

《研究ノート》

積立型保険とわが国の損害保険業の考察

根 本 篤 司*

- 1 はじめに
- 2 積立型保険と損害保険会社の行動原理
 - 2-1 相互会社と積立型保険
 - 2-2 積立型保険の長期金融性
- 3 損害保険市場の参入障壁
 - 3-1 規模の経済性の参入障壁と料率規制
 - 3-2 費用の絶対優位性の参入障壁
 - 3-3 製品差別化の参入障壁と商品規制
- 4 むすびにかえて

1 はじめに

本稿では、わが国の損害保険業について、二つの視点からの考察を試みる。一つは積立型保険が損害保険経営に及ぼす影響について、保険特有の相互会社形態の特徴と積立型保険の経済的特徴の考察から試みる。もうひとつの視点は産業組織論による分析であり、とくに損害保険市場の市場構造における参入障壁の考察である。このように保険経営論と産業組織論の異なる二つの理論を援用して損害保険業について考察することは、経済制度としての損害保険と実際の事業運営としての損害保険事業という複合的な視点から損害保険の特徴を把握するために有用であると考ええる。

*福岡大学大学院商学研究科 研究生

2 積立型保険と損害保険会社の行動原理

2-1 相互会社と積立型保険

家計分野における損害保険商品は、危険や担保範囲・担保内容の拡大により多様化や総合化の傾向を辿っており、積立型保険はその傾向のなかで登場した。具体的には、積立型保険は、1963年の保険審議会答申での指摘が発端となって販売された。

最初に販売された積立型保険の火災相互保険と建物更新保険は、いずれも相互会社形態の損害保険会社に認可された。その後、1968年には長期総合保険が販売され、ほとんどの損害保険会社で積立型保険が販売されるようになった。

最初の積立型保険である火災相互保険と建物更新保険は、中小規模の損害保険会社が、狭隘化する損害保険市場を打開するためのいわゆるニッチ戦略として把握され（岡村（1993））、また、いずれの積立型損害保険も相互会社形態の損害保険会社が販売したことから、その販売認可には例外的措置としての意味合いのあることが指摘されている（水島（1988））。

周知のごとく保険会社の企業形態は、営利法人として営利事業的目的を追求する株式会社と、形式的には相互扶助を目的として非営利保険を運営する相互会社の二つが存在し、経営的特徴においてそれぞれ相違点がある。現在、新保険業法への移行にともなって相互会社の経営的特徴も変わっているが、積立型保険がはじめて販売された当初は、旧業法のもとで認可されているので、旧業法上の相互会社の特徴をみる。

損害保険事業では、台風や大地震などの巨大危険や異常危険が生じて巨額の保険金支払いを要する事態に対応するために、損害保険会社は異常危険積立金やソルベンシー・マージンの積み増しをせねばならない。保険株式会社では株式の発行による資本金によってそれらを賄うことができるが、相互会

社の事業資金は他人資本である基金であり、その蓄積が小さく、追加的な事業資金を即座に調達することが難しいために剰余金に依存している。

また相互会社では、異常危険や巨大危険の発生から責任準備金の積立不足が生じた場合、保険金の支払いが困難である場合には、保険金の削減の行われる可能性がある。加えて、保険者の保険金支払いに係わる対応として、予定利率の引下げも挙げられよう。

社員である保険契約者は保険会社の経営責任を負っており、保険会社の破綻を回避するために所定の条件に基づいて既契約保険の予定利率を引き下げるならば、契約者に支払われる保険金は削減されるので、保険料の追徴とならば保険金の削減の行われる可能性があるのである。

表 1 株式会社と相互会社の相違点

項目	株式会社	相互会社（旧業法）
性 格	営利法人	特殊社団法人
目 的	営 利	非営利の相互保険経営
成 果	利 潤	剰 余
構 成 員	株 主	社員＝契約者
創業資金	資 本 金	基金（いずれ償却）
事業資金・担保資金	資本金，剰余金	基金，（主として）剰余金
意思決定機関	株主総会	社員総会（社員総代会）
保 險 料	確 定	追徴可能
損 失	株主が負担	社員が負担（保険金削減）
利 益	株主に配当	社員に分配

（出所）田畑「保険経営論」、庭田「生命保険論」、庭田（1994）『保険学』成文堂，p.55，p.140を参考に筆者作成。

相互会社では、企業活動によって剰余金を保険契約者へ支払われる契約者配当とならんで、巨大危険や異常危険に対するバッファのための内部留保とするので、これが企業行動の志向に影響を及ぼすことが考えられる。すなわち相互会社の行動原理は、内部留保による経営的体力の維持・向上を目的として、利差益を中心とする三利源における剰余金の獲得するために、保有契約高拡大から総資産拡大行動へと行動原理の質的転化が生じることが予想される。

このような相互保険会社の内部留保を高めるための資産拡大行動と、積立型保険を販売する相互会社の行動原理の比較を通じて、それらの適合性について考察することが今後の論点として指摘される。

表2 新業法と旧業法の比較

項 目	旧 業 法	新 業 法
保険金削減規定 (46条)	あり	削除
追補義務 (31条)	あり	なし (保険料を限度)
社員総会での提案権 (38条)	1/100	1/1000で社員1000名以上
社員総会請求権 (39条)	3/100	3/1000で社員3000名以上
取締役の責任追及における代表訴権 (51条)	3/100	社員の単独権 (株式会社と同様)
剰余金の内部留保 (58条, 施行規則29条)	90%以上が社員配当準備金	20%は社員配当 80%は内部留保
新たな基金 (60条)	なし	必要に応じて新たな募集可
社債 (61条)	規定なし	募集できる
非社員契約 (63条)	規定なし (有配当契約が一般的)	あり (無配当保険も可)
株式会社化	規定なし	容認

(出所) 岡村 (2006) 「生命保険相互会社における進化的コーポレート・ガバナンスについて」
堀田・岡村・石田『保険進化と保険事業』慶應義塾大学出版会, p.207, 図表8-3。

2-2 積立型保険の長期金融性

積立型保険の商品的特徴として、満期返戻金、契約者配当金、全損終了が指摘される。

一般に損害保険の保険期間は短期的であり、したがって契約者の支払う営業保険料は掛け捨てであることが多い。

また積立型保険では、営業保険料のいくつかの払込方法が、長期的な保険保護の維持に貢献する。営業保険料の払込方法は、保険料の全額相当分を支払う一時払いやその一部を一度に支払う一部一時払い、そして半年、毎年、毎月ごとに分割する方法が用意されており、保険料の全額相当分を一度に払い込む一時払いを除けば、長期的な保険期間において保険料の支払い回数の分割は、長期的な保険期間のなかで契約者の保険料支払いが一時的に滞る場合もあり、保険料の不払いが続く場合には保険契約が失効する。

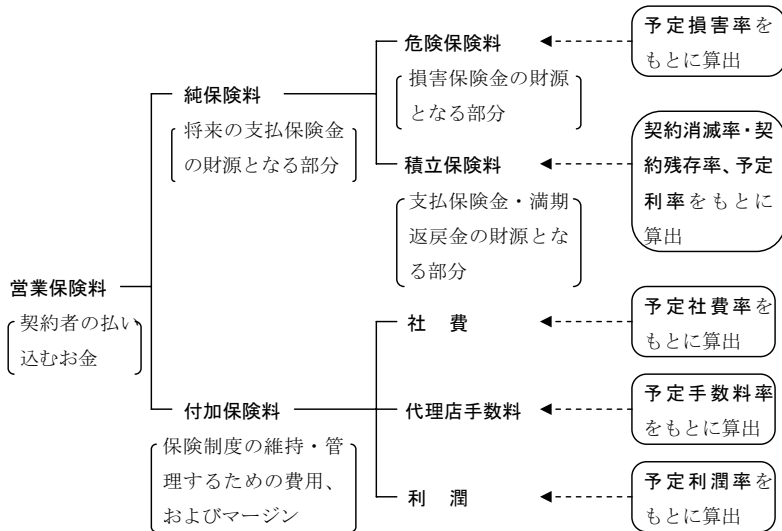
しかし、積立型保険では、契約者が既に支払った積立保険料を担保として、解約返戻金のおよそ90%を限度とする貸付金を損害保険会社から受けることができるので、一時的に保険料の支払いを停止した場合でも、自動振替貸付によって保険契約の即時的な失効を未然に防いでいる。これは間接的に長期にわたる保険保護の有効性の堅持に貢献しているといえる。

損害保険の営業保険料は純保険料部分と付加保険料部分から構成される。純保険料は予定損害率をもとに算出されており、付加保険料部分は代理店手数料、社費、利潤から構成され、それぞれ予定代理店手数料、予定社費率、予定利潤率をもとに算出される。

積立型保険の保険料の構造は、純保険料は危険保険料部分と満期返戻金の財源となる積立保険料部分から構成される。積立保険料部分の保険料率は契約消滅率あるいは契約残存率に基づいて算出されるため、養老保険が生存率と死亡率に基づいて算出されるものと類似している（水島（1988））。死亡保険および生存保険には、責任準備金の積立てがみられることから生命保険に

貯蓄性のあるところが確認されており，積立型保険においても長期金融性をめぐる考察が重要となる。

図1 積立型保険の営業保険料の構造



(出所) 筆者作成

3 損害保険市場の参入障壁

わが国の保険産業は，産業再建を目的として戦時中に企業合併が繰り返された経緯があり，具体的には，市場に存在する企業数の抑制，すなわち新規参入企業の制限のもとで15社→20社→25社→31社体制と推移しながら行われた（水島（1999）p.130）。

新規参入とは，ある企業が新たな設備や生産様式を用いて，ある特定産業で財を生産・販売を始めることであり，新規参入企業と既存企業との間の潜在的な競争の程度を反映する。そこで企業の新規参入を阻害する諸要因があ

れば、既存企業と潜在的な新規参入企業のあいだは競争関係にある。このような参入障壁は既存企業の新規参入企業に対する競争条件であり、伝統的な産業組織論において市場構造を規定する要因の一つである。既存企業は潜在的な競争者の脅威から、当該市場においてどの程度自己の地位を保全できるかを問題とする。なお、参入障壁の測定は、既存企業が参入を阻止するための臨界価格ないしは限界価格が、新規企業の達成できる最低平均費用を超過する比率によって測ることができる。

さて企業の新規参入は、当該企業がある産業よりも多くの利潤を確保できることを期待することから行われるが、その企業の動機を決定付ける前提的な条件として以下の要因が指摘されている。そもそも当該市場における既存企業の行う利潤の獲得について新規企業が参加を希望しているかである。次に、新規参入企業は既存企業よりも効率的に操業することを確信しているかである。これは財・サービスの生産方法や生産様式について、新規参入企業は既存企業のものよりも優れているのか、ないしは画期的であるかといえる。そして、新規参入企業が市場に対してどのような影響を与えるのかという市場成果も問題である、新規参入企業が新たな経済的価値・社会的価値をもたらすのであれば、その企業は市場に対して革新者・イノベーターとしての役割を果たしている。いずれにしても、以上の動機が単一的に選択されるか、あるいは複合的に組み合わされることによって、企業の参入の意思決定が形成されると考えられる。

なお市場で形成される参入障壁の要因をめぐって以下の3点が考察される(宮沢(1987), p.176)。

- ①規模の経済性による参入障壁
- ②費用の絶対的優位性による参入障壁
- ③製品差別化による参入障壁

そこで損害保険市場の参入障壁について、指摘された3つ論点から考察を試

みる。

3－1 規模の経済性の参入障壁と料率規制

新規参入企業にとって、規模の経済性によって形成される参入障壁が高められる要因は、当該市場に占める最小最適規模の割合が大きいこと、最小最適規模に至るまでの費用曲線の傾きが急であること、そして当該市場の需要曲線の勾配が急であることとされる。

当該市場の最小最適規模が大きい場合には、新規企業が費用面における規模の経済性を享受するまでの販売量は大きい。加えて買い手の需要が小さい場合には、その実現のためには既存の企業から需要を大きく奪わねばならない。そのとき既存企業は、新規企業の参入を阻止するように価格設定行動をとるとされる¹⁾。

一般に新規企業の費用水準は、既存の大規模企業と比べて低いと考えられ、このような費用水準の低い企業が参入した場合には、当該市場に新たな限界企業が生じたように捉えられる。

損害保険市場においても、企業規模の小さい損保会社の参入が考えられるが、損害保険会社の支払能力の確保による契約者保護を目的として、監督行政が各損保会社の保険料率を限界企業の費用水準に設定させるような料率規制を敷いた場合には、費用構造の優れていて、かつ企業規模の大きな損害保険会社には規模の経済性による超過利潤がもたらされると考えられる。料率規制下の新規参入は、新規企業の参入は既存の損害保険会社に対して超過利潤を生じさせる機会を与えるのである。また規模の経済性を享受する高位の市場占有率は、市場の独占化をもたらす寡占市場の弊害をもたらす要因である。

一般に保険需要を確保するために、保険会社は保険加入者・契約者の個人

1) 前掲 宮沢 (1987), p.175。

的選好を誘引せねばならず、その販売費用・営業費用は大きいとされる。なお、一般に新契約の獲得にかかる費用は付加保険料から拠出されるが、生命保険の場合には、初年度で多額にかかる新契約費用を純保険料から積立てられる責任準備金から流用し、その後、一定の期間のあいだに付加保険料で償却するというチルメル式責任準備金積立てが採られることがある。

3-2 費用の絶対優位性の参入障壁

費用の絶対優位性による参入障壁とは、既存企業と新規企業のあいだの費用格差から生じる参入障壁である。一般的な製造業における費用の絶対優位性が存在する要因は以下にあげられる。

- ①新規参入にかかる資本コスト。
- ②新規参入企業が既存企業から優秀な能力をもった人材を確保するための労働に係わる費用。
- ③販売チャネルの確立にかかる費用。
- ④生産技術や生産要素の保有に係わる費用。

損害保険業では、新規参入する損害保険会社の知名度が低い場合には、消費者の選好を誘引するために保険需要を顕在化させるための販売促進政策により多額の販売費用・営業費用を負担することになろう。つまり既存企業は保険需要の顕在化をめぐる種々の営業費用において優位性があるといえる。

既存の保険会社がある地域において代理店などの販売チャネルの支配権を確立している場合には、その地域で新規参入企業はより高い販売費用を負担することになろう。近年では、ダイレクト販売をはじめとして銀行の窓口販売といった販売チャネルの多様化がみられるので、販売チャネルを特化した参入は有効であろう。さらに販売チャネルにおいて採用・育成する営業職員・代理店についても、既存の損害保険会社との差別化を図ることによって、採用費用や育成費用を抑制する可能性があろう。

新規参入を図る損害保険会社は、既存会社の開発した商品と類似した商品の販売によって参入することができるため、各損害保険会社のあいだで商品設計上の技術による費用格差による参入障壁の影響は大きくないと考えられる。

しかし、保険業における費用の絶対的優位性には、たとえば再保険や種々のリスク分散の手法管理によって元受保険の危険引受能力の質的内容を安定あるいは向上させ、再保険料の抑制を達成できれば、それにともなって保険料率の抑制を達成できる点を考慮する必要があるであろう。新規参入した損害保険会社の元受保険料収入が多く望めない場合には、再保険は必要不可欠である。

このように考えると、新規参入の損害保険会社にとって再保険にかかるコストは高く、既存の損害保険会社は新規参入者よりも元受営業保険料収入の再保険に支払う割合は小さいので費用上の優位性を享受していると考えられる。

3-3 製品差別化の参入障壁と商品規制

製品差別化による参入障壁とは、既存企業の供給する財に対して消費者のもつブランドや商品イメージの強さを要因とするものであり、全国的な販売・サービス網の展開などにも要因がある。

製品差別化には、比較される商品の代替性の低い実質的・本来的な特徴と、非価格競争へ転じるような特徴がある。各損害保険会社が同一的な商品を販売するところでは、製品差別化は実質的なものよりも、損害保険会社の財務上の健全性や販売される保険の商品の品質・商品の特徴をめぐる評判や選好の誘引が目的である。このような製品差別化の要因は既存の損害保険会社が支店や代理店を通じた多年の取引経験によって蓄積した地方の取引先あるいは個人的交際関係も影響を及ぼし、保険加入者・契約者も選好を特定の損害保険会社あるいは特定の商品に対する忠誠心・ロイヤリティーへと発展させ

る。

すなわち商品規制のもとで、実質的な製品差別化が困難である場合には、保険会社は代理店や営業職員による販売促進活動やマスメディアを利用した広告・宣伝活動を通じて、消費者の個人的選好を誘引するための製品差別化を志向するのである。このような既存の保険企業の享受する製品差別化の絶対的優位性を新規参入者が克服するためには、潜在的な消費者の認知を得るため、広告などによる非価格競争への多大な販売費用を持続的に拠出する必要がある、これが参入障壁の形成要因となっている。

市場販売組織の優位性による参入障壁は、既存企業が利用する通常の代理店や各支店の営業職員ではなく、たとえば直接販売方式や銀行の窓口、あるいは全国規模で販売網をもつ別の市場販売組織との連携と、その利用によって新規参入者は市場組織の優位性を回避することが考えられる。

4 むすびにかえて

最後にこれまでの考察をまとめて、今後の研究課題を提示し、本稿のむすびにかえる。

本稿ではわが国の損害保険業の分析にあたり、経済制度として成立する損害保険と実際の事業として運営される損害保険事業の二つの概念からの複合的・全体的な考察が有用であると考え、それぞれ保険理論と産業組織論の理論を援用した考察を試みた。すなわち2章において積立型保険の特徴とそれが損害保険会社の企業行動に及ぼす影響について考察し、3章では、損害保険市場の参入について産業組織論に基づく考察を行った。

積立型保険は、そもそも相互会社に販売認可された例外的な損害保険であり、損害保険会社の開発動機が貯蓄を望む保険消費者のニーズの充足だけではなく、損害保険会社、とくに相互会社にとって内部留保による自己資本を高めるための企業行動と係わりのある点を示唆した。したがって、今後は相

互会社と積立型保険を販売する保険会社の行動原理の比較を通じて、その相違点について考察する必要がある。

また、積立型保険の営業保険料の構成は、生命保険の養老保険のそれと類似することから、損害保険において、貯蓄性とそれに関連した長期的な金融性をめぐる考察が必要であることを指摘した。

損害保険市場では、損害保険会社の破綻防止による間接的な契約者保護を目的とする場合、料率規制や商品規制、参入規制などの種々の規制が監督行政によって敷かれる。このような経済的規制はセーフティネットの構築として機能と競争の促進を弱化する性質もある。そこで損害保険市場の市場構造、とくに参入障壁について考察を行った。

参入障壁は、規模の経済性、費用の絶対的優位性、製品差別化の3つの要因から形成され、それらが料率規制や商品規制と関連して損害保険会社の超過利潤の源泉となり、また社会的浪費となるような非価格競争を促進する要因であることが指摘され、規制の有効性を確認できた。

損害保険市場を分析する上でも規制と競争の考察は有用であると考えられるが、損害保険市場の多面的な分析については伝統的な産業組織論への依拠だけでなく、企業の戦略的行動とクレディブル・コミットメント、研究開発競争など幅広い理論の援用が必要であり、その取り組みを今後の研究課題としたい。

参考文献

- 井口富夫『現代保険業の産業組織』NTT出版、1996年2月。
岡村国和「積立型保険をめぐる損害保険の変容に関する考察」『三田商学研究』36巻1号、1993年4月。
上山道生『損害保険ビッグバン』東洋経済新報社、1997年10月。
木村栄一・野村修也・平澤敦『損害保険論』有斐閣、2006年4月。
保険毎日新聞社『積立生活総合保険の解説』保険毎日新聞社、1990年3月。
堀田一吉・岡村国和・石田成則『保険進化と保険事業』慶應義塾大学出版会、2006

年 5 月。

水島一也「積立型損害保険をめぐる問題」『国民経済雑誌』158 巻 2 号，1988 年 8 月。

水島一也『現代保険経済』第 6 版，千倉書房，1999 年 4 月。

宮沢健一『産業の経済学』第 2 版，東洋経済新報社，1987 年 10 月。

宮沢健一監訳，J.S. ベイン『産業組織論』第 2 版，丸善，1974 年 10 月。