Hoi

－ホイ－

Vol.4

オランダ語で「こんにちは」を意味する言葉です。

経営者インタビュー

山陽製紙株式会社　原田六次郎さん・千秋さん

**「夫婦で取り組む環境経営
未踏の分野に挑戦する喜び」**

専門家インタビュー

株式会社アローフィールド　矢野千寿さん

**「社長夫人が強い企業を育てる
中小企業を救いたいと開塾」**

キャッシュフロー表で将来を見える化・資産を色分け

不安が消える「社長のライフプラン」の作り方

商品開発担当者が語る

**中小企業の「大切なもの」を共に守る存在として
必要とされる商品をずっと開発していきたい**

NN　エヌエヌ生命

経営者インタビュー

01

夫婦で取り組む環境経営
未踏の分野に挑戦する喜び

山陽製紙株式会社　原田六次郎さん・千秋さん

昭和3年に創業した山陽製紙。3代目の原田六次郎社長は妻の千秋さんと二人三脚で経営に取り組みます。「環境への配慮」を中心に据えた経営理念のもと、大量生産大量消費という紙文化を見直して、新製品・新ビジネス開発を行い、急成長を遂げています。

「環境に良い会社になる」理念を胸に新製品開発

「山陽製紙は、紙創りを通してお客さまと喜びを共有し、環境に配慮した循環型社会に貢献します」

創業昭和3年の製紙会社、山陽製紙の、老舗でありながらも先進的な経営理念です。「会社設立50周年を迎えた2007年に、次の100年に向けてどんな会社にしていくか、理念を考え直すことにしました。『循環型社会に貢献する』という文言をきちっと入れ、環境に良い製紙会社になろうと決断しました。そこから作るものも変わってきたと思います」と原田社長。

廃棄される梅の種を、梅炭パウダーにして紙に抄き込んだ『スミデコ』の開発を皮切りに、これまで捨てていた電線の包装材料の端材をリサイクルしてレジャーシートとしてよみがえらせました。紙ならではの軽さと、ラミネートでの撥水加工による丈夫さを併せ持ち人気です。このように素材メーカーに留まらない発想と実行力で、たくさんの独自商品を世に送り出しています。

ゼロから学んで右腕に二人で一人前の経営者

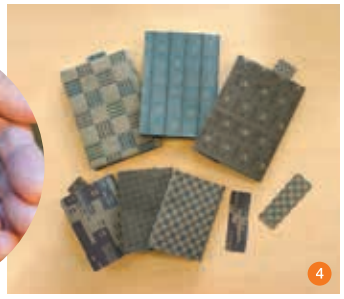
原田社長の妻で専務の千秋さん

は、もともと国語教師でしたが、経理を手伝うために45歳の時に入社。計算は苦手でしたが、簿記の学校へ通うなど持ち前のバイタリティーで学び吸収していきます。その後も社会保険労務士の資格を取ったり、経営者研修に参加したりと意欲的に会社のために取り組みました。その研修で大きく考えが変わったといいます。

「後継者育成のためにと参加したのですが、入ったら経営にのめり込んでしまいました。長年継続している会社は先駆者たちのご苦労があって今につながっているんだということがわかってきて、ちゃんと次の世代につなげないといけないし、そういう会社を作っていきたいと思いました」と千秋さん。

原田社長は「自分ができていないところはどんどん補って欲しいと思うようになりました。そのうち二人で一緒に勉強しようということになったのです。考え方とか理念ではお互いに共通のところはあるけれども、能力や戦略的な考え方は違うんですね。だから二人で一人前の経営者やなとお互い話しています」と千秋さんの存在を頼もしく感じています。

「経営理念に書いてある使命を、日常のしきたりの中に落とし込んでいきました。原田の価値観が理念を通して、日常の取り組みにまで染み込んでいるという感じです」そこまで語る千秋さんの力があってこそ、社長の価値観が自然と企業文化や社風になっているのでしょう。



❶電力を再生可能エネルギーに変えたり、活性炭ろ過方式排水処理施設を導入するなど、製造工程でも環境保全に貢献。❷確かな技術を持つ職人が、オリジナルのオーダーにも創意工夫でこたえてくれる。理念の実践を目指して社員全員がエコ検定、CSR検定に挑戦している。❸電線用包装材料からとてもおしゃれなバッグやレジャーシートが生まれた。シートは軽くて水にも強いので子育てママに好評。❹廃棄されていた梅の種を、梅炭の消臭・抗菌効果を生かしたペーパーアイテムに。

発想を根底から変えてエコで唯一な商品開発

紙は使い捨てが前提ですが、使用後、製紙会社に戻ってくれば再生できる。千秋さんはそれがサービサイジング、すなわち、物ではなく「機能を使ってもらう」ことなのではないかと考えました。そこから「PELP!（ペルプ）」というサービスが誕生します。使用済みコピー用紙が袋一杯になったら送ってもらい、名刺や封筒に再生、前の紙より価値の高いものに「アップサイクル」するのです。

「紙は捨てないで循環させるもの、とリブランディングしたんです」

いま、持続可能な開発を目指すSDGsを企業経営の指標とする時流がありますが、山陽製紙は早くから独自に真摯（しんし）に環境問題に取り組んでいたことで、さまざまな企業や社会活動の模範となる存在となっています。最近では、サステナブル・エシカルな製品／サービス／ブランドを認定する「サステナブル★セレクション」にて三ツ星を獲得。また、エシカルな活動を掛け合わせてSDGsに貢献する事業「エシクル for SDGs」の共創パートナーとして、使用済みコピー用紙をアート作品に変えるプロジェクトにも取り組んでいます。

「循環型社会に貢献する」という理念のもと、環境負荷の低減と企業成長の両立に二人三脚で挑む原田夫妻。その理念の神髄は会社の枠を超え、いま日本中から求められています。

山陽製紙株式会社
代表取締役 原田六次郎さん
専務取締役 原田千秋さん

1984年、2代目である父の急逝により34歳で社長就任。千秋さんとは大学の同級生。製紙業は水を大量に使う産業だからこそ、地球環境に配慮したビジネスを大事にする。環境省主催の環境人づくり企業大賞2016「優秀賞」、2017「優秀賞」、2018「環境大臣賞」（中小企業からは一社だけが選ばれる）、グッドデザイン賞2018ほか、多数の環境関連受賞歴あり。

山陽製紙株式会社　https://www.sanyo-paper.co.jp/
自社製品オンラインショップ「Repepa」　https://repepa.com/

Webで、2019年掲載の記事がご覧いただけます。

専門家インタビュー

02

社長夫人が強い企業を育てる
中小企業を救いたいと開塾

株式会社アローフィールド　矢野千寿さん

社長の高齢化が進み事業承継に不安を抱える中小企業が多い中、業績アップのために、そしてもしもの時に備えるためにも、社長の妻こそ積極的に経営に関わるべきだと説く矢野千寿さん。福岡で、会社経営の戦力となる社長夫人を増やそうと「社長夫人経営塾」を開いています。

中小企業経営への危機感から社長夫人の能力に着目

会計事務所で働いていた時の、多くの中小企業が財務を経営に生かせていない、何とか中小企業を救わねばという危機感から、50歳を目前にして独立したという矢野さん。

「例えば、毎月の試算表は会計事務所に頼むと数カ月後に出てくる。そのため、戦略を立てるのが遅くなります。これではもったいない。そこで、社長の妻を財務分析のプロに育て、経営のサポートができるようにしたいと考えたのが『社長夫人経営塾』です」

この塾では、企業を一本のリンゴの樹になぞらえ、根っこがしっかりするから、幹や実が育つと伝えています。根っことは、未来に向けた経営戦略。そこをしっかり育て、経営理念や方針を強固にすることで、「幸せのリンゴ」が収穫できるのです。経営戦略を考えるには、土壌である財務分析がしっかりしていることが必要です。妻が土壌づくりを行い、夫は経営理念や方針に専念する。いわば、妻が会社のナンバー2を担うのです。そして女性には、潜在的にこの能力を持っている人が多くいる

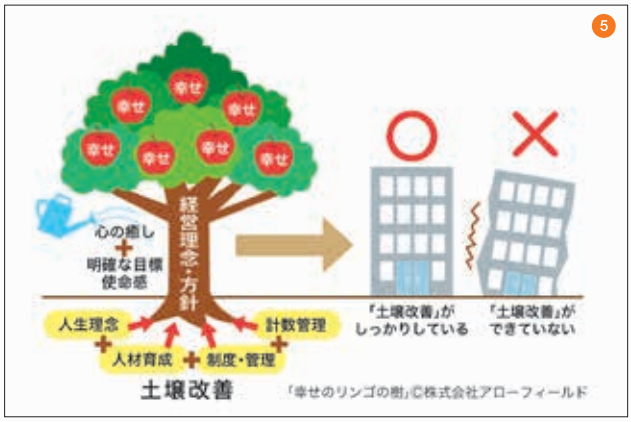
といいます。

「社長の妻は、夫が倒れたら自分の生活も倒れるという危機感があります。そこが財務担当者を雇うこととの大きな違いです。受講される方は、皆さん『何か夫の役に立てることはないか』と参加されます。この思いが会社を支える力。帳簿の意味や大切さを知るにつれ、財務の魅力も分かり、会社を業績アップへ導いた人がたくさんいます」

社長の妻は「宿命」事業承継は約4割が女性

万が一、夫が病気で倒れたり亡くなったりした場合、夫が会社勤めをしている妻と、社長の妻とでは大きな違いがあります。社長の妻には「会社」があり、選択するにしろしないにしろ夫の事業を承継するというレールができています。実際、中小企業の事業承継の約4割が、経営者の妻も含めた親族女性への承継です。突然のことに悲しむ間もなく、大きな責任がかかってきます。

「私は講座で『社長夫人は宿命だ』と伝えています。社長の妻でも、夫とは別に職業を持っている自立型、専業主婦型、夫の事業に携わっている妻でも、経営支援型、積極的経営参加型、秘書型のタイプに分かれます。すべての社長夫人が『積極的経営参加型』になるべきということではありませんが、どのタイプでも、夫が社長夫人であること、その立場を無視できないことだけは自覚する必要があります。それはいずれくる事業承継にも役立つはず。だからこそ、『宿命』だと受け入れて、もっと経営を学んでほしいのです」



5

3

1

4

2

❶親身になってアドバイス。❷オンライン講座も人気。❸全国からたくさんの受講者が集まり、本気で経営を学ぶ。ここで出会った同じ立場の仲間はかけがえのない存在だという。❹講演活動も行う。❺企業経営基盤をわかりやすくイラストで表した「幸せのリンゴの樹」。枝葉が生い茂り、おいしいリンゴの実がなるためには、土壌の改善こそが重要。（❸❹は2018～2019年撮影）

情報収集も大切 積極的に学び、活躍を

社長の妻にとって勉強する場が少ないのは深刻な問題です。夫である社長と考え方が一致しない場合、社長からも社員からも理解されず、社内に居場所がないと悩んでいる人は多いといいます。相談する場もない、勉強する場もない。社長夫人をそうした悩みから救いたい、という気持ちが矢野さんを突き動かしています。

「社長の妻同士は、知り合ったり情報や知識を得る場があまりありません。講座に参加する皆さんは共通の話題が多いらしく、会うと話が弾んでいます」

最近では、社長の妻向けのインターネットサイト※が公開され情報収集の場が増えてきています。

「私は事業承継を心技体に例えるのですが、心は理念、技は知識と技術、体は実践力。承継とはこの三つを磨き上げていくこと。そのためにも、今から事業の状況を読み取れる力を付けて、夫ともよく話し合って欲しいと思います」

矢野さんは、いつか事業承継するかもしれない経営者の妻の背中をこれからも押し続けます。

株式会社アローフィールド 代表取締役
社長夫人経営塾 塾長
矢野千寿さん

1942年山口県生まれ。家業や出版社で経営、経理に携わる。夫と死別後、87年に会計事務所に入社。97年、株式会社アローフィールドを設立。社長夫人戦力化コンサルタントとして、テレビ・ラジオ・雑誌・セミナーなどで活躍中。著書に『これからの社長夫人は財務分析のプロになれ！』（アーク出版）などがある。

社長夫人経営塾　https://ganbare-fujin.com/

※エヌエヌ生命も経営者の妻に向けた事業承継の情報サイトを公開しました。
詳細はP.10をご覧ください。

キャッシュフロー表で将来を見える化・資産を色分け
不安が消える「社長のライフプラン」の作り方

老後のライフプランというと、〝不安なく暮らすにはいくら必要か〟がよく話題になりますが、勇退された社長の中には、金融資産が数億円あっても「不安で使えない」という方もおられます。社長がライフプランを考える際のポイントを紹介します。

1 日々の経営に追われ老後資金に不安

コロナ禍により経済も経営も家計も変容を迫られる毎日ですが、将来のライフプランを具体的に思い描いている人は極めてまれなのが現状です。特に企業経営者の皆さまは日々の経営に神経を使われて、ご自分やご家族の将来のライフプランをじっくり考える時間がありません。気づいてみれば年金受給世代、社長としての勇退適齢期に差し掛かっていた、ということもあるでしょう。

実際に、将来に備えて蓄えた老後資金について、85歳で1億8000万円の金融資産をお持ちでも、また、95歳で3億5000万円の資産をお持ちでも、「何歳まで生きるか分からないから不安で使えない」とか、「年金以外に定期的収入がないと不安！」とご相談いただいたケースもありました。その年齢になってみなければ理解できない感覚といえるのでしょう。

その対策としておすすめしたいのが将来の「見える化」をしてみることです。

2 キャッシュフロー表で将来の「見える化」を！

将来のライフプランと収入・支出の状況、結果として資金残高がいくらになるか、が分かれば、必要な資金を必要な時期に心置きなく使うことができます。それを実現する手段が、キャッシュフロー表の作成です。

70歳でみなし退職をする設定のキャッシュフロー表

図表1は、ある社長の65歳から90歳までのライフプランと、キャッシュフロー表例です。ポイントは、普通の家計よりも余裕がある社長の家計の収入と支出の状況、かなり充実したセカンドライフを実現するために旅行や車の買い換え、住まいのリフォーム、子どもや孫への生前贈与などを行っても、この例では資産残高が十分維持されていることです。

社長ですから、どこか早い時期にいわゆる「みなし退職」をして、「分掌(ぶんしょう)変更等の場合の役員退職給与の打ち切り支給」を受けることにします。本例では70歳時点で、社長から勇退して相談役か顧問に就任し、額面1億円、税引き後約8200万円の役員退職金の支給を受けたと想定しています（支給限度額や税額計算は、月額役員報酬、役員在任年数や功績倍率により異なりますので、ご自分の具体的な金額は顧問税理士に確認してください）。当初64歳時点で5000万円あった金融資産は、役員退職金の受取りで1億1390万円まで増加、その後は人生充実のための積極的な消費支出により減少していきますが、それでも90歳時点で6910万円の残高を維持できます。

■図表1　社長のキャッシュフロー表（65～90歳）

64歳時点　金融資産残高　5,000万円

64歳時点で5,000万円の金融資産があり、70歳時点で社長から勇退して相談役か顧問に就任し、額面1億円、税引き後約8,200万円の役員退職金の支給を受けると想定。

（単位：万円）

項目／年		現在	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	6年後	7年後	…	23年後	24年後	25年後
社長 年齢		65歳	66歳	67歳	68歳	69歳	70歳	71歳	72歳		88歳	89歳	90歳
収入	給与（手取り）	1,020	1,020	1,020	1,020	1,020	180	180	180		180	180	180
	退職金（手取り）						8,200						
	年金（夫婦合算）	100	100	100	180	180	310	310	310		310	310	310
	収入合計	1,120	1,120	1,120	1,200	1,200	8,690	490	490		490	490	490
支出	生活費	290	290	290	290	290	260	260	260		230	230	230
	住居費	20	20	20	20	120	20	20	20		20	20	20
	保険料	50	50	50	50	50	50	50	50		40	40	40
	交際費等	100	100	100	100	100	100	100	100		100	100	100
	旅費・趣味	230	230	230	230	230	230	150	150		60	60	60
	生前贈与	630	630	630	630	630							
	その他支出	60	360	60	60	60	100	400	100		240	240	240
	支出合計	1,380	1,680	1,380	1,380	1,480	760	980	680		690	690	690
年間収支		-260	-560	-260	-180	-280	7,930	-490	-190		-200	-200	-200
金融資産合計		4,740	4,180	3,920	3,740	3,460	11,390	10,900	10,710		7,310	7,110	6,910

キャッシュフロー表があれば不安から解放される！

正確に計画していただくに越したことはありませんが、本例を一つのケースにして、ご自分の金融資産残高と予定する消費支出に照らして考えていただければ、90歳時点の資金残高がおおよそ分かるはずです。

このように「毎年どの程度使っても、90歳時点でいくら残高があるか」ということが「見える化」されていれば、

漠然とした不安から解放されて、予定した計画に思い切ってお金を使えるようになります。

3 使うお金と残す資産の色分けが大事

資産の内訳を見てみると、社長の家計は土地資産家でなくても自宅以外に会社建物とその敷地というように、土地の割合が大きくなる傾向にあります。また、金融資産のうち自社株式は、通常、換金性に乏しくて資金としては活かせません。

そのように社長の資産を一つの塊として金額だけで捉えても、勇退後のライフプランの充実にどれだけ役立つか、分かりにくいものがあります。そこで、社長がこれまでに蓄えた資産を自分で上手に使うには、先ほど「見える化」をした資産を、さらに「色分け」するという考え方が必要になります。資産の色分けとは、自分の世代で「使い切る資産」と、子どもや孫の世代に相続などで承継することを予定する「次の世代に残す資産」に分類して、自分が使うべき分を必要な時期に使いやすいように資産を組み替えて管理する方法をいいます。

手持ちの資産を目的に応じて4つに区分

これらの「使い切る資産」と「残す資産」を、社会経済環境の変化も見据えて、過大なリスクを取らずに堅実に運用する「守りの運用資産」と、一定のリスクを取っても積極的に収益性を追求する「攻めの運用資産」に分類することで、目的の違いに応じて図表2のように4つに区分します。

❶ 使い切る資産・守りの運用資産

老後資金や死後整理費用に準備した預貯金、保守的な運用の国債などの有価証券です。子どもが将来は所有を望まない場合の自宅不動産も、空き家になるリスクが高いのでご自分で換金処分する必要があります。預貯金は手堅い資産ですが、通帳残高が気になって使いにくいものです。個人年金などに運用手段を変えることで、定期収入になった感覚で使いやすくなります。

❷ 使い切る資産・攻めの運用資産

60～70歳代といっても長期運用する時間は十分あるので、配当利回りと値上り益を狙って分散投資する株式や債券、投資信託などがあります。別荘やセカンドハウスは、子や孫にその趣味がないと活用されない不稼働資産になるので、ご自分の判断で換金処分して金融資産などで運用する積極性が必要です。

❸ 次の世代に残す資産・守りの運用資産

将来も資産価値が保全されて子どもも所有を望む自宅不動産、経営上不可欠な不動産、自社株式、アパートや商業ビルなどの優良収益物件があります。同じ収益物件でも、人口減少地域にあり稼働率が低下している物件は、使い切る資産として買い手がいるうちに処分が必要です。金地金やREIT（不動産投信）もインフレ対策になる資産です。

❹ 次の世代に残す資産・攻めの運用資産

今後の世界と日本の環境変化を見据えて、分散投資の手法を組み込んだ資産ポートフォリオが必要です。NISAのように非課税運用ができる制度も忘れずに活用しましょう。人口減少して厳しい経済が続く日本に対して、成長性の高い地域を投資対象にする国際投資、さらに投資時期を集中しない時間分散が有効な、積立投資の発想も重要です。

まずはご自分のライフプランを固めた上で経営に全力投球され、アフターコロナの時期を健やかに迎えられるようお祈りします。そのためには「行動なくして理論なし」。読んで分かった段階で満足せずに、勇退後の生活設計の「見える化」と資産の「色分け」を実行してみてください。

■図表2　資産の色分け（4つに区分）

資産全体を把握して、「安全性」「流動性」「収益性」を勘案し商品を選択

	使い切る資産	次の世代に残す資産
守りの運用資産	現金・預貯金、国債、個人年金保険、子が所有を望まない自宅不動産　など	自社株式、生命保険、金地金、国内REIT、自宅不動産、経営上必要な不動産、優良な収益不動産　など
攻めの運用資産	株式、債券、投資信託、処分すべき別荘・収益不動産　など	優良株式、国際分散型の投資信託、海外REIT、スーパーシティ構想下の収益不動産　など

著者：白根 壽晴（しらね　としはる）さん

税理士、CFP®、株式会社エフピーインテリジェンス　代表取締役、特定非営利活動法人（NPO法人）日本ファイナンシャル・プランナーズ協会 理事長。1954年東京都生まれ。77年早稲田大学法学部卒業後、住友電気工業株式会社を経て83年に税理士登録。資産運用アドバイスに強いFPとして定評がある。『オーナー社長の資産戦略と実務』（日本経営合理化協会）や『定年後のお金　全疑問45』（東京書籍）など著書も多数出版。全国の大学、金融機関などで分かりやすい講演を行っている。現在、日本FP協会理事長としてマネー教育の普及にも努めている。

この記事は、エヌエヌ生命プレミアレポート 2020年11月号からの転載です。
https://www.nnlife.co.jp/pedia/hints/Lifeplan_20201102
この記事に記載されている法令や制度などは2021年2月時点のものです（転載にあたって校閲を行っています）。
法令・通達等の公表により、将来的には制度の内容が変更となる場合がありますのでご注意ください。

経営者のための知恵の種　経営ペディア®
https://www.nnlife.co.jp/pedia
中小企業の経営者の悩みや疑問解決のために、「事業承継」「経営のヒント」「事業保険のいろは」「中小企業経営者に関する調査結果」のカテゴリごとに役立つ記事を掲載しています。

エヌエヌ生命の取り組み

中小企業の「大切なもの」を共に守る存在として必要とされる商品をずっと開発していきたい

エヌエヌ生命は、日本で約30年にわたり中小企業向けに特化した商品の開発を進めてきました。「中小企業サポーター」としてエヌエヌ生命が力をいれる3つの柱のひとつである「中小企業『仕立て』の商品」について、商品開発を担当する十河雄斗（そごう）が、当社商品の特長、開発に込める想いを語りました。

4つの「人」目線を軸にした商品開発デザインコンセプト「LIFE×LIFE」

エヌエヌ生命は、中小企業向けの保険商品を、約30年開発してきました。

十河　保険には、個人保険と法人保険がありますが、その大きな違いは契約形態と加入目的です。個人保険は、契約者が個人で被保険者も個人の契約形態であり、加入目的は、被保険者となる個人の方のご家族やご自身の生活を守るためです。

一方、法人保険は契約者が法人で被保険者は経営者や役員、従業員となる契約形態です。加入目的は、法人の事業継続に加え、役員や従業員の生活を守るためです。

■契約形態例と加入目的

	法人保険	個人保険
契約者	法人	個人
被保険者	経営者、役員、従業員	個人
受取人	法人、被保険者または、被保険者のご家族	被保険者または被保険者のご家族
加入目的	法人の事業継続資金確保、役員や従業員の生活を守る	ご家族や被保険者の生活を守る

日本企業の約9割が中小企業ですが、中小企業「仕立て」の商品がなぜ必要になってくるのでしょう。

十河　法人保険は、その中小企業のライフサイクルや経営者のライフステージにより、一社一社の将来のリスクやニーズが全く異なってきます。ですからそれぞれのお客さまにぴったり合った商品を、自分自身で選んでいただけるよう、保険商品の開発を進めています。

企業を動かしているのは、そこで働く経営者や従業員という「人」です。この「人」に焦点をあて商品開発をしてきたことが、エヌエヌ生命の大きな特徴です。この考え方は、この30年以上ずっと変わらずに持ち続けられてきましたが、2019年に改めて商品開発のデザインコンセプトとして明文化されました。それが中小企業のライフサイクルと経営者のライフステージに着目した「LIFE×LIFE（ライフ・バイ・ライフ）」です。

デザインコンセプトの特徴について教えてください。

十河　一般的に中小企業のための保険は、事業規模、従業員の人数規模や企業が抱えている責任の大きさによって加入保険金額などが異なる場合がほとんどです。しかし我々は、〝中小企業の変化〟を見ています。経営者のライフステージにどういうリスクがあるかを知らなければ、保険で経営者を支えられないと考えました。

左の図を見ると、経営者のライフステージと中小企業のライフサイクルが、会社と従業員、そのご家族と、経営者自身という4つの「人」を軸にして、それぞれの変化であらわされているのがわかります。中小企業を支えているこれらの「人」。この大切な目線を常に忘れないように、商品開発デザインコンセプトに据えました。

中小企業のライフサイクル

この記事に関連する動画が、こちらよりご覧いただけます。

お客さまからの声を反映し「中小企業『仕立て』の商品」を開発

そのデザインコンセプトがよくわかる商品を教えてください。

十河　エヌエヌ生命の商品開発のプロセスを最もよく表しているのが、「エマージェンシープラス」です。これは、まさにお客さまの声を聴いているなかで、「突然死の場合の資金の必要性」を知り、そこに対応したいという思いから生まれた商品です。会社がいちばん困っているタイミングに、保険金をお届けできるという中小企業のためにできたこの商品は、今では、エヌエヌ生命の代表的な保険に成長しました。

また、この商品を新たに改良して、解約返戻金の活用による事業継続保障のための機能を追加した新商品が「エマージェンシープラスL」と「エマージェンシープラスLII」です。お客さまの声を反映しただけに、手ごたえを感じる商品となりました。

まさに中小企業のお客さまが求めていた商品だったのですね。

十河　もう一つの中小企業「仕立て」の商品の例として、法人向けの「アドバンス・バリュー特約」では業界初のサービスの取り扱いを始めました。いわゆるリビング・ニーズ特約ですが、経営者の方が抱える大きな責任と事業継続に必要な額の保障を生存中にお届けしようという商品です。中小企業とその経営者にはさまざまな局面があり、必要に応じた保障が得られることで大きな反響がありました。

個人向けの保険商品開発の考え方では、中小企業や経営者、そこで働く人に思いをはせた、このような商品はなかなか生まれません。

生存中のリスクにも役に立てる商品開発を

社外からはどのような声が寄せられていますか？

十河　保険販売のプロである当社の代理店からは、他社にない中小企業向けならではの特長をもった商品が数多くあるという評価をいただいています。さらにご契約者を対象に行った満足度調査でも、多くの方から商品性に満足しているというお声をいただいています。

商品開発の検証はどう成されていますか？

十河　私をはじめとする商品開発担当者は、公的機関の中小企業実態調査などの統計データを基に客観分析したり、Webで経営者にアンケートを取ったり、直接インタビューを行ったりしています。その時代ごとの社会変化の中で「本当にお客さまのことを理解できているか」と常に振り返りながら、作り手側の目線だけで商品開発をしていないかを検証しています。こうして経営者の方々の加入動向や加入ニーズを分析し、商品開発に取り組んでいます。

経営者のライフステージや中小企業のライフサイクルは、5年前と今の環境では全く違います。またやコロナ前とコロナ後では大きな違いが生じてくることでしょう。お客さまが捉えているリスクやニーズの傾向も刻々と変わります。環境変化に即して、何度でも耳を傾けながら実態に見合ったリスクやニーズを想定し、今後は以前にもまして、必要とされる法人保険の姿を追い続けていきます。

今後の商品開発のテーマを教えてください。

十河　これまでエヌエヌ生命は、重大な局面である中小企業の経営者の死亡に対して、事前に備えようという考えで商品開発をしてきました。しかし、これからは「リビングベネフィット（生存保障）」で、生存中のリスクに備えることで、役に立てるような商品開発を強化していきたいと考えています。それにより、エヌエヌ生命とお客さまの関わり合いがさらに続いていくと信じています。

法人保険は、生前も死亡後も中小企業や経営者を線でつないでゆくために必要不可欠だと思います。経営者という存在がこの社会にいる限りは、ずっと必要とされる。そんな商品開発を目指していきます。エヌエヌ生命は、中小企業の「大切なもの」を共に守る生命保険会社として、これからもお客さまである中小企業経営者の皆さまと歩んでいきます。

エヌエヌ生命
商品企画開発部
十河 雄斗（そごう ゆうと）
2013年4月新卒入社、横浜営業部で代理店サポートを主業務とするMRとして活動。2016年1月から商品企画開発部で企画業務として商品開発を担当している。

■商品の詳細はこちらからご覧いただけます。

「エマージェンシー プラス」

「エマージェンシー プラス L」

「エマージェンシー プラス L II」

「アドバンス・バリュー特約」

Information

エヌエヌ生命からのお知らせ

ご契約者さま向けインターネットサービス「マイページ」を開始しました

ご契約者さまが24時間いつでもご契約内容の照会や、ご登録住所変更等をお手続きいただける
インターネットサービス「マイページ」のご提供を開始しました。
PC、スマートフォンのいずれからもご利用可能です。ぜひ、ご活用ください。

【PCのご利用例】

【スマートフォンのご利用例】

＜マイページでご利用いただけるサービス＞

- ご契約内容の確認（保障内容、保険料のお払い込み状況、解約返戻金額など）
- お知らせの受信（保険料お払い込みのご案内をメールでお知らせします）
- ご登録住所や電話番号の変更
- 契約者貸付のお申込み

※今後、随時機能を拡張してまいります。

マイページのより詳しい情報とユーザー登録については、
下記URLもしくはQRコードからWebページをご覧ください。
URL：https://nnlife.secure.force.com/usemypage

※本サービスは無料でご利用いただけます。
※ご契約内容によりご利用いただけないお手続きもございます。
※お申込み後、弊社よりお送りする通知書に従ってユーザー登録を完了してください。
　通知書の到着まで数日～1週間程いただいております。あらかじめご了承ください。

会社の将来、夫婦で考えてみませんか？

中小企業の親族内承継のうち、経営者の妻も含め女性が事業を承継する割合は約4割*。
そのうちのほとんどが夫である先代社長の急逝によるものです。経験のないまま事業を引き継いだ多くの女性が、
不安と孤独を抱えて経営に立ち向かっていくなか、エヌエヌ生命は「保険金に留まらないサポート」の一環として、
経営者の妻に向けた事業承継の情報サイトを公開しました。
将来の万が一に備え、経営者の夫と妻の会社に対する想いをお互いに知っていただくきっかけになれば幸いです。

＊大手調査会社の資料に基づくエヌエヌ生命の試算による

＜掲載コンテンツ＞

- 夫と妻の間には、大きなギャップがあるかもしれません！
  「あなたの家庭はどう？ 会社に対する夫婦の想いチェック」
- 事業承継のカギは社長夫人にあり！？
  社長夫人経営塾 塾長 矢野 千寿による、
  経営者の妻へ向けたコラム（全5回）
- 会社の将来を不安に思う妻に向けた、
  事業承継チェックシート

URL：https://www.nnlife.co.jp/wife-succession

アンケートご協力のお願い

エヌエヌ生命の取り組みをご契約者さま*にお届けするため2019年に創刊した広報誌「Hoi」は、今号で4号を迎えました。
これからも経営者の皆さまのお役に立つ情報を掲載し、お手に取ってご一読いただける誌面作りを目指してまいります。
つきましては、お読みいただいた方にアンケートのご協力をお願いしております。
アンケートにお答えいただきますと、抽選で500名さまにAmazonギフト券（1,000円分）をご指定のアドレスにメールでお送りいたします。今後の参考にさせていただきますので、下記よりご意見・ご感想をお聞かせくださいますようお願いいたします。

「Hoi」アンケートURL：https://www.nnlife.co.jp/hoi
締め切り：2021年7月16日（金）

＊今号は2021年4月30日時点で有効契約をお持ちのご契約者さまにお送りしています。

私たちは中小企業サポーターです。

日本の企業は、約99%が中小企業です。
日本経済を動かす力である中小企業を支え、未来へとつないでいく存在でありたい。
私たちエヌエヌ生命は「中小企業サポーター」として、常に経営者やそのご家族・社員の声に耳を傾け、
社長と会社の今と未来を守る生命保険会社であることを目指しています。

中小企業「仕立て」の商品
Tailor-made for SMEs

会社、家族、社員、社員の家族を守る重責を担う
経営者だからこそ、必要な保障があります。
日本で約30年にわたり中小企業向けに特化してきた
生命保険会社だからご提供できる商品で、
経営リスクから経営者を守ります。

保険金に留まらないサポート
Support Beyond Payment

エヌエヌ生命のサポートは保険による
保障や保険金の支払いだけに留まりません。
経営者の万が一「後」に後継者の方が直面する
煩雑な手続きへのサポートや
突然経営者になった方を支える各種サービスを提供しています。

次世代への支援
For Future Generation

新しい企業経営に挑み、
日本の中小企業の未来を支えていく、
後継者や若手経営者を支援します。
イノベーションにつながる学びのきっかけと
人とのつながりを築く機会を提供します。

詳細はこちらを
ご覧ください。

「NN Shibuya Crossroads」をオープンしました

「次世代への支援」の一環として、渋谷スクランブルスクエア本社内44階に、家業経営者に向けた共創スペース「NN Shibuya Crossroads（エヌエヌ渋谷クロスローズ）」をオープンしました。エヌエヌ生命は後継者・経営者同士の交流を促し、事業に関するひらめきや新しい価値の創造を支援します。また、家業経営者・後継者に限らず、弊社のご契約者さまであれば無料でご利用いただけます。ご利用方法や詳細については、下記Webページにてご確認ください。

URL: https://www.nnlife.co.jp/strengths/crossroads

6月2日
新発売！

就業不能保障保険（Ⅳ型）無解約返戻金型就業不能保障保険（Ⅳ型）

万が一の働けないを支える
エヌエヌ生命の就業不能保障保険が出ました

経営者が病気やケガで就業不能状態になった場合の保障を、最大月額300万円*1まで準備できます

就業不能状態とは…？

入院・在宅療養などで治療に専念する状態、
所定の障害状態または要介護状態に認定され就労できない状況を指します。

悪性新生物*2・急性心筋梗塞など特定疾病で就業不能状態が継続している場合は、
特定就業不能給付金*3をプラスしてお支払いします
また、特定の疾病による入院、もしくは所定の手術の際には5疾病入院・特定手術給付金をお支払いします

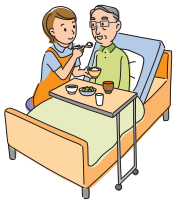
給付金の支払い限度・定額プランや保険料を抑えた*4前期抑制プラン・
解約返戻金の有無など、それぞれのニーズに合わせ、オーダーメイド*5で設計できます

就業不能（精神疾患）特則*6を付加することで、
統合失調症やうつ病などの精神疾患による就業不能状態もカバーします

＊1 基準給付金月額をさします。前期抑制プランの場合、150万円までとなります。
＊2「上皮内新生物」は除きます。悪性新生物（ガン）の保障は、ご契約の責任開始の日からその日を含め91日目から開始します。
＊3 就業不能給付金および特定就業不能給付金のお支払いは、同じ月に複数の就業不能状態に該当していても、それぞれ月1回のみとします。
＊4 変更指定回以後の給付金額を同額とした場合。
＊5 お取り扱いにはエヌエヌ生命所定の制限があります。
＊6 就業不能給付金をお支払いする月は、特則就業不能給付金（精神疾患）はお支払いしません。

商品の詳細については商品パンフレット、契約概要・注意喚起情報、ご契約のしおり・約款をご確認ください。

保険金に留まらないサポート
健康・復帰を支援する各種サービスも開始しました！



プライベート看護

ファインド・ベスト・ドック
（医師紹介サービス）

メンタル相談ダイヤル・健康医療相談ダイヤル

Best Doctorsおよびファインド・ベスト・ドックはBest Doctors, Inc.の商標です。

商品・サービスの詳細、ご利用条件等は、QRコードからWebページをご確認ください。

NN 中小企業サポーター エヌエヌ生命

発行人：エヌエヌ生命保険株式会社
〒150-6144 東京都渋谷区渋谷2-24-12 渋谷スクランブルスクエア 44階
サービスセンター：0120-521-513 平日9:00～17:00（土・日・祝日および12/31～1/3を除く）

エヌエヌ生命は、オランダにルーツを持つNNグループの一員です。
エヌエヌ生命の詳しい情報はこちらをご覧ください。 https://www.nnlife.co.jp/