

「生命保険相互会社のガバナンスに関する一考察」

河内 茂雄

目次

- ・序～問題の所在と、本論文の構成・・・・・・・・・・3
 - 1 問題の所在・・・・・・・・・・3
 - (1) 相互会社形態そのものに関する議論の不在とその理由・・・・・・・・・・3
 - (2) 時代の変化と、議論の必要性・・・・・・・・・・6
 - 2 本論文の構成・・・・・・・・・・7

- ・第1章～相互会社形態の歴史的検討・・・・・・・・・・8
 - 1 相互会社前史～地域・職業共同体による保険の提供・・・・・・・・・・8
 - 2 地域・職業共同体的な制約から脱した相互性組織・・・・・・・・・・9
 - (1) 地域・職業共同体的な制約を脱した相互性組織の変質・・・・・・・・・・9
 - (2) 変質した相互性組織のガバナンスを支えた要因・・・・・・・・・・10
 - 3 相互会社の発展と現代的相互会社の成立・・・・・・・・・・11
 - (1) オールド・エクイタブル社の成立・・・・・・・・・・11
 - (2) アメリカでの現代的相互会社の成立・・・・・・・・・・13
 - 4 日本における相互会社とその発展・・・・・・・・・・15
 - (1) 戦前まで・・・・・・・・・・15
 - (2) 戦中、戦後の再建期を経て高度成長期へ・・・・・・・・・・16
 - (3) 政策的対応・・・・・・・・・・17
 - 5 まとめ・・・・・・・・・・19

- ・第2章～日本における現代的生保相互会社のガバナンス・・・・・・・・・・21
 - 1 相互会社内部におけるガバナンスの現状・・・・・・・・・・21
 - (1) 総代会・・・・・・・・・・21
 - (2) 取締役会・・・・・・・・・・23
 - (3) 監査役・・・・・・・・・・24
 - (4) 評議員会・・・・・・・・・・24
 - (5) 契約者懇談会・・・・・・・・・・24
 - (6) まとめ・・・・・・・・・・25
 - 2 株式会社との比較・・・・・・・・・・25
 - (1) 全株主の意思決定と、総代会による少数派支配・・・・・・・・・・25
 - (2) 株式売却による離脱と、解約返戻金・・・・・・・・・・27
 - (3) 会社外部のステークホルダー・・・・・・・・・・27
 - (4) 破綻時における会社所有者の損害・・・・・・・・・・28

(5) 保険持株会社の場合	29
(6) まとめ	30
3 相互会社制度の評価の尺度	30
・ 第 3 章 ~ 現代的生保相互会社制度の評価	31
1 契約者の経済的利益	31
(1) 相互会社の経営の効率性	31
(2) 契約者配当について	32
(3) まとめ	33
2 現代的生保相互会社によって守られる政策的価値	33
(1) 市場では提供できないものを提供できる	34
(2) 相互会社と株式会社を並存させることから生じるマクロ政策的価値	
34	
(3) 相互会社の社員間の結束	34
(4) 相互会社の変容してできたことによって新たに生まれてきた価値	35
(5) まとめ	35
3 本章の結論	35
・ 第 4 章 ~ あるべき新たな相互会社	36
1 相互性組織の果たして来た役割と、株式会社との関係	36
2 新たな相互会社の具体像	37
(1) 小規模で、しかも社員の責任が重い生保相互会社	37
(2) 有望な事例 ~ 任意共済	38
3 立法論的提案	39
・ おわりに ~ 相互会社を議論することのインプリケーションと今後の課題	40
1 相互会社を議論することのインプリケーション	40
2 今後の課題	41
・ 参考文献	42

序～問題の所在と、本論文の構成

1 問題の所在

(1) 相互会社形態そのものに関する議論の不在とその理由

(a) 相互会社は、保険業法によってその存在が認められている組織形態であり、現在日本では相互会社のほぼ全てが生命保険会社である。そして戦後50年以上にわたり、わが国における生命保険業界のシェアの大部分は、相互会社形態を採る会社によって占められている¹が、昨今では幾つかの生命保険会社が、様々な理由から相互会社から株式会社にその形態を変更させている²。そのような時流の中で、金融秩序の再編成という観点から、生保相互会社の株式会社化に関する議論が盛んである。

しかしそのような実利的・経済的な議論が盛んな一方で、理論的にはより深刻な事態を引き起こしうる問題が無視されていると思われる。それは生保相互会社のガバナンス³に関する

¹ そもそも戦後の生命保険改革の結果、日本の生命保険業界は16社の相互会社でスタートした。そして平成12年5月末の段階で、わが国には47社の生命保険会社が存在しているが、その中で相互会社は14社にすぎず、会社数自体は多くない。しかし、相互会社の多くが大企業であり、生命保険の新規契約高の8割、保有契約高、保険料収入、総資本の9割(いずれも個人保険)を占めている。シェアの点からは相互会社が圧倒的に強いと言えるだろう。しかし今後、株式会社化の流れがますます強まることが予想され、現時点(2003年12月時点)で株式会社化をせずに生き残りを図ると考えられているのは、5社(日本、第一、住友、明治・安田、富国)に留まると予想されている。

² 相互会社が株式会社に転換するには3つの場合がある。第1は、2000年の保険業法改正によって認められるようになった相互会社の株式会社化であり、第2は実質的に破綻に至った段階で、株式会社である救済会社に保険契約が移転される場合であり、第3は「金融機関に関する会社更生の特例に関する法律(更正特例法)」によって、更正手続きの中で株式会社化が図られる場合である。第一のケースは2002年の4月に大同生命が行った株式会社化が始めてであり、2003年4月には太陽生命も株式会社化した。またこれに準ずる形としては、2002年4月に大和生命が株式会社との合併という形で株式会社化されたケースがある。他にも三井生命や、一度は株式会社化を断念した朝日生命など、幾つかの相互会社が株式会社化を表明している段階である。そして第2、第3の場合は1997年以降に倒産した各社(日産、東邦、第百、千代田、東京生命)のケースにおいて実際に発生し、その多くは外資系のスポンサーに救済されることとなった。

³ 従来、会社に関する「ガバナンス」といえば、いわゆるコーポレート・ガバナンス、つまり「どのような形で企業経営を監視する仕組みを設けるかという問題」(神田秀樹「会社法」90頁)であって、一般的には企業内部の機関の問題とされるのが一般的である。

しかし筆者が、この論文(とりわけ本論文のタイトル)において「ガバナンス」の語で表しているのは、「出資者=契約者=社員」の経営監視の問題や、会社内部での内部統制の問題に関することだけではない。本論分では「ガバナンス」の語に、経済的に見て契約者の利益を最大化しやすい組織形態かどうか、更には破綻可能性の高さなどに左右される社会的コストの多寡、といったような観点をも含めて評価する組織のあり方、という意味まで込めていることを予め断っておきたい。その理由としては、生命保険会社が、利潤を追求する一組織としてのみならず、生命保険という極めて公共性の高い商品を提供する主体として、政策的にも(後述するように)各種の恩恵を受けている以上、一社の利益を超えた観点(ex.社会における厚生最大化、など)からの検討が必要であり、まさにこの視点に立った規制その他のあり方が検討されるべきだと考えるからである。

とは言うものの、論文という性格上、用語の意味を明確にする必要もある。そこで論文本

問題であり、主要な論点としては、出資者による経営監視⁴（以下、「出資者監視」とする。）と、組織内の内部統制に関する問題である。今後とも相互会社形態を採り続けることが生命保険契約者にとって経済的に有利なのか、また金融当局の立場から見ても政策的に有益であるかどうかの議論は、（少なくとも日本では）これまでさほど現れず、現在でもその議論の重要性が一般には認識されていない。これは現在の日本における生命保険会社の巨大さ、そして世界的にも稀なほど巨大な生保相互会社のシェア⁵、更にはそれが破綻ないしは危機に陥った場合の社会的影響度、等を考えると、非常に不自然なことに思われる。

（b）そもそも現在の相互会社のあり方を見ると、後に見るように、相互会社の前史的形態において典型的であった、限定された領域に住み、利害対立の可能性が少ない同種の属性を持つ、少数の人々の間での相互扶助、といったあり方は全く見られない。現在の相互会社は、ほぼ全ての人々に開かれているリスクプールのための巨大組織となっている。このような事情に鑑みれば、現在の相互会社形態やそのガバナンスに関するルールは、現代のような相互会社のあり方には適合しないのではないかと、という疑問が当然に生じ、実際にもそのような懸念が立法・行政サイドに全く無かったわけではない。相互会社から株式会社への組織形態の変更を認めた平成7年保険業法改正のはるか以前から（というよりも、近代的な形での相互会社形態が形成されて間もない時点から）保険相互会社の巨大化に対しては弊害があることが指摘されていた。詳細については後に検討するが、相互会社が巨大化することにより、その原始形態において持っていた性質が変質することが懸念されていたのである。より具体的には、古典的共同体意識に基づいて生じる倫理的相互扶助精神の希薄化や、巨大かつ高度化するリスクに対応するための実費主義からの乖離、社団性の希薄化、株式会社への接近といったことが懸念されていた。

（c）しかしそれにもかかわらず、現在そして未来における相互会社形態の意義について、日本においてこれまでに疑問の声が（表立っては）ほとんど上がらなかったのは何故か。近代的生命保険が日本に現れた明治中葉以降の経緯に鑑みれば、それについては幾つかの理由があるといえるだろう（詳細は後に明らかにするので、ここではとりあえず概要を示すに止める。）

まず理由としてすぐ挙げることができるのは、かつては（大規模な生命保険事業を展開す

体においては曖昧な「ガバナンス」の語を多用することは極力避けたい。その上で、筆者が「ガバナンス」の語から想定する主要な論点である、出資者監視と内部統制、の両者を主要な検討課題としたい。そしてその他については、両者の検討の中で考慮要素として検討したいと思う。

ただし、出資者監視と内部統制の問題は接近した領域を持ち、特に（後述するような小規模な団体においては）ほぼ重なってくるということも注記しておきたい。

⁴ いわゆるキャピタル・ホルダーのことであり、株式会社における株主と、相互会社における社員＝契約者である。

⁵ 諸外国で最も相互会社の占める割合が高いのはアメリカであるが、それでも会社数では1割、契約高で見ても全体の4割に止まっている。注1の日本の状況と比べれば、日本の保険業界における相互会社のシェアが国際的に見ても稀なほどに高いことがわかる。

るに際して、相互会社に代わりうるほぼ唯一の存在である)株式会社のガバナンス機能自体も著しく不十分だったことである。そして株式会社のガバナンスに大きな影響を与える株式市場、またはそれを支える(ディスクロージャー等の)市場のルールも未成熟だったことも忘れてはならない。このような状況の下では、仮に相互会社のガバナンスに問題があるとしても、株式会社化を図らせることには意味が無いのである。また行政の強烈な影響力⁶も捨象することができないだろう。

更には、(後に触れるように)歴史的経緯として、日本で戦後、生命保険会社の大半が相互会社となった際に、生保会社の経営の安定や、保険契約者の利益、といった明確な理由が存在しなかったということも理由の一つだろう。加えて、戦後の生保相互会社の経営者にとって、(後述する各種の理由から)相互会社の方が都合のいい組織形態だったのである。そうである以上、組織形態の変更はコストが掛かるだけで実益がないと考えられたために、組織形態そのものに対する検討が不十分になったと推測されるのである。

更には、戦後の経済成長に乗って生保会社の規模が順調に拡大し、その社会的影響力が大きくなるにつれて、立法府や行政が(場合によっては組織形態の変更までも強いる)相互会社理論の原則を貫いた対応を採れなかったこともあるだろう。生保相互会社の巨大化については前述のような弊害が指摘されてはいた。しかしそれらの指摘は、生保相互会社各社の圧倒的な存在を前にしては、生保各社の会社形態の変更をもたらす方向には働かなかった。それらの弊害はむしろ、(後述するように)金融当局をして、拡大する相互会社の新たな意義を見出すための、相互会社の枠の中での(しかも原始形態における相互会社本来の原則から外れた手段による)対処に向かわせることとなった。また学問的にも、そのような状況の中で、相互会社の原理原則に忠実に従う主張をすることが非現実的と考えられていたのではないかと想像される。

最後には、実際問題として組織形態を変更することが長きわたり法律上不可能⁷であったことはもちろん、大蔵省の護送船団的な生命保険行政の中で、いわゆる第一分野(人の生死のみに関する保険の分野)への新規参入が実際上難しく、株式会社が主要なプレーヤーになれなかったということも理由として挙げることができるだろう。

(d)つまり、株式会社のガバナンスも不十分で、かつ経営者にとっては相互会社の方が有利であり、その上、生保相互会社の経営が高度経済成長の下で好調だったために一定の弊害にも対処可能であり、しかもそのような議論をすること自体が非現実的と考えられるような

⁶ ルールが不明確な中で、保険行政は各種の行政指導によって進められ、その影響力の前に各社は従わざるを得なかったのである。また、行政の影響力として大蔵省の行政指導と並んで保険会社に影響力を持ったのが、郵政省の簡易保険制度である。これによって、生保各社は簡易保険への対抗上、簡易保険の利率に自らの保険商品の条件を合わせざるを得ず、生保の経営の自主性が大きく制限されることとなったのである。

⁷ 平成7年の保険業法改正までは全くできなかったことはもちろんだが、平成12年改正によって、端株一括売却や、株式会社と同時の新株発行を認める規定ができたことによって、生命保険相互会社の株式会社化が非常に進めやすくなった。

状況があったのである。そのような状況の下では、現実問題として保険会社の組織形態について議論するインセンティブはさほど無く、そのために議論もなされてはこなかったのだと考えられる。

(2) 時代の変化と、議論の必要性

しかしそれらの根拠の大半は、ここ何年かの流れの中で完全に崩れ去ったといえる。

まず相互会社形態と株式会社形態との比較という観点からは、次の点が特に指摘できる。すなわち、株式会社形態においては、様々な批判が残るとはいうものの、かなりの程度においてそのガバナンスに関する法規制が整備されてきたとされる一方で、相互会社に対しては、近時一定の改善が図られているとはいえ、そのガバナンスのあり方が(株式会社のそれと比べて)不透明であるとの批判が依然として根強いのである。

また、経済が継続的に成長し、生命保険会社が比較的容易に利益を確保し続けることはもはや考えにくい。そして現実にも多くの生命保険会社が破綻するに到っている。更には行政の恣意的な関与に対する世論の批判も厳しくなった。そのため、一定のルールに基づき、かつ各社の経営の自由を極力尊重するような規制のあり方が模索されてきているし、業務分野規制を含めた規制緩和も大きく進んだ。その結果、株式会社による生命保険分野への新規参入も相次いで見られるようになり、(規模は依然として少数とはいえ)その優良な資産を背景にそのシェアを急拡大させている。その上に、かつては非現実的と見られていた相互会社の株式会社化も、法改正により可能となるまでに至った。

更に昨今の変化の兆しとして、保険業法の射程を越えた領域での保険のあり方も模索され始めている。それは、いわゆる任意共済を行っている各種の小規模団体である。これらは先に述べた相互会社の前史的スタイルに近い形を持っていて、まさに相互会社として規制すべきものであると思われるのだが、現実には保険業法の射程の外にある、つまり保険業法上は何らの規制も受けないものである。

このように見てくれば、旧来の秩序が大きく動揺していることは明らかである。そうであれば、現在こそが、今までは非現実的として触れられてこなかった問題、つまり生命保険会社のガバナンス形態として相互会社の意義と、その意義の将来における妥当性とその範囲、という問題に触れる絶好の機会であると思われるのである。現在においてこそ、相互会社、或いはその他の「相互性」に基づく組織のあり方や社会的ニーズを再検討することによって、今後の相互会社とりわけ生命保険相互会社に対する我々のとるべき態度を見出すことができるのではないだろうか。

そこでこの論文では、生命保険会社のガバナンス形態としての相互会社の意義と、その将来的な妥当性について、様々な角度から光を当てるを通じて一定の立法論的提案を為すこととしたい。そしてその過程を通じて、生命保険相互会社を論じることが持っているインプリケーションを示せば、と考えている。

2 本論文の構成

前節に示した問題の所在から考えれば、まず議論の前提条件として、歴史的経緯として「相互会社」とはいかなる制度と考えられてきたのか、そしてどのように発展・変遷してきたのを見る必要があるだろう。そしてその上で現在の日本における相互会社のガバナンスのあり方を見る必要がある⁸。更には、それらを踏まえたうえで、どのような価値が現代の相互会社の存在を正当化しうるのかを考えなければならないだろう。

これらを見ていけば、現代における相互会社のあり方が、本来前提としていたものからどれほど逸脱して弊害を生み出しているのか、また仮に逸脱しているとしても、なお相互会社形態を正当化することが出来るのかどうか、そして正当化出来ないとすればどのような対処をなすべきなのかについて論じることが出来るだろう。更には、こういう検討を行っていくことによって、立法論やその他の提案をすることが出来ると思われる。

具体的には以下のような構成で、検討を行っていく。

まず第1章では、歴史的に見た相互会社の成立について見てみたい。欧米で発達してきた相互会社の制度が、どのように発達し、そして変質を余儀なくされたか、またそれが日本の生命保険相互会社へとどのようにして受け入れられるに至ったのかを、諸外国での相互会社の歴史も参考にしながら考察したい。確かに、歴史的背景のみから一定の規範を取り出せるわけではないことは当然である。しかしそれでも、どのようなニーズが相互会社を生み出し、そしてどのような要素が相互会社の発展を可能にしたかを知ることは、これからの相互会社制度のあり方を考えるという本論文の目的に資するだろう。

次に第2章では、現代日本における生命保険相互会社のガバナンスのあり方について見ることとしたい。確かに、会社所有者たる株主の利益の最大化を目指す株式会社と、会社所有者と契約者との利益相反を防ぐために契約者が自ら会社の所有者となる相互会社という、行動原理が全く異なるとされる二つの組織を同列に並べて論じることに疑問が無いわけではない。しかし現在、相互会社と株式会社がほぼ変わらない活動をしており、しかも保険業法においては株式会社に関する商法その他の規定が数多く準用されているという現状に鑑みて、相互会社に代わりうる唯一の存在である株式会社と相互会社を比較するという観点を捨て去るべきでは無いと思われる。また、典型的な株式会社のガバナンスと比較することで、相互会社を理解する助けにもなるだろう。そしてここでの議論の結果、相互会社のガバナンスが株式会社のそれと比べて弱いのではないかと、ということ、特に相互会社・株式会社のステークホルダーの観点から検討して行きたい。

そして第3章では、以上のことを前提に、現状をどのように評価すべきなのかを、政策的な観点から検討して行きたいと思う。現代的な相互会社を正当化しうるのはどういう根拠によるのかを考えれば、相互会社に関するルールについての一定の示唆を得ることが出

⁸ 後述する部分から分かるように、上述のテーマは何も日本に限られた話ではない。しかしながら、他国の制度を詳細に検討することは困難であり、本論分では一応、範囲を日本の生命保険相互会社に限って論じていくことにしたい。

来るのではないだろうか。

最後に第4章では、以上に基づいて、全体に関するまとめと、具体的な立法論的提案を行うことにしたい。そして最後に「おわりに」で、これらの問題を論じることが、生命保険相互会社のみには止まらない射程を持っていることを示したいと思う。

第1章～相互会社形態の歴史的検討

本章では、相互会社前史と、海外における相互会社の発生と変質について見た上で、その影響を色濃く受けた日本の事情についても検討を加えることにしたいと思う。

予め「序」でも触れたように、歴史的考察から即座に規範が導き出されるわけでは無い。しかしながら、歴史上のいかなるニーズによって相互会社が生み出され、発展したのかを知ることで、現在における相互会社の存在を間接的に正当化する可能性が生じる。また、相互会社の担いうる範囲を再確認するという、本論文の目的にも有益だと思われるのである。

1 相互会社前史～地域・職業共同体による保険の提供

(a)近代以前にも、一定のリスクに対して備えておく必要があったことは言うまでも無い。しかしその一方で、個人が独力でそれらのリスクに対応することはほぼ不可能であった。また、国家権力は総じて弱体であったし、保険事業を展開できるほどに発達した商業資本も存在しなかった。つまり、保険機能に対する需要は存在したものの、それを供給する主体が存在せず、保険市場が成立していなかったのである。

そこで、そのような状況で現れてきたのが、保険を求める人々が一定の集団を形成した上で、お互いが相互にお互いのリスクを負担しようという「相互性」原則に基づく諸集団（以下、相互性組織、とする。）である。人々は自ら金銭を拠出しつつ、その金銭でもって構成員の損害を補償したのである。

(b)しかし、保険というものの性質上、誰とでも集団が作れたわけではない。リスクを細分化できなかった当時では公平の観点上、できる限りリスクがほぼ同じような人々との間で集団を作ることが必要とされた。また、業務や財産管理の適正化という観点から、出資者＝契約者による一定の出資者監視が常時可能なような組織形態を採りたかった。

そこで、近代以前の人々は、同一の地域の住民や、周辺に住む同業者によって小規模な相互性組織を形成することにより、上記の目的を果たしたのである。同一の地域に住む住民や同業者であれば、過剰なリスクが存在しないことが推定されるし、また共同体意識などの倫理面に訴えかけることによって、社団としての結束が増すと考えられ、組織の内部統制の質も高まる効果が期待された。また、小規模であれば、必要なときに総会を開いたりすることができるなど、機動的な組織運営が可能であったとも思われるのである。

そしてそのような組織を提供していくことは、各種の取引費用を低減させるという点でも合理的であったし、また（個人が独力でリスクに対応するためには必要不可欠な）過剰な貯蓄を必要としなかったため、経済の発展にも寄与することにもなった。このような背景の中

で、地域・職業的共同体に立脚した相互性組織が形成され、発展して行ったのである。

(c) これらの相互性組織の具体例を見てみると、生命保険機能を果たしたものに限定してみても、古代ギリシア・ローマのエラノス組合や、ローマ帝国で成立したコレギア・テヌイオルムがある。そしてユダヤ人共同体の中でも、職種別の小規模な諸団体が相互的な保険を提供していた。また中世に至っては、各種のギルドが相互性原則に基づいて生命保険機能を提供していたのであり、他にもこの種の団体が多数存在していたのである⁹。

(d) このように見ていけば、いまだ国内に保険市場が形成されず、自らの手で作り出していくしかない中で、「相互性原則」に基づく組織が生まれてきたということが明瞭になると思われる。

2. 地域・職業共同体的な制約を脱した相互性組織

しかし、商業が発展して都市が勃興し、また農業分野においても階層分化が大きくなってくると、上述した地域・職業共同体に立脚した相互性組織では限界が現れることとなった。そこで、それらの共同体的な要素を排除しつつ、新たな相互性組織を作ろうとする動きが生まれてくることとなった。ここでは、当時の世界最先端であったイギリスの保険業界、主に火災保険業の例を挙げながら検討したい¹⁰。

ちなみに、生命保険引受を専業として行う会社は、イギリスにおける 1706 年のアミカブルまでは存在せず、ここで取り上げる変化は火災保険業界から始まったということを注記しておきたい。

(1) 地域・職業共同体的な制約を脱した相互性組織の変質

(a) 1680 年に成立した、史上初の火災保険企業であるファイア・オフィスは、ロンドンとその郊外の家屋をその対象とし、加入者の職業には条件を付けていなかった。この時点で相互性組織は職業共同体的制約からは脱していたのである。そしてロンドンという非常に広範かつ多様性に富む領域を対象としたことから、地域共同体的意識も限りなく薄かったことが推測される。また、1684 年に成立したフレンドリー社においては、地域的限定もなくなり、地域的・職業的制約からは完全に自由になっている。その後も Hand-in-Hand (以下ハンド社) や、特許保険会社、サン火災保険会社などが勃興するに到ったが、これらの企業の大半

⁹ 参照、ミュラー・ビーデンホルン 2P (以下、参考文献に示された文献は同様に示す。)

¹⁰ 生命保険相互会社をテーマとする本論分において、火災保険業を営んでいる相互性組織を論じることには、疑問を感じる向きがあるかもしれない。しかし、相互性原則に基づく保険という意味では、両者には何らの違いもない。そもそも近代以前の相互性組織においては、生命保険と火災保険との境界は極めて不明確であり、両者を兼業しているものも多かったのである。しかも、筆者が本論分において対象を生命保険相互会社に限定したのは、現在の日本における相互会社のほぼ全てが生保相互会社であるからに過ぎない。それらのことに鑑みれば、生命保険相互会社の歴史を検討する際に、火災保険に携わる相互性組織を検討することは不当ではないのである。

はパートナーシップ方式をとった組織体であり、地域・職業共同体に大きく依存するものではなかった¹¹。

(b) 更に、地域・職業共同体の制約を超えた結果、相互性組織の規模が拡大する傾向が強くなり、契約者数が増加した¹²。そしてその傾向は保険数理などの領域における進展とも相まって、更に強くなっていったのである¹³。

しかしその結果として、経営自体にさほど関心を持たない契約者も現れるようになり、かつての相互性組織が持っていた社団的性格が失われるようになっていった。つまり、各社員が組織体の意思決定過程に参加せず、あたかも保険サービスの単なる消費者であるかのごとき状況が出現したのである¹⁴。

また、地域・職業的制約がなくなったことで、商人資本を中心に発展してきた海上保険の影響もあって、保険事業が儲かるものとして認識されるようにもなった¹⁵。大衆の射幸心をあおる保険企業が多く発生したのもこの頃である。

(c) 以上のように、地域・職業共同体制約の消滅と、規模の拡大、そして商業化傾向の出現のために、共同体に立脚したかつての相互性組織は大きく変質することとなったのである。

(2) 変質した相互性組織のガバナンスを支えた要因

しかし、相互性組織はそのような変質にもかかわらず、それによる弊害を最小限に抑えることができた。なぜなら、当時の制度には、現在の相互会社とは違う幾つの特徴があったからである。

まず一点目としては、生命保険会社が経営に失敗した場合に、契約者が損害を負担するような制度であったことである。当時は、保険事業の運営においては、原則的にその年次ごとに事業を清算する、いわゆる年次完結性原則のために、ある年度に手に入った保険料はその年度に全て支払われる（余れば配当される）、少なくとも内部留保を貯めない制度であった。そのために、年度によって受け取れる保険金額が異なる、あるいは仮に支払う保険金額が固定されていた場合でも、保険料の追加徴収か、保険金自体の切り下げが行われる制度になっており、損益は全て契約者が引き受ける仕組みになっていたのである。

第2には、地域・職業共同体的制約から脱しながらも、技術的要因あるいは円滑な運営の

¹¹ イギリスにおけるこれらの企業体の発展に関しては、水島 51P 以下に詳しい。

¹² ファイア・オフィスは、引受戸数が 5000 戸に対して 40000 ポンド、更に 10000 戸ごとに 20000 ポンドの担保資本をおくと決めていた。このことから分かるように、少なくとも契約者間の関係が、かつての相互性組織のような近い関係ではなかったことが伺える。

¹³ 17 世紀末にはハレーによる死亡生存表が作られ、保険料率の算定の合理化に大きく貢献した。また、ベルヌーイによる大数法則の発見は 18 世紀初頭であった。

¹⁴ そのような事態への対応もあって、実際にハンド社はその規模を制限した事がある。参照、水島 72P。

¹⁵ 先述した損害保険会社の起源である、ファイア・オフィスにしても、火災保険によって住宅の再建を図ることが、建設業者であった創業者の利益につながるという側面があったことも否定できない。参照、水島 58P。

ための意図から、構成員の数を制限することによって、一定程度の出資者監視や内部統制が可能であったことも大きい。この段階では、保険組織はいまだ人々の身近にあり、その経営に関心を持ちやすい環境があったのだと考えられる。

また、上記の年次完結性原則のために、そもそも長期的な業務運営の適正化を考える必要が無かったのも事実であった。なぜなら一年たって不満があれば、その他の会社に移ればよいだけのことだからである。逆に言えば、そのような移転可能性が経営陣への圧力となって、内部統制の適正化が図られた、とも考えることもできる。

さらには、相互性組織が破綻した場合、当該組織体がパートナーシップであれば、パートナー自身への責任追及の余地があり、これも内部統制の適正化に貢献したと思われる。また、相互性組織の中には、経営者の倫理意識が強く、しかも内部統制機構をしっかりと作り上げていたものも存在していた¹⁶。

これらの点により、(詐欺的なものを除いた、主要な)相互性組織は変質したものの、それらの経営における秩序は総じて保たれていたと思われるのである。

3 相互会社の発展と現代的相互会社の成立

上述の相互性組織に決定的な変化をもたらしたのが、オールド・エクイタブル社以降の相互会社¹⁷の発展である。相互会社はその発展過程の中で、そのガバナンスの実効性を大きく失っていくことになったのだが、以下ではその過程を素描したい。

(1) オールド・エクイタブル社の成立

(a) 1762年、イギリスでオールド・エクイタブル社が成立した。それ以前に生命保険業務を行っていたアミカブル(1706年に特許状が付与)では、保険契約者数の制限をかけていたのに対し、オールド・エクイタブルでは、大量に契約者を募ることを目指した¹⁸。そして契約者によるメンバー・デモクラシーを目指したのである¹⁹。

そして、基金出資者と契約者との対立などの紆余曲折を経ながらも、イギリス最大の生命保険会社へと成長していったのである。

(b) オールド・エクイタブル社が成長した原因としてまず挙げられるのが、大量に獲得した契約者の存在と、先進的な保険数理の採用による安価で合理的な保険料の算定であった。そして同社は他にも様々な革新をもたらしたのだが、しかしそれら以上に決定的に重要であ

¹⁶ その典型例が、ハンド社のケースである。参照、水島 68P。また、ドイツにおいてもそのような例がいくつかあり、その典型がドイツで近代的保険の基礎を作ったアーノルディである。参照、水島 44P。

¹⁷ 相互性組織と相互会社の違いは明確ではない。特許状や法律の文言上に相互会社の語が登場するようになったのが、オールド・エクイタブル社からであるという以上に、客観的に両者を分ける要素は無い。ただ筆者個人は、本文で論じるように、会計年度完結性原則の崩壊や、現代的生保相互会社の成立、といった点に両者の違いを見出している。

¹⁸ 参照、水島 115P。

¹⁹ 水島 124P では、あくまでも経営者が管理できる範囲でのデモクラシーしか成立していないとされている。しかし、いずれにしろデモクラシーが機能してないことは確かである。

ったのは、内部留保を蓄積するようになったことであると思われる。

オールド・エクイタブル社では剰余金の3分の1を内部留保にあてて、予想外の保険金支払に備えていた²⁰。それにより財務基盤を充実させ、他社との競争において優位な地位を築くことに成功したのである。これによって会計の年次完結性原則が崩れ去ることとなったものの、エクイタブル社は急成長したのである。

(c)しかし、このような巨大化と、会計の年度完結性原則の崩壊は、エクイタブル社のその後の運営に大きな影響を与えることとなる。

巨大化することで、会社のメンバーによる自治が困難になってきたのである。何らの共通性も無い人々が集まって総会を開くこと自体が困難であった上に、経営にそもそも無関心な社員も現れるようになった。また、ガバナンスの監視を誰かがしてくれる、とフリーライドしようとする者も現れるようになったのである。

さらに、内部留保の蓄積がそれに拍車をかけることとなった。内部留保の額が大きくなるにつれ、それを出来るだけ社員に配当すべきだ、という主張が強硬に主張されるようになったが、(多額の支払い担保資本が不可欠な)大規模な保険業を運営する以上、経営者側がそのような主張は受け入れることは出来ず、それらの主張を封じ込める必要が生じてきたのである²¹。また、経営が上手く行かなくても、蓄積された内部留保によって自らの保険金は確実に支払われるだろうと考えられたために、契約者=社員は会社の経営に関心を持たなくなったのである。

それらのこともあって、オールド・エクイタブル社が当初目指していたメンバー・デモクラシーは、機能しなかったのである。

(d)それらの弊害に対してエクイタブル社がとった方策として、総会決議の条件を厳しくしたこと以上に興味深いのは、総会に参加できる人数を5000人に制限し、人員に空きが出来るまで新しい契約者には総会への参加資格を与えないことによって、総会のメンバー数を制限したことであった²²。総会の参加人数を減らすことで、デモクラシーを機能させようとしたのである。そしてこれは契約者数自体も、5000件程度に抑制しようということまで包含されていたのであった。

しかしこのことは、逆にオールド・エクイタブル社の経営の停滞を招くこととなった。前述したように、そのような契約者支配という考えにこだわらない契約者も存在したし、また新しい契約者と古くからの契約者との間での不平等が出現することとなった。

(e)これをどう評価するかが問題であるが、そもそも総会に参加しない、あるいは参加できない人々が現れるということ自体が、メンバー・デモクラシーを大規模な相互会社において実現することが困難であったことを示していたように筆者には思われる。あまりに巨大な組織において、主権者たる契約者の多くが経営に無関心である時に、契約者以外の誰かが力を

²⁰ 参照、水島 120P

²¹ 参照、水島 120P。

²² 詳細については、参照、水島 122P。

握るのは当然であり、そのために経営者が権力を握るようになったのである²³。

(f)また、上述のような相互会社の変質に関連して、オールド・エクイタブル社の成立後、18世紀末から19世紀にかけて現れた生命保険会社は、ほぼ全て株式会社であったという事実²⁴も注目に値する。生命保険市場が大規模になり、利益が出ることが明らかになると、そこには株式会社が参入してきたのである。そして変質した相互会社と全く同じ業務を行うようになっていった。その結果、株式会社と相互会社は競争者として、市場でのシェアを奪い合うこととなったのである。

その後、オールド・エクイタブル社は生保大手としての地位を一定期間保ったものの、その後のイギリス生命保険業は株式会社中心へと移行していくことになった。

(2) アメリカでの現代的相互会社の成立²⁵

(a) オールド・エクイタブル社で生じてきたこれらの弊害が最も大きくなり、現代とほぼ変わらない状況を生み出したのは、アメリカにおける1840年代以降(具体的には1843年のミュチュアル・ライフ社の成立以降)の相互会社の発展過程においてであった。

アメリカにおける生命保険業は、当初こそ苦戦したものの²⁶、産業構造の変化や地方経済の発展に伴って、生命保険業界は空前の発展を示すことになる。地域・職業共同体の制約は完全に消滅し、広範に保険商品が売り出されるようになった。また、保険料手形²⁷の導入、さらにはエージェント(つまりセールスマン)の活用によって、従来よりも低所得者層を保険に取り込もうという営業努力がなされた。これらの活動によって、販売当初にはほとんど知られていなかった生命保険に対する人々の意識は高まり、生命保険が身近なものとして認識されるようになったのである。

(b) アメリカで相互会社が発達した理由については、様々な説明が与えられるが、中でも大きなものとしては生命保険株式会社への不満があったこととされている²⁸。株主配当は、保険契約者からの収奪として意識されていた。一方で、経営陣が善良であれば内部統制が良好に機能し、かつ契約者配当によって契約者に更なる利益がもたらされる可能性のある相互

²³ 参照、水島 127P。

²⁴ 参照、水島 113P。

²⁵ アメリカの相互会社の発展については、田村 、 が極めて詳細に述べているが、ここでは主にコンパクトにまとまっている での参照箇所を指摘することにしたい。

²⁶ 1840年代は、まさに社会の構造が激変する時期で、更なる都市化と工業化の前段階であった。そのため、生命保険の主な顧客としては商人層があったが、不景気等の影響を受けて、なかなか普及しなかった。生命保険が本格的に普及ようになるのは、南北戦争が終わり、都市化・工業化が猛烈に進行した1860年代以降のことであった。参照、田村 45P。

²⁷ 保険料の支払いに際して、その半分を手形で支払うことを認める制度であり、事実上保険料の割引を認める効果を持った。参照、田村 42P。

²⁸ 参照、田村 75P。過半数株式を所有する経営者の専制的な支配が反発を招いたわけで、その流れは株式会社の相互会社化の議論へとつながっていくのである。しかし、その後待っていたのは、相互会社においても経営者支配が存在し、しかもそれを有効に監視する主体も手段も存在していないという厳しい現実だったのである。

会社への期待が高まっていたのである。

しかし、この過程のなかで、相互会社という形態が、上記の発展に適応的であったのも見逃すべきではないだろう。当時のアメリカでは、保険業は富を得るための「機会」²⁹、または事業と捉えられていたが、相互会社形態であれば、自己資金がさほど無くても事業を展開することが出来た。また、契約者配当が非常に魅力的なものとして認識される³⁰など、相互会社にとって有利な期間がアメリカでは長きにわたり続くことになる。その結果、アメリカでは相互会社の活動によって、その国土の広くに生命保険が行き渡り、保険市場が成立するに到ったのである。

このように、少ない自己資本でも起業可能で、契約者への柔軟な利益分配も可能な相互会社が、生命保険市場を創造し、さらにそれを発展させたのである。そして、その後は株式会社形態の会社との競争状態に入ったのである。このように、保険の発展という観点からは、相互会社の果たした役割は非常に大きかったといえることができる。

(c) しかしその半面で、オールド・エクイタブル以降の生保相互会社において認識されていた、出資者監視・内部統制における弊害はますます大きくなることとなった。会社の巨大化はますます進んだ上に、契約者の無関心を防止する対策も採られず、契約者は委任状を出すだけで経営に口出しすることはほとんど無かった³¹。さらに、豊富な内部留保が存在するために、保険料の追徴や、保険金の切り下げをせずに³²内部留保で払い込むことが一般的になって、事実上契約者の責任が減少したこともあり、契約者の経営に関わるインセンティブはますます小さくなった。そしてこれらの結果、経営者の事実的支配力が拡大することとなったのである。

(d) そのような中で、相互会社において出資者監視・内部統制のシステムが機能せず、経営者支配が強固になっているという弊害が認識されるに到り³³、相互会社は世間から厳しい批判を浴びることになる。それは生命保険に対する監督行政を確立しようとしたエリザー・ライトらの活動³⁴であり、またその後1906年に出されたアームストロング報告書³⁵であった。そしてそれらはアームストロング法に結実し、相互会社に対しては取締役選挙の公正のため

²⁹ 参照、田村 51P。

³⁰ 1850年代に成立したエトナ生保株式会社は当初、契約者配当がある意味で投機的だと考えて、あえて株式会社として設立された。しかし、それにも関わらず、1861年には会社に「相互部門」を作って、契約者配当が可能な状態になった。そのように、当時は契約者配当が、契約者から見て非常に重要視されていたのである。参照、田村 112P。

³¹ 参照、田村 96P。

³² 参照、田村 109P。オールド・エクイタブルでは、まだ保険金の削減などについての規定が定款に書いてあったものの、アメリカではそれすら行わない会社もあったのである。

³³ 営業費用の高騰や、経営者の私利私欲の追及については、後述のアームストロング報告書で明らかになった。しかしそれ以前にも1870年代からそのような弊害は指摘されていた。参照、田村 105P以下。

³⁴ 参照、田村 144P以下。

³⁵ アームストロング報告書や、アームストロング法については、田村 228以下参照。

の規定や、事業費制限、契約高制限、そして剰余金制限などが規定されるに到ったのである。

しかし、それらの措置によっても経営者支配が止まることは無かった。総会における投票率はその後も低いままであり、また生命保険業界のロビー活動などによって、骨抜きにされた規定も多い。確かにガバナンス自体は公的監視によって一定程度改善したが、それでも経営者にとっては、独裁的に相互会社を支配することが可能だったのである³⁶。

(e)このような過程を通じて、巨大で、かつ経営者支配が明白な生命保険相互会社(以下では「現代的生保相互会社」という)が成立するに到った。ここにおいて、古代からの相互性組織が保ってきた、出資者監視・内部統制のシステムは完全に崩れ去り、経営者の不正を抑止することが出来なくなったのである。そしてこの現代的相互会社は、金融機関の再編成などの影響を受けるようになるまでは、生命保険業の主要なプレーヤーとしての地位を保つこととなるのである。

以上がアメリカにおける相互会社の発展の素描であるが、このような現代的生保相互会社の発展は、戦後の日本においても見られた現象でもある。そこで次に、この章の締めくくりとして日本における相互会社とその発展について検討したい。

4 日本における相互会社とその発展

(1) 戦前まで

(a) 明治以前の日本においても、ある種の生命保険機能への需要はあり、それは専ら地域・職業共同体によってまかなわれていた。特に各種の「講」がその機能を担っており、近隣の共同体の中で生命保険機能が提供されていたのである³⁷。

(b) しかし明治に入り、海外から生命保険に関する知識が流入すると、日本でも生命保険会社を作ろうという機運が高まった。まずは明治 12 年に相互会社として「日東保生会社」の設立がなされ、認可も下りたが、資金難などの原因もあり開業できなかった。そして開業したものとして日本発の生命保険会社は、「東京生命保険会社」(後に改名した「有限明治生命保険会社」)(明治 14 年創立)であった。明治生命は発足当初から(当時の企業にしては珍しく)政府の保護を受けない完全な自力出発であり、資本金も自力で調達した。

(c) そしてその後の都市化・工業化の波に乗り、生命保険業界は比較的順調に発展した。諸外国と同様に、日本においても保険会社の形態としては、有限会社の他にも相互会社と株式会社、そして相互会社と株式会社を混合した「混合生命保険会社」があったが³⁸、日本では株式会社が圧倒的に多かった³⁹。生命保険株式会社では(株主配当又はキャピタルゲイン

³⁶ 参照、田村 453P 以下。

³⁷ 死亡保険を提供した日本最古の「講」としては、「木魚講」がある。参照「日本保険史」18P。

³⁸ 混合生命保険の詳細については、参照、新生命保険実務講座 9 巻 429P。

³⁹ 日本で初めに設立された生命保険相互会社は、第一生命(1902 設立)であり、この他に大正時代までに設立されたのは、千代田生命(1904 年設立)、富国生命(1923 設立)に留まる。そしてその後昭和の激動期に相互会社が増加する傾向は見られたが、後述するように戦

を望む)株主による出資者監視へのインセンティブもはたらき、その意味ではガバナンスにも一定の安定が見られていたと思われる。少なくとも、多数派の株主は何時でも株主総会で経営陣を解任できる訳で、そうであれば、支配権の曖昧化による経営者支配の成立といった事態は、当時には成立していなかったのではないだろうか⁴⁰。

相互会社については、それ以前から様々の試みがあったものの、実際に相互会社として開業したものとしては、明治 35 年設立の第一生命が最初であった。

(d)その後数多くの生命保険会社が濫立したため、明治 10~20 年代には廃業する保険会社が続出して混乱はあったものの、明治 30 年代の初頭には、保険契約法や保険監督法(後の保険業法の成立に伴って廃止)そして保険業法といった保険会社監督のための法律も整備された。これによって、金融当局による監督もなされるようになった。

(e)このような経緯を通じて分かるように、日本の生命保険業においては、生命保険制度が海外から直輸入され、近代的な生命保険株式会社が比較的円滑に導入されるに到った。生命保険相互会社は存在したものの、戦前にはあくまで少数派であり、日本の保険史にとって不可欠であったわけではない。

むしろ日本の歴史において相互会社が主流になるのは戦後のことであり、戦後に採られた各種の政策によって現代的生保相互会社が出現し、発展することになったのである。そこで次に戦中から戦後の経緯について検討することにしたい。

(2) 戦中、戦後の再建期を経て高度成長期へ

(a)戦前を通じて比較的良好に発展してきた生命保険業界であったが、戦争によって大きな痛手を受けることとなった。戦死者が急増したことで保険会社の経営が苦しくなり、しかも統制経済の下で保険会社の整理・統合が進んだ。そして昭和 20 年 4 月に生命保険中央会が設立されて完全に国家統制の下に置かれることとなった。そして敗戦を迎え、国家統制が終わりを告げると、生命保険会社は非常に苦しい状況に追い込まれた。

(b)そのような状況のなかで、生保業界を復興するために、金融機関経理応急措置法が制定された。これにより保険会社はその勘定を新旧に分離して、戦時被害の無い部分のみを新たに設立した新会社に包括移転させ、旧会社は解散してしまったのである⁴¹。

ここで注目すべきは、その新会社設立の際に大半の会社が相互会社を選んだということである。これには幾つかの理由が考えられている⁴²が、現在となっては不明確である。ただ、財閥の復活を懸念した GHQ の相互化推進策がその背景にあるのでは、というのが最も説得

中期に生命保険会社が国策によって統合されるまでは、株式会社の方が圧倒的に多かったのである。参照、新生命保険実務講座 10 巻 538P。

⁴⁰ むしろ日本で問題になっていたのは、財閥支配による株式の独占保有であったように思われるが、独占であっても株主に経営監視のインセンティブがはたらくことには変わりはないと思われる。ちなみに持株会社の 100%子会社である生保株式会社については後述する。

⁴¹ 詳細は、参照、新生命保険実務講座 10 巻 77P 以下。

⁴² 参照、新生命保険実務講座 10 巻 83P。

的なように思われる。

いずれにせよ、そのようにして戦後の生命保険業界は、相互会社中心となって再出発を図ることになったのである。

(c)そして再出発した生命保険業界が、経済復興と高度経済成長を迎えて、急拡大したことは周知の通りである。しかし、ここに到ると、日本の生命保険相互会社は、契約者数が飛躍的に増大し、また契約者が会社のガバナンスに無関心になるなどの、先ほど検討した現代的生保相互会社の傾向を表すに到った。これには、保険業法には相互会社の経営が悪化した際に契約者が一定の損失を負担することを示す条文(保険業法旧 46 条)が残っていたにも関わらず、(契約者が保険会社の経営に関心を持たなくても)生保は潰れないという「生保不倒」神話を人々に信じ込ませてきた保険行政の影響も大きいだろう。

そしてこれらの結果、現代的生保相互会社のガバナンスが十分に機能しない状況が現れることになったのである。その現代的生保相互会社のガバナンスの詳細な検討については次章で行うが、次にそのような現代的生保相互会社の出現に対して、日本の金融行政はいかなる対応をしたのかを検討して、歴史的検討を終えることとしたい。

(3) 政策的対応

(a)この現代的生保相互会社の出現に対して、日本の金融当局がどのように考えていたかについて、実際の政策から判断することは非常に困難である。なぜなら平成7年の保険業法改正までは、バブル経済期までの順調な経済発展もあって生保会社に問題が生じず、大筋において旧保険業法が存続していた上に、主に行政指導によって行政意思が伝達されていたこともあり、金融当局の意図が外部からは不明確だったからである。またそのような状況の下で、生命保険相互会社の出資者監視・内部統制の仕組みの細目 しかし実際上はそこが最も重要な部分であるはずなのだが が基本的には定款自治に任せられており、法律そのものから金融当局の生命保険相互会社への姿勢を判断することも非常に難しいのである。

しかしながら、保険審議会(更にはそれを引き継いだ金融審議会)が相互会社に関する一定の見解を示しており、そこに立法サイドの相互会社観を見ることが出来る⁴³。また保険業法が平成7年に改正されており、それらを検討すれば日本の金融当局が現代的相互会社の成立に対してどのように考えていたかを理解することができるだろう。以下ではそれらを検討したい。

(b)まず、審議会が現代的生保相互会社をどのように考えていたかを検討しよう。審議会の見解を最も直截に表しているのは、平成6年保険審議会報告「相互会社についての基本的考え方」である。この報告では、相互会社の特徴についての世間的な理解を示した上で、「相互会社の現代的意義」について触れている。

そこでは、相互会社において古典的共同体的意識の希薄化が見られ、しかもリスクが多様

⁴³ 詳細は、村田論文による。

化・高度化する中では、内部留保を蓄積することによって相互会社の存続を図っていくことを重視すべきであるとされている。そして実費主義⁴⁴は修正され、内部留保を除いた剰余金に対してのみ機能するものへと変質することが望ましいとされているのである⁴⁵。本来契約者配当として契約者に還元されるべき利益の一部が内部留保に回されるために、契約者の取り分は一見減少するよう見えるが、その一方で相互会社の経営が安定することで契約者にも利益がある、まさにこれが「相互会社の現代的意義」とされているのである。

ただここで注目しておくべきことは、それらの変化のためには総代会などの契約者自治機関の強化が不可欠であるとされていることである⁴⁶。契約者自らが判断して内部留保を蓄積して会社の健全性を保つ、ということが意識されていた、ということは重要だと思われる。

この報告の内容は、その後に出された相互会社に関わる審議会報告においても前提とされており、まさに金融当局の考えがこの辺りにあったと考えられるのである。

(c) 次に平成7年保険業法改正について検討したい。

この改正により、相互会社が内部留保を蓄積できる額が拡大された(保険業法58条・保険業法規則29条)。また、経営が悪化・破綻した場合に、旧法では相互会社の社員は一般債権者に劣後していたが(旧75条)、これが改められ、契約者には先取特権が認められ(改正175条)、株式会社と同じ扱いになった。また、生保相互会社の経営が苦しくなった際に、社員自治による損失負担として既契約条件の変更を認めていた旧保険業法46条も廃止された。その結果、生保相互会社と生保株式会社のどちらと契約を結ぼうとも、契約者の保険金債権は会社存続中には常に保護され、破綻時には先取特権がある状態が現出することになった。これらは、内部留保を拡大しつつ、契約者の利益を拡大していくことを志向した、上記の報告書と歩調をあわせたものということが出来る。

しかし、この改正により、契約者=社員が経営に関与しようというインセンティブは決定的に弱められることになった。なぜなら改正前においては、内部留保があっても、破綻可能性があり自らの保険金債権が弁済されない余地があれば、契約者は生保相互会社の経営に関心を持つはずであるが、今回の改正により、仮に破綻しても先取特権が付与されているために自らの保険債権が弁済される可能性が高まったために、ますます会社の経営状態に無関心になったのである。

更には、上記報告書では相互会社のガバナンス強化の必要性が強く認識されていたにも関わらず、強行法規として会社の内部統制・出資者監視を強化しようとする規定が盛り込まれなかったことも見逃すことはできない。「総代会」にしても、旧法下で定款自治に基づいて開催されていたものを追認したにすぎず、また契約者懇談会等にしても、後述するように強制的なものではなかった。結局、当局としては、巨大な保険会社が多数の契約者全ての意見を

⁴⁴ 保険業務の費用以外は全て契約者に返還すべきであるという考え方であり、会計の年度完結性原則からの当然の帰結である。

⁴⁵ 参照、同報告書86P。

⁴⁶ 参照、同報告書90P。

反映することは困難であるから、(事実上は)経営陣が選んだ一部の契約者の意見を聞くだけでよい、という基本路線を変更しなかったのである。

そして、この改正をもっとも象徴付けるのが、保険業の定義規定である保険業法 2 条である。同条では、保険業は「不特定の者を相手方とし」と定め、特定の人々の間で保険を勧誘するものは保険業ではない、としたのである。これにより、上で検討した相互性組織は、保険業法の適用から外れることとなり、生命保険分野では事実上、現代的生保相互会社のみが保険業法の適用対象になったのである。ここに、相互性組織が念頭に置いてきた、地域・職業的共同体的制約、あるいは小規模な相互会社という思考枠組みは、事実上否定されるに到ったのである。

以上のように改正内容を検討し、また上記の報告書が平成 7 年改正のバックボーンであったということも考えれば、この平成 7 年改正はまさに現代的生保相互会社を保護、少なくとも「公認」しようという姿勢が極めて強いように思われる。先取特権の付与により出資者監視のインセンティブを低下させる一方で、内部統制・出資者監視制度そのものはこれまで通りでよいとすることで、結局のところは経営者支配の強化に助力したと言わざるをえない面があるのである。

確かに、株式会社化が認められるなど、新たな方向も認められるが、これはあくまで任意的なものに過ぎない。善意的に解釈すれば、相互会社が次第に株式会社化するのを待っているのかもしれないが、法律的には新たな現代的相互会社を設立しうることを否定しておらず、少なくとも現代的生保相互会社の意義を認めていると考えるのが適当だと思われるのである。

そして現在、生命保険相互会社と生命保険株式会社が取り扱える商品の種類には全く差が無く、生保株式会社と生保相互会社が、消費者からはほぼ同じものとして扱われていることは周知の通りである。そしてこれらの法的整備の結果、現代的相互会社は生命保険株式会社と同じ市場で競争するに到っているのである。

5 まとめ

(a) 元来、生命保険機能は地域・職業共同体によって提供されてきた。そしてそれらが中世から近世にかけて、地域・職業共同体の制約を乗り越えるにいたっては、それらに基づかない相互性組織が発展することになった。ただこの時点では、本来の地域・職業共同体的制約を外れることによって生じかねない弊害は、一定程度抑制できていたのである。

(b) しかし、そのような「相互性原則」は相互会社の成立以降、とりわけアメリカで大きく変容していった。保険技術等の改善や保険市場の成長、内部留保の蓄積、更には相互会社運営における非民主化に、社員責任の制限といった諸現象を伴って、相互会社は巨大化し、現代的生保相互会社が成立するに到った。そして株式会社と市場を争う存在となったのである。

そのような巨大化に対して、様々な対応が模索されたが、結局は、本来比較的小規模の集団を前提にシステムが構想されている相互会社の本質を変更するような改革を迫ることはな

かった。そして結局、相互会社を株式会社と同列において取り扱うこととなったのである。そして消費者である保険契約者にとっても、生保相互会社と生保株式会社のどちらと契約を結ぼうが、結論としては何も変わらない事態が生じることとなった。

このように見てくれば、確かに海外においても、生保相互会社は岐路にあるというべきである。少なくとも次章でみるような生保相互会社の弊害は、大筋では欧米にも当てはまるのであり、そういう意味では、欧米でも相互会社はもはや時代の要請に合わないのかもしれない。

(c)ただ、それにも関わらず欧米(特に欧州)の相互会社形態を擁護する根拠があるとすれば、歴史上の一定の根拠に基づいて相互会社が発展し、かつ歴史上の一時期に相互会社が不可欠な時期があったということである。つまり相互会社は、本来市場が機能すれば株式会社でカバーできる領域であっても、保険市場や保険技術が不存在・未発達な時代に、人々に保険商品を安価に提供し、更には市場そのものを創造・育成して、その後に参加してきた生命保険株式会社の競争相手になるという役割を果たしてきた。その点で相互会社形態は欧米では必要なものだったのである。

(d)しかし、このことすら日本では当てはまらない。日本では、明治から戦前に至るまで、相互会社はわずかであり、株式会社が圧倒的に多かったのである。そして現代のように生命保険相互会社が多くなった原因として最も有力なのは、前述した通り相互会社を民主的と考えたGHQの占領政策の影響であるが、ここにはガバナンスや財務といった生命保険事業に直接関わる理由は見出せない。このように考えれば、日本では相互会社を歴史的沿革から擁護することは難しいのである。

さらに、日本では現代的相互会社が発展する中で、諸外国と同様にその変化を時代の潮流として受け入れた上に、最終的には保険業法において、保険業を「不特定」の人々に勧誘するものとして定義するなど、世界でも稀なほど現代的生保相互会社を「保護」してきたのである。

(e)このように見てみると、現代的生保相互会社がそれほどまでの「保護」に値するのかわかりか考える必要があるように思われる。なぜなら、現在ではほぼ同じ業務を行っている生保株式会社と生保相互会社について、生保株式会社では一定の出資者監視・内部統制のシステムが存在している上に、破綻した場合にはまず株主責任が追及されるのに対して、生保相互会社においては、そのようなシステムが不十分であるとの批判が強い上に、相互会社には株主責任に対応するものが存在せず、相互会社破綻のコストの多くは、(契約者以外の)債権者を始めとする社会全体で負担されるからである。

ここで仮にその批判が正しいとすれば、現代的生保相互会社を正当化するには、それらのコストを社会が負担することを正当化する理由が必要になる。つまり現在の相互会社が何らかの点で株式会社よりも優れている又は同等である(ないしは少なくとも相互会社と株式会社の並存の方が、株式会社のみの状態よりも望ましい)ことを示さなければならないのである。

次章ではその点について検討するための前提として、日本の現状における相互会社の出資者監視・内部統制のシステムについて考えてみたいと思う。相互会社においてそれらのシステムが株式会社のそれより強固であれば、上の批判は全く意味を為さないが、巷間で広まっている通りに不十分なものであるとすれば、相互会社の存在意義が真剣に問われなければならないのである。

第2章～日本における現代的生保相互会社のガバナンス

現代的生保相互会社の出資者監視・内部統制について考えるには、当然ながら現状を見ておく必要がある。そこで本章では、現代の日本における生命保険相互会社の出資者監視・内部統制に関する諸制度を、株式会社との比較という観点から見ておくこととしたい。

1 相互会社内部におけるガバナンスの現状

相互会社は、明治33年の保険業法改正において、それまでの株式会社に加えて、保険会社が採りうる組織形態であり、その特徴は言うまでもなく、保険契約者が社員となり、保険金の受け取り手であると同時に、(剰余金その他の受取人となるという点で)会社の所有者でもあることである。つまり、社員が総会において会社の方針を決定し、取締役を選任し、また会社利益が出た場合にはその配分を受けるのである。

そしてそのガバナンスの詳細については、保険業法並びに関連法令、金融庁の事務ガイドラインなどに示されている。それらの諸法令を見ていくと、株式会社に関する規制を準用することも多い一方で、相互会社に特徴的な項目も数多く見出す事が出来る。そこでここではそれらを見ていくことで、日本における生保相互会社のガバナンスについての概観をすることとしたい。

(1) 総代会

相互会社の最高意思決定機関としては、社員総会(保険業法37～41条)がある。ただし周知のように、現実においては総代会(同42～50条)によって代替されており、実際上は機能していない。そこで重要になってくるのが、定款に一定の内容を記載することで認められ、社員総会の代替物として機能する総代会(保険業法51条)である⁴⁷。総代会については定款記載事項として、総代の定数・任期(同42条3項により4年以内)、選出の方法、欠員が生じた場合の措置が定められている(保険業法施行規則21条)ものの、その他は社員総会と類似の規定がおかれているだけで、保険業法の規定だけで総代会の具体的な垣間見ることはできない。そこで社員総代会の適正運営については、金融庁の事務ガイドラインが一定の基準を定めている。

⁴⁷ 旧法下では、総代会は定款自治により認められていたに過ぎなかったが、平成7年改正によって法律上に規定された。これは相互会社の自治強化のためだとされているが、後述するように経営者支配を止めるには到っていないのである。

ガイドラインにおいては、総代数及びその数を適正とする考え方、あるいは総代の選考方法(選考手続及び選考基準を含む。)が「説明書類に記載されているか」⁴⁸、といったことや、総代の選出に際しての、「主な保険種類別、職業別、年齢別及び地域別の各区分による総代の構成並びに社員全体の構成が説明書類に記載されているか」といったことが求められている。他にも総代の選出をする総代選考委員会の充実や、総代選考過程の透明性確保、更には総代会議事録のインターネット公開を求める等、ガイドラインにおいては総代会に関して何を、どのようになすべきかが詳細に記載されている。

しかしそのように詳細に規定がある一方で、総代選考委員会の委員の推薦は会社側が行うなど、総代の選出には経営者サイドの大きな権限があり、経営者側の息の掛かった総代を選出する可能性を否定できないということも広く認識されるに至っている。そもそも相互会社の総代・総代会のモデルとしては、英米法的モデルとドイツ法的モデルがあるといわれているが⁴⁹、どちらのモデルを採っても、社員による民主主義的な会社運営がなされているとは言い難い。その結果、総代会による経営監視は形骸化しているとの批判を強く受けているのが現状である⁵⁰。

更には、総代会で間違っただけで意思決定が為されて会社が損害を被ったとしても、保険業法には総代の責任を問う規定は存在しない。つまり、民法上の不法行為、あるいは総代になる際の委任契約違反⁵¹を構成しない以上は、総代は社員に対して責任を負わないのであり、経営が不当なものであっても、違法でない限りは総代に責任を追及することは出来ないのである。このために、総代会は経営陣から高度の独立性を保つことにインセンティブを感じないのである。

このように見てくると、経営者の息の掛かった、しかも間違っても責任も負わない少数の総代(しかも民主的コントロールが機能しない⁵²)に会社経営に関する重大な決定を任せて

⁴⁸ 金融庁ガイドラインは更に、これを定時総代会の都度に説明する事を求めている。

⁴⁹ 参照、山下 386P 以下。

⁵⁰ このように形骸化しているとはいえ、保険業法 51 条の法文に従えば、定款に記載している限りは総代の選挙制、信任投票制、異議申し立て制 etc を考えることも可能であり、これらを活用できれば、相互会社のガバナンスの質も高まるかもしれない。しかし、これらの制度を機能させるのはほぼ不可能と考えられる。他国でも様々な立法例があるが、少数者の権利を完全に保護し、経営者支配を阻止するということまでは至っていない。参照、山下 408P。

⁵¹ 総代の責任につき、ドイツでは総代と一般契約者との間に委任契約が成立していると考えるのが一般的なようである。また、欧米では受任者義務違反の形での説明がなされうるようである。日本では、現実にその種類の責任を追及した事例が存在しないこともあり、いまだ不明確である。

⁵² このような考え方を徹底していくと、もはや総代の選択には(民主的コントロールに基づく)社員の関与を求める必要は無いと考えるのが自然であり、実際にもドイツでは、総代会自身が時期の総代を選任している(自己補充方式)。これらは、社団の民主主義という観点からは間違いであっても、結果として総代が効率的に経営監視その他にあたればよいという考え方である。

しまう、ここに総代会の最大の問題があるということが明らかになる。これは株式会社における、出資比率に応じた（経済的には）民主主義的な意思決定と比較すると対照的である。かつての相互性組織のように一定の地域・職業的拘束があった場合なら、何らかの相互監視が機能して弊害も小さかっただろうが、現代的相互会社ではそのような監視が機能せず、総代会制度の弊害が著しく大きくなるのである。

（２）取締役会

取締役は、総会（総代会がおかれている場合は総代会）において指名される（保険業法 51 条）。しかし、総代会については既に触れたように、その形骸化が叫ばれており、取締役の選任についても、会社側が候補を用意するのが一般的である。以上のようなことから分かるように、契約者からの民主的コントロールはほとんど機能しないことになる。しかしその一方で、取締役会は総代会の決定に基づきながら会社の業務執行を行うため、その権限は非常に強く、会社経営の適正化を図るという観点からは非常に重要な機関である。

取締役（会）をコントロールするためには、保険業法 49 条による商法 266 条の準用（取締役の責任追及（契約者代表訴訟））か、総代会での監視がある。しかし前述のごとく総代会が機能不全な中では、契約者代表訴訟しか有効なもの無く、その代表訴訟にしても株主代表訴訟と同様な問題を抱えており、取締役・取締役会を効率的に監視していくことは困難であると思われる。

このような取締役会への監督の困難さから、アメリカの一部の州では一種の公益代表を取締役に送り込む制度が採られ⁵³、また、社外取締役⁵⁴の活躍が期待されているところでもある。しかし、公益代表制は公益代表の選任基準等の難点を持ち、社外取締役にしても、それが独自の機能を果たすとは限らないという点で、有益ではあっても全てを解決するわけではないのである。

（３）監査役

⁵³ この公益代表を送り込む事につき、最も著名なニューハンプシャー州の例を挙げれば、大手相互会社における一定割合の取締役は、州最高裁長官が選任する公益取締役になければならない。そして、公益取締役は独自の権限も持つので、それらによって取締役会の暴走を防ごうとしているのである。

⁵⁴ そもそもアメリカでは、株式会社と相互会社の区別なしに社外取締役を置くことが普通であるが、幾つかの州では相互会社における社外取締役の設置を法律で強制している。例えばニューヨーク州においては、公認会計士の選定、監査、取締役候補者指名、高級幹部の業績評価、役員の選定、報酬については、社外取締役のみで構成される委員会の設置を要求している。また各取締役会付属委員会構成員の 3 分の 1 以上が会社からの独立性を持った人（関連会社の高級幹部、被用者、支配株主等以外の人）でなければならない。

日本においても社外取締役の導入を促進しようという機運が高まりつつあり、商法の平成 14 年改正で委員会等設置会社が導入されたのに合わせて、保険業法にも委員会等設置相互会社の制度が導入された（保険業法 52 条の 3~）。しかし、委員会等設置（相互）会社は、あくまでも会社が任意的な制度であり、アメリカとは状況が異なることは周知の通りである。

生命保険相互会社においても、株式会社同様に監査役が置かれている（保険業法 53 条）。監査役は社員総会（総代会がある場合は総代会）によって選出され、保険業法は監査役に関する規定のほぼ全てにおいて、商法を準用している。そのため、相互会社の監査役については、総代会の経営陣からの独立性が希薄であるという問題に加えて、株式会社の監査役と同じような問題を抱えていることになる。つまり、あくまで違法性のチェックだけで妥当性の検討が出来ないという点や、経営側が出してきた資料をそのまま用いて監査を行わざるを得ないという点などである。

現在、株式会社の監査役については、アメリカでのエンロンやワールドコム事件の影響を受けて、任期の制限やコンサル業務との兼業禁止、等の規定が日本でも出来つつあり、それを準用する保険業法の領域においても一定の効果を挙げる事は期待できるかもしれない。しかし、監査役はあくまでも監査がその務めであり、経営の妥当性の監視まで期待するのは無理であると思われる⁵⁵。

（４）評議員会

これまでのものは、保険業法によって生命保険相互会社によって設立が義務付けられてきたものであったが、生保相互会社においては、定款の規定に根拠を持つ評議員会が制度として定着している。この評議員会は保険業法に定められてはいないものの、金融庁の事務ガイドラインには評議員会について触れられた部分もあり、実際上大半の生保相互会社が評議員会を開いている。

評議員会は、営業上の重要事項に関して、会社への諮問機関として機能し、また社員から有意義な質問等があった際に、その審議機関として機能している。そして事務ガイドラインによれば、「評議員会等において、その人選に当たって多様化が図られているか。また、評議員会等の機能の充実のため、具体的な措置が講じられているか。貸借対照表、損益計算書の要旨、その他参考となるべき資料等が十分開示されているか。」ということが留意事項とされている。

確かに評議員会が一定の経営監視機能を果たすことはあるかもしれないが、これは会社にとっては任意機関であり、監視能力という点では限界がある。

（５）契約者懇談会

また、生保相互会社は一般に、各地の契約者から意見を聞く契約者懇談会を開くのが通例である。保険業法に特段の規定は無いのだが、金融庁事務ガイドラインには契約者懇談会について触れられた項目もあり、実際上慣習化している。

事務ガイドラインによれば、契約者懇談会が、総代会に先立って開催され、契約者の主な

⁵⁵ しかしながら、ドイツでは、取締役を選任・監督を為すのは監査役会であり、これはある意味では社外取締役だと考えることも出来る。詳細は山下 402P 参照。

意見・質問等が総代会で報告されているか、また契約者に対し契約者懇談会の開催を周知する措置が講じられ、参加希望の契約者に参加の機会が付与されているか、また更には、契約者懇談会において、契約者に対し経営状況が適切に説明され、参考となるべき資料等が十分開示されているかどうか、留意事項として規定されている。

しかし、これは相互会社の社員への説明が主目的であり、これが生命保険相互会社のガバナンスのための道具として機能するとは考えにくい。結局、契約者懇談会も会社のガバナンスという観点からは有効ではないのである。

(6) まとめ

以上のような諸機関が、生命保険相互会社の出資者監視・内部統制のために存在している。このように見てくると、保険業法が株式会社に関する商法の規定を数多く準用しているとはいえ、実態はかなり異なっていることが明らかになってくる。とりわけ世間でも広く言われているように、社員による経営の監視という点では、株式会社の株主総会とはそのあり方が大きく異なっていることが分かる。

そこで、次節ではその点を中心に、株式会社のそれと比較しながら、相互会社における出資者監視・内部統制のシステムを詳細に検討したい。

2 株式会社との比較

本節では、現代的相互会社における出資者監視・内部統制のシステムを、株式会社のそれと比較したい。相互会社と株式会社を比較する理由については「序」で触れた通りだが、ここでは両者のシステムを詳細に検討することを通じて、相互会社の欠点について触れて行きたい。

(1) 全株主の意思決定と、総代会による少数派支配

(a) 株式会社と相互会社を比較する際によく挙げられるのが、株式会社における株主権限の強さであろう。相互会社においては、どれだけ多くの出資をしても、契約者一人につき社員総会で一票の力しかない。そして総代会においては、総代に選ばれなければ、少数社員権として保険業法に認められた一定のものを除いて、総代会において社員の権限行使ができない。つまり、相互会社においては、少数数支配がとられており、それを多数の一般契約者が信頼せざるを得ないような形がとられているのである。一般契約者には、社員代表訴訟を提起する方途は残されているが、しかし社員代表訴訟において判断されるのはあくまでも違法性判断だけであり、経営の妥当性まで訴訟では争えないため、結局総代会を信頼せざるを得ない。

それに対して株主総会では出資に応じた議決権を行使する事が出来るし、一株株主であっても少なくとも総会に参加することは出来る。そして株主総会においては、経営の妥当性までも判断する事が可能になり、経営陣を理由無く交代させることも可能である。

(b) では、総代会におけるこのような少数派支配をどのように考えるべきなのだろうか。

まずこのような少数派支配を支持する議論としては、現実的な問題として相互会社において社員全員の意思決定への参加を強制することの困難さが挙げられる。日本における相互会社の社員数は膨大なものになり、社員総会の召集通知の発送等、意思決定の過程に社員全員の参加を図ることには巨大な費用が掛かることから、現在の総代会のあり方を擁護する見解である。そしてこの見解は、総代による少数者支配を正当化する論者が必ず採ってきた見解でもあり、現在でも主流を占める見解である。

更には、契約者が契約でそのような少数派支配を認めたのだから、契約の自由にまかせればいい、といった見解も考えられるが、このような見解は説得力を持たないと思われる⁵⁶。

しかしその一方で、少数者支配に反対する見解も考えられる。それは総代による少数派支配が、世の中で一般に承認されている少数者支配が満たしている要件を見たしていないと考えるものである。そもそも世の中で一定の少数者による支配を合理的に肯定されているのは二つの場合しかないように筆者には思われる。一つは少数支配者の横暴や過失に対して強い制裁が用意されている場合であり、もう一つは、その少数者が外部からの監視が無くとも一定の規範を守る事が期待できるような特別の状況が存在する場合である。

前者についてはあまり多言を要しないだろうが、第一章で見た相互会社前史の段階では、このような要素はあったと思われる。更には、イギリスやドイツにおける相互会社の成立過程においても、その地域性や小規模性から、このような要素があったのではないかと考えられるのである⁵⁷。

また後者について筆者が想定しているのは、法曹関係者（とりわけ裁判官や検察官）の例である⁵⁸。彼らは一定の要件で選抜され、その職務内部での自治が存在するなど、外部からの細かな監視が無くとも一定の適正さを確保できると、世間一般から考えられている⁵⁹。だからこそ一般構成員の個別具体的な承認なしで、一定の（公）権力を行使することが出来るのである。

（c）しかし現在の生保相互会社の総代はどちらのケースにも当てはまらない。前節で見た

⁵⁶ なぜなら、生命保険相互会社には、（保険業法 31 条により）社員の（払込保険料までの）有限責任、という特権が付与されているからである。そうである以上、そのような特権は最も適切な形で付与されなければならないために、何が最も適切かを考える必要があり、そこには政策的な配慮が必要になるからである。そこに単なる契約自由の原則を持ち出すのは不適當であろう（もっとも、契約自由の原則を採用することが最も政策として適切であると主張するなら、それには問題は無いのだが）。

⁵⁷ ドイツのゴータ保険会社や、イギリスでの一部の相互性組織では、経営者が無償で働く例があった。これは、相互会社の形成が、ナショナリズムや、商業資本の暴利に対する反発から生じたこととも無縁ではないだろう。

⁵⁸ 更に微妙な例を挙げれば、宗教団体の指導者層（ex カトリックの枢機卿 etc ）であろうか。

⁵⁹ もちろん、裁判官には弾劾裁判を初めとする外部からの監視があり、検察官にも法務大臣などからの監視があるのも確かであるが、しかしそれにより監視できるのは、ほんの一部であり、彼らの業務の大半には事実上監視がつかない。そこでは、彼らの職業倫理が全面的に信頼されているのである。

とおり、総代が経営責任を問われることはほとんど無く、無責任でいることが許容されている。また、各層の契約者の代表や学識経験者からなる総代に、ある種の職業倫理を求めることには無理がある。そうであれば、総代に相互会社の経営を委ねることには、どうしても無理があると言わざるを得ないのである。

(d) このように見てくると、現在の相互会社に総代による少数支配を認める理由となりうるのは、現代的生保相互会社の存在を前提にした現実論だけだと思われる。その外の理論的な理由は、筆者には見当たらない。

以上から考えれば、相互会社の社員は、経営者から独立しているとは言い切れない総代会の決定に従わざるを得ないという不当な状況に置かれていると思われるのである。

(2) 株式売却による離脱と、解約返戻金

株式会社であれば、その会社の経営に不満がある場合には、その株式を売却でき、当該会社の株式が上場株式であれば、ほぼその経済的価値を損なうことなしに資金を回収することができる。しかし現代的生保相互会社ではそのことが妥当しない。つまり相互会社の社員が即座に投下資本を回収する方法として考えられるのは保険契約の解約であるが、解約した場合の解約返戻金の金額が、それまでに払い込んできた保険料により実際に産出された富よりも少ないため、解約してその経済的価値を回収するという道が事実上制限されている。これはまさに、内部留保の蓄積に伴って、「事業年度の年次完結性原則」が崩壊した結果である。

結局、相互会社の社員＝保険契約者は、相互会社から脱退することも出来ない中で、経営者の支配を受け入れざるを得ない面がある。現在は業者間の競争と金融当局の規制によって搾取の可能性に一定の制約が掛かっている状態だと理解することが出来るだろう。

(3) 会社外部のステークホルダー

(a) 会社の経営に関心を持つのは何も会社の経営陣に限られるわけではない。会社が経済活動を行う以上は、一定のステークホルダーが出現するのが当然である。彼らを使えば経営の監視が低コストで可能になり、それが会社のガバナンスの向上にも結びつくと考えられる。そうである以上、相互会社と株式会社のガバナンスを比較するには、それぞれのステークホルダーの構成を考慮する必要がある(ただし、株式会社の株主や、相互会社の社員が利害関係者であるのは当然だが、これらについてはこれまでのところで論じてきたので、ここでは扱わない。また、評議員会や契約者懇談会については、あくまで任意的機関であるために、ここではステークホルダーとしては機能しないものとする)。そこで以下では、それらのステークホルダーについて検討したい。

(b) まず、株式会社と相互会社に共通するステークホルダーとして、最も会社と密接に関わっているのは会社の債権者である。相互会社においては基金の引き受け手、が債権者である。もちろん、現在の日本における現実問題としては、銀行と生保の資本の持ち合い問題があり、わが国の生保相互会社の大半は、銀行から多額の基金の拠出を受けていること等を考

えると、いろいろ考えるべき問題が多いが、一般に債権者が重要なステークホルダーであることに異論は無いだろう。

また、今後保険契約を結ぼうと考えている将来の契約者も、相互会社・株式会社の両方にとっての重要なステークホルダーだということが出来るだろう。更に消費者の判断の参考情報を提供する格付機関も、保険会社の経営を監視するには有益だろう。

(c) しかし、株式会社のステークホルダーはこれには止まらない。株式会社でかつ公開会社であれば、株式市場で各種のディスクロージャーを迫られ、さらに証券アナリストや投資家の評価を受けることになる⁶⁰。また市場に株式が上場されていれば、いつTOBを受けるか分からないという警戒心から、経営者が適正な経営を行うと期待することも出来るだろう。

このように見てくると、株式会社のステークホルダーの種類は、その株式会社の株式が公開されている限りにおいて、相互会社のそれよりも多いことが分かる(しかし、保険株式会社が持株会社の傘下に入る、とりわけ100%子会社になる場合は、株式が非公開なため、相互会社とあまり変わらない状況が出現する。これについては後述したい)。

(4) 破綻時における会社所有者の損害

生命保険株式会社において、破綻したときの株主責任は、当然株式を取得した際に出資した金銭に限定される。一方で、保険業法は相互会社が破綻した際の社員の責任も、保険料を限度としている(保険業法31条)。

しかし、第一章で述べた通り、そもそも相互会社の初期の段階では「保険の可変性」「事業年度の年次完結性原則」の下、場合によっては保険料の追徴や、保険金の減額等を行っており、初期の相互会社では無限責任に近い責任が追及されたのである。そしてそのような厳しい責任があるからこそ、相互会社の出資者監視・内部統制に関する規定が緩やかであっても、それぞれの契約者が保険会社の経営に厳しい目を向け、ガバナンスの質が確保されていたとも考え得るのである。

そのように考えると、現在の法制度は相互会社に対して特権を与えすぎているように思われる。上述した契約者有限責任のみならず、(前述した)破綻時に相互会社の契約者=社員にまで先取特権を認めるようなやり方は、相互会社に、緩やかな出資者監視・内部統制システムと、会社更生手続上の優先権という、歴史的経緯から見れば本来トレード・オフであったものを二つながら与えていることになり、上記の観点からは不適切だと思われる。

これらの現象は、相互会社の巨大化の中で、相互会社形態の「社団性の希薄化」や「株式会社への接近」といった事態に対応すべく採用された方途であるが、実はその時点で相互会社に厳しいガバナンスを求めるべきであったのにそうしなかった(又はできなかった)ことに問題の本質があるように思われる。その結果、相互会社の契約者が、自ら出資者監視機能

⁶⁰ また仮に上場していなくても、株主の数が500人を超えている場合には、証券取引法上の継続開示を行わなければならない(証取法24条1項4号・証取法施行令3条の6)。

を果たそうとするインセンティブは完全に失われて、(他の契約者が出資者監視機能を果たすことにフリーライドしようとする、等の)一種のモラル・ハザードが生じ、ますますガバナンスのあり方が不健全なものになってしまうのである。

(5) 保険持株会社の場合

ただし、株式会社形態をとっていても、全く問題が無いわけではない。今節の(3)(c)で触れたように、保険株式会社が保険持株会社の100%子会社である場合で、かつ非上場である場合には、一株主(一法人)が自由に会社の意思決定を行うことに対する不安があることも考えられる(特に、その親会社が外国会社である時には、金融当局による親会社への立ち入り検査が出来ない等、懸念の度合いが高まることも予想される。)。また、ステークホルダーの数が減少することも考えられ、経営を監視する主体が減ることも予想される。これらの点では、相互会社形態の方が優れたガバナンスを提供していると主張することも出来るかもしれない。

しかし、これに反論することは可能である。まず、保険会社のステークホルダーの数は少なくなっても、保険持株会社のステークホルダーは数多くいるわけで、それにより出資者監視機能を高めることが出来るだろう。

また、この問題に保険業法が全く手をこまねているわけでもない。保険株式会社の主要株主規制(保険業法271条の10~同条の16)は、主要株主になり、またなり続ける際に内閣総理大臣の認可を要求し、場合によっては持株会社に対する検査権まで規定することで、親会社の質を高める効果も持っている⁶¹。

更にもっと大きな論点としては、アメリカでは銀行持株会社について、いわゆる「力の源泉(source of strength)」論⁶²、つまり持株会社が子会社の財政面において「力の源泉」たることを求め、子会社が危機に陥った場合には持株会社による支援を事実上義務付けることが出来るかどうか議論されている。銀行持株会社と保険持株会社に質的な差異は無いと思われるため、保険持株会社に株主有限原則を超えた責任を負わせられないかということも一つの論点となるだろう。ここには、「株主の多様性」という要素が、どの程度会社のガバナンスに貢献するものであるのか、という非常に評価が困難な問題⁶³があり、即座に答えが出るものではないだろうが、少なくとも、保険持株会社においても、そのガバナンスを高める余地はあるというべきである。

そして、上記のこれらを総合すれば、保険持株会社の傘下にある保険株式会社においても、

⁶¹ 更には、生命保険会社の業務範囲を厳しく制限し、また事業会社株式の議決権保有制限(保険業法107条)を行うことも、保険業の専門家が親会社になる必然性が高まるという点で、親会社の質を高めるのに効果的だろう。

⁶² 「力の源泉論」の詳細については、参照、田坂論文。

⁶³ 上記の問題の上に、「力の源泉」論には、株主の編制が、「どのように」多様であればいいのか、という論点もある。つまり全ての株主が個人株主である場合と、機関投資家が存在する場合など、「多様性」をどのように評価するかは極めて困難な問題である。

一般的な生保相互会社以上のガバナンスの質を確保できるのではないだろうか。

(6) まとめ

以上の様に検討していくと、現代的生保相互会社の契約者 = 社員は、様々な要因から、会社の所有者としての権利行使も、そして会社の経済的価値の換金も出来ずに、非民主的な総代会の決定に従わざるを得ないことが明らかになる。しかも仮に生保相互会社が破綻しても、自らの保険金には先取特権が付与されているために、その不十分なガバナンスに安住してしまうのである⁶⁴。また、内部統制に関しても、基本的には経営者の息の掛かった組織が生じる可能性が高く、経営者を内部で適正に監視することは極めて難しくなっている。

そしてそれらの不十分な出資者監視・内部統制システムの結果として、相互会社の経営が放漫になり、破綻等のリスクが高まると考えられる。そしてその際に生じるコストは、結局当該相互会社の外部の人々（ex. 保険契約者保護機構等の形を通じて、業界団体や、破綻していない生保会社の契約者）が負担することになってしまうのである。そのように考えると、生保相互会社は生保株式会社と比較して、社会的なコストが極めて大きいのである。

このようにみていくと、相互会社の出資者監視・内部統制システムは、株式会社とりわけ株式を公開しているものと比べると不十分で、社会的にみてコストが高い、という評価をしなければならないのである。

3 相互会社制度の評価の尺度

これまでのところで、相互会社のガバナンスは株式会社のそれと比較して不十分で、かつ社会的コストが高いことが明らかになった。しかし、それだけでは相互会社をどの様に考えるかについての答えは出てこない。なぜなら、そのような弱いガバナンスであるにも関わらず、何らかの点で長所があり、もしそれがガバナンスの弱さを補って余りあるのであれば、現代的生保相互会社の存在を正当化できるからである。ではそのようなメリットとは一体何だろうか。

相互会社の存在を直接に正当化するとすれば、それは相互会社の存在を認めることにより、契約者が直接的に享受できる経済的利益があることか、あるいは相互会社を認めることにつきその他の政策的な価値があるかどうか、という2点に絞られると思われる。また、直接的

⁶⁴ この点については、本文の記述とは正反対の評価をすることも可能である。つまり、上記のような経営者支配が確立しているために、契約者は会社の経営に関与することが出来ず、そうである以上は破綻時に先取特権を取得することは不当ではない、という評価である。しかし、この評価は、評価規範としては適切であるものの、行為規範としては不適切である。なぜなら、組織のあるべき姿を語る際には、その組織の社会的コストを最小限にすることが常に意識されるべきで、相互会社のように各種の法律で「特典」が与えられている場合には、なおさらその考え方が妥当するからである。

そうであれば、相互会社の（少なくとも）あるべき論を語る際には、社会的コストの最たるものである破綻時コストの最小化に不可欠な、適切な業務運営が目的とされるべきで、当初からその目的を放棄するかのとき評価をすることは不当である。

に正当化しうるとまでは言えないまでも、参考になるものとしては歴史的経緯があるだろうが、前章で見たように、少なくとも日本では、相互会社の存在を正当化するような歴史的経緯は存在していない。

そこで我々は、相互会社の存在を直接的に正当化しうる要素、つまり契約者の経済的利益と、相互会社の存在を認めることの政策的価値について論じなければならないのである。

第3章～現代的生保相互会社制度の評価

前章の最後のところで、株式会社よりも弱いガバナンスという、現代的生保相互会社の欠点を認めてもなお、その存在を正当化しうる、現代的生保相互会社を認めることによって生じる「契約者の享受する経済的利益」と「政策的価値」を検討する必要性について触れた。そこで本章ではそれらについて詳細に考えてみることにしたい。

1 契約者の経済的利益

相互会社を擁護する際に持ち出される最大の論拠は、「株式会社形態と比べて安い料金で保険を提供することが出来る」という点⁶⁵である。仮にそれが正しいとすれば、考えられるのは、相互会社の経営が株式会社よりも効率的、つまりオペレーション・コストが低いか、或いは収益の分配において契約者配当という形でより大きな利益が契約者に還元されている、ということの少なくともどちらか一方が妥当しているはずである。そこで本節では相互会社の経営自体の効率性と、その経営の結果得られた利益の分配（つまり契約者配当）が契約者にとって有利であるかどうかについて検討する⁶⁶。

（1）相互会社の経営の効率性

（a）生保相互会社の経営が、株式会社と比べて効率的だと言えるのだろうか。

まず過去の状況について考えてみると、第一章で見たように、相互会社が一定の有利性を持っていたのは確かであろう。生命保険市場自体が未発達であり、また保険が一種の投機の対象と見られていた時代においては、特定かつ少規模の団体として運営することが取引費用等の減少をもたらし、一定の範囲で相互会社に有利な点があったのである。更には、かつての相互会社においては、経営が赤字になった場合に保険料追補義務や保険金削減が行われることの裏返しとして、比較的によく条件で生命保険が販売できたこともあるだろう。

（b）しかし、現在においてそれを考えると、事情は全く異なっているように思われる。

現在の状況については、アメリカでは古くから株式会社と相互会社の効率性を比較する論

⁶⁵ 参照、前出「相互会社についての基本的考え方」84P。

⁶⁶ 契約者配当の存在自体が、経営の効率性を左右する重大な要素であるため、両者を完全に切り離して検討することには本来無理がある。しかし、ここではあえて経営自体の問題と契約者配当の問題を分け、前者の議論では契約者配当を便宜上、契約者への支払いである保険金と同一視して論じることとしたい。

文⁶⁷があり、日本でも幾つかあるが、それらによっては、どちらが有利かは必ずしも確かではないようである。この結論については、現時点で株式会社形態と相互会社形態が共存していて、しかも類似の条件の保険商品を販売しているということからも自然に納得できる部分がある。

ただ、これをもう少し具体的に考えてみるために、同額の運用資産を持つ保険株式会社・保険相互会社があると仮定⁶⁸して考えてみると、保険株式会社の株主に支払う配当は、契約者には支払われないために、一見すれば保険契約者にとっては相互会社の方が有利であるようにも思われる。しかし、株式会社における配当は、会社所有者への利益分配であると同時に、経営を厳しく監視することに対する報酬でもある。つまり、経営を監視して節約できた費用が、配当の額を超えていれば、逆に株式会社の方が安い費用で保険を販売できることになり、契約者にとっても株式会社の方が有利であるということになる。

結局、その株式配当が本当に経営監視の報酬として適当であるかどうかは不明確な場合が多く、個別事情に依存するので、実証的に研究しても、明確な結果が出ないと考えられる。(c) つまるところ、一般大衆むけに販売している生命保険に関しては、市場機構が十分に発達し、かつ株主が経営を監視しているのであれば⁶⁹、過去とは異なり相互会社は株式会社よりも効率的であるとは言えないのである。

(2) 契約者配当について

次に、経営の結果生じた利益の分配について論じてみたい。生保相互会社が株式会社よりも契約者にとって有利であるとする際の最大の根拠として、契約者配当の存在が挙げられることが多い⁷⁰。経営の結果生じた利益を、株主ではなく契約者に分配することからその分契約者に有利になるとされ、その手の主張が巷間では広く認識されている。しかし、この主張には非常に問題が多いように思われる。

まず、(1) でみたように、株式会社における配当を経営監視のための費用と考え、それが費用以上の節約効果を出すことがありうる以上、契約者配当が即座に株式会社よりも有利な

⁶⁷ それらの論文としては、欧米では、Boose, M.A “Agency Theory and Alternative Predictions for Life Insurance : An Empirical Test ” をはじめとして数多くのものがあるが、それらの詳細については、茶野 74P 以下に詳しい。

⁶⁸ 本来は、無配当保険と、有配当保険でモデルは違うはずであるが、現状に鑑みれば、株式会社と相互会社の両者が同じ商品を販売できるのであるから、ここではその違いは考慮から外すこととする。

⁶⁹ 株主が会社の経営を監視するかどうか、会社法における重要な論点の一つであり、とりわけ日本では、株式の持ち合いなどもあって、非常に難しい問題を提起しているのは周知の通りである。しかし、株式会社においては、少なくとも多数派の株主にその意思さえあれば出資者監視が出来るのに対して、相互会社においては、多数派社員にその意思があっても出資者監視ができないことに問題の本質がある。そうであれば、相互会社の社員と比較して、株式会社の株主は経営を監視をする、と考えてもいいように思われる。

⁷⁰ 様々な文献で触れられるが、上述した平成 6 年金融審議会報告書にも、そのような趣旨が見られる。参照、同報告書 84P。

分配を可能にするとはまでは言えない。

また、契約者配当は確かに契約者の利得を増やしたが、契約者配当があるかどうかのリスクはあくまで契約者に課されるのであり、それだけで株式会社よりも契約者のリターンがいい、ということを示す根拠にはなりえない。現在のように金融工学が発展した現在では、そのようなリスクの分散は安価かつ容易に可能であり、むしろそちらの方がボラティリティーの低さのために経済的に高く評価しうることも注目に値する。

そもそも、生命保険相互会社がかくも巨大化し、膨大な数の顧客を抱えるに至ったにも関わらず、このような変動リスクのある商品を依然として主力商品として販売することには、疑問の余地があるのではないだろうか⁷¹。現在の有配当生命保険と同じような投資ポジションを持ちたいのであれば、定額生命保険と投資信託の組み合わせで十分に可能であるはずである。また金融商品販売法の適合性原則の趣旨から言っても、まずは定額保険を販売して、その上で、より高度な商品に適合する消費者にのみ、投信その他の商品を販売するほうが、消費者保護という観点からも適切なはずである。

以上のように検討すれば、相互会社が契約者配当の存在ゆえに、株式会社よりもより大きな利益を契約者にもたらしているとは言えない。逆に変動幅の大きい契約者配当によって、無知な契約者には不適合なリスクを負担させているとすら言っているのである。

(3) まとめ

以上から判断すれば、現代的生保相互会社を、契約者の経済的利得から擁護する積極的な根拠は見出せないということになる。つまり、現在のような相互会社のあり方を擁護するのであれば、本章の冒頭で述べたもう一つの要素、現代的生保相互会社を認めるための政策的価値、について論じる必要が生じてくるのである。

2 現代的生保相互会社によって守られる政策的価値

現代的生保相互会社形態によって守られる政策的価値とは何だろうか。ここで参考になるのは、第一章で検討してきた諸事項であり、かつての相互性組織によって守られてきた政策的価値について、それが現代的生保相互会社でも妥当するかを検討することとしたい。そしてその後に、相互会社が現代的生保相互会社へと変容したために新たに生じた、守るべき政策的価値の有無についても見ておくこととしたい。

(1) 市場では提供できないものを提供できる

まず考えられるのは、相互会社が機動的に活動することによって、市場が不存在、または

⁷¹ これまでの相互会社の歴史を見ると、保険会社が拡大するにつれて保険金追補や保険金の削減、といったリスクの高い要素を削ってきたのだが、なぜ契約者配当だけが、増えないだけで減るものではないから、という理由でそのリスクが大きいにもかかわらず放置されてきたのか、理論的には理解しづらいものがある。

十分に機能していない状態において、市場が供給できない生命保険を提供することができるという点である。第一章で見たように、過去においてはこれが一定の意味を持っていたことは確かである。

しかし現在のように市場が発達・成熟し、相互会社の巨大化・株式会社化が起こっている現状では、通常の生命保険商品は市場によって十分に提供されている。そうであれば、この価値を以って、現代的生保相互会社を正当化することはできないと考えられる。

(2) 相互会社と株式会社を並存させることから生じるマクロ政策的価値

相互会社が株式会社よりも経済的に効率的だと言えないとしても、それでもなお相互会社の存在を政策的観点から正当化できる場合がある。それは相互会社と株式会社が並存している状況に一定の利益があると主張しうる場合である。典型的な主張としては、株式会社と相互会社が並存する中で、相互会社が市場において株式会社とは異なる行動原理を持つ主体として機能することを理由に、相互会社の価値を主張するのである⁷²。その主張に従えば、株式会社と行動原理が異なる相互会社が存在することによって、相互に高めあう機能が生じ、かつ一方が破綻するような状態になっても、行動原理の異なるもう一方が存続していけば、セーフティネット（保険契約者保護機構、など）が機能停止に陥ることは無いだろうというのがその主題のように思われる。ここには、お互いがサービスを高めあい、そして破綻したときの処理費用が少なく済むという点で、マクロ政策的な視点からは一定の利益がある。そして歴史的にも、相互会社が発達すると、その後に出現した株式会社とお互いに高め合ってきたというのは第一章でも見てきた通りである。

しかし、これは現在のような、相互会社が株式会社に限りなく近づいた場合には、前提からして困難であろう。このような主張は、相互会社が株式会社とは全く違った経営原理を持ち、しかも同じ市場で競争した場合にしか機能しないのである。そうである以上、この種の利益は過去の一時期において相互会社形態が株式会社と共存することを正当化することができたとしても、現在の現代的相互会社を正当化する理由にはなりえないのである。

(3) 相互会社の社員間の結束

相互会社はそもそも、規模の小さな、しかも構成人間に人的関係があるような場合には円滑に機能すると思われる。かつての相互性組織は、地域・職業共同体単位で（あるいはそうではないとしても、比較的少人数で）構成されているものが多く、一種の公共意識や同朋意識を高める機能があるだろう。歴史的に見れば、そのような公共意識や同朋意識が高かったところに相互性組織が出来た、と言う方が適切なのかもしれないが、かつての相互性組織のような小規模な組織があることで、人々のつながりがより密接になり、人々の団体への帰属

⁷² 相互会社をシュタツケルベルク・リーダーとして捉える考え方について詳細に述べたものとして、村本論文がある。

意識を高めたことは想像に難くない。これはまさに第一章で検討した「社団性」が濃密であったということであり、これは保護すべき価値といえるかもしれない。

しかし前述の通り、現在の生命保険相互会社は完全に変容してしまい、そもそもこのような価値を期待することは出来なくなっている。そうである以上、「社員間の結束」も現代的生保相互会社の存在を正当化することは出来ないのである。

(4) 相互会社の変容してできたことによって新たに生まれてきた価値

(1)～(3)によって、かつての相互会社のあり方を容認することで守られていた政策的価値では、現代的生保相互会社のあり方を正当化することはできないことを示した。では次に、相互会社の変容し、現代的生保相互会社が形成されたが故に新たに発生した価値は無いのかどうか問題になるのであるが、おそらくそのような価値は存在していない。なぜなら今まで繰り返し述べてきたように、現代的生保相互会社は事実上株式会社と何ら変わらない経営をしているからである。その上で現代的生保相互会社においては出資者監視・内部統制システムが弱いというだけである。そうである以上、その政策的価値としては、株式会社と同様なことをしている以上、株式会社のそれと変わらないのである。

(5) まとめ

以上のことから分かるように、現代的生保相互会社を支える積極的な政策的価値が存在していると言うことはできないのである。かつての相互性組織や相互性会社が有していたメリットは、現代的生保相互会社によっては果たされていない上に、現代的生保相互会社は株式会社とほぼ同じ活動しかしておらず、現代的生保相互会社を特別に認める必要は無いのである。

3 本章の結論

本章におけるこれまでの記述によって、現代的生保相互会社の存在を正当化しうる、「契約者の経済的利益」や「政策的価値」が存在しないことが明らかになった。そしてその結論とそれ以前の議論を総合すれば、現代的生保相互会社は株式会社と同じ業務を、株式会社よりも（経営者から見て）緩やかな出資者監視・内部統制システムの下で行っているのに、そのような（社会的コストが高いと考えられる）緩やかなシステムを正当化する要素を持っていないことになる。そのように考えれば、現代的生保相互会社には存在価値がないということになるのである。

しかし、これはあくまで現代的生保相互会社に存在意義が無いだけであって、相互会社制度自体に存在意義が無いわけではない。歴史的には、様々な要因により、市場が不存在・未発達な段階で相互性組織が発展してきたのだが、現在においても市場機能が及ばない領域があり、そこでは相互会社の機能する可能性が広がっていると思われる。そして、そこにこそ、これからの相互会社にとっての中核的な存在意義を見出すべきではないだろうか。

ただ、そのような領域で機能する相互会社は、市場において株式会社と競争することを前提としている現代的生保相互会社とは異なったあり方の「新たな相互会社」になるはずである。そこで次章では、そのような領域で機能する相互会社のあるべき姿を探求し、幾つかの立法論的提案をしたいと思う。

第4章～あるべき新たな生保相互会社⁷³

前章で明らかになったように、結局のところ、現代的生保相互会社には存在価値がないが、生保相互会社制度自体に存在価値が無いわけではない。現代でも市場機能が及ばない領域があり、そこにおいては、生保相互会社の機能する領域が広がっている。そして、そのような領域では、市場において株式会社と競争する中で発展した現代的生保相互会社とは、かなり違う新たな生保相互会社が必要となるはずである。そこで、本章ではそのような新たな生保相互会社のあり方を探求することとしたい。

1 相互性組織の果たしてきた役割と、株式会社との関係

新たな相互会社の具体像に入る前に、まず相互性組織がいかなる役割を果たしてきたかを確認しておきたい。第1章で述べた通り、相互性組織は生命保険市場が存在していない段階で、自ら集団を形成して生命保険を提供しようとする試みであった。しかし相互性組織の役割はそれには止まらなかった。時代が進行するにつれ、相互性組織は徐々にその規模を拡大し、生命保険市場の拡大に貢献したのである。そして一定の市場規模が確保されると、そこには生命保険株式会社が参入してきた。株式会社が参入してきたということは、そこで利潤を獲得しうるまでに市場が拡大している、ということを示唆しているのだと思われる。

これらの過程を考えてみれば、相互性組織が果たしてきた役割は、自らの生活に必要なだと考えられるサービスであるにも関わらず、市場が成立し得ない、または成立しうる場合であっても、創業時のリスクが営利を目的とする（株式会社その他の）組織では負担しきれない場合に、サービスの受け手が自ら集団を作ってそのサービスを提供し、しかも市場が成立しうる場合には、そのサービスの市場を創造し、育成していくことだったのである。

そしてその役割と、第2章・第3章の内容とを総合すれば、組織体が大規模になったときには、厳しい出資者監視・内部統制機能を持つ株式会社の方が、社会的コストが安く抑えられるために、（株式会社と相互会社が並存する段階には到っては）相互会社に存在意義はないのである。そのように考えれば、相互性組織は株式会社が参入できるほどに市場が拡大した段階で、その市場での役割を譲り渡すべきなのである。

それらのことを念頭に置きつつ、あるべき新たな生保相互会社の姿について考えるべきあ

⁷³ ここでは、本論文のタイトルの通り、あるべき生命保険相互会社のガバナンスという観点から、生保相互会社に限定して述べることにする。しかし、以下に述べることは、いわゆる第三分野のみならず、損害保険、そして相互性原則によって業務を行っている団体に適用可能であると筆者が考えていることを注記しておきたい。

り、次にはそのような新たな生保相互会社のあり方について検討することとしたい。

2 新たな生保相互会社の具体像

(1) 小規模で、しかも社員の責任が重い生保相互会社

(a) 歴史的経緯とこれまでの議論とを総合すると、あるべき新たな生保相互会社は、小規模⁷⁴な運営を為すものに限られるのではないだろうか。

現代の生保相互会社に、特定の地域・職業共同体的な制約を入れることはもとより、厳密な「特定性」を求めることも非現実的⁷⁵である。また「事業年度完結性原則」も、かくも生命保険事業の社会的影響力が強まり、保険数理が進んだ現状ではこれを放棄せざるを得ないだろう。しかし、それにも関わらず、生保相互会社の出資者監視・内部統制のシステムを確保しつつ、機動的な運営を確保しようとするれば、そのためにはかつてのように組織自体を小規模にする他はないと思われるのである。

(b) 小規模であれば一定程度の「特定性」がある、つまり人的関係が強いことが推測されるために、出資者監視・内部統制システムが適正に機能するように思われる。また、小規模なものに限定していれば、サービスの市場が拡大した段階での株式会社との過剰競争を避けることが出来、社会的コストの削減にも繋がると思われる。更には、小規模な団体であれば機動的かつ柔軟な経営活動が可能になるだろう。他にも、「誰」の「どの」資産がその団体の財産形成に貢献したかを知ることがより容易になり、解約時返戻金の金額を現状より増額させることも可能になるのではないだろうか。

少なくとも、現在のように大規模な生命保険会社に相互会社の形態を認めても利益はなく、弊害も多いので、認めるべきではない。むしろ相互会社形態を認めるべきなのは、小規模で、かつ組織運営の方針その他を社員総会における実質の伴った議論によって決定し、契約者が自らの権利を主張することが容易に出来るような団体である。

(c) また、あるべき新たな相互会社では、社員の責任を厳しくすることも必要だろう。それによって、(経営の機動性を確保するのに必要な)緩やかな出資者監視・内部統制システムの下でも適正な出資者監視・内部統制を確保すべきだからである。また、相互会社が小規模なものであれば、たとえ破綻しても社会的影響は小さく、対処可能ではないかと考えられる。

そのように考えれば、生保相互会社が破綻した場合と、生保株式会社が破綻した場合では、かつてのようにその取り扱いに差を設けるべきである。生保株式会社が破綻した場合には、契約者に先取特権を認めるとしても、相互会社においては社員が一般債権者に劣後すると考えるべきである(つまり旧保険業法への回帰)。それによって、社員が会社の出資者監視・内部統制に関心を持つことになり、適正な出資者監視・内部統制が実現されうると考えられる

⁷⁴ ただし、何を以って小規模とするかが問題であり、実際に考えると困難が伴うことは言うまでも無い。しかし、それらは売上高などで一定の区別をせざるを得ないと思われる。

⁷⁵ そのために法定共済が存在して、地域・職業共同体などにおける保険機能を提供しているのである。

からである。

(d) 以上のような制度設計をすれば、将来においても、相互会社の存在意義を保つことが出来るのではないだろうか。

(2) 有望な事例～任意共済

(a) 上で見たような、あるべき新たな生保相互会社、に近い形態を採って生命保険機能を提供している組織は、実際に存在している。それはいわゆる「任意共済」である。任意共済とは、法的根拠の存在する法定共済(ex. JA 共済、全労済、etc)とは異なって、法的根拠を持たないものである。つまり任意共済は保険業法の規制も受けていない。なぜなら前述した保険業法 2 条において「不特定の者」に保険の勧誘をするのが保険業として定義されているが、これらは特定の者を対象に保険を提供しているからである。

行政側からみれば、保険業法の規制が「不特定の者」に保険を勧誘する大企業(つまり現代的生保相互会社)を念頭においているために、これらの任意共済を保険業法で規制することができないのである。また共済側としても、大企業しか念頭におかない保険業法(又はその下位法令)の規制(そしてそれらは小規模な団体にとってはしばしば過重な負担になる)を逃れてより機動的な活動をしたいと考えるために、あくまで「特定の者」の勧誘を行っているのが現状なのである。

(b) 具体例としては、特定の病気の患者に対して生命保険機能を提供しようという団体⁷⁶がある。特定の疾病を持つ患者の場合、一般的な生命保険会社は生命保険を販売しないために、彼らにとっては保険の市場が存在しない。そこで自ら集団を形成して、そこで自ら保険機能を提供しようとしているのである。ここには、歴史的考察のところで見た相互性組織の原型と似たような事態が生じているのである。

〔注 76〕の団体についてより具体的に見れば、任意共済による保険サービスを受けたい患者は、特定の団体に加入し、そして任意共済機関は、その特定団体のメンバーに保険を勧誘するという形をとっている(「不特定のもの」に勧誘しているとみなされないために、このようなことをしているようである)。そして 500 人ほどの加入者を得て、自家保険と再保険を組み合わせつつ活動しているのである。

(c) これを見れば分かるように、これらの活動の社会的意義は通常生命保険会社と変わるところは無く、むしろ市場の無いところに自ら保険を提供しようとする営為を考えれば、通常生命保険会社よりも社会的に有意であると思われる。

しかしながら、これらの団体に対しては、法的な保護があまりに不十分だと言わざるを得ない。もしも破綻した場合に、会員の責任が、出資額の範囲での有限責任に止まるかどうか曖昧である上に、これらの団体はいわゆる NPO 法における「特定非営利事業」にも該当しないために、NPO 法による税制優遇も受けられない。更には、通常生命保険のような、

⁷⁶ アイ・ビー・リーグ・クラブ (<http://www.iblclub.com/>) などである。

所得税・法人税上の税制優遇も無い⁷⁷。

また、これらの共済に対して規制が存在しない結果として、これらの任意共済の一部にはマルチ商法まがいの資金集めを行って問題となっている団体も多い。まさに「悪貨が良貨を駆逐する」状況が生じており、善良な任意共済が発展する阻害要因にもなっているのである。

(d) 以上のように、課題は多いものの任意共済のようなスタイルが既に出現している。このことと、今までの議論とを総合すれば、これらのような組織にこそ、相互会社としての規制を掛けていくべきではないだろうか。そして相互会社の規制はこれらの小規模な団体に対しても適用可能になるように、改変されるべきだと思われるのである⁷⁸（そしてこれらの業務が大規模になれば、そこには一定の市場が存在することが強く示唆されているため、それらの相互会社が果たしてきた役割は、株式会社に明け渡されるべきなのだと考えられる。）

3 立法論的提案

さて、これまでの議論のまとめとして、最後に立法論的な提案を行うこととしたい。

まずは、現時点で活動している現代的生保相互会社についてである。今まで述べてきたように、これらの会社が相互会社である必要性は存在しない。よって望ましいのは即座に株式会社化してしまうことである。しかしながら、現存する現代的相互会社については、株式会社化にあまりに高いコストが掛かってしまうため、強制的に株式会社化を図らせることは困難だろう。そうであれば、現存する現代的生保相互会社に対しては、株式会社化を奨励する政策を採りながらも存続自体は認め、今後新たに大規模な生命保険事業を行おうとする組織については、株式会社形態のみを認めるようにすることが現実的だと思われる。そしてその上で、契約者の関与を拡大すべく、少数社員権の拡充をはかるべきだろう。総代選出に際して立候補制をとるなどの方策を考える余地があるかもしれない⁷⁹。また、破綻した際には先取特権を認めないこととし、既契約内容の変更についてもこれは（社員の平等を担保しつつも）社員自治に基づいて柔軟に認めるべきであると思われる（つまり、旧保険業法 75・46 条を相互会社に限って復活させるのである）。

次に、相互性原則に従って活動している小規模な団体については、これらこそを相互会社（あるいは相互性団体）として法制化して、一定の規制をかけるべきだろう。ただし規制といってもその内容は、機動的な組織運営が可能になるようにすべきである⁸⁰。そして生命保険株

⁷⁷ 例えば、所得税法 76 条（生命保険料控除）、相続税法 12 条 1 項 5 号（生命保険金の非課税枠）、法人税法 60 条（保険会社の契約者配当の損金参入）などである。

⁷⁸ それが無理でも、これらの任意共済を NPO 法の適用対象に含めることも考え得るかもしれない。何はともあれ、何らかの規制をかけることで「悪貨が良貨を駆逐する」ような状況は早期に改善されるべきである。

⁷⁹ 現行法では、不可能であるとは考えられているが、諸外国には認められている例もあるようである（参照、山下 396P）。

⁸⁰ 具体論としてはなかなか難しいが、構成員が総会などで組織の意思決定過程に参加できるようになっていれば、具体的なガバナンスについては、組織に広い裁量を与えるようなシス

株式会社と同様、或いはそれ以上の優遇を考えるべきである。保険料や保険金の税法上の取扱いなどは早急に改善されるべきである。また、NPO 法での優遇も考えられる点であり、同法の適用範囲の更なる拡大が望ましい。ただし、社員の責任は重くすることで、出資者監視・内部統制の質を保つインセンティブをはたらかせることが大切だと思われる。

また、これらの小規模な相互会社には規模による規制をかけるべきである。それらの団体が大規模になれば、株式会社と同様、ないしはより厳しい出資者監視・内部統制システムの構築を義務づけ、政策的な保護も制限すべきである。つまりそれらの規制によって、大規模な組織体は株式会社が中心になる、といった制度設計をすべきなのである。

おわりに～相互会社を議論することのインプリケーションと今後の課題

以上にわたり、生命保険相互会社のガバナンス、特に出資者監視・内部統制システムを中心に考えてきた。以上で本論文は終わりであるが、最後にあたり、現時点で相互会社について論じることが持っている意味について触れ、かつ筆者自身の今後の課題を示すことで、あとがきに変えたいと思う。

1 相互会社を議論することのインプリケーション

(a) 今現在、相互会社を論じることの目的としてまず言えることは、序でも書いたように、相互会社の株式会社化や、予定利率の引き下げ問題などが議論されているために、相互会社自体に関心が集まっているということである。そういう中で、相互会社の根本にまで遡って議論をすることは、それだけでも価値があると言えることが出来る。

(b) しかし、相互会社を根本から考えることの意味はそれには尽きないと筆者には思われる。前章でも触れたように、市場に任せられない領域をカバーし、場合によっては市場を創造・育成できることが相互会社制度のメリットであり、これを評価して相互会社に各種の保護を与えるべきなのである。そういう意味では、相互会社とは、資本主義経済の発展の中で、市場に任せきれない領域を、市場システムを歪めかねない強制的な手法ではなくて、システム自体への負担が少ない間接的な方法で担わせようとする、まさに一つの大実験であるといえる。個々人が機動的に団体を作っていくことによって、市場の不存在領域を補うことを目指させる、まさにここに相互会社を認めた価値があったのであり、そのような相互会社を保護していくことが、社会の厚生（より大きく言えば、配分的正義の構想）という観点からみても妥当だということになるのである。

それをより広く見ると、それはまさに現在の NPO 法制によって目指されていることであり、まさにそれは過去に「相互性組織」が担った機能を現代に蘇らせる試みであるということが出来る。相互会社がそもそも「非営利社団法人」と考えられてきた以上⁸¹、ある種の NPO

テムを考えるべきだと考えられる。

⁸¹参照、茶野 56P。

であるということもでき、そういう意味では両者に関係があるのは当然であるが、相互性組織の経験をNPOに生かせるということは、ほとんど認識されていないのではないだろうか。

現在のNPO法は、その適用範囲が狭い一方で、それぞれのNPOの規模や性格によってその扱いを区別していない。確かにNPOの活動を過度に制約する規制は避けるべきだが、しかしその規模などによっては、株式会社でもそのサービスが提供できると考えた上で、NPO法制による保護を与えない、などといった考え方があってもいいのではないかと思われる。

(c) 更には小規模な相互会社やNPOを、市場を補完する存在としてのみ考えるのではなく、より大きな次元で考えることも出来るように思われる。

小規模で、かつ自らが主体的に参加できるような組織を保護していくことは、そこに一定のconvivialityを生み出すと考えられ、これはまさに個人のgood life実現のための大きな基礎になるはずである。ここにはまさに政治学や法哲学的な事柄も考慮しなければならない領域が広がっている。

(d) 以上のように、相互会社について論じるのは、実利的にも理論的にも有益な議論である。しかし現実には実務的・経済的な話のみに引っ張られすぎているように思われる。そうであるからこそ、ここで改めて相互会社を見つめなおしてみることに、大きな価値があるのだと思われるのである。

2 今後の課題

本論分において、(その質についての評価は置くとしても)筆者自身は生命保険相互会社についてかなり深く検討したつもりである。しかしながら、このような組織形態の本質に関わる議論をするのは、何も相互会社に限られたものではない。現在何らかの形で法定されている組織形態は全て、何らかの政策的価値が存在するが故に認められているのである⁸²。そうである以上、あらゆる組織形態は、(その組織形態を立法した)国家における配分的正義の構想に一致していることを、絶えず再確認していかなければならないのである。本論分は社会的コストの最小化による社会の厚生最大化、という点を強調したが、別の考え方の可能性も当然に存在する。

今回の相互会社に関する議論は始まりに過ぎない。この種の議論が、相互会社を超えて、他の組織形態に関してもなされなければならないと筆者自身は感じている。そしてそれらに関する今後の検討を筆者個人の課題とすることを誓って、本論分を締めくくることとしたい。

完

⁸² このような観点から、所有権を論じるのが、Murphy Nagel(参考文献)である。

参考文献

書籍

- ・竹内昭夫 編「保険業法のあり方 上・下」有斐閣
- ・茶谷 努 「予定利率引下げ問題と生保の将来」東洋経済新報社
- ・「新生命保険実務口座 9・10」有斐閣
- ・アンドレアス・ミュラー - ビーデンホルン「企業結合と保険相互会社」生命保険文化研究所
- ・竹森一則・伊藤喬「日本保険史」 同朋社
- ・住友生命保険相互会社企画調査部「コンメンタール新相互会社法」青林書院
- ・ジョン A.C.ヘザリントン「アメリカの協同組合と相互会社」成文堂
- ・第一生命保険相互会社編「第一生命 85 年史」
- ・日本生命保険相互会社編「ニッセイ 100 年史」
- ・E.ジェイムズ = S.ローズエイカーマン著、田中敬文訳 「非営利団体の経済分析」
- ・水島一也 「近代保険の生成」千倉書房
- ・田村祐一郎 「近代生命保険業の成立」千倉書房
「経営者支配と契約者主権」千倉書房
- ・宇佐美憲治「生命保険業 100 年史」有斐閣
- ・生命保険協会「昭和生命保険史料」
- ・Hansmann, H. “The Ownership of Enterprise”
The Belknap Press of Harvard University press
- ・Murphy, L Nagel, T “The Myth of Ownership” Oxford University press

論文

- ・山下友信 「相互会社」(上記竹内「保険業法のあり方 上」第六章)
「現代ドイツ相互会社法論」(矢野恒太記念会編・相互会社法の現代的課題第一分冊)
「保険相互会社の株式会社化と保険会社の破綻処理制度」
(『ジュリスト増刊：新しい金融システムと法』)
- ・大塚英明「フランスにおける保険相互会社概念の変容とその論理」(早稲田法学 62 巻 2 号)
- ・清水大輔「保険会社の会社形態と agency problem」(保険学雑誌 562 号)
- ・茶野努「生命保険会社のコーポレート・ガバナンスに関する展望」(生命保険論集 136 号)
- ・Hansmann, H. “The Role of Non-Profit Enterprise” (1980) Yale Law Journal, Vol.89 .
“The Organization of Insurance Companies: Mutual verses Stock,”
(1985) Journal of Law, Economics and Organization, Vol1
- ・長岡正人・榎戸頼子「米国金融制度改革の内容と日本への影響」(生命保険経営 68 巻 2 号)

- ・村田敏一「相互会社論の現在 理論と現実」(生命保険論集 142号)
- ・田坂康樹「金融機関の健全性確保における持株会社の役割」(生保経営 65巻5号)
- ・村本孜 「金融ビッグバンと生命保険事業」(「文研論集」No129)