

Title	わが国における「私営保険事業の兼営論」(園乾治先生退任記念号)
Sub Title	Consideration on All-lines by Private Insurance Business in Japan
Author	石田, 重森(Ishida, Shigemori)
Publisher	
Publication year	1972
Jtitle	三田商学研究 (Mita business review). Vol.15, No.2 (1972. 6) ,p.245- 276
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19720630-03958984

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

わが国における「私営保険事業の兼営論」

石 田 重 森

- 1 問題意識
- 2 私営保険企業の社会的使命
- 3 保険業における競争
- 4 保険商品の開発
- 5 生保・損保の法的分類と経営分野
- 6 生保・損保兼営の禁止根拠と実施条件
- 7 生保・損保兼営実施後の展望

1 問題意識

現在、わが国における私営保険事業⁽¹⁾では、保険業法第七条⁽²⁾の規定により、生命保険事業(以下生保業)と損害保険事業(以下損保業)の兼営⁽³⁾が禁止されている。これは、わが国の商法が、その第三編・第十章で保険を損害保険(以下損保)と生命保険(以下生保)に分類しているのに基づき、保険業法が保険事業を生保業と損保業とに区分したことに端を発する。

さて、近時における社会・経済の進展と人間生活の向上につれて、各種の危険に対する保険需要が多様化し、それに応じて、かつ保険技術・保険経営の進歩とによって、新種保険の開発が進み、生保と損保の区分では分類困難な保険が出現した。その結果、両保険事業の業務分野に不明確な部分がでてきた。

また、資本の自由化に伴う保険企業の国際競争力の強化、それに先立つ競争原理の導入、一方では、消費者運動にみられる大衆の団結、教育水準の上昇とメディアの発達による保険思想の普及など私営保険事業をとりまく環境は大きく変動した。そして、生命保険・火災保険などの家計保険は、

-
- (1) ここでわが国の私営保険事業とは、保険業法により大蔵省の監督・指導下にある会社企業(株式会社、相互会社)による事業をいい、保険業法の適用を受けない組合形態によるものを除く。
 - (2) 保険業法(昭和14年3月29日)第7条「保険会社ハ生命保険事業ト損害保険事業トヲ併セ営ムコトヲ得ス但シ生命保険事業ヲ営ム会社ハ生命保険事業ノ再保険事業ヲ営ムコトヲ得」
 - (3) 一般に保険事業とその他の事業とをあわせ営むことを「兼業」といい、生命保険事業と損害保険事業とをあわせ営むことを「兼営」という。

ほぼ全世帯にゆきわたり、市場が「買増し市場時代の様相を濃くしてきた」⁽⁴⁾のである。

したがって保険加入者＝大衆の利益の推進をより前面に出さねば私営保険事業のより一層の発展が望めなくなってきた。こうした時期にあたり、生保・損保の兼営が部分的にあるいは全面的に実施されることにより、国民福祉化の一翼を担いながら、保険事業がより立体的に発展することが期待できる。

すでに諸外国では、法的に兼営の認められる国、または実質的にオールライنزの経営が実施されている国などもいくつかみられる⁽⁵⁾（付注1）。こうした世界的傾向を反映して、わが国でも相当以前から兼営問題が論じられ、殊に日本保険学会では、昭和42年度の共通テーマとして、「損害保険と生命保険の分野の問題」⁽⁶⁾がとりあげられて論議された。その論議では、主として法律的側面からの考察が多く、その他では保険商品面からの検討がいくつかなされた。

ここに改めて、経営学的考察を加え、総合的に考察しようとする次第である。

（付注1） 諸外国における「生命保険と他の保険との兼営」の実情……全面禁止か、条件を具備すればできるか、自由か。

イギリス……自由。

1958年イギリス保険会社法第三条において、二種以上の保険事業の兼営を認めているが、すべてその計算を区別して混同を避けるよう規定している。

西ドイツ……法的には禁止。

兼営に関しては特別の規定は置かれていない。しかし保険監督法第八条（事業免許）に基づいて、保険監督庁が免許を与えるに際して、

損害保険と生命保険

損害保険と疾病保険

生命保険と疾病保険

の混合経営を禁止している。しかし販売の多角方式は、法的に相互に独立した二社またはそれ以上の保険企業が販売分野で提携することにより実施されており、多くの生命保険会社の販売員は損害保険、傷害保険、疾病保険等の販売が可能となっている。……保険グループによるオールライنزの経営。

フランス……法的には禁止。

1938年12月30日付統令第138条第3項により兼営を禁止している。しかし実態的には、いくつかの会社がグループなどの形式で集中しているので、兼営しているのと変らない。また再保険専門会社は生命保険と他の保険の再保険業務の兼営ができる。

スイス……全面禁止。

（4）『70年代の生命保険のマーケティング』（昭和46年12月）生命保険協会、76頁。

（5）『保険業法コンメンタール』（昭和44年9月）日本生命法規研究会 167頁。

（6）『保険学雑誌』（日本保険学会）のつぎの各号を参照。第440号（昭和43年3月号）大林良一稿「損害保険と生命保険の分野」45頁以下。同号、田辺康平稿「損害保険と生命保険の分野の問題」65頁以下。第439号（昭和42年12月号）藤田仁稿「損害保険と生命保険の分野の問題」1頁以下。第441号（昭和43年6月号）守屋三郎稿「損害保険と生命保険の分野の問題」23頁以下。

ただし、再保険会社は生保、損保ともできる。現在、生命保険会社は、生命保険契約に付随した傷害、疾病、廃疾保険および独立保険種類としての疾病、廃疾保険は営業できる。また傷害および損害保険会社は生命保険を除くすべての保険事業を営むことができる。

イタリア……条件を具備すればできる。

ただし、生命保険についてはすべての他保険種目とは別個に管理すること。

アメリカ……州によって異なり、13州で自由、38州で法律上禁止。

しかし禁止している州でも、保険グループを形成し、グループ全体でオールライズズの経営をすることを認めるところもある。

カナダ……条件を具備すればできる。

生命保険とその他の保険について、それぞれの会計・資産部門を分離すること。なお健康保険は生保会社、損保会社ともに営んでいる。

(資料) 『主要国の保険事業監督等に関する調査』(昭和44年4月)大蔵省銀行局保険部監修・日本損害保険協会、生命保険協会共編 43~44頁。

『新生命保険実務講座』第9巻・外国事情(昭和43年3月)有斐閣。

『生命保険経営』第35巻第1号(昭和42年1月号)生命保険経営学会 87頁~98頁。

2 私営保険企業の社会的使命

私営保険事業は、資本主義経済を背景に、個人主義と自己責任を基調とする民主主義社会において、家計あるいは企業の経済的保障を達成するための一つの制度として発展したものである。その後、資本主義経済が発展・成熟し、現代のごとき高度産業社会となるに及んで私営事業・私営企業のあり方も変化し、企業の目的、経営の目的、そして利潤に対する考え方などに社会的な影響が織り込まれて新しい動向が展開されつつある。

もちろん現代の資本主義は、利潤生産の経済体制をとっており、「企業は、利潤の獲得を目ざして営まれる営利の組織であって、利潤の法則をそとにして企業の運営は如何なる意味においてもありえない⁽⁷⁾」ことは明白である。保険に関連して言えば、一つは協同組合精神を強調する共済組合でも経営として成り立つことが必須のことであり、他の一つの例は、私営保険企業の中でも特に生命保険業に多く存在し、一般企業としては特殊な経営形態とされている相互会社について、「その行動原理は、相互扶助あるいは保険契約者の利益の擁護が著しく後退し、極大利潤の確保と市場占拠の拡大へと志向して行く。」⁽⁸⁾と説かれている。

しかしながら一方で、所有と経営の分離が進展し、「企業は一つの社会」⁽⁹⁾とか、「社会の公器」⁽¹⁰⁾と考えられるようになってきた。そして「企業が社会における存在であり、社会に対して奉仕すべき

(7) 池内信行著『経営経済学総論』(昭和45年11月)森山書店 25頁, 47頁。

(8) 亀井利明編著『保険経営論』(昭和45年4月)青山書店、「第四章相互会社形態」榎原朗稿 86頁。

(9) 高宮晋著・現代経営学全集第1巻『現代の経営』(昭和45年6月)ダイヤモンド社 68頁。

(10) 池内信行著・前掲『経営経済学総論』56頁。

であるという思想は少なくともアメリカでは、すでに一つの社会通念になっている⁽¹¹⁾のである。

こうして経営の目的についても、“営利の追求すなわち最大利潤の獲得”から“企業それ自体の存続・維持・発展”と「社会的使命の達成」へと多元化した。利潤については、「経営の最高の目的ではなく、経営を存続・発展させ社会的使命を達成するための手段⁽¹²⁾」であり、「経営が社会的使命を実現したことにたいして社会から経営に与えられる報酬⁽¹³⁾」という意味をもつ。かくして企業は、「満足利潤の原則によって行動する⁽¹⁴⁾」ようになる。

さて、私営保険企業は個別経済単位ではあるが、今や必需的性質をもつ保険商品・保険サービスの提供という面では国民の経済生活との関連が深く、一方で金融機関として国民経済と深い関連を有して、その経営体は社会的存在としての意味が強い。そのために保険企業は、「社会性・公共性がきわめて強く、国家の強い監督と規制を加えられるべきであるとして、ここに保険行政が実施せられる⁽¹⁵⁾」のである。これまでの保険行政が保険事業の保護育成重点主義であったため、戦後一貫して、保険企業は契約高の増大、保険資金の蓄積そして利潤の追求と経営規模の拡大をはかり、外に対しては一体となって保険事業の発展を策し、内にあっては熾烈な競争を展開してきた。そこには保険加入者への奉仕という姿勢は稀薄であり、社会的使命の達成には程遠いものであった。

こうした中であって、経済の驚異的な発展と保険企業の懸命の努力とにより、保険が再び普及し、復興から発展そして成熟の時期を迎えた。今や国民の福祉増進に寄与できうる水準にまで到達した。またそうすべき時期でもある。したがって現時点で、保険企業も真に保険加入者の立場に立っての新しいマーケティングの必要を改めて認識し、「生産志向、販売志向から消費者志向に立脚する企業経営⁽¹⁶⁾」に向うべきである。

保険加入者の利益の推進のために――安価にして適切・適時の保険の提供⁽¹⁷⁾――保険経営の健全性
 ――保険資金の安全かつ公共的運用――金融機関としての機能を果たし――保険企業と保険事業の発展

という理念と経営活動を通じて、社会的使命の達成を行なうべきであろうし、保険行政もかかる方

(11) 池内信行著・前掲『経営経済学総論』52頁。

(12) 高宮晋著・前掲『現代の経営』137頁。「社会的使命の達成」=「経済事業としての目的によって、生産・販売を行ない、社会の欲求する財貨とサービスを充足してゆくことにある。社会の欲求に適応する性質のものを適正な価格で提供することにある。さらに進んで、社会の欲求するものを先見的に開発して需要を創造してゆくことにある。このように社会の欲求を充足することによって豊かな経済社会の形成に寄与してゆくことにある」。

(13)・(14) 高宮晋著・前掲『現代の経営』128頁。

(15) 占部都美著『近講・近代経営学』（昭和46年10月）中央経済社 55頁。

(16) 庭田範秋編『現代保険の問題点とその解明』（昭和46年3月）慶応通信、庭田範秋稿「保険行政は今後いかにあるべきか」3頁。

(17) 清水晶著『消費者志向のマーケティング』（昭和47年1月）同文館 24頁～25頁。

(18) 庭田範秋編・前掲・同稿 4頁。

向へ志向させるよう指導すべきである。

ここに“安価にして適切・適時の保険の提供”のために、生保と損保の兼営が有力な要因として考えられる。生保・損保の兼営によって、保険加入者すなわち一般大衆の福祉増進のために、社会保障の補完として、より充実した経済的保障がゆきわたることは、私営保険事業の社会的使命の達成あるいは社会的責任⁽¹⁹⁾の遂行につながる。

3 保険業における競争

現在の保険業界は、生保・損保とも寡占の状態であり、種々の寡占の形態のなかで、「非常に少数の売手が産業の生産量の大部分を規制しており、残りを少数の中小規模の売手が分割している⁽²⁰⁾」という形態に近い。

保険企業間の競争は、「料率水準の低下、販売コストの増大、さらに保有契約の質的構成の悪化などを通じて利潤率の低下をもたらす。ここに保険料率カルテル成立の必然性がみられる⁽²¹⁾」そして、「保険カルテルの実質的主導権を握る大企業に、中小企業の併存を有利とする諸条件が存在する⁽²²⁾」ために、かかる寡占形態をとる。そのうえ、国家は、「カルテルに対する容認的ないし助成的政策⁽²³⁾」をとり、価格カルテルの形成、寡占的秩序の維持、そして新企業の市場参入の阻止に力を貸している。とくに、保険市場における料率協定は、純保険料のみでなく付加保険料についても行なわれており、「原則的に、独禁法の適用除外の特典を認められた公然たる価格カルテルの性格を持つ⁽²⁴⁾」し、また寡占経済のもとに、売手によって一方的に価格がきめられ、需要の変動にかかわらず相当期間、価格が固定するという管理価格の特徴を保険料率は有している。

一般企業においては、「価格競争による価格引下げは売上高を増大させるためには不確かな手段である。これに対して広告、サービス、生産物の改良などが売上高に与える効果は、かなり確かであって、企業は自己の売上高を支配する占有率を増加する手段として、価格引下げよりも非価格競争⁽²⁵⁾を選ぶ」と言われ、さらに非価格競争の行なわれる条件としては、「①消費者がおのおの異なった嗜好をもつこと、②買手の知識が不完全であること⁽²⁶⁾」があげられている。保険の場合、保険加入に際して、

(19) 高田馨著『経営の目的と責任』（昭和45年3月）日本生産性本部 101頁以下参照。

(20) 藤本保太著『非価格競争の理論』（昭和46年7月）東洋経済新報社 238頁。

(21) 水島一也著『保険の競争理論』（昭和43年4月）千倉書房 191頁。

(22) 『保険学雑誌』456号（昭和47年3月）日本保険学会、水島一也稿「保険業における経営規模と集中」43頁。

(23) 同上 41頁。

(24) 水島一也著・前掲『保険の競争理論』107頁。

(25) 藤本保太著・前掲『非価格競争の理論』257頁。

(26) 同上 4頁。

各加入者の種々の条件は千差万別であり、また保険の法律的・技術的な専門知識は、十分に熟知されていない。したがって、先の二つの条件は存在するはずである。

ところが、わが国の保険企業については、保護政策のもとに、寡占的秩序と価格カルテルのために、価格競争の余地が少なく——生保の配当競争は価格競争の一種であるが——必然的に非価格競争が中心にならざるを得ない。

価格競争については、まず経営合理化等による経費の節約によって可能な付加保険料についてと、資金運用による配当金についての二つの要素について考慮され、ついで商品開発と結びついた形態での純保険料について、保険の技術性、経営の安全性を破綻させない範囲内で考慮されるべきであろう。単なる価格引下げ競争が、現行のごとき、特に生保のような類似した保険種類（付注2）と外務員による人海戦術的販売システムの中で実施されることは、数理性を失い、保険経営の安全性を破り、中小規模の保険企業の存立を危うくする可能性がある。ここにも非価格競争へと導く要因の一つがみられる。

かくして、「価格以外の手段を用いて競争が行なわれる場合には、その競争は質的なものになる。質的な競争によって、企業は自己の生産物や販売方法、販売組織などを他の企業のそれと差別化しようとする⁽²⁷⁾。そして「カルテル価格、あるいは管理価格のもとでの新しい競争のうち重要なものは、市場支配を争う新製品競争、広告宣伝競争、販売網の組織化つまり販売系列競争である⁽²⁸⁾」が、「保険料率カルテル下の競争は、主として非価格競争としての販売競争の形をとる⁽²⁹⁾」ことになる。事実、これまで長年にわたって、保険企業は、画一的な保険を提供し、加入者の保険商品についての選好をあまり許さず、単に加入するか、加入しないかの選択のみを行なわせ、代理店、外務員による過当な勧誘競争にたよって契約高の増大と市場占有率の拡大とを競ってきた。

ようやく、ここ数年来、コンシューマリズムの台頭と、保険の自由化に対処すべく、生・損両保険業界に競争原理の導入をという声とが合致し、業界も従来の単一的、画一的な保険商品と保険販売から脱しようと、新しい動向がみられるのは望ましい（付注3）。

こうして、「競争原理の導入を行なう場合には、保険の商品と保険企業経営上での差別化が必要である⁽³⁰⁾」わけで、これこそまさに非価格競争の最も基本的なものであろう。その上で、さらに有効なのが、生・損両保険兼営をある程度実施し、競争の場を拡大して、保険商品の差別化による競争から広告・宣伝競争そして販売系列競争へと続き、あるいはこれらが同時平行的に行なわれることであらう。

(27) 藤本保太著・前掲『非価格競争の理論』3頁。

(28) 岩尾裕純著『企業・経営とは何か』岩波新書（昭和46年1月）92頁。

(29) 水島一也著・前掲『保険の競争理論』57頁。

(30) 庭田範秋稿「保険の経営・共済の経営」『共済と保険』第13巻第6号（臨時増刊）（昭和46年6月）6頁。

各社個人保険販売商品一覽表 (昭和46年6月1日現在)

(付注2)

会社名	災害大型保障商品 (災害10倍型以上)	大型保障商品 (5倍型以上)	その他の 定期付養老商品 (2, 3倍型)	普通養老保険 その他の保険	定期住宅 保険	こども保 貯蓄保 険	個人年金保険	その他の保険
日本	暮しの保障 10倍保障コース {全期保障型 {希望保障型 {希望保障型	暮しの保障 5倍保障コース {全期保障型 {希望保障型	暮しの保障 1.5~5倍まで {全期保障型 {希望保障型	養老保険 保障額増額保険	集団定期保険 住宅セイロン保険	ニッセイ こども保 険	ニッセイ年金	海外旅行保険
第一	特別保障割増保険 (ヒップフラフ) 特別終生安泰保険 (アランドライフ)	新種保障割増保険 終生安泰保険	—	特別養老保険 新種特別養老保険	集団定期保険 住宅保険	第一の 新こども保 険	長寿年金	同上
住友	災害倍額しあわせ の保障 特別終生安泰保険 (アランドライフ)	しあわせの保障 長寿保険	—	自由保険	集団定期保険 住宅保険	祝金・養育年金付 こども保 険	しあわせの 年金	同上
明治	災害倍額しあわせ の保障 特別終生安泰保険 (アランドライフ)	生活設計保険	生活設計保険	養老保険	住宅保険	こども総合保険	終身年金保険	同上
朝日	家族収入保険 (エース)	家族収入保険 (ベスタ)	—	養老保険 パークウェ	住宅保険	こども保 険	—	同上
安田	万全の保障 (B型) 若人の保障 (フレッシュ)	万全の保障 (A型)	計画保険 若人の保障	安田の新・養老保 険 女性保険	集団定期保険 安田の新・経営 者保険	学資積立プラン	安田のドリーム 年金	同上
三井	安心の保障 大樹	安心の保障 大樹 (B型)	3倍ゴールド	養老保険	住宅ローン 新経営者保険	進学ゴールド	終身ゴールド	同上
千代田	幸福の保障 (ハイデラックス)	幸福の保障 (デラックス)	幸福の保障 (スタンダード)	新理想の保険 繁栄の保険	経営者定期保険 集団定期保険	養育プラン こども保 険	千代田の寿年金	同上
東邦	—	ファミリー年金 保険	新自由組立保険 (II, III型)	新自由組立保険 (I型)	集団扱定期保険 住宅保険	愛児成長保 険 災害倍額保 険 付新貯蓄保 険	—	同上
富国	ネオファミリー ホーム 保険	マイホーム保険	生活安定保険	養老保険	経営者保険	教育保 険 フコク貯蓄保 険	—	同上
日産	家族年金保険 (B型ワイド)	家族年金保険 (A型)	自由計画保険	—	集団定期保険 ホーム定期 新経営者保 険	積立貯蓄保 険 災害保 険 積立貯蓄保 険	—	同上

協栄	大型家族保障 まごころ	特別養老保険	新種特別養老保険	養老保険	勤労保険 住宅保険	学童保険 育英保険	個人年金保険 倍額年金	海外旅行保険
第百	新総合保障保険 (かがやき)	新総合保障保険 養老保険	新総合保障保険 養老保険	養老保険 (I型)	集団定期保険	貯蓄保障 学資保障保険	新計画保険	同上 (傷害給付金) (付福祉保険)
太陽	ジャンボひまわり	—	特別倍額養老保険	ひまわり保険 新宝養老保険 みどりの保険	定期保険 住宅保険	新こども保険	—	同上
大同	災害保障特約付自 動増額保険 ダイドウ・高額保 障積立	自動増額保険	ダイドウ・ライ フパック	新養老保険 新家族保険	集団定期保険 新経営者保険	よい子の保険 ダイドウドウ・パ ー ダグ イ ド ウ ・ 積 立 プ ラ ン	自由設計の年金	同上
平和	—	10倍保障 愛の家庭年金	愛の家庭保険	愛の養老保険	愛の集団定期保険 経営者保険	愛の子供保険 貯蓄保障 ニュー貯蓄保険	愛の終身年金	同上
東京	生活保障保険 デラックスA, B型	生活保障保険	生活保障保険	生活保障保険 (I倍型) 家庭計画保険	集団定期保険 新経営者保険	こどもも保険	—	同上
日団	—	ファミリー保険	エンゼル保険	養老保険	文化定期保険	教育資金付 こどもも保険 新貯蓄保険	—	同上
大和	そなえの保険	まもりの保険	まもりの保険	家庭保険	満期祝金付 定期保険	こどもも保険 積立保障 貯蓄保険	家族保険付 終身年金保険	同上
大正	—	—	新種特別養老保険 (II, III型)	新種特別養老保険 (I型)	定期保険	こどもも保険 貯蓄保険	配当増額付 終身年金保険	同上
簡保	—	—	クロオーバー保険	養老保険 家族保険	—	—	—	終身保険
農協	—	—	みのり共済	養老共済	定期生命共済	こどもも共済	—	住宅建築共済 傷害共済

(資料) 『主力保険のすべて』 新日本保険新聞社 (昭和46年度版)

(付注3) 保険商品面では、損保における「長期総合保険」とか、生保で現在考案中の「変額保険」「無配当保険」「疾病保険」「個別定期保険」などがあり、募集制度については、損保の「新しい代理店制度への検討」などである。

(資料) 朝日新聞(昭和47年6月6日付朝刊)、「インシュアランス」第2528号(昭和47年新年特集号) 保険研究所

4 保険商品の開発

社会経済の高度化、複雑化につれ消費市場は著しく変貌し、商品種類とその品質の分化が非常に高まった。いわゆる高度大衆消費社会において、企業は需要を創造、開発し、需要の充足をはかるために新製品の開発に力を注いできた。また産業の発展、技術の進歩、交通機関の発達、特にモーターゼーション、レジャーの増加等の変化に伴い、新しい危険の発生、従来は少なかった危険の恒常発生化等、保険に対する需要の多様化と量の増大があらわれた(付注4)。その上、機械化・組織化に対する反動としての人間性回復、経済成長のひずみ解消策としての福祉化の推進等において、各種の保険が、改めてその必要性を認識されるに至り、保険思想の普及と共に、保険の大衆化に拍車をかけた。かかる状況のもとで、「保険企業は、大衆の需要に応えることが社会的責任の遂行の一つとして要求される⁽³¹⁾」。さらに進めて、保険商品の創意・工夫によって保険に対する潜在需要を顕在化させることが必要となる。

1. 社会の要請、すなわち各種各様の危険に対する国民の経済的保障達成のために、企業や個人の生活環境に適合する保険商品の開発がまず必要となる。多様性のある顧客の要求に応じ、保険の技術性・保険経営の安全性の許容する範囲で積極的に進められることが望まれる。損保では新種保険としてかなり開発されているが(付注5)、生保も意欲的な姿勢が望まれる。例えば、企業による「公害賠償責任保険⁽³²⁾」とか教育費の負担軽減のための「大学入学保険」、その他「がん特別保険⁽³³⁾」、「対不適正療法保険」なども考えられよう。

2. 技術の進歩、新種危険の発生により、付保される領域間にも間隙が生じ、被保険者にとって、非常に重要な損害が当該保険者によって填補されない場合すら起こりうる⁽³⁴⁾。したがって保険技術の発展をはかり、従来は不可能だった保険を新しく誕生させ、あるいは危険を細分化して把握できるようにして付保物件の細分化をはかる。こうして危険の可測あるいは評価範囲の拡大による専門化の傾向を進める。例えば、地震保険がそうであり、将来は単独に落雷保険も可能となるで

(31) 鈴木譲一著『保険経営の研究』(昭和46年10月)文雅堂銀行研究社 283頁。

(32) 庭田範秋著『保険経営論』(昭和45年5月)有斐閣 29頁。

(33) 朝日新聞(昭和47年5月21日付朝刊)。

(34) Karl Hax, "Grundlagen des Versicherungswesens" 印南博吉・森宮康共訳『保険要論』(昭和46年4月)泉文堂 81頁。

あろう。

3. 競争原理の導入に際しての商品の差別化を進めるため、「保険にも特許権、優先権を一定期間⁽³⁵⁾認める」ようにする。これは一般に消費的需要の担い手の生活用品に対する態度は非常に個別的であり、こうした消費者の需要表現の個性化的傾向は、⁽³⁶⁾保険にも今後考えられることだからである。また保険商品の内容は保険企業の競争の要素でもあり、保険加入者個々の環境条件に即応することが可能なように保険種類を開発し、各企業にとっての目玉商品をその販売径路とか地域性、顧客層に結びつけて育成しておくことが大事であろう。

4. 数理技術の進歩とともに保険商品が専門化してゆく反面、保険加入者にとっていくつかの保険に加入しなければならないという不利な点がでてきたり、保険企業にとっても経営管理の単純化という要請があり、ここに何種類かの保険のパッケージ化や結合化という傾向があらわれている。すでにわが国でも、自動車保険（車両保険、対人・対物賠償保険、塔乗者傷害保険）にその典型がみられるが、「米国では、自動車と家屋所有者のパッケージ化、さらに一契約で生命、健康、財産および責任の保険をパッケージ化する努力がなされている」⁽³⁷⁾など、今後発展すべき一つの方向であろう。

5. 結合化がより発展したものが、総合化・融合化である。結合化の場合は、何種類かの保険が包括されてはいるが、それぞれ独立しており、総合化の場合は、一枚の保険証券にすべて融合し一保険種類となる。⁽³⁸⁾—All risks in one policy. この実例に、住宅総合保険（火災、落雷、地震、破裂・爆発、般空機のつい落・航空機からの物体の落下、車両またはその積載物の衝突・接触、騒じょう・騒じょう類似の集団行動・労働争議に伴う暴行、盗難、臨時費用、傷害費用、風水雪害）がある。「こうしたオール・リスク担保の保険を販売して、いわゆる保険の総合販売形式をとり、それぞれの危険をそこで相殺させながら、しかも保険販売の売上げを増大させる」⁽³⁹⁾ことも可能である。

6. さらに一步進めて、保険の潜在性需要を顕在化させるための努力が必要である。どのような危険に対して保険が望まれるのか、価格は、販売方法はといった面からのマーケティングが必要であろう。例えば「顧客のライフサイクル全体に生じる生活保障需要を的確に把握し、これを保険システムで充たしていく『生活保険』」⁽⁴⁰⁾などの考案がこれである（付注6）。

(35) 庭田範秋著・前掲『保険経営論』29頁。

(36) 「消費者行動の変化の一つとして、商品はその品質性能に関する価値よりも感覚的情報価値に注目して購入されるようになり、また、商品に関する情報が大量に提供され消費者がセールスマンなみの知識を身につけるようになるにつれ、多様な消費財に対する自由で個性的な選択が行なわれる。」『70年代の生命保険マーケティング』（昭和46年12月）生命保険協会 96頁。

(37) 亀井利明編著・前掲『保険経営論』第10章「マーケティング」榎原朗稿 226頁。

(38) 鈴木讓一著・前掲『保険経営の研究』284頁。

(39) 庭田範秋著『保険理論の展開』（昭和41年10月）有斐閣 204頁。

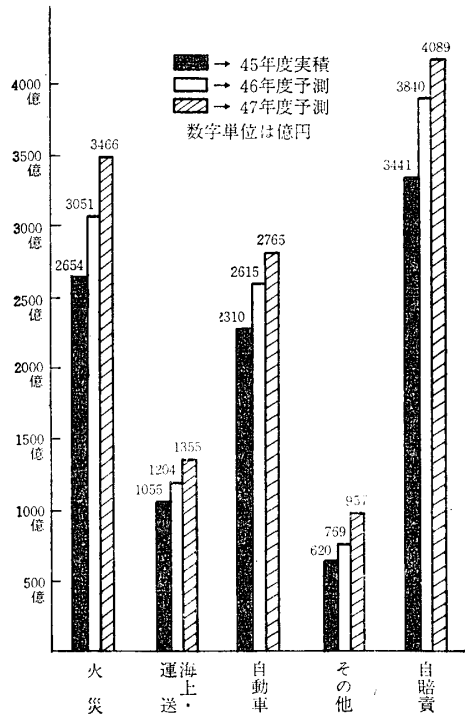
(40) 弘世徳太郎稿「生命保険会社の未来像」『保険学雑誌』日本保険学会（昭和45年3月）第448号46頁。

さて、これらの商品の開発に際しては、生保、損保の枠を取り除いて、兼営禁止の緩和、あるいは兼営の実施によらねば不可能なものが多い。この面からも生保・損保の兼営は、保険加入者＝国民の利益のため、また保険事業の発展、さらには産業の発展と福祉水準の向上のためにも必要なことであろう。

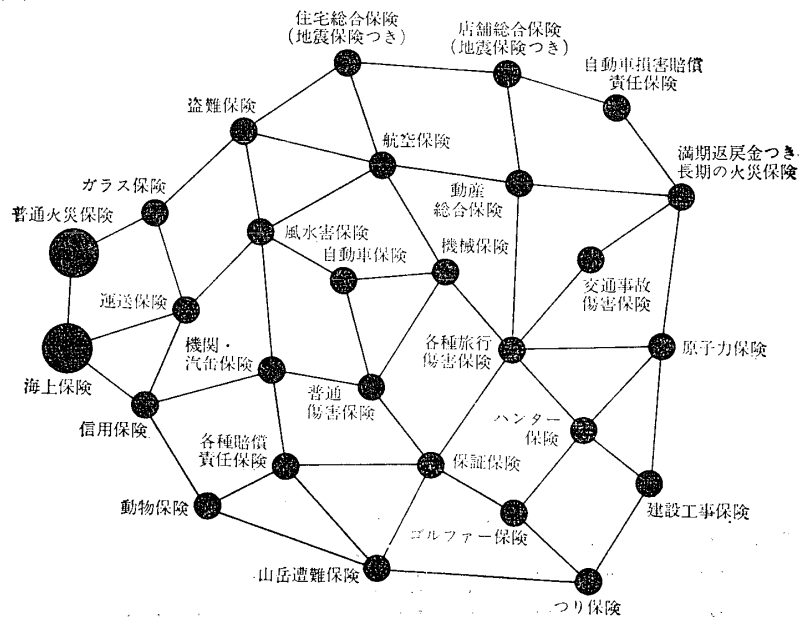
(付注4) 損保における新種保険の伸展、生保における大型保障と災害保障特約の伸展にその一端がうかがわれる。(別図参照)。

別図1 損害保険

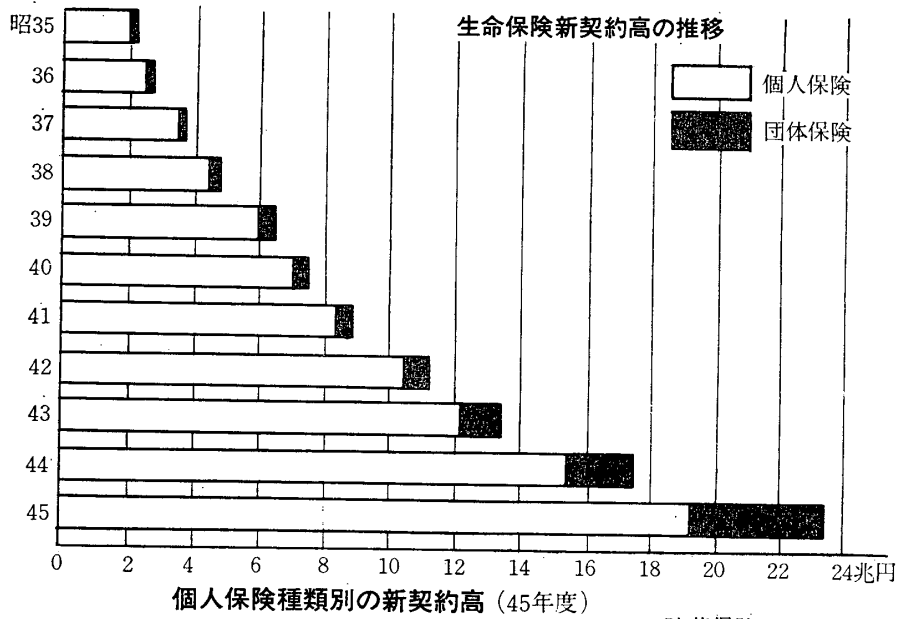
元受収保の45年度実績と46年度及び47年度予測



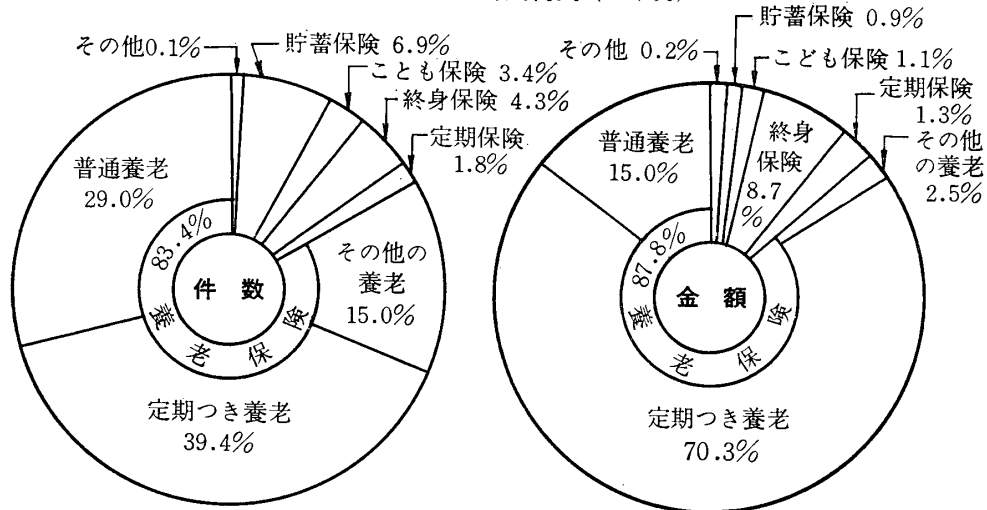
別図2 広がる損害保険の網



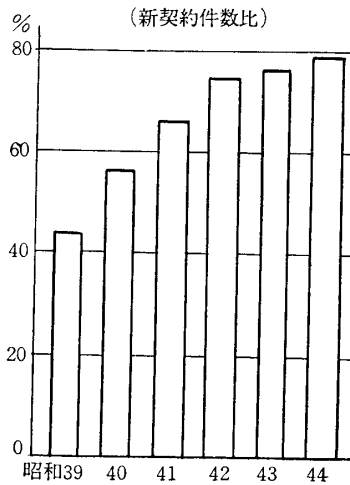
別図3 生命保険



個人保険種類別の新契約高 (45年度)



個人災害保障特約付加率の推移



(資料) 「生命保険ファクトブック」(昭和46年) 生命保険協会。
 「図説・日本の損害保険」(昭和45年) 日本損害保険協会。
 「インシュアランス」第2528号(昭和47年・新年特集号) 損保版 保険研究所。

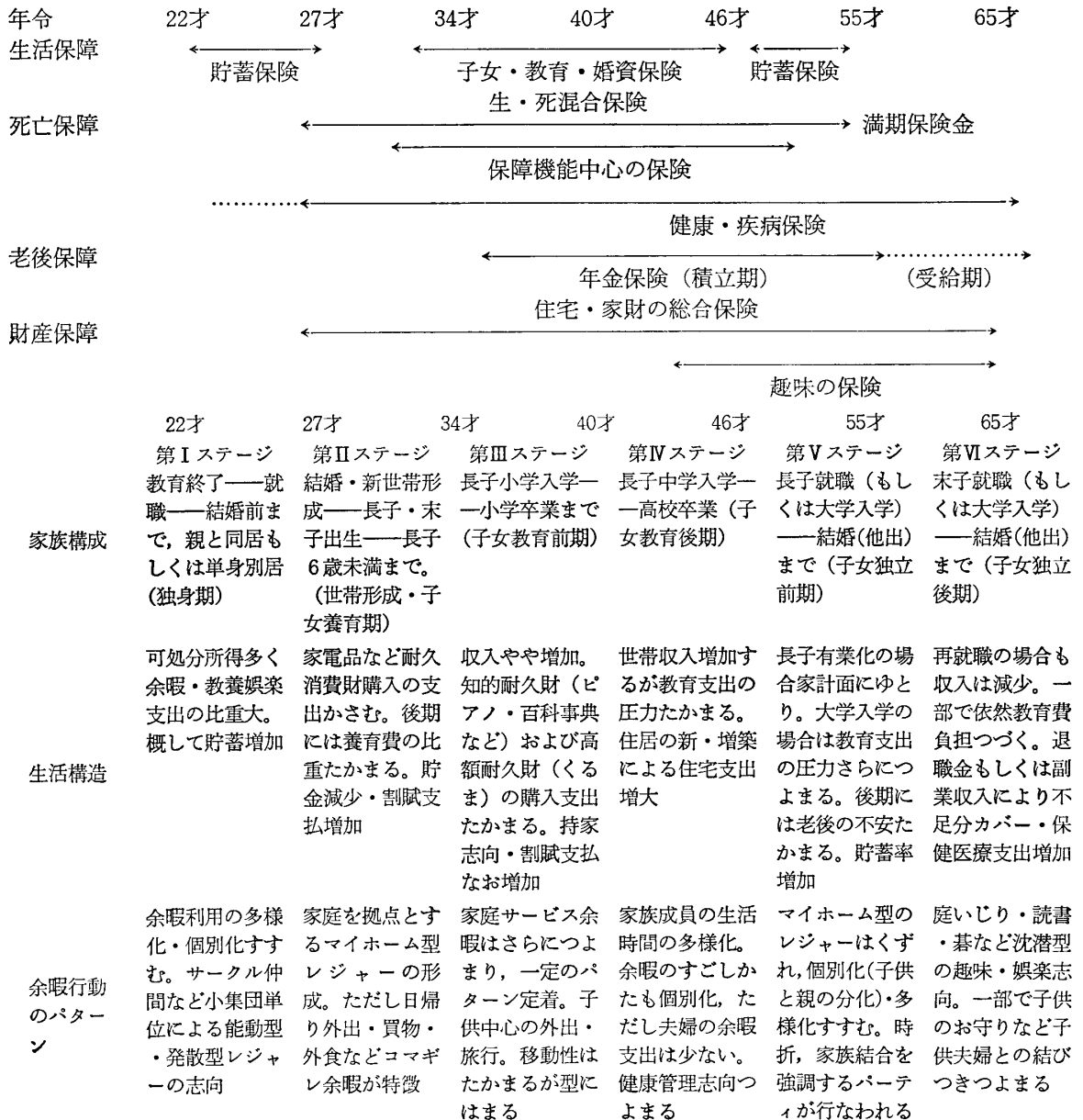
(付注5)

損害保険の新種保険認可状況

昭和29年	簡易交通傷害保険実施	37年	店舗総合保険認可, ミンク保険認可
30年	爆発損害担保特約, 債権保全火災保険 臨時生計費担保特約, 通知保険実施	38年	火災相互保険認可, 交通事故傷害保険発売 建物更新保険認可
31年	機械・組立保険の事業免許	39年	新価保険認可, 原子力財産保険認可
32年	学童団体傷害保険特約実施, 地震危険担保特約認可	41年	地震保険発足
32年	スキー・スポーツ団体・山岳旅行各傷害保険認可	42年	市民交通傷害保険認可, 家賃保険認可
34年	船客傷害賠償責任保険免許	43年	長期総合保険認可, 山岳遭難保険認可 ドライバー保険認可, 他車運転賠償責任保険認可
34年	風水害担保特約免許		満期戻長期保険認可, 団地保険実施
35年	原子力保険免許, 建設工事保険免許 住宅総合保険認可	44年	住宅資金貸付保険認可, つり保険実施 傷害相互保険免許

(資料) 「図説・日本の損害保険」(昭和45年) 日本損害保険協会

(付注6) 「ライフサイクルと保険」



(資料) 「近代経営」(昭和47年5月号) ダイヤモンド社

5 生保・損保の法的分類と経営分野

生保・損保の兼営問題については、保険業法に兼営禁止の条項があり、それが商法上の保険の分類に関連し、さらに保険の本質論にもかかわりがあるため⁽⁴¹⁾、従来から多くの学者、ことに法律学者によって論じられてきた。また一方で、保険経営論的あるいは実務上、両保険の分野について検討されている。

まず、商法および保険業法における損害保険と生命保険の分類について、その基準が異なっており、理論的なものでないと言われている⁽⁴²⁾。いかなる基準により、いかなる分類がよいかについて、学説も種々に分れているが、理論的に同一基準にたち、間隙のあるよりは少しの重複のある分類でよいであろう。完全なる分類は現状では困難である。諸外国でもスイス、イタリア、オランダなどでは「生命保険」と「損害保険」であり、フランス、西ドイツは「損害保険」と「人保険」、そしてイギリス、アメリカ、カナダでは、大分類でなく保険種類毎の小分類方式をとっている⁽⁴⁴⁾。

さて、保険業法において「生命保険」と「損害保険」に分けて兼営を禁じているところから、分類のはっきりしない保険について、その経営分野をめぐって問題点が生じてきている。そのもっとも代表的なものが、現在、損保は単独商品、生保が特約形式をとっている「疾病保険」「傷害保険」である。具体的には、傷害保険は人保的でもあり、損害保険的色彩も濃い⁽⁴⁵⁾が、生保か損保か、定額か損害かの分類に入れるのにはむずかしく、「混合保険あるいは特殊な保険⁽⁴⁵⁾」として考えられるのが妥当であろう（付注7）。

こうした分類のはっきりしない保険が、数理技術の進歩と専門化の進展にともなって、生保・損保の両分野から開発されることは当然であろう。

さらに混乱している他の例として大林良一博士は、「生保会社の営む年金のうち、終身年金は受給者の入手する年金総額が最終的には不定であり、変動的であるし、分損発生の可能性を予期してい

(41) 保険の歴史的形態として、最初に発生した海上保険、ついで火災保険の発達があり、両保険には、保険本質論として損害填補説・損害分担説が有力であった。生命保険の発生に及んで、生命保険否認説・技術的特徴説・統一不能説などが唱えられた。この統一不能説を保険立法に採用したのがドイツ・フランス・スイス・日本などである。保険本質論はその後、入用充足説、経済生活確保説などから経済準備説・予備貨幣説などが主流となっている。大林良一著『保険総論』（昭和46年6月）春秋社 394頁参照。

(42) 損害保険……給付すなわち保険金額の決定方法を基準とする概念。生命保険……保険事故の対象ないしは種類を基準とする概念。園乾治著『保険学』（昭和29年11月）泉文堂 113頁。大森忠夫著『保険法』（昭和33年11月）有斐閣 12頁。

(43) 保険の分類に関する学説については、前掲・藤田仁稿「損害保険と生命保険の分野の問題」参照。

(44) 前掲『主要国の保険事業監督等に関する調査』15頁～17頁。

(45) 前掲・印南博吉・森宮康共訳『保険要論』94頁。

るし、事後評価が行なわれるという三点から、不定額保険＝損害保険と呼ぶべきだし、損保会社の営業範囲とされるものが『全損のみ担保』の形態をとるときには、そこに一種の定額保険をみる。⁽⁴⁶⁾」と指摘している。

保険経営上、こうした両保険分野での類似商品の発生は数多くみられ、今後ますます考案される傾向にある。ここに、

「生命保険→保障的要素の強調→短期的性格→定額保険性の稀薄化→金融性の後退

損害保険→貯蓄的要素の強調→長期的性格→定額保険性の付与→金融性の強化

という現象からも、保険を物保険とか人保険に分けることの時代に即応しなくなったことの結果⁽⁴⁷⁾があらわれている。

こうして、商法における保険の分類、保険業法における保険事業の区分は、明らかに現在の実態にそぐわなくなっている。法律は、時代の推移とともに古くなるものであり、完全無欠のものは作りえない。たとえ一時は完全なものに近くとも、時の経過とともに該当しないものが現われる。すなわち「社会生活の推移にもなって立法者の予想しえなかった事態の発生することもある。立法者によって意識された内容のほかに、その意識されなかった作用を考えると、法の合理的運用が全うされるのである」⁽⁴⁸⁾。そして、小さな不備ならば行政面で補いが見つかるが、大きな不備については、法律の改正が必要である。

保険業法については、その理念が、保険契約者等の利益保護と保険事業の健全な発展にあるので、兼営禁止の条項は、早急に学界、行政、実務の各部門からの専門委員による検討が加えられてしかるべきである。

(付注7) 傷害保険の分類に関する学説。

(1) 生命保険とする説……米谷隆三、青山衆司

- (a) 人の生死に関するという字句を広く把握すべきである。
- (b) 定額給付を原則としているものは生命保険である。

(2) 損害保険とする説……印南博吉

- (a) 傷害が保険事故であり、傷害の程度で保険給付に差を設けているのは、損害填補の観念を前提としている。
- (b) 定額支払いを行なうのは、傷害による傷害額を評定することが困難だから、便宜のためのものにすぎない。

(3) 第三種保険であるとする説……野津務、三浦義道、田中誠二

- (a) 一方では直接に計算しうる損害の填補を目的としないから損害保険に属さない。
- (b) 他方では、保険事故が人の生死に関するものでなく、また損害の有無にかかわらず一定額を支払うも

(46) 前掲・大林良一稿「損害保険と生命保険の分野」50頁、56頁。

(47) 前掲・庭田範秋著『保険経営論』241頁。

(48) 『所報』生命保険文化研究所 17号（昭和45年12月）「損害保険と生命保険の分野について」青谷和夫稿 80頁。

のでないから生命保険ともいえない。

(資料) 前掲『保険学雑誌』第441号「損害保険と生命保険の分野の問題」守屋三郎稿24頁～27頁。

6 生保・損保兼営の禁止根拠と実施条件

現行の保険業法は、昭和14年に制定されたものであるが、兼営禁止の条項は旧業法から引き継いだものである(付注8)。この条項の立法趣旨は、「生保・損保両者の負担する危険の性質、保険料算定の基礎をなす統計表の精粗、契約期間の長短、その他諸種の面において、著しい相違が認められるため、同一の会社がこの両者を経営することにより、一方の保険事業から生ずる事態が他方に影響を及ぼすことは不相当と考えられるため⁽⁴⁹⁾」、すなわち「保険経営の合理性、健全性に支障をきたすおそれがあるため⁽⁵⁰⁾」と解釈されている。端的に言えば、損害保険事業からの生命保険事業への影響を防ぐ目的で兼営が禁止されたのである。

さて、保険業法の理念のうち「保険事業の健全な発達」がある程度達成されたのであるから、つぎに、より直接的に「保険契約者の利益保護」に重点が移ることは当然である。

そこで、問題の保険料率算定条件の相違については、「生命保険に関しては、危険の発生が統計的に正確に把握できるのに対し、損害保険においては、比較的推測の加わった基礎の上になり立っている⁽⁵¹⁾。」と言われている。たしかに、生命保険では危険発生率の把握は、ある程度まで、大数の法則のもとに正確にできる。一方、人保険としての傷害保険、疾病保険に関する危険発生率も、経験的にかなり正確に把握できる(付注9)。さらに、損害保険のうち火災保険については、統計が整備されつつあって、海上保険とは違い、その危険発生率も相当正確に予測できる。現実には、この火災保険と海上保険、さらに危険発生率の予測の困難な各種の新種保険とも兼営が認められており、生命保険と火災保険、傷害保険、疾病保険との兼営でも、料率算定条件面で特別に不合理だとは言えない。したがって危険発生率の把握の差によって、生保と損保を事業として区別する根拠は薄弱である。

契約期間の長短についても、生保における保障機能の重視と団体保険の発達から生まれた団体定期保険とか、貯蓄保険では短期であるし、損保についても長期総合保険とか満期戻し長期保険のごとき長期性のものが存在する。そのうえ、「満期戻し長期保険」には従来の損害保険にはなかった責任準備金の積立てがあるなど、生命保険的要素がある。

こうしてみると商法の保険の分類が不明確なのと同様に、保険業法の兼営禁止の条項もその根拠について明確性を欠くようになってきた。兼営禁止条項が存するため、現在、「その根拠法の中で業

(49) 前掲・大森忠夫著『保険法』321頁。

(50) 『新生命保険実務講座』(昭和44年3月)第6巻 法律 有斐閣 295頁。

(51) 前掲『生命保険経営』第35巻1号 87頁。

務分野を定め、その分野に専念せしめること＝専業主義と、社会経済の発展に応じること⁽⁵²⁾の調整に苦慮しているのである。しかし、「損保と生保をむずかしく定義しあって分類することは、保険の経営学的研究には殆ど意味をなさない⁽⁵³⁾」のであり、「保険に対する大衆の需要は、損害保険、生命保険という従来の法律上ないし、理論上の区別ではなく、危険に対する保障と貯蓄という要素を含んだ保険に向けられている⁽⁵⁴⁾」ことを重視すべきであろう。

さらに、「近代企業は、社会的責任を果たすためには、硬直的な法的規制をこえて、消費者の需要を満たすことが必要である。このことは、消費者の利益に反しない限りにおいて流動的に認められなければならない⁽⁵⁵⁾」はずであり、今や生保・損保の兼営は時代の趨勢である。

そこで、生保・損保の兼営を実施するとして、実際には、

- a 現存保険企業による一定制限下での兼営すなわち兼営禁止の緩和
- b 業務提携あるいはコングロマリットの兼営
- c すべての保険企業による一切の保険の自由な兼営

のごときいくつかの方法が考えられるが、さしあたり、兼営禁止の緩和から順次実施することが無難であろう。その場合、二、三の条件が考えられる。まず第一は、保険種類による制限が必要となる。生命保険と火災保険、生命保険と傷害保険、生命保険と自動車保険等は認められるとしても、生命保険と海上保険については無理であろう。第二は、危険準備金の積立てで、浮動性が大で短期の損害保険には十分なる異常危険準備金を、浮動性が小で長期の生命保険には堅実な責任準備金と危険準備金を積立て、危険率の大きな変化とか異常な変動による損失回避の手段とする。第三に、当然のことであるが、保険種類毎の分離計算を厳密に行なう必要がある。現在の利源分析において、同じ生命保険でも、普通保険と団体保険、年金保険には分離計算が行なわれている。したがって生保・損保の兼営の場合でも、収支相等の原則を、一応保険種類毎に適用することによって、事業の経営の安全性を一次的に保持できるであろう。

コングロマリットによる兼営は、アメリカで既に数多くみられる経営形態である。もともとコングロマリット＝複合企業は、巨大企業が、「企業活動の多様化と高株式収益率⁽⁵⁶⁾」を目ざして、合併を伴う多角化戦略をとるうち、反トラスト立法に抵触するおそれのある水平的合併、垂直的合併を避けて、異業種の企業を吸収・合併し、相互に関連のない業種を数多く支配し、多角的な営業を行なう企業形態として発展したものである（付注10）。

その要因として、産業構造の変化、消費構造の変化、国際化の進行、技術革新の活発化、景気変

(52) 『新生命保険実務講座』第8巻 業界事情 36頁。

(53) 前掲・庭田範秋著『保険経営論』240頁。

(54)・(55) 前掲・鈴木讓一著『保険経営の研究』283頁。

(56) 宮崎義一著『寡占』岩波新書（昭和47年5月）123頁。

動の影響などの企業環境の変化に適応することがあげられている。⁽⁵⁷⁾特に、「技術革新の特徴がシステム化にあり、情報産業、都市開発、海洋開発、宇宙開発などのシステム化の要請は企業のコングロマリット化の有力な要因⁽⁵⁸⁾」である。

そして、「保険会社の場合は、それ自体がコングロマリットに加えられるものと、銀行と同じように持株会社を設立してコングロマリット化の過程を進むという二つの型が存在している⁽⁵⁹⁾」。

わが国の場合、一般企業では、コングロマリット化の前段階として、経営の多角化的傾向がみられ（付注11）、中でも集成的多角化はコングロマリットに直結するものである。私営保険企業のうち生保各社は、主として不動産および住宅部門を中心に子会社を設立して、経営の多角化をすでに実施している（付注12）。

ただし、「その成果が最終的には保険契約に結びつく⁽⁶⁰⁾」ように、また、「本業の延長としての多角経営⁽⁶¹⁾」として考えられているのが現状である。しかし、「市場環境の変化および経営環境の変化、すなわち、市場ニードの高度化と産業のシステム化⁽⁶²⁾」の進展につれ、現在のような観念を超えたコングロマリット化の可能性も考えられる。

したがって、業務提携による生保・損保の兼営はもちろん考えられるし、生保会社が損保会社を、あるいは損保会社が生保会社を、それぞれ子会社として支配下におさめることも起こりうる。さらには、現在のいくつかの系列グループが、コングロマリットとなって、そのもとで生保・損保の兼営が実施されることも考えられる。

そして、生保・損保の兼営が実施された場合、もっとも懸念されるのは、生命保険事業の確実性が害されるおそれのあることだが、危険準備金の積立て、再保険の広範な活用、さらには、生・損保事業の発展により保険企業が相当に安定していること等により、⁽⁶³⁾生命保険加入者にまで不利な結果をもたらす可能性は少ない。したがって、この面でも、生保・損保の兼営を推進する環境条件は整備されつつある。ただし、生命保険の保有高、保有資金量と損害保険の種類および保有高との関連、危険準備金の適正量などは、今後十分に研究すべき課題である。

（付注8） 生保業と損保業の兼営についての規定の経緯

明治31年・旧商法・第一篇「商法ノ通則」

第11章「保険」第6節「保険営業ノ公行」

(57) 占部都美著『経営戦略と経営計画』（現代経営学全集第7巻）（昭和46年2月）白桃書房 153頁。

(58) 前掲・宮崎義一著『寡占』124頁。

(59) 前掲・鈴木譲一著『保険経営の研究』278頁。

(60) 前掲『東洋経済』（生命保険号）91頁。

(61) 『実業の世界』（1972年7月号）（座談会・安田生命専務・三矢正城の発言）。

(62) 『70年代の生命保険マーケティング』（昭和46年12月）生命保険協会 219～220頁。

(63) 生保における純保険料式責任準備金積立会社が20社中11社になったのもその一例である。前掲『東洋経済』68頁。

第 693 条 一部類ノ保険業ノ外ニ尚他ノ部類ノ保険業ヲ営ム会社ハ各部類ノ保険業ヲ各別ニ営ミ又其各部類ニ生スル収入ハ専ラ其部類ノ為メニ之ヲ積立テ及ヒ使用スルコトヲ要ス
此規定ハ保険会社ノ破産ノ場合ニモ之ヲ適用ス其残余ノ財団ハ第1045条ノ規定ニ従ヒテ之ヲ分配ス可シ
保険業ノ外ニ他ノ業ヲ営ム会社ハ亦前項ニ準ス

ここでは経営および計算を分離することを条件に兼営が認められていた。

明治32年・新商法施行

商法施行法・第97条・保険会社ハ他ノ営業ヲ兼ヌルコトヲ得ス同一ノ会社ニシテ生命保険ト損害保険トヲ併セテ営業トスルコトヲ得ス

この時から兼営の禁止が実施された。

明治33年 旧保険業法制定

第 4 条 同一ノ会社ニシテ生命保険ト損害保険トヲ併セテ其目的ト為スコトヲ得ス

この条項が昭和14年の現保険業法に引き継がれたのである。

(資料) 前掲・生命保険文化研究所『所報』第17号, 青谷和夫稿「損害保険と生命保険の分野について」79頁以下。
前掲『生命保険経営』第35巻第1号 87頁~98頁。

(付注9) 別表 1, 2

(資料) 日本アクチュアリー会『会報』第24号 (昭和46年8月)。
福地誠稿「災害と職業」43頁~66頁。

別表 1 生保・損保の災害関係商品の収支

年度		s	s	s	s	s	s
		39	40	41	42	43	44
収支							
生保災害 保障特約 (交災を含み 団保を除く)	収入営業保険 料推定	百万円 2,589	百万円 8,458	百万円 15,875	百万円 25,448	百万円 35,864	百万円 47,202
	支 払	861	3,761	8,294	14,883	23,018	29,462
	うち, 災害死 支払	(405)	(1,279)	(2,441)	(3,722)	(5,131)	(7,010)
損 保 傷害保険	収 保	1,324	1,939	3,801	7,145	14,728	20,425
	うち, 交通事 故傷害収保	(363)	(730)	(1,914)	(4,492)	(10,827)	(14,783)
	支 払	450	801	1,216	2,772	7,156	13,542
	うち, 交通事 故傷害支払	(65)	(154)	(465)	(1,698)	(5,273)	(10,599)

別表2 M社における職業別災害死、傷害、入院発生率と昭和40年国勢調査職業別災害死発生率

職業中分類	職業中分類に含まれる主な職業小分類	経過契約	災害事件数 付加率 %	災害死		傷害		入院		40年度国勢調査人口動態統計 (男子15歳以上)		
				死亡率 %	指数	傷害率 %	指数	入院率 %	指数	人口 人	災害死亡率 ‰	災害死 指数
技術者	機械技術者、電気技術者、土木建築技術者	***	92	0.56 (75)	110	0.28	36	13.32 (61)	78	451,000	0.46	61
教員	小学校教員、中学校教員、高等学校教員、大学教員	***	89	0.09 (100)	18	0	0	8.12 (52)	48	588,100	0.31	41
医療保健技術者	医師、薬剤師、保健婦、看護婦、あんま	***	76	0.25 (67)	49	0.08	10	8.37 (67)	49	235,800	0.44	58
芸術家、芸能家	美術家、デザイナー、音楽家、舞師家、俳優	**	90	0.62 (50)	122	0	0	7.16 (70)	42	67,100	0.39	51
その他の専門的職業従事者	自然科学研究者、法務従事者、公認会計士、税理士、記者、カメラマン、宗教学家	**	89	0 (0)	0	0	0	8.34 (67)	49	371,200	0.41	54
上級管理職従事者	会社役員、官庁上級管理職	***	68	0.45 (56)	88	0.18	23	8.11 (65)	48	1,335,700	0.28	37
その他の管理的職業従事者	会社、官庁の部長、課長、所長	***	83	0.29 (23)	57	0.33	42	9.15 (62)	54	225,700	0.40	53
事務従事者	事務員	***	88	0.29 (68)	57	0.24	31	10.11 (65)	59	3,248,500	0.40	53
その他の事務従事者	作業的事務員、運輸事務員、集金人	**	92	0.28 (50)	55	0.99	127	22.48 (54)	132	225,700	0.58	76
商品販売従事者	デパート店員、小売店店主、店員、卸売店主、店員、行商人、露店商人、外交員	***	91	0.49 (75)	96	0.31	40	14.45 (69)	85	2,891,600	0.55	72
その他の販売従事者	仲立人、不動産仲介人、売買人、保険外交員	**	83	0.78 (86)	153	0.56	72	35.49 (69)	208	254,600	0.86	113
農耕、家畜従事者	農耕養蚕作業、畜産作業	***	89	0.56 (60)	110	1.34	172	21.23 (44)	125	5,199,800	0.94	124
林業従業者	植木職、造園師	*	93	0.54 (0)	106	3.24	415	27.03 (30)	159	458,600	0.99	130
漁業従業者	乗船漁夫、漁船運転、水産養魚	**	86	2.58 (58)	506	1.36	174	25.62 (52)	150	215,200	4.55	599
鉱山従業者	坑内作業、坑外作業	**	92	3.13 (0)	614	3.48	446	79.68 (9)	468	215,200	4.55	599
炭坑従業者	坑内作業、坑外作業	**	93	1.32 (0)	259	8.43	1081	115.32 (7)	677	215,200	4.55	599
その他の採鉱、採石従業者	採油作業、石切出夫、土砂採取夫、ダム、トンネル掘さく夫	*	81	1.22 (0)	239	7.29	935	40.10 (24)	235	215,200	4.55	599

職業	%	%	%	%	%	%	%	%	%	人	%	%
窯業、土石製品製造業者	**	93	0.93 (25)	182	2.79	358	22.66 (46)	133	0.93	267,800	133	0.93
飲食料品製造業者	***	92	0.42 (33)	82	0.63	81	16.61 (62)	98	0.61	383,200	98	0.61
化学製品製造業者	**	94	1.76 (54)	345	1.08	138	27.51 (47)	162	0.60	230,000	162	0.60
建設業者	***	95	0.63 (58)	124	1.68	215	25.42 (49)	149	1.21	1,524,100	149	1.21
掘付機関建設機械運轉業者	**	96	0.57 (0)	112	0.95	122	23.66 (46)	139	1.16	202,300	139	1.16
電気業者	***	91	0.74 (44)	145	0.57	73	25.40 (56)	149	1.19	422,200	149	1.19
技術補助工	**	96	0.47 (67)	92	0.47	60	18.46 (61)	108	0.50	633,700	108	0.50
その他の技能工、生産工程業者	***	94	0.72 (33)	141	0.40	51	15.05 (59)	88	1.47	1,551,900	88	1.47
単純労働者	***	92	0.71 (71)	139	1.04	133	29.37 (45)	172	—	—	172	—
保安職業従事者	***	94	0.45 (100)	88	0.23	29	19.68 (42)	116	—	—	116	—
家事サービス職業従事者	*	84	0	0	0.93	119	19.55 (52)	115	—	—	115	—
風俗職業従事者	**	88	1.12 (40)	220	0.22	28	11.53 (70)	68	—	—	68	—
環境衛生関係営業従事者	***	89	0.48 (74)	94	0.23	29	11.44 (73)	67	—	—	67	—
その他のサービス職業従事者	**	88	0.85 (20)	167	0	0	16.08 (51)	94	—	—	94	—
恩給、資産生活者	**	78	0	0	0.46	59	7.76 (59)	46	—	—	46	—
未就業および主婦	***	86	0.21 (80)	41	0.23	29	9.00 (64)	53	—	—	53	—
全職業計		89	0.51 (59)	100	0.78 (6)	100	17.03 (56)	100	—	—	100	—

注1 *印 経過契約2,000件未満
 **印 経過契約2,000件~10,000件
 ***印 経過契約10,000件以上
 注2 () 内不慮の事故の中に占める交通事故の占率%

(付注 10) アメリカにおける規模別被合併会社数 (1951~66年)

資 産 額	被 合 併 会 社 数			
	水平合併	垂直合併	コングロマ リット合併	合 計
10億ドル以上	22	27	43	92
2.5~10億ドル	38	53	122	213
1~2.5億ドル	39	31	167	237
0.5~1億ドル	34	15	89	138
0.5億ドル未満	55	19	169	243
合 計	188	145	590	923

(資料): Antitrust Subcommittee.
The Celler-Kefauver Act;
Sixteen Years of Enforcement, 1967.
『寡占』宮崎義一著 (岩波新書 1972年5月) 83頁

(付注 11) 日本の高成長企業の多角化戦略
過去5年間・98社について (会社数)

多角化のベクトル	成 功	不 明	失 敗	計
水平的多角化	49	4	0	53
垂直的多角化				
前進的多角化	16	6	0	22
後進的多角化	4	2	0	6
斜行的多角化	42	6	0	48
集成的多角化	10	6	1	17
計				146

(資料) 『経営戦略と経営計画』現代経営学全集 第7巻
占部都美著 白桃書房 (昭和46年2月) 165頁

(47年6月現在)

生保20社子会社一覽表

(付注12)

会社名	社名	設立年月	社長名	資本金	出資比率	配当	
日生	(財) 日本生命済生会	T13. 6	(理事長) 浜田 勝巳	(基金) 2	—	—	
	(医) 日本生命ヘルス・コンサルティング	S42. 12	(") 弘世 現	(") 65	—	—	
	(財) 生命保険文化研究所	S27. 12	(") 倉石治七郎	(") 130	—	—	
	日生ビル興業 (株)	S25. 12	西村 信夫	300	10	有	
	日生ビル管理 (株)	S44. 6	佐竹 繁寿	30	10	"	
	日本調査 (株)	S32. 10	三科 洵一	4.8	10	"	
	日生コンピューター・サービス (株)	S42. 12	吉川 真郎	10	10	"	
	(株) 日本生命東京保険代理社	S36. 4	馬場 孜	10	100	"	
	(株) 日本生命大阪保険代理社	S36. 4	安池 重威	10	100	"	
	(株) 日本生命球場	S34. 2	仁田順三郎	4	10	"	
	日生住宅 (株)	S30. 8	中島 信悟	200	10	"	
	日生土地 (株)	S28. 8	"	200	10	"	
	日生不動産 (株)	S36. 4	星野 健児	300	10	"	
	日生開発 (株)	S46. 7	儀賀 尚豊	10	10	"	
	神戸商業信用組合	S30. 12	(理事長) 植田 治夫	(出資金) 86	—	"	
	第一	日本建設 (株)	S22. 2	三好萬寿夫	100	10	有
		日本物産興業 (株)	S22. 9	白崎 定七	30	10	"
(株) 第一生命ビルディング		S26. 1	村上 兼治	50	10	"	
(株) 第一生命ホール		S28. 4	森田銚治郎	0.2	0	0	
第一生命住宅 (株)		S30. 5	村上 兼治	100	94.0	有	
相互林園 (株)		S36. 4	木村 賢	5	0	0	
(株) 第一生命食堂		S42. 12	倉本 昌豊	5	100	0	
住友	住友不動産 (株)	S28. 8	銅金 樓一	25	—	有	
	住生土地 (株)	S44. 7	細川 修三	200	—	0	
	住生ビル興産 (株)	S44. 1	音 鎮夫	1	—	有	
	住生住宅 (株)	S42. 6	三野 六郎	100	—	有	
明治	明生住宅 (株)	S43. 4	室 清	250	100	無	
	明生不動産 (株)	S38. 4	木暮 昇三	70	100	無	

会社名	社名	設立年月	社長名	資本金	出資比率	配当
明治	明生印刷 (株) (財) 明治生命厚生事業団	S 43. 4 S 37. 6	鳴本 豊 (理事長) 鎗居 恒夫	1.5 (基金) 10	10 —	有 無
朝日	朝日不動産 (株) 大阪朝日不動産 (株) 朝日実業 (株) 朝日生命ビル (株) (株) 朝日生命ホール 朝日東海ビル管理 (株) (財) 朝日生命成人病研究所 (財) 朝日生命厚生事業団	S 27. 12 S 34. 4 S 35. 10 S 38. 4 S 38. 4 S 46. 6 S 35. 5 S 41. 4	瓦林 忠雄 三宅文一郎 清 大田 忠一 吉野 忠一 吉野 成達 濱田 清 数納 希平 (理事長) (理事長)	100 25 5 5 5 15 210 (基金) 500 (基金)	100 100 100 100 10 66.7 — —	有 有 無 無 無 無 — —
安田	安田生命代行 (株) 安田興業 (株) 安生住宅 (株) (財) 安田生命社会事業団	S 36. 10 S 28. 11 S 40. 7 S 40. 3	斎藤 三男 佐々木征一 佐々木 寛 安田 一	1 10 30 (基金財産)10	75 10 100 —	無 有 有 —
三井	三生不動産 (株) 三生印刷 (株) (株) 三調社 三生サービス (株)	S 31. 10 S 40. 6 S 39. 11 S 40. 6	山本 憲一 土居又次郎 大木矯太郎 磯前 光輔	100 8 0.5 2	100 100 100 —	有 有 有 有
千代田	(株) 千代田生命ビルディング (株) 千生土地建物 (株) 千代田生命代旅行社 (株) 千代田ビルサービス	S 32. 6 S 33. 2 S 22. 7 S 47. 4	野村 清 山田 有三 長倉 貞 野村 清	50 20 8 2	10 10 100 10	無 無 無 無
東邦	東邦建物 (株) (株) 東邦計算センター	S 28. 4 S 46. 5	太田 清蔵 箱田善五郎	3 10	10 99.9	無 無
協栄	協栄生命不動産 (株) 協生同和証券 (株) 協栄ビル管理 (株) 協栄興業 (株)	S 31. 5 S 38. 6 S 38. 12 S 38. 12	小口 都男 吉村 孝夫 寺島 亀吉 檀山 一郎	47.8 50 20 20	10 10 10 10	— — — —

会社名	社名	設立年月	社長名	資本金	出資比率	配当
協栄	協栄年金ホーム 協栄計算センター	S40. 6 S39. 7	榎山 一郎 吹田 昇	2.5 30	10 10	— —
日本団体	日団生命不動産 ㈱ 日団実業 ㈱	S43. 4 S46. 8	村上 鐵石 下石高麗生	3 20	10 100	有 無
日産	日産サービス ㈱	S39. 4	伊藤 浩夫	4	100	無
大同	大同阪急住宅 ㈱ 大阪庶民信用組合 大阪北合同運送 ㈱ 大同奈良土地 ㈱	S30. 12 S27. 6 S23. 10 S38. 12	出原 信蔵 中村正次郎 佐藤 巍 谷 義一	40 168 10 50	59.4 — 10 8.6	有 有 有 有
第百	第百生命不動産 ㈱	S39. 6	肥後 彰	10	100	有
太陽	太陽生命不動産 ㈱ 太陽保険代行 ㈱	S32. 11 S46. 5	古谷 順 金次 博	100 1	100 9	無 無
東京	東生不動産 ㈱	S41. 6	守屋 学而	5	100	有
大和	大和不動産 ㈱	S30. 6	松岡 章	0.25	—	有

(注) (財)は財団法人、(医)は医療法人、(株)は株式会社、Sは昭和、Tは大正。
富国生命、平和生命、大正生命は子社会がない。

(資料) 週刊『東洋経済』(生命保険号) (昭和47年6月27日) 92頁

7 生保・損保兼営実施後の展望

まず、保険加入者にとって、家計保険では、生命保険と火災保険、生命保険と傷害・疾病保険、生命保険と信用保険、生命保険と自動車保険などを組合わせた保険は便利であり、企業保険では、生命保険と機械保険、生命保険と賠償責任保険などの包括された保険は極めて好ましい。新規需要の発生となるであろう。そのうえ、「唯一の保険者と顧客関係にあること」も一面では好都合であり、⁽⁶⁴⁾ 保険料あるいは担保範囲の面でより有利な商品の提供を受ける可能性のあるほか、サービスの向上、引受能力の拡大等のメリットがある。

つぎに保険企業の動向として、まず生命保険側にとっては、「損害保険のイメージと性格を利用し、より以上の発展を達成しようとする」⁽⁶⁵⁾ し、損害保険側にとっては、「生命保険の販売方式を利用して損害保険の潜在需要を開発する」⁽⁶⁶⁾ ことが可能となる。損保にとっては、保険資金の増大を第一の目的として積極的に生保へと進出するであろう。生保にとっては、諸外国の国民所得に対する損保の保険料の比較から（付注13）、まだ伸展する余地の多い損保分野に進出をはかるであろうが、資金運用面からの要請は、損保より弱い。

これからの保険経営は、「保険の大衆化時代に即応する保険経営」⁽⁶⁷⁾ でなければならず、大衆組織社会におけるカウンターバーリングパワーとしてのコンシューマリズムを考慮し、かつ業界での競争範囲拡大の中で、独自性、特色の発揮が求められる。そこで保険企業はそれぞれの特殊性を発揮すべく、純粹生保型、純粹損保型、生保中心損保付加型、損保中心生保付加型などの商品開発および経営方針がとれる。すなわち、競争原理の導入に応じて、商品競争、販売競争などの競争範囲の拡大によって特色ある保険経営が可能となる。

ただし、資金量豊富で経営規模の大なる保険企業にとって有利に作用し、企業規模格差の増大する可能性もあり、この点に多少不安は残るが、その中で系列化、統合化など保険業界における再編成も考えられてこよう。

また、現行の保険業界では、生保・損保とも保険商品が類似しているため競争が激しいし、「損害保険の長期保険化と生命保険の定期化による生保・損保の競合」⁽⁶⁸⁾ についても今後ますます激しい競争の展開が予想されるが、この点も生保・損保の兼営によって、ある程度過当競争（付注14）の回避が可能となる。

生保・損保の兼営は、販売経路、販売技術の変更をもたらすことも考えられる。例えば総合代理店では、各社の各種各様の保険を販売することも可能であり、販売員は自分の得意な商品を販売し

(64) 前掲・大林良一稿「損害保険と生命保険の分野」59頁。

(65)・(66)・(67)・(68) 前掲・庭田範秋稿「70年代における保険企業の経営戦略」68頁，72頁。

たりできる。そして「保険企業はその組織の合理的な利用によって、費用の低下、代理店支出の減⁽⁶⁹⁾少」を期待できる。具体的には、「保険経営の間接費を各保険部門に賦課することができ、かつ外部組織および内部組織を集約的に利用できる結果、一保険部門あたりの経費が節約⁽⁷⁰⁾できる」。すなわち販売管理費の削減が可能であろうし、「代理店は被保険者当りの平均収入保険料の増加および事務簡素化による事務費の減少により利益を得る⁽⁷¹⁾であろう」。

さらに生保・損保の兼営が実施された場合、保険経営の安全性がより一層重視され、「保険経営の原則である危険大量の原則、危険同質性の原則、保険料適正の原則、危険分散の原則、そして保険給付適正の原則⁽⁷²⁾」などが改めて重視される。ただ、危険混合の原則とか危険相殺の原則も当然作用してくるので、この面から好結果をもたらすし、契約高の増大により安全性も増加すると考えられる。その他再保険の相互利用も活発に行なわれるであろう。収支相等の原則については、分離計算の徹底により、保険種類毎の適用が望ましいが、例外として、近接保険種類間で利益と損失を平均化させ、二重に安全性を確保するようにすることも必要である。

イギリスやアメリカの13州において、生保・損保の兼営が全面的に認められており、また日本でも完全なる私営保険事業とは異なるが、農業協同組合共済事業などでは、実質的に火災保険（火災共済）と生命保険（生命共済）の兼営が実施されており（付注15）、事業経営上、もちろん諸種の制限があるにしても、安全性、健全性が大きく阻害されることがない。今後、わが国で私営保険事業の生保・損保の兼営が実施された場合、同様な道をたどると予想される。そして保険企業における経営効率の改善、経営の合理化、生産性の向上を促進し、創造的経営を伸展させ、「長期的利潤極大化において、結局は、利得的成果を伴う短期的利潤実現よりも有利な営業結果の得られること⁽⁷³⁾」を期待しうる。

こうして、生保・損保の兼営を通じて、「大衆契約者の利益を擁護し、これを媒介として潜在的需要の開発を進めつつ、私営保険による生活保障体制の強化ならびに保険資金形成の一層の拡大が図⁽⁷⁴⁾られる」。

そして、生保・損保の兼営の実施は、将来の保険経営に大きな変革をもたらす一つの転機であると思われる。

(69) 前掲・大林良一稿「損害保険と生命保険の分野」59頁。

(70) 前掲・大林良一著『保険総論』276頁。

(71) 前掲・亀井利明編著『保険経営論』「第10章マーケティング」榎原朗稿 226頁。

(72) 白杉三郎著『保険学総論』（昭和42年9月）千倉書房 170頁～173頁。

(73) E. Gutenberg, "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre" 溝口一雄・高田馨訳『経営経済学原理』第2巻・販売論（昭和43年2月）千倉書房 9頁。

(74) 前掲・水島一也著『保険の競争理論』160頁。

(付注 13) 「国民所得に占める保険料の割合」比較

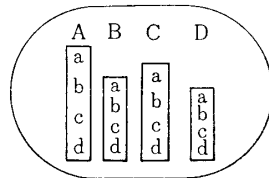
	生 保	損 保
米 国	3.2%	4.6%
カ ナ ダ	2.8%	3.3%
西 独	2.1%	3.3%
オーストリア	2.4%	4.2%
イ タ リ ア	0.6%	1.8%
フ ラ ンス	0.8%	3.0%
日 本	3.2%	1.4%
イ ギ リ ス	5.9%	

(資料) 生命保険文化研究所『所報』18号(昭和46年12月), 庭田範秋稿
「70年代における保険企業の経営戦略」51頁

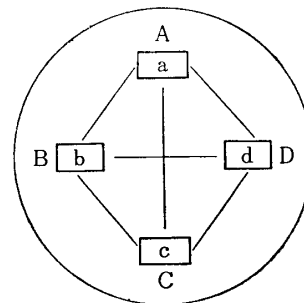
(付注 14) 「過当競争」

「日本における企業は分業の志向が弱く,各企業がワンセットを構成する。ワンセット主義をとる以上過当競争が助長され,格差が生ずるのは当然である。自由主義の社会では競争は当然であるが,日本社会においては,他の社会より過当競争がずっと激しくなっているのは,まさにこのワンセット主義のしからしむる所である」。

ワンセット主義の社会



分業主義の社会



(資料) 中根千枝著『たて社会の人間関係』(昭和44年10月)講談社新書 106頁~108頁。

(付注 15) 農業協同組合共済(農協共済)は,諸種の共済のうち共済規模,共済内容において私営保険企業に匹敵するもっとも代表的な共済事業である。

その根拠規定は,農業協同組合法(昭和22年11月)であり,同法第2節・第10条第1項第8号に,農業協同組合は,「共済に関する施設」の事業を行なうことができると規定されている。昭和29年6月の改正前の農業協同組合法では,第10条第1項第8号に,「農業上の災害又はその他の災害の共済に関する施設」と規定され,保険業法における生保業と損保業のごとく,生命共済,火災共済の両事業を兼営することの禁止規定がなかった。

そこで,「農協共済事業は,原則として,農民の相互扶助・相互救済の精神に立脚し,加入者相互の経済的保障の達成を目的とする」という趣旨にそって,昭和26年に設立された全国共済農業協同組合連合会(全共連)が,昭和27年から,団体建物共済に加えて,生命共済を実施した。

これが実質的兼営の始まりであり,以後これが継続し,現在は,各種の長期共済と短期共済とが兼営事業として営まれている。その運営は,農協系統組織の事業の一環として組合,都道府県共済連合会,全共連の三段階制で実施されている。

農協共済の特徴は、信用、購買、販売、加工利用、指導等、その他の事業を兼業する協同組合と農民の密接なつながりを十分活用していることである。そのために、私営保険に比較して、共済は、勧誘成功率は高く解約失効率は低い。また、事業費率も低く、掛金も低廉である。そして火災共済、自動車共済とともに生命共済も伸展して実質的兼営の効果をあげている。

生命共済について、その保有契約高は、私営保険業界でも第2位に相当する程である。

こうした農協共済の兼営に対し、経営的危険も一応考えられるが、再共済契約、再々共済契約による危険の分散がはかられ、組織の上に立った協同組合保険の特徴がここでも活用され、安全性が保持されている。

農協共済事業実績

1. 長期共済保有契約額

	43年度		44年度		45年度	
	件数 万件	金額 億円	件数 万件	金額 億円	件数 万件	金額 億円
生命共済	799	34,878	883	45,513	971	61,252
子ども共済	101	2,942	106	3,300	109	3,597
建更共済	618	34,701	659	40,319	685	45,249
計	1,518	72,521	1,648	89,132	1,765	110,249

2. 短期共済事業実績

	43年度		44年度		45年度	
	契約高 億円	掛金 百万円	契約高 億円	掛金 百万円	契約高 億円	掛金 百万円
火災共済	2,499	523	3,766	785	5,162	1,019
団体建物火災	4,985	764	6,459	929	7,255	924
自動車共済	5,043	5,579	8,552	8,287	11,953	14,635
自賠償共済	件数(万件) 271	8,291	件数(万件) 280	10,465	件数(万件) 292	19,256

系 統 組 織

系統組織 共済種類	組 合	都 道 府 県 共 済 連	全 共 連	共 済 の 対 象
生 命 共 済	元 受 共 済	再 共 済	再 再 共 済	組 合 員 の 生 命
こ ども 共 済	元 受 共 済	再 共 済	再 再 共 済	組 合 員 の 生 命
建 物 更 生 共 済	元 受 共 済	再 共 済	再 再 共 済	組 合 員 の 建 物, 動 産
火 災 共 済	元 受 共 済	再 共 済	再 再 共 済	組 合 員 の 建 物, 動 産
団 体 建 物 火 災 共 済	—	元 受 共 済	再 共 済	会 員 の 不 動 産, 動 産
自 動 車 共 済	—	元 受 共 済	再 共 済	会 員 又 は 組 合 員 の 所 有 する 自 動 車
自 動 車 損 害 賠 償 責 任 共 済	元 受 共 済	元 受 ・ 再 共 済	元 受 ・ 再 再 共 済	会 員 又 は 組 合 員, そ の 他 の 所 有 する 自 動 車

(資料) 前掲『新生命保険実務講座』第8巻 業界事情 191頁～201頁

『共済年鑑』1966年版(共済保険研究会)

『共済と保険』特集・共済年鑑 第5号(昭和45年10月)(共済保険研究会)

『共済と保険』特集・共済年鑑 第6号(昭和46年10月)(共済保険研究会)