

「NISA」の普及・拡大に向けた 投資信託商品に関する調査

平成25年11月21日
一般社団法人 投資信託協会

本調査について

本会は、本年6月に「少額投資非課税制度(NISA)の普及・拡大に向けた投資信託商品の提供について」と題する報告書を公表した。

報告書では、「投資信託業界は、国民各層が求める幅広いリスク許容度や商品特性に対し、既存商品及び新規商品をもってこれに応えていくことにより、NISAを通じて若年層や投資未経験者層による中長期的な資産形成の促進につなげていくことが必要である。」として、

- (1) 無分配又は分配金頻度が低い投資信託
- (2) 低コストの投資信託
- (3) リスク許容度の低い投資家向けの商品
- (4) ターゲット・デート・ファンド、ターゲット・リスク・ファンド

等について、考え方を整理した。

今般、この報告書の内容に照らし、「投資信託の委託業務を行う正会員会社」を対象に、この一年間の新商品開発に関する調査を行ったので、その結果を公表するものである。

<調査要領>

1. 調査対象会社

本会正会員129社のうち、投資信託の委託業務を行う社85社(平成25年10月15日時点)。

2. 調査内容

① 回答会社がNISAを意識して設定した商品について、次の6区分に該当するファンドを回答。これを集計し、ファンド数を掲載(複数の区分に重複して該当するファンドは、それぞれの区分にファンド数を掲載)。

- (1) 分配頻度が低い商品
- (2) 低コストの商品
- (3) リスク許容度の低い投資家向けの商品
- (4) ターゲット・リスク・ファンド
- (5) ターゲット・デート・ファンド
- (6) その他

② 平成25年10月15日を調査基準日とし、

- ・平成24年10月1日～平成25年10月15日迄に設定した商品
 - ・平成25年10月16日～平成25年12月末迄に設定予定の商品
- に分けて集計。

(注)

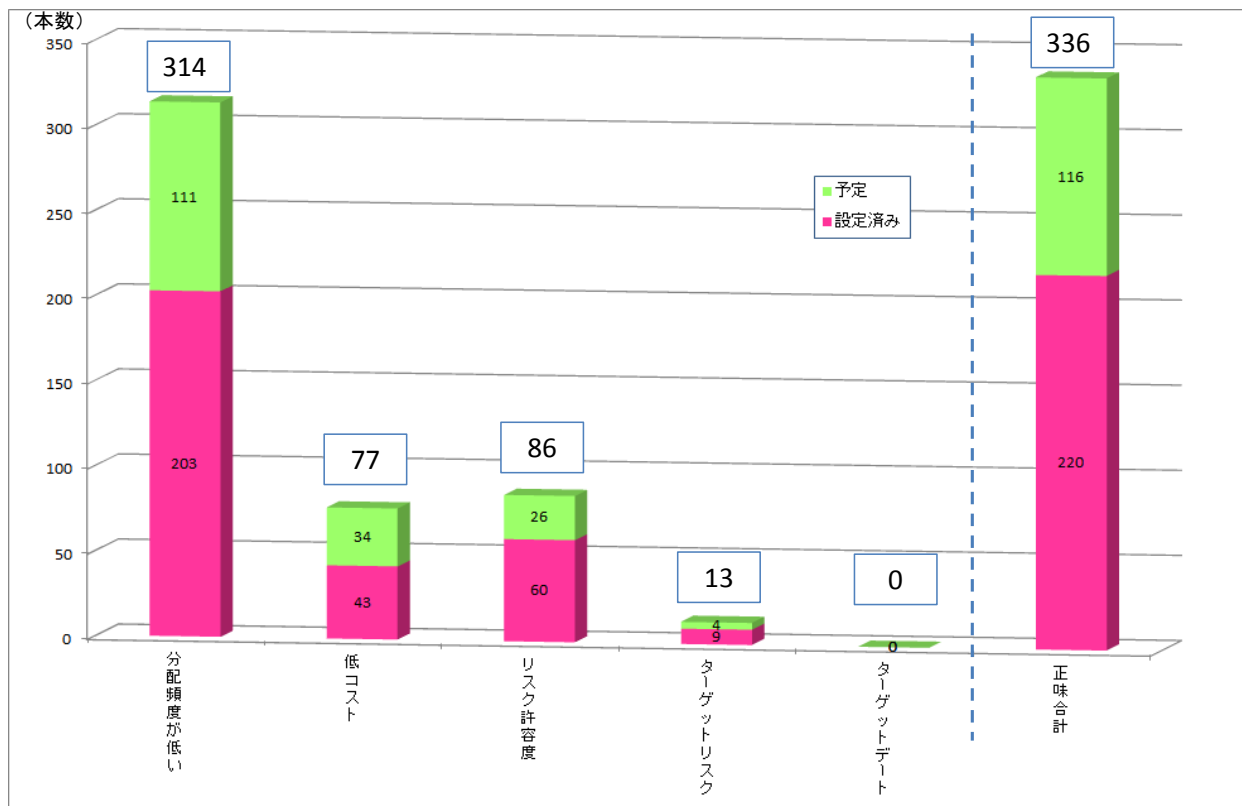
- ・自己設定分を含む。
- ・各区分の定義は以下の通り。
 - (1)「分配頻度が低い商品」については、約款に記載の決算日の回数が年1回又は2回のもの
 - (2)「低コストの商品」については、回答会社において、信託報酬率を低めにしたと意識したもの
 - (3)「リスク許容度の低い投資家向けの商品」については、回答会社で、こうした投資家を想定して設定するもの
 - (4)「ターゲット・リスク・ファンド」については、「投資家が複数の投資対象の中から自身のリスク許容度に合わせて組み合わせを選び、その後もポートフォリオ見直しのため、定期的にスイッチングする形態のもの」とし、類似のものを含む。
 - (5)「ターゲット・デート・ファンド」については、「投資家の投資資金回収目標年までの年数に応じてリスク資産割合が自動的に調整されるよう運用されるもの」とし、類似のものを含む。

I 調査結果(全体)

- NISAを意識して設定した商品は、既に設定されているものが220本、年内設定予定のものが116本、合計336本であった。
- このうち、分配頻度が低い商品については、既に設定されているものが203本、年内設定予定のものが111本、合計314本で、今回の調査の中では一番多かった(全体336本に対して93%)。
- 低コストの商品については、既に設定されているものが43本、年内設定予定のものが34本、合計77本であった。
- リスク許容度の低い投資家向けの商品は、既に設定されているものが60本、年内設定予定のものが26本、合計86本であり、分配頻度が低い商品に次いで多かった。
- ターゲット・リスク・ファンドについては、既に設定されているものが9本、年内設定予定のものが4本、合計13本であった。
- ターゲット・デート・ファンドについては予定も含めて設定はなかった。

グラフ① 調査結果(全体)

- ・NISAを意識して設定した商品(予定を含む)は336本
- ・このうち分配頻度が低い商品(予定を含む)は314本(全体336本に対して93%)
- ・制度の制約上、ターゲット・デート・ファンドは組成しにくい状況



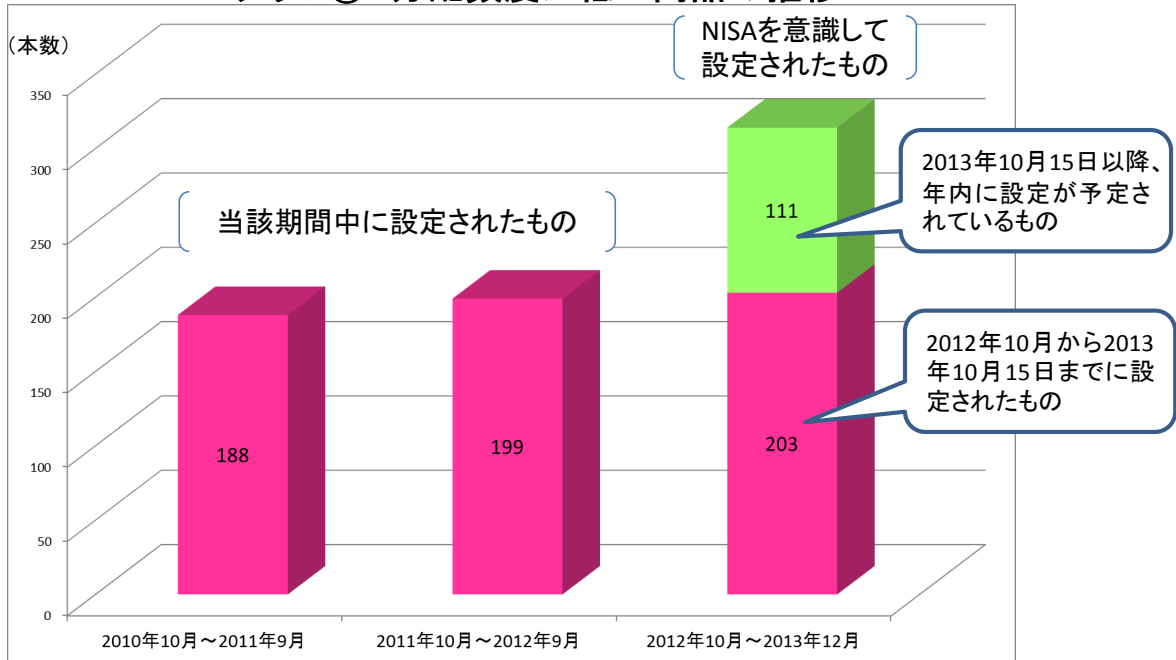
Ⅱ 調査結果(区分毎)

(1) 分配頻度が低い商品

分配頻度が低い商品は、前年、前々年に比べて増加し、2012年10月から13年10月15日までに203本が設定され、年末までにはさらに111本が設定される予定であり、合計314本であった。

NISA導入を踏まえ、中長期的な資産形成を意識した商品として、分配頻度が低い商品が多数設定されている。

グラフ② 分配頻度が低い商品の推移



(2) 低コストの商品

投資家にとってのコストのうち、販売手数料は販売会社が決定するため、この調査では運用管理費用(信託報酬)を対象としている。

NISAを意識して設定した商品のうち、運用管理費用が低コストである商品は、10月15日までに43本が設定され、さらに34本が年末までに設定される予定である。

既に設定された43本のうち31本はインデックスファンドであり、運用管理費用は全て1%を下回っている。

残り12本はインデックスファンド以外のものであり、このうち7本は運用管理費用が1%を下回っており、残る5本は1%を超えているが、類似の商品性を有する他の商品に比べて低く抑えられている。

(3) リスク許容度の低い投資家向けの商品

リスク許容度の低い商品としては、既存の商品群では円債型、為替ヘッジ付き外債型、リスク調整したバランス型などが適合する商品であると考えられる。

今回の調査では、10月15日までに60本が設定され、さらに26本が年末までに設定される予定である。

商品のタイプとしては、円債型、為替ヘッジ付き外債型、リスク調整したバランス型の商品以外にも、

- ・円債を中心に、一部を他の通貨や他の資産に投資するもの
 - ・為替リスクが少ない通貨建ての債券等に投資するもの
- などが設定されている。

(4) ターゲット・リスク・ファンド

ターゲット・リスク・ファンドについては、10月15日までに9本が設定され、さらに4本が年末までに設定される予定である。

ターゲット・リスク・ファンドは「投資家が複数の投資対象の中から自身のリスク許容度に合わせて定期的にスイッチングをするファンド」とされているが、こうした商品はスイッチングをすることにより、NISAの非課税枠(年間百万円)を使ってしまうという問題がある。このため、このカテゴリーにおいては、あらかじめ許容できるリスクの量(ボラティリティ)や下落率を定め、その範囲内に収まるような運用を行うリスク・コントロール型のものが多くみられた。

(5) ターゲット・デット・ファンド

米国401(k)では、この種の商品の残高が増加しており、日本でも既に数社の運用会社が商品を提供しているが、今回の調査では、該当商品(類似の商品を含む)はゼロであった。

理由としては、NISAは2014年から2023年までの10年間の措置であり、非課税期間も5年間とされているため、この種の商品の組成は難しいことが考えられる。

金融広報中央委員会が発表した「家計の金融行動に関する世論調査[二人以上世帯調査]平成25年調査結果」によれば、金融資産の保有目的は、「老後の生活資金」が最も高い結果となった。

老後の備えなど、国民の自助努力による資産形成を若年層から本格的に支援するためには、NISAの非課税期間の無期限化及び制度の恒久化が望まれる。

その他

NISAにおいては一般的に、投資未経験者層、或いは久々に投資を行う層を意識して、比較的风险を抑えた商品が望ましいとされている。

一方で、今回の調査では、若い世代もNISAに参加するであろうことを想定し、ある程度リスクを取りつつも、長期投資でリスクを抑えていく観点から、先進国の成長株式に投資する商品も数本見られた。