

減びゆく会計、保険、金融！ 企業へのダメージはどうか？

時代の流れにより、新しいルールが進むことで、新しいニーズが求められています。しかし、それらは、今まで求められたことがないため、教育を受けていない。したがってできないことばかりになります。結果、時代に対応できないため、減びる運命をたどる可能性が極めて高いといえます。ここでは特に、会計業界（一部には90%減びるのではないかとおっしゃる同業者）、保険業界（97%という説も）、そして、銀行などの金融業界について触れてみましょう。

1. 会計業界

昨年4月から強化された融資基準、中心となるのは中小企業会計基準です。さらに、中小企業会計基準と偽って信用保証協会などの金融機関に決算書類（チェックリスト）を提出して不正が発覚した場合、会計事務所名、監査法人名、税理士名、公認会計士名、登録番号などを保管され、日本税理士会連合会、日本公認会計士協会、全国信用保証協会、各信用保証協会、中小企業庁のブラックリストに登録されます。

では、いったいこの中小企業会計基準とは何なのでしょう？これは、国際会計基準をベースとした財務会計（財務を壊すのはリスク、したがって、リスクマネジメント会計）なのです。したがってリスクマネジメントができないとこの会計はできません。しかし、今までは税務会計のプロは多くても、リスクマネジメントを勉強している会計事務所はほとんどなく、この会計ができないのです。しかも、財務的に保険でカバーできないリスクを会計の引当金、準備金、任意積立金に計上しますので、保険のカバー範囲を知る必要があります。このように、今まで経験がなく、しかも学習していないのですから減びる運命は高いといえるでしょう。

2. 保険業界

日本の損害保険会社は10数社ありましたが、現

在3社のグループに統合されました。4分の1ですね。一方、損害保険代理店は60万社ありましたが、20万社に減少しました。さらに90%もしくは95%以上が減びる可能性が高いと思われます。

その理由は、

①代理店手数料の開示・・・ニューヨークでは2年前に、保険ブローカーだけではなく、代理店にも義務付けされました。はたして手数料に見合うサービスを提供しているのか？ここが問われます。

②代理店手数料取得禁止・・・今年1月から、イギリスでは代理店手数料の取得が禁止されました。アドバイス料だけは請求できます。そうなった場合、保険代理店の今の能力でどこまで生き残ることができるのでしょうか？

生き残る方法は、リスクコンサルタントになるか、保険ブローカーになるかです。そして、ここでも求められるのがリスクマネジメントの知識とコンサルティングノウハウです。

3. 金融機関

中小企業金融円滑化法で、淘汰されると噂される中小企業は30万～40万社。負債総額は40兆円～60兆円です。それらが現在事業計画を提出して時間を稼いでいますが、1年ごとに返済計画が滞るでしょう。そうした中で何パーセントの金融機関が生き残れるのか？今のところは80%だろうといわれています。

こうした時代背景から減びゆく業界、企業、それら減びゆく企業に仕事を任せている企業の影響は確実に現れてくるでしょう。今後生き残っていける企業と付き合い合うことが、最高のリスクマネジメントですね！

時流を読む

リスクに対する感性が高まれば、自ずと時代の「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。

金融ニッポン 変革の波 常識と一線 分かりやすく

生保営業は複雑で分かりにくく、しかも高価な保険商品を販売するには、生保レディーなどの営業員が職場や自宅を訪ね、粘り強く勧誘しなければ難しい。ライフネット生命はそんな常識に挑んだ。保険選びの基本をホームページで解説。商品を死亡保障、医療など4つに絞り、新商品を次々に投入する大手生保と一線を画した。既存生保を震撼させたのは、保険料を下げると同時に保険サービスの値段を開示したこと。保険料は、純保険料と手数料で構成するが、内訳は業界の“秘密”だった。経営の工夫で保険料は下げられる。横並び保険料が慣行だった保険業界に一石を投じた。

世界の潮流は1社専属の営業員から複数の保険会社の商品を売る乗り合い代理店に移りつつある。日本でも生損保36社の商品を扱う「ほけんの窓口」などの存在感が増している。顧客目線が売りだが、販売手数料の高い保険を優先して勧めがちとの指摘もある。

英国は今年1月、乗り合い代理店が保険会社から販売手数料を受け取るのを禁止。助言料を契約者が支払う仕組みに変えた。米ニューヨーク州も2年前から顧客から求められた場合、販売手数料の開示を義務づけている。日本は開示を見送ったままだが、価格の透明さが顧客本位の販売につながる。

投資リスク客観評価 意思決定に米流新手法 パナソニック

パナソニックはM&Aや工場建設など大型投資について意思決定手法を見直す。これまでは市場の成長性や競合相手の存在などを考慮して判断してきたが、今後は撤退も含めた精緻なリスクシナリオを用意したうえで多面的に評価する。具体的には為替や原材料価格、ビジネスモデルなどが一変した場合に事業の採算性や投資回収の見通しがどのように変わるか列挙。その際に必要となる追加投資や撤退のためのリストラ費用などを定量的に予測し、経営陣が投資判断しやすくする。導入するのは「ディシジョン・マネージメント」と呼ばれる意思決定手法で、米スタンフォード大学生まれ。複数の日本企業が採用している。

デフレ脱却へ一歩 最低賃金14円上げ

2013年度の最低賃金の引き上げ幅の目安が、全国平均14円に決まり、3年ぶりに2ケタ増が実現した。安倍政権はデフレ脱却に向けた所得の底上げ策に一步踏み出した形だ。経営側の「地方企業には景気好転の効果が及んでいない」との強い抵抗があったものの、最終的には学識経験者が示した14円の目安を了承した。

今回の引き上げで11都道府県に広がった生活保護との逆転現象は、北海道を除いて解消する見通し。ただ最低賃金だけでは脱デフレには不十分だ。時給800円未満の労働者は全体の1割以下。中堅層の所得も増やせば消費拡大につながるとの指摘もある。

雇用調整の恐れもある。最低賃金が10%上がると10代の就業率が5ポイント下がるという。食品スーパーのマックスバリュ北海道では、経費を抑えるため、1人当たりの労働時間数を減らし始めているという。「取引先からの値下げ要求やコスト上昇に直面している中小企業への理解がない決定だ」との不満もある。また、「最低賃金引き上げは中小企業への支援策とセットで打ち出す必要がある」との指摘も出ている。

本コーナーは、(株)日本アルマック/日本リスクマネジメント・プロフェッショナル協会共催セミナー「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、日経新聞の記事によるものです。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。

<発行>

日本リスクマネジメント・プロフェッショナル協会

〒101-0038

東京都千代田区神田美倉町10共同ビル2F 27号

(株)日本アルマック内

TEL:03-5297-1242 FAX:03-5297-1244

URL: <http://www.almac.co.jp>

<製作>

株式会社日本アルマック

〒101-0038

東京都千代田区神田美倉町10共同ビル2F 27号

TEL:03-5297-1241 FAX:03-5297-1244

URL: <http://www.almac.co.jp>

※ご意見・ご要望は上記までお寄せください。