

企業型確定拠出年金に対するイメージ

(point) よく誤解をされています

誤解① DCは大企業のもので、中小企業には関係ない

誤解② DCは銀行や証券会社からしか加入手付きができない

誤解③ 従業員全員に加入をさせないといけない

誤解④ 個人型（ideco）をしていると加入できない

誤解⑤ 導入するのに高額のコストがかかる

退職金制度比較

	企業型確定拠出 (DC)		中小企業退職金共 済制度		社内積立		(参考) 個人型確定拠出 年金 (ideco)
加入年齢	70歳未満	○	制限なし	○	制限なし	○	65歳未満
役員拠出可能	役員拠出可能	○	役員拠出不可	×	役員拠出可能	○	—
拠出者	本人、法人	◎	法人のみ	×	法人のみ	×	個人
所得税・住民税	節税可能	◎	節税不可	×	節税不可	×	節税可能
法定福利費	節減可能	◎	節減不可	×	節減不可	×	節減不可
法人税	全額損金算入	○	全額損金算入	○	課税対象	×	—
拠出上限	1,000~55,000円	○	5,000~30,000円 の16段階	△	制限なし	◎	23,000円 (2号、3号被保険者等)
運用	個人が運用	—	機構が資産管理	—	法人内で管理	—	個人が運用
受け取り	原則60歳以上	△	退職時	△	退職時	△	原則60歳以上

株式会社〇〇 御中

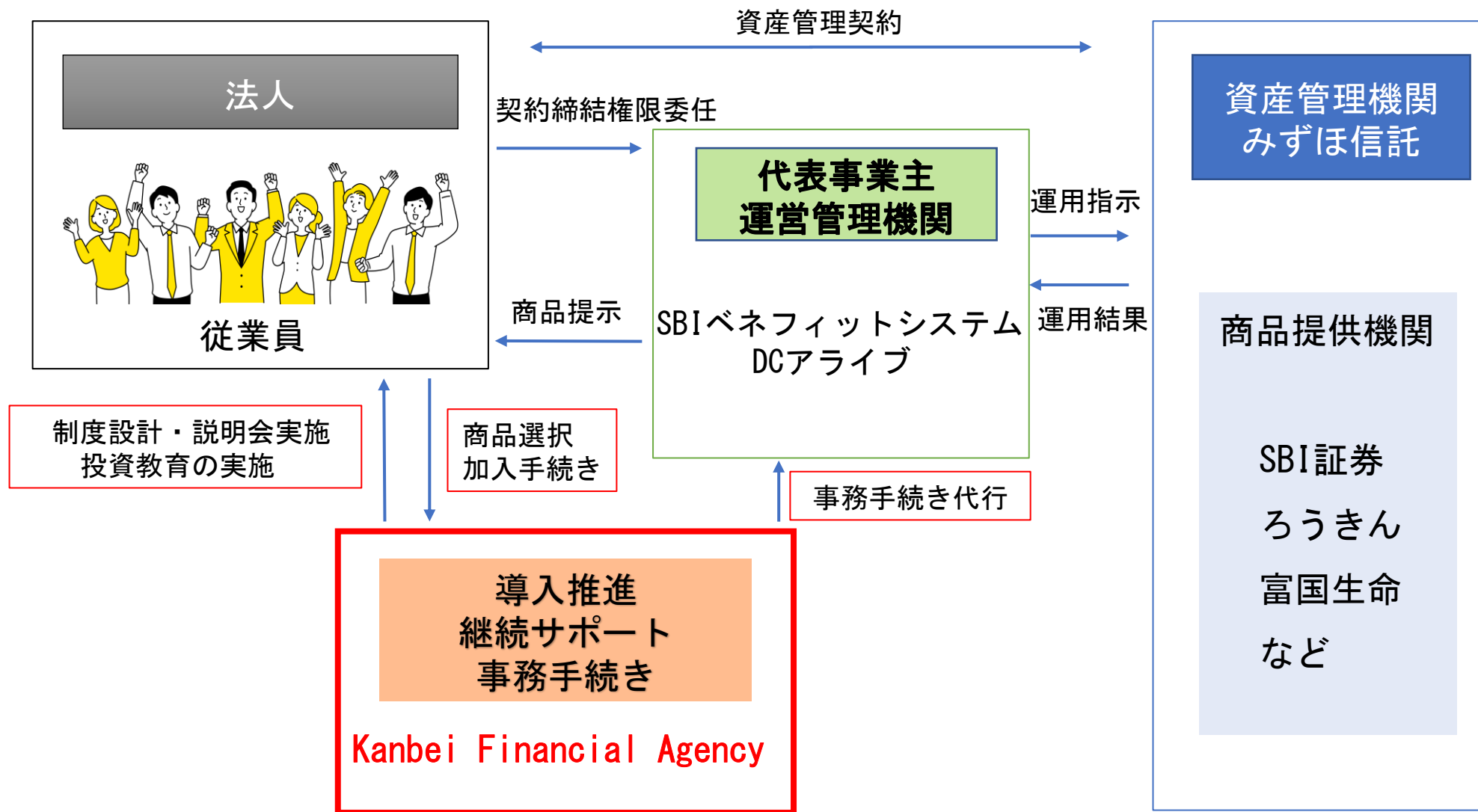
中堅企業への企業型確定拠出年金活用法

Kanbei Financial Agency 株式会社

会社紹介

- ・ 商号 : Kanbei Financial Agency 株式会社
- ・ 設立 : 2021年03月
- ・ 事業内容 : 企業型（DC） ・ 個人型（ideco）確定拠出年金の導入支援、
退職金制度設計、従業員向け投資教育、事務手続き代行
- ・ 代表者 : 代表取締役社長 大澤 勝利
取締役 若林 淳子
- ・ 所在地 : 兵庫県姫路市西夢前台7-76

当社の位置づけ



Section1

企業型確定拠出年金の制度概要

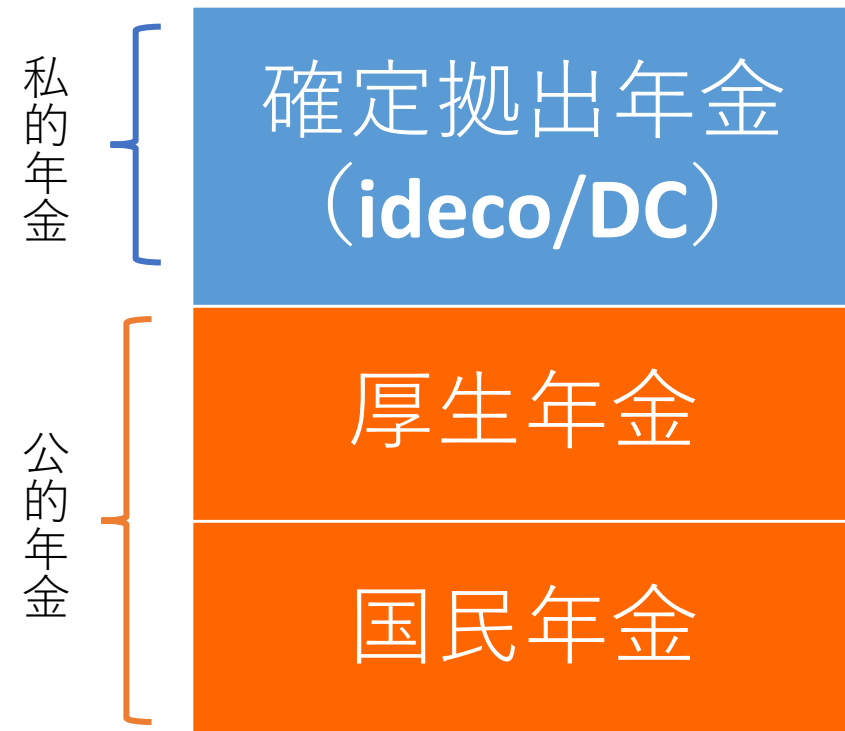
確定拠出年金とは①

確定 → **毎月一定の金額を**

拠出 → **積み立て運用し**

年金 → **将来受け取る**

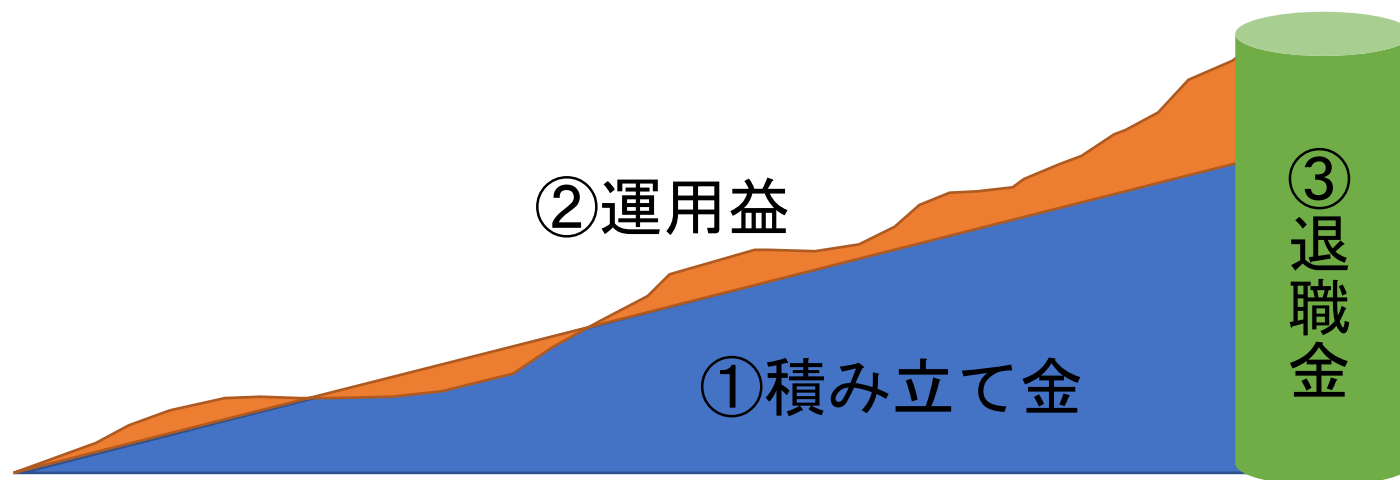
確定拠出年金とは②



確定拠出年金とは、国が管理運営する国民年金、厚生年金（公的年金）に上乗せして企業や個人が独自に加入する私的年金制度です。

個人型はideco
企業型はDC（401K）と呼ばれ
様々な税制メリットが付与されています。

企業型確定拠出年金3の特徴



- ①確定拠出年金へ拠出した金額は所得税・住民税・社会保険料がかからない
- ②運用で出た利益は非課税
- ③貯まったお金を受け取る時に退職所得控除など税制優遇

Section2

企業型確定拠出年金導入事例

事例紹介①（退職金制度）

製造業

- ・ 加入者 従業員61名 役員4名
- ・ 中小企業退職金共済に加入
- ・ 役員の為の退職金準備が必要（中退共は役員拠出不可）

- ・ 退職金の準備に企業型確定拠出年金を採用

従業員の為に中退共に10,000円積立しているが、退職金としては十分な金額ではない。
退職金の不足分は退職者がでるたびに支払っているが、定期的にまとまった費用がかかるので対策を検討。



中退共と並行して企業型確定拠出年金制度を導入することにしました。
会社からの拠出金額が每期全額損金となるので、支払いが集中せず、リスクを分散することつながりました。
また、役員の積立金も福利厚生費として全額損金計上し、用意することができます。

事例紹介②（税効果）

医療法人

- ・ 加入者 理事長 1名
- ・ 理事長年収3,600万円
- ・ 高すぎる税金に対策を検討

月額報酬300万円取られていた理事長が、月額55,000円、年間66万円をDCへ拠出したケース

加入前

(月額報酬300万に対して)

社会保険料

139,053円

所得税

852,691円

住民税

266,258円



加入後

(5,5万円DCへ拠出)

社会保険料

139,053円

(所得が高いため、社保の節減効果はありません)

所得税

830,233円

▲22,458円

住民税

260,758円

▲5,500円

月 27,958円 の節税

年間 335,496円 の税効果

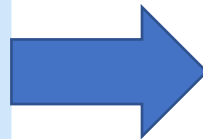
事例紹介③（福利厚生）

社会福祉法人

- ・ 加入者 従業員・パート
- ・ 福利厚生を充実させ同業他社との差別化を図りたい
- ・ 選択制の導入で、やりたい人だけができるようにしたい

企業型確定拠出年金は、選択制を採用することで希望者だけが始めることができる。

人材の確保・定着に課題のある業界で、他者との差別化の為に、福利厚生を充実させたい意向。
従業員向けに、アンケートをとったところ老後への不安が多かった事から、私的年金制度を活用することを検討。



賃金面で同業他社との差別化がなかなか難し業界でも、福利厚生で差をつけることができます。『社員が将来お金の面で苦しんでほしく無い』との社長の思いもあり、投資教育の機会提供があることにメリットを感じて頂けました。また、リクルートサイトに制度概要・メリットを記載することで人材確保・定着に効果を発揮しました。

Section3

対象顧客のソーシング

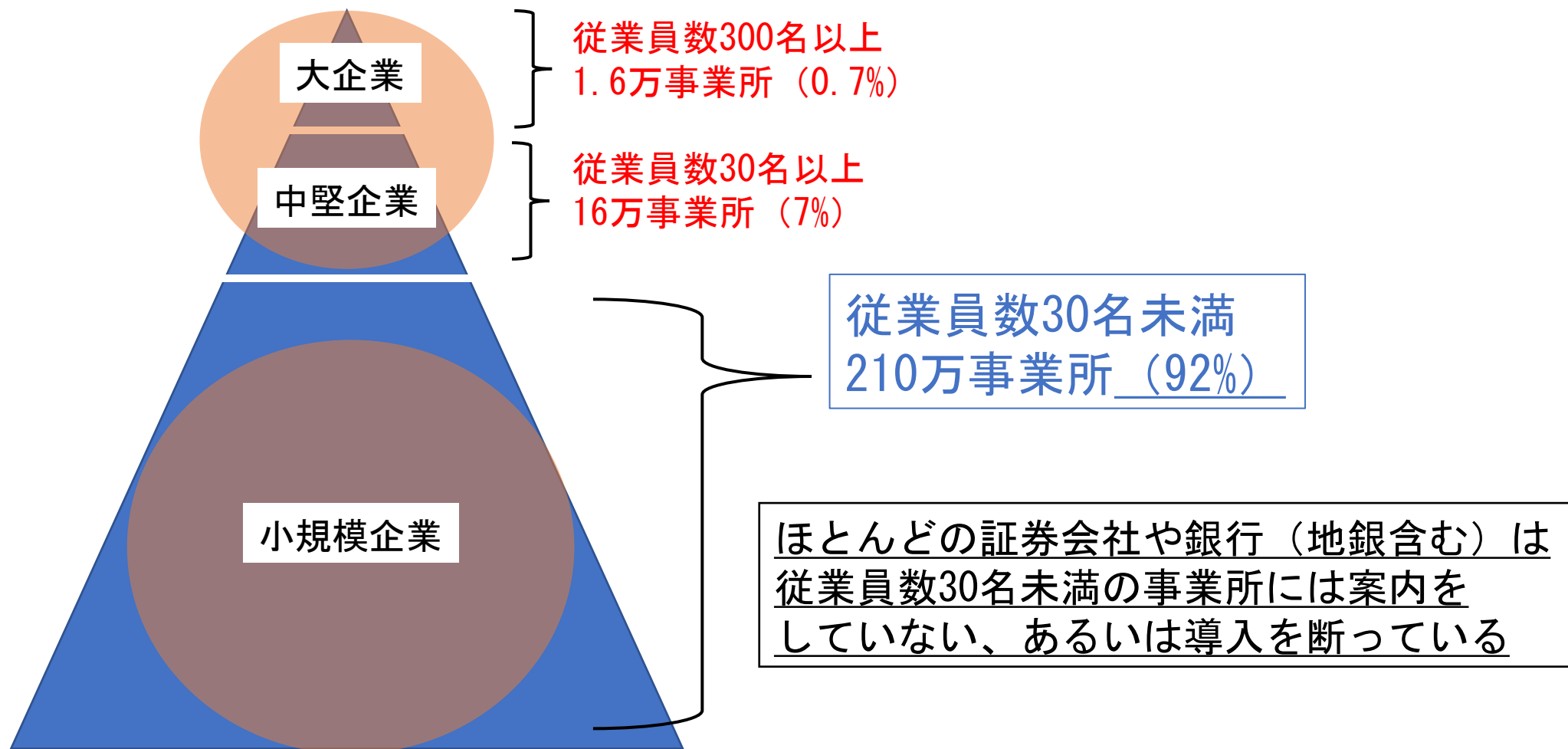
こんなお客様いませんか？

- ☐オーナー企業
- ☐利益 黒字
- ☐社長の年齢が40-50代
- ☐退職金制度あり
- ☐人材獲得に課題がある

さらにこんな先は要チェック

- ☐社長自身がidecoを活用してる
- ☐所得が高い
- ☐退職金を保険で積み立てている
- ☐社内に親族が複数人いる
- ☐従業員思いの経営者
- ☐運用が好き

金融機関からの提案



Section4

開拓やクロスセルへ

新規開拓ができる

- ・ マーケットが広く、デメリットが殆ど無いのでドアノックツールとして使える

日本の中小企業におけるDCの導入率はまだ1.5%程度！

成功事例

- ・ 従業員説明会の際に、将来に向けて積み立てる必要のある金額を従業員毎逆算。
→個別シミュレーション→ライフプランニング→保険の成約に
- ・ 導入企業にてDC個別相談会を開催し、証券の運用相談に
- ・ 導入企業から紹介が入りやすい
- ・ 税理士・社労士・コンサル会社などとの紹介ネットワークの構築ができたなど

お問い合わせ

Kanbei Financial Agency 株式会社
代表取締役 大澤 勝利



〒671-2214

兵庫県姫路市西夢前台7-76

[TEL:080-3820-6826](tel:080-3820-6826)

Mail:kanbei-osawa@outlook.jp