

博士論文（要約）

論文題目 戦前期日本の海上保険業

氏名 神谷 久覚

## 博士論文「戦前期日本の海上保険業」要約

神谷 久覚

拙博士論文「戦前期日本の海上保険業」は、本年中に株式会社雄松堂書店よりオンデマンドで出版することが決定しているため、要約の公表を以て全文の公表に代えることとする。

### 1. 本論文の課題

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。

保険とは、「偶然な事柄を予想し、それに備えるために利用される経済施設」である。海上保険においては、海難による貨物の水損、船舶の沈没等が偶然な事柄に当たる。仮に保険料という手数料を払って保険会社との間に保険契約を締結していなければ、海難に伴う損失は船舶所有者や荷主が全て負うことになるが、保険料を払うことにより、被保険者たる契約者は保険料の数百倍に相当する保障が与えられる。保険者は、個々の偶然な事柄も、多数の場合には殆ど経験的確率と同じ割合で実現するという「大数の法則」に基づいて保険料を算出し、リスク発生の確率が高ければ高いほど、保険料率を高くして対応するのが基本である。

本論文で分析対象とする海上保険は、「海上危険、すなわち航海に関する事故、によって生ずる損害のてん補を目的とする保険であり、損害保険の一種」である。海上保険は、損害保険の種目では最も早くから行われており、14世紀にイタリアの商業都市で商人が保険者となって海上危険を引き受けたのが、その始まりであるとされる。現在も海上保

險において世界の再保険市場の中心にあるとされるロイズ (Lloyd's) がロンドンにおいて誕生したのは、17 世紀末の事である。エドワード・ロイドが経営するコーヒー店に海事関係者が大勢集まって海上保険契約や船舶・貨物の売買が盛んに行われていたが、これが今日のロイズの濫觴である。ロイズは、1871 年に議会で制定された「ロイズ法」により法人化されてロイズ組合 (Corporation of Lloyd's) となり、1982 年のロイズ法において Society of Lloyd's が正式名称となり、ロイズ評議会によって統治される特殊法人となった。なお 1994 年からそれまでのネームと呼ばれる無限責任を負う個人メンバーに加えて有限責任の法人メンバー (corporate member) の受け入れが開始され、2003 年 3 月を最後にネームの新規受け入れが停止された。2009 年現在ではロイズの資本提供額のうち 86% が法人メンバーによるものである。本論文において、ロイズは、日本資本の損害保険会社からの再保険の引き受け手の集まりとして検討対象となる。

次に、本論文において海上保険業について分析するに当たり、重要なポイントになってくるのは次の 3 点である。

第 1 に、保険会社間の競争について、どのような点に注目して分析するかである。この点については、水島一也氏による分析が手がかりとなる。水島氏は、保険会社間の競争について 2 つの形態に区分している。第 1 の形態は、各企業が保険料率の引き下げによって販売量の増加をねらう料率競争である。そして、第 2 の形態は、非料率競争であり、品質や販売努力といった料率引き下げ以外の手段に訴える競争形態であると分類した上で、保険料率カルテルについて、「なんらかの形において保険企業間に、料率に関する明示的な合意が存在し、それが関係企業を拘束するもの」と定義している。そして、このようなカルテルは、料率切り下げ競争がもたらす利潤の減少を防ぎ、保険企業がその市場地位を維持・拡大するための最低限の利潤を確保するため、保険企業の利益に合致していたのである。本論文においては、以上の水島氏による定義を踏まえて、料率協定の範囲及び拘束性に注目して分析を行うことにより、それぞれの料率協定が破れた要因について明らかにすると共に、船舶保険協同会及び各種貨物保険プールが存続し得た要因について明らかにする。

第 2 に、リスク分散の仕組みとしての再保険の利用である。再保険とは、「保険者が自己の負担する保険責任の一部または全部を、他の保険者に転嫁する経済行為」であり、再保険に付すことを「出再する」といい、再保険を引き受けることを「受再する」という。また、再保険を引き受ける保険者を受再者といい、再保険によるカバーを求める保険者を出再者という。再保険の購入により、比較的少ない資本保有であっても、保険会社は自社の

支払不能確率を抑えることができる。海上保険、特に船舶保険においては、保険契約 1 件当たりの保険金額が大きいため、再保険によるリスク分散が円滑に行われるか否かは、保険契約の引受能力を左右する重要な要素である。1890 年代後半以降、汽船の大型化が急速に進み、日本においても総トン数が 6 千トン超の船舶が建造されるようになった。こうした船舶の大型化は、船舶保険、貨物保険のいずれにおいても、契約引受のリスクが大きくなることを意味するものであり、再保険の活用が必須のものとなった。日本の海上保険業各社は、契約 1 件当たりの保険金額の制限と、再保険の出再枠が限られていたために、第一次世界大戦期以前には日本郵船や大阪商船に代表される大口顧客の船舶保険を引き受けることが出来ない状況にあった。このことは、必然的に限られた範囲での保険契約の争奪につながりやすかったのである。

再保険の形式は、任意再保険（Facultative Reinsurance）と特約再保険（Treaty Reinsurance）の 2 種類に大別される。任意再保険は、「出再者が再保険を必要とする個別の元受保険契約ごとに、受再者に出再する契約形式」であり、特約再保険は、「出再者が再保険手配を必要とする数多くの原契約について、出再者が包括的・自動的に出再し、受再者がそれを引き受けることをあらかじめ協定する再保険形態」である。このうち、特約再保険の有無が、保険引受に当たって重要となった。なぜならば、保険引受に当たって決められた出再額の枠内であれば、速やかに被保険者と契約を締結することが可能となるからである。第 3 章において明らかにするように、東京海上保険は再保険の重要性を早い段階で理解し、特約再保険契約をロイズ・ブローカーの Willis Faber と締結したことで、他社に対する保険引受能力の優位を確立した。そして、第一次世界大戦期に日本の保険会社が特約再保険契約を相次いでロンドンのロイズ・ブローカーと締結したことが、日本の保険会社間の競争に影響を及ぼし、保険金支払請求が多額になったことに対して、ロンドンの再保険者が業績改善を求めてきたことが、料率協定の締結に影響を及ぼしたことを明らかにする。また、対外収支改善の一環として、海外への出再抑制を政府から求められたことに応じて、国内会社相互間で再保険を交換したことが、各社の業績に及ぼした影響についても明らかにする。更に、どの程度の割合を自社の責任において保有し、或いは出再するかは、保険各社の方針によって大きく異なっていたことが明らかにされる。

第 3 に、保険契約の引受の実態に関する分析である。保険料率が低下することは、被保険者が保険を利用しやすくなり市場の拡大に結びつくが、その一方で、本来であれば保険会社が引き受けるべきではない、損失が発生する可能性の高い契約を抱えることにつなが

る。初期の海上保険業では、特に貨物保険において、代理店が手数料収入を目的として契約選択に留意せず保険契約を引き受けたために、支払保険金が増加する要因となった。こうした状況に陥らないようにするためには、保険会社が、船級、船齢、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、保険引受を行うことが重要となる。そして、こうしたデータの蓄積が、契約選択技術の向上につながるのである。船齢や船長の事故歴に留意した契約引受の重要性は、日露戦争後には既に認識されていたが、第 6 章において明らかにされるように、船舶保険協同会が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。

## 2. 先行研究

以上の問題関心により、本論文の先行研究として対象となるのは、海上保険の歴史に関する研究と、損害保険におけるカルテルに関する歴史的研究となる。

まず、海上保険の歴史に関する研究として、最も包括的なものは、『現代日本産業発達史 XXVII 保険』である。同書は、損害保険と生命保険について、それぞれ時系列に重要事項に関して記述している。しかしながら、同書の典拠の殆どは各保険会社の社史であるため、料率協定や再保険等の各社間の関係については、余り言及されていない。

次に、各損害保険会社の社史が挙げられる。東京海上日動火災保険（以下東京海上と表記）は、前身会社の東京海上火災時代を含めると 4 種類の社史を刊行しており、戦前については、『東京海上火災海上保険株式会社百年史』の記述が非常に詳細である。また、三井住友海上火災保険（以下三井住友海上と表記）の前身会社である三井海上火災は『三井海上火災保険株式会社七十五年史』を、住友海上火災は『住友海上火災保険株式会社百年史』をそれぞれ刊行しており、前者は大正海上について、後者は大阪海上、扶桑海上について時系列に記述されている。最後に、日本興亜損害保険（以下日本興亜損保と表記）の前身会社である日本火災海上は『日本火災海上保険株式会社百年史』を刊行しており、日本海上に関して時系列に記述している。以上の 3 冊の社史は、いずれも再保険取引やロンドン市場との関係に言及している。しかしながら、いずれの社史についても、船舶保険協同会を初めとする料率協定への言及は、その性質上記述が限られている。

損害保険業におけるカルテルに関する歴史的研究については、火災保険業に関する分析があり、日本における火災保険業のカルテル成立過程について分析した武田晴人氏の

研究によれば、1907年結成の火災保険協会の活動や1917年結成の大日本聯合火災保険協会の成立過程において、火災保険協会のアウトサイダーとして非協定会社や外国保険会社が存在し競争が激化したこと、1914年に火災保険営業を開始した東京海上が中堅損害保険会社を系列化し、参入当初は料率協定締結に同調しないアウトサイダーから協定推進のリーダーに変身したことで、内国会社18社と外国会社24社により大日本聯合火災保険協会が結成されたことが明らかにされている。武田論文では、料率協定の成立について、その競争の実態について詳細な検討が為されており、本論文においても問題意識を共有する。しかしながら、武田論文では、海上保険では料率協定成立に当たって重要な意義を持った再保険についての言及が為されていないという問題点がある。本論文の特徴は、海上保険業における競争の実態を明らかにすることと共に、料率協定成立の重要なファクターとなった再保険について、海外とりわけロンドン再保険市場と、国内会社相互間の取引について明らかにする点にある。

損害保険業におけるカルテル活動は、日本に限ったことではない。イギリスで1868年に結成されたカルテル組織である火災保険会社委員会（FOC）に関する米山高生氏の分析によれば、FOCに主要火災保険企業が全て参加したことにより火災保険市場が安定し、非加盟会社が強引な戦略をとることを抑制したこと、非加盟会社は、協定料率より僅かに低率の保険料を採用することで、協定会社に対して「協調的に」行動したこと、企業間競争はカルテルにより抑制されなかったことが明らかにされている。本論文においては、特に第6章において、各種貨物保険プールの成立後も企業間競争が続いていたことが明らかにされる。

### 3. 本論文の構成

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が明らかにされる。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が明らかにされる。

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入した日本海陸保険、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される。

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が示される。また、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が分析される。

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する。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明らかにする。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が分析される。

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する。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される。

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する。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明らかにする。

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する。

#### 4. 本論文の要旨

東京海上の創業当初、海運業者には海上保険の必要性がなかなか理解されずに契約は伸び悩んでいた。また、東京海上も保険引受に当たっての契約選別能力や再保険によるリスク分散が十分ではなかったため、幾度も経営危機に直面したのである。このような経営危機は、イギリス市場への進出が拍車をかけた。東京海上の契約選別能力及び代理店の監督に問題があったために、イギリスの代理店が手数料収入を目当てに多額の船舶保険を引き受けたことは、未経過責任に対する準備金の積立てが不十分であったことも相俟って、支払保険金額の著しい増加を招いたのである。しかしながら、損失が表面化するまでは多額の配当を行っていたこともあり、新たに海上保険業を営む損害保険会社の参入につながったのである。

1893年以降参入した日本海陸、帝国海上、日本海上の3社は、いずれも東京海上と同様に未経過責任に対する準備金の積立てが十分ではない状況で保険契約の拡大を図った。このため、保険料率の低下は著しく、損害率は年々悪化していた。こうした苦境を打開するために、東京海上、日本海陸、帝国海上の3社は料率協定を締結し、再保険の交換を行い、保険料率の低下を抑止しようとしたのである。この料率協定には後に日本海上も加わり、東京海上の事例から分かるように1898年には料率協定は機能していたが、違反時の罰則規定や顧客の争奪を禁止する規定が無かったことから、競争は激化したのである。

1900年の保険業法及び同法施行規則の施行は、海上保険業における競争条件に大きな影響を及ぼした。保険期間が未了の契約に関する責任準備金の積立てを義務付け、責任準備金の積立てが不十分な状況での配当を禁止したことは、収入保険料の増加を指向した保険契約の拡大に歯止めをかけることにつながり、海上保険業の健全化を促した。また、契約選別能力の向上が、保険事業を続ける上で重要な要素となったのである。そして、保険業法施行規則の責任準備金積立規定に対応できなかった日本海陸は、農商務省から営業停止命令を受け、任意解散という形で市場から退出したのである。

1900年以降、東京海上は同業他社に対して、収入保険料シェア及び引受能力において優位を確立した。優位を確立した要素としては、Willis Faberとの貨物及び船舶保険に関する特約再保険契約の締結が重要であった。特約再保険契約の締結は、契約条件に沿った保険契約については、自動的に出再が可能となったため、保険契約の増加につながった。特に船舶保険においては、1隻につき自社の保有額の8倍まで出再出来るようになったことが契約拡大に寄与したのである。また、営業収支残を全額責任準備金として積立てたことは、

第一次世界大戦期に戦時保険を引き受ける際の基盤となった。

日露戦争前の 1903 年 12 月に料率協定が締結されたことは、日露戦争中の戦時保険料率について、各社間の協調に基づき円滑に設定することを可能とした。また、1903 年の料率協定には、協定違反時の罰則規定や、各社の得意先の不可侵に関する規定が含まれており、日露戦争中には実効性を発揮したのである。

日露戦争後、日露戦争中の高収益をとらえて、海上保険業への参入が盛んになったことは、再び料率を低下させての競争を激化させた。このため、料率協定を再度締結しようとする動きがあったが、1914 年に東京海上、帝国海上、神戸海上の 3 社間で協調が成立するのに止まった。

第一次世界大戦の勃発は、保険引受に大きな影響を及ぼした。ロイズによる再保険引受の停止や保険料率の高騰は、保険引受に著しい支障を来すことになった。こうした事態に対応して、政府は戦時海上保険補償法を施行し、政府が指定した保険料率以下で契約した戦時保険契約について、損失発生時に支払額の 8 割を補償することで対応した。東京海上は、戦時海上保険補償法と特約再保険契約を活用することにより、戦時保険の保険引受で著しい高収益を上げた。これに対して、多くの海上保険会社では、船価及び貿易額の高騰により、支払額の 2 割相当の保険契約であっても保険引受に当たって困難が生じるようになった。戦時海上再保険法の施行は、戦時保険の引受に関する状況を変化させた。即ち、保険会社は、政府の指定した保険料率に沿った戦時保険契約であるならば、一定の手数料を受け取って契約を全額再保険することが可能になったためである。このため、特約再保険契約が無くても戦時保険を引き受けることが出来るようになり、競争条件が変化したのである。

第一次世界大戦中、日本郵船や大阪商船は、その所有船舶の戦時保険を日本の保険会社に依頼するようになった。それまで両社は、所有船舶を自家保険もしくはロンドン市場に直接保険を依頼することで対応していたが、戦時保険については各国政府共に自国船籍の船舶に限定していたために、大西洋やインド洋を経由する船舶については、日本の戦時保険の枠組みで保険を依頼することになったのである。そして、1920 年代に入ると、大阪商船が、第一次大戦中に経営参加した大阪海上火災や東京海上に船舶保険の一部を付保するようになり、日本郵船も東京海上を初めとする日本の保険会社に船舶保険を付保するようになったのである。このことは、日本の保険会社の保険引受能力が、1 万トン超の大型船舶の引受にも対応できるようになったことを示すものとして重要であった。

1920年代に入り、海上保険業は著しい困難に直面した。船価の低下や貿易額の減少により保険契約額が減少すると共に、中古船の輸入増加や高船齢の船舶の増加は、事故率の上昇につながり、保険営業で収益を上げられない状況に陥ったのである。こうした状況下で、第一次世界大戦後各社が特約再保険契約をロンドンのロイズ・ブローカーと結んでいたため、支払保険金額の増加に伴い、再保険者に対する再保険金の請求額が増加した。そのため、特約再保険契約の受再者であるロイズ・ブローカーからは、日本側の業績の改善を求めるようになった。東京海上会長の各務鎌吉は、船舶保険の元受営業を行う8社の意思を統一して船舶保険協同会を結成すると共に、ロイズ・ブローカーとの間で交渉を行い、船舶保険協同会を介さずに海運業者から直接保険契約を引受けないという約束を取り付け、船舶保険協同会の実効性を高めたのである。

船舶保険協同会は、協定料率の対象となる船舶を広範に定め、協定違反時には除名する規定を設けるなど、その拘束性は極めて高かった。また、再保険の交換に当たっては、収入保険料シェアの低い会社が有利となるように条件を設定したことで、加盟各社に利益が上がるような枠組みを設計したことが重要である。また、貨物保険においては、品目ごとに保険プールが結成されたが、船舶保険協同会と比較して拘束性においては緩やかであり、非加盟の会社からの攻勢にさらされることもあったが、協定料率の設定と再保険の交換は、加盟会社にとってメリットがあったのである。

このような状況は、日中戦争の勃発を契機として変化した。とりわけロンドンの再保険者との関係が悪化したことは、国内再保険消化の必要性を各保険会社に認識させることになった。また、再保険の対外収支が著しい支払超過となったことについて、政府から改善を求める動きが強まったことは、船舶特別再保険組合を初めとする自主的統制の強化につながった。そして、第二次世界大戦勃発による戦時保険の増加に対応して、東亜火災海上再保険が設立され、1941年7月にはイギリス及びアメリカの保険市場との取引が停止したことで、戦時保険については政府が再保険を引き受け、通常の保険契約については、国内会社間で再保険を消化することになったのである。