

こういうようなものというのは、私は本末転倒の部分があるんだろうと思うんですけども、それにしても、今、マガジンみたいな形で出されていて、いずれにしても教育だとか、継続してサービスしていくというのは、例えば最低限どういうレベルのものをやらなければいけないというのが、今、はっきりしてないんですね。この辺は問題があると思うんですけども。

したがって、非常にあいまいになっているところを、もう少し業界としても整理されていって、一種のガイドライン、例えばそういうようなお考えというのはないのかどうか、そういうような点をちょっとお聞きしたいと思うんです。

それと、大江さんの方にくどくて恐縮なんですけれども、フィーのレベルについて、ある意味では業界全体ではっきりしてきていることが1つあるのではないかと考えているんです。

それは、当初マーケットのプレイヤーとして、ものすごい数の金融機関が入ってきたにもかかわらず、今、猛烈な勢いで引いていってしまっている。したがって、メインのプレイヤーが10本の指の中に入ってしまうのかなというぐらいまで収縮してきていますね。

これは、ある意味では正当なのか、過当なのか知りませんが、猛烈なフィーの競争の中で、やはり淘汰されてきている。ということは、正当な競争であれば、少なくとも勝ち残っている方は利益が上がっていかねばいけないのです。

しかし、私、随分聞いておるんですけども、先ほどもちょっと大江さんからありましたように、過渡期であるから今はもうかかっていない。多分そうだろうと、余りもうかかっていないと思うんです。

ですから、そういう状況の中で体力競争をしているということが、このまま幾ら寡占化が進んだって、寡占化ならよけい競争が厳しくなるということも場合によってはあるわけです。ですから、将来像をどう描いておられるのかをちょっと教えていただければと思います。

○ 川村部長

ご指摘いただいた点については、大変ごもっともだと思いますし、仮に我々の業界で、そういった形での企業さんへのアプローチが行われているとすれば、これは業界としても襟を正して、ご指摘をいただいたようなガイドラインというものをしっかり考えていかなければいけないなというふうに、私も思います。

これは、個社の立場になりますが、そういったことがないようにといいますか、私ども実は、個人型でいうと、第1号被保険者の方に、税制メリットを生かした老後の資産形成というようなアプローチを多くやっております。第2号被保険者のところ、中小企業向けは、基本的には総合型をご案内しております。これは適格年金がご承知のとおり、従業員15人以上企業でやっているのですが、いろいろな制度改正、積立不足の問題があって大変苦勞されている。そこに対する1つの解決策という形でご案内しております。

そういう中で、実はもう会社としてそういう企業年金制度を廃止して、少し身軽になりたいというようなところに1つの選択肢として、完全にやめてしまうというよりは、今まで拠出していた掛金を給与にオンした形で、どちらかという、一つの軟着陸のような形でお勧めしているというのが実態でございます。むしろ秦委員からご指摘を受けたような形では、我々としてはやっておりますが、もしあれば本当に襟を正してやっていきたいと思っております。

○ 大江部長

それでは、私の方へのご質問につきましてお答えさせていただきます。

まず、将来像、今後進んでいった後の将来像はどう考えているかということなんです。多くの運営管理機関というのが、その母体というか、グループとなっているのが金融機関でございます。当然のことながら、預金商品でありますとか、投資信託、保険商品、そういったものを提供して販売をしているところを母体に持つところが多いわけでございますので、制度自体が今後拡大していく中で、当然のことながら、年金資産の残高が増えていくということは、トータルな意味での、現時点ではまだスタートした少ない状況ではありますが、そういったものが増えてくるであろうということが想定されるということ。

それから、実情は、秦委員も非常にご承知のことかと思いますが、やはり現時点では、運用商品自体の収益性というものも非常に低いというものも勿論ございます。ただ、それはやはり今後、加入者の皆さんの運用知識なり、あるいは資産残高が増えていくことによって多様化してくるということも考えられますので、そういった意味で、これは一つの金融商品の拡大していく部分のマーケットとしては有望ではないかというようなことを多くの運営管理機関は考えておられるのではないかと思います。私どもも当然のことながら、そういったことは将来的な視野に入れている部分はございます。

もう一つは、こういった制度を通じて、加入者の皆さん自身が自分で資産運用することによって、言ってみれば、直接金融であります資本市場の拡大ということが、将来的には必ず伴ってくるというふうに

私ども考えておりますので、そういったことが将来的に私どもにとっても必ずプラスになる部分というのがあるのではないかと考えております。そういったことを現在は考えております。

○ 加子座長

ありがとうございました。それでは、資料5と6につきましては、これぐらいにしておきたいと考えます。お二人様、どうもありがとうございました。

それでは、次の議題であります「確定拠出年金実態アンケート調査について」に移らせていただきたいと思います。

企業型年金の調査結果につきましては、社団法人生活福祉研究機構の田村様よりご報告を、個人型年金の調査結果につきましては、国民年金基金連合会の吉野様よりご報告をお願いしたいと思います。

○ 田村理事

生活福祉研究機構の田村でございます。

昨年に続きまして、今年2回目のアンケート調査を実施いたしました。

昨年7月現在の規約承認企業を対象にして調査しておりまして、回収率は余りよくなくて、昨年と同様に、対象企業の大体3分の1の151社から回答がございました。

詳しい内容は、山口大学の石田教授からご報告させますので、よろしく願いいたします。

○ 石田教授

それでは、まず、初めに資料の7-2に沿いまして、企業型確定拠出年金の企業調査結果をご報告申し上げます。

なお、時間も限られておりますので、一部資料をはしょりながらご説明をさせていただきたいと思います。

まず、1枚おめくりいただきまして、このところに回答企業の属性を整理してございます。

全回答企業数151社のうちの企業規模別及び業種別の企業数を下の2つの表にまとめております。

同じく1枚おめくりいただきまして、今度は出資金額及び創立年度別に企業数をまとめてございます。下の2つの表に分布がございましたのでご参照ください。

3枚目をおめくりいただきまして、まず、大きな項目の1番目、確定拠出年金の導入理由等についてご説明申し上げます。

まず、1)のところで、導入理由につきまして、昨年度とほぼ同様の調査を行いました。そういったところ、下の表にございますように、企業会計改革に合わせた退職給付債務の解消48%、従業員が自らライフ・プランを考える契機43%、企業の財務体質の改善42%、このような理由が上位に並んでございます。

なお、この設問につきましては、最大限3つまでを複数回答いただいております。

昨年度も同様の調査をいたしておりますが、昨年度と比べますと、若干企業側の財務上の要請というのが強く出ております。

1枚おめくりいただきまして、確定拠出年金の導入理由を、企業の創立年度別に見てございます。下の図表でございます。

これは、調査の前に予測をいたしましたとおおり、創立年度が古い企業ほど財務体質の改善ですとか、退職給付債務の解消という割合を上げるものが増えております。

一方、創立年度が新しいところでは、福利厚生の実・見直し、それから新規人材確保の割合を上げる企業が増えてございます。

一番下のところがございますけれども、5つほどメインの理由を挙げまして、そして一番左の方から創立年度別にグラフを刻んでございます。

1枚おめくりいただきまして、大きな項目のIIでございます。

「確定拠出年金以外の退職給付について」ということで、調査の時点で導入された確定拠出年金以外の退職給付があるという企業の割合は全体で66%でございます。下の図表では一番左のところに書かれております。

昨年度の調査結果では、70%となっておりますので、ほぼ同じぐらい、横ばいの傾向でございます。

これを下の図表では、従業員の規模別に整理してあります。これも昨年度と同様に規模に応じまして「ある」という割合が高くなる傾向が見られます。

1枚おめくりいただきまして、確定拠出年金の導入パターンについて設問をしております。

下の左の表にございますように、導入パターンには、新規に導入をする、既存の退職一時金、企業年金に上乗せをする、旧制度を廃止・凍結して新たに全面的に移行する、最後に、旧制度の過去分を一部減額して

導入する、この4つの項目を立てました。

その結果、一番下の旧制度の過去分を一部減額して導入という割合が一番高くなってございます。

昨年度と若干傾向が違います。ただ、一番大きな違いは、新規に導入するという割合が昨年度の調査では37%でございました。その割合が17%に20ポイントほど減少してございます。

次に、このような形で廃止・凍結いたしました退職給付の種類を各企業に設問をいたしました。その結果が、右の方の表になります。

廃止・凍結したと答えられました退職給付の種類は、適格退職年金が73%で一番高くなっております。

一方、一部減額をされたものとしたしましては、退職一時金47%と、これが一番高い割合になっております。

1枚おめくりいただきまして、次に確定拠出年金導入前後の退職給付の割合、これを全企業と企業の規模別に見てございます。

その下の表の「【全体】」と書いてあるところを、まずごらんください。

退職給付の種類が一番左にございまして、導入前の割合は厚生年金基金が17%でしたものが導入後12%に、適格退職年金につきましては、49%が8%と大きく減少してございます。

導入後の確定拠出年金の割合、これは右の方ですけれども、全体の58%という数字が出ております。

以下、順次右の方へ企業規模別に退職給付の割合を比較しております。これも当然のことですけれども、規模が小さい企業ほど確定拠出年金の割合が高く、また、適格退職年金をこれに振り向けたという割合も高く出ております。

1枚おめくりいただきたいと思えます。

次に、大きな項目のIIIのところでございます。掛金等の状況について、まず、規約定めます掛金額の上限金額ですけれども、平均値で2万2,635円(月額)になっております。昨年度は2万418円だったので、若干増加しております。

一方、下限金額の全企業の平均値は5,592円(月額)となっております。

こうした上限の金額を「他年金なし」と「他年金あり」、一番下の欄にございますように「他年金あり」というのは、厚年基金と適格退職年金などを採用している企業でございます。

両者に分けて比較をしてみますと「他年金なし」の平均は2万6,399円、「他年金あり」後者でございますけれども、これは1万5,298円となっております。その上限金額の分布をこの表にまとめてあります。

1ページおめくりください。

全加入者の掛金の月額、これの平均値は1万2,211円でございます。昨年度は1万2,031円でしたので、ほぼ横ばいということでございます。

同じくこの平均値を「他年金なし」と「他年金あり」に区分してみますと、前者は1万3,744円、後者は8,929円となっております。ここの表には企業ごとの平均掛金月額の分布をまとめております。

1枚おめくりいただきまして、ここには給付の形態、それを老齢給付と障害給付に分けました。更には、同じように給付の種類、これについても終身、有期、選択と分けて比率をとってございます。

後者の方で、終身年金の割合というのは非常に低く、有期年金だけのところが6割以上を占めている現状でございます。

1枚おめくりいただきまして、大きな項目のIV、運営管理機関についてでございます。先ほど来、運用関連の運営管理機関による情報提供のことが出ておりますけれども、非常に多様な情報提供手段が用意されてございまして、ウェブ・サイトが85%、コールセンターが76%、資料の配付72%、そしてビデオ、DVDの配付31%という結果が出ております。続きまして、1ページおめくりいただいて、大きな項目のV、投資教育についてでございます。

まず、初めに確定拠出年金の導入前後で、その実施機関を比較しております。導入前の教育につきまして、運営管理機関が83%、下の表の一番左でございます。自社は48%となっております。以下、新入社員の教育、継続教育は見ていただいたらよろしいかと思えますが、導入前の教育につきまして、昨年度の調査では、自社が67%、運営管理機関が66%ということですので、前者がかなり割合を落として後者の比率が高くなってきております。

もう一枚おめくりいただきまして、投資教育の実施方法、これを先ほどと同じように導入前、新入社員、継続という3つに分けて調査をしております。これも大方予想された結果かとは思えます。

継続教育では、一番右の欄にありますけれども、説明会の開催という比率が31%と、非常に低下しております。資料の配付、それからウェブ・サイト、これらが中心的な教育手段になってございます。

続きまして、1枚おめくりいただきまして、この2つの表はこのたび新しく設けました設問項目でございます。

まず、左の表ですけれども、投資教育の際に重点を置いているものは何かということについて設問をいたしました。全部で1項目からその他を含めまして7項目まで項目を挙げて、2つまで選択をいただきました。

ここの結果でございますように、リスクとリターンの関係が49%、以下、分散投資とその効果、長期投資とその効果が44%、41%と高い割合になっております。

続きまして、右側の表は投資教育に対する取り組み姿勢を聞いたものでございます。その他も含めまして5つの選択肢を用意いたしました。

その結果、最低限度は行うべきであるという割合が41%、確定拠出年金を導入した事業主の責務である、これが40%となりまして、費用対効果を重視しながらそれなりにやっ払いこう、ないしは労使の新しい対話手段として積極的にやっ払いこうという比率は低く出ております。

1枚おめくりいただきまして、従業員の規模別に投資教育への取り組み姿勢を見たものが、ここの図表でございます。

期待されたような明確な傾向というのは見られませんが、あえて言いますと、規模の小さいところで最低限度は行うべき割合が高く、規模の大きいところでは事業主の責務と考える割合が高い、このぐらいの傾向でございます。

更に1枚おめくりいただきまして、5)の投資教育効果の把握状況でございます。これは、昨年度も調査をさせていただいた項目になります。把握しているという割合が23%、昨年度は26%でしたので、3ポイント下がっております。今後把握する予定であるという割合は35%、昨年度は30%でしたので、この割合はやや上がっております。最後に把握する予定は全くないんだと、これからもないんだという割合は37%、昨年度は44%ということでしたので、この割合は7%ほど減少しております。それだけ投資教育効果の把握の必要性というものも徐々に認められてきたのではないかと思います。それを従業員規模別に見ましたものが、下の図表になっております。

もう一枚おめくりいただきまして、では、教育効果の把握状況別に、導入前の退職給付割合と、導入後の退職給付の割合が相違するのかどうか、これを簡単に見たものが6)と次の7)でございます。

それぞれ「把握している」「今後把握する予定である」「把握する予定はない」、導入前の退職給付の割合については、ほとんど傾向は見られません。

それに対しまして、1ページおめくりいただいて7)のところになりますと、導入後の退職給付の割合では、把握している企業群において確定拠出年金の割合が非常に高くなっております。71%となっております。全体よりもかなり高い比率が出ております。

それから、大きな項目のVI、今度は手数料についてでございます。

これは、昨年度も調査をさせていただきました、各種の手数料、運用関連業務、記録関連業務、そして資産管理業務、更には投資教育ということにつきまして、初期費用及び月額維持管理費用を設問して、その一人当たりの手数料の金額を下のようにまとめております。

昨年度とは、母数、それから企業の構成、これもちょっと違いますので、一概には言うことはできません。ただ、これを見てみますと、資産管理業務、初期費用がかなり低い、低位な値、それから投資教育の維持管理費用、月額の費用ですけれども、これが昨年度と比べて半減していると、このような傾向が見てとれます。

最後にVIIのところ、運用商品について幾つか調査をしております。

まず、事業主が加入者に提供しております運用商品の数は、平均で12.9、これは下の図表の上の方の破線でございます。昨年度は13.3でしたので、やや減少してございます。そのうちの元本確保型の商品数は平均で3.2、これは下の方の破線で表わされておりますけれども、昨年度と全く同じ数値でございます。

これを従業員の規模別に見てみますと、規模に応じて若干運用商品数が多くなっている。一部に蛇行というか跛行もございます。

続いてもう一枚おめくりいただきまして、従業員一人当たりの運用残高割合、これを商品類型別に見ております。預貯金がちょうど5割です。株式投資信託と保険商品、それぞれが25%と11%になってございます。

昨年度と比べますと、預貯金が増加して、公社債、株式の投信はかなり減少しております。昨年度の運用残高割合よりも安全志向になっていると、こういう状況でございます。

そして、これを年齢別に見てみますと、一番上の預貯金のところで、年齢が増えるにしたがって預貯金の割合が高い。

それから、4番目の株式投信につきまして、年齢が経るにしたがってその割合が減っていくという傾向が見られます。

次に、運用残高割合を導入年度別に比較をしてみました。

これも当然のことなんですけれども、経済状況等を反映いたしまして、2003年度に導入いたしました企業で、預貯金の割合が非常に高く、株式投資信託の割合が非常に低く出ております。

図表では、下の方に導入年度をとって、それぞれの残高の割合を比較しております。

最後に2つですけれども、投資教育の取り組み別に運用残高割合を比較しております。一番左が全体になっておりまして、その隣りの最低限度行うべきところ、それから一番右側の事業主の責務と考えるところ、ここら辺のところでは預貯金の割合が比較的高く、株式投資信託の比率は低くなっております。

一方で、費用対効果を注視したり、積極的に取り組むという企業では、よりポジティブといえるでしょうか、リスクとった運用資産残高内容になっております。

同じく今度は投資教育の把握状況別に運用残高割合を比較しております。

これを見ていただくとおわかりになりますように、把握しているという企業群で預貯金の割合が低く、また、保険商品の割合も低く、そして株式投資信託の割合が高いという傾向が見られます。

以上が企業調査の結果でございます。

引き続きまして、簡単に資料の7-3で、企業型の加入者調査についてご説明をいたします。

まず、資料を1ページおめくりいただきまして、ここには「回答加入者の特性」を記載してございます。

企業型加入者の全回答者数は327名。性別で見ると、男性が77%、女性が23%。加入形態別では、勤務先、一律適用者が66%、希望による加入者が33%でございます。年齢別の加入者数を下の表にまとめてございます。

1枚おめくりいただきまして、加入の状況ということで、下の表を見ていただくとおわかりになりますように、税金等を考慮して老後資産形成に有利である47%。自ら資金運用するよい機会39%、同じく公的年金だけでは老後生活が不安という割合が39%、この3つが上位を占めております。

これを主要理由に限定して年齢別に比較をしたものが、次のページになります。

これも少し傾向を読み取るのは難しい。あえていいますと、20歳代で自ら運用するよい機会を選択する割合が高く、30歳代前半、40歳代、50歳代前半で公的年金だけでは老後生活が不安を選択する割合が若干高くなっております。

1枚おめくりいただきまして、大きな項目のII、投資教育についてでございます。

この2つの表には、上の表が実施方法別の理解度、下の表は教育内容別の理解度を見ております。

下の方に注目していただきまして、制度内容、加入手続きにつきましては「十分理解できた」「理解できた」の合計割合は8割近くになっております。

一方、資産運用方法と運用商品については6割を切っております。

なお、同じ調査を昨年度もやっております。全般的に見ると、5ポイント以上すべての項目について理解度は高まっている、このような結果が出ております。

1枚おめくりいただきまして、以下は、年齢別にそれぞれの実施方法及び実施された内容についての理解度比較をしております。少し長くなりますので、簡単にご説明をしたいと思います。

まず、初めが説明会の理解度ということで、これは20代前半を除きまして「十分理解できた」「理解できた」という割合は8割前後と非常に高くなってございます。

続きまして、もう一枚おめくりいただきまして、資料配付の理解度でございます。

これは、グラフを見ていただくと、ちょっと山型ようになっておりまして、30代前半辺りで「十分理解できた」「理解できた」の合計割合が77%と一番高く出ております。次に投資教育の内容別に理解度比較をしております。それが1ページおめくりいただきました4)のところでございます。

制度内容につきまして、20歳代前半で理解できた割合というのがやや低いんですけれども、ほかの年齢層では7割を超えております。

続きまして、加入手続きにつきまして年齢別に比較をしております。20歳代と50歳代前半で相対的に低くなってございますが、そのほかは大体7割を超えておりまして、特に30歳代前半及び40歳代後半辺りの年齢層で理解度が高くなってございます。

もう一枚おめくりいただきまして、運用商品の理解度についてです。

これは、先ほど言いましたように山型に同じくになっておりまして、20歳代前半で極端に低く、また40歳代後半、50歳代前半でも大分低くなってございます。先ほどと同じく30歳代前半で理解できる割合

が高く出ております。ちょうど山型のようになってございます。

最後に運用方法の理解度でございます。

運用方法の理解度は、20歳代前半で低いという以外は、大体5割から7割弱という割合で理解度が高く出ております。

次に、先ほども幾つか話題に上ってございました投資アドバイスの意向という質問いたしました。一般的な投資教育に加えて、具体的なアドバイスがほしいと考えている加入者の割合は69%、昨年度が68%だったので、ほぼ変わらない、横ばいでございます。

それを年齢別に見たものが下の図表でございます。傾向といたしまして、若い層ほど投資アドバイスを受けたと考えている割合が高く出ております。

次に1ページおめくりいただきまして、大きな項目のIII、運営管理機関についてでございます。

これは、コールセンター及びウェブ・サイトの利用頻度を聞いてございます。コールセンターの利用経験については、2割ということで、利用経験がないものは8割となっております。

一方、ウェブ・サイトの利用状況につきましては、利用したことがある割合は64%とかなり高くなっております。ただ、利用の頻度につきましては、この表を見ていただきますと、週1回ですとか、月に2~3回というのは1割以下にすぎませんで、かえってほとんど利用しないという割合は20%となっております。

次に1枚おめくりいただきまして、年齢別のウェブ・サイトの利用状況を見ております。

これは、ちょっと見づらい図表にはなっておるんですけども、一番言えることは、頻繁に利用する層というのは、30歳代の前半辺りが一番よく利用する。一方で40歳代の後半辺りが逆に利用していないという状況でございます。

1枚おめくりいただきまして、ウェブ・サイトを利用している加入者たちの理解度を聞いております。これは、平均で8割を超えております。ですから、ウェブ・サイトをよく使う方たちは、かなり理解度が高いとみていいのではないかと思います。昨年度は、75%でしたので、これも約5ポイントほど上昇をしております。

次に1枚おめくりいただきまして、コールセンター及びウェブ・サイトの利用目的が記載されております。これは表の方を見ておいてください。

最後のIVの項目で掛金及び運用状況について見ております。

まず、1)のところで、平均掛金月額1万3,691円となっております。これが、この図表の中で破線で表わされております。これを年齢別に見たものが下の方の図表になりますけれども、30歳代の後半以降で1万4,000円を超えております。

もう一枚おめくりいただきまして、この掛金月額を年収別に比較をしております。同じく破線が平均値になっております。年収が徐々に上がりますと、大体掛金月額は上昇して、そして年収800万以上で1万6,000円を超えているという状況でございます。

今度、3番目のところでは、加入者が選択をしている運用商品総数を見ております。上の方の破線が平均値の3.8、下の方の破線が元本確保型商品数の平均値1.2でございます。年齢別に見てみますと、運用商品総数は50歳代前半で最高の4.5、50歳代後半で最低の2.8となっております。

1枚おめくりいただきまして、今度は総数と元本確保型商品数を年収別に見ております。これも先ほどと同傾向と言っていいのかもしれませんが、年収800万円代で最高の4.9、年収900万円台になりますと、最低の2.5、1,000万円以上でも3.0という数字でございます。

5)のところで、運用商品の類型別の残高割合を見ております。この表を見ていただくとおわかりになるように、株式投資信託が37%と高く、預貯金は33%と2つの割合が高く、債券と保険商品が1割、10%程度でございます。

昨年度と比較をいたしますと、これも株式投資信託の割合が46%から9ポイントほど減少をしております。

最後に、これまでの運用商品の変更経験を聞いております。数値は平均値でわずか0.4回ということで、まだ変更経験している割合は低くなっております。その変更理由につきましては、左の方の表に整理してあります。

それから、残高などの変更に役立つ情報源といたしまして、右の表に整理してありますように、運営管理機関のウェブ・サイト、これが54%と一番高く、次にその他、これは知人などからの情報ということで、その他が24%、次に金融関連専門誌、これが13%となっております。

以上、少しお時間を長くちょうだいいたしまして、また早口になりましたけれども、ご報告申し上げます。