

資産運用サービスの高度化に向けたプロGRESSレポート2026 ～概要と今後の対応～

金融庁は、2026年7月24日に、「資産運用サービスの高度化に向けたプロGRESSレポート2026」（以下、プロGRESSレポート2026）を公表しました。

政府の「資産運用立国実現プラン」（2023年12月13日）の実現に向けて、金融機関の果たす役割は大きく、資産運用の高度化に向けて更なる取り組みが期待されています。

本資料では、プロGRESSレポート2026でとりあげられた論点のうち、「企業型DC・iDeCo」に関する論点を整理しています。制度運営や今後の検討を進めるうえでの参考としてご活用ください。

なお、本資料は2026年7月現在の情報に基づいておりますので、情報の更新があった場合は随時発信させていただきます。

プロGRESSレポート2026の主な論点

1. 制度活用に向けた取組

- DC加入者等の適切な商品選択に向けた取組
- 企業型DCに関する運営管理機関の取組
- 事業主の確認事項と第一生命の取組

2. DCのビジネス構造

- 持続可能なビジネス構造の確立に向けた取組（2025年度）
- 持続可能なビジネス構造の確立に向けた取組（2026年度）

3. 【ご参考】プロGRESSレポート2026におけるDBの位置づけ

4. 【ご参考】成長投資を促進するための金融戦略 – 資産運用立国のアップグレード – (2026年7月21日、内閣官房)(抄)

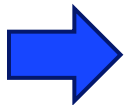
5. 【ご案内】金融庁 “プロGRESSレポート2026”公表 確定拠出年金担当者勉強会

1.制度活用に向けた取組

- DC加入者等の適切な商品選択に向けた取組

加入者等の適切な商品選択に向けた取組について以下のとおり公表され、運管ごとの取組状況について事例が紹介されました。

- 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**。こうした中、20%前後の加入者等[※]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。
※ 加入者と運用指図者。以降、「加入者」と記載。
- 業界全体の平均値を基準として、当該割合が相対的に低い運管と高い運管を区分し、取組内容等を確認したところ、**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、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。（具体的な取組事例は次ページで紹介）
- 運管毎に、サービスの規模や業務に投入可能なマンパワー・予算、DCサービスの社内での位置付けは区々であるが、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**。



運管には、他社の事例を参考に、加入者の投資行動を促進する取組が求められています。

1. 制度活用に向けた取組

- 企業型DCに関する運営管理機関の取組

加入者等に適切な運用環境を提供するために、3つの観点から分析が行われました。

	「元本確保型商品のみで運用する者」の割合が 相対的に「高い」運営の取組（自己分析）	「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」運営の取組
① モニタリング	○ RKから加入者に関するデータは取得しておらず、分析もできていない。 ○ 事業主には、定期的な現状報告に留まり、改善提案は実施できていない。 （注）加入者データの記録管理業務は運営から委託を受けてRKが実施。 そのため、加入者データは基本的にRKが集約・一元管理。	○ RKから加入者に関するデータを取得。全ての事業主毎に分析報告書を月次で作成・提供。年2回以上の頻度で訪問又はオンラインで説明。 ○ KPIを設定※し、毎月の経営会議で報告。事業主への改善提案に活用。 ※ 掛金投信比率と改善先数、マッチング拠出の加入率、セミナー満足度など。 ○ 課題先を一定条件で抽出※¹し、優先的に改善提案。複数先で改善あり※²。 ※ 1 ①運用利回りが低い。②信託報酬が高い商品を採用。③「元本確保型商品のみで運用する者」の割合が高いなど。 ※ 2 商品入替、指定運用方法の選定、セミナー開催、マッチング拠出導入など。 ※ 3 「元本確保型商品のみで運用する者」の割合が相対的に高い運営の取組であるが、課題改善に向けた取組であり具体的な効果が確認できているために事例として掲載。
② 投資教育	○ セミナーでは、画一的な資料を使用しており、各企業の課題に応じた効果的な内容となっていなかった。 ○ インフレリスクの説明が不十分であった。 ○ 加入者の属性や状況に応じた情報提供は未実施。 ○ 事業主の理解が得られないこと、事業主担当者の業務負担（会議室確保・時間調整等）や費用面の問題から十分な投資教育ができない場合がある。	○ 企業毎の加入者属性や課題等に応じてセミナー資料をカスタマイズ。 ○ 過去5年の物価上昇や代表的なライフイベントでの必要費用等を明確な数値で示し、元本確保型商品のみで運用することのリスクを説明。 ○ アプリやメールで、個々人の状況（元本確保型商品のみで運用、加入者サイトへのログイン、掛金配分、保有商品等）に応じてカスタマイズした情報提供を実施。 ○ 事業主と具体的な目標を共有し、セミナーへの参加促進など協力体制を整備。
③ 商品選定・入替	○ 運営と企業双方のマンパワーの問題等から、商品追加や除外が実施できない。商品除外については保有者の2/3以上の同意取得が必要とされており負担。 ○ 加入者自ら商品選択を行うべきとの方針から、指定運用方法の設定を積極的に進めてこなかった。	○ 事業主に、信託報酬が低いパッシブファンドへの切替えによる加入者の年間コスト削減額や、長期的な運用リターンへの影響など商品入替の必要性やメリットを具体的に説明。 ○ 除外に係る各種通知を原則電子メールでの通知とし、同意／不同意の意思表明をWEBサイトにて回答してもらう方式を導入。 ○ 未選択者の発生防止の観点や環境変化の観点を踏まえ、指定運用方法に投資信託（ターゲットデートファンド／バランス型ファンド）を選定することについて、事業主に提案。

1.制度活用に向けた取組

- 事業主の確認事項と第一生命の取組

確認事項

- ✓ 一部の加入者が平均値を引上げるのではなく、全体的にインフレに対応できる運用利回りが確保できているか？
- ✓ 従業員が掛金拠出を選択する制度（マッチング拠出/選択制DC）は十分に活用されているか？
- ✓ 指定運用方法は「高齢期の所得確保に資する運用を目指すもの」が設定されているか？
- ✓ 運用商品の残高は偏っていないか？（ニーズがある運用商品が採用されているか？）
- ✓ 運用商品ラインアップは最新の動向を反映できているか？（パッシブファンドの信託報酬は低廉か？投資対象は網羅的か？等）

第一生命の取組

モニタリング



加入者等の運用状況をご確認いただけます

運用利回りのほか、運用商品ラインアップの内容や、掛金の拠出状況など、制度の活用状況をご確認いただけます。

「DCサポートWeb」より「プラン報告書」をご覧ください。

投資教育



制度の状況にあわせた投資教育を行っています

キャッチーな投資教育用ツールを様々取り揃えています。



商品選定・入替



**お客さま目線を踏まえつつ
老後資産形成に適した
ラインアップをご提案します**

信託報酬水準、期待リターン、投資対象等、最新の動向に則した運用商品をご提案します。

【追加商品例】

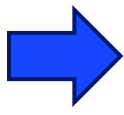
- ・ターゲット・イヤー・ファンド
(加入者の年齢に応じて資産配分を自動調整します)
- ・ゴールドへの投資を行うファンド
- ・信託報酬が低廉なパッシブファンド

2.DCのビジネス構造

- 持続可能なビジネス構造の確立に向けた取組（2025年度）

昨年の「プログレスレポート2025」では、企業型DC、iDeCoのビジネス構造が示され、以下の点について指摘されていました。

- 多くの運管で**DCビジネスは赤字**（企業型DCで半数、iDeCoで約7割の運管が赤字）。
- 企業型DCについて、大手運管では、企業から得る手数料**収入の7～8割はRKへの委託手数料支払い**に充てられている。
- 運管からは、**RKの手数料水準や体系の在り方、業務の効率化・合理化について改善余地**があるとの意見がある。他方で、RKからは、制度改正対応を含め、**現在の収益では将来のシステム費用を賄えない**おそれもある、運管からの個別依頼により業務が複雑化している面もあるとの意見がある。
※ あるRKを利用する運管では提供可能な「信託報酬が低い投資信託」が、別のRKを利用する運管ではRKに支払う手数料率が当該投資信託の信託報酬率（商品提供機関の取り分）を上回っており、採算割れのため提供できていないとの意見もあり。
- **多くの運管はRKのサービス利用者であるとともにRKの株主**。事務的なコストやハードルに加え、出資関係から**RKを乗り換えることは難しい可能性**。
- このような関係性に鑑み、各々のRK・運管においては、加入者等の最善の利益や双方のビジネスの持続性に配慮しつつ、短期的及び中長期的視点から、**手数料の在り方、業務の効率化・合理化、将来的なシステムの在り方等について議論**を行うことが重要。



金融機関のDCビジネスの収支構造、RKへの委託費用の課題、将来的な運管とRKの在り方などが指摘されました。

2.DCのビジネス構造

- 持続可能なビジネス構造の確立に向けた取組（2026年度）

本年の「プログレスレポート2026」では、「プログレスレポート2025」をふまえ、以下のとおり公表されました。

- 昨年のレポートを踏まえ、運管とRKにおいても、様々な検討がなされているが、必ずしも**大きな改善に繋がる検討が進められているわけではない**。
- こうした中、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」（7/21）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を検討**していく方針。
- 運管・RKにおいても、今後の**顧客基盤の見通し**を踏まえつつ、**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のか**を検討し、**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、業界全体で、以下の取組を行うことが重要である。

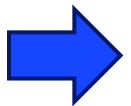
① **高コストな業務と起因する制度を洗い出し**（改善効果が大きいものを特定し）、制度改善に向けた提案をしていくこと。

※ 公平性の観点から制度上チェックする必要があるが、そのチェックに多くの時間と手間又はシステムコストを要している事項など

② 制度面での取組に加えて、運管・RK側における運営面での取組も重要である中、例えば、**RKが複数あること^{※1}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、①**RKの位置付け**（各RKがサービス等を競い合う**競争領域か**、それとも**共通インフラとして機能集約を進めることが適当な非競争領域か**）、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^{※2}**、③これらの点を踏まえた**中長期的あるべき姿、必要な対応**について検討するなど、効率化・合理化の取組を進めること。

※1 RKが複数あることで、各RK間で資格確認や移換に際して様々な照会やデータ引継ぎが生じている。加えて、今後益々増加する可能性があるシステム費用を陣営毎に賄う必要がある（サイバー対策を含む）。また、多くの運管はRKの株主でもあり、サービス内容等によってRKを変更することは難しい可能性（特に大手2社）。

※2 一般には、データ移換・統合や（各RKで一部に差がある）事務フローの統一等の難易度がどの程度か、コストを上回る効果があるのかどうか論点となる。



今後、有識者会議等を通じて、RKの在り方や手続き簡素化、コスト低減等が議論される予定です。

3.【ご参考】

プログレスレポート2026におけるDBの位置づけ

本レポートでは、機関投資家向けサービスの高度化や成長投資を促進するための金融戦略が示されており、金融機関にはより一層の運用高度化が求められています。

DBに関する3つの確認ポイント

1. 機関投資家向けサービスの高度化

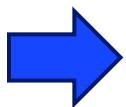
- プログレスレポート2026では、機関投資家向けサービスの高度化がアセットオーナーの機能向上を支える重要な要素とされています。
- DBにおいても、運用機関を適切に評価・活用する体制が重要になります。

2. 成長投資を促進するための金融戦略

- 政府は2027年度中を目途に一定の制度整理を進める方針を示しています。
- 我が国の成長投資促進に向け、金融市場全体の高度化が期待されています。

3. DBへの示唆

- アセットオーナー・プリンシプルや企業年金の見える化の取組が進む中、運用方針、運用機関の評価、モニタリング体制など、運用を管理する体制の高度化と説明力が重要になります。



DBについても今後は「運用成果」だけでなく「運用の方針・管理」がより重要になる可能性があります。

4.【ご参考】

成長投資を促進するための金融戦略－資産運用立国のアップグレード－(2026年7月21日、内閣官房)(抄)

「成長投資を促進するための金融戦略－資産運用立国のアップグレード－」では、一定の年齢以上の加入者に対する追加拠出枠や、運用による投資助言、ロボアドの投資一任契約、運用商品の除外手続きや上限の見直し、指定運用方法の設定促進などが盛り込まれています。プログレスレポート2026では概要版にこの政府方針が「参考」として掲載されており、今後の方向性が強く示唆されています。

3－3. 家計の安定的な資産形成の促進

(1) 企業型DC・iDeCoは、NISAと並ぶ重要な資産形成ツールである。一方で、例えば、iDeCoの加入者数は約400万とNISAの口座開設者数（2,800万超）の1/7以下であり、その差も年々拡大している。金融機関からも制度改善を望む意見が多い。こうした点を踏まえ、加入者にとって魅力的な制度となるよう、更なる制度の改善や広報の充実など、以下を実施する。

① 様々な要因により一定の年代まで十分な資産形成ができない場合もあることも考慮しつつ、加入者の拠出実態や諸外国の制度（注）、NISAとの関係等を踏まえ、**あるべき拠出限度額の水準や枠組み**について、次期年金制度改革までに検討し、その結果に基づき必要な対応を図る。

（注）例えば、**米国では50歳以上の者に対する追加枠が設けられている**。

② 現在、加入者の約20%は元本確保型商品のみで運用しており、実質的な資産価値が毀損し続けるリスクに直面している。このため、**個々人の適切な商品選択をサポートする観点から**、以下を検討する。

- **加入者が金融機関から個別商品のアドバイスを受けられるようにする**（運営管理機関が、金融商品取引業者の立場として行う個別商品の推奨・助言を許容）。その上で、深度ある金融モニタリングを行う。
- リスク許容度に応じた適切な商品選択やリバランスをサポートする観点から、預金や投資信託に限定されている**運用商品におけるロボアドバイザーサービス（投資一任契約）の取扱いを整理**する。
- 運営管理機関において、適時適切な商品ラインナップの見直しが実施されるよう、**商品除外手続**（選択者の2/3以上の同意）を**緩和する**。また、**商品ラインナップを35本以下とする現行規定を見直す**。
- 加入者の老後の所得確保という目的を踏まえ、**指定運用方法の設定を促進（義務化を検討等）**するとともに、長期的な資産形成に適した商品を設定していない場合には、その理由を加入者に説明する仕組みとする。

③ 企業型DC・iDeCoは、NISAと比べ多数の主体が関与する制度であるという実態を踏まえ、**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、大胆な改革**を次期年金制度改革までに**検討**し（iDeCoにおけるプラットフォームとしての国民年金基金連合会の役割を含む）、その結果に基づき所要の法令改正を行う。検討に際しては、**公平性の観点のみならず、運営管理機関の負担など制度の持続可能性にも配慮**する。

また、同時に**給付（一時金受取り又は年金受取り）の諸課題**、自動移換者の削減策や移換資産の目減り防止策についても検討する。

5.【ご案内】

金融庁 “プログレスレポート2026”公表 確定拠出年金担当者勉強会

プログレスレポート2026の公表を受け、一般社団法人確定拠出年金・調査広報研究所主催の勉強会が開催されます。
どなたでもご参加いただけますので、理解促進にご活用ください。

開催日時

2026年 9月9日（水）

13：30 - 17：00（受付開始 13：10）

※終了後、懇親会が予定されています。

開催形式

対面・オンライン同時開催

※会場参加者が多い場合はオンライン参加へ調整させていただく可能性があります。
予めご了承ください。

主な内容

第一部 最新情報・意見交換

- ①金融庁から直接解説していただく
「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」
- ②「プログレスレポート2026」をもとにした意見交換

第二部 事例紹介

申込方法

下記サイトまたQRコードからお申込みください。

参加費無料（お名刺をご持参ください）



お申込みサイト <https://woRKshop.DCrpi.or.jp/20260909>

開催場所

ミーティングスペース「AP 新橋」I ルーム

東京都港区新橋1-12-9 新橋プレイス5F（受付5F）

【交通アクセス】

- ＜ＪＲ線をご利用の場合＞
「新橋駅」銀座口から徒歩 1 分
- ＜地下鉄線をご利用の場合＞
「新橋駅」5 番出口 スグ

**参加費
無料**