

住宅問題と生命保険会社

下 和 田 功

1. はじめに
2. 住宅問題における生命保険会社の活動分野
3. 団体信用生命保険
 - 3-1 歴史
 - 3-2 仕組
 - 3-3 現状
4. 住宅保険
 - 4-1 歴史
 - 4-2 仕組
 - 4-2-1 養老保険型住宅保険
 - 4-2-2 逡減定期保険型住宅保険
 - 4-3 現状
5. 日本住宅公団に対する貸付
 - 5-1 歴史
 - 5-2 現状
6. 直接住宅投資
7. 住宅会社経営
 - 7-1 形態
 - 7-2 現状
 - 7-3 問題点
8. おわりに

1. はじめに

戦後一貫して、わが国は深刻な住宅問題に直面してきた。とりわけ、昭和30年代に入って、状況は一段と悪化していった。そして、昭和43年になって、わが国の住宅戸数(2,559万戸)は総世帯数(2,532万戸)を上回り、量的な面ではまがりなりにも一世帯一住宅が実現し、「とにかく住む家が欲しい」という段階を終えていまや住宅問題は、設備のよい家、広い家、勤務先に近い家といった質的な面での解決を迫られてきている、といわれている^①。しかし、住宅問題が、現在でも幾多の問題をかかえて、早急な解決を迫られている重要な国民的課題であることには変りがない。

超高度経済成長といわれる戦後の日本経済の順調な発展の中にあつて、国民生活の最も基本的な部分である「住」の問題が、非常な立ちおくれを示して、このように深刻化し、長期化したのはなぜであろうか。この点の分析は、既に多くの研究者によって行なわれてきた。たとえば、家族制の崩壊による核家族の増大、産業・人口の適正な地域配分に対する政策不在による急激な人口の都市への集中、といった社会的経済的変動に伴って、宅地や住宅に対する需要が急増したにもかかわらず、適切な都市計画や地価対策がとられず、公的資金による住宅投資もきわめて不十分であり、しかも、民間自力建設への依存度が高いにもかかわらず、住宅金融の充実や大企業の土地買占め抑制といった、国民の持家の夢を実現するための誘導政策において無策であったこと、などが指摘されている^②。その結果、戦後の日本の住宅問題は、アメリカはもちろんのこと、同じ敗戦国である西ドイツとも比較しえないような深刻なものとなって、現在に至っている。それだけに、住宅問題を解決するための方法も、いろいろ提案されてきた。しかし、「いくら見事なプランをつくっ

① 経済企画庁『昭和49年版 国民生活白書』174-175ページを参照のこと。住宅戸数には木賃アパート等の借家はもちろんのこと、別荘等も含まれており、量的面でも、なお多くの問題が残されている。

② たとえば、日本経済調査協議会『社会保障制度の再検討』昭和42年、277ページを参照のこと。

ても、実行の段になると竜頭蛇尾に終るのが、今までの実績でもあった。むしろ問題は、技術問題ではなく、思想問題^③であり、社会的解決の方法しかない、といった議論まで行なわれてきているのである。

保険事業、とりわけ生命保険事業は、公共性のきわめて強い事業であるといわれている。公害等をめぐる市民運動やコンシューマリズムの展開により、企業の社会的責任の問題がクローズアップされ、企業に対する不信感が、この1、2年急速に国民大衆の間に浸透してきている。生命保険事業も、当然に、そしてよりきびしく、多方面からの批判の矢面に立たされることになる。しかも、生命保険事業では、いわゆる「保険商品」の特殊性のゆえに、保険契約者の企業に対する信頼関係がとりわけ重視されるので、「近年の企業不信ムードの中で、契約者・国民の利益擁護を経営理念として打出す必要性が、生保の場合とくに大きい^④」のである。したがって、転換期の生保業は、「国民の大多数が今や保険加入者であるとの事実を十分に認識した上で、加入者のための経営は積極的にいかにあるべきかの経営戦略を確立しなければならない。問われているのは、企業サイドの、換言すれば、資本の論理に忠実な経営姿勢をとるか、あるいは、国民サイドに立った加入者福祉重視の路線をとるの

③ 長洲一二「住宅難をもたらしたもの」『住みよい日本——国民生活の診断——』岩波書店、昭和39年、116-117ページ。この文章に続いて「37年度の政府の宅地開発事業費は300億だが、抜本的な宅地対策には、おそらくそれに数倍する支出を考えねばなるまい。その決意を、政府が、国民が、するかどうかだ。また合理的な計画のための土地収用や先買い権は、私有財産権と当然にぶつかる。土地私有制と正面から取組む覚悟なしには、すべては絵にかいたモチに終るだろう」と述べておられる。また、次のような記述もある。「26年ごろは新しくできる家の8割は持家だった。それが最近は4割5分ほどだ。ちょうど、零細民営アパートを含む貸家と同じ割合になってきた。自分で建てられる人はもう建てた、今自力で建てるのはその更新が多い、今まで建てられない人は、今後も建てられる見込みは薄くなっている、と見ることができよう。それだけ社会的解決しか道がなくなってきたわけだ。……貧乏の問題の処理が個人の責任から社会の責任へと考えられるようになったのと同様に、住宅の問題も国が処理を引受けるべきものとして認められはじめた。事実、そうするよりほか解決もしにくくなったのである。公営ないし公的援助中心の〈住宅の社会化〉の動向と言えらるだろう。」(同書122ページ)

④ 水島一也「インフレ経済下の生保商品のあり方」『所報』生命保険文化研究所、第29号、昭和49年、2ページ。

かという点にある^⑤。こうした考えに立てば、たとえば、生保資金の投資運用にあたっては、資産運用の効率化を第一とする従来の考え方を再検討し、利回りが多少低くても、契約者＝国民の福祉を増進する物件には積極的に投資することが望まれることになる^⑥。

国民大衆にとって非常に重要な、戦後の日本の住宅問題に関し、生命保険会社がいかなる活動分野を見だし、どのように対処してきたのかを跡づけ、今後の方向を探ることは、保険事業の公共性論議やその経営理念ないし経営目的のあり方に関する論争を深めるためにも、重要なことである。ただし、本稿は、公共性や経営目的の問題を取り上げることが直接目的とするものではない。これらの問題を念頭に置きつつ、「住宅問題と生命保険会社」の論題の下に、生命保険会社と住宅問題とのかかわり方を総合的に把握しようと試みるものである。このテーマに関しては、従来は個別的に、とりわけ、住宅投資ないし住宅金融に限定して論及される場合が多く、総体的に取り上げたものはほとんどない。本稿は、表題テーマの序説ないし概論としての意味をもち、現状の紹介に重点をおいている。

2. 住宅問題における生命保険会社の活動分野

わが国の戦後における深刻な住宅事情を与件として、生命保険会社はいかなる分野にわたって、住宅問題と関係してきたのであろうか。その範囲は広く、多方面に及んでいる。したがって、その整理の方法もいろいろあるであろうが、われわれは一応次のように分類してみようと思う。

保険会社の有する機能を、本来的第一次的機能としての保険的機能と、派生的第二次的機能としての金融的機能に二分することは広く認められている

⑤ 水島一也「現代生命保険企業の経営戦略——新しい経営者像の探求——」『所報』生命保険文化研究所、第20号、昭和47年、97-98ページ。

⑥ 水島・前掲論文、99ページ参照のこと。

ところであるが、この機能分類にしたがって、われわれはまず大きく

(1)保険的機能に基づき生命保険会社が住宅問題と関係する場合、

(2)保険的機能と金融的機能を有機的に結合させて、生命保険会社が住宅問題とかかわる場合、

(3)金融的機能に基づき生命保険会社が住宅問題と取り組む場合、

の三つに区分したい。

この三者には、第2-1表に示したようないくつかの具体例があげられる。

(1)-(a)の団体信用生命保険は、金融機関ないし住宅企業に保険保護を提供(具体的には債務保証の提供)することによって、生命保険会社が間接的積極的に住宅建築を促進するものである。

第2-1表 住宅問題における生保会社の活動分野

| 機能別区分 | 具体例 | 保険関係 | 管理主体 | 直接の取引対象 | 住宅の建築主体 | 住宅の最終利用者 | |
|----------------|-------------------|--------------------------|-----------------|----------------|---------|----------|-------|
| (1)保険的機能 | (a)団体信用生命保険 | 有 (契約のみを当事者対象) | 生保会社として企業内活動管理 | 企業 | 企業 | 家 | |
| 保険的機能と金融的機能の結合 | (a)住宅保険 | | | 家計 | 家計 | | 家計か企業 |
| | (b)年金ホーム特約付個人年金保険 | 生保会社 | | | | | |
| (3)金融的機能 | (a)保険契約貸付 | 無 (一般の個人・企業を対象とは無関係に) | | 生保会社として企業内活動管理 | 家計 | 家計 | 計 |
| | (b)不動産(住宅)抵当貸付 | | | | 企業 | 企業 | |
| | (c)住宅関連企業への投融資 | | | | 政府機関 | 政府機関 | |
| | (d)日本住宅公団貸付 | | 生保会社自体 | | 生保会社 | | |
| | (e)直接不動産投資 | | 生保会社の設立した子会社が管理 | | 子会社 | 子会社 | |
| | (f)住宅会社経営 | | | | | | |

(2)-(a)の住宅保険では、普通養老保険や逓減定期保険等を住宅資金貸付と組み合わせた住宅保険に加入した個人に、生命保険会社が住宅建設資金を提供するものであって、より直接的積極的に住宅建設を促進するものである。

これに対し、(2)-(b)の年金ホーム特約付個人年金保険は、元契約に基づく年金の一部を年金ホームの入居料にあてることによって、被保険者が生存中、

生命保険会社の建設した年金ホームに入居することができるというもので、65～75歳といった特定の老齢者層を加入対象としている。現在はわずか1社しか実施していないが、老人福祉対策への関心が一段と高まっている昨今、その実施にはいろいろ問題があるとはいえ、老人の住宅問題を中心とする老後の生活保障に対し、生命保険会社が今後進むべき一つの方向を示したものとして評価してよいであろう。

次に(3)の分野であるが、この領域がもっとも多彩であって、次の各種の活動分野が認められる。すなわち、

- (3)―(a)保険契約貸付、
- (3)―(b)不動産抵当貸付（住宅抵当貸付）、
- (3)―(c)住宅関連企業への投融資、
- (3)―(d)日本住宅公団に対する貸付、
- (3)―(e)直接不動産投資、
- (3)―(f)住宅会社経営、

である。このうち(d)、(e)、(f)については節を改めて検討するが、(a)、(b)、(c)は資料の制約から詳しく取り上げることを断念せざるをえないので、ここで簡単に論及しておきたい。

(3)―(a)の保険契約貸付であるが、これは保険証券貸付とも証券担保貸付ともよばれており、契約者貸付の一つであって、生命保険会社が保険契約者にその契約の解約返戻金の範囲内で直接貸し付けるものである。この保険契約貸付の場合、もちろん契約者は種々の理由からこの貸付を受けるのであるが、本稿との関連では、契約者が住宅建設または宅地購入の資金の一部に充当する目的でこの貸付を受けるケースをさしている。振替貸付を含めての契約者貸付は、第2―2表にみられるように、毎年かなりの金額に達し、昭和48年では5,388億円、総資産の約5.6%に及んでいる。しかし、この内のいくらが、われわれが問題とする住宅資金充当のための契約者貸付であるかを、資料不足のため、知ることができないのは残念である。

ところで、この(3)―(a)は、(2)―(a)の住宅保険の場合と非常に類似している。

いまかりに、(2)―(a)を後述の養老保険と住宅資金貸付を組み合わせた住宅保

第2-2表 契約者貸付および不動産・財団抵当貸付

| 年 度 | 契 約 者 貸 付 | | 不 動 産 ・ 財 団 抵 当 貸 付 | |
|--------|-----------|---------|---------------------|---------|
| | 金 額 | 総 資 産 比 | 金 額 | 総 資 産 比 |
| 昭和30年度 | 158億円 | 8.2% | 357億円 | 18.6% |
| 35 | 569 | 7.6 | 1,153 | 15.3 |
| 40 | 1,768 | 7.9 | 3,976 | 17.7 |
| 41 | 2,079 | 7.6 | 4,640 | 17.0 |
| 42 | 2,439 | 7.4 | 5,329 | 16.2 |
| 43 | 2,877 | 7.2 | 6,121 | 15.3 |
| 44 | 3,351 | 6.9 | 8,816 | 18.1 |
| 45 | 3,936 | 6.7 | 10,999 | 18.8 |
| 46 | 4,422 | 6.4 | 13,733 | 19.8 |
| 47 | 4,754 | 5.8 | 17,727 | 21.3 |
| 48 | 5,388 | 5.6 | 19,692 | 20.6 |

(備考) 生命保険協会「生命保険ファクトブック」各年度版により作成。

険とし、(3)―(a)を養老保険の契約者に対する保険契約貸付とすれば、両者の保険保護の内容はほぼ同一である。しかも、後者において住宅資金の一部に充当するために保険契約貸付を受ける場合には、前者が保険金と同額の融資を受けられるのに対し、後者が一定期間経過後、しかも解約返戻金の枠内で融資を受けられる、といった相違はあるにしろ、住宅建設のための融資を受けられるという点では、両者は同一目的を達成することになる。しかし、両者が結果において類似したものとなることは認めながらも、住宅資金の融資に重点をおく住宅保険と、目的を限定しないで、一般の保険契約貸付を行なう(3)―(a)とは、やはり厳密に区別すべきであろう。また、前者は契約者全員に住宅資金を融資し、既述のごとく、保険的機能と金融的機能とが不可分のものとして結合されているのに対し、後者では、両機能は分断されており、希望する一部の契約者に貸付が行なわれるにすぎず、その意味ではこの貸付は、独立の金融的機能の一つとして、生命保険会社が一般の産業に貸付を行なう場合とほぼ同じ性格のものである^②。この点は、両者を区別するメルクマー

ルとして注目すべきである。

次に、(3)―(b)の不動産抵当貸付であるが、ここで取り上げようとするものは、不動産を抵当として、生命保険会社が契約者か否かとは無関係に、一般の個人に住宅資金を貸し付ける場合をさす。この抵当貸付 (mortgage loan) は、欧米諸国、とりわけアメリカではさかんであって、2―3, 2―4, 2―5の各表がそのことを示している。アメリカでは、連邦住宅局 (Federal Housing Administration) や退役軍人局 (Veterans Administration) による保証制度等を媒介として、この分野で、生命保険会社が積極的に活動している。これに対し、日本では、不動産・財団抵当貸付そのものは、第2―2表にあるとおり、重要な比率を占めてはいるが、ここで取り上げた意味での不動産抵当貸付は少ない。昭和40年では、「わが国生保会社の抵当貸付のうち、一般企業を対象とする財団抵当貸付が2,781億円(70%弱)を占め、狭義の不動産抵当貸付は1,195億円に過ぎない。しかも、このうち住宅建設のための資金は極めて少なく、欧米各国の mortgage loan が住宅金融を主体としている

第2―3表 各国生命保険会社の抵当貸付投資状況

| 国別 項目 | 日 本 (1965年度末) | | アメリカ (1963年度末) | | イギリス (1961年度末) | | 西ドイツ (1962年度末) | | カナダ (1963年度末) | |
|--------------|------------------|--------|-------------------|--------|-------------------|--------|-------------------|--------|------------------|--------|
| | 億円 | % | 百万ドル | % | 百万ポンド | % | 百万ドイツ マルク | % | 百万カナ ダ・ドル | % |
| 総資産 | 22,431 | 100 | 141,121 | 100 | 7,301 | 100 | 18,542 | 100 | 10,857 | 100 |
| 有価証券 | 5,391 | 24.0 | 73,218 | 51.9 | 4,944 | 67.7 | 3,126 | 16.9 | 5,373 | 49.5 |
| 貸付金 | 13,890 | 61.9 | 57,199 | 40.5 | 1,100 | 15.1 | 11,420 | 61.5 | 4,752 | 43.8 |
| (うち抵 当貸付) | (3,976) | (17.7) | (50,544) | (35.8) | (1,006) | (13.8) | (4,366) | (23.5) | (4,240) | (39.1) |
| 不動産 | 2,428 | 10.8 | 4,319 | 3.1 | 653 | 8.9 | 1,951 | 10.5 | 339 | 3.1 |
| その他 | 722 | 3.3 | 6,385 | 4.5 | 604 | 8.3 | 2,045 | 11.5 | 393 | 3.6 |

(備考) 山田「住宅金融の展望」『生命保険経営』第35巻第4号、昭和42年、16ページの第6表を転載したものである。

- ⑦ もちろん、保険契約貸付は保険契約者のみを対象としており、一般産業に対する貸付にはかかる制約がないので、この両者をはっきりと区別する必要がある。この保険契約貸付は保険的機能との関連が強い点で、(3)の中では特異な地位にあり、(2)と近似した性格を有していることは否定できない。

第2-4表 アメリカにおける不動産抵当貸付の金融機関別構成

(単位 百万ドル)

| 年 度 | 商 業 銀 行 | | 相 互 貯 蓄 銀 行 | | 貯 蓄 貸 付 組 合 | | 生 命 保 険 会 社 | | 合 計 | |
|--------|---------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|---------|-----|
| | | % | | % | | % | | % | | % |
| 1945年末 | 4,722 | 23.4 | 3,387 | 16.8 | 5,376 | 26.7 | 6,636 | 33.1 | 20,121 | 100 |
| 1957年末 | 23,337 | 19.9 | 19,010 | 16.1 | 40,007 | 34.0 | 35,236 | 30.0 | 117,590 | 100 |
| 1960年末 | 28,806 | 18.6 | 24,306 | 15.7 | 60,070 | 38.8 | 41,771 | 26.9 | 154,953 | 100 |
| 1963年末 | 39,414 | 18.5 | 32,718 | 15.3 | 90,849 | 42.5 | 50,543 | 23.7 | 213,524 | 100 |

(備考) 山田「住宅金融の展望」9ページの第2表を転載したものである。

第2-5表 アメリカ生保会社抵当貸付の内訳

(単位 百万ドル)

| 年 度 | 農 場 抵 当 貸 付 | | F.H.A. 貸 付 | | V.A. 貸 付 | | 一 般 住 宅 お よ び 商 業 用 貸 付 | | 合 計 | |
|------|-------------|-----|------------|------|----------|------|-------------------------|------|--------|-----|
| | | % | | % | | % | | % | | % |
| 1950 | 1,327 | 8.2 | 4,573 | 28.4 | 2,026 | 12.6 | 8,176 | 50.8 | 16,102 | 100 |
| 1955 | 2,273 | 7.7 | 6,530 | 22.2 | 6,074 | 20.6 | 14,568 | 49.5 | 29,445 | 100 |
| 1960 | 2,982 | 7.1 | 9,290 | 22.3 | 6,901 | 16.5 | 22,598 | 54.1 | 41,771 | 100 |
| 1965 | 4,823 | 8.0 | 12,538 | 20.9 | 6,286 | 10.5 | 36,366 | 60.6 | 60,013 | 100 |
| 1970 | 5,649 | 7.6 | 12,001 | 16.1 | 5,394 | 7.3 | 51,331 | 69.0 | 74,375 | 100 |

(備考) Life Insurance Fact Book 1972, Institute of Life Insurance, New York, p. 80より抄出。

のとは対照的である^⑧。したがって、法制面あるいは制度面(F.H.A.のごとき公的保証制度の設置等)での整備により、あるいは将来においてこの分野が生命保険会社と住宅問題を考える場合に、重要なものとなりうる可能性を考慮しながらも、ここではこれ以上検討しないことにする。

最後に(3)―(c)の住宅関連企業への投融資であるが、これは建設業や不動産業等のなかで、個人向け住宅建設の業務を行なっている企業に対し、生命保険会社が財務貸付を行なったり、株式や社債に投資することによって、これら業者の住宅建設を側面援助しようとするものである。この(3)―(c)の特殊な場合で、貸付先を特定したのが、(3)―(d)の日本住宅公団に対する貸付である。

(3)―(c)の現状を知るために、建設業および不動産・倉庫業に対する投資状

⑧ 山田三郎「住宅金融の展望——生保住宅金融のための一考察——」『生命保険経営』第35巻第4号、昭和42年、16ページ。

況を株式、社債、貸付金についてしてみると、第2—6表のとおりとなっている。昭和48年度では、建設業3,654億円、不動産・倉庫業6,629億円、合計して1兆円をこえる巨大な金額が投資されている。もちろん建設業、不動産業といっても、個人を対象とする住宅・宅地を取り扱う業者のみを含むわけではなく、むしろかかる業者の比率は少なく、工場、営業用ビル、公共建造物等をもっぱらあるいは主としてその営業対象とする業者の方が多いで

第2—6表 建設業および不動産・倉庫業に対する投資

| 年 度 | 株 式 | | 社 債 | | 貸 付 金 | | 合 計 | |
|--------|-----|-----|-----|-----|----------------------|------|-------|------|
| | 億円 | % | 億円 | % | 億円 | % | 億円 | % |
| 昭和33年度 | 10 | 0.9 | 1 | 1.8 | 370 ⁽³⁾ | 13.6 | 381 | 9.8 |
| 34 | 20 | 1.5 | 1 | 1.5 | 565 ⁽³⁾ | 15.7 | 587 | 11.6 |
| 35 | 33 | 1.9 | 2 | 2.1 | 754 ⁽³⁾ | 16.3 | 789 | 12.3 |
| 36 | 46 | 2.1 | 1 | 1.8 | 909 ⁽³⁾ | 15.5 | 956 | 11.9 |
| 38 | 82 | 2.6 | 2 | 2.3 | 1,468 ⁽³⁾ | 16.1 | 1,553 | 12.5 |
| 40 | 130 | 2.7 | 7 | 3.9 | 2,456 ⁽³⁾ | 17.8 | 2,593 | 13.8 |
| 42(建) | 95 | 1.2 | 0 | 0.0 | 2,541 ⁽³⁾ | 13.4 | 2,636 | 9.6 |
| (不) | 107 | 1.3 | 9 | 1.7 | 1,241 | 6.5 | 1,357 | 4.9 |
| 43(建) | 113 | 1.2 | 0 | 0.0 | 820 | 3.9 | 934 | 3.0 |
| (不) | 121 | 1.3 | 10 | 1.4 | 1,536 | 7.3 | 1,668 | 5.4 |
| 44(建) | 143 | 1.4 | 0 | 0.0 | 995 | 3.7 | 1,138 | 3.0 |
| (不) | 134 | 1.3 | 10 | 1.4 | 1,985 | 7.3 | 2,129 | 5.6 |
| 45(建) | 186 | 1.6 | 0 | 0.0 | 1,269 | 3.6 | 1,455 | 3.1 |
| (不) | 153 | 1.3 | 10 | 1.9 | 2,464 | 7.0 | 2,627 | 5.6 |
| 46(建) | 357 | 2.7 | 0 | 0.0 | 1,598 | 3.7 | 1,955 | 3.4 |
| (不) | 183 | 1.3 | 7 | 1.6 | 3,056 | 7.1 | 3,246 | 5.7 |
| 47(建) | 740 | 4.6 | 2 | 0.4 | 2,263 | 4.4 | 3,005 | 4.4 |
| (不) | 357 | 2.2 | 9 | 1.7 | 5,079 | 10.0 | 5,445 | 8.1 |
| 48(建) | 804 | 4.5 | 6 | 0.8 | 2,844 | 4.8 | 3,654 | 4.7 |
| (不) | 393 | 2.2 | 18 | 2.2 | 6,217 | 10.5 | 6,629 | 8.5 |

(注) 1.百分率(%)は生命保険会社の資産の全産業に対する投資総額に占める占率を示す。

2.(建)は建設業、(不)は不動産・倉庫業を示す。

3.昭和33~40年および42年(建)の数字には日本住宅公団に対する貸付(第5-1表の貸出残高の欄を参照のこと)が含まれている。

(備考) 生命保険協会『生命保険ファクトブック』各年度版により作成。

あろう。したがって、第2—6表で示した数字の何割が、(3)—(c)の意味での投融資に該当するのかを把握することはできないので、ここでは、かかる分野でも、生命保険会社が大きくコミットしており、そのことによって、間接的に住宅問題に関係していることを指摘するにとどめたい。

ところで、(3)の分野では、生命保険会社はもっぱら大企業をその投資対象としてきており、個人を対象とする、いわゆる個人金融を従来はあまり行なっていなかった。その理由として、生命保険会社は他の金融機関ほど信用調査の面で整備が行なわれていないこと、個人を対象とする小口金融は当然に事務経費が余分にかかること、等があげられる。これまであげた具体例の中で、個人金融の範疇に数えられるのは、住宅保険による住宅資金貸付、保険契約貸付および不動産抵当貸付の一部であり、従来は保険契約貸付を通じてほそほそと個人金融が行なわれていたのに対し、住宅保険が発売されることによって、個人金融の窓口が若干ひろがったといえよう。

最後に、(1)から(3)の全分野の中で、(3)—(f)が管理の点で特異な地位にあることを付言しておきたい。すなわち、(3)—(f)は生命保険会社が不動産部門を別会社とし、その子会社に管理運営を行なわせるのに対し、その他の(1)—(a)から(3)—(e)までの分野は、すべて生命保険会社自身が直接管理運営し、会社内部で意思決定され、処理されている点が著しく対照的である、ということである。

以上みてきたことから明らかなように、住宅問題に関し、生命保険会社は、本来の保険的機能を有することから、不動産業者や建売業者あるいは住宅業務を兼業している一般企業とはもちろんのこと、他の金融機関と比較しても、はるかに多面的な活動分野を保持しているのである。それだけに、生命保険会社の行動が住宅問題に与える影響力は大きいわけで、この分野における生命保険会社の経営姿勢、経営理念がきびしく問われることになる。

次節以下では、これら各分野のなかから主要なものを個別的に取り上げて、検討してゆくことにしたい。

3. 団体信用生命保険

3-1 歴史

団体生命保険は、わが国では既に戦前の昭和9年、日本団体生命保険株式会社によって普通団体定期保険として発売されている^⑨ところが、その一種としての債権者団体生命保険、すなわち団体信用生命保険の歴史は、わが国における割賦販売業の立ちおくれを反映して、非常に浅いのである。昭和33年9月の大蔵省通達により、賦払債務者または賦払購入者の団体が団体生命保険の個別承認団体となって、千代田生命保険相互会社が昭和36年にトヨタ自動車販売会社との間に団体信用生命保険契約を締結し、自動車の賦払（月払）購入者を対象に付保したのが、わが国におけるこの保険の最初の契約である、といわれている^⑩。本稿で問題とする住宅ローン利用者を対象とする団体信用生命保険は、さらに遅れて、昭和40年3月、同じく千代田生命が大和団地株式会社と契約したものに始まる。この契約では、被保険者（団体）は大和団地株式会社から住宅を賦払で購入した人（の人的集団）である。

3-2 仕組

団体信用生命保険は、債務者である賦払購入者（本稿との関連では、住宅を賦払で購入した人）を被保険者とし、この被保険者が債務の返済が完了する前に死亡したり廃疾状態となった場合に、その未済債務額と同額の保険金を債権者（ここでは住宅会社ないし金融機関）である保険契約者に支払うもので、一種の団体定期保険（保険金通減更新条件付団体定期保険）である。ただ、通常の団体定期保険が一定の条件を備えた特定の被保険者団体を包括的

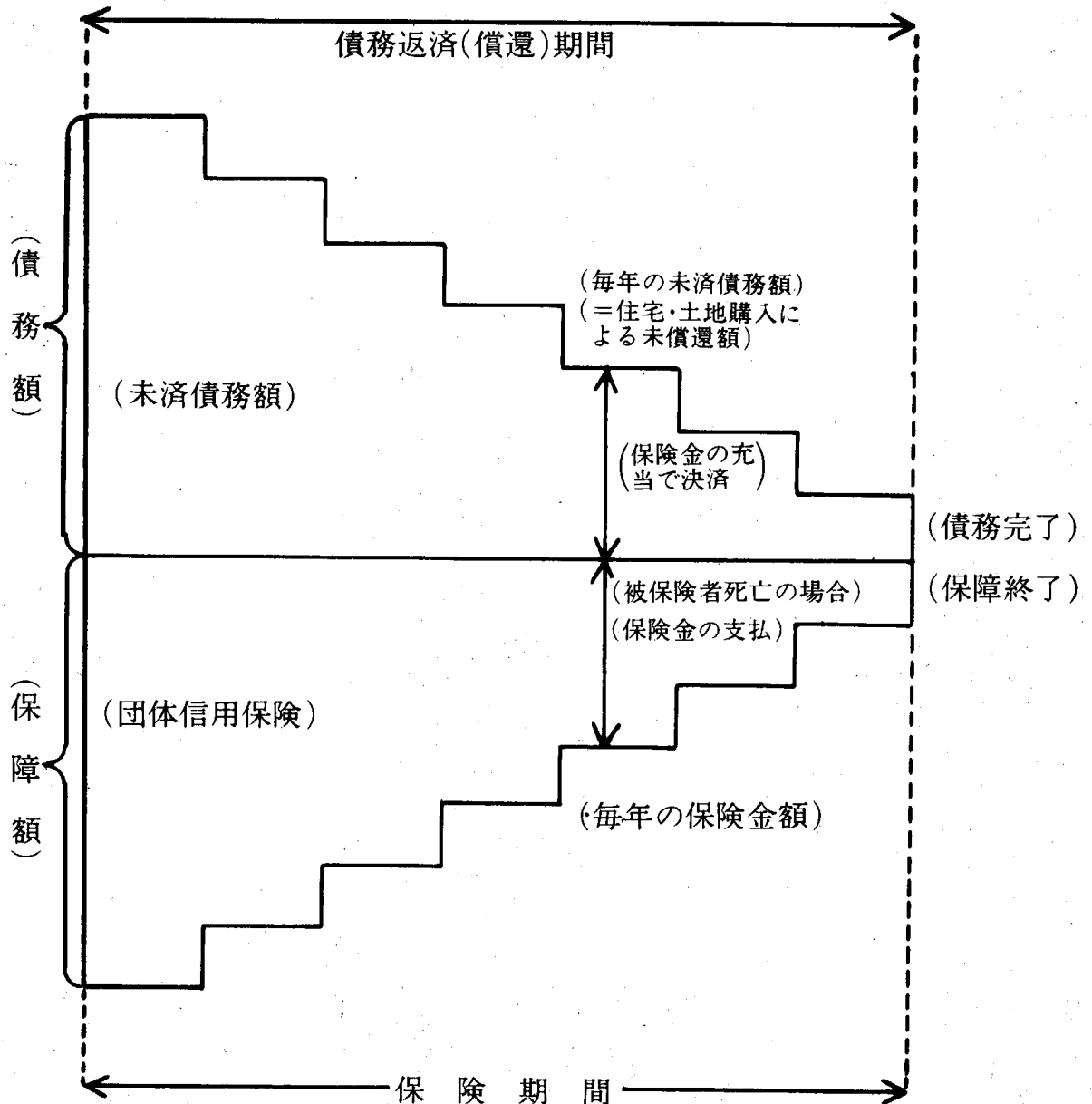
⑨ 大林良一『団体保険論』春秋社、昭和36年、567ページを参照のこと。

⑩ 保険ジャーナル『新版 保険商品の研究 1967年度版』昭和42年、523ページを参照のこと。

に保険するのに対し、この保険は不特定集団を前提とする団体保険であるので、被保険者の選択、保険料算定、保険金支払、配当金の支払等の点で、両保険には相違が生じる。

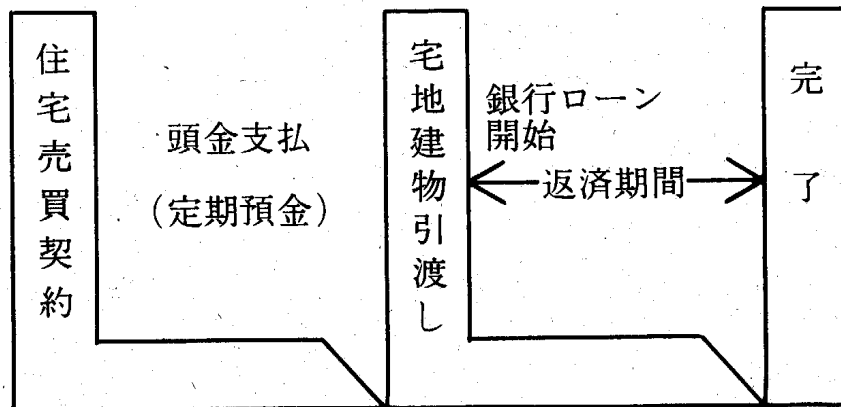
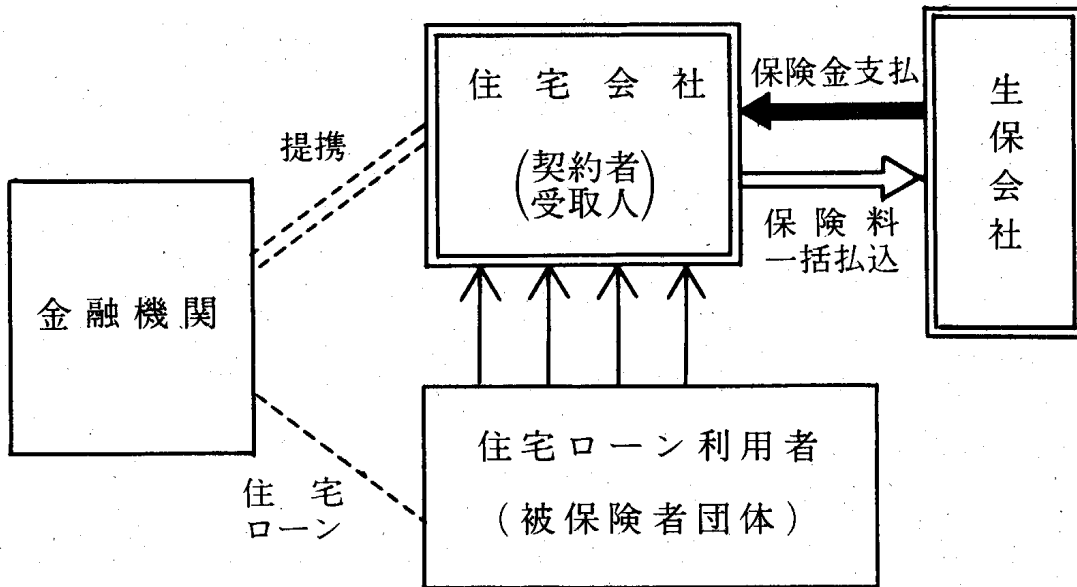
この保険では、死亡、廃疾等の保険事故が発生した場合に保険契約者に支払われる保険金は、かならず被保険者の未済債務額の決済に充当されねばならない。個々の被保険者の保険金額は、第3-1図に示したように、契約のどの時点においても、未済債務額と同額となっており、未済債務額の減少に応じて遞減してゆく。

第3-1図 団体信用生命保険の仕組み



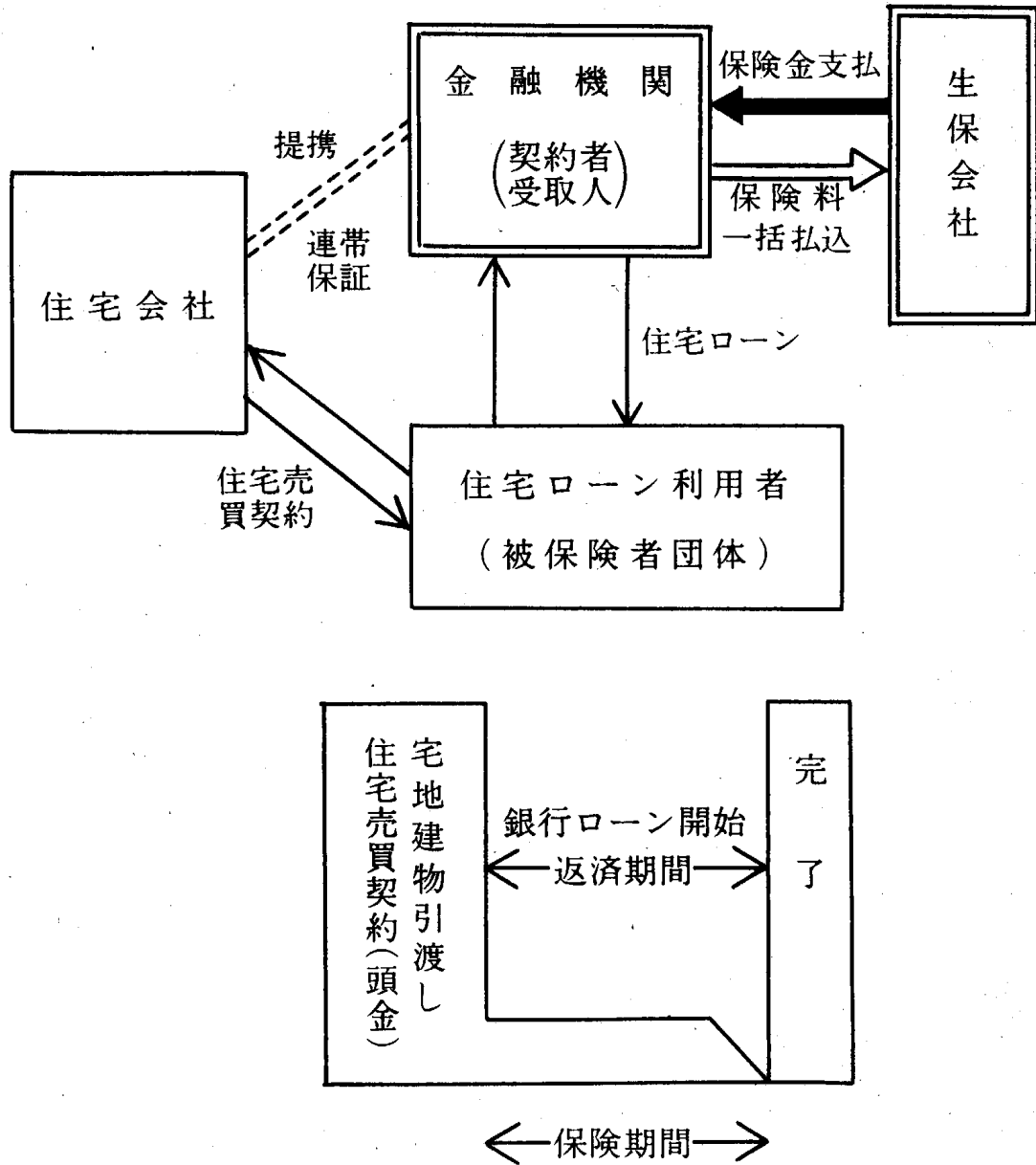
この保険を住宅ローン・サービスプランの一環として利用した場合の例を図示したのが、第3-2図と第3-3図である。第3-2図の例では、住宅会社が保険契約者と保険金受取人となり、住宅ローン利用者を被保険者団体として団体信用生命保険契約が生保会社との間に結ばれる。第3-3図では、住宅ローン引受金融機関が契約者・受取人となり、住宅ローン利用者を被保険者団体として団体信用生命保険契約が結ばれる。保険期間はともに銀行ローン開始のときに始まり、完済されたとき完了する。

第3-2図 団体信用生命保険の仕組



(備考) 保険ジャーナル『新版 保険商品の研究』昭和42年、524ページに掲載の図を転載した。

第3-3図 団体信用生命保険の仕組



(備考) 出所は第3-2図に同じ。

3-3 現状

団体信用生命保険を取り扱っている会社は、昭和47年6月までは20社中17社であったが、昭和49年6月現在では、1社を除いてすべての会社はその営業種目としている。保有契約高の推移をみると、第3-1表のごとくになって

いる。この数字は、団体信用生命保険全体を合計したものであって、自動車、ピアノ、カラーテレビ等の耐久消費財販売会社が保険契約者となっている契約等も含まれている。したがって、本稿で問題とする住宅ローン・サービスのための保険契約が、この数字の一部を占めるわけであるが、資料不足のため明確な数字は不明である。歴史が浅いにもかかわらず、消費者信用制度が確立普及するのに応じて、団体信用生命保険の保有契約高は、全体としては、急速に増加している。

第3-1表 団体信用生命保険保有契約高

(単位 千円)

| 年 度 | 件 数 | 被 保 険 者 数 | 金 額 |
|---------|-----|-----------|---------------|
| 昭和41年度末 | 14 | 24,047 | 7,585,022 |
| 42 | 57 | 24,530 | 19,288,367 |
| 43 | 104 | 109,604 | 66,194,226 |
| 44 | 186 | 278,027 | 219,005,167 |
| 45 | 282 | 620,063 | 482,117,590 |
| 46 | 425 | 925,398 | 870,498,343 |
| 47 | 665 | 2,123,497 | 2,051,561,623 |
| 48 | 822 | 3,953,973 | 3,766,485,398 |

(備考) 生命保険協会『生命保険事業概況』各年度版により作成。

4. 住宅保険

4-1 歴史

住宅保険の歴史は、明治生命保険相互会社が住宅資金保険を発売した昭和25年7月にさかのぼることができよう^⑩。しかし、この住宅資金保険は債務保障のみを目的としており、生命保険会社自体は住宅資金の融資を行なわないものであって、第2節に示した分類からすれば、これは団体信用生命保険と同じ(1)の範疇に属する。しかも、保険契約者は住宅金融公庫から融資を受け

⑩ 『明治生命 80年史』昭和38年、92ページ参照。

たものに限定されていた。したがって、この保険を一步前進させて、債務保障と同時に、生命保険会社が住宅資金融資をもあわせて行なう(2)の範疇に入る保険をここでは住宅保険として分類するのであるから、協栄生命保険株式会社が業界のトップをきって売り出した昭和41年9月に、住宅保険の歴史は始まったことになる。それゆえ、本保険は10年足らずの歴史しかもたない新種保険である。

住宅保険の成立に住宅資金保険が及ぼした影響を無視することはできないであろう。しかし、なんとといっても、盛んな民間の住宅資金需要が生保資金の住宅投資への期待を高めてきたことが、その成立に大きく作用しているのである。戦後の国民生活の最大難問である住宅事情緩和の一翼を担わせるべく、政府は昭和41年に住宅保険の検討を生命保険業界に要請した。大蔵省では、住宅保険構想として、住宅養老保険、住宅貯蓄保険、抽選付住宅養老保険、住宅年金保険の案を業界に示した。この大蔵省構想を受けて、同年3月に生命保険協会内に新種保険委員会が設立され、住宅保険の商品化の検討が始められ、商品設計にあたってのモデル案も作られた。業界では、当初は住宅保険について、

- (1)特定の住宅保険契約者のみに住宅資金を融資することは公平性の原則に反すること、
- (2)担保の設定が困難であること、
- (3)資金量から販売が限定されること、

⑫ 大蔵省の見解によると、住宅保険には、次のような積極的な意図があったという。すなわち、

- (1)生命保険事業に対して、大衆の抱いている一つのイメージを実現化するものであること、
- (2)他の金融機関が、こぞって住宅ローンを進めているように、社会的ニードがある以上それに応えるべきであること、
- (3)生保資金の新しい運用方法として、その長期資金的特徴を生かした不動産担保融資、個人貸しの方向を見つけたす緒口となること、
- (4)生保資金をもって、先行投資した宅地の分譲と結合できること、

の4点である。(保険ジャーナル『新版 保険商品の研究 1967年度版』昭和42年、374ページを参照のこと)

(4)事務管理上に問題があること、
といった難点をあげて、消極的態度を示すものが多かったが、大蔵省の強い要請^⑩と生保資金の特質、今後の住宅建設の方向から、この分野の進出を考慮する会社もあって、各社ごとに個別認可の方法で推し進められることになった。そして、昭和41年9月の協栄生命に続いて、同年12月に東邦生命、42年に日本生命、第一生命、明治生命、住友生命、太陽生命、三井生命の各社^⑪が次々と住宅保険の販売に踏み切っていた^⑫。

4-2 仕組

住宅保険は、英訳すると Housing Insurance であるが、各社は任意の名称をつけてよんでおり、東邦、明治、太陽の各社は「住宅保険」、協栄は「住宅保険」「住宅積立保険」、日生は「逓減定期生命保険（住宅保険）」、「利益配当付生存給付金付変額定期生命保険（住宅ローン保険）」、第一は「逓減定期生命保険（住宅保険）」、住友は「住宅資金信用生命保険」、「住宅ローン積立保険（マイホーム積立保険）」、三井は「住宅信用生命保険（住宅ローン保険）」とよんでいる。

昭和41~42年に売り出された当初の住宅保険は、その仕組から分類すると、二つの型に分けられる。その一つは、住宅資金貸付と養老保険とを結合させた養老保険型住宅保険であって、協栄と東邦の2社より発売された。他の一つは、住宅資金貸付と逓減定期保険とを組み合わせた逓減定期保険型住宅保険であるが、これは日生、第一、明治、住友、太陽、三井の各社により売り出されたものである。その後、日生は45年7月から住宅取得資金の一部に充当するための積み立てを目的とした、保険期間3~5年の生存給付金（マイホーム祝金）付変額定期保険と逓減定期保険型住宅保険とをセットした住宅ローン保険を、住友は46年11月から、3年ないし5年満期の交通災害保

⑩ 住宅保険の歴史については、セールス手帖社「43年度版 生命保険商品大事典」昭和42年、101ページ、保険ジャーナル・前掲書373-375ページを参照のこと。

障付貯蓄保険と団体信用生命保険（逋減定期保険）付住宅資金貸付とを組み合わせた住宅ローン積立保険を、また協栄は47年8月から、3～5年満期の交通災害保障付貯蓄保険と養老保険型住宅保険とをセットした住宅積立保険をそれぞれ発売している。この三つの新型保険は、後述するごとく、従来の養老保険型住宅保険にしる、逋減定期保険型住宅保険にしる、払込保険料の金額が大きいため、その資金を3～5年満期の短期保険の保険金でつくることにすれば、比較的安い保険料ですみ、住宅保険への加入が容易になるということから工夫されたものである。したがって、この三種の保険では、いずれも保険加入後3ないし5年経過しなければ、住宅資金の融資が行なわれない。

以下、代表的な二つの型の住宅保険について説明しよう。

4-2-1 養老保険型住宅保険

これは養老保険と金銭消費貸借契約を結合したもので、契約成立と同時に保険金と同額の住宅資金が保険契約者に貸し付けられる。養老保険契約なので、被保険者が途中で死亡または廃疾状態となった場合には、貸付額と同額の死亡保険金または廃疾給付金が支払われるし、保険期間満了時に生存した場合には、同様に貸付額と同額の満期保険金が支払われるので、貸付金は上記保険金で全額弁済されることになる。したがって、契約者は保険料支払の外に貸付金の利息を保険会社に払い込めばよい。

たとえば、住宅資金1,000万円を必要とする35歳の男子が、保険期間15年、保険金1,000万円のこの保険に加入するとしよう。この保険契約者は一時払保険料（年払方式のものもある）として326万5,000円を契約時に払い込むと同時に、住宅資金1,000万円の貸付を受ける。契約者はこの貸付金の利息96万円（年利9分6厘とする。もちろん、この利息は契約者の加入年齢とは関係なく一定である）を毎年保険会社に月払等の方法で払い込む。死亡・廃疾または満期時に支払われる保険金1,000万円は同額の貸付金の返済にあてられ、契約は消滅する。したがって、契約者に万一のことがあった場合でも、家族にはこの貸付金の返済について全く負担が残らないこととなる。

通常この型の住宅保険では、住宅の購入先、建築業者については、契約者

が自由に選択できることになっており、普通の生命保険と同様に外務員により、直接個人に販売される。これに対し、次に述べる逓減定期保険型住宅保険の多くは、保険会社の指定する不動産会社または融資を受けようとする者の勤務する企業との話し合いで販売され、しかもこれら不動産会社または企業が連帯保証人となることを必要とし、外務員によって取り扱われていない。この意味で、前者を非提携型住宅保険、後者を提携型住宅保険といえることができる。

4-2-2 逓減定期保険型住宅保険

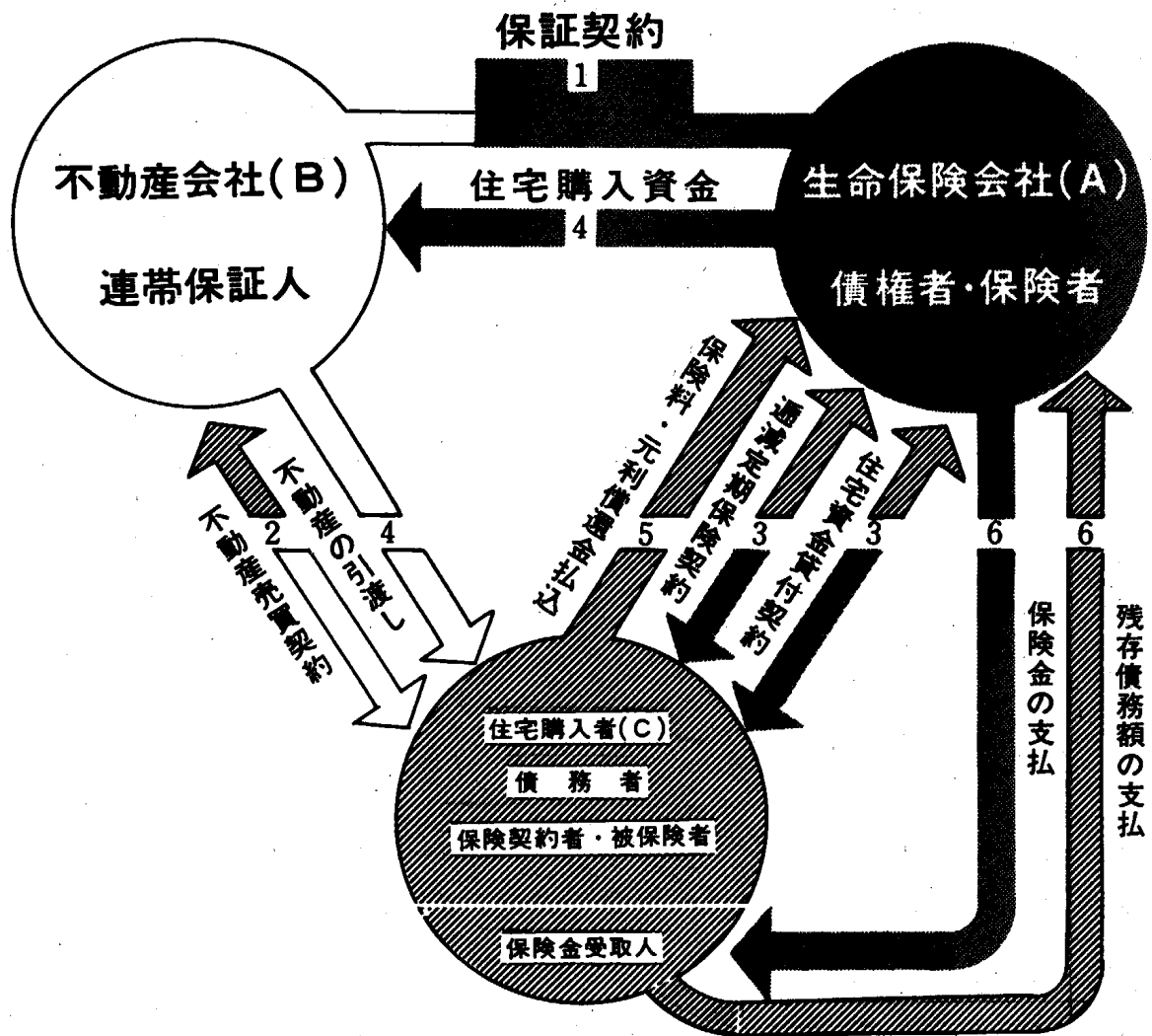
この保険は、逓減定期保険と金銭消費貸借契約とを組み合わせたものである。契約成立と同時に初年度保険金額と同額の住宅資金が貸し付けられる。契約者は元利均等償還法により、貸付金と利息をあわせて、原則として月払で返済してゆく。この資金の貸付は、養老保険型住宅保険が契約者貸付であるのと異なり、別途に財務貸付の一環として併設されている個人住宅融資制度によって行なわれている。保険金額は、毎年の返済により減少してゆく残存債務額に応じて、年々逓減してゆく。したがって、被保険者が途中で死亡したり廃疾状態となった場合には、貸付金の残存債務額は支払われる死亡(廃疾)保険金によって相殺される。保険料率は毎年高くなるが、残存債務額の減少に応じて毎年保険金額が逓減するので、保険契約者の支払う保険料は通常毎年少なくなっていく。保険契約者は、この年々減少していく保険料と、元利均等償還金を月払(場合によっては年2回払)で保険会社に払い込むこととなる。

たとえば、35歳の男子が、15年満期で1,000万円の逓減定期型住宅保険に加入すると、初年度保険料85,200円と元利均等償還金1,191,552円の合計額1,276,752円を保険契約者は1年目に支払う(月払の場合、毎月106,396円を支払うこととなる)と共に、1,000万円の住宅資金の貸付を受けることとなる。

この保険の仕組みを図によって説明すると、不動産会社を連帯保証人とする不動産会社提携方式(第4-1図)では、

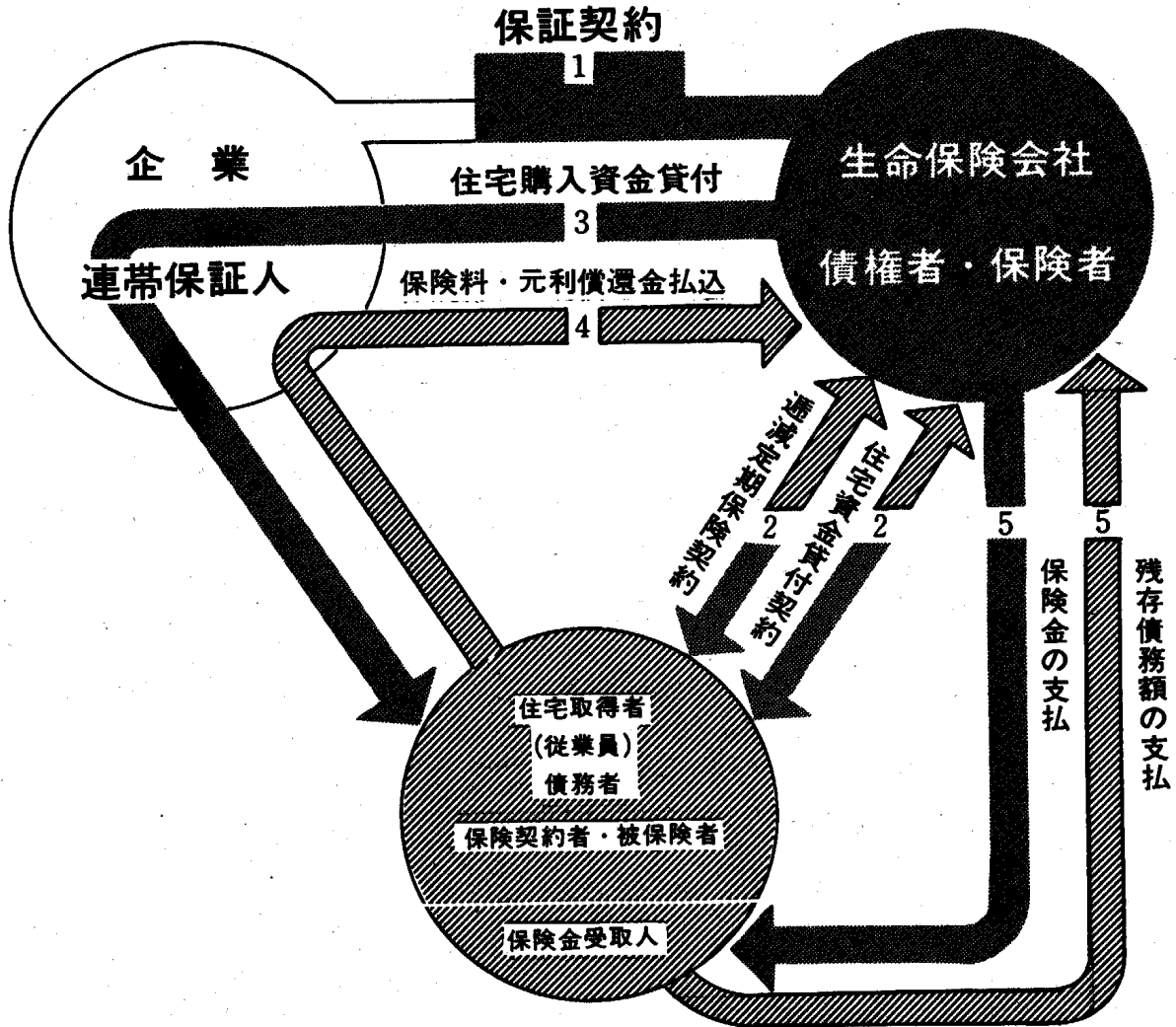
- (1)生保会社(A)と不動産会社(B)が一括保証契約を締結する,
- (2)住宅購入者(C)はAと提携するBと不動産売買契約を締結する,
- (3)CはAと住宅保険契約(通減定期保険契約と住宅資金貸付契約を結合している)を締結する,
- (4)AからBに住宅購入資金が支払われ, CはBから不動産の引渡しを受ける,

第4-1図 不動産会社提携方式



- (5)Cは保険料・元利償還金を銀行経由でA宛払い込む,
- (6)Cが死亡または廃疾状態となった場合, 保険金が支払われ, 残存債務額の返済に充当される,

第4-2図 企業提携方式 (持家制度)



といった過程をとる。生命保険会社と提携している企業の持家制度を利用する場合の企業提携方式の場合もほぼ同様であるので、図のみ (第4-2図) を示すことにする。

4-3 現状

住宅保険の保有契約高および件数は、第4-1表に示すごとく、昭和41年発売以来まず順調に伸びている。昭和44年度は、前年度にくらべて、件数で5.6倍、保有契約高で4.5倍と大幅に増加していることが注目されるが、発売

後日が浅いので、今後いかなる発展を示すか予測できない。

なお、各社の当初の住宅保険の認可日とその営業地域は、第4-2表のとおりである。この中の2、3の会社は、その後販売を停止しており、新たに参入する会社もあまりない状態にある。

第4-1表 住宅保険保有契約高推移

| 年 度 | 件 数 | 保 有 契 約 高 |
|--------|--------|-----------|
| 昭和41年度 | 1,200 | 13億円 |
| 42 | 2,700 | 49 |
| 43 | 8,625 | 179 |
| 44 | 48,527 | 798 |
| 45 | — | 942 |
| 46 | — | 1,379 |
| 47 | — | 2,109 |
| 48 | — | 2,980 |

(備考) 生命保険協会『くらしと保険』第122号、昭和45年、および『生命保険ファクトブック』各年度版により作成。

第4-2表 住宅保険の認可日および営業地域

| 会 社 名 | 認 可 日 | 主 要 営 業 地 域 |
|-------|------------------|----------------------|
| 協 栄 | 昭和年月日 41・9・13 | 東京・大阪・その周辺 |
| 東 邦 | 41・12・7 | 東京・大阪・名古屋・その周辺 |
| 日 本 | 42・4・15 | 全 国 |
| 住 友 | 42・6・14 | 東京・大阪・名古屋・その周辺 |
| 明 治 | 42・6・14 | 東京・大阪・名古屋・その周辺 |
| 第 一 | 42・7・5 | 全 国 |
| 太 陽 | 42・9・25 | 全 国 |
| 三 井 | 42・10・25 | 東京・大阪・名古屋・札幌・岡山・その周辺 |
| 平 和 | 43・12・27 | 東京・大阪・名古屋・その周辺 |
| 千 代 田 | 44・4・1 | 東京・大阪・名古屋・その周辺 |
| 安 田 | 44・7・1 | 東京・大阪・名古屋・その周辺 |
| 第 百 | 49・4・1 | 東京・大阪・名古屋・その周辺 |

5. 日本住宅公団に対する貸付

5-1 歴史

戦後における日本政府の住宅政策は、昭和25年に住宅金融公庫を設置したことのほかには、みるべきものが少なかったが、昭和30年に至り、政府は初年度42万戸の住宅建設を目標とする住宅政策計画をたて、その一環として、日本住宅公団が同年7月に設立された^①。政府機関としての同公団新設の趣旨は、

(1)人口の集中する大都市における住宅不足を解消するために、従来の各地方公共団体の行政区域を単位とする公営住宅供給方式に加えて、さらに行政区域をこえて広域にわたり集団庶民住宅を供給しうる新しい方式を樹立する必要が生じている、

(2)従来の事業主に対する給与住宅建設資金の一部融資による方式のみでは、特に大都市およびその周辺の勤労者住宅の供給が飛躍的に増大することは困難であるので、民間資金の導入ならびに国、事業主および勤労者の協力により、住宅を集団的に建設することを促進するための機関の設立が必要である、

(3)現在、住宅建設が当面する大きな隘路の一つは宅地取得難であるが、その対策の一つとして、特に宅地の取得が困難な大都市地域において、大量の宅地を計画的に供給するための機関を設立する必要がある、

以上のような観点に基づくものであった。

政府は30年度建設資金141億円中52億円を民間からの出資によることとし、関係方面に協力を要請した。特に生命保険業界については、

(1)長期資金としての特性をもつ生保資金は、住宅建設のような長期資金を必要とするものへの投融資に適しているので、資金面の協力をしてほしい、

^① 生命保険協会『昭和生命保険史料 第6巻 回復期』昭和49年、365ページ。本分節5-1は、同書365-385ページを主に参照しながら、記述した。

(2)今後の保険契約の伸展によって生じる余裕資金の一定割合を住宅建設に対する貸付に向けてほしい、

等の要望が大蔵省より表明された。生命保険会社側と大蔵省との協議の結果、

(1)生命保険会社は30年度の資金増加見込みの約1割にあたる40億円を住宅公団に貸し付ける、

(2)貸付期間は少なくとも5年以上の長期とする、

(3)住宅公団の借り入れについては、政府が保証する、

との条件で話し合いがまとまった。ただし、30年度の生保会社の融資額は、第5-1表にあるように、35億円であった。

ところで、この住宅公団貸付は、生命保険会社が行なっている各種の資産運用の中で、一連の財務貸付の一つとして、貸付対象を日本住宅公団に指名するものである。住宅公団が創設された昭和30年度の35億円の貸付は、わが国生命保険会社の公共投資の始まりであるといわれている。

生命保険会社の住宅公団貸付は、当初は5年間で500億円位の子定であったが、昭和32年に大幅減税が行なわれ、生命保険料の所得控除も1万5千円から、1万5千円超3万円までの半額を加算した総計2万2,500円に増額されたので、政府の要望を受け入れて、住宅資金の供給について全面的に協力することとなり、32年度を起点として、5カ年間に生命保険会社は1千億円を住宅公団へ融資することとなった。

その後も、生命保険会社に対する公共投資増大の要請は一段と強くなり、政府当局は機会あるごとに生保資金の長期安定性と公共性にかんがみ、財政投融资や公共投資への協力をよびかけてきた。最近の動きとしては、昭和49年度以降5年間に純増1兆円の住宅金融協力を生命保険業界が決定したことがあげられる。これは、住宅公団貸付をはじめとする、住宅ローン貸し出し、住宅金融専門会社貸付、関連不動産貸付といった住宅金融関係の貸出額を昭和49年3月末の8,505億円(財務貸付残高の14.3%)から、今後5年間で純増1兆円、53年度末貸出残高1兆8,500億円(財務貸付残高の17.2%)に高めようというもので、生命保険協会編集の『生命保険ファクトブック』には「資産運

用の福祉指向強化のひとつとして注目される」(同書昭和49年度版,7ページ)と述べられている。

5-2 現状

住宅公団貸付は、生命保険会社のいわゆる公共投資の一つであり、住宅難の解決という国の住宅政策への協力の意味をもつが、いまやそれは生命保険会社はその公共性を発揮している例として、公共投資の金看板となって、PRに利用されている観がある。

公団貸付の推移を第5-1表でみると、貸出額は毎年着実に増加しており、

第5-1表 生保会社の日本住宅公団に対する貸付

| 年 度 | 貸 出 額 | | 貸 出 残 高 | |
|-------|-------|------|---------|------|
| | 貸 出 額 | 総資産比 | 残 高 | 総資産比 |
| 昭和30年 | 35億円 | 1.5% | 35億円 | 1.5% |
| 31 | 12 | 0.4 | 44 | 1.7 |
| 32 | 90 | 2.6 | 128 | 3.7 |
| 33 | 127 | 2.8 | 239 | 5.3 |
| 34 | 170 | 2.9 | 374 | 6.4 |
| 35 | 200 | 2.6 | 515 | 6.8 |
| 36 | 180 | 1.8 | 608 | 6.3 |
| 37 | 250 | 2.1 | 739 | 6.2 |
| 38 | 310 | 2.1 | 903 | 6.1 |
| 39 | 330 | 1.8 | 1,043 | 5.7 |
| 40 | 500 | 2.2 | 1,319 | 5.8 |
| 41 | 530 | 1.9 | 1,578 | 5.7 |
| 42 | 630 | 1.9 | 1,881 | 5.6 |
| 43 | 730 | 1.8 | 2,223 | 5.5 |
| 44 | 860 | 1.7 | 2,621 | 5.3 |
| 45 | 990 | 1.6 | 3,070 | 5.2 |
| 46 | 1,120 | 1.6 | 3,428 | 4.9 |
| 47 | 805 | 0.9 | 3,719 | 4.5 |
| 48 | 690 | 0.7 | 3,717 | 3.9 |
| 累 計 | 8,559 | — | 3,717 | 3.9 |

(備考) この表は、生命保険協会『生命保険ファクトブック』各年度版により作成したものである。

第5-2表 日本住宅公団の資金調達残高の出資別割合 (%)

| 年 度 末 | 資金運用部 | 簡保・ 郵便年金 | 生保会社 | 信託銀行 | 住宅債券 | 合 計 |
|-------|-------|-------------|------|------|------|-----|
| 昭和30年 | — | — | 100 | — | — | 100 |
| 31 | 39.4 | 30.6 | 24.4 | — | 5.6 | 100 |
| 32 | 21.9 | 40.8 | 34.6 | — | 2.7 | 100 |
| 33 | 27.5 | 35.6 | 35.4 | — | 1.5 | 100 |
| 34 | 21.3 | 30.9 | 43.2 | — | 4.6 | 100 |
| 35 | 19.5 | 28.8 | 48.0 | — | 3.7 | 100 |
| 36 | 23.6 | 28.2 | 45.4 | — | 2.8 | 100 |
| 37 | 29.9 | 25.0 | 43.0 | — | 2.1 | 100 |
| 38 | 35.0 | 21.9 | 41.4 | — | 1.7 | 100 |
| 39 | 40.1 | 19.0 | 39.2 | — | 1.7 | 100 |
| 40 | 40.6 | 14.7 | 37.1 | 4.8 | 2.8 | 100 |
| 41 | 33.2 | 12.0 | 33.4 | 7.5 | 13.9 | 100 |

(備考) この表は、堺雄一「公共投資と公共性論議(一)」『生命保険経営』第35巻第2号、昭和42年、88ページ所収の「第5表」より抄出して作成したものである。

昭和46年度には30年度の32倍にあたる1,120億円に増大している。しかし、総資産に占める比率で見ると、貸出額は昭和34年の2.9%、貸出残高では35年の6.8%をピークに年々確実に低下しており、貸出額はついに昭和47年度で1%台を割り、貸出残高も48年で4%をきっている。

このことは、第5-2表で明らかなように、住宅公団の資金調達残高に占める生保資金の比率が、昭和35年の48%を最高に年々減少していることにも示されており、今後の動向が注目されるところである。

これらの数字は、生保資金の住宅公団に対する貸付、ひいては公共投資には、私的企業としての生命保険会社の性格から、一定の限度のあることを示すものであろう。すなわち、住宅公団貸付を含めて、いわゆる公共投資は一般の貸付に比べて相対的にかなり低利回りであり^⑮、したがって、資産運用でき

⑮ 岡部弥之助「公共性強めた生保資産の運用」『週刊東洋経済 生命保険号』臨時増刊、昭和39年7月15日号、第3177号、18ページは、「日本住宅公団に対する融資は当初年利8.03%でスタートしたが、現在では7.4%に低下している。現在の子定利率4%という点や、このところの配当の傾向から見ると、少なくとも8%強の利回りを得なければならぬが、運用資産のうちかなりのものを、7.4%の金利で融資しているということは、その差を他の投資活動でカバーしなければならないわけで、生命保険会社が、日本国民の住生活に対して大きな努力を払っていることがわかつて思う」と述べている。

るだけ高い収益をあげることによって加入者に低廉な保険を提供し、しかも他の金融機関と競争する立場にある生命保険会社にとっては、その資金の投資対象としては必ずしも適格なものではない。生命保険業界では、総資産の約1割が公共投資に対する限界と考えられており^⑯、それゆえ、昭和33年～45年に住宅公団貸付だけで既に5%台をオーバーしていたということは、この業界人の考えからすれば、既にその限界にきていたと考えてもよいであろう。

それでもなお生保資金が、住宅公団資金の中で、重要な占率を占めていることには変りがなく、昭和30～44年度末では同公団の総資金量13,258億円のうち、その37.4%にあたる4,954億円を生保資金が占めており、昭和48年度末でも総資金量29,857億円のうち、28.7%にあたる8,559億円が生保資金である^⑰。

このように、生命保険会社の住宅公団に対する貸付額が巨額なものであり、なおかつ同公団の主要な財源となっていること等から、生保業界では、「役員を派遣することによって、とくに資金調達計画に直接参画し、業界として公団融資に際し自主的運用を計ろうとする公団への経営参加問題が活発に論議^⑱」され、業界の要望が受け入れられて、昭和40年度から同公団の管理運営委員に生保業界から一名派遣されることが決定した。この住宅公団への経営参加問題は、「公共投資に対する生保会社の自主的運営化への注目すべき動き^⑲」といわれているが、生保業界の利害を優先するあまり、公団の円滑な運営に支障をきたすことがなければ幸いである。

⑯ 堺 雄一「公共投資の増大と公共性論議(2・完)」『生命保険経営』第35巻第3号、昭和42年、102ページ参照のこと。

⑰ 生命保険協会『生命保険ファクトブック』昭和45年、昭和49年版を参照のこと。

⑱ 堺・前掲論文104ページ。

⑲ 堺・前掲論文105ページ。

6. 直接住宅投資

生命保険会社の不動産投資は、自社の営業用として使用するためのものが大部分であって、企業対象の賃貸専用のものは比較的少ない。しかも、本節で対象とする個人使用のための住宅や宅地に対する投資、すなわち賃貸用のアパートやマンション、あるいは分譲住宅のための住宅投資は少ない。その理由としては、わが国では、住宅への直接投資には、次節7で述べるような法制的なあるいは社会的な多くの制約があること、信用調査の面での生命保険会社の受入態勢が未整備であり、住宅の切り売りはコゲつきが多く、投資の健全性を阻害する危険性があること、個人を対象とする小口金融は事務経費が嵩むこと、等があげられる。そのために、従来は既述の住宅公団貸付による間接的投資に制限されてきた。

さらに、次節で述べるように、生命保険会社によっては、不動産部門を別会社とし、その不動産会社に直接不動産投資を行なわせる傾向があるので、生命保険会社の不動産所有比率は低下する傾向にある。第6—1表にあるように、昭和34年度までは低下する一方であり、35年以降、本店社屋の新・増築や営業用店舗の新・増築が多かったために一時的に増加したが、40年以降ふたたび低下傾向をたどっている^②。

生命保険会社の直接住宅投資については、不動産投資が「わが国独自の地価問題との不可分性をもつことから、生保会社が大規模な投資を行うことは社会的に許されるところではない^①」ことは当然であろう。しかし、この分野は、アメリカの生命保険会社が既に1929年のニュージャージー州法により認められ、その後各州で認可されて、実施しているスラム街一掃(slum clearance)活動、あるいは政府の要請に基づき、低中所得者層に住宅を供給するために、1967年から5ヵ年計画で総額20億ドルを投資した都市再開発計画活動、と

① 生命保険協会「生命保険ファクトブック」昭和49年、65-66ページ参照。

② 水島「インフレ経済下の生保商品のあり方」13ページ。

第6-1表 生命保険会社の不動産投資および建設仮払金の総額

| 年 度 | 金 額 | 総 資 産 比 |
|--------|-------|---------|
| 昭和25年度 | 64億円 | 17.5% |
| 30 | 198 | 10.3 |
| 34 | 512 | 8.8 |
| 35 | 752 | 10.0 |
| 36 | 1,019 | 10.7 |
| 37 | 1,262 | 10.6 |
| 38 | 1,609 | 10.9 |
| 39 | 1,995 | 11.0 |
| 40 | 2,428 | 10.8 |
| 41 | 2,899 | 10.6 |
| 42 | 3,390 | 10.3 |
| 43 | 3,844 | 9.6 |
| 44 | 4,442 | 9.1 |
| 45 | 5,161 | 8.8 |
| 46 | 5,994 | 8.6 |
| 47 | 6,931 | 8.5 |
| 48 | 8,125 | 8.5 |

(備考) 生命保険協会『生命保険ファクトブック』各年度版により作成。

いった大規模かつ社会的影響の強い活動分野を含む点で、重要な部門であることに注目すべきであろう^②。住宅問題がより深刻な日本で、生命保険会社のこの方面での取り組みかたが著しく立ちおくれており、熱意の少なかつたことは特筆に値する。この点の立ち入った究明が求められるところである。

7. 住宅会社経営

7-1 形態

これまで取り上げてきた諸分野は、生命保険会社が自らの責任において意思決定を行ない、直接管理運営する、いわば社内处理的なものであった。これに対し、本節の対象となる分野は、生命保険会社が内部部門の一つとして

住宅投資、住宅経営を行なうのではなく、別個の会社を設立し、その子会社である住宅会社ないし不動産会社に住宅経営を行なわせる。したがって、住宅会社は、親会社である生命保険会社とは別個の企業単位として、相対的に独立した行動をとるものであって、これまでの純粹に社内处理的な問題とは若干異なる側面をもっている。この分野では、生命保険会社は、住宅会社を通じて、「間接的」に住宅問題に関係してくる。

生命保険会社と住宅会社は、いわゆる親子関係にあり、親会社である生命保険会社の存在が、子会社である住宅会社の存立の必須の条件である。住宅会社は生命保険会社の住宅経営を代行するものであって、本来は生命保険会社が生保資金運用の一形態として当然行なえるものを便宜上分離独立させて、住宅の建設、分譲、賃貸、宅地造成等を主たる業務とする住宅会社を設立しているのである。しかし、両者の関係は、たとえば、生命保険会社とその従業員に対する給食業務を行なう会社との関係、あるいは生命保険会社と同社の生命保険契約の専属調査機関として各種の調査を行なう会社との関係ほどは密接なものではなく、相対的に独立したものであって、住宅会社の生命保険会社に対する従属の度合いもこれらの例よりもゆるやかであり、住宅会社の業務も必ずしも親会社の利益のためにのみなされるわけではなく、その規模も給食会社や調査会社に比べれば大きなものである。

生命保険会社が、このように、住宅ないし不動産部門を独立させて、本社の一事業部に直接経営させないのはなぜであろうか。それは、生命保険会社が直接住宅経営を行なうことには、以下のような難点が存在するからである。すなわち、

(1) 保険業法第5条により生命保険会社の兼業が禁止されている^②が、内部部

② アメリカの生命保険会社の直接住宅投資活動については、Robert E. Schultz, Life Insurance Housing Projects, Homewood Illinois 1956 および豊田清一「米国生命保険会社における住宅経営の一考察」『生命保険経営』第33巻第6号、昭和40年、12-26ページを参照のこと。

③ 同法第5条第1項は「保険会社は他の事業を営むことを得ず（以下、但し書は省略）」となっている。

門として住宅経営を行なうことが「他の事業」に該当するのかどうか不確定である、

(2)投資面からみて、(a)住宅経営は収入が不安定である、(b)賃貸料にはおのずから限度があるので、管理費が上昇した場合にこれを償うことが難しい、(c)会計処理上（経費は分割計上しないで一時計上する。減価償却率の調整にはおのずから限度がある）も純収入の安定をはかりがたい、といった難点がある、

(3)管理面では、(a)住宅経営を行なう場合は、社内に住宅経営のための事業部を設け、住宅経営に伴う一切の煩雑な問題をそこで処理しなければならない、なかでも最も困難な問題は借家人の選択である、(b)賃貸料の引き上げ、借家人の取り締まりおよび立退きといった問題もあり、これらは会社に対する不評を生じさせる原因となりうる、

といった諸難点が指摘される。投資および管理面における難点は、アメリカよりも居住者の権利が強く、金利、地価の高いこと等により住宅建設費が相対的に高い日本では、一段と問題になるといわれている^④。

以上のような理由から、多くの生命保険会社は本社の一事業部として住宅経営を行わず、住宅・不動産専門の別会社を設立して、これに担当させているのである。

住宅会社は、親会社である生命保険会社と資本関係、役員の兼任関係、融資関係等を有しており、これらの諸点から親会社のコントロールを受ける。その実態は後掲第7-1表を参照してほしいが、資本関係では、親会社の出資割合が10%のものと100%ないし90%程度のものと極端に分かれている。これは、独占禁止法第11条で、保険業を含む金融会社は、国内の会社の株式をその発行済株式総数の百分の十をこえて取得しまたは所有してはならないこと、同条第1項但し書では、但し書で明記してある三つの場合とあらかじめ公正取引委員会の認可をうけた場合には発行済株式総数の百分の十をこ

^④ 金子 実「生保会社の住宅投資——法第11条の認可を中心として——」『公正取引』第145号、昭和37年、26ページを参照のこと。

えて株式を取得し、所有することができること、と規定していることによる^⑤。そして、親会社である生命保険会社の土地、建物を管理する住宅会社の場合には、その株式の100%ないし90%を親会社が取得することが認められたのである。

役員の兼任関係は多様であるが、親会社での職級が部長以下であったものが出向者として子会社に派遣されている。融資関係では、多くの場合、親会社から優先的に、しかも無担保融資といった有利な条件で、子会社は資金の提供をうけている。

住宅会社の主たる事業内容は、宅地の造成・分譲、住宅の建設・売買の外に、広く不動産一般の所有・売買・賃貸借・仲介・評価鑑定から、土木建設の設計・管理・請負、さらには損害保険・生命保険・自動車損害賠償責任保険の代理業務まで多様である。

7-2 現状

別会社としての住宅会社ないし不動産会社を設立している生命保険会社は、筆者の確認しえた範囲では、20社中13社である。この方面で比較的活発に活動しているのは、やはり規模の大きい上位6,7社であり、これら有力会社は、営業用および投資用不動産を含めて、不動産業を本務とする子会社を2ないし4,5社もっている。同一親会社内の子会社相互の営業領域は必ずしも截然と区分され、分業化されているわけではなく、重複する分野もある。これら子会社の中には、本稿で問題とする個人向け住宅の建設、分譲ないし宅地造成を行なわない会社も存在する。

生命保険会社の住宅会社経営の実態の一斑を知るために、一覧表で示したのが第7-1表である。G生命保険相互会社以外のA~Fの各社や本表に掲

^⑤ この点については、公取委企業課「金融会社の株式保有状況——法第11条第1項但し書の認可事例」『公正取引』昭和44年7月号および金子実「金融機関の株式取得に伴う二、三の問題点——法第11条を中心として——」『公正取引』昭和36年8月号を参照のこと。

第7-1表 生命保険会社の住宅会社経営

1970年3月

| 生命保険会社名 | 子会社名 | 主たる業務内容 | 設立年月 | 従業員数 | 年商 百万円 | 資本金 百万円 | 親会社の 出資割合 % | 出向者 数 | 出向者の 親会社の 職級 |
|---------|------------|---|--------|------|-----------|------------|-------------------|----------|--|
| A 生命 | A 生住宅(株) | 住宅・土地の賃貸・分譲 | 昭和30.5 | 150名 | 2,322 | 100 | 94 | 9名 | 書記 ~部長 |
| B 生命 | B 生不動産(株) | 不動産の売買・仲介、土地の造成・分譲、不動産付属施設の管理・所有、賃貸借、不動産の評価鑑定、生保・損保の代理業務 | 31.10 | 78 | 122 | 250 | 100 | 6 | 部長2 副部長3 課長1 |
| C 生命 | C 生住宅(株) | 宅地造成、マンション分譲・賃貸、不動産売買・仲介・管理・賃貸 | 43.4 | 13 | 11 | 100 | 100 | 4 | 課長 |
| D 生命 | D 生住宅(株) | 不動産の所有・賃貸借、不動産の売買・仲介、不動産の評価鑑定 | 40.7 | 9 | - | 30 | 99 | 1 | 副長 |
| E 生命 | E 不動産(株) | 不動産の管理・賃貸借・受託、不動産の売買・取得・仲介 | 27.12 | 59 | 286 | 48 | 10 | 3 | 部長1 課長2 |
| F 生命 | F 生不動産(株) | 土地・建物の所有・賃貸・売買、物品販売、仲介業、生保・損保・自賠責保の代理業務 | 28.8 | 42 | 1,098 | 25 | 10 | 12 | 部長1 課長1 係長7 |
| | F 生住宅(株) | 土地・住宅・ビルの所有・売買・賃貸借・管理・仲介、土木建築の設計・管理・請負、不動産の評価鑑定、生保・損保・自賠責保の代理業務 | 42.6 | 10 | 899 | 100 | 100 | 5 | 課長1 係長4 |
| G 生命 | G 生住宅(株) | 不動産の所有・売買・賃貸、土木建設の設計・監理・請負、不動産の鑑定・仲介 | 30.8 | 85 | 2,382 | 200 | 10 | 5 | 部次長2 課長1 課次長2 |
| | G 生土地(株) | 不動産の売買・賃貸・評価・鑑定・仲介、建設工事 | 28.8 | 57 | 2,824 | 200 | 10 | 10 | 部長1 部次長1 課長7 係長1 |
| | G 生不動産(株) | 不動産の売買・仲介・賃貸・評価・鑑定、土木建築の設計・監理・請負 | 36.4 | 156 | 3,184 | 200 | 10 | 22 | 部次長2 課長10 課次長6 係長3 その他1 |
| | G 生ビル興業(株) | 不動産の管理・賃貸・売買・所有 | 25.12 | 726 | 857 | 300 | 10 | 29 | 部長1 部次長2 課長5 課次長5 係長2 その他14 |
| | G 生ビル管理(株) | 不動産の所有・賃貸、電気冷暖房・空調、電話保守工事、不動産の管理・賃貸 | 44.6 | 141 | - | 30 | 10 | 12 | 部次長1 課長3 課次長2 係長1 その他5 |

載しなかった会社も、2ないし4社の子会社を有している。G生命の場合、G生住宅株式会社、G生土地建物株式会社およびG生不動産株式会社の3社が個人向け住宅の建設、分譲、宅地造成をその業務の一環として行なっている。

具体例をあげると、B生不動産株式会社は、昭和44～45年度計画に対応するものとして、B生命より総枠約18億円の貸付をうけることとなったが、貸付状況は、昭和45年9月末現在で、決定額24億4千万円、既実行額19億8千万円、既返済額3億3千万円、貸付残高16億5千万円、未実行額4億6千万円となっていた。B生不動産はX市で土地造成を行ない、これを昭和44年11月より販売開始し、全区画を売却したが、この計画は昭和45年2月に完了した。この土地造成計画に対し、B生不動産はB生命より3億9,700万円の貸付を受けたが、計画完了の45年2月には貸付金の全額を完済している。またB生不動産は、同財閥系統のB興業株式会社との共同事業として、Y市で土地造成計画をたて、昭和46年4月に土地の販売を開始した。この計画に対するB生命からの貸付額は約10億円であったが、この貸付金は46年6月より返済を開始し、47年1月までに完済されている。

7-3 問題点

生命保険会社が住宅会社をもつことには、多くの問題がある。保険業法第5条（他業の制限）や保険業法施行規則第19条（財産利用割合の制限）^②との関係、あるいは独占禁止法第11条との関係で、まず法律的に解決されるべき問題がある。公正取引委員会では、生命保険会社の住宅・マンション等の建設、賃貸、分譲等を含む不動産投資が、住宅問題解決という社会的要請と長

② 保険業法施行規則第19条では、(1)株式の所有は総資産の3割以内、(2)不動産の所有は同じく2割以内、(3)同一会社の社債・株式の所有並びにこれを担保とする貸付は1割まで、(4)同一人に対する貸付は1割まで、(5)同一物件を担保とする貸付は0.5割までしか認めない等のことを規定している。

期性・安定性という性格から生保資金の投資運用の一形態として、当然自ら行なうことのできるものであり、しかも業務運営上の便宜や会計処理上の問題からむしろ別会社を設立する方が適当であるとの見解は認めざるをえず、住宅会社の営業内容を明確にしかつ限定して親会社である生保会社が10%をこえて株式を所有することを認可する、という結論をだしていた^{②⑦}ところが、親会社が100%株式を保有している不動産子会社が親会社の所有不動産に限らず、独立して不動産売買を行なって、それが地価の高騰に拍車をかけるという反社会的な作用をしていること、持株10%以下の場合でも、子会社同士が株をもちあうことによって、実質的に10%をこえる株を同族会社が保有していること、等の実態が明らかとなり、今年（昭和50年）2月17日の衆院予算委員会の集中審議で、この問題が論議された。そして、翌日の朝刊各紙の記事によると、生命保険会社の住宅会社経営を再検討すると共に、

- (1)生保会社が100%をもつ子会社には、今後独自の不動産取得は認めない、
- (2)保険関係の不動産会社については、親会社の持ち株を実質的に5%以下にする、

との新たな方針を大蔵省事務当局は明らかにしている^{②⑧}。

生命保険会社の住宅会社経営には、その他に検討すべき多くの問題があるが、ここではすべて割愛する。

②⑦ 金子「生保会社の住宅投資」27-28 ページ参照。

②⑧ 住宅会社経営を含めて、生命保険会社の不動産投資については、次の点は考慮すべきであろう。すなわち、金融機関の中でも、銀行のような本質的に短期の金融機関と、生命保険会社とは区別すべきであるということである。既に5-1でも述べたように、生保資金は長期性と安定性を特色とし、その運用にあたっては、安全性、有利性に加えて、貨幣価値変動に対応することが望まれ、長期資金を必要とする住宅建設等の不動産投資には適している。こういった意味で、その資金の固定化を防止するために不動産投資を強く抑制されている銀行等とは、生命保険会社は全く対照的である。生命保険会社によるものであれ、その子会社によるものであれ、前節6で例示したごとき公共的社会的性格をもった住宅投資は、むしろもっと積極的に行なわれるべきである。

8. おわりに

以上、住宅問題に関連して、生命保険会社が活動している各分野を検討してきた。既に指摘したように、生命保険会社は、本来の保険的機能を有することから、不動産業者や建設業者あるいは他の金融機関よりも、はるかに広い範囲にわたって住宅問題と関係している。したがって、この問題に及ぼす生命保険会社の影響力も、それだけに大きく、その責任も重い、といわねばならない。

戦後における日本の住宅問題が深刻化した最大の原因は、大企業を中心に行なわれた土地への投機的投資による野放しの地価の高騰であり、この地価問題がインフレの有力な原因の一つになっている、といわれている。生命保険会社の経営姿勢は、こと住宅問題に限定しても、資本の論理に忠実に投資の効率化を第1に求め、時代の流れに流され、むしろそれに迎合して、大企業優先の安易なものであった、と非難されてもやむをえないものであった。銀行や信託銀行その他の金融機関に比べれば、金利の低い住宅公団への融資に積極的に協力し、民間機関として最大の投資実績を示しているといった、それなりに評価できる面ももちろんいくつかある。しかし、機関投資家としての生命保険会社は、国民経済的にみても相当のウェイトを占める生保資金の大半を大企業中心に投融資し、大企業の土地買占めを間接的に援助し、また自らも住宅会社を数社保有して、それらに他の不動産会社と変らない営業政策をとらせ、不動産投資により、利益をあげてきた。住宅保険の分野では、政府の強い要請でやっと腰をあげる、といった受け身の姿勢をとりながら、住宅保険における個人向け貸付と違って、経費があまりかからないで、儲けの大きい住宅会社の経営には積極的な会社もあった。アメリカ等でみられるスラム街一掃活動とか都市再開発計画活動といった、利潤をある程度犠牲にする社会的公共的住宅投資活動には、生保業界は消極的であった。したがって、生命保険各社は、土地の高騰、住宅問題の深刻化、物価騰貴を緩和するよりも、むしろ一層促進する側にまわっていたのである。

地価高騰、インフレ促進の責任は、もちろん生命保険会社にのみあるのではない。インフレでは、生命保険会社もむしろ被害者である、といてよいかもしれない。しかし、インフレを否定すべき生命保険会社が、大企業サイドに立って、大勢に流されながら、全体として、安易な経営姿勢をとり、インフレの長期定着化と住宅問題の深刻化を結果的にもたらず行動をとってきたことが問題なのである。

貨幣価値不変を前提とする貨幣的契約の一つである生命保険契約は、契約が長期にわたり、預貯金のように随時に処分しえないこととあいまって、インフレにきわめて弱い。インフレ自体は生命保険制度の欠陥ではないが、インフレによる保険金の実質価値の低下は、保険保護率を低下させることになり、保険の保障機能をも停止させかねない。インフレによってもたらされる、いわゆる保険金の目減りは、契約者や国民一般の生命保険、ひいては生命保険会社に対する不信感を強め、やがては保険事業そのものの存在をも危うくする。制度的にインフレに弱い生命保険を業とする生命保険会社は、その存立をも危うくするインフレの抑制に最も敏感であり、最も熱心であるべきなのに、大企業への投融資、住宅会社経営等を通じて、インフレを是認し、促進することに加担してきたとすれば、そして、それがかりに意識的にではなく、結果的にそうなったとしても、生命保険会社の責任は重大である。そのつけは、目減り補償、貯蓄性保険の後退による保険料収入の停滞、保険契約者の脱退等の形で、必ず生命保険会社にも回ってくるのである。

本稿では、住宅問題における生命保険会社の活動分野の設定、各分野の現状紹介を主に試みてきたが、各分野には分析されるべき多くの問題点が含まれている。これらの点については、他日の検討を期したい。

(1975. 3. 3)