

Title	ヨーロッパ生命保険市場における国際展開 - 日本生保への示唆 -
Sub Title	
Author	工藤, 茂樹(Kudou, Shigeki) 浅川, 和宏
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	2003
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 2003年度経営学 第1850号 可能
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002003-1850

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.

論文要旨

所属ゼミ	浅川研究会	学籍番号	80228203	氏名	工藤 茂樹
(論文題名)					
<p style="margin: 0;">ヨーロッパ生命保険市場における国際展開 —日本生保への示唆—</p>					
(内容の要旨)					
<p>21世紀に入り、ヨーロッパの生命保険市場はEU統合などの外部環境の変化に対応すべくかつて無いスピードで進化を遂げている。多くの会社が様々に国境を越えた活動を展開している。この論文ではその形態を3つの形に整理し、中でも日本ではあまり知られていない新規会社としての参入例としてスウェーデンの保険会社スカンディアの例を中心に取り上げる。スカンディアはナレッジマネジメントでも世界に知られており、そのナレッジマネジメントについても事例研究として取り上げる。</p> <p>また、クロスボーダー展開の過程で生じる保険会社特有のアウトソーシングに関する問題、販売チャネルの変化にも焦点を当てて論じる。</p> <p>具体的には、</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 国境を越えた活動についての現在および今後の展開について、いくつかの成功例をみながらの考察、 ② スカンディアが1994年より決算報告書の補足書として出版している Intellectual Capital Supplements についての研究、 ③ 国際展開する過程で利益率向上のために行われるアウトソーシングについての調査、 ④ バンカシュランスやイーコマース等の新しい販売チャネルの成長機会および既存の販売チャネルである保険代理店が抱える課題等についての考察、 <p>等を中心に論じ、最終的に日本生保への提言を導く。</p> <p>日本とヨーロッパでは法律、税法、また業界の発展の歴史、商品等も異なり、ヨーロッパの例をそのまま当てはめることはできない。しかし、市場統合等により様々な変化が業界内で起き、また、長い間激しい競争にさらされながら進化してきたヨーロッパの事例は、戦後長い間行政の保護政策のもとで激しい競争もなく安定的に成長してきたが、バブル崩壊後は長引く不況、低金利、時価会計の導入、外資系生命保険会社の参入等もあり厳しい状況から抜け出せずにいる日本の生保にも参考となる点が多い。</p> <p>スカンディアのようにヨーロッパの保険会社はそれぞれの特徴、経営スタイルを持っており、販売商品も特徴がある。厳しい環境にさらされてきた歴史があるからこそ、このような会社も生まれてきたと考えられる。一方、日本の生保はほとんど日本生命に「右に倣え」で経営してきており、経営スタイル、販売商品に特徴のある会社が少ない。日本生保も各社が独自色を強く打ち出していくことが現在の苦境を打開する鍵になるのではないかと。</p> <p>日本生保ではまだ、海外に進出するという例は非常にまれである。しかし、今後、アジア地域を中心にビジネスチャンスも多くあるといわれており、ヨーロッパの海外進出の形態を研究しておくことは非常に有益なのではないか。とくに、海外進出にあたってのアウトソーシングの問題については日本生保にとっても非常に興味深いものであろう。スカンディアのようにアウトソーシングを会社のビジネスモデルとして貫くのがよいのか、クリティカル・マスに達した時点で、自社で管理するのが良いのかについてここで結論を出すことはできないが重要な研究対象として問題提起をしたい。</p> <p>また、販売チャネルについても、その国民性、慣習、経済状況、生保発展の歴史、販売商品等によって変わってくることはヨーロッパの例で見たとおりである。この点についても進出先の国の市場をよく研究して決定しなければならない。</p>					