

2025 LIFE SUPPORT NEWS

CASE. **05**

佐久支店 No.1

2025/9/12

TDK 労働組合浅間支部 × 佐久支店 × TDK 労働組合千曲川支部 ＜新入組合員向け企業型 DC セミナー開催 & 個別面談実施＞

01 会員紹介

産別…JAM 全国各地に拠点、組合支部を有する。

TDK 労働組合浅間支部

運営委員長選出会員。 間接構成員…445 人

TDK 労働組合千曲川支部

運営委員選出会員。 間接構成員…82 人

会員紹介

課題・悩み

02 課題・悩み

入社時に企業型 DC の説明が会社側からあるものの、社員が行うものであり、十分な内容でないと組合としても認識していた。また、ここ数年は新入組合員説明会への参加はあったものの、その後の個別対応が十分にできておらず、取引拡大につながっていなかった。

03 目的

企業型 DC への十分な知識を身に付け、自身の退職金制度に関心を持ってもらう。セカンドライフ資金のために、自身にあった運用を考えてもらう。ろうきんの良さを知ってもらい、取引拡大、ろうきん運動の拡大へとつなげる。

目的

打合せ

05 取組ツール

企業型 DC セミナー資料

アンケート

取組ツール

07 取組内容

「企業型 DC セミナー」

新入組合員合計 22 名に対し実施。TDK の退職金制度の概要、企業型 DC 制度概要、マッチング拠出、商品選定のポイント、運用リスク等についてセミナー内で説明した。また、当日は自身の「マイページ」にアクセスできる環境下でセミナーに参加してもらい、実際に自身の運用商品、運用利回りを確認しながらセミナーを聞いていただいた。資料の中には、両運営委員の実際の選択商品、運用利回りを掲載し、参考としてもらった。

周知方法

取組内容

取組成果

振り返り

04 打合せ

3 月…会員担当者と営推責任者で年間の「推進プランシート」作成打合せ時に新入組合員向けの「企業型 DC セミナー」を提案。4 月…MLA に引継がれ、運営委員長と内容打合せ。その中で、まずは執行部へセミナーを行い、評価を受けることとなった。5 月…執行委員会内でセミナー実施。改善点等意見をいただき、資料修正。千曲川支部へも同内容の取組を提案、実施することとなった。7 月…二支部それぞれ別日に、新入組合員説明会内で 30 分時間をいただきセミナー開催。後日、セミナー後のアンケートを基に個別面談実施。

06 周知方法

組合より新入組合員へ案内。DC のサイトへ当日ログインできるように合わせて案内いただいた。

08 取組成果（※二支部合計）

「企業型 DC セミナー」

アンケート結果によると、満足度は 5 段階中 4.3 と高評価をいただいた。また、22 名中 11 名が運用商品について「見直したい」または「もっと詳しく聞きたいで見直したい」と答えており、個別面談の中でアドバイスを実施、上記目的を達成することができた。

「個別面談」

面談人数：24 名（セミナー未参加の中途採用者も含）

給振…7 件 エース預金…9 件 NISA…1 件
借換相談…4 件 普通預金作成…9 件

取組みを振り返って（矢島運営委員長よりひと言）

運営委員会活動方針、ろうきんとみんなを「つなげる」活動を体現でき、また多くの方に 個別面談 をしていただき成果もあげられました。改めて face to face の大切さを実感すると共に、活動の基本は、対面にあると強く感じました。今後は、経験者採用の新組合員研修会にも同様の取り組みを進めて行きます。

取組みを振り返って（三枝運営委員よりひと言）

今年度は、佐久支店の皆様のご協力もいただき、企業型 DC をはじめ、TDK の制度に沿った内容を説明いただき、参加者の理解が深まったセミナーになったと感じております。個別面談 まで実施し、給振や、新規の口座作成など、例年よりも多くの成果がみられました。引き続き、ろうきん運動の拡大のため、佐久支店の皆様と一緒に活動を継続していければと思います。

【写真・資料等】



セミナー冒頭で挨拶をする村松支店長とろうきんの説明をする小池職員（浅間支部）

セミナーを行う小塚 MLA と新入組合員の皆様（浅間支部）



矢島運営委員長



運用実績の差を実感

実際にお勤めの組合員“Y”さんの資産運用状況を大公開！！



評価損益は**約204万円！！**
毎年の運用利回りの平均は**3.15%**と想定利回りの**2%**を上回る成績となっています！

セミナー内でろうきんについて熱弁する小池職員と新入組合員の皆様（千曲川支部）

セミナー内で使用した資料の一部。資料内でより実感を持ってもらえるよう、矢島運営委員長の運用実績を公開させていただきました。（※本人了承済、一部加工しています）

Yさんの運用商品の割合は「**国内株式型**」が**58%**、「**外国（国際）株式型**」が**41%**と大半を占めており、**積極的な運用**であることが伺えます。

自分のをcheck!

取組みを振り返って（村松支店長よりひと言）

多くの会員（企業）において企業型 DC の組合員（従業員）教育には頭を悩めているものと感じています。年度当初の会員との打ち合わせにおいて、TDK 浅間、千曲川両支部からも企業型 DC についての課題認識が示されました。そこで立ち上がったのが、我々佐久支店の MLA 小塚 ATSUMU！ TDK 浅間、千曲川両支部の執行委員に対するセミナーを皮切りに、新入組合員へのセミナーが計画されました。セミナー後は全入新組合員との個別面談も決定！そこで立ち上がったのが、佐久支店若き宮推リーダー小池 NARUMI！セミナーから個別面談の流れの中で大きな成果につながりました。特に給与振込は1口座のみの指定に対し7件の獲得！労金のメイン化にも繋がりました！この取り組みをきっかけに、更なる取引拡大に向け、執行部との意見交換を企画し、個別面談対象者の拡大を目論む宮推責任者、山本 KENJI がいる・・・良い流れになってきたゾ

