

# 確定拠出年金制度について

## ～iDeco利用は広まるか

平成29年3月4日

株式会社資本市場研究所きずな



## 確定拠出年金制度導入の背景と現状について

1月から開始された個人型拠出年金制度(iDeCo)が注目を集めている。これまで、確定拠出年金制度(Defined Contribution、以下DC)に加入できなかった専業主婦や公務員が利用可能となり、企業年金の確定給付年金制度(Defined Benefit、以下DB)からDCへの移行手続き等も簡素化された。今月は、その制度利用者の範囲が大きく拡大した確定拠出年金制度について取り上げる。

DCは、2001年10月に制度が開始されたが、その目的は少子高齢化による現役世代の負担軽減、公的年金の給付水準の引き上げによる自助努力の必要性に対応するものだった。また、企業の年金・退職給付制度にとっても、2000年4月から導入された退職給付会計制度によって積立不足が企業の財務評価に影響するようになった為、適格退職年金制度(2012年3月で廃止)等の受け皿として当初の利用が始まった。

DCの特徴は、拠出された掛金が制度加入者の個人ごと

に明確に区分され、掛金とその運用収益との合計額をもとに年金給付額が決定されることだ。また加入者が随時年金資産の状況を確認することが出来、転職時の年金資産の移行も容易に行える。企業のメリットとしては、DCの掛金を確定させれば、給付額は加入者の運用次第なので複雑な年金数理計算が不要となる。また掛金は損金算入でき、拠出の時点で費用計算をすれば後発債務(退職給付債務)が発生する心配もない。

そのDCの現状は、企業が原則掛金を拠出する企業型の加入者数が588万人、制度実施企業数が2.4万社、個人のみが掛金を拠出する個人型が29.3万人となっている。(2016年10月末時点、厚労省公表)このDCを運営する仕組みの骨格は次の様なものだ。

・企業型は、労使合意による確定拠出年金規約を作成。従業員が上乘せする分を合わせて年金資産を管理する資産管理機関(商品の購入や給付金支払いも行う)に掛金を拠出。個人型は、国民年金基金連合会(国基連)に個人が加入申込・掛金の納付を行う。年金資産の管理は事務

委託先金融機関がこれを行う。

- ・企業型も個人型も運用管理機関が、運用商品の選定・提示、運用商品の情報提供、記録の保存や通知、給付の裁定などを行い、資産管理機関や事務委託先金融機関への運用指図を行う。

- ・年金資産による運用商品購入は、資産管理機関や事務委託先金融機関が商品提供機関としての銀行や証券会社・保険会社などからがこれを行う。

- ・企業型では企業が、個人型では個々の加入者が運用管理機関を選択し、それぞれ加入者個人が自分の年金資産に対する運用指図を運営管理機関に行う。この運用管理機関は、金融機関や証券会社・運用会社など現在205社となっている。

DCでの年金資産の運用状況(2016年3月末、運営管理機関連絡協議会調べ)については、企業型での年金資産総額が9兆5,662億円、加入者一人当たり170万円、2015

年度の企業の掛金拠出額は7,791億円(うち従業員が上乘せするマッチング拠出額は37億円)。個人型では、年金資産総額が1兆2,150億円、加入者一人当たり166万円、2015年度の掛金拠出額は406億円となっている。

また、運用商品の内訳は、預貯金が三分の一、保険商品が2割程度、投資信託等が4割強を占めている。

# 確定拠出年金制度の現状

## 企業型DC

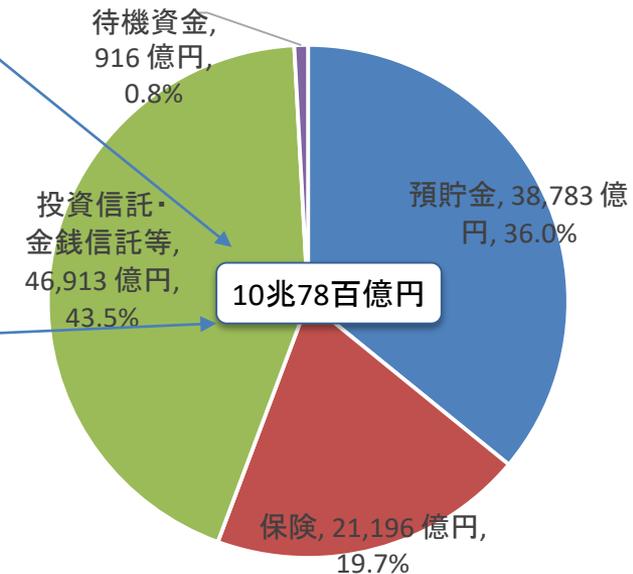
- ・加入者数588万人
- ・企業数24,551社

年金資産総額	9兆5,662億円
加入者一人当たり	170万円
2015年度の企業の掛金拠出額	7,791億円

## 個人型DC

- ・加入者数29.3万人  
(第1号加入者7.5万人)  
(第2号加入者21.7万人)

年金資産総額	1兆2,150億円
加入者一人当たり	166万円
2015年度の掛金拠出額	406億円



※厚労省、運営管理機関連絡協議会公表資料より作成

## DCの何か変わったか

国民の老後資金の充実を図るため、DCの利用者範囲をほぼ年金制度対象者全般に拡大し、中小企業などが制度し易い税制上の措置を取ることが平成27年度税制改正大綱で決定され、これを受けて改正確定拠出年金法が2016年6月に公布された。その内容は次の様になっている。

【2016年7月施行】企業年金連合会（企業年金間の年金通算事業等を行う機関）は企業からの委託によっては投資教育を行うことが出来る。また、DBからDCへの年金資産移転の同意条件緩和などの手続きも簡素化された。

【2017年1月施行】個人型DCの加入範囲が大きく拡大された。新たに専業主婦（第3号被保険者、拠出限度額年額27.6万円）や企業年金加入者（DB制度参加者は拠出限度額年額14.4万円、企業型DC参加者は拠出限度額年額14.4万円だが、企業型と合算して年額66万円以内に）公務員（共済年金加入者、拠出限度額年額14.4万円）なども、個人型DCに参加することが出来るようになった。これに

より、より広範囲の国民がDC制度を利用することが出来る。この個人型DCの加入範囲の拡大に伴い、国民年金連合会が行う業務に個人型DCの啓発活動及び広報活動を行う事業が追加された。

【2018年1月施行予定】DCの拠出規制単位が月単位から年単位へ変更される。これにより毎月の拠出限度額の使い残しをボーナス時に纏めて拠出するなど拠出限度額の使い残しをなくすることが出来る。

【公布から2年以内に施行】目的別には以下の制度や施策が2018年6月までに実行されることとなる。

○企業年金の普及拡大＝事務負担等により企業年金の実施が困難な中小企業（従業員100人以下）を対象に、設立時書類を簡素化（通常のお半分以下）し、行政手続きを金融機関に委託することが出来る『簡易型DC制度』を創設する。また、中小企業に限り、個人型DCに加入する従業員の拠出に追加して事業主拠出を可能とする『個人型DCへの小規模事業主掛金納付制度』も創設する。

○ライフサイクル多様化への対応＝DCからDB等へ

年金資産の持ち運び(ポータビリティ)を可能とする。例えば、企業型DBで積み立てた資金は、転職時に転職先の企業年金(DC等)に資産を移換し、当該移換資金も合わせた形で転職先の企業年金を実施することができる。加入者期間も通算され、将来年金として支給を受けることができ、企業年金に係る諸手続を複数の制度に対して行う負担も軽減される。

○DC運用の改善＝運用商品を選択しやすいよう、継続投資教育の努力義務化や運用商品数の抑制等を行う。また、あらかじめ定められた指定運用方法に関する規定の整備を行うとともに、指定運用方法として分散投資効果が期待できる商品設定を促す措置を講じる。具体的には以下の措置が示されている。

・継続投資教育の努力義務化＝DCの運用自体に困難を感じている加入者が多い。現在制度の導入時の投資教育について努力義務(DC制度導入した企業の)とされているが、その後に繰り返して行う投資教育も努力義務とする。

・商品提供数の制御＝加入者が個々の商品内容を吟味しつつ、より良い商品選択を行うことができる程度に商品選択肢を抑える必要。商品提供数について一定の制限を設けることにより運用商品の厳選を促す。(具体的な数値

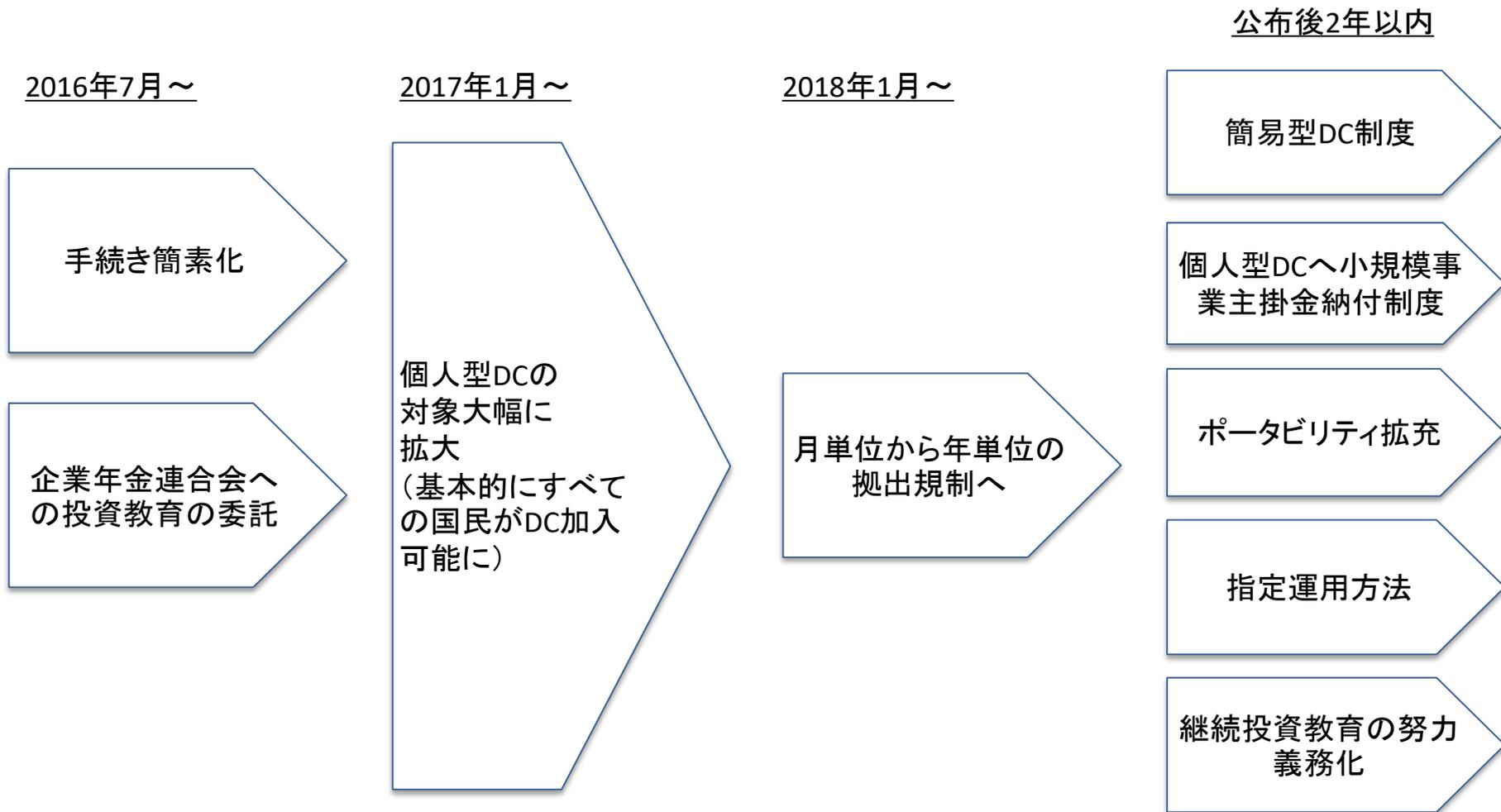
は政令で定める。施行日以前の商品は対象外)

・商品除外規定の整備＝現行では、運用商品を除外する際は商品選択者全員の同意が必要で、商品の入れ替えが事実上極めて困難。これを、商品除外要件を商品選択者の3分の2以上の同意とする。

・「あらかじめ定められた指定運用方法(いわゆるデフォルト商品による運用)に係る規定を整備＝企業・運営管理機関は、あらかじめ運用商品の中から一の商品を指定運用方法として指定し、加入者に加入時に指定運用方法の内容を周知。加入者が商品選択を行わない場合は、商品選択を行うよう通知したのち、自動的に指定運用方法に従った商品を購入する。

現在は、個人型DCの対象が大きく拡大したことに注目が集まっているが、上記の様に加入者個人の投資による年金資産形成を目的とした措置が2018年6月までに開始されることとなる。

# 改正確定拠出年金法(2016年7月公布)の概要



## iDeCoに対するそれぞれに期待

iDeCoはその対象が基本的にすべての年金制度加入者となっている。正確には、企業型DCの拠出限度額を全て利用している加入者は、個人型DCは利用できないが、個人型と企業型含めるとDC制度は国民すべてが利用できる。

元来、DC制度は年金制度なので国民の年金資産を自助努力で運用(個々の年金資産について)するということが中核となっているが、投資によって資産形成を行う“貯蓄から投資へ”の流れを加速する可能性も高い。つまり複数の政策が制度普及の推進を促しているのと同時に、企業の退職年金制度の要となることが期待されている。その為、昨年7月に各種金融機関の業界団体(投信業界、証券業協会を含む)と国民年金基金連合会によって、DCの広報啓発及び事務改善を目的に、確定拠出年金普及・推進協議会が設立された。厚生労働省と金融庁がオブザーバーになり、事務局を国民年金基金連合会と運営管理機関連絡協議会が務めている。

また、今年から始まっている個人型DCに関する制度の普及活動は申込受付場所となる国民年金基金連合会中心に行われており、昨年9月には制度の愛称について、iDeCo(individual-type Defined Contribution pension plan)が採用されている。このiDeCoに関する金融機関の関心は高く、主要な運営管理機関は専用の特設Webサイトを立ち上げ、また制度開示前の事前の加入受付を想定したコールセンター対応などを行っていた。

また、投資運用会社がDC専用投信を立ち上げた動きが目立っており、運営管理機関は、新たなiDeCoの加入者獲得の為に運営管理手数料を引下げたり、加入当初の一定期間は手数料を免除するキャンペーンを行っている。(iDeCoの手数料総額は、年間で各運営管理機関で2千~7千円程度)各社が行っているiDeCoに向けた取組みは次の様なものがある。

三井住友銀行は、グループ会社のジャパン・ペンション・ナビゲーター(J-PEC)が設定したiDeCo専用の年金プランを全店の窓口で取り扱うが、保険商品や他の投資商品も含めて個人のマネープラン全体に対して店頭でトータルでアドバイスを行う体制をとる。みずほ銀行は、Webサイトと

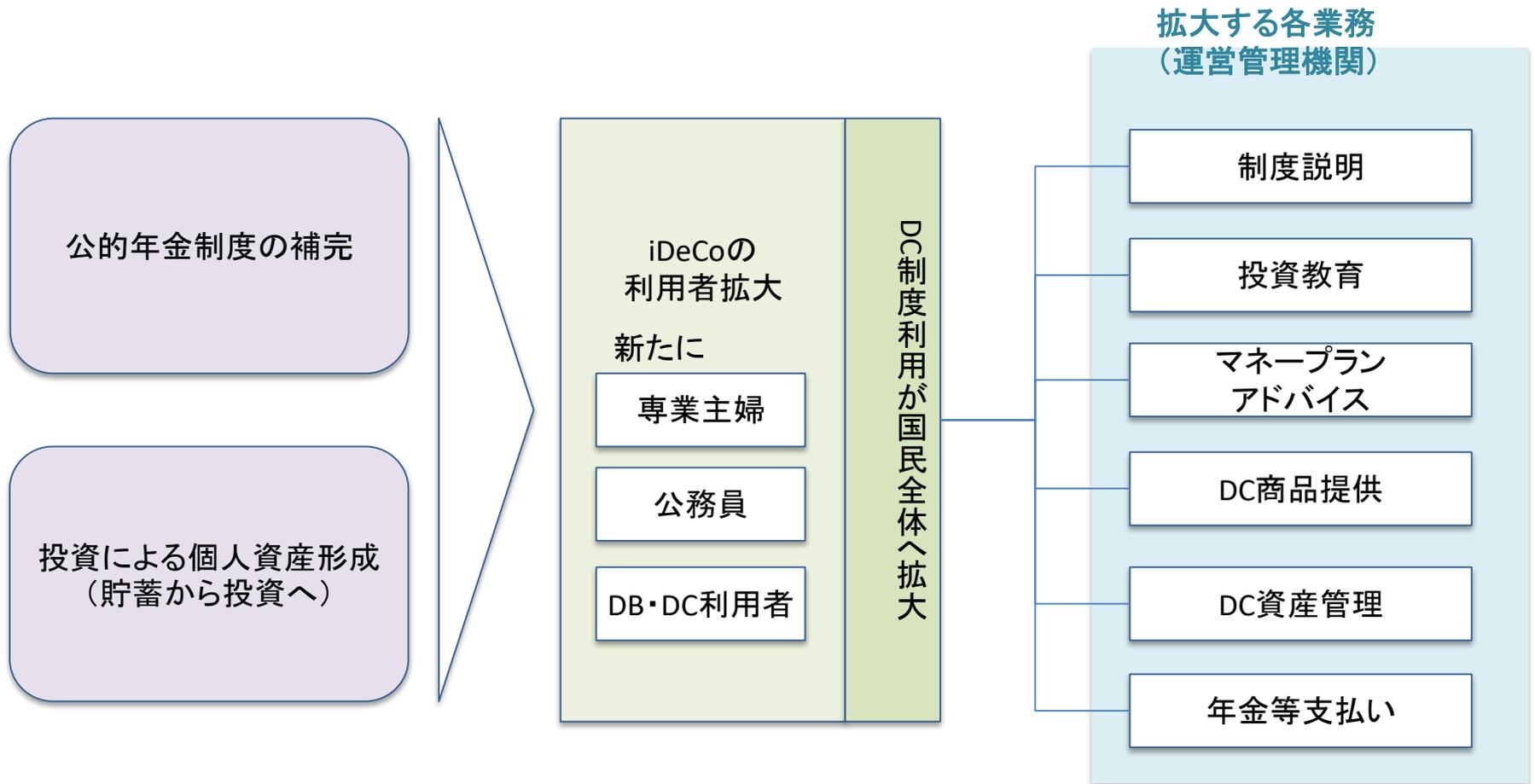
コールセンター中心に iDeCo向け運用商品を絞って新規の加入を促すが、ロボ・アドバイザーの「SMART FOLIO」をiDeCo向けにカスタマイズして提供し始めた。また、りそな銀行は独自の専門ニュースサイト「確定拠出年金スタートクラブ」でiDeCoの魅力を積極発信している。

岡三証券は、iDeCo向け運用商品を現在の30種類から40種類まで増加させる計画で個人の多様なニーズに応えるスタンスだが、Web上で簡単な質問に答えることによってリスク許容度にあったポートフォリオを提示する「モデルポートフォリオ診断」の機能を整備し、将来のロボアドバイザー機能に発展させる計画だ。野村証券は、企業型DCで培ったノウハウを使ってiDeCo向け運用サービスを充実するとしており、当面が12種のシュミレーションツールなどWeb上のコンテンツを整備している。

iDeCoに関する対応では、相対的に金融機関・保険会社などの積極的な取組みが目立つが、これは継続投資としての役割だけではなく、将来の年金資産の管理、個々への年金支払いなどを考えれば当然かもしれない。また、制度説明、投資教育、マネープランアドバイス、DC商品の

提供、DC資産の管理、年金や制度脱退時の支払い等、DC制度に係る業務は多岐に渡っており、関係する金融機関間で各事業の共同化や業務提携が進んでいる。

# iDeCoに対する期待



## DC推進で何か変わるか

今後のDC推進で何か変わっていくか改めて考えたい。

先ず個人の投資への参加が増える。DC制度加入者は現在588万人だが、これが年金制度全体の約6,700万人に対象が及ぶ。例えば、年金制度全体の3割が利用するとDC制度加入者は2,000万人となり運用される年金資産も30兆円を超えることとなる。それでも、個人の金融資産(約1,700兆円)の2%にも満たない。このDC運用資産に対して、今後導入される指定運用方法(デフォルト商品による運用)によって、より投資を個々人が意識する為、投資若しくは投資待機に向かう部分が多くなることが予想されている。つまり投資によって老後に必要な資産形成を行う個人が投資家層が拡大するが、同じ様に投資によって個人の資産形成を目論むNISAの利用も増えることが期待される。

この様な個人投資家層の拡大を受けて、中心となる投資商品である投信を提供する投資運用会社はコスト(主に信託報酬)を引き下げたDC専用ファンドを提供することとなる

が、このコスト引下げの動きは投信全般に及んでいる。つまり個々のファンドの収益性が落ちる可能性があるので、運用の効率化を目的するファンド残高を増加させる方に投資運用会社のバイアスがかかることが予想される。

一方、制度のインフラとなる運営管理機関に関しても管理手数料等の引き下げの動きが目立っており、各業務(前頁の図、右側参照)における共同化対応や個々の業務委託を前提とした複線的なネットワーク化が進んでいる。運営管理機関のこのような動きに関しては2つの方向性がある。DC加入者に対して複合的なサービス提供を目論む対面重視型と、業務の効率性を求めるネット対応充実型ではないかと考える。現状では、前者は一部のメガバンクや保険会社、後者は主に証券会社の取組みが目立っている。

対面重視型は、個人のライフサイクルを想定した複合的なサービスを提供しようとしており、DCによる年金資産運用を通じて、それ以外の資産運用にも関わることで収益性を確保することを目的としている。一方、ネット対応充実型は、各業務を可能な範囲でネット対応させて業務効率化

を図ろうとするものだが、ネット対応が難しいと思われていたマネープランアドバイス(一種の投資助言)についてもAIなどを利用することで、利用者の満足度と効率性を両立させようとする動きもある。

以上の様なDC制度の拡大を背景とした変化が起きた時、証券会社や銀行などが個人に提供する投資サービスがどの様に変わっていく可能性があるか最後に触れたい。

先ずDC制度にせよNISA利用拡大であっても、毎月少額を投資していく継続投資の利用が進むことが予想されるが、この事は同時に個人の投資に関するネット利用が進むということでもある。これに金融商品・サービス提供者が対応していく為には、個人に提供する投資情報を平易化・簡素化し、それを個人のニーズに合わせて効率的に提供する必要がある。これを対面で行うか、ネット上での個人が単純化された選択肢の中で行うか、AIに頼るか、SNSで対応を試みるか、また場合によってはこれらの方法を併用していくのか、個人の継続投資に対する銀行や証券会社のそれぞれの模索が始まっている。

また、個人に対する金融商品・サービスを提供する現場では、単純に金融商品を薦める行為の収益性が低下する為、投資助言を行うことで付加価値を付け収益性を高めようとする試みが増加しそうだ。この事は、既にラップ口座の営業戦略で行われているが、継続投資においても投資助言的サービス提供で収益確保を目指す動きが強まることも考えられる。

今後、個人の投資におけるネット利用拡大や投資助言の多様な在り方の中で、個人に対する投資助言業務が進化していくことに期待したい。

# DC推進での変化

