

# Financial DC Japan

## 岩崎陽介社長インタビュー

### 企業型DCの導入支援を推進

「人生100年時代」と言われる後の長期化と公的年金制度に対する不安を背景に、近年、確定拠出年金(DC)の加入者数が増えている。2001年に国民の老後資金の準備のためにスタートした私的年金制度DCには、現在、個人型と企業型があり、IDEOの愛称で知られる前者は2021年3月末時点で約77万人、後者は約750万人が加入しており、いずれも右肩上がりが増えている。一方、愛知県名古屋市中区にオフィスを構える「Financial DC Japan」は、企業型DCの導入支援事業を推進している。同事業は、独立系ファイナンシャルアドバイザー(FPA)や保険代理店など提携して顧客企業のDC制度導入を後押しするもので、すでに高い実績を挙げている。「企業型DCの普及を通して、国民の金融リテラシーの向上に寄与し、お金の不安のない豊かな日本を創造することを目標」と語る同社の岩崎陽介社長に、会社設立の経緯や企業型DCの特長、具体的な導入支援の手順などについて聞いた。



岩崎社長

「会社の成り立ちについては、岩崎 私ほもと、大学を卒業して大手証券会社に入り、資産運用のアドバイザー業務に携わった。飛び込み営業で開拓した顧客に投資アドバイザーを行う仕事で、順調に実績を伸ばしたこともあり、1年間海外留学をさせてもらった。帰国後、入社してから5年経った時に退職し、個人事業主としてお客さまの資産管理のアドバイザーを行うIFA(独立系ファイナンシャル・アドバイザー)に転職した。

「Z世代」に転身した。金融に関するさまざまな勉強をする中で、企業型確定拠出年金の仕組みを詳しく知り、非常に良い制度だと気付いて腰を据えて取り組みたいと思い、2018年12月に当社を設立した。

「Z世代」に転身した。金融に関するさまざまな勉強をする中で、企業型確定拠出年金の仕組みを詳しく知り、非常に良い制度だと気付いて腰を据えて取り組みたいと思い、2018年12月に当社を設立した。

「Z世代」に転身した。金融に関するさまざまな勉強をする中で、企業型確定拠出年金の仕組みを詳しく知り、非常に良い制度だと気付いて腰を据えて取り組みたいと思い、2018年12月に当社を設立した。

「Z世代」に転身した。金融に関するさまざまな勉強をする中で、企業型確定拠出年金の仕組みを詳しく知り、非常に良い制度だと気付いて腰を据えて取り組みたいと思い、2018年12月に当社を設立した。

「Z世代」に転身した。金融に関するさまざまな勉強をする中で、企業型確定拠出年金の仕組みを詳しく知り、非常に良い制度だと気付いて腰を据えて取り組みたいと思い、2018年12月に当社を設立した。

「Z世代」に転身した。金融に関するさまざまな勉強をする中で、企業型確定拠出年金の仕組みを詳しく知り、非常に良い制度だと気付いて腰を据えて取り組みたいと思い、2018年12月に当社を設立した。

「Z世代」に転身した。金融に関するさまざまな勉強をする中で、企業型確定拠出年金の仕組みを詳しく知り、非常に良い制度だと気付いて腰を据えて取り組みたいと思い、2018年12月に当社を設立した。

「Z世代」に転身した。金融に関するさまざまな勉強をする中で、企業型確定拠出年金の仕組みを詳しく知り、非常に良い制度だと気付いて腰を据えて取り組みたいと思い、2018年12月に当社を設立した。

「Z世代」に転身した。金融に関するさまざまな勉強をする中で、企業型確定拠出年金の仕組みを詳しく知り、非常に良い制度だと気付いて腰を据えて取り組みたいと思い、2018年12月に当社を設立した。

### 国民の金融リテラシー向上を目指す

2000社を超えている。そのうち実際に導入しているのは約3万8000社で、近年は導入企業が増えているが、比率ではまだ約1.5%にすぎない。ただ、加入者数で見ると最近では約780万人が加入しており、6800万人の労働人口からすると、およそ10人に一人が加入している計算になる。この数字が示しているのは、日本では大企業を中心に導入が進んでいるが、裏を返すと中小企業にはあまり導入されていないことだ。岩崎 企業型DCの導入支援を行っている金融機関なども中小企業にはあまり目を向けていないようだ。われわれはそうした中小企業にこそ導入支援

を行うしていきたいと考えている。企業にとってDC制度の魅力は、岩崎 効率的な資産形成と福利厚生を充実させることとされている。DC制度は税制面の優遇が大きく、従業員が効率的に資産形成しやすくなる。また、最優先で活用すべき制度だと思われている。一方で、従業員に対して資産形成に有利な制度を用意し、金融教育をしっかりと提供することは、福利厚生を充実させるということであり、企業が人材の確保や定着を考えると大きなメリットになる。会社を持続的に成長させたいと思う経営者であれば、導かない手はないのではないか。

「DC制度を導入すると会社の負担が増えるのでは。」岩崎 確かにDC制度は導入するに各地にある厚生高に申請して許可をもらう必要があり、それは法人顧客の従業員に対しては真摯な相談に乗る必要があるが、そうしたことについて当社でコンサルティングし、許可が下りるまでには3カ月ほどかかる。その期間を利用して従業員向けの説明会を行う。説明会では、従業員にDC制度のメリットやデメリット、実際の運用の仕組み、使用するデジタルツールなどについて説明するほか、自己責任で資金を運用するといった、投資に対する考え方についてのお話もさせていただいた。

「現状での課題について。」岩崎 最も大きな課題は人材面だと思っている。事務社員を増やして事務部門を担える人の育成ができればと考えている。また、企業型DCの潜在的なニーズは非常に高いと考えているが、これまでは主に当社に持ち込まれた案件のみに対応していた。今後はしっかりと営業部門を作ったうえで、営業型アドバイザーの発掘や既存法人顧客の深掘りに非常に有効なツールであり、本業の発展につなげてもらうためにも、当社のパートナーとして一緒にビジネスを進めていってほしい。

「今後の展望について。」岩崎 まだまだ発展途上の会社だが、これから当社が進展していく形が見え始めてきたと感じている。まずは提携パートナーを増やしていきたい。その結果として、上場会社になればいい。

「今後の展望について。」岩崎 まだまだ発展途上の会社だが、これから当社が進展していく形が見え始めてきたと感じている。まずは提携パートナーを増やしていきたい。その結果として、上場会社になればいい。

「今後の展望について。」岩崎 まだまだ発展途上の会社だが、これから当社が進展していく形が見え始めてきたと感じている。まずは提携パートナーを増やしていきたい。その結果として、上場会社になればいい。

「今後の展望について。」岩崎 まだまだ発展途上の会社だが、これから当社が進展していく形が見え始めてきたと感じている。まずは提携パートナーを増やしていきたい。その結果として、上場会社になればいい。

### 「保険代理店も一緒にビジネスを」

「企業型DCの導入支援を行っている。1000は...」

「企業型DCの導入支援を行っている。1000は...」

「企業型DCの導入支援を行っている。1000は...」

「企業型DCの導入支援を行っている。1000は...」

「企業型DCの導入支援を行っている。1000は...」

**頭のいい会社はなぜ、企業型確定拠出年金をはじめているのか**

企業への導入実績1位の「確定拠出年金のプロ」が伝授!

前倒給付は最低でも15%  
人材の確保・定着・育成をもっと会社が強くなる

岩崎社長が執筆した書籍

は、税理士や社会保険労務士のほか、全国にいるIFAやFP、保険代理店が多い。

「私の代わりがコンサルティンクを行っているのが4人ほどいるが、いずれも当社以前、導入企業を紹介した提携パートナーだった人たちで、当社の研修を受けた後に運営側に戻っていった。また、そうした業務を始めた、そうしたパートナーは100ほどいる。ほかにも、事務を担当する従業員が十数人働いている。企業がDC制度の導入を決定した段階で、当社はその企業から一定のコンサルティング料を頂き、その後、加入者数に応じて月々の管理料がS B Iへネフィットシステムを通じて当社に支払われ、加入者が増えれば増えるほどストックが積み上がる仕組みになっている。一方で、導入企業を紹介した提携パートナーには紹介料をお支払いしている。こうした仕組みは当社が独自に構築したビジネスモデルで、他にはないと思っている。」

「導入の具体的な手順は、必要に応じて従業員との個別相談に対応しており、当社では金融の専門家であるIFAに委託しているが、提携パートナーである保険代理店などが導入するに各地にある厚生高に申請して許可をもらう必要があり、それは法人顧客の従業員に対しては真摯な相談に乗る必要があるが、そうしたことについて当社でコンサルティングし、許可が下りるまでには3カ月ほどかかる。その期間を利用して従業員向けの説明会を行う。説明会では、従業員にDC制度のメリットやデメリット、実際の運用の仕組み、使用するデジタルツールなどについて説明するほか、自己責任で資金を運用するといった、投資に対する考え方についてのお話もさせていただいた。」

「現状での課題について。」岩崎 最も大きな課題は人材面だと思っている。事務社員を増やして事務部門を担える人の育成ができればと考えている。また、企業型DCの潜在的なニーズは非常に高いと考えているが、これまでは主に当社に持ち込まれた案件のみに対応していた。今後はしっかりと営業部門を作ったうえで、営業型アドバイザーの発掘や既存法人顧客の深掘りに非常に有効なツールであり、本業の発展につなげてもらうためにも、当社のパートナーとして一緒にビジネスを進めていってほしい。