

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。

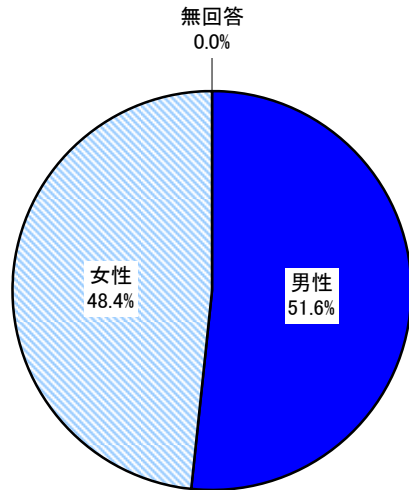
調査結果サマリー

【贈与者編】

(贈与者編)回答者プロフィール①

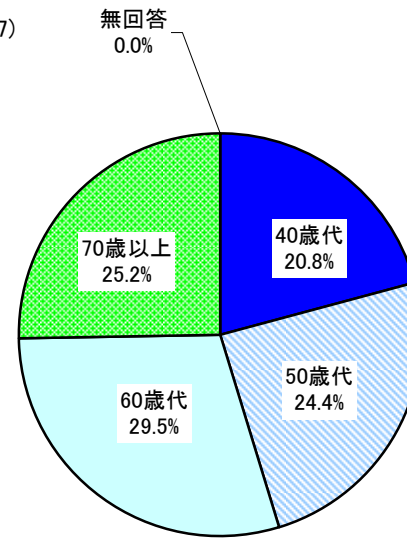
性別

(N=3766/WN=3767)



年齢

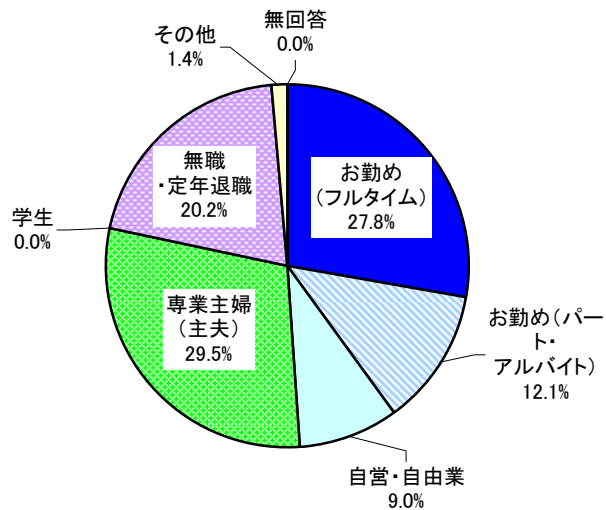
(N=3766/WN=3767)



平均: 61.1歳

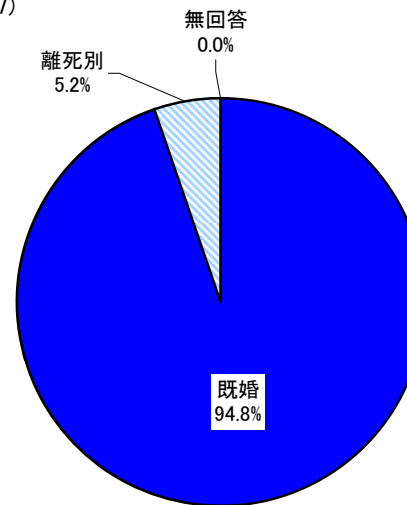
職業

(N=3766/WN=3767)



未既婚

(N=3766/WN=3767)



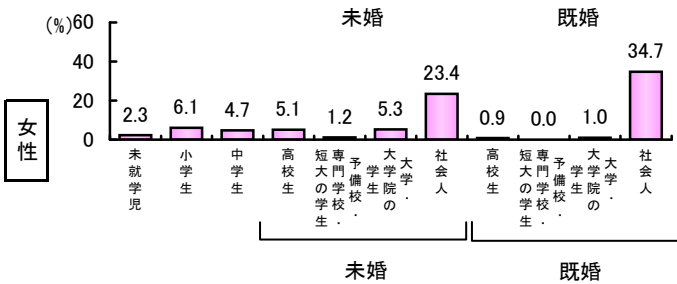
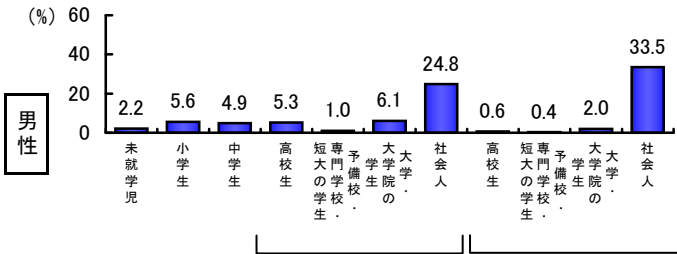
※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)、「*」はサンプル数が30未満のため参考値

(贈与者編) 回答者プロフィール②

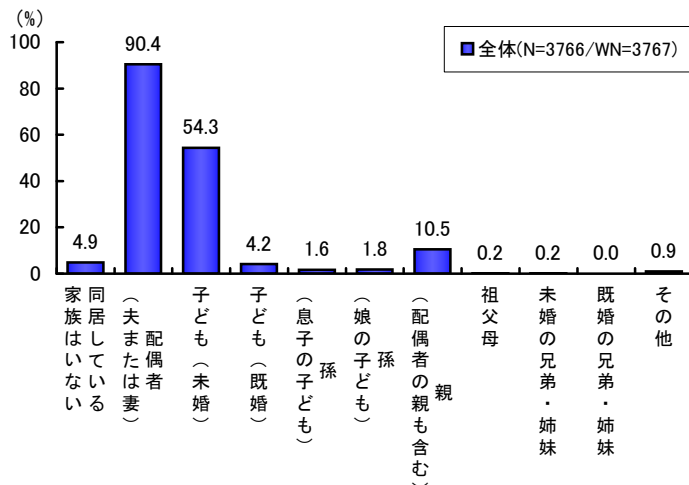
お子さまは次のどちらにあてはまりますか。

【1～7番目合算】

全体(N=3766/WN=3767)



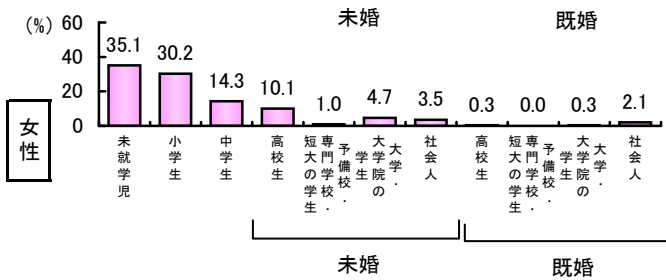
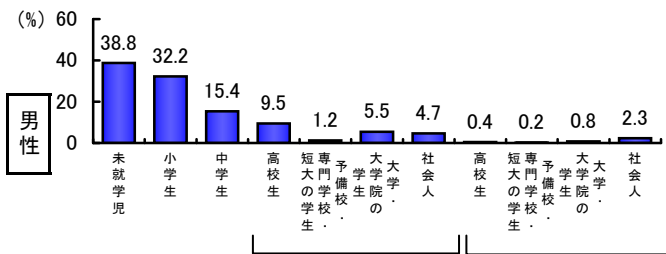
あなたと同居しているご家族をこの中からすべてお答えください。なお、ご回答はあなたからみた続柄でお答えください。(いくつでも)



孫は、次のどちらにあてはまりますか。

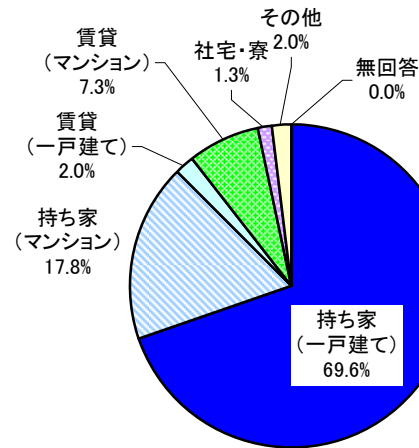
複数お孫さまがいらっしゃる方はすべてお答えください。

(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)

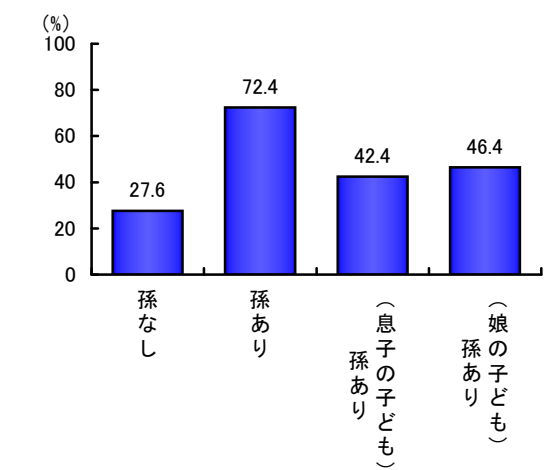
全体(N=3766/WN=3767)



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)

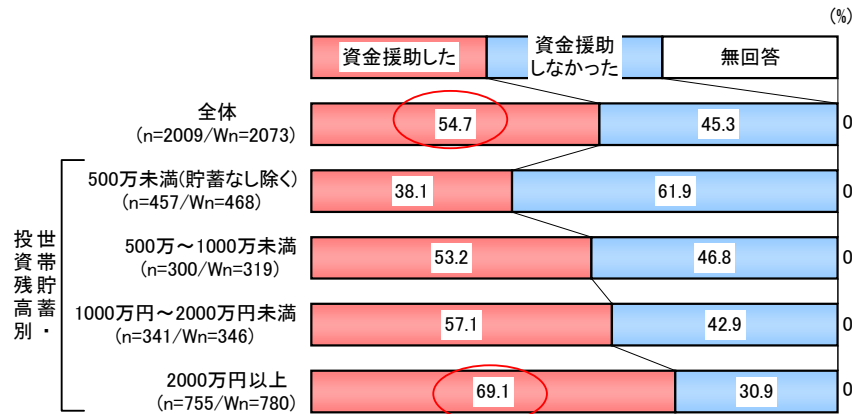
全体(n=2009/Wn=2073)



※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)

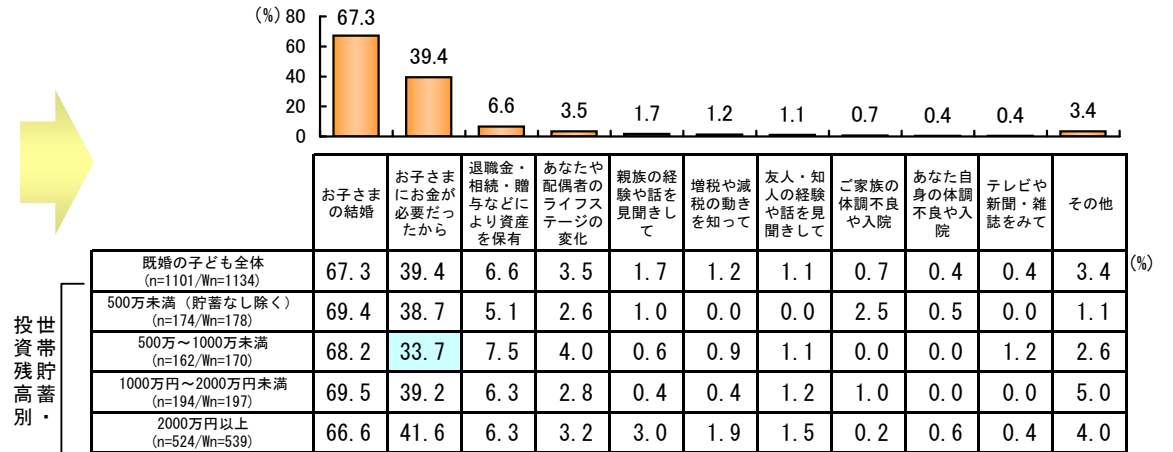
＜既婚の子どもに対する結婚を契機とした資金援助の経験＞



世帯貯蓄別

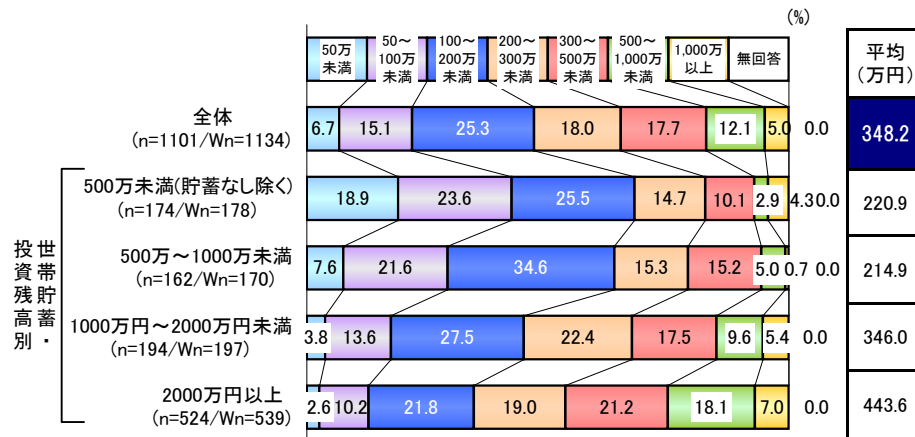
世帯貯蓄別

＜資金援助を決めたきっかけ＞

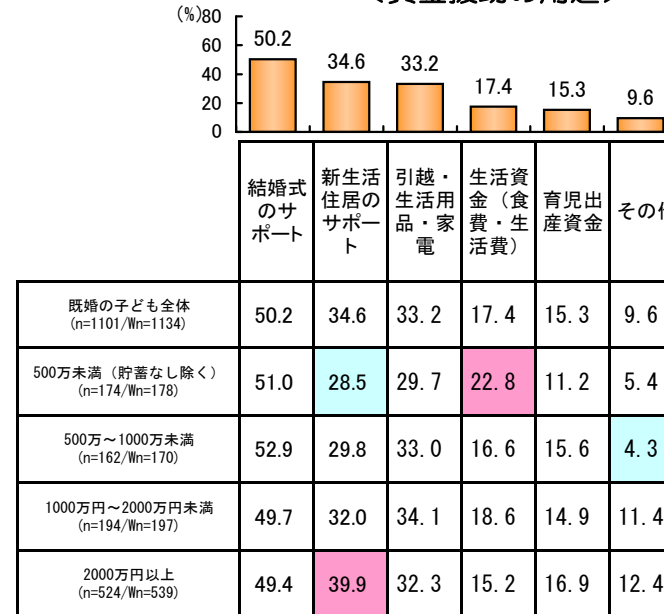


※ 赤は各全体値+5p以上、青は各全体値-5p以上
※ 回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

＜一人当たりの援助金額＞



＜資金援助の用途＞



※ 赤は各全体値+5p以上、青は各全体値-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。

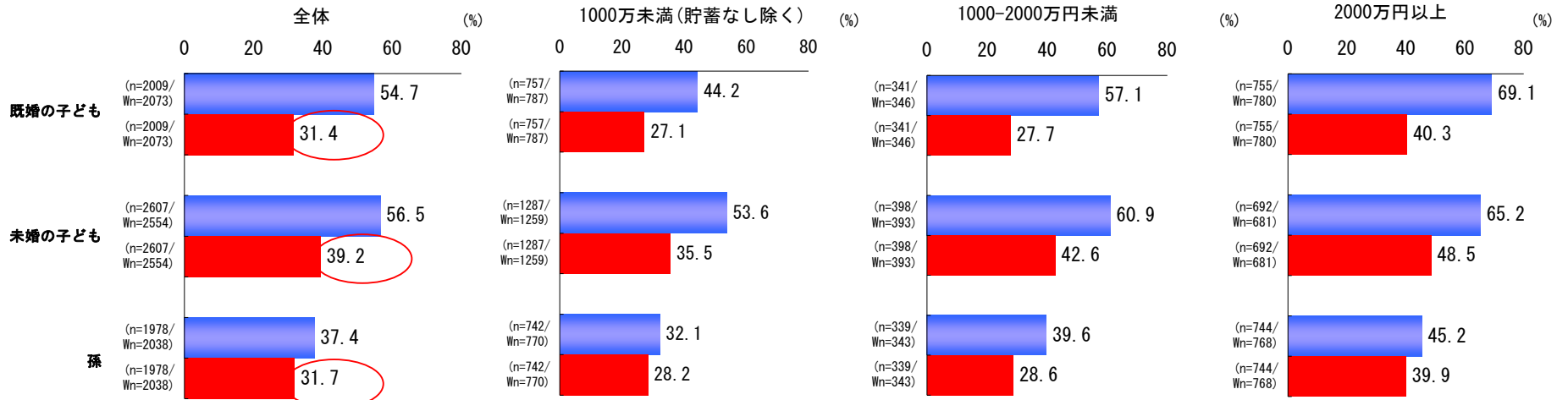
・既婚の子どもに対する結婚契機の資金援助経験は、5割以上が「援助した」と回答。
・世帯貯蓄別の2000万円以上では、7割近くが援助をしている。
・一人当たりの援助額は全体平均で348.2万円。

(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>

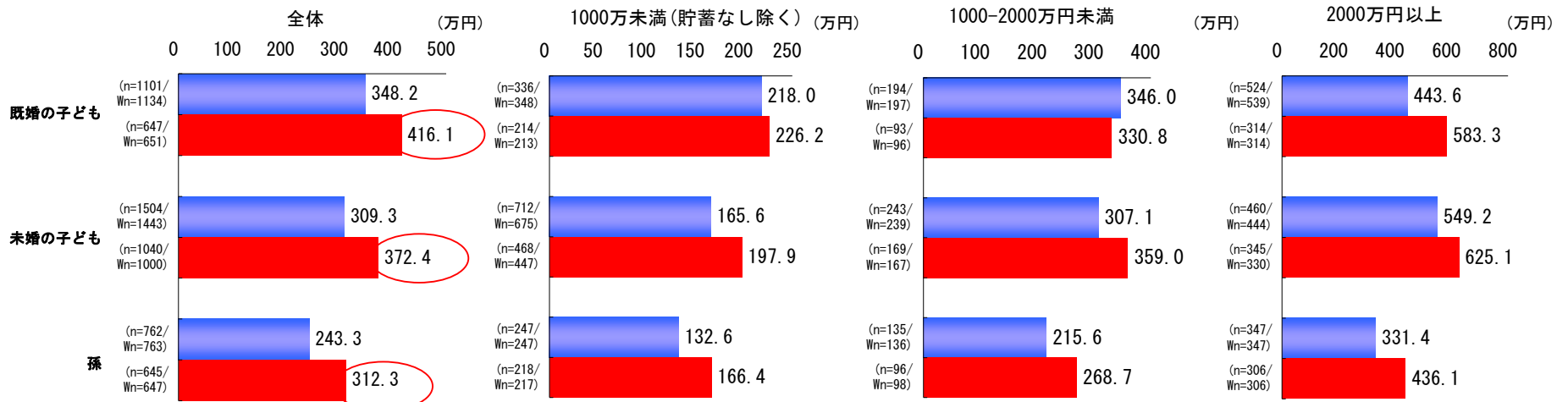
結婚契機の資金贈与信託の利用意向



※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



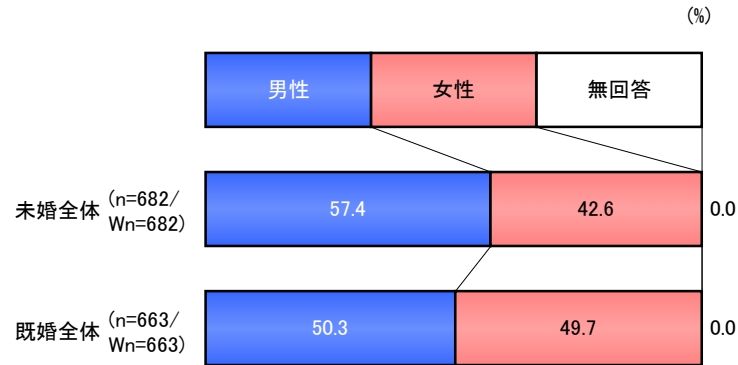
- ・「結婚契機の資金贈与信託」の利用意向は、子ども/孫の状況に関わらずいずれも全体の3割~4割が「サポートしたい」(サポートしたい+検討したい)と回答。
- ・今後の意向となる未婚子ども/孫に対しての信託利用意向は、資金援助意向のうち7割弱、8割強という高い水準。
- ・「結婚契機の資金贈与信託」を利用した想定援助金額は、子ども/孫の状況により平均300万円強~400万円強の範囲。
- ・「結婚契機の資金贈与信託」を利用した場合の平均想定額は、利用しない場合に比べて概ね60万~70万円程度増加した。

調査結果サマリー

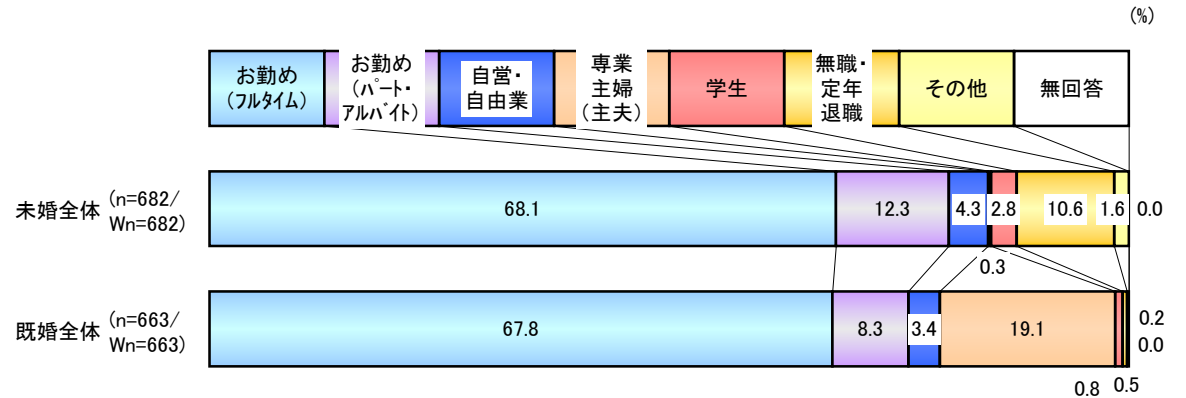
【受益者編】

(受益者編)回答者プロフィール①

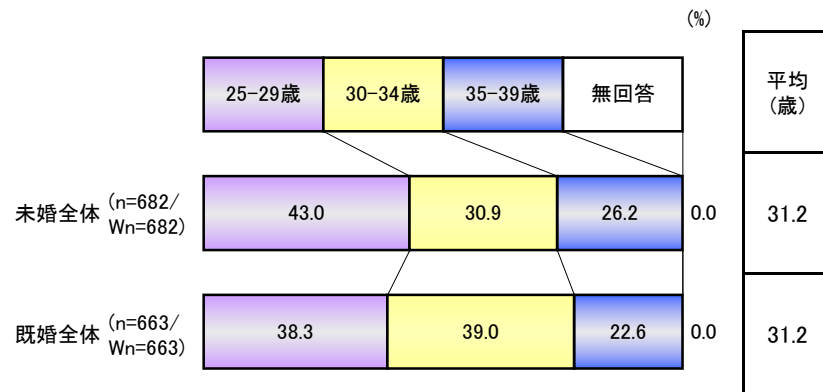
性別



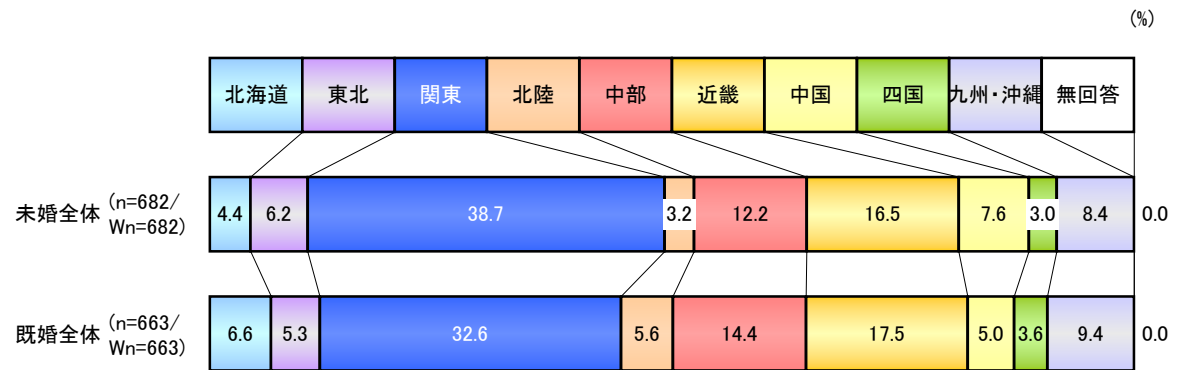
職業



年齢



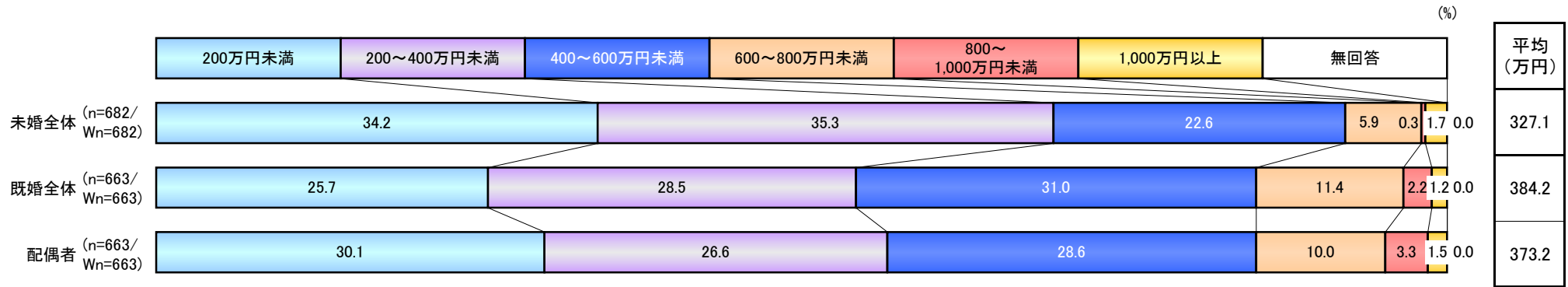
居住エリア



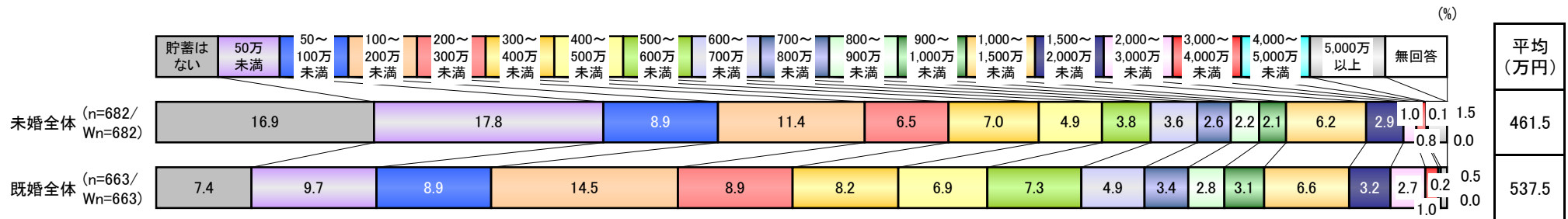
※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

(受益者編) 回答者プロフィール②

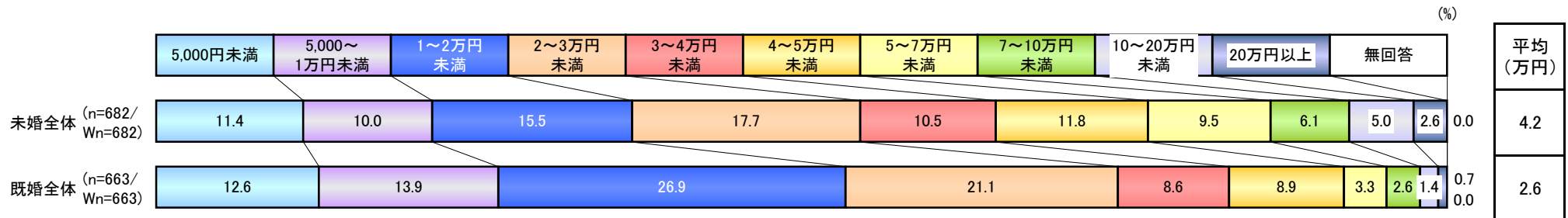
個人・配偶者年収



貯蓄・投資総額



1ヶ月に使えるお金(こづかい)

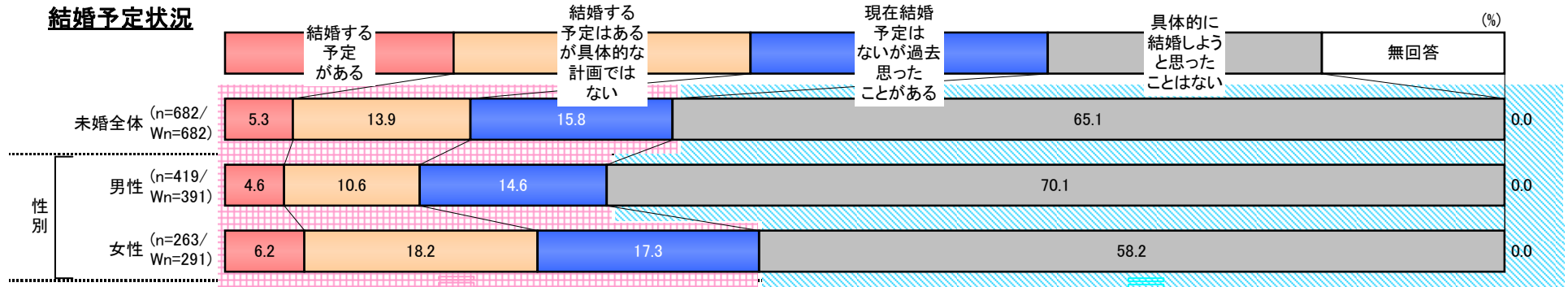


※回答者数は(ウェイトなし/ウェイトあり)

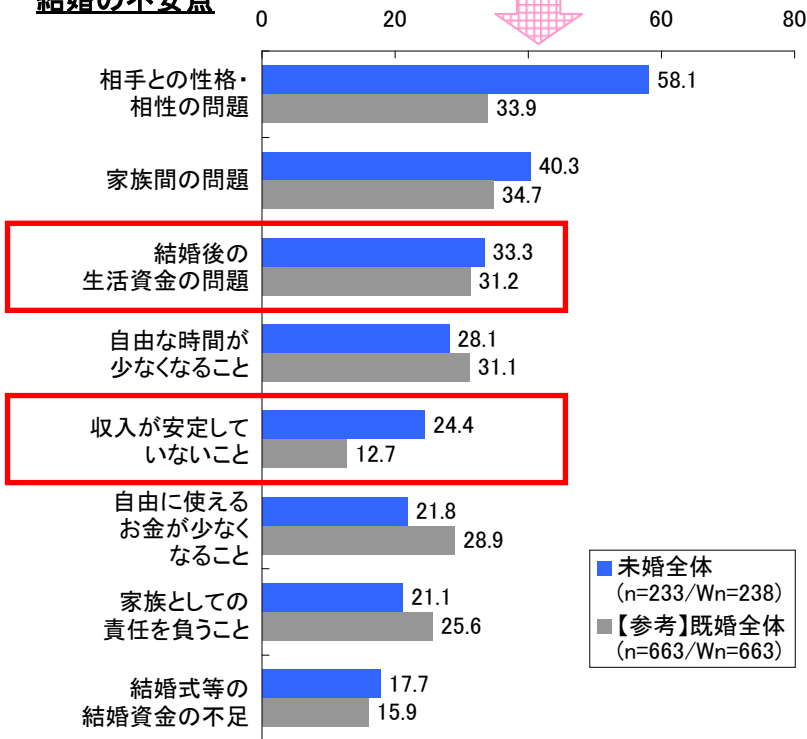
(受益者編) 調査結果サマリー① 結婚予定状況とその障壁(未婚者について)

・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。

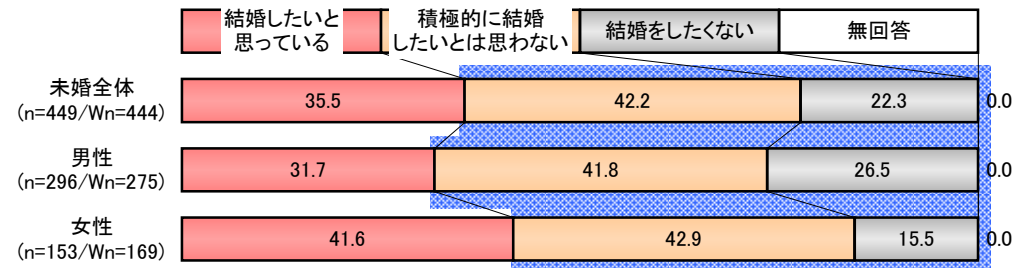
結婚予定状況



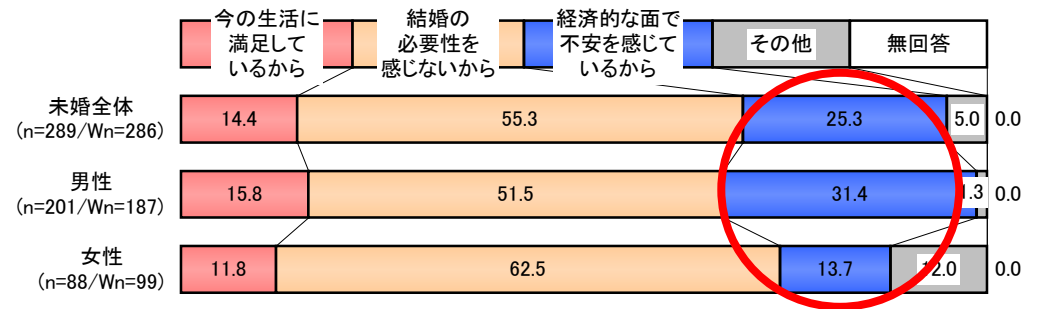
結婚の不安点



結婚意向



結婚意向なし理由



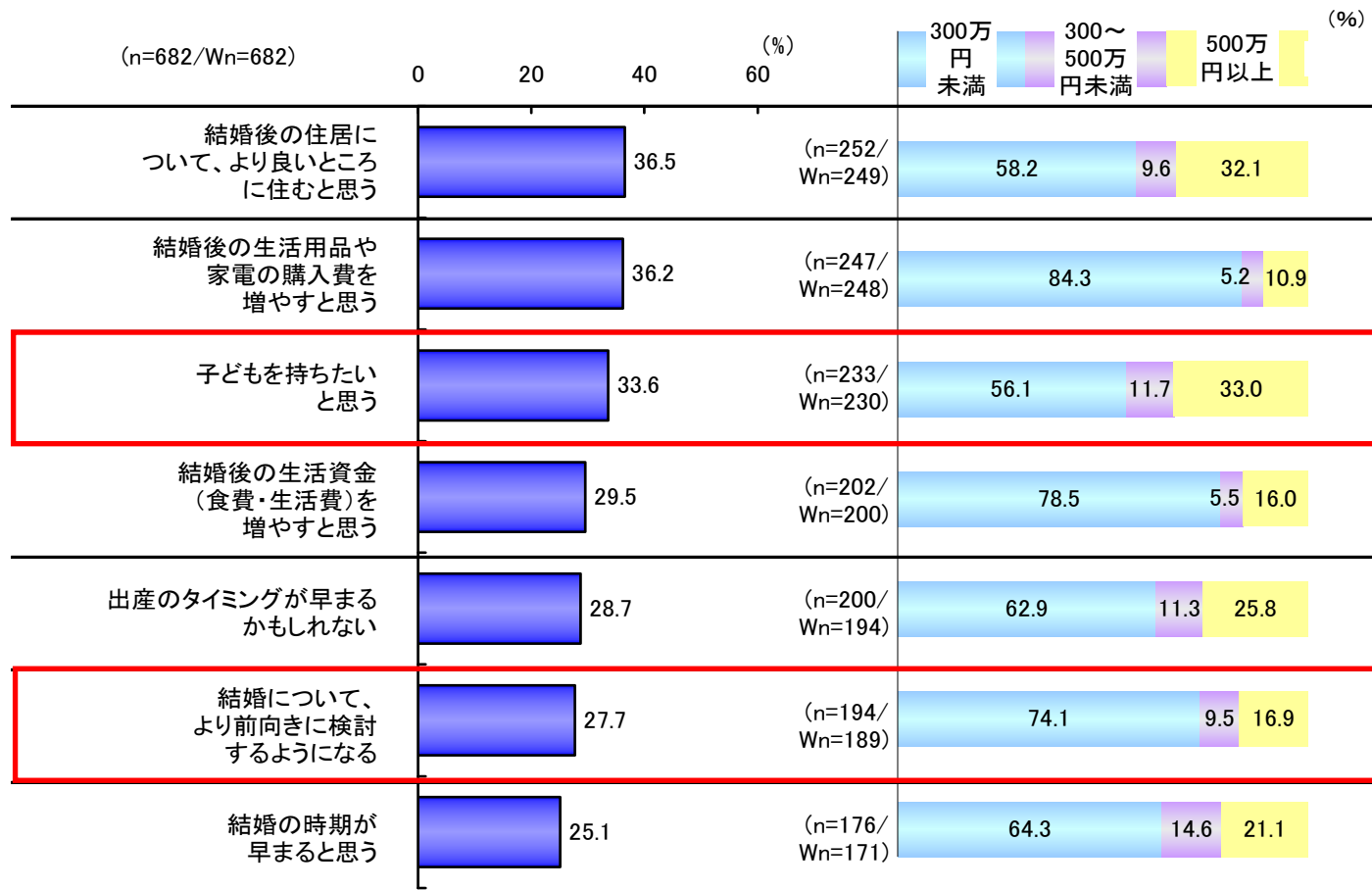
実態把握

(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)