



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西区本町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2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2023

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード
wonderful
2023年4月3日 AMまで
※偶数月の第一日曜日正午ごとに変更

まるごと解決！ サイバーリスク

大阪代協 中小企業の実態と販売手法でセミナー



新谷会長

開催にあたり、新谷会長が、「本日のセミナー開催の目的は2つある。1つは、中小企業が今この瞬間にも全世界からサイバー攻撃を受けている状況下で、しっかりとお客様に寄り添うことができれば世の中に保険代理店の存在価値を高めることができること。もう1つは、代理店業界の5年先を考えた場合、中小企業マーケットが生き残るカギになることである。セミナーでは、その開拓の1つのカギとなるサイバー保険について、サイバーリスクの実態とその販売方法を講演いただく」と挨拶した。

第1部のテーマは「中小企業におけるサイバー攻撃の実態とその現実的な対策」。商工会議所サイバーセキュリティ部助成隊サービス担当者である野田氏は、まずサイバー攻撃を仕掛ける側と攻撃を受ける側の特徴をそれぞれ説明し、セキュリティの脆弱なものが攻撃の踏み台になっていると指摘。また、中小企業の「自社が狙われることはない」といった考えは非常に危険であるとして、実際に調査（大阪商工会議所・神戸大学・東京海上日動「中小企業を狙ったサイバー攻撃の実態を調査・分析する実証事業」2018年）した中小企業30社全社が攻撃を受け、1社あたり月平均で56件の外からの攻撃を受けていた実態を明らかにした。そして、その攻撃

1 社月平均56件の外部攻撃
サイバー保険は不可欠

大阪代協(新谷香代子会長)は1月25日午後3時から「まるごと解決！サイバーリスク 中小企業にフォーカスした脅威の実態から販売手法まで」をテーマにWebセミナーを開催、約300名が視聴した。講師は、第1部では大阪商工会議所 経営情報センター 課長の野田幹稀氏、第2部ではRimix株式会社代表取締役の今徳良氏(大阪代協理事)と株式会社クラウド・サポート代表取締役の中島克海氏(日本代協副会長)が務めた。



野田氏

は地域や業種との関係性はほぼなく、どの地域、業種でも起こっていることに注意を促した。サイバー攻撃の手法は多様化・高度化・巧妙化しており、今や単一のセキュリティ機器や対策では防げない状況にあると説明。2022年は「ランサムウェア」による被害が最も多くなっている。ランサムウェアはファイルの復号(暗号化されたデータをもとに戻すこと)と見返りに身代金を要求するもので、被害を受けた日本の企業の32%が身代金を支払ったといわれている。しかし、その半分は復号されなかった実態がある。次いで多い「標的型攻撃メール」は機密情報や金銭を搾取する目的で送信しているものである。金融機関や大手小売業、宅配便などが紛らわしいタイトルを使って攻撃を仕掛けてくるのが特徴である。中には自分が感染したメールを知人、取引先に送信し

事前の情報収集が重要

自動車より事故率高いと訴え
自動車より事故率高いと訴え



中島氏

第2部では、サイバー保険販売に注力する今徳氏と中島氏がその販売手法について対話形式で行った。まず、中島氏がサイバー保険販売を定着するための流れとして、①知識・情報の修得、②ツール作成と利用、③顧客への情報提供、④顧客への商品提案、⑤成約と契約保全といったロードマップを示した。①について、事前の情報収集と事故時の対応・サイバー提供は重要事項であるとした上で、今徳氏はセキュリティ会社が主催するセミナーに参加したり、保険会社が運営する専門サイトを活用したりすることで自ら積極的に情報を集めていると述べた。また、中島氏は得た情報を漏れなく社員に伝えていく。②については、募集文書の兼ね合いがあるため、募集に際しては主にチラシを利用している。ただ、今徳氏は、セキュリティサービスを扱う会社も並列して運営しており、そこで得たデータをもとに情報提供を目的とした資料を作成し積極的に活用している。③に関しては、①で得た情報等を提供することで顧客に危機感を抱いてもらっている。今徳氏は、テレポもやっているが、サイバー保険の認知度はまだまだ低いことからほとんど情報提供していきはチャンスが広がると呼びかけた。④について今徳氏は、サイバー保険をいきなり顧客に話しても伝わりにくいので、まずは当たり前のように付保している自動車保険を引き合いに出しながら、「パソコンやスマホがウイルス感染等によって事故に遭う確率は自動車事故より高くなっています。企業経営に重要な役割を果たしているパソコン等に保険を付保していませんか？」と訴えかけることで興味を持ってもらい、サイバー攻撃、その対策として有効なサイバー保険への話へと展開している。また、中島氏は、決定権者がいない場合は担当者に説明し、それを決定権者に伝えるようお願いしている。何かあったときに担当者には決定権者に「あの当者は決定権者に」あの時伝えたではないですか」と言い逃れができる状況を設定することで、必ず決定権者の耳に届く工夫をしている。



今徳氏

トの閉鎖を余儀なくされ逸失利益が約4千万円発生したなどのほか、自社が受けたサイバー攻撃の影響により取引先企業に被害が及び損害賠償請求を受けた、またウイルス感染を受けた下請け企業が元受企業にも感染させてしまい取引停止となった実例を説明し、「サイバーセキュリティ対策にかかるお金は費用ではなく投資であると認識し、その出費を惜しんではならない」と強調した。その

効果的な提案先としては、建設業の反応がいいという。この業種は元請け、下請け、孫請けといった特徴がある業種である。特に下請け、孫請けはサイバーセキュリティ対策を何もしていないまま感染し、それが元請けに影響を与えることになれば以後の取引を停止される可能性がある。それに加え、売上に対する保険料は決して高くないので即決することが多い。製造業も同様で、病院も二一

は、建設業の反応がいいという。この業種は元請け、下請け、孫請けといった特徴がある業種である。特に下請け、孫請けはサイバーセキュリティ対策を何もしていないまま感染し、それが元請けに影響を与えることになれば以後の取引を停止される可能性がある。それに加え、売上に対する保険料は決して高くないので即決することが多い。製造業も同様で、病院も二一

②については、募集文書の兼ね合いがあるため、募集に際しては主にチラシを利用している。ただ、今徳氏は、セキュリティサービスを扱う会社も並列して運営しており、そこで得たデータをもとに情報提供を目的とした資料を作成し積極的に活用している。③に関しては、①で得た情報等を提供することで顧客に危機感を抱いてもらっている。今徳氏は、テレポもやっているが、サイバー保険の認知度はまだまだ低いことからほとんど情報提供していきはチャンスが広がると呼びかけた。④について今徳氏は、サイバー保険をいきなり顧客に話しても伝わりにくいので、まずは当たり前のように付保している自動車保険を引き合いに出しながら、「パソコンやスマホがウイルス感染等によって事故に遭う確率は自動車事故より高くなっています。企業経営に重要な役割を果たしているパソコン等に保険を付保していませんか？」と訴えかけることで興味を持ってもらい、サイバー攻撃、その対策として有効なサイバー保険への話へと展開している。また、中島氏は、決定権者がいない場合は担当者に説明し、それを決定権者に伝えるようお願いしている。何かあったときに担当者には決定権者に「あの当者は決定権者に」あの時伝えたではないですか」と言い逃れができる状況を設定することで、必ず決定権者の耳に届く工夫をしている。

最後に西氏は、サイバー保険は多種目販売、さらに他代理店の差別化を図ることができ魅力ある商品だと締めくくった。