九州大学学術情報リポジトリ
Kyushu University Institutional Repository

Modern Insurance Science : the New Interpretation of Traditional Insurance Science

小川, 浩昭
西南学院大学商学部 : 教授

https://doi.org/10.15017/22097

出版情報：Kyushu University, 2011, 博士（経済学）, 論文博士
バージョン：
権利関係：(c)2008 九州大学出版会 ： 文献の利用は非営利目的に限ります。無断での転載、内容の変更を禁止します。引用する際は必ず出典元を明記してください。

第6章
相互会社の考察

1. 問題意識

わが国の損害保険・生命保険両業界において，戦後長らく支配的であった20社体制と現在の状況を比較すると，近年の変化がいかに激しいものであったかが改めて確認できる。損害保険業界では，社名がほとんど原形を留めないような勢いで急激な再編が進み，既存会社の社数が減少する一方で新規参入も行われてきたため，社数がやや増加している。生命保険業界では，経営破綻を中心に相互会社が減少する中で，損害保険会社の子会社，外資系の会社が主に株式会社形態で参入してきたため，社数が激増している。こうした変化のうち，特に生命保険会社の株式会社化に注目し，前章で指摘した生命保険会社の株式会社化の問題は相互会社の現代的意義を問うことであるとした点について考察する。

金融自由化・保険自由化で先行する欧米では，すでに保険会社の脱相互会社化・株式会社化（demutualization, stockization, stocking）の動きが顕著である（McNamara = Rhee [1992] p. 223, pp. 226-227, Black, Jr. = Skipper, Jr. [1994] pp. 830-834, Dorfman [2005] pp. 70-71）[1]。苦境に陥った相互会社の経

1）相互会社形態は保険業界のみに認められている場合が多いが，保険会社以外のものとしてイギリス・住宅組合（Building Society），アメリカ・貯蓄貸付組合（Saving and Loan）等がある。これらの金融機関でも脱相互会社化・株式会社化の動きが進んでいる（Rasmusen [1988] pp. 417-419, 村本 [1999] pp. 78-79, pp. 82-83）。なお，広く諸外国の動向を整理したものとして村上 [2000]，鶴 [2001] がある。最近のアメリカの生命保険業界の動向としても脱相互会社化が指摘されている（ACLI [2005] p. 2）。

営打開策や競争激化の中での生き残り策として欧米で顕著であったこのような脱相互会社化・株式会社化の動きが，わが国でも細々とながら進展しつつある。大同生命保険，太陽生命保険が株式会社に転換して合併し，共栄火災海上保険が株式会社に転換してJA共済の子会社となった。損害保険業界では相互会社形態であった第一火災海上保険が2000年に破綻しているので，共栄火災海上保険の株式会社化をもって損害保険業界からは相互会社が消えた。企業形態で見ると20社体制のもとでは損害保険業界は株式会社が，生命保険業界は相互会社が支配的であったが，生命保険業界においても生命保険相互会社の相次ぐ破綻，株式会社形態の新規企業の参入により，社数から言えば相互会社が支配的とは言えなくなってきた。このように保険会社をめぐる変化を見てみると，明らかに株式会社が優位であるように見えるのであるが，生命保険業界人を中心に相互会社優位論も健在のようである[2)]。また，競争が激化する中で前向きな生き残り策として株式会社化の動きが捉えられているが，企業形態の変化の影響が十分に分析されていないといった，前章で取り上げた三隅［2000 a，b，c］のような批判もある。これらの見解も視野に入れながら現代の相互会社に着目したとき，問題の所在をどこに求めればよいのであろうか。

企業の社会的責任論が盛んとなった約30年前に，水島一也博士はその時期を転換期と捉え，相互会社の社会的要請に対する対応可能性を予見するための理論的枠組みについて，「転換期の相互会社経営」として考察した（水島［1976］）。「生成史的にみれば純然たる人的団体として発足をみた保険相互組織が，資本主義的社会経済構造の下において，資本団体への性格転化を余儀なくされる」（同 p. 22）としつつも，「相互会社をとりまく環境的諸条件の変化が，その機能の諸局面に顕現される資本の論理追求に対する批判を招来し，それが相互会社経営における資本の運動法則の無制約な貫徹にブレーキをかけるという可能性をまったく排除してしまうことは適当ではない」（同 p. 23）とする。水島博士は，約30年前の状況を環境権をめぐる市民運動の高揚や福祉指向型経済運営への要求と捉え，「わが国の生保相互会社の場合，その制度理念の援用を通して，消費者志向路線への転換を求める主張ならびに運動が，既契約者

2）たとえば，村田［2003］がある。

ならびに潜在的顧客層の中に共鳴効果を生むというクリティカルな状況下におかれている」（同 p. 27）とした。

翻って現在の状況を考えると，「構造改革」という言葉が時代のキーワードとして指摘できる現在も，大きな転換期と言えよう。当時の環境権の問題は，今では環境問題自体が21世紀の最大テーマの一つとなっていると言っても過言ではなく，環境との関係で人類の生活のサスティナビリティ（sustainability，持続可能性）が問題とされているほどである。サスティナビリティは環境問題ばかりではなく，外国にも例がないほどの急速な少子高齢化の進展により，わが国のあらゆる制度のサスティナビリティが問題となっているといえ，その筆頭に社会保障制度があげられる。サスティナビリティを確保するために構造改革が必要とされるわけであるが，その方向性は1990年代に社会主義との戦いに勝利し，繁栄をしたアメリカに迎合するかのような市場原理主義（佐和［2003］p. 6）と言える。社会保障制度改革においてもそうであり，現政権下における社会保障制度改革を単純に反福祉的とは言えないにしても，水島博士が指摘した「福祉志向型経済運営」に逆行するような改革とは言えよう。現在も再びCSR（Corporate Social Responsibility）[3]として企業の社会的責任が重視されてはいるが，それは市場原理主義的な自由化進展に対して企業へのチェック機能を高めるためのアカウンタビリティやコーポレート・ガバナンスが重視される中でのCSR重視と言え，社会保障制度改革に象徴的なように，約30年前の転換期に対して，方向が再び逆に転換しているような状況にあるのではないか。先に引用した「相互会社をとりまく環境的諸条件の変化が，その機能の諸局面に顕現される資本の論理追求に対する批判を招来し，それが相互会社経営における資本の運動法則の無制約な貫徹にブレーキをかけるという可能性をまったく排除してしまうことは適当ではない」との指摘は，後述するように，取り分け理念と現実の関係を重視しなければならない相互会社においては非常に重要な指摘である。また，この指摘には，資本主義的企業・株式会

3）三井住友海上保険が金融機関で初めてCSR会計を作成したと報じられた（『日本経済新聞』2004年9月12日，3面）ように，保険会社においてもCSRは重要になっている。また，保険会社のCSRについての文献も見られるようになってきた。たとえば，浅冨［2004］を参照されたい。

社に対する相互会社のアンチ・テーゼ的な位置付けの可能性が示唆されていると思われる。しかし，現在の環境的諸条件の変化が市場原理主義的な方向であると捉えると，それはまさに「資本の運動法則の無制約な貫徹」を求める動きと言え，かかる動きの中では相互会社の資本主義的企業に対するアンチ・テーゼ的な動きよりも，相互会社自身にますます資本の貫徹が要求されてくると言えるのではないか。かつて相互会社に対しては，「資本制的企業がとる最高の発展状態」（金子［1971］p. 120）との指摘がなされたが，その指摘が正しいならば，かかる動きに対して相互会社は株式会社に対して圧倒的な強みを示すだろう。しかし，実際には，環境的諸条件への対応がそれ自身の否定＝株式会社への転換のような様相を呈している。このことは，相互会社の存在意義自体が問われていることを意味するのではないか。すなわち，「現在の相互会社に存在意義はあるのか」ということである。ここに，現代の相互会社をめぐる問題があると考える。

2. 相互会社の理念と現実

相互会社の存在意義を考える場合，そもそも相互会社が有する意義としての絶対的な意義と保険業界の他の企業形態との比較を通じた相対的な意義の2つを考えるべきであろう。こうした相互会社の2つの意義を考察するに当たって，相互会社をいかに捉えるかということが重要であることは言うまでもないことである。相互会社には本来それ特有の絶対的な意義があると思われるが，それを理念とすれば，その理念を振り回して相互会社を捉え，議論を行えば，議論が形式論議に陥る危険性が高いのではないか。実際，現実の議論において見られる傾向として，相互会社が他の保険企業形態，特に実際の市場においてライバル的関係にある株式会社との比較において相互会社を優位とする「相互会社優位論」の多くは，相互会社の理念を振りかざす傾向にあるのではないか。したがって，「理念と現実」[4] の関係を重視するということは，非常に重要

4）近藤［1974］は，「建前」と「実相」という言葉を使って，「会社自治」の形骸化・空洞化を重視する。

な問題であると考える。相互会社の理念と現実の関係を踏まえながら，現代相互会社の歴史的性格に対する正当な評価を行うのでなければ，未来を展望しつつその存在意義を問うことはできないであろう。まさに，「現代相互会社の歴史的性格への正当な理解を欠くままにその未来像を語るとすれば，それは何らの説得力をもたない空論に終るに違いない」（水島［1976］p. 20）。そこで，第4章の議論と重複する面があるが，「理念と現実」の関係を考えるために「相互会社優位論」を取り上げて問題点を確認しておこう。

庭田範秋博士は，庭田［1979 c］において保険企業形態をテーマとした考察を行っているが，その中心は生命保険会社にあり，生命保険の特性として相互扶助を重視し，それゆえ生命保険会社としては相互扶助性のある相互会社のほうが適するとするものである。そこでは，「もともと現代資本主義の性格と構造が，体質と機構が大きく変化しつつあるのであり，そこでの保険企業の企業形態のそれぞれがもつ差異そのものが変転を余儀なくされるのは，むしろ必然の傾向といえよう」（庭田［1979 c］p. 128），保険会社の金融機関としての側面が強くなれば「保険でいう相互扶助の理念，それを支える相互会社組織のもつ意義は，金融機関の運動法則や運動形態の前に圧迫を請け出すであろう」（同 p. 128）等の示唆に富む指摘も多くなされる。前者は保険企業形態の差が変化し得ることを示唆し，後者は特に保険金融が会社のあり方といった次元で保険経営に影響を与える可能性を示唆していると思われる。いずれにしても，第4章で考察したように，庭田博士の保険の相互扶助性に対する捉え方は変化していると思われ，それが庭田博士の保険本質観・保険学説にも反映していると思われるが，保険そのものに相互扶助性を認め，特に生命保険に相互扶助性が強いというのが庭田博士の見解のようである。こうした理念から生命保険において相互会社を優位としつつ，「生命保険の企業形態としての相互会社組織の現代適否」において相互会社の優位性を結論として提示する（同 pp. 134-135）。このように理念としての相互扶助を根拠に，相互会社の優位性が主張される。

しかし，保険の相互扶助性をめぐる議論において明らかにしたように，保険は相互扶助と対極にある，個人主義・自由主義・合理主義的な資本主義的制度である。保険における相互扶助性は保険企業を介したものであって，保険企業の性格ないしは経営・運営の仕方によって生じていると捉えるべきである。相

互会社の相互扶助性は形骸化する運命にあり（水島［1956］p. 67，田村［1977］p. 88），最初から相互扶助を目的とせず手段として設立された相互会社もたくさんあった（Stalson［1969］pp. 112-113，安井監修［1981］pp. 146-147）。「保険が相互扶助制度なので相互扶助組織である相互会社が企業形態として優れる」と要約できる庭田博士の見解は，二重の誤りを犯していると考える。一つは保険そのものを相互扶助制度と捉えるという誤り，もう一つは相互会社を相互扶助組織としていることである。

3．相互会社の現実的把握

理念と現実のギャップが常に相互会社の考察にまつわる問題と言えよう。この点への問題を残す「相互会社優位論」に対して，現実の相互会社をできるだけ素直に受け止めて，特に，その営利性を積極的に認めて現代の相互会社の分析を行ったものとして長濱［1992］がある。相互会社の考察において，相互扶助や成員自治に重点がおかれる場合が多いが，対照的に営利性を積極的に認めているところが注目される。

長濱［1992］は，1995年の保険業法全面改正に向けて相互会社に関わる保険業法改正が大きな問題となる局面での考察であり，相互会社が再び問題視されているのは相互会社の理念＝相互主義と経営実態が乖離しているからであるとする。従来の伝統的な相互会社の存在目的を実費原則とし，実費原則は事故に対してその保険給付をなすに必要なだけの資金を集めることを意味するとしている（長濱［1992］p. 48）。「保険契約が主たる地位にあり，確定保険料方式・予定利率による割引に伴う資産運用機能は，あくまで従たる地位でしかなかった」が，「今日，相互会社に加入する（社員となる）契約者が会社に期待するところは，より低廉な保険保護の提供と良質な保険サービスの提供である」ので，「これ（「実費原則」…筆者加筆）を積極的に裏打ちする資産運用機能が主たる保険事業となってしまっている」（同 p. 49）とする。こうして，「今日の相互会社では，保険保護の面の『実費主義』というよりは，むしろ資産運用における剰余金の極大化と分配のみが目的化している」（同 p. 49）というような面すらあるとし，「相互会社においてもリスクを取ってリターンを求める行動が

常態化していると考え」(同 p. 49)，これを現代的な相互会社の理念として「高収益原則」として提示する。また，資産運用は実態として営利法人と同様な事業を行っていると考えられるとしている。そして，相互会社の社員数が巨大な数に達していることで「公共性原則」も導けるとし，「今日の相互会社の理念については，伝統的な『実費原則』から，『実費原則』『高収益性原則』『公共性原則』の3つの柱で再構成してみることが必要になってきている」(同 p. 50) とする。

相互会社の目的も3つの理念に立ち，「社員に，可能な限り多様な形態でベネフィットを与えていくことが今日的な相互会社の目的である」(同 p. 51) として，相互会社の業容拡大を認める。相互会社の営利性を積極的に認め，保険契約者の扱いも相互会社と株式会社では差をつけるべきではないとし，旧保険業法第46条（定款自治による保険金額削減規定）の廃止を主張する（同 p. 52, 59)。旧保険業法第46条廃止に伴うリスク・バッファーを保険料の安全割増に求め，利差益を保険料の割戻し分と利益性を持った株主配当の原資に相当する部分に分け，後者はリスク・バッファーとして内部留保に回されるか，分配される場合は株主配当に相当する「社員配当」と捉える（同 p. 62)。「保険料割戻し分・契約者配当原資」と「利益性をもった分・社員配当ないしは内部留保の原資となる分」の棲み分けは，リスク・フリー・レートを基準とし，リスク・フリー・レートを上回る部分を後者とする。こうした一連の考察は，見方を変えて言えば，営利性を積極的に認めてまでも保険企業形態として相互会社にこだわり続けていると言える。そして，その相互会社に対するこだわり・相互会社の存在意義は，株主の存在が不要で社員のために営利性を追求できる点に求めているようである（同 p. 66)。

以上のように，長濱［1992］は相互会社の理念から始まり，権利関係を整理しつつ，相互会社の現実を直視してその営利性を積極的に認め，その営利部分の判断の枠組みが実務的にも対応可能な枠組みとして提示されており，体系性・現実性において，非常に優れた論文である。

「社会・経済環境の変化や，これに伴ってすでに実際の相互会社の企業行動が理念としての『相互主義』からは大きく変化してしまっていることを認識」(同 p. 47) することは，先に取り上げた水島，庭田両博士の見解からも示唆さ

れるように，非常に重要であろう。しかし，「高収益原則」をこうした変化に対応した現代的相互会社の理念とすることができるであろうか。長濱［1992］では，「今日，相互会社に加入する（社員となる）契約者が会社に期待するところは，より低廉な保険保護の提供と良質な保険サービスの提供である」として契約者ニーズの変化を重視しているが，「より低廉な保険保護の提供と良質な保険サービスの提供」を求めるのは何も今日の相互会社社員・保険契約者に限ったことではなく，従来の保険契約者も望んだことであろう。結局，実費主義のことを言っているに過ぎないのではないか。できるだけ安い費用・必要最小限の実費（大塚英明［1983］p. 65）・原価（田村［1991］p. 189）で経済的保障を得ようというのが実費主義であり，それは普遍的なものと認識すべきである。すなわち，実費主義は保険相互会社の絶対的意義とでも言うべきものである。その余計なコストを他の保険企業形態，特に株式会社と比較して考えると，真っ先に考えられるのが企業利潤であって，そこに相互会社の相対的意義としての非営利性が本来看取されるのではないか。また，だからこそ相互会社に資本主義的企業に対するアンチ・テーゼ的な意義を期待できる。論者によっては発生史的に相互会社のアンチ・テーゼ的意義を重視する者もおり，長濱［1992］で高く評価される野津務博士（野津［1935］）などはその代表格である。長濱［1992］の言う契約者ニーズの変化は，必ずしも変化とは言えないのではないか。「より低廉な保険保護の提供と良質な保険サービスの提供」を求めるニーズが，指摘の通り資産運用機能を主とするように保険事業を変化させたとしても，それはニーズの「変化」がもらしたのではなく，ニーズの「徹底」がもたらしたとでも言うべきものである。したがって，新たな理念として「高収益原則」などと把握すべきではなく，実費主義理念の徹底として把握すべきである。なぜ新たな理念として「高収益原則」が提唱されたのか。それは，バブル期の資金運用偏重の価値観が反映したからではないか。

周知の通り，剰余金の源泉は，通常，危険差益，費差益，利差益である。これら3利源は，見込み・予定と実績の違いを源泉とするという点では同じであり，まさにかかる意味において剰余金は過収保険料なので利益・利潤にあらずとなり，剰余金・過収保険料が契約者配当として分配・還元されることで保険料調整・実費精算が達成される。過収保険料が容認されるのは，過収保険料を

前払確定保険料方式から要請される安全割増とすることができるからであろう。しかし，危険差益，費差益が支出・費用の見込みと実績の違いであるのに対して，利差益は運用収益という収益の見込みと実績の違いである点において決定的に異なる。換言すれば，危険差益，費差益は保険団体ないしは経営内部に直接関わる費用関連の差益であるのに対して，利差益は外部・金融市場との直接的な関わりを持つ収益関連の差益である。したがって，剰余金が見込みと実績との差に過ぎないならば，剰余金が大きいというのはそれだけ見込みが甘いとも言え，相互会社の経営上好ましいことではないが，利差益に関しては，収益が見込みを上回った場合には好ましいと言える。すなわち，実績の方に着目すれば，危険差益，費差益が費用・支出の節約＝コスト削減と関わるのに対して，利差益は金融市場からの予想を上回る収益ということで，金融市場という外部から得る収益増と関わると言える。この違いを踏まえて，仮に長濱［1992］の言う通りに資金運用機能が重視されてきたとするならば，それは剰余金をめぐる捉え方において理念が変化したというよりも，保険需要サイドから見れば，契約者のニーズが高投資収益によってまで低廉な保険料負担を求めるほどになってきているということではないか。いわば，契約者のニーズがコスト削減といった消極的次元から運用収益増大という積極的次元へと移行し，高予定利率あるいは剰余金の増大を求めるほどに実費の節約を求めているということも可能で，実費主義が「高収益原則」といった別理念に変わることを必ずしも意味するわけではない。

しかし，資金運用機能が重視されてきたのは，こうした契約者のニーズといった保険需要の次元の変化で捉えられるというよりも，現実には保険供給サイドからの動きと言えるのではないか。特にバブル期は資金運用偏重・保険金融偏重の保険経営と言っても過言ではなく，それは保険を投資信託などのような金融商品と同列に販売していくことに明確に表れていた。いわば，保険業界以外の金融業界を含めた価格競争（利回り競争）がそれだけ激化し，運用収益が重視され，保険業界が積極的にその競争を行ったということである。このような状況では，保険契約者の方も高利回りを期待して単なる金融商品的に保険を購入する場合もあろうから，その場合は確かに実費原則とは異なる状況となっていると言えよう。できるだけ安い＝原価での保障を求めるという実費原

則の理念が，できるだけ高い運用収益を求めるという理念に変化している。保険契約者が高運用収益を求めたということができようが，そのような状況をもたらした保険業界の販売姿勢，あるいは，そのようなことが生じたバブル期をその後の崩壊による悲惨な状況を踏まえて考えれば，「高収益原則」などといって支持することはできないであろう。ただし，長濱［1992］はバブル崩壊直後での考察であり，バブルに対する問題がまだ明らかになっていない段階のものであるため，バブル期の状況を正当化するかのような「高収益原則」や「社員に，可能な限り多様な形態でベネフィットを与えていくことが今日的な相互会社の目的である」といった見方がなされても止むを得ないと言えよう。また，こうした相互会社の理念と行動の乖離は，改めて相互会社における経営者支配を感じさせる[5)]。

「高収益原則」をバブル期の浮かれた見方が反映した原則として退けるにしても，金融商品的な運用収益と実費精算の徹底としての高運用収益の線引きをどう行うのか，そして，バブル期という特定の状況ではなく一般論として，実費原則において利差益あるいは運用収益はいかに位置付けられるかという重要な問題についての考察が残るのではないか。それは従来十分に考察されていなかった問題であり，近代保険における保険金融の位置付けといった大きな問題に関わると思われ，先の庭田博士の見解に示唆されている保険金融が保険経営に多大なる影響を与えるという非常に重要な問題であると考える。すなわち，保険会社における保険金融の位置付け，あるいは，保険契約者の運用収益に対する要請の変化が，相互会社にいかなる影響を与えるかという問題である。これらの問題を考察するために，近代保険における保険金融の位置付けを考える。

5）大塚英明［1983］において，「保険契約者が欲するのは，相互会社をみずからの手で管理運営することではなく，いわば『他人まかせ』の状態で，自己に対する保険を営んでもらうことなのである」（大塚英明［1983］p. 82）。

4. 保険金融と保険の近代化

長濱［1992］では明示的に示されていないが，論旨の多くは大塚英明［1983, 1984］に依拠していると思われ，剰余金およびその分配をめぐる議論も同じであると思われる。大塚英明［1983, 1984］の議論は大変優れ，今日の相互会社をめぐる議論においても，非常に刺激的である。大塚英明［1983, 1984］は相互保険という概念を重視し，相互保険・相互会社の近代化を重視する。原始的な相互会社では，保険料の追徴や保険金の削減という「保険料および支払保険金の可変性」（大塚英明［1983］p. 77）と剰余金配当が実費原則を達成するための手段であったが，相互会社の近代化によって保険料および支払保険金の可変性が消滅し，剰余金の配当制度が残ったとする（大塚英明［1984］p. 40）。剰余金は本来安全割増＝過収保険料であったが，保険料および支払保険金の可変性を消滅させた準備金の形成は，運用収益を発生させ，運用収益も剰余金を形成するようになり，もはや剰余金分配は単純な過収保険料払戻ではなくなったとする（大塚英明［1983］p. 80）。これに対して先に取り上げた長濱［1992］の見解は，運用収益そのものを安全割増から排除してしまう大塚英明［1983, 1984］に対して，リスク・フリー・レートを基準にして，運用収益部分にも安全割増部分が含まれるとする見解といえよう。この両者の違いについては，大塚英明［1983, 1984］は1980年代後半に急速に実務を中心にモダン・ポートフォリオ理論（Modern Portfolio Theory, MPT）が普及する以前の研究であり，長濱［1992］はそれ以後の研究であるため，リスク・フリー・レートを使って運用収益に安全割増を認識しえたと考えられるのではないか。すなわち，長濱［1992］のこの見解は，大塚英明［1983, 1984］をMPTを使って発展させたものと推測するのである。

しかし，大塚英明［1983, 1984］は，理論的により掘り下げる余地があると思われ，また掘り下げることでより根源的な問題が明らかにされるのではないか。大塚英明［1983, 1984］が重視する準備金の形成に注目する必要があろう。これは，換言すると，前払確定保険料方式によって保険資金が形成され，保険資金の運用が発生するということではないか。すなわち，保険現象が保険料

――保険資金――保険金と現れて，保険資金から保険金への流れにおいて金融市場との関わり・保険金融が発生しているということである。保険の本来的な機能はあくまで経済的保障機能であろうが，本来的機能発揮の過程で付随的に保険の金融的機能が発生すると言え，経済的保障機能，金融的機能を保険の二大機能と把握することができる。大塚英明［1984］が，「準備金の積立という要素は，相互保険の近代化を促し，保険料の定額化および保険金全額支払を可能にした」（大塚英明［1984］p. 47）としているように，準備金あるいは保険資金の形成と保険の近代化との関係は重要であろう。しかし，準備金の形成と保険の近代化の関係については，「準備金の積立という要素は，相互保険の近代化を促す関係」と捉えることができるであろうか。また，保険料追徴，保険金削減，いずれも株式会社との競争上不利であるから，相互保険の近代化として消滅すると捉えているようであるが，「保険料の可変制は，資本団体の典型例である株式会社の株主有限責任との対比において，『有限責任化』という旗印の下で定額化への道を辿ることになった」（大塚英明［1984］p. 47）と言えるであろうか。「保険料および支払保険金の可変性」が株式会社との競争過程で消滅してくると捉えることには異論はないが，そのような現象をもたらす力の根源を正しく認識できていないのではないか。そこには，資本主義社会との根源的な関わりが存在すると考える。

これまでの章で何度か言及しているように，そもそも資本主義社会は，基本的に市場で財・サービスを自由に交換・売買することによって生活ニーズが充足される社会といえ，その意味で市場経済であるという点が重要である。すなわち，交換・売買がわれわれの日常生活では重要であり，あらゆる財・サービスが交換・売買される傾向をもつ。経済的保障に対するニーズも市場で充足されることが志向され，それが保険取引・売買として現れる。保険は他の財・サービスに比べて特殊とされるが，特殊性を持っていても日常生活に必要なものとして市場で取引・売買される。株式会社との競争が発生するのは，かかる保険取引・売買の供給者側として株式会社が他の事業と同様に保険事業を営むからであり，保険の特殊性が反映しつつも，保険取引・売買においても資本主義社会における一般的な交換の法則が働くであろう。すなわち，等価交換の法則である。等価交換の法則が給付・反対給付均等の原則に反映し，大数法則を

応用することによって保険全体としての収支が均衡する収支相等の原則が達成されると考えるべきであり，ここに保険技術が発揮される。確かに，現実の保険はこのように額面どおりにはいかないが，しかし，体制原理との関係でこのような力が働いていると考えるべきではないか。資本主義社会における一般的な交換・売買を保険取引・売買に適用するならば，それは前払確定保険料方式にならざるを得ないであろう。相互保険の「保険料および支払保険金の可変性」が株式会社との競争上不利になるので消滅する運命にあるのは確かであるが，しかしその運命をもたらすものは，もっと根源的な力としての体制原理と捉えるべきではないか。「保険料および支払い保険金の可変性」というのは，株主有限責任との対比などの次元で考えられるものではなく，資本主義社会における交換・売買において常識を逸脱する話にならない方法であるということが重要であろう。資本主義社会一般の取引と同様になるためには前払確定保険料方式を採用せざるを得ず，近代保険成立のためには，それを採用できるような保険技術の発展とその保険技術を適用して保険団体を形成できる社会経済的基盤が整っていることが必要である。こうした保険技術と保険団体の形成を可能とする社会経済的基盤が近代保険のメルクマールであり，こうして成立した近代保険の取引形態は前払確定保険料方式となろう。その意味で，前払確定保険料方式を近代保険のメルクマールということができるのではないか[6]。

以上のように近代保険を捉えると，近代保険は二大機能の一つとして金融的機能を発揮し，保険企業形態にかかわらず保険企業は金融機関・機関投資家としての性格を有すると言えよう。もちろん，金融的機能発揮において，保険団体内にその機能を限るということもありうるが，何の社会的紐帯も持たない保険団体においては，保険企業の金融機関・機関投資家としての性格は強くなろう。相互会社の保険団体も何の社会的紐帯を持たない経済的利益集団であろうから，保険株式会社と同様に金融機関・機関投資家としての性格が強いと考える。相互保険と相互会社を分けた大塚英明［1983，1984］の議論は優れているが，保険金融・近代保険の捉え方が不十分であると思われ，こうした近代保険

6）この点で，2003年の既契約の契約条件変更を可能とする保険業法の改正は，保険取引・売買を不安定なものとする危険性があると考える（小川［2003 a，b］）。

の性格を踏まえながら，相互会社の理念や現代相互会社の歴史的性格が明らかにされる必要があろう。しかし，大塚英明［1983，1984］，長濱［1992］の議論に見られるように，現代の相互会社の性格を把握する上において，営利性がカギを握るであろう。金融機関・機関投資家としての性格が強いということと営利性の関係をどのように捉えるべきであろうか。そして，その営利性の考察において中心になるのが利差益と思われ，引き続き保険金融の考察が重要となる。特に，保険金融から得られる運用収益の考察が重要であろう。

5．安全割増＝保守性の考察

資本主義社会は貨幣経済であり，貨幣は利子を生むという追加的使用価値を有する。したがって，保険資金の蓄積を伴う前払確定保険料方式は，必然的に保険金融をもたらすといえる。蓄積された保険資金には社会的平均利子が期待されるであろうし，その期待の上に，すなわち，保険資金の運用収益が考慮されて，保険も成り立つということになろう[7]。したがって，保険資金が蓄積される以上その保険資金に対しても社会的平均的利子が当然期待されると言えようから，大塚英明［1983，1984］のように運用収益全てを過収保険料ではなく営利部分であるとすることはできないであろう。この点でリスク・フリー・レートを使って運用収益を織り込んだ長濱［1992］の議論は優れていると言えよう。ここで，この点について考察を深めたい。

資本主義社会が貨幣経済であることから，保険資金に対して社会的平均利子が期待でき，運用収益は社会的平均利子を基準として，それを上回る部分とに分けることができる。この社会的平均利子部分を予定利率として割引される部分と考えれば，それを上回る部分が利差益と考えられる。そして，その利差益は，社会的平均利子の予定＝予定利率と実績の差として把握できる部分と，さらにそれを上回る部分とに分けることが可能な場合がある。前者が過収保険料の位置付けで契約者配当として還元できるものであり，後者は内部留保あるいは，長濱［1992］の言葉を借りれば，社員配当に回される部分である。長濱

7）短期保険のような運用収益が重要でないものは，この限りではない。

[1992] の議論は，このように利差益を予定と実績との差＝過収保険料部分とそれを上回る部分＝利益とに分ける枠組みを提示したと言えるが，基準としたリスク・フリー・レートと予定利率の関係について示されていない。この関係が明らかにされないと，次のような問題が生じる。具体例で考えてみよう。

いま，リスク・フリー・レートを社会的平均利子として3％と想定し，それを予定利率とすれば，運用利回りが5％であれば利差益は2％となる。長濱 [1992] では，リスク・フリー・レートを上回る部分は利益と見なされるので，この利差益2％分は契約者配当に回せず，内部留保されるか社員配当として還元されることになる。ここで問題は，運用利回り（実績），予定利率（予定・見込み）の間の単純な引き算で済むのかということである。仮に，運用方法が100％リスク・フリーによるもので，何らかの理由によってリスク・フリーによる運用利回りが5％であった場合，それでも2％部分は利益と言えるであろうか。長濱 [1992] がこれを利益と見なすのは，リスク・フリーを上回るリターンが得られるのは何らかのリスクをとった結果であり，そのリスクをとっているという行為を営利性の根拠にしているからであろう。しかし，この場合，2％部分はいわばリスク・フリー・レートの予定と実績のずれであり，契約者配当の原資となるのではないか。長濱 [1992] の議論においてこうした問題が生じるのは，予定利率と利益性判断の基準とするリスク・フリー・レートの関係が示されていないからである。いまの例では単純化のためにリスク・フリー・レート＝予定利率としたが，当然基準とするリスク・フリー・レートあるいは本書でいう社会的平均利子と予定利率の関係が明らかにされなければならない。そのためには，利差益ないしは剰余金の源泉を考える必要があろう。

剰余金の源泉は，すでに指摘しているように，本来は過収保険料である。そして，過収保険料は予定と実績との差である。予定と実績の差・過収保険料が形成されるのは，予定の計算に当たって保守的な前提を置くからである。保守的な前提が安全割増であり，それが過収保険料にして剰余金の源泉と捉えられる。したがって，予定と実績の差＝剰余金の源泉の核心は，予定値に対する保守性をどう認識するかということにあるのではないか。すなわち，利差益をめぐる議論においては，予定利率の保守性に問題の核心の一つがあると考える。それでは，予定利率の保守性とは何であろうか。

図6.1　利回り保証と契約者配当

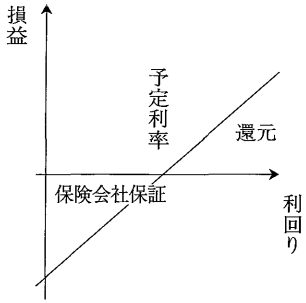
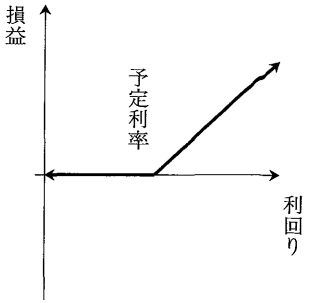


図6.2　保険契約者の損益曲線
（ロング・コール）



競争によって株式会社と相互会社が収斂してきているとし，単純化のために，利差益がすべて契約者配当として還元されるとする。こうした仮定をおくことは，保険契約者からみると利回りの下限が予定利率で保証され，それを上回る運用成果が契約者配当として全て還元されることを意味する。すなわち，「利回り保証と契約者配当」という組み合わせが徹底した形である。この組み合わせが何を意味するのかをグラフで見てみよう。

図6.1で，横軸に利回り，縦軸に損益をとり，予定利率を上回る資金運用利回りをプラス，下回る資金運用利回りをマイナスとすると，45度線は保険資金の運用利回りで，横軸と交差するところが予定利率である。保険会社から見るとプラス＝益は順鞘の状態，マイナス＝損は逆鞘の状態を示すことになるが，今仮定により順鞘は全て契約者配当として保険契約者に還元されるから，保険契約者の損益曲線を図6.2で考えると，予定利率を上回る場合は45度線となる。予定利率を下回る場合は下回る分を保険会社が保証してくれるから予定利率が確保されることとなり横軸となる。したがって，保険契約者の損益曲線は「いいとこ取り」をした格好となり，この損益曲線の形状は典型的なコール・オプションの買い（ロング・コール）である。

これに対して図6.3で保険会社の損益曲線を考えてみると，予定利率を上回る順鞘部分は全て契約者配当として還元してしまうため横軸が損益曲線となり，予定利率を下回る部分は逆鞘として損失を負担することによって保険契約

図6．3　保険会社の損益曲線
（ショート・プット）

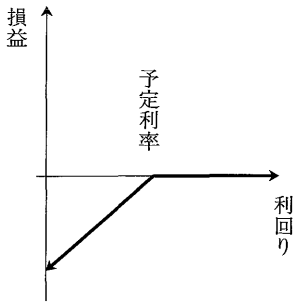
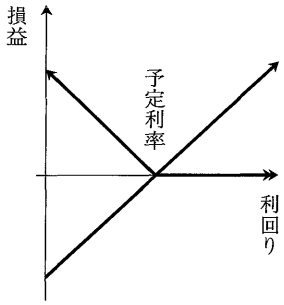


図6．4　保険契約者の損益曲線
（プロテクティブ・プット）



者に予定利率を保証するので45度線となる。かくして，保険会社の損益曲線はプット・オプションの売り（ショート・プット）となる。保険会社がプット・オプションを売っているのであれば，取引の相手方である保険契約者はプット・オプションを買っている（ロング・プット）ことが想像される。今そのような目で保険契約者の損益曲線を図6．4を使って再び眺めてみると，保険契約者の払い込んだ保険料を原資とする保険資金の運用利回りが45度線であるから，保険契約者は保険金原資となる保険資金の運用においてもともとはこの45度線で表される損益にさらされている。しかし，図6．4のように保険会社からプット・オプションを買って「原資産＋プット・オプションの買い」という典型的なプロテクティブ・プットのポジションを持っていると言え，そのためコール・オプションを買っている損益曲線になっていると言える。保険契約者のコール・オプションの買いとなっている損益曲線は，プロテクティブ・プットであると考えることができる。このように保険契約者，保険会社の損益曲線を把握するならば，「予定利率とは，保険契約者に提供するコール・オプション（プロテクティブ・プット）または保険会社が売却しているプット・オプションのストライク・プライスである」となろう。そして，そのストライク・プライスは，通常OTM（out of the money）で設定され，そのOTM分が予定利率の保守性である。あくまでオプション関係として把握できるということであり，実際にオプション取引がなされてプレミアムの受け払いがなされるわけではな

いので，プレミアム分がストライク・プライスに織り込まれてOTMになっていると考えることができる。したがって，予定利率の保守性とは，オプション・プレミアムであると言える。

以上から，予定利率の保守性を社会的平均利子のオプション・プレミアムとして認識することができる。しかし，こうして保守性を把握できたとしても，問題の半分が解明されたに過ぎない。それは，実際にもたらされる運用利回りが，必ずしも，社会的平均利子を軸として利差益を分解することができるとは限らないという大きな問題が残るからである。先の例で言えば，社会的平均利子をリスク・フリー・レートとして，運用の中身がリスク・フリーでの100％の運用であるならば，社会的平均利子を軸に利差益を把握できようが，運用の中身がリスク・フリー以外の資産を含む運用であるならば，ポートフォリオのリスク量分のリスクをとってリスク・フリーを上回ることを目標とした運用を行ったこととなり，運用そのものが積極性を帯びる。その場合は，長濱［1992］が提示した枠組みで，リスク・フリー・レートを基準にして過収保険料部分と利益部分に分けるという便宜的な方法もあろうが，問題なのは社会的平均利子をリスク・フリー・レートとすることが妥当であるかということである。この問題は，保険事業において運用収益はいかに位置付けられるかという問題に関わるだろう。保険会社にとっての運用収益の性格について議論をする必要がある。

6. 保険金融と運用収益

運用収益をどう認識するかという問題は，わが国において古くて新しい問題と言えるのではないか。旧保険業法第86条は，保険会社にキャピタル・ゲインを準備金として積み立てさせ，社外に安易に流出させないための規定であったが，その根底に流れている精神は「保険会社にとってキャピタル・ゲインは利益にあらず」（小川［1987］pp. 288-289）といったものであった。保険会社に運用収益が生じること自体は当然としつつも，それは蓄積される保険資金の運用上生じるものにして利息・配当などのインカム・ゲインであって，資産の売却等を通じたキャピタル・ゲインではないとされた。ただ，実際の資金運用では

キャピタル・ゲインを生じる場合もあろうから，その場合はキャピタル・ロスが生じる危険への対応としてキャピタル・ゲインとキャピタル・ロスの差を準備金として積み立てるべきとしたものである。1939年本条制定時には，保険会社にとって資産というのは保有しつづけるべきものにして，頻繁に売買するものとは考えられていなかったと思われ，そのような保険金融や日本の金融の実態・保険会社の位置付けからこのような運用収益の捉え方が正当化されたのであろう。インカム配当原則とも結びつくこの規定が保険金融の実態と乖離して，その乖離がバブル期に「アセット・アロケーション」，「アセット・ミックス」と称して外国債券投資で発生した巨額な為替差損を正当化する資金運用行動を規定したと言え[8]，さらに，それがエスカレートしていかがわしいストラクチャー・ボンド（structured bond）に対する投資や恣意的な会計操作にまで至ったと思われる[9]。そして，バブルが崩壊して経営困難になってくると，破綻寸前の生命保険会社の中には，一か八かのような資金運用がストラクチャー・ボンド等を利用して行われ，それも失敗してついに破綻に結びついた例もあった。旧保険業法第86条およびその運用収益に関する精神と保険金融との乖離・歪みが現実の保険金融に与えた多大な影響を考えると，改めて運用収益，さらには保険金融をどう捉えるかということが非常に重要であると思われる。同時に，前章のエイジェンシー理論による保険株式会社の資金運用に対する考察が，いかに的外れであるかが確認できる。

さて，旧保険業法第86条はインカム・ゲインのみを運用収益として把握し，キャピタル・ゲインを排除したわけであるが，リスク・フリー・レートを用いた議論も，最終利回りを基準とするという点において，旧保険業法第86条のインカム・ゲイン基準と一脈通じるところがある。しかし，両者には次のような違いがある。ハイ・イールド・ボンドのように信用リスクが反映して高利回りとなっているものは，信用リスク分のインカム・ゲインが多くなり，旧保険業法第86条の下でも収益とみなされる。しかし，実は信用リスクというリス

8）これを「保険業法第86条準備金のパラドックス」（小川［1987］p. 305）と呼ぶことができよう。

9）恣意的な会計操作として，旧保険業法第84条評価益の活用，上場債券への選択制による原価法採用があげられる。詳細は小川［1993，1994］を参照されたい。

クをとって高収益を獲得しているのであるから，高リスクをとって得た収益という意味では，信用リスクをとって得たインカム・ゲインは価格変動リスクをとって得たキャピタル・ゲインと同じとも言える。旧保険業法第86条の精神が，付随的業務である保険金融で保険会社にリスクの大きな投資行動をさせないという点にあるとするならば，ハイ・イールド・ボンドの信用リスク分を収益と認識してしまうのは明らかに問題である。このような問題が生じるのは，旧保険業法第86条は資産を売買すること自体がリスクの大きな投資行動と考えたためキャピタル・ゲインを利益と認識しないこととし，インカム・ゲイン，キャピタル・ゲインといった運用収益の形態の違いでリスクの性質・大きさを分類して保険金融を規定しようとしたからである。しかし，バブル期以降には日本の金融構造が証券化しながら大きく変化する中，金融市場・投資理論・投資技術の発展を背景として，保険会社にもポートフォリオ運用が求められてきたと言える。こうして，資産は保有し続けるものという前提に立った旧保険業法第86条は保険金融の桎梏となり，運用収益の形態のみでリスクの性質・大きさの適切な分類・把握はできなくなったと言える。この点MPTの議論は，リスクのないもの（リスク・フリー）を想定して，それを上回るリターンを得られるものはそのリターンを得るためのリスクをとっていると考える点において，信用リスク等を把握できていない，また，リスクとリターンの関係で捉えることのできない旧保険業法第86条の思考に比べて理論的であり，まさに現代的（Modern）である。運用収益の利益部分の把握においては，長濱［1992］が提示した枠組みから示唆されるように，どこまでが社会的平均利子であり，どこからがそれを上回り，それを上回るものはリスク・フリーと異なりリスクをとって積極的に儲けようとしているという点で，営利性・利益性を意識するということになろう。その積極性とは信用リスク，価格変動リスク等の何らかのリスクをとっているということである。しかし，予定利率の基準となる社会的平均利子は，保険会社に期待される運用収益を基準とすべきであり，必ずしもリスク・フリー・レートとは限らないだろう。理論的には，ポートフォリオ運用が前提とされることから，何らかの基準によって保険会社としての標準ポートフォリオおよびそのリスク／リターンを想定して，それを基準に社会的平均利子を想定することが考えられる。しかし，実際にこのような標準を想定

するのは困難であろうし，保険市場における競争や各社のポートフォリオの多様性を容認するならば，想定すべきでもない。むしろ，予定利率は保証利率としてのフロアーの役割を果たすことからすれば，基準とすべきレート自体が保守的であることが重要とされ，実務上はリスク・フリー・レートを考えることもできよう。

もっとも，金融構造の変化，金融市場の発達を背景としながら，現代の保険会社の金融機関・機関投資家としての位置付けが重みを増してくれば，ポートフォリオ運用が前提とされたトータル・リターンの運用収益志向となり，また，保険契約者からも金融機関・機関投資家としてそれなりの運用収益を期待されることとなろう。こうした状況は，株式会社，相互会社という企業形態で差が出るわけではなく，相互会社といえども金融機関・機関投資家として位置づけられよう。このような相互会社，運用収益の位置づけから，運用収益をリスク・フリー・レートを基準に契約者配当部分と利益性部分に分けることは時代錯誤的となろう。すなわち，現代相互会社の歴史的性格として，金融機関・機関投資家としての性格が重要である。そして，ここで注意すべきは，ポートフォリオ運用を前提としたトータル・リターン志向の運用に加えて，金融自由化を背景として金融商品的保険を保険会社が手がける傾向にあるということである。

前者に対しては，保険契約者保護との関係で，保険企業形態にかかわらず，資金運用に伴うリスクに対する準備金を積み立てる必要があるのではないか。現行の保険業法第115条は旧保険業法第86条準備金を価格変動準備金という形で発展させたと言え，資金運用の実態，保険会社の金融機関・機関投資家としての位置付けに対応した改正がなされたと言えよう。また，後者の金融商品的保険に関しては，すでに実施されているが，通常の保険と異なる管理が必要であろうから，独立した別勘定で管理すべきであろう。この場合，相互会社がこうした金融商品を扱うこと自体が相互会社の理念に反し，営利性を帯びた証拠との指摘がなされるかもしれないが，金融機関・機関投資家としての性格が強まったことで，安価な金融商品提供ということが期待されてきたといえよう。そして，このような金融機関・機関投資家としての展開の根底には，前払確定保険料方式による運用収益の組み入れという要因があると言えよう。金融

自由化・保険自由化が重要な要因であり，直接的な契機ではあろうが，この点で保険会社による金融商品の提供は貯蓄性を意識した自然な展開と言えよう(Korn［2004］p. 235)。

以上から，相互会社の現代的性格を考えると，金融機関・機関投資家としての位置付け，あるいは，資金運用の積極性という次元から運用収益の利益性を考えることはあまり意味のないことと思われる。したがって，剰余金の認識との関係では，運用収益の利益部分を特定させるということではなく，資金運用に伴う準備金の積立が重要であろう。もちろん，予定利率の設定方法も非常に重要である。生命保険危機の反省を踏まえたと思われる現行の予定利率決定方式は，かなり改善されたと言えよう（小川［2003 b］pp. 95-96)。また，金融商品的な保険の運用収益の性格は，通常の保険の運用収益とは性格が異なるであろうから，区分管理が重要であると考える。

7. 相互会社の現代的意義

世界的な金融自由化によって，保険会社はその企業形態にかかわらず，金融機関・機関投資家としての側面を強めている。株式会社と相互会社の収斂が一段と進んでいるともいえ，1996年に施行されたわが国新保険業法もこうした変化を容認し，現代相互会社の企業性を容認したと言えよう（水島［2006］p. 228)。こうした変化の中で相互会社の存在意義を長濱［1992］風に言えば，社員のための金融機関・機関投資家としての行動に徹し得る企業形態ということになろうか。要するに，保険契約者以外の別の者の利益を考えなくてよいということであるが，問題はそのことが今日どれほどの意味を持つかということである。

競争を通じて相互会社と株式会社が収斂してくるならば，社会的紐帯を持たず経済的利益集団として形成される相互会社の保険団体に属する保険契約者にとって，保険契約者以外の者の利益を考えなくてよいというのは，大きな意味を持たないであろう。むしろ，株式会社を上回る資本集中の制度として最も巧妙な制度と思われた「無手で他人資本を支配しうる」（金子［1971］p. 120）相互会社は，ある意味，先に引用したように「資本制的企業がとる最高の発展状

態」(同 p. 120) ということができよう。しかし，これが可能となるのは，相互会社は一般事業会社のように対外的な取引を会社目的としないことから対外的な取引に対する担保資本を必要とせず，また，前払確定保険料方式による営業費の前受けと危険率の偏差が小であることによる担保資本の要請が小であるためである。前述の通り，危険率の偏差が小であることが特に当てはまるのが生命保険であるため，生命保険会社に相互会社が多いのであろう。しかし，このことは相互会社に自己資本が不必要であるということを意味するわけではない(古瀬 [1990] p. 137)。株主資本のような外部資金に依存せずに済む程度の少額な自己資本の要請ということである。もちろん，なんらかの事情によって巨額な自己資本が要請されるならば，この限りではなくなるということである。

わが国の金融ビッグバンや世界的な潮流である金融グローバル化，IT (information technology) 革命などが，競争を激化させながら金融機関に巨大化を志向させているといえ，それは銀行に止まらず，保険業界を含む金融機関全体を覆うものである。こうしてわが国でもメガ・バンクが誕生し，保険会社の合併も盛んとなった。金融事業環境をめぐる変化は，金融機関に膨大なIT投資を強いる。また，競争の激化を通じて事業リスクを高め，かつ，金融機関の破綻に対して自己責任を求めることから，金融機関に巨額な自己資本を要請しながら，その巨大化を促している。こうして，保険会社，特に，生命保険会社といえども，巨額な自己資本が要請され，加えて巨大化のための業界再編において企業形態の弾力性が重要となり，相互会社は，このような事業環境において著しく不利な企業形態となった観がある。2004 年 12 月 24 日に発表された金融庁の今後の金融行政の方針では，金融システムの安定重視からその活力重視に金融行政を転換し，金融コングロマリット化に対応する法整備を行うとしている (金融庁 [2004 b])。こうした金融行政の転換によって，ますます相互会社は不利な企業形態となるであろう。何らかの社会的紐帯によって保険会社・保険団体が形成されているのであれば，相互会社が企業形態において不利であることを乗り越える力となり，深刻な問題とならないかもしれないが，相互主義の形骸化した現代の相互会社にそのようなことを望むべくもない。ここに，現代の相互会社が手段に過ぎないことが改めて確認できる。

米山 [2001] は，先にもとりあげた旧保険業法第 46 条が新保険業法で廃止

されたことについて，「相互会社形態の自律メカニズムを喪失させ」（米山［2001］p. 22），「今後の動向を決定するほど重大な変化であったと解釈できる」（同［2001］p. 21）とした。そして，現在は企業形態論的な分水嶺にあると思われ，第1の方向性は相互会社形態の自律メカニズムを復活させる方向，第2の方向性は株式会社への転換に向けて制度的条件を迅速に整えることである（同［2001］p. 22），とした。2003年の既契約の契約条件変更を可能とする保険業法の改正は，保険金額削減規定の復活という側面を持つが，株式会社と同列に認めたことで，相互会社形態の自律メカニズムを復活させるというよりも，相互会社を株式会社と同列に位置付ける改正と言えよう。また，株式会社化を容易にさせる改正もなされてきており，方向性としては第2の方向に進んでいるように思われる。なぜ，第1の方向に進まなかったのであろうか。それは，自律メカニズムとしての保険金額削減規定がすでに形骸化していたからではないだろうか。保険契約者にとって相互会社が単なる取引先としての意味しか持たないならば，保険金額削減規定は形骸化せざるを得ず，その点で新保険業法はその実態を追認したに過ぎない。それにもかかわらず保険金額削減規定の復活ともいえる保険業法の改正がなされたのは，生命保険危機への対応ということであろう。そのため，恒久的な意味をもった法改正であるはずなのに，その本質は緊急避難的な措置と制度改正が判然としない中途半端な改正となってしまった。

「可及的安価な保険制度である相互保険は，契約者が保険料追徴ないし保険金額削減を甘受することによってはじめて達成される『契約者メリット』だった」（大塚英明［2001］p. 26）としても，保険料追徴ないし保険金削減を甘受する保険契約者とは，何らかの社会的紐帯に基づいて保険会社・保険団体を形成している保険契約者と考えるべきである。「保険相互会社という存在は，保険という領域の素朴な発想から始まった。したがってそれは，本来，企業法的な考え方にはなじまない。時代の変化とはいえ，それが企業的対処を迫られ，それゆえに営利企業の代表格である株式会社へと姿を変えることは，まさに大きな矛盾である」（同 p. 34）のではなく，変化する資本主義社会にあって，必然的な動きではないか。

手段と化した相互会社では，相互主義は形骸化し，経済合理性が前面に出

る。相互会社の経済合理性は，「資本制的企業がとる最高の発展状態」という言葉に示唆されているように，主として資金調達面にあると言えよう。その資金調達面において，資金調達の方法，量，いずれにおいても相互会社が経済非合理性を持つ企業形態となるような変化が進展しているわけである。こうして自己資本に関わる相互会社のメリットがなくなり，企業形態の弾力性においてデメリットが生じてきた相互会社に対しては，何らかの社会的紐帯に基づいて保険会社・保険団体が形成されるのでもない限り，もはや企業形態として選択する理由はないのではないか。その場合の社会的紐帯の一つとして考えられるのが，相互会社の資本主義的企業に対するアンチ・テーゼ的な役割との関係である。株式会社優位で展開している現在の金融自由化・保険自由化が，競争状態から寡占状態に移行するなどして株式会社による独占の弊害が生じるような場合には，それに対する対抗手段としての相互会社の活用ということはありえよう。そもそも，非営利組織は市場がうまくいかないところに現れると言え，相互会社にもその傾向が当てはまるであろう（Hansmann［1985］p. 128, pp. 135-136）。逆にいえば，本質的に保険契約者の利益に徹することができる現代の相互会社の存在意義は，まさに資本主義的企業に対する潜在的なアンチ・テーゼ的役割以外にもはやないのではないか。既存の生命保険相互会社にそれが期待できないならば，既存の生命保険会社の動向についても自ずと方向性が出てくるのではないか[10]。

10）本書校正段階で第一生命保険が株式会社化を発表した。