

また1ページめくっていただきまして9ページの左側では、運用商品選定理由書や商品に関する情報提供をイントラネットの磁気媒体によって行えるよう要望しております。現在は原則として書面の交付が義務付けられておりますが、電子媒体での提供を行う際も合わせて加入者等に周知することが必要とされておりますが、事業主さんによってはイントラネットに掲載することで十分に周知できる場合もあると思われまますため、要望しているものでございます。

最後に、9ページの右側に記載しております、適年を解除して確定拠出年金に資産を移換する際の事務処理期間の要件緩和について御説明いたしたいと思ひます。この要望につきましては、直接的には適格退職年金の受託機関としての立場からの要望となりますが、今後適年から確定拠出年金への移行が増加してまいりました場合に、事業主の皆様方を含めて実務上、大きな問題となる可能性があるため要望しているものでございます。

ちょっと長くなりますが、具体的に申し上げますと、確定拠出年金法施行令の附則第2条第3項では、適年を解除して確定拠出年金に資産を移換する場合、当該移換を「適年の解除日の属する月の翌月の末日」までに行うことが必要とされております。したがって、事務処理期間としては通常で2か月以内、適年の解除基準日を月の末日とした場合には1か月以内となってしまいます。

なお、若干横道にそれのお話になりますが、この適年解除日、したがって確定拠出年金制度の発足日を月の末日とする方法は、月中退職者の同月得喪を回避する方策として複数の企業で検討されているようでございます。例えば10月1日を適年解除日とした場合に、10月中に退職される方につきましては適年解除後の退職となりますので、適年制度から給付金を支払うことはできません。

一方、確定拠出年金制度は10月1日から発足となりますので、確定拠出年金制度に一旦加入してから脱退という扱いになればよろしいのですが、確定拠出年金法の規定により10月中に退職してしまいますと、確定拠出年金の加入者でなかったものとされてしまいます。この結果、10月中に退職した方につきましては確定拠出年金からの老齢給付金も支給されず、解除した適年の分配金のみが支給されることとなりますが、金額も退職金でもらう場合と異なるだけでなく、受け取った分配金も所得税法上は退職所得ではなく一時所得となってしまいます。これを避けるために、適年の解除基準日を今のケースですと10月末として、10月中の退職者にも適年制度からの給付金を支給できるよう検討されているものでございます。

話を元に戻しますが、適年制度を解除する場合、まず基準日現在の加入者を特定し、生年月日等の情報を検証すること及び全受給者につきまして生存確認、振込口座の特定が必要となります。受給者は既に企業を退職しておりますので、この特定作業には予想以上の期間が必要となる場合がございます。更に、その特定作業が終了してからも個人ごとの分配金額の計算であるとか振込手続等で、通常3か月以上の期間を要しているのが実情でございます。

このように、受給者の特定ができてからでも3か月以上の期間を要している事務処理につきまして、法令では解除日から2か月以内に行うように規定されているわけでございます。法令どおり処理を行うため、現在のところ弊社の場合では事業主さんにも御協力をお願いいたしまして、適年の解除基準日前に極力前倒しで全受給者の生存確認と振込口座の特定作業を行っております。その上で、適年の解除基準日から1週間以内に個人別分配額計算を終えるように、数理担当者を通常業務から外しまして専担で計算に当たらせているといった実情がございます。

現在のところ、まだ解除の件数がそれほど多くないため対応できておりますが、今後適年を解除して資産を移換する事例が増加することを考えますと、実務対応に支障のない日程が組めますよう、早急に法令上の手当てをお願いしたいと考えております。

非常に長くなりまして恐縮でございます。最後の御報告となりますが、これまで本連絡会議で出された御意見に関しまして弊社の業務の状況あるいは見解として幾つか御説明をいたしたいと思ひます。

1点目でございますが、商品の売買タイミングにつきまして、具体的には掛金拠出から商品の受け渡しまでの事務フローとスイッチングの際の事務フロー及びコストについてでございます。

なお、この問題はレコードキーパーの事務フロー並びに商品自体の取引ルールに制約されるものでございますので、資産管理機関が任意に決定できるものではございませんが、御出席の皆様のご関心も高いようでございますので、この場で御説明させていただきたいと思ひます。

まず資料の10ページをごらんいただきたいと思ひます。ここでは、掛金拠出から商品の受け渡しまでの事務フローを取り上げております。なお、この事務フローは弊社と、本日お隣にいらっしゃる

ますJIS&Tさんとのルールによるものでございますが、他の信託銀行やレコードキーパーにつきましてもおおむね同様と理解しております。

この事務フローで御留意いただきたい点は、拠出日の翌営業日に商品購入の約定を行っている点です。資産管理機関といたしましては、拠出日に掛金が入ってこない可能性もないとは言えませんので、掛金が入金されたことを確認しないまま商品購入の約定を行うことはできません。したがって、レコードキーパーは資産管理機関からの入金連絡を確認してから資産管理機関に運用指図を送信することになりますので、商品購入約定は拠出日の翌営業日となります。

なお、弊社では拠出日当日につきましては待機資金としてこのお金に対して付利を行っております。

また、商品購入の約定から受渡しまでは1営業日となっておりますが、これは商品自体の取引ルールによるものでございます。

ところで、約定購入日が拠出日の翌日になる点につきましては、資産管理機関とレコードキーパーが同一であれば両者の間での入金連絡や運用指図連絡が不要となり、当日約定が可能となるのではないかという御意見がございます。この点につきましては、仮に資産管理機関とレコードキーパーが同一であったといたしましても、入金日当日に約定を行うためには相当早い時点で入金確認を行うことが必要と思われそうですが、事業主さんの事情や金融機関の事務手続上、入金時刻が遅れることは往々にしてあることとございます。このため、仮に両者が同一であったとしても、当日発注を行う前提で事務スキームを構築することは困難でないかと思われそうです。

次にスイッチングの事務フローにつきまして御説明を申し上げます。

次の11ページをごらんください。こちらの資料も弊社とJIS&Tさんとの間のルールを基に、国内投信を売却し、外国投信を購入するスイッチング取引を記載しております。ここでのポイントは、購入側の約定は売却側の受渡しを待って行っているとは限らないということとございます。商品提供機関から資産管理機関及びレコードキーパーあてに売却の約定日の翌営業日に取引報告が送付されます。この取引報告によって当該商品の清算金額が確認でき、その結果、購入商品の取引数量を確定することが可能となります。

資産管理機関では、取引報告を受信した日の翌営業日に商品購入の発注を行います。11ページのケースでは、売却商品の受渡し日の前営業日に商品購入の発注を行うことが可能となり、売却の受渡し日を待って購入発注するよりも1営業日処理日が短縮されております。外国投信を売却し外国投信を購入するケースでも同様の効果が見られます。

1ページおめくりいただきたいと思えます。しかしながら、資料12ページにございますように、国内投信を売却し国内投信を購入するスイッチング取引ではこの効果を生かすことができません。それは、売却の約定日の翌営業日に購入の発注を行いますと、投資信託自体の取引ルールから売却の受渡し日と購入の受渡し日が同日となってしまうからです。

このように、売却と購入の受渡し日が同日となるケースにつきましては、売却の入金確認を行った後に購入資金の決済を行えるように、購入の発注日を遅らせて購入の受渡し日が売却の受渡し日より後になるように調整しております。その結果といたしまして、購入の発注日は売却の受渡し日と同日となります。

最後でございますが、これまで本連絡会議の中でレコードキーパーと資産管理機関が別組織である必要はないという御意見が出されておりますので、弊社の考え方ということで御説明を申し上げたいと思えます。

まず御意見は、「確定拠出年金制度の資産管理機関は実際に有価証券を管理しているわけではなくキャッシュフロー管理をしているだけなので、そのために一つの金融機関を用意する必要はない。レコードキーピング会社に資産管理業務をやらせればコストもかからないし、商品の購入や売却に無用な日数を要することもない」と、このような趣旨かと私どもの方では理解しております。

まずコストについて考えます場合に、我が国でなぜレコードキーピング会社が金融グループを横断して設立され、カストディ機関や資産管理機関から独立しているのかといった点を振り返らざるを得ないと考えております。端的に申し上げますと、レコードキーピング業務に必要な記録管理システムは既存の企業年金管理システム等では想定していなかったような長期にわたる一人ひとりのヒストリー管理が必要であったということとございます。この辺の詳細は、むしろレコードキーピング会社さんから御説明された方がよろしいかとも思いますが、弊社も厚生年金基金や適格退職年金で加入者、受給者さんの記録管理を行っております、それなりの制度管理システムはもちろん用意しております。

すが、確定拠出年金制度のように加入者、受給者さん一人ひとりにつままして拠出や運用指図の記録をヒストリーで管理するシステムは既存システムをカスタマイズしてできるようなものではなかったということでございます。

しかも、既存の年金制度管理システム自体、度重なる法律改正や制度改正によりまして、そのメンテナンスを求められておりますことから、収益性といった観点では極めて難しい運営を迫られておる次第でございます。こうした中で、既存システムをはるかに上回る開発コストを要するような新たな管理システムを独力で開発する余力のある金融機関はなかったのではないかと認識をしている次第でございます。

しかも、確定拠出年金制度の記録関連業務自体、厳格に法令に基づく業務でございますので、差別化の困難なものと思われまふ。そういった意味で、なおさら独力で開発をするようなインセンティブは持てなかったということではないかと理解をしております。

また、他方で資産管理システムは既存の資産管理システムとの関係から社によってまちまちと思われまふが、1円単位で日々運用商品の設定、解約を行う制度を管理するものでございますので、やはり相当大きな投資を行っている場合もあろうかと思ひます。資産管理業務につきましても、御承知のとおりそのコスト負担等の問題から金融グループを横断して専門の信託銀行を設立しているような次第でございます。仮にレコードキーピング会社が資産管理システムを開発しようとした場合に、カストディのシステムに合わせて自らの資産管理システムを開発し、運営していくことは資産管理業務のシステム、ノウハウあるいは人材を持たないレコードキーパーにとっては容易なことではないものと考えております。

要するに、カストディ業務を行う信託銀行はそのカストディシステムに合わせて資産管理システムを構築いたしまして運営しているからこそ、現在のサービス水準あるいはコスト水準が保てているものと考えておる次第でございます。

御要請いただきました3点につきましての報告は以上でございます。

最後に、確定拠出年金制度の発展には加入者さん、受給者さん、事業主さんはもちろん、私ども運営管理機関や資産管理機関等、この制度の担い手全体がバランスよくその利益を享受できることが必要と考えております。法令等による大きな枠組みの変更でありますとか、度重なる制度の変更といひますものは、この制度の担い手の負担を増加させまして、ひいてはこの制度への参画を難しくいたひます。その結果、制度の発展を阻害する要因にもなりかねませんので、改善すべきは改善するという方向性には全く賛同するところでございますが、どうか安定した制度運営を図られますよう御配慮をお願いしたいというふうに考えております。

非常に長くなりまして恐縮ですが、以上で報告を終わらせていただきたいと思います。

○加子座長

柴山様、ありがとうございました。それでは、続いて冨手様よろしくお願ひいたします。

○冨手経営企画部長

日本インベスター・ソリューション・アンド・テクノロジーの冨手と申します。よろしくお願ひいたします。

御出席の委員の皆様のご多くは、弊社の業務を御利用いただく私どもにとりましてはお客様でもありまして、私どもの業務内容とか業務運営の状況につきましてはよく御存じではないかという具合に思っております。本日の連絡会議では、私どもの業務運営の状況と制度の普及とか運営の改善に向けて、私どもがやっております取り組みとか、そういったことにつきまして御報告させていただきたいと考えております。

先ほど柴山様から御説明がありました点と若干重複するところがあろうかと思ひますけれども、事前に調整していたわけでもございませぬので御容赦いただきたいと思います。

それでは、資料に基づきまして進めさせていただきます。

2ページをごらんいただきます。私どもの会社につきましては、業態を超えた多くの金融機関を中心にして御出資をいただきまして、レコードキーピングの専業会社としまして1999年8月に設立をされております。当時、運営管理業務、資産管理業務、商品提供業務の立ち上げを準備されておりました当社の株主でもあります多くの金融機関から、ノウハウと人材の御提供をいただきまして業務基盤を構築してまいりました。制度におけるいわば公共財的な業務基盤としての立ち上げを期待されたといったようなこともございまして、レコードキーパーとしてのあらゆるニーズに対応しまして、制

度開始と同時にフルサービスの提供を可能とするようにといったことを基本にしまして、設立後、基盤を構築してきたというところでございます。

具体的に申し上げますと、大企業から中小企業さんまでを対象としました処理の柔軟性を確保すること、あるいはバンドル型、アンバンドル型に関しましてはいずれの選択も可能とするように、あるいは業態を超えた各種金融商品での運用に対応できるといったこと、あとは個人型も含めまして制度普及が急速に進むのではないかとといったこと、そういったことを想定して準備を進めてきたというところでございます。

ここに時系列的に並べて書いておりますけれども、会社設立当初は業務開始までの期間が1年余りと非常に短期間であるということを想定しておりました。したがって、まずは制度を回すことを第一にということで、こう言うのは何ですけれども、サービスは必要最低限にならざるを得ないといったようなことはございました。

その後、法案の成立が諸般の事情から遅れたこともありまして、その都度スケジュールの引き直し、業務内容の見直しといったことを進めてまいりました。したがって、この間での業務基盤の構築作業におきましてはいささか難しいものがございまして、それにつれて初期投資がふくらんだといったようなことは皆様御存じのところではないかと思っております。

また、法案の公布、政省令の施行から業務開始までの期間が最終的には2か月程度と短くなってしまったということもございまして、政省令の内容の確認を行い、業務内容の見直しを進める傍らで各機関さんとのネットワークの構築であるとか、制度導入予定企業様がもう準備を進めておられましたので、そういった先様との調整であるとか、そういったことを並行して進めておりました。

会社設立後2年で何とか無事に開業を迎えることができまして今に至っているというところでございます。

続きまして3ページですが、弊社の業務状況につきまして御報告いたします。これは当然私ども単体での状況でございますので、その点は御理解いただきたいと思います。

まず先月末の速報ベースではありますけれども、規約数は214規約、企業数は691社、加入者数は個人型を含めまして35万5,000人となっております。

ちなみに連合型、総合型と言われておりますプランにつきましては、規約数は7規約、企業数では356社という具合になっております。

特定運営管理業務につきましては、後ほど改めて御説明させていただきますけれども、国民年金基金連合会様から受託をさせていただいております。先月末の速報ベースで自動受換者数は約4,000人強となっております。その年金資産額ですけれども、17億円を超えております。この業務につきましては今のところ弊社だけが受託しておりますので、自動受換数にはほかのレコードキーパーさんからのものが含まれております。

弊社の収支状況につきましては公表されておりますので既に御存じのところかもしれませんが、前期実績を記載させていただいております。業務開始後、間もないこととございまして、3月期では1年半の実績ということになります。初期投資の償却負担が重いということもありまして多額の赤字の計上を余儀なくされているという状況でございます。

続きまして、4ページでございます。弊社の業務内容につきましては、ここに御出席の委員の皆様には御利用いただいていることと存じますのでよく御理解いただいていると思っておりますけれども、改めて記載をさせていただいております。資料の3ページは、法律で定められたレコードキーパーとしての業務内容でございます。

続きまして、5ページは確定拠出年金概要図といたしまして企業型年金と個人型年金のそれぞれの業務の概要図を挙げておりまして、これは太線で囲んでおりますところが私どもの業務ということでございます。私どもの業務としましては原簿の記録保存及び個人別管理資産についてのレポートの作成という記録管理、資産運用に関わる運用指図の受付、取りまとめ、通知、最後に裁定業務といった3本柱でやっております。

なお、ここで数字としては挙げておりませんが、概要図にあります関係各機関さんとの接続状況について触れさせていただきます。運用関連の運営管理機関数は、現在154機関と接続させていただいております。商品提供機関数は140機関、残高のある登録商品数は728商品となっております。資産管理機関数は6機関となっております。これらのレコードキーパーとしての業務を正確かつ迅速に実行するために、資料4ページの下のところにかかせていただいておりますけれども、こういった

考え方でインフラ構築を進めてまいりました。

例えば、プランスパーサー側のIT導入の度合いに差があるといったことも考慮しまして、現場の業務処理の環境に配慮した正確な処理を求められるといったことから、関係機関さんとのデータのやりとりを限られた時間内で正確かつ迅速に行うことと、先ほど柴山様から御説明があったようなスイッチングであるとか、そういったところでは関係機関さんとのデータのやりとりが毎日行われているといったこともございまして、システム要件としては厳しいものがあったと思っておりますけれども、こういったことをクリアしたと考えております。

そういった厳しい要件と同時に、米国では20年以上かけて作り上げた、現在のサービスレベルを国内でも実現するといったことが最初から期待されていたということで、そういう点では最初からハードルは非常に高く、こういったことを実現するといったことが期待されていたという具合に思っております。

インターネットを使って資産管理や運用を行うといったことでありますとか、金融機関を接続するネットワークを使いまして多種多様な金融商品の選択をプランの中に組み込むことができる。加入者さんはその中から選ぶことができるといったようなことを可能とすること、あるいは加入者さんにとっては運用機会の提供、利便性の確保といったものを高い水準で実現することが求められていたということもございまして、それなりの装置をつくるという必要がございました。

ちなみに、コールセンター・ウェブでの受付件数は先月1か月間で5万件ほどございました。このうちコールセンターでの電話の受付件数と、IVRでの受信件数は5万件的うち約2,000件でございます。残りの4万8,000件というのはインターネット経由のウェブの御利用といったような状況でございます。そういう点では、インフラをよく御利用いただいているのではないかと思っております。

そういうシステムの基盤を構築してきたということもございまして、私どもにとりましては加入者様へのサービス提供における信頼性の高さというものが第一といたしますか、経営の基本でもございまして、システムの安定運用とか業務の継続といった点につきましては万全を期してやらせていただいております。

続きまして、6ページで特定運営管理業務について御報告させていただきます。企業型年金の加入者が資格喪失をした後、6か月以内に個人型年金への移換手続きを行わない場合は国民年金基金連合会様に自動的に移換されるということになっております。その加入者の記録と保存の業務を、特定運営管理業務として私どもが単独で受託させていただいております。したがって、ほかの企業型のレコードキーパーさん、私どもも含めて企業型のレコードキーパー全社から特定運営管理機関である弊社に記録が移換されるという形になっております。

もともとこの確定拠出年金制度につきましては、ポータビリティを確保するということになっております。そういった点では、企業型年金の加入者さんが老齢に達する前に資格喪失となった場合には、企業型もしくは個人型に再加入して制度を継続して活用できるという考え方であったと思っております。したがって、こういった自動受換が行われるケースというのは非常に少ないという見通しを、私どもと受託する際に国基連さんとはそういう相談といたしますか、そういう状況を前提に業務を受託させていただいたといったようなことがございました。

先ほども申し上げましたとおり、既に4,000人以上の方が自動受換をされているという状況でございます。弊社で管理させていただいております資格喪失者の方の状況からしますと、更に増加する傾向にあるものと見ております。3月に御退職の方が6か月以上経過しますと、タイミングとしましては今月、来月が自動受換のピークになるということになりますけれども、予備軍等を見ていますともう一段増えるという具合に見ております。

弊社としましては、この傾向をどうこう評価するような立場にはございませんけれども、加入者のこの制度についての理解不足といったものが原因とするならば、先ほどのアンケートの中にも項目がございましたけれども、改善していただければと思う次第であります。

私どもは企業型のレコードキーパー、個人型のレコードキーパー、特定運営管理業務と、レコードキーパーとしましてはすべての業務を行っていることもありまして、この問題への取り組みとしまして、私どもが受託させていただいております企業型の加入者様が資格喪失された際に、個人型への移換手続きについての御案内を実施させていただいております。企業を退職された加入者の方々が退職の手続きにつきまして弊社にお問合せをいただくことが多いといったような状況もその背景にはございました。自動受換となった方々が制度についての御理解や手続きについての知識が不足しているとすれ

ば、手続ができない方が相当数になってしまうのではないかと、その増え方を見まして私どもなりに懸念をしたといったようなことがございます。

これまでに自動受換された中から個人型、企業型に移換された方、あるいは一時金等で出られた方が約300人強いらっしゃるかもしれませんが、依然として多くの方が受換されたままという状況にあるかと思えます。将来的に私どもで浮上してくるだろうと考えておりますものが、法の34条におきまして70歳までに老齢給付金を行うことという規定がございます。70歳到達時の強制裁定という問題であります。このままのペースで自動受換が増加してしまいますと、その中には私どもにとりましては連絡のつかない方がいらっしゃるかと、場合によってはお亡くなりになっているとか、こういった制度に入っていること自体失念されているとか、そういった場合には連絡のとりようがないということもございまして、手続のできない方が相当数になってしまうのではないかとというようなことを懸念をしているということがございます。今から10年ぐらい先の話でもございますので、今から準備をすれば防げるのではないかと思います。

こういう問題につきましては、私どもは清々と運営をしていくということも大事かと思えますけれども、できますれば金額の少ない方、資産残高の少ない方につきましてはこういう手続を取らずに一時金で受け取る方法といったようなことで運営できるような形が望ましいのではないかと考えております。

最後に、制度の普及に向けて私どもが行っていますことについて、7ページで御説明させていただきます。

私どもとしましては、業務開始に向けて準備してきたことにつきましては先ほども申し上げたとおりでございますけれども、開業してほぼ2年が経過しております。現時点で私どもが取り組んでいることについて簡単に触れさせていただきたいと思えます。

記録管理業務の専業であります私どもの経営にとりましては、制度普及によって加入者数が増加するということが最も重要な点でございまして、制度普及に向けて私どもが取り組むべきことは積極的に進めていきたいと考えております。

事業主様、加入者様へのサービス改善、制度普及に必要な機能の改善といったことは、私どもの業務そのものでもございますので、そういった業務運営の改善といったものは当然でございます。制度そのものの改善に向けて、レコードキーパーの立場から具体的な要望を出させていただくといったことも重要な点だと考えております。

業務開始以来これまでに事業主様、加入者様、関係機関から多種多様な要望が寄せられておりまして、ここにも記載させていただいておりますけれども、総合型・連合型プランに向けた対応といったこともその一環としてやらせていただいております。

また、加入者様へのレポートにつきましてはこの連絡会議でも御指摘があったかと思えますけれども、用語の使い方であるとかデザインといった点について御意見をちょうだいしておりまして、これまで2回の改定を行っております。御要望に関しましては可能な限りお答えしたいと考えております。

また、投資教育という観点からこのレポートの重要性についても認識しておりますので、企業様での投資教育、運営管理機関様のサービスサポートといった点に合わせて、進めさせていただきたいと思っております。

また、私どもが想定していなかったいろいろな事象も発生しておりまして、その都度御当局の方とも相談させていただきながら鋭意対応しておりますけれども、いかんせんこの業務につきましては参考事例もございませんので、具体的な事例への対応を積み重ねながら対応力を強化したいと思っております。

制度改正要望につきましては8ページですが、上の3つの拠出限度額の引上げ、個人型年金加入者の資格要件の緩和、特別法人税の撤廃といったことにつきましては、これまで再三お取り上げいただいておりますので、本日はこの点については申し上げるまでもないと思っております。

脱退一時金の支給要件の緩和につきましては、加入者様の方からなぜ制度から脱退できないのかとか、資産残高が少額である場合に手続に要する手数料負担が重いといったような御意見が直接私どもコールセンターにも寄せられております。制度の健全な発展といった視点から見ますと、やはりこういう声が出ているというのは問題ではないかということで挙げさせていただきました。短期間において、そういう御意見は件数としては10件を超え、20件弱といった具合に押さえておりますけれども、その背後にはそういう御意見をもった方々がたくさんおられるのではないかとということから挙げさ

せていただいております。

記録関連運営管理業務の効率化という点について、少し触れさせていただきます。制度で規定された法定要件について、制度利用者の利益を侵害せずかつ制度の趣旨に沿った範囲内で事務の合理化、効率化に向けて見直しを是非お願いしたいという趣旨でございます。

レコードキーパーとしましては、業務の効率化そのものが当然重要なのでございますけれども、そういった効率化の効果といったものを加入者様への利便性の向上といったものに振り向けるということも大事な点だと考えておりました、こういう点につきましては是非御配慮、御検討いただきたいと思っております。そのために、私どもとしても具体的に御要望については申し上げていきたいと考えております。

最後になりましたけれども、これまでこの連絡会議での発表者はこの制度における利用者の立場に立っておられていたのではないかと考えております。弊社のような記録関連運営管理業務の受託業者の立場にとりましては、こういった機会を与えていただいたということは大変ありがたいことだと思っております。これも制度開始後2年が経過しまして、制度導入の企業の方々からの御意見に加えて、制度運営全般について制度運営に携わる者の意見を聞いていただける段階になったのだなという具合に解釈しておる次第でございます。

冒頭にも申し上げましたが、委員の方々には日ごろから御愛顧をちょうだいしております、こういったお話につきましては余り目新しい話題はなかったのではないかと、いささか心配はしておりますけれども、今後とも御指導をいただきながら業務改善について努力をしたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

私からの説明はこの辺で終わらせていただきます。

○ 加子座長

富手部長、どうもありがとうございました。

それでは、今ご報告のありました2つの資料9、10に関しまして質疑、御意見等がございましたらよろしくお願い申し上げます。

○ 成瀬企画官

先ほどIBMさんからも信託協会さんからもマッチングの御要望があったと考えておりますけれども、マッチングを採用した場合、記録関連業務については多分かなり変更があるとは思いますが、それはかなり大規模のものになるのか、ある程度感覚的によくわからないところがありますが、一からやらなければいけないのか、何か合体すればできるものなのか、その辺の感を教えていただければと思います。

○ 富手経営企画部長

私どもとしましては、マッチングという言葉自体の定義につきまして社内でも議論いたしました、どういう形があるのかということはなかなか要件として決めにくいというのが実態でございます。それで、簡単に申し上げますと、先ほどIBMさんのお話にもあったかと思いますが、個人の拠出分と企業さんの拠出分を一度にまとめて運用するというのであれば、私どもとしましては一本で受けて処理をする。それで、すべて合同運用をするという形になればさほど難しい話ではないと思うのですが、これも事業主返還の問題であるとか、分離をして管理をしなければいけないとか、合同運用と言いましても自分が拠出した分と企業が拠出した分を合わせて運用した場合に損益をどう伝えるのか。加入者にとってはどういう場合に評価をするのかといった点から考えますと、これは相当ハードルが高いものがあるのかなという具合に思います。

ただ、私どもとしましてはマッチングによって制度普及が図られるということであれば、これは当然私どもだけではなくて商品提供機関、運営管理機関、資産管理機関、関係機関ともにメリットのある話でもあろうかと思っておりますので、そういう点ではビジネス機会としてとらえ、その範囲内で対応するということが基本だとは思いますが、先ほど申し上げたような幾つかのハードルにつきましては、私ども業者としましてはどんどん難しいことを考える傾向にございます。法制度のつくりと私どもの提供しておりますサービスとを比較しながらよく吟味をいただきまして、相応のリードタイムを取っていただきたいというのが私どもの考え方でございます。

多額の投資が必要かという点につきましては、物によるとしか言いようがございませんで、なるべく安い方法を指向していただくのであれば導入しやすい。発展させていく過程で幾つか改変をしていくということであれば、またやり口は変わるのかなと思っております。