

間2. 6回となっております。

Vが、今話題になっておりました投資教育についてでございます。1をご覧ください。

投資教育につきまして、確定拠出年金導入前の投資教育では、自社及び運営管理機関が実施する割合が拮抗しております。これに対しまして、新入社員への実施主体では自社が73%、運営管理機関が28%。最後に導入後の継続的な投資教育では、自社が57%、運営管理機関が37%となっております。

次に2の表をご覧ください。

導入前、それから新入社員の投資教育手段は説明会の開催及び資料の配付が中心でございます。これに対しまして、継続的な投資の教育では、説明会の開催の割合は低下をいたしまして、ウェブ・サイト及び資料の配付が中心でございます。

次は4の表です。

現在までの投資教育効果の把握状況につきまして、把握している割合は24%、今後把握する予定である割合は27%となっております。一方、把握する予定がないという割合も40%に達しております。

VIに手数料についてです。1の表をご覧ください。

運用関連業務にかかる初期費用の一人当たり金額は平均値で1,857円。その維持管理費用の月額額は188円です。

同様にいたしまして、記録関連業務にかかる費用は各々1,813円と293円となっており、資産管理業務にかかる費用は各々2,701円と108円でございます。なお、記録関連業務や資産管理業務の費用負担者につきましては不明とする回答もかなり多かったのですけれども、ほぼすべての業務について事業主のみを費用負担とする割合が高くなってございます。

2の表をご覧ください。

投資教育に要します費用につきまして、導入時点の一人当たり費用は平均値で1,795円でありまして、継続費用に要します一人当たり費用は平均値で月額104円となっております。

VIIは運用商品でございます。まず1をご覧ください。

企業が加入者に提供している運用の商品数、平均で13.3となっております。そのうち元本確保型商品数は平均で2.9でございます。

2と3をご覧ください。

平均的な運用商品選択数につきましては、年齢ごとの特徴的傾向は見られておりません。一方、資産残高割合につきまして、預貯金、株式投資信託、概ね全年齢で3割台、公社債投資信託は1割5分(15%)であります。一方、40歳代では、株式投資信託の割合は4割を超えております。

ここまでの企業調査の結果です。

次は個人調査の方にいきたいと思います。初めに加入者の特性でございます。

平均年齢は37.8歳、職業は会社員が89%、自営業は8%となっております。

続きまして、I. 加入状況でございます。

1の表を見ていただきますと、その加入形態は企業型の加入者数は504人。そのうち69%は勤務先で一律適用を受けてございます。

個人型の加入者数は95人で、そのうち63%は国民年金の第1号被保険者でありまして、また34%は国民年金基金に加入をしております。

次に2をご覧ください。

企業型の希望加入者及び個人型の加入者によります加入理由では、「公的年金だけでは老後生活が不安だから」が39%、「自助努力により老後生活に備えたい」が37%、「税金などを考慮して老後資産形成に有利だから」が33%、「自ら資産運用する良い機会だから」が31%となっております。

IIは投資教育についての設問でございます。3の表をご覧ください。

加入者は、いくつかの手段によりまして、制度内容、加入手続、資産運用方法、そして運用商品に関する情報を得ております。その理解度を4段階評価で質問しましたところ、制度の内容、加入手続につきましては、十分理解できた、理解できた、とした割合を合計したものが7割近くでありますのに対し、資産運用方法、運用商品については、その割合は5割をやや超える程度、そして、あまり理解できなかった、全く理解できなかった割合の合計は4割前後となっております。

4の表をご覧ください。

実施方法別で見ました加入者側の評価では、説明会の開催、資料の配付で高くなっておりまして、ウェブ・サイト、ビデオ・DVDの配付では低くなっております。

最後に5の表では、一般的な投資教育に加えまして、具体的な投資アドバイスを受けたい、と考えている加入者は68%にのぼっております。そして、そのアドバイスを受けたい機関といたしまして、第三者的な投資、専門機関を挙げた加入者が69%と最も多くなっております。

Ⅲは運営管理機関についてでございます。1と2をご覧ください。

コールセンター、ウェブ・サイトの利用状況につきまして、利用した経験がある割合は、コールセンターでは11%、ウェブ・サイトでは42%であります。

利用頻度につきまして、頻繁に利用する、という割合はコールセンターでは2%、ウェブ・サイトでは4%にすぎませんで、2から3カ月に一度、ほとんど利用しない、たとえ利用していてもほとんど利用しない割合は、コールセンターでは77%、ウェブ・サイトでは60%に達しております。

3と4の表をご覧ください。

これらの利用目的につきまして、コールセンターでは、制度の説明、制度内容、加入手続、運用商品など多岐にわたっておりますが、ウェブ・サイトの方ではかなりの比率で運用商品に集中しております。

一方、コールセンターの対応ですとかウェブ・サイトの使いやすさにつきましては、今のところ、良い、普通とする割合が8割を超えております。

次に7と8をご覧ください。

記録管理会社からの通知書に対する理解度は、あまり理解できなかった、全く理解できなかった、とする割合は4割前後となっておりますが、そのうち何らか事後的対応した比率、件数に対する比率は1割程度でございます。

次のⅣが資産運用状況についてでございます。

1のところをご覧くださいと、企業型及び個人型を含めました掛金の平均月額額は1万6,083円でありまして、運用商品数は平均で3.3、そのうち元本確保型商品は1.0でございます。

2の表をご覧ください。

これは運用商品類型ごとの資産残高割合について聞いておりますが、株式投資信託の割合は全体で45%、預貯金が31%、この両者にほぼ集中をしております。

最後、やや飛ばしまして6の表をご覧ください。

これまでの運用商品の変更ですとか、その理由といったようなものについても質問しておりますが、78%の加入者はこれまで変更、スイッチングしておりません。全加入者で見ますと、その平均回数は0.3回となっております。

以上、大変駆け足になりましたけれども、ご報告を申し上げます。

○ 御手洗座長

ありがとうございました。この調査、今後の確定拠出年金を考える上で大変貴重な資料になるというふうに思っております。ぜひ次回の会議で詳細なご報告をお願いしたいと思っております。

それから、実施企業の担当者始め調査票にご回答していただいた方々におかれましては、お忙しい中、ご協力いただきましてありがとうございました。私からも御礼を申し上げたいと思っております。

それでは、引き続きまして、資料6への質疑を含めましてフリートーカーキングにしたいと思っております。本日のテーマは資産運用となっておりますが、ただいまのアンケート調査の報告を受けてのご意見や感想等もありましたら、ご自由にご発言いただきたいと思います。まず、アンケートの調査結果につきまして、ご質問、ご意見ございましたらお願いしたいと思います。

○ 中村委員

質問なのですが、文章の方の4ページの投資教育についての2)の実施方法の評価の部分なのですが、これに対応する表は、詳細な資料編の方の14ページの4だと思っておりますが、加入者側の評価が、説明会の開催、資料配付で高いのに反して、ウェブ・サイト、ビデオ・DVDではかなり低くなっているという評価になっているのですが、これで見るとビデオ・DVDというのはむしろ効果的あるいはやや効果的を含んでも、資料配付に比べると多いわけでありまして、あまり効果

的でない、効果なし、これを勘案しても資料配付よりもむしろ効果的と、そういう評価になるのではないかと思うのですけれども、こういうふうにかなり低いという評価をした、この考え方はどういうことですか。

○ 御手洗座長

よろしいですか。お願いします。

○ 石田教授

この設問につきましては、各実施方法を採用した場合の評価として複数回答をお願いしております。これを見ていただきますと、説明会の開催及び資料の配付につきましては、ビデオ・DVDはまんべんなく比率が高くなってございます。それに対しまして、14ページの2の結果では確かにビデオ・DVDは、制度の内容、制度の説明については実施方法としての比率は高いですけれども、そのほかの運用方法でありますとか、商品につきましてはそれほど高くなってないということが調査結果からおわかりになるかと思えます。こうした点を加味して評価しております。

○ 光谷委員

資料6-2の17ページ資産運用状況が書いてあったと思いますが、その企業の全体の退職金制度に占めるこの確定拠出年金の割合というのは、これは入っていないのですか。いわゆる調査の中には。例えば預貯金が31%とか、株式投資信託が45%になっておりますね。その会社における退職金制度の中の全体の中からするとどれくらいになるか。例えば確定拠出年金が100%であれば、まさにそれが31%そのものになりますし、仮に確定拠出年金の割合が20%しかありませんという企業とでは随分落差があるわけですね。その辺はどうなのでしょう。

○ 石田教授

ご質問どうもありがとうございます。今回はあくまでも中間報告の中で単純集計をしまして、そして今回ご報告をさせていただきました。もう少し、例えば退職給付全体に占める確定拠出年金の比率の高いところ、低いところ、それに応じまして、商品タイプの選択はどのようになっているのか。そうすると退職給付全体の投資リスクというようなものがわかると思いますけれども、そういったものについては、今後の最終報告書の方に譲らせていただきたいと思います。

○ 光谷委員

わかりました。ありがとうございます。

○ 御手洗座長

ほかにごございますか。いかがでしょう。

○ 徳住委員

6ページのⅢの加入、掛金、給付の状況の4のところでは掛金の上限が1万8,000円程度というのが22%で、3万6,000円程度が32%ということ、もう一つの山は、5,000円から1万円と。要するになだらかなというよりも、異形な形で出ているのですけれども、この背景について何かご説明いただけるようなことができるのでございましょうか。

○ 田村理事

ご説明いたします。企業年金がある場合に確定拠出年金を導入したところは、制度的に掛金額の上限が1万8,000円でございますから、自動的にそういうふうな上限を決めているということだと思います。3万6,000円も同様でございます。企業年金がないところの確定拠出年金の上限が3万6,000円と制度的に決まっておりますので、そうなっているということでございます。

実はこのほかに、上限に到達している者はどのぐらいいるのかということも調べたのでございますけれども、それはまだ集計ができておりません。その中にはこの上限に達してしまっているのがどのぐらいの割合でたまっているのか、今調べておりますけれども、次の詳細な集計でまた報告させていただきたいと思います。

○ 御手洗座長

ある意味では掛金の上限額の引き上げのニーズが非常に高いということかなと思いますけれども。ほかにごございますか。

○ 秦委員

9ページの4の投資教育効果の把握状況の中に、40%は把握する予定はない。これはどう解釈す

るかというのはなかなか議論があるのではないかと私は思うのですけれども、この内容を把握して役に立てる意味でも、例えば企業規模か加入員数でそこを出していただく必要はあるだろうと思いますので、ひとつよろしくお願ひしたいと思います。

○ 太田委員

実は調査の結果の14ページを見ていて気がついたのですけれども、先ほどのフリートーカーの中で投資教育に関していろいろ話が出ていました。ただ、ともすれば、議論の中で投資教育というところと投資のアドバイス、それをともすれば私たちは混同してしまう、あるいは従業員側のニーズのところに関して混同しまう可能性は大にあると思うのです。実際従業員の側からのニーズが投資教育にあるのか、狭義の投資教育にあるのか、本当の投資のマーケットの方向だとか、投資に関するアドバイスにあるのか、そこのところをアンケート、今からできるかどうかわかりませんが、調査結果として見せていただくとありがたいと思います。

○ 御手洗座長

いかがですか。

○ 石田教授

かしこまりました。これからの分析対象に加えさせていただきたいと思います。ありがとうございました。

○ 秦委員

今の点につきましては、前回、たしか私ちょっとお話し申し上げたと思うのですけれども、非常に私はタッチな部分ではないかというふうに思っているのですね。というのは、今の弊社だけかもしれませんが、置かれた、悪い言い方しますとややお寒い状況の中でアドバイス業務というのを入ってしまうと、アドバイスしてくれた人の内容をそのまま鵜呑みにする状況になってしまっていて、つまりアメリカなんかで非常にアドバイス業というのが盛んになっているのは、相談する方もそれなりの下地があって、議論しながら、自分で納得して決めていくというステップがあるだろうと思うのですね。

だけど、今の日本の状況の中で、それはなかなか難しいので、ご本省等も含めてやはりベース、投資に対する考え方そのものを引き上げていかないと、安直にという言葉はよくないと思うのですけれども、アドバイスのファンクションをさっさと入れてしまうというのは、なかなか危険なのではないかという感じはしているのですね。

今度訴訟問題になったりしたり、非常に厄介なことになりますし、したがってどうするか。確かに太田委員がおっしゃられるように、私どもも、ではどう決めれば良いのかという声は非常に従業員から強いのですね。これは間違いなくそうなのですが、その狭間に入ってなかなか会社としてはつらいところがある部分だろうと思っております。

○ 太田委員

私の先ほどの意見なのですけど、私自身というか、当社として、投資のアドバイスを行うべきであるとか、やりたいとか、そういうことを今考えてないのです。それは当社ではちょっと事情が違っていますけれども、自己責任ということに関しては、今さら言う必要もないくらいに個人個人が考えていますし、それからマーケットの情報なども、特に自社株の状況と絡んで、ロイターの情報だとかそういうので社員が見ているような状況にあるのです。そういう違った事情があるのかもしれませんが、でも、社員と私どもはアンケートについて調べたことはないのですけれども、どちらかというニーズであるのは、マーケットの方向がどうなるのかとか、そういうことを教えてもらえる機会があると非常に助かると。

これは自分の持っている株のことを考えているのか、こちらの確定拠出のことを考えているのかかわからないのですけれども、そのニーズは実は非常に強くあります。ただ、その前提としてあるのは、それはあくまでも自己責任でやるということはかなり広く当社の場合はあるようです。

○ 徳住委員

今のお話は非常に微妙なところがあるというふうに思います。確かに商品の説明なり、そのリスク、そういうようなものについての説明をきちんとやっていくというのがベースで、果たして株価の動向なり、あるいは債券の動向が今後どういうふうになっていくのかというようなエコノミカルなことを

背景に商品の運用の動向というようなことが入ってくると、先ほどお話があったように、それでこっちに行っただけでも、みんな失敗したというような話になると、それは意図したものではなかったのだけれども、というような話の部分が、今、太田委員がおっしゃったように、個人の運用に対する自律が確立している会社はそういうことはないかと思いますが、一般的な会社においては、その投資教育の範囲というようなもの、会社が責任を持って行う範囲というのは、基礎的なきちんとしたものということに限定されるのではないのかなという個人的な感じを持ちました。

それと関連あるかないかちょっとわからないのですが、11ページに運用商品の世代別の一人当たりの運用割合の平均値というのが3の一番下の欄にあります。ここで預貯金の部分について、10歳代というような若い人たちのところでむしろ高く、株式投信というようなところが40歳のところが高いという話は、ライフ・サイクル仮説からいったら、これは全く逆の話になるのですけれども、この実態はどういうふうに理解すればいいのか、もしご説明いただければ非常にありがたいと思います。

○ 御手洗座長

石田先生、よろしいですか。

○ 石田教授

まずこの3の表につきましてはかなり不明とする回答が非常に多いのです。その結果として、かなり限られたサンプルでの平均値にすぎないということがまず言えるかと思います。それと10代の場合には余りまだ将来先のことを考えていられない。そういうしっかりした意識をまだ持っていないという年代でして、とりあえず預貯金にこういうふうなことで預貯金に高い割合が振り分けられていると、こういうふうな今のところ考えております。

ただ、一方で、では40代でどうしてこれほど株式、投資信託が多いのかということについては、私どももちょっと結果を見て驚いたところなのですけれども、その解析については今後の分析の対象にさせていただきます。ありがとうございました。

○ 光谷委員

関連したことなのですが、先ほど当社でのアンケートがありました、やはり40代が一番株式投信、そういったものに突っ込んでいる割合が多かったのです。その次が30代です。この世代は実際に確定拠出年金に入ったお金が大体300万から400万円ぐらいなのですね。一方、20代などでは確定拠出年金に移行した退職金が極めて少ない額なのですね。つまり投資するほどのお金も持っていない。逆に、例えば定年前で2,000万円近いお金を確定拠出年金に移行した人は、今さらがちゃがちゃしたくないという保守的な考えといえますか、そういう様に思われます。その中間の適当な金額である300万、400万円ぐらいのお金を持った者が、これからどうやっていこうかというふうな考えているのではないかということが一つ。

もう一つは、投信とか株式に対する理解度といえますか、そういったものが20代の初めの社会人になりたての若いときに比べて、30代から40代になるとある程度投資などに関心が高まるかといいますか、精通しているかといいますか、そういったこともかなり大きな理由であったと、アンケートの結果では出ております。

先ほどの話題にちょっと戻りますが、投資教育ということに関しまして、当社のアンケートでも、社員の意見のなかで、一番関心が高いのはアドバイザーというよりも、どういうアセットアロケーションにしたらいいか、それとリスクとの関係ですね。そういうことがよくわからないので、とりあえずは定期預金にしておこうか。マーケット環境も悪いしというのが大きな理由であったんですね。

ですから、我々の会社の中では、ちょっと太田さんのところとは違うのですが、今後の株価の動向とかそういうことではなくて、年代におけるいわゆるリスク許容度、自分の持っている資産、それをどういうふうに考えて、どういうふうにやっていくのがいいのかとか、そういったことを中心の投資アドバイスというか、投資教育というものをやっていこうかと思っております。

○ 中村委員

今の40歳代は株式投信が多いという、この部分につきましては、私またもう一つ、別の考えを持っておりまして、移行の仕方にもよるかと思うのですけれども、新規のところから移行するような場合には、限度額の問題もあって、40歳代というのは本当にわずかなお金しか期待できないというこ

とで、むしろハイリターンを求めているのではないか。実際に入っている人間に聞いたのですけれども、それは株式100%やっていて、今損しているのですけれども、しかし、個人型で1万5,000円ですから、今、1万5,000円損しても、マージャンでちょっと負ければ1万5,000円になっちゃうので、そういう意味では、1万5,000円失ってもローリスクだと。これがむしろ株式で大化けすれば老後の豊かな生活につながるというようなことでやっている。これは特殊な例かもしれませんが、ある意味の限度額の問題というのがその背景にあるのかなという感じもしました。

それから、あと先ほどの太田さんの意見に対していろいろあったのですけれども、14ページの一番下の5のところ、具体的な投資アドバイス、受けたい、というのが68%で、その受けたい機関が第三者的な投資専門機関というのが69%ということで、これは加入者の声としては、自分の投資に関してアドバイスを受けたいと、そういうことなのだろうと思うのですね。

実際にそういうことを企業がやるべきかどうかということに関しては、もちろんやるべきじゃないということなのだろうと思いますけれども、しかしながら、ある意味の自己責任という、その投資教育、これが十分になっているかどうか、その一つのあらわれなのではないかなと。そういう意味では、今の加入者の意識レベルというか、認識レベルといいますか、それを知る意味ではここの部分のもう少し突っ込んだ分析もまた大事ななというふうに思いますので、やる、やらないというのと別の議論で、今の実態把握という意味での分析はお願いしたいと思います。

○ 石田教授

かしこまりました。いろいろなご意見どうもありがとうございました。今後の分析の参考にさせていただきます。

先ほどご意見いただきました40歳代の株式投信の比率が高いということに対して、一つはリスク許容度という観点からの分析、もう一つは、我々投資教育とも関連をいたしまして、制度に対する積極性であるとか自主性であるとか、こういう観点からの分析も試みたいと思っております。

○ 御手洗座長

ありがとうございました。まだまだご意見あるかと思っておりますけれども、時間もございますので、フリートキンはこの辺で終わらせていただきたいと思います。

それでは残りの時間を使いまして、お越しいただいております傍聴者のうち、確定拠出年金の実施企業の担当者の方々との意見交換を行いたいと思います。実施企業の方々には、傍聴席の前の方にお座りいただいております。本日の議事内容に関しまして、ご意見、ご質問等ございましたら、挙手をお願いしたいと思います。私の方から指名させていただきますので、事務局よりマイクを受け取りまして、企業名と氏名をおっしゃった後でご発言をいただきたいと思います。どなたかいかがでしょうか。特にございませんか。特にございませんようですので、そろそろ時間もまいりましたので。

○ 御手洗座長

それでは、最後に次回の予定につきまして、事務局から説明をお願いいたします。

○ 矢崎課長

最後に事務局から、ご説明させていただきます。本日はありがとうございました。お話を伺いして、一つ、継続教育というのは今後の大きな課題だろうと思います。行政としての法的ガイドラインというお話もありますが、なかなか法的規制になじむ領域かどうかという気もしまして、むしろこれからお取り組みいただきます各企業での様々な取組みをこういう会議で集大成して、また情報発信していくといったアプローチも一つの方法として考えられるのではないかと思います。

それから、税制の関係、限度額の関係というお話も大分出ていたかと思います。これもご承知のことだろうと思いますが、昨年においても私どもは経済産業省と一緒に税制改正要望を行ったところがあります。特別法人税につきましては、昨年末の税制改正大綱の中でも2年間の凍結延長ということでもございましたし、確定拠出年金の限度額引き上げについても長期的検討ということになりました。もちろん企業年金制度、確定拠出年金制度につきまして、税制というのは非常にコアな部分でございますので、また皆様方との意見交換を通じて、私どもも経済産業省とも一緒に取り組んでいきたいと思っております。

それから、きょう調査結果のご紹介いただきましたが、いろんな観点でクロスでデータ集計をやっ

てみた場合いろいろ見えてくる部分もあろうかと思しますので、次回に向けてまたいろいろお取組みをいただけたらと、私どもとしてもそう思っております。

それで、次回開催についてですが、議題といたしましては、またメンバーの方々からの、各企業における実施状況等のご報告、それから調査の最終結果の報告を中心にしたいと思っております。

メンバーの方々からのご報告につきましては、今回は東日本旅客鉄道株式会社の中村様、東京電設サービス株式会社の渡邊様のお二人から、それぞれの企業における確定拠出年金の導入状況、今後の課題等についてご報告いただけたらと思っておりますが、そういうことでよろしくお願ひしたいと思ひます。

具体的な次回の開催日程でございますが、3月中の開催を考えてございます。また、前回と同様に日程の調整表をお配りさせていただいておりますので、会議終了後、ご記入していただきまして、テーブルの上に置いておいていただけたらと考えております。その後、具体的な日時、場所につきましては、調整させていただきまして、また追ってご連絡させていただきたいと考えておりますので、よろしくお願ひいたしたいと思ひます。

○ 御手洗座長

ありがとうございました。それでは、本日の連絡会議はこれで終了いたします。お忙しいところ、お集まりいただきまして大変ありがとうございました。