

2026年ステートメント ＜概要版＞

2026年10月
資産運用フォーラム

目次 –2026年ステートメント＜概要版＞–

1. 各分科会のリーダーシップチーム	・・・P2
2. 2026年度分科会活動	・・・P3
3. 《分科会①》「更なる成長の好循環に向けたインベストメント・チェーン全体の強化」	・・・P4～P7
4. 《分科会②》「成長資金の供給」	・・・P8
5. 《分科会③》「多様化する資産形成の選択肢」	・・・P9～P10
6. 《分科会④》「デジタルトランスフォーメーション」	・・・P11～P12
7. 《分科会⑤》「サステナブルファイナンス」	・・・P13～P14
8. 《分科会⑥》「資産運用・資産形成の浸透」	・・・P15～P16
9. 補足資料	・・・P18～P32

各分科会のリーダーシップチーム

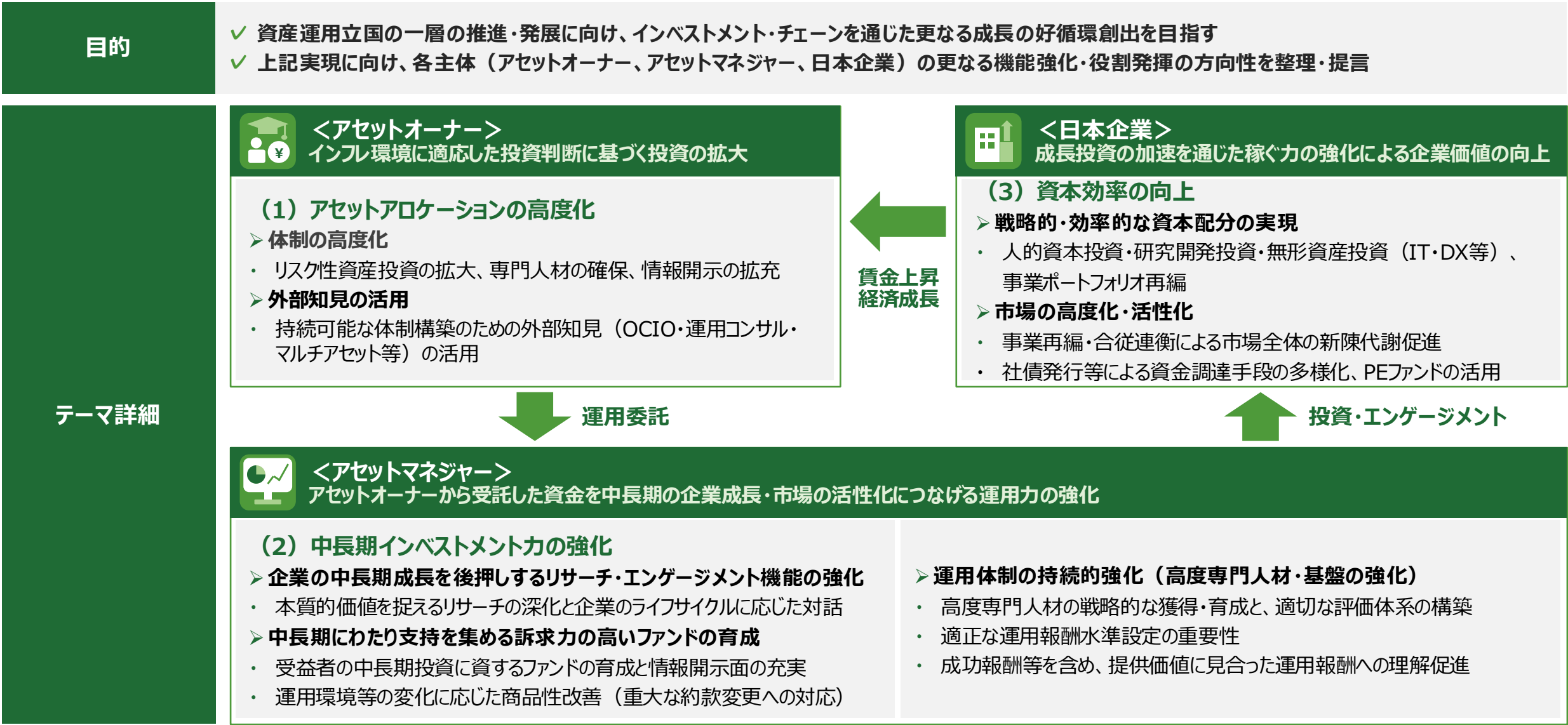
#	分科会テーマ	リーダーシップチーム（アルファベット順）
分科会①	更なる成長の好循環に向けた インベストメント・チェーン全体の強化	アセットマネジメントOne ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント カーライル・ジャパン
分科会②	成長資金の供給	Apollo Management Japan KKRジャパン
分科会③	多様化する資産形成の選択肢	ブラックストーン・グループ・ジャパン 大和アセットマネジメント
分科会④	デジタルトランスフォーメーション	ブラックロック・ジャパン 三井住友トラスト・アセットマネジメント 三菱UFJアセットマネジメント ステート・ストリート信託銀行
分科会⑤	サステナブルファイナンス	ブラックロック・ジャパン ニッセイアセットマネジメント
分科会⑥	資産運用・資産形成の浸透	Blue Owl Capital Japan フィデリティ投信 野村アセットマネジメント

2026年度分科会活動

- 資産運用フォーラムでは、会員メンバーが分科会活動に参加し、日本の資産運用業に係る課題等について対話・議論を実施しています。2026年度は6つのテーマを掲げ、以下の検討事項をポイントに活動を行いました。

分科会	テーマ	分科会のポイント
	① 更なる成長の好循環に向けた インベストメント・チェーン全体の強化	資産運用会社の運用力強化、スチュワードシップ活動の高度化、アセットオーナーの運用力向上、企業の“稼ぐ力”の強化など、経済成長の好循環に向けて、インベストメントチェーン全体の強化に向けた課題を俯瞰的に検討
	② 成長資金の供給	プライベート市場を通じたファイナンス手法の多様化、地域経済の価値創造、企業の成長を支える経営専門人材の拡充など、資産運用の観点から企業や経済成長を支える成長資金の供給に関する課題や可能性を検討
	③ 多様化する資産形成の選択肢	プライベートアセットが資産形成の選択肢として認知されつつある現状を踏まえ、非伝統資産へのアクセス性向上、非伝統資産に係るプロダクトガバナンス、運用インフラの整備等について検討
	④ デジタルトランスフォーメーション	運用業務へのリソース集約によるターゲットオペレーティングモデルの設計と、AI活用による運用ビジネスの変革の観点から、資産運用におけるデジタルトランスフォーメーションについて検討
	⑤ サステナブルファイナンス	国内市場でのサステナブル・ファイナンスを拡大・定着させるため、資産運用業界と産業界との連携強化にに向けた方策や、「宣言から実践へ」との潮流を踏まえたGX（グリーントランスフォーメーション）背策を検討する
	⑥ 資産運用・資産形成の浸透	資産形成・資産運用の一層の浸透、個人の自律的なライフプランの設計・実現に向けて、確定拠出年金運用における「自動化されたプロセス」や、金融教育および投資アドバイザーの活用等を検討

《分科会①》「更なる成長の好循環に向けたインベストメント・チェーン全体の強化」



《分科会①》

<アセットオーナー> アセットアロケーションの高度化

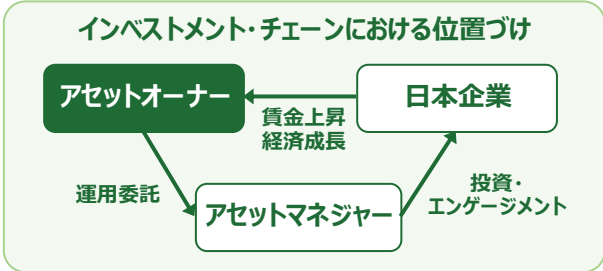
—インフレ環境に適応した投資判断に基づく投資の拡大—

AS-IS

インフレ下でも運用目標が固定化し、専門人材の不足・運営の属人化、外部知見活用や情報開示の課題など、アセットオーナーの運用体制には改善の余地がある

TO-BE

アセットオーナーが最終責任を担い、目標リターンの見直し・専門人材の確保・情報開示の拡充と外部知見の最適な活用により、持続可能で高度な運用体制を構築



AS-IS 課題認識		Action 提言2本柱	TO-BE 期待効果
 目標の固定化	インフレ下でも運用目標が固定化 ✓ 母体企業・株主の目線では資金効率に改善の余地	提言1 体制の高度化 - アセットオーナーの投資目的に応じて目標リターンを引き上げ、リスク性資産投資を拡大 - リスク性資産投資の知見を持つ専門人材を積極的に確保し、適時適切に運用目標・方針を見直し - アセットオーナーが受益者向けの情報開示を拡充し、アセットマネジャー等のステークホルダーもその情報を活用することで、インベストメント・チェーンの高度化が実現（アセットオーナー自身の開示が難しい場合は、所管行政による開示も想定）	- 想定収益の増加 - 掛金の引下げ／給付水準の改善 - 受益者利益の向上 - 高度化した運用・運営のサイクルの確立
 情報開示の改善余地	運用状況等の透明性確保 ✓ 企業年金に加え、他のアセットオーナーでも開示拡充の余地		
 専門人材の不足	リスク性資産投資の専門人材が不足 ✓ 他業務との兼任が多く、運営が属人化	提言2 外部知見の活用 - 運用方針の決定・モニタリング機能を保持しつつ、属人的な対応に依存しない持続可能で高度な運用体制を構築 - 外部知見の活用は、アセットオーナーごとの事情を踏まえ、総幹事・運用コンサル・運用会社（OCIO・マルチアセット）等から選択（OCIOは包括型・部分型・段階導入など） - 学校法人等は「大学の資産運用の促進・高度化に向けたガイドブック」にも記載の通り、OCIO等の外部知見の活用が有効	- 運用判断の客観性向上 - 環境変化への対応、リスク管理の強化 - 組織内への知識移転・人材育成
 外部知見の活用が限定的	OCIO等の外部知見活用における敷居の高さ ✓ 全面委託か否かの二択を想定し、導入ハードルが高いと認識されがち		

インフレ環境下におけるアセットアロケーションの高度化が、受益者利益の向上とインベストメント・チェーン強化につながる

《分科会①》

<アセットマネジャー> 中長期インベストメント力の強化

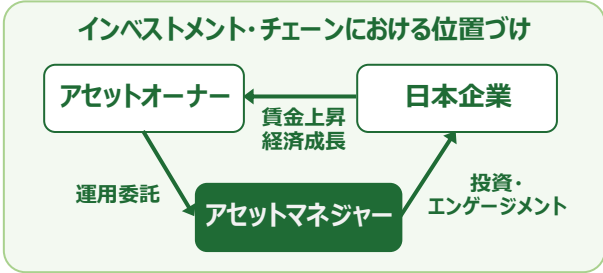
—アセットオーナーから受託した資金を中長期の企業成長・市場の活性化につなげる運用力の強化—

AS-IS

企業との対話における課題、ファンド育成面の課題、高度専門人材の獲得競争と運用報酬の低下など、アセットマネジャーの運用力を含む提供価値の底上げや持続可能な体制構築には改善の余地あり

TO-BE

リサーチ・エンゲージメントの深化、中長期に支持を集めるファンドの育成、高度専門人材と収益基盤の強化への対応策等を通じて、受託資金を中長期の企業成長・市場の活性化につなげるアセットマネジャーの機能を持続的に強化



AS-IS 課題認識		Action 提言3本柱	TO-BE 期待効果
 対話の深度	企業との対話における深度の不足 ✓ 対話のリソース・人材が不足、報告負荷も増加	提言1 企業の中長期成長を後押しするリサーチ・エンゲージメント機能の強化 ➢ 本質的価値を捉えるリサーチを深め、企業のライフサイクルに応じて対話の論点を切り分け（生成AI等を活用した付加価値創出） ➢ アクティブは「企業に寄り添うアクティビスト」として対話、パッシブは資本コスト・合従連衡等の対話を通じて市場全体を底上げ、活性化 ➢ 成果を可視化し、コスト負担・報酬をアセットオーナーと検討（外部知見の活用も一方策）	・ より実効性の高いエンゲージメントの実現 ・ 市場全体の底上げ・活性化
 ファンド育成	公募投信は設定直後の残高が最大 ✓ パフォーマンス・信頼を積み上げるモデルへ移行途上		
 開示・対応力	開示がリスク・リターン中心 ✓ アセットオーナーがポートフォリオ組み入れの検討に活用しづらい	提言2 中長期にわたり支持を集めるファンドの育成（商品性改善の柔軟化 等） ➢ 中長期投資に資するプロダクトを特定・重点的に育成し、積極的に情報開示 ➢ リスク・リターンに加え、スタイル等ファンド特性まで踏み込んだ開示 ➢ プライベートアセット等の新たな投資対象へのケイパビリティを強化 ➢ 重大な約款変更の範囲・手続きを見直し、商品性改善を柔軟化（Q&A更新・電子化等）	・ 環境変化に適応する中長期プロダクトの増加 ・ 企業の新陳代謝・市場の活性化
 専門人材	高度専門人材の獲得競争が激化 ✓ 後継者育成、特に企業調査体制も課題		
 収益基盤	運用報酬の低下とコスト上昇 ✓ 比較可能な公的年金の運用報酬は海外大手年金基金対比で大幅に低い	提言3 運用体制の持続的強化（高度専門人材・基盤の強化） ➢ 報酬に加え成長・挑戦の機会を提供し、高度専門人材を戦略的に獲得・育成 ➢ 運用力・説明力・再現性等を評価・報酬に反映し、受益者と利害が一致する体系の検討 ➢ 適正な報酬水準の設定と提供価値に見合った運用報酬への理解を求める（パッシブ・エンゲージメント含む）	・ 運用報酬の適正化 ・ 運用力の持続的強化

運用力・エンゲージメント機能の持続的強化により、企業成長・市場活性化を通じてインベストメントチェーンの強化につながる

《分科会①》

<日本企業> 資本効率の向上

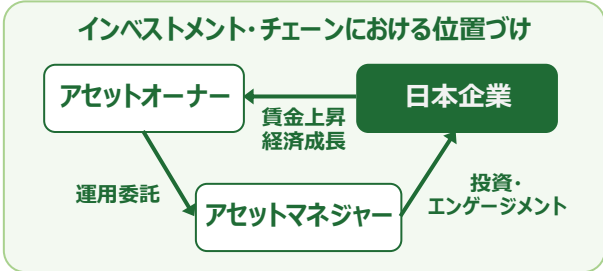
—成長投資の加速を通じた稼ぐ力の強化による企業価値の向上—

AS-IS

株主還元は改善したものの、人的資本投資・研究開発投資・DX・AI投資等の成長投資は欧米対比で遅れ、事業再編や市場の新陳代謝、資金調達が多様化にも改善の余地がある

TO-BE

戦略的・効率的な資本配分と市場の高度化・活性化により、成長投資の加速を通じて稼ぐ力を強化し、日本企業の企業価値向上を目指す



AS-IS 課題認識		Action 提言2本柱	TO-BE 期待効果
 成長投資	成長投資が欧米対比で遅れ ✓ 株主還元は改善も、成長投資に改善の余地	提言1 戦略的・効率的な資本配分の実現（成長投資・ガバナンス改善 等） ➢ 資本コストを上回る成長投資を優先する資本配分方針を策定・開示（成長投資ガイドンス） ➢ 人的資本投資・研究開発投資・無形資産投資（DX・AI等）を一体的に計画し、人手不足・インフレに対応 ➢ 独立社外取締役を中心に、中長期戦略と整合した経営陣評価・株式報酬等の見直し ➢ ベストオーナー原則を踏まえ事業ポートフォリオを見直し（カーブアウト、非上場化・再上場、M&A、PEファンド活用）	・ 稼ぐ力・競争力の強化 ・ 経営による合理的なりスクステイクを促進 ・ 資本効率の改善
 人的資本	インフレ・人手不足で投資ニーズ増 ✓ 人的資本投資を経営戦略と一体で推進		
 経営のインセンティブ	成長投資を促す仕組み不足 ✓ 欧米比CEO在任期間が短く、長期業績連動報酬比率も低い	提言2 市場の高度化・活性化（上場の在り方・資金調達・PE活用 等） ➢ 企業のライフサイクル・ROIC-WACCスプレッド・上場コスト等を踏まえ上場維持を判断。非上場化・再上場、M&A・再編も検討 ➢ 銀行借入以外の社債等も活用し、投資家層・年限を多様化（アセットマネジャーはHY債・ローン商品等、アセットオーナーが投資しやすい商品を組成） ➢ 自社資本・人材・知見だけでは難しい事業再編については、PEの資本参加・共同投資・経営人材の招聘も活用	・ 市場全体の新陳代謝 ・ 資金調達の多様化 ・ 自社単独では難しい抜本的改革を実行
 事業再編	合従連衡・事業再編の遅れ ✓ M&A・非上場化等の新陳代謝が少ない		
 資金調達	銀行借入への依存 ✓ 資金調達手法ならびに社債発行体の偏在		

日本企業が稼ぐ力を強化し企業価値を高めることが、経済成長と最終受益者への還元を通じてインベストメントチェーンの強化につながる

《分科会②》「成長資金の供給」

1. はじめに

- ◆ 日本企業の持続的成長と地域価値創造を実現するため、資産運用業界（特にプライベート市場の発展）による成長資金の供給は重要
- ◆ 成長資金の受け手および供給方法はどちらも多様であり、それぞれに適した方向性を検討することが必要

2. 現在地の確認と課題

①プライベート市場を通じたファイナンス手法の多様化

- 成長余地の大きな市場（米国との比較）
- 大手企業、スタートアップ、バイアウト、GX関連など様々な需要者
- メリットの認知不足 ※柔軟性、秘匿性、長期性

②地域価値の創造に向けた、自治体・地域金融機関等との協業

- 各地域に投資先候補は数多く存在
※技術、事業承継、エネルギー、開発
- 自治体や地域金融機関を中心にした、投資活性化に向けた取り組み
※金融機関誘致、規制緩和、マッチング、国際会議、官民ファンド

③経営専門人材の拡充（経営・ガバナンス支援）

- 地方や小規模企業ほど
経営・金融専門人材の確保が困難
- 大学教育による人材育成の取り組み

3. 今後への示唆

- 対象事業の性質の理解と適切な資金調達手段の選択能力が重要
- 銀行ローンなど他手段との補完関係
- 多様なファイナンスオプションに関する調達側の認識のアップデートの必要性

- 地域の独自性、拠点の分散化などが金融機関の地域進出のきっかけとなる
- 外部資金の導入が重要である一方、地域住民を置き去りにしないことも重要
- オンライン活用による地理的格差の縮小

- 企業規模の拡大（M&A・業界再編）が人材確保に有効
- 多様かつ高度なバックグラウンドを持ち、社会変革に挑む起業家の増加

4. 資産運用業界の目指すべき姿

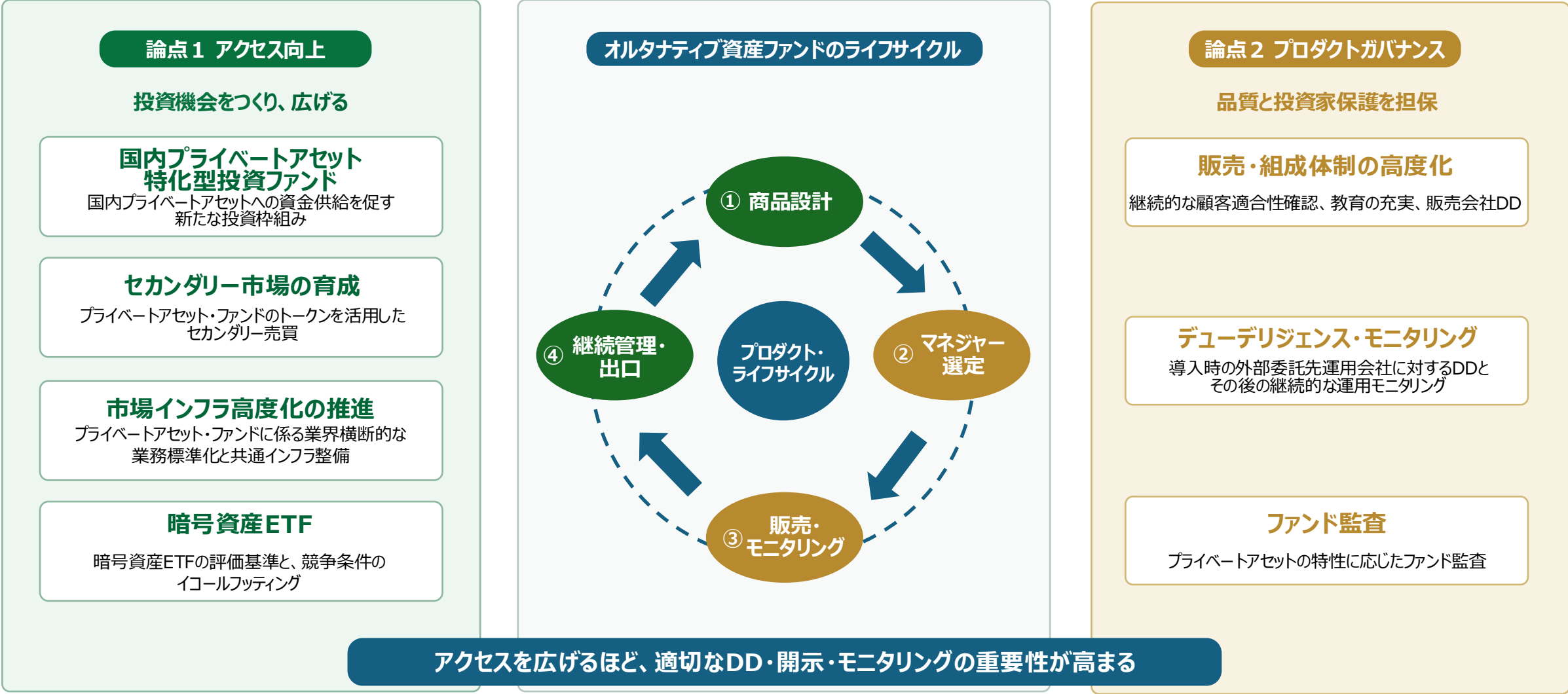
- 供給側のプレイヤーの多様化・高度化
- 金融仲介機能を強化し、アセットオーナーが投資しやすい商品の組成
- わかりやすさ・柔軟性・流動性を兼ね備えた手法の普及

- 各地域の特性・取組みへの理解深化
- クロスオーバー投資等を通じた、地方企業へのリスクマネーの供給
- 地方金融機関との連携

- パブリック・プライベート双方のエンゲージメント
- 地域ごとの人材プラットフォーム構築、人材育成のエコシステムの形成

《分科会③》「多様化する資産形成の選択肢」 ～ステートメント全体像～

アクセス向上とプロダクトガバナンスが、プロダクト・ライフサイクル全体を支える



《分科会③》「多様化する資産形成の選択肢」 ～ステートメント骨子～

1. 国内プライベートアセットへの資金供給を促進する新たな制度の創設

課題・背景：投資信託によるプライベートアセットへの投資については、未上場株式への投資が一部解禁されたものの、その組入比率は実質的に15%以下に制限されているほか、ローン債権への直接投資や投資を目的とする借入れにも制約がある。また、流動性管理、資産評価および情報開示に関する対応については、各社の判断に委ねられている部分も多く、商品組成には依然として課題が残されている。

提言：既存制度を活用した商品組成の促進と継続的な制度・実務の改善を進めるとともに、国内のプライベートアセットへの長期資金供給を目的として、投資信託制度を基礎とする新たな枠組み「国内プライベートアセット特化型投資ファンド（仮称）」の創設に向け、投資対象、流動性管理、評価、情報開示および監査実務等の制度設計や標準化について、実現可能性の具体的な検証を開始する。

2. プライベートアセット・ファンドのセカンダリー市場の将来展望

課題・背景：セキュリティトークンは小口化や権利移転の効率化を可能にする一方、トークン化のみで流動性が生まれるわけではなく、市場の厚みや価格形成が課題となる。

提言：セカンダリー市場を「換金保証」ではなく、投資家に売買機会を提供し、長期資金の循環を支える市場基盤として位置づけ整備する。その際、情報提供など投資家保護の枠組みにも配慮が必要である。

3. プライベートアセット投資の普及に向けた市場インフラ高度化の推進

課題・背景：公募投資信託の販売会社システムは機能面では対応可能である一方、一定のマニュアル対応や追加的なカスタマイズが必要となることが確認された。伝統資産投資を前提としてシステム・業務フローが構築される中、早期解約手数料や複雑な設定・解約カレンダー、前受金額申込等を擁する商品設計の多様性とそれに対する販売会社における実務対応、その他顧客管理への組み込み等、業務ルールの標準化が課題。特定投資家私募では、キャピタルコールや持分管理等に対する既存システムの対応が限定的である。

提言：資産運用会社、販売会社、受託会社、事務受託会社、システムベンダー、業界団体及び関係当局等による業界横断的な検討体を設置し、公募投資信託の標準業務要件及び共通インフラを検討・整備する。J-Ships等を通じた特定投資家層の拡大及び国内プライベートアセット市場の成長に向け、キャピタルコール型ファンドを含む特定投資家私募について、共通化・システム化すべき領域を具体的に検証する。

4. 暗号資産に投資を行うETFの設定

課題・背景：暗号資産ETFについては、暗号資産流出時の国内外での補償差異、直接投資する際の時価評価に関するルール明確化が課題となっている。

提言：暗号資産ETFの導入にあたっては、受益者保護を確保しながら海外商品との競争条件の均衡をたもつ必要がある。国内暗号資産の時価評価については、参照対象、価格算出手法およびガバナンスなど、評価に用いるベンチマークの要件を整理すべきである。

5. プライベートアセットの健全な普及に向けた販売・組成体制の高度化

課題・背景：個人投資家のアクセスが拡大する一方、プライベートアセットは流動性、評価、情報開示等が伝統資産と異なる。商品検証や販売管理が不十分な場合、商品理解不足や不適切な販売が投資家被害や市場への不信につながり得る。

提言：製販一体でのプロダクトガバナンスを実効的に機能させる観点から、想定顧客の特定や継続モニタリングにおける販売動向における情報還元の仕事、及び「販売会社デューデリジェンス・ミニマムスタンダード」の策定を検討する。

6. 外部委託先運用会社に対するDD・継続モニタリングの高度化

課題・背景：プライベートアセットは、流動性、評価頻度、情報開示に一定の制約を伴う。そのため、国内運用会社には、外部委託先運用会社の運用能力に加え、リスク管理体制、資産評価の妥当性、流動性管理、情報提供体制について、独立した立場から検証・評価を行う役割が求められる。

提言：プライベートアセットの特性を踏まえた初期デューデリジェンス（DD）のミニマムスタンダードを整備するとともに、収益源泉、パフォーマンスの持続性、流動性などに関する継続的なモニタリング体制を強化すべきである。

7. プライベートアセット市場を支える評価・監査インフラの整備

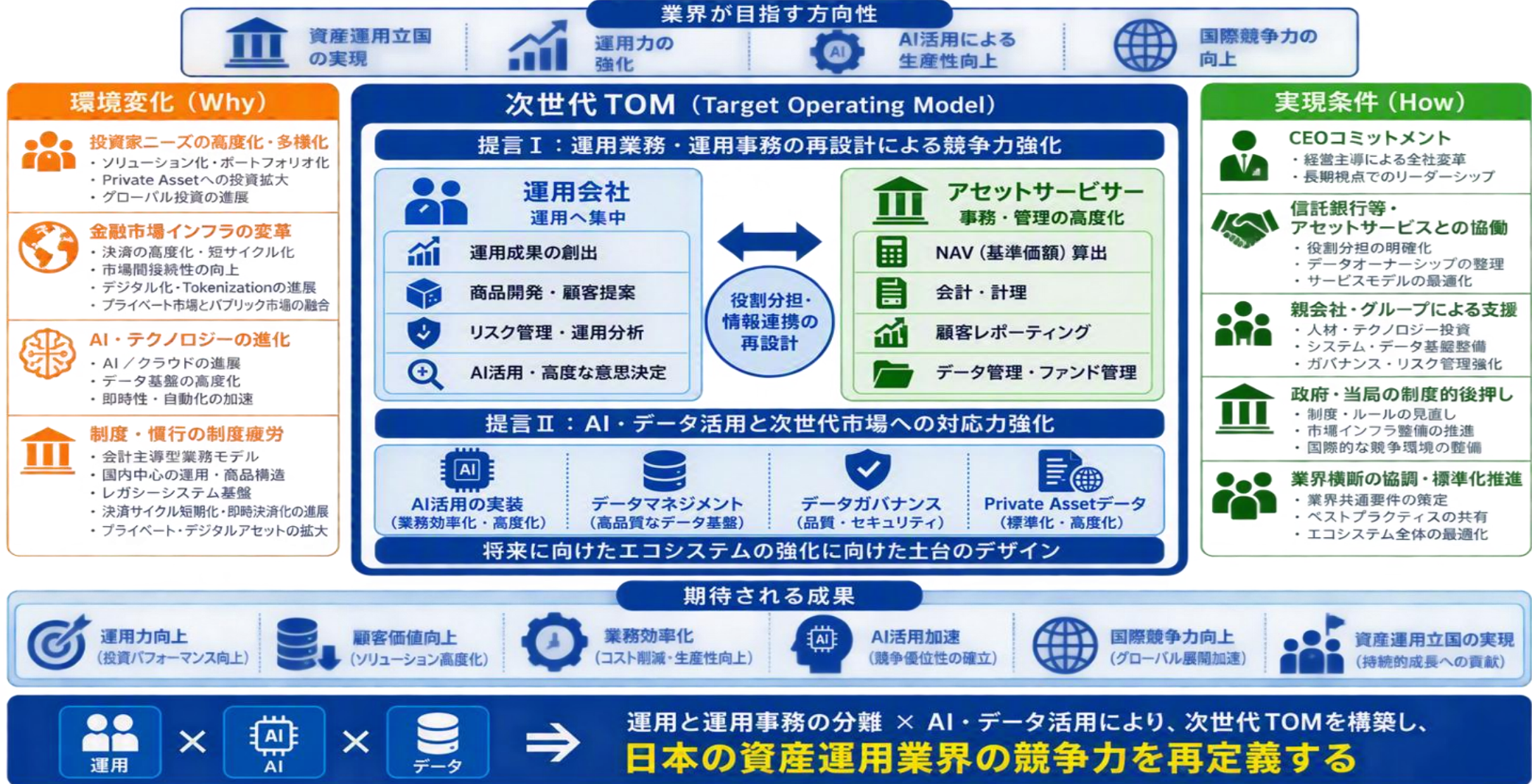
課題・背景：プライベートアセットは評価モデルやインプットデータによって算定価格が変動し得るため、これらを組み入れた投資信託の監査においては、国内委託会社の時価評価の管理体制や外部委託先運用会社との情報連携が実務上の重要な論点となっている。

提言：投資形態と時価評価リスクに応じた検証の範囲・深度を明確にし、実務の合理性と十分なリスク検証を両立する時価評価・監査プロセスのミニマムスタンダードを整備する。

《分科会④》「デジタルトランスフォーメーション」～資産運用業改革の全体像～

資産運用立国 × AI時代の資産運用業界改革

－ 次世代TOMによる競争力再構築への提言 －



《分科会④》「デジタルトランスフォーメーション」～エグゼクティブサマリー～

サマリー

- 資産運用業界では、制度・慣行の制度疲労が顕在化するとともに、投資家ニーズが多様化・高度化している。一方、政策的な後押し、AI・データ技術の進展、金融市場インフラの変革は、将来のビジネス基盤を再設計する機会をもたらしている。
- こうした課題と機会を踏まえると、既存ビジネスを前提とした業務プロセス、組織、人材、テクノロジー、データの全体設計に基づくビジネス基盤には、限界が見え始めている。
- したがって、持続的な成長と国際競争力向上に向けて経営資源を効果的に振り向けるとともに、将来の経営戦略を支えるビジネス基盤として、ターゲット・オペレーティング・モデル（TOM）を再設計することが不可欠である。
- その実現には、運用会社による継続的な業務改革と、AI・データを活用した新たな業務基盤の構築を一体として進める必要がある。また、アセットサービサー、金融グループ、政府・当局を含む資産運用エコシステム全体での取り組みが求められる。以上を踏まえ、以下の二点を提言する。

資産運用業界における構造的な課題

1. 従来の制度・慣行の制度疲労
 - ・ 会計データを中心とした従来の業務モデルでは、計算・照合・確認等の重複が残存
 - ・ 国内円資金繰り管理や運用ガイドライン管理等も、会計データへの依存を含めた見直しが必要
2. 多様化・高度化する投資家ニーズ
 - ・ 投資家層の拡大と投資目的の多様化への対応（海外投資家を含む）
 - ・ 単品提供から、投資家ニーズに応じた多様なソリューション提案への転換
 - ・ 国内投信、投資顧問、外国籍ファンド等、多様な商品・サービス形態への対応
 - ・ 共通データ・共通機能の再利用を通じた、業務の拡張性・効率性の確保
 - ・ 運用会社ごとの戦略・業務モデルの多様性を踏まえた対応が必要

変革を後押しする環境変化

3. 政府による資産運用業強化への追い風
 - ・ 資産運用立国の推進により、資産運用業の高度化・競争力強化を政策的に後押し
 - ・ プログレスレポート等を通じ、ミドル・バックオフィス改革の必要性を明確化
4. 創造的破壊を起こすテクノロジーの進化
 - ・ AIを業務プロセスや意思決定に組み込み、使いこなすことが競争力維持の前提に
 - ・ AI活用の基盤として、データドリブン経営の確立が重要
 - ・ AI・データガバナンスと人による適切な検証を一体として整備
5. 金融市場インフラの変革
 - ・ 決済金額・決済量の拡大を背景に、決済リスク低減に向けた決済サイクル短縮が進展
 - ・ 決済サイクル短縮に伴い、会計データ確定前の判断が必要に
 - ・ テクノロジーの進化に伴い、ブロックチェーン等を活用した決済・権利移転手段が高度化
 - ・ プライベート市場の拡大に伴い、データの透明性・適時性と情報流通の高度化が必要

提言① 運用と運用事務の再定義を通じた競争力強化

1. 資産運用会社が、運用成果創出に経営資源を集中できるよう、運用者が担う運用事務の負担を極力軽減する体制への転換が必要（※ 運用者が担う運用事務の領域は各社で異なることを前提）
 - ・ 運用と運用事務を目的と責任に基づき再定義するとともに、フロントデータと会計データの役割・責任分界を明確化し、データマネジメントの高度化、共通化・効率化・合理化を推進
 - ・ 資金繰り管理や運用ガイドライン管理等の見直しを通じ、会計データの確定を待たずに必要な判断・対応を行える業務モデルを構築
2. 実装に当たっては、各社の事業戦略や業務モデルの違いを踏まえ、複数の移行経路を認めた現実的な対応が必要

提言② AI・データ活用による競争力強化と次世代市場への対応

1. AIを前提とした業務運営とデータドリブン経営の実現は、今後の運用力と競争力を左右する重要テーマ
2. プライベート市場の拡大や市場インフラの変化を踏まえ、データの透明性・適時性・再利用性を高め、情報流通を高度化
3. 利用目的やリスクに応じたAI・データガバナンスを整備するとともに、次世代資産運用業を支えるデータ基盤を構築

《分科会⑤》ステートメント概要 ～GX実現へ、いま踏み出すべき行動：資産運用業が担う「つなぐ」使命～

1. テーマ設定の動機

- **民間資金の動意への課題意識:** 長期にわたる構造的リスクを見据え、受益者の利益を将来にわたって守り育てる使命を持つ民間投資家が、「政府の資金供給をバネにして民間資金を動かしていく」という政策当局の狙いに十分応えているだろうかという問いが議論の出発点。
- **「トランジション」から「トランザクション」へ:** 多額かつ長期にわたり複合的な不確実性を伴うGX投資において、政策が目指す「トランジション」を、民間資本がリスク・リターンを評価し得る具体的な個別案件である「トランザクション」へと落とし込む作業が不可欠。
- **サイロを越えた協働の必要性:** 金融と産業の間に存在するサイロを取り払い、政府、自治体、事業会社、金融機関、投資家等の多様な関係者を巻き込み、空間的・時間的なまとまりを持った実装の仕組みを形成することが求められる。

2. 現状と課題

- **成長戦略への理解と対話基盤の不足**
 - 政府の広範な成長戦略に対する金融側の理解を深める余地が依然大きく、サステナビリティ／GXの枠を超えた関係省庁や他業態との継続的なコミュニケーション基盤が欠如している。
- **需給のミスマッチと「バトンタッチ」の課題**
 - 有望な技術を持つ資金需要家と適切な金融機関が効率的に接合しない問題や、技術開発から稼働へと事業段階が移行する際の「死の谷」を越えるための、資金提供者間の「バトンタッチ」がスムーズに進まない課題が存在する。
- **案件形成の非効率性と「標準ストラクチャー」の不在**
 - 個別事情に応じた一件ごとの作り込みに終始しており、スケールとスピードに対応するために不可欠となる、共通の評価軸やリスク分担を定めた官民協調ファイナンスの「標準ストラクチャー」が定まっていない。
- **真の長期リスクマネーと「オーケストレーション人材」の不足**
 - 長く深いリスクを背負う、忍耐強い（Patient）資本が十分に存在しているか。また、巨大プロジェクトを構想し関係者を糾合して資金を循環させる「オーケストレーション人材」が不足している。



3. 提言：3つの視点・アングルから考える施策

- ① **産業と金融をつなぐ具体行動**
 - 資産運用フォーラムの事務局／分科会機能を、経産省をはじめ関係省庁と金融界との恒常的なコミュニケーション・ハブとして整備・拡張すべきである。
 - 投資拡大や投資家層の拡張を進める実務的な論点を業界から当局へ還元する、双方向の導管を構築することが重要である。
- ② **官民が歩調を合わせたファイナンスを形作るための行動**
 - 海外事例（シンガポールFAST-P等）を参考に、初期の公的支援から事業自律後の民間資金へと移行する時間軸と設計原則を共有した「標準ストラクチャー」を設計すべきである。
 - これらの実践例を「レポジトリ（Investment Playbook）」としてGXAプラットフォーム等に蓄積・共有し、国内外の長期資金を受け入れるオープンな市場を目指すべきである。
- ③ **国や地域全体としての前進力を支える“意志”を共通化する努力・働きかけ**
 - GXを単なる設備投資ではなく、循環経済や地域社会にもたらす便益（インパクト）と結びつけ、家計や最終受益者の納得感を高める「受益者エンゲージメント」が不可欠である。
 - 各主体の行動を結び付ける共通言語として「GXナラティブ」を相互に磨き上げ、長期にわたる将来利益を守り育てるという現代の「受託者責任」の観点から行動を促すべきである。

《分科会⑤》資産運用会社の貢献余地 ～サステナブルファイナンスの根本課題との関連～

GX投資における需給ギャップの解消とストラクチャリングの不可欠性

⇒「死の谷」を乗り越え持続的にリスクマネーを供給するため、性格の異なる資金主体を束ねる構造形成が急務

1. 背景と現状認識（課題の起点）

■ 民間資金の動意不足

政府の意欲的なGX成長戦略や象徴的プロジェクトに対し、民間資金の供給が十分に追いついていないのが実情

■ 発展段階（時間軸）の分析

なぜ需給が一致しないのか、事業の成熟度や時間軸（草創期～稼働期）に応じた要因分析が不可欠

■ 技術的障壁の検証

需要側において技術的成熟度や協力体制に課題がない案件に資金がつかない場合、供給側の構造に原因が存在

2. 需給両面の根本課題（事業段階別）

■ 草創期（高リスク・建設リスク）

従来型銀行のコーポレートローンでは規模・リスクをカバー不可。政府資金に加え、国内外アセットオーナー資金、メザニン/シニアデットのハイブリッド型が不可欠

■ 稼働期（収益見通しの確立）

事業が安定化し民間活躍領域が拡大。社債、増資、公募・私募投信など調達手段が増加し、一般投資家へ層が急速拡大

■ 供給主体の多様化

フェーズに応じた最適ナリスク・リターン設計と投資家層の適切なバトンタッチが必要

3. ストラクチャリングの重要性

■ 「死の谷」を越える仕組み

事業者撤退、インフレ、環境変化等のリスクに耐性を持つファイナンス構造の構築が主眼

■ 絶え間ない長期資金流転

単発の融資ではなく、継続事業を前提として長期にわたり絶え間なく資金を循環させる

■ 異種供給主体の集約

リスク選好や性質が異なる多様な供給主体を取りまとめる「ファイナンシャル・ストラクチャリング」こそが最大課題

資産運用フォーラムの事務局・分科会機能が、恒常的な「Convenor」として多様な主体を適切な場に「糾合」し、接合とマッチングを強力に推進

Collaboration（単なる協調）から
Coordination（構造調整）へ

単に協調を訴える従来の枠組みを超え、複数の人・組織・資金供給活動をまとめて効率的に機能させ（Coordination）、各主体のリスク・リターン性格を踏まえた長期コミットメントと具体的なソリューションを提供

日本市場における最重要課題「初期
段階のストラクチャー形成」

日本における最大のボトルネックは、プロジェクト初期段階でのファイナンスストラクチャーの形成⇒この高リスク段階で、リスクを許容できる国内外の長期マネー（大手アセットオーナー・ファンド等）を引き寄せる構造をデザイン

資産運用会社の使命と本分科会が
目指す姿（Convenor機能）

関係者を参集させ解決策を導く「Convenor（会議招集者）」として機能する⇒本分科会は「接合」と「マッチング」を核心に置き、必要なステークホルダーを適切なタイミングで「糾合」させ日本のGXを進展させる

「資産運用・資産形成の浸透」に向けた提言

《分科会⑥》 —「気づける仕組み」と「伴走支援」の標準化により、誰もが気づき、始め、続け、活かせる環境へ—

- 新NISA・iDeCo・企業型DC等により、我が国の資産形成を支える制度基盤は整備が進んできている一方で、気づく機会の少なさや始める負担の大きさから資産形成に取り組めなかったり、資産形成を始めたものの途中でやめてしまったり効果的に取り組めていない層もいる
- こうした状況を踏まえると、資産運用・資産形成の浸透には、一層の金融リテラシー向上を目指しつつ、その必要性に気づける仕組みと、必要な時に相談・見直しができる伴走支援を標準化するとともに、各種金融ソリューションを多様化することが重要である

資産運用・資産形成の浸透に向けた課題

気づく機会が 少ない

- 資産形成の必要性を認識する機会が十分でない
- ✓ 必要性を認識するきっかけが少ない
 - ✓ 家計の状況や将来の備えの全体像の把握が困難

始める負担が 大きい

- 資産形成を始めようと思っても負担感から始められない
- ✓ NISAでは未稼働口座が一定数存在
 - ✓ 改善されつつあるも、依然各制度の手続きが煩雑

続ける支援が 少ない

- 資産形成を始めたものの、効果的に続かない
- ✓ 相場変動やライフイベントの変化に自ら適応することが困難
 - ✓ 困った時に、相談できる相手が身近にいない

活かす手段が 十分でない

- 資産形成・資産活用の商品・サービスが十分でない
- ✓ 商品選びに迷う人向けのソリューションが不十分
 - ✓ 機関投資家並みの多様な資産への分散投資が困難
 - ✓ 資産引き出しに関する商品・サービスやアドバイスの不足

提言3本柱

提言1

“金融健康診断”の実装とアクセスの改善

- 職域、地域などで「金融健康診断」を実施し、自らの家計・資産形成・年金見込みなどの状態を把握できる機会を創出
- 公的年金を中心に、老後に向けた準備状況を横断的に見える化
- 「金融健康診断」から初回買付までを一気通貫で行う導線の整備

提言2

“かかりつけ医”型伴走支援の標準化

- 必要な時に相談でき、見直しにつながる支援を得られる導線の整備
- 中立・公正性と事業としての収益性を両立させる方法の模索

提言3

ソリューション・インフラの多様化・高度化

- デフォルト設計の見直しと商品選択支援の充実
- バランスファンドやモデルポートフォリオへの幅広いアセットクラスの活用
- 資産活用期への橋渡しとなるソリューションの開発

担い手の例

事業会社、地方自治体、金融事業者等、J-FLECなど

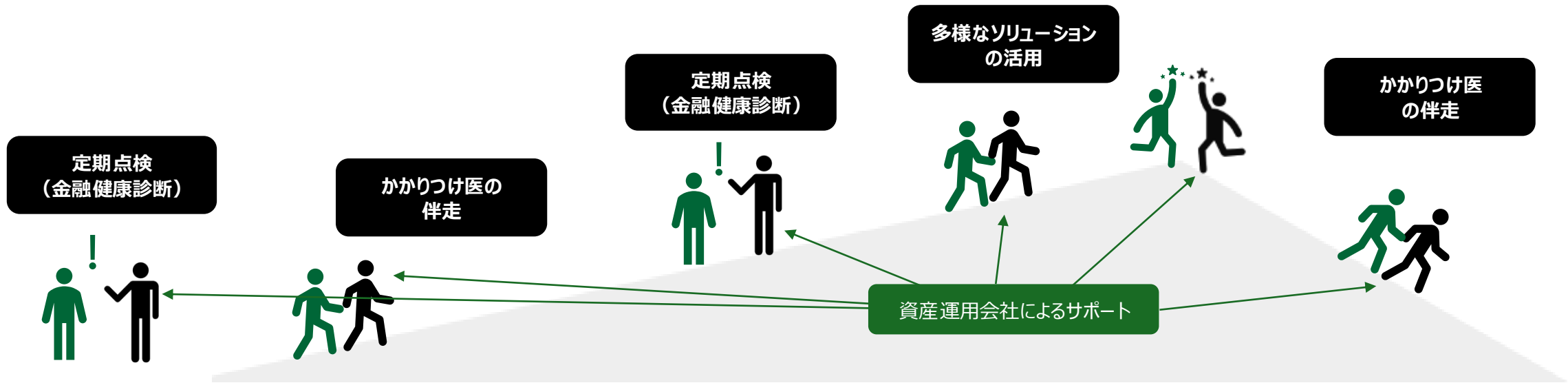
金融事業者等、J-FLECなど

金融事業者等、など

官民の連携、とりわけ資産運用会社の主体的な取り組みを通じ、教育・制度・伴走支援・インフラを整備

目指す姿：「自分で調べられる人だけが前に進める仕組み」から、「誰もが気づき、始め、続け、活かせる仕組み」へ

《分科会⑥》誰もが気づき、始め、続け、活かせる仕組み（イメージ）



気づく 点検・可視化 始める 申込み・買付	続ける 相談・見直し	活かす 運用・取り崩し
提言1：金融健康診断 ■ “金融健康診断”を各所で実施 ■ 家計や老後準備状況を可視化 ■ 点検～制度利用への接続改善	提言2：伴走支援 ■ 相場変動時やライフイベント変化時などに相談できる“かかりつけ医” ■ アドバイス業の中立性と事業持続性を両立	提言3：ソリューション ■ 商品選択支援の充実 ■ 幅広いアセットクラスの活用 ■ 資産活用期に有効なソリューション開発

補足資料

《分科会④》プロGRESレポート2026を受けて

1. プロGRESレポートにおけるメッセージ・示唆

1. プロGRESレポート記載の「ミドル・バックオフィス業務効率化・合理化」は、運用力強化のための必須のトランスフォーメーションであるという強いメッセージ。
同時に、このトランスフォーメーションが起点となり、「機関投資家向けサービス」、「企業調査」、「AI」、「PEファンド」の高度化へ向けた資源投入へ繋がっていくものであり、「経営陣が全社的な視点でコミットすべき」とされている。
2. FSAのスタンスとしては詳細な実装モデルを一律に示すのではなく、まず実態を把握した上で、業界自らによる検討・実行を期待している。その意味では当フォーラムでの議論を各論で掘り下げることを通じて実行、実現することが極めて重要。一方で、2027年までには方針を固めることを期待されている以上残された時間は限られている。

⇒ 経営のコミットを得つつ、DX分科会は、単なる問題提起に留まらず、業界横断で実装可能なTOMのあり方や役割分担について具体的な提案を行っていく。

2. 当フォーラムDX分科会の取り組み方針

1. 運用と運用事務の分離：プロGRESレポートでは①指図、②計理、③レポーティングと3つに分類して現状の課題を整理。
⇒ 当フォーラムでは、運用事務は信託等による集約・標準化を推進する方向で整理。プロGRESレポートで例示された3分類の課題を意識しながら今後の業界横断の議論への参画及びソリューション提示にチャレンジする。
2. 国内円資金繰り管理運営のあり方、及び運用ガイドライン管理の運営についてはディスカッションメンバーからの要望も強く、当フォーラムとして引き続き取り組む。
3. プロGRESレポートに記載されているレポーティングについては、アセットオーナーや販売会社を含めた幅広い関係者での検討に取り組む。

3. 進め方

1. トランスフォーメーション実施において、ファンディング(コストとその負担方法)は極めて重要な課題。特に信託等との議論にあたっては、コストを含めた実現可能性を重視する。
2. 特に一者計算については役割分担の再定義の先にある将来の選択肢の一つと位置づけ、当フォーラムの掲げる「運用事務＝信託等主導」の方向性のもと、運用会社、信託等関係者のメリットの見える化を意識し、段階的かつ現実的に進める。その際、各運用会社、信託銀行等の態勢、システム等を踏まえながら、「運用事務＝信託等主導」は堅持しつつ、各社の状況を踏まえながら、運用会社、信託等の創意工夫、知恵の出しあいをもって現実的なソリューションを見出すことを目指す。
3. 当フォーラムとしては、資産運用業協会、信託協会等にて取り組む本件検討に対し、具体的な提案等を通じて積極的に参画するとともに、運用会社、信託等、システムベンダー等の幅広く、かつ、ミドル・バックオフィスの専門家で構成される特色を活かし、業態にとらわれない立場からの調整など、効率化・合理化実現に主体的に取り組む。

《分科会④》TOMの設計、提案についての取り組み方針（その1）

1. 運用と運用事務の役割再定義・分離

提言：
運用と運用事務の分離を通じた
業界横断TOM改革の実現に向けた取り組み

- ・ プロGRESSレポート2026も踏まえ、運用会社とアセットサービサーの業界横断・協働の取り組みを通じ、各社TOMに柔軟に対応可能な業界横断のプラットフォーム構築を目指す。
- ・ 各社の戦略を尊重しつつ、AI・データを活用し、業務目的、データ、判断・処理・検証主体、責任・統制に基づいて運用と運用事務の役割を再定義し、適切な分離を進める。運用会社はTOM見直しとアウトソース活用、アセットサービサーはそれを支えるプラットフォーム整備を進める。
- ・ また、「指図」「計理」等の共同検討を早急に開始し、一者計算実現に向けた環境整備を進める。

運用会社・アセットサービサー・両者協働の3つの取り組みを通じた資産運用・資産管理の両業界の高度化・効率化

前提条件

各社TOMの多様性尊重

一者計算へ向けての環境整備

会計関連業務＝アセットサービサー主導

運用会社が取り組むべきこと

運用と運用事務の分離推進
デジタル化・効率化・合理化
会計データへの依存度見直し
経営のコミット
↓
TOM再設計・再構築

運用会社・アセットサービサー 業界横断で取り組むべきこと

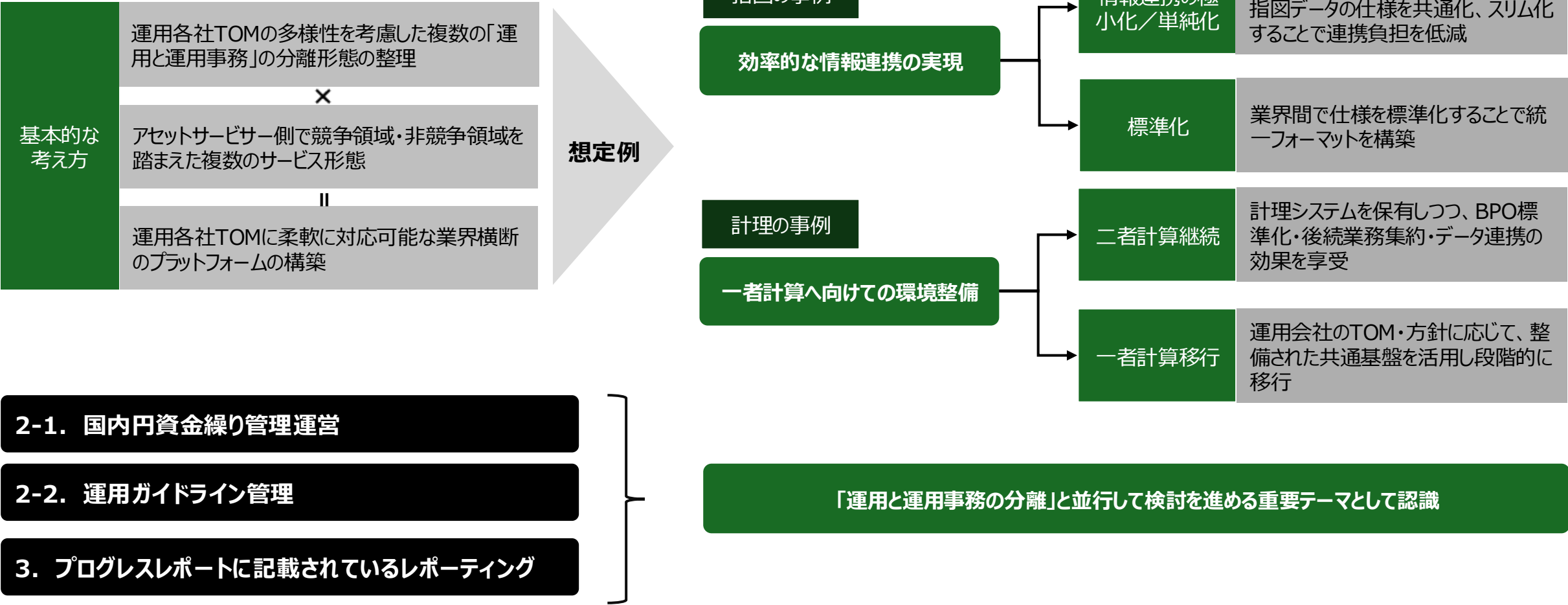
運用事務の分離推進の具体策検討（含むプロGRESSレポート2026で例示された「指図」「計理」の整理）
デジタル化・効率化・合理化
↓ ↑
プラットフォーム構築＝アセットサービサーの提案と
運用会社TOMとのアラインメント

アセットサービサーが取り組むべきこと

運用事務受入れ拡大
指図・計理デジタル化・効率化・合理化の積極的提案
会計データ提供力の向上
経営のコミット
↓
柔軟で効率的なプラットフォームの提供

《分科会④》TOMの設計、提案についての取り組み方針（その2）

1. 運用と運用事務の役割再定義・分離（今後の取り組み方針）



《分科会④》 AI活用による資産運用業の競争力強化に向けて

AIは次世代TOMを支え、資産運用業の競争力強化を実現する重要基盤

- ・AI・クラウド・データ基盤の進化により、業務効率化や運用高度化の可能性は飛躍的に拡大。AI活用が競争力を左右する重要な要素となっている。
- ・一方で、活用範囲の不明確さ、グループルールによる制約、先行事例の共有不足、といった課題も存在する。
- ・これらの課題は個社のみでの対応が難しい側面もあり、業界として取り組むことが重要。

DX分科会では、資産運用立国の実現に向けて、以下の3つの取り組み（AI戦略3本柱）を推進



① 考え方を示す：活用判断の拠り所を整える
AI推進に係る考え方

責任あるAI活用とガバナンスを両立し、各社の利用判断や社内ルール検討を支援

本年度の取り組み	今後の方向性
・AI推進に係る考え方の策定	・定期改訂
・AIワーキングの開催	・実務論点の追加
・関係団体との協議	・業界への浸透

② 学び合う：個社の知見を業界の知見に変える
AI推進事例共有会

好事例・共通課題を共有し、業界全体の実務適用力を底上げ

本年度の取り組み	今後の方向性
・ナウキャスト講演	・定期開催
・AI活用事例の共有	・実態調査
・共通課題の抽出	・課題解決型WG

③ 一緒に作る：単独では難しい課題を共同で解く
産官学コラボレーション

非競争領域の課題について、産官学による共同案件化を推進

本年度の取り組み	今後の方向性
・テーマ募集	・共同研究
・大学との対話開始	・AI人材育成
	・セキュリティ・詐欺対策
	・業界共通基盤

「考え方を示す」「学び合う」「一緒に作る」の3本柱により、責任あるAI活用と業界全体の競争力強化を推進

《分科会④》「資産運用AI推進に係る考え方」の策定

・AI利用を一律に制限するのではなく、既存の法令・指針を補完し、**資産運用業固有の論点について実務に即したリスクベースの考え方を示す。**
・これにより、各社のAI利用判断、社内説明及びガバナンス整備を支援する。

背景・位置づけ

各法令

↓

経済産業省 AI事業者ガイドライン

↓

FDUA 金融生成AIガイドライン

↓

資産運用AI推進に係る考え方

- ・ 既存の法令・指針を補完
- ・ 解釈が分かれる事項や資産運用業固有の論点を明確化
- ・ 利用するかどうかは**各社判断**
- ・ 業界におけるAI活用の加速を企図

策定プロセス

4月

AI推進に係る考え方案策定

5月

会員アンケート

6月

第1回AIワーキングで協議

6～7月

ドラフト作成

7～8月

メンバー確認・修正

7～9月

FDUA、資産運用業協会との協議
弁護士照会

10月

年次会合で策定報告

対外発信

時期・方法は関係者との協議を踏まえて決定

次年度以降

定期的に改訂の要否調査、改訂手続

「資産運用AI推進に係る考え方」で扱う実務論点（10項目）

1. 顧客影響を及ぼすAI

2. 投資判断との関係

3. モデル・学習データ

4. ブラックボックス

5. 妥当性検証・評価

6. PoC・試行利用

7. 人事・評価領域

8. 利用承認プロセス

9. ログ・記録

10. 顧客説明・開示

※ 検討中の事項を含み、内容は今後変更の可能性がある

FDUA、資産運用業協会との協議で出たご意見

資産運用業協会

・当初案のガイドラインという文言は拘束力が高い認識。
・指針策定に協働するには専門部会設置や協会内手続きが必要。
・引き続きコミュニケーションを取り、協働模索を継続。

FDUA

・FDUA「金融生成AIガイドライン」策定における知見からアドバイス享受
・金融各業態固有の事情への対応は未定で本件に賛同。今後も継続協議し、他業態への対応を検討。

目指す姿： **人が最終責任を負う**ことを前提に、利用目的・顧客影響・リスク水準に応じて、各社がAIの利用可否と必要な管理措置を判断できる**実務的なガバナンス**

《分科会④》プライベートアセット市場の拡大に伴う業務課題と今後の方向性

項番	大項目	詳細
課題①	データ取得・情報連携の負荷増大	- プライベートアセットではGP毎に開示内容・更新頻度・データ粒度が異なるため、運用会社側での情報統合負荷が高い - ルックスルー情報取得/セクター分類/ESG情報/リスク管理情報等について個別対応が必要となるケースが多い - 投資先・ファンド数の増加に伴い、人的対応による吸収が困難になる可能性
課題②	キャッシュフロー管理の複雑化	- プライベートアセット特有のCommitment/Capital Call/Distribution管理が必要となる - また、為替管理/流動性管理/FoF構造等が重なることで運営負荷が増大 - 従来資産とは異なる資金管理モデルが求められる可能性
課題③	評価・レポーティングの難易度上昇	- 評価タイミングやデータ取得タイミングが統一されないため、時価評価/FoF管理/投資家報告において個別判断が必要となる - スケール拡大時の業務効率化が課題
課題④	エコシステム全体での役割整理の必要性	- 運用会社・GP・アドミ・信託等の役割分担は必ずしも統一されておらず、同様の業務を各社が個別に実施しているケースも見られる - 業界として共通的に求める要件やベストプラクティス整理の余地



業務課題の全体像

- プライベートアセットにおける主要論点は、投資判断や商品設計ではなく、データ取得、評価、レポーティング、キャッシュ管理等の業務運営領域に集中
- 各課題は個別ではなく相互に関連しており、GP・アドミ・信託・運用会社間の情報連携や役割分担の影響を受けている
- 市場拡大に伴い、現状の個別対応中心の運営では負荷が急速に増加する可能性
- 加えて、市場拡大を支える評価手法・情報開示・ベンチマーク・流通市場等の市場基盤整備の重要性も高まる



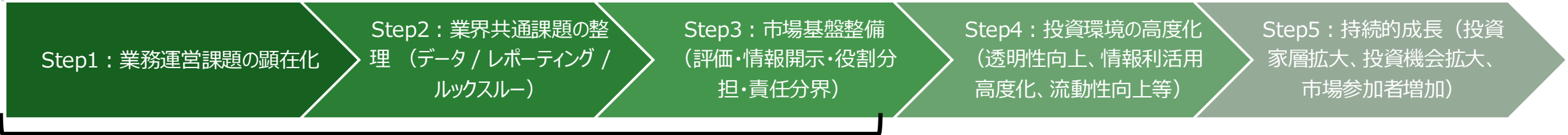
市場拡大に向けた方向性

- プライベートアセット市場の成長に伴い、商品や投資判断だけでなく、市場拡大を支える業務運営モデルや市場基盤（評価・情報開示・流通環境等）そのものを再考する必要性
- プライベートアセット市場の持続的な成長・拡大には、個別商品の拡充だけでなく、情報流通・役割分担・市場基盤を含む市場運営モデルの高度化が必要
- 特に、情報連携・責任分界・市場基盤整備は重要な検討テーマ
- 市場参加者間の情報連携や責任分界が整理されない場合、運用会社やゲートキーパーによる個別対応への依存が続き、市場拡大に伴う運営負荷がボトルネックとなる可能性

《分科会④》プライベートアセット市場拡大に向けた将来像と検討論点

項番	大項目	詳細
論点①	データ取得・情報流通	- GP毎にデータ形式や粒度が異なり情報流通が非効率 - 業界として最低限流通すべきデータ項目、共通要件の整理が対応候補
論点②	ルックスルー	- 利用目的毎に必要な粒度が異なる - リスク管理・ESG・投資家報告等のユースケース別要件整理が対応候補
論点③	キャッシュフロー管理	- Capital Call / Distribution管理については、プライベートアセット特有の業務であり、従来資産と異なる運営モデルが必要となる可能性 - 特に、Commitment/Liquidity/FXの管理を含めて考える必要 - ベストプラクティス共有や管理高度化手法検討が対応候補
論点④	レポーティング	- 投資家ニーズ高度化に伴い、ルックスルー/ESG/リスク管理を支える情報流通モデルの整理が必要 - 報告項目、データ再利用、効率化可能領域の検討に加え、業界横断での標準化の検討も対応候補
論点⑤	エコシステム	- 運用会社のみでの解決は困難 - GP・アドミ・信託・投資家を含めた役割整理・情報流通改善が対応候補 - 市場拡大を支える評価・情報開示・流動性向上策等の市場基盤整備も重要

考えられる検討方向
- 短期：業界共通課題の整理 ➢ 情報流通を支える最低限のデータ要件や実務要件の整理 ➢ ルックスルーの要件 ➢ レポーティング Best Practice - 中期：運営効率化 ➢ Capital Call管理 ➢ Distribution管理 ➢ レポーティング効率化 - 長期：市場拡大を支える運営モデル ➢ 情報流通 ➢ 役割・責任分界の整理 ➢ ベストプラクティス共有 ➢ 評価・情報開示・流通環境等を含む市場基盤整備



特に日系運用会社はGate Keeperとして、国内外のGP（General Partner）と最終投資家（LP或いはファンド投資家）の間で「情報の網羅性、適時性」という観点で悩まされているのが現状

この課題解決なくして、Step4の投資環境の高度化ひいてはStep5の持続的成長には続いていかない懸念がある



情報の網羅性・適時性の課題が解決されない場合、投資家への情報提供やリスク管理の高度化が進まず、市場の透明性向上や投資環境の高度化の阻害要因となる懸念がある

《分科会④》「プライベートアセット」へのTOMの拡張の検討、「トークン化」のTOMへの影響等に係るNext Step

プライベートアセット

- GPから提供される情報の網羅性・適時性の確保が焦点
- ✓ **グローバルに展開する大手GP**：歴史的にGPの立場が強く、情報開示の範囲や内容についてGP側の影響力が大きい。
- ✓ **国内の中小GP**：投資家が求める水準の情報開示を支えるアドミ体制が十分でない場合がある。

⇒ 今後、両者の背景の違いを踏まえ、必要な情報要件と実務上の対応のあり方について、具体化を検討する。

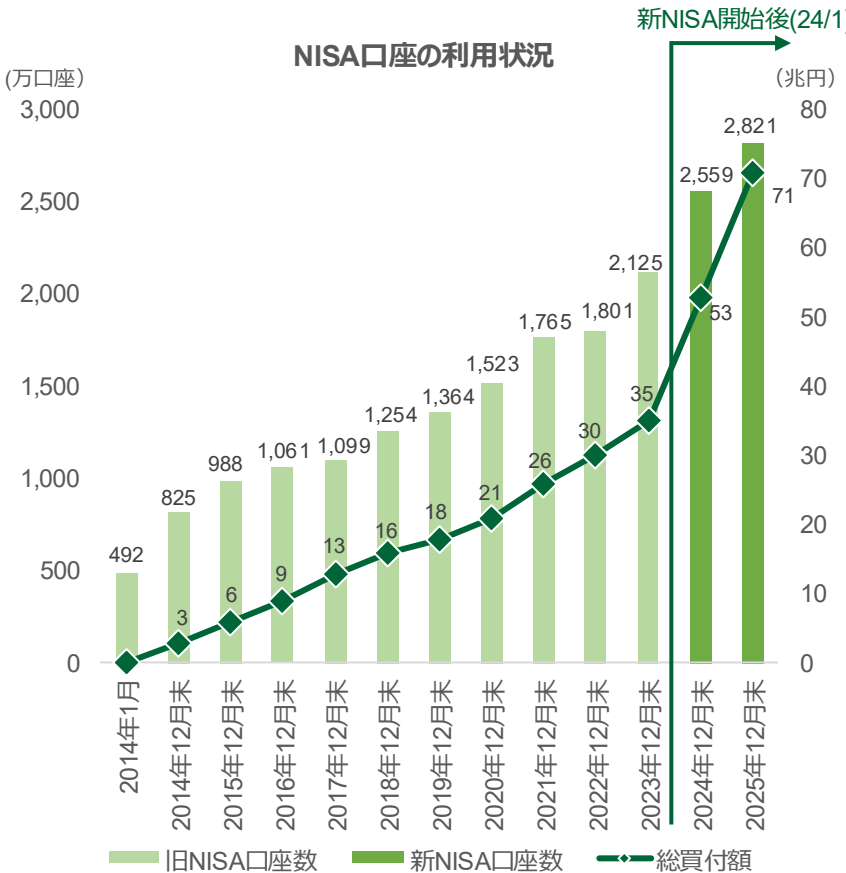
デジタルアセット・トークン化

- 投資機会の拡大と、市場インフラ・情報流通の高度化に向けた可能性の検討が焦点
- ✓ **投資対象となるプロダクト**：投資機会の拡大や市場アクセスの向上につながる可能性。
- ✓ **市場インフラのデジタル化**：決済・担保・権利管理・情報流通等の金融機能の高度化につながる可能性。

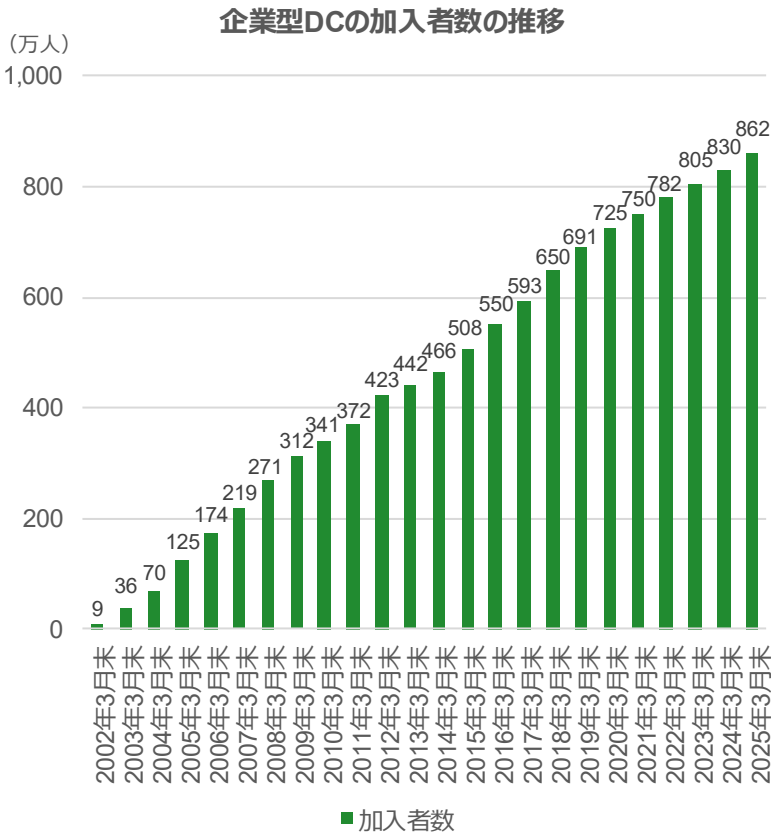
⇒ 今後、プライベートアセットで顕在化した課題も踏まえ、個別プロダクトと市場基盤・情報流通の双方について、具体的な検討課題を整理する。

《分科会⑥》参考データ 1. (1) 現状認識

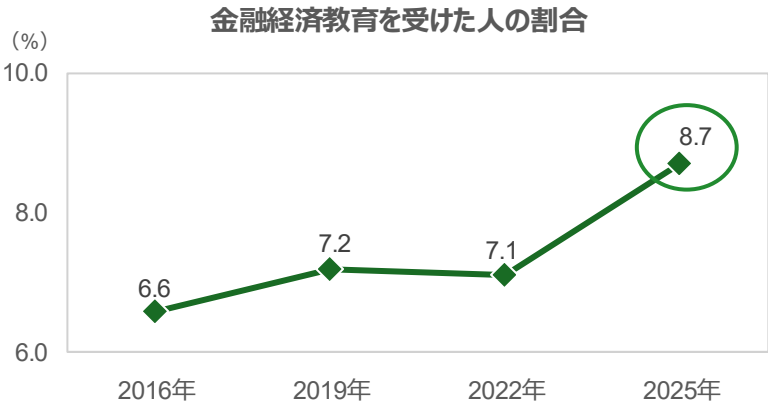
- NISA口座数は2,821万口座（2025年12月末時点）、企業型DCの加入者数も862万人（2025年3月末時点）に達しており、資産形成に関する制度の裾野は着実に広がっている
- 一方、金融経済教育を受けたという回答者は8.7%に留まる。なお、受けた場所では、勤務先の回答割合が50%弱と最多



出所：金融庁「NISA口座の利用状況の推移（令和7年12月末時点）」を基に作成
（注）2023年12月末以前の「旧NISA口座数」および「総買付額」は、一般NISAとつみたてNISAの合計値
URL： <https://www.fsa.go.jp/policy/nisa/20260703/2512nisa-graph.pdf>



出所：厚生労働省公表データを基に作成
URL： <http://mhlw.go.jp/content/001660647.pdf>



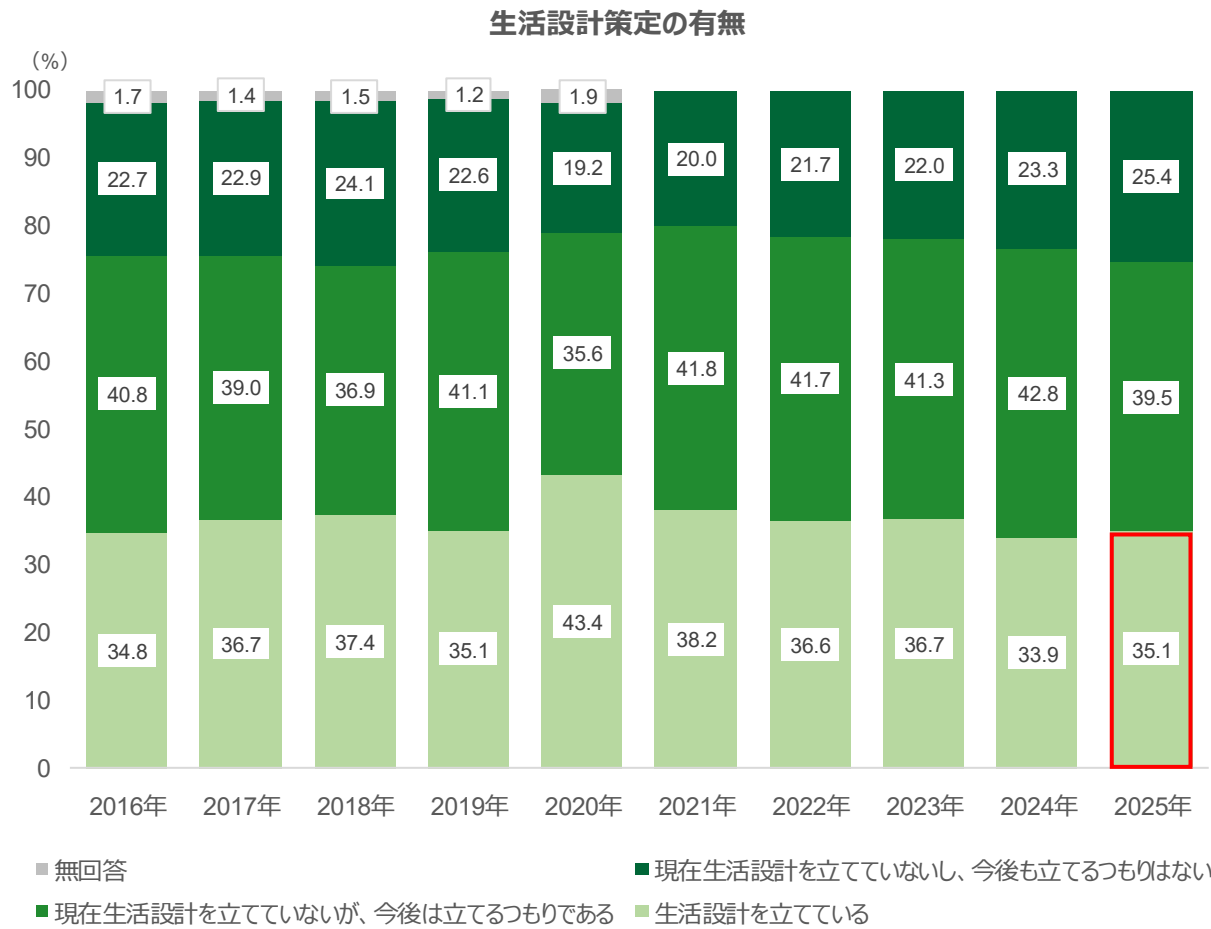
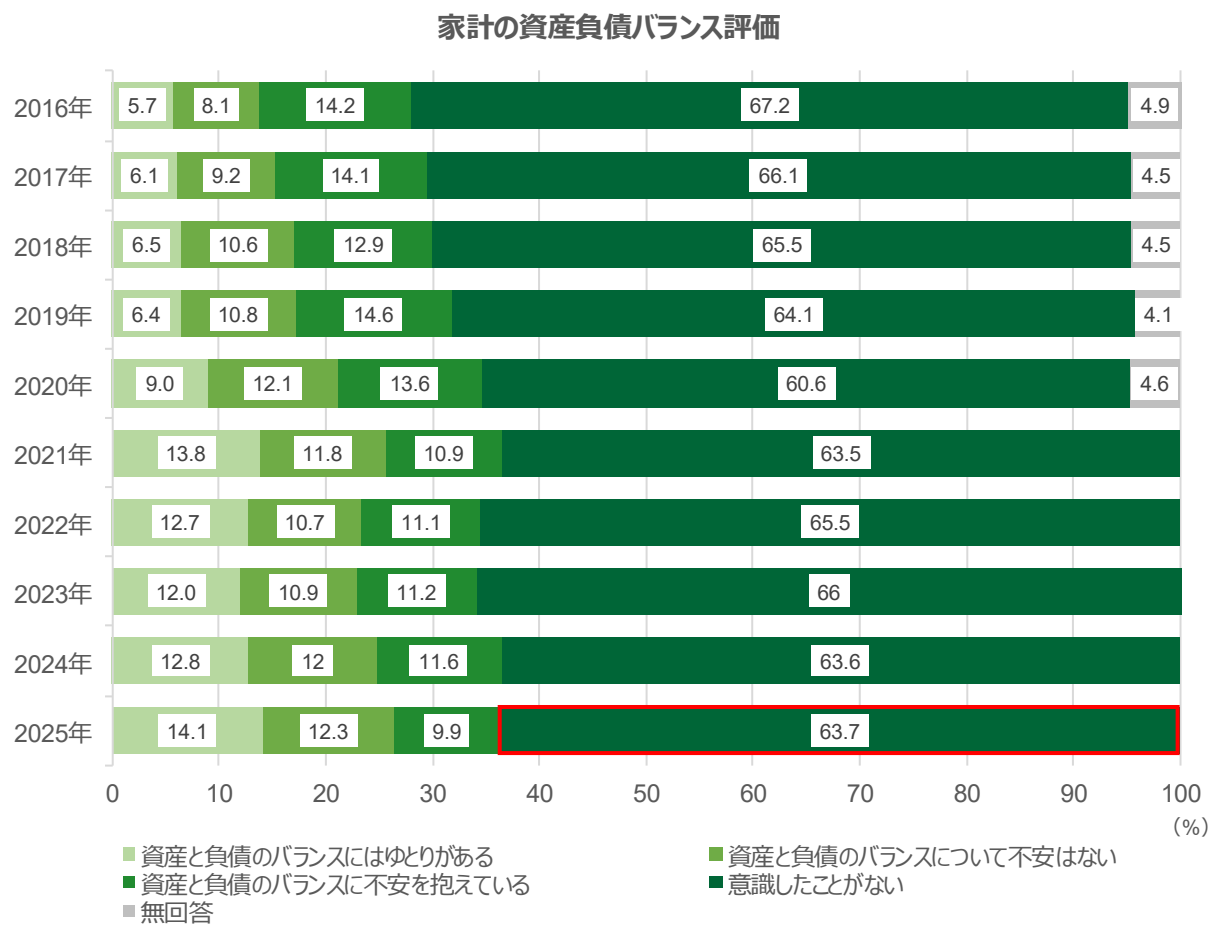
金融経済教育を受けた場所（2025年）

場所	割合 (%)
小学校～高校、専門学校での授業・講義	14.1
大学での授業・講義	22.3
勤務先の従業員研修・セミナー	49.7
上記以外のイベント・セミナー等	33.1
その他	1.6

出所：J-FLEC「金融リテラシー調査2025」より作成
URL： https://www.j-flec.go.jp/data/literacy_chosa_2025/

《分科会⑥》参考データ 2. (1) 気づく機会が少ない

■ 資産形成の前提である、家計の資産負債バランスを意識したことがないという回答が63.7%にのぼる一方、生活設計を策定している世帯は35.1%にとどまる

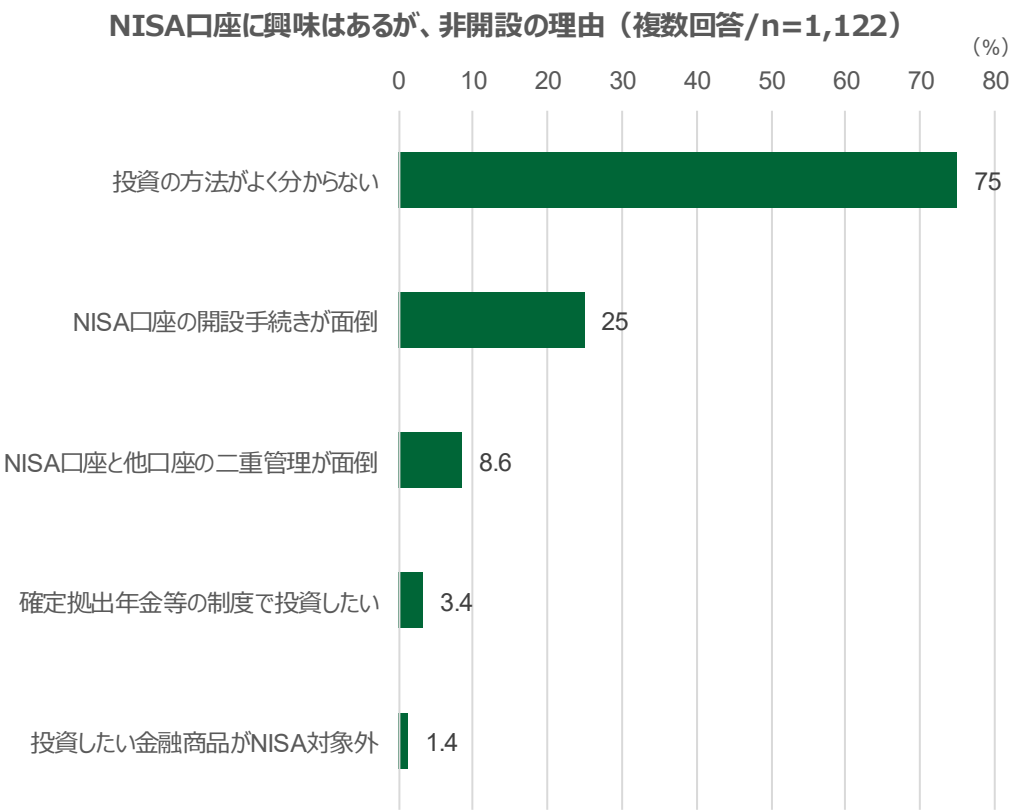


出所：J-FLEC「家計の金融行動に関する世論調査2025年」（二人以上世帯） 2025年12月18日を基に作成
URL： https://www.j-flec.go.jp/data/kakekin_2025/
(注) 2021年調査において、調査手法・対象の大幅な見直しを実施。

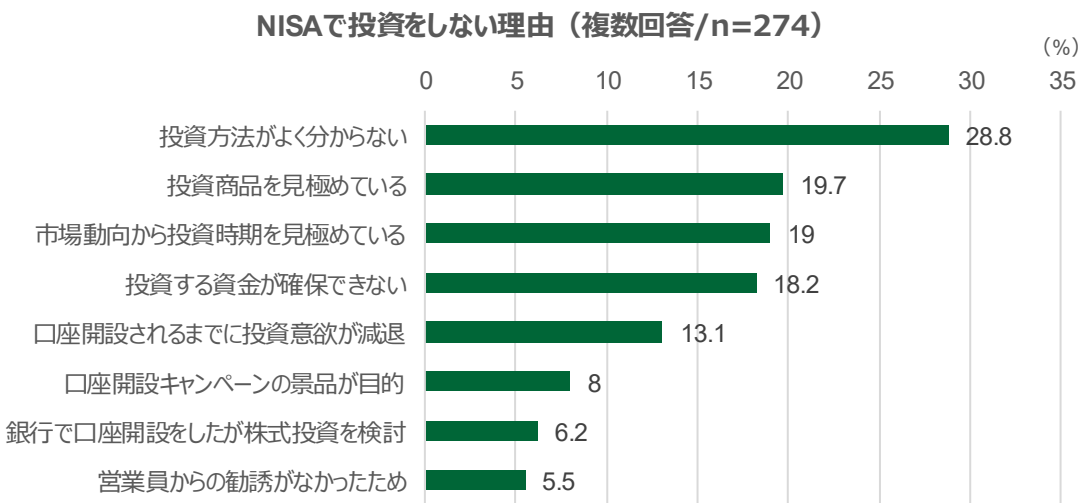
出所：J-FLEC「家計の金融行動に関する世論調査2025年」（二人以上世帯） 2025年12月18日を基に作成
URL： https://www.j-flec.go.jp/data/kakekin_2025/
(注) 2021年調査において、調査手法・対象の大幅な見直しを実施。

《分科会⑥》参考データ 2. (2) 始める負担が大きい

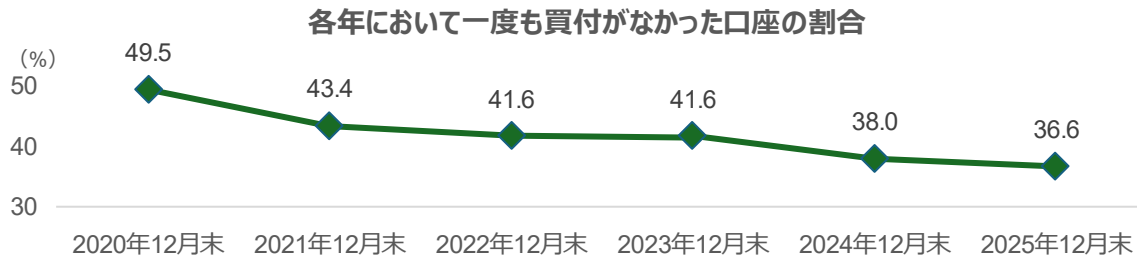
- NISA口座に関心はあるものの、非開設・未投資の理由として「投資方法が分からない」が最も多い
- NISA口座数は増加している一方、未稼働口座※は依然として3～4割を占めている ※未稼働口座：各年1月1日～12月31日中に一度も買付がなかった口座



出所：日本証券業協会「証券投資に関する全国調査（調査結果概要）」2024年10月16日を基に作成（その他、無回答を除く）



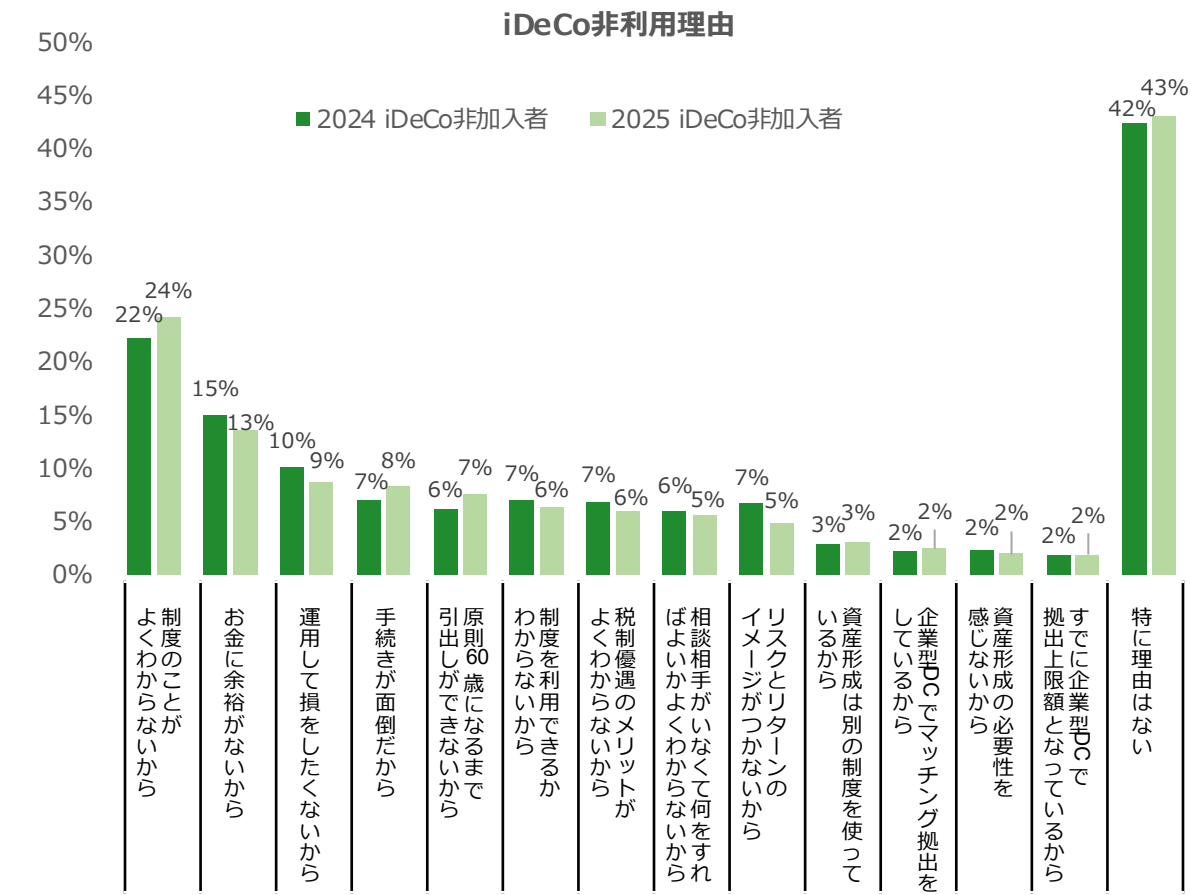
出所：日本証券業協会「証券投資に関する全国調査（調査結果概要）」2024年10月16日を基に作成（その他、無回答を除く）



出所：金融庁「NISA口座の利用状況に関する調査結果」各年12月末時点を基に作成
注：2024年以降は新NISA、2023年以前は一般NISA・つみたてNISA口座の合計。各年の1月1日～12月31日中に一度も買付がなかった口座数を全体の口座数合計で除して算出。URL：<https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/survey/>

《分科会⑥》参考データ 2. (2) 始める負担が大きい

- iDeCoの非利用の理由は「特になし」が最も多く、非利用の背景には情報の不足や制度について考えるきっかけが不足していることが挙げられる
- 企業型DC導入の障害として、「財政的負担」、「手続き上の負担」、「加入者への投資教育への負担」が上位に挙げられた



事業会社がDC制度を導入していない理由

	回答数	割合
1. 財政的負担	107	42.6%
2. 手続き上の負担	88	35.1%
3. 加入者への投資教育への負担	83	33.1%
4. 株主・親会社等の理解	16	6.4%
5. 労働組合・従業員側の理解	43	17.1%
6. 会社の経営状態	46	18.3%
7. その他	9	3.6%
8. 特になし	44	17.5%

出所：本図は企業型DC未実施企業の認識の参考情報として掲載したが、2017年時点のデータであり、足元の導入コストや障害の内訳を直接示すものではない点には留意が必要である。

例えば、「財政的負担」は、企業型DC導入の障害として企業が選択した項目であり、具体的な費目、金額、初期負担・継続負担の内訳は本調査では把握していない。

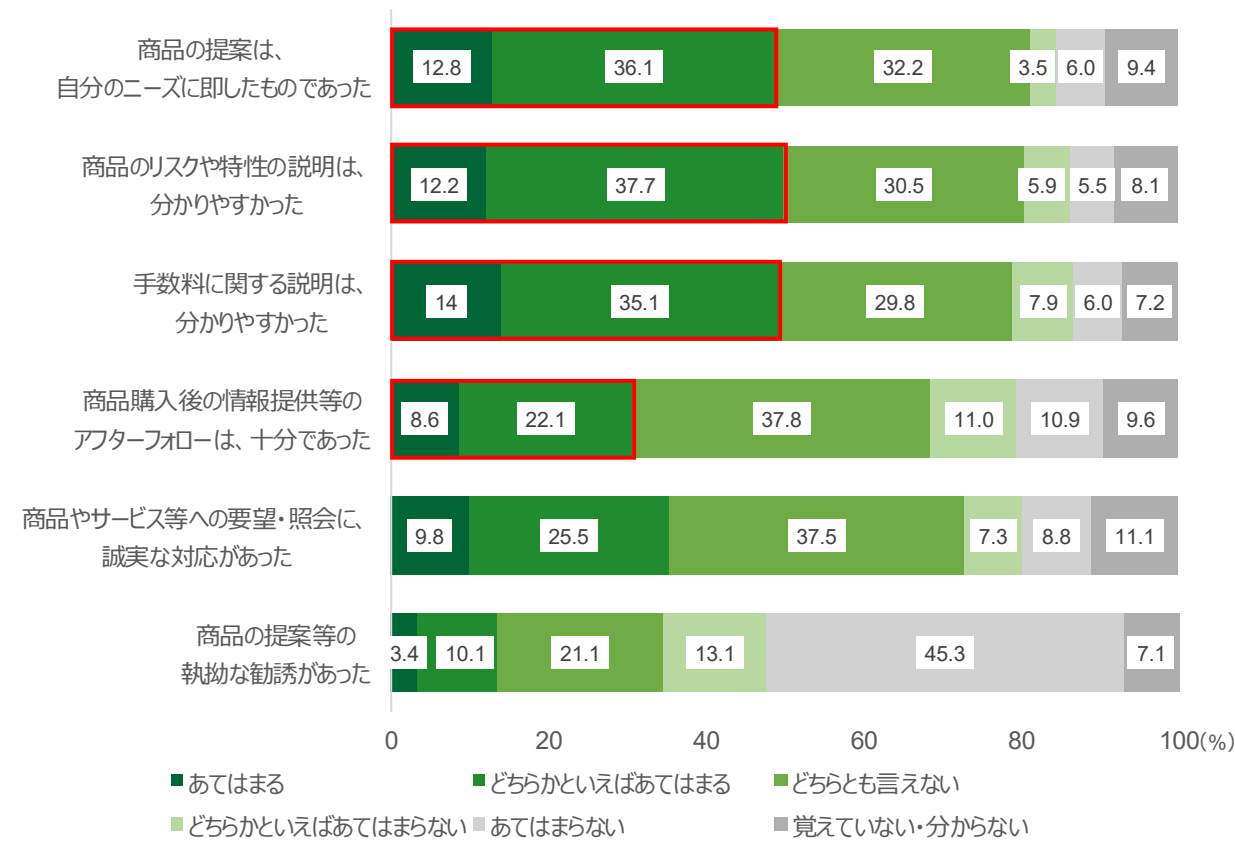
対象：従業員51～500人の一般企業。企業型DC未実施企業251社、複数回答。

出所：野村アセットマネジメント資産運用研究所 INVESTOR INSHIGHTS 2025 確定拠出年金に関する意識調査を基に作成

《分科会⑥》参考データ 2. (3) 続ける支援が弱い

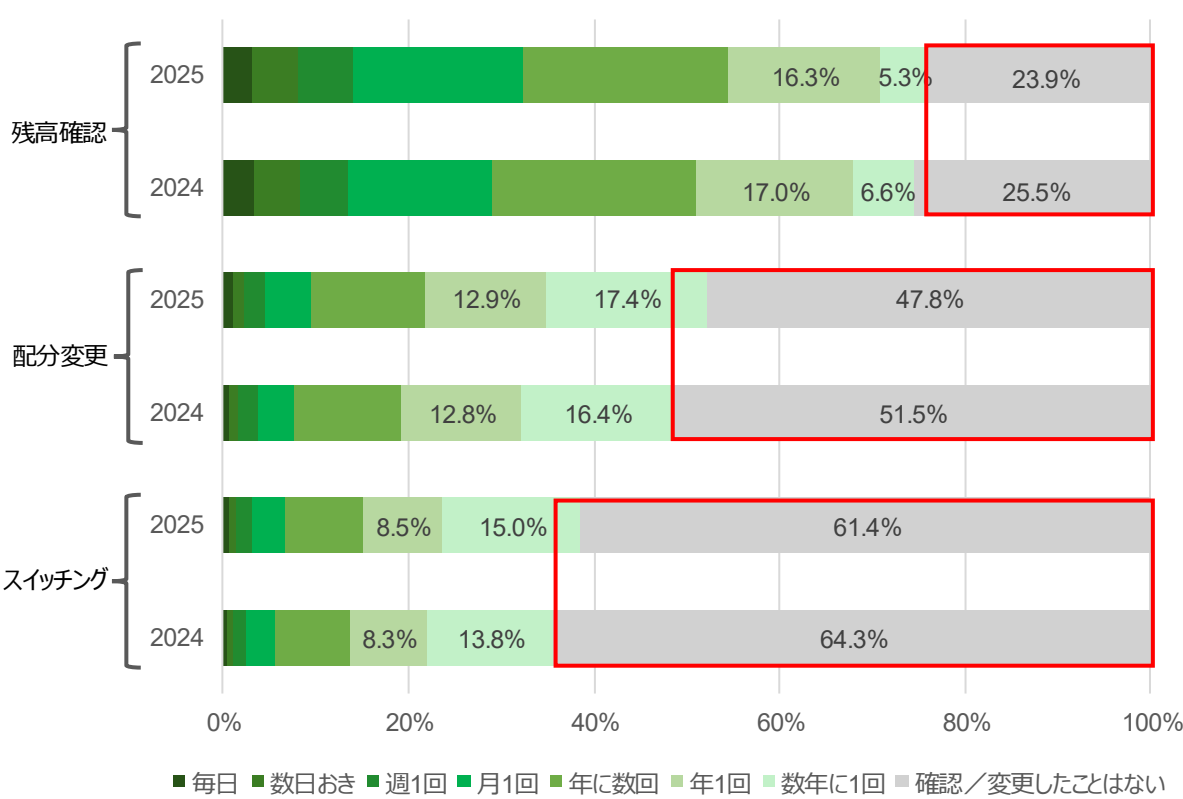
- 個人投資家の金融機関によるサポートは、商品提案・購入時の評価に比べて、アフターフォローの評価が限定的
- 企業型DCでは残高確認、配分変更、スイッチングを一度も行ったことがないとの回答が最も多い

個人投資家の証券投資に関する意識調査



出所：日本証券業協会「個人投資家の証券投資に関する意識調査（調査結果概要）」2026年7月を基に作成

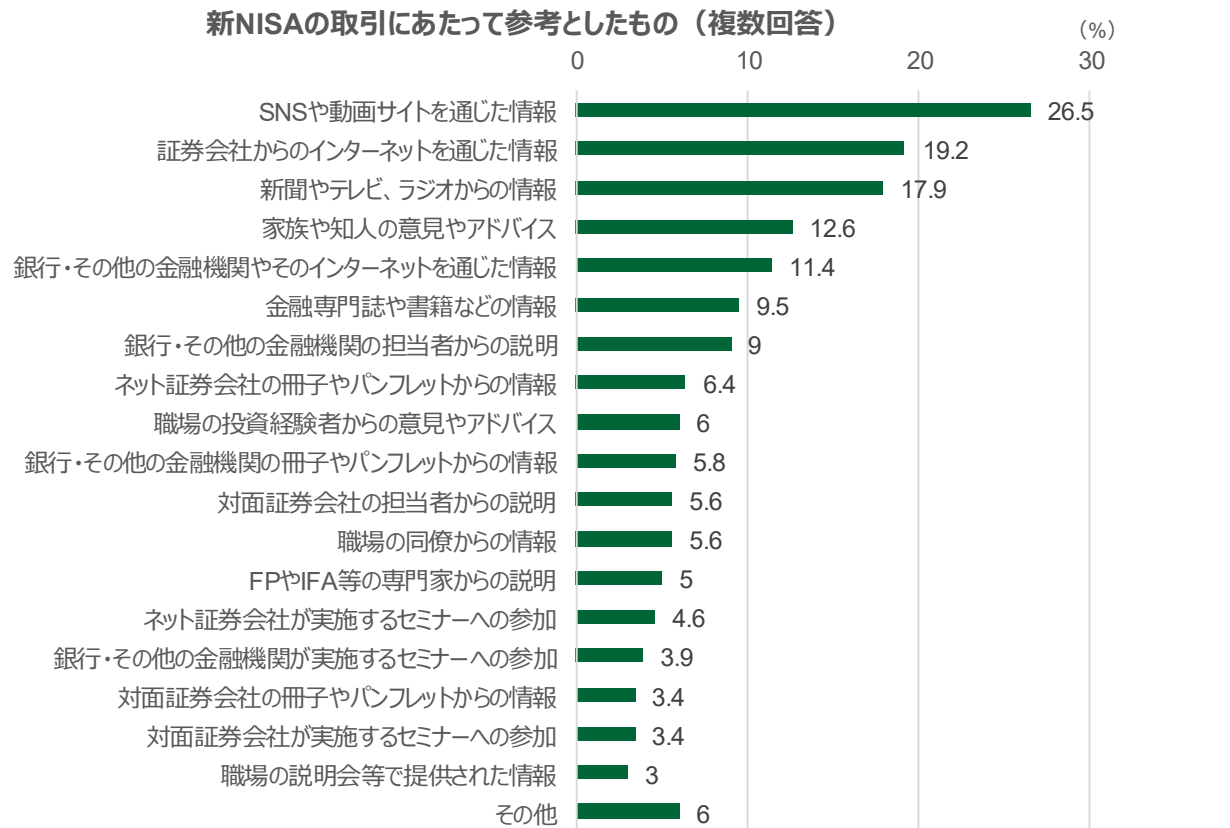
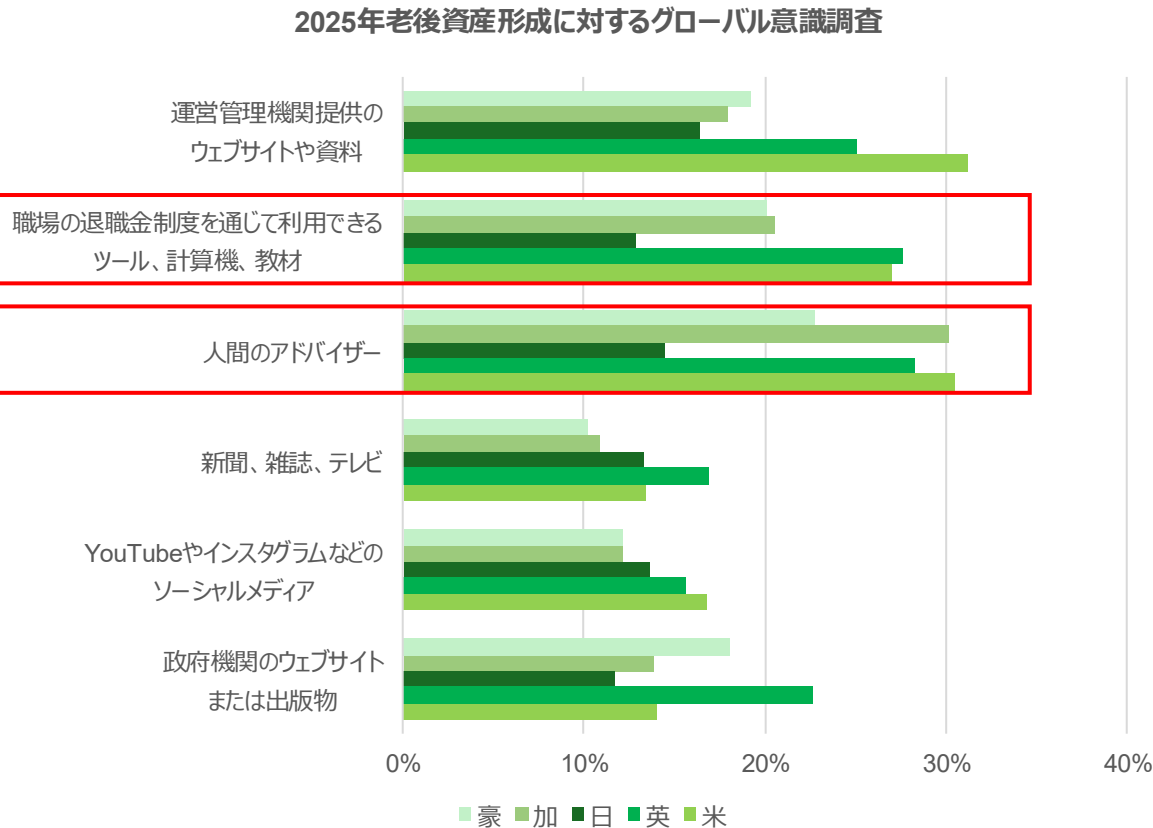
企業型DCにおける残高確認、配分変更、スイッチングの頻度



出所：野村アセットマネジメント資産運用研究所 INVESTOR INSHIGHTS 2025 確定拠出年金に関する意識調査を基に作成

《分科会⑥》参考データ 2. (3) 続ける支援が弱い

- 主要国の比較において、日本では「職場の退職金制度を通じて利用できるツール、計算機、教材」や「人間のアドバイザー」を頼りにしている割合が相対的に低い
- NISA利用者が取引にあたって参考にしたものでは、「SNSや動画サイトを通じた情報」が最も高かった



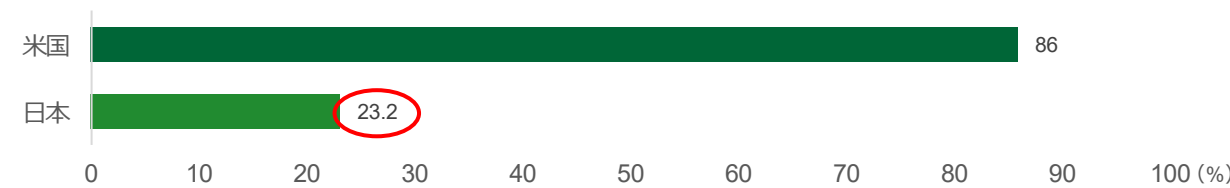
出所：ティー・ロウ・プライス・グループ「2025年老後資産形成に対するグローバル意識調査」よりアセットマネジメントOne作成
出所：日本証券業協会「新NISA開始後の利用動向に関する調査報告書」2026年5月を基に作成

本文出所：アセットマネジメントOne未来をばぐむ研究所「老後資産形成に対する5カ国調査を踏まえた日本の課題および「長期ラボ2025参加企業の従業員に対するアンケート調査」による示唆」（資産形成を社会実装するための長期研究チーム（第2期）研究報告書より） URL：https://www.nensoken.or.jp/wp-content/uploads/R08-02.pdf

《分科会⑥》参考データ 2. (4) 活かせる手段が少ない

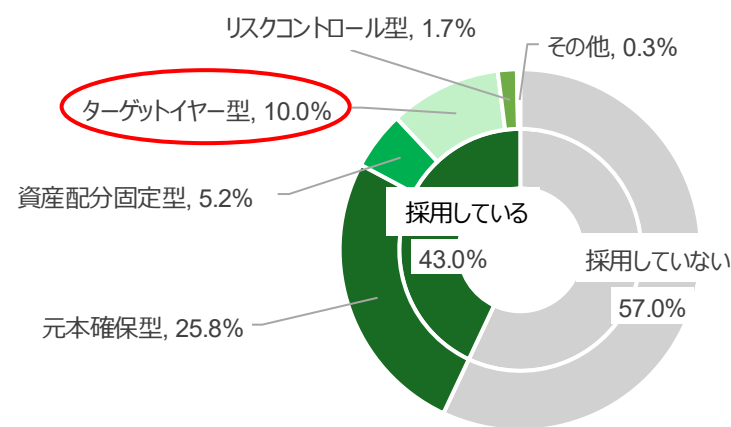
- 日本では指定運用方法を採用している企業型DC（43.0%）のうち、ターゲットイヤー型を採用しているプランは23.2%にとどまり、米国との比較において低位
- 英国DCにおいてはプライベートアセットの活用がすでに始まっている

TDFのデフォルト採用状況の日米比較



出所：Investment Company Institute (ICI), The Untapped Potential of Target Date Funds in Japanese Retirement Accounts (2025)（2022年12月末時点）、企業年金連合会「2024（令和6）年度企業型確定拠出年金実態調査結果」を基に作成。回答基準日は2024年4月1日から2025年3月31日までの間の企業型DCの事業年度終了の日。
注：TDFを指定運用方法として採用している制度の割合。米国は自動加入を採用する401(k)プランにおいてTDFをデフォルト投資商品として採用している割合。

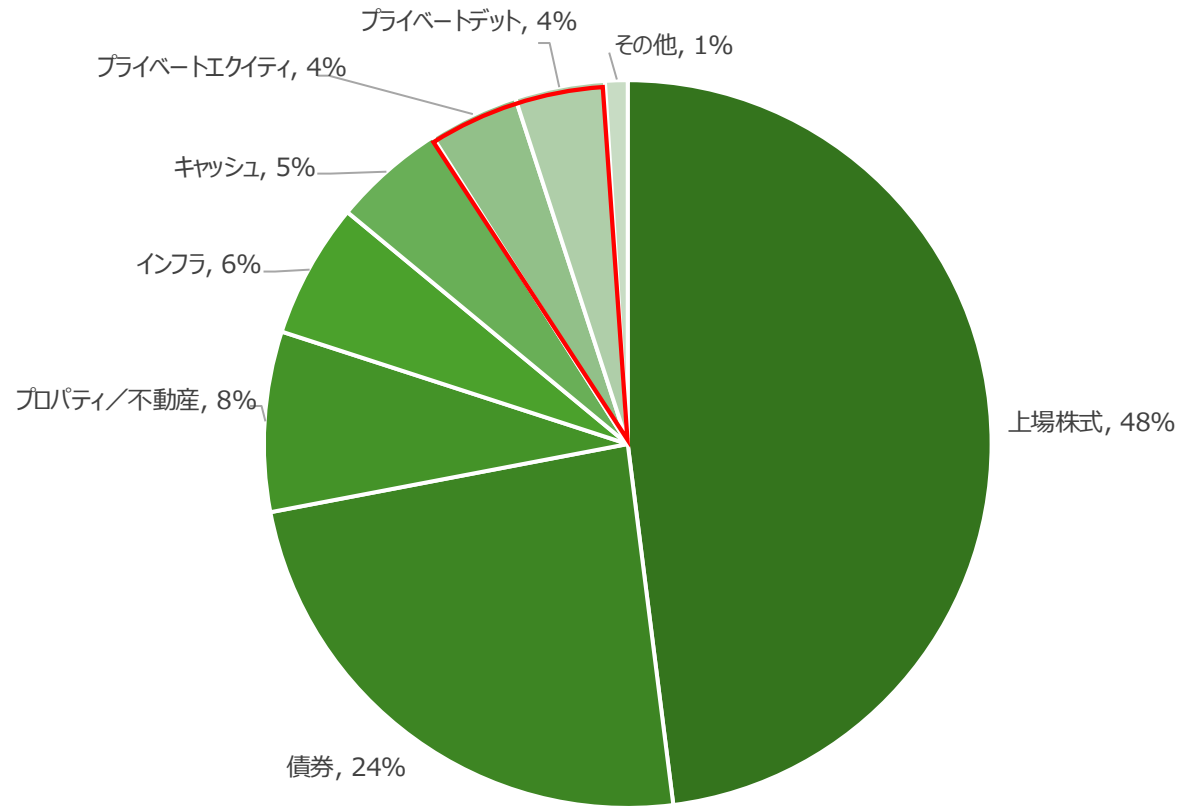
指定運用方法を採用している企業型DC（43.0%）における商品タイプの内訳



■ 採用していない ■ 元本確保型 ■ 資産配分固定型 ■ ターゲットイヤー型 ■ リスクコントロール型 ■ その他

出所：企業年金連合会「2024（令和6）年度企業型確定拠出年金実態調査結果」を基に作成。

Nest 2045 Retirement Date Fundのアセットアロケーション



出所：Nest, Scheme annual report and accounts 2024/25（2025年3月31日時点）を基に作成