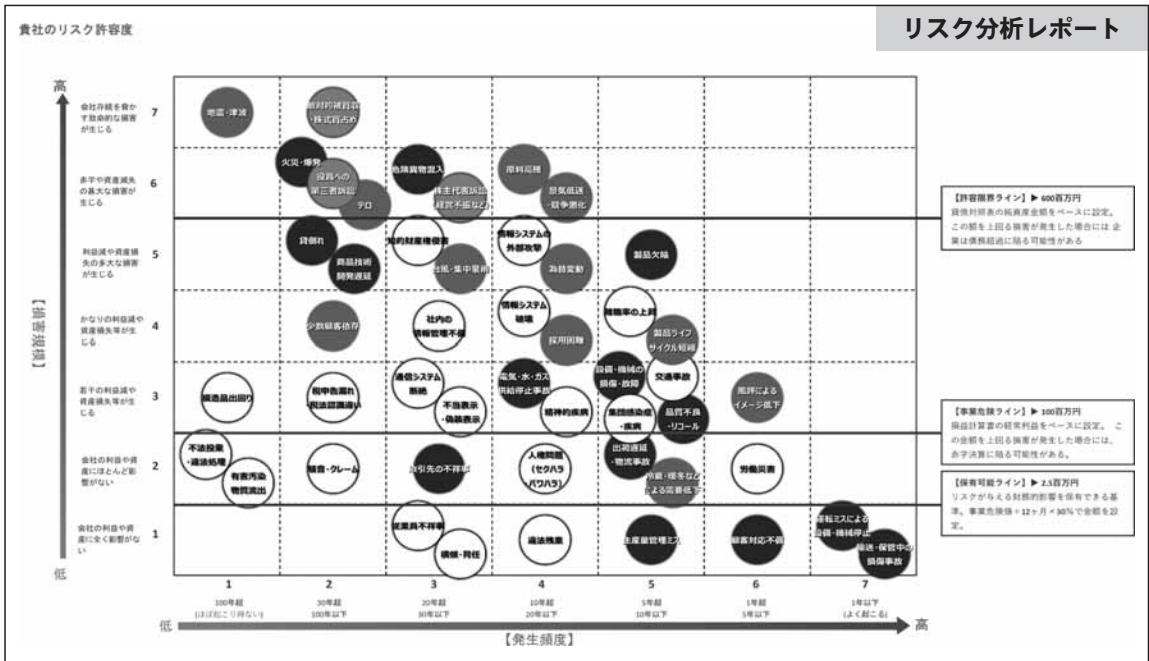


企業向けリスク分析レポート作成ツールを開発

株式会社インシュアランスサービス 顧客企業への付加価値提供の一環で



リスクマップを瞬時に自動生成

ツールでは企業の必要情報がレポートとして出力され、顧客サポートの一環としてツールを瞬時に可視化し、リスクの加入状況や付保が必要な保険種目などの経営におよぼす危険度や対策優先度、リスク診断や総合的な保険での対処法のアドバイ

兵庫県芦屋市に本社を構える大型乗合代理店「株式会社インシュアランスサービス」(清水丈嗣代表)はこのほど、同社の顧客企業へのリスクマネジメント支援の一環から、企業のリスク分析レポート作成ツールを開発した。簡単な企業情報(会社名・業種・売上高・営業利益もしくは経常利益・純資産額)と企業が加入する保険証券一式があれば、短時間で企業のリスクを分析し、リスク分析レポートが生成される。清水代表は「お客様にとってもよりリスクが脅威になるかを明確化した上で、そのリスクへの対処法をお客様に寄り添って考えていきたい」と話す。

システムの外部攻撃、セクハラ・パワハラなど、外部環境リスクは地震・津波や原料高騰、少数顧客依存などで、経営プロセスリスクは敵対的買収・株式買い占めや株主代表訴訟などがある。

リスクマップは左下を起点とするマトリクスになっており、縦軸が損害規模で横軸が発生頻度。損害規模は上に行くほど会社の存続を脅かすリスクであることを示すもので、食品製造業であれば危険異物混入リスクなどは上方に表示される最たるものといえる。横軸の発生頻度は右に行くほど発生頻度の高いリスクであることを示し、やはり食品製造業の場合では輸送・保管中の損傷事故などは発生頻度が極めて高いリスクとして表示される。

各種リスクがマップ上に表示されるのに加えて、マップでは事前に入力した企業の財務数値をもとに、その企業にとってのリスクの許容度を示す水準が「保有可能ゾーン」「事業危険ライン」「許容限界ライン」の3とおりで表示される。

「保有可能ゾーン」はリスクが与える財務的影響を保有できる程度の基準を示すもの。このラインよりも下に表示されているリスクはその企業にとって比較的軽微というこ

とが分かる。「事業危険ライン」は損益計算書の経常利益をベースに金額が設定されており、例えば事業危険ラインが100万円(1億円)と算出された場合、この金額を上回る損害が発生すると赤字決算に陥る可能性があるということがある。「許容限界ライン」は貸借対照表の純資産金額をベースに設定。この額を上回る損害が発生した場合、その企業は債務超過に陥る可能性がある。

マップ上で許容限界ラインの上(最優先対策ゾーン)に示されたリスクについては、企業存続の観点から、最優先で保険に移転するなどの対策をすべきリスクということになり、事業危険ラインと許容限界ラインの間(優先対策ゾーン)に示されるリスクは、事業安定化の観点から最優先対策に次いで優先的に対応すべきリスクであることを示している。

レポートでは、それぞれのゾーンに分類されるリスクごとに、リスクシナリオや対応する保険商品、その企業における保険付保評価が一覧表示される。例えば、最優先対策ゾーンに位置するリスクの「危険異物混入」に関して、レポート上では「製造過程で硬質異物や劇毒物などが製品に混入

とのおそれがあることが判明し、製品回収や製造工程の見直し、消費者への謝罪・対応に時間・コスト・労力を要した」といった想定されるリスクシナリオが表示される。その上で対応する主な保険商品として「フードリコール保険」が示され、この保険を企業が付保しているかどうか、付保済でも補償額が十分かどうかなどに応じて「○」「△」「×」の三通りで保険付保評価が示される。

実際にツールを使ってリスク分析を行うことで、思わぬ不備が浮き彫りになることもある。同社の社員が建設事業者向けにリスク分析を行ったところ、この企業が防災上乗せ保険に未加入であることがレポート上から明らかになったという。企業にその結果を告げたところ、各社員が皆、誰かが保険加入の担当を担っているはずだと思いついていたと話す。

同社の清水社長は今回開発したツールの意義について、「自社でリスク分析を行える中小企業は少ない。このツールを使ってお客様にとってもよりリスクが脅威になるかを明確化した上で、そのリスクへの対処法を当社がお客様とともに考えていきたい」とコメントしている。

対応する主な保険商品も表示



佐々木社長
「お問い合わせはこちらのQRコードから。」

公的保険・支援制度を活用した顧客本位の業務運営

金融内部監査士の佐々木篤史氏に聞く

久米 金融内部監査士の意識の差に相当の開きがあることを感じる。

佐々木 お客様からの信頼の差にも直結しそうです。

佐々木 実践度が低い。経営者や募集人と対話している、公的保険の知識や説明力が高まるため、公的保険や公的支援制度のデジタルツールを社内教育に活用するの業務効率の観点からも教育の質の観点からも非常に有用だと思える。その意味では、公的支援制度に加え、全国に1700以上ある自治体が提供する公的支援制度の情報を一括して検索できる「8LINE」は顧客サポートに役立つだけでなく、充実した各種動画など代理店や募集人の教育システムとしても使えるのではないだろうか。

久米 今までは、このサービスの活用方法を代理店によるお客様への情報提供ツールと位置付けていましたが、確かに社内教育ツールとしても活用いただけます。今後はこの両面の活用方法を代理店の皆さんに呼びかけていくようにしていきます。

