

第四章 保険産業編

1. 外資金融企業の日本進出状況

1-1. 対内直接投資（対金融・保険業）の推移

2000年度の対日直接投資額は3兆1,251億円となり、1999年度の2兆3,993億円から30.3%増加した。対日投資全体を牽引したのは非製造業で、対前年度比64.4%増の2兆3,344億円であった(図表4-1)。金融・保険業は1兆293億円と対日投資額全体の中で1/3を占めて製造業全体の構成比(25.3%)よりも大きくなり、投資額が最大の業種となった。対前年度比の伸び率も101.2%と倍増しており、対日投資増加率全体への寄与度が高い。件数的にも99年度の208件から5割増の300件となり、投資件数全体の1/6を占めている。

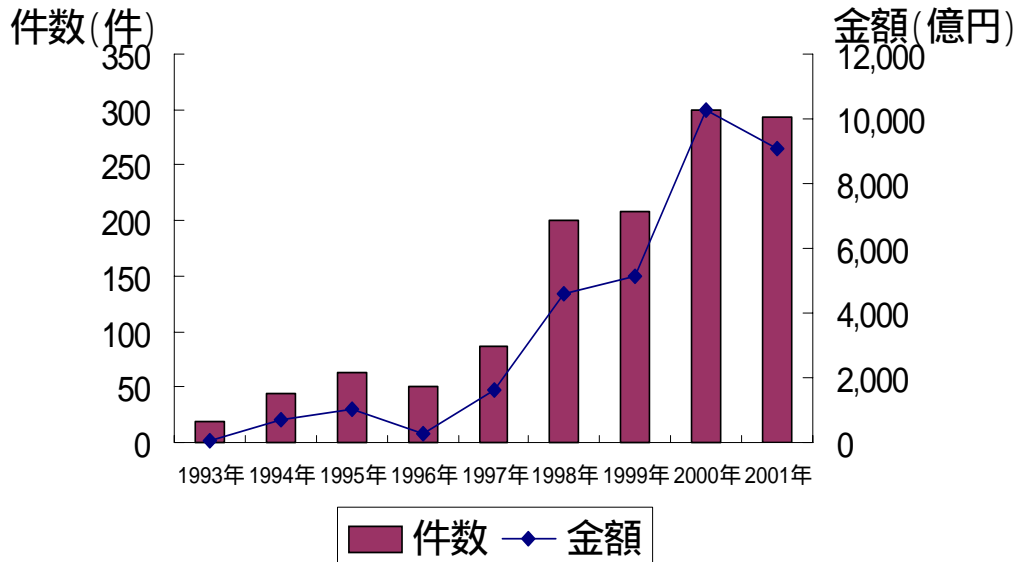
図表4-1 業種別対内直接投資額実績 (単位: 件、億円、%)

業種	1999年度			2000年度			増減率	2000年度上期			2001年度上期			
	件数	金額	構成比	件数	金額	構成比		件数	金額	構成比	件数	金額	構成比	増減率
製造業	305	9,797	40.8	141	7,907	25.3	-19.3	59	719	3.8	65	1,315	8.6	82.9
非製造業														
通信業	52	3,300	13.8	53	7,508	24.0	127.5	35	7,258	38.4	21	7,948	51.8	9.5
金融・保険業	208	5,115	21.3	300	10,293	32.9	101.2	120	7,658	40.5	147	4,552	29.6	-40.6
サービス業	539	2,058	8.6	788	2,365	7.6	14.9	381	895	4.7	262	744	4.8	-16.8
不動産業	104	168	0.7	93	346	1.1	106.0	41	330	1.7	55	409	2.7	24
商事・貿易業	477	3,485	14.5	442	2,761	8.8	-20.8	208	2,026	10.7	164	374	2.4	-81.5
その他	20	69	0.3	25	70	0.2	1.4	9	17	0.1	11	15	0.1	-11.8
小計	1,400	14,196	59.2	1,701	23,344	74.7	64.4	794	18,183	96.2	660	14,043	91.4	-22.8
合計	1,705	23,993	100	1,842	31,251	100	30.3	853	18,901	100	725	15,358	100	-18.7

(出所) 財務省統計資料『対外及び対内直接投資状況(年度ベース)』

2001年度上期の金融・保険業は、前年同期と比較すると、件数が2000年度上期120件から147件へ27件増加したものの、金額は7,658億ドルから4,552億ドルと40%強減少した。ただし、2001年度上期の金額の減少は、2000年度が上期に投資が集中していたためとも考えられる。そこで、2001年度上期の数字を2倍したものを2001年度の数字と見立てると、2001年度の投資金額の見込みは、2000年度通年の数字から微減した程度に収まる(図表4-2)。しかしながら、2001年9月に米同時多発テロに伴う世界の保険会社の保険金支払は400億~700億ドルに及ぶと見込まれ、保険部門特に損害保険部門の収益は赤字となることから、景気回復の遅れも相まって、保険分野の大規模な合併・買収は停滞するとの見方も多く、2001年度の金融・保険業の投資実績は前年度を下回るものと思われる。

図表 4-2 対内直接投資（対金融・保険業）の推移



（注）2001 年度は件数・金額とも上期の数字を 2 倍した数字

（出所）財務省統計資料『対外及び対内直接投資状況（年度ベース）』

金融・保険業の対日投資は図表 4-2 にみられる通り、件数・金額ともに 1998 年より急増したが、金融・保険業等への M&A の件数も 98 年から増加している（図表 4-3）。97 年は M&A が 2 件にとどまっていたが、98 年に 17 件となり、以降 10 件台で推移している。5 ヶ年合計の内訳をみると、最も多いのはノンバンク金融の 16 件、次いで投資信託・投資顧問の 13 件、生保の 12 件の順になっている。銀行、証券はそれぞれ 7 件、8 件と少なく、損保にいたっては 1 件のみである。

図表 4-3 外資による日本の金融・保険等への買収・出資件数（1997 年～2001 年）

	5 ヶ年合計	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年
金融・保険業等計	57 件	2 件	17 件	13 件	14 件	11 件
銀行	7	0	1	1	3	2
証券	8	0	2	2	2	2
投資信託・投資顧問	13	0	7	4	1	1
保険(生保)	12	0	3	3	2	4
保険(損保)	1	0	0	0	1	0
ノンバンク金融	16	2	4	3	5	2

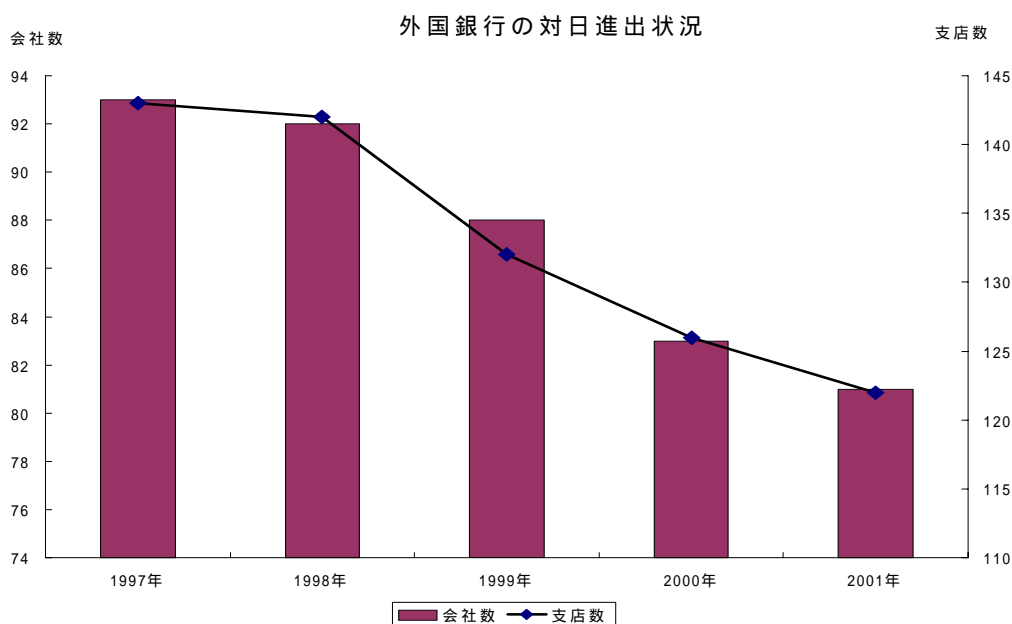
（出所）株式会社レコフ『MARR』により作成

買収・出資の個別明細は付表 4-1 の通りであるが、ノンバンク金融の 16 件の内 8 件は消費者金融会社の買収であり、消費者金融の分野は生保の分野に次いで外国資本の買収の

対象となっている。生保の 12 件の買収内訳をみると、日本の生命保険会社が破綻、もしくは買収後破綻したケースが 5 件あり、残りのケースでも経営体力が弱いか問題があるとみられていた中小生命保険会社を買収していることがわかる。

外国銀行の進出状況を見ると、1990 年代の前半をピークに会社数、支店数ともに減少の傾向にある。特に 97 年以降は一貫して減少が続いており、97 年には外国銀行は 93 行・143 支店あったのが、2001 年には 81 行・122 支店と 1 割以上の減少率となった(図表 4-4)。

図表 4-4 外国銀行の対日進出状況



(注) 各年 7 月 1 日時点の数

(出所) 金融財政事情、2001 年 8 月 6 日号

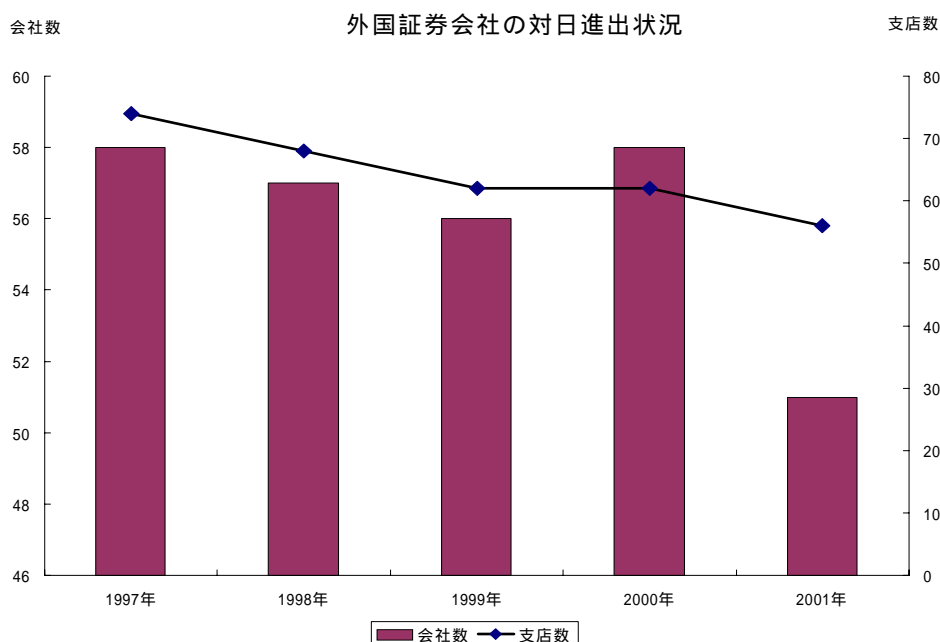
97 年以降の外国銀行による邦銀買収 7 件は付表 4-1 にみられる通りすべて破綻銀行の買収であり、経営危機・破綻先を対象とした対日進出という特殊な投資と考えられるが、これら 7 件の外国銀行買収による新規参入を含めても、銀行業全体では 5 年間で 12 行減少したことになる。減少の原因は、一つは親会社の統合・合併による拠点集約にある。例えばドイツ銀行は米国のバンカース・トラストを買収したが、その結果バンカース・トラスト日本支店は消滅した。減少のもう一つの原因は、日本市場からの撤退という動きである。その背景には、外国銀行におけるリストラ進行、日本における金融不安、欧米銀行の海外におけるホールセール業務への特化の動きなどが指摘されている。¹

外国証券も銀行と同様 97 年をピークに減少傾向が目立っている。97 年に 58 社・74 支店あった外国証券は、2001 年には 51 社・56 支店へと特に支店数が大幅に減少した(図表

¹益田安良「第三章 各論 金融業」『対日投資増加の理由と日本経済にもたらす影響に関する調査』株式会社三井住友海上基礎研究所(平成 13 年 3 月)(経済企画庁委託調査)

4-5)

図表 4-5 外国証券の対日進出状況



(注) 各年 7 月 1 日時点の数

(出所) 金融財政事情、2001 年 8 月 6 日号

外国証券による M&A の場合は破綻先買収はほとんどなく、提携のための資本参加が多いが、97 年以降 M&A による進出が 6 件(図表 4-3 に記載されている 8 件の内 2 件は出資増のため、新規進出は 6 件)あったにもかかわらず、外国証券全体では 5 年間で 7 社の減少となった。減少の背景は、外国銀行と同様であるが、日本の株安に加え、昨年秋の米同時多発テロ後本国の業績が悪化し、世界的な合理化に拍車がかかったことも挙げられる。

1-2. 外国生命保険会社による対日進出の状況

外国生命保険会社は、90 年代において既に 50 社以上の企業が進出済であった外国銀行、外国証券とは異なって、1997 年の時点において進出企業はわずか 8 社を数えるのみであった。生保業界では株安と低金利で経営体力が弱化する状況が 90 年代後半に強まり、97 年 4 月の日産生命の経営破綻を皮切りとして 2001 年 3 月までに、東邦生命、第百生命、大正生命、千代田生命、協栄生命、東京生命と 7 社が経営破綻した。この 7 社の内、外国生命保険会社を中心とする外資企業は、大正生命と東京生命を除く 5 社を買収した。また一方、経営体力が弱いとみられていた中堅・中小生命保険会社の日本団体生命、平和生命、ニコス生命、オリコ生命の 4 社も外国生命保険会社を買収された(図表 4-6)。

図表 4-6 近年の外資企業による日本の生命保険会社買収

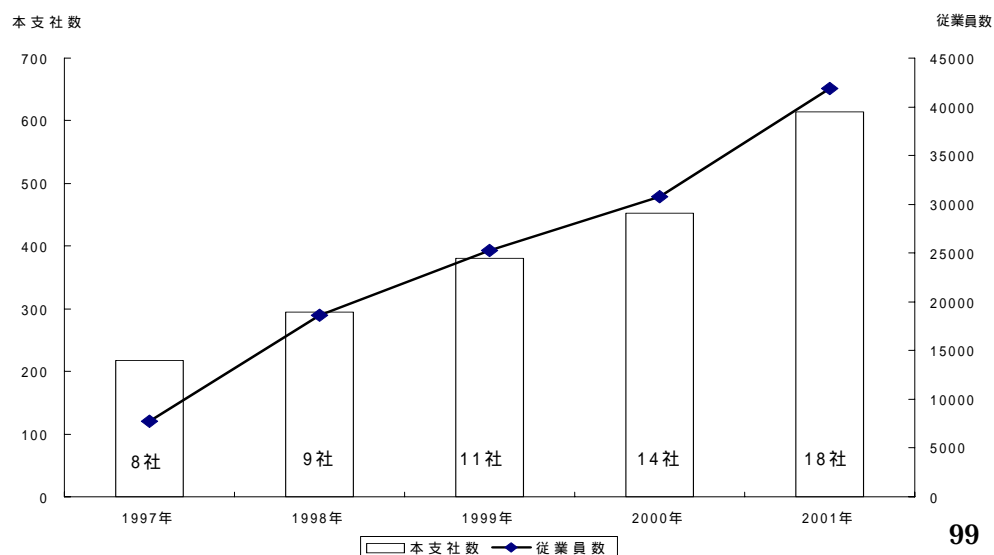
発表日	出資者(外資)	出 資 先 (日本企業)	形態	金額	備考
98.2.4	GE キャピタル(米・NB)	東邦生命	営業譲渡		現 GE エジソン生命
99.11.19	エトナ・インターナショナル(米・保 険)	平和生命	買収	63 億円	旧エトナヘイワ生命、現マスマチュアル生命
99.11.29	アフラ(仏・保険)	日本団体生命	株式交換	2000 億円	現アクサ生命とアクサ グループ ラ イフ生命
99.11.30	アルテミス(仏・流通グ ループ持株会社)	あおば生命	買収	250 億円	あおば生命は 1997 年 4 月に破綻した 日産生命の契約を引き継いだ会社。
00.1.13	ウインタール・ライフ(スイ ス・保険)	ニコス生命	買収	174 億円	現クレディ・スイス生命
00.2.4	ブルデンシャル(米保険)	協栄生命	買収		現ジブラルタ生命
01.1.20	マニライフ・センチュリー生 命(加・保険)	第百生命	営業譲渡	1470 億円	現マニライフ生命
01.1.24	ブルーデンシャル(英・生 保)	オリコ生命	買収	230 億円	現ピーシーエー生命
01.2.26	アメリカン・インターナ ショナル・グループ(米・ 保険)	千代田生命	営業譲渡	3200 億円	現 AIG スター生命
01.8.24	マスマチュアル・フ ィナンシャル・グループ (米・生保)	エトナヘイワ 生命	買収	2000 万ド ル	エトナを買収した ING グループより買収。 現マスマチュアル生命

(注) 上記以外の進出としては、1999 年のカーディフ(仏) 単独進出 がある。

(出所) 新聞・雑誌等により作成

97 年からの 5 ケ年間で 9 社の生命保険会社の買収等が行われた結果、8 社にすぎなかつた外国生命保険会社数は 2001 年に 18 社へと拡大し、日本の全生命保険会社 48 社の内 4 割近くを占めるに至った(図表 4-7)。また、本支社数も 218 から 614 へと 3 倍弱となつた。

図表 4-7 外国生命保険会社の対日進出状況

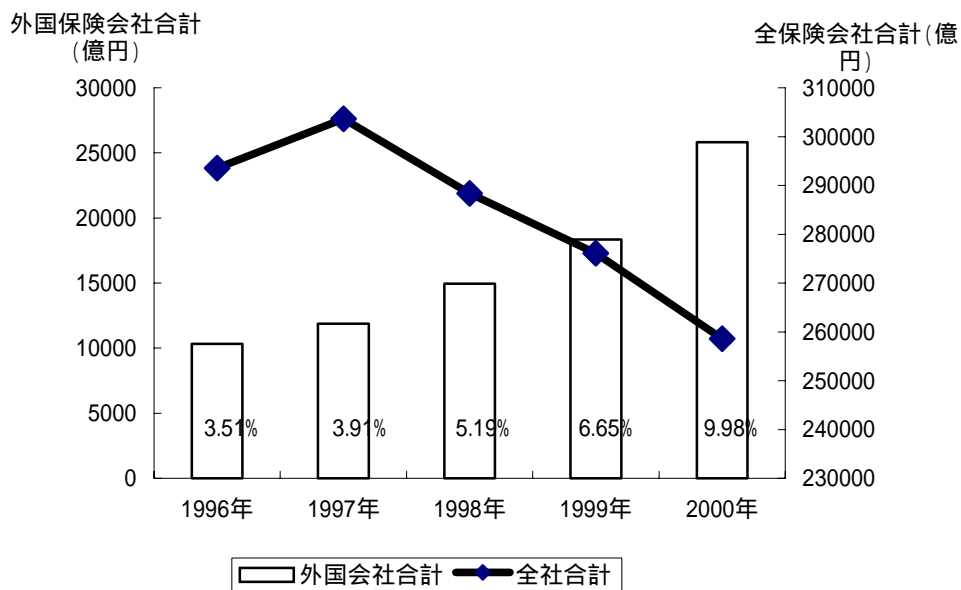


(注) 棒グラフ内の社数は外国生命保険会社数
 (出所) インシュアランス生命保険統計号、平成9年版～13年版

また、外国生命保険会社の進出企業数の増加につれ、従業員数（営業職員を含む）も増加し、97年の7,736人から2001年の41,874人となった。ただし、従業員数の増加は新規雇用というより、買収先の従業員を雇用した結果による増加が大半を占めている。また、会社によっては被買収会社の従業員をいったん雇用したものの、その後従業員を大幅に減らしている会社もある。外国保険会社となったエトナハイワ、アクサ、あおば、GE エジソン、マニユライフの5社についてみると²、買収直後の従業員数は営業職員を含めて29,427人、内勤職員はその内7,153人だったが、2001年4月現在、それぞれ20,928人、5,190人に減少した（付表4-2）。内勤職員、営業職員ともに3割近くがカットされており、外資の買収により雇用維持が図られたとは言い難い面もある。

日本の生命保険市場における収入保険料は、直近5ヶ年間についてみると1997年度の30兆3,607億円がピークであったが、同年の日産生命破綻以降消費者の生保見直しが始まり、毎年減少して2000年度には25兆8,586億円となった。同時期の外国生命保険会社の収入保険料は、破綻した日本の生命保険会社の買収が相次いだことから、1996年度の1兆317億円から2000年度の2兆5,812億円と5年間で2.5倍となっている（図表4-8）。

図表4-8 生命保険収入保険料の推移（外国生命保険会社と全社）



(注) 棒グラフ内の数字は外国生命保険会社のマーケットシェア
 (出所) インシュアランス生命保険統計号、平成9年版～13年版

こうしたことから外国生命保険会社のマーケットシェアは、96年度の3.51%から2000

² 日本の生保を買収して外国生命保険会社となった会社は他に4社あるが、クレディスイス他3社については、買収時点が近すぎるためトレースできない。

年度の 9.98%となったが、2 桁のシェアには届いていない。また、日本の生保を買収した外国生命保険会社は、買収により収保を増大させてはいるが、買収直前の日本生保のマーケットシェアを維持出来ていない。図表 4-9 は、直近 5 ヶ年間に外資企業に買収された 9 社の生命保険会社の内、日産生命時代の既存契約の維持管理会社となっているあおば生命と、2000 年下期以降に買収されたため新旧の比較データがない AIG スター、ジブラルタ、ピーシーエーの 4 社を除いた外国生命保険会社 5 社について、直近 2000 年度収入保険料のマーケットシェアと買収直前年度の旧会社のマーケットシェアを比較したものである。

図表 4-9 外国生命保険会社による日本生保の買収前後のマーケットシェア

買収直前		2000 年度	
会社名	M/S	現会社名	M/S
東邦	1.55%	GE エジソン	0.96%
第百	1.22%	マニユライフ	0.21%
日本団体	2.02%	アクサ・アクサGL	2.34%
平和	0.26%	マスミューチュアル	0.24%
ニコス	0.11%	クレディスイス	0.11%
合計	5.16%	合計	3.86%

(出所) インシュアランス生命保険統計号、平成 9 年版～13 年版

買収の時点の違いがあり、正確な比較は不可能であるが、買収直前の旧日本社 5 社のマーケットシェアを単純に合計すると 5.16%となる。一方その 5 社を買収した外国生命保険会社の 2000 年度のマーケットシェアは 3.86%となっており、25%弱シェアが減少している。買収戦略で日本市場に参入してきた外国生命保険会社は、早い会社で参入時期が 98 年からであり、まだ長くて 2 年しか経ってはいないものの苦戦を強いられているようにもみえる。一方、古くから対日進出を果たしていた外国生命保険会社のマーケットシェアはどの会社も一様に拡大している。(図表 4-10)

図表 4-10 1996 年以前から対日進出していた外国生命保険会社のマーケットシェアの推移

会社名	1996 年度	2000 年度
プルデンシャル	0.32%	0.75%
アイエヌジー	0.29%	0.48%
スカンディア	0.00%	0.05%
アリコ	0.77%	1.61%
アメリカンファミリー	1.89%	2.88%
チューリッヒ	0.00%	0.03%
合計	3.27%	5.81%

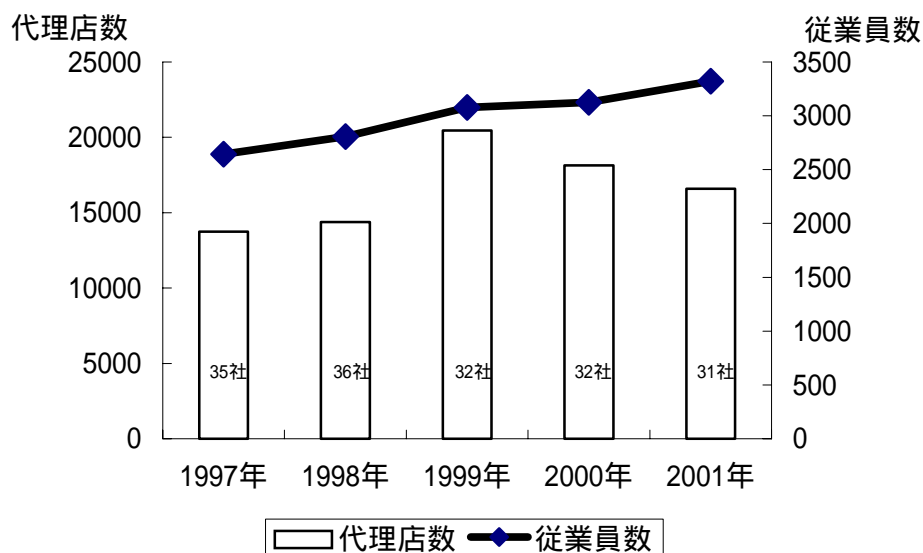
(出所) インシュアランス生命保険統計号、平成 9 年版～13 年版

1996年度は外国生命保険会社は8社だったが、安田火災に買収されたINAひまわりと日本団体生命を買収した結果規模を拡大したアクサを除く図表4-10上の6社でみると、1996年度は6社合計のシェアは3.27%だったものが、2000年度は5.81%と8割近く規模を拡大している。日本の大手、中堅生保の販売不振が続く中で、これら外資6社は着実に契約を伸ばしている。(図表4-8参照)

1-3. 外国損害保険会社による対日進出の状況

外国損害保険会社の対日進出は戦前も30社前後あったが、1941年に戦争のため営業閉鎖となり、戦後まもなく再進出が始まった。1950年には既に31社の外国損害保険会社が進出しており、2001年と同数の会社が存在した。しかしながら、入れ替わりは激しく、戦後以降2001年までに廃業した外国損害保険会社の数は45社に及ぶ。直近の5ヶ年間では会社数はむしろ減少傾向にあり、1998年の36社をピークとし、2001年には31社となった³。2001年10月1日現在の我が国損害保険会社数は全社で59社あり、外国会社の会社数シェアは5割を超えている。代理店数は1999年にピークに達して20,459店となったが、以降漸減し2001年には16,591店となっている。一方、従業員数は漸増し、97年の2,643人から2001年の3,323人へと25%増加している。(図表4-11)

図表4-11 外国損害保険会社の対日進出状況



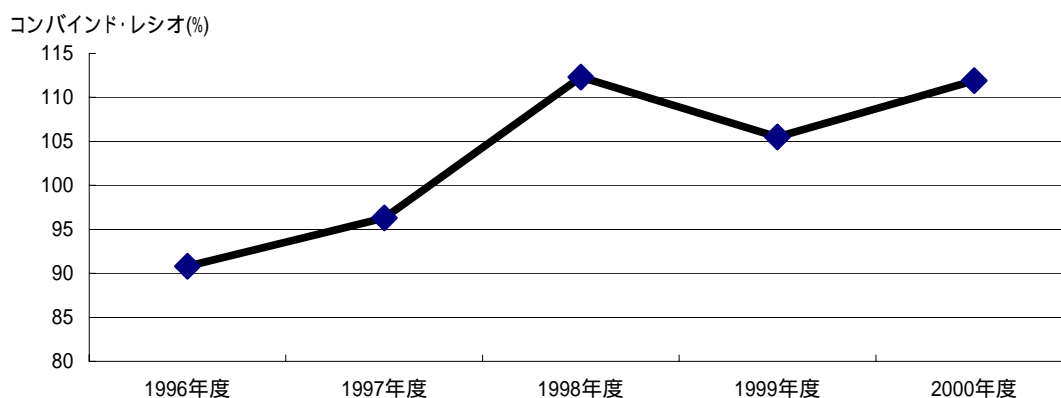
(注) 棒グラフ内の数字は外国損害保険会社数

(出所) 日本の損害保険 ファクトブック 1997～2001

³ ファクトブックでは、日本法人として損害保険業免許を受けている会社を外資系国内会社とし、事業免許を受けて支店または代理店形態で営業している外国損害保険会社と区別しているが、ここでは両者を外国損害保険会社として扱った。また、本稿では外国資本が51%以上のマジョリティを占めている場合を

最近5ヶ年間に日本に進出してきた外国損害保険会社は、ドイツのゲーリング・アルゲマイネ(1997年)、アメリカのオールステート(1998年 再進出)、フランスのアクサ、コファス(共に1998年)、カーディフ(1999年)の5社である。(付表4-3)一方、この5年間で廃業した会社は9社にのぼり、近々撤退予定の会社も2社ある状況である。アメリカのオールステートは98年に進出したが、翌99年に撤退した。外国損害保険会社の撤退の理由としては、アクサが合併したフランスのUAPのように、親会社の合併・統合による拠点整理もあるが、背景には日本の損害保険業における収益の悪化がある。日本の損害保険は1998年に商品と料率の自由化が全面的に行われて規制緩和が進んだが、反面、競争が激化して採算が悪化し、全社ベースで98年以降、保険引受利益の減少が続いている。外国損害保険会社はAIUやアメリカン・ホームなどをメンバーに持つアメリカン・インターナショナル・グループ(AIG)を除いて日本での活動が小規模な会社が多いため、競争激化による影響が厳しく、大半の会社で引受成績が赤字となっている。損害保険の収益性を測るものさしとして、損害率⁴と事業費率⁵を合計したコンバインド・レシオという指標があるが、コンバインド・レシオが100%を超えると保険引受成績は赤字ということになる。保険料受領から保険金支払までにタイムラグがあり、その間保険会社は運用益を挙げることができるため、コンバインド・レシオは必ずしも100%が損益分岐点ではなく、金利水準にもよるが、105%未満であることが保険会社にとって収益面で健全であると一般的にみられている。商品・料率の全面自由化が行われる以前は、外国損害保険会社のコンバインド・レシオは100%を大きく下回っていた。ところが自由化が行われた1998年以降は毎年105%を超える状況が続いている(図表4-12)。こうした状況下、2000年度は外国損害保険会社の内、過半数である18社で当期利益が赤字となっている。また、2001年9月の米国同時多発テロがきっかけとなり、本社でグローバルな事業見直しが行われた結果、撤退が決定された会社もある。

図表4-12 外国損害保険会社のコンバインド・レシオの推移



(出所) インシュアランス損害保険統計号 1997～2001 より作成

外国損害保険会社として扱った。

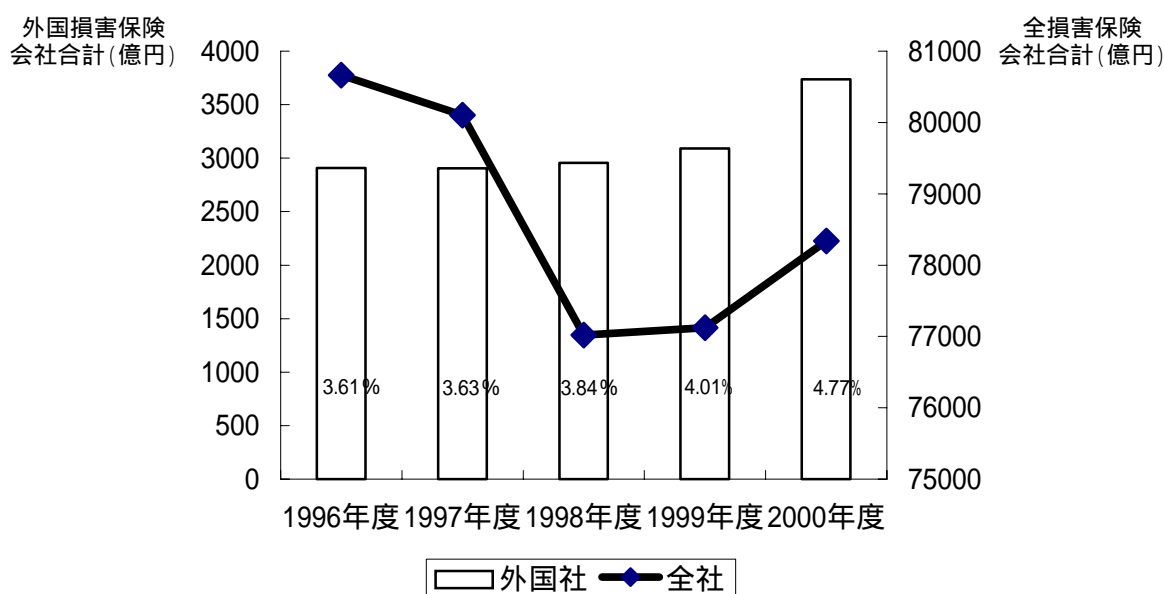
⁴ 支払い保険金の収入保険料に対する比率。

⁵ 事業費の収入保険料に対する比率。

損害保険会社の場合は生保のように経営の健全性を問題視されることも少なく、外資による買収の事例は現れていない。ただし、資本参加の動きはある。2000年7月にはAIGが富士火災に株式持ち合いの形で資本参加している。また、英国でリスク細分型自動車保険の販売により一躍メジャーな存在となったダイレクトラインは、2001年12月、安田生命と合併で安田ライフダイレクトを立ち上げた⁶。

日本の損害保険市場における元受正味保険料は、直近5ヶ年間についてみると1996年度の8兆664億円をピークとして減少傾向にあった。2000年度には少し持ちなおして7兆8,338億円となった。同時期に外国損害保険会社の保険料は逆に増加し、96年度の2,909億円から2000年度の3,736億円となった。しかしながら、外国損害保険会社の日本損害保険市場に占めるマーケットシェアは、2000年度においても4.77%と5%に満たない数字となっており、そのプレゼンスは低い(図表4-13)。また、外国損害保険会社の内、AIGが占めるシェアは突出して高く、外国損害保険会社の7割を占めており、外国損害保険会社をみる場合、日本の損害保険業界では、AIGとその他という見方をしている。

図表 4-13 損害保険元受正味保険料の推移(外国損害保険会社と全社)



(注) 棒グラフ内の数字は外国損害保険会社のマーケットシェア
(出所) インシュアランス損害保険統計号 1997~2001 より作成

2. 保険業における規制緩和の推移

外国資本の直接投資への動機として、規制緩和の要因があるのではないかと指摘されている。保険業において外国保険会社の対日進出に、規制緩和要因がどの程度影響があったかをみる為に、最近の規制緩和の動きについて纏めてみた(図表4-14)。

⁶ ダイレクトラインの出資比率は40%。

図表 4-14 保険に関する規制緩和年表

	出来事	規制緩和内容
1996年	4月 改正保険業法の施行（半世紀ぶりの抜本改正）	生損保相互参入、保険仲立人（ブローカー）制度の導入、商品・料率届出制の導入など 算定会制度の抜本的改革、リスク細分型自動車保険の認可、第三分野の激変緩和措置等
11月	日本版ビッグバン構想	
12月	日米保険協議決着	
1997年	9月 リスク細分型自動車保険の認可	
1998年	6月 金融システム改革法成立 7月 算定会改革 12月 「金融システム改革法」の施行（ビッグバンの本格開始）	保険業法、銀行法、証券取引法、投信法等の改正 使用義務の撤廃、参考純率制への移行 保険・証券の相互参入、投資信託の窓販、保険契約者保護機構の発足、証券会社の登録制への移行
2000年	6月 算定会料率の経過措置終了 10月 銀行から保険への参入（子会社）解禁	
2001年	1月 生損保子会社による第三分野への参入規制撤廃 4月 銀行等による一定の保険商品の窓口販売解禁 7月 生損保本体による第三分野商品の販売解禁	医療・ガン保険、傷害保険の販売制限の撤廃 信用生命（子会社・兄弟会社商品に限定）、住宅火災・地震、返済支援、海旅に限定

（出所）新聞・雑誌等により作成

保険業界は護送船団行政と言われていたように、特に損害保険においては料率算定会によるカルテル保険料率制度や商品規制が行われていた。1996年4月に保険業法が改正され、生損保の子会社を通じた相互参入が可能となり、同年10月から早速、損害保険11社が生保子会社を、生命保険6社が損保子会社を設立して営業を開始した。96年12月には日米保険協議が決着し、その結果として97年9月にリスク細分型自動車保険が認可され、98年7月に損害保険の商品・料率の自由化、2001年7月に第三分野の自由化が実現した。

リスク細分型自動車保険とは、リスクの大きさに応じて保険料率格差を設け、さらにそれを細分化して保険料を設定する自動車保険であり、リスクの度合いが少ないほど保険料は割安になる。地域、車の走行距離、使用目的など、細分化は徹底しており、コンピューターを駆使した手法で、保有者個人別の保険料が算出される。このタイプのビジネス・モデルは英国のダイレクト・ライン社から始まった。同社は1985年の創業であるが、テレビ、ラジオなどのマスメディアを通じての広告、宣伝により、代理店等の保険仲介業者を排除して募集経費を抑制、電話による申込者が優良保険契約者の場合はその場で平均35%ほど安い料率を提示して英国消費者の支持を得、10年後の1995年に英国最大手の自動車保険会社となった。日本がリスク細分型自動車保険を認めた為、数多くの外国損害保険会

社が参入してくるかと思われたが、実際それを販売した外国損害保険会社は、AIG グループのアメリカン・ホーム（日本での免許取得 1960 年）、チューリッヒ（同 1986 年）、アクサ（同 1998 年）の 3 社くらいで、あとはダイレクト・ラインと合併会社を立ち上げた安田生命のように、日本の会社が別会社を作って販売している。規制緩和以降の免許取得・参入した外国保険会社に限るとアクサ 1 社に過ぎない。

損害保険の商品・料率の自由化は、火災保険の企業物件において 1997 年から付加率アドバイザリー制度という形で一部始まったが、算定会料率の使用義務廃止という形で全面的に自由化されたのは 1998 年 7 月以降である。この結果、特に企業物件において競争が激化し、98 年の全社ベース元受正味保険料は対前年比 4%減少、その後保険料は若干上向いた程度で低迷している。商品・料率自由化以降に日本に参入してきた外国損害保険会社は 5 社あるが、その内の 1 社は、自国顧客の日本所在物件のケアを主目的に進出してきた。同社は、規制緩和やそれを受けた日本への外資による直接投資が増えたことで顧客層が広がり、営業面でプラスになっているという。しかし、自由化による競争激化の為に外国損害保険会社は保険引受損益が赤字となっているところが多く、オールステートのように 1 年で撤退する会社もあって、商品・料率自由化は外国損害保険会社にとって現在のところ必ずしも利のあるところとなっていないようにみえる。

もう一つの自由化は第三分野である。生命保険を第一分野、損害保険を第二分野と呼ぶのに対し、がん保険などの医療保険や介護保険は第三分野と呼ばれており、米国の生命保険会社のシェアが高い分野であった。この分野については激変緩和ということで 2001 年まで規制が残されたが、2001 年 7 月に生損保本体による販売解禁が実現し、完全自由化となった。しかしながら、既存の外国保険会社にとっては第三分野は昔から解禁されていてむしろ守るべき自らの分野であり、自由化によってプラスの影響を受けたのは日本の生損保であった。

また、2000 年 10 月には銀行から保険への参入（子会社）が解禁され、2001 年 4 月には銀行等による一定の保険商品の窓口販売が解禁された。欧州で生命保険を中心に販売シェアが高まっているバンカシュアランスが日本でも解禁となったのである。しかし、販売商品の自由化が進んでいる欧州とは異なり、日本で窓口販売が認められたのは、生保では銀行の子会社・兄弟会社商品に限定した住宅ローン関連の信用生命保険と、損保では住宅の長期火災保険、海外旅行傷害保険などに限られている。それでも銀行の窓販解禁があった為、フランスのバンカシュアランス専門会社のカーディフは 1999 年に日本に進出してきた。

外国生命保険会社の近年の日本進出においては、バンカシュアランスの場合を除いて規制緩和の要因による影響は見あらず、そのほとんどが破綻もしくは経営上問題のあった日本の生命保険会社の買収という形で行われている。いわば経済的理由の観点が強い。外国損害保険会社の進出の場合は、生保と異なって買収による進出はないため、経済的要因よりは規制緩和と要因の影響がみられることがわかる。ただし、規制緩和は対日進出の要因でもあるが、その後の競争激化で撤退の要因にもなる点留意する必要がある。

3.世界の保険業界におけるグローバル・プレーヤー

日本へ進出する外国保険会社の進出動機の一つに、日本は生損保ともに米国に次ぐ規模の世界第二位の市場であることが言われている。本節では世界の保険市場における日本の生損保市場の位置付けと、世界的に活動しているグローバルな保険会社の戦略を俯瞰することにより、対日進出する外国保険会社の動機にグローバル要因があるかどうかを探ることとしたい。

2000年の世界保険市場は2兆4,430億ドル(263兆2,821億円⁷)の保険料規模で、このうち生保は1兆5,210億ドル(163兆9,182億円)、損保は9,220億ドル(99兆3,639億円)であった(図表4-15)。インフレ調整後の対前年伸び率は生保で9.1%、損保は2.7%で、生保はちょっとしたブームの年となり、損保はノーマルな成長率に戻った。生保の急成長の主因は、米国と西欧における私的年金の提供にあった。⁸

図表 4-15 世界の主要 5 市場の保険料ボリューム (2000 年)

欧州市場	米国 (構成比)	日本 (構成比)	イギリス (構成比)	ドイツ (構成比)	フランス (構成比)	全世界
GDP(10億ドル)	9,873 32%	4,616 15%	1,414 5%	1,873 6%	1,286 4%	31,161
人口(100万人)	275 4%	127 2%	59 1%	82 1%	59 1%	6,341
生命保険料(10億ドル)	442 29%	401 26%	180 12%	56 4%	85 6%	1,521
損害保険料(10億ドル)	423 46%	103 11%	57 6%	67 7%	37 4%	922
合計保険料(10億ドル)	865 35%	504 21%	237 10%	124 5%	122 5%	2,443

(出所) Swiss Re, sigma No.6/2001 “ World insurance in 2000 “

世界の保険市場は米国、日本、イギリス、ドイツ、フランスの5大市場で8割近くのシェアを占めており、日本は其中で生保・損保ともに米国に次いで第2位に位置する。日本は生保では26%、損保では11%のシェアを占めているが、保険会社の数は生保48社、損保59社で合計でも100社程度である。これに対して米国では、1998年に生保1,826社、損保3,319社が営業しており⁹、欧州主要国でも各国とも数百社単位の保険会社が営業している。更にEUでは1994年以降規制緩和が進行し、ひとたびEU内のある国で免許を取得するとその国の規制は受けるものの、免許取得した保険会社はどのEU加盟国でも事業を営むことができるようになった。この結果EU各国の保険会社は容易にEU域内に進出できるようになり、今やEU内の多国籍保険会社はEU市場を「本国」市場とみなしているように思われ、米国市場と同様に競争が激化している。

保険会社の数は米国、欧州ともに数千社単位で存在しているが、世界的にネットワークを有するいわゆるグローバル・プレーヤーの数は極めて少ない。フォーチュン500社で2000年の収入ランキングで500社以内に入った保険会社は世界で48社ある(付表4-4)。これら48社は必ずしもすべてグローバル・プレーヤーというわけではなく、自国のみの営業を

⁷ 換算率は2000年平均レート107.77を使用。

⁸ 年金商品で成長の牽引役となっているのは、日本で通常売られている確定型の年金ではなく、「変額年金」と呼ばれる商品である。

⁹ 米国保険情報協会、ザ・ファクトブック(2001アメリカ損害保険事情)

行っている会社も多い。グローバル・プレーヤーと思われる会社だけを表に纏めると図表 4-16 のようになる。

図表 4-16 フォーチュン 500 中のグローバルな保険会社 (2000 年)

Rank	生命および健康保険会社	国名	収入	Rank	損害保険会社	国名	収入
1	17 AXA	仏	928	1	25 Allianz	独	710
2	24 ING Group	蘭	712	2	65 AIG	米	460
3	35 CGNU	英	615	3	97 Zurich Financial Service	瑞西	374
4	46 Assicurazioni Generali	伊	533	4	172 Royal & SunAlliance	英	256
5	76 Prudential(UK)	英	431	5	279 東京海上	日	178
6	151 Aegon	蘭	284	6	302 Liberty Mutual	米	164
7	161 Aetna	米	268	7	423 安田火災	日	122
8	165 Prudential(US)	米	265				
9	246 Cigna	米	200				
10	312 Skandia	瑞典	159				

(注) Rank はフォーチュン 500 の収入ランキング。収入の単位は億ドル。再保険会社はグローバルな保険会社であるが、消費者への直接の影響が少ないためリストから除外した。日本の生命保険会社はグローバルな保険会社には入れていない。

(出所) Global 500 The world's largest corporations, Fortune July23,2001

ある程度規模の大きいグローバル・プレーヤーは図表 4-16 の通り、生保で 10 社、損保で 7 社であり、外国保険会社は 15 社となっている。これらの会社の中には AXA、Allianz をはじめ、グループ会社を通じて生保、損保ともに営業している会社も多い。これらの外国保険会社 15 社は Aegon を除いてすべての会社が日本に進出した経験を有する。進出時期は 1 社を除き規制緩和が開始された 1996 年以前である。日本から撤退した会社は、CGNU、Aetna(ING に生保部門を売却)、Cigna(ACE に損保部門を売却)の 3 社で、Liberty Mutual は近々撤退予定と言われている。これらを除き、日本で活動する 10 社の外国保険会社の内、マーケットシェアの大きさを勘案して日本である程度のプレゼンスがある会社は、AIG、アクサ、米国プルデンシャルの 3 社である。AIG は生保部門でアリコ、AIG スター(2000 年度マーケットシェア、アリコ 1.6%+旧千代田生命の 1999 年度シェア 1.8%)、損保部門で AIU、アメリカン・ホーム(同、2 社合計で 3.4%)を 100%子会社に持つ。アクサは損保ではほとんどプレゼンスはないが、生保ではアクサ生命、アクサグループ・ライフの 2 社で 2000 年度 2.3%のシェアである。米国プルデンシャルは、プルデンシャル生命(同、0.8%)とジブラルタ生命(旧協栄生命の 1999 年度シェア 2.1%)を有する。

グローバルな外国保険会社は、2001 年にオリコ生命を買収してピーシーエー生命を設立した英国プルデンシャルを除き、いずれの会社も規制緩和以前に日本に進出していることから、これらの会社は規制緩和や昨今の生保会社の経営悪化等によって買収できる会社が出現したからという経済的事情等よりは、個社のグローバル戦略上日本に進出してきたものと思われる。実際、これらの会社へのヒアリング調査では、「日本は世界第二位の保険市場であり、グローバル・ポートフォリオの観点から重要」と回答した会社や、「非常に大きい保険市場ゆえに、例え 1%でもマーケットシェアを取れば大きな数字となるので、一部でも取りたいという気持ちから進出した」会社もある。

グローバルな保険会社の基本的な企業戦略には、標的とする市場を選択してそこに経営

資源を特化するという、選択と集中という特徴が共通してみられる。進出時期は、AIG のように戦後すぐに進出した企業や、1990 年代に数多くの企業買収を通じて巨大化したアクサのように 1994 年に初めて生保部門で日本に進出してきた会社もあるが、日本をターゲット市場として選択し、そこに旗を立ててから規模を拡大するチャンスを窺い、機敏に M&A を実現させていると言える。撤退する場合も、生保第三位の CGNU の場合のように、日本にいったん進出したものの、「重点各市場における上位 5 位以内の確保」という自らの戦略に日本が合致しないために、その選択と集中という基本戦略に従って撤退している。

グローバル・プレーヤーの中には、ある程度のプレゼンスを持つようになった 3 社を除くと、日本市場にまだ旗を立てただけのままでいる会社も 7 社ほどある。日本側の目から見るとこれらの世界的な大規模会社は本腰を入れて進出していないように見えるが、中には日本への資源投入を考え、日本の保険会社と提携したいという意思表示をしている会社もある。ヒアリング調査によると、外国保険会社が組みたい相手は、日本社の中でも国際的な進出を考えている会社であるが、これらの会社は、日本の会社のトップにまだ外資アレルギーがあるせいか日本社どうしてパートナーを組んでしまい、組むべき相手がみつからないとしている。また、日本における M&A も、最近でこそ生保の経営破綻が相次いだため買収のチャンスが生まれたのであって、今までは機会がないから買えなかったという会社もある。現在はそのプレゼンスが発揮できていないグローバルな会社の場合、その基本ポリシーが選択と集中にあることからすると、いずれは日本において資源の集中か撤退を考えていくことになると思われる。

4.外国保険会社の日本進出動機と保険業界・消費者への影響

4-1.外国保険会社の日本進出動機

外国保険会社の日本進出動機は次の通り整理することができる。第一は世界的に営業ネットワークを有する保険会社の、グローバル戦略に基づくグローバル要因である。前節でみた通り、グローバルな保険会社はほとんどのケースにおいて、古くは戦後まもなく、新しい場合でも 1990 年代半ばには進出していた。その背景には日本が世界第二位の巨大な保険市場であることが挙げられる。このケースでは、日本市場をターゲット市場として選択し、本腰を入れて資源投入を図るグループと、日本市場は巨大なのでマイナーシェアでも十分であると考えているグループが存在する。第二は、規制緩和による制度改革に基づく要因である。規制緩和により、商品・料率の自由化が図られ、リスク細分型自動車保険のようにイギリスで大ヒットした販売手法を日本でも実現しようと何社かの外国損害保険会社が販売を開始したが、その中にはアクサのように新規進出した会社もあった。また、バンカシュアランスの解禁もカーディフ参入のように影響があった。第三は経済的要因である。株安と低金利により経営が悪化したり、破綻する生命保険会社が出てきたことが、日本進出を考えていた外国保険会社にとって格好の買収案件出現となった。しかしながら、近年、地価やオフィス賃料などの物件費、そして人件費は少しずつ低下しているが、外国保険会社は、一様に、それでも世界的にみると非常に高いという認識を示す。特に、リスク細分型自動車保険の販売を開始した会社は、テレビの広告費の高さを指摘しており、代

理店を通さない保険の直販（ダイレクト・リスポンス）を行う上で支障となると言っている。

グローバル要因が動機となって日本に進出してきた会社でも、日本をアジアにおける本部(HQ)の位置付けとするのは一般的ではない。ヒアリングを行った外国保険会社のすべての会社が、日本は重要な市場であるが、HQ ではないと回答している。理由は、言語、税制、コストの障壁の為に、欧米人の 8 割はシンガポールを HQ に選ぶという。特に言語スキルに問題を感じている外国人が多く、日本はグローバル・ビジネスのスタンダードに達していないというコメントもあった。

4-2.外国生命保険会社の日本進出パターンと進出による影響

外国保険会社の日本進出の背景には、自社が競争優位性を有していることと、日本においてその優位性を発揮できるとの意識があったことが挙げられる。特に古くから日本に進出してきた外国生命保険会社にはグリーンフィールド投資で、ゼロからのスタートのところが多くみられ、そうした会社は自らの競争優位を日本で発揮しようとした。具体的にはニッチな分野への進出である。ガン保険に象徴される第三分野のニッチな商品への特化や、中小企業マーケットなどのニッチ市場への特化である。こうしたニッチ指向の会社は、日本の巨大な生保市場において、もともとが一部でもシェアが取れば良いと考えている会社であり、生命保険業界全体へのインパクトという面では弱いものがある。しかしながらアメリカンファミリー社は、ガン保険というニッチな分野において着実にそのシェアを伸ばしており、その結果ガン保険市場は拡大され、日本人一人一人に付保選択の幅が広がったという意味で影響があったと考えられる。ただし、第三分野については、2001年に自由化が行われて日本の保険会社も進出できるようになって競争が激化し、先行した外国生命保険会社にとっては厳しい状況となっている。また、中小企業マーケットに特化した外国生命保険会社は、税務・財務対策商品として、毎年一定額の保険金が増加する逡増定期特約付き定期保険を開発・販売したが、この商品は中小企業経営者を中心に売れており、日本の保険会社もアイデアは画期的との評価で追随を始めている。中小企業マーケットも日本の生命保険会社が進出するようになり、外国生命保険会社も安閑としていられなくなった。

また、自社の得意とするニッチの分野への特化ではなく、自社のビジネスモデルで優位性を発揮する会社もあった。米国のアリコ社は販売網の戦略で、有力な損害保険代理店を販売チャネルとして押さえることで成功モデルを作り上げたし、同じく米国のプルデンシャル社は個人分野でコンサルティング営業というモデルを作り成功を収めた。ライバルである日本の生命保険会社は、こうした成功例について一定の評価はしているものの、規模の面において限界があるとの見方をしている。例えば販売チャネルとしてのファイナンシャル・プランナー(FP)については、質の高い人材の大量採用は困難であることと、顧客の側もコンサルティング・セールスに馴染む人がそれほど多くないと思われることから、急速にこのビジネスモデルが普及するとは見ていない。しかしながら、FP が用いるパソコンを利用した営業手法については評判がよく、真似る会社も出てきており、一定の影響は受けている。

他方、最近進出してきた外国生命保険会社は、グリーンフィールドによる進出ではなく、ほとんどが破綻もしくは経営上問題を抱えていた日本の生命保険会社を買収することによる進出であった。これらの進出会社はニッチ戦略より、フルライン営業のマス相手の戦略を取っている。破綻した会社を引き取った場合は、予定利率引き下げで財務内容は改善するものの、予定利率引き下げの逆の効果として一旦は顧客の解約等が増える為、その限りでは当初は苦戦を強いられることになる。また、買収した会社は中堅・中小の会社であるため、買収後もさほど外国生命保険会社は大きなマーケット・シェアを占めておらず、新聞・雑誌等で伝えられているほどのインパクトを業界に与えていないようである。また、買収側は多額の投資をして販売チャネルを買ったという事情もあり、急に営業職員の販売チャネルから、独立代理店、FP のマルチチャネルへと動かすことは難しいという事情もあるようであり、どうしても旧日本生保のやり方を踏襲することになる面がある。こうした状況をみて、日本の生命保険会社や外国再保険会社は、日本の生保と同じことをやろうとしている間はインパクトはないと言っている。ただし、破綻後に買収した外国保険会社は格付けの高い会社が多く、盛んに自社の格付けの PR を行っていることから、日本の消費者に会社の信用度に対する重要性への認識や、格付けに対する認識を高めるといった効果があった。

最近日本に進出してきた外国生命保険会社に特に特徴的にみられる商品戦略は、変額保険、変額年金への注力である。変額保険は、死亡保障の部分と長期の資産形成の役割を担う積立部分を別々に切り離し、積立部分は特別勘定で投資信託と同じように運用する商品であり、変額年金は、掛金の運用実績に応じて将来もらえる年金額が変動する商品のこと、いずれも消費者が自己責任において資産運用を決定するタイプである。外国生命保険会社の中には、スカンディアやハートフォードのようにこれらの商品に特化する会社もあるほどで、背景には、欧米において、積立部分の利回りを機動的に見直して市場実勢金利を反映させるユニバーサル保険や、変額年金の販売が急増していることがある。変額商品の比率は米国で 4 割弱、英国で 6 割強に達していて、ドイツでは 1997 年に保険全体の 6% だった変額商品が、2000 年には 28% まで急増した。外国生命保険会社の多くは、いずれは日本でもこうした商品が主流になると見込んでいるが、現在のところ変額商品の比率は保険の残高全体の 1% にとどまっている。¹⁰ 日本での販売が低調な背景には、資産管理という点で日本人は馴染みがないことや、投資教育の問題も指摘されている。英米でも投資教育には時間がかかったようであり、外資が何でも性急にやろうとすると失敗するのではないかと言う業界関係者もいる。一方、欧米で成功した変額年金については、日本の生保もどこかに新たなフロンティアを見つけなければいけないということでスタートしている会社もあり、外資が触媒になっている面もあるが、消費者の選択肢も広がった。今後の見通しについては、外資は変額商品について日本社にない優位性を有しているものの、日本人は欧米におけるような投資教育を受けていないため投資マインドが低い¹¹ ことに加え、株価次第の面があって、昨今の経済情勢ではそう簡単には伸びないのではないかとの見方

¹⁰ 日経新聞朝刊、2002 年 5 月 27 日

¹¹ 国民生活センターが大都市に住む主婦 3000 人にアンケート調査をしたところ、元本の保証のない金融商品には関心がない層が約 8 割で、関心がある層は 1 割にすぎなかった。(国民生活センター『第 32 回国民生活動向調査』(平成 14 年 3 月))

をしている関係者も多い。

銀行における保険商品の窓口販売については、近年欧州において生命保険を中心に急増していることもあって、2001年の窓口販売解禁を見越してフランスのカーディフ社が日本に参入した。同社はバンカシュアランスの専門会社であってフルラインの会社ではないため、グローバルな巨大保険会社のように、世界の中で日本は進出しなければならない重要な拠点という観点はなく、十分なプロフィットが稼げるなら進出しようかという観点での進出であったとみられている。ただし、自由化が始まったのは2001年4月からであり、しかも生命保険の販売種目が非常に制限されてのスタートであることから、本格化するのには対象商品が拡大される2002年10月以降になると思われ、現時点でのインパクトはまだ見られない。

4-3.外国損害保険会社の日本進出パターンと進出による影響

外国損害保険会社は第二次世界大戦直後からかなりの数の会社が進出してきたが、その進出動機は区々である。グローバルな保険会社はその世界戦略の一環として日本市場をターゲットとしたし、日本に進出する自国企業の保険面でのケアを目的とした会社もあった。また、ニッチ分野を目的とした会社には、アジアのある保険会社のように日本に居住する同国人をターゲットとして進出した会社もあれば、日本にない商品である長期傷害所得補償保険のみを販売する会社もあった。また、HPR¹²など自社の技術が日本の損害保険会社に比べて優位性を持っている分野がある為、その分野を目指しての進出もあった。最近の進出例では、規制緩和により自由化されたリスク細分型自動車保険の販売をターゲットとして進出した会社や、損害保険商品の銀行窓口販売を目指した会社もあった。

日本に進出した会社はニッチな商品に特化する会社を除き、火災保険、自動車保険などの商品は全国的な販売網と損害サービス網が必要で大資本を要することになるため、日本の損害保険会社に歯が立たない面がある。仮に一気到大資本を持ち込んでも人員確保が難しく、グローバルな保険会社であっても日本における知名度が低くてブランド名が浸透していないという問題があった。また、代理店販売という日本の販売チャネルは強力で、保険会社との繋がりが深く、特に企業物件においては、自社の管財物件や従業員物件を扱う企業代理店（機関代理店）や系列の存在があり、外国保険会社の契約獲得を妨げるとの指摘が外国保険会社からなされたこともあった。日本の損害保険市場はこうした非常に難しいマーケットであったため、当初の思惑と異なって業績を拡大することが出来ずに、撤退を余儀なくされた会社も多かった。また、ニッチな商品や技術に特化した会社も、最終的には、系列、機関代理店の存在がある上、日本の会社は保守的で、最終段階で日本の保険会社と共同保険にされてしまうとか、ビッドのダミーに使われるだけという結果に終わってしまい、成果を十分に享受できていない。こうして、フルラインの外国損害保険会社もニッチな会社もその存在感を示すことが出来ずにいた。唯一存在感を示すことが出来たのはAIGである。業界関係者の見方では、外国損害保険会社はAIGとその他にカテゴライ

¹² Highly Protected Risk。アメリカの企業物件等でエンジニアによる防災サービスを受け、そのアドバイスに基づいて火災損害の頻度を減少させる措置を採ったり、スプリンクラーを設置するなど火災損害の

ズされ、その他の会社は本腰を入れて日本に来ているようには見えないと言う。更に、外国損害保険会社にとって 1997 年から始まる規制緩和は逆風となった。保険引受成績は 1998 年から赤字となる会社が続出し、2001 年の米国同時多発テロ事件をきっかけに本社でグローバル戦略を見直す会社が出てきたことから、日本市場から撤退する会社が増え始めている。日本の保険会社は外資が考えていた以上に競争力があつた為、規制緩和が始まると、まもなく大手の日本損保同士の激しい競争となり、ネットワークの弱い外国損害保険会社は追い出されてしまったという図式になっているようである。

外国損害保険会社の影響については、AIG の影響が大きいと言える。AIG は外国損害保険会社の中で、常にイニシャティブを取る保険会社であり、その他の保険会社はフォロワーであったと位置付けられている。また、日本の保険会社も古くから、販売網として専門のプロ代理店を育成していることを見習ったり、自動車保険のスピーディーな損害サービスに影響を受けてきた。最近では、米国同時多発テロ事件の後、AIG は海外旅行傷害保険におけるテロを有責とする扱いとした。事件後日本の損害保険各社は、一様にテロ免責を言い始めたが、AIG の対応を見て AIG にフォローする形でテロ有責とすることとなった。AIG は多発テロ事件のような大事件が起こると渡航者は減るので、今後テロが発生しても大した被害にはならないと判断し、テロ有責と声明することによるプラスのインパクトと、有責にすることによる損害の可能性を秤にかけて決断したと言われている。こうして、AIG は近年においても、日本の損害保険市場である意味でのリーダー的存在であることを示したと言える。

最近外国損害保険会社によってもたらされた画期的商品は、リスク細分型自動車保険である。長期傷害所得補償保険や HPR が企業向けであったのに対し、リスク細分型自動車保険は個人が対象となっており、外国保険会社が優位性を持つ商品の中では従来にないパターンであった。しかしながら、統計上、リスク細分型自動車保険の保険料のみを特定することは出来ないが、リスク細分型自動車保険を販売している外国損害保険会社の自動車保険料をすべてリスク細分型自動車保険とみなして合計してみると、2000 年度に外国損害保険会社が販売したリスク細分型自動車保険元受正味保険料¹³は 36 億円で、全元受保険会社合計自動車保険料 3 兆 8,097 億円のわずか 0.94%にすぎない。¹⁴現状では、リスク細分型自動車保険は市場でインパクトは与えていない。イギリスでは自動車保険市場を席卷した商品ではあるが、同じ欧州でもドイツやスイスなどの国においては、消費者が長期間専属代理店による保険購入に慣れ親しんでいて保守的となっており、直販（ダイレクト・レスポンス）によるリスク細分型自動車保険の普及はさほど進んでいない状況もある。日本においても消費者の保守性はこれまでのところ根強いとみる必要があるかもしれない。しかしながら、リスク細分型自動車保険の導入は、それでも日本の損害保険業界に影響を与えた。日本の損害保険会社は最初は脅威を感じて保険料の割引を行い、その後はタリフの構造を変えて日本の大手社どうしの競争に変貌していった。リスク細分型自動車保険は消費者にとって保険料ダウンの引きがねとなった。

被害最小化を図ることにより、保険料を節減させる技術のこと。

¹³ アメリカンホーム、チューリッヒ、アクサ、ウインターツール、ゼネラルの自動車保険料を合計した。

¹⁴ インシュアランス損害保険統計号 2001

収入保険料においてボリューム的にはプレゼンスがないものの、商品の革新については外資の影響は大いにあった。日本の保険会社へのヒアリングでは、火災保険のマルチロケーション方式¹⁵やファーストロス方式¹⁶、家計火災保険の総合化、自動車保険の人身傷害保険¹⁷やロードアシスタンスなどは外資による影響が強いという。外資の直販が、規制緩和前に日本の保険会社が有していた商品に対する協調的な取組姿勢を変化させている。また、ある再保険会社は、セグメンテーションの考え方は外資の影響であり、日本の会社も真似するようになったという見方をしている。

更に、近年日本の損害保険会社は経費率削減に向け取組を強化しているが、その背景には外資の影があるといわれている。世界の大手保険会社は経費率が低く、ビッグバンを契機に、低コスト構造に基づく自らのモデルをもって日本に本格的に進出してきたら、太刀打ちできないのではないかと潜在的な脅威を、日本の保険会社は感じていた。その脅威が経費削減へ向かわせていると考えられる。

4.4.今後の課題

最後に外国保険会社が日本において活動するにあたり、障害となっている問題について触れておきたい。外国保険会社が指摘する障害の中で比較的多かったのは、系列や持株による障壁である。また、顧客の本業の商品の購入を持ちかけられたり、資金協力してくれるところに付保する会社もあり、とまどっている外資もある。次に指摘が多かったのは、規制緩和が十分でなく、透明性に欠ける点があるという問題である。商品の認可の手続きが変化していないだけでなく、認可までの時間が長いことや、監督官庁側に新商品の知識が不足しているので事前準備が大変との指摘があり、特に企業物件については届出制にすべきという意見もあった。透明性の問題点としては、金融庁の方針が外部から見てわかりやすく、前例のないケースについて照会しても、コミットした形での回答を得られないという。また、大手主導で何事も決まっているのではないかと疑念が拭えないという会社もあった。再保険会社については税制を指摘する声が多かった。法人税率の問題もあるが、それ以上に、地震や風水災リスクの準備金を利益と捉えられて課税される問題点を強調する会社もあった。

外資の日本保険市場への進出にあたっては、言語や文化の問題、投資に対するマインドの問題、従来の購入パターンへの固執という保守性などに加えて、上記のような障害が外国保険会社によって認識されており、日本は非常に難しい市場であるというのが外資の共通認識のようである。それでも、外資の進出が引きがねとなって保険料の引き下げ競争が始まるなど、消費者にとっての影響は少なくない。日本の保険業界にとって外国保険会社は、まだまだプレゼンスの低い存在ではあるが、欧米では主流となっている生保商品の変額保険・変額年金やイギリスで急成長したリスク細分型自動車保険などは、日本では導入されたばかりであり、銀行の窓口販売もこれから本格化する。こうした、新しいタイプの

¹⁵ 複数構内に所在する管財物件を1証券で包括的に契約する方式。

¹⁶ 構内単位又は複数構内単位に支払限度額を設定し、支払限度額を限度に実損てん補する方式。

¹⁷ 自分側のケガ等での人身損害について、対人賠償責任保険と同等内容の補償を、自らの過失割合に関係なく補償する保険。

商品や販売手法における外資の活動が今後、日本の企業や消費者、そして保険産業にどのような影響を与えるか、引き続き注目される。

(MSK 基礎研究所 大越健一)

<ヒアリング先リスト> ヒアリング期間：2002年2月～5月

A. 外資保険会社

米国生命保険会社（日本の保険会社買収により進出）
米国生命保険会社（古くから単独進出）
米国保険会社（生保、損保ともに古くから進出）
米国保険会社（商品を特化して進出）
米国損害保険会社（特殊な技術面に専門性を有して進出）
米国損害保険会社（特殊な分野に強い会社）
米国再保険会社 a
米国再保険会社 b
カナダ生命保険会社（日本の保険会社買収により進出）
フランス保険会社（生保、損保ともに比較的近年に進出）
フランス保険会社（生保、損保ともに規制緩和以降に進出）
フランス再保険会社
ドイツ損害保険会社（最近進出）
ドイツ再保険会社
オランダ生命保険会社（古くから単独で進出）
アジア損害保険会社（古くから単独で進出）
アジア損害保険会社（古くから単独で進出）
オセアニア損害保険会社（古くから進出。最初は日本の損保と提携）
スイス再保険会社

B. 日本の保険会社

大手生命保険会社 a
大手生命保険会社 b
大手損害保険会社
中小生命保険会社

C. その他関係機関

保険協会 a
保険協会 b
イギリス投資銀行

<参考文献・資料>

日本貿易振興会『2001年版 ジェトロ投資白書』2002年3月
スタンダード&プアーズ『日本の金融業界 2002』東洋経済新報社、2001年11月
植村信保『検証・日本の生保』日本経済新聞社、2000年4月
植村信保『損保が変わる』日本経済新聞社、2001年8月

千葉明『よくわかる生保業界』日本実業出版社、1997年1月
千葉明『よくわかる生保・損保業界』日本実業出版社、2001年12月
日吉信弘『ダイレクト・インシュアランス』保険毎日新聞社、1997年12月
亀井克之『フランス企業の経営戦略とリスクマネジメント』法律文化社、2001年9月
細田道隆・望月晃・江頭達政「自由化後の欧州損害保険市場における個人物件ディストリビューションの動向」(『安田総研クォーターリー』Vol.30、1999年10月)
細田道隆・望月晃・牛窪賢一「1990年代における欧州の金融・保険市場の変化と金融・保険事業者の動向 英国、ドイツ、フランスを中心に」(『安田総研クォーターリー』Vol.32、2000年4月)
松岡博司「欧米における巨大保険グループの現状と戦略」(『金融財政事情』2000年12月18日号)
金融財政事情研究会「銀行・証券の内外進出状況<2001年>」(『金融財政事情』2001年8月6日号)
小溝勝信「急速に低下する外資系金融機関の日本市場に対するコミットメント」(『金融財政事情』2001年11月26日号)
東洋経済新報社「生命保険特集 2000年版」(『週刊東洋経済』2000年8月30日号)
東洋経済新報社「損害保険特集 2001年版」(『週刊東洋経済』2001年3月7日号)
東洋経済新報社「追い込まれる生保」(『週刊東洋経済』2001年5月12日号)
東洋経済新報社「あなたの生保を信じられますか」(『週刊東洋経済』2001年7月14日号)
東洋経済新報社「失敗しない生保選び」(『週刊東洋経済』2002年4月27日・5月4日号)
ダイヤモンド社「急進する外資生保の実力」(『週刊ダイヤモンド』2001年11月17日号)
ダイヤモンド社「選ばれる保険会社」(『週刊ダイヤモンド』2002年3月23日号)
辻広雅文「編集長インタビュー アクサグループ会長兼 CEO アンリ・ドゥ・キャストゥール」(『週刊ダイヤモンド』2002年3月23日号)
毎日新聞社「外資系生保を解剖する」(『週刊エコノミスト』2001年7月24日号)
毎日新聞社「株大底ならハイリターン 変額個人年金」(『週刊エコノミスト』2001年11月13日号)
毎日新聞社「朝日生命重大決断」(『週刊エコノミスト』2001年11月27日号)
高橋良子・大山剛「近年の対内直接投資増加の背景」(『日本銀行調査月報』2000年8月)
岸永三「外資系金融 その戦略と展望」(東洋経済新報社『外資系企業総覧 2001』2001年4月)
橋本郁子「急増する外資参入の実態と影響」(東洋経済新報社『外資系企業総覧 2002』2002年4月)
岸本吉浩「成功する外資、失敗する外資」(東洋経済新報社『外資系企業総覧 2002』2002年4月)
益田安良「第三章 各論 金融業」『対日投資増加の理由と日本経済にもたらす影響に関する調査』株式会社三井住友海上基礎研究所(平成13年3月)(経済企画庁委託調査)
Swiss Re, sigma No.3/2000 “Europe in focus”
Swiss Re, sigma No.6/2001 “World insurance in 2000”

付表 4-1 外資による主要な日本の金融・保険等への買収・出資一覧表 (1997~2001年)

発表日	業種 (出資先)	出資者(外資)	出資先(日本企業)	形態	金額	備考
【1997年】						
97.6.6	ノンバンク金融	バンカーストラスト (米・銀行)	クラウンリーシング (破綻)	営業譲渡	750億円	
97.12.12	ノンバンク金融	GE キャピタル (米・NB)	コーエークレジット	買収		
【1998年】						
98.1.20	投資顧問	SBC フリソフ (スイス・銀行グループ)	長銀投資顧問 (投資顧問)	資本参加		長銀投資顧問は長銀フリソフ投資顧問に衣替え
98.1.23	投資顧問	ソシエテ・ジェネラルグループ (SGAM、仏銀行G)	山一投資顧問	買収		出資比率 85%に
98.2.4	生保	GE キャピタル(米・NB)	東邦生命	営業譲渡		現 GE エジソン生命
98.3.14	投資顧問	ファイ・ユシアリ(米ファンド)	三洋投資顧問	買収		ファイ・ユシアリ・トラスト・インターナショナル
98.3.20	ノンバンク金融	アソシエイツ・ファースト・キャピタル(米・フォート・NB)	ディックファイナス(ダイ・系 NB)	買収	800億円	出資比率 90%に
98.5.1	ノンバンク金融	IAM(英・投資信託)	ICA	資本参加		
98.6.13	銀行	ドイツ交通銀行 (独・銀行)	長銀 / 国際航空機・船舶融資部門	営業譲渡	2,200億円 (28億DM)	
98.6.2	証券	トラベラーズ・グループ (米・保険証券)	日興証券	資本参加	2,200億円	出資比率 25%(筆頭株主)に 共同で法人向け証券設立
98.7.16	ノンバンク金融	GE キャピタル(米NB)	レイク(消費者金融)	営業譲渡		
98.9.17	生保	AFLAC(米保険)	山一エコー商事(保険代)	買収	10億円	保険代理店業務の継承
98.9.22	投資顧問	UBS 銀行(スイス銀行)	長銀 UBS フリソフ (投資顧問)	買収		折半出資投資顧問の全株取得
98.9.22	証券	UBS 銀行(スイス銀行)	長銀ウォーバーク証券	買収		合併証券への出資増
98.10.13	投資信託	パトナム・インベストメンツ	ニッセイアセットマネジメント投資信	資本参加	20億円	商品開発、運用・販売で提携

		(米・投信)	(日本生命系投信)			
98.10.13	投資顧問	西トイ銀行(独銀)	たくぎん投資顧問	買収		ウェスト・イル・ビ-投資顧問に
98.11.6	ノンバンク金融	AFCC(米・消費金融)	日専(中堅消費者金融)	買収	150億円	
98.11.20	生保	マニライフ・フィナンシャル (カダ生保)	第百生命	営業譲渡		第百生命と合併生保設立し、第百の営業権譲渡。
98.12.12	投資信託	カトモア(英・投資顧問)	NCG投信(日債銀合併)	出資増		山一証券から株取得
【1999年】						
99.1.13	投資顧問	TCW(米・運用)	安田火災グローバル投信投資顧問	資本参加		開発,運用等で提携
99.1.26	投資顧問	Tロウ・プライス(米・運用)	大和住銀投信投資顧問	資本参加		共同出資新会社設立
99.4.27	投資信託	フォックス・アベリ-&サム (英・投資顧問)	住生グローバル投信	資本参加	2億円	提携
99.8.22	証券	JPモルガン(米・銀行)	マックス証券(オンライン証券)	資本参加		リクルート等と共同出資
99.9.20	投資顧問	ドレスター銀行 (独・銀行)	コスモ投信投資顧問 (大和銀行,コスモ証券系)	資本参加	39億円	
99.9.22	ノンバンク金融	ロンスター・ファンド (米ファンド)	ミネベア信販	買収	40億円	不動産融資業参入
99.9.23	銀行	リップルウッド・ホールディングス(米ファンド)	日本長期信用銀行 (特別公的管理下)	買収	1,210億円	
99.11.2	ノンバンク金融	シティグループ(米)	日本グイ-スクラ (富士銀行系カード会社)	買収	400億円	
99.11.17	証券	中華開発工業銀行 (台湾・銀行)	セチュリ-証券 (大和証券系)	資本参加		
99.11.19	生保	エトナ・インターナショナル (米・保険)	平和生命	買収	63億円	エトナヘイワ生命として営業後、マスマチュアルが買収。
99.11.23	ノンバンク金融	GEキャピタル(米NB)	ライフ(長銀系信販)	資本参加	14億円	

99.11.29	生保	アサ(仏・保険)	日本団体生命	株式交換	2000 億円	共同持株会社設立し子会社化
99.11.30	生保	アルテミス(仏・流通グループ持株会社)	あおば生命	買収	250 億円	あおば生命は1997年4月に破綻した日産生命の契約を引き継いだ会社。
【2000年】						
00.1.13	生保	ウインタール・ライフ(ス・保)	ニコス生命保険(日本信販系)	買収	174 億円	現クレディ・スイス生命
00.2.4	投資信託	フルテンシャル(米保)	フルテンシャル三井トラスト投信	買収	35 億円	三井信託との合併会社買収
00.3.17	証券	リバーティ・フィナンシャル(米NB)	東海丸万証券	資本参加	7 億円	販売提携
00.3.24	証券	シティグループ(米金融)	日興証券	出資増		
00.2.4	生保	フルテンシャル(米保)	協栄生命	買収		現ジブラルタ生命
00.5.19	銀行	アジア・リバーティ・ファンド	幸福銀行(99/5破綻)	営業譲渡		
00.6.28	銀行	アジア・リバーティ・ファンド	東京相和銀行(破綻)	営業譲渡		2000年11月解消
00.7.7	銀行	シリコバレー銀行(米)	日債銀(ソバノク他管理)	資本参加		
00.7.7	損保	AIU(米保)	富士火災海上	資本参加	株式持合い・21億円	商品開発、販売提携
00.9.13	ノンバンク金融	AFCC(米・消費者金融)	千代田トラスト(消費者金融)	営業譲渡		シティグループ下のアイワ経由
99.9.15	ノンバンク金融	GEキャピタル(米NB)	福銀リース(福岡銀行系)	買収	26 億円	
00.9.28	ノンバンク金融	AFCC(米・消費者金融)	エマツライフ(ノンバンク)	買収		シティグループ
00.11.11	ノンバンク金融	ロンスター・ファンド(米)	野村ファイナンス(NB)	買収		
00.12.21	ノンバンク金融	INGグループ(蘭銀行)	ナイス(消費者金融)	資本参加	20 億円	
【2001年】						
01.1.20	生保	マニライフ・センチュリー生命(加・保)	第百生命(破綻)	営業譲渡	1470 億円	現マニライフ生命
01.1.24	生保	ブルーデンシャル(英・生保)	オリコ生命	買収	230 億円	現ピーシーエー生命
01.1.25	銀行	ロンスター・ファンド(米)	東京相和銀行(破綻)	営業譲渡	401 億円	

01.2.26	生保	アメリカン・インターナショナル・グループ(米・保険)	千代田生命	営業譲渡	3200 億円	現 AIG スター生命
01.2.7	証券	アメリカン・インターナショナル・グループ(米・保険)他	エイチ・アイ・エス協立証券	資本参加	16 億円	
01.3.16	ノンバンク金融	アメックス(米・その他金融)	住銀アメックス・サービス	買収		住銀との合併解消
01.4.19	証券	モルガン・スタンレー・ディーン・ウィッター証券など 4 社(米・証券)	エンサイドットコム証券	資本参加		
01.5.23	ノンバンク金融	GM アクセプトンズ(米・その他金融)	プリーバ(その他金融)	資本参加	1.4 億円	
01.5.25	投資顧問	アメリカン・インターナショナル・グループ(米・保険)	エイミック投信投資顧問	買収		三菱信託銀行との合併解消
01.8.24	生保	マスミューチュアル・フィナンシャル・グループ(米・生保)	エトナヘイワ生命	買収	2000 万ドル	エトナを買収した ING グループより買収
01.12.8	銀行	サーベラス(米・その他金融)	あおぞら銀行	出資拡大		

(出所) 益田安良「第三章 各論 金融業」『対日投資増加の理由と日本経済にもたらす影響に関する調査』株式会社三井住友海上基礎研究所(平成 13 年 3 月)(経済企画庁委託調査)及び新聞・雑誌等により作成

付表 4-2 外資が買収した生命保険会社における従業員数の推移

従業員合計

単位：人

	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	雇用増減
エトナハイワ				1664	1731	67
アクサ	311	392	515	7160	8004	844
あおば			224	214	227	3
GE エジソン		10440	5670	5618	5701	-4739
マニユライフ			9939	6770	5265	-4674
合計	311	10832	16348	21426	20928	-8499

(注)従業員は内勤職員と営業職員のこと

内勤職員合計

単位：人

	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	雇用増減
エトナハイワ				588	606	18
アクサ	218	246	301	2301	2068	-233
あおば			224	214	227	3
GE エジソン		2068	1786	1304	1494	-574
マニユライフ			1972	1737	795	-1177
合計	218	2314	4283	6144	5190	-1963

(注)アクサは従業員、内勤職員ともに2000年/2001年の対比で雇用増減を算出。

(出所)インシュアランス生命保険統計号平成9年版～13年版

付表 4-3 外国損害保険会社の日本進出状況(1998年～2001年)

進出年	進出会社	国	備考
1997年	ゲーリング・アルゲマイネ	ドイツ	
1998年	オールステート	アメリカ	99年に撤退
	アクサ	フランス	リスク細分型自動車保険販売
	コファス	フランス	取引信用保険専門
1999年	カーディフ	フランス	バンカシュアランス専門

(出所)新聞・雑誌情報による

付表 4-4 フォーチュン 500 社内の保険会社収入によるランキング (2000 年)

単位：億ドル

	Rank	生命および健康保険会社	国名	収入
1	17	AXA	仏	928
2	24	ING Group	蘭	712
3	28	日本生命	日	681
4	35	CGNU	英	615
5	46	Assicurazioni Generali	伊	533
6	64	第一生命	日	464
7	76	Prudential(UK)	英	431
8	93	TIAA-CREF	米	381
9	96	住友生命	日	375
10	120	MetLife	米	319
11	134	明治生命	日	298
12	151	Aegon	蘭	284
13	161	Aetna	米	268
14	165	Prudential(US)	米	265
15	205	CNP Assurance	仏	226
16	219	New York Life	米	215
17	222	Samsung Life	韓	212
18	246	Cigna	米	200
19	248	朝日生命	日	197
20	264	Standard Life	英	184
21	290	Northwestern Mutual Life	米	170
22	292	安田生命	日	169
23	296	三井生命	日	166
24	307	AMP	豪	161
25	312	Skandia	瑞典	159
26	334	Swiss Life Ins. & Pension	瑞西	151
27	409	太陽生命	日	126
28	457	大同生命	日	116
29	458	Old Mutual	南ア	115
30	466	Power Corp. of Canada	加	114
31	474	Sun Life Financial Services	加	111
32	475	American General	米	111

	Rank	損害保険会社	国名	収入
1	25	Allianz	独	710
2	61	State Farm	米	479
3	65	AIG	米	460
4	87	Munich Re	独	407
5	97	Zurich Financial Service	瑞西	374
6	109	Berkshire Hathaway	米	340
7	144	Allstate	米	291
8	172	Royal & SunAlliance	英	256
9	229	Loews	米	207
10	258	Swiss Re	瑞西	187
11	279	東京海上	日	178
12	302	Liberty Mutual	米	164
13	340	Groupama	仏	149
14	346	Nationwide	米	148
15	348	Hartford Financial Services	米	147
16	423	安田火災	日	122

生命および健康保険会社	社数	収入
米国の保険会社	8	1929
欧州の保険会社	10	4223
日本の保険会社	9	2592
その他地域の保険会社	5	713
全世界合計	32	9457

損害保険会社	社数	収入
米国の保険会社	8	2236
欧州の保険会社	6	2083
日本の保険会社	2	300
その他地域の保険会社	0	0
全世界合計	16	4619

全保険会社	社数	収入
米国の保険会社	16	4165
欧州の保険会社	16	6306
日本の保険会社	11	2892
その他地域の保険会社	5	713
全世界合計	48	14076

(出所) Global 500 The world's largest corporations, Fortune July23,2001