

## 31兆円規模の確定拠出年金市場。職域アプローチから拓くIFAビジネスの新境地

尾口 紘一

確定拠出年金（DC）制度が施行されて約25年。当時30～40代だった「DC第一世代」が今、続々と定年を迎えようとしています。運営管理機関連絡協議会の最新統計（2025年3月末）（※1）によると、制度全体の加入者数は約1,224万人、運用資産額は実に31兆円（企業型DC：約23.8兆円、個人型（iDeCo）：約7.2兆円）規模へと急拡大しており、制度は着実に浸透してきましたが、現場では課題が浮き彫りになっています。

野村総合研究所の調査（※2）によれば、DC利用者の約9割が「一時金（一括受取）」を選択しています。その主な理由は退職所得課税の有利さ等にありますが、問題は「その後」です。受給者の約7割が60歳時点で給付請求を行っており、多くの資金がその瞬間に「現金化」されています。実際、最新データでも60歳以上の企業型DC加入者の資産は、預貯金（28.1%）や保険（13.2%）といった「元本確保型」が4割以上を占める極端な保守的傾向を示しています。知識や興味が乏しい加入者は、運用しながら取り崩す手法を知らないままインフレリスクを抱え込み、一括で受け取った巨額の資産をどう扱うべきか分からず、思わぬ形で資産を減らしてしまうリスクに直面しているのです。

こうした「出口の迷子」を救えるのは、ライフステージに合わせた継続的な伴走ができるIFAにおいて他にありません。一時金として受け取った後の資産を、新NISAや他の金融商品と組み合わせ、人生100年時代を見据えた「二度目のポートフォリオ」として再構築する。これこそが、我々に求められている社会的使命の一つだと考えます。

例えば、現在DC制度に加入している50代の「退職予備軍」は、企業型・個人型を合わせて約375万人に上ります。この巨大な層に向けて金融教育や個別相談の体制を各社が構築することは、これからのIFAビジネスにおいて極めて有望な領域です。弊社（株式会社Fan）におきましても、社内における「DCガイド」等の専門資格取得の推進や、企業のDC導入支援から従業員への継続教育までを担う体制づくりを始めています。もっとも、これらはまだ試行錯誤の段階であり、まだ目に見えた成果は出

ていません。真に実効性のある職域サポートを確立するには、乗り越えるべき課題が山積しているのが実情です。

単なる制度説明に留まらず、より踏み込んだコンサルティングこそが、IFAの強みとなるはずです。巨大な「DC出口」の受け皿として、共にIFA業界の新しいスタンダードを創り上げていきましょう。

※1

運営管理機関連絡協議会の最新統計（2025年3月末）

[https://www.pfa.or.jp/activity/tokei/nenkin/files/dc\\_toukei\\_2025.pdf](https://www.pfa.or.jp/activity/tokei/nenkin/files/dc_toukei_2025.pdf)

※2

野村総合研究所の調査

確定拠出年金の出口に関する提言

～受給期を迎える利用者が安定的な資産運用を継続するには～

<https://www.nri.com/content/900032449.pdf>