

2026年8月7日

三井住友信託銀行
年金業務推進部

INDEX

金融庁「資産運用サービスの高度化に向けたプログレスレポート2026」の公表
について

金融庁「資産運用サービスの高度化に向けたプログレスレポート
2026」の公表について



POINT

- ✓ 2026年(令和8年)7月24日、「資産運用サービスの高度化に向けたプログレスレポート2026」が公表されました。
- ✓ 今年度のレポートでは、企業型DC・iDeCoについて、「持続可能なビジネス構造の確立に向けた取組」と「DC加入者の適切な商品選択に向けた取組」の2点について取り上げられております。

- プログレスレポートは、金融庁が資産運用の機能を提供する様々な金融機関について横断的なモニタリングを行った結果として取りまとめられたものです。
- 同レポートの冒頭において、企業型DC・iDeCoについては、「政府においても、こうした制度改善を検討していく方針であるが、民間金融機関側での運営面の取組改善も促していくため、持続可能なビジネス構造の確立に向けた取組や加入者の適切な商品選択に向けた取組についてモニタリングを実施した」とコメントされております。
- なおレポートの全体および詳細については、[「資産運用サービスの高度化に向けたプログレスレポート2026」の公表について:金融庁](#)よりご確認ください。

「資産運用サービスの高度化に向けたプロGRESSレポート2026」の構成

目次

はじめに

- 1 「資産運用業務・資産管理業務」の高度化に向けて
- 2 金融グループにおける「機関投資家向けサービス」の高度化に向けて
- 3 資産運用会社における「企業調査」の高度化に向けて
- 4 資産運用会社における「生成AI」の更なる利活用に向けて
- 5 運用高度化等に向けた継続的なモニタリング
- 6 「企業型DC・iDeCo」の環境改善に向けて
- 7 能力ある多様な「PEファンド」の成長に向けて

「6.「企業型DC、iDeCo」の環境改善に向けて」の主な記載内容

企業型DC、iDeCoについて取り上げた第6章では、大きく以下2点について記載されました。

- ・6-1 持続可能なビジネス構造の確立に向けた取組
- ・6-2 DC加入者の適切な商品選択に向けた取組

6-1 持続可能なビジネス構造の確立に向けた取組

昨年プロGRESSレポートの内容を再掲の上で、今後の取り組みとして以下を記載。

- ✓ 政府においては、DCがNISAと比べ多数の主体が関与する制度である実態や、iDeCo加入者数(約400万)はNISAの口座開設者数(2,800万以上)の1/7以下でありその差も年々拡大している実態を踏まえ、「日本成長戦略」・「成長投資金融戦略」に基づき、手続の簡素化やコストの低減に繋げるよう、**制度の効率化・シンプル化に向けた大胆な改革について検討していく方針。**
- ✓ 他方で、**運管・RK(記録関連運営管理機関)においても、足元の取組によって、持続可能で加入者のニーズにも応えられるビジネス構造に行き着くことができるか検討することが重要。**
 現行の枠組みを前提とした取組では限界がある場合には、業界全体として、
 (1) **高コストな業務と起因する制度を洗い出し(改善効果が大きいものを特定し)、制度改善に向けた提案をしていくこと。**
 (2) **運管・RK 側における運営面での効率化・合理化の取組も重要。**
 (2)について、例えば、RKが複数あることが加入者・事業主・運管にとってプラスか否かという視点に留意しつつ、以下の点について検討する。
 ①RKの位置付け(競争領域か、非競争領域か)
 ②仮に非競争領域と捉える場合には機能集約の課題やコスト(事務面・システム面)対効果
 ③上記の点を踏まえた中長期的なあるべき姿、必要な対応

6-2 DC加入者の適切な商品選択に向けた取組

物価が上昇する中、物価上昇率を下回る金利・利率の元本確保型商品で長期に運用する場合、実質的な資産価値が目減りし続けることになる。こうした中、20%前後の加入者は元本確保型商品のみで運用しているが、その割合は運管毎に差がある。

そこで、各運管が受託している規約・プラン全体の加入者に占める「元本確保型商品のみで運用する者」の割合が相対的に低い運管と高い運管を区分し、それぞれの取組内容や割合の高低要因に係る自己分析結果を確認したところ、①加入者の状況のモニタリング及びそれを踏まえた対応(以下、モニタリング)、②投資教育、③商品選定・入替について、取組状況に差がみられた。

各運管においては、加入者の最善の利益や受託者責任を踏まえ、他社の取組も参考に自社サービスについて改めて点検を行うとともに、加入者個々人の状況や経済・金融環境を踏まえた適切な商品選択がなされるよう、創意工夫を凝らして取り組んでいくことが重要である。



三井住友信託銀行の取り組み

- 従来より事業主様と共に投資教育に注力してきた結果、弊社受託プランでは、プロGRESSレポートに記載の数値と比較して元本確保型商品のみ保有者の比率は低位で推移しています。
- 継続投資教育についても、多様なニーズにお応えできるよう複数のシナリオから選択いただけるメニューをご用意しており、多くの事業主様に活用いただいております。
- 一方、加入者様の間では、関心層と無関心層の差が広がっており、投資教育に加えて、関心喚起に向けた継続的な情報配信も強化しています。スマホアプリ(Smart Life Designer)を活用した加入者属性に応じた情報配信など、運用見直し等を検討する上での気づきの機会をご提供しています(なお、情報提供サイト「三井住友信託ライフガイド」については、2027年以降、全面刷新を予定しております)。
- 加入者様の運用状況については、定期的に事業主様に報告したうえで課題の共有を図っておりますが、加入者様の生の声をより深く把握するために、2025年10月にはスマホアプリを活用したDC加入者向けサーベイを実施しました。事業主様のニーズに加えて、加入者一人ひとりの声にも耳を傾けながら、DCプランの更なる活性化に取り組んでまいります。

<本件のご照会先>

ご照会事項がございましたら弊社営業担当者までご連絡ください。



年金ニュース
バックナンバー
(↑クリックで表示)

ペンションジャーナル等
(↑クリックで表示)

三井住友信託銀行
公式HP
(↑クリックで表示)