

桑名氏によるアンケート調査に即した環境保険の研究

八頭司 彰久

A Study of Environmental Insurance Based on the Questionnaire Survey Conducted

by Dr. Kinzo Kuwana

Akihisa YATOJUJI

ABSTRACT

In this paper, I aim to discuss the reality of the Japanese environmental insurance market in specific detail, in reference to the paper "Analysis of the Present Japanese Environmental Market," authored by Dr. Kinzo Kuwana (Research on Non-Life Insurance, Vol. 68, No.2).

As indicated by Dr. Kuwana, research on the environmental insurance conventionally employs a legal approach, in most cases. As well, surveys conducted in the past on the environmental measures of non-life insurance companies focus mainly on their ISO 14001 status and their relationships with environmental NPOs, and do not address issues concerning environmental insurance in depth. In his analysis of this fact, Dr. Kuwana suspects that these surveys were conducted by people outside the non-life insurance industry, who did not have a "correct understanding of the issues to be addressed" and thus failed to set appropriate questions necessary for in-depth study of environmental insurance (ibid. p.87). For this reason, Dr. Kuwana, with his 16 years in the insurance industry behind him, conducted a "detailed questionnaire survey on insurance technologies" (ibid. p.87) for major companies offering non-life insurance services in Japan, and attempted to analyze the survey findings himself. While this is a supply-side analysis, or an analysis exclusively from the viewpoint of insurance companies, namely, suppliers of environmental insurance, the argument presented in this paper contributes to deepening our understanding of the reality of environmental insurance in Japan. Thus, it deserves close attention.

Key Words : Dr. Kinzo Kuwana, Environmental Insurance, Non-Life Insurance Company, Questionnaire Survey

[洞窟環境 NET 学会 紀要1号]/[Cave Environmental NET Society(CENS) , Vol.1(2010), 12-17pp]

1. はじめに

桑名謹三「日本の環境マーケットの現状分析」(『損害保険研究』第68巻第2号)に即して我が国の環境保険マーケットの具体的な状況に立ち入ってみたい。桑名氏も指摘しているように、環境保険をめぐる従来の研究には法律学的な視点からのアプローチが多かった。また、損害保険会社の環境問題への取り組みについて実態調査が行われた場合にも、ISO14001の取得や環境NPO支援などが主要対象であって、環境保険をめぐる本格的調査ではなかった。この点について桑名氏は、損害保険業界の部外者が調査をする場合「何が問題であるかが、理

洞窟環境 NET 学会監事、株式会社ヤトウジ保険センター代表取締役、大阪経済法科大学経済学部講師、大阪経済法科大学地域総合研究所客員研究員、大阪経済大学経営学部非常勤講師

解できず」、環境保険をめぐる本格的な調査をしようにも適切な質問事項を設定できなかつたという問題点もまた介在していたのではないかと説っている(同上、87 頁)。だからこそ、桑名氏は、保険実務に 16 年間従事していたという自らのキャリアを生かして、我が国で損害保険を扱っている主要会社に対して「保険技術上の詳細なアンケート調査」(同上、87 頁)を行い、その分析を試みたというわけである。保険会社すなわち環境保険の供給サイドからのみの分析ではあるが、我が国における環境保険をめぐる具体的な状況を知るうえで興味深い論文と言えよう。

2. 桑名氏のアンケート調査に即して

桑名氏は、上記のように主要損害保険会社 20 社に対して、郵送にて調査票を送付し、すべての被アンケート会社から郵送、電子メール、ないし電話により回答を得たという。主な質問事項は、①環境保険の販売状況、②環境保険の引き受け方針、③環境保険が社会的影響を持ちうるために、つまり環境保険が我が国において普及するために必要と各社が解する事項の3点であった(同上、92 頁)。アンケートの結果、まず、20 社のうち 8 社において環境保険が販売されていることがわかった。保険種類別の販売状況をも示せば次表のとおりである。

Table.1. 環境保険の保険種類別販売状況 Sales of Environmental Insurance by Type

保険の種類	販売している(社)	販売していない(社)	未回答(社)
①環境汚染賠償責任保険	8	12	0
②土壤汚染浄化費用保険	6	13	1
③医療廃棄物排出者責任保険	3	16	1
④産業廃棄物排出者責任保険	2	17	1

(同上、93 頁 表 3-1 より)

したがって、会社数から言えば、環境保険を扱っているのは主要保険会社の4割ということになる。だが、桑名氏によれば、この8社のマーケットシェアは、全保険種目における元受正味保険料ベースで9割弱、環境保険が内包される損害賠償責任保険に限れば同上ベースで9割強を占める(同上、93 頁)。つまり、日本の損害保険業界において圧倒的シェアを占める中枢会社はそれぞれになんらかのかたちで環境保険を扱っているということである。その意味では、環境保険は日本の損害保険業界に一応は浸透していると見えなくもない¹⁾。

しかしながら、筆者が行ったアンケート調査では、環境保険をもっと多く販売している損害保険ジャパン社においてさえ、契約件数は医療廃棄物排出者責任保険のみが突出して 500 件を超えるが、他はすべて 1~2 件という低調さで、とても環境保険が普及しているという状況にはなかった。かの 8 社はいわゆるデパート型で網羅的に保険を扱っているという事情を加味すれば、桑名氏も述べているように、環境保険はそれら 8 社が提供する多様な保険の一つとして、いわばとりあえず品揃えされているという様相が浮かび上がってくるわけである(同上、93 頁)。

では、各社はそのように品揃えした環境保険についてどのような基準で引き受けの可否を判断しているのであろうか。表 2 はそれを問いかけた設問への回答である。同表によれば、販売会社 8 社のうち 7 社は「リスクに見合う保険料が確保できれば」引受けると回答している。「リスクに見合う保険料」すなわち適正な保険料を設定できて、かつそれが販売できればという回答である。つまり、保険可能性と市場性が確保できればという回答にほかならない。したがって、これら保険会社については、一方でそもそも適正な保険料を設定できる能力を持っているのか、他方でその水準の保険料が顧客としての一般企業にとって果たして魅力的なものでありうるかということがさらに問われるべき問題となる。

そして、適正な保険料設定能力に関しては次表のような回答が得られていた。「その他」のうち 2 社は、「引受け対象リスクの精査」ないし「過

去の事故歴(長期的取引相手の場合)」ということなので①に分類可能とみなされることとなる。残る1社は「再保険マーケットのデータと自社データのコンビネーション」という回答であった。

こうした回答に基づき、桑名氏は、「環境保険を引き受ける会社のほとんどがそのリスク判断の一部もしくは全部を再保険マーケットに頼っている」と評価している(同上、96・97頁)。長期的取引相手の場合と限定している回答は①なのか③なのか

といった疑念は残るし、桑名氏に従って同社を①に分類した場合、約3割の引受け会社が①であるのに「ほとんど」と評価できるか、あるいは③の「使い分け」のさいの比重に踏み込まないで「一部もしくは全部」と一括するのはいさか乱暴ではないかといった疑問も残る。とはいえ、日本の保険会社の過半が適正な保険料を設定できるだけのデータを保持していないことはこれらの回答によっても確認されたと言えよう。

Table.2. 環境保険の引受け方針 The Underwriting Policy of Environmental Insurance

引き受け方針	販売会社(社)	非販売会社(社)
①引受けない	0	7
②リスクに見合う保険料が確保できれば引き受ける	7	0
③リスクに見合う保険料が得られなくても、その程度が小さければ引受ける	0	0
④その他	1	2
⑤未回答	0	3

(同上、95頁 表3-2より)

Table.3. 環境保険のリスク判断 Environmental Insurance Risk Assessment

リスクの判断基準	会社数(社)
①自社内のデータに基づいた保険料	0
②再保険マーケットにより算出された保険料	2
③リスクの大きさによって、上記の①、②を使い分ける	2
④その他	3

(同上、96頁 表3-3より)

さて、表2に戻ってみると、販売会社の残り1社は「その他」と回答していた。「リスクの実態を把握したうえで、契約者との他の保険種目における取引状況などを総合的に勘案」して判断するというもので、桑名氏も言うように、「他の保険種目での優良契約者であれば、環境保険で多少損失を被ってもやむを得ない」という判断と解釈されてよいであろう(同上、95頁)。デパート型経営ならではの回答というわけである。とともに、デパート型経営に着目するならば、次のような興味深い論点も浮かんでくる。

すなわち、デパート型経営は日本の主要保険会社では一般的な類型にはかならないとすれば、「リスクに見合う保険料が確保できれば」と回

答した企業の中にも、もし「その他」で回答されたような内容の選択肢が顯示的に設定されていればこちらを選んだという企業が少なからず存在するのではないか、と。桑名氏自身こうした内容の「その他」の戦略は自らの設定した選択肢③に近いと認めているのであるが、その③に想定されているメリットとして桑名氏が挙げているものなかには次の3点が含まれていた。潜在的な優良マーケットへの先行投資、環境保険を通じて諸企業とつきあいを深めることによる他の保険契約の拡大、環境リスクに強いという企業イメージが企業に対するリスクコンサルタント業務の拡大や個人に対する保険の拡販に及ぼす好影響の3点である(同上、94・95頁)。後二者がデパート型保険会社にとって魅力あるものであることは論をまたない。のみならず、環境保険は優良マーケットになりうる可能性を秘めているのであって、第一点もまた妥当しうるということになる。

こうして、日本の保険会社においては、デパート型経営であるだけに、リスクに見合う保険料が確保できなくとも環境保険を販売したいというインセンティブはあるのではないかという推測が十分成り立つとも解される。この推測が成り立つとすれば、日本における環境保険の普及は、供給サイドから見る限り、一般的、抽象的に考察していたより明るい展望に包まれているということになり、なかなかに興味深い。表2に關してもう一点注目しておきたいことがある。非販売会社からの回答である。それが含まれているのは、現状のみでなく将来の戦略をも問い合わせたからであるが、12社中7社、すなわち過半数が「将来も引き受けるつもりはない」と回答している。かつ、なぜ引き受けないのかという設問に対しては次表のような回答が示されていた。

Table.4. 環境保険を引き受けない理由 Reasons for Not Underwriting Environmental Insurance

保険を引き受けない理由	会社数(社)
環境リスクは複雑で定量化ができない	6
逆選択の可能性が大きい	4
モラル・ハザードの可能性が大きい	0
再保険の手配が困難である	5
事故が発生した場合の損害査定に困難が伴う	3
未回答	1

(同上、97頁 表3-4より)

各社に最大3つまでの選択肢の選択を認めての回答であるが、見られるように、回答を寄せたすべての会社が「環境リスクの定量化は困難」という懸念を挙げている。次に多数を占める「再保険の手配が困難」という回答も、定量化が困難という不確かなリスクを引き受けとすれば再保険が確保されないと不安という心理の表明であろう。第3位の「逆選択の可能性が大きい」という回答と合わせ、ここでも保険会社が環境リスクに関わる「データ、情報をきわめて不十分にしか持ち合っていないことこそ環境保険を引き受けない最大の理由となっていることをあらためて確認できよう。

ちなみに、モラル・ハザードの可能性はいずれの会社も懸念していなかった。環境汚染を発生させた場合、刑法上の刑罰が科され、操業停止を命じられるおそれがあることに加え、企業イメージが低下し、当該企業の他の事業や商品の売り上げに影響するというリスクにも曝されるということがモラル・ハザードを抑制する要因になっていよう。と同時に、表2における「その他」という回答の内実と合わせ、日本における金融機関と企業との取引関係は幅広くかつ長期にわたるものが多く、そうした関係においては相互信頼が厚いことを反映しているとも受け取れる。

日本の経済社会の特性をうかがわせるものとしてちょっと興味深い²⁾。

桑名氏の最後の設問事項は、「環境保険が社会的影響力を持つために何が必要と考えるか」、つまり環境保険を普及させるために何が必要と保険各社は考えているかであった。回答状況は次表のとおりである。回答においてはやはり各社最大3つの選択肢まで選択が許されていた。また、環境保険販売会社8社のなかで3社までが「その他」を選んでいるが、その内容は、「環境リスクに係る法制度やその他のインフラ整備」、「逆選択対策の必要性」そして「保険加入に必要な調査費用が契約者の負担であるという商品内容の欠陥」ということであった。逆選択対策としてまず想定されるのは「強制付保」ということであろうから、桑名氏が述べているように、前二者は「ある種の公的支援が必要」と考えるグループに、第三的回答は「民間の努力」を求めるグループに分類されてよいであろう(同上、98–100 頁)。

こうした回答から、桑名氏は①、②と③～⑦を「民間努力」グループと「公的支援」グループとそれぞれ特徴づけたうえで、⑧を上記のように再配分して両グループへの各社の分布状況を比較している。また、②、④、⑤、⑥を「再保険キャパシティ」グループと一括、さらに①、④を保険料への定量化に支援を求める「アンダーライティング」グループと一括したうえで、同じく各社のそれらへの分布状況を分析している(同上、100–102 頁)。

Table.5. 環境保険が社会的影響力を持つために必要な事項 Conditions Necessary for Environmental Insurance to Have Social Influence

必要な事項	販売会社(社)	非販売会社(社)	合計(社)
①リスクの定量化ができるようにノウハウを蓄積する	4	7	11
②再保険が手配できるように再保険会社と地道に交渉する	1	2	3
③強制付保化	2	3	5
④再保険プール(1号プール)の設立	1	4	5
⑤再保険プール(2号プール)の設立	0	1	1
⑥政府の再保険キャパシティの提供	1	4	5
⑦政府の保険料一部負担	0	1	1
⑧その他	3	1	4
⑨未回答	1	2	3

(同上、99 頁 表 3-5 より)

その結果、桑名氏が得た結論は次のようであった。我が国において環境保険を普及させるためには「環境保険の強制付保化や再保険プール設立の認可などの政府の公的支援が現時点では、必要である」と。これまで見てきたように、保険会社に環境リスクについてのデータが蓄積されず、「リスクの保険料への定量化が困難」となっている。また、その苦境を乗り越えるべく再保険の手配を求めるにも、同じくデータが不足して、「日本の環境リスクの実態を再保険マーケットに認知させることができず」再保険の手配もかなわない。かつ、適正な保険料を設定しえず、再保険も手配しえないから「一向に環境保険の契約数が増えず」、したがって「リスクに関する情報を蓄積できない」。まさに深刻な「悪循環」に陥っている。この悪循環を開拓するには、「環境保険の法律による強制付保化、保険業法を改正し環境保険を対象とする保険料率も算出する再保険プールの設立、政府による再保険キャパシティの提供などの公的支援」がまさに必要である(同上、102–103 頁)。

3. おわりに

深刻な悪循環に陥っている我が国の現状に立脚したとき、環境保険を普及させるために「公的支援」が急務とされるという桑名説の基本方針に筆者としても異論はない。だが、表5の③ー⑦を単に「公的支援」と一括してよいかどうかには検討の余地がありそうである。この点は、たとえば「民間努力」か「公的支援」かという観点からは異なるカテゴリーに分類されている②と④ー⑥が「再保険キャパシティグループ」としては一括されているというように、桑名氏の分類には錯綜した関係が見出されることからもうかがわれる。

「再保険」に関わりながら、「公的支援」に分類されるものとそうでないものがあるとすれば、「公的支援」と分類されるもののなかにもその色彩が濃厚なものと相対的に希薄なものとがあるのではないか、そうした差異についてもう少し詳しく検討してもよいのではないかといった問題点が浮上するわけである。アンケート結果でも、「民間努力」をまず選択した保険会社が環境保険販売会社8社のうち3社という小さからぬ比重を占めるだけにいっそ注目したいところである。

注釈

- 1) 近年の金融界の再編を経て、いまや環境保険を何らかの形で取り扱っている会社は日本損害保険協会に属している8社及び外国損害保険協会に属している1社の合計9社(旧損害保険上場14社と外資系トップ1社)に集約されるにいたった。かつ、日本の8社のみでもマーケットシェアは9割をかなり超えている。それだけにこの感はいっそう深くなる。
- 2) 桑名説へのコメント

謝辞

本稿は、滋賀大学大学院でご指導頂いている環境保険に関する研究がベースになっている。日頃の親身なご指導に対して、ここに深甚なる感謝の意を表する次第であります。本稿をご掲載頂きますにあたり、沢会長様をはじめ、紀要編集委員長、関係諸先生方に大変お世話になりました。ここに深甚なる感謝の意を表する次第であります。

(2010年1月15日受稿、2010年1月25日掲載決定)

参考文献

- 1) 桑名謹三：「日本の環境保険マーケットの現状分析—環境保険マーケット拡大に何が必要か—保険会社へのアンケート調査を通じて—」『損害保険研究』第68巻 第2号、財団法人損害保険事業総合研究所、2006。