

令和３年度中小企業実態調査
災害復興支援制度のあり方の検討に向けた
調査事業報告書

令和３年１０月

SOMPO リスクマネジメント株式会社

目 次

第 1 章 事業概要	1
1.1. 近年の大規模自然災害	1
1.2. 調査の目的と意義	3
1.3. 各調査のアプローチ	4
1.3.1 アンケート調査	6
1.3.2 ヒアリング調査	6
1.3.3 文献調査	6
1.3.4 専門家・有識者へのヒアリングの実施	6
1.3.5 報告書のとりまとめ	7
1.4. 専門家・有識者の選定	8
第 2 章 調査の結果・考察	9
2.1. 中小企業アンケート	9
2.1.1 回答者属性	9
2.1.2 事前対策の認識や取組	12
2.1.3 保険等（損害保険または共済）活用実態	15
2.2. 事業者ヒアリング	30
2.2.1 被災された中小企業	30
2.2.2 被災地域にある保険代理店	32
2.2.3 地域金融機関	33
2.3. 国内外文献調査	34
2.3.1 国内文献	34
2.3.2 海外文献	38
2.3.3 そのほか（共済）	44

2.4. 専門家・有識者ヒアリング	47
2.4.1 一橋大学大学院 経済学研究科 佐藤 主光 先生	47
2.4.2 名古屋工業大学 工学研究科 渡辺 研司 先生	50
2.4.3 一般社団法人東京都中小企業診断士協会 藤田 千晴 先生	52
2.4.4 SOMPO リスクマネジメント株式会社 高橋 孝一 首席フェロー	55
 第3章 各調査の比較・分析	 56
3.1. 保険・共済の活用意識が低い理由（中小企業実態）	56
3.2. 補助金や保険・共済の迅速な給付実現の必要性	58
3.3. 正しい危機感を持たせる方法や被害想定の手法	60
3.4. 被災時の中小企業の資金繰り	61
 第4章 災害復興支援制度のあり方	 62
4.1. 被災時における中小企業の課題	62
4.2. 今後の保険・共済の取扱い等	63
4.3. 経済活動を維持し迅速な復旧・復興	65
 第5章 添付資料	 66
5.1. アンケート集計結果	66
5.2. ヒアリング調査結果	77
5.2.1 被災された中小企業	77
5.2.2 被災地域にある保険代理店	98
5.2.3 地域金融機関	100

第1章 事業概要

1.1. 近年の大規模自然災害

我が国に甚大な被害をもたらした、激甚災害にも指定された阪神淡路大震災から約 26 年、多くの企業において BCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）を作成するきっかけとなった東日本大震災から約 10 年経ったが、未だ大規模自然災害はほぼ毎年のように発生しており、日本各地に大きな爪痕を残している。

近年の大規模自然災害として、地震に関しては、平成 28 年の熊本地震において震度 7 の揺れが 2 度発生し、熊本県を中心に大きな被害をもたらした。また、平成 30 年には大阪北部地震において、交通網が麻痺し多数の帰宅困難者が発生、北海道胆振東部地震において道内で大規模停電が発生するなど、各種ライフラインの停止による様々な混乱が生じた。令和 3 年の福島県沖地震では、福島県・宮城県において東日本大震災が発生した 2011 年以来約 10 年ぶりに震度 6 弱以上の揺れを観測し、両県を中心に被害をもたらした。

風水害に関しては、平成 30 年に西日本豪雨や台風 21 号・24 号等が立て続けに襲来し、全国的に大きな被害をもたらした。令和元年には台風 15 号により房総半島を中心とした各地で暴風等による被害が発生し、台風 19 号により東日本の広い範囲における記録的な大雨により、大河川を含む多数の河川氾濫が確認されている。そして昨年は令和 2 年 7 月豪雨が発生し、西日本から東日本の広範囲にわたる長期間の大雨で、球磨川等の河川氾濫や土砂災害による被害が発生した。

このように近年の大規模自然災害は激甚化・頻発化が懸念されているところである。特に気候変動による風水害の多発が今後予想されており、企業における BCP の策定や災害対策が求められている。

表 1 近年の大規模な自然災害¹

年	発生日	種類	名称	概要
平成 28 年	4. 14	地震	熊本地震	最大震度 7 の地震が 2 度発生。熊本県を中心に多数の家屋倒壊や文化財の損壊、土砂災害等が発生
平成 30 年	6. 18	地震	大阪北部地震	最大震度 6 弱。ブロック塀の倒壊や、帰宅困難者の多数発生等
	6. 28 ～ 7. 8	風水害	平成 30 年 7 月豪雨 (西日本豪雨)	大規模な洪水被害と土砂災害、気象情報と避難情報の理解不足、鉄道、国道の寸断による物流チェーンの途絶
	9. 4	風水害	台風 21 号	広範囲で暴風、大阪湾の高潮、関空閉鎖
	9. 6	地震	北海道胆振東部地震	最大震度 7。厚真町を中心に多数の山崩れ発生。道内で大規模停電
	9. 30	風水害	台風 24 号	首都圏鉄道大混乱、送電、配電網の被災で長期停電
令和元年	9 月	風水害	台風 15 号 (房総半島台風)	房総半島を中心とした各地で暴風等による被害
	10 月	風水害	台風 19 号 (東日本台風)	東日本の広い範囲における記録的な大雨により、大河川を含む多数の河川氾濫等
令和 2 年	7. 3 ～ 7. 31	風水害	令和 2 年 7 月豪雨	西日本から東日本の広範囲にわたる長期間の大雨。球磨川等の河川氾濫や土砂災害による被害
令和 3 年	2. 13	地震	福島県沖地震	最大震度 6 強。東北新幹線の電柱折損、高架橋損傷による長期運休、東北・関東地方を含む広範囲における停電

¹ 出典：気象庁ホームページ (http://www.jma.go.jp/jma/kishou/know/saigai_link.html)
災害をもたらした台風・大雨・地震・火山噴火等の自然現象のとりまとめ資料をもとに SOMPO リスクマネジメント株式会社作成

1.2. 調査の目的と意義

前述のとおり、我が国では近年、大規模かつ広範囲にわたる災害が頻発している。このような大規模災害により、我が国経済の根幹を支える中小企業の事業継続がたびたび脅かされている。中小企業が事業を継続し、早期に復旧するためには、運転資金や復旧資金等の資金調達が不可欠である。そのため、中小企業庁においては金融支援を中心として様々な施策を講じてきた。

中でも平成 23 年 3 月に発生した東日本大震災、平成 28 年 4 月に発生した熊本地震、平成 30 年 7 月に発生した西日本豪雨、令和元年に発生した台風第 19 号等、令和 2 年 7 月豪雨による災害により甚大な被害を受けた地域について、被災した中小企業等が行う施設・設備の復旧等にかかる経費の一部を補助する「中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業」および「なりわい再建支援事業」（以下「グループ補助金等」という。）を措置してきたところである。

本来、被災した事業者の再建においては、保険・共済の「自助」による対応が基本であり、自助による復旧が困難である場合に限り、補助金等の「公助」により側面的に支援が行われるのが原則である。しかし、中小企業は自身で十分な復旧・復興資金を確保することが困難である場合も多く、被災後に廃業を選択する事業者も少なくない。経営体力が相対的に低い中小企業においては、リスクファイナンス対策として保険・共済への加入が非常に重要であるといえる。

他方で、水災対応の保険・共済には、多くの事業者が加入しているが、補償割合は必ずしも十分ではない場合や、保険料負担が大きいことから地震保険に加入していない場合がある等の課題があると言われている。

そこで、本事業では、各災害時に措置してきたグループ補助金等の実績も考慮しつつ、大規模自然災害等の発生後に、経済活動を維持し迅速な復旧・復興を可能とするため、特に、事前対策の一つである保険・共済の取扱い等も含めた災害復興支援制度のあり方の検討を行うことを目的とする。

1.3. 各調査のアプローチ

前述のような背景を踏まえ、今後発生が懸念されている大規模自然災害に官民が一体となって立ち向かうために、グループ補助金の交付先に対して、「(1) グループ補助金等の交付先である中小企業者等のリスク認識や事前対策としての保険・共済活用実態調査（アンケート調査）」および「(2) アンケート調査のデータを踏まえ、内容の深掘り（ヒアリング調査）」を実施した。他方、グループ補助金の措置地域以外と比較するため、「(3) これまでグループ補助金が措置された地域以外を含めた中小企業者における自然災害における保険・共済の活用実態調査（文献調査）」を行い、交付先に対する調査結果との比較分析を行った。その上で専門家・有識者へヒアリングを実施し「(4) 災害時における復旧・復興予算事業等のあり方に関する意見交換や方向性を検討」し、「(5) 調査報告書のとりまとめ」を行った。

本事業における事業内容（１）～（５）の全体像を以下に示す。

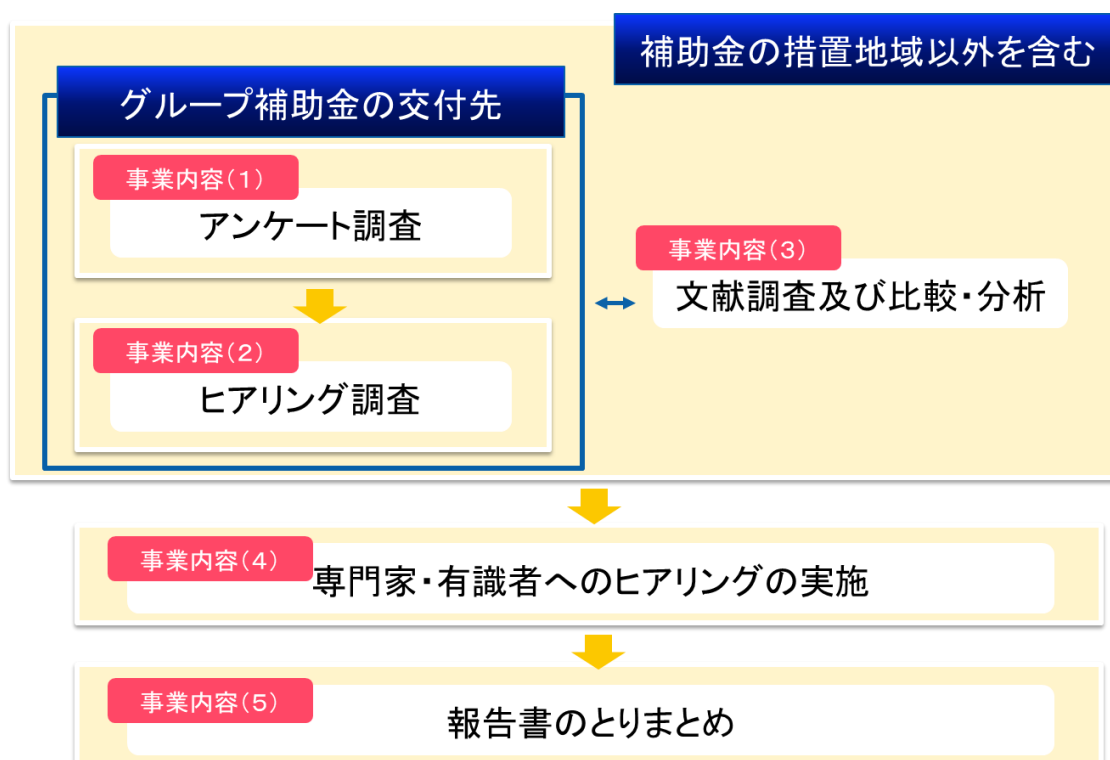


図 1. 事業内容の全体像

本事業では、先述した事業内容を着実に実施するために、「(1) グループ補助金等の交付先である中小企業者等のリスク認識や事前対策としての保険・共済活用実態調査」から始まる5つの業務プロセスを設定し、このプロセスに沿って進捗管理を行った。各プロセスの概要は以下のとおりである。

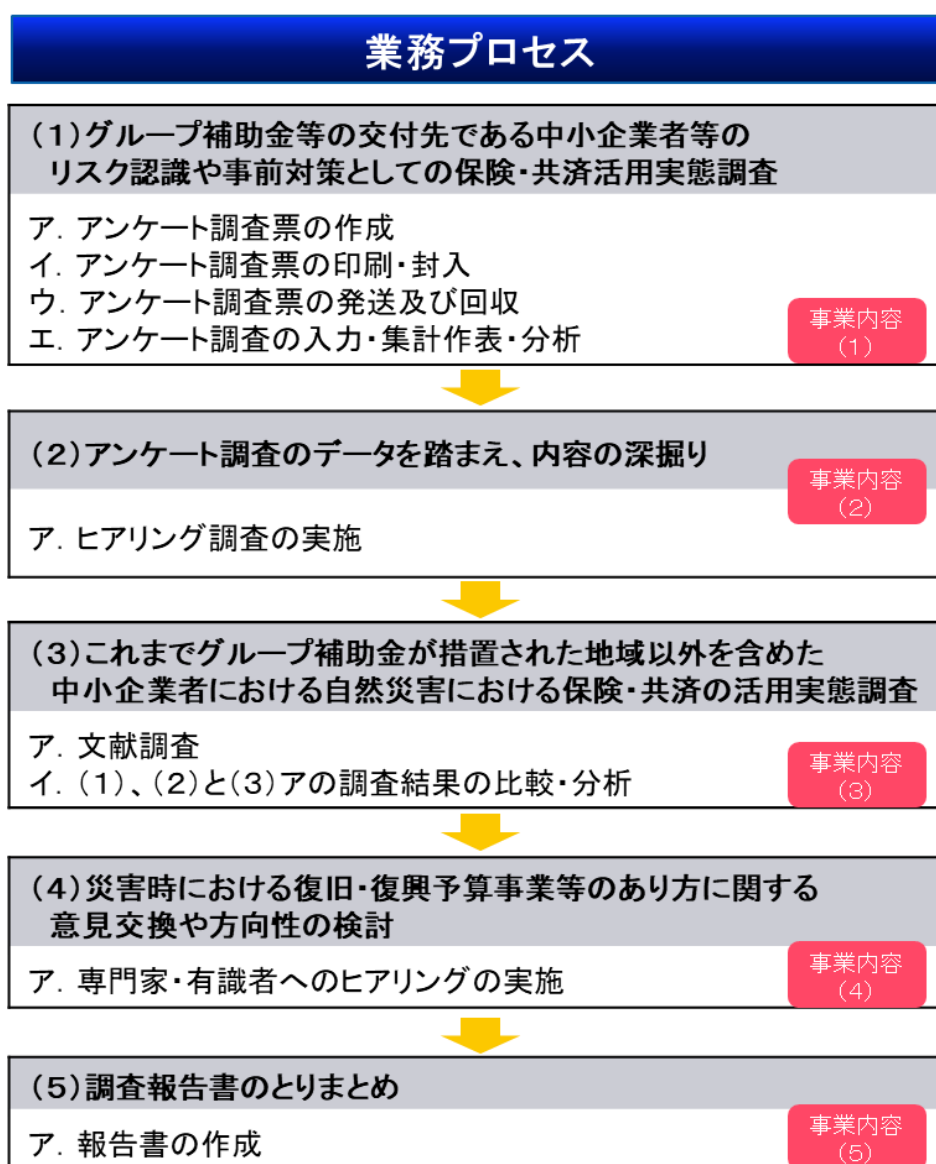


図 2. 事業実施プロセス

1.3.1 アンケート調査

グループ補助金等の交付先である中小企業者等のリスク認識や事前対策としての保険・共済活用実態を調査した。また、後工程の文献調査において、グループ補助金が措置された地域以外との比較も行うため、比較が可能となるようにアンケートを設計した。

1.3.2 ヒアリング調査

アンケート調査の回答内容を深掘りし、より具体的に金融商品の活用実態や課題等を把握するために、個別企業に対してヒアリングを実施した。金融商品に関して抱えている課題は業種や企業規模により異なる可能性が高いため、ヒアリング先の企業規模にバラツキを持たせるなど、有効な調査結果が得られるよう配慮した。加えて、保険代理店や地域金融機関を対象としたヒアリングを実施し、中小企業に対する自然災害リスクの周知、中小企業の被災時の資金繰りに関する支援内容の実態等を伺った。

1.3.3 文献調査

(1)(2)の調査と比較するため、これまでグループ補助金が措置された地域以外も含めた文献調査を行った。(1)(2)の調査結果が判明した際に有効な比較・分析ができるよう、アンケート項目の確定前から文献調査に着手し(プレ調査)、比較できるような項目で(1)のアンケートを行った。また、地域・業種ごとの対応状況、事前対策や保険・共済加入状況の傾向や相違点を把握し、その原因等について考察した。

1.3.4 専門家・有識者へのヒアリングの実施

(1)から(3)の調査結果を受けて、今後の災害時における復旧・復興予算事業のあり方について検討を行うため、専門家・有識者との意見交換・方向性の検討を行った。対象とする有識者については中小企業施策、損害保険や共済、地域中小企業の経営実態等に精通した者を候補とし、中小企業庁との協議にて決定した。また、効果的なヒアリングとするため、ヒアリング実施前に中小企業庁および関係者内で各種情報共有を行い、有意義で効率的な意見交換が行えるよう手配した。

1.3.5 報告書のとりまとめ

アンケート・ヒアリング調査結果、文献調査結果、有識者ヒアリングの議事録など、本事業で実施してきた業務内容に関して、調査報告書としてとりまとめた。また、保険・共済の取扱いも含めた今後の災害復興支援制度のあり方についての提言も併せて記載した。

1.4. 専門家・有識者の選定

ヒアリング実施の対象となる専門家・有識者には、防災に関する学識経験者、共済・地震保険等の金融商品に関する専門家、地域中小企業の経営に関する専門家を選定した。具体的には、防災に関する学識経験者として、名古屋工業大学の渡辺教授、損害保険や共済等の金融商品に関する専門家として一橋大学の佐藤教授とSOMPOリスクマネジメント株式会社の高橋孝一首席フェロー、そして中小企業経営に関する専門家として東京都中小企業診断士協会の藤田理事にヒアリングを実施した。

表2 専門家ヒアリングの選定

氏名 (敬称略)	機関名/事業者名	役職	専門/業務内容
わたなべ 渡辺 けんじ 研司	名古屋工業大学 工学研究科	教授	社会システム工学・安全システム リスクマネジメント、事業継続マ ネジメント、重要インフラ防護
さとう 佐藤 もとひろ 主光	一橋大学大学院 経済学研究科	教授	財政学、公共経済学 財務省地震保険制度等研究会座長、 政府税制調査会委員等を歴任
たかはし 高橋 こういち 孝一	SOMPO リスクマネジメント 株式会社	首席フェロー	BCP、損害保険、リスクマネジメント 中小企業庁のBCPガイドライン策定 や事業継続力強化計画の制度設計 に従事
ふじた 藤田 ちはる 千晴	東京都中小企業診断士協会	理事	中小企業経営 中小企業診断士 地域支援部長（被災地復興に従事）

第2章 調査の結果・考察

2.1. 中小企業アンケート

2.1.1 回答者属性

回答者の業種、資本金、従業員数、売上額は以下のとおりである。

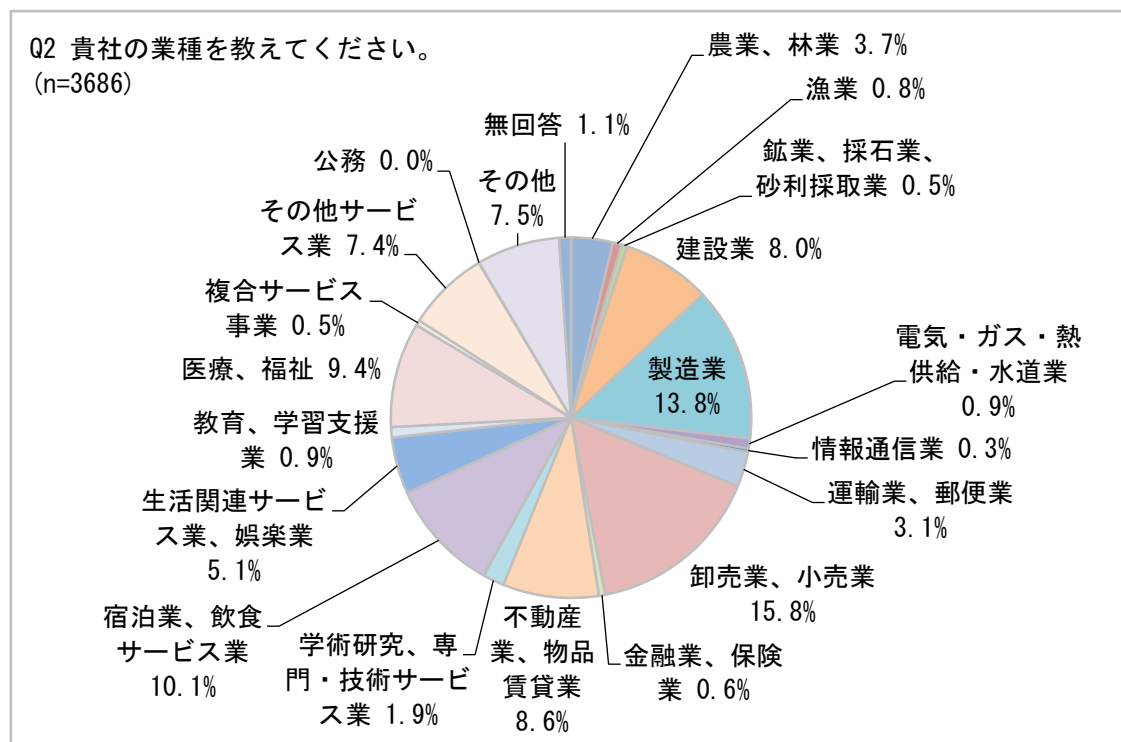


図 3. アンケート結果

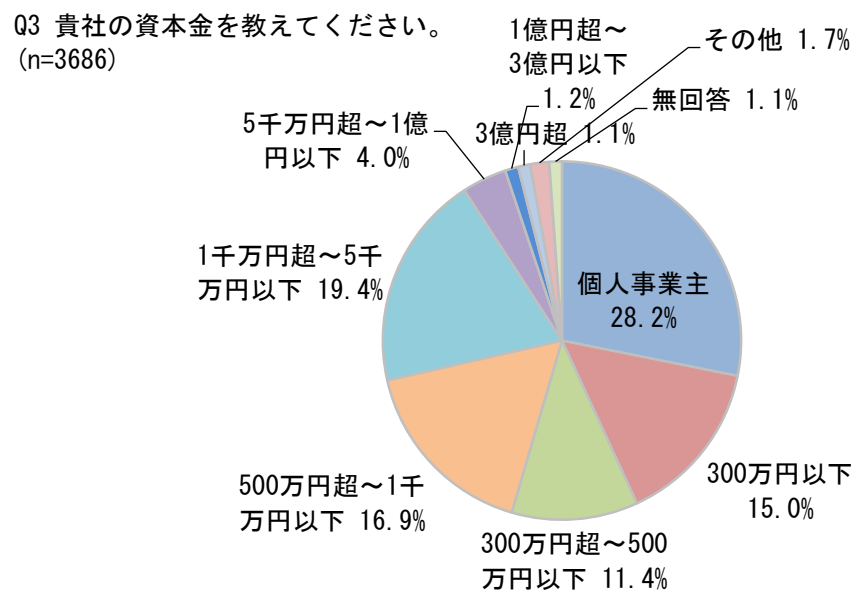


図 4. アンケート結果

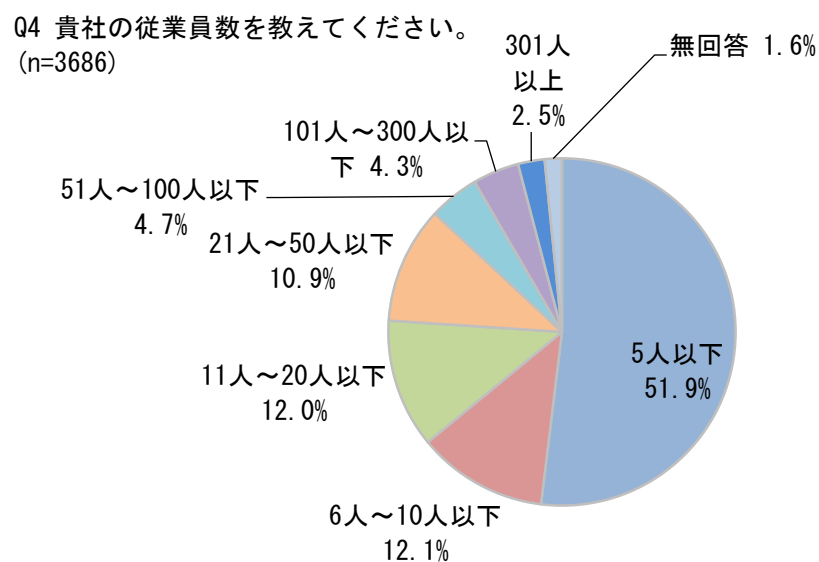


図 5. アンケート結果

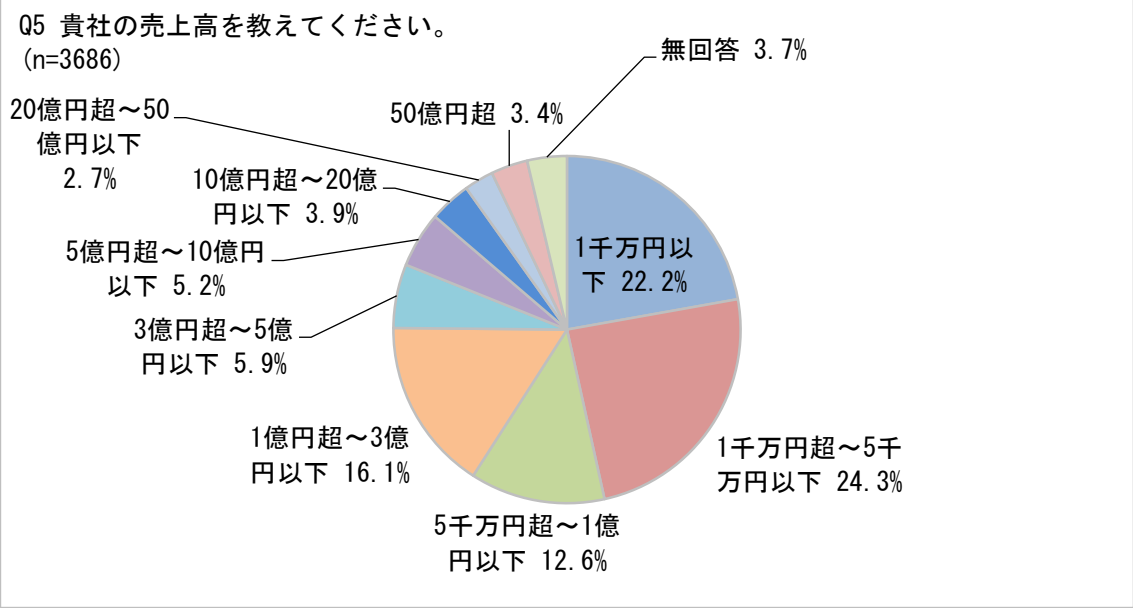


図 6. アンケート結果

2.1.2 事前対策の認識や取組

自然災害に対するリスクを把握する方法として、「ハザードマップを確認」(71.9%)と「自治体からの情報提供」(64.1%)の2つが突出していた。次いで、「保険等(損害保険または共済)代理店からの説明」(16.6%)や「保険会社からの説明」(11.4%)が挙がっていた。その他の回答として、「業界団体内での情報共有」等が挙がっていた。

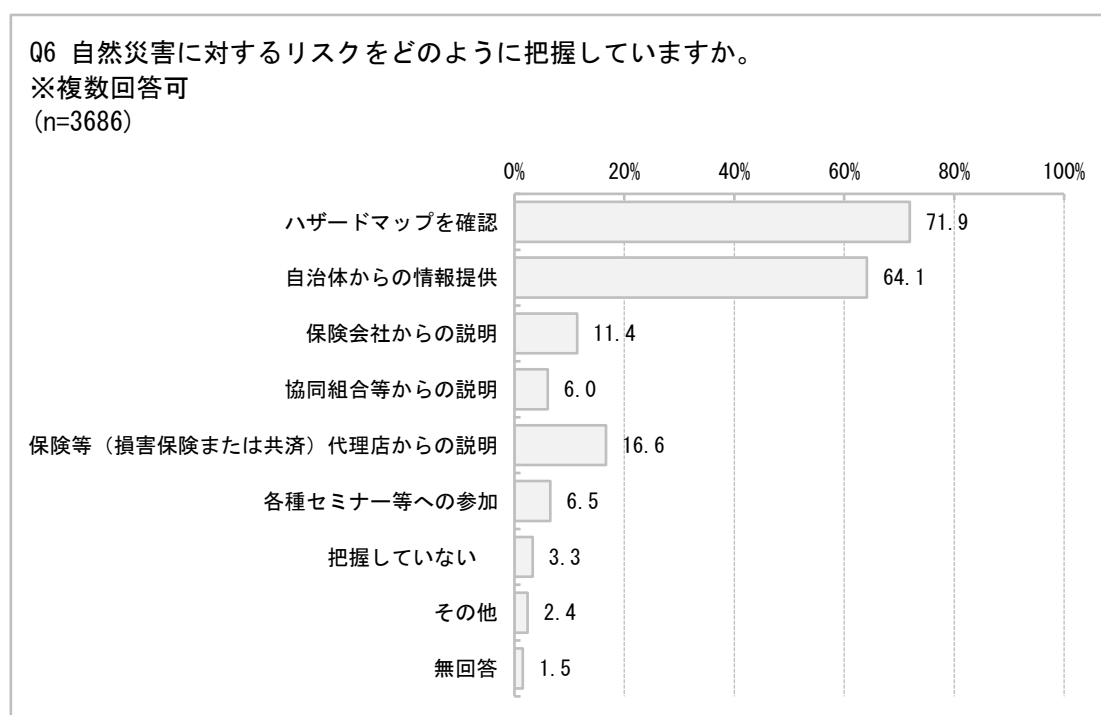


図 7. アンケート結果

平時からの自然災害に対する備えとして、「定期的な保険等（損害保険または共済）の見直し」（62.6%）が突出していた。次いで、「重要設備の防災・減災対策」（28.4%）「復旧に必要な資金の確保」（16.5%）が挙がっていた。その他の回答として「備蓄品の確保」等が挙がっていた。

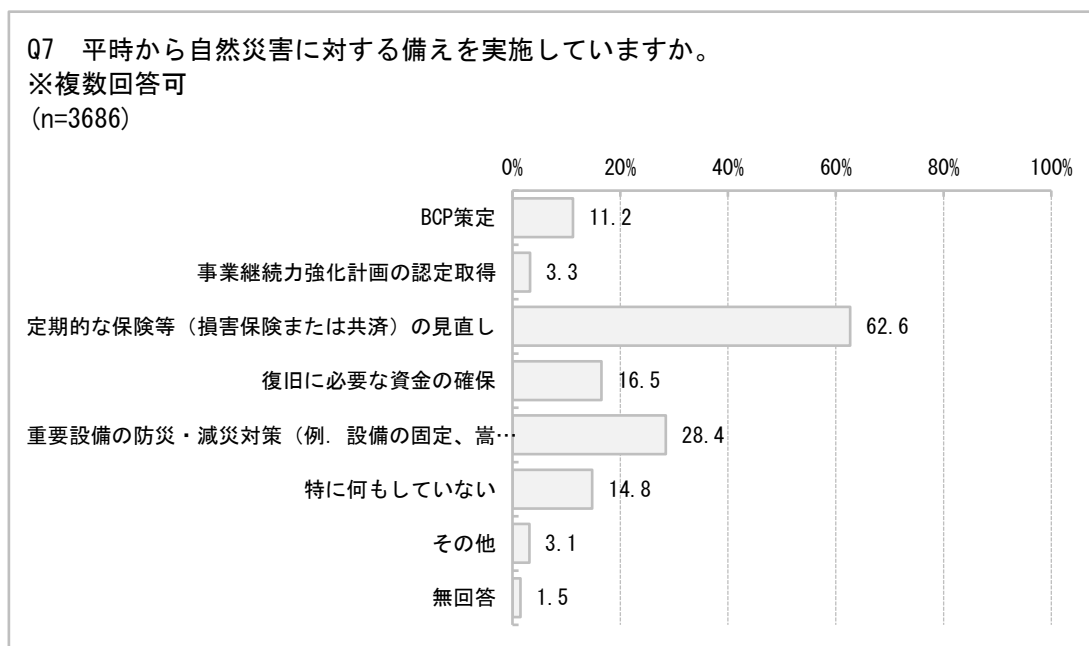


図 8. アンケート結果

Q7. で「特になにもしていない」と回答した理由として、「何をすれば良いかわからない」(43.8%) が最も多く、次いで「売上・収入の増加につながらない」(20.3%)、「大規模災害に被災したら廃業を考えている」(20.3%)が多かった。その他の回答として、「対策を行う資金が不足している」等が挙がっていた。

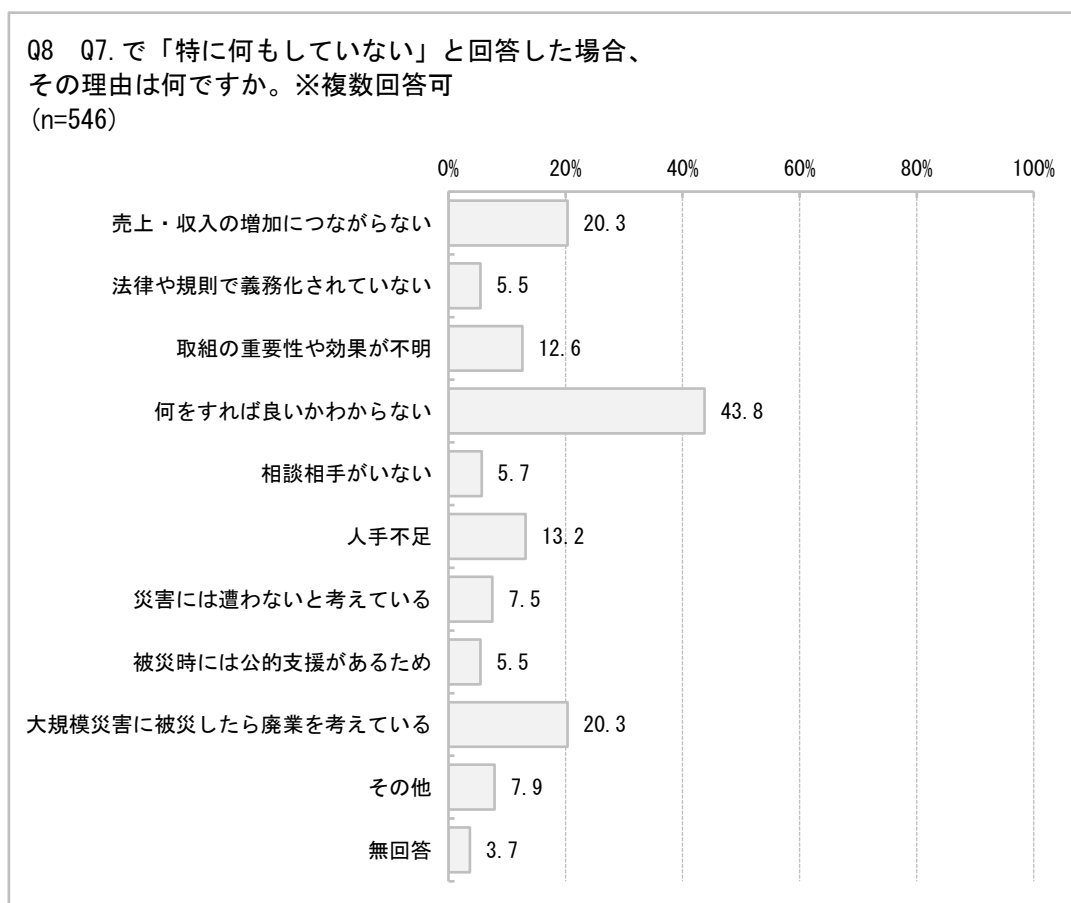


図 9. アンケート結果

2.1.3 保険等（損害保険または共済）活用実態

被災以前から、グループ補助金を申請した事業用資産（施設、設備）について、当該自然災害（水災、地震等）に対応した損害保険に加入していたのは 50.9% 共済に加入していたのは 8.3% だった。

Q9 被災以前から、グループ補助金を申請した事業用資産（施設、設備）について、当該自然災害（水災、地震等）に対応した保険等（損害保険または共済）に加入していましたか。
(n=3686)

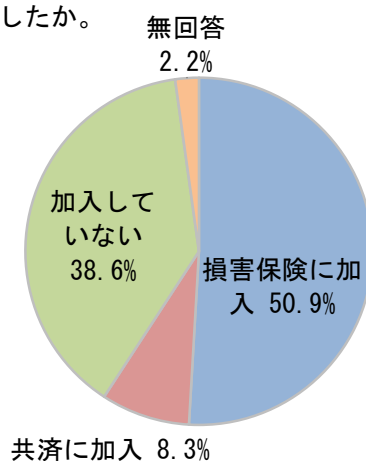


図 10. アンケート結果

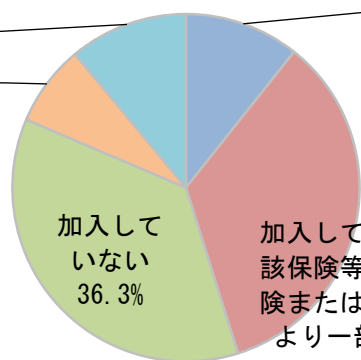
被災以前から、グループ補助金を申請していない事業用資産（施設・設備）について、当該自然災害（水災、地震等）に対応した損害保険または共済に加入していたのは 45.2%だった。そのうち 10.7%が復旧費用を概ねカバーできたと回答した。

Q10 被災以前から、グループ補助金を申請していない事業用資産（施設・設備）について、当該自然災害（水災、地震等）に対応した保険等（損害保険または共済）に加入していましたか。

(n=3570)

無回答 11.0%

該当する資産は
ない 7.5%



加入しており、
当該保険等（損
害保険または共
済）により復旧
費用を概ねカ
バー 10.7%

加入しており、当
該保険等（損害保
険または共済）に
より一部カバー
34.5%

図 11. アンケート結果

保険等（損害保険または共済）への加入のきっかけとしては、災害による具体的な損害が想定された時（30.9%）が最も多く、次に自身の被災経験（18.9%）となった。

その他の回答（自由記載）としては以前から加入しており、契約を継続している、加入するのが当たり前だという認識、等の回答が目立った。

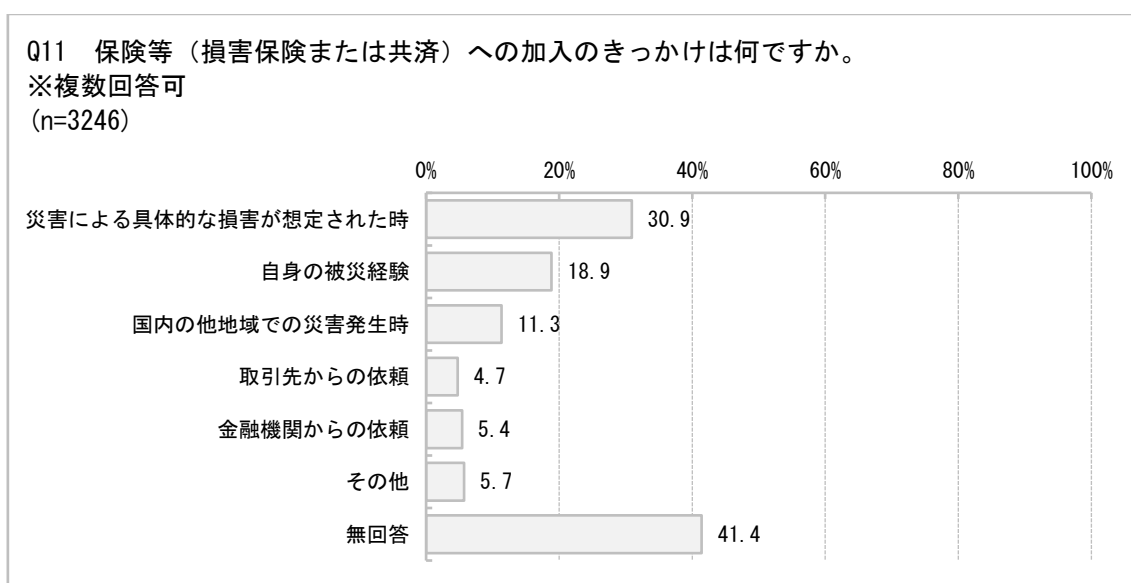


図 12. アンケート結果

保険等（損害保険または共済）の加入内容については保険等（損害保険または共済）代理店からの説明（34.0%）によって決めたという回答が最も多く、次に保険会社からの説明（30.4%）が続いた。

その他の回答（自由記載）としては、自分で判断した等の意見があった。

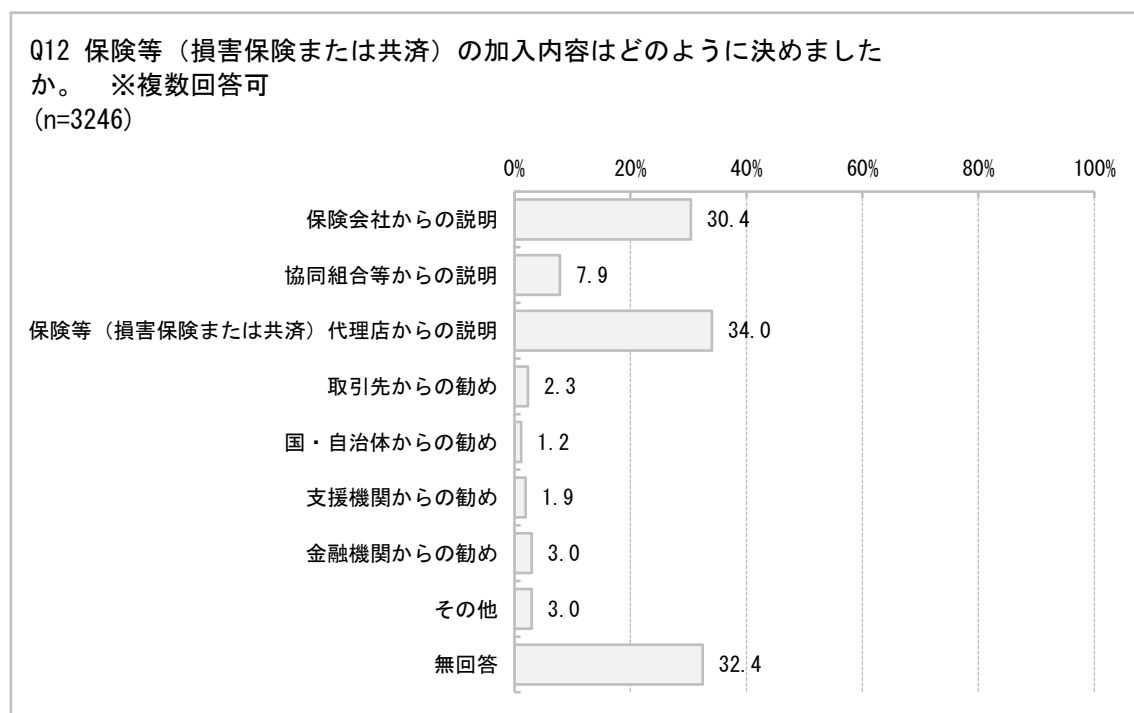


図 13. アンケート結果

保険等（損害保険または共済）の加入対象としては、建物＋設備（一式）が34.3%と最も多かった。

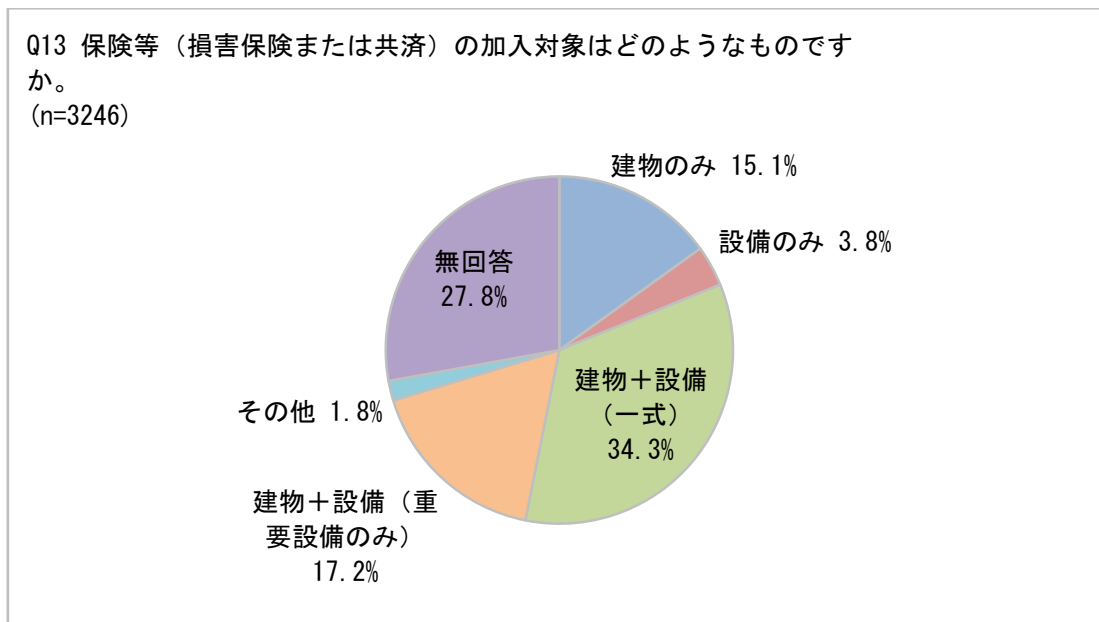


図 14. アンケート結果

加入している自然災害を補填する保険等（損害保険または共済）の年間保険料等の水準は10万円超～30万円以下が最も多く23.3%となった。30万円以下との回答が40.3%を占めている。

Q14 加入している自然災害を補填する保険等（損害保険または共済）の年間保険料等の水準を教えてください。
(n=3246)

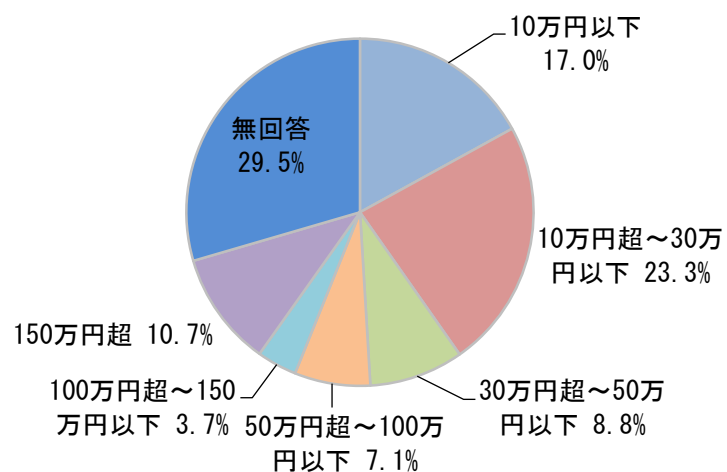


図 15. アンケート結果

売上高に対し、地震による損失を補償する保険等（損害保険または共済）の保険料等として許容できる範囲としては1%以下が46.5%を占めた。許容できる保険料等としては、売上高の5%以下との回答が全体の77.8%を占めている。

Q15 売上高に対し、地震による損失を補償する保険等（損害保険または共済）の保険料等として許容できる範囲は以下のうちどれですか。
(n=3569)

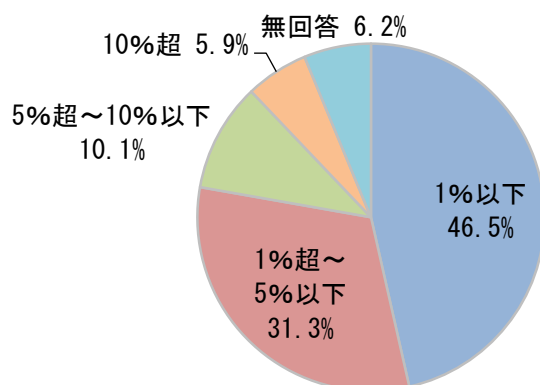


図 16. アンケート結果

売上高に対し、洪水など水災による損失を補償する保険等（損害保険または共済）の保険料等として許容できる範囲に関しても 1%以下との回答が最も多く、45.5%だった。許容できる保険料としては、売上高の 5%以下との回答が全体の 75.2%を占めている。

Q16 売上高に対し、洪水など水災による損失を補償する保険等（損害保険または共済）の保険料等として許容できる範囲は以下のうちどれですか。
(n=3569)

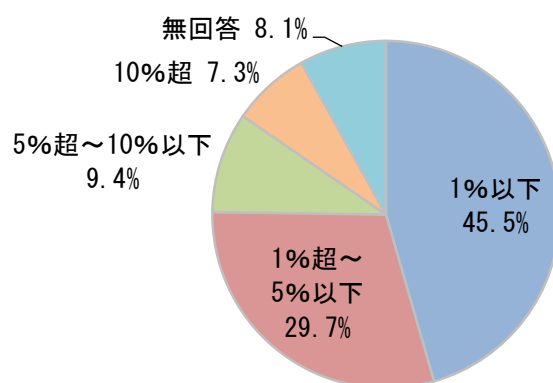


図 17. アンケート結果

保険未加入者を対象に、地震による損失を補償する保険等（損害保険または共済）への未加入の理由を質問したところ、支払う保険料等と補償内容が見合っていない、に対してはあてはまる、ややあてはまるが 30.3%とやや多かった。いずれの理由に関しても、どちらともいえないと回答する割合が 2～3 割を占める。

自由記述においても、保険料が高額で入る余裕がない等の記述が目立った。

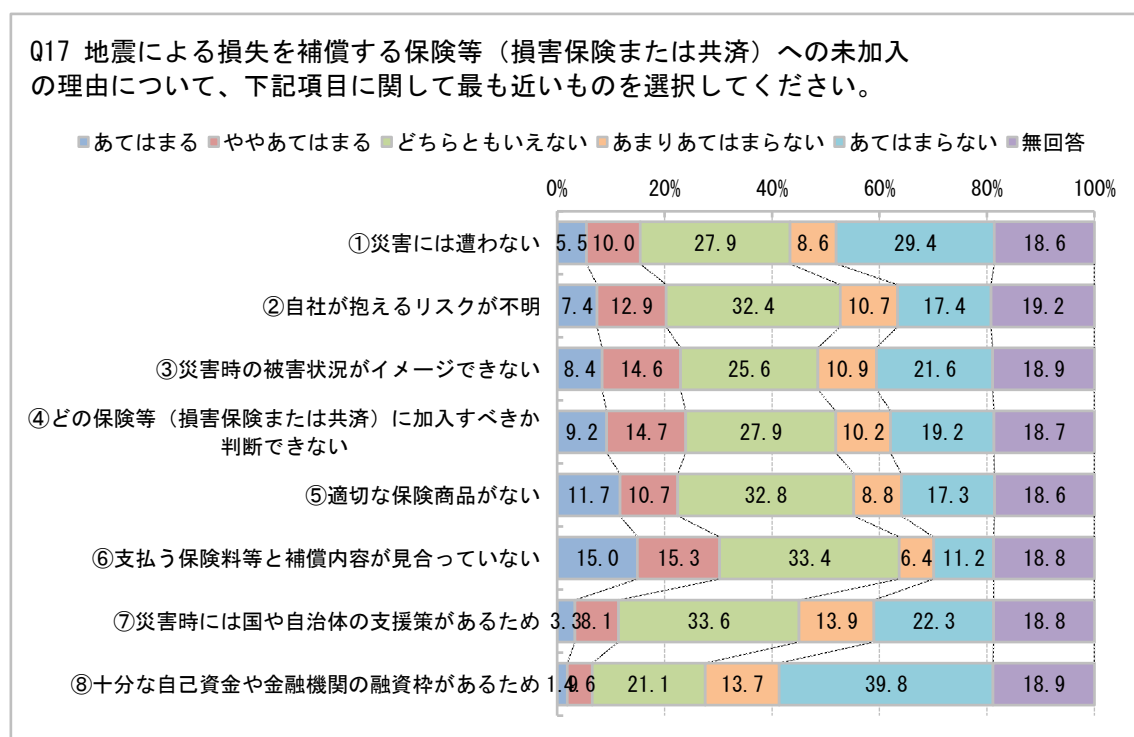


図 18. アンケート結果

同様に、洪水など水災による損失を補償する保険等（損害保険または共済）への未加入の理由についても保険未加入者に対し質問を行った。地震による損失を補償する保険等についてと同様に、支払う保険料等と補償内容が見合っていない、に対しあてはまる、ややあてはまるが 27.6%とやや多かった。

自由記述においても、地震による損失を補償する保険等についてと同様に、保険料が高額で入る余裕がない等の記述が目立ったが、一部、ハザードマップの確認等で被災のリスクが低いと考えた、等の記述もあった。また、保険の内容を確認していなかったとの回答もあった。

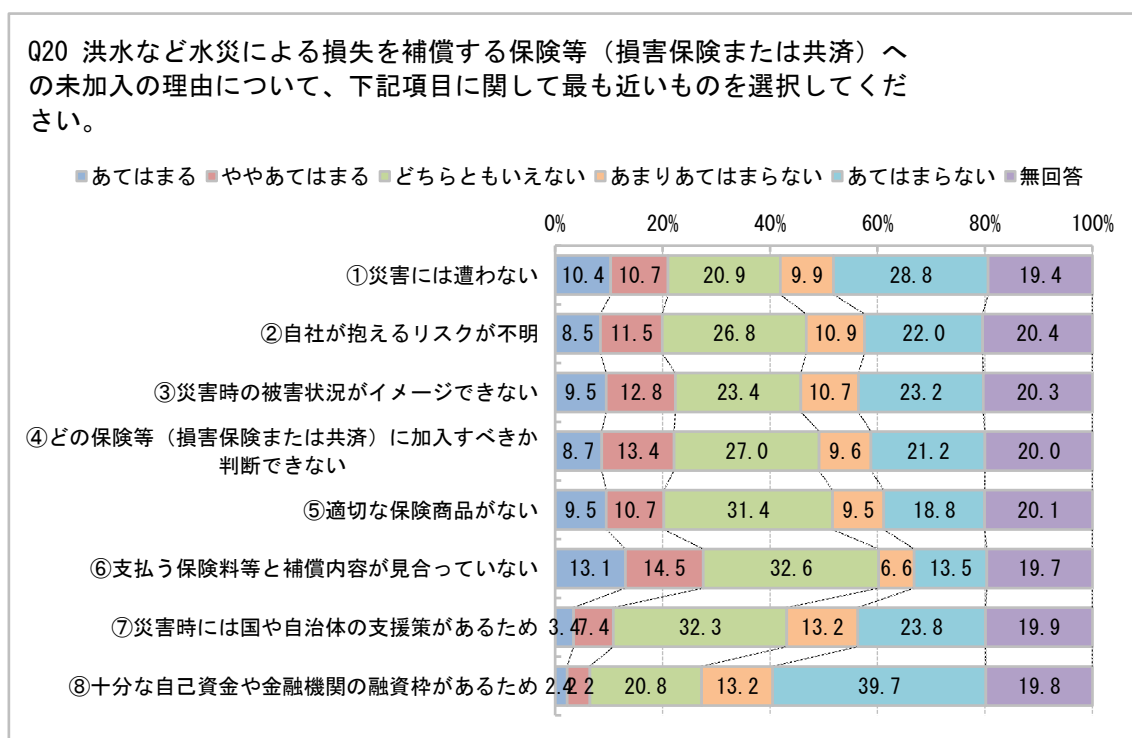


図 19. アンケート結果

被災後に行ったことについて質問したところ、「同様の災害が発生した際に十分な補償が受けられる保険等に参加（見直し）したとの回答者が 49.3%と約半数に上った。また「重要設備の防災・減災対策」を行ったと回答した企業も 33.7%だった。一方で「特になし」と回答している割合が 22.4%おり特筆すべき点の 1 つである。自由回答においては、「保険加入はしたが十分な補償分は賄えない」と回答した企業が複数おり、また「保険に加入する余裕がない」と回答している企業も見受けられた。

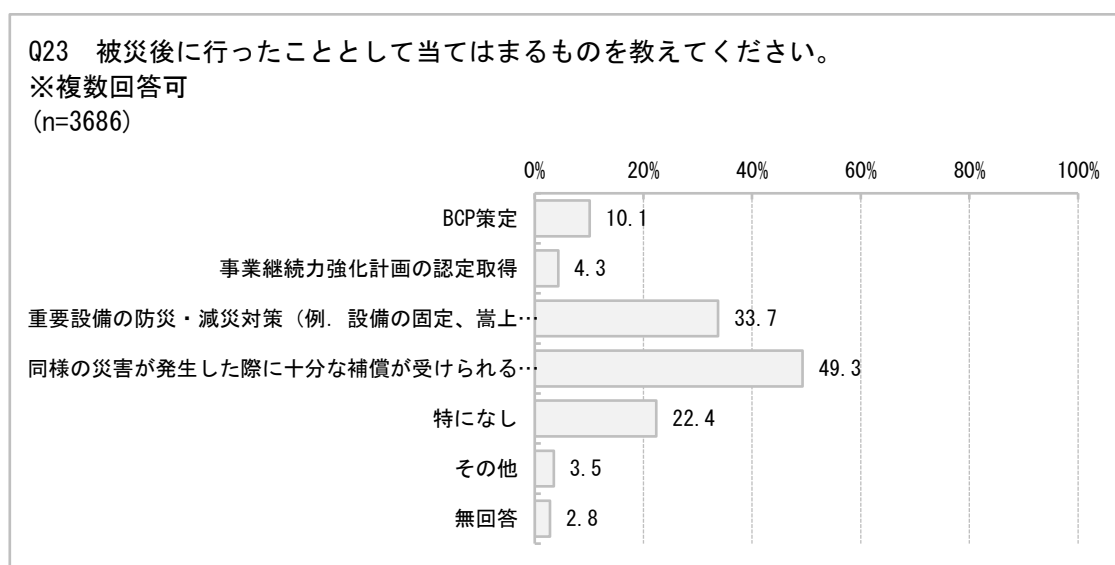


図 20. アンケート結果

自社の抱えるリスクを把握するうえでの支援者は誰ですかという質問に対しては最も回答が多かったのは「保険会社」(38.8%)である。次いで保険等代理店(34.8%)、国・自治体(33.6%)、金融機関(30.5%)となっている。自由回答では「商工会」、「親会社(本社関連)」、「上部団体」等の回答が複数見られた。

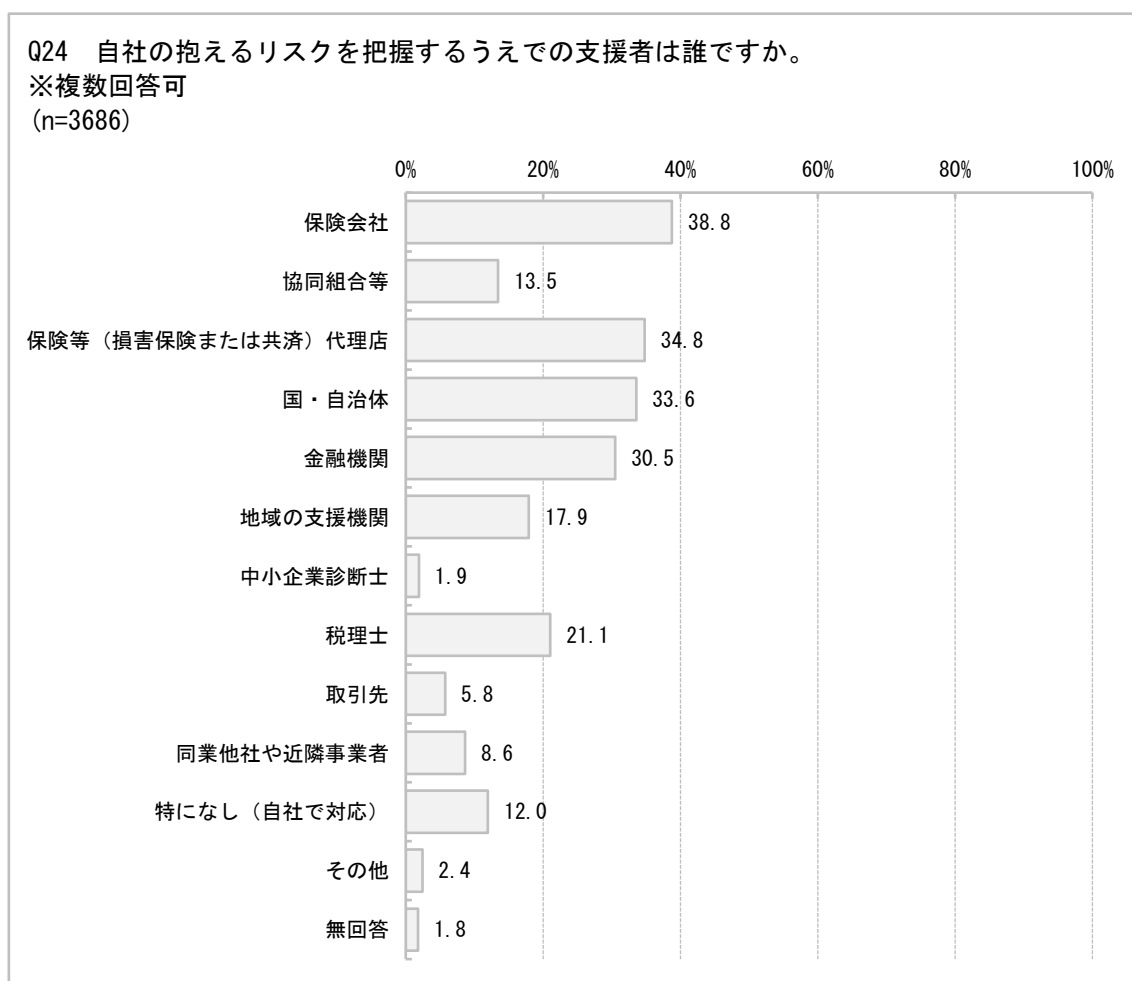


図 21. アンケート結果

今後、もし補助金制度が廃止された場合、被災時の事業展開に向けてどのような手配を行うか質問したところ、「保険等に加入する（37.1%）」が最も多かった。次いで「金融機関から資金調達できるように手配する」が 33.0%であるが、「大規模災害に被災したら廃業を考えている（23.9%）」と中小企業ならではの回答も見受けられた。本件については自由回答において「できるだけ努力はするが補助金が廃止されたら考えづらい」、「事業の売却、資産売却」という回答も確認できた。またその他の自由回答としては「高齢なので再開は難しい、年齢的に廃業を考えている、その時の年齢次第」等、経営者等の高齢化の課題も浮き彫りとなった。

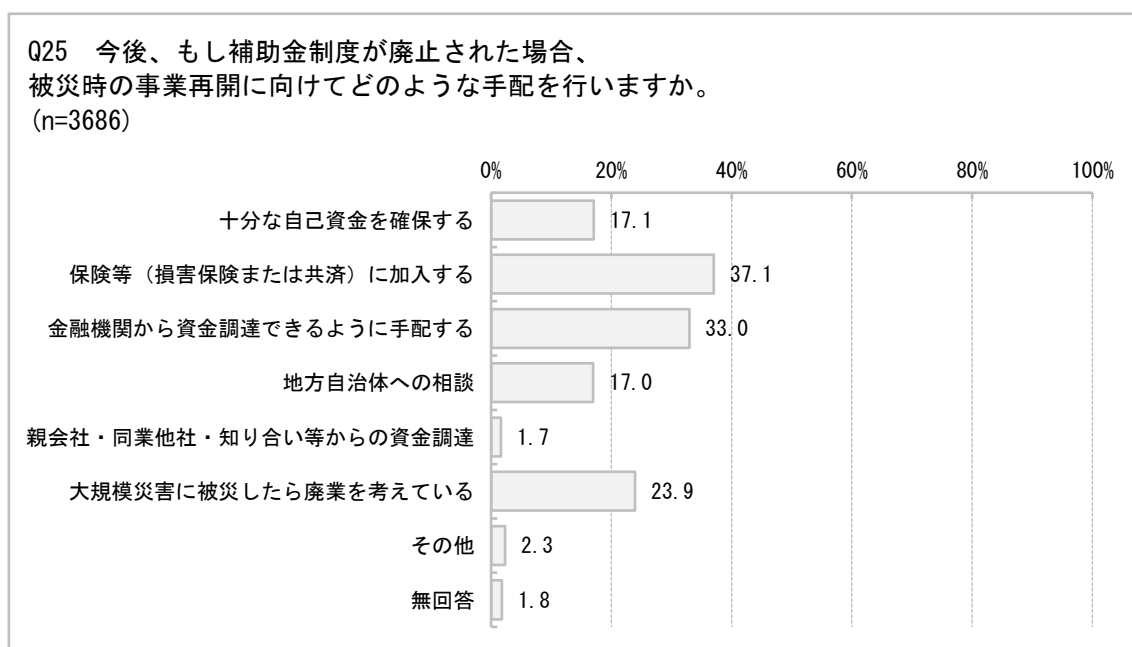


図 22. アンケート結果

その他、自然災害に対する事前対策や保険等（損害保険または共済）加入に関する考えや、国・自治体の補助制度のあり方に関する意見等を聞いたところ、「補助金の継続希望」や「補助金制度の改訂（手続きの簡素化等）」、具体的な対策実施（相談窓口の設置、情報発信のあり方等）や「保険会社の保険の内容（保険料減額含む）」等に関するコメントが上がっている。

中でも災害時にありがたさを経験して「補助金の継続」を要望している企業が多数散見されたが、継続する際の要望として補助金申請時の簡素化についての意見が複数寄せられている。（下表 No. 1、No. 2）また補助金の対象についても No. 3 のような補助金の対象範囲についての声も寄せられた。

さらに事後の支払う補助金ではなく事前対策に使える補助金や減税制度を希望する企業もあった。（No. 4）それから手段として補助金という一択ではなく、国や自治体として何らかの補助制度、対策を実施して欲しいと望む声も確認できた（No. 5）ほかに国や自治体の情報発信の在り方（No. 6）について提言を行う内容やそもそも補助金を始めとした知識が乏しいためにワンストップで相談できる窓口が欲しい（No. 7）やリスクに関する協議ができる場を自治体単位で設けてほしい（No. 8）といった意見も確認できた。

また事業者ヒアリングでも聞かれた声であるが、保険会社が提供している保険内容について契約内容を含めた複雑さへの指摘（No. 9）や保険料への減額要望（No. 10）も上がっている。

表 3 代表的な自由意見

No.	カテゴリー	コメント
1	補助金制度の改訂（手続きの簡素化）	グループ補助金は大変ありがたかったのですが、途中で諦めたくなくなるくらい、書類作成が煩雑なのでもう少し簡略化してほしい。
2	補助金制度の改訂（手続きの簡素化）	被災当日の写真等の撮影がないと対応してもらえないなどあるが、被災当日はパニックを起こしているので、写真どころではない。手続き、書類関係が難しすぎる。時間がかかり過ぎて途中で挫折する可能性がある。
3	補助金制度の改訂	グループ補助金によって大変助けられましたが、補助対象となる枠組と当幼稚園の施設・設備にかなり内容の違いがあり、補助対象とならない設備が多かった。
4	対策支援	事前対策に使いやすい補助金や支払い保険料以上の減税を受けれるなどあるとよい。
5	対策支援	自然災害を防ぐ対策が甘い国・自治体の責任として補助制度・対策は被災者に寄り添う縛りの無い対応をしてほしい
6	対策支援（情報発信の在り方）	起こりうる可能性があるものには、保険をかけるべきであり、その可能性の判断をするために国や自治体は情報を強く発信するべきだと思う。国や自治体の補助制度は、本当に助かりました。これがなければ、事業再開は難しかったかと思います。
7	対策支援	中小企業の体力では十分な利益が計上出来ていなければ保険加入すら難しい。復旧用補助金の種類も専門知識がないとどこにアクセスすればよいか判断しにくい。ワンストップで相談できる窓口が欲しい。
8	対策支援	ハザードマップ等を使用した具体的なリスク把握、リスク回避を協議できる場を自治体単位等で話し合う場、協議会等を作ってもらいたい。起きてからではなく未然に防ぐ対策に補助金や税金投下を速やかにお願したい
9	保険内容	民間の保険は高額な保険と、契約内容が理解しにくい。国・自治体の保険があれば加入したい。
10	保険料減額	年間保険料が年々上がり。十分な補償をつけられていないのが実状。補助は必要。

2.2. 事業者ヒアリング

2.2.1 被災された中小企業

アンケート回答企業に対して、ヒアリングの協力可否を聞いたところ、全体の 16.3%が「はい」との回答であった。この「はい」と回答した中から幅広く意見を聞けるように調整して、被災した中小企業 18 社に対しヒアリング調査を実施した。調査対象の企業の内訳は以下のとおりである。

表 4 調査対象の概要

No.	業種	災害	地域	保険加入
1	電気・ガス・熱供給・水道業	平成 30 年 7 月豪雨	広島県	あり
2	建設コンサルタント	令和元年台風 19 号	長野県	なし
3	金融業、保険業	平成 30 年 7 月豪雨	岡山県	あり
4	運輸業・郵便業	令和元年台風 19 号	福島県	あり
5	卸売業、小売業	令和元年台風 19 号	長野県	なし
6	建設業	平成 30 年 7 月豪雨	広島県	なし
7	卸売業・小売業	熊本地震	熊本県	あり
8	小売業	熊本地震	熊本県	なし
9	製造業	平成 30 年 7 月豪雨	愛媛県	あり
10	生活関連サービス業、娯楽業	熊本地震	熊本県	なし
11	医療・福祉	令和元年台風 19 号	福島県	なし
12	卸売業、小売業	令和元年台風 19 号	福島県	あり
13	製造業	熊本地震	熊本県	あり
14	製造業	熊本地震	熊本県	あり
15	物品賃貸業	令和元年台風 19 号	長野県	なし
16	運輸業、郵便業	平成 30 年 7 月豪雨	岡山県	なし
17	製造業	平成 30 年 7 月豪雨	広島県	あり
18	教育・学習支援業	熊本地震	熊本県	なし



図 23. 調査対象の内訳

被災前後での財務状況の推移に関しては、業種により異なった。被災し、売り上げが減少した企業もあった（10，11，14）が、復興需要で売り上げが増加したという企業もあった（6，7，9，12，16）。一方で、被災による影響よりも新型コロナウイルス感染症の流行に伴う売り上げ減少が目下の課題という企業もあった（5，13，17）。

ヒアリング調査を実施した企業の半数が、被災以前から保険・共済に加入していたが、既加入の企業は保険・共済の有用性を感じていた。保険・共済加入のきっかけとしては、商工会議所からの紹介や自社が所属する企業グループの方針等もあったが、保険会社や保険代理店のすすめによると回答した企業では、保険会社や保険代理店に対し強い信頼感を抱いていた（4）。

被災以前には保険・共済に加入していなかった企業については、ハザードマップ等の確認により災害の被害がないと思いこんでいた（8，11）、自身が経験したことのない災害について想定ができない（5，15）、などの理由でどのような保険・共済に加入すべきかわからないといった意見があった。また、保険・共済にコストをかけられないという声もあった（16）。

災害に備えた取り組みについては、保険の見直しや BCP の策定との声もあったが、水害を経験したことのある企業では、自社の過去の経験を基準に土台の嵩上げ（17）や設備の移動ができるよう対策している企業もあった（14）。ニュース等で他地域の災害については情報を得ているものの、自身の経験を基に対策を行っている企業が多かった。

2.2.2 被災地域にある保険代理店

被災地域にある保険代理店に対しヒアリング調査を実施した。調査対象は以下のとおりである。

表 5 調査対象の概要

No.	業種	地域
1	保険代理店	広島県
2		福島県

中小企業の防災意識は災害の頻発により高まりつつあるが、大企業と比べると資金面等の余裕がなく、土地の嵩上げや保険への加入等、自然災害対策は進んでいないとの意見が共通していた。しかし、中小企業であってもトップや経営者によっては自然災害の事前対策に積極的に取り組んでいる企業もある、との意見もあった。

2社ともハザードマップ等を活用し、自然災害のリスクについて、被害を具体的に想定できるよう説明を行っているとのことだったが、経験のない災害については想像できないため、保険を必要経費と考えられない中小企業が多いと感じている（1）との意見もあり、どのようなケースで保険がおりののかなど、わかりやすい支払い事例の提供があれば、顧客が保険の必要性を認識するのではないか、との意見が共通して見られた。

保険金の支払いについては平均で1～2週間ほどであり、スピーディーな対応は加入企業に満足を与えているとの意見が共通して見られた一方で、保険料の上昇に懸念も見られた。保険の内容を理解し納得していれば保険料が高くても加入する企業はあるものの、保険料負担が急に上がると加入しない、との意見があった（1）。また、今後も保険料が上がり続ければ、保険に入れる中小企業、入れない中小企業に二極化する可能性があるため、保険に入れない企業をどのようにフォローしていくかを考えなければならないのではないか（2）、との意見があった。また、利益保険を販売しているが、被災時に長期休業するような中小企業は業種にもよるが、ほとんど見当たらない（2）、との意見もあり、被災時における中小企業の復旧を時間軸で捉える必要があることを示唆しているように思われた。

2.2.3 地域金融機関

被災地域にある地域金融機関に対しヒアリング調査を実施した。調査対象は以下のとおりである。

表 6 調査対象の概要

No.	業種	地域
1	地域金融機関	広島県
2		福島県

中小企業における自然災害への備えの実態については、建物の設備資金など、必要に応じて保険の説明・提案をする機会はあるが、銀行が中小企業の保険加入状況を把握することはないとの意見であった。また、保険料の負担感については、銀行では多くの事業者が保険加入は必要なものとして意識しているが、保険料が年々高まっており、事業者として保険料の負担感は悩ましい課題ではないかとの指摘が挙げられた。加えて、業況が悪ければ悪いほど保険料を払う余裕がない、払いたくないという声が顕著に表れるとの見解であった。

中小企業における被災時の資金繰りの観点では、グループ補助金制度が手続きや審査面で多くの時間を必要としていることから、銀行がその間につなぎ融資として支援している事例があることが報告された。ただし、つなぎ融資の際、銀行は実績を踏まえて審査・判断をしており、その事業者のビジネスが将来的に成長するかどうかなどは基本的に加味していないことが分かった。

事業者の事前対策を促すような取り組みとしては、2, 3 年前から震災時元本返済免除特約付きの融資制度を設けているとの話があった（ただし今まで対象になったことはないとのこと）。他方、ヒアリングを通じて、グループ補助金に関わらず補助金全般についての周知や事業者からの問い合わせにはどちらかといえば積極的に対応していることが分かった。しかしながら、グループづくりや申請サポートについては商工会議所等に任せているとのことであった。

共通する課題としては、グループの形成が前提条件となっているため、取引先でない企業や商工会の会員になっていない企業等に対して、どのように支援していけばよいのかその対応が困難であることが明らかとなった。

2.3. 国内外文献調査

2.3.1 国内文献

過去に実施された各種の国内調査において、中小企業が保険・共済を有効だと認識していることが認められる。

以下はあくまでも一例であるが、中小企業庁「平成28年度自然災害時における中小企業の事業継続に関する調査事業報告書」では、53%の中小企業が、加入していた保険・共済が「有効だった」としている。また、別件の調査²では、復旧・復興で最も役に立ったものとして、国・自治体の補助金や民間金融機関による貸付を押さえて損害保険が最多となっている。

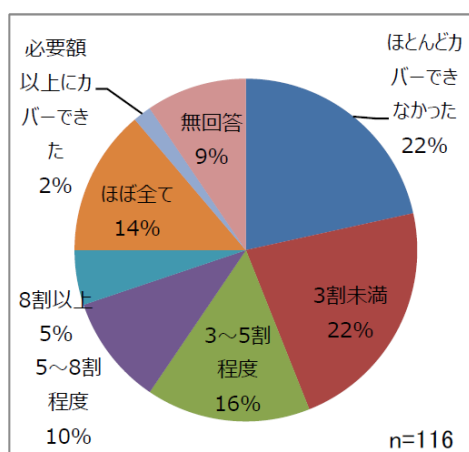


図 事業再開に必要な額への保険・共済の占める割合

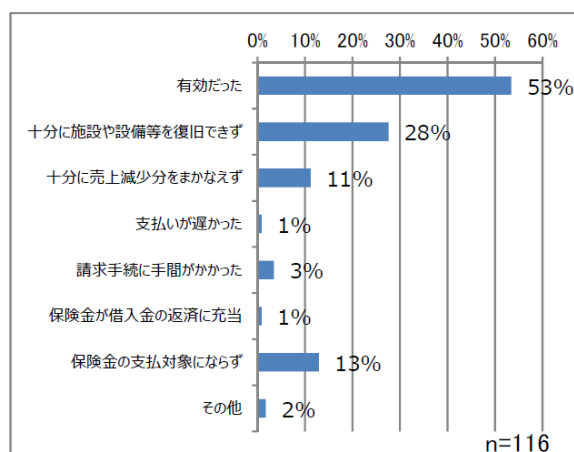


図 保険・共済の有効性（複数回答）

図 24. 共済事業を実施するおもな協同組合³

ただし、災害を対象とした保険に着目した場合、必ずしも保険が有効に活用されていたとは言いきれない。前掲の調査では、被災時に何らかの保険・共済制度に加入していた事業者は全体の65%を超えていたものの、企業向け地震保険や費用・利益保険等の加入率は10%未満にとどまっていた。また、保険・共済によ

² 参照：中小企業庁「中小企業強靱化研究会 中間取りまとめ」

³ 中小企業庁「平成28年度自然災害時における中小企業の事業継続に関する調査事業報告書」より抜粋

る損害額のカバー率も決して高いとはいえず、事業再開に必要な金額の8割以上をカバーできたと回答できた企業は5%、ほぼ全てカバーできた企業は14%にとどまっている。

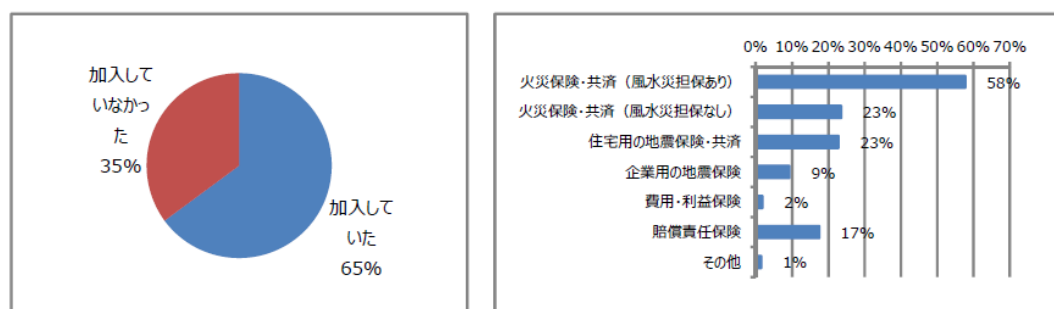


図 25. 地震被災地の保険・共済の加入状況および加入種目⁴

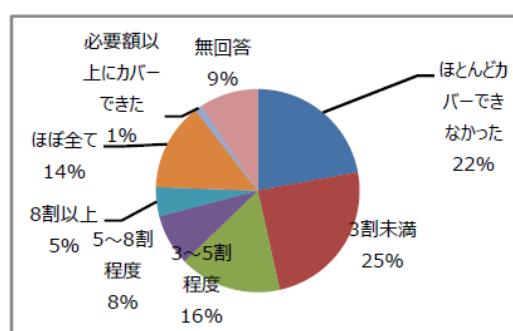


図 26. 地震被災地の事業再開に必要な額への保険・共済の占める割合⁵

前述したように、保険・共済の有効性が認められている反面、保険・共済に未加入あるいは不満を抱いている中小企業も一定存在する。その背景としては、中小企業のリスク認識が不足していることが懸念される。

例えば「2019 年度 中小企業白書」をみると、保険・共済に加入していない理由として、被災時にどの程度の金銭的被害が発生するかイメージできない中小企業が多く、保険・共済に加入する原資がないという回答を上回っている。また、同白書では、従業員規模を問わず、半数の中小企業が調査実施時点において自社が抱える自然災害リスクを把握していないことも示されている。

⁴ 中小企業庁「平成 28 年度自然災害時における中小企業の事業継続に関する調査事業報告書」より抜粋

⁵ 同上

こうした調査結果から、中小企業が被災時に発生する金銭的被害をイメージできないこと、あるいは保険・共済への加入を意識していなかったことが、中小企業における保険・共済の利用が進まない理由の一つとして考えられる。

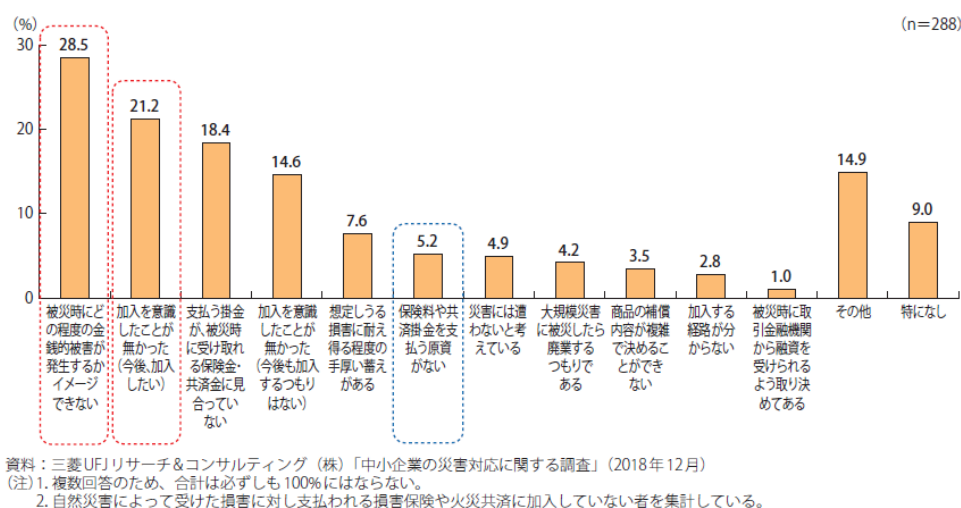


図 27. 自然災害に対応する損害保険・火災共済に加入していない理由⁶

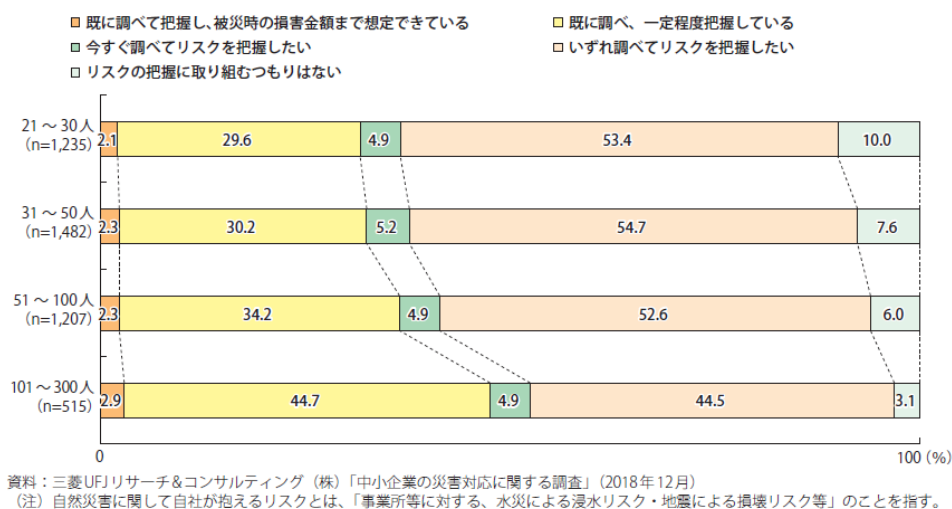


図 28. 従業員規模別にみた自然災害に関して自社が抱えるリスクの把握状況⁷

なお、補助金に対しては、「事業の継続につながった」「早期復旧が実現出来た」「資金余裕ができ、事業拡大・新商品・サービスの開発につながった」という肯定的な評価が多いが、「補助金だけでは十分な資金支援にならず」という意見もみ

⁶ 中小企業庁「2019 年度 中小企業白書」より抜粋)

⁷ 同上

られる。

金額面で見ると、自己資金や民間または公的機関からの借入で対応する中小企業が多く、保険・共済による補償も含め、補助金以外の資金調達手段と併せて利用されていることがうかがえる。

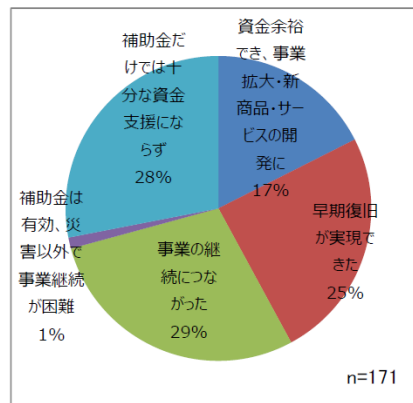


図 29. 補助金利用による事業影響⁸

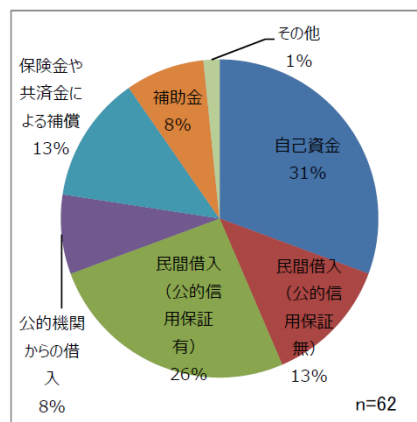


図 30. 復旧費用の最も高額な調達方法
（事業再開費用 5,000 万円以上（小規模企業においては 1,000 万円以上））⁹

⁸ 中小企業庁「平成 28 年度自然災害時における中小企業の事業継続に関する調査事業報告書」より抜粋

⁹ 同上

2.3.2 海外文献

■ 保険加入の意思決定に与える要因¹⁰

① 自然災害に対するリスク認識

ギャラップ社によるリスク認識に関する調査によれば（2013）、自然災害に対するリスク認識と自然災害の発生頻度等の客観的指標の相関関係が弱いことが明らかになっている¹¹。つまり、リスクを強く認識することが、必ずしも保険加入につながるとは限らないことを示唆している。また起こる可能性が低い出来事（災害）に対しては、リスクの認識が低くなり保険未加入の原因となる。他方、保険需要は自然災害に応じているが、その影響は時間経過とともに減少するエビデンスが報告されている。米国では、水災があった年に保険の加入率が大幅に上昇するが、その後10年間で着実に減少し、被災前の水準に戻るとの調査結果も示されている¹²。

② 保険商品の手ごろな価格

保険の手頃な価格は購入決定の重要な要因である。グローバル消費者調査によると、保険契約者の半数がその価格に基づいて最終決定していることが分かっている¹³。

③ 保険会社への信頼

保険会社への信頼は、消費者の購買行動の重要な要因であることが明らかとなっている。ただし、グローバル調査によると、保険会社に対する消費者の信頼度は銀行等よりも低いことが明らかになっている¹⁴。

¹⁰ Swiss Re, Thomas Holzheu etc (2015), プロパティ・リスクのアンダーインシュアランス：ギャップの解消。

¹¹ 150 Years Swiss Re – Risk Perception Survey, The Gallup Organization Europe, 2013.

¹² Gallagher, J. “Learning about an Infrequent Event: Evidence from Flood Insurance Take-Up in the United States.” American Economic Journal: Applied Economics, July 2014, pp 206-33.

¹³ Global Insurance Survey, Ernst & Young, 2014.

¹⁴ Global Insurance Survey, Ernst & Young, 2014.

④ 保険加入率の低下（政府支援との関係）

政府による救済が過度に期待される場合においては保険購入のインセンティブが低下する。実際、NFIP データを用いた Kousky et al (2013) による研究を通じて、補助金の増加は保険加入率を低下させることを明らかにしている。一方、政府による融資は保険需要に影響を与えないことから、より効果的な政策手段となり得ることが言及されている¹⁵。

⑤ 保険商品の購入のしやすさ

グローバル調査によれば、消費者の 50%が保険契約をコストに基づき決定すると回答したが、残りは保険会社とのコミュニケーションの頻度や受けたサービスのレベルが重要な決定要因であることが明らかになっている¹⁶。

■ 日本の保険加入率の低い要因¹⁷

日本の中小企業における保険加入率の低い要因としては、保険に関する知識が不足していること、保険料が高いこと、補償範囲が制限されていること、損害を回復するのに十分な保険金が支払われないことなどが挙げられる。また保険加入にあたっては、BCP/BCM 導入との関係性がなく、経営層のコミットメント、自己資金繰りへの依存、過去の経験等に関連している。

■ 米国中小企業向け災害融資^{18,19}

米国中小企業庁（SBA）は、自然災害から中小企業等が復旧・復興するのを支援するため、低金利の災害融資を提供している。中小企業は、保険や連邦緊急事態管理庁（FEMA）からの資金援助でカバーできない損失に対して、SBA の災害融資を申請する必要がある。加えて、災害が発生していなければ満た

¹⁵ Kousky, C., E. Michel-Kerjan and P. Rachky, “Does federal disaster assistance crowd out private demand for insurance?” Risk Management and Decision Processes Center, The Wharton School, University of Pennsylvania, Working Paper #2013-10.

¹⁶ Global Insurance Survey, Ernst & Young, 2014.

¹⁷ RIETI, 澤田 康幸ほか（2017） 自然災害：日本企業の財務面での備え.

¹⁸ <https://www.sba.gov/funding-programs/disaster-assistance>

¹⁹ <https://www.fema.gov/business-industry/doing-business/small-business>

されていたかもしれない事業運営費も含まれる。災害融資は、特定の種類の損失に対応するもので下記のとおり分類される。また各種申請はオンラインである。

表 7 災害融資の種類

物的損害融資	指定された災害で被害を受けた物的資産の修理や交換を目的とした融資
減災支援	再建費用の増額、法令に定められたアップグレード、軽減策のための融資
経済的損害災害融資	中小企業や非営利団体に被害を受けた個人財産等の経済的支援を行うための融資
軍人予備軍融資	中小企業に対して兵役休暇中の従業員をサポートする営業費を支援するための融資

3 steps for the disaster assistance process



Check disaster declarations

See if the SBA has issued a disaster declaration in your area.



Apply for a disaster loan

Loans are available for businesses and homes affected by disaster.



Check your status

Log in to your account and check your email for updates.

Types of disaster loans

SBA provides low-interest, long-term loans for physical and economic damage caused by a declared disaster. Learn more about home and personal property, business and economic injury loans.



Are you in an impacted area?

You must be in an SBA declared disaster area to be eligible for SBA disaster assistance. You can [Click Disaster Declarations](#) to locate disaster areas by state and territory.



図 31. 申請方法²⁰

米国では物的損害や経済的損害の復旧支援だけでなく、減災支援より災害の影響を受けた場合、確認された物的損害額の 20% を上限に災害支援融資を増額し、軽減策を講じることでより強固なビジネスを再建することができる。

²⁰ <https://disasterloanassistance.sba.gov/ela/s/>

表 8 減災支援の具体例

水災	・ ルーフデッキのシール ・ 水の流出と排水を改善するための敷地の造園 ・ 構造物を高くする ・ 氾濫原の外に家や会社を移す ・ 排水ポンプの設置 ・ 最下階を洪水の被害を受けにくいフレキシブルなスペースに変更する
火災 (山火事)	・ クラス A の耐火構造の屋根を設置 ・ 換気口に 1/8 インチのメッシュスクリーンを設置する ・ 不燃性の雨樋、フェンス、ゲートの設置 ・ 空気中の燃えカスに引火する可能性のある屋根や雨樋のゴミを取り除く ・ 1 枚ガラスの窓を 2 枚または複数枚ガラスの強化ガラス窓に交換する
風災	・ 強風による被害を防ぐための構造物の強化 ・ ガレージのドアを耐風仕様にする、またはアップグレードする ・ 耐圧構造の窓へのアップグレード ・ ハリケーン・ルーフ・ストラップの設置 ・ FEMA ガイドラインに準拠したセーフルームやストームシェルターの設置
地震	・ 地面の揺れに弱い石造りの建物やコンクリート製の施設を補強・改修する ・ ガラスの飛散による怪我を防ぐための窓ガラス用フィルムの設置 ・ 屋上に設置された機器を固定する

■ 米国中小企業向けの補助金プログラムの論拠と反論²¹

近年、議会では大災害の後に中小企業に補助金を提供すべきかどうかを検討している。推進派と反対派の主張は以下のとおりである。また、議会では中小企業向けの災害補助金プログラムの新たな活用方法も検討されている。

① 公平性への懸念（推進派）

米国では長年にわたり、住宅、非営利団体、州政府、地方自治体には災害補助金を受け取る資格があるのに、なぜ中小企業にはないのかという疑問があった。この政策は企業にとって不公平であるという意見がある。企業に災害補助金を支給すれば、このような格差をなくし、連邦政府の災

²¹ <https://www.everycrsreport.com/reports/R45554.html>

害政策をより公平に、すべての部門で統一したものにする事ができると主張している。

② 脆弱性への懸念（推進派）

中小企業向け災害補助金の推進派は、中小企業は災害に対して特に脆弱であり、多くの事業者が完全に復旧できないことを示唆する研究結果があると主張している。実際、Institute for Business and Home Safetyによると、災害後に閉鎖した企業の 25%が再開できていないという結果が出ている。ハリケーン・カトリーナから回復したニューオーリンズの企業を調査したところ、嵐から 26 ヶ月経っても 12%の企業が閉鎖されたままであることが分かった。さらに同調査では、小規模な企業は大規模な企業よりも再開の確率が低いことが示されている。他方、迅速な復旧・復興の必要性は、中小企業にとってだけでなく、税収をこれらの企業に依存している地方自治体にとっても重要であると主張している。

③ 経済の保護（推進派）

推進派は、補助金の支援は企業が雇用を維持し、経済的損失から復旧するのを助けることで、災害に関連したマイナスの経済効果を打ち消すことができると主張している。大規模な災害が発生すると、公共インフラに甚大な被害をもたらすだけでなく、民間資本のストックにも深刻なダメージを与え、経済活動を混乱させる。

④ 保険に入っていない企業（反対派）

反対派は、災害から回復するために十分な保険に加入する責任は中小企業にあると主張している。中小企業に補助金を支給すると、コスト削減のために保険に加入しないインセンティブが働く可能性がある。

⑤ 財政への影響（反対派）

災害融資は返済されるように設計され、金利は比較的低く、債務不履行により返済されないものもあるが、連邦政府が融資を提供するためのコストは補助金を提供するのためのコストよりもはるかに小さい。

⑥ 新たな補助金の使途

物的損害融資を受けている中小企業に対して、将来同様の災害が発生した場合の損失を防ぐため、損失額の最大 20%を軽減策として使用することが検討されている。また調査より、多くの中小企業が事業継続計画や災害復旧計画等を持っていないことが分かっているため、中小企業が災害に対する計画と準備を行うのを支援するために、議会は補助金を提供することのメリットとデメリットを検討している。

2.3.3 そのほか（共済）

本項では、保険とは異なるリスクファイナンス手法として、日本国内における共済制度（以下、共済とする。）について取り上げる。

共済は、営利を目的としない相互扶助の組織である協同組合が提供する、組合員の相互扶助を目的とした保障制度である。そのため、協同組合が組合員と締結する共済契約こそ「保険法」が適用されるが、協同組合が共済事業を実施できる根拠・条件等は各種協同組合法で規定されている。

共済は「生命保障分野」と「損害保障分野」に大別され、各共済団体が多様な共済を提供している。代表的な共済としては「火災共済」「生命共済」「傷害共済」「自動車共済」「年金共済」等が挙げられる。

表 9 共済事業を実施するおもな協同組合²²

根拠法	根拠法の所管庁	協同組合名
農業協同組合法	農林水産省	農業協同組合※ 1、JA 共済連
水産業協同組合法		漁業協同組合※ 1、JF 共水連
消費生活協同組合法	厚生労働省	こくみん共済 coop<全労済>、日本再共済連、コープ共済連、大学生協共済連、全国生協連、生協全共連、防衛省生協、神奈川県民共済※ 1、全国電力生協連、全国交運共済生協、JP 共済生協、電通共済生協、森林労連共済、全たばこ生協、全水道共済、自治労共済、教職員共済、全特生協組合、全国酒販生協、全国たばこ販売生協、全国町村職員生協、都市生協、警察職員生協、全日本消防人共済会
中小企業等協同組合法	経済産業省	火災共済協同組合※ 1、日火連 トラック交通共済協同組合※ 1 または※ 2、交協連※ 2、自動車共済協同組合、全自共、福祉共済協同組合※ 1、中済連 開業医共済※ 1、全米販※ 3、日本食品衛生共済協同組合※ 3

※ 1 の監督は都道府県。※ 2 は国土交通省、※ 3 は農林水産省の監督。それ以外は根拠法の所管庁の監督。

²² 出典：一般社団法人日本共済協会『日本の共済事業 ファクトブック 2020』
https://www.jcia.or.jp/publication/pdf/72020_%E3%83%95%E3%82%A1%E3%82%AF%E3%83%88%E3%83%96%E3%83%83%E3%82%AF2020_%E6%97%A5%E6%9C%AC%E8%AA%9E%E7%89%88.pdf より SOMPO リスクマネジメント株式会社抜粋・改編

なお、これらの共済制度とは別に、農業分野においては国の支援を受けて全国農業共済協会が運営する農業共済制度（N O S A I、以下農業共済とする。）が導入されている。

農業共済は、農業保険法（昭和 22 年制定）に基づき、農業者の経営安定を図るため、自然災害、病虫害、鳥獣害等によって農業者が受ける収穫量の減少等の損失を、国と農業者（加入者）の拠出に基づく保険の仕組みにより補てんするための制度である。²³

農業共済では、対象種目として「農作物」「家畜」「果樹」「畑作物」「園芸施設」が設定されているほか、任意共済として「建物」「農機具」が設定されている。なお農業共済の対象品目が農業総産出額に占める割合は 6 割程度を占めている。

参考までに、全国農業共済協会が運営する農業共済制度と、農業協同組合（以下、JA とする。）が運営する「JA 共済」を比較する。

表 10 農業共済と JA 共済の比較

	NOSAI（農業共済）	JA 共済
法律	農業災害補償法	農業協同組合法
事業の種類	農作物共済 家畜共済 果樹共済 畑作物共済 園芸施設共済 建物共済（短期） 農機具共済	生命共済 自動車共済 建物共済（長期）
加入方法	農作物共済は当然加入 ²⁴ その他は義務加入、任意加入	任意加入
国庫負担（掛金）	一部あり（40%～55%）	なし
取扱先	農業共済組合（NOSAI）	農業協同組合

²³ 平成 29 年 6 月には、新たな収入保険制度の導入と農業共済制度の見直しを内容とする「農業災害補償法の一部を改正する法律」が可決・成立しており、見直し後の農業共済制度が、原則として平成 31 年 1 月（農作物共済は令和元年産）から開始されている。

²⁴ 当然加入：経営規模が一定基準をこえる農業者に対して、国が法によって当然加入（強制加入）を定めていることを指す。

農業共済の特徴として、一部の共済については国が掛金の一定割合を負担しているほか、農業共済団体の事務に係る費用の一部を国が負担していることが挙げられる。²⁵

農業共済で想定されている災害の特性上、狭い地域だけでは危険分散ができない。そのため農業共済では、①組合等が行う「共済事業」、②県段階の連合会が行う「保険事業」および③国が行う「再保険事業」の3段階制をとっている。

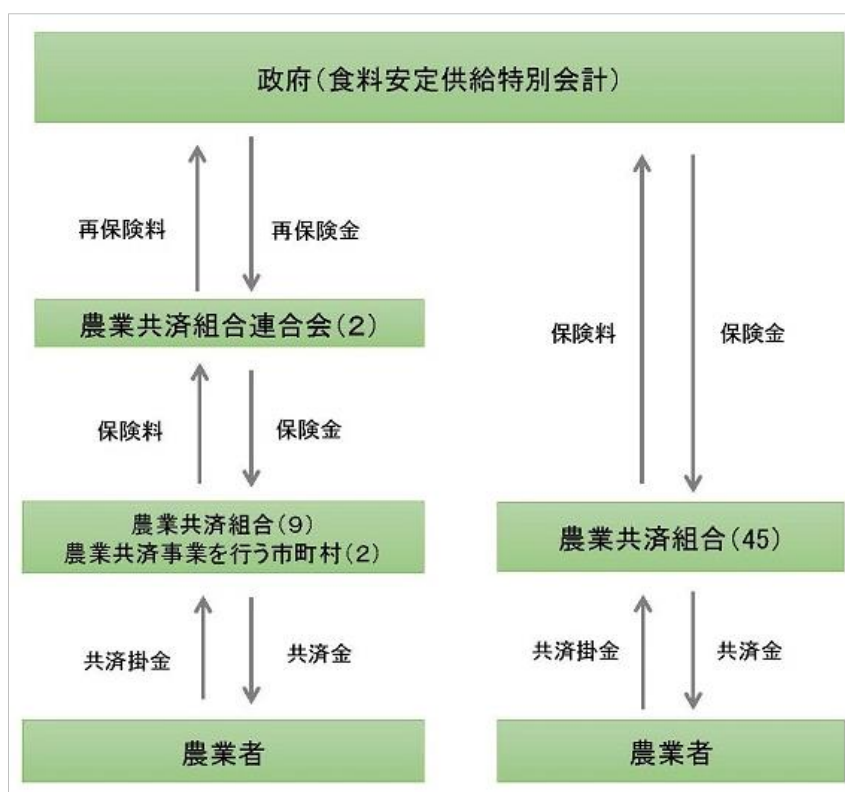


図 32. 農業共済の事業運営体制²⁶

²⁵ 農林水産省 HP より一部引用・改編
(<https://www.maff.go.jp/j/keiei/nogyohoken/nogyokyosai/index.html>)

²⁶ 農林水産省 HP より抜粋
(<https://www.maff.go.jp/j/keiei/nogyohoken/nogyokyosai/index.html>)

2.4. 専門家・有識者ヒアリング

2.4.1 一橋大学大学院 経済学研究科 佐藤 主光 先生

① 保険・共済の活用意識が低い理由とその解決策

グループ補助金を申請した企業は、十分な補償の企業向け保険にほとんどはっていないことが度々問題として挙げられる。一つ目はモラルハザードの問題で、公助に対する楽観的な見通しがあるのではないか。二つ目は、事業者が保険を資産ではなくコストとして考えているのではないか。例えば、会計の付属資料のような形で保険購入が企業価値に反映されるようなことができれば良いと思われる。三つ目は、事業者の経営能力の問題が挙げられる。中堅／大企業では自社に財務や法務のプロがいるが、中小企業にはそのような人材はいないため、経営者の判断・経験に依存している。例えば、得られたエビデンスをセグメント化して個別具体的、つまり経営ストーリーに乗せて見せていくようなデータ（他社の経験を踏まえる）活用が考えられる。

具体的な方向性としては、商工会議所や中小企業診断士あるいは取引先企業から保険・共済の加入の必要性を助言できる体制をつくること、自助に対するインセンティブ制度を設計すること、サプライチェーン（取引先）を可視化する仕組みを構築することが良いと考えられる。

② リスクファイナンス強化のためのデータベース構築の必要性

コロナも同じであるが給付には時間がかかると理解している。オンライン申請、手続きの簡素化、ワンストップ化、確定申告データ活用等の仕組み（データベース）を構築していくことが有効である。逆にその点で、保険・共済のメリットを強調できるのではないか。また、事前に中小企業の収益性、財務状況、保険と融資の関係性がわかるような仕組みがあれば（例；ブロックチェーン技術）、補助金や保険金が融資の呼び水となると思われる。その際、リスクファイナンスとリスクコントロールを一体的に考えておくことが大事である。

③ 被災時の中小企業の資金繰り支援

保険等の速い資金繰り支援が必要なのか、無利子・無担保等の十分な資金繰り支援が必要なのかで対応が異なる（保険、融資、資産売却の順と考える）。例えば、横軸に被害額と規模、縦軸に現金の減少をプロットして分析し（取引先というパターン含む）、資金が足りない部分をどのように埋めるのかを中小企業診断士がファイナンシャルプランナーのような役割を担い、有利子負債比率を上げないという観点から保険は重要との認識の下、中小企業を支援する仕組みが必要である。すなわち、被害規模をどう見せるのかが大事である。また、災害が発生してから事業計画を考えるのは遅い。どのようなリスクがあるのか、被災時ビジネスが回るのかなど、自治体や企業が個別に事前に考えておき、整合性が取れていることが重要である。

④ 中小企業の防災対策の意識を高めるためのインセンティブの在り方

地域経済の復旧・復興という観点では、自治体は中小企業に対して無関係ということではない。むしろ当事者意識を持ってもらう必要があるが、自治体は津波等のハザード認定（保険料としての反映を含む）はそもそも好まない傾向にある。したがって、利害関係が一致する地域金融機関や商工会議所が自治体と中小企業の間に入り、リスクを正しく認識してもらうことや、保険加入など積極的に取り組んでもらうための仕組みが必要である。つまり誰が発信するのが重要な課題である。また危機感と助け船をワンセットで提供する。取引先が保険加入を促す・確認する、事業継続力強化計画認定制度等の活用が進むと良いと思われる。他方、保険にはいつてよかったことが分かる事例は多くあるが、保険に入っていなかったためひどい目に遭ったような事例、あるいは保険に入っていた/いなかった場合の比較（廃業率、収益等）のデータベース等があっても良いと考えられる。

上場企業であれば、株価（キャピタライゼーション）である。ただ中小企業ではそれは期待できないため、リスクコントロールのような取り組みをやっている企業に対して、信用力が高まるような、ビジネス機会を広げるような仕組みが必要である。とくに平時において中小企業の利益になることが一番の理想と思われる。

⑤ 災害起点の産業再生（事業承継）の仕組みづくり

大規模自然災害に見舞われたら廃業を考える事業者がいると認識している。ただ廃業にも処分や借金返済のための資金が必要になる。融資やグループ補助金は基本的に事業継続が本来の趣旨であるため、そういう意味では用途の自由さが保険の強みであり、更なる活用ができるのではないか。他方、守るべきは技術とヒトであり、組織ではない。復興の視点は、技術継承、雇用維持を考えることである。最善は企業の M&A だが、それができないのであれば、技術移転等を促す仲介者がいても良いと思う。例えば、被災時、買い手が見つからない場合は、国や自治体が買い取る、産業再生機構のような仕組みが考えられる。自然災害を事業承継のトリガーとして考えてもおかしくないことではない。

2.4.2 名古屋工業大学 工学研究科 渡辺 研司 先生

① 保険共済の活用意識が低い理由とその対策

自賠責保険の形で保険の加入を義務付けしていく。ただしコストがかかるため、金融機関の健全性および中小企業の事業継続向上の中間点をどのように見極めるのかが課題である。欧米は訴訟になることから、株主・投資家が働きかけて保険加入が進む。時間はかかるが市場原理とカバレッジを踏まえ考えることが大切である。他方、断片的内容を複数社から集めて失敗事例を共有する仕組み構築も一例である。

② 財産復旧におけるオーナーシップの在り方の検討

被災された事業者には復旧・復興をすべて任せてよいのか。立ち行かない企業は売却等、資産を他に移し活用していくことも考える必要がある。そのためには、地銀、信金、信組など地域金融機関との有機的な枠組み・連携が重要である。例えば、自治体と地域金融機関は地域復興に関して事前の協定を結び、自治体に地域金融機関から社員を派遣し、産業復興、雇用維持、M&Aに関わっていく仕組みをつくるのもありではないか。加えて、被災時ではつなぎ融資や補助金申請サポートが挙げられる。また金融機関が貸出機能を有することを鑑みれば、事業計画の作成に関与することは金融機関にとってインセンティブになる。他方、災害時は経営が破綻の危機にある企業の事業を再構築する良い機会と言えることから、中小企業庁が各地の経産局や中小企業診断士等と連携して企業を支援する仕組みが考えられる。

③ 災害発生時における中央省庁主導のチームづくり

被災地域で金融支援を機動的に指揮する体制を整えておくことはできないか。具体的には、中小企業庁が被災地にリエゾンを派遣、地域金融機関と連携しながら被災状況を踏まえたファイナンスの在り方を設計・実装する仕組みを検討する。なお、情報活用のアプローチであれば、立ち上げコストはかかるが、そのあとはかからない。

④ 時系列で各種リスク情報を共有する手段／仕組みの重要性

事業者が、リスクは固定値である（赤い場所でなければ大丈夫である）とされているようであるならば、それは憂慮すべきである。事業フローにどのように影響するのか考えが及んでいないのではないか。現在のハザードマップは静的情報であり、本来は時間軸を入れて考える必要がある。すなわち、ビジネスにどのようなインパクトがあるのかなど、最大値に至るまでの状況の変化を分かりやすく翻訳して伝える必要がある。つまり、被害過程を時系列で追跡することでトリガーイベントが明らかになり、中小企業のストーリーと照合させることで、早急に支援が必要な事業者を抽出できると考えられる。そのような迅速な検証ができるように中小企業庁と防災科学研究所が中心となり地方の防災専門家等と連携できる体制を構築するなどして、民間企業と各種リスク情報を共有するダイナミックな手段／仕組みをつくることが大切である（訓練・演習も含む）。

2.4.3 一般社団法人東京都中小企業診断士協会 藤田 千晴 先生

① 保険共済の活用意識が低い理由とその対策

顧客に聞いてみた結論では、経営者は保険をコストとして意識している。つまり削減対象である（あるいは投資である）。一般的に投資とみなす事業者はコスパやリターン時期を非常に気にしている。ただし当然であるが、災害が無ければリターンはない。またその時期は誰にも分らない。したがって、投資の優先度は低い。他方、保険共済の有効性は誰もが認識している。すなわち、保険に入ることによって得られる経営へのメリットを打ち出す必要がある。保険を普及させるためには、保険をかけていたけどダメだったという事例が出てこない。保険・共済に関する失敗事例を発信していくことも大切である。

② 地域金融機関による資金注入の判断

被災時におけるグループ補助金は大変有効だと考えられる。ただし注意しなければならないことは、将来のビジネスの持続性の観点である。そのため、地域金融機関がグループ補助金のメンバーになり得るなど事業者とそれらを支援する金融機関が一体化して申請できる仕組みが望ましい。その際、金融機関にも何かしらのリターンが必要である。

③ 自助している企業に対するプライオリティの確保

中小企業診断士の中には自助をしていない事業者に対して自助を促進させるためペナルティ制度を設けるべきとの意見があると認識している。ただしそのような制度はおそらく受け入れられないであろう。そこで、自助している企業を優先する制度がつかれないか。例えば、平時より保険加入を率先している企業や、公的支援に頼らず自己資金を多く負担して復旧した企業等が考えられる。経営者の視点から言えば、目に見える利益的な優遇措置を望むと思われる。

④ 自治体による復興計画策定の推進

大規模災害をきっかけに、廃業する中小企業や商店街のケースが実際にはある。“災害は時代の流れを加速させる”と言われるように、言い換えれば災

害前の事業承継（「事前復興」）の課題ではないのか。そのような視点で考えれば、平時から自治体が新たな街づくり等のグランドデザインを考えておくことが大事である。

⑤ グループ補助金等における申請サポートの必要性

中小企業診断士協会では本調査に係る情報を会員メンバーから収集したところ、被災された事業者が求めていることは、“被災時における復旧・復興の最適な手段が分からない”であった。実際、「熊本県よろず支援拠点」の報告書によれば、災害直後から4か月の間、寄せられた相談内容としては（合計350件）、補助金115件、売上／販路回復34件、借入27件、再建計画24件であった。そのため、事業者が戦略は理解しているが、戦術での情報が足りない、もしくは大量にありすぎて選択できないことが推測される。本結論は現地を歩いてきた個人的な肌感覚とも一致している。そのため、その被災者にどの支援制度・施策を利用するのが最適かを個別に助言する制度が有効であろう。

また、グループ補助金等の申請書作成については、被災者が自ら申請するにはハードルが高く、基本的には行政書士や中小企業診断士等による何かしらのサポートが必要になる。事業者が申請書の書き方を覚えても役に立たないため、中小企業診断士や経営指導員等が申請をサポートする仕組みが必要になると思われる。

グループ補助金など補助金の申請書作成代行を有料とする場合、有料であることを嫌って事業者が自力で作成することにより負担の増加が考えられ、また安い事業者による申請内容の質の低下が危惧される。そのため、中小企業診断士が無料でやるのが良い。具体的には、各地域における中小企業診断士の数は10～20人程度であるため東京や大阪など大都市圏から派遣することが前提となる。また、派遣された中小企業診断士が中小企業に対して継続的に支援を続けていくことは難しいため、各地域に所在する商工会議所や中小企業団体中央会等に情報を渡していく仕組みが必要である。その際、支援の対象となるのは農家や漁業者も含み中小企業だけではないため、各省庁における被災者の管轄・対象範囲を明らかにしておく。

⑥ 被災時における優良企業のメディア発信の在り方

例えば、仮設施設整備支援制度は非常に有効であると考えているが、一方では、仮設商店街を出た後に家賃が払えないなど、外の環境で事業が成り立たないケースが散見される。ビジネス側面から言えば、復興特需を的確にとらえ、素早く復旧し、従業員の雇用を維持していく企業を支援していくことが理想である。多くの経営者はBCPを知らないが、何をすれば儲かるのかを理解している。したがって、被災された中小企業がいち早く復旧・復興していく姿に注目し、各種支援策の活用事例やいつまでに何をしなければならないかなど、メディアを通じて積極的に発信することが必要と考えられる。

2.4.4 SOMPO リスクマネジメント株式会社 高橋 孝一 首席フェロー

① 保険・共済の活用意識が低い理由とその解決策

一般的に中小企業の経営者にとって、ユーザーからすれば災害補償として保険に加入する認識はあるが、何とかなるだろうとの意識である。保険・共済の普及に向けた短期的な方向性としては、中小企業と利害関係が構築されている税理士や中小企業診断士等との連携が考えられる。一方、長期的には、教育面でリスクマネジメントや危機管理について取り入れていくことが大切である。メディア活用も考えられる。また、同業で被災を経験した企業の体験談を聞くことで行動に移せた実績もある。

保険はコストでなく、投資と考えるのは難しい。改善点としては3つあり、一つ目は保険の有効性は即金性であるため、査定にかかる時間を効率化（査定業務の脱人化）していくことが重要である。この点では損害保険会社は努力されており、水害や地震後の保険金支払いまで1か月かからない場合も多い。二つ目は水害・津波で土地が使えなくなる場合に備えて、移転に対応できるように土地代込みの保険もしくは補助金制度を作ることである。なお保険は建物と機械設備が対象であるため、立地している土地は保険の対象外である。三つ目は利益保険も含めてオールリスクで保険付保を推進する。

② リスクファイナンスの更なる推進

小規模事業者は人的リソースと資金は限られている。資金繰りとしてリスクファイナンスに取り組まないのは理解できない。銀行口座をもっていない企業はいないため、メインバンクが保険・共済に関わってもらうのが良いと思っている。グループ補助金の申請にあたっては、紙でなく電子申請を準備しておくことが大切である。その際、法人番号 13 桁を記載してもらうことで把握することができる。すなわち、銀行の協力、自治体の援助、中小企業庁で取り組んでいる多事業を活用しておく。また、グループ補助金のインセンティブも含め、災害の保険に入りやすい仕組みが必要である。

第3章 各調査の比較・分析

3.1. 保険・共済の活用意識が低い理由（中小企業実態）

中小企業における保険・共済への活用意識の低さは、アンケート調査および各種ヒアリング結果からは、総じて（１）保険はコストであるという意識と（２）自社の抱えるリスクに対する認識不足があるものと推察される。

（１）保険はコストであるという意識

有識者ヒアリングでは、中小企業において基本的に保険は削減すべきコストであり、企業価値の向上に資する投資・資産として認識されていないという指摘があった。災害という非常事態に直面しない限り効果を確認できないため、投資としての優先順位も低く、保険・共済加入の動機付けにはならないということである。

また、現状では、保険・共済への加入を促す強制力が存在しないことも、一つの要因として考えられる。有識者ヒアリングでは、欧米の企業は株主・投資家の働きかけが保険加入の強制力として作用していることが指摘されている。

このように、現時点では中小企業が保険・共済に加入するだけの利益（あるいは非加入がもたらす不利益）が認識されていないことが、活用意識が低い理由の一つであると考えられる。

（２）自社の抱えるリスクに対する認識不足

アンケート調査およびヒアリングの結果からは、中小企業の多くが被災時に発生する損害を具体的にイメージできていない現状がうかがえる。

保険等への加入の契機として、災害による具体的な損害を想定した時や自社の被災経験が挙げられている。また、企業ヒアリングにおいても、自分自身が未経験の災害については、その影響を想定ができないという意見が複数確認されている。

つまりは、多くの中小企業では、（１）災害が発生した時に自社がどのような被害を受けるか（２）災害復旧にどれだけの資金を必要とするのか という 2 点を正確かつ具体的に想定できていないことが推察される。

保険・共済に加入する最大の理由は、基本的には有事に不足することが懸念される資金を確保することにある。換言すれば、有事における自身の資金需要を具体的に見積もることができない限り、保険・共済に加入するという意識は醸成されないということである。

また、中小企業への情報提供の十分性という論点も考えられる。アンケート調査およびヒアリングから、中小企業の多くが災害に関する情報提供や災害対策に関して、保険会社・保険等代理店に依存しているという結果を得ている。裏を返せば、前述した災害時の被害想定と資金需要について保険会社や保険等代理店から適切かつ十分な情報提供を実施できなければ、中小企業にさらなる保険・共済加入を促すことは困難であるともいえる。

3.2. 補助金や保険・共済の迅速な給付実現の必要性

アンケート調査では、自然災害に対する事前対策や保険等（損害保険または共済）加入に関する考え、国・自治体の補助制度のあり方に関し、自由記述欄を設けた。アンケート回収全 3,686 件中 590 件の回があったが、以下は補助金の申請手続きに関するものの抜粋である。

<補助金の申請手続きに関する自由記述（一部）>

- ・ 補助金の申請および実績報告の簡略化をご検討いただけると助かる。書類をそろえるのに多大な時間と労力を要する。
- ・ 申請書類作成が難しい。
- ・ 補助金制度の詳細について説明会を開催してほしい。
- ・ 補助制度を悪用する人がいるのはわかるが、もう少し申請が簡単だといえると思う。うちは今回の申請は自分だけでできなかったもので、行政書士を頼んだ。そのような役人を、国の方で用意して派遣してくれれば、被災者も安心だし、悪用することもできなくなるのでは？と思う。
- ・ 書類の作成には専門家の力が必要なほど、専門用語が使われており、一生に何度もうけないような損害の時に書類の作成ができずに補助金をあきらめるというようなことも起こりえる。

補助金の申請および、申請後の実績報告の簡素化を訴える意見が複数見られ、事務作業が中小企業にとって負担に感じられていることが見受けられる。また、自身では対応できず行政書士や税理士に事務作業を依頼した、とのコメントもあった。さらに、被災中小企業ヒアリングでも同様の意見が得られた。一方で、手続きが難しいとは感じたものの、不満には感じていない企業もあった。

<被災中小企業ヒアリングでのコメント>

- ・ 商工会議所が申請をサポートしてくれたので無理なく申請できた
- ・ 県担当者とのやり取りを繰り返したが、都度丁寧に対応してもらい、無事補助金を受け取ることができた

申請に際し、何らかのサポートを得られた企業や、県担当者の対応に満足している企業においては、補助金が給付されたことに対する感謝が先に立ち、手続きに対する不満は少なかったものと考えられる。

保険・共済に関しては、保険料が高額なため負担できない、保険をかけたいが対象とならないなど、加入以前の状況に関する記述が目立ったが、保険金の受け取りが遅延したといった支払いの速さに関する不満は見受けられなかった。このため、ヒアリング対象となった中小企業のうち、保険・共済を活用していた企業に対し、保険・共済の支払いについて意見を伺ったところ、保険・共済の支払いに関しては、支払いが早く助かった、との意見が得られた。

また、ヒアリング調査においては、被災時保険に未加入だった企業についても、被災後、同様の災害があればおりる保険に加入したとのコメントもあった。更に、アンケート調査においても、保険加入は必須、等のコメントもあり、加入し保険・共済金の支払いを受けた企業においては被災後迅速に資金を確保できたことにより、保険・共済に対する満足度が非常に高まった可能性がある。

3.3. 正しい危機感を持たせる方法や被害想定の手法

アンケート調査において、災害の事前対策としてハザードマップを確認しているとの回答は 71.9%と最も高く、被災地域の保険代理店に対するヒアリング調査においても、災害に対する意識の高い企業ではハザードマップを確認している、とのコメントが得られた。このため、ハザードマップの存在自体は浸透し、防災意識の高まりに貢献していると言える。

一方で、被災した中小企業に対するヒアリング調査からは、ハザードマップを見た結果、危険度が低いと判断し、保険には加入していなかった、との意見もあった。

ハザードマップを確認した結果、自己の事業拠点は安全だと早合点し、防災意識がかえって低くなっている企業も存在する。

ハザードマップ以外では、被災時の被害想定については過去の経験によるという回答が被災した中小企業に対するヒアリング調査で多数得られた。さらに被災地域の保険代理店に対するヒアリング調査においても、経験したことのない災害について想像できている中小企業は少ない、とのコメントが得られた。

これらのコメントから、過去の経験以上の被害想定を行わず、十分な防災対策がなされていない中小企業があることが考えられる。

ヒアリングを行った保険代理店からは、中小企業が自身の経験以上の被害想定を行い、保険・共済の有用性を実感するには、具体的な事例が必要との意見が出た。アンケート調査においても、どのような保険に加入したら良いかわからないので情報が欲しい、との意見、被災した中小企業に対するヒアリング調査においても、保険・共済の加入に消極的な企業からは、保険・共済の仕組みがわかりづらい、どのような時に保険金がおおりるのか想定が出来ない、との意見があった。すなわち、このような疑念を払しょくする制度、データ、サービス等があれば中小企業が正しい危機感を持つ可能性が高まると思われる。

3.4. 被災時の中小企業の資金繰り

被災された企業へのヒアリングを通じて、コロナ禍で経済の先行きが不透明な中、いくつかの中小企業は資金面で余裕がなく、保険加入や災害対策に消極的な姿勢であることが分かった。保険未加入の中小企業の中には、リスクとコストを天秤にかけて経営判断していることが確認できた。すなわち、経営者にとっては自然災害に対する備えが必ずしも優先度の高い課題ではないことが推測された。一方で、中小企業の中には、自然災害の事前対策に積極的に取り組んでいる事例も見られ、自然災害に対する経営者の意識が保険加入有無に強く影響している可能性がある。また、被災時の資金繰りについては、内部留保を軸に考えている中小企業も散見され、大規模災害が起きた際には、廃業を選択肢として考えていることが明らかとなった。とくに、後継者がいない事業者は、事業継続に対するモチベーションが極めて低いとの意見が挙がっている。したがって、自然災害と事業承継は切り離せない課題であると考えられる。

専門家へのヒアリングでは、被災時における各種支援策で、将来のビジネスの持続性の観点から課題として挙げられた。すなわち、資金繰り支援を受け財産復旧を果たしたものの、後々、返済等が負担となって持続性が脅かされるという懸念もある。被災時の中小企業の資金繰り支援では、保険等の速い資金繰り支援が必要なのか、の十分な資金繰り支援が必要なのかで対応が異なるため、適切な支援策を選択できるようなサポートが望まれる。さらに、自然災害をきっかけに廃業する中小企業の事例があることから、平時から自治体が新たな街づくり等のグランドデザインを考えておくことが大事であると思われ、また地域金融機関が中小企業の復旧・復興に関与する仕組みを構築し、中長期的に中小企業が利益を生み出せるためのサポートをどのように行うのか考えておくことが極めて重要である。

第4章 災害復興支援制度のあり方

4.1. 被災時における中小企業の課題

被災時における中小企業の課題としては、保険・共済の活用が十分になされていないことがあげられる。被災以前から保険・共済に加入していた企業においては、保険金の迅速な支払い等、メリットを享受している企業が多いものの、十分な被害想定がなされていないことがうかがわれた。保険・共済に関しては、財物補償を中心に加入している状況がうかがわれたが、施設・設備に被害がない場合や、迅速な支払いにより財物損害をカバーできたとしても、被災によって休業を余儀なくされることもある。自社にとって真に必要な補償とは何かを、十分に認識できている中小企業は少ないのではないだろうか。

実際に、保険代理店からは、自社に必要な保険・共済がどのようなものを理解していれば、必要なコストとみなし保険・共済に加入する企業が多い、との意見があった。すなわち、自社にどのような補償が必要なのか示すデータや、簡便に被害想定ができるツール等があれば、中小企業が必要な保険・共済を理解し、加入することが期待できる。

次に補助金の活用に関しては、中小企業にとって申請の負担が大きい点があげられる。商工会議所等支援団体等の協力が得られる企業もあるが、そうでない場合には、被災した中で各種書類を集めなければならず、苦慮したとの声も被災した中小企業に対するヒアリングで得られた。必要な補助金を中小企業が活用するためには、申請方法をより簡便にする、申請時のサポートを得られる制度等の見直しが必要である。

4.2. 今後の保険・共済の取扱い等

中小企業においては、保険および共済は「重いコスト」であり、基本的には「コストに見合うリターンのあるものではない」と認識されていることが、アンケートとその後の個別企業ヒアリングから明らかとなった。

しかし、本来、保険および共済は頻度の低い、しかし発生すると甚大な影響を生じさせるリスクについてカバーするものであり、発生可能性に見合うだけのリターンが得られるように設計されている。こうした背景は十分に理解されているとは限らない。その例として、保険代理店に対するヒアリングでは、こうした保険の設計や思想を中小企業に解説し、保険を提案することを実践しているケースがみられた。

一方で、本調査でも、保険や共済の有用性を認め、高く評価する企業の存在を確認している。こうした企業の多くは、保険・共済の有用性を実際に経験した企業、すなわち災害による損害を保険・共済で補填した経験のある企業であった。また、被災を契機として保険を見直したり新規に加入したりといった対応を取った企業も確認している。

ここで問題とすべきは、実際に災害を経験することで、初めて保険・共済の有用性を認識している点である。財務面に課題を有する中小企業も多いことから、初めての被災による損害を復旧できず、そのまま廃業を余儀なくされるというケースも想定される。

このような事態を回避するためには、中小企業の経営者に保険・共済の必要性を認識させ、自主的に加入するよう促すことができれば最善である。アンケート調査やヒアリングの回答結果からは、中小企業では直接経験していない災害の被害を想起すること、特に机上の想定として検討することが必ずしも得意ではないことがうかがえる。

こうした状況において中小企業が保険・共済の必要性や有効性を認識するためには、災害時における具体的な被害を想像することが必要であると思われる。例えば、地震や台風、豪雨・洪水によって自社が被災した場合に、どの程度の損害が生じるのかを具体的かつ簡単に算定できるツール等を開発・提供すること

が考えられる。こうしたツールを、各種支援組織の HP に掲載して公開・提供するなど、被災時に想定される損害やその補填手段である保険・共済の重要性を周知する活動は、さらに力を入れていく必要がある。

しかし、現実的には、保険・共済が必要と思われる企業であっても、自社が直面しているリスクを認識しておらず、保険・共済に加入していない状況である。対照的に、自社が直面するリスクを認識している企業はすでに保険・共済に加入していることが多い。これは、リスク認識の有無が保険・共済への加入、すなわち災害という非常時の資金調達力を左右しているともいえる。

こうした状況を改善するには、保険・共済への加入について、ある程度の強制力も必要ではないかと思われる。加入率がおおむね横ばいで推移している一因として、その有効性や必要性が非常時に発現するものであり、日常的な切迫感を伴っていないことが挙げられる。そのため、保険・共済に加入することで日常的な便益を享受できるといった仕組みを構築するといった方法も考えられる。例えば、銀行融資の際には必ず自然災害の保険の付保を条件とする、自動車損害賠償責任保険（自賠責保険）の様に強制加入の保険制度を構築するなどの方向性も、自然災害が頻発する将来に向けて検討していく価値があると考ええる。

4.3. 経済活動を維持し迅速な復旧・復興

経営者の視点から鑑みれば、自助が何かしら目に見える形で中小企業の利益的な優遇措置となることが一番の理想と思われる。一例として、自助している（保険に加入している）企業に対して、防災対策費用を補助対象経費に上積み出来るようにするなど、グループ補助金のインセンティブを設計しておくことが考えられる。また、中小企業の信用力が高まり、ビジネス機会を広げるような仕組みが望まれる。そのためには地銀、信金、信組など地域金融機関との有機的な枠組みを構築し、中小企業の収益性、財務状況、保険と融資の関係性など、想定される被災状況を踏まえたリスクファイナンスの在り方を共有する仕組みが不可欠である。並行して過去の支援策を分析・評価し、優良事例を活用していくことが必要となるだろう。

グループ補助金の申請書作成については、被災時に申請するにはハードルが高く、基本的には中小企業診断士や経営指導員等が迅速な復旧に向けて何かしらの申請をサポートする仕組みが必要になると思われる。さらに、着実な復興に向けて、中小企業に対して継続的に支援を続けていくことが重要であり、各地域に所在する商工会議所や中小企業団体中央会などに、中小企業の今ある状態（情報）を渡していく仕組みが望まれる。その際、中小企業診断士や商工会議所あるいは取引先企業（地域金融機関を含む）から保険・共済の加入の必要性を助言できる体制をつくることが良いと考えられる。他方、平時より中小企業が事前に復興計画を準備し、並行して自治体が新たな街づくり等の視点でグランドデザインを考えておくことが大事である。加えて、オンライン申請、手続きの簡素化、ワンストップ化、確定申告データ活用等の仕組み（データベース）を構築していくことが迅速な復旧・復興のために有効であると考えられる。

第5章 添付資料

5.1. アンケート集計結果

以下、アンケート各問についての集計表を掲載する。「n」は標本数、「%」は構成比を示すものとする。

Q2 貴社の業種を教えてください。

単一回答		n	%
	全体	(3,686)	
1	農業、林業	138	3.7
2	漁業	29	0.8
3	鉱業、採石業、砂利採取業	19	0.5
4	建設業	294	8.0
5	製造業	510	13.8
6	電気・ガス・熱供給・水道業	33	0.9
7	情報通信業	12	0.3
8	運輸業、郵便業	115	3.1
9	卸売業、小売業	581	15.8
10	金融業、保険業	21	0.6
11	不動産業、物品賃貸業	317	8.6
12	学術研究、専門・技術サービス業	71	1.9
13	宿泊業、飲食サービス業	372	10.1
14	生活関連サービス業、娯楽業	188	5.1
15	教育、学習支援業	34	0.9
16	医療、福祉	347	9.4
17	複合サービス事業	18	0.5
18	その他サービス業	272	7.4
19	公務	1	0.0
20	その他	275	7.5
	無回答	39	1.1

Q3 貴社の資本金を教えてください。

単一回答		n	%
	全体	(3,686)	
1	個人事業主	1,038	28.2
2	300万円以下	552	15.0
3	300万円超～500万円以下	420	11.4
4	500万円超～1千万円以下	623	16.9
5	1千万円超～5千万円以下	715	19.4
6	5千万円超～1億円以下	149	4.0
7	1億円超～3億円以下	44	1.2
8	3億円超	40	1.1
9	その他	63	1.7
	無回答	42	1.1

Q4 貴社の従業員数を教えてください。

単一回答		n	%
	全体	(3,686)	
1	5人以下	1914	51.9
2	6人～10人以下	447	12.1
3	11人～20人以下	442	12.0
4	21人～50人以下	401	10.9
5	51人～100人以下	173	4.7
6	101人～300人以下	159	4.3
7	301人以上	91	2.5
	無回答	59	1.6

Q5 貴社の売上高を教えてください。

単一回答		n	%
	全体	(3, 686)	
1	1 千万円以下	818	22. 2
2	1 千万円超～5 千万円以下	897	24. 3
3	5 千万円超～1 億円以下	463	12. 6
4	1 億円超～3 億円以下	592	16. 1
5	3 億円超～5 億円以下	219	5. 9
6	5 億円超～10 億円以下	191	5. 2
7	10 億円超～20 億円以下	143	3. 9
8	20 億円超～50 億円以下	101	2. 7
9	50 億円超	126	3. 4
	無回答	136	3. 7

Q6 自然災害に対するリスクをどのように把握していますか。 ※複数回答可

複数回答		n	%
	全体	(3, 686)	
1	ハザードマップを確認	2, 651	71. 9
2	自治体からの情報提供	2, 363	64. 1
3	保険会社からの説明	420	11. 4
4	協同組合等からの説明	223	6. 0
5	保険等（損害保険または共済）代理店からの説明	613	16. 6
6	各種セミナー等への参加	241	6. 5
7	把握していない	122	3. 3
8	その他	89	2. 4
	無回答	56	1. 5

Q7 平時から自然災害に対する備えを実施していますか。 ※複数回答可

複数回答		n	%
	全体	(3,686)	
1	BCP 策定	413	11.2
2	事業継続力強化計画の認定取得	121	3.3
3	定期的な保険等（損害保険または共済）の見直し	2,309	62.6
4	復旧に必要な資金の確保	609	16.5
5	重要設備の防災・減災対策（例. 設備の固定、嵩上げ 等）	1,048	28.4
6	特に何もしていない	546	14.8
7	その他	115	3.1
	無回答	54	1.5

Q8 Q7.で「特に何もしていない」と回答した場合、その理由は何ですか。 ※複数回答可

複数回答		n	%
	全体	(546)	
1	売上・収入の増加につながらない	111	20.3
2	法律や規則で義務化されていない	30	5.5
3	取組の重要性や効果が不明	69	12.6
4	何をすれば良いかわからない	239	43.8
5	相談相手がいらない	31	5.7
6	人手不足	72	13.2
7	災害には遭わないと考えている	41	7.5
8	被災時には公的支援があるため	30	5.5
9	大規模災害に被災したら廃業を考えている	111	20.3
10	その他	43	7.9
	無回答	20	3.7

Q9 被災以前から、グループ補助金を申請した事業用資産（施設、設備）について、当該自然災害（水災、地震等）に対応した保険等（損害保険または共済）に加入していましたか。

単一回答		n	%
	全体	(3,686)	
1	損害保険に加入	1,877	50.9
2	共済に加入	305	8.3
3	加入していない	1,423	38.6
	無回答	81	2.2

Q10 被災以前から、グループ補助金を申請していない事業用資産（施設・設備）について、当該自然災害（水災、地震等）に対応した保険等（損害保険または共済）に加入していましたか。

単一回答		n	%
	全体	(3,570)	
1	加入しており、当該保険等（損害保険または共済）により復旧費用を概ねカバー	382	10.7
2	加入しており、当該保険等（損害保険または共済）により一部カバー	1,230	34.5
3	加入していない	1,295	36.3
4	該当する資産はない	269	7.5
	無回答	394	11.0

Q11 保険等（損害保険または共済）への加入のきっかけは何ですか。 ※複数回答可

複数回答		n	%
	全体	3,246	
1	災害による具体的な損害が想定された時	1,003	30.9
2	自身の被災経験	612	18.9
3	国内の他地域での災害発生時	368	11.3
4	取引先からの依頼	154	4.7
5	金融機関からの依頼	176	5.4
6	その他	186	5.7
	無回答	1,344	41.4

Q12 保険等（損害保険または共済）の加入内容はどのように決めましたか。 ※
複数回答可

複数回答		n	%
	全体	3,246	
1	保険会社からの説明	988	30.4
2	協同組合等からの説明	255	7.9
3	保険等（損害保険または共済）代理店からの説明	1,105	34.0
4	取引先からの勧め	76	2.3
5	国・自治体からの勧め	38	1.2
6	支援機関からの勧め	63	1.9
7	金融機関からの勧め	97	3.0
8	その他	97	3.0
	無回答	1,053	32.4

Q13 保険等（損害保険または共済）の加入対象はどのようなものですか。

単一回答		n	%
	全体	3,246	
1	建物のみ	489	15.1
2	設備のみ	123	3.8
3	建物＋設備（一式）	1,113	34.3
4	建物＋設備（重要設備のみ）	557	17.2
5	その他	60	1.8
	無回答	904	27.8

Q14 加入している自然災害を補填する保険等（損害保険または共済）の年間保険料等の水準を教えてください。

単一回答		n	%
	全体	3,246	
1	10万円以下	552	17.0
2	10万円超～30万円以下	755	23.3
3	30万円超～50万円以下	285	8.8
4	50万円超～100万円以下	229	7.1
5	100万円超～150万円以下	121	3.7
6	150万円超	346	10.7
	無回答	958	29.5

Q15 売上高に対し、地震による損失を補償する保険等（損害保険または共済）の保険料等として許容できる範囲は以下のうちどれですか。

単一回答		n	%
	全体	3,569	
1	1%以下	1,658	46.5
2	1%超～5%以下	1,118	31.3
3	5%超～10%以下	361	10.1
4	10%超	209	5.9
	無回答	223	6.2

Q16 売上高に対し、洪水など水災による損失を補償する保険等（損害保険または共済）の保険料等として許容できる範囲は以下のうちどれですか。

単一回答		n	%
	全体	3,569	
1	1%以下	1,625	45.5
2	1%超～5%以下	1,060	29.7
3	5%超～10%以下	334	9.4
4	10%超	261	7.3
	無回答	289	8.1

Q17 地震による損失を補償する保険等（損害保険または共済）への未加入の理由について、下記項目に関して最も近いものを選択してください。

単一回答マトリクス			1	2	3	4	5	
		全体	あてはまる	ややあてはまる	どちらともいえない	あまりあてはまらない	あてはまらない	無回答
1	①災害には遭わない	(1845)	101 5.5	184 10.0	515 27.9	158 8.6	543 29.4	344 18.6
2	②自社が抱えるリスクが不明	(1845)	137 7.4	238 12.9	597 32.4	197 10.7	321 17.4	355 19.2
3	③災害時の被害状況がイメージできない	(1845)	155 8.4	269 14.6	472 25.6	201 10.9	399 21.6	349 18.9
4	④どの保険等（損害保険または共済）に加入すべきか判断できない	(1845)	170 9.2	272 14.7	515 27.9	188 10.2	355 19.2	345 18.7
5	⑤適切な保険商品がない	(1845)	216 11.7	198 10.7	605 32.8	163 8.8	320 17.3	343 18.6
6	⑥支払う保険料等と補償内容が見合っていない	(1845)	276 15.0	282 15.3	617 33.4	118 6.4	206 11.2	346 18.8
7	⑦災害時には国や自治体の支援策があるため	(1845)	61 3.3	150 8.1	620 33.6	257 13.9	411 22.3	346 18.8
8	⑧十分な自己資金や金融機関の融資枠があるため	(1845)	35 1.9	85 4.6	389 21.1	253 13.7	735 39.8	348 18.9

Q20 洪水など水災による損失を補償する保険等（損害保険または共済）への未加入の理由について、下記項目に関して最も近いものを選択してください。

単一回答マトリクス			1	2	3	4	5	
		全体	あてはまる	ややあてはまる	どちらともいえない	あまりあてはまらない	あてはまらない	無回答
1	①災害には遭わない	(1845)	191 10.4	197 10.7	386 20.9	182 9.9	531 28.8	358 19.4
2	②自社が抱えるリスクが不明	(1845)	156 8.5	212 11.5	494 26.8	201 10.9	405 22.0	377 20.4
3	③災害時の被害状況がイメージできない	(1845)	176 9.5	237 12.8	431 23.4	198 10.7	428 23.2	375 20.3
4	④どの保険等（損害保険または共済）に加入すべきか判断できない	(1845)	160 8.7	248 13.4	499 27.0	178 9.6	391 21.2	369 20.0
5	⑤適切な保険商品がない	(1845)	175 9.5	198 10.7	580 31.4	176 9.5	346 18.8	370 20.1
6	⑥支払う保険料等と補償内容が見合っていない	(1845)	241 13.1	268 14.5	602 32.6	122 6.6	249 13.5	363 19.7
7	⑦災害時には国や自治体の支援策があるため	(1845)	63 3.4	137 7.4	596 32.3	243 13.2	439 23.8	367 19.9
8	⑧十分な自己資金や金融機関の融資枠があるため	(1845)	41 2.2	78 4.2	384 20.8	244 13.2	732 39.7	366 19.8

Q23 被災後に行ったこととして当てはまるものを教えてください。 ※複数回答可

複数回答		n	%
	全体	3,686	
1	BCP 策定	373	10.1
2	事業継続力強化計画の認定取得	159	4.3
3	重要設備の防災・減災対策（例. 設備の固定、嵩上げ 等）	1,244	33.7
4	同様の災害が発生した際に十分な補償が受けられる保険等（損害保険または共済）に加入（見直し）した	1,816	49.3
5	特になし	825	22.4
6	その他	129	3.5
	無回答	104	2.8

Q24 自社の抱えるリスクを把握するうえでの支援者は誰ですか。 ※複数回答可

複数回答		n	%
	全体	3,686	
1	保険会社	1,429	38.8
2	協同組合等	496	13.5
3	保険等（損害保険または共済）代理店	1,282	34.8
4	国・自治体	1,237	33.6
5	金融機関	1,124	30.5
6	地域の支援機関	661	17.9
7	中小企業診断士	71	1.9
8	税理士	776	21.1
9	取引先	212	5.8
10	同業他社や近隣事業者	318	8.6
11	特になし（自社で対応）	441	12.0
12	その他	90	2.4
	無回答	66	1.8

Q25 今後、もし補助金制度が廃止された場合、被災時の事業再開に向けてどのような手配を行いますか。

複数回答		n	%
	全体	3,686	
1	十分な自己資金を確保する	630	17.1
2	保険等（損害保険または共済）に加入する	1,366	37.1
3	金融機関から資金調達できるように手配する	1,215	33.0
4	地方自治体への相談	626	17.0
5	親会社・同業他社・知り合い等からの資金調達	61	1.7
6	大規模災害に被災したら廃業を考えている	882	23.9
7	その他	86	2.3
	無回答	67	1.8

Q27 ヒアリングに協力いただけますか。

単一回答		n	%
	全体	3,686	
1	はい	602	16.3
2	いいえ	933	25.3
3	無回答	2,138	58.0
	無回答	13	0.4

5.2. ヒアリング調査結果

5.2.1 被災された中小企業

企業 1	有限会社●●		
災害	平成 30 年 7 月豪雨	地域	広島県
従業員数	5 名以下	業種	電気・ガス・熱供給・水道業
資本金	300 万円以下	売上高	1,000 万円～5,000 万円
財務状況の推移			
・被災前に比べ、被災後における売上や利益の増減はほぼなし。水害で何件か減ったが、事業の特性もあると思われる。水害で何件が少し減った。			
保険・共済について			
・地元商工会議所から共済加入の依頼があり、加入した。小規模持続化給付金の追加公募についても申請の際は商工会議所がサポートしてくれた。 ・商工会議所の紹介で、共済の内容については全共済から説明があった。被災後は、FAX1 枚申請し、1 週間もしないうちにお金がおりましたため、スピーディーだと感じた。 ・共済に加入していたため、共済を申請し設備の被害にあてた。共済では設備しかカバーできなかったため、補助金で車 2 台分、エアコンの被害を補った。被害のうち、共済を活用したのは 6 割、補助金は 4 割。			
災害に備えた取り組みについて			
・定期的な保険等の見直し。5-10 年で保険をかけていて、満期が来たらどの保険にするか検討している。 ・重要設備の防災・減災対策。今回ノート PC のデータが飛んでしまったので、ノート PC 等を 2F に避難させる等、教訓を生かし今後はこのような取組をしようと思っている。従業員は他に妻と姉であるため、どのような対応をするべきかを全従業員が把握している。(車等を避難させる等)			
その他			
・グループ補助金は申請するための書類が多く、難しかった。PC 内のソフトがダメ等々、条件が細かいと感じた。			

企業 2	株式会社●●●		
災害	令和元年台風 19 号	地域	長野県
従業員数	6～10 人	業種	学術研究、専門・技術サービス業
資本金	500 万円超～1 千万円以下	売上高	1 億円超～3 億円以下
財務状況の推移			
・災害後の売上の増減について →当社の場合は災害時に仕事が増えるというのがあるので、対前年でいうと 2 割くらい増えている。(令和 2 年) 令和 3 年になると役所の発注業務が多いので、長野県内は建設業務の発注量が 3 割減っている所以对前年と比べると落ちていて被災前に戻っていると思う。			
保険・共済について			
・定期的な保険等の見直し →8 月までは保険に入っていたが次の保険どうしようかと思っているうちに 10 月に災害にあってしまった。今は全体がカバーできる保険に入っている。 ・地震による損失を補償する保険について未加入の理由について →保険の内容がよく分からない。どこまでどういう風にカバーされているのか理解できない。保険屋さんに聞くと風が吹いて看板壊れても保険降りると聞かすが、既に地震で支払い後でせっかく保険料払っているのに…。と思うことがある。 適切なカバー範囲の保険がない。また支払保険料と補償内容が見合っていない(掛け捨て、払っているのに払い損)			
災害に備えた取り組みについて			
・BCP 策定 →現在、策定中である。商工会議所主催の水害の後セミナーをしていただき、個別相談をし、マニュアルやひな形を見ながら作成している。連絡すればフォローアップがあるかもしれない。効果としては業種が建設コンサルタントなので、ハザードマップ作る側なので水害にあっている場合ではないが、以前は準備をせず漠然と思っていた災害対応について、当時は社長中心で復旧したが、社長いない場合どのように復旧するかマニュアルの必要性を痛感した。 ・重要設備の防災・減災対策 →会社内のサーバー、測量の機械が床に近い棚に置いていたので、かさ上げをしたり、かさ上げすることによる地震の倒壊に備える設備の充実。サーバーがあちこちにあり効率が分かったが、1 か所に集約したり、バックアップとったりという効果があった。			
その他			
・補助金が有用だったかについては「助かった」。自己資金でとりあえずは復旧して、あとからグループ補助金を申請して受け取った。最初は補助金 8 割と思っていたが認められない部分等があった。実際は自己資金(5 割): 補助金(5 割)であった。 ・加入の際に重視しているものとしては「保険料」と「補償内容」が挙げられる。 ・保険料、補償内容補助金の申請手続きは地元の商工会議所を通したので、商工会議所がそろえてくれたものもありそういった支援は助かった。保険加入の際に商工会議所の紹介もあるが、違うところで選択して加入している。			

企業 3	有限会社●●		
災害	平成 30 年 7 月豪雨	地域	岡山県
従業員数	5 人以下	業種	金融業、保険業
資本金	500 万円超～1 千万円以下	売上高	1 千万円超～5 千万円以下
財務状況の推移			
-			
保険・共済について			
・定期的な保険等の見直し →豪雨災害で被災した時は、古いタイプの火災保険で満額ではなく、グループ補助金で賄った。そのため保険の切り替えをし、都度見直しを行い、被災時に周りを助かるためには自分たちがしっかりしないとの思いがある。中身や補償額の見直しを行っている。			
災害に備えた取り組みについて			
・BCP 策定 →中小企業庁が提供している初級編のひな形を加工して策定した。外部からのアドバイスはない。災害を経験して、困ったことや変えるべきところが分かった。BCP 策定したことは大きく公表はしていないので、どこまで信用につながっているかは未知数である。従業員も近隣から来てもらっているのでも備えておかななくてはならないという意識があり、訓練も協力してもらっている。お客様からの問い合わせ時に自社ではこうしていると言えるのが BCP 策定したメリットの 1 つである。 ・事業継続力強化計画の認定取得 →去年取得した。同業者の知り合いから情報をもらって取得することにした。平成 30 年の豪雨災害の時は、保険の近隣支社に間借りして営業したが、災害の規模が大きくなると貸してもらえないのではと、自分たちの事務所が使えないと営業継続が出来ないとの考えから、取得した。 ・重要設備の防災・減災対策 →各従業員が PC を 1 人 1 台持ちシステムにつながらないと仕事ができないので、自宅が事務所より高台にあるので有事には自宅の 2F に避難させるなど検討している。資料も量が多いのでどう持ち出すかは継続的な課題。お金をかけて外部コンサルの活用はまだしていない。			
その他			
公助に頼る形は、どうしても資料準備やルールが煩雑で時間が掛かる。やはり、保険手配や各種対策で、自助を充実させるのが得策かと考える。BCP の認定や保険手配の程度によるインセンティブを制度化して、今後増加していく災害の度に巨額の税金を投入しなくても済む形の確立が急務かと思う。 ・実際に経験できたという意味では業種としては良いが、困るし、面倒だし、やめようかと思った時もある。こういった形の補助金が続くなら手続きをもう少しスムーズにしてほしい。今はコロナでボランティアも来にくくなっているので、自分で備えるしかないと思う。大きい企業で敷地も広く、物件も複数持っていると掛け金も高いのでそれを全部自分でしろというのは酷かもしれない。自前で備えているところが増えれば国としても助かるのでは。融資がお得にうけられるとか、自分で手立てをするための後押しがないと、どこまで役に立っているのか実感しづらい。			

企業 4	株式会社●●		
災害	令和元年台風 19 号	地域	福島県
従業員数	51 人～100 人	業種	運輸業・郵便業
資本金	300 万円以下	売上高	1,000 万円～5,000 万円
財務状況の推移			
・売上・利益の減少は、直接的な影響はなかったと思う。トラックの被害がなかったため、売上等への影響は大きくなかった。			
保険・共済について			
・保険に加入はしていたが、地震の被害をカバーしていなかったため、保険は全く下りなかった。100%グループ補助金と自己資金で対応した。損害は 100 万オーバーしていたので、それぞれ半分ずつくらいだと思う。 ・保険は代理店を通じて加入の勧めがあった。自社はグループ企業の傘下に入っており、グループの中で保険加入の指針が示されている。今回も地震があった際、本社から指示があつて保険内容を見直し、被災後、地震をカバーした保険に加入した。 ・代理店がグループ会社の一角。自分自身のことのように親身に対応してくれた。 ・保険会社が来た時の資産の評価について。簿価上の価値と事業場の重要性/価値とは位置づけが異なっており違和感がある。 ・ただ、保険会社の人間とも日頃からやりとりをしており、親近感を持っている。何度も対応していると落としどころをすり合わせていくことになり、保険会社としても困りどころを判断してくれるため、信頼している。			
災害に備えた取り組みについて			
・定期的な保険等の見直し（グループからの指示） ・その他の取り組みについて。グループ会社によって、土地ごとに想定される災害が異なるため、グループ共通で実施した災害に備えた取り組みなどはない。			
その他			
・補助金の額は 70 万くらいが対象になると判断したが、最終的には 40 万～50 万程度だった。手間暇かけた割にこの金額か、と思った。申請の際に重複する資料提供が多いと感じた。庁内で共有してほしい。			

企業 5		●●	
災害	令和元年台風 19 号	地域	長野県
従業員数	5 人以下	業種	卸売業、小売業
資本金	個人事業主	売上高	1 千万円以下
財務状況の推移			
・ 今回の被災による売上・利益の変動についてはコロナ禍ということもあり売上はそれほど伸びていない。			
保険・共済について			
・ 親身に相談に乗ってくれたのでこの代理店での加入を決めた。(過去に母親の件で保険会社はなかなか保険金を払ってくれなかった) ・ 地震保険未加入の理由については以下のとおり。 →代理店のように中立的なところに話が聞きたい。 →自身に関しては適切な保険商品がなく、保険料等と補償内容が見合っていない。 →十分な自己資金等は確保できていない。 ・ 被害が想定できないのでどんな保険があればよいとも言えない。 ・ 補償内容がどこまでカバーしているのか、いまいちよく分からない。			
災害に備えた取り組みについて			
・ 定期的な保険等（損害保険または共済）の見直し →台風の時に土嚢が壊れて見直しを行った。(被災前はあまり考えていなかった) →保険を見直した効果としては、火災保険しか入ってなかったので、台風に対する意識が高まった。			
その他			
・ 母親の件があって資料をそろえて提出したのに対応していただけなかったので、保険会社への信用問題がある。 ・ 消費生活センターや全国損害保険協会に相談し、やっと払ってもらえたという事例があり、保険のセールスマンの口車に乗ってしまった。 ・ 180 日以上という要件を満たして申請したのに、言っていることが二転三転して困った ・ グループ補助金をもらったからには 14 年くらい続けないと困ると言われ、商工会からも話を聞いてなかった。(事業継続できないならお金返せと言われ、最初に聞いてなかったのでびっくりした)			

企業 6	株式会社●●		
災害	平成 30 年 7 月豪雨	地域	広島県
従業員数	11 人～20 人	業種	建設業
資本金	1 0 0 0 万～5 0 0 0 万	売上高	5 億円超～1 億円
財務状況の推移			
・災害後、業務（売上、利益）は大幅に増加した。			
保険・共済について			
・損害保険・共済の保険料等について、許容できる範囲は売上高の 1 % 以下。これは地震・水災ともに共通である。 ・地震保険について、保険会社・代理店からの提案があまりないため、当社から確認しないと説明がない。震度が低い時にも支払われる保険の方がありがたい。なお、保険加入していた分が補助金から差し引かれたという話もあり、「保険に加入している意味がない」という意見も聞いたことがある。 ・水災の保険などは、細かい条件が多すぎて分かりにくく、判断できない。結果として被災しても支払いの対象外だった、という話も聞いた。保険会社・代理店から保険の説明はあるが、被災内容が支払い条件に該当するかしないかは、加入者本人が判断できない。 ・被災をきっかけとして、商工会からの紹介で財物（家財）に対する共済に加入した。 ・自己資金や金融機関の融資枠に関しては、当社は無借金経営なので自己資金で一定対応できる。自分が知らないだけかもしれないが、適切な保険がないと思う。「災害が起きたら支払います」といった使いやすく分かりやすい保険を作ってほしい。保険は支払いの条件が複雑で良く分からない。保険料の違いはあるだろうが感情的に納得できない部分はあるのではないかと。いくら保険金をもらったかという話しかしないので、なおさらそう感じる。			
災害に備えた取り組みについて			
・自然災害に対するリスクはハザードマップを確認したり自治体から情報提供を受けたりしている。行政からの発注が多いため、必然的に情報提供も多い。 ・既に 1 回地震の被害に遭っているため、知識・対策は既に講じている。地震は地域的にもそれほど発生しない。ただ、来る可能性は想定している。災害時の被害状況は地震を想定したが、未経験のことはイメージできない。水災対策としては、事務所周りを舗装していなかったため、土砂対策としてかさ上げした。建物の電源がショートしないように、今回の災害で水が来た高さよりも高いところに設定した。			
その他			
・リスクを把握するうえでは、保険等、国・自治体、地域の支援機関、同業他社、近隣事業者支援に支障をきたしている。 ・金銭的には国・自治体、情報面は同業他社・地域の支援機関（商工会）が挙げられる。被害確認と対策の方向性・有効性に関して情報交換した。保険会社・代理店については、支払い可否の確認が中心である。 ・補助金が廃止されるとしたら、保険に加入する必要は生じる。 ・グループ補助金の用途は、事務所が大規模半壊だったので修繕費にあてた。補助金は 75% 程度が出た。補助金に関しては、家財等も対象になるならば更に良かった。書類やデータも水没して損害を受けたので、その点をカバーできるものがあればと思う。パソコン・プリンター等も水没したが、そういった家財は対象外だった。			

企業 7		株式会社●●	
災害	熊本地震	地域	熊本県
従業員数	200 人	業種	卸売・小売
資本金	5000 万円～1 億円	売上高	20 億円超～50 億円以下
財務状況の推移			
売上・利益は変化なし。地震の特需で売り上げがアップしたため、2 年ほどで元の水準に戻った。			
保険・共済について			
• 保険の満期ごとに内容を見直しており、必要か不要かの判断、オプションの見直し等を行っている。特別に何かをしているというものはなく、代理店と話をする程度である。 • 損害保険は、倉庫のプラットフォームにひびが入ったため、その修繕費用に用いた。保険と補助金の割合は（ヒアリング対応者の在籍前であるため）不明。 • 保険等への加入のきっかけは、付き合いのある代理店からのセールスである。見直しは、見積を取ったうえでベストレートが出るところをお願いしている。加入内容については、保険代理店からの説明で決めた。保険会社から情報を聞くことはない。代理店が連れてくることはある。 • 協同組合、取引先、国・自治体、支援機関、金融機関からの勧めはない。 • 保険等の加入対象は、トータルでカバーできる保険。個別のものではない。 • 現在の保険料は 300 万円程度であり、保険料等として許容できる範囲は現状程度と考えている。 • 地震保険等加入していない理由は、直近で地震が発生したこともあり、災害にあわないと考えたため。水害がないのでリスクの計上のしようがない。			
災害に備えた取り組みについて			
• BCP や認定等も検討したが実施を見送った。認定を取っても取らなくても大差がない。取るための要件（自家発電等）を満たさなくても業務に支障はないと考えたため。 • ハザードマップは自治体の HP で公開されている。これを見て水災の被害は受けないと判断した。また、過去の経験から水災の被害はうけないと判断した。 • 自治体からの情報提供はハザードマップ等。他には、年 1 回程度の防犯協議会に講師が来る程度である。工業団地、防災協議会からも情報を得ている。 • 被災後に行ったこととしては、十分な保険等に参加し、見直しを行った。キャビネットの固定等はした。基本的に当社は壊れていない。			
その他			
• 最低限、どこまでは自腹で対応できるかを把握している。キャッシュフローを考慮して、代替の社屋（ホテル等）を借りる、被害を復旧するといった必要費用を見積もっている。 • 補助金は有用であり、プラットフォームの修繕にあてた。 • グループ補助金は、1500 万円程度の被害のうち、700～800 万円程度しか使っていない。 • 設備投資や M&A 等について毎年の投資予算を決めており、災害で被害を受けたとしても基本的にその予算の範囲内で収まると考えている。投資予算を振り分ければ、災害には十分対応できる。 • 銀行からは、1 年間の当座貸越で資金を調達できる。金利が極めて低いので、お付き合いもあって利用している状況。 • 月次決算を関連会社も含めて実施し、現在のキャッシュを把握している。現預金の最低水準を定めてコントロールしており、当初予算の枠内でコントロールしている。			

- 補助金の課題としては、利用するための手続きが非常に煩雑な点が挙げられる。利用した後に補助金の用途等を毎年報告しなければならないが、非常に手間がかかる。申請の手続きも大変であるため、事前・事後の事務コストが非常に大きい。
- 保険の課題は特にない。保険・共済等で特に困っている点はない。基本的に補償をかけたい内容が決まっているため、チェックシート形式で必要な内容を保険代理店に提示した上で、最も安い保険を選んで加入している。

企業 8		株式会社●●	
災害	熊本地震	地域	熊本県
従業員数	5 人	業種	卸売・小売業
資本金	1 千万円～5 千万円	売上高	5 千万円超～1 億円以下
財務状況の推移			
- 被災前の売上高は1億5千万円程度だったが、現在は1億円を切る程度である。ただし、コロナの影響もあるので地震だけの影響かは分からない。 - グループ補助金は建物と内装の復旧、修繕に使った。補助金と自己資金で対応し、6割を補助金、4割強を自己負担で賄った。税金などを計算するとほぼ半々だと思う。 - 被災の具体例がないとイメージがつかない。地震で被災してこれだけの復旧費用がかかった、何階建てのビルがあるとこれぐらいかかるという事例があるとイメージしやすい。また、保険の見積が簡単にでも出てくると全体のイメージがしやすい。 - ビルを建て替えて初めて分かったが、費用や税金等、思ってもみない経費がかかった。こうしたことは、実際にやってみないと分からない。			
保険・共済について			
- 被災以前は、地震保険等に参加していなかった。保険会社から「地震は起きない」という話を聞き、かけても火災保険の半分までと言われた。そのため、そこまでかけなくても良いと思った。被災を機に、地震保険に新たに加入した。建物は再調達価額の全額を、財物を対象としている。地震でビルが全壊して建て直したこと、機材の破棄や調達、資材関係等を踏まえて保険金額を見直した。 - 地震保険等の保険料等の許容範囲は、売上高に対して1～5%程度。水災の保険等は1%以下。これは、水災の場合、内装はやり直しになるだろうが建て直しになることはないという判断。 - 地震保険等に参加していなかった理由は、元々、ビルが防災ビルという災害に強いという思い込みがあったためである。鉄筋コンクリート造は、それほど地震には強くなかった。被害は受けないだろうという認識があった。鉄筋コンクリート造は、火災には強かったが地震には弱かったということが、被災して初めて分かった。被災を機に、鉄骨造りに代えた。 - 仮営業の移転費用は補助金の対象外で、営業費用も対象外だった。事業継続のための費用については、利益保険等についての情報提供はあったが、そこまで必要とは認識できなかった。 - 水災の保険等も同様で、被災してみないと保険の重要性は分からない。			
災害に備えた取り組みについて			
- 災害に関する情報は、ハザードマップ、自治体からの情報提供、協同組合等からの説明、保険代理店からの説明等で入手している。 - BCPを作成しており、社員の安全確保や業務内容の引継ぎ、会社のLINEを用いた社員間の連絡・情報交換、社員の家族を含めた連絡先や最寄りの避難場所の把握等を実施している。防災検査を自主的に実施しながら、外部の専門家の支援は受けずにインターネットで情報を収集した。 - 実際に被害に遭った時、修理関係のお客様の連絡先をクラウドで保持し、元々の伝票はビルの上層部に保管した。 - BCPに取り組んだのは地震で被災したためであり、融資等の優遇措置を目的としたものでは			

ない。 取組み成果として、業務の効率化や見直し、個人情報の保管を徹底できたこと等が挙げられる。
その他 • 地震等で広域な被害が発生した場合、被災時にすぐ使える資金の重要性を感じた。既存の借り入れの返却をストップしたり、遊休施設を売却したりと、被災時の資金繰りに頭を悩ませた。 • 災害時の細かい情報について一番頼りになるのは地元のつながりだと思う。生活面で食べ物・水を分けてもらうこともある。気持ちにゆとりがないと次のステップに進めない。仕事面では、同業他社の情報は非常にありがたかった。東日本で被災した方が自分たちの経験を踏まえて情報を提供してくれた。グループ補助金についても、そこから情報を得た。 • 補助金は有用だった。なければ事業の再建をあきらめていたと思う。補助金が廃止されて大規模災害に被災したら廃業を考える。規模・形を変えて継続するかもしれない。あとは後継者がどこまで育っているかという問題もある。 • 保険や共済は、どこまでリスクを考慮するかにもよる。保険が支払われなかったケースも多く見てきた。事業継続や雇用を守るため、会社の継続に必要な資金を確保するためには、ある程度の国からの支援は必要だと思う。 • 制度に関しては、特例措置から見直すべきだと思う。例えば市街化調整区域は、あらかじめリスクがあることが分かっているから土地の価格が安いのであり、許認可が下りるようなところとは違う。保険に強制加入するような形で、自分たちで対応させるべきではないか。 • 水災の被害もイメージしている。近くの商店街は 50 年前に大規模水害で水没したことがあり、ハザードマップでも危険エリアとなっている。河川改修等も進んでいるが、1 階の半分くらいまでは水没するはずだ。前々から被害想定や見積はしており、それを想定して保険をかけた。おそらく内装は全部やりなおしになるが、商品は避難できると思う。内装を全面的にやり直すと、費用は 3000 万円ほど、時間は少なくとも半年間はかかる。その間の営業継続費用を確保することも重要だと認識している。

企業 9	株式会社●●●●		
災害	平成 30 年 7 月豪雨	地域	愛媛県
従業員数	51 人～100 人以下	業種	製造業
資本金	1 千万円超～5 千万円以下	売上高	50 億円超
財務状況の推移			
・自社工場の一部が被災したものの、生コンの復興需要もあり、被災前に比べて会社全体の売上は増えた。			
保険・共済について			
・西日本豪雨被災時に自社物件に対する保険の付保漏れがあったため、被災後に保険会社と話して、自社グループの総資産すべてに対して保険（火災保険・地震保険）を掛けるようにした。 ・保険は 1 年更新であり、更新時期に保険の見直しを行っている。 ・生コンは復興に必要なものである。自社が復旧しなければ地域も復旧できず、ビジネスチャンスを失ってしまうため、平時から保険に加入したり災害に備えた取り組みをしておく必要があると感じている。 ・ただし、自社の業績が悪くなれば保険料の見直しも検討していく必要がある。現状の保険料は自社にとって決して安いものではない。			
災害に備えた取り組みについて			
・西日本豪雨被災後に、中小企業団体中央会の指導を受けて、工場ごとに BCP を策定している。本来であれば受講料が 100 万円近くかかるところを無料で受講することができた。従前から緊急連絡網はあったものの、BCP の策定により災害時の具体的な対応が明文化されたため、災害に対する備えを今まで以上に高められた。 ・西日本豪雨の際に車両の浸水被害を受けた経験から、工場に高台を作り、そこに車両を置くようにした。加えて、事務所のパソコンを 1 階から 2 階に移すようにした。			

企業 10		合同会社●●●	
災害	熊本地震	地域	熊本県
従業員数	5 人以下	業種	生活関連サービス業、娯楽業
資本金	300 万円以下	売上高	1 千万円以下
財務状況の推移			
・運営しているシェアオフィスが被災し、一時的に営業を休止したため、売上が下がった。ただし、営業再開後に売上は被災前の水準まで回復した。			
保険・共済について			
・保険・共済には加入していない。 ・運営しているシェアオフィスは賃貸物件であり、かつ自社で在庫をあまり抱えておらず、什器類も高額なものはないため、保険にお金を掛けようとは思わない。			
災害に備えた取り組みについて			
・自治体からの災害情報に関するメールマガジンを受け取っている。 ・熊本県であれば洪水災害が気になるところであるが、自社の建物自体が高台にあるため、洪水による直接的な被害をイメージすることが出来ず、具体的な対策を打てていない。 ・BCP を策定しても売上・収入増加にはつながらないと考え、策定に着手できていない。 ・社員数が少ないため、災害対策に割ける人手や時間が足りていない。			
その他			
・グループ補助金はシェアオフィスの内装の復旧に活用した。グループ補助金の制度は事業継続に大変有用であった。 ・補助金申請にあたり、特に事務手続きに関して事業者への負担が大きいと感じている。申請書類のペーパーレス化（オンライン手続き）ができると良い。 ・災害による被害が大きいほど補助金申請で報告すべき事項が多くなり、手続きが大変になることに違和感を覚えている。			

企業 1 1		医療法人●●●	
災害	令和元年台風 19 号	地域	福島県
従業員数	11 人～20 人	業種	医療・福祉
資本金	500 万円～1,000 万円	売上高	1 億円～3 億円
財務状況の推移			
・前年 20%減。被災後 2 週間で一部復旧し、年内には事業を再開したが、水害の為に経費がかさんだ。 ・補助金を申請したが、申請の締切は早かったのに対し、審査・決定までに 2 年間もかかっている。いまだに給付されていない。締切が過ぎてから壊れた機材や設備もある。補助金は水没した機材の新規購入費用にあてる予定だが、現状は自己資金を投入している。 ・医師会より義援金をもらったが、リース機材の修理代に消えてしまった。			
保険・共済について			
・保険・共済には加入していなかった。特約を付けるたびに保険料が高くなるイメージがある。毎年かかるものなので加入には慎重になる。何に加入すればよいのかわからない。 ・川が近いので浸水被害を想定し、1メートル嵩上げを行った。そのため水災特約を付けていなかった。想定外だった。今回水害に遭ったので水害特約を見直した。 ・今回は水害だったが、東日本大震災を経験している。その時には原発で患者さんが住んでいる地区から避難した影響が大きかった。また、インフラが止まると何もできない。売上補償の保険があればありがたい。			
災害に備えた取り組みについて			
・特に何をすればよいのかわからない。歯科という事情もあり、重要な設備であっても移動することができないものがほとんど。保険をかけるしかないのか、と思っている。			
その他			
・グループ補助金はハードルが高いとの認識。被災し、なんとか復旧したいと対応している中で資料を揃えるのが大変。知り合いにはグループ補助金の申請を辞めた人もいる。決算申告等の提出を求められても、水につかっているのが難しい。手続きが煩雑。 ・国の支援策があてにできない、保険事前加入の説明がくどくどと被災直後に多く言われ、いやな思いをした。			

企業 1 2		●●●	
災害	令和元年台風 19 号	地域	福島県
従業員数	5 人以下	業種	卸売業、小売業
資本金	300 万円超～500 万円以下	売上高	1 千万円超～5 千万円以下
財務状況の推移			
・家電製品の販売修理、DVD 制作を行っており、前者は被災後、復興需要もあり売上が増加した。一方で後者の売上は減少した。			
保険・共済について			
・被災前から共済に加入している。数百万円ほどの共済を掛けていたが、被災時に保険金が 20 万円しか下りなかった。共済加入者の多くが被災したため、一人あたりの保険金の受取額は少なくなった。 ・友人が保険代理店を営んでおり、定期的に保険等の見直しを実施している。 ・保険の支払い条件が複雑でわかりにくい。災害は普段経験しないことだから、具体的な損害のイメージがつきにくく、自社に適した保険が何なのか判断が難しい。			
災害に備えた取り組みについて			
・隣組やメーカーの営業からハザードマップを受け取っている。 ・市町村から発信される Twitter の災害情報を確認している。 ・中小企業共済の掛け金を最高額まで引き上げたり自社の内部留保を確保する等して、災害時の資金面に関する備えを実施している。 ・商品や重要書類を高い位置に置くようにしている。			
その他			
・補助金制度が廃止になった場合に大規模災害に被災したら、廃業を考えている。年齢的に事業再開が難しく、今から資金調達をしてでも復旧しようとは思わない。 ・補助金の申請に関しては、行政書士を活用した。自社で実施するとなると、申請書類も多く、手続きが煩雑であると感じる。 ・損害鑑定から保険金支払いまでの所要期間に関して、保険は 1 週間、共済は 2 か月であった。一方で、補助金の申請から受け取りまでは 1 年要した。			

企業 13		●●	
災害	熊本地震	地域	熊本県
従業員数	21 人～50 人以下	業種	製造業
資本金	5 千万円超～1 億円以下	売上高	3 億円超～5 億円以下
財務状況の推移			
・地震後は復興需要ということで、ぼんと上がったがその後は平行線である。ここ 2-3 年はコロナの影響や韓国への輸出の問題があり伸び悩んでいる。			
保険・共済について			
・定期的な保険等（損害保険または共済）の見直し →地震後に付随する災害、こういった災害の補償があるのか、詳細を見直した。それ以降大きな災害はないが、保険料を比較しながら定期的な見直しをしている。地震後にかける保険料は年々上がってきている。熊本県は毎年災害もありその影響だと思っている。かけている内容は変わらないが、外部環境で保険料が上がってきている。保険料見直す時期には保険料がどこまで上がるのか経営に負担がかかる。			
災害に備えた取り組みについて			
・BCP 策定 ・事業継続力強化計画の認定取得 →中小企業機構の支援で事業継続力強化計画を作成し、3 月に認定いただく。 →策定した効果はまだ見えていないが、今後補助金や公的機関の措置があると聞いている。今取り組んでいるところは、系列の企業と連携するとさらに良いと聞いて、今申し込んで計画を策定し、認定を受けようとしている。5 年半くらい前に作成したが、災害に向けての事前の対応・対策は早め早めにするようになった。			
その他			
・保険でカバーできたものは補助金で請求できなかった。ほとんど補助金で対応できた。 ・自社の抱えるリスクを把握する上で、最も信頼しているのは、商工会である。書類、情報の観点で行くと県の担当部門であり、そこからアドバイスももらっている。 ・グループ補助金は有用であったかについては設備がないことには製造ができないので、即対応してもらい早い設備は 3 か月以内に復旧しモノ自体は 1-2 か月で通常に戻せた。補助金が出るには 1 年くらいかかった。先に手元資金で設備をなおし給付金をもらった。 ・保険料があっていくことが不安である。災害の種類（台風・二次災害を含めた水害等）が増えているので、そのあたり細かくケアして欲しい。			

企業 14		●●●株式会社	
災害	熊本地震	地域	熊本県
従業員数	6 人～10 人以下	業種	製造業
資本金	1 千万円超～5 千万円以下	売上高	1 億円超～3 億円以下
財務状況の推移			
・熊本地震の影響で生産が止まり、顧客も被災し倒産する等して、売上が下がった。その後売上が持ち直したものの、新型コロナにより再び売上が下がった。しかし、最近は海外での販売を始めており、売上が戻りつつある。 ・グループ補助金で 6000 万円受け取っており、工場の設備（ボイラー・焙煎機、粉碎機等）の復旧に活用した。			
保険・共済について			
・被災以前から損害保険に加入している。年間の保険料は 50 万円から 100 万円の範囲内である。 ・会社の資金、自社が抱えているリスク等を考慮して、保険にどの程度コストをかけるのかを経営者が決めている。			
災害に備えた取り組みについて			
・自治体のハザードマップを確認し、リスクを把握している。 ・ニュース、天気予報等を確認し、台風の接近が予想される際には、建屋の扉・シャッターが飛ばされないように、補強を行っている。 ・水害で工場の建屋が浸水した際に備えて、排水用のポンプを所有している。 ・水害対策として工場の建屋を 30cm ほど嵩上げした。 ・工場内の設備の土台にキャスターをつけており、水害時に設備を高台に移動できる状態にしている。			
その他			
・仮に補助金制度が廃止された場合には、まずは保険に加入しようと考えているが、保険で損害額の全てを賄えるわけではない。金融機関と良好な関係を築いているので、災害時に融資等で支援いただけることを期待する。加えて、地方自治の復興支援に関する制度も活用したい。 ・被災時に事業継続するのか否かは、被災額によって変わってくる。 ・グループ補助金の申し込みから受け取りまで約 2 年要した。設備の被災前後の写真、メーカーの見積書・見解書をそろえる等、事務書類の作成が大変だった。書類作成は自社で実施し、不明点がある場合は、都度、県のグループ補助金担当者へ相談に行っていた。			

企業 15		株式会社●●	
災害	令和元年台風 19 号	地域	長野県
従業員数	5 名以下	業種	物品賃貸業（リース業、スーパーの冷蔵冷凍ケース、自動包装等）
資本金	1 千万	売上高	1-3 億円 2 億 6 千万円
財務状況の推移			
被災前後で概ね変わっていない。			
保険・共済について			
- 災害に関して、保険代理店から情報提供を受けている。当社の場合、水災はなく、落雷がおおい。情報提供は熱心な代理店だと思う。質問するとすぐに調べて教えてくれる。 - 複数の保険会社から相見積もりをとり、定期的に保険を見直している。保険料は安いほど良い。 - 被災以前は加入していなかった。水災は 20～30 年発生しておらず、リスクを認識していなかった。被災を機に保険に加入した。 - 当社の付保対象は、設備（リース物件である陳列ケース等）になる。親会社がグループ包括で加入しており、年間保険料は、水災を含めて 1500 万円程度。保険の対象物件のうち、その企業が占める割合で金額を算定する。当社の財物の金額は分からないが、総額で 2 億 6 7 百万円だったように思う。その保険で、設備の 8～9 割をカバーできる。 - 当社の近隣には断層が走っているが、地震が発生するか否かは賭けのようなもの。断層のリスクがあっても、コストと天秤にかけると判断ができない。だが、地震が発生するのは何十年に 1 回というレベル。当社グループで、店舗の住所別のリスクは見ている。 - 洪水は発生するかもしれないし、しないかもしれない。水災は毎年発生しており、自分たちのリスクは認識しているが、激甚化・頻発化しているという認識である。災害の被害はイメージできない。被災して初めて「こうなるんだ」と理解する。 - 災害時の被害状況がイメージできず、とりあえず保険をかけているという程度。保険商品は保険会社や保険代理店から提案を受けている。保険の支払い事例等も、それぞれ保険会社に提出してもらう。表にして〇×をつけ、料金と併せて比較している。 - 保険の内容は、丸投げと言えば丸投げ。補償の十分性については何とも言えない。保険料が高いか安い点で判断している。補償内容は確認しているが、良く分からない。提案してくる保険の内容に差があって分かりにくい。 - 保険代理店とのコンタクトは、定期的にある（月 1 回程度）。半年に 1 回程度、新商品の提案のタイミングの時もある。 - 被災後に保険代理店から提案を受け、現状よりも手厚くする。いざというときに一番頼りになるのは保険。予算外で突然の出費があっても、億単位で補償を受けられるため安心感がある。また、被災時は資金繰りがひっ迫するので、支払いが早いのも心強い。補助金は申請から受領まで 2 年かかっている。保険は半月、2 週間程度で保険金がおりました。			
災害に備えた取り組みについて			
- 自治体から出ているハザードマップは確認している。 - 被災後、BCP は親会社のスーパーマーケットが作成したものを流用して策定した。 - 支援者としては、国と自治体は当然だが、地域の支援機関も頼りにされている。			
その他			
支援策は心強いが、グループ補助金の申請は面倒で非常に困った。使いにくいというのが正			

直な印象で、いじめとしか思えない。地方自治体としても、立場上手続きを間違えられないということもあるだろうが。

- 書類が細かすぎるため申請しきれない。手間がかかりすぎるため、当社も数百万円分は申請を断念した。専門的な商品であるため、写真を撮って部品の一つ一つに色付けして区別し、パーツごとに調達時の見積を添付するといった具合。実務上では見積と調達価額が合致しないこともあるが、そうした場合も融通がきかず、申請を出しては戻されを何度も繰り返した。
- 当社は社外のコンサルや専門家を利用せずに自社で資料を作成した。補助金の申請は商工会を通じて行ったが、特に支援等はなかった。
- 企業側のモラルの問題もあるし、部品 1 個 1 個の証明まで県としてはしっかりやらなければならないという点は理解する。

企業 16		●●●株式会社	
災害	平成 30 年 7 月豪雨	地域	岡山県
従業員数	21 人～50 人以下	業種	運輸業、郵便業
資本金	500 万円超～1 千万円以下	売上高	1 億円超～3 億円以下
財務状況の推移			
・西日本豪雨で車両 1 台が流出してしまう被害が発生したものの、同業他社との合併や地域の競合会社の撤退等もあり、被災後に売上が増えている。 ・グループ補助金により、被災額の 3/4 をカバーできた。			
保険・共済について			
・保険料が高額であるため、車両事故の保険には入っていない（同業他社でも同様である）。事故が発生した際は自費で直す。 ・本社は賃貸物件なので保険に入っていない。営業所は自社物件であり、火災保険に入っている。 ・地方のタクシー会社であり、収益性が悪く、正直なところ保険にコストをかける余裕がないと考えている。同業他社でも、万が一災害の被害を受けた場合は、閉業してしまおうという意識がある。			
災害に備えた取り組みについて			
・自治体のハザードマップを確認している。 ・自治体から提供された防災ラジオをオフィスに設置している。 ・岡山県産業振興財団の BCP セミナーを受講しており、その中で具体的な BCP の策定に着手している。 ・公共交通機関にとって、災害は一時的なニーズ増加につながる可能性がある。そのため、災害発生時に柔軟に動ける組織にしないといけないという意識がある。リスクとビジネスチャンスを見極め、最低限のコストで備えを進めていこうと考えている。			
その他			
・日本経済やコロナの先行きが不透明であり、自社を含め地方のタクシー業界の収益性が悪い状況の中で、自然災害に対する備えは必ずしも優先度が高い事項ではない。自社で BCP の策定を進めているが、観光促進の補助金を受け取る条件の一つだからしているのであって、あくまで目的は補助金受け取りによる収益性確保のためである。 ・同業他社の中でも、特に後継者がいない会社では、事業継続に対するモチベーションも低く、災害が起きたら閉業してしまおうという意識がある。災害時のグループ補助金は「運よく受け取れば良い」程度の認識であり、被災時の資金繰りは内部留保を軸に考え、それでは対応できなければ閉業すれば良いと考えている。 ・収益性をしっかり高めつつ魅力的な事業を生み出して行けたときに初めて、災害リスクを認識して、具体的な備えを実施しようという意識が生まれるのだと思う。			

企業 17	有限会社●●●●		
災害	平成 30 年 7 月豪雨	地域	広島県
従業員数	5 人以下	業種	製造業
資本金	300 万円～500 万円	売上高	1,000 万円～5,000 万円
財務状況の推移			
・水害を機に、建材の会社から自社オリジナルの木のおもちゃ作りの会社に事業を変えた。建物を建て直し、ショールームも備えた。 ・現在の売上高は 1,500 万円ほど。コロナの影響で 600 万円近い売上を見込んだ展示会が出来なくなってしまった。木のおもちゃをつくっているの、実際に触ってもらわないと売上に繋がらない。			
保険・共済について			
・以前の保険は 45 cm 浸水しなければ保険金がおりましたが、他社では 1 cm の浸水でも保険がおりるとのことでのりかえた。木材を扱っているため火災保険の保険料も高い。コストの比較を常に行っている。 ・今回、保険金は機械の修繕費、処分費（補助）、機械購入、商品、休業補償、休憩室・応接室、内装と仕切り壁等にあてた。			
災害に備えた取り組みについて			
・よく浸水する地域なので、コンクリートで土台を上げている。木材がかびてしまうと非常に困る。 ・一番の防災対策は引っ越しすることだ、と周りからは言われる。しかし、引っ越すとなると何億という金額がかかってしまう。盛り土をするには 8,000 万円かかると言われた。とても対応できない。			
その他			
・補助金が防災のために使えないのだろうか。地域自体が浸水しやすいため、何らかの対策をしてほしい。 ・グループ補助金の申請には苦労した。初めて手続きをしたためよくわからないことが多かったが、最初の書き方を間違ったことで「お金をだまし取っているのか、搾取しているのか」と疑っているような言われ方をした。新規事業ということで先にローンを組み建物を建てたが、本当にグループ補助金がおりののか不安だった。 ・行政書士を使って手数料を払える人はグループ補助金がそもそも不要な、余裕のある企業だけではないのか。制度を柔軟に運用してもらうか、せめて申請の手続きのサポートを無料にするなど、してもらえないだろうか。			

企業 18		学校法人●●●●●	
災害	熊本地震	地域	熊本県
従業員数	11 人～20 人	業種	教育・学習支援業
資本金	不明	売上高	1 億円～3 億円
財務状況の推移			
・特に大きな増減はない。売り上げや利益の維持・増加に対しての影響は特にはないが、少なくとも施設維持管理費の削減にグループ補助金は有効であった。			
保険・共済について			
・損保会社等の保険商品の内容を確認したわけではないが、学校の規模、建物の評価額等に対して、少なくともこれくらいの保険には加入しておいた方が良い等の情報があれば参考になる。 ・熊本地震の最大の被災地「益城町」からそう遠くない地に立地しているが、それほどの被災はなかった。しかし、最悪のことを考えれば地震保険等の加入も考えなければならない。適当な保険内容・保険額等については、損保会社等の提案・商品等を見てもみる必要があると思う。 ・水災保険には少額補償ではあるが加入している。			
災害に備えた取り組みについて			
・定期的な保険等の見直しを行っている。毎年ではないが、必要に応じて検討し、補償内容・補償額等を拡充。 ・復旧に必要な資金等の確保。大規模改修等の準備も含めて、毎年余剰金の一部を確保している。			
その他			
・国・自治体の補助金制度については継続していただきたい。			

5.2.2 被災地域にある保険代理店

代理店 1	●●保険事務所	地域	広島県
中小企業に対する被災時の取組みについて			
・自然災害に関するものも含め、最初にオールリスクを提示し、理想的な保険のかけ方を最初に提案する。費用対効果や保険料の兼ね合いもあるので実際はその後すり合わせを繰り返す。自然災害に対し関心の高くない企業に対しても、商品の内容だけではなく保険の仕組みや商品開発の歴史など丁寧な説明を心がけている。保険のロジックを理解できれば、加入する企業は増えると思う。 ・保険金支払いはスピーディーであり、顧客企業も満足しているのではないかと感じる。経験のない災害については想像できないため、保険を必要経費と考えられない企業が多いと感じている。今回、広島県は水災を経験したため、水災の保険については加入率が増えるのではないだろうか。 ・保険商品は洗練されているので、よく理解した上で最適な商品を顧客に提案している。災害が起こってからなぜ提案してくれなかったのか、と言われるのが一番辛い。そのためにも日頃から意識を変えてもらえるよう働きかけている。			
保険代理店から見た中小企業の実態について			
・近年の大規模災害で災害に対する意識が高まりつつあるが、中小企業の関心はまだまだ低い。大企業のように備える余裕がない場合も多いと思われる。 ・保険料が急に高くなると加入しない。			
保険代理店における創意工夫やそれをサポートするための支援の方向性について			
・経験を積むことで保険の歴史などを知ることができ、保険の適切な販売ができると考える。教育は非常に重要。過去の事件事例で具体的に勉強するとよい。保険の説明をする際にも、ロジックだけではなく例えばどのようなケースで保険がおりるのか等、具体的な説明ができれば顧客にとっても理解しやすい。 ・保険に関するデータ（加入率等）について開示されれば企業の加入意識が高まるのではないかと。			

代理店 2	●●株式会社	地域	福島県
中小企業に対する被災時の取組みについて			
・ハザードマップを活用し、地域を理解しながら自然災害リスクを顧客企業に伝えている。ゲリラ豪雨で冠水しないと予想していたところも浸水した。排水処理による浸水の被害等についても状況を聞くようにしている。 ・保険金支払いまでの期間は平均で1～2週間。 ・2年前の水災から総合保険への切り替えを顧客に依頼している。重複している場合もあるため、相互に確認を行っている。 ・水災に関しては事業所が川の近くかどうか、土地の高さ等により意識が異なる。地震に関しては東日本大震災があったので意識している企業が多いと思われる。 ・水災に関して、土地の嵩上げなど資金力があれば対策も可能だが、中小企業ではなかなか対策できない。地域の大企業は次に浸水したら移転してしまうのではないだろうか。止水板がなく困っている企業がある。水が引かなければ現場まで調査に行けない。ドローンで調査した代理店もあったが、どこまで対応できるのか疑問である。			
保険代理店から見た中小企業の実態について			
・トップ、経営者の考え方によってリスクの認識が異なる。自社物件を持っている企業であればリスク管理はある程度行っている。 ・保険料は毎年上がっている。保険は上げざるを得ないが、今後も保険料が上がり続ければ顧客の反応は想像できない。保険に入れる企業、入れない企業が二極化する可能性がある。保険に入れない企業をどのようにフォローしていくかを考えなければならないのではないかと。 ・保険金の支払い等で保険の恩恵を受けた企業は契約を継続することが多い。 ・利益保険を販売しているが、被災時に長期休業するような中小企業は業種にもよるが、ほとんど見当たらない。			
保険代理店における創意工夫やそれをサポートするための支援の方向性について			
・適切な保険金を早く対応する積み重ねが信頼である。何かあっても保険会社が対応できる体制が整っていることが重要である。 ・優良な代理店が増えるためには、わかりやすい支払い事例の提供があればよい。顧客が保険の必要性を認識するためには、いざという時にこの金額がおりるなどの事例があるとよい。 ・地震拡張担保特約のように保険会社の社員でないと対応できないものもあるが、代理店でも対応できようになればありがたい。			

5.2.3 地域金融機関

地域金融機関	●●	地域	広島県
平時/被災時における中小企業実態について			
・中小企業の自然災害への備えについては、ピンポイントで自然災害というより、事業リスク診断マップ（お客様のリスク、対策状況をヒアリングするツール）を使い、対策のニーズがあれば提案している。SDGs の取り組みも進めているが、その中に防災の取り組みがあるため、ソリューションを提供するなどしている。 ・自然災害のための保険への加入状況について、個別に保険加入状況等は把握していない。ニーズがあればアライアンス先につなぐ形にはなっている。設備があれば保険に加入しているか確認することはあるが、個別案件ごとの対応。保険の加入が、企業を信用・高く評価する要因にはなりうる。 ・保険料の負担感については、業況が悪ければ悪いほど保険料を払う余裕がない、払いたくないという声は顕著に表れると思う。 ・補助金については、補助金を申請できた企業と補助金を知らなかった企業との間に不公平感が見られた。商工会や金融機関が補助金について周知しないと不公平感が出る。融資面では、県や市との連携が必要になるが、自治体の財源にもよって違いがあった。今回の災害でも岡山県と広島県では対応が違った。地域横断的な災害の場合は国が一律の対応をするのが望ましいと思う。 ・事前対策を促すようなものとして、BCP 対策支援とセットにした融資制度を創設し取扱している。BCP コンサルはしていない。事業継続力認定制度の周知、税制優遇を提案している程度。			
グループ補助金活用に向けた地域金融機関との連携体制構築に向けて			
・グループ補助金の活用には、グループの組成が必要だが、今回の豪雨災害では当行はグループ中核企業にはならなかった。商工会がグループ中核企業を担ったため、全取引先に対してグループ補助金を周知し、商工会、商工会議所を案内する形をとった。グループの類型は様々であり、当行の商流に広く関わる。グループ中核企業となれば、参加企業の書類を取りまとめ、精査し、地域経済のための取り組みを行うことが必要だが、複数の営業店が関わり、人事異動もある中で、支店が複数年にわたって営業店を指揮し情報共有を行う等、グループ参加企業と伴走し続けることは困難である。 ・つなぎ融資の創設を行った。産業振興機構が無利子融資の創設を行ったので、出向者を出し、無利子融資のセンターに在駐したが、豪雨災害なので被災を受けた被害額が少額であり、融資の実行はあまりなかった。 ・グループを形成しなければならないグループ補助金は、利用が難しい。商工会議所が中核企業となったが、会員になっていない企業はどのグループに入ればよいかわからず困っており、相談してきた。グループを形成するのではなく、付加価値額の向上などをもって補助金を採決するなど、シンプルな形を求める。今の補助金は制度が複雑である。書類の準備が多く、事務面がボトルネックとなっている。 ・補助金に関し、金融機関による事前面談が求められるのはわかるが、手数料なしにどこまで営業店を能動的に動かせるか、メリットの提示は毎回課題に上がる。 ・中小企業にとって保険加入の必要性はある。保険で手当てされた企業もあるが、保険に入っていないのでグループ補助金を申請した企業もあり、不公平感があった。公的保険としては中小企業基盤整備機構の倒産防止共済に税額の優遇があるが、被災をうけた企業についても適用できるなど、制度設計が変わればより多くの事業者が保険加入の意向を示すのではないか。			

地域金融機関	●●	地域	福島県
平時/被災時における中小企業実態について			
・中小企業の自然災害への備えの実態については、銀行としてそれほど把握できているわけではない。建物の設備資金について間接的、付帯として保険の説明・提案をすることはある。 ・自然災害のための保険への加入状況についても、特に把握してはいない。福島県でも水害に見舞われた地域では、通常のやり取りの中で保険の提案や協議を営業の中ですることはあるが、保険は扱ってはいるものの、他の金融商品と比較し、銀行にとって優先度を高めるのは簡単ではないと思われる。 ・コスト削減の必要が生じたとしても既に加入している損害保険であれば削減するようにアドバイスすることはない。必要なものとして加入しているという意識でいる。ただ、保険料は年々高くなっているため、事業者としても保険料の負担感については悩ましいのではないか。 ・中小企業における被災時の資金繰りについては、国の制度が拡充されるため、災害融資が優先される。保険は迅速におりているケースが多いが、ケースバイケースである。グループ補助金に関してはグループで請求しなければならない等の手続き面や、審査の際に行政が悪用を排除する必要もあり時間がかかることは理解している。その間、自己資金になるため、つなぎ融資として銀行で事業者を支援することがある。 ・事業者の事前対策を促すような取り組みとしては、2, 3 年前から震災時完本返済免除特約付きの融資制度を設けている。ただ、今まで対象になったことはない。			
グループ補助金活用に向けた地域金融機関との連携体制構築に向けて			
・グループ補助金に関わらず補助金全般について周知や事業者からの問い合わせには金融機関としても対応している。また県庁への問い合わせ等も行っているが、そもそもグループ補助金のグループ作りや補助金申請サポートについては商工会議所に任せている部分大きい。 ・連携という点では、グループ補助金のグループ構成による。グループが、例えば温泉など目的を同一にしていれば金融機関として連携できる点もある。しかし、業界や事業者の構成が様々なグループに対しては、金融機関としてどのように関わるかが不明確になり、連携する意味がない。また、融資は個別企業に行うため、グループとはなじまない。 ・グループ補助金の円滑な利用については、つなぎ融資をすることがメインではないか。グループ補助金の採択についてビジネスとしての視点を入れるのであれば補助金の趣旨が変わってしまうのではないか。また、つなぎ融資の際も、その事業者のビジネスモデルが将来的に成長するかどうか等は踏み込んで審査・判断はしていない。将来的な予測であればマーケティングの専門家や中小企業診断士等の方が得意なのではないだろうか。金融機関は実績部分の分析が得意と考える。 ・保険加入の必要性については、BCP 策定のアドバイス等から保険につなげていくことは可能と思う。そのような、大きな枠組みから自然災害等に対する支援につなげていく。融資の側面から見て、保険の加入状況は確認していないが、保険加入は判断のプラス材料にはなると思う（案件にもよる）。 ・協議会のようなものに金融機関が入るというのはあまり考えられない。融資の確約にとらえられかねないので、誤解を招かないことも重要である。			

