

# RM INFORMATION VOL.31

# INFORMATION 2005. 7

発行 株式会社日本アルマック 〒102-0083 東京都千代田区麹町4-5桜井ビル4F TEL : 03-3288-2755 FAX : 03-3288-2757

## 7月号CONTENTS

### 高齢化社会と2007年問題

リスクファイナンスとしての保険活用 第28回 生命保険商品の基本

中小企業におけるリスクに強い体質づくり 地震を例にみた具体的な対策

時流を読む 「経営リスク情報EU、開示義務化」他

## 高齢化社会が生む新しいリスクを考える

### 高齢化社会と2007年問題

リスクは予め予見できていれば何らかの対応はできるものです。

全世界が期限を限定されて立ち向ったリスクに『2000年問題(Y2K)』がありますが、英知の結集で無難に危機を回避したことは、ご記憶に新しいことと思います。

高齢化社会自体がリスクというわけではありませんが、社会の高齢化は間違いなく就業人口の減少を招くことが分かっています。そして、社会構造の変革を余儀なくされる中で、諸種の新しいリスクが今後企業に立ちはだかってくるでしょう。

2007年問題は総務庁が発表する人口推計調査の結果から指摘されてきました。それは、団塊の世代のもっとも就業人口の多い1947年生まれの方がいよいよ60歳定年を迎えて退職することで、技術・ノウハウなどの重要な資源が次世代に伝承されなくなり、企業体力を確実に弱めていくといったものです。

特に製造業では2000年を境にベテラン社員の定年退職が増加し、これらベテラン社員の持つ技術が次の世代に継承されない、

「技術・ノウハウの空洞化」という問題が発生してきました。

技術・ノウハウが確実に次世代に継承されていないということは、新商品の開発などイノベーションの分野に影響が直結してきますから、まさに経営課題といえるわけです。

昔は職人という言葉に代表されるように、一つのものを作るのにすべての工程を理解する、いわゆる全体を知っている人がいたのですが、システム化やアウトソーシングが多用されてくると、日常では全体を理解する必要性や機会が少なくなり、全体を知る人材が極端に減少してきています。

一方、リスク管理の視点から見ても、リスクの認識は、体験や全体像の把握が不可欠ですから、全体像を知るものが少なくなるということは、リスク感性の乏しい、リスクに気づかない組織として危険を増幅させます。

こうして見てみると、技術立国を標榜してきた我が国の将来さえも不安にさせますし、2007年問題を通じて、確実に訪れる高齢化社会にどう対応していくのか問われている気がしてなりません。

# リスク ファイナンス としての 保険活用

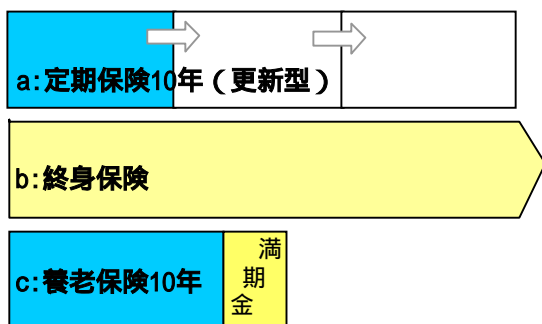
## 第28回 生命保険商品の基本

【例】30歳男性 保険料月払

保険金額：1,000万円

- a. 定期保険、保険期間10年  
月額保険料 2,220円
- b. 終身保険（終身保険料払込）  
月額保険料 15,090円
- c. 養老保険、保険期間10年  
月額保険料 85,380円

図：保険の形



同じ生命保険でも商品によって、まったく保険料が違いますね。（保険の形は上図を参照）

ちなみに上記保険料の差は、保険の内容に違いがあるためです。実際に保険商品によって、こんなに保険料差があることは意外と知られていません。

生命保険は加入する目的によって、契約する保険商品またはその商品の組み合わせは変わってきますので生命保険契約時の選択の目安としてください。

財務リスク対策の一つに生命保険を活用した対策があります。一般的に支払われている生命保険料も損害保険料と比べると高額になることのほうが多いため、上手に活用することで効果的な財務リスク対策が期待できます。今回から財務リスク対策の視点から4回に分けて生命保険商品の基礎知識を一緒に検討して行きたいと思います。

第1回目は、保険商品と支払保険料の関係です。

次に保険内容の特徴にふれます。「a」は保険期間10年と保障期間が短いため、死亡リスクは少なく、保険料は安いのです。したがって終身保険では約7,000万円、養老保険では理屈上約4億円近くの保険契約が同じ保険料で契約できます。「a」のタイプは安い保険料で高い保障が必要な人に向いています。

次に、「b」の終身保険は、必ず人はいつか亡くなりますので保障期間が一生涯続く安心感があります。また本例でも70歳時点で89.5%の解約返戻率と、支払った保険料の約90%近くが保険解約時に現金として受取る事もできます。この保険は保障と貯蓄性を同時に兼ね備えています。

「c」は、10年後確実に1,000万円の現金が満期金として戻ってきます。また、1,000万円貯まっていな間に死亡しても1,000万円の保険金額があります。しかし、保障はあっても極めて貯蓄性を優先させた保険商品といえるでしょう。

このように見ていくと、「安い保険料」で「高い保障を買えて」、「長い保障期間を得られて」かつ「高い貯蓄性（解約返戻率）」を備えた保険は無いということがわかります。

保険の知識が無い人ほど、からのすべての機能をそれなりに満たした保険商品を選択しがちで、結果的にその人の保険加入目的に対して中途半端になっている事が多いようです。

限られた予算の中で効果的に保険契約を進めていきたいものです。

## 地震を例にみた具体的な対策

前号ではリスクに優先順位をつけて対策を検討すると解説しました。

今回はリスク管理体制の面から見た対策を考えてみましょう。

管理体制を行うには何よりもリスクマネジメントを専門に考える人の存在が重要になります。大企業などは専門部署を作り専門の人材の育成が可能かもしれません。

しかし、財務的に弱い中小企業としては専門の人間を置くことが難しいでしょう。

そうした場合どうするのか。

### 一、外部のリスクコンサルタントを活用する。

しかし、外部コンサルタントを雇うとしても地震リスクだけでは効率が悪すぎます。

したがって、全体の調査、分析で優先順位を決め、それぞれのリスクの専門分野に強い方を紹介いただき、コーディネーターとして活躍してもらう方が効率良いかも知れません。

### 二、外部コンサルタントのできる範囲には限界があるのを知る必要があります。

外部のリスクコンサルタントは自社の社員ではありません。権限もありません。

社内への取り組みの浸透、体制作り、指示などは、どうしても社内の人間しかできません。

したがって、全体の社内体制を把握して、自社の不得意な部分や時間が掛かる部分を外部に依頼していくことが良いでしょう。

### 三、そのためには社内の人間を育てていく必要があります。

しかし、専任では負担が重過ぎますので兼任ということになります。

総務、経理、業務系の管理職の方がプロジェクトリーダーになれるスキルを持ち、

各部門の管理職にはリスクマネジメントの調査のお手伝いができるだけのスキルを身に付けてもらう。そして全体の社員にはリスクマネジメントの重要性を継続的に教え込んでいけば、かなり体制はできてくるでしょう。

リスクマネジメントは特別な人達がおこなうものと勘違いしないでください。

リスクマネジメントはマネジメントです。毎日の仕事なのです。

つまり、社員、役員、経営者、皆でできなければマネジメントではありません。

その完成度が試されているのです。

地震は一つの大きなリスクです。

しかも大変大きな損害に繋がりがやすく、頻度も増えています。その優先順位としては大変高いものです。

しかし、マネジメント全体からもう一度リスクの存在を把握し、そして優先順位を出し、地震を含めた全体から予算配分を決め、事業計画に導入していくことが望まれます。

その事業計画の達成はリスクマネジメントの出来、不出来に左右されていることを再認識してください。

おわり

株式会社日本アルマック 代表取締役  
日本リスクコンサルタント協会 専務理事  
浦嶋 繁樹

# 時流を読む

リスクに対する感性が高まれば、自然と時代の「先」を読む力が備わってきます。最新ニュースをリスクマネジメントの視点で分析し、今後の展開や社会への影響を予想してみましょう。

## 経営リスク情報EU、開示義務化

経営リスク情報の開示については、国内上場企業も本格的な動きになってきたことをこれまでご案内してきましたが、欧州連合（EU）で新たな動きが出てきています。

EUは企業の情報開示ルールの一掃を進めていて、域外企業にもそれに合わせた開示を求めるといった内容です。日本企業への要求で言えば、子会社の経営破綻リスクなど、先行きの経営に重大な影響を与えると考えられる事項を文章で明示させる、いわゆる「将来発生事項」の開示が求められるのではとされています。

現在、この「将来発生事項」の開示はEUが本決算と中間決算ごとに経営報告書に記載を義務付ける方針に対して、日本では任意となっている点で違いがあります。

このようなEUの動向は、今後日本国内での情報開示のあり方にも影響を及ぼしそうな出来事でないかと注目しています。

## 不祥事リスクゲームで体感

リスクはその全容が見えないと不安と恐怖が交差して悪循環を招きます。逆に予測できていることには、何らかの対応ができることを多くの事例が示しています。

不祥事の発生は企業の存亡に直結するリスクを孕むことは認識されてきましたが、何気ない日常の業務に潜む不祥事の目を社員にどうやって気づかせるかが課題として浮上してきています。相次ぐ不祥事で主要事業の分社化に追い込まれたY社では、全国34拠点に「法令遵守の行動リーダー」を配置し、年四回「リスクの洗い出し研修」を行っています。各職場で想定される不祥事になるリスクを取り上げ、防止に向けた設問と回答集を作成させるというものです。

企業研修の現場では、このような現場レベルで、リスク感性をいかに身につけさせるかという工夫が行われるようになってきています。

本コーナーは、(株)日本アルマック主催セミナー「全国リスクマネジメント研究会」の内容を編集したものです。セミナーの概要、参加申込方法等については、お気軽にお問い合わせください。

## 編集後記

私は仕事柄保険約款を読むことが多いのですが、「漢字が多い」「文字が小さい」「難しい表現が多い」など、内容を把握するまで苦労します。保険約款とは保険会社と契約者が合意した保険内容を細かく正確に定めたものなので、とても読みづらいものですが、記載してある内容に従って保険金が出たり、出なかったりするの非常に重要です。

事故が起こったときに「知らなかった」ということは通用しないので、一読してみても分からないことや疑問に思うことは徹底的に解消しておくことが必要ですが、それにしても読む気がするもつと分かりやすい保険約款というのはできないのでしょうか？（小林）

RM INFORMATION VOL.31  
2005.7

2005年7月発行 定価420円（税込）

ご意見・ご要望は上記までお寄せください。