



# 中小企業へのDC普及拡大の課題 ～ 運営管理機関としての取組を通して～

2026.06.02

第一生命保険株式会社  
大利 一郎（前 DC・投信推進部長）

# はじめに. 第一生命について 経営理念と目指す姿

## Purpose

社会における存在意義

共に歩み、未来をひらく  
多様な幸せと希望に満ちた世界へ

## Values

大切にしている価値観

いちばん、  
人を考える

まっすぐに、  
最良を追求する

まっさきに、  
変革を実現する

## Brand Message

**一生涯のパートナー**  
「お客様第一主義」

## 第一生命のDNA

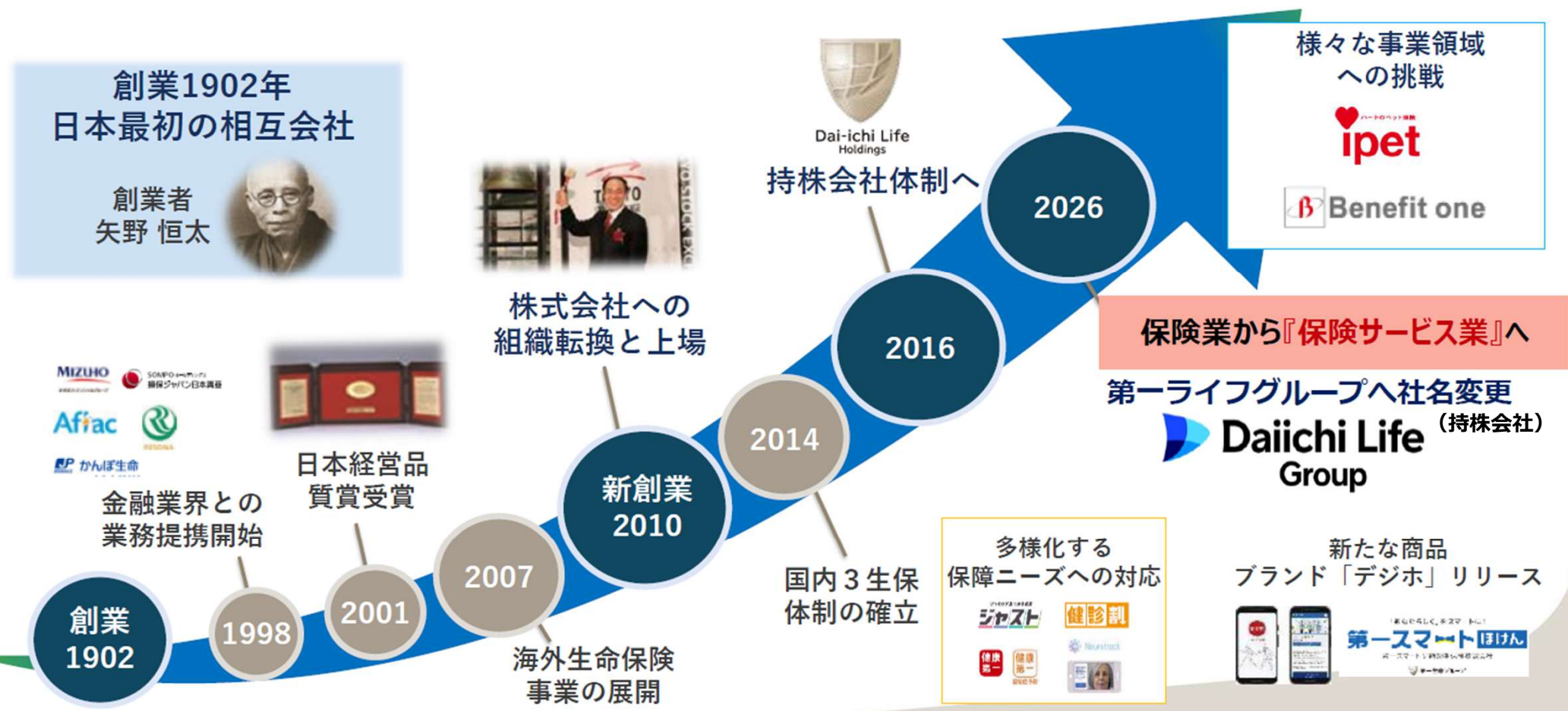
【創業者 矢野恒太】













最大たるより、  
最良たれ

「一生涯のパートナー」であり続けるために、  
第一生命は変革に挑戦し続ける

# はじめに. 第一生命について 経営理念と目指す姿



# はじめに. 第一生命について 数字で見る第一生命 (2025年3月末)

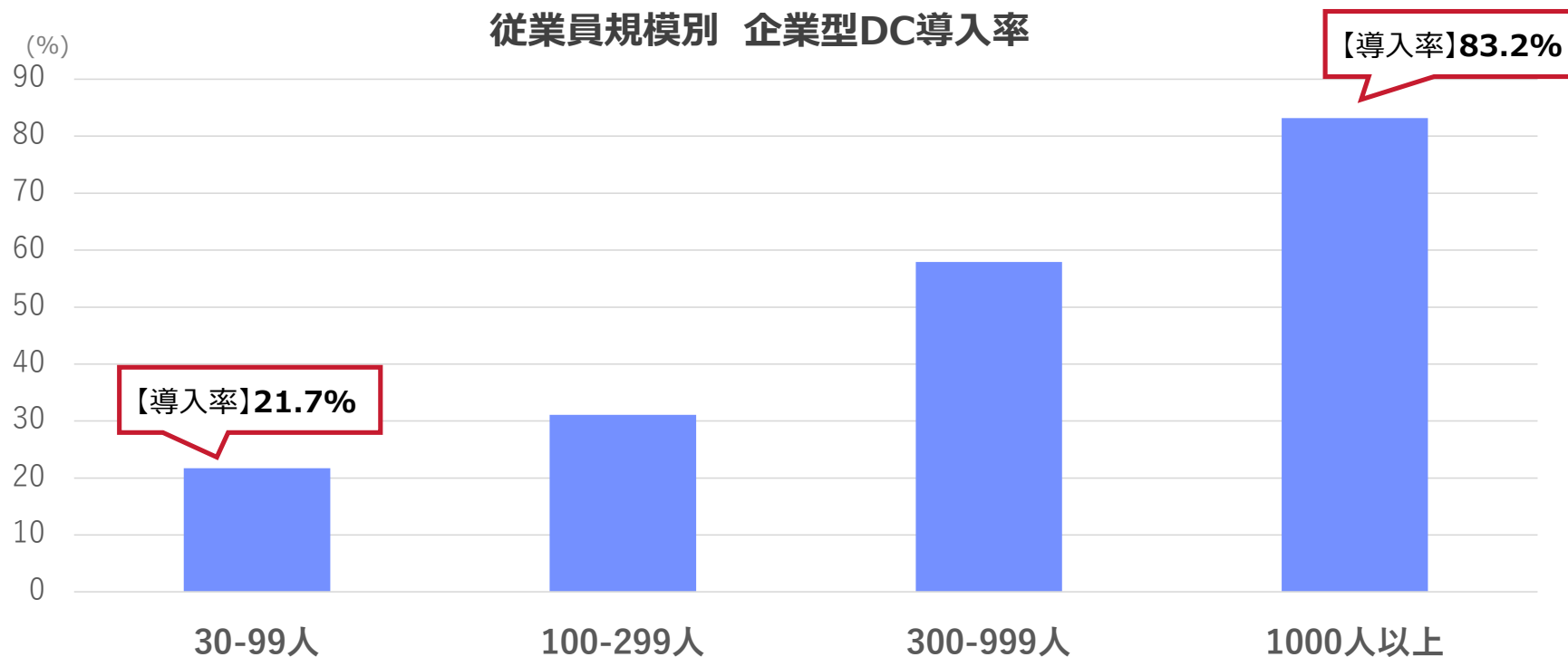
<b>創業</b> <b>122</b> 年	<b>保険等収入</b> <b>約7,526,357,000,000</b> 円 (約7.5兆円) 			
<b>総資産</b>  <b>約69.6</b> 兆円	<b>個人保険部門 新契約件数</b> <b>約6,920</b> 件/日 ※単体ベース 	<b>保険金等支払額</b> <b>約180</b> 億円/日 	<b>国内の お客さま数</b> <b>約1,300</b> 万人 	<b>国内企業の お客さま数</b> <b>約16</b> 万社 
<b>国内拠点数</b> 支社 <b>69</b> 拠点    営業オフィス <b>1,031</b> 拠点	<b>総従業員数</b>  <b>約6</b> 万人	<b>海外事業・駐在経験者</b>  <b>500</b> 人以上	<b>女性管理職比率</b>  <b>29.6%</b> 	

# はじめに. 第一生命について 生命保険会社のビジネスモデル



# 1. 企業型DC導入の現状

- 大企業ではDC（確定拠出年金）の導入が一巡している一方、中堅・中小企業では導入が十分に進んでいません
- 特に、従業員数が少ない企業ほどDCの導入率が低い傾向があります



出典：厚労省資料「企業型年金の運用実態について」および総務省「平成 26 年経済センサス-基礎調査（確報）」等を用いて、第一ライフ資産運用経済研究所にて推計。



## 2-①. 総合型DC 仕組み

- DC制度の設立形態には以下3種類があり、このうち中堅・中小企業で普及が進んでいるのが、いわゆる『総合型』です

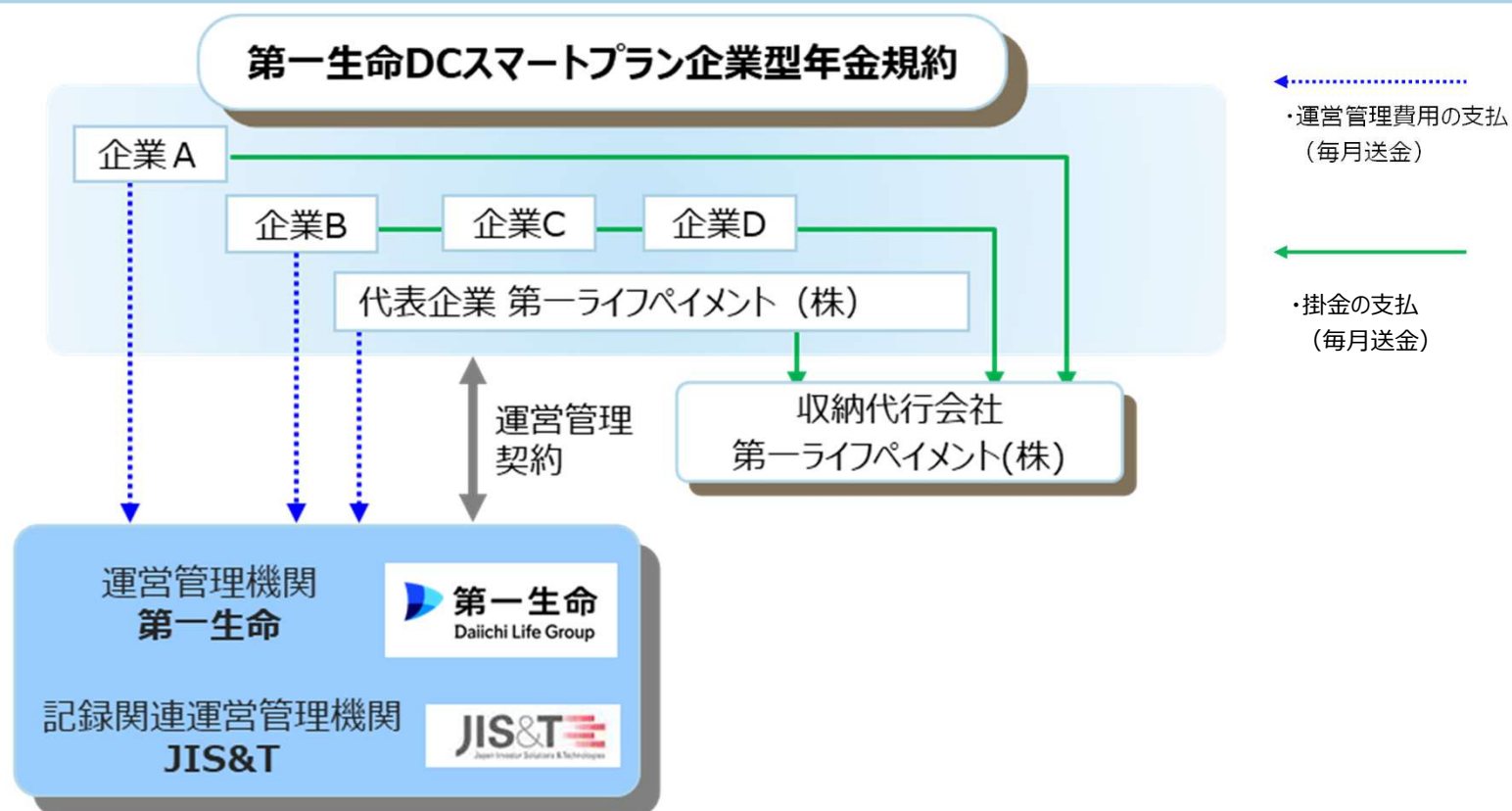
DCの設立形態	特徴	説明	主要お客さま層
<b>単独型</b>	オーダーメイド	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業が単独でDC制度を設立する形態（1社で設立）</li> <li>運用商品・給付の種類などをすべて自社の希望に合わせてすることができます</li> </ul>	大企業
<b>連合型</b>	オーダーメイド	<ul style="list-style-type: none"> <li>資本関係のある複数の企業が、グループとして共同でDC制度を設立する形態（2社以上で設立）</li> <li>グループの中から代表企業を決め、運用商品などはグループとして同一のものを一つの規約に定めます</li> </ul>	大企業
<b>総合型</b>	パッケージプラン	<ul style="list-style-type: none"> <li>資本関係・業種・事業所の所在地等に制限なく、複数の企業が同じプラン(※)に加入する形態</li> <li>運用商品は予め定められたパッケージとなり、規約は参加全企業で共有のものとなります</li> </ul> ※「第一生命DCスマートプラン企業型年金規約」	中堅・中小企業

## 2-①. 総合型DC 仕組み（第一生命の例）

- 「第一生命DCスマートプラン企業型年金規約」は、第一生命が提供している総合型DCプランです
- 2003年に規約設立以来、**588社**の事業主さまにご加入頂いています（2026年3月時点）

### イメージ図

ご加入企業  
**588社**※



## 2-①. 総合型DC (第一生命DCスマートプランの特長)

- 総合型DCプラン(スマートプラン)は、設立・運営事務手続きを簡素化しています
- 事業主にとってDC導入のネックとなる「事務負担」・「コスト」を抑え、**制度導入も運営も“スマート”に実施できます**

	スマートプランの特徴	メリット (事業主)
DC制度導入時	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>パッケージ化された制度設計</b>から負担なく選択(選択必須項目は8つ)</li><li>● <b>制度設計・書類作成のサポート</b> (厚生局への申請手続きは、第一生命が代行)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>迅速</b>に制度設立を進めることが可能(退職金・福利厚生制度検討にさけるリソースが少ない中でも、DC制度導入できる)</li><li>● 導入時の<b>事務負担軽減</b></li></ul>
DC制度導入後	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>記録関連機関(JIS&amp;T)との事務は第一生命がサポート</b> (日々のJIS&amp;Tとのデータ授受などは、一部第一生命が代行)</li><li>● 事務専用のコールセンター</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 導入後の<b>事務負担軽減</b></li><li>● <b>照会窓口の一本化</b>(JIS&amp;Tとのデータ授受についても、第一生命に照会可能)</li></ul>
コスト面	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>運営管理手数料の低価格化</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● スケールメリットにより、<b>単独型と比較して、リーズナブルな手数料</b>で、導入・運営可能</li></ul>

## 2-①. 総合型DC 第一生命の取り組み

- 総合型DCプラン(スマートプラン)を、より魅力的なプランとするために、加入者向けサービスも充実させています
- 加入者向けサービスのレベルは、単独型と同等となっています

### ポイント スマートプランの特徴

#### 1 多様な加入者のニーズにお応えする**厳選商品ラインアップ**

- 低信託報酬のパッシブ商品や好実績のアクティブ商品
- 運用初心者にも分かりやすいバランス型商品

#### 2 資産運用を身近にするアプリ「**DCのサプリ**」を標準付帯

- 運用商品選択や運用状況の確認などいつでもスマホで気軽に
- 導入後もアプリ継続利用でDCへの関心も継続



#### 3 充実の**投資教育コンテンツ**と**サポート体制(WEB/コールセンター)**

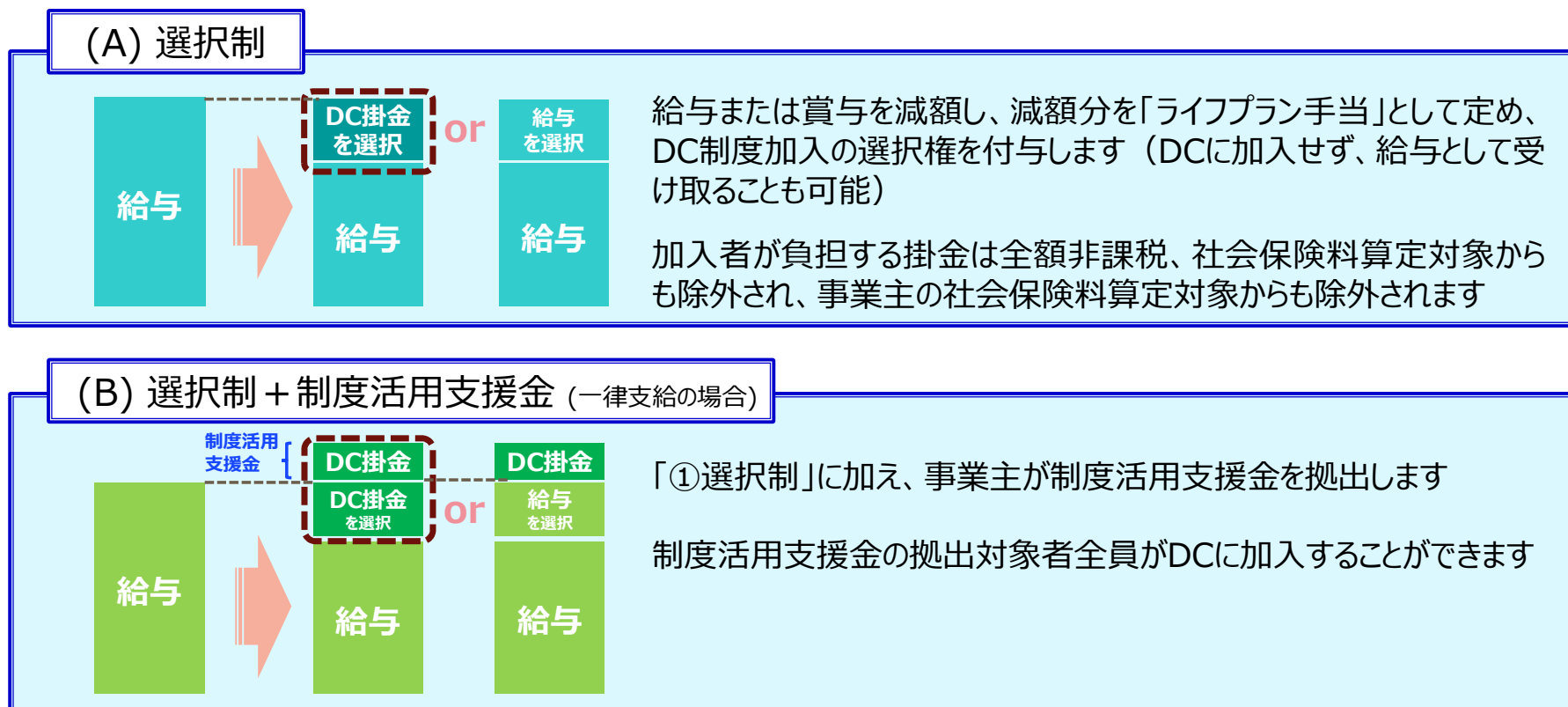
- 初めてDCに加入した方向けの「スターターキット資料」や、約20種の投資教育動画、定期刊行誌など、いつでもアクセス可能
- 多様なコンテンツを掲載したWEBサービスと、専用サポートダイヤル



## 2-②. 選択制DC 仕組み

- 選択制DCとは、確定拠出年金制度（DC制度）を活用した、従業員の老後の資産形成のための福利厚生制度です
- 事業主からの新規拠出（制度活用支援金）の有無の違いによる、2通りの制度設計があります

### イメージ図



## 2-②. 選択制DC 第一生命の取り組み

- 選択制DCでは加入選択率が重要になります。DC導入時～導入後まで、加入率向上のため取り組みを実施しています

### 選択制DC導入時

#### 目標設定

事業主と「**加入率目標**」を共に定め、**二人三脚の協力関係**で導入を進める

#### 制度設計

「加入率目標」が達成できるような制度設計の検討

- 「**制度活用支援金**」の設定（以下の①・②のパターンから選択、①の事例が多い）

- ① **全員に一律支給**：

DC制度に対する認知度・理解度が向上し、積極的な加入選択が期待できる  
DC積立を一時中断するなど、各従業員のニーズに沿って柔軟に活用できる

- ② **DC加入を選択した人へのみ支給**：

DC加入のモチベーションを促進し、加入を後押しする(DCを選択しない方には制度外で代替給付が必要)

#### 従業員向け説明会(募集)

従業員説明会(従業員向けの周知方法)の検討・実施

- **説明会への出席率の向上がカギ**

一定程度、強制力を持って集客いただき、出席率を向上させる(出席率の向上なくして、加入率の向上なし)  
役員層など、立場のある方に出席いただき、従業員の関心を高める

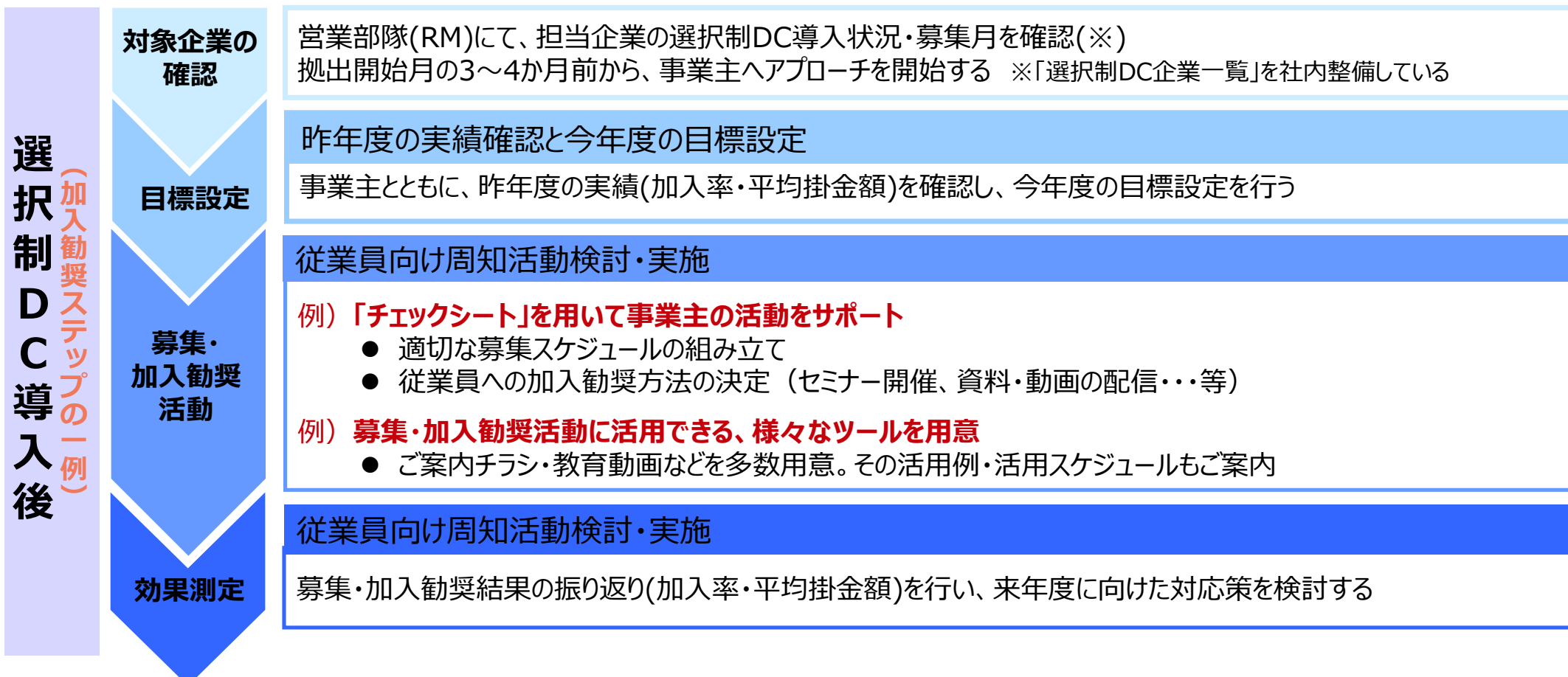
- **DC加入手続きでの離脱を防ぐ**

説明会の場で、加入意志アンケートを実施(加入率が低い場合、説明会の再実施も要検討)

Webアンケートも実施できるようサポート(Microsoft Formsの活用サポート)※現在、自社システムも開発中

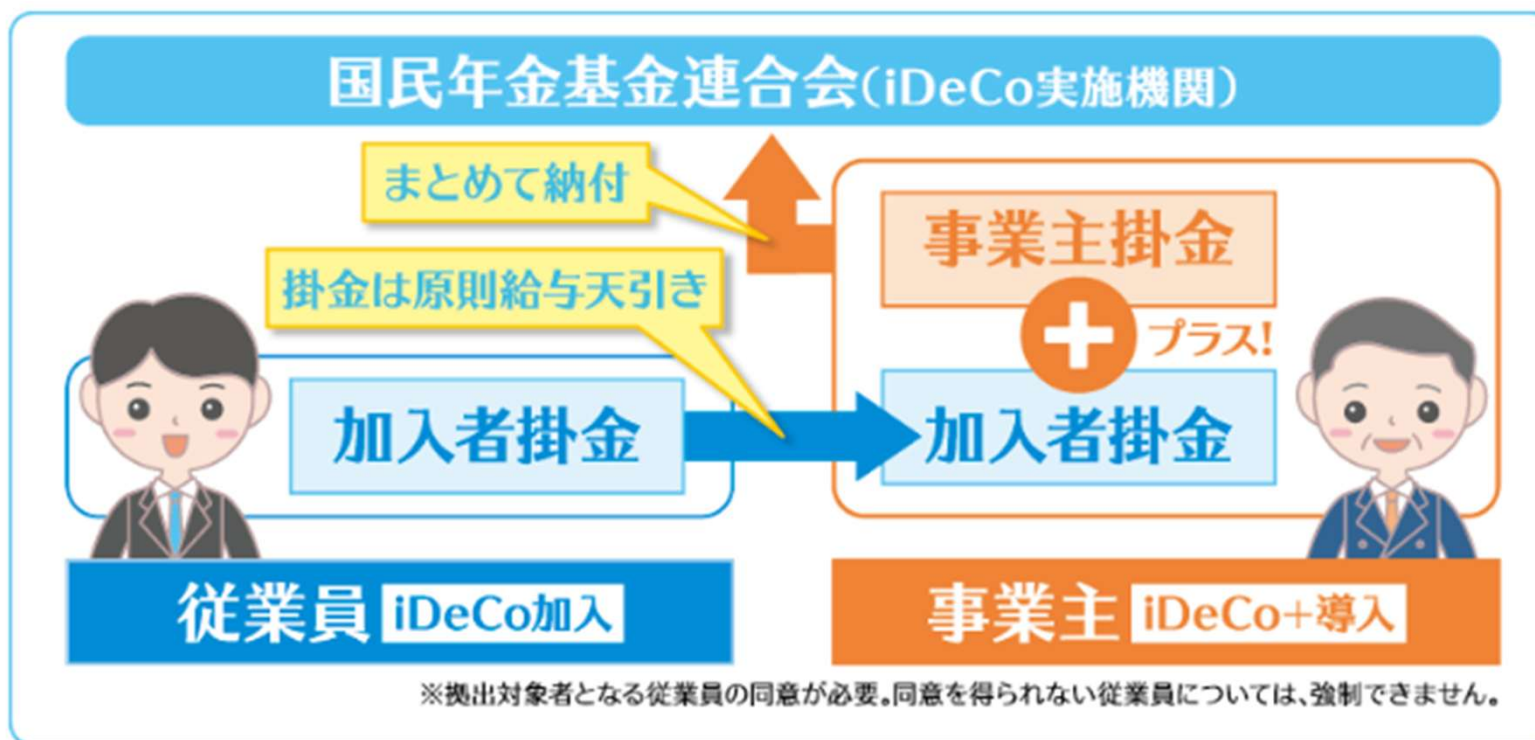
## 2-②. 選択制DC 第一生命の取り組み

- 選択制DCでは加入選択率が重要になります。DC導入時～導入後まで、加入率向上のため取り組みを実施しています



## 2-③. iDeCo+ 仕組み

- iDeCo+（正式名称は「中小事業主掛金納付制度」）とは、企業年金（※1）を実施していない中小企業（※2）の事業主が、従業員の老後の所得確保を支援できるよう、iDeCoに加入している公的年金の厚生年金被保険者である従業員が拠出するiDeCoの掛金に上乗せして、事業主が掛金を拠出する制度です

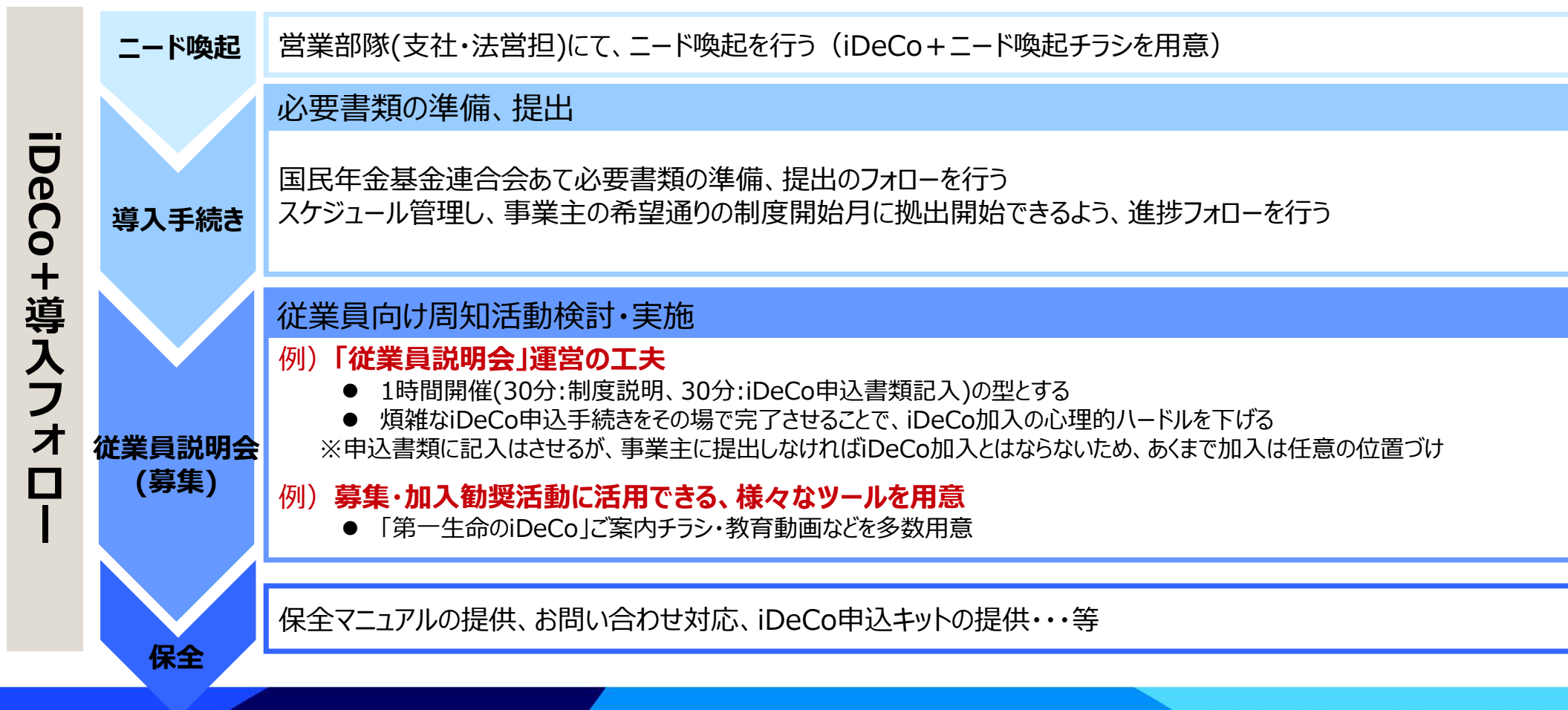


(※1)企業年金とは、企業型確定拠出年金、確定給付企業年金、厚生年金基金のこと

(※2)公的年金の厚生年金被保険者である従業員が、300人以下の中小企業に限る

## 2-③. iDeCo+ 第一生命の取り組み

- iDeCo+ 普及拡大に向け、当社では、**事業主へのニード喚起から制度導入まで、ワンストップでサポート**いたします



## 2-③. iDeCo+ 第一生命の取り組み

- 2021年のiDeCo+開始以来、当社サポートのもと設立したiDeCo+の件数は増加しています
- 一方で、多くのiDeCo+をフォローする中で、感じている課題もあります

### ◆ iDeCo+ 導入事業所数の推移



【2025年度】  
2025年7月までの導入：93事業所  
2025年8・9月導入予定：47事業所

#### 課題) 進捗フォローの難しさ

- 事業主⇔国基連のやり取りが見えないため、進捗フォローが難しい

#### 課題) 事業主が自力自走してiDeCo+を導入する難しさ

- iDeCo+の導入手続きについて、情報源は国基連のHPのみ
- 必要書類を漏れなく正しく提出するハードルは高い
- 国基連にも事業主専用コールセンターが設置されているものの、あくまで実務的な照会対応をするオペレータの位置づけであり、事業主自身で導入手続きを完結することが前提となっている

### ◆ iDeCo+ 導入事業所の平均従業員数とiDeCo加入者数

平均従業員数	10.5人
iDeCo加入者数 (当社運管のみ)	7.0人

### 3. まとめ

- 魅力的な各制度ですが、中堅・中小企業へ普及拡大していくにあたっては、まだ多くの課題があると考えます

#### ◆ 事業主の立場

	魅力(メリット)	課題(デメリット)
総合型DC	<ul style="list-style-type: none"> <li>制度導入時、制度運営時の<b>事務負荷が少ない</b></li> <li>スケールメリットにより、<b>安価な手数料</b>でDC導入・運営が可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>型決めのパッケージプランのため、<b>商品ラインアップ等の自由度が低い</b></li> <li>事業主同士の関係の特殊性による<b>制度へのガバナンスが難しい</b></li> </ul>
選択制DC	<ul style="list-style-type: none"> <li>退職金制度の位置づけに留まらず、福利厚生制度としてDCを導入できる (<b>追加原資を伴わず、従業員の老後資産形成を実現</b>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>選択率(DCへの加入率)が低い場合、<b>制度が形骸化</b>する恐れ</li> </ul>
iDeCo+	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業型DCを導入できない事業主であっても、DCを活用して従業員の老後資産形成の支援ができる</li> <li>事業主の<b>手数料負担がない</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>iDeCo加入率が低い場合、制度が形骸化する恐れ</li> <li><b>事業主掛金の拠出が必須</b></li> <li><b>自力自走して制度導入</b>することが難しい</li> </ul>

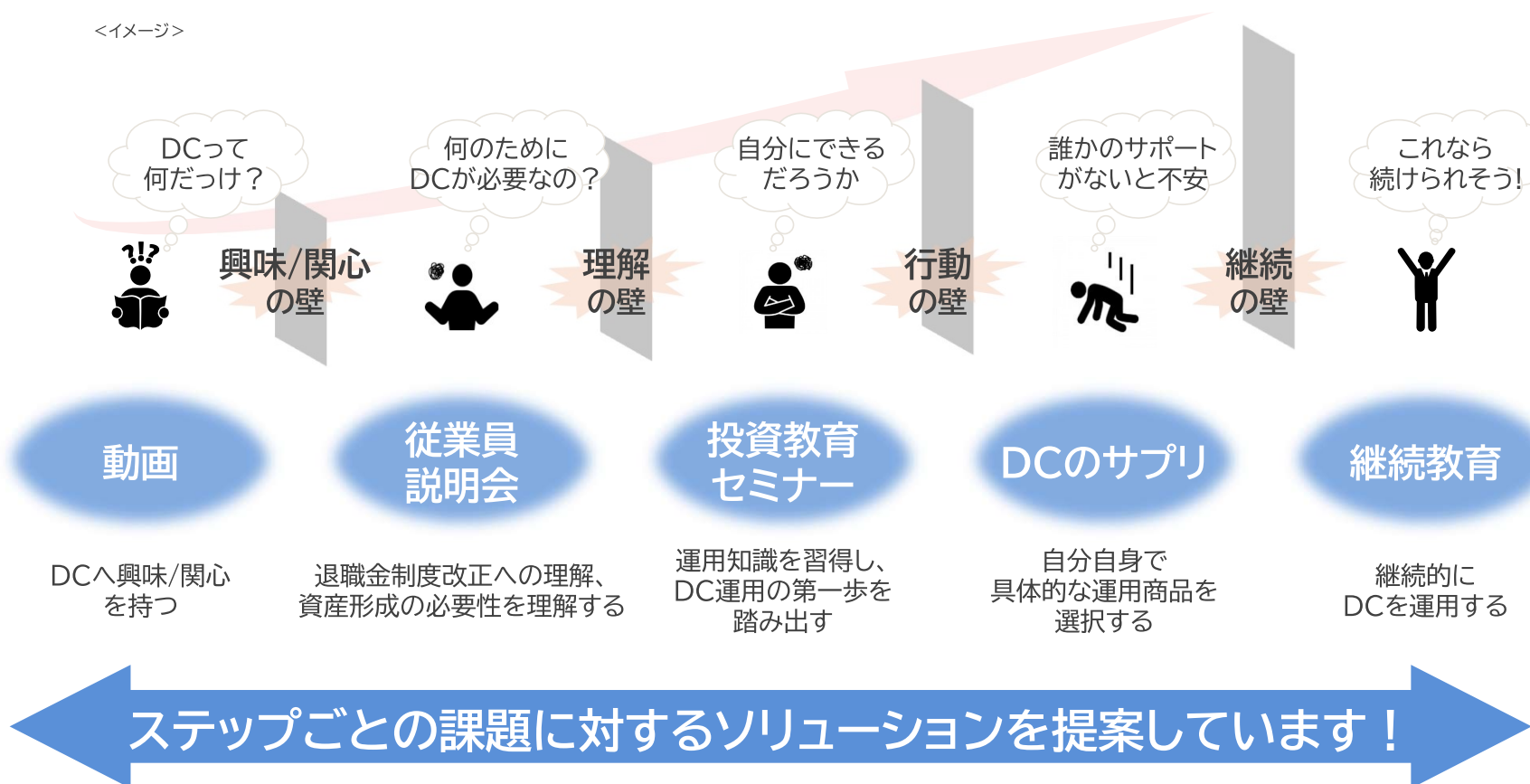
#### ◆ 運営管理機関の立場

	魅力(メリット)	課題(デメリット)
総合型DC	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>維持コストが低廉</b></li> <li>DC受託の間口拡大 (<b>従業員数の少ない中小企業</b>にも、積極的に提案できる)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>総合型である故に機動性が低い</li> <li>DC法に明確に定めがないことにより<b>運営が難しい</b> (商品ラインアップの柔軟な変更の難しさ、等)</li> </ul>
選択制DC	<ul style="list-style-type: none"> <li>DC受託の間口拡大 (<b>退職金制度がない企業</b>にも、積極的に提案できる)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>選択率(DCへの加入率)が低い場合、<b>適正水準の収益が獲得できない</b>可能性あり</li> </ul>
iDeCo+	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>企業型DCを提案できない事業主</b>に、別のソリューションを提案できる</li> <li>自社のiDeCo獲得に向けた接点を獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関として制度の当事者とならないため、<b>役割が曖昧</b></li> <li><b>自社のiDeCoを選んでいただけるとは限らない</b></li> </ul>

# 【参考】運営管理機関によるサービス例（加入者向けサービス全体像）

- 加入者に合わせた「段階的なカリキュラム」と「実践的な内容」でDC制度を定着・活性化します

<イメージ>



# 【参考】運営管理機関によるサービス例(動画・従業員説明会)

- 従業員の方には、事前に動画を視聴し、目的意識を持っていただいた上で、説明会を開催します
- 説明会では、退職金制度の改正内容やDCの理解と活用を促すため、資料作成から説明までサポートします(無償サービス)  
(開催方法(Web/対面)、実施回数、資料内容は事業主と相談のうえ決定します)

## イメージ図

### STEP 1

動画をみて興味を高める！

スマホからも気軽に  
繰り返し視聴できます



### STEP 2

シミュレーションで  
税軽減効果を体感！

様々なパターンで  
シミュレーションできます



年額500万円(元給金400万円)を、毎月5,000円をiDeCoに積み立てる場合

退職金のメリット

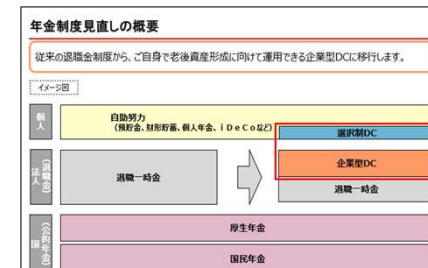
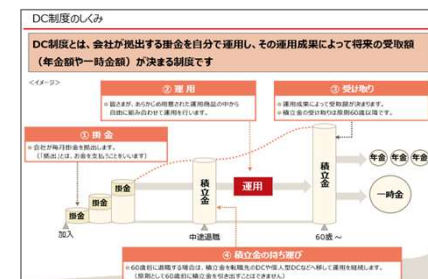
退職金のメリット	40,000円
住居費のメリット	42,000円
社会保険料のメリット	105,500円
合計	188,500円

年額188,500円

### STEP 3

従業員説明会で  
理解を深める！

不明点はその場で質問し  
て解決できます



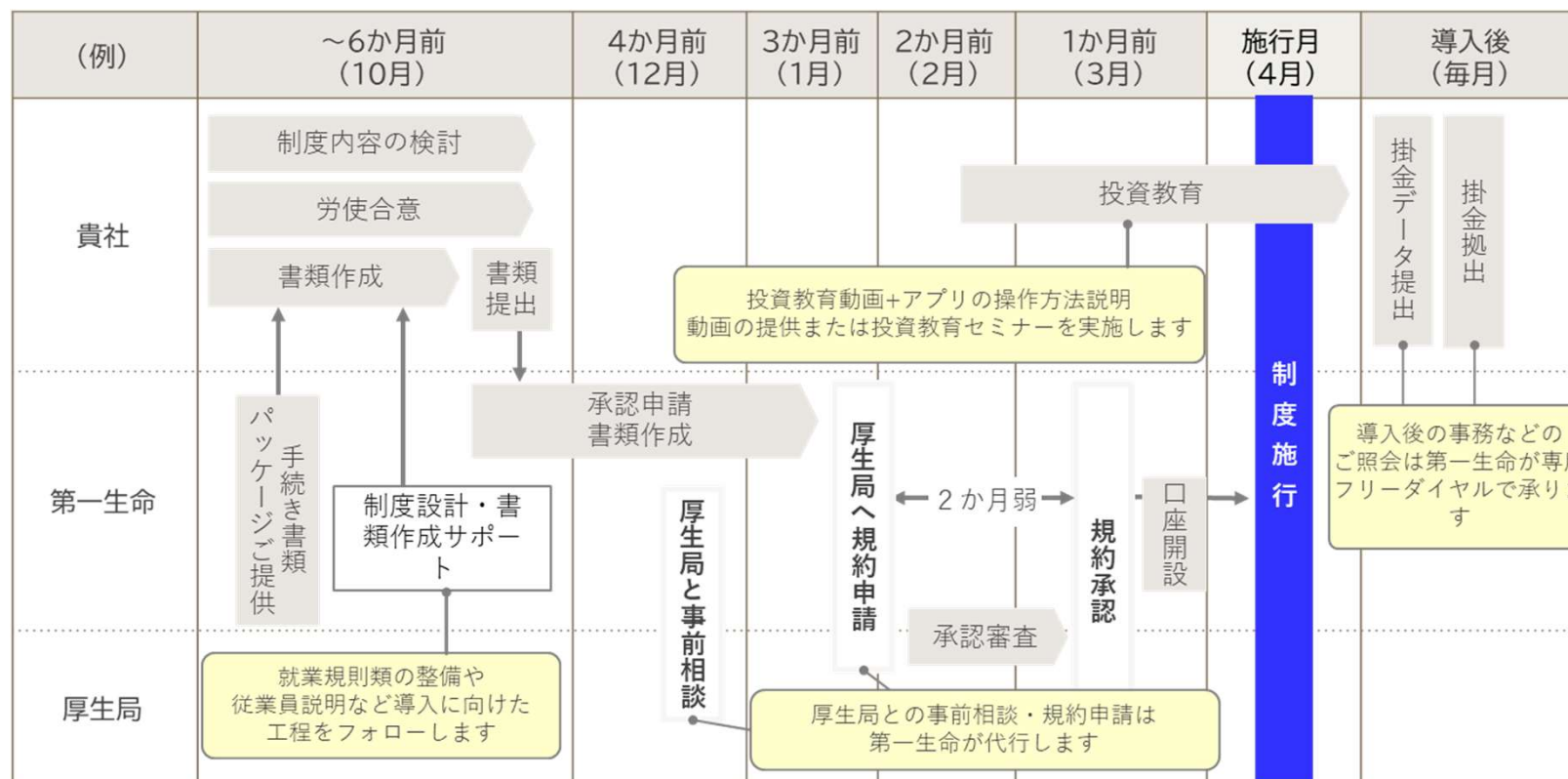
● 資料や画面はイメージであり、実際とは異なる場合があります。

# 【参考】運営管理機関によるサービス例(制度設立スケジュール管理)

- DC施行予定月の6か月前の末日が必要書類の地方厚生局あて提出期日となります
- 一連の申請手続きについては、第一生命が代行して実施しています

## スケジュール例

4月1日にDCを新設施行する場合の例



※ 上記はモデルスケジュールであり、実際とは異なる場合があります。

# 【参考】運営管理機関によるサービス例(デジタルサポートツール開発)

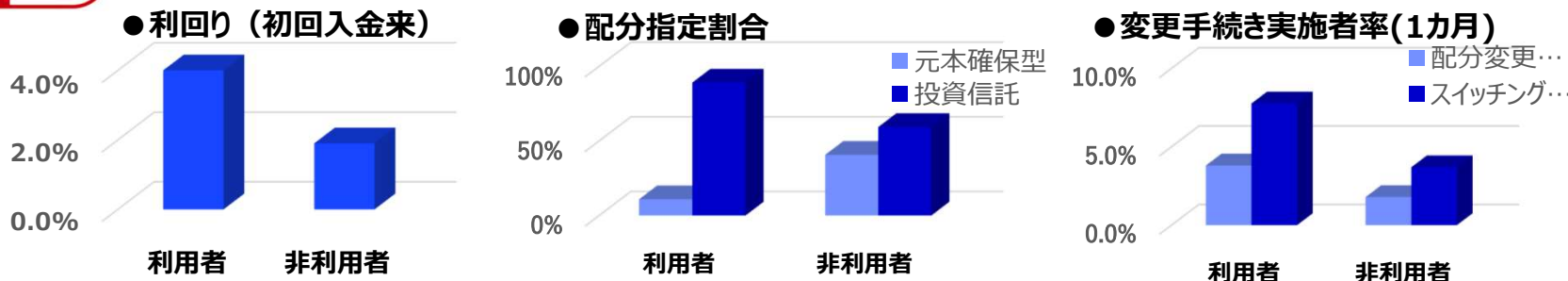
- 加入者全員にDCに興味を持っていただき、投資行動を促すために、アプリの活用や投資教育の実施を提案しています

## ◆ DCのサブリ 4つの特徴

1	スマートフォンアプリで気軽・簡単に	アプリを開くだけでいつでも最新の運用状況が確認でき、 <b>DCへの関心を向上させる</b>
2	運用診断によるサポート	2つの運用診断により、1人1人に適した目標リターンと資産配分を例示することで、 <b>各自が自分に合った運用を実現できる</b>
3	スムーズな商品変更手続き	運用診断から商品変更までスムーズに手続き可能で、 <b>商品変更(配分変更・スイッチング)行動に繋がりやすい</b>
4	継続的な「お知らせ」通知	運用状況等に応じたプッシュ通知により、適切なタイミングで、 <b>運用への気づきを与え、運用を継続的にサポート</b>



## ◆ DCのサブリ 利用者・非利用者の比較 (事例)



# 【参考】運営管理機関によるサービス例 (事業主とのコミュニケーション：プラン報告書)

- 定期的に『プラン報告書』を作成し、経営層や担当者の皆さまに第一生命より報告を実施します
- 各社ごとのDC制度運営状況(残高・商品選択・利回り等)と一緒に確認いただき、状況に合った改善提案等を行います

## 報告書イメージ

プラン報告書からは、加入者等のDC制度の浸透状況や理解度が見えてきます。継続教育についてご検討いただくためにも、大切なポイントをご確認ください。

**2. 運用利回りの分布状況\* (P8)**

加入者等の運用利回りの分布状況をご確認ください。運用開始時期や運用商品の選択内容によって運用利回りが変わります。

**3. 一人あたりの個人別管理資産額(年代別・男女別) (P3)**

報告対象期間時点における加入者等の一人あたりの個人別管理資産額を表示しています。

**4. 商品分類から見た資産運用状況**

①元本確保型・元本確保型以外の時価評価額割合 (P5)

	10代	20代	30代	40代	50代	60代以上	合計	前期末合計	<参考> 前期末合計
元本確保型	-	19.7%	26.6%	23.6%	39.5%	51.2%	39.8%	48.6%	35.2%
元本確保型以外	-	80.1%	73.0%	76.2%	60.5%	47.7%	60.0%	51.2%	64.2%
未指図資産(注)	-	0.3%	0.4%	0.1%	0.0%	0.8%	0.2%	0.2%	0.8%

②商品分類別の時価評価額割合 (P5)

③一人あたりの商品購入数\* (P11)

**5. 配分変更・スイッチングの実施状況\* (P9)**

**【参考】国民年金基金連合会への自動移換の状況(P2)**

人数	金額
11人	9,868千円

自動移換抑制のために、DCサポートWebに掲載されている中途退職者向け資料「退職者のびき」を退職者へお渡しください。

### 【主な掲載内容】

- 加入者等の人数状況
- 掛金拠出、給付の状況
- 運用利回り情報
  - 平均/最低/最高
  - 他社(全社平均)との比較
  - 運用利回り分布状況
- 残高状況
  - 一人あたりの個人別管理資産額(年代別・男女別)
  - 元本確保/元本確保型以外の時価評価額割合
  - 商品分類別の時価評価額割合
  - 未指図資産の発生状況
- その他情報
  - 個人情報提供同意状況
  - 自動移換状況

他社と比較して利回りが低くないか？

元本確保比率が高すぎないか？  
未指図資産が発生していないか？



# 第一生命

## Daiichi Life Group

- 税務の取り扱いについては、2026年5月現在の法令等にもとづいたものであり、将来的に変更されることもあります。変更された場合には、変更後の取り扱いが適用されますのでご注意ください。詳細については、税理士や所轄の税務署等にご確認ください。
- 当資料に記載の年金制度、会計の取り扱い等の情報については、特に断りのない限り、2026年5月現在の法令等にもとづいたものであり、将来的に変更されることがあります。