

ソーシャル・リスクマネジメントの 実務と研究の接点

— 日新火災・関西大学社会安全学部・寄付講座の10年 —



亀井克之(関西大学 社会安全学部) 亀井弘明(日新火災)

1 ソーシャル・リスクマネジメントの定義 再確認

現代社会におけるリスクは巨大化、複雑化して
社会全体に影響を及ぼしており、

個別の経済主体だけでは対応不可能。

ソーシャル・リスクについては、
行政、企業、学校、地域社会、家庭などが
連携して対応する必要がある。

2 ソーシャル・リスクマネジメント教育の意義

ソーシャル・リスクマネジメントにおける連携を促進すること

= 社会・実務を知ること

3 ソーシャル・リスクマネジメント教育の形態

学校による企業見学

体験学習

学校における実務家講演

→ 大学における寄附講座



4 事例研究： 関西大学社会安全学部 寄附講座 「安全・安心な社会を支える保険制度」

2014年度プレ開講

2015年度より開講

2025年現在、関西大学全体で最長の寄附講座

日新火災4回 アドバンスクリエイト 6回 その他ゲスト5回

教科書 亀井克之『生活リスクマネジメントのデザイン 保険とリスクコントロールの基本』



2018年10月 受講者増加
6月18日の大阪北部地震 言及

12. 賠償責任保険とアンダーライティング

- 高槻市立寿栄小学校でのブロック塀倒壊事故
- 法律上の賠償責任を問われる理由
- 賠償責任保険で補償できる範囲
- 賠償責任保険におけるアンダーライティングとは

3. 物保険の開発の歴史

開発時期	商品
1910年頃	火災保険、運送保険
1930年頃	ガラス保険、盗難保険
1950年頃	機械保険、竊盗保険
1960年頃	建設工事保険、財産総合保険
1970年頃	コンピュータ総合保険、土木工事保険

※主なもの

3. 物保険の開発の歴史

開発時期	商品
1910年頃	火災保険、運送保険
1930年頃	ガラス保険、盗難保険
1950年頃	機械保険、竊盗保険
1960年頃	建設工事保険、財産総合保険
1970年頃	コンピュータ総合保険、土木工事保険

※主なもの

2019年 質疑応答



2019年 火災保険 地震保険 マンションドクター



2020年
コロナ



2020年 入念な準備をして講義

4.5 販売上の視点による分類

分類	販売上の特徴	保険商品
イベント型	・ タイミングが重要 ・ 特定の販売チャネルが強い ・ ニーズ喚起は重要ではない	自動車保険 火災保険 海外旅行保険 など
非イベント型	・ タイミングは重要ではない ・ 販売チャネルは幅広い ・ ニーズ喚起が重要	傷害保険 医療保険 労災総合保険 賠償責任保険 など

4.2 てん補する損害による分類

- | | |
|----------|---|
| ① 傷害保険 | <ul style="list-style-type: none">・ 死亡した・ ケガをした・ 病気になった |
| ② 物保険 | <ul style="list-style-type: none">・ 所有物に損害が生じた |
| ③ 賠償責任保険 | <ul style="list-style-type: none">・ 損害賠償責任を負った |
| ④ 費用保険 | <ul style="list-style-type: none">・ (上記以外で) 費用が発生・ 利益が減少 |



2020年 質疑応答



2022年 「保険とは」

2022年 物保険 自動車保険



2022

30. 問題への対応事例

- 分譲マンションの高経年化問題
- 中古物件の高経年化：築20年以上が全体の5割
 - 管理組合が共用部分に付保する火災保険において建
 - 築年が古くなるほど事故が多発
 - 支払実績（イメージ）は次のとおり。

築年数	築5年まで	築10年まで	築15年まで	築20年まで	築20年以上
火災保険	1	1	1	1	1
保険金	0.2	0.5	0.7	1	2
支払率	20%	50%	70%	100%	200%

皆さんが保険会社であればどのような対応をしますか？

31. 当社の分析・対応

■古くなれば事故が増える？

＜事故の種類＞
発生事故の約40%が給排水設備からの水漏れ事故

＜事故原因の典型例＞

- 配管の老朽化による錆穴の発生
- 配管接続部分への負荷による継手破損

●メンテナンス不足が真の原因（≠高経年マンション）
→管理組合の機能不全を解決しなければ状況は悪化

2023年



・ 目次

1. 代表的な損害保険
2. てん補する損害による分類
3. 主な物保険の開発の歴史
4. 物保険の統合（日新火災の場合）
5. 販売上の視点による分類（イベント型・非イベント型）
6. 非イベント型→イベント型（その1）
7. 非イベント型→イベント型（その2）
8. 変形イベント型（費用利益保険）
9. いわゆるホールインワン保険
10. 自転車保険（昔と今）
11. 販売方法の違いによる新商品開発
12. 時代の変化や社会問題に合わせた商品

・ 目次

1. 代表的な損害保険
2. てん補する損害による分類
3. 主な物保険の開発の歴史
4. 物保険の統合（日新火災の場合）
5. 販売上の視点による分類（イベント型・非イベント型）
6. 非イベント型→イベント型（その1）
7. 非イベント型→イベント型（その2）
8. 変形イベント型（費用利益保険）
9. いわゆるホールインワン保険
10. 自転車保険（昔と今）
11. 販売方法の違いによる新商品開発
12. 時代の変化や社会問題に合わせた商品

3. 主な物保険の開発の歴史

開発時期	商品
1910年頃	火災保険、運送保険
1930年頃	ガラス保険、盗難保険
1950年頃	機械保険、組立保険
1960年頃	建設工事保険、動産総合保険
1970年頃	コンピュータ総合保険、土木工事保険

3. 主な物保険の開発の歴史

開発時期	商品
1910年頃	火災保険、運
1930年頃	ガラス保険
1950年頃	
1960年頃	
1970年頃	二

2023年

問い

「ガラスの損害は
どの保険で補償？」





2024年 答え
火災保険 ガラス保険 動産総合保険
3つの保険いずれでも補償対象

2024年

• 1



- **効果1** 学生に対する効果

実務の知識獲得 間接的な社会体験 就職活動の一助

- **効果2** 担当企業に対する効果

日新火災では、本講座で講師を務めることが、キャリアアップに

- **5 まとめ 受講者の声から**

全体の講義を通して、保険について多くのことを学んだのに加えて、保険が面白いものだという印象を持つことができた。

日新火災の方々の講義を聞くまでは保険に関しての知識も少なく、自分にはあまり関係がないと思っていたが、保険の重要性や身近さに気づくことができた。

たくさんの人に保険に加入してもらうための経営戦略のようなものを聞けたり、保険に加入することのメリットや具体的な保険金のことなどを聞くことが出来てとても貴重な機会になったと感じた。

今回講義を受けた人は保険について詳しくなれたと思いますが、まだまだ大人でも保険について詳しく知らない人が多くいると思うので、講義内容をきちんと復習して記憶に定着させ、他の人たちに保険の大事さを教えてあげられるようになりたいと思った。