

## RIEBE News Release

2005.4.

### 目標リターンを決め、インターネットサービスを活用して資産 配分変更を実施している社員ほど運用成果が高い！

社団法人企業福祉・共済総合研究所（東京都港区、専務理事：桐木逸郎）は、企業型確定拠出年金導入企業6社の協力を得て、2004年7月から8月にかけて加入社員調査を実施しました。加入者レポート（運用資産状況報告書）の閲覧状況を見るために、当該制度を導入してから1年以上経過した企業を対象として実施致しました。

なお、回収率は42.7%でした（配布数5,800人、有効回収数2,479人）。  
本リリースでは、当調査結果のポイントについてお知らせ致します。

#### 【調査結果のポイント】


- ◎企業型確定拠出年金制度で、運用成果がプラスと答えた人は、目標リターンを決めており、同時にリスク性商品シェアの高い人である。目標リターンについては、導入教育の際に取り上げる企業が少ない。しかし、制度関与向上のためには、むしろ積極的にとりあげてその必要性を教育すべきである。
- ◎当該制度に対する各種のコミットメントをみる項目（コールセンターやインターネットサービスの利用、資産配分の変更、運用状況など）をベースに、相関関係にある数とその強さから説明力（代替関係）の大きい項目を抽出すると、「リスク性商品シェア」と「インターネットサービスの利用」の2つがあげられた。つまり、この2項目をモニタリングすることで当該制度の浸透状況・社員の活用状況を占うことができる、と考えられる。従って、運営管理機関は、制度管理情報として定期的に当該情報を顧客企業に提供することが望まれる。

## 調査結果と示唆（活用）

### 1. 企業型確定拠出年金制度に対する関与（コミットメント）

- この調査では、確定拠出年金制度に対する社員の関与について、次のように様々な側面からその動向を調査した。

1. 目標リターンの設定をしているか
2. 確定拠出年金制度での運用行動（資産配分割合と利用商品数）はどうか
3. 資産配分行動（毎月の拠出金の変更とスイッチング）を実施しているか
4. コールセンター、インターネットサービスの利用をしているか
5. 加入者レポート（資産残高明細書）に毎回、目を通してしているか



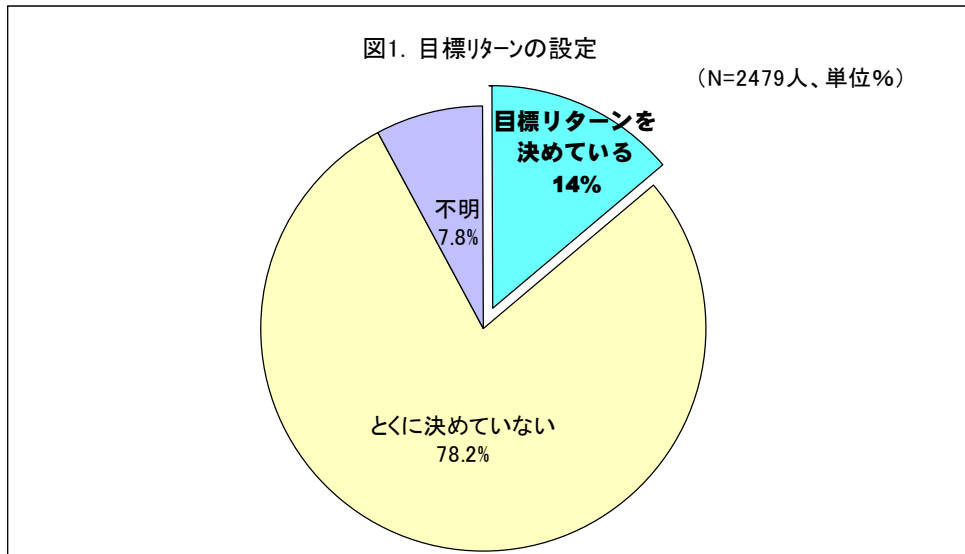
6. これらの結果としての運用成果（年金資産評価損益）、運用評価はどうか

- そこで、以下それぞれの状況について概観してみる。

#### 1) 目標リターンの設定

まず、「目標リターン」の設定についてであるが、“目標リターン（運用利回り）を決めて運用している”と答えた人は14%にすぎない（図1）。

導入企業は、想定運用利回り（平均で3%程度）を設けて企業型確定拠出年金を導入している。従って、もし社員がこの想定利回りを下回る運用結果であれば、従来の制度で



本来受け取るはずの退職金額を下回ることになる。そういう意味では、この想定利回りをベンチマークとして目標利回りを設定するべきであるが、このような認知に欠けているのか、または導入時点における説明が十分でないのか、目標リターンを設定しているものはまだまだ少ない。目標リターンは、運用成果を監視し、資産配分行動を促すものだけに、この結果は当該制度に対する社員の関心と関与の低さを示唆するものである。

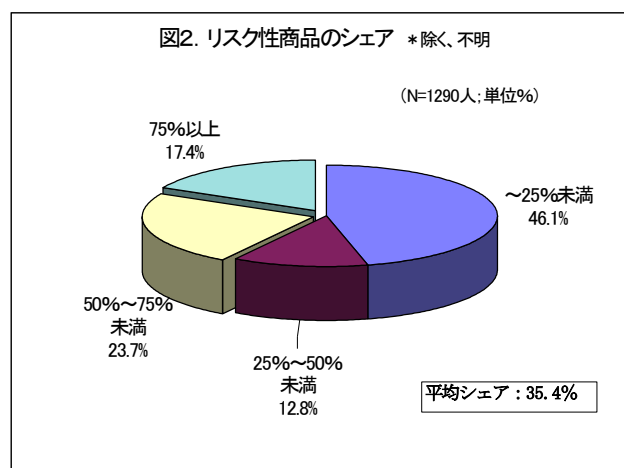
## 2) 確定拠出年金制度での運用行動（資産配分割合と利用商品数）

- ・次に、資産配分行動についてみる。

次ページ図2は、国内外債券投信、国内外株式投信、ライフサイクル型ファンド、バランス型ファンドを合計した所謂“リスク性商品”シェアの分布状況を見たものである（配分割合の積み上げ\*回答者ベース）。

この結果にみると、リスク性商品のシェアが0-25%未満までの人は46%であり、半数近くに達している。“25~50%未満”の人が13%であることから、リスク性商品シェア50%未満までを合わせると6割を占める。⇒**リスク性商品シェアの平均は35%**。

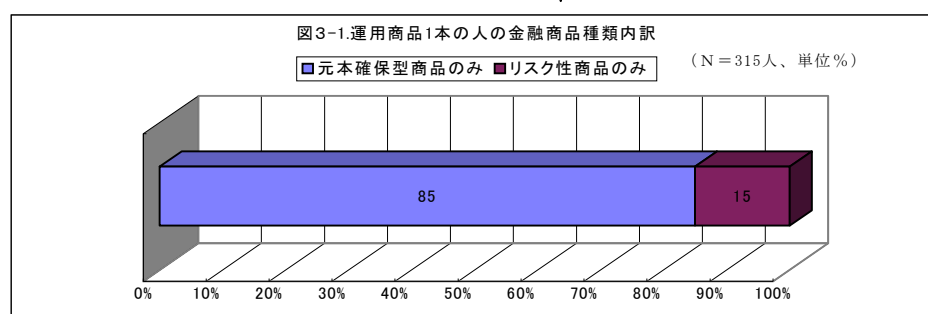
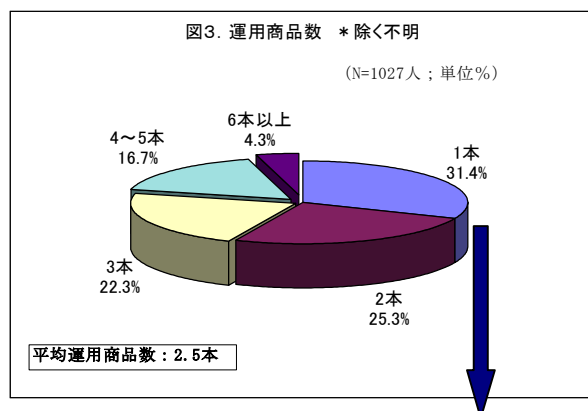
- ・全体的に資産配分のバランスは、元本確保型商品に偏っている。このような資産配分によって、先述した確定拠出年金移換時に想定した利回りを上回る運用成績であれば問題ないが、低金利の現状ではきわめて厳しい、といえる（運用成果については、後述）。



- ・では、運用商品本数はどうであろうか。図3をみると、1本だけで運用、とするものが31%で最も多い。以下、2本(25%)、3本(22%)と続いている。運用本数の平均で2.5本であった。

運用本数が1本にとどまるものが最も多いだけでなく、しかもその8割以上が元本確保型商品で利用している(図3-1)。その割合は、全体に換算すると4分の1を占める。このような運用状況は、導入時の教育内容を反映していないだけでなく、一定程度以上の運用成績をあげ、自助努力によって安定的な退職後の生活を実現する、とする確定拠

出年金の目的にとって決して好ましいものではない、と思われる。



### 3) 資産配分行動 (毎月の拠出金の変更とスイッチング)

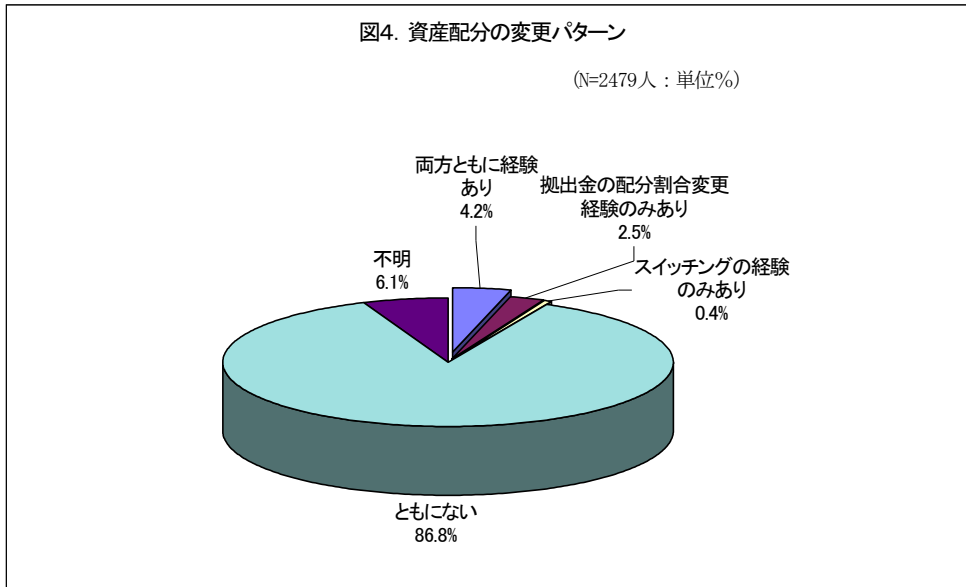
- ・ さて、次に資産配分行動 (資産配分変更経験) についてみる (図4)。

全体的に資産配分の経験者は多くない。「現在の掛け金の配分割合の変更」については、6.7%、「積立金の預け替え」については、4.6%の人で“変更経験がある”としている。両方の経験者が4.2%いることから、資産配分変更経験者はどちらか一方でなく、掛け金の配分割合、積立金の預け替え双方を実施することが多い。

また、変更回数の平均は、「現在の掛け金の配分割合の変更」で1.9回、「積立金の預け替え」で2.1回であり、それほど多くはない (変更経験者ベース)。

いずれにしても、資産配分の変更経験率は合計で7%にすぎない。ほとんどの人は導入時に配分割合の指図を行ってから、そのままにしている。

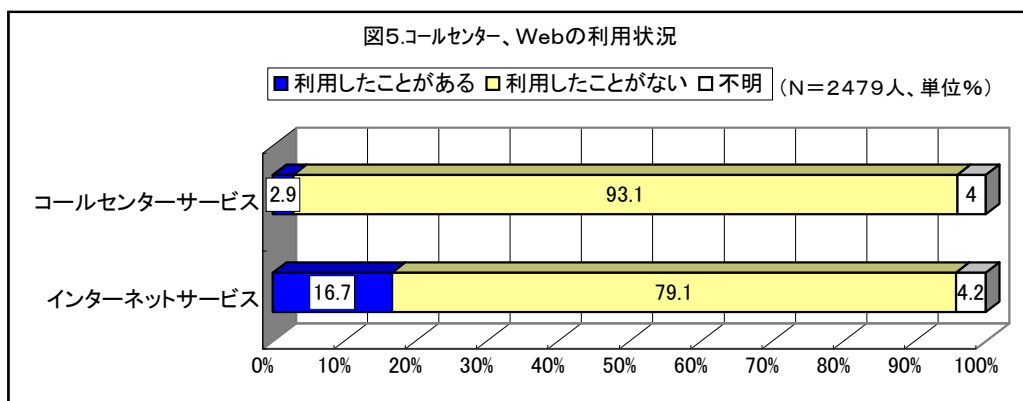
資産内容を変更しない理由をみると、「リスク性商品への馴染みがない」、「資産配分の方法がわからない」を理由にあげるものが多い。投資運用に関する基礎的な理解の徹底と資産配分方法に関する研修 (継続教育) が求められる。



#### 4) コールセンター、インターネットサービスの利用

- 運用実績や運用商品情報などに関する情報収集媒体として運営管理機関や記録関連機関などが提供しているコールセンターやインターネット（Web）の利用状況をみている。図5は、調査時点までにおける標記サービスの利用状況をみたものである。

コールセンターの利用経験率が3%にすぎないのに対して、インターネット（Web）の利用経験率は3倍の16%に達している。平均利用回数もコールセンターの1.5回に対してインターネット（Web）は5.9回となっている（利用経験者ベース）。

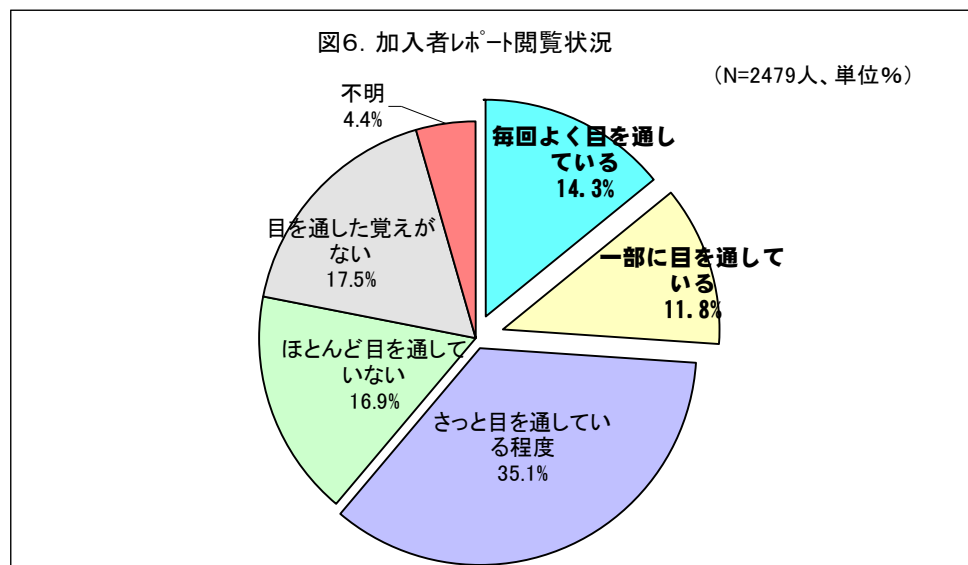


- コールセンター、インターネットサービスともに、まだまだ活用度は低い。それぞれのサービス非利用理由をみると、「利用する必要がなかった」が、それぞれ6割を占め、最も多い。外部サービスを利用するにいたるまで、確定拠出年金制度に深く関与していない（そこまで積極的でない）状況を窺わせている。

## 5) 加入者レポート（資産残高明細書）の閲覧

- それでは、次に運営管理機関から年に1回以上、直接社員に送付されている「加入者レポート」（または「資産残高明細書」）の閲覧状況はどうであろうか（図6）。

この結果を見ると、何らかの程度で目を通してしている人は61%である。しかし、閲覧の程度をみると、「毎回よく目を通してしている」のは14%に過ぎず、閲覧者の半数以上は「さっと目を通してしている」程度である。「加入者レポート」はあまり目を通されていない。



「加入者レポート」に対して、「理解できている」は3分の1にとどまる。6割以上の人は「理解できていない」としている。まだまだ多くの人には、当レポートを理解できていない。さらに、当該レポートの閲覧レベル別に閲覧内容をみると、「さっと目を通した程度」、「ほとんど目を通したことがない」人は「言葉の意味がわからない」、「どこをみてよいかわからない」と答えるものが多かった。

言葉が難解であったり（金融に関する専門用語が多い）、見方がわからないために理解できなかつたり、見ることをやめてしまった人が多い、と思われる。

従って、分かりやすいレポート作り、レポートの見方、活用に関するガイダンスの実施が強く求められよう。

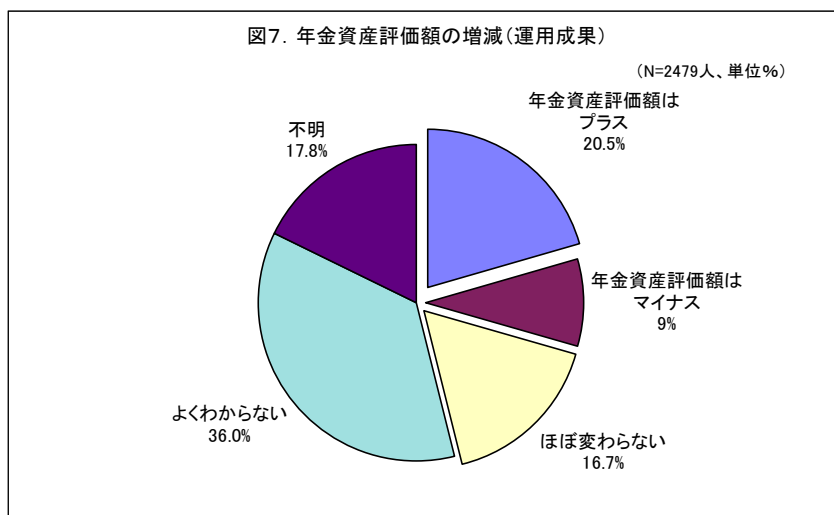
## 2. 運用の成果、運用評価

- ・全体で見ると、企業型確定拠出年金に対する社員の関与度は、決して高いものではないが、それらの結果が運用成果としてどのように反映され、社員はその結果についてどのように評価しているのであろうか。

### 1) 年金資産評価額の増減

- ・まず運用成果についてみる（図7）。

半数近くの方は、わからない、不明と答えているが、回答のあったベースで見ると、4割の方は「年金資産評価額はプラスになっている」、としている。半面、「年金資産評価額がマイナスになっている」は2割であった。運用成績がプラスの人とマイナスおよび変わらない人の2極化現象が見られる。

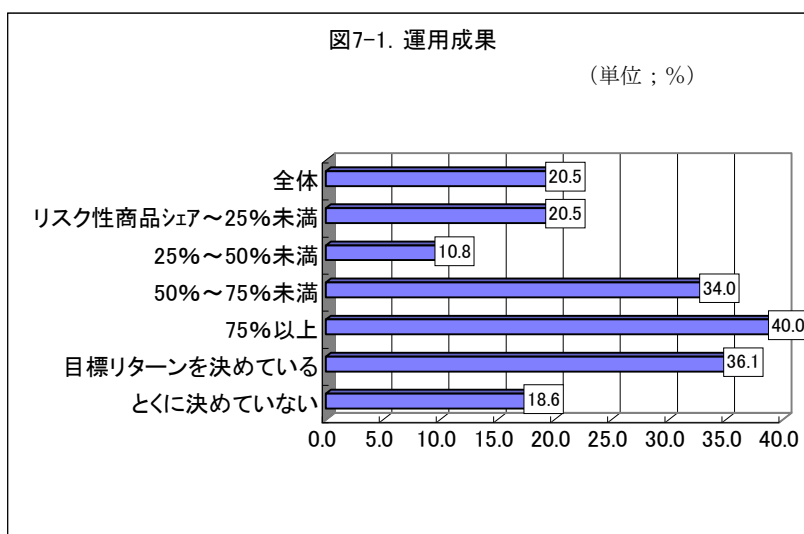


- ・運用成果の平均（対運用金額比）は、全体で+5.2%であるが、プラスだけの人で見ると+5.6%、マイナスの人平均は、-3.6%であった。1昨年末から株価が上昇（8,000円台から1万円台に上昇）したこともあって、株式投信を保有している人中心に資産評価額が増加した、と考えられる。これを検証するために図7-1で、リスク性商品のシェア別に、年金資産評価額がプラスになった人の割合を見てみよう。

運用成果とリスク性商品シェアとの関連を見ると、明らかにリスク性商品のシェアが高い人ほど「年金資産評価額はプラス」と答えている人が多い。“リスク性商品シェア75%以上”の人は、4割の人が「年金資産評価額はプラス」としているが、“リスク性商品シェア25~50%未満”になると、その比率は1割にとどまる（“変わらない”の割合が多い）。ある程度のプラス運用をめざそうとすれば、それなりのリスク性商品を選択して運用する必要があることを示唆する結果となっている。

また、目標リターンの有無別に見ると、目標リターンを決めている人ほど目標リター

ンを決めていない人に比べ年金資産評価額が増加した人の割合が多い。目標リターンの設定が運用益の高い商品を選択させ、運用成果を高めることにつながっている、といえる。



## 2) 企業型確定拠出年金制度への関与に関する総合評価

- それでは、次に、社員はこれまで触れてきたような当該制度に対するコミットメント全体をどのように評価しているのでしょうか。

この調査では、以下の4項目を提示し、当該制度に対する評価を得た。

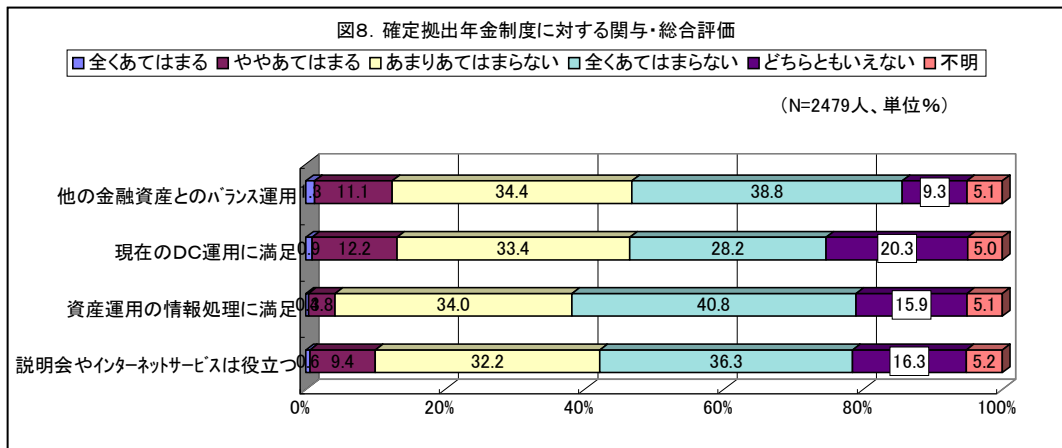
1. 他の金融資産とのバランスを考慮して確定拠出年金の運用を行っている
2. 現在の確定拠出年金の運用に満足している
3. 資産運用に関する情報収集やその処理に満足している
4. 会社の実施している説明会やインターネットサービスなどは役立っている

- 図8で、この結果をみると、すべての項目で「あまりあてはまらない」、「全くあてはまらない」との答えが多く、6割から7割に達している。

とくに、「資産運用に関する情報収集やその処理に満足している」で肯定的に答えた人は4%にすぎない。当制度の導入後、日が浅いこともあって金融に関する情報リテラシー（情報処理能力）はまだまだ、低水準にとどまっている。また、「現在の確定拠出年金の運用状況に満足している」でも“あてはまる”（=満足している）人は、13%でしかない。

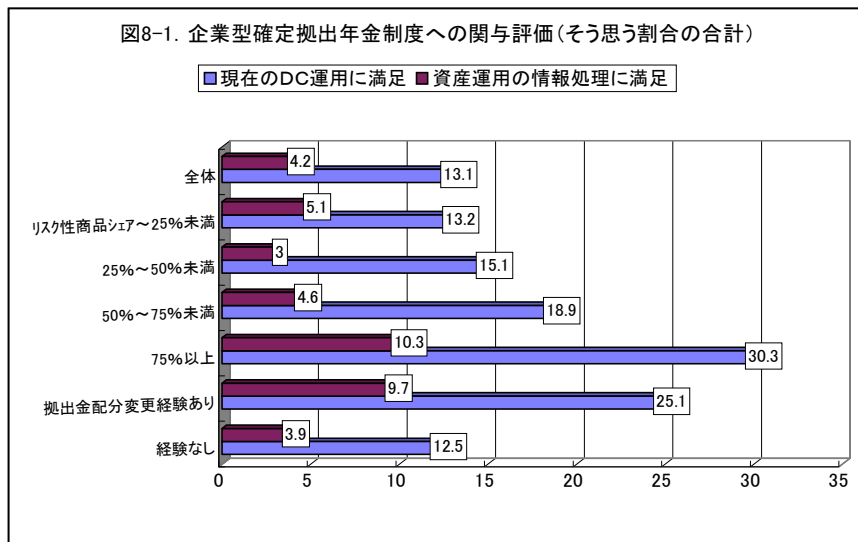
当制度に対する自らの関与について、その評価は極めて低い結果となっている。





このような自己評価は、リスク性商品のシェアランク、資産配分経験とどのような関連があるのだろうか。つまり、コミットメントの濃淡と関連が見られるのだろうか。

図8-1でその結果を見ると、あきらかに関連が見られる（資産運用に関する情報処理への評価よりも、運用状況に対する満足でその傾向は強い）。当然であるが、年金資産評価額がプラスになっている人のほうがマイナスになっている人よりも運用状況に対する満足評価は高い。しかし、年金資産評価がプラスになっている人でも半数以上は、現在の運用結果に満足している訳ではない（目標リターンを決めている人も同様）。満足・納得できる運用や制度活用に向けて、まだまだ時間がかかりそうである。

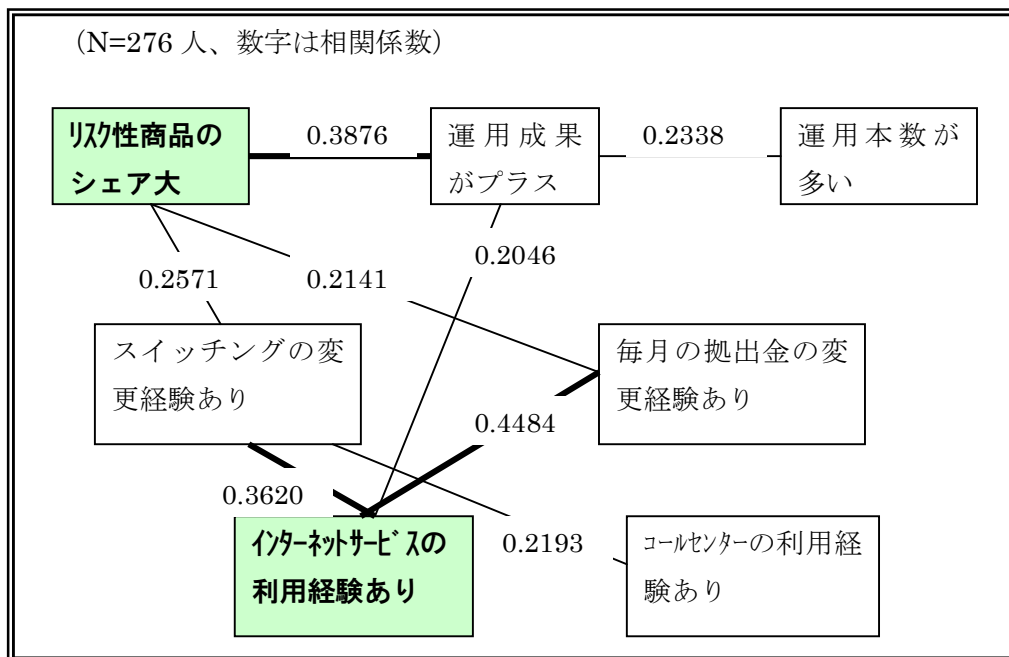


### 3. 各項目間の相互関係とその管理

- ・われわれは1, 2で企業型確定拠出年金に関する加入社員の関与とその評価について、それぞれ個別に見てきた。そこで、以下はいままで触れてきた各項目相互の関係を分析しながら制度の定着・浸透のために何をすることが効果的か、の示唆を得る。
- ・まず、「リスク金融商品シェア」の大小、「運用成果」のプラス・マイナス、資産配分経

験の有無、コールセンターやインターネットの利用経験の有無などの相互関係をみる。我々は、これらの相互関係を知ることによって何を重点的に管理するか、その指針を得られる。

下欄は、すべての項目の回答をした 276 人について項目間相関係数をみたものである。



- この結果をみると、リスク性商品のシェアと運用成果は、高い相関を示している。同時に、リスク性商品のシェアは資産配分経験とも相関している。つまり、彼らは資産運用結果をモニタリングし、必要に応じて資産配分をしている人であり、導入時における教育内容に沿った行動をしている、といえる。

また、インターネットサービスを利用している人は、運用成果プラスと相関し、併せて資産配分経験との相関も高い。インターネットサービスが資産配分のためのツールとして有効に機能していること、その結果が運用成果につながっている事を窺わせている（とくに、毎月の拠出金の変更）。運用成果は、運用本数とも関連している。

上記の結果から、相互相関の強さ、多さをベースに当該制度に関する社員のコミットメントについて説明力のある項目をみるとリスク性商品のシェアとインターネットサービスの利用率があげられる。この 2 項目は、当該制度の浸透と定着にとって大きなポイントを握っている、と考えられる。（つまり、リスク性商品のシェア、インターネットサービス利用率をモニタリングすることによって、ある程度当該制度の浸透状況、活用状況を占うことができる。従って、少なくともこの 2 項目に関する制度管理情報は必須）

### 本リリースに関するお問合せ

調査研究事務局；佐々木 哲夫

電話：0424 - 24 - 4633