

09年4-6月 損保各社 種目別正味収入保険料

Table with 8 columns: 火災, 海上, 傷害, 自動車, 自賠責, その他, 正味収保. Rows include major insurers like 東京海上HD, 三井住友海上GHD, etc.

△はマイナス。ニッセイ同和と共栄火災は単体、他は連結ベース。三井住友海上の自動車保険と正味収入保険料は、もどリッチの払戻充当保険料を控除したベース。共栄火災には下記種目のほかに建物更新11億円(△1.7)がある。

は、ニッセイ同和損保が日本生命との協業を活かし、対前年同期比で0.1%増収したほか、7社で減収した。また自賠責保険は、料率の改定が響き、8社全社で24.25%の大幅な減収となった。従来、比較的好調だったその他新種分野も8社中6社が減収、国内市場を主要マーケットとするニッセイ損保が5.5%増と増収し、躍進している。

主要8社

正味収入保険料7社で減収

7社のうち5社で増益確保

損保主要8社の09年4-6月期決算が8月11日、発表された。正味収入保険料は、東京海上HDを除く7社で減収、最終損益では、損保ジャパンと富士火災が赤字となった。

第1四半期の損保業界は、前年に引き続き世界的な金融市場の混乱と、その後の経済の減速を受ける状況下で、新車販売台数の落ち込みや荷動きの不振による自動車保険、貨物・海上保険への影響、あるいは住宅着工の低迷などによる火災保険の伸び悩み、こうした先行きの不透明感から、個人消費も低迷を続けており、損保主要8社中、米損保会社の買収により増収があった東京海上HDを除く7社が減収した。主力の自動車保険では、ニッセイ同和損保が日本生命との協業を活かし、対前年同期比で0.1%増収したほか、7社で減収した。また自賠責保険は、料率の改定が響き、8社全社で24.25%の大幅な減収となった。従来、比較的好調だったその他新種分野も8社中6社が減収、国内市場を主要マーケットとするニッセイ損保が5.5%増と増収し、躍進している。

09年4-6月 損保各社最終損益

Table with 3 columns: 会社名, 最終損益(億円), %増減率. Lists companies like 東京海上HD, 三井住友海上GHD, etc.

△は赤字 ニッセイ同和損保は単体、他は連結ベース。

こうしたなか、損保ジャパンが38億円、富士火災が30億円の赤字となった。本業の不振に加え、利息および配当金収入や、有価証券売却益が前年同期に比べ大きく減っており、こうしたことが影響した模様。また、損保ジャパンは、この第1四半期でABS-CDO保証からの損失額として17億円を計上。5月20日に公表した09年度中期業績予想では、09年度の金融保証保険全体の損失額として100億円を見込んでいた。



(損保版)

第1~4月曜日発行 発行所 新日本保険新聞社 大阪市西区本町1丁目5-15 (郵便番号550-0004) 電話 (06) 6225-0550 (代表) FAX (06) 6225-0551 (専用) 購読料 1か月2100円 (消費税、送料込み) ©新日本保険新聞社 2009

シンニチ保険Web

www.shinnihon-ins.co.jp

購読者専用サイトのパスワード

yourmind

(2009年12月31日まで)

※「1月」と「7月」に変更します。

春秋

最近、若い女性のゴルフ人口が急増しているという。まずは形から入って、かわいいオシャレなウェアにゴルフグッズをそろえてコースに登場するようだ。格好だけかと思いきや、意外ときれいなフォームで、そこそこ飛距離も出る人が多いとか。

時代の流れに合った経済貢献

根性で、その華やかなコースをのぞいてみたいものである。なぜなら私がゴルフに夢中だった四半世紀前は大半が男性。私のような女性がいるとラウンドの進行が遅れると、露骨に嫌な顔をされないまでも歓迎されはしなかった。オシャレで、その華やかなコースをのぞいてみたいものである。

時代の流れではあるが、人々の生活形態が大きく変化してきた。若い女性の手がけるスポーツが従来のテニスからゴルフに変化しただけではない。他にも、ペットホテルの普及と手ごろな価格の喫茶店の増加で、従来の喫茶店が減少。携帯電話の普及と家庭の固定電話の使用頻度も減少。エコカーの普及は、若者の車離れ。このような経済の流れに乗りかかれば、いかにその流れに乗るか。そして、経済活動を活性化させるか。損保業界も例外ではなく、お客様のニーズを把握した商品設計と販売手法、保険金支払い体制の構築が必須である。(三和)

アドバンスクリエイトと提携 ライフネット生命

メーカーとチャネルが協力

ライフネット生命(出羽社長)と、日本最大級の保険比較サイト「アドバンスクリエイト」(アドバンスクリエイト・濱田佳治社長)は、8月19日、資本業務提携契約を締結し、「保険市場」を統一プラットフォームとするインターネットサイトをメインエンジンとし、保険ショップ・テレマーケティング等「多様な販売チャネル」へと顧客を導く「Web to Real」の効率的な販売システムを構築して、24時間365日いつでも申し込み可能とする。同時に、販売・事務コストを徹底的に削減し、死亡保険では働き盛りの20〜40歳で、わが国で最低水準の保険料を実現している。また、08年11月には、生命保険のうち生命保険会社の運営経費に相当する「付加保険料」(Leakage Fee)は、月間ユニークユーザー数100万以上、取り扱い保険会社数60社、掲載商品数172商品(09年7月末現在)に達し、生命保険の発展に取り組みできている。

両社は、08年7月にサイト連携を実現し、他社の保険商品が掲載された保険比較サイトに、生命保険会社自身がリンクを通じて顧客を案内し、商品比較を促進するという。08年9月に実施された保険への不満と、比較情報への高いニーズ(「わが国にない」生命保険)を踏まえ、両社は、こうした顧客のニーズに対し、インターネットを活用した生命保険の比較・理解を協力して促進することにより、生命保険市場の発展に貢献していきたいとしている。

訪問時に有効活用できる

# 社会保険知識あれこれ

S R アップ21 (東京所属) トリパス労務マネジメント 所長 社会保険労務士 岡 真 二

66 メンタルヘルスケアから見た労務管理その1: 休職・復職規程、傷病手当金の請求等について

人事・労務管理の実務家集団  
S R アップ21

URL: <http://www.srup21.co.jp>  
e-mail: [honbu@srup21.co.jp](mailto:honbu@srup21.co.jp)

## 増えるメンタルヘルス不全

最近、うつ病やパニック障害などストレスが原因となるメンタルヘルス不全者(精神障害の罹患率等)が急増していることや、うつ病が原因のひとつとなる自殺者数が11年連続で3万人を超えていることなど、メンタルヘルスの不調を訴える社員が特別な存在ではなく、どの企業にも生じうる問題として認知されるようになってきました。

昨年秋のリーマンブラザーショック以来の急速な景気悪化に伴い、リストラや過酷な勤務状況なども原因となり、一説には、どの企業も社員の10%前後のうつ病予備軍を抱えているということです。

平成19年の労働者調査によると、「仕事でのストレス」があるとする労働者が挙げた具体的なストレスの内容(複数回答)としては、「職場の人間関係の問題」(34.8%)が高く、ついで「仕事の質の問題」(34.8%)、「仕事の量の問題」(30.6%)の順となっています。

厚生労働省は、事業所でのメンタルヘルス対策を推進するための指針を発表し、2006年より事業所内の保健スタッフ等の専門家が一定の役割を担うことや相談機関等の事業所以外の専門機関と連携して推進することなど、すべての事業者に対しメンタルヘルス対策を推進するよう法整備を行っています。

一方、こちらも平成19年の厚生労働省の調査によると、心の健康対策に取り組んでいない事業所について、取り組んでいない理由(複数回答)を見ると、「専門スタッフがない」(44.3%)とする事業所の割合がもっとも高く、ついで「取り組み方が分からない」(42.2%)の順となっています。

## メンタルヘルス不全に対応するための規程整備の有効性

メンタルヘルス不全に対する企業の対策としては、「うつ病等への個別の対策」と共に、休職・復職・リハビリ勤務・有給休暇の取得・賃金(評価)の考慮等の、「人事制度の整備」が必要になります。例えば、うつ病を発症した社員に休職を与えるとしても、そこでは、傷病手当金の申請や社会保険料の負担というコストが発生し、人数が増えれば、総人件費に跳ね返ってくることになります。

ここで重要なのは、メンタルヘルス対策・対応においては、場当たりの対応を行わず、しっかりと、就業規則を整備することです。

### 【メンタルヘルス対策・対応における就業規則整備の有効性】

	メンタルヘルスへの会社対応例	
	休職命令	専門医受診命令
就業規則に定め有り	○ (原則)	○ (原則)
就業規則に定め無し	× (合理性・相当性があれば○)	× (合理性・相当性があれば○)

例えば、会社が社員に休職命令や、本人が提出してきた診断書に疑義があった場合の、専門医受診命令を出そうと考えているとします。その場合、就業規則に、「休職の定め」や「会社指定医の受診義務」がしっかり定められていればよいのですが、定められていない場合には、当該命令を出す業務上の「合理性・相当性」が求められるので、実務的には、就業規則に定めがなければ、なかなかこれらの命令は出しづらい、ということになってしまいます。

## メンタルヘルス不全対策・対応における労務管理の基本方針

メンタルヘルス不全対策・対応における労務管理の基本方針は、以下の2つです。

1. 個別性: 柔軟・きめ細やかな対応
2. 公平性: 本人、同僚、上司へのフェアな対応

まず、育児休業からの復帰等にも共通することですが、メンタルヘルス不全においても職場からある程度の期間離れる場合、その復帰を成功させるには、労働時間・職務負担等、どの程度、個別・個々の事情に対応することができるのかが鍵となります。

次に、メンタルヘルス不全対策における休職・復職等を成功させるには、本人だけではなく、同僚・上司や時には取引先等も含み、周囲の納得性をどこまで得ることが出来るかが重要となり、そのためには、場当たり的ではないフェアな対応であることが不可欠となります。図にまとめると以下の通りです。

### 【メンタルヘルス不全対策におけるメンタルヘルス対応型就業規則の有効性】

	個別・柔軟な対応	公平な対応
就業規則に定め: 無し	○	× (説明責任)
就業規則に定め: 有り	旧来型	○
	メンタルヘルス対応型	○

今回は、実際のメンタルヘルス不全とその労務管理の対応策の事例と、健康保険の傷病手当金・労災給付の申請に関して、説明いたします。

# 出はじめた新型インフルエンザによる死者

前回の選挙時、小泉自民党(というよりも、彼の力利スマ性を利用して米国の意のままに動いた竹中平蔵氏やオリックスの宮内義彦氏の指導の下)は「テレビの視聴率が長く、あまり政治に関心のない階層(国民全体)は長い」といって、政治の関心のない階層(国民全体)をターゲットとした民主党ですが、政治の

「政権交代」を最大の焦点とした第45回衆院選は8月30日投票が行われ、即日開票の結果、民主党が全480議席中(小選挙区300、比例代表180)、308議席を獲得して自由民主党(119議席)は結党以来第2党に転落しました。

詳しくはニュース、ワイドショーでご覧の通りですが、2005年9月11日の「郵政民営化」選挙の真返しもいえる民選主権の勝利となりました。

## 前途多難な新政権の船出

「政権交代」を最大の焦点とした第45回衆院選は8月30日投票が行われ、即日開票の結果、民主党が全480議席中(小選挙区300、比例代表180)、308議席を獲得して自由民主党(119議席)は結党以来第2党に転落しました。



素人(だれでも最初は素人ですが、世襲候補の人は、子供の頃から親を見ているので多くを学んでいる)が、これが最大の懸念である日米間の激戦期にだけ速やかに、世界レベルの国(①朝鮮半島、②中東(イスラエル)と国)と闘うか、若干の不安があることは否定できない。

## 医療従事者に初の死者

### 北海道で女性保健師が犠牲に

そのインフルエンザで死亡が確認されたのは、9月1日現在計8名が亡くなっています。報道でご存じの通り、現状では健康状態の芳しくない人が多く、言葉は悪いのですが、「死亡しても仕方がない」と考えられる死が伝えられています。これはある意味「ガス抜き」で、世間が死亡を伝えるニュースに慣れた頃に、健康な若者の死が多発すると思われる恐れがあります。

「政権交代」でやや報道量が少なくなりましたが、インフルエンザの恐怖はこれから本番で、あることを忘れてはなりません。

北海道で8月31日、新型インフルエンザに感染した稚内保健所利尻支所(宗谷管内利尻町)に勤務する女性保健師が犠牲に

9月1日現在計8名が亡くなっています。報道でご存じの通り、現状では健康状態の芳しくない人が多く、言葉は悪いのですが、「死亡しても仕方がない」と考えられる死が伝えられています。これはある意味「ガス抜き」で、世間が死亡を伝えるニュースに慣れた頃に、健康な若者の死が多発すると思われる恐れがあります。

「政権交代」でやや報道量が少なくなりましたが、インフルエンザの恐怖はこれから本番で、あることを忘れてはなりません。

北海道で8月31日、新型インフルエンザに感染した稚内保健所利尻支所(宗谷管内利尻町)に勤務する女性保健師が犠牲に

# リスクマネジメント真世紀

## RM第一線からの報告

伊集院剛史

▶▶113

### 企業の環境はさまざま

#### 予断せずしつかりヒアリングを

当社のお客様に、ビルを修復する場合、移動先を現在の施設と同等の機能を持つ施設に作り上げる場合では、当然にヒアリングをしなければならぬ。保険手配の内容も変わります。

その事業の特性上、内装や造作には多大な金額を投入しており、これが被災した際、かなりの修復費用が予想されるため、その対応について打ち合わせを行いました。

打ち合わせの冒頭、総務部門の責任者の方に「この施設で火災が発生したらどうされますか?」という質問をしたところ、お客様から「そのときは、ここを出ていきます」という答えが返ってきました。

「修復」という答えを想像していた私は面くら、思わず「えっ?」と声を上げてしまいました。被災した施設そのものに、「企業の置かれてい

必要となる内装・造作については、一から作らなければなりません。現在の場所でも被害を修復する場合は、火災保険金でその費用をまかなうことができませんが、移動となると、全焼の場合ともかく、取得費用は火災保険金だけではまかなえず、別途資金調達が必要となります。その手当ても考えなければなりません。

火災保険に関しては、内装・造作に関する所有権(被保険利益)の整理も重要です。壁や扉、天井・床など、建物と不可分一体となる内装や造作については、その所有権は、建物オーナーに移転している場合があります。もし、その被害に対して建物オーナーが保険金を請求をかけてきた場合、例えその保険契約者が実際に内装・造作の費用を負担してきた賃借人であったとしても、保険会社は、保険の目的の「所有者」である建物オーナーに保険金を支払わ

【事務所】  
リスクサービス株式会社  
【TEL】 078-327-3922  
【FAX】 078-334-1241  
【E-MAIL】  
ijuin@risk-services.co.jp

### 方針の周知や演習の実施に貢献

ざるをえなくなる可能性もあるのです。

打ち合わせでは、それらのことを話し合い、それぞれに対応を進めることとお客様と合意しました。

通常の業務の窓口となる総務や経理部門の担当者の方がそういった方針を存じないケースも注意が必要です。

そして、その方針に基づいた緊急時行動計画は、具体的である必要があります。「なにを」「いつまで」「どうやって」

「どんな状態の確保を目指すのか」が明示されていなければ、有事の際にスムーズに行動を起こすことができません。

すでにお気づきの方も、これはBCM(事業継続マネジメント)そのものであり、私たちの仕事である。私たちの仕事は顧客企業のBCMと直結している。

これまで見てきたように、私たちが保険プログラムを組む際は、その企業がどんな事業を想定し、その事業が現実のものとなるか、その事業再開を目的として、その内容を共有しておく必要

### 有事の際の対応を企業と共有 事業継続体制の強化・実効性の確保へ

「私たちが保険プログラムを組む際は、その企業がどんな事業を想定し、その事業が現実のものとなるか、その事業再開を目的として、その内容を共有しておく必要

「私たちが保険プログラムを組む際は、その企業がどんな事業を想定し、その事業が現実のものとなるか、その事業再開を目的として、その内容を共有しておく必要

「私たちが保険プログラムを組む際は、その企業がどんな事業を想定し、その事業が現実のものとなるか、その事業再開を目的として、その内容を共有しておく必要

# 代理店がBCM策定を支える役割で

「修復」という答えを想像していた私は面くら、思わず「えっ?」と声を上げてしまいました。被災した施設そのものに、「企業の置かれてい

### 営業支社長

## 日誌

大川 西北 <5>

昔から「部下は上司を選べない」とか、「上司は部下を選べない」とよく言われる。全くその通りで不公平感を感じる時もある。しかし文句を言っても簡単には人は変わらなないのが現実。一方で少数で運営している支社にとって一人ひとりが主役であり誰一人として欠かすことのできないチームの一員である。一人が欠けると支社の目標は達成できないし仕事もスムーズに回らない。あいつは嫌いだから、あいつは好きだから、あいつは性格が合わないから...などと言って無視するわけにはいかないものである。

人はそれぞれ個性があり相性がある。ましてや女性と男性が入り混じり、親子ほど離れた年齢の人や職制の違った人員でもってチームを形成している。忙しい毎日の中で、ついつい相手にとつていやな、そして敵しい発言をしてしまうこともある。時には、「あの人は全然違ういなく仕事をほとんど私にやらせる」とか「あの人が一緒に仕事をしていると失敗ばかりして尻拭いさせられ、時間がいくらあっても足りない。へ

### 支社で欠かせぬチームワーク

#### お互いの仕事や職制を理解する

アを変えてほしい」などと相談されることもある。

これらの問題を解決しないまま、対代理店、対お客様の対応をし続けると大変なことになるし、結果として残業が増え仕事がいやになる。やはり仕事は楽しく前向きにしなければ人生楽しく過ごせないと思うので絶対解決したいし、解決してあげなければならぬ。問題の解決のために支社長としてどうすべきか、何をすべきか、いつも考えているが答えは簡単に見つからない。しかし見つからないまでも支社長がその立場でどのような発言をするのかは担当者時代とは全然影響力が違うのは確か。同調して悪口を言えないし、一方的に誰かの肩を持つ訳にはいかない。常に客観的な立場で見る必要がある。例えば、会社の考え・方針・職制別に求められる仕事などに対する支社の現状を捉えそのためにどのようにしていくか等。そして最終的にはそれぞれのメンバーが担っている役割を何度も示し、できていることを褒め、できていないところをどのようにしたらできるか一緒に考えるスタンスが必要である。

理想の職場は、全員が自分の仕事を理解し、そして支社内の違う職制の人の仕事を理解し、会社の方向性を常に意識してアテンションを張り巡らせて仕事をすること。その結果支社の目標が達成され、支社の全員が幸せな会社生活を送ることでありと思う。

# 新型インフルエンザ対策 支援パッケージサービス インターリスクなど3社が提供

三井住友海上のグループ会社であるインターリスク総研、安全サポート、日本ユニシスのグループ会社である日本ユニシス・ラーニングの3社は、共同で新型インフルエンザの大流行(パンデミック)時の企業対策を支援するパッケージサービスを開発し、8月17日から提供を開始した。

同サービスを導入することにより、企業は、簡易コンサルティングを活用しながら、新型インフルエンザ発生時の行動計画の作成と体制構築をできるとともに、セルフ・ラーニングによる従業員への新型インフルエンザ対策に対する意識・教育レベルの向上を図ることができるとしている。

3社では、①これから新型インフルエンザ対策を構築する企業や、新型インフルエンザ発生時の

行動計画を有していない企業、②従業員に対し、新型インフルエンザ対策の重要性を教育・啓発したい企業、③海外拠点を持つ企業などへ導入の案内を行う。パッケージ料金は100万円(税込)。

同展は都民の防災意識と防災知識の普及・啓発を図るためのイベントで、今年度は官公庁や各種団体、民間企業など20団体以上が参

画した。期間中は東京協会の員代理店や保険会社の有志スタッフも応援に駆けつけた。パネルを展示したほか、パソコンを使った浮かべながら最終イベ

「防災クイズ」を実施し、来場者への地震保険の理解促進や防災知識を身につけてもらうことなどに努めた。

「期間中は東京協会の員代理店や保険会社の有志スタッフも応援に駆けつけた。パネルを展示したほか、パソコンを使った浮かべながら最終イベ

度火災保険新規契約における地震保険の付帯率は全国平均で45%となり、対前年度比で1ポイント増加するなど、地震保険の普及度は年々高まっている。

## 法人開拓セミナー開く 日本アルマック・浦嶋代表が講演

コンサル会社の日本アルマックは8月21日、東京・麹町の同社会議室で



浦嶋 繁樹氏

浦嶋 繁樹氏は、法人開拓のために代理店が個人事業主の域から抜けだす、本場の意味での経営者にならなければならないと指摘。企業とはルールで成り立っているにもかかわらず、多くの代

損保ジャパン東京支店乳がん検診を実施。浦嶋 繁樹氏は、法人開拓のために代理店が個人事業主の域から抜けだす、本場の意味での経営者にならなければならないと指摘。企業とはルールで成り立っているにもかかわらず、多くの代

乳がん検診(マンモグラフィ)検査)を、8月19日、千葉県船橋市の船橋グランドホテルで実施した。受診者は、契約者や代理店、損保ジャパンの職員やスタッフ、家族の総勢62名。

乳がんは、女性の20人に一人の割合で罹患するといわれているが、乳がん検診率は10%と低い。こうしたことから、気軽に受診できる機会を作ろうと、昨年度から3

者共同で乳がん検診を企画し、実施することにした。当日は、3者の職員が事務局としてピンクリボンの揃ったジャンパーを着用して受診者を受け入れた。受診者の82%は来年の受診も希望、リピーターも15名あり、「大変良い企画」という声が多くあった。なお、検査実施機関は、(財)ちば県民保健予防財団で、検診料は3675円。

三井住友グループ R M FOCUS 三井住友海上は、グループ会社のインターリスク総研と共同で、企業向けリスクマネジメント情報誌「R M FOCUS」第30号を発行した。今号では、NECグループの事業継続計画(BCP)策定の取り組みと、リスク被災想定とBCP関係についての同グループの考え方を紹介。「地震

【富士火災】▽社長室を廃止し「経営企画部」を新設(社長室業務の強化・拡大を図るため、社長室を経営企画部に改組。経営企画部は、従来の社長室以上に全社的な企画・立案を行い、これらの推進機能を強化する)。

## ポリオワクチンをJCVへ 3万人相当分を寄贈 合計16万人以上相当分に

富士火災は、CSR活動の一環として取り組むワクチンの寄付活動「みんなの健康でみんななへワクチン」で、8月21日、約3万人相当のポリオワクチンを認定NPO法人「世界の子どもにワクチンを日本委員会(JCVM)」の活動を開始し、現在

までに合計16万1000人相当のポリオワクチンの寄付に至っている。同活動は、JCVのワクチンの普及活動の意義、および一定のルールと理由に基づきワクチンを寄付する「僕のルール・私の理由」の考え方に共感し開始したもので、医療保険「みんなの健康」の販売と連動して定期的(半年ごと)にポリオワクチンを寄付している。

同社では、この活動を通じて、同社代理店や契約者におけるポリオワクチンの重要性や、寄付活動への意義の理解拡大に努めている。今後も「安心にも、クオリティがある。」「のコーポレートメッセージのもと、幅広く社会に安心を提供できるよう取り組んでいく」としている。JCVは、感染症で命を落とす子どもたちが多くいる発展途上国

へのワクチン支援と募金、ボランティア活動を推進している。また、9月30日まで「僕のルール・私の理由」エッセイコンテストを実施し、寄付予防に役立てられる。

富士火災がJCVを通じて寄付するワクチン

同社の活動がJCVのHPに

は、感染症を予防するための免疫をつくる抗原で、はしか、ポリオ、百日咳、破傷風、結核、ジフテリアのような病気の予防に役立てられる。

CSR報告書09 東京海上ホールディングスは、このほど、同グループのCSRの取り組みをまとめた「東京海上グループCSR報告書」を発行した。同報告書では、同グループが特に注力すべき主要課題として「変革と実行2011」のありまじや、地球温暖化対策や事業活動に伴う環境負荷削減への同グループの取り組みについて要点を述べている。

【富士火災】▽社長室を廃止し「経営企画部」を新設(社長室業務の強化・拡大を図るため、社長室を経営企画部に改組。経営企画部は、従来の社長室以上に全社的な企画・立案を行い、これらの推進機能を強化する)。

【富士火災】▽社長室を廃止し「経営企画部」を新設(社長室業務の強化・拡大を図るため、社長室を経営企画部に改組。経営企画部は、従来の社長室以上に全社的な企画・立案を行い、これらの推進機能を強化する)。

# 代理店経営情報

シンニチ代理店版

あいおい損保と同社のプロ代理店組織「あいおい全国プロの会」では今年4月から共同で各種環境対策に取り組んでいるが、その一環としてあいおいグループの顧客企業に対して環境取り組みに関する認証・登録制度「エコアクション21」の取得を呼びかける。今夏には全国各地で企業向けセミナーを開くなど、活動を本格化させ、今年度中に100社の認証取得を目指す。取り組みに先立ち7月27日には東京・世田谷の同社研修所であいおい損保の鈴木久仁専務、プロの会の中野豊会長、エコアクション21中央事務局の森下研事務局長が環境対策の必要性について意見を交わした。

(進行はあいおい損保CSR推進室の林久美子室長)

## 「エコアクション21」認定取得を 企業向けセミナー全国で実施

3氏のそれぞれへの問題意識についておの立場から今の地球環境 聞かせたい。



(左から) 中野氏、鈴木氏、森下氏、林氏

鈴木 当社も社会公共性の高い会社として環境問題にはかねてから強い関心を持ってきた。しかし今ひとつ地に足つた取り組みになっていないのが実情。そんななかでこのプロの会の皆さんと連携してこれらの問題に取り組めることになったため、その成果は大いに期待している。

## 環境対策は経済合理的(鈴木氏) 代理店が周知徹底を(中野氏)

中野 既存の認証規格にISO14001があるが、これは取得に多くの費用と手間がかかる。環境に関連する会社以外ほとんど手つかずというのが実態。そのなかでエコアクション21は名のとおりの環境に関する取り組みを起すための仕組み。従って取得した結果、効果が出る。費用面も含めてわりと身近に取り組める内容となっているため、私たちが環境問題と経済活動は相反する部分もないではない。そんななか、本来は環境問題そのものが経済合理性を持つのだという認識を持たなければいけない。環境問題が大事なことは誰もがわかっていて、実際に行動に移したときには現実問題としてギャップが出てくる。こうした問題をできるだけ

3つの視点から高く評価したい。1つめは自然災害の発生に伴って損保会社の支払う保険金が90年代以降、急増している点も踏まえ今回の取り組みを始められたこと。2つめは地球環境問題への取り組みには多くの中小企業の参加が必要となるが、今回のあいおい損保およびプロの会の取り組みがこうした全国の中小企業を対象としている点。3つめは環境対策を自社の営業目標とするなど、積極的に取り組まれている点。

## あいおいグループのエコ活動

あいおい損保 環境座談会

## あいおい損保 環境座談会

中野 昨年来の世界的な金融危機の影響で、お客様にもさまざまなリスクが生じていることは私

知ってトクする -551-

## 税務情報



## 想定する災害「火災」と「地震」が突出

### 大阪市信用金庫が中小企業を対象にアンケート

今年の梅雨は記録的な豪雨により各地に大きな被害をもたらしたが、企業の事業継続を脅かす災害は、風水害に限らず地震、火災、さらには新型インフルエンザの流行など数多い。一企業の操業停止が産業界や社会に大きな混乱を引き起こすケースもある。そこで大阪府信用金庫では、府下10の取引先企業を対象にアンケートを実施し、その結果を取りまとめた。ここから主な結果を紹介する(有効回答数1296社)。

操業停止をもちた災害 運送業の4割が実際に経験

まず中小企業が「自社の操業の一部ないし全面停止という緊急事態をもちたらし得る災害」として、どのようなものを想定しているかとの問い(複数回答)では、「火災」が最も多く77.2%、次に「地震」が74.2%となり、この2つが突出して多くなっている。以下、「新型インフルエンザ等の伝染病」(33.5%)、「水害」(30.8%)、「台風」(28.5%)、「落雷」(12.1%)の順。

これを業種別にみると、「火災」は製造業が83.6%と8割を超えて最も多い。また、「新型インフルエンザ等」は小売業(飲食含む)が52.9%と唯一5割を超えている。

「何らかの災害等によって自社の操業の一部ないし全面停止という緊急事態に陥った場合、取引先や社会など外部への影響はどの程度であると認識しているか」との問いでは、29.8%が「大きな影響がある」とし、48.3%が「ある程度影響がある」と答えている。とくに、運送業では大きな影響がある(50.0%)とある程度影響がある(42.4%)を合わせた92.4%にも及んで最も多くなっている。

周知のとおり、企業が支出した火災保険料は業務に関連したものであれば全額(積立火災保険等は補償保険料部分)が損金に算入される。このアンケート結果にあるように、火災だけでなく地震に対する災害への不安が多いことを認識し、しっかりと防災訓練を実施しているか「聞いていない」「定期的には実施している」はわずか4.8%、「定期的ではないが実施している」も19.8%にとどまり、「実施していない」とする企業が75.4%と、4社に3社が防災訓練を実施していない状況となっている。

また「自らが災害に見舞われた場合に備えて、事業継続に必要な書類、帳簿や電子データなどのバックアップ体制は十分整っているかどうか」との問いでは、「十分整っている」とする企業は11.7%と1割程度、「一部のみ整っている」が38.7%、「整っていない」企業が49.6%とほぼ5割を占めた。

また、政府は中小企業を含むすべての企業に、緊急時における「事業継続計画(BCCP)」の策定を呼びかけているが、この実施状況については「策定している」と回答した企業はわずか3.1%に過ぎなかった。業種別では運送業が6.1%と最も多くなった。

4社に3社が防災訓練を実施せず

一方、「緊急時に備えての定期的な防災訓練を実施しているか」聞いていない「定期的には実施している」はわずか4.8%、「定期的ではないが実施している」も19.8%にとどまり、「実施していない」とする企業が75.4%と、4社に3社が防災訓練を実施していない状況となっている。

また「自らが災害に見舞われた場合に備えて、事業継続に必要な書類、帳簿や電子データなどのバックアップ体制は十分整っているかどうか」との問いでは、「十分整っている」とする企業は11.7%と1割程度、「一部のみ整っている」が38.7%、「整っていない」企業が49.6%とほぼ5割を占めた。

また、政府は中小企業を含むすべての企業に、緊急時における「事業継続計画(BCCP)」の策定を呼びかけているが、この実施状況については「策定している」と回答した企業はわずか3.1%に過ぎなかった。業種別では運送業が6.1%と最も多くなった。

# ドクターKANの時代を生き抜く提案 スキームの基礎固め

上田 寛

< 42 > 法人契約の新しいアプローチ⑥～総集編2)

## セールス・ステップのまとめ後編

多くの反響をいただいた「法人契約の新しいアプローチ」について、前回から総集編として、図表を中心にセールス・ステップを確認し、整理しています。今回は、その続きとして、アプローチの後半、ファクト・ファインディング(実情調査)、及び、設計について確認し、本テーマの完結といたします。本来ですと、前号と合わせて記載すべきところですが、紙面の関係で分けていますので、図表の番号は前号と通番にしています(図表の詳細は見えにくいですが、あくまで全体

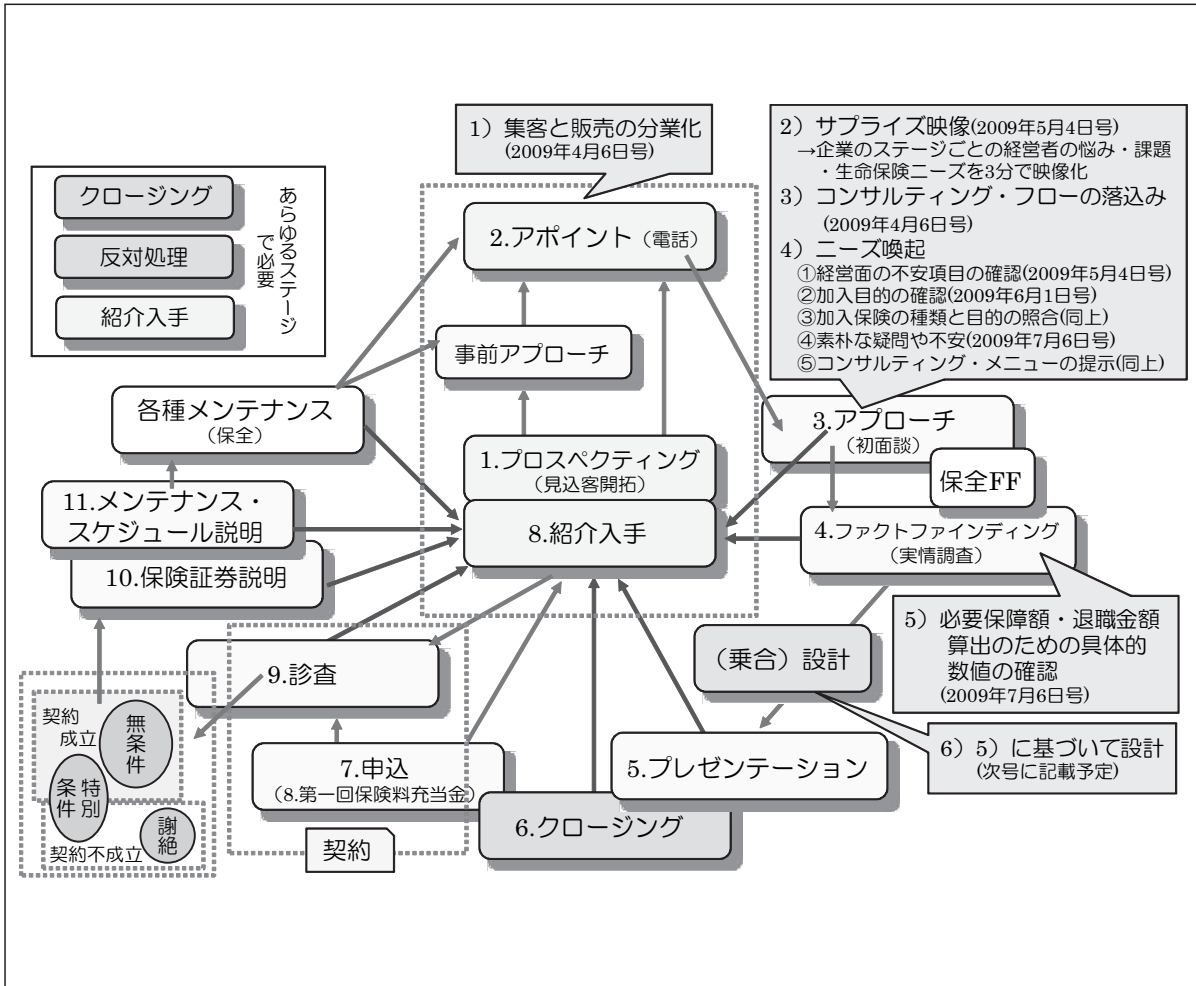
の流れをつかむことが目的ですのでご了承ください。詳細は掲載号でご確認いただくと幸いです)。

- アプローチ後半から  
ファクト・ファインディング、設計

全体を把握するため、図表1を再掲しています。今回は、アプローチ(初面談)における、2) サプライズ映像 → 3) コンサルティング・フローの落込み → 4) ニーズ喚起(①経営者の不安項目の確認 → ②加入目的の確認 → ③加入保険の種類と目的の照合 → ④素朴な疑問や不安)までを確認しました。今回は、「ニーズ喚起⑤コンサルティング・メニューの提示」以降について記載します。

また、アプローチにおけるコンサルティング・フローの落込みとニーズ喚起の流れも確認ください(図表1～7、前回掲載分を含む)。

図表1 コンサルティング・セールス・プロセスと新しいアプローチの関係



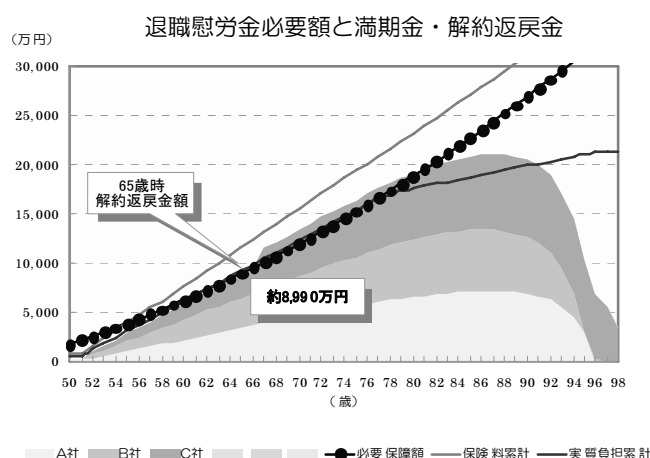
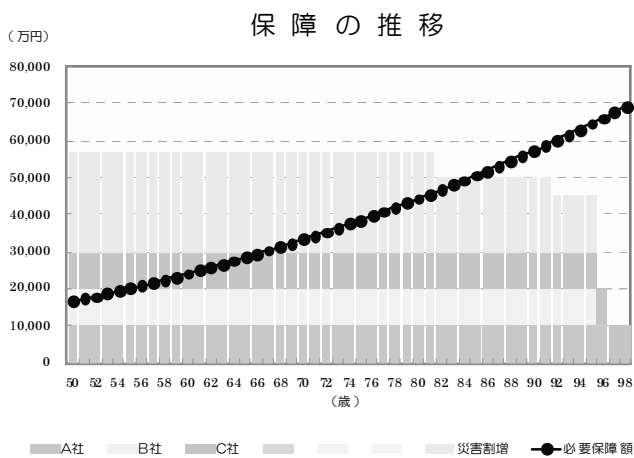
図表9 ニーズに基づく具体的ご提案例

## 新規保険のご提案

### 1. 優良社長様 (男性)

NO.	区分	保険会社	保険種類	保障内容	保障期間	ご契約/払込済了		保険金額(万円)	対策方法	払込方法	保険料(円)		加入目的	備考
						現在	ご提案後				現在	ご提案後		
1	新規	A社	定期付終身保険	終身	50歳	50歳	100	新規	月払	2,700	218,000	退職慰労金(住・死)、事業承継	リスク非喫煙健康、1/2換金タイプ	
2	新規	B社	長期半額定期保険(特約付)	定期	95歳	90歳	10,000	新規	月払	2,000	200,000	退職慰労金(住・死)、事業承継	リスク非喫煙健康、1/2換金タイプ	
3	新規	C社	初期低CV型65歳	定期	95歳	95歳	10,000	新規	月払	2,000	200,000	退職慰労金(住・死)、事業承継	初期低解約型、1/2換金タイプ	
				災害	98歳	80歳	7,000	新規	月払	2,500	2,500	退職慰労金(住・死)、事業承継		
合計								30,000		第1回払当金	647,500			
								47,000		年換算	7,770,000			

※詳細は別紙各社設計書及び約款をご参照ください。

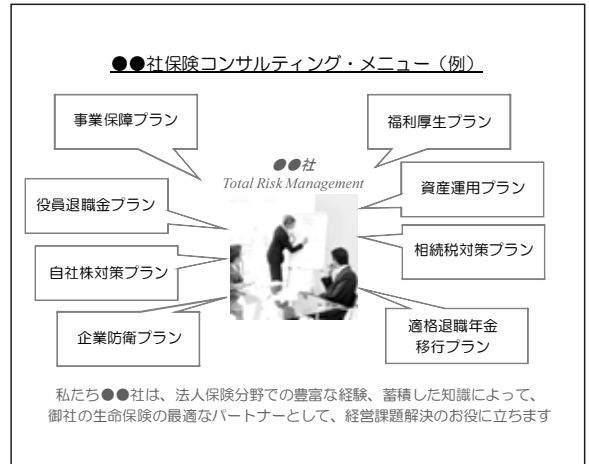


## 筆者プロフィール

上田 寛(うへだ かん)  
AGFで営業部門、マーケティング部門、プルデンシャル生命でライフプランナーを経て、日本最大級、生損保約40社を取扱う大手代理店で営業企画部長、バイスプレジデント等を歴任。保険営業の専門家に対し、個人、法人、相続・事業継承等の様々な商談に活かせるノウハウを提供、ドクターKANと呼ばれる。現在は、FP・リスクマネジメントを核とした人生成功ナビゲーターとして活動。総合資産コンサルティングを専門とする株式会社ファイナンシャルアドバイザーズ/研修講師も務める。■【執筆】「中小企業経営者における生命保険の意義と課題」慶應義塾保険学会『保険研究』第60集。■【資格等】CFP®、DCアドバイザー、生命保険大学課程(TLC)、損害保険特級、宝地図ムービー・ナビゲーター、慶應義塾大学経済学部卒業、慶應義塾保険学会会員。



図表7 コンサルティング・メニューの提示



図表8 必要保障額・退職金額算出のための具体的数値の確認(例)

社名: 株式会社優良企業		計算基準年: 2009年	
創業: 2002年	業種: サービス業	業績概要	法人税実効税率 41.0%
従業員: 10名(役員4名含む)	資本金: 3,000万円	売上: 約1億円、前年度税引前利益: 700万円	
経営者: 退職金、死亡退職金、弔慰金対策	年齢: 性別・創業社長か否か	事業承継	自己株式買取+事業用不動産買取資金対策
役員就任年齢: 45歳	50歳、男性・創業者	1株当たりの評価額: 1,000円	
退職予定年齢: 65歳	短期債務: 1,000×1.7=1,600万円	発行済株式総数: 60,000株	
退職引当: 現在 100万円-満期時 170万円	賞与金: 250万円	持株比率: 40,000株、66.7%	
功績比率: 現在 2.0倍-満期時 3.0倍	支払手形	保有不動産: 土地、建物、車	
功当金加算: なし	役員保険の加入内容		
事業承継	事業承継資金の確保対策		
	退職金、死亡退職金、弔慰金対策		
	退職金: 4,000万円		
	企業の予想成長率: 1%		
	経営者が万一の場合の売上低下予想額: 3,000万円		
	退職金制度の内容		
	定年年齢: 65歳		
	定年退職金額: 1,000万円		
	備考		
	経営者の体況上の留意点: 良好、非喫煙		

いかがでしたか。前号・今号は総集編として図表を中心に展開しました。詳細は、4月号～7月号をご覧いただき、基となる考えを把握した上で、全体とのマッチングをイメージしていただけたら幸いです。

昨秋より100年に1度の不況と言われ、現在もさまざまな企業において、倒産や大幅なリストラが続いています。しかし、個人のみならず法人においても保険のニーズは決してなくなりません。経営者は、経営課題解決の有効な方法を待っています。保険営業においても、このような環境だからこそ、知恵を絞り、従来の当たり前にとらわれず、果敢にチャレンジしたいものです。

今回は、移行期限まで、あと2年半(平成24年3月末)に迫った適格年金の実態と今後の動向について考えてみたいと思います。

あいおい損保  
京都支店  
営業一課

二人三脚で代理店経営40年

株式会社 京都アイ・エス

代表取締役会長  
高山 本丸氏  
代表取締役社長  
太田 益太郎氏

代理店  
登場



太田社長(左)と高山会長

昭和45年6月に高山会  
長が個人で代理店を創業  
した。京都には親戚など  
知り合いはなかったが、  
前職のディーラー時代の  
お客様などから開拓して  
いった。同49年前職で  
の後輩でもある太田社長  
が加わる。太田社長は  
「ディーラー時代も自動  
車保険を販売していたの  
で違和感はなかった」と  
いうことで、二人三脚の  
形で営業を進めていく。  
は法人化し、代理店名を  
株式会社京  
都アイ・エ  
スとする。  
同社の発  
足当初の陣  
容は5名  
(男性3名、  
女性2名)  
だったが、  
現在は宮津  
事務所(男  
性2名、女  
性1名)を  
含め11名  
も同様の  
お金の使  
い方をす  
るものだ  
からそ

会社全体でお客様を守る  
長く深く地道にこつこつと

そのころ代理店は今と比  
べ多くなく、郡部ではま  
だまだ保険の普及は十分  
ではなかったため、そう  
した地域を重点的に回  
り、銀行からの紹介を  
もらったりなどで、月に  
200〜300万円づら  
い、多いときで500万  
円ぐらいの収入が伸びた  
こともある。同55年には  
1億3000万円に達す  
る。この間、同54年4月  
に、同社が同社の強みで  
ある。太田社長は「お客  
様とは長く深くお付き合  
いさせていただいてい  
ます。同様にわが社の従  
業員も出入りすることな  
く、みんなが長く勤めて  
います」という。  
紹介の輪を広げる方法  
として高山会長は次のよ  
うに述べる。  
「例えば、月に50万円  
使う余裕のあるお客様が  
いるとすると、その人と  
お付き合いをしている人  
も同様の使用の方を  
するものです。だからそ

株式会社京都アイ・エスは、高山本丸代表取締役会長と太田益太郎代表  
取締役社長の二人三脚で40年近く経営してきた代理店である。不況の中  
も、お客様と長く深く築いてきた信頼関係で業績を挙げている。また、職  
場環境を整え、社員は辞めることなく長く勤務しており、男女合わせ11名  
の陣容となっている。「Face To Face, Heart To  
Heart」をモットーに地域オンリーを目指す。  
(あいおい損保京都支店・営業一課)



スタッフの皆さん

結果が数字とな  
って表れてい  
る。「更改のとき  
だけなく、近  
くまでいけば訪  
問をする。そこ  
で、例えば、情  
報として最近自  
動車の事故でこ  
ういうのが増え  
ていますからと  
話すと、お客様  
はそのことに注  
意するだろうと  
思います。このように保  
険だけでなく、問口を広  
げたいのです。いわゆる  
「生保を比較的销售して  
いるというスタッフの話  
では個人客が中心で、終  
身保険や収入保障保険な  
どに力を入れている。営  
業スタッフは生損保両方  
を販売しており、全員が  
生保を稼働させている。  
地域的な区割りよりも担  
当しているお客様との長  
い付き合いを大切に、  
そのお客様を会社全体で  
守るという形をとってい  
る。」  
「ゆくゆくは生保販売  
の専門部門を置いてい  
たいと考えています。生保  
が伸びると、他のス  
タッフも生保販売に対す  
る意識が高まってきま  
す。生保の専門がいると  
いうことで、生損保両方  
をうちで見られることを  
アピールできます。それ  
らから積極的にアプロ  
チをしていく必要があり  
ます。これからの正念場  
になります。お互いに  
助け合いながらやってい  
かなければいけません」  
(太田社長)

地域オンリーを目指す  
しっかりと理念で業務品質が高い

損保については、これ  
からは人保、第三野  
商品で数字を伸ばし、一  
般収入で5億円を目指  
す。それが自動車保険市  
場そのものが減少してい  
る中で、建築関係などの  
新規保険や火災保険の占  
率を高めていく。ちなみ  
に前年度比で第三野商  
品と火災保険は4%以上  
増加している。  
また、今年4月からあ  
いおい損保で実施されて  
いる地域統括代理店とな  
っている。これは地域の  
モーターチャネルや不動  
産店など他業態の兼業代  
理店を事務面や販売面な  
どをサポートしていき  
たいというもので、約50店  
を受け持ち、専任の担当者  
が毎日回っている。こう  
したことを「後継者」  
が求められます。いわゆる  
「手数料ベースで損保、  
生保が理想的だと考え  
ています」(太田社長)  
「生保を比較的销售して  
いるというスタッフの話  
では個人客が中心で、終  
身保険や収入保障保険な  
どに力を入れている。営  
業スタッフは生損保両方  
を販売しており、全員が  
生保を稼働させている。  
地域的な区割りよりも担  
当しているお客様との長  
い付き合いを大切に、  
そのお客様を会社全体で  
守るという形をとってい  
る。」  
「ゆくゆくは生保販売  
の専門部門を置いてい  
たいと考えています。生保  
が伸びると、他のス  
タッフも生保販売に対す  
る意識が高まってきま  
す。生保の専門がいると  
いうことで、生損保両方  
をうちで見られることを  
アピールできます。それ  
らから積極的にアプロ  
チをしていく必要があり  
ます。これからの正念場  
になります。お互いに  
助け合いながらやってい  
かなければいけません」  
(太田社長)

「事故があれば、でき  
るだけ現場に行くように  
しています。現場の状況  
を見るということが大切  
です。そこで、親身にな  
って徹底して面倒をみる  
こと。事故があったとき  
にどう対応すればよいか  
普段からアドバイスして  
おくこと。こういうこと  
をこまめにしておく、  
お客様との間に信頼関係  
ができてきます」  
自動車保険は現在、損  
保の一般収入の56%を占  
め、損保のベースとなっ  
ている。自動車保険の昨  
年の継続率は97%であ  
る。「派手さはないが、  
じわじわ足元を固めてき  
た強み」(太田社長)の  
言葉が響く。  
「後継者」については心  
を込めて取り組んでい  
たい。高山会長は「Face To  
Face, Heart To Heart」を  
モットーにお客様から何  
事も任せてもらえる地域  
オンリーの代理店を目  
指す。

# 今日も1日お元気で! Vol. 31

## —「素敵なからだ」作りませんか—

ヘルシーオフィス フー 代表 徳田 泰子

<http://foo-df.com/web/index.html>



## 快適の裏腹、クーラー病

### 21世紀の現代病、クーラー病

9月に入ったとはいえ、まだまだ暑い毎日が続いています。エコやクールビズも定着しつつありますが、気温・湿度ともに高い日本の夏を快適に過ごすために、クーラーは欠かせないものになりました。もはや、クーラーのない生活は考えられないでしょう。

しかし、快適な生活を送ることと引き換えに、クーラーは思いのほか、からだを冷やしクーラー病という現代病にむしばまれる人々が増えているのをご存じですか？

人間のからだは本来暑い夏にも、寒い冬にも自然の環境に対応できるような構造になっています。しかし、クーラー病とは、クーラーのかかった部屋に長時間いたり、クーラーの効いた部屋と暑い室外を往復することで、自律神経のバランスがくずれ血液の流れやホルモンバランスに異常をきたす病気です。まさに現代病といえます。

デパートやスーパーなど冷えきった場所から出たときに、からだがかたくなったり、だるさを感じることはありませんか？

### どんな症状？

主な症状は、からだの冷え、血行障害、倦怠感、食欲不振、頭痛、腹痛、下痢、神経痛、生理不順などがあげられます。

からだがかたくなることで他の病気を引き起こす原因にもなりかねません。くれぐれも注意してほしいものです。

徳田氏監修による料理レシピを当社のホームページに掲載しています。お客様にお届けするツールとして活用下さい。

### 予防と対策

それではクーラー病にならないためにはどうすればよいのでしょうか。クーラーの使用を控えるのが一番ですが、この残暑を考えればそれはまず無理というものです。実行可能な予防策をあげてみましょう。

- ① 部屋の温度を27～28℃に設定する。
- ② 夜寝るときはタイマーをかけてつけっぱなしにしない。
- ③ クーラーの風に直接当たらないようにする。(風は部屋の壁や家具に当たるようにする)
- ④ 室内ではカーディガンや、ひざ掛けや、靴下などを使用するように。(特に首、お腹、足首は温かく)
- ⑤ 冷たい食べ物や飲み物はなるべく避け、温かい飲み物を取るようにしましょう。
- ⑥ 冷たいものを取るというときにはからだを温める作用のある食品を組み合わせる。(例えば、ざるそば、冷やしめんなどには薬味としてねぎ、生姜(しょうが)を添える)
- ⑦ 1日中冷房の効いた部屋にいないで、暑くても時々外へ出て体を動かす。
- ⑧ 寝る前に手足のマッサージをしたり、ぬるめのお風呂にゆっくり入って体を温める。(半身浴はおすすめです)

クーラーは日本の暑さを乗り切るための必需品です。賢く使い、クーラー病にならないように自分でできる対策をとり、快適な生活を送りたいものです。

## 年度版 シリーズ

# 平成21年度版 新刊完成!!!

待ったなし、適年! 誰でもわかる生保契約獲得への8つの行程

## 適年代替手段に生命保険は最適

(付)退職(年)金規程例集

生保加入を決断させる退職金制度改訂からのアプローチ

社会保険労務士 三宅 直知 著

### 編集のねらい

本書は、退職金制度の全体像を理解し、生命保険の退職金制度での役割を明確にし、お客様のニーズに応えられる生命保険販売ツールとして、適年制度移行等に数多く携わってきた筆者がわかりやすく著したものです。生命保険を使った退職金制度の研修資料としても最適です。

簡法・規程例だからすぐに提案できる!

定価 **1,450円** A4判 112ページ

(消費税込み、送料実費)



平成21年度版

F P の必携書

## 保険と金融商品

金融変革時代の生活設計提案

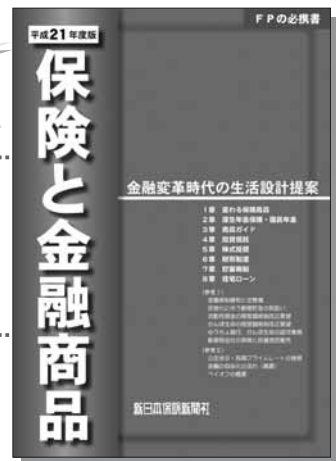
金融業界も自己責任時代に、プロ金融マンにとり必携の金融商品ガイド

主な内容

- 1章 変わる保険商品
- 2章 厚生年金保険・国民年金
- 3章 商品ガイド
- 4章 投資信託
- 5章 株式投資
- 6章 財形制度
- 7章 貯蓄税制
- 8章 住宅ローン

定価 **2,800円** B5判 288ページ

(消費税込み、送料実費)



### ●注文書● (平成21年 月 日)

送信先 (株)新日本保険新聞社 (FAX 06-6225-0551)

適年代替手段に生命保険は最適	冊	平成21年度版	冊
		保険と金融商品	

●会社名 \_\_\_\_\_ ●部支店名 \_\_\_\_\_

●課支社名 \_\_\_\_\_ ●代理店名 \_\_\_\_\_

●送付先 (〒) \_\_\_\_\_

●担当者名 \_\_\_\_\_ ●TEL \_\_\_\_\_

### ■申し込み方法

下記あて、はがきか電話、FAXでお申し込みください。

お急ぎの場合は左のFAX送信票どうぞ!

■ホームページからのお申し込みもできます。

<http://www.shinnihon-ins.co.jp/>

■代金払い込み方法

着荷後、同封の振替用紙をご利用のうえ、お払い込みください。

■申し込み先

〒550-0004 大阪市西区鞠本町1-5-15  
電話 (06)6225-0550(代表)  
FAX (06)6225-0551

新日本保険新聞社