

注目される NISA 拡充へ向けた動き

宮本 佐知子

■ 要 約 ■

1. 2014 年から開始された NISA について、拡充へ向けた議論が始まっている。政府内で固まりつつあると報道された NISA 拡充策は、NISA の非課税投資枠の拡大、非課税期間の延長、利用対象年齢の引き下げ、ジュニア NISA の導入である。そこで本稿では、わが国の NISA のモデルとなった英国の ISA の概要や発展経緯を確認し、わが国の現状と併せて、これら NISA 拡充策の意義やニーズを検討した。
2. 英国の ISA は、当初 10 年の時限措置として導入され、2008 年から恒久化された制度であるが、導入時点での制度がそのまま維持されたのではなく、制度を見直し利便性を高める取り組みが重ねられてきた。また、ワークプレイス ISA やジュニア ISA といった ISA の派生形が、更なる投資家層の拡大をもたらす好循環を生んでいる。
3. このような英国 ISA の発展経緯もあり、NISA 拡充策はそれぞれ意義が大きく、NISA の普及を加速させ投資家層を拡大させるものと期待される。そもそも非課税投資枠の拡大や非課税期間の延長は、NISA 開始前から個人投資家からの要望が多かったが、特に後者は制度が開始された現在でも各種調査で最も要望が多いものである。また、NISA の利用対象年齢を引き下げることは、特に職域を通じて NISA の利用者拡大を図る上で有用と考えられる。ジュニア NISA の導入と併せ、これらにより幅広い世代で投資家層の裾野拡大が進みやすくなると考えられる。
4. ジュニア NISA の潜在的利用者規模は大きい。現在の NISA 利用者は 60 歳以上世代に偏っているが、既利用者は子・孫のためにジュニア NISA も利用すると見込まれる。また、家計側のニーズを考えると、教育資金形成を目的に利用する家計も多いと見られるが、類似の仕組みを持つ商品の利用状況も潜在的利用者の目安となろう。
5. 金融機関にとっても、これらの NISA 拡充策は、マーケティング戦略上も有用であろう。既存顧客の高齢化が進む中で、次世代との取引関係を構築するためのツールとしても、大切な役割を果たすと考えられる。

I 活発化する NISA 拡充へ向けた議論

2014 年から開始された NISA（少額投資非課税制度）について、拡充へ向けた議論が活発になっている。2014 年 7 月 13 日、日本経済新聞 1 面では、「子ども NISA 創設」との見出しで NISA 拡充策の概要が政府内で固まったと報道された。同年 7 月 11 日、菅義偉官房長官は記者会見で、NISA の非課税投資枠を倍増できないか検討したいとの意向を明らかにしており、これに先立ち麻生太郎副総理兼財務相・金融担当相は 240 万円に拡大する案を軸に検討する考えを、甘利明経済再生担当相も 200 万円に拡大しても良いとの考えを、それぞれ表明していた。

政府内から NISA の非課税投資枠拡大を求める声が相次ぐ背景には、NISA を拡充することで新規の投資参加者を増やし株式市場を活性化させたいとの政権の考えがあると見られ、同年 6 月 24 日に閣議決定された「『日本再興戦略』改訂 2014」でも、「豊富な個人金融資産が成長マネーに向かう循環を確立するため、NISA の普及促進に向け、制度の趣旨や利用者のニーズを踏まえた施策の推進や金融経済教育の充実等により投資家の裾野拡大を図る」と掲げられている¹。

冒頭の報道によると、政府内で固まったとされる NISA 拡充案の主な内容として、下記の三点が挙げられていた。

第一に、子ども版 NISA（以下、ジュニア NISA）の創設である。非課税投資枠は現行の大人版 NISA（以下、NISA）と同額の年 100 万円、利用対象者は 0～18 歳にする。18 歳までは口座資金を非課税では原則として引き出せず、18 歳以降は NISA へ自動移行される。この創設と併せて、NISA の利用対象年齢を「20 歳以上」から「18 歳以上」へ引き下げる。

第二に、NISA の非課税投資枠の引き上げである。非課税投資枠を年 100 万円から 200～300 万円へ引き上げ、投資総額も現行の上限 500 万円を 1,000 万円以上に引き上げる。

第三に、NISA の非課税期間の延長である。現行の NISA の非課税期間は 5 年間だが、これを段階的に延長する。

これらの NISA 拡充に関する議論は、税制改正大綱へ向けて今後も、紆余曲折が見込まれるが、それぞれ重要な論点である。わが国の NISA のモデルとなった英国の ISA（Individual Savings Account: 個人貯蓄口座）は、制度の見直しを伴いながら発展してきた経緯があることから、以下ではその概要を紹介する。

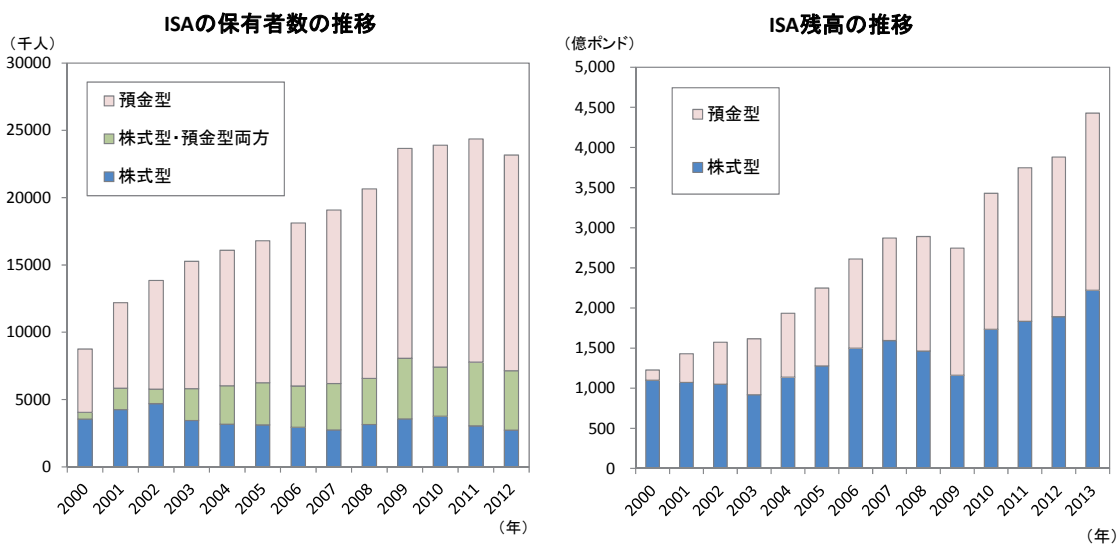
¹ <http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/honbun2JP.pdf>

II 英国での ISA の発展

英国の ISA は、1999 年に導入され、今年で導入 15 年目を迎える²。ISA には「株式型 ISA」と「預金型 ISA」の二種類があり、前者は 18 歳以上、後者は 16 歳以上の英国居住者が開設できる。年間拠出上限額は「株式型 ISA」と「預金型 ISA」の合計で 15,000 ポンドであり、口座で生じる利子・配当・譲渡益が非課税になる。口座開設期間や非課税投資期間の制約はなく、スイッチングも可能である。直近の ISA の保有者数は約 2,316 万人（株式型 715 万人³、預金型 1,601 万人、2012 年 4 月時点）、残高は約 4,428 億ポンド（株式型 2,222 億ポンド、預金型 2,206 億ポンド、2013 年 4 月時点）であり、英国の成人人口（約 4,800 万人）の半数が ISA を保有していることになる（図表 1）。

ISA は当初、10 年の時限措置として導入され、2008 年から恒久化された制度であるが、導入時点での制度がそのまま維持されたのではなく、制度を見直して利便性を高める取り組みが重ねられてきた。ISA の年間拠出上限額についても、2010 年から小売物価に連動して毎年変更するよう修正され、2014 年 7 月には 15,000 ポンドへ（2013 年度の 11,520 ポンドから）引き上げられている⁴。また 2014 年 7 月からは、「株式型 ISA」から「預金型

図表 1 英国での ISA の発展



(注) 各年の 4 月 5 日（英国年度末）の値。保険型 ISA は 2005 年度に廃止されたため、両グラフには含めていない。

(出所) 英国歳入関税庁資料より野村資本市場研究所作成

² 英国での ISA の発展については、神山哲也、田中健太郎「制度面から見た英国 ISA の拡大とわが国への示唆」『野村資本市場クォーターリー』2013 年夏号、同「英国におけるワークプレイス ISA の現状」『野村資本市場クォーターリー』2013 年秋号、日本証券業協会「英国・米国における個人の中長期的・自助努力による資産形成のための投資優遇税制等の実態調査」報告書（平成 26 年 5 月）<http://www.jsda.or.jp/shiryo/houkokusyo/isahoukoku140528.html> を参照。

³ 株式型・預金型両方を持つ人を含む。

⁴ 後述するジュニア ISA についても、2013 年度の 3,720 ポンドから 4,000 ポンドへ引き上げた。

ISA」への口座移管も可能になり、投資対象商品も広がった。

ISA については、次のような派生形も注目される。第一に、職域 ISA（ワークプレイス ISA）である。職域 ISA は、企業が自社の従業員に提供する福利厚生の一環として ISA の導入を図るものであり、同様の福利厚生策としては、確定拠出型年金や従業員持株制度等がある。職域 ISA では、給与天引きにより資金が ISA に拠出され、通常の ISA と同様、税制優遇措置を受けることができる。従業員にとっても職域 ISA は、給与天引きの利便性に加えて、年金に比べて引出制限がなく柔軟であるため、資産形成手段として利用しやすいと考えられる。職域 ISA は、2008 年に最初の導入事例があり、2011 年頃から普及し始めており、資産形成層への普及のためには効率的な手段と見られている。特別の法規定・ガイドラインは存在せず、ISA 制度の範囲で運用がなされている。

第二に、ジュニア ISA である⁵。これは、ISA を未成年者も利用できるよう対象年齢を広げた制度であり、2011 年 11 月に導入された。ジュニア ISA には「株式型ジュニア ISA」と「預金型ジュニア ISA」の二種類があり、18 歳未満の英国居住者が対象である⁶。年間拠出上限額は 4,000 ポンドであり、口座で生じる利子・配当・譲渡益が非課税になる。口座開設者が 18 歳になるまでは原則として資金を引出せない制度設計であり、口座開設者が 18 歳になるとジュニア ISA は ISA に自動的に移管される。ジュニア ISA は、親や祖父母などが資金を拠出し、子や孫の将来へ向けた資産形成のために利用されることが多く、2013 年 4 月時点の口座保有者数は約 30 万人（株式型 9 万人、預金型 20 万人）、口座残高は約 5.6 億ポンド（株式型 1.7 億ポンド、預金型 3.9 億ポンド）である。

III NISA 拡充策の意義

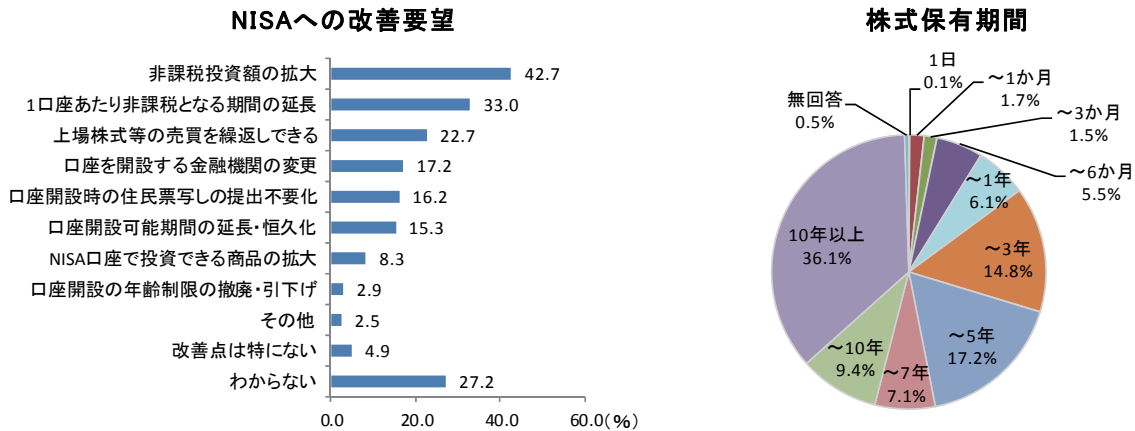
このように、英国において ISA は制度の見直しを進めながら発展してきた経緯もあり、現在わが国で議論されている、NISA の非課税投資枠の拡大や非課税期間の延長、利用対象年齢の引き下げ、ジュニア NISA の導入は、NISA の普及を加速させ投資者層を拡大させるものと期待される。

そもそも、非課税投資枠の拡大や非課税期間の延長は、NISA を導入する前から、個人投資家からの要望も多かった。日本証券業協会による個人投資家対象の調査では、NISA の改善点として、「非課税投資額の拡大」と「1 口座当たりの非課税となる期間の延長」が、最も強く要望されている（図表 2）。また、同調査によると、個人投資家の株式の平均的な保有期間は 5 年超が 53%を占めていることから、現行の NISA の非課税期間（5 年）は、多くの個人投資家の株式保有期間よりも短い制度設計になっている。この非課税期間については、NISA 開始後に実施された各種調査でも特に改善要望が強いと見られ、例えば NISA の利用状況についての金融庁調査によると、FP・証券営業員等が NISA を説明する

⁵ 詳しくは宮本佐知子「普及が進む英国ジュニア ISA の現状とわが国への示唆」『野村資本市場クォーターリー』2014 年冬号を参照。

⁶ チャイルド・トラスト・ファンド（CTF）対象者は除く。ただし 2015 年 4 月から CTF からジュニア ISA へのロールオーバーが認められる予定である。

図表 2 個人投資家による NISA への改善要望と株式保有期間



(注) NISA への要望は複数回答。

(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報告書」(平成 25 年 11 月)

に当たり、顧客からの質問等が最も多い点として、「非課税期間が 5 年間であること」が挙げられている⁷。

NISA の利用対象年齢を引き下げることは、特に職域を通じて NISA の利用者拡大を図る上で有用と考えられる。(職域 NISA はわが国においても資産形成層における NISA の普及に効果的と見られるが)「18 歳以上」が利用可能であれば、企業が従業員の福利厚生の一環として職域 NISA を導入する際、高卒の従業員を大卒の従業員と等しく扱うことが可能になるため、企業が導入を進めやすくなると見られるからである。加えて、図表 2 の調査で指摘されているようなポイントも、順次改善していくことが重要と考えられる。

また、ジュニア NISA の導入は、幅広い世代で投資者層の裾野拡大が進みやすくなると考えられる。上述した NISA の利用状況についての金融庁調査によると、口座保有者のうち 60 歳以上が 59.8%を占めている。また、日本証券業協会調査によると、口座保有者のうち投資未経験者は 11.2%にとどまっている⁸。他方、わが国の個人金融資産は、60 歳以上の世代が 6 割を保有しており、平均資産額も他の世代よりも多い。そのため、親・祖父母世代が、子・孫の名義で口座を開設し、贈与を通じて資産を世代間で移転させ、次世代の資産形成に役立てる制度は、家計間の相互扶助を促し投資者層を広げることにもつながろう。

ジュニア NISA が導入された場合の利用者数の規模については、例えば以下が参考になろう。まず、NISA の利用状況を基に考える場合には、対象者人口約 2,120 万人×利用率

⁷ 金融庁「NISA 口座の利用状況等について(平成 26 年 6 月)」<http://www.fsa.go.jp/policy/nisa/20140623-1/01.pdf> を参照。

⁸ 日本証券業協会「証券会社の NISA 口座の開設・利用状況(平成 26 年 3 月 31 日現在)」<http://www.jsda.or.jp/katsudou/kaiken/files/140528shiryou1-4.pdf> を参照。また、NISA 口座の利用状況に関する金融庁調査と日本証券業協会調査の概要をまとめたものとして、宮本佐知子「個人金融資産動向：2014 年第 1 四半期」『野村資本市場クォーターリー』2014 年夏号(web 版)を参照。

図表3 学資保険・子ども保険の新規契約件数（2012年度）

会社	商品	件数
かんぽ生命	学資保険・育英年金付学資保険	219,206
アフラック	こども保険	148,056
ソニー生命	5年ごと利差配当付学資保険	101,688
JA共済	こども共済	106,515
第一生命	こども保険	40,534
日本生命	こども保険	25,505
フコク生命	学資保険	41,710
住友生命	こども保険(こどもすくすく保険)	19,000
朝日生命	新こども保険Ⅰ型+新こども保険Ⅱ型	4,246
合計		706,460

(出所) 各社ディスクロージャー誌より野村資本市場研究所作成

6.2%＝約131万人となる⁹。平均投資額が60万円とすると、投資総額は7,860億円となる¹⁰。また、家計側での利用ニーズを考える場合には、子育て費用の中でも高等教育の費用が大きく、それをどう準備するかが重要なテーマとなっていることから、教育資金形成を目的に利用する家計も多いと見込まれる。このような子どもの将来の教育資金を念頭に、親・祖父母世代が子・孫のために予め資金を拠出する類似の仕組みとして、学資保険・子ども保険がある。これらは保険商品であるが、ファイナンシャルプランナーが子の教育資金作りを主目的とする金融商品がないために代替として奨める商品でもある。2012年度の主要9社の新規契約件数は合計71万件(図表3)、同年の新生児数の7割に相当する。このうちの一部はジュニアNISAの潜在的利用者と見込まれよう。

金融機関にとっても、これらのNISA拡充策はマーケティング戦略上、有用であると考えられる。これまでの金融機関によるNISAの取り組みは、既存顧客に口座を開設してもらうことから着手しており、口座開設者が限られ年齢の偏りも大きい。しかし今後、潤沢な金融資産を持つ60代以上の既存顧客がさらに高齢化していくことや、将来の相続発生時における資産流出リスクに備えるためにも、次の世代との取引関係を構築しておくことは重要であり、そのツールの一つとしてNISAを活用することは検討に値しよう。若年層になるほど金融資産を潤沢には保有していないことから、①給与天引きにより少額からでもNISAを利用できるサービスを職域で提供して資産形成層との接点を築くことや、②親・祖父母世代がNISAを利用している場合、贈与と併せて子・孫の口座を開設してもらい、世代を超えた取引を作ることは、金融機関にとって大切になるのではないかと。

⁹ 対象者人口は、2013年総務省人口推計に基づく。利用率は、NISAの利用状況についての金融庁調査(脚注7参照)におけるNISA利用者数を成人人口で除した値。

¹⁰ 平均投資額は、NISAの利用状況についての日本証券業協会調査(脚注8参照)に基づく。