

論文の内容の要旨

論文題目 戦前期日本の海上保険業

氏名 神谷 久覚

本論文の課題は、戦前期の日本における海上保険業について、保険料率を巡る競争及び保険会社間の協調により締結される料率協定と、各社の保険契約行動に大きな影響を及ぼした再保険取引に注目し、その全体像を明らかにすることである。四方を海に囲まれた日本では、現在においても、外国との物資輸送については海上輸送の占める比重が大きい。特に、航空機による大量輸送が成立していなかった戦前期においては、海上輸送が外国との物資輸送の全てを担っていたと言えよう。海上輸送には、海難を初めとする多くのリスクが存在するが、このようなリスクへの備えとして、海上保険業の果たす役割は極めて大きいものがある。したがって、戦前期における内航海運による物資輸送や、外航海運による資源及び工業製品等の輸出入が拡大した背景として、海上保険業による保険引受が果たした役割は、物資輸送の円滑化に寄与した点で重要である。

本論文の構成は以下の通りである。

第1章「東京海上の創業と初期の海上保険業」では、1879年に東京海上保険会社が創業に至った経緯が検討され、創業期の海上保険業の営業成績及び問題点を明らかにした。とりわけ海上保険取引の中心とも言えるロンドンに進出したことは、同社が会社解散の危機に陥る要因となった。また、損害保険営業に不適切な会計制度を採用していたことや、再

保険によるリスク分散が不十分であったことを明らかにした。

第2章「海上保険業における競争の開始と料率協定」では、1893年以降海上保険業に参加した日本海陸保険、帝国海上保険、日本海上保険の3社と東京海上の4社による競争の実態と、料率協定締結の経緯について検討する。契約を獲得するために保険料率を低下させたことが、損害率の著しい上昇による収益性の悪化を招き、各社をして料率協定締結へと向かわせたことが明らかになった。

第3章「保険業法制定後の海上保険業」では、1900年の保険業法及び同法施行規則施行が、海上保険業に及ぼした影響を検討し、責任準備金及び支払準備金の積み立てが義務化された状況下における競争の実態について明らかにする。各種準備金の積み立てが義務化されたことが、海上保険業の保険金支払能力を高めることにつながったことを示した。その上で、東京海上が有力なロイズ・ブローカーである Willis Faber と特約再保険契約を結んだことで保険引受を積極化させ、同業他社に対する優位を確立した過程を明らかにした。

第4章「第一次世界大戦期の海上保険業」では、第一次世界大戦期の海上保険業の営業状況について分析した。潜水艦による商用船舶撃沈を初めとする戦争危険が著しく増大した状況下において、政府が制定した戦時海上保険補償法（1914年制定）及び戦時海上再保険法（1917年制定）の内容と、各保険会社の戦争保険に関する引受状況について分析し、東京海上が多額の責任準備金を背景として積極的に戦争危険を引き受けたことや、大阪海上が大阪商船の資本参加を得て海上保険の引受を積極化させた背景を明らかにした。

第5章「海上保険業の苦境と船舶保険協同会結成」では、第一次世界大戦後の海上輸送の縮小及び船舶の価値低落により、海上保険の収益性が著しく低下し、高船齢の船舶の増加による事故率上昇がもたらした損害率悪化により、保険営業により利益が上げられない状況から脱却するために、保険会社間での協定料率制定や再保険プール等の共同行為を行った船舶保険協同会が結成された背景について検討した。本章においては、特約再保険契約の被保険者であったロンドンの保険業者の意向が、日本の海上保険各社に影響を及ぼしていたことが明らかにした。

第6章「海上保険業における自主的統制と海外市場との関係断絶」では、船舶保険協同会の各種活動について分析し、営業成績が改善した要因について明らかにした。その上で、政府からの要求により再保険の国内消化が促進され、1940年に東亜火災海上再保険が設立された背景と、ロンドン再保険市場との関係が断絶した経緯について示した。

終章「日本における海上保険業の発展要因」では、戦前期の海上保険業の発展過程につ

いてまとめた上で、海上保険業の発展に料率協定と再保険が大きな要因となったことを示し、今後の研究課題について言及した。

以上の本論文での分析により、日本における海上保険業の発展過程では、以下の3点が重要であることが明らかになった。

第1に、海上保険における契約期間が、競争に及ぼした影響である。貨物保険は1航海ごと、船舶保険は1年契約もしくは1航海ごとの契約が基本であるため、被保険者である海運会社や荷主は、保険会社を変更することが容易であった。このため、被保険者は低い保険料率を提示する保険会社を選択しようとした。また、1893年の日本海陸及び帝国海上の参入に始まる競争の開始期には、「御馳走政策」という言葉に代表される非保険料率競争が展開された。そして、第一次世界大戦期以後、川崎汽船の事例に見られるように、各保険会社から保険料率を提示させ、低い料率を提示した保険会社を選択するような状況が見られるようになった。このような状況は、保険会社が低い保険料率を提示して契約を争奪しようとする行動を取ろうとする誘因となった。そして、保険業法の規定により、責任準備金及び支払準備金を積み立てなければならない保険会社は、毎年一定以上の収入保険料を確保することが必要であったため、契約規模を増やして収入保険料を増加させようとし、このことが契約選択に問題を生じさせ、損害率の上昇につながったのである。

このような状況から脱却するためには、低い保険料率を被保険者に提示して契約を争奪するような保険会社が登場することを防ぐと共に、全ての保険者が最低限の利潤を確保することが重要となる。ゆえに料率協定締結へと保険者を促したのである。

第2に、以上のような要因により成立する料率協定の実効性をいかにして高めていったかである。料率協定の実効性を高めるに当たっては、拘束性と加盟会社に有益な枠組みを作ることが重要であった。しかしながら、拘束性という点については、料率協定の対象範囲や協定違反に対する罰則規定が、料率協定に違反して契約を獲得しようとする会社の登場を抑止するという点で不十分な時期が続いたため、保険料率を低下させて契約を獲得する競争が繰り返された。また、加盟各社に有益な枠組みという点においては、協定違反を犯しても罰則が無い、又はあっても協定から除外されないということは、協定を遵守し続けることが、保険会社にとって収益を上げる機会を逸することにつながりかねない。このため、最初の料率協定の締結以来、料率協定による協調は一時的なものであったのである。

船舶保険協同会の結成は、協定の拘束性と加盟会社に有益な枠組みを作るという点で、料率協定の実効性を高めると共に、海上保険業の重要な転機となった。協定違反時には除

名の罰則を定め、除名された会社との再保険取引を禁止したことは、船舶保険協同会を離れて船舶保険を営業することを困難にした。また、再保険の交換を無手数料で行うことを定め、収入保険料シェアが低い会社に有利な枠組みを設けたことは、加盟各社に対して有益であったのである。また、船舶保険協同会は、1928年以來度々協定料率の引上げを実行しているが、その背景には、東京海上の代理店であった **Willis Faber** を初めとする主要なロイズ・ブローカーと交渉し、ロイズ・ブローカーが日本から直接船舶保険を引き受けないことに合意したことや、船舶保険協同会が決定した保険料率より低料率を提示して船舶保険を引き受けることを禁止したことが重要であった。このため、海運会社が複数の保険会社から条件を提示させて低料率の保険会社と契約することが出来なくなり、保険料率の引上げが海運業者に受け入れられたのである。更に、契約選択の観点からは、船級、船齡、運航する航路、貨物の積載方法、貨物の種類、船長の事故歴等を確認した上での保険引受が為されることが重要であるが、船舶保険協同会が、その活動の一環として加盟各社の所有する事故歴等の統計を収集し、加盟各社間で共有したことは、損害発生可能性の高い保険契約を引受けないようにするために重要であった。

貨物保険においては、1927年以降品目ごとにプールが成立したことにより、商品の特性に合わせた保険料率の設定を行い、加盟各社間で再保険を分配したことが重要であった。それまでの料率協定では危険物や運送時期による割増が設定されていたが、料率の設定は大まかであったため、実効性が乏しかったのである。各種貨物保険プールは、品目のみならず季節や航路等細かい条件に応じて保険料率を設定し、頻繁に保険料率を改訂することで加盟会社の収益性を高めることに貢献したのである。

第3に、再保険の利用による保険引受の拡大である。1890年代までは、各社共に保険引受額を超過した契約については、その都度出再するという対応をしていたため、保険の円滑な引受到支障を来していた。東京海上が他社に対する優位を確立した要因は、特約再保険契約をいち早く締結したことにより、自社の保険引受限度額を超える保険契約であっても円滑に出再することが可能となり、保険引受を拡大することが可能になったことが指摘できる。さらに、第一次世界大戦後に各保険会社が特約再保険契約を締結したことにより、再保険によりリスク分散出来る金額が増加したことは、日本郵船、大阪商船を初めとする国内の主要な被保険者から保険契約を引き受けることを可能にした。このことは、東京海上を初めとする主要な海上保険者にとって収入保険料の増加につながると共に、船齡が低く、また優秀な船舶を多く引き受けることにより、損害率の軽減にもつながったのである。

同時に、再保険によるリスク分散が可能になったことは、損失発生時に円滑に保険金を支払う能力が高まったことを意味するものであった。

以上のように本論文においては、戦前期の日本における海上保険業について、ロンドン再保険市場との関係、国内会社間の協調行動の結果として締結される料率協定に注目し、契約引受能力の発展過程を明らかにした。