.8	2.8	3.5	2.4	0.0	0.0	0.3	0.6	0.3	120
提示前	利用したい(n=13)*	53.3	12.9	4.8	6.4	6.4	9.7	0.0	0.0	6.4	0.0	0.0	218
	利用を検討したい(n=268)	71.2	15.1	4.8	2.6	3.3	2.0	0.0	0.0	0.6	0.3	115	
提示後	1000万円~2000万円未満(n=138)	69.2	16.5	6.6	2.2	3.3	2.2	0.0	0.0	0.0	0.0	110	
	2000万円~3000万円未満(n=54)	77.1	12.0	4.8	2.4	0.0	3.6	0.0	0.0	0.0	0.0	97	
	3000万円以上(n=89)	68.0	14.6	1.9	3.9	5.8	1.9	0.0	0.0	1.0	1.9	1.0	148
		金額条件<提示後>											平均
		100万円未満	100万円~200万円未満	200万円~300万円未満	300万円~400万円未満	400万円~500万円未満	500万円~600万円未満	600万円~700万円未満	700万円~800万円未満	800万円~900万円未満	900万円~1000万円未満	1000万円以上	(万円)
全体(n=182)		75.8	7.8	3.8	5.6	4.3	0.0	0.8	0.5	1.0	0.5	220	
提示前	利用したい(n=11)*	50.0	0.0	8.0	6.0	14.0	0.0	14.0	8.0	0.0	0.0	380	
	利用を検討したい(n=171)	77.4	8.3	3.6	5.6	3.7	0.0	0.0	0.0	1.0	0.5	210	
提示後	1000万円~2000万円未満(n=85)	75.0	10.7	3.6	3.6	5.4	0.0	1.8	0.0	0.0	0.0	211	
	2000万円~3000万円未満(n=30)	84.8	2.2	4.3	6.5	2.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	189	
	3000万円以上(n=67)	72.7	6.5	3.9	7.8	3.9	0.0	0.0	1.3	2.6	1.3	245	

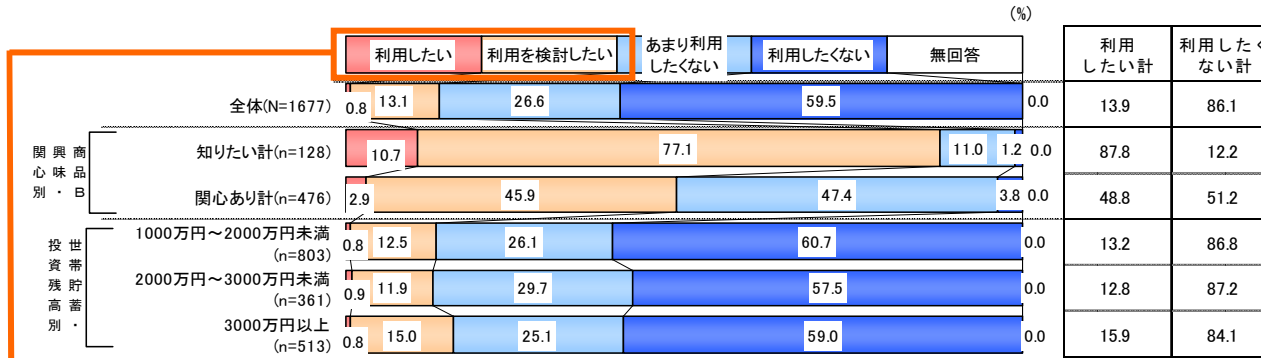
* 平均は、各カテゴリーごとに中間値を加重値として与え、「1,000万円以上」で具体的な金額回答のあるものはその実数値を用いて算出。

新商品Aを「利用したい」「検討したい」人の割合は、条件提示前で2割弱。
 魅力を感じている理由としては、『寄付金の活用報告が確実に受けられる』が最も高く、次いで『税制上のメリット』。
 その他上位には、金融機関が寄付先を選定することに対する信頼性や、自分で寄付先を探さなくてよい利便性があげられている。

調査結果サマリー③

＜新商品B—商品受容性＞

新商品Bの利用意向は14%。世帯貯蓄・投資残高「3000万円以上」では16%とやや高め。想定預け入れ金額は、世帯貯蓄・投資残高が高いほど高い傾向。



◆利用意向理由

「新商品B」利用意向理由 TOP 5		
1位	年金という安心感と社会貢献を一つの商品で両立できる	65.6%
2位	税制上のメリットが受けられる	46.2%
3位	金融機関が間に入るので死亡時の寄付が確実にされる	33.7%
4位	金融機関が選んだ寄付先の団体ならば、信頼できる	28.2%
5位	寄付先を変更できる	18.4%

男性20-30代、50代では、「税制上のメリットが受けられるから」が他の年代より高く5割以上。

- ・男性20-30代(57.9%)
- ・男性50代(52.2%)

世帯貯蓄・投資残高が2000万円以上で「寄付先が変更できる」ことに魅力を感じている割合が相対的に高い。

- ・2000万円～3000万円未満(23.9%)
- ・3000万円以上(24.5%)

◆預入れ想定金額

* 平均は、各カテゴリーごとに中間値を加重値として与え、「3,000万円以上」で具体的な金額回答のあるものはその実数値を用いて算出。

		100万円未満	100万円～300万円未満	300万円～500万円未満	500万円～1000万円未満	1000万円～1500万円未満	1500万円～2000万円未満	2000万円～2500万円未満	2500万円～3000万円未満	3000万円以上	平均(万円)
全体(n=234)		49.3	21.7	12.8	10.7	4.0	0.6	0.6	0.3	0.0	283
商品別	利用したい(n=14)*	33.3	0.0	17.4	20.7	17.5	11.1	0.0	0.0	0.0	654
	利用を検討したい(n=220)	50.3	23.0	12.5	10.0	3.1	0.0	0.7	0.3	0.0	260
投資残高蓄別	1000万円～2000万円未満(n=106)	54.3	22.9	8.6	10.0	1.4	1.4	1.4	0.0	0.0	257
	2000万円～3000万円未満(n=46)	47.9	25.4	11.3	8.5	5.6	0.0	0.0	1.4	0.0	292
	3000万円以上(n=81)	43.6	18.1	19.1	12.8	6.4	0.0	0.0	0.0	0.0	310

◆非利用意向の理由(自由回答より)

非利用意向理由としては、「経済的な余裕」や「興味のなさ」が多数。

その他「子供に残したい」という理由が多数→

・残った財産(預金)を全て寄付する気にはなれない。自身の葬式代、子供へのおすそ分けとして残したい。

(男性60歳代/7500万円～1億円未満/利用したくない)

・仕組みが少し複雑。年金として受け取るということだから、自分だけでなく被相続人のことも考えなくてはいけない感じがしたから。

(女性20歳代/2500万円～3000万円未満/利用したくない)

・資産は子供に残したい。寄付するかどうかは子供に決めさせたい。

(女性40歳代/2000万円～2500万円未満/利用したくない)

新商品Bを「利用したい」「検討したい」人の割合は1割超。理由としては、『年金という安心感と社会貢献の両立ができること』に魅力を感じている割合最も高く、次いで『税制上のメリット』があげられている。

その他上位には、金融機関が間に入ることにより、寄付が確実にされるという安心感や、寄付先の選定に対する信頼性といった点があげられている。

<市場規模予測>

算出手順

- ・新商品A(条件提示前・後)、新商品Bに対する利用意向を聞いた設問で、Top1の「利用したい」あるいはTop 1+2(「利用したい」+「利用を検討したい」と回答した人を利用意向者とした。
- ・その利用意向率を、最新の国勢調査と『家計の金融資産に関する世論調査(平成18年)』より算出した、世帯貯蓄・投資残高「1,000万円～2,000万円未満」「2,000万円～3,000万円未満」「3,000万円以上」の世帯数に掛け合わせ、世帯ベースのマーケットボリュームを算出。
- ・さらに上記で算出した世帯数と、新商品A(条件提示前・後)、新商品Bそれぞれの想定預入れ金額平均を掛け合わせ、金額ベースのマーケットボリュームを算出。

◆H17年国勢調査より

一般世帯数	4,906 万世帯	・・・①
-------	-----------	------

◆家計の金融資産に関する世論調査(H18年)(単身世帯を含む全世界帯)より

世帯貯蓄・投資残高 1,000万円以上の世帯比率	28.8 %	・・・②
-----------------------------	--------	------

◆①×②

世帯貯蓄・投資残高 1,000万円以上の世帯数	1,413 万世帯	・・・③
----------------------------	-----------	------

◆家計の金融資産に関する世論調査(H18年)(単身世帯を含む全世界帯)より

	世帯比率 (%) (④)	③×④ 世帯数 (万世帯) (⑤)
世帯貯蓄・投資残高		
1,000万円～2,000万円未満	47.9	677
2,000万円～3,000万円未満	21.5	304
3,000万円以上	30.6	432

利用意向 Top1 + 2 (「利用したい」+「利用を検討したい) で算出

1. 新商品A(条件提示前)のマーケットボリューム

「利用意向あり」の定義をQ14=1/2(利用したい/利用を検討したい)にする場合

世帯貯蓄・投資残高	⑤ 世帯数 (万)	⑥ 新商品 利用 意向率 (%)	⑤×⑥ 受容 世帯数 (万) (⑦)	⑧ 預入れ 金額の 世帯平均 (万円)	⑦×⑧ 預入れ 金額 ボリューム (億円) (⑨)	マーケット ボリューム (世帯数 ベース; 万世帯)	マーケット ボリューム (金額 ベース ;億円)
1,000万円～2,000万円未満	677	17.2	116	110	12,851	237	28,411
2,000万円～3,000万円未満	304	15.0	46	97	4,423		
3,000万円以上	432	17.4	75	148	11,137		

* ⑥、⑧の値は今回調査より

2. 新商品A(条件提示後)のマーケットボリューム

「利用意向あり」の定義をQ14=1/2&Q16=1/2(条件提示前後ともに「利用したい/利用を検討したい)にする場合

世帯貯蓄・投資残高	⑤ 世帯数 (万)	条件提示前		条件提示後		⑩ 預入れ 金額の 世帯平均 (万円)	⑨×⑩ 預入れ 金額 ボリューム (億円) (⑪)	マーケット ボリューム (世帯数 ベース; 万世帯)	マーケット ボリューム (金額 ベース ;億円)
		⑥ 新商品 利用 意向率 (%) <条件 提示前>	⑤×⑥ 受容 世帯数 (万) (⑦)	⑧ 新商品 利用 意向率 (%) <条件 提示後>	⑦×⑧ 受容 世帯数 (万) (⑨)				
1,000万円～2,000万円未満	677	17.2	116	61.5	72	211	15,086	153	33,628
2,000万円～3,000万円未満	304	15.0	46	55.4	25	189	4,784		
3,000万円以上	432	17.4	75	74.8	56	245	13,758		

* ⑥、⑧、⑩の値は今回調査より

3. 新商品Bのマーケットボリューム

「利用意向あり」の定義をQ18=1/2(利用したい/利用を検討したい)にする場合

世帯貯蓄・投資残高	⑤ 世帯数 (万)	⑥ 新商品 利用 意向率 (%)	⑤×⑥ 受容 世帯数 (万) (⑦)	⑧ 預入れ 金額の 世帯平均 (万円)	⑦×⑧ 預入れ 金額 ボリューム (億円) (⑨)	マーケット ボリューム (世帯数 ベース; 万世帯)	マーケット ボリューム (金額 ベース ;億円)
1,000万円～2,000万円未満	677	13.2	89	257	22,959	197	55,664
2,000万円～3,000万円未満	304	12.8	39	292	11,371		
3,000万円以上	432	15.9	69	310	21,335		

* ⑥、⑧の値は今回調査より

利用意向 Top1 (「利用したい」) のみ で算出

4. 新商品A(条件提示前)のマーケットボリューム

「利用意向あり」の定義をQ14=1(利用したい)のみにする場合

世帯貯蓄・投資残高	⑤ 世帯数 (万)	⑥ 新商品 利用 意向率 (%)	⑤×⑥ 受容 世帯数 (万) (⑦)	※	※	マーケット ボリューム (世帯数 ベース; 万世帯)	※ マーケット ボリューム (金額 ベース ;億円)
				⑧ 預入れ 金額の 世帯平均 (万円)	⑦×⑧ 預入れ 金額 ボリューム (億円) (⑨)		
1,000万円～2,000万円未満	677	0.4	3	50	135	11	2,428
2,000万円～3,000万円未満	304	1.4	4	200	860		
3,000万円以上	432	1.0	4	333	1,433		

※ 『⑧預け入れ金額の世帯平均』はサンプル数が少ないため金額は参考値。
 ⑧-1,000万円～2,000万円未満(n=3)
 2,000万円～3,000万円未満(n=5)
 3,000万円以上(n=5)

* ⑥、⑧の値は今回調査より

5. 新商品A(条件提示後)のマーケットボリューム

「利用意向あり」の定義をQ14=1&Q16=1(「利用したい」のみ)にする場合

世帯貯蓄・投資残高	⑤ 世帯数 (万)	条件提示前		条件提示後		⑩ 預入れ 金額の 世帯平均 (万円)	⑨×⑩ 預入れ 金額 ボリューム (億円) (⑪)	※ マーケット ボリューム (世帯数 ベース; 万世帯)	※ マーケット ボリューム (金額 ベース ;億円)
		⑥ 新商品 利用 意向率 (%)	⑤×⑥ 受容 世帯数 (万) (⑦)	⑧ 新商品 利用 意向率 (%) <条件 提示後>	⑦×⑧ 受容 世帯数 (万) (⑨)				
1,000万円～2,000万円未満	677	0.4	3	50.0	1	150	210	7	1,798
2,000万円～3,000万円未満	304	1.4	4	37.5	2	250	400		
3,000万円以上	432	1.0	4	83.3	4	330	1,188		

※ 『⑧新商品利用意向率<条件提示後>』
 『⑩預け入れ金額の世帯平均』はサンプル数が少ないため世帯数、金額ともに参考値。
 ⑩-1,000万円～2,000万円未満(n=2)
 2,000万円～3,000万円未満(n=2)
 3,000万円以上(n=4)

* ⑥、⑧、⑩の値は今回調査より

6. 新商品Bのマーケットボリューム

「利用意向あり」の定義をQ18=1(利用したい)のみにする場合

世帯貯蓄・投資残高	⑤ 世帯数 (万)	⑥ 新商品 利用 意向率 (%)	⑤×⑥ 受容 世帯数 (万) (⑦)	※	※	マーケット ボリューム (世帯数 ベース; 万世帯)	※ マーケット ボリューム (金額 ベース ;億円)
				⑧ 預入れ 金額の 世帯平均 (万円)	⑦×⑧ 預入れ 金額 ボリューム (億円) (⑨)		
1,000万円～2,000万円未満	677	0.8	5	950	5,130	12	7,715
2,000万円～3,000万円未満	304	0.9	3	400	1,080		
3,000万円以上	432	0.8	4	430	1,505		

※ 『⑧預け入れ金額の世帯平均』はサンプル数が少ないため金額は参考値。
 ⑧-1,000万円～2,000万円未満(n=6)
 2,000万円～3,000万円未満(n=3)
 3,000万円以上(n=4)

* ⑥、⑧の値は今回調査より