

はしがき

1. 研究目的と研究プロジェクトの趣旨

生命保険事業を取り巻く環境は、既存市場の飽和化、内外の会社間競争の激化、そして保険法の改正を含む規制・監督体制の見直しなど、大きく変化している。とくに、1997年以降10年間に亘り業態間規制緩和が断続的に行われ、子会社方式による相互参入・異業種参入や業務連携・提携も生じている。そして、小売業などの異業種や外資系保険会社の新規参入により保険市場における競争は激しくなっている。業際間競争は保険の商品性やサービス内容に変化をもたらし、木目細かい保障内容の充実に繋がった面もある。また、販売チャネルの多様化も進展したことで商品購入時の利便性と選択性が生じ、一部で契約者利益も高められた。一方で、業態規制の緩和に伴う新規参入は、保険業界の再編や会社形態の変革を促し、業界再編の契機ともなっている。こうしたなかで、顧客・契約者ニーズに即応した商品開発や事業展開を可能とする経営組織のあり方も検討されている。それは、保険業界において事業展開の「選択と集中」により、新しいビジネス・モデルを模索する動きとも連動する。

本研究プロジェクトの趣旨は、金融・保険事業を取り巻く市場環境の変化が保険会社の商品性や事業選択に及ぼす影響を考察するとともに、新規事業展開に適合した経営組織のあり方を研究することである。とくに、事業展開に機動性や柔軟性を有する経営形態を探るために、保険事業におけるM&Aや分社化について理論的整理を行い、また内外の経営形態の変革や経営統合の事例についても実証的に検証する。欧米の事業多角化や事業再編に対応した経営組織のあり方を参考に、わが国の将来動向を模索し、保険業法上の対応や保険会社の企業価値評価について理論的に考察する。こうした研究成果により、金融構造改革に即した保険事業経営のあるべき姿と新規事業展開の方向性を解明することができると考える。

このプロジェクトでは研究内容を掘り下げるために、いくつかのサブ・テーマを設定し、研究メンバーに分担執筆をお願いした。まず、保険会社の新規事業展開とその具体的手法に関するテーマを取り上げている。経営組織の成長戦略には、内部的成長と外部的成長がありうる。前者は、既存の事業内容のなかで経営資源の有効活用を図り経営効率化を達成するとともに、既存市場の深耕により既存事業を拡張していくことを指す。後者の外部的成長は、ある企業や組織が他の独立した経済主体と結合し、事業規模を拡大するか、もしくは業務多角化を図ることを意味する。生命保険会社による具体的な外部的成長戦略としては、①子会社方式による周辺事業とくに隣接金融業務への進出、②他の保険会社や銀行・信託銀行をはじめとする周辺産業・業際企業との業務提携、③他の保険会社および業際企業の系列化や本体での合併・買収（M&A）などが挙げられる。確かに、生命保険会社はそ

の事業の性格上、外部的成長戦略にはさまざまな制約があることは事実である。とくに、金融審議会金融分科会で論議されたように、同じ金融事業であってもリスクの性質は異なることから、他業リスクにより本来業務に支障を来たすことも考えられる。そのために、重層的な業務範囲規制が敷かれている。また、外部的成長戦略による独立した経済主体同士の結合では、他事業を子会社化した場合に生じる経営資源の重複や利益相反の発生などにより、投資効率が悪くコストが割高になる事態も起こりうる。

反面、既存会社のブランド力や販売網を生かした営業展開が可能なメリットがある。既存会社の顧客・契約者の獲得も期待できる。また、多様な商品・サービスの品揃えから、ライフ・ステージに応じた金融・保険商品の販売といった相乗効果（シナジー効果）を期待できる面もある。こうしたことから、保険事業の将来を見通したとき、金融市場の構造改革や業態規制の撤廃をチャンスと捉えることもできるのであり、外部的成長戦略と業務の多角化は重要な選択肢となる。そして、いくつかの問題点やデメリットを克服すべく、子会社方式と金融・保険持株会社方式の優れた特徴を生かしながら、系列グループ全体で総合的な保障・金融サービスを提供する経営像を描くこともできる。

近時は保険商品の販売チャンネルが多様化傾向にあり、経営戦略として販売チャンネルを特化する会社がある一方で、規制緩和により実現したマルチ・チャンネルを活用する会社もある。保険商品の対象を、リテール向けとホールセール向けに区分することや国内と海外に分け、それぞれの顧客・契約者属性に見合う販売チャンネル・組織網と組み合わせ、マトリックス経営を実施する会社も出現している。こうしたマトリックス経営において、業務重複化のロス回避し、また内部監理体制の効率化を図るには、分社化することもひとつの選択肢になる。こうした経営戦略が功を奏するための鍵は、顧客・契約者を基点とした横串戦略により「品質管理」を徹底し、契約者満足を向上させることにある。これを実現するためには、3つの条件が必要となる。第1は、事業領域の特化にともなって、高度に蓄積されるノウハウや必要人材を各子会社や部署において的確に人事評価に生かし、それに基づいて人材育成を図ることである。第2に、こうした契約者指向の全社的取組みが、収益にどのように跳ね返るかを解明することで、資金効率にも配慮することである。最後に、個人情報保護に最大限の注意を払いながら、顧客・契約者データの一元的管理や戦略的活用を可能とするデータ・ベースを構築するとともに、本社企画部門や持株会社の当該部署において、ライン部門のバックアップ機能を果たす体制を確立することである。このようなデータ・ベースに基づく（統合）経営戦略の策定と、事業選択に関する意思決定の迅速化・機動性向上こそが肝要になる。

さらに、こうした戦略を実現するために、どのような経営組織が望ましいかを考究することも、重要な研究テーマとした。それは、金融・保険持株会社の課題と展望を研究することでもある。戦後長く禁止されていた金融持株会社は、金融ビッグバン後の金融再編の流れのなかで、1998年3月に施行された「持株会社に関する法律」によって解禁された。その趣旨は、グローバルな経営環境のもとで、横並び意識に基づいた業容の一律拡大から

脱却し、マーケットに根差した事業内容の再編成や再構築を後押しすることである。このような趣旨に沿って、個別金融機関では比較優位を目指した経営戦略を策定し、「選択と集中」のもとで、経営資源の有効活用策を探ってきたのである。部門別の分社化や時間節約型のM&Aの活用によってROE指標等の資本効率を注視しながら、マーケット・ベースの事業選択と組織構築に腐心してきた。とくに、マーケットとの対話を重視される環境下において、連結決算と客観的指標に基づく意思決定により、事業の存続と撤退について説明責任を果たすことが重要になってきた。

これまで、限られた市場のなかで競争を展開してきた（生命）保険業界にあっても、業態間の規制緩和とグローバル化の進展により、否応なしに多角的かつ多面的業際競争に引き込まれ、リテール金融においてその地位を再構築する必要性に迫られている。そのために、機動的な意思決定を可能とする株式会社への組織転換や資金調達手段の多様化、そして持株会社への移行などの経営形態、組織形態のあり方がクローズアップされている。保険持株会社では、子会社を事業単位として業績評価することが可能となり、将来に亘り不採算部門であることが判明した場合には、負債の一部を売却することで、優良資産を中心とした事業の再編成ができる。そこで本研究プロジェクトでは、事業選択に根差した経営形態・組織形態のあり方や新規事業展開に適した既存組織の再構築と持株会社のあり方について、理論面と実態面の両面からアプローチした。とくに、会社形態の比較分析とともに、欧米でみられる持株相互会社についても、その構造上の特性を整理し、統計データに基づいた分析を行った。

最後に、保険事業における組織形態と関連して、包括移転制度と一部移転制度のあり方を取り上げ、それに関連する法律・会計問題などを含めて研究テーマとした。「包括移転」とは、事業の譲渡や譲受ないし財産管理の委託のことであり、保険会社においてはその事業の全部または一部を別組織に移転することである。これまでは事業継続が困難な状況において、別組織に保険群団を丸ごと移転させることで、保険契約者保護を図ってきた経緯がある。つまりその意義は、破綻状態もしくは実質的破綻状況にある会社再建と当該保険契約者の救済にあった。しかしながら、英国・米国等の海外事例を鑑みても、その意義や目的は破綻処理に限定されない広がりを見せている。

ただし、わが国に導入するにあたっては、解決すべき問題や実務的課題も多い。まず、保険会社の財務移転に関する問題である。破綻処理のケースと同様に、分社化やその整理には移転契約毎の資産・負債評価、保険契約価値（EVなど）と各種準備金の評価を欠くことはできない。とくに破綻処理のケースとは異なり、保険契約と事業の継続性に鑑みた適正な評価を要する。その際には、継承価値や暖簾価値をどのように評価するか、および相互会社であれば契約者持分権の評価などが重要なポイントである。このようにして決定される移転金額は、最終的には契約者保護の担保となるだけに慎重な検討が待たれる。同時に、分社された子会社間の利益相反問題や包括移転にともなう契約者利益への影響にも配慮しなければならない。また、こうした事業・組織選択の合意プロセスにも透明性が要求

されるなど、内外に対する説明責任を果たせる公正な手続きを具備しなければならない。

さらに、移転対象範囲の単位も検討課題である。保険業法では責任準備金の算出単位が同一であることや基礎率を等しくすることを、その判断基準にしている。確かに保険が同質的保険団体・群団内のリスク分散・分担の仕組みであることから首肯できる面もある。一方で、法人・企業対象と家計・個人対象といった顧客・契約者特性に応じた分社化、および地域特性に応じた分社化は難しくなる。こうした特性に応じて、バラエティに富む保険商品・サービスを提供することが契約者利益に適うとしたら、移転対象の単位にも再考の余地が生じる。また、「包括移転」の趣旨が柔軟かつ機動的な事業再編にもあるとすれば、このような制約は趣旨を損なうことにもなりかねない。契約者保護にも配慮しながら、事業運営の機動性や革新性を発揮する土壌を作り、もって環境に即応した事業展開を可能とする法制度の構築が望まれている。

2. 研究プロジェクトのメンバーと執筆内容

生命保険文化センター内に設置された本研究プロジェクトのメンバーは、以下の通りであり、いずれも各領域に精通した新進気鋭の研究者である（座長・石田を除き、50音順）。なお、研究会途上で何人かの先生が移籍をご経験したために、研究会当初のご所属と移籍先のご所属を一部併記している。

石坂元一氏（京都学園大学、福岡大学）、上野雄史氏（静岡県立大学）、後藤元氏（学習院大学、東京大学）、白須洋子氏（青山学院大学）、遠山聡氏（熊本大学）、播磨谷浩三氏（札幌学院大学、立命館大学）、石田成則氏（山口大学）

ここで、各章の概要および考察結果を簡潔に整理する。

第1章は、「日本の上場保険会社・銀行の提携等と資本市場の評価」（白須論文）である。わが国では、銀行や保険会社などの金融機関は、合併・買収（M&A）のみならず、業務提携や資本参加を通じて、業態を超えた業務の多角化を積極化している。白須論文は、株式市場がこうした他の経済主体との結合や提携による組織変革をともなう多角化戦略をどのように評価するかについて、イベントスタディの手法を用いて検証を行っている。こうした実証分析から、銀行と保険会社の多角化戦略に対する株式市場による評価の相違を明らかにし、その要因を探っている。

加えて、個別保険会社の事例を戦略目的別に分類し、結合や提携の目的ごとの評価を解析している。こうした戦略には、収益源の多様化、リスク回避、コスト削減、自己資本の充実、イノベーションの促進、海外事業展開そして市場シェアの拡大、以上が含まれる。そして、代理変数を用いて、各戦略動機に基づく合併・買収（M&A）や業務提携・資本参加による株価への影響を実証分析している。

こうした考察の結果、つぎのような重要な発見と示唆に富む結論を述べている。銀行の

ケースとは異なり、保険会社を買収や資本参加などを仕掛ける場合、アナウンス前後で株式市場の評価は不安定になる。こうした評価の不安定さの理由について、保険会社の負債情報に不確実性がともない、株式市場での評価が困難であることを挙げている。今後のグローバルな事業展開のなかでは、生保・損保を問わず、市場からの評価が一層重要になるとし、保険負債の公正価値評価が行われるようになれば、現状の情報非対称性も解消に向かうことを予期している。

また、株式市場からの評価は、会社の属性によっても左右されると指摘している。事業の多角化が評価されるのは、イベント以前には高コスト体質で、かつ低い自己資本比率の属性をもつ会社であることを明らかにしている。その理由は、資本参加によりこうした体質の改善が予期されることにあるとする。ただし、こうした予測にもかかわらず、具体的な内容が知れると期待外れに終わるケースが多いことも指摘している。とくに事後的に不適切な高流動性資産を保有し、高コストのR&D投資を行う保険会社は低く評価されるとしている。

第2章は、「新保険業法施行後における生命保険業の効率性の変化」(播磨谷論文)である。本論文は、保険業法施行後の生命保険会社の効率性変化と子会社方式による相互参入・クロスセーリングの影響を取り上げる。まず、規制緩和後、一部で寡占度の高まりも見受けられるものの、外資や損保系保険会社の参入により、競争環境は改善していることを指摘する。こうした環境変化による個別保険会社の利潤効率性、費用効率性への影響について、生命保険業全体および設立形態や会社規模ごとの検証を行っている。

分析手法としては、距離関数をベースとした確率的フロンティア・アプローチを用いている。それは、従来の先行研究で用いられる手法の欠陥や欠点を回避するとともに、複数の投入物・産出物を同時に扱うことができる利点のためと説明している。なお、距離関数には投入水準を与件とする産出指向のものと産出水準を与件とする投入指向のものがある。前者から計測される指標が利潤効率性に、後者から計測される指標が費用効率性にそれぞれ対応する。標準的なトランスログ型の関数形に基づく距離関数から計測されるこれらの指標は、0から1の値を取り、1に近づくほど効率的であると判断される。こうした推計のために、生命保険業の産出物として各年度の収入保険料と資産運用収益を、投入物としては不動産・動産、内勤職員数、そして実働営業職員数と登録募集人の合計値を使用している。推計期間は新保険業法施行後の1997年度から2008年度までである。

こうした実証分析の結果、つぎのような貴重な事実を発見している。まず、設立経緯と規模別では、効率性の程度は、外資系生保が一番高く、大手生保、中小生保そして損保系生保がそれに続くとしている。非効率性の原因については、営業職員による販売等における過剰投入のみを指摘している。一方で、子会社方式による生保参入も成功していないことから、経営規模の小さな会社を通じてクロスセーリングを試みることは得策ではないとしている。つぎに、合併および事業再編の効果をみると、合併により消滅した会社は、存続した会社よりも効率性は低く、合併によって効率性が高まった可能性を指摘する。ただ

し、サンプル数が寡少なこともあり、統計的に有意に効率性向上効果を指摘できないとしている。

最後に課題として、合併以外にも提携や出資により効率性がどのように変化したかを検証することを挙げている。また、効率性の低下が合併などの再編に繋がるとしても、それがどのような契機や基準で実行されるかについても課題として残される。

第3章は、「事業再編と企業価値」（石坂論文）である。いかなる業種・業態においても、事業再編の際には「企業価値」がキーワードになるのであり、生命保険事業でも同様である。本論文では、生命保険会社の企業価値評価に焦点を当てて、理論・実務の両面から関連する問題を考察している。まず、事業再編の意義・目的を確認し、企業価値評価の重要性を認識することからはじめている。具体的には、事業再編の基準、企業価値の定義、そして事業分割や再生時における企業価値評価手法の分類などを整理している。

つぎに、保険会社の企業価値評価について考察するために、Babbel (1998) の議論に沿って株主価値を表現し、保険会社と一般事業会社の違いを洗い出している。また、実務的には保険会社の企業価値が、修正純資産+既契約価値+新契約価値から構成されることを踏まえ、はじめの2項の和はエンベディッド・バリューに他ならないことを指摘する。そして、エンベディッド・バリュー開示についての概観と動向を詳述している。さらに、保険会社の負債評価について、数理的な側面（デリバティブ価格評価の観点）から整理し、その問題点を指摘している。具体的には、一般の金融商品に利用される評価手法がそのままでは適用不可であることを明示するとともに、現段階の研究はどこまで進んでいるのかをサーベイし、評価手法に共通するポイントを解明している。最後に、それまでの議論を踏まえて、事業再編における生命保険会社の企業価値評価のあり方を考究している。

第4章は、「生命保険業におけるM&Aと企業会計」（上野論文）である。本論文は、生命保険業における事業再編とそれにとまなう組織再構築のなかでも、M&Aに焦点を絞り、企業会計の観点から「のれん」(goodwill) により、そのシナジー効果を検証したものである。手法としては事例研究を通じて、M&Aにおける「のれん」の価値の推計方法とその効果を解説し、また事後的なシナジー効果の程度によってそれが変化するプロセスを明示している。それは、こうした効果があくまでも事前予測に基づく予測値であり、それが環境変化に応じて容易に増減するからである。このようにして、企業会計が「のれん」を通じて、M&Aをどのように評価しているかを解明し、それを生命保険業に援用して考察している。

従来から「のれん=買収対象企業の買収価額-買収対象企業の純資産の公正価値」と定められてきた。多くの企業では純資産の簿価と市場価値とは異なっており、それも企業のもつ無形資産としての「のれん」とされる。ただ注意を要するのは、商標権や特許権などの無形資産であっても市場で公正評価が可能なものは、「のれん」とは区別され、こうした合理的な推計が効かない価値のみが中核となることである。買収企業が買収プレミアムである「のれん」を支払ってもM&Aを行うのは、経営統合を通じたシナジー効果を期待してのことである。そして統合後のシナジー効果を定量評価した値と「のれん」との差額が、

純増加資産価値のNPVとして、企業価値増加の源泉となる。逆に、不成功のM&Aのケースでは、事後のシナジー効果の評価値が「のれん」を割ることになり、減損損失を計上することになってしまう。こうした事態は、経営環境の全般的な悪化や競争環境の激化などにより、また経営内部の有形・無形資産の評価値の下落によって生じてしまう。本論文ではこうした価値を評価する方法として買収法を採用したうえで、具体的な金融機関の統合事例に当てはめて検証している。こうした「のれん」の評価を通じて、M&Aの成否を判断することができることを強調している。同時に、「のれん」とシナジー効果の評価値との差額が重要なことから、当初の「のれん」の見積もりはともかく、事後の経営努力を通じてシナジー効果を高める必要性を指摘する。

生命保険会社の場合はM&Aの類型のなかでも、「水平型」とされる同業他社との経営統合が重要になる。それは、システムや店舗の統廃合、販売チャネルの補完性の実現などからシナジー効果の発揮が期待されるからである。ただわが国の大手生命保険会社が相互会社形態であることから、こうした事例はほとんどない。そこで、同様なルートを通じてシナジー効果を期待できる、損害保険会社や銀行の水平的統合事例を検証することで、「のれん」の発生と消滅のプロセスを解明している。そのうえで、生命保険相互会社の価値評価問題も踏まえて、こうしたプロセスがどのように生命保険業に適用されるかを検討している。

本論文では、シナジー効果という目に見えないM&Aの源泉を、企業会計上の概念を活用して明示化したうえで、具体事例に即してその発生要因にまで遡って検証を加えている。こうした研究成果は、生命保険会社におけるM&Aを考察するうえでも、また具体的な戦略を策定するうえでも、貴重な情報を提供している。

第5章は、「業界再編下における生命保険事業と経営組織のあり方」(石田論文)である。本論文では、生命保険会社のグループとしての経営戦略の方向性と、それに適合的な組織形態のあり方を検討したうえで、米国の持株相互会社の事例を取り上げて、その有用性と問題点を指摘している。まず、総合金融機関や金融系列・グループにおける金融・保険商品の提供が契約者利益に与える影響を考察している。そこでは、先行研究を通じて、事業の多角化が成長性、収益性そしてリスクに及ぼす影響を整理するとともに、相互の関係性について検討している。また、事業部制やカンパニー制そして持株会社の特徴と課題を整理し、事業の多角化に適合した組織形態のあり方について理論的に解説している。その結果、本社と子会社間の適正な情報交換により、明確な事業選択基準を確立することの重要性を指摘し、持株会社については内部資金効率の重要性を強調している。

つぎに、欧米の金融機関におけるM&Aの動向と金融持株会社の功罪について検討し、具体事例として米国の持株相互会社を取り上げ、その優位性について、理論と実態面から検討を加えている。まず、取り上げた持株相互会社の事例について、その組織再編の経緯や目的を整理し、最近の経営指標を比較分析している。そして、持株相互会社では、付随するリスクを上手く処理しながら、事業を多角化し、その収益性と成長性を契約者に還元で

きる可能性が高いことを指摘している。ただしそのためには、スピードを持って事業多角化と事業再編を断行することと、内部資金効率を向上させることが重要とした。このような理論的かつ実証的な検討を踏まえて、わが国に持株相互会社組織を導入するために、業法上の対応を中心としてどのような条件整備が必要となるか、検討を加えている。

第6章は、「生命保険会社の組織再編と社員権の補償」(遠山論文)である。本論文は、生命保険会社の組織再編における社員権補償のあり方について、過去の事例や米国の持株相互会社の事例に即して検討を加えている。まず、相互会社における社員権について理論的に整理した後に、過去の株式会社化においてそれが具体的にどのように補償されてきたかを詳細に検証している。具体的には、「多大な小口株主・端株の管理」「過去に形成された寄与分の評価と配分のあり方」そして「剰余金配当の問題」である。相互会社の株式会社化では、契約者に基本的に株式が割り当てられるために、事後には多数の小口株主を抱えることになり、株主総会通知をはじめとして多額の社員・株主管理費用が発生してしまう。ただ、平成12年の改正法では、端株の一括売却が容認され、1株未満の端数は売却してその代金を交付することが認められた。また、株式会社化に際して、全純資産対象に株式の割当てが行われると、社員が取得する株式価値に現社員の寄与分だけでなく、過去の社員の寄与分(エンティティ・キャピタル)が含まれてしまう問題が生じる。これも平成12年改正法により、組織変更剰余金額を強制的に設定することが要請され、相互会社の株式会社化や解散によって資金流出を防ぐ措置が取られたものの、その実効性には疑問が残ると指摘している。さらに、こうした資金流出は株式会社後も有配当契約を維持する場合にも生じるとしている。

つぎに、相互会社の社員権の保護策について、米国の事例を取り上げて検討している。従来から保険業法の90条で規定されてきた「ネット・アセット・シェア」方式による寄与分の算出基準には、契約締結から間もない契約だけでなく、逆ザヤに陥っている寄与分がない契約については、株式や金銭を割り当てられないことを疑問視する。この場合、社員の財産的持分のみの補償が意識されているのであり、共益権に対して補償することにはならないとする。また、純粋な保障性商品について高い寄与分が認められる一方、貯蓄性・利殖性が高い、本来であれば高い寄与分があるはずの契約で、結果的に寄与分が認められない矛盾が生じていることも指摘する。それは運用環境が良好な時期の契約とそうでない契約とを区分する危険性も孕むとしている。

米国では社員権の補償を固定部分と変動部分に分けることを紹介している。前者の固定部分は共益権である議決権に、後者の変動部分は自益権である剰余金の分配請求権に対応するとしている。わが国では、議決権に経済的な価値を認めそれを補償する考え方が馴染まなかったものの、現在はこうした権利関係にも価値を認める土壌も生じつつある。こうしたことから、株式会社化における社員権の補償のあり方として、寄与分によらず、一律に一定数の株式を割り当てる方式(固定一律補償方式)も検討に値すると結論付けている。

こうした論旨と関連して、米国で認められている組織変更として、持株相互会社を紹介

し、その理論上ならびに実務上の功罪を詳細に検討している。持株相互会社は機動的な事業戦略や資金調達を可能とし、またガバナンスの効率性も高められる点を強調している。一方で、持株相互会社への組織変更に際して、契約者保護のあり方についても論究している。現実にはいくつかの州で、保険監督官による組織変更に関する認可が必要とされている。しかしこうした規制や認可が、こうした会社形態を採用することのメリットである迅速性や機動性を削ぐことを懸念し、社員権補償の仕組みを工夫することの重要性を指摘している。結論として、持株相互会社が両会社形態のメリットを具有することから、わが国でも今後の有力な選択肢になりうるとしている。

第7章は、「保険契約の包括移転をめぐる保険業法の規律について」(後藤論文)である。本論文は、保険会社が他の保険会社に保険契約を移転する「包括移転」を取り上げ、保険業法上の規律のあり方を検討している。保険業法では従来から、保険契約者集団を維持しつつ、同等の条件で一括して契約を移転することが望ましいとして、責任準備金の算出基準が同一である保険契約の一部だけを分割して移転することを禁じてきた。これが保険契約の移転単位規制である。しかしながら、保険会社の柔軟な組織再編を可能とするためには、たとえば販売チャネル別や国別に保険契約を分割して、一部を分割移転(部分移転)することが経営戦略上望ましいこともある。そこで本論文では、これまでの移転単位規制の変遷を辿りその意義を考察するとともに、こうした規制緩和の契約者利益等に及ぼす影響を海外事情も踏まえて検証している。

現在のわが国では、保険契約の包括移転には、内閣総理大臣の認可が必要であり、そのためのいくつかの審査基準が定められている。こうした審査基準は、移転元と移転先企業の双方の保険金支払い能力と財務健全性を確保する目的がある。同時に、契約者配当の水準やそのサービスについても、元は一体であった保険契約者間の公平性を維持する意図もあることを指摘する。ただし、明治45年当時の保険業法改正では移転単位問題は重視されておらず、昭和14年の改正時に営業譲渡が禁止されたことから、この問題が浮上してきたと指摘する。それでも、必ずしも個々の契約の移転を排除するものではないと解釈できるとし、この場合には、移転元の保険会社が、十分な情報を分かり易い形で開示することが重要になるとする。そして暫定的な結論として、保険契約の移転単位規制は、保険契約者集団の維持、その間の公平性の確保の観点から必要とされているので、これらを実現する代替案を提示できれば、規制を緩和することも可能であるとしている。

その具体策を考案するために、ドイツ・米国・英国における保険監督法規にあたり、移転単位問題について精査している。このなかで、英国では、保険事業の譲渡が容認されており、移転単位に関する規制は存在しないことを指摘する。その代わりに、契約移転の許認可基準が詳細に定められており、それに関する情報開示や公示にも細かな規定があることを示している。移転元会社(譲渡会社)と移転先会社(譲受会社)の保険契約者利益を保護するために、保険金支払い能力だけでなく、契約者配当に対する合理的な期待やサービス水準の確保まで譲渡計画報告書に記載し、それを監督官庁に報告することを義務付け

ているとする。契約移転の形態や個々の契約者の異議申立てのあり方は異なるものの、3カ国間で明示的な移転単位規制が存在せず、実質的に保険契約者を保護するスキームが機能していることは同じであることを強調している。

こうした諸外国の事例を受けて、移転単位規制を緩和ないし撤廃する場合、当然のことながら、個々の保険契約者の意思確認をすることが重要になり、新たな仕組みの導入が不可欠としている。また、移転を予定していた契約が残存することになるので、その契約を効率的に管理するために、契約管理業務だけを移転先会社に委託できる方策も考えなければならぬとしている。そして、契約者の合理的な意思決定を可能とするように、移転元と移転先会社の資産・負債、責任準備金、ソルベンシー・マージン比率の変化とともに、保険計理人による将来収支分析結果も移転・事業譲渡計画報告書などに記載する必要があると指摘している。

以上紹介したように、本報告書はこれまでの生命保険会社の組織形態に関する論点を余すところなく検討したうえで、諸外国の動向に目配せし、先進事例を摂取しながら、これからのあり方や方向性に重要な指針を与えている。また理論的な検討にとどまらず、実態を事細かく素描するとともに、統計データを駆使した実証研究も展開している。さらに、こうした議論に影響を及ぼす規制や監督についても鳥瞰している。こうしたことから、同一テーマに対して経済、経営そして法律からの学際的アプローチが図られたことになる。

本報告書にはこうした特徴がみられる半面、その学際性ゆえに、また理論的な考察と実証分析が混在しているために、用語法や注記の方法そして国名・会社名の記述などにいくつかの不統一がみられる。それが全体としての纏まりや一体感を損なっているとすれば座長の責任である。それでも、研究会活動を通じて問題意識を共有し、各自のテーマを深堀することができたことから、生命保険会社の組織形態について、その全体像を深く理解することに役立つものと確信している。こうした点について、報告書読者皆様のご賢察、ならびにご意見やご批判を賜ることをお願いしたい。

最後に、こうした貴重な研究機会を賜り、物心ともに支援下さりました（公財）生命保険文化センター（村井博美代表理事）に厚く御礼申し上げます。研究会事務全般を取り仕切って下さいました当センター保険研究室の皆様には大変お世話になりました。また、日本生命、第一生命、住友生命そして明治安田生命のオブザーバー参加の皆様には、実務の観点からの貴重なコメントと幾多の有益な情報提供を賜りました。研究会メンバー、執筆者一同、衷心より感謝申し上げます。

2011年11月30日
「新たな保険経営組織と事業再編スキーム」研究会座長
石田成則