



# 企業価値向上リスクマネジメント

## リスクマネジメントはリスク回避ではなく 価値向上です

多様なビジネスの加速に伴い、企業は様々なリスクに取り囲まれています。未来を見ることはできませんが、予測することは可能です。企業価値向上リスクマネジメントでは、企業の現状を分析し、潜在的な問題も含めてヒト・モノ・カネに関する全てのリスクを見える化します。その上で、優先順位とコストのバランスを取りながら、対策を打ち、定期的に確認をしながらメンテナンスをしていきます。リスクがミニマム化されることで企業の持続性が担保され、御社の価値を向上させます。



## 見えない未来を予測し、大切な経営3大資産を守る

# JCF式企業価値向上リスクマネジメント

見える化シートで問題発見  
**ヒト・モノ対策**



笑顔で円満  
**相続対策**



リスクに強くビジョン実現に向けた  
**財務対策**

## 企業価値向上リスクマネジメント 3つの特長

### 特長1. 見えない問題を顕在化し、大切なヒト・モノを守るリスク対策

保険商品主体では本当に良いプランニングはできません。なぜなら、そこには本来主役であるあなた(企業・経営者)がいないからです。単なるヒアリングだけでなく、現場をプロの目で確認し、企業や経営者の考え方に立って、リスクの度合いや予算の要望に合わせた保険設計をアドバイスさせていただきます。

### 特長2. 経営者の想いを次世代につなぐ笑顔で円満相続

相続・事業承継は企業や経営者にとって重要な節目です。必ず訪れる相続・事業承継には「経営権」「争族」「相続税」という3つの問題が必ずと言っていいほど絡んできます。そして、この3つの問題を解決する際に必要なことが「資金の準備」です。準備不足により経営が悪くなったり、家族間の感情のもつれを引き起こしたりと、企業存続を揺るがすことさえあります。そのような問題を未然に防ぐため、経営者の想いを汲み取り、笑顔で円満の相続をめざします。

### 特長3. 突然のリスクに強く、ビジョン実現に向けた財務対策

目隠しをして車を運転したことがある人はいないでしょう。ところが、経営となると会計データや経営数字なしにハンドルを握る経営者がいます。それは目隠し運転と同じことです。今どこにいるのか？今までどこにいたのか？そして、これからどこへ向かうのか？まるで見当がつかない。経営者のビジョン実現に向けた財務対策と「将来のための資金」として生命保険を戦略的に活用した強い財務体質作りを行います。

## JCF式企業価値向上リスクマネジメントで得られる効果

- 商品ありきの提案ではなく、企業が持つリスクに対応したプランニングで大きな安心が得られます。
- 近年、倒産に追い込まれる事例も増えてきた、「労災」や「安全配慮義務」に対する適切なリスク対応により、企業を守ります。
- 部下の不祥事について、役員個人の管理・監督責任を問われ、取引先からの損害賠償請求リスクから役員を守ります。
- 将来の環境変化にも、経営者の考え方の変化にも、柔軟に対応可能なリスクマネジメント。
- 見える化シートで潜在的リスクを顕在化することで、不安が安心に変わります。
- 相続で起こりうるリスク把握と、事前準備を行うことで、安心して相続の対応ができます。
- 遺族間トラブルを起さず、かつ創業理念の承継を重視した相続を計画できます。
- 「遺産分割」「減税」「納税」が最適バランスの相続計画ができるので、安心して経営に専念できます。
- 後継者の経営権確保のため、経営者の自社株(持分)を含めた相続財産にかかる相続税の対策が明確になります。
- 決算書分析により、変わり続ける環境の中でも対応でき、企業が存続していける財務力が強化されます。

## 企業価値向上リスクマネジメントメニュー

### 企業価値① ヒト・モノ対策

### 企業の成長に合わせた生保×損保

1. オリジナルの『リスク見える化シート』を使って、この先起こりうるリスクを見える化します
2. 対策の緊急性・重要性和コストとのバランスを考えながら、優先順位を決定します
3. コストが事業の負担にならないよう、許容範囲内で最適の内容に調整します
4. 対策の一時完了は通過点、都度確認を行いながらメンテナンスを行います

### 企業価値② 相続対策

### 企業永続・発展のための相続・事業承継

1. 遺産分割対策:遺族間トラブルの防止、創業理念の承継
2. 減税対策:生前贈与、暦年贈与
3. 納税対策:相続財産の現金化、現金資金の確保

### 企業価値③ 財務対策

### 企業のビジョン達成に向けた財務体質強化

企業の財務体力を明確にするための『決算書分析』を行います。明確な数値がわかるので、漠然とした不安を払拭ができます。また、企業の財務体質強化に必要と考えられる保険プランをご提案します。

## 費用

- 経営者との面談を複数回実施。その後、現状の証券分析(損保・生保)を行い、結果をレポートにまとめて、経営者と面談。コストと優先順位を確認します。
- 実施後の変化を見逃さないため、1年に1度、現状説明と確認の経営者面談を実施します。
- ヒアリングから証券分析レポート作成:5万円

## 選ばれる理由

- 外資系損害保険会社にて、一貫して中小企業のリスクマネジメントを学ぶ。そこで、企業の労働安全大会や自動車の安全講習会等の講師も務め、出会った企業は500社以上。
- 2014年に保険代理店を独立開業。多くの中小企業経営者との経験を活かし、現在、経営者・開業医専門の損害保険・生命保険のエキスパートとして約80社のクライアントと契約中。
- お客様の描くビジョンがリスクでぶれないように、最適な保険プランのご提案を信条にしている。
- 成約した保険契約の解約率は1パーセントに留まっている。

## 企業価値を向上し、日本に影響をあたえる企業創り

リスクマネジメントをすることで企業価値は向上します。価値向上によってビジネスは加速し、ビジョン達成に向けて企業はより強く、より大きく発展し続けます。JCF式リスクマネジメントは、リスクをチャンスに変え、日本に影響をあたえる企業を創ります。

## プロフィール

Chief Consultant

**友部 守**

Tomobe Mamoru

経営者専門の保険コンサルタント。  
生命保険協会認定FP、全日本保険FP協会 法人保険マイスター、一般社団相続診断協会「相続診断士」。

外資系保険会社を経て2003年に保険代理店を独立開業。外資系保険会社時代、転職してすぐに新人賞、3年目には1200名の営業社員のトップ成績をおさめ最優秀賞。

一貫して、中小・中堅企業の開拓を行い、今までに面談した経営者は500人以上。その経験から、企業に一番大事なことは「事業の継続」であると確信。経営者が気づいていないリスクを明らかにして、企業の経営問題(税務、労務)にも積極的に関与し、他の専門家(税理士、社労士、行政書士)とも提携して根本的な解決策を提案できる数少ない本物のリスクマネジメントコンサルタントとして、顧客から絶大な信頼を受けるとともに、その経営を見極める力への高い評価から、他業種の専門家からのアライアンスの依頼も絶えない。

総合保険代理店ゴーウェル株式会社 代表取締役。

現在、朝日新聞がお勧めする専門家サイト「マイベストプロ神奈川」にてコラム掲載中。

