



「適者生存。

より良いものを安く提案する会社を選ぶのは当然。」

丸興産業株式会社 代表取締役 小野寺靖氏

「経営者は3つの「坂」に備えなければならない。あってはいけないが起こりうるのが労災事故。だからこそ、社員と家族を守るために保険は大切。」と語る丸興産業株式会社の小野寺社長に保険についての考え方とTISとのお付き合いについて聞きました。



丸興産業株式会社

■丸興産業 事業概要

ー 丸興産業様について教えてください。

昭和47年7月に、宮城県の石巻の西部で、碎石業者として創業しました。私が昭和62年にアルバイトで入社した頃は、砂利専門でした

その頃に、地元では何年かに一度の大型工事である石巻専修大学の土地造成工事の発注があったのですが、土砂を運搬する車が不足していたため、35万円で中古のダンプを買って、運搬の仕事もはじめました。次に、土木現場からの土木請負の依頼を受けて工事の資格を取得し土木工事業に参入し、その後、お客様の要望を受けて平成15年に産業廃棄物の中間処理プラントを作り、収集運搬業務を始めました。砂利採取業→運搬業→土木工事業→産業廃棄物・中間処理収集運搬業という流れですね。



仕事場は、東京ドーム約5個分の広大な土地

— いろいろと事業を多角化されてきましたね。

時代の流れでしょうか。“石”に関わる仕事は、ピラミッドの時代から考えれば紀元前2世紀頃からの事業なわけです。私がこの仕事をはじめてからも、砂利の品質重視から環境を考慮したリサイクル製品(RC材)が主流になっています。だから、事業は常に見直しが必要です。ダーウィンの進化論と同じで、強いものが残るのではなく、変化に適応するものが生き残ると言われます。適者生存ですよ。保険も同じでしょうか。?

— 宮城県北部地震の時は大変だったと伺いましたが。。

宮城県北部地震のときは、24時間ぶつ続けて、地震による廃材、瓦礫類の受け入れを行いました。当社は、地域に育てていただいた会社ですから、何か(天災など)が起ったときは、できる限りのことをしなければならないと思っています。社会貢献とか立派な話ではなく、お世話になったお返しだと感心いただけです。

■経営とは仏教?経営者は、三つの「坂」に備えなければならない。

— 御社の場合、危険な作業も伴うと思うのですが、保険自体について、経営者の視点で、小野寺社長のお考えを教えていただけますか?

経営者としてお話しするのであれば、少しだけ遠回りな話をさせてください。「経営」という言葉がありますよね。私は、経済用語だと思っていたのですが、実は仏教に起因する言葉だそうで、「経」は、仏や聖者の教えを文章にまとめて、長く受け継ぐもの。「営」は営み。つまり、「経営」とは、長く営むべきものというのが、私の持論です。それを守る為に保険は、欠かすことのできないものだと思っています。

— 特に、リスクが伴う仕事には保険が重要ですね。

その通りです。人生には三つの「坂」があります。「登り坂」と「下り坂」、そしてもうひとつは、「ま・さ・か」です。「まさか」に備えて、企業防衛を図る意味で保険加入は外せない経費だと考えています。

絶対あってはいけないのが労災事故、でも悲しいかな有り得るのも労災事故です。経営者にとってはそれが一番大変で、本人にも会社自体にも、金銭的、時間的に、大きな負担がかかります。場合によっては両者間でトラブルが起こる場合もあるかもしれません。そのとき大切なのは、本人、遺族に対する保障であり、それは経営者として準備すべきものだと思っています。ユダヤの格言に「金貨が鳴ると人の口が静まる」というものがあります。道義的な問題は別として、金銭的な面では保険に入ることで、安心できると思います。



「危険が伴う仕事だから、社員を守るために、保障は大きいほうがいい。」

— 政府労災保険だけでは足りないのでしょうか?

事業の拡大に伴い、リスクも大きくなります。だから、保障は手厚いほうがいい。それが結果的に会社と社員を守ることだと思っています。

■軽い気持ちでお話を聞いたら、自社の保険を見直す必要性に気づかされました。

— 元々、保険には入っていましたよね。

もちろん、入っていました。銀行の営業さんからの紹介ですね。こちらが希望する保障内容をお話し、当社の規模に合わせて、「では、この保険がいいですね。」という具合です。私が、入社する前からの慣例でお願いしていましたね。

— どんなきっかけで TIS の提案を聞くことになったのですか？

もともとは、キャタピラー東北さんの紹介です。当社は、キャタピラー社の重機を数多く使用しています。性能が良く、故障も少ない、更には査定も高い！(笑)、信頼できる会社なので、そこからの紹介なら話を聞いてみようと思いました。

— 提案を受けてみてどうでしたか？

紹介とはいえ、保険の営業といえば、何故かみんなが自分の保険が一番で他社は全部駄目と相場が決まっていて、あまり聞く気にもなれないのが本音でした。でも、バブル経済崩壊後→デフレスパイラル開始→業界再編の流れはいすこも同じらしく、保険業界のお話を伺うのも時代を読む事に繋がるのかと、保険の見直しではなく、後学の意味でお話を伺うことにしました。でも、お話を伺う中で、自社の加入している保険を何より先に再編させる必要性がある事に気づかされてしまったということです。

— 自社の加入している保険を再編させるとは？ 具体的には？

先ほどの話と重複しますが、碎石・土木・運輸・産廃処理業務を生業として来た弊社にとって最も怖いのが労災事故です。しかし、事故があり得るのがこの業界の悲しい現実です。労災事故が発生すれば被災者はもちろんのこと、そのご家族、関係者や会社すべてに悲惨で耐え難い苦痛を与えてしまいます。

そして、いつの間にか被災者側にナワテの知恵者が加わったりすると、話がこじれにこじれて最終的には訴訟問題にまで発展してしまうこともあるでしょう。そんなことになれば、経営者はもちろんのこと、その会社の担当者は春・夏・秋・冬の季節感が全く無くなる程の心的負担を背負う事になってしまいます。加えて社会的信用が下落し、金融機関からも締め付けを受けるとなれば、そのリスクヘッジは外すこととはできません。



「リスクに備えることも大切な経営要素」

— これまでの保険では不十分だったということですか？

恥ずかしながら今回のお話を伺うまで、保険で訴訟の費用までまかねるということは知りませんでした。他にも、掛金に対して、適切な保障が受けられるのかなど、自社の保険を見直す必要があることも実感しました。

■コストが下がって、保障が上がる？よくある話だなという印象。しかし、話を聞くと…

— TIS には、保険の見直しをどのように勧められましたか？

コストが下がって、補償の内容が上がる。ただ、お付き合いもあるとは思うので話だけでも聞いてもらえないか?と言われました。

— その時、本当はどう思いました?

最初は半信半疑ですね。よくある話だなという印象。これまで、そんなことを言ってくる人はいましたからね。でも、建機の業界でもリーディングカンパニーであるキャタピラーの営業担当者も同行して言ってくるくらいだから、全く変な話ではないだろうとも思いました。

— 具体的にはどのような話になったのですか?

まずは、こちらがすべての証券を渡しました。その場で、あれやこれやと営業をすることはありませんでしたね。「これは十分なのでそのままがいいでしょう」など、商品の売り込みをするわけではなく、足りているものと足りていないと思われるものをヒアリングしていました。その後に、補償内容を検討していただいたのだと思います。しばらくたってから、もう一度来ていただいて、提案を聞かせてくれました。

— 提案内容はいかがでしたか?

今まで知らなかった訴訟面まで現状の保険料内でカバーできる話などいろいろ話してくれました。弁護士費用も含む、訴訟対応費用等も補填があることを教えてもらったのが良かったですね。

— コンサルタント 立花の視点



お伺いした当時、丸興産業様ご加入の労災上乗せ補償は、掛け金が年間 94 万 7,740 円で、死亡・後遺障害 2,000 万、入院一日 5,000 円、通院一日 3,000 円という補償内容でした。当社では、同等の補償を 44 万 3,310 円で組むことができましたが、「死亡・後遺障害が 2,000 万円というのは、十分とは言えないのではないか?」とご提案させていただきました。わかりやすくお話をすれば、対人補償 2,000 万円の自動車保険で日々自動車を運転しているようなものです。

実は、社員思いの小野寺社長も全く同じことを考えていらっしゃいました。そこで、下がった分のコストで、補償の上積みをご提案しました。最終的には、掛け金約 74 万円で、上記の補償内容に1名当たり 3,000 万円を上積みし、合計 5,000 万円の補償をご契約いただきました。しかし、碎石業という業種は一般的には労災リスクは高いと認識されているため、保険会社としても、掛け金と補償金額の設定には慎重になります。(特に今回のケースは天災(地震)を原因とする労災事故も補償するプランニングが必要でした。)

今回、掛け金を下げて補償を上積みできたポイントは二つあります。

ひとつは、当社が特定の保険会社に縛られることなく、取引のある損保 9 社のプランを検討できること。

二つ目は、保険料計算基礎を複数用いてコスト面・補償面でシミュレーションしたことです。丸興産業様の場合は、当時は「従業員数」によって保険料が決まるタイプにご加入されていました。そこで、従業員数以外で算出可能な「労働保険料申告書」、「P/L」、「経営事項審査結果」の数値を使ってそれぞれの保険料を検証し、ご提案しました。

保険会社・保険種類・業種・雇用形態によって、使用できる計算基礎も異なりますので、延べ数十通りのプランから、どの保険会社のプランが最適なのかをご提案できるという当社の強みが活かされたと思います。

■適者生存の時代。よいものを安く提案する会社を選ぶのは当然

— TIS に切り替えることになさったポイントを教えていただけますか?

ポイントは3つです。

- 1、掛け金(保険料)が前保険会社より50%安くなったこと。
- 2、補償が大きくなったこと
- 3、何より怖い、労災事故発生により最終的に訴訟になった場合、その弁護士費用と裁判で確定された損害賠償額をヘッジしてくれるということ。

経営者が一番不安に思っている労災に対して、遺族、会社の金銭的負担も含め、今まで知らなかつた訴訟に対するリスクを提案していただき、結果的に金額も下がったというのは大きいですね。

— 元々加入されていた会社とのお付き合いもあったと思いますが、やめることに抵抗はありませんでしたか？

前の会社とは前社長からの長い付き合いですから、ないことはないですよ。でも、お客様の目線に合わせて、より良いものを作る、より安く作る、より良いものを提案する会社が生き残る時代です。まさしく適者生存の時代ですね。提案内容がよかつたTISを選んだのは当然です。

— 小野寺社長が考える保険を選ぶポイントを教えていただけますか？

幾多の残虐に耐えない迫害を受けながらも5,000年の歴史の中で生き続けてきたユダヤ人の言葉に、「人間は口がひとつに耳ふたつ」というものがあります。まず聞くことからはじめて決して損はないことを改めて知らされました。自分できちんと話を聞いて判断するということが大切です。きっと、多くの知らないことに巡り合うことでしょう。

— コンサルタント 立花の視点



小野寺社長のリスク管理の意識が高いのは言うまでもなく、ご対応いただいた昆野常務が保険の年間コストと補償額を把握されていたので、話がスムーズに進みました。しがらみを断ち切る決断にも勇気が必要です。今回、会社にとって必要なことをご判断いただいたのだと思います。自社でご加入されている保険の再認識と再構築は、経営リスクを軽減させるという意味でも重要なと思います。

碎石業の労災関連の保険においては保険会社のリスク判断上、掛け金を下げるのが難しいというのが現状です。保険会社によっては、加入自体が難しい場合もあります。今回の丸興産業様がきっかけになり、現在(社団)日本碎石協会宮城県支部様からもアドバイスをいただきながら、現在、碎石業に特化した制度商品を企画中です。

— 最後に、これからTISに望むことをお聞かせください。

これからも保険のコンサルティング会社として、有意義な情報を提供してください。末永いお付き合いをお願いします。

※ 取材日時 2010年6月

※ 取材制作:[カスタマワイズ](#)