

# 新日本保険新聞

(損保版)  
第1～4月曜日発行  
発行所 新日本保険新聞社  
大阪市西区朝本町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。

三井住友海上きらめき生命は、保険業界で初めて「先進医療」に関する情報発信サイト「先進医療.net(ドットネット)」をインターネットホームページ上に開設した。このサイトでは、先進医療を実施している医療機関の詳細レ

## 「先進医療.net」開設 顧客への情報発信サイトに活用

同社は、業界に先駆け、06年11月に実費の先進医療特約を発売して以来、先進医療の情報提供・啓発活動として、「正しく知る」と「備えること」の重要性を伝えてきたが、今回の「先進医療.net(ドットネット)」は、その活動の一環として開設した。

「正しく知る」とは、最先端の医療には、一般的に知られていない医療技術が少なくないことから、最先端の医療を含めた幅広い選択肢の中から納得のいく治療が受けられるように、医療技術の情報をわかりやすく伝えようというものである。「備えること」とは、生命保険業を通じて、顧客が望む治療を経済的な理由であきらめないようお手伝いし、真に役立つことが同社の社会的使命

の一つとして位置付け、活動しようという狙いがある。こうした活動コンセプトのもと同社では、これまで粒子線治療セミナー(全国で90回、累計で1万5000名以上が聴講)09年9月末時点や、地方自治体との協力協定(がん撲滅や建設予定の粒子線治療施設をPRする協力協定を複数の地方自治体と締結)、先進医療ツールの配布などを行ってきた。

今回の同サイト開設は、先進医療について知りたい、調べたいというニーズにこたえる情報発信サイトとして活用するもので、内容は次のとおり。▽先進医療の現場から先進医療を行う医療機関に焦点をあて、スタッフの体制や症例数、費用その医療機関独自の手法

・技能・ポリシーなどを取材し紹介する。第1回目は悪性腫瘍に対する陽子線治療・重粒子線治療を行っている兵庫県立粒子線治療センターをレポートしている。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。先進医療最前線では、技術、制度、トレンドなど先進医療に関するテーマをわかりやすく紹介。また、

ポータルや先進医療に関するコラムを毎月更新して、最先端の医療に関する情報を届ける。また、4月に開設した「先進医療ナビ」と連携しており、先進医療の技術や療養内容の調査、実施している医療機関を検索することもできる。

先進医療のマネー知識では、先進医療にまつわるお金に関する情報を紹介。今後は、先進医療に携わる人物に焦点をあてたコラムなども掲載していく予定。

▽キーワード  
先進医療に関わる用語について、図・イラストなどを用いて平易に解説。

▽先進医療ナビ(09年4月開設)  
先進医療の基礎知識、先進医療に該当する技術や療養内容、その実施医療機関を検索できる。

「先進医療.net(ドットネット)」(http://www.senninryo.net)なお、同社HPのトップページからもアクセスできる。

療機関を検索できる。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

▽先進医療に関するコラムを様々な角度から連載する。第1回目は「先進医療最前線」と「先進医療のマネー知識」。

## 春秋

筆者はスケジュール管理のツールとして、独自のツールを使用してきた。今使っているものは15年ほど前に購入したもので、自分にとって非常に使いやすいものとなっている。パソコン形式なので、毎年中身を替えているが、ペンディング管理や営業戦略を含め、手帳なしでは仕事が進められないほどになっている。

一方、最近社内のウェブシステムで、スケジュール管理の機能が非常に充実しており、部下の行動管理を一瞥で見ることができるようになった。使い方がわかりやすいので、取り組む項目別に管理できたり、会議や

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

ていたので、ウェブシステムによる管理機能がリリースされたときも、内心「こんなもの使いたくない」くらいに思っていたが、このシステムが思いのほか優れたものであり、使い方がわかりやすいので、取り組む項目別に管理できたり、会議や

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

ていたので、ウェブシステムによる管理機能がリリースされたときも、内心「こんなもの使いたくない」くらいに思っていたが、このシステムが思いのほか優れたものであり、使い方がわかりやすいので、取り組む項目別に管理できたり、会議や

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

ていたので、ウェブシステムによる管理機能がリリースされたときも、内心「こんなもの使いたくない」くらいに思っていたが、このシステムが思いのほか優れたものであり、使い方がわかりやすいので、取り組む項目別に管理できたり、会議や

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

ていたので、ウェブシステムによる管理機能がリリースされたときも、内心「こんなもの使いたくない」くらいに思っていたが、このシステムが思いのほか優れたものであり、使い方がわかりやすいので、取り組む項目別に管理できたり、会議や

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

ていたので、ウェブシステムによる管理機能がリリースされたときも、内心「こんなもの使いたくない」くらいに思っていたが、このシステムが思いのほか優れたものであり、使い方がわかりやすいので、取り組む項目別に管理できたり、会議や

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

ていたので、ウェブシステムによる管理機能がリリースされたときも、内心「こんなもの使いたくない」くらいに思っていたが、このシステムが思いのほか優れたものであり、使い方がわかりやすいので、取り組む項目別に管理できたり、会議や

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

ていたので、ウェブシステムによる管理機能がリリースされたときも、内心「こんなもの使いたくない」くらいに思っていたが、このシステムが思いのほか優れたものであり、使い方がわかりやすいので、取り組む項目別に管理できたり、会議や

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

ていたので、ウェブシステムによる管理機能がリリースされたときも、内心「こんなもの使いたくない」くらいに思っていたが、このシステムが思いのほか優れたものであり、使い方がわかりやすいので、取り組む項目別に管理できたり、会議や

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ

ていたので、ウェブシステムによる管理機能がリリースされたときも、内心「こんなもの使いたくない」くらいに思っていたが、このシステムが思いのほか優れたものであり、使い方がわかりやすいので、取り組む項目別に管理できたり、会議や

打ち合わせのスケジュールを参加者全員のスケジュール表に反映させることができるなど、とても使い勝手のよいものとなっている。元来、アナログ派の筆者は、電子手帳がはやったときにも見向きもせず、手帳による自己管理にこだわっ



# 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

▶▶115

### 危機感あるが余裕がない

#### 実効性のある取り組みに至らず

先日、ある電機メーカーの協力工場の団体が開催する研修会で、リスクマネジメント研修の講師をさせて頂いた機会がありました。

当初のオフアワーは、「危機管理について何か有用な話ができるか」という漠然としたものでしたが、研修実施団体が製造業の団体であること、また、電機メーカーのサプライチェーンにおいて重要なポジションにある企業の団体であることから、事業継続計画(BCP)についての解説を盛り込んだ研修案をお示ししたところ、先方の理解を得ることができ、「顧客・取引先のためのリスクマネジメント講座」というテーマで研修を実施することになりました。

長さんご挨拶をして、いろいろお話をしている間に、「こうしたテーマ(リスクマネジメント・危機管理関連)の研修会は初めて開催する」というお話がありました。

そこで開催を決めた理由を尋ねたところ、「新型インフルエンザの問題など、企業を取り巻くリスクが増えてきたが、われわれ中小企業は有効な手立てを講じる時間的・経済的余裕もなく今日まで来ている。そろそろ真剣に、できる範囲からでもそれらのリスク対応を進めていかなければ、という危機感が会員企業の間で高まってきたから」ということでした。

「電機メーカーからBCP策定について直接の要請があった」というお話は出ませんでした。富士通のように、調達額の9割について、取引先に対するBCCPの策定と実行を要請する方針を打ち出しているメーカーも現れていることから、実

【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

際は何らかの要請がすべになされている可能性も視野に入れながら、研修を進めることにしました。

当日は、リスクマネジメントの基礎とその具体的進め方についての解説を行い、現在のトレンドであるBCCPについても、地震・新型インフルエンザへの対応例を紹介するという内容の研修をご提供しました。

1時間半という短い時間で多くの内容をお伝えしたため、少々つらい研修だったとは思いますが、大半の方は熱心にメモをとりながら受講いただき、その後の懇親会では、多くの方からさまざまな質問やご意見をお聞きすることができました。

その中で、特に印象に残ったのが、「リスクマネジメントとは、中核事業に焦点を当て、その中核事業の継続が危うい状態になった際に発動するBCCPの策定も含めた対応である」という説明でした。

(詳細は表参照)

なお、この企業では、

先にも述べたとおり、BCCPでは、「中核事業」を特定し、その事業の継続が困難になった際にBCCPを発動し、中核事業の継続を確実にすることが目的としています。

新型インフルエンザの発生率は最大で30%、都市部ではさらに高まるといわれていますが、その予測値を自社に置き換えた場合、従業員の欠勤率は同一作業所において何%になるのか、同一作業所において従業員が何%欠勤すればアウト(操業停止)になるのかを明らかにしておく必要があります。

そして、実際に操業停止状態まで欠勤率が到達した際に、どうやってその中核事業を継続させるかの具体的な計画がBCCPです。

「その人が休んだら代わりがない」業務は何なのか、その業務に関するバックアップ要員の育成スケジュールや進捗状況はどうか、同一作業所における勤務者の居住地域は分散されているか

子供の学校が同じ場合などは、同時欠勤の可能性もある)などの現状の把握と、罹患者の管理(本人・家族の罹患状況および罹患歴・回復時期の把握)などの取り組みが、今回の例のようにBCCPに取り組んでいるといっても、実効性のある取り組みに至っていないケースも多いと思えます。

今後、私たちリスクコンサルタントが、実効性のあるBCCP・BCCP策定に関してお役に立てる場面が増えてくるはずですので、それまでに、ぜひとも支援スキルを習得されることをお勧めいたします。

## 中小企業のBCCP・BCCP対策

表. リスクマネジメントと事業継続マネジメントの比較

	リスクマネジメント	事業継続マネジメント
主な方法	リスク分析	事業インパクト分析(BIA)
主な指標	インパクトおよび発生確率	インパクトおよびタイミング
インシデントの種類	あらゆる種類の事態	著しい事業の中断(混乱)の原因となる事態
事業の規模	あらゆる規模(コスト)の事態	存続を脅かすインシデントに対応するために戦略を計画
適用範囲	中心的な事業目標に対するリスクマネジメント	事業の中心的な力量の範囲外であるインシデントマネジメントに主な焦点を当てる

●七福神をモチーフにしたお客さま配布用ツール

宝をペタッと貼りつける

招福 **七福神マグネットシート**

美麗カラーイラスト



使用例

ここにお名前のシール等を貼ってお客様に配って下さい!

七福保険 招福 寿子

●マグネットシート使用  
●名刺サイズ: タテ 5.5cm × ヨコ 9cm  
※ご注文は 10 枚以上からお願いします。

定 価  
1 枚 **150 円**  
(税込み・送料実費)

(50 枚以上ご注文の場合送料無!!)

### 七福神で不況に打ち克つ

— 新春の挨拶回りは七福神とご一緒に

「100年に一度の恐慌」という言葉が象徴的に物語ったこの1年、いよいよ年末を迎える段階に至りました。

景気の「気」は元気の「気」です。明るく笑顔で元気を出せば、福もやってきます。新春の挨拶回りを準備し、七福神といっしょに活動しませんか。きっと、お客さまの顔にも笑顔が戻ってくるでしょう。

●FAX・HP注文書●

送信先 榊新日本保険新聞社

(FAX 06-6225-0551)

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

七福神 マグネットシート	枚
-----------------	---

- 会社名
- 部支店名
- 課支社名
- 代理店名
- 送付先(〒)
- 担当者名
- TEL



# 代理店経営情報

シンニチ  
代理店版

今年8月11日の午前5時7分、静岡県中部・西部を中心に震度6弱の地震が発生したのはまだ記憶に新しい。広域規模の大震災にはならなかったものの、かねがね東海地震の発生が予見されていた静岡県内の地震だっただけに、一時は各方面に緊張が走った。

## 8月に静岡で震度6弱

### 地鳴りのような音で目覚める

損保協会が9月15日に発表した駿河湾を震源とする地震の地震保険の支払い見込額は約38億円(証券件数6665件)で、過去の主な地震では9番目の支払い額となる

見込みだ。地震発生直後、この界隈はどのような状況だったのだろうか。東海道新幹線の静岡駅から徒歩10分ほどのところにある損保協会静岡支部。支部から徒歩20分ほど離れた住まいで就寝中だった事務局長の篠崎氏は「ゴォォ」という地鳴りのような音と地震による揺れで目を覚ましたという。地震と同時に住まい周辺が停電した。ちょうど台風9号の影響による厚い雨雲で、あたりはなおさら暗かった。単身赴任中の篠崎氏が最初にしたのは、家族に無事を伝えるための携帯メールだった。発信制限がされたためか、通話ができなかった。次いで室内の状況を確認した。幸い窓ガラスや家財の破損などはなかった。

## もうひとつの取材記事

# 西へ東へ

ほぼすべて、自治体

支部に寄せられた地域住民などからの問い合わせは通常時よりもやや多い程度だった。内容は「屋根瓦が落ちたが保険金は支払われるのか」といった保険金支払いの有無の確認がほとんどだったという。

## 起震装置の体験が有効

### 情報提供は代理店の役割

静岡県の統計によると9月29日時点での地震による死者は1名、重傷者は18名、軽傷者は293名、住居等の被害状況から飛び降りて両足かかとを骨折(28歳男性)「驚いて腰痛が悪化(72歳女性)」「あわてて飛び起き足に力が入り、ア



駿府城壁は今も崩れたままの状態

入り、地震があったことを改めて実感した。支部にいたのが午前6時ころ。まず、支部事務室の被害状況を確認したところ、特段の被害は見つからず、電気、電話、インターネット接続等も、特に問題なく機能していた。引き続き、支部職員の安全確認を行い全無事であることが把握できた。その後、損保協会本部と連絡を取り合い、地震当日のうちに、支部内に「地震保険対策本部」が設置された。この対策本部では、一定規模以上の中小規模地震災害の場合に現地支部に設置され、さまざまな対応を行うことになった。また、地震の揺れは立っているときと寝ているときでは体感的に違う。起震装置などで双方をあらかじめ体験しておくことで、「いざというときに少し余裕ができる」という篠崎氏は、特に前後・左右と上下の三方向に動く起震装置は体験しておくべきだと強調する。

## 損保協会静岡支部の事務局長に聞く

防災関連の情報提供を定期的な地域住民に向けて行うことは代理店ならではの重要な役割。各地の自治体などでは起震装置で大きな揺れを体験できるイベントを開催することも多い。こうした情報をいち早く入手することも代理店に求められる。

## 知ってトクする 559 税務情報



## 役員の変更等と納税猶予 実質退職なら退職金OK

Q 私は、このほど会長を退き、みなし退職しました。代表権をはずし、相談役に就任し、報酬も半分以下に引き下げました。私自身会社の株式を半分超保有しています。が、経営上は隠居の立場であるため、実質的な支配形態もなしと判断し、退職金を受け取ろうと考えています。ところが、先日の税務調査で、「オーナーには、みなし退職は認められない」として、退職金を否認されました。役員の変更等の場合の退職給付を規定した法人税基本通達には、地位の変更、給与の50%以上の減少という要件を満たしているにもかかわらず、どうして否認されたのでしょうか。ご教示ください。

① 私は、このほど会長を退き、みなし退職しました。代表権をはずし、相談役に就任し、報酬も半分以下に引き下げました。私自身会社の株式を半分超保有しています。が、経営上は隠居の立場であるため、実質的な支配形態もなしと判断し、退職金を受け取ろうと考えています。ところが、先日の税務調査で、「オーナーには、みなし退職は認められない」として、退職金を否認されました。役員の変更等の場合の退職給付を規定した法人税基本通達には、地位の変更、給与の50%以上の減少という要件を満たしているにもかかわらず、どうして否認されたのでしょうか。ご教示ください。

② 取締役が監査役になつたこと。

③ 分掌変更後の給与がおおむね50%以上減っていること。

ただ、形式的でもこれらに該当すれば即座に退職とみなされるのかというところではありませぬ。いずれの場合にも「法人の経営上主要な地位を占めている」と認められ、形式的ではなく、実質的にみて判断する必要があると判断されています。

④ 質問者の場合、税務調査でみなし退職が認められなかったのは、株式を半分以上保有していること、その他の事情より勘案して「実質的にその法人の経営上主要な地位を占めている」と認められる者」と判断されたのではないかと考えられます。株式を半分超保有している場合は、株主総会で経営陣の退陣を要求することもできます。また、隠居の立場であるという点も、意見を経営に反映させることはかなり容易でしょう。そうなりますと、「会社を依然として支配している」と見られる可能性があります。高くなっていくように思われます。

⑤ 質問者は、相談役に就き、隠居的な立場で経営を見守るつもりでしょうか。基本通達では、取締役が監査役になった場合について記述されていますが、これは監査役でなくとも適用されるのではないかと考えられます。

⑥ 株式贈与で保有減らすことで対応前所述のとおり、この通達では役員分掌等の適用例について具体的に3つ挙げられますが、法人税基本通達逐条解説(窪田悟編・税務研究会発行)の解説ではさらに、オーナー経営者・株主の立場について言及しており、「同族会社等における悪用が考えられるため、実質経営者やオーナー株主については適用しない」とし、課税上の弊害を防ぐこととしている」とされています。こうしたことからほとんどがオーナー企業である中小企業での適用はむしろ難しい面があるのは事実です。

しかし、今年度の税制改正で、事業承継を円滑に行えるよう、「取引相手のない株式等に係る贈与税の納税猶予制度」、設置されました。この制度は、オーナー経営者が後継者に一定の要件の下で株式贈与を行えば、その株式に係る贈与税の納税が猶予される制度です。この制度を活用することにより株式の保有割合を減らせばオーナー株主の立場ではなくなるわけですから、退職したとみなされる可能性は高まります。後継者への株式の移動と合わせ、メリットは大きいと思えます。

# 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

< 44 > 適格年金の実態と今後の動向②

## ■適格年金移行のポイント

前回から、適格年金の実態と今後の動向について展開しています。今回は、企業の退職金を取り巻く環境や社会的環境を把握した上で、適格年金の実態を捉えてみました。私たちがアプローチ可能なあと1年半程度の期間で、約11,000件は移行の可能性があるかと予測しました。

適格年金の移行において最も重要なことは、「退職金規程の改定」と「退職金・退職年金財源の確保」であり、そのバランスをとりながら解決することです。今回は、適格年金のしくみと現状の問題点を再度理解し、移行ステップの流れを押さえます。その過程で、正しい見直しイメージを掴み、適格年金移行後の、退職金・退職年金の財源として、中小企業退職金共済制度(中退共)と生命保険の意味合いを理解していきましょう。

今回も、前回に引き続き、200社を超える退職金コンサルティングの実績を誇る企業年金のプロフェッショナルで、退職金コンサルタントである、社会保険労務士の、三橋 由寛(みつはし よしひろ)先生に監修をいただきました(文末のプロフィールを参照ください)。

### ●適格年金の発端

退職金のルーツは江戸時代の「のれん分け(営業権)」に遡るといわれています。江戸時代の商家において、丁稚から番頭へ長い年月を経て奉公を終え、独立を許された者への、雇い主の恩情、功労的な給付です。近代的な制度としては、明治時代に一部の官吏や財閥系大企業の従業員に対し、退職時に金品を支給したことが始まりです。

「賃金の後払い」という意味での退職金は、勤務年数が長くなればなるほど、退職時には多くの資金が必要になります。そこで、退職金を分割して払う「企業年金」という考え方が出てきました。

このようにして、企業年金は、昭和24年に民間企業から始まり、国が認めた制度として、昭和37年に「税制適格退職年金(適格年金)」、昭和41年に「厚生年金基金」が発足しました。

### ●適格年金のしくみと問題点

適格年金は、企業外拠出年金制度の1つで、外部の金融機関を使って少しずつ計画的に積み立てていくものです。企業にとっては、退職一時金の支払いが集中することを回避したり(退職金負担の平準化)、税法上の優遇措置(全額損金)を受けられ、積み立てたお金を使い込んでしまったりする心配がないことや、福利厚生制度となるため、優秀な人材の採用や定着にも役立ちました。

従業員にとっては、受給権の確保、老後の生活保障、一時金でも受取可能、税法上の特典(退職所得控除、雑所得の対象)といった大きなメリットがあります。

適格年金のしくみのポイントは、会社と従業員間の「年金規程」と、会社と金融機関(生保、信託銀行)の間の「適格退職年金契約」の2つの契約がセットになって1つのしくみを形成している点です。たとえば、「適格年金を解約」しても「年金規程」は残るので、制度を廃止することは非常に困難であり、このことを理解している会社は少なかったのです。制度が残れば、年金規程に定められている退職年金を、会社は支払わなければならない義務が残るといえるのです。運用リスクは会社にあり、ファンド(積立金)はどんぶり勘定のため、加入者で按分するわけではなく、早い者勝ちになってしまうので、ファンドが枯渇しても、会社は支払い義務を果たさなければならない、存亡の危機に直面することになります。

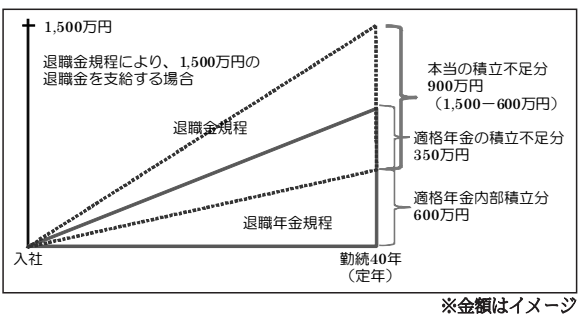
当初の予定利率は5.5%でしたが、5.5%→4.5%(1994年)→2.5%(1996年)→1.5%(1999年)→0.75%(2002年)と加速度的に下がり、現在は0.75%となっています。元本1,000万円を5.5%で15年運用すると約2,232万円ですが、0.75%だと約1,118万円、2倍の差があります。見方を変えると元本が2倍以上に増え

る状態(+1,232万円)と、元本がほとんど増えない状態(+118万円)となり、この差を会社が負うことになるということは、経営財務的に大変な問題であることが歴然としてきます。ラフながら、従業員100名で1人1,000万円のずれが生じたとすれば、会社は10億円を負担しなければならないのです。このように低金利による積立不足で、適格年金は、制度自体に大きな歪が発生し、平成24年3月末をもって廃止となります。

### ●本当の積立不足とは

しかも、適格年金の2つの契約(年金規程と適格年金退職契約)の問題に加えて、重要な問題が残っています。それは、「退職金制度=適格年金」という導入形態だけではなく、退職金制度の一部を適格年金で準備しているケース、退職金制度の上乗せで適格年金制度を設けているケースもあるということです。会社の退職金制度全体を把握しなければ、本当の積立不足を把握できないのです(図表1)。

図表1 2つの積立不足を把握する



※金額はイメージ

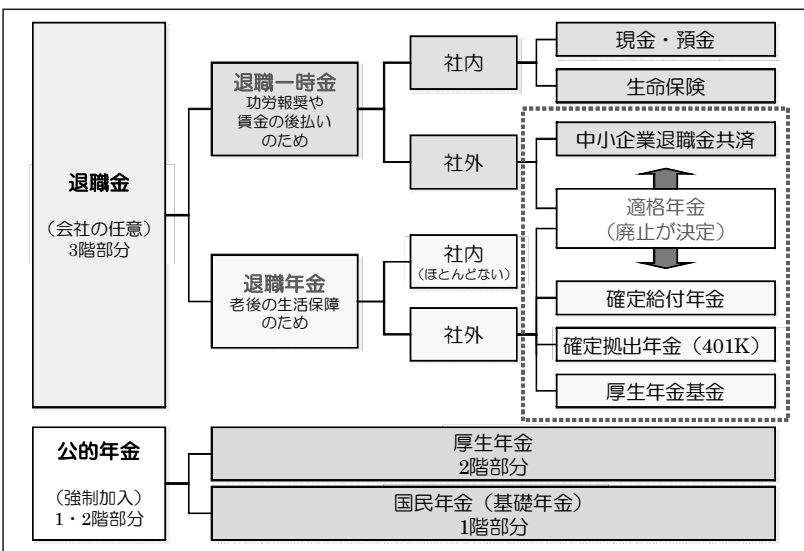
## ■移行先と移行ステップ

次に、適格年金の移行先を確認し、移行の手順として2つの視点と5つのステップを押さえておきます。

### ●適格年金の移行先としての生保と中退共

「退職一時金」と「退職年金」を、資金準備方法からみて整理すると、それぞれ社内と社外が考えられ、前回確認した移行の選択肢に加え、生命保険も考えられます(図表2)。

図表2 資金準備方法からみた「退職一時金」と「退職年金」



生命保険は、適格年金のファンドをそのまま移行することはできないのに、企業側にとって強いニーズがあります。

企業がもっている、退職金制度についての要望として、

- 積立不足をなくしたい
- 支払う時に金額を決めたい
- いざという時には、事業資金としても使いたい
- 自分で直接渡したい
- 本当はあまり払いたくない

といったことを、企業サイドからも、制度設計及び商品供給サイドからもよく聞きます。まさにこれらの多くは、生保が解決してくれますね。

また、中小企業退職金共済(中退共)は、退職一時金ながら、適格年金のファンドを移行でき、国の制度としての安心から、中小企業の選択のベースと考えられています。

### ●移行ステップ

「財源確保」と「規程」の2つの視点を常に意識して同時に進行させ、5つのステップを双方向からチェック(図表3)することで、適格年金の移行と退職金問題の根本的解決が実現します。

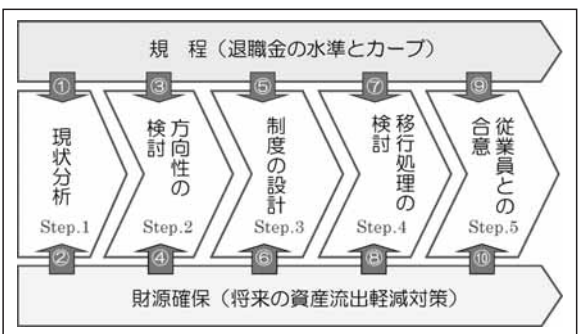
## 筆者プロフィール

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・事業承継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3 適格年金移行の2つの視点と5つのステップ



図表3の番号に基づいたチェックポイントとして、以下に留意します。

- ①水準とカーブ、適格年金への移行割合
- ②積立不足、運用のパフォーマンス
- ③新制度構築の方向性(制度を見直すか否か)
- ④ファンドの方向性(退職金積立原資の現状、今後の積み増し割合)
- ⑤退職金制度の設計(ポイント制等)
- ⑥ファンドの設計(制度設計シミュレーション)
- ⑦経過措置の検討(不利益を受ける従業員への配慮)
- ⑧積立金の移管
- ⑨従業員への説明(退職金の計算方法の変更)
- ⑩従業員への説明(積立方法の変更)

そして、退職金制度をチェックするための3つの質問をします。

- 1) 退職金を払えますか? 払えませんか?
- 2) 何のために退職金を払いますか?
- 3) 退職金を払うべきだと思いますか? 払うべきではないと思いますか?

いかがでしたか。適格年金のしくみと現状の問題点を理解することで、廃止となる理由が改めて把握できたと思います。そして、移行先としての生保の可能性が浮き彫りになってきたのではないのでしょうか。次回は、退職金コンサルティングの重要性、適年と中退共を、生保が代替、及び、補充するメリットを整理し、生保商品の販売につなげるスキームを作りたいと思います。

### 【監修者プロフィール】

三橋 由寛(みつはし よしひろ)

社会保険労務士、退職金コンサルタント、ミツハシ社会保険労務士事務所所長。

賃金制度・人事制度構築(退職金・企業年金)のコンサルティングを中心に、中小企業における経営問題の解決にあたる。日本有数の退職金問題解決のプロ集団である退職金制度の改革実行研究会に所属。研究会を通じ、200社を超える退職金のコンサルティング実績を誇る、企業の従業員数も30人~400人規模と幅広い。セミナー講師としても、生損保会社を含め多くの実績があり、大変わかりやすいと定評がある。

日新火災  
静岡事業部  
富士サービス支店

# お客様の目線で一生懸命守る

有限会社 ミツワ 代表取締役 渡邊 貢一郎氏

代理店  
登場



事務所は富士山の麓、静岡市にある。事務所の(店内)はログハウスの風で、中に入ると木の香りがする。この事務所を完成させたのは平成20年5月。

「紹介からのお客様が多かった。お客様を開拓する苦労はそれほどありませんでした。1人のお客様の周りには10人のお客様がいるという考え方で、枝葉を広げていきました」

「現在の陣容は、営業が4名、内務は渡邊さんの奥さんの由美子さんと森友紀さんの2名である。今後は人を増やしていきたく話す。」

「今のごころ、既存客を守るの業務品質の高さにおいて、もトップクラスの代理店です。有会社ミツワは、お客様からの信頼に応えることを常に考え、それを実践している代理店です。これからの地域のお客から支持される代理店として大きく成長してまいります」

「われわれの仕事には無限の広がりがあります。決まった時間に決まった所で仕事をやるのではなく、プラスアルファの部分でわれわれにはあります。例えば家を建てよう、高級車を買おうと思えば自分の働き次第で夢がかないます。今の事務所もそうです。来店型の事務所を持つという経営の理念や考え方を共にできる代理店があれば、合併などの更なる経営基盤の強化なども視野に入れていきます。早期の目標として損保一般で3億円を展望しているところでもあります。」

「お客様を守るとは、お客様にとって必要で適正な保険を提供し危険から守ることだと語ります。冒頭にも書いたが、事務所内はログハウスの来店型店舗となっている。渡邊さん自身がログハウスが好きということもあるが、お客様が来やすく、社員が落ち着いて仕事ができる環境という観点からの事務所作りである。この事務所ができてからはお客様の来店も増え、お客様のほうから「今度、事務所のほうに行くと」と声をかけてくれるようになった。」

「夢を一つずつ実現させてきている渡邊さんは、さらに地域ナンバー1代理店、一般収保の早期3億円達成へ向け力強く取り組んでいる。」

「研修時代の3年間で日新火災から営業のノウハウなどを教えてもらいました。先輩の代理店からは早く独立したほうがいいとアドバイスされましたが、3年間全うしたいという思いがあったので、じっくり取り組みました」

「損保一般収保1億円強のうち、手数料ベースで8割強が自動車保険となっている。企業の経営者や顧客に安全運転への情報提供などを行い安全意識を高めてきており、昨年度(20年度)の自動車保険の損害率51.6%に対し、今年度4月～7月までの損害率は35.8%と減少している。」

「提供できる商品の幅が広がりました。生保したことが、新たなお客様の開拓にもつながる。」

「お客様を守るとは、お客様にとって必要で適正な保険を提供し危険から守ることだと語ります。冒頭にも書いたが、事務所内はログハウスの来店型店舗となっている。渡邊さん自身がログハウスが好きということもあるが、お客様が来やすく、社員が落ち着いて仕事ができる環境という観点からの事務所作りである。この事務所ができてからはお客様の来店も増え、お客様のほうから「今度、事務所のほうに行くと」と声をかけてくれるようになった。」

「われわれの仕事には無限の広がりがあります。決まった時間に決まった所で仕事をやるのではなく、プラスアルファの部分でわれわれにはあります。例えば家を建てよう、高級車を買おうと思えば自分の働き次第で夢がかないます。今の事務所もそうです。来店型の事務所を持つという経営の理念や考え方を共にできる代理店があれば、合併などの更なる経営基盤の強化なども視野に入れていきます。早期の目標として損保一般で3億円を展望しているところでもあります。」

「お客様を守るとは、お客様にとって必要で適正な保険を提供し危険から守ることだと語ります。冒頭にも書いたが、事務所内はログハウスの来店型店舗となっている。渡邊さん自身がログハウスが好きということもあるが、お客様が来やすく、社員が落ち着いて仕事ができる環境という観点からの事務所作りである。この事務所ができてからはお客様の来店も増え、お客様のほうから「今度、事務所のほうに行くと」と声をかけてくれるようになった。」

「われわれの仕事には無限の広がりがあります。決まった時間に決まった所で仕事をやるのではなく、プラスアルファの部分でわれわれにはあります。例えば家を建てよう、高級車を買おうと思えば自分の働き次第で夢がかないます。今の事務所もそうです。来店型の事務所を持つという経営の理念や考え方を共にできる代理店があれば、合併などの更なる経営基盤の強化なども視野に入れていきます。早期の目標として損保一般で3億円を展望しているところでもあります。」

「契約のほとんどが紹介、全国展開の生保代理店に加入」



「相談に乗ってくれないか」とお客様から話が出てくるようになってきている。今年の8月から全国展開の生保代理店、株式会社グッドウィンに加入し、同社の静岡支社となった。これは「お客様のために」という思いから、提供できる商品の幅が広がりました。生保したことが、新たなお客様の開拓にもつながる。」

「われわれの仕事には無限の広がりがあります。決まった時間に決まった所で仕事をやるのではなく、プラスアルファの部分でわれわれにはあります。例えば家を建てよう、高級車を買おうと思えば自分の働き次第で夢がかないます。今の事務所もそうです。来店型の事務所を持つという経営の理念や考え方を共にできる代理店があれば、合併などの更なる経営基盤の強化なども視野に入れていきます。早期の目標として損保一般で3億円を展望しているところでもあります。」

「われわれの仕事には無限の広がりがあります。決まった時間に決まった所で仕事をやるのではなく、プラスアルファの部分でわれわれにはあります。例えば家を建てよう、高級車を買おうと思えば自分の働き次第で夢がかないます。今の事務所もそうです。来店型の事務所を持つという経営の理念や考え方を共にできる代理店があれば、合併などの更なる経営基盤の強化なども視野に入れていきます。早期の目標として損保一般で3億円を展望しているところでもあります。」

「われわれの仕事には無限の広がりがあります。決まった時間に決まった所で仕事をやるのではなく、プラスアルファの部分でわれわれにはあります。例えば家を建てよう、高級車を買おうと思えば自分の働き次第で夢がかないます。今の事務所もそうです。来店型の事務所を持つという経営の理念や考え方を共にできる代理店があれば、合併などの更なる経営基盤の強化なども視野に入れていきます。早期の目標として損保一般で3億円を展望しているところでもあります。」

「われわれの仕事には無限の広がりがあります。決まった時間に決まった所で仕事をやるのではなく、プラスアルファの部分でわれわれにはあります。例えば家を建てよう、高級車を買おうと思えば自分の働き次第で夢がかないます。今の事務所もそうです。来店型の事務所を持つという経営の理念や考え方を共にできる代理店があれば、合併などの更なる経営基盤の強化なども視野に入れていきます。早期の目標として損保一般で3億円を展望しているところでもあります。」

## 地域に信頼される代理店に

# 今日も一日お元気で! Vol. 33

## —「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



## 病気をよせつけない、免疫力を高めよう

### 「免疫力」をご存じですか？

私たちの生活の中には、空気中のウイルスや細菌、大気汚染や病気など健康的に過ごすために好ましくないものが多く存在しています。

それらは、様々な方法で私たちのからだの中に侵入し健康を脅かそうとしますが、私たちのからだには「敵から健康を守ろう」とする働きが備わっています。この働きを「免疫力」といいます。

### 「免疫力」のもとはどこにあるのか？

免疫力のものと多くは、血液中の白血球（はっけつきゅう）に存在し、免疫に係わる役割の違う数種類の細胞が全体で力を合わせて体内から発生したもの（例えば、がん細胞など）、体外から侵入してきたもの（例えば、風邪ウイルスなど）に対し、健康を害する異物として攻撃します。

通常、誰でも持ち合わせている敵から身を守る力ですが、年齢や生活習慣、食生活の乱れなどによって低下する場合があります。

### 「免疫力」— 低下する条件、高める条件

#### 【免疫力が低下する条件】

- 年齢：幼い子ども、高齢者は比較的免疫力が低いといわれています

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。

- 生活習慣：運動不足、睡眠不足、ストレスなどに影響を受けます
- 食生活：無理なダイエット、暴飲暴食、偏食

#### 【免疫力を高める条件】

- 生活習慣
  - ① 運動：毎日適度にからだを動かし、体力づくりを ⇒ 体操、ウォーキング、水泳など
  - ② 笑い：笑うことで免疫力がアップする研究が活発になっており医学的にも改善報告が発表されています。
  - ③ 睡眠
- 食事方法
 

食事は、命をつなぐ最も重要な方法です。主食、おかず、野菜をバランスよく組み合わせた食事を心がけましょう。

#### ●組み合わせにおすすめ栄養素と食品

栄養素	多く含まれる食品
ビタミンC	ブロッコリー、かぼちゃ、大根、レモン、オレンジなど
ビタミンB6	にんにく、まぐろ、さば、鶏肉など
アリシン	にんにく
リコピン	トマト、すいか、柿
ベータグルカン	まいたけ、しいたけ、しめじなどのきのこ類

毎日の食事と適度な運動が強いからだをつくりまします。本格的に寒くなる前から対策を！

## ★新日本保険新聞社の新刊★

平成21年度版

## 商品研究シリーズ2009

商品研究

平成21年度版

### 変額年金・個人年金

変額年金・利率変動型年金など新商品を満載!!

<主な内容>

- 生保各社 変額年金保険、利率変動型年金保険の解説
- 生保各社 変額・利率変動型年金保険内容一覧
- 生保各社 定額型個人年金保険の解説
- 生保各社 個人年金保険内容一覧
- 生保各社 個人年金契約高状況

### 変額年金・個人年金

銀行窓販の個人年金商品も収録



定価3,300円

(消費税込み・送料実費)

- 規格 B5判
- ページ数 310ページ

商品研究

平成21年度版

### 主要共済と少額短期保険

- JA、全労済、漁協、全国生協連(県民共済等)、CO・OP共済を掲載!!
- 少額短期保険では38社、51商品を掲載し、販売チャネル・基準も記載!!

<主要共済の内容>

- JAが養老生命共済に生存特約を組み合わせた保障プラン「みらいのきずな」を新設。積立型終身共済の加入限度額を拡充、最高加入年齢を引き上げました。
- 全労済のこくみん共済に「終身医療5000」「終身医療総合5000」「定期医療総合5000」「定期生命300」の4つのタイプが新たに加わりました。
- 各共済の生命系だけでなく、自動車共済や火災共済など損害系の共済も盛り込んでいます。

<少額短期保険の内容>

- 生活習慣病、糖尿病向けの医療保険や入院保障付の定期保険、児童・生徒・学生のケガ、病気などを保障する保険、葬儀費用をサポートする生命保険など各社独自の商品に掲載しています。
- これらに加え、家財保険やペット保険、地震被災者の生活再建費用保険なども載せています。

### 主要共済と少額短期保険

少額短期保険各社の販売チャネル・基準を掲載

- JA、全労済、漁協、全国生協連(県民共済等)、CO・OP共済を掲載!!



定価3,500円

(消費税込み・送料実費)

- 規格 B5判
- ページ数 374ページ

●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)

平成21年度版 変額年金・個人年金	冊	平成21年度版 主要共済と少額短期保険	冊
----------------------	---	------------------------	---

●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送信票でどうぞ!

#### ■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