ポッドキャスト：An Eye on P&I エピソード 3
クラブ理事会の役割　日本語訳テキスト

ポッドキャスト：An Eye on P&I は、Marsh Global Marine, Cargo & Logistics 部門のスペシャルアドバイザーであるジョン・トゥルーがクライアントアドバイザーであるクロエ・テイラーの質問に答える形式で P&I 保険について解説をしていくものです。

クロエ・テイラー（以下、クロエ）：　皆さん、こんにちは。マーシュ・マリンの P&I ポッドキャスト「An eye on P&I」のエピソード 3 へようこそ。私はクロエ・テイラーです。今回もスペシャルアドバイザーのジョン・トゥルーと一緒にこのポッドキャストをお届けします。 今日はクラブの理事会の役割についてお話しします。

ジョン・トゥルー（以下、ジョン）：　今回は理事会に焦点を当ててお話します。まず、クラブの理事会がどのように運営され、クラブのマネジャーやメンバーとどのように相互作用しているかを説明することから始めましょう。もちろん、どのクラブにも独自の運営方法があると思いますが、どのクラブにも共通する重要な要素をいくつか挙げてみましょう。

クロエ：　このテーマについて、いくつか聞いてみたいことがあります。まず、クラブは実際にどのようにして理事を選んでいるのか、ということです。

ジョン：新たな理事はクラブの指名委員会の推薦によって決まります。これは通常、クラブ・マネジャーの推薦を受けて行われるものです。マネジャーが特定の人物を自ら希望することもあれば、単にメンバーに対し適切な候補者の推薦を依頼することもあります。

理事を任命する際、クラブは、理事会が多様性に富み、クラブメンバー全体を代表するような顔ぶれとなるよう努めます。言い換えれば、様々な地域、船種、船主タイプの組み合わせを反映させようとします。つまり、大企業のメンバーから小規模で家族経営の企業までを含むことで、バランスを取ろうとします。この多様性は、異なる視点が理事会の意思決定プロセスに持ち込まれることを期待するものです。いわば、これも相互主義の強さの現れとなるのです。

クロエ：なるほど。では、一般的にはどの程度の役職者が選ばれるのでしょうか？

ジョン：クラブは、メンバーの最も上級の経営陣に焦点を当てます。しかし、単に社長や CEO であるだけでは十分ではないのかもしれません。クラブは、新しい理事が理事会にもたらすことができるスキルも見ているからです。

理事会の仕事の多くは、複雑な財務事項を含んでいます。必要な資本の水準、クラブの投資ポートフォリオの構成と実績、次回の更改時に必要な保険料の水準の決定などです。そのような役割を考えれば、メンバーの CFO を選ぶのが一番シンプルであり、論理的とも思えます。しかし、これは独自の不均衡を生み出し、最終的には P&I クラブの相互扶助の性格に影響を与えかねません。強

固な財務体質を持つことが極めて重要だと多くの人が述べるのですが、P&I クラブは単に収益だけでなく、より多くを考慮しなければなりません。

クロエ：理事は、自分の所属する会社の意向をどのくらい代弁するのでしょうか？

ジョン：素晴らしい質問ですね。理事がクラブ理事会にもたらすべき最も重要な 2 つの資質は、公平性と独立性だと言えるでしょう。彼らは自社の利益を脇に置き、クラブの利益のみを考慮して決定を下さなければなりません。例えば、保険料の値上げは理事の所属する会社の利益にはなりません。なぜなら、その会社はコスト増に直面するからです。 それでも、クラブの健全性のために、保険料の値上げは不可欠な場合があるのです。

クロエ：なるほど。理事にとってはデリケートな状況ですね。では、理事たちは集まって何を話し合うのですか？

ジョン：50 年前、クラブ理事会で話し合われた主な議題は、保険金請求や新しい条約、あるいは保険料レベルについてでした。コンプライアンスやガバナンス、ロス・プリベンションについてはほとんど取り上げられなかったのです。

今日、規制環境は大きく変化し、クラブ理事会はこれまでとは異なる運営を余儀なくされています。規制当局は、海運会社の経営を本業とする理事が保険会社を経営することに違和感を抱くようになったことも一因です。それまでクラブ・マネジャーは顧問のような立場でしか存在しなかったのですが、この問題を解決するため、ほとんどのクラブ理事会は専門性を高める目的で、1 人か 2 人のクラブ・マネジャー出身者を理事に加えることとし、さらに独立した保険の専門家と財務や投資の専門家を迎えるようになりました。
クロエ：なるほど、先ほどおっしゃっていたように、理事会メンバーにはさまざまな経歴や経験を持つ人材を揃えるということですね。私の知る限り、クラブのメンバーはさまざまな国や地域を拠点としていますが、どのくらいの頻度で、どこで会うかなどはどのようにして決めるのですか？

ジョン：通常、クラブ理事会は年に 4、5 回行われます。多くの場合、世界各地で会合を開きます。旅費の負担をより均等に分散するためです。しかし、規制上の理由から、クラブはおそらく年に少なくとも 1 回は、クラブが所在する司法管轄区で会合を開かなければなりません。

伝統的に、クラブの理事会は 30 人以上の理事で構成されていました。これは多様性の維持に有効でしたが、ガバナンスの観点からすると、多人数での運営は容易なものではありませんでした。こうした背景から、多くのクラブは理事会の人数を 10 名程度に絞り、一方でメンバーの委員会をより大規模に設置し、例えば年に 3 回程会合するようにしました。メンバーの委員会は、クレーム（保険金請求）のうち特に裁量的な保険金請求に焦点を当て、コンサルタントとして活動し、保険料や戦略的事項に関して理事会に提言を行います。

クロエ：なるほど、その方が管理がしやすそうですね。例えば、理事会がメンバーの委員会と意見を異にする可能性もあるということですか？

Copyright © 2025 Marsh LLC/Marsh Broker Japan Inc. All rights reserved.

ジョン：はい、その可能性はあります。ただ、理事会に属する理事たちも通常、その全員がメンバーの委員会にも同時に所属していますので、その可能性は非常に低いでしょう。

また、クラブの理事会には、指名、財務、監査とリスク、戦略、投資などの事項を監督し、助言を提供することを職務とする小委員会があることも忘れてはいけません。これらの小委員会は理事会所属の理事で構成され、職務権限に従って定期的に会合を開きます。また、ロスプリベンション特別委員会を設置しているクラブもあります。

繰り返しになりますが、これらの委員会はすべてクラブ・マネジャーのサポートを受けています。

クロエ：委員会の数が多いのですね。もともと忙しい本業を持つ上級幹部にとっては、膨大な仕事量にも思えるのですが？

ジョン：そうですね、さまざまな理事会や委員会で多くの仕事が行われています。理事会の書類は何百ページにもなることもあり、非常に複雑なテーマも多いのが実情です。クラブの理事になるのは、かなりの覚悟が必要ですね。

クラブ・マネジャーは理事会のすべての書類を準備し、議長を補佐して討議事項を提示し、議事録を作成します。小委員会とマネジャーは、多くの議題について提言を行うことができますが、最終的には理事会のみが決定を下す権限を有しています。

クロエ：裁量的なクレーム（保険金請求）についてはどうでしょうか？おそらく、マネジャーはその決定に大きな影響を与えるのではないですか？

ジョン：実際、マネジャー自身で可決できない裁量的なクレームを理事会で検討するよう求められた場合、マネジャーは過去に同様のクレームがどのように処理されたかを理事に助言することはあっても、支払うべきかどうかを意見することはありません。

裁量的なクレーム（保険金請求）に関しては、理事は半分司法的な立場にあり、提供された証拠に基づいて公正に、とりわけ偏見なく決定を下すべきであると言えます。このため、もし理事が相反する立場にある場合、例えば、保険金請求を提起した会社と関係がある場合、その理事はその問題に関する議論から退き、いかなる投票にも参加してはならず、できれば退席すべきです。

クロエ：ジョン、いつも興味深い話をありがとうございます。皆様もご清聴ありがとうございました。次回はインターナショナル・グループとその主要機能についてお話しします。ぜひ聴いてください。

ジョン：またお話できるのを楽しみにしています。

Copyright © 2025 Marsh LLC/Marsh Broker Japan Inc. All rights reserved.

本テキストに関するお問合せは以下までお願いいたします。

マーシュ ブローカー ジャパン株式会社
03-6775-6100 代表）
Jp.Info@marsh.com
〒107-6216　東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー
www.marsh.com/jp/ja

マーシュについて

マーシュはマーシュ・マクレナン（NYSE:MMC）の一員であり、世界有数の保険仲介およびリスクアドバイザーです。マーシュ・マクレナンは、リスク、戦略および人的資本の分野における世界的リーディングカンパニーであり、マーシュ、ガイ・カーペンター、マーサー、オリバー・ワイマンの 4 つのビジネスを通じ、世界 130 ヵ国以上においてクライアント企業にサービスを提供しています。マーシュ・マクレナンは、年間総収入 230 億ドル、総勢約 85,000 名以上のスタッフを擁し、未来への確かな視点を通じて、ビジネスを成功へと導くサポートをいたします。詳細については、marsh.com,LinkedIn,X をご覧ください。

本書（当社が行った提言、分析または助言がある場合はこれらを含み、以下総称して、「当社の分析等」といいます)は、個別の状況に対する助言として理解されることを意図するものではなく、またそのように依拠されるべきものでもありません。本書に記載の情報は、当社が信頼に足ると考える情報源に基づくものでありますが、正確性について当社は何らの表明または保証をするものではありません。当社は、当社の分析等を最新のものに更新する義務を有せず、本書をお読みの方または他の第三者に対して、本書に記載のいかなる事項についても何らの責任も負いません。保険数理、税務、会計または法務に関する記載があっても、それらは当社の保険ブローカー/代理店およびリスクコンサルタントとしての経験のみに基づくものであり、保険数理、税務、会計または法務に関する助言として依拠されるべきものではありません。それらの問題については、本書をお読みの方が各自で専門家・アドバイザーに照会頂く必要があります。 当社の分析等における数理的モデル、分析または予測は、それぞれ固有の不確実性を有しており、基礎となる仮定、条件、情報または要因が不正確、不完全または不確定である場合、当社の分析等は相当の影響を受ける可能性があります。当社は、保険約款の適用または保険会社（再保険会社を含む）の財政状態もしくは支払余力について何らの表明や保証をするものでもなく、また特定の補償内容が入手可能かどうかもしくはそのコストまたは契約条件につき、何らの保証をするものでもありません。当社の助言または推奨の有無にかかわらず、保険による補償の金額、種類または条件についての意思決定は、最終的には保険契約者の責任においてなされるものであり、当該保険契約者が特定の状況および財政状態に適した補償内容を定める必要があります。

本書の全部または一部の無断開示・複写・複製・転載等を禁じます。

Copyright © 2025 Marsh LLC/Marsh Broker Japan Inc. All rights reserved.