■パネルディスカッション

法改正後のDC制度運営

~加入者のための教育・商品モニタリングを継続する 体制とは~

パネリスト

株式会社鶴見製作所 人事部 HR課 課長 山口 篤氏 株式会社鶴見製作所 河村 竜一氏 日新電機グループ企業年金基金 宮脇 智子氏

日新電機株式会社 **島田 操**氏 人事部労政厚生グループ 主査

モデレーター

NPO法人確定拠出年金教育協会 大江 加代 理事 兼 主任研究員

2019年度のDCエクセレントカンパニーに輝いた鶴見製作所と日新電機は、ともに従業員に対し「加入者ファースト」の制度運営を実施しています。投資教育のための時間をどう確保しているのか。また、運用商品のモニタリングについてどのような方法で実行しているのか。担当者に発表していただき、ディスカッションしていただきました。

※本記事は、2019年11月15日に実施した「DCエクセレントカンパニーフォーラム in 大阪」の講演内容を基に構成したものです。

「株式会社鶴見製作所のプロフィール」

本社:大阪府大阪市/業種:各種ポンプ、環境装置の製造、販売/従業員数:1049人(単体)

2003年にDCを導入。当初は選択加入だったが17年から全員加入に変更したことを機に、継続教育についても就業時間内に全国 13の拠点で全社員参加の形態に変更。人事部スタッフが自ら講師を務め、事前アンケートにより理解レベルに応じたセミナー受講 を促している。また2019年には既存15商品中、14本を除外する方針を打ち出す一方で、新たに16本を採用するなど、大胆な商品 の見直しにも着手している。

[日新電機株式会社のプロフィール]

本社:京都府京都市/業種:電力機器の製造・販売/従業員数:1980人(単体)

2006年にDCを導入、その後、金融危機に直面するなど厳しい運用環境を経験した中で、2011年より会社、基金、組合からなる「DC委員会」を組織し、DCの制度運営・継続教育の充実に取り組んでいる。基金がDC運営の事務局を受託する形で、年代別・職種別など加入者の状況に応じた継続教育を実施。イントラネット上での情報発信や問い合わせへの対応にも積極的に注力している。

全社員参加の教育を成功させる鍵は何か

──本日は2019年度のエクセレントカンパニー受賞企業でもある2社に、加入者目線の教育や商品選定についてお話しいただきます。今回ご用意いただいた資料の表紙には両社とも「加入者ファースト」と書かれていますが、まず初めに、加入者ファーストの従業員教育についてお聞きしたいと思います。

鶴見製作所では、就業時間内に全社員参加の形で教育を行っているとのことでした。集合セミナー開催の最大のネックは参加者の確保だという声をよく聞きますが、御社ではなぜ実現できたのか、教えてください。

当社も DC を導入した2003年から2016年までは、業務終了後に継続教育を行っていました。参加者も少なく難しい状況でしたが、2017年に DB の給付率を若干下げ、同時に DC が全員加入にしました。そうなれば当然、 DC でしっかり老後資金を作ってもらわねばなりません。

こうした状況変化を会社にも理解してもらい、事業主の責任として就業時間内に継続教育をやらせてほしいと、人事から強く要望しました。その結果、継続教育も各種研修の一環として、就業時間内に行うことになりました。

以来、私たちが北海道から九州まで全国の拠点を回って、対面式で約1時間の研修を行っています。人事が親身になって努力している姿を見て、「自分たちも真剣に取り組まなければいけない」という声も上がるようになり、人事部の熱意は大事だと、このとき実感しました。



山口篤氏

- 日新電機では、どのような形で継続教育を実施されてきたのですか。



宮脇 智子氏

継続教育を行うなら DCだけでなく、自分のキャリア設計やライフ設計もできるような教育にしたいと考えてきました。そこで年代別・職種別のセミナーを実施し、「今あなたはこのステージだが、次のステージに向けて、なぜ DC の運用が必要か」を考えてもらう継続教育を進めています。

また、当社でもセミナーは就業時間内に実施しており、講師はDC担当者で、資料も自社オリジナルのものを使っています。実は2014年に日新アカデミーという社内の教育プログラムが整備され、就業時間内に研修を行うスタイルが根づきつつありました。DCの継続教育もその流れに便乗し、研修として就業時間内に行うことになったわけです。

商品の見直し・追加で浮上した課題・苦労した点は?

DC単独ではなく他の教育プログラムや研修にうまく乗せていくほうが、経営側としても社員としてもやりやすいのかもしれませんね。

では次に、商品の話に移りたいと思います。まずは2019年に大胆な見直 しをしている鶴見製作所さんから、商品ラインアップの考え方、選定の コンセプトについてお聞かせください。

3019年11月初めに、新たに16商品を追加しました。現在は旧商品と 新商品が混在しており、これから旧商品の一部を除外していこうと 思っています。



河村 竜一氏

商品ラインアップの基本的な考え方は、まず「加入者にとって理解しやすい」ということで、そのため数々のインデックスファンド系商品を入れています。また分散投資によって「長期に安定した運用が期待できる」ことも商品選びのコンセプトに掲げていて、今回の運用商品の見直しでも、分散効果が図れるような多彩な投信を選定しました。さらに加入者の幅広いニーズに応えるべく、投資対象を拡大しています。

── 日新電機さんは3年前にずいぶん苦労して商品の追加をされたようですが、どういうカテゴリーの商品を、なぜ追加したいと思われたのですか。

日新電機

運用商品を増やしたのはアンケートで「追加してほしい」という意見があったからで、そこで新カテゴリーの REITを1本追加しました。その際に、苦労というほどではないものの、てこずった点が2つありまず。

1つは商品の選定そのもので、膨大な商品から加入者が希望する商品に絞っていくのは今までにない経験でした。また、この商品で本当にいいのか担当者としては不安で、他社のDC担当の方に相談したところ、「私もずっとモニタリングしているが良い商品だよ」と背中を押してもらったこともあります。

もう1つは、ようやく絞り込んだ商品なのに運営管理機関のユニバースに入っていなかったことです。そこでDC委員会全員で運営管理機関から説明を受けたり、互いに議論したりしました。最も効果があったのは、DC委員会に労働組合が加わっていたことです。人事や基金だけだと「では別の商品に」となりがちですが、労組委員長の「いっさい大人の事情を受け付けない」という言葉で要望を貫き、最終的には運営管理機関に希望の商品を入れてもらうことができました。



島田 操氏

── 今では DC 向け商品もディスクローズされていますが、かつては比較対照のための情報集めが大変でした。いい意味での運営管理機関との緊張関係も、最後は加入者ファーストを旗印に乗り切られたわけですね。

そして商品見直しの評価基準となるモニタリングですが、実際にはどのように行われているのですか。

運用商品のモニタリングについては運営管理機関から四半期ごとに、個別商品の収益率、標準偏差、資産の評価 額などの実績に関するレクチャーを受けています。また独自に外部評価機関の格付け情報を取得し、運営管理機 関の見解も聞いた上で対話しています。

── ここは肝心なところで、「運営管理機関の見解を聞いた上で対話する」ことが重要なポイントだと思います。ところで、モニタリングの結果を踏まえて実際に商品の見直しに動き出されたのはいつ頃ですか。



大江 加代

以前は、商品の追加はできても除外となるとハードルが高く、なかなか実行できませんでした。しかし2016年の法改正でハードルが下がったので、その機会を利用して本格的に見直しを始めました。

とはいえ鶴見製作所さんのケースはとても大胆な見直しです。これから 見直しを考えている事業主のために、アドバイスをお願いします。

第見製作所 アドバイスというより私たちの経験をご紹介すると、見直しにあたっては他の金融機関からの商品紹介もあったので、一部はそこから選んで追加要望しました。またユニバースの開示が義務化されたため、いろいろな運営管理機関のホームページで調べて「他社にはこういう商品があり、当社でも入れたい」という感じで、運管に相談してみました。

── せっかく厚生労働省によってリンクも張られているので、他の運営管理機関のユニバースも見てみるといいかもしれませんね。ところで日新電機さんは商品追加されて既に3年ということですが、商品評価や制度運営の面で何か変化がありましたか。

まは DC 委員会のメンバーが、ここ 2 年間で DB 委員会の代議員になりました。これでよかったことは、他の代議員からしばしば加入者目線の質問や要望が出ることです。イントラに掲載する情報を全面リニューアルしたのも、「遠方の社員や海外に赴任している社員への情報提供はどうなっているのか」という質問が発端でした。

ただ、どんな組織であろうと重要なのは、DCの運営を担う私たちが独りにならないことだと思います。悩みを相談できる担当者をたくさんもつことは、結果的に加入者の利益にもなるはずです。



記事に関するご意見・ご感想やDCに関するお取り組み等については

dcjoho@npo401k.org

までお願いいたします。