

教育資金の一括贈与制度の現状と金融機関による取組み

宮本 佐知子

■ 要 約 ■

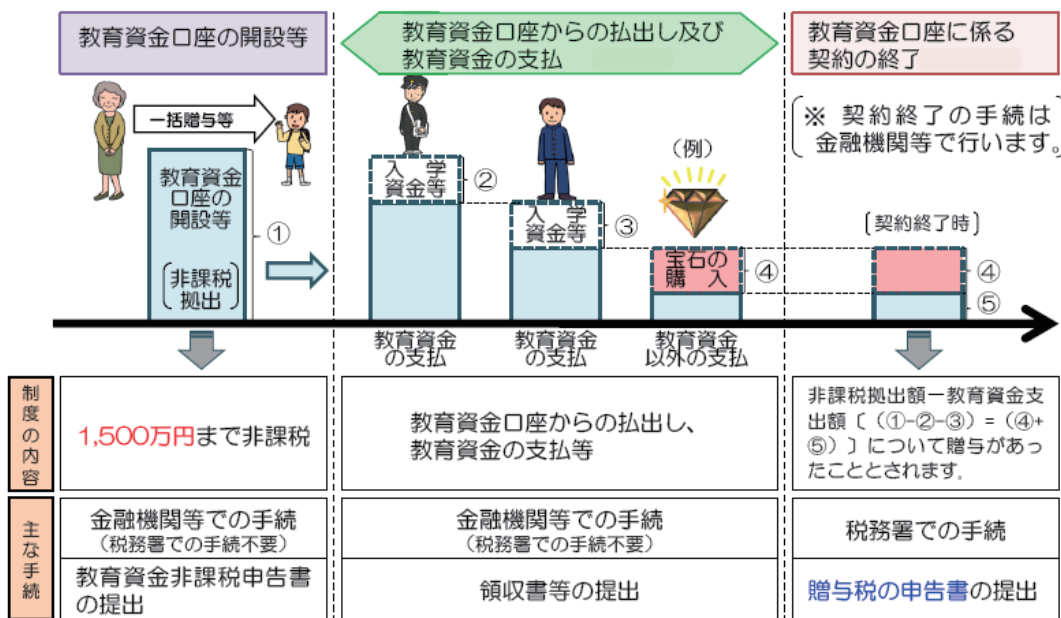
1. 教育資金の一括贈与制度は、祖父母等（贈与者）が、子・孫（受贈者）名義の金融機関の口座等に、教育資金を一括して拠出し、その資金が一定の教育目的に使われる場合には受贈者ごとに贈与税が 1,500 万円まで非課税となる制度である。この制度は、わが国で初めての、教育資金に焦点を当てた贈与税非課税制度である。2013 年 4 月 1 日に適用開始となり、利用者数は増え続けているが、その要因として、家計側で教育資金確保へのニーズが高いことや、2015 年 1 月から相続税が改正され課税が強化されたことが指摘できる。
2. 教育資金の一括贈与制度は、2019 年 3 月末で期限切れを迎える。制度を主管する文部科学省と金融庁は、平成 31 年度税制改正要望として、制度の恒久化及び拡充を求めている。この制度を使いやすいものにするためには、改正すべき論点が二つあると考えられる。第一に、領収書確認・管理等の事務手続の簡素化、第二に、税制上の取扱いの改善である。
3. 今般の税制改正で、制度の恒久化または再延長が決まったならば、認知度も高まり利用者数増が見込まれる。事務手続きの煩雑さにもかかわらず、金融機関が制度対応商品を提供しているのは、アプローチしたい顧客層との接触機会を作る上で有効と考えているためであるが、教育資金の一括贈与制度のような形での接触機会は、金融機関が顧客と長期にわたり世代をつないだ関係を築くために重要と考えられる。
4. 金融機関では、この制度の事務手続や商品設計、サービス面において更に工夫する余地があり、それによって新たな利用希望者を開拓し、ビジネスチャンスを広げることもできよう。このような工夫により、教育資金の一括贈与制度対応の商品は、既に取り扱いを開始している金融機関だけでなく、新たに参入する金融機関においても、顧客ファミリーとの関係を深める戦略商品になりうる。それだけに、この制度への今後の金融機関による取組みが注目されよう。

I 制度の概要と利用状況

1. はじめに

教育資金の一括贈与に係る贈与税非課税措置（以下、教育資金の一括贈与制度）は、祖父母等（贈与者）が、子・孫（受贈者）名義の金融機関の口座等に、教育資金を一括して拠出し、その資金が一定の教育目的に使われる場合には受贈者ごとに贈与税が 1,500 万円まで非課税となる制度である（図表 1）。教育資金の用途は金融機関が領収書等をチェックし、書類を保管する。2013年4月1日から2019年3月31日までの贈与に適用され、口座は受贈者が 30 歳に達することなどにより終了する。この制度は、わが国で初めての、教育資金に焦点を当てた贈与税非課税制度である。

図表 1 教育資金の一括贈与制度の概要



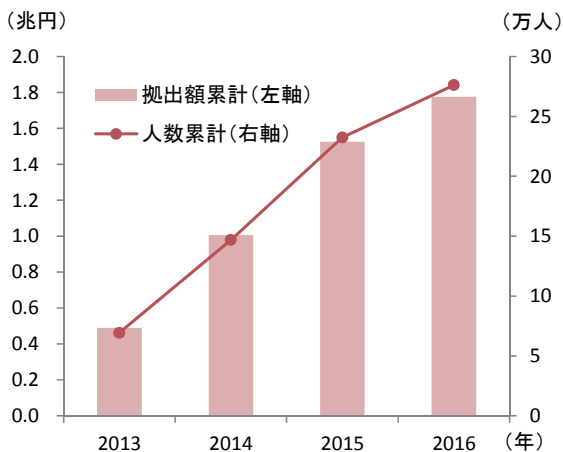
（出所）国税庁「祖父母などから教育資金の一括贈与を受けた場合の贈与税の非課税制度のあらまし」（平成 27 年 4 月）

2. 制度の利用状況

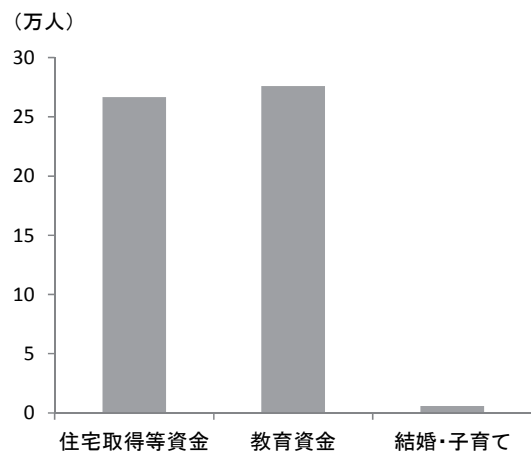
国税庁統計によると、この制度の利用者は 2013 年から 2016 年末までの累計で 27.6 万人、拠出額は累計で 1.8 兆円である（図表 2）。同時期に他の贈与制度を利用した人と比べても、教育資金の一括贈与制度を利用した人の方が多い（図表 3）。また 2016 年以後も、信託協会統計によると、同制度対応商品である教育資金贈与信託の利用者や拠出額は増加が続いている（図表 4）。利用平均額は 643 万円、信託銀行に限れば 707 万円である¹。

利用者が増加している要因として、次の二点が指摘できる。第一に、家計側で教育資金確保へのニーズが高いことである。幼稚園から大学までの学習費は公私立平均でも約 1,000 万円かかる。子供の学習環境の整備については様々な取組みが行われてきたが、家計の負担は依然として重く、教育資金の確保は、家計の最重要課題になっている。事実、金融広報中央委員会による世論調査では、子育て世代の貯蓄目的の筆頭項目は、「子どもの教育資金」であり、「住宅資金」を上回る。第二に、2015 年 1 月から相続税が改正されたことである。相続税の基礎控除引下げ等により課税が強化されたため、将来の相続税を節税する手段としても注目を集めたと考えられる。マスコミ報道も制度導入前から多くなされ、教育資金贈与信託は日経 MJ「2013 年ヒット商品番付」において「西の前頭」となり、2013 年を代表する商品の一つであった。

図表 2 教育資金の一括贈与制度の利用状況 図表 3 贈与制度の利用者数（2013 年からの累計）



(出所) 国税庁統計より野村資本市場研究所作成

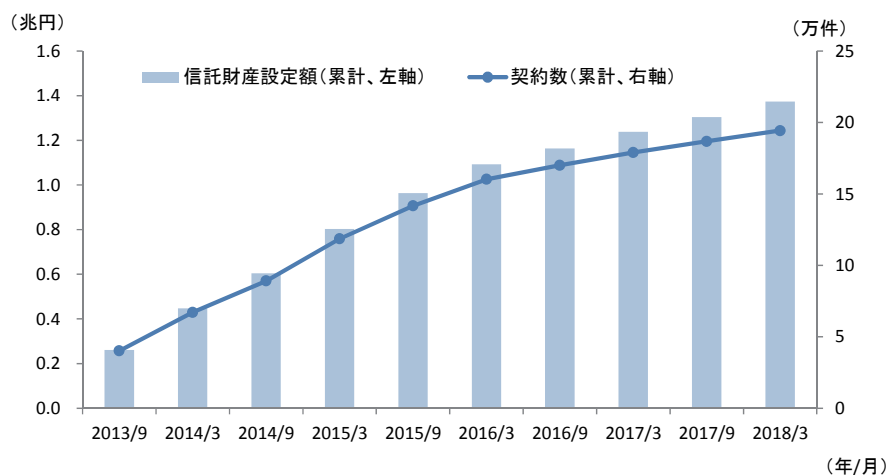


(注) 住宅取得等資金は 2013 年 1 月から 2016 年 12 月まで、教育資金は 2013 年 4 月から 2016 年 12 月まで、結婚・子育ては 2015 年 4 月から 2016 年 12 月までの累計。

(出所) 国税庁統計より野村資本市場研究所作成

¹ 金額は 2016 年末までの値（信託銀行は 2018 年 3 月末までの値）。なお、実際の利用額が上限額の半分程度にとどまっている理由としては、残った資金に課税されることを警戒して様子見姿勢になっていることや、将来の自分の生活も心配であることなどが考えられる。

図表 4 教育資金贈与信託の利用状況



(出所) 信託協会統計より野村資本市場研究所作成

Ⅱ 使いやすい制度にするために

1. 制度開始後の変更点

教育資金の一括贈与制度は開始後にいくつか修正がなされている。第一に、期限が延長された。当初は2015年12月31日までの時限措置として導入されたが、その後2019年3月31日まで期限が延長された。第二に、領収書などの提出手続きが一部簡素化された。2016年1月1日から、領収書に記載された支払金額が1万円以下で、かつ、その年中における合計支払金額が24万円に達するまでのものについては、教育資金の内訳などを記載した明細書を、その支払の事実を証する書類として提出できるようになった。2017年6月1日からは、領収書などを金融機関へ提出する際に、書面での提出方法に代えて電磁的記録による提出が認められるようになった。第三に、マイナンバー制度の開始に伴い、2016年1月1日からは、利用申込み時に受贈者のマイナンバーの提供が求められるようになった。

この制度は2019年3月末で期限切れを迎える。全国銀行協会、信託協会、日本証券業協会の各協会では、恒久化及び拡充を要望している。2018年8月31日に公表された文部科学省(主管)・金融庁の税制改正要望でも、制度の恒久化及び拡充を要望している。

2. 今後の改正が望まれる論点

教育資金の一括贈与制度を使いやすいものにするために、改正が望まれる論点は以下の二つである。第一に、領収書確認・管理等の事務手続の簡素化、第二に税制上の取扱いの改善である。

1) 事務手続の更なる簡素化

教育資金の一括贈与制度における、教育資金や学校等の範囲等については文部科学省が、制度については国税庁が、各ウェブサイトに Q&A 情報を掲載しているが、それでも不明点がある場合には、利用者は金融機関に照会することになっている。金融機関は内容に応じて文部科学省と税務署に照会し、利用者に回答しなくてはならない。その結果、利用者側では回答をすぐ得られない不便さが、金融機関側では事務手続に伴う過度の負担が生じている。

そのため、金融機関での領収書確認・管理等の事務手続は、更なる簡素化を進めることが求められる。利用者自身が領収書を管理し、不明点は所轄官庁へ直接照会して領収書を基に作成した利用明細書等を金融機関に提出することで相当額を払い出してもらい、という簡素な仕組みが望ましい。因みに、住宅取得等資金の贈与や医療費控除の場合は、申告者自身が領収書管理と税務署への照会を行う仕組みである。また、医療費控除については、2017 年分の確定申告から確定申告時の提出書類が簡略化され、領収書は提出不要となり、代わりに医療費控除の明細書を提出すればよいことになった。

2) 税制上の取扱いの改善

前掲図表 1 に示されているとおり、教育資金口座に係る契約が終了した時、口座への非課税拠出額から教育資金支出額を控除した残額がある場合は、その残額が契約終了時に贈与されたと見なされ、贈与税が課される。仮に、贈与された資金を運用して運用損が生じて拠出額相当分を引き出せなかった場合でも、契約終了時には目的外支出があったと見なされてしまう。このような仕組みの下では、贈与された資金を運用することに躊躇する利用者は多いと考えられるし、金融機関でも利用者のクレームを恐れてそのような商品提供に躊躇するため、現状では同制度対応商品は信託商品と預金商品のみとなっている。

その結果、現行制度は次のような問題を生じさせている。第一に、現在手元に十分な資金を準備できる富裕層しか利用しづらいことである。必要な時期まで資金を運用しておきたいと考える家計はこの制度を利用する機会を失い、その結果幅広い階層での世代間資産移転が進みづらくなっている。第二に、贈与された資金は、信託商品または預金商品に長期にわたり固定されるため、実質的には祖父母の預金口座から孫の預金口座へ資金が移転され、そのまま滞留することである。現政権が進めようとしている「国民の資産形成支援とリスクマネー供給」には必ずしもつながっているとはいえない。

そのため、仮に運用損が出ても目的外支出と見なさず贈与税を課さない仕組みに改める必要がある。そのようにして、この制度を利用して現金だけでなく有価証券も贈与しやすくすると、高齢者が多く保有する有価証券の世代間移転が進みやすくなるだけでなく、長期投資の実践にもつながろう。

Ⅲ 期待される金融機関による工夫

1. 金融機関による取扱い状況

金融機関では、これらの制度改正を待つまでもなく、利用者の利便性を高めるように工夫することが期待される。前述したように、制度対応商品は現在、信託商品と預金商品のみであり、各金融機関による取扱い状況は図表5に示したとおりである。信託銀行では、信託商品「教育資金贈与信託」を制度開始に合わせて取扱いを開始、利用者を増やしている。都市銀行では、グループ傘下の信託銀行と連携し信託商品を取扱うケースが多い。その他の金融機関では、専用預金商品や提携先の信託商品を取り扱っている。利用状況を比べると、利用者数の6割・拠出額の7割が信託商品を利用していると見られる。

図表5 各金融機関による制度対応商品の取扱い状況

商品種類	最低預入額	取扱い金融機関
信託商品	10万円以上	三菱UFJ信託銀行、三菱UFJ銀行、スルガ銀行、(横浜銀行)
	5,000円	三井住友信託銀行、みずほ信託銀行、みずほ銀行、りそな銀行、埼玉りそな銀行、近畿大阪銀行、(七十七銀行、京都銀行、大分銀行、沖縄銀行、富山第一銀行)
預金商品	300万円以上	広島銀行、みなと銀行
	100万円	北都銀行、荘内銀行、富山銀行、スルガ銀行、十六銀行、但馬銀行、鳥取銀行、福岡銀行、十八銀行、親和銀行、鹿児島銀行、西日本シティ銀行、第三銀行、トマト銀行、西京銀行、熊本銀行
	10万円	三井住友銀行、東北銀行、七十七銀行、足利銀行、千葉銀行、第四銀行、北越銀行、山梨中央銀行、静岡銀行、池田泉州銀行、南都銀行、山口銀行、伊予銀行、北洋銀行、栃木銀行、京葉銀行、名古屋銀行、もみじ銀行、愛媛銀行、北九州銀行
	1,000円～1万円	群馬銀行、島根銀行
	1円	北海道銀行、みちのく銀行、秋田銀行、山形銀行、岩手銀行、東邦銀行、常陽銀行、筑波銀行、武蔵野銀行、千葉興業銀行、きらぼし銀行、八十二銀行、北陸銀行、大垣共立銀行、三重銀行、紀陽銀行、山陰合同銀行、阿波銀行、百十四銀行、四国銀行、筑邦銀行、佐賀銀行、肥後銀行、琉球銀行、北日本銀行、徳島銀行、香川銀行、高知銀行

- (注) 1. 信託銀行、都市銀行、地方銀行について示した。
 2. 信託商品を扱う銀行のうち () 内はグループ外業務提携によるもの。
 3. 預金商品の最低預入額1円の欄には、最低預入額の明記がない機関も含む。
 4. 大垣共立銀行は教育資金専用預金口座の他に教育資金支援専用当座貸越も扱う。

(出所) 各行ウェブサイトより野村資本市場研究所作成

2. 期待される金融機関による工夫

今般の税制改正で、文科省と金融庁が要望していたように、制度の恒久化または再延長が決まったならば、認知度も高まり利用者数増が期待できる。

実際、教育資金の一括贈与制度対応の商品は、顧客側から利用したいと金融機関に相談に来られることが多いという点で希有な商品だといわれている。事務手続きの煩雑さにもかかわらず、金融機関が制度対応商品を提供しているのは、アプローチしたい顧客層との接触機会を作る上で有効と考えているためであるが、教育資金の一括贈与制度のような形での接触機会は、金融機関が顧客と長期にわたり世代をつないだ関係を築くために重要と考えられる。貴重な接触機会をどう生かすのかは、個々の金融機関の腕の見せどころだが、今後は以下の点も検討できるのではないだろうか。

1) 事務手続上の利便性を高める工夫

金融機関が制度対応商品を取り扱う上では、事務コスト削減のためのフィンテックの活用も一案である。制度が導入された 2013 年時点では、領収書の電子媒体での保管はまだ認められておらず、金融機関側でもフィンテックにさほど注目していなかったこともあって、事務手続は手作業による対応が中心だった。しかし現在では、コスト削減のための技術進歩が進んできた。例えば、三菱 UFJ 信託銀行では、スマートフォンを利用して領収書を提出できるように専用アプリ「まごよろこぶ領収書提出アプリ」を開発・開始した。また、事務に係る負担軽減や更なる品質向上を目指し、領収書等の確認に IBM Watson Explorer を活用する実証実験を完了し、確認事務のシステム化に向けた開発も進めているという²。

金融機関においては、社内体制や社内事情が制約となって次の一步を踏み出しにくくなっているという話はよく聞く。フィンテックによる新しい顧客サービスの提供だけでなく、フィンテックを活用した生産性向上で節約できた時間的・人力的リソースを充てることで、顧客ファミリーとの関係構築を進めることは効果的と考えられる。

2) 商品設計の工夫

制度対応商品については、資金を将来の教育費に用いることに焦点をあてた商品設計の工夫も期待される。例えば、孫が将来留学する可能性がある顧客の場合、外貨で運用し受け取れる商品には一定のニーズがあろう。留学先として人気が高い米国では、大学授業料が日本に比べて高額である上、授業料の高騰も続いている。孫が留学するまでの期間には、為替変動リスクもある。

教育そのものに関心が高い顧客には、子供の学習環境整備に積極的な企業や、子供の学力向上や貧困撲滅に取り組む企業に投資するものなど、SDGs の観点も取り入れ

² 三菱 UFJ 信託銀行株式会社ニュースリリース「「まごよろこぶ領収書提出アプリ」の提供開始および教育資金贈与信託の領収書確認事務のシステム化について」2017年7月18日。

た商品が考えられる。

また、子供の大学進学へ備えるために、贈与資金を運用したいと考える顧客には、進学期までの時間を活かして長期投資を实践できる商品にもニーズがあるだろう。例えば、米国では、高額授業料を賄うために学生本人がローンを利用することが多く、学生ローン残高は 2018 年には 1.4 兆米ドルを超えたが、卒業後にローンを返済できず、結婚・住宅購入・子育てなどその後の人生に支障を来す人も多いことが問題視されている³。日本でも、日本学生支援機構の貸与奨学金を利用する学生が増える一方で、卒業後の返済を滞らせる人も増えており、米国のように「進学時までには時間があるなら、その間に運用しておきたい」と考える家計は増えていると見られる。

具体的には、進学期を目標としたターゲットデットファンドや、長期的に成長が期待される企業及び国に分散投資する商品が考えられる。自らの判断で個別企業も含めて投資できるサービスや、利用者が運用を一任できるサービスも考えられる。このような選択肢も用意しておけば、祖父母が現金ではなく有価証券を贈与したい場合にも利用しやすくなり、祖父母と孫による世代をつないだ投資も容易になる。金融機関にとっては、相続時に有価証券が売却されるリスクを低減させることにもつながろう。また、前述した税制上の取扱いが改善されれば、金融機関はこのような商品を更に工夫・提供しやすくなるだろう。

3) 付随サービスの工夫

既存の制度対応商品を見ると、無料で商品を提供する機関が大半であるためか、付随サービスに力を入れている金融機関は限定的となっている。例えば、三菱 UFJ 信託銀行では、通常の通帳の代わりに祖父母と孫など家族写真を入れた通帳を作ったり、通帳内に祖父母から孫への手書きメッセージを残せるサービスも提供している。加えて、2018 年 9 月末までの期間限定のキャンペーンとして、「教育資金贈与信託（まごよろこぶ）」の受益者（孫）の親権者（親）を対象に、円定期預金に 10 万円以上預け入れると、委託者（祖父母）へのプレゼントに使えるピーターラビットの写真立てとメッセージカードが贈られた。更に、「教育資金贈与信託（まごよろこぶ）の払い出しサービス」を新たに申し込んだ人には、ギフトカード（500 円分）が贈られた。このサービスを利用すると、親権者が手元のパソコンやスマートフォンで「まごよろこぶ」口座から資金を払出すことができるほか、同口座から手数料無料で振り込みもできる。

金融機関では付随サービスにも力を入れると、他金融機関との差別化を図りやすくなるだけでなく、本来の目的である顧客ファミリーとの接触機会を活かした関係構築を進めやすくなるだろう。特に、世代をつなぐためのサービスは、重要な役割を果たすと考えられる。

³ 宮本佐知子「残高増加が続く米国教育ローン市場－金融危機後に見られた新たな動きと内在する問題点－」『野村資本市場クォーターリー』2016 年春号参照。

3. 終わりに

現在の日本では、現役世代よりも高齢世代の方が平均資産は多い。高齢世代が余裕資金をあらかじめ贈与することで孫の教育資金を確保しておくことができるこの制度について、金融機関では事務手続や商品設計、サービス面で更に工夫する余地があり、それによって新たな利用希望者を開拓し、ビジネスチャンスを広げることもできよう。このような工夫により、教育資金の一括贈与制度対応の商品は、既に取扱いを開始している金融機関だけでなく、新たに参入する金融機関においても、顧客ファミリーとの関係を深める戦略商品になりうる。それだけに、この制度への今後の金融機関による取組みが注目されよう。