

生保産業組織と保険行政

米 山 高 生

1 はじめに

わが国の生命保険業を産業組織論的観点からはじめて本格的に論じたのは、熊谷尚夫編『日本の産業組織Ⅲ』（中央公論社、1976年）に収録された水島一也教授の論文であろう。同論文は、昭和49年度までの生保産業組織を詳しく分析し、その上でいくつかの政策提言を行っており、保険学会では一定の評価をえた力作とされている。

本稿は、この水島論文以降わが国の生保産業組織に生じた変化について、解明することを目的としている。水島論文の基本的な認識は、現在でも色あせていないと考えられるが、最近の変化をよりの確にとらえるためには、新しいデータと新しい手法によって、生保産業組織を再検討しておく必要がある。なお水島論文以降の生保産業組織の分析として代表的なものに、谷山新良教授および広海孝一教授の研究があり参考となった¹⁾。

本稿では、第2節において、これらの諸業績をふまえた上での統計分析により、最近のわが国生保産業組織に生じている変化について解明する。ここでは、生保産業の成長率、集中度、および市場構造が論じられる。つづいて第3節では、生保産業組織について論じる場合に避けてとおることのできない、わが国の保険行政について論を進めて行く。とくにここでは、戦後保険行政に関する通説を「通俗的観念」として批判している小宮隆太郎教授の説を²⁾、批判的に検討する。そして最後に、戦後保険行政の性格について、私見をまじえて論ずることで結びにかえたい。

- 1) 谷山新良「生命保険市場における集中度と類型」『所報』(生命保険文化研究所) 第52号, 1980年. 同論文は, 昭和26年から昭和53年までの生保市場の集中度を, ハーフィンダール指数の測定にもとづいて明解に論じたものである. 広海孝一『保険業界』教育社新書, 1982年. 同書もハーフィンダール指数にもとづいた保険業の分析であり, 昭和52年から昭和55年をカバーしている. 本稿を執筆するにあたって, とくに「第4章第1節生命保険市場の構造」から多くのものを学んでいる. また最近の研究としては, 次の論文がある. 井口富夫「保険業の全体像と生命保険会社」『龍谷大学経済経営論集』第27巻, 第2号, 1987年.
- 2) 小宮隆太郎「企業としての生保」(今井賢一・小宮隆太郎編『日本の企業』東京大学出版, 1989年所収).

2 生保産業組織における変化

昭和39年度から昭和49年度にかけての日本経済は, 「第二次高度成長」からニクソン・ショック, オイル・ショックをへて, 「安定成長」にさしかかる時期であったが, この10年間に名目成長率で約4.5倍, 実質成長率で約2.4倍の経済成長をとげている³⁾. しかしこれらの数字と比較しても, 生命保険業の成長率は著しく高かった. 保有契約高, 収入保険料および総資産の成長率は, 業界全体でそれぞれ, 10.5倍, 5.6倍, 6.1倍であったとされている⁴⁾.

その後の昭和59年度までの10年間の成長率は, 保有契約高, 収入保険料および総資産について, それぞれ3.89倍, 3.85倍, 4.12倍である. このように成長倍率は明らかに鈍化しているが, 同じ時期の日本経済の成長率も, 名目で約2.5倍, 実質で約1.4倍と鈍化していることを考慮にいとると, 依然として生保産業の成長率が高かったことが明らかである.

なお現時点で公表されており容易に入手できる生命保険産業にかんする最新の統計数字は, 昭和63年度のものである⁵⁾. そこで昭和60年度以降63年度までの4年間の生保産業の成長率を算出してみよう. 保有契約高, 収入保険料および総資産について, それぞれ1.51倍, 2.03倍, 2.12倍となっている. この数字は, 最近の4年間において, 収入保険料と総資産の伸びが著しいのに対して, 保有契約高は, 過去10年間からみるとやや鈍化傾向にあるということを示している。

示している。

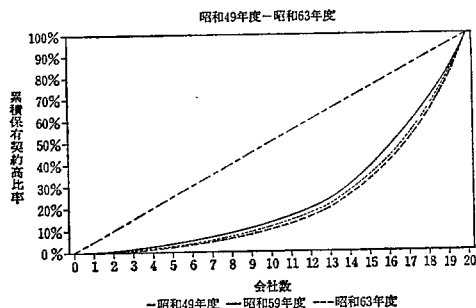
生保産業組織の集中度には、いかなる変化がみられるのであろうか。水島論文では、トップ企業と最下位企業の差、および上位企業のシェア占有度を示すことによって、昭和49年度時点で、集中化、寡占化が進行していることが明らかにされている。また広海教授の著作では、昭和52年度、55年度の分析によって、わが国の生保市場が、「生産集中度—[上位1社] 24%、[3社] 51%、[10社] 87%、 $\longleftrightarrow$ ハーフィンダール指数 0.1~0.15 $\longleftrightarrow$ 平準集中型」であることが解明されている⁷⁾。

ここではトップ企業と最下位企業の差を確認した後で、保有契約高、収入保険料および総資産について、ローレンツ曲線風のグラフを作成することによって、生保産業の集中度の変化を確かめたい。

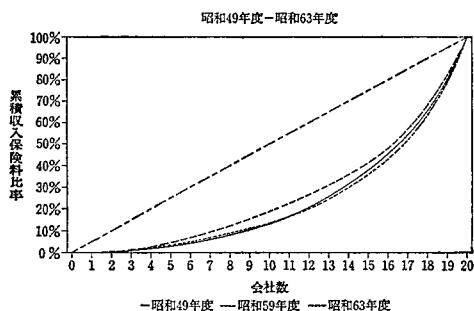
昭和49年度においてトップ企業と最下位企業の差は、保有契約高、収入保険料および総資産で、それぞれ187倍、90倍、87倍であった⁸⁾。これにたいして、昭和59年度は、それぞれ265倍、107倍、124倍となり、上下の格差はより大きくなっている⁹⁾。しかし昭和63年度は、この傾向に若干の変化が生じている。保有契約高と総資産については、それぞれ269倍、140倍となっているが、収入保険料については、98倍となり格差が縮小していることは注目に値する¹⁰⁾。

第1~3図は、保有契約高、収入保険料および総資産について、昭和49年度、59年度および昭和63年度の集中度を比較したものである。これらの図は、ローレンツ曲線風に作成してあるので、対角線から曲線が離れれば離れるほど集中傾向は高いことになる¹¹⁾。保有契約高にかんしては、昭和49年度から最近まで漸次集中傾向が高まっていることが明白である。しかし収入保険料および総資産に関しては、やや複雑な動きをしている。まず収入保険料についてみれば、昭和49年度から59年度の10年間に中位以下を除いて集中傾向が高まったのに対して、昭和63年度には全体的に著しく集中化の逆転が生じている。また総資産に関しては、昭和49年度から59年度にかけて、上位10社を中心として集中傾向が高まったのに対して、昭和63年度は全体的に集中化傾向が逆転しており、10—15位くらいに位置する企業では、昭和49年よりも集中傾向を

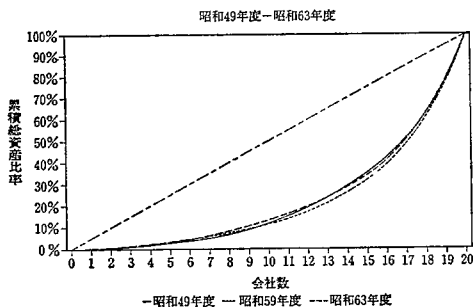
第1図 保有契約高にかんする集中度の変化



第2図 収入保険料にかんする集中度の変化



第3図 総資産にかんする集中度の変化



弱めているほどである¹²⁾。

以上のような変化は、生保産業組織のいかなる変化を背景として生じているのであろうか。第4～9図は、生命保険企業の市場構造の変化を示したものである。これらのグラフは収入保険料を横軸に、保有契約高を縦軸にとって、わが国の生保企業を配したものである。これらの図を一瞥すれば、わが国の生保各社が、保険料に対する保有契約高がかなり分散していることがわかる。さらに付言すれば、このことは、単に対収入保険料契約高がまちまちであるというだけでなく、生保各社が異なった商品構成をしていることを示しているのである。

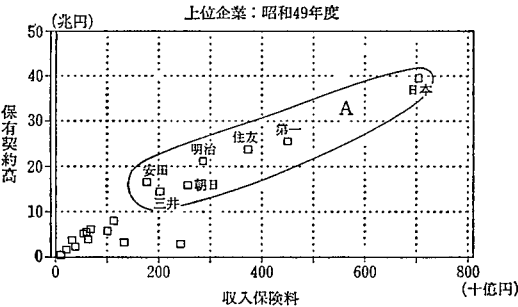
第4図と第5図は、昭和49年度の生保企業について示したものである。図に示されたクラスタリングは、各社の商品構成を考慮して筆者がおこなった¹³⁾。その要点を記すと次のとおりである。上位7社は、定期付養老(終身)保険などの長期で高額保障付きの保険を中心として、養老保険、定期保険などの様々な主要商品のラインナップを取り揃えた「オールラウンド型」の企業といえる(グループA)¹⁴⁾。

これに対して、中位企業は、かなりの多様性を持っている。協栄、大同および日本団体は、養老保険、定期保険および医療保険を販売する「バランス型」ともいうべき企業である(グループB)。これに対して太陽と第百は、短満期の貯蓄型保険等を主力商品としており「貯蓄型」ともいうべき企業である(グループC)。そして東邦、富国は両グループの中間に位置している(グループD)。以上のように、第4図および第5図から、昭和49年度におけるわが国生保産業組織は、異なった企業戦略(商品戦略)をもった、いくつかの企業群から構成されていたことが明らかであろう¹⁵⁾。

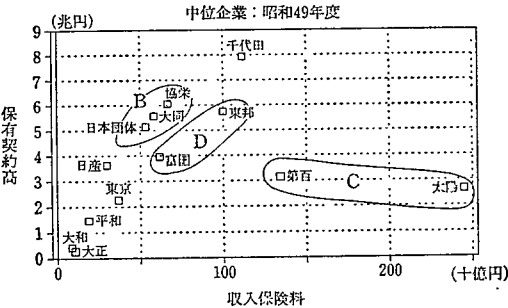
このような生保産業組織が昭和59年度および63年度にいかなる変容をとげたのであろうか。第6～9図によって検討していこう。「オールラウンド型」と呼んだ上位7社に関しては、グラフにみる限りでは、昭和63年まで大きな変化はない。というよりも各社の相対的位置関係は、本稿で対象とした14年間に、まったく変わっていないといってよい。

これに対して、中位企業には変化がみられた。昭和59年度においては、中

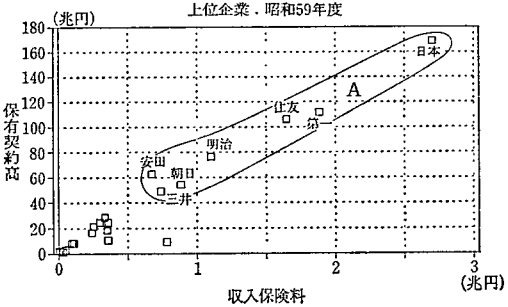
第 4 図 保有契約高／収入保険料



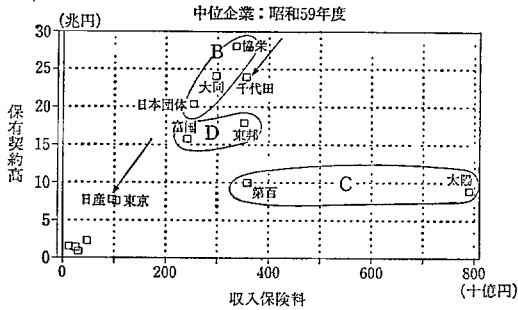
第 5 図 保有契約高／収入保険料



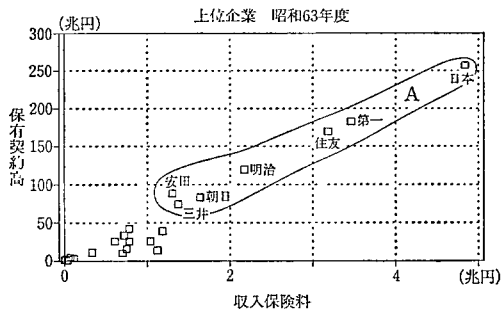
第 6 図 保有契約高／収入保険料



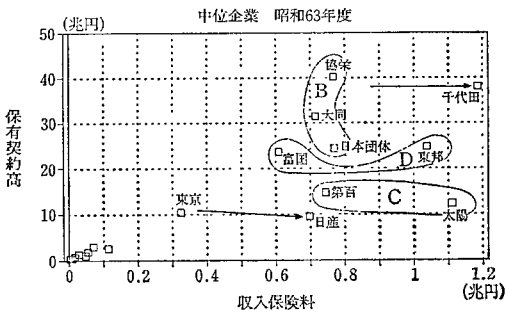
第7図 保有契約高／収入保険料



第8図 保有契約高／収入保険料



第9図 保有契約高／収入保険料



位グループと平和・大和・大正との格差がひらいたことのほか、千代田と日産の地位の低下がみられた。しかし第7図にみられるように、第5図でクラスタリングしたグループ B, C, D の相対的位置関係は、大きくは変わっていない。

ところが第9図によって昭和63年度の中位企業の状況をみると、きわめて大きな変化が生じていることが確認される。中位企業各社が全体的に右にシフトする傾向にあることが、大きな特徴である。これはいうまでもなく一時払い養老保険の発売などの影響によるものであろう。また各社の相対的位置関係に大きな変化が生じていることも見落とせない。第5図でおこなったクラスタリングが、昭和63年にはほとんど役に立たなくなっている。あえていえば、かろうじて東京と太陽が、昭和49年以来の特徴を守っている。しかし収入保険料において上位企業の三井、安田を上回っていた太陽も昭和63年においては、千代田に抜かれて第10位に後退している。以上のように、昭和60年以降の生産産業組織は、とくに中位企業において従来のパターンを大きく変えつつあるといえよう¹⁶⁾。

3) 総務庁統計局監修『日本長期統計総覧』第1巻, 1987年, から計算。

4) 水島一也「生命保険」(熊谷尚夫編『日本の産業組織Ⅲ』中央公論社, 1976年所収), 197頁。

5) 保険研究所『インシュアランス, 生命保険統計号』平成元年版。なお本稿で扱った生保にかんする統計数字は、とくに断わらない限り各年度の『インシュアランス, 生命保険統計号』を用いた。

6) これらの数字を単純に10年換算すると、それぞれ3.78倍, 5.07倍, 5.31倍となる。収入保険料と総資産の成長率は、昭和39年度から昭和49年度までの10年間の伸びに近い。

7) 広海孝一, 前掲書, 190頁。

8) 水島論文では、収入保険料で約70倍となっているが、保有契約高と総資産の最下位企業が大正生命であったのに対して、収入保険料についての最下位企業は、大和生命であったので、トップとの差は実際にはさらに大きかったことになる。

9) 保有契約高と総資産が、対大正の数字であり、収入保険料が対大和の数字である。なお外資系新規参入企業で、昭和60年版『インシュアランス, 生命保険統計号』に、数字の掲載されている西武オールステートとの格差は、それぞれ129倍, 210

倍、400倍である。

- 10) なおこの年度は、いずれも対大正の数字である。また外資系新規参入企業との比較では、対ブルデンシャルが、それぞれ2,646倍、3,192倍、1,892倍となっている。
- 11) 正方形のグラフにすれば、ローレンツ曲線となる。ジニ係数を測定することによって、集中度を表現したい場合には、ローレンツ曲線を作成する必要があるが、本稿の目的は、最近の集中傾向の変化を確かめることであるので、このようなグラフを作成した。なおこれらの図では、昭和59年度以降に現われる外資系の新規参入企業を加えていない。それらの企業を加えると既存20社の集中度に変化がなくても集中度が高めにでてしまうので外すことにした。
- 12) なお事業費、剰余金についても同じように検討してみたが、収入保険料などにみられるような大きな変化はみられなかった。事業費に関しては、該当する3年度とも曲線はほとんど変化していない。また剰余金に関しては、昭和59年度と63年度がほぼ一致していて、昭和49年度よりも全体的に若干集中度を高めている。
- 13) 各社の商品構成の差異については、保険文化協会『ほけんがいで』等を参考にした。なおクラスタリングの根拠は、統計的なものではなく、恣意的なものである。
- 14) 上位7社の中にも若干の差異が生じている。各年度を通して若干上方に位置している安田生命は、他の6社よりも団体保険のしめる割合が大きいという特徴を持っている。また明治生命、三井生命、安田生命は、近年給付金付定期保険のウェート(件数ベース)が高まっているという点で、とくに上位三社と異なっている。
- 15) 第5図において、クラスタリングからはずした企業は、昭和49年度以降その地位の変動の激しかった企業(千代田、日産)、従来の商品構成を大きくは変えていない企業(東京)、中位以上の企業グループから引き離されて、外資系の新規参入企業とともに、下位グループを形成することになる企業である(平和、大和、大正)。
- 16) 下位企業についても企業(商品)戦略の相違がみられる。外資系の新規参入企業のほとんどは、医療保険などの保障性の高い商品に特化する傾向にある。これに対して平和、大和および大正の各社は、中位企業のような急激な変化を好まないように見える。下位企業こそ企業戦略の観点からは興味深いものがあるが、本稿では論文の趣旨および紙幅の関係から、グラフを割愛した。なお外資系生保企業の競争戦略を検討した研究として、次の論文がある。山田幸三「外資系生命保険企業の競争戦略——『取引障壁』の克服と『顧客学習』の促進——」『保険学雑誌』第536号、平成元年9月。

3 保険行政にかんする通説批判とその検討

第2節において検討した生保産業組織に生じつつある変化は、ミクロ的にいえば、生保各社の戦略によって生じたものといえる。しかしわが国においては、それらの変化を語る際に保険行政の影響力を軽視することはできない。戦後のわが国の保険行政は、「船団行政」とか、「護送船団方式」とかいう用語で呼ばれている。その呼称はどうあれ、戦後保険行政の特徴は、次の二点にあったと考えられる。すなわち第一に価格の画一的実施がおこなわれてきたこと。そして第二に商品認可において中小企業を優遇してきたことである。

このうち生命保険商品の価格(料率)決定については、かなり特殊な方式であることに留意しておく必要がある。同じ保険業に属する損害保険については、損保会社とは別個の料率算定団体が価格(料率)体系を客観的に提示することになっている。しかし生保にあっては、そのような団体はなく、各社ごとに経営効率を反映させた独自の価格(料率)案を大蔵省に提出し、各社の足並みが揃ったところで、各社一斉に新しい価格体系を実施する(現実には料率の引き下げをする)というかたちで行なわれてきた¹⁷⁾。したがって経営効率のよい会社は、他の会社の経営効率がひきあがるまで、価格体系に経営効率を反映することが出来ないようになっていた。まさに画一化行政といえる。

ところで小宮隆太郎教授が、「企業としての生保」という論文において、わが国の保険行政について考察されている。そこでは保険行政についての通説が、「通俗的観念」であるとして手厳しく批判されている。戦後保険行政の特徴を論ずる上において、小宮教授の通説批判を吟味しておくことは重要なことであろう¹⁸⁾。

小宮教授の通説批判は次のようなものである。

「生保にかんして次のような通俗的観念がしばしば見受けられるが、それは基本的に誤っている、と私は考える。

(a) 戦後の日本では、生保事業においても、大蔵省によるいわゆる『護送船団方式』の政策が行なわれ、保険料率について事実上のカルテルが行な

われており、競争が制限されてきた。

(b) 『護送船団方式』の政策のもとでは、最も経営パフォーマンスの悪い会社も経営破綻に陥ることなく、生き伸びるように保護されてきた。

(c) 生保業界では『規模の経済』(economies of scale) が著しく、規模の大きい生保ほど経営効率が良いが、『護送船団方式』の政策は規模の小さい弱小な会社も保護しようとするので、『業界トップの会社はますます太ることになる』。¹⁹⁾

小宮教授は、まず(a)について、通説とは逆に、生保各社の間で価格競争が行なわれてきたと主張しておられる。それは次のような論理によっている。すなわち生命保険については、表定保険料（加入時の保険商品の価格）については画一的であるが、契約者配当によって保険の実質コストに差が生じている。生保各社の保険商品の実質コストの差は、消費者の情報が完全になれば永続するものではない。しかるに情報は時間の経過によって次第に流れるものである。生保各社の間に優勝劣敗の淘汰が進むはずである。それゆえ「配当まで含めて考えると、生保相互会社の間では実質的には価格競争が行なわれてきた」²⁰⁾というのである。

価格競争にかんする小宮教授の以上のような論理の落とし穴は、保険商品の価格に対する情報の性質にある。保険商品の実質価格が決定するのは、保険期間が終了した時点においてである。したがって実質価格の差異によって競争が行なわれることはそもそも論理的に不可能である。たしかに契約者配当、とくに特別配当による各社の相違は認められているので、その時点での各社間比較は、消費者が情報の不完全性をなくすための努力を怠らなければ不可能ではない²¹⁾。ところが現実には各社の格差が実質的に生じうるのは、契約後10年目になって支払われる特別配当においてのことであるといわれている。この時点で他の商品が有利だからといって他社商品に転換できるであろうか。またかりに契約時点で、各社の特別配当の格差を知り得たとしても、これから契約する加入者にとっては、それは10年間のラグをもった過去の実績に過ぎないのである。

わが国の保険行政が、かりに配当格差を契約翌年から許していたとしたら、

小宮教授の指摘するように、実質的な価格競争に近いものが行なわれたかも知れない。しかし現実には、10年後になってやっと実質的な格差が生じうのような配当体系のもとで、実質的な価格競争が行なわれていたとはいえない。

(b), (c)に関する通説批判は、小宮教授の作成した「経営指標」をもとに行なわれている。生保各社の経営パフォーマンスを分析するために提出された「経営指標」は、年度末総資産の増加率、収入保険料に対する支払配当金の比率および総資産に対する剰余金の比率の3つである。

まず小宮教授は、総資産の増加率からみると、トップ企業よりも、「1987年現在16位ないし10位」の会社の方が成長率が高いので、『『トップの会社はますます太る』というような単純な観念が誤り』²²⁾であるとされる。ところで小宮教授によって、総資産の急成長が指摘された企業は、日産と東邦である。そこで第5, 7, 9図によって、両社の動きを見てみると、いずれも近年において急激に右にシフトしている企業であることがわかる。このことは、両社が近年、貯蓄性の高い保険商品に大きくウェートを移動したことを示している。貯蓄性の高い保険商品は、積立保険料部分が大きいため総資産を増大させる効果を持っており、それが総資産の増加率の高さに反映しているものと考えられるのである。したがって総資産の増加率のみによって、「企業が太る」かどうかを判定することは困難である。

つづいて収入保険料に対する支払配当金の比率について、小宮教授は、この比率が「何年かにわたって高い会社では、契約者にとって保険コストが低く済んでいることを意味」²³⁾していると主張されている。また総資産に対する剰余金の比率は、「株式会社にとっての『自己資本利益率』に近い性質の指標」²⁴⁾であるとされている。そして両指標は、保険サービスの実質コストを反映するものと考えられている。

しかしこの両指標を、生保各社の経営パフォーマンスをあらわすものとしてとらえるには重大な欠陥がある。これらの指標を構成する数字の背後にある保険商品構成の差異が軽視されているからである。これらの数字の背後には、第2節で解明したような、生保各社の企業(商品)戦略の相違があったことを忘

れてはならないのである。とくにこの両指標のとられた昭和 60 年以降については、すでにみたように生保中位企業の商品構成の急激な変化が生じている時期でもあり、これらの数字を各社の経営パフォーマンスを示す数字であると断定されることは疑問である。

小宮教授の通説批判に対する批判はこれくらいにして、次に戦後保険行政が生保産業組織におよぼした影響を、これまでの検討をふまえて考察してゆきたい。

- 17) 戦後の料率引き下げについては、宇佐見憲一『生命保険業 100 年史論』有斐閣、昭和 59 年、を参照。
- 18) 小宮隆太郎「企業としての生保」(今井賢一、小宮隆太郎編『日本の企業』東京大学出版会、1989 年、所収)。この論文の本来の目的は、生保相互会社が企業として、あるいは「日本の企業」として、どのような構造上の特徴をもち、どのような経営目標をもち、どのように行動しているかを検討することである。したがって保険行政に関する通説批判の部分は、内容的にいても、また論文の文脈から判断しても、余談ないしは横道にそれた部分である。しかしそこには本文で検討したように、大きな誤謬を含んでおり、場合によっては、消費者に有害な影響を与える可能性が含まれている。
- 19) 小宮隆太郎、前掲論文、p. 451。なお「業界トップの会社はますます太ることになる」という意見は、朝日新聞の夕刊において、蠟山昌一教授がインタビュー形式で語ったものである。ただし談話形式の取材記事なので、蠟山教授の真意がこの言葉に反映されているとは限らない。この記事は次の本に採録されている。朝日新聞経済部『セイホ、世界経済を動かす巨大マネー』朝日新聞社、1989 年、pp. 47—48。
- 20) 小宮隆太郎、前掲論文、p. 450。
- 21) 募集員による各社比較は、「募取法」の禁止項目にふれるので、各社間の格差を知るには、消費者が主体的に各社の成果を、調査しなければならない。
- 22) 小宮隆太郎、前掲論文、453 頁。
- 23) 同上論文、453 頁。
- 24) 同上論文、454 頁。

4 小括—戦後保険行政の特徴—

戦後保険行政の特徴が、価格（保険料率）の画一的実施と商品認可における中小の保護であることはすでに述べた。この2つの政策によって、わが国の生保産業組織に大企業と中小企業の分化と集中の進展が生じた。その結果、生保産業組織にある種の「棲み分け」が生じた。保有契約高で覇権を競う大手企業と独自の企業（商品）戦略によって企業の活路を見いだす中小の企業が分化し、中小の内でも商品構成の変化によって、様々な棲み分けが生じたのである。この棲み分けについては、昭和49年度の第5図に明確に示されている。第2節の分析から、基本的には大小の分化と集中の進展傾向は、昭和59年度まで継続していたといえよう。しかし現在入手し得る最も新しい昭和63年度の数字の分析から、最近かなり大きな変化が生じていることが確認された。戦後保険行政のもとで生じた棲み分けの一部に著しい変化が生じているのである。具体的にいえば、第9図に示されているように、中位企業には全体的に貯蓄型保険にウェイトをおく商品構成をとる企業が増えている。その結果生じたのが、第2図に示されたような収入保険料に関する集中度の推移であり、中位企業間の棲み分け構造の急激な変動である²⁵⁾。

ともあれ結果的にみれば昭和59年度までの生保行政は、大手と中小の分化・棲み分けを定着させることによって、長期的で保障性が高く市場も大きな定期付養老（終身）保険を中心にした商品構成をとる大手企業に、他の保険分野に特化した中小よりも「ゆとり」を生ぜしめたことは事実であろう²⁶⁾。

それではこの大企業の「ゆとり」は、保険行政のもとでどの様に処理されてきたのであろうか。この点については、小宮論文の指摘が大いに参考となる²⁷⁾。小宮教授によれば、生保企業の「広義の剰余」は、契約者配当金、「従業員および役員の給与・賞与の一部（同種の仕事に従事する人々の標準的賃金を超える部分）」、寄付および社内のある種の過剰経費、そして内部留保の4種類である²⁸⁾。すでに述べたように、わが国の保険行政は経営効率の上昇を価格に反映できない政策を採用していた。したがってこの「ゆとり」が、価格の低下（料

率引き下げ)によって直ちに消費者に還元されたとは考えられない。またこのことは、広義の価格と考えられる契約者配当についてもあてはまる。したがってこの「ゆとり」は、小宮教授の「広義の剰余」のうち、従業員および役員の給与・賞与の一部、寄付および社内のある種の過剰経費、および内部留保に反映することになる。その結果、大手企業は、中小と較べて学術・文化事業等に大きな援助や寄付をおこなうことができたり、また中核となる従業員について、大手企業と下位企業の間に歴然とした賃金格差が存在することなどに反映しているものと考えられる²⁹⁾。

戦後保険行政の下で、生保産業組織に棲み分けが生じたわけであるが、中核的生保商品を主力にした大手保険企業と、独自の戦略をもってそれ以外の商品構成を持った中小との間に、「ゆとり」の格差が生じた。その格差は、端的に言えば商品構成的な棲み分けによって生じた「ゆとり」であるといえる³⁰⁾。このように棲み分けと大手企業の「ゆとり」を生み出し、その結果その「ゆとり」が「広義の剰余」に振り向けられる構造を生み出したのがわが国保険行政の特徴であったといえる。

しかしこの行政は、金融自由化、外資系企業の参加などによって、昭和60年以降確実に変わりつつあるものと思われる。その変化は、第2節で考察したように、中位企業の急激な変貌に象徴的に表われている。昭和60年以降の以上のような変化が、戦後の保険行政とその下での生保産業組織の構造を変革する方向に向かうのか、あるいは一時的な地核変動に終わるのかを判断するには、いましばらく生保産業組織の動向をみきわめてゆく必要がある。

- 25) このような中位企業間の変化にもかかわらず、大中の棲み分け(分化)は依然として存在しているし、保有契約高にみる集中度は最近に至るまで依然として進展している。そのためとすれば「DS戦争」と呼ばれるような大手企業間の競争などに目を奪われがちであるが、ここに指摘した中位企業の近年の変化は、大げさにいえば戦後の生保産業組織史上注目すべき動向である。画一化と中小の保護という戦後わが国の保険行政の特徴が、金融の自由化、外資系企業の参入等によって少しずつかわりつつあることに対応して、中位企業以下に大きな変動が進行しつつあると考えられるからである。

- 26) この「ゆとり」が、規模の経済から生じたものであると論証することは小宮教授の通説批判とは別の意味で難しい。というのは大手企業と中小の間には、明かな商品構成の差があるからである。筆者もたとえば資産運用の面については、保険業における規模の経済性を否定するものではないが、保険行政→規模の経済性→大企業の有利性という単純な三段論法で、大企業の「ゆとり」を論ずることは難しいと考えている。保険業に関する規模の経済性を論じたものとして、次の研究を参照されたい。井口富夫「規模の経済性を測定する際の問題点——生命保険業の場合——」、『龍谷大学経済経営論集』第26巻、第1号、1986年6月。高尾厚「戦後わが国損害保険業の事業費を推移のめぐる計量分析」『経済発展と第三次産業』（神戸大学経営学部80周年記念論文集）千倉書房、1985年、所収。松岡憲司「生保事業の規模の経済性と企業成果」『保険学雑誌』、1985年。同「わが国生保事業における規模の経済性」『保険学雑誌』、1984年。田畑康人「保険事業における規模の利益——生命保険業における実証研究——」『保険研究』1981年。前川寛「生命保険事業の経費に関する一試論」『三田商学研究』第23巻、第1号、1980年。
- 27) 小宮教授の「企業としての生保」の理論的分析には大いに学ぶべきところがある。小宮教授によれば、生保企業は、「労働者管理企業」のモデルに近く、このモデルの企業目的は「中核的従業員の一人当りの所得の最大化」であるとされる。そしてこのモデルは、日本のビッグビジネスに共通した特徴であるという。相互会社であることもあって、ともすれば特殊性ということのみで片づけられやすい生保企業研究に対して有益な視角であろう。
- 28) 小宮隆太郎、前掲論文、447頁。
- 29) 小宮隆太郎、前掲論文、456頁。
- 30) 従来はこの「ゆとり」を、規模の経済で説明する所説が多かった。しかし資産運用を除いて、商品構成の異なる企業について、規模の経済性を語ることは難しい。生保商品は、保険時間、保険種類、募集取扱方法など多くの点において、それぞれにコストが異なっている。興味深いことに大手企業の方が、経営戦略にしめるコスト意識が小さいように思われる。大手企業は、各商品のコストを分析して経営計画を立案するのではなく、保有契約高の増大に重点を置いてきた。このことは、いかに保険商品についてコストを分析することが困難なものであるかを示すばかりでなく、契約高が経営目標たるべきなんらかの要件を備えていたことを意味しているのではなかろうか。保有契約高は、会社の債務高であるけれども、生命保険にとっては同時に会社の安定性を示す指標でもある。損害保険と異なり、生命保険は長期契約であるので保有契約高が大きいということはそれだけ継続保険料取得の期待が大きいということを示している。新規加入が継続的である限り、保有契約高が大き

なれば大きくなるほど、企業の長期安定性が増大することになるのである。このことを考慮に入れると、大手生保企業は、小宮教授のモデルのように、従業員の年間所得を最大化するというより、従業員の生涯所得を最大化するという企業目的を持っているとも考えられよう。

なお大手保険企業では、最近になってようやくコスト分析が試みられていると聞いているが、まだ現実のものとはなっていないらしい。

(付記) 本稿は、平成2年1月6日に生命保険文化研究所で開催された関西保険学セミナーでの報告に、若干の手直しをしたものである。当日コメントをいただいた諸先生方に、感謝の意を表したい。また生命保険文化研究所の北野実氏には資料の入手についてご配慮いただいた。しかしありうべき誤りは、すべて筆者の責任である。なお水島一也教授が『国民経済雑誌』(神戸大学経済経営学会)平成2年5月号において、小宮隆太郎教授の所説に対する批判を展開されると聞いている。関連論文として併わせて参照していただければ幸甚である。

(平成2年1月27日脱稿)

(京都産業大学助教授)