

代理店が果たす情報提供の役割大きい

東京代協 「ジギョケイ オンラインセミナー」を開催



井上氏

第一回は井上氏が「事業継続力強化計画認定制度と代理店の役割」と題して講演した。近年の自然災害は全国で頻発・激甚化の傾向にあり、事前の防災・減災対策は業種や規模を問わず重要課題になっている。私有財産の保護や復旧は自助が大原則であり、BCP(事業継続計画)は重要だが、「策定のノウハウやスキルがない」「策定する人材が不足している」「書類作りで終わってしまっている」といった課題が挙げられる。昨今のサイバー攻撃の脅威の高まりを受けて、従来の地震対策、洪水対策、感染症対策に今年度からサイバーセキュリティ対策も追加。認定取得によって加算措置が講じられる補助金では、従来の「ものづくり補助金」に加えて、「事業再構築補助金(サブプライム強化枠)」「IT導入補助金(セキュリティ対策推進枠)」「事業継承・引継ぎ補助金(経営革新事業・専門家活用事業)」が加算措置の講じられる補助金として追加されるなど、認定取得のメリットは高い。また、損害保険料等が割引されるというメリットもあり、中小企業庁のホームページ内の計画策定手引きで各種紹介している。

認定事業者は年々増え、今年4月末時点で5万4000件まで増加しているものの、全国に数百万社ある中小企業のわずかでしかない。しかし、今年度から災害時の被災事業者に対する自治体連携補助金(災害活用)やグループ補助金(なりわい再建支援補助金)は、ジギョケイを含むBCPを策定または作成していることが交付要件になっている。万が一の際に補助金を受けられない可能性がある。同氏は、災害時には代理店が被災者となる可能性も高いといううえで、代理店の役割を



粕谷氏

第二回は「ジギョケイ認定と価値向上」情報提供と見える化する」と題して粕谷氏が講演。まず、代協会員向けの認定申請書書き方ガイドや申請支援マニュアル等を紹介し活用を促した。

ジギョケイ支援に向けて、地銀や信金等の地域金融機関、商工会や商工団体も地域の中小企業にアクセスしている。同氏は、情報提供は「何を」よりも「誰が」するのか非常に重要だと指摘。認定を受けた事業者は、5万4000社であり、認定事業者を増やすために代理店が果たす役割は大きいとの見解を示した。また、今年度からウェブ申請に変更になったこと、制度内容もアップデートされていること等を説明し、情報提供に際して最新情報を取



松本氏

第三回は松本氏が「ジギョケイの推進」顧客本位の業務運営と健全な代理店経営の為に」とテーマに講演。日本代協では三冠王自主取り組み項目として、ジギョケイ認定(認定数目標・20%/中小企業庁認定ベース)、BCP策定数(策定目標・30%/申告ベース)を設定している。代理店の価値向上策の一つとしてジギョケイ推進の重要性を説き、支援するためには、チャットやパンフレット、ハガキといった各種ツールを紹介。「優先順位をつけてお客様に情報を提供し、ジギョケイ支援から保険につながる取組をしてほしい」と期待を示した。

東京代協は6月19日、「ジギョケイ オンラインセミナー」を開催した。ジギョケイ(事業継続力強化計画)とは、防災・減災の事前対策に関する計画を経済産業大臣が認定する制度。中小企業庁が実施しており、認定を受けた中小企業は税制措置や補助金の加算等の支援策を活用することができる。まず保険代理店が認定を取得し、顧客企業を支援することが求められている。講師は中小企業庁経済安定対策室長の井上哲郎氏と粕谷企画の粕谷智氏、日本代協の松本一成氏が務め、同制度の概要や代理店の認定取得の必要性、社会的役割等を解説した。

メリット多い認定取得

補助金や損保P割引も

果たすためにも早期のジギョケイの策定を求めた。また、計画策定作業そのものが社員とのコミュニケーションであり、企業の組織力を向上させるマネジメントツールとして活用できるとの考えを示し、こうした観点からも自社のみならず、地元顧客企業に対して災害対策の気づきの機会提供とともに、ジギョケイ策定支援に取り組んでほしいと呼びかけた。

認定事業者5.4万件も中小企業数に比し不足