

「激甚化する大規模自然災害に係るリスクファイナンス検討会」
(第1回) 議事概要

有識者委員から出された主な意見（概要）は以下のとおり。

<総論>

- 我が国において全般的に利益保険の普及率が低いのは事実。また地震利益保険は中でもさらに普及率が低い。
- 諸外国に比べて GDP 対保険料の割合が低くなっているのは、日本の火災事故の発生率が低いという要因も含まれる。
- 地方の零細企業でBCPの話をしてても反応が良くない。実態として、そこまでコスト面での余裕がないことに加え、何かあった時に行政が助けてくれるという「モラルハザード」もあるのではないか。
- 日本には優れた公助の仕組みがある一方、未来永劫いつまでそれが続けられるか、という懸念がある。
- 一定規模以上の企業に対しては、一層の自助努力を求めるような方向性も必要なのではないか。
- 事業は利益を得ることが第一である。自然災害への投資は（短期的な）リターンが無いので、事業者にとって優先度が下がってしまう。そのため、自発的に企業が対策を進めることは考え難く、行政主導で行う必要がある。
- 地方の復興、競争力強化の観点からは、全ての企業というよりも、重要な社会生活インフラ企業など業種や規模を絞って対象とするやりかたもあるのではないか。
- 地震保険、信用保証協会の制度、銀行の災害時の融資、またデリバティブも商品としては存在している。つまり供給はあるが、事業者側からの需要が少ないのが大きな課題であり、原因についてアンケート調査等で明らかにする必要がある。

＜事業者が具体的な行動に移すために必要な情報の提供について＞

- 保険料が高いので地震保険に入らないという声をきくが、本当に高いのかどうか、事業者に対して客観的な基準を持って示す必要がある。
- 自然災害リスクを定量的に分析する技術の進捗により、客観的・確率的な評価を出すことはできる。保険会社や一部の大企業では取り入れられているが、そういった発想を中小零細企業など、幅広く社会的に認知してもらう取組が必要である。
- 事業者に対し、一種の警鐘となるような情報の発信を行政が思い切っていることも重要である。

＜事業者に対するインセンティブの付与について＞

- 欧米では株主への説明責任から、リスクはヘッジするのが当たり前、という文化がある。日本では例えば利益保険の加入率は昔から低いが、災害後のリスクヘッジに関して株主総会で説明責任が求められるようなケースはあまり聞いたことがない。また、自然災害リスクに対して厳しく意見を持つ株主はあまりいない認識。
- 市場関係者からの要請により、リスクマネジメントの開示範囲を広げるようなことはできないだろうか。
- 財務戦略としてリスクファイナンスも含めた自然災害への対応状況について、リスクマネジメントの秀逸な企業を表彰するような仕組みはできないか。
- 薄く広い補助金的なものではなく、きちんと自助努力をしている企業のリスクファイナンスへの税制面での対応はできないか。中小零細企業にとっては、特に有効であろう。
- 最終的には、例えば想定リスクに対する積立の義務化や税制措置のような制度化をすることが必要ではないか。自然災害リスクへの備えの優先度を高めるため、客観的な指標などのルール作りを行政主導で進めて欲しい。
- まずは、パイロット的なファンドを作り、賛同する企業グループを対象にキャットボンドを発行、一部を行政が補助する、というような取組を行政が主導してみてもどうか。
- また、財務的な備えにかかる経済的な負担を軽減する策として、例えば広域にある企業間でのリスク・スワップを行うなどの柔軟な取組を、行政主導で推進してはどうか。

＜中小零細企業等に対する十分な商品の提供について＞

- 企業の BCP 策定とリスクファイナンスが連動するというフェイズとはなっていない。
- 事業者の人材育成は時間がかかる課題。商工会議所といったチャネルもあり、それらを通じた啓蒙活動を広げていくことが有効であろう。
- 事業者にとってのメリットをどう説明できるか、優良事例などについて共有していく必要がある。
- 普及策としては、例えば ISO の中にリスクファイナンスに関する事項がきちんと含まれていれば、少なくともサプライチェーンの中では Tier1、Tier2 と普及していく可能性はある。
- わかりにくさも課題。地方に行けば行くほど、情報基盤もなく、難しい商品では売り手と買い手の理解を深めるのが困難。
- 事業者へのコンサル機能は地方銀行などの地域金融機関へ期待するものが大きい。
- デリバティブ、信用保証、地震保険をバラバラではなく、パッケージにするような取組はできないか。ただしそれぞれの商品の専門性が高いため全てを説明できるような体制が取れるようにする必要がある。
- 地震保険やデリバティブ等の販売にあたっては、顧客保護の観点からそれぞれについて専門的な知識を有する必要があり、また取引先の業種、業態によっても最適な提案が異なるはずだが、金融機関各業種において、取引先にとって全体として最適な提案をできるような体制にはなっていない。
- デリバティブ等の取扱いについては、説明責任と業務範囲の観点から課題を整理していったらどうか。
- 人材育成は、本来大学が進めるべきもの。防災については比較的各大学に部門があるが、リスクファイナンスとなると、諸外国と比較しても、関係する教員、学生共に圧倒的に少ない。大学で、社会人教育のようなものも含めて、門戸を開いてもらえるとよい。

以上