

ケーススタディ 年金制度改革企業事例

アズビル株式会社

運用商品の追加と除外に先駆けて取り組む ～加入者への忠実義務を常に意識～

2018年5月に施行されたDC法改正により運用商品の除外要件が緩和された。ようやくシステム対応も整い、除外に取り組む企業が出始めている。今回紹介するのはトップバッターとして商品除外に取り組んだ企業の事例である。忠実義務を念頭に置いた取り組みがその基盤となっていた。

あなたの今いるビルにもアズビルの技術が生かされている

わが国に空調制御の技術が根付いたのは戦後と言われている。戦後復興の繊維産業を支えていたのは工業計器を活用した温・湿度制御技術であった。高度経済成長の時代を経て、人の多くがビル内で過ごすようになると、官公庁、商業ビル、ホテルやデパート、病院、学校など人間の心地よい環境のために空調の重要性が高まってきた。

あなたのオフィスがビルにあるなら、廊下や壁面に小さな計測器が設置されているだろう。その多くはアズビルの温湿度センサーである。ビルディングオートメーションシステムの先駆者として社会を支えている縁の下の力持ちがアズビルである。

退職給付制度の概要

アズビルの企業年金制度の歴史は、1977年に導入した厚生年金基金に始まる。1990年には適格退職年金も導入している。2004年6月に、適格退職年金をDCに、厚生年金基金を確定給付企業年金に移行する制度改革が行われた。DC40%、DB60%の割合である。

さらに2015年6月、DC制度に100%移行する形で現在に至っている。DB加入者については過去分を含めてDCに移行、受給権者については閉鎖型DBを残して給付を引き継いだ。前払い退職金との選択ができるが、社員のほぼ全員は加入するそうで加入率は97%に達する。

DC制度の想定利回りは2.5%でスタートしたが、DB相当分を0%の想定利回りで移行設計した関係で、現状の想定利回りは1.0%となっている。

拠出限度額の月5万5,000円の上限に到達した場合、賞与時に上乘せして支払いを行っ

ている。マッチング拠出については2016年度に導入、利用率は15%程度となっている。

制度導入時から基本方針のとおった運用商品ラインナップ

同社には2004年の制度導入当時から商品の選定に関する基本方針があった。そこでは、バランス型ファンドは社員の運用ノウハウいかんにかかわらずニーズの高い商品と考えられるため選定すること、資産配分を自由にやりたいニーズに応えるため各資産別の運用商品を選定すること、リスクが過大とされないようパッシブファンドを基本とすること、国内株式については基金運用の経験などを踏まえ、超過収益を期待できるアクティブファンドも選定し投資機会を提供すること、などが掲げられている。

その後、社員や労組の要望、世間動向等を反映し、商品を数次にわたって追加してきた。2008年4月に6本、2015年6月に4本、2017年7月に11本、2018年3月に5本、と積極的な追加選定である。

「受託者責任の観点、つまり加入者等に対する忠実義務を考えれば、運用商品の選定責任はこれから重要になってくる」と、グループ経営管理本部 グループ財務部 財務グループマネジャーの吉原卓志さんは考えている。上司である財務担当役員とも、商品追加について忠実義務規定を念頭に何度も議論を重ねたという。

吉原さんが特に気になっていたのは法改正によって上限本数が35本になることだった。「運用商品数の上限が決まることで、今後は追加が困難になる。そこで法施行日(2018年5月1日)前までに商品の追加は終えておきたいと考えたのです」。

とは言ってもやみくもに追加すれば良いというものでもないし、どの商品について除外を念頭に置くのかも併せて検討しておく必要

がある。また、除外も追加も社員に説明する理由が必要である。それは運用パフォーマンスなのか、手数料なのか、いずれにせよ合理的理由が求められる。忠実義務を考えれば、取引関係はその理由には含まれないことは言うまでもない。議論や情報収集を通じ、下記のように問題点を整理していった。

1. パッシブファンドの信託報酬が相対的に高くなっている……選定当時は決して悪い水準ではなかったが、その後の新規設定状況が変化し、割高な運用を加入者に求めることになっている。
2. DC100%の制度になったことへの対応が必要……制度改革が行われDC制度が100%になっているため、社員のリスク選好度の多様性に配慮する必要がある。特に高いリスクを取りたい社員、多様な運用対象を活用したい社員に追加選定の必要がある。

結論として、以下の要件を満たす追加商品の選定を行うこととなった。

- 信託報酬がより低い投資信託
 - 新興国株式、新興国債券を投資対象とする投資信託
 - 国内REIT、先進国REITを投資対象とする投資信託
 - 為替ヘッジを行う投資信託
 - アセットアロケーションタイプの運用方針を採用した投資信託
 - ターゲットデートファンド
- また、こうした議論の明確化を図ったことは、後に述べる除外商品の合理的説明にもつながることとなった。

わが国初の運用商品除外への取り組み

同社は43本(上限本数の数え方では40本)の運用商品数で2018年5月の法施行日を迎えた。35本を超えている本数については、経過期間の5年間の間に除外手続きを済ませなければならない。除外対象とする

アズビル株式会社

本社所在地：東京都千代田区丸の内2-7-3 (東京ビル)

創業年月日：1906 (明治39)年12月1日

資本金：105億2,271万6,817円

売上高：2,620億5,400万円(連結。2019年3月期)

従業員数：5,151名/連結：9,607名(2019年3月31日現在)

事業内容：「人を中心としたオートメーション」を追求し、「計測と制御」の技術を基に、建物市場、工場やプラント市場、およびライフラインや健康等の生活に密着した市場において、装置およびシステム機器の開発、設計、製造、販売等を行う企業

URL：https://www.azbil.com/jp/



吉原 卓志 (よしはら たかし)

アズビル株式会社
グループ経営管理本部 グループ財務部
財務グループマネジャー

のは、運用対象が重複し、信託報酬が高くなっている2本のパッシブファンド、バランス型ファンドの1シリーズ(3本)と決まった。

吉原さんは、運営管理機関が対応できる最速のタイミングでの除外実施を要請していた。除外する商品は選定済みであるし、除外日がいつになろうとも「2018年5月1日移行の購入分」については、商品除外成立時に解約を求めることになるという法令の説明を受けていたからだ。

法解釈の問題は加入者には納得しにくい問題であり、また解約される期間を長期にしたくはない。「社員は、2018年5月1日前か後かの保有分を意識しているわけではない。そうした混乱はできるだけ少なくしたいと考えました」。

当初、運営管理機関の見込みはシステム対応に1年半とされていたが、これが1年に短縮されることになったとの連絡を受け、2019年の年明けから社内アナウンスを開始することにした。投資教育においても除外が行われることも情報として盛り込むなど説明を強化していった。

「社員の皆さんにはなかなか理解してもらえないと難しさを感じました。例えば2つのファンドがあったとき、基準価額が高いファンドのほうが良いファンドであると考えている社員がいたり、信託報酬が低いことのメリットがぴんとこない社員がいたとき、説明をするのはなかなかの苦勞です」。

除外に関する説明については、説明会を2018年秋以降、合計10回以上開催した。投資教育会社に依頼をしつつ、小さい事業所についても社員ができるだけ説明を行うなどして対応した。またメルマガを発行したり、DCニュースでテーマとして取り上げるなどして情報発信を繰り返した。

3月末には運営管理機関において除外対

象商品を保有している対象者が抽出された。商品によっては多くの社員が保有し、また毎月の掛金で買い付けを続けていることが分かり、一層の説明の強化を図っていった。

5月下旬には同意書が対象者に向けて発送された。7月上旬に、除外商品の同意状況が明らかになる。運営管理機関からは3分の2の同意は全ての商品において成立したと連絡を受け、DC担当者としてはほっと胸をなで下ろしたところだ。

今後の課題について

しかし、まだ課題は残っている。毎月の掛金で今も買い続けている人、保有残高を残している人がまだたくさんいることだ。「少なく見積もっても600人くらいはいるのではないか」と吉原さんは見ている。

10月1日の除外日以降、除外された投資信託を購入していた毎月の掛金については、運用未指図の状態に一度戻り指定運用方法のルールに従うことになる。また保有していた運用残高については、2018年5月1日保有分と見なされた持ち分については解約をされることになる。

「まったくスイッチングをしていない社員がそれなりにいる。見直しをしようとしてもログインもできないかもしれない。とにかく毎月の掛金について、自ら再配分の指定が必要であること、行わないと指定運用方法の対象となってしまうことを繰り返し伝えていくかなと考えています」。

事業主として、当該商品の保有者の一覧を取得することができないのも歯がゆいところだが、会社としては行いたいに行えない。他の人事研修の機会などに、数分時間をもらって説明をすることもあるそうだ。

現場の細かいところでは、WEBで過去

の購入履歴が1年分しか表示されない問題もある。1年前までしか履歴が表示されないため、5月1日時点での持ち分を把握できない。アズビルでは運営管理機関と相談の上、コールセンターで照会ができるように対応してもらったという。

商品除外は手探りのことが多かったとはいえ、手応えも感じている。「それでも、これをきっかけに商品の切り替えを強く後押しすることはできました。社員のDCに関する知識や関心も底上げされたのではないかと考えています。これを機にさらに社員の投資理解のレベルアップなどにつなげていければと思います」と言う。

しかし、先を見据えての課題も残っている。「5年後や10年後に新たな商品を追加する検討を行ったとき、2018年5月1日という過去にさかのぼって強制売却される時点が設定されるのはおかしいのではないか。できれば法令の見直しをしていただきたい。また、運用商品数が上限の35本になった規約では、新しい商品を追加したいと考えた場合『先に除外』『後に追加』になるのも手順的にはやりにくい。これも除外と追加がセットなら可能にするなど使い勝手が改善されることを期待したい」と吉原さんは語る。

* * *

同社のDCでは制度導入当初から一貫して加入者に対する忠実義務を意識してきた。低い信託報酬の商品がずらりと並んでいるのはその一例だ。そしてその取り組みを継続してきた延長に商品の除外があった。

さらにすごいのは、一度除外したからといってそれが終わりではない、ということを意識もしているところだろう。加入者の利益を常に意識し、一歩先を見据えている担当者の視点がそこにはあるのだ。