

Financial Information Technology Focus

金融

IT

2016.7

フォーカス

特別号

## すべての現役世代が利用可能となる 確定拠出年金

- 第1章      スペシャルインタビュー  
                 厚生労働省企業年金国民年金基金課 内山博之課長に訊く  
                 「確定拠出年金の普及に向けた課題」
- 第2章      確定拠出年金法改正後の展望と課題
- 第3章      資産形成支援制度の課題

## はじめに

公的年金の給付水準の切り下げが予想され、自助努力による老後の備えが必要だと言われ続けているにも関わらず、老後に向けた資産形成に取り組む現役世代は目立っては増えていません。この原因について、今までいろいろな方々の意見を伺ってきましたが、概ね次の4つに集約されます。まず、預貯金に対してはほぼ金利がつかない時代が長引き、お金を貯める意欲を持たない人が増えた点です。また、低金利時代の資産形成手段である投資に対しては、「私欲を貪る不道德な行いだ」と考える人が多いなど、投資や資産運用に対するイメージが悪いことも挙げられます。さらに、投資に取り組んでいる人においても、投資を「タイミングを見計らって売買する行為」と捉えている人が多く、老後に向けて行う安定的な資産形成の手段として投資が馴染まないと考えている人が多くいます。そして、金融機関にしても、退職世代向けサービスを優先し、現役世代の資産形成に関わるサービスについては、あまり積極的に取り組んでこなかったことも挙げられます。

こうした状況を打破するためには、個人（現役世代）に資産形成に取り組むための強いインセンティブと金融・投資教育の機会を提供することや、金融機関が一斉に現役世代向けサービスに意識を向ける機運の醸成が不可欠です。このような観点からすれば、確定拠出年金法が改正され、ほぼすべての現役世代の人々が確定拠出年金を利用できるようになったことは、一つの転機になるのではないかと考えています。

野村総合研究所では、従前より国内外の個人向け資産形成支援制度に関する調査を継続的に実施しています。2014年度からは特に確定拠出年金についても深く調査しています。調査メンバーには、金融制度を専門に調査する研究員だけでなく、銀行・保険・証券・資産運用の各分野のソリューション事業の企画担当者も加え、制度そのものについては勿論、事務面の実効性などについても検討してきました。その結果、わが国においては当局や様々な分野の金融機関の方々と議論を重ねることができました。

この冊子では、確定拠出年金法の改正を企画された厚生労働省内山企業年金国民年金基金課長へのインタビューを始め、確定拠出年金に関する個人の意識調査、同制度やNISAなど資産形成支援制度の課題について短くまとめています。

野村総合研究所は、今後も資産運用に関わる諸制度改革を先取りした調査を行い、ビジネスに携わる方々と議論を重ねていく予定です。この冊子についても皆様から忌憚のないご意見をいただければ幸いです。

2016年7月吉日  
株式会社野村総合研究所 金融ITイノベーション事業本部 金融ITナビゲーション推進部  
上級研究員 金子久

# 第1章

スペシャルインタビュー

## 厚生労働省企業年金国民年金基金課 内山博之課長に訊く

### 「確定拠出年金の普及に向けた課題」

<インタビュアー> 金融ITナビゲーション推進部 上級研究員 金子久  
<インタビュー収録> 2016年6月3日

#### 確定拠出年金法改正のポイントと 普及に向けた課題

**金子** 5月に確定拠出年金(DC)法の改正が成立しました。個人型DCにおいて、加入対象者に公務員や主婦などが加わり、原則としてすべての人がDCに入れるようになるなど、大きな改正であったと思います。まずは、今回の改正が、どのような現状認識のもと行われたものなのかお聞かせいただけますか。

**内山** まず、老後生活において、いわば支柱の役割を担っているのが公的年金です。これまでの統計等を見ても、

老後資金の7割方は公的年金であり、その他は勤労収入であったり財産所得であったりします。

一方で、公的年金制度は平成16年の改正でマクロ経済スライドが導入され、今後公的年金の水準は中長期的に調整が行われていく見込みになっています。すなわち、引き続き公的年金が老後生活の柱であるものの、今後は自助努力の促進が重要になってきます。今回の改正では、公的年金を補完する代

表的な制度として企業年金制度が位置づけられ、その充実が図られています。

**金子** 最初にDC法ができてから、何度か改正が行われてきました。そういったDC法の歴史の中において、今回の改正の意味合いについてお聞かせいただけますか。

**内山** DC制度自体ができたのが平成13年ですから、かれこれ15年ほど経ちます。この間DC制度の加入者は着実に増えています。一方で、例えば個人型のDCに限って見ると、加入者はその対象者の0.5%に留まっているという現状もあります。そういう意味では、DCなどの私的年金制度が十分に普及しているとは言えませんし、そこが大きな課題であると思っています。

**金子** 個人型DCの普及を妨げていた要因はどのように分析していらっしゃいますか。

**内山** これまでの法案審議の中でも指摘をされているように、まず、個人型DC制度そのものの認知度が低いことが大きな課題であると思っています。また、これまでの、自営業者などの第一号被保険者、企業年金のないサラリーマン等の第二号被保険者だけが個人型DCに入れることになっていますから、そもそも対象者が限定されていたこともその一因ではないかと思います。

**金子** よくマーケティングの世界では、「認知」から「興味」に移り、そこからいくつかの段階を経て「行動」につながると言われています。そういう意味では、個人型DCは「認知」の段階にまず問題があるということですね。また、制度の理解が難しいために「興味」に至らないということ



内山 博之課長

もあるのかもしれませんが。さらに「興味」を持ったとしても、どこに行けば申し込みができるか分からないので「行動」に移せない方も多いのかもしれませんが。

**内山** これは、個人型DCに限らずDC全般に言えることですが、DC制度の特徴である「自分で運用する」ということに対して多少ハードルがあるのかもしれませんが。運用経験の豊富な方には抵抗が少ないとしても、経験のない方には躊躇する要因となるのかもしれませんが。

ただ、企業型のDCを見ますと、新入社員向けの投資教育を充実して運用に自信を付けてもらっている企業や、デフォルト商品（加入者が運用商品を選択しなかった時に自動的に選択される商品）に、元本確保型ではないファンドを選定している企業もあります。

**金子** 運用に対するハードルは確かに高いかもしれませんが、運用や投資については、座学だけでは分からないところがあって、実際に金融商品を持つといった経験を通して深く理解できるのではないかと思います。DCでは、比較的成本の安い商品が揃っていますしシンプルな商品も多いので、初心者でも理解しやすいし選択しやすいように感じます。そうした金融商品を保有することを通して、金融リテラシーが高まっていくと思います。

運用以外にも、DCへの加入を妨げているものがあると思います。その一つが手続きです。個人型DCへの加入手続きは、個人からすると意外に煩雑なのではないかと思っています。

**内山** これは法律改正を議論する企業年金部会でも議論になりました。手続きが煩雑である、すなわち、何度もやりとりしなければいけなかったり、時間がかかったりすると、加入意向のある人でも途中で諦めてしまいかねません。この点はこれからも工夫を積み重ねていきたいと思っています。

**金子** 最低掛金についてはいかがでしょうか？個人型DCの掛け金の下限が5,000円というのは、加入しやすく設計されていると思います。更に引き下げられないかと言った声もあるのでしょうか。

**内山** あまりに少額ですと、手数料などのコストが割高になってしまう問題も生じます。ただ、手数料等のコ

ストについては国会審議の中でも指摘をされています。一般の加入者の方から見て、分かりやすい手数料にしたり、金融機関ごとの比較ができるといった工夫も含めて今後考えていく必要があると思っています。

## 金融機関に個人型DCを広めてもらうには

**金子** 個人型DCを普及させるという点で、制度を紹介する立場にある金融機関のスタンスも非常に重要になってくると思います。今までは、金融機関がそれほど積極的ではなかったように感じます。

**内山** 個人型DCに限って言えば、運営管理機関150社、窓口だけの対応が120社、計270社ほどの金融機関などで申し込みができるようになっていますが、個人型DCに加入できる方が限られているため、金融機関もあまり広範な活動ができないという話も伺っています。

**金子** 確かに、金融機関の方々から、どのお客様が加入対象者なのか一見しただけでは分からないという話をよく耳にします。それから、もう一つ大きなネックとして挙げられるのが、個人型DCを案内できるのは、専任の担当者に限られるということです。すなわち、投資信託などを販売している営業員は、個人型DCをお客様に紹介できないという制度上の制約です。

**内山** 運営管理機関は中立性が求められていますので、運営管理機関として登録いただいている企業には、DCの運営管理業務とDC以外のセールスは基本的には人を分けていただくことになっていま

す。この点について要望を沢山いただいていますので、検討を進めたいと考えているところです。確かに、例え



金子 久



ば地方の支店などで職員数が少ないところでは、人を分けることが難しいというお話はわかります。

**金子** これは持論ですが、金融機関の監督官庁である金融庁とも協力しながら、不適切な行為、行き過ぎた行為があるのであれば監督側で是正の対策をとっていただくことで、一般の販売員でも一定の範囲内でDCを紹介できるようなルールにすべきではないかと思います。

**内山** おっしゃる通り、厚生労働省だけで決めることができる問題ではありませんので、金融庁ともよく相談をして解決策を探っていきたいと思っています。

**金子** 期待している金融機関は多いと思います。

逆に、加入者の増加の役割を担っている金融機関に対して、どのような期待をされていますか。

**内山** それぞれの支店でDC制度に詳しい方を育成する取り組みをされている金融機関があると伺っており心強く感じています。このように、金融機関の役職員の方々に制度の内容や税制優遇の仕組みなどをよく知っていただいて、加入者や加入されようとしている方々に十分な説明をしていただけることを期待しています。

**金子** これは企業型DC制度の話になってしまいますが、DC制度のある金融機関においては、その役職員が自らDCを体験できますので、よりDCについての理解が深まり、お客様への説明がより明快になるかもしれません。そういった環境整備も必要なのではないかと思います。

### 3階建ての年金制度を充実させる

**金子** 個人型DCの普及に向け大きく舵をきったわけですが、普及に対する目標感はありますか。客観的な数字ではなく定性的なものでも結構です。

**内山** まず、個人型DCを含め、企業型DCあるいは確定給付型年金(DB)など、いわゆる3階建ての部分の年金を持たれている方は、20歳から65歳のいわゆる現役世代の中で25%程度です。企業や個人のそれぞれの意向にもよりますので、具体的な目標数値を定めているわけではありませんが、なるべく多くの方々に、3階建ての部分に入っていただきたいと考えています。

**金子** すなわち、DC単独ではなく、年金制度として幅広く考えていきたいということですね。

NRIが行ったアンケート調査では、公務員やサラリーマンの方々などのDCに対する加入意向は20%から25%でした。主婦は、その半分の12~13%といったところでした。10年後くらいには、この結果に近い数字になっていくのではないかと考えています。人数にすると恐らく800万人から900万人くらいが個人型DCに入る世の中が来るかもしれません。

**内山** 今回の法改正で、新たに個人型DCの加入対象者になる方は2,600万人おられます。新聞や雑誌などでも取り上げていただいていますので、加入者が増えることが期待されます。

**金子** 最近、新聞や雑誌などで、個人型DCとNISAの比較がなされています。

**内山** DCは、老後ないし引退後の所得確保のための制度ですから、拠出時も運用時も給付時も、税制優遇措置が講じられています。そういう特性を踏まえメリットを生かしながら、NISAをはじめとしたほかの制度についても、個々人の事情に応じて最適な組み合わせを選んでいただきたいと思います。

**金子** 老後の資金づくりという観点だけに限定すると、確かにNISAを上回るメリットがDCにはあるかもしれません。

一方で、その制度の特性ゆえに、途中で不測の事態が

生じ多大な出費を余儀なくされる時でも引き出せないという制約があります。海外においても、特に若い世代では、途中で引き出すことができないから、DCを利用しないという意見が多いようです。もし、引き出しの問題だけがネックなのであれば、最初にNISAを使って資産形成を試していただいて、それからDCを検討してもらう、という方法もあるかもしれません。

**内山** DCは、定年まで引き出せないところがメリットだと言われる方もいます。しかし、中途引き出しの制限をデメリットとするご意見も寄せられています。この点は法案を提出する前の企業年金部会でも議論をしました。例えば、ペナルティタックスのようなものを課した上で引き出せるようにするといった意見もありましたが、合意には至りませんでした。ですので、引き続き議論していくべき課題であると考えています。

**金子** 金融機関では、これから本腰を入れてDCを案内していく上で、「今後どこまで使いやすくなるのか」に高い関心があります。中途引き出しの議論以外に、考えていらっしゃることはありますか。

**内山** 大きく分けて3つぐらいあります。

一つ目は、手続きの課題です。法律の改正を伴わずにできることがたくさんあると思いますので、金融機関をはじめ、関係者からのご意見・ご要望をいただいた上で、早め早めに改善を図っていきたくと思っています。

二つ目は、拠出時や給付時の課題です。中途引き出しは、その中の代表的なものですが、拠出限度額の問題や、給付時に一時金で受け取るべきか、年金として、すなわち分割して受け取るべきか、といった議論があります。

三つ目は、税制との関係です。平成28年度まで運用段階の特別法人税が凍結されています。まずは、29年度以降どうしていくかといった目前に迫った課題があります。そのほか、企業年金部会でも指摘をされていますが、拠出時・運用時・給付時の3段階全体にわたる税制の在り方について整理していく必要があります。

**金子** 確かに海外から見ても、3段階すべてに税制優遇が施されている制度はなかなかありません。それが、拠出枠や中途引き出しができないといったものに結びつい

て、使いにくい制度になっているのであれば、総合的に見てどうすべきかという議論があってもいいのではないかと思います。

## 企業型DCの拡充

**金子** 個人型DCを中心にお話を聞いてきましたが、今回のDC法の改正には、他にも重要な改正があったと思います。

**内山** 企業型DCについても、幾つかの改正をしています。

例えば、簡易型DCの創設はその一つです。より多くの中小企業の方々にDC制度を利用していただけのように、簡易型DCでは手続きなどの簡略化を図っています。また、こうした簡易型DCでもハードルが高い場合には、個人型DCを活用いただいて、そこに事業主が掛金を拠出できる仕組みも設けています。

そのほか、転職先に年金資産を持ち運びできるポータビリティについても拡充を図っています。具体的には、DCからDBへのポータビリティが可能になりました。

**金子** NRIでは、専業主婦の方に、DCへの加入意向のアンケート調査を行っています。専業主婦というカテゴリーを更に、「この先も主婦でいたい」層、「パートで勤めたい」層、「フルタイムで勤めたい」層に分けると、フルタイムで働きたい人ほどDC加入への意向が高くなりました。確かに、こういう方々にとって、ポータビリティがあることで、年金資産の積み立ての利便性が増します。



**内山** 法改正事項ではありませんが、今年度は「リスク分担型DB」や「リスク対応掛け金」の整備に取り組んでいます。これは、DB



における掛金、特に積立不足の時に、掛金の負担が企業に重くならないように新たに制度を検討しているものです。

このようにDCだけでなくDBについても環境整備を行っていますので、こうした制度を活用

していただきたいと思っています。

**金子** DBもDCも併せて、3階建ての部分の普及や使い勝手の改善を進める、といった考えでいらっしゃるということですね。

本日は、貴重なお話をありがとうございました。

(文中敬称略)

※内山博之課長は、インタビュー当時の企業年金国民年金基金課長。

図表1 確定拠出年金法の改正概要

改正内容	施行日
<b>企業年金の普及・拡大</b>	
①中小企業を対象にした簡易企業型DC制度の創設	公布から2年以内
②個人型DCへの小規事業主掛金給付制度の創設	公布から2年以内
③DCの拠出限度額の年単位化	2018年1月
<b>ライフコースの多様化への対応</b>	
④個人型DCの加入可能範囲を専業主婦、企業年金加入者、公務員にも拡大	2017年1月
⑤DCとDBのポータビリティの充実	公布から2年以内
<b>DCの運用の改善</b>	
⑥継続投資教育の努力義務化	公布から2年以内
⑦デフォルト商品(指定運用方法)に関する規定の整備	公布から2年以内
<b>その他</b>	
⑧企業年金連合会への投資教育の委託	2016年7月
⑨国民年金基金連合会への広報業務の追加	2017年1月

(注) 確定拠出年金法等の一部を改正する法律の公布日は2016年6月3日  
(出所) 厚生労働省資料より野村総合研究所作成

# 第2章

## 確定拠出年金法改正後の展望と課題

2016年5月24日の衆議院本会議で、確定拠出年金法の改正案が可決され、これまで個人型確定拠出年金（個人型DC）に加入できなかった一部の会社員と公務員、さらには専業主婦にまで加入資格が拡大され、原則すべての人がDCに加入できるようになった（図表2）。

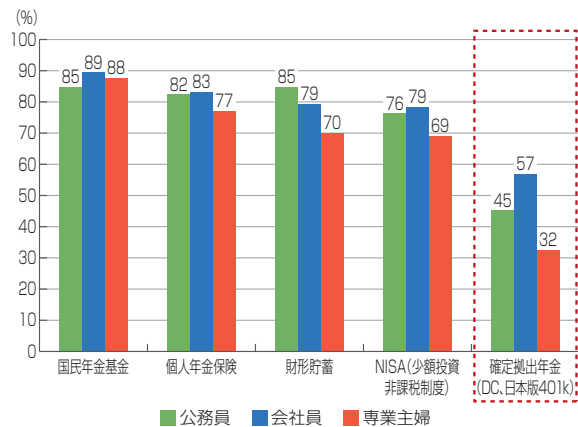
野村総合研究所（以下、NRI）は、今回の法改正によって新たに加入対象となる公務員、専業主婦、会社員（DC未加入者）を対象に、インターネットによるアンケートを行い、個人型DC制度に対する加入意向等を調査した。アンケートを実施したのは2016年3月、サンプル数は公務員3,269人、専業主婦4,032人、会社員4,431人、合計11,732人であった<sup>1)</sup>。

本稿では、今回の調査結果を引用しながら、新しくなるDC市場のポテンシャルと課題について考察したい。

### 認知度：「確定拠出年金」を聞いたことがある人は少ない

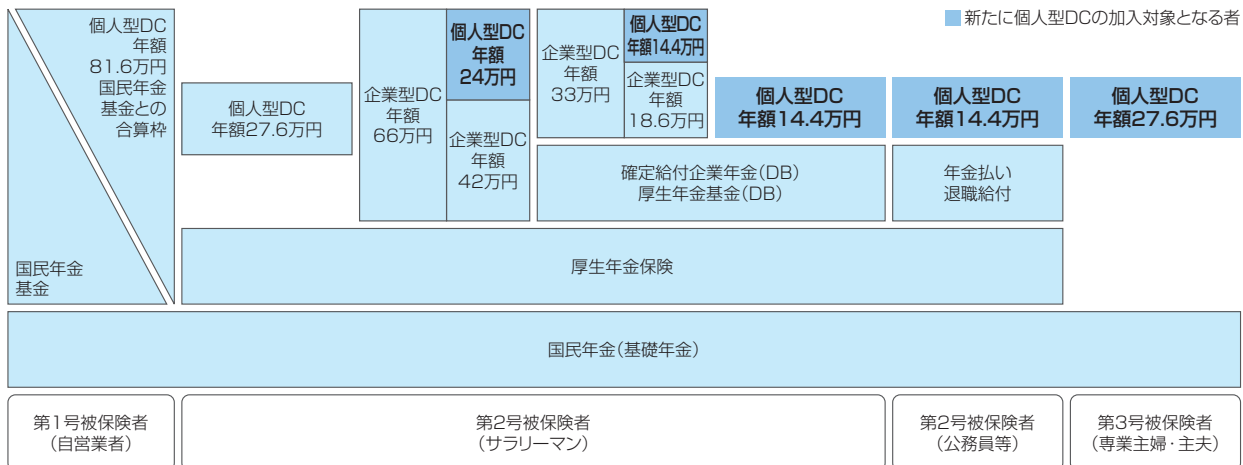
図表3は、「確定拠出年金（DC、日本版401k）」のことを聞いたことがあるかをまとめたものだ。これによると、

図表3 「確定拠出年金」を聞いたことがあるか？



(出所)「個人型確定拠出年金に関するアンケート調査 (2016年3月)」(野村総合研究所)

図表2 個人型DCの加入可能範囲の拡大



(出所) 厚生労働省「確定拠出年金法等の一部を改正する法律案 (概要)」より野村総合研究所作成



国民年金基金や個人年金保険など、類似の制度・商品と比較しても確定拠出年金(DC、日本版401k)を「聞いたことがある」人はかなり少ない。さらに、今回の法改正によって、自分も加入できるようになることを知っていた人に至ってはわずか、11%である。施行が来年1月に迫る中で、制度の認知度向上は喫緊の課題といえよう。

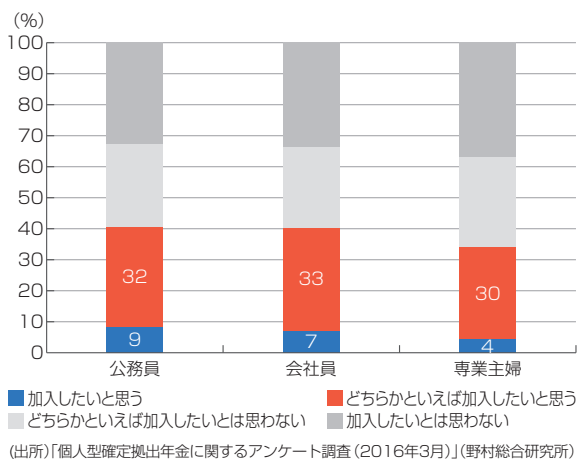
## 加入意向:5人に1人が「DCに加入したい」

図表4は、個人型DCのメリットである「掛金が課税所得から控除される」「運用期間中に発生する利益には課税されない」という点のみ提示した上で、加入意向を集計したものである。これによると、「加入したい」「どちらかといえば加入したい」と回答した人は、公務員41%、会

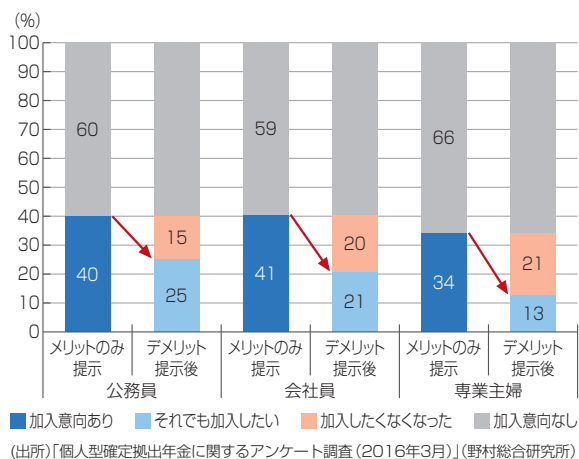
社員40%、専業主婦34%であり、新たに加入資格を得る人のほぼ4割が、DCへの加入意向を示している。ここで提示した2つのメリットのうち、特に掛金が所得から控除される点に魅力を感じる人が多いようだ(図表5)。

ところが、加入意向を示した人に対して、制度上の制約(中途引出し制限、所得控除の対象は本人所得のみ、口座管理手数料は加入者負担、拠出金の上限、の4点)を提示した上で再び問うと、加入意向は全体として半減する(図表6)。制度上の制約を示した後、「それでも加入したい」と答えた人の割合を職業別にみると、公務員25%、会社員21%、専業主婦13%となる。特に専業主婦の加入意向の落ち込みが大きい。これは、所得控除の対象が本人のみであり、拠出時の節税メリットをあまり受けられない点が影響していると思われる(図表7)。

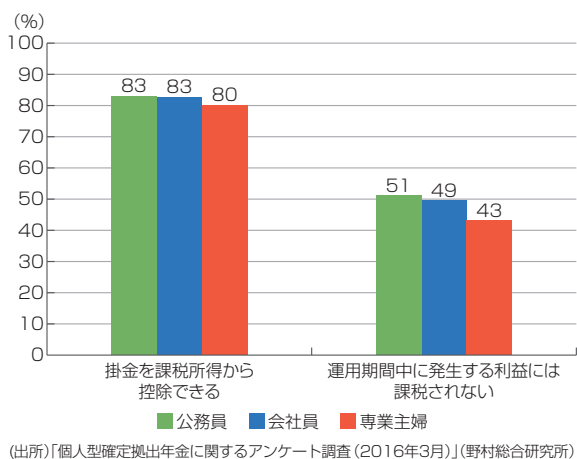
図表4 個人型DCの加入意向(メリットのみ提示)



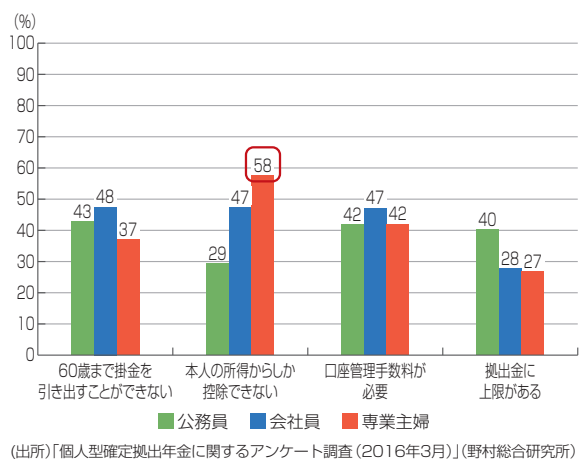
図表6 制約を示した後の加入意向の変化



図表5 魅力に感じた点



図表7 「加入しなくなかった」理由

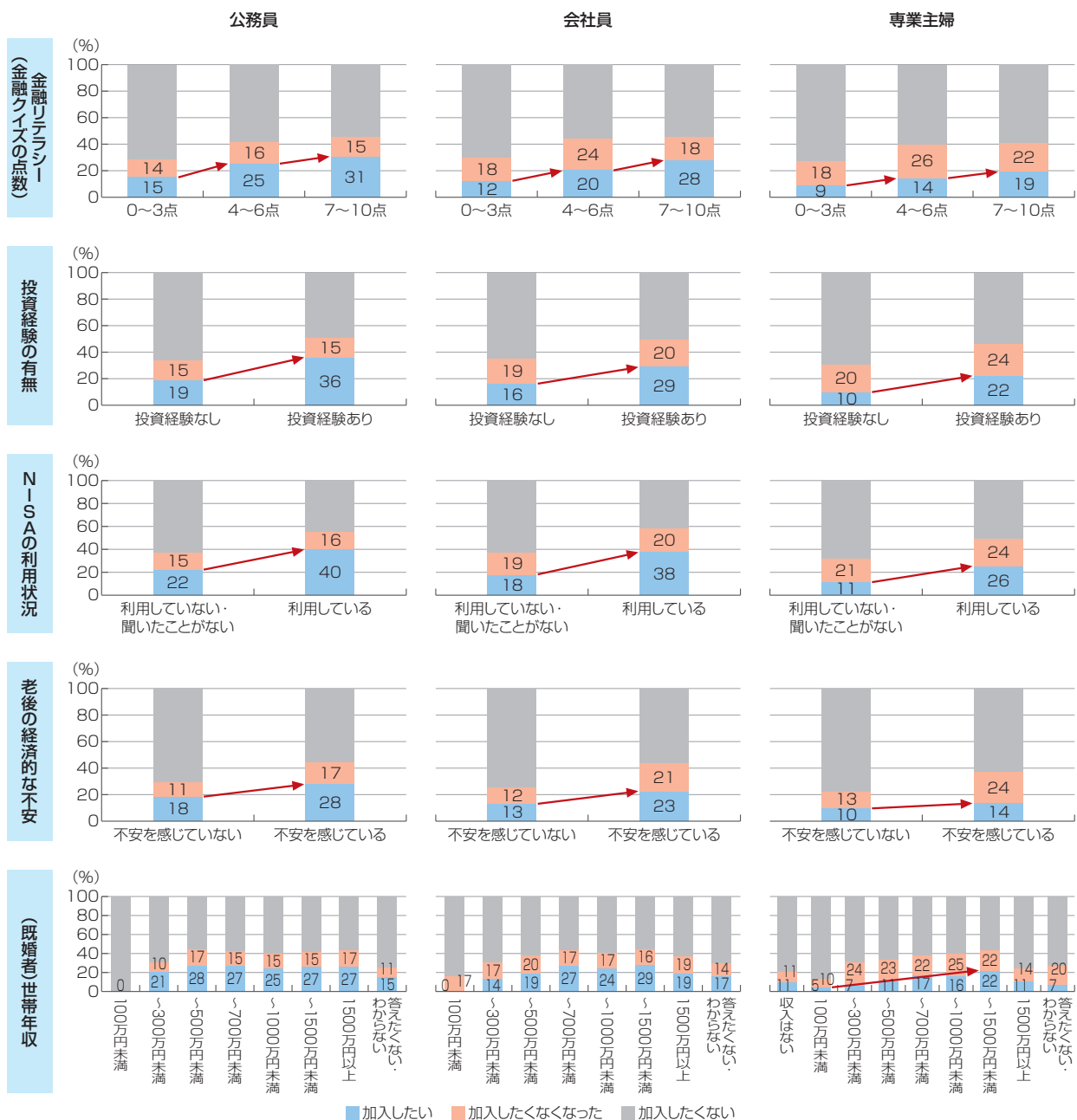


## 制度上の制約を理解した上でも 「加入したい」人の特徴

図表8は、個人型DCに加入意向を持っている人の特徴をまとめたものだ。今回のアンケート調査では、回答者に税制、運用、経済に関するクイズ（10点満点）に答えてもらったが、このクイズの点数が高い人ほど個人型DCへの加入

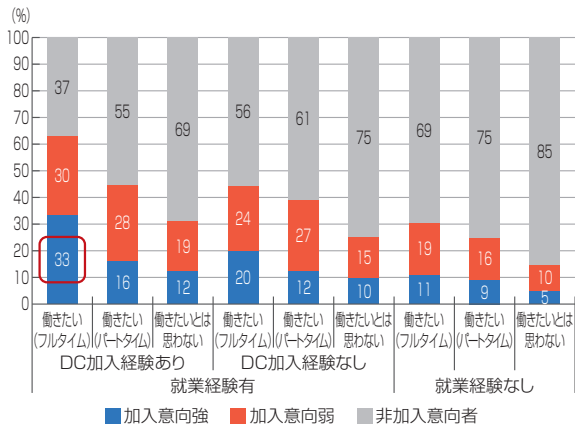
意向が強い。加えて、投資経験がある人、NISAを利用して人、老後に経済的な不安を抱えている人は、そうでない人に比べて個人型DCへの加入意向が強い。世帯年収については、専業主婦の場合は世帯年収が高いほど加入意向が強くなるという傾向がみられるが、公務員と会社員の場合ははっきりしない。以上をまとめると、一般的に資産運用に対する態度を規定するといわれる3つの要素、資力・

図表8 属性別の加入意向



(出所)「個人型確定拠出年金に関するアンケート調査(2016年3月)」(野村総合研究所)

図表9 専業主婦の加入意向



(出所)「個人型確定拠出年金に関するアンケート調査(2016年3月)」(野村総合研究所)

知識・将来不安のうち、知識を持ち、将来不安を抱えている人が、個人型DCへの加入を希望しているといえそうだ。

専業主婦については、過去の就業経験や今後の就業意向によっても個人型DCへの加入意向が大きく異なる。すなわち、過去の就業経験がある人や、今後フルタイムで働きたいと考えている人は個人型DCへの加入意向が強くなる傾向にある(図表9)。特に、①過去働いたことがある、②DCへの加入経験がある、③今後フルタイムで働きたい、の3つの条件すべてに合致する人は、デメリット提示後でも加入意向が3割を超えている。今回、専業主婦にも加入資格が拡大された背景には、就業と就業の間、一時的に専業主婦になる人も、私的年金を通じた資産形成を継続できるようにとの当局の意図があった。ここで見た結果は、今回の改正が専業主婦の潜在的なニーズに応えるものであることを示している。

## DCマーケットの規模感

ここでは、新たに加入資格が付与される部分の市場規模を確認してみよう。まず、想定される加入人数についてだが、厚生労働省の資料によるとわが国の公務員、会社員、専業主婦の数は、各々約400万人、3,400万人、945万人である。これに加入希望者の割合(制約を提示した後も個人型DCに「加入したい」と答えた人の割合)を掛けると、個人型DCの加入希望者は全国で941万人

図表10 新DCマーケットの規模

	対象者数	加入希望者の割合	希望拠出額 / 月	資金流入額 / 年
公務員	400万人	25%	9,112円	1,093億円
会社員	3,400万人	21%	8,849円 *上限を一律1.2万円/月として	7,528億円
専業主婦	945万人	13%	10,184円	1,501億円
自営業者	1,800万人	今回の調査対象外		
合計	加入希望者 941万人		加入希望者の希望拠出額 10,177億円	

(出所)「個人型確定拠出年金に関するアンケート調査(2016年3月)」(野村総合研究所)  
対象者数は厚生労働省の資料

と推計される(図表10)。

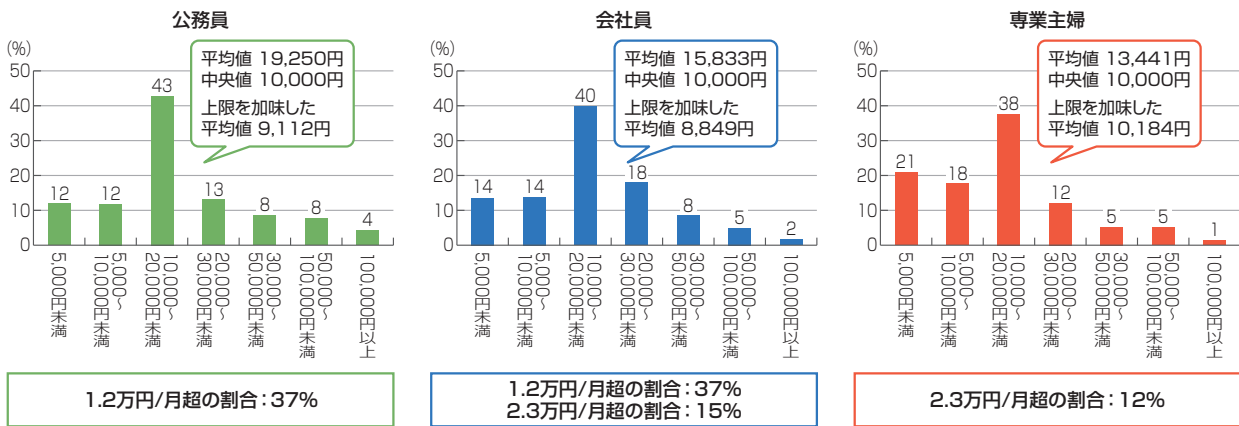
さらに、個人型DCに加入希望を持つ人(デメリットを提示した後も「加入したい」と回答した人)に対して希望拠出額を聞くと、上限を加味した平均額は公務員が9,112円/月、会社員が8,849円/月、専業主婦が10,184円/月であった。この「単価」に、推定希望者数を掛け算すると、単純計算でDC市場に対する年間の資金流入額は約1兆円と推計される(図表10)。

ただし、ここでの拡大推計に用いた「加入意向」は、アンケート回答者が個人型DCのメリット・デメリットの双方をきちんと理解した上で示した意向である。現実にはすべての公務員や専業主婦、会社員にまで個人型DCに対する正しい理解が浸透する状況は想定しにくいし、そもそも冒頭述べたように制度そのものを「聞いたことがない」人が半数以上いる。これらの点を踏まえると、「941万人、年間1兆円」という数値はあくまで認知度・理解度が相当程度高まった状態での「最大値」であり、近い将来に実現する数値ではないことに留意が必要である。

## 金融機関にとってのビジネス機会と制度上の「壁」

ところで、先の推計に用いた一人あたりの希望拠出額は、上限を指定せず希望する拠出額を答えてもらったデータを元に計算している。このデータの分布を見ると、多くの人が法律で定める上限以上に拠出したいと考えていることがわかる。これは、民間金融機関にとってDC以外の

図表11 希望拠出額の分布



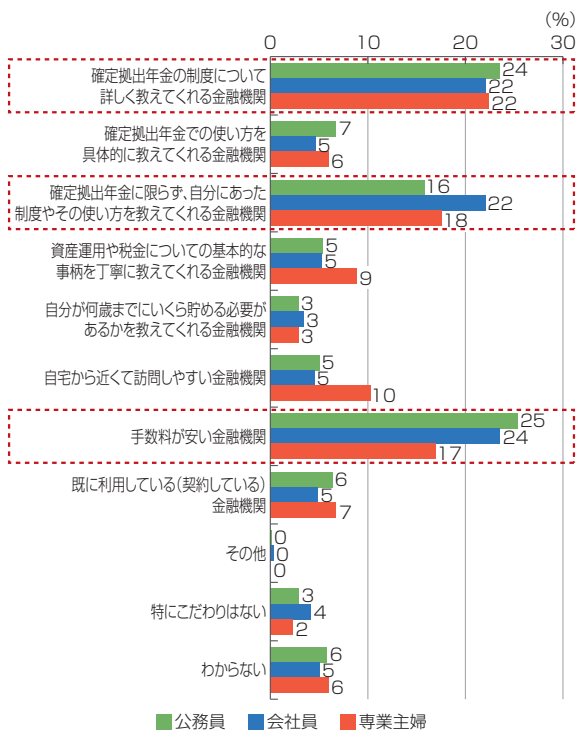
(出所)「個人型確定拠出年金に関するアンケート調査(2016年3月)」(野村総合研究所)

商品を提案する機会があるともいえるのではないかと(図表11)。実際、個人型DCの申し込み先金融機関に求める要素をみても、「DCに限らず自分にあった制度やその使い方を教えてくれること」が上位にきている(図表12)。おそらく、個人の立場からすれば、「個人型DCとNISAの組み合わせ方」といった具合に、複数の制度に跨る説明や提案を金融機関に求めているのだろう。「単品」では魅力

が薄いとされるDCを、あくまで顧客接点の「きっかけ」として位置づけ、他のビジネスも含めて如何に顧客を取り込めるかが金融機関にとっては鍵となるのではないかと。

しかしながら、加入者の側がDC以外も含めたトータルな提案を求めているとしても、金融機関として容易には対応しにくい制約がある。それは、現行制度で規定されている「専担規制」と呼ばれるルールである。このルールの下では、DCを説明する職員がDC以外の商品等を提案することが禁じられている<sup>2)</sup>。加入者の利益を最優先するために、DC関連業務に携わる者に厳格な中立性を求めているからだ。しかし、こういったルールが、逆に加入者のニーズと乖離していたり、利便性を低下させたりしている可能性は否定できない。加入者保護が重要であることに異論はないが、それを実現する手段として現在のような専任の担当を義務付けることが本当に有効といえるのか。加入者のニーズや利便性とのバランスにも配慮した上で、改めて見直されるべきではないかと。

図表12 申し込み先金融機関に求める要素



(出所)「個人型確定拠出年金に関するアンケート調査(2016年3月)」(野村総合研究所)

1) 会社員については現在のDCの加入状況を聞いた上で、現在企業型・個人型のいずれも加入していない人を抽出した。しかしながら、勤め先の確定給付企業年金の導入状況までは聞いていない。このため、今回の法改正前から個人型DCの加入資格を有していた人もサンプルに含まれる可能性はある。

2) 具体的には、厚生労働省「確定拠出年金制度の法令解釈通知」に、「いわゆる営業職員に係る運用関連業務の兼務の禁止(「第6の2.(5)」)」に規定がある。

# 第3章

## 資産形成支援制度の課題

今般の確定拠出年金（DC）法の改正の中で注目されている個人型DCの加入者範囲の見直しは、老後に向けた個人の継続的な自助努力を支援するために行われた。個人の資産形成を支援するための政策は、個人型DCだけではなく、いくつかが平行して進められている。そこで本稿では、広く資産形成支援制度を振り返り、個々の制度や資産形成支援制度全体としての期待や課題について述べてみたい。

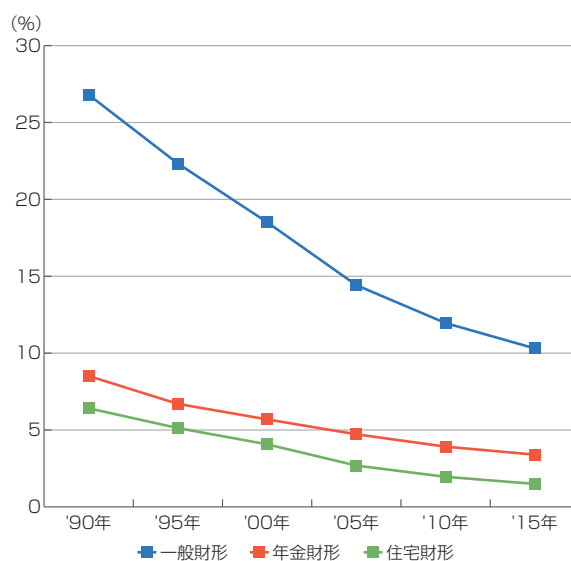
### 存在感が低下する財形貯蓄制度

わが国には、勤労者の自助努力による資産形成を国や事業主が支援する財形貯蓄制度が1971年より存在している。この制度では給与天引きにより自動的に預け入れを行うため、利用者の資産形成が着実に行われる。財形貯蓄で提供される商品は、定期預金や財形年金積立保険、公社債投信等が中心で、これらはいずれも市場金利に連動して利回りが決まる。

財形貯蓄制度の利用者は1990年以降減少している（図表13）。一般財形の利用率は、1990年には27%であったが、2000年には20%を下回り、その後も低下が続き最近では10%にまで減少している。利子等が非課税になる年金財形や住宅財形も同様に減少を続けている。特に、財形制度の中でも若い人の利用が多い住宅財形については、利用率は2015年までの25年間で4分の1以下にまで低下している。このように、伝統的な資産形成支援制度である財形貯蓄の存在感は低下の一途をたどっている。この原因はいうまでもなく低金利であり、現在のような状況では、財形貯蓄の利用者数の回復は難しいであろう。

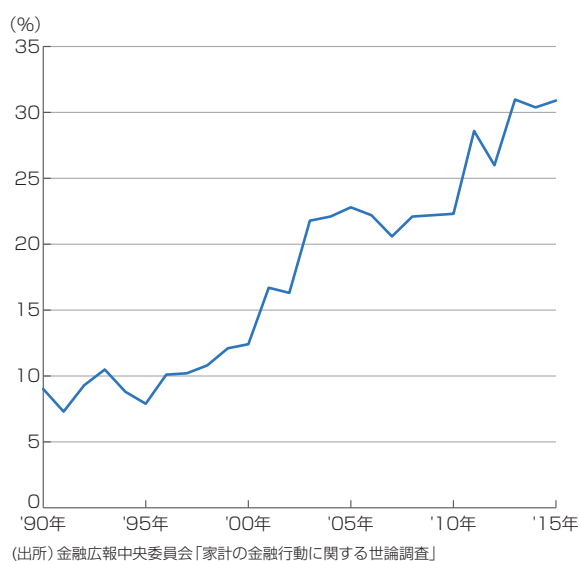
財形貯蓄の利用率が低下していても、個々人の金融資産が増加しているのであれば、さしたる問題にはならないが、事実はそのようなことはない。それは、例えば、日常的な支出への備え以外の金融資産を持たない、いわゆる「金融資産ゼロ世帯」の割合の増加に見て取れる。金融広報中央委員会の調査によると、「金融資産ゼロ世帯」の割合は1990年には9.0%に過ぎなかったが、直近の2015年には30.9%にまで増加している（図表14）。この傾向は高齢者や低所得者に留まらず、現役世代の高所得者にも広がっている。例えば、2007年から2015年の変化を見ると、年収（税引き後）が750万円以上1,000万円未満の世帯では、「金融資産ゼロ世帯」の割合が9%から12%に増えた。同様に1,000万円以上1,200万円未満、1,200万円以上の世帯でもそれぞれ、8%から15%、4%から13%に増加している。所得の多寡に関わ

図表13 財形貯蓄の利用率  
(雇用者数に対する契約件数の割合)



(出所) 財形貯蓄制度の実施状況 (厚生労働省)、労働力調査 (総務省)

図表14 金融資産ゼロ世帯の割合



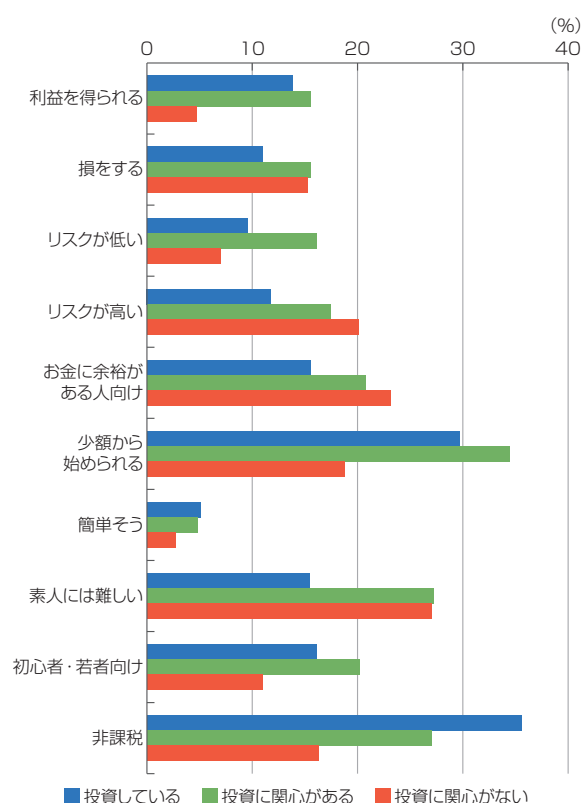
らず、貯蓄習慣を持たない人々が増えているようだ。このような状況に歯止めを掛けるためにも、現役世代の資産形成を支援する制度は依然重要といえる。

## 新たな資産形成支援制度として登場した NISA

金利環境を考えると、今後の資産形成においては、株式や外国債券など様々な資産クラスへの分散投資が前提とされる必要がある。これにインセンティブを与えた制度の一つが、NISA（少額投資非課税制度）だ。

NISAでは、上場株式と株式投信が運用可能で、その運用益は最長5年間非課税となり、その間いつでも自由に換金できる。満20歳以上の居住者であればいくつになっても利用できる。導入から2年経過した2015年末の段階で、開設された口座数は988万件で、このうち60歳未満の利用者による開設は455万件となっている<sup>3)</sup>。もっとも口座を開設しただけで投資していない人は44%程度<sup>4)</sup>といわれているので、実際にNISAを利用して投資している60歳未満の利用者は概ね249万人(=455万人×(1-0.44))と考えられる。

NISAを利用して積立投資を行う動きも見られる。金融庁によると、2015年末の段階で、NISAを用いた積立

図表15 NISAから連想されるイメージ  
(対象: 20歳以上60歳未満の男女)

(注) 選択率の高い項目のみ抜粋している  
(出所)「NISA利用実態調査(2014年2月)」(野村総合研究所)

投資の契約件数は60歳未満の利用者だけで55万件で、買付額は月間135億円に達している<sup>5)</sup>。また、金融機関は企業の役職員が給与からの天引き等によりNISA口座を利用して投資信託等に投資する仕組みである「職場積立NISA」を積極的に提案し始めるなど、NISAを利用した積立投資の件数はこの先も着実に伸びて行くものと思われる。

もっとも、NISAが現状のまま、かつての財形貯蓄並みの利用率に達するのは容易なことではない。成人の7割近くに達すると見られる投資無関心層にはNISAのインセンティブが訴求し難いと考えられるためだ。NISAから連想されるイメージを調査したところ(図表15)、「投資している人」や「投資をしていないが投資に関心のある人」では、NISAの最大の魅力である「非課税」を連想する割合が高いが、「投資に関心のない人」の場合、その割合が低く、「素人には難しい」や「リスクが高い」など

ネガティブなイメージを持つ人が多かった。投資無関心層に関心を喚起することがNISAの課題なのだが、無関心なだけに単純な広報の充実だけでは、ほとんど成果は上がらないだろう。投資無関心層へのアプローチには、より強力な税制上のインセンティブによる補完が必要であろう。

## 強化される確定拠出年金

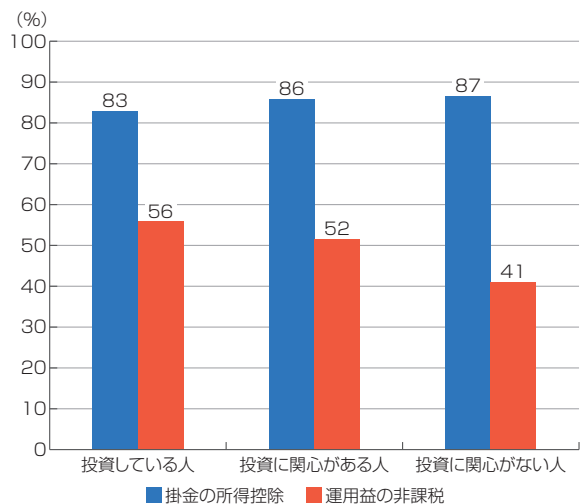
2001年に導入されたDCが、利用者の自助努力による資産形成制度として強化されようとしている。2012年には、それまで企業だけが掛金を拠出してきた企業型DCで、従業員によるマッチング拠出（追加拠出）が認められるようになった。また、2017年からは、今まで自営業者や企業年金のない企業の従業員にしか加入が認められていなかった個人型DCが、専業主婦・主夫（国民年金の第3号被保険者）、企業年金加入者、公務員等も利用できるようになる。

この個人型DCは投資型資産形成制度としてポテンシャルを秘めている。第2章で述べている通り、野村総合研究所の行ったアンケート調査によると、個人型DCの制度内容について十分な広報が行われた場合、公務員、民間企業の会社員、専業主婦・主夫でそれぞれ、25%、

21%、13%の人が加入を希望する可能性がある。民間企業の会社員を投資への関心によって区分して加入意向を見てみると、投資をしておらず関心がないという人でも大凡10%が加入を希望している（図表16）。

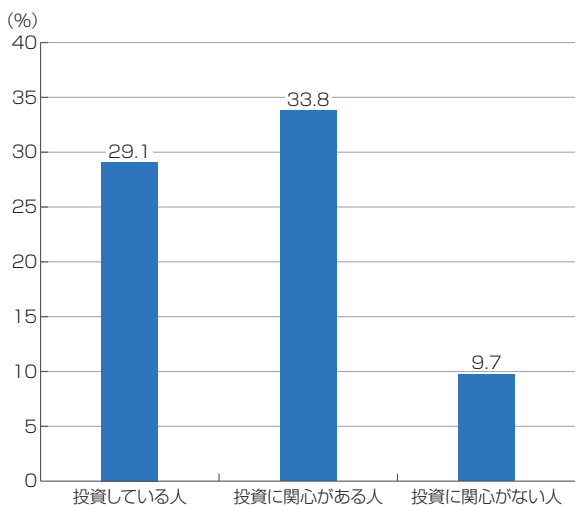
投資無関心層の関心を惹きつける要因は、拠出額の所得控除であろう。図表17を見ても分かるように、投資経験や関心のあるなしに関係なく、拠出額の所得控除を魅

図表17 確定拠出年金について魅力を感じた点  
(対象：制度の長所・短所を理解した上で加入意向を示した会社員)



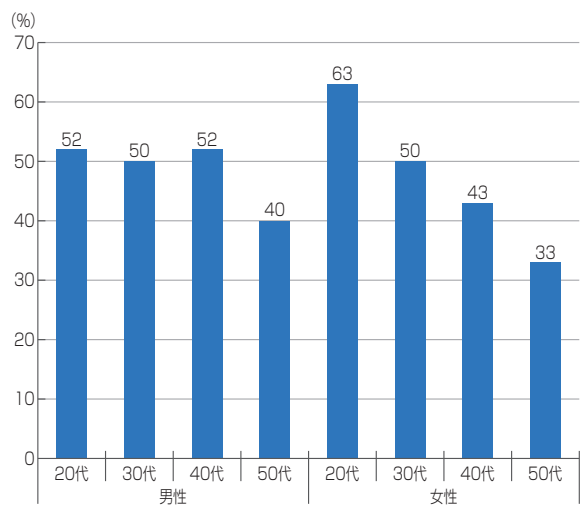
(出所)「個人型確定拠出年金に関するアンケート調査(2016年3月)」(野村総合研究所)

図表16 制度の長所・短所を理解した上で加入意向を示した人の割合(対象：会社員)



(出所)「個人型確定拠出年金に関するアンケート調査(2016年3月)」(野村総合研究所)

図表18 60歳まで掛金の引出ができないので加入したくない人の割合(対象：会社員)



(出所)「個人型確定拠出年金に関するアンケート調査(2016年3月)」(野村総合研究所)

力と考えている人が、運用益の非課税を魅力と考えている人より多い。特に、投資無関心層の場合には、この差が顕著となっている。

ところが、個人型DCにも懸念がある。若年層の普及が進まない可能性があることだ。図表18は第2章の図表7の「60歳まで掛金を引き出すことができない」ことを理由に加入に否定的な人の割合を年齢階級別にみたものだ。これをみると、20代から40代で高い傾向が見られる。従って、若年層への普及を重要視するのであれば、柔軟に引出しできる制度が好ましいといえる。

## 資産形成支援制度の利用促進の課題

結局、NISAと個人型DCの普及を別々に追求するのであれば、前者には強力な税制上のインセンティブが、後者には引出の柔軟性等が必要になる。しかし、制度設計上、インセンティブの大きさと用途の柔軟性はトレードオフの関係にあるのが当然で、その両立は容易に認められない。結局、現存する2つの制度をあわせて資産形成支援制度として捉え、個々の制度が持つ障害を低減させて行くことが現実的であろう。これにより投資に無関心な層や若年層を含む幅広い層にも、資産形成支援制度の普及が図られよう。

この場合、金融機関は、顧客にNISAと個人型DCの比較可能な情報を提供し、顧客の志向に応じた制度の使い方提案する等の対応が必要になる。

現在、NISAと個人型DCの勧誘は、それぞれ金融商品の営業とDCの運営管理業務に相当し、兼務が禁止されている。これは、明らかにNISAや個人型DCの普及に対する障害となる。早々に規制の緩和が図られるべきだ。その際には金融機関は顧客に対して資産形成に関わる様々な制度の情報提供を求められることになる。NISAや特定口座などの課税口座の説明の他、個人型DC、さらには公的年金を含む他の年金制度についても説明が必要となる可能性がある。現状ではこれに対応できるノウハウを有する販売員は、ほとんどいないだろう。このため、金融機関は、販売員の知識レベルや説明ノ

ウハウの大幅な向上を迫られることになる。この取組は、資産管理型営業に舵を切った金融機関にとって、現役世代に対するサービスの基盤構築を意味しており、避けては通れない。多少時間をかけても盤石な基礎を構築するべきだ。

- 3) NISA口座の開設・利用状況調査(金融庁)。
- 4) 主要証券会社10社のNISA口座利用状況(日本証券業協会)。
- 5) 60歳以上の利用者分も含めると、NISAを用いた積立投資の契約件数は91万件で、買付額は月間262億円となっている。





## 著者紹介



### 金子 久

*Hisashi Kaneko*

金融ITナビゲーション推進部  
上級研究員

focus@nri.co.jp

担当：第1章、第3章



### 竹端 克利

*Katsutoshi Takehana*

金融ITイノベーション研究部  
主任研究員

focus@nri.co.jp

担当：第2章

## すべての現役世代が利用可能となる確定拠出年金

### 金融ITフォーカス特別号

発行日 2016年7月22日

発行 株式会社野村総合研究所  
〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-6-5 丸の内北口ビル  
<http://www.nri.co.jp>

発行人 上田 肇

編集人 引田 健一

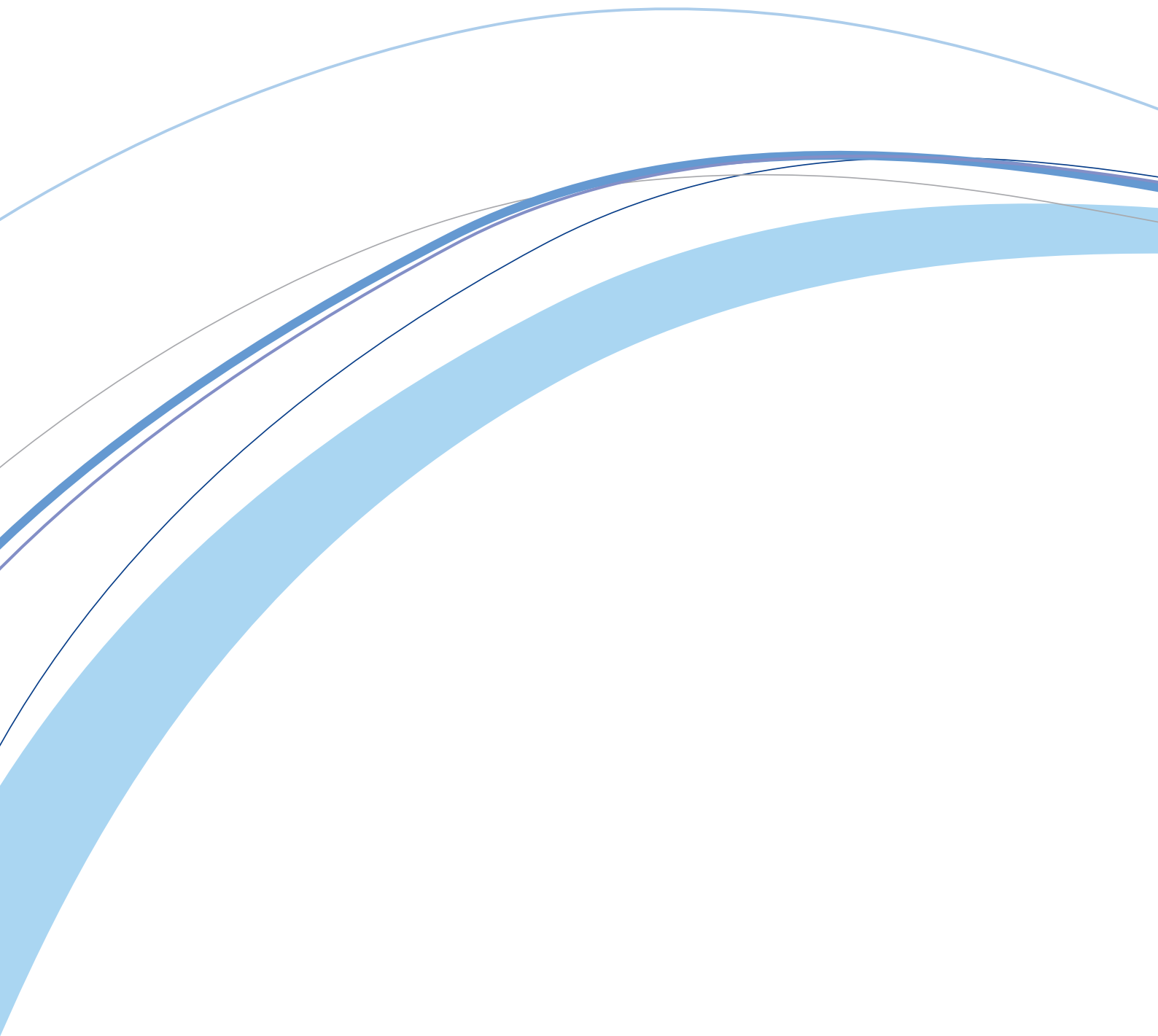
編集 金融ITナビゲーション推進部

デザイン 株式会社ベネクスマーケティング

印刷・製本 株式会社さとう印刷社

問い合わせ先 金融ITナビゲーション推進部  
focus@nri.co.jp

本レポートのいかなる部分も、その著作権、知的財産権その他一切の権利は、株式会社野村総合研究所又はその許諾者に帰属しております。本レポートの一部または全部を、いかなる目的であれ、電子的、機械的、光学的、その他のいかなる手段によっても、弊社の書面による同意なしに、無断で複製・転載または翻訳することを禁止いたします。株式会社野村総合研究所は、本情報の正確性、完全性についてその原因のいかんを問わず一切責任を負いません。



**NRI**