

～法人マーケット開拓に役立つ～

電子部品メーカー

5

業種別リスクマネジメント対処法

株式会社アルマックインシュアランスパートナーズ

<http://www.almac-ips.co.jp>

代表取締役 松本 一成

◆株式会社アルマックインシュアランスパートナーズ

平成20年7月に営業開始。法人マーケットに対してリスクマネジメントを切り口とした提案を行い、業容の拡大をしている。リスクマネジメントのコンサルティング及び教育・研修事業を得意とし、理念を共有する代理店と積極的にノウハウやシステム及びブランド共有を進めており、昨年1年間で10代理店が支店参画し収入保険料は1年間で損保ベースで10億円の増加を達成。

(代表執筆者：菊地 勉氏 (高槻支店長))

電子部品メーカーのリスクマネジメント

◇電子部品メーカーの特徴

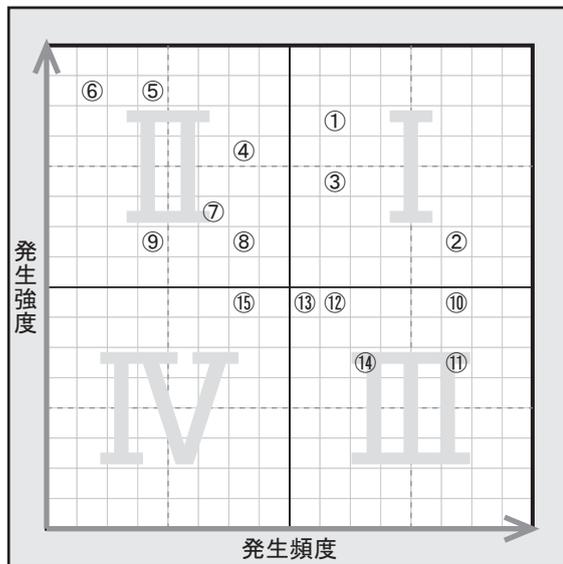
日本の電子部品メーカーの小型化・精密化の技術力は世界でも高い競争力を誇っていますが、一般電子部品は従業員100名未満の独立系や中小企業が多くを占めており、非常に労働集約的な業界です。技術革新が著しく早いため、メーカーはその研究開発費が必然的に大きくなり、受注産業であるため、ユーザーである完成品メーカーの動向に大きく左右されることが特徴であり、下請け的な立ち位置の企業も多く存在します。

近年、国内向けの低迷を海外が補う形で電子部品の出荷額が増加傾向にありましたが、2008年後半から世界的な不況の影響による客先の急激な在庫調整が直撃し、各企業は大幅な減産を強いられました。また、比較的参入障壁が低いため、経験の浅い中小企業やある程度技術を持った零細企業が参入して来る機会が多く、今後は韓国や中国企業など海外勢の台頭で競争が激化し、販売単価の下落にも見舞われる可能性が高いと考えられます。

09年4月以後は各国政府の景気刺激効果や完成品メーカーの在庫調整が一段落したこともあり回復基調が続いています。国内においてもエコポイントやエコカー減税効果も寄与し、電子部品需要は回復が続いています。今後は日米欧の部品需要の伸び悩みが鮮明となる中、新興国の需要拡大が鍵を握ることになりそうです。

◇リスクマップ例

- I ① 技術や製品の劣化
- ② 景気動向
- ③ 需要の減退
- II ④ 生産物賠償責任
- ⑤ 火災・爆発等
- ⑥ 天災(地震・台風・水災等)
- ⑦ 取引先の倒産等
- ⑧ 長期の生産停止
- ⑨ リコール
- III ⑩ 過当競争
- ⑪ 人材確保
- ⑫ 労働災害
- ⑬ 個人情報・機密情報の漏えい
- ⑭ 自動車事故
- IV ⑮ 施設賠償責任



◇電子部品メーカーの特徴的リスク

電子部品メーカーの特徴的なリスクとしては、電子部品業界の景況感が景気の先行指標とされていることから分かるように、メーカーが需要を先読みして電子部品を発注するため、②景気動向・業界動向に左右されやすく、絶えず新しい技術やノウハウが開発され商品が進化する業界において、①技術やノウハウが劣化し完成品メーカーから求められる品質・技術水準を維持出来なくなることが考えられます。また、強みを持つ分野や特定の企業に依存しすぎると、その分野の③需要の減退や⑦取引先の倒産等で大きな影響を受けることになるでしょう。一般的な技術力では、メーカーからの価格に対する要求が強くなり、⑩過当競争に巻き込まれる可能性もあります。技術力を高め、競争力をつけるためにも優秀な⑪人材の確保と継続雇用が大きな課題です。突発的なリスクとしては、⑤火災や⑥地震・台風といった天災、④PLや⑮施設賠償責任等がありますが、その結果として⑧長期の生産停止が発生すると顧客離れや賠償請求に繋がる可能性が高く、非常に大きな損失を被る可能性があります。特殊な技術を持つ企業においては⑬機密情報の管理についても注意をする必要があるでしょう。

◇具体的リスク対策

景気動向(消費・経済動向)や業界動向(新技術や製品)の影響が大きいと、柔軟な生産調整を可能にする体制とメーカーが求める品質を実現し、新技術や新製品開発で遅れを取らないための努力が必要です。競争力を持った特定分野を持つことで過当競争から回避する必要がある一方で、需要の減退に対応するために収益基盤や取引先の分散も考えていく必要があるでしょう。しかしながら、それらを実現するためには、優秀な人材の確保が必要不可欠であり、完成品メーカーより知名度が低い分だけ、継続的な人材戦略と教育体制が大きな課題となっています。

PL事故や労災事故等の突発的な事故に対しては、事故が発生しないようにリスク管理をするのは当然ですが、近年はその管理状況について報告を求める完成品メーカーも増えているようです。また、BCP(事業継続計画)の作成や復旧期間に応じた在庫の確保等、安定供給のための事前対策を打ち出すことによって取引先との信頼関係を強める企業も増え始めています。万一事故が発生して納品が出来なければ、他者へ取引先を取られたり、取引先からの賠償請求が発生する可能性もあり、必要に応じて生産設備を分散したり、同業他社とのリスク中和策として代替生産をする契約を締結することも必要です。近年においてはPL事故からリコールに直結するケースも多く、損害が大きくなることも想定されます。契約等によってPLやリコールが発生した場合の責任の所在についても明確に決めておく必要があるでしょう。

◇電子部品メーカーにおける保険活用

電子部品メーカーの抱える重大リスクで保険にリスク移転が出来るものの代表としては、PL保険(国内・海外)があります。しかしながら、近年の賠償責任保険についてはリスクの管理状況や過去の事故履歴、予想される発生の頻度等によって引受を行わない保険会社もありますし、仮に引受をしても大きな事故が発生したり、事故の発生頻度が高かったりすると、保険料の高騰や引受拒否となる可能性もあります。また、部品メーカーが消費者ではなく、完成品メーカーに損害を与えるケースもありますが、不良完成品(部品の不備によって完成品に損害を与えた場合)は保険会社によって不担保となる場合があり、支給資材損害(支給された資材や半製品に損害を与えた場合)については原則的に不担保となっているため注意が必要です。近年はPLからリコールに直結するケースが多いですが、リコールについてはPL保険よりも保険会社の引受は厳しいと考えられるため、保険に依存するのではなく、まずはリスクコントロール環境を整備して事故を起こさない体制を構築し、保険引受の拒絶リスクに対応するために計画的な保有対策を検討することが必要です。建物や設備といった経営資源も高額損害が想定されるため、適正な保険手当が要求されますが、特に長期の生産停止が想定されるリスクについては、必ず営業継続費用保険や利益保険を準備しておくことが大切です。